

别败在不会说话上

BIE BAIZAI BUHUI
SHUOHUA SHANG

李少聪◎编著



一人之辩，重于九鼎
三寸之舌，强于百万之师
会说话，占尽先机
好口才，一生快意

美国成功学大师戴尔·卡耐基曾说：“当今社会，一个人的成功，仅有一小部分取决于专业知识，而大部分取决于口才的艺术。”有时候，一张嘴就决定了成败。一个大单子、一场必胜的商战、一次完美的谈判、一份良好的人脉、一段美好的感情，都需要我们用说话来获取。

北京工业大学出版社

别败在不会 说话上

李少聪◎编著



北京工业大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

别败在不会说话上 / 李少聪编著. — 北京:北京工业大学出版社, 2014. 7

ISBN 978 - 7 - 5639 - 3933 - 6

I. ①别… II. ①李… 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(2014)第 126930 号

别败在不会说话上

编 著: 李少聪

责任编辑: 符彩娟

封面设计: 冀之扬设计

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) bgdebs@sina.com

出 版 人: 郝 勇

经销单位: 全国各地新华书店

承印单位: 大厂回族自治县正兴印务有限公司

开 本: 700 毫米×1000 毫米 1/16

印 张: 17

字 数: 184 千字

版 次: 2014 年 8 月第 1 版

印 次: 2014 年 8 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978 - 7 - 5639 - 3933 - 6

定 价: 28.80 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

美国成功学大师戴尔·卡耐基曾说：“当今社会，一个人的成功仅有一小部分取决于专业知识，而大部分取决于口才的艺术。”会说话的人最强大！有时候，一张嘴就决定了成败。一个大单子、一场必胜的商战、一次完美的谈判、一份良好的人脉、一段美好的感情，都需要我们用说话来维持。古往今来，语言一直都充满着独特的魅力和无穷的力量，可以化干戈为玉帛，可以四两拨千斤，可以三寸之舌强于百万之师。

因此，在西方国家，有人把口才、美元、电脑称为立足世界的三大战略武器，口才独占三大武器之首，足见其社会作用已被推到惊人的高度。我们天天都在说话，却不见得就会说话。口才是维系人际关系的纽带，也是决定你事业高度的关键因素。

口才也并不是一些人想象的那样，只有那些雄辩家、演讲者、谈判者，或者企业老总等一些大人物才需要。我们在日常生活中同样需要一副好口才。比如，你可以通过恰到好处的赞美赢得他人的好感，通过幽默的话语创造和谐的氛围，通过适当的场面话给别人留下好的印象。总之，口才在我们的生活中，事业中，作用无处不在。只要我们需要与人交往，就离不开口才。

当然，高超的口才并非来自天赋，而是需要我们用特有的敏锐洞察力去感悟，需要在生活的每一个片段中不断地搜寻、提炼，把它与我们的生活融会贯通，使之真正为我所用。可是，怎样才能最大限度地挖掘语言的魅力？怎样才能把话说到别人心坎儿里去？怎样才能拿捏好说话的分寸，把话说得字字珠玑？

俗话说：“画虎画皮难画骨，知人知面不知心。”人世间最深藏不露，最难看透的莫过于人心。只有知道对方在想什么，对方想听什么样的话，对方有什么需求和期待，我们再投其所好地说话，这时候说出来的话才必定能拿下对方。

“攻城为下，攻心为上”是《孙子兵法》中的一句至理名言，也是一条人际交往中的至高无上的原则。只有当我们洞察了人性，才能成功说服对方。只有摸透了对方的心理，以此来决定说什么样的话，扮演什么样的角色，那么我们说的话往往才能使对方信服，更能获得对方的好感，办起事自然一路绿灯，畅通无阻。

其实，在说话中洞察人心并不难，也没有如你想象中的神秘，重要的是需要我们仔细观察和分析。人人都有需求，都有欲望，都有期待，我们仔细观察一个人，就可以从这个人的言谈话语、外貌特征、神色气韵，看到他内心真实的情感趋向、思维模式、行为方式等。所以，只要我们仔细观察、了解对方，用心体会，分析出他的心理状态和弱点，就能够练就一双识人的火眼金睛，拨开迷雾，得以窥见庐山真面目。

说话高手总能在最短的时间里破译对方的心理密码，征服一个人，他们能一言击中要害，瞬间掌控主动。高超的语言技巧，使我们变成一个懂得说话办事艺术的人，变成一个成功的社交高手。把话说到别人心里去，办起事情来自然也就左右逢源，如鱼得水，游刃有余，无往不胜。

《智慧书》中有这样一句话：“没有一个人类的活动像说话一样需要小心翼翼，因为没有一种活动比说话更频繁、更普通的了，甚至我们的成败输赢都取决于说的话。”说话是一门技巧，也是一门艺术，更是一门攻心的学问。让自己成为一个说话高手，需要经过不断的学习和磨炼，你的说话技巧才能变得炉火纯青、登峰造极。

本书通过大量贴近生活的事例和精炼的要点，使读者认识到会说话的重要性，知道如何避免败在说话上，如何才能让自己更会说话，以及如何才能迅速练就“三寸不烂之舌”，力求让读者在趣味性的阅读中领悟到语言的智慧与力量。

目录

第一章 禁忌的话,多拐几个弯再说

在社交场合中,说话高手总是遵循着有所言、有所不言这条法则。当今社会是个交流频繁的社会,你并不是对每个人都了解的,即使知人知面,也难以捉摸每个人的心理。如果你总是毫无禁忌地信口开河,总有一天会吃亏。

做不到对方的要求,要隐晦曲折地表达 / 2

打人不打脸,说话莫揭短 / 5

有些话只适合深埋在心里 / 7

失意人面前不谈得意事 / 10

直肠子害死人,转个弯效果更佳 / 13

朋友的秘密,到自己这儿就是最后一站 / 15

不太好的消息,话要渗透着说 / 18

要用幽默的方式表达自己的不满 / 22

第二章 轻松的话,一定要幽默着说

幽默常常给人带来欢乐,其特点主要表现为机智、自嘲、调侃、风趣等。确实,幽默有助于消除敌意,缓解摩擦,增进友谊,还能激励士气,提高团队凝聚力。

随机应变法 / 26

不动声色法 / 29

金蝉脱壳法 / 31

自我解嘲法 / 36

正话反说法 / 40

制造荒诞法 / 42

直白隐衷法 / 45

钝化锋芒法 / 48

苦中作乐法 / 51

故弄玄虚法 / 53

第三章 说服的话,要懂得攻心地说

人与人之间有地位上的差别,因此在很多时候,地位高的人总是能够凭借着自己地位上的优势强迫他人为自己做事。然而,压服毕竟不能让对方心悦诚服,即使对方答应,也未必能够把事情做好。只有说服对方,让对方心甘情愿地为自己效劳,才能凝聚力量,取得事情的成功。

适时的沉默,令说服更有效果 / 58

不强攻,“旁敲侧击”更使人信服 / 61

- 注意自己的表情和声调 / 64
- 耐心说服而不是强势压服 / 67
- 巧用设问的方式 / 70
- 善意地给对方绝望感 / 72
- 关键的几句话就能搞定对方 / 76
- 善用人性的弱点来说服 / 79
- “将心比心”换位思考的说服术 / 82

第四章 应酬的话,要富有谈资地说

在社交应酬当中,要善于寻找话题。有人说:“交谈中要学人没话找话的本领。”有了好谈资,就能使应酬融洽自如。好的谈资,是初步交谈的媒介,达到自己目的的基础,也是纵情畅谈的开端。好谈资的标准是:大部分人熟悉,能谈;一半以上感兴趣,爱谈;有展开探讨的余地,好谈。

- 提前为席间话题作些准备 / 88
- 众欢同乐,切忌私语 / 90
- 没有话题就找话题 / 92
- 什么该说,什么不该说,做到心中有数 / 95
- 别只顾自己过嘴瘾,也要顾及别人想不想听 / 99
- 你说你的,我在听你说 / 102
- 听得懂“弦外之音” / 105

第五章 拒绝的话,要坚持自己立场地说

生活中,我们难免会面对别人的请求或者不切实际的要求,当我们做不到或者是无法让对方满意的时候,就要学会拒绝。但是拒绝是讲究方法的,有时要直接拒绝,有时要间接拒绝,而有时又需要委婉地拒绝。而对于说话高手,他们总能有自己的一套拒绝的法宝。

如何拒绝不伤感情 / 110

如何谢绝别人的好意 / 113

富有人情味地下逐客令 / 117

感情方面的果断是对彼此的负责 / 119

即使是爱人也不必百依百顺 / 122

不伤和气地拒绝同事的不合理请求 / 125

对上司说“不”其实并不难 / 128

五个妙招,说“不”不得罪人 / 131

第六章 逆耳的话,要学会不刺耳地说

苦口的良药虽然利于病,但也只有迫不得已才吃。逆耳的忠言也一样,虽然利于行,但恐怕也极少有人愿意听。所有人的耳朵都是嗜“甜”的,说话高手总会为逆耳的忠言巧妙地包上一层糖衣,让它变得富有人情味。

得体地反驳不同的意见 / 138

用请教的方式提建议 / 141

会说话的人能让忠言悦耳动听 / 144

先扬后抑,不要让批评成为负能量 / 146

批评别人时,场合很重要 / 148

第七章 场面的话,要顾及对方面子来说

俗话说,树活一张皮,人活一张脸。面子在国人的心目中有至高无上的地位,因为它代表着一种荣耀,关系到一个人的尊严。而生活就像衣服,除了光鲜耀人的面子,还有实惠的里子。那些口才高手在与人交谈时,总是成人之美,把面子送给对方,把里子留给自己。

对方的谎言别急着揭穿 / 152

找个“挡箭牌”,避开敏感话题 / 155

给别人面子就是给自己面子 / 158

当众提出忠告是揭短,私下提出忠告是规劝 / 162

头衔虽然是无形的,却让人觉得很有面子 / 164

第八章 恭维的话,要不显山露水地说

普通的赞美大家都会,毕竟看到别人今天穿得是否漂亮是大家有目共睹的,但是要发挥赞美的最大功效,说得对方心花怒放,就不那么容易了。而口才高手之所以处处受欢迎,就是因为他们掌握着不同凡响的恭维术,能够不动声色地给对方一顶最合适的高帽。

遇物加钱,逢人减岁 / 170

肯定对方取得的成绩 / 172

瞄准他最想被称赞的地方 / 175

让对方得意,你的恭维就是成功的 / 178

不露痕迹地给人一顶高帽戴 / 181

赞美是对下属最好的激励 / 184

学点必不可少的恭维之词 / 187

想要他怎么做,就把他标榜成什么样的人 / 190

第九章 没把握的话,要慎重地说

有些人总是喜欢单凭自己的猜测就乱下结论。结果,一旦事情的发展出乎他的意料,就会给别人留下话柄,影响人际关系。所以,会说话的人,对那些自己没把握的事,都是谨言慎行,避免最后事与愿违的尴尬和承担相应的责任。

不要急于下结论 / 194

让谣言止于己 / 196

话不说满,要给自己留后路 / 198

不要光说不练 / 200

作出承诺要慎重 / 203

吹牛,害人又害己 / 206

第十章 求人帮助的话,要打动人心地说

一个好汉三个帮,一个篱笆三个桩。在这个社会中,没有哪个人是无所不能的。有些事仅凭一己之力是办不成的,只有寻求他人的协助才能成功。求人实际上就是寻求合作的一种方式。想要打动对方,让对方尽全力来帮助你,就需要高超的说话艺术,只有这样才能达到求人的目的。

- 心急吃不了热豆腐 / 212
- 合情合理的话更有说服力 / 214
- 姿态要低,方法要巧 / 217
- 移花接木妙语激将达目的 / 220
- 要深谙迂回战术 / 224
- 巧打“感情”这张牌 / 226
- 投石问路是前提 / 228

第十一章 求职的话,要突出自己实力地说

面试就是面试官通过语言的交流了解你的过程,想要面试官认同你,你就要不遗余力地把自己最优秀的一面展现给面试官,给对方留下深刻而良好的印象。这个时候,口才高手会用自信得体的语言来增强自己的竞争力,帮助自己获得求职成功。

- 面试谈薪切莫羞答答 / 234
- 虚言假语注定要出局 / 237
- 面试时如何陈述自己的优点 / 240
- 没有工作经验如何打动主考官 / 243
- 巧妙应对面试官的“刁难” / 246
- 别让不恰当的语言削弱你的竞争力 / 249
- 面试结束该说哪句话 / 253

第一章

禁忌的话，多拐几个弯再说

在社交场合中，说话高手总是遵循着有所言、有所不言这条法则。当今社会是个交流频繁的社会，你并不是对每个人都了解的，即使知人知面，也难以捉摸每个人的心理。如果你总是毫无禁忌地信口开河，总有一天会吃亏。



做不到对方的要求，要隐晦曲折地表达

在社会交往中，有些直截了当的拒绝的话，很难说出口，也容易得罪人。然而，有时候又不得不拒绝对方，这就要求人们掌握一种技巧，把意图委婉地表达出来。比如，当对方提出你无法办到的请求时，你可以说：“让我再考虑一下，明天答复你。”这样，既为你赢得了考虑如何答复的时间，也会让对方认为你是很认真对待这个请求的。

直来直去的拒绝会让对方觉得你根本没有考虑他的面子，进而会认为你根本不看重他，从而对你不满，你很可能因此而多了一个敌人。所以，先不要忙着拒绝，也不要忙着答应，让时间来冲淡一切。

有时，对一些明显不合情理或不妥的做法必须予以回绝。但为了避免因此引起冲突，或由于某种原因不便明确表示，可采用隐晦曲折的语言向对方暗示，以达到拒绝的目的。比如下面一个例子：

甲：“我们的意思是希望下一次谈判会议能在北京召开，不知贵公司以为如何？”

乙：“我不太习惯北京的饭菜，特别是我上次住的那个旅馆更糟糕。”

甲：“那么您觉得我今天用来招待您的北京小吃味道如何？”

乙：“还可以，不过我更喜欢吃南方的小吃。”

乙方用“不太习惯北京的饭菜”、“北京的小吃味道还可以”、“更喜欢吃南方小吃”委婉含蓄地拒绝了在北京举行谈判的建议，暗示了希望在南方举行谈判的想法。明确直言地拒绝，有时自己感到过意不去，也令对方感到尴尬。这就需要采用一些巧妙委婉的拒绝方式，既表达了自己的愿望，又将对方失望与不快的情绪控制在最小范围内，不影响彼此之间的关系。

张强夫妻俩下岗后，自谋职业，利用政府的优惠贷款开了一家土杂日用品商店，两人起早贪黑把这个商店办得红红火火，收入颇丰，生活自然有了起色。张强的舅舅是个游手好闲的赌棍，经常把钱扔在麻将台子上。一次，他手气不好，又输了。可他不服气，还想扳回本钱，又苦于没钱，就打定了主意把眼睛瞄准了外甥的店铺。一日，张强舅舅来到了店里对张强说：“我最近想买辆摩托车，手头尚缺五千块钱，想在你这借点，过段时间就还。”张强了解舅舅的嗜好，借给他钱，无疑是肉包子打狗，何况店里用钱也紧，就敷衍着说：“好，再过一段时间，等我有钱把银行到期的贷款支付了就给你，银行的钱可是拖不起的。”舅舅听外甥这么说，没有办法，自个知趣地走了。

这就是一个委婉拒绝的很好的例子。

当然，把你的意图隐晦表达出来的方法还有许多。

有一次，林肯在某个报纸的编辑大会上发言，指出自己不是一个编辑，所以他出席这次会议，是很不相称的。为了说明他最好不出席这次会议的理由，他给大家讲了一个小故事：“有一次，我在森林中遇到了一个骑马的妇女，我停下来让路，可是她也停了下来并且目不转睛地盯着我的脸看。她说，‘我现在才相信你是我见过的最丑的人！’我说，‘你大概讲对了，但是我又有什么办法呢？’她说，‘当然，你生就这副丑相是没有办法改变的，但你还是可以待在家里不要出来嘛！’”

大家为林肯幽默的自嘲而哑然失笑。林肯在这里巧妙地运用了自嘲来表达自己的拒绝意图。既没让人难堪，还让人在愉快的氛围中领悟到林肯的意图。

有时候为了避免直言相告，还可巧妙地寻找借口来为自己解围，这样也可以保全他人的面子。比如，舞会上别人邀请你，你内心实在不想跟他跳，可以说：“我累了，想休息一下。”这样，既达到了谢绝的目的，又不伤别人的自尊心。

打人不打脸，说话莫揭短

自己的短处被别人公开来说，对于任何人，都不是一件愉快的事。人们之所以有忌讳，怕别人揭自己的短，说到底还是自尊心问题，怕脸上过不去。所以，你若想获得朋友，就一定不要触动他们的短处。这才是精明人说话应有的礼仪。

李锋身材瘦小，曾经还因为这个原因而错失进入省体育队的机会，所以他很反感朋友提及这些，因为对他而言，身材瘦小是自己的缺点和劣势，是自己的旧伤。李锋有一个朋友叫万泉，身材魁梧、强壮，经常为此感到自豪，特别是与李锋走在一起时，更是感觉很有优越感。

在一次好友聚会上，万泉跟大家闲聊时扯到了身高方面的话题，伴着酒兴，他越说越兴奋，越说越直白，说自己的身高是很多女孩子追求他的理由。他还举例说一个追求他的女孩表示：“男人太矮小，显得先天不足，没有气质，很难激发女性的兴趣。”

在场的好友听到这里，都很自觉地停止哄笑，还咳嗽示意万泉打住，但是万泉根本没有领会其意，还继续聊着，最后还把李锋的矮小身材当起玩笑话题。李锋更是脸色苍白，对万泉怒目而视。尽管李锋