

好好说话

——话说对了，事就成了

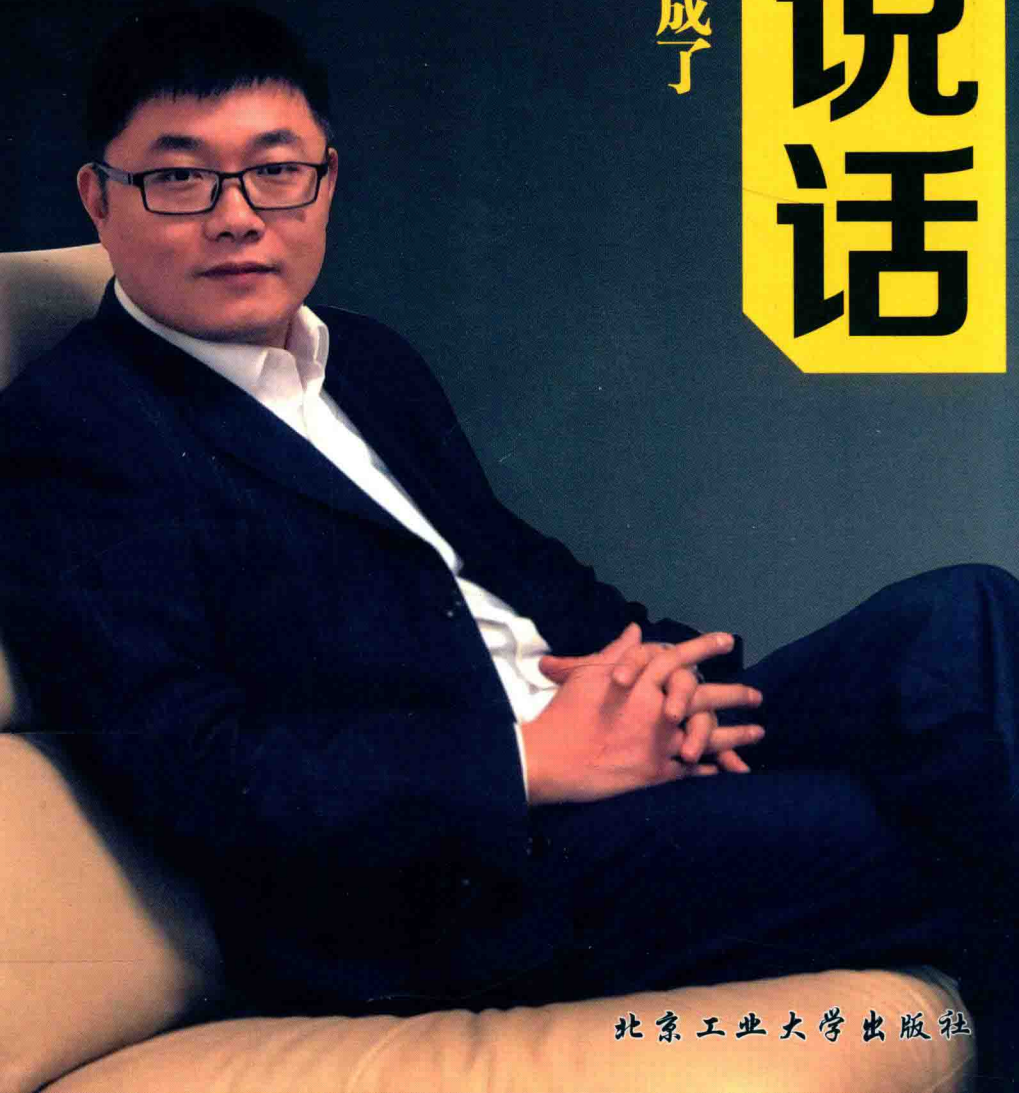
张笑恒 著

一言可以成事，一言可以败事。

畅销书作家、

口才研究专家张笑恒，

教你好好说话，成功做事。



北京工业大学出版社

好好说话

——话说对了，事就成了

张笑恒 著



北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

好好说话：话说对了，事就成了 / 张笑恒著.

—北京：北京工业大学出版社，2017.4

ISBN 978-7-5639-5124-6

I . ①好… II . ①张… III . ①口才学—通俗读物
IV . ① H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 318948 号

好好说话——话说对了，事就成了

著 者：张笑恒

责任编辑：钱子亮

封面设计：李尘工作室

出版发行：北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 邮编：100124)

010-67391722 (传真) bgdchs@sina.com

出版人：郝 勇

经销单位：全国各地新华书店

承印单位：三河市兴国印务有限公司

开 本：700 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张：15.75

字 数：188 千字

版 次：2017 年 4 月第 1 版

印 次：2017 年 4 月第 1 次印刷

标准书号：ISBN 978-7-5639-5124-6

定 价：30.00 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题，请寄回本社发行部调换 010-67391106)

前 言

我们永远不能小看说话的威力，正如主持人蔡康永所说的：“好好说话，你才会过得好。”学诚法师也说过：“好好说话，就是改变命运。”

有人总是抱怨别人对自己的态度不友善，抱怨别人不愿意帮助自己。其实别人对待你的果，都来自你说话的因。美国著名人际关系学大师戴尔·卡耐基有一句至理名言：“人类本质里最深层的驱动力就是希望具有的重要性，你要别人怎么对待你，你就先怎样对待别人。”

美国著名演说家戴普说过：“世界上再没有比令人心悦诚服的交谈能力更能迅速获得成功与别人的钦佩了，这种能力，任何人都可以培养出来。”如果不想处处招人厌恶，想要改变别人对你的态度，那就从好好说话开始。

好好说话，就是心宜善言宜慢。

孔子曾说侍奉在君子旁边陪他说话，要避免犯三种过失。其中一种就是“言未及之而言谓之躁”，意思是，还没有问到你的时候就说话，这是急躁。生活中，如果一个人总是不假思索地快言快语，早晚会伤人害己。

慢一点下结论，会帮你理清事情的本质；慢一点答应请求，可以避免陷于尴尬；慢一点“吐槽”，可以避免毁损自己的形象；慢一点否定别人，你的建议和批评会更容易被接受。俗话说“言多必失”，

说话要三思而后语，多思而慎言，这样可以让我们变得更加谨慎、稳重和冷静，练就我们成熟大气的人格。

好好说话就是对别人的话感兴趣，而非证明自己有趣。

会说话的人总是会把对方放在心上，时刻关注对方的情绪变化，时刻关心对方的心理感受，聊的是对方感兴趣的话题，习惯用商量的口气说话。如果你只是为了证明自己有趣，就像你在舞台上表演的节目并不是下面观众想要看的，那又怎么能怪他们中途退场，或者在下面交头接耳、打瞌睡？

好好说话，就是通俗易懂“接地气”。

记者柴静曾对一期新节目的解说词给出这样的修改意见：讨厌拔腿——（批注）这样的词，拿去，太恶劣了；怒不可遏——删掉，不要滥用形容词；我们纷纷……——我受够了这些小学生惯用语句。

柴静说：“好的文字，是要用来听的。说到底，是不装。写文章用副词、连词是想吓唬人。告诉别人，我成年人了，你们要重视我，其实是虚弱。我也是花了好多年才学会平常说话。”

说平常话，是不卖弄文采，是不故作高深，是和人聊聊家常，是讲个生动的故事代替枯燥的大道理，是卸掉伪装流露点真情实感。

好好说话，就是知晓禁忌不越雷区。

朋友失恋，你在他面前秀恩爱；朋友失业，你说自己加薪；有人秃顶，你说他是“顶光公社四毛大队”的社员，意思是他秃顶放光……这绝对是找打架的节奏！

被击中痛处，对任何人来说，都不是一件令人愉快的事。俗话说“打人不打脸，骂人不揭短”，避开别人内心不愿意被提及的伤疤，不仅是处理人际关系的技巧问题，更是对别人的尊重和体贴。

好好说话，就是巧妙赞扬不溜须拍马。

与人交往，赞美的话并不是越多越有效，有时还会弄巧成拙，因此，在称赞他人时应针对不同的情况给予不同方式的称赞。例如，

我们生活中常说的“遇物加钱”与“逢人减岁”，意思就是物品往贵处说，人往年轻讲。如果能够经常恰当地使用这些赞美方式，相信一定会为你的人际关系融洽度增色不少。

好好说话，就是学会拒绝不伤和气。

虽然你碍于面子，怕得罪人，而很难开口说不；但当你答应别人太多事以至于你的人生都不再属于自己的时候，你要立刻、马上开始学习说“不”。说“不”并不是要你不管不顾直接拒绝，比如，要拒绝朋友令你为难的请求，可以巧妙地运用挡箭牌，或是运用“拖延拒绝术”来解决。就算某些事找不到拒绝的理由，也不要撒谎，坦诚地将自己的难处说出来，相信你的朋友也一定会谅解。

此外，好好说话还表现在与他人交往时的礼仪当中。当我们试图说服、批评一个人的时候，一定要注意场合以及言语的分寸和语气，以免触怒他人，最终闹得不欢而散，必要时我们也可以适当地在言语中穿插一些幽默，以起到化解干戈的作用。

事实上，我们在改变自己说话方式的同时，就是在改变我们面对世界的方式，无论是沟通、演说、说服、谈判，最终都是一次“好好说话”的过程。

本书从10个方面进行了深入浅出的叙述，并通过大量贴近生活的事例和精练的要点，使读者认识到会说话的重要性，避免败在说话上，揣摩如何才能让自己更会说话。学会好好说话，相信你一定会像蔡康永说的那样，“本来已经很讨人喜欢，在未来变得更讨人喜欢”。

目 录

第一章 好好说话，就是心宜善言宜慢

1. 最舒服的聊天是你从不抢话 /2
2. 交情不深，话说三分就够 /5
3. 下结论前，先耐心听对方说完 /7
4. 别人的请求，想好了再答应不迟 /10
5. 那种不经大脑的“吐槽”，很是让人烦 /13
6. 别人口出恶言，慢一点回应 /16
7. 说否定之前，先肯定 /19
8. 遇事要冷静，适时沉默有力量 /22

第二章 好好说话，就是对别人的话感兴趣

1. 好好说话就是把别人放在心上 /26
2. 说话的目的是打动别人 /28
3. 清空成见，认真倾听 /31
4. 是主角也可以少说 /34
5. 投其所好，找到对方的兴趣点 /37
6. 学富五车，不如关心别人的感受 /39
7. 让对方参与到谈话中来 /41

8. 让人觉得那是他自己的主意 /43

9. 没人喜欢被粗暴地命令 /46

第三章 好好说话，就是通俗易懂“接地气”

1. 不卖弄文采，说话首先要让对方听懂 /50

2. 别故弄玄虚，不知道就说不知道 /52

3. 聊聊家常，让对方放松下来 /55

4. 放下优越感，用平易近人去营造谈话气氛 /58

5. 善于用“接地气”的话来讲大道理 /60

6. 发自内心的真情实感最具感染力 /64

7. 说话须言之有物，不空洞 /66

8. 网络流行语，聊天必备“神器” /69

第四章 好好说话，就是得体应酬不失礼仪

1. 点菜，别轻易问菜价 /73

2. 提前为席间话题做些准备 /75

3. 话题卡住了就换，不要恋战 /78

4. 众欢同乐，切忌私语 /80

5. 碰杯敬酒，要有说辞 /82

6. 敬酒分主次，谁也不要得罪 /85

7. 提高酒桌谈话能力的六个方法 /87

8. 听懂酒桌上的“弦外之音” /89

9. 中途离席的技巧：不要和所有人道别 /91

10. 酒桌上少讲“荤段子” /94

第五章 好好说话，就是谨小慎微不信口开河

1. 没弄清楚是非曲直之前，不要信口开河 /98
2. 莫逞一时口舌之快 /100
3. 别人咨询意见时，宜用“模糊表态” /103
4. 不轻易承诺自己做不到的事 /105
5. 话不要说满，给自己留有后路 /107
6. 面对请求，有把握也别急着答应 /110
7. 开弓没有回头箭，尺度的把握极其重要 /113

第六章 好好说话，就是知晓禁忌不越雷区

1. 吵得再凶，也别进行人身攻击 /116
2. 不要热情过度，让人避之唯恐不及 /118
3. 谦虚过度会给人没用的感觉 /121
4. 闲聊也别口无遮拦，避免话不投机 /124
5. 朋友的秘密，最适合烂在肚子里 /127
6. 谣言到自己这里就是最后一站 /130
7. “打人不打脸，说话莫揭短”永不过时 /133
8. 抬高自己不需要依靠贬低别人的方式 /135
9. 道理越辩越明，关系越辩越远 /138

第七章 好好说话，就是巧妙赞扬不溜须拍马

1. 遇物加钱，逢人减岁 /143
2. 赞美从他人得意之事入手 /145
3. 肯定对方取得的成绩就是最好的赞美 /148
4. 赞美的话不是越多越有效 /150

5. 背后赞美别人更显诚意 /153
6. 赞美与奉承有区别 /156
7. 想要他怎么做，就把他标榜成什么样的人 /159
8. 请教的姿态，是让别人最受用的赞美 /161
9. 与其重走老路，不如独辟蹊径 /164

第八章 好好说话，就是懂得掌握批评的分寸

1. 先褒后贬，不要让批评成为负能量 /169
2. 心里再怒，也要保持温和的态度 /171
3. 批评别人时，场合很重要 /174
4. 使用暗示批评法，避免正面冲突 /176
5. 不要在领导面前随意评价同事 /178
6. 即使是批评的声音也可以很动听 /181
7. 批评不忘善后，效果才能更好 /183
8. 批评要晓之以理，更须动之以情 /186

第九章 好好说话，就是学会拒绝不伤和气

1. 拒绝朋友借钱，情商高的人这样说 /190
2. 面对从上而来的暧昧，优雅说不 /192
3. 如何不伤和气地拒绝同事的不合理请求 /194
4. 拒绝不喜欢的人，态度要坚定明确 /197
5. 找不到拒绝的理由，不如坦然说出实情 /200
6. 找个“挡箭牌”，避开敏感话题 /202
7. 比较难办的事，用用“拖延拒绝术” /205
8. 拒绝对方，巧妙地用微笑代言 /207

9. 难以启齿的逐客令要下得不动声色 /211

第十章 好好说话，就是掌控场面风趣幽默

1. 朋友见面，幽默的客套少不了 /215
2. 幽上一默，陌生的关系迅速“破冰” /217
3. 自嘲：笑自己最安全 /220
4. 尴尬时刻，幽默来救场 /223
5. 风趣的语言说服效果更佳 /226
6. 幽默面试，让你脱颖而出 /228
7. 有人问你离职理由时，不妨一笑带过 /231
8. 以幽默的口吻说服老板为你加薪 /233

第一章

好好说话，就是心宜善言宜慢



1. 最舒服的聊天是你从不抢话

生活中，我们身边可能会有这样一类人，在别人讲话时，经常没等别人讲完就插嘴。哲学家培根曾经说过：“打断别人，乱插话的人，甚至比发言冗长者更令人生厌。”的确，打断别人说话是一种非常无礼的行为，不管是谁，自己的话还没说完就被人一嘴插进来，感觉都不会太好。

作为“80后”的文坛领军人物韩寒，曾因处女作《三重门》接到了央视《对话》节目的专访邀请。在节目中，当时只有17岁的韩寒稳如泰山，面对几名咄咄逼人的专家的唇枪舌剑，丝毫不落下风。

韩寒在几年后的一次采访中回忆道：“我并不介意那些所谓的专家质疑我，但是我很反感那些专家在谈话中的态度。”的确，在那期《对话》节目播出后，人们可以很直观地看到那些个所谓的专家，都有动不动就插话的毛病，而且一旦插上话了，没三分钟根本停不了，这还是在有主持人提示的情况下。

事后韩寒写了一篇名为“专家的问题”的文章。在这篇文章中韩寒毫不留情但是又真实地写道：“节目中请来的那几位专家，基本上每个人说话没有半个钟头打不住，并且两人有互相比谁的废话多的趋势……最后要总结一下这些人在台上如何才能分辨出来：答非所问；没有一个问题能在20句话内解决；喜欢打断别人的话，不喜欢别人打断他的话……”

随便就打断别人说话或者中途插话，不管对方是你熟知的人还是陌生人，都是一种非常没有教养的行为。但是这样的陋习却在如今的生活中是大大为常见，有些人不管是什么场合，“嘴上功夫”都显得颇为厉害，并且丝毫不关心被打断的人的感受，这种不尊重别人的行为只会让对方多有怨言。

想象一下，一个人正讲得兴致勃勃，四周也围满了听得津津有味的听众，这时，你突然插嘴：“听说最近天气要变冷了。”不用改天，因为你不合时宜的插嘴，现在的气氛马上就可以变冷。说话的人因为你打断他说话，绝对不会对你有好感，其他人也会在心里埋怨你打扰这么精彩的讲话。

就算是非常亲密的朋友，聊到酣畅淋漓之时也不要忘形逾矩，随意打断对方的话。或许每个人都有想要表达自己观点的愿望，可是如果我们不顾及讲话人的感受，不分场合与时机，就去打断别人说话或者抢接别人的话头，那么就很容易扰乱他们的思路，从而引起对方的不快，产生一些不必要的误会。

2012年音乐人高晓松首次跨界，亲自披挂上阵主持一档名为“晓说”的脱口秀节目，该节目仅在推出之初播放量便突破百万，并引来多方热议。

其中最引人瞩目的话题便是“晓说”这个名字是源于作家韩寒的灵感。这让很多网友回想起之前韩寒与高晓松两人因为一首歌词的版权问题而发生的不太愉快的经历，也让更多网友不禁疑问，现在两人还是好朋友吗？

高晓松在接受《信息时报》记者采访时回答了这个问题。高晓松说：“虽然我和他（韩寒）曾经在微博上吵过架，但这个很正常，毕竟生活中谁都吵过架，也有可能成朋友，这是两

件事。有的人不吵架也成不了朋友，有的人吵了架也没有成为朋友，这没有必然联系。”

简单地介绍完两个人之间的关系后，高晓松还就“晓说”这个名字提起了韩寒：“名字是韩寒给起的。我跟韩寒因为这阵子走得还比较近，经常一块聊聊天什么的……他是一个让人比较舒服的人。他很松弛，他从不抢话，这就已经很舒服了，一个卖了那么多书的人，从不抢话这点，那我觉得这个人就已经很松（松弛）了。”

在生活中，我们打断别人说话时，除了对他人不够尊重外，也是在培养自己一颗自以为是的心，一颗不能体恤他人的心和一颗浮躁之心。如果你突然插入别人的话题，可能会令对方觉得非常不自然，也许因此话题接不下去。更糟的是，如果你一插进去就开始滔滔不绝，别人就会由于你的加入而无法再集中精神于自己的思路。

在与他人的沟通中，我们应该明白，谈话不是演讲，不是个人表演的独角戏，而是双方交流的活动。在谈话中，如果只是只以自己为中心，并且表现得非常强势，喜欢打断对方，总是插话，那么长久下去，只会变成一个令人生厌的人。表面上看起来，谈话场面很热烈，而实际上，因为缺少其他人的参与，谈话已经呈现出外热内冷的局面。

想要在与人际时获得好人缘，要想让别人喜欢你、接纳你，就必须戒掉随便打断别人说话的陋习，在别人说话时千万不要插嘴。不要用不相关的话题打断别人说话；不要用无意义的评论打乱别人说话；不要抢着替别人说话；不要急于帮助别人补充讲话；不要为争论鸡毛蒜皮的事情而打断别人的正题——总之，不要打断别人讲话。

2. 交情不深，话说三分就够

俗话说：“逢人只说三分话，还有七分话自赏。”我们提倡在人际交往中以诚相见，但是，人与人之间要达到以诚相见的境界势必要有一个过程。社会上形形色色的人有很多，即便是表面上那些很要好的朋友，也可能会出于自我防备而处处以假面具示人。因此，我们为人处事也应给自己加层防备，以免遭遇对方的“暗害”而不自知。

张明哲是一家公司的业务经理，在一次聚会上，偶与另一家公司的业务员相遇，两人很投缘，话也越说越投机，大有相见恨晚之感。张明哲把对方当成了自己的贴心朋友，结果在酒酣耳热之后，把自己公司将要开展的业务计划说了出来。

两个礼拜后，当张明哲的公司把新的业务计划投入实际运作时，却被客户告知别的公司已经在做了，并签了合同。作为与老板共知计划机密之人的张明哲，自然被上司批评一番，并减薪降职，永不重用了。张明哲没想到自己把对方当成朋友，对方反而害了他。

每个人都有自己的秘密，都有一些压在心里不愿为人知的事情。朋友之间，哪怕感情不错，也不要随便把你的事情、你的秘密告诉对方。你的秘密可能是私事，也可能是公事。如果你告诉你的朋友，这些秘密就不再是秘密了。

如果你是职场中人，你将你的秘密告诉你的同事，如果他是一

个别有用心的人，虽然不会在外面传播你的秘密，但在关键时刻，他会拿出你的秘密作为武器回击你，使你在竞争中失败。因为一般来说，个人秘密大多是一些不甚体面、不甚光彩甚至是有污点的事情，这个把柄若让人抓住，你的竞争力就会被大大削弱。

有位西方哲学家曾经说过：“我宁愿什么也不说，也不愿暴露自己的愚蠢。”事实上，历史上就有很多因为多言而导致败亡的真实故事。如诸葛亮为恢复汉室，举兵伐魏。结果就是因为派遣的送信使者在司马懿面前多说了几句话而让司马懿使个“拖”字诀，拖垮了诸葛亮，蜀军无功而返。看来“逢人只说三分话”的说法，还是很有道理的。

江西卫视曾播出过发生在江苏吴江的一件事：一天晚上，吴江某医院妇产科住院部里忽然传出了一个婴儿撕心裂肺的哭声，当医生赶到现场的时候几乎惊呆了，那个刚出生一天的婴儿头上脸上被人泼满了硫酸，婴儿的眼睛与鼻子几乎都烧没了……

警方随即介入调查，发现原来迫害这个婴儿的凶手竟然是婴儿母亲最好的朋友张某！

事件的真相很快浮出了水面：原来张某虽然表面上与婴儿的母亲关系很好，但心里却因为发生了两件不愉快的事情而对婴儿的母亲怀恨在心。

一件事情是张某曾经向婴儿的母亲借钱，结果对方以无钱的理由拒绝，但几天之后婴儿的母亲却又在电话聊天中告诉张某自己刚刚借了两万元钱给老师的女儿……张某听后果便怀恨在心，觉得婴儿的母亲是要自己——你不借钱也就罢了，不应该把借给别人钱的事在我面前提起。

另外一件事情则是三年前，婴儿的母亲前去探望张某刚出生的