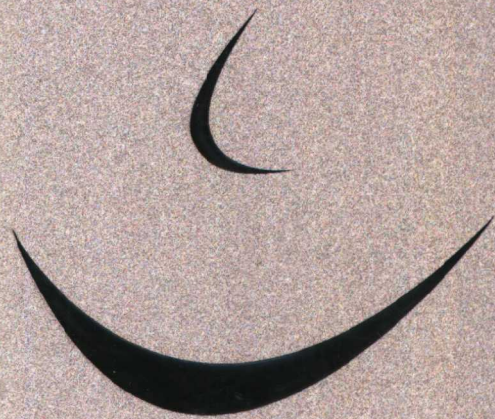


年轻人 要懂得的 说话艺术

大凡能成就伟业者，无不是深谙气妙舌胜于百万雄师之人，他们能在任何时候，面对任何人，都能做到侃侃而谈，潇洒自如地说。

才

金典



——一部指导
年轻人说话的
口才金典

钟祥凤 万小瑾 编著

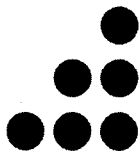
中国商业出版社



年轻人要懂得的 说话艺术

NIANQINGREN
YAODONGDEDESHUOHUA
YISHU

钟祥凤编著



中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

年轻人要懂得的说话艺术/钟祥凤编著.—北京:中国商业出版社, 2004.8

ISBN 7 - 5044 - 5199 - 1

I. 年... II. 钟... III. 语言艺术—青年读物

VI. HO19-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 089960 号

责任编辑 陈学勤

中国商业出版社出版发行

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

中国青年出版社印刷厂印刷

*

880 × 1230 毫米 32 开 7 印张 180 千字

2004 年 11 月第 1 版 2004 年 11 月第 1 次印刷

定价: 16.80 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

年轻人要懂得的说话艺术

序 言

著名散文家朱自清先生说：“人生不外言动，除了动就只有言，所谓人情世故，一半儿是在说话里。”可见具有高超的说话水平，是一个人获得社会认同的最便捷、最有效的手段。

春秋战国时代，辩士蜂起，许多人靠口舌言谈平步青云，立取富贵。君主崇尚口才，天下学者俊士更是趋之若鹜，蔚然成风。以在秦国推行连横策略而著称的游说家张仪，就颇懂得舌头的珍贵。

一次，他初到楚国当说客时，碰巧相国家丢失了玉璧，主人咬定他是窃贼，将其严刑拷打后逐出家门。

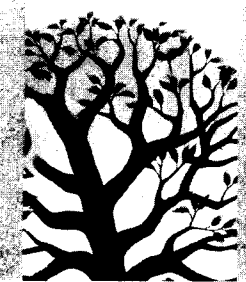
回家后，妻子叹着气说：“你若不到处游说的话，怎么会遭到这样的奇耻大辱呢？”

谁知张仪并无愠怒之色，也不垂头丧气，却答非所问道：“你看看我的舌头还在吗？”

妻子回话：“舌头还在。”

张仪舒了一口气说：“够了。”

因为张仪懂得，舌头在，就有成功立业、飞黄腾达之望。



后来，他真的扶摇直上，当上了相国。

古人尚且知道口才才能改变命运，那么年轻的朋友，你呢？如果你还没掌握说话的艺术，就请到这本书里去寻找吧。

《年轻人要懂得的说话艺术》一书通过大量贴近生活的实例和每篇结束时精练的关键语，从赞美的艺术、批评的艺术、拒绝的艺术、与上司说话的艺术、与同事说话的艺术、与朋友说话的艺术、与陌生人说话的艺术、让语言更具魅力的艺术、面试中的语言艺术、谈判中的语言艺术、雄辩的语言艺术11个方面，生动具体地讲述了提高说话水平、改善沟通能力的具体方法和实用技巧。

朋友，当你逐页阅读本书时，你将会明白这样一个道理：决定一个人命运的往往不是他所处的环境，而是他是否拥有高超的说话艺术，是否懂得在任何社交场合里，能够从容自若地与各色人等巧妙周旋，能够口吐莲花，通晓何时甜言蜜语，何时寒暄问暖……总之，掌握了高超的说话艺术，能让你摆脱平凡，走向辉煌，走向成功。

年轻人要懂得的说话艺术

目 录

◆ 第一章 赞美的艺术

夸奖对方并不拥有的美德.....	2
赞美不能忽略“小”.....	3
谈话结束时的夸奖更有效.....	4
恭维的话要说得恰到好处.....	6
真诚的赞美能让人铭感肺腑.....	7
毫不吝啬的赞美能感动他人.....	9
对细微之处的赞美能增进感情.....	11
说奉承话要有技巧.....	12
养成表扬的习惯.....	13
赞赏能化解怨恨.....	15
有新意的赞美最能打动他人.....	17
向别人请教是另类赞美.....	18
倾听也是一种赞美.....	19

◆ 第二章 批评的艺术

批评的语气要委婉.....	22
先表扬后批评.....	23
以此喻彼巧批评.....	24
用提问的方式进行批评.....	25



遇事要多做自我批评	27
把握好贬责的分寸	29
间接指出别人的错误	30
点到为止	31
不妨一语双关	33
把批评隐藏在玩笑背后	34
采取具有建议性的批评	36
批评要“见好就收”	37
避免走进批评的误区	38

◆ 第三章 拒绝的艺术

婉拒能让人知难而退	41
寻找恰当的借口	42
用对方的话妙拒对方	43
拒绝时不要“拖泥带水”	44
运用喻讽巧拒他人	45
把逐客令说得美妙动听	46
“理”能拒人于千里之外	48
答非所问巧推辞	49
温柔拒绝最有效	50
拒绝别人时要彬彬有礼	52
拒绝别人时多说几句软话	53
借彼说此妙拒领导	54
模糊应对不伤人	56

年轻人要懂得的说话艺术

◆ 第四章 与上司说话的艺术

“马屁”要拍得恰到好处	59
说话要为自己留余地	60
不要正面交锋	61
不要“指教”领导	62
说话要得体	63
说话要注意自己的身份	65
切忌旗帜鲜明地反驳上司	66
讲一点策略	67
绕开不宜直言的“雷区”	68
在上司面前说话要有分寸	70
巧用典故打动上司	71
选择适当的时机	73
会说还要会听	74
用“心”与上司说话	76
用正当的“借口”自卫	77
把见解移植到上司的头脑中	79
该出“口”时就出“口”	80

◆ 第五章 与同事说话的艺术

一言一语皆小心	83
言辞谦逊可以避免妒忌	84
与异性同事说话要讲方法	85
语言不要太直率	87



自暴“劣势”，淡化优势	88
把对同事的不满变成夸奖	89
用沉默对付同事的辱骂	90
不妨“装聋作哑”	91
幽默能化解紧张的气氛	92
留一点秘密给自己	93
不要总是抱怨同事	95
坦率地承认自己的不足	96

◆ 第六章 与朋友说话的艺术

在言语中加点蜜	98
婉转地表达自己的意见	99
绕个弯子表达腹中事	100
“和稀泥”有技巧	102
好口才助你“恋爱”成功	103
说话不可太露骨	104
不要总是责怪朋友	106
少谈得意之事	107
不要在背后中伤朋友	108
不要咄咄逼人	110
回敬朋友要有礼貌	111
虚情假意要不得	112
不要揭人伤疤	113
不要使用侮辱性的语言	114

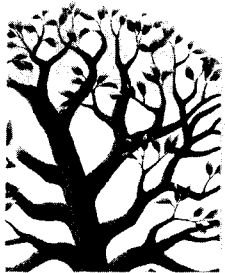
年轻人要懂得的说话艺术

◆ 第七章 与陌生人说话的艺术

用开场白吸引对方	117
见什么人说什么话	118
以话试探，寻找共同点	120
礼貌语言是通行证	121
恰当的称呼能拉近感情	122
主动为对方打圆场	123
不要幸灾乐祸	124
不要挖苦别人	125
揣摩对方的谈话	127
拿自己开玩笑胜过拿别人开玩笑	128
争取对方的信任	129
找好合适的话题	131
切忌以“貌”说话	132
人微言轻少开口	133
用话题打开交谈的“瓶颈”	134
避开方言的“祸害”	135

◆ 第八章 让语言更具魅力的艺术

抑扬顿挫要适度	138
说话要有亲和力	139
以情动人	140
讲话时要注意“行为美”	142



借助手势说话	143
机敏是口才的根基	144
让自己的语言“精而准”	145
使语言具体化	146
运用合理的夸张	147
善于“推陈出新”	148
把握时机，反客为主	149
善用曲解法	150
巧用类比法	151
不要对语言作过分的雕饰	152
语言能体现修养	153
幽默的语言能化解困境	154
妙“口”可回春	155
放低说话的姿态	156
良好的仪表能增强语言的魅力	158

◆ 第九章 面试中的语言艺术

语言应答要自信	160
如实地回答问题	161
面试时要善于自我表白	162
用口才表现职业形象	163
讲话要简洁利落	165
妙对文化层次低的主考官	167

年轻人要懂得的说话艺术

澄清误会缩短距离	168
让对方看到你曾经的“辉煌”	169
风趣幽默的语言可助你成功	171
坦然承认自己的缺点	172
要有与企业一致的职业取向	173
巧谈薪酬	174
妙对面试中的“陷阱”	176

◆ 第十章 谈判中的语言艺术

不要让对方说出“不”字	178
关键时刻保持沉默	180
使用得体的语言	181
寻找美丽的借口	182
故作迟钝避“锋芒”	183
寻找突破口	185
投石问路巧试探	186
幽默语言能打破僵局	189
善用“激将法”	190

◆ 第十一章 雄辩的语言艺术

事先设下“埋伏”	193
用反诘来为难对方	194
巧妙地使用双关语	195



随机应变巧应对	196
用智慧和学识回答	197
用铁的事实揭穿谎言	199
要善于推理	200
要善于运用名人名言	202
要善于抓住对方的漏洞	203
以其人之道还治其人之身	205
刁钻提问要妙答	206
抓住对方“自相矛盾”之处	208
以理服人，以情感人	209
善用形象生动的比喻	210
能言还要巧辩	211



第一章

赞美的艺术

良言一句三冬暖，没有人不喜欢听赞美的话，对他人发自内心的赞美，既能使对方感到愉快，自己也会感到心境开朗。掌握了恰到好处地赞美他人的技巧，是一个人交际能力趋于成熟的标志。



夸奖对方并不拥有的美德

每个人都需要肯定，尤其是得到他人的肯定。有了他人的肯定，自己的存在便有了一种充实感，而赞美就是肯定的一种形式。

艾尼丝·肯特太太想聘用一位女佣，便打电话给那位女佣的前任雇主，询问了一些情况，得到的评语却是贬多于褒。

女佣到任的那一天，艾尼丝说：“我打电话请教了你的前任雇主，她说你为人老实可靠，而且煮得一手好菜，惟一的缺点就是理家比较外行，老是把屋子弄得脏兮兮的，我想她的话并非完全可信，我相信你一定会把家里整理得井井有条。”

事实上，她们果然相处得很愉快，女佣真的把家里打扫得干干净净，而且工作非常勤奋。

成年人看似心智成熟了，其实需要赞美的心理依然强烈。所以，当女孩子买了新衣服，总要问身边的朋友们好不好看，当得到的结果是肯定的时，她便非常高兴；对中年人，说他有性格魅力，他也一定很开怀；对老年人，说他是智慧的化身，他肯定会高兴。

因此，在与他人相处时，你一定要善用赞美的魔力，它可以提高、润滑你的人际关系，让你到处受欢迎。

关键词：

莎士比亚曾经说过：“夸奖他事实上并不拥有的美德。”因此，要想矫正一个人的缺点，不妨反过来先赞美对方的其他优点，这样他才会乐于迎合你的期望，而主动去矫正自己的缺点。

赞美不能忽略“小”

在生活中，很多人都不愿意从小事上去赞美别人，或者不愿正视别人取得的小成绩。其实，这是一种错误的认识，因为有时你对别人小事的赞美，能激发他潜在的巨大的工作热情。

一天，某公司刚来不久的一位员工，在午饭后休息的时间里，用自己包里随身携带的工具修好了卫生间里漏水的水龙头。

这件小事被公司的总经理知道后，他马上召开了一次全体员工大会。在会上，总经理当着所有员工的面，把那位修水龙头的员工请到了主席台上，大力表扬了一番后，又号召全体员工向他学习。

坐在下面的员工见老总亲自召开大会的目的竟只是为了表扬一下做了一件普通小事的员工，便都不以为然，因为修水龙头这种事在他们眼里毕竟太“小”了，不足以登大雅之堂，因此都私下里认为老总是在“作秀”。

年轻人要懂得的说话艺术





而那位受到表扬的员工，在感动之余，热情高涨，他视公司的事为自己的事，把公司当成自己的家，事事为公司着想，后来成为了公司的骨干力量。

关键词：

小事不可小视，小成绩也应该得到由衷地表扬，因为你的赞美，有可能成为一颗火种，点燃他人内心潜在的工作热情。

谈话结束时的夸奖更有效

一般情况下，人的记忆和印象，都是受到所谓“记忆的系列位置”的影响，也就是说，一件事情的整个经过中，开头和结尾给人的印象最深，具有左右整个记忆的作用。

某次，小李的朋友到他家来作客，小李与朋友谈得非常投机。可是当朋友告辞出去，刚跨出小李家的大门，小李便“呼”地一声把门关上了。相信不管谁遇到这种情形，都会凉上半截。也许小李是无意的，可是对朋友来说，心中总会有所猜疑，原来畅谈甚欢的兴致，也就被那“呼”地一声一笔勾销。这就足以说明：分手时的印象足以左右整个会面的结