

实用社交口才

刘战欢 编著

表达生活中的口才
掌握攻防说话技巧



实用社交口才

刘战欢编著

中国经济出版社

实用社交口才

刘战欢编著

中国经济出版社出版发行

(北京市百万庄北街3号)

(邮政编码:100037)

新华书店经销

序 言

你想有动人的口才吗？不论什么年代，什么环境，什么情况之下，每天，每小时，到处都有人在进行着各式各样的交际、洽谈及说服工作，它是永不休止，也永不懈怠的。特别是在近代的商业社会中，科学高度地发达，人类的社会生活也显得复杂了，由于人与社会的密切关系，人们之间更需互相合作。所以，人类的社交往来是绝对不能缺少的。这样，最直接的成功交往就是说话术——口才学。

大家很清楚，善于说话的人，生活过得很愉快，到处受人欢迎，朋友遍天下；善于说话的人，更能互相了解，互相排难解纷，消除误会与障碍；善于说话的人，在会议中或商务中更能畅所欲言，明确表达意图，迅速地让对方接受你的见解，使你的事业顺利成功。

相反地，“口才”不好的人，所遭遇的情形是困难重重，说出来的话没法表达自己的意图，让人听了不明白又费神，没法信服与接受。造成了交际上的失败，直接动摇了你的事业。

当然，口才学并非神秘之物。你也不是哇哇落地就很会说话。只要立足社会观察，虚心学习与训练，相信会很快地掌握高明的说话技巧及应付自如的口才能力。但是，我们应记住，那些善于“花言巧语”、“尖嘴利舌”、“滑头”的人决不是口才好之人。

不懂说话技巧并不可怕，本书为你提供了如何训练你的

口才的方法。全书分成九大部份，由浅入深，讲述各种情况下说话的应对训练方法，提高你的口头表达能力，使你今后在生活及工作上少遇到困难，促进事业的成功，使生活顺利愉快。

由于知识浅薄，又仓促成文，未臻理想的地方，必定不少，尚祈读者诸君，多多指正。

序
目
欲

说

目 录

序言

目录

欲表不达，有口难言

——如何顺利地把话表达出来·····	1
一、生活中口才，成功者依据·····	1
二、熟悉与了解，自辨说话力·····	2
三、有口难言时，先练习口才·····	4
四、多做少说话，非安全之道·····	6
五、胆小又怕羞，开口的障碍·····	7
六、对己要求高，不懂依次说·····	9
七、鼓不打不响，理不讲不明·····	10
八、端正口才学，欲表把口开·····	11
A、声东击西，委婉开口·····	12
B、凝视对方眼睛，大方开口·····	13
C、注重仪容礼节，诚恳开口·····	14
D、借用“第三者”的话，间接开口·····	15

说服交谈，口才有力

——如何说服各式各样的人·····	16
一、要说服他人，应了解他人·····	16
二、说服要耐心，不操之过急·····	18
三、应付各类人，用不同说法·····	20

四、要光明磊落，使人有信赖感·····	22
五、更换好方式，使人了解赞同·····	23
六、无比地体贴，同情地谈心·····	25
七、精细辨别力，启迪人心智·····	27
八、仔细地琢磨，清晰又简练·····	29
九、应谦虚谨慎，本人非真理·····	30
十、寻相反意见，丰富口才力·····	31
洞悉人情，应付自如	
——如何应付难被说服的人·····	34
一、跟孩子说话，满足求知欲·····	34
二、跟老人说话，喜追怀往事·····	35
三、跟异性说话，大方不紧张·····	37
A、谈情说爱的说话方式·····	37
B、用激将法的说话方式·····	37
C、寻机插入的说话方式·····	39
D、自然快乐的说话方式·····	40
四、跟上司说话，有独立人格·····	41
五、跟同事说话，有目的内容·····	43
六、跟亲友说话，要愉快谦逊·····	45
七、跟顾客说话，要热情殷勤·····	47
八、跟病人说话，要安慰鼓励·····	48
一言转机运	
一、说服方法的好坏所招致的结果·····	51
A、因一句话而失却情人·····	53
B、被叱骂不得看电视而去卧轨自杀·····	55
C、放了屁也别慌张·····	57

D、迟到约会反而迎合对方的心·····	58
二、必定招致失败的说法·····	59
A、别施用权势压人·····	59
B、别动感情说话·····	62
打动人心的要则	
——使人乐意为你做事的五个要诀·····	65
一、引起对方的需欲（第一要诀）·····	65
A、人为什么要发生行为·····	65
B、困难说服的原因何在·····	67
C、要应用秤的原理·····	68
二、以对方的需欲为目标（第二要诀）·····	70
A、人有哪些需欲·····	70
(1)模仿的需欲·····	70
(2)好奇的需欲·····	72
(3)健康的需欲·····	73
(4)饮食的需欲·····	73
(5)逃避的需欲·····	73
(6)性的需欲·····	74
(7)爱情的需欲·····	74
(8)自由的需欲·····	74
(9)所有的需欲·····	75
(10)奢侈的需欲·····	75
(11)地位的需欲·····	76
(12)爱美的需欲·····	76
(13)好群的需欲·····	77
(14)贡献的需欲·····	77

(15)创造的需欲·····	77
(16)破坏的需欲·····	78
(17)斗争的需欲·····	78
(18)冒险的需欲·····	79
B、说话时所应用的需欲·····	79
(1)贪利的需欲·····	79
(2)结婚的新条件·····	80
C、自尊与重要感的需欲·····	81
D、不要按错电钮·····	82
三、善意地给与对方恐怖心(第三要诀)·····	83
四、使对方联想到良好的状况(第四要诀)·····	89
A、为什么要照镜子·····	90
B、由一句话可以畅销的兜销法·····	90
C、改变习惯的劝说法·····	92
五、提示具体的方法(第五要诀)·····	94
A、明天的球棒倒不如今天的冰淇淋·····	94
B、在车内丢纸屑·····	94
C、邀请女朋友一道赏电影的要诀·····	96
扩大领域,广结良友	
——对陌生人如何运用口才·····	98
一、陌生的聚会,交友练口才·····	98
二、介绍及接近,寻谈话内容·····	99
三、替双方介绍,友诚责任重·····	100
四、坦率与诚实,易使人亲近·····	101
五、得体的称呼,能舒适愉快·····	103
六、良好的印象,开始是关键·····	104

七、集中注意力，使谈话不断·····	106
八、谈话的基本，放松不害羞·····	108
九、谈话的要点，详细知对方·····	109
十、应付与交谈，不喜欢的人·····	111
言语有味，连绵不断	
——如何搜集材料把话讲出来·····	114
一、谈话的题材，何止千千万·····	114
二、就地取题材，不故弄玄虚·····	115
三、阅读听演讲，增谈话题材·····	117
四、题材和资料，应灵活运用·····	120
五、口才之表现，需脚踏实地·····	122
A、客套主义者，实十分肤浅·····	122
B、搬运主义者，惹口舌之灾·····	123
C、卖弄主义者，易夸大事实·····	124
D、标奇主义者，喜寻求表现·····	125
六、学说话五戒，口才献新猷·····	126
知己知彼，百说百灵	
——如何让人接受你的谈话·····	128
一、谈话的态度，同情和了解·····	128
二、安慰和鼓励，感激与谢意·····	130
三、多做少说话，当良好听众·····	131
四、不执拗己见，易使人敬服·····	133
五、枝节上争辩，友谊陷僵局·····	135
六、质问式谈话，最易伤感情·····	137
七、纠正其错误，应讲究态度·····	138
八、只讲述自己，易失去听众·····	140

九、受别人赞美，胜于你自夸·····	141
十、讲人的短处，缺德是非人·····	142
十一、客气恭维话，过多令人厌·····	143
十二、讲话开玩笑，须适可而止·····	146
十三、谦逊与道歉，说声对不起·····	147
十四、说了就要做，决不可食言·····	149

娓娓动听，畅谈不倦

——如何用你口才打动对方·····	151
一、发挥你口才，先除小毛病·····	151
二、能察觉检查，会吸收投射·····	154
三、吸肺腑之言，虚心动人心·····	156
四、口才的交际，身体表情意·····	158
五、口才加手势，丰富的想像·····	160
六、说话的声调，是对人奉献·····	162
七、准确用字眼，越简洁越好·····	164
八、充实你知识，攀谈定有料·····	166
九、问话的技巧，开口百宝匙·····	168
十、问访的奥妙，效果变化多·····	170
十一、打电话言语，要清楚悦耳·····	172

欲表不达，有口难言

——如何顺利地把话表达出来

一、生活中口才，成功者依据

现代人类的社会生活，越来越复杂，人与社会关系密切，社交往来显得非常重要，所以人们相互合作的需要越来越增加，“离群独处”是不能生活的。我们说话表达的能力也因此越来越使人觉得重要。

每天，每小时，我们都会遇到一些场合，需要我们说几句适当的话。这几句适当的话，能够解决我们的大大小小的问题，这对于我们的生活、工作都会有很大益处的。

会说话的人能够表达出自己的意图，能够把道理说得很清楚、动听，使别人很快明白与接受。也可以在与对方的谈话中，测定对方言语的意图，得到启示。而且还能够通过谈话，增多自己对于对方的了解，跟对方建立良好的友谊。

我们常看到许多不会说话的人所遭遇到的情形刚好相反。他们的说话不能完全表达出自己的意图，会使对方听了费神，而又不能使人信服地接受，造成了一种交际上的困难。

遇到有事情和别人接头，或跟别人合作的时候，说话流利的人，总可以很愉快地谈判成功很多事情。而不会说话的人，却是不容易使人信服的。

说话流利的人，总是会使人清清楚楚地明白自己的意图，而不会说话的人，经常使人发生误解。

我们很清楚地看到，善于谈话的人，真是能把生活弄得随时随地都很快乐的。他们在工余的时间，和他们的朋友，或是他们的家庭，可以快快活活的过一个晚上，使大家比上电影院还得到更多的乐趣。

善于谈话的人，到处都受人欢迎。他能使许多不相识的人携起手来，他能使许多本来彼此不发生兴趣的人互相了解，互相感觉需要。他们能够排忧解难，消除人与人之间的误会。他们能安慰愁苦烦闷的人，他们能鼓励悲观厌世的人，能够清除别人的疑虑和迷惑，能够使别人更聪明、更快乐、更振作有为。

在工作及事业上，能言善辩之人，可利用自己的口才来说服他人，使业务顺利进行，事运亨通。一个出色的成功人士，口才能力是他成功的必备条件。因此提高自己的交际口才能力是非常重要的。

是的，我们也很想练习一下自己的口才。有了很好的口才之后，才不会做一个言不达意的愚人，才不会在生活上、工作上遇到很多困难，才能促进自己事业的成功，使自己的生活会顺利而愉快。

二、熟悉与了解，自辨说话力

对于一般不会说话的人，要知道随时随地都有机会作说话的练习。不过，事先，你必须先分析一下自己说话的能力。

我们一般人，都不能说是很会说话的人，但同时也不能

说是对了。

说是对于说话这件事一窍不通。像哑巴一样不会说话的人，到底是很少的。大多数人，都多多少少有一点长处，懂得一点说话的方法，不过没有郑重其事地、科学地去研究而已。

现在，大家已认识到口才的好坏有关事业的成败，为了使你能把口才练习好，首先我们来问自己几个问题：

- 1、我是不是口齿不清？
- 2、我的声调是不是不悦耳？
- 3、我是不是见了别人，就觉得好像无话可说的样子？
- 4、我是不是在某些人面前，就很多话说，而在另一些人面前，就一句话也说不出呢？
- 5、我是不是在遇见别人不同意我的意见时，我只有再三地重复我已经说过的话呢？
- 6、我是不是喜欢和别人发生争执？
- 7、我是不是常常被人说“固执”呢？
- 8、我是不是常常忘记别人姓名？
- 9、我是不是常用一些不太文雅的俗话？
- 10、我是不是很狼狈地看到我的话使人发生反感？
- 11、我是不是不应用不同方式与不同对象谈同一个问题？
- 12、我是不是很难找到一个大家都有兴趣的谈话的题材？
- 13、我是不是常常说些犯了别人忌讳的话？
- 14、我是不是在谈话中不注意敬老尊贤？
- 15、我是不是没留意自己跟人谈话的态度？
- 16、我能不能根据别人的态度，来调整自己的态度？
- 17、我是不是不善于引导别人发言？
- 18、我是不是不能使谈话很顺利地进行而中断？

19、我是不是能够很自然地改变谈话题材？

20、我是不是不知道应该在何处结束我的谈话？

假使你真有诚心解决你不会说话的问题，你就不要偷懒。你用一本记事本，逐项地记下你每一个问题，并且把你过去的经验也记录下来。例如，你要记下究竟在什么人的面前，你感到无话可说，原因在哪里？你要自己先想一想。留心地观察一下，你跟别人谈话时的情形，应先要改进哪一点。均记在那本子上。

就这样一个星期，跟着一个星期下去，一面看书，一面研究你自己的情况。一面看看书中所讲的二十个问题，能不能解决，一面又把你自己经验所得，记在那本子上。

相信你，在三个月后，会有惊人的进步。

三、有口难言时，先练习口才

“冰冻三尺，非一日之寒。”你希望有很好的口才，你就要不断地练习。

练习口才，最方便、最省事、机会最多了。到处都是练习的机会，每天都有练习的机会。因为你每天都要见人，都要说话。千万不要以为日常的说话，不需要什么口才。

例如练习书法的人，必须每个字都要写好。一个书法好的人，一动笔，就是一个好字。口才也一样，练习口才的人，每谈一句话都要说好。口才好的人，一开口，就是一句好话，好听的话。

不要看轻你日常的对话，日常那些极简单的话，口才好的人，和口才不好的人，说起来也大不相同。甚至于“哼”

一声都不大相同。

当你在家里的時候，你能給你七歲的小女兒講一個小白熊的故事么？如果不能，就得去找一本兒童文學看看，再加進些有用的知識來講給你的女兒聽，使之覺得有趣，又喜歡聽，這樣便會使你漸漸地也了解別的小女孩，會懂得如何跟別的小女孩接近了。

還有你可利用家庭經濟問題，子女教育問題，房間布置問題等等，好好地跟你妻子談一談，提供一些有益的意见，幫她解決一個或大或小的困難？

男人和女人合作，家庭和社会，才能得到真正的幸福。这样你不但可以训练口才，还可以帮助自己建立起男女间、夫妇间的良好合作。

你的家庭是你练习口才的第一个场所。练习了一个时期之后，就可以出去找你的朋友。

相信，你不只有一个朋友，你有许多朋友，而每个朋友都有许多问题：梁最近被人敲了一笔钱；张的学校走了个好教员；王的商店，后天要开业了；赵的旧摩托车卖掉了，要买一部新的；李的大儿子就要结婚了……

每个人都有每个人的快乐与苦恼，失败与成功。你能够找他们好好地谈谈么？这时你为了训练口才，就得去了解你的朋友的各种情况，想出如何帮助、开导、启发的谈话内容来。

这样无形之中你同情的人，你了解的事渐渐地多起来了。陌生的人，对你也不像以前那样陌生了。你每天在街上遇见很多人，虽然没有打招呼，甚至对你连看都没有看一下，可是你总觉得对他多少有一点了解。这时，你不妨去找一些陌生人谈谈话。只要你肯先开口，只要你知道怎样开口才是最

合适的，没有人会拒绝你友好的笑容和悦耳的声调。

以前你不是见了人，就一句话也说不出来么？现在你却有了能使你跟人互相了解的说话口才。

四、多做少说话，非安全之道

以前，有所谓“病从口入，祸从口出。”什么“金人三缄其口”啦，“慎言”啦，“多言必败”啦等。类似的道德教条还真不少，且深入人心，普遍流传。

总之，都是叫人最好不要开口，不要说话，不要发表意见。但是，你有没有想一想这些教条，都是有社会背景的。在过去的中国，政治不良，君主专制，平民没有言论自由，谁要是言语不慎，批评了当局，或是得罪了权贵，常常招致杀身灭族之祸。这样相习相沿，人们便以“不说话”当作一种美德，当作一种安全之道。可是一个合理的社会，不说话，不但不是一种美德，而且也显然不是安全之道。为什么呢？

在合理的社会里，人人都有发表意见的权利和义务，对于一切社会上的事情，是利是弊，应兴应革，都应该提出批评，提出建议，谁要是一声不响，坐视不言，那就是一方面放弃了公民的权利，一方面也是没有尽公民的义务。如果遇到自己应得的权利受到侵害，或是自己的行为被人误解时，不去申辩，不去解释，那更是不能保护自己的利益了。

“多做事，少说话。”这句话，也是有它的社会背景的。在某一个时候，许多不做事的人在那里哇啦哇啦，空口说白话，高谈阔论，于事无补。所以多说话，还不如多做事。

现在，说话的人，就是做事的人。要做事，就不得不说话。