

—— 这样说话 —— 你的 气场 才够强大

用最绝妙的说话方式，摆脱陪衬者的身份！

火柴盒◎著

—— 这样说话 ——

你的 气场 才能够强大

火柴盒◎著

版权专有 侵权必究

图书在版编目 (CIP) 数据

这样说话,你的气场才够强大 / 火柴盒著. —北京 :北京理工大学出版社, 2012.9

ISBN 978-7-5640-6143-2

I. ①这… II. ①火… III. ①口才学-通俗读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 136592 号

出版发行 / 北京理工大学出版社

社 址 / 北京市海淀区中关村南大街 5 号

邮 编 / 100081

电 话 / (010)68914775(办公室) 68944990(批销中心) 68911084(读者服务部)

网 址 / <http://www.bitpress.com.cn>

经 销 / 全国各地新华书店

印 刷 / 三河市九洲财鑫印刷有限公司

开 本 / 700 毫米×1000 毫米 1/16

印 张 / 18

字 数 / 208 千字

版 次 / 2012 年 9 月第 1 版 2012 年 9 月第 1 次印刷

责任校对 / 周瑞红

定 价 / 28.00 元

责任印制 / 边心超

图书出现印装质量问题,本社负责调换

前言

说话的“根本工夫”

——心口如一

没有好技术，没有硬文凭，没有深资历，没有新特长，这并不能算没有前途的人生，只要去追求，时间终将会给予你获得这些附加值的机会。但无论如何不能没有好的口才，没有好的口才就不会有好人脉，而没有融洽的人脉关系，万事将寸步难行。这就是做得好不如说得好的原因。

我们说的口才是指会说话。而好的口才呢，是指在畅谈中能签单、能交友、能说服、能成事，足够叫人佩服和羡慕。如此也不过是说话的“基本功”。说话的最高境界，即说话的根本工夫是心口如一，说得比做得还好，这是好口才的最高境界。

平时我们与家人、恋人、朋友、同事之间需要交流，这看起来似乎是稀松平常的事，其实不然，这种交流对口才要求非常高，因为语言是一切关系的纽带。而一个身处在亲情、友情和同事间友好人脉关系中的人，往往能兼顾自身与他人、与社会的各种社会关系，与其相处融洽、和谐和快乐，做起事情来自然顺风顺水，出色而成功。

被我们津津乐道的“常回家看看”，这句话不知表达了多少父母的心声，它比任何礼品都来得贴心，这是贴心话的魅力。同样，要让恋人获得幸福感，做多大的努力都不如一句真诚的“我爱你”管用，这是语言里真诚唯美的艺术。而朋友同事间的误会和摩擦有时会让你感觉到无能为力，当你以为顺其自然是最好的办法，不交流不说话，希望伤口自己愈合时，那你就错了。与其沉默，不如开诚布公地去交流，要知道，人与人之间最有必要的交流就是说话，说出你的心里话，亲人、爱人、朋友和同事都会将心比心，体会到你的真诚。所以，心口如一时，语言的神奇魔力就会助我们事半功倍。

毋庸置疑，先要系好语言关系这根纽带，才会更容易建立好的人脉、融洽的关系网络。当稳固的关系平台建立起来之后，你便会一步步走向成功，实现梦想了。做人必须先把话说好，正如邓巴所言：语言的演化就是用来取代梳毛功能的。

然而，这谈何容易！我们都有过体验，要通过自己的语言魅力来建立良好的的人际关系，说得体的话、有作用的话、让人尊重信服的话，并不容易。

这需要练习。要相信，好口才一定是锻炼出来的。

锻炼好口才先要练胆。做一件事脚踏实地去做就好了，但要在两个以上的人中间开口说话，并最终成为意见领袖，就必须先练好胆子了。

当你在任何场合下都敢于开口说话时，就得考虑如何说得有效果，让人愿意听，让人记住你说的话，让人对你的话从赞同到信任，这需要练心。

心口如一时，你才能真正“说得好”，也才能真正体会到“做得好不如说得好”的好处。这是说话的根本工夫。

目录

CONTENTS

第一章 步步为营，做得好不如说得好

一句话产生神奇的魔力	002
入职前，说好金色职场第一句	005
夸张的言语，“响亮”的智慧	009
做在别人后，一句话能抢在前	011
会听才能会说，会说才能会做	013
谈生意，找合作，生动表达是关键	015
语言条理清晰，等于事半功倍	018
话想好了再开口，不给别人留话柄	022

第二章 用心说，让世界“听”到最好的你

真诚沟通是永恒的法则	026
用什么说话方式能展现最好的你	028
充分赞美与适度批评的哲学	031
速成幽默风趣大师的十大妙招	033
用地道的方言开启陌生的心门	037
善打感情牌是演讲家的秘密武器	040
用名人成功的方法说服别人	043
先感动自己，才有可能说服别人	045

第三章 埋头做事不如说话服人

说好话比埋头做事更需技巧	048
--------------------	-----

争吵中的讲话分寸	050
这样回答一位大喊大叫的客户	053
善于自嘲，反能打动他人	056
小人物更需要“笑”自己	058
得体给力的话助你事半功倍	060

第四章 先观察后发言，说对的话，办省心的事

社交中几种不同的说话方式	064
说话要顾及对方的感受	067
说话要适度，做事有门路	070
按兵不动，掌握一语值千金时刻	073
卧薪尝胆，积蓄力量说重点	076
没有发言的机会，主动创造机会发言	078
“拍拍”领导的心，说说不酸不甜的心里话	081
说得好说得妙，提升做事的品质与价值	084

第五章 做事的分寸与说话的风度

说话不能靠脾气，做事才能没情绪	088
冲动依然是魔鬼，你的风度去了哪里	091
说话不能太绝，做事留有余地	094
不要成为“话痨”	097
争论也要有风度，不要得理不让人	100

说话致对手翻手无云的尺度	102
批评的艺术	105

第六章 说话有技巧，才能说服和劝导

三寸之舌可胜百万雄师	110
“巧舌如簧”，说出一面倒的道理	113
说话拐个弯儿，正话反说有“洁癖”	116
说话的高境界：借他人之口说利于自己的话	118
老实人办利索事，不说话只说理	120
掌握说话权，拥有优先主动权	123
巧语劝服和说服，赢得更多“粉丝”的心	126

第七章 要想效率高，全凭一句说得好

明星员工常说的职场金句	130
做事动作快不如说得有成效	133
任务没完成应该说什么	137
圆满交差的事却没说出的那些本质	140
问题不能及时解决酿成错误时要懂得说明	142
幽默不但让人发笑，还能让工作效率提高	146
巧妙幽默化解办公室里的怒气	148
来点儿幽默，化解尴尬	151
老夫老妻的幽默，融洽一家子	153

第八章 巧用说“不”和善用说“No”的妙处

委婉拒绝别人的学问	158
勇敢对“钉子户”客户说“不”	160
学会运用说“不”的学问	162
巧妙拒绝可以赢得对方的心	165
职场沉默寡言如同置身孤立无援的沙漠	167
坦诚相待是办公室话语的宝盒	171
团队中沟通技巧的魔力	174
既要直言不讳，也要顾及他人感受	177

第九章 说话的礼仪与学问

见面谈事情，礼（节）要周到	180
对流失的顾客说什么好	183
多说一声礼貌用语的礼仪之美	186
用微笑的无声语言体现礼仪之美	188
学会倾听，有礼有节	191

第十章 说话赢人心，升迁喜事降临你

靠说能呵护与周旋上下级的关系	194
把业绩说到第一位，升职在即	197
做得好不如说得好更容易升迁	201

向上司谏言时要真诚，说话需谨慎	205
一句话争取加官晋爵	208

第十一章 说到客户签下单，商务谈判才胜算

会说能签得大户单	212
商场谈判时的话锋一转	215
说到客户直接签下单	218
话一开口，行家里手	220
用轻松的话扑灭竞争者的气焰	223

第十二章 演讲技巧大全

演讲是最直接的推销方式	226
当众演讲时能说真话吗	228
演讲时创造真情动人的独特风格	231
演讲的两大秘密武器	234

第十三章 有技巧地说话，瞬间解决让你棘手的事

说话卡壳时的自救技巧	238
沉默是打向棉花的拳头	241
大胆使用口才技巧，机智应对尴尬难题	243

几种简单易行的口才应用方法	245
在自信中成功运用口才技巧	249

第十四章 做错的事已随风而逝，说错的话还伤着一颗心

热恋时没做错事，却伤了真心	254
总不肯与父母交流多说话	257
当着孩子的面不可说的错话	259
取代责骂与惩罚的话语典藏	262
怎样挽回老朋友的心	264

第十五章 说得好才有气场

过于急功近利的話坏了你的气场	268
用诚恳的心里话换取友善和真情	270
欲求先赞的说话技巧	273
说到对方同意，说得大家共鸣	275
语言的“诱惑”堪比利器	277



第一章

步步为营，做得好不如说得好

会听才能会说，会说才能会做。说得好，才能在条理清晰的思维中一步步踏踏实实做事，且步步为营。不过，嘴甜心细、言行一致只是口才的基本功，我们还要说得好，因为说得好才能做得好，说得好才能向别人展示最引人信服的自我，说得好是不夸张不造作真实又有信息量的话，是做事之前的基础。

一句话产生神奇的魔力

我们喜欢说话干脆利索的人，不爱与那些啰里啰唆的人交流，所谓“一句话能交友”就是这个道理。

千百年来，被我们奉为经典的智慧与点睛之笔，流传下来的通常只是一个成语、一句话。甚至有些时候，一句话就可以改变一个国家的命运。

大多数情况下，一句话能产生神奇的魔力。

还记得“舌战群儒”这个成语吗？这是古人用一句话复国、用一句话倾国的典型例子。

话说东汉末年，曹操把许多军阀都消灭了，唯独剩下刘备和孙权的势力一直没办法去征服，他为此寝食难安。而孙权手下的儒杰谋士都被曹操一方的威慑力吓坏了，抱有一种末日感的降服心态，主张降曹自保。

但君主孙权可不这么想。鲁肃读懂了孙权的心思，他原本是个很会办事的臣子，但让他去说服一帮酸溜溜的文人谋士，却把他给难住了。

该怎么办？

鲁肃想了很多妙计，但实在没能耐谈判说服那群顽固不化的文人谋士。这时，诸葛亮不请自来，他是带着刘备的希望而来，希望能劝服孙权带兵出征，与刘备共敌曹操。很明显，他需要说服的不是孙权，而是那一群怕事的文人谋士。

在东吴的文人谋士中，也并非都是泛泛之辈，想要说服他们，并不是一件很容易的事。那天，诸葛亮站在殿堂之上，与百名谋士对战。舌战开始了，诸葛亮只用了短短几句话，就改变了一个国家的命运。

谋士中有一个叫张昭的人首先发难，问诸葛亮：“听说刘备上你们家里请你三趟，还以为如鱼得水了，还想夺取荆襄九郡做根据地。但如今荆襄已被曹操得到，你还有什么主意呢？”

张昭的言外之意是，你还跑这里来干吗，根据地都没了。

这时，诸葛亮微微一笑说：“刘备取荆襄这块地盘，易如反掌，只是不忍心夺取同宗的基业，才被曹操捡了便宜。现屯兵江夏，另有宏图大计，等闲之辈哪懂得这个？国家大事，社稷安危，都要有真才实学的人拿出好主意，而口舌之徒，坐而论道，碰上事儿，却拿不出一个办法来，只能为天下人耻笑。”

诸葛亮这一番话，句句简短有力，又层层说中要害，说得张昭哑口无言。

这时另一个谋士愤愤地说：“曹操屯兵百万，将列千员，你说不怕，吹牛吧你！”在场的人一阵哄笑。

诸葛亮非常镇定，对粗鲁之言他优雅地回答道：“刘备退守夏口，是等待时机，而东吴兵精粮足，还有长江天险可守，诸位却都劝孙权降曹，丢人者谁？”

不服的人都跃跃欲试，诸葛亮连续反驳了七八个人，句句精彩

简练，句句说进人心，上百个谋士个个有口难辩，只得臣服于诸葛亮的谋略。

最终孙权被诸葛亮的能言善略所折服，终下决心与刘备合力与曹操于赤壁一战，定下天下大业。这就是话说得好的力量。

此外，还记得课本中的名言“一鼓作气，再而衰，三而竭，彼竭我盈”吗？这是名不见经传的小臣曹刿在进谏时，巧与庄公论战，仅凭这句谋略之言，就帮助庄公在齐鲁大战中终获大胜。当然在远古时代，更不乏一句错话改变一个王朝的故事，例如“指鹿为马”。

无论贬褒，以上例子都足以证明一句话能产生神奇的魅力，这种魔力小到对一个人，大到对君王、对一个国家。就看关键时刻，你能不能说好了。

一句话点醒了迷途的羔羊，一句良言改变了一场战事，一句谋略改变了一个国家的命运，“一言九鼎”即是这个道理，这是一句好话的神奇魅力。

如何掌握这种魔力，除了这句话要坚实有力，切中主题和要害，还要将这一句话说到人心深处，直指人心所向。

入职前，说好金色职场第一句

明天就要去新公司上班了，今晚为职场华丽丽的第一句话做个准备吧！

带着满满的自信和快乐幸福的斗志，和同事说句什么、与领导介绍自己时该怎么说、办公桌上贴一句怎样鼓励自己的话……

“你好！我是新来的XXX”

“我会好好努力的！”

“加油，加油，再加油！”

当然没那么简单！要知道，入职以前，面对一份令你满意且有潜力的好工作，要在最准确的时间说好在金色职场的第一句话，它将成为你在这份工作中的标签。

这句职场第一句的金玉良言到底该说什么呢？

1.看时间

常言道，打麻将的不迟到，约好了六点半，五点半过来的人都会说：“对不起，我来晚了。”

不是约好六点半吗，怎么还要道歉呢？原因是其余的三个庄家

都已经到了，他来得最迟，所以得道歉。打麻将娱乐尚且如此，何况对待一份新工作呢？

所以新入职场的人如果九点整到达公司，而老员工都已经到了，请记得先抱歉来晚了。

2.平心态

和新的爱人相处，不能总拿自己过去的感情生活作对比，这样最容易伤人心。工作也是如此。所以，当新入职场时，嘴里别总挂着那句“我原来的单位如何如何……”

用平静的心态对待新的工作，差强人意的小细节并不能说明这不是你发挥特长的好平台。要看公司给你的职业提供了多大的潜在升值空间，为了这段距离，平衡好自己的心态，全心投入到这份工作中去。那么，在这种平衡的心态中，相信你说的任何一句话都会闪烁着金色的希望之光。这种快乐一定能影响到周围的同事和上司，给人留下好印象。

3.说品位

“你的包哪里买的？真时髦！”

“你的妆容今天化得真好看！”

“你真酷啊！”

……

这种谈话的内容并不是一个新职员最好的职场“前言”，它会让人怀疑你对工作的专注度。因为有些赞美是内心的祝愿，有些表扬则是虚伪的谈资。尤其是新入职的员工，不如多花心思研究同事的业务特长，多请教在工作中遇到的棘手问题，多关心一下大家都关