

成为聊天主角的训练法



与人聊天，其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，没法对你说的话表态。因此，要想使自己成为聊天讨论的主角，你首先得用心塑造一种良好得体的聊天形象，塑造那种容易被人接受和欢迎的形象。本书告诉你怎样才能做到这一点。



成为聊天主角的训练法

石地 著

内容提要：

与人聊天，其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，没法对你说的话表态。因此，要想使自己成为聊天讨论的主角，你首先得用心塑造一种良好得体的聊天形象，塑造那种容易被别人接受和欢迎的形象。本书告诉你怎样才能做到这一点。

ISBN 978-7-89900-289-6

出版时间：2015年11月

总策划：祁兰柱

责任编辑：阮琳越

封面设计：刘艳红

出版发行：中版集团数字传媒有限公司

地址：北京市东城区朝阳门内甲55号中国出版集团公司大楼一层北侧

邮编：100010

Website: www.dajianet.com

E-mail: kf@mail.wpcsh.com

电话：010-58110486

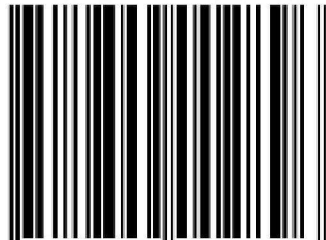
传真：010-58110456

版次：2015年11月第1版

字数：82000

定价：2元

ISBN 978-7-89900-289-6



9 787899 002896 >

目录

第一章良好的说话形象可使你成为聊天主角

与人聊天，其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，没法对你说的话表态。因此，要想使自己成为聊天讨论的主角，你首先得用心塑造一种良好得体的聊天形象，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？

- ◆个人形象是关键
- ◆吐词要清楚流利
- ◆语言简洁明了
- ◆说话通俗明白
- ◆给人礼貌的说话形象
- ◆给人谦虚的说话形象
- ◆说话要有节奏感
- ◆措辞必须到位
- ◆逻辑千万不可乱
- ◆声音给人以如沐春风
- ◆说话形象要自信
- ◆有理就要有据
- ◆把话说到点子上
- ◆如何做成功的演讲主角
- ◆附录：精美形象演讲

第二章具备丰富的话题可使你成为聊天主角

俗话说，“巧妇难为无米之炊”。尽管巧妇再巧，如果没有下锅之米，那她也是没辙了。与他人聊天亦是如此，聊天的话题如同巧妇的下锅“米”，没“米”烧饭，照样没辙。所以说，聊天中具备丰富话题，不怕成不了主角。

- ◆聊天的最高境界是什么
- ◆三支“测试仪表”
- ◆何为聊天结构与流程
- ◆送你两把“金钥匙”
- ◆善于展现个性魅力
- ◆弄清状况与主题
- ◆射人先射马，聊天先抓“人”
- ◆以制造愉快气氛为己任
- ◆别把事实、推测一把抓
- ◆切换话题有技巧
- ◆牢牢抓住谈论的契机
- ◆灵活运用各类话题
- ◆附录：褒、中、贬三类话题库

第三章掌握说话分寸可使你成为聊天主角

与他人聊天中，因为说话太直、太过等有失分寸的原因，导致了许多不该有的损失；因为说话太死、太硬等无视尺度的原因，许多本该成功的事化为乌有……

所以，聊天说话得有分寸意识，有些话是该聊则聊，当说则说。聊天说话的分寸不要太直、太白、太死、太乱、太软、太硬、太酸、太虚！

- ◆批评别人要慎用辞令
- ◆伤人以言，甚于剑戟
- ◆尖酸刻薄来不得
- ◆打一巴掌不忘揉三揉
- ◆话语含蓄少伤害
- ◆两个耳朵大于一个嘴巴
- ◆如何成为商业谈判的主角
- ◆聊天说话底气要足
- ◆绵里藏针批评有术
- ◆语气太软则难以服众
- ◆言语失误莫强辩
- ◆引咎自责反取胜
- ◆巧用委婉解尴尬
- ◆著名的“法拉奇式提问法”
- ◆聊天中要善于曲意批评
- ◆怎一个“活”字了得
- ◆聊天中要以坦诚赢得主角地位
- ◆言谈贵在情真
- ◆心灵互通须坦诚
- ◆情感是聊天沟通的桥梁
- ◆骂人的分寸艺术

第四章善用赞美可使你成为聊天主角

生活中我们需要赞美别人，真诚的赞美，于人于己都是一缕玫瑰的芳香。对于别人来说，他的过人之处，由于你的赞美而变得更加光彩；对于自己来说，你已经被他人的优点和长处所吸引。在聊天讨论中真诚地使用赞美语言，你就可以成为主角了。

- ◆真诚赞美就是给人玫瑰花
- ◆你有赞美缺乏症吗
- ◆“包公招聘记”
- ◆聊天中要善于使用隐语夸赞
- ◆赞美他人引以自豪的历史
- ◆投对方所好进行适当赞美
- ◆瞄准他人兴奋的“节骨眼”
- ◆顺杆上爬应有度
- ◆学会从小处赞美别人
- ◆赞美是内行人不说外行话
- ◆聊天时要找准赞美的“黄金分割点”

- ◆赞美人要真诚
- ◆在聊天中要时刻为赞美“翻新”
- ◆附录：欢喜赞美歇后语

第一章良好的说话形象可使你成为聊天主角

与人聊天，其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，没法对你说的话表态。因此，要想使自己成为聊天讨论的主角，你首先得用心塑造一种良好得体的聊天形象，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？

◆个人形象是关键

我们往往与人初次聊天时，都会在不知不觉中对对方产生“此人很不友善”或是“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，在与别人聊天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入为主这个特点，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。

在与他人闲聊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。与人聊天讨论，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，活跃交谈氛围。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，在与他人交谈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，使他容易和别人有共同语言，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，与当时的讨论气氛和场合相符，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种人。这对你成为聊天讨论的主角是很有帮助的。如果在这方面稍下功夫，与人交谈定会事半功倍。

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，再配以高级的材质，定能达到满意的效果。

譬如，你去参加一个比较正式的聊天讨论场合时，就要注意对社交性衣着的选择，此时应注意以下几项原则：

1、要适合自己的身份角色

俗话说：“穿衣戴帽，各人所好”，这话在日常生活里没错。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，你是有身份、有地位的人，应该外表端庄、衣着整洁。如果不顾形象就会影响交际效果。但当参加社交讨论活动时，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，尽量做到衣着与身份相协调。

2、要适应特定环境

有时，特定环境对衣着也有特定的要求。这时，在衣着服饰上就应服从聊天与讨论的环境，你应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环境的需要。可见，真正得体的衣着应该是有助于你成功完成社交使命。

3、要体现个性

在符合角色的前提条件下，可以适当提倡衣着的个性化。除了警察等统一着装的特殊职业外，其他人在衣着上有广泛的选择余地。可以根据自己的爱好、气质修养、审美情趣进行选择，以展现自己与众不同的风采。

不过衣着毕竟属于外界因素，最能体现自己的还是举止，举止是文化修养和自我规范的表现。如果说，衣着是覆盖在心灵上的一件漂亮的外衣，那么姿态、举止的行为美便是透过心灵反映在外表上的光辉。人即使有了漂亮的衣着、潇洒的外表，但如果没有与之相适应的优雅举止，就算不上真正的美。

与他人聊天讨论中，不能想象，一个没有动作、毫无表情的人跟一具漂亮的木偶会有多大的区别；也不能想象一个举止拙劣、表情呆板的人的内心会蕴藏多少才华。中国人的性格普遍较内向、含蓄，我们的举止应是“秀雅合适”的外部行为美。

每个人的言行举止都是表现给人看的，因此，仪表、举止的表现方式首先应考虑是否大方、有礼。是否对人尊重，这才是关键。这些综合的“第一印象”，同时是你做一个聊天讨论主角的关键。

◆吐词要清楚流利

与人聊天时，如果你说话总是迟疑不决，则表明你思路紊乱、还没有定形。那些说话磕磕绊绊的人很少能够打动别人，这样的人几乎说不出什么值得我们去注意的东西。只有意志蓬勃而刚毅的人，才会有活跃的思维。

与人聊天讨论，清楚流利必须要做到。当然，恰当的停顿不属于不流利，因为我们经常利用停顿展开新的思路，或者从一个要点过渡到另一个要点，或者重复某个词以期给听众留下更深一层的印象。

那么，在与他人聊天讨论时，如何做到说话清楚流利呢？你不妨这样做：

首先应该尽量地熟悉主题。当我们的思考不发生任何迟疑不决的情况时，要说的话也自动地到了嘴边。充分的准备可以增加流利程度，因为这能增强自己的自信心，从而更加坚信自己要讲的东西。另外，熟悉主题会使讲话者有更大激情，这种激情便会使讲话者的整个身心都投入到其演说的境界之中。这样，流利也就不成其问题了。

准确的咬字是训练流利的第二条途径。发音含糊不清是犹豫的一个原因。如果讲话者连续几个地方都有吐词不清的现象，他便会感到什么地方搞错了，于是他头脑中力图想出哪儿出了毛病，结果又更加影响流利。因此，如果我们有意识地在流利方面做出一些努力，我们会收到很大成效；反之，如果我们在聊天讨论的其他方面下功夫，而认为到时候自然会流利起来，那你得到的将只有失望。

充满热情也是提高流利度的积极心态。我们注意到，人们激动时，声音变高，而语速变快，此时，语言似乎更加流利。所以，在演讲时，要用你的热情感染他人。如果你的情绪已经紊乱不堪，如果你站在听众前面怕得发抖，你就特别要大声地讲话。

除此之外，迅速地讲话也能提高流利程度。当你迅速讲话时，你的心理便能更快地发挥功能，如果你能集中力量快速阅读，那么，在你只用于读一本书的时间内，你就能读两本书，并且获得更透彻的理解。

总之，说话清楚流利，是你在聊天讨论中提升人气，使你成为主角的又一关键。

◆语言简洁明了

社交的语言要简洁、精练，并尽可能地承载更多和更有用的信息。反之空话连篇，言之无物，必然有损于自身的聊天形象和聊天风格。

林肯有一次批评一位聊天冗长的演说家时道：“他是我们遇见的人中，能把极多的话压缩进极少思想中的。”林肯批评国会，他说：“人家说我正朝地狱走去，可没想到，地狱只是一里之遥，而且上面有个圆顶（美国国会大厦是座圆顶建筑物）。”

“言不在多，达意则灵。”聊天讨论时简练有力，能使人不减兴味。冗词赘语，唠叨啰嗦，不得要领，必令人生厌。大多演讲大师惜语如金，言简意赅，留下珍贵的篇章，成为“善辩者寡言”的典型。

据说，有人曾去询问美国大作家马克·吐温：“演说是长篇大论好呢，还是短小精悍好？”马克·吐温没有正面回答，而是讲了这样一个风趣的故事：一个礼拜天，他到教堂去，适逢一位慈善家正用令人哀怜的语言讲述非洲慈善家的苦难生活。当慈善家讲了5分钟后，他马上决定对这件有意义的事情捐助50美元，当慈善家讲了10分钟后，他就决定将捐款减至25美元，当慈善家继续滔滔不绝讲了半小时之后，马克·吐温又决定减到5美元，慈善家又讲了一小时后，拿起钵子向大家哀求捐助，当他从马克·吐温面前走过的时候，马克·吐温却反而从钵子里偷走了他两美元。

鲁迅说过：“时间就是生命，无端空耗别人的时间，其实是无异于谋财害命。”那位慈善家只需5分钟讲完的话，却滔滔不绝，拉长到90分钟，致使他的聊天形象一落千丈，这怎能不引起马克·吐温的反感，以至于恶作剧地从那位慈善家的钵里偷走两元钱。

1984年7月17日，37岁的法国新总理洛朗·法比尤斯发表的演说，更是短得出奇，演讲词只有两句：“新政府的任务是国家现代化，团结法国人民。为此要求大家保持平静和表现出决心，谢谢大家。”

措辞委婉，内容精辟，完全出乎人们的意料。

聊天简洁精练，无论在什么场合，都是十分受人欢迎的。

◆说话通俗明白

聊天和讨论，要用通俗的语言说，有时候，如果要说明的某件事，对方不明白，还须作形象贴切的比喻。

1934年，中央警卫团刚划归中央军委领导，由叶剑英分管。警卫团的同志大多是由战斗部队抽调来的，从炮火纷飞的火线调下来，都普遍不安心，总觉得重返前线、直接和敌人厮杀够味儿。

叶剑英了解到情况，召开了全团大会。会上，他提高嗓门大声说：

“中央警卫团应该改名，不叫警卫团，叫钢盔团。”

这话把大家弄懵了。接着，叶剑英缓缓解释道：“钢盔是干什么的？钢盔是保护脑袋的，中央警卫团是保护党的脑袋——党中央的，所以应该叫它钢盔团，你们说对不对？”

大家恍然大悟，齐声说：“对！”

“人没脑袋行不行？”叶剑英追问。“不行！”

“你们都是英雄好汉，到前方去可以杀千百个鬼子，但没有党中央领导能不能把鬼子打出去呢？”

“不能！”

几句话，说得警卫战士心里亮堂堂的。

孙子兵法指出，和敌人作战，除了正面出击之外，还可以运用使敌人意想不到的，从侧面以奇取胜。

因为我们的聊天对象是占多数的普通人，我们应该尽量选取那些让人一听就懂、一说就明白的事例去作比。比如：一位记者采访一位厂长时，问他：“为什么条件优越的全民所有制企业还不如集体所有制企业和乡镇企业呢？”这位厂长风趣地回答说：“乡镇企业好比是鸟，自己找食养活自己，因此满天飞；集体企业好比是鸡，吃的食物一部分靠人供给，一部分靠自己找，有束缚也有自由；而全民所有制企业好比是猪，吃的全部靠喂，不必动脑筋。”此言极富幽默味道，这种幽默通俗、生动，使人晓畅易懂。

在纽约国际笔会第48届年会上，轮到陆文夫发言。面对来自世界40多个国家的600多位代表，他不慌不忙，侃侃而谈。

有人问：“陆先生，您对性文学怎么看？”

陆文夫清了清嗓子说：“西方朋友接受一盒礼品时，往往当着别人的面就打开来看。而中国人恰恰相反，一般都要等客人离开以后才打开盒子。”

听众席里发出会意的笑声。

这是一个难以回答的问题。陆文夫别出心裁，用一个充满睿智和幽默感的生动比喻，把一个敏感棘手的难题解答得既简练通俗又圆满精辟。

又如：有一记者问一位新寡名人是否再嫁，她答道：“曾经沧海难为水，除却巫山不是云。”这样的回答不算好，但是没有一定中国古典文学修养的人就听不懂。赵丹的夫人、作家黄宗英以喻作答就通俗易懂：“我已经嫁给大海了，再不能嫁给小溪，要嫁就嫁给汪洋。”

所以说，与人聊天讨论时，语言能否通俗明白，这也是很关键的。

◆给人礼貌的说话形象

我们在学语文时就念过——“谢谢”、“请”、“早上好”、“晚上好”等文明礼貌用语，它们是那么的简单，但在生活中却经常被人忽略。

对于任何人来说，习惯打招呼“早晨好”、“晚上好”、“我失礼了”等等都是重要的。有些人因害羞而张不开口，有些人则根本没有意识到问候别人所带来的好处。你不妨试试看，虽然开始的时候，人们可能会用惊异的眼光看你，那目光仿佛在说“脸都红了”，但不要沮

丧，要坚持下去。有一天，周围人看你的眼光就会发生变化，你的聊天形象就会日渐其好，对你的评价也会提高。

例如一天下午，地铁内有一妇女打招呼说：“对不起，请让个座位给我。”立刻，几乎满座的长椅都让出了，中年妇女说一声“实在对不起，谢谢啦”就坐下了。本来不是单纯的问候用语，却可以在问候中巧妙地使用，越是善于支配人的人，越能巧妙地使用这种“言语”。

在公共汽车上，一位公共汽车的售票员，看见一位老大娘步履艰难地上车，连忙扶她一把，亲切地说：“大娘，慢慢上！您年纪这么大了，请问去哪儿呀？”“……”，“看那位大哥大姐请让个座儿？”接着有人站起来了，“大娘，您请。”“谢谢！”“不客气！”……到站了。“大娘走好啊！”

“好姑娘，太谢谢你了！”“甭谢，请您慢慢走。再见！”“再见！”

看，这几句简单的交谈，加了些普通的礼节用语，显得多么文雅亲切，体现了社会风气的文明高尚和售票员的美好心灵。假如你是老大娘或其中的一位乘客，你的脑子里能不印下这个售票员的美好形象吗？

我国是个文明古国，素有“礼仪之邦”的美称。语言谈吐的礼貌是精神文明的一项重要内容，也是心灵美的表现，即所谓“诚于中则形于外，慧于心则秀于言”，与人聊天或讨论时，时时做到用语要讲究礼节，敞开自己美好的心灵窗口，能获得对方的好感，有利于增进双方的了解和感情，为交谈创造一种和谐融洽的气氛。

◆给人谦虚的说话形象

“谦虚使人进步，骄傲使人落后。”这句话经过时间的检验，已成了一句至理名言。

谦虚的人格守的是一种平衡关系，即使周围的人在对己的认同上达到一种心理上的平衡，让别人不感到卑下和失落，非但如此，有时还能让别人感到高贵，感到比其他人强，即产生任何人都希望能获得的所谓优越感。

所以，在聊天讨论的场合中，不让别人感到失落和使别人产生优越感的秘诀之一，便是在他面前恰当地表现自己的谦逊。

未达到成功的人没有什么值得特别骄傲的，因此，更应该而且必须保持谦逊。而已经取得成功的人，也不该自高自大、自鸣得意和自以为是，而应该继续保持谦虚的作风，因为知识是无穷的，没有任何一种力量能够永远战胜未来。而未来才是不骄不躁的“裁判官”，一切自以为是的骄傲情绪，都会在聊天中被无情地降温和折服。

另外，保持谦虚的品德对于人际交往也尤其重要。一个有着自负自傲沉重包袱的人，他的友谊财富必然少得可怜。这里，谦逊须以坦诚为基础，否则就难免陷入虚伪的泥潭。比如讨论问题时，明明自己有不同意见，为表谦逊而不明白说出，或者吞吞吐吐，言而不尽；对方批评自己时，当面惟惟称是，背后却大发牢骚。再者，还应划清两个界限。一个是谦逊与虚荣的界限。如果一个人故作谦逊姿态，以博取“谦逊”的美誉，就是虚荣的一种常见的表现。这种虚荣心一旦被对方察觉，还哪会有愉快的交往可言？再一个是谦逊与谄媚的界限。有些人在交际时爱对对方说一些言不由衷的溢美夸饰之词，以为只有这样才显得自己彬彬有礼，谦恭而有教养。殊不知，过分溢美，亦近谄媚。虽说谄媚“也可造成协调，但这种协调是借奴性的无耻的罪过或欺骗所造成”（斯宾诺莎语）。

一句话，谦虚是通往成功和赢得人们尊重的最重要的品质之一，同时也是你赢得聊天讨论主角的品质之一。

古人有“满招损、谦受益”的箴言，忠告世人要虚怀若谷，对人对事的态度不要骄狂，否则就会使自己处在四面楚歌之中，被世人讥讽和瞧不起。

◆说话要有节奏感

口才出色的人,与他谈话的感受简直是一种艺术的享受。他们与别人聊天时能引经据典,抑扬顿挫,诙谐幽默,引人入胜,就像一个出色的钢琴家,将语言的节奏当做钢琴的琴键而随意指挥,弹奏出一曲动人心弦的高山流水。他们对语言的节奏掌握得确实是随心所欲了。

下面六种语言节奏是聊天高手们所经常运用的,若能有效地掌握就能起到打动人心的效果。

1、高亢型。

高亢的节奏能产生威武雄壮的效果,声音偏高,起伏较大,语气昂扬,语势多上行。用于鼓动性强的演说、叙述一件重大的事件、宣传重要的决定及使人激动的事。

2、低沉型。

这种节奏使人得到低缓、沉闷、声音偏暗的效果。语流偏慢,语气压抑,语势多下行。用于悲剧色彩的事件叙述,或慰问、怀念等。

3、凝重型。

这种节奏听来一字千钧,句句着力,而深意省人,蕴藉尽出。声音适中,语流适当,既不高亢,也不显低沉,重点词语清晰沉稳,次要词语不滑不促。用于发表议论和某些语重心长的劝说,抒发感情等。

4、轻快型。

轻快型节奏是最常见的,听来不着力,而多扬少抑。日常性的对话,一般性的讨论,都可以使用这类型的节奏。

5、紧张型。

紧张型节奏,往往显示迫切、紧急的心情。声音不一定很高,但语流较快,语句不延长停顿。用于重要情况的汇报,必须立即加以澄清的事实申辩等。

6、舒缓型。

舒缓型节奏,是一种稳重、舒展的表达方式。声音不高也不低,语流从容,既不急促,也不大起大伏。说明性、解释性的叙述,学术探讨等宜用这种节奏。

以上这六种节奏分别用于不同的聊天场合,不同的讨论环境,但又互相渗透,有主有辅,只有适当把握,才能显示出语言技巧的内在力量。

◆措辞必须到位

语言是交际的工具、信息的载体,人们在聊天或讨论中交流时,都要把信息准确无误地传达给对方,这就要求我们——语法要通顺,用词要准确。

口才反映了一个人的道德修养、学识水平、思辨能力,要想使自己的语言真正具有艺术魅力,光靠技巧是不够的,一时把追求技巧而忽略自身的培养,只能是舍本逐末,因此,在聊天交谈过程中,我们必须注重语言的正确表达方式,切忌词不达意、语会混乱,因为这样的话只会使人越来越迷糊。

中国语言中,同声字、同义词十分普遍,例如:行走的“行”和银行的“行”,体重的“重”和重重叠叠的“重”等,用在不同的地方,意义就有所不同。而这些词的歧义都能在谈话中被运用出来而成为言谈中的小机智。这种情况在国外也十分多见。

美国铁路大王范德比本来看不上自己只上过小学的大儿子,但一次他却被大儿子的口头协议所骗,反倒从此对其另眼相看,事情是这样的:

范德比的大儿子叫威廉,一天他来找范德比:“父亲,我看你马厩里的粪太多了,因此我要来收粪,你打算出什么价钱呢?”范德比是个守财奴似的人,对儿子也要敲上一笔。他

说：“4块钱一洛德（相当于一车、一船等）。”这个价钱比市面上高出一倍，没想到威廉竟答应了。儿子高高兴兴地走了，范德比却大放悲声，他哭着对老伴说：“我的家业算完了，我们的儿子是一个废物。”一星期后，威廉又来到父亲这里。他说：“父亲，我已派人把粪运走了，这是粪钱。”范德比一数，只有12块钱。他问道：“怎么回事，只有3车？我的马粪堆积如山，30车也不止。”而威廉却说：“父亲，你错了，我一共运了3船。”原来英文中“洛德”一词，意思是一载，既可用马车载，也可用其它工具载。范德比没想到儿子钻了这个语言上的空子，把他也给骗了。于是老范德比不禁喜上眉梢，转而又对老伴说：“我一生骗人，我儿子却能骗我，真是青出于蓝而胜于蓝，我们算是有福气了。”

且不说范德比父子之间尔虞我诈的行为多么令人厌恶。仅看威廉巧用“洛德”一词的机智，就使人叫绝。在商战之中，以谋取利的战略一家更比一家高，无怪老范德比对自己儿子的智谋要喜上眉梢了。

其实说话最主要的目的就是让人听懂，而要让人听懂一定要采用人们通常的语言，说话太乱只会让人弄不清东西南北。

曾经有一位著名医生，他在演说训练班上说：“横膈膜的呼吸，对于腹部的蠕动有很大的帮助，而且也很有助于健康的。”他这样说了之后，立刻就去讲别的话，主持人连忙止住了他，要他把横膈膜的呼吸和其他的呼吸有什么不同说出来？为什么对身体特别有助益？还有，蠕动的动作是些什么？这话使那医生十分惊讶，于是又重新解释说：“横膈膜是一层很薄的膜，它的位置是在胸部和腹部的中间，当你在做胸呼吸的时候，它的形状正像一只覆着的盆；你做腹部的深呼吸的时候，它被空气挤压着，差不多由弧形而变成了平面。在这时候，你可以感觉到你的胃压迫着你的腰。所以，横膈膜向下的压力，摩擦并刺激到你腹腔上部的各种器官，像胃、肝、胰以及上腹部的神经网络。当你呼出空气的时候，你的胃和各种上腹部的脏器被横膈膜推了上去，这一个摩擦，是帮助你排泄作用的。凡是消化不良以及便秘等疾病，大都可以由横膈膜的呼吸练习而消除的。”经他这样一解释，在场的人这才恍然大悟。

这个故事告诉我们平易近人的文字有着它不可替代的作用。

正因为如此，林肯也喜欢用通俗平易的文字，他曾说过：

“在回忆中，记得我小的时候，如果有人对我讲话而我不懂，我就常常生气。在我的一生中，我再不能想起别的什么能够使我更生气的了。我还记得当我听邻人和父亲谈了一夜的话以后，我回到寝室中，就在寝室中踱着，花了不少的时光去想他们所谈的我不明白的地方。所以要讲一件事最好把这件事用通俗平易的字句讲出来，使任何一个孩子听了都能够明白。这差不多成为我的一种嗜好了，至今还是一样。”

由此可见，在与人聊天交谈中，用词措句的准确性和恰当性对交谈结果产生着至关重要的作用。因此，我们必须注重对此项环节的训练，以期使我们在以后的社交场合中做到用词准确，达到圆活变通的地步。

◆逻辑千万不可乱

讲话语法通顺，用词准确会让对方以为你是个有文化修养的人，从而对你肃然起敬。如果讲话语法混乱，文理不通，词不达意，即使你相貌堂堂，衣冠楚楚，人们对你的印象也会大打折扣，把你看成是一个不通文墨的大老粗。因此我们在日常聊天说话中。语法通顺、用词

贴切就显得尤为重要了。那我们怎样才能做到这一点呢？

逻辑是人们的一种思维形式。聊天说话必须要有逻辑性，不能前言不搭后语，自相矛盾而使人发现所说的话有破绽。从而会失去别人的信任，聊天说话合乎逻辑，这是我们日常生活中的基本常识，聊天说话东拉西扯，语无伦次，则就是缺乏这种逻辑思维的体现。

下面请看山东军阀韩复榘去参加齐鲁大学校庆时的一段讲话：

“诸位，各位：

今天是什么天气？今天是演讲的天气。开会的人来齐了没有？看样子大概有五分之八都来啦，没来的请举手吧。韩一看没人举手，又继续说道。很好，很好，都到齐了。你们来得很茂盛，敝人也实在是感很冒……你们是从笔筒里爬出来的，兄弟我是从炮筒里钻出来的，今天到这里讲话，真使我蓬荜生辉、感恩戴德，其实我没有资格给你们讲话，讲起来嘛就像……就像……对了，对牛弹琴。今天不准备多讲，先讲三个纲目。蒋委员长的新生活运动，兄弟我举双手赞成，就是有一条‘行人靠右走’着实不妥，实在大糊涂了，大家想想，行人都靠右走，那左边留给谁呢……”

在韩复榘的讲话中，错话连篇，笑料百出，一些常识性的东西由他嘴说出来时都变成了引人发笑的错话、昏话。假如，韩复榘是有意识地这么说的话，那他可算是旷古未闻的幽默大师了，而事实并非如此。韩复榘是个不通文墨，地地道道的土老包，他这篇文理不通、逻辑混乱的演讲，成了世人的笑柄。其实在现实生活中，聊天说话逻辑混乱，留下笑柄的人大有人在。

艾略特博士在担任哈佛大学校长三分之一世纪之久后宣称：“我认为，在一位淑女或绅士的教育中，只有一项必修的心理技能，那就是正确而优雅地使用他（她）的本国语言。”这是一句意义深远的声明，值得人们深思。

◆声音给人以如沐春风

如果你有一副好听的嗓音，那么，这就可成为你聊天讨论的天生资质，参与聊天讨论的场合时，你一定能引起别人的注意，此时成为主角就非你莫属了。那么，怎样使你的声音能给人有如沐春风的感觉呢？可从以下几个方面着手。

1、注重自己聊天的语调

语调能反映出你聊天时的内心世界，你的情感和态度。当你生气、惊愕、怀疑或是激动时，你表现出的语调也一定不自然。从你的语调中，人们可以感到你是一个令人信服、幽默、可亲可近的人，还是一个呆板保守、具有挑衅性、好阿谀奉承或阴险狡诈的人。你的语调同样也能反映出你是一个优柔寡断、自卑、充满敌意的人，还是一个诚实、自信、坦率以及尊重他人的人。

无论你谈论什么样的话题，都应保持聊天的语调与所谈及的内容互相配合，并能恰当地表明你对某一话题的态度。

2、注意你的发音

人们所说出的每一个词、每一句话都是由一个个最基本的语音单位组成，然后加上适当的重音和语调。正确而恰当地发音，将有助于你准确地表达自己的思想，使你心想事成，也是提高你的言辞智商的一个重要方面。只有清晰地发出每一个音节，才能清楚明白地表达出自己的思想。

相反，不良的发音将有损于你的形象，有碍于你展示自己的思想和才能。如果你聊天发音错误并且含糊不清，这表明你思路紊乱、观点不清，或对某一话题态度冷淡。当一个人没有很大的激励作用而又想向他人传递自己的信息时通常如此。令人遗憾的是，许多管理人员

经常出现发音错误并养成了一种发音含糊的习惯。有些人养成了他们自以为是一种老板式的聊天腔调，聊天哼哼嗯嗯，拖腔拉调。他们还以此为得意，认为这样才体现出自己的威严及与众不同。但其结果可能是适得其反，因为这种“官话”会使下属感到极不自然，从而产生一种本能的抵制情绪。

3、不要让发出的声音尖刻刺耳

我们每个人的音域范围可塑性很大，有的高亢，有的低沉，有的单纯，有的浑厚。聊天时，你必须善于控制自己的音量。高声尖叫意味着紧张惊恐或者兴奋激动。

有时，为了获得一种特殊的表达效果，又会故意降低音调。但大多数情况下，应该在自身音调的上下限之间找到一种恰当的平衡。

4、不要用鼻音聊天

当你用鼻腔聊天时，发出的声音让听者十分难受。在日常生活中，我们经常听到“姆……哼……嗯……”的发音，这就是鼻音。如果你使用鼻腔聊天，第一次见面时绝对不可能引人倾慕。你让人听起来似在抱怨、毫无生气、十分消极。有些人将“哼嗯”这种鼻音视为一种时髦的聊天方式，但如果你想让自己所说的话更具吸引力和说服力，如果你期望自己的语言更加富有魅力，从现在开始就别再使用鼻音！

5、按制聊天的音量

当你内心紧张时往往发出的声音又尖又高。

其实，语言的威慑和影响力与声音的大小是两回事。不要以为大喊大叫就一定能说服和压制他人。声音过大只能迫使他人不愿听你讲话而讨厌你说话的声音。与音调一样，我们每个人聊天的声音大小也有其范围，试着发出各种音量大小不同的声音，并仔细听听，找到一种最为合适的音量。

6、充满热情与活力

响亮而生机勃勃的声音给人以充满活力与生命力之感。当你向他人传递信息、劝说他人时，这一点有着重大的影响力。当你讲话时，你的情绪、表情同你聊天的内容一样，会带动和感染你的听众。

7、注意聊天的语速

在语言交流中，讲话的快慢将不同程度地影响你向他人传递信息。速度太快如同音调过高一样，给人以紧张和焦虑之感。如果你聊天的语速太快，以至于某些词语模糊不清，他人就无法听懂你所说的内容。

当然，如果语速太慢，则表明你领会迟钝、过于谨慎。努力保持恰当的聊天语速，不要太快也不要太慢，并在聊天时不断地调整。当你想和别人交谈时，选择合适的语速以引起他人的注意。任何情况下都不能吞吞吐吐。如果这样，你除了被冠以“思维迟钝”之外，也许还会被认为是个傻瓜。偶尔的停顿无关紧要，但不要在停顿时加上“嗯”或时不时地清一下嗓子。

◆说话形象要自信

自信是需要在每时每刻的生活中训练出来的，如果熟练的聊天技能和得体的装扮，仍然无法带给你足够的自信，那就需要更多的自我表现。以下有几个小技巧，可以多加练习，直到自信流露在你的言谈举止之间为止。

1、想象自己是完美的化身

这是许多名模、影星在表演之前惯用的技巧。这同样适用于聊天或讨论的场合之中，面对大客户或某个重要提案时，你先静坐下来，从心中默想曾有的愉悦感觉，比如曾经聆听的悠扬乐章，这种默想对建立你的自信有很好的效果。

2、以拥有者的态度走入每间屋子

走路的姿态常不自觉地泄露你的秘密，昂首阔步，抬头挺胸，仿佛一切都在你的掌握中，这是你自信的状态。想象你拥有这个空间，当你举步时，回想过去曾有自信满足的感觉。

3、仿偶效应

学习你所仰慕的人具有的美好特质，可以是影星张曼玉或钟楚红，也可以是政治家或外交家撒切尔夫人，只要她具备你所希望拥有的特质，均可模仿。

4、练习大胆表现自我

把自信心视为肌肉，需要定时持之以恒地加以锻炼，如果稍有懈怠，它很快会松弛。和不期而遇的人进行一对一交谈，是很好的开始，从与水电工或是超市收银员接触开始训练吧！

5、放松再放松

掌握害怕的根源。害怕时会有生理反应，是冒冷汗或呼吸急促？当你知道所有可能有的征兆，就可以透过一些彻底放松自己的小技巧来克服它。

6、聊天时语气要坚定

大部分女人都有聊天过于急促、细声细气的毛病。聊天的诀窍在于音量适当，语调平稳，速度不缓不急，此举显示你对聊天的内容信心十足，利用呼吸换气时断句，可以避免许多不必要的嗯啊等语病，内容显得流畅有条理。切忌以疑问句结束陈述事实的语句，以免影响语气的坚定。

7、接受恭维时不要太谦虚

大部分女性都有所谓女性自我贬抑倾向，总是习惯性地将自己的赞美向外推拒，如此一来，很容易将自己由主动参与转换成被动接受者，这是很不明智的。下次当有人恭维时，记得以谢谢来代替“你太客气了”或“那其实很简单”这类的客套语，太谦虚也会有损你的自信。

8、处理“小事情”也要鼓足勇气

采取大胆的行动，不要等到出现重大危机时再去当大英雄。日常生活也需要勇气，在小事情上锻炼勇气，才能培养出在更重要讨论场合的勇敢力量和才能。

◆有理就要有据

“事实胜于雄辩”，在聊天谈论中，有时我们讲一大堆道理，难以达到目的，而一旦摆出生动具体的事例，马上就立竿见影。因此，我们的理还必须要以事实为依据才行得通。

以下律师与某餐馆老板的辩论，就是以事实为依据为自己树立起“正确”的说话形象的。

某大学的两个女学生走进一家装饰华丽的个体餐馆，女学生甲翻开桌上的菜单，突然眼睛一亮：

“看！熊掌！每盘 20 元，来两盘怎么样？人们都说熊掌名贵，价钱也不贵，OK！”

于是她们叫来了招待员，报上熊掌两盘，还要了些其他一些菜。一会儿，菜上齐了。她们吃完之后，叫来招待员结账，招待员开出账单：

“一共 4000 元。”

“什么？你没搞错吧？”学生甲几乎吓昏了。

“熊掌每盘 2000 元，你看菜单。”

学生乙翻开菜单一看，果然是 2000 元，中间没小数点。这下她们急得几乎要哭了。这时，老板走出来，看了几眼这两位付不起钱的女学生说：“没钱，就请将证件留下。”她们乖乖地交出了学生证。之后，这事被捅到了学校的学生会，学生会出面跟老板交涉，看是不是能少收一点钱。老板斩钉截铁地说：“一分也不能少，如果 3 天之内不把钱付清，便立即向法院起诉。”

两位女学生只得忍气吞声，多方筹措，凑齐 4000，第二天把钱送去，赎回了学生证。

一星期后，有个律师知道这件事，决定为她们挽回损失。他叫她俩到餐馆向老板索取了两盘熊掌价4000元的发票，律师拿着发票来到工商局。他们研究了有关的法律条款后，便来到该餐馆。工商局的同志对餐馆老板说：

“有人指控你出售熊掌，违反了《野生动物保护法》须处以2万元罚款！”

老板想赖是赖不掉的，有刚开出的发票为证。老板耷拉着头，他的狼狈相不亚于一周前交不起钱的两个女大学生。他低声地说：“我拿不出这么多钱。”

“拿不出钱就停止营业，吊销营业执照。”

“同志，事情是这样，我们这里根本就没什么熊掌，所谓熊掌都是用牛蹄筋冒充的。”老板供认道。

“既然你用牛蹄筋冒充熊掌，敲诈顾客，根据情节，也应罚款2万元，同时将顾客的钱退回，另外还应赔偿顾客的精神损失费！”

在铁的事实面前，老板只得乖乖地认错。

有个国王自以为聪明，最喜欢出难题来捉弄人。有一天他找了1200个学者，要他们回答世界的中心在哪儿，谁也答不出。国王得意极了，马上出告示征求能回答这问题的人，而且宣布，答对了的有赏，答不对的要受罚。

阿凡提牵着他的毛驴进宫见了国王。国王问道：“怎么，你知道世界的中心在哪儿？”

“我知道，”阿凡提回答说，“世界的中心就在我驴子左前蹄踩的地方。”

“胡说，我不信！”

“你不信，请你自己把整个世界量一量吧，错了就罚我好了！”

“这……这……”国王想了半天，一句话也说不出。

在当时国王是不可能测量出大地的中心的，阿凡提随便指了个眼前的地方，国王无法证明其虚假，也就只能是哑口无言了。

我们必须注意的是，以实制虚只能用来制服无理取闹者，制服无故刁难者，而不能以此去代替严谨的科学研究，因为科学研究是不可能随便说个什么数据就大功告成的。

道理人人会讲，但因各人的讲法不同，效果就会截然不同。有时一句话使人跳起来，有时一句话却能使人笑起来。这就说明凡事不但要讲理，而且要会讲理，绝不能用强词夺理的方法压倒对方，更不能意气用事，用歪理、恶理去狡辩。不要把聊天交谈的地方变成吵架的地方，尽管你鼓动如簧之舌，情感如何撩人，语言又如何精美，又如何善于辞令，但如果你讲的道理不正确，你就不可能会成为受欢迎和受赏识的人。

◆把话说到点子上

俗话说：“打蛇要打七寸”，为什么要打“七寸”，因为那是蛇的要害呀，同样，聊天讨论时也要一针见血，击中要害，只有你的话说得有分寸，说到了点子上，你才能打动人们的心，从而达到你说话的真正目的。

墨子的学生子禽曾经问他：“多讲话好不好？”墨子以喻教导子禽：“池塘里的青蛙一天到晚呱呱呱，粪坑里的苍蝇从朝到暮嗡嗡嗡，可又有谁去理它们呢？可是，那清晨报晓的金鸡，只要一声长鸣，天下人就都惊醒，赶快起身。”子禽点点头，明白了老师的教导，多说又有什么用处？关键时，把话说到点子上，一两句就够了。

要想把话说到点子上，必须要抓住对方的心理。我们来看下面这则例子。

小吴大学毕业以后决心自谋职业。一次，他在一家报纸的广告里看到某公司征聘一位具有特殊才能和经验的专业人员。小吴没有盲目地去应聘，而是花费很多精力，广泛收集该公司经理的有关信息，详细了解这位经理的奋斗史。那天见面之后，小吴这样开口：“我很愿意到贵公司工作，我觉得能在您手下做事，是最大的荣幸。因为您是一位依靠奋斗取得事业成功的人物。我知道您28年前创办公司时，只有一张桌子、一位职员和一部电话机，经过

您的艰苦奋斗，才有了今天的大业。您这种精神令我钦佩，我正是奔着这种精神才前来接受您挑选的。”

所有事业有成的人，差不多都乐于回忆当年奋斗的经历，这位经理也不例外。小吴一下子就抓住了对方的心理，这番话引起了经理的共鸣。因此，经理先生乘兴谈论起他自己的成功经历。小吴始终在旁洗耳恭听，以点头来表示钦佩。最后，经理对小吴很简单地问了一些情况，终于拍板：“你就是我们所需要的人。”

要想做到聊天有分寸，必须要找好切入点，然后一针见血地插入进去，达到你聊天的目的。下面这两则例子，也许对你会有所启示。

某列车上的乘务员在执行公务时与一乘客发生口角，在争吵中乘客口出恶语，该乘务员听后挥拳打了该乘客并拉该乘客去“餐车”处理。双方在推拉时，乘客被摔在两节车厢的连接处，致使其头颅出血，构成重伤。检察机关以伤害罪提起公诉。在法庭上，辩护人以被告即该乘务员打人事出有因为由为被告做无罪辩护。在第三轮辩论时，辩护人在渐趋词穷的情况下，突然向公诉人发难：“试问公诉人，如果有人用语言在大庭广众之下侮辱你时，你会怎么办？你会不会无动于衷？”

辩护人的问题的确不好回答：如果回答像被告那样大打出手当然不行；回答无动于衷则又不合常理；如实指责辩护人的发问与本案无关而不予以答复，则会显得苍白无力，难以服人。该怎么回答这个问题呢？只见公诉人经过短暂的思考，找好切入点，然后从容地回答说：

“在日常生活中，一个人遭到辱骂的事也许时有发生，那么被骂的人该怎样对待呢？这与一个人的年龄、知识与修养有很大的关系。有些人可能胆小怕事，忍气吞声；有些人不甘受辱，以其人之道还治其人之身；有些人可能自认清高而不屑一顾。当然，也有人会像被告那样怒不可遏，大打出手。采取什么方法是因人而异的。请问辩护人，公诉人面临辱骂时采取何种方法的问题与被告人的犯罪行为有什么必然的联系？并且，公诉人或者其他采用什么方法对待辱骂又怎么能推断出被告人无罪。打人有理吗？当然，被告人确实事出有因，但这仅仅只是量刑时需要考虑的细节，并不能否认被告伤害罪名的成立……”

也许公诉人辩驳时的切入角度合情合理，从而使自己的说话形象更高，也更有威望了。被告人终于以伤害罪被判了刑。

◆ 如何做成功的演讲主角

演讲者的形象是演讲者的思想、道德、情操、学识及个性在外表的体现，是演讲者的仪表、举止、礼貌、表情、谈吐的综合反映。演讲者一上场，就会把自己的形象映入听众的视觉，直接影响听众的评价和审美。

演讲者的仪表美主要体现在身材容貌美和服装美两个方面。演讲者的举止和礼仪是演讲者整体形象的重要组成部分。聪明的演讲者从上台到下台，应该特别注意自己的一举一动，给人以完美的印象。下面循序介绍一下：

1、走进会场

在一般的演讲场合，走进会场时要面带微笑不论听众是否在注意你；如果你是重要的演讲者或被隆重邀请的，往往由大会主持者陪同，此时你则更要雍容大度，谦和诚挚，用眼神和微笑与听众交流，步履稳健地向安排的座位走去。

2、坐下前后

你和大会主席或陪同人员一起走到座位前，演讲者应先以尊敬的态度主动请对方入座，对方也会礼貌地恳请演讲者坐，这时方可坐下。坐下后不要前探后望，也不要和台上台下的熟人打招呼。

3、介绍之后