

ShuoHua

告诉你
张嘴开口的绝学

说话

的艺术

方州◎编著

卡耐基说：「说话艺术不是低水平的人考虑的问题，而是高水平的人试图办成大事的杀手锏。」

看不起说话艺术的人，常犯的通病是：不靠嘴巴打天下，而只靠手脚出苦力。结果是浪费了人生许多大好良机。

在人生的胜局中，说话虽然不是万能的，但不会说话是万万不能的。



◎中国华侨出版社

告诉你
张嘴开口的绝学

说话 的艺术

卡耐基说：「说话艺术不是低水平的人考虑的问题，而是高水平的人试图办成大事的杀手锏。」

看不起说话艺术的人，常犯的通病是：不靠嘴巴打天下，而只靠手脚出苦力，结果是浪费了人生许多大好良机。

在人生的胜局中，说话虽然不是万能的，但不会说话是万万不能的。

方州◎编著

ShuoHua

©中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

说话的艺术/方州编著. - 北京:中国华侨出版社,
2004.3

ISBN 7-80120-774-2

I. 说… II. 方… III. 口才学-通俗读物
IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 012232 号

说话的艺术

编 著/方 州

责任编辑/蒋泽新

装帧设计/李 栋 孙希前

经 销/新华书店

开 本/880×1230 毫米 1/32 字数 300 千字

印 刷/北京市通县永乐印刷厂印刷

版 次/2004 年 4 月第一版 2004 年 4 月第 1 次印刷

印 数/7000 册

书 号/ISBN 7-80120-774-2/G·304

定 价/20.00 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院

邮编 100029

E-mail: overseashq@sina.com

发行部:(010)64443051 传真:64439708

打造说话的**绝招**；

把握**说话火候**的功夫；

把难事说成的**技巧**；

强化说话水平的**本领**；

防范说话**陷人**的**死穴**。

前言

学会说话，非常容易；但学会说让别人爱听的话，可不是一种容易的事。在生活中，后者是至关重要的，当然也是不容忽视的。难怪台湾著名成功学家林道安说：“一个人不会说话，那是因为他不知道对方需要听什么样的话；假如你能像一个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！”

的确，“说话的力量”是巨大的。在生活中，有些人本领极高，可以翻江倒海，可以力拔山兮，但是就因为不会说话，或者只会说让人别扭的话，结果总是让自己活在气喘吁吁的感觉之中；相反，有些人本领一般，但是就是有一张好嘴，结果做什么事情都顺顺利利。这种对比，不是简单的，而是无数事实证明的金科玉律。

说话的艺术往往不是从道听途说中得来的，而是要靠自己的一天一天地感知，才能够真正顿悟出来。我们知道，说话

——特别是善于说话，是一个人全面综合能力的表现，究竟该怎样做呢？

在我们看来，“说什么”和“怎样说”是两个不同的概念。把这两个概念破解开来，无非关系到以下几个问题：

一、打造说话高手的绝技。具体包括：找到说话的窍门；因人而异说不同的话；善于说让人能接受的话。

二、抓住说话火候的功夫。具体包括：嘴上得需要个把门的；盯住时机再开口；绝不说不该说的话。

三、把难事说成的技巧。具体包括：在上司面前该这样说；在同事朋友面前该这样说。

四、强化说话水平的本领。具体包括：提高表达的水平；掌握对方的心理。

五、防范说话陷入的死穴。具体包括：不能由着自己性子来；千万不要把话说绝；直来直去是不行的。

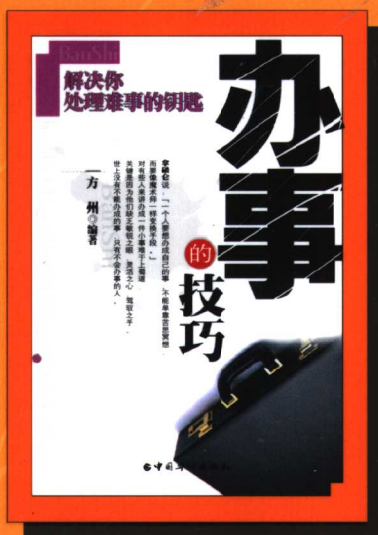
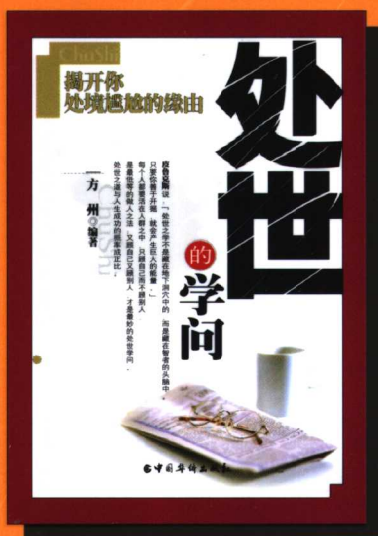
“生活是一本教科书”，这个话不知道被人重复过多少遍，同样“说话也是生活的艺术”这句话，却不被人知，更不被人所用。今天，我们和大家一起聊一聊这个主题，就想把我们所理解的“说话艺术”与大家分享，以便对你有所裨益。

最后，我们请大家记住这样一句话：

“把你最难说的话，用最巧妙的艺术去试一下，你就会觉得再无什么可以阻碍你的成功欲望了。”

说话 的艺术

ShuoHuaDeYiShuShuoHuaDeYiShuShuoHuaDeYiShu



责任编辑/蒋泽新

封面设计/李栋设计工作室—孙希前

010-62200706

目 录

第一章 打造说话高手的绝技

第一节 找到说话的窍门 / 3 /

做一个会听话的人 / 3 /

人际关系决定“话的效果” / 5 /

岔开话题的几种情形 / 7 /

会说与不会说大不一样 / 7 /

闲谈是交谈的热身准备 / 9 /

获得对方好感的说话技巧 / 11 /

如何寻找交谈的话题 / 14 /

善意的交谈是友谊的开始 / 17 /

- 表达谦虚的五种形式 / 18 /
怎样称呼他人大有学问 / 22 /

第二节 因人而异说不同的话 / 25 /

- 说话要看准对象 / 25 /
从对方得意的事情说起 / 26 /
措词因人而异 / 28 /
分辨对象说话的技巧 / 29 /
如何与名人交谈 / 30 /
如何与有钱人说话 / 32 /
在什么山上唱什么歌 / 35 /
怎样与老年人谈话 / 38 /
如何与多个异性谈话 / 39 /

第三节 善于说让人能接受的话 / 41 /

- 一唱一和 / 41 /
诱惑推测法 / 42 /
“捧捧”别人 / 44 /
“间接恭维”的妙用 / 45 /
学会给人戴“高帽” / 49 /
赞美人要准，奉承人手法要新 / 51 /
赞美人要出其不意高人一筹 / 53 /
甜言蜜语多多益善 / 54 /
良言处处暖人心 / 56 /
审时度势地赞美别人 / 57 /
说赞美话也有技巧 / 61 /
快把好话说出口 / 64 /

第二章 抓住说话火候的功夫

第一节 嘴上得需要个把门的 / 69 /

- 诱导对方说出真话 / 69 /
- 交谈要恰到好处 / 72 /
- 说者无心听者有意 / 73 /
- 说好第一句话 / 74 /
- 嘴边留个“把门”的 / 77 /
- 先全面了解掌握情况 / 78 /
- 保持适度的宽容和容忍 / 79 /
- 不要轻易发火 / 81 /

第二节 盯住时机再开口 / 83 /

- 把握语言反击的有效性 / 83 /
- 运用口才进行反击的六大技巧 / 85 /
- 反驳的艺术 / 96 /
- 交谈时要留神 / 98 /
- 如何选择说话的最佳时机 / 99 /
- 妙语反击无理的行为 / 101 /
- 选择好问话的方式 / 105 /
- 把握住说话的时机 / 109 /

第三节 绝不说不该说的话 / 111 /

- 说话留点神 / 111 /
- 话不能乱说 / 113 /
- 切勿触到对方的忌讳 / 114 /
- 用反问去了解他人的真意 / 116 /
- 拒绝别人需要讲究策略 / 117 /
- 采取明智的拒绝态度 / 119 /
- 轻松地把“不”说出口 / 121 /
- 拒绝别人的禁忌 / 124 /
- 言行失误时积极弥补 / 126 /
- 用幽默拉近你和他人之间的距离 / 134 /
- 谈吐幽默的方法和实用技巧 / 139 /
- 开玩笑要得体 / 141 /
- 如何在谈话时制造共同话题 / 143 /
- 怎样及时表达你的善意 / 145 /
- 怎样回避难以回答的问题 / 146 /
- 怎样灵活采用答话的技巧 / 148 /
- 说得太多会变蠢 / 152 /
- 说服对方要按方抓药 / 153 /

第三章 把难事说成的技巧

第一节 在上司面前该这样说 / 157 /

- 怎样向上级做好口头报告 / 157 /
- 你会与上司说话吗 / 158 /
- 让上司赏识自己 / 161 /
- 意见与建议的微妙效果 / 162 /
- 影响升迁的语言障碍 / 165 /
- 坦然接受上司的批评 / 167 /
- 明确立场 / 169 /
- 善于与各种上司打交道 / 170 /
- 说服老板为你加薪 / 175 /
- 先听老板在说些什么 / 177 /
- 说服别人的关键在于耐心 / 179 /
- 向上司提异议的原则 / 181 /
- 给上司提建议的技巧 / 183 /
- 注意提建议的各种忌讳 / 185 /
- 巧妙拒绝领导委托的某些事 / 186 /
- 不可随意和上级开玩笑 / 190 /
- 学会和领导应酬 / 193 /
- 适当地赞美上司的优点长处 / 195 /

第二节 在同事朋友面前该这样说 / 196 /

- 尊重朋友的意见 / 196 /

- 让朋友也说两句 / 198 /
主动和朋友说话 / 200 /
朋友间少讲客套话 / 201 /
朋友面前不自吹 / 203 /
诚心地赞美朋友 / 206 /
善意地批评朋友 / 208 /
与同事进行轻松愉快且健康有益的交谈 / 210 /

第四章 强化说话水平的本领

第一节 提高表达的水平 / 217 /

- 怎样打开你的话匣子 / 217 /
说服他人的三种方法 / 222 /
怎样练习你的谈话技巧 / 224 /
如何恰如其分地称呼他人 / 226 /
口才来自平时的积累 / 228 /
社交中巧妙提问 / 231 /
社交中巧妙回答 / 233 /
要说服别人，必须先透彻了解别人的意见 / 234 /
说服别人要循序渐进 / 236 /
说服别人的四个步骤 / 239 /
说服人的高超技巧 / 242 /
提高口语发送能力 / 272 /
精心遣词，注意声调 / 274 /

- 把你的想法清楚地表达出来 / 279 /
- 在说话时尽量避免被人误解 / 281 /
- 尊重他人，消除沟通中的障碍 / 288 /
- 如何熟练运用口才 / 292 /

第二节 掌握对方的心理 / 294 /

- 假装不知道 / 294 /
- 从谈吐中观察人的心理反应 / 295 /
- 如何以幽默演说打动听众 / 299 /
- 怎样诱发听众的好奇心 / 303 /
- 怎样才能做到以情动人 / 306 /
- 用身边的故事感动人 / 310 /
- 怎样吸引对方倾听你的话 / 311 /
- 通过谈心进行有效的沟通 / 313 /
- 改善沟通技巧 / 315 /
- 用声音打动他 / 318 /

第五章 防范说话陷人的死穴

第一节 不能由着自己性子来 / 323 /

- 日常会话应注意的事项 / 323 /
- 几个常犯的小毛病 / 325 /
- 办事交谈应注意哪些问题 / 327 /
- 日常交谈的三大禁忌 / 329 /

- 交谈中易犯的 7 个毛病 / 332 /
活跃社交气氛的 10 个绝招 / 334 /
不要在谈话中自以为是 / 338 /

第二节 千万不要把话说绝 / 340 /

- 社交的润滑剂——幽默 / 340 /
得体的玩笑 / 344 /
巧妙应对羞辱你的话 / 345 /
坦然面对别人的攻击 / 347 /
不要把话说绝 / 352 /
敢于说“不”，善于说“不” / 353 /

第三节 直来直去是不行的 / 355 /

- 怎样避免和别人争论 / 355 /
怎样委婉地表示谢绝 / 359 /
如何选择不伤和气的拒绝词 / 361 /
委婉地拒绝 / 362 /
灵活处理不同意见和见解 / 365 /
该委婉和含糊时，就不要直白 / 367 /

第一章

打造说话高手的绝技