

这样说话会很迷人

# 妙语 本身就动人

刘加福▲编著

Miaoyu Ben Shen Jiu  
Dongren



丰富你人生的魅力，改变你对语言表述的态度

中国纺织出版社

这样说话会很迷人

# 妙语 本身就动人

刘加福▲编著

Miaoyu Ben Shen Jiu

Dongren



中国纺织出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

妙语本身就动人/刘加福编著. —北京:中国纺织出版社, 2004.6

ISBN 7-5064-2952-7/H·0096

I. 妙… II. 刘… III. 语言艺术-通俗读物 IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 032113 号

---

责任编辑:苏广贵    加工编辑:吴家祺  
责任印制:刘 强

---

中国纺织出版社出版发行  
地址:北京东直门南大街 6 号  
邮政编码:100027 电话:010-64160816  
<http://www.c-textilep.com>  
e-mail:faxing @ c-textilep.com  
北京宏飞印刷厂印刷 各地新华书店经销  
2004 年 6 月第 1 版第 1 次印刷  
开本:889×1194 1/32 印张:10.5  
字数:210 千字 印数:1—6000 定价:24.80 元

---

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社市场营销部调换

## 前 言

一句话说得合宜,就如金苹果落在银网子里。

尖刻、浮躁的话,如刀刺人;智慧人的舌头却为医人的良药。

.....

在智慧的所罗门王的语录里,对语言魅力而推崇的句子不胜枚举。

孔子、苏格拉底、邱吉尔、甘地、马丁路德金、曼德拉这些人物都有一个共通点,能言善道。他们用说话激动人心,改变世界。

语言是这世界上最有力量的东西之一,子弹能够刺透人的身体,语言却能穿透人的灵魂。所以拿破仑曾经说:“一个士兵不是为了每天可以赚到几块钱而去面对死亡,也不是为了争取微不足道的勋章;他完全是为了某人的话打动了他的心,激起了他的热忱。”

成功的法则告诉我们,很多时候,往往是话语决定了我们成功还是失败,因为,我们的话语是用来改变精神世界的工具之一,很多事情靠话语就能完成,靠沟通就能让我们走出困境。

每天,我们都在不停地与人沟通中度过。在公司里,和老板、同事沟通;在路上,和陌生人沟通;在家里,和配偶、孩子、父

母沟通；平时还要和客户沟通，和竞争对手沟通，和朋友沟通。人的一生需要花多少时间进行沟通啊！

在社会生活当中，我们每个人都会遇到这样那样一些场合，需要 we 说上几句合宜的话。而正是这几句合宜的话，却能够帮我们的大忙，解决我们生活中大大小小的问题。因此，如果我们能够有意地利用一些话语的技巧，就会对我们的生活、工作、事业、爱情将会有很大的益处，甚至会出现出人意料的神奇。

妙语就是那些说得合宜的语言，古语说：“口善应对，自觉喜乐。妙语适时，何等美好。”怎样说话才算合宜呢？

曾有人统计，大多数人在工作中出现的错误有 70% 是由于不善于沟通造成的；一个成功的职业人士其中 75% 靠良好的沟通，25% 靠天才和能力。一个人若不具备良好的口才，就很难在事业、爱情、社交上取得成功。

蜜糖能让人吐气若兰，妙语佳句却能让人心灵慰藉。如果你想让自己的语言被人接受，需要的是巧妙的技术。口才的确是人类生活中最难能可贵的艺术。但是口才绝不是天生的，它需要不断地人生历练才能提高。

妙语本身就动人，何况训练有素乎？本书的目的就是让你经常讲出蜜一样的语言，使你说的话打动每一个人的心，直至让你的对手也能心悦诚服。

编 者

2004 年 4 月

# 目 录

## 第一章 终身准备的七条白金法则

|                   |    |
|-------------------|----|
| 一、对谈话的对象感兴趣 ..... | 3  |
| 二、真诚对待谈话的对象 ..... | 6  |
| 三、坦然面对谈话的对象 ..... | 11 |
| 四、善于聆听 .....      | 18 |
| 五、莫吝赞扬和鼓励 .....   | 22 |
| 六、善用幽默的力量 .....   | 25 |
| 七、勿与人争辩 .....     | 29 |

## 第二章 人人渴望被肯定

|                    |    |
|--------------------|----|
| 一、莫错失赞美他人的良机 ..... | 35 |
| 二、真诚、慷慨地赞美人 .....  | 37 |
| 三、赞美是无形的馈赠 .....   | 41 |
| 四、赞美是最有力的鼓励 .....  | 43 |
| 五、称赞人的技巧 .....     | 45 |
| 六、借他人之口赞扬 .....    | 47 |
| 七、发掘他人身上的优点 .....  | 51 |

|             |    |
|-------------|----|
| 八、用恰当的方式赞扬人 | 54 |
| 九、最简单的赞美    | 58 |

### 第三章 幽默是人际关系的润滑剂

|               |    |
|---------------|----|
| 一、神奇的幽默力量     | 61 |
| 二、机智和幽默       | 65 |
| 三、幽默应合时宜      | 69 |
| 四、幽默应分对象      | 72 |
| 五、幽默的惯用技巧     | 76 |
| 六、趣说自己        | 79 |
| 七、要有“赢”的心态    | 83 |
| 八、幽默助你坦然面对别人  | 87 |
| 九、用幽默博取初识者的好感 | 91 |
| 十、你善于幽默吗      | 95 |

### 第四章 妙语说服术

|                  |     |
|------------------|-----|
| 一、永远不要正面反驳别人的意见  | 103 |
| 二、利用赞美及幽默的技巧说服别人 | 112 |
| 三、让事实来说话         | 115 |
| 四、攻心为上           | 116 |
| 五、建立互信和和谐        | 120 |
| 六、化解敌对情绪         | 124 |
| 七、测一测你的说服能力      | 132 |

## 第五章 备受欢迎的沟通方法

|                        |     |
|------------------------|-----|
| 一、配合对方的作风 .....        | 139 |
| 二、把握机会 .....           | 142 |
| 三、勇于付出 .....           | 145 |
| 四、口才与“耳才” .....        | 149 |
| 五、如何与陌生人沟通 .....       | 161 |
| 六、如何与老年人、儿童及上司沟通 ..... | 166 |
| 七、如何与名流谈话 .....        | 173 |
| 八、介绍与被介绍 .....         | 182 |
| 九、如何打开话匣子 .....        | 186 |
| 十、不要过分客套 .....         | 189 |
| 十一、怎样批评别人 .....        | 191 |
| 十二、如何安慰别人 .....        | 193 |
| 十三、到什么山唱什么歌 .....      | 197 |
| 十四、措辞应因人而异 .....       | 198 |
| 十五、如何打破冷场 .....        | 200 |

## 第六章 如何表现自我

|                    |     |
|--------------------|-----|
| 一、给人以深刻美好的印象 ..... | 205 |
| 二、与人会面时要心无旁骛 ..... | 208 |
| 三、制造令人回味的谈话 .....  | 210 |
| 四、克服说话的语病 .....    | 213 |

|                    |     |
|--------------------|-----|
| 五、不要执拗 .....       | 217 |
| 六、应随时揣摩听者的感受 ..... | 219 |
| 七、妙语化窘境 .....      | 223 |
| 八、莫让蠢话害了你 .....    | 228 |

## 第七章 受人欢迎的演说

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 一、心理准备 .....        | 240 |
| 二、调动自己的积极情绪 .....   | 242 |
| 三、怎样对付主持人 .....     | 244 |
| 四、将你的听众“典型化” .....  | 246 |
| 五、妙语开场 .....        | 248 |
| 六、使演讲绘声绘色 .....     | 255 |
| 七、如何抓住听众的注意力 .....  | 260 |
| 八、语气应自信 .....       | 265 |
| 九、妙语圆场 .....        | 267 |
| 十、成功的演说多是由衷之言 ..... | 269 |
| 十一、即兴妙语 .....       | 270 |
| 十二、如何结尾 .....       | 273 |

## 第八章 营建幸福的家庭

|                       |     |
|-----------------------|-----|
| 一、异性及夫妻间的谈话技巧 .....   | 277 |
| 二、给对方一个台阶 .....       | 285 |
| 三、如何回答女人常问的几个问题 ..... | 287 |

|                |     |
|----------------|-----|
| 四、怎样赞扬孩子 ..... | 290 |
|----------------|-----|

## 第九章 妙语动人不由天

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 一、搜集身边的幽默 .....     | 297 |
| 二、从生活中提炼 .....      | 300 |
| 三、从阅读与视听中汲取养料 ..... | 301 |
| 四、留意标牌 .....        | 303 |
| 五、旧辞翻新 .....        | 304 |
| 附录：妙语笑谈录 .....      | 307 |

## 第一章 终身准备的七条白金法则

人与人沟通,80%以上是口说耳听。很多时候就算是一件好事,讲话者如果措辞不当,态度失策,往往就会白白给破坏了。因此,对生活中的每个人来说,要想会说话就需要多学习,这是一门终身准备的功课。尤其是需要用语言影响他人时,这就好比一种没走过心路历程的演讲,不但自己不爽,别人也难受。

有一个奇怪的现象,大部分的中国人说不好中国话。请不要误会,这里并不是指他们不懂中国话,而是指他们不会使用有效的语言来表达自己的喜怒哀乐,来影响别人、说服别人以及帮助自己获得更好的机会。说白了就是懂不懂拉和推的区分,在关键时刻本是开口想拉人一把,却总是将人推了下去,这种“开口咬着舌”的情景,怎能不遭受生活的挫折。

还有一些中国人,可以用母语很清晰地表达自己,与人沟通。但不幸的是,他们中间还是有许多人只能在私下几个人的小圈子里侃侃而谈。一到正式场合,在公众面前,他们的中国话也会大打折扣,往往让人听得越多,抗拒越大。

事实上,只有极少数中国人可以随心所欲地使用中国话。

不管在什么场合,他们都能以流畅、清晰的语言打动听众、赢得听众。无论他们从事什么工作:教师、演员、主管、职员……他们都是一流的。

坦率地说,不善言辞者并不需要对事情负全部责任。因为他们从小接受的语言训练都是“哑巴”式的:“哑巴英语”、“哑巴国语”。语言作为一门艺术,被试卷中的选择题、改错题和名词解释搅得头昏脑涨,长期的纸上谈兵使他们的表达能力只能停留在手上,而不是嘴上。

如果那些苦背英语的人能够拿出一半的热情来学习母语的话,能说会道的优势就会越来越明显了。

当他们踌躇满志地从学校踏入社会,很快就會发现自己吃了“哑巴亏”。今天,就算你是整天面对电脑做研究、搞设计的专家,也需要把你的想法和主张去告诉别人、让别人接受,并且心甘情愿地和你合作。

管理者更不用说,计划、组织、控制、协调、培训、授权、会议、激励……甚至在“红白喜事”上,都会需要你抛头露面。要是不会说话,就会被你的员工“另眼看待了”,因为他们会认为你是一个没有魅力的头儿。

如果你希望能在工作、生活中,人际关系和谐,做事减少阻力的话,就必须掌握语言的艺术。

然而,这些年来,人们对语言的热情仅仅停留在技术层面。要知道听、说、读、写只不过是最低起码的要求。不管你学的是英国话、日本话还是中国话,流畅的表达和有效的沟通才是语言

的艺术标准。如果你的中国话在技术层面已经合格,那就建议你拿出热情去追逐更高的境界,因为这对于赢得美好人生来说太重要了。

从谈话中培养说话的技艺。提起谈话的艺术,人们可以列举出成百上千条。但若将这成百上千条的金科玉律加以合并,可以提炼成七条成功谈话的白金法则。

- (1)对谈话的对象感兴趣。
- (2)真诚对待谈话的对象。
- (3)坦然面对谈话的对象。
- (4)善于聆听。
- (5)莫吝赞扬和鼓励。
- (6)善用幽默的力量。
- (7)勿与人争辩。

以上七条白金法则,可以帮助我们成功地与人沟通,同时也是贯穿本书的主旨。

## ① 对谈话的对象感兴趣

什么是人最感兴趣的东西?一位美国学者说,性、金钱和宗教,是人类最感兴趣的三件事。第一件,我们靠它制造了生命;第二件,我们靠它维持生命;第三件,我们希望在未来的世界中能够继续存在。这三件是人们在各种事情中最感兴趣的,然而,

这些兴趣最终还是集中在我们自己身上。

归根结底，各人最感兴趣的还是他自己，掌握这一基本事实，是我们与人谈话成功的前提。作准备其实正是把人的积淀去芜存菁，再让它升华。

已经过世的诺斯科克利夫博士，当有人问他什么最能引起人们的趣味时，他的回答是“他自己”。这个答复是绝对权威的，因为他曾是英国最富有的报业大王，他深知大众的心理。

你想知道你是一种怎样的人吗？好，我们现在谈论到你。先请你照一照自己的样子，使你认识一下你本来的面貌，然后再留意你的幻想。幻想是什么意思呢？让罗宾逊教授来回答吧。在他所著的《心的形成》中我们可以读到下面的话。

“当我们在清醒的时候，自己也感觉到我们脑海是在不停地思想着；当我们在睡觉的时候，我们也知道是在不停地思想。这睡觉时的思想，和我们在清醒时的思想比起来，当然显得更为愚蠢。我们常常呆在幻想的迷梦中，这是我们自愿而且是极爱好的一种思想，我们随着我们思想的轨迹进行，这轨迹是由我们的情感所决定的。”

“世界不会有比‘我们自己’更感兴趣的对象了，所以一切不加约束和指导的思想，都环绕着我们。如果你留心去观察自己和别人的心理趋向时，这是十分有趣、同时也十分可悲的。”

“我们的幻想，是我们主要性格的指数。这些幻想，足以影响我们自尊自大的一切思维。所以，你应当记住，和你说话的人，他如果不是正在想着自己的事业和职务，那也大都是在想自

己的荣誉和正直。人们对于自己的小事,比任何一种重大的事都要关心。他们对于自己刮脸的刀片钝了已不能再刮胡须的事,要比在某处飞机失事的事件还要关心;他对自己的脚趾肿痛,肯定会比发生在南美洲的大地震更重要;他听你谈论他本身的得意事件时,肯定会比听你谈历史上的一切伟大人物的事迹更为高兴。”

一位智者曾说过:“其实每个人的知识都是很有限的,只是看是哪方面而已。”不管你是在上班的途中和人边走边谈,还是对着电视机前成千上万的人讲话,记住这个道理包你受用无穷。其深刻的涵义是,每个人都可能是某方面的专家,每个人至少总有个自己感兴趣的话题。

记得永远要尊敬别人的某项专长,对方听得出来你是不是真正怀有敬意。若是你心怀敬意,当你讲话的时候,他们会听得更为专注;否则,不管你说得如何天花乱坠,或是行为如何惊世骇俗,也无法让他们对你说的内容感兴趣。

有许多人,他们之所以会被人认为谈话笨拙,就是因为他们与他人交谈时缺乏激情和真情,只注意于谈他们自己感兴趣的事情。而这些事情,也许人家是感觉到非常厌烦的。如果反过来善加应用,你可以引导别人转到他们所感兴趣的事情上,例如关于他擅长的运动记录,他的成就等等;如果对方是一个已有孩子的母亲,你不妨跟她谈谈她的孩子。这样,你就会留给给人一种亲切的印象。即使你的谈话不多,你的谈话也将被人认为是成功的。

## ② 真诚对待谈话的对象

一位顾客走进一家电器商场，一台音色纯正、低音浑厚、震撼力强的音响引起了他的注意。这时一位男售货员热情地迎上来，满脸职业微笑，主动介绍这种新产品。他的介绍很专业，很流畅，从性能优势到结构特点，从性价比到售后服务，一边道来，一边进行演示。

这位顾客被售货员热情而熟练的介绍所感动，对产品产生了几分好感。本想再问点什么，可是售货员连珠炮似的讲着，顾客总也插不上嘴，售货员不管那位顾客懂还是不懂，也不管那位顾客反应如何，喋喋不休地讲下去。于是，那位顾客心里已有几分不悦了，特别是当售货员褒扬自己的品牌而贬低其他品牌时，顾客不免对他的动机产生了疑问，如此夸夸其谈之后，产品性能是否果真高超？顿时，这种疑虑把先前产生的好感一扫而光。只是出于礼貌不好意思走开，幸好这时又来了一位顾客，那位顾客乘机“逃”出了商场。不消说，那位售货员为他白费了口舌，而有几分失望和怨愤。

为什么售货员滔滔不绝的介绍，反而打消了顾客的购买欲望呢？其实这一抗拒心理，不是对货物有所抗拒，而是售货员在销售过程中的僵硬术语，让人越听越烦，这是个值得深思的问题。

大量事实证明,说话的魅力并不在于你说得多么流畅,滔滔不绝,而首先在于是否善于表达真诚!最能推销产品的人,并不一定是口若悬河的人,而是善于表达真诚的人。当你用得体的话语表达出真诚时,你就赢得了对方的信任,建立起人与人之间的信赖关系,对方也就可能由信赖你这个人,而喜欢你说的话,进而喜欢你的产品了。

不仅推销员讲话如此,就是日常说话也是同样道理。比如背得很熟,讲得最顺畅的演讲,不一定是最好的演讲。滔滔不绝,一泻千里的演讲虽然流畅优美,但是如果缺少诚意,那就失去了吸引力,如同一束没有生命力的绢花,很美丽但不鲜活动人,缺少魅力。因此,谈话者首先应想到的是如何把你的真诚注入谈话之中,如何把自己的心意传递给对方。只有当听者感受到你的诚意时,他才会打开心扉,接收你讲的内容,彼此之间才能实现沟通和共鸣。

美国有线电视新闻网(CNN)的著名脱口秀主持人拉里·金在美国家喻户晓。拉里·金是他的艺名,他本名叫劳伦斯·哈维·齐格。他出生在纽约布鲁克林区,10岁时父亲因心脏病去世,他是靠公众救济金长大的。年轻时他就醉心于广播,他先在迈阿密一家电台当管理员,后来才当上主播。他非常机智,反应灵敏,声音很有魅力,被公认为口才出众。可他认为,口才好除了天赋之外,最重要的是靠勤练。

他写了一本有关沟通秘诀的书,叫《如何随时随地和任何人聊天》。