

现代社会人的生存宝典

一本成就口才的书 一本洞察人心的书

巧妙地运用语言艺术，敏锐地把握对方心思

看准人，才有知人之明；看不准人，就会坏事。

说对话，才能抓住人心；说错话，就会让人伤心。

不把人看透，不把话说好，即便有再高的处世技巧也不能让对方发挥出全部潜能。

说对话，
是成功的捷径
看对人，
是处世的关键



说对话 看对人 人无忧 无虑

白智慧◎编著

经典
实用版
★★★★★

北京工业大学出版社

现代社会人的生存宝典 一本成就口才的书 一本洞察人心的书

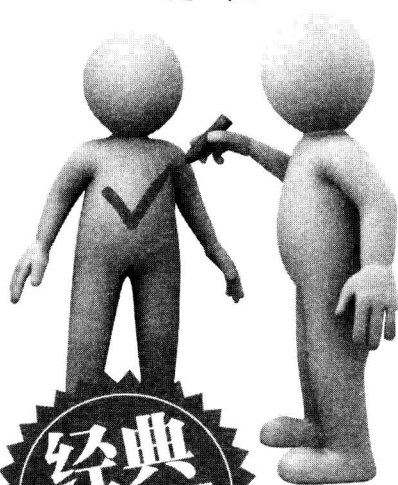
巧妙地运用语言艺术，敏锐地把握对方心思

看准人，才有知人之明；看不准人，就会坏事。

说对话，才能抓住人心；说错话，就会让人伤心。

不把人看透，不把话说好，即便有再高的处世技巧也不能让对方发挥出全部潜能。

说对话，
是成功的捷径
看对人，
是处世的关键



说对话 看对人 无怍 无虑

白智慧◎编著

北京工业大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

说对话无忧 看对人无虑 / 白智慧编著. —北京: 北京工业大学出版社, 2012.5

ISBN 978-7-5639-3027-2

I. ①说… II. ①白… III. ①人际关系学—通俗读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 046207 号

说对话无忧 看对人无虑

编 著: 白智慧

责任编辑: 宋春立

封面设计: 翼之扬设计

出版发行: 北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 100124)

010-67391722 (传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人: 郝 勇

经销单位: 全国各地新华书店

承印单位: 北京洛平龙业印刷有限责任公司

开 本: 787 mm×1092 mm 1/16

印 张: 15

字 数: 226 千字

版 次: 2012 年 5 月第 1 版

印 次: 2012 年 5 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5639-3027-2

定 价: 26.00 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题, 请寄本社发行部调换 010-67391106)

前 言

古今中外的许多史实证明，成功人士所取得的成就，与他们具备雄辩的口才有着十分密切的关系。如拿破仑的一席话，能迅速调动军队的士气，一鼓作气取得胜利；林肯的一席话，能让反对他的政敌哑口无言，肃然起敬；比尔·盖茨的一席话，能促使 IT 业走进一个全新的领域；格林斯潘的一席话，能令纳斯达克的股价疯狂飙升。

可见，巧妙地运用语言艺术，因人而异地与他人交流，能改变一个人的命运，乃至一个人的一生。

一个人的一生中，要经历很多事情。例如：社会交往、为人处世、各种谈判，等等。面对这一连串烦琐、杂碎的事务，有的人忧心忡忡、一筹莫展；有的人漠不关心、麻木不仁。俗话说：“兵来将挡，水来土掩。”其实，面对这种种世事，只要具备说话的能力，巧妙运用语言艺术，就能进入成功应对的天地，让一个人的人生无忧无虑。

同时，一个人每时每刻都要接触人，都要通过对方的外在表现来认识对方的内心世界。不论与对方是第一次见面还是认识已久，是在灯红酒绿的宴会上还是在热闹喧嚣的街头，知人识人的事情随时随地都在发生，因此，学会和掌控知人识人的艺术，对每一个人的人生都有非常重要的意义。

每个人的外貌表情、肢体语言、说话方式、待人接物等，都会透露出



这个人内心世界。只有懂得通过一个人的言谈举止破解对方内心的性格密码；通过一个人不经意的动作、表情以及不经意间说出的话解读对方的心理，才能轻松地看透一个人的本质，进而了解这个人。

世界上的任何事物都有规律可循。只要掌握看人、识人的内在规律和技巧，就一定能一眼把对方看透，对其性格、心理做出迅速、准确的判断，从而在人际交往的各种场合随机应变、应对自如、游刃有余。

一言改变命运，一语赢得幸福；知人方能善任，识人才能扬长避短。我殷切希望本书能为那些追求成功与幸福的朋友带来无忧的生活，无虑的人生。



目 录

上篇 一言改变命运，一语赢得幸福

第一章 说对开场话打动人心

寻找共同的话题，使谈话轻松自然 / 03

该开口时不犹豫 / 06

主动搭讪，尽快熟悉对方 / 08

三言两语，轻松打动对方 / 12

再次相见时能叫出对方的名字 / 14

第二章 说对圆场话抚慰人心

当对方处于尴尬境地时，巧说妙解为对方找台阶下 / 17

失言后不要紧张，静下心来及时弥补 / 20



巧用幽默化解社交场合尴尬处境 / 23
双方“顶牛”时，及时站出打破僵局 / 25

第三章 说对赞美话温暖人心

发自内心的赞美最诚实 / 28
赞美话要细致具体 / 31
要赞美对方的“闪光点” / 33
背后赞美更真实 / 35
赞美要有度，过度赞美变奉承 / 37

第四章 说对批评话悦服人心

批评他人前，先找自己的不足 / 40
婉转表达批评之意 / 42
旁敲侧击，暗示对方 / 44
批评下属要对事不对人 / 47
最好在私下里批评下属 / 48

第五章 说对激励话鼓舞人心

信任与认可，是说激励话的前提 / 50
让下属做主人，是说激励话的核心 / 54
顺应人心说话，是说激励话的条件 / 55

巧言激将，是说激励话的艺术 / 57



看说
对对
人话
无无
虑忧

目
录

第六章 说对幽默话轻松人心

幽默要有“度”， / 60

给幽默留台阶 / 62

幽默要高雅 / 67

幽默要轻松 / 68

第七章 说对道歉话感化人心

道歉的话要大胆说 / 71

道歉的话要真诚说 / 73

道歉的话要选时机说 / 75

道歉的话要及时说 / 77

第八章 说对劝说话征服人心

劝说话要通俗易懂 / 80

劝说话要以情感人 / 82

劝说话要晓之以理 / 85

劝说话要站对角度 / 86

劝说话要抓住心理 / 89





第九章 说对拒绝话不伤人心

- 通过暗示委婉拒绝 / 92
- 通过“台阶”体面拒绝 / 95
- 通过缓冲延迟拒绝 / 97
- 通过幽默巧妙拒绝 / 99

第十章 说对场面话凝聚人心

- 场面话要说“准” / 102
- 说场面话要有“度” / 103
- 说场面话要精简 / 105
- 说场面话要看人和事 / 107

下篇 知人方能善任，识人才能扬长避短

第十一章 看对人兴大事

- 看人要知人 / 113
- 看人要全面 / 115





看人看精神 / 118

看人看内心 / 121

看人看细微 / 124

看人看本质 / 126

看人要客观 / 131

第十二章 看对人懂人心

通过言谈看人 / 134

通过笑容看人 / 138

通过走姿看人 / 140

通过坐姿看人 / 145

通过站姿看人 / 149

第十三章 看对下属选对人

要用对下属，必须先了解下属 / 152

用发展的眼光看下属 / 155

充分发挥下属积极性和创造性 / 158

要了解下属，任用下属 / 161

通过办公桌看下属的性格 / 165

通过打电话看下属心理 / 167

有些下属只能敬而远之，不可委以重任 / 168

识别下属不能相信道听途说 / 170





第十四章 看对男人嫁对郎

- 女人要看透男人的本质，选择自己的真爱 / 173
- 运用“两个原则”“四种方法”客观了解男人 / 175
- 男人会用不同的信号表达自己的情感 / 178
- 全面了解男人，正确认识好男人 / 180
- 从男人的爱好解读男人的性格 / 185
- 从男人的性格解读男人的爱情观 / 187
- 从男人说谎的动机信息判断男人说谎的目的 / 190
- 选郎要慎重，不要嫁给这样的男人 / 193

第十五章 品对女人娶对妻

- 女人有多种，适合自己的女人就是最好的女人 / 197
- 知道女人需要什么，才能给子女人什么 / 199
- 通过肢体语言猜透女人性格 / 202
- 探索女人恋爱心理，破译女人芳心 / 203
- 从女人的爱好读懂女人 / 206
- 不要忽视女人“爱的暗示” / 210

第十六章 看对小人防对人

- 做事宁愿吃亏的是君子，到处爱占便宜的是小人 / 213

采取适当措施应对小人 / 217

对待小人，装傻充愣是最好的策略 / 219

小人做事喜欢“明暗有别”，对小人不要把自己和盘托出 / 221

作为领导，要注意防小人、近贤人 / 223



看说
对对
人话
无无
虑忧

目
录



上篇 一言改变命运，一语赢得幸福



好口才是一种卓越的人生资本。拥有好口才，能帮助一个人事业成功，能使一个人在危急关头化险为夷，能让一个人在社交中游刃有余，能叫一个人在人生的旅途上大步前进。

好口才也是一种立足社会的能力。拥有好口才，能使一个人轻松地说服他人，赢得与他人合作的机会；能让一个人受到领导的重视，得到同事的尊重，赢得下属的支持；能叫一个人的事业一帆风顺、锦上添花。

第一章 说对开场话打动人心

任何人与人初次交谈不能苛求自己与对方成为知己，但应尽可能给对方留下好印象，为以后的相识、相知打好基础。

当一个人面对陌生人时，该开口的时候就要开口，该搭讪的时候就要搭讪。每个人都渴望得到别人的尊重，当自己一开口就叫出对方的名字时，便会赢得对方的好感。



寻找共同的话题，使谈话轻松自然

在面对很多陌生人的时候，要以众人关心的事件为题，围绕人们关注的热点问题，引发大家的议论，这样才能使谈话不断深入。

有的人与他人相处一辈子却形同路人，而有的人却与人一见如故，仿佛永远有说不完的话、聊不完的天。这不禁让人想起一句话：“酒逢知己千杯少，话不投机半句多。”与人初次交谈，不一定要苛求与对方成为知己，但应尽可能寻找双方共同感兴趣的话题。这样，第一次见面时的紧张、尴尬就会逐渐消除，陌生人之间的交谈也会变得轻松自然，陌生人之间也就不会感到陌生。当然，让陌生人变成朋友也不是那么简单的事情，这就要讲究一些交谈策略，需要一个彼此熟悉的过程，而不可能一蹴而就。



看说 对对 人话 无无 虑虑

上篇
一言改变命运，
一语赢得幸福

初次见面，陌生人之间难免尴尬。要打破陌生人之间的隔阂感，就要学会寒暄。寒暄是社会交往的一种手段，是沟通彼此之间感情，创造出和谐气氛的一种方式。很多人可能会误以为寒暄是用来针对熟人的，其实陌生人初次见面时也要学会寒暄。陌生人初次见面，有时候会突然陷入沉默，一下子又找不到合适的话题。如果这时双方能彼此简单地寒暄几句，就会很快化解此时的尴尬。当然，在寒暄时，态度要坦率、真挚、热情，语言要委婉而又恰到好处，且不宜过多。另外，寒暄应注意长幼之分、男女之别，以及各自熟识的程度。如果遇到的对方是长辈，自己就得保持谦逊态度；如果遇到的对方是同辈，自己就可以随便一些；如果遇到的对方是晚辈，可以等晚辈先说完了，自己再应言而答。还要注意，寒暄切忌“拿腔拿调”，应该庄重而不呆板，热情而不轻佻。一般来讲，寒暄是化解陌生人首次见面时尴尬局面的一种方式，是彼此进一步熟悉和交谈的过渡或者前提。

寒暄或者做自我介绍只是陌生人之间初次见面时的例行公事。陌生人之间要想尽快熟悉起来，就必须做进一步更深层次的交流，而深层次的交流需要恰当的话题做引导。

在面对很多陌生人的时候，要以众人关心的事件为题，围绕人们关注的焦点问题，引发大家的议论，这样才能使谈话不断深入。这种引出话题的方式可以概括为“中心开花”。

在特定的场合、特定的环境下，由当时的某种状况引发一个话题，激发当事人的兴趣，作为进一步交谈的突破口，是把交谈引向深入的好方法。例如两个陌生人在烈日下相遇，那么“天气炎热如何防暑”就是话题。

有时候，陌生人在初次见面时之所以会陷入尴尬境地，那是因为当事人可能是怕说错话，让对方产生误会，所以不敢说话。这时，可以先提一些常见的简单、通俗问题“探探路”，在对对方有了一定的了解之后，再做进一步的交谈。这种方法可以归纳为“投石问路法”。

上面介绍的一些陌生人之间谈话的方法，其实是为了通过谈话对对方有一定的了解，在此基础上缩短彼此之间的距离，从而做更深层次的交流，使彼此成为熟人，甚至成为好朋友。所以，自己在交谈的过程中要想



方设法，通过合适的交谈方式和交流内容拉近自己与陌生人之间的距离。只有这样，陌生人才有可能成为熟人，彼此成为朋友。

心理学认为，人的记忆或印象会随着双方在交流中出现的位置的不同而有深浅之分。一般来说，最有效果的是最初和最后双方谈话所处的位置。所以，在开始交谈时留下不好的印象或出现某些小问题，如果能在最后关头将良好印象深植于对方心中，就能改变交谈一开始留下的不好印象。

西方一些国家的政府首脑、议员在受理民众的陈情案件时常常采取这种方法：接受陈情案件时，并不送对方到门口；拒绝接受陈情案件时，必定恭恭敬敬地将对方送到大门口，然后握手道别，让那些没有达到目的的人怀着感激的心情回去。因此，在日常交际中，要注意分手时的语言和动作。当自己热情地招待完朋友之后，一定要记住：不能朋友刚走出大门，自己就把大门砰的一声关起来，那样，前面的款待便会前功尽弃。在与人交谈结束的时候，如果能恰当地表达一下自己的感激之情，就一定会给对方留下良好的印象。

与此同时，在和陌生人交谈的过程中，要留心对方的态度变化，不要太过于重视自己的兴趣，应该充分考虑对方的兴趣。如果希望谈话成功而又圆满，就应该充分考虑对方的兴趣。当对方兴趣转变时，自己要及时转变谈话的题目。

留心对方的面部表情，留心对方的眼神，留心对方的动作，什么时候发现对方对某一方面的谈话不感兴趣，什么时候对方表现出不安或者冷淡，那就赶快停止这方面的交谈。对一些容易引起争端的某些问题，例如宗教信仰、政治主张，等等，要尽量地避免与陌生人交谈。即使自己是位热心的传教士，或真认为自己有说服对方的能力，那也要把这种想法放到时机成熟时再说。因为这些问题不是三言两语就能说清楚的，如果自己太过于心急，那就不是当场发生争执，就是对方故意敷衍自己或者借故走开，这样一来双方都不会愉快。

