

图书在版编目 (CIP) 数据

会说一口漂亮话全集 /郭碧莲编著.—北京:
金城出版社, 2006.9

ISBN 7-80084-865-5

I.会... II.郭... III.口才学—通俗读物
IV.H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 112550 号

金城出版社出版发行

(北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 100013)

电话:(发行部)84254364 (总编室)64228516

(编辑部)64210080

www.jccb.com.cn

北京大运河印刷有限责任公司

970×650mm 1/16 19.125 印张 230 千字

2006 年 10 月第 1 版 2006 年 10 月第 1 次印刷

ISBN 7-80084-865-5/B·181

定价:29.80 元

前 言

去过山区的人都知道，通往山顶的路——无论是羊肠小路，还是宽阔公路，必定都是蜿蜒崎岖的。因为，若想沿着陡峭的山势直线而上，很可能发生危险，所以，必须在减缓坡度的情况下，另辟蹊径。这样一来，路程虽然远了，也花费了时间，但却可以使你安全地到达目的地。

这就如同人们在交际场合中说话，同样一个意思，有的人直言快语，虽然他人听懂了，可惜总会让人觉得有那么点生涩和无味，甚至某些时候还会引起别人反感，但如果在说话前稍作思量，说话时讲究一点技巧和方法，尽量

把话说得漂亮些，那效果自然会大大不同。

也许有人会说，能把意思表达明白不就行了吗？这显然是人们对“会说话的奇妙作用”理解不深。人生本来就是没有什么捷径的。现代社会本就是一个竞争的社会，社交场更是一个没有硝烟的战场。沉默者要“挨打”，出口不逊者更是无法容身，若想取得“战争”的胜利，就必须练就一副好口才，会说一口漂亮话。

朋友们，时不我待，就让我们一起努力，从这本书中，从实际的锻炼与摸索中，练就一副好口才，收获丰硕的成果吧！

目 录

第一章：漂亮话巧妙应对千面人

第一节 应对不同类型的人

对出口不逊者不必在意	3
对嫉妒之人要大智若愚	6
对固执己见者正面引导	8
对职场‘小人’的五板斧	12
以有礼之举对无理之人	14

第二节 根据不同人的性格特点说漂亮话

与糊涂上司交往须知	17
与‘怪人’交往以和为贵	21
与‘老油条’的相处之道	22
与不同品性者的交往秘籍	25
与十类人的交谈技巧	29

目 录

第二章：漂亮话助你驰骋职场

第一节 秀出职场第一步

亮出一个精彩的自己	39
面试中有话好好“说”	40
滴水不漏，答考官所问	42
了解情况，答后善发问	47
抓住机会，薪水要巧问	49
完美答案未必是好事	50
面试细节早知道	52

第二节 获得上司的青睐

交流思想，话说得有价值	54
字斟句酌，话说得有分量	56
把握分寸，与老板说话有度	57
老实人怎样为自己请功	60
巧献计策，做上司的贴心参谋	61

目 录

纠正错误策略要得当	62
认同上司 ,只需简单的一句话	65
为了激励 ,学会给人戴高帽	66
对付不同类型上司的应对技巧	68
摆正位置 ,休要抢了上司的风头	70

第三节 赢得下属的爱戴

零成本的亲密术	73
上下沟通的“安心计”	75
说服下属的“攻心法”	77
与下属相处要有“平等心”	80
调遣下属要抱有“谦虚心”	81

第四节 与同事和睦相处

暖言暖语暖人心	83
职场漂亮话 助你行事通畅	85
听懂弦外音 探明真实意	88
表达不同意见的方法	90

目 录

第三章：漂亮话让你跟客户感觉是一家人

第一节 把话说到客户心里去

温柔的声音触动人心	95
诱导客户点头称“是”	97
拜访客户，言谈质量要高	98
巧言应对拒绝话	100
话要绕着客户说	102
怎样让前台为你提供方便	104
与“大人物”交谈并不难	105

第二节 说漂亮话先办漂亮事

熄灭怒火步步为赢	108
精明人的换位思考法	110
及时答复赢得商机	111
逆向思考为你赢得新契机	113
酒桌上交谈讲究细节	114

目 录

不随便说“随便”	116
学会认真地听 积极地问	117

第四章：漂亮话帮你化解千千结

第一节 社交中的润滑剂

巧舌头解开死疙瘩	123
解铃还需系铃人	127
给刁难者温柔的一击	129
自圆其说紧急“救场”	131
装傻法助你越过“雷池”	133
绝妙借口使你脱险	137
化解尴尬的精髓指南	139
如何将谈话进行到底	140

目 录

第二节 会用语言这把利剑

千树万树梨花开 :总之是要说服对手	143
话里藏话 ,表达不满	145
来者不善 ,有理反“ 讥 ”	148
言外有意 ,暗示对方	150
点中要害 ,说服对手	153
先声夺人 ,抢占先机	155
巧设“ 话 ”套 ,套住对方	158
劝将不如激将	160

第五章 :漂亮话甜透爱人心

第一节 恋人间的甜言蜜语

巧说才能使邀约成功	167
用“ 花言巧语 ”装点你的约会	170
约会时不善言辞怎么办	174

目 录

哄女友开心的乖巧话	176
俘获女人心的十五句话	179
“骂”出一点爱	180
恋人的缺点请勿直说	183

第二节 夫妻间的沟通艺术

“曲线救家”化解夫妻矛盾	187
美满生活的“十字方针”	189
说得好不如说得巧	191
夫妻交谈也要讲究语言美	192
与妻子说话的十个技巧	194
亲密“有”间,让爱情更长久	195

第六章：漂亮话为美好生活添彩

第一节 话投机 新人变故交

目 录

给人美好的第一印象	201
找话茬 ,由陌生到熟悉的捷径	203
套近乎 ,迅速消除距离感	204
找到共同语言 ,相谈才甚欢	205
分清场合 ,话说得灵活得体	208
做个和善的谈话者	210
如何使你的言谈富有吸引力	212
内向者也能口吐莲花	215
为完美的交谈划上句号	218

第二节 智者不失人 亦不失言

赞美的话比蜜甜	219
“丑话”要文雅地说	224
批评话必须得动听	225
安慰话从心出发	227
说服要会融情于理	229
忠言何需逆耳	230
让拒绝话说得自然而有效	232
开玩笑须知	234

目 录

第三节 真诚面对生活

宽容赢得生活有“情”天	237
尊重他人就等于尊重自己	239
生活需要你积极地聆听	241
微笑是最美的语言	242
搭起一座交心的桥	244
懂得感谢生活中的点滴	245
生活需要甜言蜜语	247
幽默为漂亮话“添油加醋”	248
人生的四句箴言	250

第七章：漂亮话的注意事项

第一节 这样说话才有效

有效说话的根本原则	255
好声好气好交谈	258

目 录

注意日常礼节	262
沟通信息至关重要	263
与人交往要注意态度和语言美	264
改变处境的说话方法	270
怎样巧妙应付别人的奚落	273
何时闭上你的嘴	274
什么情况下你可以撒谎	275
你掌握赞美别人的技巧吗	278

第二节 了解说话的艺术

不讨人喜欢的社交语言缺点	281
成功交谈十二忌	282
日常交谈的四大禁忌	284
传达噩耗话要曲	288

你学 | 口才提升训练营

第一讲

漂亮话巧妙应对千面人

你学 | 口才提升训练营

第一节

应对不同类型的人

不要以为一个人只有一张面孔。女人不必说，常常“上帝给她一张脸，她自己另造一张。”不涂脂粉的男人的脸，也有卷帘一格，外面摆着一副面孔，在适当的时候吸哨一声如帘子一般卷起，另露出一副面孔。

——梁实秋

对出口不逊者不必在意

骂人毕竟不是一件文明的事情，可是当今骂人者越来越多，一不小心自己便成为无辜的被骂者。受到他人的辱骂、中伤、诽谤或者误骂，很容易让人大发雷霆，坚强者也许只是伤心难过，过后无事，而心思重的人就可能把自己搞得精神不振、身体不适，不仅自己和自己过不去，还严重地影响了工作、生活。所以，对待出言不逊、出口成“脏”的人既要

保持一个正确的心态,还要采取必要的措施予以应对。

首先你必须明白,在这个良莠不齐的社会里,各种各样的人都有,骂人者更是为数不少。见诸报端的名人间的对骂,政治上的恶言相斗,现在流行的网上“拍砖”;日常生活中由于嫉妒、愤怒而发的辱骂、中伤等等,可以说骂者与被骂者无处不在,无时不有。毛泽东被国民党骂了几十年的“共匪”;鲁迅先生被反动势力和无耻文人辱骂、诅咒了一生;邓小平被林彪、四人帮指名道姓骂以“右倾”、“走资派”;美国开国总统华盛顿在独立战争中被人骂为“骗子”、“比杀人犯还坏”;发明家富尔顿因发明冒着黑烟的轮船,被保守的人称为“蠢货富尔顿”;性学的开拓者金赛直到死都被人称为“下流”、“流氓”……就连国家与国家之间处理外交事件,也难免有“互骂”之嫌,何况我百姓乎?

正可谓谁人不曾骂人,谁人不曾被骂?关键是要凡事想开点,要做到骂时听声,骂过不留声。上面提到的一些被骂者,他们被骂之后不仅没有退缩,反而更加勇敢,不仅没有被骂倒,反而使他们更加不朽。由此可以看出,拥有了良好的心理素质、高尚的精神境界、远大的人生理想,会使你在面对出口不逊者时,坦荡而无畏。恶言恶语对你不起任何作用,反而能增强你必胜的信念,从而奋发向前,矢志不移,出言不逊者无功而返,只能自取其辱,才能真正应了那句话“骂人者自骂”。

其实,在日常工作生活中,对待别人偶尔的恶言,如果没有涉及到什么大是大非的原则性问题,根本没什么大不了的,无须在意,大可一笑了之。

就像孔子当年周游列国时,有一次与学生失散。有人对子贡说:“东门有人,其颡似尧,其项类皋陶,其肩类子产,然自腰以下不及禹三寸,累累如丧家之犬。”孔子听后“欣笑”道:“长得没有那么好,说我像丧家之犬,倒是太对了。”这种大度的表现只能为被骂者赢得更高的赞誉。另有英国博物学家赫胥黎,一直以来因为热情地宣传达尔文的进化论,被教会人士称为是达尔文的一条狗。赫胥黎没有过多争辩,相反却坦然承认:“我就是一条狗,我是一条斗犬。”以此来表达自己捍卫真理的决心,从而使骂人者自讨没趣。

美国总统克林顿对恶言的回答是颇有机智的。在1992年的大选电视辩论中,对手称克林顿不过是他夫人的一支木偶,言外之意相当明显,也暗伏着杀机。克林顿大智若愚地回敬道:“不知你是竞选总统还是

竞选克林顿夫人？”可谓是一句妙答，韵味无穷。他用这种傻里傻气的语言，回避了他人对自己的年龄太轻不能胜任一个大国总统的怀疑，以及对其夫人干政的担忧。

此外，我们不能否认的是，在不少时候，别人对你的骂是很有道理的，甚至对你是有益而无害的。父母对子女会出现这样的骂，老师对学生会出现这样的骂；有时上司对下属也会骂出来……这类骂可以说是善意的，或许可以称之为批评，只不过是因为态度方面的原因，而以骂的形式出现。如果能够正视这种骂，从骂中审视自己，查找自身的不足之处，不断改正自己，那么“骂”也可以促进你的进步和提高。

美国内战时，林肯总统由于对军事理论及行动基本上是外行，有时自己给战争部长史丹顿下个什么指示，反受到他的嘲骂：“总统下这种命令，真是天杀的傻瓜。”林肯听到这话后，没有大发脾气，而是对传话的人说：“如果史丹顿说我是天杀的傻瓜，那我一定是傻瓜，他通常是对的。”这样林肯放手让他和格兰特将军自己去干，避免了瞎指挥而给战争胜利造成障碍。

不可否认，伟人就是伟人。孔子听到有人骂自己“四体不勤，五谷不分”后，就立刻派弟子去请教。他们都能以博大的胸怀谦虚地包容一切，向骂自己的人学习，从中吸取有益的东西。这正是伟人不同于我们的地方，也是我们应该向伟人学习的地方。由此可以推断，无论是在工作还是生活中，闻过则怒、刚愎自用的人绝不会听到他人真实的评价，更不会有骂声入耳。而一个成功者，他能够用“益骂”来衡量自己的工作方法和工作实效，时刻警醒自己，不断提高自己。当然，历史无数先例都已证明，有作为的人，身边都是骂声不绝，而这种骂也大都是益骂。

“益骂”自然是希望多多益善，但却并非非常遂心愿的。生活在复杂的社会关系中，各种利益的冲突、观念的相左，是骂人产生的根源。很多时候，你听到的是难以入耳的恶言，是透彻心扉的冷语。对此，成大事者不能受这种恶言左右，我们应坚守一个信念：走自己的路，让别人骂去吧！

历史上，很多伟大的事业都是在骂声中干出的，前文提到的富尔顿、金赛等足以说明这个问题。作为一个部门经理，部门业绩上不去，老板要骂你；布置下去的任务重，员工又会骂你。总之，厂长向东有人骂，经理向西也有人骂。如果你胸无主见，闻骂则止，或左右摇摆，取悦骂人

者,结果只能一事无成,因为谁也不可能让所有的人都满意。相反,别人对你极尽诽谤、吹毛求疵之能事,你倒应该欣慰,因为你已有所成功了。所以,作为社会舆论以及领导者,应该辩证地看待自己所得到的恶言。有时一个好人也会有许多恶言,正是因为他的耿直、公正、执法如山。反之,一个别有用心的小人丧失原则立场,慷国家之慨,善于迎合、培植亲信,倒可能得到一片赞美之辞。我们常在传媒上获悉,一些长期被认为勤劳、爱厂如家的人原来是个大贪污犯;一些被人检举的人经查实原来是两袖清风的领导,道理即在于此。

所以美国成人教育家戴尔·卡耐基说:“答复辛辣的攻击是愚蠢的事。”罗斯福夫人称自己对待恶意中伤的方法是“像端坐在资料架上的木偶无动于衷”。正像鲁迅先生所赞赏的“最高的轻蔑是无言,而且连眼珠也不转过去”。美国前总统卡特夫人也认识到:“不论你做什么,总会有人说三道四。所以,你最好去做你认为对国家有益的事,别怕他们的说三道四。”

对嫉妒之人要大智若愚

世界上的事真怪,当你平庸无为,名不见经传时,很少有人看你几眼;一旦当你崭露头角,小有名声后,却马上处于众目睽睽之下。至于那目光的成份可就复杂了,羡慕、挑剔、怀疑……其中最多的、最令人坐立不安的成分恐怕就要数嫉妒了。

歌德说:“在人类一切情感中,嫉妒之情恐怕要算作最顽强、最持久的了……嫉妒心是不知道休息的。”的确,有人的地方就少不了嫉妒。嫉妒存在的广泛性远远超过了我们熟知的范围。嫉妒的对象也因人而异:男人嫉妒他人的智力优势,女人嫉妒别人的美貌绝伦;官场上嫉妒他人的青云直上,市井中嫉妒他人人生财有道……

嫉妒,从其本质上说,是见到他人强于自己时而产生的一种心理失衡。在这种失衡面前,嫉妒者通常有三种表现:第一种是弱者的常态心理;第二种是患者的常态心理;第三种是真正强者的常态心理。既然