

50个 打动人心 的 说话技巧

快速掌握说话技巧的实用读本



严一冰◎编著

●翻开这本书，改变就已经开始！
●口才欠佳的人生是黑白的。
●口才的好坏可以决定你的一生！
●本书助你快速掌握各种场合下的说话技巧。



海潮出版社
Hai Chao Press

50^个 打动人心^的 说话技巧

快速掌握说话技巧的实用读本

严一冰◎编著



海潮出版社
Hai Chao Press

图书在版编目(CIP)数据

50个打动人心的说话技巧 / 严一冰编著.

—北京: 海潮出版社, 2008. 1

ISBN 978-7-80213-505-5

I. 5… II. 严… III. 口才学—通俗读物 IV.
H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 205251 号

书 名: 50 个打动人心的说话技巧

作 者: 严一冰

责任编辑: 王惠平

封面设计: 红十月工作室

责任校对: 刘秀丽

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: 北京市荣海印刷厂印刷

开 本: 710 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张: 14.75

字 数: 150 千字

版 次: 2008 年 2 月第 1 版

印 次: 2008 年 2 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-80213-505-5

定 价: 29.80 元

(如有印刷、装订错误,请寄本社发行部调换)

序 >>>>

有个人为了庆贺自己的40岁生日，特别邀请了4个朋友来家中吃饭。

3个人准时到达了，只剩一个不知何故迟迟没有来。

主人有些着急，不禁脱口而出：“急死人了，该来的怎么不来呢？”

在座的有一客人听了之后很不高兴，对主人说：“你说该来的怎么还不来，意思就是我们是不该来的，那我告辞了，再见！”说完就气冲冲的走了。

一人没来，另一人又气走了，主人急得又冒出一句：“真是的，不该走的却走了。”

剩下的两个人中一人听了生气地说：“照你这么讲，该走的是我们啦！好，我走。”说完掉头就走了。

又把一个客人气走了，主人急得如热锅内的蚂蚁，不知所措。

最后留下的这一个朋友交情较深，就劝主人说：“朋友都被你气走了，你说话应该留意一下。”

这人很无奈地说：“他们全都误会我了，我根本不是说他们。”

最后这朋友听了，再也按捺不住，脸色大变道：“什么，你不是说他们，那就是说我啦，莫明其妙，有什么了不起。”说完铁青着脸走了。

从这个故事中，我们可以充分认识到语言技巧的重要性，一个会说话的人，总可以流利地表达出自己的意图，也能够把道理说得很清楚，动听，使别人很乐意地来接受。有时候还可以立刻从问答中测定对方言语的意图，并从对方的谈话中得到暗示，增加自己对于对方的了解，跟对方建立良好的友谊。不会说话的人，不能完全地表达出自己的意图，往往会使对方费神去听，而又不能使他信服地接受。

1916年，美国化学家路易斯在一篇论文中首次提出了“共价键”的电子理论。这个理论对于有机化学的发展具有重大意义。可是这理论发表后，在美国化学界并未引起应有的反响。其中一个重要的原因便是路易斯不善言谈，没有公开发表演说，来宣传自己的见解。

3年后，美国另一个著名化学家朗缪尔发现了路易斯的见解的可贵。于是，朗缪尔一方面在有影响的美国化学会会志等刊物上发表文章，大力宣传“共价键”。由于朗缪尔能言善辩，对“共价键”作了大量宣传解释工作，才使得这一理论被美国化学界承认

和接受，一时间，美国化学界纷纷议论朗缪尔的“共价键”，而把这理论的首创者路易斯的名字几乎忘却了，有人甚至把它称作朗缪尔理论。

正是基于上述原因，编著从帮助读者提高语言能力和说话技巧的愿望出发，精心搜集了大量语言表述实例，将其概括成 50 个方面，进行具体阐述，希望你能从中获益。

*

*

*

50个

*

打动人心的
说话技巧

目录 >>>>

1. 让你的发言语出惊人 - - - - - 9
2. 找到丰富而愉快的话题 - - - - - 13
3. 用心听人说话 - - - - - 17
4. 巧妙掌握说话的时机 - - - - - 23
5. 掌握电话交谈的艺术 - - - - - 29
6. 谨防祸从口出 - - - - - 35
7. 迂回周旋的说话术 - - - - - 39
8. 灵活多变的劝说方法 - - - - - 43
9. 巧妙对付饶舌的常客 - - - - - 49
10. 好声好气好交谈 - - - - - 53
11. “想清楚”与“讲清楚” - - - - - 59
12. 善于运用冷热水效应 - - - - - 61
13. 掌握说话的分寸 - - - - - 65
14. 巧妙选择用词 - - - - - 71
15. “花言巧语”促营销 - - - - - 73

16. 用你的身体说话 - - - - - 77
17. 话不在多而在精 - - - - - 81
18. 做一个好听众 - - - - - 85
19. 如何克服夫妻间的唠叨 - - - - - 89
20. 应付无聊话题的绝招 - - - - - 93
21. 突破僵局的说话技巧 - - - - - 99
22. 学会寒暄 - - - - - 103
23. 调节您的嗓音 - - - - - 107
24. 用恰当的语言缩短彼此的距离 - - - - - 111
25. 做各种场合中的说话高手 - - - - - 115
26. 会说话使你 and 陌生人一见如故 - - - - - 119
27. 什么样的话能让人笑 - - - - - 123
28. 交谈中不能做的 12 件事 - - - - - 127
29. 把话说到别人心坎上 - - - - - 133
30. 懂得说话的顾忌 - - - - - 137
31. 用诚恳打动人心 - - - - - 143
32. 姿态自然是你战无不胜的基础 - - - - - 147
33. 笨一点也没关系, 尽量说 - - - - - 151
34. 交谈的七个秘诀 - - - - - 155
35. 千万不要借助争辩取得胜利 - - - - - 159
36. 让对方感到相见恨晚 - - - - - 163

*

*

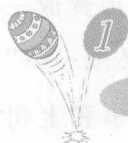
*

50个

*

打动人心
的
说话技巧

- 37. 圆场的话怎么说 - - - - - 169
- 38. 当你说不下去时怎么办 - - - - - 175
- 39. 妙语改变人生 - - - - - 179
- 40. 微笑的魅力 - - - - - 183
- 41. 和上司沟通必备的 8 个黄金句 - - - - - 187
- 42. 眼神与语言同样重要 - - - - - 191
- 43. 使你的言谈富有新意 - - - - - 201
- 44. 避免使用不合时宜的言辞 - - - - - 207
- 45. 尊重别人的隐私 - - - - - 211
- 46. 忠告也可以不逆耳 - - - - - 215
- 47. 用语言树立你的形象 - - - - - 219
- 48. 用你的声音赢得亲和力 - - - - - 225
- 49. 背后赞美 - - - - - 229
- 50. 优化口头禅 - - - - - 233



让你的发言语出惊人

也许你会羡慕别人站在万人讲坛或辩论场上滔滔不绝地演说,或是进行激烈的争论,再看看现实中的自己,却好像总是笨嘴拙舌,老是讲错话。其实,你如果懂得在自己的讲话中间巧妙地穿插一些说话的小技巧,你的发言一样能够语出惊人。

当然,在与同事和上司的交往过程中懂得使用适当的言辞,也并非易事。专家建议,在商业谈话中应该尽快切入正题,但在切入正题之后,一些人总是喜欢使用一些毫无价值的托词,例如:“我原来只是认为……”,“我们也许可以……”这就使得表达效果大打折扣。要知道,谦虚不过表示客套,这样做的结果只会令大家忽视你的分量。

要想改掉这些不恰当的言词其实并不难,法则就是——让你的讲话听上去更有力。斯图加特修辞训练学家 Zngo Vogel 认为,要做到这一点并不难:她说,“语言就像一个人的名片,你完全可以通过言辞来伸张你的个性,使自己变得与众不同。”我们头脑中已经有了成千上万的词汇,现在的问题就是,要如何来唤醒这些词汇,使它们成为我们成功的资本。因为只有懂得有意识

地巧妙运用言辞,并避免讲那些毫无意义而空洞的话,才不会让自己变得很被动,而是应付自如地表达出自己想要表达的东西。要做到这一点,请记住下面的8个交谈的小秘诀:

一、不要说“但是”,而要说“而且”。试想你很赞成一位同事的想法,你可能会说:“这个想法很好,但是你必须……”本来你让你的话字字千金伶牙俐齿的你,当然深受同事和上司的爱戴啦!让你的话字字千金是认可别人的,这样子一说,这种认可就大打折扣了。你完全可以说出一个比较具体的希望来表达你的赞赏和建议,比如说:“我觉得这个建议很好,而且,如果在这里再稍微改动一下的话,也许会更好……”

二、不要再说“老实说”,而要说:“我觉得”。你对一名同事说:“老实说,我觉得……”在别人看来,你好像在特别强调你的诚意。你当然是非常有诚意的,可是干吗还要特别强调一下呢?所以你最好说:“我觉得,我们应该……”

三、不要说“首先”,而要说“已经”你要向老板汇报一项工程的进展情况。你跟老板讲道:“我必须得首先熟悉一下这项工作。”想想看吧,这样的话可能会使老板(包括你自己)觉得,你还有很多事需要做,却绝不会觉得你已经做完了一些事情。这样的讲话态度会给人一种很悲观的感觉,而绝不是乐观。所以建议你最好是这样说:“是的,我已经相当熟悉这项工作。”

四、不要说“仅仅”,在一次通力攻关会上你提出了一条建议,你是这样说的:“这仅仅是我的一个建议。”请注意,这样说是绝对不可以的!因为这样一来,你的想法、功劳包括你自己的价值都会大大贬值。本来是很利于合作和团体意识的一个主意,反

而让同事们只感觉到你的自信心不够。最好这样说：“这就是我的建议。”

五、不要说“错”，而要说“不对”。一位同事不小心把一项工作计划浸上了水，正在向客户道歉。你当然知道，他犯了错误，惹恼了客户，于是你对他说：“这件事情是你的错，你必须承担责任。”这样一来，只会引起对方的厌烦心理。你的目的是调和双方的矛盾，避免发生争端。所以，把你的否定态度表达得委婉一些，实事求是地说明你的理由。比如说：“你这样做的是有不对的地方，你最好能够为此承担责任。”

六、不要说“本来……”，你和你的谈话对象对某件事情各自持不同看法。你轻描淡写地说道：“我本来是持不同看法的。”一个看似不起眼的小词，却不但没有突出你的立场，反而让你没有了立场。类似的表达方式如“的确”和“严格来讲”等等，干脆直截了当地说：“对此我有不同看法。”

七、不要说“几点左右”，而要说“几点整”。在和一個重要的生意上的伙伴通电话时，你对他说：“我在这周末左右再给您打一次电话。”这就给人一种印象，觉得你并不想立刻拍板，甚至是更糟糕的印象——别人会觉得你的工作态度并不可靠。最好是说：“明天 11 点整我再打电话给您。”

八、不要说“务必……”，而要说“请您……”。你不久就要把自己所负责的一份企划交上去。大家压力已经很大了，而你又对大家说：“你们务必再考虑一下……”这样的口气恐怕很难带来高效率，反而会给别人压力，使他们产生逆反心理。但如果反过来呢，谁会去拒绝一个友好而礼貌的请求呢？所以最好这样说：

“请您考虑一下……”





找到丰富而愉快的话题

乔治曾经立志于创办一所自己的公司，但是他的雄心壮志很快就被不景气的市场浇了一盆冷水，所有的资金赔进去了，还欠下一笔债，后来好不容易还清了这笔债，现在在一家公司做一名平凡的职工，但他那流产的事业一直放在他的心里，经常向人提起，表明自己并不是一个甘于平庸的人。

有一次，乔治和一位同学汤姆在晚会上遇到了，两个人开始聊了起来。不一会儿，汤姆像躲避瘟疫一样地逃到同学堆里，说：“和乔治说话真是很累，他说起他创业的悲惨，如何落魄，现在如何不得志，我一句话也插不上，只好敷衍着表示我对他的同情和鼓励……这么长时间一直是他在讲述他的那件往事……”

那场晚会见到乔治的人都只是礼貌地问候一下他就借故走开了，他的故事在整场晚会上只有一个无辜的听众。

没有人会喜欢闷闷不乐的人、诉说生活苦闷的人，没有谁喜欢听到坏消息，也没有人喜欢就一个漫无边际的话题翻来覆去地说，在琐碎的问题上纠缠不休。

相反，那些愉快的话题往往能在短时间内和对方建立良好

的关系；丰富的话题不仅能给人巨大的信息量，还能引发高涨的兴致和对说话人的敬佩。找出你周围受人喜欢的几个人，回想一下你和他们的谈话，你是不是发现他们要么能聆听别人说话，要么就是信息量丰富的“健谈者”？

很多人会苦恼地说：“我也想把谈话变得妙趣横生，可是我确实找不到要说的话！”有这种苦恼的人，有的是由于自身专业或者兴趣的限制，有的则是因为思想不够开放，接触的新事物和流行语有限。

这些道理想必你也明白，怎样解决这些问题才是关键。下面提供几个可供参考的实用方法，希望有助于你建立丰富的话题库：

——广泛阅读书籍、报刊，搜集交谈的资料和信息。

这一点对于那些“术业有专攻”的人来说尤其受用。学文的人和学理的人在一起经常找不到共同的话题，往往冷场，让人觉得尴尬。但是如果养成读书看报的好习惯，这个问题就迎刃而解了。遇到喜欢打扮的，可以说出几个品牌化妆品和服装；对方喜欢文学，就可以和他聊聊尼采、雪莱……上知一点天文，下懂一点地理，雅事如插花、咖啡，俗物如擦洗马桶等都有所了解，这样才能和各式各样的人有点说头。

——失意的事情最好打掉了牙往肚里咽，以免过去不愉快的经历让对方觉得沉闷和无聊，影响对方的情绪。没有人想听你述说黑暗的命运，悲观的人无法获得好人缘。千万不要逢人就开始倾倒自己心中的垃圾，不仅无法引起对方的共鸣，只会徒增对方的反感。