

提高

思远 / 编著

20 Methods of Improving Speaking

说话水平

的
20种方法

你的世界是由你的说话水平决定的

- ◎ 说话水平的高低展示一个人学识的深浅
- ◎ 说话水平的高低决定一个人是成功还是失败
- ◎ 说话水平的高低决定你能否在社会上立足



西苑出版社

你的世界是由你的说话水平决定的

说话水平 的20种方法

思 远 / 编著

20 Methods of Improving Speaking

西苑出版社

图书在版编目(CIP)数据

提高说话水平的20种方法 / 思远编著. --北京: 西苑出版社, 2006.4

ISBN 7-80210-097-6

I. 提. . . II. 思. . . III. 人间交往—语言艺术
IV. C912.1

中国版本图书馆CIP数据核字(2006)第017848号

提高说话水平的20种方法

编 著: 思远

出版发行: 西苑出版社

通讯地址: 北京市海淀区阜石路15号

邮政编码: 100039

电 话: 010-68214971

传 真: 010-68247120

网 址: www.xycbs.com

E-mail: aaa@xycbs.com

印 刷: 香河闻泰印刷包装有限公司

经 销: 全国新华书店

开 本: 680mm × 980mm 1/16

字 数: 200千字

印 张: 18.75

版 次: 2006年4月第1版

印 次: 2006年4月北京第1次印刷

书 号: ISBN 7-80210-097-6 / C · 06

定 价: 25.00元

(凡西苑版图书如有缺漏页、残破等质量问题, 本社邮购部负责调换)

版权所有

翻印必究

序 言

近代美国诗人佛洛斯特从说话的角度，把一般人分成两类：第一类是满腹经纶，却说不出来的人；第二类是胸无点墨，却滔滔不绝的人。

佛洛斯特的观察相当深入，我们经常看到一肚子学问而讷于言辞的人，也不时听见不学无术的人废话连篇。其实，交谈最根本的条件是：既要有充实而有价值的内涵，又要善于表达，使人听得痛快，而且回味无穷。所以“有话可说”实在不是容易的事，要达到“言之有物”的境界，更要不断学习，努力充实自己。

律师出身的美国参议员，也是美国最著名的演说家之一——戴普曾经说过：“世界上再没有什么比令人心悦诚服的交谈能力更能迅速获得成功与别人的钦佩了，这种能力，任何人都可以培养出来。”

的确，能够在交谈中把意思有效地表达出来的人，走到哪里都可以出人头地。他们不但可借口才引起旁人的重视，也比一般人拥有更多、更好的发展机会。一个人必须了解：只有掌握如何探寻事物，如何说明事理，以及如何进行说服性言谈的能力，才能获得他人的支持。

对外的沟通，是使你的理想被接受，或获得你所想要的东西的一种力量，为的是要影响他人，接受你的见解。理想要被别人接受才能实现，否则很难达成。美国有一句名言：“你想改变世

界，得先改变自己。”这不是要去讨好人家，而是要能接受改变，才有办法适应，进而改变世界。

一般人都会认为，说话就和吃饭一样没有什么困难的。可事实上，到了关键时刻，嘴巴好像没有自己想象的那样灵巧了。因此，我们应该不断努力提高自己的说话水平。

形象生动的语言能把无形变成有形，把概括变成具体，把枯燥变成生动，能够吸引听众的注意力。形象化的语言让听众的视觉和听觉一起参加接收活动，能够增强语言的感染力，自然也就更容易打动对方，实现自己的目的。

英国戏剧大师肖伯纳的口才之好是大家有目共睹的。但是，就是这样一个天才的演说家，他的口才也不是与生俱来的。年轻时候的肖伯纳胆小木讷，拜访朋友时竟不敢敲门，经常是在别人的家门口走来走去，最后由于怯于开口而离开。后来，肖伯纳鼓起勇气参加了“辩论学会”，从此以后，他不放过任何向其他对手学习的机会。他练胆量、练语言、练机制，最终成为了一代语言大师。

要提高说话水平就需要勤奋学习，学习语言知识，学习语言技巧，从各方面提高说话的水平。“古今成大事者，不惟有超人之才，亦必有坚韧不拔之志也”。只要掌握了正确的方法，再加上刻苦训练，任何人都可以提高说话的水平，成为优秀的语言大师。

本书与一般“口才”类书籍“根据说话的场合谈技巧”的风格不同的是，从介绍方法入手，讲述了 20 种提高说话水平的实用技巧，以帮助大家提高说话的水平。本书注重说话技巧的介绍，帮助大家在遣词造句、语句表达、话题选择以及将语言变得生动得体等方面进行提高。本书最大的特点就是深入细致的讲解了每一种方法，使读者能够根据所介绍的方法进行学习、演练。

希望大家在看书的同时，要结合自己的实际加以演练，因为，口才不是与生俱来的才能，还得靠后天的学习、培养和锻炼。相信只要你掌握了方法，你的说话水平一定会得到提高，你也会因此而成长为一个令人刮目相看的人才。

目 录

方法一：“见人说人话，见鬼说鬼话” / 1

“见人说人话，见鬼说鬼话”是一个“沟通”的秘诀，也是和人相处、交朋友、给人好印象、了解对方的秘诀，这是一种技巧，一种艺术。掌握了这种方法就掌握了接近对方，和对方建立初步关系的秘诀，也就能使自己的语言发挥更大的作用。

1. 因人而异说不同的话 / 2
2. 因人而异用不同的措辞 / 5
3. 与同一个人说话也要看不同时机 / 10
4. 轻松应付不同类型的人 / 12

方法二：提高表达基本功 / 16

一个富于表达的人，一定具备不俗的表达基本功，能够在说话时自然地对语意、语音、语态做一些修饰或调整。能够掌握将话说得准确、鲜明、生动、得体的技巧，使言语交际更有成效。

1. 善于把握重音，调节轻重 / 17
2. 灵活运用句间停顿 / 20
3. 善于驾驭语调、语气 / 23
4. 学会控制说话的节奏 / 26

方法三：不断丰富自己的话题库 / 30

俗话说：“巧妇难为无米之炊。”说话也是如此，没有知识，就没有表达的内容，知识不丰富的人在说话时不可能做到滔滔不绝。要提高说话水平，就需要平时不断积累，丰富自己的话题库。

1. 在生活中注意积累 / 31
2. 要从书本中“取经” / 34
3. 懂得向他人学习 / 37

方法四：快速“抓住”听者 / 40

台湾著名成功学家林道安曾说：“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巨大了！”要想让别人爱听，就要说出别人爱听的话来，这就需要迅速了解听众。

1. 会说话的人首先要会“听”话 / 41
2. 让对方多说话 / 45
3. 通过问话了解听者 / 48
4. 巧妙接过交谈的话茬 / 52

方法五：学会打开话匣子 / 55

除了一些业务性质的交谈，一开始先不要进入正题外，一般社交性质的谈话，多半是从“闲谈”开始的。好的开始是成功的一半，说好了第一句话，后面的交谈就可以轻松进行了。

1. 说好第一句话 / 56
2. 运用闲聊进行热身 / 59
3. 善于寻找话题 / 63
4. 先说对方爱听的话 / 67

方法六：学会制造语境 / 72

要想观点被别人接受，光有教条式的说理是不够的，要善于运用外来的因素助自己一臂之力。要学会为自己的谈话造势，准确表达出自己的主张，也使听者能够顺理成章地接受自己的观点。

1. 巧妙设置悬念 / 73
2. 装糊涂控制谈话局面 / 77
3. 运用无声语言造势 / 79

方法七：借助肢体表情提高说话水平 / 82

在人际交往中，语言传达的信息只是一小部分，而非语言因素传达的信息占很大比重。优美的体态语具有

审美价值，可以吸引注意指向，产生“磁力效应”。

1. 练就丰富的面部表情 / 83
2. 运用眼神说话 / 86
3. 善用手势表达 / 90

方法八：学会玩文字游戏 / 94

语言大师们都有一个共同点，就是他们都是玩弄文字游戏的高手。他们能够巧妙地运用各种手法丰富词语的意思，明确表达自己的观点，他们也能够运用这些手法回避不好回答的话题。

1. 巧用谐音词 / 95
2. 故意曲解法 / 98
3. 借词发挥法 / 102
4. 不妨大词小用 / 105

方法九：巧用名言警句 / 108

一句富有哲理的名人格言可以发人深省，给人以启迪。现在有不少青年人，对名人与名人名言有一种崇拜感。把道理与名人名言巧妙地结合，可以把道理讲得耐人寻味，富有吸引力。

1. 灵活运用哲理名言 / 109
2. 善用谚语、歇后语 / 112
3. 巧妙使用俗语 / 115

方法十：把握好谈话的技巧

/ 119

我们在与人谈话的时候，要掌握一定的技巧。高水平的说话者要善于巧妙地回答对方的提问，机智地回答别人的高难度问题，同时应该学会运用含糊语言转移话题，而且不能把话说绝了。

1. 选择好问话的方式 / 120
2. 灵活采用答话技巧 / 125
3. 学会使用含糊语言 / 132
4. 转移话题，顾左右而言它 / 136
5. 别把话说绝了 / 140

方法十一：掌握谈话主动权

/ 143

诱导谈话就是在谈话中始终掌握主动权，巧妙设计话题，使对方在诱导之下逐渐说出自己想听的话来。这就是诱导术的高妙之所在，没有苦口婆心的规劝，也没有争锋相对的辩论，总是在不知不觉中将对方的心俘获，使对方在无意中与你走到一起，达成共识。

1. 诱导对方说“是”与“不是” / 144
2. 恰当使用激将法 / 146
3. 以退为进，使对方疏于防范 / 152
4. 巧设圈套法 / 155
5. 巧妙运用心理操纵术 / 158

方法十二：不妨用点诡辩术

/ 163

如果对方提出一些荒诞奇怪的问题，若是以通常的办法从正面回答是难以奏效的。此刻，辩者可以将对方的话作为背景，采用诡辩术，以怪制怪，以歪对歪，可以说是一种怪问怪答的方法。

1. 机械类比法 / 164
2. 妙借歧义法 / 167
3. 以牙还牙法 / 171

方法十三：掌握自贬自嘲技巧

/ 176

自我解嘲，顾名思义就是自己嘲讽自己，调侃自己，这也是一种反说。它是一个人心境平和的表现。它能制造宽松和谐的交谈气氛，能使自己活得轻松洒脱，使人感到你的可爱和人情味，从而改变对你的看法。在现实生活中，适时适度地“自嘲”，往往会收到妙趣横生、意味深长的效果。

1. 趣说自己，活跃气氛 / 177
2. 自贬自嘲，巧解尴尬 / 181
3. 要敢于嘲笑自己 / 184

方法十四：培养你的幽默细胞

/ 188

詹姆斯·瑟伯有句名言：“一个国家最古老、最宝贵的财富是幽默。”没有幽默感的语言就成了公文，没

有幽默感的人会像一尊雕像，没有幽默感的家庭好比一间旅馆，而没有幽默感的社会更不可想象。要想提高说话水平，必须要培养你的幽默感。

- | | |
|--------------|-------|
| 1. 培养幽默感 | / 189 |
| 2. 善用富有哲理的诙谐 | / 193 |
| 3. 学会快语趣说技巧 | / 197 |
| 4. 掌握幽默的实用技巧 | / 201 |

方法十五：巧借认同效应 / 206

在阐明自己的观点之前，说话者可先表示自己在许多问题上与听者有相同的见解，对听者制造一种与之有共同观点的好印象，使之认为是“自己人”从而减少对立排斥情绪，改变听者对说话者的挑剔、抗逆态度，然后加以正面引导，使之容易接受说话者的主张。

- | | |
|---------------|-------|
| 1. 寻找“共同点” | / 207 |
| 2. 先获得对方赞同的反应 | / 210 |
| 3. 适时制造共同话题 | / 213 |
| 4. 学会投人所“好” | / 215 |
| 5. 巧用策略来赞美 | / 218 |
| 6. 赞美必须适度 | / 225 |

方法十六：学会煽情，以情感人 / 229

唐代大诗人白居易有一句话：“动人心者莫先乎情。”真情实感是联系讲话者与听者心灵的纽带，唯有

真诚的情感才能唤起听者的热情，才能具有震撼人心的力量。

1. 用激情来感染他人 / 230
2. 用真诚来打动他人 / 233
3. 触发对方侧隐之心 / 236

方法十七：懂得区分说话的场合 / 241

在不同的场合，人们对他人的话语有不同的感受、理解，并表现出不同的心理承受能力。因此，在人际交往中，说什么，怎么说，一定要顾及场合环境，才有利于沟通。

1. 分清场合，语言得体 / 242
2. 把握说话的时机 / 245

方法十八：学会说交际用语 / 249

在生活中，有很多话是需要勇气去讲的，有的人不会拒绝别人，有的人不会说感谢和道歉的话，有的人不善于应酬他人，其实，只要掌握好方法、策略，你也能轻松自如地说出那些话。

1. 学会说“不” / 250
2. 掌握拒绝的策略 / 254
3. 学会说“谢谢” / 256
4. 学会说“对不起” / 259

5. 学会说应酬的话	/ 263
------------	-------

方法十九：学会掩盖和弥补说错的话 / 267

历史上和现实中有许多能说会道的名人，常常因在失言时仍死守自己的城堡，不想办法弥补自己的错话，导致惨败。因此，说错话不要紧，要紧的是找到补救的办法，及时避免陷入尴尬的境地。

1. 失言后及时改口	/ 268
2. 巧妙转换话题	/ 270
3. 不妨将错就错	/ 272
4. 矛头指向替罪羊	/ 275

方法二十：要避免各种禁忌 / 278

要提高说话的水平，除了要改掉平时说话时的一些小毛病，还要对说话中的各种禁忌耳熟能详，善于避开各种禁忌，对于所学过的方法要恰当运用，不可滥用，否则，只会起到相反的作用。

1. 开玩笑要得体	/ 279
2. 说话之前要三思	/ 282
3. 切勿触到对方的忌讳	/ 285

方法一

“见人说人话，见鬼说鬼话”

“见人说人话，见鬼说鬼话”，有两个不同层次的意思：从心术而言，有虚伪之意，待人乏诚意，属贬义，当然是不可取的；从技术、沟通、外交层次而言，有灵活应对之意，是为“褒”义，有可取之处，故而应该提倡。我们所主张的当然是后者。

“见人说人话，见鬼说鬼话”是一个“沟通”的秘诀，也是和人相处、交朋友、给人好印象、了解对方的秘诀，这是一种技巧，一种艺术。

“见人说人话，见鬼说鬼话”在人际交往中之所以行得通，是因为它抓住了人们常以自我为中心的弱点，在语言上让对方得到自我满足，放松防卫意识，并且能使对方因为你的“关心”（对他的客套、亲切）而对你产生好感。

商场也好，谈判也好，谋事也好，走到社会上，谁都离不开与人打交道。每见有人谋事处人，诸多阻滞，其中一个原因就是不合拍、不默契；相反，有人善于解决难题，也在于合拍、默契。因此，在人际交往中，善于“见人说人话，见鬼说鬼话”就能轻松接近对方和对方建立初步关系，从而轻松的达成交谈目的。



“物以类聚，人以群分”，同一个圈子的人和同一层次的人，多有共同的无形规范，共同的标准，故此比较容易理解和沟通。但很多人不明白，你这个圈子或者阶层是有局限性的，而社会往往是很复杂的，故此，以我为核心，是很难“合拍”的。“合拍”的前题就是要有“自利利他”之心，当自己的需求与对方的需求“合拍”时，就一拍即合，水到渠成，得来全不费工夫。所以，在与人交际中要灵活应变，将“见人说人话，见鬼说鬼话”的技巧贯穿始终。



因人而异说不同的话

销售代表小王是一个说话高手，他周围的人没有不被他的能言善道所折服的，他最擅长的就是辨明对手，然后因人而异说不同的话。当他面对的是像“人”的客户时，他会很客气地说话。

小王：“李总，您好。我是小王。”

李老板：“你好，最近忙吗？很久不见，最近有什么新政策？”

小王：“公司最近出来了一个奖励计划，要和您谈谈。”

李老板：“还要你多关照呀，具体怎么操作呢？”

小王：“是这样的……”

如果遇到客户像“鬼”，就用“鬼”的方式来对待他。

小王：“你小子最近忙什么？好久不见，也不给我电话。”

李老板：“你小子怎么不给我电话？我整天帮你卖货，我是为你打工，你要知道。你很滋润，和老婆享福，也不关心贫下中

农的死活。嘿。”

小王：“谈正经的，我们公司最近要出一个奖励计划。”

李老板：“快点，有话快说，有屁快放，我这里还忙着呢。”

小王：“你小子急什么？是这样的……”

从上面的例子可以看出，小王面对不同类型的客户，选择了不同的说话方式，当客户是一个绅士时，他就用绅士的方式来对待；当客户是“流氓”时，他也要变成“流氓”。这就是因人而异的说话技巧。

“见人说人话，见鬼说鬼话”表面上似乎带有贬义，意在责备一个人说话见风使舵，没有原则，实际上，它是一种很重要的交际方法。现实生活中不仅有人，而且有鬼，更可悲的是往往见到鬼还不能不说话。鬼如果听不懂或听不得人话，于是你只好说鬼话。“见鬼说鬼话”者，不得已也。

至于人能不能说鬼话？答案无疑是肯定的。说鬼话者是不是一定堕入鬼道？我看也未必尽然。鬼话大概和一切语言一样，无非是一种载体。关键要看其内容。哪怕规劝鬼改从人道，大概也必须说些鬼话才能与之沟通。

销售人员学会因人而异说话，不是要做“变色龙”、“墙头草”，而是出于与客户进行良好沟通、满足客户心理的需要。与客户交流时，销售人员要注意管好自己的口，用好自己的嘴，运用恰当的语言技巧把该说的话说好，说到客户心坎上。

销售人员在和客户日常交往及销售过程中恰到好处地运用语言技巧，准确、巧妙地表达自己的意思，说客户需要听、喜欢听的话，说有助于搞好客户关系、能促使销售顺利成功的话。

有位顾客到超市购物，可是东找西找就是找不到想要的东西。

售货员便走上前询问：“先生，有什么需要我帮忙的吗？”

“我想买半棵白菜。”那人说。