

MARYLAND

轻松掌握 说话魅力^的9大守则

The Speak Charm of
the Easy Mastery

形象魅力：如何塑造你的演讲形象

风格魅力：善于逗趣的说话风格

艺术魅力：谈判的激将艺术

“恋”话之术：怎样应付咄咄逼人的谈话

会说还要会听的魅力：倾听是一门沟通的艺术

手势语言的魅力：选择适合自己的个性手势

交往一定有尺度，说话更要有魅力

王 勤 编著

地震出版社

The Speak Charm of the Easy Mastery

轻松掌握说话魅力的9大守则

王 刚 编著

地震出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

轻松掌握说话魅力的 9 大守则/王刚编著. —北京:

地震出版社, 2003.4

ISBN 7-5028-2250-X

I. 轻… II. 王… III. 人间交往-语言艺术 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 017160 号

轻松掌握说话魅力的 9 大守则

王 刚 编著

责任编辑: 李和文

责任校对: 王花芝

出版发行: 地震出版社

北京民族学院南路 9 号

邮编: 100081

发行部: 68423031 68467993

传真: 88421706

门市部: 68467991

传真: 68467972

总编室: 68462709 68423029

传真: 68467972

E-mail: seis@ht.rol.cn.net

经销: 全国各地新华书店

印刷: 北京秋豪印刷有限责任公司

版 (印) 次: 2003 年 4 月第一版 2003 年 4 月第一次印刷

开本: 850 × 1168 1/32

字数: 235 千字

印张: 11

印数: 00001 ~ 15000

书号: ISBN 7-5028-2250-X/Z·201 (2820)

定价: 22.00 元

版权所有 翻印必究

大守则

前言

受朋友之托，为其《轻松掌握说话魅力的9大守则》代写前言，苦于词汇，于是突发一想，深入生活去挖掘挖掘。在无意间踱进一家电器商店，一台音色清纯透亮、低音浑厚、震撼力强的音响吸引了我专注的眼光。一位男售货员热情地迎上来，满脸职业微笑，主动介绍这种新产品。他的介绍很在行，很流畅，从性能优势到结构特点，从价格比到售后服务，娓娓道来，还伴有些许动作语言。起初我被他那热情而熟练的介绍所感动，对产品产生几分好感。本想问点什么，可是他连珠炮似地讲着，方块字噼里啪啦地向我的双耳猛灌，让我只有招架之功，而无还手之力，可他还是喋喋不休地讲下去，似乎不掏出我钱包他就决不罢休。于是，我心里有点毛毛的，特别是当他褒扬自己的品牌而贬低其他品牌时，我不免对他的动机产生了疑问：如此夸夸其谈，其产品性能是否真如所说的那么高超？顿时，这种疑虑把先前对他的热情之好感一扫而光，只是出于礼貌不好意思走开。幸好这时又来了一位顾客，我乘机“逃”出了商店。不消说，那位售货员为他白费了口舌而有几分失望和怨愤（看得出），可能恨恨地想骂我：“你真TMD！”



我不敢恭维说这是一位训练有素且内行的推销员，他的推销魅力除了具有上下嘴唇的快速运动之外，剩下的就只是他那滔滔不绝的热情。我一拍大腿，有了！这个人说话肯定不具备魅力，他是“反魅力”（原谅，请允许我冒天下之大不韪造此一词），他的“口才”恰如其分地浇灭了他那“上帝”的购买欲望。

大量事实证明，说话的魅力并不在于你说得多么流畅，滔滔不绝，而在于是否善于表达真诚！当你用得体的话语表达出真诚时，你就赢得了对方的信任，建立起人际之间的信赖关系，对方也就可能由信赖你这个人而喜欢你说的话，这也正是你的魅力之所在。不仅推销员讲话如此，就是日常说话也是同样道理。背得滚瓜烂熟，讲得滔滔不绝，一泻千里的演讲如果缺乏诚意，那就失去了吸引力，如同一束没有生命力的塑料花，很美丽但不鲜活动人，魅力也无从说起。

无独有偶，还请让我为你再述说一个真实的故事。说的是某省某学院某年某月某日，有位教员写了一本有关《思想政治工作方法》的书，出版社让他推销一千册。对他来说，这远比讲课要难得多。为了把书推销出去，他老实巴交这样说道：“……当老师我在这里推销自己写的书，总不免有些尴尬。不过，如今作者也很难，写了书，还得卖书（要不，没钱）。出版社一下压给我一千册，稿费一文没有，所以我不推销不行。这本书写得怎样，我自己不好评说。不过有两点可以保证：第一，这本书是我用三年时间完成的，是我心血的结晶；第二，书的内容决不是东



大守则

拼西凑抄下来的，是我自己长期思考的见解。前不久，这本书还被思想政治工作研讨会评为社科类图书二等奖，这是获奖证书。说实话，对于我们这些教书匠来说，搞推销比写书还觉得难，只是硬着头皮来找大家帮忙。不过，买不买完全自愿。如果觉得这本书对你有用，你又有经济财力就买一本，算是帮我一个忙。谢谢！”他的“谢谢”刚一出口，一次就卖掉了300多册。

这位教员获得了成功。从某种意义上说，他的成功就在于他恰到好处地表达了自己的真诚，赢得了听众的信赖。这再一次说明，在讲话中学会表达真诚要比单纯追求流畅和精采更重要。聪明的读者朋友，你该知道去把握你要表达的魅力了吧！

谢必太先生笔于未名湖

前

言

大守则

目 录

守则一 形象魅力 / 1

1. 先塑造得体的个人形象 (3)
2. 给人以清楚流利的形象 (8)
3. 给人以简洁的形象 (10)
4. 给人以通俗明白的形象 (13)
5. 说话给人有节奏感的形象 (16)
6. 怎样让你的声音给人以如沐春风 (18)
7. 给人以充满自信的形象 (22)
8. 给人有理有据的说话形象 (25)
9. 说话给人以有分寸的形象 (29)
10. 如何塑造你的演讲形象 (32)
11. 辩论时给人有风度的形象 (35)

守则二 风格魅力 / 39

1. 有时说话来点傻里巴叽的幽默风格 (41)
2. 张冠李戴的风格 (43)



3. 吊人胃口的风格 (45)
4. 说话时语意双关的风格 (48)
5. 善于逗趣的说话风格 (50)
6. 戏谑调侃的说话风格 (53)
7. 俏皮风趣的风格 (55)
8. 真诚的说话风格 (59)
9. 礼貌的风格 (62)
10. 谦虚的风格 (64)

守则三 艺术魅力 / 67

2

1. 善于打破僵局的说话艺术 (69)
2. 说“不”的巧妙艺术 (71)
3. 赞美有艺术 (82)
4. 绵里有针、批评有术 (88)
5. 问话的艺术 (92)
7. 增强演讲亲和力的艺术 (102)
8. 反驳别人的艺术 (108)
9. 谈判的激将艺术 (116)
10. 与领导说话要有听话听音的艺术 (118)
11. “恋”话之术 (120)

守则四 说别人难说之话的魅力 / 123

1. 当说不下去时怎么办 (125)
2. 如何让少言寡语者开口说话 (129)



大守则

3. 如何硬中带软地批评别人 (132)
4. 如何巧妙恰当地鼓励别人 (134)
5. 如何打圆场 (137)
6. 如何避免抬杠 (140)
7. 当别人威胁你时, 你该怎么说 (143)
8. 如何回击恶意冒犯者 (146)
9. 如何回答左右为难的问题 (150)
10. 怎样应付咄咄逼人的谈话 (153)
11. 怎样打破沉默 (157)
12. 怎样打开顽固之人的话匣子 (160)
13. 求人办事怎样说话 (162)
14. 如何与看不惯的人说话 (165)

目

守则五 真诚赞美之魅力 / 169

录

1. 赞美就是给人玫瑰花 (171)
2. 难道你不渴望别人的由衷赞美吗 ... (173)
3. 你有赞美缺乏症吗 (180)
4. 一句赞美三冬暖 (183)
5. 一拍即合赞美开始 (187)
6. 赞美要找准切入点 (191)
7. 学会从小处赞美别人 (194)
8. 出其不意地赞美别人 (196)
9. 赞美的黄金分割点在哪儿 (199)
10. 给赞美充点“新意”之电 (202)
11. 赞美人要真诚 (205)



守则六 会说还要会听的魅力

/ 209

1. 倾听是一门沟通的艺术 (211)
2. 信息来源于倾听 (214)
3. 边走边听不会迷路 (217)
4. 假设当初刘备不倾听诸葛亮的 (220)
5. 花言巧语不可多听 (224)
6. 断大事就不怕听非议 (227)
7. “听”出来的耐克鞋 (230)
8. 听君一席话，胜读十年书 (232)
9. 冷嘲热讽静静听 (235)
10. 做个会倾听的“有情郎” (239)
11. 你也多吹吹枕边风吧 (245)
12. 君子倾听，宽容为最 (247)

4

守则七 见什么人说什么话

/ 251

1. 怎样与上司闲聊 (253)
2. 与同事说话怎么说 (257)
3. 与朋友说话怎么说 (260)
4. 与恋人说话怎么说 (263)
5. 与老婆说话怎么说 (266)
6. 与长辈说话怎么说 (269)
7. 与晚辈说话怎么说 (274)
8. 与意见不合的人说话 (277)



大 守 则

9. 与有矛盾的人说话怎么说 (280)

守则八 手势语言的魅力 / 283

1. 称赞别人就跷大拇指 (285)
2. 攥紧拳头说话有力量 (287)
3. 双手叉腰说话别把手叉错了 (290)
4. 拍案而起, 说话具有威慑力 (293)
5. 什么情况下手势上扬 (295)
6. 手势下劈可制造语势 (298)
7. 双手平摊就感觉你是坦诚的 (301)
8. 双臂合抱可以驱走说话的紧张 (304)
9. 十指交叉与微笑要平行前进 (308)
10. 什么情况下数拨手指 (310)
11. 选择适合自己的个性手势 (312)

守则九 以名人为镜 / 315

1. 孙中山的说话魅力 (317)
2. 毛泽东的说话魅力 (319)
3. 周恩来的说话魅力 (321)
4. 邓小平的说话魅力 (323)
5. 陈毅的说话魅力 (325)
6. 鲁迅的说话魅力 (327)
7. 丘吉尔的说话魅力 (331)
8. 爱因斯坦的说话魅力 (335)

大守则

守则一 形象魅力

与人交往，说话的第一要义是要让人听得懂，听得透，让人们明白你要表达的主要用意。如果你洋洋洒洒，嘴没个把门的，话虽说了一大堆，却没有分量，没有力度，甚至人们听了半天不得要领，没法对他说的话表态。因此，我们应当用心塑造一种良好得体的说话形象，塑造那种容易被人接受和欢迎的形象。那么怎样才能做到这一点呢？

守则一 形象魅力

1. 先塑造得体的个人形象

我们往往与人初次见面说话时，都会在不知不觉中给对方造成“此人很不友善”，“此人很直爽”之类的印象。

举止潇洒，神采奕奕，洋溢着生命的活力，令人俗虑俱消，使人相形见绌。

一个人的“第一印象”是非常重要的，别人对你，或你对别人都是如此。第一印象不好的话，如要挽回，就要做很大的努力。因此，在与别人说话交谈中必须注重这点。

初到一个新环境，人人都有紧张、陌生之感，只要抓住人人都注重先人为主这个特点，从一开始就树立良好的形象这一策略入手，保证你万事如意。

你们萍水相逢，互不了解，而你的外在形象首先毫不客气地作为第一信号打入了对方的眼底。机敏的人会在这一瞬间凭着心理定势给你对号、打分。而且这种自我经验又极其固执，人们的特点是最相信自己的最初判断。有的人费尽心机，却一辈子老不景气；有的人办什么事都那样得心应手，物顺人从，似乎鸿运天降。其中的奥秘就在于其人的整体“形象”起了举足轻重的作用。



在社交中始终保持旺盛的精力，饱满的热情，大方自然的精神，是优化个人形象的重要因素。与人交往，神采奕奕，精力充沛，显得富有自信力，便能激发对方的交往热情，活跃交往氛围。如果是萎靡不振，无精打采，则显得敷衍冷漠，使对方感到兴味索然乃至不快。一个精神饱满、大方自然的人往往会给人留下自信、乐观、进取和对生活充满热情的印象。神情倦怠、涣散或者表现出紧张局促、手足无措，都会给人留下缺乏社交经验不成熟、不专注、看不起人的印象。所以，在社会交往中始终以极大的热情关注对方，对他所感兴趣的东西感兴趣，并随对方的言谈举止做出自然得体的反应。也就是说，想要别人喜欢自己，自己要先喜欢别人；要吸引对方的注意，先要注意对方。

一个人风度翩翩，俊逸潇洒，就能产生使人乐于交往的魅力。不修边幅、肮脏的人不会吸引他人的注意。英国哲人约翰·洛克说：“礼仪的目的与作用使得本来的强硬变柔顺，使人们的气质变温和，使他敬重别人，和别人合得来。”衣着服饰能反映一个人的审美情趣和修养。如果一个人的服饰能与自己的气质、职业一致，与自己的形体、年龄协调，与当时的气氛和场合相符，那么，这个人一定会显得更潇洒倜傥，更引人注目。

人的仪态、表情和风度全面地反映了一个人的素质、受教育的程度及能够被人信任的程度。一个人举止端庄文雅，落落大方，就能给人以深刻良好的形



守则

象。哲学家培根有句名言：“相貌的美高于色泽的美，而秀雅合适的动作美又高于相貌的美。这是美的精华。”仪表是展示自己才华和修养的重要外在形态，优雅的仪表，能够帮助一个人得到良好的社会声誉。

穿着能直接反映出人的气质、修养与情操，它往往能赶在别人真正了解你之前，向别人透露出你是何人。这是你给人的第一印象。如果在这方面稍下功夫，与人交往定会事半功倍。

要想穿着适合，就必须注意服装色调，色调是构成服装美的重要因素。

一般来说，红色热烈，绿色清新，橙色兴奋，黄色光明，黑色沉静，白色纯洁，紫色神秘，蓝色庄重。以红色为底色的引起人们兴奋、热烈情绪的色彩称为“积极的色彩”；以蓝色为底色的给人以沉着、平静感觉的色彩称为“消极的色彩”。

如果单从色彩本身而言，同类色相配或近似色相配使人看着顺眼、舒适、平和；而大胆、创新的搭配则是强烈色相配或是对比色相配，使人看上去醒目，与众不同。不同的色彩搭配所产生的效果也会截然不同。因此，你必须根据不同的场合需要，来选择适当的色彩搭配方法。

其次是款式。一个善于穿着的人，在选择服装时，对款式的要求是很讲究的，款式既要适合自己的体型，又要与自己所追求的风格统一。要想给人衣着体现沉稳、高雅的形象，那么款式一定要简洁大方，线条流畅，再配以高级的质料，定能达到满意的效



果。

社交性衣着选择，必须注意以下几项原则：

(1) 要适合自己的特点

每个人都有他特定的社会角色，这种角色又有特定的言行、服饰。例如，社会地位较高的人应该外表端庄、衣着整洁。如果不顾形象就会影响交际效果。俗话说：“穿衣戴帽，各人所好。”这话在日常生活里没错。但当参加社交活动，与人交往时你就不能单单考虑个人所好了，而应考虑自己这个角色的需要，尽量做到衣着与角色相谐调。否则，当别人对你产生误会，带来不必要烦恼时，你就尴尬了。

6

(2) 要适应特定环境

有时，特定环境对衣着有特定的要求。这时，在衣着服饰上就应服从交际环境。不惜牺牲个性风格进行独具匠心的选择。许多演员穿着就是如此，一旦要演戏中的角色，则无一例外地要严格服从剧中角色的需要。有位素来庄重的小伙子，当他携带巨款到外地订货时，却用花格衬衫把自己打扮得像一个小流氓。走哪里人们都躲开他，警察也格外注意他。结果，这身装束使他一路顺风。可见，真正得体的衣着应该是有助于自己完成社交使命的衣着。

(3) 要体现个性交际风采

在符合角色的要求下，可以适当提倡衣着的个性

