

超值金版
29.00



LAO HULI
SHUOHUA XINJING

老狐狸 说话心经

大全集 赵凡禹◎编著

不可不知道的老狐狸说话法则！

★老狐狸会说话的30条智慧心经★
成功者的故事里，从来没有侥幸

老狐狸不是教你诈，而是告诉你如何更好地适应社会，适应生存，不断地提升自己的说话能力和水准，同时寻找到发挥的舞台。



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

老狐狸说话心经大全集

赵凡禹/编著

企业管理出版社

图书在版编目(CIP)数据

老狐狸说话心经大全集/赵凡禹编著.—北京:企业管理出版社,2010.7

ISBN 978-7-80255-564-8

I.①老… II.①赵… III.①语言艺术-通俗读物 IV.①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 089790 号

书 名:老狐狸说话心经大全集

作 者:赵凡禹

责任编辑:萍 艳

书 号:ISBN 978-7-80255-564-8

出版发行:企业管理出版社

地 址:北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编:100048

网 址:<http://www.emph.cn>

电 话:出版部 68414643 发行部 68467871 编辑部 68428387

电子信箱:80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷:廊坊市华北石油华星印务有限公司

经 销:新华书店

规 格:185 毫米×260 毫米 16 开本 28 印张 580 千字

版 次:2010 年 7 月第 1 版 2010 年 7 月第 1 次印刷

定 价:29.00 元

版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换

前言

听老狐狸的话

子曰：“巧言令色，鲜矣仁！”

老狐狸却说：“巧言令色，助你成功。”

须知，成功者的故事里，从来都没有侥幸。

狮子把羊叫来，问他能不能闻到自己嘴里发出的臭味。羊说：“能闻到。”狮子咬掉了这个傻瓜蛋的头。接着，他又把狼召来，用同样的问题问狼。狼说：“闻不到。”狮子把这个阿谀奉承的家伙咬得鲜血淋漓。最后，狐狸被召来了，狮子也用同样的问题问他，狐狸看看周围的情形，说：“大王，我患了感冒，闻不到什么味。”于是活了下来。

马雅可夫斯基曾说：“语言是人的力量的统帅。”一个人想获得成功，必须具有能够应付一切的口才。美国人类行为科学研究者汤姆士指出：“说话的能力是成名的捷径。它能使人显赫，鹤立鸡群。能言善辩的人，往往使人尊敬，受人爱戴，得人拥护。它使一个人的才学充分拓展，熠熠生辉，事半功倍，业绩卓著。”他甚至断言：“发生在成功人物身上的奇迹，一半是由口才创造的。”

无数成功者的事实也证明，善于说话是成功事业的催化剂。

1983年元旦，英国女王为多年给首相撒切尔夫人担任顾问的戈登·里斯授以爵位。其主要功绩是：有效地提高了撒切尔夫人的演说能力和应答记者提问的能力；为撒切尔夫人撰写了深得人心的演讲稿……一句话，为英国塑造了一位崭新的“风姿绰约、雍容而不过度华贵、谈吐优雅和待人亲切自然的女首相形象”。由此可见，英国王室和政界对政治家是如何的重视。

在西方资本主义发达国家里，当前无不把会说话作为衡量优秀人才的重要尺度，每个公司、企业招聘各类人才，都要进行口试。在日本，一些大公司在招聘人才进行面试时，专门就说话能力规定了若干不予录用的条文。其中有：

应聘者声若蚊子者，不予录用；

说话没有抑扬顿挫者，不予录用；

交谈时，不得要领者，不予录用；

交谈时，不能干脆利落地回答问题者，不予录用；



说话无生气者，不予录用；

说话颠三倒四、不知所云者，不予录用……

日本大公司的这些规定反映了这样一个事实：说话与成功的关系至为密切，它是胜任本职工作最重要的条件之一。

俗话说，知识就是财富，口才就是资本。能说会听，才能正确地领悟别人的意图并恰当地表达自己。

通过这本书，老狐狸将指导你，如何通过说话让别人更深层次地了解你，信任你，提拔你，让你紧紧把握每一个施展才华、获得成功的机会。听老狐狸的话，成功指日可待！



目 录

第 1 章 老狐狸说话赞美经

赞美的魅力	1
赞美与奉承的两个区别	2
每个人都渴望被赞美	4
赞美他人，照亮自己	5
赞美的六个前提条件	7
赞美的四个方式	9
赞美的五大效果	11
多谈对方的得意之事	12
不要胡乱恭维对方	14
“大家都这么认为”	15

第 2 章 老狐狸说话幽默经

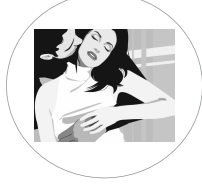
幽默的四大类型	16
幽默在谈吐中的五大作用	18
幽默的三大力量	21
笑一笑，十年少	22
幽默促推销	23
谁说中国人不懂幽默	24
幽默的十大技法	28

第 3 章 老狐狸说话拒绝经

在生活中学会拒绝	35
不要不好意思说“不”	37
拒绝，但不使人难堪	38
拒绝用语	38
拒绝的七大妙招	39
说“不”的禁忌	42
说“不”能赢得尊重	43
谈判中的拒绝术	44

第 4 章 老狐狸说话提问经

提问的四大作用	49
提问的技巧	51



目录



提问的方法	53
提问的尺度	54
看清对方，问得适宜	55
问得太多惹人烦	56
一次提出两个问题	57
只给出一个选择答案：Yes或No	58
让对方说“是”	59
相同的问题可以有不同的问法	60
问句类型举例	62
棘手问题巧应对	63

第5章 老狐狸说话聆听经

乱插嘴的人令人讨厌	67
打断别人说话易引起抵触情绪	68
耐心听别人谈他自己	69
倾听者的良好素质	70
每个人都有倾诉的欲望	71
做一个耐心的倾听者	72
倾听能帮助你思考	74
成功的推销员让顾客说话	75
倾听中的插话技巧	76

第6章 老狐狸说话简洁经

林肯的演讲词	78
不做啰嗦先生	80
措辞简洁应注意的方面	83
什么是不必要的	84
在家里，多余的话也温暖	85

第7章 老狐狸说话含蓄经

《第六枚戒指》的故事	88
含蓄是一种艺术	90
换个说法会更好	92
委婉曲折的三大表现形式	93
含蓄地表达爱情	96
在谈判中尽量使用婉语	98
含蓄的六种表达方法	100



目 录

第 8 章 老狐狸说话看人经

边看边说，边说边看	102
注意对方，谨慎开口	103
从声气中认识人	107
从音色中辨别人	109
十种会说话的人	111
七种似是而非的人	113
与名人交谈，不卑不亢	116
与有钱人交谈，正直坦率	117
与陌生人交谈，自然大方	118

第 9 章 老狐狸说话周旋经

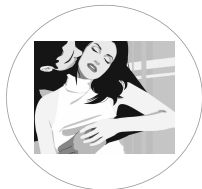
耐心与人周旋	120
巧妙地随机应变	122
巧妙应对别人的羞辱	124
巧妙应对语言伤害	126
及时弥补失言	128

第 10 章 老狐狸说话攻心经

说服之前先了解对方	132
不同的人不同的说服方式	133
探探他的心有多深	134
知己知彼，以实攻心	137
动之以情，晓之以理	139
喻之以利，晓之以害	140
抓住心理，一蹴而就	142
牵着他的鼻子走	144
从消除心理障碍入手	146
“如果我是你”	147
采用单面和双面宣传法	148
南风效应说服对方	150

第 11 章 老狐狸说话表情经

微笑为你添光彩	153
眼睛会说话	155
眉毛传递心理信息	156



目录



五彩缤纷的嘴部动作	157
鼻子的无声语言	157

第 12 章 老狐狸说话体态经

肢体语言的类型	159
肢体语言的功能	160
站着说话时的礼仪	161
行走时的说话礼仪	162
坐着说话时的礼仪	163
说话时的手势礼仪	163
说话时的手指语	164
说话时的握手礼仪	165
说话时的鼓掌礼仪	165
说话时的挥手礼仪	166

第 13 章 老狐狸说话自嘲经

想笑别人，先笑自己	167
自嘲能产生七大积极效果	169
用自嘲委婉拒绝	171
用自嘲揭露自己的短处	172
自嘲的最佳说法	173

第 14 章 老狐狸说话沉默经

沉默是金	176
适时沉默是一种明智行为	177
言多必失，言多坏事	178
不到时候不开口	180
沉默有时比论理更有说服力	181
沉默是制胜的武器	183

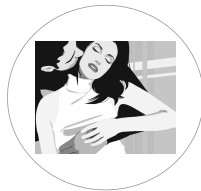
第 15 章 老狐狸说话场合经

说话要注意场合	185
严肃场合不能开玩笑	187
喜庆场合妙语解围	187
危机场合一语自救	188
社交场合说好第一句话	189
公关场合不忘“客套”与“敦促”	190



目
录

不同场合下的不同用语	191
第 16 章 老狐狸说话批评经	
切莫轻易指责别人	193
批评他人要真诚	195
忠言逆耳利于行	196
何妨批评也风趣	196
批评的5个前提	197
批评的13种方式	199
批评的四大内容	203
用一用声东击西法	205
第 17 章 老狐狸说话分寸经	
把握好说话的分寸	206
识破别说破	207
说话办事多留余地	208
只说该说的话	209
奉承有度	211
话到嘴边留下半句	212
少在背后议论别人	213
口无遮拦，话不投机	214
嘴边留个把门的	215
逢人只说三分话	216
不碰触别人的痛处	217
避开矛盾的焦点	218
第 18 章 老狐狸说话细节经	
优雅的谈吐讨人喜欢	220
照顾对方的自尊	221
与人称呼要恰当	223
有话好好说	224
切莫自以为是	226
学会给对方“台阶”下	227
“坏话”也好好说	228
把别人说成多好他就有多好	229
说话避开“我”字	231
会使用敬语和谦词	233



目录



切忌不懂装懂	235
注意说话的方法	236

第 19 章 老狐狸说话论辩经

避免无谓的争辩	239
令人信服的辩护策略	241
辩论制胜的技巧	241
重视辩论中的细节	243
善着眼于大局	244
怎样对付心存挑衅的人	246
直话直说，开门见山	248
用“心”打动对方	249
指桑骂槐敲击对手	251
巧用诡辩与反诡辩之术	252
移花接木，巧拨千斤	254
以谬制谬，以毒攻毒	256
借力打力，轻松解围	259
巧用反问，反戈一击	262
把握分寸，巧说“歪话”	263

第 20 章 老狐狸说话布局经

在话语里巧“布局”	266
使对方感到自己是“赢家”	268
引“蛇”出洞，诱其上钩	270
出其不意，巧答妙对	272
投其所好，欲扬先抑	273
如何诱导及注意分寸	275
巧解话中隐语，及时识破迷局	279
给对方一个台阶上	280
小心回答陷阱问题	281

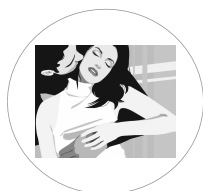
第 21 章 老狐狸说话圆场经

圆场的话怎样说	284
言语失误时要积极弥补	286
幽默应变，应对困境	288
争执僵局，巧妙化解	291
巧借自嘲，化解尴尬	293



目 录

明话暗说解窘境	294
困境下说话以快补圆	296
劝架的说话艺术	297
轻轻松松消除误会	299
第 22 章 老狐狸说话开场经	
学会推销自己	300
说第一句话要细思量	301
礼貌的称呼是交际的敲门砖	303
迅速找到共同话题	304
激起对方的说话欲望	305
第 23 章 老狐狸说话主动经	
主动引发一场谈话	307
你想说点什么	310
了解他人感兴趣的事	311
助你飞黄腾达的说话技巧	311
第 24 章 老狐狸说话谎言经	
从不说假话	314
创造性地说谎才是说话的高手	316
说谎让事情更圆满	317
过于真实只会让你陷入绝境	319
以谎话留余地的说话技巧	320
一语点破对方的谎言	321
第 25 章 老狐狸说话交谈经	
交谈的第一要素	323
提高交谈效率的方法	324
交谈的七个关键要素	326
与上司交谈	327
同事之间相处的艺术	328
如何结交朋友	329
活跃交谈气氛	331
交谈的禁忌	332
做一个受欢迎的交谈者	333



目录

第 26 章 老狐狸说话形象经

改掉不良的说话习惯	335
培养自己说话的风格	339
给每一个人都留下好印象	340
说话的最高境界	341
学会抑扬顿挫	342
切忌不懂装懂	343
良言利行	344
自我辩解	345

第 27 章 老狐狸说话修炼经

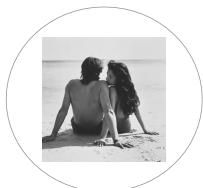
留意自己说话的声音	347
进行语速训练	349
提高语言表达能力	350
说话基本技巧	351
几种思维模式训练	353
牢记自己的对话角色	354
训练自己说话通俗	354
做一个相信自己的人	357

第 28 章 老狐狸说话演讲经

把你的思想融入演讲中	359
演讲的语言艺术	361
演讲中随机应变	363
把听众握在你的手中	364
避免和控制冷场	366
与听众合二为一	367
演讲的豹头凤尾	369
演讲的态势语要优美	372
塑造良好的演讲形象	373
演讲时的非语言技巧	374
注意演讲的时间规则	375
怯场的原因及克服技巧	375

第 29 章 老狐狸说话销售经

销售人员口才素质必备	380
------------------	-----

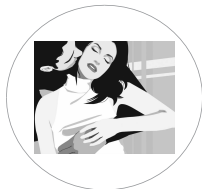


目 录

是什么制约了你的口才	382
销售口才的基本原则	384
销售人员好口才的前提	386
学会分析客户的需求	392
良好的形象先行于语言	394
培养一流的销售语言礼仪	396
欲擒故纵的销售口才	397
记住客户的名字	399
假设已经成交	401
让客户产生紧迫感	402
用言语唤起客户的忧虑	404
请将不如激将	405
语气不妨硬一些	407

第 30 章 老狐狸说话谈判经

谈判的智慧结点	408
了解谈判“三性情”	410
掌握谈判中的交换效应	412
正确运用谈判语言	413
营造良好的谈判气氛	414
谈判时的察言观色	415
谈判中的破题技巧	416
谈判时的陈述技巧	418
谈判时的提问技巧	419
谈判时的回答技巧	421
打破谈判僵局的艺术	424
巧妙运用口头语	425
当众讨价很必要	426
构思创新不可缺	427
运用让步的策略	428
谈判结束时的说话方式	430



第1章

老狐狸说话赞美经



老狐狸说——

每一个人都希望受到周围人的称赞，希望自己的真正价值被认可，尤其是希望得到朋友的认可。虽然处在极小的天地里，仍然认为自己是小天地里的重要人物。对于肉麻的奉承、巴结会感到恶心，然而却渴望对方发自内心的赞扬。鉴于此，我们不妨遵守“黄金原则”：“希望朋友对我们如何，我们就对他们如何。”——发自内心地称赞他。

林肯曾经说过：“人人都喜欢受人称赞。”威廉·詹姆士也说过：“人本质中最殷切的需求：渴望被肯定。”爱听赞美的话是人类的天性，人人都喜欢正面刺激，而不喜欢负面刺激。如果在人际交往中人人都乐于赞扬他人，善于夸奖他人的长处，那么，人际间的愉快度将会大大增加。

赞美的魅力

戴尔·卡耐基在《人性的弱点》中提到：“要想不引起憎恨又不伤害感情而达到预期的目的，第一个信条是：从正面赞美对手。”关于赞美的作用，美国著名作家马克·吐温甚至这样说：“仅凭一句赞美的话语就可以活上两个月。”

老狐狸说过，真诚的赞美好比在平静沉闷的湖面上打了一个漂亮的水漂，能够激起层层浪花、阵阵涟漪，使整个气氛变得生动活泼起来。在说话中，适当运用赞美的艺术会对缩短交流双方的距离、密切彼此的关系，为心灵沟通打下很好的基础。一般来说，赞美的话人人爱听，人们受到赞美，都会表现出心情愉快，信心大增，自身受到肯定的同时也容易对称赞者产生好感。但赞美也需要一定的技巧。



过于夸张的赞美反而让对方感到尴尬，失实或者不恰当的赞美则显得虚伪，因此，赞美不仅要真诚更要善于发现一个人真正值得真诚赞美的地方。比如说，对老年人应该更多地赞美他光荣辉煌过去、健康的身体、幸福的家庭或有出息的儿女等；对年轻母亲赞美她的小孩往往比直接赞美她本人更有效……

卡耐基讲过这样一个故事：

有一次，我到邮局去寄一封挂号信，人很多，我排着队。我发现那位管挂号的职员对自己的工作已经很不耐烦——称信件、卖邮票、找零钱、写发票，我想：可能是他今天碰到了什么不愉快的事情，也许是年复一年地干着单调重复的工作，早就烦了。因此，我对自己说：“我要使这位仁兄喜欢我。显然，要使他喜欢我，我必须说一些令他高兴的话。”所以我就问自己，“他有什么真的值得我欣赏的吗？”稍加用心，我立即就在他身上看到了我非常欣赏的一点。

因此，当他在称我的信件的时候，我很热诚地说：“我真的很希望有您这种头发。”

他抬起头，有点惊讶，面带微笑。

“嘿，不像以前那么好看了。”他谦虚地回答。

“虽然你的头发失去了一点原有的光泽，但仍然很好看。”

听了我的话，他高兴极了，对待工作也一下子显得积极起来。

我们愉快地谈了一会儿，我寄完信临走时，他竟兴奋地对我说：

“很多人都称赞过我的头发。”

我敢打赌，这位仁兄当天接下来的工作时间内一定工作得很愉快；我敢打赌，他回家以后，一定会跟他的太太提到这件事；我敢打赌，他一定会对着镜子说：“这的确是一头美丽的头发。”

想到这些，我也非常高兴。

赞美与奉承的两个区别

赞美是一种说话的艺术，正确运用这门艺术，会使被赞美者心情愉快，而作为赞美者自己，也会从中感到快乐甚至感到幸福。

但是，在这里我们有必要弄清楚这样一个问题：真诚的赞美和奉承究竟有什么不同。因为弄清楚这个问题，是使那些不愿赞美他人者“赞口常开”的关键。

有只乌鸦偷到一块肉，衔着站在大树上。路过此地的狐狸看见后，口水直流，很想把肉弄到手。他便站在树下，大肆夸奖乌鸦的身体魁梧、羽毛美丽，还说他应该成为鸟类之王，若能发出声音，那就更当之无愧了。乌鸦为了要显示他能发出声音，便张嘴放声大叫，而那块肉掉到了树下。狐狸跑上去，抢到



了那块肉。

赞美与奉承有本质的区别。赞美是真诚、热忱的，是出于真实的感觉，绝不能掺杂任何不良的用心；同时，赞美是对别人的优点和长处充分肯定，是为满足别人对于尊重和友爱的需要，给别人以精神上的激励和鼓舞。而奉承他人则是宁肯牺牲自己的尊严去恭维人，是出于某种不可告人的企图，明显的是趋炎附势，巴结讨好权威（老狐狸偶尔也会奉承别人，呃，你知道的，世界并不像看上去那样祥和）。正如卡耐基所说：“奉承是从牙缝中挤出来的，而赞美是发自内心的。”

第一个区别：是否发自内心。真诚的赞美起源于内心深处的一种“美感”，一种冲动。它反映了一个人对另一个人的认可：外表漂亮，言谈合自己的口味，行动敏捷，品格高尚……即在两个人之中，其中一个人在另一个人身上发现了符合自己理想和价值标准的可贵之处。我们认识这个人、了解这个人的时候，已经有一种无形的力量促使自己要去赞美他的一些优点。

但是奉承却不同，它不是发自内心世界的对另一个人的认可和钦佩，而是基于内心世界早已存在的一种目的，一种对眼前或日后能够收到“回报”的投资。奉承者在“赞美”他人的时候，脸上虽眉飞色舞，但却有几分不自在；他的词语是火辣辣的，但他的内心却是一片冰冷。他在赞美一个人的时候，心里想着的只是如何顺利办完与自己利益攸关的事，如何获得自我的满足。

第二个区别：真诚的赞美是实事求是、有理有据的赞，而奉承则是凭空捏造、无理无据的捧。一个真诚的人，在赞美别人的时候，非常有针对性和分寸。他们知道哪些应该讴歌，哪些应该提醒注意，哪些应该反对。在他们看来，真正的十全十美是不存在的，事物不存在完美，人更不存在十全十美。因而他们对一个人的评价，根本不会用“最最”这些字眼，也不会用“他没有缺点”这些措辞去评价一个人。

奉承者无事生非。他们把只能用一般词语赞美的东西任意扩大。大事特夸、小事大夸、无事也要夸是这些人的特点。其中有些“佼佼者”，把一个人的优点能转变成缺点，把一个人的缺点又同样能转变成优点，因而他们在领导、上级面前，时常“义正色严”诋毁别人，以博取欢心，而心里却打着自己的主意。他们在“赞美”一个人的时候，心里会说“这个人喜欢被人拍，我就多拍一拍他吧”，或者“他喜欢坐轿，我就抬一抬吧，总有一日要把他摔下来”，因而他们在赞美一个人的时候，会自以为聪明地向旁人挤眉弄眼，以显示自己非凡的本领。

使别人快乐和讨对方喜欢是两件不同的事。使别人快乐考虑的是别人而不是自己，讨对方喜欢则刚好相反，它处处计较个人的得失。

赞美是一种有特色的说话艺术，能恰如其分地赞美别人，既可以增添我们的自信心，也可以提高我们说话的胆量。愿你把握分寸，真心地赞美你周围值得赞美的人。

