

会说话就是一种资本

赢在会说话



告诉你赢得人心的说话艺术

YINGZAI HUI SHUO HUA



一 常会话应注意的事项

二 一句话

三 让对方说出真心话

● 培养自己说话的风格

千高原◎编著

我们都需要别人的理解和尊重，这就是会说话的基本前提，但我们说话时，更要学会理解和尊重别人。赢在会说话其实就是赢在尊重和理解上，也可以说是赢得了人心！

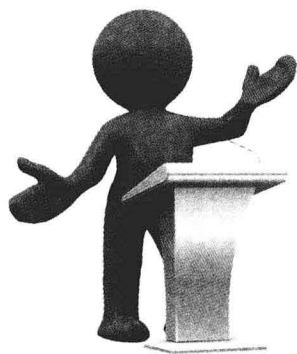
社交口才
经典必读

会说话就是一种资本

赢在 会说话



YINGZAI HUI SHUO HUA



告诉你赢得人心的说话艺术

千高原◎编著

社交口才
经典必读

江苏美术出版社

图书在版编目(CIP)数据

赢在会说话/千高原编著. —南京:江苏美术出版社,
2012. 6

ISBN 978 - 7 - 5344 - 4520 - 0

I. ①赢… II. ①千… III. ①口才学-通俗读物
IV. ①H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 114434 号

出 品 人 周海歌

责任编辑 曹昌虹

施 铮

封面设计 李顺辉

责任监印 朱晓燕

书 名 赢在会说话

编 著 千高原

出版发行 凤凰出版传媒集团(南京市湖南路 1 号 A 楼 邮编:210009)

凤凰出版传媒股份有限公司

江苏美术出版社(南京市中央路 165 号 邮编:210009)

北京凤凰千高原文化传播有限公司

集团网址 <http://www.ppm.cn>

出版社网址 <http://www.jsmscbs.com.cn>

经 销 全国新华书店

印 刷 三河市华丰印刷厂

开 本 710 × 1000 1/16

印 张 19

版 次 2012 年 7 月第 1 版 2012 年 7 月第 1 次印刷

标准书号 ISBN 978 - 7 - 5344 - 4520 - 0

定 价 26.00 元

营销部电话 010 - 64215835 64216532

江苏美术出版社图书凡印装错误可向承印厂调换 电话:010 - 64216532



前言

前言

说话得中听,就会打动对方的心。如果把话
句句说到别人的心窝里,大家都会喜欢你。

会说话是一门能赢得人心的艺术。

人们常说的“良言一句三冬暖,恶语伤人六月寒”,就是语言正确运用重要性的体现。在现实生活中,有许多人说的许多话,立足点和出发点原本是不错的、善意的,但由于不注意说话的艺术和技巧,却往往出现了误解甚至引起争端,以至影响了生活和工作。而且这种情况屡见不鲜,是人们应该予以重视的。

有一次,一位美国总统这样批评他的女秘书:“你这件衣服很漂亮,你真是一个迷人的小姐。只是我希望你打印文件时注意一下标点符号,让你打的文件像你一样可爱。”女秘书当然明白这是什么意思,从此打印文件很少出错了。这就是赢在会说话的典型案例。试想,身为总统可谓是最有权势的人,说话都如此委婉,这就是一种好修养好气度的体现,也是语言运用技巧魅力的体现。

生活中,我们经常看到一些人在待人接物时,尚未开口脸先红,而另一些人则滔滔不绝,口若悬河,这都是说话方式的不同表现。说话是有艺术性的,本书将浅显易懂地介绍各种语言表达技巧及注意事项,并且根据各种可能发生的场景,尽量举例说明各种人与人与人之间的关系和对话的要旨,以及与各个不同年龄层次的说话艺术。

每一个会说话的人都应该首先懂得——

少说抱怨的话,抱怨带来记恨;

少说讽刺的话,讽刺显得轻视;

少说拒绝的话,拒绝形成对立;

少说命令的话,命令容易逆反;

少说批评的话,批评产生隔阂。

多说宽容的话,宽容乃是智者;



多说尊重的话,尊重增加理解;

多说关怀的话,关怀获得友谊;

多说商量的话,商量才会互动;

多说鼓励的话,鼓励发挥力量。

在地铁里有个乘客跷着二郎腿,影响了过道里人流的正常走动。一位看不过去的女士杏眼圆睁怒道:“跷那么高,干啥呀?”对方自知理亏放下了二郎腿,但心里肯定很反感。而另一个人却只是微笑着指一指他的腿,仅凭肢体所表达的语言就使对方乖乖地改正了错误。

其实,谁没有一点自尊、谁不重视面子呢?在社会中,有年龄的高低、性别的差异、分工的不同,也应该有人格的“贵贱”,关键是不要自己作践自己。说话也一样,我们都需要别人的理解和尊重,这就是会说话的基本前提,但我们说话时,更要学会理解和尊重别人。赢在会说话其实就是赢在尊重和理解上,也可以说是赢得了人心!

赢人心者赢天下!

编著者

2012年6月





目录

CONTENTS

第1章 会说话就是一种资本

- 3 / 1. 会说话对人和环境产生影响
- 6 / 2. 人生就是会说话者的天下
- 7 / 3. 会说话是获得生存和发展的法宝
- 8 / 4. 今天的时代是会说话者的时代
- 9 / 5. 会说话是人际交往的开始
- 11 / 6. 天天说话不见得会说话
- 12 / 7. 怎么样才能算会说话
- 14 / 8. 会说话的本质就是沟通
- 16 / 9. 不要做一个沉默的“智者”

第2章 日常生活中说话的基本注意事项

- 20 / 1. 日常会话应注意的事项
- 21 / 2. 交谈中常爱犯的小毛病
- 23 / 3. 交谈应注意的问题
- 27 / 4. 不要忽视说话的声音
- 29 / 5. 要培养出自己说话的风格



- 31 / 6. 活跃谈话气氛的几个绝招
- 33 / 7. 引导对方说出真心话
- 35 / 8. 说的话还要说到点子上
- 36 / 9. 说者无心听者有意
- 37 / 10. 交谈的时候称呼要得体
- 39 / 11. 与人打招呼必须要得当
- 40 / 12. 说好第一句话
- 42 / 13. 嘴边留个“把门”的
- 43 / 14. 先全面了解情况
- 44 / 15. 保持适度的宽容
- 45 / 16. 不要轻易发火

第3章 说话要努力使双方互动起来

- 47 / 1. 会聆听别人的话才能让情感升温
- 50 / 2. 用理解的心态倾听他人的心声
- 53 / 3. 满足对方也是在成就自己
- 55 / 4. 用坦诚的谈话感动对方
- 58 / 5. 投其所好的说话方式相当有效
- 61 / 6. 有的时候不妨说好奉承话
- 62 / 7. 善用赞美的艺术





- 65 / 8. 得体的赞美可以使关系亲近
- 68 / 9. 交谈的时候要把握说话的火候
- 69 / 10. 巧妙地处理好尴尬
- 71 / 11. 与人交谈千万不要抬杠
- 73 / 12. 让“另一半”了解自己
- 75 / 13. 用语言开辟情感隧道
- 78 / 14. 用幽默拉近与他人的距离
- 82 / 15. 会说话的小窍门
- 84 / 16. 开玩笑要得体

第4章 不同的说话对象决定说话的方式

- 87 / 1. 看客上菜,善于表达
- 90 / 2. 研究不同的个性
- 91 / 3. 讲究说话的方式
- 93 / 4. 说话应“对症下药”
- 94 / 5. 说话的时机与对象
- 95 / 6. 说话一定要顾及场合
- 96 / 7. 注意你的说话的语境与时境
- 98 / 8. 掌握特定场合的交谈艺术
- 100 / 9. 话题要有所忌讳

- 100 / 10. 学会察言观色的本领
- 102 / 11. 仔细揣摩说话对象的心理
- 104 / 12. 嬉笑怒骂的说话方式
- 105 / 13. 与同事闲谈要注意分寸
- 106 / 14. 与陌生人交谈有讲究
- 109 / 15. 掌握和异性交谈的方法
- 110 / 16. 安慰遇到不幸的朋友要真诚
- 111 / 17. 不要忽视酒桌上的语言
- 112 / 18. 看望病人更要会说话
- 113 / 19. 巧妙地传达不幸消息
- 114 / 20. 批评别人要因人而异

第5章 即兴说话是一门高超的说话艺术

- 118 / 1. 即兴说话前应先倾听别人说话
- 119 / 2. 合理确定即兴说话的主题
- 120 / 3. 即兴说话时的布局谋篇
- 121 / 4. 即兴说话如何精当选材
- 122 / 5. 怎样在即兴表达时巧妙构思
- 123 / 6. 为何即兴说话要运用口语
- 124 / 7. 如何克服即兴表达时的口头语





- 125 / 8. 怎样让数字为即兴说话增辉
- 126 / 9. 如何在即兴说话时插入笑话
- 127 / 10. 怎样在即兴说话时进行描写说明
- 128 / 11. 如何运用模糊语言
- 130 / 12. 即兴说话中怎样提问
- 131 / 13. 如何在即兴说话时运用类语言
- 132 / 14. 即兴说话时要减少客套话
- 133 / 15. 如何确定即兴说话的基调
- 134 / 16. 怎样把握即兴说话时的态势语
- 135 / 17. 如何在即兴说话时运用称谓
- 136 / 18. 如何在即兴说话时表达情感
- 137 / 19. 如何在即兴说话时巧用超常言行
- 137 / 20. 如何在即兴说话时运用视觉材料

第6章 话语的功效是在潜移默化中达到沟通的目的

- 139 / 1. 语言在交际中的作用
- 141 / 2. 语言可能引起的混乱
- 144 / 3. 强化语言有效性的几种技巧
- 149 / 4. 非语言交际的有效性
- 150 / 5. 非语言交际的形式

- 156 / 6. 正确理解非语言的意义
- 157 / 7. 几种非语言技巧
- 159 / 8. 不可忽视的非语言交际礼仪
- 164 / 9. 坐着说话时要注意的礼仪
- 165 / 10. 站着说话时要注意的礼仪
- 165 / 11. 行走时要注意的说话礼仪
- 166 / 12. 说话时要注意的握手礼仪
- 167 / 13. 良好的风度不可或缺
- 168 / 14. 行为举止要优雅大方

第7章 做一个会说话的人

- 169 / 1. 请先充实你自己
- 171 / 2. 不断培养自己敢于交谈的自信
- 173 / 3. 学着做一个生活的有心人
- 174 / 4. 善于运用说话素材
- 176 / 5. 选择良好的说话题材
- 177 / 6. 给逆耳忠言加一层“糖衣”
- 179 / 7. 不要用唱反调表现你的聪明
- 180 / 8. 质问最伤感情
- 181 / 9. 避免说别人的短处



183 / 10. 尊重多数人的语言习惯

184 / 11. 调动全身为口才服务

189 / 12. 让你的语言闪光

193 / 13. 储备内在“词汇”

194 / 14. 不要成为怯场的胆小鬼

197 / 15. 对你的思维进行正确地训练

199 / 16. 避免常见的发音缺陷

201 / 附录1 试一试自己的说话技巧

225 / 附录2 精彩绝伦的说话技巧大全

226 / 1. 反唇相讥,以毒攻毒

228 / 2. 以柔克刚,以退为进

231 / 3. 以虚对实,以实对虚

234 / 4. 巧设圈套,暗度陈仓

236 / 5. 大智若愚,情理服人

239 / 6. 正话反说,妙语双关

240 / 7. 金蝉脱壳,曲径通幽

243 / 8. 借刀杀人,釜底抽薪

247 / 9. 问繁答简,移花接木

249 / 10. 无中生有,答非所问

- 252 / 11. 进退维谷,自相矛盾
- 256 / 12. 装疯卖傻,装聋作哑
- 258 / 13. 随机套用,化怒为趣
- 260 / 14. 指桑骂槐,曲说隐衷
- 263 / 15. 出人意料,故卖关子
- 265 / 16. 顺路搭车,巧借话题
- 268 / 17. 巧辩脱困,反向求因
- 271 / 18. 欲擒故纵,诱人就范
- 274 / 19. 物归原主,自我嘲讽
- 277 / 20. 机智戏谑,暗示达情
- 280 / 21. 类比彼此,推理真伪
- 281 / 22. 不动声色,夸张渲染
- 283 / 23. 望文生义,别解词义
- 285 / 24. 以大化小,以正导反
- 287 / 25. 偷换概念,变换词义
- 289 / 26. 设置悬念,紧扣人心





第1章

YINGZAI
HUI SHUOHUA

会说话就是一种资本

对方所表现出的态度,正反映你的说话方式。

会说话,说它是一门艺术,是因为我们每个人都有理解、接纳别人和被别人接纳的需求,话语是一种潜移默化的沟通过程,同时也反映出各自主张的态度。

古人云:“一言以兴邦,一言以丧邦”,这正说明了会说话所具有的力量。

卡耐基他老人家就一再告诫人们,话语是一把人际沟通的钥匙。当人类进入文明社会后,检验一个人是否有能力,以及这种能力能否充分发挥出来,其中最重要的因素之一,就取决于一个人是否会说话。所谓“会说话”,是指表达能力、沟通能力和会在不同场合说不同的话,能让人心悦诚服地接受你的意见,从而取得成功和进展。

当然,并不是每个人都善于说话,有人沉默寡言、惜话如金;有人口若悬河、滔滔不绝。不管是属于哪一类型的人,我们都必须借助语言、动作、表情这三大范畴来表达自己的思想与情感,而人与人之间要想真正实现全面而流畅的沟通并非易事,因为这取决于每个人的说话能力。

其实,说话不仅仅是一种与生俱来的本领,更是一门后天可以精通的技术。不过,最基本的要求是,我们在与人交谈时,必须秉持着一颗虔诚的心,切勿流于巧言令色、油嘴滑舌,同时,还要按时间、场所、对象的不同,至少将自己善良的一面通过“说、谈、动作”表达出来,如此才能建构良好的人际关系,使自己融入群体之中,从而让自己的事业更上一层楼。



为什么会说话显得那么重要呢？

拥有良好的口才，有助于增强人与人的沟通效果。纵观历史上众多的名人与现实中的强者，大多都具备良好的口才。然而，也有很多有着优异才华的人，因缺乏口才方面的才能，更因为不懂得学习和锻炼，丧失了很多机会。因此，具备良好的口才，是今日讲求竞争力的必备才能之一，是迈向成功的重要法宝。

水果未熟，太生、太涩就会令人难以入口，但是过熟变坏、变味也不能吃，只有成熟时最好吃。话语也是如此，有些人说话未加思考就脱口而出，像未雕琢的石头，非常粗糙，太生、太涩不可取；有些人则过了头，油嘴滑舌，变坏、变味也不中听。有这样，两位同样具备专业知识的应聘者去笔者一个朋友公司面试，其中一位口才极佳。于是，口才极佳的应聘者往往给对方留下深刻的印象，成功突围；而另一位则没有被录取，问题就出在说话上，将自己的能力说过了头。由此可见，在事事讲求竞争力的社会中，具备说话的才能也是装备自己的一项重要武器。只有会利用自己这项才能的人，才能随时立于不败之地去赢取自己想要的人生。

良好的口才还是一个人自信心的表现。

我们知道，口才的好坏并不单单是一个人的外在表现，在支持这一表现的背后，却是大量的、普通人一般不予关注的东西，诸如所说的内容，所说的媒介，所说的方式等。同样的说话内容，为什么有人爱听，有人不爱听；面对众多人，为什么有的人自信洒脱、应付自如，而有的人则脸红心跳、呼吸急促、全身冒汗等等，这些都是自信心的表现。人们常说：台上三分钟，台下十年功。有强烈的自信心，并能通过说话来展现自信其实说的正是这个道理。

要想提高口才艺术，只注意表面的技巧远远不够，至多只能算是花拳绣腿；要想真正有所提高，成为一个有卓越口才艺术的交际家、一个善于与人沟通的人，就必须勤奋学习、熟练掌握语言技能运用方法、全面了解受众对象、塑造良好自身形象、努力提高心理素质。在此基础上，巧妙运用自己机敏的思维，就一定能够成为一个在语言运用艺术上如鱼得水的人。





1. 会说话对人和环境产生影响

“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”这充分说明了会说话的重要性。

有时候短短一句话，一段言词，能凸显一个人的魅力。缅甸的昂山素姬，在她受软禁 15 年出来后，向敬仰她的人们演讲时，不是“革命性”地高昂激荡。她讲父亲昂山将军对她的影响：“父亲被刺杀的时候，我只有两岁，我一点也不记得他。所以我只能在历史记载中和母亲对他的怀念中来认识他。既然历史和妈妈都确定他是民族英雄，那我就甘愿一生一世重蹈他的道路。”很感挚、很温情、很人性，这样的话语怎能不得人心。

人与人之间的相处，人与人之间的沟通与交流，首先是通过交谈开始的。离开了说话的沟通，整个世界将变得黯然无声，人与人之间的沟通也就失去了坚固的桥梁。

在中国漫长的历史进程中，涌现了无数诸如孔子、孟子、苏秦、张仪等一大批杰出的“言论大家”。春秋时期出现的纵横家，更是“一怒而诸侯惧，安居而天下息”。

在西方国家，口才特别受到重视，不仅在日常生活中离不开口才，在政治斗争中更离不开口才，因而，出现了许多著名的谈判家、演说家、政治家等凭口才生存的著名人物。

在现代社会中，人与人之间的交往空前频繁，每时每刻都需要口才，如工作中的交谈、政治舞台上的辩论、学术园地里的争鸣、外交活动的斡旋、经济领域的谈判等，哪一样离得开口才呢？

为什么同样的话有的人说好听，而有的人说就难听；为什么有的人说话干净利索，而有的人说话啰嗦却不得要领；为什么有的人说话柔和好听，而有的人说话生硬呢？说话是有技巧的，在日常的工作、生活中掌握了说话技巧，也就等于找到了成功的钥匙。

一个人的能力才干要被人认识，要被人了解，如果不借助口才，那结果往往

是很难想像的。卡耐基曾举过一个很生动的例子。美国费城有一位青年为谋取职业,整天徘徊在费城的大街上,幻想着有哪位“贵人”能发现他的存在。然而,不管他做出怎样引人注目的举动,都毫无结果。有一天,他突然记起美国著名短篇小说家欧·亨利的一句话:在这个无味的面团中加入一些谈话的葡萄干吧。于是,他突然闯进著名富翁贾鲍尔·吉勃斯先生的办公室,请求吉勃斯先生能有时间哪怕仅仅一分钟来见见他,并容许他讲一两句话。吉勃斯先生破例接见了,起初,吉勃斯只想与他讲一两句话,然后将他打发走了事,没想到两人越谈越投机,一直谈了一个小时。结果,吉勃斯先生替这个穷困潦倒的年轻人很快找到了一份工作。很显然,如果这名青年继续在大街上徘徊,而不去找吉勃斯先生谈谈自己的想法,他永远也找不到工作。

说话具有很强的影响力,三寸之舌强于百万之师,也正说明这个道理。但口才并不是许多人通常认为的那样,只是耍耍嘴皮子而已,它实际上是一个人综合素质能力的体现。一个善于表达的人,必须同时是一个具有敏锐观察力的人,只有这样,说出来的话才能既生动准确,又能反映出事物的本质。此外,还须运用普通的语言,具有严密的逻辑思维、丰富的词汇和渊博的知识,具有自信心,对人言辞恳切等,只有这样,说出的话才有分量,才能起到强于百万之师的威力。

古代形容某人能说会道,常用“三寸不烂之舌”这个词语。据《史记》记载,有这么一个故事。刘邦做了皇帝,封张良为留侯。可是张良却想出家去当道士。他说:“我家本在韩国,祖上世代都是韩国的大臣,强暴的秦国灭亡了我们韩国,我为了报国仇,宁愿牺牲万金家产参加了反秦战争,现在,终于见到了胜利。我,凭了我的‘三寸舌’,今天得到了这样高的荣誉和地位,实在是足足够够的了。”

《史记》中载有这样的故事:秦军围赵,毛遂随平原君赵胜去楚,说服了楚王,使其发兵救赵。平原君非常高兴,夸奖毛遂道:“毛先生的三寸之舌,强于百万之师。”

还有一个孩童凭借三寸之舌说服了盛气凌人的西楚霸王项羽的故事。

西楚霸王项羽是个杀星,每攻占一城必将全城百姓屠杀干净。魏相彭越联合抗楚,连夺楚国十七城,恼得项羽眼冒金星,亲率大军围攻彭越占据的外黄城。