

上 篇

不会说话，让你事倍功半

美国著名演说家戴普说过：“世界上再没有比令人心悦诚服的交谈能力更能迅速获得成功与别人的钦佩了。”一个人，你可以不说话，但不能不会说话。不会说话，让你做事寸步难行，举步维艰，无法争取到本该属于你的利益；工作中不会说话，就会失去客户，升职加薪更是免谈；生活中不会说话，只能到处沾染是非，无法顺心如意。不会说话，就如同一个人有一张好看的脸，审美却不是很好一样。不会描眉抹唇，不会搭配衣服，再美的脸蛋儿，总觉得缺乏靓丽。

第一章

说话抓不住重点， 说再多也没有用

《仪礼·聘礼》中有言：“辞多则史，少则不达，辞苟足以达义之至也。”又有宋代惠洪写作的《高安城隍庙记》中说：“盖五百年而书功烈者，辞不达意，余尝叹息之。”这说明，词不达意，抓不住重点，说再多也是毫无用处。说话没有中心，模棱两可，别人非但不感兴趣，还有可能产生误解或歧义，引发矛盾，事倍功半。因此，要想事半功倍，首先要说话抓住重点。

寻找对方感兴趣的话题，而不是泛泛而谈



开篇叙话

纵横家之鼻祖鬼谷子对于说话技巧，有如下总结：“与聪明的人讲话，要见识广博；与见识广博的人讲话，要有辨别分析的能力；与善于辩解的人讲话，要简明扼要；假如别人不愿意去做的事情，就不要勉强他去做；假如对方喜欢某些东西，就要模仿并且顺从他；假如对方讨厌某些东西，就要避而不谈。如果以上几点你都做到了，那么你就算是掌握了说话的技巧。”

这就要求我们在说话的时候，要注意说话的对象，根据对象的不同，谈论适当而恰切的话题。每个人的兴趣和爱好各不相同，关注点也就不尽相同。只有抓住对方感兴趣的话题，对话才有意义。“泛泛而谈”带来的结果只能是“泛泛而交”。

若在日常生活中善于观察，不难发现，女人之间很容易因为某系列的化妆品、某牌子的衣服、甚至是婆媳关系的话题，成为好朋友、好闺蜜；而男人则是因为一场球赛、一款游戏、一部电子产品，开始称兄道弟。这些现象很有意思，人与人之间并不会只从私人角度产生情感，相反每个人身上都有一些足够吸引与其有同等因素的关注点，当你发现了这些关注点，在与人交谈时提出合适的话题将会轻而易举。

职场中，面对同事和领导，没话题可聊，说的话也无人感兴趣，只能让人觉得无趣，难以在职场中纵横捭阖。生活中，在别人的

闲谈当中，你总是格格不入，插不进话题，很难交结朋友，因为“话不投机半句多”。所以，我们要学会拥有杂谈的能力，即找到对方感兴趣的话题，说对方感兴趣的事。

情景再现

方名是一家广告公司的销售人员，有一次，他去拜访一位某公司的经理。这是一个大客户，此次见面，将决定一项和公司生死攸关相连的合作项目。方名听说，另一家广告公司也在和他们竞争。

见面之后，方名先对自己公司的优势做了大体上的解说，让经理有所了解。但是，方名从他的表情上不难看出，他似乎对自己所说的内容并没有多大兴趣。甚至偷偷打了好几个呵欠。

就在这时，方名注意到经理背后的书架上摆着好几本不同版本的《论语》方面的书，还有名家对论语解说。再看这位经理的桌上，也摆着一本夹着书签的论语。于是方名灵机一动，找到了突破口。

方名说：“经理是不是对中国的古典文化非常感兴趣，尤其是《论语》，在这方面，您应该有很高的见解吧？”

原本昏昏欲睡的经理，听到方名开口谈《论语》，顿时眼睛都睁大了，没有了困意，直点头说：“对《论语》，我是非常感兴趣。中国的老祖宗实在是太有智慧了。就算是今天，这些道理拿来运用和学习，也实在是好用。”

方名也顺势说：“是的，我看过百家讲坛中于丹讲解的《论语》，也特别感兴趣，可惜看得不多，有时间，还希望和您请教教，还请您不吝赐教。”

从表情上就可看出经理十分高兴，仿佛遇到知己。于是两人约定下次一起喝酒，到时好好谈谈《论语》。当日，这位经理就和方名签下了合作合同。

义理解析



有时候，我们在谈业务的时候，对方不感兴趣，我们为了能够谈成业务，只能够拉拢关系。拉拢好了关系，打打人情牌，也许事儿就成了，而不是非要公事公办，认一个死理。

方名就很聪明，当谈判到了“山穷水尽”的时候，能够从经理感兴趣的《论语》做突破口下手，让经理有了交谈的欲望。这种欲望会让他重新审视眼前的方名，也会重视方名的来意。这样，方名在经理的印象里，就不再单纯是一家广告公司的业务员，而是有了一个具体的形象，一个也对《论语》感兴趣的人，一个和自己有相同兴趣爱好的人，一个可以聊共同爱好话题的人。所以，更加具象的方名就很容易和经理做成朋友，再靠“感情牌”，赢得项目合作的合同。

生活中，我们很多时候都可以从对方感兴趣的话题去入手，不仅仅是在职场谈判中。有时，我们新到一个环境，急需要建立起一个关系网，让我们不至于太孤单，这时就可以好好观察一下身边的人对什么感兴趣，然后以兴趣为切入口，和别人展开交谈。我想，任何人都不会拒绝一个和自己喜好相同，或者对自己的喜好表现出兴趣的人。这样，想要融入一个集体，想要融入一个圈子，就会简单易行。

相反，我们若是不会从他人的兴趣点下手，那么谈论的话题也难以深入人心，谈话也将成为浪费时间的无聊举动，往往你说你的，我说我的，无法谈拢，互不相干。如果我们不去发现和关注别人的兴趣，只想让别人关注自己，让别人对我们感兴趣，那么我们可能就永远也不会有真挚的朋友，并且这也是自私的一种表现。对他人漠不关心的人，怎么可能得到大家的喜爱和帮助呢？这样的人，做事往往困难重重，孤立无援。

所以，我们要学会更多的去关注和挖掘别人的兴趣，抛开泛泛而谈，这样不仅会使聊天的气氛热烈许多，增加愉悦感，也会使你渐渐

成为社交场上最受欢迎的人。

出谋划策

心理学家卡耐基说：“如果想要交朋友，并成为受人欢迎的说话高手的话，就要用热情和生机去应对别人。”所谓热情，就是关注别人的兴趣点，并表现出你的兴趣。

一、群聊时，寻找大家一起能够共同聊天的话题

人与人之间的相处是微妙的，大多时候两个人或一群人聚在一起并非是为了解决什么难题，而是在为情感找一个发泄口，通过彼此间的沟通寻求情感上的慰藉。而当我们与人交谈时，有时候选的话题无法照顾到在场的所有人，于是就会导致冷场，或者几个人谈得热火朝天，剩下一个人孤身坐在一边，手足无措，尴尬至极。当然，这是人多的谈话，两个人交谈时若所选话题不当，就会相对无言，低气压的气氛只能使彼此怅然若失，局促不安。由此可见，我们在与人交谈时想要彼此都能够畅所欲言，谈得其乐融融，发现双方的共鸣点、选择共同感兴趣的话题是至关重要的。

二、谈话中，不要侃侃而谈只谈“我”

每个人都多多少少地活在自己的世界里。聊天时，每个人都想多聊聊自己，想多发表一下自己的感想和看法，这几乎是一种通病。但是，这也是聊天中的大忌。除非是对方对你的某一方面比较感兴趣，问询你时，你才可以就这一方面侃侃而谈。否则，在别人没有兴趣知晓的情况下，你不停的“我”怎样怎样，只会让人想打瞌睡，又不好意思打断你。所以，想要侃侃而谈你自己，就先要考虑到对方是否对

这一话题感兴趣。

三、不要虚假的表现出你对别人的爱好感兴趣

有时，我们为了迎合他人，奉承上司，会假装表现出对对方的爱好感兴趣。然而，我们忘记了一点，真诚才是所有谈话中最需要的成分。因为，我们的眼神和表情都会“出卖”我们自己。真诚与否，别人一眼便知。所以，首先要做一个真诚的人，热情的人，从内心激起真诚地关注和关心，而不是只为了利益而虚假为之。

说话的重点不在于说什么，而在于怎么说



开篇叙话

说话，就像手中握着一串钥匙。其中只有一把钥匙能够打开成功的大门。而你的任务，就是找对这唯一的一把钥匙。如何正确地找到这把钥匙？即把握住说话的核心，说出的话能够直达问题本质，能够直入人心。这就是说话时那把正确的钥匙。

有道是：“语言是思想的载体，心灵的反映。”一句讲解说明白了，说好了，能够让人立刻心领神会，理解其意思；一句关心说得恰是时候，如久旱甘霖，能够让人感激涕零；一句道歉说到了位，饱含真诚，能够冰释前嫌，消解矛盾。但有些时候，你说得唾沫横飞，也未必能打动人心，未必达成心愿。浪费时间不说，还有可能得罪了别人，得不偿失。

所以，说话的重点不在于你说得多么天花乱坠，说了多久多长时

间，而在于话是怎么说的，时机对不对，语气对不对，场合对不对，语境对不对，措辞对不对。就像做菜，一切调料都对味了，才是一道美味佳肴。

中国台湾著名节目主持人、作家蔡康永说：“把说话练好，是最划算的事。”练好了说话，职场中我们可以借力扶摇直上；生活中，会说话可以让我们拥有人脉，拓宽道路；婚姻家庭中，会使夫妻关系更和谐美满，在教育子女问题上也可以游刃有余。重点就是，把握住话要怎么说才对味儿。

情景再现

故事一：

有两个烟鬼，在同一座寺庙修行。师傅让他们先诵经100遍。

诵经没过多久，两个人的烟瘾就犯了。其中一个烟鬼实在难耐，经也诵不下去了，于是去央求师傅：“我可以在念经的时候抽根烟吗？”师傅很严厉地斥责了他，让他打消这个念头。

另外一个烟鬼去问师傅：“我可以在吸烟时念经吗？”他的请求被答应了。这个烟鬼悠闲地抽起了烟。

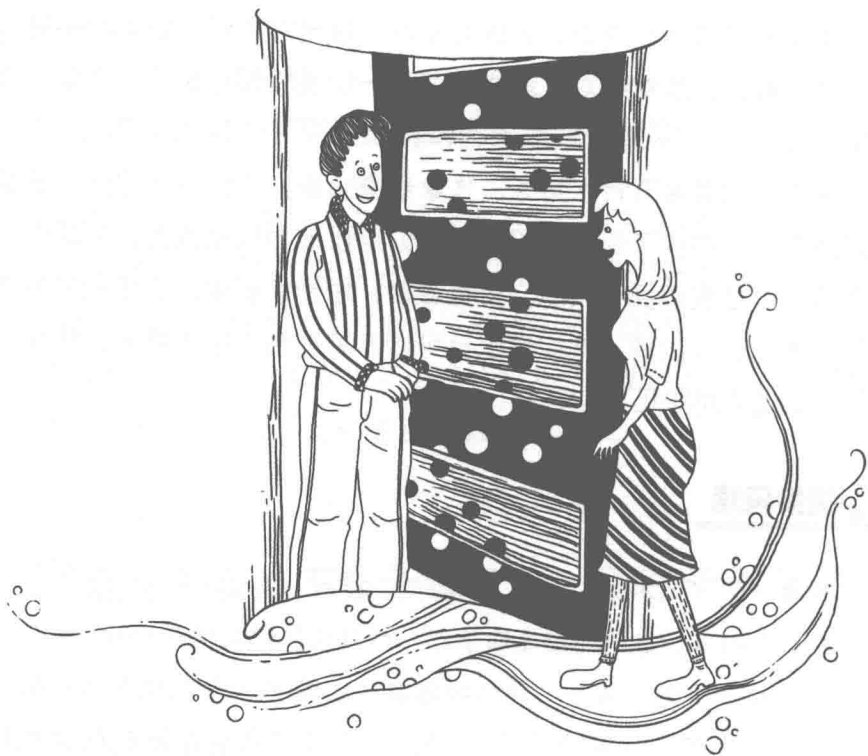
故事二：

英国女王维多利亚与她的丈夫感情很好。但是，这对夫妻毕竟不是普通的夫妻。因为维多利亚是一国之君，每天都要忙于各种公务和应酬，丈夫对政治和社交却没有太多兴趣。

有一天，维多利亚忙完公事，已经深夜了。她回到卧室，见房门紧闭，不得不敲门，让丈夫给她开门。

这时门里面的人问：“是谁？”

维多利亚回答：“我是女王。”然而门并没有开，女王又继续敲。



门里面的人又问：“是谁？”

维多利亚回答：“维多利亚。”门还是没有开，女王继续敲。

“是谁？”门里面的人又问。

维多利亚回答：“你的妻子。”

这时门开了，丈夫给妻子开了门。

义理解析



故事一中的两个烟鬼发问的目的和内容完全相同，但是当角度和表达方式转换了之后，效果也就完全不同了。所以，我们在想做什么事的时候，先试想一下这样说对方会是什么反应，若是换一种方式，对方又是什么反应，效果最好的就是我们想要达到的。

维多利亚在外面是一国之主，是君王，可是回到了家，就是一个丈夫的妻子。所以，在面对丈夫的时候，维多利亚若仍然拿出君王的风范来，那自己的丈夫只能像“大臣”一样，也失去了丈夫的职能，而妻子也享受不到自己应该享受到的权利。

有一个年轻人，因为踢球导致脚骨折了，于是球队的队长率领众球友去医院看望他。在病床边，其中一个人说：“我们这么多人来看你，感不感动？”那个受了伤的年轻人说：“不敢动，疼……”这虽然是一个笑话，但是却道出平常我们生活中很容易遇到的场景，就是说的话被误会，被断章取义。这样轻松的笑话还好，如果是遇到重大要事，就会耽误事。所以，不管说什么话，话都要说完整，语序要正确。

生活中，说话的方式往往很能决定一件事的发展走向。而我们需要用语言来解决的问题太多太多。若是说不好，造成误会、得罪人、被领导训斥、被同事厌恶、被孩子不理解，都将是“家常便饭”，影响着心情和生活质量。也许就因为不会说话，害了自己的一生。所以，我们必须学好说话，找到最恰当的措辞，最恰当的表情，最恰当的表达方式，如此也就找到了那把通往成功大门的钥匙。

出谋划策

说话的重点不在于说了什么，而在于怎么说。同样一句话，往往转换一下表达顺序，意思就全变了，被听到的人所理解的意味也就不一样了。而我们所要做的，就是要善于把最贴切的那一句话表达出来。

一、跳出思维定式，把普通的话转换成吸引人的方式去说

国王为自己死后挑选继承人，于是给他的两个儿子出了一道题，以此来决定国王继承人。题目是：两个人，一人一匹马，然后两人乘

马去清泉边饮水，谁的马走得最慢，谁就算赢。哥哥拽着自己的马尾巴，想要拖住马，不让马走，但弟弟却突然骑上哥哥的马，拍着马屁股，奔着泉边扬长而去。弟弟胜出了，因为哥哥的马跑得快。我们说话的时候，其实也可以跳出思维定势，把普通的话转换一下，就会变成吸引人的话，只有这样才能出奇制胜。

二、学会在说话中转换角度，角度对了，话就不会说错

说话，不是一个人在说，我们要考虑到听众内心的感想。所以在说话的时候，要考虑角度问题。当我们站在对方的角度上，假设听到我们自己说的话之后，就会知道对方会作何反应了。我们想要说话得体，想得到好的结果，就要将角度找对，拥有一个最完美的切角，也就是我们说话时运用最恰当的语言和方式。找对了角度，话就不会说错。

运用“冷读术”把话说到对方心窝里

开篇叙话

人生就像一辆永远向前行走的列车，每个人都有一辆自己的专属列车。在自己的列车上，每一个人生的驿站，都会有人从这个站台下车。同时，也会有新人从这个驿站上车，进入自己的生活，陪伴我们的人生走一段路程。而我们每个人，都希望自己的人生列车中，上车的都是善良、快乐的人，能够和自己相处愉悦。

所以，两个陌生人见面之初的谈话就显得尤为重要。毕竟，这是

两个人接触和交往的开端，而谁也不知道，对方会在自己的人生列车里停留多久，会在自己的列车上扮演什么样的角色。有的人，乍一出现，你并不觉得有何不寻常，可就是这样普通寻常的人，会影响我们的一生。好的影响，带来幸福；坏的影响，带来悲痛。我们都希望幸福，于是好的开端大于一切。可对于刚认识的人，如何在交谈中把话说到心窝里去呢？答案是，运用“冷读术”。

所谓“冷读术”，即快速地了解对方内心所思，并找到建立起双方互信的技巧。这看起来似乎是很高超的技术，所以要学会这个“冷读术”也是难上加难的吧。其实不然，只要我们善于拉近和走进对方的内心，那么很多难以应答的问题也都会迎刃而解。

情景再现

故事一：

历史上很著名的六国合纵抗秦，是由苏秦去其他各国游说的。在苏秦出发前往其他国家之前，发生了这样一件事：

苏秦跟在鬼谷子手下学习多年，认为自己已经学成，于是就去和鬼谷子说自己学得差不多了。鬼谷子对苏秦说：“既然这样，你对我说一句话，一句能让我出去的话，那么，你也就算学有所成，可以毕业了。”

大家都知道，鬼谷子在“术”的方面是很厉害的人。若想让鬼谷子随便的就被说服，这绝对不是一件容易的事，也算是“毕业”的大难题了。

苏秦说：“师父，我不知道如何让你出去，但是你出去，我就有办法让你进来。”

鬼谷子心里疑惑：我出去了，你倒是怎么让我进来呢？我倒要看看你有什么高超计谋。于是鬼谷子就出去了，而苏秦，则因此顺

利毕业。

故事二：

有一次，小张到曾经大学所在的城市出差，想要去拜见一下自己大学时代的恩师。于是提前打了电话，约定了日程和约见的地点。

到了那天，小张来到和恩师约好的学校附近的咖啡厅，却久久等不到老师。小张行程紧张，再过两个小时就要去机场赶飞机飞往下一个城市出差。小张如坐针毡，希望老师能早点到来。等了好久，老师终于来了，说学校临时有事耽搁了，连打个电话告知一声的空都没抽出来。小张连说：“没事，没事，本来也是打扰老师了。看到老师身体健康，状态很好，我就放心了。”

和老师寒暄了几句，小张看时间已经来不及，赶紧和老师说：“老师也很忙，我就不打扰老师了，老师您别太辛苦。”于是匆匆告别了老师。

若是小张说：“老师我还有事，要赶飞机。”那一定会让老师多想，觉得自己来晚了，耽误了小张的行程。可见，小张“冷读术”之高明。

义理解析



不会运用“冷读术”，就往往忽略了他人心中所思所想，考虑的是自己当下的感受，说出的话，难以说到别人的心窝里，难免让他人不舒服。不能快速得到别人信任，也不能获得自己想要的结果。无论是工作，恋爱，还是交友，都会成为障碍。

苏秦运用“冷读术”揣测出鬼谷子内心所想，按照正常思维鬼谷子一定不会听从。所以，苏秦故意示弱，说了一句“我不知道如何让你出去”。然后又从人都有好奇心理下手，故意吊起鬼谷子的胃口，说“但是你出去，我就有办法让你进来。”鬼谷子心中揣测：你都没有办法让我出去，又怎么会有办法让我进来。我倒是想看看你如何让

我进来。就这样，中了苏秦的计。

小张运用“冷读术”，对老师表现出了极大的尊重，没有说一句话让老师不舒服的话。若是小张说自己有事，着急要走，一方面是暗中责备老师来晚了，二则是想的是自己有事，而不顾及老师要注意休息。但小张说得却句句都在关心老师，只字不提自己，说到了老师的心窝里，怎能让人不舒服？

所谓“知己知彼，百战不殆”。由此可见，“冷读术”运用好了，就会知道对方所思所想，就能够顺着对方的心意说话，会让很多场合变得温馨，谈话也会变得愉悦，好多问题也可以轻松解决。

出谋划策

“冷读术”是打开人心扉的一把钥匙，能够让对方内心生出一种感觉，即“原来对方如此了解我”，以此建立起信任关系的说话技巧。

一、巧妙地“掏出”别人心中的想法

我们并不会算命，也不会解读人心，一切的“冷读术”靠的都是一双善于观察的眼睛，善于倾听的耳朵，还有一颗善于发现的心。我们不可能通过人们的面目表情就知道对方在想什么，但是我们可以根据对方的言语，了解和猜测对方内心所想。这就需要我们巧妙地来“掏出”别人心中的想法。巧妙的问答，即不是直来直去的问答，而是看似漫不经心、无关紧要、无足轻重的问答，却牢记在心，并暗暗分析，以此了解对方心意。

二、用“冷读术”来“追求”对方，可增加对方自信

无论是追求姑娘，还是追求客户寻求合作，运用“冷读术”都

能够增加对方的自信，从而增加对方对自己的好感。如果你对心仪的姑娘说出了姑娘的心中所想，那么姑娘一定会在“知己”“有共同话题”这一栏给你打个对号。每个人都希望自己获得关注，而“冷读术”所满足的，正是对方在这方面的心理。所以，用“冷读术”的说话方式来追求对方，能够让对方增加自信的同时，拉近和自己的距离。

三、使用“同调”语言，增加对方好感度

石井裕之在解读“冷读术”的时候，教过大家一个妙招，就是使用“同调”语言，来增加对方对自己的好感度。“同调”语言，就是模仿对方喜欢使用的句式和字眼。比如，和一个爱说网络流行语的同事聊天，你也经常使用网络流行语，会让同事感觉你们都是一路人，都是很in的人，所以，也就增加了对方对你的好感，也就愿意找你聊天。

语无伦次的表达，既费舌劳唇又给自己减分

开篇叙话

有时候我们在和别人交谈时，会觉得这人说话东一头西一句，想要表达什么完全没有主旨，顿时生出一股无聊之感。甚至下次这人再找你谈天或聊工作时，你内心里开始有潜意识的抵触，不想和他进入谈话状态。因为谈话一开始，就意味着无尽的乏味也开始了。

反思一下，我们自己有没有这样的時候呢？

在工作中，和领导汇报工作，全体员工开会时做报告，年末时做年终总结……你是否语言表达没有逻辑，语无伦次，同样的话反复说，让人味同嚼蜡般难有兴趣再听下去。

尤其，当你的工作性质是频繁在公众场合讲话的工作，更该注意如此。比如，若是领导，总不能在开会时语无伦次的传达会议精神，让员工理不出头绪来；若是老师，总不能在讲课的时候，毫无中心思想和逻辑性，无法完成传道授业解惑；若是推销员或者销售代表，更是要有主次有逻辑地向客户推销产品，因为工作的成败百分之九十靠自己的一张嘴来决定。

语无伦次的表达，既浪费了自己的唇舌，也因浪费了他人的宝贵时间而给自己减分。人生也会因此多了许多失败和坎坷。而这失败或坎坷，将有可能直接引导自己的人生走向下坡路。所以，说话要有逻辑性，要有中心，这样说出的话才有意义。

有逻辑性的话语，能够很容易就说服别人。就像很多演说家、政治家靠的就是强大的逻辑性，说服和感染听众的情绪，使听众成为自己的支持者。所以，想要改掉语无伦次的毛病，就要重视说话的逻辑性。

情景再现

庄周和惠施在濠水桥上边散步边聊天。庄子看见水中游动的鱼儿，说道：“河里那些鱼儿游动得从容自在，它们真是快乐啊！”

一旁的惠施问道：“你不是鱼，怎么会知道鱼的快乐呢？”

庄子回答说：“你不是我，怎么知道我不了解鱼的快乐？”

惠施又问道：“我不是你，自然不了解你；但你也不是鱼，一定也是不能了解鱼的快乐的！”

庄子悠闲地回答道：“我请求回到谈话的开头，刚才你问我说：