

讲话 其实可以 套公式

端木自在◎著

让你的表达清晰而有逻辑



一开口就能说重点

博得好感，打动人心

学会套公式，把话说好没那么难

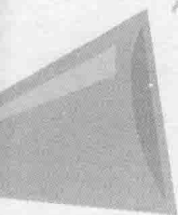
谈判、演讲、推销、说服、圆场、拒绝、请示、汇报……

8种讲话公式，8类实战指南，48个说话技巧

任你套用，得心应手，无往不利

从此告别说不出口、说不清楚、说不到重点、说了后悔的现象

 江苏教育出版社



讲话 其实可以 套公式

端木自在◎著

让你的表达清晰而有逻辑

 江苏教育出版社

图书在版编目(CIP)数据

讲话其实可以套公式 / 端木自在著. -- 哈尔滨 :

黑龙江教育出版社, 2017.4

(读美文库)

ISBN 978-7-5316-9213-3

I. ①讲… II. ①端… 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(2017)第119291号

讲话其实可以套公式

Jianghua Qishi Keyi Tao Gongshi

端木自在 著

责任编辑 李中苏
封面设计 久品轩
责任校对 苏风云
出版发行 黑龙江教育出版社
(哈尔滨市南岗区花园街158号)
印 刷 保定市西城胶印有限公司
开 本 880毫米×1230毫米 1/32
印 张 7
字 数 140千
版 次 2017年8月第1版
印 次 2017年8月第1次印刷

书 号 ISBN 978-7-5316-9213-3 定 价 26.80元

黑龙江教育出版社网址: www.hljep.com.cn

如需订购图书, 请与我社发行中心联系。联系电话: 0451-82533097 82534665

如有印装质量问题, 影响阅读, 请与我公司联系调换。联系电话: 010-64926437

如发现盗版图书, 请向我社举报。举报电话: 0451-82533087

苏格拉底说：“世间有一种能力可以使人很快完成伟业，并获得世人的认识，那就是令人喜悦的讲话能力。”

事实上，一个人语言表达能力的强弱，是关乎其成功与否的至关重要的因素。到了现代社会，人们越来越注重对自身语言表达能力培养和训练。

人际关系学家戴尔·卡耐基说：“一个人的成功，15%靠技术知识，85%靠口才艺术。”

良好的语言表达能力，不仅可以助人获得成功，还能给人带来幸福。

在生活中，我们靠说话维系亲情、建立友情、追求爱情，生活因此而变得丰富精彩，人生也由此而更加意味无穷；在事业



上，我们用说话来强化和维护各种关系，扩大自己的工作领域，提升工作能力和办事效率，使工作变得轻松愉快，并有广阔的发展空间；在个人成长中，我们以说话获取知识、增加个人魅力，不断壮大自己，不断追寻或提升人生目标，塑造个体的理想形象。

会讲话的人，总能如鱼得水、左右逢源。不同的人，具备不同的说话能力，就会产生不同的效果，久而久之，这种效果由量变到质变，人生的命运也就随之改变。因此，有位口才专家曾经大胆断言道：“语言是人生命运的纽带。”

事实上，在我们与人交往聊天或办理事务时，说话的分寸、时机、措辞等掌控得稍有不当，便会引起不必要的麻烦，不仅使自己蒙受损失，也给别人造成困扰。而要摆脱这种困扰，唯一的途径就是进行有效的口才学习和语言训练。这正如体育运动一样，提高的方法很多，但没有具体正规的指点，很难取得优秀的成绩。同样，一个人要想讲好话，若不通过正规的学习和训练，又没有具体的指点或启发，很难突破自己，很难顺利攻克说话的障碍，实现理想的说话境地。

很多人在语言表达上不得要领，关键是没有掌握说话的要义。其实，讲话很简单，只要按照固定的模式，经过刻意的训练，谁都可以拥有好口才。

鉴于此，本书化繁为简，另辟蹊径，教你讲话不冷场、不尴尬、不糊涂、不生气、不强制、不死板、不鲁莽、不伤人的八大

公式；每一章末尾均附有实战指南，比如：如何“圆场”“拒绝”“交谈”“说服”“应变”等，让你在极简的讲话公式中得到全方位的语言训练。

8种讲话公式，8类实战指南，48个说话技巧，让羞涩的你不再惧怕说话，让木讷的你口吐莲花。

第一章

讲话不冷场的公式：及时救场

巧妙讲话 + 及时救场 = 不冷场

沉着冷静，恰当处理冷场 / 003

委婉周旋，化干戈为玉帛 / 007

灵活处理，打破会议冷场 / 011

引导谈话，化解交谈冷场 / 015

运用策略，扭转谈判僵局 / 019

实战指南：圆场六法 / 023

第二章

讲话不尴尬的公式：礼貌拒绝

礼貌说话 + 巧妙拒绝 = 不尴尬

用心倾听，优雅地说“NO” / 029

故意装糊涂，示意你的态度 / 032

转移话题，应付别人的责难 / 035

聪明回击，让对方无力反击 / 038

对事不对人，表明拒绝态度 / 042

巧妙斡旋，不行就找机会溜 / 045

实战指南：说“不”十法 / 048

第三章

讲话不糊涂的公式：灵活办事

灵活讲话 + 清楚办事 = 不糊涂

先肯定别人，获得对方好感 / 055

灵活说话，掌握语言“障眼法” / 059

多给人“点赞”，不揭人短 / 062

激发同情心，难事不难办 / 066

等人把话说完，你再开口 / 070

事不可尽言，话只能说三分 / 074

别人愿意听，也要适可而止 / 077

实战指南：交谈七要素 / 081

第四章

讲话不生气的公式：和气讲理

和气讲话 + 客气讲理 = 不生气

心态平和，客气在先话好说 / 087

态度真诚，错了就说对不起 / 091

做事沉稳，说话拿捏好分寸 / 094

谦虚谨慎，有理也要让三分 / 098

尊重他人，让人感到你的尊重 / 101

一旦发生争执，尽快平复心情 / 104

实战指南：讲话七忌 / 108

第五章

讲话不强制的公式：轻松说服

态度亲和 + 情感说服 = 不强制

多说“我们”，少说“我” / 113

不妨说点受欢迎的“废话” / 116

先给对方安全感，让其动心 / 120

商量说，更能解决实际问题 / 123

刚柔并济，把话说到点子上 / 126

以情动人，让对方卸去武装 / 129

不卑不亢，让对方心服口服 / 133

实战指南：说服七法 / 136

第六章

讲话不死板的公式：风趣交流

谈吐幽默 + 友好交流 = 不死板

夸张式幽默，增强人脉和气场 / 143

曲解式幽默，巧拿借口来解围 / 146

自嘲式幽默，提升个人的魅力 / 149

批驳式幽默，让人愉快地接受 / 152

双关式幽默，彰显言词的智慧 / 156

反语式幽默，正话反说的魔力 / 159

善意式幽默，讲话更深入人心 / 162

实战指南：幽默六法 / 165

第七章

讲话不鲁莽的公式：巧提建议

慎重说话 + 巧提建议 = 不鲁莽

慎重表达：先把动机隐藏起来 / 171

提意见之前，先说对方的损失 / 174

先扬后抑，不碰要点巧提建议 / 177

巧言进谏，让人从内心里接纳 / 180

利用权威的力量，更让人信服 / 183

实战指南：应变五法 / 186



第八章

讲话不伤人的公式：巧妙批评

巧妙批评 + 照顾面子 = 不伤人

赞美式批评，更让人心悦诚服 / 193

暗示式批评，给对方留足颜面 / 197

免责式批评，更容易让人感动 / 200

激励式批评，让他人主动认错 / 204

场合式批评，更容易被人接受 / 208

实战指南：批评三忌 / 211



第一章

讲话不冷场的公式：及时救场

巧妙讲话 + 及时救场 = 不冷场

人们在交谈时通常是由一人引起话题，大家围绕这一话题各抒己见，然后很自然地转向下一个话题。如果所谈的话题大家都感兴趣，交谈便能很顺畅地进行。反之，就会出现冷场的局面。冷场一般包括会议冷场、谈判陷入僵局的冷场、交谈戛然而止的冷场等。因此，具备一定的语言应变能力，及时地救场，在交谈中就显得尤为必要。

沉着冷静，恰当处理冷场

冷场分为两种情况：一种是单向交流中，听者毫无兴趣；另一种是双向交流中，听者毫无反应。

冷场的根本原因在于发言者的话没有吸引力。冷场的出现，是发言者的失败，因为它不能达到彼此沟通交流的目的。发言者要发言，必须实施控制，避免冷场的发生。

控制的办法是：

发言简短短单向交流中那种应景式讲话，越短越好。如华达商场举行开业仪式，邀请了市内各方面的人士参加。总经理只说了两句话：“女士们，先生们：热忱欢迎各位光临！现在我宣布：华达商场正式开业！”

双向交流中，任何一方都不要滔滔不绝地包场，要有意识地给对方留下发言的时间和机会。如果当众讲话时遭遇冷场，可通过暂时变换话题的办法吸引听众的注意力。目的达到后，仍要回到原有话题的轨道。比如教师在讲课过程中发现学生精力分散，东张西望、打瞌睡、窃窃私语、在桌上乱画，可以暂停讲授，穿插几句应景、诙谐的话；或者简短地讲个与教学相关的掌故、趣闻，学生的精力便会一下集中起来。

中止交谈是任何发言者都不愿碰到的冷场。但若这种情况出现后，自己也采取了诸如简短发言、变换话题、加强语气等控制手段，却仍然不能扭转冷场的局面，那就应中止交谈。长时间的冷场对交流双方都是残忍且浪费时间的。

另外还有一种在说话时时常出现的情况就是搅场，即恶意破坏现场秩序，使发言者不停被打断，甚至被迫终止。这种情况主要出现在单向交流中。如上课、做报告、大会发言等场合，听众开小会、随意进出、喧哗、喝倒彩、吹口哨等。

搅场出现的原因有三种：一是听者本就对发言者有成见，是反对派。之所以来听，就是想来钻空子、找岔子，不管你怎么说，他都要搅。二是发言者思想、学术、业务等水平不高，听者觉得言之无物，听下去纯粹是浪费时间。三是讲话内容听者不感兴趣。

作为发言人，对搅场的出现只能自己去控制。那种依靠与听者有利害关系的他人出面干预、压制，或者自己愤而退场之举，都不是最终解决问题的办法。那样做，产生的负面效果可能会更差。因此，发言者必须正视搅场，主动实施控制。

控制搅场的办法要区分不同原因。

对第一种原因的搅场：坚定信心、置若罔闻。

1860年2月，林肯第一次竞选美国总统，在纽约库钥学会做演讲。他到纽约时，当地报纸已发表了许多攻击他的文章。在他登台时，还未开口，台下便掀起一片嘲笑起哄的声浪。演讲开始

不久，台下已十分混乱，一些共和党人高声叫嚷要他滚下台去。但林肯全然不为所动，十分镇静地按事先准备的讲下去。渐渐地，会场安静下来，除了林肯的声音，只有煤气灯的燃烧声，听众都听得入迷了。第二天，报纸又纷纷发表了赞扬林肯演讲异常成功的文章。

对第二种原因的搅场：谦虚谨慎，自剖自责。

1986年菲律宾大选，竞选者科·阿基诺夫人曾被人指责为啥也不懂的家庭主妇。她上台发表竞选演说，不少人以这种眼光看待她。反对派则公开叫嚷说她只配围着锅台转，要她回去烧饭菜。她一开口便说：“我只是一个家庭主妇，对政治和经济都不甚了解，也没有经验。”这诚恳、真挚的大实话使听众一下静了下来。接着她又说：“对于政治，我虽然外行，但作为围着锅台转的家庭主妇，我精通日常经济！”听众旋即爆发出热烈的欢呼。

对第三种原因的搅场：幽默风趣，生动活泼。

某厂宣传部部长按厂的宣传工作计划，到一分厂宣传时事政策。分厂一些工人正为下岗问题忧虑。但在这节骨眼儿上又不敢不来听。

当分厂厂长讲了部长要宣讲的时事政策内容后，台下一下炸开了锅，吵吵嚷嚷，不可开交。

部长扯开喉咙大喊道：“报告大家一个好消息。”台下顿时静了下来。部长故意停了一下才说：“我爱人下——岗——了！”台下先是一愣，随即响起一片热烈的掌声。接着部长就从



自己爱人如何主动要求下岗讲起，将夫妻的对话、儿女反对的言辞惟妙惟肖地描述一番。待听众情绪完全调动起来后，才简要讲了讲为什么要下岗、当前下岗的形势等问题。事后，大家都说部长真会讲话。

委婉周旋，化干戈为玉帛

委婉是一种既温和婉转又能清晰明确地表达思想的谈话艺术，是运用迂回曲折的语言含蓄地表达本意的方法。说话者特意说些与本意相关的话语，以表达本来要直说的意思。这是语言交际中的一种缓冲方法，它能使本来也许困难的交往，变得顺利起来，更能化干戈为玉帛。

委婉的显著特点是“言在此而意在彼”，能够诱导对方去领会你的话，去寻找那言外之意。从心理学的角度来看，委婉含蓄的话，不论是提出自己的看法还是劝说对方，都能比较适应对方心理上的自尊感，容易使对方赞同、接受你的说法。有些话，意思差不多，说法稍有不同，给人感觉却大不一样，如：谁——哪一位；不来——对不起，不能来；不能干——对不起，我不能做；什么事——请问你有什么事；如果不行就算了——如果觉得有困难的话，那就不麻烦你了……前者太直白，后者委婉动听了许多，让人容易接受。

林肯一直以具有视觉效果的词句来说话，当他对每天送到白宫办公桌上那些冗长、复杂的官式报告感到厌倦时，他提出了反对意见，但他不会以那种平淡的词句来表示反对，而是以一种几