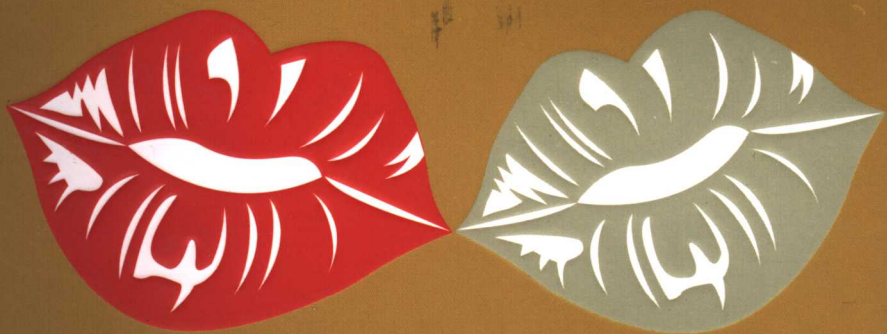


# 左右逢源的

# 说话艺术

一句话让人帮你 一句话让人服你



编著 李洋 解渝波

把话说得左右逢源

——打造成功人生格局的资本

左右逢源的说话艺术是  
高水平的人试图办成大事的杀手锏

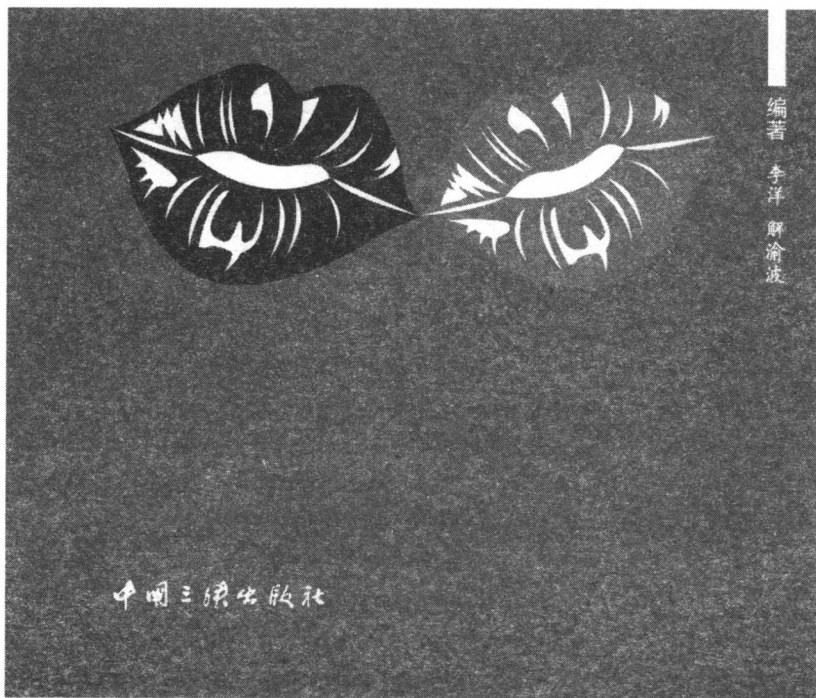
2007年  
实用型  
经典读物

中国三峡出版社

# 左右逢源的

# 说话艺术

一句话让人帮你 一句话让人服你



编著 李洋 解渝波

中国三峡出版社

**图书在版编目 (CIP) 数据**

左右逢源的说话艺术/李洋, 解渝波编著. —北京:  
中国三峡出版社, 2007.2

ISBN 978 - 7 - 80223 - 311 - 9

I. 左... II. ①李... ②解... III. 语言艺术  
IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 008469 号

**中国三峡出版社出版发行**

(北京市西城区阜成门内大街西廊下胡同 51 号 100034)

发行部电话: (010) 52606692 52606693

E-mail: sanxiaz@ sina.com

编辑室电话: (010) 52606689

E-mail: fm1849@ sina.com

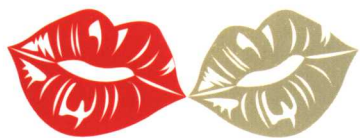
大厂县兴源印刷厂印刷 新华书店经销

2007年4月第1版 2007年4月第1次印刷

开本: 787×1092 毫米 1/16 印张: 16

字数: 160 千字

ISBN 978 - 7 - 80223 - 311 - 9 定价: 27.00 元



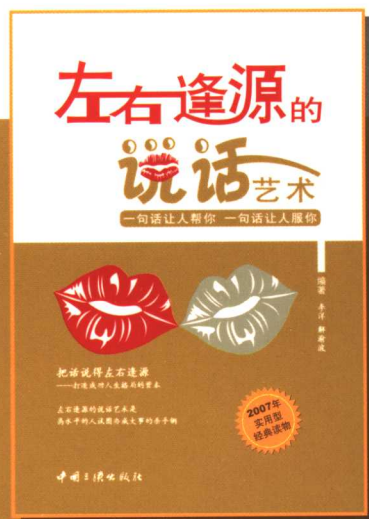
出言不慎如利剑伤人；言语  
明智如济世良药。

说话艺术，让拙舌之人变得  
妙语连珠，让怒不可遏变得  
心平气和，让语言更具有说  
服力和说服智慧。

左  
右



责任编辑：李 东  
策 划：渝洋恒艺  
封面设计：徐 宁



逢源

# 前 言

人人都想追求事业的成功，人人都梦想理想的实现，这些美好愿望的实现有赖于个人的奋斗和人际关系的良好处理，但有一点却千万忽视不得，那就是要拥有高超的口才艺术和说话的技巧。很多时候一句话的好坏，可能会影响到一次推销是否成功，一次演讲是否完美，一场辩论是否胜利，一次交谈是否顺利……

随着时代的发展和进步，人们越来越认识到说话艺术的重要性。说话艺术是一个人的第一亮点，是一个人的思想水平、才华技艺的集中“亮相”。良好的说话艺术有极为广阔的施展空间。在频繁的日常交往中，和风细雨，微言大义，情深意切，语重心长；在竞争的求职场上，机智灵活，侃侃而谈，要言不烦，言简意赅；在复杂的商务活动中，察言观色，实现双赢……左右逢源的说话艺术，让你一句话说得人帮，让你一句话说得人服。

综观古今，凡是有所作为的人，口才都是他们必备的修养之一。他们凭借好口才取得了成功，达到了自己目的的同时也赢得了人们的尊敬，获得了历史的肯定。口才是为目的服务的手段。为什么总有人感叹“处世难”？为什么总有人感叹“做人难”？为什么总有人感叹“说话难”？原因是他们不知如何把讲话智慧、处事谋略和社交技巧串起来为自己的处世提供动力支持，所以常常陷入孤立和寂寞的困境。语言的魅力是一个人综合魅力的重要组成部分，拥有了高超的口才艺术和说话的技巧，你的事业将会一帆风顺，人生将会更加丰富多彩。

未来社会要求人们不仅仅是一个只会“默默”耕耘的黄牛，还需要人们成为一个能说会道的百灵鸟。离开了口才，我们只能是事

倍功半。因此，人们应该是能言善辩者，如果仍然笨嘴拙舌，那么你就很难立足于信息高度发达的社会。俗话说的好：舌绽春蕾赢天下。会说话，走遍世界都不怕。

说话艺术不是低水平的人考虑的问题，而是最高水平的人试图办成大事的杀手锏。看不起说话的艺术的人，常犯的通病是：不靠嘴巴打天下，而只靠手脚出苦力。结果是浪费了人生许多大好良机。在人生的胜局中，说话虽然不是万能的，但不会说话是万万不能的。说话是一种技术，也是一门艺术，是在生活中左右逢源的“法宝”，也是开启一句话让人帮的“金钥匙”，更是一句话让人服的“如意棒”。

《左右逢源的说话艺术》用通俗易懂的语言，娓娓动人的故事，实际有效的例证，向读者介绍了说话左右逢源的原则及在日常生活、社交应酬、商场环境、谈判桌上等几个方面的说话技巧。其内容易懂易学，便于解释，方便实用，可借鉴和可操作性强。掌握了书中的方法和技巧，你就能在人们面前谈笑风生，侃侃而谈；在上司面前不卑不亢，应付自如；在陌生人面前落落大方，彬彬有礼；在谈判桌上，风起云涌，游刃有余；在经商路上，字字珠玑，金言玉语，舌转乾坤，招财进宝……

生活离不开说话，说话离不开技巧，成功的人生离不开《左右逢源的说话艺术》。

# 目 录

## 第一章 善用说话技巧，达到目的有办法 ..... (1)

综观古今中外，凡是有所作为的人，口才都是他们必备的修养之一。他们凭借好口才取得了成功，达到了自己目的的同时也赢得了人们的尊敬，获得了历史的肯定。

口才是为目的服务的手段。中国古代有“一言可以兴邦，一言也可以误国”之说，此语道出了说话举足轻重的作用。在激烈的竞争中，拥有好的口才才能帮你达到目的，获得意想不到的成功。

- 一、知己知彼，看清对象再开口 ..... (1)
- 二、争取他人赞成你的观点 ..... (6)
- 三、将心比心，最好的说客 ..... (13)
- 四、转移话题达目的 ..... (18)
- 五、“对症下药”，话语要有针对性 ..... (22)
- 六、发挥语言亲和力的作用 ..... (25)
- 七、投其所好，言到功成 ..... (31)

## 第二章 让人服你，批评也要讲技巧 ..... (36)

好的批评方式应当是对错误本身客观的剖析和中肯的评价，而不是严厉的指责和训斥。指责和训斥常



常伤人自尊，毁人自信，甚至造成批评者和被批评者的感情对立，这种批评只能让人怕你、烦你，很难让人敬你、服你。

批评手段人人会用，但用法却各有不同。批评不是个人感情的主观发泄，不是简单的责任追究。有些人的批评暖人心，有些人的批评伤人心；有些人的批评让你如坐春风，有些人的批评却使你如鲠在喉。究竟如何才能让别人对你的批评心服口服，产生最佳的批评效应呢？

一  
句  
话  
让  
人  
帮  
你  
  
一  
句  
话  
让  
人  
服  
你

- 一、为被批评者接受批评奠定心理基础…………… (36)
- 二、以剖析和评价为内容…………… (40)
- 三、用话语中的温情去批评…………… (44)
- 四、寓理于例，晓之以理…………… (49)
- 五、旁敲侧击，间接批评不伤人心…………… (54)
- 六、欲抑先扬，先褒后贬…………… (59)

### 第三章 互惠合作，谈判只需动动口 …………… (64)

当今时代是一个竞争与合作的时代，有的人在竞争中失败，有的人在合作中成功，这其中的奥妙就在于口才。

在合作的过程中，要想说服对方，就要让对方接受自己的要求或者观点，从很大程度上来讲，是否会达到最终目的与自己的说话方式有很大关系。掌握高明的说话技巧，才能在变幻莫测的合作过程中左右逢源，最终实现一种双赢的效果。

- 一、因势利导，趁火打劫…………… (64)
- 二、以退为进，反客为主…………… (67)

# 左右逢源的说话艺术

- 三、互惠合作，力取双赢…………… (74)
- 四、打破僵局，变不利为有利…………… (78)
- 五、沉住气，妙用“期限”策略…………… (83)
- 六、知己知彼，决胜三尺谈判桌…………… (87)

## 第四章 经商口才，打开财富的金钥匙…………… (92)

商场上有“金口玉言，利害攸关”之言。

谈起经商，不免令人想起那些口若悬河、夸夸其谈的人。拥有一张灵活的嘴巴，是挣钱的基本条件。

一张能说的嘴是经商者挣钱的本事，缺少了这项本事是万万不行的。为此，作为一名商人，你必须精心练就你的舌功。

- 一、妙言经商，一言兴商…………… (92)
- 二、善于引导，激发兴趣巧成交…………… (97)
- 三、欲取先予，欲擒故纵成生意…………… (101)
- 四、请将不如激将…………… (104)
- 五、改变“拒绝”就是接受成功…………… (109)
- 六、请君入瓮，水到渠成…………… (113)
- 七、循循善诱，尽量让对方多讲…………… (117)
- 八、赢得对方好感，就可一步到位…………… (121)

## 第五章 求人办事，妙于曲径可通幽…………… (127)

俗话说：篱笆立要靠桩，人要立靠帮。个人的力量毕竟是有限的，要成就大事必须获得别人的帮助和支持。每个人都渴望成功，然而事业和人生的成功却离不开互求互助，人与人之间的交往与互求互助是建功立业不可缺少的基石和阶梯。于是，求人帮忙成了

必不可少的程序。

求人时，能不能把人求动，能不能把事办成，不是看你有多大的决心，也不是看你有多大的热情，说话的技巧和手段才是最关键的。究竟如何说话才能让人答应帮助你呢？

一句话让人帮你

- 一、先替对方着想 ..... (127)
- 二、用“奉承话”求人 ..... (132)
- 三、说话“诚恳”，求人不难 ..... (135)
- 四、“攀高枝儿”求助贵人 ..... (139)
- 五、迂回诱导，以话套话 ..... (142)
- 六、求人办事的语言技巧 ..... (146)

一句话让人服你

## 第六章 说话艺术也“厚黑” ..... (153)

随着经济的日益繁荣和发展，社会关系越来越复杂，信息的千变万化迫使人们更多、更广泛、更及时地要与他人交流意见、互通情报，需要明确地表达自己的意图，使别人乐于接受。不善辞令不是一种美德，而是知识、能力不全面的表现。

说话要讲技巧、讲策略，言语间所流露出的厚黑之道足令人深深回味，心灵有种震撼。从厚重的历史积淀里孕育思想，在黑暗的世界迷途中烛燃光明！

- 一、以泪赚怜，以话乞怜 ..... (153)
- 二、软磨硬泡，死缠烂打 ..... (157)
- 三、抓人软肋，逼上梁山 ..... (162)
- 四、绵里藏针，切中要害 ..... (167)
- 五、晓以利害，蛊惑人心 ..... (171)
- 六、妙语藏机，正话反说 ..... (175)

# 左右逢源的说话艺术

七、以眼还眼，以牙还牙 ..... (180)

## 第七章 注重说话细节，办事会更有成效 ..... (184)

细节决定成败，懂得注意说话细节，才是真正懂得与人的相处之道。懂得说话细节，就是懂得说话时应察言观色，懂得掌握说话的“火候”，懂得……

懂得语言的细节，才不会使自己陷入困境，才算是真正懂得了语言艺术。语言的细节，不只是语言的词汇、句式、时态、语气、音调、节奏、韵律、修辞等的变化，同时还是语言的整体合力营造出来的氛围。注意细节，深入语言当中的细节，才能够口吐莲花。

- 一、学会察言观色 ..... (184)
- 二、说话也要掌握时机和分寸 ..... (189)
- 三、嘴巴上要尊重对方 ..... (192)
- 四、牢记别人的名字 ..... (197)
- 五、逢人只说三分话，切忌祸从口出 ..... (201)
- 六、说话要经过大脑这扇门 ..... (205)

## 第八章 牵舌赢天下，功到自然成 ..... (209)

为什么总有人感叹“处世难”？为什么总有人感叹“做人难”？为什么总有人感叹“说话难”？原因是他们不知道怎样把讲话智慧、处事谋略和社交技巧串起来为自己的处世提供动力支持，所以常常陷入孤立和寂寞的困境。

我们生活中的每一天都要说话，言语也是人们交流思想、感情的最重要的工具，是赢得成功人生的资

# 左右

## 达源的说话艺术

本。牵舌赢天下，功到自然成。一句话说对了，可以得到方便；一句话说对了，就会出现海阔天空的局面。

一  
句  
话  
让  
人  
帮  
你  
  
一  
句  
话  
让  
人  
服  
你

- 一、忠言顺耳利于行 ..... (209)
- 二、随机应变，灵活变通 ..... (214)
- 三、为达目的，先兜圈子 ..... (219)
- 四、将错就错，借题发挥 ..... (224)
- 五、巧说圆场话，化干戈为玉帛 ..... (229)
- 六、一句幽默话的力量 ..... (232)
- 七、赞美之话让你赢得人心 ..... (236)
- 八、装糊涂才是大智慧 ..... (242)

## 第一章 善用说话技巧， 达到目的有办法

综观古今中外，凡是有所作为的人，口才都是他们必备的修养之一。他们凭借好口才取得了成功，达到了自己目的的同时也赢得了人们的尊敬，获得了历史的肯定。

口才是为目的服务的手段。中国古代有“一言可以兴邦，一言也可以误国”之说，此语道出了说话举足轻重的作用。在激烈的竞争中，拥有好的口才才能帮你达到目的，获得意想不到的成功。

### 一、知己知彼，看清对象再开口

我们每个人每天都在说话，但说话是一个双向问题，不管是在公共场合发表演讲，还是和别人随意交谈，除了说话人之外，还有说话的对象。为此，说话人就不能想说什么就说什么，而要做到知己知彼，看清对象后，从对象的不同特点出发，说出不同的话，从而创造一种和谐、融洽的谈话气氛，以达到说话的目的；否则，就达不到说话的目的，并且，还会造成尴尬的局面。

央视著名主持人敬一丹，有次到山东采访，采访的话题是谈农民产业协会，采访的对象是一位养猪分会会长的地点。这时的敬一丹几乎什么都想到了，比如采访养猪分会会长的地点，应该在典型的环境里。于是，他们就找到养猪场一个最好的角度，从镜头里可以看见大猪、小猪很生动的那种场景。包括服饰，敬一丹想应该穿

与这个环境相协调的衣服，跟农民在一起，要穿着与他们没有距离感的那种服装。于是她穿了一件《焦点访谈》的工作服——一件很普通的夹克衫，也挺朴素。在做好充分的准备工作后，敬一丹开口了：“会长，你们这个养猪分会辐射了多少农户？”

没想到，这个会长满脸迷惑，看着敬一丹说：“对不起，记者同志，什么射了多少农户？”顿时，在场的摄影组的同事都停了下来，这时的敬一丹恨不能在养猪场找个地缝儿。她没想到，在村里对着一个农民，竟然把书斋里和专家学者说的词直接就搬到养猪场来了。幸好当时不是直播，这时的敬一丹就想：用一句什么样的话才能让这个养猪分会的会长懂得“辐射”的意思呢？其实，这个农民说话显得更生动，当时他就说：“什么会长呀！我就是个养猪头儿。”敬一丹急不择词，胡乱换一句话说：“你这个养猪头儿管着多少家呀？”其实“管”字也不是很确切，但无论如何在此情景之下总比“辐射”好得多。

对于说话，有些话可以对人说，有些话就不能对人说，有些话可以对这个人说但不能对那个人说，这就是要看场合、看对象。孔子曰：“可与言而不与之言，失人；不可与言而与之言，失言。”而能够既不失人也不失言的，才能称得上是位智者。

说话看对象，既是一个常识，又是一个原则。俗话说，射箭要看靶子，弹琴要看听众。说话要做到知己知彼，更要看听众，以此达到说话的目的和效果。

朱元璋做了皇帝。有一天，他从前的一位苦朋友从乡下赶来找他，对他说：“我主万岁！当年微臣随驾扫荡芦州府，打破罐州城，汤元帅在逃，拿住豆将军，红孩儿当关，多亏菜将军。”

朱元璋听他说得好听，心里很高兴。回想起来，也隐约记得他的话里包含了一些从前的事情，所以，就立刻封他做了大官。

这个消息让另外一个苦朋友听见了。他心想：“同是那时候一块儿玩的人，他去了能有官做，我去当然也不会倒霉的吧？”

# 左右逢源的说话艺术

## 第一章 善用说话技巧，达到目的有办法

和朱元璋一见面，他就直通通地说：“我主万岁！还记得吗？从前，你我都替人家看牛，有一天，我们在芦花荡里把偷来的豆子放在瓦罐里煮着。还没等煮熟，大家就抢着吃，把罐子都打破了，撒下一地的豆子，汤都泼在泥地里。你只顾从地下满把地抓豆子吃，却不小心连红草叶子也送进嘴里。叶子梗在喉咙口，苦得你哭笑不得。还是我出的主意，叫你用青菜叶子放在手上一拍吞下去，才把红草叶子带下肚子里去了……”

朱元璋嫌他太不会顾全体面，等不得听完就连声大叫：“推出去斩了！推出去斩了！”

说话要看清对象，首先要了解对象，对于很熟悉的人，比如家人和亲朋好友，说话时自然会注意到不同的特点。对初次相识的人，就不那么容易了。性别、年龄，很好看出来，身份、职业、文化修养等，则必须通过言谈话语去了解。因此，与陌生人见面，不要急于说什么，而要先倾听对方的话语。如果对方彬彬有礼，你也应该文雅、和气、谦逊；如果对方说话很直，不会拐弯抹角，你也应该坦诚、实在，想到什么就说出来；如果对方情绪低落，不爱说也不想听，你就应该少说几句，或者干脆不说。总之，要在了解对象的基础上，说出合适的话、有礼貌的话。

孔子带着他的几名学生出外讲学、游览，一路上十分辛苦。这一天，孔子与他的一些学生来到一个村庄，他们在一片树荫下休息，正准备吃点干粮、喝点水，不料，孔子的马挣脱了缰绳，跑到庄稼地里吃了人家的麦苗。一个农夫上前抓住马嚼子，将马扣下了。

子贡是孔子最得意的学生之一，一贯能言善辩。他凭着不凡的口才，自告奋勇地上前企图说服那个农夫，争取和解。可是，他说话文绉绉，满口之乎者也，天上地下，将大道理讲了一串又一串，尽管费尽口舌，可农夫就是听不进去。

有一位刚刚跟随孔子不久的新学生，论学识、才干远不如子贡。当他看到子贡与农夫僵持不下的情景时，便对孔子说：“老师，请让



# 左右

## 连源的说话艺术

我去试试看。”

于是他走到农夫面前，笑着对农夫说：“你并不是在遥远的东海种田，我们也不是在遥远的西海耕地，我们彼此靠得很近，相隔不远，我的马怎么可能不吃你的庄稼呢？再说了，说不定哪天你的牛也会吃掉我的庄稼哩，你说是不是？我们该彼此谅解才是。”

一句话让人帮你  
一句话让人服你

农夫听了这番话，觉得很在理，责怪的意思也消释了，于是将马还给了孔子。旁边几个农夫也互相议论说：“像这样说话才算有口才，哪像刚才那个人，说话不中听。”

说话要看对象、看场合，否则，你再能言善辩，别人也不会买你的账。

在电视剧《二子开店》中有这样一个场面：全店进行微笑服务训练，只有老魁笑不出来。小豆说道：“经理说了，不管出了什么事都得笑，就是他亲爹死了，也得笑。”老魁一听，急了：“什么？那我就更笑不出来了！噢，他亲爹死了，我再笑，那不成了僵尸了！”老魁是经理的父亲，听了小豆的话，怎能不急？怎能不发火？小豆说话不看对象，造成了这样一种难堪的局面。

优秀服务员李淑贞的接待语言就是说话看对象的一个范例：

知识分子进店，李淑贞这样说：“同志，您要用餐，请这边坐。来个拌鸡丝或熘里脊，清淡利口，好不好？”

工人同志进店，李淑贞这样讲：“师傅，今个过班，想吃过油肉，还是余丸子？”

乡下老大娘进店，李淑贞这样欢迎：“大娘，您进城里来了，趁身子骨还硬朗，隔一段就来转转，改善改善生活，您想尝点啥？”

对知识分子，用语文雅、委婉；对工人同志，用语直接、爽快；对乡下老大娘，用语则通俗、朴实。这就恰到好处地适应了不同对象的不同爱好和文化修养。

在说话时，对象的年龄也是不可忽视的一个因素。对不同年龄段的人就要使用不同的问法：“你几岁了？”——问小孩；“你多大年