



第一章 这样的话，请换方式说

长话，要缩短了说

言不在多，达意则灵。无论在什么场合，讲话要语不厌精，字字珠玑，简练有力，使人不减兴味；冗词赘语，唠叨啰唆，不得要领，必令人生厌。

每个人的生命都是由时间组成的。信息时代的今天，每个人都有干不完的事，都有无穷的欲望等待着去实现，这一切都需要时间。因此，无论是领导讲话还是员工做推销，或是熟人朋友之间的闲聊，都一定尽量长话短说，千万别啰哩啰唆，没完没了。

长话，不仅是对他人不负责，也是说明自己的归纳能力还有待改进。有这样一个关于啰唆的故事。

一个书生一日外出游玩。他走到外地突然想起家中皮箱里的一件棉袄需要拿出来晒晒太阳以防长霉，于是他写了一封信托人带给他父亲，信是这样写的：

我最尊敬的父亲大人：

您好！请您将我那衣柜里的皮箱打开，将皮箱里的棉袄，我过冬穿的棉袄，那件已穿了三个冬天的棉袄，箱子中唯一一件棉袄小心地拿出来，

拿到太阳底下来，放到晒衣架上，拍拍打打，打打晒晒，前面拍拍，后面拍拍，翻过来拍拍，拍掉上面的灰尘，打松一点衣里的棉花，再对着太阳晒上三个时辰。然后在太阳下山前收起来，收时再拍拍打打，打打拍拍。再照原样放回柜中皮箱里去，至此，我不再啰唆了，不再多说了，估计父亲大人您也听懂我的意思了，我就此打住，不再强调了，一切就这样，就这样吧，拜托您了……

这显然是一个讽刺笑话，一句话完全可以说明白的話，这位啰唆先生硬是写了一页纸。

许多长话是纯粹的啰唆，也是完全没必要的。说话简单明了最打动人，因为人的注意力有限，而且说得太长也不方便别人归纳提炼主题。因此，古人说话有“惜字如金”“要言不繁”之说。

把短话说长，不容易，但把长话说短更不容易。有用的话，不在多，而贵在精。人类最有效率的话，就是短语，比如部队里那些常见的短语：立正、稍息、向右看齐、保证完成任务等；我们日常交往中用得最多的短语有：早上好、你好、谢谢、请、对不起、十分抱歉等；还有在情人世界里，情人可能要讲千言万语，但这千言万语之中男人最能打动人的话，只有三个字——我爱你。

由此可见，感人的话，打动人心的话，都不在长，而在于精。

丘吉尔，是英国历史上一位有独特魅力的首相。有一次，他被邀请到剑桥大学做“成功奥秘”演讲。当时，丘吉尔十分繁忙，但他还是答应了出席。剑桥大学的大礼堂里坐得人山人海，许多学生都想亲睹首相风采。

丘吉尔准时到达会场，他直接走向演讲台站在台上，而后慢慢地脱下大衣交给随从，接着摘下帽子，目光缓缓地在听众身上移动，一分钟后，他激昂地说出了一句话：“我的成功秘诀就是：决不放弃！”

说完这句话后，丘吉尔又穿上了大衣，带上帽子，步行离开了会场，整个会场鸦雀无声，一分钟后，会场上响起了雷鸣般的掌声。

这是丘吉尔一生中最后一次演讲，也是世人认为最精彩的一次演讲。



丘吉尔长话短说，一句话讲出了成功秘诀，告诉同学干什么事情都要坚持到底，只要有决不放弃的信心，就一定能够成功！“要言不烦”这个成语，就是用来形容人们讲话或写文章简明扼要，不烦琐。如果一个人的演讲“要言不烦”的话，往往会收到事半功倍的效果。

1940年，处于欧洲反法西斯侵略最前线的英国，由于黄金外汇枯竭，已完全无力按照《现购自运法案》从美国获取军事装备，只好求助于罗斯福总统，而罗斯福必须说服美国国会暂时终止《现购自运法案》，才能继续向英国提供援助。但是，一些目光短浅的议员拒绝给英国以支援。

为此，12月17日，罗斯福在国会就全力支持英国的议案发表了演说：“尊敬的女士、先生们！如果我的邻居失火了，而我拥有浇花的水管，我应该把水管马上借给邻居灭火，而不是讨价还价。因为我帮邻居灭火时，也避免了火势蔓延到我的家！”

热烈的掌声响了起来。罗斯福通过比喻和假设说明了英国和美国唇亡齿寒的关系，一语惊醒了本来持反对意见的议员们，最后，美国同意大力支援欧洲反法西斯战争，赢得了丘吉尔和斯大林等世界反法西斯同盟国领导人的高度评价。罗斯福的演讲可谓是“要言不烦”的典范。

语言简洁是以最经济的语言，输出最大的信息量。简洁的语言常常能比繁冗的话题更吸引人，它体现出说话者分析问题的快捷和深刻，是其认识能力和思维能力高超的表现；它能使听者在较短的时间内获得较多的有用信息，有助于博得对方的好感；它是说话人果断的性格表现。说话简洁会给人一种生机勃勃的现代人的感觉，尤其为人推崇。所以我们要努力培养自己简洁精炼的言语风格，提高语言表达能力，学会简洁是必过的一关。

直话，要转个弯说

转着弯说话是用委婉含蓄的话来烘托暗示。直话易伤人，何不绕个弯。同样的表达，同样的目的，绕一个弯儿就能圆满，何必弄得目的达不到还得罪了对方。

直话多半都是直指他人缺点的话，都是点击说话者身上“死穴”的话。从客观上讲，这种话的确是应该讲的话。如果你真正关心对方，真正想继续交往下去，那就有义务提醒对方身上某些明显的缺点。因为缺点只能首先被他人发现，而自己一般是感觉不到的。

不过，你真正将直话讲出去了，那多半只能得到一个结局——对方不仅不感谢你，而且还会在心里怨恨你。这就是人性的弱点，人都只听得见赞美和吹捧的话，而不想听负面的话。要知道，听得忠言和逆耳之言的人，是需要修炼的，是要有境界的，而这种人，生活中却并不多。

所以，直话并不那么好讲，一出口多半会伤人。那么，不得不说的话，应该怎么说才有效果？应该转个弯后再说。

所谓转了弯的话，就是将生硬如石头的話加温、加工，使之变成柔软的话、温暖的话。这样的话才是“话中正品”。直话，从人性的角度来



说，只是话中的“次品”而已。因此，我们在讲的时候，要多出正品，少出次品。

说直话的目的也是要人听进去后有所改变，其最终追求的依然是效果。直话，一则伤害对方的尊严和面子；二则否定了人家的智慧；三则否定了人家的品德。正因为如此，许多直话不仅没有收到预料的效果，而且还会恶化人际关系。

转了弯的话，则正好弥补了直话的三大缺点，找到了对方能接收的频道，因此，对方会舒服地听到耳里去，顺利地流到心里去，从而起到真正说话的目的。

所以说，你如果要讲他人的直话，最好再等等，等你能用转了个弯的话说时再说。不然，时机不成熟，结果也会适得其反，还不如不说。

有这样一个故事：

某人长期借钱不还，只要是他认识的人，他都借了钱。他口才特别好，脸皮也修炼到了一定的厚度。一日他又找朋友甲借钱，他一进门就说：“老朋友，别看报了，我有急事找你，只有你能帮我……”

甲一听他又是来借钱的，心里就有火，上一次借的钱还没还又来借了。他心里立即涌出了几句十分直白的话：“你上次借的钱都还没有还，还有脸再来开口呀！”“我不能再借钱给你这样的人，你得赶快还上次的钱。”“报歉，我手中没钱。”“就这一次，下不为例了！”

甲转而一想，朋友相处多年，他人并不坏，只是有此毛病，理应劝他改改，于是，他没有将心中的直话讲出来，而是换了一种方式说道：“我们是老朋友了（其实还不算老，尊重他），借钱没问题，你先坐下喝杯茶，听我说几句。你看今天的报纸又在报道中国的水资源还能用五十年左右，资源都快枯绝了，你知道什么原因吗？”

借钱者只想借钱，他略一思考后说：“不知道，你学问多就告诉我吧！”

甲叹息道：“资源再多也有穷尽的时候呀，关键是要懂得及时维护，若

不维护，只任意开采，总会枯竭的呀！”

借钱者并非非要借到这笔钱不可，他是明白人，一听就能听出朋友是在委婉地劝他。他立即醒悟，带着歉意走了。

他似乎从这次谈话中悟到了点什么——友情也是需要维护的。

在人际交往中，别人提出的要求，总有些是我们所不应、不能或不愿答应的。但拒绝总是令人遗憾的，要把这种遗憾降到最低限度，既不伤害对方的自尊心与感情，又达到拒绝的目的，这就需要我们掌握说“不”的技巧，把拒绝的话讲得委婉灵活一些。

当你遇到敏感的问题或难以满足的要求而又不便直接拒绝时，不妨以某种话语暗示自己的拒绝之意。

据说，某个企业家飞赴香港创办××实业公司时，受到各方重视，一下飞机就有记者采访。一位女记者问他：“你带了多少钱来？”企业家随口便答：“对女士不能问岁数，对男士不能问钱数。小姐，你说对吗？”含蓄回避，而又幽默俏皮，比支支吾吾哼哼哈哈来掩饰，或用“恕我直言，无可奉告”来拒绝，效果明显要强上百倍。

许多时候，针对某些人，我们千万不能耍直脾气。在与人交往中，我们常常会听到这样的话：“我这人是个直脾气，说错了你别见怪。”乍一听挺真诚，其实仔细推究起来，不免包含了另外一种意义，即给自己说错话或可能说错话开脱。那么既然有开脱之嫌，时间一长，难免会被听者窥破。这样一来，即使你当时确乎真心，也许还是会被对方误解，从而产生芥蒂。

因此，在我们日常谈话中，有时因为环境、气氛、心理等因素，有些内容不便直接说出来，要用婉转的语言来表达，即俗话说的转着弯说，就可以避免给对方造成不良印象，破坏谈话的气氛，甚至使谈话无法进行下去。

一位妻子下班途中塞车，回到家里早就过了吃饭时间，等不及的家人已经吃过了，老人和孩子到外面散步去了，丈夫正在网上兴致勃勃地冲

浪……但是，一个这样常见的生活场景，两个家庭却上演了两出截然不同的话剧——

A家庭：

丈夫：你吃饭了没有？

妻子：（吃枪药似的）我不是才回家吗？上哪吃去？吃公饭啊？我可没那个福气。

丈夫：没吃就没吃，发哪门子的火？

妻子：（提高嗓门）人家肚子空空，前胸贴后背，你酒足饭饱在家呆着！好福气啊！

丈夫：（没好气地）问一下还不行？真是的，好心当成了驴肝肺，算我问错了，行不？

妻子：（把坤包重重地扔在沙发上）你说的本来就是废话！

（“嘭”丈夫把书房门也关上了）

B家庭：

丈夫：你吃过饭没有？

妻子：还没有呢，你们都吃过了？

丈夫：吃过了，女儿和妈出去玩了。（在电脑前兴奋不已）快来看啊，我的牌真好。

妻子：哟，这么好的牌啊，连傻瓜也能打得好。

丈夫：快去吃饭，吃好了换你上来打，我要看新闻去了。

妻子：好嘛，几分钟就好了。（一溜烟地跑进厨房，马上端碗饭凑到丈夫身边）去去去，我来了。

丈夫：哎呀，我打完了这局就走。

妻子：我会帮你打好的，快让开，新闻联播开始了。

A家的妻子恶言恶语，火药味十足，丈夫不生气才怪呢，晚上两人不发生战争就已是万幸；而B家的妻子呢，言语亲昵，心平气和，两人一问一

答，夫妻之间的浪漫温馨尽显其中。假如A妻子能向B妻子学习学习，换种说话方式，家里的气氛就绝对不会那么剑拔弩张了。

转着弯说，并非花言巧语，并非为了哗众取宠，耍什么花招，也不是语言不清，态度不诚恳，不让人弄明白什么意思。它是一种富于智慧、独具魅力的表达技巧，是为某种需要而采用的办法。转着弯说，有时比口若悬河更可贵。

冷话，要加热了说

给语言加点温，让生活更惬意一些；给自己一些温暖的语言，让生活更纯净一些；给别人一些温暖的语言，让生活更和谐一些！

冷话，就是生硬的话，不带情感的话，甚至是冷酷无情的话。这样的话，谁都不愿意听，常言道：温言一句三冬暖，恶语伤人六月寒。其实，语言是有温度的，不同的语言给人的感觉迥然不同。文明礼貌的语言是温暖的，如谢谢、对不起、没关系；尊重他人的语言是温暖的，如您好、您先请、请坐；关心他人的语言是温暖的，如注意身体健康、多保重。

温暖的语言，恰似一阵春风，吹走你心中的阴霾；犹如一杯热茶，抚慰你受伤的心灵。冰冷的语言，却像一把尖刀，损伤你的尊严；犹如一根木棒，打击你的自信。

这个世界上，每个人都需要温暖。尤其是日益竞争激烈的今天，人情越来越淡的今天，谁不需要阳光和温暖呢？

正因为大多数人都缺少温暖，心都是凉凉的，所以大多数人一开

口，就是讲的冷冰冰的话语，如见到路边的乞丐向你乞讨，可能会冷叱一声“滚开！”见到熟人投资失败了，有人可能会幸灾乐祸地说：“自找的。”见到同事业绩大增，有人会愤愤不平道：“这没什么了不起。”

然而，我们若将身份调换过来，我们成了那个意外的失败者、伤心者，或者成功者，我们内心深处也会期待着身边的人能说上几句温暖的话、阳光的话、正面的话、鼓励的话，而不是冷冰冰的话。

人们都在孤独的赶路，谁都很少听到同路人的温暖语句，那怕是一句话，也能伴随着他们渡过心中的寒冬，也能不断地温热他们的心田。

人都是有弱点的，谁都希望从他人口中得到欣赏和鼓励，谁都想从他人那里得到尊严和面子，谁都想从他人那里得到温暖与关爱。因此，每当我们要开始讲冷冰冰的话时，我们要用心升一下温后再讲出来。冬天谁都不愿意吃没加热的冷面包，而愿意吃加热了的面包，因为这种面包闻起来香喷喷地，吃起来很柔软，很容易消化，拿在手中也是暖到心里。

假如人人都能将冷话加热后说出来，假如人人都能献出一点爱，那么，这个世界就会更有人情味，不然，就是人间地狱，冷风嗖嗖。

爱迪生有一个伟大的母亲，他母亲就是会将老师的冷话升温成暖语的人，她时常对幼小的爱迪生说：“孩子，你是最棒的。”

一句冷冰冰的话，有时可以扼杀一个希望；一句暖哄哄的话，有时可以成就一个天才。

同样，与朋友交流，说话不能太冷酷，要让人感觉有亲切感，别人才会愿意与你交流，愿意与你增进感情。否则只会拉开彼此间的距离。如：“嗨！穿得这么漂亮干什么？要迷死人啊！”这句恭维话就比“哼！不必穿得古里古怪招眼。”要亲切得多。

总之，我们平时最好用点语言加温术。



用文明和尊重给语言加温，让温暖的语言围绕在我们身边。到那时，你会惊奇地发现：你送给别人的或许仅仅是几个“您好”“谢谢”“对不起”，但别人还给你的却是一脸的笑意，满身的温暖。尊重他人，文明用语，给语言加温，你就会发现：你的生活充满了阳光，充满了文明。

大话，要降三级后说

大话是寻找生命自信的一种膨胀的表现形式，是追求发展和强大的一条最直接的精神途径。然而，说大话是十分有害的，并不是一种良好的获得自信和争取同情的手段。

所谓大话，就是说过了头的话，说超出了自己能力范围的话。这种话说时很过瘾，因为一则显示了你的能力强大，二则让听众觉得你了不起，三则有可能给你带来新的发展机会。

但凡说大话的人，都会口若悬河，热血沸腾，只顾图嘴巴快活，逞一时之能，以博取听众廉价的佩服和赞美。就算听众是仇人，哪怕能激起一些怨恨与恼怒的回应，似乎也是一种享受。

人生的诸多烦恼若追根，几乎都可以追到嘴巴上来。有时候，一句大话几秒钟就说出去了，但要兑现，可能三天甚至三年也办不到。

1992年1月全国宣传部长工作会议上，时任中共中央政治局常委的李瑞环针对某些干部讲空话、不干实事的问题，在讲话中说——

湖北神农架野猪糟蹋庄稼厉害，群众叫苦不迭。为此，乡村组织民兵巡逻驱赶，花费很多人力也不见效。后来有人想了一个“高招”，用录



音机录上狮子、老虎的吼声和人声、枪声，用高音喇叭播放。开始果然有效，吓得野猪跑得远远的。几天后，野猪试探着往庄稼地里凑，并用身子靠着靠着高音喇叭的杆子，发现仍然只是叫喊而没动作，于是便甩开嘴巴，把绑着喇叭的杆子给拱倒了。同志们，唱高调、说空话连野猪都骗不了，何况人呢？

吹牛若只是朋友间相互娱乐一下，不必兑现，那倒不会留下太多的后患，最多给人一种肤浅或轻狂的感觉。但若遇上别人当场针对你强大的能力寻求帮助时，那就很麻烦了，就会造成一个两难——若答应的话，会因为自己能力不够而办不到，就算办到也要花大功夫；若不答应的话，就是在打自己嘴巴，不负责任瞎吹牛。总之，无论选哪种方式，都会给自己带来新的麻烦。

这个世界上有多少人，都因说了大话而吃了许多哑巴亏？有多少人因说了大话兑现不了而失去朋友和恋人？有多少人因说了大话造成了不可挽回的损失？

那么应该如何规避这一问题呢？最好的办法是一句大话也不讲。

当然说话也有两面性，话说过一点点，有时并不是坏事，也许它还能激励你更加努力。但要把握分寸，绝不能太过，过到就算你努力也做不到的地步，那就会失信于人，失去朋友，造成不好的结局或不利的人际关系。

总之，只要你想开口说大话时，你就应该记住，先将大话降三级再说出口。

前些年有一个相声，说一年轻人在火车站有关系，在春运期间能搞到火车票，而且还是软卧票，实际上他搞不到。

在单位里吹牛时，他说他能搞到，而且还将自己已搞到的票从上衣口袋里掏出来显摆。同事们都没搞到票，羡慕之余，一同事想托他帮忙弄张票。他把胸膛一拍，说：“没问题，这事就包在我的身上。”旁边二位漂亮女孩也开口要求他帮忙，他犹豫了一下，也同样应承下来。

三张票，而且还要软卧车箱。下班后，他为了不失信于同事，只好去弄票啰！

在火车站里，他根本就毫无熟人关系。他自己那张票也是半夜排了三个小时队才购到的。他只好硬着头皮又开始排队。

购票的人越来越多，三张票到手时，已是第二天早上五点半，而且最后一张还是他用50元钱购了个排队者的位置才换来的。天已微明，他只好在路边店吃了些东西就直接上班。一通宵没睡，累得不得了，他十分后悔自己不该瞎吹牛。耽误睡觉不说，还倒贴了一百多元，也不敢与同事说。他红着眼睛呵欠连连直接到单位上班。

同事拿到票后，都十分赞赏他——你真有能耐。

他听后十分受用，尤其是漂亮女孩的夸奖。一女孩问他眼咋红了？他说上班时被风吹进了沙子。老总见他们上班时有说有笑的，就问他们什么事这么开心。一女同事把前因后果说完，还吹了他几句。

老总正为几位亲戚回家搞不到票而担忧，听到手下这么一说，老总自然将购火车票之事立即也转移到他身上：“五张，全软卧票。”

他顿时傻了眼，但有言在先，也只好硬着头皮应下来。

可以想象，他又得两个通宵不能睡了。

这个故事说明，一个人千万不能逞一时之能瞎吹牛。否则，说者无心，听者有意，弄不好，也会出现上面的这种情况。倒贴时间、金钱不说，还大伤了自己的身体——简直是哑巴吃黄连，有苦说不出。

因此，说话还得低调点，高调唱得太多，只会对自己不利。

平时语言交流，最忌讲大话。生活中常常见到有的明明是主动找上门来求人，但为了顾全自己的脸面，和维护个人的声誉，在介绍情况时，故意把大事化小，难题化易。有的还加上几句“像这样的问题我本来是完全能解决的，只是由于种种客观原因，所以只好求你帮忙”之类的冠冕堂皇的话，这样求人帮助是没有好结果的。应如实讲明目前所处的困难和自己无力解决的实际情况，恳切地提出要帮助的请求。



做人说话千万不要自我夸大，一定要表示谦逊。也许你自认为伟大，但别人不一定同意。好夸大自己事业的重要性，间接为自己吹擂，纵使你平日备受尊敬，别人听了这样的话，也会对你非常地反感。世间的事情就是这样，如果自己不吹牛，那么别人会来称颂；假如自己说了，人家反而瞧不起你了。不管是什么身份，如果想要受人欢迎，就得要放下身份，主动去亲近别人。想想看，谁会去接近一个成天紧绷着脸，眼睛长在头顶上的人。

一些爱自夸的人到最终是找不到一个真正的知己的，这是他自视甚高，轻视一切，不太理会别人的意见，只会自己吹牛的后果。他只想找奉承和听从他的群众，而不是朋友，当然朋友们都唯恐避之不及了。

反话，要转正后说

良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒。与人交谈，说话要想感动人，就要善于将言辞中的“恶语”转换成“良言”，“反话”转换成“正话”，这样才能沁人心脾，暖人心扉。

话本无正反，只因相对于人的求乐厌恶心理来说，就生出了正负。阴阳理论是哲学的基本理论，天地分阴阳，人类的一切智慧都有阴阳、正负之分。世界是一个动态的世界，有动就有静，有前就有后，自然有反，也就有了正。

人是被塑造了的人，人都只爱听好话、奉承话、积极的话、有利于发展的话、赞美的话。一般人都听不得反话，如打击、讽刺、挖苦等，一听就十分不舒服，就会立即受到打击，就会感觉失去了尊严和面子，这就是人。

从生物学的角度来说，负面的话干扰人的心理，从而引起负面情绪升起，导致身体内产生一定量的“毒素”，以致于使身心受损。

总之，无论从哪个角度来看，都是反话的弊病远远多于正话的弊病。