

练好口才的第一本书，成为最会说话的人

口才三绝

会赞美 会幽默 会拒绝

Koucai Sanjue

Hui Zanmei Hui Youmo Hui Jujue

路天章 编著

3 堂课 10 个步骤 69 个方法
让你拥有魅力口才掌握说话之道

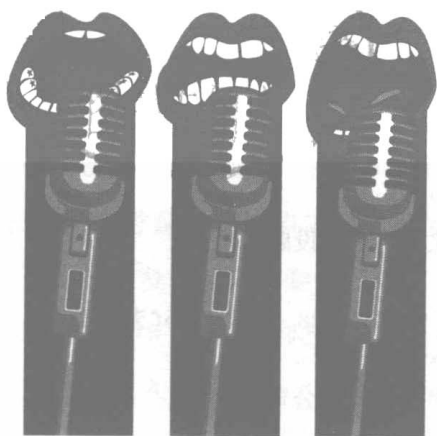
成都地图出版社



口才三绝

会赞美 会幽默 会拒绝

路天章 编著



成都地图出版社

图书在版编目(CIP)数据

口才三绝:会赞美会幽默会拒绝 / 路天章编著. -- 成都 :
成都地图出版社, 2018. 11(2019. 4 重印)

ISBN 978 - 7 - 5557 - 1092 - 9

I. ①口… II. ①路… III. ①口才学 - 通俗读物
IV. ①H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2018)第 258883 号

口才三绝:会赞美会幽默会拒绝

KOUCAISANJUE HUIZANMEI HUIYOU MO HUIJUJUE

编 著: 路天章

责任编辑: 王 颖

封面设计: 松 雪

出版发行: 成都地图出版社

地 址: 成都市龙泉驿区建设路 2 号

邮政编码: 610100

电 话: 028 - 84884827 028 - 84884826(营销部)

传 真: 028 - 84884820

印 刷: 河北鹏润印刷有限公司

开 本: 880mm × 1270mm 1/32

印 张: 8

字 数: 180 千字

版 次: 2018 年 11 月第 1 版

印 次: 2019 年 4 月第 5 次印刷

定 价: 29.80 元

书 号: ISBN 978 - 7 - 5557 - 1092 - 9

版权所有, 翻版必究

如发现印装质量问题, 请与承印厂联系退换

前 言

好口才才能更好地辅助你展现自己的才华，体现风度和气质，这样会让他人更加关注你并且喜欢你；好口才亦能帮助你驰骋职场，赢得领导的青睐；好口才还能缩短人们心灵间的距离，促进彼此的交往。良好的口才可以把你的想法准确无误地传达给其他人，这会为你带来机遇；一些口才的小技巧还可以使你在面临语言的刁难时将其化解，解除你的困境。或许你认为成功的人不一定都具备良好的口才，但拥有好的口才绝对有益于成功。良好的口才是成功的催化剂，它能够提高成功的可能性，并且在关键时刻发挥至关重要的作用。

在所有的口才技巧中，最受欢迎的莫过于赞美话。人人都喜欢被赞美，无论是大人还是孩子，被他人夸奖和赞赏总能令心情愉悦、信心倍增。这就是赞美的力量。

说赞美话看似容易，但我们在生活中也听过不少来自别人的赞美而不以为然，其实，说好赞美话是要讲究一些艺术和方法的。赞美话说得过多、过滥、毫无特色或者人云亦云，都不能引起别人足够的兴趣，甚至会引来反感和不快。如何用一句不同凡响的赞美来赢得别人的芳心？这其中的奥妙是趣味无穷的。

可以说，想在瞬间获得他人的好感和喜欢，想用最简单的方法提升语言水平，想在社交场合中成为最受欢迎的人，只需一句幽默足矣。

而如何让自己出口即幽默，在给别人带来快乐的同时，增加自己的社交魅力呢？这就需要幽默的技巧。

赞美话和幽默话给人带来喜悦和快乐，与之相比，拒绝话看似不受欢迎。但是，与人交往，说话办事，处处都离不开拒绝话。生活中最常用的拒绝话就是一个字：“不”。“不”字听上去简单，说出口却不容易。为何说“不”这么难？为什么我们都害怕拒绝别人和被拒绝？“不”字如何说出口，才不会让别人受伤害，且让自己不纠结？看来，一个“不”字关乎人际沟通过程的成败，影响着学与朋友间关系的亲疏。

说好“不”字不容易，但也有方法可循。如果我们掌握了有效的拒绝之道，就会发现，原来说“不”与说“是”一样重要。

本书通过赞美话、幽默话、拒绝话阐述日常交际中口才的意义和重要性，用浅显易懂的文字和贴近生活的小故事列举了语言的运用方法和艺术特色，让我们在感受语言的高超智慧的同时提升自己的交际能力和说话水平。书中没有过多的对语言和口才知识的赘述，只是用最简单、最实用的办法告诉我们，如何说出让人爱听的话，如何说出让人开心的话，如何说出拒绝却不伤人的话。

2018年9月

目 录

上篇 会赞美:好人缘是夸出来的

第一章 赞美他人,就能照亮自己

赞美具有神奇的魔力 / 002

人人都爱被赞美 / 005

给他人一个美名,让其为此而奋斗 / 006

会赞美,就没有棘手的人际关系 / 008

人人都有值得赞美之处 / 011

处处都有值得赞美的地方 / 015

第二章 赞美是口才,也是一门艺术

一语中的,赞美不是“拍马屁” / 018

赞美应该给人美的感受 / 020

得体的赞美让人觉得舒服自然 / 023

把握好赞美他人的“度” / 030

把自己放低,赞美的效果就越好 / 032

赞美他人要留意措辞 / 036

批评和赞美需结合在一起 / 037

第三章 这样夸,让所有人都喜欢你

夸赞上级就这几招 / 044

赞扬下属,给他动力 / 046

少说客气话,多点坦诚赞美 / 054

“捧”对了,事情就办成了 / 056

求人时不妨多说几句恭维话 / 058

好孩子是夸出来的 / 060

面对女人,男人这样赞美 / 068

中篇 会幽默:跟任何人都聊得来

第一章 用幽默提升形象,到哪里都受欢迎

在幽默中提升魅力 / 072

幽默代表着健全的人格 / 076

幽默的人总受人欢迎 / 079

幽默使你万众瞩目 / 081

含蓄的幽默令你颇具魅力 / 083

幽默是一种绝妙的影响力 / 085

第二章 职场幽默,让工作成为快乐的事

应聘时可以幽默一把 / 089

幽默助你明哲保身 / 095

怎样与幽默型领导相处 / 099

幽默管理,“笑果”更好 / 102

获得赏识的幽默术 / 104

用幽默的力量让老板笑口常开 / 106

幽默地处理好同事关系 / 107

幽默让错误变得无足轻重 / 111

第三章 社交幽默,让沟通更顺畅

让紧张的气氛在幽默中缓和 / 115

因为幽默,在社交场中游刃有余 / 118

善用幽默可以广交朋友 / 120

以幽默获得他人的同情和谅解 / 122

幽默的寒暄能够拉近心理距离 / 125

以幽默的语言化解人际的冰霜 / 128

用幽默拉近人与人之间的距离 / 130

第四章 家庭幽默,在幽默中享受幸福

防止婚姻老化,幽默交流必不可少 / 134

生活少动力,幽默来添加 / 137

改变心态,柴米油盐皆可幽默 / 140

用幽默来化解矛盾,关系更密切 / 143

用幽默来表达,和气又讲理 / 145

夫妻之间妙语免争端 / 149

夫妻攻讦，幽默回击也充满爱 / 151

下篇 会拒绝：别让不好意思害了你

第一章 敢于拒绝，别为了面子强出头

因人情违心做事，等于作茧自缚 / 156

无法办成的事，不要轻易答应 / 159

不想吃亏，就果断拒绝对方 / 163

再熟悉的人，也要学会说“不” / 167

不在该说“不”时说“行” / 170

为了面子往前跳，跳入的必是陷阱 / 174

别为了面子开“空头支票” / 177

第二章 善于拒绝，在不伤和气的同时巧妙拒绝

拒绝要懂技巧，不要伤害对方的面子 / 182

坚持弹性原则，给出模棱两可的答案 / 186

勇敢说“NO”，但要对事不对人 / 190

直接拒绝“冲力”大，那就绕着弯说 / 194

拒绝别人时，不妨有策略地说“不” / 198

拒绝的方式：三个要诀 / 206

第三章 纵横职场,你可以说“不”

我不是长舌妇：拒绝流言蜚语 / 212

瓜田李下闲话多：拒绝办公室暧昧 / 216

从此不做月光族：拒绝频繁聚会 / 220

朝九晚五，不是朝五晚九：拒绝无偿加班 / 226

我不是“老白干”：拒绝分外事 / 231

当忠诚已成往事：拒绝当老板的替死鬼 / 235

我不是陪酒妹：拒绝成为交际花 / 240

别和上司走得太近：拒绝职场零距离 / 243

上篇

会赞美：好人缘是夸出来的

第一章 赞美他人,就能照亮自己

赞美具有神奇的魔力

印尼前总统苏加诺是位外交老手。他曾在广州青年为他举行的欢迎会上说了这样的一番话：“今天，我非常高兴见到大家。你们青年人是民族的希望、未来的建设者、未来的主人翁。青年人是多么幸福啊！印度有很多神话，其中一个是关于‘愿望之树’的，谁要是站到神树的下面，就能实现他此刻的愿望。假如我现在能够站到这棵神树下，我会向神树许愿：我想重新回到青年时代。”

苏加诺针对青年听众，热情赞颂他们拥有的宝贵青春。一番赞赏之词，一方面激起了听众的自豪感，另一方面博得了听众的亲近感和信任感，不仅拉近了感情，还增进了友谊。

虽然赞美能够拉近彼此的距离，但也要注意场合，对陌生人进行直接赞美则会显得矫揉造作、不伦不类。所以，如果我

们在称赞一位经营者时，不妨间接赞美与其相关的其他方面，以此表现自己对对方眼光独到、经营有方的欣赏；而在称赞一位演讲人时，可以着力夸赞他的口才和博学等，这不但给他鼓励，还能证明自己有素养。

萧伯纳年轻时非常胆小。刚到伦敦的时候，有人请他去做客。他到了主人家门口后，挣扎很久还是不敢按门铃，徘徊许久后选择了放弃。但就是如此胆小的一个人，最后，却成为有名的演说家，实在是令人称奇。

萧伯纳受朋友之邀参加他人生的第一次演讲。当时，胆小的他怀着一颗忐忑不安的心诚惶诚恐地站起身来，声音很小地讲了一个小故事，结果却被众人嘲笑。大家都笑他胆小得像个小姑娘。他惭愧得无地自容。正在他懊恼时，一个女孩真诚地对他说：“你的声音真好听，相信再大点声会更美妙。”萧伯纳害羞地看着女孩，女孩开心地笑了，她知道他已经接受了赞美。从此以后，萧伯纳不再在公众场合保持沉默，他像被一股无形的力量推动着，不断进步。

此后，每逢周末，萧伯纳都会积极地找寻机会当众演讲。即便别人觉得他很怪，他一直保持着不理会的态度。每次演讲过后，他都会反思以提升自己。

无论是在什么场所——是挤满成千上万听众的演讲大厅，

还是寥寥数人的地下室，萧伯纳都会出现。经过反复锻炼，萧伯纳完全摆脱了胆小的毛病。他不仅能够大胆地与别人交谈，而且还开始展现自己演讲的魅力。

赞美具有神奇的魔力，它不但能化解尴尬，建立友情，还能让干戈化为玉帛，让不可能变成可能。

美国南北战争时期，北军格兰特将军和南军李将军交锋。经过激烈战斗，北军胜利，李将军签订降约，美国内战结束。

格兰特将军立了大功，但他并不狂傲。他首先谦恭地称赞对手：“李将军虽然战败了，但这并不影响他的军事才能，他依旧是一位伟大的军事统帅。他一如既往的镇定，身穿军服，腰佩宝剑，气宇轩昂；我和他那高大的身材比较起来，真是相形见绌。”

格兰特不但大度地赞美了李将军的仪表和仪态，而且还不趁机诋毁他的军事才能，谦虚地认为自己的胜利和李将军的失败，是运气眷顾。他说：“这次胜利来得很幸运，当时他们的军队在弗吉尼亚遭遇连绵阴雨，行军作战异常不便，而我军一直没有遇到如此糟糕的情况。老天在帮助我们，是幸运给了我们胜利！”

格兰特将军把一场关键性战役归功于天气和运气，而对自己战术指挥的高明闭口不提，面对战败的敌人时也不盛气凌人，而是采取赞美对方来维护战败者的尊严，最终，得到了更多的敬意。

人人都爱被赞美

1. 赢得别人对自己的赞许，是人类的本性

人们正是在别人的赞美声中感觉到认可，获得重要的社会满足感。人在婴儿时期，就从周围人的微小的赞美性动作中获得满足。成人以后，更多的是在他人、社会舆论的赞许声中获得强烈的成就感。这就是“社会赞许动机”。应该认识到，人都有优点，这正是个人存在价值的生动体现。人们一般都希望他人能看到和肯定自己的优点和长处，认可自己的成功。因此，诚恳的赞美之声，总是能够赢得对方的欢心，同时也创造了美好愉悦的氛围。

2. 赞美能形成良好的行为规范，有利于双方向积极肯定的方向发展

在人与人的交往中，适当的赞美能促使人改正缺点。比如，对方本来具有优柔寡断的缺点，若听你称赞他很果断，那么他就可能改变原来的缺点，朝你赞许的方向去努力。他的动力来源于他人的赞美。

3. 适当地赞美对方，能够使其回以同样的热情

科学研究表明，别人对待你的方式，大部分取决于你对他

们的态度。有的人总是抱怨别人不热情、不友好，事实上原因在于你自己。面对镜子，如果镜子中的形象令你不悦，那最好从自己的脸上去找原因。一个热情友好的赞美，总能换取对方同样的态度，更利于双方交流。

给他人一个美名，让其为此而奋斗

1. 不直接指出对方缺点反而称赞其优点

有一段时间，客人纷纷投诉指责某百货公司的时装专柜的售货员服务态度不佳。专柜主任采取了一种独特的处理方式并取得了好得惊人的效果。他没有指责那些售货员，反而大肆赞扬，他对那些被客人指名的售货员说：“有客人称赞你服务周到，希望今后继续努力。”“顾客说你彬彬有礼。”这么一来，她们的服务态度开始自觉变好，对客人笑脸相迎，业务也蒸蒸日上。

这正是巧妙地掌握女性心理的教育方法。一般来讲，女性被人指责有什么缺点，她们会觉得自己的全部人格都遭到否定，反而会有抵触心理。但如稍加称赞，她们便神采飞扬，变得非常积极。