

# 说话<sup>的</sup>艺术

THE ART  
OF SPEAKING

方言/编著



古人云：“三寸之舌，  
强于百万之师。”

中国致公出版社

◆

---

# 说话的艺术

方 言/编著

中国致公出版社

**图书在版编目(CIP)数据**

说话的艺术/方言编著. —北京:中国致公出版社,  
2003.7

ISBN 7-80179-181-9

I. 说... II. 方... III. 语言艺术 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 056661 号

---

**说话的艺术**

---

编 著:方 言  
责任编辑:刘 秦

---

出版发行:中国致公出版社

(北京市西城区太平桥大街4号 电话:66168543 邮编:100034)

经 销:全国新华书店

印 刷:北京顺通印刷厂

---

开 本:880×1230 1/32

印 张:13

字 数:300千字

版 次:2003年10月第1版 2003年10月第1次印刷

---

ISBN 7-80179-181-9/H·009 定次:23.80元

---

版权所有 盗印必究

## 前 言

古人曾说：“一言以兴邦，一言以丧邦”，这充分说明了语言的力量。我们正处在一个飞速发展的时代，社会生活和工作中日益迫切的沟通需要使人们对“说”的要求越来越高。由此，便派生出一个突出的问题，那就是怎样才能把话说得更清楚，更简洁、更妥贴、更巧妙、更使人爱听。

成功需要很多种才能，但这其中，语言的才能是万万不可或缺的。可以说，掌握了说话的艺术，拥有语言才能，你便拥有了打开成功之门的钥匙。

人们把“讲话”比作“用话语感动听众的艺术”，人人都生活在话语的包围之中——

当你向恋人倾诉衷肠，表露你爱意的时候；

当你希望以积极的姿态，争取到一个理想的职位，奠定事业的根基的时候；

当你调解纠纷，斡旋争端，化干戈为玉帛的时候；

当你用语言创造乐趣丛生的人生，赢得快乐生活的时候；

当你面对他人的成绩，由衷发出赞叹的时候；

当你穿梭于交际场中，广交四海亲朋的时候；

当你需要拒绝和推辞他人无理请求的时候；

……

诸如上述情形，如果你语言平淡呆板，词不达意，就会到处碰壁，寸步难行；如果你巧舌如簧，口吐莲花，就会柳暗花明，左右逢源。谁掌握了说话的艺术，谁就能在激烈竞争的社会中处于不败之地。掌握了说话的艺术，你就能拥有万人当关，一人能

开的不寻常的能力,让你八面玲珑,编织一张五光十色的人际网络,为你赢得取之不尽,用之不竭的人际关系资源。

可是,怎样才能在短时间内获得足够的说话技巧,看到自己说话的差距,提高自己说话的水平 and 效果,掌握说话的艺术呢?

本书用通俗易懂的语言,娓娓动人的故事,实际有效的例证,向读者介绍了初次见面,日常生活、社交应酬、谈情说爱、交朋友、职场环境、求职面试、赞美批评,说服拒绝等十三个方面的说话艺术。其内容易懂易学,便于理解,方便实用,可借鉴和可操作性强。掌握了书中的方法和技巧,你就能在朋友面前谈笑风生,侃侃而谈;在恋人面前蜜语甜言,爱意无限;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;在演讲台上,妙语生花,潇洒自如;在辩论坛上雄智多辩,巧舌能战。

刘勰在《文心雕龙》中写道:“一人之辩,重于九鼎之宝,三寸之舌,强于百万之师。”美好的生活就从说话开始,掌握说话的艺术是成功人生的重要保证。

作者

二〇〇三年八月于中国人民大学

# 目 录

## 第一章 初次见面的说话艺术 ..... (1)

初次见面是人际交往的开端，第一印象亦称“首因效应”，它在人们心目中一旦形成，便定下了对这个人认识的基调，成为以后交往的依据。初次见面，说话得体，不但会给对方留下好印象，也会为彼此的交往打下良好的基础。

- 一、自我介绍的艺术 ..... (2)
- 二、称呼他人的艺术 ..... (4)
- 三、多用问候语 ..... (8)
- 四、寒暄要适度 ..... (11)
- 五、迅速找到共同话题 ..... (14)
- 六、让对方感到相见恨晚 ..... (18)
- 七、激起对方的谈话欲望 ..... (22)
- 八、与陌生人相交的八个诀窍 ..... (26)
- 九、怎样同女士交谈 ..... (29)
- 十、初次交谈的禁忌 ..... (32)

## 第二章 赞美他人的艺术 ..... (37)

在生活中，人人都需要赞美，人人喜欢赞美。真诚的赞美，会使人感到自身的价值得到了社会的肯定；真诚的赞美，会使人情不自禁地感到愉悦和鼓舞，使人感到信心倍增，并对赞美者产生亲切感，彼此的心理距离因赞美而缩短、靠近。

- 一、赞美他人的前提 ..... (38)
- 二、如何赞美领导 ..... (41)
- 三、如何赞美下属 ..... (44)
- 四、怎样赞美男人 ..... (48)
- 五、怎样赞美女人 ..... (53)
- 六、怎样赞美老人 ..... (57)
- 七、怎样赞美年轻人 ..... (60)
- 八、怎样赞美陌生人 ..... (64)
- 九、赞美他人的尺度 ..... (68)

### 第三章 批评他人的艺术 ..... (73)

赞美是鼓励，批评是监督；赞美如阳光，批评似雨露。批评他人时，一定要讲究策略。一时冲动，为逞口舌之快就口无遮拦，是十分愚蠢的做法。我们需要真诚的赞美，也需要善意的批评。

- 一、批评要因人而异 ..... (74)
- 二、忠言未必逆耳 ..... (77)
- 三、批评要及时 ..... (80)
- 四、批评而不招人怨 ..... (83)
- 五、批评的方法 ..... (86)
- 六、批评的七个窍门 ..... (90)
- 七、批评的技巧 ..... (93)
- 八、旁敲侧击——巧妙的批评 ..... (96)
- 九、批评朋友的艺术 ..... (98)
- 十、批评的禁忌 ..... (101)

## 第四章 说服他人的艺术 ..... (107)

无论你是谁什么身份，从事什么样的工作，都会遇到需要说服他人的情况。可是现在的人都很有主见，想说服他们接受你的观点或建议并不容易，搞不好还会弄得大家都不愉快。但实践证明，只要你找对路子，完全可以成功的说服他人。

- 一、说服的准备和氛围 ..... (108)
- 二、说服的距离和时机 ..... (110)
- 三、说服的表情与声调 ..... (113)
- 四、劝说的方法 ..... (116)
- 五、诱导——说服他人的最佳办法 ..... (120)
- 六、呼唤角色心理的说服术 ..... (125)
- 七、提高说服力的窍门 ..... (127)
- 八、劝架的艺术 ..... (131)
- 九、劝阻他人要掌握尺度 ..... (134)

## 第五章 恋爱中的说话艺术 ..... (139)

如果说爱情是人间最美丽的花朵，那么情侣之间的绵绵情话，就是这美丽花朵上晶莹夺目的露珠。爱情的语言就像年轻人五彩斑斓的爱情生活一样，充满着无穷无尽的迷人魅力。

- 一、含而不露地表达爱意 ..... (140)
- 二、“甜言蜜语”的巧妙运用 ..... (142)
- 三、幽默使你魅力倍增 ..... (145)
- 四、赞美恋人的说话技巧 ..... (148)
- 五、“花言巧语”使对方消气 ..... (151)
- 六、“斗嘴”——恋爱中特殊的说话技巧 ..... (154)
- 七、初见对方父母的说话艺术 ..... (156)



- 八、“爱”有阴晴圆缺——如何说“分手” …… (160)
- 九、恋爱中千万不能说的话 …… (163)

## 第六章 交际时的说话艺术 …… (169)

随着社会的不断发展，人们参加的交际应酬活动越来越多。怎样才能引起别人的注目，赢得别人的欣赏，成为社会活动中的明星呢？除了要注意自己的容颜、服饰、风度和形象以外，就是要驾驭好语言这个最有力的工具。

- 一、怎样说好应酬话 …… (170)
- 二、交际应酬要力戒“小气” …… (173)
- 三、把握应酬的主动权 …… (176)
- 四、聚会时的说话艺术 …… (179)
- 五、同难缠人的说话艺术 …… (182)
- 六、与“闷葫芦”性格人的说话艺术 …… (185)
- 七、应付饶舌的人的说话艺术 …… (187)
- 八、开玩笑要有分寸 …… (188)
- 九、活跃气氛的 10 个绝招 …… (193)
- 十、交际中说话应注意什么 …… (195)

## 第七章 拒绝他人的艺术 …… (201)

生活中，当你无法满足他人的要求时，说“不”是在所难免的。拒绝是令人遗憾的，却又是难以回避的。拒绝他人要讲究艺术，如果拒绝的不得法，会使人感到很没面子，更有甚者，对你会怀恨在心。

- 一、拒绝的原则 …… (202)
- 二、拒绝的方法 …… (204)

- 三、谈判中的说“不”艺术 ..... (207)
- 四、拒绝上司的艺术 ..... (211)
- 五、拒绝邀请和请托的艺术 ..... (213)
- 六、委婉拒绝的艺术 ..... (216)
- 七、敷衍拒绝的艺术 ..... (220)
- 八、岔换——间接拒绝的艺术 ..... (222)
- 九、用高明的方法拒绝别人 ..... (226)
- 十、在电话里拒绝别人 ..... (229)

## 第八章 道歉和安慰的艺术 ..... (233)

人人都有做错事的时候，如果你做错了事，就要及时承认。不要碍于面子，觉得道歉、认错的话难于启齿。安慰不同于道歉，安慰如“雪中送炭”，给不幸者送去温暖、光明、力量，分担他们的痛苦，减轻精神负担，重振前进的勇气。

- 一、道歉的原则、范围和要领 ..... (234)
- 二、道歉的方法 ..... (238)
- 三、礼节性致歉的艺术 ..... (241)
- 四、向异性道歉的艺术 ..... (243)
- 五、几种特殊的道歉之“道” ..... (246)
- 六、怎样向下属表达歉意 ..... (248)
- 七、安慰他人的原则 ..... (251)
- 八、安慰他人的方法 ..... (254)
- 九、如何安慰丧亲的人 ..... (257)
- 十、安慰他人的禁忌 ..... (260)

## 第九章 求职面试时的说话艺术 ..... (265)

求职面试，其实就是要把自己给“推销”出去。你是一个成功的“推销员”吗？要成为一个成功的“推销员”，除了你推销的“产品”要货真价实以外，还要看你嘴皮子的功夫如何。面对考官，你准备好了吗？

- 一、面试中的礼仪 ..... (266)
- 二、印象深刻的自我介绍 ..... (269)
- 三、自我介绍中的分寸 ..... (272)
- 四、面试中常见问题的回答技巧 ..... (276)
- 五、讲薪酬的窍门 ..... (280)
- 六、慎重描述离职的原因 ..... (282)
- 七、面对挑战性问题的说话艺术 ..... (284)
- 八、女性求职如何回答敏感问题 ..... (288)
- 九、电话求职的艺术 ..... (291)
- 十、面试中的说话禁忌 ..... (293)

## 第十章 家庭中的说话艺术 ..... (297)

家庭生活的幸福与否，直接影响到一个人的一生。家庭和睦、事业有成，才是完美的人生。在家里讲究说话的艺术，可以给平淡的生活激起一串串五彩浪花，让你的家庭更加充满温馨，成为幸福美好的港湾。

- 一、夫妻间的情爱话语 ..... (298)
- 二、经常改变说话方式 ..... (300)
- 三、与爱人像朋友一样相处 ..... (302)
- 四、夫妻之间不要说的话 ..... (306)
- 五、教育孩子时忌说的话 ..... (311)

- 六、婆媳之间的说话艺术 ..... (315)
- 七、“丈夫”、“儿子”——男人的说话艺术 ..... (317)
- 八、结束家庭“冷战”的说话艺术 ..... (320)

## 第十一章 职场中的说话艺术 ..... (323)

职业环境中的人际关系和利益关系错综复杂。怎样才能在职场中左右逢源，游刃有余呢？职业环境中人际交往的主要工具就是语言，只要你掌握了说话的技巧，你一定会成为一个上司喜欢，下属尊敬，同事关系融洽的成功人士。

- 一、怎样向上级汇报工作 ..... (324)
- 二、怎样给上司提意见 ..... (326)
- 三、怎样向上司提要求 ..... (328)
- 四、与上司说话的分寸 ..... (330)
- 五、与下属说话的艺术 ..... (333)
- 六、与同事说话的分寸 ..... (336)
- 七、调到新单位时的说话艺术 ..... (339)
- 八、被提拔时的说话艺术 ..... (341)
- 九、办公室中常见话题的说话艺术 ..... (343)
- 十、办公室中不宜谈论的话题 ..... (345)

## 第十二章 演讲的艺术 ..... (349)

演讲是一种工具，可以用它来抒发感情、交流思想、表达见解、发布主张。演讲是一门学问，它需要拥有充足的材料、广博的知识、深刻的哲理。演讲更是一门艺术，它是“演”与“讲”的完美结合，是各种语言技巧的综合运用。

- 一、演讲的特点和类型 ..... (350)

- 二、演讲的四要素 ..... (353)
- 三、演讲开头的艺术 ..... (356)
- 四、演讲中的幽默艺术 ..... (359)
- 五、演讲中调动激情的艺术 ..... (362)
- 六、演讲的语速和语调 ..... (365)
- 七、演讲中随机应变的艺术 ..... (368)
- 八、演讲者的风度和礼仪 ..... (371)
- 九、精妙的收尾艺术 ..... (374)

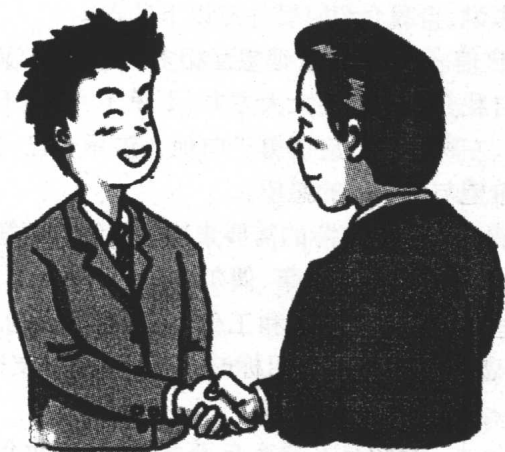
### 第十三章 论辩的艺术 ..... (379)

论辩术是一种高层次的语言艺术。甚至从某种意义上说，评价一个人口才的好坏，论辩的能力是一项重要的标准。因此，要想成为一位名副其实的说话高手，熟练的掌握论辩的语言艺术是十分必要的。

- 一、论辩的类型及过程 ..... (380)
- 二、论辩中提问的艺术 ..... (383)
- 三、步步进逼的论辩艺术 ..... (385)
- 四、运用逻辑的论辩艺术 ..... (387)
- 五、反客为主的论辩艺术 ..... (389)
- 六、指桑骂槐的论辩艺术 ..... (392)
- 七、论辩中如何巧用比喻 ..... (394)
- 八、运用幽默的论辩艺术 ..... (396)
- 九、巧答左右为难的问题 ..... (399)
- 十、诡辩与反诡辩的语言艺术 ..... (401)

## 第一章 初次见面的说话艺术

初次见面是人际交往的开端，第一印象亦称“首因效应”，它在人们心目中一旦形成，便定下了对这个人认识的基调，成为以后交往的依据。初次见面，说话得体，不但会给对方留下好印象，也会为彼此的交往打下良好的基础。



## 一、自我介绍的艺术

在社会活动中,互不相识的人见面总免不了要自我介绍。自我介绍包括对姓名、年龄、职业、住址、经历及特长等几个方面的介绍,应根据场合和需要的不同来决定其繁简,一般的朋友聚会只需说出自己的姓名、身份即可。

自我介绍时,态度要平和,要清晰地报出自己的姓名,并用微笑来表达自己的友好。同时还要掌握好分寸,不要有意抬高或贬低自己,这会让人产生反感,而不愿与你来往。

自我介绍实际上是一种自我推销,它给别人留下的是第一印象。一般来说,自我介绍时要注意以下几点:

1. 平和自信。初次交往,都想互相多了解对方,又都想被对方所了解。自我介绍时就要大大方方、不卑不亢,切不可羞答忸怩、吞吞吐吐、左顾右盼。应该勇于向他人展示自己,树立自信,让别人产生希望与你交往的愿望。

2. 繁简得当。应视交际的需要来决定介绍的繁简。一般说来,参加聚会、演讲、为他人办事、偶尔碰面、为单位公关等,自我介绍宜简约些,只要介绍姓名和工作单位即可;而在另一些场合,如:求职、恋爱、找人办事、招标时投标、深交朋友等,则可以介绍的细致一点。

3. 把握分寸。介绍自己要有自谦和自识,自我介绍少不了介绍“我”,但要把握好分寸。有的人自我介绍时,左一个“我”,右一个“我”如何如何,叫人听了反感;有人把“我”的形象树立的很高大;更有甚者,一提到“我”时便洋洋得意,这样的自我介绍

都不会给对方留下良好的印象。

掌握分寸,关键要以平和的语气说出“我”,要目光亲切、神态自然,这样才能使人从这个“我”字上感受到你自信、自立而又自谦的美好形象。切不可自吹自擂,一般不用“很”、“最”、“第一”一类的字眼,这样才能使对方对你产生信任感。

4. 巧言介绍。加深印象是自我介绍的目的。自我介绍首先要介绍自己的名字,并对“姓”和“名”加以解释,你解释得越巧妙,别人对你的印象就越深。这可以反映一个人的知识水平和性格修养,也可以体现一个人的口才。

一个人的姓名,往往有丰富的文化积淀,或折射出凝重的史实,或反映时代的乐章,或寄寓双亲对子女的殷切厚望。因之,巧解姓名有时也令人动情,加深印象。

例如:在全国“荣事达”杯节目主持人大赛中,一个名叫潘望的主持人是这样自我介绍的:“我叫潘望,早在孩提时代,我那只有小学文化的军人爸爸和教小学的妈妈就轮番地叮嘱我:‘望儿,你可是咱们家的希望啊!’为了不辱使命,肩负着双亲的重托,我脚踏实地、一步一个脚印地走来,直到今天,走到这个国家级的最高赛场。但愿老师们能给我这只盼望飞翔的鸟儿插上奋飞的翅膀。”在潘望的介绍中,父母的心愿并列呈现,谁不为之心动?

5. 独具特色。简单地介绍姓名留给人的印象非常平淡,使自己的自我介绍独具特色才能给他人留下深刻的印象。

谭飞是一个个子不高,戴着眼镜的电视节目主持人,他在向大家介绍自己时是这样说的:“单看咱这形象,不如在电视中那么闪闪发亮,眼不大还有点近视,但这丝毫不影响我的睿智与远见;耳朵虽小,更提醒我要耐心倾听观众的心声。嘴巴也不气派,正说明我不夸夸其谈,喷呐和号角的孔都不大,但同样能怒吼与呐喊;个子虽然矮小了点,可潘长江先生说过:‘浓缩的都是



精品。’有人说‘缺点在一定条件下也会成为优点’，这话难免有些夸张，但‘缺点在一定条件下会成为特色’则是毋庸置疑的。”谭飞的介绍借容貌自嘲这种看褒实贬的介绍技巧给他人留下了深刻的印象。

也可用幽默的语言，借与名流相比加深印象。小乐是一名记者，在一次“记协”聚会上，由于大部分人是第一次见面，小乐这样介绍：“我喜欢写诗，可写不过舒婷；我喜欢唱歌，可唱不过毛阿敏；我喜欢主持节目，她俩可能比不过我……”这么一说，使人感到此人颇幽默。

小乐巧妙把自己与名人相比，既显示了自己的才能，又显示了语言幽默的特点，博得了大家的好感。

也可以通过介绍自己家乡的名优土特产或家乡地方特色来自我介绍。我的一位大学同学王彬来自云南，第一次见面时他是这样自我介绍的：“我来自云南。‘云南是阿诗玛的故乡，是个佳丽辈出的地方’，但是大家千万别忘了，云南也是大理石的故乡，相信大家能从我的身上看见大理石的朴实、厚重与刚强。”

多少年过去了，至今，我还记得他那独具特色的自我介绍。

其实，掌握了自我介绍的艺术，你就打开了与人交往的大门，完美精彩、独具特色的自我介绍，能在他人的脑海中打下深刻强烈的烙印。

## 二、称呼他人的艺术

与人交往时称呼别人必不可少。“良言一句三冬暖”，称呼就像是进入交往大门的通行证，称呼得体可使对方感到亲切，获