

C912.1-49
L643.1/10

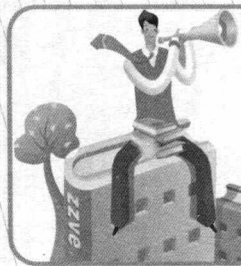
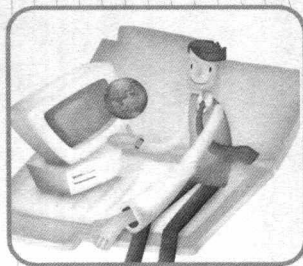
销全国的成功学宝

刘 磊/编著

会说话 是本事

☆ 给你力量  励志丛书 ☆

GEINIELIANG
LIZHICONGSHU



中国戏剧出版社

畅销全国的成功学宝典

刘磊/编著

会说话 是本事

☆给你力量 励志丛书☆

GEINILILIANG
LIZHICONGSHU



中国文联出版社



给你力量 励志丛书

责任编辑：肖楠 王媛媛
封面设计：(S) 揽胜视觉
010-65917557



前 言

在经济发达、重视信息的社会中,人们常常根据一个人的讲话水平和风度来判别其学识、修养和能力。语言能力强,双方就能达到顺利的交流,信息也能顺利、准确地被对方接收、理解,从而达到交流的目的。

美国人早在20世纪40年代就把“口才、金钱、原子弹”看作是在世界上生存和发展的三大法宝,20世纪60年代以后,又把“口才、金钱、电脑”看作是最有力量的三大法宝,而“口才”却一直独冠三大法宝之首,足见其作用和价值。

“会说话”是人们交流思想、传播信息的主要形式。由于世界科技的不断发展,21世纪传声技术突飞猛进,语言可以不依靠文字而传递信息,指挥生产、工作。而口头语言较书面语言的快捷性、高效性更符合信息化社会人们交流思想的要求。再次,随着口头交际活动的日益频繁,“敏于思而纳于言”的知识分子时代已成为过去,“能说会道”更能适应各种各样的人际交往,更适应各行各业的迅猛发展。

人类自从有了语言,便有了交流的工具。但对现代人来说,仅仅有语言是不够的,因为,现代人不可能再依靠简单的语言进行交流,进入社会、参与交际非得拥有丰富的语言不可。只有拥有了丰富的语言,你才能说出自己心中的所思所想,你才能准确无误地表达你所要表达的内容,别人才能明白你讲话的意思。然而,有很多人却不能做到这一点,在这些人的内心里有很多话想对他人说,但由于没有掌握说话的技巧,有话不会说,从而影响了自己与他人正常的交往与交流,甚至因为有话不会说而导致自己的人生和事业遭受挫折。

还有一些人说起话来滔滔不绝,自以为很能说,然而,别人听了他说的话却觉得头痛,因为人们只见他说话时口沫横飞的样子,却不知道他说了一些什么。这些人平常很容易见到,也是最让人头痛的一些人。这些人有志气、有抱负,但由于没有掌握说话的技巧,其结果是难成大器。





由此可见,说话不仅仅要能说,而且要会说。会说,能让你获得好人缘;会说,能让你赢得财富;会说,才能使你获得成功。君不见有多少人仅凭能说会道就官运亨通,财源滚滚。可见,会说才是本事,会说才会有好人生。

有话要会说,会说就要学会掌握说话的技巧,只要你掌握了说话的技巧,不仅能让你能说,而且能让你会说;不仅能让你会说,而且能让你说赢。





目 录

目 录

第一章 有话要会说	1
说话时的引用技巧	3
看人说话的技巧	5
采撷良机的说话技巧	9
传情达意的说话技巧	10
迂回的说话技巧	11
口才是门独特的艺术	15
好口才不是天生的	18
走出口才误区	19
敢表达,就是赢家	21
口才是事业成败的重要因素	24
成功与否看说法	25
有口才者必是人才	27
第二章 谎话有技巧	29
正确选择说话的时机与场合	31
说话要善于择言	32
要善于克服心理障碍	36
有话要敢说	37
说话要潇洒幽默	38
能恰当使用姿态语言	40
说话声音要充满活力	41
说话习惯塑造良好形象	42



用语言拉近彼此的距离	43
措辞巧妙并不难	45
适当地表达不同意见	47
巧说使你 and 陌生人一见如故	48
话不在多在于巧	51
时机就是良机	53
妙答变被动为主动	55
求人有诀窍	57
见什么人说什么话	59
说话要看场合	62
致辞拨动激励的心弦	64
祝贺辞锦上添花	67
避免碰钉子	69
恋爱是“谈”出来的	71
第三章 说话有讲究	73
交谈的语言要清晰准确	75
有详有略不失偏颇	76
说话要有口德	78
说话言语要得体	79
说话要精练易懂	80
说话要文雅	82
自嘲以退为进	82
巧妙应对挑衅	85
奉承化险为夷	87
多一分赞扬多一分融洽	89
讽刺蕴于含蓄中	91
沉默“无声胜有声”	92
用幽默亲近别人	94
安慰给人温暖	96
掌握道谢和道歉的技巧	97
掌握善于说服的技巧	99

批评要讲究艺术	102
良言一句三冬暖	104
给别人找个台阶下	105
巧言妙语化解尴尬	106
第四章 综合素质决定表达能力	109
声音让口语更完美	111
博学让你口若悬河	113
善辩凸显敏捷才思	118
会说必有惊人之语	130
个性语言体现魅力	147
演讲是艺术性的讲话	149
竞聘演讲是事业的阶梯	152
成功演讲源于好的开头	157
演讲因时代特色而精彩	160
不学难以臻至成功	162
有技巧才有波澜	164
大胆地把话讲出来	168
点睛之笔在收尾	172
口语化的演讲听众喜闻乐见	175
让听众的眼睛看起来	177
演讲风格与说话能力相辅相成	179
听众最怕听不懂	182
在有限的时间里创造最佳	183
演讲前的准备工作要做好	185
第五章 与情人交谈的口才技巧	203
把话说到恋人的心坎上	205
夫妻情感常沟通	206
要先对别人有好感	207
甜言蜜语最让人倾心	209
交谈时态度要亲切	210



第六章 让他人喜欢和你交谈	213
让人一见如故的说话技巧	215
逗人喜欢的说话技巧	216
逗乐对方的说话技巧	217
情随心生的说话技巧	218
让他人愿意交谈的技巧	219
了解对方、投其所好	220
第七章 日常常用口才技巧	223
有技巧地敲开他人的心扉	225
找准交谈的共同点	226
说别人爱听的话	227
选择有兴趣的话题	228
用欢乐的言语感染对方	229
人人都可以成为辩论高手	230
辩论制胜四人招	232
关键时刻停三秒	235
辩论是语言的艺术	236
第八章 说服的口才技巧	239
诚意就是说服力	241
替他人着想的说服技巧	242
劝导说服他人的语言技巧	243
用巧妙的语言增强说服力	246
抓住要害劝导说服	247
消除疑虑的说服技巧	249
硬话软说服人心	250
攻心说服的说话技巧	251
迂回诱导善于说服	253
“以退为进”巧说服	254
转移话题摆脱尴尬	256





第九章 推辞的口才技巧	259
掌握推辞的技巧	261
语言推辞的方式	262
如何推辞无损形象	263
推辞的语言艺术	264
与人为善好推辞	265
推辞孩子的过分要求	266
让对方自己说不	267
第十章 诙谐幽默的口才技巧	269
幽默的几种方式	271
用幽默化解尴尬	274
顺手拈来皆幽默	275
为自己幽上一默	276
幽默能愉悦生活	278
善用幽默化险为夷	279
善于幽默能获得好形象	280
第十一章 办公室说话的口才技巧	283
善用言辞赞美对方	285
说话不要道人之短	286
言不“越位”的技巧	287
善于寻找交换的访题	289
说话要让对方感兴趣	290
注意观察倾听者的反应	291
办公室打电话的语言技巧	292
第十二章 推销员必备的寒暄技巧	293
从生活中寻找寒暄的话题	295
寒暄的开场白应当与众不同	295
寒暄的重要意义	297
寒暄时要注意礼节	298
寒暄要做到相互沟通	300





寒暄时巧妙地运用幽默	301
用真诚的语言扭转局面	303
巧用妙语门自开	305
实话实说赢得人心	306
好言留得住回头客	307

第十三章 谈判的口才技巧..... 309

在交谈中体现出你的豁达干练	311
知己知彼交谈有序	311
用大智若愚的态度交谈	313
投石问路的谈判技巧	314
谈判中的发问技巧	316
巧妙有效地说服对方	319
善于寻找语言的突破口	320
用沉默来表示你的想法	321
让对方心悦诚服的谈判技巧	323

第十四章 社交口才技巧..... 325

把握交谈的区域	327
交谈时要注意礼貌	328
社交需要口才	329
与异性交谈的技巧	331
提问要有礼貌和技巧	332
有技巧地回答问题	334
应对奚落的说话技巧	335
如何与不同层次的人说话	337
有技巧地拒绝	337
交际言语要礼貌文雅	338



第一章 有话要会说



说话时的引用技巧

在一次新婚喜宴上，新郎的好朋友应邀发表祝词：“刚才，大家对新郎大加赞赏，但据我所知，新郎并不像你们所说的那样品学兼优。”此言一出，众皆愕然，有人甚至怀疑这位朋友是不是要挑起不愉快的争端了。紧接着，祝词人介绍了新郎如何贪玩、如何疏忽大意的一些轶事。直到结尾时，祝词人才将话锋一转，“所幸，新郎并没反对可能都是说话者独有的见解和思索。”因此，“引用”就成了说话时“他山之石，可以攻玉”的有效技巧。

1. 引用的主要类型

引用是人们常用的说话技巧。其形式是灵活多样的，记住原文的可以引用原文，记不住原文的可以引用意思，具体说来，引用的主要类型和方式有如下三种：

(1) 原文引用

说话者把要引用的材料一字不改地转述给听众，表现在书面上即引用材料加上引号。原文引用的材料一般是简短的言论。如某省一位领导人在一次县处级干部会议上作报告：同志们，老百姓是怎样批评我们的官僚主义和形式主义的呢？他们有一段顺口溜：“村骗乡，乡骗县，一直骗到国务院。国务院，发文件，一层一层往下念，就是政策不兑现。”（全场大笑）报告人随即利用与会者思维异常活跃的时候，强烈地抨击了干部队伍中存在的官僚主义和形式主义作风。

(2) 改造引用

为了简练和便于叙述，演讲者对要引用的材料进行某些归纳、删节和加工。改造引用的材料一般是有情节的事例，如毛泽东在说话时引用“宋江三打祝家庄”的故事。有时，演讲者也对人们所熟知的典故、成语、谚语等进行换意改造引用，以获得某种特殊效果。如把“不学无术”改造成“不学有术”；把“人一走，茶就凉”改造成“人一走，茶不凉”等等。

(3) 虚拟引用

说话者在不违背生活真实的基础上，虚拟某些言论或事例。如一位语言学家为了说明良好的口才是通过后天锻炼而培养的，就模拟了一些情节和对话：……但就包括这些人物（指演讲家）在内，也要通过实践锻炼，只不过



他锻炼时间提前了。在幼儿园的时候，他可能就是班长，阿姨进来了，他说：“小朋友坐好啦，阿姨发糖啦！”你在干什么呢？背着手等发糖哩！（笑声）到了小学校，三道红杠杠往袖子上一戴，放学时，同学们过马路了，他说：“同学们手拉手，不要慌，赶快走！”你在干什么？拉着别人的手放都不敢放！（笑声）

通过虚拟情节的模拟，惟妙惟肖地说明了高超的说话水平是通过锻炼而获得的。

2. 引用的作用技巧，

说话者运用引用，决不是为了炫耀说话的学识，而是为了充分论证和表达自己的思想和感情，即为所要阐述的主题服务。早在 1400 多年前，著名文论家刘勰就引用的主要作用概括为“明理”和“征义”（刘勰《文心雕龙·事类篇》）。

曲啸在一次演讲中，曾这样展开他的论点。

我记得杜勒斯临死前说过，他要用管乐吹垮共产党的第三代，改变他们前进的路标。我说，杜勒斯先生，你的预言落空了。

反面论点的引用震动了听众，这比从正面直接进入主题更为有力。

某全国重点大学实行考、教分离改革，大学生们对能否通过考试忧心忡忡。一位教授在考前动员会上这样鼓励他的学生：“同学们，你们要‘天王盖地虎’考试是‘地虎’，复习就是‘天王’。考 10 道题，我们复习 100 道。‘天王’盖住了‘地虎’，就没有什么怕的！”教授引用《智取威虎山》中的“黑话”台词，使同学们在轻松的笑声中解除了思想负担。精妙的引用使语言生辉，蹩脚的引用则使听众倒胃口。运用引用要做到“三要”与“三忌”：

（1）要丝丝入扣，忌离题万里

说话要在深刻把握主题的基础上选择引用材料。如果引用材料偏离主题十万八千里，说话者越是声情并茂，越是会增加听众被误导的可能性。

（2）要画龙点睛，忌喧宾夺主

说话者只能在以“我”为主的基础上，安排少量高于“我”但为“我”所用的引用。说话中过多依靠引用，说话者的自我见解和个性特点就受到了排斥，说话者就变成了有生命的傀儡。个别说话者喜欢大量引用名人言论、古典诗词，这又有意无意地构成了卖弄学识、哗众取宠的嫌疑。

（3）要标新立异，忌陈词滥调

说话者只有在广泛涉猎的基础上才能推出令听众耳目一新的引用。说话





中引用一些平庸、陈旧的材料，反而会冲淡说话的意境。在同一场交谈或辩论中，多个说话者如引用同一材料，最易给听众留下笑柄。如某场演讲先后有七位演讲者引用夏明翰烈士“砍头不要紧”的就义诗，被听众讥讽为“我们的演讲者比国民党刽子手还残忍”。

所以说：“会辩就要辩的有理，辩得自然，让对手对你心服口服。”

看人说话的技巧

会说话，不仅仅是提问和答辨，而且还要依照不同场合、不同人群、不同风俗、不同背景中自然表达，只有这样你才能八面玲珑、处处“吃香”。

1. 看性别说话

性别不同，对言辞的接受也有差别。俄罗斯有一句谚语说：“男人靠眼睛来爱，女人靠耳朵来爱。”这就指出性别对于接受是有影响的。无论是言辞涉及的内容，还是言辞表达的程度、声调都如此。

在现实生活的社交场合、会议间隙、公益活动中，人们在礼节性的互致问候之后，往往喜欢三个一群、五个一伙地聚在一起交谈。而这三个、五个的，又总是按性别组合——男士与男士侃，女士与女士谈。我们注意到这样一个情况，男士的话题大而广，女士的话题小而狭。一般说来，男士爱谈的是时事、政治、法律、体育、文化、社会问题、经济动向等；而女士爱谈的则是孩子、丈夫、日常经济、消费心得、风流艳闻等。说话者必须依据性别选择说话内容，努力使自己的言辞吻合接受者的性别需求。

在说话者言辞接受的程度上，一般说来，男士较能承受率直、干脆、粗放、量重的话语，而女士则喜欢委婉、轻柔、细腻、量轻的话语。说话者必须依据接受对象的性别选择自己的表达方式与程度。

在通常情况下，说话者如果是男士，而接受者又并非自己的妻子、恋人或关系很密切的姐妹，那么言辞就应当严格把握分寸，在内容上、方式上都要充分注意女性的接受特点。对一些可以向男士说的话，就不一定能向女士说；对一些可以向男士使用的表达方式，就不一定用之于女人。

2. 看教养层次说话

教养是指接受对象的一般文化和品德水准，包括文化程度、知识积累、生活阅历、涵养气度等。教养层次不同，对说话者言辞的接受程度也不同。





有些话说出来，甲听得懂，理解得了，乙就可能听不懂，理解不了。像作家丁玲的小说《太阳照在桑干河上》中的人物——工作组组长文采的演讲，就是没有区分接受对象的教养层次和实际需求，而致使“言者谆谆，听者藐藐。”所以，说话者在进行言辞表达时，要认清自己的接受对象教养层次如何，盲目表达不仅达不到说话的目的，甚至弄巧成拙，贻笑大方。在现实交往中，从我国现阶段国情看，对接受对象教养的认识，更多的还是文化程度不高、知识欠丰富。说话者面对这样的接受对象，一时间不能确定其教养程度时，所表达的言辞，应力求通俗化、大众化；那种故作深沉、吊书袋的做法，是不可取的。

3. 看性格说话

人各有其情，各有其性。言辞表达的内容与方式必须因人而异，符合接受对象的脾气、性格，才有可能产生“同声相应，同气相求”的效果。

性格外向的人易于“喜形于色”，性格内向的人多半“沉默寡言”。同性格外向的人谈话，你可以侃侃而谈，同性格内向的人谈话，则应注意循循善诱。两千多年前，孔子就注意针对学生的不同性格来回答他的问题。有一次，孔子的学生仲由问：“听到了，就去干吗？”孔子回答说：“不能。”另一个学生冉求也问：“听到了，就去干吗？”孔子说：“干吧！”公西华听了有些疑惑，就问孔子：“两个人问题相同，而你的回答却相反。我有点儿糊涂，想来请教。”孔子答：“求也退，故进之；由也兼人，故退之。”（意思是，冉求平时做事好退缩，所以给他壮胆；仲由好胜，胆大勇为，所以我要劝阻他）可见，孔子诲人不是千篇一律，而是因人而异，特别注意学生的性格特征。日常生活、公关活动等各方面的交谈也要注意这一点。

4. 看对方心境说话

心境通俗地称为心情，是一种比较持久的、难言的，但能影响人的整个精神活动的情绪增大状态。大家知道，在听觉方面，声波在耳蜗内转变成一种可供神经系统使用的密码。通过神经系统的处理，听者就把这些编了码的信号感知为能够表达说话者意思的词汇。既然听者要将接受到的信息通过神经系统处理，那么，听者的心境，必然影响到语言的交流效果。

人际交流中经常会有“言者无意，听者有心”的情况，说话不注意洞察对方的心理状态，往往会生意外的问题。《红楼梦》第八十三回写到大观园中一个婆子教训自己的外孙女：“你这不成人的小蹄子！你是个什么东西，来这园子里头混搅！”这话恰好被黛玉听到，她误认为婆子骂她，于是大叫一声

