

傻瓜

说话术



中华工商联合出版社

陈 鸿 编

SIMPLETON

傻瓜说话术

陈 鸿 编

中华工商联合出版社

责任编辑:徐海鸿

封面设计:灵智工作室

图书在版编目(CIP)数据

傻瓜说话术/陈鸿编. - 北京:中华工商联合出版社,
2002

ISBN 7-80100-897-9

I. 傻… II. 陈… III. 语言艺术 - 通俗读物
IV. H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 073988 号

汉湘文化事业股份有限公司授权出版

版权登记号:图字 01 - 2002 - 2599 号

中华工商联合出版社 出版、发行

北京东城区东直门外新中街 11 号

邮编:100027 电话:64153909

中国伊协月华胶印厂印刷

新华书店总经销

850×1168 毫米 1/32 印张:7.375 120 千字

2003 年 1 月第 1 版 2003 年 1 月第 1 次印刷

印数:1 - 8000 册

ISBN 7-80100-897-9/Z·205

定 价:19.00 元

傻瓜说话术

编者：陈 鸿

台大国际贸易系毕业

美国密西根大学教育研究硕士

现任大专院校客座讲师

●本书简介●

个性害羞内向而不敢开口，别人将无法了解你；过于健谈，又恐沦为咄咄逼人、浮夸的感觉。成功与失败往往一念之间，得罪别人或得人欢心也可能只是一句话而已，如何拿捏得宜实在不是件容易的事，因此如何开口说话，且得当合宜自然是一门艺术了。

一句话在不同场合，面对不同的人就有不同的说法，如果不能妥善运用，随机应变，仍然无法发挥说话的功能，因此提出几种不同状况下如何运用说话艺术以供参考。

“一样米养百样人”，我们每天可能面对各式各样的人，说话的方式自然不一，希望各位皆能善用语言的魔术，为自己和他人之间建造一座美丽的心桥。

编者序

语言是人类沟通和传达信息的重要工具。在一天二十四小时中,除了睡眠休息时间之外,我们通常需要花费许多时间和别人交谈;比方朋友、同事之间的聊天,公司会议上的报告、应酬,洽谈生意和家人之间的沟通等等,无一不是依赖语言来完成。

在现代人际关系紧密而复杂的社会活动中,随时都需要通过说话来建立良好关系,但是要把“话”从口中说出来并不容易,如何使别人接受你的谈话更是困难。也许你认为“说话”不过是张开嘴、发几个音而已,何难之有?为何还煞费周折去研究所谓的“艺术”、“技巧”!

俗话说:“水能载舟,亦能覆舟。”言语正如水一般,善于运用,能帮助你在人际关系上得以扩充;如果使用不当,便会使你失去朋友,甚至身败名裂。

个性害羞内向而不敢开口,别人将无法了解你;过于健谈,又恐沦为咄咄逼人、浮夸的感觉。也许因为无心的一句玩笑话,你得罪了朋友;也许只是你少说一句话,一笔交易因此失败。成功与失败往往一念

之间,得罪别人或得人欢心也可能只是一句话而已,如何拿捏得宜,实在不是件容易的事。因此如何开口说话,且得当合宜自然是一门艺术了。

要让话说得漂亮自然需要从最根本的问题着手,本书前四章着重于“开口说话”。如果一个人连面对他人说话的勇气都没有,如何能成功地驾驭语言呢?

接着便是谈话技巧。一句话在不同场合,面对不同的人,就有不同的说法,如果不能妥善运用,随机应变,仍旧无法发挥说话的功能。因此在后半部的章节中,提出几种不同状况下如何运用说话艺术,以供参考。

“一样米养百样人”,我们每天可能面对各式各样的人,说话的方式自然不一,希望各位皆能善用语言的魔术,为自己和他人之间建造一座美丽的心桥。

目 录

编者序 / 1

基础篇 开口说话的秘诀 / 1

第一讲 向自己挑战 / 1

第二讲 了解自己的声音 / 12

第三讲 肢体语言的辅助 / 25

第四讲 丰富的话题 / 30

进阶篇 傻瓜的谈话技巧 / 39

第一讲 成功的演说 / 39

第二讲 建立良好的第一印象 / 56

第三讲 如何让人喜欢你 / 77

第四讲 办公室内外的说话艺术 / 104

第五讲 实用家庭谈话术 / 132

第六讲 电话中的谈话技巧 / 167

实战篇 迷人的谈话技巧 / 175

第一讲 初次见面的谈话技巧 / 175

第二讲 日常应答的谈话技巧 / 185

第三讲 经营管理的谈话技巧 / 198

第四讲 大众面前的谈话技巧 / 213

基础篇 开口说话的秘诀

第一讲 向自己挑战

“人类最大的敌人就是自己。”在今天这个讲求沟通、要求表现自我的时代,许多人常常强调“我有话要说”,但从不开口表达。不开口说的原因可能不是你无话可说,而是你没有勇气说,你不敢站在众人面前说话。当一群朋友聚在一起讨论或是在公司的会议桌上,你总是最沉默的一个,是你毫无话题或是无意见可言吗?很可能在散会之后,你会说:“刚刚提出的企划案,我觉得……”或是“其实我有更好的构想……”等等。当别人在台上侃侃而谈,畅言己意时,台下的你也许更有感触,脑海中不断有所反应,甚至想畅所欲言。但是,当表达的机会出现在你眼前,你却放弃了。

1. 为什么不开口说话呢? 你害怕被取笑

当你必须面对大众时,你一定希望能给予他人良

好的印象,希望他人亦能认同你的意见。可能因为你的个性内向害羞,对于“开口说话”有着既期待又怕受伤害的酸涩心情。你担心自己不够吸引人、说的话不能让人信服,害怕无法引起他人兴趣;因为不能预测未知,在无法掌握别人会有何种反应时,你索性闭口不说以免被取笑。

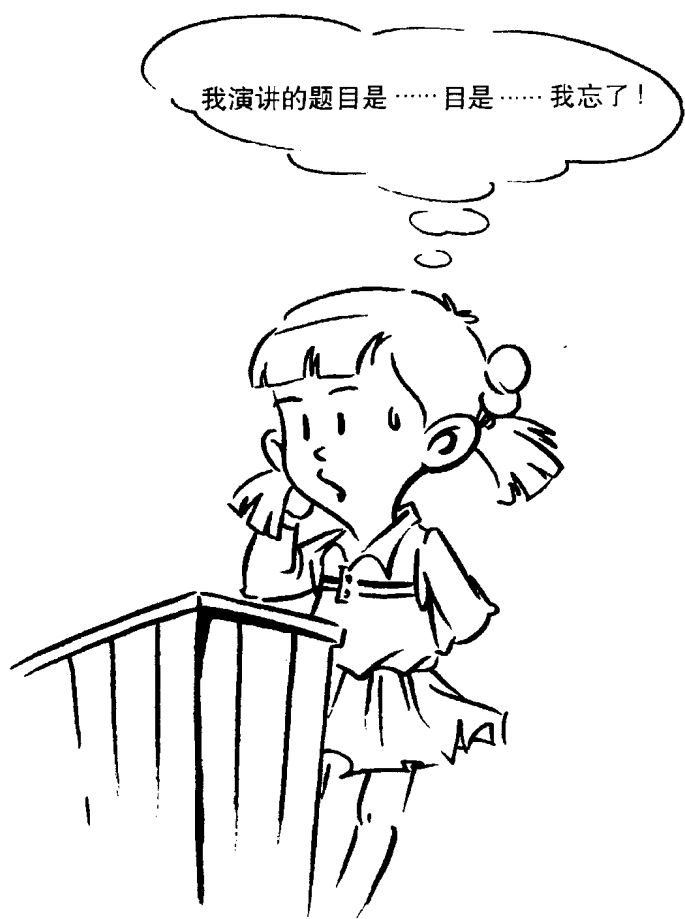
每个人都有自尊心,自然希望受他人尊重。“一样米养百样人”,对于事物的感受和看法各人不同。有人天生就喜欢吹毛求疵,借取笑他人来衬托自己的不凡;即使你说得精彩,他也会有所批评,你又何必太在意呢?再者,他人的笑并不一定代表你说的不好,可能是某些字词或动作使人觉得好笑,这并非故意取笑。也许换成你是听众,你也会发笑,既然如此,就不要觉得羞耻,下次稍微注意一下就可以避免这种错误。

你必须建立一个观念:“说话是我的权利。”任何人都可以表达意见,无论你说得好不好,只要可以表达自己的意思就够了。

2. 一朝被蛇咬,十年怕井绳

失败的经验总是叫人难忘,过去出丑的经验可能就是阻止你开口说话的原因。

有位朋友声音很美,小学时就说得一口漂亮的国语。在小学三年级那年,她第一次代表班上参加演说



比赛。她当时在心里把这件事视为无上的荣誉，自然全力以赴，以求优胜。

演讲比赛当天，学校集合全体同学至礼堂听讲。朋友抽到的顺序是六号。比赛刚开始时，她还有说有笑，等到五号上台后，她便显得十分紧张。终于轮到她上台演说，突然“砰”的一声，她摔倒了！台下传出一阵窃笑，这使我的朋友很尴尬。后来她上台站了好一会儿，然后支支吾吾地说：“各位校长、各位老师、各位同学，我要说的题目是……是……我忘了！谢谢大家！”飞也似地跑回座位，只听见哄堂大笑。

这次的经验从此成为恶梦，每当她站在众人之前，这个经验就会让她没有勇气开口说话。

“失败是成功的基石”，好的表现是从挫败的经验中慢慢磨练出来的。人难免有出错的时候，如果只是因为一次失败就害怕再尝试，成功永远不会属于你。“害怕”使人变得胆小，做事止步不前。对自己一定要有信心，勇敢踏出第一步是很重要的。

3. 担心别人认为自己“好表现”

有天，上学的小侄女从学校回来，一张小脸拉得长长，好像受尽委屈。问了老半天，她才可怜兮兮地说：“同学说我爱说话，好表现！”原因是，上说话课时，只有她一个人一直举手发言。

中国人较为含蓄，俗语常言：“沉默是金”、“巧言

令色”。在很多人的观念中认为,太会说话、口才好就是花言巧语,能把“是”说成“非”,把“非”说成“是”的人,就是爱表现。这是对说话的误解。

我曾经参加过某学术性研习营,班上大约有十多名学生,有几位来自欧美国家。在我们所学习的课程中,很多是需要口头报告的。在学习过程中,很明显地发现,欧美籍的学生较活跃,很能把握表现意见的机会,而中国学生往往扮演着听众的角色。有一次,教授指名一位中国学生上台报告,他精彩的报告着实叫在座的人很惊讶。教授不禁问他:“你既然准备得如此充分,为何不争取报告机会?”只见那位同学面红耳赤的低头不语。

西方人不吝于向人展现自己的优点,较能表达自己的意见。他们认为这是自己争取成功的机会。而中国人则反之。在很多场合,我们容易成为只听不说的沉默者,担心自己的发言会遭致他人异样的眼光。

“说话”的目的在于表达己意,让他人了解自己。如果求职应征的人在面谈时不能充分介绍自己,那如何给面试官以良好的印象?如果学生不能主动表达自己的意见,老师怎会知道他们需要什么呢?在这个充满各种声音的社会,有些人只会安静地“听”,别人说什么,他就附和,即使有意见也不愿表达,有时候就会吃闷亏,甚至遭他人误解。善用自己说话的天赋,是为自己争取更多机会,而非“好表现”。

4. 你认为别人不会了解

你可能对自己和他人要求太高了,你要求自己说出来的话别人都能接受,同时你也要求他人能了解你的言论;于是当你达不到这个期望时,你就不说了。

对自己要求高是一件好事,因为有要求可以督促进步的脚步。但如果因为要求太高而不肯开口说,这就本末倒置了。每个人都希望自己一开口说话,便能赢得他人的赞同和满堂喝彩。可是,没有人天生就是口才好、能言善道。即使是叫人敬佩的名嘴、演说家,也并非在任何场合都能赢得喝彩。说话和其他的才能一样,它不是一蹴可及的。口才好的人也是在一次又一次的经验中去掌握技巧、观察听众,才能不断提升自己的说话能力,达到完美表达的效果。

说话是为了让他人能了解自己的意思,借说话来取得互信和互谅。也许你认为对方根本无法了解你的意思,你为什么要浪费那些时间和精力去和他交谈。如果这样,那表示你还无法了解说话的功能。

我有位同事很有才华,但他常常抱怨自己是遇不到伯乐的千里马。每次和共事的人讨论事情,总会弄到不欢而散,因为只要别人和他的意见相左或稍微不同时,他就容易生气。一遍又一遍的解说之后,他会抛下一句话:“你们根本就不了解!”然后闷声不响,留下一堆疑问给共事的人。他总是固执地认为别人听不懂他的话,即使再棒的想法也不会被了解,索性闭

口不说,省些力气。

在人际关系密切的现代,沟通在生活里扮演着不可缺少的角色。很多事情需要分工合作才能有最佳的成果,而这份成果便有赖于相互支持和意见的交流。让别人了解自己,达到沟通和说服的效果正是“开口说话”的目的,如果像我的朋友一样,因为他人的不了解就放弃,别人就永远不会去了解他。话就是用来解释事情的,一次说不清可以再说,说到清楚为止,可别因为别人无法了解就放弃表达自己的机会。

5. 不知道从何说起

还有一种原因可能是你想说的太多了,不知道该怎么表达。或许你会碰到这种状况,朋友突然问你最近过得如何,你开始想最近的生活太多彩多姿了:交了一位新朋友、看了很多好书,等等。但是你却呆住不说,因为不知道从何说起。你想说的东西太多,你想一下子把话说完、说清楚,可是这是不可能的,于是你干脆说:“差不多啦!”“很好呀”或是“我不会说”。

说话并没有你想像中的困难,不需要像作文一样字字珠玑。说话其实很简单,想什么就说什么,一句一句慢慢说。说话是很随性的,你可以用很多句话来表达你的意思,漏掉一句话可以再随时补充说明,一句不够可以再加十句、二十句,只要你愿意开口,一定可以把话说完、说清楚的。

6. 克服障碍

一般人很习惯说：“我口才不好，不会说话。”这是因为你缺乏信心。其实，每个人都能成为善谈者，只要你能克服障碍。

7. 建立自信

大部分人在朋友面前或熟人的场合，可以轻松愉快、畅所欲言；但是面对陌生人或者长辈时，却唯唯诺诺，无法完整表达。一般人无法发挥良好的说话潜能，最主要的原因就是缺乏自信。任何人都能决定自己要成为怎样的人，只要有决心和信心。

有一次，一位美国陆战队的少将被邀请上某个电视节目。这位将军曾经在越南服役，得过国会荣誉勋章，并且在沙场上立下不少汗马功劳，杂志也曾报道过他的许多英雄事迹。

在访谈节目即将开始前，少将突然脸色死灰地向主持人表示身体不适要离开。少将是曾经在枪林弹雨中冲锋陷阵的人，此时他却害怕面对电视访问，害怕在全国民众面前说话。主持人一阵惊愕，为了不让节目开天窗，只好对将军说：“如果您不上节目，我只有向全国观众说您临阵脱逃”，于是将军接受节目访问了。最初，将军表现得十分紧张，几分钟之后便谈笑风生，恢复其大将之风。

少将能屡在沙场建立功绩，万夫莫当，足以证明

他是个有勇气的人,当他面对大众演说时,心里也会有所恐惧。可是,因为将军有足够的勇气,他克服了内心的恐惧并且泰然处之。如果你是一个有勇气有自信的人,你一样能面对自己的弱处和恐惧,而且成功地驾驭它。

首先,你必须建立一个观念,那就是“我是独一无二的”。人都会有缺点,你当然也有;同样地,你也会拥有比他人强的优点。如果没有自信,可能因为害怕被别人取笑而丧失许多表现自己的机会。所以你要肯定自己也能做得像别人一样好,甚至比别人更好。

另外,你要强迫自己面对问题,克服胆怯。几乎每个人都曾经有在众人面前发表意见的经验,可能也遭遇过怯场的经验。即使是在台上说得眉飞色舞、慷慨激昂的演说家,或者是成功著名的表演者,他们在面对大众的前一刻也会胆怯、紧张;但是当他们站在众人面前时,一切的恐惧便会被遗忘,一心一意只想把事情做好。因此,克服恐惧最好的方法,就是接受你必须面对的情况。

琳达是一位很胆小、害羞的女孩,每天教授发问时,她总是迅速地把头低下去。有一次,教授突然要求琳达发表个人意见,琳达很紧张地看了教授一眼,她知道自己无法避免这个难题。琳达对自己说:“现在不是该害怕的时候,我必须把握机会,我知道自己可以完成它的。”于是她强迫自己忘记胆怯而全心全