



ZHE YANG SHUO HUA GENG DAO WEI

「能说不如会说，会说不如巧说，巧说不如把话说得更到位。说话到位，
是做大事成大功的最佳选择。」

王峰◎编著

[洞明世事，说话到位
绝妙口才，畅达人生]

这样说话 更到位

 中国城市出版社



ZHE YANG SHUO HUA 「GENG DAO WEI」

「能说不如会说，会说不如巧说，巧说不如把话说到更到位，说到到位
是做大事或大功的最佳选择」

王峰◎编著

「洞明世事，说话到位
绝妙口才，畅达人生」

这样说话 更到位

中国城市出版社
北京

图书在版编目(CIP)数据

这样说话更到位/王峰编著. -北京: 中国城市出版社, 2007.1

ISBN 978-7-5074-1830-9

I. 这... II. 王... III. 语言艺术-通俗读物

IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 007413 号

责任编辑 杨 郁(y13391809145@126.com)

封面设计 标点工作室

责任技术编辑 张建军

出版发行 中国城市出版社

地 址 北京丰台区太平桥西里 38 号 (邮编 100073)

电 话 (010) 63454857

传 真 (010) 63421488

总编室信箱 citypress@sina.com

投稿信箱 city_editor@sina.com

发行部信箱 zgcsfx@sina.com

经 销 新华书店

印 刷 北京市银祥福利印刷厂

字 数 223 千字 印张 18

开 本 787×1092 (毫米) 1/16

版 次 2007 年 3 月第 1 版

印 次 2007 年 3 月第 1 次印刷

定 价 25.00 元

版权所有, 盗印必究。举报电话: (010) 63455163



前言

古人云：“听君一席话，胜读十年书。”与有学识、会说话的人交谈，能使人增长知识、开阔眼界。如此益智、怡悦之事，何乐不为？

说话是有效沟通的手段之一，把话说好、说到位，从政者能平步青云，经商者则能财源滚滚，即便身在职场也能左右逢源。古有“炼金之言”、“一言九鼎”一说，今有“一言定升迁”、“一句值千金”之谓，可见，把话说好的作用不可小觑。

在现代社会的交际中，说话往往决定着一个人的未来，同时也征服世界上最不可捉摸的东西——人的心灵。通过说话，陌生人可以变成朋友，熟识的人可以变成知己，相互嫉恨的人可以重归于好。不仅如此，把话说好还可以帮助人们摆脱困境，维护自己的尊严。现实生活中，一句话说得不妥，轻则会破坏人际关系的良性互动，重则会导致事业的失败。可见说话是人与人交往中不可等闲视之的问题。在复杂的人际关系中，成由口败也由口，因此，绝对不能轻视说话的作用。

话多话少不重要，关键是能把话说到位。那么，怎样做才算把话说到位呢？其实，这并没有一个固定的标准，只要把话送到了他人的心坎里，所说的话没有给听话者造成任何伤害，反而使其心花怒放，就达到了说话的效果，就算是把话说到位了。

众所周知，说话是一门高超的语言艺术。有人认为：把话说到别



这样说话④到位



Zhe Yang Shuo Hua
Geng Dao Wei

人心坎里并非一件难事。话虽如此，但“看花容易绣花难”，要想把话说好，还需要下一番苦功夫。

首先，要有广博的知识。知识的多寡，决定着语言表达能力的强弱以及逻辑思维的清晰度。所以平时要博览群书，才能成功驾驭说话艺术，说出别人爱听的话。

其次，要有随机应变的能力。与人交往中，随时都可能陷入尴尬的处境，如果不具备随机应变的能力，及时说出一些“漂亮话”为自己搭建台阶，轻则影响个人形象，重则将事情办坏。或许有人认为随机应变与把话说好并没有必然联系，这种想法就大错特错了。二者存在着辩证关系，相互依存、相辅相成，与人交谈时缺一不可。

人人都有一张口，都能说话，但是能否把话说活说好，就另当别论了。本书就是一个帮助人们把话说好的有利工具，完全可充当人们的良师益友。



目录

第一章

抓住人心，给人留下好印象

与人交谈时，必须在谈话开始时就抓住对方的心，用动听的语言使对方心花怒放，愿意与你继续谈下去，这样就发挥出了说话的最大效力，能更好地沟通。

- 1、说好第一句话 / 003
- 2、初次交谈要把握好一个度 / 006
- 3、寒暄恰到好处 / 009
- 4、寻找安全话题 / 011
- 5、深入话题，引起共鸣 / 014
- 6、说话方式要得体 / 017
- 7、说话时要注意风俗习惯 / 020



第二章

多摆事实，以理服人

俗话说得好：“有理走遍天下，无理寸步难行。”即使有一张巧舌如簧的嘴，不用事实说话也很难让人信服。这就要求与人交谈时，必须用事实说话，以理服人，这样才能说出令人信服的话，才能把话说得更到位。

1、用数字说话，把理说透 / 025

2、环环相扣，滴水不漏 / 027

3、分析利弊，把理讲清 / 031

4、理、据结合，脉络清晰 / 034

5、通情达理，灵活变通 / 037

6、举实例说实理 / 040

7、就事论事，因势利导 / 041

第三章

迂回说服，拐个弯说话

迂回说服不会得罪人，是说服他人的最好方式之一。所



以，在说服过程中，要认真体会语言的敏感程度，最好能把话说得委婉动听，这样，既达到了目的，又不至于使双方都难堪。

- 1、有理不一定强争，有话不一定直说 / 047
- 2、实话巧说，坏话好说 / 050
- 3、婉言暗示胜过直截了当 / 052
- 4、投石问路，后发制人 / 054
- 5、正话反说，容易让人接受 / 057
- 6、移花接木，妙语激将 / 058
- 7、循循善诱胜于苦苦哀求 / 062
- 8、借人口中言，传己心腹事 / 066

第四章

多听少说，必要时应保持沉默

有人将听与说视为一对矛盾体，认为说比听更重要，这种认识未免显得有些肤浅。大凡社会阅历较深的人，会把听放在说的前面，必要时还会以沉默的方式表达自己的心情和想法，所谓：“此处无声胜有声”，这是说话的最高境界。

- 1、用倾听赢得他人信赖 / 073
- 2、有效倾听，听出水平 / 077



- 3、让别人先说，自己后说 / 079
- 4、无声胜有声 / 084
- 5、与其争论不休，不如保持沉默 / 087

第五章

管好自己的嘴，勤动脑慢张口

一吐为快是将话说好的大忌，既得罪人，又影响个人形象。

所以在说话时，要管好自己的嘴，本着勤动脑、慢张口的原则，就能说出令人满意的话。

- 1、话不要说得太满 / 091
- 2、话要三思而后说 / 093
- 3、玩笑话要得体 / 096
- 4、闲谈用语要仔细斟酌 / 098
- 5、话不点透，以免伤人心 / 100
- 6、不该说的莫开口 / 101



第六章

多说人情话，以情动人

人是感性动物，很多人都会为情感所征服，金代著名诗人元好问说：“问世间情为何物？直教人生死相许！”可见情感的力量多么巨大！在说话时不妨注入一些感情因素，用真情打动别人，相信再难说服的人也会被动情的言语所打动。

- 1、用亲情话打动对方 / 107
- 2、同窗间要多讲人情话 / 109
- 3、同事交谈，理解为先 / 112
- 4、在推销中加一些感情因素 / 118
- 5、温言细语，邻里之间好相处 / 120

第七章

看人说话，见机行事

与人相处，说话是第一“关口”。必须具备见什么人说什么话的本事，才能在交际中左右逢源。也唯有摸准对方的

“脉”，才能见机行事、对症下药，突破对方的心理“防线”，从而把话说到对方的心坎里。



- 1、看性格说话，见人品共事 / 125
- 2、了解对方心理，有利于把话说好 / 126
- 3、见什么人说什么话 / 129
- 4、说出上司爱听的话 / 133
- 5、对下属说话要放下架子 / 138
- 6、与同事说话不能忽视小节 / 140

第八章

“往嘴上抹点蜜”，把话说得更动听

在与人交际过程中，许多人大叹人际关系复杂，认为要说出让大多数人都满意的话很困难，这是不会说话的表现。大多数人在与人交往时，都喜欢说自己想说的话，却忽略了别人的感受。其实，人人都喜欢听好话，只要说话时“往嘴上抹点蜜”，说出的话就会很动听。

- 1、柔情蜜语能让爱人回心转意 / 145
- 2、从对方得意的地方说起 / 147
- 3、发挥“高帽子”的作用 / 150
- 4、把“对不起”说活 / 155



- 6、多说些尊重性的话 / 157
- 7、把“我们”挂在嘴边 / 160
- 8、物往贵处说，人往年轻讲 / 162
- 9、真心赞扬，事半功倍 / 164

第九章

察言观色，把话说透

说话的目的在于表达意见、交流思想、交朋识友、扩大人际交往范围，但与人交谈时如果不能把话说到点子上，话说得再漂亮也无法达到预期目的。现代社会追求的是效率，说话也不例外，交谈过程中，如果总说些不着边际的话，势必会影响谈话质量。别人用十分钟就能表达的意思，你却需要半小时甚至更多的时间，其结果就可想而知了。

- 1、话不在多，贵在精 / 169
- 2、机言巧对，把话说准 / 171
- 3、说话要抓住要害 / 176
- 4、雪中送炭，把安慰话送给最需要的人 / 178
- 5、找准时机发出自己的声音 / 181
- 6、剖析“心结”，对症下药 / 183
- 7、说出满足他人愿望的话 / 186
- 8、生动的语言最具杀伤力 / 189



第十章

满足对方需要，激发表现欲望

俗话说得好：“酒逢知己千杯少，话不投机半句多”，之所以会出现话不投机的现象，是因为的话题你不能激起对方的谈话欲望，在这种情况下，很难将谈话深入下去。所以，在与人交谈时，应该想方设法用动听的言语吸引别人，这便为结交朋友、加深友谊搭建了一个平台。

- 1、利益打动人心，言辞晓以利害 / 193
- 2、消除说话者心中的顾虑 / 194
- 3、机巧语言，导引对方的话语方向 / 196
- 4、用亲和力感染对方 / 199
- 5、说软话，赢得好感 / 203
- 6、调动他人说话的“胃口” / 205
- 7、用坦诚的言语吸引人 / 207

第十一章

机言巧对，摆脱窘境



人与人之间的关系越发复杂了。在交际过程中，人们随时随地都可能陷入困境，此时，尽管有些人的权利很大、地位很高，但是没有灵活的头脑和一张能说会道的嘴，也摆脱不了困境的纠缠。

- 1、反唇相讥，回击不怀好意者 / 211
- 2、寻找借口，躲避麻烦 / 214
- 3、略施小计，表达对冷遇的不满 / 216
- 4、理智推敲，化解“冷语” / 220
- 5、“自嘲”容易下台阶 / 223
- 6、机智善辩，摆脱尴尬 / 227
- 7、妙语连珠，反驳别人的攻击 / 228
- 8、三言两语，化解别人的羞辱 / 233
- 9、以讹对讹，以谬对谬 / 236

第十二章

巧借幽默语，应对麻烦事

幽默性的语言，容易使人产生好感。与人交谈时，如果能及时说出一句幽默话，不但能为自己解除一些不必要的麻烦，还可以美化自身形象，烘托谈话气氛。把聪明才智、社交技巧以及个人特有的魅力展现在他人面前。

- 1、幽默的方式最易让人接受 / 241



- 2、巧借幽默摆脱尴尬 / 242
- 3、以“幽默”化解怒气 / 246
- 4、将提意见的方式幽默化 / 248
- 5、把幽默语言融入感情中 / 251
- 6、用幽默的方式拒绝别人 / 254
- 7、以幽默的方式烘托气氛 / 256

第十三章

拒绝有技巧，争论讲分寸

过于生硬的话，容易伤害别人的自尊心；过于柔弱的话，显得有些无力。与人相处过程中，要维护好人际关系，就必须把握好说话的尺度，做到刚柔并进，别人才能心悦诚服地接受。

- 1、拒绝话要巧说 / 263
- 2、欲抑先扬批评人 / 264
- 3、说话别说绝，给别人留余地 / 267
- 4、生硬的质问会事倍功半 / 269
- 5、该争则争，该让则让 / 271

这样说话
①
到位



第一章

抓住人心，
给人留下好印象

与人交谈时，必须在谈话开始时就抓住对方的心，用动听的语言使对方心花怒放，愿意与你继续谈下去，这样就发挥出了说话的最大效力，能更好地沟通。

