

剖析老实人的弱点，为老实人揭示说话的核心诀窍。

不要
太老实
系列

说话 不要 太老实

*Shuohua Buyao
Tailao Shi*

水中鱼◎编著




老实不是错，但如果说话太老实，就会令人生厌，就会处处受限。醒醒吧！别再执迷不悟了！说话不懂技巧，羞怯拘谨、笨嘴笨舌、老实巴交，你将得不到上司的赏识和同事的尊敬、得不到下属的爱戴和客户的信赖。

本书不是教你诈，而是告诉你如何受欢迎的学问！

说话 不要 太老实

水中鱼◎编著



 华中科技大学出版社
中国·武汉

图书在版编目(CIP)数据

说话不要太老实/水中鱼 编著. —武汉:华中科技大学出版社, 2010
年1月

ISBN 978-7-5609-5848-4

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 219082 号

说话不要太老实

水中鱼 编著

责任编辑:姜茜

封面设计:李尘工作室

责任监印:熊庆玉

责任校对:郝婷婷

出版发行:华中科技大学出版社(中国·武汉)

地 址:武昌喻家山

邮政编码:430074

电 话:027-87556096 010-64155588-8005,8006

网 址:<http://www.hustp.com>

印 刷:河北固安保利达印务有限公司

开 本:720mm×1000mm 1/16

印 张:15.25

字 数:250千字

版 次:2010年1月第1版

印 次:2010年1月第1次印刷

ISBN 978-7-5609-5848-4/H·705

定 价:26.00元

(本书若有印装质量问题,请向出版社发行部调换)

总 序

——解读老实人

“老实”，一个本属优良的品质却越来越不受人们的欢迎，“老实”几乎成了懦弱、迂腐、不懂变通、不知进取的代名词。其实，老实人就是生活在我们身边的普通人。他们不坏，勾心斗角与他们无缘。但也说不上多好，伟大高尚也形容不了他们。他们就是普普通通的一群人，也是生存倍感艰难的一群人，因为不懂变通而处处碰壁，因为不善争利而容易吃亏，思维方式的僵化、生存手段的缺乏让老实人在这个瞬息万变的竞争性社会中难以立足。看到老实人如此不佳的处境，是否表示人们都要变得圆滑世故、老谋深算才行呢？老实人是否真的一无是处呢？其实，改善老实人的生存状况并不是要走向老实的反面，因为诚信可靠是老实人最大的优点，勤奋踏实是老实人最大的特质，这些都是当今社会最渴望的品质，是其他任何聪明才智都替代不了的先天财富。

本套“不要太老实”丛书，不是教人狡猾奸诈，而是全面分析老实人的特质，从观念、行动、处境等各个层面剖析老实人的弱点，为老实人指明一条出路，在保留老实人优秀品质的同时，克服弱点，增强意志，改进方法，让老实人越来越好。

愿所有读到本书的老实人从此走出“老实”的误区，在竞争激烈的社会中立于不败之地。



做人与处人

我们首先得做一个自主的人。而且，与人相处，不仅是情义的交流，也是利益的联合。在市场经济时代，我们用双赢的原则解决任何人际关系，不是更简洁、更能保护大家的情与利吗？

做事与处事

在讲责任感的同时，我们应当为自己做点什么了，这是生命对每个人的呼唤。另外，处事的本质是解决利益问题。如果依照精神的原则去处理，只会纠缠不清。

生存与生活

追求生存的安全和安定，当然是无可非议的，也是我们生存的重要目的。但冒险精神往往是我们摆脱某种困境的力量和达到富有与成功彼岸的伙伴，我们应当学会做生存的勇士。同时，我们应当看到，和谐才是生活的最高境界，我们应当追求更高的生活享受。



前 言

在不同的场合、面对不同的人，要说不同的话。尤其是现代社会，介绍自己、进行交流、合作共事，都需要合理的语言表达。如果说话随便，不看周围情况，说出不合时宜的话，就会造成难堪，甚至伤害到别人。

现实生活中，有的人并不缺乏知识和技能。但知识学得再好，如果没有出色的口才，就不能很好地推销自己，不能让别人认同你。

我们经常看到以下情形：

有的人以情理服人，让对方心服口服；有的人以气势压人，好争论，认死理，较死劲，往往既说服不了人，还遭人厌恶。

有的人言简意赅，有的放矢；有的人喋喋不休、夸夸其谈，却又词不达意，语无伦次。

有的人说话顾及别人，给别人留有余地，让别人有话说；有的人只图自己过瘾，随便打断别人的谈话。

有的人说话风趣幽默，使谈话气氛轻松、融洽；有的人说话枯燥乏味，让人昏昏欲睡。

为人处世、社交办事成败的一大关键就在于是否会说话。会说话的人，如鱼得水，左右逢源；不会说话的人，处处受限，寸步难行。好的口才不仅可以提升自己在众人心目中的地位和形象，使自己在复杂的人际关系间游刃有余，更重要的是可以为我们的工作提供帮助，引导我们一步步达到目的。



说话

不要太老实

《说话不要太老实》是一本对所有亟待提高说话水平的老实人有所帮助的书，它用精彩的理论和生动的案例，条分缕析地总结出一系列说话技巧和方法，总结出老实人应该遵循的说话规律。这些方法与规律并不是要你学会奸诈圆滑，而是让你更好地适应社会，不断提升自己的说话能力和水准，找到真正属于自己的舞台。



目 录

第一章 走出太老实的说话误区

1. 老实人爱奉承 /2
 - 赞美不是奉承 /4
 - 赞美的法则 /6
 - 不要给赞美打折扣 /7
 - 拿捏好赞美的尺度 /8
 - 即使奉承也要坦诚得体 /9

2. 老实人背后说是非 /11
 - 背后说人,自降水准 /12
 - 挑拨离间,易招灾祸 /15
 - 流言止于智者 /17

3. 老实人常揭人短 /18
 - 得饶人处且饶人 /19
 - 处处照顾别人的面子 /21
 - 巧装糊涂,给人台阶 /23



- 4. 老实人喜欢较劲 /26
 - 用情理服人,不要以话压人 /28
 - 不要认死理,不要较死劲 /29

第二章 剔除太老实的说话影响

- 1. 老实人祸从口出 /34
 - 嘴上功夫不可或缺 /35
 - 会说话让你发挥光彩 /37
 - 言之方可知之 /38
 - 成功事业的催化剂 /40
- 2. 老实人不分场合 /42
 - 利用特定场合 /43
 - 利用社会背景 /45
 - 利用自然情景 /47
- 3. 老实人拖泥带水 /49
 - 将复杂的意思简单化 /50
 - 简洁明快,长话短说 /51
 - 一言可以得人心 /53
 - 什么是不必要的 /54
- 4. 老实人不留余地 /57
 - 说话办事多留余地 /59



- 承诺易做,实践很难 /60
- 不要把话说得太满 /61
- 不了解情况,不随意表态 /62

- 5. 老实人不分对象 /65
 - 对不同的人要说不同的话 /66
 - 站在别人的角度说话 /68

第三章 改变太老实的说话方式

- 1. 老实人缺少幽默感 /74
 - 说话要有幽默感 /75
 - 幽默时不妨自嘲一下 /77
 - 幽默缓解紧张气氛 /78
 - 用有限的语言创造幽默 /79
 - 幽默是生活中的调味品 /80
 - 幽默就是对生命的感悟 /82

- 2. 老实人不会拒绝 /84
 - 拒绝是生活必需品 /85
 - 别不好意思说“不” /86
 - 拒绝的七大妙招 /88

- 3. 老实人缺乏主见 /92
 - 人有观点,所以存在 /93
 - 适当唱些反调,话语才有意义 /96



培养属于自己的说话风格 /97

4. 老实人缺少吸引力 /100

说话的语气要适当 /101

说话时要留意自己的声音 /102

善于利用丰富的面部表情 /103

让微笑为你的语言增色 /104

体态姿势的运用 /105

有风度当然有气度 /106

5. 老实人尖酸刻薄 /108

严肃面孔,让人紧张 /109

平等轻松,融洽关系 /110

言语伤人比刀子还锋利 /112

不要自我感觉过分良好 /113

第四章

调整太老实的说话情绪

1. 老实人容易失控 /116

别让情绪控制你的语言 /116

化干戈为玉帛 /118

给人忠告的三个要素 /119

理智面对语言暴力 /121

2. 老实人咄咄逼人 /124

理直照样能气和 /125



- 温和的魅力 /127
- 反对的话绕个弯说 /129
- 真话有时变个法说 /131
- 忠言不要逆耳 /132
- 学会和别人商量 /133
- 有话好好说,得理也饶人 /134
- 3. 老实人自以为是 /138**
- 多自我批评,少自我表扬 /139
- 夸耀自己的人 是浅薄的人 /141
- 没有谁是说话的“全能选手” /142
- 有错认错才叫会说话 /144
- 失误不应成为原谅自己的借口 /145
- 道歉不仅仅是认错 /146
- 4. 老实人斤斤计较 /150**
- 不较真才会有朋友 /151
- 要有容人的雅量 /153
- 责备别人不如责备自己 /156
- 5. 老实人遮遮掩掩 /159**
- 不介意开自己的玩笑 /160
- 嘲笑自己能让他人脸红 /162
- 适当自嘲活跃气氛 /163
- 自嘲产生奇妙效果 /166



第五章 纠正太老实的说话习惯

1. 老实人强调“我” /170
 - 少说“我”多说“你” /171
 - 少说“我”多说“我们” /172
 - 把“我的”变为“我们的” /173

2. 老实人随意插话 /174
 - 乱插嘴的人遭人厌恶 /175
 - 打断别人易引起抵触情绪 /176
 - 耐心听别人谈他自己 /177
 - 倾听者的良好素质 /178
 - 做一个耐心的倾听者 /180
 - 插话的技巧 /182

3. 老实人直来直去 /184
 - 有的谎言让事情更圆满 /185
 - 善意的谎言也很重要 /188
 - 实话也有巧方法 /191
 - 有些借口是必需的 /194

4. 老实人锋芒毕露 /198
 - 锋芒不要太露 /199
 - 小心聪明反被聪明误 /201
 - 含蓄才是最有力量的 /202

话到嘴边留三分	/203
爱情中的含蓄美	/204
5. 老实人不知应变	/209
耐心与人周旋	/210
巧妙地随机应变	/213
6. 老实人语言平淡	/217
越是着急,越是慢说	/218
说话的关键因素	/221
把握说话的节奏	/222
抑扬顿挫的妙用	/223



【第一章】

走出太老实的说话误区

有没有良好的口才，已成为衡量一个人素质的基本标准之一。口才在每个人的命运里扮演着十分重要的角色。口才好，有可能改变你的命运。

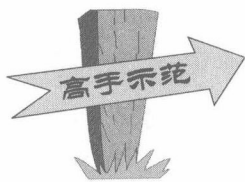
也许有些人会说：“说话有什么难，这是人类社会活动的基本要求。”可是，要把话说得清楚、明白，说出水平，体现特色，则是个人素质高、能力强的直接体现。这是因为，只有“会说话”，才能得到别人的认可，才能办成事情、做好事情。因此，真正的“会说话”是一种语言的表现艺术，是发展人生、成就事业的根本。能言善辩的说话能力，是每个老实人都应该具备的素质之一。



1. 老实人爱奉承

每一个人都希望得到周围人的称赞，希望自己的真正价值被认可，无论是咿呀学语的孩子，还是白发苍苍的老翁。因为人任何时候都有一种被人肯定、被人赞美的强烈欲望。人们会对肉麻的奉承、巴结感到恶心，对对方发自内心的赞扬却很渴望。有位企业家说：“人都是活在掌声中的，当部属被上司肯定、受到奖赏时，他就会更加努力地工作。”卡耐基也曾说过：“当我们想改变别人时，为什么不用赞美来代替责备呢？纵然部属只有一点点进步，我们也应该赞美他，因为那才能激励别人不断改进自己。”

有鉴于此，老实人不妨遵守“黄金原则”：“希望朋友对我们如何，我们就对他们如何”——发自内心地称赞他。



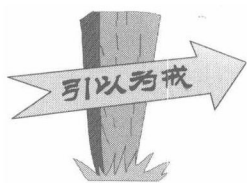
古时有一个说客，当众夸口说：“小人虽不才，但极能奉承。平生有一愿，要将1000顶高帽子送给我最先遇到的1000个人。现在已送出999顶，只剩下最后1顶了。”

有个长者听后摇头说道：“我偏不信，你那最后1顶用什么方法也戴不到我的头上。”说客一听，忙拱手道：“先生说得极是，不才从南到北，闯了大半辈子，但像先生这样秉性刚直、不喜奉承的人，委实没有！”长者顿时手拈胡须，洋洋自得地说：

第一章 走出太老实的说话误区

“你真算得上是了解我的人啊!”

听了这话，那位说客立即哈哈大笑：“恭喜恭喜，我这最后1顶帽子刚刚送给先生您了。”



杰克刚刚进入推销行业不久，还是一个处于学习阶段的学生。

一天，一位推销行业的前辈带他上门推销，希望他能够在实际工作中尽快学到一些经验。

杰克对前辈的一言一行仔细观察，用心记忆。一天，他发现前辈一见到客户，就笑容满面地说：“我听说您最近又做了不少善事，真是心地善良的人啊。那些穷苦的人能够遇见您，真是他们的一种幸运。”

本来一脸严肃的客户听了，立即喜笑颜开地说：“哪里哪里，这是应该的。”

于是，下面洽谈的气氛变得融洽许多，遭到几次拒绝的生意现在也谈成了。杰克仔细分析，认为是前辈赞扬的话起到了关键作用。于是，勤奋好学的他将这句话记在了自己的本子上。

老师终于同意让杰克独立完成任务了。他的第一个客户是一个玩具商。在见到这位客户之前，杰克做了大量准备，包括如何将寒暄引入正题、如何说服客户。在自认为准备得十分充分之后，他敲响了玩具商办公室的门。

杰克看见玩具商一脸严肃，决定先缓和一下气氛，于是故作兴奋地说：“我听说您最近又做了不少善事，真是心地善良的人啊。那些穷苦的人能够遇见您，真是他们的一种幸运。”