

天天说话不一定会说话。一个人说话的水平代表着他做事的水平，决定着 he 成事的高度。

方与圆合天地两极，也代表着阴与阳。柔与刚的两种至高境界。

就说话而言，方则针锋相对，有理有据。

圆则通融达变，八面玲珑。

方圆互用，于小处可广交友，赢人气，于大处可惊天动地。泣鬼神。

說話

[说话善方成事有余 说话能圆交际已足]

方与圆

【东方明/编著】

说话的方圆之道是赢人气、成大事的真本事。

信息时代说话能力对每个人都是如此重要。

精研说话的方圆之道，在你人生的旅途中，任何天堑都三言两语之间变通途。



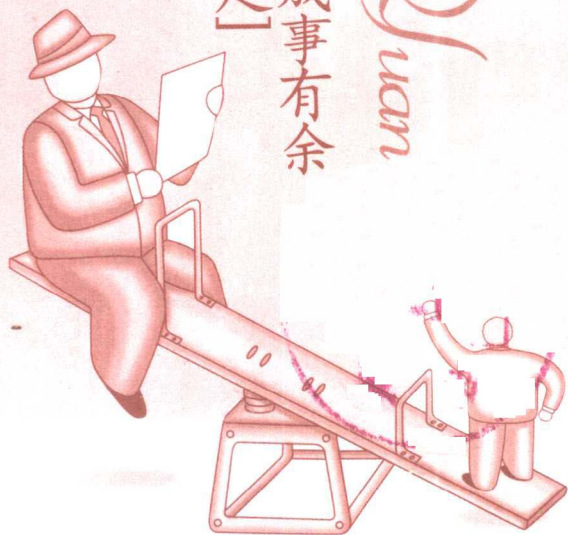
中国华侨出版社

說話方與圓

Shuo Hua
Fang Yu Yuan

「說話善方成事有余
說話能圓交際已足」

【東方明／編著】



中國華僑出版社

图书在版编目(CIP)数据

说话方与圆/东方明编著. - 北京:中国华侨出版社,
2005.1

ISBN 7-80120-936-2

I. 说… II. 东… III. 语言艺术 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 007194 号

说话方与圆

编 著/东方明

责任编辑/海 元

封面设计/纸衣裳书装

经 销/新华书店

开 本/880×1230 毫米 1/32 印张 12 字数 300 千字

印 刷/利森达印务有限公司

版 次/2005 年 4 月第一版 2005 年 4 月第 1 次印刷

印 数/7000 册

书 号/ISBN 7-80120-936-2/G·436

定 价/25.00 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院

邮编 100029

前言



前言

对一个人来说，说话的重要性无论怎样强调都不过分：上至事业，下至家庭，你人生的高度往往是说话水平的高度决定的。因为一个人办事能力的高低，为人处世怎么样，以及由此留给周围人的印象，大多是通过说话体现出来。大家天天在说话，有的人说起话来口若悬河，似乎很能说，但这不代表你会说话。会说话的人话不在多，能一语中的，声不在高，能让所有人洗耳恭听。会说话的人可能手无缚鸡之力，但凭其三寸不烂之舌能化解天大的矛盾于无形之中。会说话的人具有强大的亲和力，能迅速与人打成一片，并于三言两语之间办成自己想办的事。

说话是一门上天入地的大学问，足以立身，足以成事。但也不必走向另一个极端，把说话能力看得高不可攀，实际上，说话水平完全可以通过后天的修炼达到你自己都想象不到的高度。当然，你得找到窍门，这就是说话的方圆之道。

外圆内方是大家推崇的为人处世之道。说话也要讲方圆，这两个字里蕴含着说话学问的精义和技巧。

说话

方与圆

SHUO HUA FANG YU YUAN

所谓圆，是以包容的方式掌握全局。在说话上，它就是滴水不漏，是左右逢源，是隐忍和退让。圆讲究说话要应时而动、临机应变。说话做到圆的人总会主导说话的结果——尽管有时表面上看来让人不屑一顾。

所谓方，这里指固守中正，针锋相对不退让，以硬碰硬，以软服软，软硬相克。就说话而言，圆与方都是一种策略，圆不可缺，方也不能少。现实的复杂性使你永远无法以一种固定的方法解决所有的问题，说话亦然。圆在多种情况下是必然甚至惟一的选择，但在另一种情况下，圆可能就不起作用，这时候宜以方来解决。

但是，圆也好，方也好，二者仅具其一都是不完整的。它们必须有机地结合在一起，互相铺垫又互相促进，才能发挥出最大的威力。这里关键的一点是，必须掌握当方、当圆或者方圆互用的时机，否则，方圆错位只能适得其反。

说话的方圆之道是人生必须修炼的大智慧，也是做人成事不可缺少的技巧。要想得窥门径，并以之对自己的人生有所助益，须以一生的努力去体悟、去学习。

编著者

2005年1月

目 录



上篇 方之道：

说话能方才能碰硬服软

做事情讲究外圆内方，对说话而言，圆与方都是一种策略，圆不可缺，方亦不能少。现实的复杂性使你永远无法以一种方法解决所有问题。说话也是这样，圆，在很多种情况下是必然甚至惟一的选择，但在另一种情况下，圆可能不起作用，这时候宜以方来解决。所谓方也就是固守中正，针锋相对不退让，以硬碰硬，以软服软。说话能做到方圆互用，还有什么问题不可说而化之呢？

目

录

第一章 能言善辩是

说话能“方”的基础

光有说话能“方”的意愿远远不够，别人无理取闹且步步紧逼，你有一千个正当的理由可以反击他，可就是笨嘴笨舌说不出口，又于事何补？掌握一套能言善辩的本领，说话自然有底气，想不“方”都难。这一方面有先天遗传的因素，更要靠后天的训练。

- 提高自己的“语商” (2)
- 磨练自己遣词造句的功夫 (4)
- 形象生动的语言最有说服力 (7)
- 让自己的声音更有魅力 (9)
- 说话快慢要适中 (11)
- 善于用非语言来表达 (13)

第二章 会说服人 话能拔钉子头

所谓钉子头，也就是不那么好说话的主儿：蛮横无理胡搅蛮缠、认死理儿难以沟通、居高临下不通融，等等。对这种人你想以圆胜之，他根本不吃

你这一套，这时候不妨祭出“方”字旗，来个以硬碰硬，直到他低头为止。

他说话嘴硬我义正词严·····	(15)
说话敢于以硬气挫其傲气·····	(18)
找到对方害怕的软肋·····	(22)
说话对付无赖可以后发制人·····	(25)
硬里也可以来点软·····	(27)
因势利导可谓“方”得其所·····	(30)
说话原则宜方，说话方式宜圆·····	(34)
以方圆之道对付难啃的第三者·····	(37)

第三章 勇于退敌会说反驳话

面对别人肆意的攻讦和恶意的嘲讽，必要时要敢于拍案而起，直面对手，并以恰当的语言反驳技巧令其立论无立锥之地。这里的要点一在勇：当退缩无益于问题的解决时就要放大胆子与其面对面；二在会：要反驳得当，语言到位、有力，说到点上。

让歪理现形可将错就错·····	(40)
反驳要善于利用他的破绽·····	(42)
正话反说让谬论不攻自破·····	(47)

以理去疑的反驳技巧 (49)

给他一个主动退出的理由 (51)

第四章 用背后说话的方式使硬劲

有些事你办起来比较棘手，光靠正面游说，即使你口吐莲花，如果他是个死人你也难以把他说活，这时候就要善使软劲儿，以背后说悄悄话的形式把问题解决。而且悄悄话听的人感觉有一种神秘感和忠诚感，更容易轻信。所以，悄悄话的杀伤力更强，用不着长篇大论，寥寥几句就能产生奇效。当然，我们并不鼓励办事情说阴话、用损招，而是这种事是现实中的客观存在，我们可以不用，但不能不防啊。

枕边话有奇效 (54)

背后说话全在一个密字 (57)

背后说话当给人留下联想的空间 (62)

巧舌生事硬说服 (66)

借题发挥的悄悄话技巧 (69)

鹬蚌相争渔翁得利 (73)

第五章 虚实结合体现方与圆的真义

生活中避免不了善意的谎言，它像真话一样不可缺少。在某些特定的情况下，你的一句假话能掩是非、息矛盾，可以保护自己不受伤害，甚至可以办成真话办不到的事。善意的谎言是生活的必需品，更是说话技巧中不可或缺的一部分。说话的真与假，在相当大的程度上，体现了方圆之道的真义。

目 录

不固执于“绝对真实”是说话能方能圆的高手	(76)
以假隐真可以保护自己	(80)
留余地的说话技巧	(85)
赞同别人的期望让事情更圆满	(87)
过于真实会陷入绝境	(91)
虚实结合两相宜	(94)
说话不能拖泥带水	(97)
讲究说话的尺寸和艺术	(100)

第六章 赞扬宜方，批评宜圆

赞与批是我们说话的两个极端，极易产生两种极端的效果：被赞者忘乎所以，被批者垂头丧气，

說話

方与圆

○ H u a F a n

nnuun Yn Y

实际上这都背离了赞与批的初衷：鼓励更好——希望改正。只有运用方与圆的艺术，使赞在方中有圆，使批于圆中有方，才能在两者对接处找到最佳的表达方式。

赞美能最快地改变你与他人的关系	(104)
有创意的赞美更让人受用	(106)
避免你的赞语引起误解	(108)
把恭维掺杂在批评之中	(110)
暗示比直接的批评更有效	(112)
换一种人们更容易接受的批评方式	(114)
批评要遵守一些基本原则	(116)
要给被批评者解释的机会	(119)



天天说话就是会说话吗	(122)
做不成的事情可以说成	(124)
换一种说法也许能改变结果	(126)
会说话让你处处受到欢迎	(128)
笑着说话容易让人接受	(130)
永远不要勉强别人听自己的	(132)
说话的方圆之道只看问题的角度	(135)

下篇 圆之法：说话会圆才能掌握局面

目

录

阴阳之道，以圆为阳。圆，是以包容的方式掌握全局。以说话而论，圆是隐忍，是退让，是左右逢源，是滴水不漏。它讲究说话应时而动，临机而变，当软时绝不硬，当捧时绝不打。所以，说话能圆的人总会主导说话的结果。圆体现人生的大智慧，也是说话必不可少的技巧，须以十二分的努力去体悟，去修炼。

第八章 交际场合说话会圆场面

为公为私，谁都难免在一些交际场合露面：或单位活动，或客户陪同，或求人办事，等等。这样

的场合说话就是要让对方高兴，起码不能扫人家的兴，他满意了，你的目的也就达到了。这里的圆更多地表现为掌握时机，巧与周旋，圆好场面。

善于与人套近乎	(140)
场面上说话不要太随意	(144)
不该问的不要乱问	(148)
始终明白自己要表达什么	(150)
说话给人面子才算画满一个圆	(152)
学会找话说以免冷场	(155)
善于快速拉近双方距离	(157)
说话把礼让放在前头	(159)
特定情况下说话要有弹性	(165)
说话也要讲究拒绝的技巧	(169)

第九章 话未能说圆易犯人忌

我们平时说话时应多留心别人心里犯忌的东西，否则你只顾自己说得痛快，一味逞口舌之利，一句犯忌的话，让你所有的努力都泡了汤。说话不圆又怎能期望事情的结果圆满呢。

客气话一多就成了可气	(173)
------------------	-------

如果不想让人知道，就别背后说人的不是	(175)
别总把不满挂在嘴上	(177)
当着婊子不说矮话	(179)
改变惹人厌的说话习惯	(181)
答应别人的话要兑现	(184)
幽默要用在合适的地方	(186)
跟上司说话别往枪口上撞	(188)

第十章 对上对下说话要把握分寸

上下级关系更需要用“圆”来维系和加强，在这里，圆的核心内容是把握分寸：对上建议、反对、劝说的分寸，对下命令、激励的分寸。分寸把握好了才能说话让人受用，让人听得进去。

上司面前说话悠着点儿	(196)
提建议何妨以请教的方式	(200)
反对的话绕个弯说	(204)
跟上司说事要善找机会	(208)
跟下属要放下架子说话	(211)
推功揽过的话最暖人心	(215)
坏话也要学会好说	(217)
尽量给下属留下一个说话坦诚的印象	(220)

说话也不妨一手软一手硬 (223)

第十一章 能忍能让才能

达到说话的目的

争强好胜是人的本性，如果说话时或者得理不饶人，或者该低头时不低头，其结果只能是嘴上占了上风，事情却没办法办成。不仅是办事儿，正常的人际交往中习惯于把话说满、不留余地的人，最不受欢迎。总之，说话要时刻牢记，自己说话的目的是创造一个和谐的人际环境，是通过说话做成自己想做的事，所以能忍能让才显说话的真本事、圆功夫。

- 说话装熊，做事必成 (227)
- 有错认错才叫会说话 (232)
- 受到指责更要猛认错 (235)
- 强权面前低头的说话技巧 (237)
- 对领导有所求的说话技巧 (241)
- 有感情也得能低头 (244)
- 对付无谓争执的说话技巧 (248)
- 功劳面前说低头话的技巧 (251)
- 越是小人越得提防 (254)

得理饶人消敌意	(257)
憋火还要擦屁股	(262)
既得实惠又卖乖的说话技巧	(264)
整他一整再让他一让	(267)
既给人实惠又卖乖	(272)

第十二章 说话应变把漏儿补圆

事起仓促，说话应变不当，关键时刻往往掉链子，我们称之为出漏儿。每个人都有过说话出漏儿的经历，这说明说话应变能力还有待提高。千万不要认为这是无关痛痒的小毛病，有的时候小漏儿能给你捅大篓子。说话只有在一个圆字上下足功夫，方可临机应变少出漏儿，即使出了漏儿也能及时把它补圆。

说话应变的技巧要从人情世故中磨练	(277)
紧急情况以智补圆	(280)
窘境下说话以“暗”补圆	(283)
险境下说话以快补圆	(287)
消解争端以变补圆	(292)
息事宁人以不变应万变	(296)
办公室里话圆事自圆	(300)

说话

方与圆

S
h
u
o
H
u
a
F
a
n
g
Y
u
a
n

第十三章 亲朋往来话圆情更圆

亲戚、朋友是我们日常生活中交往最密切的人群，我们往往想当然地认为，这么亲、这么好的关系，不必拘泥于礼节，于是说话随意，该说的感谢话一句没有，时间久了，再好的关系也有可能出毛病，因为别人对你的帮助也许不期望回报，但一句感谢的话——哪怕再俗气不过的客套话也让人感觉帮有所值。话说到了是一方面，还要让人体会到你的诚意，这样才算真正把话说圆了。

- 一句话得到人心 (307)
- 不经意间说出来的话最受用 (312)
- 好话十句不嫌多 (315)
- 以真诚把人情话说好的技巧 (319)
- 同学之间说人情话的技巧 (321)
- 把老乡关系套瓷实 (324)
- 工作中讲人情话的技巧 (329)
- 根据对方情况说人情话的技巧 (333)