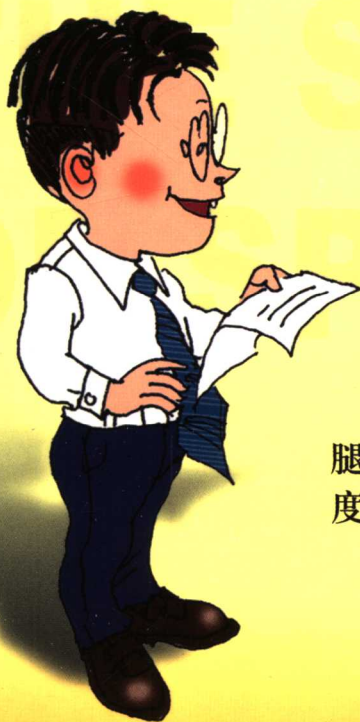


说话的^的技巧

——怎样把话说得滴水不漏

石言 / 编著



俗话说：“好人出在嘴上，好马出在腿上。”语言表达能力的高低，在一定程度上决定了一个人的生存层次。

西苑出版社

说话^的技巧

——怎样把话说得滴水不漏

石言 / 编著



西苑出版社

图书在版编目(CIP)数据

说话的技巧:怎样把话说得滴水不漏/石言编著. —北京:
西苑出版社, 2006. 9
ISBN 7-80210-120-4

I. 说... II. 石... 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 102655 号

说话的技巧:怎样把话说得滴水不漏

编者 石言

出版发行 **西苑出版社**

通讯地址 北京市海淀区阜石路 15 号

邮政编码:100039

电 话:010-68214971

传 真:010-68247120

网 址 www.xycbs.com

E-mail:aaa@xycbs.com

印 刷 香河闻泰印刷包装有限公司

经 销 全国新华书店

开 本 787mm × 1092mm 1/16

字 数 280 千字

印 张 20.5

版 次 2006 年 10 月第 1 版

印 次 2006 年 10 月北京第 1 次印刷

书 号 ISBN 7-80210-120-4/H·09

定 价 26.00 元

(凡西苑版图书如有缺漏页、残破等质量问题,本社邮购部负责调换)

版权所有

翻印必究

前 言

俗话说：“好人出在嘴上，好马出在腿上。”语言表达能力的高低，在一定程度上决定了一个人的生存层次。我们正处在一个飞速发展的时代，社会生活和工作中日益迫切的沟通需要使人们对“说”的要求越来越高。由此，便派生出一个突出的问题，那就是怎样才能把话说得滴水不漏，让人更容易接受。

近代美国诗人佛洛斯特从说话的角度，把一般人分为两类：第一类是满腹经纶，却说不出的人；第二类是胸无点墨，却能话语滔滔不绝的人。

佛洛斯特的观察相当深入，我们经常看到有一肚子学问而讷于言辞的人，也不时听见不学无术的人废话连篇。其实，交谈最根本的条件是：既要有充实而有价值的内涵，又要善于表达，使人听得痛快，而且回味无穷。所以“把话说得滴水不漏”实在不是一件容易的事，要达到“言之有物”的境界，便要不断学习，努力充实自己。

语言是人们参与社会竞争的特殊工具。你说出去的“话”就好比朝社会的河流里抛掷的石块，总要或大或小地溅起这样或那样的水花，有的水花溅得即高远又好看，而且又能给周围的人带来清爽的快感，于是便会得到鲜花和掌声，但也有的水花溅得别人满身污渍，引来谩骂，甚至痛打。当然，也还有另外一种人，其语言的石块虽然掷出去了，但在社会的河流中却没有溅起任何波浪，一生寂寂寞寞，毫无声响，他们可能就属于那种说话水平很差的人了。

很显然，能够赢得鲜花和掌声的话才是滴水不漏的语言。人们都希望自己能够拥有这样的说话水平和技巧，这就像人们都希望自己能够经常获得鲜花、掌声和众星捧月般的拥戴一样。



说话的技巧

shuo hua de ji qiao

可是，怎样才能在规定时间内获得足够的说话技巧，找到自己说话的差距，提高自己说话的水平 and 效果，最终达到说话滴水不漏呢？

本书用通俗易懂的语言，娓娓动人的故事，实际有效的例证，向读者介绍了说话滴水不漏的原则及在日常生活、社交应酬、谈情说爱、交朋友、职场环境、求职面试、赞美批评、说服拒绝等十几个方面的说话技巧。其内容易懂易学，便于理解，方便实用，可借鉴和可操作性强。掌握了书中的方法和技巧，你就能在朋友面前谈笑风生，侃侃而谈；在恋人面前蜜语甜言，爱意无限；在上司面前不卑不亢，应付自如；在陌生人面前落落大方，彬彬有礼；在演讲台上，妙语生花，潇洒自如；在论辩坛上雄智多辩，巧舌能战。

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。”让美好的生活从说话开始，掌握说话的技巧是成功人生的重要保证。

编者

2006. 7



目 录

第一章 说话滴水不漏的基本原则 (1)

有学者说,人类的本质是沟通。因为我们都是社会的人,不是孤独的鲁滨逊。人类的生产、贸易,知识的积累、传播都是社会性的,要分工协作,就要交谈,沟通思想。所以,如何把话说得更动听更易让人接受,就变得极为重要。只要掌握一定的原则和方法,人人都能把话说得滴水不漏。

- 一、“见人说人话,见鬼说鬼话” (2)
- 二、切忌触到对方的忌讳 (5)
- 三、以对方为话题 (7)
- 四、会听才能会说 (9)
- 五、尽量让对方多说话 (12)
- 六、多说对方爱听的话 (13)
- 七、到什么山唱什么歌 (15)
- 八、善于借题发挥 (16)
- 九、玩笑话不能过分 (18)

第二章 把幽默当做必修课 (23)

詹姆斯·瑟伯有句名言:“一个国家最古老、最宝贵的财富是幽默。”没有幽默的语言就成了公文,没有幽默感的人会像一尊雕像,没有幽默感的家庭好比一间旅馆,而没有幽默感的社会更不可想象。所以,要想把话说得滴水不漏,就必须把幽默作为必修课。

- 一、幽默就是力量 (24)
- 二、幽默的类型及作用 (25)
- 三、说话幽默的基本条件 (28)



- 四、表达幽默的基本方法..... (30)
- 五、表达幽默的语言艺术..... (34)
- 六、制造幽默的几种技巧..... (37)

第三章 赞美他人的语言技巧 (41)

要想把话说得更动听，总离不开赞美别人。真诚的赞美，会使人感到自身的价值得到了社会的肯定；真诚的赞美，会使人情不自禁地感到愉悦和鼓舞，使人感到信心倍增，并对赞美者产生亲切感，彼此的心理距离因赞美而缩短、靠近。

- 一、赞美他人的前提..... (42)
- 二、赞美他人的原则..... (44)
- 三、赞美领导的方法..... (45)
- 四、赞美下属的方法..... (48)
- 五、赞美男人的方法..... (51)
- 六、赞美女人的诀窍..... (55)
- 七、赞美陌生人的诀窍..... (58)
- 八、赞美他人要拿捏好尺度..... (61)

第四章 批评他人的语言技巧 (65)

赞美是鼓励，批评是监督；赞美如阳光，批评似雨露。批评他人时，一定要讲究策略。一时冲动，为逞口舌之快就口无遮拦，是十分愚蠢的做法。我们需要真诚的赞美，也需要善意的批评。

- 一、批评的四个原则..... (66)
- 二、掌握正确的批评方法..... (68)
- 三、批评的七种手段..... (70)
- 四、批评要因人而异..... (72)
- 五、忠言未必逆耳..... (75)
- 六、批评也要讲艺术..... (77)
- 七、批评朋友的技巧..... (80)
- 八、批评应注意的一些问题..... (83)



第五章 说服他人的语言技巧 (89)

无论你是谁什么身份,从事什么样的工作,都会遇到需要说服他人的情况。但现在的人都很有主见,想说服别人接受你的观点或建议并不容易,搞不好还会弄得大家都不愉快。但实践证明,只要你找对路子,完全可以成功地说服他人。

- 一、说服他人的方法 (90)
- 二、说服常用的七种手段 (93)
- 三、作好准备营造氛围 (96)
- 四、掌握合适的距离和时机 (99)
- 五、在表情和声调上做文章 (101)
- 六、诱导是最好的说服术 (104)
- 七、呼唤角色心理的说服技巧 (108)
- 八、说服他人要掌握尺度 (110)

第六章 拒绝他人的语言技巧 (115)

生活中,当你无法满足他人的要求时,说“不”是在所难免的。拒绝是令人遗憾的,却又是难以回避的。拒绝他人要讲究艺术,如果拒绝不得法,会使人感到很没面子,更有甚者,会对你怀恨在心。

- 一、拒绝他人的原则 (116)
- 二、拒绝他人的常用方法 (118)
- 三、谈判中的说“不”艺术 (120)
- 四、拒绝上司的艺术 (123)
- 五、拒绝邀请和请托的艺术 (126)
- 六、委婉拒绝的艺术 (129)
- 七、敷衍拒绝的艺术 (132)
- 八、间接拒绝的艺术 (134)

第七章 道歉和安慰的语言技巧 (139)

人人都有做错事的时候,如果你做错了事,就要及时承认。不要碍于面子,觉得道歉、认错的话难于启齿。安慰不同于道歉,安



慰如“雪中送炭”，给不幸者送去温暖、光明、力量，分担他们的痛苦，使之减轻精神负担，重振前进的勇气。

- 一、向人道歉的两个原则 (140)
- 二、向人道歉的三个要领 (142)
- 三、向人道歉的方法 (143)
- 四、礼节性致歉的艺术 (146)
- 五、向异性道歉的艺术 (148)
- 六、安慰他人的原则 (150)
- 七、安慰他人的方法 (153)
- 八、安慰他人的禁忌 (156)

第八章 求职面试时的说话技巧 (159)

求职面试，其实就是要把自己给“推销”出去。你是一个成功的“推销员”吗？要成为一个成功的“推销员”，除了你推销的“产品”要货真价实以外，还要看你嘴皮子的功夫如何。面对考官，你准备好了吗？

- 一、自我介绍有技巧 (160)
- 二、自我介绍中的禁忌 (163)
- 三、常见问题的回答技巧 (166)
- 四、讲薪酬的语言技巧 (169)
- 五、慎重描述离职的原因 (170)
- 六、面对挑战性问题的说话艺术 (173)
- 七、女性求职如何回答敏感问题 (176)
- 八、电话求职的艺术 (178)
- 九、面试中说话应注意的问题 (180)

第九章 职场中的说话技巧 (183)

职业环境中的人际关系和利益关系错综复杂。怎样才能在职场中左右逢源、游刃有余呢？职业环境中人际交往的主要工具就是语言，只要你掌握了说话的技巧，你一定会成为一个上司喜欢、下属尊敬、同事关系融洽的成功人士。



一、向上级汇报工作有学问	(184)
二、给上司提意见要讲究方法	(186)
三、向上司提要求的技巧	(188)
四、与上司说话的分寸	(189)
五、与下属说话的艺术	(191)
六、与同事说话的分寸	(194)
七、办公室中常见话题的说话艺术	(197)
八、办公室中不宜谈论的话题	(199)

第十章 谈情说爱有绝招

(203)

如果说爱情是人间最美丽的花朵，那么情侣之间的绵绵情话，就是这美丽花朵上晶莹夺目的露珠。爱情的语言就像年轻人五彩斑斓的爱情生活一样，充满着无穷无尽的迷人魅力。

一、表达爱意要含而不露	(204)
二、说好“甜言蜜语”	(206)
三、赞美恋人的说话技巧	(209)
四、熟练运用“花言巧语”	(211)
五、“斗嘴”的语言技巧	(214)
六、初见对方父母时的说话艺术	(216)
七、说“分手”也有学问	(219)
八、谈情说爱中不能说的话	(222)

第十一章 交际时的说话技巧

(227)

随着社会的不断发展，人们参加的交际应酬活动越来越多。怎样才能引起别人的注目，赢得别人的欣赏，成为社会活动中的明星呢？除了要注意自己的容颜、服饰、风度和形象以外，还要驾驭好语言这个最有力的工具。

一、自我介绍的艺术	(228)
二、称呼他人的艺术	(230)
三、怎样说好应酬话	(233)



- 四、聚会时的说话艺术 (236)
- 五、同难缠人的说话艺术 (239)
- 六、与“闷葫芦”性格人的说话艺术 (241)
- 七、应付饶舌的人的说话艺术 (243)
- 八、活跃气氛的九个绝招 (244)
- 九、交际中说话应注意的问题 (247)

第十二章 家庭中的说话技巧 (251)

家庭生活的幸福与否，直接影响到一个人的一生。家庭和睦、事业有成，才是完美的人生。在家里讲究说话的艺术，可以给平淡的生活激起一串串五彩浪花，让你的家庭更加温馨，成为幸福美好的港湾。

- 一、夫妻间的情爱话语 (252)
- 二、经常改变说话方式 (253)
- 三、夫妻之间不要说的话 (256)
- 四、教育孩子时忌说的话 (261)
- 五、婆媳之间的说话艺术 (264)
- 六、好男人的说话艺术 (266)
- 七、结束“冷战”的说话艺术 (268)

第十三章 演讲的语言技巧 (271)

演讲是一种工具，可以用它来抒发感情、交流思想、表达见解、发布主张。演讲是一门学问，它需要拥有充足的材料、广博的知识、深刻的哲理。演讲更是一门艺术，它是“演”与“讲”的完美结合，是各种语言技巧的综合运用。

- 一、演讲的特点和类型 (272)
- 二、演讲的四要素 (274)
- 三、演讲开头的艺术 (277)
- 四、演讲中的幽默艺术 (280)
- 五、演讲中调动激情的艺术 (282)



- 六、演讲的语速和语调 (285)
- 七、演讲中随机应变的艺术 (288)
- 八、演讲的收尾艺术 (290)

第十四章 论辩的语言技巧 (295)

论辩术是一种高层次的语言艺术。甚至从某种意义上说,评价一个人口才的好坏,论辩的能力是一项重要的标准。因此,要想成为一位名副其实的说话高手,熟练的掌握论辩的语言艺术是十分必要的。

- 一、论辩的类型及过程 (296)
- 二、论辩中提问的艺术 (298)
- 三、步步进逼的论辩艺术 (300)
- 四、运用逻辑的论辩艺术 (302)
- 五、反客为主的论辩艺术 (304)
- 六、指桑骂槐的论辩艺术 (306)
- 七、论辩中如何巧用比喻 (308)
- 八、运用幽默的论辩艺术 (310)
- 九、巧答左右为难的问题 (312)
- 十、诡辩与反诡辩的语言艺术 (314)



第一章 说话滴水不漏的基本原则

有学者说，人类的本质是沟通。因为我们都是社会的人，不是孤独的鲁滨逊。人类的生产、贸易，知识的积累、传播都是社会性的，要分工协作，就要交谈，沟通思想。所以，如何把话说得更动听更易让人接受，就变得极为重要。只要掌握一定的原则和方法，人人都能把话说得滴水不漏。



一、“见人说人话，见鬼说鬼话”

要想把话说得滴水不漏，对不同的人，就要有不同的说话方式，即人们常说的“见人说人话，见鬼说鬼话”。这其实是一个“沟通”的秘诀，也是和人相处、交朋友、给人好印象、了解对方的秘诀，这是一种技巧，一种艺术。

据说，孔子在带领学生周游列国的途中，有一次，一匹驾车的马挣脱缰绳跑开了，吃了一位农夫的庄稼，这位农夫就把马扣住不放，于是孔子的弟子子贡自告奋勇去交涉。

孔子众多弟子中，子贡是最能言善辩的一位。据《史记·仲尼弟子列传》记载，齐国的田常欲要夺取王位，又畏惧高、国、鲍、晏四大家族的势力，于是想出兵攻打鲁国，以显示其力量。孔子为救鲁国于危难之中，派遣子贡去游说诸侯。子贡不仅说动齐国不攻打鲁国而改为伐吴，又说动吴国出兵救鲁国，接着说服了越国出兵帮助吴国伐齐，还说服了晋国与吴国开战。结果子贡依靠三寸不烂之舌，说服了四国诸侯，调动了百万大军，制造了艾陵、黄池、五湖三场大战。结果鲁国未用一兵一卒，未伤一草一木，倒是越国趁乱把吴国灭掉了。

按说凭子贡的说话水平，说服农夫应该是易如反掌，“嘴”到擒来，谁知道子贡讲了半天道理，说了不少的好话，农夫就是不还马，子贡只好灰溜溜地回来了。

孔子见状，笑着说：“拿人家听不懂的道理去游说人家，就好比用高级祭品去贡奉野兽，用美妙的音乐去取悦飞鸟，怎么行得通呢？”

于是孔子让马夫前去讨马。马夫走到农夫跟前，笑嘻嘻地说：“老兄，你不是在东海种地，我也不是在西海旅行，我们既然碰到一起了，我的马吃你两口庄稼也不是什么大不了的事。”

农夫听马夫这样说，再看看与自己相同打扮的马夫，觉着很亲



切，就十分痛快地把马还给了他。

“见人说人话，见鬼说鬼话”在人际交往中之所以行得通，是因为它抓住了人们常以自我为中心的弱点，在语言上让对方得到自我满足，放松防卫意识，并且能使对方因为你的“关心”（对他的客套、亲切）而对你产生好感。

商场也好，谈判也好，谋事也好，走到社会上，谁都离不开与人打交道。每见有人谋事处人，诸多阻滞，其中一个原因就是不合拍、不默契；相反，有人善于解决难题，也在于合拍、默契。因此，在人际交往中，善于“见人说人话，见鬼说鬼话”就能轻松接近对方和对方建立初步关系，从而轻松地达成交谈目的。

“物以类聚，人以群分”，同一个圈子的人和同一层次的人，多有共同的无形规范、共同的标准，故此比较容易理解和沟通。但很多人不明白，你这个圈子或者阶层是有局限性的，而社会往往是很复杂的，故此，以我为核心，是很难“合拍”的。“合拍”的前提就是要有“自利利他”之心，当自己的需求与对方的需求“合拍”时，就一拍即合，水到渠成，得来全不费工夫。所以，在与人交际中要灵活应变，将“见人说人话，见鬼说鬼话”的技巧贯穿始终。

比如：有位销售代表小王，当他面对的是像“人”的客户时，他会很客气地说话。

小王：李总，您好。我是小王。

李总：你好，最近忙吗？很久不见，最近有什么新政策？

小王：公司最近出来了一个奖励计划，要和您谈谈。

李总：还要你多关照呀，具体怎么操作呢？

小王：是这样的……

如果遇到客户像“鬼”，就用“鬼”的方式来对待他。

小王：你小子最近忙什么？好久不见，也不给我电话。

李总：你小子怎么不给我电话？我整天帮你卖货，我是为你打工，你要知道。你很滋润，和老婆享福，也不关心贫下中农的死活。嘿。

小王：谈正经的，我们公司最近要出一个奖励计划。



说话的技巧

shuo hua de ji qiao

李总：快点，有话快说，有屁快放，我这里还忙着呢。

小王：你小子急什么？是这样的……

从上面的例子可以看出，小王面对不同类型的客户，选择了不同的说话方式，当客户是一个绅士时，他就用绅士的方式来对待；当客户是“流氓”时，他也要变成“流氓”。这就是因人而异的说话技巧。

“见人说人话，见鬼说鬼话”表面上似乎带有贬义，意在责备一个人说话见风使舵，没有原则，实际上，它是一种很重要的交际方法。现实生活中不仅有“人”，而且有“鬼”，更可悲的是往往见到鬼还不能不说话。鬼如果听不懂或听不得人话，于是你只好说鬼话。“见鬼说鬼话”者，不得已也。

至于人能不能说“鬼话”？答案无疑是肯定的。说鬼话者是不是一定堕入鬼道？我看也未必尽然。鬼话大概和一切语言一样，无非是一种载体。关键要看其内容。哪怕规劝鬼改从人道，大概也必须说些鬼话才能与之沟通。

其实，任何交际。都不能离开特定的对象，与人说话，必须根据对象的实际情况，如年龄、身份、地位、文化教养、性格、彼此间的关系等，恰当地表达。正如俗语所说：“射箭要看靶子，弹琴要看对象。”如果说话不看对象，就难免事与愿违。

具体地说，对不同的对象说话要考虑以下几个方面：

第一，区分性别说话——对男性，可以采取较强有力的语言；对女性，则应当温和一些。

第二，区分年龄说话——对年轻人，可以采用煽动性的语言以调动他们的激情；对中年人，应该讲明利害得失，以供他们斟酌；对老年人，应以商量的口吻，尽量表示尊重的态度。

第三，区分性格说话——若对方性格直爽，便可以单刀直入；若对方性格迟缓，则要委婉含蓄一些；若对方生性多疑，切忌处处表白，应该不动声色，使其疑自消。

第四，区分文化程度说话——一般说来，对文化程度较低的人，应采用通俗易懂的语言、简单明确的说法，多运用一些具体的数据



和实例；对文化程度较高的人，则可以采取抽象的说理，特别是富于哲理的语言，更受欢迎。

第五，区分兴趣爱好说话——对一个球迷，只要你一提起踢球的事，他都会眉飞色舞，兴致勃勃，并且对你产生好感；对一个对球赛根本不感兴趣的人大谈球赛，则无异于对牛弹琴，甚至导致对你产生厌烦情绪。

第六，区分职业说话——不论遇到何种职业的人，只要你能运用对方所掌握的专业知识与之交谈，对方对你的信任感就会大大增强。

二、切忌触到对方的忌讳

要想把话说得动听，就不要触到对方的忌讳。因为，中国是一个很讲忌讳的国度。凡是遇到忌讳的词儿，就要想办法把它变一变，用别的词儿来代替，这就叫避讳。例如，大年初一就有许多忌讳，如不能说病、死、破、败等不吉利的字眼。假如小孩不懂说出了口，大人就用手纸去擦一下小孩的嘴巴，表示小孩的嘴巴是同屁股一样贱的，虽然说错，但已擦干净了，所谓“童言无忌”嘛。民间流传着一个“巧媳妇”的故事：从前，有个王九，他有个聪明乖巧的儿媳妇。有一天，王九的两个朋友张九和李九，一个提着一壶酒，一个拿着一把韭菜，去请王九喝酒。偏巧王九不在家，只好请王九的儿媳妇转达他们的邀请。王九回来后，儿媳妇对公公说：“张三三，李四五，一个提着连盅数，一个拿着马莲菜，来请公公赴宴席。”这位巧媳妇巧妙地把与公公名字（九）同音的字一一作了改变，既正确转达了意思，又避免了公公名讳，堪为精通避讳之道矣。

明代开国皇帝朱元璋少年放过牛，讨过饭，做过和尚，结交了一帮穷朋友。做了皇帝后，那种高处不胜寒的感觉渐渐袭来了，于是他很怀念过去的穷朋友，总想找机会与他们谈心。

有一天，一个人从乡下赶来，一直跑到皇宫门外，在他的哀求

