

这样说话， 你就赢了

ZHEYANG SHUOHUA NI JIU YING LE

好口才是一把万能钥匙！
它可以让你远离“钉子”和“南墙”。

徐文◎编著

一位西方的哲人说过：“世间有一种成就可以使人很快完成伟业，并获得世人的认识，那就是讲话令人喜悦的能力。”

说话是一门学问，更是一门艺术；它是社交本领，更是生存基础。

成在嘴上，败亦在嘴上！

说话的艺术就是成功的艺术！



哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

这样说话， 你就赢了

ZHEYANG SHUOHUA NI JIU YING LE

徐文◎编著



哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

这样说话,你就赢了/徐文编著. —哈尔滨:哈尔滨出版社, 2015.8

ISBN 978-7-5484-2180-1

I. ①这… II. ①徐… 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(2015)第170363号

书 名: 这样说话,你就赢了

作 者: 徐 文 编著
责任编辑: 张 薇 赵 晶
责任审校: 李 战
封面设计: 华夏视觉

出版发行: 哈尔滨出版社(Harbin Publishing House)
社 址: 哈尔滨市松北区世坤路738号9号楼 邮编: 150028
经 销: 全国新华书店
印 刷: 北京中振源印务有限公司
网 址: www.hrbchs.com www.mifengniao.com
E-mail: hrbchs@yeah.net
编辑版权热线: (0451) 87900271 87900272
邮购热线: 4006900345 (0451) 87900345 或登录蜜蜂鸟网站购买
销售热线: (0451) 87900201 87900202 87900203

开 本: 710mm × 1000mm 1/16 印张: 17.5 字数: 260千字
版 次: 2015年8月第1版
印 次: 2015年8月第1次印刷
书 号: ISBN 978-7-5484-2180-1
定 价: 36.00元

凡购本社图书发现印装错误,请与本社印制部联系调换。 服务热线: (0451) 87900278
本社法律顾问: 黑龙江佳鹏律师事务所

前言

一位西方的哲人说过：“世间有一种成就就可以使人很快完成伟业，并获得世人的认识，那就是讲话令人喜悦的能力。”

说话似乎很简单，也确实很简单。张口即说，因此人们创造了口无遮拦、胡言乱语、口不择言等关于说的词语，而这些简单的“说”，最终都无一例外地会为人设置障碍，致使人难成事。造人之初，一向追求完美的上帝会创造嘴巴，想必初衷也不是要它来坏事的。乱说话应该是人类自己的发明，是即兴之作。

生活中，遍布着这样的人，他们在语言的使用上从不用心，总是不假思索地随意发表意见。诸如那些心直口快的人，那些任何情况下都直言不讳的人，那些说话不会拐弯儿、一竿子捅到底的人，那些不懂幽默、总是板着脸的人……你本是出自一番好心，或是你很想把一件事办好，但就因为你的说话方式，你被扣上了坏人的帽子，事情被你搞砸了。你说你冤枉，你根本没想那样，但是没人听你的解释，因为你此刻说的已经被认为是在狡辩了，何况你还可能会越描越黑呢？在生活中，此类的例子频繁地上演。

不会说话的人在社会上的地位，犹如一台发不出声音的收录机，虽然在不停地转动着，却丝毫起不到娱乐人们的效果。现代社会是一个繁忙复杂的社会，会说话的人，必然是现代社会中的活跃人物。

通过说话这一媒介，不熟识的人可以熟识起来，人与人之间长期形成的隔阂

可以消失，甚至单位之间、社会集团之间、国家之间的矛盾有时也可以通过它得到解决，若是语言运用不当，就可能造成交际困难，甚至损害自身的形象。

纵观古今中外，口才是一切优秀人才必备的重要素质。在现代社会，更是当代人必备的基本能力之一。随着改革开放的不断深入，人际交往日益频繁，口才也越来越受到人们的重视。

在这个充满挑战和竞争的社会，在现代交际中，是否能说、是否会说，以及与言谈交际相关知识能力的多寡，的确影响着一个人的成功和失败。俗话说：“七分本事，三分机遇。”在竞争中，谁把握住了机会，谁就把握住了命运的主动权。而机遇的获得，在很大程度上是通过“说”来实现的。

对于我们，姑且不说这个快速发展、充满激烈竞争的社会如何要求，单是我们想好好生活的愿望，就需要我们掌握一些说话技巧来满足。在社会大家庭里生活，人与人之间的交流是必不可少的重要一环，而说又是交流的主要手段，可以肯定的是，说不好的情况下，就不会有很好的交流。

说话是一门学问，更是一门艺术；它是社交本领，更是生存基础。成在嘴上，败亦在嘴上！可见，话是不能乱说的。怎样才算会说话？怎样靠生活中最平常的谈话使自己在激烈的竞争中立于不败之地？

本书以“说话”为主题，以论述故事的形式，教你如何坏话好说，狠话柔说，大话小说，笑话冷说，急话缓说，长话短说，虚话实说。帮你分析古今中外的幽默，教你埋下伏笔、营造气氛，引爆笑点，把僵硬的语言变得婉转，黑白的语言变成彩色，教你说话的时候需要注意的语气以及仪表姿态。让你在读故事的过程中，就能领悟到说的妙处，在你不禁一笑的同时，自然而然地掌握说的要领。从而在人际场中左右逢源，游刃有余，顺风顺水。书中选取的故事有的发生在我们的周围，有的你可能看过或是听过，故事的主人公可能是你，也可能是你身旁的人。总之我们的目标是对症下药、有的放矢，力求实现我们一“说”定音的愿望。

目录 Contents

第一章 怎么说他人才肯听，怎么问别人才肯说

万能钥匙——口才 / 003

钓鱼要用鱼饵 / 006

话挑重点说，别人都不喜欢被浪费时间 / 008

想知道后来怎么了吗？ / 011

培养自信，别做应声虫 / 013

问的问题越具体，回答的人越省力 / 016

如果还是沉默不语，就这样问 / 018

第二章 把话说到动听处

让你的话有听众 / 023

用赞美做糖衣 / 025

偶尔换换位，说话才到位 / 031

创意的言语更能引起共鸣 / 034

以良好的气氛为“助推器” / 036

做一个好听的 30 秒开场白 / 039

“夸”出来的效果也不错 / 042

第三章 5 分钟聊出好交情

不论是谁，你都能侃侃而谈 / 047

任何人都会埋单的“天气话题” / 049

不要聊只有少数人才懂的话题 / 051

说话时多叫“对方的名字” / 053

热情招呼，赢得对方好感 / 056

用赞美打开缺口 / 058

步步为营，逐渐靠近目标 / 061

第四章 巧用幽默，给沟通加点料

幽默——语言酵母 / 065

以幽默化解摩擦 / 067

一语双关，幽默无极限 / 069

用幽默化肝火为笑意 / 071

幽默话语的亡羊补牢功效 / 074

恰当地使用幽默 / 077

学会幽默，懂得应用 / 080

第五章 以巧妙的话语，委婉地表达

转个弯才不会撞墙 / 087

好话好说方见真心 / 091

懂得保护对方的伤疤 / 093

意见要这样提才会被接受 / 096

这样说“不”才管用 / 099

略带甜味的苦咖啡 / 106

一些情况下可以试试“逃避” / 110

第六章 金盔铁甲不如铁齿铜牙

口才是立足世界的武器 / 115

发挥口才的力量 / 118

以机智的话语消除争执 / 121

用舌头代替拳头 / 123

借别人的“词”来达到你的“笑”果 / 125

让我们的心灵免于被伤害 / 128

机智打圆场 / 131

第七章 无往不利的说话策略

借力用力，硬话软说 / 137

沉默也是一种智慧 / 140

“冷热水效应”让交往更轻松 / 143

这样转移话题才有效 / 146

弱者，是最高明的说服者 / 148

“捧”的话语技巧 / 151

言有尽而意无穷 / 153

第八章 这样辩论，滴水不漏

以毒攻毒，以谬制谬 / 157

先声夺人，据理力争 / 159

剑走偏锋，避其锋芒 / 161

声东击西，出奇制胜 / 163

就坡骑驴，逐渐说服 / 165

巧设圈套，不落被动 / 167

欲攻其人，先攻其心 / 169

第九章 杀他一个回马枪

给非难以还击 / 173

攻其不备，出其不意 / 176

以礼相待，以理反击 / 179

以其人之道，还治其人之身 / 181

以退为进的谈话策略 / 184

可别慌不择“言” / 187

急中生智，解除尴尬 / 189

第十章 说话关键还得看“聊效”

说话也应有个度 / 195

给对方一点面子 / 199

出人意料的反差 / 201

防不好，去攻何用？ / 204

“声音”比“香水”更重要 / 206

会说，也别忘了倾听 / 209

第十一章 别把你的好心，糟蹋成驴肝肺

直言不讳也有不好使的时候 / 217

绕着弯儿说话 / 221

三思之后，再说 / 223

善意的谎言也说说 / 225

别让话语坏了事儿 / 227

对不漂亮的女性这样称赞 / 230

这样说，父母与孩子之间的沟通才有效 / 233

第十二章 这样说话，你的目标更容易实现

好说好商量 / 243

这样安慰别人最有效 / 245

坦诚 + 幽默 = 被原谅 / 247

用语言经营你的幸福 / 249

从唇枪舌剑到握手言和 / 256

让你的演讲吸引人 / 260

以巧妙的话语让目标更快实现 / 266

第一章

怎么说他人才肯听，怎么
问别人才肯说

万能钥匙——口才

我们总是想在生活中寻找一种可以替我们解决许多问题的办法，也就是说，在遇到不同问题时，我们只要使用这一方法，便能一劳永逸。

而优秀的口才，恰恰正是这样一种方法。它就像一把万能钥匙，可以在生活中帮我们打开不同的锁，例如困扰你人际交往的交际之锁，给你工作带来麻烦的职场之锁等等。我们只要恰当地使用自己的口才，便能在面临这些问题时，轻易地将难题克服掉。

下面这个故事中的主人公阿凡提，就拥有了这把万能钥匙，并很好地使用了它。

有一个挑夫挑着担子在路上走着，他非常饿，已经到了难以忍受的地步。于是，他在路旁的小店里要了一只烤鸡。在他准备付钱时，不想蛮横的店主要挑夫付高出价格几百倍的钱币。理由是鸡能生蛋，蛋能孵鸡，这样算起来，被挑夫吃掉的鸡便十分值钱。店主见挑夫身上钱不多，就把他告到了官府。

聪明的阿凡提得知缘由后，主动去替挑夫打官司。他故意晚一些到官府，县官看他迟到了，很生气，问他缘由。

阿凡提说道：“我明天就要种麦子了，可是我的麦种还没有炒熟呢！我利用之前的时间，在家中炒麦子。”

县官骂他疯了。

阿凡提以镇定的语气说道：“县官大人，既然炒熟的麦子不能下种，难道烤熟的鸡还能下蛋吗？”

阿凡提还遇到过一件类似的事：

一个高利贷者向阿凡提借铁锹。

阿凡提说：“真不巧，我的铁锹正在生小铁锹呢。”

高利贷者很是好奇：“铁锹还能生娃娃不成？”

阿凡提反唇相讥：“那你的铜钱怎么能生娃娃呢？”

在这两个例子中，面对别人的恶意压榨，阿凡提并没有慌张，而是很好地运用了自己的口才。这是请君入瓮，巧妙地运用对方荒谬至极的逻辑去反击对方。试想如果阿凡提只是像普通人那样去争辩，结果就该另当别论了。正是因为他很好地运用了口才这把万能钥匙，才巧妙地解决了面临的问题。

19世纪德国的著名作家台奥多尔·冯达诺也十分幽默。当他在柏林当编辑时，收到一个青年作者寄来的习作。他打开一看，是几首没有标点的诗，并在附信中说：“我对标点向来不在乎，如用时请您自己填上。”

冯达诺很快将稿件退回，并附言说：“我对诗向来不在乎，下次请您只寄些标点来，诗由我填写好了。”

也许是因为那个青年作者认识还比较浅薄才犯了这样一个错误。冯达诺并没有尖锐地指出他的错误，因为这样可能会伤害到这个年轻人的自尊心。因为要让他知道自己的错误又不会打击他的写作热情，所以冯达诺才用这样的方式，既不伤害对方的自尊心，又委婉地点出了对方的错误。

也许很多人会觉得把口才说成是万能钥匙有些夸大其词。但是在我们的生活中，良好的口才恰恰能扮演好这样一个角色。就像上面的几个例子，主人公在处于近乎锁死的困境中时，运用睿智的口才将这把锁轻松地解开了。试想我们在生活中遇到的揶揄，在工作上遇到的刁难，又何尝不是一把锁住我们前进脚步的锁呢，正是这样的锁阻碍了我们的发展。很多时候，只要我们巧妙地运用口才，就不会被这样的困境困住，依旧能迈开大步向着目标前进。

好的口才不仅能起到很好的说明作用，还能起到说服作用。在别人明白

你的意思之后，你的话语才能更好地说服别人。不仅如此，在一些重要场合，优秀的口才还能充分控制当前的形势，让别人的话顺着你的方向说下去，这在社交场合里是很重要的一项能力。谈话节目里的主持人总能很好地把握节目内容的发展，即使出现一些突发情况，他们也能轻松面对，这恰恰是这种能力的体现。

更多的时候，我们只是在心里默默地羡慕甚至嫉妒别人的口才。其实只要我们在生活中多留心，多注意下自己的表达方式，在话说出口之前多考虑考虑，我们也能像他人一样，在困境中从容地拿出这把万能钥匙。

钓鱼要用鱼饵

著名口才大师卡耐基说：“虽然你喜欢吃香蕉、三明治，但是你不能用这些东西去钓鱼，因为鱼并不喜欢它们。你想钓到鱼，必须下鱼饵才行。”聪明的人在说服别人的时候，懂得迎合别人的嗜好，说对方想听的，而不是只关注自己想说的，这样能让对方感觉到受重视、受尊重。

作为《新说法》的主持人，李黎和节目一起在不断求索。《新说法》从一板一眼地讲法治事件，到如今更多关注老百姓的感人故事，以期能打动观众。而李黎，一开始栏目给他的定位是说书人，讲法治故事，谴责别人的占多数。那时看多了丑恶，李黎说自己也有点麻木了，整天一副说教的面孔，真就以为自己代表着正义。可是，这样的节目，这样的主持人，不是老百姓想看的，李黎也在反思。

“把心态放下来”，同事的一句话让李黎恍然大悟，主持人应该用真心说话，表达喜怒哀乐，老百姓要的是贴近他们的节目和主持人。现在，李黎也自己做编导，去感受故事中哪些点最感人，最能打动人，然后再呈现给大家。“每个故事没有明确目的，只是想告诉大家世间还有这样的事，人间还有这样的真情。”

这样的转变，用朋友的话说就是“李黎也开始说人话了”。不是否定自己的过去，只是如果上天再给一次机会，李黎希望能跟老百姓再贴近一点。

每个人都有自己想谈论的东西，比如有的人喜欢篮球，有的人喜欢军事，有的人喜欢音乐，有的人对演艺圈的八卦新闻感兴趣，有的人对书法绘画感兴趣，有的人对烹调食物感兴趣，有的人对神秘现象着迷等等。许多家庭主妇遇见时，