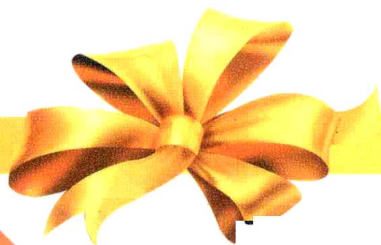


◆ 说话效果决定做事效果，学会怎样提升自己的说话效果，也就找到了通向成功的捷径。◆

说得 恰到好处

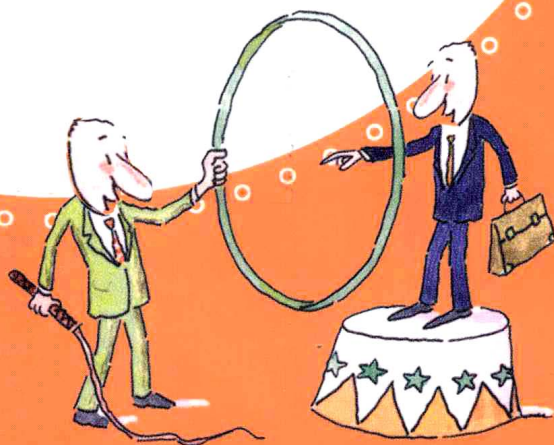
孙 锴◎编著

许多人本可成功却最终失败，不是因为他们能力不够，而是因为不会用好
自己的舌头。学会把话说得恰到好处，发掘舌头的潜力就是增加成功的几率。



SHUODE QIADAOHAOCHU

- ◆ 行走江湖，
先要练嘴上的武功；
- ◆ 欲当盟主，
舌头不好使可不行！

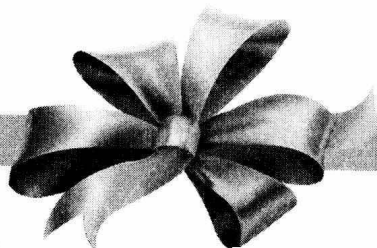


中國華僑出版社

说得 恰到好处

孙 锴◎编著

许多人本能成功却最终失败，不是因为他们能力不够，而是因为不会用好
自己的舌头。学会把话说得恰到好处，发掘舌头的潜力就是增加成功的几率。



中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

说得恰到好处/孙锴编著. —北京: 中国华侨出版社,
2010. 11

ISBN 978 - 7 - 5113 - 0863 - 4

I. ①说… II. ①孙… 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 (2010) 第 215804 号

●说得恰到好处

编 著/孙 锴

责任编辑/梁兆祺

封面设计/纸衣裳书装

经 销/新华书店

开 本/710 × 1000 毫米 1/16 印张 18 字数 220 千字

印 刷/北京溢濠印刷有限公司

版 次/2011 年 2 月第 1 版 2011 年 2 月第 1 次印刷

书 号/ISBN 978 - 7 - 5113 - 0863 - 4

定 价/32.00 元

中国华侨出版社 北京朝阳区静安里 26 号 邮编 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051 传真: 64439708

网 址: www.oveaschin.com

e-mail: oveaschin@sina.com

前言

P R E F A C E

对于话语的力量，西方哲人有这样一个总结：世间有一种成就可以使别人很快完成伟业，并获得世人认可，那就是说话恰到好处的能力。

处在复杂的社会关系中，面临着众多的机遇和挑战，我们如何在激烈的竞争中立于不败之地？

说得恰到好处是最基本的因素。语言是人思想的外化，是必不可少的交际工具。

因此，人与人之间的社会关系及人际交流，其实就是一个每天说话的过程。人每天都需要说话，生活经验与现实证明了：越是会说话，办事越容易；把话说得越好听，做事成功率就越高。

我们生活在这个世界上，不曾一天离得开语言。纵观古今，把话说得恰到好处的人往往都是叱咤一时的风云人物，他们或吐纳珠玉之声，舌卷风云之色；或温文尔雅，谈笑间逢凶化吉；或凭“三寸不烂之舌”挽狂澜。

说得好，使人笑；说得巧，使人跳。我们说话要像厨师烧菜一样，掌握火候，要因时而变，因事而变，因人而变，才能把话说得恰到好处。若说话太绝，太死板，到头来，只会将本该说成的事在片刻之间化



PREFACE

说得恰到好处

Shuo De
Qiao Dao Hao Chu



为乌有。

总之，说话办事，要做到不卑不亢，圆滑中有果断，果断中有圆滑，做到“到什么山唱什么歌，见什么人说什么话。”让你的话合乎人心，给人如沐春风之感，自然柔和亲近，言听计从；同时，我们还要记住老人们常说的“出门看天色，进门看脸色。”说话要善于洞察人心，尤其是当你有求于人时，更要见机行事，刚柔并济，才能逢凶化吉，转难为易，从而促使你办事水到渠成。

在《说得恰到好处》一书的章节中，从不同方面，引用大量生动事例，精辟论述了说话说得恰到好处，给日常生活和人们的事业带来了不可估量的效益，并提出些许建议，以供参考，希望能助你掌握说话诀窍，或许本书能引起你的深思，相信广大读者看完后，一定受益匪浅。

目 录

C O N T E N T S

第一章 见面寒暄恰到好处——寒暄的话要让人舒适

寒暄的话语，可在人际交往中打破僵局，缩短人际距离，向交谈对象表示自己的敬意，或是借以向对方表示乐于与其多结交之意。所以说，在与其他人见面之时，若能选用适当的寒暄语，往往会为双方进一步的交谈，做良好的铺垫。

寒暄可减缓对方对自己的排斥	2
寒暄时应注意礼貌原则	3
称呼也是寒暄的一种礼节	4
寒暄要做到彼此交流	6
尽快缩短感情距离	8
交谈中要学会没话找话的本领	10





第二章 幽默玩笑恰到好处——营造轻松和谐的沟通氛围

生活压力大，朋友、同事之间相互调侃、幽默一下，也许是放松自己、改善彼此关系的一剂良药，但是幽默玩笑可不是闹着玩的事，弄不好玩笑成了“完笑”。适当的幽默玩笑是对死气沉沉的空间进行必要的“补氧”，机智幽默的玩笑的确能化干戈为玉帛。沟通是多方面的，只在有事的状况下，有一说一，公对公地交流，未免有些干涩，但幽默玩笑可以将周围的人吸引到你身边来。同时，幽默玩笑也是转换器，可以将痛苦转化为欢乐，将烦闷转化为欢畅，每个人都喜欢与机智幽默的人做朋友，而不情愿与忧郁沉闷，呆板木讷的人交往。

幽默语言胜过伶牙俐齿	14
学会利用幽默的力量	16
幽默也要恰当地说	18
用幽默拉近你与他人之间的距离	19
幽默要适度，并且要得体	21
幽默能让对方的说法不攻自破	22
幽默是口才的“软黄金”	23
幽默在闲瑕交谈中尽显个人风采	27
用幽默化解难堪	29

第三章 赞美恭维恰到好处——好听的话更能引起共鸣

一句真心的赞美，多过任何以金钱和虚荣为形式的伪装。适当的恭维，会令人欢心地感受到你的友善。如同艺术家在把好听的话语带给别

人时感到愉快一样，赞扬和恭维不仅给听者，也给自己带来极大的愉快。它给平凡的生活带来了温暖和快乐，把世界的喧闹变成了音乐。有人说，赞美与恭维是一把火炬，在照亮他人生活的同时，也照亮了自己的心田。赞美与恭维，有助于发现被赞美者的美德，推动彼此之间的友谊健康地发展，还可以消除人与人之间的龃龉和怨恨。

赞美能最快地改变你与他人的关系	32
赞美是最好的交际方法	33
用赞美解开固执的死结	35
称赞要恰如其分	37
赞美对方鲜为人知的得意之处	39
不妨试着在背后赞美别人	41
赞美不要浮夸，措辞应适当	42
赞美要区别不同的对象	45
恭维的话要发自内心	47
避免赞美中的陈词滥调	49
避免你的恭维引起误解	52
恭维话要说到心坎里	53
恭维的话也要“巧”说	54
用恭维办成难办的事	57



第四章 批评方式恰到好处——给批评加层“糖衣”

批评是照耀人们灵魂的镜子，能让人更加真实地认识自己，但批评不当，不仅起不到相应的效果，还会产生极大的负面效应。批评人的事情，虽常有发生，但它并不是一件很随意的语言行为，它是有一定规则



技巧，甚至还有某些禁忌的。比如，哪些话能说，哪些话不能说，哪些事能提，哪些事不能提。这都需要每个人在实践中细细体会。

巧妙暗示，润物细无声	60
恰当地把握批评的方法尺度	62
要让对方认识到批评的价值	63
让被批评者说出他的看法	66
领导者要讲究批评的艺术	67
该批评的时候就批评	69
以适当的方式提醒对方的错误	70
忠告时，要注意语言表达方式	72

第五章 劝导说服恰到好处——解开他人的心绪

说服的话语每个人多少都具备一点，但说服技巧并非人人都能掌握。随着社会的发展和进步，说服话语对每一个想要实现自我价值和取得成功的人来说，已是一项不可或缺的要素。说服好比打仗，对方就是你要征服的对象，你要想尽一切办法使他投降，这就涉及到说服的战略战术。细心研究，不难获得好的说服技巧。巧妙地说服是有准则、有技巧、有章可循的。准确得体、巧妙恰当的说服，让人听后如沐春风，能轻松地达到说服的目的。

形象生动的语言最有说服力	76
说服别人的六种妙法	78
透彻了解对方是说服的基础	80
找到他的软肋	81

因人制宜巧言激将	84
说服别人的六大基本方法	85
硬里也可以来点软	87
因势利导可谓“方”得其所	90
说服之道攻心为上	92
善于比喻巧于说服	94
善于运用说服技巧	95
先顺着人是为了让人顺着我	99
出言有据使人信服	101

第六章 辩解与圆场恰到好处——误会这样解开

人与人之间产生矛盾是在所难免的，这时，就需要有个人来化解矛盾。这也就是我们常说的“打圆场”。打圆场是需要技巧的，有时三言两语并不能了事。因此，化解矛盾的语言要诚恳，这样才能使矛盾双方都信服，并从而接受你的建议或意见。

不要抓别人的隐私、痛处大做文章	106
巧妙圆场，打破僵局	108
让他入了套再给他一条活路	109
凡事不必太较真	113
该说的说，不该说的不能说	117
避免争论是在争论中获胜的唯一秘诀	118
打人不打脸，骂人不揭短	121
低头说话轻巧避开其锋芒	122





第七章 论辩要恰到好处——反驳的话要有理有据

掌握语言反击的度是反击有效性的决定性因素。所谓度，就是界限性。根据不受气的第一大准则，利用语言反击时，应按照自己对环境的敏锐判断，明确自己的优势和劣势，准确把握该说什么、怎样说、说到什么程度。与人辩论，最能检验出一个人的综合能力。因此，要在辩论中胜出，必须拥有良好的综合能力，必须掌握各种辩论技巧：或先发制人，或迂回进攻，或出其不意，或抓住要害等等。

有理有据有逻辑·····	126
掌握辩论中的主动权·····	129
避开对手的进攻锋芒·····	131
掌握悖论破解法·····	134
借题发挥，迂回进攻·····	136
摆脱对方的故意刁难·····	138
另辟蹊径，突破辩论中的僵局·····	140
抓住对方的要害与弱点，穷追猛打·····	143
对付诡辩，反驳有术·····	145

第八章 关爱尊重恰到好处——关心人的话要让人感动

关心人的话要以十二分的真诚去说，以关怀贴心的态度去说，就会让人感动不已。以诚待人，像是为自己植一棵树，给世界一片绿荫，给人心一片清凉。桃李不言，下自成蹊。鸟儿鸣唱枝头，笑语飘荡在你的每一个日子。

说让人感到关心的话会让你处处受欢迎	150
以真诚把话说好	151
一句话买到人心	153
学会用“心”去说话	155
不经意间说出来的话最受用	158
真诚地关切	160
有意识地在工作中关心他人	162
推功揽过的话最暖人心	164
将心比心从他人的角度去着想	166
尽量体谅他人顾及别人的面子	169
同情和理解可以获得好感和接近	171

第九章 求人办事恰到好处——让他人乐意为你办事

求人办事绝不是一般人想象的那么简单。怎样把话说到位，选择什么样的时机说话等等，只有讲究说话的技巧，办起事来方能有的放矢、水到渠成。求人时应选择适当的话题以缩短与对方之间的距离，使自己逐渐被对方接受，随后才将话题引向自己的意图，这样才是成功之道。相反地，如果打一个招呼就开始讲自己的来意，迫不及待地反复强调自己的想法是如何如何，以及帮助自己有什么好处，这样往往事与愿违，因此有经验的求人者并不是一开始就切入正题的。

“激”出领导的同情心	176
求人办事时说“忠”话	177
求人应用不同的语言表达出来	179





找到对方感情的软肋	180
利用缘情，巧于攀亲	182
有礼举止，使你脱颖而出	184
央求不如婉求，劝导不如诱导	188
要想求人就不怕被驳面子	189
话里话外能拉杆大旗做虎皮	192
用最简单的语言把意思表达到位	194
迂回的言行，轻松驾驭人生局面	198

第十章 与不同的人说话恰到好处——到什么山唱什么歌

要说话，先要看准对象，他是愿意和你说话的人吗？如果不是，还是不说为好。这个时候，是你要说话的时候吗？如果时候不对，还是不说话的好。说话的成功与失败，诚然与你的说话技巧有关，而是否得其人、得其时，也影响着说话的成败。

看清人才能说对话	202
射箭要看靶子，说话要看对象	204
抓住对方的个性说话，才能一拍即合	209
在什么场合说什么话	210
上司面前说话悠着点儿	213
跟下属要放下架子说话	216
如何与名人交谈	217
如何与富有的人说话	219
如何与多个异性谈话	221

第十一章 繁话简说恰到好处——说话啰唆招人烦

在说话中，务必学会长话短说，要“筛选”、“过滤”出最精辟的，恰如其分地表情达意的词句，尽可能以简短的话语表达出深刻的内涵。古人说：“善辩者寡言。”在历史上，不少讲话大师惜语如金，出言不凡，驾轻就熟，言简意赅，留下了许多珍贵的篇章。

说话要简短有力·····	224
拖泥带水惹人烦·····	225
言多出大祸·····	226
能言善辩不是强词夺理·····	227
用最简单的语言把意思表达到位·····	228
抓住问题关键，一语击中要害·····	231
沟通之道，贵在少说话·····	232
为简而简，以简代精·····	235

第十二章 是非曲直恰到好处——背后说人让人忌恨

聪明的人一定要管好自己的嘴，闲谈莫论人非。你可以做个好的倾听者，但是如果你知道自己管不住自己的嘴，那么最好不要随便加入到闲谈中，以免殃及自身。

不乱说他人是非的人受欢迎·····	238
长舌人无处不在·····	239
把“谣言”当成良言·····	241





宁在人前骂人，不在人后说人	242
背后莫论人短长	243
坏话也要学会好说	248
巧妙对付别人的诬陷	250

第十三章 拒绝他人恰到好处——该说“不”时莫迟疑

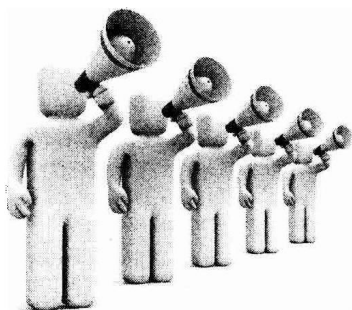
会说话的人能够把握好说“不”的分寸和拒绝的尺度，哪个成功者不是知轻重、懂分寸、明尺度的人呢？反之，他们曾经跌过的跟斗、吃过的苦头、多走的弯路，很多都是由于自己的金口难开，不懂把握说“不”的分寸和拒绝的尺度。该说“不”时就说“不”，才不会被“不”所谋。通常所说的“掌握火候”、“划清界限”、“矫枉过正”、“过犹不及”、“欲速则不达”等等都是对说“不”的分寸和拒绝尺度的评述。

拒绝他人的理由要恰当得体	254
会拒绝是社交语言技巧成熟的标志	256
多一事不如少一事	257
拒绝别人需要讲究策略	260
拒绝可以避实就虚	262
拒绝，即使你想要答应	264
拒绝能力之外的事	267
把敷衍拒绝法用得恰到好处	270
该说“不”时就说“不”	271

第一章

见面寒暄恰到好处 ——寒暄的话要让人舒适

寒暄的话语,可在人际交往中打破僵局,缩短人际距离,向交谈对象表示自己的敬意,或是借以向对方表示乐于与其多结交之意。所以说,在与其他人见面之时,若能选用适当的寒暄语,往往会为双方进一步的交谈,做良好的铺垫。





寒暄可减缓对方对自己的排斥

寒暄是人际关系沟通的一种最常用的交流方式。人们在初次见面的一刹那，便以人的本能判断对方。努力创造良好的第一印象，其后的人际交往才能顺利展开，这在人际交往的过程中起到非常重要的作用。

和人谈话的目的是为了相互沟通，若能以轻松、自然的态度与对方洽谈，对方会受你的感染，觉得你亲切而易于接近，这么一来，会有利于沟通。

(1) 寒暄可消除对方的戒备心理。对方在面对陌生来访者的时候，一般会感到紧张和不安，更严重的是会产生对抗情绪，这时候一定要设法消除对方的戒备心理。这时寒暄可以作为你的开场白，恰当的寒暄可以让对方消除戒备心理，最起码不会让对方认为你有“不轨企图”。

(2) 寒暄是一种重要的礼节。在人际交往的礼节中，寒暄占极为重要的地位。很多人认为，寒暄只是双方碰面时打招呼而已。早上见面互道一声“早安”，中午或者晚上问候一声“午安”或“晚安”，分手时说声“再会”。事实上，正确的寒暄必须在短短一句话中，明显地表露出你对他的关心。

切记，寒暄是建立人际关系的基石，也是向对方表示关心的一种行为。寒暄内容与方法得当与否，往往是决定一个人人际关系好坏的关键，所以要特别重视。

(3) 寒暄对人的情绪有重要影响。寒暄可消除人的紧张情绪，使