

# 说好漂亮话



# 走遍天下都不怕

*Shuohao*

卢孟来 编著

*Piaolianghua*

*Zoubian tianxia  
Dou bupa*



一口漂亮话  
一手漂亮字  
是人们的两块敲门砖

你可以凭这两门本事  
敲开别人的心灵之门  
让人重视你 接纳你  
从而与你合作 给你机会

广东省出版集团  
广东经济出版社



# 说好漂亮话 走遍天下都不怕

*Shuohao*

卢孟来 编著

*Piaolianghua*

*Zoubian tianxia  
Dou bupa*



广东省出版集团  
广东经济出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

说好漂亮话 走遍天下都不怕/卢孟来编著. —广州: 广东  
经济出版社, 2005.6

ISBN 7-80728-045-X

I. 说… II. 卢… III. 口才学—通俗读物 IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 064135 号

|          |                              |
|----------|------------------------------|
| 出版<br>发行 | 广东经济出版社(广州市环市东路水荫路 11 号 5 楼) |
| 经销       | 广东新华发行集团                     |
| 印刷       | 肇庆市端州报社印刷厂<br>(肇庆市建设一路 2 号)  |
| 开本       | 880 毫米×1230 毫米 1/32          |
| 印张       | 13.5 1 插页                    |
| 字数       | 250 000                      |
| 版次       | 2005 年 9 月第 1 版              |
| 印次       | 2005 年 9 月第 1 次              |
| 印数       | 1~10 000 册                   |
| 书号       | ISBN 7-80728-045-X/H·42      |
| 定价       | 24.80 元                      |

如发现印装质量问题,影响阅读,请与承印厂联系调换。

发行部地址:广州市合群一马路 111 号省图批 107 号

电话:(020) 83780718 83790316 邮政编码:510100

邮购地址:广州市东湖西路永胜中沙 4~5 号 6 楼 邮政编码:510100

(广东经世图书发行中心)电话:(020) 83781210

图书网址: <http://www.gebook.com>

·版权所有 翻版必究·

# 前言

一口漂亮话，一手漂亮字，是人们的两块敲门砖。你可以凭这两门本事敲开别人的心灵之门，让人重视你、接纳你，从而与你合作，给你机会。

## 漂亮话，能干人的本事

扑克牌是历法的缩影：52张牌代表1年52个星期；大王表示太阳，小王表示月亮；桃、心、梅、方块分别表示四季；每一季是13个星期，扑克牌中每一种花色的张数也正好是13张；而每一季加起来是91天，这正是13张牌的全部点数；4种花色相加，再加上小王1张，正好是365天，这就是1年的天数。如果再加上大王1张，正好是闰年的日数……

扑克牌的4种花色，象征着不同的涵义：黑桃是橄榄叶，象征和平；红桃是心形，象征智能；梅花是三草叶；方块表示钻石，象征财富。所以，4种花色表示人们在1年中的美好期许。在此，我也借它们向大家祝福！

以上是一位官员就职时发表的演讲。根据往例，就职演讲必须是呆板的制式文章，可是这一位官员却大谈扑克经，向

听众展示一个有趣的话题,激发他们内在的兴趣和动力。因为他在大家感兴趣的扑克牌话题上加了鼓励和要求,使听众的印象更加深刻。

漂亮话在人际关系中有着重大的作用,也是渴望成功者的一项必备利器。

### 说好一口漂亮话,走遍天下都不怕

西方有位哲人说过:“世间有一种成就就可以使人很快完成伟业,并获得世人的认识,那就是讲话令人喜悦的能力,也就是会说一口漂亮话。人才也许不是口才家,但有口才的人必定是人才。口才是知识的标志,是事业成功的阶梯。”

不会说漂亮话的人,有如发不出声音的留声机,虽然是在那里转动,却不能使人感到欢愉。会说漂亮话的人很受人欢迎,他能够使许多不相识的人携手;能使许多陌生的人互相了解;能替人排解纠纷,消除人与人之间的隔阂;能医治他人的愁苦、忧闷,使大家生活得更美好,更快乐。

21世纪,“口才、金钱、电脑”是最有力的三大法宝。口才独冠“三要”之首,可见其作用和价值非同小可。口才和交际能力确实是我们提高素质、开发潜能的重要途径,确实是我们驾驭生活、改善人生、追求事业成功的无价之宝。

在这个竞争异常激烈的社会,会说一口漂亮话,可能就意味着一次成功的机会。说好一口漂亮话,你的路,从此就坦荡起来。

编者

2005年7月



## 目 录

## 第 1 章 激励他人的漂亮话

懂得怎样用有效的态度和悦人心意的手法去激励别人，是十分重要的。你的激励在一生中都会起着双重作用：你激励别人，别人也激励你。

- 1. 激励是块“红烧肉” .....2
- 2. 激励要找准“点” .....7
  - (1) 慧眼看优势 (2) 有意避缺点 (3) 进行多种比较
- 3. 激励他人有技巧 .....12
  - (1) 因人而异 (2) 情真意切 (3) 翔实具体 (4) 合乎时宜
  - (5) 雪中送炭
- 4. 把握激励的“度” .....16
  - (1) 时间上要及时 (2) 内容要巧妙 (3) 动机要真诚 (4) 程度上要恰当
- 5. 化批评为激励 .....19
- 6. 激发上司有高招 .....24



## 第2章 安慰他人的漂亮话

千里送鹅毛,礼轻情义重。一句关心的话,一些同情的表示,犹如雪中送炭,比什么都受用。当你和遇到不幸的人相处时,要记住你所扮演的角色是支持和帮助对方,谈话的内容要集中在对方的感情上,而不应该是自己的问题。

- 1.让世界充满爱 .....29
- 2.最了解你的人是我 .....31
- 3.漂亮话是一剂良药 .....37
- 4.安慰女友的漂亮话 .....42
  - (1)当女友心烦意乱时 (2)当她担心男方不够爱自己时
  - (3)当她觉得怨恨时
- 5.安慰他人 10 大原则 .....45
  - (1)聆听 (2)停顿 (3)不当英雄 (4)给予支持 (5)感同身受
  - (6)长期守候 (7)挺身而出 (8)提供实用资源 (9)设身处地
  - (10)推己及人
- 6.让孩子在春风中成长 .....50
  - (1)同情 (2)转移 (3)诱导 (4)感染 (5)热爱

## 第3章 回击他人的漂亮话

人的生命似洪水在奔腾,不遇着岛屿和暗礁,难以激起



美丽的浪花。人要学会走路,就不要怕摔跤,而且只有经过摔跤,才能学会走路。回击他人是一门巧功夫,说得好就会让对方无还手之力,说得差就会让自己贻笑大方。这中间就有个“巧”字。

|                                                                                                    |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1. 面试场上妙口生花 .....                                                                                  | 55 |
| (1) 接过石头打人 (2) 长得不好说得好 (3) 刁钻问题巧回答                                                                 |    |
| (4) 机智反问,滴水不漏                                                                                      |    |
| 2. 爱情战场不含糊 .....                                                                                   | 59 |
| (1) 用“弦外之音”让对方心有所悟 (2) 用诙谐的话语使对方笑着接受你的“不满” (3) 用至理真情去感化对方 (4) 用得体的身体语言表达你的内心情感                     |    |
| 3. 反问寓答,曲解含讽 .....                                                                                 | 63 |
| 4. 再狡猾也要抓住你的小辫子 .....                                                                              | 68 |
| (1) 针锋相对法 (2) 推至极端法 (3) 顺意反诘法 (4) 例证反驳法 (5) 词句辨析法                                                  |    |
| 5. 你刁我更赖 .....                                                                                     | 72 |
| (1) 明理驳“刁” (2) 借“刁”发挥 (3) 反“刁”一击 (4) 明辨事理,直言不讳 (5) 面对挑衅,幽默还击 (6) 反口诘问,即兴接引 (7) 顺言顺意,出其不意 (8) 顺水也迂回 |    |
| 6. 把别人的翼落送回家 .....                                                                                 | 84 |

## 第4章 化直为迂的漂亮话

远行之人,前有高山挡路、石头绊脚,自然会想办法绕过



去,或动脑筋另辟蹊径。这种做法应用在人情世故里,便是绕着圈子达到目标,换个说法就是不走直线走曲线,化直为迂。

1. 直在迂中伸 .....93
2. 说话说到别有洞天 .....100
3. 反弹琵琶的“荒谬放大镜” .....105
4. 藏锋处鬼神莫测其渊 .....108
  - (1) 锣鼓听音,说话听声 (2) 暗藏锋锐,接“镖”有术 (3) 驳人面子,点到为止
5. 颠来倒去的幽默美学 .....113
6. “不”要怎么出口 .....115
  - (1) 幽默轻松,委婉含蓄 (2) 献可替否,转移重心 (3) 含糊回避,敷衍拒绝 (4) 破唱片法 (5) 给对方以希望 (6) 投石问路巧暗示 (7) 暗中交心
7. 不打屁股你也痛 .....122
  - (1) 尽量采用从侧面委婉点拨的办法 (2) 巧妙地让对方自己认识到自己的错误 (3) 用幽默风趣的语言达到批评的目的 (4) 利用逆反心理批评别人 (5) 巧借相关媒介
8. 赞美也能润物细无声 .....129
  - (1) 要独树一帜 (2) 采取适宜的表达方式 (3) 说要说到点子上 (4) 拍马而不惊马
9. 绕个弯儿“套近乎” .....134
  - (1) 曲调未成,先应有情 (2) “套近乎”的三个技巧
10. 当有话不能明说的时候 .....139
  - (1) 讲故事暗示 (2) 以笑话暗示 (3) 岔题暗示 (4) 诙谐暗示



## (5)传达噩耗话要曲

## 第5章 巧打圆场的漂亮话

打圆场是人情关系学中最为精明的一招。为人乖巧伶俐，做事多长心眼，谁都喜欢。而精明之人并不止于此，他们善于投机取巧，甚至能够制造错觉，像一个高明的魔术师。

- 1.圆场是门巧功夫 .....147
- 2.冲破人际关系中的“瓶颈” .....149
  - (1)世上没有经劝的架 (2)巧舌头解开死疙瘩 (3)“圆场”的七种常用技巧 (4)运用之妙，存乎一心
- 3.随机应变信如神 .....164
  - (1)自圆其说的一流纠错术 (2)见风使舵，随机应变 (3)急智之中，幽默为首
- 4.甘蔗可以两头甜 .....176
  - (1)异中求同，化解尴尬 (2)暂停会议，彼此冷静 (3)对外会议，事前预演
- 5.救场如救火，善造圆场台阶 .....179
- 6.把丢掉的“脸”找回来 .....185

## 第6章 打动人心的漂亮话

你知道的越多，那么你会说的可能性越大，但是有的



时候,几句经典的话语,比滔滔不绝的长篇大论更能打动人的心灵。所以说,有很大的词汇量很重要,但是更重要的是要学会如何表达自己。

- 1.相逢胜似曾相识 .....191
- 2.态度决定受欢迎度 .....199
  - (1)表现出兴趣 (2)表示友善 (3)轻松、快乐、幽默 (4)适应别人 (5)谦虚有礼
- 3.敢把领导拉下马 .....202
  - (1)争取上级的理解 (2)激发领导的“责任心” (3)唤起领导的“同情心” (4)托领导办事应把握时机与火候 (5)托领导办事要把握分寸
- 4.好事多磨,恒者弥坚 .....208
  - (1)办事时学会控制情绪 (2)要有耐心,敢于周旋 (3)要善于积极跟踪 (4)磨练嘴皮子功夫 (5)不达目的,誓不罢休
- 5.让别人乐意把东西借给你 .....215
  - (1)不要用“肯不肯”发问 (2)求借语言因人而异 (3)用商量的语气发问 (4)告诉归还时间
- 6.用语言“俘虏”对方 .....217
  - (1)采用昵称 (2)强调能力 (3)笼络感情
- 7.话不在多,到“点”则灵 .....219
- 8.用语言亮出你自己 .....222
  - (1)表现你的诚实和开朗 (2)表现自信 (3)表现你的亲切 (4)谈话时要显示出自己的本色 (5)说话尽量有力而明确 (6)使用大量有力的词汇



|                  |     |
|------------------|-----|
| 9.幽默睿智,众人欢迎..... | 228 |
|------------------|-----|

## 第 7 章 谈判公关的漂亮话

有一位教徒问神父：“我可以在祈祷时抽烟吗？”他的请求遭到神父的严厉斥责。而另一位教徒又去问神父：“我可以吸烟时祈祷吗？”后一个教徒的请求却得到允许，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而已。

### 1.风雨不动,稳坐钓鱼台.....233

(1)谈判是耐心的较量 (2)白脸红脸,你方唱罢我登场 (3)一点一点对手的穴道 (4)退一步,进两步 (5)探马先行 (6)战略上藐视 (7)掌握主动

### 2.识大局,你好我也好.....244

(1)把皮球踢给对方 (2)胸存全局,收放自如 (3)欲擒故纵,达成协议

### 3.商业谈判的进退之谋 .....250

(1)倾听 (2)充分的准备 (3)高目标 (4)耐心 (5)满意 (6)让对方先开口 (7)第一次出价 (8)让步 (9)善于说服人 (10)离开

### 4.谈判拒绝的技巧 .....258

(1)局限抑制拒绝法 (2)引诱自否拒绝法 (3)先承后转拒绝法 (4)围魏救赵拒绝法 (5)补偿安慰拒绝法 (6)委婉暗示拒绝法 (7)笼统答复拒绝法



5. 公关,我拿什么来拯救你 .....267  
(1)情感丰富 (2)言辞激励 (3)因人而异
6. 询问之中学问多 .....270  
(1)称呼 (2)谦称
7. 态势语言:无形的指挥棒 .....273  
(1)手势语 (2)目光语 (3)身势语 (4)面部语 (5)服饰语

## 第8章 笑傲职场的漂亮话

一般人都认为,在公司里只要尽心尽力,取得业务实绩,就能赢得上司的赏识和老总的欢心,事实上,这是一个非常严重的认识误区,因为笑傲职场还需要在你的舌头上下功夫。

1. 语出惊风雨,功到自然成 .....279  
(1)口出惊世骇俗言 (2)傲语述志非凡响 (3)峻言交锋卫自尊 (4)套语设陷点要害 (5)蘑菇游说自从容 (6)巧言诡辩寓机锋 (7)借机进言巧说服
2. 走出职场“迷宫” .....285  
(1)说话爱揭别人的“短” (2)抱怨老板两句,不断遭刁难 (3)领导有分歧,说实话两头挨训 (4)说话得罪主管,丢了续签机会 (5)上司私生活不要随便“嚼” (6)不要人云亦云 (7)有话好好说 (8)骄傲的孔雀美不久 (9)闲话私下说
3. 用漂亮话“搞掂”你的“老大” .....293  
(1)引导老板说出你的决定 (2)黑色玩笑不能开 (3)柳暗花明又一村 (4)把上司“捧”起来 (5)谈薪水,有水平



|                                                                                                                                 |            |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>4.白领丽人:把自己“推”出去 .....</b>                                                                                                    | <b>301</b> |
| (1)扬长避短,打消顾虑 (2)有胆有识,富有见地 (3)坚韧不拔,灵巧应变                                                                                          |            |
| <b>5.抱怨效应:会“吵闹”的白领 .....</b>                                                                                                    | <b>307</b> |
| (1)尽量与好面子的人或公司打交道 (2)确定你有充分的理由再抱怨 (3)不要见人就抱怨 (4)抱怨的方式同样重要 (5)控制你的情绪 (6)不要事事抱怨                                                   |            |
| <b>6.漂亮话让你独步职场 .....</b>                                                                                                        | <b>310</b> |
| (1)以最婉约的方式传递坏消息 (2)上司传唤时贵无旁贷 (3)表现出团队精神 (4)说服同事帮忙 (5)巧妙闪避你不知道的事 (6)智退性骚扰 (7)不着痕迹地减轻工作量 (8)恰如其分地讨好 (9)承认疏失但不引起上司不满 (10)面对批评要表现冷静 |            |
| <b>7.调整好自己的职场坐标 .....</b>                                                                                                       | <b>315</b> |
| (1)对上司——先尊重后磨合 (2)对同事——多理解慎支持 (3)对朋友——善交际勤联络 (4)对下属——多帮助细聆听 (5)向竞争对手——露齿一笑                                                      |            |
| <b>8.注意保持“车距” .....</b>                                                                                                         | <b>318</b> |
| (1)同性之间:相依相助 (2)安全车距最妥当 (3)物理距离与人际关系                                                                                            |            |

## 第9章 建设爱巢的漂亮话

能够得到另一半的理解和支持是一个人事业成功和生活幸福的基石,这种理解来自沟通,沟通是一种艺术,我们可以从



良好的沟通中获得乐趣,使家庭成为快乐和舒心的“大本营”。

- 1.爱,就应该是这样 .....325  
(1)你平安回来我就放心了——显示关爱法 (2)我真的没有别的意思——追本求源法 (3)你要回家我送你——顺其意愿法 (4)我不能向你轻易许诺——坦诚相告法 (5)为伊敢去摘星星——大智若愚法 (6)你是世界上最好的——巧抓时机法
- 2.在“斗嘴”中求爱情 .....330
- 3.含蓄,使爱情生辉 .....336  
(1)表达时的深沉 (2)显露时的适度
- 4.现代女性——把“可爱”说出来 .....339  
(1)推荐自己 (2)可贵的孩子气 (3)赞美他人 (4)容忍谎言 (5)接受赞美 (6)羞涩的魅力 (7)奉上温情 (8)使用男性语言
- 5.女人的经典蠢话 .....345  
(1)“你在想什么?” (2)“你爱我吗?” (3)“我看起来胖吗?” (4)“你认为她比我漂亮吗?” (5)“如果我死了,你怎么办?”
- 6.变废为宝——甜蜜的废话 .....348
- 7.当爱情遭遇恋情 .....351

## 第 10 章 演讲台上的漂亮话

现代人越来越希望自己有较好的语言表达能力了,这是因为当用武之时,我们方感过去这种锻炼的机会太少了。对于任何一个渴望成功的人来说,演讲能力已经成为一个不容忽



略的素质。

|                                                                                                                |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 1. 善设“兴奋点”，巧抓听众心 .....                                                                                         | 357 |
| (1) 酝酿浓厚情感，留出掌声空间 (2) 设置兴奋语言，满足听众心理 (3) 敢于打破定势，善于标新立异 (4) 加大语言力度，提高刺激强度                                        |     |
| 2. 语言美才是真的美 .....                                                                                              | 361 |
| (1) 明晰的美 (2) 凝练的美 (3) 繁丰的美 (4) 朴实的美 (5) 绮丽的美 (6) 庄严的美 (7) 灵秀的美 (8) 豪放的美 (9) 柔婉的美 (10) 思维的美 (11) 真诚的美 (12) 节奏的美 |     |
| 3. 开头“三板斧”很重要 .....                                                                                            | 372 |
| 4. 幽默是个好东西 .....                                                                                               | 376 |
| 5. 余音绕梁，三日不绝 .....                                                                                             | 379 |
| (1) 用幽默的语言来结束演讲 (2) 借助道具产生幽默效果结束演讲 (3) 借助幽默的动作结束演讲                                                             |     |

## 第 11 章 电话两端的漂亮话

现代社会里，电话日益普及，已经成为人们日常生活中不可或缺的最为快捷、方便的通讯工具。在日常的人际交往、商务会谈以及求职择业中，都起着不可忽视的作用。因此，电话两端的漂亮话就显得尤为重要了。

|                                  |     |
|----------------------------------|-----|
| 1. 接电话的艺术 .....                  | 385 |
| (1) 温柔应对打错的电话 (2) 遇到不讲礼貌的打错者，稍加怨 |     |



罚 (3)这样做是不对的 (4)以彼之道还治彼身 (5)接听电话礼仪禁忌

**2.电话求人的礼貌 .....395**

(1)吐字清晰 (2)尊重对方 (3)简明扼要 (4)选择时间  
(5)控制情绪 (6)切忌无礼

**3.支招:电话礼仪与客户沟通技巧 .....399**

(1)重要的第一声 (2)要有喜悦的心情 (3)端正的姿态与清晰明朗的声音 (4)迅速准确的接听 (5)认真清楚的记录  
(6)有效电话沟通 (7)挂电话前的礼貌

**4.漂亮话帮你“突出重围” .....403**

(1)克服你的内心障碍 (2)注意你的语气——好象是打给好朋友 (3)将接待人员变成你的朋友 (4)避免直接回答对方的盘问 (5)使出怪招,迂回前进 (6)摆高姿态,强渡难关 (7)别把你的名字跟电话号码留给接电话的人 (8)对于语音信箱

**5.电话——谈判桌上的好道具 .....407**

(1)故意透露信息 (2)虚拟竞争者 (3)暗中计算 (4)搬出后台 (5)延缓时间 (6)借故换人或放弃谈判 (7)促使尽快签订合同

**6.电话男女 .....411**

(1)不懂女人心 (2)深谙女人心