

— 年轻人口才经典读本 —

20几岁 要懂得的100个 说话技巧

李艳▲编著

20JISUI YAO DONGDE DE
100 GE SHUOHUA JIQIAO

决战于唇齿之间的绝妙口才 驾驭人心于无形的语言艺术

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。

中国纺织出版社

— 年轻人口才经典读本 —

20几岁 要懂得的100个 说话技巧

李艳▲编著

20JISUI YAO DONGDE DE
100 GE SHUOHUA JIQIAO

 中国纺织出版社

内 容 提 要

当今社会是一个瞬息万变、竞争激烈的社会,能够掌握说话技巧的人,必然是大浪淘沙的好手,竞争中的大赢家。本书以简洁流畅的语言、通俗易懂的小故事,向读者介绍了100个实用的说话技巧,这是一套以退为进、以柔克刚、以静制动、以守代攻等策略的集锦,给千千万万不善于表达的年轻人以启迪,使他们在人生道路上,游刃有余地应对各种交际,处变不惊,永远立于不败之地。

图书在版编目(CIP)数据

20 几岁要懂得的 100 个说话技巧/李艳编著. —北京:中国纺织出版社,2010.5

ISBN 978-7-5064-6374-4

I. ①2… II. ①李… III. ①语言艺术—青年读物

IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 061524 号

策划编辑:王 慧 责任编辑:宗 静 责任印制:周 强

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街6号 邮政编码:100027

邮购电话:010—64168110 传真:010—64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

尚艺印装有限公司印刷 各地新华书店经销

2010年5月第1版第1次印刷

开本:710×1000 印张:16

字数:177千字 定价:28.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换

前言

当今社会是一个瞬息万变,竞争激烈的社会,能够掌握说话技巧的人,必然是大浪淘沙的好手,竞争的大赢家。懂得说话技巧的人在社交时总是占有极大的优势;而笨嘴拙舌、不会说话的人常常弄巧成拙,甚至被人看低。清晰、简洁而富有感染力地表达自己的思想和观点,是取得职位甚至承担重任的先决条件。对于每一个青年朋友而言,掌握说话技巧已成为他们进入社会的一道门槛。

把自己变成一个善于说话的智者,用最巧妙的语言,把话说到对方的心里,说到点上,说得滴水不漏,说得让人舒服。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;纵然只言片语,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。卡耐基说:“好口才才是社交的需要,是事业的需要,是生存的需要。它不仅是一门学问,还是你赢得事业成功常变常新的资本。”只要把握好说话的分寸,你就掌握了开启成功之门的钥匙。能说话不等于会说话,会说话不等于能把握分寸。只有把握说话的分寸、力度,才能把话说到人的心坎儿上,才能达到“一语惊起千层浪”的效果!

本书以简洁流畅的语言、通俗易懂的小故事,向读者介绍了100个说话的技巧,这是一套以退为进、以柔克刚、以静制动、以守代攻等策略的集锦,

给千千万万不善于表达的年轻人以启迪,使他们在人生道路上,游刃有余地应对各种场合,处变不惊,永远立于不败之地。

本书传授的说话技巧,教你在不同的场合与不同的人交谈时,如何在最短时间内引起对方的兴趣,打动对方,掌握对方的心态,帮你在面对各式各样的人时,都能应对自如。编者从生活和工作的各方面来阐述说话办事的艺术,以便使读者能够充分地学习和掌握说话办事的技巧。

通过阅读本书,你将领悟到什么是高明的说话技巧。高明的说话技巧可以驾驭人于无形之中,决胜于唇齿之间;高明的说话技巧是赞美人不露声色,批评人不伤脸面,说服人立竿见影;高明的说话技巧是把丑话、难说的话说得漂漂亮亮……

该书结合大量贴近工作生活的事例和事理,展现成功人士说话办事的完美技巧,是一本指导性强、适合当代青年的生活应用书籍,采取趣味口语和生动活泼的文字叙述,引人入胜。一卷在手,令你受益匪浅。

编著者
2010年4月

目录

第一章 20 几岁,掌握恰到好处的说话技巧

1

1. 声音婉转,表达明确 2
2. 亲切真诚,抓住人心 4
3. 团结合作,多说“我们” 7
4. 别演“独角戏”,多给别人机会 9
5. 学会换位思考,让你说得更好 12
6. 诚恳谦和,缩小彼此间的距离 14
7. 年轻人更要注意尊重别人 16
8. 底气十足更能吸引对方 18
9. 小心谨慎,避免言语冲突 21
10. 自然大方,赢得好感 24

第二章 20 几岁,言谈得体为你赢得好人缘

27

11. 称呼得体是继续交往的基础 28
12. 寒暄一定要得当 30
13. 道谢不仅仅是一种礼貌 32
14. 要善于自我介绍 35
15. 讲礼仪就要懂道歉 37
16. 关爱的语言更温暖 40

17. 讲话要三思而后行	42
18. 讲话的姿态反映人的心态	44
19. 掌握好“沉默是金”与“喋喋不休”	46
20. 眼睛也会说话	48

第三章 20 几岁,学会幽默使交流更轻松 51

21. 自我解嘲,赢得听众	52
22. 巧用幽默化解难堪	54
23. 别人指责你时要冷静	56
24. 年轻人要有一颗平常心	58
25. 巧用暗示,摆脱困境	61
26. 风趣地对待他人的过失	63
27. 用反问式幽默折服对方	64
28. 用幽默摆脱沉闷的气氛	66
29. 假装糊涂,幽默一把	68
30. 幽默也要注意场合	70

第四章 20 几岁,懂得揣测人心说话才有针对性 73

31. 听其言,知其意,量己行	74
32. 说话的声音反映个性	76
33. 说话速度暗藏心理玄机	78
34. 肢体语言反映真实心理	80
35. 从口头语探秘对方心理	82
36. 掌握心理需求,才能达到目的	84
37. 要会巧妙地为自己解脱	86
38. 注意说话方式,莫浇他人冷水	89

39. 看人说话,巧妙应答	91
40. 选择真诚巧妙的提问方式	93

第五章 20 几岁,耐心是说服他人的第一要素 97

41. 耐心是有效劝说的基础	98
42. 揣测对方心理,规劝才有效	100
43. 不要把话说“绝”	103
44. 多些鼓励,少些责骂	105
45. 多替对方着想	107
46. 找到共同话题	109
47. 将心比心,以心换心	111
48. 赢取信任好说服	114
49. 多多理解,减轻郁闷	116
50. 有些话不能直来直去	119

第六章 20 几岁,场合不同说话也应不同 123

51. 成功者懂得“话随境迁”的艺术	124
52. 事先准备,充实谈资	126
53. 成功的面试需要巧妙的语言	128
54. 对不同的人说不同的话	131
55. 批评要注意场合	133
56. 酒宴上说话要谨慎	135
57. 开玩笑也要分场合	138
58. 不同场合有不同称谓	140
59. 办公室内不宜说的话	142
60. 与陌生人说话的语言艺术	144

第七章 20 几岁, 处事不惊使你说话更从容

147

- 61. 学会处理冷场 148
- 62. 面对责难巧应对 150
- 63. 要学会“移花接木” 153
- 64. 可以用幽默来解围 155
- 65. 另辟蹊径也是一种方法 157
- 66. 学会“虚晃一招” 160
- 67. 克服自卑、怯懦的心理 162
- 68. 平时多积累, 遇事有方法 165
- 69. 采用迂回曲折的表达方式 168
- 70. 巧妙转移话题, 舒缓紧张气氛 170

第八章 20 几岁, 赞美与谦和使人更有魅力

173

- 71. 赞美首先要坦然 174
- 72. 力气使在节骨眼上 176
- 73. 赞美需要点到为止 178
- 74. 宽容是赞美的前提 180
- 75. 赞美并不是花言巧语 182
- 76. 恰当的赞美需要知己知彼 184
- 77. 赞美一定要准确 187
- 78. 真诚的赞美才有效 189
- 79. 说服之前先赞美对方 191
- 80. 微笑着赞美对方更容易使人接受 193

第九章 20 几岁, 倾听可以为你赢得好感

197

- 81. 与人交际, 从倾听开始 198

82. 会听才能会说	200
83. 倾听用耳,但也要注意保密	202
84. 做一个安静的听众	204
85. 用耳倾听,用心分析	206
86. 倾听也要适当回应对方	208
87. 积极倾听有技巧	210
88. 改掉不良倾听的习惯	213
89. 善于倾听人缘好	215
90. 遇上“话痨”怎么办	217

第十章 20 几岁,学会含蓄,把话说圆 221

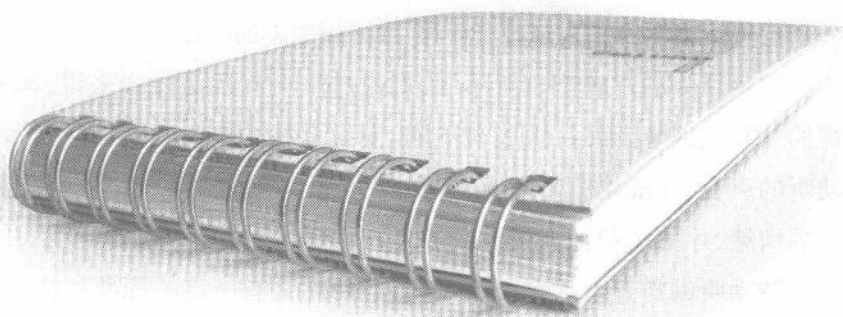
91. 含蓄说话是做人有深度的表现	222
92. 说话含蓄就是要点到为止	224
93. 欲抑先扬,避免单刀直入	226
94. 委婉拒绝对方也是一种礼貌	228
95. 借他人之语,表达自己的意思	230
96. 一语双关,引人就范	233
97. 寓理于事,不言自明	235
98. 退一步能前进两步	236
99. 顺着对方的话开始说	239
100. 让对方说出先入之见	240

参考文献 243

【第一章】



20 几岁,掌握恰到好处的说话技巧





1 声音婉转，表达明确

20 几岁正是一个人经历磨炼、积累社会经验的时候。每个年轻人都渴望获得成功，要说成功有什么技巧，语言表达能力是一个很重要的方面。口才好的人往往受人尊重，受人爱戴，受人拥护，许多成功人士的事迹都是由口才创造的。在与人交谈中，幽默健谈，慷慨激昂，固然是一种本事，但声音婉转、表达明确也是必不可缺的一种技巧。所以，在我们说话过程中必须做到“音到意也到”。

(1) 声音要婉转动听

时下，有不少人喜欢听电台广播节目，一是喜欢节目内容的风趣多样，还有一个原因，想必和被主持人或嗓音浑厚、或亲切甜美的声音所吸引是分不开的。

我们每个人的声音都有所不同，无论是从语气还是口音来说，都是各种各样的，因人、因事、因时、因地而不同，变化多端。在与人交谈的过程中，有了动听的声音，才能增强语言的魅力，才能恰当地表达思想感情，才能调动对方的情绪，才能引起他人的共鸣。

婉转动听的声音不代表就要细声细语，它是有一定的标准和技巧的：

①吐字清晰

所谓清晰，是指吐字要清楚明晰，有正确的停顿和适当的节奏，不要前言不对后语，或者结结巴巴、含含糊糊，使人听不明或弄不懂。

要讲纯正的普通话，不能带有错别字。如果你用一口方言与人交流，不



仅会使对方不能理解你的意思,还会对你的印象大打折扣。

②圆浑清亮

如果说“吐字清晰”是要求声音表达科学化的话,那么,“圆浑清亮”则是要求声音表达艺术化。其内涵主要指:表达流畅自然,嗓音浑厚,声音悦耳动听,有滋有味。比如说新闻节目的主播,每人播音时都是字正腔圆,底气十足。

③丰富清新

这是指声音既要富于变化,丰富多彩,又要清爽新鲜,生动活泼。在说话过程中,语气永远不会是单一的,常常出现几种语气交替出现或结伴而行的现象。不过,在综合运用多种语气的过程中,还是应该有主次之分的,主要的感情色彩造成主要的语气色彩,即语气的基调。所以,无论是朗诵、谈判还是聊天等,都要掌握这个基调。与此同时,还要适时根据内容、感情、对象等的变化,注意调控自己的语气,使之恰如其分。语气要服从内容,要看对象,要质朴自然,要贴近生活。

④悠扬清越

歌唱家的声音之所以令人着迷,就是因为他们的声音悠扬而清越。悠扬,是指声音时高时低而和谐。清越,是指声音清脆悠扬,给人留下深刻的甚至是难以磨灭的印象。

(2) 语意表达要明确

智者说话简洁明快,愚人说话拖泥带水。如果你与人交谈时含含糊糊、结结巴巴,讲了半天也没有讲到要领,会让对方不耐烦甚至曲解你的意思,粗暴的还会打断你的话,拂袖离去,让你费劲口舌还尴尬不已。所以与人交谈时,思路一定要明确清晰,直截了当,不要拖泥带水。

有一次,一位大姐去菜市场买菜,她来到了一个卖白菜的菜农摊前。

菜农说:“卖菜,大棵儿的白菜。”

买菜大姐:“你的白菜好吗?多少钱?来两棵。”



菜农：“拿好了，5 元。”

买菜大姐：“这菜长了娃娃了吗？（长了芽儿没有？）”（有芽不好。）

菜农：“这样行不？大姐，你要有了娃娃是我的。（你买的菜长了芽儿我包换包退。）”

买菜大姐：“你占我便宜！臭流氓！”

菜农：“哦……”

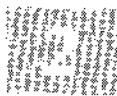
（打起来了……）

上面这个例子说明在说话过程中，语意表达明确是十分重要的，否则就会闹出大笑话。

语言表达能力是人们必备的基本素质之一。在社会生产劳动中，作为人，我们不仅要有思想和见解，还要用明确清晰的语言把自己的见解表达出来。我们不仅要用实际行动来对社会作出贡献，还要用自己的语言去感染、说服别人。

众所周知，政治家和外交家都是口齿伶俐、能言善辩的，他们能够准确地用语言把心中的想法表达出来。商业从事者推销商品、招揽顾客，企业家经营管理企业，也都需要良好的口才。社会是一个集体，人类作为个体不是孤独存在的，所以，在人们的日常交往中，语言表达和交流更是不可缺少的。

一个人若想在以后获得成功，就要在初入社会时学会说话，语言能力是我们提高素质的重要一环，是我们驾驭人生、改善生活、追求事业成功的无价之宝，是通往成功之路的重要工具。



亲切真诚，抓住人心

美国前总统罗斯福曾说：“抓住人心的最佳方法就是讨论对方感兴趣的



事情;真诚地赞美别人;满足他人被重视的感觉。”人心是这个世界上最复杂、最难琢磨的东西,它隐藏在人内心深处,并没有写在额头上。20 几岁的年轻人涉世未深,往往待人接物还很单纯,要想看透别人的内心,了解别人的性格,在交谈中打动别人,就应该学会见微知著,明察秋毫,从细节着手。在与别人交流的过程中,如果想让对方对你的观点认同,就要做到以诚服人、以情服人、以理服人、以德服人。

“动人心者,莫过于情”,抓住了对方的心,与对方交谈也就成功了一半。如果为人真诚,交谈之前就有真诚的心,那么就不要害怕自己“笨嘴拙舌”。古今中外很多事例说明,在与交流时表达真诚要比单纯追求流畅和精彩更重要。

1915 年,洛克菲勒还是科罗拉多州一个不起眼的人物。当时,发生了美国工业史上最激烈的罢工,并且持续达两年之久。愤怒的矿工要求科罗拉多燃料钢铁公司提高薪水,当时洛克菲勒正负责管理这家公司。由于群情激奋,公司的财产遭受破坏,军队前来镇压,因而造成流血事件,不少罢工工人被镇压。

当时那种情况,可以说是民怨沸腾。然而,洛克菲勒后来却赢得了罢工者的信任,他是怎么做到的呢?原来,洛克菲勒花了好几个星期结交朋友,并向罢工代表发表了一次充满真情的演说。那次的演说可谓不朽,它不但平息了众怒,还为他赢得了不少赞誉。

洛克菲勒就是洞察人心,抓住人心,所以他的演讲成功了,感动了工人,罢工事件也因为他的真诚待人而圆满解决了。

在与交流中,想要抓住人心、打动别人并不困难,你要掌握其中的原则技巧:

(1) 主动交谈,推销自己

我们在人际交往中不难发现,一个主动、热情的人,能够在很短的时间



内拉近与别人的距离,活跃气氛,调动大家的情绪,因而总是受人欢迎。要想能够很好地把握人际关系的走向,成为一个群体的“领袖人物”,默默不语是行不通的。

所以,在与人交流时,要学主动与别人打招呼;要尽量谈论对方喜欢的话题,让别人认为你的亲和力是一个强大的磁场,不自觉地就被你吸引了。

(2) 承认“真实的自我”

心理学研究表明:人们并不喜欢一个各方面都十分完美的人,而恰恰是一个各方面都表现优秀而又有一些小小缺点的人最受欢迎。这就要求我们在与人交往时既要坦诚待人,也要把握好“真实的自我”的坦露的程度。如果你不愿意在别人面前坦露自己,就容易给人以不真诚之感;而如果你坦露过多,会让别人感到你是别有用心。

所以,我们与人交流时要客观地面对真实的自己,大方得体地透漏对方想要知道的你的信息,而对于一些会让对方产生歧义的信息还是好好地封闭起来更好。

(3) 认真聆听别人讲话

认真聆听别人讲话是尊重他的表现。在倾听的过程中,不仅可以获取对方讲话的内容,而且还能从对方的言语表情中捕捉更多的真实信息,从而才能更进一步了解对方此刻的心理活动,有助于你抓住他的心思,以便“对症下药”。如果在每次与别人交流前,我们都能够站在对方的角度考虑,相信许多失败的沟通都可以避免了。

(4) 掌握沟通技巧

与人说话时,要注意倾听,倾听的时候,要面带微笑,最好别做其他的事情,并以表情、手势、点头等适当地反馈,特别是当对方有怨气和不满需要发



泄时,倾听更能显示一个人的素质和修养水平。在表达自己思想时,要讲究含蓄、幽默、简洁、生动;向别人提意见或指出错误时,要注意场合,措词要平和,以免伤及别人的自尊心;与别人谈话时要有感情投入,这样才会以情动人。

说话是一个传递信息的过程,所以,在要提高自己的说话水平,增添自己的说话魅力,并不完全在于说话本人能否准确、流畅地表达自己的思想,还在于你所表达的思想、信息能否为听众所接受并产生共鸣。也就是说,要将话说好,关键还在于如何拨动听者的心弦。所以,在与人交流时,我们要学会去了解对方的内心需要,能设身处地地站在对方的立场,为对方着想。这样,我们更容易用最真诚的话语去打动对方。



团结合作,多说“我们”

儿童在做游戏时,常会说“这是我的”、“我要”等话语,这是自我意识强烈的表现。在儿童的世界里,这或许无关紧要,但已经 20 几岁的我们不再是父母羽翼下的儿童了,作为已经具备承担能力的成年人,如果在交谈中不注重这个问题,就会让别人感觉你在自我表演,无形中拉开了你和对方的距离,人际关系也会受到影响。

人际交往中要多关注别人,把焦点放在别人身上,而不要时时以自我为中心。而事实上,关注自己似乎是人的天性,一个人对自己事情的关心往往远远大于对别人事情的关心。这说明我们在人际交往中过于看重自己,而没有把重心放在别人身上。如果想成为一个受人欢迎的人,必须要切记:少说“我”,多说“我们”,关注别人,团结合作,别人才会更关注你。