

CHENGGONGJIAOJI
YUSHIYONGKOUCAI

成功交际与 实用口才

成功的人生都是从好口才开始的

现代社会，人们对于人际关系重要性的认识越来越深，如何协调人际关系成了一门必修的课程。从普通百姓到高层管理人员，尤其是年轻人，及早学习如何和人打交道、锻炼自己的口才，对于自身发展和生活和谐有着至关重要的影响。

余 洁◎编著



中国致公出版社

CHENGGONGJIAOJI
YUSHIYONGKOUCAI

成功交际与 实用口才

成功的人生都是从好口才开始的

现代社会，人们对于人际关系重要性的认识越来越深，如何协调人际关系成了一门必修的课程。从普通百姓到高层管理人员，尤其是年轻人，及早学习如何和人打交道、锻炼自己的口才，对于自身发展和生活和谐有着至关重要的影响。

余 洁◎编著



中国致公出版社

图书在版编目 (CIP)数据

成功交际与实用口才 / 余洁编著. —北京: 中国致公出版社, 2009. 7

ISBN 978-7-80179-829-9

I. 成… II. 余… III. 人间交往 - 口才学 - 通俗读物
IV. C912. 1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 106204 号

成功交际与实用口才

编 著: 余 洁

责任编辑: 刘 秦

出版发行: 中国致公出版社

(北京市西城区德胜门东滨河路 11 号西门 电话 66168543
邮编 100120)

经 销: 全国新华书店

印 刷: 三河市文昌印刷装订厂

开 本: 700×1000mm 1/16 开

印 张: 22

字 数: 224 千字

版 次: 2009 年 8 月第 1 版 2009 年 8 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-80179-829-9

定 价: 33.80 元

版权所有 翻印必究



前言

从古至今，语言充满着独特的魅力和无穷的力量，它就如一朵盛开的奇葩傲立在人类文化历史的长河中，经久不衰，永不凋零。

在古战场上，口才好的人能够平息两国之间的纷争，化干戈为玉帛。充分印证了“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师”这句话。其实，语言的作用远远不只于此，正如汉代刘向在《说苑·善说》中所写：“昔子产修其辞而赵武致其敬，王孙满明其言而楚庄以渐，苏秦行其说而六国以安，蒯通陈其说而身得以全。夫辞者，乃所以尊君、全身、安国、全性者也。”

正是由于认识到了语言的重要性，一批又一批杰出的演讲家如雨后天春笋般涌现，诸如马克思、列宁、林肯、丘吉尔、戴高乐、拿破仑、孙中山、毛泽东、周恩来、鲁迅、闻一多，等等。他们凭借着一副好口才导引着世界各地人们的精神和意志，在闻名遐迩的同时成就着自己的梦想和事业。

其实，人生在世，每个人都会有梦想，都会渴望成功，而要想取得成功就不能忽略了说话这一关键环节。古语有云“一言可以兴邦，一言可以丧邦”，绝妙口才可以帮助人们获取成功。世界著名心



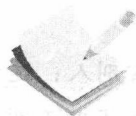
理学家、奥地利人阿德勒曾指出，要成功就要找到能够帮助你成功的人，而要抓住这些人就要紧紧地抓住他们的内心，而抓住这些人的内心靠的不是渊博的知识，而是准确地掌握对方的心理，看透对方的内心，在此基础上用巧妙的言辞发表意见和看法。这样更能够得到别人的认同，因而也就容易取得成功。

那么，一副好口才究竟如何才能练就呢？这就是我们这本《成功交际与实用口才》一书的主线，它通过对古今中外大量真实感人、鲜活有趣、幽默诙谐的故事；通过大量的言论，告诉人们口才的妙处以及如何才能练就好口才。怎样运用好口才让你的财富迅速提升，让爱情找到甜蜜，使亲朋关系更加紧密，助事业上走向成功！

编著者



目 录



第一章

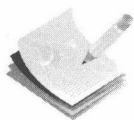
第一句话是关键，第一印象很重要

不管是在何种场合，第一句话很重要。有了漂亮的开场白，就能给对方留下良好的印象，接下来的谈话才会顺畅、主动。

1. 说好第一句话，主动与对方沟通 ... 003
2. 说文明话，做谦虚人 006
3. 多说鼓励话，不说泄气话 008
4. 不做无谓的争论，沉默是最好的应对 010
5. 要说实话，不说谎话 013
6. 没话找话，融洽气氛 015



7. 说话有度，给对方留下“台阶” 018
8. 言语亲和，别人才乐意接受你 020
9. 将心比心，真诚话最能感动人 022
10. 抓住关键，说话才会有分量 026



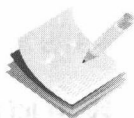
第二章

拒绝的话要委婉，求人的话要有力

过于生硬的话，容易伤害别人；过于柔弱的话，又显得无力。尤其是在拒绝别人或求助于别人的时候，更应该掌握好这一尺度，做到刚柔并济，争取把由拒绝或请求带来的尴尬局面降到最低限度，做到既不伤害彼此的情感，又能取得彼此的谅解。

1. 拒绝他人的 3 条原则 031
2. 说话留有余地，“歧义”拒绝他人 ... 033
3. 为拒绝的话找好理由 035
4. 欲抑先扬，拒绝前先表示认可 037
5. 巧借类比拒绝，言在彼而意在此 ... 040
6. 用温和的语言拒绝他人 042
7. 拒绝异性时，说话讲分寸 045
8. 从对方得意处谈起 048

9. 耐住性子，说服对方	051
10. 求人的话不能失尊严	053



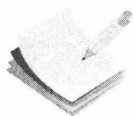
第三章

言语幽默有人缘，有气氛才好办事

言语幽默容易使人产生好感。与人交谈时，如果能适时地说点幽默话，不但能为自己解决一些不必要的麻烦，还可以渲染自身形象，烘托谈话气氛。

1. 言语“幽默”，摆脱尴尬	057
2. 谈吐“幽默”，化解怒气	059
3. 以幽默语言烘托气氛	061
4. 以幽默语言打动人心	064
5. 用“幽默”解决麻烦	067
6. 用幽默语言免去争吵	070
7. 用幽默语言拒绝他人	073
8. 幽默——可将建议轻松化	075
9. 幽默语言能让感情升温	078
10. 名人的幽默	081



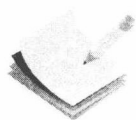


第四章

注意说话方式，找出原则说服

有效的说服，不在于自己是如何的正确，而在于对方是否理解、关心你所说的话。这就要求在说服别人之前要了解对方的“心结”所在，这样才能将话说到对方的心坎里，才会产生良好的说服效果。

1. 绕弯说话，循序渐进 087
2. 分析事实，说服不难 090
3. 说话要抓住时机 093
4. 言语犀利，滴水不漏 095
5. 机巧语言，引对方“上钩” 099
6. 移花接木，妙语激将 102
7. 用荒谬的语言点醒对方 106
8. 发挥“高帽子”的作用 108
9. 以理服人，灵活说话 110
10. 说话靠嘴巴，说服靠技巧 112

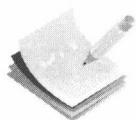


第五章

说好赞美话，说活批评话

把赞美和批评的话说得非常自如，如行云流水般容易让人接受。是每个人都要达到的说话境界和水平，但不可为了追求这一效果，说话不知所云，切忌无论是赞美还是批评，都要把话说得婉转且明了。

1. 良好的交流从赞美开始 117
2. 赞美让人心花怒放 119
3. 尊重性的话要多说 122
4. 客气话不能太多，恭维话应有新意 ... 125
5. 赞赏不等同于“拍马屁” 127
6. 婉言批评胜过当面指责 130
7. 查清事实，耐心沟通 132
8. 批评语也要“动听” 135
9. 对知错者无需恶语指责 139
10. 批评理由充分，不要无端指责 142

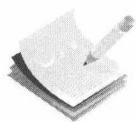


第六章

妙语摆脱尴尬，沉着应对窘境

说话时很容易遭遇窘境，这时候需要的是保持冷静，迅速地考虑如何应对，如何以妙语摆脱尴尬。能够掌握这门艺术的人，在应对窘境时，可以做到机言巧对，收放自如，优雅得体。

1. 找准反驳的时机和话题 147
2. 以含蓄的语言表达不满 150
3. 以事实反驳无稽之谈 152
4. 说软语，打破僵局 154
5. 语随境变，问题容易解决 157
6. 借人之口，传己之事 159
7. 含糊其辞，摆脱窘境 162
8. 好话好对，恶语绝不嘴软 165
9. 补救口误的3种方法 169
10. 多说关心话，才能打动人 173
11. 调侃自己，以消除隔阂 175

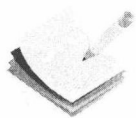


第七章

看清说话对象，找准说话时机

一个会说话的人，说话时不但要看对方的身份，还要看自己的身份，这样说出话来才会准确得体，巧妙得当。另外，交谈时要看场合，看时机，掌握了这些说话要领后，说出来的话让人听后如沐春风。

1. 说话多用谦词好办事 181
2. 领导者说话的“十忌” 185
3. 语言委婉容易让人接受 187
4. 注重交谈的礼节 190
5. 对人多说安慰话 192
6. 语言优美才能在社交中游刃有余 ... 195
7. 物往贵处说，人往年轻讲 197
8. 说话要抓住要害 199
9. 让别人先说，自己后说 202
10. 说出上司“爱听”的话 207
11. 忠言也能不逆耳 210
12. 让寒暄恰到好处 212



第八章

锻炼说话技巧，提高说话水平

要想说话占据主动，关键就在于行动。说话就如同打仗，对方就是你要征服的对象，你要想尽一切办法让其投降，这就需要你练就一副好口才，只有拥有好口才，才能在说话时先人一步占理，牢牢地把握主动。

1. 借力打力，抓时机说话 217
2. 谈判要靠真诚，更要靠说话 220
3. 口无遮拦，失去主动 223
4. 深入主题，抓住说话主动权 226
5. 逞口舌之快，惹长久怨恨 230
6. 说话说透，说人说心 232
7. 说老实话也得看情况 234
8. 点到为止，不把话说绝 237
9. 含糊其辞，应对刁难 240
10. 用亲情话语打动对方 243

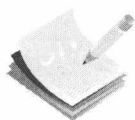


第九章

说话察言观色，洞察对方意图

社交场合变幻莫测，除了具备敏锐的思维、独到的眼光、清醒的头脑外，绝妙的口才是必不可少的。钱是死的，人是活的。掌握了说话的技巧，在交易场合、谈判桌上，才能领略到语言的真谛，才能把客户的心思吃透，这样在生意场上才能够畅通无阻，一路绿灯。

1. 说话之前动点脑筋 247
2. 言辞要晓以利益，以利益打动人心 ... 249
3. 说话开好头，生意不用愁 252
4. 观其态，听其言，找话题 255
5. 与客户交谈的原则 258
6. 说对方乐于接受的轻松话题 261
7. 用生动的词汇设些悬念给对方 264
8. 在客户的名字上做文章 266
9. 诚实的交流更有利于谈判 269
10. 发挥口才威力，让别人接受你的意见 272

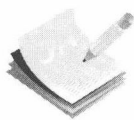


第十章

家庭沟通靠交流，言语和谐更温馨

在日常生活中，夫妻之间难免会发生矛盾，父母与子女之间有时也会出现隔阂，婆媳之间也可能因为一些小事而吵得不可开交等等。这时候，好口才就会大有用武之地。话说透了，没有解不开的矛盾；话说开了，没有过不去的沟坎。

1. 温馨语言找美好回忆 277
2. 夫妻感情用语言调剂 279
3. “花言巧语”讨婆婆的欢心 281
4. 如何讨岳父母的欢心 283
5. 表达情感要会说 286
6. 柔情蜜语化矛盾 288
7. 用交流代替唠叨 290
8. 用体贴话把温暖送给爱人 292
9. 能言善辩，男人不难做 295
10. 真心交流，做子女的知心父母 297



第十一章

避开说话雷区，切勿口无遮拦

社会是一个复杂而多彩的舞台，交际是这个舞台中必不可少的角色，沟通又是演好这个角色的道具。每个人要想适应这个社会、这个时代，就要努力扮演好自己独特的角色。在这个舞台上，只有谨慎说话、友好交流，才能避免麻烦。

1. 闲谈莫论人是非 303
2. 说话前去掉“我”字 306
3. 管理者说话禁忌 308
4. 良言感人，恶语伤人 311
5. 话不直说，直言害人 314
6. 不开过火的玩笑 316
7. 说话旁敲侧击，轻松解决问题 318
8. 说话之前要周密计划 321
9. 不在人前自我夸耀 324
10. 与同事说话要注意的4个细节 328
11. 因人而异，看人说话 330
12. 酒桌上说话的注意事项 332
- 主要参考文献 333

成功交际与

沟通技巧

第一章

第一句话是关键，第一印象很重要

不管是在何种场合，第一句话很重要。
有了漂亮的开场白，就能给对方留下良好的
印象，接下来的谈话才会顺畅、主动。

