

畅销全国的成功学宝典

刘磊/编著

# 说话的 魅力

☆ 给你力量  励志丛书 ☆

GEINILILIANG  
LIZHICONGSHU



C912.1-49  
L643.1/18

全国的成功学宝

刘 磊/编著

# 说话的 魅力

☆ 给你力量  励志丛书 ☆

GEINILILIANG  
LIZHICONGSHU



图书在版编目(CIP)数据

给你力量/刘磊 主编. —北京:中国戏剧出版社,

2007.6

ISBN 978 - 7 - 104 - 02649 - 5

I. 给… II. 刘… III. 人间交往—通俗读物

IV. C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 093301 号

---

## 说话的魅力

策 划:冯志强

责任编辑:肖 楠 王媛媛

责任出版:冯志强

出版发行:中国戏剧出版社

社 址:北京市海淀区紫竹院路 116 号嘉豪国际中心 A 座 10 层

邮政编码:100097

电 话:010 - 58930221 58930237 58930238  
58930239 58930240 58930241(发行部)

传 真:010 - 58930242(发行部)

经 销:全国新华书店

印 刷:北京市业和印务有限公司

开 本:710mm × 1000mm 1/16

印 张:330

字 数:230 千字

版 次:2007 年 9 月北京第 1 版第 1 次印刷

书 号:ISBN 978 - 7 - 104 - 02649 - 5

定 价:597.00 元(全 15 册)

版权所有 违者必究

# 前 言

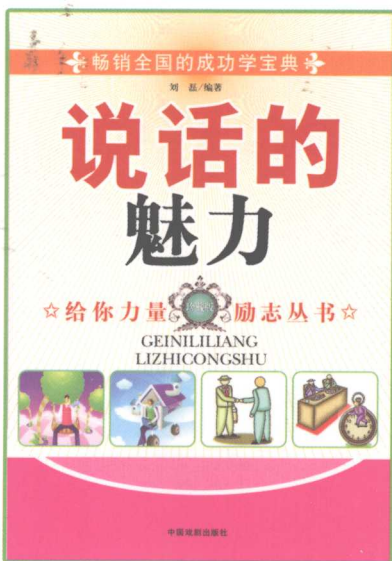
世界上没有任何一个正常人不需要讲话、不需要交流,也没有任何一种工作不需要和别人打交道。而人与人之间交流思想、沟通感情,最直接、最方便的途经就是语言。通过出色的语言表达,可以使相互熟识的人情更浓、爱更深;可以使陌生的人产生好感、结成友谊;可以使相互有分歧的人互相理解,使矛盾化为乌有;可以使互相仇恨的人化干戈为玉帛,友好相处。在工作和事业上,敢于说话又善于说话的人,可以充分用自己的语言交际能力来征服他人,使工作顺利进行。

一句话,语言能力是一个现代人才必备的素质之一。说话不仅仅是一门学问,还是你赢得事业成功的常变常新的资本。好口才才会给你带来好的运气和财气,所以拥有好口才,就等于拥有了辉煌的前程。一个人,不管你生性多么聪颖、接受过多么高深的教育、穿着多么漂亮的衣服、拥有多么雄厚的资产,如果你无法流畅、恰当地表达自己的思想,你仍就无法真正实现自己的价值。

因此,在商海中打拼的人们,要下苦功夫增强自己的说话信心,提高自己的说话能力。只有如此,才会避免社交失败、避免工作上的麻烦,才能促使自己的事业取得成功,使自己的生活变得色彩缤纷、舒心愉悦。

一个人是否具有说话的魅力,直接影响到他是否对对方具有吸引力,关系到他是否具有良好的人际关系。同时,还影响到他能否在与别人说话时表现出自信,能否具有自如说话的勇气。所以,我们在训练自己说话的自信心时,要注意增强自己说话的魅力。

组成说话魅力的内容是十分广泛的。每个人说话的内容,说话时选词造句与构篇布局的材料、手段,说话的语气、语调,说话的身姿、手势、表情……都可以折射出他是否具有说话的魅力。





# 给你力量 励志丛书

责任编辑：肖楠 王媛媛

封面设计：(S) 横胜视觉  
010-65917557



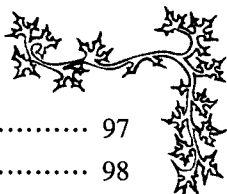
# 目 录

第一章 使你的谈吐更动人.....	1
培养良好的说话风度 .....	3
举足轻重 .....	5
与素昧平生者“一见如故” .....	6
找到打开话匣子的钥匙 .....	8
源源不绝的话题 .....	10
善于制造愉快的谈话气氛 .....	12
见什么人说什么话 .....	14
学会说善意的谎言 .....	16
别道人之短 .....	18
巧妙地表达不同意见 .....	19
谈话无“礼”惹人反感 .....	20
不提敏感话题 .....	22
巧用身体语言 .....	23
直抒胸臆法 .....	26
由彼引申法 .....	28
一言中的法 .....	30
强调重心法 .....	31
一咏三叹法 .....	34
诗词套用法 .....	35
细节描述法 .....	37
化敌为友法 .....	39
妙趣横生法 .....	41
先扬后抑法 .....	43
运用对比法 .....	44



应变控场法 .....	46
运用排比法 .....	48
回避忌讳法 .....	50
<b>第二章 魅力四射的老板口才 .....</b>	<b>53</b>
微笑的魅力 .....	55
说话幽默的老板受欢迎 .....	56
怎样说话才有权威感 .....	58
老板说话应具备些特点 .....	59
恭维话要常挂在嘴上 .....	61
打一巴掌赏个枣 .....	62
心平气和地谈谈 .....	64
点到为止,不要唠叨 .....	66
收服人心的细腻手腕 .....	67
该闭嘴时就闭嘴 .....	70
“赶鸭子上架”,就这么简单 .....	71
<b>第三章 敢于开口就是赢家 .....</b>	<b>73</b>
如何克服羞怯心理 .....	75
克服说话紧张症的方法 .....	76
交际开端 .....	78
不要怕人笑 .....	79
如何自己激励自己 .....	81
体态就是信息 .....	83
在生活中充实自己 .....	84
利用语言的“魔方” .....	86
善于临场发挥 .....	87
有空和家人朋友聊聊天 .....	88
要有健康高尚的情操,豁达的心态 .....	91
要善于自嘲 .....	92
要有良好的文化素养 .....	93
要目光敏锐、善于联想 .....	94
要懂得适可而止 .....	95
要具有超强的感知能力 .....	96
要提高语言表达能力 .....	96

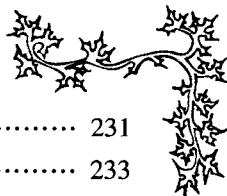




要善于抓住听众的心理 .....	97
要注意日常知识积累 .....	98
要运用创造性思维 .....	99
<b>第四章 创造语言的“强磁场” .....</b>	<b>101</b>
发现对方的“闪光点” .....	103
受人欢迎的说话态度 .....	104
不表达赞美的种种理由 .....	106
说话意见不合时 .....	107
赞美十要诀 .....	109
寻找对方的“兴趣点” .....	111
朋友间沟通的技巧 .....	112
让朋友表现得比你更优越 .....	114
男女有别 .....	116
让道歉成为高明的补漏剂 .....	119
如何自赞自夸 .....	121
<b>第五章 幽默是一种亲和力 .....</b>	<b>123</b>
幽默使你更受欢迎 .....	125
运用你的机智和幽默 .....	128
巧说幽默的话 .....	129
表现幽默的基本方法 .....	132
巧用幽默 .....	135
说话幽默的三个条件 .....	138
讲笑话的九要诀 .....	139
怎样培养说话的幽默感 .....	140
笑一笑,十年少 .....	142
幽默是什么 .....	144
烦恼时别忘幽默 .....	145
接受调侃和幽默 .....	147
“销售”自己时不妨幽默 .....	148
高兴时不妨幽默 .....	150
培养口才的幽默 .....	152
展示才华时不忘幽默 .....	153
尴尬场合轻松幽默 .....	155



发明创造需要幽默 .....	157
<b>第六章 当一回出色的演说家 .....</b>	<b>159</b>
演讲要有所“预” .....	161
使自己成为出色的演说家 .....	163
演讲的基本要求 .....	165
演讲前应做哪些准备 .....	166
演讲前如何分析观众 .....	171
精心安排结构 .....	172
如何掌握好演讲的语调 .....	174
让演讲通俗易懂 .....	175
怎样在演说中说故事 .....	177
如何克服演讲中的不良心理 .....	179
如何克服演说常见的缺陷 .....	180
演讲的含义 .....	182
演讲的特点 .....	184
演讲的类型 .....	186
如何做好即席发言 .....	193
举止优雅 .....	194
<b>第七章 把说话的权利让给别人 .....</b>	<b>199</b>
听话的才能和修养 .....	201
会说还要会听 .....	202
耳才与眼才 .....	203
以听者为主体 .....	205
倾听的十项规则 .....	207
曲径通幽,洞悉心灵 .....	208
分辨酒后之词 .....	210
倾听十戒 .....	212
到什么山上听什么歌 .....	214
多看多听少开口 .....	216
<b>第八章 掌握说服别人的技巧 .....</b>	<b>219</b>
摸透人心再开口 .....	221
让人口服心也服 .....	222
威力无穷 .....	224



提高说服力的七大窍门 .....	231
着眼于大局 .....	233
打铁先要自身硬 .....	235
学会和上司谈判 .....	237
怎样应付咄咄逼人的谈话 .....	239
<b>第九章 谈情说爱口才速成法 .....</b>	<b>243</b>
爱是心灵的语言交流 .....	245
怎样与喜欢的人交谈 .....	246
如何大声地说出“我爱你” .....	248
赞美能博红颜笑 .....	249
幽默是爱情的调味剂 .....	250
如何用言语及行动制造亲近感 .....	252
恋爱中的女性应如何讲话 .....	254
婚后仍需表达爱慕之情 .....	256
争吵有“度”，和好有方 .....	258
男人也是爱听好话的 .....	260
怎样接受配偶的忠告 .....	263
做妻子频道的忠实听众 .....	263
<b>第十章 如何磨练说话的基本功 .....</b>	<b>267</b>
改掉说废话的毛病 .....	269
使自己的声音更完美 .....	270
恰当说话的要领 .....	273
达到迷人效果的说话技巧 .....	275
尽量说好普通话 .....	277
说话的材料靠积累 .....	279
自学普通话有门道 .....	281
怎样措词才恰当 .....	282
口吃的矫正方法 .....	284
说话不同于写文章 .....	286
<b>第十一章 辩论场决胜战术指要 .....</b>	<b>289</b>
如何搜集论辩材料 .....	291
如何确立自己的论点 .....	292
论辩需要什么样的智力 .....	295





消除辩论中的紧张和胆怯 .....	298
选择反驳的突破口 .....	299
如何驳斥诡辩 .....	301
如何展开论辩攻击 .....	302
妙用听众的心理定势 .....	304
如何训练论辩能力 .....	306
迅速看穿对方意向 .....	308
辩论语言应具备哪些特点 .....	309

**第十二章 商务谈判的语言计谋 .....** 311

谈判者的形象魅力 .....	313
应该注意的谈判细节 .....	316
和“言”悦色的谈判韬略 .....	319
谈判口才的策略 .....	321
谈判技巧失误 .....	324
谈判中如何巧妙提问 .....	326
眼观六路,耳听八方 .....	328
如何才能迅速达成协议 .....	330
谈判中应遵守的基本原则 .....	332
达到共赢的目的 .....	337
什么是成功的谈判 .....	339
谈判的对象 .....	341



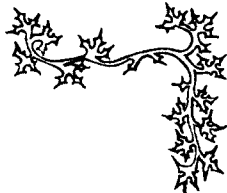
# 第一章 使你的谈吐更动人

一个人是否具有说话的魅力，直接影响到他是否对对方具有吸引力，关系到他是否具有良好的人际关系。

第一章  
使你的谈吐更动人







## 培养良好的说话风度

一个人是否具有说话的魅力，直接影响到他是否对对方具有吸引力，关系到他是否具有良好的人际关系。同时，还影响到他能否在与别人说话时表现出自信，能否具有自如说话的勇气。所以，我们在训练自己说话的自信心时，要注意增强自己说话的魅力。

组成说话魅力的内容是十分广泛的。每个人说话的内容，说话时选词造句与构篇布局的材料、手段，说话的语气、语调，说话的身姿、手势、表情……都可以折射出他是否具有说话的魅力。

我们先来谈谈说话的风度。

所谓风度，是指美好的举止、姿态及表情等。说话的风度是一个人内在气质的言语表现，是一个人的涵养的外化。使自己的说话具有风度，是增强自己说话魅力的重要途径。良好的说话风度，往往具有很大的吸引力。无论是男士说话中那刚毅稳健的气质，还是女子说话中那风姿绰约的魅力；不论是外交官那彬彬有礼的谈吐，还是政治家那稳重雄健的言论，都会令人仰慕不已、倾心无比。正如德国戏剧家莱辛所说：“风度是美的特殊再现形式。”

孔子说：“文质彬彬，然后君子。”风度正是外在语言和内在气质的恰当配合。首先，风度是一种品格和教养的体现。如果一个人没有高尚的道德情操，没有一定的文化修养，没有优雅的个性情趣，其说话必然是粗俗鄙陋、琐秽不雅。其次，风度是一种性格特征的表现。比如性格温柔宽容、沉静多思的人，往往寥寥无句的轻声细语就能包含浓烈的感情成分；而粗犷豪放、性情耿直者，则说话开门见山、直来直去。再次，风度是涵养的一种表现。这主要表现在处理人际关系时，不卑不亢，雍容大度。最后，风度是一个人说话的选词造句、语气腔调、手势表情等等的综合表现。如法官在法庭说话时，则正襟危坐、不苟言笑、咬文嚼字、逻辑缜密。

说话的风度是多种多样、丰富多彩的。洋洋洒洒、侃侃而谈是风度，只言片语、适时而发也是风度；谈笑风生、神采飞扬是风度，温文尔雅、含而不露也是风度；解疑答难、沉吟再三是风度，话题飞转、应对如流也是风度；轻声慢语、彬彬有礼是风度，慷慨陈词、英风豪气也是风度。每个人在培养自己的说话风度时，应根据自己的性格特征、情趣爱好、思维能力、知识结构等有所选择。另外，同样一个人，在不同的场合、不同的环境下，其说话的风度也是有所不同的。比如教师在课堂上讲课与在家里跟家人闲聊时，则





表现为两种相差甚远的风度。

说话的风度是人的一种自然特色，是与时代相吻合的。我们反对脱离时代追求风度；我们也反对脱离自己的个性、身份去讲究风度。任何东施效颦、搔首弄姿、没有个性的说话都毫无风度可言。

在日常的说话、判断或讲座中，我们可能会遇到这种情况：同样的话，这个人说，我们就很愿意接受，而换成另一个人说，我们就不但不愿接受，而且还会产生一些反感情绪。为何会出现这两种截然相反的结果呢？这实际上牵涉到一个人说话的态度问题，而说话态度又是说话人风度的最直接体现。

我们说话的目的，是为了把自己的意思告诉他人，让他人明白、了解、信服或同情我们。如果说了话，别人没什么反应、不信服或产生反感，这就没有意义了，说了还不如不说。那么，怎样才能锻炼出一种说一句是一句的理想口才呢？这就要求说话者既要了解自己又要了解对方，力争培养出一种相互了解与同情的气氛。

也许，人人都懂得，对方无论讲什么都无关紧要，最重要是他的态度。如果态度好，大家都愿意跟他谈，即使他不同意我们的意见、不满意我们的行为，我们也仍然愿意跟他谈。如果态度不好，就是再好的话题也无法顺利进行下去。

那么，究竟什么才是良好的态度呢？就是对人要有正确的了解和充分的同情，此两点是良好态度的基本内容。然而，如何把我们对人的了解与同情让对方感觉到呢？态度良好的重要表现正体现于此。如果我们不注意这种表现，那么，即使我们是很有同情心的人，若不能让人感觉到这一点。那也可能被他人认为是冷漠、骄傲、自私。这正如我们很喜欢和关心自己的朋友，而朋友却全然不知，结果会受到朋友的误解和埋怨一样，这是一种很普遍的社会现象，而且很使人痛心。因此，我们要注意一下在别人的心目中我们究竟是什么样子、而且要设法了解在别人的心目中希望我们是什么样子，喜欢我们是什么样子。

那么，在一般的情形下，即在日常生活中，在与一般普通朋友的正常交际场合中，别人希望我们有什么具体的表现呢？

首先，别人希望我们对他的态度是友好的，希望我们愿意和他做朋友；别人希望我们能体谅他的困难、原谅他的过失；别人还希望我们能关心他们、帮助他们、思考他们的问题，并对他们提供有用的建议，与他们成为友好的、忠实的、热心的朋友。

其次，别人希望对他本人、对他所做和讲的事情均感兴趣。每个人都有此希望，包括我们对别人也是如此。因而，我们最好能做一个对什么都







感兴趣的人。本来，我们的兴趣也跟一般人一样，常常容易被有兴趣的人物、有兴趣的谈话所吸引，而却忽略不太吸引人的人物。如果我们同情心很强的人，就不该如此，而应该学会使我们能顾及全体，并且特别照顾那些不被人注意的人；当我们谈话时，我们要把在场的每一个人都看到。我们的双眼，要随时在每一个人的脸上停留片刻，对于那些没有讲什么话的人和那些看似不太自在的人，特别要注意，要设法找些话题跟他们交谈，以便解除他的紧张和不安的心理因素。

总而言之，别人希望我们对他们讲的东西都感兴趣，并希望我们的态度是友善的、良好的。作为一个成功的说话者，我们要力争做到如此。说话时给人良好的态度，是展现我们说话魅力的保证。

## 举足轻重

口才，在人际交往中，显得非常重要，起着关键性的作用。人类的人际交往，实际上就是人生生活的磨练。如果你不会应酬，人们觉得你是个傻子。所谓应酬，其实也没有什么神秘，而是在长期的实际生活中磨练所获得的经验，我们常见到许多人会面的时候，开始像下面类似的说话方式，甲：“哈哈，你好！”乙“你好，你很忙吗？哈哈！”这样的开场白，看起来相当平淡，似乎没有什么实际内容，但是，假如你仔细注意一下，他们的实质态度，他们的语调，这哈哈的两声，就是表达着特殊的情感，这情感既不冷淡，也不热烈，而是从生活实践中磨炼出来的世故经验，是一种经验的自然表现。人们所说的阅历、经验，就是指这方面应付自如的表现。

如果你和人们交往，你在社会上跟一系列的人交际、接触，自然，你会衡量别人，而别人也会衡量你。不知道你是用什么标准去衡量别人，但是可以明确地对你说，别人是如何衡量你的。当每个人第一次见面的时候，他们的脑筋中立即出了一种印象，仔细注意到你的一举一动，注意你的一切，无论你笑一下、走动一下，或是微咳一声，人家都会相当注意，当做一种新奇事，从而判断出你是一个怎样的人。

有时候，人们在见面时，尤其是第一次会见时，都尽量表现出好的一面，掩饰自己平时不足的一面。这样，人们为了要获得比较真实的结果，他便含着微笑，婉转地，一面用眼光不停地打量着你，一面又和婉地同你交谈：“您贵姓？您是……这您是……”多么有意思！他自然地让你自己招供出来，这里的答话，就是衡量你的最有效、最方便，同时又是最厉害的尺度。如果

