

姜璐 编著

会说话的 狠角色才能生存

你的未来，将因为你现在所说的话而有不同！
做人不会说话，地位就不稳！做事就不牢靠！
HuiShuoHuaDeHenJueSeCaiNengShengCun

会说话，可以让你**结交更多好友**；会说话，可以让你在职场中**游刃有余**；会说话，可以让你在商战中**轻松取胜**；会说话，更会让你**独具个人魅力**。

所有这些事情——报告、开会、道歉、要求加薪、演讲、倾听诉苦，都只跟一件事情有关，就是：你会不会说话，你有没有能力去想象——听你讲话的人是什么心情，想听到什么。

——蔡康永

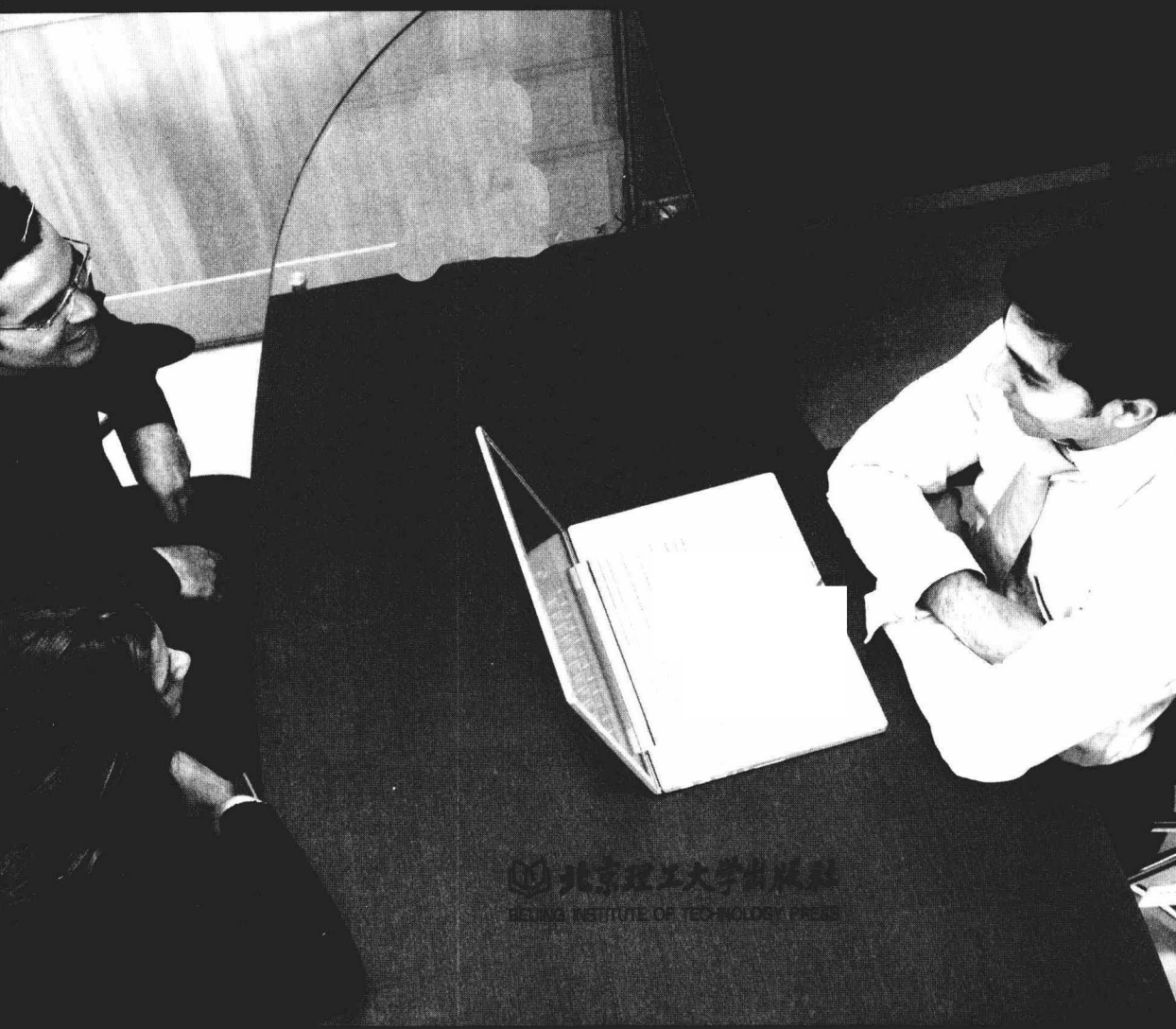
 北京理工大学出版社
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

姜璐 编著

会说话的 狠角色才能生存

你的未来，将因为你现在所说的话而有不同！
做人不会说话，地位就不稳！做事就不牢靠！
HuiShuoHuaDeHenJueSeCaiNengShengCun

会说话，可以让你结交更多好友；会说话，可以让你在职场中游刃有余；会说话，可以让你在商战中轻松取胜；会说话，更会让你独具个人魅力。



北京理工大学出版社
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

版权专有 侵权必究

图书在版编目(CIP)数据

会说话的狠角色才能生存 / 姜璐编著. —北京: 北京理工大学出版社, 2011.7
ISBN 978-7-5640-4497-8

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

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第082034号

出版发行 / 北京理工大学出版社

社 址 / 北京市海淀区中关村南大街5号

邮 编 / 100081

电 话 / (010) 68914775 (总编室) 68944990 (批销中心)
68911084 (读者服务部)

网 址 / <http://www.bitpress.com.cn>

经 销 / 全国各地新华书店

印 刷 / 北京市通州京华印刷制版厂

开 本 / 710毫米×1000毫米 1/16

印 张 / 15

字 数 / 375千字

版 次 / 2011年7月第1版 2011年7月第1次印刷

责任校对 / 陈玉梅

定 价 / 29.80元

责任印制 / 边心超

图书出现印装质量问题, 本社负责调换

序 言

现在的时代是一个开放的时代，现在的时代是一个相互合作的时代，现在的时代是一个沟通合作的时代。古人有“一言可以兴邦，一言可以亡国”。而今天，会说话作为一种必备的个人素质，其重要性已不言而喻，它对于个人的成败荣辱和生死存亡有着至关重要的作用。

这个时代的特征决定了口才的重要性。

口才好的人，可以广交五湖四海的朋友，从而为自己的事业莫立人际关系；口才好的人，可轻松自如的调解纠纷、斡旋争端，让自己的事业一帆风顺；口才好的人，可获得同事的尊敬、老板的青睐，使自己在职场中如鱼得水……

说话，不仅是一种生理功能，更是一种能力。会说话的人，纵然口若悬河，滔滔不绝，听者也不以为苦；纵然只语片语，一字千金，也能绕梁三日。语言真是神奇，一句话说得好，就可能福从口入；一句话说得不好，可以祸从口出。一句话可化友为敌，引发一场争论甚至导致一场战争；一句话也可以化敌为友，冰释前嫌，带来非凡的荣誉和事业的成功。

成功人士大多是成功的说话者，毫不夸张地说，在这些“狠角色”身上，至少有一半是用舌头去创造的。君不见，拿破仑的一席话，能迅速调动军队的士气，一鼓作气取得胜利；君不见，林肯的一席话，能让反对他的政敌哑口无言，肃然起敬；君不见，比尔·盖茨的一席话，能促使信息业走进一个全新的领域；君不见，格林斯潘的一席话，能令纳斯达克的股价疯狂飙升。

这些成功人士正是依靠出众的口才，因而被朋友所尊敬，被社会所认同，上得领导的青睐，下得下属爱戴。他们共有的特质表现为：他们既能从新的角度看事物，又能就众人熟知的事物提出独到的观点；既有广阔的视野，谈论的题材超越自身生活的范畴，又充满热情，让人感觉到他们对于生活中所从事的种种活动怀有强烈的情感，且使人对他的话题兴趣盎然；他们好奇心强，对许多事都有探究的兴致；他们有同情心，会设身处地地去思索你所告诉他们的事情；他们有幽默感，也不介意开自己的玩

笑；有自己的说话风格……

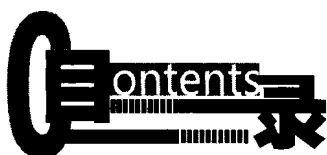
细细想来，这些狠角色所具备的特质，我们何尝不具备呢？只要肯下工夫练习，掌握说话的基本功，通晓语言的技巧，理解语言的艺术，发挥语言的力量，人人都可以成为说话高手和口才大师。当然，要做到这一点，我们离不开对古今中外相关经验的借鉴，离不开对理论和技巧的学习。这本书，就为这种借鉴和学习提供了一个很好的起点。

总而言之，拥有一张能说会道的嘴，就如同拥有一笔取之不尽的财富。

《会说话的狠角色才能生存》就是向大家介绍一些说话的技巧：何时寒暄冷暖、何时甜言蜜语、何时谦虚退让、何时慷慨激昂……也许他在某些方面还不够完善，但它一定可以给你某种启示。

刘心武在《文心雕龙》中写道：“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”

你是想做一个词不达意的人而处处碰壁呢？还是想做一个口吐莲花而左右逢源的人呢？相信你会作出一个明智的选择。



第一章 「思路清晰好口才」

讲话最紧要的是抓住要点。简明扼要，条理清晰的语言，才能完整准确地表达自己的观点。说话要讲究章法，思路严密，突出重点，这也是语言艺术最基本的要求。

思路清晰：好口才的基本功 / 1

抓住重点，说话有的放矢 / 3

有条不紊，话语条理清晰 / 4

言简意赅，语言简洁明了 / 5

精心遣词，注意用字的魔力 / 6

以退为进，迂回出击棋高一招 / 8

巧妙拒绝，曲径通幽巧解难题 / 9

预埋伏笔，适当的时候再拒绝 / 11

第二章 「妙语连珠现真情」

情贵真，真情实感才能感染人。充满感情，融入真情的语言最能打动

人心。巧妙地运用充满真情的话语，可以促使说者与听者产生情感上的共鸣；可以促进交流双方的关系融洽，从而形成良好的沟通氛围。

以情感人：动其心则办成事 / 15

富有激情，以真情打动人心 / 17

情之所至，金石也能为之所开 / 20

入情入理，尊重坦诚地以情说服 / 21

一语双关，含蓄中透出风趣生动 / 23

驾驭语气，使自己的语言千姿百态 / 25

妙用语调，抑扬顿挫地感染听者 / 27

第三章 「崇人之德扬人美」

赞美是一种重要的交际手段，它能在瞬间沟通人与人之间的感情。任何人都希望被赞美，在人际交往中，善用赞美语言是一种艺术。赞美他人不仅可以使受赞美者心情舒畅，而且他会对你产生好感，从而更有利于进一步沟通和加深双方的友谊关系。

不吝赞美：妙语沟通他人心 / 31

感情投资，赞美是一种有效的方法 / 33

巧于称赞，人际交往中的至高技巧 / 34

不惜佳言，给予他人良好赞美 / 35

赞美有度，善于把握赞美他人的“度” / 37

避开暗礁，赞美语言中的黑洞 / 38

真诚赞美，发掘对方的闪光点 / 39

重复赞美，美言满足人心 / 40

努力欣赏，肯定他人 / 41

第四章 「开口幽默缩心距」

语言幽默的人在社交中往往大受欢迎。最能聚集人脉的人常常就是颇具幽默的人。可以说，幽默在交往中的作用也是多方面的，幽默可以用来处理那些常规思维方式难以应付的问题；可以巧妙地化解矛盾；可以表达自己的不满又不至于伤了主气；可以表现委婉含蓄又入木三分的讽刺；可以用来帮助自己解脱窘迫，等等。

富于幽默：机智更显成熟 / 45

受人欢迎，幽默能使你成为颇受欢迎的人 / 47

谈话聊天，善用幽默来渗透 / 48

巧用幽默，回敬“揭短” / 50

轻松解围，应对软磨硬泡中的尴尬 / 52

幽默适度，谈吐要得体 / 53

化解尴尬，幽默是语言的灵丹妙药 / 56

第五章 「相逢何必曾相识」

任何深厚友谊的建立，都要经历一个由陌生到熟悉的过程。学会和陌生人交谈，既是提高个人能力的需要，也是结识新朋友，扩大社交圈子的途径。

广结良友：把陌生人变为朋友的语言功夫 / 59

结交朋友，言谈间由陌生转向熟悉 / 61

相互介绍，迈出沟通的第一步 / 62

巧找话题，缩短彼此距离 / 64

交谈技巧，轻松与陌生人打交道 / 66

学会倾听，切忌一个人唱独角戏 / 69

余韵无穷，展示交谈魅力 / 70

第六章 「口吐莲花巧用技」

语言艺术，蕴涵着文化修养体现着说的技巧。社交口才也是一门非常讲求语言智慧和语言技巧的艺术。置身在各种复杂的社交场合中，要想把话说得婉转动人，有理有趣，引人入胜，就需要学好并妙用其中的技巧。

妙用技巧：“笨语”变“妙言” / 73

口吐莲花，说话妙语连珠 / 75

委婉暗示，讲究曲径通幽的艺术 / 76

随机而动，灵活应变未曾预料的问题 / 78

善于置问，机智地运用设问的技巧 / 81

借题发挥，巧妙地反击对手 / 85

巧避冲突，得饶人处且饶人 / 90

遭遇尴尬，与其争辩不如走为上策 / 93

第七章 「张弛有度防“口祸”」

在日常的社交活动中，每说一句话之前，都要考虑一下你要说的话是否合适，不要口无遮拦，想说什么就说什么。人生的经验告诉我们：一定要管好自己的嘴巴，否则会祸从口出。

掌握分寸：说话如煲汤要掌握火候 / 99

讲究技巧，避免口不择言 / 101

恭维有度，言之需要有物 / 102

既不过谦，也不自我夸耀 / 103

心理忌讳，说话不要伤害人心 / 104

讲究分寸，开玩笑要把握尺度 / 105

勿揭人短，以免无事生非 / 106

第八章 「请君祝我一臂力」

善于劝说，是一种极为可贵的能力。在求人办事的过程中，若能掌握一些说服人的技巧，你的努力就会收到意想不到的效果。一个人的说服力并不是一个常数，它是可以用巧妙的表达技巧来增强的。

说服有力：求人办事不难 / 109

说服有力，求人办事的利器 / 111

善套近乎，沟通双方的情感 / 112

随机应变，巧转谈话的话题 / 114

心理防线，攻守只在一念之间 / 117

没话找话，另辟蹊径找话题 / 118

软磨硬泡，友好地赖着对方 / 119

第九章 「心有灵犀一点通」

情与爱，大多是通过语言来促成的。“谈情说爱”是感情生活里一个不可或缺的重要组成部分，可见，“谈”和“说”的作用不可低估。

谈情说爱：与恋人相处时的情言爱语 / 121

大胆说爱，把心头的爱慕之情说出来 / 123

催化爱情，用幽默的语言来添加 / 126

甜言蜜语，沐浴爱河多放“蜜” / 128

喁喁私语，悄悄地说话 / 129

手握话筒，时应悄语意浓浓 / 130

人非圣贤，该道歉就道歉 / 131

魔鬼问题，也能轻松回答 / 133

第十章 「你恭我敬两相亲」

与同事交往的过程中，良好的语言沟通是至关重要的，首先应该懂得该说什么，不该说什么，讲究在不同的场合的说话技巧，不要只为一时之快，直言不讳，而触及了同事的伤痛，使同事不愉快，面子上过不去，招同事忌恨或厌恶。

融洽相处：与同事在工作中的语言沟通 / 137

新进员工，初来乍到的说话要则 / 139

同事闲谈，说话也要注意分寸 / 141

善用巧语，化解同事间的误会 / 142

对待他人，要以宽容之心 / 144

化解矛盾，遭遇同事冷言冷语时的策略 / 145

职场如战场，同事与你抢功时的语言对策 / 146

第十一章 「谨言慎行谋前程」

你与上级打交道时，你给他最直接的印象就是你的谈吐及外表。你在谈吐上的优劣表现很可能成为他是否会提升你的重要参考依据。掌握好一些与上级交谈的技巧，你就能得到上司的赏识，晋升也就指日可待了。

应对领导：说话需讲究的密招 / 147

机智应对，说话学会拐弯抹角 / 149

表现自己，敢于进行口头承诺 / 151

学会恭维，说话有时需要技巧 / 155

多提意见，给上司提意见的原则 / 158

一吐为快，面对上司巧“进言” / 160

选择时机，上下级交流的要诀 / 162

摆正心态，要勇于提出要求 / 163

收起锋芒，摆正位置 / 165

第十二章 「激将不如用将」

如何塑造领导者的威信至关重要。因为威信是权力的延伸。作为一个领导者，无论说话办事，都应该显得比下属成熟老练，更有礼貌，更能始终保持自己的风度和尊严。

应对下属：话语操纵的策略 / 167

伶牙俐齿，好领导离不开好口才 / 169

善用技巧，与下属单独谈话要巧妙 / 170

独辟蹊径，换种说法表达意见 / 171

应对下属，说话要讲原则 / 172

利用环境，说话也应选择场合 / 176

认真倾听，尊重下属才能得到尊重 / 177

语调优美，增强领导魅力 / 179

规避谣言，拒绝办公室的绯闻 / 180

赞美有道，领导赞美下级的技巧 / 181

第十三章 「曲径通幽避误区」

戴尔·卡耐基说过：“一个人要善于从失败中培养成功。障碍和失败是通往成功的两块最稳靠的踏脚石。若肯研究它们、利用它们，便没有别的因素更能对一个人发挥作用。”

回避误区：把话说好的诀窍 / 183

- 对待沉默，需要慎重 / 185
- 表达自己，切忌随声附和 / 186
- 亲善交谈，别板着面孔说话 / 187
- 含蓄回避，千万别耍直脾气 / 188
- 滔滔不绝，不会受人欢迎 / 189
- 抓住要点，长话短说 / 190
- 端正心态，切忌不懂装懂 / 192
- 忠言逆耳，劝告也需谨言慎行 / 193
- 注重细节，小节不可不拘 / 194

第十四章 「己所不欲巧说不」

有个伟人说过：人世间最难的事就在于对他人说“不”。其实，只要掌握了拒绝他人的语言艺术，就会避免困境，把事情完美地处理好。

- 拒绝他人：说“不”是种语言艺术 / 197
- 委婉拒绝，巧妙应对 / 199
- 大胆说不，要把拒绝说出口 / 201
- 讲究策略，拒绝其实不难 / 202
- 注意禁忌，不要轻易触犯他人 / 205
- 委婉谢绝，传达意思不伤感情 / 206
- 巧妙推辞，让自己轻松脱身 / 208
- 遭遇恶言，学会对他人进行反击 / 209

第十五章 「避免尴尬易沟通」

在交谈中人都会有尴尬的时候。说话滴水不漏的人对付尴尬有两种方式：一是预防尴尬的出现，在交谈避免出现尴尬的语言。二是出现尴尬之

后马上灵活对付，把尴尬化解于无形之中。

避免尴尬：走出困窘局面	/ 213
避免忌讳，交谈时要注意	/ 215
负面话语，要尽量少说	/ 216
机敏应答，击败别人的攻击	/ 218
避免尴尬，说话要有的策略	/ 219
沉默是金，具备优势的时候需要沉默	/ 223
倾听没错，花点心思听人说	/ 225
找个借口，终止不愉快的谈话	/ 226

第一章 「思路清晰好口才」

思路清晰：好口才的基本功

讲话最紧要的是抓住要点。简明扼要，条理清晰的语言，才能完整准确地表达自己的观点。说话要讲究章法，思路严密，突出重点，这也是语言艺术最基本的要求。

倘若条理不清，思路不明，讲话就会言之无物，装腔作势，尽说些空话废话，却说不到要点上，这就让听者莫名其妙，不知所云。因此没有人愿听这样的讲话。所以，在社会交往中，尤其要注意讲话的逻辑，突出要点，不可絮叨不休而意思含混。同时还要注意“声调”、“语气”、“字眼”与“表情”的运用。只有这样，说话才言简意赅，让人一听就懂。



➤ 抓住重点，说话有的放矢

说话首先要做到有的放矢，简明扼要，突出重点。这是提高说话水平的基本要求。

我们平时与人寒暄或作简短的交谈，一般都是比较随便的，谈不上条理清晰。但在正式场合，比如报告会、讲座、演讲等比较重要的讲话，情况就不一样了，这要求说话者对所说的内容有深刻的理解，并对整个说话过程作出周密的安排。一般来说，有这样几点要求：

（1）把握中心

说话不是照本宣科，难免带有水分，有时会插一些题外话，有时会发现已讲过的某个问题有点遗漏需要临时补充，这样就容易杂乱。作为一个高明的说话者，应时刻把主题牢记在心，不管怎样加插，不管转了多少个话题，都不偏离说话的中心。

（2）言之有序

说话不能靠材料堆积吸引人，而要靠内在的逻辑力量吸引人，这样才有深度。与写作相比，说话是口耳相传的语言活动，没有过多的时间让听众思考，所以逻辑关系要更为清晰、严密。话语的结构要求明了，善于提出问题、分析问题、解决问题。观点和材料的排列，要便于理解、记忆和思考，所以要较多地采用由近及远、由浅入深、由已知到未知的顺序安排。当然，时间顺序最好按过去、现在、未来进行安排，这样容易被听者记住。

（3）连贯一致

开场白非常重要，它直接影响到所讲内容的展开。不能一开口就