



# 学说话

# 会说话

是否敢说话、是否会说话，对每个人的生活、事业以至休闲娱乐都起着至关重要的作用。  
一个能简洁、准确、鲜明、生动地表现自己的思想与感情的人，能表现出不同凡响的气质和风度，成为众人关注的焦点。

陈秀伶◎编著

- 大方得体的说话能让人产生共鸣
- 平易晓畅的说话更受人欢迎
- 用情说话能打动人心
- 有声有色地说话能引人入胜
- 幽默地说话使人快乐
- 委婉地说话易于让人接受
- 直抵内心的语言让人心悦诚服
- 机智巧妙地说话能左右逢源
- 借助体态说话能传情达意
- ……





11019  
167

目录 (CONTENTS)

# 学说话

# 会说话

是否敢说话、是否会说话，对每个人的生活、事业以至休闲娱乐都起着至关重要的作用。  
一个能简洁、准确、鲜明、生动地表现自己的思想与感情的人，能表现出不同凡响的气质和风度，成为众人关注的焦点。

陈秀伶◎编著

- 大方得体的说话能让人产生共鸣
- 平易晓畅的说话更受人欢迎
- 用情说话能打动人心
- 有声有色地说话能引人入胜
- 幽默地说话使人快乐
- 委婉地说话易于让人接受
- 直抵内心的语言让人心悦诚服
- 机智巧妙地说话能左右逢源
- 借助体态说话能传情达意
- …… ……



延边大学出版社  
Yanbian University Publishing House

图书在版编目 ( CIP ) 数据

学说话,会说话/陈秀伶编著.—延吉:延边大学出版社,2006.

(青年成功自修丛书:1)

ISBN 7-5634-2274-9

I.学... II.陈... III.语言艺术—通俗读物 IV.H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 113745 号

青年成功自修丛书  
学说话,会说话

陈秀伶 编著

---

延边大学出版社出版发行

(吉林省延吉市公园路 105 号)

北京洛平龙业印刷有限责任公司印刷

---

开本:760×1000 毫米 1/16 印张:15 字数:250 千字

2006 年 12 月第 1 版 2006 年 12 月第 1 次印刷

印数:1-10000

ISBN 7-5634-2274-9/Z·234

(全三册) 定价:75.00 元

# 前 言

在当今的信息时代，随着生活节奏的加快，个人社交活动的增加，以及经济活动的扩大，说话愈来愈重要。人们不喜欢那些繁文缛节的空话套话。说话要达到简洁、明快，就要学习语言的知识 and 说话技巧，使自己的词汇富足，思路清晰。

说话是以语言点燃人的心灵火花的高超艺术。当然，这种高超的语言技艺要功底，不是一朝一夕就能具备的，它需要积累，需要勤奋，功到自然成，只要肯钻研肯投入，就一定能成为善说话的人。

青年人更需要增强说话的能力，以适应竞争激烈的社会。

青年时期正是向往成功、追求成功的黄金时节。年轻时的奋争、创业、机会，甚至缺点、失败、挫折和坎坷，都是铸就成功的基石。正如西方有句格言：“别看他失败次数最多，也许他会笑得最好。因为他年轻。”成功者的历史舞台几乎成了青年人的游戏沙龙和开心俱乐部，年轻无成，何以有成？正如人们常说的，年轻吃苦不为苦，老来吃苦真叫苦；年轻人耐得住三起三落，老年人经不起三下折腾；少壮不努力，老大徒伤悲。然而，成功不是天上掉馅饼，“芝麻开门”也只是西方人的神话。成功有成功的规则，成功有成功的奥秘。

善于说话的人更易于成功，他们能够制造宽松和谐的交谈气氛，能够使自己活得轻松洒脱，使人感到其聪明可亲 and 具有人情味。与人交谈神态应该诚恳从容，语言流利晓畅。

语言是千变万化的。学说话，应学会在不同的场合说不同的话，要按照事情的感悟程度及话题进行适时的反应。会说话，应根据不同的对象和语境恰如其分地说话，有时说话要一针见血，有时需要拐弯抹角，让人在思索中明白事理。

说话与我们的生活密不可分。例如在工作中，上下级之间的关系是很重要的，说话联系上下级之间的一条重要纽带，关系到你的发展





和前途。因此，在平时生活中，要善于说话。

语言大师林语堂有“语言的艺术”一说，意思就是，语言不是一般的工具，使用起来不同于其他工具。这本《学说话，会说话》就是介绍如何学习并擅长使用说话这种特殊工具的。全书从实用的角度出发，用实例说话，从日常生活、公关交际、面试、论辩、推销、谈判等方面入手，介绍了与不同的对象说话、在不同的场合说话的技巧，并告诉大家怎样修炼说话。相信您一定会从中受益。

书中谬误之处，敬请批评指正！



# 目

# 录

<b>大方得体的说话能让人产生共鸣</b> .....	1
说话的基本要点 .....	1
通透地了解对方 .....	3
抓住对方的心理晓之以理 .....	3
把握彼此的身份区别 .....	4
说话时别忘了对方的地位 .....	5
看准对方的性格特征引入话题 .....	6
言谈要了解对方的知识水平 .....	6
谈话要顾及对方的情绪 .....	7
观察对方的举止状态再发话 .....	8
从一句话中发现了人才 .....	9
用良好的口才保护自己 .....	10
突出自己特色以打动别人 .....	11
骄傲狂妄招致灾祸 .....	12
简明扼要地表白 .....	12
用朴素的话打动人 .....	13
艺术地结束交谈 .....	14
<b>平易晓畅的说话能受人欢迎</b> .....	18
赞美是朵永不凋谢的花 .....	18
怎样赞美才能达到最佳效果 .....	19
赞美的方式 .....	22
赞美可以缓和矛盾 .....	23
激起对方的尊严感 .....	25





让对方看到希望 .....	25
恰当地运用比较心理 .....	26
<b>用情说话能打动人心 .....</b>	<b>27</b>
说话要有亲和力 .....	27
降低说话的姿态 .....	29
推心置腹地与人交谈 .....	30
真诚能得到别人的信任 .....	31
袒露自己的内心 .....	32
爽快人说爽快话 .....	33
朴实无华地说话 .....	34
实在人说实在话 .....	34
用真的声音说话 .....	35
声情并茂说岳飞 .....	36
铁汉也有柔情 .....	36
热忱的谈话者 .....	37
没有愤怒的人生是一种残缺 .....	38
怒言能惩前毖后 .....	39
掌握理义之怒的度 .....	40
温和的言语带来笑声 .....	41
带着微笑的声音与人交际 .....	42
柔中带刚地面对挑衅 .....	43
成功人士不会做激情的俘虏 .....	44
大度地说话让人不存芥蒂 .....	44
谦逊比精明逞强更得人心 .....	46
有理不在声高 .....	47
<b>有声有色地说话能引人入胜 .....</b>	<b>48</b>
开场白要引人入胜 .....	48
暗示比直言更有效 .....	53
说好第一句话 .....	58
<b>幽默地说话使人快乐 .....</b>	<b>60</b>
幽默感是一种力量 .....	60





先承后转让你不知不觉入套 .....	109
<b>机智巧妙地说话能左右逢源 .....</b>	<b>111</b>
有水准地自嘲 .....	111
自嘲产生的积极效果 .....	111
模糊应对以解困境 .....	114
模糊应对带来的效果 .....	115
有效地转换话题 .....	117
冷静应对化险为夷 .....	118
欲擒故纵稳人心 .....	118
妙“口”回春显奇效 .....	119
转换话题赢得权利 .....	120
随机应变的6种方法 .....	121
如何应对无理之人 .....	125
雄辩能掌握主动权 .....	127
利用对方的破绽反击 .....	128
装作什么都不知道 .....	129
介于两者之间的反击 .....	131
针锋相对慑服对方 .....	132
一语惊人警示对方 .....	133
步步进逼诱对方就范 .....	134
对寻衅者要辛辣讽刺 .....	135
揭穿老底可让对方无地自容 .....	136
<b>借助体态说话能传情达意 .....</b>	<b>138</b>
尽情发挥表情语言 .....	138
微笑是最动人的语言 .....	139
眼神是最含蓄的语言 .....	142
眉毛是最灵动的语言 .....	146
嘴巴表达最丰富的语言 .....	147
鼻子是最无声的语言 .....	148
肢体语言的魅力 .....	149
肢体语言的3种类型 .....	150

肢体语言的3种特性 .....	151
肢体语言的4种功能 .....	152
站姿要有美感 .....	153
坐姿能传递信息 .....	154
步态体现人的性格与情绪 .....	154
手势是第二唇舌 .....	155
<b>真心实意地与朋友说话 .....</b>	<b>159</b>
寥寥数语显真情 .....	159
良言入心才生效 .....	160
说话先要赢得对方的好感 .....	161
君子一言驷马难追 .....	162
切忌对朋友指手画脚 .....	163
质问的交谈最伤感情 .....	164
少谈自己的事 .....	165
<b>与异性说话变化多样 .....</b>	<b>168</b>
适度的说些多余的话 .....	168
不妨说些乖巧话 .....	170
斗嘴是爱的佐料 .....	172
准备随时拉近距离 .....	175
显示一些小缺点又何妨 .....	178
<b>有分寸地与上司说话 .....</b>	<b>180</b>
与领导说话要掌握技巧 .....	180
说话要不卑不亢 .....	181
抛砖引玉获得双赢 .....	182
好牌坏牌同时出 .....	184
巧妙消除心理障碍 .....	186
用提问补救蠢话 .....	187
别把话说得太肯定 .....	191
无意之中说 .....	192
拐弯抹角地说 .....	193
坐在一条板凳上说 .....	193







运用逻辑推理的方法说 .....	195
<b>激发下属的信心 .....</b>	<b>197</b>
诱导下属的参与意识 .....	197
运用对比与心理操纵术 .....	198
亮出竞争对手 .....	200
暗示目标可以实现 .....	201
暗中把目标引向一致 .....	202
激起下属的优越感 .....	203
用疑问的口气说 .....	205
找到共鸣点 .....	207
<b>说话的目的是让客户了解 .....</b>	<b>209</b>
给客户说话的机会 .....	209
直截了当说明白 .....	210
取悦对方不落俗套 .....	213
有理更让人 .....	214
耐心听取对方的倾诉 .....	216
抢先机拔头筹 .....	218
发现对方的兴趣点 .....	220
<b>随机应变地与谈判对手说话 .....</b>	<b>222</b>
关键时刻沉住气 .....	222
以退为进的策略 .....	223
出其不意要掌握火候 .....	224
恰到好处地沉默 .....	225
不要轻易改口 .....	227
把谈判对手当同事看 .....	228



后才能获得成就。在说话的时候要认清对方,考虑听者的反应,坦白直率,细心谨慎,说话时间不宜太长,不要一人说到底。说话的时候不可唯我独尊,把大家排除在外面,因为我们说话的目的是说明一些事物,使人发生兴趣。所以,说话要清晰、要明白、要坦率、要易懂。

优美的说话,包括正确的发音、适当的速度、丰富的词汇、语句的清晰,语句中略含幽默,良好的表情、姿态等各个方面。所有这些都靠学习和锻炼取得成功。

### (2) 对人表示尊敬

与人谈话时应该知道:不要揭露他人的隐私,更不要随意“攻击”别人。这是谈话的基本准则。

最重要的是对人要尊敬,要诚恳,要设身处地为别人着想,也就是谈话时要掌握分寸,避免任何可能伤害别人的成分。即使对方确有缺点也不可抓住不放,喋喋不休,礼貌的做法只能是委婉批评,适可而止。总之,不论谈话内容如何,只要你对别人尊敬,就能得到相应的回报。

### (3) 不要冷落任何人

谈话时排除他人,就如同宴会时赶走客人一样荒唐和不可思议。千万记住,不要遗漏任何人,让你的双眼环视着周围每一个人,留心他们面部表情和对你谈话的反应。在众多人的聚会中,常有少数人被无情地冷落,假如被你冷落的恰巧是来日对你事业前途至关重要的人物,那将是怎样的后果呢?

因此,不要冷落任何人,即使他的言行举止是多么令人生厌。“己所不欲,勿施于人”,想想自己被人冷落的滋味。要使别人觉得你的谈话洋溢着饱满的事情,因而很感兴趣,不是在坐“冷板凳”。

### (4) 不要打岔

别人谈话时有打岔习惯的人最爱出洋相,这是缺乏礼貌的表现。没有比打断别人说话更糟糕的了。因此,必须遵守以下原则:

- ① 不要用他人的话来打岔;
- ② 不要提出不相干的意见来打岔;
- ③ 不要用鸡毛蒜皮的小事来打岔。

尽量不要打断别人的讲话,除非讲话成了“懒婆娘的裹脚又臭又长”,把时间拖得太久,或讲话受到众人起哄,或者讲话者口出狂言而旁



若无人时,打岔才成为大家的共鸣。

## ★★ 通透地了解对方

与人交谈要善于观察,尽可能地用眼睛捕捉一些与对方深入谈话的信息与灵感。如果有机会到陌生朋友家里去做客,就要用自己的眼睛去细心观察对方的有关情况,加强对对方的了解。比如,我们从对方家庭的日常生活用品及布置设计中,就可以判断出对方的经济状况、生活情趣、艺术修养格调等等;从对方的言谈举止、音容笑貌及衣着表情,就可以窥探出对方的性格、品德以及为人处事与待人接物方面怎样;从对方家中案头放的书籍、墙上挂的艺术作品,就可以了解到对方的个人爱好、学习兴趣、审美情趣等。有了以上这些对对方的了解,我们很容易轻松自如地与对方进行交谈。

具体地说,对知识高深的人说话,应充分显示出个人博学多才、多作抽象推理、致力各种问题之间的内在联系探讨;对文化低浅的人说话,由于对方听不懂高深的理论,应多举明显的事例;对刚愎自用的人说话,不宜循循善诱时,可以用激将法;对爱好夸大的人说话,不能用表里如一的话使他接受,不妨用诱兵之计;对脾气急躁的人说话,由于对方讨厌喋喋不休的长篇说理,用语应简要直接;对性格沉默的人说话,要多让他发言,不然你将在云里雾中;对思想顽固的人说话,对他硬攻,容易形成僵局,造成顶牛之势,应看准对方最感兴趣之点,进行转化。

## ★★ 抓住对方的心理晓之以理

了解听者的心理,是掌握说话技巧的基础。我们只有在了解听者心理的基础上,才能正确地选择在某个场合该讲什么,不该讲什么,哪些话能够打动听众的心坎,能使听众产生共鸣,真正使谈话达到水乳交融的境地。

人的心理捉摸不定,较难把握,但是,在有些场合,人内心的东西又常通过各种方式而外露。善于观察听者的一举一动,并能据此加以分析和推测,那么,基本上可以掌握听众的心理和情感。譬如,在讲话时,听者



大方得体的说话能让人产生共鸣



发出唏嘘声，说明听众不喜欢那些话；如果听者两眼注视，说明说话的内容非常吸引人；如果听者左顾右盼，思想不集中，说明他心里可能很着急，但又出于尊敬而不愿离开……当然，有许多人善于抑制自己的感情，不让它外露，即使这样，也会露出蛛丝马迹。

战国时，魏文侯和一班士大夫在闲谈。文侯问他们：“你们看我是怎样的一位国君？”许多人都答道：“您是仁厚的国君。”可一位叫翟黄的人却回答说：“你不是仁厚的国君。”文侯追问：“何以见得？”翟黄有根有据地答道：“你攻下了中山之后，不拿来分封给兄弟，却封给了自己的长子，显然出于自私的目的，所以我说你并不仁厚。”一席话说得文侯恼羞成怒，立刻令翟黄滚出去，翟黄若无其事地昂然离去。文侯仍不甘心，他又接着问任座：“我究竟是怎样的一个国君？”任座答道：“您的确是位仁厚之君。”文侯更加疑惑了，任座说：“我听说过，凡是一位仁厚的国君，其臣子一定刚直，敢说真话，刚才翟黄的一番话说得很直，而不是阿谀奉承之词，因此，我知道他的君主是位宽厚的人。”文侯听了，觉得言之有理，连声说：“不错，不错。”立即让人把翟黄请了回来，而且拜他为上卿。

在这则故事中，我们不但能看出任座的人品高尚，救助同事；而且能看出他机巧聪明，善于抓住魏文侯愿意被人尊为仁厚之君这种心理，从同一事件中巧妙地引出了有利的结论，化解了文侯和翟黄之间的矛盾。

## ★★把握彼此的身份区别

几乎没有一个人在说话的时候不考虑到彼此的身份。不分对象，不看对方的身份，都用一样的口气说话，是一种幼稚无知的表现。虽然身份不同不会妨碍人际交流，比如下级对上级、晚辈对长辈、学生对老师、普通人对于有名气地位的人等等，不必表现得屈从、逢迎，但在言谈举止上有必要表现得更加尊重一些。在不是十分严肃隆重的场合，身份较高的人对身份较低的人说话越随和风趣越好，而身份较低的人对身份较高的人说话则不宜太过随便，尤其在公众场合，说话要恰如其分地把握好自己与听者的身份差别。

1953年6月28日，毛主席到了北京市郊区鱼池村视察，他走访的第一

家,主人名叫张振。走进院里,毛主席就问寒问暖,他摸着院子里晾的一床露棉花的破被套问,冬天盖这样的被子薄不薄?又走进屋里问,冬天烧不烧炕?还问家里几口人?都叫什么名字?多大年纪?小孩子上学没有?庄稼长得好不好?当问到粮食够吃不够吃时,张振如实回答:“过去吃野菜,现在有吃的啦,不过还不大好,荒月还要吃些白菜团子。”毛主席点点头,安慰他说:“不用急,生活会一天天好起来的。”

与乡亲拉家常,毛主席对不同的人擅长说不同的话,讲究话语的形式与自己和对方的身份相符,既得体又恰当,更把自己与乡亲的距离拉近了。

## ★★说话时别忘了对方的地位

地位,是个人在团体组织中担负的职位和在社会关系中所处的位置。个人的社会地位不同,就会有不同的人生经历、社会职责和交际目的,对口才表达也会产生不同的需求。

美国军队中规定,凡是军人不能蓄长发。而黑格尔将军在担任北约部队的总司令时,却蓄着一头长发。有一名留长发的士兵看到画报上登载着一头长发的黑格尔将军的照片,就把它撕下来,贴在不允许他留长发的连长办公室门上。为了表示抗议,他还画了个箭头,并在旁边配了一行小字:“请看他的头发!”连长看了这份别出心裁的抗议书后,并没有立即把这个愤愤不平的士兵叫来训斥,而是将那箭头延长到总司令的肩章处,并也加了一行小字:“请看他的军衔!”

这个士兵只想和黑格尔攀比头发,因而愤愤不平,却没想到两者的身份和地位的悬殊差异,连长则不失时机地提醒了他。

清朝乾隆皇帝有一次到镇江金山游览。当地的方丈派了一个能说会道的小和尚做向导。当乾隆皇帝上山时,小和尚边走边说:“万岁爷步步高升。”乾隆听了很高兴。一会儿,下山了。乾隆皇帝有意试试小和尚的口才,便问:“你上山时说步步高升,现在你看我怎样?”小和尚不假思索,立即答道:“万岁爷后步更比前步高!”——下山时后面的脚当然比前一只脚要高,所以也暗含着“步步高升”的意思。这个小和尚能注意说话对象的身份地位恰当用语,体现了他随机应变的智慧。



大方得体的说话能让人产生共鸣



## ★★看准对方的性格特征引人话题

性格,又称性子或脾气,是对人、对事的态度和行为方式所表现出来的心理特征。一个人的性格特征通过自身的言谈举止、表情等流露出来,如:那些快言快语、举止简捷、眼神锋利、情绪易冲动的人,往往是性格急躁的人;那些直率热情,活泼好动、反应迅速、喜欢交往的人,往往是性格开朗的人;那些表情细腻,眼神稳定,说话慢条斯理,举止注意分寸的人,往往是性格稳重的人;那些口出狂言,自吹自擂,好为人师的人,往往是性格骄傲自负的人;那些懂礼貌、讲信义,实事求是、心平气和、尊重别人的人,往往是性格谦虚谨慎的人。

对于这些不同性格的人,和他们说话时要具体分析,区别对待。如他喜欢婉转的,就说流利的话;他喜欢亢直的,就说激切的话;他喜欢学问的,就说高远的话;他喜欢家事的,就说浅近的话;他喜欢诚恳的,就说朴实的话。说话方式与对方性格相符,自能一拍即合。

罗斯福是一个说话能手。他未成名之前曾参加过一个宴会,他看见席间坐着许多不认识的人,这些人是认得罗斯福的,不过因为他们和罗斯福的地位不同,所以虽然认识罗斯福,也只是冷冷地认识而已,并不因罗斯福地位高而表示殷勤。那时罗斯福刚从非洲回来,正在预备1912年选举的第一次旅行。罗斯福看见这些人对他没有表示友好的意思,立刻想出一个办法,故意拿出几个简单的问题,去问那些不相识者。

陆思瓦特博士是筵席上的主人,那时,正坐在罗斯福的身边,罗斯福凑近他轻轻地说:“请把坐在我对面那些客人的情形告诉我一些!”陆思瓦特把每个人的性情特点都大略告诉了他。罗斯福了解到每个人的性情以后,立刻就具有了适宜的谈话资料。

在接下来的交谈中,罗斯福充分运用自己的口才与人交谈,迅速地赢得了众人的好感。

## ★★言谈要了解对方的知识水平

与人说话要区别听话人的文化知识水平。知识水平与人的经历、职