

大众实用精妙丛书

引进
台湾
本版

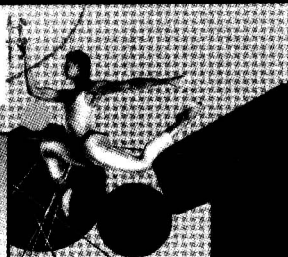
吴洪激主编

技巧精妙

说话

吴洪激
编著





大众实用精妙丛书

武汉大学出版社
吴洪激 主编

说话技巧精妙

吴洪激 编著

图书在版编目(CIP)数据

说话技巧精妙/吴洪激编著. —武汉:武汉大学出版社,
1999. 9

(大众实用精妙丛书/吴洪激主编)

ISBN 7-307-02811-5

I. 说… II. 吴… III. 口才学 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (1999) 第 46606 号

武汉大学出版社出版

(430072 武昌 珞珈山)

(原台湾汉欣文化事业有限公司出版)

黄冈市委印刷厂印刷

(438000 湖北省黄冈市黄州区七一路 4 号)

新华书店湖北发行所发行

1999 年 9 月第 1 版 1999 年 9 月第 1 次印刷

开本:850×1168 1/32 印张:6.375 插页:5

字数:162 千字 印数:1—3000

ISBN 7-307-02811-5/H·176 定价:8.00 元

本书如有印装质量问题,请寄承印厂调换

主编荐言

吴洪激

这是一套指导性很强的生活应用书籍，内容涉及古今中外社会名流说话、倾听、应酬等精妙的哲理故事和经商、致富的典型经验，且采取趣味口语和生动活泼的文字叙述，十分引人入胜。一卷在手，令你受益匪浅。

本书《说话技巧精妙》，撷取美国著名口才学大师戴尔·卡内基运用心理学知识创建的融说话、做人、成才为一体的口才学精华，和中国著名的儒家代表孔子、孟子及道家之老子等人创造的以退为进、以静制动、以守代攻、以柔克刚等语言精典，联系当今的实际社会生活，精选并论述了一百个能言善道的典型事例，以帮助读者在修身、齐家、治国、平天下的人生道路上能够游刃有余地应对各种交际，达到处变不惊，应酬自如，竞争取胜，永远立于不败之地。

前言

当今社会是一个市场瞬息万变、商务竞争激烈的社会，具有一定说话能力的人，必然是市场搏击的好手，商场竞争的赢家。美国著名的口才大师戴尔·卡内基运用心理学知识，创造了一种融合说话、做人、成才为一体的口才学；中国著名的儒家代表孔子、孟子及道家代表老子等人，总结历史经验，也创造了一套以退为进、以静制动、以守代攻、以柔克刚等说话谋略，为千千万万苦于不能正确表达自己思想的人，打开了智慧之门，从而在社会、商务和私人交往上获得成功。

本书撷取卡内基及孔孟口才论之精华，联系当今的实际社会生活，精选并论述了一百个能说善道的典型事例，以帮助读者在修身、齐家、治国、平天下的人生道路上能够游刃有余地应对各种交际，处变不惊，应酬裕如，竞争取胜，永远立于不败之地。

·大众实用精妙丛书·

说话 技巧 精妙

吴洪激 / 编著

吴洪激 / 主编
武汉大学出版社出版

法国大文豪雨果说：“语言就是力量！”

一言能兴邦，一言能丧国；一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师。对个人而言，一言不慎，可以让人灰头土脸，身败名裂，成为众矢之的；反之，若出言机智，言语幽默，应对得体，不卑不亢，则能获得人心，成为众所仰慕的典范。本书编入古今中外实例，教你如何善用“说话”这一“沟通”利器，为你点破说话艺术的奥妙，让你不致拙于言词，而成为精通说话艺术的胜利者。

版式设计 支 笛

·大众实用精妙丛书·

应 酬 技 巧 精 妙

郭相时 / 编著

武汉大学出版社出版

吴洪激 / 主编

应酬，是沟通的一门艺术。

本书撷取古今中外一些教育学家、社会学家和心理学家有关应酬论述之精华，并联系实际加以引证。帮助你在为人处世、待人接物上能够游刃有余地应付各种社会交际，达到沟通感情，增进友谊，促进事业成功的目的。

细读此书，一定会令你对应酬艺术方面的学问产生浓厚兴趣，从而迈向成功之路。

版式设计 支 笛

·大众实用精妙丛书·

幽 默 技 巧 精 妙

谢进 / 编著

武汉大学出版社出版

吴洪激 / 主编

“美丽”，可恃又不可恃，因为“美人”总有迟暮的一天；拥有高尚的美德和高超的专业能力，固然令人景仰，但同时也远远地把人隔在一定的距离之外。唯有幽默才是“永恒的美丽”，使你具有永久的吸引力。

本书通过对幽默的阐释，将给你带来欢笑，带来智慧，带来力量，帮助你纾解压力，摆脱沮丧，在社交中如鱼得水，开启生命的春天。

版式设计 支 笛

·大众实用精妙丛书·

倾听 技巧 精妙

郑卫国 / 编著

吴洪激 / 主编
武汉大学出版社出版

“兼听则明，偏信则暗。”这是古今至理名言。

本书撷取中外名流或听于师，或听于友，或听于亲近，或听于疏远等诸多典型事例，广纳兼收，有取有舍。既有小人物的灵感独发，又有富商巨贾的玄机偶得，也有达官权贵的诡谲诈谋，还有先贤圣哲的浑涵端重……旁征博引，发幽探微，对广大读者，尤其是初涉社会的青年朋友，有所借鉴，有所裨益。

版式设计 支 笛

·大众实用精妙丛书·

致富
技巧
精妙

郑卫国 / 编著

武汉大学出版社出版

吴洪激 / 主编

在市场经济大潮中，行行出状元，生财之路就在你脚下。只要你有眼光、有勇气，定能跨入致富之门。

本书归纳前人经验之精华，为你指引致富的窍门，你如能从这些已被历史证实的经验中，领悟一二，磨砺经营的“眼光”，开拓人生的智慧，必能在市场激烈的竞争中，化险为夷，一帆风顺地走向事业的巅峰。

版式设计 支 笛

目 录

- 1/第1术/说话是人际沟通的重要工具
- 4/第2术/营造开头的愉悦气氛
- 7/第3术/如何选择话题：Ⅰ话题要紧扣事件
- 8/第4术/如何选择话题：Ⅱ话题要紧扣目的
- 9/第5术/如何选择话题：Ⅲ话题要紧扣情趣
- 11/第6术/如何把握说话时机
- 14/第7术/说话要得体：Ⅰ说话要有预见性 因对象不同而异
- 16/第8术/说话要得体：Ⅱ说话要有目的性 做到有的放矢
- 17/第9术/说话要得体：Ⅲ说话要有弹性 不同的场合说不同的话
- 17/第10术/说话要得体：Ⅳ说话要有条理 做到层次分明 前后呼应
- 19/第11术/如何更换话题
- 22/第12术/不要把话说过头
- 24/第13术/说话要善用幽默
- 27/第14术/如何借用别人的话
- 30/第15术/如何把话说明白
- 32/第16术/切勿过度恭维
- 35/第17术/沉默的独特力量
- 38/第18术/切忌花言巧语
- 41/第19术/问话中的提问技巧

- 43/第 20 术/问话中的反问技巧: I 机智型反问
44/第 21 术/问话中的反问技巧: II 幽默型反问
44/第 22 术/问话中的反问技巧: III 讽刺型反问
45/第 23 术/问话中的反问技巧: IV 肯定型反问
45/第 24 术/问话中的反问技巧: V 疑问型反问
47/第 25 术/问话中的反问技巧: VI 抒情型反问
47/第 26 术/问话中的反问技巧: VII 悬念型反问
48/第 27 术/问话中的反问技巧: VIII 引语型反问
48/第 28 术/问话中的反问技巧: IX 质问型反问
51/第 29 术/倾听中的插话艺术
53/第 30 术/寒暄的认同心理
56/第 31 术/对答如流的诀窍: I 无效回答
57/第 32 术/对答如流的诀窍: II 答非所问
58/第 33 术/对答如流的诀窍: III 避而不答
59/第 34 术/对答如流的诀窍: IV 以退为进
59/第 35 术/对答如流的诀窍: V 绕道回答
60/第 36 术/对答如流的诀窍: VI 间接回答
62/第 37 术/如何巧用激将法: I 明激
63/第 38 术/如何巧用激将法: II 暗激
65/第 39 术/如何巧用激将法: III 自激
66/第 40 术/如何巧用激将法: IV 导激
67/第 41 术/善用反驳的种种技巧: I 直接驳斥
68/第 42 术/善用反驳的种种技巧: II 论是证非
69/第 43 术/善用反驳的种种技巧: III 打击要害
70/第 44 术/善用反驳的种种技巧: IV 引申归谬
71/第 45 术/善用反驳的种种技巧: V 剖释本义
71/第 46 术/善用反驳的种种技巧: VI 以矛攻盾
72/第 47 术/善用反驳的种种技巧: VII 以偏概全

- 74/第 48 术/模糊语言的应变策略：Ⅰ 尽量避免把话说死
- 75/第 49 术/模糊语言的应变策略：Ⅱ 变被动为主动
- 75/第 50 术/模糊语言的应变策略：Ⅲ 从困境中摆脱
- 77/第 51 术/如何巧妙地拒绝他人
- 79/第 52 术/善用批评语言的窍门：Ⅰ 暗示型批评
- 80/第 53 术/善用批评语言的窍门：Ⅱ 请教型批评
- 80/第 54 术/善用批评语言的窍门：Ⅲ 模糊型批评
- 81/第 55 术/善用批评语言的窍门：Ⅳ 安慰型批评
- 83/第 56 术/巧用暗示胜直言
- 86/第 57 术/随机应变解危难
- 88/第 58 术/广告语言的传媒效应：Ⅰ 夸张对比
- 89/第 59 术/广告语言的传媒效应：Ⅱ 一语双关
- 89/第 60 术/广告语言的传媒效应：Ⅲ 巧用成语
- 90/第 61 术/广告语言的传媒效应：Ⅳ 游戏文字
- 91/第 62 术/广告语言的传媒效应：Ⅴ 逆反心理
- 92/第 63 术/自言自语的特异功能
- 95/第 64 术/禁忌语言的避讳
- 97/第 65 术/自我嘲弄的应变奇招
- 100/第 66 术/聊天的沟通内涵
- 103/第 67 术/声东击西的妙用
- 105/第 68 术/忠言如何不逆耳
- 109/第 69 术/“啰嗦”几句也无妨
- 111/第 70 术/莫把“巧言”作“诡辩”
- 114/第 71 术/隐语的含蓄力量
- 116/第 72 术/“错话”应是有意说
- 118/第 73 术/模棱两可的妙用
- 122/第 74 术/“谎话”也是一种口才
- 124/第 75 术/以“愚”制胜的技巧

- 127/第 76 术/自贬语的反正艺术
- 129/第 77 术/如何对付别人“揭短”
- 131/第 78 术/同语异义的利与弊
- 134/第 79 术/旧话题如何说出新意来
- 136/第 80 术/开玩笑应把握尺度
- 138/第 81 术/忍让是纾解言辞冲突的润滑剂
- 141/第 82 术/“交涉”也是一门学问
- 144/第 83 术/“坚持”下去就是胜利
- 146/第 84 术/旁敲侧击的灵巧运用
- 149/第 85 术/得意切勿忘形
- 152/第 86 术/求同存异好交谈
- 154/第 87 术/不卑不亢的谈吐技巧
- 157/第 88 术/出其不意使奇招
- 161/第 89 术/当众说话的几个原则
- 163/第 90 术/谈话时要注意礼节
- 165/第 91 术/自我辩解是找梯子下台的法宝
- 168/第 92 术/进言切记勿犯颜
- 172/第 93 术/“顺耳”之言勿轻信
- 174/第 94 术/称呼必须适宜得当
- 176/第 95 术/外贸洽谈的语言技巧
- 178/第 96 术/求职仲介的语言技巧
- 180/第 97 术/如何和陌生人交谈
- 183/第 98 术/销售员的柜台语言艺术
- 185/第 99 术/“悬念”的神奇魅力
- 187/第 100 术/如何圆满地结束谈话

第1术

说话是人际沟通的重要工具

说话，是人类的本能。从婴儿生下来开始牙牙学语，说话就成了人际沟通的重要工具。一个人只有经过不断地沟通，不断地锻炼口才，才能逐步形成思想敏捷、口齿伶俐的说话能力，使自己能准确地表达自己的思想、感情和诉求。

一个人虽然不能完全地表达自我，但是却可以从言语中透露自己，在不知不觉中或有意无意间流露自己的人品与心态，勾勒出自己的轮廓或形象。

不会说话的人，说起话来常常很生硬、很呆板、很肤浅，产生不了什么打动人的力量。会说话的人却能一改生硬、呆板、肤浅的表述，用简单具体的语言，震撼你的心灵，产生无穷的魅力，使你倾倒，同时答应你的诉求和合作，或者为你提供帮助，使你在学习上、事业上都获得成功。

这里举一个例子：

美国南北战争的前期，北方军队攻打南方，却多次失败。南方军队之火焰便嚣张起来，叫嚷着要在全美国恢复奴隶制。北方军队斗志受挫，内部出现了动摇，士兵们怀疑能否打败南方，推翻奴隶制。当时，作为军队首脑的林肯将军，十分善于言辞，他用非常具体、非常生动的语言，向全体士兵讲了一番话。他说：

“我们今天这场战争，关系着大众的自由与幸福。奴隶制好比拴在我们脖子上的枷锁，我们必须为砸掉它而英勇战斗。自由是属于全体美国人民的。只要你们——为砸掉枷锁而英勇抗争的士兵们——和我们一起，以不屈不挠的大无畏精神去面对我们暂时的挫折，我坚信胜利之神正在不远处向我们微笑。”

林肯用“枷锁”比喻禁锢自由的“奴隶制”，用“神之微笑”比喻胜利，出言铿锵，充满魅力，从而激起士兵们的战斗勇气。

林肯能说善道，并非生来如此，而是在社会生活的实践中不断锻炼出来的。有一些人，以为自己能说上几句话，便卖弄手段，咄咄逼人，令人避之唯恐不及。

有这么一则故事：

老子的一位学生向老子炫耀口才，他请教老子，处乱世而得安有什么秘诀？

老子装作没听见，却和他聊起口腔医学来。

老子问学生：

“人是先有牙齿还是先有舌头？”

学生答：

“当然是先有舌头，后有牙齿。”

这时，老子张开嘴巴，问学生：

“你看我的舌头在吗？”

学生回答：

“在。”

老子又问：

“那么，我的牙齿呢？”

学生不解，结结巴巴地说：

“先生……牙齿已脱落殆尽了。”

于是，老子借题发挥，说：

“牙齿后生而先落，那是因为它太过炫耀，而舌头呢？深藏不露，才得以保持长久呀！”

学生恍然大悟，知道老子是在教训他：说话是一门很深的学问，学习说话要持之以恒地锻炼，绝不可恃着自己能说几句话，就想炫耀，卖弄聪明。

老子的这番话，对我们十分有益。随着商业社会的发展，市场竞争日趋激烈，如何左右商机，安身立命，的确是需要懂得一些说话的技巧和为人处世的哲理。