

SHUOHUA  
DEYISHU

# 说话的艺术

方浩◎编著



**说话不仅仅是一门学问，还是你事业成功的资本。**

一个会说话的人，将拥有更自信的心态，更融洽的人际关系，更好的公众印象，更强的社会影响。他们将有更强的能力驾驭自己和影响他人。他们将会在事业中崭露头角，在生活中获得幸福。在这个竞争日趋激烈的社会里，学会了说话的本领，你将拥有巨大的优势。

当代世界出版社

H019-49

24

SHUOHUA  
DEYISHU

# 说话的艺术

方浩◎编著



当代世界出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

说话的艺术 / 方浩编著. —北京: 当代世界出版社,  
2008. 8

ISBN 978 - 7 - 5090 - 0376 - 3

I. 说... II. 方... III. 语言艺术—通俗读物  
IV. H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 097238 号

---

编 著: 方 浩

责任编辑: 张 勇

出版发行: 当代世界出版社

地 址: 北京市复兴路 4 号 (100860)

网 址: <http://www.worldpress.com.cn>

编务电话: (010) 83908400

发行电话: (010) 83908410 (传真)

(010) 83908408

(010) 83908409

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京才智印刷厂

开 本: 710 × 1000 毫米 1/16

印 张: 17

字 数: 260 千字

版 次: 2008 年 9 月第 1 版

印 次: 2008 年 9 月第 1 次

印 数: 1 - 10000

书 号: ISBN 978 - 7 - 5090 - 0376 - 3/H · 013

定 价: 29.80 元

---

# 前 言

“口才的力量，万夫莫敌，它比任何东西都有能力统治这个世界。”教皇彼得二世如是说。在这个日趋开放的社会，需要人与人之间越来越多越广地交流。沟通的能力对于一个人来说，比以往的任何时候都要重要。而沟通能力的高低，主要体现在说话能力之上。

观察身边的人，我们就会发现，有的人从不怯场，在任何场合都能从容开口，他们讲起话来，口若悬河，滔滔不绝，让人赞叹。他们逻辑清晰，有条有理，使人信服。时而又会妙语连珠，口吐莲花，赢得满堂喝彩。在必要的时候，他还能唇枪舌剑，雄辩滔滔，取得斗争的胜利。

一个会说话的人，能够准确、有条理地表达自己的意思，获取别人的信任；能使别人乐于接受自己的观点；更能够激励、凝聚身边的人。这样的人，将拥有更自信的心态，更融洽的人际关系，更好的公众印象，更强的社会影响。在这个竞争日趋激烈的社会里，学会了说话的本领，你就拥有了最大的优势。

会说话，并非仅仅是要嘴皮子那么简单。说话能力最能够综合地表现一个人的才干、学识和智慧。对于不同的对象，不同的场合，何时该温言软语，何时要斩钉截铁；何时要保持沉默，何时要慷慨陈词；如何察言观色，怎样看透对方。所有这些，综合了一个人的分析能力、综合能力、推理能力，以及对人对事的悟性，都不是简单的一句口才好所能囊括的。

冰冻三尺，非一日之寒，说话能力的磨练，则要经过长期用心磨炼。在这个艰苦的修炼过程中，既需要深入的理论，也需要实践的智慧，更需要宝贵的经验。你眼前的这本书，用浅显的语言，生动的例证将这三者熔于一炉，三管齐下，希望能有效地帮助你勇敢地说话，智慧地说话，潇洒地说话，高效地说话。

## 目 录

## CONTENTS

## 素质篇

## 第一章 会说话才能成功 ..... 3

善于说话的人，到处都受人欢迎，能够比别人更聪明、更快乐、更振作有为。在工作和事业上，能言善辩之人，可以利用自己的口才来说服别人，是业务顺利进行，事运亨通。因此，提高自己的交际口才是非常必要的。

- 会谈才能赢 ..... 3
- 以交谈完善设想 ..... 5
- 你的问题出在哪里 ..... 6
- 健谈者是练出来的 ..... 7
- 克服恐惧的良方 ..... 8
- 开口的机会无处不在 ..... 10
- 学会用心说话 ..... 12

## 第二章 有效沟通的基础 ..... 14

那些具有良好的沟通能力的人，都扎实地掌握了说话的基本功。他们风度翩翩，知识渊博，条理清晰，语言出彩，谈吐幽默，从而促进了自己事业的成功，我们要步入说话艺术的殿堂，也要首先练就这些说话的基本功。

- 良好的谈话风度 ..... 14
- 腹中有学问，开口不慌张 ..... 16
- 为你的谈话增添色彩 ..... 17
- 简洁而有条理 ..... 20
- 讲话中四种应该注意的倾向 ..... 22
- 言谈幽默的十大妙招 ..... 24

## 第三章 让听者如沐春风 ..... 29

与人谈话态度如何，一定程度上决定你是否受人欢迎。一个与人和颜悦色交谈的人总能打动对方的心。人人都会真诚地接纳他，愿意和他交往。你的言谈态度就是你最有力的武器，它能增进对方对你的好感和信任。

- 态度决定说话的成败 ..... 29
- 谈话中别人怕你什么 ..... 31
- 令人生厌的谈话习惯 ..... 34
- 获得好感的说话技巧 ..... 42
- “投其所好”的技巧 ..... 44
- 不要使谈话陷入僵局 ..... 45
- 真诚最能打动人 ..... 47
- 六大高招让你魅力四射 ..... 49

### 法则篇

## 第四章 成功谈话的运用之道 ..... 53

在说话中，总有一些或明或暗的禁区，总有一些人或有意识或无意地犯了错误。在这一章中，谈话中的法则，说话中的暗礁，都将明明白白地展现在你的眼前。对于这些黄金法则，你要牢记于心，自如运用。

<input type="checkbox"/> 多倾听，少开口 .....	53
<input type="checkbox"/> 能不争就不争 .....	55
<input type="checkbox"/> 到什么山上唱什么歌 .....	56
<input type="checkbox"/> 不要忽视他人的自尊 .....	58
<input type="checkbox"/> 不说尖酸刻薄的话 .....	60
<input type="checkbox"/> 玩笑不要开过头 .....	61
<input type="checkbox"/> 这些话题要绕行 .....	62
<input type="checkbox"/> 要避免过多的“我” .....	64

## 第五章 见什么人，说什么话 .....

66

不能说服别人，是因为还没有看透对方，没有用适当的表达方式，从而造成了沟通障碍。对于不同类型的人，你要采取不同的说话策略，对不同身份的人，你要使用不同的说话手段。这样，才能有针对性地说话，取得最好的沟通效果。

<input type="checkbox"/> 怎样看穿对方 .....	66
<input type="checkbox"/> 打破沟通的障碍 .....	67
<input type="checkbox"/> 与上司谈话要摆正位置 .....	70
<input type="checkbox"/> 与下属谈话要放低姿态 .....	71
<input type="checkbox"/> 如何与女士谈话 .....	73
<input type="checkbox"/> 和有钱人沟通的技巧 .....	74
<input type="checkbox"/> 与大人物交谈的技巧 .....	76

## 第六章 将谈话气氛一手掌控 .....

78

我们与人交谈，目的是为了沟通思想、升华感情。为了取得这样的目的，在谈话当中，我们要营造谈话的氛围，选择合适的话题，学会倾听的技巧，掌控谈话的方向，让对方把你当作朋友，向你倾诉肺腑之言，畅谈内心的真实想法。

<input type="checkbox"/> 营造气氛找话题、助谈兴 .....	78
<input type="checkbox"/> 善解人意，当好配角 .....	80

# 说话的艺术

SHUO HUA DE YI SHU

- 闲谈是交谈的热身准备 ..... 82
- 四大妙法让话题顺手拈来 ..... 84
- 怎样对别人的言语给予反馈 ..... 86
- 倾听中的插话技巧 ..... 89
- 如何让“闷葫芦”开口 ..... 90
- 练就具有磁性的声音 ..... 91
- 注意你的表情 ..... 92

## 技巧篇

### 第七章 让你的语言充满吸引力..... 97

世间的小人物，也未必都是口无分量的。要想使自己的言语有分量，能够打动尊者、贵者，就必须练就说话的态度、方式、时机和技巧。掌握了这一切，你将以自己卓尔不群的口才，说出动听耐听的锦言妙语，从而改变自己的处境。

- 怎样使自己说的话更有分量 ..... 97
- 让你的谈话具有影响力 ..... 100
- 亚里士多德说服术 ..... 102
- 交浅言深是结交朋友的好办法 ..... 104
- 把握“吹牛”的度 ..... 105
- 反驳的艺术 ..... 107
- 如何对付强势的谈话者 ..... 108

### 第八章 谈话中的心理战术 ..... 110

我们在与人交往当中，可以从其言谈举止、语言口气、遣词造句，乃至动作神态中，准确地窥探出他的内心状况。合理地掌控自己的心理，巧妙地利用别人的心理，就可以有效地了解对方、说服对方，甚至是操纵对方。



<input type="checkbox"/> 引起对方的心理共鸣 .....	110
<input type="checkbox"/> 感情移入好服人 .....	112
<input type="checkbox"/> 放低姿态让你进退得宜 .....	114
<input type="checkbox"/> 利用对方的心理弱点 .....	115
<input type="checkbox"/> 以言语自我激励 .....	117
<input type="checkbox"/> “无声语言”胜有声 .....	119
<input type="checkbox"/> 谈话环境与谈话效果 .....	121
<input type="checkbox"/> 教你看透对方的心思 .....	123
<b>第九章 如何驾驭听众 .....</b>	<b>126</b>

说话，是一种有来有往，相互交流的活动。一个人的说话能力，集中地反应在他的说服力和影响力上。想要说服别人，你要具有积极的心态，遵循一定的步骤，运用必要的技巧，而这一切，都将在本章中向你全景展示。

<input type="checkbox"/> 交谈沟通三要素 .....	126
<input type="checkbox"/> 该开口时一定要开口 .....	129
<input type="checkbox"/> 说服别人的四个步骤 .....	131
<input type="checkbox"/> 要说服别人，必须先透彻了解别人的意见 .....	133
<input type="checkbox"/> 几种纠正他人错误的方法 .....	134
<input type="checkbox"/> 表示反对要诚恳 .....	135
<input type="checkbox"/> 说服别人莫着急 .....	136
<input type="checkbox"/> 认识各种人的性格特征 .....	138
<input type="checkbox"/> 站在对方的角度想问题 .....	139

## 实战篇

<b>第十章 求职谈话黄金定律 .....</b>	<b>143</b>
---------------------------	------------

在求职的过程中，与考官的沟通效果至关重要。而在面试及谈判中，如何制定谈话策略，如何进行自我介绍，如何应对考官的提

问，都是有章可循的。本章将从正误两方面为你打造最优化的求职谈话方案。

- 成功自我介绍的必备要点 ..... 143
- 应对面试：心平气和，言语不慌 ..... 144
- 六种策略让你赢得求职谈判 ..... 148
- 教你应付面试中的棘手问题 ..... 152
- 以诈取诚的三大招式 ..... 155
- 求职面试，别说这些话 ..... 157
- 跳槽者面试四大“忌语” ..... 159

## 第十一章 社交谈话黄金定律 ..... 161

现代社会，人与人之间的交往活动日益增多，社交已经成为一种生存、竞争、发展、获得利益的重要手段。无论是为人处世，还是交友恋爱，其融洽与否，都与你的说话水平息息相关。提高说话的能力，你将拥有一个更精彩的人生。

- 朋友间交谈注意事项 ..... 161
- 让对方感受到你的热情 ..... 163
- 提高聊天的质量 ..... 164
- 恭维话要说得恰到好处 ..... 166
- 日常交谈的三大禁忌 ..... 168
- 情人间的交谈 ..... 170
- 用安慰表达爱情 ..... 172

## 第十二章 职场谈话黄金定律 ..... 174

能否妥当地处理职场中的各种关系，直接决定了你的事业和前途。拥有着出色的口才，良好的沟通能力的你，将获得获得上司的器重，部下的拥戴。在本章中，你将学会职场谈话的原则、策略、技巧以及禁忌。

<input type="checkbox"/> 如何与下属谈话 .....	174
<input type="checkbox"/> 看懂下属的心态 .....	175
<input type="checkbox"/> 与员工私下谈话有五忌 .....	177
<input type="checkbox"/> 如何与上级谈工作 .....	178
<input type="checkbox"/> 战胜紧张的心理 .....	180
<input type="checkbox"/> 老板，我要求加薪 .....	182
<input type="checkbox"/> 与上司谈判的五大要素 .....	185
<input type="checkbox"/> 人在屋檐下，如何不低头 .....	187
<b>第十三章 生意谈判黄金定律 .....</b>	<b>191</b>

谈判桌上，虚虚实实，真真假假，风云变幻。一个优秀的谈判者，能够从对手的言语、举动中看穿对方的心理，运用礼貌斯文的谈判语言，在和颜悦色中，向对手施加压力，为己方争取最大的利益。在本章中，你将学会谈判的说话技巧。

<input type="checkbox"/> 商务谈判的基本原则 .....	191
<input type="checkbox"/> 细节决定谈判成败 .....	194
<input type="checkbox"/> 大处着眼，掌控谈判 .....	196
<input type="checkbox"/> 和言悦色的谈判韬略 .....	198
<input type="checkbox"/> 给对手留一条后路 .....	200
<input type="checkbox"/> 沉默聚焦，迂回深入 .....	202
<input type="checkbox"/> 什么是成功的谈判 .....	205

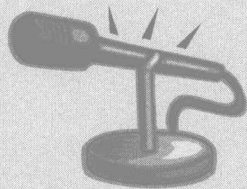
## 第十四章 语言沟通锦囊妙计 .....

再高超的口才理论，都不如实实在在的经验来的有效。本章将无数前辈在谈话实践中获得的真知灼见倾囊相授。其中每一个凝聚着智慧的经验，都将是您说话中的锦囊妙计，牢记它们，运用它们，你就是说话高手。

<input type="checkbox"/> 让你的沟通更有效率 .....	208
<input type="checkbox"/> 增强说服力的点子 .....	222

# 说话的艺术

SHUO HUA DE YI SHU



## 素质篇

SU ZHI PIAN

- ⇒ 会说话才能成功
- ⇒ 有效沟通的基础
- ⇒ 让听者如沐春风



## 第一章 会说话才能成功

善于说话的人，到处都受人欢迎，能够比别人更聪明、更快乐、更振作有为。在工作和事业上，能言善辩之人，可以利用自己的口才来说服别人，是业务顺利进行，事运亨通。因此，提高自己的交际口才是非常必要的。

### □ 会谈才能赢

我们很清楚地看到，善于谈话的人，真是能把生活弄得随时随地都很快乐。他们在业余的时间，和他们的朋友，或是他们的家庭，可以快快活活地过一个晚上，使大家比上电影院得到的乐趣还多。

善于谈话的人，到处都受人欢迎。他能使许多不相识的人携起手来，他能使许多本来彼此不发生兴趣的人互相了解，互相感觉很需要。他们能够排忧解难，消除人与人之间的误会。他们能安慰愁苦烦闷的人，他们能鼓励悲观厌世的人，能够清除别人的疑虑和迷惑，能够使别人更聪明、更快乐、更振作有为。

在工作及事业上，能言善辩之人，可利用自己的口才来说服人，使业务顺利进行，事运亨通。一个出色的成功人士，口才能力是他成功的必备条件。因此，提高自己的交际口才能力是非常重要的。

是的，我们很想练习一下自己的口才。有了很好的口才之后，才不会做一个言不达意的愚人，才不会在生活上、工作上遇到很多困难，才能促进自己事业的成功，使自己的生活会顺利而愉快。

“冰冻三尺，非一日之寒”。你希望有很好的口才，你就要不断地练习。

练习口才，最方便、最省事、机会最多了。到处都是练习的机会，每天都有练习的机会。因为你每天都要与人打交道，都要说话。千万不要以为日常的说话，不需要什么口才。

例如练习书法的人，必须每个字都要写好。一个书法好的人，一动笔，就是一个好字。口才也是一样，练习口才的人，每谈一句话都要说好。口才好的人，一开口，就是一句好话，好听的话。

不要看轻你日常的对话，日常那些极为简单的话，口才好的人，和口才不好的人，说起来也大不相同。甚至“哼”一声的效果都不大相同。

你的家庭是你练习口才的第一个场所。练习了一个时期之后，就可以出去找你的朋友。

每个人都有每个人的快乐与苦恼，失败与成功。你能够找他们好好地谈谈么？这时你为了训练口才，就得去了解你的朋友的各种情况，想出如何帮助、开导、启发的谈话内容来。

这样，无形之中你同情的人，你了解的事渐渐地多起来了。陌生的人，对你不像以前那样陌生了。你每天在街上遇见了很多人，虽然没有打招呼，甚至对你连看都没有看一下，可是你总觉得对他多少有一点了解。这时，你不妨去找一些陌生人谈谈话。只要你肯先开口，只要你知道怎样开口才是最合适的，没有人会拒绝你友好的笑容和悦耳的声调。

以前你不是见了人就一句话也说不出话来么？现在你却有了能使你跟人互相了解的说话口才。

以前，有所谓“病从口入，祸从口出”，什么“金人三缄其口”啦，“慎言”啦，“多言必败”啦等等，类似的道德教条还真不少，且深入人心，普遍流传。总之，都是叫人最好不要开口，不要说话，不要发表意见。但是，你有没有想一想这些教条，都是有社会背景的。封建社会平民没有言论自由，谁要是言语不慎，得罪了权贵，常常招致杀身之祸。这样相习相沿，人们便以“不说话”当作一种美德，当作一种安全之道。可是一个合理的社会，不说话，不但不是一种美德，而且也不是安全之道。为什么呢？

在合理的社会里，人人都有发表意见的权利和义务，对于一切社会上的事情，是利是弊，应兴应革，都应该提出批评，提出建议，谁要是一声不响，坐视不言，那就是一方面放弃了公民的权利，一方面也是没有尽公民的义务。如果遇到自己应享有的权利受到侵害，或是自己的行为被人误解时，不去申辩，不去解释，那更是不能保护自己的利益了。

“多做事，少说话”。这句话，也是有它的社会背景的。在某一个时候，许多不做事的人在那里哇啦哇啦，空口说白话，高谈阔论，于事无补。所以多说话，还不如多做事。

现在，说话的人就是做事的人，要做事就不得不说话，说话也是为了把事情做得更快更好，例如台上的司仪，学校的教师，公共卫生的宣传员，展览会的讲解员……，都是用他的说话的才能服务于社会，推动社会各方面事业的进步与发展。

至于一般办事的人，一面做事一面也要说话。交流经验的时候要说话，交换意见时要说话，有所报告，有所询问，有所批评时，都不免要说话。没有这种种类似的说话，或者是应该说而不说，应该多说而懒得说，都会妨碍事情的进行与发展的。

## □ 以交谈完善设想

许多人都有这样的体会，一件事在心里已经想过多次，但在把它说出来之前，心里仍然是含糊不清的，而通过自己对他人的复述，这些想法不但突然间变得清晰起来，而且同时产生了许多更新奇的效果。

我曾经认识一位企业的总经理，每当公司在经营上碰到什么难题，都会把身边的部下或朋友找来商量。不过，说起来是找人“商量”，可实际上基本上都是听他一个人唱“独脚戏”。

虽然在谈话的过程中他也会问，“你认为如何？”但往往还没等别人回答，他又马上说出了自己的意见，给人的感觉就好像他一个人在自问自答似的。因此，每次当他找部下去商量问题时，公司里的职员就会自嘲地说：“又要去听老板唱独脚戏了”。

其实，对这位经理来说，只要有人听他说话就够了。换句话说，他根本不是想要对方提供什么好意见，不过也不是像他的职员们所说的有喜欢唱独角戏的嗜好。事实上，他是想找一个谈话的对象。

他找人来“商量”事情，滔滔不绝地独自发表意见，多半是为了整理自己的思绪。他真正的意图是借着把自己的想法向别人道来的过程，让自己思考当中模糊不清的地方明显地表现出来，好找到解决问题的对策。

某件事情还在脑子里打转，和要向外表达出来是有很大区别的。

在思考事情时，人的意志构造会在潜意识里回避对自己不利或不了解的



部分。而此时的自我根本不会有所察觉，于是就作出了自以为是的判断。但是，到了要将它明确地表达出来时，那些本来尚未充分理解的部分马上就暴露出来。我想可能不少人都有过这种体验，某个问题自认为在脑子里已经想得非常透彻了，但到了临时要把它用文字或语言表达出来时，却又觉得很顺畅，甚至使人感到很窘迫。

像这样自以为已经考虑得很清楚的构想，到了要明确表达出来时却有含糊不清的地方，说明他并不是真正思考得很清楚了，而是对问题的理解或思考方式本身还存在着不妥之处。

前面提到的那位经理，就是为了找出自己在思考当中没能发现的问题点，所以才热心地找人来“商量”。也就是找一个自己可以相信的人来当听众，让自己可以从容地把想法说出来，在叙说的过程中检查自己的构想有无破绽。结果是，他不但在述说中能自圆其说，而且又增添了许多新的内容。所以，如果你对自己的想法有所顾虑，最好的方法是找人把它再述说一遍。

## □ 你的问题出在哪里

分析一下自己的谈话能力是提高表达能力的基础。一般人都不能算是很会谈话，但也不能说对于谈话一窍不通。大多数人都多多少少有一点长处，懂得一点谈话的方法，只不过没有郑重其事地、科学地去研究而已。假使你有决心把谈话的能力提高的话，请回想一下自己过去的谈话经验。首先要问自己：

- (1) 我是不是见了熟人，总觉得好像无话可说的样子？
- (2) 我是不是很少提出一个大家都有兴趣的谈话题材？
- (3) 我是不是常常说些犯了别人禁忌的话？
- (4) 在我发觉我的话使别人发生反感时，我是不是很狼狈？
- (5) 我能不能把所要谈的问题，用各种不同的方式来谈，以适应每一个不同的对象？
- (6) 我是不是在某些人面前，有很多话说；而在某些人面前，就一句话也说不出呢？
- (7) 我是不是在遇见别人不同意我的意见时，我只会再三地重复我已经说过的话呢？
- (8) 我是不是喜欢和别人发生争执？