

何在 **30** 岁前

沈智杰 著

成为 说话高手



高超的说话术

许多人因拙于言辞，因而总是吃亏！想当说话高手？不难！本书使你从口才训练、说服技巧、应酬魅力、高超的说话术四方面，不断地加强你的口语能力，本书撷取大量日常生活中有趣的“语言现象”介绍简便易行的改进原则和方法，精彩极了！

中国城市出版社

责任编辑：李 青

封面设计：



作者简介 / 沈智杰

中兴大学合经系毕业

美国加利福尼亚州立大学研究所

现任教职工作



ISBN 7-5074-1172-9



9 787507 411720 >

G · 461 定价：17.00元



C96-49
1-6

30 岁前成功系列(6)

C96-49
1-6

如何在 30 岁前

成为说话高手

沈智杰 著

中国城市出版社

北京市版权局著作权合同登记

图字:01-1999-1435 号

图书在版编目(CIP)数据

如何在 30 岁前成为说话高手(6)/沈智杰著,-北京:中国城市出版社,1999.10 (30 岁前成功系列)

ISBN 7-5074-1172-9

I. 如… II. 沈… III. 口才学-通俗读物 IV. H018-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(1999)第 62227 号

本书经台北时报文化出版企业股份有限公司授权

责任编辑	李青
美术编辑	苏醒
责任技术编辑	王质麒
出版发行	中国城市出版社
地址	北京市朝阳区和平里西街 21 号
邮编	100013
电话	84275833
传真	84278264
经销	新华书店
印刷	北京云浩印制厂
字数	133 千字
印张	8.75
开本	787×960(毫米) 1/32
印次	1999 年 12 月第 1 版
	1999 年 12 月第 1 次印刷
印数	0001-5000 册
定价	17.00 元

· 版权所有、翻印必究 ·

序 言

古人云：“一言以兴邦，一言以丧邦。”这正说明了语言的力量。

的确，当人类进入文明社会后，一个人是否有能力，以及这种能力能否发挥出来，其中重要的因素之一是取决于他说话的技巧高明或低劣。

道理很简单，随着人类社会的进步，体力与智力在人们生活中的地位与作用已经发生了根本性的逆转。体力再也不像在茹毛饮血、刀耕火种的年代里那样重要了。相反，表现人类智慧的语言越来越成为衡量人们在社会上的地位和作用的准绳。

社会的进步与发展，需要人们进行广泛的交流与交际。当然，对于每一个正常的人来说，口语是使用最普遍的交际工具，在这一点上，我们别无选择。其他交际工具，诸如手势、表情、身体动作、旗语或纸笔，乃至最新的电子传真机都无法取代最普遍、最传神、最丰富的口头语言。好像我们生来有口、有头脑，多半就是为了用来说话和思考的。无论科学技术怎样发展和进步，如果有一天世界上的人们全都缄口不言，世界将会怎么样呢？那真是不可思议的事情。让我们计算一下，我们从每天早晨醒来直到

夜里酣然入梦,有多少事情是需要依靠说话的帮助才能完成的。

在今天这样的信息时代里,语言交流的作用日益重要,却常常听到人们的语言不美、不准确或不机敏。

开放的社会需要人际关系之间更多、更广泛的交流,需要准确、机敏的话语来沟通情感,交流思想,开辟途径。那种认为说话是与生俱来的本能,没有什么特别学问的看法,实在是无知和可笑。要知道,语言表达能力与思维的清晰程度有着直接的关系。混乱、粗鄙的谈吐,其根源在于思想杂乱无章。反过来说,改进谈吐使之清晰而有条理,也是促进和提高思维能力的有效途径之一。

许多人拙于言辞,因而总是吃亏,不是失去了朋友,就是耽误了生意。遗憾的是,他们自己却往往没有发现这一点,这大概是忽略了说话重要性的缘故吧!

本书是为希望增进口语表达能力的读者编写的,是一本语言交际的入门指导书,不仅简要地阐述原理,而且撷取大量日常生活中有趣的“语言现象”进行分析,介绍简便易行的改进原则和方法。

现今30岁以前的你,想必希望能在年轻时就能练就一番好的口才,以便在未来的种种环境中无往不利。本书针对这一点,让30岁以前的你能够从口才训练、说服技巧、应酬魅力、高超的说话术四方面不断地加强,实现你的愿望,并助你步上成功之途。

目 录

第一讲

驾驭谈吐

- 一、表达方式的重要性 /3
- 二、在家庭中 /4
- 三、成功的关键 /5
- 四、免受其害 /6
- 五、最好的你 /7

第二讲

如何有效地与人交谈

- 一、说话时的态度 /10
- 二、结束说话的方法 /12
- 三、如何寻找适当的话题 /13
- 四、让对方有说话的机会 /14

第三讲

话多不如话好

- 一、口才的影响力 /18

- 二、人人都能有好口才 /21
- 三、又少又好的说法 /22
- 四、做一个良好的听众 /23
- 五、对方的话使你乏味时怎么办 /24

第四讲**辞必达意**

- 一、会说话和不会说话 /26
- 二、为什么想说又说不出 /28
- 三、声音是第一条件 /29
- 四、如何运用字眼 /31
- 五、不说粗俗的字眼 /33

第五讲**把握说话的最佳时机**

- 一、任何话题都应把握时机 /36
- 二、经营中不可缺少的时机 /39
- 三、沉默也是一种好时机 /41
- 四、把握时机才能成功 /43

第六讲**博闻广记助你丰富话题**

- 一、什么是谈话的题材 /45

- 二、注意日常琐事 /47
- 三、充实你自己 /48
- 四、具备多方面的常识 /49
- 五、读报、读书和听演讲 /51
- 六、如何利用好句子 /52
- 七、要善于运用谈话资料 /54

第七讲

开启对方话匣的钥匙

- 一、可以就地取材 /57
- 二、拓展话题的领域 /58
- 三、使对方滔滔不绝 /60
- 四、适可而止的问话 /61
- 五、应付沉默寡言的人 /62
- 六、保持新颖的题材 /64
- 七、道人之短,即己之短 /65
- 八、开玩笑要有分寸 /67

第八讲

交谈的要诀

- 一、要引导别人进入交谈 /70
- 二、要简洁而有条理 /74
- 三、要避免过多的“我” /76

- 四、要尽量少插嘴/79
- 五、要避免令人扫兴的话题/80
- 六、切忌不要伤害别人/81
- 七、不要背后诽谤他人/83
- 八、要争论而不要争吵/85
- 九、要能容纳他人/86

第九讲

美言一句三冬暖

- 一、不要吝啬你的称赞/88
- 二、感谢话要出自真诚/90
- 三、能增加效果的说法/92
- 四、两种不同的效果/93

第十讲

幽默的魅力

- 一、机智和幽默的定义/95
- 二、名家的幽默/96
- 三、戏谑也要本领/98
- 四、说笑的最高境界/100
- 五、开玩笑须知/101
- 六、幽默的感觉/101

第十一讲**拒绝的艺术**

- 一、令人厌烦的推销员 /104
- 二、硬着头皮说“不” /105

第十二讲**不令人生厌的劝告**

- 一、忠言未必逆耳 /110
- 二、糖衣的作用 /113
- 三、给人家留点面子 /114

第十三讲**说话中的忌讳**

- 一、说话注意七忌 /117
- 二、人们常犯的“语病” /120
- 三、不要滥用琐碎的词句 /122
- 四、不要太琐碎 /123

第十四讲**不使人难堪的批评**

- 一、谏的技巧 /130

第十五讲**如何与意见不同者交谈**

- 一、尊重别人,调和歧见/132
- 二、怎样表达自己的意见/135
- 三、不要为一点小事争论/137

第十六讲**怎样与不同身份的人交谈**

- 一、如何和老年人谈话/139
- 二、如何和孩子们谈话/140
- 三、如何和少年谈话/144
- 四、如何和上司谈话/146
- 五、如何和下属谈话/148

第十七讲**适当的“吹牛”无可非议**

- 一、新闻记者的故事/153
- 二、商务中的吹牛/156

第十八讲**为什么别人怕和你谈话**

- 一、别人怕你什么/160

二、别人讨厌你什么/166

第十九讲**不可滥用恭维的话**

一、怎样说客气话/181

二、引起不快的客气话/184

三、恰当的恭维/186

第二十讲**一见如故谈话术**

一、怎样做介绍人/189

二、完美的介绍词/191

三、介绍的礼仪/192

四、介绍后怎样谈话/193

五、记住对方的姓名/194

六、没有介绍人的场合/195

七、怎样称呼/196

八、职位和身份的称呼/197

九、获得朋友的敬爱/198

第二十一讲**突破僵局的说话技巧**

一、使用俗谚/202

- 二、找借口/203
- 三、多使用“比如说”/205
- 四、说些嘲讽的话/206

第二十二讲

电话交谈的学问

- 一、打电话要讲究艺术/207
- 二、何乐而不为/210
- 三、电话也可以传神/211
- 四、适当打断对方/212

第二十三讲

商务中的交谈技巧

- 一、有什么特点/214
- 二、应该做些什么准备/216
- 三、求职时的谈话/218
- 四、给自己创造机会/220
- 五、应付顾客的要领/221
- 六、宣传的要领/224

第二十四讲

怎样和异性交谈

- 一、由谁先开口/229

- 二、使男子解脱窘境 /230
- 三、女子的心理 /232
- 四、一个人对多数人 /233
- 五、第一次到她家去 /235
- 六、第一次到他家去 /237

第二十五讲**使你的演说更精彩**

- 一、保持听众的注意力 /241
- 二、语调和语气 /242
- 三、避免专门名词 /244
- 四、掌握情绪 /245
- 五、幽默或引用名言 /246
- 六、阶升的方法 /247

第二十六讲**眼神和语言同样重要**

- 一、视觉的歧途 /249
- 二、心灵的窗户 /252
- 三、要学会倾听 /254

第一讲

驾驭谈吐

小说家阿诺德·本奈说过：“我们在日常生活中发生的冲突纠纷大都起因于那些令人讨厌的声音、语调以及不良的谈吐习惯。”



的确，谈吐上的缺陷可能会导致你失业或者砸了你一笔生意，有时甚至能把一个国际会议搅得不欢而散。至于因为语言摩擦搞得夫妻离异的事情就更是屡见不鲜了。