

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

中国物资出版社

H019
30

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

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，曾有无数的演讲家、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

CONTENT

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谈情。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。