

SPEAK OF WISDOM

—— 成功励志的奠基巨著 百年不衰的畅销经典 ——

会说话的^的智慧

会说话的艺术和技巧——造就你成功的法宝
一部为领导者精心撰写的《演讲与口才》



●商场：告诉你不败的谈判技巧 ●职场：辩口利辞让你事半功倍 ●生活：妙语如珠让你春风得意

【能说会道才有机会展示你的领导才华】
【巧妙的说话艺术是你打开成功之门的金钥匙】

丁艳丽◎编著

台海出版社

—— 成功励志的奠基巨著 百年不衰的畅销经典 ——

会说话的^的智慧



SPEAK
OF WISDOM

丁艳丽◎编著

台海出版社

图书在版编目(CIP)数据

会说话的智慧 / 罗金主编. —北京:台海出版社,2010.5

(人生成功智慧锦囊;2)

ISBN 978-7-80141-632-2

I. ①会... II. ①罗... III. ①口才学-通俗读物 IV.

①H019-49 •

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 015612 号

会说话的智慧

编 者:丁艳丽

责任编辑:刘新玲

装帧设计:天下书装

版式设计:通联图文

责任校对:罗 金

责任印制:蔡 旭

出版发行:台海出版社

地 址:北京市景山东街 20 号, 邮政编码:100009

电 话:010-64041652(发行,邮购)

传 真:010-84045799(总编室)

网 址:www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm

E-mail: th-cbs@163.com

经 销:全国各地新华书店

印 刷:北京高岭印刷有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误,请与本社联系调换

开 本:710×1000 1/16

字 数:1080 千字

印 张:95

版 次:2010 年 5 月第 1 次

印 次:2010 年 5 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 978-7-80141-632-2

定 价:196.00 元(全六册)

版权所有 翻印必究



前言

说话是一门技巧性很强的艺术,也彰显出一个人的智慧。中国美学家朱光潜说:“话说得好就会如实地达意,使听者感到舒适,发生美感,这样的说话,就成了艺术。”

会说话的人口若悬河、滔滔不绝、旁征博引、出口成章,让听话者心服口服,这种人往往妙语连珠,深得人心,随时随地如鱼得水且受人拥戴。会说话的人还能够顾及听者的面子,说话含蓄委婉,避免尴尬局面的发生。

有一位领导在开完部门裁员会议回家,到家不久,就有一位他多年的老部下想去提前探听内部裁员消息。

领导一边给老部下倒茶,一边示坐,一边低声说笑道:“你能保证不说出去吗?”

那人笑道:“当然保证,决不说出去。”

领导站起身来,微笑着说:“我也能保证不说出去。”

那位手下自然知趣地转移了话题。

这样说话既可以避免直接回绝,给那位部下带来尴尬,又保守了会议的秘密,消除了可能带来的不安定因素。不仅能避免尴尬,而且,看上去似乎什么也没有说,但却能收到什么都说了的效果。这种含蓄的语言表达可谓是一种最高明的说话艺术。

相反,不会说话的人支支吾吾、吞吞吐吐、让听话者满头雾水、不知所云;或者出言不逊,信口雌黄,不经意间中伤他人,以致自己困于尴尬、陷入窘迫;或是啰哩啰嗦、没完没了,引人嗤笑。

有这样一个故事:

一个书生,一日外出游玩。走到外地突然想起家中皮箱里的一件棉被需要拿出来晒晒太阳,以防长霉,于是他写了一封信托人带给他父亲,信是这样写的:

我最尊敬的父亲大人、爸爸:您好!请您将我那衣柜里的皮箱打开,将皮箱里的棉袄,我过冬天穿的棉袄,已穿了三个冬天的棉袄,箱子中唯一一件棉袄小心地拿出来,拿到太阳底下来,放到晒衣架上,拍拍打打,打打晒晒,前面拍拍,后面

拍拍,翻过来拍拍,拍掉上面的灰尘,打松一点衣里的棉花,再当着太阳晒上三个时辰。在太阳下山前收起来,收时再拍拍打打,打打拍拍。再照原样放回柜中皮箱里去,至此,我不再啰嗦了,不再多说了,估计您也听懂我的意思,我就此打住,不再强调了,一切就这样,就这样吧,拜托您了……

这显然是一个讽刺笑话,一句话完全可以说明白,这位啰嗦先生硬是讲了几页纸。这样的人显然是不懂得说话简明的艺术,不懂得归纳提炼说话的主题。因此,古人说话有“惜字如金”“要言不烦”之说。

说话是一门大学问,直接影响到我们生活中的方方面面。在现实生活中,因话说不好而苦恼的人不在少数。有的人不懂得与上司沟通,纵有满腹才华却得不到重用,终身碌碌无为;有的人不懂赞美,在朋友取得胜利和成功的时候,拙于言辞、言不达意,导致好友误解是心存嫉妒;有的人羞于启齿,面对心爱的人,无从表达,最终错过了美好姻缘……更有甚者,本来出于真心和善意的关怀和问候,因为词不达意,让对方听起来却似别有用心地讽刺与挖苦。

台湾著名的成功学家林道安说:“一个人不会说话,那是因为她不知道对方需要听什么样的话;假如你能像侦察兵一样看透对方的心理活动,你就知道说话的力量有多么巨大了!”其实,拥有一张会说话的嘴巴,就拥有了一笔巨大的人生财富。一个人不管天生多么聪颖、接受过多么高深的教育、穿着多么漂亮的衣服、拥有多么雄厚的资产,如果你无法流畅、恰当地表达自己的思想,你仍然无法真正展示自己的光彩。从某种意义上讲,谁掌握了说话的艺术,谁就能在这个熙来攘往、激烈竞争的社会中出人头地、左右逢源、心想事成,立于不败之地。

当然,优秀的口才不是天生的,没有人生下来就能说会道、口吐莲花。良好的谈吐,需要后天不断地磨砺和修炼。《说话的艺术和智慧》告诉你与人沟通和交流的艺术、赞美与说服的技巧、拒绝与批评的秘诀以及幽默机智、委婉含蓄、掌控尺度的说话智慧。是一本精心编排、打造卓越口才的艺术宝典。本书将帮助你增强自己说话的信心,把握自己说话的分寸,提高自己说话的水平,将你打造成为出众的说话高手,成就辉煌的光彩人生。

编 者

作者简介

丁艳丽，女，毕业于中国传媒大学，先后做过文秘、记者，性格活泼开朗，博学多才，伶牙俐齿，出口成章。现为某外企对外交流合作事业部副主任，有着丰富的社交阅历。曾编著《把事做到点子上、把话说到心坎里》、《感谢折磨你的人》等畅销图书。

●会说话的人口若悬河、滔滔不绝、妙语连珠，让听话者如沐春风，这种人往往出口成章，深得人心，随时随地如鱼得水且受人拥戴。

●会说话的人伶牙俐齿、旁征博引、对答如流、让听话者心服口服，这种人通常能言善辩，纵横天下，运筹帷幄之中、决胜千里之外。



责任编辑：刘新玲

出版统筹：马 峰

特约编辑：罗 金

封面设计：装帧设计

目 录

CONTENTS

第一章 表达艺术,展示良好的谈吐 1

在日常的沟通交流中,同样的一句话,会说话的人能够将这句话用一种类似于婉转的语言艺术表达出来,既让人听得舒服,还能让自己的语言魅力在听者的赞许中加分,让人折服、令人倾倒。这就是良好的表达艺术给人们带来的语言魅力。良好的谈吐不但是能力,更是一种艺术和智慧。

谈话时要恰当地使用词汇 /1

懂得科学适度的发音 /3

学会用眼睛交流 /5

用手势传递信息 /8

用你的脸表情达意 /11

培养良好的说话风度 /14

注意说话的方式和细节 /17

学会巧妙引导话题 /19

语言交际中要重视停顿 /22

找到打开话匣子的钥匙 /25

第二章 学会赞美,人人爱听好听话 28

人,总是喜欢被赞美的,无论是咿呀学语的孩子,还是白发苍苍的老翁,因为人任何时候都有一种被人肯定、被人赞美的强烈愿望。“送人鲜花,手留余香”,

一个学会赞美他人的人不一定是个成功的人,但一定是一个讨人喜欢、受人尊重的人。赞美还是一种现代社会谋生的手段,它能打破人脉的僵局,制造出新的人际局面,让你左右逢源、坐拥成功。

赞美话要说得得体 /28

赞美要适度、讲分寸 /30

夸人要夸到点子上 /33

赞美的话要俏皮一点说 /35

称赞对方引以为荣的事情 /36

要会借他人之口赞美 /38

赞美朋友收获友谊 /39

赞美陌生人可以帮助你自己 /41

讨女人开心的赞美 /43

称赞上司要不卑不亢 /45

放下“架子”赞美下属 /46

第三章 懂得幽默,谈吐风趣添魅力 49

幽默不仅能帮助人们应付各种矛盾和尴尬,而且能够体现一个人的豁达大度,让语言充满生活智慧。一句得体的幽默会消除一场误会,一句巧妙的幽默言辞能胜过好多句平淡无味的攀谈。幽默不仅反映出一个人随和的个性,还显示了一个人随机应变的能力,幽默更是成熟睿智的最佳表现。

幽默的谈吐是修炼出来的 /49

幽默的谈吐源自豁达的心灵 /52

破解说话中的幽默术 /54

使你更受欢迎的幽默智慧 /58

避免正面冲突的幽默艺术 /61

幽默解嘲化尴尬 /63

提升魅力的幽默术 /66

自嘲让你谈吐妙趣横生 /68

幽默也要把握好尺度 /70

第四章 把握尺度,说话要注意分寸 73

把握说话的火候,就是要把握说话的分寸,说话的分寸拿捏得好,很普通的一句话,也会平添几许分量,话少又精到,给人感觉深思熟虑。而说话的分寸决定于你谈话的对象、话题和语境等诸多因素的需要。换句话说,要言之有度。

说话就要说到位 /73

到什么山唱什么歌 /76

利用场合巧说话 /77

说话要把握适当的时机 /79

把握好说话的语境与时境 /81

话多不如话少,话少不如话好 /83

注意把握说话的火候 /85

把握分寸,言谈得体 /88

不能开过头的玩笑 /90

第五章 以情动人,把话说到心坎里 92

会说话是一门学问、更是一种能力,体现的是智慧。话说有情就会使听者感到舒适,拉近彼此的距离,这样的说话,就成了艺术。说话不必口若悬河、滔滔不绝,也不需要旁征博引、口吐莲花,只要把话说到对方的心坎里就能打动人心,让对方口服心也服,能把话说到心坎里就是真口才。

深情地说出“爱语” /92

友善的话要和颜悦色说 /96

谅解的话要出于真诚 /98

他人的苦话,请分忧着说 /100

用鼓励代替责怪的话 /104

浓情的话最能打动听者 /106

说话时要考虑对方的感受 /109

第六章 委婉含蓄,学会给人留面子 112

委婉含蓄的言语不仅能当场避免尴尬,而且,看上去似乎什么也没有说,但却能收到什么都说了的效果。无论说什么话,都要做到点到为止,不要太露骨。否则,就会伤及到对方的面子,就不易达成认同。委婉含蓄是一种最高明的说话艺术。

说话要顾及对方的面子 /112

以委婉顺耳的方式提忠告 /115

直言相劝不如委婉示范 /117

太露骨的话别直说 /118

给人指出错误也要留面子 /121

说话委婉,替别人找个台阶 /124

反对的话要绕个弯说 /126

委婉道出难言之语 /128

第七章 灵活机智,见什么人说什么话 130

说话灵活是做人的一种变通,也是做人的一种智慧。说话灵活就是该批评的就不要表扬,该赞美的就不要讥笑,该你说的就不要沉默,不该说的就不要多嘴。和聪明人说话,需要见闻广博;与见闻广博的人说话,需要辨析能力;与有钱人说话,言辞要素爽;与穷人说话,要动之以利……见什么人说什么话,此乃说话的至高境界。

说话要学会打圆场 /130

学会说“应变”的话 /133

机智地处理冷场的情况 /135

巧妙道歉可以化解尴尬 /137

机智应对别人的无礼冲撞 /138

及时弥补自己的疏漏 /140

将错就错,妙语生辉 /141

第八章 批评艺术,给批评裹上“糖衣” 144

批评不仅是一种直击心灵的谴责,它更大程度上是一门纠错的说话艺术。批评之所以为一门说话艺术,在于它并非只是为了得到某种确定的结果,而更多地取决于一些微妙的、甚至难以言传的感应和领悟,特别注重对批评对象、时机、场合和方式的选择。所谓“运用之妙,存乎一心”,对批评艺术的巧妙运用可以使你事半功倍。

批评时要保持温和的态度 /144

委婉表达你的批评 /145

“暗示”的巧妙批评法 /149

学会两头赞扬中间批评 /151

以退为进的批评术 /154

“笑里藏刀”巧批评 /155

给批评裹上“糖衣” /157

打一巴掌给个甜枣吃 /160

第九章 说服技巧,以情动人以理服人 163

说服即是一种技能,也是一种艺术。说服他人要有策略和方法,有时需要攻心,有时需要激将,有时需要幽默,有时需要委婉。不论如何,说服只有晓之以理、动之以情,才能让人口服心也服,才能成功地让别人接受你的观点。掌握说服的方法、领悟说服技巧,将助你最快地获得你想要的东西。

利用猎奇心理进行说服 /163

软绳子捆得住硬柴火 /164

说服要攻心为上 /166

- 旁敲侧击达到劝告目的 /167
- 用故意贬低术说服对方 /169
- 利用对方的逆反心理 /172
- “笑化”对方使其改变初衷 /173
- 采用讲故事的迂回方式去说服 /175
- 事实比语言更有说服力 /176
- 理直气壮对付不讲理的人 /177

第十章 拒绝智慧,轻轻松松去说“不” 180

人与人之间的相处,除了要懂得忍让与接受外,还要懂得拒绝与说不,“不”是一个简单的字眼,但并不容易脱口而出。拒绝别人总会对人产生伤害,所以恰当的拒绝会令被拒绝的人心悦诚服并不会在彼此心里留下裂痕,相反不当的拒绝会令对方心里留下阴影,产生隔阂、甚至导致仇恨。因此,掌握拒绝的分寸和方法,是每个人需要懂得的智慧和艺术!

- 必要时刻也要大胆地说“不” /180
- 含糊其辞的拒绝不可取 /184
- 试着将话题扯远 /186
- 聪明人懂得委婉拒绝 /187
- 糊涂得恰到好处 /189
- 勇敢而明白地说“不” /191
- 拒绝别人不能把话完全说死 /192

第十一章 巧辩艺术,巧言相辩语惊四方 194

有的人口若悬河,运筹帷幄,决胜千里;有的人伶牙俐齿,唇枪舌战,纵横天下;有的人对答如流,出口不凡,折服众人。大凡能言善辩者,总能据理力争,以变应变,左右逢源,事事如意。巧辩是一种口才能力,更是一门说话艺术,只有掌握其精髓、灵活运用,在实践中才能应变自如,永远立于不败之地。

曲言婉至灵活诡辩	/194
移花接木施诡辩	/196
急中生智方能化险为夷	/197
针锋相对义正词严	/199
指桑骂槐驳斥无理	/200

第十二章 说话禁忌,有些话千万不能说 203

有的人口齿伶俐,在交际场上口若悬河、旁征博引、滔滔不绝。这固然是不少人所向往的,但是,假若口无遮拦,乱插话,说大话,说错话,难免会令人生厌,说话应讲究忌口。否则,若因言行不慎而让别人下不了台,不仅伤害感情,也是不礼貌的,更是不明智的。因此,在与人交谈时切记:不该说的话千万不能说。

千万别说“大话”	/203
喋喋不休惹人厌	/206
不要随便乱“插话”	/209
扫兴的话,最好不要说	/212
揭短的话千万说不得	/214
避免说他人忌讳的话	/217
避免祸从口出惹事端	/220
千万别说别人的隐私	/223

第一章

表达艺术,展示良好的谈吐

在日常的沟通交流中,同样的一句话,会说话的人能够将这句话用一种类似于婉转的语言艺术表达出来,既让人听得舒服,还能让自己的语言魅力在听者的赞许中加分,让人折服、令人倾倒。这就是良好的表达艺术给人们带来的语言魅力。良好的谈吐不但是—种能力,更是一种艺术和智慧。

谈话时要恰当地使用词汇

戴尔·卡耐基曾说过:“用对了词汇,不仅能打动人心,同时更能带出行动;而行动的结果便展现出另一种人生。”

通常,我们在说话的时候如果用对了词汇,就能叫人笑、治疗人的心病、带给人希望;倘若是用错了词汇,就会使人不快、刺伤人的心、带给人失望。同样地,借着所用的恰当“词汇”,可以让别人了解我们崇高的心志和由衷的愿望。

马克·吐温曾经说过:“恰当地用字极具威力,每当我们用对了词汇……我们的精神和肉体都会有很大的转变,就在电光石火之间。”

历史上许多伟大人物就是善于运用词汇的力量,大大地激励当时的人们坚定地跟随着这些伟大的他们。

帕特里克·亨利站在十三州代表之前慷慨激昂地说道：“我不知道其他的人要怎么做。但就我而言，不自由，毋宁死。”这句话激发了几代美国人的决心，誓要推翻长久以来骑在他们头上的苛政，美利坚合众国于此诞生。

戴尔·卡耐基在一次演讲时说道：“当我们今天得以享受到充分的自由时，不要忘了《独立宣言》。虽然那没有几句话，却是二百多年来所给予我们每个人的保障。同样地，当我们这些年致力于种族平等时，不要忘了那也是因为某些词汇的组合而激发出来的行动所致。请问，谁能忘记马丁·路德·金博士打动人心的那一次演讲，他说道：‘我有一个梦，期望有一天这个国家能真的站立起来，信守它立国的原则和精神……’”

第二次世界大战期间，英国正处于风雨飘摇之际，有一个人的话激起了英国全民抵抗纳粹的决心，使他们以无比的勇气挺过了最艰苦的时刻，打破了希特勒部队所向无敌的神话，那个人就是著名的英国政治家丘吉尔。

许多人都知道，人类的历史就是由那些具有威力的话所写成的；然而，却很少有人知道，那些伟人们所拥有的语言力量，却也能够在我们的身上找到，这能改变我们的情绪，振奋我们的意志，使我们有胆量面对一切挑战，使人生更加丰富。

在生活中时时选择使用积极性的词汇，最能振奋我们的情绪；反之，若是选择使用了消极的词汇，就必然很快地使我们自暴自弃。因此，我们务必要重视使用词汇的重要性。这作起来并不难，只要你能聪明而用心地选择即可。

一个人若是只拥有有限的词汇，那么他就只能够体验到有限的情绪；反之，若是一个人拥有丰富的词汇，那就有如手中握着一个可以调出多种颜色的调色盘，可以尽情来挥洒和丰富自己的人生，不仅能够吸引别人，更能使自己感到活力和振奋。

在生活中，我们学会生动形象的语言是非常有用的。

形象生动的语言把无形变成有形，把概括变成具体，把枯燥变成生动，可以大大吸引听众的注意力。形象化的语言让听众的视觉、听觉、嗅觉、味觉都一起参加接收活动，大大增强了语言的感染力。此外，它也是构成其他语

言风格的基本手段。

为了今后我们能够有形象生动的语言,需要注意如下几点。

选用有色彩、有形象的词语。色彩词和形象词可将听觉形象转化为视觉形象,而视觉形象留给他人的印象往往比听觉形象留下的印象更深刻。

运用各种修辞手法,如比喻、拟人、夸张等。这些修辞手法可以用浅显通俗的事物或道理来说明比较复杂、抽象的事物或深奥难懂的道理。

要注意寓理于事,将深刻的道理寓于具体事实之中。那种干巴巴的说教,往往使听者乏味。要学会善于运用生动典型的事例阐明事理,增强语言的魅力。

生活中,一个会讲话的人,他会让自己说的话像一种影像浮映在听者眼前;不会讲话的人,只是笨拙地利用模糊平淡而无声无色的一些话把别人催眠。

懂得科学适度的发音

语音是人们表情达意的物质手段,是相互联系的重要媒介。法国艺术家泰纳曾经说:“人们的喜怒哀乐,一切骚扰不宁、起伏不定的情绪,连最微妙的波动、最隐蔽的心情都能用声音直接表达出来;而且表达有力、细致、正确,无与伦比。”这句话充分说明了语音的重要作用。因此,口才训练的第一步应从语音开始。

人类并没有单独的发音器官,而是使用呼吸器官、消化器官作为自己的发音器官的。当我们说话时,横在呼出气流通路上的两条声带,迅速地一开一闭,把稳定的气流切成一连串的喷流,而转换为一种听得见的蜂音。舌、唇、颚等器官的移动,不断改变声道的声学性质,将蜂音变成能够区别的语音,通过人体胸腔、咽喉、鼻塞和口腔组成的共鸣器放大,从而发出声音。那么,怎样进行发音训练呢?我们提出如下建议。

第一,呼吸练习。气息是声音的动力来源。我们正常的说话是在呼气而不是在吸气时进行的。在作公开朗诵、演讲时,我们明显地需要有比平时更强的