

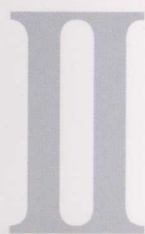
【人一生最重要的处世经验】

多看多听

俗话说：“爱叫的麻雀不长肉”，在人群中，一个特别爱说话的人，最不可能受到重用，很难有什么出息。

少开口全集

[102个高水平说话的方法]



胡艳萍◎编著

有人说：沉默是金。沉默本身不是金，只是一个炼金的过程，将各种情况进行综合分析，得出一个相对合理的结论后，才谨慎发言，这样，他给人捧出来的总是金子，自然会被人认为是一个极有价值的人，因而受到重视和信任。



中国戏剧出版社

胡艳萍◎编著



多看多听 少开口全集II

102个高水平说话的方法

中国戏剧出版社

图书在版编目(CIP)数据

102 个高水平说话的方法 / 胡艳萍编著. - 北京: 中国戏剧出版社, 2007.7

(多看多听少开口全集 II)

ISBN 978-7-104-02656-3

I. 1... II. 胡... III. 语言艺术-通俗读物 IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 099343 号

多看多听少开口全集 II

102 个高水平说话的方法

责任编辑: 肖楠 王媛媛

责任出版: 冯志强

出版发行: 中国戏剧出版社

社址: 北京市海淀区紫竹院路 116 号嘉豪国际中心 A 座 10 层

邮政编码: 100097

电话: 010-58930221 58930237 58930238
58930239 58930240 58930241(发行部)

传真: 010-58930242(发行部)

经销: 全国新华书店

印刷: 中国电影出版社印刷厂

开本: 700mm×1010mm 1/16

印张: 40

字数: 680 千

版次: 2007 年 8 月 北京第 1 版第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-104-02656-3

定价: 59.60 元(全二册)

版权所有 违者必究

前言

这是一个讲究人际沟通的时代，这是一个口才赢天下的时代。美国成功学大师戴尔·卡耐基曾说：“当今社会，一个人的成功，仅仅有15%取决于专业知识，而其余的85%则取决于口才艺术。”由此可见口才艺术的重要性，掌握高水平说话的方法，已经成为现代人成功的必备条件之一。

里根与卡特在竞选总统时，为了说服听众支持自己，对听众这样讲道：“每一个公民在投标之前都应该好好想一想这样几个问题：你的生活是不是比四年前改善了？你到商店里去买东西时，是不是比四年前更方便了？美国的失业人数是不是比四年前减少了？美国在国际上是不是比四年前更受尊重了？”里根提的问题，关系到每一个美国民众的利益，给民众留下了深刻的印象。这番演讲之后，他的支持率明显上升。

所以说，语表人意，言为心声。语言是人类有效的沟通工具，是人类表达思想的载体，以及人类繁衍至今凝炼积淀、不可或缺的成功智慧。

从古至今，善言者长于辩，善思者敏于慧。有思而

PREFACE

前

言

不能言与有言而不能思的人一样，都是人们公认的失败者。掌握高水平说话的方法，人们便再也没有什么不好说、不能说、不敢说、不会说的诸般禁区。掌握高水平说话的方法可以使经商者顾客盈门、财通三江，而不是门可罗雀、债台高筑；掌握高水平说话的方法可以使合家欢乐、其乐融融，而不致举家郁闷、愁肠百结；说话的方法如战鼓催征、雄兵开拔；如江水直下、一泻千里；如绵绵春雨、滋润心田。秦末，陈胜、吴广揭竿而起，大喊：“公等遇雨，皆已失期当斩。借第令毋斩，而戍死者固十六七。且壮士不死则已，死即举大名耳，王侯将相宁有种乎？”此话振聋发聩，似狂飙突起，令人热血沸腾，奋力相随。可见，“一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师”。

在人类发展已经步入21世纪的今天，科技与信息革命所掀起的新浪潮正汹涌澎湃、巨浪滔天，说话不仅成了人们日常生活的一个重要组成部分，更是人们事业成败的一个举足轻重的先决条件。说话的水平和能力已成了衡量人的整体素质的一个不可或缺的重要标准。

在现代社会，人离不开说话犹如鱼离不开水。一个人如果谈吐有障碍或表达能力不足，则会被人低估能力，以致被人扭曲形象。一个人即使思想如星星般光耀生辉，即使勤奋得如一头老黄牛，即使知识渊博得像一部百科全书，但若缺乏良好的谈吐能力，则成功的机遇比其他

PREFACE

人要少得多，也往往难以达到自己理想的目标。所以，培养和提高自已的语言交流能力是我们开发潜能的重要途径。

如果你正在求职，就要学会推销自己的优点，针对问题不卑不亢地回答。

如果你是位教师，循循善诱和口若悬河是必不可少的。

如果你是位律师，学会唇枪舌战地辩论就是这种职业的基本功。

如果你是位商务人员，你做贸易也好，做管理也好，推销公关也好，商场舌战是不可避免的，口软一定利薄，嘴笨做不了赚大钱的生意。

人生在社交中度过，话语交流伴随着你每一刻，你时刻在实践着话语交往，好的话语是你生活的调味剂，是你事业的推进器，是你家庭的和谐曲，也是你实现自我的凯旋曲。掌握了说话的艺术，一个平凡的普通人也能结友如云，化险为夷，舌绽春蕾，赢遍天下。

前

言



目 录

如何与陌生人说话

说话是一门艺术，通过出色的语言表达，可以使相互陌生的人产生好感，结成友谊。因此，与人交谈不仅要让人听懂，还要让人听得舒服，这就需要我们掌握高水平说话的技巧，从而给人留下良好的印象。

说好第一句话	003
恰当地称呼对方	004
与“陌生人”一见如故	007
与十种不同性格的人交谈	009
怎样说话让人高兴	011
见什么人说什么话	013
学会聆听别人的说话	020
对陌生人要不吝赞美	022
自如地和陌生人攀谈	028

如何与同事说话

在职场中，几乎每一位办公室人士都有机会与各式各样的同事打交道，而且也难免会发生争执。但是，既然争执无可避免，最好的方法便是正视并面对这件事，并设法寻求解决之道。





目 录



多看 多听 少开口 全集 III

与同事说话要有分寸	037
如何用宽容的语气与同事交谈	040
说话要留有余地	045
被同事悦纳的三种说话方式	051
调到新单位时的说话	057
被提拔时的说话	059
不谈自己的未来打算	062
不在背后议论他人	062
办公室中常见话题的说话方法	063

如何与下属说话

上下级之间的感情交流，不怕波浪起伏，就怕相处不好。作为领导者，必须善于给下属们营造一个轻松的氛围，同他们融洽相处。有经验的领导在这个问题上，既敢于发火震怒，又有善后安抚的本领；既能狂风暴雨，又能和风细雨。

领导者应与下属交谈	069
真诚赞美才能获得下属的合作	071
运用漂亮语言令下属言听计从	073
领导表达指令要清楚	075
鼓励下属要有方法	079
向下级通报不好的消息	082
让下属无条件地服从你的命令	084
有效批评下属的技巧	085
通过暗示巧妙地训导下属	088





有效说服固执的员工

089

学会拒绝员工的某些要求

093

多看

多听

少

开

口

全

集

Ⅲ

如何与客户说话

客户对任何企业或任何公司，都起着举足轻重的作用。作为企业的中坚力量，任何一个员工在对外交往中，都应是一位出色的社会活动家。他应该用出色的社会交往能力，和客户处理好关系，从而赢得广泛的市场。

迎合顾客的口味说话

099

信守你说的每一句话

104

赔笑脸要递好话

106

真诚而坦率地赞美顾客

107

精心设计开场白

109

向顾客提供保证或是作出承诺

111

即使顾客不买产品也要感谢他

112

利用提问挖掘对方的“财富”

114

多说“请”和“谢谢”

115

绝不对顾客说“不”

116

如何巧言应对你的客户

118

如何向客户推销你的产品

124

如何与朋友说话

哲学家培根曾说过：“得不到友谊的人，将是终生可怜的孤独者。”因此，人生在世，多一个朋友，就等于增加了一





目 录



多看 多听 少开口 全集 II

种信息源，多了一条快乐之路。

想要维持良好的朋友关系，你一定要注意与朋友沟通时语言交谈的方式，这样可以维持朋友间长久的友谊。

怎样说话让朋友喜欢	131
用幽默感打动朋友	138
用说笑给友谊添作料	145
向朋友借钱时怎样“张口”	148
毛遂自荐要会说话	150
演讲让梦想成为现实	152
多在第三者面前赞美他人	154
同人争论时尽量保持冷静	155
有效说服朋友的简便技巧	157

如何与恋人说话

男女间愉快地相处，从恋爱到顺利地订婚、结婚，必须练习说话的技巧。没有它，爱的飞鸟就无法飞翔。因此，在恋爱的时候，需要高水平说话的技巧，你的一言一语，一举一动都应充满着只有对方才体会到的情意。

怎样进行初恋的谈话	163
如何向对方提出约会	165
如何表达你的爱意	167
与异性交往时的最佳说话方式	170
只要一句话让女人便倾倒	174





目 录



多看多听 少开口全集 Ⅲ

“甜言蜜语”的巧妙运用	175
赞美恋人说话的技巧	178
恋爱中特殊的说话技巧	181
女孩如何打动男孩	185
巧妙拒绝别人的追求	188
俘获女人芳心的5个说话秘诀	189

如何与妻子说话

夫妻之间亲密无间，说起话来自然是“无所不谈”，顾忌也自然少了许多。但“言有所弊，口有所忌”，有些话是不能说的，否则，就会伤害夫妻间的感情，为你的幸福生活蒙上一层可怕的阴影。

夫妻间的情爱语言	195
情真意切的话使夫妻感情和美	197
多交谈是情感保值的秘密	200
幽默增添夫妻生活的和谐	204
妙语使家庭充满乐趣	205
用戏谑的谈吐助情趣	209
夫妻说话讲分寸	213
男人的说话方法	217
安慰可以加深爱情	220
聪明妻子不说的八句话	222





目 录



多看 多听 少开口 全集 II

如何与对手说话

与对手说话，应当掌握一定的技巧，设法了解谈判对手的各种情况，摸清对方的底细。应该尽一切可能，准备好各种有关的情报资料，预测其谈判立场。只有这样，才能作出正确的决策，从而说服对方，掌握主动权。

争吵中掌握讲话分寸	231
成功后对待主要反对者的说话	233
让其不攻自破的反驳	234
话往对方要害处讲	236
应对强硬对手的语言技巧	238

求人办事说好话

求人办事要讲究攻心策略，如果我们在求人办事时巧妙动用你那如花的妙口，说别人爱听的话，你的成功率将会是100%。

用语言的魅力感染人，用亲切的话语说服人，用发自肺腑的真诚打动人……你的人生就会增添无限光彩，你社交办事的路子就会越走越宽。

投其所好找话题	247
让对方说“是”	251
求人办事迂回术	253
求人莫急	255
善于没话找话	258
激将的艺术	260
说话与办事	262





办事时什么情况说什么话	265
送礼的语言	267
拒绝的语言	269
“请”人才能办事	270
打蛇打七寸，说话说到心	272

多看
多听少
开口
全集
Ⅲ

如何在辩论中取胜

古有“一人之辩，重于九鼎”之说，可见论辩术是一种高层次的说话艺术。在一定意义上，评价一个人的口才，可以说论辩能力是重要的标志。在论争中通过质疑、诘难、驳斥和揭露对方的矛盾，从而占据优势，最后获得正确的认识。

一言可以定输赢	279
能言善辩维护尊严	280
偷梁换柱巧推理	281
抓住关键长话短说	284
巧妙合理运用归谬法	286
极言危害惊其心魄	289
说服对手的奥秘	292
事实胜于雄辩	294
善用数据进行论辩	296
巧用比喻可增加论辩说服力	297
利用正反逻辑进行论辩	299
运用对比进行论辩	301
反诡辩的语言艺术	302
论辩收场的技巧	305





如何与陌生人说话

说话是一门艺术，通过出色的语言表达，可以使相互陌生的人产生好感，结成友谊。因此，与人交谈不仅要让人听懂，还要让人听得舒服，这就需要我们掌握高水平说话的技巧，从而给人留下良好的印象。

多看
多听
少开口
全集
II



说好第一句话

有些人胆子非常小，不敢主动向对方问好。其实，这并不是一件难事。你为何不抛弃自己胆怯的心理，大胆地跟他说：“我一直想跟你说话，但是我很怕接近你。”此语单刀直入，会令对方无法拒绝你。这不仅让你能开始以下的谈话，而且还是种最有效率的沟通方式，省了一堆繁文缛节。

可以说，初次见面的第一句话，说好坏，关系重大。总的原则是：亲热、贴心、消除陌生感。常见的有三种方式：

1. 攀认式。赤壁之战中，鲁肃见诸葛亮的第一句话是：“我，子瑜友也。”子瑜，就是诸葛亮的哥哥诸葛瑾，他是鲁肃的挚友，短短的一句话就定下了鲁肃跟诸葛亮之间的交情。

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。例如：

“你是复旦大学毕业生，我曾在复旦进修过两年。说起来，我们还是校友呢！”

“您是体育界老前辈了，我爱人可是个体育迷，咱们也算得上是‘近亲’啊！”

“你是湖南的，我是湖北的，两地近在咫尺。今天能碰巧遇见，也算很有缘！”

2. 敬慕式。对初次见面者表示敬重、仰慕，这是热情有





如何与陌生人说话



多看
多听

少
开口
全集

II

礼的表现。用这种方式必须注意：要掌握分寸，恰到好处，不能乱吹捧，不说“久闻大名，如雷贯耳”一类的过头话。

表示敬慕的内容应因时因地而异。例如：

“您的大作我读过多遍了，受益匪浅。想不到今天竟能在这里一睹作者风采！”

“今天是教师节，在这光辉的节日里，我能见到您这颇有名望的教师，不胜荣幸！”

3. 问候式。“您好”是向对方问候致意的常用语。如能因对象、时间的不同而使用不同的问候语，效果则更好。

对德高望重的长者，宜说“您老人家好”，以示敬意；对年龄跟自己相仿者，称“老x(姓)，你好”，显得亲切；对方是医生、教师，说“李医师，你好”、“王老师，您好”，有尊重意味；节日期间，说“节日好”、“新年好”，给人以祝贺节日之感；早晨说“您早”、“早上好”则比“您好”更得体。

恰当地称呼对方

与人谈话，称呼是必不可少的。在社交中，人们对称呼是否恰当十分敏感。所以，称呼往往影响到交际的效果。

有一位善于交际的朋友，在很多场合他都能结识很多新人。他对比他小的年轻人总是很亲切地直呼其名，亲如兄长般的态度使他深得小弟、小妹们的尊敬与喜爱。即使在他住院期间，他也能与那里的医务人员打成一片。

