

滔滔不绝尽在你口中，口若悬河尽在你言中  
简洁的语言是智慧的灵魂，冗长的语言是肤浅的藻饰

ShuohuaDishuiBuloudeJiudaYinguize

无论你是爆牙还是龋齿，无论你是真齿还是假牙，只要你领略到说话的要领，懂得话语中所含的潜规则，你就能把话说得圆满而滴水不漏。

# 说话

## 滴水不漏的9大

# 隐规则

吕叔春/编译

SHUOHUADISHUIBULOUE  
JIUDAYINGUIZE

无论你是在职场、情场，还是生意场上，只要你学会本书的精华，就能口吐莲花，达到“语不惊人死不休”的唯我境界，也会让杜甫觉得汗颜，使他“为人性僻耽佳句”的诗句作古。

中国华侨出版社

# 说话滴水不漏的 大隐规则

吕叔春 编译



中国华侨出版社

# 前 言

---

莎士比亚说：简洁的语言是智慧的灵魂，冗长的语言是肤浅的藻饰。

随着现代生活节奏的日渐加快，人类社会进入了知识经济的时代。“万事不求人”这句俗语在当今社会已经没有什么存在的空间了。一个人不可能完全独立地生存于这个世间，总是要与他人产生关系，而其自我价值的实现也需要通过他人得以体现，所以，说服能力便成了人们生存的极其重要的工具。同时，人们的活动空间越来越大，竞争越来越激烈，由此而带来的人与人之间的交往也比过去任何时代都更频繁、更紧密，口才在社会发展和人的自身发展中的作用也就越发重要。

说话是一门巧妙运用语言逻辑的学问。一个人的说话能力，可以显示他的办事能力。口才好的人，说话说得使人钦服，往往可以很顺利地达到自己的目的。一个人如果具有良好的说话技巧，无论是立身处世，还是交友待人，或是工作创业，都一定会潇洒自如。

说话是人的天赋本能,但利用说话的技巧把话说得使人心服口服、滴水不漏则靠后天的习练。许多人以为口才只是口上之才,说话说得滴水不漏只是凭口舌,这种看法是有些片面的。

将话说得滴水不漏的口才是建基于思考之上的,而这些思考则是由善于学习、观察,常识丰富和思维敏捷构成的。

本书为广大读者提供了大量生动得体的生活场景和精彩事例,可以提高一个人将话说得滴水不漏的能力。

本书最显著特点是涉及面广,从九个不同方面来向广大读者介绍。更具可读性的是,本书的每个章、节后面,还有一个思考提示,这个提示对读者会有很大的帮助。相信广大读者看完后,一定会受益匪浅。

**编译者**

**2006.4**

## 隐规则一

### 舌头多拐几道弯，把丑话说成好话

**经**常听人说：“我把丑话说在前头。”可人是有血有肉有感情的高级动物，谁真的爱听丑话呢？不善言谈者一旦面临危难之时，就把那句话挂在嘴边，让听者觉得难受，也让讲者不知从何开口。但能把话说得滴水不漏的人却并不一定把丑话说在前头，因为舌头是软的，舌头是圆的，他们往往能把丑话说成好话，能让尴尬场面变成活跃气氛，能让场面话说得玲珑多变，也能让听众听了舒服还一辈子不忘，这就需要说话时，让舌头多拐几道弯。

1. 场面话，既要懂得说，更要习惯说 / 3
2. 话不能说死，言中有意话中有话 / 6
3. 话语委婉，使人“如浴春风” / 8
4. 求人办事，绕开困难再开口 / 10
5. 说就说些他人得意之事 / 12
6. 套近乎，学会跟陌生人说话 / 14
7. 伤人面子胜似挖人心 / 16
8. 插嘴懂方法，有缝就得钻 / 18
9. 舌头是圆的，好话丑话全靠一张嘴 / 22
10. “谢谢”要大胆地说出口 / 25
11. 首次见面要一炮打响 / 28
12. 让好情绪引领舌头 / 32



## 隐规则二



### 委婉含蓄，玩好“太极推手”

**最**会说话的人，知道有些话是不能说的，委婉含蓄无疑是他们的一大“招数”。他们用委婉含蓄的话语，既坚持了自己的原则，又不会令朋友听者太过难堪，其积极效果不言自明。

最会说话的人，很明白当做不到别人希望自己去做的事情时，应该如何去说“不”，同时还要让对方理解。没有人喜欢被拒绝，因此，他们会先倾听对方的请求，然后再用比较真诚的话婉拒对方，并尽可能为对方提供解决问题的参考意见。

最会说话的人，会在工作或生活中，游刃有余地展示幽默语言的魅力，令人由衷折服，或者忍俊不禁。

1. 激之以道义，抓住突破口达到目的 / 37
2. 侧面突袭，要击中对方“要害” / 40
3. 正话反说，声东击西 / 44
4. 话里有话，弦外有音 / 47
5. 直率不等于“痛”言无忌 / 51
6. 委婉含蓄，不能把话说得太实太直 / 53
7. 言语对抗不代表人身攻击 / 56
8. 怒火中烧不如“绵里藏针” / 59
9. 给瘸子支根拐杖——让他有“地”放矢 / 62

目

录



## 隐规则三



### 赞美话要说得舒心,热情才能沁人心脾

**自**己不可能称赞自己,但对于别人,你却不可吝啬你的称赞。称赞是欣赏,是感谢,是对别人表示敬意。称赞给人的喜悦是无可比拟的。

一副冷漠的面孔和缺乏热情的话是最使人失望的。

怎样称赞别人呢?说话的时候最要紧的还是热诚,一两句敷衍的话,立刻被人发觉你的虚伪。所以每当你称赞别人的时候,不可仅从大处着眼,要从小处发挥,缺乏热诚的人是不会注意到小节的。

1. 捧人不是万能的,不捧人却是万万不能的 / 67
2. 虚则实之——要善说恭维话 / 69
3. 在第三者面前赞美人效果更好 / 73
4. 赞美之词要有“闪光点” / 76
5. 难言之隐要成“脱口秀” / 79
6. 赞美要注意对策 / 81
7. “高帽”要规格适当 / 84
8. 好话要尽快说出口 / 86
9. 将“恭维”发扬光大 / 89
10. 领导要懂得适时夸奖下属 / 91

## 隐规则四

### 多听少说常点头，耐心倾听胜滔滔滥讲

社交之中，聆听对方说话是对人的尊重与礼貌，但听很有学问，听不只是被动地接受着对方，还应主动地反馈，这就需要作出会心的呼应——少说常点头，必要时，也得插上几句表示听懂或赞同的声音，或有意识地重复某句你认为很重要、很有意思的话。这样就会把本来比较含糊的思路整理得更明晰了。同时，对方心理上也会觉得你听得很专心，对他的话很重视，会有“酒逢知己千杯少”之感，话题也会谈得更广、更深，更多地与你心连心。

1. 倾听对方的不快心情 / 97
2. 竖起耳朵，闭上嘴巴 / 100
3. 三缄其口益无边 / 103
4. 常说话，但不必说太多 / 106
5. 善解人意的人会听话 / 109
6. “洗净”自己的耳朵，会恭听就行 / 112
7. 有些误会不要去捅破，坏事会成好事来 / 115
8. 无多言，无多事 / 117





## 隐规则五



### 说出去的话收回来难，三思才能滴水不漏

人们常说，说出去的话如泼出去的水，那是收不回来的。这句话是有一定的道理。一些说话粗鲁者，动不动就一句“垃圾”，动不动就一句“败类”，像人人欠了他一屁股债似的大呼小骂，那这样的话肯定伤人，要收回就难了。

所以我们在人际交往中，在开口之前一定要三思而后言，想清楚了心中有策略了再开口，一环扣一套，一节又一勾，彼此呼应，如此才能滴水不漏。

1. 打肿脸也不是胖子，该拒绝就得拒绝 / 123
2. 揭人之短，伤人自尊 / 126
3. 过于锋利的刀子容易伤及自身 / 129
4. 开弓没有回头箭，问话要有分寸 / 132
5. 拿上级开“小涮”，要有七窍玲珑心 / 134
6. “忌口”的话题不可多谈 / 137
7. 偶有失言时要积极弥补 / 141
8. 言语中要透着对他人的尊重 / 144
9. 不可出力不讨好——避免被人误解 / 147
10. 入乡随俗，务避忌讳 / 149

目

录



## 隐规则六



### 懂得装聋作哑，糊涂里有精明计

“**不**痴不聋，不作阿姑阿翁”，有些事大概还是装聋作哑的好。倒不是怕担责任，更不是存着什么坏心眼儿。有些事是阿姑阿翁该问的，值得问的，自然得问；有些是无需他们问的，或值不得他们问的，若不痴不聋，事必躬亲，阿姑阿翁会做不成，至少也会不成其为阿姑阿翁。“不闻不问”，有时候该是一句好话；“充耳不闻”，“闭目无睹”，也许可以作“无为而治”的一个注脚。

——节选自朱自清《论做作》

1. 稀里糊涂的人也幸福 / 153
2. 揣着明白，装着糊涂 / 155
3. 吕端是榜样：小事糊涂，大事精明 / 157
4. “不痴不聋，不为家翁” / 160
5. 欲成功须懂深藏不露 / 163
6. 众生宜做“聋哑人” / 166
7. 把握好说和做的尺度 / 168
8. 做属下要先糊涂再精明 / 171
9. 对不起，请再说一遍 / 175



## 隐规则七



### 真心话要说得清，“谎言”要讲得真

**真**

心话要说清。

要求我们社交时要善于表达自我，以诚待人，若讲不清，明明是好心都会被人当作歹心。

谎言要讲得真。

是说我们很多时候不得不说假话，但那种美丽的谎言一定要讲得真，否则就达不到“谎言”的效果。

1. 明明白白“他”的心 / 181
2. 真情实意充盈话语中 / 184
3. 诚实地把缺点倾诉 / 186
4. 道歉要真诚用心，不能敷衍了事 / 189
5. 滴水之恩，涌泉相报 / 191
6. 劝架要“一碗水端平” / 193
7. 承担责任的话才能揽人心 / 195
8. 说“假话”时要“心安理得” / 197
9. 迂回出击，以讹制讹 / 200
10. 善意的谎言强于单纯的鼓励 / 202
11. 学会适当吹捧自己 / 204

目

录

## 隐规则八



### 说服要设“陷阱”，给人“设套”让他钻

**要** 想说服别人，盛气凌人肯定不行，就是人家嘴上说服心也  
不服，他们服是服在你的盛气之下，但心里却更加对你的  
话不屑一顾。

所以说，说服一定要有良好的技巧，在说服别人之前要考虑  
对对方的感情承受能力，最好的方式就是懂得设一些陷阱，当他  
们一步一步陷进来时，无形之中也就对你心服口服。

1. 说服之前考虑对方的感情 / 211
2. 从对方感兴趣的话题谈起 / 213
3. 说服要顾及对方的利益 / 216
4. 得理不要饶人 / 218
5. 利用幽默说服他人 / 220
6. 顾及对方脸面，才能让他坦然承认错误 / 222
7. 拒绝别人有策略 / 225
8. “老板，我要求增加工资” / 228
9. 耐心成就说服，尽量少些批评 / 231
10. 说服别人的三大步骤 / 234
11. 说服前，先了解别人的意见 / 237

## 隐规则九



### 聊天要有目的，拉近感情的距离

**聊**天大都是情感交流，或者是内心的宣泄。但聊天也有水平高低。水平低的人聊天，满口的牢骚事，满腹的怨声载道，与这种人聊天，只会让听者难过，讲者也达不到情感交流的目的。水平高者，既能拉近彼此的距离，还能让情感在聊天的过程中更加加深，其魔力犹如把落叶弹成音符的钢琴家，在他的五指下悠扬出动人的旋律。

1. 聊天里面名堂多 / 241
2. 懂得选择合适的话题 / 244
3. 聊兴大发，兴趣使然 / 247
4. 没机会聊天，也要保持联系 / 249
5. 引起共鸣才能聊出成效 / 252
6. 让聊天为正式交谈热身 / 255
7. 让友谊从善意的聊天开始 / 258
8. 聊就聊出你的文雅 / 260

## 舌头多拐几道弯，把丑话说成好话



经常听人说：“我把丑话说在前头。”

可人是有血有肉有感情的高级动物，谁真的爱听丑话呢？不善言谈者一旦面临危难之时，就把那句话挂在嘴边，让听者觉得难受，也让讲者不知从何开口。但能把话说得滴水不漏的人却并不一定把丑话说在前头，因为舌头是软的，舌头是圆的，他们往往能把丑话说成好话，能让尴尬场面变成活跃气氛，能让场面话说得玲珑多变，也能让听众听了舒服还一辈子不忘，这就需要说话时，让舌头多拐几道弯。





## 1. 场面话，既要懂得说，更要习惯说

“场面话”是人际交往中说话必备的应酬之一，而说“场面话”也是一种生存智慧，在社交中一些高手都懂得说，也习惯说。这不是罪恶，也不是欺骗，而是一种“必要”。

在人际交往中，无论是谁，都会说或听到“场面话”，好的客套话能给人以好的印象，能在交往中起到沟通的作用。

什么是场面话？其实，就是在一些场合不得不说的客套话。

某甲在一国营单位工作，十几年没有升迁，于是通过朋友牵线，拜访一位负责调动的单位主管，希望能调到别的单位，因为他知道那个单位有一个空缺，而且他也符合条件。

那位主管表现得非常热烈，并且当面应允，拍胸脯说：“没问题！”

某甲高高兴兴地回去等消息，谁知半个月、一个月、两个月过去，一点消息也没有，打电话去，不是不在，就是“正在开会”，问朋友，朋友告诉他，那个位置已经有人捷足先登了。他很气愤地问朋友：“那他又为什么对我拍胸脯说没有问题？”朋友也不知如何回答才好。

这件事的真相是：那位主管说了“场面话”，而某甲相信了他的“场面话”。

隐规则一：舌头多拐几道弯，把丑话说成好话



一般来说，“场面话”有以下几种：

——当面称赞人的话：诸如称赞你的小孩可爱聪明，称赞你的衣服大方漂亮，称赞你教子有方……这种场面话所说的有的是实情，有的则与事实有相当的差距，说起来虽然“恶心”，但只要不太离谱，听的人十之八九都感到高兴，而且旁人越多他越高兴。

——当面答应人的话：诸如“我全力帮忙”、“有什么问题尽管来找我”等。说这种话有时是不说不行，因为对方运用人情压力，当面拒绝，场面会很难堪，而且会马上得罪人；缠着不肯走，那更是麻烦，所以用“场面话”先打发，能帮忙就帮忙，帮不上忙或不愿意帮忙再找理由，总之，有“缓兵计”的作用。

所以，“场面话”想不说都不行，因为不说，会对你的人际关系有所影响。

不过，千万别相信“场面话”。



对于称赞或恭维的“场面话”，你要保持你的冷静和客观，千万别两句话就乐昏了头，因为那会影响你的自我评价。冷静下来，反而可看出对方的用心。

对于拍胸脯答应的“场面话”，你只能保留态度，以免希望