(京权)图字 01－2003－7538

Copyright 2001 by Masaki Nomura. Originally published in Japan by Toyokeizai, Inc., Tokyo. Chinese (in simplified character only) translation rights arranged with ToyoKeizai, Inc., Tokyo, through ShuppanBunkaSha Corp., Japan. All rights reserved.

图书在版编目(CIP)数据

说话的革命/(日)野村正树著;胡晓丽,赵薇译.
—北京:中央编译出版社,2003.10
(智慧树书系)
ISBN 7－80109－721－1
Ⅰ.主…
Ⅱ.①野…②胡…③赵…
Ⅲ.口才学
Ⅳ.H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 092490 号

说话的革命

出版发行: 中央编译出版社
地　　址: 北京西单西斜街 36 号(100032)
电　　话: 66521270　66521152(编辑部) 66171396(发行部)
E m a i l: edit@cctpbook.com
网　　址: http://www.cctp.com.cn
经　　销: 全国新华书店
印　　刷:
开　　本: 787×1092 毫米　1/16
字　　数: 160 千字
印　　张: 17.5
版　　次: 2004 年 1 月第 1 版第 1 次印刷
定　　价: 25.00 元

需要全本请访问 www.ertongbook.



前 言 …… 1

第一章◆说话方式的基本原则 …… 1
1. 说话技巧高超之五大要素 …… 3
2. 预先做好充分的准备 …… 6
3. 用声音展现魅力的方法 …… 9
4. “演出”的关键在于节奏与节拍 …… 12
5. 结构包括起承转合 …… 15
6. 按照语法正确地说话 …… 18
7. 展开话题时的五大禁忌 …… 21
8. 措辞:说与对方身份相符的话 …… 24
9. 不被理解的“语言”没有任何意义 …… 27
10. “错话、粗话、刁难、中伤”四种硬伤 …… 30
11. 进一步磨练“听”的技巧 …… 33
12. 服装、表情、姿态也是对话的一部分 …… 36
13. 小小一句话,人际大变化 …… 39
14. 灵活地运用表达方式 …… 42
短评:名人说话方式的诊断之一 …… 45

第二章◆更高超的说话技巧 …… 47
15. 以“正确、恰当、简洁、通俗易懂”为目标 …… 49
16. 在“开头”和“结尾”多下工夫 …… 52
17. 用“自己的话”说“自己的事” …… 55
18. 享受“漂亮的语言”吧 …… 58
19. 不要说冗长罗嗦的话 …… 61
20. 谨防滥用口头语 …… 64



21. 增强语言冲击力的方法 …… 67
22. 尽量避免“逃避责任和双重否定” …… 70
23. 身体也会说话 …… 73
24. 学会“给对方留说话的空间” …… 76
25. 兴趣和学习造就“获取信息的高手” …… 79
26. 人数不同,说话方式也不同 …… 82
27. 真心实意最重要 …… 85
短评 :名人说话方式的诊断之二 …… 88

第三章◆如何提高与人交往的能力 …… 89
28. 首先解除心理障碍 …… 91
29. 从自己开始,大声和别人打招呼 …… 94
30. 谈话时的环境和所在位置 …… 97
31. 要注意自己的视线 …… 100
32. 条理清楚,目标明确 …… 103
33. 流利的表达 …… 106
34. 表达意思的六个步骤 …… 109
35. 检查计划与实行的差距 …… 112
36. 避免误会 …… 115
37. 化敌为友 …… 118
38. 选择适当时机 …… 121
39. 与不了解情况的人说话时 …… 124
40. 寻找共同点 …… 127
41. 以信赖和诚信为本 …… 130
42. 要贯彻给予精神,多为别人着想 …… 133
短评 :名人说话方式的诊断之三 …… 136

目录



第四章◆不同场景的讲话秘诀 …… 137

43. **问候与应答** …… 139
44. **电话和** E-mail …… 142
45. **指令、指示和委托** …… 145
46. **访问和商谈** …… 148
47. **推销和谢绝** …… 151
48. **会议和会见** …… 154
49. **报告和发言** …… 157
50. **演说与宣讲** …… 160
51. **问候与自我介绍** …… 163
52. **表扬与批评** …… 166
53. **应对索赔问题** …… 169
54. **“商量”与“建议”** …… 172
55. **采访和提问** …… 175
56. **自夸与说教** …… 178
57. **反省与怨言** …… 181
58. **聊天与闲话** …… 184
59. **酒会和餐会** …… 187
60. **宴会与接待** …… 190
61. **约会与聚会** …… 193
62. **与家人的交流** …… 196

短评 :名人说话方式的诊断之四 …… 199

第五章◆针对“不同性格”的说话方式 …… 201

63. **对话就是针对不同文化的理解和交流** …… 203
64. **不必克制自己的“坏习惯”** …… 206
65. **针对对方性格改变说话方式** …… 211



66. 考虑立场、环境的差别 …… 217
67. 不要受“对方态度”的影响 …… 223
68. 号外 小心“易碎”的人 …… 228
短评 名人说话方式的诊断之五 …… 231

第六章◆会话大师的过人之处 …… 233
69. 充满诚意,用心说话 …… 235
70. 话题、词汇、爱情 …… 238
71. 活泼、开朗地进行交谈 …… 241
72. 用人格、人缘说话 …… 244
73. 咨询能力 …… 247
74. 调侃 …… 250
75. 尽量多说多问 …… 253
76. 谨防依赖手机、电子邮件 …… 256
短评 名人说话方式的诊断之六 …… 259

后记 …… 261

参考文献 …… 263

需要全本请访问 www.ertongbook.com



前　言

商业人士的每一天都是在与人的交流中度过的。他们在工作中对同事、上司、下属、贸易伙伴、客户……在生活中对朋友、家人等各种各样的对象，用报告、联络、聊天、命令、应答等各种复杂的手段进行信息的交流及意思的表达与传递，从而平稳地度过每一天的生活。

人与人之间交流的基本途径有二。其一为“文字”(写)，其二为“语言”(说)。“写”是我们从一开始上学就学习的技能；“说”则是从幼儿时期就开始运用的手段。虽然如此，还是有很多人尽管已经走入社会，却仍在感叹自己“不会说话”，“语言表达能力差”。

看起来人人都能够做到的事，为什么还有那么多人为此而苦恼呢？我们可以从以下三个方面找找原因：

1. 没有受到过交流技巧方面的教育。(即使有过这方面的经验或教训，也没有重视它，或是遗忘了。)

2. 对与人打交道的厌恶情绪增加。

3. 漠视他人，一切以自我为中心的生活态度。

第一个方面的原因是系统学习语言表达方式的机会很少。

第二个方面的原因是从古至今这一直是日本人感到棘手的问题，再加上现在孩子都有了自己的房间，对孩子的教







育方法也有了改变。独生子女的增加以及电脑的普及等，使这种对与人打交道的厌恶情绪进一步向年轻人中蔓延。

这两方面的原因再加上第三个方面，就更容易理解为何如今“不会说话”、“语言表达能力差”的人如此之多了。

如今，书店里有关说话技巧方面的指南方略丛书琳琅满目。特别是《how to》和《应酬话技巧》等有关身边日常说话小技巧的书籍更是引人注目。然而无论把那些技巧掌握得多么出色，也很难成为真正的“口才明星”。

在磨练说话技巧的同时磨练自己，磨练心灵，才能真正成为说话高手。本书就是想以此为宗旨，用通俗易懂的语言把具体要点向读者加以介绍。

本书虽然没有囊括所有的说话技巧，但是面向初、中级学习者列举了诸如“只要遵守这条原则”、“只要把握住这一点就没有问题”等一系列建议，不失为一本颇具指导意义的好书。

我们希望通过本书，能涌现出更多的说话高手。





1 说话技巧高超之五大要素

言语表达可以大体分成两种类型：第一，传达（日常问候、发表言论、演出发言等）；第二，对话（会话、聊天、会议等）。每一种类型都因为其技巧的高超或笨拙而在意思表达上有很大的差别。

从“高超的说话技巧”这个词中，我们可以联想到“声音”、“语调”、“语言”、“眼睛与手的配合”等技巧。这些都是不可缺少的方面，但仅有这些还是远远不够的。

偶尔要传达一些重要的事情时，如果采取冷淡的态度、粗俗的语言，就会受到轻视或直接导致争吵，进而使交流也断绝了希望。

虽然在谈话技巧中也有“说话时一定要大声”这一条，但也有很多例外。

如果在狭窄的房间里举行会议、商业谈判，别说大声说话了，就是一点小小的喧哗也会让犹豫的对手下不了决心。更不用说平时一贯安静老实的人突然大喊大叫，那是很不合适的。

高超的会话能力＝技巧＋人＋心

诚然，说话的技巧与方法是十分重要的，但仅有这些还







很不够。只有具备了以下五点要素，交流才能够成功。缺少其中任何一项，都肯定会失败的。

①遵守基本规则。

②熟记技巧。

③磨练交流实力。

④根据情景、场面的不同而寻找合适的说话方法。

⑤根据说话对象性格、类型的不同来改变自己的说话方式。

也就是说，在注重技巧的同时也要考虑到对方的心情等方方面面的事。

本书就是综合了以上所提种种情况，从第一章开始把各种各样的基本规律用“准备、发声、演出、构成、语法、展开、措辞”等 13 个关键词语概括出来进行介绍。




我实在是不善于说话的人啊。
A先生是个商人
怎么办啊？
1
打招呼
嗯，反正大声就是了……
嗯、嗯、嗯
2
打扰了！！
3
喂
又失败了……
嗯？
4
我是你这个不善言辞者的朋友！
我是“小话能”，可以让你更会说话！
話
は
唔——！
哦，哦
5
重要的是基本规则和技巧
但只有这些远远不够！
話
は
6
从配步开始
还要有眼睛、心、外表的配合。
話
7
请大家多多关照！
用名片介绍也很有效！
有了这三点才……
商务洽谈才更顺利！！
8
話
知道吗？
原来是这样啊……
9





2 预先做好充分的准备

写文章之前，无论如何总要作些准备吧。比如说写些什么呀？怎样表达自己的意思呀？从哪儿开始写呀？等等。

然后在动手开始写时，还要做一些诸如把纸和笔放在桌子上、启动电脑等一系列准备工作。同时自己也整理思路，变得认真起来。

然而“说话”时不用作任何准备，只要把嘴张开就 OK 了。也正因为如此，我们很容易对事前准备产生为难情绪。

如果说在日常会话中不做准备工作也没有什么问题的话，那么在重要的工作会谈、演讲、发表言论中就很可能会卡壳了。所以还是让我们在说话前做好以下四点准备工作吧。

①确认必要条件及具体项目。

②注意关键数字及固有名词（会议时注意时间、地点；订货时注意货品名、金额、保存期限等）。

③对结果的预测与期待（对方的情况能告诉我就好了，非常想得到预期的结果等）。

④准备备选方案（备选的时间、货品等）。



需要全本请访问 www.ertongbook.com



我们要表达些什么，就要搜集那些方面的资料进行准备

即使在甜蜜的恋人约会时，如果没有把时间等预先的准备工作做好的话，也会感到不安。“我们到哪儿去呢？”“这个嘛……”这样回答的话，对方可能就会产生不信任感或焦急起来。因此我们还是预先定好计划为好。比如：“周六下午两点在新宿见面，看某某电影。”

如果对方表示异议时，我们还可以提出别的建议，如：“把电影换成卡拉 OK 吧。”或者：“星期天也行啊。”

工作的时候，这种准备也是必不可少的。如果忘记了这些就会：

①罗罗嗦嗦，浪费时间。

②夺走对方的宝贵时间。

③一事无成。

④不可避免地落个失去信用的下场。

“事前准备，事后无忧。”说话也是如此，按部就班、制定步骤是十分重要的。




順序
話
は
很重要！
那么……
我们约会吧！
有提议
哦！
日曜日
一大排
星期六
2点
新宿
看电影
吃饭



3 用声音展现魅力的方法

一篇文章无论文笔多么好，如果字写得乱七八糟，还又小又模糊的话，也不会有人看的。

说话的时候，声音就相当于字的作用，也就是说“成功的语言”是由“美丽的声音”传达的。为此，我们列举了以下五个要点：

①声音是大是小。

②是高是低。

③是清脆还是低沉。

④是不是有张力。

⑤是不是有穿透力。

虽然以上几点似乎都是生来注定的，然而通过说话者本人的意愿和努力，也是可以得到修正的。

要努力做到清晰、明朗

①和②是根据时间、场合的不同而加以变化的；③到⑤则是通过用腹部发音，使得声音既清脆又有张力和穿透力。如果只是用喉咙及口腔前部发音的话，就会感觉混浊不清，让听者觉得很不舒服。

为此，事先进行发音练习是很有效的方法。







就像在运动之前做热身运动是必不可少的一样，面向众人讲话之前，建议您早上起床后做一下“发声练习”。

①张大嘴巴反复念“a、e、u、e、o、a、o”。

②念一些通俗的绕口令。

③事先放开声音练习一下要讲的话或者重要部分及固有名词（当然小声念也可以）。

这个技巧就连专业的播音员也在反复实践呢。

虽然在发音能力方面每个人都是有差异的，我们大概谁也不能做到像播音员一样吐字清晰（再说也没有那个必要），然而努力向他们靠拢总是有可能的。

比如说，我们可以尽量做到：

①刚开始说话时要把声音放低些。

②到需要强调的部分或是高潮部分时要把声音提高。

这也就是所谓的诀窍了。

只要通过日常生活中一点一滴的努力，我们的发音技巧一定能够提高！




建议说话
前早上起床时
做做发音练习
話
は
让我们来做一下
准备活动吧！
① 反复念 "aeioao"
② 绕口令
塔克法布呢
塔克塔特卡克……
話
は
耶！
张大嘴！
注意口形
和舌头的位置
a
o！
e
a
i
u
e
o
③ 针对要讲的内容
和重要的部分进行练习
那个…
试着小声说说
還有固有名词
話
は





4 “演出”的关键在于节奏与节拍

广受好评的电影、电视剧中肯定会有这样三个要素：故事情节、演员的演技、演出技巧的高超。如果是小说的话，那么在内容、文体以及情节展开的快慢、节奏上的努力，也是为了博得好评的技巧之一。

缓急、强弱、抑扬，总之要短促有力

说话的时候，为了能吸引听众，我们设计了以下三种方法：

①在节奏中加入缓急因素。

②在发声中加入强弱对比及抑扬顿挫。

③注意两人之间的距离。

比如说，我们以约会为话题，来看下面这个对话：

男：“真想生日约会马上到来。”

女：“咦，为什么？”

男：“小秘密。”

如果刻板地念下来，可能会变成毫无感情的对话，但如果在其中加入缓急、强弱、抑扬顿挫的节奏的话，那么马上就会变为另一番感觉。

男生在无感情地说完“生日约会”后稍作停顿，加重语



需要全本请访问 www.ertongbook.com