

Congmingren Huishuo
Piaolianghua

聪明人 会说漂亮话

聪明人能说会道；聪明人说话训练有素；聪明人说话大方得体；
聪明人说话机智幽默；
聪明人说话懂得分寸；聪明人说话注意场合；聪明人说话因人而异；
聪明人说话委婉含蓄。聪明人因此而左右逢源，
成为人际交往的宠儿，成就自己事业和生活的更高成就。

马一〇编著

沟通的经验是在成功与胜利中总结出来的，
沟通的能力是在挫折与失败中磨练出来的，
沟通的智慧是在人际交往中思考出来的，而沟通的艺术，则是在为人处世中用心感悟出来的。



中国长安出版社



聪明人会说漂亮话

Congmingren Huishuo
Piaolianghua

阅读此书，可以让你学会用语言攻破一个个难关，
在各种环境下使用最适合、最精妙的言辞；可以让你成
为社会交往中的主角，使你在职场上如鱼得水，纵横捭
阖！在生活中万事如意、幸福美满！

Congmingren Huishuo Piaolianghua

ISBN 978-7-80175-724-1



9 787801 757241 >

定价：29.80元

CongmingrenHuishuo
Piaolianghua

聪明人 会说漂亮话

聪明人能说会道；聪明人说话训练有素；聪明人说话大方得体；
聪明人说话机智幽默；
聪明人说话懂得分寸；聪明人说话注意场合；聪明人说话因人而异；
聪明人说话委婉含蓄。聪明人因此而左右逢源，
成为人际交往的宠儿，成就自己事业和生活的更高成就。

马一◎编著



中国长安出版社

图书在版编目(CIP)数据

聪明人会说漂亮话/马一编著. —北京:中国长安出版社,
2007.10

ISBN 978-7-80175-724-1

I. 聪... II. 马... III. 言语交往—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 159063 号

聪明人会说漂亮话

马一 编著

出版:中国长安出版社

社址:北京市东城区北池子大街 14 号(100006)

网址:<http://www.ccapress.com>

邮箱:ccapress@yahoo.com.cn

发行:中国长安出版社 全国新华书店

电话:(010)65281919 65270433

印刷:北京仰山印刷有限责任公司

开本:787×1092 1/16

印张:17.5

字数:300 千字

版本:2007 年 12 月第 1 版 2007 年 12 月第 1 次印刷

书号:ISBN 978-7-80175-724-1

定价:29.80 元

前言

美国人早在20世纪40年代就把“会说话、金钱、原子弹”看做是在世界上生存和发展的三大法宝；60年代以后，又把“会说话、金钱、电脑”看成是最有力的三大法宝。而“会说话”一直独冠三大法宝之首，足以看出会说话的作用和价值。

“会说话”就是指通过出色的语言表达，使相互熟识的人情更浓、爱更深；使陌生的人产生好感、成为好友；使相互有分歧的人互相理解，使矛盾化为乌有；使互相仇恨的人化干戈为玉帛、友好相处；使自己在职场上游刃有余；使自己在商战中轻松取胜；使自己独具个人魅力！而不会说话的人，就好比那些发不出声音的留声机一样，尽管是在那里转动，却不能让人享受到音乐的美妙。

一般来说，“会说话”、“说漂亮话”，指的只是语言的表达能力，这是一种片面性的理解。真正意义上的“会说话”、“说漂亮话”，指的是一种语言的表现艺术，语言表达能力只是其中比较重要的一部分。良好的说话能力还受其他一些外在因素的影响，比如衣着、仪容、举止等非语言因素。这些外在的非语言因素构成了人们之间交往所获得的对方的第一印象，而这第一印象对之后的交往有着很重要的影响。它们也是口头语言的辅助要素，通过它们，使口头语言的表达更准确、更清晰，使对方能够更好地理解你的意图，从而达成顺畅交流的目的。因此，对非语言因素的加强练习也是很重要的。

一个聪明人，他知道什么时候该说，什么时候要说，什么时候能说，什么时候必须得敢说。因为聪明人知道光干不说是不可能成就大事的，他们还知道在必须要说时要善于说，善于将自己的意图清楚地表达出来，让对方了解、明白。聪明人能说会道，善于说服。聪明人说话训练有素；聪明人说话大方得体；聪明人说话机智幽默；聪明人说话懂得分寸；聪明人说话注意场合；聪明人说话因人而异；聪明人说话委婉含蓄。聪明人懂得说什么话能让对方高兴，让对方喜欢听。聪明人因此而左右逢源，成为人际交往的宠儿，成就自己事业和生活得更高目标。

我们要想取得事业和生活的成功，就应当从提高自己的说话水平入手。而向那些成功的聪明人学习说话的技巧，则是一条快速提升我们说话能力的最佳途径。

现在的社会是个信息大爆炸的社会，信息的作用越来越大。一般来说，一项工作需要众多员工的合作、多个信息的综合。语言是比较普遍、方便，也是最直接的传递方式。语言能力强，双方就能顺利而准确地接受和理解信息，也能顺利地交流；语言能力弱，就不能很好地把信息传递给对方，交流会因此出现中断，甚至中止，进而导致失败。因此，若想在社会上游刃自如，不仅要有新的思想和见解，还要能在别人面前很好地表达出来。

一个人事业的成功与否与这个人说话、办事的方式有很大的关系。说话人人都会，但要把话说得恰到好处，的确需要很深的修炼功夫，尤其是想要取得更大成功的人士，更需要掌握专业的说话技巧。会说话的人往往能在众多竞争者中脱颖而出。口若悬河、滔滔不绝的口才，在气势上就可赢得人们的一份尊敬，就能赢得比别人更多的机会；拙于表达则常在关键时刻败走麦城。每个人都想获得成功，而好的口才则是一个人成功的辅助器，练好了，可以在人际交往中左右逢源，游刃有余。

本书将给你在说话方面提供一些小建议，期望它对你有所帮助。

当今社会，口才之类的图书种类庞杂，内容各异，但人们仍希望有新的版本出现，可见这是人们一种不断的需求。本书从提高口头表达能力的着眼点出发，归纳、总结了各种说话技巧，这些技巧涉及生活的不同方面，明确地阐述了如何说好“漂亮话”，如何让自己的话深入人心，以达到别人对自己赞同和认可的目的。与以往同类书的不同之处就在于，它具有更强的针对性，对于生活和工作中与人交流经常遇到的各种情况下需要施展口才技巧的环节，逐一进行了精当的讲述，提高可行的参考、有益的提醒、贴切的解答，充满了智慧的火花。这些内容接近实际，读过之后印象深刻，在遇到类似情况时，只要稍加回想，举一反三，就能轻松驾驭和运用，将书中的内容信手拈来，遇到的难题便迎刃而解了。

目 录/C O N T E N T S



目 录

第一章 勇敢开口，轻松登场——你准备好了吗

心理学家指出，大多数未成年人和大约 40% 的成年人在与人交往时都存在不同程度的害羞表现。他们在说话时常常过多地约束自己的言行，不能充分地表达自己的思想感情，因此会阻碍人际关系的正常发展。所以，与人交往，必须要勇敢开口，唯有这样，才能在人际交往的舞台上轻松登场。

不再害羞，勇敢开口	002
我叫“不紧张”	004
把自己激励成超人	006
既要做得好，更要说得出口	009

第二章 台上轻松，台下用功——说漂亮话的基本功

“台上一分钟，台下十年功。”什么事情都不是轻易就能做到的，必须经过刻苦的学习和练习。说话也是一样，不但会说话，还要能够说出漂亮话，不是一朝一夕的事情，必须在平时注意加强这方面的练习，要在遣词造句、修饰加工、语气语调、节奏等方面进行多多修炼，才能把话说得漂亮，让人喜欢听。

准确的用词让语言生色	014
修辞和比喻让语言漂亮又丰富	016
语气和语调助你完善语意	018
节奏调节出的语言魅力	021

第三章 来个漂亮的亮相——第一印象很重要

与人交往，你留给对方的第一印象在很大程度上决定了你们双方还有没有继续交往下去的可能。对于陌生的双方来说，由于互相之间的不了解，难免会在言谈上有所戒备和保留，而如果你又表现得紧张，有一句没一句的，那谈话很可能就此中断，给对方留下不善言辞的印象。我们应该学会自我推销，很快找到双方的共同点，与对方“一见钟情”，谈话才可能继续下去，交往才会加深。

行之有效的自我推销	026
与素昧平生者“一见如故”	028
寻找共同点	031
真诚是最闪光的名片	033

第四章 要说就说有用的话——少说废话

一个人的一生中要说多少没用的话，要说多少废话，没有人做过确切的统计，但这样的事情却在每一个人身上不时地上演着。这些没用的话消耗了人们的精力，占用了人们的时间，更严重的是给人们带来了伤害。这些没用的话包括不停的唠叨，于事无补的长篇大论，令人讨厌的口头禅等等，让我们原本有意义的话也大打折扣。所以，如果你有这样的毛病，那就赶紧根除它，还原语言本来的清洁面貌。

该死的唠叨	038
简练才是美	041
讨厌的口头禅	044

第五章 吃透对方再开口——先切脉，后下药

人和人之间的差别是非常大的，由于生活环境、家庭背景、受教育程度、年龄结构、性格秉性、心理特点、语言习惯等的各不相同，决定了他们对语言信息的要求是不同的。所以，对象不同，说话方式也应有所区别，必须根据不同的人采取符合他们的、易于被他们接受的说话方式来进行交流，这样才能达到交流的目的，也能得到人们的欢迎。

见什么人说什么话	048
动嘴之前先看脸	050
逢人只说三分话，不可全抛一片心	053



目
录

到什么山唱什么歌 056

遇到不爱讲话的人 059

第六章 先说让人高兴的话——从赞美开始

赞美的话我们每个人都喜欢听。有人做过这样的形容：“当你赞美别人的时候，好像用一支火把照亮了别人的生活，使他的生活更加光明；同时，这支火把也会照亮你的心田，使你在这种真诚的赞美中感到愉快和满足。”赞美别人能让你的眼中到处都是别人的优点，自己对人生也会抱有乐观、欣赏的态度，胸襟会更开阔，心境也会更快乐。当然，赞美还能让别人更喜欢你，让你交到更多的朋友。

物往贵处讲，人往年轻说 064

我记得你的名字 067

适时应景的寒暄 070

练就三板斧，说好开场白 073

多说“我们”少说“我” 076

第七章 最讨人喜欢的语言——甜言 + 蜜语

“一句话能把人说笑，一句话也能把人说跳。”笑是人们公认最美的表情，让别人笑就需要在和人交往时说讨人喜欢的话。讨人喜欢的话包括对对方恰到好处的恭维；得体友善的话；让人觉得亲近的话；那些能够进入对方心里深处，能够让对方产生愉悦感觉的话。总之，一切对方愿意听的话，都是你应该学会说的话。

如何恰到好处地恭维别人 080

改变语言顺序，表达最佳意思 083

表达方式和内容同样重要 085

亲和力的粘合作用 088

说话幽默，人见人爱 090

第八章 小心谨慎，如履薄冰——警惕说话中的雷区

在与人交往、聊天谈心时，总有一些话题不适合谈论。对于初次相识的人来说，这其中的禁忌很多，就算是老友重逢，也并不是所有的话题在任何时间、任何地点都适合拿来公开谈论。这些话题包括：使对方感到不适、不快的话题，不便与第三者议论的话题，个人隐私，等等。这些话题都是与人交谈的“雷区”，我们必绕道而行。

寻找安全话题	098
该说的一句不能少，不该说的一句不能多	100
别人的污点不是你失礼的借口	102
注意职场中语言的潜规则	104
适时插话的技巧	108
别让过分的炫耀惹麻烦	110
道人是非不可取	112

第九章 及时补漏——发现错了就马上补救

人非圣贤，谁能不犯错？每个人都会有说错话、说出不合时宜的话的时候。面对这些不可避免的失误，我们除了多加注意外，更重要的是，要在出现这种问题时及时找到好的解决办法，将说错话带来的负面影响降到最低。及时补救是挽回影响的最好途径，可以通过真诚的道歉、完美的自圆其说、淡化处理等方式弥补错误带来的损害。

让道歉成为高明的补漏剂	116
将错就错，完美补过	118
淡化失误言辞	120
主动认错，赢得主动权	122

第十章 “漂亮”说服——让人心服、口服，外加佩服

每个人都是有思想的，没有谁愿意甘心接受别人的观点，你只有从内心真正说服对方，才能够让对方认同你的想法，接受你的观点。所以，说服别人时，你必须掌握一定的技巧，让你的语言道理充分，无懈可击，让对方心服、口服，外加佩服，切不可权压人，让人心生抱怨，口服心不服。

“温柔”地说服	126
---------------	-----

利用逆反心理的说服	128
欲说“一”，先要“十”	131
让故事为你的说服开道	133
给说服铺好台阶	136

第十一章 鼓励与批评——一个都不能少

别人问著名的社会活动家凯苏拉是怎样帮助那些失意者走向成功的，她的回答是：我使用的这种方法有种魔力，用它可以帮助哑人说出话来；帮助灰心失望者露出笑容；帮助受到挫折和不幸的人获得幸福……这种力量就是我们所知道的——诚恳的鼓励和赞扬。批评也是一样，它能够帮助犯错的人认识到自己的不足而加以改正，只是批评要因人而异，才能有好的效果。帮助别人，打一巴掌揉三揉，鼓励与批评一个都不能少。

鼓励的魔力	140
良药也得不苦口	142
直言批评的九大原则	145
婉言批评的八大策略	150
这样安慰暖人心	154

第十二章 有效拒绝——该说“不”时要说不

世界著名影星索菲娅·罗兰在自传中记录了卓别林的一段话：“你必须克服一个缺点。如果你想成为一个生活异常美满的女人，你必须学会一件事，也许是生活中最重要的一课，必须学会说‘不’。你不会说‘不’，索菲娅，这是个严重的缺点。我很难说出口。但我一旦学会说‘不’，生活就变得好过多了。”

学会说“不”，对我们有着重要的意义，但要注意技巧，才不会给我们带来额外的麻烦和负担。

直接拒绝有技巧	158
含蓄地说“不”	161
学会说善意的谎言	167



第十三章 遇到矛盾少争辩——剑走偏锋效果更佳

不管在什么情况下，都应该避免争辩。争辩并不能压倒对方，即使对方表面屈服了，可还是耿耿于怀。好争辩会损害别人的自尊心，对方会对你产生反感，因此失掉一些朋友。好胜是大多数人的特点，没有人肯自认失败的，所以一切争辩都是没有必要的。相反，如果你能尊重他人的意见，你的意见也必会被人尊重。

回避矛盾，不走寻常路	170
单刀直入不如迂回包抄	173
有理可寻，委婉反驳	175
面对恶语，从容反击	177
遭遇误会，让解释更有效	180

第十四章 及时救场——轻松应付尴尬场面

人际交往中，常常会出现一些意想不到的突发情况，让你在人前蒙羞，处境尴尬。这时，及时救场是你脱离这种不利局面的唯一办法。你可以用“自嘲”来对付窘境，给对方台阶下，保全对方的尊严。面对不善的来者巧妙去其锐气，还可以替深陷窘境的对方及时解围，这样做不但很容易为自己和对方找到台阶，还会产生幽默的效果，展示出你的机智，让人另眼相看。

面对失误，自我解嘲	184
给人台阶，巧打圆场	186
来者不善，去其锐气	189
替人解围，不做背后的“和事佬”	192

第十五章 有方还要有圆——求人办事会说场面话

求人办事是避免不了的，但是怎样求人才会好办事是有很大学问的。中国人做事很讲究面子，在求人办事时很少像外国人那样直来直去，前面总得有些铺垫，再将谈话的重点意思说出，才觉得水到渠成。有求于人，你要首先将自己摆在弱者的位置，其次在语言上给对方“面子”，让对方感觉到心理优势和满足。这样才好达成自己求人办事的目的。

直说不如婉求，劝导不如诱导	196
求人办事说好话	198



面对拒绝怎么应对	200
----------------	-----

第十六章 拿下你的谈判对手——会谈才有正确的判断

有一位教徒问神甫：“我可以在祈祷时抽烟吗？”他的请求遭到了神甫的严厉斥责；而另一位教徒也去问神甫：“我可以在吸烟时祈祷吗？”后一个教徒的请求得到了允许，他悠闲地抽起了烟。这两个教徒发问的目的和内容完全相同，只是语言的表达方式不同，得到的结果就截然相反。由此看来，说话的表达技巧有时对你想要达到的效果起着决定性作用。

是谈判不是争斗	204
轻松化解沉重气氛	208
巧妙地进行试探	211

第十七章 让名人给你帮腔——模仿、学习，还要创新

名人之所以成为名人，是在某一方面确实有过人之处。他们也是公众关心和注目的焦点，他们的一举一动都会给喜爱他们的人们带来一定程度的影响。正因为是公众人物，他们树立的公众形象和在公众场合的讲话直接反映了他们本人的个人修养和思想水平。我们可以从他们的身上学到这些长处，为自己所用。

刘罗锅巧言戏和珅	216
丘吉尔的战时演讲	217
邓小平舌战“铁娘子”	220
葛优的机智妙语	223

第十八章 说到“坐”到——能说还得会听

一位哲人说：“上帝给我们两个耳朵，却只给我们一个嘴巴，意思是要我们多听少说。”外国有句谚语：“用十秒钟的时间讲，用十分钟的时间听。”社会学家兰金指出，在人们日常的语言交往活动（听、说、读、写）中，听的时间占45%，说的时间占30%，读的时间占16%，写的时间占9%。这说明，听在人们交往中居于非常重要的地位。善于倾听在人际交往中是非常重要的。

打开耳朵用心听	228
争论不休，不如保持沉默	231

调动他人说话的“胃口”	233
-------------------	-----

第十九章 让身体替你说话——肢体语言莫小看

人的一举手、一投足、一弯腰乃至一颦一笑，并非偶然的、随意的。这些行为举止自成体系，像有声语言那样具有一定的规律，并具有传情达意的功能。人们可以通过自己的仪态向他人传递个人的学识与修养，并能够以其交流思想、表达感情。正如艺术家达·芬奇所说：“从仪态了解人的内心世界、把握人的本来面目，往往具有相当的准确性和可靠性。”用优良的仪态礼仪表情达意，往往比语言更让人感到真实、生动。

体态就是信息	238
用手传递的信息	241
给人好感的坐姿	244
站有站相	246
你会走路吗	248
怎样握手才得体	250
不受欢迎的坏习惯	253

第二十章 左右逢源——“漂亮”到底

一个人的一生中要扮演众多的角色，儿女、父母、姐妹兄弟、朋友、上司、下属、客户、爱人，每一种角色都会伴随着一个不同的生活圈子，只有和这每一个圈子和谐相处，在每一个圈子中左右逢源，才能把自己的人生装点得丰富多彩、绚丽夺目。

说出上司爱听的话	256
客户无法拒绝的开场白	259
“甜言蜜语”得来甜蜜爱情	262
说“分手”也有学问	265

聪明人

会说漂亮话

Cong ming ren
hui shuo piao liang hua

第一章

勇敢开口，轻松登场 ——你准备好了吗

心理学家指出，大多数未成年人和大约 40% 的成年人在与人交往时都存在不同程度的害羞表现。他们在说话时常常过多地约束自己的言行，不能充分地表达自己的思想感情，因此会阻碍人际关系的正常发展。所以，与人交往，必须要勇敢开口，唯有这样，才能在人际交往的舞台上轻松登场。

不再害羞，勇敢开口

在人际交往中，我们经常见到有些人表现得很害羞，就像一个没见过世面的孩子。他们每每一见到生人就喜欢躲在父母的身后，不敢说话，甚至不敢大大方方地打量对方；上学以后在班会上发言时，常常面红耳赤，声音小得像蚊子；再长大一些，一与人说话就脸红，一笑就捂嘴，出门就低头走。有些人以为这只是年纪小才会有的胆小表现，以为随着年龄的增长就会自动消失，而事实上，害羞的并不只是一些孩子。心理学家指出，大约 40% 的成年人也存在不同程度的害羞表现。他们在与人交往的过程中，常常过多地约束自己的言行，不能充分地表达自己的思想感情，所以才阻碍了人际关系的正常发展。

一般来说，害羞分为三种类型：第一种是气质性害羞，即指从小缺乏集体生活，性格比较内向，说话低声细语，见生人就脸红，因对对方没把握而不敢开口；第二种是认识性害羞，即过分注意自我，自己觉得口才不好，往往词不达意、言不中的，所以，说话办事都十分谨慎，唯恐自己的言行不恰当而被人耻笑，因而产生了少说为佳或者干脆不开口的想法；第三种是挫折性害羞，可能是因为在某个场合说话产生了不好的效果，便吸取“经验教训”，因噎废食，使自己原本开朗积极、乐于交往的性格变得胆怯怕生、消极被动。

绝大多数人之所以不敢和陌生人说话，“害怕被拒绝”是最主要的原因：生怕自己的主动交往得不到别人的响应，从而使自己陷入窘迫、尴尬的境地，因此束缚了自己的言行，错过了许多表现自己的机会。

其实，这种想法通常都是“庸人自扰”，很少有人会无缘无故地拒绝别人主动善意的热情。当你尝试着主动和别人打招呼、攀谈时，你会发现，人际交往远不是你想象中的那么困难。

一部名为《丛林历险记》的美国电影中有这样一段情节：

在火车的一节车厢里，男女主人公对面而坐，男士对坐在对面的女士颇有好感，于是他开始无话找话：“小姐，请问去哪里？你没带行李，估计不



是出来旅行的吧？”

女士回答：“我去菲尔德镇，没必要带行李。”

“哦，菲尔德镇，那可是个风景优美的好地方……对了，车站边的那个咖啡馆还在吗？一年前我去过一次，那儿的咖啡味道真是棒极了！”

女士：“是的，我周末也常去那里，气氛挺不错，布置得也很有情趣。”

就这样，他们从谈及一个小镇开始，展开了一段愉快的谈话，等到女士下车时，二人已经变成了一对依依不舍的朋友。

多数情况下，原本萍水相逢的陌生人，只要其中的一个先伸出友谊之手，那么另一个人也不可能会冷冷地拒绝，陌生人也许就会变成朋友；若是一般的朋友，通过主动交往很容易成为好朋友；要是敢于当着众人主动开口说出自己的感想，就更会让人另眼相看……总之，该开口时敢开口是表现自己的最佳途径。

所以，我们应该克服“不敢说话”这一人际交往中的主要心理障碍。其实，没有人能够做到完全不害羞，甚至专业演员们都承认他们也经常感到不自然，只是大部分人学会了在生活中逐渐克服羞怯。如果你也是个“害羞”的人，不妨试试下面几种简单而又行之有效的方法。只要努力去控制害羞的感觉，你就会得到回报。

(1) 有话大声说。害羞的人说话都很小声，不妨把你的音调提高，这样你就会对自己更有信心。

(2) 试着坐在人群的中心位置。改掉喜欢被人忽视的习惯，让别人有机会注意你、关心你。

(3) 进行想象练习。想象你正处在你最感羞怯的场合，然后设想你该如何应付。这样在脑海里把你害怕的场合先练习一下，有助于临场表现。要避免不利的心理暗示，例如，与其自己对自己说“我感到很紧张”，不如说“我现在非常兴奋。”

(4) 如果你不小心说错话被人取笑，只要记住下次不说这样的错话就可以了，不要无缘无故把自己想得一无是处。每个人都有说错话的时候，但这并不表示他是笨拙的。给自己点信心，要知道每个人都有不足，不要因为有人笑你就自暴自弃，完全可以认为是那个取笑你的人修养不高。

(5) 别人跟你讲话时，眼睛要看着对方。害羞的人常常忘了这一点，而这正是改变害羞最有力也是最简单的方法之一。