

能说会道

海潮出版社

说话能力是一种生产力

说话能力还是一种智力
说话能力还是一种魅力

说话能力还是一种竞争力
说话能力还是一种魄力



何成冰 编著

- 让经理接纳你
- 让领导看重你
- 让下属追随你
- 让客户信赖你
- 让陌生人信任你
- 让朋友喜欢你
- 让异性认同你
- 让谎言远离你



NING SHUO HUI DAO BA SHI ZHAO

能说会道 80招

海潮出版社

何成冰
编著

说话能力是一种智力

说话能力还是一种魅力

说话能力还是一种竞争力

说话能力还是一种魄力

说话能力还是一种魄力



- 让经理接纳你
- 让领导看重你
- 让下属追随你
- 让客户信赖你
- 让陌生人信任你
- 让朋友喜欢你
- 让异性认同你
- 让谎言远离你



图书在版编目(CIP)数据

能说会道 80 招/何成冰 编著. —北京:海潮出版社,2004
ISBN 7-80151-876-4

I .能… II .何… III .口才学—通俗读物 IV .H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 036690 号

能说会道 80 招

何成冰 编著

海潮出版社出版发行 电话:(010)66969738

(北京市西三环中路 19 号 邮政编码 100841)

大厂回族自治县彩虹印刷有限公司印刷

开本:880×1230 毫米 1/32 印张:10 字数:250 千字

2004 年 6 月第 1 版 2004 年 6 月第 1 次印刷

印数:6000 册

ISBN 7-80151-876-4/C·167

定价:22.50 元

前 言

曾几何时,能说会道被认为是华而不实、夸夸其谈;而拙于言辞,不善表达则被认为是脚踏实地、质朴勤勉。孔子就曾说过,“巧言色令,鲜仁矣”,又说“刚毅木讷,近仁”。《史记》也有这样的记载:“(周)勃为人木强敦厚,高帝以为可属大事”。从这些话里可以看出,中国人不重视说话能力的历史源远流长,即使到了现当代,我国的传统教育和家庭教育在这方面还一直强调所谓的“说话是铁、书写是银、沉默是金”。

今天,人们已越来越意识到,一个人的发展、成功与他的交际能力的关系非常密切。作为交际能力的一个重要组成部分,人们的口头表达能力得到了前所未有的重视。

一个人的成功20%凭专业知识,80%要靠交际能力和人际关系。交际能力的高低又往往由讲话能力决定。讲话交际能力在商贸谈判、产品销售、技术引进等经济活动中起着至关重要的作用;在现代企业中,无论生产、销售和服务都要通过劳动者劳动来完成,劳动者的技能和经验是生产力,但生产出来的商品要说服消费者购买;说服力的核心是讲话能力,讲话能力的高低关系到说服的成败。在以服务和营销为中心的企业里,管理层和业务人员的整体讲话水平越高,其营销能力越强。越来越多的企业管理者意识到提高讲话能力是扩大生产的有效手段。所以,讲话能力也是一种生产力。

讲话能力,还是一种智力。

讲话能力,还是一种竞争力。

讲话能力,还是一种魅力。

讲话能力,还是一种魄力。

但是,怎样才能得到一副好的口才呢?

无数成功者的事例说明,人最具可塑性,没有发掘不了的潜能,关键是你得有信心,注重通过训练,掌握正确的方法,你即使“口讷木言”,也可以成为能说会道的演说家。

许多人不知道该怎样才能提高讲话能力。讲话其实也是一种运动,就像体育运动一样,提高水平的方法很多,但最重要的是坚持练习,接受系统的训练,学习他人的方法,吸收他人的经验,并在实践中运用这些方法和经验。一个人要想尽快提高讲话能力,最有效的办法就是在一部好的说话类“教材”指导下,接受自我强化培训。

我们在这里所做的,就是根据读者的需要,站在古今中外说话史的基础上,将目光紧跟时代以采选鲜活的事例,提炼出浅显而易掌握的“能说会道80招”,针对不同的交际对象、不同的环境,及各种场合,为您及时出示相关的说话招式——方法与技巧。

同时,我们还注重其它能力与说话能力的结合,即在介绍传授所有的能说会道的招式时,能使你同时得到其它能力的训练。在自觉与不自觉之中,您的为人处事等方方面面的能力因这些招式而同步提高,不过以说话能力的提高为最突出。

但愿您读了这部书,讲话能力高,组织能力强,决策能力优,从而使您在这个竞争激烈的社会游刃有余,风光得意。

目 录

前 言 · 1

开场白 不做沉默的“哲学”家 · 1

第一章 让经理接纳你

- 招式1 不卑不亢显自信 · 7
- 招式2 掌握分寸,守住时间 · 8
- 招式3 示人真诚,动之以情 · 10
- 招式4 以兴趣引出兴趣 · 11
- 招式5 分寸结合“无知” · 13
- 招式6 好牌坏牌同时出 · 16
- 招式7 充分准备,但不急于接受 · 18
- 招式8 靠船下篙,优势为桨 · 20
- 招式9 进退有据,应答常规提问 · 25
- 招式10 真实自我,巧妙应变 · 31

第二章 让领导看重你

- 招式11 在做中假装无意说出来 · 37
- 招式12 选择时机,抓住话题 · 38
- 招式13 主动交谈,了解领导心理 · 40
- 招式14 精诚所至有好报 · 42

- 招式15 消除领导疑心 · 44
- 招式16 会前沟通少纷争 · 46
- 招式17 找到台阶让他下 · 48
- 招式18 因地制宜,巧妙说话 · 51
- 招式19 因地因时说得失 · 54
- 招式20 用提问补救蠢话 · 55

第三章 让下属追随你

- 招式21 请教是为了批评和赞扬 · 63
- 招式22 一言可以得人心 · 66
- 招式23 以询问替代命令 · 70
- 招式24 巧妙运用对比与心理操纵术 · 71
- 招式25 亮出竞争对手 · 74
- 招式26 暗示目标可实现 · 76
- 招式27 暗示中把目标引向一致 · 77
- 招式28 真情打动人心 · 79
- 招式29 有事例才有说服力 · 82
- 招式30 让态度软下来 · 84

第四章 让客户认同你

- 招式31 真诚搭建关系 · 89
- 招式32 给顾客说话的机会 · 93
- 招式33 深谙业务,把握要点 · 95
- 招式34 按身份背台词 · 97
- 招式35 捕捉信息,见缝插针 · 100
- 招式36 直截了当说明白 · 104
- 招式37 取悦对方不落俗套 · 111

- 招式38 内紧外松坦然应对 · 113
招式39 我有理,我让着你 · 114
招式40 电话诚恳预约 · 119
招式41 攻心语不是空语 · 121
招式42 小事可以取信于人 · 125
招式43 帮对方说话 · 127
招式44 微笑,不败的“语言” · 131
招式45 寓赞美于介绍中 · 134
招式46 激将加温柔,战无不胜 · 139

第五章 让陌生人信任你

- 招式47 唤醒对方的印象 · 147
招式48 诗外功夫时时练 · 152
招式49 见面不怕多,说话要简略 · 154
招式50 善于转换话题 · 160
招式51 热情得体,恰如其分 · 165
招式52 平淡之中见温和 · 168
招式53 对不起与对牛弹琴 · 169
招式54 水到渠成,方便行船 · 174
招式55 化大问题为小问题 · 177

第六章 让朋友喜欢你

- 招式56 对最好的朋友也别绕弯子 · 183
招式57 站在共同点上说话 · 184
招式58 不让客气变俗气 · 188
招式59 往来宴请,热忱投入 · 191
招式60 坦诚说“不” · 194

- 招式61 优化口头禅 · 196
招式62 不质问,不戏谑 · 197
招式63 送最昂贵的“礼物” · 199
招式64 常用润滑剂:附和 · 204
招式65 寒暄得体,态度礼貌 · 208
招式66 把心说到一起去 · 212
招式67 给友情加“佐料” · 214
招式68 玩笑不开过头 · 218
招式69 留有余地,让情谊可驻 · 220
招式70 竭力忘记自己 · 222
招式71 轻松跨过严肃之门 · 226
招式72 恭听中推销自己 · 229

第七章 建立异性友谊

- 招式73 好话不怕多 · 235
招式74 蜜语赢得友谊 · 237
招式75 诉衷肠巧吐心曲 · 249
招式76 随时留意拉近距离 · 252
招式77 恰到好处的赞美 · 255
招式78 相互逗乐化解矛盾 · 258
招式79 刚柔相济,长短相形 · 265
招式80 制造偶然,利用“命运” · 269

结束语:让谎言远离你 · 273

附录

- 一、说话基本功 · 277
二、体语ABC · 298

开场白

不做沉默的“哲学”家

你会不会说话？

只要不是哑巴，谁不会说话？其实，说话中大有学问。有时，想说，而不能说；想说，而不该说；而有时想说，而不会说；想说，而不敢说。古希腊寓言中讲舌头这东西的确是个怪物，它能用最美好的词语来赞誉你，也可以用最恶毒的言词来诅咒你，它能把蚂蚁说成大象，也能把小丑说成国王。

善于说话的人，可以流利地表达自己的意图，也能把道理说清楚、动听，使别人乐意接受。有些人口若悬河、出口成章，描绘多少金玉良言、绝词妙句、豪言壮语、警世箴言，真是善言健谈。又有些人信口雌黄、搬弄是非，制造多少废话、蠢话。是的，说话轻浮，行动也草率，长舌头和头脑简单是亲家，一句话可以把人说得笑，一句话也可以把人说得跳。常言道：“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒。”人言可畏，有时舌头底下可以压死人。言语还是思想的衣裳，在粗俗和优美的措辞中，展现不同的品格，在不知不觉，有意无意间为别人描绘自己的轮廓和画像。

在说话的背后，体现了一个人全部的品格、修养、才学和城府。在今天这样的信息时代、文明社会，探讨学问、接洽事务、交换信息、传授技艺，还有交际应酬、传递情感和娱乐消遣都离不开口才。另外，看一个人是否有力量，这种力量能否表现出来，在很大程度上取决于他说话的能力。

我们还知道口才不是先天造就的，完全可以通过自我

训练来提高。因此,说,还是不说?说什么?怎么说?和谁说?是一种文化,是一门艺术,掌握这门艺术,就能驾驭奇妙的舌头,妙语会改变你的人生。

你可以重新设计你的谈吐形象和语言习惯。

首先可以试着清除语音障碍,调整自己的音色。有的尖锐刺耳,有的沙哑低沉,尽管一个人声音的基调改变不了,但每个人还是可以发出一些不同的声音,其中,也必有一种音色是最亮丽而具有魅力的。

在不同场合,要注意运用有效果的发音,坚毅急进的声音,给人一种奋发感;柔和、清脆的声音使人愉快;低缓忧郁的声音让人悲哀;而粗俗急躁的声音使人发怒。

有的人说话嘴唇太懒惰,不愿张大,字句都被粘在一块,吞吞吐吐出不来。纠正的方法,只要把似乎堵在嘴上的毛巾拿出来。

说话还要保持恰当的速度,太快,使人喘不过气来,听不清,白费口舌;太慢,听了不耐烦。在说话中,声调要注意有高有低,乐曲中有快慢和强弱符号,要使你的话如同音乐一样动听,就要注意快慢高低。

说话带口头禅,会扰乱节奏,显得杂乱无章。平时说话声音不能太响,在公共场合特别要注意文明,大声喧哗,只能使别人捂住耳朵。

在人际交往中,人们最忌讳那种傲慢的腔调,趾高气扬的神情,刻板僵硬的语气。而谦逊的态度、委婉动听的语调,能给人一种心悦诚服的力量。在奥斯卡领奖台上,著名影星英格丽·褒曼在连获两届最佳女主角奖后,又一次获得最佳女配角奖,但她对和她角逐此奖的弗伦汀娜推崇备至。“原谅我,弗伦汀娜,我事先并没有打算获奖。”谦逊的一句话就消除了对方的心理隔阂。

在人际相处中,不要以自我为中心,不要把最没有价值的“我”字当成说话中最大的字,把频率最高的“我想”、“我认为”要改成“你看呢”。少叙述自己的经历故事,除了真正贴切简短以外,更不要逢人便滔滔不绝地吐苦水,把周围人当成宣泄对象。开口诅咒,闭口发誓,漫天许愿,随便插嘴,也是粗鄙俗劣的表现。不讲别人不感兴趣的话题,要把所有人的谈兴都调动起来。

另外,我们还应意识到:说过头的话、刻薄话、挖苦或讽刺话,伤害感情的话都会给别人的心灵留下创伤。剑伤肉体,语伤灵魂,逼急的兔子也会咬人。

尽量避免舌头惹麻烦,不搬弄是非,不说人之短,不谈人隐私。树怕剥皮,人怕伤心,做人口下要留情。当遇事应当表露时,不要畏畏缩缩,鼓不敲不响,话不说不明,要勇于把当时的情况讲明,否则会人为地引起麻烦,产生误会,事后难以说清。

夸张的词有一种引人注意的效果,但用得太多,反而使人不相信。你不可能每次说的都是最重要的消息,不可能每次讲最动人的故事,随时、随地经常出现“最”这个字,别人会认为你是个喜欢夸大的人。

有些人经常地被自卑心理挡住,嘴唇张不开而不敢说。怎么办?实际上说话和写文章一样,关键是第一句,你只要勇敢地讲出第一句话,紧接着第二、第三、第四句就会跟着吐出来,别人决不会在意你说得怎样。说出来,打破沉默,不当故做深沉的哲学家,而把自己打造成能说会道充分展示自我的交际家。

第一章

让经理接纳你

招式1 不卑不亢显自信

与经理说话时,不要有害羞畏怯的心理,只要真正表达你内心的意思,你就能与任何经理开口说话。

有些人对经理只是一味地说些奉承话及空洞话,这样是不能使对方愉快的。如你是真诚的,那你就把深烙在内心的印象说给他听,使他感到愉快,但所用的措辞和说话的态度都要得体。你可以把他视为一位有血有肉的人来对待,对他提出一些能够表达感情的问题,不要把他视为什么超人。他也实实在在像任何人一样的,敌不过疲倦,也承受不住伤害。他可能比你更脆弱,而且与你一样害羞。不要认为他的人格真的就如他藉以出名的职业一样。他向公众所投射的信心、睿智、仁慈、滑稽或性感等影象,实际上往往是杜撰的。

当你同时应付两位经理时,不要只顾你所景仰的一位,而置另一位于不理,这会使他们两位都不自在。你应该说,遇见两位,真是使人兴奋,如果你和他们继续交谈,那么你必须保证话题是他们二位都能参加意见的。换句话说,你要确保三人谈的方式。如果你对另一位经理并不熟悉,而且在经过介绍之后,你仍想不起有关他的任何事迹,你也不能对他有所疏忽。你必须一视同仁地表现同样的热情和友善。

经理虽不大喜欢说话,但这些人往往对政治乃至宗教都有广泛的兴趣。他们在社交场合也许不活跃,不自在,但他们有启发人思想的独见之处。你和他们说话,必须耐

心,不要轻易动怒,也不要太热切,要温和、冷静和体贴,就像应付任何敏感的人一样。

招式 2 掌握分寸,守住时间

很多经理虽然手上有权,管着一班子人,但他并不欣赏奴颜媚骨的人,所以你不可以为求他办事就得低三下四。你抱着无所谓的态度,他反而给你面子。

要使别人瞧得起自己,先要自己瞧得起自己。无论目前生活如何困难,决不可露出乞怜的样子。你可以谦逊,但不可谄媚。当别人要听你发表一点意见的时候,就应该加以考虑。不可只是唯唯诺诺,使人觉得你一无动人之处。当你说出你的能力,和当你被试探着你的智慧时,简单作答是必须的,千万不能沾沾自喜。发表意见时不可肆意批评别人,更不可说你的计划一定成功。如果你是雇员的话,不要随便透露公司经营情况。对于自己的能力,也不要流于自夸,得失仍应该让别人去评判。自夸的人必然带着固执,这种态度只会使人厌恶。去访问一个人时,把目的简单地说出来之后,不要再呆下去,即使环境许可,你也不要逗留太久,并应将话题转到另一方面去。

不能肯定的答案,不要勉强作出回答,要用时间多做考虑。如果是招工应试,问答中只要让雇主知道你的目的、你的能力、你的文化程度和你最低限度的报酬即可。以后的事,就让对方从容处置,不可啰嗦地纠缠下去,使雇主反感。任何一个雇主对这种事情的纠缠是没有兴趣的。那些讨人喜欢的人,必定有使人喜欢的长处。

据说,有一个对商业广告极有研究的人,他在无机会