



让孩子熟知
语言技巧
才能随机应变
展示无尽的
才华

如何成为 受欢迎的人

徐先玲 李卓洋
◎ 编著

 中国商业出版社

如何成为受欢迎的人

徐先玲 李卓洋 编著



中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

如何成为受欢迎的人 / 徐先玲, 李卓洋编著. —北京: 中国商业出版社, 2017.11
ISBN 978-7-5208-0064-8

I . ①如… II . ①徐… ②李… III . ①心理交往—青少年读物 IV . ① C912.13-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 231688 号

责任编辑: 常 松

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www.c-cbook.com

(100053 北京广安门内报国寺 1 号)

新华书店经销

三河市同力彩印有限公司印刷

*

710 × 1000 毫米 16 开 12 印张 195 千字
2018 年 1 月第 1 版 2018 年 1 月第 1 次印刷

定价: 35.00 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

第一章 做一个能言善辩之人..... 1

1. 口才是成功与幸福的阶梯	2
2. 口才是一门语言艺术	4
3. 好口才为你倍添光彩	7
4. 提高语言技能	8
5. 学会与人交谈益处多	9
6. 广泛阅读提高说话水平	11
7. 建立恰当的话题	14
8. 运用语言的机智和幽默	17
9. 人人都有害怕当众讲话的心理	19
10. 不敢当众讲话的原因	20

第二章 语言基础训练..... 23

1. 心理训练	24
2. 思维智能训练	25
3. 记忆训练	27
4. 口才与思维同步训练	28
5. 听力训练	30
6. 接力训练	31
7. 择语训练	33
8. 微笑训练	36
9. 语音训练	37
10. 语调训练	39
11. 综合训练	40
12. 幽默的类型	41

第三章 学会与陌生人交流..... 43

1. 说好第一句话	44
-----------------	----

2. 与十种不同性格的人交谈	45
3. 自然地 and 陌生人攀谈	47
4. 没话找话说避免冷场	52
5. 迅速找到共同话题	54
6. 激起对方的谈话欲望	56
7. 怎样跟外向型的人说话	59
8. 怎样跟内向型的人说话	61
9. 避免自己的话被误解	63
10. 造成误解的几种原因	64
11. 避免被误解的注意事项	65
12. 说话贵在坦诚	67

第四章 恰到好处的说话技巧..... 69

1. 首先要把话说得条理清晰	70
2. 说话要让人听得懂	72
3. 语言要简洁精练	74
4. 善于使用比喻	75
5. 善于使用短句子	76
6. 富有激情，以情感人	77
7. 入情入理，话语真诚	79
8. 说话要谦虚	80
9. 使用礼貌语言和谦词	81

第五章 在语言中加入情感元素..... 83

1. 恰当措词	84
2. 说话要真实诚恳	86
3. 言辞坦率	87
4. 快人快语	88



5. 不要轻易说谎	88
6. 说话要充满感情	90
7. 如何表达激动	91
8. 如何表达伤感	92
9. 如何表达热忱	93
10. 如何表达愤怒	94

第六章 发挥“无声语言”的魅力..... 97

1. 体态语言的秘密	98
2. 内涵更丰富的肢体语言	99
3. 肢体语言的类型	100
4. 肢体语言的特性	102
5. 肢体语言的功能	103
6. 站姿	104
7. 坐姿	106
8. 步态	106
9. 手势	107
10. 服饰语言，先入为主	110
11. 保持微笑	111

第七章 说服的语言艺术..... 113

1. 说服别人的步骤	114
2. 说服之前先了解对方	116
3. 说服要有耐心	118
4. 说服的话要有意义	119
5. 说服要有力度	121
6. 说服别人的有效策略	122
7. 说服别人的方法	124

8. 有效说服他人的技巧	129
9. 采取迂回战术进行说服	143
10. 对症下药才能有效说服	145

第八章 随机应变的言语智慧..... 147

1. 机智地自我解嘲	148
2. 恰当地使用模糊语言	151
3. 紧急时刻转换话题	154
4. 巧妙应变的方法	157
5. 与无理取闹者周旋的技巧	164

第九章 交谈中的语言禁忌..... 169

1. 留心去听别人说话	170
2. 会说还要会听	171
3. 做一个良好的听众	172
4. 倾听的六个规则	174
5. 听取对方倾诉的技巧	176
6. 说错话后立即道歉	178
7. 善于使用礼貌语言	180
8. 远离说话的禁忌	181





第一章

做一个能言
善辩之人



1. 口才是成功与幸福的阶梯

现代社会是一个竞争与合作交织的社会，有的人会在竞争与合作中遭遇一次又一次失败，而有的人却不断地迎来一个又一个成功，这其中奥妙何在？奥妙可能就在于“三寸不烂之舌，两行伶俐之齿”。虽然说演讲、辩论全凭一张嘴，语言表达能力如何也全凭一张嘴，可是生意场上却有“金口玉言，利益攸关”之说，政治场上总有“领导过问了”、“一言定升迁”之说，文化界还有“点睛之笔”、“破题之语”，生活中更有生死荣辱系于一言之说。可见，在现代交际中，不仅要能说，而且要会说，这将深刻影响着一个人的成功与失败。

古往今来，能够圆润通达者多为能言善辩之辈，不善言辞者往往处世艰难，甚至遭遇失败。一言能兴邦，一言能丧国。刘勰在《文心雕龙》中这样评价语言

艺术的重要性：“一人之辩，重于九鼎之尊；

三寸之舌，强于百万之师。”而对个人

而言，一言不慎，可以让人转瞬之

间身败名裂，成为众矢之的；反

之，若能出言机智、应对自如，

且能幽默悦耳，必能控制时局，

事事通达顺利、无往而不胜。

事实上，口才在现实生活中的方方面面都扮演着极其重要的

角色：谈话需要口才、说服需要

口才、求人办事需要口才、演讲

需要口才、商务谈判需要口才、推

销需要口才、幽默需要口才……总之，





生活与工作的方方面面都离不开口才。

好口才，能使你较好地与同学和朋友沟通，并与对方建立起良好的人际关系，获得更多的好朋友，并使你的生活变得更加快乐，学习成绩也蒸蒸日上。

好口才，能使你拥有一个温馨而幸福的家，生活中充满欢声笑语，使你和爸爸、妈妈、爷爷、奶奶之间笑口常开，关系融洽，增强整个家庭的凝聚力。

总之，有了好口才，就有了一个比常人突出的优点。因而，也会给自身带来更多的惊喜，使原本漫长的等待大大缩短，使原本不可能的事情不可思议地成为可能，使自己想都不敢想的机会降临在自己的头上……

口才可以让人成功的例子不胜枚举：

推销员，利用其口才让客户心悦诚服，争相掏出腰包购买产品；供销商，使客户最终满意地拍板与自己做生意；律师，靠自己富于雄辩的口才，在法庭上进行着一次次精彩的辩护……因为他们有好口才，所以他们的收入丰厚也让人羡慕。面对心仪已久的恋人，口才能让你妙语连珠、魅力倍增；面对友人，口才能让你左右逢源、广受欢迎；面对竞争激烈的职场，口才能让你脱颖而出、获得令人羡慕的职业……好口才无异于一笔丰富的财富，甚至一言千金、出口成金。百货商场的商品有各自的标价，有社会地位的人有特殊的身价，经济、文化发达国家中，著名的政治家、科学家、企业家、文学家发表高质量的演讲还有惊人的“口价”。

这是一个充满千帆竞渡的时代。虽然我们都站在同一起跑线上，但是时代的导向却偏向那些口才优秀的人。拥有好口才，人生路上你会走得更顺利。在未来的时代里，一个人若是缺乏口才，无论他有多么卓越的其他才能，仍然有可能无法在社会上生存。有才华却缺乏口才，就像是一粒未经雕琢的钻石，无论阳光如何照耀也永远没有机会闪耀出璀璨夺目的光芒。

在未来的社会中，口才的重要性将会日益显现。随着办公自动化的迅速发展，几乎所有的例行工作都可由机器来处理，但在这场惊涛骇浪般的自动化革命潮流之中依然能够如中流砥柱屹立不动的，便是最具有人性化的那些部门，也就是那些与人谈话和交往最多的部门。由于人与人之间的交流说话几乎不可能被融入办公自动化的范围内，因此它便成为一个人在未来社会分工中占有一席之地的最后筹码。在不久的将来，一个人是否具备过硬的沟通能力，将成为决定他能否在社会中生存的一项重要资本。



所以，在我们的生活中不能没有好口才：结交朋友需要口才，和睦家庭需要口才，和同学相互学习探讨问题更需要口才。在更远、更深的层次上来说，好口才是决定一个人一生的成就和一个人一生的幸福的重点因素之一。

知识链接

好口才，能使你较好地与同学和朋友沟通，并与对方建立起良好的人际关系，获得更多的好朋友，并使你的生活变得更加快乐，学习成绩也蒸蒸日上。

2. 口才是一门语言艺术

口才是一门重要的语言艺术，是用口语表达思想感情的一种巧妙的形式。懂得发挥运用语言艺术的人，是那些善于用口语向周围的人们准确、贴切、生动地表达出自己丰富的思想感情的人。

说话是人们相互沟通最主要的方式，而语言就成为最主要的人际沟通工具，而且语言本身也是一个人个性的展现。一个人的魅力很大程度是通过他的语言体现出来的：柔声细语能让人感受到春天般的温馨和舒适，让你赢得大家一致的认同和好感；而恶言恶语只能让人感受到你冬天般冷酷和无情的一面，使你成为一个令人讨厌的人。所以，一个人恰到好处地应用语言 and 他人交谈，并让他人认为听你说话是一种难得的享受，那么，可以说，你说话时运用语言的能力已经达到了语言艺术的境界，这一点是你能否迈向成功的关键。

语言艺术包括互相关联的两个不同方面：自我表达与谈话。

应用语言艺术的最基本形式就是自我表达，你要通过一段恰当的话把你的思想、看法、意见恰如其分地向大家表达出来，并希望通过这种表达实现自己预定的目标。而自我表达的主要形式就是演讲，可以是面对公众集会和大型会议的演讲，也可以是一次普通的讲课，一次对上级领导所做的工作汇报等等。其实，从

某种意义上说两个人的谈话也是由一次次不连续的个人演讲构成的。

所以，对完整的语言艺术的把握，包括善于自我表达和善于把握谈话两方面。

自我表达的技巧包括如下五个方面的内容：知识、分析能力、语言逻辑、说话语气和勇气。自我表达的目的并不在于制造一种热情高涨的气氛，也不在于渲染一种情绪，而在于说明一个问题和说服别人。一个总经理在部门经理会议上讲话，下达一些命令，这时他演讲的主要目的就是说明某种问题。但如果你是一位到大学招聘毕业生的人事经理，你所要做的不仅是要向来应聘的同学说明招聘的程序与要求，你更要说服最适合自己的毕业生来报名。如果两轮面试后，你发现两位特别优秀的学生，而他们还在犹豫，那么，你就要用语言的艺术努力说服他们到自己的公司来上班。

要提高自我表达能力，首先增长你的知识，这是第一步。而增长知识的有效途径是博览群书和对生活进行细心的观察学习，谁都不知道将来会面对一个怎样的局面，所以你要在各方面积极地进行知识上的储备。另外，每个人的时间都非常有限，你在读书时可以有所侧重。比如，如果你在一家高技术企业做管理工作，那么你可以把主要精力放在和工作相关的技术类和管理类的书籍报刊上。这种良好的阅读习惯一旦养成，会给你职业上带来巨大的回报。

细心学习的人会深有体会，在生活的每一处，我们都可以学到很多东西，增长自己的知识。很多人对这一点深有感触，他们的很多知识来自于对生活的细心观察，来自于与朋友间的交流。通过用心观察别人怎么做的、怎么说的，自己往往能不知不觉地从中受益。如果经常与人交流并注意倾听，那一定会获益更多。

锻炼分析能力的关键在于两点：一是培养问题思维的能力，我们遇到问题要经常问为什么。我们的思维能力并不是在一天之内培养起来的，而是日积月累的结果。在学校里，有些学生就经常问为什么，并经常表示一些异议，这是一个很好的习惯。这些学生考试成绩不一定是最突出的，但在社会的竞争中一定是成就最大的。因为他们具有别人所不具有的优势，那就是自己思考问题的能力，自己能独立地对问题做出分析，并得出一个较合理的解释和解决办法。二是培养综合思维能力。有些人做演讲经常失败，他的观点没有任何市场，主要是因为他的看法太片面。在分析问题时看法不全面是很多人的通病。比如他认为要通过大规模广告来推进产品销售，但他并没有对广告的成本收益进行全面的分析。也许产品



销售所增加的利润不能弥补广告费用。为了解决新的居民住宅区乘车难的问题，他认为应该增开公交线路，但他可能没有考虑到这样做交通公司是否有利可图。所以，有说服力的自我表达往往是一门综合的艺术，它综合一个人对事情全面的因果分析。

不少研究语言和沟通技巧的专家都认为：“你怎么说比你说什么更重要。”而说话语气就是怎么说的一个十分重要的方面。你说话的时候不仅向听众传达了你的字面意思，还向听众传达了你的思想情感，而说话时的语气就是我们的情感与个性的突出反应。你如果用不同语气说同样的话，就会起到完全不同的效果。所以，你就要学会控制自己的说话语气，以使你表达的句子能达到你所要表达的感情。

在不同的场合、对不同的听众、就不同的主题，你的说话语气也应该是完全不同的。如果邀请你在一个十分隆重的颁奖大会上发言，那么你的基调应该是无比热烈而情绪高昂的；如果上司要求你对一个问题做出解释，那么，应该是诚恳而富有见地的；如果一所商业学校邀请你出席他们的开学典礼，而你是一位成功的商人，你不妨以过来者的身份和语气“教导”一下下面的学生。总之，就是要学会控制你的说话语气，并让自己的发音方式更有说服力。

对一个出色掌握语言艺术的人来说，仅仅学会完美地表达自己的思想还远远不够。更重要的是，他需要学会与别人进行互动交流，并且通过交流来表达自己的目的——这种目的可能是希望对方买你的货，可能是希望对方对你目前的处境表示理解、同情与支持，可能是要对方同意你的看法，也可能是希望对方提升你的职位。但无论这些目的能否达到，你都要注意一些更为一般的原则。这些原则是什么呢，用最简单的话来说，这种一般的原则是：在谈话过程中要尊重别人——从他的人格到判断力



与智慧，你都要尊重，不要引起对方产生任何的不快，哪怕是轻微的不满，更不用说怨恨了；无论这次谈话的目的是否达到，你都要给对方留下一个良好的印象，这是语言艺术的另一个重要因素了。

知识链接

一个人的魅力很大程度是通过他说的语言体现出来的：柔声细语能让人感受到春天般的温馨和舒适，让你赢得大家一致的认同和好感；而恶言恶语只能让人感受到你冬天般的冷酷和无情的一面，使你成为一个令人讨厌的人。

3. 好口才为你倍添光彩

我们知道，懂幽默会说话的人，到处受人欢迎，讨人喜爱。懂幽默会说话，能够使人相识满天下，亦能使许多本来彼此没有兴趣的人开始互相了解；能在各方遭遇尴尬之时打破沉默破冰解冻，亦能替人替自己排忧解难，消除人与人之间的隔阂疑惑；能为自己在受人百般刁难之时撑开一把保护伞，反击别人时却能绵里藏针含而不露，不着痕迹；亦能让大家在高兴之余，再妙语连珠平添许多欢乐……总而言之，幽默的口才总是更容易受到人们的欢迎。幽默能使您心胸豁达、超尘脱俗、生气勃勃，能够有效地促进自己在事业、爱情、家庭和人际上的成功，使自己的生活顺利而又愉快。在日常谈吐中，能够对他人幽默，又能够对自己幽默的人，他的言语表达总是技高一筹。这种技巧既愉悦人，又给自己增添了不少光彩。

有人说，幽默就像一个神出鬼没的精灵，它随时降临在我们的周围，让人们愉快地汲取着它的灵气。它以令人愉悦的方式表达出说话者真诚、大方和心胸豁达，幽默的语言是人类在长期的艰难困苦生活中对语言的手锤百炼，经过不断地凝炼变成为轻松简洁、情趣盎然的幽默语言。



有一年，中国电影“金鸡奖”与“百花奖”在北京同时揭晓。李雪健因为在《焦裕禄》里出色的表演而同获这两项大奖的“最佳男主角”奖。李雪健在颁奖会上致答谢词的时候说：“苦和累都让一个好人——焦裕禄受了；名和利都让一个傻小子——李雪健得了……”他话音刚落，全场掌声雷动。他恰如其分地运用对比的两句话，既歌颂了焦裕禄的高尚品质，又表达了自己受之有愧的心情，而且很有幽默感，给人留下了美好而深刻的印象。

知识链接

幽默就像一个神出鬼没的精灵，它随时降临在我们的周围，让人们愉快地汲取着它的灵气。

4. 提高语言技能

语言，不但是人类有别于地球上其它动物的主要标志之一，而且是人类数十万年来繁衍生息、生存发展的一种重要法宝，特别是在人类文明高度发展的21世纪的今天，科技与信息革命掀起的新浪潮正汹涌澎湃，风起云涌，说话不仅是人们日常生活之必需，也因直接影响个人事业成败而成为影响整个社会进步的重要因素。

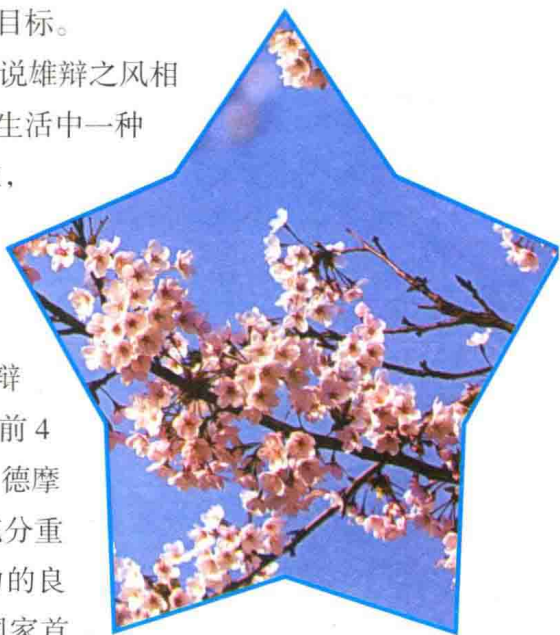
只要我们细察生活在自己身边的人就会发现，谈吐的缺陷往往可能导致个人事业的巨大不幸或损及所服务机构的荣誉与利益，小则导致家庭不和，大则引起国际关系的紧张恶化。在工商界，一个人的谈吐如何，往往影响着企业是否愿意聘请他工作、与之交往，或是否愿意投他信任一票与之发生商业关系。

一个人如果谈吐有障碍或者表达能力不足，则会被人低估他的能力，甚至会被人扭曲形象。一个人即使思想如星星般熠熠生辉，即使勤奋得如一头老黄牛，即使知识渊博得像一本百科全书，但若缺乏良好的谈吐能力，则往往成功的机遇



比其他人要少得多，也往往难以达到自己的理想目标。

在古希腊、古罗马，说话能力备受重视，演说雄辩之风相当盛行。在当时的罗马，聆听演说成为人们日常生活中一种高级享受，演说家也比文学家占有更光辉的地位，辩论术则是一切高尚生活不可缺少的因素和装饰品。那时的人们宁愿将时间花在演讲、听辩论上，也不愿去听音乐、看比赛。更为有趣的是，许多哲学家同时又是演说家，他们在演说、雄辩与社交中形成了不少精辟、独到的见解。到公元前4世纪，在雅典更是涌现了安提芬、伊索克拉底、德摩西尼等著名的“十大演讲家”。西方社会这种充分重视人的说话能力、充分重视人的演讲与雄辩能力的良好习惯，一直发扬光大，流传至今。现在许多国家首脑竞选，竞选演说往往是决定其成败的重要因素。



很显然，能够赢得鲜花和掌声的语言表达才是最有水平的。人们都希望能够拥有这样的说话水平，这就像人们都希望能够经常获得鲜花、掌声和众星拱月般的拥戴一样。因为，高超的说话水平能够使人获得至上的成功！

5. 学会与人交谈益处多

懂得享受交谈，并擅长此道者，就可被称为说话高手。这些人个性风趣幽默，容易与人相处，而且事业有成的原因之一就在于他们经常与人攀谈。

(1) 沟通能力最重要。为了了解说话高手的成功秘诀，取得他们的最佳建议与提示，美国一位学者设计了问卷，寄给国内一些说话高手填答。他们在答卷中，都提到的也是最不可忽视的一点就是：大家都很肯定“闲谈”的重要价值。



他们一致表示，寻找共同兴趣是一种引发交谈的方法。从天气、塞车到客户办公室的家具，样样都值得谈。这些题材不但可以作为对话的开场，使交谈增添趣味，也可以使对方感到自在。

那些总裁或领导者的身上有些什么特质？美国《表现》杂志定义的七项领导者特质中，沟通能力跃居榜首。

这些人的另一项共同点就是：将成就归功于自己的沟通能力。无论是公司总裁、老师、组织代表、科学家、管理合伙人还是拥有自己客户班底的合伙人，无一不将说话能力视为自己成功的关键。

（2）拓展个人生活。说话技巧不仅为那些总裁或领导者带来事业成就，更为个人生活增添乐趣。这些说话高手纷纷表示，沟通能力带给他们丰富优质的人际关系，使他们享有更多朋友、频繁的活动和较高的社会地位，也更有机会从事他们喜爱的活动。

光凭聆听并不足以构成优质的对话，说话高手除了聆听，更懂得反应与回馈。美国职业演说家及销售训练员沃克发现：真诚的人希望能与对方做有益的双向交谈。所以，只有倾听仍嫌不足，必须二者兼备才行。

（3）拥抱人群与生活。喜爱人群是成为说话高手的必备条件，美国自由记者伊斯曼说：“无论对方是否能为你带来机会，你要‘尊重并热情地善待每个人’。”

无论是说话或聆听，说话高手均表现了极大的热情与活力。

许多说话高手并不是天生的高手，原本他们都很腼腆，但他们学着喜爱说话的艺术，后来就渐渐地掌握了其中精要。由于他们博学多识，因此从来不缺乏说话题材。他们会“大量阅读，尤其不放过每天的报纸，因此总有谈不完的话题”。

许多说话高手还会去打保龄球、扑克牌或网球、打猎、钓鱼，或是听音乐，但更多的是，为了让别人参与他的谈话中来，说话高手会去谈论自己平日不做的活动。

（4）高手从小养成。有些说话高手从小就在家里养成了说话讨论的习惯，有些人则不然。

维尔拉是一位成功的多重沟通者，她在说话时兼打手语，擅于倾听，更是一位细腻风趣的说话高手。她认为，家中兄妹和母亲对她的鼓励，对自己的说话技