

现代人不可不面对的说话和交际

*Learn to  
Express*

# 学会说话 学会交际



檀明山 编著

海峡文艺出版社

*Learn to  
Express*

**学会说话  
学会交际**

檀明山 编著

海峡文艺出版社



## 图书在版编目(CIP)数据

学会说话 学会交际/檀明山编著. —福州:海峡文艺出版社,2004

ISBN 7-80640-959-9

I. 学… II. 檀… III. ①口才学②人间交往 IV. ①H019②C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 027286 号

## 学会说话 学会交际

---

编者:檀明山

绘图:翁志实

责任编辑:高云

出版发行:海峡文艺出版社

社址:福州市东水路76号14层

邮编:350001

发行部电话:0591-7536724

印刷:福州市晋安文化印刷厂

邮编:350012

开本:850×1168毫米 1/32

字数:300千字

印张:16.75

插页:2

版次:2004年5月第1版

印次:2004年5月第1次印刷

ISBN 7-80640-959-9/I·674

定价:22.00元

---

如发现印装质量问题,请寄承印厂调换



# 目 录

## 上 篇

1. 说话开头 ..... (3)
2. 说话主题 ..... (5)
3. 说话条理 ..... (8)
4. 说话详略 ..... (11)
5. 说话能力 ..... (14)
6. 说话对象 ..... (17)
7. 说话场合 ..... (19)
8. 说话题材 ..... (22)
9. 说话资料 ..... (25)
10. 说话前提 ..... (28)
11. 说话措词 ..... (30)
12. 说话新意 ..... (33)
13. 说话色彩 ..... (36)
14. 说话简朴 ..... (39)
15. 说话明确 ..... (42)
16. 说话生动 ..... (45)

17. 说话委婉 .....	(47)
18. 说话幽默 .....	(50)
19. 说话风度 .....	(53)
20. 说话态度 .....	(56)
21. 说话表情 .....	(58)
22. 说话语气 .....	(60)
23. 说话语调 .....	(63)
24. 说话节奏 .....	(65)
25. 说话语音 .....	(68)
26. 说话声气 .....	(71)
27. 说话眼神 .....	(74)
28. 说话姿态 .....	(77)
29. 说话手势 .....	(80)
30. 说话要诀 .....	(82)
31. 说话技巧 .....	(85)
32. 说话效果 .....	(88)
33. 说话杂音 .....	(91)
34. 说话忌讳 .....	(94)
35. 交谈特征 .....	(97)
36. 交谈开头 .....	(100)
37. 交谈称呼 .....	(103)
38. 交谈关系 .....	(106)
39. 交谈说明 .....	(109)

40. 交谈时机 .....	(111)
41. 交谈礼仪 .....	(113)
42. 交谈态度 .....	(116)
43. 交谈方式 .....	(119)
44. 交谈话题 .....	(122)
45. 交谈语句 .....	(124)
46. 交谈词汇 .....	(126)
47. 交谈哲理 .....	(129)
48. 交谈语气 .....	(131)
49. 交谈表达 .....	(133)
50. 交谈倾听 .....	(136)
51. 交谈应答 .....	(139)
52. 交谈措词 .....	(141)
53. 交谈反问 .....	(143)
54. 交谈岔题 .....	(145)
55. 交谈争论 .....	(148)
56. 交谈含蓄 .....	(150)
57. 交谈对象 .....	(152)
58. 朋友交谈 .....	(155)
59. 异性交谈 .....	(157)
60. 恋人交谈 .....	(160)
61. 夫妻交谈 .....	(163)
62. 交谈忌讳 .....	(167)



63. 交谈效果 ..... (169)  
64. 结束交谈 ..... (172)

## 中 篇

1. 交际情感 ..... (177)  
2. 交际寒暄 ..... (179)  
3. 交际介绍 ..... (182)  
4. 交际称呼 ..... (184)  
5. 交际口语 ..... (186)  
6. 交际对话 ..... (188)  
7. 交际试探 ..... (190)  
8. 交际提问 ..... (193)  
9. 交际应答 ..... (197)  
10. 交际赞扬 ..... (200)  
11. 交际借口 ..... (203)  
12. 交际拒绝 ..... (205)  
13. 交际批评 ..... (208)  
14. 交际暗示 ..... (211)  
15. 交际冷场 ..... (214)  
16. 交际解释 ..... (217)  
17. 交际鼓励 ..... (220)

18. 交际鼓动 .....	(223)
19. 交际谦虚 .....	(225)
20. 交际幽默 .....	(227)
21. 交际失言 .....	(229)
22. 交际致歉 .....	(232)
23. 交际应酬 .....	(234)
24. 交际访晤 .....	(237)
25. 交际谈心 .....	(240)
26. 交际安慰 .....	(243)
27. 交际应变 .....	(246)
28. 交际致辞 .....	(249)
29. 交际贺词 .....	(252)
30. 电话交际 .....	(255)
31. 外交语言 .....	(257)
32. 初交语言 .....	(260)
33. 女性语言 .....	(263)
34. 男性语言 .....	(266)
35. 求爱语言 .....	(268)
36. 求人语言 .....	(271)
37. 求借语言 .....	(274)
38. 主持语言 .....	(276)
39. 导游语言 .....	(278)
40. 文秘语言 .....	(281)

41. 宴会语言 .....	(284)
42. 劝架语言 .....	(286)
43. 吊唁语言 .....	(288)
44. 交际语病 .....	(290)
45. 交际自测 .....	(293)

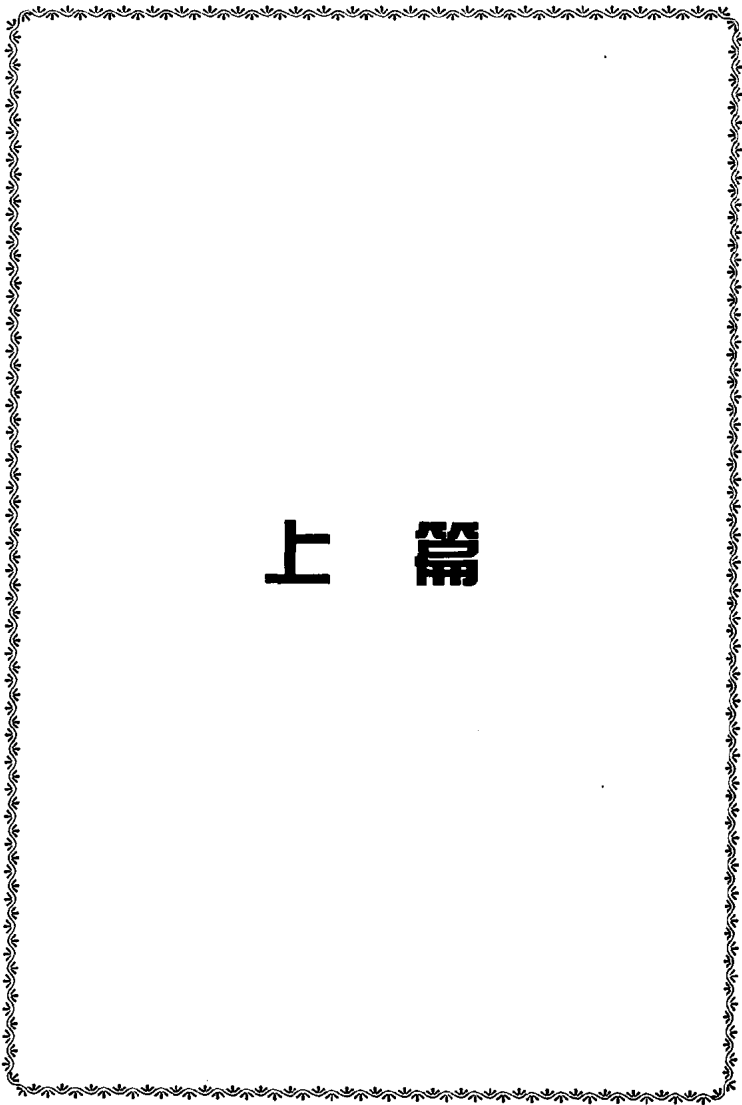
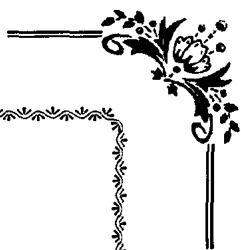
## 下 篇

1. 谈判定义 .....	(299)
2. 谈判理论 .....	(301)
3. 谈判目的 .....	(303)
4. 谈判特征 .....	(305)
5. 谈判类型 .....	(307)
6. 谈判断维 .....	(310)
7. 谈判幽默 .....	(313)
8. 谈判预测 .....	(315)
9. 谈判准备 .....	(318)
10. 谈判礼仪 .....	(320)
11. 谈判入题 .....	(322)
12. 谈判时间 .....	(324)
13. 谈判气氛 .....	(326)
14. 谈判议程 .....	(329)

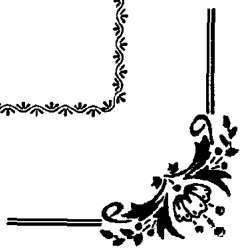
15. 谈判语境 .....	(332)
16. 谈判倾听 .....	(334)
17. 谈判叙述 .....	(337)
18. 谈判提问 .....	(340)
19. 谈判答复 .....	(343)
20. 谈判说服 .....	(346)
21. 谈判攻心 .....	(349)
22. 谈判压力 .....	(351)
23. 谈判僵局 .....	(354)
24. 谈判应变 .....	(357)
25. 谈判合作 .....	(359)
26. 谈判改口 .....	(361)
27. 谈判误解 .....	(364)
28. 说服准备 .....	(367)
29. 说服氛围 .....	(370)
30. 说服距离 .....	(373)
31. 说服时机 .....	(376)
32. 说服姿势 .....	(378)
33. 说服手势 .....	(380)
34. 说服表情 .....	(383)
35. 说服声调 .....	(386)
36. 说服转换 .....	(389)
37. 说服禁忌 .....	(392)

38. 说服收场 .....	(395)
39. 幽默说服 .....	(398)
40. 逻辑说服 .....	(400)
41. 权威说服 .....	(403)
42. 警言说服 .....	(406)
43. 对症说服 .....	(409)
44. 示错说服 .....	(412)
45. 宽容说服 .....	(414)
46. 归谬说服 .....	(417)
47. 暗示说服 .....	(420)
48. 现身说服 .....	(422)
49. 树标说服 .....	(425)
50. 比喻说服 .....	(428)
51. 对比说服 .....	(430)
52. 借物说服 .....	(433)
53. 激将说服 .....	(436)
54. 回劝说服 .....	(439)
55. 警告说服 .....	(441)
56. 心理训练 .....	(444)
57. 思维训练 .....	(447)
58. 思路训练 .....	(450)
59. 思辨训练 .....	(453)
60. 记忆训练 .....	(456)

61. 听力训练 .....	(459)
62. 微笑训练 .....	(462)
63. 气息训练 .....	(464)
64. 共鸣训练 .....	(468)
65. 音色训练 .....	(470)
66. 语音训练 .....	(472)
67. 语感训练 .....	(475)
68. 重音训练 .....	(478)
69. 节奏训练 .....	(481)
70. 停顿训练 .....	(484)
71. 语调训练 .....	(488)
72. 语流训练 .....	(490)
73. 情感训练 .....	(493)
74. 反馈训练 .....	(496)
75. 择语训练 .....	(499)
76. 应对训练 .....	(502)
77. 快语训练 .....	(505)
78. 演讲训练 .....	(508)
79. 论辩训练 .....	(511)
80. 解说训练 .....	(514)
81. 朗诵训练 .....	(517)
82. 当众训练 .....	(519)
83. 综合训练 .....	(521)

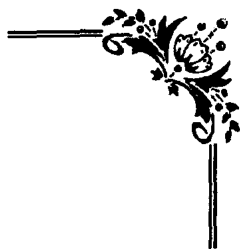


上 篇









# 1

## 说话开头

说话一开始就紧紧地吸引听众是很不容易的。因此，从说话的最初几句起，就要设法像磁铁般地吸引住你的听众。

许多有经验的人在长期的实践中都体会到一个事实：说话一开始就紧紧地吸引听众是很不容易的。因此，从说话的最初几句起，就要设法像磁铁般地吸引住你的听众。

下面一些方法有助于你说话有一个好的开头，不妨试试：

1、用故事开头 一般来说，可供使用的故事有两类：幽默的和跌宕的。但幽默的故事不可妄加使用，除非说话者本人有幽默的禀赋，否则效果不会很理想。而后一类故事，只要有具体情节，就能达到吸引听众的目的。

2、用展示的物品开头 展示的物品可以是一幅画、一张照片或一件其他实物，只要有助于说话者阐述思想就行。甚

