

# 最适合中国国情的说话方法

每个中国人都要懂的说话技巧

最符合中国人思维特点和行事习惯的说话方式



# 中国式 说话之道

方一舟◎编著

说话的艺术就是成功的艺术

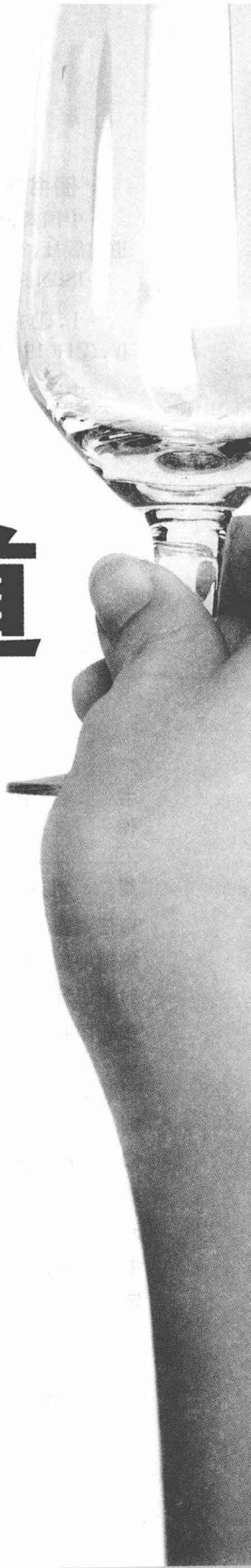
中国铁道出版社  
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

# 中国式 说话之道

方一舟◎编著



中国铁道出版社  
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE



**图书在版编目(CIP)数据**

中国式说话之道/方一舟编著. —北京:中国铁道出版社, 2012. 10

ISBN 978-7-113-15105-8

I. ①中… II. ①方… 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(2012)第 179376 号

**书 名: 中国式说话之道**  
**作 者: 方一舟 编著**

---

**策 划: 靳 岭**

**责任编辑: 靳 岭**

**电话: 010-51873457**

**邮箱: wnx31@sohu.com**

**编辑助理: 董苗苗**

**封面设计: 王 岩**

**责任印制: 赵星辰**

---

**出版发行: 中国铁道出版社(100054, 北京市西城区右安门西街 8 号)**

**网 址: <http://www.tdpress.com>**

**印 刷: 三河市华丰印刷厂**

**版 次: 2012 年 10 月第 1 版 2012 年 10 月第 1 次印刷**

**开 本: 700 mm×1 000 mm 1/16 印张: 15.5 字数: 246 千**

**书 号: ISBN 978-7-113-15105-8**

**定 价: 32.00 元**

---

**版权所有 侵权必究**

凡购买铁道版的图书, 如有缺页、倒页、脱页者, 请与本社读者服务部调换。

## 前言

著名散文家朱自清曾说过：“人生不外乎言动，除了动就只有言，所谓的人情世故，一般都在说话里。”

人活着，不只是为了活着，更是为了在活着的时候有所成就，实现某些既定的目标。而通向这一目标的入场券就是语言，因此人要学会提升自己的说话水平。

一个人一生成功与否，很大程度上与他的口才有关。著名的卡耐基口才学曾经在全球风靡一时，因为他告诉世人如何练好口才，以及好口才所造就的辉煌人生。其实，好口才是练出来的，这个道理大家都明白，那么在中国，如何练就你的口才呢？在中国，一个人如何才能从容面对各种错综复杂的人际关系？如何才能周旋于各色人物之间？如何才能做到口吐莲花、八面玲珑？答案尽在这本《中国式说话之道》中。

中国作为世界古老文明的发源地之一，她的语言是丰富多彩的。因此，中国人讲话也很有特点，中国人注重说话的方法，在中国如何说受欢迎的话、成为受欢迎的人，那就要了解中国话独特的艺术魅力。中国人常说的就是“伸手不打笑脸人”。中国人说话含蓄，讲究和谐、中庸之道……本书从中国人的说话之道出发，教你用中国人的逻辑思维组织语言，教你用中国的人情世故说话，教你在中国人的社交圈内如鱼得水的秘诀。

作为礼仪之邦，中国人说话是要分清场合的，不分场合说话的人，只会让人鄙视。到什么山唱什么歌才符合中国人的说话习惯：酒桌饭局上，学会推杯换盏中的语言艺术；电话沟通中，一线万金的交谈技巧；谈判中“阴阳语言”的虚实把握；求职中，灵通地应对面试官的提问；探望病人时，说病人爱听的话，让病人听你的话……本书将带你亲身体验这些需要准确拿捏的中国式说话的智慧。

在中国，说话除了要分场合之外，还要学会分清说话的对象。跟不同的人说不同的话，才能保证人际交往的顺利进行。就比如和陌生人，需要说让

他感到亲切的话；和领导谈话，就得讲究礼数，尊重领导，这样才能获得领导的信任；同事之间的交谈，掌握分寸是关键；与朋友说话，嘴巴不可像漏勺，什么都倒出来；夫妻、情侣之间含蓄地表达彼此之间的爱意，则更有利于感情的稳固以及体现出个人的修养。

朋友，如果你认真翻阅这本书，就会发现，原来中国人的说话之道就是这么简单。在这里，你会明白这样一个道理：在中国，一个人的命运并不是由他所处的环境所决定的，而是与他是否熟练地掌握中国式的说话技巧和艺术有关。可以说，作为一个中国人，只有掌握了中国式说话之道，才有可能从平凡走向成功和辉煌。

# 目 录

## 第一部分

### 中国人说话讲方法： 说最受欢迎的话，做最受欢迎的人 001

#### 第一章

##### 中国话是一种独具特点和魅力的艺术 003

中国式的“祸从口出”“福从口入” 004

含蓄是中国人说话的最大特色 006

中国人说话要看清场合分清对象 008

中国人讲究用称呼拉近彼此的距离 010

中国人讲究：良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒 012

中国式说话，言有尽而意无穷 014

#### 第二章

##### 伸手不打笑脸人：学会赞美，让你左右逢源 017

中国人从来不会拒绝赞美 018

恭维的话要说得滴水不漏 019

中国式赞美讲究真诚 022

赞美如煲汤，火候是关键 024

间接赞美男人，直接赞美女人 026

中国式赞美的方法与技巧 028

#### 第三章

##### 中国人最讲脸面：批评时应顾及对方感受 031

- 含蓄、委婉的批评最得体 032
- 批评时要给对方留足面子 034
- 批评时不要翻“老账”，揭“伤疤” 035
- 批评讲艺术，良药不苦口 037
- 间接批评更可取 039
- 批评要点到为止 041

## 第四章

- 中庸而不平庸的说话艺术：拒绝不能太直白 044**
- 在中国，说“不”是一门高深的学问 045
- 中国人善用缓兵之计 047
- 借彼说此，妙拒蛮横要求 049
- 拒绝邀请有妙招 051
- 让“逐客令”富有“人情味” 053
- 这样摆脱不喜欢的追求者最适宜 055

## 第五章

- 说话中的和谐之道：**
- 用语言避免尴尬，用话术解决矛盾 059**
- 与人争辩，你永远不会赢 060
- 锋芒太露，当心碰壁腰折 062
- 巧妙转移尴尬 064
- 化解小矛盾的中国式说话技巧 065
- 勇于自我解嘲 068
- 灵活应对他人的奚落 070

## 第六章

- 倾听比倾诉更令人倾心：**
- 听得越多，越能听懂对方话后的潜台词 073**
- 用点心思倾听别人的诉说 074

此时无声胜有声 076

会听才会赢 078

以听助说的艺术 080

## 第二部分

### 中国人说话看场合：到什么山唱什么歌 083

## 第七章

### 酒桌饭局说话术：推杯换盏中的语言艺术 085

酒桌饭局上要会说场面话 086

说好第一句话 088

掌握“没话找话”的本领 090

说好祝酒词其实很简单 092

巧妙拒绝领导的劝酒 094

劝酒时应该这样说 096

有礼貌地介绍自己的爱人 098

结婚喜宴的祝词要热烈温馨 100

生日宴会的祝词要热情真诚 102

谢绝出席宴会的技巧 104

迎来送往的说话技巧 106

话到嘴边绕三圈 108

## 第八章

### 一线万金：电话沟通中的中国式说话智慧 111

如何与代接电话的人打交道 112

巧妙地控制通话时间 114

给对方考虑的机会 115

注意电话交谈的中国式技巧 118

好的语调能给人留下好印象 120

## 第九章

### 中国式谈判智慧：

#### 会说的结果是“成”，不会说的结果是“败” 123

“阴阳语言”的虚实 124

高手过招——以“德”服“术” 125

围师遗阙的平衡谈判 127

斗智斗谋，出奇制胜 130

察言观色，话语随机应变 132

谈判桌上的幽默运用 133

## 第十章

### 中国人不可不知的求职说话之道：

#### 面试时，说话有技巧 137

令人印象深刻的自我介绍之道 138

妙对面试官的陷阱问题 140

让面试官看到你曾经的辉煌 143

要求薪酬时只给个“提示” 145

求职面试说话五禁忌 146

## 第十一章

### 探望病人时，

#### 怎么说，病人才会听；说什么，病人才高兴 150

不要触及病人的病情 151

用暗示性语言让病人振作起来 152

一反惯例会收到意想不到的效果 155

“一次只流一粒沙”式的劝告 156

与病人谈话的注意事项 158

### 第三部分

## 中国人说话看对象：见什么人说什么话 161

### 第十二章

## 别怕和陌生人说话：妙语沟通，让陌生人倍感亲切 163

说好普通话，走遍天下都不怕 164

有话可说的中式开场白 166

学会见风使舵 167

言语中捕捉共同点 169

中国人拿自己开涮的大智慧 171

用信任让陌生人升级为好友 173

### 第十三章

## 把话说到领导心坎儿里：

## 用语言打动领导，用礼数换取信任 175

“马屁”要拍得自然 176

切忌口出狂言 178

旁敲侧击胜过正面交锋 180

说服领导，有理更要有礼 182

难得糊涂 184

### 第十四章

## 中国人说话讲究过犹不及：把握好与同事交流的分寸 187

说话谦逊免遭嫉妒 188

打开异性同事的“金口” 190

直言不讳伤人伤己 192

抱怨同事难赢人心 194

不能说的秘密千万不要说 196

幽默化解紧张 198

## 第十五章

### 与朋友说话要讲技巧：

关系再好也不能什么都说 201

不要背后说朋友的坏话 202

朋友之间不要轻易许诺 204

不要泄露朋友的隐私 206

“和稀泥”解朋友纠纷 208

## 第十六章

本土式营销说话之道：用口才攻克客户的口袋 211

四种有效的本土式营销开场白 212

最好不要开门见山 214

不要随意打断客户的话 216

永远不说让客户反感的话 218

不可不知的本土式销售忌语 220

## 第十七章

“情”话中的心理博弈：甜言蜜语也需含蓄委婉 223

相亲时要这样说 224

投石问路，中国式表白前奏 226

向恋人道歉的说话技巧 228

中国人如何表达爱意 230

中国人约会时的说话禁忌 232

夫妻冷战要这样应对 234

不要无休止地唠叨 236

## 第一部分

# 中国人说话讲方法

说最受欢迎的话，做最受欢迎的人



## 第一章

# 中国话是一种独具特点和魅力的艺术

## 中国式的“祸从口出”“福从口入”

在中国,要想说好话很难,其难点就在于:说话太容易了。这种理论听起来很矛盾,其实不然。因为无论恭维还是骂人,你都可以张嘴就来,想说说,实在不行还可以一个人自言自语。正因为说话太容易了,我们才一定要管好自己这张嘴,因为它可以给你送福,也可以给你惹祸。

在中国,流传着这样一个故事。有一天,皇帝酒足饭饱后问大臣:“你们说,这世界上什么最难?”大臣回答:“说话最难。”你也可以做一个小试验,问问身边的人:“谁认为自己很会说话的,请举手。”相信没几个人能痛快地举手。因为有点生活阅历的人都知道,说话很容易,但要想把话说到点子上,非常困难。

但生活却又离不开这张嘴:在家和家人说,出了家门要和同事、老板、朋友说。而我们中国人说话又讲究含蓄、委婉,所以平时说话一定要多加留意,因为会不会说话会给你造成两种截然不同的结果。

### 1. 说得好就会“福从口入”

中国人之间说话就像是一门艺术,如果掌握不好技巧,没有分寸,就会给自己惹来不必要的麻烦,同时也会给周围的人造成困扰。相反,如果掌握了其中的技巧,就会“福从口入”。纵观古今中国,凡是有作为、有成就的人,都把说话作为其必备的修养之一。甚至可以毫不夸张地说,在中国人与人的交往过程中,如果一方掌握了说话的技巧,就可以占得先机,并最终达到自己的目的。

某食品厂有一位非常优秀的推销员,他非常善于说话。一般推销员在推销产品时都喜欢用“最近我们又生产出一些新产品”来开头,但他通过分析得知,当大部分中国经销商听到这句话时就知道对方在推销自己的产品,于是便在心理树起一道“防线”。在意识到这样做效果并不好后,他转换思路,对顾客说:“我现在有一笔能为您带来1 000元收益的生意,您感兴趣吗?”“能赚钱我当然感兴趣,你说吧!”“据估计,香料和食品罐头的价格将在今年秋季至少上涨20%。我已经帮您算好了,今年您能售出多少食品罐头……”然后推销员就在纸上写出一些数据。

从这个例子我们可以看到，这个食品推销员掌握了中国人普遍的心理特征，并懂得使用说话的技巧，以对方的兴趣为立足点开始推销，从而取得一般推销员所无法企及的业绩。而这个故事也告诉我们话说得好就会“福从口入”。

## 2. 说错话就会“祸从口出”

中国有这样一句俗语：病从口入，祸从口出。这是古人在告诉我们，在人际交往中，一定要谨防说错话。说错话会给我们的生活和工作带来很多不必要的麻烦。中国人有一个习惯，就是在遇到困难或听到一些他人隐私后喜欢向周围的人诉说，并希望听者保守秘密，但是他却忘了自己都很难保守他人的“秘密”。所以，当你心里有什么话时，最好不要四处传播，哪怕对方与你私交甚好也要小心，以免话传话，反而给自己惹来祸端。

在中国古代，有个人叫艾子，有一次他发高烧梦游到了阴曹地府，并在那里亲眼见到了一件“祸从口出”的真实案例。他看到几个小鬼抬着一个人到了堂前，阎罗王说：“你在阳间干尽了缺德事。现在我命牛头鬼用500万斤柴火将你烧煮。”说完，牛头鬼便上来将他押下堂准备烧煮。

那人被带到锅前，见四周无人便问牛头鬼：“既然你主管牢狱，可为何身上的豹皮裤却这么破烂？”牛头鬼说：“在阴间没有豹皮，想要得到它除非阳间有人焚化。”那人立即说：“如果你能减少些柴火，让我能够活着回去。我一定为你焚化5张豹皮。”牛头鬼闻后大喜，便将500万斤改为500斤，在烧煮时也只是走了走形式，那人则毫发无损。牛头鬼在其要回阳间时叮嘱道：“你不要忘了那5张豹皮呀！”那人见要重回阳间，高兴地对牛头鬼说：“临走前我要赠送你一首诗：牛头狱主要知闻，权在阎王不在君，减扣官柴犹自可，更求枉法豹子皮。”牛头鬼听完大怒，重新将他叉入滚沸的水锅里，并添加了更多的柴火。就这样，那个人被烧煮而死，终究没能如愿回到阳间。艾子见后大惊，醒后，对他的徒弟们说：“口乃祸之门啊！”

下地狱的那个人本来可以安全回到阳间，谁知最后得意忘形，惹怒了牛头鬼，最后只能惨遭烧煮。由此可见一个人平时要学会管好自己的嘴，因为说错话会给自己带来无法预料的祸事。

正所谓“成也萧何，败也萧何”，说话也是一样的道理。同样一件事，不

同的说话技巧会出现不同的结果,因此每个人都要在说话时慎重一些。

### 每天一堂加分课

“祸从口出”“福从口入”,话说得好能让自己的人际关系甚至事业更上一层楼,反之,则会给自己的形象甚至事业造成巨大的损失。所以我们要充分掌握语言技巧,说话前要先思考一下,这样才能让说话为我们添福而不是招祸。

## 含蓄是中国人说话的最大特色

中国人的最大特色非“含蓄”莫属,特别是在说话的时候,要表达什么意图不会直接说出,而喜欢迂回委婉地讲出。中国人说话就像在舞台上唱戏:甩着水袖,踩着碎步,绕着舞台转个大圈子,这才走到本来两三步就可到达的目的地。

其实只要仔细观察,你就会在生活中许多场合发现中国人含蓄的例子。比如说,大家都有过搬家的经历。乔迁新居后,身边的朋友都会为你庆贺一番,此时他们常说的不是祝贺之类的词,而是“暖锅”二字。“暖锅”这个词在全世界恐怕也只有中国人能听懂,它是什么意思呢?其实说白了就是到你家去热闹热闹,吃顿饭。因为搬新家后,锅灶等厨具大部分都是新的。而要想做饭,就必须得用火来烧锅的底部。所以“暖锅”就直白地演示出做饭的过程。但如果直接说吃喝就有些庸俗,于是中国人便绕了这么大的圈子,使其斯文一些。

此外,有骂人或者贬低意味的话,中国人也喜欢绕着说。这时,委婉含蓄的表达比口无遮拦、直截了当地说更能体现人的语言修养。直言不讳、开门见山虽然简单明了,但给人的刺激性太大,容易伤害对方的自尊心。比如,一个服务人员在向顾客介绍衣服的时候,就不应该说:“你的脸盘比较大,适合穿什么样的领子。”“你的臀部长得不规范,适合穿什么样的下装。”而应该说:“你是不是觉得你穿上这种领型的衬衫会更漂亮?”或者“这种强调颈部和夸张肩部的设计对平衡上下身的围度比例将会起到更好的调节作用,使整体匀称又不失成熟美”等建议的话。虽然前后意思相同,