

SPEAK

ShuoHua
DiShuiBuLou
YiShuQuanShu

★初次交谈时，温婉谦和的话别人最爱听★语言表达中，措辞清晰准确的话别人最爱听★礼仪很重要，谈吐得体的话别人最爱听
★多赞美别人，真心赞美的话别人最爱听★幽默很重要，幽默诙谐的话别人最爱听

说话滴水不漏 艺术全书

励怡◎编著



教你拥有高超的口才艺术和说话的技巧

语言的魅力是一个人综合魅力的重要组成部分，拥有了高超的口才艺术和说话的技巧，你的事业将会一帆风顺，人生将会更加丰富多彩。

台海出版社

SPEAK

ShuoHua
DiShuiBuLou
YiShuQuanShu

说话滴水不漏 艺术全书

励 怡◎编著



教你拥有高超的口才艺术和说话的技巧

台海出版社

图书在版编目(CIP)数据

说话滴水不漏艺术全书 / 励怡编著. —北京: 台海出版社,
2006.8

ISBN 7-80141-509-4

I.说… II.励… III.人间交往—语言艺术
IV.C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 079379 号

书 名 / 说话滴水不漏艺术全书

编 者 / 励 怡

责任编辑 / 吕 莺 张明泽

特约编辑 / 赵 丽

发 行 / 台海出版社

经 销 / 全国新华书店

印 刷 / 中国电影出版社印刷厂

开 本 / 640×960 1/16

印 张 / 20

字 数 / 350 千字

版 次 / 2006 年 9 月第 1 版

印 次 / 2006 年 9 月第 1 版

台海出版社(北京景山东街 20 号 邮政编码 100009 电话 010-64041652)

ISBN 7-80141-509-4 定价: 29.80 元

版权所有 违者必究

凡我社图书, 如有印装质量问题, 请与我社发行部联系



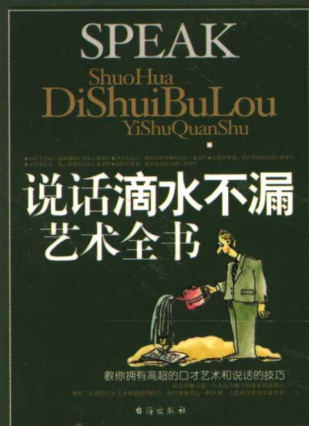
★初次交谈时，温婉谦和的话别人最爱听

★语言表达中措辞清晰准确的话别人最爱听

★礼仪很重要，谈吐得体的话别人最爱听

★多赞美别人，真心赞美的话别人最爱听

★幽默很重要，幽默诙谐的话别人最爱听



责任编辑/吕 莺 张明泽
特约编辑/赵 丽
封面设计/纸衣裳书装

试读结束：需要全本请在线购买：www.ertongbook.com

前 言

人人都想追求事业的成功和爱情的甜蜜，人人都梦想理想的实现和友情的永驻，这些美好愿望的实现有赖于个人的奋斗和人际关系的良好处理，但有一点却千万忽视不得，那就是要拥有高超的口才艺术和说话的技巧。

很多时候一句话的好坏，可能会影响到一次推销是否成功，一次演讲是否完美，一场辩论是否胜利，一次交谈是否顺利。语言的表达是如此重要，以至有学者将它认定为实现人生价值的七大关键因素之一。

俗语有云：“好言一句三冬暖，恶语伤人六月寒”，赞美的话几乎人人都爱听，但一旦变为批评或指责时，就再也没有几个人爱听了，但说话高手往往能做到将批评指责之意巧妙地藏于谈话之中，不露声色，而听者却能心领神会，欣然接受。这就是说话的艺术，这样的说话方式几乎人人爱听。

说话滴水不漏艺术全书

本书就是这样一本介绍怎样说话让人爱听的书，它将说话的技巧和绝妙的典故融于一体，分八章介绍了说话的技巧：

初次交谈时，温婉谦和的话别人最爱听；
语言表达中，措辞清晰准确的话别人最爱听；
礼仪很重要，谈吐得体的话别人最爱听；
多赞美别人，真心赞美的话别人最爱听；

.....

幽默很重要，幽默诙谐的话别人最爱听。

当你掌握了这些说话的技巧时，你的语言表达将丰富而多变，灵活且含蓄，你将成为一个受人关注被人喜爱的人。

语言的魅力是一个人综合魅力的重要组成部分，拥有了高超的口才艺术和说话的技巧，你的事业将会一帆风顺，人生将会更加丰富多彩。



目 录

初次交谈有讲究

——温婉谦和的话别人最爱听

人人都喜欢谦谦君子，人人也都喜欢谦和的话语。

做人礼貌诚实，人人都会喜欢；说话温婉谦和，更能够得到别人的尊敬和重视。在初次交谈中，第一印象是十分重要的，把握好第一次交谈的机会，让良好的印象留在别人的脑海中，是搞好人际关系的第一步，也是极其重要的一步。

初次见面，让人一见如故的秘诀	003
初次交谈，以情动人为最佳	006
闲谈之中，找准彼此的共同点	009
找准切入点，专挑别人爱听的事说	012
初次推销，用30秒吸引住你的顾客	016
精心设计开场白，让对方“心悦诚服”	019
旁敲侧击，巧找借口化尴尬	022
婉言劝进，“班门弄斧”不为过	024



语言表达很重要

——措辞清晰准确的话别人最爱听

语言表达是口才艺术的核心和灵魂，善于表达的人，能惜言如金却又能恰到好处；亦能口若悬河使听者如痴如醉，语言的魅力在准确而又巧妙的表达中得到升华，这样的说话方式别人最爱听。

提问有讲究，措词要准确清晰	031
说话要讲艺术，不要口不择言	035
说话只说一半，吊人胃口让听者欲罢不能	037
打造说话的词语功夫，提高自己的表达能力	039
用优美的语言来打动别人	043
语言表达，把握好语气与语速	046
拒绝别人时，要巧妙说“不”	049
直陈利害，语言表达要柔中带刚	052
措词清晰准确，不要让人产生误解	055
有的放矢，说话有方	061
随机应变，将“漏”补于即倒之时	067
巧用名言警句，演讲锦上添花	070
成功推销离不开“铁嘴铜牙”	074



说话中勿忘优雅礼仪

——谈吐得体的话别人最爱听

米卢有句名言：态度决定一切。

这句话涵义颇广，于生活各个方面都可包含，这其中说话的礼仪亦是态度的一部分，是决定事业成败的关键之一。谈吐得体、举止谦恭而文雅的人能够得到更多人的欢迎和喜爱，他们离事业的成功也就更近一点。

言谈礼仪是彼此深入交谈的开始	079
恰当而得体的称呼，能为你的“亲和力”加分	083
礼貌称呼，让你少走点弯路	087
说话要讲场合，要顾及他人感受	090
演讲之中勿忘优雅礼仪	092
推销礼仪：让顾客第一眼就记住你	096
危急时刻，曲解、妙解也是“礼”	097
说话得体就是要让语言富有弹性	100
朋友之间，客套话要尽量少讲	104



多给别人一些赞美

——真心赞美的话别人最爱听

赞美，尤其是发自内心的赞美，能满足别人的荣誉感、自豪感和成就感，能给别人带来精神上的满足和心灵上的愉悦。

一位哲人曾经说过：赞美和微笑，是你拥有好人缘的两张通行证。多多赞美别人吧！收获最大的，最有可能就是你自己。

真心赞美的话别人最爱听	109
适时赞美，嘴巴“甜”点事易成	113
赞美是交际中不可缺少的催化剂	120
赞美的语言能使交易迅速达成	123
用赞扬满足对方的自豪感	126
赞美坦诚才能获得下属的合作	130
鼓励和表扬能更容易说服对方	133
赞美要到点子上，让人如饮甘霖	136

批评要批到点子上

——巧妙批评的话别人最爱听

赞美几乎人人爱听，但很多时候，批评却是指正对方错误和改变对方成见的必要途径。一个善于批评，巧于批评的人，能做到谈笑间将婉转批评之语沁入人的心扉，让对方欣然接受，并改正自己的缺点和态度，这是一种更高智慧的体现，是口才艺术的高级表达形式。

巧妙批评，注意委婉而不攻击	141
批评时，不能伤害别人的自尊心	144
批评讲究艺术，做到“良药不苦口”	146
从对方能接受的角度去批评	150
批评讲究方式，别人会更乐于接受	152
巧妙批评别人，让对方理解你的难处	154
批评下属，该“出口”时就“出口”	157
巧批上司，摆脱“两头不是人”的窘境	161
巧“弹”弦外之间，批评时让对方听出话中之话	164
批评时要换一种易让人接受的说话方式	166
批评“上司”要委婉	169
直陈利弊，当头棒喝促其警醒	171



用真诚打动人心

——发自内心的话别人最爱听

人若想事业有成，离不开勤劳二字。同样，人若想打动别人，离不开发自内心和真诚语言，惟有真诚二字，才是说服别人、感动别人、激励别人最强大的武器。仁者无敌，真诚的语言同样无敌。

真诚加委婉，最能动人心	177
真诚，让不可能变为可能	180
真诚感动人心，巧妙地运用表达方式	182
柔能克刚，以退为进能打动人心	188
安慰别人，用真心打动人心	190
演讲中，用真诚打动你的听众	193
竞选中以情动人、以理服人为最佳	195
生意场上，用真诚打动顾客的心	198
人非草木，真诚能填平彼此间的代沟	200
真诚能打动人心，说话方式也很重要	203
真诚能感动上帝	206
动之以情，晓之以理	209
润物细无声，真诚见真情	212
镜子巧做媒，马克思对燕妮的真情表白	214
以情动人，“婉谏”胜过雄辩	216



谈判辩论勿咄咄逼人

——以理服人的话别人最爱听

要想别人接受你的思想和观点，有两种方法可以达到目的。一种是强力压制，让别人俯首称臣，这种霸王硬上弓似的办法，虽然既快且狠，但却会让人心生怨恨，多怀不满；另一种是以理服人，让别人心服口服，这种说话方式能最大限度地保护好别人的自尊心，能让对方欣然接受。

以理服人，拙言胜于雄辩	223
面对歪理，用智慧应对	225
有刚有柔，进退自如	228
适当强硬，谈判辩论要“软中带刺”	231
绵里藏针，话中带刺巧服人	235
以子之矛，攻子之盾	237
点准穴位，机智巧辩服人心	240
举例说服胜过千言万语	243
来点歪理狡辩未尝不可	246
生意场中，“利诱”最能“以理服人”	249
道具陪衬会使语言更有说服力	253
要用商量的口气说服老板为你加薪	257
面对上级的批评该辩护就辩护	260



“谎言”有时很必要

——善意的谎言别人最爱听

人人都痛恨谎言，人人却又热爱谎言，这是一对奇妙的矛盾统一体，永远不会分开。

有一种谎言谁都爱听，那就是善意的谎言。很多的时候，一句真诚的善意的谎言，比一句真话更让我们泪流满面，就像饥饿年代母亲将仅有的食物留给孩子时，却说自己早就吃过了一样。

顾全面子，用“谎言”给人巧铺台阶	267
言行失误，以“谎言”来补救	269
甜蜜的“谎言”最得人心	276
用无效回答来回避难堪的问题	278
提问销售法，用“假设”做成交易	281
“骗人”要有高招，撒谎要有“心计”	286
言谈预设陷阱，“谎言”达到目的	289
“说谎”要迎合别人的期望	294
说谎要适度，更需把握分寸	298
新瓶装旧酒，语言包装出新意	302
善意曲解，巧打圆场招人喜欢	305

初次交谈有讲究

——温婉谦和的话别人最爱听

人人都喜欢谦谦君子，人人也都喜欢谦和的话语。

做人礼貌诚实，人人都会喜欢；说话温婉谦和，更能够得到别人的尊敬和重视。在初次交谈中，第一印象是十分重要的，把握好第一次交谈的机会，让良好的印象留在别人的脑海中，是搞好人际关系的第一步，也是极其重要的一步。

