

人生必修的 语言艺术
改变命运的 说话宝典

说话

5 DISCIPLINES OF
WORLD'S

的

五项修炼

汪建民 丁子予◎编著

好口才让你滔滔不绝 口若悬河 纵横天下
会说话让你妙语连珠 能言善辩 掌控人心

中国华侨出版社

人生必修的言语艺术
改变命运的说话宝典

说话

5 DISCIPLINES OF
WORDS

五项修炼

汪建民 丁子子◎编著

好口才让你滔滔不绝 口若悬河 纵横天下
会说话让你妙语连珠 能言善辩 掌控人心

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

说话的五项修炼/汪建民,丁子予编著. —北京:中国
华侨出版社,2009.6

ISBN 978 - 7 - 80222 - 898 - 6

I. 说... II. ①汪... ②丁... III. 口才学—通俗读物
IV. H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 046686 号

书 名:说话的五项修炼

编 著:汪建民 丁子予

责任编辑:文 锋

责任校对:王京燕

经 销:新华书店

开 本:700mm×1000mm 16开本 20印张 220千字

印 刷:大厂回族自治县正兴印务有限公司

版 次:2009年6月第1版 2009年6月第1次印刷

书 号:ISBN 978 - 7 - 80222 - 898 - 6

定 价:35.00元

中国华侨出版社 北京市安定路20号院 邮编:100029

法律顾问:陈鹰律师事务所

E-mail:overseashq@sina.com

发行部:(010)64443051 传真:64439708

前 言

说话是一门技巧性很强的艺术。中国美学家朱光潜说：“话说得好就会如实地达意，使听者感到舒适，发生美感，这样的说话，就成了艺术。”会说话的人口若悬河、滔滔不绝、旁征博引、出口成章，让听话者心服口服，这种人往往妙语连珠，深得人心，随时随地如鱼得水且受人拥戴；不会说话的人支支吾吾、吞吞吐吐、吭吭哧哧、只言片语，让听话者满头雾水、不知所云，这种人甚至出言不逊，信口雌黄，不经意间中伤他人，以致自己困于尴尬、陷入窘迫，久久不能逃脱。

说话是一门大学问，直接影响到我们生活中的方方面面。在现实生活中，因说话说不好而苦恼的人不在少数。有的人不懂得与上司沟通，纵有满腹才华却得不到重用，终身碌碌无为、辉煌殆尽；有的人不懂赞美，在朋友取得胜利和成功的时候，拙于言辞、守口如瓶，导致好友误解是心存嫉妒；有的人羞于启齿，面对心爱的人，无从表达，最终错过了美好姻缘……更有甚者，本来出于真心和善意的关怀和问候，因为词不达意，让对方听起来却是一次别有用心地讽刺与挖苦。

台湾著名的成功学家林道安说：“一个人不会说话，那是因为他不知道对方需要听什么样的话；假如你能像侦察兵一样看透对方的心理活动，你就知道说话的力量有多么巨大了！”其实，拥有一张会说话的嘴巴，就拥有了一笔巨大的人生财富。一个人不管生性多么聪颖、接受过多么高深的教育、穿

着多么漂亮的衣服、拥有多么雄厚的资产，如果你无法流畅、恰当地表达自己的思想，你仍然无法真正实现自己的价值。陈安之靠嘴巴传授管理之道；易中天靠嘴巴大谈诸子百家；李阳靠嘴巴教学疯狂英语，等等。从某种意义上讲，谁掌握了说话的艺术，谁就能在这个熙来攘往、激烈竞争的社会中出人头地、左右逢源、心想事成，立于不败之地。

当然，优秀的口才不是天生的，没有人生下来就能说会道、口吐莲花。良好的谈吐，需要后天不断地磨砺和修炼。《说话的五项修炼》告诉你赞美与说服的技巧，掌控与巧辩的策略以及沟通交流的即兴表达艺术。是一本精心编排、打造卓越口才的艺术宝典。

《说话的五项修炼》必将助你增强自己说话的信心，把握自己说话的分寸，提高自己说话的能力。将你打造成为出众的说话高手，成为朋友尊重、领导青睐、下属爱戴、社会认同的言谈专家。希望广大读者通过阅读本书，能够拥有卓越的口才、辉煌的事业和与众不同的光彩人生。

编者

第一项修炼 赞美

——馈赠他人最好的礼物

人人都渴望被别人赞美,因为赞美代表自己被人认同、被人接纳、被人欣赏,代表自己的一种存在价值。赞美具有无穷的魅力,能给人无穷的力量。然而赞美却是一把双刃剑。对于被赞美者来讲,别人一个好的赞美会使自己愉悦、自信、产生希望;别人的一次错误赞美,会使自己产生不切实际的幻想、迷失方向。赞美不是说好听话,而是发自内心的赞叹和欣赏,真诚的赞美可以迅速拉近彼此的距离,使对方更加喜欢你,愿意与你相处;虚伪的赞美,会使人产生尴尬、怀疑乃至反感。因此,赞美别人要真心诚意、要得体,“送人鲜花,手留余香”,一个学会赞美他人的人不一定是个成功的人,但一定是一个讨人喜欢、受人尊重的人。赞美还是一种现代社会谋生的手段,它能打破人脉的僵局,制造出新的人际局面,让你左右逢源。

- 一、美言称赞——人人都需要赞美之辞…………… 2
 真诚的赞美最能打动人…………… 2



说话的 五项 修炼

得体的赞语使你更迷人	4
会说话才能办成事	6
赞美让你的人际关系更和谐	7
不要吝啬你的赞美	8
学会欣赏别人	11
二、赞美技巧——赞美他人可以很艺术	12
赞美要把握好分寸	12
俏皮的赞语使你更动人	15
身体语言在赞美中的妙用	16
记住对方的名字是对他的最高赞赏	18
抓住对方的心理去赞美	20
赞美别人引以为豪的地方	21
假借他人之口去赞美	22
三、职场赞美——赞美让你在职场如沐春风	24
称赞失意的领导无疑是雪中送炭	24
不卑不亢地赞美上司	26
对同事不要吝啬赞语	27
对下属放下“架子”	29
及时、恰当地称赞下属	30
四、情场赞美——恋人之间最甜蜜的情话	32
赞美使家庭更幸福	32
赞美令女人更倾心	34
互相欣赏让爱情长久保鲜	36
男人都爱听恭维的话	38
女性的赞美是男士上进的动力	42
让爱情在甜言蜜语中常新	44

五、赞美家人——赞美让家庭充满幸福阳光	46
多赞美公婆家庭更美满	46
时常赞美自己的父母	48
赞美和尊重老人的兴趣爱好	50
六、赞美他人——赞美别人就是提升自己	51
赞美让你更得人缘	51
赞美朋友收获友谊	52
赞美陌生人带来意想不到的惊喜	54
寻找赞美陌生人的最佳方式	55
察言观色巧赞美	57

第二项修炼 说服

——说服别人就是相信自己

说服力是一个人成功与否的关键。说服是一种技能，更是一种艺术。在家里，你要说服父母、配偶和子女；在单位，你要说服上司、下属和同事。出门办事，你要说服与你打交道的各色人等。对待不同类型的人要有不同的说服策略和方法；说服有时需要攻心，有时需要激将，有时需要幽默，有时需要委婉。无论如何，说服只有晓之以理、动之以情，才能让人口服心也服，才能成功地让别人接受你的观点。掌握说服的方法、领悟说服技巧，将助你最快地获得你想要的东西。说服力能保证你的工作进度，让你从最大程度上发挥你的聪明才智。能够说服别人才能让你得到客户、老板、同事、和朋友的支持和尊重，才能提升和抬高你自己。

一、攻心术——摸透人心再开口	60
利用猎奇心理说服人	60

知己知彼,百战不殆	61
让人心悦诚服	63
让说服对象去掉抗拒心理	65
以柔克刚让对方心服口服	68
说服技巧中的攻心术	69
攻破对方的心理防线	71
二、委婉术——央求不如婉求	
旁敲侧击攻心说服	74
忠言相告也要委婉顺耳	75
央求不如婉求,劝导不如引导	77
以身示范委婉劝说	78
夸完对方之后再去看他	79
三、激将法——妙用“激将”打动人心	
激将对方来达到说服的目的	81
激发对方的羞辱心以达说服的目的	84
反面刺激对方以达正面激励的效果	85
利用对方的逆反心理达到说服目的	87
四、幽默法——让他人轻松快乐地接受观点	
用幽默的言辞轻松说服对方	89
在玩笑中解决疑难问题	91
采用不露声色的幽默方式达到说服目的	93
在轻松活泼的气氛中说服对方	94
用幽默化解险境	95
伸手不打笑脸人	97

五、迂回术——百折不挠方可让人心服口服	99
用迂回战术说服别人	99
用讲故事来说服别人	100
以对方赞同的事情说服对方	102
示之以弱,欲擒故纵	105
迎合对方给自己取得缓冲	108
同化别人的思想	109
不要直奔主题	111
六、类比法——譬喻类比让说服变得更生动	113
小事件譬喻大道理	113
比喻比直接更有说服力	115
类比让深奥的道理简单化	117
让“比喻”使你的说服力更大	118
用实例来为重大事情做比喻	119
比喻也要生动贴切	121
七、事理法——事实胜于雄辩	122
用事实说话	122
理直就要气壮	124
消除别人不信任感的最好方法是事实	125
找一个理由让人信服	128
八、情感法——以理服人更要以情动人	129
有请求礼貌地说出来	129
用温暖的话语温暖人心	131
用你的体谅换取对方的自我反省	132

第三项修炼 掌控

——抓住倾听者的心

说话是一门艺术,需要我们很好地去掌控。说话中懂得掌控的人,说出的每句话都能抓住听者的心,调动起听众的热情,激起倾听者的情感波澜。掌控语言的艺术在演讲或演说中更能得到体现,演说中把握情感、调动情绪是打动人心的最好方法。掌控说话的艺术是每位演说者必须掌握的技能,也是每一个宣传者必修的一门学问。能够熟练掌握说话艺术的人可以轻松驾驭自己的权力和主见,统领全局,指挥若定,尽显说话人的王者风范。

一、调动情绪——调起听众的激情	136
语言要鼓舞士气	136
激发出听众的同情心	143
激发出听众的正义感	147
怎样激发危机感	150
鼓舞要增强号召力	153
二、抓住人心——引起听者的共鸣	157
紧紧抓住听众的心	157
用趋同法唤起共鸣	169
用求异法唤起共鸣	170
用对比法唤起共鸣	172
要说听众想听的	172
三、把握情感——激起听众的情感波澜	175
把自己的心灵融入演讲	175
饱含真情的话语最有感染力	180



以情动人的即兴演讲	183
语气要有力,结论要肯定	184
如何掌握好演讲的语调	185
富有感染力的弹性发声	187
四、巧用姿态——此时无声胜有声	193
手势要做到位	193
一定要学会微笑	198
让眼睛会“说话”	199
举止优雅	201

第四项修炼 巧辩

——巧言相辩语惊四方

古往今来,多少能言之士,口若悬河,运筹帷幄,决胜千里;多少能辩之士,伶牙俐齿,唇枪舌战,纵横天下;多少机敏之人,对答如流,出口不凡,折服众人。大凡能言善辩者,总能据理力争,以变应变,左右逢源,事事如意。巧辩是一种口才能力,更是一门说话艺术,只有掌握其精髓、灵活运用,在实践中才能应变自如,永远立于不败之地。

一、巧辩——机智灵活妙用巧辩	206
用词语的衍生义巧辩	206
曲言婉至灵活巧辩	207
妙用假设投石问路	208
顺水推舟以理服人	209
以谬制谬不攻自破	210



说话的 五项 修炼

二、趣辩——幽默风趣显才智·····	212
幽默机智巧装傻·····	212
切合时宜即兴诙谐·····	214
移花接木施巧辩·····	215
改语序令人忍俊不禁·····	216
临场变通改俗语·····	217
三、假装糊涂——假糊涂才是真聪明·····	219
智慧作答化解尴尬·····	219
急中生智方能化险为夷·····	221
装聋作哑伺机反扑·····	223
以彼之道还施彼身·····	224
模糊计算的数字巧辩·····	226
四、争辩——以辩制辩获得主动·····	227
设置陷阱无路可逃·····	227
以子之矛攻子之盾·····	228
针锋相对义正词严·····	230
“有几分真”的谎言·····	232
五、嘲辩——温柔的带刺论辩·····	235
嘲辩要假话真说·····	235
妙言释义巧辩解·····	236
指桑骂槐驳斥无理·····	238

第五项修炼 脱口秀

——智慧巧妙的即兴表白

好的口才靠“脱口而出”说出来的。生活就像巧克力，你永远不知道

下一颗的滋味。同样道理,你永远也不能确定下一分钟需要说些什么。也许你会碰上一个难缠的客户,也许你会一不小心落入尴尬的境地,也许你的恋人会发些小脾气……这时候,你必须把口才迅速调动起来,在最短的时间内找到应对的突破口,组织好严密的语言,来一个漂亮的“脱口秀”。

一、聊天脱口秀——轻轻松松去沟通	242
怎样才能聊得投机	242
源源不绝的话题	243
应付沉默寡言者	245
找到打开话匣子的钥匙	247
日常沟通和交流的技巧	249
二、反驳脱口秀——占据说话的主动	255
以牙还牙“修理”尖酸刻薄的人	255
封住谩骂者的嘴	257
如何对待不讲理的人	260
以其人之道还治其人之身	262
反驳忌恶语相向	264
三、谈判脱口秀——进退自如的谈判	267
谈判中的即兴表达技巧	267
谈判中的语言使用	270
谈判的收尾艺术	273
打破僵局的谈判方法	276
谈判中的问话技巧	279
谈判的答复技巧	280
四、社交脱口秀——说话要方更要圆	283
说圆场话的技巧	283



说话的 五项 修炼

怎样和陌生人说话	286
到什么山唱什么歌	287
利用场合巧说话	289
说话要把握适当的时机	292

五、职场脱口秀——笑傲职场的利器

“多一个心眼”回答问题	295
做个受同事欢迎的沟通能手	301
与下属说话不要轻易发怒	302
谈出客户最关心的话题	303
把握办公室“开玩笑”的火候	305

赞美言美， 赠之美赞要需需人人

第一项修炼 赞美 ——馈赠他人最好的礼物

人人都渴望被别人赞美，因为赞美代表自己被人认同、被人接纳、被人欣赏，代表自己的一种存在价值。赞美具有无穷的魅力，能给人无穷的力量。然而赞美却是一把双刃剑。对于被赞美者来讲，别人一个好的赞美会使自己愉悦、自信、产生希望；别人的一次错误赞美，会使自己产生不切实际的幻想、迷失方向。赞美不是说好听话，而是发自内心的赞叹和欣赏，真诚的赞美可以迅速拉近彼此的距离，使对方更加喜欢你，愿意与你相处；虚伪的赞美，会使人产生尴尬、怀疑乃至反感。因此，赞美别人要真心诚意、要得体，“送人鲜花，手留余香”，一个学会赞美他人的人不一定是个成功的人，但一定是一个讨人喜欢、受人尊重的人。赞美还是一种现代社会谋生的手段，它能打破人脉的僵局，制造出新的人际局面，让你左右逢源。



一、美言称赞

——人人都需要赞美之辞

真诚的赞美最能打动人

需要赞美是人的本性，赞美具有不可替代的力量。充满真诚的赞美是取得他人信任的推进器。一次，包拯要选一名师爷，经过笔试，包拯挑选了10个很有文才的人。第二个程序是面试，包拯把他们一个接一个叫进去。前面9个一一进去后，包拯指着自己的脸对他们说：“你看我长得怎么样？”为了讨他喜欢，面试者一个个恭维他眼如明星、眉似弯月、面色白里透红，纯粹是清官相貌，气得包拯将他们都赶了出去。第10个应试者进来了，包拯还是问相同的问题，那人做了如实回答。包拯故意假装生气。那人又说：“小人深信只有诚实的人才可靠，老爷虽相貌丑陋，但心如明镜，忠君爱国，天下人皆知包青天的美名。”这一席话说得包拯心中大喜，那人得到了他的信任与重用。这个应聘者之所以成为10个顶呱呱的才子中的幸运者，是因为他的赞美更加有远见，充分证明了他的洞察力不一般——通过对他人真诚的赞美，由缺点到优点，最终得到他人的信任，成为赞美他人的受益者。

在现实生活中，人人都渴望受人尊重，被人赞扬。每个人都希望自己受到同事、上级、家人的认可和称赞，获得荣誉和赞赏对每个人来说都是件高兴的事。

美国第16任总统林肯说：“人人都需要赞美，你我都不例外。”被誉为