

愿本书能为您走上成功之路指点迷津



10种说话技巧

是否会说话决定了一个人事业的成败

说话是技术，也是艺术。能说会道、能言善辩者，能使难成之事情心想事成，能在紧要关头化险为夷，能在为人处世时左右逢源、令人尊敬、业绩辉煌。

周兴旺/编著

CHENGGONGRENSHI10ZHONGSHUOHUAJIQIAO

海潮出版社

愿本书能为您走上成功之路指点迷津



10种说话技巧

是否会说话决定了一个人事业的成败

说话是技术，也是艺术。能说会道、能言善辩者，能使难成之事心想事成，能在紧要关头化险为夷，能在为人处世时左右逢源、令人尊敬、业绩辉煌。

周兴旺/编著

CHENGGONGRENSHI10ZHONGSHUOHUAJIQIAO

海潮出版社

图书在版编目(CIP)数据

成功人士 10 种说话技巧/周兴旺 编著. —北京:海潮出版社,
2004

ISBN 7-80151-935-3

I .成... II .周... III .语言艺术—通俗读物 IV .H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 111818 号

成功人士 10 种说话技巧

周兴旺 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)

北京洛平印刷厂印刷

开本:880×1230 毫米 1/32 印张:10.75 字数:250 千字

2005 年 1 月第 1 版 2005 年 1 月第 1 次印刷

印数:1-6000 册

ISBN 7-80151-935-3/C·192

定价:23.50 元

前言

有关如何掌握说话技巧、如何提高说话能力的图书早已塞满了书架,但徜徉、留连于书架前的读者眼中,依然流露出希冀的目光,他们希望有新的说话版本跳入眼帘。这是时代的需求,是一种社会化大交流的渴望,因为时代的列车已经驶入新的时空隧道。

隧道在无限延伸,列车在无限延伸,人们的交流空间也在无限延伸。延伸力不断地改变着人际间的向心力,动摇着我们昔日的交际观念和语言习惯,于是,我们又得重新适应,重新学习。又于是,有关说话方面的学问便常做常新,这方面的书籍也常读常新。

说话,不仅是一种生理功能,更是一种能力。试看会说话的人,纵然口若悬河,滔滔不绝,听者也不以为苦;纵然片言只语,一字千金,也能绕梁三日。语言真是神奇,一句话说得好,可以说得人笑;一句话说得不好,可以说得人跳。一句话可化友为敌,引发一场争论甚至导致一场战争;一句话也可能化敌为友,冰释前嫌。

成功人士大多是成功的说话者,毫不夸张地说,在成功人士身上,至少有一半是用舌头去创造的。如拿破仑的一席话,能迅速调动军队的士气,一鼓作气取得胜利;林肯的一席话,能让反对他的政敌哑口无言,肃然起敬;比尔·盖茨的一



成功人士 10 种说话技巧

席话，能促使 IT 业走进一个全新的领域；格林斯潘的一席话，能令纳斯达克的股价疯狂飙升。

这些成功人士正是依靠出众的口才，因而被朋友尊敬，被社会认同，上得青睐，下得爱戴。他们共有的特质表现为：能从新的角度看事物，能就众人熟知的事物提出独到的观点；有广阔的视野，谈论的题材超越自身生活的范畴；充满热情，让人感觉到，他们对于生活中所从事的种种活动怀有强烈的情感，而且使人对他的话题兴趣盎然；不是喋喋不休地谈论自己；好奇心强，对许多事都有探究的兴致；有同情心，他们会设身处地去思索你所告诉他们的事情；有幽默感，也不介意开自己的玩笑；有自己的说话风格……

细细想来，成功人士的说话特质，我们何尝不具有呢？只要肯下功夫练习，人人都可以成为演说家、口才大师、说话高手。

作为一种能力，说话也是一种工具，它适用于任何场合，谈判时要用，工作中要用，日常生活同样要用。如何用好这个工具，就是一个技术性或者说技巧性的问题了。

语言大师林语堂有“语言的艺术”一说，意思就是，语言不是一般的工具，使用起来不同于其他工具。这本书就是介绍如何学习使用这种特殊工具的。全书从实用的角度出发，用实例说话，融理论指导性与实际可操作性于一炉，语言精妙，文字洗炼，告诉大家如何修炼说话能力，怎样提高说话水平、掌握说话技巧。

生活是多姿多彩的，更丰富、更精彩、更实用的说话技巧在我们的生活中，在日新月异的时代里。我们希望读者诸君喜欢这本书。

目 录

前 言

成功人士的说话技巧:感情第一

第一节 以真情实感打动人

- 一 坦诚地说 3
- 二 动情地说 9
- 三 温和地说 17

第二节 以轻松氛围感染人

- 一 巧用材料 26
- 二 巧用声调 35
- 三 巧开玩笑 37

成功人士的说话技巧:形式第二

第一节 以开场引人入胜

- 一 故事开头式 43
- 二 提问开头式 43
- 三 名言开头式 44



成功人士 10 种说话技巧

四 动作吸引式	44
五 物品吸引式	45
六 巧妙赞美式	45
七 情感共鸣式	46
八 焦点关注式	46
九 即兴发挥式	47
十 自我贬低式	48
十一 环境烘托式	48
十二 借花献佛式	49
十三 情感沟通式	49
十四 开门见山式	50
十五 因物生发式	50

第二节 以暗示取代直言

一 故事暗示	52
二 笑话暗示	52
三 诙谐暗示	53
四 岔题暗示	54
五 前提暗示	54
六 侧面暗示	55
七 比喻暗示	56
八 反问暗示	57
九 数字暗示	57
十 借物暗示	58

第三节 以倾听获取成功

一 倾听的规则	59
二 提问的规则	62

三 回答的规则	65
第四节 以艺术结束交谈	
一 征询式收尾	70
二 归纳式收尾	71
三 关照式收尾	72
四 道谢式收尾	73
五 邀请式收尾	73
六 祝愿式收尾	74

成功人士的说话技巧:得体第三

第一节 看清说话的对象

一 注意对方的心理	77
二 注意对方的身份	78
三 注意对方的地位	79
四 注意对方的性格特征	80
五 区别对方的知识水平	81
六 考虑对方的语言习惯	82
七 顾及对方的情绪反应	82
八 顾及对方的兴趣爱好	84
九 顾及对方的情感需要	84
十 观察对方的举止状态	85

第二节 因人说话的技巧

一 与朋友说话的技巧	87
二 与上司说话的技巧	92
三 与下属说话的技巧	98



四 与同事说话的技巧	101
第三节 注意说话的场合	
一 严肃场合	106
二 喜庆场合	107
三 社交场合	108
四 公关场合	110
五 面试场合	111
第四节 注重说话的目的	
一 追求成功的目的	114
二 解决问题的目的	116
三 保护自己的目的	117
四 推销自己的目的	118
第五节 远离说话的禁忌	
一 忌骄傲狂妄	119
二 忌拖泥带水	120
三 忌故弄玄虚	121
四 忌厉声质问	122
五 忌三心二意	123
六 忌过分客套	124
七 忌无故争论	124

成功人士的说话技巧:个性第四

第一节 引起听众共鸣

一 中途停顿	128
二 适当间隔	130

三	保持沉默	131
四	设置悬念	132
第二节 迫使他人信服		
一	制造威慑气势	134
二	消除心理障碍	136
三	抓住劝说时机	138
四	事实胜于雄辩	140
五	改变思考方式	141
六	设立竞争对象	143
七	刚柔有机结合	145
八	运用具体数字	147

成功人士的说话技巧:美言第五

第一节 表现人性的亲和力

一	平等对话	151
二	放低姿态	152
三	有商有量	154
四	平易近人	155
五	虚怀若谷	156
六	自然随便	157

第二节 满足人性的渴望

一	赞美的前提	159
二	赞美的方式	163
三	赞美的效果	165



第三节 激起人性的尊严

- 一 运用实例 168
- 二 展示希望 169
- 三 比较心理 170
- 四 借助实物 171
- 五 给以信任 172

成功人士的说话技巧：幽默第六

第一节 幽默的条件

- 一 幽默需要乐观心态 175
- 二 幽默需要平常心态 177
- 三 幽默需要平静心态 179
- 四 幽默需要淡然心态 180

第二节 幽默的力量

- 一 幽默能获得成功 183
- 二 幽默能解决难题 184
- 三 幽默能减轻痛苦 185
- 四 幽默能延年益寿 186
- 五 幽默能大事化小 187
- 六 幽默能调解纠纷 189
- 七 幽默能讽刺丑恶 190
- 八 幽默能寓教于乐 191
- 九 幽默能和谐家庭气氛 193
- 十 幽默能促进人际交往 194

第三节 幽默的方法

一	歪打正着法	197
二	歪解幽默法	198
三	模拟幽默法	200
四	反语幽默法	202
五	随意成趣法	204
六	迂回取道法	205
七	望文生义法	206
八	随机套用法	208
九	远近联想法	209
十	歪解包袱法	210

成功人士的说话技巧:魅力第七

第一节 发挥表情语言的魅力

一	微笑	215
二	眼神	219
三	眉毛	224
四	嘴巴	226
五	鼻子	227

第二节 发挥肢体语言的魅力

一	肢体语言的类型	231
二	肢体语言的特性	232
三	肢体语言的功能	233
四	站姿	235
五	坐姿	236



六 步 态	237
-------------	-----

七 手 势	238
-------------	-----

第三节 发挥万能语言的魅力

一 真诚道歉	242
--------------	-----

二 说好谢谢	244
--------------	-----

三 注意礼貌用语	247
----------------	-----

成功人士的说话技巧: 灵气第八

第一节 机智地自我解嘲

一 摆脱窘境	251
--------------	-----

二 解决难题	251
--------------	-----

三 宽慰自己	252
--------------	-----

四 融洽气氛	252
--------------	-----

五 消除尴尬	252
--------------	-----

六 委婉拒绝	253
--------------	-----

七 增添情趣	254
--------------	-----

八 自我揭短	254
--------------	-----

九 增加人情味	255
---------------	-----

第二节 机智地模糊应对

一 严守秘密	258
--------------	-----

二 化解矛盾	258
--------------	-----

三 消除猜疑	259
--------------	-----

四 摆脱困境	259
--------------	-----

五 挣脱纠缠	260
--------------	-----

六 留有余地	260
--------------	-----

七 保护隐私	261
八 平息争议	261
第三节 巧妙地转换话题	
一 冷场时转换话题	262
二 危急时转换话题	263
三 为达到目的转换话题	264
四 受到嘲讽时转换话题	264
五 为争取权利转换话题	265
第四节 巧妙地随机应变	
一 示错法	267
二 谐音法	268
三 点化法	271
四 颠倒法	273
五 牵连法	274
六 诱问法	275
第五节 耐心地与人周旋	
一 情绪平和	276
二 反击有力	277
三 含蓄讽刺	278
四 巧妙借用	278

成功人士的说话技巧:委婉第九

第一节 委婉拒绝

一 幽默诙谐式	282
二 相互矛盾式	283



三 另找原因式	283
四 岔开话题式	284
五 热情友好式	284
六 寻找出路式	285
七 相反建议式	285
八 反弹式	285

第二节 委婉批评

一 批评的前提	288
二 批评的方式	291

成功人士的说话技巧:善辩第十

第一节 探索心理状态

一 心理相容	302
二 心理满足	303
三 心理定势	304
四 心理反定势	305

第二节 摆出是非曲直

一 环环相扣:逻辑性标准	308
二 层层递进:压服性标准	310
三 求同存异:目标性标准	312
四 类比反驳:类比性标准	313
五 一语惊人:可能性标准	314
六 强弱优劣:对比性标准	316
七 妙解词汇:多义性标准	316

第三节 寻找反击缺口

一 声东击西,顺序逆转	319
二 针锋相对,以谬制谬	321
三 异中求同,不落俗套	322
四 出其不意,攻其一点	323
五 引经据典,古为今用	325

成功人士的说话技巧:感情第一



感情是联系说者和听者心灵的纽带。说话时把自己丰富而真实的感情表达出来,能产生巨大的影响,能产生震撼人心的力量,能唤起别人的热情,能使听众受到感染,产生共鸣。“热情是每个艺术家的秘诀,这如同英雄有本领一样是不能拿假武器去冒充的。”说话,情不深则无以感动心灵。

