

掌握说话技巧,提高社交能力

HUI SHUOHUA YING BIAN TIANXIA

会说 话

赢遍天下

韩雪
编著

「笨嘴拙舌,词不达意,会使你四处碰壁,寸步难行」
「妙语连珠,口吐莲花,会使你柳暗花明,左右逢源」



金城出版社
GOLD WALL PRESS

掌握说话技巧,提高社交能力

HUI SHUOHUA YING BIAN TIANXIA

会说 会赢

赢遍天下

韩雪 编著

「笨嘴拙舌,词不达意,会使你四处碰壁,寸步难行」
「妙语连珠,口吐莲花,会使你柳暗花明,左右逢源」



金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目(CIP)数据

会说话赢遍天下 / 韩雪编著. —北京: 金城出版社,
2009. 6

ISBN 978-7-80251-181-1

I. 会… II. 韩… III. 口才学—通俗读物 IV. H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2009) 第069841号

会说话赢遍天下

作 者	韩 雪
策划编辑	白京兰
责任编辑	苏 雷
开 本	680×980毫米 1/16
印 张	15.25
字 数	160千字
版 次	2009年6月第1版 2009年6月第1次印刷
印 刷	北京金瀑印刷有限责任公司
书 号	ISBN 978-7-80251-181-1
定 价	28.00元

出版发行	金城出版社 北京市朝阳区和平街11区37号楼 邮编: 100013
发 行 部	(010)84254364
编 辑 部	(010)64210080
总 编 室	(010)64228516
网 址	http://www.jccb.com.cn
电子邮箱	jinchengchuban@163.com
法律顾问	陈鹰律师事务所 (010)64970501



会说话让你赢遍天下

在做人做事中，成功的秘诀有很多，会说话绝对算其中一个，而且不容小视。大凡有杰出成就的人，无不把会说话当成取得成功的关键砝码。我国古代文学评论家刘勰就说：“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”拿破仑也说：“一支笔，一条舌，能抵三千毛瑟枪。”戴尔·卡耐基告诉我们，绝大多数职业人士在工作和事业上的成功，25%靠天才和能力，而75%靠沟通。也就是说，如果你想成功，就首先应该在说话上下功夫。同一件事情，不一样的表达，效果就会有天壤之别。

说话对人本身来讲是一件极为平常的事情。人们每天都要通过说话来沟通交流，并且在各种场合下，人们需要依靠说话来满足自身的需要，从而对说话对象施以影响——这就是说话的力量。社会总垂青于会说话的人。如果你想在仕途上春风得意，会说话是你的必修课；如果你想在社交上左右逢源，会说话是你的必修课；如果你想在商场上如鱼得水，会说话是你的必修课；如果你想在情场上潇洒自如，会说话是你的必修课。只有掌握了说话的技巧，才能让朋友喜欢你，领导赏识你，下属拥戴你，客户信赖你，社会认同你。

语言是思想的外衣，会说话的背后实际是一种人际沟通和人应对的大智慧。一个人说出的话是衡量他思想水平高低的重要标准，也是一个人才干和人格魅力的试金石。想要让自己更受欢迎，想要给人留下深刻的印象，你就必须培养自己会说话的能力。会说话可以让你的表达更



清晰，说服更有力，将你工作生活中的关键环节一一解开，使你可以在现代社会环环相扣、息息相关的人际网络中自由驰骋——不但能够设身处地体察他人需求，让老板、同事、客户都成为事业中的伙伴、生活中的朋友，而且能够一如所愿赢得他人的尊重、支持和赞同，顺利地自己的工作，融洽自己的生活，实现个人的人生理想。

因此说话是绝不可小视的事情。与人交谈，既要有思想上的交流，又要有感情上的沟通。语言的贫乏、枯燥无味、粗俗浅薄都会使人感到厌恶。如果一个人的谈吐既有知识趣味，又懂得用丰富的表情和声音来传达，那将会达到意想不到的效果。

谈吐不仅指言谈的内容，而且包括言谈的方式、姿态、表情、速度、声调等。文雅的谈吐是学问、修养和才智的流露，是气质的来源。人们在交际场合，如果能使用优雅的语言来表达思想，才会以自己的独特个性，吸引他人的目光。假如你天生丽质，它将使你更加美丽；即使你相貌平平，也会因此增添光彩，使你魅力四射。

本书集前人经验之大成，通过大量贴近生活的事例和精炼的技巧点拨，从平常生活中与别人交往的各个细节，详尽地介绍说话的技巧，操作性强，是为想要提高说话技巧的你量身定做的一本好书。你可以把本书当作如何与他人融洽交流的指南。巧妙地运用说话的技巧，把原本不可能的事变成可能；把原本弄糟糕的事理出头绪；把已经做好的事做得更好！

相信这些技巧和方法一定可以为你的成功助一臂之力。在你的工作和生活中去尝试它、运用它、检验它，你会发现会说话让你纵行无阻！

最后，祝各位读者会说话赢遍天下。相信只要会说话，一切皆有可能！



第一章 身体语言让你脱颖而出

- 1 你的微笑让人心动 /003
- 2 真诚的双眸传神达意 /005
- 3 会说话的眼睛赢得爱情 /008
- 4 我就是人群中的成功者 /010
- 5 耐心倾听，让人不得不爱 /012
- 6 没话会找话，有话会说话 /014
- 7 切勿朝秦暮楚，避免信任危机 /017
- 8 眼睛是心灵的窗户，语言是情感的外衣 /019
- 9 当心随意的肢体语言闯大祸 /022

第二章 闲谈游刃有余，成功胜券在握

- 1 好的开头是闲谈融洽的关键 /028
- 2 不知不觉吸引对方 /030
- 3 身体语言到位，自有人向你走来 /031
- 4 善于与陌生人打交道 /033
- 5 伺机而动加入谈话圈 /035
- 6 都是中国人 /037



- 7 劳动者光荣 /039
- 8 我的朋友我了解 /041
- 9 找准对方兴趣，打好心理战 /043
- 10 投其所好，畅所欲言 /045
- 11 顺着对方思路，话题聊不完 /046
- 12 巧做谈话中的酵母，帮助他人沟通无阻 /048
- 13 想让别人主意改变，自己先得态度友好 /050
- 14 有心人的生活，处处皆话题 /052

第三章 自信地表达——不再有被埋没的金子

- 1 慢慢深入，了解对方工作 /059
- 2 适度包装，我的工作还不错 /061
- 3 话到嘴边留三分，不深沉来也深沉 /062
- 4 找到共同点，话题自然来 /064
- 5 自隐锋芒，光芒万丈 /066
- 6 笑里藏刀终识破，真诚待人细水流 /068
- 7 言多必有失，想好再开口 /070
- 8 巧用幽默，四两拨千斤 /072
- 9 自卑不可怕，只要别让人看出来 /073
- 10 夸夸其谈换来的是不屑的眼神 /076
- 11 坏消息伤心，转达坏消息伤脑 /078
- 12 说话带弹性，绝不留把柄 /080
- 13 名人也是人，最需要关心 /083
- 14 开口说谢谢，态度要诚恳 /085



第四章 你没经历过的传奇——别人的生活

- 1 来者不拒，对答如流 /089
- 2 兴趣是最好的老师，也是最好的话题 /091
- 3 倾听的艺术，让话题不断深入 /093
- 4 因为在意，所以留意 /095
- 5 让外国人满意，让中国人自豪 /097
- 6 砍价是门艺术 /099

第五章 和谐中国 和谐关系

- 1 话语共振，心灵共鸣 /106
- 2 微启双唇，让彼此没有距离 /108
- 3 一个好汉三个帮，有人支持才能办事 /110
- 4 言外之意深远，不露痕迹应付 /113
- 5 文化背景出难题，多多学习便化解 /116
- 6 巧玩文字游戏，统一双方立场 /118
- 7 萍水相逢的机缘，相见恨晚的感慨 /120

第六章 爱“赞”美之心，人皆有之

- 1 明明真心实意赞美，不想让人家当作“马屁” /130
- 2 自吹自擂不是本事，别人说好才是真格 /132
- 3 赞美的最高境界：自然而然，恰到好处 /136
- 4 脱口而出，彰显真诚 /138



- 5 不因恶小而为之，不因善小而不赞美 /140
- 6 赞美的力量是无穷的 /143
- 7 机不可失，失了就等下一次 /146
- 8 我会赞美别人，更会接受赞美 /148
- 9 别再吝啬了，对你身边的人说“你好美”吧 /150

第七节 通过打电话赢得加分

- 1 清晰流畅，尽兴表达 /156
- 2 隔着电话线，也像面对面 /158
- 3 不开心的他该如何安慰 /160
- 4 喂喂，能听见吗？信号这么差 /162
- 5 别忘了转告，谢谢啊 /164
- 6 电话不是什么时候都能打的 /166
- 7 应答机可不是日记本，别啰嗦个没完 /168
- 8 凭什么人家给你回电话 /169
- 9 麻烦请你帮忙找个人 /171
- 10 换位思考，主动关心 /172
- 11 听话听音，事半功倍 /174

第八节 我是聚会明星

- 1 小心办砸聚会的尴尬 /180
- 2 喧宾夺主，万众瞩目 /183
- 3 想认识就主动出击 /190



- 4 等别人靠近，可得有足够吸引力 /192
- 5 良好表现赢得主人好感 /194
- 6 多叫出一个名字，多获得一份真情 /196
- 7 毛遂自荐，当今时尚 /198

第九章 社交陷阱巧利用 化险为夷成机遇

- 1 出洋相总有时，帮人更是帮自己 /203
- 2 冒失打断谈话，人家面子何存 /206
- 3 为何花了力气，却横遭责难 /208
- 4 想尽办法，求得帮助 /211
- 5 这是你应得的，但别这么直白要 /212
- 6 所答非所问，躲开话题陷阱 /214
- 7 餐桌上会说话，感情上好沟通 /215
- 8 不期而相遇，话题得选好 /217
- 9 为对方着想，让对方听话 /218
- 10 巧用语言威力，消融对方怒气 /221
- 11 出错了，也许是个机会 /223
- 12 对方知错能改，就别咄咄逼人 /224
- 13 服务人员满面笑容，但仍需将心比心 /226
- 14 不是人人都能当领导 /228
- 15 地位不同，相处有道 /231



第一章

身体语言让你脱颖而出



人的表情、身姿、态势传达着一定的信息，那就是“体态语”。它是辅助有声语言进行有效交流的重要手段，包括表情、眼神、手势及人体各部位在传情达意时的姿态动作。体态语巧妙地利用“视觉补偿作用”，拓宽了信息传递的渠道。

在人际交往中，语言传达的信息只是一小部分，而非语言因素传达的信息占很大比重。其中，体态与传达的信息占有相当大的比重。而且，优美的体态语具有审美价值，可以吸引对方的注意力，产生“磁力效应”。

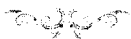
一般情况下，体态语都是伴随着口头语言表现出来的，脱离了语言，体态语就会变成心领神会的哑语。但是，当两者结合起来，你会惊奇地发现，它比语言更能表达人的内心世界。“情动于中，而形于外”，从人的外部表情，可以判断人内在的思想感情。

有些时候，体态语还能弥补语言表达的不足，传达一些用语言无法传达的信息。有一首爱情诗，很奇妙地表述了这个问题：“爱情不可言传，我整日向她倾吐我的爱慕，可是她却一声不吭。然后那天出现了意外，我经过她的身边，只叹息了一声，姑娘就跟在我的身旁。”“整日倾吐”爱神没有反应，“一声叹息”即可以达到神奇的效果。所以，表情虽然是无声的语言，但却是“口才”中一个重要组成部分，它大大地丰富着传情达意的生动性和真实性。

善于说话的人，都会恰当的运用体态语来丰富自己的语言，使自己的语言变得生动形象。生活中常见的“体态语”主要是指表情、眼神和手势。因此，要想提高说话的水平，就要学会使用这些体态语来为自己的语言增添色彩。



1 你的微笑让人心动



一个微笑会传递给别人许多信息。它不仅表明了“我喜欢你——我是作为朋友来的”，而且也预示着“我想你也一定会喜欢我”。当一只小狗摇着尾巴走到你面前时，它似乎在对你说：“我相信你是一个好朋友，你喜欢我。”

微笑传达的另一条重要信息是：“你值得高兴。”波拿劳·欧维尔斯利特在她的著作《理解我们自己和别人的恐惧》中指出：“我们对其微笑的人，也反过来朝我们微笑。在一种意义上，他是朝我们微笑；在更深的意义上，他的笑还可能蕴含着如下的意思：我们使他能够感受突然而至的快乐。我们的微笑使他感到他值得报以微笑，于是他也笑了。可以说我们从人群中把他分离出来了。我们对他区别对待，同时给了他一个单独的地位。”

我们中的许多人不能经常微笑的一个简单原因，就是我们已形成了一种习惯：我们总是压抑自己的真实感情。我们所受的教育使我们觉得，让自己的感情泄露无遗是极不光彩的事。我们试图使我们不要感情冲动或者把它流露在脸上。也许你觉得自己做不出一个“真正的微笑”，而且怎么也学不会那种富于吸引力的微笑。

一个人的面部表情，比穿着更重要。笑容能照亮所有看到它的人，像穿过乌云的太阳，带给人们温暖。

宴会上，格林太太——一个获得遗产的妇人，急于留给每一个人一个良好的印象。她浪费了好多金钱在黑貂皮大衣、钻石和珍珠上面。但是，她对自己的面孔，却没下什么功夫。她的表情尖酸、自私。她没有



发现每一个男人所看重的是：一个女人面孔的表情，比她身上所穿的衣服更重要。

查尔斯·史考伯说，他的微笑价值一百万美金。

他可能只是轻描淡写而已，因为史考伯的性格，他的魅力，他能使别人喜欢他的才能，几乎全是他取得卓越成功的原因。他的性格中，令人喜欢的一项因素是他那动人的微笑。

有一天下午，莫尔跟莫里斯·雪佛莱在一起。莫尔感到失望，他闷闷不乐，沉默寡言，跟莫尔所期望的完全不同，直到他微笑的时候，莫尔的观感才改变，就好像是太阳冲破了云层。如果不是因为微笑，莫里斯·雪佛莱可能仍然是巴黎的一位家具制造者，跟他的父兄一样。

行动比言语更具有力量，而微笑所表示的是我喜欢你，你使我快乐，我很高兴见到你。

这就是为什么狗这么受人们欢迎的原因。它们多么高兴见到我们，因此，我们也就高兴见到它们。

一个婴儿的微笑也有相同的效果。

你是否在医院的候诊室待过？看着四周的病人和他们沉郁的脸。有一个春天，兽医史蒂芬的候诊室里挤满了顾客，许多宠物在准备注射疫苗。没有人在聊天，也许每一个人都想了一件以上该做的事情，而不是坐在那儿浪费时间。大约有六、七个顾客在等着，之后又有一位女顾客进来了，带着她9个月大的孩子和一只小猫。幸运的是，她就坐在一位先生旁边，而这位先生已等得不耐烦了。可是他发觉，那孩子正抬着头注视着他，并对他无邪地笑着。这位先生当然也对那个孩子笑了笑。然后他就跟这位女顾客聊起她的孩子和他的孙子来了。一会儿，整个候诊室的人都聊了起来，整个气氛就从乏味、僵硬变成了一种愉快。

如果你要别人喜欢你，或是培养真正的友情，就请真诚地微笑。

小技巧

友好的态度，迷人的微笑

如果你对别人抱着友好的态度，对社会具有好感，自然会笑口常开，久而久之，微笑会自然地变成你自身的一部分。当你遇到别人时，如果心中想：“啊！能看到你，真高兴！”把这种心情表现在你脸上，你会显得满面春风。你每天都应抽出点时间去笑。在家庭中，也特别需要这样的调剂。笑，能使你在社会上人际关系融洽，家庭中天伦之乐融融。当你某一时刻心情恶劣时，设法使自己笑出来，是改变心情最好的办法。

2 真诚的双眸传神达意

在一则古希腊神话中，有姐妹3个怪人。外人只要一接触其中一位名叫梅德莎的眼光，便立刻化为石头。这个神话故事充分说明了眼神的威力。因此，眼能传神，能表现人的心理内容的说法，是非常有道理的。

对于眼神的作用，早在春秋战国时期，孟子也曾作过精辟的阐述，说明眼睛是判断人心善恶的基准。他说：“存乎人者，莫良于眸子。眸子不能掩其恶。胸中正，则眸瞭焉；胸中不正，则眸子眊焉。”

眼睛被誉为“心灵的窗户”，这是被心理学界所公认的。人内心的隐秘，胸中的奔突，常常通过眼神自然流露出来。眼睛能自如传递心中的信息，反映人的喜怒哀乐之情。说话者在运用口语传递信息的同时，也自然要通过自己的眼神，把内心的激情、学识、品德、情操、审美情



趣等传达给听者。泰戈尔说得好：“一旦学会了眼睛的语言，表达的变化将是无穷无尽的。”

心理学研究成果表明，目光与谈话之间有一种同步效应。所以，人们可借助目光表达丰富的感情，增强讲话的效果。眼睛可以反映人的情绪、态度和情感变化，情绪变化首先反映在瞳孔变化上。情绪由中性向愉悦改变，瞳孔会不自觉变大；对使人厌恶的刺激物，瞳孔明显缩小。情绪状态由“晴”转“阴”时，亦有同样反应。讲话时瞬息万变的眼神让人能窥探到你丰富的思想情感，体察出你蕴藏于内心深处的“语言”。身体其他部位的沟通也与目光接触有关，人际沟通中如果缺少目光交流的支持，将会使人沟通过程变得不愉快，而且很困难。

所以讲话时要得体地使用目光语言。眼神是诚恳的必然结果，讲话者的真诚正是通过眼神传达给别人的。你一边讲话，一边扫视听众，就会使听众对你产生信任感。

讲话者还可通过目光察言观色，“侦察”动向。因为人的喜怒哀乐，不只是通过语言，在更多情况下是通过人的肌体来表现的。一个人的“言”“色”是洞察其内心世界的窗户。扫视听众，就能随时了解到他们的情绪起伏、心理波动及对讲话的反应。这样侦察过后，即可适时应变，调节讲话的内容及方法，以吸引听者。若只是“一意孤行”，对听众的反应视而不见，必然会弄得难以收拾。

目光语最重要的是强调眼神的运用。不同的眼神，给人不同的印象。眼神坚定明澈，使人感到坦荡善良、天真；眼神阴暗狡黠，给人虚伪狭隘、刁奸之感；左顾右盼显得心慌意乱；翘首仰视，露出凝思高傲；低头俯视，露出胆怯害羞；目光炯炯表示精神焕发；目光执著表示志向高远；目光浮动表示轻薄浅陋；目光睿智表示聪明机敏；目光呆滞表示心事重重；目光坚毅表示自强自信；目光衰颓表示自暴自弃。眼光会透露人的内心真意。

直接看着对方，表示对对方有好感或兴趣，不过，视线一直盯着对方，又会给人一种不安感，有的人还会觉得害怕。不相识的人，从彼此视线偶尔相交的时候，便会立刻撇开。这是由于人们觉得，一个人被别人看久了，会觉得被看穿内心或被侵犯隐私权。当我们在等公共汽车，或站在影剧院卖票口排队买票时，多为背向后面的人，这种表现为人们所司空见惯。这样做，不仅是为了往前进，也是为了避免同不相识的人视线相交。但也有面对面者，这些人多为朋友、夫妻、亲人、恋人等。这些人会彼此默许自己隐私权受到某种程度的侵犯，因此，他们偶尔会视线交错，便于相互言谈，心理沟通。综上所述，相识者彼此视线相交之际，即表示为有意进行心理沟通。

总之，无论使用哪种眼神，都为了表达一定的思想内容和感情，视线的运用往往是各种方法的综合考虑、交叉使用。一定要和有声语言以及其他体态动作密切结合，协调一致，才能赢得对方的好感。

小技巧

在面对众多谈话对象时，运用环视法

在面对众多谈话交谈对象时，环视法的运用往往能够获得众多的好感！即目光有节奏或是周期性地环视全场的方法。其目的主要在于掌握大部分谈话对象的动态，照顾全场，统率全局。运用这种方法，可以使所有的谈话对象均产生亲切感。但必须注意，一定要照顾全局，不可忽视任何角落的谈话对象；同时，头部摆动幅度不宜过大，眼珠不可肆意乱转。