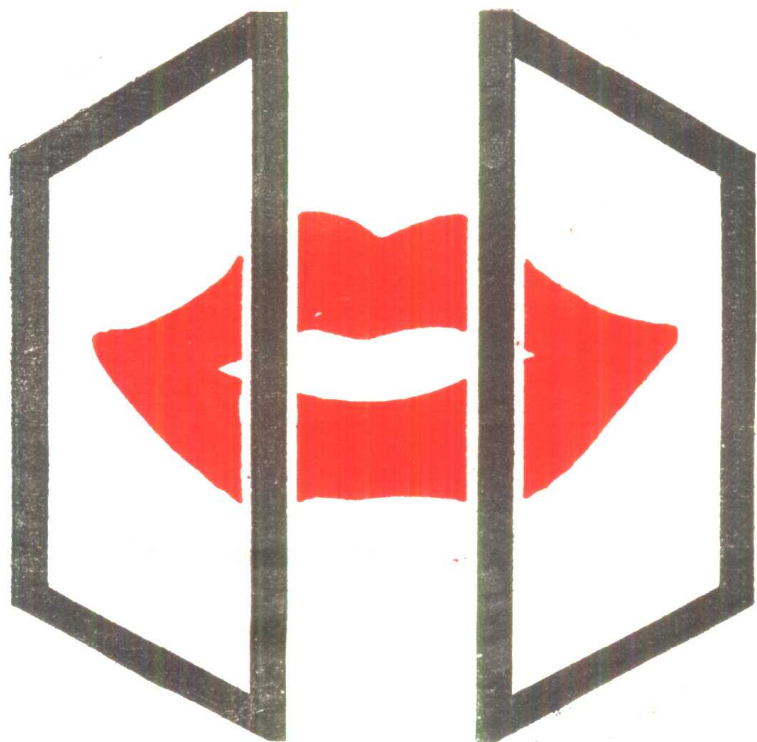


對於不同類型的人，必須使用不同的說話技巧

說話的技巧

魯曉明著



必須使用不同的說話技巧。



說話的技巧

魯曉明著

對於不同類型的人，必須使用不同的說話技巧

目錄

序	●	5
序論	●	7
話題	●	15
言語的構成	●	23
姿勢與視線	●	33
說者與聽者之間的交流——說者	●	45
說者與聽者之間的交流——聽者	●	57
強調	●	69
適應性	●	83
流暢	●	89
時間意識	●	97
語言能力的訓練	●	109
把握狀況	●	121
反映	●	133



讀書 ●	明朗 ●	造語 ●	假想會話 ●	與人親近的要訣 ●	萬能語 ●	反駁時應有之禮貌 ●	要提醒對方注意時應有之禮貌 ●	誘導 ●	會議 ●	電話 ●	幽默 ●	停頓 ●	內容的趣味性 ●
229	227	223	219	217	215	211	209	197	185	171	161	157	145



序

或許你從未注意過，你一年中曾經說過多少話？根據最保守的統計資料得知，假使依照普通的速度，一個人一天只說三十分鐘的話，那麼一年大約說出三百五十萬個字。

任何事情都有其科學根據的。說話也是一樣，若是不以科學為基礎，那麼所傳達於外的言論，必定毫無意義。依據日本之JIN的抽樣調查，有百分之六十三的白領階級，自認講話技術很笨拙。他們往往屬於下面三種論調：

一、精神論——這種典型的人，都自認自己應該懂得說話的技巧；或以為只要對事物抱著誠摯的態度，就可以把事做好。殊不知自認會開車的人，能夠馳騁於道途嗎？

二、經驗論——自認只要將自己的經驗和實力累積起來，或是引用名人的經驗，即可把話說好。可是一旦遭到矛盾之處，你將怎麼辦呢？

三、手段化——這類型的人，多半注意到各種的說話方式，例如：人際間的談話法、演說術……等，但由於過分注重技巧，而易使話題歪曲。

基於這些原因，特別編排了這本以科學為基礎的說話術，希望你能藉著各個問題，了解自己的程度，同時也學習更精湛的說話方式。

寄望各位讀者能夠靈活地運用此書，而能成為一個優良的「說話者」。

序論

——何謂「說話的技巧」以及本書的活用方式

一個真正懂得說話技巧的人，不僅具備了說話能力，同時也懂得如何聆聽他人說話。在本論中，將先就這一目標，爲您做一概括性的介紹：

●你真的不懂得如何說話嗎？

或許你經常會發現，有許多人，在私底下，是個能說會道的健談者，但是，一面對大眾

，就變得結結巴巴，語無倫次，根本無法表達自己的意思。

或許你也可以發現，有許多人根本不願意開口說話，因為他們認為，語言能力是一種天賦，而心存偏見：

一、別人的聲音都很吸引人；而自己的聲音會引人討厭，因此不願意開口說話。

二、別人說話很流暢；而自己說話結結巴巴，毫無表達能力可言，故而還是少開口為妙。

三、別人的頭腦都很聰明、可以靈活地運用；而自己的反應遲緩、思考不靈敏，所以根本無法和人交談。

四、別人的胆量大，可以在衆人面前侃侃而談；而自己胆量小，根本無法與人相比。

朋友！您以為他們的這種想法正確嗎？

●三種會說話的典型

其實，天賦優良的人並不見得懂得說話的技巧。就好比電台中的廣播員一樣。在外人的眼裡，他們不僅能說會道，同時很從容、流暢；但這只是他們的工作模式，並無法看出他們的稟賦優良與否。

在此介紹給讀者，在日常生活中，最常見的三種說話類型：

一、映像型——也可稱為司儀型、天才型、機關槍型。這一類型的人，往往說辭很急切，但內容生動、有趣，不致使聽者感到枯燥無味；可是難免會扯離話題。像包國良就是最好的例子。

二、理論型——也可稱為會場報告型、摘要整理型、事實傳達型。屬於這一類型的人，多半是專家學者。他們的話題，主旨明確、內容豐富，且很少有題外話。說話的速度很緩慢，而表情很嚴肅、呆板。這種類型的人，往往對於靈活的座談方式，或是風趣的話題，都無法適應。

三、內容型——也可稱為座談型、緩急型、故事型。這種類型的人，往往給人帶來親切感。他們的話題很風趣，不致使聽者感到厭倦，同時對於話題的速度，可以調節得恰到好處；但有時會過於誇張，使人產生做作的感覺。像說相聲、說書的，就是屬於這一類型。

若是你能很客觀地判斷出，你比較接近上面那一類型的話。相信你已向會「說話」的道路上，邁進了一大步。

●生動的說話方法

每個人都希望自己是個會說話的人。

可是，社會是個多角度的熔爐。若你只學習一種會說話的典型，是根本無法立足於社會的。譬如說：你只懂得風趣，逗人高興，那麼一遇到嚴肅的討論場面，你就會束手無策，不知應說什麼。

麼話。同樣地，若你屬於「會場報告型」，那麼在歡笑的場合中，你必會被人排斥，而誤認你是個不懂得幽默的人。因此，我主張：

(一)、先認清自己屬於那一種典型。

(二)、創造出自己說話的獨特風格。

因為，在複雜的人際關係中，若想維持良好的社會關係，就必須配合事實的需要。因此，我認為若能適時地運用上述三種會說話的典型，必可隨時應付任何場面。所以，我將會說話的三種典型，稱之為「生動的說話方法」。希望讀者多多學習。

● 如何做個聽者

在此向各位介紹幾點聆聽他人說話的重要性：

一、語言是溝通雙方意識與感情的橋樑。無論是彼此對話，或是召開會議，「聽」與「說」都佔有同等的重要性。若你希望談話有所成就的話，就千萬不要忽視了，聽者所扮演的重要角色。

二、若想成爲一個會說話的人，就必先學會聆聽他人說話。因爲由聆聽——了解——說話，這是人類學習語言的必經過程。就好比嬰兒一樣，先學習聆聽後，才會開始呀呀學語。因此，在你成

爲一個會說話的人之前，你必先學習聆聽他人說話。

三、爲求發揮言語傳達的最大功能，所以必須學習聆聽他人說話。不可否認的，在同樣的對話內容中，兩個陌生人的交談，比起夫妻間的談話，其傳達的效用，必定相差了一大截。這也就是由於說者與聽者之間，靈犀相通的程度不同。所以，我們若想藉著語言來溝通雙方的意見，了解對方的觀點，就必須學習如何聆聽他人說話。

在此亦將聽者，區分爲三種典型：

一、映像型——這一類型的人，反應很敏捷。聆聽時的表情也很豐富；但因為他的打岔，往往發生離題的現象，而讓人感覺，這種典型的人很輕浮。

二、理論型——這一類型的人，可以給人帶來安定的感覺，使得說者能夠按部就班地，將內容表達出來。可是，這比起映像型的人，顯得反應遲緩，而讓說者產生拘束感，無法使話題變得更豐富、更生動有趣。

三、內容型——這一類型的人，對於話題的內容，具有獨特的反應，可激發說者使話題生動活潑。但經常曲解話題的原意，或是看法太主觀。

朋友！您比較接近那一種典型呢？

但千萬記住，不要將自己侷限於固定的典型中。應該選擇一項，比較適合自己的典型，然後

再吸收其他典型的優點。如此綜合的運用，才能成爲一個生動的聽者。

● 本書的目的

本書的目的，乃是希望每一位讀者，都能成爲真正懂得說話技巧的人，不但會說，也會聽。我以爲，要想成就任何事情，必先由其缺點處著手，則必會成功的。因此本書以問答的形式，從日常生活常見的例子中，選出了九十二個題材，分爲話題、語言的構成、姿勢、視線……等二十餘個部份，由最簡單的基礎問題，漸漸地引入較深的應用問題。藉著每一個題材的題目由答案所累積的分數中，你可以測出自己語言能力的高低。

當你做題目的時候，對於每個答案的解釋，都請你特別留意。若你忽視了題後的解說，那麼這本書的價值就要減半了。在此對於評分的方法與標準，稍做解說：

一、每個問題都有A、B、C三個答案。A的答案可得一分；B可得兩分；C可得三分。而全書計有九十二個題目，因此總分，可在九十二分到二百七十六分之間不等。如果你的積分在二百分以上，那麼你的語言表達能力，可以算是優等的了。

二、對於分數的決定，在此稍做說明：

(一)、由於A項的答案，往往與題目毫無關連，或是缺乏肯定的意識，所以只給一分。

(二)、而B項的答案，較A項有個性，但又不像C項的答案那麼有見解，所以只能給兩分。
(三)、由於C項的答案，可以與周遭的環境相調和，且可造成生動的交談，較A、B兩項有助於說話的進步，因此選擇C的答案，可得三分。

三、在某些題目中，A、B、C三項答案，似乎顯得與題意不合，或是令你模稜兩可。此時，你只要找出和自己的意見、情況比較相近的答案即可。

四、若是你對於問題本身不明瞭，而無從回答時，你不妨先閱讀題後的解說，再重新作答。
最後，希望各位讀者特別注意，此項測驗的目的，在於評估自己的語言表達能力，所以作答的態度，務必坦誠，千萬不要自己欺騙自己，而失去了本書的意義。

話題(一)

當你與人交談時，你認為你的話題豐富嗎？

A 從未注意過這問題。

B 不豐富。

C 豐富。

解說

每個人的腦海裡，都必定有無數個話題的構思。但，是否能充分地傳達？是否能適時地表現？這卻是一個難題。

下面列舉數個使話題豐富的方法，做為讀者的參考：

一、利用「聯想法」。(請參考第二題)

二、當你心神不安，而無法有條不紊地表達自己的意思時，最好能以自己最擅長的話題，來掩飾內心的不安。諸如和朋友談些足球、音樂……等方面的心得。

三、在平日就應將話題依順序類別強記下來。例如：可依興趣、家庭、工作、健康、歷史、

思想、文學、藝術、政治、經濟等順序排列下來。當我們與人交談時，就不妨依照這個次序問道：「你對什麼最感興趣？」或是：「你府上那裡？」、「你現在那裡高就？」

四、可引用最近的新聞報導和各類新消息，做為話題。例如：「上個星期的中日籃球友誼賽，你有沒有去看呢？」、「歐陽菲菲結婚了，你知不知道？」

五、將有利用價值的話題，以簡短的字句記下來。例如：「橘子保存的方法是……」可記為「橘保法……」。