

一张嘴巴

闯天下

10种说话技巧
让你无往不利

中国商业出版社

吴正清 著

会说话，
职场，情场，官场，
场场如意。
好口才，
人缘，财源，事业，
源源亨通。



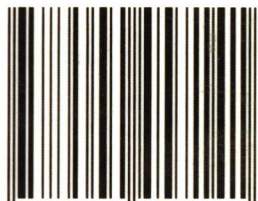
工作或生活，发言或谈判，
任何一种境遇，任何一种情况，
巧妙地说话总能创造出机遇。



所有的说话场合 尽在掌握

- ◎ 见人说人话
- ◎ 见“鬼”说“鬼”话
- ◎ 不人不鬼不说话
- ◎ 给人台阶会说话
- ◎ 一句搞掂高效话
- ◎ 拿捏火候智慧话
- ◎ 长线迂回话套话
- ◎ 正话反说话激话
- ◎ 滴水不漏真假话
- ◎ 实用有力幽默话

ISBN 7-5044-5714-0



9 787504 457141 >

ISBN 7-5044-5714-0/H·131

定价：24.80 元



第一章 见人说人话

所谓“人话”，就是在赞美他人、激励对方时说的话，是表达自己真诚时说的话，是希望赢得他人的“心”的话，是希望他人喜欢你而对其表达的语言。每个人都需要赞美，希望获得他人的激励和真诚的对待，因此，我们在与他人谈话时，若是时机恰当，就应该做到“见人说人话”，做到吹捧而不露痕迹，恭维而不致反感。

◎ 赞美决定成败

日本著名佛学家，学者，社会活动家，日本最大的佛教团体创价学会名誉会长池田大作说过：“赞美他人，这是一种看到他人优点的学问。”JR人才调查中心的一份调查报告显示：“中国每100位头脑出众、业务过硬的人士中，就有67位因人际关系不畅而在事业中严重受挫，难以获得成功。他们共同的心理障碍是：难以启齿赞美他人。”

美国《幸福》杂志是举世知名的名刊，它的下属的名人研究会对美国500位年薪50万美元以上的企业高级管理人员和300名政界人士进行调查表明：“其中93.7%的人认为人际关系顺畅是事业成功的最关键因素，其中最核心的课程是学会赞美他人。”日本东京的国民素质研究会在总结自己国家战后迅速发展原因时说：“我们日本国民的一大优点是，对外人不停地鞠躬，不停地说好话。可以说，善于发现他人的长处是日本走向世界的一个重要原因。”

以上这些总结与评论都说明了什么呢？不言而喻，这其中包含着很大成分的通过左右逢源的说话方式而达到事业成功的因素。

在如今这个商业社会里，每个行业里的竞争都非常激烈，因此，每个人都希望拥有脱颖而出的能耐。于是，就有一些人总结出了各种不同的决定成败的因素。比如，细节决定成败，态度决定成败，关系决定成败，才干决定成败等等。这些因素都对，然而，我们今天要提供给大家的，是每个人都极其容易掌握的，而且一试就灵，一用就能够帮助你改善人际关系，令你开始步入左右逢源的环境里的一大成功因素，那就是：赞美。



很多时候，我们甚至可以这样总结：赞美决定成败。

左右逢源的说话术讲究的是艺术，而不是一味地瞎说。但愿我们的高超说话术将给你带来收获，当你使用了赞美和真诚地对待他人的说话方式后，我们相信你的工作与生活将更加如鱼得水。

◎ 赞人无痕迹，胜过千万言

那些能够把话说得左右逢源的高手们，其一大能耐就是：他们对对方的赞美，往往能说到对方的心里去，而且还不留痕迹。通过无数实践表明：一句或几句不留痕迹的赞美，远远胜过千百句不到位的拍马之言。

曾国藩对理学有深入的研究。他自认为经过多年修炼，自己基本上达到了儒学要求的德行与修养。

有一次，在与幕僚们闲聊当代人物的时候，他说：“彭玉麟、李鸿章都是大才，为我所不及。我可自许者，只是生平不好谀耳。”曾国藩这段话的意思是，拍马屁、戴高帽这类做法，在我这里是行不通的。

听了他这段类似于声明的话，有一个幕僚就说：“诸公各有所长：彭公威猛，人不敢欺；李公精敏，人不能欺。”说到这里，似乎说不下去了。曾国藩听了，便问：“那你们以为我呢？”在曾幕中，这样的议论是不禁止的。

大家都低头思索，但似乎谁都找不到极其合适的词来形容曾国藩，一时间没有人说话，殊多寂静。不过很快，寂静被打破。只听得一个掌管抄写的年轻后生说：“曾帅仁德，人不忍欺。”众人一听，不禁拍手称好。曾国藩忙道：“不敢当，不敢当。”

那人退下之后，曾国藩便问身旁众人：“彼是何人？”于是有人告诉他：“他是从扬州来的，中过秀才，家境贫寒，办事还算谨慎。”曾国藩说：“此人有大才，不可埋没。”

后来，等到曾国藩当了两江总督的时候，他就派此人去做了扬州盐

运使，用今天的话来说就是“扬州食盐专卖局局长”，食盐可是民生必需品，且由国家垄断，管这种东西的官可是肥缺。

还是清末。当时，有一个官员名叫蔡乃煌，小有才气，最擅长“诗钟”。诗钟是中国古代的一种文艺活动，活动的规则是，在规定的很短时间内，做出一副七言对联，并要求在每一句的规定位置用上抽签决定出来的字。

由于涉嫌贪污，蔡乃煌被免除了职务，但是，他一直都在活动，希望能官复原职。很快，他就托了朋友，想搭上袁世凯、张之洞的线。

那时候，袁世凯、张之洞刚刚用计除掉了政敌瞿鸿机、岑春萱，可谓是大权在握、春风得意的时候。有一天，听朋友说庆王、袁世凯、张之洞等人在某饭店玩诗钟游戏，于是蔡乃煌就急忙赶了过去。

那一天，大家抽出来的字眼是“蛟”“断”二字。活动主持人决定把这两个字用在每一句的第四字位置上。

当众人还在构思的时候，只听得已经有人吟诵道：“斩虎除蛟三害去，房谋杜断两心同。”

大家齐声叫好。上联用“周处除三害”的典故，隐喻除掉瞿岑两大政敌。庆王与袁世凯听了，都觉得是在颂扬自己。下联用了唐初贤相房玄龄、杜如晦的典故，实质上是要称颂袁世凯与张之洞。张之洞听了后也很是得意。

蔡乃煌所作之“诗钟”，其字面上一句戴高帽的话都没有，而事实上，这无疑是最高的称颂。

就这样，蔡乃煌赢得了当权实力派人物的欢心，不久后就官复原职。

赞美也不是一味地乱夸乱拍就可以的。要达到非常良好的效果，就必须对“赞美”这一“见人说人话”的高超说话术把好一个“度”字。跟很多事物一样，赞美也有层次和境界之分。低层次的赞美与恶俗的直接赞美，会令那些喝过几斤墨水的人听起来比较刺耳和难受，甚至会很

看轻你。面对这样的人，你的赞美之词要含蓄，但是一定要打到对方的心窝里去。让对方领受你的赞美的同时，对你刮目相看。

了解清楚你要赞美的人的地位与层次，研究一下对你来说最重要的人的爱好是什么，然后你要计划好如何在这个方面赞美他？你估计一下，你赞美之后，对方会说什么？你又将说什么？

当然，我们要掌握好“见人说人话”的说话技巧，就必须学会挖掘任何事物的积极面，这样，我们才能够做到真正的左右逢源。实际上，任何事物都有值得赞美的一面，善于挖掘这些方面，并加以巧妙的真诚的赞美，你必然会获得他人的“心”。

◎ 教你学会讨人欢心

见人说人话，就是教我们通过我们的真诚说话和本着处处替对方着想的出发点，获得对方的认可，使我们的人际关系更加融洽，使我们的生活更加美满，使我们的工作能更顺畅地发展。

在我们生活中，经常讨论的一个话题就是：应该怎样说话，才能够“讨人欢心”？尤其是在谈恋爱时。

那么，本节就以约会作为例子，让你学会如何讨人欢心。

不止一次地有人提出过这样的疑问：我已经成功地与对方订好约会，但又不知道在约会时该说什么好？而且，我也想知道，在第一次的约会中，跟对方说“喜欢”之类的字眼是不是恰当？

事实上，当我们跟意中人约会时，最后成功与否，跟你自身拥有的魅力有着非常大的关系。那么，我们在约会时，应该如何说话，又应该如何表现，才能够获得对方的“欢心”呢？经过我们对无数成功和失败案例的分析，总结了以下几点，并且应用在现实生活中，发现效果显著。

这些归纳起来的要点，主要有这样几条：

第一条，也是最重要的一条，是学会不说话！与其尽说些跟你自己有关的事，还不如热心地去倾听对方说话。你如果想获得对方的欢心，就必须学会一边注视着对方的眼睛和嘴巴，一边侧耳倾听，表现出对对方的话感到很有兴趣的样子。尤其是，当对方说到自己感觉很得意的事情时，你就更要表现出你也非常感兴趣，还要让对方也能有所觉察。

当你必须开口说话时，你要表情开朗，说话清楚。在回答对方的问

话时，最好做到回答时简单明了。

为了做好这一条，你在跟对方约会前，预先准备好话题是非常重要的。当你知道了对方对什么话题感兴趣后，就应该多准备一些与这个主题有关的谈话题材。

第二条，适度地夸赞对方。为了使你的约会成功，并且真正地获得对方的欢心，那么适度地去夸赞对方也是成功的秘诀之一。不过，我们应该注意，过于明显的逢迎拍马是行不通的。如果在不应该赞美时你却对对方夸奖，又或者没有把赞美的话说到点子上，那么很容易使约会的气氛置于一个比较不太成功的环境里。例如，对方的长相和身材，最好避免在第一次的约会时就称赞。假如你是位男士，可以称赞对方发型、服装的装扮、气质与众不同，如果你是女性的话，就称赞对方的知识、技术，或者是所使用的名牌打火机、领带等等的不凡品位。

约会时应该避免的话题，是表现出对任何事的不平或不满情绪，以及说他人的坏话或批评他人。这些话题不但会破坏约会时应有的快乐气氛，同时还会令对方怀疑你的人品。

第三条，第一次约会最好别说“我喜欢你”。对于第一次约会就说“喜欢”是否恰当的问题，很多事实给我们的答案是：最好不要。

当你跟对方初次约会时，你还不是很了解对方的心意，要是你贸然地提到这种问题，很容易招致对方的震惊或者令对方不知所措，从而有可能使你不会再有第二次约会的机会出现了。

对方愿意赴约，证明对方并不讨厌你。但并不是什么东西都一步到位就好，还是有一个缓冲的过程和循序渐进的过程为好。我们千万不要忘了“爱”并不是一厢情愿，必须借由一次又一次的约会，自然地培养而来。

何况，就算你没有说“喜欢”，但只要能够感觉得出对方已经开始对你表示友好，那这也就是“喜欢”的表现了。只要不特别地去把“喜欢”说出口，对方欣然接受第二次约会的可能性就应该很大。而你一说出“我喜欢你”的话，很容易造成反效果。

第四条，在约会前还是得有些准备。我们这里提到的准备，包括语言和思想上的准备，当然，还有外表打扮上的准备，不过这不是这里讨论的内容。

有一天，有位年轻男子和喜欢的女性订好了约会，约好一起去看电影。约会的前一天，他就开始思考自己到时候该说的话的情形。他来到和对方约定好的车站，然后从车站走到电影院。他一面走一面数着步数，并且计算走这段路所花费的时间。然后，思考和她一起走的这一段时间内所要说的话，而且多次地反复练习。

有的人认为他这样做很没必要，有的人觉得他的做法太夸张了。然而，若是想要恋爱成功，就必须有这种程度的热心。平常一般人都不会特别去计划，在几分钟的有限时间内该说什么特别准备的话，然而只要试一次计时练习说话的话，也许就会有意想不到的好结果产生。

大家都知道，在参加入学考试或者就业考试时，大家都会用心作准备。但是，很多人却认为约会大可不必费那么大的周章去准备说辞，觉得这样做有点太慎重行事了。也许我们不必把约会这种事情做得严密过了头，让自己表现得很紧张。但是，要获得对方的欢心，特别是在初次约会时，我们还是要尽可能地慎重其事，并尽全力把它准备妥当为好。

最后，我们对学会如何讨人欢心和成功地约会的基本建议就是：不必太过巧言，只要尽力让自己的诚意传达给对方知晓就可以了。当你是真诚地对待对方时，对方是能够感觉得到的。

切记，任何花言巧语，都比不过一句真诚的话。

◎ 美好生活需要多点“甜言蜜语”

首先，我们要对一个词来一个澄清，它就是“甜言蜜语”。

一直以来，“甜言蜜语”仿佛都被人们看作是贬义词，因为它一直在我们生活中扮演着不光彩的角色。然而，如果我们希望生活更加愉快，就应该多来点“甜言蜜语”。

当然，我们这里说的甜言蜜语，主要是那些听起来很让人受用而且还带着温柔语调的话语。事实上，我们真的能做到“见人说人话”，使我们的生活和工作如鱼得水，就必须学会说让别人听起来很舒服的话，即便是忠言，我们也应该让别人听起来比较顺耳。还有，我们很有必要多学学那些温柔的语言，并在人际交往中多用一些。

为什么我们在这里会为“甜言蜜语”，或者说准确点是在为“温柔的语言”鼓吹呢？原因是，那些“甜言蜜语”，那些温柔的语言，的确是人与人之间心灵接近的一个很好的纽带，尤其对陌生人而言！

当然，我们反对别有居心的甜言蜜语，提倡促进人与人之间良好关系的甜言蜜语。

在分析温柔语言和甜言蜜语的力量前，我们先来说一个罗杰的男孩子。

在英国博物学家威勒德·普赖斯的《哈尔罗杰历险记》中，有一个15岁的男孩叫罗杰，他是一个勇敢、机智、善良、可爱的男孩。书中写到他与探险中碰到的动物的交往，更是令人感动。他跟动物们总能相处得很好，这也许是因为他喜欢它们，但也可能是因为它们不怕他。事实上，更重要的是，罗杰用他那温柔的语音令动物们感受到了他的友好

美好生活需要多点甜言蜜语



和感情，从而获得了心灵上的沟通。

在《极地探险》中，罗杰先是碰到了一只庞然大物——北极熊。这只熊四足落地时肩高150厘米，与罗杰一般高，站起来有3米多高，只消几口，它就可以把罗杰吞掉。那么，罗杰会怎么办呢？他只是“轻声细语，温柔地爱抚着那只巨兽，仿佛它只是一只小猫咪”。尽管这只大北极熊既没学过爱斯基摩语，也没学过英语，但它会分辨人说话的语调。罗杰轻柔的嗓音在它耳边响着，它就努力模仿，发出心满意足的呜呜声来回应它。结果，这只巨兽成了罗杰的宠物和好帮手。

后来，一只北美驯鹿闯到了他们住的雪屋“伊格庐”里，并大发野性，用它的那对漂亮的犄角胡挑乱撞，用它那可怕的后蹄到处乱踢。于是，罗杰勇敢地抓住了它的一枝鹿角，用另一只手去抚摸它激动的脖子，“同时对着它的大耳朵说一些虽无意义但却甜蜜动听的话。他坚持了整整10分钟，一边爱抚，一边温柔地说话。这是罗杰的拿手好戏。那只驯鹿不再挣扎，一双眼睛凝视着罗杰，看上去已经没有了恶意”。就这样，罗杰又驯服了这只北美驯鹿。

对罗杰的故事，我们就讲述到这里。那么，罗杰能给我们什么样的启示呢？而不同语言的人群的第一次交往又是怎样进行的呢？

通常，语言不通的人们初次交往时，通常是不会用语言交往的，他们往往只能使用语音与体语进行情感上的沟通。人类最早的语言，尤其是手势语，并不是表达某种思想观念，而是表达情感和爱慕的。有些动物心理学家训练和教养的动物里，有的能用声音和手势来与人“对话”，然而，它们学会的“语言”基本上是表达情感的。俄国动物心理学家纳捷日达·尼古拉耶夫娜确定地说，她所研究的黑猩猩伊奥尼能发出20种声音，每一种声音都表示这个动物的一定感情或愿望。当代心理学也已说明，婴儿最初与外界的联系，特别是同他们亲近的人的交往，也基本上是感情性联系。婴儿的意识是随着情绪的分化和发展开始萌发的。情感上的接近是心灵的接近，而温柔的语音是心灵上接近的纽带。

所以，在人际交往中，多一点罗杰的做法，多一点“甜言蜜语”吧！那会使人与人之间的关系更加融洽，人们的心灵更加接近。那样，世界会更加美好。

◎ 你会“说人话”吗

我们已经知道，在《一张嘴巴闯天下》里，“见人说人话”是我们每个人都应该掌握而且也很容易掌握的说话技巧。如果你希望你的生活和工作更加愉快和顺利，说人话，也就是真诚地去赞美别人，将是达到别人喜欢你并愿意帮助你的一种有效说话方式。

现在，我们至少已经懂得，每个人都喜欢获得别人的赞美，每个人都希望别人给自己面子，让自己受到尊重，让自己感到愉快。因此，我们要希望自己的人际关系达到非常良好的效果，使自己的人际交往的环境更加和谐，就必须好好地运用“见人说人话”的说话术，或者说，我们必须懂得真诚地赞美他人。

真诚的赞美和激励，就仿佛是在用一支火把去照亮别人的生活，同时也会照亮自己的心田，更有助于发扬被赞美者的美德和推动彼此间的友谊健康地发展，还可以消除人际交往间的龃龉与怨恨。“说人话”，也就是赞美他人，这是一件好事，但绝不是一件易事。赞美别人时如不审时度势，不掌握一定的赞美技巧，即使你是真诚的，也会变好事为坏事。所以，当我们要“说人话”前，我们就应该要掌握好以下几个技巧：

（一）相机行事合时宜

赞美的效果在于相机行事、适可而止，真正地做到“美酒饮到微醉后，好花看到半开时”。

当对方在进行一件有意义的事情时，开始的赞扬往往能激励他下定

决心做出成绩，中间的赞扬有益于对方再接再厉，结尾的赞扬则可以肯定成绩，指出进一步的努力方向，从而达到“赞扬一个，激励一批”的效果。

（二）情真意切一片诚

尽管每个人都喜欢听赞美的话，但并非任何赞美都能使别人高兴。能引起对方好感的只能是那些基于事实、发自内心的赞美。相反，你若无根无据、虚情假意地去赞美别人，他不但会感到莫名其妙，还会认为你油嘴滑舌、诡诈虚伪。例如，当你见到一位其貌不扬的女士，却偏要对她说：“你真是美极了。”对方往往会立刻认定你说的是虚伪之至的违心之言。但假如你着眼于她的服饰、谈吐、举止，发现她这些方面的出众之处并真诚地赞美，她一定会高兴地接受。

真诚的赞美不但会让被赞美者产生心理上的愉悦，还可以使你经常发现别人的优点，从而使自己对人生持有乐观、欣赏的态度。

（三）雪中送炭更需要

俗话说：“患难见真情。”最需要赞美的不是那些早已功成名就的人，而是那些因被埋没而产生自卑感或身处逆境的人。他们平时很难听一声赞美的话语，一旦被人当众真诚地赞美，便有可能振作精神，大展宏图。因此，最有实效的赞美不是“锦上添花”，而是“雪中送炭”。

此外，赞美并不一定总用一些固定的词语，见人便说“好……”。有时候，我们若能投以一个赞许的眼光、做一个夸奖的手势、送一个友好的微笑，往往也能收到意想不到的良好效果。

当我们目睹一个经常赞扬子女的母亲是如何创造出一个完满快乐的家庭、一个经常赞扬学生的老师是如何使一个班集体团结友爱天天向上、一个经常赞扬下属的领导者是如何把他的机构管理成和谐向上的集体时，我们或许就能由衷地接受和学会人际间充满真诚和善意的赞美。

（四）因人而异巧夸赞

人与人之间的素质有高低之分，年龄有长幼之别，因此，若能够因人而异，突出个性，有特点地去赞美，往往能比一般化的赞美更能收到很好的效果。老年人总希望别人不忘记他“想当年”的业绩与雄风，同其交谈时，可多称赞他引为自豪的过去；年轻人充满对未来的闯劲，很想做出一番事业来，我们就不妨在语气上稍为夸张地赞扬他的创造才能和开拓精神，并举出几点实例证明他的确能够前程似锦；经商的人，喜欢别人称赞他头脑灵活，生财有道；有地位的干部，希望别人能称赞他为国为民，廉洁清正；而知识分子，则愿意听到别人称赞他知识渊博，宁静淡泊……我们应该根据不同的人群，使用不同的夸赞内容。当然，我们赞扬别人的一切内容，都要尽可能地依据事实，切不可虚夸。

（五）详实具体说到点

在日常生活中，人们有非常显著成绩的时候并不多见。因此，交往中应从具体的事件入手，善于发现别人哪怕是最微小的长处，并不失时机地予以赞美。赞美用语愈详实具体，说明你对对方愈了解，对他的长处和成绩愈看重。让对方感到你的真挚、亲切和可信，你们之间的人际距离就会越来越近。如果你只是含糊其辞地赞美对方，说一些“你工作得非常出色”或者“你是一位卓越的领导”等空泛飘浮的话语，不但引起对方的猜度，甚至产生不必要的误解和信任危机。

以上五点，是指导我们更好地“说人话”的要点，如果我们能够在工作和生活中善加使用，就必定能够成为一个非常受欢迎的人，从而真正做到左右逢源，八面玲珑。