

# 30秒， 让说话变得 “随心所欲”

项前◎著

00:00:30

30秒消除隔阂，打造交谈好语境；  
30秒打动人心，营造沟通好氛围；  
30秒会聊会说，“随心所欲”无障碍。

# 30秒， 让说话变得 “随心所欲”

项前◎著

00:00:30

## 图书在版编目 (CIP) 数据

30 秒, 让说话变得“随心所欲” / 项前著. -- 北京:  
中华工商联合出版社, 2015. 7  
ISBN 978 - 7 - 5158 - 1384 - 4

I. ①3… II. ①项… III. ①口才学 - 通俗读物  
IV. ①H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 160310 号

## 30 秒, 让说话变得“随心所欲”

---

作 者: 项 前

责任编辑: 吕 莺 徐 芳

封面设计: 姜宜彪

责任审读: 李 征

责任印制: 迈致红

出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司

印 刷: 三河市宏盛印务有限公司

版 次: 2015 年 10 月第 1 版

印 次: 2015 年 10 月第 1 次印刷

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

字 数: 166 千字

印 张: 15

书 号: ISBN 978 - 7 - 5158 - 1384 - 4

定 价: 39.90 元

---

服务热线: 010 - 58301130

销售热线: 010 - 58302813

地址邮编: 北京市西城区西环广场 A 座

19 - 20 层, 100044

<http://www.chgslcbs.cn>

**E-mail:** cicap1202@sina.com (营销中心)

**E-mail:** gslzbs@sina.com (总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题,  
请与印务部联系。

联系电话: 010 - 58302915

---

## 前 言

---

无论我们做什么，或者想做什么，要想成功就必须学会与人交流。俗话说：一言能使人笑，一言也能使人跳。这极其形象地说明：交流不但是是一门科学、一门艺术，更重要的还是一种能力。但这种能力却不是天生具备的，而是需要我们后天培养的，需要我们后天去努力学习的。因而为了更好地与人交谈，也为了更好地掌握说话这门艺术，为了更好地发挥人与人交谈与交流的能力，我们有必要掌握一些说话的交流技巧和技能。

交流除了肢体以外，主要是话语。俗话说，话多不如话少，话少不如话好。不善于说话的人容易失去朋友，而说话不高明的人也容易失去交友机会。因为言语不恰当而错过一个好时机，因为口不择言而惹来一身麻烦，这样的事例在现实中很多很多。所以，不善言谈和说话不讨人喜欢，很容易给人留下语言能力低下和思维

匮乏的印象。这样的人不管处在哪一个社会层面，也不管走到哪里，都不会轻松地走上人际关系的前台，也不会得到他人足够的器重和赏识，甚至只能沦为无足轻重的“边缘人”。

当然，学会“随心所欲”的说话方式，不是一件容易的事。说话不容易，是因为我们每个人都会说话，但如何做到说话说到点上，并努力达到“随心所欲”的境界则不容易。人的心理极复杂，因而也极难把握，而且人们绝大多数时候说话是即时的，这样就容不得仔细考虑一番。

其实，想拥有出色的说话能力并不像想象的那么困难。语言的规则是基本的，技巧也比较好掌握，只要你勤学习，多实践，就可达到出口成章、应对自如的地步。

本书以简便的实操性向读者道出了如何有效地快速打开话题，巧妙地应对别人的提问，在遇到阻力时确实可行地说服别人，和陌生人相处时如何有针对性地打破冷场，与对方如何通过讲话尽快熟识和相聊甚欢，从理论和实践上提供了关于有效交谈和交流的方法和技巧，让你从此成为一名“说话”高手，从而帮助你迅速提高交谈和交流能力，改善人际关系，顺利解决语言沟通带来的问题和冲突，更顺利、更容易达到你的人生目标。

---

## 目 录

---

### 第一章 如何快速与陌生人打开话题

- |               |    |
|---------------|----|
| 第一次自我介绍要独特    | 3  |
| 搭讪要会看场合       | 9  |
| 开场白最好与众不同     | 14 |
| 有些客套话不能省      | 18 |
| 礼下于人，虚心诚恳语最关键 | 22 |
| 一定要让他人觉着你尊重他  | 27 |
| “看人”说话        | 32 |
| 好态度决定好氛围      | 37 |
| 以小事为切入点       | 40 |

## 第二章 看人选话题，圆场、救场、破除尴尬有妙招

- |                 |    |
|-----------------|----|
| 他人失态，“付之一笑”     | 45 |
| 他人犯错，给他“台阶”     | 50 |
| 他人失言，及时弥补       | 54 |
| 机智应对别人的“揭短”     | 58 |
| 遇到尴尬事，快速转换话题    | 61 |
| 应答要机敏，语言要睿智     | 64 |
| 聆听要认真，不漏掉他人的一句话 | 68 |
| 开玩笑不随便，要看对象     | 73 |
| 冷场时要寻找突破口       | 77 |

## 第三章 话题相左，表达也要不伤和气

- |               |     |
|---------------|-----|
| 他人讲话不随便插话     | 85  |
| “把住话头”不自我     | 89  |
| 批评的话要委婉、中意    | 93  |
| 拒绝时要果断，不能犹犹豫豫 | 98  |
| 反驳时态度不要太激烈    | 105 |
| 有些事只能“点到即止”   | 108 |
| 闲聊中的大学问       | 113 |
| 小心谈话中的“雷区”    | 116 |
| 初到新的环境中“少说为妙” | 120 |

#### 第四章 千人千面，“左右逢源”

想好潜台词	127
有些试探要巧妙	132
微笑是营造好氛围的利器	136
肢体动作也会说话	141
事先了解禁忌很重要	147
懂点“首因效应”	151
激发对方的好奇心	156
聊出互动的情趣来	158
人的交谈两大巧——记名字，用“我们”	163
如何与“老资格”同事交流顺畅	167

#### 第五章 打动人心的说话技巧

掌握交谈的主动权	173
“敲开”别人的心扉	177
将不良气氛营造融洽的方法	181
“投其所好”，因势利导	185
谈话时一定要注意调节语音	188
对待逆耳之言怎么办	192
“激将”不能乱激	195
背后说别人话的技巧	200



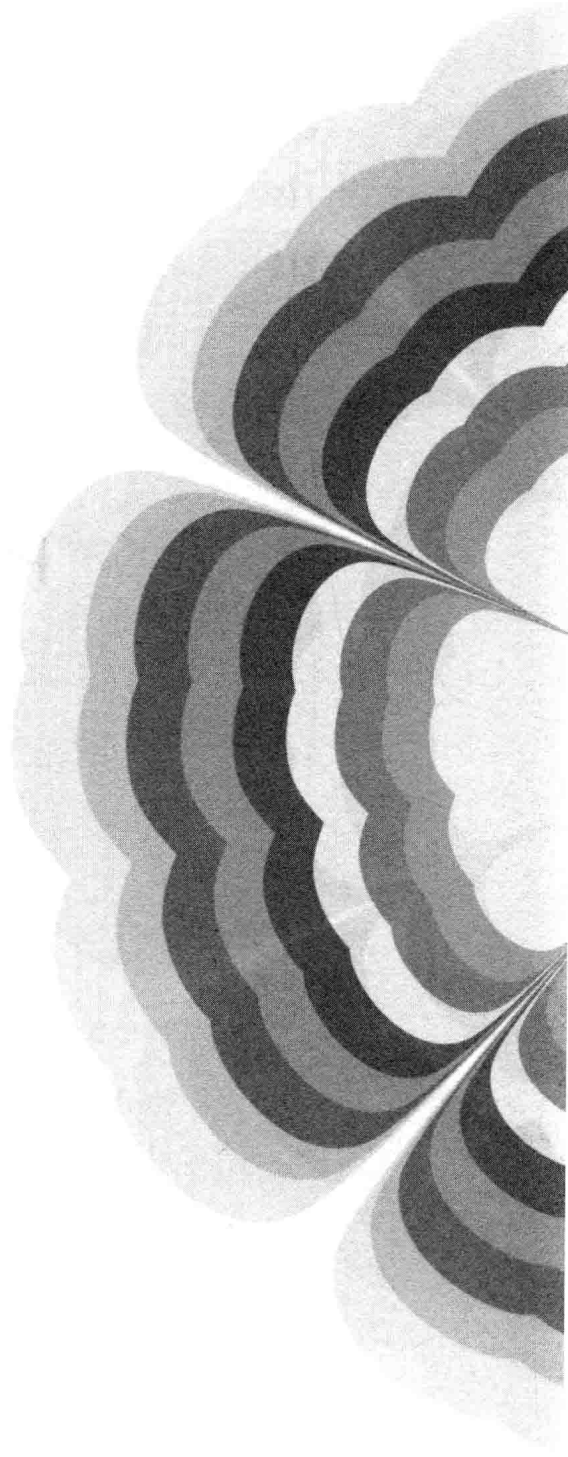
## 第六章 什么样的话题能让对方直抒胸臆

- |                   |     |
|-------------------|-----|
| 赞美也要会赞美           | 205 |
| 调侃轻松有技巧           | 211 |
| 多说“感情用语”，多说平易近人的话 | 215 |
| 听话听音，锣鼓听声         | 219 |
| 不说“单口相声”，不做话霸     | 222 |
| 有时最好使用一些“模糊语言”    | 226 |
| 有保留地妥协            | 229 |



# 第一章

## 如何快速与 陌生人打开话题



## 第一次自我介绍要独特

不管是在什么样的社交场合，在与不熟悉的人或完全陌生的人交谈前我们免不了要先自我介绍一番。很多人觉得自我介绍很容易，比如说：“您好，我叫……，很高兴认识你。”这不就算是相互认识了吗？

当然，如果是泛泛之交，像这样平淡无奇的介绍还算是能说得过去，但下次见面时，你十有八九会被对方忘记名字，甚至压根儿忘掉你这个人。忘记他人是谁会令人十分尴尬，不被人记住是谁也是一件尴尬之事。所以，如果说第一次自我介绍是社交的基本功，那么确实应该学习一下如何做自我介绍才能让别人耳目一新，给他人留下深刻的印象，使你在社交活动中有独特的一面。

在一次非正式聚会中，有一位初出茅庐的大学毕业生这样介绍自己：“您好，我叫某某，今年刚毕业，正在找工作。”作为来宾之一的一名女士听后当时有点摸不着头脑，不知如何回答，只好接话说：“是吗？那加油啊，祝你早日找到满意的工作。”

这名男生的自我介绍其实有些不得要领。首先，聚会中的女士和他完全不熟，在对他的性格和特长一无所知的情况下，他传达给那位

女士一个他正在找工作的信息，属于无效信息。就这点而言，聚会中另一个女生做得更得要领一些。她介绍自己的方式是首先拉近彼此的距离，让他人和自己形成对比，她同样和那位女士说：“你好，听说你是一位软件 IT 精英。”那位女士赶紧说：“哪里算精英。就是做自己喜欢的工作。那女生笑吟吟地说：“我也是，不过我更喜欢 IT 硬件，我是一名财经学校毕业的学生。”

这位女生的开场语至少与那位女士有两个话题可以聊——软件和硬件。等到聊得比较熟了之后，那个女生自然地提到找工作的事，那位女士则表示可以引荐她认识在 IT 行工作的朋友，开场话题就这样来得水到渠成。

向陌生人做自我介绍没有什么固定的模式，可长可短，虽然有些人自我介绍也许只是简短的一两句话，但吸引别人的也许正是两个人的共同之处或者是这个人某个让你感兴趣的亮点。所以在向不熟的人或陌生的人介绍自己时最好不要单刀直入，还是要先找到与对方的共同话题再开口，这样再介绍自己也就顺理成章了。

当然，如果还要想缩小自己和对方之间的距离，那就必须先激起对方的兴趣，比如先了解对方的身份，选用恰当的语言来寻找话题和相似点。一个青年人运用了幽默艺术介绍自己：“朋友们，我把自己‘出卖’一下，我叫重庆，但我并不是重庆人。我名字的由来是因为——在我妈生我的那天，正好我的叔叔要娶新娘子，爷爷就给我取了这个含有双庆意思的名字。”这个年轻人风趣的开场白，一下子使他和大家融合在一起了。

“重庆”这个自我介绍就很独特，也容易让别人留下深刻的印象。

所以，我们要想介绍自己与众不同，除了要把自己的姓名、年龄，来自哪里（我是谁）说明白之外，关键是要把你自己的特点用独特的方式表达出来，在共同点的基础上更强调不同点，否则你绝无可能在众多的人中留下深刻的印象。比如你在一家电脑软件公司就职，最好选择与你职业特色相关的话题做开场介绍；比如你在金融公司工作，便可以选择投资理财的话题交谈。当然话题所指必须突出与自己相关的联系。

介绍自己时内容的次序也很重要，是否能抓住对方的注意力，全在于叙述时的逻辑层次和表达方式。所以排在头位的，应是你最想让别人了解的有关自己的事情。而这些事情，一般都应是你最得意之事。当然，自我介绍中也可以适当地赞美别人，此时首先态度应该真诚，要找到相关的转折点，与自己形成对比；同时介绍自己时要突出自己的亮点，不过以谦虚低调为好，免得让别人留下此人爱吹嘘的第一印象。

而一些十分“蹩脚”的自我介绍，容易让别人对你的印象大打折扣，所以尽量要避免，如急于表现自己；在不适当的时候打断别人的谈话；介绍自己时夸大自己，或长篇大论，夸夸其谈；或不敢表现自己，遮遮掩掩，唯唯诺诺，好像生怕别人摸了自己的底细；或吞吞吐吐，含糊不清，给别人一种逻辑混乱的感觉，甚至别人连名字都没听清楚……

做好自我介绍，应注意以下几点：

### 1. 注意时间的掌握

自我介绍时首先应有礼貌，如果别人正在注意别的东西，可以

稍微等一下，等他的注意力比较集中时再开始。如果在一大群人声鼎沸的喧闹环境中，更要把控介绍的时机，否则，闹闹哄哄的，可想而知，你介绍自己时的效果如何。而抓住时机，在适当的场合进行自我介绍，要连贯，不要分神。当对方有空闲，而且情绪较好，又有兴趣时，介绍可轻松一些，这样就不会让对方觉得太严肃。还有在介绍时一定要注意时间的掌握，既不能超时太长，也不能过于简短。

## 2. 态度谦和，彬彬有礼

进行自我介绍，态度一定要自然、友善、亲切、随和，有礼貌。还应落落大方，彬彬有礼，既不能猥猥琐琐，又不能虚张声势，轻浮夸张。语气自然、亲切，语速正常，语音清晰。

正确的做法是：介绍自我时面带微笑，既不要谄媚，也不要自卑。话不要多，声音要足够洪亮，底气要足，语速要自然。总之，一定要彬彬有礼，大方得体，不过分殷勤，也不太过拘谨或谦让。

## 3. 实话实说，不能虚假

进行自我介绍时内容要真实，要实事求是，有可信度，不可编造假话，编造不实之词，或自吹自擂，夸大其词。

## 4. 注意身体语言的配合

在作自我介绍时，身体语言也要注意。比如，眼睛不要东张西望，四处游离，显得漫不经心的样子，这会给人做事随便、注意力不

集中的感觉。

眼睛最好要多注视对方，但也不能长久注视或目不转睛。再就是尽量少加一些手的辅助动作，双手比画，或一手动来动去，因为这毕竟不是在作讲演，总之，保持得体的姿态是十分很重要的。

## 5. 谨防表述上过于口语化

生活中，人们说话时常常使用很多通俗易懂的口语，这样的表述会让人觉得平民、亲民，在交谈中增加融洽气氛。

然而，作自我介绍时忌过分口语化，因为太多的口语容易让人觉得说话俗气、随便，当然拗口的书面化语言会给人留下要么你是故弄玄虚，要么是书呆子的不好印象。所以介绍时语言上也要把握一个“度”。

## 6. 不要使用方言俚语

我国南北方差异大，口音有所不同，但是普通话是通用场合的规范化语言，所以介绍自己时尽量不要满口方言俚语，否则他人听不懂，如果再因此闹出笑话、造成误会，岂不是更尴尬？

## 7. 使用文明用语，避免脏话或者庸俗化的词汇

在作自我介绍时，一定要使用文明用语，避免使用脏话或庸俗化的词汇。



## 8. 介绍要有头有尾

自我介绍很重视第一句话，但也不要忽视最后一句话的重要性。所以自我介绍结束时，一定要给别人一个清晰的结尾，让别人明确地知道你的介绍已经结束，否则会出现尴尬的局面。