

让别人喜欢你 的18个说话技巧

会说话能影响人的一生。孔子、苏格拉底、耶稣、释迦牟尼、丘吉尔、马丁·路德·金这些人物都有一个共通之处，能言善道。他们用说话激动人心，改变世界。

汪 岩◎编著



成事一张嘴，坏事也是一张嘴

人就像是一本书，如果你掌握了阅读方法的话，你就会以热情和自信的态度来面对芸芸众生

人脉黄金之门

掌握说话艺术游刃万变人际关系

说话如同射箭，射出去的箭就收不回来。
轻轻的一句话，有可能使人对你心怀感激，也有可能令人对你怀恨终生。

中国华侨出版社

H019-49

W085/12

8

让别人喜欢你 的18个说话技巧

汪 岩◎编著



人脉黄金之门

掌握说话艺术游刃万变人际关系

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

让别人喜欢你的 18 个说话技巧/汪岩编著. —北京:
中国华侨出版社, 2006. 7
ISBN 7-80222-077-7

I. 让… II. 汪… III. 口才学—通俗读物
IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 085228 号

让别人喜欢你的 18 个说话技巧

编 著 / 汪 岩
责任编辑 / 李 健
装帧设计 / 纸衣裳书装
经 销 / 新华书店
开 本 / 640 × 960 毫米 1/16 开 印张 / 23.5 字数 / 300 千字
印 刷 / 北京世纪雨田印刷有限公司印刷
版 次 / 2006 年 10 月第 1 版 2007 年 9 月第 2 次印刷
书 号 / ISBN 7-80222-077-7/G · 65
定 价 / 29.00 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 305 室 邮编: 100029

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051 传真: (010) 64439708



前 言

孔子、苏格拉底、耶稣、释迦
牟尼、丘吉尔、马丁·路德·金这
些人物都有一个共通之处，能言
善道。他们用说话激动人心，改
变世界。

无论在日常生活中，还是在事业上，如果我们想成功，想成为真正的强者，我们就必须拥有良好的人际关系，成为一个受大家喜欢的人。而要想建立并且维持这种良好的人际关系，我们就必须掌握说话的技巧。

的确，一个会说话的人，一句鼓励的话就可以让成功人士百尺竿头更进一步，也可以让消极悲观的人恍然猛醒奋起追赶；一句赞美的话可以让你心中的爱人乐开了怀，进而慢慢地投入你的“天罗地网”；一句关切的话会让你周围需要关心的人们充满了对未来的希望和憧憬，鼓起努力工作和生活的勇气等等。的确，面对一个善于说话，能够把话说到人们心窝里的人，人们又怎么会不感谢他，又怎么会不喜欢他，又怎么会不愿意和他成为真挚的朋友呢？

因此，我们可以毫不夸张地说：说话技巧是人生的润滑剂，即使在最单纯的关系中，说话技巧也不可或缺。

而精通说话的技巧，能够擦亮我们的眼睛，开阔我们的心胸，使我们在人际交往中如鱼得水、游刃有余；精通说话的技巧，我们就能够懂得在恰当的时候说出恰当的语言，避免各种尴尬、误会与无谓的争论；精通说话的技巧，我们将会拥有更多的朋友和减少更多的敌人；精通说话的技巧，我们将不会再为下级对自己的敬而远之而苦恼，为上司对自己的视而

不见而气馁,为同事对自己的冷淡而伤怀。

总之,精通说话的技巧,我们赢得的将是尊重与爱戴、好感与青睐、信任与友谊。

当然要想精通说话的技巧,需要我们认识到:好口才其实并不是天生的,能说会道,让人喜爱的好口才可以从我们的日常生活中培养出来的,只要我们努力掌握语言的规律,在平常的生活和工作中能够注意观察,多听多学,平时能够下决心去苦练,总有一天,我们就可以在任何场合,从容不迫而潇洒自如地说话。

为了帮助广大的读者朋友掌握说话的技巧,能够更方便有效地从日常生活中培养自己的好口才,我们根据现实生活和工作的实际需要编写了本书。本书一共从18个方面全面介绍了如何掌握让别人喜欢你的说话技巧和方法,同时,书中还运用了大量的来自我们现实生活和工作中的实际案例,具有很强的现实性和指导性。

最后,我们祝愿读者朋友们能够从本书中得到更多有益的启发,同时祝愿本书能够为你的成功插上飞翔的翅膀!

编 者

2006年7月

目 录

CONTENTS

第一章 洞察人心的说话技巧

“看人说话”有其积极的意义,在讲话时洞察人心,让我们在与人流的时候更加游刃有余,得心应手。

话要说到心窝里	1
不同的人有不同的需求	1
话要因人而异	2
朱元璋故事的启示	4
切忌“哪壶不开提哪壶”	5
细微处入手,润物细无声	7
眼睛是心灵的窗户	8
学会一点“看相”的本领	10
从语言去了解对方的想法	13
身体语言是心灵的信号弹	15
见什么人说什么话	17
换一个角度考虑问题	20
学一点察言观色的技巧	22

关键在于知己知彼	25
有的时候要投其所好	26

第二章 谦恭有礼的说话技巧

与人交流说话的时候尤其要注意礼仪,只有恰当的礼仪,你的语言才能更容易得到别人的理解和尊重。

学一点自我介绍的语言技巧	29
学一点寒暄的语言技巧	30
介绍他人时的语言技巧	32
正确恰当的称呼	33
请客中的语言艺术	36
酒桌上要会说话	37
巧用善意的借口	38
敬酒时的语言技巧	39
接待客人要讲究	40
做客拜访要讲究	41
不妨多说几声谢谢	42
犯了错误要及时地道歉	43
看望病人更要会说话	45
传达不幸消息有讲究	46
对待身体有缺陷的人要公平	47
说敬语有讲究	48
和异性沟通有讲究	48



第三章 幽默风趣的说话技巧

幽默语言可以使我们内心的紧张和重压释放出来,化作轻松的一笑。在沟通中,幽默语言如同润滑剂,可有效地降低人与人之间的“摩擦系数”,化解冲突和矛盾,并能使我们从容地摆脱沟通中可能遇到的困境。

会说话的人必定懂得幽默	51
幽默是一种情感的表达	52
幽默是一种说话的智慧	53
幽默是一种表情达意的技巧	55
幽默是人生活中的调味品	57
幽默能够拉近人的距离	59
幽默要因人因事而异	60
幽默要简单而不能太过度	61
掌握好常见的五种幽默方式	62
轻松幽默的四大原则	64

第四章 魅力四射的说话技巧

说话还要有魅力才能够让每一位与你交流的人愿意与你来往,愿意倾听你的声音。要想让自己的语言有独特的魅力,你首先就要培养属于自己的说话风格。

说话要有自己的风格	67
不要沾染不良的说话习惯	68

说话时的第一印象很重要	72
正确把握说话的节奏	73
巧用抑扬顿挫的说话技巧	74
到什么山上唱什么歌	77
说话要朴素简洁	79
说话要恰当得体	81
有动感才有魅力	83
引人入胜六要素	85
获得他人好感的六种方法	87
虚心受人敬重	89

第五章 诚挚恳切的说话技巧

大量事实证明,说话的魅力并不在于语言的华丽、讲话的流畅,而在于你是否倾注了感情、表达了真诚!

说话为什么要“以情动人”	91
情真言亦真	93
做一个善于表达真诚的说话者	95
让你的语言发自内心	96
表达感情要掌握一定的分寸	97
掌握表达情感的技巧	98
话语中肯,言之有物	99
你的语言显得温情脉脉	101
尊重也是一种征服	102



第六章 善用修辞的说话技巧

李宗吾有这样一句话：“有些事可以做不可以讲；有些事可以讲不可以做。”所以在说话的时候如果能够巧妙地运用各种修辞手法，将会使你的语言显得更为生动具体，也更容易为他人所接受。

说话要善于打比方	105
巧用象征这种修辞手法	107
巧用夸张这种修辞手法	108
巧用比拟这种修辞手法	110
巧用对照这种修辞手法	110
巧用反问这种修辞手法	112
巧用引用这种修辞手法	113
巧用借代这种修辞手法	115
巧用排比这种修辞手法	116
巧用双关这种修辞手法	117

第七章 话随境迁的说话技巧

我们说话的时候还应当注意对周围环境的观察以及对当时说话的社会背景等的正确认识。只有这样我们与他人交流才能够起到良好的效果。

说话要顾及场合	119
注意说话的语境	120

利用时境的说话技巧	121
特定场合的说话艺术	123
注意小环境中的大背景	125
怎样利用自然环境	126
如何在公共场合说话	127

第八章 训练有素的说话技巧

现实生活中,每个人的讲话风度各有特色。这是每个人根据自己的实际情况和社会生活的长期磨练而培养出来的,因此,从某种意义上来说说话技巧是可以通过后天的训练掌握的。

进行思辨训练	129
进行快语训练	129
进行反馈与语流训练	130
进行语速训练	131
进行背诵训练	132
进行声音训练	134
进行复述训练	137
进行面部表情训练	138
进行表演训练	141
进行模仿训练	141
进行描述训练	143
进行讲故事训练	144



第九章 巧妙应变的说话技巧

在工作和生活中,我们总是会碰到一些紧急的场合,碰到一些尴尬的场合,这个时候如果能够巧妙地运用我们的说话技巧,我们往往能够化险为夷,摆脱困窘的处境。

没话找话的技巧	147
对症下药的技巧	148
软磨硬泡的技巧	149
虚张声势的技巧	150
机敏应答的技巧	152
将错就错的技巧	153
“强取豪夺”的技巧	155
以谬制谬的技巧	156
巧用谐音的技巧	158
正话反说的技巧	160
移花接木的技巧	162
幽默解围的技巧	164
出其不意的技巧	165
一语双关的技巧	166
另辟蹊径的技巧	168
引石攻玉的技巧	170

第十章 掌握批评的说话技巧

批评人,话不在多,而在精妙,所谓“言贵精当”。言语精练,点到为止,往往能一语中的,使听者在较短的时间里获得较多的信息;一语道破,使对方为之震动,幡然醒悟。如果拖泥带水,东扯西扯,反而使人不得要领,让人云里雾里,不知所云,甚至产生急躁情绪,也就达不到批评的目的了。

忠言逆耳利于行	173
点到为止,死海复生	176
恰到好处,妙语生花	178
刺话难听,人言可畏	180
用事实来说话	183
批评离不了赞美	184
即使批评也不妨来点风趣	185
打一巴掌不忘揉三揉	186
绵里藏针,批评有术	187
小心翼翼跨过批评的“雷区”	189
批评他人时要点到为止	191
批评不要没完没了	196

第十一章 相亲相爱的说话技巧

世间男女之间从相识到相爱,如何才能经营好爱情和婚姻,这其中有很多的学问。两个人之间该如何说话就是一个重要的方面,对于爱人而言,有的时候一句可心的话能够让两个人的心走得更近。

与恋人初次见面时该怎么办	197
--------------	-----



约会恋人该怎么说出口	199
约会时的第一句话该怎么说	201
怎样恰当地表达爱意	202
怎样与女性相处	203
女性赢得男性喜爱的说话技巧	204
恋爱中的试探术	207
不要吝啬爱的语言	209
抓住生日的良机	210
记住:女人是鲜花做的	211
爱的火花在赞美中永远放光彩	214
女人的赞美是男人的甜心	215

第十二章 相知相交的说话技巧

与朋友相知相交是我们每一个人的愿望,要想达到这个愿望,我们应当拿起赞美这个武器。是的,面对我们的朋友,我们不要吝啬自己的语言,去赞美和鼓励他们吧!

称赞对方的最爱	219
“骂人”也是赞美	221
夸奖他的事业是个好方法	223
迎合他的自负	225
在他妻子面前称赞他	227
知女人者,女人也!	229
把你装在我心里	230
如何赞美虚荣的女人	232

赞美挂在口,同学朋友伴你行	234
男人的赞美是女人的心跳	236
博红颜一笑的妙招	237
甘愿做个听音筒	239
不可忽略的重要法则	241
借口于人,出奇制胜	243
如何赞美春风得意的男士	245
世界上没有无优点的人	247

第十三章 委婉拒绝的说话技巧

很多时候我们要敢于说“不”,善于说“不”。举个例子:若别人有求于你,而你出于各种原因却无法予以满足,又不好直说“不行”、“办不到”,怕因此伤害对方的自尊心;若对方提出一些看法,你不同意,既不想讲违心之言,又不愿直接反驳对方;若你看不惯对方的行为,既想透露内心的真情,又不愿意表达得太直露,以免刺激对方。要想处理好上述社交中经常出现的情况,就要在社交活动中学会巧妙委婉地拒绝,根据不同的情境说“不”。

说“不”也很重要	251
真心地说“不”	252
学会酝酿怎么把“不”字说出口	252
轻松地说“不”	255
委婉地说“不”	258
大胆地说“不”	260
该谢绝的时候就要谢绝	261
该推辞的时候就要推辞	263



该拒绝的时候就要拒绝	265
该反击的时候就要反击	266
说“不”的策略	268
说“不”的禁忌	270
对领导也可以说“不”	271
怎样对部下说“不”	272
同事间说“不”的技巧	273

第十四章 沉默是金的说话技巧

说话是一门艺术,倾听式的说话就更是一门艺术。在现代社交中,倾听是搞好人际关系的一个有效手段。越是善于倾听他人意见的人,他的人际关系也就越理想。因为你的倾听,对方可以把它理解为对自己的尊重和褒奖,这种尊重和褒奖其实就是一种语言。它等于告诉对方:你说的话对我很重要,我在认真地听呢!这就在无形中使对方获得了一种荣誉感,满足了对表现自我的欲望,增进了相互间的感情。

有时候沉默是金	275
做一个会听话的人	276
花点心思听人说	277
此时无声胜有声	278
千万别当录音机	278
你说得太对太好了	280
兼听则明,偏听则暗	281
“敬请指教,不吝赐教”	282
一切都是为了您	284
不要王婆卖瓜	285

明明白白你的心	285
眼观六路,耳听八方	286

第十五章 巧舌如簧的说话技巧

说服和辩论是生活中常见的现象,目的都是为了维护己方的立场,同时使别人信服你的立场并且能够最终支持你的观点和意见。

寻找说服的突破点	289
说服贵在坚持	290
学会让事实说话	291
学会让数据说话	292
耐心等待有利的时机	292
步步为营的技巧	293
点滴渗透的技巧	296
把劝说的动机藏起来	298
消除对方的戒备心理	299
说得多不如说得巧	299
曲径通幽的技巧	300
理由是说服人的关键	301
辩论中的反问斥谬法	304
辩论中的推导斥谬法	304
辩论中的顺水推舟法	305
辩论中的引经据典法	305
摆出事实应付诡辩	306