

一本让你随时随地都可以应用的语言宝典



成为受欢迎的 说话高手



王宁◎编著

一句恰到好处的话，可以改变一个人的命运

一句言不得体的话，可以毁掉一个人的一生

不会说话，一万句无用；

会说话，一句足矣。



吉林文史出版社
JILINWENSHICHUBANSHE

说话高手

王宁◎编著

成为受欢迎的



吉林文史出版社
JILIN WENSHI CHUBANSHE

图书在版编目 (CIP) 数据

成为受欢迎的说话高手 / 王宁编著. — 长春: 吉

林文史出版社, 2017.3

ISBN 978-7-5472-3903-2

I. ①成… II. ①王… III. ①语言艺术—通俗读物

IV. ① H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 045510 号

成为受欢迎的说话高手

书 名: 成为受欢迎的说话高手

编 著: 王 宁

出 版 人: 孙建军

责任编辑: 程 明

封面设计: 艺海晴空

文字编辑: 宋丹丹

美术编辑: 李丝雨

出版发行: 吉林文史出版社

电 话: 0431-86037509

地 址: 长春市人民大街 4646 号

邮 编: 130021

网 址: www.jlws.com.cn

印 刷: 北京市昌平新兴胶印厂

开 本: 710 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张: 16 印张

字 数: 300 千字

印 次: 2017 年 3 月第 1 版 2017 年 3 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5472-3903-2

定 价: 36.00 元

前言

有的人说起话来娓娓动听，别人听了惬意舒畅；有的人说起话来锐利无情，听者如芒在背；有的人说起话来虚伪客套，一开口就让人不适……说什么？怎么说？什么话能说，什么话不能说？说话有哪些礼仪和规则？这就是说话的艺术。

语言是人与人沟通的桥梁，任何人际关系的处理都需要靠说话的技巧来协调，任何专业知识的发挥都需要靠说话的艺术来实现。家庭中，同妻子、丈夫、父母、孩子必须进行交流；职场上，每个人每一天和同事、领导难免有话要说；情场上，要靠语言来博取欢心、化解矛盾；社交时，想增进友谊、联络客户必须发挥语言的魅力……一句恰如其分的话可以改变一个人的命运，一句不合时宜的话则可以毁掉一个人的一生。

会说话，小则可以讨喜、动人，大则可以保身、兴邦。南北朝学者刘勰在《文心雕龙》中也说：“一言之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”远有苏秦、张仪游说诸侯，战国格局为之改变；诸葛亮说服孙权，三国鼎立之势成；近有周恩来魅力口才外交，四两拨千斤。好口才给予的力量，能使我们无论是与人谈判、安慰亲朋、恋爱道歉，还是应对上司、求人办事等，都如鱼得水，得到我们想要的结果。

不会说话，小则树敌、伤友，大则丧命、失天下。由于一言之失，导致兵戎相见、血流成河的浩劫，在中外历史上屡见不鲜，故《论语》有言：“一言可以兴邦，一言可以丧邦。”因一言不慎而招致杀身之祸的也不乏其人。不懂得说话技巧，你有可能丢掉机会、失去朋友、丧失顾客，还有可能给自己惹来一身麻烦。口才拙劣，不善言谈，很容易给人留下能力低下和思维匮乏的印象。这样的人不管处在哪一个社会层面，也不管走到哪里，都很难得到足够的器重和赏识，甚至只能沦为无足轻重的边缘人。

言为心声，杰出的口才不是天生的，若想把话说出水平，说得有意思，说得有创意并不容易，而要做到口吐莲花、能言善辩、巧舌如簧、打动人心，更非一日之功。

说话的艺术，体现一个人的内涵、素质。一个说话讲究艺术魅力、讲究技巧的人，常常是说理切、举事赅、择辞精、喻世明；轻重有度、褒贬有节，进退有余地、游刃有余有空间。否则，即便伶牙俐齿，也未必是会说话的人。说话的艺术，体现了一种文化的机敏和智慧。中国智慧崇尚含蓄，讲究和谐和中庸之道，在语言表达上也是如此。不懂通达的做人智慧，说话就会没分寸，即使是赞扬的话，别人也充耳不闻；掌握圆润的处世之道，才会在面对不同的场合、不同的时机、不同的对象时，说出恰当的话。

是否熟练掌握中国式的说话技巧和艺术，影响一个人成就的大小。鉴于此，我们编写了《成为受欢迎的说话高手》。本书介绍了中国说话的规矩和礼节，如语言艺术中的说服术、拒绝术、批评术、谈判术……旨在帮助读者说好应酬话、幽默话、求助话、含蓄话、公关话……这些说话术背后是深厚的中国文化和中国智慧，是以柔克刚、对症下药、笑融僵局等中国哲学在语言和社交中的运用。

认真阅读本书，你会发现，中国的说话之道就是这么有学问。希望本书能让你轻松面对尴尬，获取提升机会，扩大交际范围，说好想说的话，说好难说的话，提高说话技巧，改变一生命运。



目 录

第一章 言之有礼，舌尖上的中国礼节	1
要记住“二次熟人”的名字.....	1
多说体贴别人的话.....	2
给人情面，不要咄咄逼人.....	3
学会尊重，私底下指出别人的缺点.....	4
用谦虚的态度和人说话.....	6
谦卑，铲除人际交往中的有害病症.....	7
礼尚往来，不可说错的祝福语.....	9
维护朋友的自尊心，留住友谊.....	10
见什么人，说什么话.....	11
第二章 轻松开局，你不得不斟酌的开场白	13
开场白要注重场合.....	13
开场白贵在真诚，拒绝过度寒暄.....	15
第一次见面就打开人心扉的开场白.....	17
三言两语，给陌生人最好的第一印象.....	19
制造“一见如故”的感觉.....	21
沟通伊始，恰当地称呼他人很重要.....	23
找到与对方的共同点，用话题打破交谈的“瓶颈”.....	24
面对不太熟的异性朋友，如何开口是关键.....	26
与“重要人物”见面，说话时阵脚不可乱.....	27

用流行语为你的开场添姿着色	28
首次拜访客户时的开场技巧	30
第三章 “甜言蜜语”，夸就夸到人心坎儿的赞美话	32
赞美的话要发自内心	32
总能找到赞美的理由	34
夸人要夸到点子上	35
巧说赞美之词助你成事	36
赞扬是对下属最好的奖赏	37
赞美要具体	39
倾听是对讲话者的高度赞美	40
赞美要自然	41
男人与女人，不同的赞美	42
真诚是赞美的必要元素	46
出其不意的赞美让人喜出望外	47
第四章 伶牙俐齿，日常交往中必学的应酬话	49
说好皆大欢喜的祝贺话	49
应酬时要有的话语储备	51
餐桌上会说话，感情上好沟通	52
“无功不受禄”，请客要找好理由	53
点菜是一项“硬功夫”	53
宴会结尾的细节决定成败	55
商务宴会上的不宜话题	56
别把应酬当作承诺	57
殡葬场上巧说安慰人的话	58
第五章 对症下药，让别人心悦诚服的说服术	60
让引导成为说服的第一手段	60

充满感情的话语才能打动他人.....	62
说服别人要有合理的理由.....	64
设身处地,说服时要站在对方的立场上.....	67
循序渐进,说服别人需要耐心.....	69
深入了解对方,才能找到说服的突破口.....	71
多摆事实,以理服人.....	73
先声夺人,可为说服对方赢得主动权.....	74
层层剥笋,向对方把道理说明说透.....	75
言语要有针对性.....	76
引导对方不得不说“是”.....	78
以情动人,说话要有说服力.....	79
让对方变被动接受为主动反思.....	81
第六章 以柔克刚,巧用同情心的示弱说话术.....	84
示弱的话让你赢得别人的同情.....	84
贬低自己,让别人先从心理上松懈.....	86
面对品行不端之人,说话更要谨慎.....	87
言语上让人一步,行动上先人一步.....	89
抢先认错,让对方从另一面肯定你.....	91
第七章 笑融僵局,获得好人缘必备的幽默话.....	93
多点儿幽默,让话语变有趣.....	93
善用调侃,让自己获得好人缘.....	96
将幽默融入意见中去.....	97
拿自己开玩笑.....	98
巧言妙语能够增添家庭中的乐趣.....	99
让幽默为你的友谊添彩.....	100
反常规的类比幽默.....	101
开玩笑要因人而异.....	103
开玩笑要适度得体.....	105

开玩笑要符合场合	107
不拿别人的隐私开玩笑	108
第八章 合理拒绝，让人心服口服的拒绝技巧	110
师出有名，给你做的每件事一个说法	110
知己知彼，托词才更好说	111
你的托词不能损害对方的利益	112
托词要真诚，不能让人感觉你敷衍了事	113
助你驰骋商场的实用托词术	115
幽默拒绝很管用	117
拒绝的话要合情合理	118
先承后转避直接	119
对领导要这样拒绝	120
拒绝的最有力武器，在对方自身	123
“恕我能力有限”	124
第九章 巧妙说“不”，自己做自己的主人	127
说出内心的“不”	127
说“不”者的个性话语	129
是否应该认可犹豫不决	131
说出你的“意思”	132
第十章 恰如其分，让对方心悦诚服的批评秘籍	134
批评时应遵守的原则	134
寻找最佳突破口	135
批评别人时要给对方台阶下	137
批评孩子的同时还需要对其正确引导	139
以柔克刚，正话反说吐逆耳忠言	141
把握好说话的分寸，不可太露骨	142

看透但不点透：事情说得太白会伤和气	143
第十一章 有理让三分，给对方台阶下的含蓄话	145
有了分歧，切忌跟人发生正面冲突	145
宽容让心灵自由飞翔	146
不要一味地指责别人	149
宽容是一种智慧	151
宽容别人就是宽容自己	155
第十二章 有效沟通，与客户顺利成交的谈判术	157
弄清楚客户的真实需求，迈出成功推销的第一步	157
多在决策者周围的人身上下功夫	159
给客户最直接有效的刺激，让其尽快与你成交	160
制造紧张气氛，“逼”出他的决定	162
挖掘客户的内在需求，做出切实有效的解决方案	164
电话销售，确定目标很重要	166
自报家门要明确	167
把话说得生动，客户才能接受你	168
调整好谈判的“温度”	169
倾听不只是为了礼貌	171
第十三章 完美表达，说话必备的修养	174
改变 5 大不良的说话习惯	174
和领导说话的 10 项原则	176
和领导说话必须有修养	178
说话不能没有风度和态度	180
说话具备一定的口才智慧	181
学会控制自己说话的音量	183
不卑不亢地和领导说话	184

第十四章 士高气昂，鼓舞下属的激励话	187
委派任务前说一些增强下属自信心的话	187
好下属是夸出来的，领导要善用赞扬话	189
有褒有贬的激励术	191
用恰当的话语消解下属的怨气	192
巧用“自责”激励人	193
你犯错我买单，说出承担责任的话	194
有效批评下属的技巧	195
告知下属坏消息的技巧	198
“下命令”不是“猜谜语”	199
安抚下属的语言技巧	200
如何消除下属对你的敌意	201
员工要求非分，领导拒绝不可非分	202
巧妙应对难对付的“马蝇式”下属	204
第十五章 职场沟通，巧妙避开“雷区”的公关话	205
下属说话要有分寸	205
怎么说话才不会引起领导的反感	206
面对倾诉苦水的领导，怎么说才有利	208
当心，赞美也有“安全用量”	210
在领导面前，切勿锋芒太露	211
切忌背后诋毁	212
即使受了委屈，牢骚话也要谨慎说	213
诚实固然好，但有些实话还是要小心说出口	215
办公场所忌讳的说话方式	216
掌握几种和领导交谈时极为有用的句型	217
如何表达与上司相反的意见	219
把对上司的“意见”变为“建议”	220
汇报工作有说法	222
与同事说话的分寸	224

避开同事的隐私问题	225
保护自己劳动成果时的语言对策	227
被同事悦纳的有效说话方式	227
做自己嘴巴最牢靠的“保险箱”	229

第十六章 舌尖禁忌，人际交往中的禁忌话

言行一致，说话不要口是心非	231
当心，说话无礼招人烦	232
别人的短处不要随意谈论	234
对上司的“痛处”讳莫如深	235
广结人缘，不在背后诋毁他人	236
有错就要及时道歉	237
不要散布同事的流言蜚语	238
少发牢骚，别总是怨天尤人	240
及早逃离苦恼的是非之地	241
朋友遭遇不幸要及时安慰	242
得意忘形是应酬大忌	243

在这个世界上，没有什么比关心别人更让人感动的事情了。而关心别人的前提，是了解别人，这是一份责任的要求。在这样做的时候，也当发展一种能力。

拿破仑便是一个很好的例子。他能够叫出千军万马军官的名字，他喜欢在军营中走动，遇见某个军官时，就叫他名字并热情打招呼，无论这名军官是英雄还是懦夫，或是军事训练。他能够叫出这些军官的名字，这使他赢得了每个军官的尊敬。同时，善于记住别人的姓名是，一种礼貌，也是一种感情投资。在人际交往中会起到意想不到的效果。

美国一家电器公司的董事长洛克·亨特和查理·亨特，他手下就有许多员工，他能够叫出每个员工的姓名。这年亨利在纽约上海路拉普瓦安波时有些顺口叫出员工的名字，被这周围人给惊讶不已，这有太顺利快捷成了。

其实，世界上能够叫出许多别人的名字的人并不多见，大多数人能够做到这一点

155	156	157	158	159	160	161	162	163	164	165	166	167	168	169	170	171	172	173	174	175	176	177	178	179	180	181	182	183	184	185	186	187	188	189	190	191	192	193	194	195	196	197	198	199	200	201	202	203	204	205	206	207	208	209	210	211	212	213	214	215	216	217	218	219	220	221	222	223	224	225	226	227	228	229	230	231	232	233	234	235	236	237	238	239	240	241	242	243	244	245	246	247	248	249	250	251	252	253	254	255	256	257	258	259	260	261	262	263	264	265	266	267	268	269	270	271	272	273	274	275	276	277	278	279	280	281	282	283	284	285	286	287	288	289	290	291	292	293	294	295	296	297	298	299	300	301	302	303	304	305	306	307	308	309	310	311	312	313	314	315	316	317	318	319	320	321	322	323	324	325	326	327	328	329	330	331	332	333	334	335	336	337	338	339	340	341	342	343	344	345	346	347	348	349	350	351	352	353	354	355	356	357	358	359	360	361	362	363	364	365	366	367	368	369	370	371	372	373	374	375	376	377	378	379	380	381	382	383	384	385	386	387	388	389	390	391	392	393	394	395	396	397	398	399	400	401	402	403	404	405	406	407	408	409	410	411	412	413	414	415	416	417	418	419	420	421	422	423	424	425	426	427	428	429	430	431	432	433	434	435	436	437	438	439	440	441	442	443	444	445	446	447	448	449	450	451	452	453	454	455	456	457	458	459	460	461	462	463	464	465	466	467	468	469	470	471	472	473	474	475	476	477	478	479	480	481	482	483	484	485	486	487	488	489	490	491	492	493	494	495	496	497	498	499	500	501	502	503	504	505	506	507	508	509	510	511	512	513	514	515	516	517	518	519	520	521	522	523	524	525	526	527	528	529	530	531	532	533	534	535	536	537	538	539	540	541	542	543	544	545	546	547	548	549	550	551	552	553	554	555	556	557	558	559	560	561	562	563	564	565	566	567	568	569	570	571	572	573	574	575	576	577	578	579	580	581	582	583	584	585	586	587	588	589	590	591	592	593	594	595	596	597	598	599	600	601	602	603	604	605	606	607	608	609	610	611	612	613	614	615	616	617	618	619	620	621	622	623	624	625	626	627	628	629	630	631	632	633	634	635	636	637	638	639	640	641	642	643	644	645	646	647	648	649	650	651	652	653	654	655	656	657	658	659	660	661	662	663	664	665	666	667	668	669	670	671	672	673	674	675	676	677	678	679	680	681	682	683	684	685	686	687	688	689	690	691	692	693	694	695	696	697	698	699	700	701	702	703	704	705	706	707	708	709	710	711	712	713	714	715	716	717	718	719	720	721	722	723	724	725	726	727	728	729	730	731	732	733	734	735	736	737	738	739	740	741	742	743	744	745	746	747	748	749	750	751	752	753	754	755	756	757	758	759	760	761	762	763	764	765	766	767	768	769	770	771	772	773	774	775	776	777	778	779	780	781	782	783	784	785	786	787	788	789	790	791	792	793	794	795	796	797	798	799	800	801	802	803	804	805	806	807	808	809	810	811	812	813	814	815	816	817	818	819	820	821	822	823	824	825	826	827	828	829	830	831	832	833	834	835	836	837	838	839	840	841	842	843	844	845	846	847	848	849	850	851	852	853	854	855	856	857	858	859	860	861	862	863	864	865	866	867	868	869	870	871	872	873	874	875	876	877	878	879	880	881	882	883	884	885	886	887	888	889	890	891	892	893	894	895	896	897	898	899	900	901	902	903	904	905	906	907	908	909	910	911	912	913	914	915	916	917	918	919	920	921	922	923	924	925	926	927	928	929	930	931	932	933	934	935	936	937	938	939	940	941	942	943	944	945	946	947	948	949	950	951	952	953	954	955	956	957	958	959	960	961	962	963	964	965	966	967	968	969	970	971	972	973	974	975	976	977	978	979	980	981	982	983	984	985	986	987	988	989	990	991	992	993	994	995	996	997	998	999	1000
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	------



第一章

言之有礼，舌尖上的中国礼节

要记住“二次熟人”的名字

当你一开口就叫出别人的名字时，便表现出了对他人的尊重，这有利于进一步交流沟通。

在这个复杂的世界里，没有什么比关心别人更让人感动的事情了。而关心别人的前提，是先了解别人。这是一种交往的需要，在这样做的时候，也会发展一种能力。

拿破仑便是一个很好的例子。他能叫出手下全部军官的名字。他喜欢在军营中走动，遇见某个军官时，就叫他的名字跟他打招呼，谈论这名军官参与过的某场战斗或军事调动。他经常询问士兵的家乡和家庭情况。这让每个军官都对他忠心耿耿。

善于记住别人的姓名是一种礼貌，也是一种感情投资，在人际交往中会起到意想不到的效果。

美国一家电器公司的董事长请公司的代理商和经销商吃饭，他私下让秘书按座位把每位来宾的名字依次记下。这样董事长在饭桌上与每位老板交谈时都能随口叫出他们的名字，这使得每个人都惊讶不已，生意也顺利地谈成了。

其实，世界上天生就能记住别人的名字的人并不多见，大多数人能做到这一点

全靠有意培养。当你养成了这个好习惯时，你便能在人际关系和社会活动中占有很多优势。

名字对于每个人来说都有着非常重要的意义。如果你记住别人的名字，这样很可能会使他觉得自己比较受重视，说不定你还可以从记住一个人的名字这样的小事里把握难得的机遇。

有一所著名的学校招聘教师，要通过试讲从几名应聘者中选出一名。几名应试者都做了精心的准备。

上课的铃声响了，一个个试讲者分别微笑着走上讲台。其中，有一个试讲者为了避免满堂灌，他也效仿前面几位试讲者的做法，设计了几次课堂提问，但效果却很一般。下课时，比较自己与前面几名试讲者的效果，他觉得自己会输。

可是意想不到的事情发生了，第二天他接到被录用的通知，惊喜之余，他问校长为什么选中了他。校长语重心长地对他说：“说实话，论那节课的精彩程度，你还稍逊一筹，不过在课堂提问时，你叫的是学生的名字，而其他人都叫他们的学号。我们怎么能录用一个不愿意去了解 and 尊重学生的教师呢？”

在现代社会中，人与人之间的交往日益频繁，我们经常会碰到这样的事：两个人见面，其中一个人认识另一个人，而对方却早已忘记他姓甚名谁。发生这样的情况，不礼貌倒还是小事，若是赶上紧要场合，因小失大也不是没有可能。

有些人天生记忆力好，看书、阅人均过目不忘，有些人记忆力差一些，但若把这作为不礼貌的理由，也未免有些牵强。

也许，有人会认为这是小题大做，但是不可否认的是要求被尊重、被承认是每个人发自内心的真诚愿望。当你使对方有被尊重的感觉时，你便能获得对方的好感，而你所做的也只不过是记住一个人的名字而已。

多说体贴别人的话

善于交际的人在交谈中懂得给别人留情面，有时候还会巧装糊涂，体贴别人，给对方一个台阶下。

李女士想买双鞋，但一个下午都没挑到满意的，批评意见倒提了不少。

最后，李女士干脆请售货员找来老板，当着许多顾客的面滔滔不绝地说一些如“这双鞋的后跟太高了”“我不喜欢这种皮料儿”“你们的服务态度真不好，我选

了一下午的鞋子，居然没有一个人过来帮我出点主意”之类的牢骚话。

那位老板就像一名听话的小学生一样，一直站在旁边听她发表“高论”，一声都没有吭。直到李女士说完，老板才缓缓地说：“对不起，请您等一会儿。”然后便走到鞋架旁，拿出一双鞋摆在李女士面前说：“我想这双鞋最能衬托您的气质。”

李女士半信半疑地将鞋穿上，结果不但大小合适，而且颜色、样式都令她十分满意。

于是李女士满意地说：“这双鞋好像是专门为我定做的一样。”最后高高兴兴地付账离开。

做生意，人们都知道秉持“顾客至上”的信条。一般而言，无论顾客说什么，你都不可以反驳，除非顾客有侮辱你人格的地方，否则你就应该像那位鞋店老板一样听她说话，然后再发表你的意见。这位鞋店老板十分懂得顾客的这种心理，也知道用什么话“攻”她的心。

因此，遇到这类不讲理或专门找麻烦的人，不妨学着鞋店老板“顺水推舟”，而不要发脾气或没耐心地应付。

一位外宾吃完最后一道菜，顺手把制作精美的景泰蓝食筷“插入”自己的口袋。

这时，一位服务小姐看到了。但她并没有当场给顾客难堪，而是不露声色地迎上去，双手捧着一只装有景泰蓝食筷的绸面小匣说：“先生，我发现您在用餐时，对景泰蓝食筷颇为喜爱。非常感谢您对这种精细工艺品的赏识，为了表达我们的感谢之情，经经理同意，我们把这双图案最精美的景泰蓝食筷赠送给您，并按优惠价记在您的账上，您看好吗？”

善于交际的人在交谈中懂得给别人留情面，有时候还会巧装糊涂，给对方一个台阶下。因为他们知道，含蓄的言语比犀利的话语更能打动对方的心，从而让对方“软化”。

给人情面，不要咄咄逼人

与人交往，要懂得给人留情面，即使自己有理，也不要咄咄逼人。

失败的人常犯的毛病是：自以为是，逮到机会就大发宏论，把别人批评得脸一阵红一阵白，自己则大呼痛快。其实，这样做最终会让自己吃苦头。事实上，给人

面子并不难。尤其是一些无关紧要的事，你更要学会给人面子。

宋朝宰相韩琦在带兵期间，有一天晚上批阅公文到夜深。那位为他举烛的卫兵实在太困了，不小心将韩琦的头发烧掉一绺。韩琦只是摸了摸头发，一言未发，继续批阅公文。过了一会儿，他抬头一看发现卫兵换了人，才意识到刚才那个卫兵已被卫队长责罚了。他忙走出去，对卫队长说：“他已经知道怎样拿蜡烛了，不要惩罚他。”还好言安慰那位卫兵。

还有一次，韩琦宴请下级官吏喝酒，并拿出一个玉杯请大家欣赏。这对玉杯价值连城，韩琦十分珍视。不料，一位下级官员喝醉了，不小心将玉杯碰落在地。这位官员吓得酒都醒了，跪在地上连称“死罪”。谁知，韩琦只是淡淡地说：“大凡宝物，该有它时它就来了，不该有它时它就走了。天数如此，这不是你的错。”经此一事，朝中上下无不传颂韩琦的度量。

稍加留意，我们会发现，越是地位崇高的人，越是谦虚待人，处处照顾别人的面子。

与人交往，一定要学会照顾别人的情面，千万不要咄咄逼人。咄咄逼人只会让人厌恶，并产生刻薄的印象。没有人愿意跟刻薄的人交往。

学会尊重，私底下指出别人的缺点

在别人的某些缺点比较严重时，我们应该以私下谈心的方式委婉指出，急风暴雨不如和风细雨，当场训斥不如私下平心静气、施以爱心。

每一个人都难免有缺点，并且可能在不同的场合表现出某种缺点来，破坏气氛。面对这种情况怎么办？是当场指出别人的缺点，还是先忍下，等到私底下再指出来？作为讨人喜欢的说话方式，私下指出应该是面对别人缺点采取行动的第一步。但有的人却常常要么容忍别人的缺点，要么就直接对外宣扬，让别人下不来台。这里的教训实在值得我们思考。

做人要拥有一颗宽容的心。“金无足赤，人无完人。”记得有位专家说过，不要苛求别人的完美，宽容让你自己不断完美起来。在别人的某些缺点比较严重时，我们应该以私下谈心的方式委婉指出，急风暴雨不如和风细雨，当场训斥不如私下平心静气、施以爱心。只有我们拥有了一颗宽容的心，别人才能感受到我们的真诚，在我们指出他们缺点的时候，才能心悦诚服地接受。