

语言就是生产力，
是成就完美人生的
必修课！



每天学一点 说话艺术

Meitian Xueyidian Shuohua Yishu

让你在工作与生活中**左右逢源**
教你**轻松谈吐**，展现睿智与魅力

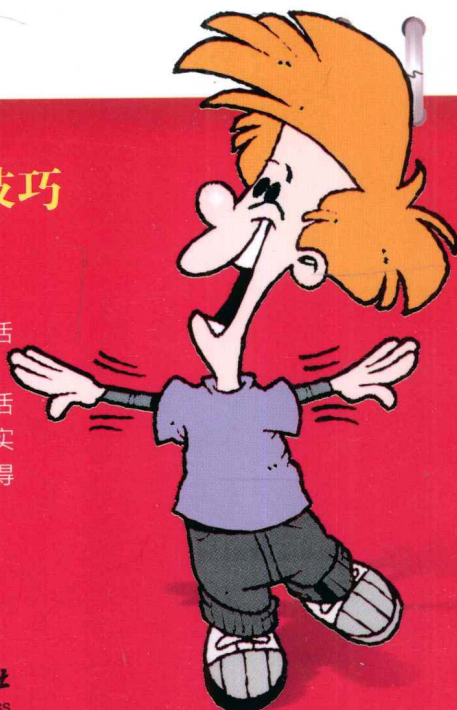
墨墨◎编著



- ※ 悄无声息读懂他人的问话技巧
- ※ 让人无法拒绝的说话艺术

古人云：一言可以兴邦，片语可以辱国。说话虽是简单的事，但是说话却不容易。

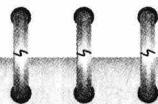
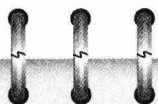
学会坏话好说、狠话柔说、大话小说、笑话冷说、重话轻说、急话缓说、长话短说、虚话实说……不但能让你魅力倍增，还能让你办起事来得心应手。



每天学一点 说话艺术

Meitian Xueyidian Shuohua Yishu

墨墨◎编著



北京理工大学出版社

BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

版权专有 侵权必究

图书在版编目(CIP)数据

每天学一点说话艺术 / 墨墨编著. —北京: 北京理工大学出版社,
2011.11

ISBN 978-7-5640-5057-3

I. ①每… II. ①墨… III. ①语言艺术-通俗读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 172166 号

出版发行 / 北京理工大学出版社

社 址 / 北京市海淀区中关村南大街 5 号

邮 编 / 100081

电 话 / (010)68914775(办公室) 68944990(批销中心) 68911084(读者服务部)

网 址 / [http://www. bitpress. com. cn](http://www.bitpress.com.cn)

经 销 / 全国各地新华书店

印 刷 / 北京市通州富达印刷厂

开 本 / 710 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张 / 17

字 数 / 240 千字

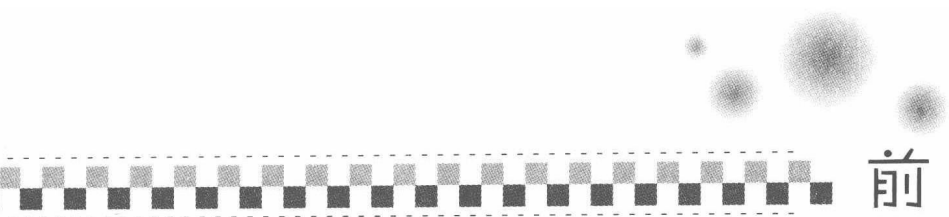
版 次 / 2011 年 11 月第 1 版 2011 年 11 月第 1 次印刷

责任校对 / 周瑞红

定 价 / 29.80 元

责任印制 / 边心超

图书出现印装质量问题,本社负责调换



前言

我们的身边每天都会穿梭过几十个甚至上百个人，如果我们只顾着低头走路，那么彼此就会擦肩而过。但只要开口交谈，友谊就可能会悄然产生。毫无疑问，几乎人与人之间每一次的交往都是从沟通开始的，而沟通的最好形式就是语言。

在这个合作型的社会中，无论你选择什么样的生活方式，树立怎样的人生目标，只要身处社会中，就都不可避免地要与他人交往、沟通。能说会道的人，将左右逢源、如鱼得水；不善言辞的人，将处处受限、寸步难行。这似乎是被所有人认同的道理。甚至有些西方国家已经将一个人的“口才”能力上升到了与枪炮、弹药等重型武器一样的高度。

但是，学会说话很容易，要练就好口才，会说别人爱听受用的话，可不是一件容易的事。

生活中，我们经常看到有些人一旦遇到急事，说话就会变得磕磕绊绊、语无伦次，结果越急越表述不清；有些人在聚会或面对陌生人时，言语总显得羞涩、生硬；有些人在说话时把握不好自己的角色和分寸，话一出口，不是惹恼了上司，就是疏远了同事和下属；有些人明明是出于好意规劝，却总是让对方难以接受甚至产生厌烦的心理……诸如此类的问题，常常困扰着他们生活的方方面面，让他们错失了不少机遇。

归根结底，这些都是由于不会说话造成的。

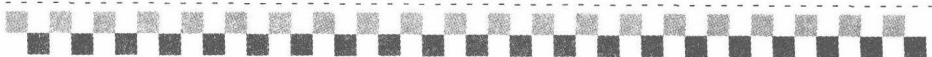
所谓“难者不会，会者不难”，这些问题可能令我们备受困扰，但是，对那些深谙语言艺术的人来讲，却不过是小菜一碟。

不必去羡慕他们，也不必为自己的笨嘴笨舌而感到自卑。说话的能力不是天生的，没有哪个人生下来就能言善辩，只要你在日常生活中，多注意学习一些说话的方法，掌握一些说话的技巧，我们每个人都能够成为口灿莲花的人。



本书正是针对口才的训练而特意创作的，全书立足说话艺术的角度，从“亲近术”“攻心术”“幽默术”“论辩术”“变通术”“拔钉术”“淘金术”“度量术”“加分术”“避雷术”“拒绝术”“倾听术”十二个方面来全方位地阐释语言艺术的要义。采用论述和故事相结合的方式，深入浅出地指导读者如何掌握说话的技巧。本书内容贴近生活，便于读者理解和掌握，具有极强的可操作性，能够实实在在地帮助读者在短时间内迅速提高说话水平。

俗话说：“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”假如你希望自己可以轻松地驰骋于职场中、获得人脉和成功，那就从现在起，每天学点语言的艺术吧。相信过不了多久，你就会成为一个令人钦慕的说话高手。



目录

CONTENTS

第一章

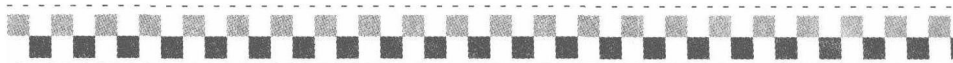
轻启唇舌，学一点言语亲近术 / 001

- 用对称呼，拉近彼此的距离 / 002
- 开场白要礼节，更要自然亲切 / 005
- 初次见面，你尴尬了吗 / 007
- 将语言调到一个频段上 / 009
- 润滑关系，先得学会场面话 / 012
- 巧用肢体语言，轻松瓦解心防 / 014
- “一见如故”更能迅速拉近距离 / 017
- 交谈终止不是友谊的结束 / 019

第二章

话入肺腑，学一点言语攻心术 / 023

- 让“你”永远比“我”重要 / 024
- 对方喜欢什么，我们就说什么 / 026
- 从来没有人会拒绝赞美 / 030
- 每个上司都爱面子 / 033
- 同事间多一点距离 / 036
- 用鼓励催动下属的“小马达” / 039
- 朋友最需要平等和真诚 / 042
- 恋人间，甜言蜜语永远听不够 / 044





第三章

妙语解颐，学一点言语幽默术 / 047

幽默缔造“一见钟情” / 048

用玩笑为感情添趣助兴 / 050

有幽默的地方就没有僵局 / 053

生活处处皆幽默 / 054

悬念设置法——让听者跟着你走 / 056

反语幽默法——反话正说，正话反说 / 058

借语作桥法——借他人之词圆自己之事 / 061

故意曲解法——轻松心情，出人意料 / 063

一语双关法——言在此而意在彼 / 065

第四章

舌灿莲花，学一点言语论辩术 / 067

千万别把听众当西瓜 / 068

准备充分，就成功了 80% / 071

演讲重在随机应变 / 073

漂亮的开头，精彩的结束 / 075

辩论发问有技巧 / 078

绵里藏针，对付无谓争执 / 081

面对诡辩，将荒诞进行到底 / 083

运用逻辑，请君自己跳进来 / 086

第五章

曲径通幽，学一点言语变通术 / 089

委婉含蓄胜过口若悬河 / 090

给尖锐的话题来个缓冲 / 092

批评讲艺术，良药不苦口 / 094

恭维比斥责更有效 / 097

换一种方式表达自己的不满 / 099

遭遇尴尬时巧妙圆场 / 101

为送礼安个合情合理的“帽子” / 104

将“好话”放到背后去说 / 106

第六章

机智说服，学一点言语拔钉术 / 109

谈正事之前先营造气氛 / 110

成功说服是“招安”不是“劝降” / 112

晓以利害是成功说服的关键 / 115

以理服人，以情感人 / 118

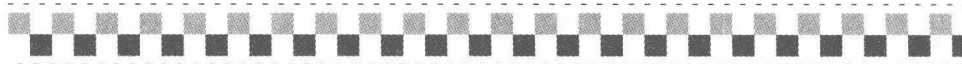
精于诱导，让对方不知不觉跟着你走 / 121

软刀子往往更扎人 / 124

妙用激将，改变对方主意 / 127

顺气灭火，冷言与暖语并用 / 130

无形的请求更能让人接受 / 132





第七章

张口有财，学一点言语淘金术 / 135

- 精彩陈述，让猎头非你莫属 / 136
- 巧妙应答面试官的“刁难” / 139
- 升职、加薪有妙招 / 142
- 给客户一个愉悦的心情 / 145
- 站到对方的角度考虑 / 148
- 把推销改成建议，让客户主动购买 / 150
- 顺水推舟，激发购买兴趣 / 153
- 实施一点“高压政策” / 155
- 紧扣人心，避免价格误区 / 157
- 有些话，不到时候绝对不说 / 160

第八章

掌握分寸，学一点言语度量术 / 163

- 别在小事上钻“牛角” / 164
- 懂得认输的人更懂说话的艺术 / 166
- 量力而行，不轻易承诺 / 168
- 话不说满，是对自己的仁慈 / 170
- 别让安慰成为负担 / 172
- 玩笑开大就没了“笑”果 / 174
- 得理也别不饶人 / 177
- 说好话也要找准时机和方法 / 178
- 接打电话不可忽略分寸 / 180



第九章

锦上添花，学一点言语加分术 / 183

“会说”先得“敢说” / 184

悦耳的声音是张不错的名片 / 186

张弛有度，展现大气 / 189

礼貌语和谦词可以为你添彩 / 191

词必达意，别让言语造成误会 / 194

说话要注意语境和场合 / 196

言语失误时，不要自乱分寸 / 198

第十章

绕过误区，学一点言语避雷术 / 201

不要总是滔滔不绝 / 202

口无遮拦让你叫苦不迭 / 204

不揭人短，多给别人面子 / 207

别让自己成为“八卦新闻”的传播者 / 209

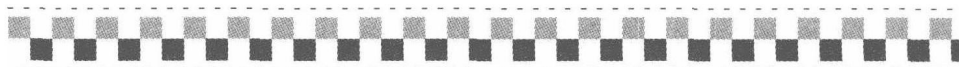
切莫背后论人是非 / 212

“忌口”的话题不可多谈 / 214

“乌鸦嘴”最招人厌恶 / 216

切莫“哪壶不开提哪壶” / 218

别让“口头禅”毁了你 / 220





第十一章

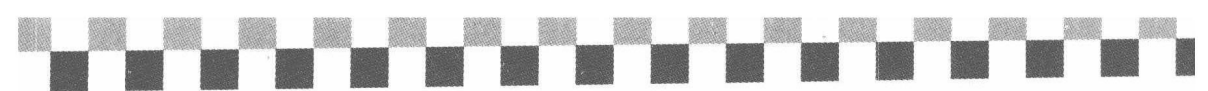
巧妙周旋，学一点言语拒绝术 / 223

- 换一种方式说“不” / 224
- 给拒绝找一个恰当的理由 / 227
- 委婉地拒绝上司，为其保留威信 / 229
- 不伤和气地拒绝同事的不合理请求 / 231
- 拒绝加薪有讲究 / 234
- 谈判中说“不”的技巧 / 236
- 拒绝邀请有妙招 / 238
- 让“逐客令”富有“人情味” / 240
- 敬酒不失礼，推酒不伤情 / 242
- 这样摆脱不喜欢的追求者 / 244

第十二章

沉默是金，学一点言语倾听术 / 247

- 适当地沉默是一种巧妙的“留白” / 248
- 话若饮酒，独酌无趣 / 250
- 倾听是最好的恭维 / 252
- 学会倾听，才能把握谈话的主动权 / 254
- 倾听，不是简单而机械地接受 / 256
- 善用耳朵，帮你走进他人内心 / 258
- 不只听言语，还要听声音 / 260



沟通是维系两人之间关系必不可少的部分，于是便有人说“人的交往是从唇舌开始”。对于熟络的朋友，我们自然可以天南海北地聊个痛快。而当面对陌生人时，则常常会因为说不上话或说不好话而尴尬不已。因此，巧妙地用语言拉近彼此的距离，就成了顺利点燃一场唇舌风暴、拉开彼此感情大幕的助推手。

轻启唇舌， 学一点言语亲近术

第一章



用对称呼，拉近彼此的距离

“爸”“妈”“老公”“老婆”“张先生”“李太太”，这样的称呼性用语对穿梭于各色人群中的我们来说，大概每天都会被说上几次甚至几十次。频率之高很容易就使我们忽略了它们的重要性和差别所在。其实称呼语和人的感情一样细腻，每个称呼语都有特定的语境和范围，蕴藏着很深的学问和玄妙之处。

一对男女，在初识的时候，女孩称呼男孩：“王宏斌”；

随着双方感情的加深，她开始叫他：“宏斌”；

当女孩开始当着众人的面喊他“斌”的时候，两人已经成为一对甜美的夫妻了。

从关系普通到熟络再到亲密，不过是逐步减少了一个字而已，而在外人听来，感觉就截然不同了。这不但意味着爱情的升华，也显示出恋人之间的心理距离的不断缩短。

但是在生活中，总有人会忽略这一点，从相恋到结婚，彼此之间的称呼越来越随便，最后只用一个“哎”或“喂”来代替，少了那份亲密，于是就有很多人开始抱怨起了浪漫的消逝。其实，浪漫不仅仅是玫瑰花或者旋转餐厅的烛光晚宴，学会使用昵称传达出你的浓情蜜意，叫出那声“MY LOVE”，就会有数不尽的美好和甜蜜向着我们的爱情蜂拥而至。

这就是一个称呼所带来的神奇魅力，它发挥的作用几乎每天都在影响着我们的生活。

任何交际双方之间都存在着理智上讲应该如何称叫的称呼语，比如学生应该叫教师为“老师”，经理叫秘书李玫为“小李”。一群朋友聚会，指名道姓甚至叫昵称、绰号都是情理之中的。但假如对方本来是很一般的关系却选用了太过亲近的称呼语，就会产生尴尬或受辱的反应。比如学生直呼老师姓名，就会带有不尊重师长的嫌疑；而经理若自作多情地叫秘书“玫”，可能就要流言四起、祸从口出了。

所以，当你选择称呼语时，一定要慎重，万不可脱口而出。尤其是在一些初次交往者之间和等级观念比较严苛的企业中，称呼合适与否可能直接决定着彼此的交涉能否顺利进行。

初到公司的小贾每天接触的直接领导就是单位的副总秦刚，出于礼节和习惯，小贾每每去汇报请示的时候，都会称呼他为“秦总”，被官升一级，秦总自然乐在其中。但是，好景不长，很快，小贾便吃了称呼的亏。

那天，公司的真正老总徐总前来视察工作，在与两位老总的交流过程中，小贾依旧习惯性地称呼秦刚为“秦总”。徐总的眼神立刻不对劲了，他打趣地对秦刚说：“秦总，这个称谓很不错啊，挺适合你的嘛！”

徐总此言一出，秦刚已是一脸通红，小贾这才意识到自己犯了个致命的错误，这样一来不知不觉把两个上司都给得罪了。事后老总虽然没说什么，但是小贾心里明白，自己之前从秦刚那里讨来的好处算是白费了，而在徐总心里就更留不下什么好印象了。

用“一着不慎，满盘皆输”来形容小贾的遭遇一点都不为过。用对称呼，尤其是在特殊场合里，是至关重要的说话艺术。

不管称呼有哪些变化，希望受到他人的尊重是人之常情。因而“尊重他人”的称呼总是可以拉近彼此之间的距离，在众多称呼规则中位居榜首。尤其是当你希望从别人那儿得到某些东西时，选择的称呼语要特别表现出尊敬。通常我们可以选择一个比听话人实际身份更高一层的称呼语，用这种方式抬高听话人的身份。比如将修理工称为“师

傅”，把护士叫成“医生”都是很好的例证。

当然，尊重也要有个限度，帽子不能戴得太高，如果把年近半百的妇女称为“小姐”，或者把在医院里打扫卫生的清洁工也叫做“医生”，对方就会感到很不舒服，甚至有点讥讽的意味了。

为了防止此类因张冠李戴而失礼、令人尴尬的事情发生，我们可以尝试事先进行充分的准备，比如在一开始互相介绍时，就要对会见对象的单位、姓名、职务有个初步了解，最好做到心中有数。如果对方没有谈及的部分，比如职务，可以进行礼貌地询问，交换名片也是个不错的了解方式。这样，根据对方的自我介绍来称呼他，就不至于出现太大的错误了。

另外，要注意在不同的环境里，由于不同的文化差异和习俗，也会产生不同的称呼差别。我们要做到入乡随俗，去了解和选择合适的称呼语。

比如，在我国北方，称呼“大哥、大姐”是为表示亲切，到了南方，叫“先生、女士”则要保险得多；在国内，我们看到年老的妇人，为表尊重都习惯称呼其为“奶奶”，得到这个称呼的对方也会微笑着夸奖我们有礼貌，但是到了美国，由于女性都十分珍惜自己的青春，这样的称呼或许就不是那么讨巧了。她也许就会问：“为什么要这样叫我？难道我很老了吗？”

得体的称呼是掌握说话艺术的第一步，在我们的日常交往中，常常会因为称呼上的不得体而造成出师不利的状况，只是很多时候犯了错误的我们事后仍“当局者迷”罢了。

因此，若要使自己的语言显得得体，给对方留下亲近、友好的印象，就要先掌握好称呼的方式方法，以免带来不必要的误会和麻烦。



开场白要礼节，更要自然亲切

不论是情感的需求，还是工作的需要，我们都不可避免地要与一些陌生人和新朋友打交道。那么，该拿一句什么样的话作为交谈的开始，就成了我们要考虑的首要问题。

上个周末，莉和好友文一起去参加了一个山西同乡会，早在QQ群里聊天的时候，她们便得知这次聚会中一个名“楠”的老乡是一家知名报社的编辑部主任。这对于莉和文来说无疑是一件难得的好事，两人同是学习新闻的大四学生，如果能得到楠的介绍，去那家报社实习，对今后的求职一定有很大帮助。

莉希望抓住这次机会，便留了个心眼，聚会上自我介绍之后，莉便挤到了楠的身边：“老乡，你是在××报社工作对吧？我也是学新闻的，你们报社每年都会招实习生吧，不如你帮我让我去你们报社实习吧！”

楠显然被莉的直接吓了一跳，微笑着答道：“等有机会吧，有机会的话我想着你。”

接着，莉更是表现出了对工作的热忱，问了一连串与实习有关的事情，再三嘱咐楠一定要把这件事放在心上。楠在她的再三紧逼之下感到招架不住，便借口去上洗手间，匆匆离开了。

在洗手间的梳妆台前，楠遇到了文，两人互笑一下表示友好之后，文说道：“记得你是大同人吧！”楠应道：“是啊，大同矿务局的。”“我也是大同人，我家住铁牛里那边。”“是吗？”楠也很惊讶。“嗯，能在北京遇到一个大同老乡可真不容易啊！”文满脸欣喜。“可不是嘛！”楠也笑着应道……

接着，两人便扯开话题聊了起来，越聊越觉得投缘，之后，楠时常

都会约上文出来聚聚。而莉却再也没有得到这个心中“贵人”的垂青。

俗话说：“万事开头难。”与新朋友见面的第一句话也是如此。虽然王楠也许因为跟文是真正的老乡才显得更加亲近，但在谈话的展开和进行过程中，最初打招呼的方式却起了不小的作用。莉目的性过强的交谈方式，着实难以给人留下好感。而文的柔和交谈法则明显要讨好得多。

一般来说，为了拉近彼此之间的距离，给对方留下好印象，我们可以采取几种开场白的方式。

最常见也最保险的当属问候式，“您好”“节日好”“早”“身体可好？”“家里都好吧？”“吃了吗？”都是我们最常用也最实用的问候语。这些问候语不一定能起到多少拉近距离的作用，但由于有尊重和祝福的意味存在，最起码不至于给对方留下什么不好的印象。如果不善于运用更多交谈的技巧，这些问候式的用语无疑是作为保底的最佳选择。

敬慕式也是一种比较常用的交谈方式。“久仰”“早就听说过您的大名”“见到您很荣幸”都是敬慕式的开场语。这样的用语相对于问候式就显得要正式一些，而且由于其间掺杂了抬高对方的成分，更容易让人乐于接受，可以快速拉近彼此之间的距离。但需要注意的是，这样的敬慕式用语一定要分清对象。最好对方是小有名气的，至少应该是跟自己身份、地位差不多的人。假如你对小区的保洁人员说一句“久仰您的大名”，就不一定能取得理想的效果了。

还有一种开场白就是文所用的攀亲式。当然，运用这种攀亲式的问候双方并不一定是老乡或是真的有血缘关系。任何两个人，只要彼此留意，就不难发现双方有着这样或那样的“亲”“友”关系。比如：“我也曾在××大学读过两年书，我们还是校友呢！”或者“我去年出差去过您的家乡，真是风景秀丽的地方！”只要是此类能与对方找到共同点的地方，都可以作为“攀亲”的话题。这样的开场白可以让对方从心理上找到相通处，产生亲切感，迅速拉近彼此之间的距离。

当然，在掌握这些说话技巧的同时，还有一点需要注意的是，不能太过生硬，语气要尽可能随和、自然一些，措辞也尽量不要太过书面