

别败在不会说话上

【白金典藏版】



文天行◎编著

中國華僑出版社



于百万雄狮

【白金典藏版】



文天行◎编著

中國華僑出版社



图书在版编目 (CIP) 数据

别败在不会说话上：白金典藏版 / 文天行编著. —北京：
中国华侨出版社，2012.12
ISBN 978-7-5113-2974-5

I. ①别… II. ①文… III. ①语言艺术—通俗读物
IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 259667 号

● 别败在不会说话上：白金典藏版

编 著 / 文天行

责任编辑 / 宋 玉

责任校对 / 吕 宏

装帧设计 / 天下书装

经 销 / 新华书店

开 本 / 710 毫米×1000 毫米 1/16 印张 / 20 字数 / 266 千字

印 刷 / 北京联兴华印刷厂

版 次 / 2012 年 12 月第 1 版 2012 年 12 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-2974-5

定 价 / 36.80 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成大厦 3 层 邮编：100028

法律顾问：陈鹰律师事务所

编辑部：(010) 64443056 64443979

发行部：(010) 64443051

传 真：(010) 64439708

网 址：www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com



前言

PREFACE

“口才是人的第一能力，谈吐是人的第二外貌”，可见好口才对一个人的重要意义。好的口才，可以成就一个人，也可以彻底毁掉一个人。纪晓岚巧用“天地君亲师”妙解对乾隆皇帝“老爷子”称呼，逃过罪责；飞机上的一位乘客因为出言不逊，被请进拘留所。生活中的穷达祸福，浮沉兴衰，往往与会不会说话紧密相关。好口才才是锋利的武器，可让自己转败为胜，好口才能够成就成功的人生。

其实，生活中，我们常遇到的办事不顺、结果不尽如人意的情况，究根溯源，很多时候都是因为说话造成的。“一句话可以让人笑，一句话也能让人跳”，同样一件事情，换一个人，换一种说话方式，结果就大大不同。但是遗憾的是，很多人却不把“说话”当回事，尽管他明白自己在说话上存在这样或者那样的缺陷，却看不到这些缺陷给自己的生活、事业带来的巨大的危害而听之任之，这样下去，只会让自己吃大亏，甚至一败涂地！这样的人，也是永远成不了说话高手的，也很难成就大事业。

人生之中，从求职到升迁，从应酬到交友，从交谈到说服，无不需要说话的能力。话说得好，小则可以讨人喜欢，受人欢迎，大则可以保身，成就大事业；而话如果说得不好，小则会树敌，大则会让你的工作业绩毫无起色，有可能会备受同事、领导的冷落，让你的事业步步维艰。可以

说，一个人如果没有好的口才，就等于给自己的人生树立了一道无形的障碍。

很多人因为没有好的口才而饱受人生的挫折，因此感到无比的伤心。其实，口才并不是天生的，而是后天经过训练养成的。希腊的德谟斯忒尼斯，从口吃练习成为了一名演说家；英国作家萧伯纳从不敢开口，经过刻苦训练成为演说大师；美国的林肯从听律师辩论，到最终能够在各种场合进行激情演讲。只要你认真训练，掌握说话的口才技巧，你就能够跟别人一样能说会道，同大家一起指点江山，与人家进行争锋相辩，在演讲中大放光彩。

鉴于此，我们特此编写了这本《别败在不会说话上》，从社交、婚恋、推销、加薪、批评、拒绝、演讲、解难、说服、辩解、谈判等方面，全面介绍了说话的各种技巧。

本书通过大量贴近生活的实例和精练的要点，使读者在认识到说话的重要性的基础上，巧妙地避免“败”在说话上，练就一副好口才，让自己在生活中如鱼得水，在事业上顺风顺水，力求使读者在趣味性的阅读中领略到语言的智慧与力量，给人以实用性的指导与训练。



目 录

CONTENTS

第一章

巧舌如簧，给你的“印象”加分



1. 牢记别人的名字，拉近彼此间的距离 2
2. 清楚解析自己的姓名，让别人记住你 4
3. 用准确的“数字”说话，让人对你刮目相看 6
4. 把“咱们”常挂嘴边 8
5. 巧妙开口，“谦”字为先 10
6. 来点令人“开心”的幽默 12
7. 给人来点“意外的惊喜” 14
8. 别在人前卖弄，低调姿态惹人爱 16
9. 用“热情”去感化别人 19

第二章

赢得友谊，一张巧嘴行天下



1. 只叫“名字”不叫“姓” 22
2. 友情是靠“联系”搭建起来的 24
3. 面子不是“争”来的 27
4. 斤斤计较，只会彻底毁了你 29



5. 朋友之间说话也要客气 32
6. 宽容话语暖人心 34
7. 要时常提及对方的“好” 36
8. “真心话”最能赢得他人的信任 38

第三章

赢得爱情，怎一个“蜜”字了得



1. 让她听到你的“爱” 42
2. “诱导”求爱法，你会吗 44
3. “欲擒故纵”最易赢得芳心 47
4. 用兴趣攻克她的大后方 49
5. 念好不伤感情的“拒”字诀 51
6. 一用即灵的“安慰药” 54
7. 用“昵称”为你们的感情抹点蜜 58
8. 甜蜜的“爱语”永不嫌多 61
9. 有技巧地“吃点醋” 63
10. 俏皮话是“万灵丹” 65
11. 用“欲扬先抑”激发对方的爱欲 67
12. 将“赞美”填到对方的心窝里 70

第四章

掌握技巧，升职加薪自然水到渠成



1. 先给对方一个台阶，再给你加薪 74
2. “硬”的来不得，在谈笑间加薪 76
3. 保全上司的面面 78
4. 别忘记使用“辞职”的王牌 81



5. 不要替上司做主 83
6. 要敢于毛遂自荐 85
7. 不要常在上司面前说“NO” 88
8. 主动与上司沟通 91
9. 敢于承担责任, 做一个有担当的人 93
10. 否定意见委婉表达 95

第五章

巧言妙语, 求人办事不再是难事



1. 满足对方的心理需求 98
2. 求人就让他当“好人” 100
3. 给他人一个台阶下 102
4. 说不服他, 就“磨”服他 104
5. 让场面话发挥应有的效用 107
6. 交情是“攀”出来的 110
7. 求人要懂“礼贤下士” 112
8. 身份变了话也要变 115
9. 用“关心”来感化对方 117
10. 不动声色“巧”成事 120
11. “请”“谢”是求人办事的两大法宝 122

第六章

话语中藏“玄机”, 让对方心服口服



1. 请个“高人”来助阵 126
2. 必要时, 不妨使用“激将法” 128
3. 学会“代入”的技巧 130



4. 话语反说, 巧妙成事 133
5. 以退为进, 让对方心服口服 136
6. 巧言妙语, 拨开对方的“疑云” 138
7. 用“典故”来说事 140
8. 既要说理, 又要说情 143
9. 拿“问题”来问服对方 146
10. 生动的比喻, 让你口齿生花 148
11. 激烈冲突, 首先要消除对方的防范 150

第七章

点石成金, 将批评教育“融”到感情中



1. 善意是批评的“灵魂” 156
2. 在苦药之中加点“蜜糖” 157
3. 最高级的批评是原谅 159
4. 处罚“个别”, 批评要带“大家” 161
5. “不动口”是最高级的批评艺术 164
6. 告诉对方“应该这么做” 166
7. 注重批评方式 167
8. 情景教育, 能焕发出无穷的力量 171
9. “幽”他一“默”, 让他人欢喜地接受批评 173
10. 加点“笑”料, 让他人快乐地接受批评 175
11. 批评屡教不改的人, 要用点特殊的“妙”方 177

第八章

妙语解难，让你光彩夺目、魅力四射



1. “反弹琵琶”，巧妙地回击对方 180
2. 就虚避实，巧妙地回避 182
3. 当糊涂时需糊涂 184
4. 巧加解释，救己出困 185
5. 把“戏”继续演下去 188
6. 偷梁换柱变主旨 190
7. 为尴尬注解 192
8. 将错就错，反败为胜 194
9. 模棱两可，模糊应答 196
10. 以彼之道，还施彼身 197
11. 变化情景，转祸为福 199
12. 巧借归谬反击人 201
13. 脑筋转个“弯”，让你魅力四射 202
14. “小学问”巧解大尴尬 204

第九章

让舌头绕个弯，巧妙“拒”人不伤感情



1. 妙语“堵”住请求，免除拒绝 206
2. 左嘴“本来”，右嘴“可是” 208
3. 假装糊涂，拒绝请求 210
4. 帮人铺路，给人台阶 211
5. “不敢”胜于“不愿” 212
6. 严守秘密，当即拒绝 214



7. 把“拒绝”的话说得婉转动听 216
8. 学着把责任“推”给对方 218
9. 说个幽默故事，轻松拒绝 219
10. 用比喻来拒绝 221

第十章

利舌激辩，争一时才能争千秋



1. 摆事实，让“雄辩”无从出口 224
2. 给对方设一个“套” 226
3. 借力打力，反问对方 228
4. 打个比方，水落石出 229
5. 赞美强于狡辩 230
6. 以“诡辩”制伏“诡辩” 233
7. 用“假设”让对方无话可说 235

第十一章

推销有术，和顾客打打“心理战”



1. 出单诚重要，真话价更高 238
2. 步步紧逼，消除顾客的疑虑 241
3. 让顾客无疑可生 243
4. 巧用第三方说服顾客 245
5. 放大损失效应刺激顾客 247
6. 察言观色，把握顾客的心 250
7. 站在顾客的立场提供帮助 253
8. 制造“紧迫感”，给对方施加压力 255



9. 用“好奇心”作饵，引顾客上钩 257
10. 推销产品不如推销“感情” 259
11. 孩子是每个推销员的“宝贝” 261
12. 妙语连珠，利用“连带销售”提业绩 263

第十二章

张弛有度，谈判桌上的话语要有“交涉力”



1. 用数据来增强你的话语威力 266
2. “扬人抑己”，巧达目的 268
3. 妙用“最后通牒”来给对方施压 269
4. 幽默是谈判桌上的绝妙招术 272
5. “不谈之谈”的妙用 273
6. 不断让他回答“是” 275
7. 巧探家底，不留痕迹 277
8. 坐下来，与对方好好算笔账 279
9. 拿出气魄，勇于说“不” 280
10. “红”“白”双雄组合拳 283

第十三章

激情四射的演讲术，口才大师的终极考核



1. 妙用“故事”让人如临其境 286
2. 适当停顿，让演讲顿挫有力 287
3. 释放点“激情”，才能感染他人 289
4. 营造氛围环境，让听众焕发激情 290
5. 先声夺人，才能摄人心魄 291
6. 巧妙结尾，余音不绝 293



7. 来点幽默，增强你魅力	296
8. 入情入景，巧妙化解卡壳	297
9. 创造自己独特的名言	299
10. 该停则停，才能让人回味无穷	300
11. 让“紧张”与“恐惧”消失无踪	301
12. 巧妙地消除演讲中的意外	303
13. 在欢声笑语中，消除噪音	304

第一章 巧舌如簧，给你的『印象』加分

人生的成功与你在别人心目中的印象关系重大。在说话的时候，能给人留下好印象，尤其是在第一次给人留下好的印象，会让更多的人愿意接纳你，欣赏你，帮助你取得人生的成功。每个人给人的第一印象，往往不是最正确的，但的确是最牢固的。这个牢固的印象左右着别人对你的看法，一个好的印象，会让人以正面的思维来看你；一个坏的印象，会让人以负面的思维来看你。交友相亲或竞选应聘以及聚会之时，要想给人留下好的印象，实际上就要让人看到自己一些美好的道德品质，或者是看到一些出色的才能技术。如果能以自己出色的口才，带给人家深刻的好感，那么在以后的交往之中，往往就会以积极的态度来看待你的一切，让你的为人处事更加顺利通达，让你的人生更容易取得成功。





1. 牢记别人的名字，拉近彼此间的距离

名不正则言不顺，言不顺则事不成。一种既简单但又最重要的获得好感和信任的方法，就是牢记别人的姓名。初次与人见面，如果能够牢牢记住别人的名字，会让别人对你产生无限的好感。

有一家新开的旅馆，为了赢取客人，想了很多方法，其中一个就是规定相关工作人员必须记住来过这里的客人的名字。有一次，一个客人走到服务台前办理住宿手续，没有想到还没有开口，登记的小姐就说道：“施张先生，欢迎您再次来我们这里住宿，希望您能住得愉快。”

客人听到之后，顿时感到十分惊讶，没有想到很久之前来过一次，这里的人还记得自己的名字，仿佛就是来到了朋友家里一样，感到自己受到了人家的重视。暗自对这家旅馆产生了非常好的印象。

从此以后，只要有需要，他都会毅然决然地选择这家旅馆，并且推荐自己的亲人朋友都来这家旅馆住宿。

一般的旅馆都是简单地被顾客视为路人，付钱住过之后，走了也就算了。但是这一家就与众不同，认真熟记顾客的名字，当他再次到来的时候，就有一种真正的“宾至如归”的感觉，整个旅馆和工作人员都给自己留下美好的深刻印象。

吉姆从小就没有受到正规的教育，但是很多人都喜欢他，对他有特别的好感，在他46岁的时候，有四所学院已经授予了他荣誉学位，他后来成为美国民主党主席和美国邮政总局局长。

记者去采访吉姆，请教他成功的秘诀，问吉姆说：“听说你可以叫出

一万个人的姓名？”

吉姆回答说自己可以叫出五万个人的名字，并且告诉记者，不要忽视这一点，他凭借这个能力，帮助罗斯福进入了白宫。

他还告诉记者，当他在一家石膏公司推销产品的那几年，以及在小镇上当公务员的那几年，他创造了一套记住别人姓名的方法，每次认识一个人，他就问清楚那个人的全名、家庭人口、他的职业以及政治观点，把这些资料全记在脑海里。第二次他又碰到那个人的时候，即使过了一年，他还能拍拍对方的肩膀，询问别人的妻子和孩子，甚至还会询问他家后院种的那些植物。

正是由于吉姆能够记住那么多平凡人的姓名，才获得了那么多人的好感，得到了大家的拥护。

记住一个人的名字，为什么会那么重要呢？因为在通常情况下，名字都是熟人和朋友以及亲人叫的，如果自己的名字出自一个关系比较陌生的人口中，首先就加深了彼此之间的亲近关系。其次，由于人人都有被尊重和被关注的期望，能够准确地叫出别人的名字，就让人感觉你重视对方，关心对方。因此，牢记陌生人的名字，会给人以无限的好感。

怎样才能准确而牢固地记住陌生人的姓名呢？这里可以提供以下具体方法。第一，问名字的时候，要问别人的全名，如果没有听清楚，那么就让对方再说一遍。第二，如果是不太好记的名字，就问对方的名字到底怎么写。第三，知道对方的名字之后，立即创造机会，把对方的名字使用一遍。第四，知道名字之后，把对方的名字复述一遍，并且进行一个字一个字地解释，让对方进行确认。第五，递给对方一张纸条，让他直接简单地把名字写在纸条上。



2. 清楚解析自己的姓名，让别人记住你

刻意记住别人的名字，并且经常使用别人的名字，会让人对你产生好感。与之相对的，如果在介绍自己的时候，能够比较详细地进行一番解释，也会让人对你产生不一般的好感。

在一个社团的聚会上，大家互相自我介绍，轮到最后的两位同学，一位是文学学院的李甫，一位是政法学院的秦汉。

轮到李甫的时候，他这样说道：“大家好，我是来自文学学院的李甫，李是李白的李，甫是杜甫的甫，我学的是中文专业，听到我这个名字，大家就应该知道我的特长，那就是写作，我在《少年少女》和《青年文艺》上发表过一些文章，有机会希望得到大家的指点。”

李甫讲完之后，大家纷纷笑了起来，旁边一位同学说道：“这么牛的名字，看来李白不是你的对手，杜甫也不是你的对手，两个人的才气加起来才可以顶你一个。”

轮到下一个同学介绍的时候，他说道：“大家好，我叫秦汉，秦是秦始皇的秦，汉是汉武帝的汉，我来自政法学院，我的理想是成为一个政治改革家……”

还没有等这个同学说完，大家就大笑起来，一个同学说道：“越来越牛了，看来秦始皇和汉武帝合起来才可以打败你，将来一定大有前途，将来我们有困难都要找你了。”

李甫和秦汉本来也是两个很普通的名字，如果不是加以特别解释的话，就会与其他同学的名字一样，很难被人记住。但是，经过这样一番解释，不