

Social Intercourse Eloquence

社交

编 —— 袁彬彬

“开口难”，社会交际第一关

口才

一个人的事业成败，常会在你日常谈话中取得印证，你想获得事业成功，必须具备好口才。

没有口才的人，他在社会上的地位，犹如一台发不出声音的收音机……

社交的秘诀，是在讲真话的同时也不激怒对方。



一句话可以说得人笑，也可以说得人跳

社 交 口 才

袁彬彬 编

宗教文化出版社

图书在版编目(CIP)数据

社交口才/袁彬彬编. - 北京:宗教文化出版社, 1997. 10

ISBN 7-80123-116-3

I. 社… II. 袁… III. ①言语交往②口才学 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(97) 第 22494 号

社交口才 袁彬彬 编

宗教文化出版社出版发行

(北京市交道口北三条 32 号 邮编:100007 电话:64027526)

北京洛平印刷厂印刷

850×1168 毫米 32 开本 12.75 印张 300 千字

1997 年 10 月第 1 版 1998 年 7 月第 2 次印刷

印数: 6000-9000

ISBN 7-80123-116-3/G·47

定价:19.80 元

“开口难”

——代前言

在我们的日常生活中，最令人关心的，莫过于“如何与别人交往”这件事；而在人际交往中，最令人颇费心思的，又莫过于“如何与人交谈”这件事。

社会交往是人生活动中的主要内容，与人交谈，又是社会交往中的第一“红娘”。有人在社会上广结广交，“四海皆兄弟”，“全凭嘴一张”；也有人与他人一见面便“话不投机半句多”，不欢而散，郁郁寡欢。

生活中，看似平淡无奇的事更需要我们做出更大的努力，即使是一句话，也会产生两种不同的效果。俗语说：一句话可以说得人笑，也可以说得人跳（发脾气）。

美国的著名学者拿破仑·希尔曾经向人们讲述过这样一个故事：

有一次，一位男推销员去拜访他，希望他订阅一份《周六晚邮》。推销员把杂志送到他面前。暗示“请订阅”的意图。这种举动，理所当然地被拒绝。

几天后，一位女推销员也去向他推销杂志，并且带着六种，其中的一种就是《周六晚邮》。但这位女推销员的方法却不同

她看了看书桌，发现桌上摆着几本杂志和书籍，忍不住热心地惊呼：

“哦！我看得出来，你十分喜爱阅读书籍和各种杂志。”

希尔竟然放下了手中的文稿，准备听她下面说些什么。当女推销员走进书房时，希尔已经下定决心，绝不放下手中的文稿，以此礼貌地向她暗示：我很忙，请不要打扰。而现在，他已经愿意听她说下去。

这位女推销员仅仅用短短的一句话，加上一个诚意的笑容，便成功地突破了第一道难关——开口难。

许多交往都是开口难，一旦开了口，下面的事便可按计划推进了。

“我只想跟您谈五分钟。”

用这句话开口，意在表明：我不会浪费你的宝贵时间。而对方也不能执意不谈，反正才五分钟，影响不大。而往往五分钟过去了，双方却谈兴正浓，不忍中断，直到双方达成了共识，促成了初步协议。这种效果，正是开口那句话一下子就拴住了对方。

难开口，口难开，开口难，一旦开口，万事全。

目 录

前言	(1)
----------	-----

第一章 翻云覆雨——事业成败取决于社交口才

舌头宴	(3)
唧呀学语	(7)
我善于表达	(11)
自问 20 题	(12)
大胆说话	(14)
费洛玛的故事	(14)
少说废话	(17)
重要技巧	(19)
个性的发挥	(21)
随时留意	(23)
后台着火了	(27)
集中注意力	(29)
乐于交往	(29)
不可轻视的要件	(31)
开拓道路	(33)

第二章 鬼斧神工——艺术加技术是社交口才

口才是金	(37)
交际开端	(41)
仰天长笑	(43)
来自积累	(44)
举足轻重	(48)
在于勤奋	(50)
自知之明	(51)
真实、真情与真诚	(53)
挖掘潜能	(54)
简洁高雅	(56)
开怀畅谈	(58)
威力无穷	(60)
反败为胜	(70)
结束的艺术	(73)
应付裕如	(78)
请客送礼	(79)
日常实用口才	(81)
圆满的交际口才	(85)
实用口才的原则	(87)
会谈技巧	(90)

第三章 风雨无阻——努力锻炼社交口才

镇定自若	(95)
你最怕什么	(97)
面对挑战	(98)
临场发挥	(101)

想象丰富·····	(103)
大方明快·····	(104)
一见如故·····	(106)
看人说话·····	(108)
有口难言·····	(111)
不说“最差”·····	(115)
循序渐进·····	(117)
讲不通吗·····	(118)
合作愉快·····	(119)
寻找机会·····	(122)

第四章 以柔克刚——社交口才不可小觑

融汇贯通·····	(127)
我不知道的技巧·····	(129)
不拖泥带水·····	(130)
怒不失态·····	(132)
再一次说明·····	(137)
精诚所感·····	(138)
无法中求法·····	(140)
士为知己者用·····	(143)
虚怀若谷·····	(146)
不落俗套·····	(147)
握手言欢·····	(148)
风度翩翩·····	(149)
适可而止·····	(152)
打动人心的要诀·····	(154)

第五章 画龙点睛——社交口才学中的幽默术

名落孙山·····	(181)
辩驳的力量·····	(183)
感谢的力量·····	(184)
速度有变化·····	(188)
言辞生动·····	(190)
掩人隐私·····	(193)
巧问妙答·····	(194)
百宝匙·····	(196)
不自我炫耀·····	(198)
心悦诚服·····	(199)
真对不起·····	(200)
15个卢布·····	(202)
困境说“不”·····	(207)
逗笑与微笑·····	(211)
人的特权·····	(212)
一语双关·····	(212)
讲笑话的九要诀·····	(213)
内紧外松·····	(215)
航空母舰·····	(216)
得体的笑话·····	(217)
妙趣横生·····	(219)
柔和的谈吐·····	(223)

第六章 游刃有余——生活中的社交口才

绰号“尖头”·····	(231)
改变他人对自己的评价·····	(233)

欢迎中年妇女·····	(234)
“五音不全”·····	(236)
实现梦想·····	(239)
勇往直前·····	(240)
尽力去唱·····	(241)
一个怪人·····	(241)
面对现实·····	(243)
从懦弱到勇敢·····	(244)
不要逃避·····	(244)
自我暗示·····	(245)
消除恐惧·····	(246)
追求希望的信条·····	(247)
更能干的原动力·····	(249)
优秀的人·····	(250)
别扭讨人厌·····	(251)

第七章 高山流水——口才学中的听说术

沉默是金·····	(255)
虚心听人言·····	(257)
做耐心的听者·····	(259)
不孝子的一番话·····	(260)
让我作个参考·····	(264)
静静聆听·····	(266)
无声胜有声·····	(267)
百闻不如一见·····	(268)
死读书最没意思·····	(269)
模仿没有价值·····	(270)
装成傻瓜·····	(271)

方言的魅力·····	(272)
理性的标准语·····	(274)
抬头说故乡话·····	(275)
丰富内容·····	(276)
音调的调节·····	(276)

第八章 因势而为——适当运用社交口才学

训练方法·····	(281)
说话的诀窍·····	(281)
文明的基石·····	(283)
个性研究·····	(284)
适当的吹牛·····	(286)
拒绝的艺术·····	(288)
和上司谈话·····	(292)
说话多留神·····	(294)
说话的方式·····	(295)
说话七忌·····	(297)
因人因时而言·····	(298)
留心对方的忌讳·····	(300)
谏诤的技巧·····	(300)
恰当的恭维·····	(302)
吹牛拍马非正道·····	(304)
得道多助·····	(305)
戏谑要本领·····	(307)
抓住听众·····	(309)
无声的功能·····	(311)
扣人心弦·····	(316)
议论须知·····	(317)

逢人只说三分话·····	(320)
说话的条件·····	(321)
说话要投其所好·····	(323)
摸清人的心态·····	(324)

第九章 相辅相成——社交口才与姿态手势

良药未必苦口·····	(329)
发问的要点·····	(330)
进步的阶梯·····	(332)
抑扬顿挫·····	(333)
巧妙活用词语·····	(334)
揭人隐私最卑鄙·····	(336)
争辩伤情感·····	(337)
尊敬别人·····	(339)
学习运动员的精神·····	(341)
体态就是信息·····	(344)
借助手势·····	(346)
最基本的训练法·····	(349)
时刻保持乐观·····	(351)
对镜贴花黄·····	(352)
一种技能·····	(354)
精心安排结构·····	(356)
事先试讲·····	(358)
题材的选取·····	(358)

第十章 千帆竞发——演说家的口才学

举止优雅·····	(363)
利用优势·····	(366)

不争为上·····	(370)
变为胡闹·····	(371)
静以待变·····	(375)
宽宏大量·····	(378)
知识来自积累·····	(380)
会说还要会听·····	(382)
耳才与眼才·····	(383)
面团中的葡萄干·····	(385)
能贵其所贵·····	(387)
不卑不亢·····	(388)
恰到好处·····	(389)
实事求是·····	(390)
旁敲侧击·····	(392)

第一章 翻云覆雨

事业成败取决于社交口才

●口才——一个人的知识、气质、性格及至思想观念的综合反映。朋友，作为二十一世纪的时代开拓者，要想具有出色的口才，必须不断加强自身修养、扩展眼界和知识面，加深学识和生活的积累，使你的才干与口才成为你事业腾飞的双翼！

舌 头 宴

古代希腊有位著名的寓言大师叫伊索。相传，他年轻时在某贵族家当过奴仆。有一次，主人设宴，来者多是哲学家，主人令伊索备办最好的酒肴待客，伊索便专门收集各种动物的舌头，办了个舌头宴。开餐时，主人大吃一惊，问道：“这是怎么回事？”伊索答道：“你吩咐我为这些尊贵的客人办最好的菜，舌头是引导各种学问的关键，对于这些哲学家来说，舌头宴不是最好的菜吗？”客人听了，个个发出赞赏的笑声，主人吩咐伊索说：“那我明天要再办一次酒席，菜要最坏的。”次日，开席上菜时，依然是舌头，主人见状，大发雷霆，斥问伊索缘由。伊索不慌不忙地回答：“难道一切坏事不是从口中出来的吗？舌头不仅是最好的东西，同时也是最坏的东西啊！”主人听后，虽然恼羞成怒，但也无话可驳。

这则关于伊索的故事，虽然其真实性我们难以考证，但它所揭示的一个道理却是千真万确的，那就是：说话对人类来说具有无法估量的巨大作用。

说话，即口头的语言交际，不但是人类有别于其他动物的主要标志之一，而且是人类数十万年来得以繁衍生息、生存发展的一种重要手段，特别是在人类发展即将步入 21 世纪的今天，科技与信息革命掀起的新浪潮正汹涌澎湃，巨浪滔天，说话不仅成了人们日常生活的一个重要组成部分，更是人们事业成败的一个举足轻重的先决条件。说话的水平和能力，已成了衡量人的整体素质的一个不可或缺的重要标准。

可以打一个比较通俗的比喻，在现代社会里，人之离不开说话，犹如鱼之离不开水。

国外有位名叫亚诺·本奈的小说家曾说：“日常生活中大部分的摩擦冲突都起因于恼人的声音、语调以及不良的谈吐习惯。”此话说得颇有道理。何故？只要我们细察生活于自己身边的人就会发现，谈吐的缺陷往往可能导致个人事业的不幸或损及所服务机构的荣誉与利益，可能导致父子不和、夫妻离异乃至国际关系的紧张恶化。一个人的谈吐如何，往往决定企业是否愿意聘请他工作、与之交往、或是否愿意投他信任一票与之发生商业关系。

一个人如果谈吐有障碍或者表达能力不足，则会被人低估他的能力，会被人散播残酷无情的谎言，还会被人扭曲形象。一个人即使思想如星星般光耀生辉，即使勤奋得如一头老黄牛，即使知识渊博得像一本百科全书，但若缺乏良好的谈吐能力，则往往成功的机遇比其他人要少得多，也往往难以达到自己的理想目标。

中国古代有“一言可以兴邦，一言也可误国”之说，此言中的，道出了说话的举足轻重之功。比如春秋战国时期，君主崇尚口才，天下学者贤士则趋之若鹜。以推行连横策略而著称的游说家张仪，便是当时的佼佼者之一。据传，他初到楚国当说客时，一天碰巧相国家丢失了玉璧，主人一口咬定他是窃贼，将其严刑拷打后逐出家门。回家后，妻子叹着气说：“你若不读书游说的话，怎么会遭到这样的奇耻大辱呢？”谁知张仪并无愠怒之色，却答非所问地道：“你看看我的舌头还在吧？”张仪听说舌头还在，舒了一口气说：“够了。”因为他懂得，舌头在，就有飞黄腾达之望。后来，他真凭一张名嘴扶摇直上，当上了“一人之下，万人之上”的相国。另据《史记·陈涉世家》中记载：陈胜揭竿而起时，就是用演说发动群众的，他号召说：“公等遇雨，皆已失期，失期当斩，……而戍死者固十六七。且壮士不死即已，死即举大名耳，王侯将相宁有种乎！”在他这番话的“煽动”下，中国历史上第一次农民起义就拉开了战旗。陈胜的故事，深刻的