



说得恰到好处

孙 楷 / 编著

行走江湖，

先要练嘴上的武功；

欲当盟主，

舌头不好使可不行！



中國華僑出版社



说得恰到好处

孙 诤 / 编著

行走江湖，

先要练嘴上的武功；

欲当盟主，

舌头不好使可不行！



中國華僑出版社

图书在版编目(CIP)数据

说得恰到好处/孙锴编著. —北京:中国华侨出版社,
2010.11 (2013.5重印)
ISBN 978-7-5113-0863-4

I. ①说… II. ①孙… III. ①语言艺术—通俗读物
IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第215804号

●说得恰到好处

编 著/孙 锴
责任编辑/梁兆祺
经 销/新华书店
开 本/710×1000毫米 1/16 印张15 字数200千字
印 数/5001—8000
印 刷/北京龙跃印务有限公司
版 次/2013年5月第2版 2013年5月第1次印刷
书 号/ISBN 978-7-5113-0863-4
定 价/29.80元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里26号通成大厦3层 邮编100028

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

P R E F A C E

对于话语的力量，西方哲人有这样一个总结：世间有一种成就可以使人很快完成伟业，并获得世人认可，那就是说话恰到好处的能力。

处在复杂的社会关系中，面临着众多的机遇和挑战，我们如何在激烈的竞争中立于不败之地？

说得恰到好处是最基本的因素。语言是人思想的外化，是必不可少的交际工具。

因此，人与人之间的社会关系及人际交流，其实就是一个每天说话的过程。人每天都需要说话，生活经验与现实证明了：越是会说话，办事越容易；把话说得越好听，做事成功率就越高。

我们生活在这个世界上，不曾一天离得开语言。纵观古今，把话说得恰到好处的人往往都是叱咤一时的风云人物，他们或吐纳珠玉之声，舌卷风云之色；或温文尔雅，谈笑间逢凶化吉；或凭“三寸不烂之舌”挽狂澜。



说得好，使人笑；说得巧，使人跳。我们说话要像厨师烧菜一样，掌握火候，要因时而变，因事而变，因人而变，才能把话说得恰到好处。若说话太绝，太死板，到头来，只会将本该说成的事在片刻之间化为乌有。

总之，说话办事，要做到不卑不亢，圆滑中有果断，果断中有圆滑，做到“到什么山唱什么歌，见什么人说什么话。”让你的话合乎人心，给人如沐春风之感，自然柔和亲近，言听计从；同时，我们还要记住老人们常说的“出门看天色，进门看脸色。”说话要善于洞察人心，尤其是当你有求于人时，更要见机行事，刚柔并济，才能逢凶化吉，转难为易，从而促使你办事水到渠成。

在《说得恰到好处》一书的章节中，从不同方面，引用大量生动事例，精辟论述了说话说得恰到好处，给日常生活和人们的事业带来了不可估量的效益，并提出些许建议，以供参考，希望能助你掌握说话诀窍，或许本书能引起你的深思，相信广大读者看完后，一定受益匪浅。

目录

C O N T E N T S

第一章 见面寒暄恰到好处——寒暄的话要让人舒适

寒暄的话语，可在人际交往中打破僵局，缩短人际距离，向交谈对象表示自己的敬意，或是借以向对方表示乐于与其多结交之意。所以说，在与人见面之时，若能选用适当的寒暄语，往往会为双方进一步的交谈，做良好的铺垫。

寒暄可减缓对方对自己的排斥	2
寒暄时应注意礼貌原则	3
称呼也是寒暄的一种礼节	4
寒暄要做到彼此交流	6
交谈中要学会没话找话的本领	7



第二章 幽默玩笑恰到好处——营造轻松和谐的沟通氛围

生活压力大，朋友、同事之间相互调侃、幽默一下，也许是放松自己、改善彼此关系的一剂良药，但是幽默玩笑可不是闹着玩的事，弄不好玩笑成了“完笑”。适当的幽默玩笑是对死气沉沉的空间进行必要的“补氧”，机智幽默的玩笑的确能化干戈为玉帛。沟通是多方面的，只有在有事的状况下，有一说一，公对公地交流，未免有些干涩，但幽默玩笑可以将周围的人吸引到你身边来。同时，幽默玩笑也是转换器，可以将痛苦转化为欢乐，将烦闷转化为欢畅，每个人都喜欢与机智幽默的人做朋友，而不情愿与忧郁沉闷，呆板木讷的人交往。

幽默语言胜过伶牙俐齿	12
学会利用幽默的力量	14
幽默也要恰当地说	15
用幽默拉近你和他人之间的距离	17
幽默要适度，并且要得体	18
幽默能让对方的说法不攻自破	19
幽默是口才的“软黄金”	20
幽默在闲瑕交谈中尽显个人风采	24

第三章 赞美恭维恰到好处——好听的话更能引起共鸣

一句真心的赞美，多过任何以金钱和虚荣为形式的伪装。适当的恭维，会令人欢心地感受到你的友善。如同艺术家在把好听的话语带给别

人时感到愉快一样，赞扬和恭维不仅给听者，也给自己带来极大的愉快。它给平凡的生活带来了温暖和快乐，把世界的喧闹变成了音乐。有人说，赞美与恭维是一把火炬，在照亮他人生活的同时，也照亮了自己的心田。赞美与恭维，有助于发现被赞美者的美德，推动彼此之间的友谊健康地发展，还可以消除人与人之间的龃龉和怨恨。

赞美能最快地改变你与他人的关系	28
赞美是最好的交际方法	29
用赞美解开固执的死结	31
称赞要恰如其分	32
赞美对方鲜为人知的得意之处	34
不妨试着在背后赞美别人	36
赞美不要浮夸，措辞应适当	37
赞美要区别不同的对象	40
恭维的话要发自内心	41
避免赞美中的陈词滥调	44
避免你的恭维引起误解	46
恭维话要说到心坎里	47

第四章 批评方式恰到好处——给批评加层“糖衣”

批评是照耀人们灵魂的镜子，能让人更加真实地认识自己，但批评不当，不仅起不到相应的效果，还会产生极大的负面效应。批评人的事情，虽常有发生，但它并不是一件很随意的语言行为，它是有一定规则技巧，甚至还有某些禁忌的。比如，哪些话能说，哪些话不能说，哪些



事能提，哪些事不能提。这都需要每个人在实践中细细体会。

巧妙暗示，润物细无声	50
恰当地把握批评的方法尺度	52
要让对方认识到批评的价值	53
让被批评者说出他的看法	55
领导者要讲究批评的艺术	57
以适当的方式提醒对方的错误	59
忠告时，要注意语言表达方式	60

第五章 劝导说服恰到好处——解开他人的心绪

说服的话语每个人多少都具备一点，但说服技巧并非人人都能掌握。随着社会的发展和进步，说服话语对每一个想要实现自我价值和取得成功的人来说，已是一项不可或缺的要素。说服好比打仗，对方就是你要征服的对象，你要想尽一切办法使他投降，这就涉及到说服的战略战术。细心研究，不难获得好的说服技巧。巧妙地说服是有准则、有技巧、有章可循的。准确得体、巧妙恰当的说服，让人听后如沐春风，能轻松地达到说服的目的。

形象生动的语言最有说服力	64
说服别人的六种妙法	65
透彻了解对方是说服的基础	67
找到他的软肋	69
因人制宜巧言激将	71

说服别人的六大基本方法	72
硬里也可以来点软	74
因势利导可谓“方”得其所	77
说服之道攻心为上	79

第六章 辩解与圆场恰到好处——误会这样解开

人与人之间产生矛盾是在所难免的，这时，就需要有个人来化解矛盾。这也就是我们常说的“打圆场”。打圆场是需要技巧的，有时三言两语并不能了事。因此，化解矛盾的语言要诚恳，这样才能使矛盾双方都信服，并从而接受你的建议或意见。

不要抓别人的隐私、痛处大做文章	82
巧妙圆场，打破僵局	84
让他入了套再给他一条活路	85
凡事不必太较真	89
该说的说，不该说的不能说	92
避免争论是在争论中获胜的唯一秘诀	93
低头说话轻巧避开其锋芒	96

第七章 论辩要恰到好处——反驳的话要有理有据

掌握语言反击的度是反击有效性的决定性因素。所谓度，就是界限性。根据不受气的第一大准则，利用语言反击时，应按照自己对外环境的敏锐判断，明确自己的优势和劣势，准确把握该说什么、怎样说、说到



什么程度。与人辩论，最能检验出一个人的综合能力。因此，要在辩论中胜出，必须拥有良好的综合能力，必须掌握各种辩论技巧：或先发制人，或迂回进攻，或出其不意，或抓住要害等等。

有理有据有逻辑	100
掌握辩论中的主动权	103
避开对手的进攻锋芒	105
掌握悖论破解法	108
借题发挥，迂回进攻	109
摆脱对方的故意刁难	111
另辟蹊径，突破辩论中的僵局	113
抓住对方的要害与弱点，穷追猛打	116

第八章 关爱尊重恰到好处——关心人的话要让人感动

关心人的话要以十二分的真诚去说，以关怀贴心的态度去说，就会让人感动不已。以诚待人，像是为自己植一棵树，给世界一片绿荫，给人心一片清凉。桃李不言，下自成蹊。鸟儿鸣唱枝头，笑语飘荡在你的每一个日子。

说让人感到关心的话会让你处处受欢迎	120
以真诚把话说好	121
一句话买到人心	123
学会用“心”去说话	125
不经意间说出来的话最受用	127

真诚地关切	130
有意识地在工作中关心他人	131
推功揽过的话最暖人心	134
将心比心从他人的角度去着想	135
尽量体谅他人顾及别人的面子	138

第九章 求人办事恰到好处——让他人乐意为你办事

求人办事绝不是一般人想象的那么简单。怎样把话说到位，选择什么样的时机说话等等，只有讲究说话的技巧，办起事来方能有的放矢、水到渠成。求人时应选择适当的话题以缩短与对方之间的距离，使自己逐渐被对方接受，随后才将话题引向自己的意图，这样才是成功之道。相反地，如果打一个招呼就开始讲自己的来意，迫不及待地反复强调自己的想法是如何如何，以及帮助自己有什么好处，这样往往事与愿违，因此有经验的求人者并不是一开始就切入正题的。

“激”出领导的同情心	142
求人办事时说“忠”话	143
求人应用不同的语言表达出来	145
找到对方感情的软肋	146
利用缘情，巧于攀亲	148
有礼举止，使你脱颖而出	149
央求不如婉求，劝导不如诱导	153
要想求人就不怕被驳面子	155
话里话外能拉杆大旗做虎皮	157



用最简单的语言把意思表达到位	159
----------------------	-----

第十章 与不同的人说话恰到好处——到什么山唱什么歌

要说话，先要看准对象，他是愿意和你说话的人吗？如果不是，还是不说为好。这个时候，是你要说话的时候吗？如果时候不对，还是不说话的好。说话的成功与失败，诚然与你的说话技巧有关，而是否得其人、得其时，也影响着说话的成败。

看清人才能说对话	164
射箭要看靶子，说话要看对象	165
抓住对方的个性说话，才能一拍即合	170
在什么场合说什么话	171
上司面前说话悠着点儿	174
跟下属要放下架子说话	176
如何与名人交谈	177
如何与富有的人说话	178

第十一章 繁话简说恰到好处——说话啰唆招人烦

在说话中，务必学会长话短说，要“筛选”、“过滤”出最精辟的，恰如其分地表情达意的词句，尽可能以简短的话语表达出深刻的内涵。古人说：“善辩者寡言。”在历史上，不少讲话大师惜语如金，出言不凡，驾轻就熟，言简意赅，留下了许多珍贵的篇章。



说话要简短有力	182
拖泥带水惹人烦	183
言多出大祸	184
能言善辩不是强词夺理	185
用最简单的语言把意思表达到位	186
抓住问题关键，一语击中要害	188
沟通之道，贵在少说话	190

第十二章 是非曲直恰到好处——背后说人让人忌恨

聪明的人一定要管好自己的嘴，闲谈莫论人非。你可以做个好的倾听者，但是如果你知道自己管不住自己的嘴，那么最好不要随便加入到闲谈中，以免殃及自身。

不乱说他人是非的人受欢迎	194
长舌人无处不在	195
把“谣言”当成良言	196
宁在人前骂人，不在人后说人	197
背后莫论人短长	198
坏话也要学会好说	202
巧妙对付别人的诬陷	204

第十三章 拒绝他人恰到好处——该说“不”时莫迟疑

会说话的人能够把握好说“不”的分寸和拒绝的尺度，哪个成功

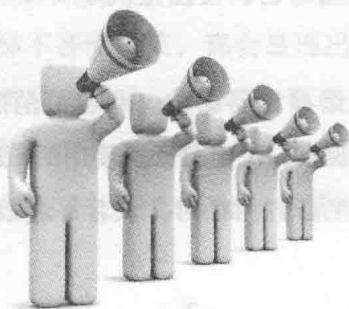
者不是知轻重、懂分寸、明尺度的人呢？反之，他们曾经跌过的跟斗、吃过的苦头、多走的弯路，很多都是由于自己的金口难开，不懂把握说“不”的分寸和拒绝的尺度。该说“不”时就说“不”，才不会被“不”所累。通常所说的“掌握火候”、“划清界限”、“矫枉过正”、“过犹不及”、“欲速则不达”等等都是对说“不”的分寸和拒绝尺度的评述。

拒绝他人的理由要恰当得体	208
会拒绝是社交语言技巧成熟的标志	210
多一事不如少一事	211
拒绝别人需要讲究策略	213
拒绝可以避实就虚	215
拒绝，即使你想要答应	217
拒绝能力之外的事	220
把敷衍拒绝法用得恰到好处	222
该说“不”时就说“不”	224

第一章

见面寒暄恰到好处 ——寒暄的话要让人舒适

寒暄的话语，可在人际交往中打破僵局，缩短人际距离，向交谈对象表示自己的敬意，或是借以向对方表示乐于与其多结交之意。所以说，在与其他人见面之时，若能选用适当的寒暄语，往往会为双方进一步的交谈，做良好的铺垫。



寒暄可减缓对方对自己的排斥

寒暄是人际关系沟通的一种最常用的交流方式。人们在初次见面的一刹那，便以人的本能判断对方。努力创造良好的第一印象，其后的人际交往才能顺利展开，这在人际交往的过程中起到非常重要的作用。

和人谈话的目的是为了相互沟通，若能以轻松、自然的态度与对方洽谈，对方会受你的感染，觉得你亲切而易于接近，这么一来，会有利于沟通。

(1) 寒暄可消除对方的戒备心理。对方在面对陌生来访者的时候，一般会感到紧张和不安，更严重的是会产生对抗情绪，这时候一定要设法消除对方的戒备心理。这时寒暄可以作为你的开场白，恰当的寒暄可以让对方消除戒备心理，最起码不会让对方认为你有“不轨企图”。

(2) 寒暄是一种重要的礼节。在人际交往的礼节中，寒暄占极为重要的地位。很多人认为，寒暄只是双方碰面时打招呼而已。早上见面互道一声“早安”，中午或者晚上问候一声“午安”或“晚安”，分手时说声“再会”。事实上，正确的寒暄必须在短短一句话中，明显地表露出你对他的关心。

切记，寒暄是建立人际关系的基石，也是向对方表示关心的一种行为。寒暄内容与方法得当与否，往往是决定一个人人际关系好坏的关键，所以要特别重视。

(3) 寒暄对人的情绪有重要影响。寒暄可消除人的紧张情绪，使之有时间通过对对方的观察，决定自己所使用的策略。

当你在与对方初次见面打招呼时，试着尽量放开声音，大声寒暄，