



F_{LA}WLESS
REMARKS



把话得滴水不漏

憨 氏◎编著



你的世界是由你的嘴巴建造的

好言一句三春暖，
恶语半句六月寒。

flawless remarks

F LAWLESS
REMARKS



把话说得滴水不漏

憨氏◎编著



你的世界是由你的嘴巴建造的

图书在版编目(CIP)数据

把话说得滴水不漏/ 憨氏主编.-呼伦贝尔:内蒙古文化出版社,2005.5

ISBN 7-80675-332-X

I .把… II .憨… III .语言艺术 IV .H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 033274 号

把话说得滴水不漏

憨氏 主编

出版发行:内蒙古文化出版社

社 址:呼伦贝尔市海拉尔区河东新春街 4 付 3 号

邮购、直销热线:0470-8241422 8241421

网 址:WWW.NMWH.COM **邮 编:**021008

印刷装订:北京国防印刷厂

责任编辑:布 林

封面设计:颜国森

漫画插图:潘长松 原凯军

开 本:787×1092 毫米 1/16

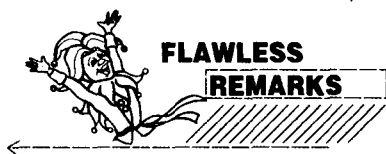
印 张:20.75 **字 数:**210 千

2005 年 6 月第 1 版 2005 年 6 月第 1 次印刷

印 数:1~12000 册

ISBN 7-80675-332-X/H·010

定 价:24.80 元



前言

现在的时代是一个开放的时代,现在的时代是一个相互合作的时代,现在的时代是一个沟通、合作的时代。

这个时代的特征决定了口才的重要。

口才好的人,可广交五湖四海的朋友,从而为自己的事业奠立人际关系;口才好的人,可轻松自如地调解纠纷、斡旋争端,让自己的事业一帆风顺;口才好的人,可获得同事的尊敬、老板的青睐,使自己在职场中如鱼得水……

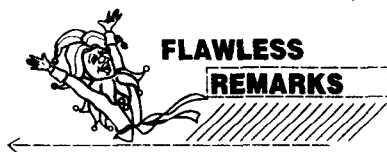
总而言之,拥有一张能说会道的嘴,就如同拥有一笔取之不尽的财富。

《把话说得滴水不漏》就是想向大家介绍一些说话的技巧:何时寒暄冷暖、何时甜言蜜语、何时谦虚退让、何时慷慨激昂……也许它在某些方面还不够完善,但它一定可以给你某种启示。

刘勰在《文心雕龙》中写道:“一人之辩,重于九鼎之宝;三寸之舌,强于百万之师。”

你是想做一个词不达意而到处碰壁的人呢?还是想做一个口吐莲花而左右逢源的人呢?相信你会作出一个明智的选择。





CONTENTS

第一章 把话说好,要先利其器

第一节 要把话说好,首先要勇于说话 \2

- 克服害羞心理 \2
- 克服谈话中的卑怯心理 \5
- 克服说话紧张的毛病 \9
- 要敢于丢脸 \11
- 正确认识自己的说话能力 \12
- 消除交往障碍 \14

第二节 要让说出的话有语言魅力 \16

- 训练口才的有效方法 \16
- 让自己的声音更完美 \19
- 培养受人欢迎的语调 \23
- 要说出你的风格 \25
- 让语言体现自信 \26
- 积累说话的材料 \28
- 使语言更有条理 \30

第三节 幽默使你与别人更接近 \32

- 谈吐幽默的条件 \32
- 表达幽默的基本方法 \34
- 表达幽默的语言技巧 \37
- 学会掌握幽默的分寸 \40
- 张冠李戴制造幽默 \42

1

目 录





巧设悬念制造幽默 \44

语意双关制造幽默 \45

俏皮风趣制造幽默 \47

第四节 学会化解“言语危机” \48

社交中活跃气氛的九个技巧 \48

聊天中“打圆场”的技巧 \50

开启“闷葫芦”金口的五种技巧 \55

应付饶舌的人的方法 \58

避免言语危机应注意问题 \60

消除尴尬局面的方法 \64

善于回击恶意冒犯者 \65

第二章 遇什么人说什么话

2

第一节 职场中说话的技巧 \70

办公室里的交流技巧 \70

掌握和老板说话的三技巧 \71

向上级汇报工作的窍门 \75

说服上司的技巧 \78

与老板说话的禁忌 \81

指出老板过错的技巧 \84

巧妙向老板提要求 \86

办公室中不宜谈论的话题 \88

合理把握与同事说话的分寸 \90

第二节 谈情说爱的语言技巧 \96

与喜欢的人交谈有窍门 \96

与异性交谈投机的三大秘诀 \97





初恋女性如何说话 \99
否定艺术在恋爱中的运用 \100
斗嘴——增进恋人感情的语言游戏 \104
初见对方父母时的说话技巧 \107

第三节 家人之间的说话技巧 \111

夫妻间说话的艺术 \111
夫妻间宜用的语言 \113
妻子的说话技巧 \115
夫妻间禁忌的话 \116
让夫妻和好的说话艺术 \122
父母与孩子沟通有方法 \124
父母不该说的话 \128
婆媳之间的说话技巧 \132
男人该如何说话 \135

第四节 求职面试时的说话密招 \138

做自我介绍的要诀 \138
面试中的交谈技巧 \139
面试回答的基本要领 \141
和老板谈薪资的技巧 \146
巧妙回答离职原因 \147
求职面试不可盲目迎合考官 \150
三句话砸掉将要到手的饭碗 \151

第五节 交际中的谈话艺术 \155

自我介绍的技巧 \155
称呼他人的技巧 \157
迅速找到共同话题的有效手段 \160
与人交谈的艺术 \164
突破谈话障碍的技巧 \168
与陌生人一见如故的诀窍 \170

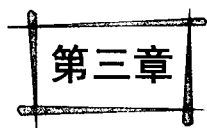




- 画龙点睛的说话艺术 \173
- 交际中的“兜圈子”技术 \176
- 酒席上的说话技巧 \179
- 同女士交谈应注意的环节 \181
- 负面话不宜多说 \185
- 避免言语危机的八个要领 \186

第六节 商务谈判的说话艺术 \189

- 谈判语言运用的基本原则 \189
- 商务谈判的语言技巧 \192
- 营销谈判的技巧 \195
- 掌握问话的技巧 \196
- 回答问题的技巧 \199
- 商务谈判拒绝有招 \200



第三章 掌握说话的分寸

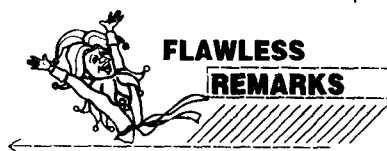
第一节 赞美的语言艺术 \204

- 赞美他人的原则 \204
- 赞美他人的技巧 \205
- 赞美他人的语言尺度 \208
- 职场中赞美他人的技巧 \212
- 正大光明地赞美领导 \213
- 学会赞美你的员工 \216
- 赞美男人的诀窍 \217
- 赞美女人的诀窍 \220

第二节 批评的语言艺术 \222

- 批评须掌握的三个原则 \222





批评的艺术 \224
正确掌握批评的方法 \227
学会批评别人 \229
批评员工的几种有效方式 \230
批评老板和上司的技巧 \233
批评朋友的艺术 \235
批评应注意的问题 \237

第三节 说服他人的语言艺术 \240

说服他人的基本技巧 \240
说服他人的六种妙法 \242
唤醒角色心理的说服技巧 \246
如何说服顽固的人 \248
说服下属的技巧 \251
说服上司的技巧 \254
劝阻他人的尺度 \255
提高说服力的窍门 \257

第四节 拒绝他人的语言艺术 \260

拒绝不合理请求的谈吐艺术 \260
委婉拒绝的艺术 \262
转换话题拒绝别人 \264
职场中如何说“不” \265
拒绝上司的艺术 \267
谈判中的说“不”艺术 \269
拒绝邀请的艺术 \270
如何拒绝别人的求爱 \272

第五节 道歉和安慰的语言艺术 \274

向他人道歉的语言技巧 \274
向他人道歉的原则 \275
几种特殊的道歉方法 \276





安慰他人的两个原则 \278
安慰他人的基本技巧 \280
合理掌握安慰他人的尺度 \282

第四章 演讲与论辩的技巧

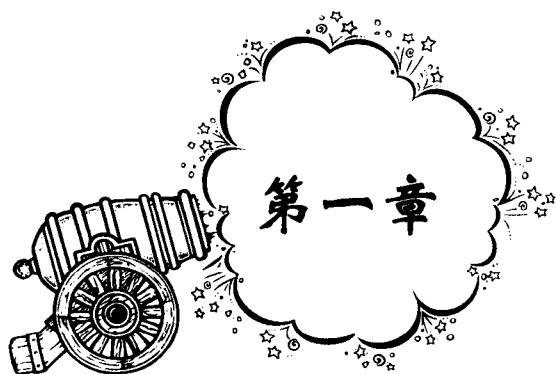
第一节 演讲——表达自己的利器 \286

演讲语言的四要素 \286
让演讲开头吸引人的技巧 \287
演讲入题的语言技巧 \290
演讲破题的语言技巧 \293
演讲点题的语言技巧 \294
正确掌握演讲的语速 \296
演讲结尾的其他技巧 \298
掌握即兴演讲的四步曲 \301
竞职演讲五忌 \303

第二节 论辩——维护权益的利器 \305

论辩中反客为主的技巧 \305
事实胜于雄辩 \310
善用数据进行论辩 \311
巧用比喻可增加论辩说服力 \312
利用正反逻辑进行论辩 \314
运用对比进行论辩 \316
反诡辩的语言艺术 \317
论辩收场的技巧 \320





把话说好,要先利其器



第一节 要把话说好,首先要勇于说话

克服害羞心理

1. 害羞的表现

害羞的人过多地约束自己的言行,不能充分表达自己的思想感情。一个人有点害羞心理是正常的,只要不影响正常地交往就不过分。有些人的害羞是短时间的,比如未成年的孩子,他们在来到一个陌生环境时,总免不了“老实”或“安静”一会儿,待混熟以后,便会与其他人像老朋友一样相处了。很多青年女子,在异性面前总是显出几分害羞的样子,低头不语,偶尔说几句话也面带羞涩之色,很招人喜爱。那些在生人面前从不害羞的女子,有时反而让人接受不了。一些人在任何时间、任何场合都有害羞心理,他们不愿与人交往,不敢与人交往,这就属于不良的个性表现,需要加以克服和改变。

2. 害羞的原因

(1) 先天原因。有些人生来性格内向,气质属于粘液质、抑郁质类型,他们说话低声细语,见到生人就脸红,甚至常怀有一种胆怯的心理,举手投足、寻路问津也思前想后。

(2) 教育不当。有些家长对儿童的胆小不加引导,孩子见到生人或到了陌生的地方,便习惯性地害羞、躲避,没有自





信心。儿童进入青春期后,自我意识逐渐加强,敏感于别人对自己的评价,希望自己有一个“光辉形象”留在别人的心目中,为此,他们对自己的一言一行非常重视,唯恐有差错。这种心理状态导致了他们在交往中生怕被人耻笑,因此表现得不自然、心跳、腼腆。久而久之,便羞于与人接触,羞于在公开场合讲话。对此,应给予正确指导,鼓励青少年大胆、真实、自然地表现自己,否则便会越演越烈。

(3) 缺乏自信。有些人总认为自己没有迷人的外表,没有过人的本领,属能力平平之辈,因此他们在交往中没有信心,患得患失。长期的谨小慎微不仅使他们体验不到成功的喜悦,而且使他们更加不相信自己的能力。这种低估自己的认知偏差常常是导致害羞的最重要的原因。

(4) 挫折经历。据统计,约有四分之一害羞的成人在儿时并不害羞,但是在长大后却变得害羞了。这可能与遭受过挫折有关。这种人以前开朗大方,交往积极主动,但由于复杂的主客观原因,屡屡受挫而变得胆怯畏缩、消极被动。

3. 辅导

(1) 丢下包袱。就是要抛弃一切顾虑,大胆前行,不要过多计较别人的评论。许多害羞者在行动前过于追求完美,担心失败,害怕别人的否定性评价,这样的自我否定和自我暗示肯定会影响能力的发挥。结果越担心、害怕,失败的可能性越大。

(2) 树立自信。要看到自己的力量,不要只看自己的短处。否定自己是对潜力的扼杀,是能力发挥的障碍。虽然我们盲目乐观,但起码要看到自己的长处。发现了自己的闪光点,在以后的交往中就可以扬长避短。要鼓起勇气,敢于迈出第一步。万事开头难,当害羞者迈出可喜的第一步后,伴随





着从未有过的成功体验和对自己的重新评价，便会开始相信自己的能力。如果有第二次、第三次的成功，害羞者就会对自己形成一个比较稳定的自我肯定模式，害羞心理就会悄无声息地消失。

(3) 学会交往。交往可以帮助一个人慢慢地摆脱害羞。害羞者可以一边与人交往，一边观察别人是怎么交往的，在实践中学会交往的技巧。

(4) 意念控制。每当到一个陌生场合，感到有可能紧张、羞怯的时候，就暗示自己镇静下来，什么都不去想，把面前的陌生人当作自己的熟人一样。研究表明，一个非常怕羞的人，当他在陌生场合勇敢地讲出第一句话以后，随之而来的将不再是新的羞怯，而很可能会滔滔不绝起来。用自我暗示的意念控制方法来突破这开头的阻力，是一种有效的措施。

(5) 增强体质。户外锻炼，是增强神经系统最有效的方法。性格内向、气质为粘液质或抑郁质的人，神经系统比较脆弱，容易兴奋，一点小事就会闹



克服害羞心理





得脸上红一阵、白一阵。通过体育锻炼,增强了体质,过度的神经反应应会得到缓和,害羞程度就会自然而然地减轻。

克服谈话中的卑怯心理

在别人伶俐的口舌、独到的见解、逼人的语势面前,有些朋友产生卑怯心理,或缄口沉默,或支吾其辞,一副笨嘴拙舌的样子。作为谈话场面的一分子,出现此类窘境,不仅有碍自身能力的发挥,也不利于各抒己见的良好气氛的形成。下面具体谈谈几种说话卑怯现象及克服方法。

1.说话卑怯现象三种

(1) 在别人独到见解面前的卑怯现象。对每一个谈话者的发言,我们感到都是真知灼见,给人以启迪,甚至有振聋发聩之效。整个谈话场面此类发言层出不穷,我们置身其中,不觉心有所动:别人的水平那么高,见解那么独到、深刻、精辟,我是无法比及的。我要保持沉默,不要说出来闹了笑话,败了别人的胃口,淡了场面的品味。结果越想越别扭,错过了许多说话的机会,把自己弄成了多余的角色。其实谈话有若干人组成,每个人都会围绕话题认真思考,发表一孔之见。这是他认识最深刻、最急于发表出来、感觉上最应与别人交流的东西,自有其精辟、深刻之处,这是很正常的。我们只要认真听取他人意见,并作积极思考,也会有自己的见解和认识,发表出来也会对他人产生启迪作用。如果仰面看人,自惭形秽,小觑自己,怎能不出现卑怯现象呢?某校文学社经常组织文学沙龙活动,别看这些青年学生稚气未脱的样子,但谈起文学话题,个个高谈阔论,不乏精彩之论。某女生自入社以来很想



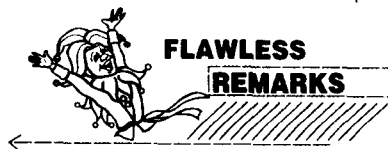


与同学们交流，可每次活动她都在别人的高见面前丧失信心，有些意见到了嘴边又犯起嘀咕，打了退堂鼓。其实这个女生在文学上还是有见解的，创作上也有所收获。稍加分析，我们就会发现她是在别人独到见解面前产生错觉，出现卑怯心理。如果她能意识到这些，同样会发表令人耳目一新的见解。

(2) 在别人说话优势面前的卑怯现象。人千姿百态，其说话也各具特色，其方式、角度、特点都不尽相同，说话形式的差异表现为说话时的争奇斗艳，这就形成一个人的说话优势。比如有的口齿伶俐，有的严谨清晰，有的音色悦耳抑扬顿挫。在别人这些优势面前，有人可能会想：我能有这样的说话能力吗？我如何比攀得上他呀？如果听听我的发言，岂不大煞风景，让人难堪。还是不说为好，免得丢人现眼。其实这是心理上对别人说话优势放大所致，是被对方镇住了，不知不觉地将自己的说话劣势与对方优势进行参照。实际上每个人都有自己的优势，坚持自我，认真说话，同样会赢得别人的良好反应。有一个年轻人说话一板一眼，虽语速缓慢，却很清晰，富有节奏感，还是很能打动人的。可他在大家面前总是说话不多，那卑怯的样子让大家大惑不解。后来大家才知道，他十分仰慕别人说话的幽默俏皮、轻松灵巧，感到自己相形见绌。他只看到了别人说话的优势，却忽视了自己的优势，由此产生卑怯心理，实在大可不必。

(3) 在别人心理优势面前的卑怯现象。说话表面看是一种嘴皮子功夫，实际上与人的思维状况和心理活动密切相关。而说话能力、思维状况是稳定因素，心理活动则是变化因素。因此一个人的心理活动常常是一个人说话水平发挥程度的决定因素。面对不同的说话对象和说话关系，说话心理常会出现微妙变化。地位、身份、关系是影响这种变化的重要因素。比如一个领导，他在部属面前谈话就具有心理优势，说起





话来,思路大开,气畅语酣,妙语连珠,能充分发挥,通常能超过平常水平。此时我们会感佩不已,觉得对方说话水平就是高人一筹。自己未等开口,早已先泄了气,应有的水平也削了一半,只好怯懦洗耳恭听,勉强说几句也气弱语虚,缺少底气。

2.说话卑怯现象的克服

(1)从生理的角度进行心理调节。生理与心理是互动互制的。心理的变化会引起生理的相应变化;同理,生理的调节也会对心理产生影响。当说话产生怯懦现象时往往难以控制,通过生理上一些调节措施往往能取得良好效果,比如通过深呼吸、搓手、舒展四肢、走动、洗涮等方式,都可以使卑怯紧张的心理消除、缓解。有个青年在公众场合说话出现卑怯心理时,采用漱口、扭拧皮肤等独特方式缓解和转移自己的卑怯情绪,效果也很显著。一次面对几位专家,他开口发言时口舌哆嗦,他喝了几口水,狠扭了自己几下,顿时卑怯心理没了踪影。

(2)以心理暗示进行心理放松。心理的毛病用心理的方法去矫治最直接最有效。心理卑怯现象是心理夸张性感受所致,必须让心理感受重新归位。要达到这一要求,需要采用心理暗示的方式,对对方做客观、正确的认识,对自己做准确、公正的评估,这样就能保持清醒,树立信心。如当别人说话显示出我们所无法达到的优势时,我们可做这样的暗示:这是他的优势所在,我同样也有优势,一样是他比不上的。一个女孩对一个善搭腔会交友的青年羡慕不已,但她暗示自己:我会分析善演说,他比得上我吗?结果她在这个青年面前不再有卑怯心理,守住了方寸。

(3)加强对对方的认识,提高自信心。说话的卑怯现象,