

信息时代说话能力对每个人都是如此重要，精研说话的方圆之道，
在你人生的旅途中，
任何天堑都三言两语之间变通途。



| 说话的方圆之道是赢人气、成大事的真本事。 |

说话 的 方圆艺术



说话善方成事有余
说话能圆交际已足

天天说话不一定会说话。一个人说话的水平代表着他做事的水平，决定着他成事的高度。方与圆合天地两极，也代表着阴与阳、柔与刚的两种至高境界。就说话而言，方则针锋相对，有理有据，圆则通融达变、八面玲珑。方圆互用，于小处可广交友、赢人气，于大处可惊天地、泣鬼神。

孙君锴◎编著

中国华侨出版社

信息时代说话能力对每个人都是如此重要，精研说话的方圆之道，
在你人生的旅途中，
任何天堑都三言两语之间变通途。

| 说话的方圆之道是赢人气、成大事的真本事。 |

说话 的 方圆艺术

孙君皓◎编著



天天说话不一定会说话。一个人说话的水平代表着他做事的水平，决定着他成事的高度。方与圆合天地两极，也代表着阴与阳、柔与刚的两种至善境界。就说话而言，方则言辞相对，有理有据，圆则通融达变、八面玲珑。方圆互用，于小处可广交友、赢人气，于大处可惊天动地、应万变。

说话善方成事有全
说话能圆交际已足

中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

说话的方圆艺术/孙郡锴编著. —北京: 中国华侨出版社,
2009. 5

ISBN 978 - 7 - 80222 - 925 - 9

I. 说… II. 孙… III. 口才学—通俗读物
IV. H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 063131 号

●说话的方圆艺术

编 著/孙郡锴

责任编辑/文 婧

封面设计/纸衣裳书装

经 销/新华书店

开 本/710 × 1000 毫米 1/16 印张 18 字数 260 千字

印 刷/北京东方圣雅印刷有限公司

版 次/2009 年 6 月第 1 版 2009 年 6 月第 1 次印刷

印 数/5000 册

书 号/ISBN 978 - 7 - 80222 - 925 - 9

定 价/30.00 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 305 室 邮编 100029

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051 传真: 64439708

网 址: www.oveaschin.com

e-mail: oveaschin@sina.com

前言

PREFACE



对一个人来说，说话的重要性无论怎样强调都不过分：上至事业，下至家庭，你人生的高度往往是说话水平的高度决定的。因为一个人办事能力的高低，为人处世怎么样，以及由此留给周围人的印象，大多是通过说话体现出来。大家天天在说话，有的人说起话来口若悬河，似乎很能说，但这不代表你会说话。会说话的人话不在多，能一语中的，声不在高，能让所有人洗耳恭听。会说话的人可能手无缚鸡之力，但凭其三寸不烂之舌能化解天大的矛盾于无形之中。会说话的人具有强大的亲和力，能迅速与人打成一片，并于三言两语之间办成自己想办的事。

说话是一门上天入地的大学问，足以立身，足以成事。但也不必走向另一个极端，把说话能力看得高不可攀，实际上，说话水平完全可以通过后天的修炼达到你自己都想象不到的高度。当然，你得找到窍门，这就是



前言



说话的方圆之道。

外圆内方是大家推崇的为人处世之道。说话也要讲方圆，这两个字里蕴含着说话学问的精义和技巧。

所谓圆，是以包容的方式掌握全局。在说话上，它就是滴水不漏，是左右逢源，是隐忍和退让。圆讲究说话要应时而动、临机应变。说话做到圆的人总会主导说话的结果——尽管有时表面上看来让人不屑一顾。

所谓方，这里指固守中正，针锋相对不退让，以硬碰硬，以软服软，软硬相克。就说话而言，圆与方都是一种策略，圆不可缺，方也不能少。现实的复杂性使你永远无法以一种固定的方法解决所有的问题，说话亦然。圆在多种情况下是必然甚至惟一的选择，但在另一种情况下，圆可能就不起作用，这时候宜以方来解决。

但是，圆也好，方也好，二者仅具其一都是不完整的。它们必须有机地结合在一起，互相铺垫又互相促进，才能发挥出最大的威力。这里关键的一点是，必须掌握当方、当圆或者方圆互用的时机，否则，方圆错位只能适得其反。

说话的方圆之道是人生必须修炼的大智慧，也是做人成事不可缺少的技巧。要想得窥门径，并以之对自己的人生有所助益，须以一生的努力去体悟、去学习。

目 录

上篇 方之道：

说话能方才能碰硬服软

S h u o H u a F a n g Y u Y u a n

做事情讲究外圆内方，对说话而言，圆与方都是一种策略，圆不可缺，方亦不能少。现实的复杂性使你永远无法以一种方法解决所有问题。说话也是这样，圆，在很多种情况下是必然甚至惟一的选择，但在另一种情况下，圆可能不起作用，这时候宜以方来解决。所谓方也就是固守中正，针锋相对不退让，以硬碰硬，以软服软。说话能做到方圆互用，还有什么问题不可说而化之呢？

第一章 能言善辩是说话能“方”的基础

光有说话能“方”的意愿远远不够，别人无理取闹且步步紧逼，你有一千个正当的理由可以反击他，可就是笨嘴笨舌说不出口，又于事何补？掌握一套能言善辩的本领，说话自然有底气，想不“方”都难。这一方面有先天遗传的因素，更要靠后天的训练。



目
录



提高自己的“语商”	(2)
磨练自己遣词造句的功夫	(4)
形象生动的语言最有说服力	(5)
让自己的声音更有魅力	(7)
说话快慢要适中	(8)
善于用非语言来表达	(10)

第二章 会说服人话能拔钉子头

所谓钉子头，也就是不那么好说话的主儿：蛮横无理胡搅蛮缠、认死理儿难以沟通、居高临下不通融，等等。对这种人你想以圆胜之，他根本不吃你这一套，这时候不妨祭出“方”字旗，来个以硬碰硬，直到他低头为止。

他说话嘴硬我义正词严	(12)
说话敢于以硬气挫其傲气	(14)
找到对方害怕的软肋	(17)
说话对付无赖可以后发制人	(19)
硬里也可以来点软	(21)
因势利导可谓“方”得其所	(23)
说话原则宜方，说话方式宜圆	(26)
以方圆之道对付难啃的第三者	(28)

第三章 勇于退敌会说反驳话

面对别人肆意的攻讦和恶意的嘲讽，必要时要敢于拍案而起，直面对手，并以恰当的语言反驳技巧令其立论无立锥之地。这里的要点一在勇：当退缩无益于问题的解决时就要放大胆子与其面对面；二在会：要反驳得

当，语言到位、有力，说到点上。

让歪理现形可将错就错	(31)
反驳要善于利用他的破绽	(33)
正话反说让谬论不攻自破	(36)
以理去疑的反驳技巧	(38)
给他一个主动退出的理由	(39)

第四章 用背后说话的方式使硬劲

有些事你办起来比较棘手，光靠正面游说，即使你口吐莲花，如果他是个死人你也难以把他说活，这时候就要善使软劲儿，以背后说悄悄话的形式把问题解决。而且悄悄话听的人感觉有一种神秘感和忠诚感，更容易轻信。所以，悄悄话的杀伤力更强，用不着长篇大论，寥寥几句就能产生奇效。当然，我们并不鼓励办事情说阴话、用损招，而是这种事是现实中的客观存在，我们可以不用，但不能不防啊。

枕边话有奇效	(41)
背后说话全在一个密字	(43)
背后说话当给人留下联想的空间	(47)
巧舌生事硬说服	(50)
借题发挥的悄悄话技巧	(52)
鹬蚌相争渔翁得利	(55)

第五章 虚实结合体现方与圆的真义

生活中避免不了善意的谎言，它像真话一样不可缺少。在某些特定的情况下，你的一句假话能掩是非、息矛盾，可以保护自己不受伤害，甚至





可以办成真话办不到的事。善意的谎言是生活的必需品，更是说话技巧中不可或缺的一部分。说话的真与假，在相当大的程度上，体现了方圆之道的真义。

不固执于“绝对真实”是说话能方能圆的高手	(58)
以假隐真可以保护自己	(61)
留余地的说话技巧	(65)
赞同别人的期望让事情更圆满	(66)
过于真实会陷入绝境	(69)
虚实结合两相宜	(71)
说话不能拖泥带水	(73)
讲究说话的尺寸和艺术	(75)

第六章 赞扬宜方，批评宜圆

赞与批是我们说话的两个极端，极易产生两种极端的效果：被赞者忘乎所以，被批者垂头丧气，实际上这都背离了赞与批的初衷：鼓励更好——希望改正。只有运用方与圆的艺术，使赞在方中有圆，使批于圆中有方，才能在两者对接处找到最佳的表达方式。

赞美能最快地改变你与他人的关系	(79)
有创意的赞美更让人受用	(80)
避免你的赞语引起误解	(82)
把恭维掺杂在批评之中	(83)
暗示比直接的批评更有效	(85)
换一种人们更容易接受的批评方式	(87)
批评要遵守一些基本原则	(88)
要给被批评者解释的机会	(91)

有些人不把说话当一回事，尽管他知道自己说话方面缺陷多多。原因就是看不到这些缺陷给自己的事业、生活的方方面面带来的巨大危害，其实长此以往，在跟人交往中注定要吃大亏。从方圆之道入手，把说话当成一门大学问来用心研究，它改变的不仅仅是你的说话，会是你的整个生活状态。

天天说话就是会说话吗	(93)
做不成的事情可以说成	(95)
换一种说法也许能改变结果	(96)
会说话让你处处受到欢迎	(98)
笑着说话容易让人接受	(100)
永远不要勉强别人听自己的	(102)
说话的方圆之道只在看问题的角度	(104)

下篇 圆之法：

说话会圆才能掌握局面

S h u o H u a F a n g Y u Y u a n

阴阳之道，以圆为阳。圆，是以包容的方式掌握全局。以说话而论，圆是隐忍，是退让，是左右逢源，是滴水不漏。它讲究说话应时而动，随机而变，当软时绝不硬，当捧时绝不打。所以，说话能圆的人总会主导说话的结果。圆体现人生的大智慧，也是说话必不可少的技巧，须以十二分的努力去体悟，去修炼。



第八章 交际场合说话会圆场面

为公为私，谁都难免在一些交际场合露面：或单位活动，或客户陪同，或求人办事，等等。这样的场合说话就是要让对方高兴，起码不能扫人家的兴，他满意了，你的目的也就达到了。这里的圆更多地表现为掌握时机，巧与周旋，圆好场面。

善于与人套近乎	(108)
场面上说话不要太随意	(111)
不该问的不要乱问	(114)
始终明白自己要表达什么	(115)
说话给人面子才算画满一个圆	(117)
学会找话说以免冷场	(119)
善于快速拉近双方距离	(121)
说话把礼让放在前头	(123)
特定情况下说话要有弹性	(127)
说话也要讲究拒绝的技巧	(130)

第九章 话未能说圆易犯人忌

我们平时说话时应多留心别人心里犯忌的东西，否则你只顾自己说得痛快，一味逞口舌之利，一句犯忌的话，让你所有的努力都泡了汤。说话不圆又怎能期望事情的结果圆满呢。

客气话一多就成了可气	(133)
如果不想让人知道，就别背后说人的不是	(134)
别总把不满挂在嘴上	(136)
当着婁子不说矮话	(138)

改变惹人厌的说话习惯	(139)
答应别人的话要兑现	(142)
幽默要用在合适的地方	(143)
跟上司说话别往枪口上撞	(145)

第十章 对上对下说话要把握分寸

上下级关系更需要用“圆”来维系和加强，在这里，圆的核心内容是把握分寸：对上建议、反对、劝说的分寸，对下命令、激励的分寸。分寸把握好了才能说话让人受用，让人听得进去。

上司面前说话要拿捏好分寸	(151)
提建议何妨以请教的方式	(154)
反对的话绕个弯说	(157)
跟上司说事要善找机会	(160)
跟下属要放下架子说话	(162)
推功揽过的话最暖人心	(165)
坏话也要学会好说	(167)
尽量给下属留下一个说话坦诚的印象	(169)
说话也不妨一手软一手硬	(171)

第十一章 能忍能让才能达到说话的目的

争强好胜是人的本性，如果说话时或者得理不饶人，或者该低头时不低头，其结果只能是嘴上占了上风，事情却没办法成。不仅是办事儿，正常的人际交往中习惯于把话说满、不留余地的人，最不受欢迎。总之，说话要时刻牢记，自己说话的目的是创造一个和谐的人际环境，是通过说话做成自己想做的事，所以能忍能让才显说话的真本事、圆功夫。





表面示弱的说话技巧	(174)
有错认错才叫会说话	(178)
受到指责更要勇于认错	(180)
强权面前的说话技巧	(182)
有感情也得能低头	(183)
对付无谓争执的说话技巧	(186)
功劳面前说低头话的技巧	(188)
越是小人越得提防	(191)
得理饶人消敌意	(193)
既得实惠又高明的说话技巧	(197)
说话圆满的技巧	(200)

第十二章 说话应变把漏儿补圆

事起仓促，说话应变不当，关键时刻往往掉链子，我们称之为出漏儿。每个人都有过说话出漏儿的经历，这说明说话应变能力还有待提高。千万不要认为这是无关痛痒的小毛病，有的时候小漏儿能给你捅大娄子。说话只有在一个圆字上下足功夫，方可临机应变少出漏儿，即使出了漏儿也能及时把它补圆。

说话应变的技巧要从人情世故中磨练	(205)
紧急情况以智补圆	(207)
窘境下说话以“暗”补圆	(210)
险境下说话以快补圆	(213)
消解争端以变补圆	(217)
息事宁人以不变应万变	(220)
办公室里话圆事自圆	(224)

第十三章 亲朋往来话圆情更圆

亲戚、朋友是我们日常生活中交往最密切的人群，我们往往想当然地认为，这么亲、这么好的关系，不必拘泥于礼节，于是说话随意，该说的感谢话一句没有，时间久了，再好的关系也有可能出毛病，因为别人对你的帮助也许不期望回报，但一句感谢的话——哪怕再俗气不过的客套话也让人感觉帮有所值。话说到了是一方面，还要让人体会到你的诚意，这样才算真正把话说圆了。

一句话得到人心	(230)
不经意间说出来的话最受用	(234)
好话十句不嫌多	(236)
以真诚把人情话说好的技巧	(239)
同学之间说人情话的技巧	(242)
把老乡关系套瓷实	(244)
工作中讲人情话的技巧	(248)
根据对方情况说人情话的技巧	(251)

第十四章 不会倾听说话就无法圆满

听也是说的一部分，而且是相当重要的一部分。夸夸其谈的人不一定是会说话的人，惜字如金也不一定就拙于言辞，关键是要会听，必要的时候，闭起嘴巴，只须竖起耳朵，反倒能把话“说”圆满。这就是说与听的辩证法。



说话

的

方圆艺术

ShuohuadeFangyuanYishu



能让别人说痛快的人最会说话	(254)
从学习倾听开始学习说话	(257)
倾听可以打消别人的怒火	(261)
装作没听懂也是一种说话技巧	(264)
善用心照不宣的说话技巧	(271)

上
篇

方之道： 说话能方才能碰硬服软



做事情讲究外圆内方,对说话而言,圆与方都是一种策略,圆不可缺,方亦不能少。现实的复杂性使你永远无法以一种方法解决所有问题。说话也是这样,圆,在很多种情况下是必然甚至惟一的选择,但在另一种情况下,圆可能不起作用,这时候宜以方来解决。所谓方也就是固守中正,针锋相对不退让,以硬碰硬,以软服软。说话能做到方圆互用,还有什么问题不可说而化之呢?



第一章

能言善辩是说话能“方”的基础

光有说话能“方”的意愿远远不够，别人无理取闹且步步紧逼，你有一千个正当的理由可以反击他，可就是笨嘴笨舌说不出口，又于事何补？掌握一套能言善辩的本领，说话自然有底气，想不“方”都难。这一方面有先天遗传的因素，更要靠后天的训练。

► 提高自己的“语商”

“语商”的提高不是片面地学怎样说话，而是要从有意识地提高情商入手。

所谓语商，也就是指一个人的语言表达能力。一个人说话颠三倒四或辞不达意是“语商”低下的表现，但还不至于造成大的危害，其另一种表现是总是在不恰当的场合说不恰当的话，就会对其个人以及他所做的事造成很坏的后果。

有一位专家型的部门经理，从他的业务能力来看可以干更大的事，但当他在评价和安排员工的工作时，却经常让人不知所云。他要么说一些无