



这 样
说 赵辉 编著 话
最 有 效

ZHEYANG SHUOHUA
ZUI
YOUXIAO

光明日报出版社

这样说话最有效

赵辉◎编著

光明日报出版社

图书在版编目（CIP）数据

这样说话最有效 / 赵辉编著. — 北京：光明日报出版社，2016.7

ISBN 978-7-5194-1676-8

I. ①这… II. ①赵… III. ①人际关系—言语交往—通俗读物

IV. ①C912.13-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2016）第197164号

这样说话最有效

编著：赵辉

责任编辑：靳鹤琼 策 划：未来趋势文化传媒（北京）股份公司

封面设计：鼎央阁 责任校对：傅泉泽

责任印制：曹诤

出版发行：光明日报出版社

地址：北京市东城区珠市口东大街5号，100062

电话：010-67078245，67078270（发行），67019571（邮购）

传真：010-67078227，67078255

网址：<http://book.gmw.cn>

E-mail：gmcbs@gmw.cn

法律顾问：德恒律师事务所龚柳方律师

印 刷：三河市明华印务有限公司

装 订：三河市明华印务有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误，请与本社联系调换

开 本：620×889 1/16

字 数：223千字 印 张：16.75

版 次：2016年10月第1版 印 次：2016年10月第1次印刷

书 号：978-7-5194-1676-8

定 价：49.80元

版权所有 翻印必究

前言

常言道：“人不求人一般大，求人就得说好话。”在现实生活中，我们交际、办事、销售、谈判、演讲等都需要讲话。然而，把话讲得恰到好处并非易事。有时“一句话能把人说笑，一句话能把人说跳”，由此可知，能够把话说好是多么重要，千万谨防“祸从口出”。

日常生活中，有的人心地善良，本想办好事，说好话，但由于没有掌握说话的技巧，常常是做了好事反倒不落好；还有的人明明是好意，由于话说得词不达意，却被人误解。说话是一门技巧性很强的艺术，美好的话语使人身心愉悦，在和你相处时，就会感到分外亲切，从而愿意向你吐露心声。所以，掌握说话技巧是每个现代人应该都要努力去做到的。

说话如同我们的写作能力、组织能力一样，都是人的智慧的一种反映。它是一种用口头语言准确、恰当、生动地表达思想感情的能力。然而，能说话并不就等于有口才。怎样说话最有效？怎样才能把话说得动听、恰当呢？本书从日常生活、职场、演讲、谈判、论辩、营销等多方面对说话技巧进行了详细的介绍；另外还对领导说话、家庭说话、幽默说话进行了多角度论述。本书认为，最有效的说话应该具备

以下几点要求。一是话说得要有内容，这是衡量有没有说话的第一个标准。就是说我们说话必须有目的性，通过语言把我们的意思完整地表达出来。如果一个人作报告，空话、套话、废话连篇，没有知识，没有思想，谁又想听呢？二是话说得要有道理。有些人说起话来也是一套一套的，可是仔细听，他们或是强词夺理，或是胡搅蛮缠，从他们的话中听不出丝毫的道理。三是话说得要有主次。如果我们不分主次地说了一大通，可听的人却如“丈二和尚摸不着头脑”，那就失去了这次谈话的针对性，也就如同文章没了章法一样。四是话说得要有文采。我们常常听到一些人说话，感觉说得也有道理，也听得明白，就是听起来没有吸引力，让人没有兴趣听，其原因就在于对方的话说得没有文采，一点也不生动、不形象、不能吸引人。如果我们说话遵从了以上四点，那么讲出的话就会清晰、准确、生动、富有艺术感染力。这样的话，听的人既爱听，又容易接受。

总之，会说话的人在哪儿都受欢迎。话说得好，会为你的人生增添一道亮丽的光彩；说得不好，则会遭到人们的排斥。这也是编著这本书的意义所在。

目录

第一章 日常说话最有效的技法	1
不可以随便说话	3
偏离话题公开追问	8
为人而不得罪人	11
抓准对方的弱点	12
不循常理归纳推论	14
自嘲自讽自我超脱	16
设身处地转换角度	18
一连串的反问	20
辩证推理富有哲理	22
貌似客观实为主观	23
借助权威事半功倍	25
让银牌变成金牌	27
话不能说得太绝	28
心情愉快值多少钱	30
准确分析推测未来	33
借他的刀杀他自己	35

从对方的立场出发.....	37
不同问法不同效果.....	38

第二章 谈判时的说话技巧与方法..... 41

谈判语言的基本准则.....	43
谦虚能增加谈判的力量.....	45
和言悦色不仅是态度.....	48
谈判前的寒暄不可少.....	50
巧于言辞的谈判谋略.....	53
站在对方立场看问题.....	56
化解谈判僵局的策略.....	58
“泄露机密”诱导对方.....	60
幽默可以营造融洽气氛.....	63
以退为进的谈判术.....	66
摸清对方信息有方法.....	70
不妨运用以柔克刚.....	73
突破对方的心理封锁.....	75
自嘲的作用不可小视.....	79

第三章 营销中出奇制胜的说话技法..... 83

推销更需好口才.....	85
营销人员的几点修养.....	88
好的开头是推销成功的关键.....	90
商业销售的促销技巧.....	93
寒暄是销售的催化剂.....	95

说服别人要靠方法.....	98
说服客户应循序渐进.....	101
引起顾客兴趣后再推销.....	103
以征询的方式促成销售.....	106
把斧头推销给总统.....	110
门店销售应注意的细节.....	112
出奇制胜的推销术.....	115
房地产营销技巧.....	117

第四章 论辩语言的技巧与方法..... 121

论辩贵在思维敏捷.....	123
知彼知己攻守有度.....	126
先发制人的辩论术.....	128
自信者的语言有力量.....	130
逆向反驳攻其不备.....	131
学会适时转换话题.....	134
以其人之道治其身.....	136
适机发挥即兴辩解.....	138
辩论中的巧用谐音.....	141
增强语言的表达效果.....	143
欲擒故纵收奇效.....	145
驳斥诡辩的几种方法.....	147
抓住势去引导.....	149
掌握追根寻源的技巧.....	152
牵连钳制显其锋芒.....	153
顺水推舟有力反击.....	157

善于捕捉反驳的战机.....	160
有效反驳“两难”诡辩.....	162
识破对方诡辩伎俩.....	164

第五章 这样说话的领导得人心 169

充分表达对下属的信任.....	171
赞扬有时比奖励还重要.....	173
领导的赞扬要及时.....	174
把自己融入到员工之中.....	175
鼓励始终是激励员工的关键.....	177
以间接的话语指出他人的错误.....	178
忠言也要不逆耳.....	181
批评宜与表扬兼用.....	183
打一巴掌就要揉一揉.....	185
奖罚并举效果好.....	186
别忘给员工留面子.....	191

第六章 这样说话让你在职场游刃有余 195

巧妙应对面试中的提问.....	197
友好地与同事相处.....	199
让陌生人变成朋友.....	201
与上司相处之道.....	204
与下属和谐相处.....	207
在行政岗位说话要慎重.....	210
就地取材转移话题.....	213

与上司讲话要顾及上司的面子.....	215
向领导建议的方式方法.....	217
办公室讲话宜看时机.....	222
切忌同事面前炫耀自己.....	225
口要寻机而开.....	228
玩笑不可开过头.....	230

第七章 这样说话最能营造美好家庭生活 235

恋人要多说乖巧话.....	237
好妻子不与丈夫唠叨.....	240
夫妻争吵不说过头话.....	242
勿忘随时表达爱意.....	246
用得体的语言表达不满.....	252
与孩子交流有技巧.....	254

第一章

日常说话最有效的技法

在日常生活中，有效说话能够为自己增添魅力，高效地解决许多问题。对每个人来说，掌握好有效说话的技巧是极为重要的。

不可以随便说话

美国第十六届总统林肯在当选总统之前，是美国著名的大律师。

当时，有一位叫阿姆斯壮的人，被法庭指控谋财害命，林肯出庭为他进行辩护。

此案的原告是一位有钱人，他收买了一位名叫福尔逊的人做伪证。在法庭上，福尔逊发誓他亲眼看见被告开枪杀人，被告一时有口难辩。

林肯仔细研究全部案卷，调查了案发现场，掌握了大量确凿的证据后开始讯问。

林肯首先问证人：“你确定开枪杀人的果真是阿姆斯壮吗？”

福尔逊答：“是的，我可以发誓。”

“你当时是在草堆后面，而被告是在大树下，对吗？”

“是的！”

“草堆和大树之间有三十公尺的距离，你确信没有看错人吗？”

“没有，我看得清楚，因为当时月光很亮。”

这样说话最有效

林肯又问道：“你敢肯定不是从衣着或身材上确认的吗？”

福尔逊道：“不是，我看见了的脸，因为那时月光正好照在他的脸上，我看见他脸上充满杀气，拿枪的手不停地颤抖。”

“那你能说出当时确切的时间吗？”

“当然可以，因为我回到屋里时，闹钟正好响起，时间是深夜十一点。”

林肯马上面对听众和法官说：“尊敬的法官和陪审团，我敢百分之百地说，这名证人是个彻头彻尾的骗子。他一口咬定他在10月18日晚上十一点时，在明亮的月光下看清楚被告的脸。请各位想一想，按照天文历法来计算，10月18日那天晚上应该是弦月，到了晚上十一点时，月亮就不见了，哪里还有明亮的月光？再者，假设证人对时间有些糊涂，那时月光还很亮，但他站的方位是东边，被告人站在大树旁是在西边，月光也应该从西边往东边照射。如果被告脸朝大树，月光可以照在他的脸上，因此证人看到的不是他的脸而只能看到被告的背影。如果被告面对着证人，月光只能照到被告的后脑，证人又怎么能看到被告被月光照射脸呢？”

林肯的话一讲完，全场掌声雷动，连法官也不禁微微点头称是。

林肯在法庭上和原告进行辩论时，运用了丰富的自然知识和严密的逻辑推理，施展了他说话技巧的高招，揭穿了证人的谎言，终于使被告得以无罪释放。他的说话策略，其实就是所谓的“以子之矛，攻子之盾”的战术。

假如某个人碰巧遇到一个心胸十分狭窄而又与自己久有积怨的人，虽然长期未见，却仍然不肯放过羞辱他的机会，而他又不愿在这种人面前低头讨饶，那应该怎么办呢？

假使那人对他说：“几年不见，你还没有死啊？”那他又该如何回答？

如果和对方激烈地争论或恶言相向，就正好中了他的圈套。而这种人又是毫无道德可言，说不定什么事都做得出来。其实，此时只要巧妙地运用一下说话技巧，就能轻轻松松击败对方。不妨这样对他说：“喔！不，我还不能死，因为我还等着为你送葬呢！”

这时，对方说不定会摸摸鼻子，自讨没趣地走开。

“对不起”是不可以随便说的。在某次竞选活动中，有一个地区的选民分为两派，双方的助选员为了替自己的拥护者争取到更多的选票，不惜使用一些卑劣的手段。

在某天的竞选演说上，乙方的助选员突然发现一名前几天承诺要投他们一票的人，站在那里听甲方的演说，便气势汹汹地上前质问：“你是不是忘了自己的诺言？”

那人回答说：“你看我是那种人吗？如果你认为我像，那就当我们不认识好了，我也不再替你们出力了。”

这句不软不硬的话，使质问者顿时失去攻击的目标，再也无法兴师问罪，最后只有笑着说：“我只是问问罢了，千万不要当真啊！”

这个被质问的人的回答可谓无懈可击。一来他没有承认，也根本没有道歉，二来他还反问对方是否不重视他这张票。

据了解，很多人的口头禅就是“对不起”，常常事情还没搞清楚，只要有人指责自己或觉得自己有嫌疑，就先道歉，如此一来，就等于承认自己犯的错，往后就算是要上诉，也会被人抓住把柄，一辈子无法翻身。

一般人碰上这类事情，通常会直接回答：“是又怎么样？”

事实上，这种回答对问话者而言是最无法忍受的，说不定对方会抓狂一拳挥过来。当然，还有另一种简单的回答是：“没有啊！真的，请相信我，我不是那种没有诚信的人。你千万不要误会，不

这样说话最有效

要听别人瞎说。”

这种睁眼说瞎话的辩解，就好像被人捉奸在床，明明你和情妇赤裸裸躺在一起，还要硬说是天气热脱衣服纯聊天，同样地无济于事，对方反而会觉得你把他当白痴。

也许有人会问：“如果自己一开始没有坚定反驳对方的质疑，就会处于下风，还能期望有什么好结果呢？”

其实不然，因为你在表面承认或赞同对方的说法时，是用一种反讽和质问的语气来回答对方，对方根本不知道你的真实意图，看起来好像附和，实质上却是质疑和否认对方的指控。

有一对年轻男女在交往了几年后，男的觉得女的太啰唆、太斤斤计较，并且管他管得太紧，便主动提议要分手。

那女的听了，又哭又闹指控男的欺骗她的感情。这事越闹越大，闹到双方家长亲友出面介入，女的不想分手，仍强烈指控男的始乱终弃，但男的从头到尾没说一句道歉，只说他发现两人个性不合，纯粹就是这样，没有欺骗和抛弃。

然而，女的一直哭闹，双方家长也被搞得一头雾水。这时，女的想到一招“以退为进”，突然温柔地说：“我知道你还是爱我的，就看在你以前对我这么好的分上，只要你承认是欺骗我的，跟我说声道歉，我不会和你计较，也不会再纠缠你，我会成全你的想法……”

这话一出，男方的家长认为这是女的要给自己儿子一个台阶下，就劝儿子过去认错道歉。这时，男的还算脑筋清楚，死也不肯道歉，直说他没有错为什么要道歉。

后来，双方僵了一天，女的也累了，双方家长各自带孩子回家休息。

过了一阵子，由于男的一直不承认有错，女方也没有办法，事情就这样不了了之。

事实上，男孩子的“对不起”这三个字，是这场闹剧和谈判的成败关键。如果男为了息事宁人脱口说出道歉，女的一定死咬这句证词，来证明男的确实是有欺骗在先，恶意抛弃在后，如此一来，不管女的是否遵守诺言不再追究，大家在维护道德公义的立场上，都一定会臭骂男的一顿，然后再逼男的回到女的身边，日后更要对她好，这么一来，男的就永远逃不出女的手掌心了。

在法国，人们说得最多的一句话是“对不起”，但最不敢乱说的字眼也是“对不起”。

譬如我们在路上行走，不小心踩到对方的脚，或者在餐厅将侍者的托盘碰倒，都会听到有人说“对不起”。这句话就像日本的鞠躬礼和“请多关照”一样普通。

但如果是碰上比较严肃的问题时就不一样，这时，每个人都会相当谨慎，绝不轻易说“对不起”，并且会一直坚持自己的立场。

例如，有位男子上街买酒，在回家的路上不巧被一位匆匆赶路的人撞了一下，酒瓶掉在地上摔碎了。

若是在其他国家，这根本只是小事一桩，各负一半责任就解决了。但在法国，那位路人会说：“你走路怎么如此不小心，把我的酒撞翻了。”马上将责任推给对方。

一定要记住！如果在这种场合下承认错误说了“对不起”三个字，那就应该负责赔偿，因为说声“对不起”就表明责任在于自己，所以法国人一般不轻易向对方道歉。老实说，不仅在欧洲，即使在东方，许多人也将道歉看得非常重要。

有一个负责处理交通事故的警官说：“那些肇事的司机大部分都是倔强的，就算是压伤小孩后，任凭对方父母破口大骂，他们也不说一句道歉的话，只是低声下气地劝对方和解。”

那位官员还说，事实上有些交通事故，错误不完全在于司机，