

赵晓波 编著

说话是一种艺术，说得体的话，
说智慧的话，说幽默的话

说话 有 艺术



善于把握说话技巧的人，不仅能谈笑自如、妙语连珠，更能看准时机、分清场合、掌握分寸
学会说话，让自己更具人格魅力，受到更多人的尊敬

如何把握你的说话技巧

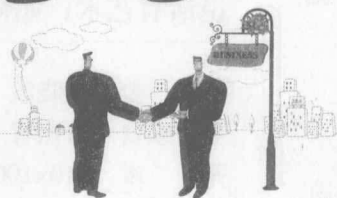


金城出版社
GOLD WALL PRESS

赵晓波 编著

说话是一种艺术，说得体的话，
说智慧的话，说幽默的话

说话 有艺术



如何把握你的说话技巧



金城出版社
GOLD WALL PRESS

SHUOHUAYOUYISHU

图书在版编目(CIP)数据

说话有艺术: 如何把握你的说话技巧/赵晓波编著.

北京: 金城出版社, 2009.7

ISBN 978-7-80251-206-1

I. 说... 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 (2009) 第 105300 号

说话有艺术: 如何把握你的说话技巧

作 者 赵晓波

责任编辑 雷燕青

开 本 710×1000 毫米 1/16

印 张 17.75

字 数 210 千字

版 次 2009 年 7 月第 1 版 2009 年 7 月第 1 次印刷

印 刷 北京才智印刷厂

书 号 ISBN 978-7-80251-206-1

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) 64210080

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

人生在世，你无法生活在一个孤立的空间，无论我们将怎样度过漫漫人生，选择什么样的生活方式，实现什么样的目标，都不可避免地要与他人交往、沟通以及相处。在今天这样的信息时代、文明社会，探讨学问、接洽事务、交换信息、传授技艺，还有交际应酬、传递情感和娱乐消遣都离不开口才。另外，看一个人是否有力量，这种力量能否表现出来，在很大程度上也取决于他说话的能力。因此，成为一个会说话的人，也许是生命中最基本、最重要的一件头等大事。

善于说话的人，可以流利地表达自己的意图，也能把道理说清楚、动听，使别人乐意接受。有些人口若悬河、出口成章——金玉良言、绝词妙句、豪言壮语、警世箴言，真是善言健谈。又有些人信口雌黄、搬弄是非，制造多少废话、蠢话。在说话的背后，体现了一个人全部的品格、修养、才学和城府。言语是思想的衣裳，在粗俗和优美的措辞中，展现不同的品格，在不知不觉，有意无意间为别人描绘自己的轮廓和画像。

一个会说话的人，他知道什么时候该说，什么时候要说，什么时候能说，什么时候必须得敢说。因为会说话的人知道光干不说是不可能成就大事的，他们还知道在必须要说时要善于说，善于将自己的意图清楚地表达出来，让对方了解、明白。会说话的人能说会道，善于说服。会说话的人说话训练有素；会说话的人说话大方得体；会说话的人说话机智幽默；会说话的人说话懂得分寸；会说话的人说话注意场合；会说话的人说话因人而异；会说话的人说话委婉含蓄。会说话

的人懂得说什么话能让对方高兴，让对方喜欢听。会说话的人因此而左右逢源，成为人际交往的宠儿，成就自己事业和生活得更高目标。

要想成为一个会说话的人并不难，口才不是先天造就的，完全可以通过自我训练来提高。

本书从提高口头表达能力出发，归纳、总结了各种说话技巧，这些技巧涉及生活的不同方面，明确地阐述了如何掌握说话的艺术，如何让自己的话深入人心，以达到别人对自己赞同和认可的目的。与以往同类书的不同之处就在于，它具有更强的针对性，对于生活和工作与人交流经常遇到的各种情况需要施展口才技巧的环节，逐一进行了精当的讲述，提供可行的参考、有益的提醒、贴切的解答，充满了智慧的火花。这些内容接近实际，读过之后印象深刻，在遇到类似情况时，只要稍加回想，举一反三，就能轻松驾驭和运用，将书中的内容信手拈来，遇到的难题便迎刃而解了。



目

录 Contents

第一章 说话有艺术——成为受人欢迎的说话高手

第一节 说话就说让人高兴的话——赞美不离口

当你赞美别人的时候，好像用一支火把照亮了别人的生活，使他的生活更加光明；同时，这支火把也会照亮你的心田，使你在这种真诚的赞美中感到愉快和满足。赞美别人能让你的眼中到处都是别人的优点，自己对人生也会抱有乐观、欣赏的态度，胸襟会更开阔，心境也会更快乐。当然，赞美还能让别人更喜欢你，让你交到更多的朋友。

恰到好处地恭维别人	1003
练就三板斧，说好开场白	1007
多说“我们”少说“我”	1010
我记得你的名字	1013
适时应景的寒暄	1017

第二节 说话就用讨人喜欢的字眼——甜言蜜语

“一句话能把人说笑，一句话也能把人说跳。”讨人喜欢的话包括对对方恰到好处的恭维；得体友善的话；让人觉得亲近的话；那些能够进入对方心里深处，能够让对方产生愉悦感觉的话。

物往贵处讲，人往年轻说	1022
改变语言顺序，表达最佳意思	1026

表达方式和内容同样重要	/029
增加你的亲和力	/033
说话幽默，人见人爱	/036

第二章 说话有技巧——赢得好人缘的说话术

第一节 训练有素，会说话要从基本功练起

“台上一分钟，台下十年功。”什么事情都不是轻易就能做到的，必须经过刻苦的学习和练习。说话也是一样，不但会说话，还要能够说得中听，不是一朝一夕的事情，必须在平时注意加强这方面的练习，要在遣词造句、修饰加工、语气语调、节奏等方面多多修炼，才能把话说得恰到好处，让人喜欢听。

准确的用词让语言生色	/043
修辞和比喻让语言生动又丰富	/046
语气和语调助你完善语意	/049
节奏调节出的语言魅力	/053

第二节 学会倾听——能说还得会听

一位哲人说：“上帝给我们两个耳朵，却只给我们一个嘴巴，意思是要我们多听少说。”外国有句谚语：“用十秒钟的时间讲，用十分钟的时间听。”这些都说明，善于倾听在人际交往中是非常重要的。

打开耳朵用心听	/057
争论不休，不如保持沉默	/061
调动他人说话的积极性	/064

第三节 肢体语言——让身体替你说话

人的一举手、一投足、一弯腰乃至一颦一笑，并非偶然的、随意的。这些行为举止自成体系，像有声语言那样具有一定的规律，并具有传情达意的功能。人们可以通过自己的仪态向他人传递个人的学识与修养，并能够以其交流思想、表达感情。正如艺术家达·芬奇所说：“从仪态了解人的内心世

界、把握人的本来面目，往往具有相当的准确性和可靠性。”用优良的仪态、礼仪、表情达意，往往比语言更让人感到真实、生动。

体态就是信息	/068
用手传递的信息	/072
怎样握手才得体	/076
坐有坐相	/079
站有站相	/082
走有走形	/085
不受欢迎的坏习惯	/088

第三章 说话贵攻心——直击人心才是上策

第一节 察言观色——吃透对方再开口

人和人之间的差别是非常大的，由于生活环境、家庭背景、受教育程度、年龄结构、性格秉性、心理特点、语言习惯等的各不相同，决定了他们对语言信息的要求是不同的。所以，对象不同，说话方式也应有所区别，必须根据不同的人采取符合他们的、易于被他们接受的说话方式来进行交流，这样才能达到交流的目的，也能得到人们的欢迎。

见什么人说什么话	/093
动嘴之前先看脸	/097
逢人只说三分话，不可全抛一片心	/100
遇到不爱讲话的人	/104

第二节 少说废话——要说就说有用的话

一个人的一生中要说多少废话，没有人做过确切的统计，但这样的事情却在每一个人身上不时地上演着。这些没用的话包括不停地唠叨，于事无补的长篇大论，令人讨厌的口头禅等等，让我们原本有意义的话大打折扣，还消耗了人们的精力，占用了人们的时间，更严重的是给人们带来了伤害。所以，如果你有这样的毛病，那就赶紧根除它，还原语言本来的清洁面貌。

简练才是美	/108
该死的唠叨	/112
讨厌的口头禅	/116

第四章 说话有方圆——三寸之舌助你左右逢源

第一节 左右逢源——求人办事会说场面话

求人办事是避免不了的，但是怎样求人才会好办事是有很大学问的。中国人做事很讲究面子，在求人办事时很少像外国人那样直来直去，前面总得有些铺垫，再将谈话的重点意思说出，才觉得水到渠成。有求于人，你要首先将自己摆在弱者的位置，其次在语言上给对方“面子”，让对方感觉到心理优势和满足。这样才好达成自己求人办事的目的。

直说不如婉求，劝导不如诱导	/121
求人办事说好话	/124
面对拒绝怎么应对	/126

第二节 恰到好处——把握与人交流的方向盘

一个人的一生中要扮演众多的角色，儿女、父母、姐妹兄弟、朋友、上司、下属、客户、爱人，每一种角色都会伴随着一个不同的生活圈子，只有和这每一个圈子和谐相处，在每一个圈子中左右逢源，才能把自己的人生装点得丰富多彩、绚丽夺目。

客户无法拒绝的开场白	/130
“甜言蜜语”得来甜蜜爱情	/134
说“分手”也有学问	/139

第五章 说话有分寸——灵活掌握语言艺术

第一节 迂回诱导——轻松巧妙说服他人

每个人都是有思想的，没有谁愿意甘心接受别人的观点，你只有从内心真正说服对方，才能够让对方认同你的想法，接受你的观点。所以，说服别人时，你必须掌握一定的技巧，让你的道理充分，无懈可击，让对方心服、口服，外加佩服，切不可权压人，让人心生抱怨，口服心不服。

“温柔”地说服	145
利用逆反心理的说服	148
让故事为你的说服开道	151
给说服铺好台阶	154

第二节 委婉含蓄——遇到矛盾少争辩

不管在什么情况下，都应该避免争辩。争辩并不能压倒对方，即使对方表面屈服了，心里可能还是耿耿于怀。好争辩会损害别人的自尊心，对方会对你产生反感，因此失掉一些朋友。好胜是大多数人的特点，没有人肯自认失败的，所以一切争辩都是没有必要的。相反，如果你能尊重他人的意见，你的意见也必会被人尊重。

回避矛盾，不走寻常路	157
有理可寻，委婉反驳	160
面对恶语，从容反击	163
遭遇误会，让解释更有效	166

第六章 说话看场合——语随境变的说话技巧

第一节 勇敢开口——张嘴就要获得对方的好感

心理学家指出，大多数未成年人和大约 40%的成年人在与人交往时都存在不同程度的害羞表现。他们在说话时常常过多地约束自己的言行，不能充分地表达自己的思想感情，因此会阻碍人际关系的正常发展。所以，与人交往，必须要勇敢开口，唯有这样，才能在人际交往的舞台上轻松登场。

不再害羞，勇敢开口	/171
我叫“不紧张”	/175
把自己激励成超人	/178
既要做得好，更要说得出口	/181

第二节 漂亮亮相——第一印象很重要

与人交往，你留给对方的第一印象在很大程度上决定了你们双方还有没有继续交往下去的可能。对于陌生的双方来说，由于互相之间的不了解，难免会在言谈上有所戒备和保留，而如果你又表现得紧张，有一句没一句的，那谈话很可能就此中断，给对方留下不善言辞的印象。我们应该学会自我推销，很快找到双方的共同点，与对方“一见钟情”，谈话才可能继续下去，交往才会加深。

寻找共同点	/186
真诚是最闪光的名片	/188

第三节 随机应变——纵横驰骋谈判战场

有一位教徒问神父：“我可以在祈祷时抽烟吗？”他的请求遭到了神父的严厉斥责；而另一位教徒也去问神父：“我可以在吸烟时祈祷吗？”后一个教徒的请求得到了允许，他悠闲地抽起了烟。这两个教徒发问的目的和内容完全相同，只是语言的表达方式不同，得到的结果就截然相反。由此看来，说话的表达技巧有时对你想要达到的效果起着决定性作用。

是谈判不是争斗	/193
轻松化解沉重气氛	/198
巧妙地进行试探	/202

第七章 说话避雷区——说话一定要注意的禁忌

第一节 小心谨慎——警惕说话中的雷区

在与他人交往、聊天谈心时，总有一些话题不适合谈论。对于初次相识的

人来说，这其中的禁忌很多，就算是老友重逢，也并不是所有的话题在任何时间、任何地点都适合拿来公开谈论。这些话题包括：使对方感到不适、不快的话题，不便与第三者议论的话题，个人隐私，等等。这些话题都是与人交谈的“雷区”，我们必绕道而行。

寻找安全话题	/207
该说的一句不能少，不该说的一句不能多	/210
别人的污点不是你失礼的借口	/213
适时插话的技巧	/215
别让过分的炫耀惹麻烦	/218
道人是非不可取	/220

第二节 及时补漏——发现错了就马上补救

人非圣贤，谁能不犯错？每个人都会有说错话、说出不合时宜的话的时候。面对这些不可避免的失误，我们除了多加注意外，更重要的是，要在出现这种问题时及时找到好的解决办法，将说错话带来的负面影响降到最低。及时补救是挽回影响的最好途径，可以通过真诚的道歉、完美的自圆其说、淡化处理等方式弥补错误带来的损害。

让道歉成为高明的补漏剂	/224
将错就错，完美补过	/226
淡化失误言辞	/229
主动认错，赢得主动权	/231
来者不善，去其锐气	/234
替人解围，不做背后的“和事佬”	/237

第八章 说话有原则——能说会道也要遵守原则与底线

第一节 有效拒绝——该说“不”时要说“不”

学会说“不”，对我们有着重要的意义，但要注意技巧，才不会给我们带来额外的麻烦和负担。

直接拒绝有技巧	/241
含蓄地说“不”	/245
学会说善意的谎言	/251

第二节 鼓励与批评——一个都不能少

别人问著名的社会活动家凯苏拉是怎样帮助那些失意者走向成功的，她的回答是：我使用的这种方法有种魔力，用它可以帮助哑人说出话来；帮助灰心失望者露出笑容；帮助受到挫折和不幸的人获得幸福……这种力量就是我们所知道的——诚恳的鼓励和赞扬。批评也是一样，它能够帮助犯错的人认识到自己的不足而加以改正，只是批评要因人而异，才能有好的效果。帮助别人，鼓励与批评一个都不能少。

鼓励的魔力	/254
良药可以不苦口	/257
直言批评的九大原则	/261
婉言批评的八大策略	/267

第一章

说话有艺术—— 成为受人欢迎的说话高手



第一节

说话就说让人高兴的话—— 赞美不离口

当你赞美别人的时候，好像用一支火把照亮了别人的生活，使他的生活更加光明；同时，这支火把也会照亮你的心田，使你在这种真诚的赞美中感到愉快和满足。赞美别人能让你的眼中到处都是别人的优点，自己对人生也会抱有乐观、欣赏的态度，胸襟会更开阔，心境也会更快乐。当然，赞美还能让别人更喜欢你，让你交到更多的朋友。

恰到好处地恭维别人



◎

第一章

说话有艺术——成为受人欢迎的说话高手

在人们的印象里，“赞美”与“恭维”是一对孪生兄弟，好像没什么差别。其实不然，这两者之间还是有一定区别的。一般来说，赞美是针对你发现的对方优点而言，而恭维则不一定是对方真正的优点。因此，有时恭维显得有点儿虚情假意，有时被人们称为“讨好”、“阿谀奉承”、“溜须拍马”、“戴高帽”、“献媚邀宠”等，常被人们所鄙视。其实，这都是“不恰当的恭维惹的祸”。有时，因为恭维话说得过于低俗、过于频繁，就会引起人们的反感，而那些上等的恭维不仅能起到化解紧张关系的作用，还可称为一种艺术。

钱钟书先生有一年冬天访问日本，在早稻田大学文学教授座谈会上做《诗可以怨》的演讲。面对众多神情各异的日本学生，钱先生不慌不忙地说了这样的开场白：

到日本来讲学，是很大胆的举动，就算一个中国学者来讲他的本国学问，他虽然不必通身是胆，也得有斗大的胆。理由很明白简单：日本对中国文化各个方面的卓越研究，是世界公认的；通晓日语的中国学者也满心钦佩和虚心采用你们的成果，深深知道要讲一些值得向各位请教的新鲜东西实在不是轻易的事。我是日语的文盲，面对着贵国“汉学”等文化的丰富宝库，就像一个既不懂号码锁、又没有开撬工具的穷光棍，瞧着大保险箱，只好眼睁睁地发愣。但是，盲目无知往往是勇气的源泉。意大利有一句嘲笑人的惯语，说：“他发明了雨伞。”据说有那么一个穷乡僻壤的土包子，一天在路上走，忽然下起小雨来了，他凑巧拿着一根棒和一方布，人急智生，他用棒支撑方布，遮住头顶，到家时居然发现自己没有被淋湿。他自我欣赏之余，觉得

也对人类做出了贡献，应该公之于世。他风闻城里有一个发明品专利局，就兴冲冲拿着棒和布赶进城去，到专利局里报告和表演他的新发明。局里的职员听他说明来意，哈哈大笑，拿出一把雨伞来，让他看个仔细。我今天就仿佛那个上专利局的乡下佬，孤陋寡闻，没见识过雨伞。不过，在找不到屋檐去躲雨的时候，棒撑着布也不失为应急的一种有效办法……

这段谦虚的开场白，先是讲对日本汉学研究，中国人不敢等闲视之，即使是中国专家在日本讲中国学问，也要对听众的水平做最充分的估计。后讲自己不通晓日语，除了有勇气之外，没什么资本。然而，这两方面的内容以巧妙的自谦自嘲恭维了日本的听众，不着痕迹、不动声色，使人浑然不觉，又富有新意、表述恰当，真可谓恭维话中的经典。

当然，我们不可能人人都能达到钱钟书那种程度，也并不是所有的恭维话都必须那样深刻经典，生活中更多说恭维话时都是简简单单的，只要动一点儿小脑筋即可。

有位生性高傲的处长，人人都说他很难接近，表情生硬冷漠。有位外地来的办事员事先打听到他的脾气，一见面就微笑着递了一支烟说：“处长，您好，没来之前心里直打鼓，结果我一进门就有人告诉我，处长是个爽快人，办事认真，工作效率高，对外地人也特关照。我一听，心里算踏实了。我就爱和这样的领导打交道，痛快！”这几句开场白，把处长捧得脸上立刻露出一丝笑容，接下去谈的正事，自然也比较顺利了。

这位办事员的成功便得益于开头的那几句漂亮的恭维话。他先把对方抬起来，使高傲者不自觉地维护起在对方心里的美好形象，从而变得和蔼可亲起来了。

无独有偶，在民间也有一则关于“恭维”的小笑话。

某君是“拍马屁”的专家，连阎王都知道他的大名。死后他见到阎王，阎王看到他便拍案大怒：“我最恨你这种马屁精了。”此人忙叩