

说话 其实可以 套公式

上官海丹◎著

**15个超级说话公式
任你套用，
无往不利**

这样说话，
再也不担心说了后悔、说不清楚、
没讲重点、文不对题、有口难言！

演讲、谈判、推销、说服、销售、
汇报工作、自我介绍、谈恋爱、相亲……

一开口就能说到重点，
百分百提升好感，达成目标！



上官海丹◎著

说话
其实可以
套公式

SHUOHUA
QISHI KEYI
TAO GONGSHI

 北方妇女儿童出版社

长春

版权所有 侵权必究

图书在版编目(CIP)数据

说话其实可以套公式/上官海丹著. —长春: 北方妇女儿童出版社, 2015.1

ISBN 978-7-5385-8655-8

I. ①说… II. ①上… III. ①心理交往—通俗读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第240600号

出版人 刘 刚
策 划 慢半拍·马百岗
责任编辑 孙 健 张晓峰
封面设计 蔡小波
开 本 787mm×1092mm 1/16
印 张 14.5
字 数 230千字
印 刷 北京盛华达印刷有限公司
版 次 2015年1月第1版
印 次 2015年1月第1次印刷

出 版 北方妇女儿童出版社
发 行 北方妇女儿童出版社
地 址 长春市人民大街4646号
邮 编: 130021
电 话 编辑部: 0431-86037512
发行科: 0431-85640624

定 价 32.80元



前言

学会讨人喜欢的说话方式，是一件既容易又很不容易的事。说容易，是因为我们每个人都会说话，都知道说话要让人听起来欢喜，也都在传达自己的想法；说不容易，是因为人的心理很难把握。正像人们常说的：“一个人不会说话，那是因为他不知道对方需要听什么样的话。”假如你能像一个侦察兵一样看透对方的心理活动，就能发挥出语言的巨大力量。

假设你想请上司同意推迟工作期限。如果你直接说：“请推迟截止时间”，肯定会被上司毫不留情地拒绝。上司会说：“给你的时间已经够多了，为什么要推迟？”

这个时候你首先应该认真地对上司说：“我有件事情想和您谈。”这样会给上司一个信号：这可能是件麻烦的事情。

然后你再说：“领导，我想把工作做得更好，能不能多给我一点时间呢？”听到这句话，上司会松一口气，想：原来是这件事啊。这样做，就能顺利地从上司那儿得到批准。

明明是一样的请求，结果却因为表达方式的不同而得到不同的结果。另外，我们在生活中，一定还有过这样的体会，明明内心很有感，但说出来的话却让人很无感。

我们大多数人每天花费 50% ~ 75% 的工作时间，以面对面的形式、打电话的形式、网络或书面的形式进行沟通，而在沟通中 80%

是以说话的形式进行的。那么，说什么及怎样说让人高兴，是我们沟通成功的关键。

为了帮助更多在表达上有困难的朋友，作者总结出一些常用的表达公式，如成功引导话题的“话题公式”；说服客户最管用的“效益公式”；让表达更有重点的“骨干公式”，以及在任何场合都适用的“场合公式”等。每个公式中都设置了一些应用场景，帮助读者快速领会公式并加以应用，参照书中的案例与说明，将这些方法融会贯通。

看完了要用心想，用心想完了要努力练，努力练习后定会拥有令人羡慕的表达能力。说话要讨人喜欢，要因时、因地、因人、因事。掌握在错综复杂的说话情境中讨人喜欢的秘诀，就是把握住了赢得更多机遇、获得更大利益的机会。

目录 / CONTENTS

前言 / 1

Part 1

双边公式，让你拥有专业形象 / 1

领导做事不当，应该这样说 / 4

希望同事了解你的立场时 / 7

想说服与自己立场完全相反的人时 / 10

Part 2

用话题公式成功引导话题 / 13

自定话题，轻松掌握话语权 / 17

想让听众认真听你演讲时 / 21

想要吸引对方注意力时 / 24

想让领导赞同你的观点时 / 28

Part 3 / 效益公式，说服客户最好用 / 31

想要说服别人时 / 34

想让手中项目顺利进行时 / 37

读心策略，及时看透对手 / 40

Part 4 / 变焦公式处理抗拒最有用 / 45

想要说服明确拒绝自己的人时 / 48

类比式变焦，让人从侧面理解正面接受 / 51

比喻式变焦，让领导接受你的观点 / 56

Part 5 / 视觉公式，让你说的话活灵活现 / 59

当你为听众介绍公司产品时 / 62

在公众场合被问到兴趣爱好时 / 65

Part 6

钟摆公式，整合不同的想法 / 67

想要避开敏感话题时 / 70

需要居中协调时 / 74

希望化解职场中的对立情况时 / 77

Part 7

让表达更有重点的“骨干”公式 / 81

说话有重点，但不会表达照样吃亏 / 84

想在公众场合表达完美时 / 87

表达无重点，领导不会欣赏你 / 90

Part 8

三点公式，让你说话更有层次 / 93

希望升职加薪时，超好用的三个方法 / 96

想让演讲达到高潮时 / 100

想在领导面前推销自己时 / 104

用精彩的开头吸引听众 / 107

Part 9

反向公式，让难听话变贴心 / 109

想强烈表达自己的意见时 / 112

即使是批评，对方也乐于接受 / 115

想要提出领导能接受的建议时 / 118

提建议时，别否定上司的想法 / 121

Part 10

惊喜公式，触动对方的情绪 / 125

当你在公司大会上讲话时 / 127

在演讲中设置一个令人惊讶的情节 / 129

Part 11

对比公式，得到你想要的结果 / 131

双关对比，巧妙表达你的想法 / 133

巧用反语对比，让领导心悦诚服地纳谏 / 135

Part 12 / 直白公式，诚实表达更有效 / 137

向客户推销自己的产品时 / 140

说话表意明确，避免引发歧义 / 143

Part 13 / 重复公式，强化你的意思 / 147

与领导交谈，巧用重复公式 / 150

想为自己的产品做宣传时 / 153

Part 14 / 亮点公式，让听众记住你 / 155

在演讲中使用亮点公式 / 158

想要请他人接受你的赞美时 / 160

Part 15 / 场合公式：一句入魂的话，让对方立刻听你的 / 165

被朋友要求安慰时 / 167

想要表现自己自信时 / 171

- 希望成为受欢迎的人时 / 175
- 谈判中，想要说服客户时 / 178
- 想让对方跟着你的思路走时 / 181
- 想委婉地拒绝别人的求助时 / 184
- 想要说服别人替你办事时 / 188
- 希望自己对对方能相互信任时 / 192
- 劝说互有矛盾的领导时，把握好说话的分寸 / 195
- 与异性朋友产生误会时 / 198
- 话到嘴边，要留下哪半句 / 201
- 领导为什么不喜欢听你讲话 / 205
- 和领导沟通时，这三点你必须注意 / 208
- 希望在电话中说服“看门人”时 / 211
- 谎言也能打破僵局 / 214
- 当别人打探你的隐私时 / 218

Part 1

双边公式，让你拥有专业形象

小泽征尔成名之前，参加了一次世界优秀指挥家大赛，比赛中他听出乐队演奏里有不和谐的声音，小泽征尔觉得乐谱有错。可是，评委们却坚持说乐谱没有问题。面对这些权威人士，小泽征尔斩钉截铁地说：“不！一定是乐谱错了！”话音刚落，评委们便报以热烈的掌声。原来，这正是比赛的一部分，小泽征尔的勇敢及专业态度征服了所有评委。正是因为相信自己的专业，小泽征尔才果断地跳过了“圈套”。这次的夺魁，也正如一盏明灯，照亮了他的前程。

这就是很标准的双边且专业的坚持！

在生活和工作中，只要不是故意找茬作对，不是刻意刁难或讹诈他人，坚持立场就很有必要，这样不仅对得起他人，也对得起自己的职业操守。

这种对某些事情，某些专业、立场、想法、观点、做法等的坚持，就是双边公式，没有任何遮遮掩掩，没有任何模糊地带，也不会左右摇摆。因此这种说话的方式也可能影响其他人，甚至可以让对方对我们产生高度的信任感。

其实，双边公式就是一种比较犀利且果断的表达形式。它通过

两种极端情况的比较，构建出自己必须表达的观点，坚持自己的意见。或是从对方的角度出发，找出共同点，以此来表达内心最直白的观点。



领导做事不当，应该这样说

人非圣贤，孰能无过。领导在做事的过程中，同样会出现大大小小的问题，这都是正常的。但是，下属在面对领导的错误时，往往不知如何是好，有的人会选择默默忍受，有的人会指出来，但领导根本不接受。下面案例中的哈娜就遇到了这样的困扰，不知道该前进还是该后退。

在与自己的顶头上司一起奋斗了将近三个月后，项目终于成功地画上了一个圆满的句号。哈娜兴奋万分，这可是她卓越能力的见证，可她的这位上司竟将功劳一股脑儿地算在了另一位同事头上，面对上司这种不公平的行为，哈娜气愤万分，真想当面找他理论一番。但人人都知道，老虎的屁股是摸不得的，敢在老虎口中拔牙，简直就是不知死活。上司就好比是老虎，现在他有错了，该不该去指出呢？究竟怎样才能让他接受自己的建议，而又不让自身陷入险境，哈娜一时不知如何是好。

哈娜面对的问题，每个下属都有可能遇到。这时下属可以运用“双边公式”，从侧面巧妙地指出。

下面两个指正领导的方法非常值得借鉴，在实际工作中运用的效果都不错。

1. 用提醒替代指正。

生活中，我们常会遇到这样的领导，他曾与某个客户约好了中午吃饭，可自己却忘记了，他反过来责怪下属没有提醒他；再如，本来是下属将文件整理好并已交给他，可他却放在一边，忘了翻阅和签字，当有关部门追要时，他反而质问下属为何不提醒他或早点给他。若遇到了这样的事，你会非常气愤，明明责任不在你，领导却将责任推到你身上。

遇到这种情况，你应以提醒来代替指正，不能因为太气愤而反唇直辩或直指是非。因为碍于面子，领导可能不会承认自己的失误，所以最好用关心的语气提醒领导他有个约会，或是有份文件还没签。在你的提醒下，领导为了免得再忘记，就会主动把该做的事情做好。这样一来，顾全了领导的自尊，同时也让他感受到了你的重要性。

2. 以自责方式提出指正。

下属可采取自责的方式，让领导从你自责的话语中察觉到自己的不当之处，从而取得指正的良好效果。

《后汉书》中记载了一位擅长言辞的媳妇巧妙批评婆婆的故事。

丈夫乐羊子外出求学，七年不归，家里日子艰辛，已久未尝过荤腥。乐羊子的母亲犯了馋，见别人家的鸡进入了她家院子，就偷偷地宰了吃。

对婆婆的这种行为，乐羊子妻十分难过，她不但不动筷子同婆婆一起吃这偷来的鸡，而且直掉眼泪。

婆婆问她为什么？她回答说：“自伤居贫，使食有它肉。”意思

是说，怪我自家穷，没有能力把婆婆侍奉好，因而使饭桌上有了别人家里的肉。

乐羊子妻表面上虽然责怪了自己，但这句话的效果却是将婆婆的廉耻之心勾起，结果使婆婆惭愧得无地自容，只好端着煮好的鸡到失主家认错赔礼。

对待领导的一些不当行为也可以采取这种办法，让领导心里明白即可，不至于让他下不来台。

有了以上的方法，你就可以放心大胆地指出领导做事的不当之处了。你还可以在工作中，不断积累一些适用于你的领导的说话方法，让批评真的被领导接纳，并使领导有所改变。