

# 会说话的魅力

有效提高说话水平的绝妙方法

赵跃◎编著

## THE CHARM OF WORDS

如果一个人具备良好的说话能力，那么，他一定会展现出无穷的魅力，无论是立身处世，还是交友待人，都一定会挥洒自如的。



会说话的魅力 THE  
CHARM OF WORDS 会  
说话的魅力  
会说话的魅力 THE CHARM  
OF WORDS 会说话的魅力 THE  
CHARM OF WORDS 会  
说话的魅力 THE  
CHARM OF WORDS

# 会说话的魅力

THE CHARM OF WORDS

赵 跃◎编著



中国物资出版社

**图书在版编目 (CIP) 数据**

会说话的魅力/赵跃编著. —北京: 中国物资出版社,  
2005. 1

ISBN 7-5047-2306-1

I. 会… II. 赵… III. 语言艺术 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 139956 号

**责任编辑** 寇俊玲

**责任印刷** 方鹏远

**责任校对** 王云龙

中国物资出版社出版发行

网址: <http://www.clph.cn>

社址: 北京市西城区月坛北街 25 号

电话: (010) 68589540 邮编: 100834

全国新华书店经销

北京今典印刷有限公司印刷

开本: 880×1230mm 1/32 印张: 10.125 字数: 186 千字

2005 年 3 月第 1 版 2005 年 3 月第 1 次印刷

ISBN 7-5047-2306-1/H·0062

印数: 00001-10000 册

定价: **22.80 元**

(图书出现印装质量问题, 本社负责调换)

# PREFACE

## 前言

四千年前，一位埃及法老对即将继承王位的儿子语重心长地说：当一个雄辩的演说家，你才能成为一个坚强的人……舌头就是一把利剑，……演说比打仗更有威力。

我国也有类似的古语：“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”

一场智斗，能免却刀兵之祸；同外商洽谈、索赔，一段利辞，可赢得亿万资财；作施政演说，一段妙语可使群情激奋，民心大振；做思想工作，一度恳谈，可使庸人立志，浪子回头。这一切的一切，都显示出语言的魅力，由此可见，会说话的人肯定也是魅力无限的人。

古今中外，曾有无数演讲家、雄辩家能说会道，呼风唤雨，为人民服务，为社会呐喊。他们扎根于广大民众之中，凭借敏捷的思维，犀利的目光，洞察历史的真谛，依靠声遏行云的演讲艺术，慷慨激昂，情真意切，精辟入里，快口如刀，风趣幽默，妙语连珠。一个会说话的人，一个能言善辩的人，往往能取得意想不到的成功。战国的苏秦依仗三寸不烂之舌，游说东方六国，身挂六国相印，促成合纵抗秦联盟；三国时诸葛亮出使东吴，舌战群儒，终于说服吴主孙权共同抗曹，大破曹兵；我们敬爱

# PREFACE

的周总理多次在谈判桌上，以他那闻名世界的铁嘴挫败敌手，捍卫祖国的尊严……。无数事实表明，语言的魅力能发挥惊天动地的作用。

我们曾看到不同行业，不同年龄，不同兴趣的人们置身讲坛，英姿焕发：他们或大声疾呼，力陈改革良策；或纵横畅谈，议论美好前程；或热血沸腾，讴歌伟大祖国；或慷慨陈辞，痛斥不正之风；或精细剖析，阐明人生哲理……声情并茂，令人难忘。试看今日之中国，竟是能说会道者的天下，既然如此，我们何不做一个“会说话”的人呢？

谁都想拥有成功的人生，谁都想让自己“语出惊人”，从而在社会交往中显山露水，展现风采。其实，想拥有出色的说话能力并不像想象的那么困难，语言的规则是基本的，技巧也比较好掌握，只要你坚持不懈地去努力，一定会有所成就的。我们应该明白，优美的语言不是政治家、外交家的专利，它是我们每个人只要努力就可以得到的东西。如果一个人具备良好的说话能力，那么，他一定会展现出无穷的魅力，无论是立身处世，还是交友待人，都一定会挥洒自如的。

编者

2005年1月

### 同领导说话的秘诀

恰到好处地表明你的见解	3
拒绝上司有高招	5
发问是一个说话艺术	10
如何对待上司的批评或警告	12
练就说话的魅力	16
领导的玩笑开不得	19
应酬上司有技巧	22
说适合上司口味的话	25
适当的汇报有利于给上司留下好印象	27
巧给领导戴高帽	32
怎样与不同类型的上司说话	34
领导提拔，注意说话	37

### 与同事说话的技巧

言有所忌	43
口头分享你的荣耀	48
避免争论	50
声情并茂	52

# CONTENT

怎样对待侮辱性的语言	55
开玩笑要得体	58
掌握交谈的艺术	60
投其所“好”	64
说话要留余地	65
怀才不遇与牢骚满腹	67
练就“能说会道”的功夫	69

## 好领导需要好口才

煽情励志鼓劲	79
提出要求切忌生硬	81
不以言废人	85
正确对待意见分歧	88
与下属交谈有禁忌	90
说话切莫伤人自尊	93
善用圆通之道	95
不乱开空头支票	98
不作遭人反感的讽刺	99
适当拍拍下属的“马屁”	101
贴近百姓的话受欢迎	103

## 初次交谈有技巧

初次会谈要自信	109
---------	-----

# CONTENT

自如地和陌生人攀谈	111
将称赞作为交谈的开始	116
三思而后言	119
多说鼓励话	120
不要指责别人	122
让对方多说话	124
口要择言	128
尊重他人，消除沟通中的语言障碍	131

## 有情话儿悄悄说

初恋第一次交谈	137
她爱听什么就说什么	141
打开恋爱语言的闸门	142
男女需要不同类型的赞美	144
学会道歉与原谅	147
婉言：通向爱情胜境	150
降低爱的“噪音”	152
女性的魅力在哪儿	154
含蓄说话，投石问路	157

## 升华爱情夫妻间说话技巧

切莫喋喋不休	163
幽默是家庭生活的调味剂	168



# CONTENT

掌握吵架的艺术	171
顺着对方的心性说话	174
美满夫妻的语言交流	177
夫妻说话也要讲时机	183
家庭需要妙语连珠	185

## 公共场合话社交

逢人只说三分话	193
说话要看场合	194
尴尬场面话幽默	196
得意事莫对失意者说	199
说别人值得称道的地方	201
诚实地把缺点倾诉	203
注意选择话题	206
不必强争，万事“理”为先	209
使用积极的语言	211
把握插话的分寸	216

## 谈判桌上出言要得体

以攻对攻	221
讲究说话的策略和技巧	222
牵着对方鼻子走	224
得体的寒暄有利于沟通	228

# CONTENT

谈判的主持技巧	230
决定性谈判的语言艺术	234
适当地进行提问	236
谈判中语言方式的最佳运用	239
戳穿谎言有技巧	245
向正统挑战	247
谈判中答复之艺术	251
做好谈判中的铺垫	254
说服对方的技巧	257

## 求人办事说好话

投其所好找话题	263
让对方说“是”	267
求人办事迂回术	270
求人莫急	272
善于没话找话	275
激将的艺术	278
说话与办事	280
办事时什么情况说什么话	284
送礼的语言	286
拒绝的语言	288
“请”人才能办事	290
捧人的艺术	291

# CONTENT

打蛇打七寸，说话说到心	294
善于提问顾客	297
别对顾客说假话	303
开场白要绝对精妙	305
推销的谈话技巧	307

# 同领导说话的秘诀



## 恰到好处地表明你的见解

当你与你的上司的意见和看法不一致时，你要尽量避免与其争论不休，那样会令你陷入尴尬的境地。

帕特丽夏·科克女士是马萨诸塞州智囊团的成员，她工作精干而颇有建树。但始终没有被提升。终于在某一天，她为此与上司争论了起来。

“在争论中，我们互不相让，气氛十分紧张，”这位女士后来回忆说，“然而这场唇枪舌战之后不久，我就不得不离开了那家公司。”

非常遗憾，科克没有遵守同上司打交道的基本规则：没有把握取胜，别轻易向头儿开战。不过这并不意味着应当尽量避免与上级冲突。对一位不甘寂寞的下属来说，至关重要的恰恰不是唯唯诺诺，而是把自己的不同见解恰到好处地向上司表明。而避免矛盾，只能暂时奏效，如长此以往，下属吃不香睡不甜，人格受贬，上司则耳不聪目不明，指挥无当。

如何才能做到既提出异议，而又不冒犯上司呢？以下几条规则也许对一些欲言又止的雇员们有些参考价值。

### 1. 选择时机

在找上级阐明自己不同见解时，先向秘书了解一下这位上司的心情如何是很重要的。

即使这位上司没有秘书也不要紧，只要掌握几个关键时间就行了。当上司进入工作最后阶段时，千万别去打扰他；当他正心烦意乱而又被一大堆事务所纠缠时，离他远些；中饭之前以及度假前后，都不是找他的合适时间。

### 2. 先消了气再去

如果你怒气冲冲地找上司提意见，很可能把他也给惹火了。所以你应当使自己心平气和，尽管你长期已积聚了许多不满情绪，也不能一古脑儿抖落出来，应该就事论事地谈问题。因为在雇主的眼里，一个对企业持有怀疑态度，充满成见的雇员，是无论如何无法使他重鼓干劲的，这个雇员也就只能另寻出路了。

### 3. 鲜明地阐明争论点

当雇主和他的下属都不清楚对方的观点时，争论往往会陷入僵局，因此雇员提出自己的见解时必须直截了当，简明扼要，能让上级一目了然。

在纽约城行政部门任职的一名科长克莱尔·塔拉内卡很少与上级有摩擦，但并不是说她对上司百依百顺，她会把自己的不同意见清楚明了地写在纸上请上司看。“这样能使问题的焦点集中，有利于上司去思考，也能让上司有点回旋的余地。”她说。

#### 4. 提出解决问题的建议

通常说来，你所考虑到的事情，你的上级早已考虑过了。因此如果你不能提供一个即刻奏效的办法，至少应提出一些对解决问题有参考价值的看法。

#### 5. 站在领导的立场上

要想与上级相处得好，重要的是你必须考虑到他的目标和压力，如果你能进行换位思考，做他的忠实合伙人，上级自然而然也会为你的利益着想，有助于你完成自己的目标。

## 拒绝上司有高招

拒绝上司的要求和命令，也需要讲究一定的方法，要做到既拒绝了他，又不会因此而得罪了他。

陶行知在取得金陵大学文科第一名的成绩后，于1914年赴美留学，并在获得博士学位后于1917年回国。

归国后，陶行知在南京高等师范学校任教务主任。有一次，高师附中招考新生。国民党政府一位姓汪的高级官员的两位公子也来报考。可是，这两位公子平日只知吃喝玩乐，从不认真读书、学习，属于不学无术的花花公子。结果，考试成绩低劣，未被录取。那位汪长官便打电话给



南京高等师范学校的陶行知，要陶行知通融一下，准许他的两个儿子入学，陶行知婉言拒绝。

第二天，汪长官派自己的秘书亲自到校找陶行知当面求情。这位秘书一见陶行知便说明来意，请陶行知在两位汪公子入学问题上高抬贵手。

陶行知郑重地告诉来者：

“敝校招考新生，一向按成绩录取，若不按成绩，便失去了录取新生的准绳，莘莘学子将无所适从。汪先生两位令郎今年虽未考取，只要好好读书，明年还可再考嘛。”

秘书见陶行知毫无松口之意，便以利诱的口吻说道：

“陶先生年轻有为，又有留洋学历，只要陶先生在这件事上给汪先生一个面子，今后青云直上，何患无梯？眼下汪先生就会重重酬谢陶先生的。”

说罢，从皮包取出一张银票递了过来：

“这是汪先生一点小意思，希望陶先生笑纳。”

陶行知哈哈大笑。推开秘书的手，说：

“先生，我背一首苏东坡的诗给你听听：‘治学不求富，读书不求官。比如饮不醉，陶然有余欢。’请你上复汪先生，恕行知未能从命。”

秘书满脸通红，他站起来，收起银票，改用威胁的口气说：

“但愿陶先生一切顺利，万事如意，将来切莫后悔。”

说罢，悻悻而去。