



说话的 艺术



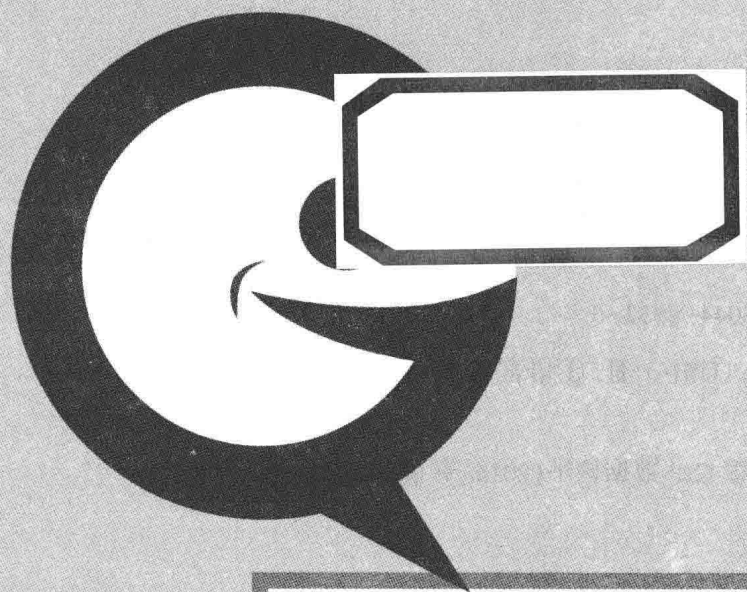
如何把话说到人心里

最具魅力、最入人心的口才秘诀

快速提升你的说话技巧和沟通艺术，修炼强大的魅力气场和正能量

柏君◎编著

中国商业出版社



说话的 艺术

如何把话说到人心里

柏君◎编著

中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

说话的艺术 / 柏君编著. —北京: 中国商业出版社,
2015.3

ISBN 978-7-5044-8932-6

I. ①说… II. ①柏… 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(2015)第 068082 号

责任编辑: 孙锦萍

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www.c-cbook.com

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

北京建泰印刷有限公司印制

★

787×1092 毫米 16 开 16.5 印张 250 千字

2015 年 5 月第 1 版 2015 年 5 月第 1 次印刷

定价: 30.00 元

★★★★★

(如有印装质量问题可更换)

前 言

说话作为人们最简单、最直接的表达方式，其重要性是不言而喻的。我们已经告别了那种“鸚鵡能言，不离于禽；猩猩能言，不离于兽”的人云亦云的语言时代。在纷繁复杂的现实生活中，学会更深刻地领悟语言的真谛，学会如何说话，显然是势在必行的。说话不仅是一门技术，更重要的它是一门艺术。它看似一项很简单活动，只要两片嘴唇一碰，原始的语言便生成了。但是说话容易，真正说出有水平，容易被人理解、接受的话来，则需要下一定的功夫。

综观中国历史，会说话的人上自王侯将相、政坛领袖，下至平民百姓、凡夫俗子，可谓是比比皆是。而且他们都有自己独特的语言风格：春秋时期的毛遂自荐使楚，口若悬河，迫使楚王歃血为盟；东周时期，郑国大夫烛之武凭借连珠妙语巧妙退走了秦师；以“头悬梁、锥刺股”著称于世的战国人士苏秦曾以三寸不烂之舌游说六国，封金拜印，被其他各诸侯国奉为上宾；三国时期，诸葛孔明在东吴舌战群儒，说服吴主孙权联刘抗曹，获得赤壁之战的胜利；明朝末年，令吴三桂、刘宗敏“冲冠一怒为红颜”的弱小女子陈



说话的艺术

——如何把话说到人心里

圆曾以如花的妙语说服了李闯王（李自成），避免了一场杀身之祸；为中国人民所景仰的周恩来总理也曾经以惟妙惟肖、活泼生动的语言在中国外交史上留下了不朽的篇章……

成功人士大多是聪明的说话者，毫不夸张地说，成功人士的成就，舌头的功劳是不容忽视的。如拿破仑的一席话，能迅速调动军队的士气，一鼓作气取得胜利；林肯的一席话，能让反对他的政敌哑口无言，肃然起敬；比尔·盖茨的一席话，能促使IT业走进一个全新的领域；格林斯潘的一席话，能令纳斯达克的股价疯狂飙升。

从上述例子中，我们不难看出，巧妙地运用语言艺术，因人而异地与他人交流，会改变一个人的命运，乃至一生。在人的一生中，我们要经历的事情多如牛毛，譬如社会交往、为人处世、商业谈判等等。这些都是我们应该经历的，而又是不可避免的事情。面对这一连串繁琐、杂碎的事务，你不必忧心忡忡、一筹莫展，也不可漠不关心、麻木不仁。俗话说：“兵来将挡，水来土掩。”面对这种种世事，你只要具备了说话的能力，学会如何说别人喜欢的话，就会进入成功的天地。

目 录

上 篇 遇什么人说什么话

第一章 如何与陌生人说话

让第一句话扣人心弦	03
与 10 种不同性格的人交谈	05
激起对方的谈话欲望	08
对陌生人要不吝惜赞美	11
学会没话找话的本领	13
诚恳倾听别人诉说	15
善于解答陌生人的问题	17
选择与外国人交谈的话题	18



说话的艺术

——如何把话说到人心里

怎样跟外向型的人说话	20
怎样跟内向型的人说话	22

第二章 如何与领导说话

接受上司的指示和命令	25
怎样向上司汇报工作	27
让上司在多项建议中作出选择	30
拒绝命令不能含糊不清	32
面对上级的批评该辩解就辩解	33
怎样与老板谈加薪问题	35
每天提一条创造性的建议	37

第三章 如何与同事说话

调到新单位时的说话艺术	40
被提拔时的说话技巧	42
巧妙地与同事闲聊	44
平静地面对别人激烈的责难	46
恰到好处地拒绝同事的邀请	47
坚持在背后说别人的好话	48

第四章 如何与下属说话

领导传达指令要清楚	51
鼓励下属的说话技巧	55
学会拒绝员工的某些要求	58
说服打算跳槽的优秀员工留下来	60
用事实和大道理感染员工	62
向下级通报不好的消息	65
公平处理问题的说话技巧	67

第五章 如何与客户说话

顺着对方说话的生意经	70
向顾客提供保证或是作出承诺	72
利用提问挖掘对方的“财富”	73
即使顾客不买产品也要表示感谢	74



说话的艺术

——如何把话说到人心里

第六章 如何与朋友说话

对亲戚朋友有所求时的说话技巧	76
向朋友借钱时怎样“张口”	79
对朋友进行得体的安慰	80

第七章 如何与恋人说话

怎样进行初恋的谈话	83
如何向对方提出约会	85
含而不露地表达爱意	87
用甜言蜜语增加情感	90
情场上软话退情敌	93

第八章 如何与爱人说话

夫妻间的情爱语言	96
幽默增添夫妻生活的和谐	98
安慰可以加深爱情	99

情真意切的话使夫妻感情和美	102
用嫉妒的话语调剂夫妻感情	104
结束家庭“冷战”的说话方法	106

中 篇 在什么场合说什么话

第一章 求人办事巧说话

得体表达谢意	111
拉近距离的说话方法	112
不惹人厌的说话技巧	114
借力办事	118

第二章 人前人后说人情话

学会说人情话	121
把人情话说到心坎上的技巧	123
同学之间说人情话的方法	125
工作中讲人情话的技巧	127



第三章 得势饶人会说顺情话

成功后对待反对者的说话技巧	131
日常生活中得理饶人的说话	132
少挑毛病多捧场的说话方法	135
占了便宜还落人情的说话	138
挽回局面免树敌人的说话技巧	140

第四章 事到临头会说应变话

面对窘境的应变说话方法	145
办公室常见的应变说话技巧	148
紧急情况下的应变说话技巧	153
以智求变解难题的说话技巧	156

第五章 屋檐底下会说低头话

大事不违灵活低头说话	159
功劳面前要学说低头话	162

说错话后要及时认错	164
-----------------	-----

第六章 真假互用会说善意的谎言

不能不说的谎言智慧	167
编造真实的克敌技巧	170
恰当夸大自己的实力获取成功	173
示假隐真的说话诀窍	174
适当的谎言有助交往	178

第七章 演讲论辩独占花魁

以精彩的开场白赢得听众	180
表情达意要打动听众	181
引用警句要有说服力	185
演讲结尾要鼓舞斗志	190
能言善辩维护尊严	195
用铁的事实揭示真相	198
以更有力的语言回击冷语	199
应对别人的侮辱性语言	202



下 篇 如何把握说话的分寸

第一章 赞美他人时的说话

赞美与表扬的艺术	207
妙赞他人的闪光点	209
对下属多说赞扬的话	210
赞美恋人的说话技巧	212
女人怎样夸赞并利用男人	215
如何赞美女同事或女同学	218

第二章 说服他人时的说话

以形象生动的语言说服人	220
用恭维语更能说服人	222
说服对手的奥秘	224
选择特定的时机说服妻子	226
说服你的丈夫尊重你	227
有效说服固执的员工	229

说服犹豫不决的人	234
----------------	-----

第三章 拒绝他人时的说话

常见的推拒语言艺术	235
拒绝参加不必要的应酬	238
拒绝别人的请求	241
拒绝上司苛刻的要求	244
拒绝回答对方提出的问题	245
学会说“不”，巧妙拒绝	246

上篇 遇什么人说什么话

第一章 如何与陌生人说话

让第一句话扣人心弦

我们经常需要同一些陌生人打交道。初次见面，给人的第一印象最为关键。俗话说：“酒逢知己千杯少，话不投机半句多。”有的人相处一辈子形同路人，而有的人却一见如故。两个萍水相逢的人要想在短暂的时间内达到心灵上的共鸣，说好第一句话至关重要。

说好第一句话的关键是给人亲热、友善、贴心的感觉，消除彼此间的陌生感。常见的方式有三种：

1. 以攀认式拉近彼此的距离

赤壁之战中，鲁肃见诸葛亮的开场白是：“我，子瑜友也。”子瑜，就是诸葛亮的哥哥诸葛瑾。短短的一句话就拉近了鲁肃跟诸葛亮之间的关系。其实，任何两个人，只要彼此留意，就不难发现双方有着这样或那样的“亲”“友”关系。譬如：