

Good Eloquence Good Fortune

伶牙俐齿

赢取人心的说话技巧

闯天下

隋晓明 ◆ 主编



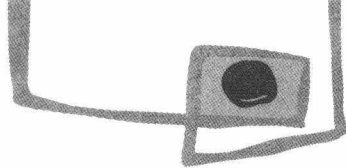
之中，决胜于唇齿之间

你的口才决定你的未来

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，做到“一叶一枝总关情”



金城出版社
GOLD WALL PRESS



Good Eloquence Good Fortune

伶牙俐齿 闯天下

赢取人心的说话技巧

隋晓明◆主编



1, 决胜于唇齿之间
你的未来

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, 做到“一叶一枝总关情”

 金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目(CIP)数据

伶牙俐齿闯天下/隋晓明主编. —北京:

金城出版社, 2010. 8

ISBN 978 - 7 - 80251 - 537 - 6

I. ①伶… II. ①隋… III. ①人间交往—语言艺术—通俗读物
IV. ①C912. 1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 149058 号

Copyright © 2010 GOLD WALL PRESS, CHINA

本作品一切中文权利归金城出版社所有, 未经合法许可, 严禁以任何方式使用。

伶牙俐齿闯天下

主 编 隋晓明

责任编辑 雷燕青

文字编辑 陈珊珊

开 本 787 毫米 × 1092 毫米 1/16

印 张 14.5

字 数 214 千字

版 次 2010 年 9 月第 1 版 2010 年 9 月第 1 次印刷

印 刷 北京雁林吉兆印刷有限公司

书 号 ISBN 978 - 7 - 80251 - 537 - 6

定 价 29.80 元

出版发行 金城出版社 北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 邮编 100013

发 行 部 (010)84254364

编 辑 部 (010)84250838

总 编 室 (010)64228516

网 址 <http://www.jccb.com.cn>

电子邮箱 jinchengchuban@163.com

法律顾问 陈鹰律师事务所(010)64970501

前言

学会说话的人,左右逢源,如鱼得水;
不会说话的人,处处受限,寸步难行。

生活中我们常能看到,一句话可以化干戈为玉帛;一句话也可以变亲友为仇人;一句话可以功败垂成;一句话更可以改变人生。可见,说话与人生密切相关,说话与成功干系重大。

善于说话的人,到处都受人欢迎。他们能够使许多素不相识的人携起手来,成为朋友;他们能够为人们排忧解难,消除疑虑和误会;他们能够安慰愁苦烦闷的心灵,勇敢地面对现实;他们能够鼓励悲观厌世的人,微笑着迎接新生活。

会说话,是一种立足社会的能力。它能够使你的难成之事心想事成,从而让你在人生旅途中处处顺心;它能够使你在紧要关头化险为夷,从而让你在社交中事事如意,在商战中左右逢源;它能够使你迅速说服他人,从而赢得与他人宝贵的合作机遇;它能够使你受到上司的重视,得到同辈的尊重和赢得下级的拥戴,从而让你的事业锦上添花,一帆风顺。

说话既然如此重要,那么,说话的方法和艺术就不可不知,不可不学。如果你曾经因为拙劣的谈话技巧而失掉朋友;或因为说话不高明而失掉一个顾客;或因为言语不当而错过一个好机会;或因为口不择言而惹来一身麻烦。别着急,本书用通俗易懂的语言和娓娓动人的故事向你介绍了赞美他人、批评和提意见、说服他人、拒绝他人、谈情说爱等多个方面的说话技巧。掌握好这些说话技巧,你就能在朋友面前谈笑风生、

挥洒自如；你就能在顾客面前出口成章、左右逢源；你就能在恋人面前表情达意、蜜语甜言；你就能在上司面前不卑不亢、应付自如；当然你还能在陌生人面前落落大方、彬彬有礼。

愿本书能帮助广大读者把话说得更美、更巧、更妙。



目 录

一、说好一口漂亮话：把话说好的基本原则

俗话说，“在什么山上唱什么歌”。交谈需要根据不同的场合选择合适的话题，这样才能尽快融入到当时所处的环境中去。

好口才必有好前程	3
说话要因人而异	6
在什么地方说什么话	9
说话要抓住话题	13
会说还要会听	15
把握好说话的语气	19
恰当地使用肢体语言	22
说话真诚才能让人信服	24
如何做好自我介绍	26
说好第一句话	29
找对合适的话题	33
闲谈的技巧	36
让谈话在意味深长中结束	38

二、永远让人如沐春风:赞美他人的说话技巧

真诚的赞美应有所保留。这就好比一个气球,似乎是把它吹得越大越好,但越大越不保险,说不准随时都有可能爆炸。与其让它爆炸,不如吹小点,让人感觉心里踏实。

恭维他人要恰如其分·····	43
赞美要适度,不可言过其实·····	46
赞美他人要想好恰当的词语·····	49
旁敲侧击,间接赞美·····	52
赞美需有远见卓识·····	55
赞美要抓住时机·····	57
称赞也可嬉笑怒骂·····	59
如何赞美陌生人·····	61

三、说好难说的话:批评和提意见的说话技巧

如果我们把批评和赞美结合起来,在批评之前先表示对对方某一长处的赞赏,肯定对方的价值,满足其某种心理需要,那么就能够制造出较好的气氛,一方面削弱批评本身让人难以接受的程度,另一方面也使被批评者不致产生逆反心理。

把指责变成商量·····	65
批评他人要点到为止·····	68
把批评和赞美结合起来·····	70



直言曲达,避免尽露锋芒	73
责骂他人一定要掌握尺度	76
用对比来委婉地启发	79
规劝朋友要直言不讳	81

四、把话说到心坎里:说服他人的说话技巧

简单的事情,小道理,一两个典型事例,再加上简明、扼要的分析,道理就可以讲清楚。复杂的事情,大道理,涉及多方面的因素,触动一点就牵动全局,必须全方位、多层次、多角度地进行一系列的说服工作,从多方面展开心理攻势,并以严密的逻辑推理,如水到渠成地得出结论。

靠迂回诱导来打开缺口	85
攻心为上,攻城为下	87
从对方得意的事情说起	90
运用典故,借古讽今	92
正话反说劝服法	95
以谬制谬,类比说服	97
巧用激将说服	99
晓之以理,动之以情	102
心平气和,诱导说服	104
晓以利害,增强说服力	107
换位思考,大大提高说服力	109
用商量的口气说服他人	113



五、把话说“不”的分寸:拒绝他人的说话技巧

在社会交往中,谁都避免不了拒绝他人,不能为保持一团和气而丧失立场,不论什么样的关系,该拒绝的一定要拒绝。但要讲究说话方式的灵活性,根据人际关系的类型和特点,根据双方交往的内容、场合和时间等的不同,采取灵活的策略。

先发制人堵住口	117
缓兵之计巧拒绝	121
委婉含蓄,切忌过于直白	123
为拒绝找个合理的借口	125
转换话题巧拒绝	128
巧用身体语言拒绝	130

六、如何以口才赢得转机:靠说话解决难题的技巧

一句话可以化干戈为玉帛,一句话可以变亲友为仇敌。在交际中把握对方的心理,审时度势,然后凭借恰到好处的解说来化解尴尬与僵局,是一项值得重视的能力。

巧打圆场解尴尬	135
安慰他人有良招	139
如何传达不幸的消息	142
引咎自责,以退为进	145
一语双关解难题	147



道歉,不是简单的一句“对不起”	149
借东西也要会说话	152

七、化尴尬为神奇:随机应变的说话技巧

说话对象在变,场合在变,时间在变,你说话的方式技巧也得变。你变得不高明,就会把自己置于不利之地,达不到自己的交际目的。你变得巧妙而精彩,不仅能使对方接受你的建议,更能赢得对方的心悦诚服,赢得众人的欢迎与爱戴。

巧妙弥补失言错误	157
巧用自嘲解困境	160
巧设难题反问——应对傲气者	163
把握好问话的切入点	165
以柔克刚,四两拨千斤	168
面对冷遇,针锋相对	171
模糊语言的妙用	173
说话的倒叙技巧	177
仿拟应对巧反击	179

八、使你的交际更润滑:制造幽默的语言技巧

幽默是一种善意和微笑,这种微笑是一种高雅的会意过程,可以使人达到一种优秀的性格品质。这是因为幽默体现着一个人的处世哲学和机智聪敏度,而且还因为幽默具有强大的

感染力和影响力,能够创造一种轻松自由的环境气氛,能够成为人际交往的润滑剂。

曲说隐衷,暗示幽默	183
欲露先藏制造幽默	186
装痴卖傻制造幽默	188
巧设悬念制造幽默	191
顺水推舟制造幽默	193
夸大其词制造幽默	195
蓄意歪曲制造幽默	197
移花接木制造幽默	199

九、祸从口出,福从口入:说话必须要注意的禁忌和误区

一句话可以功败垂成,一句话可以改变人生。说话总有些误区和禁忌是不能触碰的。失意人面前不谈得意事。正所谓“祸从口出福从口入”。

慎谈他人忌讳的话题	203
跟尴尬的玩笑说再见	205
把握好插话的时机	208
避免说话让人误解	211
慎重谈论、调侃别人的隐私	213
避免不必要的争论	215
不在失意者面前谈得意事	218
摒弃不良的口头禅	220





说好一口漂亮话

把话说好的基本原则



俗话说,“在什么山上唱什么歌”。交谈需要根据不同的场合选择合适的话题,这样才能尽快融入到当时所处的环境中去。



好口才必有好前程

说话能力已成为现代人必须具有的重要能力,也是决定其素质高低的试金石。

说话是一门艺术。不管在什么场合都能够巧妙地说话的人,容易取得成功,拥有好的前程。

明代开国皇帝朱元璋,出身贫寒,少年时候就放牛,当了皇帝以后,有一天,他儿时的一位穷伙伴来京求见,好讨个差使,朱元璋很想见见旧日的老朋友,可又怕他讲出什么不中听的话来。他犹豫再三,觉得不能让人说自己富贵了不念旧情,还是让传了进来。

那人一进大殿,即大礼下拜,高呼万岁,说:“我主万岁!当年微臣随驾扫荡芦州府,打破罐州城。汤元帅在逃,拿住豆将军,红孩子当兵,多亏菜将军。”朱元璋听他说得动听含蓄,心里很高兴,回想起当年大家饥寒交迫时有福同享、有难同当的情形,心情很激动,立即封了这个老朋友一个官职。

消息传出,另一个当年一块放牛的伙伴也找上门来了,见到朱元璋,他高兴极了,生怕皇帝忘了自己,指手画脚地在金殿上说道:“我主万岁!你不记得吗?那时候咱俩都给人家放牛,有一次我们在芦苇荡里,把偷来的豆子放在瓦罐里煮着吃,还没等煮熟,大家就抢着吃,把罐子都打破了,撒下一地的豆子,汤都泼在泥地里,你只顾从地下抓豆子吃,结果把红草根卡在喉咙里,还是我出的主意,叫你用一把青菜吞下,才把那红草带下肚子里。”

当着文武百官的面,“真命天子”朱元璋又气又恼,哭笑不得,只有喝令左右:“哪里来的疯子,来人,把他轰了出去。”



为什么同样一种意思,一个被朱元璋轰出门外,一个被朱元璋封了官职呢,他们的差别就在于会不会说话。如果一个人没有掌握成功的说话技巧,他将很难有好的前程。

拥有好口才应该巧用口语。俄国作家列夫·托尔斯泰说农民是语言的“大家”。语言的“天才”存在于人民群众之中。不过,只有对语言的肤浅认识是不行的,你还应该懂得娴熟、高明地运用语言的技巧,才能提高口才。

如果你是一名领导者,谈话是一种与群众交流的有效工具。说话能力的高低不仅可以显示出自己的水平,而且可以赢得更多群众的信赖。

有一个厂长就职时向群众发表别出心裁的演说:“我来当厂长,我打心里高兴!但厂长不好当,担子重啊!从现在起,我这个厂长给大家交个底儿,我不想干两年就‘捞一把’,非跟大伙儿一块干出个样子来不可。好比一根绳子拴着的两只蚂蚱,飞不了你们,也蹦不了我……”这几句话虽不慷慨激昂,但让人家觉得实实在在,含意不平常。他赢得了群众的信任,许多人说:“这个厂长挺实在……”,“厂长是个老实人,我们跟着实在的厂长干,叫人心踏实……”。

这位厂长当着全厂职工第一次亮相就“得了分”。他这次亮相的确对演说的方式、内容、角度进行了周密的考虑,实实在在地讲了自己上任时的心里话及上任后的打算,从而达到了与群众交流的目的。

哪怕你的思想像星星一样闪光,头脑中充满了各种渊博的知识,但都无法使你避免语言障碍的困扰。除非你能引起人们的注意,有效地与人们交谈,否则不会有人愿意听你说完。只有富于技巧、诚挚的话,才能打动别人。



应用技巧与要点

会不会说话是一个人能力的反映,会说话的人,言谈风趣幽默,旁征博引,滔滔不绝,音调悦耳动听,听了有谁能不舒服?心中自觉不自觉地



佩服对方的交往能力和水平。只有具备好的说话能力,才能把你心中的所想表达清楚、完美,给人以美感甚至美的享受,充分发挥语言的效力。

因此,在现代社会,说话能力已成为现代人必须具有的重要能力,也是决定其素质高低的试金石。

会说话的人能够用准确、生动的话表达自己的意思。我们说话时应该做到:

1. 充满热情,叫对方感觉到,听别人说话时也要认真听。
2. 有同情心,设身处地替别人着想,见什么人说什么话。
3. 幽默风趣,适时开自己或他人的玩笑。
4. 从新的角度看事情,从人们熟悉而又不在意的事物中提出观点。不要只谈自己。
5. 有好奇心,表现出想要知道的更多的兴致。
6. 有宽广的视野,思考和谈论的话题超出自己接触的范围。
7. 形成独特的谈话风格,个性鲜明,充满自信。

人是有思想、有感情的动物,有了想法就需要表达,这就需要通过说话能力,提高心理素质,克服交流障碍。





说话要因人而异

说话要因人而异,看清对象,这是说话的最基本要求。不同的对象对同一句话会产生不同甚至相反的反应。

我们每天都在说话,不知是否注意到这样一个问题:说话总是双向的,不论是在公共场合发表演讲,还是和别人随意交谈,除了说话人以外,还有说话的对象(听话人)。为此,说话人就不能想说什么就说什么,而要看对象,从对象的不同特点出发,说不同的话,从而创造一种和谐、融洽的气氛,达到说话的目的。

优秀服务员李淑贞的接待语言就是说话因人而异的一个范例:

知识分子进店,李淑贞这样说:“同志,您要用餐,请这边坐。来个拌鸡丝或溜里脊,清淡利口,好不好?”

工人同志进店,李淑贞这样讲:“师傅,今儿过来,想吃过油肉,还是余丸子?”

乡下老大娘进店,李淑贞这样欢迎:“大娘,您进城里来了,趁身子骨还硬朗,隔一段时间就来转转,改善改善生活,您想尝点啥?”

对知识分子,用语文雅、委婉;对工人同志,用语直接、爽快;对乡下老大娘,用语则通俗、朴实。这就恰到好处地适应了不同对象的不同爱好和文化修养。

俗话说“见什么人说什么话。”说话要看对象,是一个常识,也是一个原则。伟大领袖毛主席曾经生动地说过:“射箭要看靶子,弹琴要看听众,写文章说话倒可以不看读者不看听众么?”写文章要看读者,说话更要看听众,为了顺利达到说话的目的和效果,就不能不考虑因人而异了。

