

无极◎著 WUJIZHU



天掌握

超人气说话术

一看就能用的 **说话诀窍** 与 **交际秘笈**



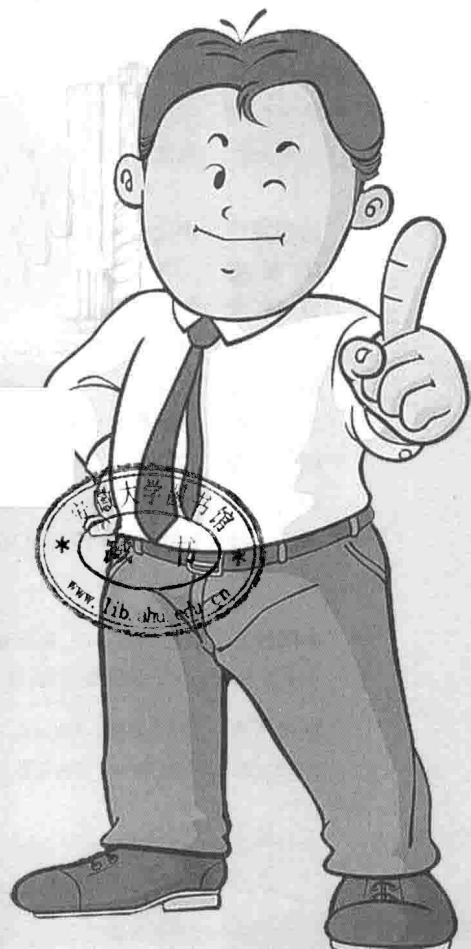
顶级谈话大师传授实战沟通技巧
教你轻松搞定对方，
3分钟打动人心！

不管你是上班族、大学生、教师、创业小老板，只要拥有本书，生命就会跟着改变！不仅朋友遍天下，还能更好更快地建立人脉、抓住商机，更重要的是，还可以在异性面前魅力四射。总之，你能从本书中学到影响你一生的沟通技能！

30天掌握

超人气说话术

无极◎著 WUJIZHU



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

30 天掌握超人气说话术/无极著.

北京: 中国经济出版社, 2013. 1

ISBN 978 - 7 - 5136 - 1242 - 5

I. ①3… II. ①无… III. ①心理交往—口才学—通俗读物 IV. C912. 1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 230745 号

责任编辑 戴玉龙

责任审读 贺 静

责任印制 张江虹

封面设计 大象设计

出版发行 中国经济出版社

印 刷 者 三河市佳星印装有限公司

经 销 者 各地新华书店

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 12.25

字 数 194 千字

版 次 2013 年 1 月第 1 版

印 次 2013 年 4 月第 2 次

书 号 ISBN 978 - 7 - 5136 - 1242 - 5/C · 199

定 价 32.00 元

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题, 请与本社发行中心联系调换(联系电话: 010 - 68319116)

版权所有 盗版必究(举报电话: 010 - 68359418 010 - 68319282)

国家版权局反盗版举报中心(举报电话: 12390)

服务热线: 010 - 68344225 88386794



好口才让你受益一生

科学研究者汤姆士指出：“说话的能力是成名的捷径，它能使人备受关注。能言善辩的人，往往使人尊敬，受人爱戴，得人拥护。它使一个人的才学充分拓展，熠熠生辉，事半功倍，业绩卓著。”他甚至断言：“发生在成功人物身上的奇迹，一半是由口才创造的。”

比如，人们都知道比尔·盖茨是世界首富，却很少有人知道，盖茨之所以能够取得这样的成就，并不仅仅因为他是大名鼎鼎的微软公司的创始人，更是因为他有超级的说服力、独特的公众演说能力。每次做巡回产品演讲时，盖茨必然会在会议上销售他的产品，出色地口头表达能力使人们对微软产品留下了深刻的印象，使其轻易接受产品，进而促进了产品销售，使微软产品的销售额一直处于迅猛增长状态。

口才在一个人成功的道路上，更是有着神奇的魔力。一个具有超级口才的人，同时也往往会是一个思维敏捷、思路清晰、学识渊博、智慧出众、反映机警、口语表达能力高超、心理素质良好的人，而这些特质出现在同一个人的身上，就足以让他在众多的竞争者中脱颖而出。这一点在美国的总统竞选中表现得非常明显。与其说是各方候选人背后的势力在较量，倒不如说是候选人的个人演说才能的超级大比拼，能够成为最后的胜出者的一定是公众演说能力出类拔萃的人。

戴尔·卡耐基在谈到口才时曾这样强调说：“好口才才是所有成功者的共同特点。”所以，从现在开始，掌握出色的表达技巧，就是你为自己的未来、前程所不可不做的大回报的小投资。希望本系列口才图书助你获得成功的捷径。

目录 Contents

1

不能不掌握的说话技巧

- 一、注重对方面子 / 003
- 二、交浅不言深 / 007
- 三、学会察言观色 / 011
- 四、实话实说，效果最差 / 014
- 五、投其所好，唤起对方共鸣 / 018
- 六、不揭别人短 / 022
- 七、说出的话易于对方接受 / 026
- 八、健谈未必是好事 / 032

2

瞬间搞定对方的说话术

- 一、打招呼是聊天的开始 / 041
- 二、声音的魅力 / 044
- 三、如何在 5 秒钟打动对方 / 047
- 四、别做对话中的麦霸：掌握“听”的技术 / 051
- 五、被拒绝别放在心上 / 056

3

赞美越多，人气越高

- 一、赞美是拉近双方距离的捷径 / 063
- 二、赞美要投其所好 / 067
- 三、赞美要看准时机 / 070
- 四、压低自己，抬高对方 / 071
- 五、不善言辞，就用微笑表达赞美 / 076

4

从小信号看透对方的真实意图

- 一、眼睛和嘴在“说”什么 / 83
- 二、手臂和手在“说”什么 / 88
- 三、肢体不会说谎 / 94
- 四、腿和脚在“说”什么 / 96

5

善于制造幽默效果，与他人聊到火热

- 一、幽默彰显你的智慧 / 103
- 二、幽默是生活的调味剂 / 107
- 三、幽默帮你打造良好的人际关系 / 111
- 四、随意的幽默往往更有情趣 / 116
- 五、用幽默也可以表达不满 / 120
- 六、幽默能给你带来“经济效益” / 124

- 一、肯定、同意对方的观点 / 131
- 二、独享悲伤，把快乐的事说给他人听 / 133
- 三、三个说服别人的秘诀 / 138
- 四、信任是一把温暖的火炬 / 143
- 五、及时指出别人的变化 / 148
- 六、记住那些特别之处 / 152
- 七、如何瞬间征服陌生人 / 155
- 八、用“心”交流才能建立亲密关系 / 159

- 一、克服恐惧的心态 / 167
- 二、好的开场白更能抓住听众的心 / 171
- 三、如何与听众融为一体 / 174
- 四、巧拿自己说事 / 178
- 五、当众讲话收尾技巧 / 182



1

不能不掌握的说话技巧

一、注重对方面子

我们都知道“人要脸，树要皮”，颜面对一个人来说是非常重要的，你给对方面子，对方就会给你面子，给对方面子就意味着尊重对方，尊重对方就是最有力的征服，这样你们之间的沟通就会变得很顺畅。

如果你在社交中懂得给别人留面子，他就会对你心存感激，当你遇到困难的时候，也能够得到他人的帮助，就算没有实际的帮助，自己也不会遭受更大的伤害。

在与别人交往的时候，我们总是希望别人肯定我们的想法，不过在说服对方之前，你还是要给他留一个面子，这是很重要的。

面子很重要吗？相信没有一个人不爱面子，尤其是男人，更爱面子，没有一个人愿意让别人来羞辱他。聪明的人都会把话说得半遮半掩，说得含蓄而又有回旋的余地，能顾及到对方的面子。



典型案例

陈毅当外交部长的時候，有一次出訪印度尼西亞，他和蘇加諾就已陷入僵局的第二次亞非會議的會址問題進行再次的磋商。

當然蘇加諾仍然不肯對這個問題讓步，態度比較堅決，他堅持認為真正的力量應該在亞洲，所以會議不但要在亞洲開，還要在印度尼西亞開。這時候，似乎陷入了一種冷戰的局面，空氣似乎也凝結了。

接下來陳毅說了這樣一番精彩的話：“閣下是總統，總統就是統帥，而我呢，只不過是個元帥，當然元帥就要聽統帥的話。統帥下命令，元帥就要執行。可是呢，元帥也是有義務給統帥提意見的，如果統帥老是不接受元帥的意見，那元帥也就只有辭職不干了。”

這段鎮定自若的外交口令，雖然看似很婉轉，卻意義深刻，表達了陳毅的想法。蘇加諾明白了這些話的意思，立刻站起身來，摘下帽子，半認真半開玩笑地說：“元帥，您真厲害！我接受你的意見！”

一場外交風波就這樣煙消雲散了，陳毅使中國又一次贏得了外交的勝利。





陈毅的聪明之处在于他将自己摆在了一个弱者的地位——元帅，而将苏加诺摆在了比较高等的地位——统帅，极大地维护了苏加诺的面子，这让苏加诺受宠若惊。然后陈毅就只能给苏加诺提一些建议，而真正的决定权在苏加诺，可是如果苏加诺不听取陈毅的意见时，也就意味着中方将会采取一些消极的措施来维护自己的利益。这时苏加诺意识到了这一点，一方面碍于面子，另一方面考虑到事情的后果，于是就接受了陈毅的意见。

看透别说透

在我们的人际交往中，有些事情还是没必要说得太清楚、太明白，只要自己心里清楚就行了，不然你会伤害到别人。俗话说：看透别说透，才是好朋友。事情说得太直白，一点回旋的余地都没有，会伤害到两个人之间的和气。

有些时候，对方可能会犯一些错误，那是不可避免的，对别人所犯的错误不要太计较，太认真，如果真的想要对方明白的话，也不用当面指责对方，你可以间接地告诉他，这样的结果双方都会比较满意。

要知道人人都有可能会犯错误，如果你只是一味地指责对方、数落对方“你怎么这么笨呢？”“你为什么不认真一点呢？”“知不知道你这是第几次犯错误了？”等，这些都是不妥当的，你的数落可能会使一个本来就不自信的人，陷入一种困境，让他从此一蹶不振。



典型案例

周恩来有一年带领中国的团队前往苏联进行谈判，到了苏联后，他把所有的人员都集中起来讨论修改计划的草稿。复印前，周恩来就叮嘱一位同志一定要进行严格的校对，确保不能有错别字。可是当周总理拿到稿子的时候，发现里面还是有一个错别字，但是他并没有直接批评那位同志。

到了第二天，周总理与大家共进午餐时，特意与那位同志碰了杯，并且还对他笑着说：“罚你一杯吧！”这么简单的一句话，那位同志立刻意识到了自己的错误，严肃又透着亲切，也使这位同志没有感到难堪，他也很坦然地接受自己的错误，就是因为这样一句话，他在以后的工作中，更加认真了，从此再也没有犯过一个错误。

周恩来总理为我们做出了典范，是我们学习的榜样。他对人总是很亲切，哪怕是别人犯错，他也会亲切的以另外一种方式告知，不会当面指出，严厉批评，让人心悦诚服。

试想，如果周总理换成另一种方式来指出这位同志的错误，比如说：“你校对的稿子上，还有一个错别字，下次要注意啊。”“你怎么就犯了这么低极的错误呢？”等，这些都会让一个人没有自信，丢失面子，在以后的工作中也会表现得不积极。如果你给他足够的面子，他会非常感激你，似乎转化成了一种无形的力量，让他在以后的工作中、生活中表现得更加自信。



开心一笑

聪明的妻子都知道在外面给丈夫留足够的面子，而不是在外人面前一直数落丈夫的不是，回到家里关起门来，哪怕你让他跪搓衣板，他也心甘情愿。

人非圣贤，孰能无过。对别人的不足之处或所犯的 error 不要当面指出，看透也不要说透。

帮助对方找台阶

在我们与别人交往的时候，如果自己失败了，肯定会为自己找一个台阶下；如果是对方失败了，你也要考虑为对方找一个台阶。

可是有些人会说：“为什么我要给他找台阶下啊？那是他的事，跟我有什么关系？”如果你这样想，那你就错了，如果你给别人找一个台阶下，他一定会很感激你的，并且会对你产生敬意，这不是更有利于你们之间的交谈吗？

谁都有陷入尴尬境地的时候，此时一个轻蔑的眼神、一种不满的语气或是一个不耐烦的手势，都可能带来难堪的后果。这个时候，别人非但不会肯定你的想法，相反还会给以反击，这样你的困难不是更大了吗？人又为何自己给自己制造障碍呢？此时，你给对方一个台阶下，对方会在心中肯定你的。

有时候台面会很高，要是从上面摔下来可能会摔死的。所以你要给对方一个台阶，让人下得了台，这样才会有利于你们之后的交往，才能得到





你想要的。



典型案例

有一位女士来到了一家服装店，想要退掉一件衣服。实际上，这位女士回到家后已经穿过这件衣服了，可是由于别人说她穿这件衣服不好看，于是她就想把它退掉，她就坚持说“绝对没有穿过这件衣服”。售货员走上前一看，发现这件衣服明明被干洗过。

如果换作是别人，一定会向这位女士明确地指明这一点的，可是一旦这么做了，顾客也是不会承认的，然后双方就会陷入激烈的争吵当中，这位售货员为了避免这种争吵，就没有当众推翻她的说法。

于是，这位售货员就为这位女士找了一个台阶，就对她说：“我想可能是您家里的某个成员把您这件衣服干洗了吧。因为我也有过这样的经历，有一次我买了一件新衣服，我丈夫没有看到，把那件衣服连同别的脏衣服一起放在洗衣机里洗了。您是否也有过这样的经历呢？”

那位女士意识到售货员已经掌握了所有的证据，更何况给了自己一个台阶下，就没有再坚持下去，就说：“真不好意思，我想可能是我的丈夫不小心把这件衣服给洗了吧。”于是，这位女士拿起衣服就走了。

这位售货员在明知对方衣服洗过时，却没有直接点破，而是给对方找了一个台阶下，所以他们之间才没有发生冲突，没有影响到服装店的生意，可谓是一举两得。

有时候，你说的话很真诚，但是却没有顾及到对方，最后，可能没有一个人愿意和你做朋友。

人都是感情动物，如果你让他直接承认自己的错误，他肯定是不愿意的，如果你给他指明一条不伤及自尊的路，他一定会朝那条路走下去。

给对方搭一个台阶下，其实就是为你们创造和谐的沟通气氛，你又何乐而不为呢？

特别提示

(1) “得饶人处且饶人”，不要把别人逼到没有退路的境地，给别人一个台阶下，其实也是为自己留一条后路。

(2) 你给他人面子，他就会对你产生更强烈的好感，你们之间的距离就会拉近很多！

二、交浅不言深

在我们的生活中，可能你刚刚认识一个人，没上说几句话，由于说话十分投机、志趣相投，你就不知不觉把对方当成了自己的知己，于是，你就将自己的生活、工作、爱情等全部告诉了对方，也无形之中对别人建立了一种信任。可是你有没有想到，这个人他究竟值得你信任吗？你了解他吗？

很多时候，正是这些志趣相投的人，拿着你的隐私到处去张扬，把你的隐私当成攻击你的利剑，这时你才尝到自挖坟墓的滋味有多么不好受。

无论在什么时候，都不要把自己的隐私告诉对方，就算你的情绪受到再大的波动，都要注意控制自己。尤其是那些涉世未深的年轻人，不要迷失自我，否则你就容易陷入别人精心挖掘的陷阱之中。



典型案例

小丽和小倩在一家公司上班，两个人平时的同事关系处得挺不错的，小丽也愿意向小倩诉说自己的事情。小丽之后恋爱、又结婚，小倩也帮了不少忙，小丽对她很感激，两人的关系也更加亲密了。有一天，小丽突然觉得不舒服，去医院检查，医生说她怀孕了，她非常开心地告诉了自己的好朋友——小倩。可是好景不长，她们同在的这一家公司却倒闭了。

为了生计，她们两个人只有再去找工作，很快她们听说一家公司正在





招人，于是两个人就一同前往，负责接待的考官听说她们是以前的旧同事，脸上立刻出现了奇怪的表情。

在面试的时候，考官突然问道：“你是不是怀孕了？”小丽觉得十分奇怪，心想考官是怎么知道这件事的。

考官看出了小丽的疑惑，于是就向她解释道：“你那位同事刚才打电话告诉了我这个消息，所以我才知道的。如果我不知道这件事也就算了，可是我现在既然知道了这件事，那我是不会留你在公司的，因为任何一个公司都不希望员工来公司刚几个月就请长假。”

小丽这才意识到原来是小倩在背后捅了她一刀，此时她已后悔不已，可是一切都已经晚了。

小丽把小倩当成自己的好朋友，可是她没有想到的是对方会这么对待她。事实是，在面对竞争和机遇的时候，对方往往可能会在背后捅你一刀。

和同事相处时，工作以外的事情就不要随便谈起，以免别人会泄露你的隐私。如果非要倾诉，那么可以选择你的家人或者是一个陌生人，他们不会和你有共同的利益冲突。

不和同事谈隐私

每个人都有自己的隐私，有时无意间的“倾诉”，可能就会变为别人日后的谈资。所以说，选择倾诉的对象很重要。倾听你肺腑之言的人，绝对不可以是你的同事，因为你的同事跟你有共同的利益，你们日后可能会竞争同一个岗位，到时如果他跟你的上司说出你的隐私，你以后还会有好日子过吗？

俗话说：害人之心不可有，防人之心不可无。对同事要从容相处，不要陷入其中不能自己，也不要揭穿别人的隐私，否则对自己、对他人都将是不利的。



典型案例

一个刚刚毕业的女孩儿暗恋上了公司的一名经理，她把这件事情告诉了自己的同事，要同事为她保守秘密。可是让她没想到的是，过了没几

天，公司里的人都知道这件事情，大家都用异样的眼光去看她，结果使得她也不能专心工作，而且还犯了几个大错误，情绪十分低落。

过了一天，老板就把她叫到办公室，狠狠地数落她：“我招你来是让你来工作的，不是让你来谈恋爱的。”最后，就把她辞退了。这个女孩连解释的机会都没有，就是因为她把自己的隐私告诉了同事，结果害得自己丢了工作，还给别人留下了一个不好的印象。

上面这个故事中的女孩，她不知道隐藏自己的秘密，正是她的同事暴露了她的隐私让她丢失了这份工作。所以说，我们无论在什么情况下，也不要将自己的秘密告诉同事，要学会把它们放在心中，因为那才是最安全的。

有时候，单纯并不是坏事，但是过于单纯就可能会对自己不利。和同事相处的时候，该“见外”时还是要“见外”，以免影响到自己的工作。同事之间即便是成了好朋友，保守住你的隐私仍然是很重要的。

保持一定距离

俗话说：距离产生美。不错，在我们与人交往时，也要保持一定的距离，即使关系再好的朋友，保持一定的距离也是很有必要的。

人与人相处时，要考虑到一个“度”的问题，其实，不管什么事情都要有个“度”，一旦你超过了这个“度”，那么受伤害的就会是你。实际上，我们心中可能都希望与别人的关系越亲密越好，但是你要记住这句话——亲密并非无间，美好需要距离。掌握好与人相处的这个“度”，你才会成为一个受人欢迎的人。

与人保持恰到好处的距离，不可太生疏，也不可太亲近。我们说的距离并不是代表一种对人冷漠的态度，而是要在人际关系中找到自己的价值。和他人保持恰到好处的距离，这样你才会有良好的人际关系。

不知道你是否有过这样的感受：当你进入一个陌生的环境中时，刚开始你可能会很陌生，等你慢慢地熟悉起来以后，你就会和别人变得很亲密，变得无话不谈。



典型案例

小赵刚刚参加工作半年，这是他的第一份工作，当然对什么也不太





懂，他就挺困惑的。这时，公司里一个很热心的同事经常帮助他，于是他就对那位同事产生了好感，渐渐地两个人也就成了无话不谈的好朋友。

可是，慢慢地，小赵发现，每次他们聊天，那位同事就老是抱怨公司的领导这儿不好，那儿不好。随着工作的压力，他也开始抱怨起来，心想，反正他的这个同事也在抱怨公司领导，就放心地说了好多领导的坏话。

就这样过了没几天，领导就找他谈话了，问他：“你对公司有什么不满的吗？如果有，请直接说出来吧！”小赵听了之后，非常惊讶，连忙说：“没有，没有，公司挺好的。”但后来他还是被炒了鱿鱼。

后来，其他的同事才告诉他，原来那位和他很要好的同事是公司领导的亲戚，是他告的密。这时，他才醒悟过来。

从小赵身上，我们看到了什么？与别人哪怕是再熟，也要保持一定的距离，不能什么话都说。尤其是在办公室里，工作就是工作，生活就是生活，一定要区分开来，不要把感情带到公司来。

君子之交淡如水，与人相交，不可投入过多的感情，在他不如意的时候，你可以安慰他、照顾他，但绝对不能把心掏给别人，保持一定的距离，这样你们的友谊才会更美好。

特别提示

(1) 和别人在一块，没什么交情，那就少说一些掏心窝子的话，以免给自己种下祸根。

(2) 遵循交浅不可言深的原则，不要随便透露他人的隐私，也不要将自己的隐私告诉别人。