

中国式 场面话大全

Zhongguoshi
Changmianhua Daquan

有效提高说话能力和说话技巧的首选读本

杨百平◎主编



500 强企业新进员工教育培训指定用书!

场面话，不是打官腔、说假话、放空话、扯废话。场面话不是虚伪的敷衍，而是众人智慧的结晶、救之四海而皆准的金玉良言。成功跨出谈话的第一步，你需要——场面话!

黑龙江科学技术出版社

中国式 场面话大全

Zhongguoshi
Changmianhua Daquan

杨百平◎主编



黑龙江科学技术出版社

图书在版编目(CIP)数据

中国式场面话大全 / 杨百平主编. — 哈尔滨 : 黑龙江
科学技术出版社, 2013.4
ISBN 978-7-5388-7476-1

I. ①中… II. ①杨… III. ①人际关系—口才学—
通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第068244号

中国式场面话大全

ZHONGGUOSHI CHANGMIANHUA DAQUAN

作 者 杨百平
责任编辑 徐 洋
封面设计 游 麒
出 版 黑龙江科学技术出版社
地址: 哈尔滨市南岗区建设街41号 邮编: 150001
电话: (0451) 53642106 传真: (0451) 53642143
网址: www.lkcbs.cn www.lkpub.cn
发 行 全国新华书店
印 刷 北京鑫海达印刷有限公司
开 本 710 mm × 1000 mm 1/16
印 张 17.5
字 数 250千字
版 次 2014年3月第1版 2014年3月第1次印刷
书 号 ISBN 978-7-5388-7476-1/Z · 1091
定 价 29.80元

【版权所有, 请勿翻印、转载】

前 言

■ PREFACE ■

“震天下者必震之于声，导人心者必导之于言。”语言不仅是人类思维的表达方式，更是人类的交际工具。海涅说：“言语之力，大到可以从坟墓唤醒死人，可以把生者活埋，把侏儒变成巨人，把巨人彻底打垮。”可见，说话对一个人的内在展现是十分重要的。

说话人人都会，但不见得人人会说话。一句话说得好，可以说得人笑；一句话说得不好，可以说得人跳。一句话可能化敌为友，冰释前嫌，化干戈为玉帛；一句话也可以化友为敌，引发一场争论甚至导致一场战争。所以，你仅仅能说还是不够的，还要会说。这就需要你掌握场面话的技巧。

所谓“场面话”就是能放到“场面”上说的话，是应付交际中各种“场面”的话。处于这个社会当中，每个人都说过或听到过一些“场面话”，场面话似乎隐藏了许多真实的意思，让人误以为真。其实，这些话只是为了应付一些场合或是为自己找一个台阶下而已，没有场面话，场面就不称为场面了。

很多人将“场面话”和空话、应付、虚伪、敷衍划上等号，其实“场面话”是一种谈话技巧，也是人际交往中说话办事的必备技巧之一。这种“场面话”既不是空话，也不是应付，而是在很多场合中人与人沟通的一种手段，是人在这个社会上不得不具备的一种语言能力。在很多场合，面子上的事情总是要过得去的，讲“场面话”的作用就是维护双方的面子。现实社会就是这样，不讲就好像不通人情世故了。

既然说是“场面话”，可想而知，就是在某个“场面”才讲的话，这种话不一定代表一个人内心的真实想法，也不一定合乎事实，但讲出来之后，就算别人明知你“言不由衷”，也会感到高兴。

说场面话表面是为了让对方高兴，其实目的是为了与对方套近乎，套近乎是交际中与陌生人、尊长、上司等沟通情感的有效方式。套近乎的技巧就是在交际双方的经历、志趣、追求、爱好等方面寻找共同点，诱发共同语言，为交际创造一个良好的氛围，进而达到自己的目的。

场面之言是一种必要的应酬，看起来似乎有点虚伪，但很重要！说场面话时切忌讲得太多，点到为止最好，太多了就真的虚伪而且令人肉麻了。而且说场面话时，最好选择事实来发挥，不要无中生有，否则会弄巧成拙。

“场面话”可听不可信，对于称赞或恭维的“场面话”，你要保持冷静和客观；对于满口答应的“场面话”，你要保留态度，以免希望越大，失望也越大。总之，“场面话”是一种交际需要，既要能说，还要会说；既要认真听，还要能分辨真假。

当然，说好场面话的本领并非来自天赋，而是需要我们用特有的敏锐洞察力去感悟，需要在生活的每一个片段中不断地搜寻、提炼，把它与自己的生活融会贯通，使之真正为己所用。本书以“场面话”为主题，详细介绍了在不同场合对不同对象的说话方法与技巧，通过大量贴近生活的事例和精炼的要点，讲述了打动人心的说话细节，以便让您的言辞上升到一个新的层次，并在此基础上感受到拥有上佳口才的迷人魅力，希望为您走向辉煌的人生提供最有效的帮助。

目 录

CONTENTS

Chapter 1 场面上要说场面话

说好场面话是一门艺术·····	002
想说场面话先要学客套·····	004
看准场合会说场面话·····	007
场面话该说时还要说·····	009
说好场面话获得好人缘·····	010
先作准备再说话·····	012
从对方得意的事情说起·····	015
学会判断场面话·····	018
投其所好说好场面话·····	020
用场面话弥补语言上的失误·····	022
场面话也需慎说·····	024

Chapter 2 初次见面说对场面话

场面话使初次见面零距离·····	028
------------------	-----

从陌生到熟悉就这么简单·····	030
用嘴上的点金术让陌生人成为朋友·····	032
沟通伊始，恰当地称呼他人很重要·····	034
真诚的问候是一见如故的敲门砖·····	036
引发共鸣，达到最好的沟通效果·····	038
话题对了，陌生感就没了·····	040
引起亲切感，交往不再难·····	042
初次见面，赞美要说得准·····	044
把场面话说到对方心坎里·····	046

Chapter 3 与人打交道会说场面话

良好的谈吐能够征服人心·····	050
面对不同人说不同的场面话·····	052
“出卖”隐私换取亲和力·····	055
物往贵处说，人往年轻讲·····	058
善用场面话打圆场·····	060
谈话有时候需要示弱·····	062
谈对方感兴趣的话题·····	065
人情世故场面话多多益善·····	066
心里这样想，嘴上那样说·····	068
善意“假话”，捧人良方·····	071
交浅不可言深·····	074

Chapter 4 赞美他人时的场面话

用赞美的场面话提升你的说话效果·····	078
----------------------	-----

背后赞美，最能说到他人心窝·····	081
赞美的场面话要有新意·····	083
赞扬是一种无意的行善·····	084
赞美的场面话要因人而异·····	086
赞美之词要有“闪光点”·····	088
发挥“高帽子”的作用·····	090
赞扬不是“锦上添花”·····	092
给别人捧场，要捧出新鲜意味来·····	095
恰当地自赞自夸·····	097

Chapter 5 批评也要会说场面话

批评的场面话最需要巧说·····	100
批评的场面话点到即止·····	102
场面话让人理解你的批评·····	104
含蓄委婉的场面话，批评效果更佳·····	106
用场面话给他人留个认错的台阶·····	108
用场面话把忠言说得顺耳·····	110
巧用暗示的场面话让批评更有效·····	112
防止“弦外之音”伤人·····	115
批评之前先肯定对方·····	116
善用场面话做好责备后的“售后”服务·····	119

Chapter 6 拒绝他人时的场面话

含蓄地说“不”，让拒绝在笑声中发出威力·····	122
难以启齿的逐客令要讲得不动声色·····	124

拒绝不宜直接，通过暗示来说“不”	127
用场面话拒绝不必要的应酬	129
让答案消失在等待中	131
试着用幽默的场面拒绝	133
借用场面话巧妙迂回	136
巧用场面话点到即止	138
用场面话说“不”，让别人不为你的拒绝而难堪	140
场面话让对方不失体面地收回“爱”	143

Chapter 7 职场要懂场面话

用场面话委婉地指出上司的错误	146
上司出了错，场面话来打圆场	149
场面上不可与上司称兄道弟	151
及时汇报工作进度，让上司看到你的努力	153
巧用场面话辩解上级的批评	155
用场面话挽留员工	157
场面话与新同事打成一片	159
与下级谈话切莫伤人自尊	161
如何说话才能打破尴尬局面	164
“办公室话题”不可乱讲	166

Chapter 8 酒桌上少不了场面话

酒桌上必须会说的场面话	170
酒桌上说话要注意分寸	172
酒桌上致辞贵在巧妙	174

用合适的场面话敬酒·····	175
祝酒要懂的场面话·····	177
祝酒时应注意的问题·····	181
不伤和气的“推”酒功夫·····	184
在酒桌中如何唱主角·····	189
怎么在酒桌上调动大家的情绪·····	190
开场与收尾做好功课，酒桌助你成事·····	194

Chapter 9 谈判桌上的场面话

精彩开场便于沟通·····	198
找准时机，迂回入题·····	200
设下语言陷阱，让谈判步步为营·····	202
顺利促使重新谈判·····	203
打破僵局要有巧妙的方法·····	206
随机应变，力挽狂澜·····	209
巧妙利用情感，软硬兼施·····	211
互利才能双赢·····	214
用事实展示你的实力·····	215
借名扬名，给自己造势·····	217

Chapter 10 朋友之间要巧说场面话

对待朋友的请求，不要斩钉截铁地拍胸脯·····	220
会说场面话的人也会让别人痛快地说·····	222
密友间该客气时也要客气·····	224
安慰的场面话要会说·····	227

向朋友借东西要用商量的口气说·····	230
场面话是友谊的催化剂·····	232
莫在小事上与朋友斤斤计较·····	234
说好场面话，友谊更坚固·····	236
有效说服朋友的场面话·····	240
在适当的时候插话·····	242

Chapter 11 求人办事更要会说场面话

要讨母亲的欢心，先赞扬她的孩子·····	246
以一个“礼”字把对方架在很高的位置·····	247
事办成了要致谢，没办成也不忘感谢·····	250
既是求助，话语中要避免过于功利·····	252
委婉的场面话让你求人不难·····	254
软话更容易催人行动·····	256
会说场面话好办事·····	259
场面话要说到点子上·····	260
巧借外力说好场面话·····	263
善于寻找各种利益的平衡点·····	266
巧用场面话激发意志力·····	268

CHAPTER

1

场面上要说场面话

会说话的人，一句话可以成事；不会说话的人，一句话却可以败事。办事的关键就是“会说话”、“说好话”。良好的谈吐，可以增进人与人之间的了解，可以把彼此之间的距离缩短。办事的时候懂得用语言感动人、说服人、感染人，让对方接受自己的观点，更容易把事情办好。

●●● 说好场面话是一门艺术

场面话是日常交往中常用的语言，人在社会上生存，打点人与人之间的关系都离不开场面话的铺陈和辅助。场面话说得好，你和别人都有面子，关系也会更进一步，场面话说得不好，你和别人的关系从一开始就会僵下来，更别提关系会有进一步的发展，可以说，场面话在人际关系和应酬场合上起着至关重要的作用，因此，人人都要学会说场面话，都要习惯于去说场面话。

古代有一位皇帝，晚上做了一个梦，梦到自己满口的牙齿掉的只剩下了一颗，早晨醒来甚是不悦，传下谕旨，找两个术士上朝解梦。第一个术士上朝来，皇帝就把昨晚做的梦给术士叙说了一遍，让术士来解，术士说：“皇上，此梦解来不难，这个梦的意思是说你们家族的其他人，全部死完时，你还不会死。”皇帝一听感到非常晦气，大怒，这一定是个不学无术的人，梦解的不对，命令拉出去斩首，以免再误解他人之梦。宣第二个术士上朝，第二个术士听了皇帝的梦之后，大呼“万岁！万岁！万万岁”，说“恭喜皇上，贺喜皇上”。皇帝说：“喜从何来？”术士说：“依圣上昨晚之梦，你将是你们皇族之中，最长寿之人，有您这样的明君长期当政，岂不是百姓之大幸？”皇帝一听，龙颜大悦，吩咐赏术士黄金五十两。

同是寿命长短之意，因话的说法有别，却产生了两种背离千里的结果。

场面话是人进行交流的一种方式，话的本意不变，不同的说法会产生不同的效果，现实生活中，我们也经常遇到这样的解围之语：“他这个人其实心不坏，就是不会说话。”不恰当的语言表达，有理解者解围是一件幸事，但也还

会留下阴影，如果没有解围者也许会产生终生的误会。

在社交应酬中，常会发生诸如遇到意外情况或事件必须当场回答或交谈中突然有人发出质问、挑剔、讥讽、挑衅的话语等情形。如何针对具体情况据理回复，做到圆满周到而无遗漏，恰到好处而无破绽呢？具体有以下几种技巧：

1. 运用话题转移法

一般情况下，人们在同一思维过程中，使用语言的内涵和外延都应尽量确定，要符合逻辑的同一规律，不能任意改变概念的范围。然而，在某些特殊的场合，人们又可以利用言语本身的不确定性和模糊性来“偷换概念”，使对话双方话题中的某些概念的本质含义不尽相同，以达到特殊的应酬效果。

当然，我们在运用这种“话题转移术”时应该注意，转移了的话题与原话题有一定的联系。比如面对谈判僵局，通过巧妙地变换话题，可以改变紧张的谈判氛围，消除谈判双方沟通的障碍，使双方在和谐的谈判气氛中重新讨论有争议的问题，以便达成谈判的目标。

2. 随机应变

记得一位幽默大师曾说过这样一句话：“懂得幽默，能说幽默话语的男人是佳男人，长得丑一些是无所谓的。”幽默是一个人内在气质的表现，一个人内在气质的美，胜过外表的美。无论何人，只要充分运用自己的睿智，随机应变，用幽默言辞来缓和窘境，就是一种成功。它能化冲突为喜悦，变危机为幸运；在充满火药味的场合，也可以成为最佳的消化剂，帮助你摆脱困境。

诚然，并不是所有的幽默都可以起到解围的作用，因为在窘境中人们的自尊心极易受到损害，若幽默不当，则不仅不能解围，反而会使人更加受窘。能用幽默解围，其成功的关键在于理解别人的心情，维护别人的尊严。必须使处于窘境中的各方都能够接受，既能迁就别人，又无损于自己。

3. 设身处地，角色认同

设身处地，角色认同，实际上是应酬中经常运用的攻心战术，既拉近彼此间的距离，又使对方迅速进入角色。有人说，世界上最难走的路，是心与心之间的路。其间布满坑坑洼洼，甚至诸多的陷阱。然而，只要用真诚来铺设，这

条路将会与柏油路一样，平坦光滑，畅通无阻。

在窘境中，应不卑不亢，设身处地，与对方取得“角色认同”，从而摆脱窘境。善于运用此类攻心战术，往往能赢得款款温情、融融暖意。

4. 佯装不懂，顾左右而言他

如他人之语使你处于不利地位，在某些情况下，可以佯装不懂，顾左右而言他。比如别人给你暗示，将你推入两难之境，对你的工作和社交活动产生不良影响，此时你最好佯装听不懂，或岔开话题。

在日常生活中，常常会遇到有些人用暗示的方法跟你过不去，甚至指鸡骂狗。假如这时候你表现得冰雪聪明，一点就透，势必造成针锋相对的局面，挑起事端，后果实在难以设想。如果你对这种暗示佯装听不懂，那些人就无所施其技了。

5. 以柔克刚，曲径通幽

“锣不打不响，理不辩不明”，这是一句流行甚广的俗语，但不是一个“放之四海而皆准”的真理。有时，无谓的辩解和争吵，不仅不能解决矛盾，而且可能导致两败俱伤的恶果，这样，倒不如以柔克刚，从而达到友好相处的目的。

但是，身处逆境、以柔克刚也要注意对某些情况有所估计：看对方的要求是否超出自身的承受能力，不能牺牲太多去博取对方的欢心。

●●●● 想说场面话先要学客套

客套是语言艺术中的一种，规范的解释是“礼貌用语”。我们往往在教育孩子的时候会“见了大人要打招呼，借了同学的橡皮要说谢谢，不小心碰倒了人家要说对不起”等等，这就是最基础的礼貌教育。如果连一个小孩子都能

够做得到，作为大人的我们若做不到难道不会脸红吗？

客套的书面文字是那么的枯涩、乏味，没有一点华丽和修饰，但是变成语言之后，却是那么的悦耳动听。

一次，李女士去看重病中的好朋友，她看到对方非常痛苦的样子，没有说一句话，她之所以没有说话是因当时有许多的顾虑：说客套话吧，不能表达自己的心情；不说话吧，又被认为冷眼旁观。这就是因为她太内向了。

这种“内向”要比虚情假意和口蜜腹剑的做法诚实得多。但是，由于不能充分地表达自己的内心，在他人看来一切都等于零。

一个人如果连一句最普通的客套话都不会说，探望病人的时候，连一句“没事吧？”都说不出口，那么可想而知，此人的处世能力是需要改进的。在他人看来，这样的人就难免被误认为冷酷。

所以，生活中要学会说客套话，用自己的语言表达出自己的感情，比如“没事吧？”这句话，你并不是只把字面的含义说给对方，这里面，你可以加进去自己的真实感情，比如“有什么我能帮你的？”“我看到你难受的样子非常难过！”“没事吧？好了之后，我们一起去打保龄球。”对于双方来说，更有益促进彼此之间的关系。

有的人会问什么是客套，客套就是客气的套语。客套不是低声下气，是尊重；客套不是虚伪，是礼貌。

生活、工作，哪一样都需要语言作为纽带。人要衣装，佛要金装，语言也要靠包装。语言的魅力，在于使人心悦诚服，语言的运用在于修养气度。

有时，会客套的人，犹如鱼儿在水里游刃有余，并不时地泛起漂亮的水花，叫人喜欢听、愿意听，别人也会欣然接受；不会客套的人，常常面临许多尴尬，造成许多误解，出现人际关系的障碍，导致自己的人脉越来越窄。没有人喜欢被唤来呼去，颐指气使，那就是人缘之敌。即使别人嘴没有说出来，时间一长，结痂越厚，积怨越深，你们之间就会变得彼此陌生，甚至变成敌人。

有的人说，客套多，朋友多；朋友多，好事多。这句话一点都不假。因为客套和寒暄可以帮助你认识很多朋友，缩短人与人之间的距离，从而促成两人

的交往。

在生活当中，我们往往会听到如“谢谢您”“多谢关照”“劳驾”“拜托”之类的客套话。这样的客套话可以向别人表示感谢，能沟通人与人的心灵，建立融洽的人际关系。在求人做事以后，应真诚地说一声“谢谢”。如果你不说一声“谢谢”，只把感激之情埋在心底，对方会有有一种不快的感觉，他的劳动没有得到肯定，或认为你不懂礼貌，今后也不会再帮助你。同样，在打搅别人，给别人添麻烦时能真诚地说一声“对不起”，对方的气就会削弱一半。所以，在人际交往、求人办事的过程中，我们千万不要忽视客套的作用。

许多时候，客套就是表现出对对方的尊重、礼节和谦虚，比如有人作报告或讲话，总要借助这样的客套话：“我资质不高，研究不够，恐怕讲不好”，或者是“我讲得不好，请大家批评指正”。诸如此类的客套话，看起来随口而出，是习惯用语，实际上起着表达讲话者谦恭的作用。

在人际交往中往往少不了客套，客套会使我们彼此之间的关系更加和谐。要把“谢谢”“对不起”“请”常挂嘴上。以下是日常生活中常用的一些客套话：

初次见面说“久仰”，好久不见说“久违”。

请人评论说“指教”，求人原谅说“包涵”。

求人帮忙说“劳驾”，求给方便说“借光”。

麻烦别人说“打扰”，向人祝贺说“恭喜”。

请人改稿称“斧正”，请人指点用“赐教”。

求人解答用“请问”，赞人见解用“高见”。

看望别人用“拜访”，拖人办事用“拜托”。

宾客来到用“光临”，送客出门称“慢走”。

招待远客称“洗尘”，陪伴朋友用“奉陪”。

请人勿送用“留步”，欢迎购买叫“光顾”。

与客作别称“再见”，归还原物叫“奉还”。

对方来信叫“惠书”，老人年龄叫“高寿”。

人类是一种感情动物，从某种意义上说，人际关系网正是出于人类感情交