



如何说得滴水不漏，并且还能让人舒服？

别输在不会 说话上

李金水/著

《世界 500 强工作法》作者的沟通课

- ✓ 掌握 7 种技巧，说话不再得罪人
- ✓ 培养 10 种礼仪，5 分钟打动人心
- ✓ 修炼 6 种境界，开口就受到欢迎
- ✓ 遵守 11 种规矩，跟谁都能聊得来
- ✓ 套用 8 种形式，在各种场合学会说服人
- ✓ 消除 12 种负能量，别输在不会说话上

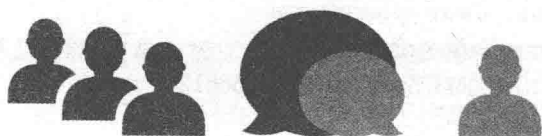
DON'T LOSE YOUR TONGUE

说不出口◎说不清楚◎说不到重点◎说了得罪人

如何说得滴水不漏，并且还能让人舒服？

别输在不会 说话上

李金水/著



别输在不会说话上 / 李金水著. — 南昌 : 江西美术出版社, 2018.3
(时光新文库)
ISBN 978-7-5480-6015-4

I . ①别… II . ①李… 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 032517 号

出 品 人: 周建森

企 划: 江西美术出版社北京分社 (北京江美长风文化传播有限公司)

策 划: 北京兴盛乐书刊发行有限责任公司

责任编辑: 王国栋 楚天顺 李小勇

版式设计: 曹 敏

责任印制: 谭 勋

别输在不会说话上

作 者: 李金水

出 版: 江西美术出版社

社 址: 南昌市子安路 66 号江美大厦

网 址: <http://www.jxfinearts.com>

电子信箱: jxms@jxfinearts.com

电 话: 010-82293750 0791-86566124

邮 编: 330025

经 销: 全国新华书店

印 刷: 廊坊市华北石油华星印务有限公司

版 次: 2018 年 3 月第 1 版

印 次: 2018 年 3 月第 1 次印刷

开 本: 880mm × 1280mm 1/32

印 张: 7

I S B N: 978-7-5480-6015-4

定 价: 29.00 元

本书由江西美术出版社出版。未经出版者书面许可, 不得以任何方式抄袭、复制或节录本书的任何部分。

版权所有, 侵权必究

本书法律顾问: 江西豫章律师事务所 晏辉律师

前 言

P r e f a c e

我们都曾经有过这样的懊恼：

为什么一到关键时刻就哑口无言，事后才悔恨不已？

明明辛苦工作一年，却把工作汇报做成了“辞职报告”；

终于把喜欢的姑娘约出来了，说话却支支吾吾、词不达意；

准备很充分的商务谈判，但和对方短兵相接时，大脑却一片空白；

.....

心理学家把这种关键时刻掉链子的情况称之为“克拉克景象”。

据说是因为澳大利亚有一名出色的短跑选手罗·克拉克，虽然他在各类竞赛上已经 19 次打破了世界纪录，但是却在奥运会上频繁失败。其实，这类现象并不只在他一个人身上出现，在许多世界级比赛里，很多平常表现非常优异的选手都是失利者。

现代社会，我们需要应对的不再是原始人或者野兽，但没有硝烟的战场却无处不在，而大多数时候你是无法逃避、不能逃跑的，只能通过说话来占据主动、化解矛盾、扭转乾坤。

说话是一门艺术。说话是最容易的事，也是最难的事。说它最容易，因为三岁的小孩也会说话；说它最难，因为最擅长辞令的外

交家也有说错话的时候。

我们生活中的每一天都离不开说话。说话，是人们交流思想、交流感情最重要的工具。交流，不在于你说了多少话，而在于交流的双方互相传递了多少有用的信息，达成了多少自己想要的效果。有时候，不会说话会让自己处于被动的位置，别人想听的话自己表达不出来，自己想知道的也不知道该如何问，这样的沟通十分麻烦。

“酒逢知己千杯少，话不投机半句多”道出了说话的重要性。那么，出口成章、庄谐杂出、旁征博引的人就是会说话的人？语言学家王力说：“泼妇骂街往往口若悬河，走江湖卖膏药的人，更能口若悬河，然而我们并不承认他们会说话。”

一个会说话的人，他说的话周围的人才听的进去，这就是威信，而不会说话的人，正在被这个劣势拖后腿。

一个会说话的人，不但仕途上春风得意，家庭里也是和谐美满，而一个不会说话的人不但升职加薪无望，人际关系也不会好，每天生活在痛苦烦躁之中。

怎么能够摆脱困境呢？方法只有一个：刻意练习说话，成为一个会说话、情商高的人。

说话需要刻意练习吗？当然！梁实秋说：写文章讲究开门见山，起笔最要紧，要来得挺拔而突兀，或是非常爽朗，总之一要引

人入胜、不同凡响。谈话亦然。

如何把话说到别人心窝里，怎样靠一张嘴就让别人喜欢你？本书《别输在不会说话上》是一本口才宝典，模拟多种场合，解析说话技巧，培养交谈礼仪，提升人生境界。希望忙碌的现代人能潜心读完此书，让你在官场、商场、情场成为一个处处受欢迎的人，在人生中找到属于自己的成功和幸福。

第一章 掌握 7 种技巧，说话不再得罪人

- 考虑对方感受，想好后再说 / 002
- 看破而不说破，大家都好过 / 005
- 发生争执时，尊重不同的意见 / 008
- 传达坏消息，看清情绪再说话 / 012
- 见人说对话，学会谨言慎行 / 016
- 不随便否定，鼓励得人心 / 020
- 拒绝别人，态度委婉温和 / 023

第二章 培养 10 种礼仪，5 分钟打动人心

- 不插嘴，等人把话说完 / 032
- 尊重他人，让他感到尊重 / 036
- 商量着说，更能解决问题 / 040
- 说“对不起”，化解误会 / 044
- 说赞美的话，人人都爱听 / 048
- 说客气话，不必过分客套 / 052
- 展示热情，打动身边的每个人 / 055

沉默是金，多看多听少开口 / 059

有一说一，承诺了就努力做到 / 064

凡事有度，开玩笑掌握好分寸 / 070

第三章 修炼 6 种境界，开口就受到欢迎

开口乐人，加点幽默的调料 / 076

开口容人，忍受缺点和过失 / 080

开口暖人，对别人表示关心 / 083

开口激人，说他多好就有多好 / 086

开口助人，给人方便自己方便 / 090

开口服人，动之以情、晓之以理 / 093

第四章 遵守 11 种规矩，跟谁都能聊得来

言多必失，不该说的就不说 / 100

多说“我们”，少说“我” / 104

给人面子，批评更乐于接受 / 108

先行自责，得到同情和理解 / 113

忌讳和冒犯的话要避免去说 / 116

到什么场合就说什么样的话 / 118

- 设身处地，为对方着想 / 122
- 莫口无遮拦，以免引人反感 / 125
- 功劳不独占，和大家一起分享 / 128
- 不必太较真，琐碎之事少挑剔 / 134
- 心里能藏住事，不谈隐私话题 / 137

第五章 套用 8 种形式，在各种场合学会说服人

- 刚柔并用式 / 144
- 标志效果式 / 146
- 层层剥笋式 / 150
- 添加佐料式 / 152
- 先承后转式 / 155
- 引蛇出洞式 / 158
- 先大后小式 / 161
- 逆反效应式 / 164

第六章 消除 12 种负能量，别输在不会说话上

- 不固执，少一点自以为是 / 168
- 不卖弄，没有谁比谁更聪明 / 172

不暴躁，别让情绪掌控舌头 / 177

不抬杠，和人作对是自作聪明 / 180

不妄议，不背后评论别人 / 183

不逞强，直言直语最伤人 / 187

不自夸，知道多少说多少 / 189

不霸道，得理也肯让三分 / 193

不抱怨，生活原本就有得有失 / 197

不出恶言，不碰触别人的痛处 / 200

不找借口，别找理由推脱责任 / 204

不说绝话，留一点余地好见面 / 208



第一章

掌握 7 种技巧，说话不再得罪人

考虑对方感受，想好后再说

有些人不假思索按照自己的意愿说话，伤害到了别人，自己却一无所知。这样的例子不在少数。因此，我们在说话的时候要三思而后说，在说话之前先考虑对方的感受，这样，就可以对别人多一份尊重，多一份相互的关怀和理解，让语言更加柔和与委婉，让人际关系更加和谐。要像打扮你自己一样用心打扮你的言语，才能够让人舒服地与你交往，从而愿意成为你的朋友。这就需要我们掌握好说话的分寸，想好后再说。

微信朋友圈流传着这样一个故事，说的是：老阮来自三线城市，他家也是普通人家。这一年，老阮的孩子考取了一所普通大学，不是“985”，也非“211”，但是，对他家来说已经是一件大喜事，因为阮家祖上还没出过大学生。

开学前夕，全家人送孩子到车站时，碰到了一个旧友。旧友满面红光，说也来送儿子去上学。聊天中问老阮的孩子考的什么学校，读的什么专业。听老阮兴致勃勃地报出，旧友立

刻露出惊讶的神情，说那所学校名声很臭，读的专业以后就业会非常困难。旧友又说，读那个专业，还不如去找份工作。最后，这位老朋友还不忘显摆一下自己儿子考的名牌大学和专业，以及日后如何前途光明。

且不说老阮的朋友是否有足够的智慧与远见能窥见未来，即使说的是事实，他的这一番话就很不厚道，最起码，老阮一家的兴致与憧憬，就被他的这一番“高见”给浇没了。

朱自清在《沉默》一文中写道：“你的话应该像黑夜的星星，不应该像除夕的爆竹。”我们在说话的时候，一定要注意包装自己的语言。这样不仅能够防止无意中中伤别人，还可以让自己的话语更有魅力。很多时候，或许一句自己认为无关紧要的话就可能在听者的心中划开一道无法愈合的伤口。有道是“说者无心，听者有意”，同样的一句话，不同的人说会有不同的效果，不同的人听到了也会有不同的反应。

会说话的人可能会说得人开怀一笑，而不会说话的人就可能让敏感的人觉得自尊心受到了伤害。因此，小心“说者无心，听者有意”，这是会说话的大前提。粗心的人说话常常不经仔细思考，只顾自己把话说完，而忽略了“听者”的闻后所想，造成无法弥补的损失。下面就是一个这样的例子。

有一个主人请客，看看时间都快到点了，还有一大半的人没来，心里很焦急，便自言自语地说：“怎么搞的，该来的客人还不来？”一些敏感的客人听到了，心想：“该来的没来，那我们是不该来的？”于是悄悄地走了。

主人一看这种情况，更着急了，就接着说：“怎么这些不该走的客人，反倒走了呢？”剩下的客人一听，又想：“走了的是不该走的，那我们这些没走的倒是该走的了！”于是又走了几个朋友。

房间里只剩下了一个朋友。看到这尴尬的场面，那个朋友就劝他说：“你说话前应该先考虑一下，否则说错了，就不容易收回来了。”主人大叫冤枉，急忙解释说：“我并不是叫他们走哇！”朋友听了也大为光火，说：“不是叫他们走，那就是叫我走了。”说完，头也不回地离开了。

从上面的例子可以看出：在我们和人沟通的过程中，往往会因为一句话而引起他人的不悦，原因在于我们没有考虑到对方的感受，而只顾发泄自己的情绪，一吐为快。虽然说者无心，但是听者有意。如果我们不注意自己的言语，如果我们不“慎言”，就会不同程度地给听者造成伤害。

同样的事情，有的人着急上火，口不择言，有的人则不急

不躁，言语稳重，最后结果就大相径庭。话语如同一把利刃，可以伐木也可以伤人，就看操持者怎么使用。既然每个人都喜欢听美酒一样的良言，为什么不对别人也说出美好的语言呢？包装一下再出口，注意说话的方式，把难说的话说得好看，才是真正有素养的口才高手。



好好说话

为了避免产生语言冲突，在说任何话之前，都该先想想“如果别人对我这样说，我会作何感想？”“我的批评是有害的，还是有益的？”。在很多的情况下，如果能多花一些时间，设身处地为他人着想，就不会因一句话恼得众人怒了。

看破而不说破，大家都好过

人们多多少少都会犯一些错误。可是有的人发现别人的错误时，便会大声指出来，就算是不值一提的小事也会当成大事对别人说，到处宣扬。这样不懂得照顾别人面子的人往往不讨

人喜欢，甚至遭到别人的厌烦，受到周围人的孤立。如果不想招人烦的话，就要学会给别人留一点面子，给自己留一条路。

俗语说：树要皮，人要脸。这里的“脸”，不是指人们看得见摸得着的那张脸，而是指大家看不见摸不着的“脸面”，即面子。对大多数人来说，面子代表着作为一个人的人格和尊严。给了面子，就是尊重了人格；扫了面子，就是侵犯了尊严。古往今来，人们向来很重视面子问题。实际上，就是看透别说透。事情说得太白，反而会伤和气，或显得太无聊。懂得此术，在交际中自然游刃有余。所以，当你发现别人的不对与错误时，要学会看破不说破，留足面子给对方。

有一位高僧受邀参加素宴。席间，高僧发现在满桌精致的素食中，其中一盘菜里竟然有一块猪肉。高僧的徒弟故意把肉翻到菜面上，打算让宴客的主人看到，没想到高僧立刻用自己的筷子把肉掩盖起来。一会儿，徒弟又把猪肉翻出来，高僧再度把肉遮盖起来，并在徒弟的耳边轻声说：“如果你再把肉翻出来，我就把它吃掉！”于是徒弟再也不敢翻了。

高僧宴后辞别了主人。归途中，徒弟不解地问高僧：“师父，刚才那厨子明明知道我们是不吃荤的，却把猪肉放到

素菜中。徒弟只想让主人知道，处罚处罚他！”

高僧轻笑地摇摇头，说：“每个人都会犯错误，无论是有心还是无心。如果让主人看到了菜中的猪肉，盛怒之下他很可能当众惩罚厨师，甚至会把厨师辞掉。这不是我愿意看见的。所以我宁愿把肉吃下去。当然，待人处事固然要‘得理’，但也要学会‘让人’。留一点余地给得罪你的人，不但不会吃亏，反而还会有意想不到的惊喜和感动。”

徒弟听后，大彻大悟，对师父也越发尊敬起来。

看破千万不要点破，做到得理饶人，留一点余地给得罪你的人，给对方一个台阶下。不然的话，你不但“消灭”不了这个“敌人”，还会让身边更多的朋友疏远你。俗话说：得饶人处且饶人。放对方一条生路，给对方一个台阶下，为对方留点面子和立足之地，这样做并不是很难。

如果你得理不饶人，让对方走投无路，就有可能激起对方“求生”的意念。而既然是“求生”，就有可能不择手段，不顾后果，很有可能断了你的后路。这样对你自己没有任何好处。反之，如果放他一条生路，他便不会对你造成伤害。而且对方有可能还会因此对你心存感激。况且这个世界本就很狭小，但变化却很大。