

说话的艺术

SHUOHUAYIDEYISHU

□□在人生的胜局中，说话不是万能的，但不会说话却是万万不能的。然而，学会说话非常容易，但学会说让别人爱听的话则是一件非常困难的事。因此，说话不仅仅是一种技术，更是一门艺术。

□□锻造说话的妙招，掌控说话的火候，掌握化难为易的说话技巧，展露妙语如珠的风采，将会为你的成功插上——双有力的翅膀。

张德玉 主编



内蒙古人民出版社

说话

的艺术

shuohua de yishu

张德玉 主编

内蒙古人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

说话的艺术/张德玉编著. —呼和浩特: 内蒙古人民出版社,
2008.3

(世界励志典藏书系)

ISBN 978-7-204-08939-0

I. 说… II. 张… III. 语言艺术—通俗读物 IV. H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第032498号

世界励志典藏书系

主 编 张德玉
责任编辑 毅鸣
封面设计 宗沅雅轩
出版发行 内蒙古人民出版社
地 址 呼和浩特市新城区新华大街祥泰大厦
印 刷 三河市华东印刷有限公司
开 本 710×1000 1/16
印 张 400
字 数 6000千
版 次 2008年5月第1版
印 次 2008年5月第1次印刷
印 数 1-10000套
书 号 ISBN 978-7-204-08939-0/Z·498
定 价 400.00元(全二十册)

目 录

第一章 会说话者得天下

第一节 会说话，成就一生的财富	1
语言表达能力的的重要性	1
会说话是人才所具备的素质	2
会说话是事业成功的基石	3
名人都具有会说话的能力	5
第二节 会说话的人才是最受欢迎的人	6
说话的艺术	6
让自己走进他人心灵里的说话艺术	7
说话要有分量、得体	8
说得好不如说的巧	8

第二章 成为说话高手的基本技巧

第一节 说话不怯场的技巧	9
如何克服谈话中的卑怯心理	9
克服害羞心理	12
被人笑又有什么可怕的呢	13
克服说话紧张的毛病	14
消除交往障碍	16
正确认识自己的说话能力	17

第二节 口才表达的技巧	18
训练口才的有效方法	18
说话时不可忽视神态举止	20
说话要懂得避讳	21
表达谦虚的五种形式	23
“我”字运用的学问	25
说话要抓话题	26
内容要主次分明	27
让语言体现自信	28
积累说话的材料	29
第三节 如鱼得水，善于沟通	31
巧舌如花，做一个社交老手	31
社交中活跃气氛的九个技巧	32
怎样称呼他人大有学问	34
巧妙插入别人的谈话	36
开启“闷葫芦”金口的五种技巧	37
表达幽默的基本方法	39
谈吐幽默的实用技巧	41
社交中巧妙提问	43
社交中巧妙回答	44
酒席上的说话技巧	47
与异性交谈投机的三大秘诀	48
怎样吸引对方倾听你的话	49
改善沟通技巧	50
敢于说“不”，善于说“不”	52

第三章 得体的言谈可以使你左右逢源

第一节 展现语言魅力，让人一见如故	56
让第一句话扣人心弦	56

先全面了解掌握情况	58
诱导对方说出真话	58
用反问去了解他人的真意	59
在谈话中营造“共鸣”气氛	60
向陌生人展示自己善良而智慧的一面	62
初次交谈要有分寸	63
做一个会听话的人	64
让谈话在意味深长中收尾	66
第二节 机智真诚，化解社交“危机”	68
日常交谈的三大禁忌	68
交谈中易犯的7个毛病	69
怎样避免和别人争论	71
巧用语言，化敌为友	73
聊天中“打圆场”的技巧	74
避免言语危机应注意的问题	77
消除尴尬局面的方法	79
说话不能直肠子	81
灵活处理不同意见和见解	82
别把自己的烦恼带给别人	83
坦然面对别人的攻击	84
及时弥补言语失误	87
第三节 妙语连珠，说出让人能接受的话	89
一唱一和	89
诱惑推测法	89
“捧捧”别人	90
“间接恭维”的妙用	91
学会给人戴“高帽”	94
赞美人要准，奉承人手法要新	95
甜言蜜语多多益善	96
良言处处暖人心	97
审时度势地赞美别人	98

说话的艺术

好话要及时说出口	100
第四节 掌握分寸, 把话说得滴水不漏	101
赞美他人的原则	101
批评须掌握的三个原则	102
批评应注意的问题	104
说服他人的六种妙法	106
提高说服力的窍门	108
委婉拒绝的艺术	109
几种特殊的道歉方法	111
合理掌握安慰他人的尺度	112
交谈要恰到好处	113
说者无心听者有意	113
嘴边留个“把门”的	114
保持适度的宽容和容忍	115
不要轻易发火	116
说话留点神	117
话不能乱说	118
拒绝别人需要讲究策略	119
采取明智的拒绝态度	120
拒绝别人的禁忌	121
开玩笑要得体	122
怎样及时表达你的善意	124
怎样回难以回答的问题	125
说得太多会变蠢	126
说服对方要按方抓药	126

第四章 因人而异话不同

第一节 甜言蜜语, 创造幸福生活	128
与喜欢的人交谈有窍门	128
一句关心语赢得一颗心	129

夫妻间宜用的语言	132
夫妻间禁忌的话	133
情景会话能够挽救危机四伏的婚姻	137
幽默的话语为夫妻生活带来和谐	138
百般争吵, 不如一劝	139
用嫉妒的话语调剂夫妻感情	140
夫妻间说话也得绕个弯儿	141
恋人的初次交谈	142
婆媳之间的说话技巧	143
拜见双方父母时的说话技巧	145
生活需要甜言蜜语	147
教育子女的“千金方”	148
教育子女要以理服人	150
做个会说话的女婿	151
第二节 语重心长, 获得深厚友谊	153
尊重朋友的意见	153
朋友间少讲客套话	154
朋友面前不自吹	155
一味赞许不如适当批评	156
不要揭对方的伤疤	157
分辨对象说话的技巧	157
如何与名人交谈	158
如何与有钱人说话	160
在什么山上唱什么歌	161
怎样与老年人谈话	163
如何与多个异性谈话	164
第三节 巧妙应对, 实现职场报负	165
熟悉职场中常见的话题	165
善于推荐自己	167
面试中的交谈技巧	168
想法寻求与上司说话的机会	170

成功地说服上司给你加薪	171
给上司提建议的技巧	172
巧妙拒绝领导委托的某些事	173
影响升迁的语言障碍	176
办公室里的交流技巧	177
掌握和老板说话的三技巧	178
向上级汇报工作的窍门	180
说服上司的技巧	182
与老板说话的禁忌	184
指出老板过错的技巧	186
巧妙向老板提要求	187
办公室中不宜谈论的话题	188
和老板谈薪资的技巧	189
巧妙回答离职原因	190
求职面试不可盲目迎合考官	192
练就一口成功的职场语	193
自我表白是步入职场的“门槛”	194
求职应聘，量招聘方“爱好”而行	195
以你的美言笑语面对上司的“怒容”	196
拒绝上司并不难	197
用宽容的语气与同事交谈	199
“低头”认错不为低	200
得体称赞相貌平凡的女同事	201
让不满从嘴边溜走	202
 第四节 纵横商海，赢得先机	 203
一句好话买卖成	203
商场高手的攻心之术	205
迎合顾客的口味说话	208
知己知彼，百战百胜	209
商务谈判的语言技巧	210
学会应对不同性格的谈判对手	212
掌握问话的技巧	214

商务谈判拒绝有招	215
练就一张经商的铁嘴	216
一诺千金是成功老板的经商信条	217
商场之中需要伶牙俐口	218
真情实感好推销	219
巧借“东风”，利于推销	220
不对“上帝”说假话	221
曲径通幽，商业谈判柳暗花明	222
将心比心，商业谈判成功无限	223
寓情于景，赢得商机	224
模糊语言利于商业谈判	225
第五节 天衣无缝，把握演讲中的主动权	226
让谈话打动听众的七大经验	226
让演讲在深情中结束	227
智慧和学识是论辩的基础	227
锦里藏针，以柔克刚	228
从容镇定地以变应变	230
巧用双关，攻破对方防线	231
反诡辩的语言艺术	232
论辩收场的技巧	234
演讲语言的四要素	235
让演讲开头吸引人的技巧	236
演讲入题的语言技巧	239
演讲破题的语言技巧	240
演讲点题的语言技巧	241
三寸之舌，重于九鼎	242
一言可以定输赢	243
以精彩的“道白”赢得听众的好奇心	244
细微之处震撼人心	245
运用排比，增强演讲气势	246
动人心者莫过于情	247
实话实说，直言其弊	249

用铁的事实揭示真相	251
让自己的声音更完美	252
培养受人欢迎的语调	253
要说出你的风格	255
使语言更有条理	255

第五章 成为说话高手实用技巧

谈话高手的十大素质	257
说话高手的四大特点	260
成功谈话的十五条法则	260
十五种常见的演说类型	261
八大经典实录	287

附： 说话艺术小故事

曹操废立的故事	304
旁敲侧击，绕道迂回	304
善于解围打圆场	305
王朴直谏犯龙颜	305
龚遂的故事	306
宋弘婉言拒绝的艺术	306
秦穆公用人情话笼络下属的心	307
胡雪岩笼络下属的妙招	307
坦然面对流言飞语	308
没有吉言就是最好的吉言	309
言而有信是做人的美德	309
懂得如何说笑的人是最受人欢迎的人	310

第一章

会说话者得天下

我们生活中的每一天，离不开说话。说话，是人们交流思想、感情的最重要的工具。大体上来说，会说话的人朋友多些，不会说话的人朋友少些。

然而，什么是会说，什么是不会说呢？口若悬河，滔滔不绝，出口成章，庄谐杂出，旁征博引，引经据典，固然是好口才。然而，语言学家王力说：“泼妇骂街往往口若悬河；走江湖卖膏药的人，更能口若悬河，然而我们并不承认他们会说话。”还有人认为“巧编故事犹说真，欺世骗人不露色”便是会说话。然而，我们也看到了，那些人最后终是“聪明反被聪明误”，到头来，功夫用尽了，马脚也露尽了，最终还落了一个为人所弃的下场。

说话是一个人生存、更好地生活所必须做的事。会说话，可以让你结交更多的知心好友；会说话，可以让你赢在职场；会说话，可以让你在商战中做一个常胜将军；会说话，会让你更出色。所以，说话的能力是非常重要的。

第一节 会说话，成就一生的财富

语言表达能力的重要性

一个人有较好的语言表达能力，这是一个人的财富。一个人如果只会死干事而完全不善言辞、笨嘴笨舌的，这样是不利于做好本职工作的。

现如今，各个领域、方面都需要沟通，需要交流，而人与人之间交流思想，沟通感情最直接、最方便的途径就是语言。只有通过出色的语言表达，才可以使相互熟识的人之间产生浓厚的情意，爱之更深；使陌生的人产生好感，

结成友谊；可以使意见分歧的人互相理解，消除双方的矛盾；可以使彼此怨恨的人化干戈为玉帛，彼此友好相处。

不管你生性是多么的聪颖；接受过多么高深的教育；穿的是多么漂亮的衣服；拥有多么雄厚的资产，如果你根本就无法得体恰当地表达自己的思想，那么将仍旧一无是处。要想让别人喜欢自己，必须培养自己的说话能力，只有这样，才能打开人与人之间沟通的大门，彼此的心灵才不会产生碰撞的现象，从而产生共鸣。在各种各样的人际交往中，会说话的人将会非常的受欢迎，能轻松地与他人融洽相处，在社会交往中如鱼得水。会说话常常会给一个人带来美好的人生，也是成就一个人一生的财富。

美国人早在 20 世纪 40 年代就把“会说话、金钱、原子弹”看作是在世界上生存和发展的三大法宝；60 年代以后，又把“会说话、金钱、电脑”看成是最有力的三大法宝。而“会说话”一直独冠三大法宝之首，足以看出会说话的作用和价值。

现在的社会是个信息大爆炸的社会，信息的作用越来越大。一般来说，一项工作需要众多员工的合作、多个信息的综合。语言是比较普遍、方便，也是最直接的传递方式。语言能力强，双方就能顺利而准确地接受和理解信息，也能顺利地交流；语言能力弱，就不能很好地把信息传递给对方，交流会因此出现中断，甚至中止，进而导致失败。因此，若想在社会上游刃有余，不仅要有新的思想和见解，还要能在别人面前很好地表达出来。

日常交往中，会说话的人能把平平常常的话题讲得十分引人入胜；嘴笨口拙者即使讲的内容非常好，听起来也会觉得索然无味。有些建议，会说话的人一说就通过了；而那些不会说话的人却连诉说的对象都没有。

换句话说，会说话是打开成功大门的一把金钥匙，可以带来意想不到的效果，会说话的能力，可以成就一个人一生的财富！

会说话是人才所具备的素质

有位作家曾说过这样一句话：“是人才不一定会说话，但是会说话的人必定是人才。”在如今竞争相当激烈的社会中，如果一个人拥有“会说话”的能力，通常能达到事半功倍的效果，获得意想不到的成功。

在众人眼中，“会说话”一般指的只是语言的表达能力。其实，这只是一种片面性的理解。真正的会说话是一种语言的表现艺术，语言表达能力只是其中比较重要的一部分。良好的会说话的能力还受其他因素的影响，忽视这些

方面就会对我们会说话能力的发挥产生制约作用。衣着、仪容、谈吐、举止等就属于制约会说话能力发挥的外在因素。举止是依靠动作来传达的。人们获得对他人的第一印象，通常并不是通过对方的语言而是通过动作。与一个举止大方优雅的人进行交谈，会使人感到一种享受，谈话双方的距离会在不知不觉中缩短，在心底产生一种亲近的感觉。与此相反的是，如果是和一个大大咧咧或者说话猥琐的人进行交谈，那么在无形中就加重了彼此之间的顾虑，拉大了双方的距离。因此，非语言因素对说话的能力也发挥着相当重要的影响。

有些人也许说起话来伶牙俐齿、滔滔不绝。但是，在解决棘手的问题时，只有这些还是远远不够的。一个会说话的人才应该必备四种素质，就是自信、博爱、责任、奉献；具有五种能力，即观察能力、学习能力、应变能力、分析能力、语言组织能力；具备六种正确的心态，即自尊和珍爱生命、稳定和积极的心态、以苦为乐的精神、勇敢顽强的意志、归属与感恩。

能言善辩会说话，是每个人才都应该具备的素质之一。

会说话是事业成功的基石

任何人每天都会遇到一些重要和不重要的场合，需要说一些必要的话，正由于所说的这些是必要的话，能帮自己很大的忙，才可以解决我们大大小小的问题。所以，更应该好好地运用自己会说话的能力来做事。会说话是一个人提高办事能力的必要手段，注意自己的说话能力，对于自己的工作有相当大的益处。

一个会说话的人，可以流利地表达出自己的意图，也能够把道理说得十分的清楚、动听一些，使别人也能乐意地接受。有时候还可以立刻从问答中测定出对方语言的意图，从对方的谈话中得到一些启示，了解对方，与对方建立起良好的友谊。但是，由于我们通常会看到有很多不会说话的人，他们说话不能完全表达出自己的意图，使对方听起来既费神，又不能让人信服地接受，这样一来就给自己的交际带来了一些不可避免的麻烦。

遇到有事情和别人接头，或有事情需要跟别人合作时，说话流利的人，总可以非常愉快地谈判成许多事情，使人能够清楚地明白他的意图。而不会说话的人恰恰相反。

人类生活到了现在，会说话已成为了决定一个人生活及事业优劣成败的一个重要因素之一。因为一个人每天所说的话，可以判定他每天的工作生活情况；一个人每天的喜怒哀乐，一般的都是由其言语来决定的。一生失败于说话

的人有许多，我们和人接触时所说的话，是非常容易地就被人固定其价值的。会说话，说话流利会使人托付重任。有了才干，即使没有会说话的能力，尽管同样也可以达到成功的目的，但是那些有才干兼有会说话能力的人，比前者成功的机率更大。

一个人的才干可以通过言语谈吐充分地表露出来，使对方能够更进一步地了解你，信任你，这样对方才敢付托给你重任。一个有学问而没有会说话能力的人和人交谈时，就有点儿难于应付，同时在无形中就失去了很多。一般的人，在繁忙的人事接触中，会感觉到别人说的话好象在威胁自己似的。或许别人的说话太圆滑多变，太富于煽动性，使自己的说话反倒感觉有些木讷结舌。一个滔滔不绝的说话者，颇有一种不可思议的力量，他的说话能力可以影响周围气氛的松弛与紧张。

说话流利的人是十分受人欢迎的，他能够使许多原先不相识的人携起手来一起做事；亦能使许多本来彼此不发生兴趣的人互相了解；能替人排解纠纷，消除人与人之间的隔阂。能医治他人的愁苦、忧闷，使大家生活得更美好，更快乐。我们知道，说话流利的人能把生活搞得特别的有趣味；十分开心和快乐，工作之余，他们会和朋友或家人快快乐乐地过一个晚上，常常会使大家得到许多意想不到的乐趣。

大部分人都感觉自己说话不怎么流利，在生活上感觉有些不方便。他们平时说话非常的少，如果是与交往的非常熟的朋友在一起东拉西扯还可以，可是一到要办事的时候，有时一句用上的话也说不上来。他们在社会生活中到处都感觉话不达意，时时感到困窘。不会说话是他们自身最大的缺陷。他们想练习一下自己会说话的能力，因为他们知道只要有了很好的会说话的能力，才不会做一个“语不达意”的老实人；才不会在生活、工作上遇到许多不能自己解决的困难；才能促进自己的事业成功，使自己的生活会顺利而愉快。

不会说话的人，就好比那些发不出声音的留声机一样，尽管是在那里转动，却不会使人感兴趣。工业社会是一个繁忙的社会，具有会说话能力的人，必然是现代社会中的活跃人物。

会说话是一种技术，也是一种艺术。能干的大企业家，定要具备这种技术或艺术，律师、教师、演员、推销员等等，大都是那些会说话的人。会说话是人类生活中应用最普遍而最难能可贵的技术或艺术。一个人的说话能力可以代表一个人做事的力量，会说话能力好的人一般比较容易受到别人的尊敬，而说话能力差的人则容易被人冷淡遗忘。由此足以显示“会说话”三字利于人生，在人生旅程中具有重要的意义。

人类生活已经到了不能孤独生存的境地，语言的作用，更表现出不可一时或缺。无论在什么环境中，你都不可能避免跟人们交往，所以，你不能不依靠说话来作为交往的媒介。会说话的人，说话说得使人佩服，通常能够使一个人的地位抬高许多，如果具备很好的说话能力，不管是立身处世，还是交友待人，都一定会给自己许多帮助。生意并不是做出来的，而是靠嘴巴谈出来的，如果你是一位老板，你必须拥有卓越的会说话能力和演讲技能，让你的嘴巴充满智慧，才能说服对手，感化对手，征服对手，方显英雄本色和领袖气质。

不管什么时候请记住：会说话可以成为一生的财富。

名人都具有会说话的能力

不但平凡的人、普通的人具有说话的能力，那些比较出名的人也都具有会说话的能力。但是说出的效果却不一样。会说话并不是一种天赋才能，它是靠刻苦训练得来的。古今中外，历史上一切口若悬河、能言善辩的演讲家、雄辩家，他们无一不是靠刻苦训练而获得成功的。

美国总统林肯为了练习说话能力，徒步 30 英里，到一个法院去听律师们的辩护词，看他们是怎样论辩，是怎样做手势的，他一边倾听，一边模仿着。当他听到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。他曾对着墙、树桩、成行的玉米练习说话能力。日本前任首相田中角荣，少年时曾患有口吃病，但他不曾被困难吓倒。为了克服自己的口吃，练就说话的能力，他常常朗诵、慢慢地朗读课文，为了能够准确地发音，他对着镜子纠正自己的嘴和舌根的部位，对自己相当的严肃认真，一丝不苟。

在我国的历史上，有很多口若悬河、能言善辩之士，凭着一张剑舌，活跃在当时的政治舞台上，他们有的劝阻战争，化干戈为玉帛；有的怒斥奸佞，以正气压倒歪风；有的巧设比喻，以柔克刚，争取盟友；有的反唇相讥，锦里裹针，瓦解敌阵。诸葛亮“舌战群儒”和“智激周瑜”就是家喻户晓、老少皆知的故事。《三国演义》还在第九十回描写了诸葛亮“兵马出西秦，雄才敌万人，轻鼓三寸舌，‘骂’死老奸臣”的故事。蜀魏两军对阵之时，魏臣王朗到阵前来劝降，就是这个舌战群儒的诸葛亮，把王朗说得一钱不值，王朗气盛，当时羞愧不已，一头撞死在马下。孔明的“三寸不烂之舌，当真抵住了成千上万的敌军！”这个故事也成为千古佳话。

古希腊的德摩西尼是一位非常杰出的民主政治家和爱国主义者，他充分而有效地把演讲运用于激烈的政治斗争之中，从而发挥出了巨大的社会作用。公

元前4世纪中叶，马其顿腓力二世向外侵略扩张，慷慨陈词，发表了八篇著名的《斥腓力演说》。这些演说，可以说是措词尖利，揭露深刻，极大地鼓舞了人们反抗侵略，保家卫国的爱国激情。他的这八篇演说，合称为“力匹克”，后来被引申为普通名词，专指那些激昂愤慨猛烈抨击政敌的演说。

1963年8月28日时，美国黑人民权运动领袖马丁·路德·金领导了一次25万人的集会和游行示威，呼吁反对种族歧视，要求民族平等等。当游行队伍到达林肯纪念堂前时，他发表了著名的《在林肯纪念堂前的演讲》。在这次演讲中，他首先热情洋溢地赞扬了100多年前林肯签署的《解放宣言》。然后，话锋一转，指出100多年后的今日，黑人仍处在水深火热之中，号召黑人奋起斗争，并且以诚挚热情的语调，描述了黑人梦寐以求平等、自由理想：“黑人儿童将能够与白人儿童如兄弟姐妹一般携起手来”，“上帝的灵光大放光彩，芸芸众生共睹光华！”这篇演讲可以说是内容充实，感情炽热，气势磅礴，产生了极强的感染力。这篇反抗种族歧视，争取民族平等的战斗檄文，大大推进了美国黑人民权运动的进行。

正是因为演讲与政治活动联系如此密切，具有极大的组织、鼓动、激励、批判和推动的作用，所以，人们不仅利用演讲来为特定的政治目的服务，还广泛关心各国政界、军界和知名人士的演讲，从中了解和研究其演讲所透露的信息，预测今后的发展趋势，从而制定相应的对策。

这些名人为我们树立了学习说话的好榜样。

第二节 会说话的人是最受欢迎的人

说话的艺术

一个会说话的人必定知道怎样才能走进他人心灵的说话艺术。如果我们的话语里透着像玫瑰花一样的馨香，那么，这馨香无疑就能帮我们叩开他人的心房；如果我们的话语里回荡着像圆舞曲一样美妙的旋律，那么，在这美妙的旋律中他人就会向我们敞开自己的心扉；如果我们的话语里充满着像阳光一样的关爱和温暖，那么，这种关爱和温暖的种子就有可能在他人的心灵里开出理解和感激的花朵……

世界现代舞的创始人之一邓肯，在她的自传里曾满怀深情地写了她的一个