

说话是门艺术，手把手教你成为受人欢迎的说话高手！

学会好好说话，
缩短你与成功之间的距离。

用说话展现魅力，用真心赢得人缘。

的 语言艺术 表达

赵新新◎著

教你简单有效的说话方法

国家一级出版社  中国纺织出版社 全国百佳图书出版单位

非外借

语言表达 的艺术

赵磊◎编著

教你简单有效的说话方法

内容提要

每个人都希望自己在生活和工作中是一个受欢迎的人，然而想要拥有好的人际关系和好人缘，就必须懂得与人交往的方法和技巧，而这其中最重要的就是会说话，会说话的人往往更容易赢得别人的信任和喜欢。

本书汇集多种说话技巧，告诉你与人聊天的礼仪和禁忌，从生活、职场、交际等多方面剖析闲聊的注意事项，帮助你建立良好的社交、沟通能力，让你无论在哪儿都能够与人轻松愉快地交谈，培养出处处受人欢迎的好人缘。

图书在版编目 (CIP) 数据

语言表达的艺术：教你简单有效的说话方法 / 赵磊编著. —北京：中国纺织出版社，2018.9
ISBN 978-7-5180-5288-2

I. ①语… II. ①赵… III. ①语言艺术—通俗读物
IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2018) 第176115号

责任编辑：闫 星 特约编辑：李 杨 责任印制：储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址：北京市朝阳区百子湾东里A407号楼 邮政编码：100124

销售电话：010-67004422 传真：010-87155801

http://www.c-textilep.com

E-mail: faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博<http://weibo.com/2119887771>

三河市延风印装有限公司印刷 各地新华书店经销

2018年9月第1版第1次印刷

开本：880×1230 1/32 印张：7

字数：121千字 定价：39.80元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换

前言



我们曾听说过这样一句话：“眼睛可以容纳一个美丽的世界，而嘴巴则能创造一个精彩的世界。”刘勰曾经在《文心雕龙》中感叹道：“一言之辩重于九鼎之宝；三寸之舌强于百万之师。”在西方，有位哲人也说过：“世间有一种成就就可以使人很快完成伟业，并获得世人的认识，那就是口才。”这都强调了口才的重要性。

的确，口才可以说是一个人睿智、成功能力和良好生活态度的展示。当今世界竞争日益激烈，我们要想在社会上立足，除了要拥有参与竞争、迎接挑战所必备的知识和技能之外，得体的说话技巧、优秀的口才无疑会助你占据一个有利于发展的制高点，成为你迈向成功和幸福的砝码。

好口才的一个重要体现就是会聊天，会聊天的作用是全方位的。生活中，它能帮你开启与人谈天说地、交流感情、拉近距离的阀门，从而发展天长地久的友谊，赢得忠贞不渝的爱情；当你与他人关系出现瑕疵时，它是修复伤痕、治愈心灵的疗伤神药。正如埃及谚语所说“有口才才使你雄辩滔滔，占尽上风。”所以，我们可以说，好人缘是聊出来的。



的确，我们发现，生活中，那些深谙聊天技巧的人似乎总是能左右逢源，他们能得到那些素不相识的人的支持，能带动交际场合的说话氛围，能效率与他人之间的误会，能说服他人、达到自己的目的。

然而，你可能会产生疑问，如何聊别人才感兴趣呢？如何展开话题呢？如何开口才能不被人拒绝呢？的确，说话容易，但要把话说好，就并不是一件容易的事情，而对于口才不佳、想要提升聊天水平的人来说更非一日之功，需要通过长期的努力，当然，只要我们做到不断学习和提高，就能轻松驾驭语言，做到能言善辩、打动人心。

这里，我们推荐一本枕边书——《语言表达的艺术：教你简单有效的说话方法》。从这本书中，我们能认识到说话的重要性，本书也揭示了聊天在我们的生活、工作中的重要意义，并告诉我们如何掌握聊天的技巧，培养你闲聊话题的能力，引导你在职场、情场、家庭生活中与人闲聊，从而迅速消除与他人的隔阂，建立好交情。

目录



- 第01章 聊出好人缘，这样说话让你大受欢迎 | 001
 - 让恰当的语言为你的印象加分 | 002
 - 找准切入点，让交流顺利进行 | 004
 - 话不在多而在精 | 006
 - 避免过多地倾诉个人烦恼 | 008
 - 意味深长的收尾让人印象深刻 | 010
 - 凭借有亲和力的谈吐获得更丰富的人际资源 | 012

- 第02章 要命的第一印象，如何从一面之缘发展为莫逆之交 | 017
 - 自我“推销”是优质交流的第一步 | 018
 - 通过身边的小事切入主题，避免单刀直入 | 020
 - 通过神情的交流达到心灵的沟通 | 023
 - 通过独特新颖的开场白彰显你的魅力 | 026
 - 话精而语妙，给人与众不同的初印象 | 029
 - 适时缄默，与初识之人交谈时学会“矜持” | 031



第03章 掌握提问技巧，在交流中学会以智取胜 | 035

交流中避免无效问题 | 036

在询问的过程中逐层深入，善于引导 | 039

迂回的处理方式有时反而有益于问题的直接解决 | 040

投石问路，摸清情况再发表言论 | 043

通过恰到好处的提问达到交谈的目的 | 045

第04章 幽默的谈吐帮你“分分钟”赢得他人的好感 | 047

幽默是世间最高明的语言艺术 | 048

颠覆固有逻辑思维，幽默不喜寻常路 | 051

即兴调侃，从容应对突发状况 | 054

比喻手法的运用使你的谈吐更加妙趣横生 | 057

发散思维，幽默往往源于联想 | 059

出其不意，转折与巧合造就幽默的契机 | 062

第05章 悉心倾听，抓住他人话语间隐含的深意 | 065

倾听的艺术让人受益良多 | 066

倾听的同时要仔细观察 | 068

悉心倾听是高效沟通的前提 | 071

兼听则明，切忌仅凭一家之言主观臆断 | 073

博采众长，筛选重点为我所用 | 075



倾听过程中的必要回应显示对他人的尊重 | 077

第06章 言语进退得宜，在人际交流中才能左右逢源 | 081

以退为进的言辞更易赢得他人认同 | 082

学会将错就错，尽量避免言语伤害 | 083

必要时转移话题，减少直接的矛盾冲突 | 086

有异议时巧妙反驳，不伤双方和气 | 089

柔和的言谈比强硬的举动更有力量 | 091

不要把话说得太满，相互间留有余地 | 093

第07章 熟练运用沟通技巧，发挥言语的魔力 | 095

自嘲是对他人进行训诫警示时的一种委婉方式 | 096

拒绝他人非分请求的几种方式 | 098

把“坏事”说好，在生活中传递正能量 | 100

先扬后抑，通过鼓励性的言语对他人提出批评 | 103

一针见血的表述才是解决问题的捷径 | 106

掌握沟通中反击的技巧，化被动为主动 | 109

第08章 不要吝惜你的赞美，让沟通变得轻松愉悦 | 111

恰当的赞美是人际交往的润滑剂 | 112

赞美要有理有据，言过其实往往适得其反 | 115



赞美的切入点要因人而异 | 116

把握赞美的分寸 | 118

赞美要有礼有节，不要让你的赞美“掉价” | 119

独树一帜的赞美才更能打动人心 | 122

第09章 掌握职场沟通奥义，轻松赢得他人好感 | 125

通过巧妙的自嘲提升职场人气 | 126

温情言语可以表达对同事的关心 | 128

化解同事间不必要的矛盾，增进相互间情谊 | 132

九个句型保你职场长胜 | 135

忠言也能顺耳，巧谏更能赢得青睐 | 138

第10章 高情商的谈吐是提升人缘的法宝 | 141

尽量委婉地指出他人的过失 | 142

批评中显露善意，让他人易于接受并心生感激 | 145

通过话语的弦外之音巧妙地表达应有之意 | 148

莫用“你错了”，以避免无谓的对抗情绪 | 151

多关注自身成长，莫议他人是非 | 154

谈话中为他人留有余地，受益的终将是我们自己 | 157



- 第11章 管好自己八卦的嘴，人前人后不议他人是非 | 161
- 尊重别人就是尊重自己 | 162
 - 避免成为说闲话的小人 | 165
 - 学会为他人保守秘密 | 167
 - 熟识人际交往中的禁忌 | 169
 - 得饶人处且饶人，留有余地才能维护好人际关系 | 172
 - 言语忌尖酸刻薄，要为他人留面子 | 174
- 第12章 辨识沟通中的陷阱，运用妙语化解尴尬 | 177
- 巧用妙言，远离陷阱 | 178
 - 四个实用交际小花招教你摆脱各种语言陷阱 | 181
 - “难得糊涂”往往是扭转被动局面的良方 | 183
 - 及时挽救言语失误的三个小妙方 | 184
 - 话里藏话的沟通技巧是自卫的利器 | 185
- 第13章 求人时总是张不开口？把话说好就能把事办成 | 187
- 谈吐有礼是求人办事的敲门砖 | 188
 - 求人办事要把握节奏，循序渐进 | 191
 - 求人，切忌“吓人” | 191
 - 先利用陈年旧事引发双方情感共鸣，避免单刀直入 | 194



必要时适当煽情，引发同情才好办事 | 196

降低姿态并以此打动对方 | 198

第14章 看时机、分场合，恰当的表达让你的沟通更高效 | 201

应对不同性别交际对象所采用的交流策略也应该不同 | 202

符合身份的言语听起来才顺耳 | 206

话不在多，有理则通 | 207

适时沉默胜过任何雄辩 | 209

勇于成为主动的一方 | 210

参考文献 | 214



第 01 章

聊出好人缘，这样说话让你大受欢迎

- ◎ 让恰当的语言为你的印象加分
- ◎ 找准切入点，让交流顺利进行
- ◎ 话不在多而在精
- ◎ 避免过多地倾诉个人烦恼
- ◎ 意味深长的收尾让人印象深刻
- ◎ 凭借有亲和力的谈吐获得更丰富的人际资源



让恰当的语言为你的印象加分

生活之中我们免不了要一次次地和陌生人打交道。很多人在和陌生人第一次见面的时候，心里都会感到紧张和畏惧，面红耳赤，不知所言，让本该高兴热烈的场合变得十分冷清和尴尬，这样不仅让人感到扫兴，还会影响自己在对方心目中的形象。

中国有句古话叫作“乐莫乐兮新相知”，朋友都是在陌生中逐渐熟悉的，忠贞不渝、肝胆相照的朋友也多数是在陌生中结交的。由陌生到熟悉是需要一个过程的，而这个过程是和说话分不开的。好的口才能够迅速引起对方的兴趣，拉近彼此间的心理距离，最终形成伟大的友谊。因此，在我们和陌生人见面的时候，除了要在服装和仪表上注意之外，还要懂得如何说话，开口就征服人心，从而为以后的交往打下良好的基础。

王熙凤作为荣国府的总管依靠的并不仅仅是和王夫人之间的姑侄关系，最重要的是嘴巴上的功夫。迎来送往中，她所说的每一句话都让人感到亲切和随和，初次见面，短短的几句话就可以拉近彼此间的距离，很快就能和人成为莫逆之交。例如，在林黛



玉初进贾府时，王熙凤短短的几句话就征服了这位孤傲清高的冷美人：

“这熙凤携着黛玉的手，上下细细打量了一回，仍送至贾母身边坐下，因笑道：‘天下真有这样标致的人物，我今儿才算见了！况且这通身的气派，竟不像老祖宗的外孙女儿，竟是个嫡亲的孙女儿，怨不得老祖宗天天口头心头一时不忘。只可怜我这妹妹这样命苦，怎么姑妈偏就去世了！’”

如此亲切而又热烈的话一说出口，哪怕林黛玉下车之前有过再多戒备心理，哪怕她的性格是目下无尘，此时此刻心中也必定有一股暖流流过，即便没有太多的感动，至少也不会对这位表嫂产生反感。王熙凤的话不多，但是却传出了很多重要的信息，第一是夸林黛玉长得漂亮。第二是在传达认同的情感：我们是不会把妹妹当成外人的，这里就是你的家，不用那么客气和生分。第三又巧妙地赞美了贾母：老祖宗深仁厚泽，对这位素未谋面的外孙女同样有着极深厚的感情。第四又对贾府的几位小姐进行了一番间接的夸奖，“这通身的气派，竟不像老祖宗的外孙女儿，竟是个嫡亲的孙女儿”，让在座的迎春、探春、惜春听了，觉得能和林黛玉并驾齐驱，心里也会美滋滋的。第五又含蓄地称赞了王、邢两位夫人，夸奖她们教女有方。这位“琏二奶奶说话”的功夫，确实达到了炉火纯青的地步，难怪能够在尔虞我诈的荣国府坐稳管家的交椅。



1.让语言为你的印象加分

在社交活动中，人们经常会根据一个人的容貌来产生第一印象。容貌所产生的印象是直接的，却并不是最重要的。事实上，优雅的谈吐、得体的语言、漂亮的表达方式往往能让人在给你的印象上打一个较高的分数，也会很自然地在心里赞赏和认可你。

2.给语言加点儿“颜色”

语言不仅仅是表达信息的手段，还见证了一个人的气质、精神状态和心理特征。特别是和陌生人在一起时，恰当的语言所起的作用是十分重要的，它能够给你的事业以及交际带来意想不到的收获。所以，在平时的生活中，我们要多为语言加点儿“颜色”，让恰当的语言为自己的印象加分。

找准切入点，让交流顺利进行

“物以类聚，人以群分”，每个人的社交圈，实际上都是以自己为圆点，以年龄、爱好、经历、知识层次等为半径构成的无数同心圆。共同点越多，圆与圆之间交叉的面积越大，共同语言也越多，也越容易引起对方的共鸣。因此，在人际交往中，与他人谈话要找到合适的切入点，这对交际的结果起着至关重要的作用。切入得好，交际圆满成功；切入得不好，就不能取得预期的效果。那么，交际该怎样准确地切入呢？



1.关心他最亲近的人

任何人都总是关心着自己最亲近的人，如果一旦发现别人也在关心着自己所关心的人，大都会产生一种无比亲近的感觉。交际就可以利用人们这种共同的心理倾向，从关心他最亲近的人切入，拉近彼此的距离。

2.把握题外话的度

有些交际场合需要直截了当地切入正题。例如，对方已经知道你的来意，或者彼此已经约定了这次交谈的内容，那就不必要说很多题外话，这样可以使对方精神集中地来谈你们之间要谈的事情。

但是，在很多场合，交谈进入正题前是需要进行一些准备工作的，如果突然将交谈切入正题，很可能会遭到对方一口回绝。在这样一些场合，如果你不急于将交谈转入正题，而是说一些有关的题外话，然后再将交谈引入正题，结果可能会完全不一样。

3.选择话题因人而异

“一样的米养百样的人”，世界上有多少人就会有多少种性格与爱好。仔细观察那些人缘很好的人，你会发现他们都有一个共同的特点：和不同的人谈论不同的话题，而且谈论的都是他人感兴趣的话题。罗斯福就是这样一个典型，不管对方的身份是什么，他总能和对方侃侃而谈，他的诀窍就是在开口和对方说话之前通过各种途径获取对方个人资料，最重要的是了解对方的兴趣所在。罗斯福总是这样总结他的经验：“只有谈论他所喜欢的事



情，才能抓住他的心，让他先高兴起来，然后接近他就比较容易了。”

打动人心的最佳说话方式就是：谈论他最感兴趣的话题。因为有兴趣就有感情，有了感情什么事也就都好办了。所以，要与人建立良好的关系，最快捷、最深入的办法就是了解对方的性格特征、兴趣爱好，然后有的放矢地谈论对方感兴趣的话题。

话不在多而在精

一家大公司的门口，常写着这几个字：“要简捷！所有的一切都要简捷！”这张布告提示我们：办事要简捷，长话短说是很必要的，因为赘言长谈的习惯已经不适用于今日了。

很多人以为口才好就是口若悬河，夸夸其谈，实际上，这是一种误解。特定场合下也许会用得上这种方式，但在更多的时候，这并非表示很有口才，相反，会证明我们说话缺乏诚意，不负责任。因为这种说话方式很容易让人以为是夸大其词，而这必定会受人怀疑和轻视。

如果我们希望别人注意我们，必须创造或者借用一些绝妙的好词好句。多读一些语言大师所写的书，挑选一些妙联佳句，学习一些有趣的名人名言，睿智的故事，在适当的场合不经意地脱口而出，都可以让别人开怀大笑。