



● 掌握说话艺术 赢得他人欣赏 成就非凡人生 ●

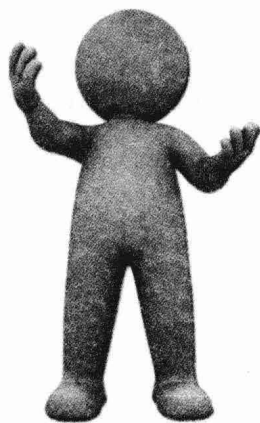
一本书读懂 说话的艺术

极品超值
最新版
26.80元

说话艺术是一门高深的学问，谁掌握了说话的艺术，谁就会在人生的旅途中少走很多弯路，可以顺利到达成功的彼岸。但是一个人的说话艺术并非天生，也不是一朝一夕便可练成的，它需要后天不断地练习和培养。我们真心的希望本书能给广大读者带来灵感，在阅读完本书后练就高超的说话本领。

赵浩○编著

石油工业出版社



赵浩○编著

一本书读懂 说话的艺术

了说话的艺术，谁就会在人生的旅途中少走很多弯路，可以顺利到达成功的彼岸。但是一个人的说话艺术并非天生，也不是一朝一夕便可练成的，它需要后天不断地练习和培养。我们真心的希望本书能给广大读者带来灵感，在阅读完本书后练就高超的说话本领。

石油工业出版社

图书在版编目(CIP)数据

一本书读懂说话的艺术/赵浩编著.

北京:石油工业出版社,2010.10

ISBN 978-7-5021-8031-7

I. 一…

II. 赵…

III. 语言艺术—通俗读物

IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 180758 号

一本书读懂说话的艺术

赵浩 编著

出版发行:石油工业出版社

(北京安定门外安华里 2 区 1 号 100011)

网 址:www.petropub.com.cn

编辑部:(010)64523644 营销部:(010)64523603

经 销:全国新华书店

印 刷:北京中印联印务有限公司

2010 年 11 月第 1 版 2010 年 11 月第 1 次印刷

787×1092 毫米 开本:1/16 印张:23

字数:330 千字

定价:26.80 元

(如出现印装质量问题,我社发行部负责调换)

版权所有,翻印必究

前言

有一门艺术，它能改变你的人生，使你在谈笑中迎来生命中的一个又一个高峰；有一门艺术，它能改变你的生活，使你在轻松愉悦的氛围中解决一个又一个难题；有一门艺术，它能改变你的人际关系，使你在幽默的谈吐中获得一个又一个知己。它就是说话的艺术。俗话说“一言可以兴邦，一言可以丧邦”，“一句话让人跳，一句话让人笑”。由此可见，说话艺术在我们的生活中占有多么重要的地位。

会说话的人，往往一张嘴可以抵得上十万雄兵；不会说话的人，即便实力再强大，也休想建立不朽的功业。古时苏秦，靠着一张能说会道的嘴，成功地游说于各诸侯国之间，名垂千古；近代英国著名总统丘吉尔，靠着一张能言善辩的嘴，成功地化解了一场又一场尴尬，成为后世楷模；美国总统尼克松，借着一张妙语连篇的嘴，成功地解决了一个又一个困难，成为美谈。就连我国现代著名的散文家朱自清先生也在他的文章中写道：“人生不外言动，除了动就只有言，所谓人情世故，一半是在说话里。”由此可见，说话艺术的魅力委实不可小觑。

一个人的能力、综合素质等各个方面，往往从他的谈话当中体现出来；别人判断你这个人有没有能力、有没有水平，也常常喜欢从你的谈话中寻找答案。无论是在日常生活中与朋友、同事或者陌生人正常的交流，还是在销售中与客户激烈的谈判，都离不开说话艺术。在与熟人或者陌生人之间的交谈中，适当地运用说话艺术，能创造一种和谐的氛围，增进双方的感情；在与客户谈判中适当地运用说话艺术，往往能使你抓住谈判的主动权，最终达到自己的目的。

可惜的是，在我们身边有一些人，他们具有强烈的上进心，一心想要干一番大事业，但是由于不懂说话艺术，最终一事无成；还有一些人，他们在

事业上取得了一定的成功，但是由于不懂说话的艺术，最终事业再也难以迈上一个更高的台阶。有鉴于此，我们编写了《一本书读懂说话的艺术》这本书，本书共分为十章，每一章下设有十几个不同的场合，在每种场合之下均给出了明确的说话技巧，因而具有很强的针对性和实用性。本书通过十章一百多个不同的场景设置，讲述了在不同的场合应当运用不同的说话技巧；在与不同的人交往时也应运用不同的说话技巧；同时，特别地阐述了在说幽默语言、赞美他人的语言之时应当把握一个尺度，切忌不经思考，胡言乱语。

说话艺术是一门高深的学问，谁掌握了说话的艺术，谁就会在人生的旅途中少走很多弯路，顺利达到成功的彼岸。但是说话艺术并非天生，也并非一朝一夕便可练成，它需要后天不断地练习和培养。我们真心地希望本书能给广大读者朋友们带来灵感，从而在阅读完本书之后练就高超的说话本领。

目 录

CONTENTS

第一章 技巧篇——训练技巧，主动出击

- 借力打力，找准时机说话 · 3 ·
- 模棱两可，给自己留余地 · 5 ·
- 注意倾听，把说话权留给对方 · 8 ·
- 在适当的场合说适当的话 · 10 ·
- 说话要一针见血，切中要害 · 12 ·
- 学会步步为营，循循善诱 · 14 ·
- 避免言语危机的八大要领 · 17 ·
- 说话要尽力避免直言直语 · 19 ·
- 不要总把“我”字挂在嘴边 · 21 ·
- 电话交谈的五大基本技巧 · 23 ·
- 说服对方，首先要尊重对方 · 25 ·
- 说话靠嘴巴，说服靠技巧 · 27 ·
- 在互动的氛围中与人交谈 · 29 ·
- 与人交谈时切忌语速太快 · 31 ·
- 点到为止，切忌过于绝对 · 33 ·
- 适当停顿，多给别人话语权 · 35 ·
- 抓住关键，说话才有力度 · 37 ·

第二章 艺术篇——语言讲究艺术，说话才能得体

- 注重知识积累，博览群书 · 41 ·
- 说话七忌，培养说话智慧 · 43 ·
- 培养谈话自信的十大招数 · 45 ·
- 沉默也是一种说话的艺术 · 47 ·
- 旁敲侧击，解决问题不树敌 · 49 ·

在谈话中充分运用你的眼神	• 51 •
适当沉默，切勿夸夸其谈	• 53 •
以文明的方式与人交谈	• 55 •
求职面试需讲究说话艺术	• 57 •
演讲时一定要注意开头	• 60 •
即兴演讲需把握三大要素	• 63 •
掌握谈判的两种技巧	• 65 •
与人谈判中切忌不要说谎	• 68 •
宴会应酬，劝酒要讲艺术	• 70 •
随机应变，灵活驾驭会议	• 73 •
与人交谈时要注意礼节	• 75 •

第三章 美言篇——多赞美少批评，真心话暖人心

学会赞美，让对方心花怒放	• 79 •
多说赞美话，甜言人人骨	• 81 •
赞美不宜过度，恭维要有创意	• 84 •
学会在道歉中含有赞美之词	• 86 •
批评别人也要加点赞美话	• 88 •
批评对方，欲抑先扬	• 90 •
多说鼓励话，少说丧气话	• 93 •
灵活应变，学会打圆场	• 95 •
一句尊重话可以改变一生	• 98 •
学会让对方开心地被拒绝	• 101 •
“忠言”也要注意技巧	• 103 •
聊一些别人感兴趣的话题	• 105 •

第四章 幽默篇——谈吐不凡，机智幽默

学会幽默，在谈话中游刃有余	• 109 •
巧用停顿，增强说话幽默感	• 112 •
以幽默的语言消减对方的愤怒	• 114 •

学会使用声东击西的幽默方法	• 116 •
在幽默中道歉，化怒气于无形	• 118 •
幽默语言化解争执和尴尬	• 120 •
使用幽默语言来烘托谈话气氛	• 123 •
拿自己开开玩笑，缺点变优点	• 125 •
在幽默中拒绝他人，免伤和气	• 128 •
幽默是解决麻烦的重要方法	• 130 •
巧用幽默，消除难堪	• 132 •
名人的幽默，成功的基础	• 134 •
幽默语言可使建议轻松化	• 136 •
幽默语言可使双方感情升温	• 138 •

第五章 尺度篇——语言讲分寸，说话有余地

玩笑要适度，不能开过头	• 143 •
说话有分寸，不能无遮拦	• 145 •
拒绝有技巧，态度需温和	• 147 •
赞美需恰当，注意别过度	• 150 •
玩笑要谨慎，不能触雷区	• 153 •
玩笑守规则，不可胡乱开	• 155 •
寒暄做铺垫，运用要得当	• 157 •
说话抓关键，一语就中的	• 159 •
直话曲着说，给人留余地	• 161 •
巧妙地道歉，让人易接受	• 163 •
批评有界限，见好就要收	• 165 •
如何恰到好处地拒绝异性	• 167 •
设身处地，多为他人着想	• 169 •
用高帽攻心，会事半功倍	• 172 •
说话要有度，做人要留情	• 174 •
委婉地说“不”，巧妙来拒绝	• 176 •
酒桌上说话，奥妙不可少	• 178 •

第六章 因人而异篇——说话因人而异，语境分清场合

- 见面打招呼，朋友遍天下 · 183 ·
- 朋友更出色，相处更轻松 · 185 ·
- 自己曝劣势，以淡化优势 · 187 ·
- 逢货要添价，逢人要减岁 · 189 ·
- 换个方式，说上司爱听的话 · 191 ·
- 不卑不亢，对领导言语得体 · 193 ·
- 言语漂亮，让下属言听计从 · 195 ·
- 柔和委婉，让人更容易接受 · 197 ·
- 巧用话题，打开交谈瓶颈 · 199 ·
- 余音绕梁，让人回味无穷 · 201 ·
- 投其所好，满足顾客需求 · 203 ·
- 一见之初，话语接通脉搏 · 205 ·
- 浓情蜜意，都在千言万语中 · 207 ·
- 以理服人，轻松说服父母 · 210 ·
- 用爱沟通，化解与父母争执 · 212 ·
- 恰当赞美，促进孩子成长 · 214 ·
- 包裹糖衣，巧妙规劝孩子 · 216 ·
- 绵里藏针，对对手以柔克刚 · 218 ·

第七章 摆脱尴尬篇——遇事莫慌，妙语化解

- 讲究修辞，含蓄表达不满 · 223 ·
- 知己知彼，问题迎刃而解 · 225 ·
- 善说软话，轻松打破僵局 · 228 ·
- 含糊其辞，自圆其说脱困境 · 230 ·
- 转移话题，避免陷入被动 · 232 ·
- 幽默含蓄，摆脱尴尬境地 · 234 ·
- 适当自嘲，灵活化解误会 · 236 ·
- 幽默反驳，蕴含丰富机趣 · 239 ·
- 言语失误，巧妙自圆其说 · 241 ·

保持沉默，更有说服力	• 244 •
弦外有音，问题容易解决	• 246 •
装傻充愣，顾左右而言他	• 248 •
调侃自己，找个台阶下	• 250 •
亡羊补牢，及时补救口误	• 252 •
避实就虚，挽回不利局面	• 254 •
借人之口，成自己之利	• 256 •
适时反击，巧妙应付刁难	• 258 •
说服别人，事实胜于雄辩	• 260 •

第八章 察言观色篇——学会察言观色，表达恰到好处

观其态，听其心，说其语	• 265 •
抓住时机再道歉	• 267 •
站在别人的角度去交谈	• 269 •
施于别人利益，用实质钓大鱼	• 271 •
开场白要漂亮	• 273 •
下属要给领导面子	• 275 •
先动脑筋再说话	• 277 •
不明就里时保持沉默	• 279 •
说话要有所悬念才生动	• 281 •
批评时要给人留足面子	• 283 •
恭维人要先学会倾听	• 285 •
客套话不要多，恭维话应有新意	• 287 •
说话留点余地，让大家都有台阶下	• 289 •
真诚是谈判的利器	• 291 •

第九章 以理服人篇——说话以理服人，获得最佳效果

淡化争端本身的严重性	• 295 •
掩盖意图，绕弯说话	• 297 •
妙语激将，请君入瓮	• 300 •

让对方看到你曾经的辉煌	• 302 •
有理走天下，说话要灵活	• 304 •
打蛇打七寸，说话说到心	• 306 •
分析事实，说服不难	• 308 •
寻找说服的最佳突破口	• 310 •
恰当的语言能表达情感	• 312 •
坚决才能拒绝成功	• 314 •
言辞犀利，滴水不漏	• 316 •
寓理于事，不言自明	• 319 •
做孩子的知心父母	• 321 •
机巧语言，引人上钩	• 323 •
动辄争辩只会激化矛盾	• 325 •
用荒谬的语言点醒对方	• 327 •
说话要及时，谨慎为上策	• 329 •

第十章 语言禁忌篇——语言有禁忌，开口须谨慎

说话的三大禁忌	• 333 •
父母与孩子沟通的八大禁忌	• 335 •
求职面试说话五忌	• 338 •
竞职演讲五大禁忌	• 341 •
身为领导，应酬亲友有禁忌	• 343 •
领导者说话八大禁忌	• 345 •
幽默语言的五大禁忌	• 347 •
发生冲突时，切忌失去理智	• 349 •
开口说话有六不要	• 351 •
避免言语危机有要领	• 353 •
避免走进批评的误区	• 355 •



第一章

技巧篇——训练技巧，主动出击

借力打力，找准时机说话

在与他人进行日常的沟通、交流的过程当中，借力打力是一项非常实用的说话技巧，尤其是在遇到对方的侮辱和挑衅之后，学会使用借力打力的说话方式进行还击，往往可以获得很好的效果。一般而言，在对方说出对自己不利的话后，不动声色地抓住对方语言中的关键字眼，然后从另一个角度去论述、延展，将其转化到对自己有利的方向，这就是我们通常所说的“借力打力”。无论在我国历史上还是在世界历史上都不乏使用借力打力说话技巧的例子。

战国时期，宋国有一位商人，名叫曹商。他受到宋国皇帝的差遣出使秦国，临行前，宋王送给了他几十辆车以便不时之需。曹商到达秦国并顺利地完成了宋王交代给他的任务，为了表示两国交好的诚意，秦王送给他百余辆大车。在返回宋国的途中，曹商遇到了庄子。

曹商见到面带菜色，形容枯槁的庄子，再看看自己华丽的衣着和跟随其后的百余辆大车，一种高贵的感觉立刻涌了上来，于是他傲慢地对庄子说：“先生身处穷街陋巷，但是能够靠编制麻鞋为生。我实在没有这个谋生的能力，我唯一比较擅长的是可以从容地从皇帝那里获得百余辆大车而已。”

庄子知道曹商在侮辱他，但是他并没有像平常百姓那样立刻表现出极

大的愤慨，他从容自若地回答道：“外界传言秦王患了疮，为了征集全天下的勇敢之士来治疗，秦王颁布了一项法令：凡是能够为他破疮挤脓的送车一辆，舔疮的送车五辆，吃疮的送车百辆，你该不会是吃疮了吧?!”庄子的一席话攻击得曹商百口莫辩，于是不得不灰溜溜地逃跑了。

在我们的日常生活中，也经常会发生遭到来自他方的人身攻击的现象。当遇到这种情况时，最明智的选择是冷静倾听对方的言语，从对方的言语中找到反击的突破口，利用借力打力的说话技巧来进行还击。美国著名的总统林肯曾经很好地利用了借力打力这一说话技巧来应付来自他方的人身攻击，获得了意想不到的效果。

林肯在当选为总统后，曾一度被很多参议院的议员所轻视。就在林肯发表就职演说的时候，一位议员傲慢地对林肯说：“林肯先生，你只不过是一个鞋匠的儿子，我希望你能记住。”这时候，所有议员都大笑起来，他们为自己出身的高贵而倍感骄傲和自豪，更加对出身低微的林肯不屑一顾。在一般人看来，公共场合遭受到来自他方的攻击，实在是一件很难以忍受的事情，但是林肯显得很平静。待笑声停止后，他诚恳地对那位傲慢的议员说：“谢谢你的提醒，你的提醒再次让我想起了我的父亲，尽管他已经过世了，但是我知道我做总统永远都无法像我的父亲做鞋匠那样出色。我一定记住你的忠告：我永远都是鞋匠的儿子。”

听完林肯的回答，参议院陷入了短暂的沉寂，几分钟之后，参议员里爆发出了雷鸣般的掌声。

林肯在遭到对方的侮辱后并没有动怒，而是采用了一种巧妙的回答方式获得了众人的喝彩，这是借力打力的典型案例。

尽管运用借力打力的说话方式可以获得很好的效果，但是很少有人能够真正对它加以巧妙的运用。因为一般人在听到来自他方的侮辱性的语言之后，根本不会等到他方说完便立即进行无谓的争辩，因此很难抓住对方的语言“漏洞”来进行有效的反击。

模棱两可，给自己留余地

在我们的日常生活当中，经常会遇到他人问自己一些模棱两可的问题，此时回答稍有不当便有可能让对方抓住攻击自己的把柄。在遇到这种情况的时候，最好的方法是通过一种模棱两可的回答来处理。这样比较容易脱身，也是机智、敏锐的一种表现。

宋朝著名的宰相王安石之子王元泽也是一位与他父亲一样了不起的人物，在他幼年的时候，其过人的智慧便经常让企图占他便宜的客人们哑口无言。

有一次，王安石带着王元泽去参加一个朋友的宴会。在宴会上，有一位客人想逗王元泽，于是便在一个大的铁笼子里放入了一头獐和一头鹿，让幼小的王元泽指出哪头是獐、哪头是鹿。王元泽的回答让所有准备戏弄他的人哑口无言，只见他慢条斯文地回答道：“站在鹿旁边的那头是獐，站在獐旁边的那头是鹿。”

仔细回味起来，王元泽的回答尽管显得很模棱两可，但是他正是通过这些模棱两可的回答十分巧妙的回击了刁难他的客人，这就是幼小的王元泽的聪明之处。

同样是以上的情形，假设王元泽老老实实的对待这位客人的问题，那么答案肯定是“不知道”，因为对于一个刚刚几岁的小孩子而言，獐和鹿究竟为何物恐怕还是一个谜。如果一旦回答了“不知道”，那么王元泽不但得不到客人们的赞赏，还可能使得他父亲在朋友面前抬不起头来，因为别人会笑他养了这么个愚钝、木讷的儿子。

无论在我们今天的公务员考试还是在企业面试的过程当中，采用模棱两可的回答问题的方式也是一种很好的面试技巧。

N公司是一家著名的合资企业，为了招聘到适合企业发展的优秀员工，企业总经理亲自从众多求职者中挑选了三位女孩进行最后一轮的面试。总经理对这三位女孩子说道：“你们都知道，我们公司主要经营时尚服装，为了使广大的潜在客户了解我们的服装，我们需要作出一些富有创新意义的举动。假如让你们穿着比基尼站在大街上吸引观众眼球，你们愿意吗？”

第一个女孩在听完总经理的问话之后立刻坚定地回答：“只要是对公司有意义的事情，我都愿意去做，这个能给公司带来利润，我当然愿意去做。”听完这个女孩的回答，总经理没有给出任何评价。

第二个女孩说道：“要我穿着比基尼站在大街上我做不到，这个要求对我来说太不公平，因为我今天是来应聘营销经理的，自然以后我也只想着做营销经理。”总经理仍然没做任何评价。

第三个女孩说道：“一般来说，任何一家公司都是以盈利为目的的，自然做广告的目的是为了通过做出一点小的牺牲来换取更大的利益。但是穿着比基尼在大街上行走恐怕与中国人的传统观念相违背，我觉得这个并非是一种很好的宣传策略。我愿意为贵公司的服装推向市场贡献我的绵薄之力。”

听完第三个女孩的回答之后，总经理微微一笑。他沉默了几分钟之后，又接着问道：“倘若你们被录用，愿意长期在我们公司做下去吗？”第一个女孩抢着回答道：“我很喜欢这份工作，如果我被录取了，我当然会