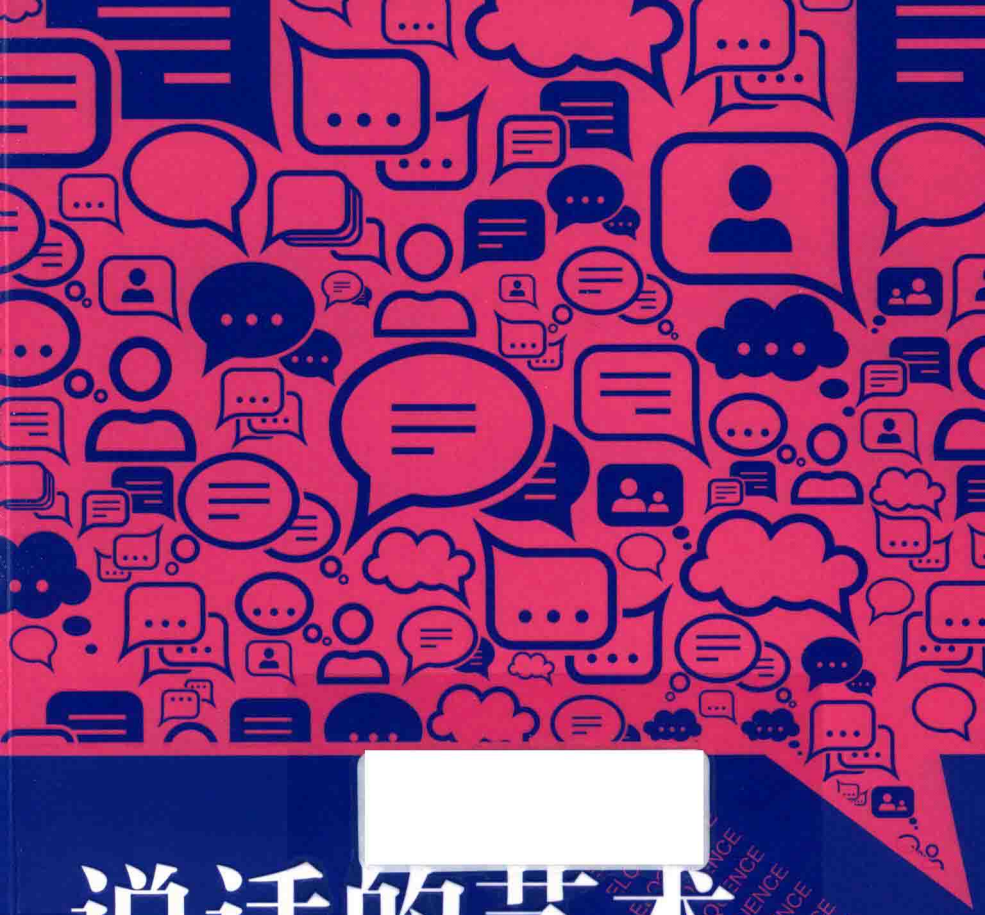




说话的艺术

轻松应对生活中的社交难题

刘楠 主编

真实生动的社交场景 新鲜有趣的奇妙话术
一本书让你自信表达、妙语连珠

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE



说话的艺术

轻松应对生活中的社交难题

刘楠 主编

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

说话的艺术：轻松应对生活中的社交难题 / 刘楠主编. —北京：中国法制出版社，2019.8

ISBN 978-7-5216-0055-1

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2019) 第 040091 号

策划编辑：李 佳 (amberlee2014@126.com)

责任编辑：王 悦 (wangyuefzs@163.com)

封面设计：汪要军

说话的艺术：轻松应对生活中的社交难题

SHUOHUA DE YISHU: QINGSONG YINGDUI SHENGHUO ZHONG DE SHEJIAO NANTI

主编 / 刘楠

经销 / 新华书店

印刷 / 三河市国英印务有限公司

开本 / 880 毫米 × 1230 毫米 32 开

版次 / 2019 年 8 月第 1 版

印张 / 9 字数 / 177 千

2019 年 8 月第 1 次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978-7-5216-0055-1

定价：39.80 元

北京西单横二条 2 号 邮政编码 100031

传真：010-66031119

网址：<http://www.zgffzs.com>

编辑部电话：010-66034985

市场营销部电话：010-66033393

邮购部电话：010-66033288

(如有印装质量问题，请与本社印务部联系调换。电话：010-66032926)

什么是口才？口才就是说话的才能，是一个人综合素质中的一个重要方面。不管是什么人，只要想生存和发展，就必定要走进社会，要面对形形色色的人。而想要与别人沟通，就需要说话，这时口才就会发挥出巨大的作用。

在现实生活中，我们经常会看到口才好的人，能说会道，说话耐听、让人爱听，办起事来也是无往而不利。而口才不好的人，则总会吃亏，不是失去了朋友，就是耽误了生意，口才的重要性由此可见一斑。

不过，良好的口才并不是天生的，而是在实际生活中锻炼出来的。想要拥有良好的口才，就需要进行大量的学习与实践。首先，只有重视学习，善于学习，才会有广博的知识，这是良好口才的坚实基础。其次，有知识不等于有良好的口才。因为好的口才是从实践中锻炼出来的。因此，必须注重在实践中练习，不断地总结、改进，有意识地运用口才的策略与技巧，才能不断提高自己说话的水平。

那么，锻炼口才应该从哪些方面入手呢？在不同的交际环境下，

又该采用何种语言去应对呢？如何用好的口才说服别人？如何用好的语言表达自己的意愿？如何用口才为自己的事业铺平道路，为自己的爱情生活增加甜蜜？这些问题，您都可以在这本书中找到答案。

本书从交际口才、情感口才、说服口才、演讲口才、辩论口才、谈判口才、求职口才、公关口才、推销口才九个方面入手，几乎涵盖了日常生活中方方面面的说话艺术。书中通过大量经典的贴近生活的案例，将理论与案例相结合，让您在轻松快乐的阅读中掌握说话的艺术。

本书具有较强的实用性和针对性，能成为您提高说话水平和说话能力的重要工具。相信您通过阅读本书，定能在短时间内成为一名说话高手，从而结交更多的知心好友，在职场中更加游刃有余，在各种场合尽显无穷的个人魅力。

交际篇 创造语言“强磁场”

交际口才如何，是关系社交成败的一个重要因素。一个人的谈吐具有越强的感染力和征服力，他就越能在各种社交场合中表现得潇洒自如，左右逢源，达到话出人服、言到事成的效果。

巧妙地说“不” / 002

“俗语”不“俗” / 007

善用语言“魔方” / 012

“裹着糖衣”的批评 / 016

良言一句三冬暖 / 020

怎一个幽默了得 / 023

调侃自嘲化尴尬 / 026

不要随便说“随便” / 029

让道歉成为高明的补漏剂 / 032

夸奖适度方入心 / 035

说话留点余地 / 039
让声音表情达意 / 042
让自己的话具有吸引力 / 046
借别人的口来问 / 049
会说更要会听 / 052
使用恰当的表达方式 / 056
口才练兵勤奋始 / 060

情感篇

甜言蜜语，煲一份爱的养生汤

甜言蜜语绝非多此一举，而是恋人们增进感情的一个良好途径。无论是一见钟情的少男少女，还是同舟共济的老夫老妻，绵绵情话总是说了又说，讲了又讲，总能唤起百样情思，千种蜜意，万般柔情。

用赞美做爱情黏合剂 / 066
巧言撒娇爱升温 / 069
勇敢开口表白 / 073
争吵有度，和好有方 / 077
斗嘴是增进感情的语言游戏 / 083
别让唠叨消磨爱情 / 086
委婉化解家庭矛盾 / 089
幽默二重奏 / 092
“废话”不废 / 094

说服篇 三寸之舌强于百万之师

如何说服他人是我们在日常生活中经常遇到的问题，掌握说服他人的语言艺术，也就成为我们每个人的必修课。只要方法得当，并勤加训练，每个人都能掌握这门艺术。

说服他人巧开口 / 098

将心比心 / 101

“激将”说服法 / 105

找一顶高帽给他戴 / 108

有针对性的说服术 / 110

巧设圈套，请君入瓮 / 113

“顺毛摸驴”最省劲 / 117

演讲篇 当一回出色的演说家

演讲需要演讲者把思想、感情、语言、声音、表情、姿态等一系列因素融为一体，这就是演讲的艺术。只有掌握好这门艺术，才能有效地与听众进行交流，才能引起听众思想和感情上的共鸣，形成一种大家都置身局内的氛围。

开头抓住听众的耳朵 / 122

文采飞扬显魅力 / 125

名言润色，警句生辉 / 129

三分钟演讲最精彩 / 133

引发情感共鸣 / 137

弥补口误有妙招 / 140
让结尾余音绕梁 / 143
为即席发言做好准备 / 147

辩论篇

雄辩驳论的角逐

辩论，是持不同见解的双方为维护自己的见解所进行的论证与反驳的说理过程。在激烈的辩论过程中，谁都想出奇制胜，适时使出撒手锏，把对方置于“死地”。

先发制人 / 152
以迂为直 / 155
顺水推舟 / 159
双关语暗藏杀机 / 162
巧用“二难推理” / 164
偷换概念，移花接木 / 168
巧用类比，直指要害 / 171
以其人之道还治其人之身 / 175
反客为主，变被动为主动 / 178

谈判篇

谈判桌上的“语言大餐”

谈判，既要“谈”又要“判”。所谓“谈”，就是运用口才借以表达思想观点；所谓“判”，就是判断，即对各种信息进行分析、综合，最后做出判断。整个谈判的过程就是运用口才的过程。

声东击西 / 182
上演双簧 / 187
不伤和气，直述利害 / 191
耐心才能赢 / 194
以退为进法 / 197
引蛇出洞，诱敌上钩 / 200
诙谐幽默：谈判气氛的调节器 / 202

求职篇

妙语出“佳作”

一般来说，求职者进入人才市场，面临的既是机遇又是挑战。在那里，你将面临求职、面试等问题，需要蓄积与展现你的能力，而最终的结果如何，在很大程度上取决于你的口才。

“礼”不可少 / 206
言语得体显魅力 / 210
注意说话分寸 / 213
金蝉脱壳计 / 218
小心绕礁石：保护隐私的技巧 / 221
言多必失，少说为佳 / 225

公关篇

公关者，“攻关”也

说得好，不如说得巧。巧嘴巴在公关活动中的出色表现，显示了口才的艺术和技巧。只要遵循口头语言的表达规律，在实际

中灵活发挥和运用，便能在公关活动中做到“胸怀锦绣，口吐华章”。

慎用称谓，巧打招呼 / 230

一见如故遇知音 / 232

到什么山上唱什么歌 / 235

无往不胜的赞美 / 239

有条不紊主持会议 / 243

推销篇 “谈”平推销之路

在市场经济中，推销商品是企业走向市场的重要途径。推销的过程，实际上是推销人员运用各种推销技巧，说服顾客购买其商品或服务的过程。俗话说：“十分生意七分谈。”推销商品主要靠一个“谈”字。

开场寒暄巧入门 / 248

唤起顾客的兴趣 / 251

找准话题，拉近距离 / 255

投其所好，曲线推销 / 260

因人而异巧恭维 / 263

欲擒故纵 / 267

间接反驳，避免争论 / 272

交际篇

创造语言“强磁场”

交际口才如何，是关系社交成败的一个重要因素。一个人的谈吐具有越强的感染力和征服力，他越能在各种社交场合中表现得潇洒自如，左右逢源，达到话出人服、言到事成的效果。

巧妙地说“不”

在日常生活中，一些人际关系的建立并非水到渠成，难免会发生一些拒绝与被拒绝的事情。而拒绝是一种难度极高的谈话方式，因为直接拒绝别人会被认为不尊重对方，而遭到拒绝的一方，更会因此而产生紧张和不愉快的情绪。在这种情况下，双方的情绪都会对交际的发展产生许多不良影响。搞不好，就会引起误会，甚至导致双方断交，种下仇恨的种子。

因而，需要运用相当高明的技巧才能将拒绝做得不露痕迹，既不得罪对方，又能得到对方的谅解，同时，将对方的失望和不快控制在最小的限度内。这就需要“婉拒”，即委婉地加以拒绝。它既能使你轻松愉快地说出“不”字，也能使对方高高兴兴地接受这一结果。

婉拒可以帮你打破人际关系的僵局，主要有以下几种方法。

把对方请求的根据，转为拒绝的理由

例如，对方提出：“这类工作你很有经验，这次你一定要帮

帮忙。”你可以回答：“我当然愿意帮忙。我的确曾经做过这类工作，但过去的经验反而会成为一种束缚，有必要的話，我可以向你推荐一个更合适的人选。”这样的拒绝既委婉，又有针对性，说服力强。

用拖延来表示拒绝

比如，当你不想去参加某人的宴会时，可以对他说：“谢谢，但我今晚有事实实在无法赶过去了，下次有空我一定去。”这种说法既表达了你对对方邀请的感谢，也表示了你对不能赴宴的遗憾，并期待下次再有机会。但是，这个“下次”是没有期限的，聪明人一听就知道这是一种委婉的拒绝。这比直接说“没空，不去！”更婉转一些，更容易让对方接受。

让对方明白你理解他的感受

拒绝对方难免会给对方造成一定的伤害，有时还会引起对方的抵触心理。所以在婉拒时要充分表现出你的真诚和对对方的同情，让对方明白你对他的感受是感同身受，只是出于不可抗拒的原因无法帮助他。例如，一位机场售票员对订不到票的旅客说：“我知道您非常需要坐飞机，我十分愿意为您效劳，但票确实已经订完了，实在抱歉，欢迎您下次再来乘坐我们的飞机。”这样一番话，充分考虑了旅客的感受，表达了自己愿意提供帮助但无能为力的处境，同时也抚慰了对方。

转移话题，表示拒绝

一位胖姑娘穿了一件新做的连衣裙，自以为很美，高兴地问你：“漂亮不漂亮？”她自然是想得到你的赞美。但你并不喜欢这件连衣裙，此时的你既不想违心地称赞她，又不能直说，伤她的心。怎么办呢？你可以说：“世界上的女孩子都是爱美的，比如……”或者说：“啊，今年夏天姑娘们都爱穿连衣裙。你看过×××电视节目吗？那上面介绍的连衣裙款式可真多，既时尚又漂亮……”

这种“顾左右而言他”的办法就是转移话题法。当然，这个新的话题必须和原来的话题有一定联系，还必须能引起提问人的兴趣。否则，会引起对方的疑虑或反感。话题一转移，对方自然不好再问同样的问题。

答非所问，避实就虚

球王贝利在一次进球之后，被记者问到他的哪一个进球最值得他骄傲。贝利笑笑说：下一个。他的话音刚落，周围响起雷鸣般的掌声。这个回答确实十分巧妙，看似答非所问，却深刻地表达了贝利远大的梦想和追求。

预埋伏笔，适当的时候再拒绝

从人际关系的角度考虑，要尽可能把拒绝的理由讲充分；从

接受者的心理考虑，要让他有足够的思想准备。为此，可以采取这个办法：先不拒绝，充分阐明不利因素，埋下伏笔，再在适当的时候，用适当的方法委婉地加以拒绝。这样一来，即使对方的要求没有得到满足，但他会感到至少你已经尽心尽力了，也不会恨你。

比如，某人托你给他找一份工作而你又难以办到。他问：“前些日子拜托你的事，现在怎样了？”你答道：“不好办啊。上次同你讲了，你的学历达不到要求，难度比较大。何况名额太少，僧多粥少啊。不过，我会尽力争取的，但你也不要太乐观。”“学历达不到要求”“名额太少”充分展示了不利条件，“不要太乐观”则埋下了伏笔。虽然你没有直接拒绝，但实际上已为后来的拒绝做了充分准备，以后再拒绝他也顺理成章了。

中国有句古语：“君子绝交犹无恶言。”这话说得好。即便是拒绝对方，也要尽可能以最为友好的方式表示拒绝，不可有失风度。要对于求助者的难处和求援表示理解和同情，然后再坦诚说明帮不了忙的原因。如有可能，也可以给对方出一些主意或提供一些建议，还可以提供一些别的求助线索。这样就能使他明白你是心有余而力不足，即使你帮不了忙，求助者也会感激你，因为你已经尽了最大的努力。

罗斯福在当选美国总统前，曾在海军担任要职。一天，一位好朋友向他打听海军在加勒比海中的一个 small 岛上建设潜艇基

地的计划。这个计划属于军事机密，为人严谨的罗斯福当然不可能随意泄露给无关的人，可是如果直接拒绝又会让朋友觉得尴尬。于是，他故作紧张地向四周看了看，压低声音问：“你能保守秘密吗？”朋友答道：“当然能。”“那么，”罗斯福微笑着说，“我也能。”

罗斯福巧妙地拒绝了朋友不合理的要求，同时也顾全了对方的面子。他的回答已经暗示出：“既然你能保守秘密，为什么不让我保守秘密，这公平吗？”而朋友领悟他的话后，也会更加理解和尊敬他。