

说话艺术的秘诀宝典 - 成功人生的智慧精华

这样说话 提早成名20年

说话——

是一种交际工具，一种艺术体现。
会说话可以改变你的人生命运！

人生——

是一种存在状态，一种价值体现。
会说话让人生呈现的精彩绝伦！

姜 越◎编著



中国言实出版社

说话艺术的秘诀宝典

成功人生的智慧精华

这样说话 提早成名20年

姜 越◎编著

中国言实出版社

图书在版编目(CIP)数据

这样说话,提早成名 20 年 / 姜越 编著.

—北京: 中国言实出版社, 2011.10

ISBN 978-7-80250-610-7

I. ①这…

II. ①姜…

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 194919 号

出版发行 中国言实出版社

地 址: 北京市朝阳区北苑路 180 号加利大厦 5 号楼 105 室

邮 编: 100101

电 话: 64924716(发行部) 64924735(邮 购)

64924880(总编室) 64963106(五编部)

网 址: www.zgyscbs.cn

E-mail: zgyscbs@263.net

经 销 新华书店

印 刷 北京柯蓝博泰印务有限公司

版 次 2012 年 1 月第 1 版 2012 年 1 月第 1 次印刷

规 格 710 毫米 × 1000 毫米 1/16 16 印张

字 数 180 千字

定 价 29.80 元 ISBN 978-7-80250-610-7/H·53

前言

Preface

语言是神奇的。一句话说得好，可以令人心花怒放；一句话说得不好，可以令人火冒三丈，从此永不相交。一句话可以令人们化敌为友，冰释前嫌，化干戈为玉帛；也可以造成误解，产生矛盾冲突，甚至导致争斗。只因为一句话的疏漏，便要付出如此之大的损失，真可谓得不偿失！

美国著名的人际关系学大师戴尔·卡耐基曾说：“好的口才是社交的需要，是事业的需要，是生存的需要。它不仅是一门学问，还是你赢得事业成功常变常新的资本。”一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师。会说话的人，总能把每句话都说到他人的心坎里，与此同时他也能在社交场合脱颖而出、左右逢源、如鱼得水。

说话水平高的人，口若悬河，谈吐隽永，妙语连珠，言辞得体。谈天说地，可以“天机去锦为我用”；赞美他人，能够“良言一句三冬暖”；给人安慰，“一叶一枝总关情”。这样的人，往往总能得到他人的羡慕与尊重，能赢得他人的友谊、信任、支持与帮助，在事业上也容易获得成功。而说话水平低的人，总是语无伦次，词不达意，就好像“茶壶里煮饺子——肚子里有货，嘴上却倒不出来”。

能说会道不是一种天赋的才能，它是靠刻苦训练得来的。古今中外历史上一切能言善辩的演讲家、雄辩家，无一不是靠刻苦训练而获得成功的。

美国前总统林肯，为了练好口才，徒步 30 英里，到一个法院去听律师们的辩护词，看他们如何论辩，如何做手势。他一边倾听，一边模仿。他听那些云游八方的福音传教士挥舞手臂、声震长空的布道，回来后也学他们的样子。他曾对着树、树桩、成行的玉米练习口才。日本前

首相田中角荣，少年时曾患有口吃病，但他不曾被困难所吓倒。为了克服口吃，练就口才，他常常朗诵、慢读课文。为了准确发音，他对着镜子纠正嘴和舌头的部位，严肃认真，一丝不苟。我国著名的数学家华罗庚，不仅有超群的数学才华，而且也是一位不可多得的“辩才”。他从小就注意培养自己的口才，学习普通话，经常背诵唐诗宋词，以此来锻炼自己的“口舌”。

语言是思维的工具，人的思想及情感通过语言表达出来。所以，语言是鉴识别人的重要依据。一个人的品格是粗鲁还是优雅，会在粗鲁或优雅的措辞中自然而然地流露出来。生活中一些人谈吐随心所欲，漫无边际，说话不得体，不管别人愿不愿意听，最后必然是言多必失。

《这样说话，提早成名 20 年》以简洁流畅的语言，大量的口才实例与理念，全方位地介绍了如何与同事、恋人、对手等进行交流和沟通，其深入浅出地向读者透露胜人一筹的说话本领，打造卓越的说话技巧，提升不凡的办事能力，帮助你在各式各样的场合，都能应对自如，游刃有余。





目 录

第一章 妙口巧心，好口才能够成就大事业

正如美国著名的人际关系学大师戴尔·卡耐基所言：“一个人的成功，约有15%取决于知识和技术，85%取决于沟通。”好的口才可使经商者顾客盈门，财通三江；好的口才可以使合家欢乐，其乐融融；好的口才如战鼓催征雄兵开拔，如江水直下一泻千里，如绵绵春雨滋润心田。

好口才令你抢占先机	/ 3
一手漂亮字，一口漂亮话	/ 5
好的口才是你成功的砝码	/ 8
说得好让你锦上添花	/ 10
幸福生活离不开好口才	/ 12
会说才会有成功的人生	/ 15
巧嘴为你带来好运气	/ 17

第二章 讲究分寸，三思而言才会免遭灾祸

在人际交往中，谈话要有分寸，认清自己的身份。适当考虑措辞，认真斟酌哪些话该说、哪些话不该说、应该怎样说，才能获得更好的交谈效果。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。

忠告也要点到为止	/ 23
----------	------

言者无心，听者有意	/ 25
开玩笑也要适度	/ 28
说硬话也要分场合	/ 31
说话也要拿捏分寸	/ 34
办公室内的语言艺术	/ 37
说话也要把握时机	/ 39

第三章 机智应变，巧言应对就能避免尴尬

当我们与人交流时，难免会遇到一些进退两难的尴尬局面，这种情况下的人们往往会感觉到就像被人当众揭丑一样难受。造成这种尴尬局面的原因，有的是由于他人的恶意攻击，存心羞辱；有的是由于他人意外失误的冒犯；有的则是由于自己的失误造成的。这时你必须使点“心眼”，学习些应对的方法和技巧，这样你就会如鱼得水，得心应手地化解尴尬的场景，从而把自己从窘境中解救出来。

使点心眼，巧反驳	/ 45
巧言应对，化解尴尬	/ 48
机智应变，面试成功	/ 50
恶意刁难，巧妙应对	/ 53
遇事尴尬，迂回应变	/ 55
运用幽默打破尴尬局面	/ 57
偷换概念，摆脱困境	/ 59
随机应变，反客为主	/ 61

第四章 适当赞美，别人甘心情愿为你跑腿

赞美能使百年冤仇顷刻顿消，赞美能使古板呆脸增添笑容。赞美是欣赏，是感谢，是朵永不凋谢的花，给人的喜悦是无可比拟的。一副冷漠的面孔和一张缺乏热情的嘴是最使人失望的。人们普遍地希望能得到别人的赞美，对于赞美他的人，自然地也就容易接受。





赞美是激励下属的绝佳方法	/ 67
赞美是一枝永不凋谢的鲜花	/ 69
坦然面对他人的赞美	/ 72
赞美别人也要掌握技巧	/ 75
用赞美去打动人心	/ 78
舍弃人情冷漠，学会赞美他人	/ 81
真心赞美，交友广泛	/ 84
赞美之词要有闪光点	/ 86

第五章 软硬适度，委婉批评不伤他人之心

金无足赤，人无完人。只要是人，就一定会犯或大或小的错误。其实，任何有上进心的人都不愿意犯错，要批评一个人的错误时，最好让对方感觉到自己的错误。批评的目的意在打动对方，使得对方能认识到自己的错误，回到正确的轨道上，而不是贬低对方，即使你的动机是好的，是真心诚意的，也要注意方式和场合等问题。

软硬适度，双管齐下	/ 91
“三明治”的批评法	/ 94
将批评变害为利	/ 96
批评他人也有窍门	/ 98
批评他人，注意场合	/ 102
掌握批评的方法与技巧	/ 104
明确批评，忌讳多多	/ 107

第六章 攻心为上，耐心规劝才能以理服人

沟通之难不在于见多识广或表达之雅，而在于看透对方的心，并在此基础上巧妙地表达自己的看法。人的心理十分微妙，即使同样的一句话也会因为对方的情绪变化而得到不同的理解。言辞能透露一个人的性格，表情、眼神能透露一个人的内心想法，要想让你的劝说卓有成效，

就必须懂得如何揣测别人的心理。懂得如何揣测对方的心理，才是劝说别人的技巧。

循循善诱，攻心为上	/ 113
看透人心，以理服人	/ 115
旁敲侧击，巧妙暗示	/ 118
晓之以理，动之以情	/ 120
曲言婉至，说服有力	/ 123
理解人心，对症下药	/ 126
掌握对方心理，劝说才有成效	/ 128

☐ 第七章 风趣幽默，谈笑风生尽显做人魅力

幽默可以避免自己尴尬，是最敏捷的沟通感情的方式，它能迅速地融洽气氛，摆脱尴尬。幽默可以使人在受气时，以轻松诙谐的方式，理智地回击对方，达到讽刺的目的。一个人的语言可以像优美的歌曲，也可以像伤人的利剑。幽默机智的话能使人产生喜悦满足之感，令人久久难忘。

幽默感是一种无形的资产	/ 133
培养自己的幽默谈吐能力	/ 136
运用幽默，尽显魅力	/ 138
答非所问，幽默回应	/ 141
来点糊涂的幽默	/ 144
运用幽默转换话题	/ 146
自嘲显示潇洒个性	/ 148
幽默反问，折服他人	/ 151

☐ 第八章 谈判桌上，能言善辩为你占尽先机

谈判犹如两军对阵，当你试图说服对方之际，也同样处于被说服的地位。你的说服将随时遭到各种有形与无形的抗拒，除非你能有效地瓦





解这种相反的作用力，否则，你不但无法收到说服的效果，反而有可能被对方所说服。当你在谈判中受到猛烈的攻击时，决不可轻易地屈服，否则就无法挽回那可怕的僵硬局势。

谈判的提问形式与时机	/ 157
谈判桌上也要营造和谐氛围	/ 161
巧布迷阵，请君入瓮	/ 164
语言运用在谈判中的重要性	/ 166
打破谈判僵局的方法	/ 168
谈判中的拖延战术	/ 171
谈判中的说服艺术	/ 173

第九章 演讲台上，出口成章使你光彩照人

毫无疑问，我们都非常羡慕那些激情澎湃的演讲家，从苏格拉底到罗伯斯庇尔，从马丁·路德·金到今天的奥巴马，他们的经典演讲出尽风头，甚至有时候影响了历史的进程。要进行成功的演讲，需要有成功的准备，否则，未经准备就出现在听众面前，与未穿衣服一样。

演讲台上，语言要长短适度	/ 179
好的开始是成功的一半	/ 182
注意演讲中的禁忌	/ 185
无往不胜的演讲技巧	/ 188
说动人心有窍门	/ 190
真情实感，不掩不藏	/ 193
情绪激昂可以增强感染力	/ 196
结尾也要把握得当	/ 198

第十章 辩论场合，唇枪舌剑让你力压群雄

论辩往往使参辩双方针锋相对，僵持不下。要想突破僵局，取得论辩的胜利，不妨另辟蹊径，变逆为顺。辩论犹如战争，兵家有云：“知

已知彼，百战不殆”、“三军未动，粮草先行”、“高筑墙、广积粮、缓称王”等古训无一不可在此体现。

投其所好，变逆为顺	/ 203
反客为主，主动出击	/ 205
以彼之矛，攻彼之盾	/ 208
运用类比，反驳诘难	/ 211
欲擒故纵，巧妙反驳	/ 213
洞察荒谬论点，反驳对方话语	/ 217
将对方的言论“如法炮制”	/ 221

□ 第十一章 爱人之间，甜言蜜语更能为爱增温

“爱你是我一天最重要的事，想你是我一天最快乐的事，看你是我一天最享受的事，爱你，想你，看你，是我一辈子都要做的事。”爱，就需要打开心扉，让它自由地流淌，让对方能够看得见、听得到、感受到。“甜言蜜语”，实际上就是充满感情的言语交流，对于夫妻双方，要比在恋爱时的谈情说爱更为重要。

婚后也需要甜言蜜语	/ 225
让斗嘴成为生活里的调味剂	/ 226
夫妻对话也需要激情	/ 230
借助幽默，求得所爱	/ 232
甜言蜜语，挽住爱人心	/ 234
甜言蜜语让生活更加温馨	/ 237
语言的魅力，无法挡	/ 240



第一章

妙口巧心， 好口才能够成就大事业

正如美国著名的人际关系学大师戴尔·卡耐基所言：“一个人的成功，约有 15% 取决于知识和技术，85% 取决于沟通。”好的口才可使经商者顾客盈门，财通三江；好的口才可以使合家欢乐，其乐融融；好的口才如战鼓催征雄兵开拔，如江水直下一泻千里，如绵绵春雨滋润心田。

好口才令你抢占先机

有个年轻人到一家大型的百货供应公司应聘销售员，老板让他先试干一天，再决定是否留用。傍晚下班时，老板问他做了几单买卖。他说：“只有一单。”老板很失望，因为别的销售员可比他勤快多了，每天从早忙到晚，平均都能拿下六七个单子！看来这家伙实在够懒的！可以让他走人了，就漫不经心地问：“你这一单多少销售额啊？”

没想到年轻人回答：“30 万美元。”老板顿时惊呆了，半天才回过神来，有点不相信地问：“30 万……你卖了多少货？”

“是这样的，”年轻人说，“有位先生需要鱼钩，但是并不确定自己应该使用什么样的鱼钩，因为他是新手，但他的空闲时间比较多，收入丰厚，对钓鱼很感兴趣。于是我告诉他，在海上或江面上钓鱼用的工具是不一样的。我卖给了大、中、小号三种鱼钩和鱼线。还有鱼杆、鱼篓、折叠椅、遮阳帽。我问他去哪儿钓鱼，他说最想去海边，所以我建议他买条船，带他去了我们卖船的分公司，卖给了他一艘 20 英尺长有两个发动机的帆船。”

老板已经听得目瞪口呆了，问：“然后呢？”

年轻人接着说：“那位先生的大众牌汽车拖不动这么大的帆船，我又将他介绍给汽车销售部门，卖给了他一辆丰田新款的豪华车。他很大方，而且他确实需要这些产品。”

老板有些难以置信：“仅仅想买两个鱼钩的客户，你是怎么说服他购买这么多产品的？”

年轻人笑着说：“不，老板，他只是从这儿路过，进来问我明天的天气怎么样，我说明天的天气很好，又是周末，为什么不去钓鱼呢？然后，我就把他需要的产品介绍给他了！”

这个试用第一天的年轻人，如何只用一个订单就签下 30 万美元的销售额呢？他成功于两个方面：一、对商机敏感的把握；二、出色的口才。那些每天能签下 7 个甚至更多订单的销售员，他们只是低头干活，被动地应对上门的客户，当然抓不住那些潜在的巨大商机。

那个一下子买 30 万美元商品的男上，最初也许只是想问问天气，但年轻的销售员一眼就看出了他身上潜在的消费能量和消费需求：他衣冠楚楚，身着名牌，气度不凡，说明他是高薪阶层，消费能力充足；他询问天气，很可能是第二天想去某个地方休闲娱乐，但还没打定主意，说自己是钓鱼新手，说明他还没有购置钓鱼的全套器具，这是销售产品的大好时机；他想去大海钓鱼，那正好需要一艘配得上他身份的游艇或帆船；而他无法将船拉回家，又说明他需要一辆称职的汽车。

如果他需要，并且买得起，你甚至可以将波音 747 卖给他，并再为他承建一个现代化的机库！但是你必须拥有看到并且抓住这些商机的素质。这个素质就是你对客户的分析能力，以及与他进行深入交流的本事。

在产品的销售中，你多想一个环节，能够抓住的商机就可能更多。面对这样一个潜在客户，如果你不想，不问，不去关注客户的需求，那你能做的只不过是漠不关心地回复他一句“明天天气很好”，然后得到一个带有谢意的微笑。他转身走开了，带走的就是 30 万美元的没有机会变为现实的潜在订单。

销售的最终目的是成交，而成交的前提是你必须说服客户，让他下单和付款。销售就是成交之前的一切工作，如果没有成交，那么你的销售将毫无意义！

一个人的说话能力，是获得交易成功的必要条件。就像卡耐基所言：“一个人的成功，约有 15% 取决于知识和技术，85% 取决于沟通——发表自己意见的能力和激发他人热忱的能力。”当然，这所有的前提是，你的产品必须足够优秀，能够打动客户。

形形色色的客户打交道，只有一副健康的好身板，敏捷的思维、全面的知识、灵活的应变能力，才是你是否能在这行取得成功的关键。

你需要能言善辩，但又不夸大其词，你必须言为心声，给自己披上



时刻为客户着想的外衣，却又能够达到目的，让客户从口袋里掏钱，把你的产品抱回家。所以说话就是生产力，见人说人话，见鬼说鬼话，用你的舌头引导客户从你这里购买尽可能多的产品。

成功靠腿，销售靠嘴。对销售来说，每一个环节都离不开嘴，每一次交易都是一场外交活动。你需要探知客户的背景（购买实力），摸清客户的目的（购买兴趣），还需要了解客户的购买要求（对产品的要求和价格的接受范围）。而这些，无一能离开你与客户的交流和互动！

永远不要忽视语言的技巧。当你和客户交流时，哪怕可以多问一句话的机会，也不要错过，这是销售员的最基本素质。

一手漂亮字，一口漂亮话

每天我们都要处理许多纷繁复杂的事情，有的是同我们有着直接的关系，有的则是与我们身边人有着直接关系。如果我们处理不好，会让我们的生活陷入被动的局面，如果我们拥有了良好的口才，这一切就会变得十分容易。事业的成功和失败，往往决定于某一次谈话，这话一点也不夸张。如果把人生比做一场漫长的马拉松的话，好的口才则会让我们们的生活、工作、事业如虎添翼，锦上添花！

1940年，正当美、英、苏等国家共同抗击纳粹德国的关键时刻，而英国正处在欧洲反法西斯的最前线，由于黄金已经枯竭，根本无力按照“现购自运”的原则从美国手中获取军事装备。作为英国的重要盟友，罗斯福深知唇齿相依的道理。在反法西斯战争旷日持久的情况下，英国一旦被纳粹击溃，希特勒便会一朝得势，势必严重威胁到美国的利益。美国全力支持英国也是理所当然的事情。

但是，美国国会一些目光短浅的议员们只盯着眼前的利益，丝毫不去关心反法西斯盟友和欧洲糟糕的战局。罗斯福认为，应该说服他们，

使《租借法》顺利通过，全力支持英国。为此，在12月17日，罗斯福特别举行了一个意义重大的记者招待会。

“尊敬的女士们、先生们！”在简要介绍了《租借法》以后，罗斯福紧接着用浅显的比喻来说明他的设想，“假如我的邻居家失火，在数百英尺外，我拥有一条浇花的水管，要是赶紧借给邻居拿去接上水龙头，就可能帮他灭火，以免火势蔓延到我家。但是，在借出前要不要跟他讨价还价？‘喂，朋友，这条管子得花15元，你得照价付钱的。’此时，十万火急，邻居哪能去找钱？我想，还是不要他15元为好，只要他灭火之后原物奉还。如果灭火后水管还好好的，他会连声道谢；如果他把东西弄坏了，他得照赔不误，我也不会吃亏的。”

罗斯福总统的一番比喻，举一反三，浅显易懂，即刻语惊四座，并经由新闻媒体报道，传遍全球。此番妙语不仅说服了议员们无条件支持《租借法》在全国顺利通过，而且还赢得了丘吉尔和斯大林等反法西斯国家首脑的高度评价。

事实上，一项事业的成败，常会在一次谈话中获得效果。如果我们出言不慎，无理跟别人争吵，那么，我们将不可能获得别人的同情，别人的合作，别人的帮助。无数成功者的事实证明，敢于当众讲话，善于说话是成功事业的催化剂，它直接关系事业的成败。

好的口才可使经商者顾客盈门，财通三江；好的口才可以使合家欢乐，其乐融融；好的口才如战鼓催征，雄兵开拔；如江水直下，一泻千里；如绵绵春雨，滋润心田。

尼尔·鲍尔特，加州储藏室设计改装公司的创始人。一天，他为了赶往城外，在公寓前拦下一辆出租车。当他坐上座位后，那位友善的司机便跟他攀谈起来。

“您住的这个公寓真的很漂亮。”司机说。

“嗯，是的。”尼尔·鲍尔特心不在焉地说。

“我敢打赌，您的储藏室很小。”他很有把握地说。

听他这么一说，鲍尔特顿时来了兴趣：“你说得不错，它确实很小。”

“那您有没有听说过给储藏室进行重新改装呢？”司机问道。

