

谈吐力

7天养成手册

Improve the ability of conversation in 7 days

王美华◎编著



7天练就超级谈吐力，
掌握滴水不漏的说话艺术！

广东省出版集团
广东经济出版社

谈吐力

7天养成手册

Improve the ability of conversation in 7 days

王美华◎编著

广东省出版集团
广东经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

谈吐力 7 天养成手册 / 王美华编著. —广州: 广东经济出版社, 2013. 12

ISBN 978—7—5454—2822—3

I. ①谈… II. ①王… III. ①语言艺术—手册 IV. ①H019—62

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 254818 号

出版 发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 11~12 楼)
经销	全国新华书店
印刷	湛江日报社印刷厂 (湛江康宁路 17 号)
开本	730 毫米×1020 毫米 1/16
印张	18
字数	223 000 字
版次	2013 年 12 月第 1 版
印次	2013 年 12 月第 1 次
印数	1~5 000 册
书号	ISBN 978—7—5454—2822—3
定价	38.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

发行部地址: 广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼 电话: (020) 38306055 38306107 邮政编码: 510075

邮购地址: 广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼 电话: (020) 37601950 营销网址: <http://www.gebook.com>

广东经济出版社新浪官方微博: <http://e.weibo.com/gebook>

广东经济出版社常年法律顾问: 何剑桥律师

• 版权所有, 翻印必究 •

前言 | FOREWORD

古语有云：“一言可以兴邦，一言可以丧邦。”刘勰在《文心雕龙》一书中，曾经高度评价过拥有良好谈吐对我们生活所产生的影响：“一言之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”自古以来，谈吐的能力一直是人们所重视的话题。

尤其是在信息大爆发的当今社会，各种信息技术的交流越来越频繁，语言的作用，就显得尤为重要。美国著名的人际关系学大师、西方现代人际关系教育的奠基人戴尔·卡耐基说：“一个人的成功，只有15%取决于知识和技术，85%取决于沟通——发表自己意见的能力和激发他人热忱的能力。”一个人的谈吐能力，是获得社会认同、恋人亲密、朋友帮助、同事喜欢、上级欣赏、下级爱戴的重要条件。

良好的谈吐是一种做人的资本。在现实社会中许多人都觉得自己说话不流利，如果和几个熟人东拉西扯还可以，可是，一到紧要关头，一句有用的话也说不上来。他们在社会交往中会觉得手足无措，感到词不达意，常常因此而陷于尴尬困窘之中。在这样的情形下，他们感觉自己好像不再是自己了，因为他们完全控制不了自己。这样的情况可以改变吗？答案是肯定的。

《谈吐力7天养成手册》这本书就是在总结各方面经验的基础上，精炼而颇具效果地从各个方面论述谈吐力提升的技巧。书中用朴实精练的语言，从怎样挖掘你内心的谈吐力、洞悉他人内心、巧用面部表情和

肢体语言等七个方面对谈吐力作了详细而实用的讲解。同时，在充满技巧性的内容基础之上，还有很多幽默风趣的故事为文章的内容增添了更多的趣味性和可读性，这能大大提高读者的理解和接受能力，能使读者在轻松悠闲之中潜移默化地掌握拥有良好谈吐的知识、提升谈吐水平的技能……总而言之，通过对书中相关的谈吐方面的学习，能让各位读者快速而简洁地掌握针对不同场合、面对不同对象时的谈吐技巧。

最后，我们想说的是，虽然《谈吐力7天养成手册》这本书旨在帮助广大读者朋友在最短的时间内提升自己的谈吐能力，得以用更加自信、更加从容、更加优雅的姿态行走于竞争日趋激烈的当代社会，做一名交际活动中的谈吐精英，但我们不能保证读了本书你就一定成为优秀的口才家、演讲家或交际家。要想让自己的口才达到令人惊叹的水平，还需要自己多加思考，勤于练习，只有把理论和实践结合起来，你才能成为一名拥有不凡谈吐的人。

目录 CONTENTS

第一天

一句顶一万句：挖掘深埋于你内心的谈吐力

天天说话不一定会说话，要想拥有巧言善变、巧舌如簧的沟通交流能力，要想凭着自己充满内涵的谈吐从容自信地在交往中展现你独一无二的魅力，就必须挖掘出深埋于心的谈吐能力，让你一句顶万句。

天天说话不一定会说话 2

说话有时候能决定事情的成败 5

会说话是成功的阶梯 8

会说话是人生的重要财富 11

良好的谈吐是适应社会发展的需要 13

事业的成功离不开良好的谈吐 16

好谈吐让你在社交中游刃有余 18

说话也需要后天训练 20

有话会说，尽显沟通魅力 23

让对方充分领悟你的意图——谈吐的准确性 25

抓住要点，长话短说——谈吐的简明性 27

以情动人，引人入胜——谈吐的感染性 29

- 让对方服从自己的意志——谈吐的说服力 32
- 心与心的双向沟通——谈吐的互动性 34
- 到什么山唱什么歌——谈吐的针对性 37
- 清楚易懂，明白如话——谈吐的通俗性 40
- 丰富的语言来自内心的灿烂——谈吐的知识性 43
- 厚积薄发才能机敏过人——谈吐的智慧性 45

第二天

洞悉他人内心，才能把话说得好听，说得动听

一个能够在社交场合中谈吐自若的人，必定能够说出优雅动听、给人温暖的话语。纵观他们的谈吐秘诀，其实很简单，就是深刻洞悉他人内心。拥有了这个秘诀，就可以把话说得好听又动听。

- 做一个善于倾听的人 50
- 话不在多，在精 52
- 适时沉默是一种明智的行为 55
- 少说“我”，多说“我们” 57
- 具体的赞美才会有力量 60
- 背后的赞美更有效 62
- 善意好话说在恰当时 65
- 善意的谎言是美丽的 68
- 知彼，方能百战不殆 70
- 说服他人，重复是一种力量 72
- 让别人永远觉得你新鲜 75

第三天

巧用面部表情和肢体语言，提升谈吐魅力

非语言交流一般是通过面部表情、手势、身体接触、饰品服饰，甚至语调、音色及个人声音的音量（而不是讲话内容）等传递信息的。它能够反映一个人真正的思想、感觉和意图。想要让你的一举一动都充满“韵味”，表现得自在从容吗？那么就巧用你的面部表情和肢体语言，提升你的谈吐魅力吧！

肢体语言是无声胜有声的语言 80

设计你的肢体语言 82

用你的脸表情达意 84

巧用眉目来传“情” 86

在交谈时运用恰当的手势 88

保持良好的体态 91

服饰也在“说话” 93

不要忽视人际交往的空间距离效应 96

注意肢体语言的文化差异 98

身体语言的密码 100

不安分的手和脚 103

脸部微表情所泄露的秘密 105

别靠得太近，但也别离得太远 107

影响人们感受的座次安排 109

声音会泄漏你的秘密 112

谈吐力就是战斗力：心理较量唇舌战场，征服还是被征服

俗话说：“一言可以兴邦，一言可以丧邦。”良好的谈吐对我们每个人的事业成败，甚至是家国天下都有至关重要的作用。唇舌战场狭路相逢，究竟怎样的勇者可以获胜？谈吐力就是战斗力，让我们尽情地展现我们优雅、完美而得体的谈吐，成为言语战场上的征服者吧！

“对牛弹琴”是无说服力的 116

氛围能影响劝说效果 118

问、听、观的三步转换 121

让人人都对你“言听计从” 124

说服的艺术 127

说服是心理上的较量 130

说服人需要添加一些技巧 133

浇花浇根，劝人劝心 136

让反对者多说“是” 139

灵活多变的劝导 142

回避禁忌，别“惹火烧身” 146

交谈中的提问技巧 149

如何提问才能让交谈更好地进行下去 154

第五天

幽默不仅是一种谈吐技术，更是一种谈吐艺术

幽默是一种谈吐技术，它不能一蹴而就，需要日积月累，需要丰富的知识储备和人生经验；幽默是一种谈吐艺术，需要我们在知识和阅历积累到了一定程度时，对幽默进行设计和创造，形成自己独特的语言艺术，如此才能在生活中和工作中妙语连珠、谈笑自若。

把握幽默的分寸 158

在自己开怀的时候，也要让别人大笑 160

适时拿大人物开涮 163

擅用大词小用法，幽默笑料层出不穷 165

多积累一些笑料，随时随地可幽默 167

模仿，简单易学的幽默术 170

词汇“混搭”，打破语言逻辑 172

把话说到对方心坎里，最好听最幽默 175

玩转文字游戏，幽默也可高雅 178

自相矛盾，戏剧化的幽默术 181

一语双关，幽默可以很含蓄 183

夸张，“吹牛”也可以很幽默 186

正话反说，反语幽默耐人寻味 188

当众说话聚能量：做万众瞩目的谈吐精英

你想要在群英荟萃的场合展现自己的独特魅力，侃侃而谈、大放光彩吗？你想要在精英云集的场合，体现自己优雅从容的气质，用自信悠扬的谈吐征服人心吗？你想要在人才济济的场合，成为万众瞩目的谈吐精英吗？阅读完本章后，相信你们都能成为社交场上从容自信、侃侃而谈的佼佼者。

- 胆量是讲话的“电源开关” 192
- 说话之前营造气氛 195
- 内涵深厚才能口吐莲花 197
- 不拘小节不可取，举止体现素质 200
- 风格，富有个性的独特魅力 203
- 能说会道，没话找话 206
- 巧妙寒暄，拉近彼此的关系 209
- 当众说话是一门必修课 212
- 目的明确，突出讲话的重点 214
- 生动活泼，不断给听众带来新颖和刺激 217
- 掌握说话节奏，让语言具有音乐美 219
- 语调，鲜活自然的灵魂音乐 221
- 语速，舌尖跳动的美丽音符 223
- 妙用修辞，彰显语言的别样色彩 225
- 自我介绍的说话艺术 227

第七天

有所谈有所不谈：警惕谈吐雷区，不做惹人厌恶的说话者

在社交谈话中，经常存在一些常规的禁忌。要想在人际交往时与对方建立友好融洽的关系，适当地了解谈吐的技巧就很有必要。这样不仅可以让你意识到自己的谈吐还有哪些地方不足，同时可以让你避免谈吐的雷区，不做惹人厌恶的说话者。

- 不要做惹人厌恶的说话者 232
- 倾听，不要随意插话 234
- 摒弃不良的口头禅 236
- 办事交谈应注意哪些问题 238
- 人无完人，宽容别人的短处 242
- 少说负面话 244
- 日常交谈的三大禁忌 246
- 说话不要触犯他人的忌讳 248
- 该委婉和含糊时，就不要直白 250
- 交谈中易犯的七个毛病 253
- 巧妙应对羞辱你的话 256
- 坦然面对别人的攻击 258
- 避免不必要的争论 261
- 千万不要把话说绝 264
- 敢于说“不”，善于说“不” 266
- 灵活处理不同意见和见解 269
- 隐私是交谈中的雷区 272

第一天

一句顶一万句：

挖掘深埋于你内心的谈吐力

天天说话不一定会说话，要想拥有巧言善变、巧舌如簧的沟通交谈能力，要想凭着自己充满内涵的谈吐从容自信地在交往中展现你独一无二的魅力，就必须挖掘出深埋于心的谈吐能力，让你一句顶万句。

天天说话不一定就会说话

我们天天都在说话，但是并不见得我们会说话。有的人说起话来，娓娓动听，让人听了觉得浑身舒爽；但是有的人说起话来，词锋尖锐，让人觉得难以忍受。我们对别人说话时，是否每一句话都可以让对方心服口服？“辩士的言辞”“三寸不烂之舌”这些赞美之词，是对会说话的人的称赞。然而，我们说的话，是不是每一句都可以得到这种赞美呢？

虽然我们并不打算去做辩士或者说客，也不需要犀利的词锋，但是，我们不可能一生都不开口说话，要知道世界上一切人情世故，很大部分是在说话当中体现出来的。

话说得好，从小的方面说可以给我们带来欢乐，从大的方面说甚至有助于国家兴旺发达；话说得不好，轻微点儿的招来埋怨，严重一点儿的可以影响我们的生活，甚至是葬送性命。所以，古人云“一言可以兴邦，一言可以丧邦”，这话是绝对有道理的。虽然我们人微言轻，说的话不会负载“兴邦”或是“丧邦”的重任，但是，我们也不能不考虑到“欢乐”或是“招怨”方面，不能不顾及事情是“办成”还是“搞砸”。而要考虑到这几点，已经很不容易了。

我国有句古话，叫“对得意人勿讲失意话”，这是非常有经验的处世之谈。例如，有人走马上任，大家都是笑容满面地在恭维，你却混在中间，畅谈着那些贪官污吏的下场以及丑相，这样，不仅当局者不高兴，就是周围的人，都会认为你精神不正常。

有父子两人冬天在镇上卖便壶（俗称“夜壶”。旧时男人夜间或病中小便的用具）。父亲在南街做生意，儿子在北街做生意。没过多大会儿，儿子的地摊前来了看货的人，其中有一人看了一会儿，说道：“这便壶有点大吧。”那儿子立刻不假思索地说：“大了好哇！装的尿多。”人们听了，觉得很不顺耳，便一个一个地都陆续离开了。在南街的父亲也遇到了相同的情况。当听到一个老人自言自语说“这便壶大了些”后，这位父亲便马上笑着轻声地接了一句：“大是大了些，可您想想，冬天夜长啊！”几个顾客听完，都会意地点了点头，然后掏钱买走了便壶。

父子两人在一个镇上做同一种生意，结果却迥然不同，原因就在会不会说话上。我们不能说儿子说的话不对，他是实话实说。但不可否认的是，他说话的水平欠佳，粗俗的语言让人听了会感觉很不舒服。本来，买便壶虽然不是极其不雅的，但毕竟还有些私密的因素在内。人们可以拿着脸盆、扁担等大大方方地在街上走，但如果拎着个便壶走在街上，就多少有些不自在了。此时，儿子直白的大实话肯定会让买者觉得别扭。

而那个父亲就可以算得上是一个很高明的推销商了。他先赞同顾客的话——大了些，以认同的态度拉近顾客的距离，然后又用委婉的话语说“冬天夜长啊”，这句话看似离题，其实不然，不仅没有丝毫的强卖之嫌，同时却又充满启示。这位父亲话里的潜台词其实是：冬天天冷，夜漫长，起来方便的次数就多，且又怕冷，不愿意下床是自然的，大便壶正好派上用场。这设身处地的善意提醒，顾客很容易听明白。卖者说得在理，顾客买下来也就顺理成章了。

这就是所谓的“有话会说”。我们常说某人会工作、会生活、会读书等，这里的“会”已经超越了一般的意义，成了一种技巧性的描述，

说明某人在工作和生活上已经拥有了一定的成就。同样的会说话，是指人能把话说在重点上，话虽然不一定多，但能让对方听进去。

因此，要想“会说话”，能让对方听进去自己的谈话，就要注意以下几个方面：

1. 说话要把握好尺度

说话有正经和随便两种。例如，牧师说教、法庭审判、会议上发表意见……这都是很正经严肃的说话，态度要十分庄重肃穆，也就是俗话说的“拉长了面孔说话”。这种“拉长了面孔说话”，有时甚至是先期准备好的。至于和朋友的聊天，古今中外、大江南北、大至宇宙小到蚂蚁，可以零零散散，也可以是完完整整的，这种带些嘻嘻哈哈的语言，就不用事先准备，完全是随意攀谈、随机应变的。

2. 要睁开眼睛说话

我们在说话的时候，最重要的是不要闭着眼睛瞎说。虽然在说话时，谁都没有闭着眼睛，但如果没有把说话对象的态度看清楚，把说话时的环境看清楚，就如同说话时闭着眼睛。讲到为人处世的经验，我们最好闭着眼睛，人家做得好与坏完全不关自己的事情。可是说话就不一样了，你闭着眼睛，就容易出是非。比如说法官判决案件，为什么要一审再审？就是因为想把这件案子了解清楚，最后可以秉公处理，让两方都心服口服。要是不把事情弄清楚，贸然地判决，就相当于闭着眼睛审判官司，原告、被告，不管是哪一方面胜利，最终都不能令人折服。

那些能言善辩的人不是天生就会的，那些有话会说的人也不是具有某种天赋的，他们都是靠后天的学习和长期的练习，才达到这样的水平的。只要说话时把握尺度，假以时日，相信我们每一个人都会成为“会说话”的精英。

谈吐力提升秘籍

把握尺度，注意说话时的场合，用心关注说话时的环境，有分寸地表达自己的看法。

说话有时候能决定事情的成败

口才，顾名思义，就是指口头的表达能力，这是人际交往中不可或缺的关键因素。那些见解独特、逻辑严谨的人，一般更容易取得别人的信赖并且达成共识，这也是好的口才所具备的优势。要想在当今竞争激烈的社会上立足，就必须具备非常优秀的口才交际能力。不然，不要说应付工作上的实际需要，就是在日常生活中和朋友亲人相处，恐怕也会出现摩擦，产生不必要的矛盾。

说话要从单项表达的口才练习开始，如果你的表达流利、热情，内容丰富多彩，使用的语言精确简练，就有机会成为人际交往中的佼佼者！

“张小姐，您今天的打扮真是容光焕发，让人眼前一亮啊，连我看了都觉得浑身上下充满精神！”“真的吗？谢谢！你的话，会让我心情愉悦一整天……”这样的对话，你一定不陌生。

我们常常希望自己也可以像上面这则对话里的主角一样，做一个能令人愉快、心情舒畅的交流高手。人与人之间的相处问题虽然不像国际外交关系那么复杂，但要想和你身边的人维持正常、和谐而又融洽的互