

滴水藏海，经典图书

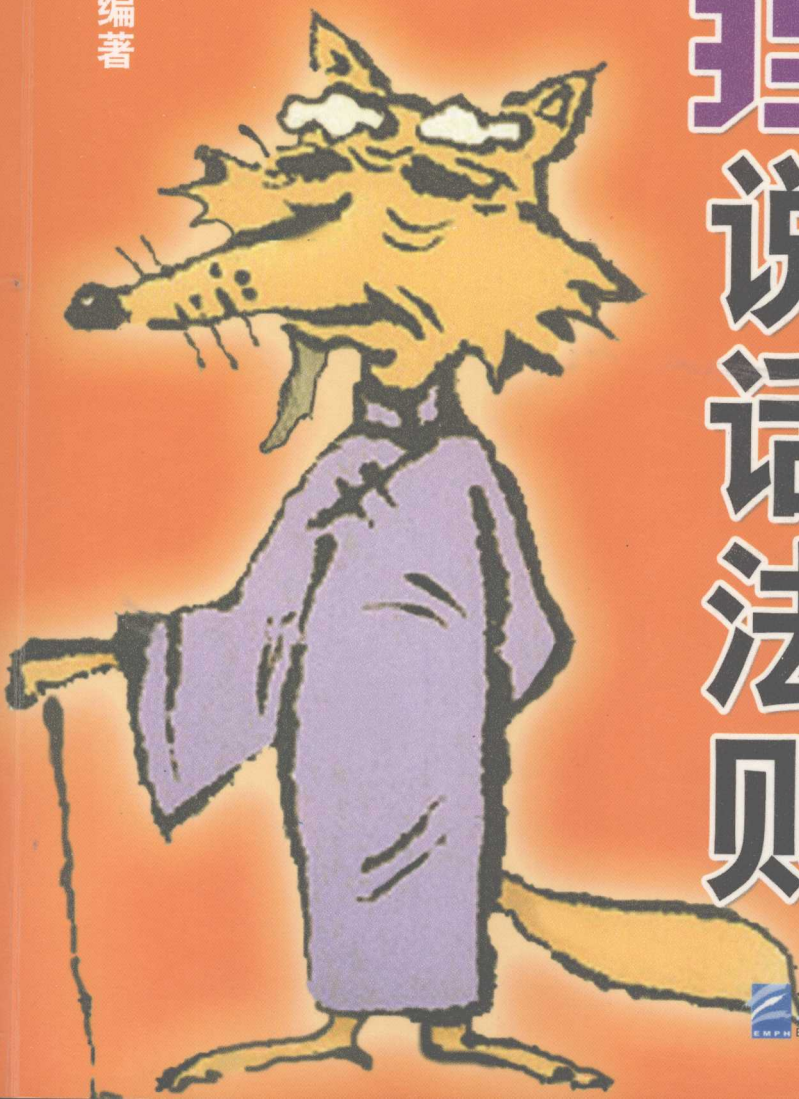
在中国人的圈子里，
学习中国式的说话技巧

讲究时机·给人情面·诚意动人·适当自嘲·切中话题·恶语不施·适可而止·善于倾听·善于表达·话不宜多·点到为止

赵牧／编著

「让你拥有一张能说会道的嘴，教你一些说话之术，让你在复杂纷繁的社会中左右逢源、纵横捭阖。」

人生不可不知道的 老狐狸说话法则



企业管理出版社
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

赵牧 / 编著

人生不可不知道的 老狐狸说话法则



企业管理出版社 企业管理出版社 企业管理出版社



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

人生不可不知道的老狐狸说话法则 / 赵牧编著. —北京:
企业管理出版社, 2007. 11

ISBN 978 - 7 - 80197 - 918 - 6

I. 人… II. 赵… III. 口才学—通俗读物
IV. H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 177190 号

书 名: 人生不可不知道的老狐狸说话法则

作 者: 赵 牧

责任编辑: 逢 春

书 号: ISBN 978 - 7 - 80197 - 918 - 6

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100044

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 出版部: 68414643 发行部: 68414644 编辑部: 68428387

电子信箱: 80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷: 固安保利达印务有限责任公司

经 销: 新华书店

规 格: 787 毫米 × 1092 毫米 16 开 16.375 印张 220 千字

印 次: 2008 年 2 月第 1 版 2008 年 2 月第 1 次印刷

印 数: 5000 册

定 价: 29.80 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

序 言

古人说,一言兴邦。可见,说话的重要性是不言而喻的。说话是人与人之间交流的一种主要方式。善于说话的人往往能够左右逢源,而不善于说话的人往往会四处碰壁。因此锻炼一个人的说话能力显得尤为重要。

说话,人人都能说,但未必人人都会说,说得恰到好处,说得有水平。当一个人认为自己很会说话的时候,或许只不过是“小聪明”在作怪。这种聪明机灵还不算是会说话的范畴。

老狐狸认为,一个人要想把话说好,就必须遵循一些法则。在这些法则的指导下,自然能够在人群中游刃有余。具体来说这些法则主要涵盖了六个方面:谨慎、时机、底气、氛围、换位和自制等。这六个方面也是说话艺术的六个结点。

谨慎意味着重要性。不懂得谨慎原则,轻率武断、信口开河的人不仅不会得到别人的信任,而且还容易给自己招致祸患。谨慎不仅是一种原则,而且是一种习惯。说话谨慎是人们在日积月累中沉淀下来的习惯,是很多经验和教训的总结。谨慎主要包括两方面:一是不要信口开河,二是不要恣意谈论是非。话一出口,覆水难收,一个人信口开河的时候就容易说出很多不该说的话,这些话也很容易在人群中传播开来。有些话,就像蝴蝶效应一样,本来是很微不足道地扇动一下翅膀,结果引起了一场海啸。而恣意谈论是非,更是容易把自己卷入到是非圈中。人对人的看法容易产生偏见,基于此,人之间的是非又怎么能那么轻易说清楚呢?如果开口闭口谈论是非,不仅证明自己浅薄,而且还会给自己带来危险。

好的时机,意味着事半功倍。说话必须选择时机,时机就是形势,就是机会。时机选对了,话说出来就容易被人接受。时机选错了,再怎么解释也是越描越黑。与人交谈,一个恰当的时机不仅出现在别人需求最强烈时,而且也出现在别人感到高兴的时候。为此,时机是可以创造的,一方面在于吊起他们的胃口,另



一方面在于让他们感到高兴,比如欣赏他们的成就等。当时机适合时,应紧紧抓住,一往无前,趁热打铁,达到谈话效果;当时机不合适时,不妨暂时沉默,或者通过行动来表达,这样效果可能会更好。

底气十足,谈话就容易产生热情。如果一个人谈话总是畏首畏尾,生怕自己说错了话,或者生怕别人反驳,那么他肯定无法表达清楚自己的意思。说话一定要有自信,当然也应该谦虚,在自信和谦虚中求得平衡。要增强自己说话的底气,不妨使用一些故事和道理。当然,底气不是说理,要学会以情动人。同时底气也并不意味着咄咄逼人。一个咄咄逼人、不给别人台阶下的人很难将谈话进行下去。有底气的人如果说是强者的话,那么正如我们所知,真正强大的人往往是温柔的。

好的氛围,容易产生好的谈话效果。与人交谈时,一个轻松的氛围是十分重要的。在轻松的氛围里人们容易坦诚相见。当谈话氛围不够时,要学会运用幽默和自嘲等手段来增强谈话氛围。在遇到十分尴尬的局面时,一定要学会大度,否则氛围只会更加糟糕。其实,一个好的氛围,绝对不是自己主导一切,相反好的氛围在于自己要成为一个好的听众和提问者。通过倾听来取得别人的信任,通过提问来引导话题朝我们预定的方向进行。其实,创造好的氛围并不难,当你真诚地对待别人的时候,别人是会感觉到的。当然,在谈话中,有些东西是很容易破坏氛围的,比如说自我炫耀,又比如说抓住人家的小辫子不放,再比如对自己不喜欢的人当场伤害。在这种情况下,人们要善于自我调节和自我制约。

换位不仅是站在别人角度思考,而且是从另外一个角度来看自己。每一个人都喜欢得到赞美,为此要想与人交谈愉快,就要适当地给予别人赞美。要想谈话顺畅进行下去,就要巧妙地站在别人的角度考虑问题。我们都习惯站在自己的角度,按照自己的需要来确定谈话的内容。事实上,君子是通过先成全别人然后成全自己的。站在别人角度,还要学会善于倾听。做一个有用的听众往往能够收到更好的谈话效果。其实,我们站在自己的角度上想想,内心是多么希望有个听众能认真听我们讲话。我们的交谈对象也是这种想法。

自制在于严格自律。人虽然要学会变通,但始终是要有原则和立场的。话不要说得太圆,太圆等于什么都没有说。同时也不要忘记说话的目的,说话并不是为了说话本身。在对待真话和假话问题上,没有太多的是非之分,只不过应该根

据场景和目的来确定。有可以不说的真话,其实有些时候,有些谎言确实是必须的。严格自律不等于严肃,真正自律做得好的人往往脸上会挂满笑容,因为他们相信自己是说话高手。

以上六个结点组成的系统就是人生不可不知道的老狐狸说话法则。学会说话是受益终身的事情,可以通过这些法则不断加强学习。培养自己的表达能力和说话技巧。在日常生活中,要善于运用这些法则,要善于和别人交流。其实任何法则都蕴藏着人生的智慧。通晓人生智慧的人对这些法则自然能够会心一笑。

老狐狸不是在教你诈,而是如何更好地适应社会,适应生存,不断地提升自己的说话能力和水准,同时寻找到发挥的舞台。希望本书对所有致力于提高说话技巧的读者有所帮助。



目 录

第一篇 一要谨慎

谨慎是一个人的素质和修养,说话中的谨慎更是一种自我的保护。谨慎并非打磨一个人的锐气,而是在增强一个人涵养的同时,让其得到更好的发挥。嘴巴是祸福之门,一句话足以丧身,也足以兴邦,这是关系到一个人、一个家庭乃至一个国家的要素,因此不能不小心翼翼地对待。在说话的诸多要素中,谨慎是最重要的,也是放在最首要位置。

第一章 谨慎开口,不要口无遮拦

3

口无遮拦的人容易给自己招致祸害。其实很多时候,自己都是无心的,并没有恶意,但是别人并不这样看。为了避祸,人应该学会谨慎开口,要学会三思而后行。不要让你的嘴巴快过你的思维,这样会后患无穷。出言谨慎就要做到见事不说,问事不知。对于很急迫的话一定要学会慢慢说。一定要学会少承诺多做事,同时还要避免夸夸其谈,那样只会误人误己。当情绪激动的时候,一定要学会克制,不要胡乱说话。

祸从口出,不要口无遮拦

3

见事不说,问事不知

5

越是急话,越是慢说

8

话一出口,覆水难收

10

承诺易做,实践很难

12

夸夸其谈,误人误己

15

克制情绪,谨慎言行

17

第二章 不要恣意谈论是非

20

是非基本上都是认识上的偏见,因此,恣意去谈论是非就容易卷入人与人的争斗之中。我们要学会远离是非,不要背后说人,那样只会自降水准。同时对是非多的人一定要保持提防。说话时,学会对事不对人,批评不评判,不要把事情上升到做人的高度。当我们在挑拨别人的时候,我们也会受到挑拨,因此不要去挑拨别人。是非的孪生兄弟就是流言,流言止于智者。对



于已有的是非,也应该以公平调解为主,不要去煽风点火。

背后说人,自降水准	20
来说是非者,必是是非人	22
对事不对人,批评不批判	25
挑拨离间,易招灾祸	27
与人争论,是非漩涡	29
流言止于智者	32
公平调解,不煽风点火	34

第二篇 二要时机

谈话很多时候是个时机的问题。人对了,时间不对;时间对了,地点不对;地点对了,人又变了。要在恰当的时机说恰当的话并不是很容易的事情,但是有些法则是可以遵循的。它们能够创造时机。

第三章 说话讲究时机,往往事半功倍 39

讲究时机,往往事半功倍。谈话话题的选择也是时机的问题,你需要根据别人的需要或者喜好来选择。说话讲究时机,就不要表现太亲密,过密易疏。要学会相信别人,不要反复提醒。当别人愤怒的时候,千万不要火上浇油。要善于欣赏别人的成就,不要扫人家兴致。良药苦口,忠言逆耳,当你觉得你有话不说不可的时候,一定要注意你的说话方式是否能够为别人所接受。

讲究时机,事半功倍	39
适当话题,细心切入	41
不要太亲密,过密易疏	44
相信别人,不要反复提醒	46
别人愤怒,切勿浇油	48
欣赏他人成就,不要扫人兴致	51
良言也要学会多放糖	53

第四章 适时沉默,比说话更有效果

56

并不是所有人都喜欢沉默,但是有些时候,适时沉默比说话更有效果。当两个人话不投机的时候,就要少说。其实万言万当,很多时候都不如一默。当沉默的时候,可以通过行动来表达。忧愁烦恼,对大多数人来说应该保持沉默,即使想说,也要找知己诉说。要学会真心以待,少说违心话。面对错误与责备,要注意保持一颗平常心。此外,良好的形象往也是一种有力的说服。

话不投机,就要少说	56
万言万当,不如一默	58
行动往往是最好的语言	60
忧愁烦恼,找知己诉说	63
真心以待,少说违心	64
面对错误与责备保持平常心	66
良好的印象就是有力的说服	68

第三篇 三要底气

说话没底气,话语就没有分量。说话的时候,一定要学会运用底气,不要让自己的语言轻飘飘的。通过底气来震撼别人,才能取得别人的认同。

第五章 说话底气很重要

75

说话底气很重要,在自信的同时也要保持谦虚。要想培养自己说话的底气,首要前提是不了解情况就不要随意表态。很多时候,可以通过故事来说话,这样情理更浓。平时要注意培养自己的思维和口才,这是增强底气的途径。一个人说话水准如何,关键还是要看学识,学识高的人,其底气必然足。要增强说话底气,就要表达清楚,千万不要含糊其辞。此外,搞阴谋的人总是显得底气不足,为此我们要学会光明磊落,说话自信。

说话自信,同时谦虚	75
不了解情况,不随意表态	77
故事说话,情理更浓	79



思维和口才同样重要	82
说话水准在于学识	84
表达清楚,不要含糊其辞	86

第六章 不要咄咄逼人,要给人台阶下 88

与人交谈,应该照顾别人的感受,不要咄咄逼人。要学会体贴别人,善于施惠,短短几句话就可以做到。在交谈中要学会给别人留点情面,有时候,需要自己巧装糊涂,给对方一个台阶下。要学会用情理去服人,而不要用话语来压人,压人不会产生愉快的效果。我们要坚持人人平等,不论处在什么状况,都不要有优越感。不要轻视任何人,要学会通过诚意来打动他们。有些时候,言语伤人比刀子还锋利,为此我们一定要注意组织我们的语言。

体贴别人,善于施惠	88
给人情面,不要咄咄逼人	90
用情理服人,不要以话压人	92
巧装糊涂,给人台阶	94
人人平等,不要有优越感	97
不轻视,诚意动人	99
言语伤人比刀子还锋利	101

第四篇 四要氛围

与人交谈,氛围很重要。良好的氛围容易让人放松,交谈自然能够更加坦诚。如果氛围紧张,人人不得轻松,交谈效果也会因此而大打折扣。

第七章 学会创造交谈氛围 107

好的氛围是可以创造的。在与别人交谈的时候,首先自己要学会放松,不要过于紧张和严肃。谈话时可以适当加一些幽默,或者通过自嘲来活跃气氛。交谈中,难免会遇到尴尬,这个时候要学会大度。不要总是一本正经,这样容易让别人感到压抑。其实如果你能将别人平等对待,不俯视他,也不仰视他,那么很快就能培养出融洽的人际关系。此外,要学会切中话题,提高效率,这也容易让氛围浓烈。

与人聊天,自我轻松	107
话中不时添加幽默	108
适当自嘲活跃气氛	110
遇到窘境要大度	112
严肃面孔,让人紧张	114
平等轻松,融洽关系	116
切中话题,提高效率	118

第八章 善于引导别人的说话 121

与人交谈时,要善于引导别人的话。表扬自己的话,还是要让别人说,否则自己难逃自恋和骄傲的怀疑。在说话时,要给别人留有余地,让别人有话说。表达的时候要学会简单说话,意思不要过于复杂。在言语中要有真诚,别人是能感觉到的。一些场合,要学会将丑话说在前头,事先做好声明。当别人在谈话的时候,千万不要恣意打断。在整个交谈过程中,要让对方感觉到是他占据着主导地位,因为每一个人都希望自己重要起来。

说话要给别人留有余地	121
简单说话,别让意思太复杂	123
言语中要透露真诚	125
有些话要先说明	127
不要恣意打断别人的说话	130
让别人感觉到自己占主导地位	133

第九章 说话有些忌讳 136

与人交谈,有些东西是十分忌讳的。比如自我炫耀和自我吹嘘,都明白无误地告诉别人自己的浅薄无知和自我满足。抓住别人的小辫子不放手,哪怕是玩笑,也都会让人产生极其厌恶的情绪。交谈的时候,不要泄露自己掌握的秘密。同时也千万不要自我感觉良好,很多时候不过是一种情绪冲动下的幻觉。不喜欢的人不要当场伤害,要给人台阶下,也是一种自我尊重。此外不要试图阻止别人说什么,别人爱说什么他们的自由。

不要自我炫耀	136
--------	-----



不要抓住别人的小辫子不放	138
不要自我吹嘘	140
不要泄露秘密	142
不要自我感觉良好	144
不喜欢的人不要当场伤害	146
不要试图阻止别人说什么	148

第五篇 五要换位

如前所说,是非不过是偏见。如果能够换位思考一下,是非就不再是是非,而变得顺理成章。我们要站在别人的角度考虑问题,要以目标和别人为导向来组织自己的语言。

第十章 学会赞美别人 155

每一个人都希望得到赞美,在与别人交谈的时候,我们也希望得到赞美,我们应该把赞美先给别人。说别人好话,是难能可贵的品质。

好言难得,恶语不施	155
常用赞美,善用比较	157
谈话时,微笑代表真诚	160
恭维的话,适可而止	162
不缺少优点,只缺少发现	164
针对具体事情,不要泛泛而谈	166

第十一章 站在别人的角度考虑问题 169

要学会巧妙地站在别人的角度上说话,以此来说服别人。要想一开始就吸引别人的注意,你必须有个很好的开头。其实与人交谈,真正能够打动他的不过是一两句话。由于每一个人背景不一样,对不同的人要学会说不同的话,这并非是圆滑。

不要教别人如何做人	169
-----------	-----

巧妙站在别人的角度说话	171
说服别人有技巧	173
巧妙反击别人的话	176
有个吸引别人注意的开头	178
一两句话足以动人	180
对不同的人说不同的话	182

第十二章 倾听也是一种表达 185

倾听也是一种表达。对于别人表达的意思,我们一定要听完全,差一点都有可能导致意思完全相反。要用一种理解的心去倾听别人。千万不要因为嘴巴快而沾沾自喜,一定要让思维快过嘴巴。要让对方感受到你的坦诚,这样对方才愿意付出坦诚。善于倾听就等于自我尊重。

别人的意思要听完全	185
用理解的心倾听别人	187
嘴巴快,思维更快	189
要让对方感觉到自己的坦诚	191
愿意倾听,有助于作出正确的选择	193
善于倾听,自我尊重	196

第六篇 六要自制

人要学会自制,在与人谈话的时候,一定要明白谈话的目的,谈话的范畴,不要偏离了谈话的界限。一个有自制能力的人,在谈话的时候不会得意忘形,不会胡思乱想,只会围绕目标,层层展开,最后实现目标。

第十三章 不要为了说话而说话 201

说话本身不是目的,如果人为了说话而说话,那么就大错特错了。在说话之前,我们一定要三思,想好了再说,不要等到说出来,想后悔都来不及。一个人即使很会说话也不要多说。当别人有求于我们的时候,有些要求要善于拒绝,毕竟我们不是万能的。同时要善于表达,不要让人产生误会。



说话之前,一定三思	201
很会说话,也不要多说话	203
人非万能,善于拒绝别人	205
善于表达,不要让人误会	207
开口请人帮忙有学问	209
光阴宝贵,切勿浪费	211
不平等的谈话,尽量少开展	212

第十四章 话不要说得太圆 215

人不可太滑,话不可太圆。人太滑则无信义,话太圆则无意义。生活中,我们难免会冲撞别人,要学会表达歉意,丝毫不会有损自己的形象,相反,自己的形象会更加光辉。在谈话中,要学会团结大多数,不要自我孤立。谈话的时候,千万不要唯唯诺诺,也不要战战兢兢,这样只会让对方看不起自己,而不会觉得自己是在谦虚。有些时候,人要学会唱一些反调,只有这样,所说的话才有意义。人是因为有观点而存在的,没有观点,人和行尸走肉没什么区别。

人不可太滑,话不可太圆	215
冲撞了别人,要表达歉意	218
要团结众人,不要自我孤立	220
不唯唯诺诺,不战战兢兢	222
适当唱些反调,话语才有意义	224
人有观点,所以存在	226

第十五章 真话未必都要说出来 229

真话未必一定要说出来的。很多时候,真话说出来,别人也不会相信的。秘密都是真话,但是不要泄露,秘密一泄露,很多事情就做不了。其实话并不一定要说得,点到为止就够了,你能劝说的人不需要你反复劝说。人说大实话,要学会用巧方法。不要认死理,不要较死劲。有些时候,为了保全自己,是需要说些谎言的。此外,有些时候,不说往往比说需要更大的勇气。

有时,真话说出来别人也不会相信	229
-----------------	-----



事以密成,语以泄败	230
话不宜多,点到为止	232
实话也有巧方法	234
不要认死理,不要较死劲	236
有些借口是必须的	239
根治贫嘴有良方	240



第一篇

一要谨慎

谨慎是一个人的素质和修养，说话中的谨慎更是一种自我保护。谨慎并非打磨一个人的锐气，而是在增强一个人涵养的同时，让其得到更好的发挥。嘴巴是祸福之门，一句话足以丧身，也足以兴邦，这是关系到一个人、一个家庭乃至一个国家的要素，因此不能不小心翼翼地对待。在说话的诸多要素中，谨慎是最重要的，也是放在最首要位置。



