

现代职场生存必须的说话技巧和沟通能力

100%全面提升你的说话水平，让你从此成为一个说话高手！

提升说话水平的
最佳畅销读物

说话高手 怎么说



懂说话比会做事更重要
会说话让你处处受欢迎

当今社会更加注重人际沟通和交流。具有良好口才的人，必然是现代社会中的活跃人物。口才是一种技能，也是一种实力，一切想有所作为的人，都必须掌握这项技能，积攒这方面的实力。

中石◎编著

ShuoHua
GaoShouZenMe
Shuo

中国致公出版社

说话高手



江苏工业学院图书馆
藏书章

中石◎编著

当今社会更加注重人际沟通和交流。具有良好口才的人，必然是现代社会中的活跃人物。口才是一种技能，也是一种实力，一切想有所作为的人，都必须掌握这项技能，积攒这方面的实力。

中国致公出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

说话高手怎么说 / 中石编著. —北京: 中国致公出版社,
2009. 11

ISBN 978 - 7 - 80179 - 839 - 8

I. 说... II. 中... III. 口才学—通俗读物 IV. H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 177549 号

说话高手怎么说

编 著: 中 石
责任编辑: 柳 琦

出版发行: 中国致公出版社
(北京市西城区太平桥大街 4 号 电话 66168543 邮编 100034)

经 销: 全国新华书店
印 刷: 北京市兆成印刷有限责任公司
印 数: 10000

开 本: 710 × 1020 毫米 1/16 开
印 张: 18
字 数: 280 千字
版 次: 2009 年 11 月第 1 版 2009 年 11 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 80179 - 839 - 8
定 价: 29.80 元

前言



良好的口才，是一个人一生都受用不尽的宝贵资源。这种本领，可以帮助你展现才华，取悦他人，说服他人。正如德国诗人海涅所说：“言语之力，大到可以从坟墓唤醒死人，可以把生者活埋，把侏儒变成巨无霸，把巨无霸彻底打垮。”它将为你未来的成功铺平道路。

一个人如果语言表达能力不足，他的能力就会被人低估。一个人即使思想如星星般光耀生辉，即使勤奋得像一头老黄牛，即使知识渊博得像一部百科全书，但如果缺乏良好的谈吐能力，那么成功的机遇就会比其他人要少得多，也往往难以达到自己的理想目标。所以有人说，人才未必有口才，而有口才者必定是人才。想想好口才对你生活、工作的重要性，想想你因为拥有好口才而大大增强了自己服务于他人、社会的能力，想想这种能力对你的事业所造成的影响，你还有什么理由不花点时间和心思，磨练出色的嘴上功夫呢？

好口才不是凭空得来的，它要以人的思想、知识为基础，并加上反复历练才能获得。世界上哪有天生就辩才无敌的人呢？几乎所有的人，一开始都无法在众人面前畅所欲言，但是后来，有的人成了雄辩家，有的人成了著名的演说家。人的能量是巨大的，人的潜能是无穷的。每个人都具有能言善辩的



潜能，但很大程度上取决于我们大家去自我开发这种潜能。

一个人不但要使自己拥有好口才，而且要知道如何正确运用自己的口才。如果只知道“逞口舌之利”，整天与人争辩，甚至不分场合和对象，那么，虽然你能在辩论中占上风，但最后却必将招致恶果。真正的刀剑是有形的，每招每式都有化解之计，语言的刀剑却是无形的，如风一般无孔不入，因而杀伤力和穿透力比刀剑更强。

当今社会更加注重人际沟通和交流。具有良好口才的说话高手，必然是现代社会中的活跃人物。口才是一种技能，也是一种实力。一切想有所作为的人，都必须掌握这项技能，积攒这方面的实力。

本书为你提供磨练口才的方法，由浅入深，讲述各种情况下说话之道，它可以提高你的口头表达能力，使你今后在生活及工作上少遇到困难，促进事业的成功。本书所谈，看似容易，但重在实践。如果你能确实采用书中的方法，不断学习磨练，相信用不了多久，你就能全面掌握说话的要领，成为一个名副其实的说话高手。

目 录

第一章 说话高手必备素质

一个人说话能否成功，与他是否具有说话的胆量的确关系重大。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可以获得如此令人惊奇、瞩目的成功呢？除了艰苦勤奋、坚持不懈地努力练习之外，恐怕勇敢面对现实，大胆面对挑战，不能不说是一条成功的主要原因。

镇定自若才能口若悬河	3
消除紧张情绪	4
鼓足勇气，面对挑战	5
不要怕出丑	7
大大方方才受欢迎	9
创造更多成功的机会	10
找回自尊心	12
循序渐进提高说话能力	14
创造交谈的机会	15



第二章 一开口就与众不同

一个很会说话的人，他所用的不仅仅是他的口。在日常生活中，我们经常可以发现，有些人一开口，别人就静下来听，而另一些人讲话时，听众仍各干各的，甚至打断他的话。这种情况之所以出现，当然有许多复杂的原因，但其中有一个重要原因，那就是有的人懂得使用表情，使用眼、胸、肩等身体的各个部位来配合他的口来吸引人，而有的人却不懂得。试想一下，如果一个人在说话时只是嘴在动，而身体的其他部位是绝对静止的，他会对听众有吸引力吗？

学会使用表情	19
声调会表达情感	20
吸引听众的注意力	21
措词要简洁高雅	22
不要胡乱恭维对方	23
掌握问话的分寸	24
避免不必要的争执	26
不要随便开玩笑	27
增强说话的吸引力	28
充实谈话的知识	30

第三章 看清你的说话对象

在交谈中，说话的技巧是相当重要的。人们常常会发现，同样的一席话，以不同的方式、语气和顺序表达出来，其效果就大不一样。一个不敢说话的人，如果他能学习掌握和运用多种多样的说话技巧，克服自己说话中的一些细小的毛病和弱点，就能够增强自己说话的信心，提高自己的说话胆量。

创造真诚交流的氛围	33
-----------	----

良好素质的体现·····	34
研究个性，学会看人·····	35
到什么山上唱什么歌·····	39
说话的对象与时间·····	41
摸清对方的心理规律·····	43
设身处地地体谅、尊重对方·····	45
留心对方的忌讳·····	46
对不同的人采取不同的策略·····	48
激起他人强烈的欲望·····	51
提高说服力的七大窍门·····	52

第四章 如何使演说更精彩

弹琴看听众，说话看对象。演讲时心中要有听众，意识到自己是讲给他们听的。如果他们是普通的工人、农民、市民，就必须使用浅显、平易、朴实语言，尽量少用专业术语，更不可咬文嚼字，故作高深，否则别人不易接受。如果听众是具有较高文化素养的人，语言就可文雅些，让自己的谈吐适应他们的水平。

领导当众发言应注意什么·····	57
怎样让演讲通俗易懂·····	58
演讲一定要中心突出·····	60
怎样在演说中说故事·····	61
用通俗易懂的比喻说服别人·····	63
善于运用幽默的力量·····	65
如何在演讲中体现“与时俱进”·····	67
领导讲话要用好“默语”·····	69
自信要能听出来·····	71
调动听众的情绪·····	75





如何用好“体态语言” 78

第五章 牵着客户的鼻子走

在学习人际交往方面，风雅的谈吐得益于读书，所以读书是成功的秘诀。林肯在写给一位渴望成为名律师的年轻人的信上说：“成功的秘诀就是拿起书本，仔细阅读和研究。工作，工作才是最重要的。”在这里，对于每位渴望成为口才极佳的交际高手的人来说，林肯的这条忠告不失为一条上策。

生意场舌头说了算 85

善于与人攀谈 86

推销大师的谈话经验 87

掌握推销语言的四大要点 90

语言表达是交际制胜的法宝 91

谈顾客最感兴趣的话题 93

态度诚恳，耐心说服 94

避免十七种愚蠢的洽谈 96

切忌东拉西扯没有重点 98

信心百倍才能有问必答 99

第六章 谈判桌前的舌头功夫

说服，即设法使他人改变初衷，心悦诚服地接受你的意见。这是一项十分重要的技巧。一个谈判者，只有掌握高明的说服别人的技巧，才能在变幻莫测的谈判过程中，左右逢源，达到自己的目的。

在沟通中寻求共同利益 103

如何掌握好谈判的原则 105



如何营造良好的谈判气氛	108
谈判口才的策略	109
谈判中的口才技巧	112
谈判中如何巧妙提问	115
谈判中如何应答	117
点到为止不废话	119
打破僵局的谋略	120
说服和捆住对手的语言技巧	122
着眼于大局	124

第七章 现代职场说话之道

能有和老板进行私下谈话的机会，标志着你在老板的心目中已经有一定的地位了。这是一个好兆头，应该充分利用。和老板私下谈话，双方都更容易敞开心扉，也就更容易了解对方。

如何与老板进行私下谈话	129
与老板交谈中的忌讳	130
向老板汇报工作的技巧	132
报喜报忧有讲究	135
如何指出老板的过错	139
向上司推销自己的“点子”	140
抓住与老板闲谈的机会	141
如何对付老板的过分赏识	142
接受上司的批评应坦然	144
如何向上司要求升职加薪	146
学会和上司谈判	148





第八章 随机应变的说话急智

“人有失足，马有乱蹄”，在人际交往过程中，即使辩才如张仪，也难免会陷入辞不达意的尴尬，更不用说偶尔头脑发昏，举止失当，做出莫名其妙的蠢事。虽然个中原因不同，但后果却相似：贻笑大方，或引起纠纷，有时甚至一发不可收拾。这种时候，你就得让脑子转个弯儿，想法子以化解纠纷。

失言了，如何补救	153
如何“打圆场”	155
拒绝的语言艺术	156
即席发言全靠脑筋灵活	159
避免无谓的争辩	161
机智面对粗鲁的言辞	163
如何回击恶意冒犯者	164
怎样应付咄咄逼人的谈话	166
反驳别人的艺术	168
交际场合的应变口才	170

第九章 好话永远不嫌多

赞美别人，仿佛用一支火把照亮别人的生活，也照亮自己的心田，有助于发扬被赞美者的美德和推动彼此友谊健康地发展，还可以消除人际间的龃龉和怨恨。赞美是一件好事，但绝不是一件易事。赞美别人时如不审时度势，不掌握一定的赞美技巧，即使你是真诚的，也会变好事为坏事。

摸透性格，投其所好	175
-----------------	-----



适当“捧捧”别人	176
“间接恭维”的妙用	177
学会给人戴“高帽”	180
赞美人要准，奉承人手法要新	181
赞美人要出其不意高人一筹	183
甜言蜜语多多益善	183
良言处处暖人心	184
审时度势地赞美别人	186
说赞美话也有技巧	188
快把好话说出口	190

第十章 拒绝别人的艺术

拒绝别人并不是很难的事，只要你能够善于观察对方心理，并能灵活运用各种拒绝方法，就能顺利地拒绝别人，而且还不会损及彼此的感情。

对别人不必百依百顺	195
学会说“不”能节省大量时间	196
采取明智的态度拒绝别人	198
把握巧妙拒绝的原则	200
拒绝别人的实用技巧	202
该拒绝朋友的时候，就不必勉强自己	207
巧妙地拒绝上司	208
把逐客令说得美妙动听	211
如何拒绝听别人唠叨	212
如何堵住对方的嘴	213





第十一章 如何掌握幽默的技巧

具有幽默性格的人开朗、大方、风趣，与其交往，心情愉快、乐趣无穷。人的表情有喜怒哀乐之分。就人际交往来说。人都不喜欢外表冷冰冰的人，因为这样的人虽然不能说让人“望而生畏”，但也使人“敬而远之”。而有的人常常恰到好处地来句幽默的话语或行为，既富情趣，又有哲理。所以说，幽默是人与人交往中的润滑剂，它会使人人们的交往变得更顺利，更自然。

幽默是人际交往的润滑剂	219
幽默的五大功效	220
幽默的五大要素	228
迅速成为幽默大师的方法	235
幽默的八个禁忌	239

第十二章 巧言妙语，拿来就用

一个人说话的内容不论如何精彩，但如果时机掌握得不好，就无法达到说话的目的。因为听者的内心，往往随着时间变化而变化，要对方愿意听你的话，或者接受你的观点，就应当选择适当的时机。

不鸣则已，一鸣惊人	245
令人折服的处世语言	254
打动人心的交际语言	260
牵着别人的鼻子走	265
机智的应变语言	269
越说越精彩	273

镇定自若才能口若悬河

善于言辞，谈吐自如，无疑对每个人的事业与生活都裨益无穷；能言善辩、口若悬河的演说家，更是令人艳羡，使人崇拜，但是，在我们的生活中毕竟不是每个人都具有高超的语言技巧，我们周围也确实不乏不善说话，沉默寡言之人。

随着人类社会的不断发展，人类文明的日益衍演，人类的语言也渐趋复杂化、技巧化。同时，由于有些人天生性格内向，性情孤癖，这样便产生了对说话的胆怯心理。

“我总是不敢在人面前讲话、发言，那会使我心跳加快，脑中一片空白……”有人坦然的承认自己说话的胆怯而且对此颇为苦恼。

不过，往往每一个说话胆怯的人都以为怯场的只有自己，以为别人并不怯场，总是在想：“为什么只会这样呢？”其实，那并非某个人特有的现象，而是人人如此，只不过别人对于怯场状态不注意而已。

心理学家们通过研究发现，大凡人，都或多或少在说话方面有些不健康的心理，而紧张和恐惧便是这些不健康心理的突出表现形式，是影响人们进行正常说话和语言交流的明显障碍。

可以豪不夸张地说，人人都可能在说话前后或说话过程中出现紧张和恐惧心理，性格内向、沉默寡言者如此；天性活泼、思想活跃者如此，即使演说专家、能言善辩者也不例外。

每当我们打开电视机时，往往会被一些潇洒大方，表达自如的节目主持人所折服；每次我们拧开收音机时，也往往会被口若悬河、音色优美的播音员所倾倒。其实，他们也并非我们所想象的那样说话时无忧无虑，应付自如，他们也一样常常怯场。据闻，日本某演员临近自己拍片的时候就想上厕所，甚至一去就是5分钟。美国某播音员，最初每临播音，都要先到浴池去洗一次澡，不这样，播音时就不能镇定自若，如果碰到外出进行现场直播，他便不得不提前到达目的地，并在直播室寻找浴室。

既然人人都有可能出现说话胆怯的情况，那么怯场则是一件非常正常的事，如果有不论在何种场合气色都毫无变化、心脏的跳动也完全没有变化的人，那才是异常。





日本有位专家认为，人类用以视觉为首的五官来感知外界的动态，随时采取相应的行动。所谓“怯场”一事，乃人体器官正常动作的一种先兆，这种动作是当见到大庭广众，或见到意想不到的陌生面孔等之后，五官感受到了，并对之作出反应，明显症状是脸红、心“扑通扑通”地跳、语无伦次、词不达意等等。如果此刻说话者想到：“怯场啦！怎么办呀！”他就会因慌张而说不出话来，但是，如果他当时想到：“换了任何一个人遇此情景，都有可能怯场！”那他心里就会踏实多了，并随之而镇静下来，很快恢复正常。所以，正确的对待怯场非常重要。

美国某年轻议员在向一位年老有经验的议员请教时说：“我在演说之前，老是心扑通地跳，这是不是异常。”年老的议员则回答道：“那是因为你对你要说的话进行着认真的考虑，这是必然的，即使你到了我这个年龄，也难免会出现如此情况。”

台湾某成名歌手这样说过：“每当面对观众，如果我不怯场，那时我的做歌手的生命也就停止了。”此话表明这位歌星对于每一次演唱都是全力以赴，认真对待，如果他马马虎虎地行事，觉得凑合唱完就行了，那他可能不会怯场。

由此可见，说话胆怯是一种非常正常、极其普遍的情况，它有可能发生在每一个人的任何一次与他人的交往中，而绝非个别人的语言方面的缺陷。那些常因为自己说话胆怯而烦恼的人，大可不必为此担心，而应该振作精神，努力克服这种困难。

消除紧张情绪

在美国，有人曾以“你最怕什么”为题询问了3000个人，调查人们日常最怕什么，结论的第一点就是：人最怕的是在众人面前讲话。事实也证明，在公众场合发言、上台演讲或上电视节目时，很多人都会感到胸口前有一股压力，呼吸急促，脸部僵硬，十分紧张。

要消除这种紧张、恐惧心理的方法，可能是多种多样的。这里介绍一种通过巧妙的改善自己的情绪来平淡紧张、恐惧心理的有效办法。

某位电视节目主持人对这种方法颇有体会。例如，这位节目主持人曾经主持过一个“民歌大家唱”的节目，节目中经常邀请各地的人来到直播



室，轮流唱两三首乡土歌谣。大家在排练时都非常卖力，并不紧张，但等到排练结束，休息一个小时后，布幕垂下来了，参观的宾客渐渐增加，表演的人就开始紧张了。

透过布幕，可以听到观众的吵闹声，等到开幕前的5分钟铃声响起，第一批上场的都依规定集合在舞台左右两边。此时，一定有几个要表演的人，以颤抖的声音对节目主持人说：“我好紧张啊！真羡慕你，一点都不怕。”每当遇到这种情况，节目主持人总会回答他说：“如果有人不会紧张，那他该去看医生了，因为他的神经可能有些问题，虽然我看起来很镇静，但事实上我也相当紧张呢。你们看，我的腿不是正在发抖吗？”

“真的啊！跟我们一样嘛！”就在一阵笑声中，稍微平淡了大家的紧张情绪。

可以断言，所有的演员、歌星、演说家，在即将上台或在录音之前，都会感到紧张，这并非主观臆断，其实好多名人都是自己承认这种说法。

“如果不紧张，就不是歌星了，因为每次在上台前都必须认真的准备，说不紧张是骗人的。”香港有位现代流行歌曲红歌星如此坦然的道出了她的心声。

“我总是很紧张，台下的观众也跟我一样，这种关系一直持续下去，才能达到最佳状态。”北京一位既讲相声又演小品的大腕曾也这样承认。

“我好紧张啊！”许多广播或电视节目主持人在节目开始前都不免会这样诉说。

不难看出，以上这些人都有一个共同点，那就是：即使心中很紧张，也绝不掩饰，反而把心中的压力状态开朗的暴露出来。这么一做，倒可以把紧张的心情一点一点的消除。

另外，还有一个很好的提高自己情绪的方法，不妨在此介绍一下。即如果我们遇到紧张心情出现，可以试着这样来自我安慰：“唉！刚好又开始紧张了。如果一个人对于在众人面前亮相已经完全习以为常，没什么感觉与反应，那就完了。幸好，今天还是会紧张，心跳个不停，真是好极了。”

这样不就是巧妙地缓和自己紧张的情绪了吗？只要那种紧张情绪一冲淡，就可以大胆开口说话了。

鼓足勇气，面对挑战

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

