

教你最实用的语言技巧

走向成功 从语言开始

王 源◇编著

- 你想成功吗？
那么就锤炼你的语言吧！
因为语言是踏上成功的基石。



海潮出版社
Hai Chao Press

教你最实用的语言技巧

走向成功 从语言开始

- 你想成功吗?
那么就锤炼你的语言吧!
因为语言是踏上成功的基石。



海潮出版社
Hai Chao Press

图书在版编目 (CIP) 数据

走向成功从语言开始 / 王源编著. —北京: 海潮出版社,
2009.1

ISBN 978-7-80213-634-2

I. 走… II. 王… III. 语言艺术 IV. H019

中国版本图书馆CIP数据核字 (2008) 第186626号

书 名: 走向成功从语言开始

作 者: 王 源

责任编辑: 崔树森 张 莉

特邀编辑: 王振东

封面设计: 罗小琼

责任校对: 韩红月

出版发行: 海潮出版社

社 址: 北京市西三环中路19号

邮政编码: 100841

电 话: (010) 66969738 (发行) 66969747 (编辑) 66969746 (邮购)

经 销: 全国新华书店

印刷装订: 北京市宏伟双华印刷有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 18.375

字 数: 240千字

版 次: 2009年3月第1版

印 次: 2009年3月第1次印刷

ISBN 978-7-80213-634-2

定 价: 29.00元

(如有印刷、装订错误, 请寄本社发行部调换)

前言

人处在复杂的社会关系中，每天都与形形色色的人打交道，语言成为联系人际关系的重要纽带。良好的语言表达能力可使你轻松地处理好身边的人和事。相反，语言不过关，纵然腹内有千言万语，表达不好，还是会被别人冷落的。

语言的准确、流畅、生动既是衡量一个人思维能力和表达能力的基本标准，也是考核是否具备社会竞争能力的重要标志。更重要的是语言能力是提高个人自信心的强心剂。一个人如果能把自己的想法或愿望清晰、明白地表达出来，那么其内心一定具有明确的目标和坚定的信心，同时其充满信心的话语也感染对方，吸引对方的注意力，让人们相信你的自信心，对别人也有着巨大的帮助。

《走向成功从语言开始》把社会生活中最直接、最便利、使用率最高的语言艺术技巧介绍给你，并努力使你用最短时间掌握能说会道、能言善辩的本领。

希望这本书能在你的成功之路上对你有所帮助。

编者

2009年2月



CONTENTS

目 录

第一章 交谈篇

在语言中沟通 在交谈中理解

交谈原则	3	交谈忌讳	19
交谈方式	5	交谈开头	20
交谈礼节	6	交谈结束	21
交谈话题	8	友人交谈	22
交谈称呼	10	师生交谈	24
交谈语气	11	同事交谈	25
交谈提问	12	亲友交谈	27
交谈插话	14	异性交谈	28
交谈岔题	15	恋人交谈	30
交谈倾听	17		

第二章 交际篇

营造轻松氛围 致达和谐交际

交际介绍	35	交际态度	41
交际称呼	36	交际谈心	42
交际问候	37	交际致辞	44
交际对话	38	交际致谢	46
交际措辞	40	交际致歉	47

交际借口	48	初交语言	58
交际暗示	50	个性语言	59
交际拒绝	51	求职语言	61
交际批评	53	调解语言	63
交际手势	54	公关语言	64
电话交际	56	司仪语言	66

第三章 演讲篇

彰显语言技巧 展示个人魅力

演讲分类	71	就职演讲	96
演讲特征	73	激励演讲	99
演讲形象	75	鼓动演讲	100
演讲能力	77	说理演讲	102
演讲逻辑	80	幽默演讲	104
演讲形式	83	演讲语言	106
演讲题目	85	演讲节奏	107
演讲主题	87	演讲体态	109
演讲中心	90	演讲表情	111
演讲开头	91	演讲眼神	113
演讲结尾	93	演讲手势	115
竞聘演讲	94	演讲禁忌	117

第四章 论辩篇

如簧巧语风采 舌战群儒典范

论辩原则	121	论辩技巧	126
论辩类型	122	论辩重点	128
论辩思维	123	论辩攻击	130
论辩风度	124	论辩破题	131

论辩论题	133	归纳论辩	146
论辩论据	135	类比论辩	148
论辩论语言	136	反驳论辩	150
论辩论语调	137	形象论辩	151
反证论辩	139	妙语论辩	153
正反论辩	140	反语论辩	155
因果论辩	142	引用论辩	157
连锁论辩	144	反诘论辩	158
比喻论辩	145	借题论辩	160

第五章 幽默篇

营造轻松谈话 尽显妙趣活力

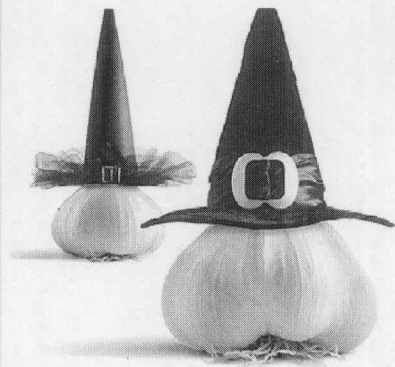
拟人幽默	165	错释幽默	180
稚语幽默	167	自嘲幽默	181
化怒幽默	168	求职幽默	182
讽刺幽默	170	想像幽默	184
暗示幽默	171	滑稽幽默	185
夸张幽默	172	诙谐幽默	187
反语幽默	174	风趣幽默	188
类比幽默	175	戏谑幽默	189
急智幽默	176	荒诞幽默	189
联想幽默	177	幽默禁忌	191
圈套幽默	179	幽默技巧	195

第六章 训练篇

科学循序训练 夯实语言功底

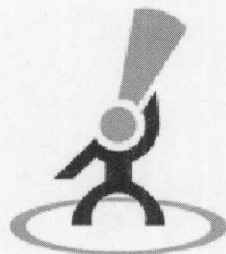
心理训练法	229	思路训练法	232
思维训练法	230	记忆训练法	234

表达训练法	235	诵读式训练法	259
听力训练法	236	“死话说活”训练法	263
气息训练法	238	复述式训练法	264
语音训练法	240	转述式训练法	265
语感训练法	241	自我介绍训练法	266
语调训练法	243	口头描绘训练法	267
音色训练法	246	评述性训练法	267
节奏训练法	247	快语“说球”训练法	268
吐字训练法	248	“答记者问”训练法	269
微笑训练法	250	口头作文训练法	271
论辩训练法	251	逆向思维训练法	272
口头造句训练	253	纵深思维训练法	276
快速择语训练法	255	发散思维法	278
对偶成趣训练法	257	放松训练法	282
近义语描摹训练法	258	综合训练法	285
卓别林训练法	259		



第一章 交谈篇

在语言中沟通
在交谈中理解





交谈原则

人是最怕孤独和寂寞的。然而，由于生活节奏的加快，竞争的日益激烈，使人与人之间的关系，逐渐走向冷漠和封闭。这是有害人的身心健康的。因此，扩大交谈的圈子和提高交谈的质量就显得更加有意义。

但在现实生活中“话不投机半句多”的现象，却时有发生。有时，交谈不过三言两语，就闹得不欢而散，不但没有达到交流思想、增进了解和促进友谊的目的，还伤害了彼此的感情。其原因是多方面的，但最主要的是非理智的行为和非理智的语言导致。

1. 争强好胜 争强好胜并非总是坏事，在工作中，追求事业上的争强好胜是应该鼓励的，是有进取心和上进心的表现。但在交谈中争强好胜就不太妙了，往往会把交谈变为争辩，争辩发展为抬杠、钻牛角尖，最终导致强词夺理，甚至是人身攻击。争强好胜在年轻人中表现得最为突出。

2. 心是口非 口是心非乃做人的大忌，心是口非是交谈的大忌。所谓的心是口非就是有好心肠没有好的表达，“刀子嘴、豆腐心”指的就是这类人。心是口非在亲朋好友中交谈较为常见，家庭成员中的对话更是司空见惯，这样的例子不胜枚举。

3. 玩笑过度 高雅适度的玩笑，可以营造一种温馨的谈话氛围，缩短心理距离，并产生一种“把酒临风”般的喜悦。庸俗过度的玩笑，效果恰恰相反，它会有辱人格，伤害自尊心，是极不可取的。

4. 寻错揭短 俗话说：打人不打脸，骂人别揭短。寻错揭短也是话不投机的一个重要原因。人非圣贤，孰能无过，抓住别人的一点过错短处不放，数落埋怨搞大批判，怎能有良好的交谈效果呢？

那么，如何预防这种尴尬的局面产生呢？应把握以下几个“原则”。

①有所选择的原则 作家尤今说得好：“两个人谈天，就像一对齿轮

在转动，能不能相互啮合，全看缘分。碰上好的谈话对象，一壶茶、一把瓜子，天南地北，痛快淋漓。你说出来的，他懂；你没有说出来的，他也懂。偶尔，一个眼神，一个微笑，双方便能不约而同地说出同一句话来。暖，真是快活啦！”尤今妙笔生花，为我们描绘了一个“心有灵犀一点通”的谈话境界，真有点可遇不可求。

然而，只要在自己的生活圈子中，善于选择合适的交谈对象、恰当的时机、温馨的地点，一般都能达到预期的交谈目的。好的交谈对象不是“碰”上的，是“觅”来的。守株待兔，永远会是孤家寡人的自言自语，心里独白。

②适可而止的原则 俗话说：天下没有不散的宴席。同理，天下也没有说不完的话题，无论多么美妙动听的谈话，总有终结的时候。“鹤脰虽长，断之则悲；鳧脰虽短，续之则忧。”

交谈更应是有话则长，无话则短。马拉松式的交谈，不但让人感到乏味，也不利于人们的身心健康。唠唠叨叨、软磨硬泡，废话连篇的交谈，无疑是制造痛苦。尤其是一方情绪不佳，身体不适，更应该及早把话匣子关闭。

③求同存异的原则 人们往往喜欢把自己的观点强加于人，总是觉得自己的想法比别人的更高明。“说服欲”在交谈中不知不觉地膨胀起来，表现为不尊重对方的意见，非让对方认同自己的观点才罢休。这种想法不但错误而且有害。无论是志同道合的好友，还是恩爱无比的夫妻，思想上总是有差异的。如果两个人的想法总是一模一样，其中有一个存在就是多余的了。

罗斯福曾说过：“如果自己所确信的事，有75%的正确性，就应该觉得非常满意了。而75%也是最大的限度，不能再向上提高了。”因此，在交谈中各抒己见，取长补短，求同存异是十分有意义的。否则，只能制造麻烦和不快。



交谈方式

交谈方式，就是在交谈中采取的方法和形式。

按照交谈者在交谈中的作用和地位交谈方式分为：

1. **并列式交谈** 在双边和多边的交谈活动中，带有明确的相互交流性，从交谈过程的总体看，交谈的各方都需要表述自己的主张和感情，各方比较均衡地轮流充当发话者和受话者，这样的交流就属于并列式交谈。比如一般的工作讨论、业务洽谈等交谈活动。

2. **主辅式交谈** 由于交谈目的的需要，各方地位和作用存在着差异性，以其中一方为主要发话人，成为表达思想的主体，而他方主要充当受话人，对交谈起到辅助作用，交谈的各方明显地存在着发话与受话的不均衡现象，这样的交谈就属于主辅式交谈。比如记者采访，医生问诊等交谈活动。

以上两种交谈方式的区分，也是相对而言的。在现实交谈活动中，经常存在着两种方式互相交叉、互相渗透的现象。

按照交谈目的区分为：

3. **调查式交谈** 这种类型的交谈目的在于互相配合，一方就另一方所作的调查和询问进行答复。这种交谈的目的，决定了它常以问答为基本形式。这就要求问话者的语言要具有目的性、明确性和启发性；答话者的语言应具有针对性、真实性和完整性。彼此配合，才能完成调查和交谈任务。

4. **说服式交谈** 这类交谈的目的，是一方要就某个（或某些）问题对另一方进行劝导说服。因为它是以说服为目的，所以说服者在交谈中既是交谈方向和内容的控制者，又是发话的主体，他在交谈中起关键作用。但是由于说服工作是矛盾转化工作，说服者是外因，被说服者是内因，因此被说服者在交谈中也起着重要的作用。

5. 倾泻式交谈 这类交谈的目的，是一方将自己的欣喜、苦恼、怨恨以及打算和决定统统告诉对方，让其帮助评判和解决。这类交谈以对听者的极大信赖为基础，并在交谈中表露出强烈的感情。

6. 静听式交谈 这类交谈的目的，是一方在交谈中把握不住对方的思路，通过静听争取时间，理清头绪，变被动交谈为主动交谈。

7. 辩论式交谈 这类交谈的目的，在于交谈各方对某些问题各抒己见，展开辩论，辨明真理：比如法庭辩论、学术争论等交谈活动。这种辩论式交谈，应该注意说话的科学性、针对性和严肃性。

8. 商讨式交谈 这类交谈的目的，是通过交谈者的相互讨论，共同协商，就某些问题统一意见，或达成合作协议。比如外交谈判、经贸洽谈等交谈活动。这种交谈应具有统一性、建设性和合作性的特点。交谈各方严肃认真地表述自己的见解，又耐心听取对方的意见，从一定的原则立场出发，求同存异，达到交谈的目的。

9. 闲谈式交谈 这是生活中常见的交谈方式，它虽然没有十分明确的宗旨和专一的目的，但它还是有着联络感情、传递信息的功能的。比如探亲访友、邻里聊天等。这类交谈具有随意性和广泛性的特点。交谈各方应平等相待，以诚相见；交谈话题要健康。

可见，交谈的内容是多种多样的，不同内容的交谈又各有不同的特点和功能。按这个分类标准，大致可分为以下几种：

外交对话、工作商讨、贸易洽谈、技术交流、学术研讨、生活交谈等等。不同类型的交谈决定了交谈方式的不同，只有根据交谈的内容特点，选择恰当的交谈方式，才能取得交谈的成功。



交谈礼节

要学会交谈，首先要学会运用礼貌用语，说话和气可亲，谈吐文雅谦逊。交谈伊始，即春风宜人，直到交谈结束。得体的礼貌用语，将给你和

对方留下无限美好的回忆。

交谈中要注意哪些礼节呢？具体地说，应注意以下几个方面：

谈话表情要自然，语言和藹可亲、表达得体。说话可适当做些手势，但不要过大，更不要手舞足蹈，或用手指指人。交谈双方距离不宜太远，也不宜太近，要根据双方关系亲密程度而定。

加入别人的谈话，要先打招呼。若是恰遇人家在个别谈话，不要凑前旁听。若要插话，最好待别人把话说完。别人与自己主动说话，应乐于应答。有第三者参与谈话时，应以握手、点头或微笑表示欢迎。交谈中有事要离开，应向对方打招呼，表示歉意。

交谈现场超过三人时，应不时与在场所有人攀谈几句，不要只与某个人谈，或只谈两人知道的事情而冷落第三者。如果所谈问题不想让别人知道，则应另找合适的场所。

在交谈中，要注意给对方留有发言的机会，一味地抢着说，势必会露马脚，造成尴尬的局面，从而影响谈话的气氛。要善于聆听对方讲话，不要轻易打断对方发言。交谈中，应注视对方，以示专心，不可有左顾右盼、看手表、伸懒腰、玩东西等漫不经心或显示不耐烦的动作。

男子一般不参与妇女圈的议论，更不要与妇女无休止地攀谈而引起旁人的反感侧目。与妇女交谈要谦让、谨慎，特别是开玩笑要谨慎，争论问题要有节制。

谈话中要使用礼貌语言，如“你（您）好”、“请”、“谢谢”、“对不起”、“打扰了”、“再见”、“欢迎再来”等等。中国人相见习惯说“吃饭了吗”、“到哪儿去”等，同外国人交谈如果也这样问，会被认为是不礼貌。特别是西方人，一般见面时先说“您好”、“早安”、“夫人（先生）好”、“孩子们好”等；分别时常说“很高兴与你结识，希望再次交谈”、“再见，祝你周末愉快”、“晚安”、“请问夫人好”等等。

交谈的礼貌用语里，“谢谢”两个字是非常重要的，人们称它是沟通人们心灵的桥梁。哪些情况下要表示致谢呢？别人帮助了你，你应该致谢，并且要诚恳。别人送你东西（如果不是带有不正当目的），而你又觉得应该接受，要表示致谢。当别人赞扬你的时候，你应该说一声“谢谢！”

过奖了”，或者是“谢谢你的夸奖”等等。如果别人向你道谢，你应该回答“不客气”，或者是“我很高兴帮你的忙”。

向别人致谢，一定要发自内心，口语要自然清晰，伴以真挚的目光和微笑。会说“谢谢”，是一种智慧，运用得当，会产生无限的魅力。

语言是心灵的窗口，巴尔扎克说过：“一个美人的塑造，如果缺乏内在的性格，它就会让人想起尸体来。”如何才能塑造一个美的你？讲究交谈礼节是必不可少的条件之一。



交谈话题

不少人由于不知如何寻找交谈话题，因而造成交谈“冷场”。那么，在日常闲聊和各种应酬交际中，如何寻找和恰当地选择交谈话题呢？

有些人认为寻找话题是一件很难的事，这是因为对选择话题存在错误的看法。

一是以为那些最不平凡的事情才值得谈，于是便绞尽脑汁想说些惊天动地的爆炸性事件，或是一些令人捧腹的大笑话。其实，人们除了爱听一些奇闻逸事之外，也很愿意和朋友们谈一些有关日常生活的琐事，这同样是很好的交谈题材。

二是以为谈些深奥高雅、很有学问的话题，才能使人肃然起敬。如果开口闭口抽象的哲学理论，或是原子结构、相对论，那一定很难找到兴趣相同的说话对象。事实上，人们更多谈论的是发生在身边的事情。

- ①你可以谈爱情和婚姻；
- ②你可以谈足球和乒乓球；
- ③你可以谈食物和饮料；
- ④你可以谈同情心，谈责任感，谈经济与就业问题；
- ⑤你可以谈菜市场，谈所得税，谈股票和基金；
- ⑥你可以谈对某件事对某个人的意见；

⑦你可以谈小说、新电影电视、新论点。

诸如此类，只要能引起共同兴趣的，都是很好的交谈话题。

在选择话题时要记住：一般来说，对一个陌生人谈论你的私生活是不合适的；不要向一般人谈论你的亲人和朋友的缺点；不要向不喜欢某本书的人大谈该书的情节；不要选择有碍团结和友谊的话题；不要选择伤害第三者的话题等。

与人交谈时找不到话题，即使打过交道，总觉得无话可讲，这种情况在交谈实践中是屡见不鲜的。因为交谈是双边或多边参与的言语交际活动（不管是什么性质的交谈），所以一旦出现无话可讲的局面，那是相当令人尴尬的，其效果当然也是不言而喻的。

要从根本上解决这个问题，一是要转变认识，正确对待正式交谈和非正式交谈；二是平时要注意书本知识、社会知识的学习和积累；三是要尽力提高口语表达能力，培养良好的心理素质。就具体的交谈实践而言，则特别需要学习和掌握选择交谈话题的方法。

1. 循趣法 这是寻找话题的常用方法。一般来讲，人们既想谈、爱谈又能谈的，总是自己最感兴趣的事情。因此，设法了解对方的情趣爱好，抓住对方的兴奋点，循趣找话，往往能比较顺利地展开话题。

2. 试探法 这也是人们惯用的一种方法。同陌生人或不很熟悉的人交谈时，由于对对方的背景、喜好、当时的心境等不堪了解或全然不知，要找个合适的话题确实不易。在这种情况下，可先提些投石问路式的问题，观察一下对方的反应，再做进一步交谈，这就是试探。

用试探法找话题，当然，并不仅仅适合与陌生人或不太熟悉的人交谈，与熟人交谈时同样有效。

3. 接生法 这是行之有效寻找话题的方法。有的人交谈或聊天时，就是侃上数小时也总有说不完的话。为什么呢？其中一个重要原因就在于：他们往往都是善于用接生法寻找话题的高手。

所谓接生法，就是抓住话题与话题之间的相互联系，中止原交谈话题，自然而巧妙地接生出新的话题。在交谈过程中，这种方法是经常被用到的。