

情商高就是会说话

刘朋 赵智谋 / 编著

 会说话的人
能得到更多的人脉

 会说话的人
能比别人走得更远

 会说话的人
能得到更多的机会

生活必需的“言值”提升指南
有“言值”就是会说话 让人听着舒服

 中国出版社

国家一级出版社·全国百佳图书出版单位

情商高就是会说话

刘朋 赵智谋 / 编著



中国社会科学出版社

国家一级出版社·全国百佳图书出版单位

图书在版编目 (CIP) 数据

情商高就是会说话 / 刘朋, 赵智谋编著. -- 北京:
中国社会科学出版社, 2018.1
ISBN 978-7-5087-5885-5

I. ①情… II. ①刘… ②赵… III. ①语言艺术—通俗读物 IV. ① H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 013186 号

书 名: 情商高就是会说话

编 著 者: 刘 朋 赵智谋

出 版 人: 浦善新

终 审 人: 胡晓明

责任编辑: 薛丽仙

责任校对: 丁 一

出版发行: 中国社会科学出版社

邮政编码: 100032

通联方式: 北京市西城区二龙路甲 33 号

电 话: 编辑部: (010) 58124839

邮购部: (010) 58124848

销售部: (010) 58124845

传 真: (010) 58124856

网 址: www.shcbs.com.cn

shcbs.mca.gov.cn

经 销: 各地新华书店



中国社会科学出版社天猫旗舰店

印刷装订: 北京一鑫印务有限责任公司

开 本: 170mm × 240mm 1/16

印 张: 14

字 数: 200 千字

版 次: 2018 年 5 月第 1 版

印 次: 2018 年 5 月第 1 次印刷

定 价: 38.00 元



中国社会科学出版社微信公众号

内容简介

高情商和会说话不是人天生就能做到的，这需要用心学习，不断领悟和实践。本书通过大量实践故事，讲解怎样把握说话的场合和时机，怎么运用措辞技巧把话说得漂亮，使自己能在众人中脱颖而出。当你经过学习和实践，说话能做到恰到好处时，你的人生也会发生变化。

前言

PREFACE



在日常生活中，有很多人常会为自己刚说出口的话而后悔、发愁！
有很多人想扩宽自己的交际圈子，遇到了人却不知道该怎么开口。
有些人就是谈男女朋友，约对方出来了也不知道一起应该聊些什么。
张嘴说话全带刺，一句话打翻一船人，自己觉得有口无心，别人却不这样认为。

有些人自认为为人耿直，说话直来直去，让人无奈，却不知道问题所在。
有些人在工作中，和上司和同事关系都处不好，也找不到拉近彼此关系的办法。

明明自己工作和别人一样努力，可是别人升职了，自己却屡屡错失升迁的机会。

自己心里有很多好想法，却只能看着别人滔滔不绝。

.....

类似的状况，很多都发生在我们的身边，大多数人会觉得自己能力差、运气差，同样一件事情，别人就成功了，自己却默默无闻。

其实，并不是你能力不行、运气不好、老天不公，很多时候，你只要情商高一点就能过得顺风顺水。

何炅曾主持一期《奇葩大会》，在这期节目中，一位年轻选手因为十分

紧张，表现得有些慌乱，以致一位导师打断了他。现场气氛十分尴尬，何炅马上出来救场，他对选手说：“我对你有一种特别亲切的感觉，因为我来这里之前，也是紧张得不行。”这样的话让选手感到暖心，他也不会下不来台。何炅还给这个选手提出建议，告诉他如何在节目中表现得举重若轻。

从这件事情中可以看出何炅的情商特别高，他是那种考虑周到和八面来风都在他的掌控之间的人，这样的一个人，做事能不顺风顺水吗？

一个真正高情商的人，一定是即使看破也不说破，最重要的就是说话时充分考虑别人的感受，说出来的话不会让别人难堪，而会让人听着舒服，如坐春风。

有些人往往还把自己不会说话、情商低当成真性情，并且形成思维定式，觉得我没错啊，我这是真性情，有什么说什么呀！我说的话不虚伪呀！这样会直接影响与人沟通的效果，会让自己的路越走越窄，人人都不待见。

把话说得漂亮一些、有温度一些、能让人有春风拂面的感觉，那么人人都会愿意与你交往，你做起事情来也就顺利一半了。

说话让人觉得舒服，不是一个人天生就能做到的，这需要你去用心观察，用心学习，不断学习和磨砺说话这门艺术，领悟说话的方式方法。终究有一天，你会突然发现自己的说话发生了改变，能够说出打动人心、暖人心的话了。那么，这个时候你的人生也会随之发生较大的变化。

目录

CONTENTS



» Chapter 1

用高情商为自己的“言值”加分

你若用心，必有好运 _ 003

人人都爱听赞美的话 _ 007

以最得体的方式说话 _ 010

用最擅长的征服别人 _ 013

含蓄的话语更能赢得人心 _ 017

说话的魅力也在于细节 _ 019

说话的方式最重要 _ 021

说话要学会登门槛 _ 024

做一个语言有礼的君子 _ 026

打鼓说话都要在点子上 _ 030

推心置腹才能打动人 _ 034

对不同的人要有不同的说话方式 _ 037

随机应变让你受欢迎 _ 040

说话也要紧跟时代潮流 _ 044

» Chapter 2

情商高让你说出的话，别人听着更舒心

长话短说让人心里舒服 _ 049

给你找到话题，轻松畅快聊 _ 051

会说话能使人愉快接受批评 _ 054

把口误说出去的找回来 _ 056

幽默的语言拉近距离 _ 058

诙谐提升高度，低俗拉低形象 _ 063

会自嘲的人都是高情商 _ 066

说话也要有良好的精神面貌 _ 069

会提问是会说话的基础 _ 072

说话时更要有宽容之心 _ 074

对别人的话感兴趣 _ 077

言语也会有软暴力 _ 080

说话要果断，做人别武断 _ 082

说出的名字一定要准确 _ 084

» Chapter 3

真正的情商高，言行都是暖暖的

暗夸比明捧显情商 _ 091

巧妙地转移话题，化解尴尬 _ 094

会“打圆场”才是会说话 _ 097

真心鼓励的话要多说 _ 100

言语坦率更吸引人 _ 103

重视别人也不要忽视自己 _ 105

说话尊重是最直观的尊重 _ 109

给别人一些说话的机会 _ 112

说话也要懂得以退为进 _ 115

说话要能给人台阶下 _ 118

平和的话语能赢得人气 _ 121

感人心的话必要动之以情 _ 124

察人言色让对方舒心 _ 127

不要在背后说别人 _ 130

和众人一起要会聊天 _ 133

► Chapter 4

能说会道，用有魅力的语言折服人

会揣测撩拨人的心弦 _ 137

巧说只为达到自己的目的 _ 139

让别人乖乖信服你 _ 142

一定要相信我能行 _ 145

双向互动才是好的沟通 _ 148

心态决定说话的效果 _ 151

会说话的人不抢别人话 _ 154

善于委婉恰当地表达 _ 157

说话也要能步步为营 _ 161

生活中处处留心皆学问 _ 164

多学习别人来提升自己 _ 167

听别人话中的更多信息 _ 169

言谈之中不逞一时之能 _ 172

言辞有理也要让三分 _ 175

不在不适宜的场合乱说话 _ 178

» Chapter 5

不怒不怼，让情商成为助你成功的洪荒之力

营造气氛为自己打开一扇窗 _ 183

自如发挥把自己当演说家 _ 185

开口微笑是一剂舒心药 _ 187

说话不要被别人牵着走 _ 190

自信的语言让你有魅力 _ 192

与上司说话要认清自己的位置 _ 195

能说会道也需苦练 _ 197

多在外部世界磨炼 _ 200

万事毁在紧张上 _ 202

听比问和说更能解决问题 _ 205

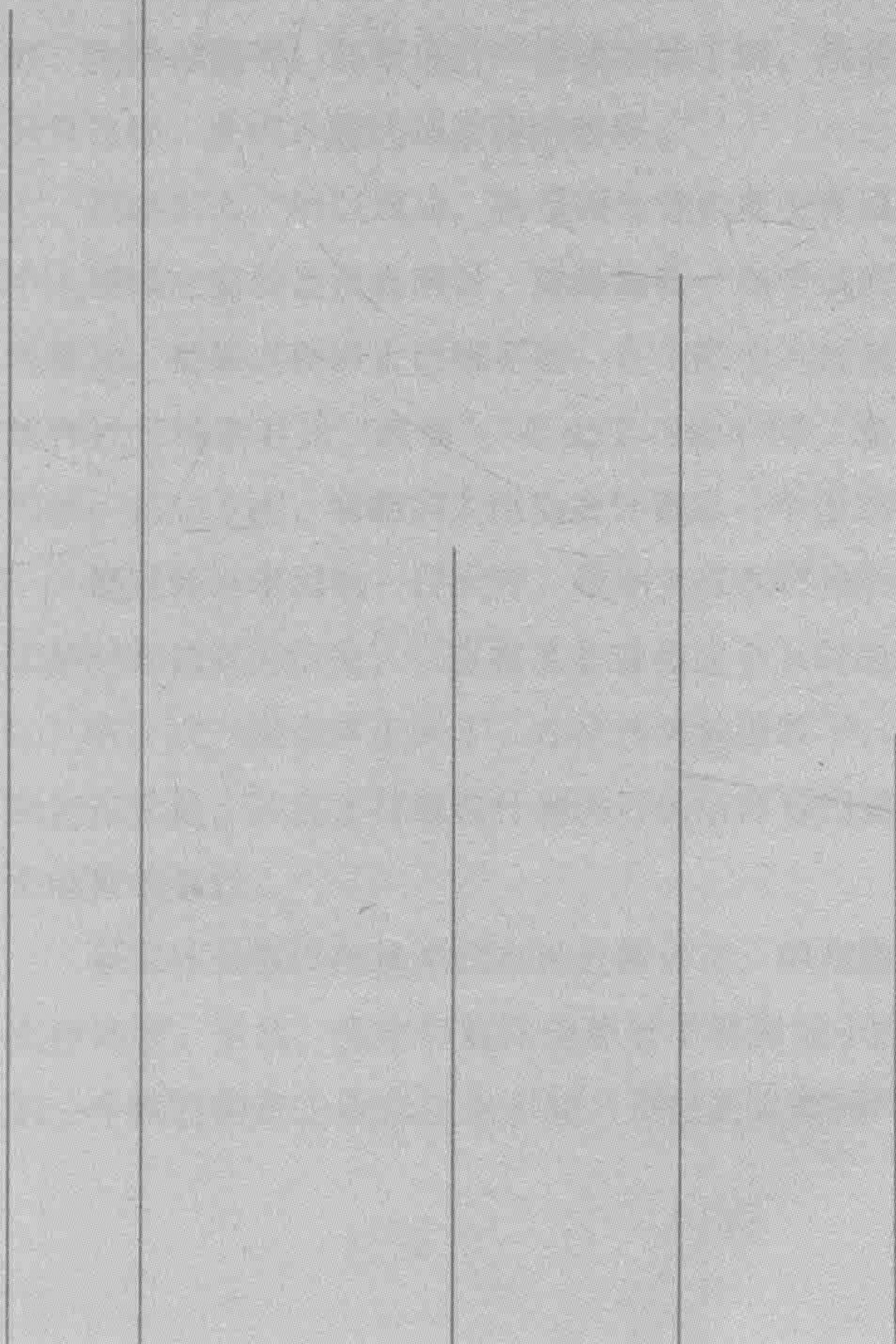
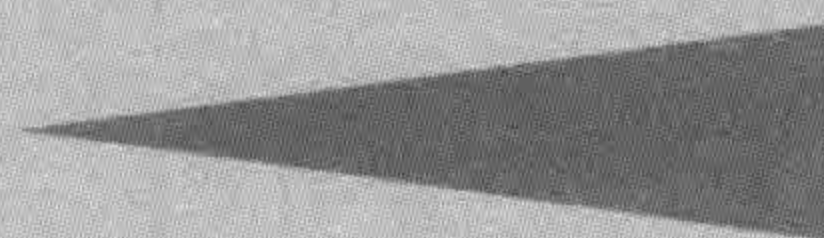
有耐心沟通才能更成功 _ 208

不熟悉的话题尽量不说 _ 210

知己知彼才能不翻船 _ 212

Chapter 1

用高情商为自己的“言值”加分



你若用心，必有好运

与重要的人物谈话是很考验人的情商和智商的，绝对不能犯低级错误，想说就说，想什么时候说就什么时候说，甚至有的人想说什么就说什么，根本就不经过大脑的思考，这样，最终吃亏的还是自己。因此，说话之前，还是要有所准备。对于说话的对象以及他的阅历、对事物的认识能力和他的爱好、生活习惯等，都要进行一些基本的了解，然后开始进行对话和交流，也只有这样，交流才能达到最佳的效果。

很多名人之所以成功，就是因为他们都会在说话前进行用心的准备。一个人说话之前要是没有准备，就像面临一场考试而没有准备一样，将会变得很被动，结果也将对自己很不利。在与陌生人接触的过程中，有人夸张地把这种社交场形容为“战场”，要想成功地取得“战斗”的胜利，就必须知己知彼。在这方面，清朝的大臣盛宣怀就是一个很聪明的人。

盛宣怀是晚清的一位大臣，他刚上任在拜见陌生的上司时，就非常注意了解对方的有关情况，一直在准备着和这个上司的对话。

有一次，机会终于来了。在李连英的保荐下，他的陌生上司醇亲王终于决定接见他，并且还特地在什刹海后的府邸专门设宴接见，顺便向他垂询有关电报的事宜。

盛宣怀虽然以前从来没有见过醇亲王，但与醇亲王的门客“张师爷”却交往甚密。平常，盛宣怀就从他那里了解到关于醇亲王的两个方面的情况：第一个就是醇亲王跟恭亲王不同，当时正是西洋学在中国开始盛行的时候，

恭亲王认为，中国必须向西洋学习，才能壮大自己的实力；可是醇亲王则不同，他不认为中国人就比洋人差。因此，在对待外国文化的态度上，醇亲王就是一个十足的保守派。第二个就是醇亲王虽然好武，但自认为书读得不少，也颇具文采，经常在很多场合炫耀他的文采。

盛宣怀了解了这些情况之后，就迅速到身为帝师的工部尚书翁同龢那里抄了一些醇亲王的诗稿，念熟了其中比较好的几首，以备“不时之需”。

这些还不够，为了能让醇亲王第一次接见就在心目中留下对自己的好印象，盛宣怀还做了很多准备。比如说，盛宣怀从醇亲王的诗中悟出了些醇亲王的心思。俗话说：“文如其人”。这在和醇亲王的对话中将会有着很大的用处，以防自己说了对方不爱听的话，那前面的所有努力也就白费了。

在准备好这些之后，盛宣怀就胸有成竹地前来谒见他那未见面的上司醇亲王。

一切都很顺利，盛宣怀对醇亲王的话基本上是有问必答，并且句句说到了他的心坎上。当他们谈到“电报”这一名词的时候，醇亲王假装问盛宣怀：“那电报到底是怎么回事？”

盛宣怀对此早有准备，他从容不迫地回答道：“回王爷的话。电报本身并没有什么了不起，全靠活用，所谓‘运用之妙，存乎一心’，如此而已。”

醇亲王听他竟然还能引用岳武穆的话，立刻就来了兴趣，同时对他也不免另眼相看，便问道：“你也读过兵书？”盛宣怀并没有因为上司的这种问话而变得骄纵起来，他还是那种谦虚的态度：“在王爷面前，怎么敢说读过兵书？英法内犯，文宗显皇帝西狩，忧国忧民，竟至于驾崩。那时如果不是王爷神武，力擒三凶，大局也就真的不堪设想了。”盛宣怀在自谦的时候，也不忘夸奖上司一番，这种时机真的是可遇而不可求。盛宣怀略停了一下又说：“那时有血气的人，谁不想洗雪国耻？宣怀也就是在那时候，自不量力，看过一两部兵书。”

盛宣怀真是三句话不离醇亲王的“本行”，这也看出他在和醇亲王对话之前确实费了一点功夫的，也着实做了一番的准备。

醇亲王是盛宣怀的上司，无疑他的接见直接会关系到盛宣怀的前途与命

运。因此，盛宣怀能费不少的功夫来打探醇亲王的情况，甚至在还没见面之前，就对他的喜好、性格了解得一清二楚，这无疑为自己增添了不少信心。拜谒之时，盛宣怀句句话说在醇亲王的心坎儿上，使他觉得这个人很合自己的胃口，于是很快对他委以重任，最终盛宣怀的未雨绸缪帮了自己的大忙。

盛宣怀之所以能在商界获得成功，就在于他会说话，让重要的人物听了很受用。有人会说这不就是溜须拍马？其实，这并非吹捧这么简单，他在和重要的人物见面之前，一定要进行充分的准备，能把话说到对方的心坎里。这情商和做事方式应该对于我们每个人都有启示作用。那么，对于我们来说，在与比较重要的人进行谈话之前，也需要用心准备。

首先要了解基本情况。了解对方的一些生活经历和生活状况，以便在说话交流中，能把话说到对方的心坎里去。一般在谈话的时候，每个人的思维方式各不相同，每个人也都有每个人的生活愿望和生活观点。交谈能否融洽，则在于你话题的选择，对什么样的人就得选择什么样的话题。举个很简单的例子，对于一个基本生活都有困难的人，如果你在那里大吹特吹打高尔夫球或是环球旅游的乐趣，那他肯定对这个话题不感兴趣，甚至厌恶这个话题，转而开始厌恶你这个人；但是相反，如果你告诉他一条快速致富的门路，不用你说下去，他也会提问的，因为这正是他所关心的。也就是说，在交流时要关注对方所关注的话题，而不是你所关注的话题。

了解完了一个人并不是就完成了准备工作，其实还差得很远。一般人都知道在谈话中，经验是很重要的。特别是对于那些应酬的话题和场面，就必须具有一定的应酬经验；否则，就会出现冷场或者很尴尬的局面。那么，这些经验是怎么有的呢？那就得靠积累。在和对方交谈的时候，你就得用心观察对方是怎样将这些话题连成一串的，不至于出现冷场或者是尴尬的局面。这个时候你就得学习积累，以便在自己遇到这种情况的时候能轻松应对。

对不同的人一定要进行区别对待。所谓不同的人，就是不同性格的人。和不同性格的人交流，你就得有不同的态度和表现。因此，在和对方交谈之前就应清楚对方的身份和性格特征。比如说，对方是一个性格外向的人，那么他就易于“喜形于色”，你就能很清楚地从他的脸上判断出他的心理。根

据这些，你再进行话题或者是语气的调整，就能和他轻松地交流，侃侃而谈。而如果对方是一个性格内向的人，那就是相反了，因为性格内向的人一般都“沉默寡言”，对于这样的人，就必须用另外一种态度了。比如循循善诱，另外还要注意言语委婉，不能像和外向的人一样说大话、开一些不入流的玩笑。

总的说来，就是要设身处地替别人想想，而不只是一味地夸夸其谈，否则你会让对方对你的谈话失去兴趣，失掉一些机会。因此，在与人交谈时要用心对待，根据交谈者的不同性格进行不同形式的准备，为的就是一个目的：让自己把话说得最好，把话说到对方的心坎里。

人人都爱听赞美的话

不管男女老少都渴望得到别人和社会的肯定与认可，在自己付出了必要的劳动和热情之后，都期待得到别人的肯定和赞许。如果我们把自己需要的东西，首先慷慨地奉献给别人，这种高情商的做法绝对会让别人对你竖起大拇指。

赞许别人的实质，是对别人的尊重和评价，也是送给别人的最好的礼物和报酬，更是情商高的一种表现。赞美表达的是我们的一片善心和好意，传递的是你的信任和情感，化解的是你有意无意间与人形成的隔阂和摩擦。对人表示赞许，你何乐而不为呢？

世界上的人大都爱听好话，没有人打心眼里喜欢别人来指责他。就是相濡以沫的人，被批评了，往往脸上也有挂不住的时候。

美国哈佛大学的专家斯金诺通过一项实验结果表明，动物的大脑在受到鼓励的刺激后，大脑皮层的兴奋中心就开始起劲调动神经系统，从而影响行为。同样的道理，人作为万物的灵长，期望和享受欣赏，是人类最基本的需求之一。日本的一位社会心理学家说：“人们对你赞誉、佩服或表示敬意时，除非显而易见地是溜须拍马，即使是应酬话，你也许还是觉着舒坦。可是，听到他人对你的批评、不中听的言语时，即使他不是恶意中伤，而且部分符合实际，你也可能长期对他抱有反感。”

这位心理学家的话恐怕不仅仅是对日本人说的，在一定程度上，是渗透了人性在对待赞许和批评方面的底蕴而发的透彻议论。中国也有相同的经验