

唱得好不如说得好，办事牢不如说得妙
zheyang shuohua zuizhaoren aiting

这样说话最 招人爱听



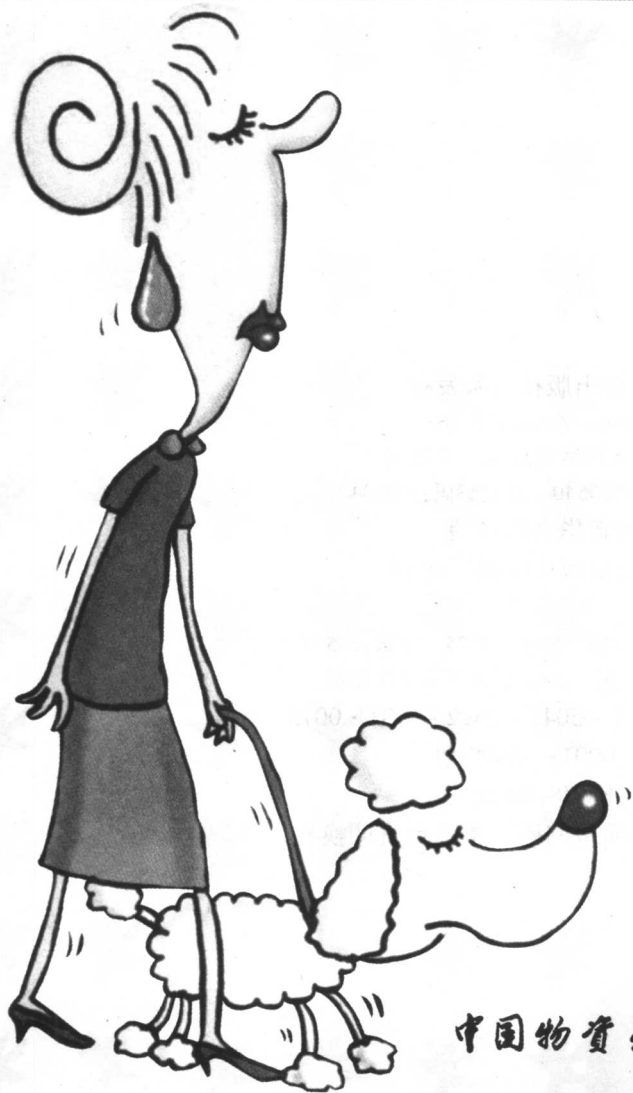
罗 鲜 / 编 著
只要你说话招人爱听，
就可以在社会上左右逢源。
世间有一种能力可以使人
很快完成伟业，
并获得世人认可，
那就是说话令人喜悦的能力。

ZHEYANG
SHUOHUA
ZUIZHAOREN
AITING

中国物资出版社

唱得好不如说得好，办事牢不如说得妙
zheyang shuohua zuizhaoren aiting

这样说话最 招人爱听



罗 鲜 / 编 著

只要你说话招人爱听，
就可以在社会上左右逢源。

世间有一种能力可以使人
很快完成伟业，
并获得世人认可，
那就是说话令人喜悦的能力。

中国物资出版社

图书在版编目(CIP)数据

这样说话最招人爱听/罗鲜编著. —北京中国物资出版社, 2007.3
ISBN ISBN 978 - 7 - 5047 - 2592 - 9

I. 这… II. 罗… 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 154306 号

责任编辑 钱 瑛

责任印制 方朋远

责任校对 孙会香

中国物资出版社出版发行

网址: <http://www.clph.cn>

社址: 北京市西城区月坛北街 25 号

电话: (010) 68589540 邮政编码: 100834

全国新华书店经销

中国农业出版社印刷厂印刷

开本: 720 × 980mm 1/16 印张: 17.75 字数: 255 千字

2007 年 3 月第 1 版 2007 年 3 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978 - 7 - 5047 - 2592 - 9/H · 0075

印数: 0001 — 5000 册

定价: 28.80 元

(图书出现印装质量问题, 本社负责调换)

这样说最听
招人爱





唱得好不如说得好，办事牢不如说得妙
 zheyang shuohua zuizhaoren aiting

这样说话最招人爱听



罗 鲜 / 编著
 只要你说话招人爱听，
 就可以在社会上左右逢源。
 世间有一种成就就可以使人
 很快完成伟业，
 并获得世人认可，
 那就是说话令人喜视的能力。

中国物资出版社

封面设计 板点工作室
 TEL: 04443083

前言

对于话语的力量，西方哲人有这样一个总结：世间有一种成就可以使人很快完成伟业，并获得世人认可，那就是说话令人喜悦的能力。

随着现代生活节奏的加快，人的流动性也变得越来越大大，因而，在这个世界里，再也没有人能完全地独立生活在某处僻静之地，人们或被动或主动地都必须与别人产生社会关系，进行人际交往。这在竞争愈来愈激烈的现代社会，是一种必然，也是一种必需的生存手段，而语言就充当了人际交流和社会关系的中介。语言是人思想的外化，是必不可少的交际工具。

因此，人与人之间的社会关系及人际交流，其实就是一个每天说话的过程。人每天都需要说话，生活经验与现实证明了：越是会说话，办事越容易；把话说得越好听，做事成功率就越高。

我们生活在这个世界上，不曾一天离得开语言。纵观古今，把话说得招人爱听的人往往都是叱咤一时的风云人物，他们或吐纳珠玉之声，舌卷风云之色；或温文尔雅，谈笑间逢凶化吉；或凭“三寸不烂之舌”挽狂澜。而在美国 20 世纪至今，科学技术不断飞跃，美国人仍雷打不动地将“口才”列为世界上生存与发展最有力量的

武器。也许，有些人仍奉行“沉默是金”的人生态度，但在现实面前，善于说话，把话说得招人爱听的效果明显要积极得多。

说得好，使人笑；说得巧，使人跳。把话说得招人爱听并非贬义，在本书的章节中，从不同方面，引用大量生动事例，精辟论述了说话说得好看给日常生活和人们的事业带来了不可估量的效益，并提出些许建议，以供参考，希望能助你掌握说话诀窍，或许本书能引起你的深思，相信广大读者看完后，一定受益匪浅。

编 者

2007. 1

第一章 会好听的话说——好听的话才能引起听者共鸣

古时有一个极会说奉承话的“马屁精”，就连阎罗王都知道他的“大名”。他死之后被打入地狱，明察秋毫的阎王列出他的罪状，问他：“马屁精，你整日溜须拍马，弄得人间乌烟瘴气，知罪吗？”

“哎，阎王爷，”马屁精回答道，“人间的官儿都爱听奉承话，喜欢‘马屁’，所以我有机可乘；如果他们都像你这般清正廉明、明察秋毫，那我的‘马屁’不就无处用了吗？”

阎罗王听了欣然点头，免了他下油锅之苦。

你看，很多人都认为自己不喜欢听别人的奉承，但人是血肉之躯，谁又真的不爱听好话呢？

许多人认为要把话说得招人爱听很难，其实很简单：拣好听的话说。

1. 善用恭维巧得人心 /3
2. 适度的赞美，人人都爱听 /7
3. 用赞美挠其“痒”，让对方舒服 /10
4. 说到心坎儿里，他人才舒心 /12
5. 马屁要拍在正处 /14
6. 背后的赞美更“动听” /17
7. 赞美要深入细致，切忌浮夸 /20
8. 避免赞美中的陈词滥调 /22
9. 多给别人戴“高帽” /25
10. 领导要懂得适时夸奖下属 /28
11. 日常交谈言语多，礼貌说话总没错 /30

第三章 幽默的话最招人听——幽默是智慧的体现

幽默的话听起来使人心情愉悦放松。笑一笑，十年少，无论怎么说，幽默使大家关系和谐，身心健康。

一位年过半百的贵妇问萧伯纳：“您看我有多大年纪？”“看你晶莹的牙齿，像18岁；看你蓬松的卷发，有19岁；看您扭摆的腰部，顶多14岁。”萧伯纳一本正经地说。贵夫人高兴得跳了起来问：“那您能否准确地说出我的年龄呢？”萧伯纳说：“请把我刚才说的三个数字加起来吧！”

游刃有余地展示幽默语言，使人忍俊不禁，开怀大笑，也令人由衷折服。

但记住：幽默的话好听，却不是耍嘴皮子。

1. 语言幽默启示深刻 /35
2. 语言诙谐生动感人 /38
3. 幽默能拉近你与他人的距离 /41
4. 幽默带来欢乐 /44
5. 说笑话是培养幽默感的起步 /47
6. 幽默言语打圆场 /50
7. 幽默一刻，上下和谐 /53
8. 家庭中也需幽默 /55
9. 幽默的五大招 /58
10. 名人的幽默 /62

第三章：委婉的话听起来悦耳

富兰克林·罗斯福在就任总统前，曾在美国海军部任职。一次，他的一位好友向他打听海军在加勒比海一个小岛建立潜艇基地的情况。罗斯福谨慎地向四周看了看，然后低声问道：“你能保证不说出去吗？”“当然能。”“那么，”罗斯福微笑着说，“我也能。”

罗斯福用顺耳的委婉话使朋友免于尴尬，又坚持了自己的原则，把委婉话说得极其动听，效果非常明显。

1. 该委婉时，就不要直白 /69
2. 委婉话让人如沐春风 /73
3. 反对的话绕弯说 /75
4. 说话要有分寸，不可口无遮拦 /78
5. 实话有时也难听 /80
6. 活水好喝，活话好听——模糊的艺术 /83
7. 委婉说话，给人台阶下 /85
8. 话里藏话，旁敲侧击 /87

第四章：说得好不如说得巧——巧言胜过千军万马

同一种意思的话，有时从一些人口中说出，会遭人厌烦甚至暴打；而从另外一些人口中说出，则让人感到无比畅怀，使人感激。原因何在？答案就在于说话的“巧”。

有一位国王，一天晚上做了一个梦，梦见自己的牙都掉光了，于是他找来两个解梦人。国王问道：“为什么我会梦见自己满嘴的牙都掉光了呢？”第一个解梦人就说：“陛下，梦的意思是，在你所有的亲人都死去以后，你才死，一个都不剩。”国王一听大怒，命人将他拖出去暴打一百棍。第二个解梦人说：“尊敬的陛下，梦的意思是，您将是您所有亲人中最长寿的一位呀。”国王一听，高兴得不得了，赏了他一百个金币。

说同样的事，一个被挨一百棍打，一个被赏一百个金币，没什么其他的原因，只在于话是否说得巧，说得好听。

1. 以巧解困，妙趣天成 /93
2. 实话巧说，坏话妙说 /96
3. 巧妙说话，平息怒火 /98
4. 巧用话题推销自己 /100
5. 绵里藏针，春风化雨 /104
6. 妙语激将，巧达目的 /107
7. 巧言妙语，生活精彩 /111
8. 设计巧妙的开场白 /114
9. 窘境下说话以“暗”补圆 /118
10. 紧急情况以巧避“险” /122
11. 巧说话的九个句型 /125

第五章 给批评加层“糖衣”

无论人的能力多么强悍，在暴风骤雨般的批评下都会萎缩。一般人认为，挨批评肯定是苦的。其实，批评的效果往往不在于言语的尖刻，而在于批评的技巧，在于你是否给批评加了一层“糖衣”。

正如药片，裹一层糖衣，不仅可以减轻吃药者的痛苦，而且使人很愿意接受。其实，批评也可以说得好听，可以使人易于接受，以达到甜口良药治病的效果。

1. 良药何必苦口 /131
2. 把批评的话委婉表达 /134
3. 打一巴掌给个甜枣吃 /139
4. 甜言蜜语地“批评”，领导易接受 /143
5. 批评有道，下属归心 /145
6. 批评朋友要委婉 /150
7. 批人先批己 /153
8. 使批评达到良药治病的效果 /155

第六章 说服有术使人心悦诚服

说服并非压服，说服的语言是相当有魔力的，因为经过你的富有技巧性的、好听的说服语言，把人“忽悠”得心悦诚服，让人按你的要求去想去做。

把说服的语言发挥到“好听”的地步，要坚持三个原则：

一要把握主动，做到以理服人，最好以情服人。

二要学会尊敬对方，善于探究对方心理。

三要具有丰富的词汇，且能将这些词汇巧妙组装，使其成为最“动人”的说服武器。

1. 将心比心说服对方 /159
2. 说服别人的四个步骤和九个秘诀 /162
3. 说服并非压服 /167
4. 巧妙暗示，润物细无声 /169
5. 从一开始就让对方说“是” /171
6. 言传身教，现身说法 /174
7. 以史为鉴，启发说服 /177
8. 巧妙提问，为说服下个“套” /180
9. 出其不意，巧妙服人 /183
10. 巧用比喻，讲理说服 /186

第七章 拒绝何必伤人

有些时候，当我们要向别人说“不”的时候，却硬生生地把这个拒绝字眼吞入肚中。为什么呢？因为不想得罪人。

事实上，拒绝确实令人难以接受，特别是不留情面的拒绝，会让人无地自容而心存芥蒂。因而，拒绝的话确实不容易说出口。

说“不”需要勇气，但如果你掌握了说话的技巧和拒绝的策略，做到“拒绝话也不伤人”的程度，那么，把“不”轻松说出口并非难事。

1. 先说好听的再拒绝 /191
2. 拒绝委婉，不伤人感情 /193
3. 轻松说“不” /197
4. 采取明智的拒绝态度 /200
5. 委婉拒绝领导委托的某些事 /202
6. 拒绝求爱要恰到好处 /205
7. 逐客也要讲点“人情味” /208
8. 切忌这样的拒绝 /211
9. 拒绝别人的16种小技巧 /213

第八章 绝不说不该说的话

从前有人大摆酒席，宴请宾客，结果有一些客人未到。主人等了一会儿，说道：“怎么该来的还没来？”来客中的一些人听到这话，愤然起身而去。他又说道：“不该走的倒走了。”其余的客人听了，又都起身拂袖而去，结果只剩下一个客人。主人看大家都走了，急道：“我不是说他们。”剩下的那个客人心想：“那可能是说我。”于是他也悻悻离去。

在错误的时间，错误的地点，说了错误的话，结果闹出荒唐事，闹僵了人际关系。把话说得招人爱听是门艺术，但在说之前必须明白：有些话绝对不要说，不能说，也不该说。

1. 不说负面的话，多说肯定的话 /225
2. 说话不要踩上“雷区” /228
3. 绝不触犯他人忌讳 /232
4. 别贬低别人，抬高自己 /235
5. 常说话，但不要说得太多 /239
6. 不可随意开玩笑 /242
7. 说话不揭人短 /245
8. 说话不伤人自尊 /247
9. 不问不该问的事 /249

第九章 甜言蜜语情暖一生

甜言蜜语是爱情的催化剂，它可以让恋爱双方情投意合，也可以使老夫老妻恩爱如常。对于抱得美人归去，甜言蜜语更是功效显著。

美国五星上将马歇尔年轻时，在他所在驻地的一次酒会后，请求一位小姐答应让自己送她回家。这位小姐的家就在附近，可是马歇尔开了一个多小时的车才把她送到家。

“你来这里不是很久吧？”她问道，“好像不太认得路似的。”

“我可不敢那样说。如果我对这个地方不熟，怎么能够足足开了一个多小时的车，但一次也没经过你的家门口呢？”马歇尔微笑着说。

后来这位小姐成了马歇尔的夫人。

1. 把爱巧妙地说出口 /253
2. 缘定终身一张嘴，甜言蜜语多多益善 /255
3. 恋爱会说话，爱情有丰收 /257
4. 以女友喜欢的话题为中心 /263
5. 假话当成真话说 /265
6. 男女需要不同的甜言蜜语 /267
7. 与其唠叨抱怨，不如甜言蜜语 /269

The yang shuo hua zui shao ren ai ting

第一章 拣好听的话说

——好听的话才能引起听者共鸣

古时有一个极会说奉承话的“马屁精”，就连阎罗王都知道他的“大名”。他死之后被打入地狱，明察秋毫的阎王列出他的罪状，问他：“马屁精，你整日溜须拍马，弄得人间乌烟瘴气，知罪吗？”

“哎，阎王爷，”马屁精回答道，“人间的官儿都爱听奉承话，喜欢‘马屁’，所以我有机可乘；如果他们都像你这般清正廉明、明察秋毫，那我的‘马屁’不就无处用了吗？”

阎罗王听了欣然点头，免了他下油锅之苦。

你看，很多人都认为自己不喜欢听别人的奉承，但人是血肉之躯，谁又真的不爱听好话呢？

许多人认为要把话说得招人爱听很难，其实很简单：拣好听的话说。