

<<口才制胜>>

图书基本信息

书名：<<口才制胜>>

13位ISBN编号：9787511327062

10位ISBN编号：7511327060

出版时间：2012-10

出版时间：中国华侨出版社

作者：成杰

页数：230

字数：250000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;口才制胜&gt;&gt;

## 前言

在现代社会，人离不开说话犹如鱼儿离不开水一样。

说话作为人们最简单、最直接的表达方式，它的重要性是不言而喻的。

说话是一种能力，也是一种技巧，更可作为一门艺术。

说话能力体现着一个人的内涵、素质。

一个说话讲究艺术的人说出的话，常常贴切、精辟、褒贬有节、收放自如，可陶冶他人之情操，可以体现个人的雄才大略，更可以提高个人的社会地位。

尤其是在语言交流互动频繁的时代，说话变得越来越重要。

要想拥有好的人缘，在职场和社交圈里无往不利，想要受人欢迎，就要说得好，说得妙。

看身边那些会说话的人，即便是口若悬河，滔滔不绝，听者也会陶醉其中；即使只言片语，惜字如金，也能绕梁三日。

说话不仅仅是一门学问，还是你赢得事业成功的资本。

好口才才会给你带来好的运气和财气，拥有好口才，就等于拥有了成功的人生重要法宝。

这正如美国人类行为科学研究学者汤姆森所断言的那般：“发生在成功人物身上的奇迹，至少有一半是由口才创造的。

”一个人，不管你生性多么聪颖，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，就无法真正实现自己的价值。

因此，能否把握说话的技巧，对其人生成败是至关重要的。

说话人人都会，但不见得人人会说话。

一句话说得好，可以说得人笑；一句话说得不好，可以说得人跳。

一句话可能化敌为友，冰释前嫌，化干戈为玉帛；一句话也可以化友为敌，引发一场争论甚至导致一场战争。

所以，你仅仅能说还是不够的，还要会说。

那么怎样才能做到会说话呢？

本书本着怎样才是会说话的目的，站在现实的角度，针对不同的交际对象、不同的环境以及不同的场合，运用精练的语言，睿智的话语，将理论与实践相结合，深入浅出地向你揭示胜人一筹的说话本领，提升你的说话能力。

杰出的说话能力不是天生的，而是可以通过后天培养训练的。

希望本书可以为你的人生提供最有效的帮助，让你的口才艺术更上一层楼。

## <<口才制胜>>

### 内容概要

本书本着怎样才是会说话的目的，站在现实的角度，针对不同的交际对象、不同的环境以及不同的场合，运用精练的语言，睿智的话语，将理论与实践相结合，深入浅出地向你揭示胜人一筹的说话本领，提升你的说话能力。

杰出的说话能力不是天生的，而是可以通过后天培养训练的。

希望本书可以为你的人生提供最有效的帮助，让你的口才艺术更上一层楼。

### #精彩阅读推荐#

正能量——正向心态带来非凡的成功（畅销珍藏版）（改变全世界10亿人生活及命运的神奇力量。

不可思议的有趣启示，有求必应的美妙体验！

比尔盖茨、巴菲特、乔布斯、奥巴马、马云、柳传志等人都是此书受益者！

)

## <<口才制胜>>

### 作者简介

成杰 巨海集团董事长 中国十佳培训师 中国品牌建设十大杰出人物 中国最具影响力年度杰出人物 亚洲培训界新一代领军人物 世界华人演说家俱乐部主席他，是一位实战派的管理咨询专家！

他亲自拜访上百位顶尖企业家，在120多个城市巡回演讲2380多场。

他，是一位极具使命感与大爱天下的企业家！

他立志用毕生的时间与精力捐建101所巨海希望小学。

他，是一位杰出的团队建设专家！

他用三年时间把巨海从五人的创业团队发展成300多人的“商界特种部队”。

他，是中国团队建设首选课程的缔造者！

他创办的课程《打造商界特种部队》现已为1260多家企业的培养优秀人才，打造\*\*\*\*团队。

他，是一位百万畅销书的魔法师！

他现已出版了37本超级畅销书，累计发行量超过320万册。

品牌课程：《总裁三项修炼》、《商道如水》、《帝王领导力》、《总裁演说智慧》、《总裁演说大师班》、《打造商界特种部队》品牌内训：《打造商界特种部队》、《做最好的执行者》、《如何从优秀到\*\*\*\*》、《责任胜于能力》授课合作：139

1845 1617 合作电话：186 5811 7800

新书速递：

陪孩子一起成长的那些年：揭开0~12岁孩子成长的秘密（孩子要成长，家长先上课。

一部爱与成长的回忆录！

一路成长，一路爱，用感觉去互动，以接纳去分享！

新浪、网易读书、中国妇女报等众多媒体及家长强烈推荐！

)

## &lt;&lt;口才制胜&gt;&gt;

## 书籍目录

第一篇 好言暖语：贴心话语暖人心  
善用赞美，一开口就讨人喜欢  
送一份意料之外的惊喜  
“大家都这么认为”  
高瞻远瞩的赞美更上档次  
多在背后赞美他人的好  
赞美是一门特殊“功夫”  
无“微”不至的赞美  
用“心”赞美你的爱人  
有新意的赞美更能打动人  
从“心”出发，做最贴心的知己  
对症下药，才能事半功倍  
站在同一角度上，现身说法  
给你的语言加点“温度”  
适当的玩笑，让气氛活跃起来  
伸出安慰之手，拉他一把  
劝人有方法，安慰有诀窍  
做最贴心的男友  
轻松学得说话技巧

第二篇 攻心有术：歹话好说，话要说的更漂亮  
利用口才技艺，让人心悦诚服  
从对方的得意事说起  
变换角度，用心说服对方  
以理服人，用事实说话  
说服对方切忌颐指气使  
旁敲侧击，巧取迂回战术  
以退为进，提升对方的兴趣  
掌握他人心性  
曲言婉至，拐着弯地说服  
说服他人有技巧  
巧妙拒绝，直言不如曲说  
拒绝有术，切莫让人难堪  
学会把“不”说出口  
话里有话，巧“弹”弦外之音  
借用他人意思巧妙说“不”  
先发制人，让对方有话说不出  
转换话题，维护彼此的面子  
委婉一些，良药不再苦口  
有些话点到为止即可  
聪明之人不说“你错了”  
旁敲侧击，批评也要讲策略  
直白的批评，你受得了吗  
隐藏在玩笑背后的批评  
你会喜欢胡萝卜加大棒的  
批评对方前不妨先自我批评

## &lt;&lt;口才制胜&gt;&gt;

忠言未必逆耳

话不在多，而在良效

轻松学得说话技巧

第三篇 掌握分寸：让你随时都能进退自如

量好尺度再说话

适当的沉默威力更大

玩笑话也要有个尺度

你的笑料不应是别人的隐私

说话不可口无遮拦

话不能说的太直接

愚蠢的人才会自吹自擂

管住自己的嘴

不妨泄露点小秘密

言之有物，把握说话的轻重

初次见面，要掂量一下轻重

不要让陌生成为彼此交流的障碍

会倾听，你才能成为焦点

“嬉笑怒骂”悠着点

控制自己，避免发生无益的争辩

让你的好话“传”出去

不说绝对的话，才有回旋余地

敢于承认错误，让你收获更多

摸清脉络，在最合适的时机出“口”

选择时机“犯傻”

随机应变，聪明人懂得用幽默解围

找准最恰当的时机道歉

选对方式，才能化解误会

精选时机，把握决定性的瞬间

插话也是有讲究的

面试技巧，夺得求职先机

给对方一个漂亮的台阶

适时的糊涂，化解危机

看人说话，与任何人都能聊得开怀

提问恰当，交流才能继续

跟领导说什么才能给自己加薪

如何拉近与对方的关系

用迂回战术给领导提意见

远离办公室八卦

办公室的语言艺术

沐浴爱河时多放点蜂蜜

退一步，生活更和谐

与家人也不能“随心所欲”

轻松学得说话技巧

第四篇 看清场合：把握最佳的说话艺术

临危不乱，妙语摆脱窘境、远离尴尬

随机应变，远离尴尬

尴尬时，不妨试一下幽默

## <<口才制胜>>

窘困关头及时转换话题  
善用自嘲，顺势而退  
就地取材，巧借情境解尴尬  
妙用口才，给自己找个台阶下  
“解困”还须你的妙语  
及时弥补自己的失言之过  
掌握主动权，练就炉火纯青的办事口才  
恰当的称呼，让你办事更容易  
求人办事，巧言攻心  
放低姿态，拉近彼此距离  
敢于向领导求助  
妙语连珠，达成目的有技巧  
抓住对方弱点，顺利达到目的  
赞美之言必不可少  
良性互动，让你在应酬中魅力无限  
开口之前，先要了解他人的兴趣  
切莫轻易打断别人的话  
谈吐幽默风趣，让你左右逢源  
“冷场”的秘密宝典  
人际交往，语言宜周详  
酒桌上的巧言妙语  
灵活应变，巧妙拒绝他人的劝酒  
宴请话语门道深，掌握好了成大事  
精心设计“告别语”  
逐客令也要充满人情味  
轻松学得说话技巧

## &lt;&lt;口才制胜&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：第一篇 好言暖语：贴心话语暖人心 我们身边的每个人，当然也包括我们自己，都希望受到周围人的赞美，希望自己无助时有人宽慰，希望自己的价值得到肯定。

虽然我们都处于一个极小的天地里，但却仍认为自己是小天地中的重要人物。

对于肉麻的奉承，我们会感到恶心，然而又渴望得到对方由衷的赞美，尤其希望在自己伤心难过的时候有人安慰。

那么，我们究竟希望得到什么样的赞美和安慰呢？

我们又该如何去巧妙地赞美和安慰他人呢？

善用赞美，一开口就讨人喜欢 送一份意料之外的惊喜 好听话也许人人都会说，但能否说到心坎上就未知了。

在夸一个人的时候，一定要讲究技巧，如果能夸得既出人意料又在情理之中，那将是最高超的恭维之词了。

最完美的赞美，往往是那些出其不意、意料之外的赞美。

只有出其不意的赞美之词，才能起到出奇制胜的作用。

如果你赞美一个人身上原本就广为人知的大众优点，那对他来说显得无足轻重，因为很多人都那么说过。

但是，如果你能发现一个人身上那些鲜为人知的出众之处，并当众讲出来，那对他来说无异于一份大大的惊喜。

美国著名的柯达公司创始人伊斯曼，捐赠巨款在罗彻斯特建造一座音乐堂、一座纪念馆和一座戏院。为承接这批建筑物内的座椅，许多制造商展开了激烈的竞争。

但是，找伊斯曼谈生意的商人无不乘兴而来，败兴而归，一无所获。

正是在这样的情况下，“优美座位公司”的经理亚当森，前来会见伊斯曼，希望能够得到这笔价值9万美元的生意。

伊斯曼的秘书在引见亚当森前，就对亚当森说：“我知道您急于得到这批订货，但我现在可以告诉您，如果您占用了伊斯曼先生5分钟以上的时间，您就完了。

他是一个很严厉的大忙人，所以您进去后要快快地讲。

”亚当森微笑着点头称是。

亚当森被引进伊斯曼的办公室后，看见伊斯曼正埋头于桌上的一堆文件，于是静静地站在那里仔细地打量起这间办公室来。

过了一会儿，伊斯曼抬起头来，发现了亚当森，便问道：“先生有何见教？”

”秘书为亚当森作了简单的介绍后，便退了出去。

这时，亚当森没有谈生意，而是说：“伊斯曼先生，在我等您的时候，我仔细地观察了您这间办公室。

我本人长期从事室内的木工装修，但从来没见过装修得这么精致的办公室。

”伊斯曼回答说：“哎呀！

您提醒了我差不多忘记了的事情。

这间办公室是我亲自设计的，当初刚建好的时候，我喜欢极了。

但是后来一忙，一连几个星期我都没有机会仔细欣赏一下这个房间。

”亚当森走到墙边，用手在木板上一擦，说：“我，想这是英国橡木，是不是？

意大利的橡木质地不是这样的。

”“是的，”伊斯曼高兴地站起身来回答说，“那是从英国进口的橡木，是我的一位专门研究室内橡木的朋友专程去英国为我订的货。

”伊斯曼心情极好，便带着亚当森仔细地参观起办公室来了。

他把办公室内所有的装饰一件件向亚当森作介绍，从木质谈到比例，又从比例扯到颜色，从手艺谈到价格，然后又详细介绍了他设计的经过。

此时，亚当森微笑着聆听，饶有兴致。

## &lt;&lt;口才制胜&gt;&gt;

他看到伊斯曼谈兴正浓，便好奇地询问起他的经历。

伊斯曼便向他讲述了自己苦难的青少年时代的生活，母子俩如何在贫困中挣扎的情景，自己发明柯达相机的经过，以及自己打算为社会所作的巨额的捐赠……亚当森由衷地赞扬他的功德心。

本来秘书警告过亚当森，谈话不要超过5分钟。

结果，亚当森和伊斯曼谈了一个小时，又一个小时，一直谈到中午。

最后伊斯曼对亚当森说：“上次我在日本买了几张椅子，放在我家的走廊里，由于日晒，都脱了漆。

昨天我上街买了油漆，打算由我自己把它们重新油好。

您有兴趣看看我的油漆表演吗？

好了，到我家里和我一起吃饭，再看看我的手艺。

”午饭以后，伊斯曼便动手，把椅子一一漆好，并深感自豪。

直到亚当森告别的时候，两人都未谈及生意。

最后，亚当森不但得到了大批的订单，而且和伊斯曼结下了终身的友谊。

为什么伊斯曼把这笔大生意给了亚当森，而没给别人？

这与亚当森的说话技巧很有关系。

如果他一进办公室就谈生意，十有八九要被赶出来。

亚当森成功的诀窍，就在于他了解谈判对象。

他从伊斯曼的办公室入手，巧妙地赞扬了伊斯曼的成就，谈得更多的是伊斯曼的得意之事，这样，就使伊斯曼的自尊心得到了极大的满足，把他视为知己。

这笔生意当然非亚当森莫属了。

如果你善于发现美，能从一个人身上找到别人未找到的亮点，那你百分之百会拥有一个愉快的对话，并获得对方的好感。

想让一个人喜欢跟你对话，就要让他时时处在惊喜的包围中，不时将意料之外的赞美送给他。

只有让他感觉下一秒永远不可预知，而且满是惊喜，他才会真的对你印象深刻。

“大家都这么认为”其实，抬高别人也有一个小窍门，那就是借别人的话来赞美他。

这样一来，对方的高帽子戴得很舒服，你的对话目的也轻易实现了。

钱云娟正打算要说服他的上司。

可是，那是一位非常顽固的女上司，尽管她已经说尽好话，但就是一直未果。

后来，她准备听从前辈的建议，借别人或名人的话来捧上司，让她先放下防备心。

又到了午休的时候，钱云娟正和同事们在办公室里聊天，这时上司刚巧经过。

这是一个非常好的机会啊！

小娟抓住了这个机会，她对经理说：“经理，前些日子我们代理商的经理称赞你呢，说贵公司的王经理眼光真不错，似乎相当信赖您。

”经理露出了微笑，态度也明显软化了一些，愉快的跟大家闲聊了几句。

眼见时机到了，小娟赶紧切入正题：“其实，关于机场投标这个案子，我们大家都觉得应该要做下去，您应该也会赞成吧！

”这时，同事们的眼光全部集中在王经理身上，营造出一种“我们跟她有着同样的想法”的气氛。

在大家的感召下，心情不错的经理不假思索地答应了这项提议。

人们对背后的言语是敏感的，背后的话，对我们的影响力更大。

人们之所以如此，大概是想知道自己并不知道的自我真实面吧！

这是因为，周围的声音是最客观的了，所以，很容易让人信以为真。

如果你去对一位刚刚认识的人大说恭维的话，相信他是不会认为自己真的那么好，这个时候你千万别太主观地对他说：“你长得真帅！

”而应该说：“听朋友说过你高高帅帅的，今日一见果真名不虚传。

”或者：“早就听人说你们单位今年招了一位非常帅气的男孩，原来就是你啊！

而且比想象的更迷人。

”像这样客观一点地对他说，他反而更容易接受。

而且，他会因此对你的印象特别深刻。

## &lt;&lt;口才制胜&gt;&gt;

如果你仅仅是强调个人的看法，他是不会相信的。

要使对方认为你说的是真实的，那必须在客观中包含着主观，如此，才不会怀疑你是在假恭维。

对大多数人来说，与其把你对他的赞美之词说上一百次，还不如加上一句“大家都这么认为”更为有用，因为人们天生就有让别人也认同的愿望。

高瞻远瞩的赞美更上档次 赞美他人时，不仅要符合眼前的实际，而且要高瞻远瞩，具有一定的前瞻性和预见性，提升你赞美的高度，经得起推敲和时间的考验。

这是一位高超的赞美者应有的水平。

在一件事情还没有完成之前，一定要慎用赞美，要知道问题往往出现在最后关头。

“功亏一篑”，并非偶然有之。

有的人就不那么想，看到事情进展顺利，就开始乐观地预测，估计到十有八九成功，就禁不住内心的喜悦和冲动，大加赞叹。

并顺口夸道：“对于某某我高度欣赏，这事对他来说；还不是小菜一碟！

不信就走着瞧吧，他肯定干得很漂亮！

”君子一言，驷马难追。

一旦你盛赞的某某失败了，岂不贻笑大方？

连你也会成为他人取笑的把柄。

我想，聪敏的人都不希望自己留下话柄。

秦始皇灭掉三晋，数次打败楚国后，就想侵占楚国。

他先征询李信的意见：“我想占领楚国，将军考虑用多少人马才够呢？”

”李信血气方刚，颇为自信地说：“最多不过20万人。

”秦始皇又问王翦，王翦道：“非要60万不可。

”秦始皇听后，对王翦很有看法，于是道：“王将军老了，何以如此怯弱？

李将军果敢壮勇，他说的对呀。

”秦始皇没有对敌我力量此消彼长的复杂形势作出准确的预测，轻信李信的估计，认为以最少的兵力占领楚国最好不过，盲目地赞美李信，远没有王翦知彼知己，深谋远略。

结果，王翦见秦始皇赞赏李信，否定自己，便称病还乡，归老家频阳。

李信进攻楚国时，在城外被楚军打得大败而逃。

秦始皇恼羞成怒，后悔当初失言便亲躬王翦老家频阳致歉，道：“我没有采纳将军的计策，李信果然使我军蒙受了耻辱。

”后来，秦始皇派王翦率60万大军用了一年时间就占领了楚国全境。

秦始皇犯了很多入经常会犯的错误，在事情还没有做成之前就盲目地赞美别人，缺乏远见，暴露了自己判断力方面的弱点。

赞美他人时，要站在一定的高度上，缺乏前瞻性的赞美及可能让你陷入被动。

赞美他人时也切莫把话说绝，要给自己留条后路。

不要一发现别人的优点或长处就赞美，须“三思而后赞”，把眼光放长些。

人迫于某种压力或某种需求，做一件好事很容易，难的是一辈子都做好事。

如果赞美他人时仅限于就事论事，极易犯目光短浅的错误。

远见卓识还要求顾大体，识大局，不要因一己之赞刺伤他人。

尤其是在单位里，同事之间的利益冲突较严重，大家都对成绩、进步、收获、优点、长处等方面问题很敏感。

如果你赞扬其中一个人，“言者无意，听者有心”就会引起其他人反感。

一所大学对学校的老师控制很严，有进无出，只要你进了这个学校工作就不会放你走。

很多老师千方百计想调动都被卡住。

其中有位李老师为了自己的前途最后放弃了工作关系，只身到北京“打工”，在全校反映强烈。

有人称赞李老师说：“现在是谁有本事谁走，谁没本事谁窝囊。

李老师就是比别人强，说走就走，谁也拦不住。

只有这样的人才能成大事。

## &lt;&lt;口才制胜&gt;&gt;

”这句话传出去后，从领导到同事对他都很反感，一句赞美，大犯众怒。

没水平的赞美不仅收不到赞美之效，反使自己名誉扫地。

前车之鉴一定要慎重的总结，只有具有远见卓识，才能使你的赞美上品位上档次。

多在背后赞美他人的好 大家都很清楚背后说人闲话是一件非常严重的事情，被说之人一旦知道便会火冒三丈，轻则与其绝交，重则找其当面算账。

因此，人们都引此为戒，唯恐犯背后说他人闲话的忌讳。

但是，背后说人优点，却有佳效。

赞美一个人，当面说和背后说所起到的效果是很不一样的。

如果我们当面说人家的好话，对方会以为我们是在奉承他、讨好他。

当我们的好话是在背后说时，别人会认为我们是真诚、真心说他的好话，人家才会领情，并感激我们。

假如我们当着上司和同事的面说上司的好话，我们的同事们会说我们是在讨好上司，拍上司的马屁，从而容易招致周围同事的轻蔑。

另外，这种正面的歌功颂德所产生的效果是很小的，对方极可能以为那是应酬话、恭维话，目的只在于安慰自己。

要是通过第三者来传达，效果便会截然不同。

还不如在上司不在场时，大力地“吹捧一番”。

而我们说的这些好话，最终有一天会传到上司耳中的。

此时，当事者必定认为那是认真的赞美，没有半点虚假，从而真诚接受，还对你感激不尽。

在现实中，我们往往会看到这样的现象：当父母希望孩子用功读书时，采用整天当面教训孩子的方法，还是很难获得一些效果，但是，假如孩子从别人嘴里知道父母对自己的期望和关心，父母在自己身上倾注了很多心血时，便会产生极大的动力。

卡尔上初中后，由于受他父亲去世的影响，学习成绩逐渐下降。

他的妈妈苏珊想方设法帮助他，但是她越是想帮儿子，儿子离她越远，不愿和她沟通。

卡尔学期结束时，成绩单上显示他已经缺课95次，还有6次考试不及格。

这样的成绩预示他极有可能连初中都毕不了业。

苏珊想了很多办法，比如带他到学校的心理老师那里去咨询、软硬兼施、威胁、苦口婆心地劝他甚至乞求他，但是，这一切都无济于事。

卡尔依然我行我素。

一天，正在上班的苏珊接到一个自称是卡尔学校的心理辅导老师的电话。

老师说：“我想和你谈谈卡尔缺课的情况。”

”老师刚说了这一句，不知为什么，苏珊突然有一种想倾诉的冲动。

于是她坦率地把自己对卡尔的爱，对他在学校里的表现所产生的无奈，她自己的苦恼和悲哀，毫无保留地统统向这个从未谋面的陌生人一吐为快。

苏珊最后说：“我爱儿子，我不知道该怎么办。”

看他那个样子，我知道他还没有长大，他是一个好孩子，只要他努力，他会学出好成绩，我相信他，我的儿子是最棒的。

”苏珊说完以后，电话那头一阵沉默。

然后，那位心理辅导老师严肃地说：“谢谢你抽时间和我通话。”

”说完便挂上电话。

卡尔的下一次成绩单出来了，苏珊高兴地看到他学习有了明显的进步。

后来卡尔一跃成为班上的头几名。

一年过去了，卡尔升上了高中，在一次家长会上，老师介绍了他怎样从差生向优生的转变过程，还夸奖苏珊教子有方。

回家的路上，卡尔问苏珊：“妈妈，还记得一年前那位心理辅导老师给您打的电话吗？”

”苏珊点了点头。

“那是我。”

## &lt;&lt;口才制胜&gt;&gt;

”卡尔承认说，“我本来是想和您开个玩笑的。

但是我听见了您的倾诉，心里很难过。

我就想，是我伤了您的心。

这使我很震惊。

那时候我才意识到，爸爸去世了，您多不容易啊！

我必须努力，再也不能让您为我操心了，我下定决心，一定要让您为有我这个儿子而骄傲。

”卡尔的一席话，使苏珊的心里顿时充满了温暖。

请多多和孩子沟通与交流，让彼此的心灵不再遥远。

如果你对对孩子有什么看法和建议，不妨找个机会开诚布公地谈一次。

多在第三者面前去说一个人的好话，是使你与那个人关系融洽的最有效的方法。

假如有一位陌生人对你说：“某某朋友经常对我说，你是位很了不起的人！”

”相信你感动的心情会油然而生。

那么，我们要想让对方感到愉悦，就更应该采取这种在背后说人好话的策略。

因为这种赞美比起一个魁梧的男人当面对你说“先生，我是你的崇拜者”更让人舒坦，更容易让人相信它的真实性。

这种方法不仅能使对方愉悦，更具有表现出真实感的优点。

赞美是一门特殊“功夫”赞美别人时，光靠华丽的语言，喋喋不休的话语是很难起到作用的，只有掌握恰当的方法，才能起到好的作用。

每个人都喜欢听好话，在与人接触时，先说他几句好听的话无疑对后期工作的顺利开展有积极的作用。

暗中给对方一个不经意的赞美，即使他很忙也会听下去。

赞美别人首要的条件，是要有一份诚挚的心意及认真的态度，切不可讲出与事实相差十万八千里的话。

然而，在赞美他人的时候，很多人常常言过其实，让人感觉受到愚弄，这样就适得其反了。

比如，对一个相貌平平的女孩，为了跟她套近乎，你说她是美如天仙；对一个不懂专业的人，为了让他多做事情，你说他是个天才，对方显然不会高兴。

这样，只能表明你是一个口是心非、虚伪的人。

王妮找了一个保姆，便打电话给那位保姆的前任雇主，询问了一些情况，得到的评语却是贬多于褒。

保姆来的这天，王妮对她说：“我打电话请教了你的前任雇主，她说你为人老实可靠，而且煮得一手好菜，唯一的缺点就是理家比较外行，老是把屋子弄得脏兮兮的，我想她的话并非完全可信。

你穿得很整洁，人人可以看得出。

我相信你一定会把家里照顾得井井有条，同你人一样整洁干净。

你也一定会同我相处得很好。

”保姆听到王妮这样说，下定决心一定要好好表现，结果，她们果然相处得很愉快，保姆真的把家里打扫得干干净净，而且工作非常勤劳。

在保姆正式开始工作之前，王妮就给她戴上了一顶高帽。

“煮得一手好菜”、“相信你一定会把家里照顾得井井有条”、“你一定会同我相处得很好”。

这些话保姆当然爱听，因为是对她的赞赏和肯定，而对于王妮来说，她的目的不一定是赞赏保姆，而是对保姆提出自己的期望和要求。

当保姆知道自己在王妮心中是这样的好印象之后，她会尽力做到最好，使这种好的形象一直维持下去。

林肯说过：“人人都喜欢受人称赞。

”威廉·詹姆士也说：“人类本质中最殷切的需求是——渴望被肯定。

”生活中给他人更多的赞美是有益无害的，但要区别对象因人而异。

1.对于年轻人 年轻人非常有朝气，总是认为自己能够大展身手干出一番事业，自以为前途无量，这时的你如果举出几点证明他的将来大有作为的例子，他一定高兴地视你为知己。

2.对于老年人 老年人和年轻人正好相反，他已经经历过世间的各种百态、历尽沧桑，对为实现的梦想

## &lt;&lt;口才制胜&gt;&gt;

没有太大的期望了，他现在最关心的是后代。

他希望自己的孩子能够出类拔萃，幸福美满。

这时你就要多夸夸他的儿子或者孙子，当面“抑父扬子”，他口头上连说“未必，未必，过奖了”，其实，他的心里比蜜还甜，认为你是慧眼识英雄。

3.对于商人你就要夸他头脑灵活，手腕高明，高瞻远瞩，生财有道，日进斗金，他听了肯定会非常高兴。

4.对于从政的人员你如果说他财源滚滚，日进斗金，他不大骂你一顿才怪，你这是在说他贪污受贿嘛！

你若说他为国为民，清正廉洁，劳苦功高，他肯定会喜形于色。

每一个人都有自己的优点，要善于发现别人的优点，并适时地说出来，对方自然会很高兴。

因为谁都希望自己在别人的眼里有价值，谁都喜欢听别人称赞自己。

如果是你，你会喜欢别人贬低你，让你难堪吗？

你不也喜欢听别人夸奖你，对你说好听的话吗？

所以，从现在开始多学学赞美这门“功夫”吧！

那会让你在交际中左右逢源、如鱼得水。

无“微”不至的赞美凡说赞美的话，一定要切合实际，而且要观察入微。

比如到别人家里做客，与其不切实际地乱捧主人一场，不如赞美主人房间布置得别出心裁、壁上的一幅上乘之作或盆栽的精巧。

若要取得他人的喜欢，我们就要尽量发现他人的兴趣并加以发挥。

若主人爱狗，不妨赞美他的狗；若主人爱金鱼，则不妨说说自己如何欣赏那些鱼的美丽。

赞美别人最近的工作成绩、最心爱的宠物、最费心血的设计，是比说上许多无谓虚浮的客气话更为明智。

对于一位老师而言，引以为荣的往往是由他教过的学生在社会上很有出息，你为了表达对他的赞美，不妨说：“你的学生某某真不愧是你的得意门生啊！”

现在已经自己出书了。

”对于一位一生都默默无闻的母亲，引以为荣的往往是她那几个有出息的孩子，你如果对她：“你有福气啊，两个儿子都那么有出息。

”她一定会高兴不已。

特别关心别人的某些细微之处，必使人在欣喜之外还觉感激。

乾隆皇帝喜欢处理政事之时品茶、论诗，对茶道颇有见地，并引以为荣。

有一天，宰相张廷玉精疲力竭地回到家刚想休息，乾隆忽然来造访，张廷玉感到莫大的荣幸，称赞乾隆道：“臣在先帝手里办了13年差，从没有这个例，哪有皇上来看下臣的！”

真是折煞老臣了！”

”张廷玉深知乾隆好茶，命令把家里的陈年雪水挖出来煎茶给乾隆品尝。

乾隆很高兴地招呼随从坐下，“今儿个我们都是客，不要拘君臣之礼。

生而论道品茗，不亦乐乎？”

”水开时，乾隆亲自给各人泡茶，还讲了一番茶经，张廷玉听后由衷地赞美道：“我哪里懂得这些，只知道吃茶可以解渴提神。

一样的水和茶，却从没闻过这样的香味。

”另一位大臣李卫也乘机称赞道：“皇上圣学渊源，真叫人瞠目结舌，吃一口茶竟然有这么多的学问！”

”乾隆听后心花怒放，谈兴大发，从“茶乃水中君子、酒乃水中小人”开始论起“宽猛之道”。

真是妙语连珠、滔滔不绝，众臣洗耳恭听。

乾隆的话刚结束，张廷玉赞道：“下臣在上书房办差几十年，两次丁忧都是夺情，只要不病，与圣祖、先帝算是朝夕相伴。

午夜扪心，凭天良说话，私心里常也有圣祖宽，世宗严，一朝天子一朝臣这个想头。

我为臣子的，尽忠尽职而已。

## &lt;&lt;口才制胜&gt;&gt;

对陛下的旨意，尽力往好处办，以为这就是贤能宰相。

今儿个皇上这番宏论，从孔孟仁恕之道发端，譬讲三朝政纲，虽然只是3个字‘趋中庸’，却发聋振聩，令人心目一开。

皇上圣学，真是到了登峰造极的地步。

”其他人也都随声附和，乾隆大大满足了一把。

张廷玉和李卫作为乾隆的臣下，都深知乾隆对自己的杂经和“宏论”引以为豪。

而张李二人便投其所好，对其大力赞美，达到了取悦皇帝的目的。

有的时候并不是什么伟大举动才值得让人赞美，相反，一些微乎其微的小事更值得你给予肯定和称许。

如果某天早晨，你的丈夫偶然一次早起为你准备好了早餐，你不妨大大赞美他一番，那他今后起床做早餐的频率将会更高。

如果你的小孩，有一天非常小心地在家做好了晚饭等你回家，当你回到家中，不要吃惊孩子脸上的污渍，也不要惋惜已经摔碎的碗碟，先要将孩子赞美一番，即使孩子所炒的菜让人难以下咽。

因为你的赞美可以让孩子所做的下顿或者是下下顿饭变成美味。

在公司，如果某位职员，记述你口述的信件，速度比你想象的要快，不妨表扬他一下，今后他的工作就一定会更加卖力。

耶鲁大学著名的教授威廉·莱昂·弗尔帕斯经历过这样一件事：有一年夏天又闷又热，他走进拥挤的列车餐车去吃午饭，在服务员递给他菜单的时候，他说：“今天那些在炉子边烧菜的小伙子一定是够受的了。

”那位服务员听了后吃惊地看着他说：“上这儿来的人不是抱怨这里的食物，便是指责这里的服务，要不就是因为车厢里闷热大发牢骚。

19年来，你是第一位对我们表示同情的人。

”弗尔帕斯得出结论说：“人们所想要的，是一点作为人所应享有的被关注。

”而人们想要别人来关注的地方往往是自己所能忍受下来的痛苦，就如同夏天里在火炉旁烧菜的煎熬。

用“心”赞美你的爱人 洛杉矶家庭关系研究所所长保罗·鲍比罗曾说过这样的话：“大多数男子在寻找对象的时候，不是找一位能干的高级职员，而是想找一位既迷人，又可以满足他的虚荣心，并使他感觉超人一等的人。

所以，某位公司或机构的女主管可能会有人来邀请她吃饭，但也只有一次。

她很可能把她上大学所学的《现代哲学主要思潮》拿出来作为话题，甚至还要坚持付自己那份餐费。

可是结果呢？

从此以后，她就只能一个人吃饭了。

相反，那些没有上过大学的打字员小姐却大不相同。

当她被人邀请共进午餐的时候，她会用热情的眼光注视着她身边的男子，话语中带着无限深情：‘能不能把你的情况多告诉我一些？’

’结果这个男人会告诉别人：‘她并不是很漂亮，但我从来都没有遇到比她更会说话的人。

’”可见一个会说话的人要比相貌或者其他方面的才能重要得多，这是家庭和睦，人际关系和谐应该具备的一项非常重要的能力。

对于女性在追求美丽方面所花的时间和心思，男人应该表示赞赏。

所有的男人常常会忘记——尽管他们也知道这点——女人非常在意自己的衣着打扮。

例如，一个男人和一个女人在大街上遇到另一个男人和一个女人时，这女人很少会注意对面那个男人，而是通常会注意另一个女人的衣着服饰。

我听过这样一件事，一位98岁的老太太在她去世前不久，家人把一张她在30多年以前所照的照片给她看。

尽管她的眼神已经不太好，看不清楚照片，但她问的唯一的的问题是：“我那时候穿的什么衣服？

”请想想！

## &lt;&lt;口才制胜&gt;&gt;

一位风烛残年的老太太，久病在床，近一个世纪的时光将她的一切精力几乎耗尽，记忆力甚至衰退到连自己的女儿也认不出来，可是还想知道她在30多年前穿的是什么衣服！

可能当时的人都不记得她穿得什么衣服，但是对于女人来说，可就不同了——我们男人应该注意到这一点。

在法国，上层社会的男人在这方面就做得很好，他们不但对女人的衣服帽子表示赞美，而且一个晚上还不止一次，而是好多次。

从前，莫斯科和圣彼得堡那些养尊处优的上层人物，在这方面很有教养。

在沙皇俄国时代，上层社会有一种习惯，就是当他们享受了一顿美味佳肴之后，一定会请来厨师，当面褒奖他们。

为什么不这样对待你的妻子呢？

下次，当她的晚饭做得非常脆嫩可口时，你就要这样告诉她，让她知道你非常欣赏她的手艺。

或者，正如得克萨斯·吉恩经常说的：“大大地夸奖那个小女人。”

如果你想这样做的话，就不妨让她知道，她对于你的幸福和快乐是何等的重要。

记得在一本杂志上看过对艾迪·康德的采访文字：“我从我妻子那里得到了许多帮助，”艾迪·康德说，“比从世界上任何其他那里得到的都要多。”

在我年轻的时候，她是我最好的朋友，帮助我向前努力进取。

我们结婚之后，她省下每一个美元，拿去投资、再投资。

她为我积累了一大笔资产。

我们有5个可爱的孩子，她为我建造了一个温暖舒适的家。

假如说我有所成就的话，全都归功于她。

”在好莱坞，婚姻就是一件冒险的事，即使伦敦的路易保险公司也不敢承接其保险。

但是华纳·巴斯特的婚姻，却是少数几个特别幸福的婚姻中的一个。

巴斯特夫人婚前的名字是威尼费·布莱逊，她放弃了正大红大紫的艺术表演生涯，和巴斯特结了婚。

但是，她从来不以她的这种牺牲来破坏他们的婚姻幸福。

“她失去了在舞台上成功表演的机会，”华纳·巴斯特说，“但我已经尽了自己最大的努力，使她知道我对她的赞赏，并由此得到满足。”

如果一个女人要从她丈夫那里得到幸福和快乐，那一定要出自他的真心赞赏和真诚热爱。

如果这种赞赏和热爱都是发自内心的，那么他也会从中得到爱与幸福。

”有新意的赞美更能打动人 赞美是欣赏，是感谢，给人的喜悦是无可比拟的。

但是你也要清楚“喜新厌旧”是人们普遍具有的心理。

一味地说一些陈词滥调的赞美，也是很没劲的，只有新颖独特的赞美才能使人回味无穷。

1.耳目一新的赞美 赞美是所有声音中最甜蜜的一种，赞美应该给人一种美的感受。

新颖的语言，是有魅力的，有吸引力的。

简单的赞扬也可能是振奋人心的，但是一种本来是不错的赞扬如果多次单调重复，也会显得平淡无味，甚至令人厌烦。

一个女人就曾说过，她对别人反复说她长得很漂亮，已经感到很厌烦，但是当有人告诉她，像她这样气质不凡的女人应该去演电影，给世界留下一部电影拷贝的时候，她笑了。

有一个国外的电视连续剧，父亲走入厨房看女儿做饭，他对女儿说：“如果没有你做的美妙饭菜，就像天上没有星星那么遗憾。”

”女儿露出了特别快乐的笑容。

新颖的赞语，给人清爽、舒心之感。

妙语连珠的赞美，既能显示赞美者的才能，也能使被赞美者更快乐地接受。

2.角度不同 一些人在公共场合谈话时，不知怎样赞美别人，只能跟着别人说话，附和别人的赞美。

常言道“别人嚼过的肉不香”。

唐朝末期的大军阀朱温手下就有一批鸚鵡学舌乐于拍马的人，一次，朱温与众宾客在大柳树下小憩，独自说了句：“好大柳树！”

”宾客为了讨好他，纷纷起来互相赞叹：“好大柳树。”

## &lt;&lt;口才制胜&gt;&gt;

”朱温看了觉得好笑，又道：“好大柳树，可作车头。

”实际上柳木是不能做车头的，但还是有五六个人互相赞叹：“好作车头。

”朱温对这些鹦鹉学舌的人烦透了，厉声说：“柳树岂可作车头！”

我见人说秦时指鹿为马，有甚难事。

”于是把说“可作车头”的人抓起来杀了。

每个人都有优点和可爱之处。

赞扬要有新意，当然要独具慧眼，善于发现一般人很少发现的“闪光点”和“兴趣点”，即使你一时还没有发现更新的东西，也可以在表达的角度上有所变化和创新。

对一位公司经理，你最好不要称赞他如何经营有方，因为这种话他听得多了，已经成了毫无新意的客套了；倘若你称赞他目光炯炯有神，风度潇洒大方，他反而会更加受用。

有时，赞美的内容出乎对方意料，也会引起对方的好感。

卡耐基在《人性的弱点》中写了一个他曾经经历过的故事：一天，他去邮局寄挂号信，办事员服务质量很差，很不耐烦。

当卡耐基把信件递给她称重时，他说：“真希望我也有你这样美丽的头发。

”闻听此言，办事员惊讶地看看卡耐基，接着脸上露出微笑，服务变得热情多了。

某将军在战场上攻无不克、战无不胜，可谓英姿飒爽、出尽风头。

当别人频频跷起大拇指称赞他“真是位了不起的军事家”时，他总是无动于衷，因为打胜仗对他来说是最为平常不过的事了。

而当有人看着他的胡须说“将军，您的胡须可真美，简直能与美髯公相媲美”时，将军却孩子般地笑了。

赞美的角度很重要，新颖的角度将起到事半功倍的效果。

著名节目主持人白岩松，他去采访一位知名学者，老学者正卧于病榻，对采访并不热心。

白岩松提出的第一个问题却是，请他谈谈毛主席接见红卫兵时他鞋子被挤掉的事。

这个出乎意料的问题使老学者十分激动，竟一口气谈了好几个小时，从而顺利地完成了采访计划。

白岩松找到了一个很好的角度，打开了老学者的话闸。

正如每把锁都会有相应的钥匙，每个人都有其独特之处，先要把握好“点”，把握好角度，才能沟通得轻松、顺畅。

3.新鲜的表达方式 赞美他人，在表达方式上是可以推陈出新、另辟蹊径的。

富兰克林年轻时，在费城开一家小小的印刷所。

那时，他参加了宾夕法尼亚州议会的选举。

在选举前夕，困难出现了。

有个新议员发表了一篇很长的反对他的演说，在演说中，竟把富兰克林贬得一文不值。

遇到这么一个出其不意的敌人，是多么令人恼火呀！

该怎么办呢？

富兰克林自己讲述道：“对于这位新议员的反对，我当然很不高兴，可是，他是一位有学问又很幸运的绅士。

他的声誉和才能在议会里颇有影响。

但我决不对他表现一种卑躬屈膝的阿谀奉承，以换取他的同情与好感。

我只是在隔数日之后，采用了一个别的适当的方法。

“我听说他的藏书室有几部很名贵，又很少见的书。

我就写了一封短信给他，说明我想看看这些书，希望他慨然答应借我数天。

他立刻答应了。

”富兰克林用一种不露痕迹的赞美方式，赞美新议员，恰如润物细无声。

表达赞美的方式有很多，要针对不同人、不同场合、不同时间选择最为恰当的方式。

选择赞美方式时，既要考虑表达方式的新意，又要考虑对方的感受及最后的效果，综合各方面去思考，将会找到最适宜的表达方式。

从“心”出发，做最贴心的知己 对症下药，才能事半功倍 安慰他人无时无刻不存在于日常生活中，

## &lt;&lt;口才制胜&gt;&gt;

而要想成功地劝慰，必须全身心地投入，更需要智慧化的技巧，才能够变被动为主动，化不利为有利，让对方接受你的说法，成功带她离开痛苦的深渊。

安慰他人也是要讲究技巧的，通常应采用晓之以理、动之以情的方法，达到让对方心服口服的效果；说话时要有针对性，有亲和力，善于打动别人。

至于言外之意，要紧密结合具体语境，透过语言表面，领悟话外之音，深究说话者的真正意思。这样才算是起到了安慰他人的作用，达到安慰他人的效果。

一般来说，在你和要安慰的对象较量时，他会对你产生一种防范心理，尤其是在危急关头。

这时候，要想使安慰成功，就要注意消除对方的防范心理，那么如何消除防范心理呢？

从潜意识来说，防范心理的产生是一种自卫，也就是当人们把对方当作假想敌时产生的一种自卫心理，那么消除防范心理的最有效方法就是反复给予暗示，表示自己是朋友而不是敌人。

这种暗示可以采用种种方法来进行：嘘寒问暖，给予关心，表示愿给帮助等等。

在消除别人的防范心理时，你可以以情感人的方法来达到你的说服效果。

著名的数学家苏步青上小学时，成绩不是很好，年年期末考试都是倒数第一，人称“背榜生”。

一次他又逃课了，老师找到了他，说：“你不读书，别人怎会看得起你呢？”

看不起你的原因，不就因为你是背榜生吗？

如果你考前几名呢？

你知道牛顿吗？

他也成长在农村，到城里念书时成绩也不好，同学都欺负他，瞧不起他，一次，一个成绩名列前茅的同学还故意把他打得趴在地上——他凭什么？

不就是成绩比牛顿好、身体比牛顿壮吗？

别看平时牛顿不敢惹他，这回可不一样了。

只见牛顿猛地翻身跳了起来，将那个打他的同学逼到墙角。

那同学一见牛顿如此勇猛，不由害怕了，只得认输，从此再也不敢欺负他了。

从这件事，牛顿得到了启发，只要有骨气，肯拼搏，就能取胜。

从此他努力学习，终于取得全班第一的好成绩。

”老师的话，让苏步青第一次知道了一位大科学家如何克服自身弱点、奋发图强的事迹，这无疑使他心灵受到极大的震动。

教师列举的牛顿的典型事例，使苏步青吸取到了前进的力量。

从此，他发奋学习，终于使自己的学习成绩得到根本的改变。

苏步青的老师就是以动之以情的方法说服了他，并收到了明显的效果。

亚里士多德曾说过：“说服是通过演讲使听众动感情而产生效果的，因为我们是在痛苦和欢乐、爱和恨的波动中做出不同的决定的。

”心理学研究表明，当一个人处于愧疚、自责、害怕、焦虑等情绪中时，较易接受你所要安慰的信息。

因此，当你想要安慰一个人的时候，应设法通过具体生动的现身说法、典型事例剖析、利害关系的强烈对比等方法去感染和警示对方，使他悔悟。

要安慰他人，重要的是对他的事情有所了解，然后针对这件事情晓之以理动之以情，对症下药攻破他的内心世界，他的内心的城防一旦攻破，那么胜利就会有九成的把握。

站在同一角度上，现身说法安慰他人的另外一个方法就是消除心中先入为主的观念，此时失意者的情绪往往很浮躁，不能平静下来，如果在这种状态下，有个人拿自己类似的经历来说给对方听，来激发倾听者的信心，一定能给他很大启发。

常季祥不耐烦地坐在办公桌前，望着堆在面前的一沓沓报表，一点也提不起工作的兴致来。

最近，公司里连续调整了几次人事，与他一起进公司的几个同事都升职了，而常季祥却始终窝在原岗位上动不了。

想起来心里真是憋屈：“论业绩论水平，我哪点比他们差？”

唯一不到家的功夫就是不如他们会在领导那里溜须拍马。

唉，现在这个社会，奉承也是一种本事啊！

## &lt;&lt;口才制胜&gt;&gt;

”快下班的时候，常季祥被孟副总经理叫进了办公室。

中年的副总坐在宽大的办公桌后面，一副和蔼而又严肃的表情对常季祥说：“你最近好像情绪不太稳定？”

”语气中虽然充满着温和与关切，但常季祥却分明感到了一种难以抗拒的威严。

他忐忑不安地坐在一把椅子上，孟总不仅没有批评他，反而轻轻地叹了一口气，说：“常季祥啊，你是聪明人。

今天找你来，我只想跟你讲一段我过去的经历，希望你听了之后能及时调整自己的心态。

“10年前，我硕士毕业以后就通过应聘进了这家公司。

当时我在公司里年纪最轻，而学历却是最高的，因此，当时的老板钱先生非常赏识我。

为了报答钱先生的知遇之恩，我工作得格外卖力，很快就成为了公司的业务骨干，每次有重要的谈判，钱先生都要把我带上。

于是在大家心目中，我是钱先生跟前的红人，而我自己也觉得前途一片光明。

我相信，只要自己加倍努力，两年内升任为公司的中层管理人员应该是不成问题的。

“两年后，公司的人事部经理到了退休的年龄。

大家纷纷猜测新的人事经理人选，都认为我是最佳人选。

就在我自以为看到了曙光的时候，董事会的决定很快下来了，办公室的另一位姓李的业务员被任命为新的人事经理。

得到消息的一刹那，我真有些不敢相信：为什么平时钱总口口声声表扬我，还常常鼓励我好好干，有机会一定提拔我，而现在明明有机会了，却偏偏给了别人？

“第二天，钱总找我谈话了。

他首先充分肯定了我的工作和能力，然后又说，小李的工作是不错的，但是你的文字功底和社交能力更强一些，如果调你去人事部，一下子找不到合适的顶替人选，咱们部门就少了一把好手。

而调小李去，影响就会比较小些。

况且大家都知道我对你很赏识，容易给人产生偏袒亲信的感觉。

所以你要正确对待这次人事变动。

虽然我的心里还是有些不快，但钱总的话都已经说到这份上了，我也不能再说什么了。

“可是过不了多久，办公室主任又另谋高就离开了公司。

我想这下不可能不再提拔我了吧，可是公司却在这时候戏剧性地出现一名新职员，随即又闪电般地将她任命为办公室主任。

眼睁睁地看着又一次机会失去，我的心情低落到了极点。

我想，看来钱总其实根本没把我放在心上，我再卖力工作也是无济于事的。

从那时起，我在工作中产生了消极情绪，我要让大家特别是胡总看到，没有我的努力，公司的效益是会受到影响的。

“结果可想而知，情况越变越糟。

就在我彷徨无助的时候，一天晚上，我的父亲突然问我，‘你们总经理不是一直都很器重你的吗？干吗不找他谈谈，把你自己的想法都跟他说说？’

’我说，‘我已经惹恼了他，哪还有脸面找他谈？’

’我父亲却说，‘真正赏识你的领导就和父母一样，只要你真心认错，哪会不给你改过的机会？’

如果他真的不原谅你，那说明他其实并不在乎你，再辞职也不迟。

’“最后我听从了父亲的劝告，主动找到了钱总。

果然就跟父亲预料的一样，钱总不仅原谅了我的任性，还真诚地对我说，小孟啊，你跟了我这么久，居然不知道我的想法？

有些事情我是很难跟你说明白的。

提拔下属是件很复杂的事，要综合考虑很多因素。

有时给人的感觉的确是不公平的。

年轻人嘛，碰到这种事有想法也是正常的，关键是要学会调整心态，正确对待。

其实最近我们已经考虑要提拔你为业务部的经理了，可是偏偏你没能挺住考验，给不少董事留下了不

## &lt;&lt;口才制胜&gt;&gt;

够成熟的印象，所以想让你到下面经营部去锻炼锻炼。

既然你今天把心里话都跟我袒露了，那我看你还是留在我身边吧。

”说到这里，孟总打住了话题，这以后的事情，常季祥也知道了。

孟总今天找他谈话的良苦用心，更是令常季祥感动不已，因为在这之前，自己也几乎要冲动地递出辞呈了。

常季祥站起身来，真诚地向孟总鞠了一躬，说：“谢谢您，孟总，请您放心，我知道今后该怎么做了

。”孟总的现身说法达到了劝说常季祥的目的，从这里我们不难看出，要想把对方说服就要消除倾听者的戒备之心，谈话者用自身的经验说法往往更能达到预期的目的。

所以安慰别人的时候应该把握好尺度，真诚恳切而又平心静气地向对方陈述，使对方信任你，从而可以起到一定的作用。

给你的语言加点“温度”要想安慰别人，激励他人，那么说话的内容和方式是非常重要的，会安慰和激励的人在说话上都是掌握了一定技巧的。

因为你要知道，你凭什么安慰别人，人家为什么一定要听你的？

所以这就需要你掌握安慰鼓励人的技巧和原则。

许多人不能鼓励他人就是因为没有仔细观察和研究过被劝慰的对象，没有想好怎样解决之前就急忙下结论，以至于劝解无果。

但是有的人却很会掌握被劝慰人的心理，会“捏造”一些事实来缓解被劝说者的压力。

有一位中学教师，思维多变，处事灵活，在对学生的教育工作中很讲究策略，非常善于和学生沟通，做思想工作。

他的班上有一个男同学，人很聪明，升初中的考试成绩是全班前几名。

可仅过半年，期末考试却落到班级倒数十名。

这位老师左思右想，想破了头都没找出这位同学退步的原因。

后来，他特意去了一下这位学生的家里，原来症结在这——这孩子有尿床的毛病。

每次早上起来看到被褥尿湿了，家长总是很恼火，这让正处在青春期的孩子觉得很丢脸，尿床的事情使的他自惭形秽，在别人面前抬不起头来。

因为精神上有负担，于是便影响了学习成绩。

面对这样一个棘手的问题，想要安慰这位同学，解除他的精神负担，要从哪里下手呢？

这件事情究竟要怎么办才最为稳妥呢？

这位老师思考了两天，看了一些心理学方面的书籍，最后决定，在一天放学后，办公室人都走光时，找这位同学谈心。

扯了一些班里的杂事以后，老师问这位同学：“听说你会尿床，是不是？”

”学生一听，脸“噌”地一下红了，头也垂得低低的。

老师把他朝身边拉了拉，握住他的手说：“其实，尿床没什么大不了的，我研究过，十几岁的少年儿童中，有相当一部分人都尿床，只不过是许多家长不声张罢了。

”学生一声不吭。

老师继续说：“老师我也尿过床。

”“真的？”

”他惊奇地问老师。

“怎么不是，而且一连延续到初中毕业这种情况才完全没有了。

有时一夜尿两三次，睡梦中，我急死了，到处找厕所，找到一个墙角，拉开裤子就尿，结果就尿了一床。

”“真的吗？”

其实，我也是这样。

”他仿佛找到了知音，羞怯之情一扫而光。

接着，师生俩你一句我一句地扯开了“尿谈”，讲到好笑的地方，一起放声大笑。

这时，他们已没师生之别，好像两个“尿友”在交流经验。

## &lt;&lt;口才制胜&gt;&gt;

“后来你是怎么不尿床的？”

“学生突然问老师。”

“我啊，到了16岁就自然地不尿床了。”

“老师装着回忆的神情说，“那时我初中马上就要毕业，不知不觉地就好了。”

“同学掰着手指算着：“我今年14岁，再过两年，我也会好了？”

“那当然！”

“老师肯定地说，“尿床不是病，只是到了这个发育的年龄才会有这种情况发生的，等过了这段时间就会自然地好了，你根本用不着烦恼。”

“当他们谈完话走出办公室的时候，这位学生已经轻松多了。”

后来，由于家长和老师的默契配合，共同劝慰，那位学生终于放下了思想包袱，摆脱了困境，学习也大有进步。

也许老师的“尿床”经历是编造出来的经历，然而却一下拉近了两人的距离，这样使劝慰和鼓励变得容易多了。

感同身受的经历让两个人更投机，话语也会更多，这个共同经历就如同一枚重磅炸弹，炸开了这位学生的心理，炸开了老师安慰、鼓励他的一条通道。

感同身受的经历比一百句、一千句抽象的理论更有说服力，更能让你走进对方心中，纾解他内心的烦闷。

适当的玩笑，让气氛活跃起来自我解嘲的话在任何场合都可以使用，这种做法是醉翁之意不在酒，表面上是嘲弄自己，而潜台词却另有韵味。

因此，自嘲在交谈中具有特殊的表达功能和使用价值。

日常生活中经常会发生这样的事情，男女双方在第一次见面时经常会手足无措。

男女相亲，双方默默无语，好不容易一方正要开口说话时，另一方也正好想说些什么，于是两人同时张开嘴巴，又尴尬地同时闭了口。

过了一会儿，同样的事情又重演了。

当然这事如果出在别人身上还好，但是如果真发生在自己身上，当时的那种尴尬的窘态是可想而知的。

有这样一个相亲场合，富有幽默感的男士为了解除两人同时开口的尴尬场面，对女方说：“我们真是默契啊！”

“一语逗笑了女方，就连女方家长也忍俊不禁，气氛随即轻松融洽起来。”

在现实生活中，如果你并不是一个健谈的人，在第一次与人接触时，怯场是不可避免的。

若是对自己的失常耿耿于怀，那只能增加自己的紧张。

为了不使自己陷于失败之中，就要有一套自己的自我安慰之术。

面对陌生的人，超然一些，以客观的态度，自我解嘲一下吧！

当你向别人自我解嘲地说：“我这个人怯场时，手就像酒精中毒一样抖个不停。”

“说完后，手也许就不再颤抖了。”

因为，紧张已经随你的自嘲解除了。

生活中，如果你下不了台的事因自己不慎而生，要么想办法解决，要么就只有自己承受了。

一群二十年后相见的老同学中，有一男一女曾是同桌，因而说话遮拦便少一些。

但女同学不久前丈夫因病去世，男同学并不知道，因而在玩笑中一无顾忌地提及其丈夫。

另一同学知情，便忙阻止，但他不知其详，玩笑开得更为厉害。

阻止的同学只得说出实情，这个男同学可谓无地自容，非常尴尬。

不过他迅速回过神，先是在自己脸上打了一下，之后调侃地说：“你看我这嘴，几十年过去了，还和当学生时一样没有把门的，不知高低深浅，只知道胡说八道。”

该打嘴！

该打嘴！

“女同学见状，虽有说不出的苦涩，但仍大度地原谅了老同学的唐突，苦笑着说：“不知者不为怪，事情过去很久了，现在不提它了。”

## &lt;&lt;口才制胜&gt;&gt;

”你一旦因失误而造成不好下台，最聪明的办法是：多些调侃，少些掩饰；多些自嘲，少些自以为是；多些低姿态，少些趾高气扬。

就像上面那个无意中触人隐痛的男同学那样，用调侃自嘲之法，低调退出，便容易轻松地找到可下的台阶。

刘墉，可以说是众所周知的古代的有名人物。

他的书法出入颜、柳之间，是清朝第一名家。

但是，他性情放荡不羁，不修边幅，衣服破旧，露肘裸脚。

有一天，皇上召见，刘墉身上有个虱子沿着衣领往上爬，慢慢爬到胡须上，乾隆皇帝偷着笑，而刘墉竟毫不觉察。

吃完饭回家，被仆人看见，想给他拿掉。

相国这时才恍然大悟：“原来皇帝暗笑是因为我身上有虱子。”

”刘墉于是模仿王安石的一句话，对仆人说：“不要弄死这个虱子，这个虱子多次爬上相国的胡须，曾经被皇帝观赏过，福分太大了，你们都不如它。”

”刘墉一句自嘲，使他再也没有了什么可以担心的了，也就是这样他为自己找了一个台阶下来了，我们不能不说他的自嘲让人感到佩服……在我们的现实生活中，什么样的事情都有可能发生，谁都有可能碰上难下台阶的情境，但只要能多想办法，给自己找一个台阶也并不是太难的事。

要给自己找个台阶，所有的好方法有一个共同点：都要在窘境中及时调整思路，选择一个巧妙的角度，改变眼前的被动局面，想方设法争取主动。

其实，放弃一切外在的因素来看，我们会发现此类自我调侃、自我解嘲乃是一种真正的聪明与智慧！伸出安慰之手，拉他一把世事变幻无常，每个人都有可能陷入到失意当中去，这就需要你的朋友或者亲人在旁边唤醒你的意识，把你从失意中拉出来。

人的自我意识有很多种，比如年龄意识、性别意识、社会角色意识等。

拿年龄意识来说，一般情况下，人到了某个年龄阶段就会出现某种心理特征，但有的人却迟迟不出现。

这时，只要你点拨他一下，他就会醒悟，从而发生心理上的飞跃。

正确的自我意识一旦被唤醒，人也就会从失意中振奋起来。

上大三的小江恋爱2年了，不久前女朋友不知何故跟他吹了。

他很伤心，整天精神恍惚。

他的导师马老师知道此事后，特地赶来做他的工作。

马老师一见面就说：“我知道你失恋了，是来向你道贺的！”

”小江很生气，转身就走。

“难道你不问问为什么吗？”

”小江停下来，等着听马老师的下文。

马老师说：“大学生都希望自己快点成熟起来，失败能使人的心理、思想进一步成熟起来，这不值得道贺吗？”

大学生的恋爱大多属于非婚姻型，一是大学生在学习期间不大可能结婚，二是很难预料大家将来能否在一个地方工作。

这种恋爱的时间又不长，随着知识的积累，人慢慢成熟了，就有可能重新考虑对方，恋爱变局也就悄悄发生了。

应该说，这是大学生心理成熟的一种重要标志，你这么放任自己的感情，是心理成熟还是不成熟的表现呢？”

另外，越到高年级，大学生越倾向于用理智处理爱情。

这时，感情是否相投，性格是否和谐，理想和追求是否一致，学习和工作是否互助互补，都会成为择偶的标准，甚至双方家庭有时也会成为重点考虑的条件，这就是择偶标准的多元化。

这种标准多元化更是大学生心理逐渐成熟的表现，也符合普遍规律。

你女朋友和你分手是不是出于择偶条件的全面考虑？”

你全面考虑过你的女朋友吗？”

## &lt;&lt;口才制胜&gt;&gt;

如何处理你这目前的感情失落，你该心中有数了吧？

”马老师开门见上的说出——“祝贺你失恋”这种打击人的话，设置了悬念（按理说去安慰别人的时候是没有人打击被劝者的），把小江从感情的泥沼中“唤”了出来，然后通过合情合理的分析，唤醒他的理智，多次用“大学生失恋不是坏事，而是心理成熟的标志”的观点来加以点拨。

马老师就是通过一步步唤醒小江的自我意识，使他认为该用理智来处理感情问题，从而约束自己的感情，恢复心理平衡。

失意者的心中往往憋着一股劲儿，想要摆脱这种心理状态。

只要你唤醒他们的自我意识，就会使他们走出低谷，走向成功。

小贾的一个同事因患病被公司劝退辞职，整天愁眉苦脸，总认为自己的病没有好转的可能，因而产生了悲观情绪，丧失了信心。

小贾趁着休假时，到这位同事住的医院探视他。

一见面他就做出一副欣喜状，对这位同事说：“哥们儿，你的脸色比以前好多了嘛！”

听医生说，你的身体逐渐在康复，病情在好转啊！

”小贾的话客观实在，使朋友的精神为之振作。

于是，他乐观地接受治疗，加速了康复进程，不久便病愈出院了。

人在遇到各种变故的时候，总会不由自主地心烦意乱，甚至悲观郁闷，有些人更会因此而萌生悲观厌世的想法，做出一些偏激的行为。

这时，作为一个鼓励的人，如果你想给他们带来好心情的话，就应该抓住某些好的方面，适时予以积极的暗示，这样才有助于唤起他们的自我意识，使其鼓起希望的风帆，积极地生活。

劝人有方法，安慰有诀窍 当你的朋友、同事、邻居或者亲戚等遇上不愉快的事情或者灾难时，往往需要你的安慰。

但很多人在遇到这种情况一时不知所措，甚至会说一些起反作用的话。

这种情况当然没有什么灵丹妙药能够解除朋友的痛苦和悲伤，但是一些经过深思熟虑的做法却真的可以帮助对方减轻心中的悲痛。

因此，当你在生活中遭遇到这种情况的时候，你也可以通过以下几个方式给予你的朋友以及及时的帮助：

1.安慰失恋的朋友 生活中，当一份刻骨铭心的恋情就这么消逝时，无论多洒脱的人都会伤心难过。这时，作为朋友的你耐心地听他倾诉，但不要轻率地指出两人中的任何一方有什么不对之处，就是你最应该做的。

你的倾听就是对他的安慰，要知道或许过多地参与评判也许正好刺到对方的痛处。

当然，如果失恋的是你的女性朋友，不妨邀请她跟你一起逛街。

开始可以借口请她帮你挑一条裙子，发展到后来可能是她也买了一堆衣服，坏心情就转好了，或者你也可以请她吃东西，美味的食品能很好地调适内心的沮丧，或者请她帮忙，让她有事情干不至于闲着想那些事情。

2.安慰罹患重病的亲朋 当得知亲戚或朋友患了严重的疾病甚至是危及性命的绝症时，应尽快表示出你的关心。

先与病人的亲属或医生联系，了解病人的病有多严重，决定是否告诉病人真相。

见到病人时，不要一上来就没完没了地详细询问病情或安慰个不停。

你只需一句：“嗨！”

你好吗？

”或“嗨！”

怎么样？

”就可以表示出你的关心了。

特别是当病人所患的是绝症，那么就不要再说什么鼓励和加油的话了，这时最好的方法就是陪伴他，在他希望说话时陪他说话，为他提供精神上的慰藉。

3.安慰痛失亲人的亲友（1）到你朋友的身边去，到失去亲人的不幸者身旁，你可以采取多种方式帮助和安慰他们。

你的真挚的每一个举动对你的朋友都会有帮助。

## &lt;&lt;口才制胜&gt;&gt;

内勃拉斯加大学的一位社会研究学者约翰·迪弗莱恩，调查研究了500家突然丧失亲人的家庭。他说：“当他们得知不幸消息后是如此震惊，以致于不知怎么办才好，也不知道该找谁来帮助自己。这也正是这些突然遭到不幸打击的人很难听得进别人的劝慰的原因所在。

”因此，这种时刻他们特别需要朋友们到身边来，帮助他们出主意，想办法，安慰那颗痛苦的心。

(2) 让他们开口说话，为了让那些深深陷入悲痛之中的人开口说话，我们可以选择适当的话题和方式，如以朋友之间谈心的方式谈谈他(她)的亲人的生前事迹和美德，一件令人难忘的事，或谈谈失去亲人后将来的生活安排等。

无疑，当你和他们一起追忆起那些逝者的美好时光时，深陷悲痛之中的人也很容易地从悲痛的情绪中挣脱出来。

(3) 写一封慰问信，这种慰问信可以写得很简短，如有的人写道：“在这悲痛的时刻，我们大家都想着你”；再如“在此悲伤之际我们为你祈祷”；别小看这寥寥数语，它的作用却是不可估量的。

(4) 邀请他们出去散散心，邀请那些陷入悲痛中的朋友出去散散心，是安慰他们的一种最好方法。这样可以使他们慢慢忘记那些悲伤的过去，重新燃起生活的希望。

可以考虑邀请他们去出游，一起上街，到饭店共进晚餐，或开车外出观光等。

亲人不幸去世，活着的亲友无疑会感到痛苦和悲伤。

如果我们用以上恰当的方法加之以真挚的友谊和同情去安慰和帮助他们，一定能使他们从悲痛中解脱出来，使他们重新扬起生活的风帆。

做最贴心的男友 有时候，你也许会遇到这样的情况：女友突然打电话过来，而且显得很不开心，既然女友在不开心时打电话给你，说明对方信任你，认为你能让她变得开心。

这时候你就要负起安慰她的责任了。

女人陷入低谷时，最需要的就是男友的爱。

当女人感觉到有人在背后支持她，她的心情也会因此慢慢转好，双方即可度过短暂的低潮。

当女友心情不好时，男友一定要用适当的语言给予安慰，千万不能慌不择言，让对方有火上加油的感觉。

(1) 当女友心烦意乱时，她会开始抱怨她的生活。

男人这时需要倾听她的抱怨，别阻止她。

等她说完她所必须做的事后，男人别帮她寻求解决方案，她真正需要的是安慰。

如果她说：“我没时间出去，我有好多事要做，做不完了。”

”这时，男友不能说“那就别做这么多事，你应该好好休息，放松一下”，而是应该说“你真的有好多事要做”。

然后，体谅地听她细说每一件事。

听她说完后，主动问她是否需要帮忙。

(2) 当她担心男友不够爱自己时，她可能会问许多问题，有的关于他们之间的关系，有的则是关于他的感觉。

例如他有多爱她，或他觉得她的身材如何等问题。

这时候，不需要为这些问题寻求理智的答案，因为她只是想确定一些事实罢了。

如果她说：“你觉得我们相配吗？”

你还爱我吗？”

”男友不该说“我觉得我们还有些方面必须再沟通”或“你还要问几次？”

这个话题我们已经讨论过了”。

而是最好这样说：“是啊，我好爱你。”

你是我生命中最特别的女人。”

(3) 当女人心情愉悦时，她会付出更多，同时也希望得到更多的回报。

当她发现她付出的远比她所获得的要多，而且她心情正好又处于低潮时，她会产生怨恨的情绪。

而对象有可能是她的伴侣、工作、生活、父母甚至交通状况或其他对象。

男人在这时候千万别指责她，骂她想法太负面或不讲理，也不要尝试立即把她从这些情绪中拉出来。

轻松学得说话技巧 (1) 最高阶段的说话技巧，并不一定要用语言来达成，有时“此时无声胜有声”

## <<口才制胜>>

, 没有声音的语言, 也可能胜过你的千言万语。

- (2) 在和他人谈话中, 切忌过于阿谀奉承, 让人一眼就能看出你的目的。
- (3) 交谈中最好少出现情绪性语言, 以免让人对你的好感度下降。
- (4) 在称赞人时, 尤其是当着他人的面, 千万不要冒犯对方的忌讳。
- (5) 赞美时, 要专注于被赞美者, 让其感到你的真诚, 感到你有分享其光荣和快乐的愿望。

## <<口才制胜>>

### 编辑推荐

《口才制胜》编辑推荐：你认为说话很简单吗？

为什么遇到陌生人时，你就变得头脑空白说不出话来？

你是否抱怨过自己的人际关系很差？

千万别让自己败在口才上！

好口才是一切才能的先行官。

它会让你在社交活动中如鱼得水，受人瞩目；在职场中游刃有余，应付自如；在朋友面前谈笑风生，妙语生花；在恋人面前甜言蜜语，爱意无限；在演讲台上慷慨激昂，挥洒自如；在辩论坛上巧舌如簧，雄智多辩。

命运，就在你嘴上。

《口才制胜》教你说出自己想说的，得到自己想要的。

成为最有分量的人！

是人才未必有口才，有口必定是人才。

开口就能打动人，句句说到心里去。

说话就是生产力，命运挂在你嘴上！

<<口才制胜>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>