

最强实用
口才书

全面·科学·好用

说话不仅是一种技巧
更是一门艺术
说什么不重要
重要的是怎么说



最讨人喜欢的 说话方式

终身受益版

超实用的口才训练指南，帮你参透说话的艺术

一语可以成仇，一语可以得福，学会讨人喜欢的说话方式
才能在人际关系中获得主动

告诉你用语言打动人心的艺术

桑楚 / 主编

中国华侨出版社



最讨人喜欢的 说话方式

桑楚◎主编

中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

最讨人喜欢的说话方式: 终身受益版 / 桑楚主编. —北京:
中国华侨出版社, 2014.11

ISBN 978-7-5113-4989-7

I. ①最… II. ①桑… III. ①语言艺术—通俗读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 260252 号

最讨人喜欢的说话方式

主 编: 桑 楚

出 版 人: 方 鸣

责任编辑: 岚 兮

封面设计: 李艾红

文字编辑: 于海娣

美术编辑: 刘欣梅

经 销: 新华书店

开 本: 720mm × 1020mm 1/16 印张: 28 字数: 545 千字

印 刷: 北京中创彩色印刷有限公司

版 次: 2015 年 1 月第 1 版 2015 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-4989-7

定 价: 29.80 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦三层 邮编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

发行部: (010) 58815874 传 真: (010) 58815857

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

如果发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。



前言

当今世界，懂得如何说话已经成为一个人综合能力的重要标志，成为个人在社会上生存的重要能力之一。在生活中，通过出色的语言表达，可以使陌生的人产生好感，结成友谊；可以使相互熟识的人之间情更浓，爱更深；可以使意见分歧的人互相理解，消除矛盾；可以使彼此怨恨的人化干戈为玉帛，友好相处。

说话是人们最简单、最直接的表达方式，它的重要性不言而喻。在复杂的现实生活中，更深刻地领悟语言的真谛，学会如何说话，显然是势在必行的。说话不仅是一种技巧，更是一门艺术。它看似很简单，但是要说出有水平，容易被人理解、接受则需要下一定的工夫。

一个会说话的人，遇见陌生人时，知道如何说话能跟对方达成一种“一见如故”的默契；和同事共事时，知道如何说话能得到大家的欢迎；拜访客户时，知道如何说话能赢得客户的心，从而决定购买自己的产品；跟恋人或朋友说话时，知道怎样给对方带来乐趣，加深彼此间的感情……

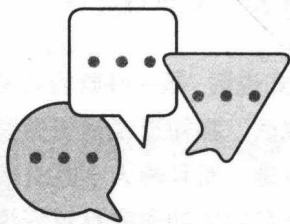
学会讨人喜欢的说话方式，才能把话说到对方的心坎里，获得对方的好感，成为人见人爱的说话高手。一语可以成仇：一句话说错了，会破坏人际关系的良好互动；一句话说错了，会导致功败垂成。一语可以得福：一句话说对了，可以得到方便；一句话说对了，也许会向成功迈进。

学会用讨人喜欢的方式说话，是一件既容易又很不容易的事。说容易，是因为我们每个人都会说话，都知道说话要做到讨人喜欢；说不容易，是因为把握别人的心理很难，而且绝大多数时候说话是即时的，容不得你仔细考虑。难怪台湾著名的成功学家林道安说：“一个人不会说话，那是因为他不知道对方需要听什么样的话。假如你能像一个侦察兵一样看透对方的心理活动，你就知道说话的力量有多么巨大了！”说话不得体，不讨人喜欢，会惹来麻烦，达不到预期的效果。一个不善言谈和说



话不讨人喜欢的人，很容易给他人留下能力低下和思想匮乏的印象。这样的人不管处在哪一个社会层面都不会轻松地获得成功，也不会得到足够的器重和赏识，甚至只能沦为无足轻重的边缘人。说话方式讨人喜欢是获得上司赏识、下属拥戴、同事喜欢、朋友肯定、恋人依恋的必要条件，是一个人做人办事、行走社会的通行证。为了帮助大家快速掌握高超的说话本领，把话说得讨人喜欢，成为一个受大家欢迎的说话高手，我们精心编写了这本终身受益版《最讨人喜欢的说话方式》。

本书全面系统地介绍了各种讨人喜欢的说话方式，其中涉及初次见面、社会交际、为人处世、职业生涯、商业谈判等多个层面，帮助你掌握与不同的人说话的技巧、不同场景下的说话艺术，提高说话能力，把话说得漂亮、得体、讨人喜欢，赢得友谊、爱情和事业，踏上辉煌的成功之路。





目录

第一章

说话，原则很重要

说话要有准确性.....	1
说话要有针对性.....	3
说话要有感染力.....	5
说话要有修养.....	7
说话要看场合.....	9
说话要有互通性.....	11
说话要饱含智慧.....	14
说话要有分寸感.....	15

第二章

把握分寸，嘴上带尺脚下有路

时机未到时就得保持沉默.....	17
受到攻击时，沉默是最好的方法.....	18
别人论己时切莫打断.....	19
恰当运用沉默的方式.....	20
插话要找准时机.....	21
说话不可口无遮拦.....	22
婉转说话.....	23
点到为止.....	24
发生冲突时切忌失去理智.....	25
简单否定或肯定他人不可取.....	26
拿不准的问题不要武断.....	27
说话避开别人的痛处.....	27

同女士交谈要注意距离.....	28
别人说话时，不要轻易打断.....	29
赞美的话要切合实际.....	31
管住自己的嘴，没用的话不要说.....	32
说话宽容，你的路才会越走越宽.....	33
说意见不讲效果，无助于解决问题.....	34

第三章

完美的声音和肢体语言为交流加分

培养受人欢迎的语调.....	36
控制一下说话的音量.....	37
培养恰如其分的节奏.....	40
适时的停顿.....	41
把握说话的语速.....	43
调整好说话的语气.....	45
字正腔圆，音色甜美.....	47
让你的眼睛会说话.....	48
运用手势.....	50
保持微笑.....	53
摆正体姿.....	55
穿着得体.....	57

第四章

别让不良表达习惯降低人气

别让恐惧扼住了喉咙.....	60
不要在别人面前喋喋不休.....	61
切忌粗俗无礼，不知所谓.....	62
培养自信心.....	63
控制音量语速，避免无章法问答.....	65
让紧张感为我所用.....	65
身体克服恐惧法.....	67
积极地暗示自己.....	69
正确认识自己的说话能力.....	69
胆子是练出来的.....	71

怯场绝不是你的专利	72
主动营造减压的气氛	74

第五章

斟酌开场白，3分钟抓住对方的心

第一次见面就打开人心扉的开场白	77
三言两语，给陌生人最好的第一印象	79
沟通伊始，恰当地称呼他人很重要	81
制造“一见如故”的感觉	82
找到与对方的共同点，用话题打破交谈的“瓶颈”	84
开场白要注重场合	85
要记住“二次熟人”的名字	86
面对不太熟的异性朋友，如何开口是关键	87
与“重要人物”见面，说话时阵脚不可乱	88
首次拜访客户时的开场技巧	89
开场白贵在真诚，拒绝过度寒暄	91
任何时候，不要触碰对方的隐私禁区	93
用流行语为你的开场添姿着色	94

第六章

说到心窝里，自然让人欢喜

先为对方着想	96
关怀的理念	97
说话的魅力在于真诚	99
温语相求化冷面	100
乡音难改，游子情深	101
感激之情要溢于言表	102
说话不要踩上“雷区”	103
从顺着对方的话开始，让对方放松下来	104
别人郁闷时多说些让他宽心的话	105
多请教，以满足他人的为师欲	106
学会尊重，私底下指出别人的缺点	107
用谦虚的态度和人说话	108
反驳也要给别人留面子	110

第七章

场面上，要说场面话

想说场面话先要学会客套.....	111
抓准说场面话的时机.....	113
没话也要找话说，营造热络的气氛.....	114
分清别人说的场面话.....	116
场面话要有情感共鸣点.....	117
面对不同人有不同的场面话.....	118
公众场合的致词要体面.....	119
引起亲切感的场面话.....	121
给别人面子就是给自己面子.....	122
初次见面，赞美的话要说得准.....	123

第八章

扬长避短，让别人认可你的自荐语

先看清别人想要什么再去自荐.....	124
自荐时的“自杀式”回答.....	125
随机应变，做自荐的常胜将军.....	127
电话自荐的技巧.....	128
自荐时要有自知之明.....	130
自荐时提出自己的要求要委婉.....	132
自荐时，怎样说话才能避免话语冲突.....	133
事关切身利益，要谨言慎语.....	134

第九章

懂得赞美的人最受欢迎

男人和女人，赞美有“性”别.....	137
夸人夸到点子上.....	140
以“第三者”的口吻赞美.....	142
与众不同的赞美最中听.....	143
多在背后说他好.....	145
赞美的话要发自内心.....	146
巧说赞美之词助你成事.....	148
真诚是赞美的必要元素.....	148

赞美要具体	150
赞美要自然	151

第十章

运用语言魅力，展示自己的优势

展示自己的优势	152
让别人折服于你的语言魅力	153
巧用妙语，打好圆场	155
说话要扬己之长，避己之短	156
善意的交谈让你更容易为人接受	157
人际交往之始，如何说能让自己鹤立鸡群	159
初进职场，怎样说能让自己脱颖而出	161
学会保持神秘感	162
不要夸夸其谈	164

第十一章

融僵局，幽默的语言惹人爱

言语多点幽默，让话语变有趣	165
善用调侃，让自己获得好人缘	167
将幽默融入到意见中去	168
婉言曲说成幽默	169
拿自己开玩笑	171
用幽默巧解纠纷	172
巧言妙语能够增添家庭中的乐趣	173
让幽默为你的友谊添彩	174
幽默的魅力	175
出其不意，用幽默制胜	175
拒绝伪幽默	176
反常规的类比幽默	178

第十二章

拒绝的语言要委婉

师出有名，给你做的每件事一个说法	181
托辞不能损害对方的利益	182
托辞要真诚	183

助你驰骋商场的实用托辞术.....	187
幽默拒绝很管用.....	189
拒绝的话要合情合理.....	190
先承后转避直接.....	191
对领导要这样拒绝.....	192
搬起他的石头砸他的脚.....	194
沉默迂回真高明.....	196
找一个人代替.....	197
延时缓兵之计.....	198

第十三章

有理也要让三分，人人希望有台阶下

体贴别人，给对方台阶下.....	200
切忌跟人发生正面冲突.....	201
给人情面，不要咄咄逼人.....	202
宽容让心灵自由飞翔.....	202
不要一味地指责别人.....	205
宽容是一种智慧.....	207
宽容别人就是宽容自己.....	210
适可而止，凡事都给自己留条退路.....	211
待人要宽容.....	211

第十四章

绝杀形象的禁忌话绝不说

言行一致，说话不要口是心非.....	213
别人的短处不要随意谈论.....	214
当心，说话无礼招人烦.....	215
对上司的“痛处”讳莫如深.....	216
广结人缘，不在背后诋毁他人.....	217
有错就要及时道歉.....	218
不要散布同事的流言飞语.....	219
少发牢骚，别把自己弄成“怨妇”.....	220
谦卑，铲除人际交往中的有害病症.....	221
及早逃离苦恼的是非之地.....	222
朋友遭遇不幸要及时安慰.....	223

维护朋友的自尊心，留住友谊.....	224
--------------------	-----

第十五章 会婉转，少尴尬

说好难说的话，从生活细节开始.....	226
难言之隐，一喻了之.....	228
合理化解纠纷.....	230
自我调侃帮你走出尴尬.....	232
紧张时刻用玩笑做掩护.....	234
顺着对方的话锋说话.....	235
不好回答的话可以岔开说.....	237
六大台阶帮你说好难说的话.....	238
面对责难这样说.....	240
话不投机，及时转移话题.....	242
装作不知道，说得更奇妙.....	244
用模糊语言化解尖锐的问题.....	245

第十六章 千人千面，对不同的人说不同的话

冲破障碍，说好初见时的第一句话.....	247
与完美主义者对话.....	247
牵线搭桥，漂亮地为他人做介绍.....	248
与过度老实的人交谈.....	249
跟实用主义者说话.....	250
如何用语言应对浪漫主义者.....	251
与怀疑论者过招.....	252
如何打动冷眼旁观者.....	253
如何应对享乐主义者.....	254
面对领袖型人物，最好听他先说.....	255
跟和事佬打交道，别让他绕过你.....	256

第十七章 瞬间拉近距离的问话技巧

问话热身，消除冷状态.....	257
认同与被认同里的玄机.....	258



锲而不舍，由浅及深问到底.....	260
做足功课，提前摊牌.....	261
留心关键，反复提问.....	262
潜伏在“醉翁”心里的游戏.....	264
反复催问，不给对方拖延之机.....	265
他人之口问出的真言.....	266
激将法里的心理攻防术.....	267
藏在对方需求里的劝说术.....	268
层层剥笋有术，步步紧逼有方.....	269
看透对方心理，掌握谈话主动权.....	270
故意褒贬，吹毛求疵有玄机.....	271

第十八章

说好应酬话，皆大欢喜

说好皆大欢喜的祝贺话.....	274
应酬时要有的话语储备.....	275
餐桌上会说话，感情上好沟通.....	276
点菜是一项“硬功夫”.....	277
宴会结尾细节决定成败.....	278
商务宴会上的不宜话题.....	279
警惕有失礼仪的交谈方式.....	280
别把应酬当做承诺.....	282
得意忘形是应酬大忌.....	283

第十九章

求助的话说得好被人爱帮忙

求人帮助前，说别人认同的话.....	284
软话更容易催人行动.....	285
求助时，话语中要避免过于功利.....	287
暗中智取，让他人无法拒绝.....	288
迂回委婉地说出你的需求.....	289
要想钓到鱼，必须给鱼儿喜欢吃的饵.....	292
获得帮助后，不要吝于说感恩的话.....	294
用恰当的语言求人办事.....	295

第二十章

对症下药，人人喜欢的说服术

让引导成为说服的第一手段.....	297
说服别人要有合理的理由.....	299
充满感情的话语才能打动他人.....	302
设身处地，说服时要站在对方的立场上.....	303
循序渐进，说服别人需要耐心.....	305
深入了解对方才能找到说服的突破口.....	307
先声夺人可为说服对方赢得主动权.....	308
借用双关语意说服他人.....	310
层层剥笋，向对方把道理说明说透.....	311
轻松地掌握说服的策略.....	312
言语要有针对性.....	315
婉言相劝，妙语激将.....	316

第二十一章

讨人喜欢的演讲方式

当众演讲时，让勇气和信心为你保驾护航.....	321
提前做好充分的准备，当众演讲不慌乱.....	325
第一句话就充满悬念，抓住听众的好奇心.....	327
当众演讲的话要有根有据.....	328
适量的实例和数据让演讲更真实.....	329
当众演讲要真诚，不要卖弄技巧.....	331
从听众的立场出发，用热诚打动听众.....	332
空洞，说教式的当众演讲没有说服力.....	335
完善当众语言表达的技巧.....	337
当众演讲要有独特的风格.....	339
让态势语为你的演讲添彩.....	340
即兴演讲要会的机智妙语.....	344
让结尾回味无穷.....	346
让幽默助你演讲成功.....	347
掌握“煽情”的技巧.....	348



第二十二章

懂点说话技巧，少一些生活磕绊

倾听对于别人来说就是赞美.....	350
远离无谓的争论，有效深入人心.....	351
委婉地表达自己的意思更易被人接受.....	352
开玩笑时不要信口开河.....	353
大大方方，说话不要羞怯.....	353
把抱怨收起来，认真做事才不会吃亏.....	354
首次见面，自我介绍要别出心裁.....	355
多准备一些话题，易于和陌生人交谈.....	357
抓住时机，巧妙消除与同事的隔阂.....	357

第二十三章

旁敲侧击，巧用暗语

巧妙类比，言在彼而意在此.....	359
用不经意的话暗示别人.....	360
侧击迂回，举重若轻显真功夫.....	361
防止“弦外之音”伤人.....	362
说话要隐晦些.....	363
善用闲谈，化解尴尬境地.....	364
淡化感情色彩，间接地表达你的不满.....	365
说得巧，逐客令也能变得美妙动听.....	366

第二十四章

在面试中脱颖而出的说话技巧

讨价还价不难启齿.....	367
逗笑考官算你赢.....	370
秀出自己的个性.....	371
扬长避短地回答考官问题.....	373
自我介绍有说法.....	374
谨慎回答离开“老东家”的原因.....	377
不要掉进考官的陷阱.....	378
两头为难站中间.....	381
底气十足赢三分.....	383

稳住情绪破僵局	385
不打没有准备的仗	386

第二十五章 职场交流有技巧

说别人爱听的话让别人打心眼里高兴	388
察言观色是捧场的基本功	389
让上司心里舒坦的捧场技巧	389
把上司的想法“看”在眼里	390
建立好人缘，做个“人见人爱”的好同事	391
取得领导信任的技巧：经常保持接触	392
为彼此的关系抹上甜美的蜂蜜	392
与上司说话的禁忌	393
获得领导器重的秘诀	395

第二十六章 爱意无限，让恋爱不再复杂的甜言蜜语

决定成败的两秒钟	399
女孩要哄	401
情真意切是爱情的灵魂	403
多理解，少抱怨	404
善意的谎言	406
电话恋爱——距离产生美	408
恋人间“斗嘴”的技巧	409
不要吝惜甜言蜜语	411
如何进行初恋的“第一谈”	413
相亲择偶时该如何交谈	414
倒追怎么开口最好	414
争吵有度，和好有理	415
让对方不失体面地收回“爱”	416

第二十七章 美化言辞，念好家家难念的经

恋人间“斗嘴”的技巧	417
温柔的谎言能加固爱情的堡垒	419



沐浴爱河时应多多放“蜜”.....	419
让有恶习的爱人改邪归正.....	420
理智化解夫妻间的争吵.....	421
父母吵架时的劝说艺术.....	421
说服父母有妙招.....	422
融洽婆媳关系.....	423
搞好妯娌关系.....	424
处理与小姑子的关系.....	424
教育孩子要适时地赞美.....	425
巧妙化解与孩子的“代沟”冲突.....	426
解救沉迷在网络中的孩子.....	427