



说话艺术之于语言，就像羽毛之于孔雀。没有它的装饰，再富有内涵的话语，也会黯然失色。孔雀之所以为百鸟之首，得益于它美丽的外衣。为什么老板不器重你？为什么同事排挤你？为什么爱人总是不满？为什么孩子不听话？你的世界处于一片混乱。其实，你只需一“语”即可定乾坤。

说话艺术

全知道



成就卓越 改变人生 突破自我的成功必修课

著名学者王了一说过：“说话是最容易的事，也是最难的事。容易，因为三岁的孩子也会说话；最难，因为最擅长辞令的外交家也有说错话的时候。”话说得好，小则可以讨喜、动人，大则可以保身、兴邦。远有苏秦、张仪游说诸侯，战国格局为之改变；诸葛亮说服孙权，三国鼎立之势成；皇太极劝降洪承畴，大清夺天下成定局。近有周恩来出色外交，四两拨千斤；罗斯福之“炉边谈话”，温暖千万心灵。

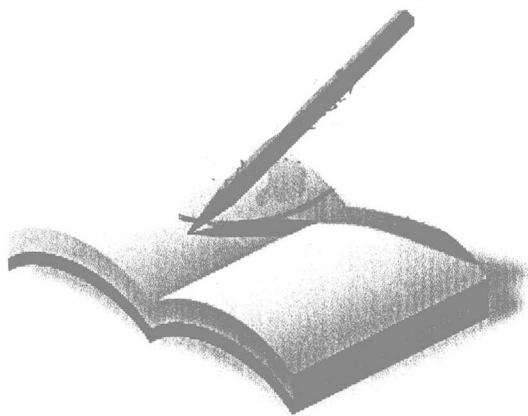


世界上最会说话的人全集

说话艺术全知道

第二卷

徐春艳 赵 一 编著



哈尔滨出版社

图书在版编目(CIP)数据

世界上最会说话的人全集:说话艺术全知道/李泉策划 徐春艳、赵一编著. —哈尔滨:哈尔滨出版社,2007.06(2010.05 重印)

ISBN 978 - 7 - 80699 - 919 - 6

I. ①世… II. ①李… ②徐… ③赵… III. ①口才学 - 通俗读物
IV. ①H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 051963 号

责任编辑:王 姝

装帧设计:世纪鼎

世界上最会说话的人全集:说话艺术全知道

李泉策划 徐春艳、赵一编著

哈尔滨出版社出版发行

哈尔滨市香坊区泰山路 82 - 9 号

邮政编码:150090 电话:0451 - 82380850

E - mail:hrbcbs @ yeah. net

网址:www. hrbcbs. com

全国新华书店经销

北京潮运印刷厂印刷

开本 710 × 1030 毫米 1/16 印张 50 字数 806 千字

2010 年 5 月第 2 版 2010 年 5 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 80699 - 919 - 6

定价 368.00 元

版权所有,侵权必究。

本社常年法律顾问:黑龙江大公律师事务所 徐桂元 徐学滨

第二卷 目录



第九章 如何与父母说话

恰当化解与父母的争执	193
------------------	-----

第十章 如何与对手说话

欲攻其人,先攻其心	195
一语双关,引人就范	196
抓住对方破绽,有力反击	197
绵里藏针,以柔克刚	198
动之以情,方能晓之以理	200
让事实说话	201
说得多不如说得妙	204
比喻是论辩的精妙关键	205

第三篇 不同场景下的说话艺术

第一章 求职面试时的说话艺术

不要小看自我介绍	209
妙对面试官的陷阱问题	211
巧妙化解面试中的“缺点”危机	217



离职原因小心说	219
让对方看到你曾经的辉煌	221
要求薪酬时只给个“提示”	223
求职面试说话 5 忌	225

第二章 求人办事的说话艺术

在激将法上做文章	228
谈话中避开自己	231
求人帮助时动之以情	233
打蛇打七寸,说话说到心	235
“心理共鸣”求人法	237

第三章 谈判时的说话艺术

环顾左右,迂回入题	240
投石问路巧试探	242
取得谈判胜利的 9 种方法	243
商务谈判,拒绝有招	251
积极突破谈判中的僵局	252
增加谈判成功的可能性	254

第四章 演讲时的说话艺术

好的开头是成功的一半	259
找听众有共鸣的内容讲	263
设置悬念,激发听众兴趣	265
制造演讲的高潮	267
让结尾回味无穷	269
即席演说的语言技巧	273
竞职演讲 5 忌	275

第五章 电话交谈时的说话艺术

接听电话的第一句话	277
控制通话时间	279



电话也可以传神	281
给对方考虑的机会	283
电话交谈的基本技巧	284
第六章 尴尬时刻的说话艺术	
站在对方的角度说话	287
掉转话头而言其他	289
调侃一下自己	291
装作不知道,说得更奇妙	293
自嘲,给自己搭个台阶	296
第七章 危急时刻的说话艺术	
受到诋毁时如何说话	299
陷入不利境地时如何说话	300
感情遇到危机时如何说话	302
工作无法执行时如何说话	306
避免言语危机有要领	308
第八章 宴会应酬时的说话艺术	
宴会致辞贵在巧妙	312
劝酒时的说话艺术	314
巧妙拒绝他人的劝酒	316
借助美酒良言促进感情	320
聚会,搞好气氛很重要	322
结婚喜宴,祝词要热烈温馨	326
第九章 主持会议时的说话艺术	
主持会议的忌讳	330
开场白精彩夺人	332
牵线搭桥,连接巧妙	334
引导会议进程得体	335
随机应变,灵活驾驭会议	337



作好会议总结	339
--------------	-----

第十章 探望病人时的说话艺术

不要触及病人的痛苦	341
用暗示性语言让他精神振作	343
一反惯例出奇效	345
“一次只流一粒沙”式的劝告	346
适时说点谎	347
与病人谈话的要点	348

第十一章 答记者问时的说话艺术

如何应付刁难的问题	351
模糊回答,避开敏感话题	353
用问题来回应对方	355
曲解本意,巧妙回避话题	358
寓理于事,不言自明	359
机智转移话题	360

第十二章 应酬亲友时的说话艺术

亲友是领导关系的“软件”	362
应酬亲友时的说话忌讳	364
公事拒绝,私事补偿	366
轻易承诺失威信	367

第四篇 怎么说别人才会听你的

第一章 如何吸引听众的注意力

什么内容能引起听众的注意	374
说话的方式是什么	384



第九章 如何与父母说话

恰当化解与父母的争执

在孩子的眼里，父母似乎永远是“自由”的反义词，在父母的眼里，孩子似乎总是“天真”的代名词。当你对某一事物的看法与父母不一致，而父母又不肯改变自己的意见时，你应该运用怎样的说话技巧说服父母呢？

与父母意见不一致时，很多人会与父母顶嘴、唇枪舌剑地理论，也有一些人会躲在一边生闷气，再不就是拂袖而去，一走了之……这样做可以在一定程度上发泄你愤怒的情绪，却会伤害你与父母之间的感情，而且也无助于培养你和父母相互尊重的习惯。因此，最好能学会掌握说话的艺术，以建设性的方式处理你与父母的不一致的想法。

下面不妨看看这样一个例子：

小王到北京出差时，遇到张敏，两人一见如故，短短一个月便成为亲密无间的好友。事情办完后小王不得不离开北京，临走前小王把地址、电话都留给了张敏。

没过多久，张敏也出差，目的地正好是小王所在的城市，于是他给小王打了电话。二人在小王家见面了，像故友一样两人无话不谈。等张敏走后，小王的父母发话了：“你怎么交了这么个朋友，这个人看起来很不地道。”小王一听不乐意了：“我交什么朋友，你们都不满意。”“我们这是为你好，怎么这么不懂事？”“你们看着好就一定好吗？你们觉着不好，就不能来往吗？”父母听了气不打一处来，开始骂了起来。小王一看这样说下去肯定不行，马上缓和了口气：“我知道你们是为我



好，张敏和我属于同一个集团，做事干练，人也挺好的，而且从小没了父母，也怪可怜的。再说了我都这么大了，也能分清是非了。”父母听了小王的话也缓和了下来，最后小王终于说服了父母。

子女与父母发生争执是很正常的，因为一个人看问题的角度往往与他（她）过去的经历和现在的状况有关。因此，每个人的看法都会有一定的道理。与你相比，父母的人生阅历丰富，考虑问题会比较周到，但也容易形成固定的看法，产生偏见。你呢？由于思想上没有那么多框框，容易接受新东西，但考虑问题难免片面、肤浅。如果你既能看到对方意见中不合理的成分，还能看到其中有道理的一面，不仅能“化干戈为玉帛”，还会得到有益的借鉴。

当你与父母的意见不一致的时候，不妨静下心来想想，父母为什么会有这样的看法？其中是否有一定的道理？最好先肯定父母观点中有道理的一面，再说明自己的看法。即使你完全不同意父母的意见，也不要挖苦的语调大声地与父母说话，那样父母会感到受到伤害。如果你感到当时不能控制自己的情绪，最好先找个借口离开现场，等大家都心平气和的时候再讨论这个问题。

如果你与父母中的一位关系更亲近，不妨先和他（她）讨论这个问题，说服了一位再请他（她）帮你说服另一位。当然，你也可以请好友到家来一起参与你与父母的讨论。如果父母知道与你同龄的孩子也有与你类似的想法，可能会更容易理解和考虑你的意见。

解决争端的过程是一个相互协商的过程，彼此尊重对方的权利非常重要。和你一样，父母有权坚持自己的意见，有权表达不愉快的情绪。作为孩子，你应该尊重他们的权利，这样，他们才更容易尊重你的权利。

多一些了解，少一些冷漠；多一些关爱，少一些摩擦；多一些鼓励，少一些责备。如果我们能为父母多想想，站在他人的角度看自己，也许和父母的争执就不会那么激烈了。

孩子需要父母的支持，父母更需要孩子的理解。只要多和父母交流，坦诚相待，也许在与父母的争执过程中会闪出爱的火花。



第十章 如何与对手说话

欲攻其人，先攻其心

“心战为上，兵战为下。”与对手辩论也是如此，欲攻其人，先攻其心，揣测对方心理，抓住关键，方能一语中的，成功地击败对方。

第二次世界大战时，丘吉尔于1941年圣诞节前去了美国，希望说服美国人和英国人结盟，立即对德宣战，以扭转英国所面临的危机。可是当时不少美国人对英国人不抱好感，反对介入对德战争，这无疑给丘吉尔的说服工作增加了许多困难。但丘吉尔不愧是著名的论辩家，他在进行说服工作时十分注意攻心技巧的运用，用情感来打动美国人的心，化解了他们对立的情绪，让他们把英国人当做“自己人”，从而转变了态度，支持政府援助英国，参加对德作战。

丘吉尔说：“我远离祖国，远离家园，在这里欢度这一年一度的佳节，但我并不觉得寂寞孤独。或许是因为我母亲的血缘关系，或许是因为我在这里得到的许多友谊，让我根本不觉得自己是个外来者。我们的人民和你们讲着同样的语言，有着同样的宗教信仰，追求着同样的理想。我感受到的是一种和谐的、亲密无间的气氛。

“此时此刻，在一片战争的混乱中，今晚，在每一颗宽容无私的心灵中都得到了灵魂的平安。因此，至少我们可以在今晚，把那些困扰我们的各种担心和危险搁置一边，并在这个充满风暴的世界里，为我们的



孩子准备一个幸福的夜晚。那么，此时此刻，在今天这个夜晚，讲英语世界中的每个家庭都应该是一个有阳光普照、幸福和平的小岛。”

丘吉尔从两国人民共同的语言、共同的宗教信仰、共同的理想及长期的友谊切入，将这些共同点作为彼此相信、相互了解的基础，并把它提出来，用“讲英语的家庭都应过一个和平安详的圣诞节”这样的话语，打动了无数美国人的心，使他们改变反战立场转而与英国结盟。

一语双关，引人就范

一语双关，是指在一定的语言环境中，利用语句的同义或谐音的关系，有意识地使语句具有双重意义，言在此而意在彼。

由于双关含蓄委婉，生动活泼，又幽默诙谐，饶有趣味，能给人以意在言外之感，又使人回味无穷，因而在辩论中经常为人们所使用。

有一天，一位年轻的作者来到某编辑部，递上自己的作品。编辑看了作品以后问他：“这篇小说是你自己写的？”

“是我自己写的。”年轻人答道，“我构思了一个多月的时间，整整坐了两天才写出来的，写作真苦！”

“啊，伟大的契诃夫先生，您什么时候复活了啊！”编辑大发感慨。听了编辑的话，年轻人赶紧悄悄地离开了编辑部。稍加思索，就会明白，“契诃夫先生，您什么时候复活了啊”这句话，隐喻着“你抄了契诃夫先生的作品”。其效果远胜于明言快语地指出作品是抄袭的。

某日，老杨带着8岁的儿子捧着一盒包装精美的糖果登门造访一位朋友。临走时，坚持留下那礼物，说：“ $\sqrt{2}$ 啊，收下吧！”主人愣住了。

哪知那8岁的儿子接着说：“ $\sqrt{2}$ 等于1.41421……就是，意思意思而已啦！”

人的心理，社会心理，在许多事情上是自相矛盾的。比如送礼就是这样。一方面主张“君子之交淡如水”，一方面又说“礼尚往来人之常



情”，所以在送礼与收礼时，往往处在进退两难的境地。倘若说：“ $\sqrt{2}$ 啊，收下吧。”那就大出新意，在心照不宣的笑声中，一切都“功德圆满”了。

1.41421 又与“意思意思而已”谐音，这是又转了一道弯。幽默往往表现为曲线的，这样，就在笑声中，更耐人寻味了。

为了增加语言的幽默或讽刺意味，可以临时借助音词的谐音关系，造成语带双关，可以起到明言此、暗言彼的效果。

有次，美国前总统里根决定恢复生产 B-1 轰炸机，引起许多美国人的反对。在记者招待会上，面对责问，里根答道：“我怎么不知道 B-1 是一种飞机呢？我只知道 B₁ 是人体不可缺少的维生素，我想我们的武装部队也一定需要这种不可缺少的东西。”

这句一语双关的妙言，一时竟使得那些反对者不知所措。

在辩论中，当遇到棘手的问题不好回答或不能回答时，一语双关往往能收到出人意料的效果。

抓住对方破绽，有力反击

辩论场上，唇枪舌剑，你来我往，难免会犯一些错误，存在一些纰漏，产生一些破绽，机智者常常可及时捕捉住对方的破绽，给以有力的回击，这是展示言辩者知识水平、理论功底、逻辑能力与语言技巧的最佳时机。

1993 年 8 月，在新加坡国际大专辩论赛中，复旦大学与悉尼大学对垒，辩题是“艾滋病是医学问题，不是社会问题”。悉尼大学队是正方，复旦大学队是反方。开始，双方你来我往，势均力敌，难分胜负。这时，复旦大学队的二辩问对方一个问题：“请问对方，今年世界艾滋病日的口号是什么？”对方四位辩手面面相觑，瞎猜一气，错误应答。



复旦大学队立即马上纠正，并巧妙引开：“错了，今年艾滋病日的口号是‘行动起来，时不我待’，对方辩友连这都不知道，难怪谈起艾滋病来这么不紧不慢的啊！”这一招，在对方的阵地上打开了一个缺口，从而瓦解了对方的阵线。

在辩论中，一方面要守住阵地，稳扛稳打，不能贪图一时之利口不择言，言语出错，给对方以可乘之机；另一方面又要洗耳恭听，捕捉对方的言语、逻辑错误，一有机会，立即盯住，穷追猛打。

在北大首届辩论赛中，国政系与历史系就“仓廩实而知礼节”展开辩论。正方历史系在论证物质与文化的关系时，提出：“在德国这样经济发达的国家，产生了巴赫、贝多芬、门德尔松等伟大的音乐家……”

反方国政系立即抓住正方论据中出现的“贝多芬”发出反击：“正方错了，贝多芬恰恰是在贫困交迫的情况下才写出《命运交响曲》这样辉煌的作品！”

正方错上加错：“那他也必须在吃饱饭的情况下才能进行创作呀！”

反方步步紧追：“那么请问贝多芬是在哪一顿吃饱了之后才写出《命运交响曲》的？”

上例中，反方抓住正方口误，及时予以回击，赢得了观众的掌声，直逼得对手落荒而走。

在司法审讯中，常见一些有经验的审讯者巧设圈套，让罪犯露出破绽，出现常识错误，在其阵地上打开缺口，从而瓦解其坚固阵地。

绵里藏针，以柔克刚

人之所以要学习“说话”的方法，原因就在于人必须在不同的论点中寻求和谐，不能因各自不同的理念而损及人际关系。因此，与人沟通时，就必须注意分寸的拿捏。如果论辩中既不想太强硬，又不想违背自



己的原则主张，你可用绵里藏针法，这或许是一个不错的方法。绵里藏针意味着软中有硬，硬是通过软的方式表现出来的，婉言中预示警戒，柔弱中显示刚强。

郑穆公元年，秦穆公任命孟明视为大将，集合 300 辆战车，于 12 月出发，准备带兵偷袭郑国。

这消息被郑国的一个贩牛商人弦高知道了。当时他正赶着一群牛准备到市集兜售，正在往洛阳的途中，回国报告已经来不及，于是他急中生智，一边派人抄近路连夜回国报信，让国君作好迎战准备；一边把自己装扮得衣冠楚楚，并挑选了 12 头肥牛和 4 张牛皮，乘着马车，带着随从，在秦军必经之路等候着。

这天，秦国队伍行经时，突然有人拦住去路，大声喊道：“郑国使臣弦高受国君派遣，特来求见将军。”

孟明视听了，不禁一怔，心想：莫非我们派兵偷袭的消息被郑国人知道了？他满腹狐疑地接见了弦高，并迫不及待地问：“先生到这里来有何见教？”

弦高说：“我们国君听说将军带兵要来敝国，特派我来犒劳大军，先送上这 12 头肥牛和 4 张牛皮作为慰劳品，表示我们的一点心意。”

孟明视故作镇静，收下慰劳品，假惺惺地说：“听说郑国国君新丧，我们国君怕晋国乘机来侵犯你们，特意叫我带兵来保护。”

弦高说：“我们郑国是个小国，夹在秦、晋两个大国中间，为了安全，我国的将士们枕戈待旦，日夜小心地守卫着每一寸国土，要是谁胆敢来侵犯，我们一定会给以迎头痛击。这一点请将军放心。”

孟明视又不甘心地说：“这么说来，郑国就用不着我们秦军的帮助了吗？”

弦高说：“我们已经做好了一切准备，如果贵国军队真的入境，我们将负责供应你们粮食和柴草，派兵保护你们的安全。”

孟明视听了弦高的话，心想郑国早已有所戒备，只得放弃进攻郑国



的打算。事后，郑穆公召见了智言周旋而救国的弦高，并封他为军尉。

此外，在外交上，委婉含蓄的语言往往更意蕴深刻。1984年9月，前苏联外长葛罗米柯访问白宫时，曾开玩笑似的对第一夫人南茜说：“请贵夫人每天晚上都对里根总统说句悄悄话——和平。”言外之意是里根总统头脑不够冷静，往往做出有损于世界和平的事。对此，南茜回敬说：“我一定那样做，同样地，希望你的身边也能常常吹出这样的‘枕边风’。”葛罗米柯听后，心领神会地讪讪一笑。

由于代表着不同国家、不同的政治利益，政治家之间的语言游戏，无论形式如何，都是针锋相对的斗争。葛罗米柯和里根夫人的妙语，都在含蓄之中藏着三寸钢针，一个刺得好，一个扎得妙。听似玩笑，实则真言。凭借委婉含蓄，政治家把尖锐的批评包藏起来，抛向对方，不显山不露水地进行了一番较量。

人人各有立场，如果都冲动地、直截了当地阐明自己的立场，恐怕世界纷争不断。所以既要维持表面的和谐关系，在捍卫自己的理念上又不能有丝毫让步时，绵里藏针便是最好的方法了。

动之以情，方能晓之以理

成功的论辩不仅必须凭借锋利的言词、缜密的思维、铿锵有力的语调，还必须常常诉之以情，把自己的感情融入对方及听众的血液里，令其沸腾。简而言之，就是靠情感战胜对方。

有一天，一位老态龙钟的妇女前去面见林肯，哭诉自己被欺侮的经过。这位老妇人原是美国独立战争时期一位烈士的遗孀，每月靠抚恤金勉强维持生活。前不久，出纳员竟要她先缴出一笔手续费才能领钱，而这笔手续费竟高达抚恤金的一半，这分明是敲诈勒索。素有修养的林肯听完老妇人的泣诉后，怒不可遏，他安慰老妇人，并答应一定帮助她打



赢这场官司。

法庭开庭后，因证据不足，所以被告矢口否认，情况明显对老妇人不利，轮到林肯发言，几百双眼睛盯着他，看他有没有办法扭转局势。

林肯并没有在老妇人的不幸上大做文章，而是用抑扬顿挫的嗓音，把听众引入对美国独立战争的回忆。他双眼含泪，用真挚的情感述说革命前美国人民所遭受的沉重苦难，述说革命志士在冰天雪地里战斗，为灌溉“自由之树”而流尽最后一滴血的事迹。突然间，他情绪激动，言词夹枪带剑，直指那位企图勒索烈士遗孀的出纳员。最后，他以巧妙的设问，做出精彩的结论：

“现在，1776年的英雄早已长眠于黄泉，可是，他那衰老而可怜的遗族，还在我们面前，要求我们代她申诉。这位老妇人从前也是一位美丽的少女，曾经有过幸福愉快的家庭生活，然而，她为美国人民牺牲了一切，到头来却变得贫困无依，不得不向享受着革命先烈争取来的自由的我们请求一些援助和保护。试问，我们能视若无睹吗？”

这样一个问题，成功地触发了在场所有群众的同情心，在场的人眼眶泛红，都为老夫人掬一把同情之泪。有的捶胸顿足，扑过去要殴打被告；有的当场慷慨解囊。在陪审团的一致要求下，法庭通过了保护烈士遗孀不受勒索的判决。

动之以情，激发众人内心深处的温暖情感，将有助于扭转劣势。

俗话说“‘通情’，才能‘达理’”，没有心理上的沟通作基础，即使有理，也达不到说服的目的。

让事实说话

人们常说“事实胜于雄辩”，在具体的事实面前，即使再蛮横、再能狡辩的人，也不能置事实于不顾，睁着眼睛说瞎说。大家一定还记得



那个时候听过的关于爱因斯坦的“板凳”故事：

一次手工课，爱因斯坦把自己“制造”的一张很不像样的“板凳”交给了老师。

老师看后很生气，举着“板凳”问孩子们：“你们见过比这更糟糕的凳子吗？”

小朋友们都一个劲地摇头表示“没见过”。但爱因斯坦却从课桌里拿出了另外两张“板凳”说：“比这更糟糕的凳子还是有的。”他指着拿出来那两张“板凳”说：“这是我第一次和第二次制作的。刚才交老师的已是第三张板凳了，虽然它做得并不好，但比这两张好多了。”

结果，老师被说得哑口无言。

这就是摆事实最直接的办法——示物助说。

所谓示物助说，就是在适当的时机当场拿出具体的实物来进一步证明自己的观点。其特点是语言与动作糅合为一体或同时并举，形象直观，富有真实感。

然而作为一个成熟的辩手，挖掘例证来源的能力应该是非常强的。大凡好的例证更能感化别人。而好的例证的来源之一就在辩论的现场。就看你的想象能力如何，具备想象能力者，在辩论现场直接取证来论证自己的观点，其效果一定极佳。

在辩论中，雄辩者及时抓住现场的某些事物用做论据反击敌论，这种辩论技巧，就是就地取证战术。由于这些事物都是辩论者在现场的所见所闻所感，是大家有目共睹的，生动具体，直观性好，一点就明，一说就透，因而具有很强的雄辩力量。

在一次“大学生可不可以下海经商”的辩论比赛中，正方的一辩是这样开始他的发言的：“朋友们，在我们这个‘有钱非万能，无钱万不能’的时代里，钱这个身外之物一定令在座的各位男女同学苦苦追求过。也许哪位女同学曾为缺少1元钱而买不到自己喜爱的‘发嘉丽’伤透了脑筋；也许哪位男同学曾因缺少5角钱而不能吃上一份红烧肉只能吃盘白菜而搓痛了脑袋；也许哪位同学因为缺钱而买不起牙膏刷牙以致