

CHANGMIANSHANG
YAOSHUOCHANGMIANHUA

说一句场面话 获更多好人缘

◎ 王道道/编著



“场面话”是人性丛林里的现象之一，
而身在社会，
会说“场面话”就是一种生存智慧，
在人性丛林里游刃有余的人都懂得说，也习惯说。

观人于细微
察人于无形

场面上 要说场面话

这不是虚伪，也不是欺骗，而是一种“必要”。
“场面话”说好了，不花钱不费精力，却能人情换人情。在适合的场合，说得体的话。

[练好嘴上功夫畅通人生之路]

所谓“练好嘴上功夫，畅通人生之路”
人生的大智慧，其实全体现在说话。交际这些小细节上
交际场合敢讲场面话，才能畅通无阻前后无敌，与人交往会说场面话，方能事事顺意广结人缘

Changmianshang Yaoshuo Changmianhua



中国长安出版社

CHANGMIANSHANG
YAOSHUOCHANGMIANHUA

说一句场面话 获更多好人缘

◎ 王道道/编著



“场面话”是人性丛林里的现象之一。
而身在社会，
会说“场面话”就是一种生存智慧。
在人性丛林里游刃有余的人都懂得说，也习惯说。

观人于细微
察人于无形

场面上 要说场面话

这不是虚伪，也不是欺骗，而是一种“必要”。
“场面话”说好了，不花钱不费精力，却能人情换人情。在适合的场合，说得体的话。

[练好嘴上功夫畅通人生之路]

所谓“练好嘴上功夫，畅通人生之路”。
人生的大智慧，其实全体现在说话，交际这些小细节上。
交际场合敢讲场面话，才能畅通无阻前后无敌；与人交往会说场面话，方能事事顺意广结人缘。

Changmianshang Yaoshuo Changmianhua

图书在版编目(CIP)数据

场面上要说场面话 / 王道道编著. —北京: 中国长安出版社,
2009.3

ISBN 978-7-80175-975-7

I. 场… 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(2009)第 037313 号

(上架建议: 社科类—励志)

场面上要说场面话

王道道 编著

出版: 中国长安出版社

社址: 北京市东城区北池子大街 14 号 (100006)

网址: <http://www.ccapress.com>

邮箱: ccapress@yahoo.com.cn

发行: 中国长安出版社 全国新华书店

电话: (010) 65281919 65270433

印刷: 北京楠萍印刷有限公司

开本: 787 毫米×1092 毫米 16 开

印张: 20.5

字数: 240 千字

版本: 2009 年 6 月第 1 版 2009 年 6 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-80175-975-7

定价: 39.80 元

前言

卡耐基说过：“一个人的成功，约有15%取决于技术知识，80%取决于人类工程——发表自己意见的能力和激发他人热忱的能力。”口才的重要性不言而喻。

纵观中国五千年悠悠历史，有人站在巅峰指点江山，有人一生郁郁不得施展，越来越多的人开始承认，“嘴巴硬”就是一种真本事。从古至今人们成就一番事业，都需要有一番口才。赤壁大战前，诸葛亮在东吴智激周瑜、舌战群儒、说服孙权，靠的也是自己的雄辩才能；近代资产阶级改良派梁启超，以煽动性学说而闻名于世。

然而不得不说，很多人都缺乏在语言上的天赋，即使在后天勤加锻炼也难免有所不足。

那么你就必须掌握一种特殊的技巧——场面话。

什么是场面话？提到场面话，很多人的第一反应都是：打官腔，假话，空话，废话。抱着这种思想的人，大错特错。场面话不是虚伪的敷衍，而是多年来由很多人的经验总结出的放之四海而皆准的金玉良言。场面话究竟有多重要，场面话是否真的能为你打开社交的又一个崭新的天地？不妨思考一下，生活中，免不了要与陌生人打交道，那么，怎样才能让人一下子接受你，不踩对方的雷区呢？你需要场面话。在试图说服别人，使人接受意见或者改变观点时，你必须懂得运用场面话。这些时候，并不是高谈阔论或者舌灿莲花就能为自己的社交带来好的开端，反而通俗合适的场面话，更能有效地拉近你和他人的距离。

本书本着“方便、实用”的原则，多方面、多侧面地阐述了说好场面话的重要性，教你怎样把场面话说得恰到好处。掌握了书中的这些说话技巧和方法，你就是在任何场合，面对任何人都能从容不迫、潇洒自如。本书具有很高的收藏价值，是有效提高说话能力和说话技巧的首选读本。

“心实不能仕途，言拙难会经济。”与其对他人的妙语连珠迷信崇拜，不如打造自身，发掘语言财富，驾驭自己的谈吐，用自己的左手和右手真切地感受成功和快乐！

目 录

第一章 初次见面说对场面话

- 自如地和陌生人攀谈 / 2
- 打开对方的话匣子 / 6
- 说场面话避免冷场 / 7
- 掌握好说场面话的时机 / 9
- 不该说的场面话少说 / 11
- 察言观色,把话说得恰到好处 / 12
- 要善于寻找话题 / 14
- 巧妙地利用外部条件说好场面话 / 16
- 鬼话连篇只会让人烦 / 18
- 恰如其分,把话说到心窝里 / 19
- 初次见面,用场面话缩短距离 / 21

第二章 与人打交道会说场面话

- 说场面话的技巧 / 24
- 同样的话,不妨换个说法 / 27
- 用场面话巧妙迂回 / 28
- 合理的场面话不怕多说 / 30



人情世故的场面话多多益善	/ 32
读懂人心后顺水推舟的场面话	/ 34
懂得说善意的谎言	/ 36
场面上需要聪明的谎言	/ 37
会说场面话获得好人缘	/ 39
用场面话缓和气氛麻痹对方	/ 41
讨好的场面话要恰到好处	/ 42
先给甜头好办事	/ 44
求同事办事场面话少不得	/ 46
放下面子才能办成事	/ 48
用场面话获得他人主动帮助	/ 50

第三章 与领导接触要懂场面话

平步青云要学的十种场面话	/ 54
对领导说好话的方法	/ 56
向上司汇报工作不可缺少“场面词”	/ 60
给上司提建议的场面技巧	/ 62
上司出了错,场面话来打圆场	/ 63
赞美的场面话不可少	/ 64
赞美的场面话也要有新意	/ 67
五种场合的场面话	/ 68
在私下如何与老板说场面话	/ 71
对不同的上司说不同的场面话	/ 73
学会听上司的场面话	/ 75
与上司之间忌讳的场面话	/ 76
不妨用场面话提建议	/ 77
用场面话拒绝上司不惹祸端	/ 80
用场面话同上司交谈	/ 81
会场面话留足面子	/ 84



说对场面话博取上司的青睐 / 85

第四章 与同事之间的场面话

与同事交谈少不了场面话 / 88

调到新单位要懂得场面话 / 91

被提拔时要会说的场面话 / 92

争取利益时幽默方法最得体 / 94

该说的场面话不能省 / 95

说场面话也能敲打人 / 97

用场面话搬走绊脚石 / 99

用场面话化解僵局 / 101

面对“办公室话题”要善用场面话 / 103

不说不该说的场面话 / 105

低头认错巧用场面话 / 107

称赞女同事的场面话 / 108

同事面前大话要少场面话要多 / 109

第五章 与下属相处少不了场面话

说场面话让下属心服口服 / 112

与下属交谈要会用场面话 / 113

用场面话也能有效批评 / 115

用场面话拒绝员工的某些要求 / 117

说服打算跳槽的优秀员工留下 / 119

用合情合理的场面话感染员工 / 121

公平处理问题的说话技巧 / 123

关心体贴的场面事不能少 / 124

好领导懂分寸 / 127

批评和训诫的场面话要懂得拿捏 / 128



赞扬鼓励的场面话要多说	/ 131
用场面话巧“捧”下属	/ 133
对下属要尽量使用通俗的场面话	/ 135
打一巴掌用场面话揉三揉	/ 138
通过场面话消除疑虑	/ 139
赞美下属的场面话要真诚	/ 141
说场面话也要用对语气	/ 142
用幽默和智慧的场面话说服下属	/ 144
做好场面事学会吐苦水	/ 146

第六章 朋友之间也要说对场面话

说让朋友喜欢的场面话	/ 150
开怀的场面话是友谊的佐料	/ 155
求朋友办事会场面话少尴尬	/ 157
有效说服朋友的场面话	/ 158
对朋友进行得体安慰的场面话	/ 160
妥善拒绝朋友的场面话	/ 162
左右为难时巧说场面话	/ 164
听别人说场面话时要懂配合	/ 165
朋友间少讲虚假的场面话	/ 167
朋友面前少说夸大的场面话	/ 168
用场面话及时弥补言语失误	/ 169
否定的场面话不可太多	/ 172

第七章 酒桌上的场面话

敬酒的场面话不得不学	/ 176
回应敬酒要懂场面话	/ 177



酒桌上必须会说的场面话 / 178

用合适的场面话劝酒 / 180

不合适的劝酒话要少说 / 182

祝酒的场面话不可少 / 183

拒酒要用场面话 / 187

跟名人学拒酒 / 191

第八章 拒绝他人时的场面话

用场面话说“不”，免惹是生非 / 196

拒绝的话尤其要讲究巧妙 / 197

巧用场面话点到为止 / 199

对上司劝谏多用启发式的场面话 / 201

只需用场面话轻轻一点 / 203

拒绝的场面话有技巧 / 205

试着用幽默的场面话拒绝 / 206

用场面话拒绝是聪明人的精明处 / 207

该说“不”时就说“不” / 209

用场面话拒绝应酬 / 211

拒绝的场面话也要有理有据 / 212

电话里的场面话巧拒他人 / 213

用场面话兜圈子 / 213

拒绝的话要说得坚决 / 214

毛泽东用场面话拒绝别人 / 215

第九章 赞美他人时的场面话

场面话让你瞬间博取好感 / 218

别把场面话说成阿谀 / 219



“赞美”也需懂行	/ 220
赞美的场面话注意事项	/ 221
用恰如其分的场面话赞美	/ 222
赞美的场面话谁都爱听	/ 223
恰到好处的场面话最得人心	/ 224
用场面话把赞美装饰得更动人	/ 225
赞美的场面话要把握“火候”	/ 226
赞美的场面话不需拐弯抹角	/ 228
赞美的场面话要恰如其分	/ 231
赞美的场面话最重真诚	/ 232
赞美的场面话也要适度	/ 233
赞美的场面话需要画龙点睛	/ 234
场面的马屁可以拍但不乱拍	/ 236
借别人的嘴说自己的赞美是高招	/ 237

第十章 批评也要会说场面话

用场面话把忠言说得顺耳	/ 240
让别人感受到你的苦心的场面话	/ 242
含蓄委婉的场面话,批评效果更佳	/ 243
用场面话指错误,给足面子	/ 244
批评的场面话点到即止	/ 246
巧用暗示的场面话批评人	/ 247
场面话让人理解你的批评	/ 249
通过讨论和诱导批评别人	/ 251
批评前先引起对方的兴趣	/ 252
十二种批评大忌犯不得	/ 252
批评的话也要当场面话说	/ 255
用场面话给他人留个认错的台阶	/ 257
批评的场面话要以理服人	/ 258

与其批评不如用场面话说服 / 259

用场面话正话反说 / 260

批评时不要揭他人伤疤 / 262

第十一章 求人办事更要会说“场面话”

会说场面话好办事 / 264

场面话,顺耳又顺心 / 266

向人借钱怎样讲场面话 / 269

办事得罪人,场面话回旋 / 271

有礼送不出学会七种场面话 / 272

真诚的场面话助你好办事 / 274

好风凭借力,送我上青云 / 275

场面话要说到点子上 / 278

用场面话迂回好办事 / 280

活用善意的谎言巧办事 / 281

巧用场面话激发逆反心 / 284

场面话让你求人不难 / 285

用场面话借别人的力量办事 / 287

假借亲名巧办事 / 288

利用场面话求人办事 / 289

出其不意,借力打力 / 291

借别人的口说自己的场面话 / 292

第十二章 会说场面话获得好人缘

好人缘要用场面话说出来 / 296

用场面话“套近乎” / 298

会说场面话获得好人缘 / 300



得体的场面话是通往成功的途径 / 302

幽默的场面话让你充满魅力 / 303

说好场面话是一门艺术 / 306

用真诚的场面话赢得人心 / 308

平时多说场面话,急时才有人帮扶 / 312

用场面话进入他人心灵深处 / 314

用场面话调侃自己获得人缘 / 315





第一章

初次见面说对场面话

场
面
上
要
说
场
面
话



自如地和陌生人攀谈

我们大家都会产生找不到话题与人交谈的尴尬。例如,在聚会上我们想不到有什么风趣或是言之有物的话可说的时候;在求职面试中拼命想给人好印象的时候。事实上,无论何时何地,我们遇上看来有趣的人时,心里都会七上八下,不知该怎样打开话匣子。

然而,懂得怎样毫无拘束地与人结识,能使我们扩大朋友的圈子,使生活丰富起来。

多年来阿迪斯以记者身份往返世界各地,他和陌生人的谈话有许多次是终生难忘的。他说:“这就好像你不停地打开一些礼物盒,事前却完全不知道里面有什么。老实说,陌生人引人入胜之处,就在于我们对他们一无所知。”

阿迪斯举例说,新奥尔良那个修女,她看起来温文尔雅,不问世事。但是阿迪斯不久便发现她的工作原来是帮助粗野的年轻释囚重新做人。他还在加拿大一列火车上遇到一位一本正经的老妇,她说她正前往北极圈内的一个村庄,因为她听人说在那里她会见到北极熊在街上走!

阿迪斯说:“跟我谈过话的陌生人,几乎每一个都使我获益匪浅。”一个在公园里遇到的园丁,告诉阿迪斯关于植物生长的知识,比他从任何地方学到的都多。埃及帝王谷一个计程汽车司机,请阿迪斯到他没铺地板的家里吃茶,让他认识到一种与自己迥然不同的生活方式。在挪威奥斯陆,一个第二次世界大战时曾经参加秘密抵抗组织的战士,带阿迪斯到海边一个风吹草动的荒凉高原,他告诉阿迪斯说,就在那个地方,纳粹为了报复抵抗组织的袭击而把人质处决。

我们过去从来没有见过的人,甚至能帮助我们认识自己。因为我们可能对一个陌生人说出我们时常想说但又不敢向亲友开口的心里话,他们因此便成了我们认识自己的一面新镜子。

如果运气好,和陌生人的偶遇还会发展成为忠贞不渝的友谊。仔细想来,我们的朋友哪一个原来不是陌生人?阿迪斯说:“世界上没有陌生人,只有还未认识的朋友。”

那么,我们遇上陌生人,怎样才能好好地利用呢?

1. 先了解对方

美国总统罗斯福是一个社交能手。早年还没有被选为总统时,在一次宴会上,他看见席间坐着许多不认识的人。如何使这些陌生人都成为自己的朋友呢?罗斯福找到自己熟悉的记者,从他那里,把自己想认识的人的姓名、情况打听清楚,然后主动叫出他们的名字,谈一些他们感兴趣的事。此举大获成功,这些人很快成了罗斯福竞选时的有力支持者。

2. 选择适宜的话题

如果觉得“实在没有什么好说”,可以考虑以下话题。

(1)坦率说明你的感受。例如你可能在晚餐会上对自己嘀咕:“我太害羞,与这种聚会格格不入。”或是刚好相反,你认为:“许多人讨厌这种聚会,但是我很喜欢。”

不管你怎么想,你要把你的感受向第一个似乎愿意洗耳恭听的人说出来。这个人可能就是你的知音。无论如何,坦白说出“我很害羞”或“我在这里一个人也不认识”,总比让自己显得拘谨、冷漠好得多。

最健谈的人就是勇于坦白的人。这还有一个好处,如果你能坦诚相见,对方也会无拘束地向你吐露心声。

一次,阿迪斯跟写过一本好书的心理学家谈话。阿迪斯通常对这类的访问都能应付自如,而且会从中得到很大裨益,所以当他发觉自己结结巴巴,不知怎样开口时,简直大吃一惊。最后阿迪斯说:“不知为什么我对你有点害怕。”那位心理学家对阿迪斯这个说法非常有兴趣,随即大家就自然谈起来了。

(2)谈谈周围的环境。如果你十分好奇,你自然会找到谈话题目。有一次一个陌生人审视周围,然后打破沉默,开口跟我说:“在鸡尾酒会上可以看到人生百态!”这就是一句很有趣的开场白。

阿迪斯有一次坐火车,身边坐了一位沉默寡言的女士,一连几个小时他千方百计引她说话都未成功。等到还有半个小时就要分手时,他们经过一个小海湾,大家都看到远处岬角上一座独立无依的房屋。她凝视着房子,一直到看不到它为止。然后她突然说道:“我小时候就生活在像这种杳无人迹的地方,住在一座灯塔里。”接着她忆述了那时生活的荒凉与美丽。

(3)以对方为话题。有一次,阿迪斯听见一位太太对一个陌生的女士说:“你长得真好看。”也许,我们大多数人都没有说这种话的勇气,不过我们可以说:“我远



远就看见你进来,我想……”或是:“你看着的那本书正是我最喜欢的。”

(4)提出问题。许多难忘的谈话都是从一个问题开始的。阿迪斯常常问人:“你每天的工作情况怎样?”通常人们都会热心回答。

一定要避免令人扫兴的话题。可能没有人愿意听你高谈阔论诸如宠物、孩子、食物和菜谱、自己的健康、高尔夫球,以及家庭纠纷之类的事。所以,在谈话中最好不要谈及这些问题。

丘吉尔就认为孩子是不宜老挂在嘴边的话题。有一次,一位大使对他说:“温斯顿·丘吉尔爵士,你知道吗,我还一次都没跟您说起我的孙子呢。”丘吉尔拍了拍他的肩膀说:“我知道,亲爱的伙伴,为此我实在是非常感谢!”

3. 善于引导别人进入交谈

在交谈中,除了吸引对方的兴趣之外,还必须学会引导对方加入交谈。

常听到一些青年人说,他们在约会的时候,总是不能保证交谈生动活跃。其实,这本来是一个非常易于掌握的技巧,只要问一些需要回答的话,谈话就能持续下去。但是,如果你只问:“天气挺好的,是吧?”对方用一句话就可以回答了:“是啊,天气真不错!”这样,谈话也就进行不下去了。

如果你想让你的谈话对象开口畅谈,不妨用下列问句来引导:“为什么会……”“你认为怎样不能……”“按你的想法,应该是……”“你如何解释……”。

“你能不能举个例子?”总之,“如何”、“什么”、“为什么”是提问的三件法宝。

4. 要简洁而有条理

不懂节制是最恶劣的语言习惯之一。

无论是和一位朋友交谈,还是在数千人的场合演讲,最重要的就是“说话扼要切题”。

担任企业行政主管的人几乎都认为:在商业场合里,最让人头痛的就是讲话没有条理。不知有多少人的时光都因此浪费在那些信口开河、多余无聊的车轱辘话中去了。如果你说话的目的是要告诉别人一件事,那就直截了当地说出来,不必扯得过远。

5. 要避免过多的“我”

人们在口头最常用的字之一就是“我”。这些人应该学学苏格拉底不说“我



想”而说“你看呢”。曾有这么一个笑话：在一个园艺俱乐部的聚会中，有位先生在3分钟的讲话时间里，用了36个“我”。不是说“我……”，就是说“我的……”“我的花园……”“我的篱笆……”。结果，他的一位熟人忍不住走过去对他说：“真遗憾你失去了妻子。”“失去了妻子？”他吃了一惊。“没有！她好好的啊！”“是吗？那么难道她和你谈到的花园一点关系都没有吗？”

6. 要尽量少插嘴

插嘴，就像是一把“钩子”，不到万不得已时，最好不要用它。约翰·洛克说：“打断别人说话是最无礼的行为。”

不要用不相关的话题打断别人的谈话；不要用无意义的评论扰乱别人的谈话；不要抢着替别人说话；不要急于帮助别人讲完故事；不要为争论鸡毛蒜皮的小事打断别人的正题。总之，别轻易插嘴，除非那人讲话的时间拖得太长，他的话不再吸引人，甚至令人昏昏欲睡，已经引起大家的厌恶。这时，你打断他的话倒是做了一件仁慈的好事！

7. 留心倾听

谈话投机，有一半要靠倾听，不倾听就不能真正交谈。但是倾听也是一种艺术。

跟新认识的人谈话的时候，你要看着他，有所反应，鼓励他继续说下去。这样，倾听就不是被动，而是主动，是不断向前探索。有意义的谈话——有别于无聊的闲谈——其目的就在于互相发现和了解。

那么你怎么做，才能使谈话投机呢？要记住这一点：你对人家好奇，人家也对你好奇，你能增加他们的生活情趣，他们也能增加你的生活情趣。只由对方一个人说话，比由你一个人说话好不了多少。

毛病出在很少人能认识到他们也要付出一点力。有时，他们认为自己害羞或平淡无味，他们会说：“我没有什么值得一谈的事情。”他们这样说几乎一定是错的。事实上，大多数人都是有趣的。

多罗西·萨尔诺夫在其著作《语言可改变你的一生》中写道：“实际上，即使一个充满缺点、脑筋糊涂和变化无常的人，也有其令人惊奇之处。”

我们需要陌生人的刺激——一个跟我们不同、暂时是个谜的人。此外，和陌生人见面还会多少对你有所影响。在最好的情况下，那是彼此心灵相通，意气相投，一次邂逅成为你以后生命的一部分。

