



LIZHIRENSHENG
励志人生

汇集经典故事
尽释人生哲理

励志人生

ZUISHOU HUANYINGDE

最受欢迎的

说话方式



说话，不仅是一种生理功能，更是一种智慧，一种艺术。把话说好，人生无往而不胜。说什么并不重要，关键看你怎么说。把话说到点子上只是基础，把话说得受人欢迎才是关键，《最受欢迎的说话方式》就是你与他人顺利沟通的必修书，成功办事的说服术。

张新国 编著



吉林出版集团
北方妇女儿童出版社

最受 欢迎的说话方式

说话，不仅是一种人与人交际的方式，更是一种智慧，一种艺术。说话需要技巧，做人需要智慧。在关键处下功夫，在平常中做文章。把话说好，人生无往而不胜。说什么并不重要，关键看你怎么说。把话说到点子上只是基础，把话说得受人欢迎才是目的，是关键。

图书在版编目(CIP)数据

最受欢迎的说话方式 / 张新国编著. -- 长春: 北方妇女儿童出版社, 2010.12

(励志人生)

ISBN 978-7-5385-5164-8

I. ①最… II. ①张… III. ①口才学—通俗读物
IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 238454 号



最受欢迎的说话方式

张新国 编著

策 划 师晓晖

责任编辑 宋 莉 张 丹

开 本 720mm × 1000mm 1/16

印 张 12

版 次 2011年1月第1版

印 次 2011年1月第1次印刷

出 版 吉林出版集团 北方妇女儿童出版社

发 行 北方妇女儿童出版社

地 址 长春市人民大街4646号

邮编: 130021

电 话 0431-85640624

网 址 www.bfes.cn

印 刷 长春市金源印刷有限公司

ISBN 978-7-5385-5164-8 定价: 19.80元

版权所有 侵权必究 举报电话: 0431-85644810

前言

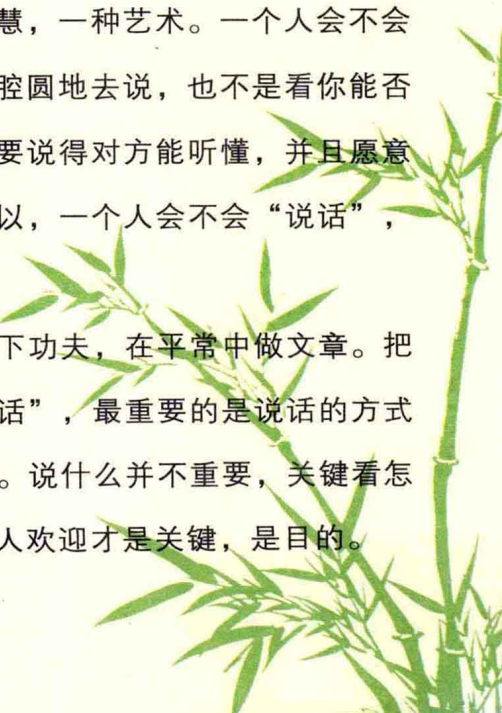
几乎每个人都会说话，但其说话所达到的效果却千差万别。为什么会这样呢？原因在于说话的方法、说话的能力、说话的内容存在差异，也就是我们所说的说话水平是高还是低。

有的人掌握的知识很多，专业水平很高，工作很出色，就是缺少嘴巴功夫，言谈拘谨慌张，思维逻辑混乱，语无伦次，总是不受欢迎。结果经常遇到很多尴尬的局面：当众讲话结结巴巴；见到陌生人无话可说；参加面试词不达意；开会发言不知所云，恋爱交友磕磕绊绊；被人误解时有口难辩。同样一件事情，有的人因为会说话大获成功，有的人却因为口拙遭到失败。茶壶里煮饺子——就是倒不出来，这不能不说是一种遗憾。

不善言谈和不善表达很容易给人留下能力低下和思维匮乏的印象。这样的人不管处在哪一个社会层面，也不管走到哪里，都不会轻松地走上人际的前台，也不会得到他人足够的器重和赏识，甚至只能沦为无足轻重的边缘人。

说话，不仅是一种交流方式，更是一种智慧，一种艺术。一个人会不会“说话”，并不是看你能否像播音员那样字正腔圆地去说，也不是看你能否口若悬河。说话的根本目的在于表达沟通，只要说得对方能听懂，并且愿意听，愿意考虑与接受，这就是“会说话”。所以，一个人会不会“说话”，最重要的是说话的方式与表达的技巧。

说话需要技巧，做人需要智慧。在关键处下功夫，在平常中做文章。把话说好，人生无往而不胜。一个人会不会“说话”，最重要的是说话的方式与表达的技巧，是你对语言细节的处理与把握。说什么并不重要，关键看怎么说。把话说到点子上只是基础，把话说得受人欢迎才是关键，是目的。



目录

Contents

第一章 让人心动的语言艺术

每个人都渴望被赞美	2
用真情拨动人的心弦	4
一句话改变人生	6
多在背后赞美别人	8
善意调侃，适度夸张	11
笑一笑，十年少	13
多谈对方的得意之事	15
诙谐幽默的自嘲艺术	18
讲述故事，引发共鸣	20
夸人减龄，遇货添钱	22
巧妙应变，得体赞美	24
幽默助你走向成功	27
不要盲目恭维对方	29
奇异的话让人开心而笑	31
即景生题，巧妙开场	33

第二章 好口才造就一生成功

以情感人，以理服人	36
一张利嘴走天下	38



优雅的谈吐讨人喜欢	41
振作精神，克服障碍	44
善于沟通是一种艺术	46
寥寥数语，打动人心	49
用热情点燃对兴趣的狂热	51
赞美别人要恰到好处	54
用诚实来说话	56
形象的语言更易被理解	59
纵横职场的说话艺术	61
喻之以利，晓之以害	63
移花接木，李代桃僵	65
多一份妙语，多一份情趣	67



第三章 好口才才是练出来的

灵活运用修辞技巧	70
正确地进行自我介绍	72
了解听者的心理	74
话不在多而在精	76
三个最有用的谈话开端	78
不卑不亢地与名人交谈	80
察言观色再开口	82
得体的安慰他人	85
说话要注意场合	88
巧妙推销的语言技巧	91
自信是成功的第一要诀	93
用“客套”和“敦促”打动对方	95

善于转换话题97

明白晓畅，通俗易懂99

第四章 准确得体的语言艺术

语言要得体，行为要大方102

不要践踏别人的尊严105

清晰表达自己的想法107

委婉回绝的语言艺术110

拒绝但不使人难堪113

让对方理解你的信息115

心机胸中藏，偶尔露锋芒117

要善于寻找托词119

尽量减少对别人的打击121

委婉含蓄地表达不满124

点到为止的语言艺术126

言有尽而意无穷129

良药未必苦口，忠言未必逆耳131

多替他人着想133

第五章 舌绽莲花，妙语连珠

步步为营，层层诱导136

借题发挥，生动活泼138

运用恰当的提问方法140

用语言构建友谊的桥梁142

适时间歇，巧妙停顿144

急中生智，巧用联想146



善于利用对方微妙的心理	148
暗藏锋锐，以柔克刚	150
妙语除尴尬	152
从对方的反对意见中寻找契机	154
简洁明快，一语中的	156
余音绕梁，三日不绝	158
迎难而上，巧妙提问	160
用气势压倒高傲的人	162



第六章 好口才是一生的财富

魅力四射的语言艺术	166
因为少说了一句话	168
有理且得体的劝说	170
衡之以利，引发共鸣	172
说好“对不起”	175
积极的言谈具有非凡的力量	178
好口才让你卓然不凡	180
好口才是赚钱的法宝	182



欢迎的说话方式

HUAN YING DE SHUO HUA FANG SHI

第一章 让人心动的语言艺术

一个人说话的魅力，不在于说得多么流畅，多么滔滔不绝，而在于是否善于表达真诚。这种真诚就像阳光一样，是别人能够体会和感受到的。真诚不仅会赢得对方的尊重，还会提高你在别人心目中的地位。人际交往中，真诚的赞美往往能快速拉近彼此的心灵距离。





每个人都渴望被赞美

人，总是喜欢被赞美的，无论是咿呀学语的孩子，还是白发苍苍的老翁，因为人都有一种被人肯定、被人赞美的强烈欲望。有位企业家说：“人都是活在掌声中的，当部属被上司肯定、受到奖赏时，他就会更加卖力地工作。”卡耐基也曾说过：“当我们想改变别人时，为什么不用赞美来代替责备呢？纵然部属只有一点点进步，我们也应该赞美他。因为，那才能激励别人不断地改进自己。”

美国历史上第一个年薪过百万的管理人员叫史考伯，他是美国钢铁公司总经理。记者曾问他：“你的老板为什么愿意一年付你超过百万的薪金，你到底有什么本事？”史考伯回答：“我对钢铁懂得并不多，我的最大本事是我能让员工受到鼓舞。鼓舞员工的最好方法，就是表示真诚的赞赏和鼓励。”说穿了，史考伯就是凭他会赞美人，而年薪超过百万。赞美是说话的艺术，合乎人性的法则。适当得体地赞美，会使人感到开心、快乐。

1. 赞美给人以信心

多年前，一个伦敦的孩子在一家布店当店员，早上5点钟他就要起床，打扫全店，每天干十几个小时的工作，那简直是苦工、奴隶。两年后，男孩再也不愿忍

受了，一天早晨起床后，男孩连早餐都没吃，跑了13里路，去找他在别人家里当管家的妈妈商量。他一边哭泣，一边发狂地向妈妈请求不再做那份工作了，并发誓，如果再留在那店里，他就要自杀。而后，他又给老校长写了一封言辞悲惨的信，说明他心已破碎，不愿再活。他的老校长看信后，诚恳地对他讲，他实在是很聪明，应该适于更好的工作，并给他一个教员的位置。从此，那个赞美改变了那个孩子的未来，在英国文学史上，他曾创作了76本书，留下了永久的形象。他的名字就是韦尔斯。在称赞最微小进步的同时，要称赞每一个进步，并要“诚于嘉许宽于称道”。

2. 赞美使人获得成功

有一个女孩，5岁就开始登台演唱。她有着优美的歌声，她的天才从一开始就显现无疑。长大后，她的家人请了一个很有名的声乐老师来训练她，不论何时，只要这女孩一想到放弃或节奏稍微不对，老师都会很细心地指正。经过一段时间后，她嫁给了他。婚后他还是她的老师，但是她的朋友们发现她那优美自然的歌声已有了变化，声带拉紧、硬邦邦的，不再像以前那样动听。渐渐地，邀请她去演唱的人越来越少。最后，几乎没有人邀请她了。而这时，她的丈夫——也是她的老师去世了。

此后几年，她很少演唱，她的才能似乎枯竭了，直到有一位推销员追求她。每当她哼着小调，或一个乐曲旋律时，他都会惊叹歌声的美妙。“再唱一首，亲爱的，你有全世界最美的歌喉。”他总是这样说。事实上，他并不确知她唱得好不好，但是他确实非常喜欢她的歌声，所以他一直对她大加赞扬。她的自信心开始恢复了，她又开始前往世界各地演唱。后来，她嫁给了这位“良好的发现者”，又重新开始了成功的歌唱生涯。



用真情 拨动人的心弦

有一个关于爱心的故事，说的是有位无儿无女又体弱多病的英国老人，因为无人照顾，决定卖掉房子，搬到养老院去。消息传出后，购房者蜂拥而至。房子的底价是 8 万英镑，很快就有人出价到 10 万英镑，但是，老人一直没有答应。

一天，一个年轻人敲开了老人的房门，有点儿腼腆地说道：“老先生，我也很想买这栋漂亮的房子，可我现在只有 5 万英镑。不过，如果您把房子卖给我，我愿意让您还像以前一样生活在这里，天天都快快乐乐的。相信我，我会照顾您的！”这一席话让老人十分激动，他终于颌首微笑，以 5 万英镑的价钱，把房子卖给了这位衣着朴素的年轻人。

这个年轻人之所以能用 5 万英镑，买下别人用 10 万英镑也买不到的房子，关键在于他那番真情的语言打动了老人孤独的心。不妨设想一下，如果不是因为身体状况的原因，老人是不会卖掉这栋陪他度过了大半生的房子的。我们看到，这位年轻人的话语中并没有华丽的辞藻，也没有虚伪的恭维之词，更不存在夸张的甜言蜜语，有的只是充满仁爱的真情。他那朴实无华的承诺，拨动了老人内心深处的情感之弦，敲开了他的心门。

真情是打动人心的最佳途径，不论是在生意谈判还是日常交往中，只有真情的自然流露，才是至真至美的关心，才能以情感人。

秦朝末年，项羽和刘邦为了争夺天下，进行了残酷的厮杀争斗，双方旗鼓相当，难分胜负，陷入了僵持的状态。

一次，项羽率部攻打外黄，据守外黄的守军顽强抵抗，强攻多日不见成效。项羽为此寝食难安，忽然，探子飞马前来报告：外黄的守军向彭越投降了。项羽大怒，决定踏平外黄，活捉彭越。

彭越深知项羽的厉害，为了避免与其正面交锋，决定率部暂时撤出外黄。

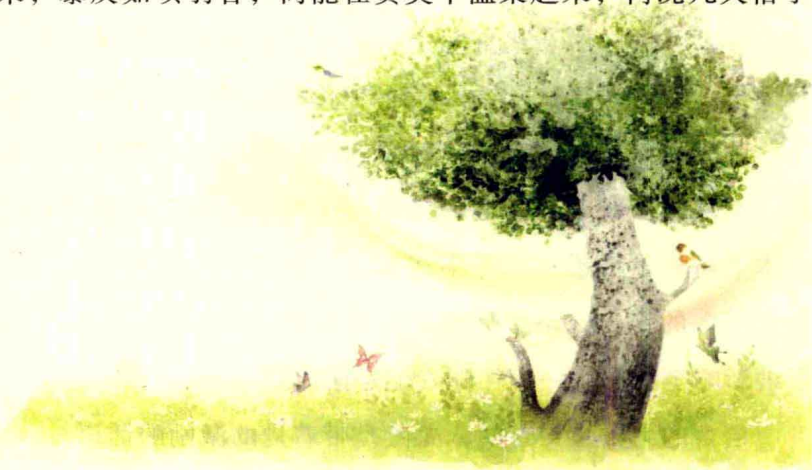
杀进外黄的项羽余怒未消，把怨恨发泄到了无辜的百姓身上，他下了一道残酷的命令：外黄城里 15 岁以上的男子，全部集中到城东活埋。

消息传来，外黄城内人心惶惶，悲苦声四起。城内的居民辗转相托，想尽了一切办法，请求项羽取消这道命令，可是没有任何效果。这时，有个 13 岁的孩子前来拜见项羽，他说：“大王的勇猛和仁义是天下皆知的，我们暂时向彭越那个家伙投降，是为了避免不必要的流血牺牲。其实，我们都在内心盼望着大王您来救我们。我们都认为活埋我们的命令肯定不是大王发布的，大王爱民如子，怎能忍心杀死自己的孩子？这其中不是有人听错了，就是有人在假传王命。请大王明察。”

孩子的一席话打动了项羽冷酷的心，立即取消了那道残酷的命令。

这就是语言的力量，一段话救了全城的百姓。

人是有感情的动物，都希望得到他人的赞美。赞美犹如春日的阳光，再冷酷的心田也能被温暖起来，暴戾如项羽者，尚能在赞美中温柔起来，何况凡夫俗子呢？





一句话改变人生

一句话虽然简单，但是，只要真诚，就可以扶正他人倾斜的心灵，校正他人偏差的人生坐标，改变他人仿佛是已定的人生轨迹。

卡罗斯·桑塔纳是一位世界级的吉他大师，他出生在墨西哥，17岁的时候随父母移居美国。由于英语太差，桑塔纳在学校的功课开始时一团糟。有一天，他的美术老师把他叫到办公室，说：“桑塔纳，我翻看了一下你来美国以后的各科成绩，真是太糟了。但是，你的美术成绩却有很多‘优’，我看得出你有绘画的天分，而且我还看得出你是个音乐天才。如果你想成为艺术家，那么我可以带你到旧金山的美术学院去参观，这样你就能知道你所面临的挑战了。”

几天以后，这位美术老师真的把全班同学都带到旧金山美术学院参观。在那里，桑塔纳亲眼看到了别人是如何作画的，深切地感到自己与他们的巨大差距。美术老师告诉他说：“心不在焉、不求进取的人根本进不了这里。你应该拿出比别人更多的努力，不管你做什么或想做什么都要这样。”美术老师的这句话对桑塔纳影响至深，并一直伴随着他走向成功。

语言的力量是神奇的，尤其是带着爱的激励的话语。

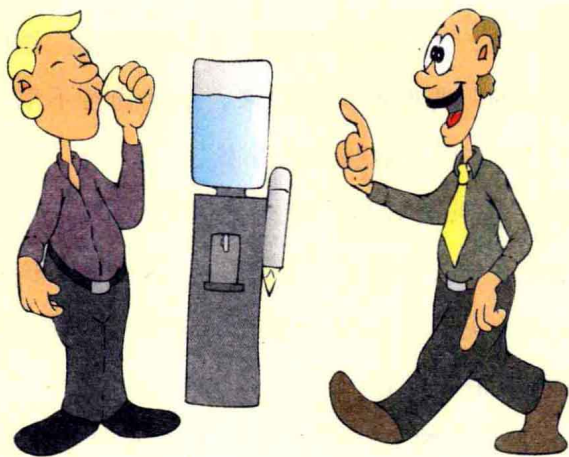
有一个叫玛莉娅的女孩，生于英国南部一个贫困家庭。她的左脸长了一颗非常难看的黑痣，人们歧视的眼光时时向她射来，令她痛苦不堪。为了躲避四周那些冷漠的眼光，她只好一个人偷偷地躲起来看书。

一天，牛津大学的一位著名教授，意外地发现了这位正陶醉于书海中的女孩。他情不自禁地对聚拢在他四周的人们说道：“这位小女孩双目炯炯有神，智慧一定非凡过人，将来必定是这个小镇上最有出息的人。瞧，她脸上的那颗痣就是她日后卓而不凡、超群脱俗的标志。”

这句话传开以后，小女孩的命运顿时发生了奇迹般的变化。她的父亲对她格外疼爱，先前那些歧视和冷漠的目光也换成艳羡的眼光，甚至还有富人主动出钱，为她提供最好的求学条件。小女孩也像换了一个人一样，变得格外勤奋和自信起来。后来，小女孩果然不负众望，获得了剑桥大学的博士学位，日后又成为英国著名的高等学府——爱丁堡大学最年轻的女教授，并成为一名资深的年轻社会活动家，同时还担任了伦敦市长助理一职。

相信这个故事对我们每个人都有着不同程度的启示。作为父母，你可以这样想，孩子的成功离不开鼓励；作为老师，你可以这样想，赏识学生是多么的重要；作为一个看客，你可以这样想，对人不要太冷漠，要有爱心……





多在背后赞美别人

德国历史上的“铁血宰相”俾斯麦为了拉拢一位敌视他的议员，便有计划地在别人面前说那位议员的好话。俾斯麦知道，那些人听了自己对议员说的好话后，一定会把他的话传给那位议员。后来，两人成了无话不说的朋友。

人往往喜欢听好听的话，即使明知对方讲的是奉承话，心里还是免不了会沾沾自喜，这是人性的弱点。一个人听到别人说自己的好话时，绝不会感到厌恶，除非对方说得太离谱了。

在现实中，我们往往看到这样的现象：当父母希望孩子用功读书时，采用当面教训孩子的方法，还是很难获得一些效果，但是，假如孩子从别人嘴里知道父母对自己的期望和关心，父母在自己身上倾注了很多心血时，便会产生极大的动力。

卡尔上初中后，由于他父亲去世的影响，学习成绩逐渐下降。他的妈妈苏珊想方设法帮助他，但是她越是想帮儿子，儿子离她越远，不愿和她沟通。卡尔学期结束时，成绩单上显示他已经缺课95次，还有6次考试不及格。这样的成绩预示他极有可能连初中都毕不了业。苏珊想了很多办法，比如带他到学校的心理老

师那里去咨询、软硬兼施、威胁、苦口婆心地劝他甚至乞求他，但是，这一切都无济于事。卡尔依然我行我素。

一天，正在上班的苏珊接到一个自称是卡尔学校的心理辅导老师的电话。老师说：“我想和你谈谈卡尔缺课的情况。”

老师刚说了这一句，不知为什么，苏珊突然有一种想倾诉的冲动。于是她坦率地把自己对卡尔的爱，对他在学校里的表现所产生的无奈，她自己的苦恼和悲哀，毫无保留地统统向这个从未谋面的陌生人一吐为快。苏珊最后说：“我爱儿子，我不知道该怎么办。看他那个样子，我知道他还没有长大，他是一个好孩子，只要他努力，他会学出好成绩，我相信他，我的儿子是最棒的。”

苏珊说完以后，电话那头一阵沉默。然后，那位心理辅导老师严肃地说：“谢谢你抽时间和我通话。”说完便挂上电话。

卡尔的下一次成绩单出来了，苏珊高兴地看到他学习有了明显的进步。后来卡尔一跃成为班上的头几名。

一年过去了，卡尔升上了高中，在一次家长会上，老师介绍了他怎样从差生向优生的转变过程，还夸奖苏珊教子有方。

回家的路上，卡尔问苏珊：“妈妈，还记得一年前那位心理辅导老师给您打的电话吗？”苏珊点了点头。

“那是我。”卡尔承认说，“我本来是想和您开个玩笑的。但是我听见了您的倾诉，心里很难过。我就想，是我伤了您的心。这使我很震惊。那时候我才意识到，爸爸去世了，您多不容易啊！我必须努力，再也不能让您为我操心了，我下定决心，一定要让您为有我这个儿子而骄傲。”

卡尔的一席话，使苏珊的心里顿时充满了温暖。

请多多和孩子沟通与交流，让彼此的心灵不再遥远。如果你对孩子有什么看法和建议，不妨找个机会开诚布公地谈一次。

又如，当下属的人，平时上司在自己面前说了很多勉励的话，但还是没有多大感触，当有一天从第三者的口中听到了上司对自己的赞赏后，深受感动，从此更加努力工作，以报答上司对自己的“知遇”之恩。