

[一本改变你的工作与生活的实用性佳作]

# 妙语惊人

## 掌握说话技巧

### 的13个方法

揭示成功人士说话的核心技巧·积极提升表达能力的高效法则

华良庭/编著

# MIAOYUJINGREN

北京工业大学出版社

[一本改变你的工作与生活的实用性佳作]

# 妙语惊人

## 掌握说话技巧

# 的13个方法

揭示成功人士说话的核心技巧·积极提升表达能力的高效法则

华良庭/编著

# MIANYUJINGREN

北京工业大学出版社

**图书在版编目(CIP)数据**

妙语惊人:掌握说话技巧的13个方法 / 华良庭主编.  
—北京:北京工业大学出版社,2006.10  
ISBN 7-5639-1697-0

I. 妙... II. 华... III. 语言艺术—通俗读物  
IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 097937 号

**妙语惊人**

——掌握说话技巧的13个方法

华良庭 编著

\*

北京工业大学出版社出版发行

邮编:100022 电话:010-67392308

各地新华书店经销

北京秋豪印刷有限责任公司印刷

\*

2006年10月第1版 2006年10月第1次印刷

787mm×1092mm 16开本 15.625印张 235千字

ISBN 7-5639-1697-0/F·223

定价:22.00元

发生在成功人士身上的奇迹，至少有一半是由口才创造的。

——汤姆士

有的人之所以会说话，就在于他所说的东西，是别人都想到过的，而他所说的方式却是生动的、精妙的、新颖的。

——布瓦洛

我们的语言，不妨直爽，但不可粗暴、骄傲；有时也应当说几句婉转的话，但切忌虚伪、轻浮与油滑。

——培根

# 掌握说话技巧的13个方法

# 妙语惊人

责任编辑：魏娜

装帧设计：点滴空间  
13718866716

## 前 言

成功的人不一定会说话,然而会说话的人却一定能够奏响成功的圆舞曲。

古语说:“酒香不怕巷子深”,那是因为巷子还不够深,干扰酒香的味道也不太多。放在当下,再香的酒,也会被诸多香味掩盖了。看来,好东西也需要勤吆喝。这吆喝就是说话。

说话,不仅是一种生理功能,更是一种能力。会说话的人,纵然口若悬河,滔滔不绝,听者也不以为苦;纵然片言只语,一字千金,也能绕梁三日。语言真是神奇,一句话说得好,可以说得人笑;一句话说得不好,可以说得人跳。一句话可以化友为敌,引发一场争论甚至导致一场战争;一句话也可能化敌为友,冰释前嫌,化干戈为玉帛。

说话的能力,不是天生的,而是后天锻炼出来的。这里略举一例便会一目了然。

狄摩西尼是希腊的一位演说家,他的演说才能是坚持不懈地练习出来的。狄摩西尼本来声音极弱,吐字不清,而且气促,发音非常不好,但他没有被自身的这些生理缺憾所难倒,而是积极地寻求各种方法来克服。为了克服齿唇上的缺憾,他把石子含在嘴里练习;站在法利兰的海滨喊叫;向山上跑时,一边跑一边背诵,练习一口气念几行字;站在镜子前演讲,以矫正自己的姿势;甚至构筑了一个地洞,每天在里面练习声音和演说技巧,每次练习总是2个月或3个月。就这样,经过多年的刻苦练习,狄摩西尼终于成为世界上最伟大的演说家之一。

狄摩西尼的事迹给我们的启示是显而易见的：说话不是天生的，只要肯下工夫去练习，去提高，人人都可以成为演说家、口才大师、说话高手。

说话是一种能力，同时也是一种工具。它适用于任何场合，谈判时要用，工作中要用，日常生活中同样要用。怎么用好这个工具，是一个技术性 or 技巧性的问题。

语言大师林语堂有“语言的艺术”一说，意思就是，语言不是一般的工具，使用起来也不同于其他工具。本书就是介绍如何学习使用这种特殊工具的。全书从日常生活、公关交际、恋人、朋友、面试、员工、论辩、推销、谈判等方面入手，介绍了与不同的对象说话、在不同的场合说话的技巧，相信您一定会从中得益。

希望您能喜欢这本书！

# 目 录

<b>第一章 尽力发挥口才的潜能</b> .....	<b>1</b>
敢于说话,善于说话 .....	2
克服说话恐惧症 .....	4
不要怕别人笑 .....	6
学习有效地对人群说话 .....	8
有空多与亲友聊聊天 .....	10
锤炼语言的3种方法 .....	12
<b>第二章 充满人情味的日常语</b> .....	<b>15</b>
学会说话 .....	16
巧妙的停顿 .....	17
少说忌讳的话 .....	19
采用适当的低姿态 .....	21
如何掌握好开玩笑的“度” .....	23
纠正7个口语坏习惯 .....	25
养成尊重别人的习惯 .....	27
<b>第三章 交际中的说话技巧</b> .....	<b>29</b>
说好第一句话 .....	30
把握最初的10秒钟 .....	32
借助肢体语言 .....	34
让“软弱可欺”的弱者变为强者 .....	36
让你的谈吐温柔如水 .....	38
使用商量的口吻 .....	42

边“看”边说,边说边“看” .....	44
学会感谢 .....	46
巧妙的提问 .....	49
机智的回答 .....	51
交际中该如何“解释” .....	53
做一个耐心的倾听者 .....	55
与名人交谈要不卑不亢 .....	57
与陌生人交谈要自然大方 .....	59
<b>第四章 求职面试如何旗开得胜 .....</b>	<b>61</b>
自我介绍——抢先给考官留下印象 .....	62
夺回面试的主动权 .....	63
如何回答富有挑战性的问题 .....	65
“瞬间应付”法的求职技巧 .....	67
找到共同点以加深印象 .....	69
正确对待面试中“缺点”的难题 .....	71
求职电话怎么打 .....	73
求职面试中的7大忌语 .....	75
<b>第五章 好言善语令下属如沐春风 .....</b>	<b>77</b>
展现说话的亲和力 .....	78
让下级安心诉说 .....	80
难言之语委婉说出来 .....	81
不要一厢情愿地下命令 .....	83
不吝惜你的赞美 .....	85
<b>第六章 晋升路上更需漂亮话 .....</b>	<b>89</b>
与领导交谈不能无所顾忌 .....	90
化解与上司不同意见的4大途径 .....	92
向领导谏言的方式方法 .....	95
不要踩入雷区 .....	97
得到上司的赏识更要说得好 .....	99
如何与上司谈话 .....	101
领导的权威,靠你去维护 .....	103



让老板加薪要有技巧 .....	105
<b>第七章 管住你的舌头保持你的朋友 .....</b>	<b>107</b>
朋友之间千万不要说假话 .....	108
切忌过分的客套话 .....	110
诚信做人 .....	112
发自内心地赞美朋友 .....	114
藏好你的优越感 .....	116
朋友的意见要尊重 .....	118
设法打开朋友的话匣 .....	120
<b>第八章 谈情说爱口才速成法 .....</b>	<b>121</b>
说不完的情话,诉不完的衷肠 .....	122
如何向心上人表达爱 .....	124
善意的谎言倍增娇媚 .....	126
<b>第九章 智言妙语化解尴尬 .....</b>	<b>127</b>
所答非所问 .....	128
以其人之道还治其人之身 .....	130
轻松自嘲摆脱尴尬 .....	132
活学活用迂回之术 .....	134
巧释词义摆脱困境 .....	137
<b>第十章 商务谈判的语言计谋 .....</b>	<b>139</b>
留心对方说漏了什么 .....	140
借助出其不意的策略 .....	142
注意使用礼貌语言 .....	144
把谈判对手当同事的谈判语言 .....	146
进行适度的感情投资 .....	149
狮子大开口 .....	151
打一巴掌,再给糖吃 .....	153
先苦后甜 .....	155
“言语笨拙”往往胜过口齿伶俐 .....	157
装糊涂战术 .....	159
以退为进的策略 .....	161

<b>第十一章 巧舌如簧的辩论技巧</b> .....	<b>163</b>
随机应变的嘴上功夫 .....	164
用相同点反击不同点 .....	166
根据情景设置圈套 .....	168
针对关键的“点”发起攻击 .....	170
将数字形象化 .....	172
巧妙地把话题岔开 .....	174
先顺从,后逆反 .....	176
摆事实,讲道理 .....	178
提出多个可能的情况 .....	181
准确地使用概念 .....	183
接过话头尽情发挥 .....	185
抛砖引玉 .....	187
<b>第十二章 让人心悦诚服的推销口才</b> .....	<b>189</b>
推销不是勉强,更非乞求 .....	190
一边问一边点头 .....	192
采用幽默的方式 .....	195
创造一种紧迫感 .....	197
发现对方的兴趣点 .....	199
为顾客着想 .....	201
采用循序渐进的方式 .....	203
得到顾客好评的途径 .....	205
堵住顾客的退路 .....	207
打消顾客的疑虑 .....	209
以尊重顾客推销自己 .....	211
<b>第十三章 当一个出色的说服高手</b> .....	<b>213</b>
不到最后绝不放弃 .....	214
打消对方的防范心理 .....	216
层层剥笋,把理说透 .....	217
说服之前先了解对方 .....	219
不同的人不同的说服方式 .....	221

正面说、反面说、侧面说 .....	223
事实胜于雄辩 .....	225
刚柔结合,两手并用 .....	227
创造良好的说服环境 .....	229
用强势心理制造威慑气势 .....	231
巧借名人的权威 .....	233
动之以情,晓之以理 .....	235
设立一个竞争对象 .....	237

# 第一章

## 尽力发挥口才的潜能

## 敢于说话,善于说话

生活中最大的乐趣之一就是说话。

——史密斯

无疑,每一个人都希望自己具有从容自如的说话信心,梦求自己能展示超凡脱俗的说话魅力。说话的信心和魅力如何,是与说话的水平 and 技巧休戚相关的。敢于说话而不善于说话,不行;善于说话而不敢说话,也不行。只有既敢于说话又善于说话,才能如虎添翼,锦上添花,产生良好的交际效果。然而,不知读者朋友曾否问自己:“我会说话吗?”这是一个看似十分简单而又颇为幼稚的问题。此所谓“会说话”,亦即善于说话,意指说话者能够准确自如、恰到好处地表达自己的思想、感情、意图等;能够把道理讲得条理清晰、形象生动;能够使他人轻松自然、简洁明了地听清和理解自己的话语。同时,善于说话者能够从与他人的交谈中,推测他人说话的意图,并得到有益的启迪,而且还能够通过谈话,增加自己对他人的了解,跟他人建立良好、和谐的友情。由此可见,是否善于说话,与是否敢于说话,二者均举足轻重,不可偏废。

是否敢说又善言,对我们每个人的生活、事业乃至闲暇娱乐都起着至关重要的作用。在生活中,敢于说话又善于说话的人,处处都受人喜爱和欢迎。他能使许多本不相识的陌路人走到一起,携手共进;能使许多志趣各异、性格有别的人互相了解,互相感知彼此的需要;能够排忧解难,消除人与人之间的误会与隔阂;能使愁苦烦闷、郁郁寡欢者得到安慰,使悲观厌世不思进取者得到鼓励;能够使自己周围的人变得更快乐、更聪明、更振作有为。在工作及事业上,敢于说话又善于说话的人,可以充分利用自己的语言交际能力来说服他人,使工作顺利进行,左右逢源。

可以说,说话的自信心与说话的魅力,是一个事业出色的成功人士的必备条件。在闲娱娱乐中,敢于说话又善于说话的人,能随时随地给生活增添乐趣。无论是与朋友结伴,还是与家人相聚,他都可以使人快活,令大家得到更多的乐趣。同时,我们也常看到许多不敢说话、不善言辞的人所遇到的难堪、尴尬情形。他们说话不能准确、完全地表达出自己的意图,让听者觉得十分吃力,更谈不上能使对方产生共鸣,或心悦诚服地接受了。这样就造成了交际上的种种困难,影响工作,影响生活,同时也给自己带来诸多苦恼。敢于说话又善于说话的人,总是使人清清楚楚地明白自己的意图,而不敢说话又不善说话的人,则经常使人产生误解。

敢于说话又善于说话的人,总可以很愉快地在各种场合取得成功,而不敢说话又不善说话的人,却不容易在谈话中使人信服,因而往往成为失败者。由此可见,如何提高自己的说话信心和增强自己的说话魅力,对我们每个人来说都是十分重要的。我们今天所生活的社会正处于文化、科技与信息高度发达的时代,社会生活变得愈来愈复杂,人与社会变得愈来愈密切,人们相互合作的需要也变得愈来愈强烈,同时,社会往来已是必不可少,离群独处更是很不现实。因而,说话的信心与语言表达能力,对任何人来说都变得愈来愈举足轻重。从微观来看,我们每天、每时、每刻都可能会出现一些不同的场合,而在各种场合都需要说上几句适当的话。如果这几句话的确说得恰到好处,那就能帮我们解决许多问题,克服许多困难,消除许多麻烦,对工作、生活都大有裨益。

总之,每个人都要下苦工夫增强自己的说话信心,提高自己的说话魅力。因为只有如此,才会避免在社交活动中出现失败,才会避免工作、生活上的很多困难,才能促进自己事业的成功,使自己的生活会变得色彩缤纷、舒心愉悦。

## 克服说话恐惧症

一旦发现自己能够起立,伶牙俐齿,头头是道地对人群说话,你在与个人交谈时,必然就更具信心和勇气。

——哈维德

在我们的生活中,可能有这样两种人。第一种较为普遍,每当在众人面前讲话、发言时,他们总是面红耳赤,心惊胆战;第二种也为数不少,他们喜欢嘲笑不会说话的人,当一个善良、纯真的人出现在大家面前,因为太过紧张以至于口齿不清或逻辑颠倒时,他们就不遗余力地嘲笑、讥讽他,让他无地自容。由于有这两种人的存在,社会上出现了大量的恐惧说话者。而患上这种说话恐惧症的人怎样才能摆脱这种令人懊恼的困境呢?答案只有一个,那就是:鼓足勇气,面对挑战。

一个人说话能否成功,与他是否具有说话的胆量关系很大。如果我们纵向、横观古今中外,就会发现,世界史上的善辩家,有很多都是在最初被认为是说话笨拙的人,像林肯、田中角荣等世界著名的演说家的第一次演讲都是失败的,那么,他们为何会在如此差的基础上获得如此令人瞩目的成功呢?除了艰苦勤奋、坚持不懈地努力练习之外,勇敢面对现实,大胆面对挑战,不能不说是一条他们成功的主要原因。

出生于雅典的狄里斯可谓是一例了。狄里斯在西欧被称为“历史性的雄辩家”。据说,他天生声音低沉,且呼吸短促,口齿不清,旁人经常听不到他在说些什么。

当时,在狄里斯的祖国雅典,有很严重的政治纠纷,因此,能言善辩的人便格外受重视,引人注目。尽管狄里斯是一个知识非常渊博、思想十分深邃的

人,很擅长分析事理,能预见时代潮流和历史发展趋势,但是,他认为自己缺乏说话的技巧,是容易被时代所淘汰的。于是他作了一番周密细致的思考,准备好了精彩的演讲内容,第一次走上了演讲台。不幸的是,他遭到了可怜的失败,原因就是 he 发出的低沉的声音、肺活量不足和口齿不清以至于听者无法听清楚他所言何事、何物。

但是,狄里斯并不灰心,反而比过去更努力训练自己说话的胆量。他每天跑到海边去对浪花拍击的岩石放声呐喊;回到家中,又对着镜子观察自己说话的口形,做发声练习,一直坚持不辍。工夫不负有心人,狄里斯如此努力了好几年,当他再度上台演说时,博得了热烈的喝彩与激烈的掌声,并一举成名。

有人曾问著名文学家萧伯纳:“你是怎样学会那么精彩的演讲的?”他回答说:“就跟我学溜冰的方法一样,就是出丑也在所不惜,直到我娴熟为止。”年轻的时候,萧伯纳也曾是个害羞的人,他常常在想去拜访的人家门前来来去去走上20分钟,始终不敢上前去叩门。对此他曾有感而发:“大多数受苦最深的演唱是那种简单的懦弱,或者对它深以为耻地难过。”

后来,萧伯纳终于找到了克服羞怯的最万无一失的办法。他下定决心要化弱点为长处,鼓足勇气,面对挑战,他拿出超人的勇气,参加了辩论社团,只要伦敦有公开讨论的辩论会,他逢会必到,而且一定要参加发言,据理力争。萧伯纳的努力终于得到了回报,他一举而成为当时最出色的演说家之一。

如果说狄里斯、萧伯纳的事例还不够典型的话,那么,长期任菲律宾外交部长的罗慕洛的一次成功演说则更能说明说话自信心的无比重要。

1945年,联合国创立会议在旧金山举行。罗慕洛作为一个当时还未独立的国家的代表团团长和一名个子十分矮小的人,自然显得无足轻重。他被应邀发表演说,讲台和他差不多一样高,但罗慕洛没有胆怯,而是镇定自若,等到大家静下来,他鼓足勇气大胆地说了一句:“我们就把这个会场当做最后的战场吧。”全场顿时寂然,接着爆发出一阵掌声,罗慕洛出口不凡,引起轰动,他放弃了预先准备的演讲稿,畅所欲言,思如泉涌,演讲取得了巨大的成功,他也令在场的无数外国演说高手刮目相看。后来,他的一些精辟的言辞还被报纸登载出来。

我们完全可以设想,倘若罗慕洛当时因自己无足轻重、不惹人注目而有所胆怯,就可能失去这次充分展示自己才华的机会。

勇敢是善于言辞的重要前提。



## 不要怕别人笑

喜欢产生喜欢。经常地,我们甚至还未开口说话,听众就已评定我们的好或坏了。因此,我们必须事先确定自己的态度一定会引起听众热烈的反应。

——蒙哥马利

我们身边总有一些人,没开口就怕人家笑,就是与熟人在一起也闭口无言。结果是有意见不敢说,事事无成。为什么会有这样的人呢?

可能是因为这些人从小缺乏集体生活,孤独惯了,对人不太了解。

也可能是因为某几次的谈话失败了,为了避免谈话的失败,于是索性就不肯再开口。

也可能是因为害羞,怕人们听了笑话,或是在心里笑自己,所以认为不说不为佳。

你是不是这些人中的一个呢?如果是,也可能是因为在你的生活圈子里、工作单位中,有这么一些人,总在你身上找出他认为可笑的地方,来取笑你。你错,他固然要笑;你对,他也仍然要笑。无论你说得好,说得坏,总之,他就好像有天生的特权来取笑你似的。这种人到处都要用压低别人的方法来抬高自己,随时都要以打击别人的自尊心、摧毁别人的自信心为乐、为荣。这些人的存在,不但是你口才不好的主要原因,而且还会带给你其他方面的苦恼。

如果你怕羞,胆怯自卑,优柔寡断,那你的口才还会更糟糕。

如果你是比较普通的怕羞不敢开口的人,这里可以告诉你一个简单而又有效的方法。首先你要好好地回忆一下,把以前被人笑过的事实追忆出来:在你几岁的时候?在什么人面前?是为什么事情?受了什么刺激?