

# 就

# 这么说话你

ZHE ME SHUO HUA  
NI JIU YING LE

会说话◎高智商 会说话◎高学历

好口才不是天生的，而是后天训练出来的  
本书教你把话说好，赢在职场、商场、情场

# 高 赢

# 了

刘辉 王翠萍 | 编著



兵器工业出版社

# 就赢 这么说话你 了

刘辉 王翠萍 | 编著



兵器工业出版社

## 内 容 简 介

本书主要介绍说话的学问。每个人都能说话，但并不是每个人都会说话。在当今这个竞争激烈的社会，人与人之间的交流比任何时候都重要。说话不仅是一门学问，也是一门艺术。一个拥有好口才的人将会在职场、社交、恋爱、家庭中变得越来越成功。

本书从所述实例当中，告诉大家，当你面对领导、同事、爱人、朋友、合作伙伴等的时候，应该如何说话，如何正确地表达自己的想法，使对方更加重视你、认同你、欣赏你。拥有好的口才并不是天生的，而是后天训练出来的。本书告诉你，怎么说话才能赢。

## 图书在版编目（CIP）数据

这么说话你就赢了 / 刘辉，王翠萍编著. —北京：兵器工业出版社，2012.5

ISBN 978-7-80248-750-5

I. ①这… II. ①刘…②王… 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(2012)第 110670 号

出版发行：兵器工业出版社

责任编辑：刘燕丽 武天宇

发行电话：010-68962596，68962591

封面设计：韦 纲

邮 编：100089

责任校对：方加青

社 址：北京市海淀区车道沟 10 号

责任印制：王京华

经 销：各地新华书店

开 本：787mm×1092mm 1/16

印 刷：北京市密东印刷有限公司

印 张：12.5

版 次：2012 年 7 月第 1 版第 1 次印刷

字 数：296 千字

印 数：1-5 000

定 价：29.80 元

（版权所有 翻印必究 印装有误 负责调换）



## 第1章 不是每个人都会说话

- 第一节 说话不分场合，好话变坏话 >>>2
- 第二节 病从口入，祸从口出 >>>5
- 第三节 说话是一门艺术 >>>8
- 第四节 见什么人说什么话 >>>11
- 第五节 倾听和说话一样重要 >>>14

## 第2章 会说话比会喝酒重要

- 第一节 留下良好的第一印象 >>>20
- 第二节 礼貌用语多多益善 >>>24
- 第三节 要顾及对方的感受 >>>28
- 第四节 声音也是有“表情”的 >>>32

## 第3章 说话不狠，地位不稳

- 第一节 说话之前先找准自己的位置 >>>38
- 第二节 抓住重点，说话才有力度 >>>42

- 第三节 学会“放话” >>>46
- 第四节 敢说话才能办成事 >>>49
- 第五节 与领导谈话要收放自如 >>>52
- 第六节 忌同事之间信口开河 >>>56

## 第4章 幽默口才积累你的人脉图

- 第一节 幽默是化敌为友的良药 >>>60
- 第二节 小幽默，大智慧 >>>64
- 第三节 借题发挥展示幽默风采 >>>68
- 第四节 随机应变，巧借幽默来解围 >>>71
- 第五节 夸张也可以很幽默 >>>74
- 第六节 不要触及幽默的禁忌 >>>77

## 第5章 赞美可以不设限

- 第一节 赞美，每个人都需要 >>>82
- 第二节 兵马未动，“赞美”先行 >>>85
- 第三节 用心赞美才是真 >>>89
- 第四节 找准亮点再赞美 >>>92
- 第五节 把握好分寸，恰到好处 >>>95
- 第六节 让赞美脱掉庸俗的外衣 >>>98

## 第6章 甜言蜜语让爱情保鲜

- 第一节 会表白让约会更浪漫 >>>102

- 第二节 用温柔化解矛盾 >>>106
- 第三节 有效的沟通是爱情的加油站 >>>109
- 第四节 善意的谎言有妙用 >>>113
- 第五节 偶尔对爱人撒撒娇 >>>116

## 第7章 找个借口让拒绝更完美

- 第一节 言在此而意在彼 >>>120
- 第二节 先说出合适的理由 >>>124
- 第三节 适时说“不” >>>127
- 第四节 正话反说，间接拒绝 >>>130
- 第五节 拒绝而不使对方难堪 >>>134

## 第8章 会批评人的领导才是好领导

- 第一节 旁敲侧击的妙处 >>>140
- 第二节 点到为止，批评才有效 >>>144
- 第三节 藏在赞美背后的批评 >>>146
- 第四节 打一巴掌再给颗糖 >>>149
- 第五节 以退为进的批评方式 >>>152

## 第9章 说服力胜过行动力

- 第一节 巧用激将法让对方信服 >>>156
- 第二节 摆事实，讲道理 >>>159
- 第三节 借用别人的影响力 >>>163

第四节 站在对方立场上 >>>167

第五节 用真诚打动对方 >>>170

## 第10章 改掉不好的说话习惯

第一节 让脏话见鬼去吧 >>>176

第二节 勿揭他人的伤疤 >>>179

第三节 客套话≠拍马屁 >>>182

第四节 不要步入“狼来了”后尘 >>>185

第五节 给他人留下说话的空间 >>>189

第六节 自吹自擂，小心摔倒 >>>192

## 第1章

# 不是每个人都会说话



说话人人都会，但是把话说好并不是每个人都能做到的。话说得好，小则可以讨人欢心，大则可以保身；话说得不好，小则伤害别人，大则为自己树敌。论语有云：一言可以兴邦，一言可以丧邦。正是印证了说话的重要性。



## 第一节



# 说话不分场合，好话变坏话

每个人都会说话，但不是每个人都能把话说好。我们常说，见什么人就要说什么话。因此说话也是分场合的，如果想说什么说什么，那么好话也能变成坏话。

我们经常接触的场合都有哪些呢？首先是家庭，这个场合是比较轻松的，在这里我们可以想到什么说什么，顾忌不会太多。但是如果有一点小小的改变呢？家里来了朋友还好，好朋友之间也是比较默契的，没有人真正在意你说话的艺术。但是如果来了领导或者是生意上的合作伙伴，那就要注意了。如果你还随随便便，说话不经过详细思考，那很可能就会失去一次升职机会或者失去一个客户。在这种场合下，我们应该思维缜密，说出的话要客气而不显得生疏，能拉近关系而不显得谄媚。如果觉得领导能来自己家里，他就是自己人，从而忽略了说话方式，表达出对公司的种种不满，那么就大错特错了。说话不分场合，正确的话也变得不对了。

在目前热播的电视剧《夫妻那点事》里，林君为了怀上一个健康的宝宝，而要求丈夫唐鹏控制食量，不要暴饮暴食。而对于林君

阻止唐鹏吃饭的情景，唐鹏妈妈看在眼里，不满在心里。当然，如果家里只有夫妻俩，或许平时吵吵闹闹习惯了，这样的要求也是可以理解、可以包容的。但是婆婆在场时，却要在乎她的感受。林君的说话方式就远远超越了唐鹏妈妈能够接受的范围，每个母亲最在意的都是自己儿子的健康，如果连吃都吃不饱，她怎么可能会高兴？那林君应该怎么说话呢？首先，要理解婆婆的心情，知道她想要的是什么，最不能容忍的是什么。然后再从中提炼出她可以接受的谈话内容并自动屏蔽那些不应该说的话。就当时的场合，林君该说的就是关于生育孩子的话题，而不是强制要求丈夫减少饭量的问题。就事论事，尽量讲婆婆喜欢的话，而不是她不能容忍的内容。我们说的话，要让在场的每一个人都能够满意。有时，我们可以采取暗示的方式提醒对方，刚才说的话不是针对他然后在变换场合之后再解释给对方听。或许林君的要求是对的，话也是正确的，但是这样的话在唐鹏妈妈看来就是错误的，不人道的。所以，我们讲话一定要认清场合，注意都有哪些人在场。

在电视剧里是这样，在生活里亦是如此，所处的场合决定了我们的说话方式和说话内容。如果所说的话能够使在场的每个人都能够感受到轻松而愉快，那至少说明这个人受欢迎的，是能够得到大家认可和肯定的。要想做到这一点，应该首先能够根据场合选择说话内容和说话方式，让大家知道你是识大体、有顾全大局的思想。其次，一个说话注意场合的人能够为大家营造轻松而适宜的谈话氛围。有的人说话就不注意方式方法，也不管是什么场合，说话大大咧咧，甚至专门讲实话使对方无意中陷入了尴尬，这样一来，大家就会对他敬而远之了。

在生活中，我们每个人的想法不同，需要面对的人也不一样，

大家都是从不同目的出发考虑问题的，如果在说话的过程中我们直接忽略别人的想法和感受，那么想要事情按照我们的需要发展就变得很艰难了。特别是对于那些有一定社会地位的人，说话更不能随便。例如参加大型的公司聚会，个人往往代表的不是自己，而是整个公司。如果这时候说话不分场合，那么大家对你的印象就会变差，进而很容易影响大家对你所在公司的评价。在很多时候，要考虑场合里所涉及的人和事，说话要恰到好处，既不让对方觉得自己受了冷落，也不会使他们感觉受到过度的礼遇。如果想不到这些，稍有大意，往往会带来我们意想不到的严重后果。

因此，处在不同的场合里和别人交谈，一定要考虑周全。在不同的场合里用不同的态度和语言去和人交流沟通，这样才能产生良好的谈话效果。

## 第二节

### 病从口入，祸从口出

“病从口入，祸从口出”想必大家都听到过，但是真正能够避免这两个问题发生的人又有几个呢？或许大家会说，病从口入，细菌是无处不在的，我们根本就无法避免。那么“祸从口出”总是可以避免的吧？总结一点就是，要从我们自身的说话方式上找到突破口，管好自己的嘴，说该说的话。

首先，不要在正式场合讲错话。生活在迅速发展的现代社会，需要不断在正式场合里锻炼自己，去认识更多的人，建立广泛的人际关系。这就需要我们掌握一定的说话技巧，这是培养社交能力的重要方面。在正式场合里，我们要明白自己说的是什么，什么该说，什么不该说。还要注意不能够表错态。很多时候，一定的场合里需要我们对某件事表态，这时候就要仔细斟酌其利害关系。举一个最简单的例子，曾经有个大学生去应聘工作，应届毕业生缺乏一定的工作经验，因此公司预定开出的薪水并不是很高。当问到那个学生想要多少薪水的时候，他毫不犹豫说要4000元，当时面试官就直接告诉他不用参加下一轮面试了。这就是表态错误的

结果。应届毕业生去应聘，重要的是岗位能够给自己多少锻炼的机会，而不是一上班就要求高薪，提出薪水的要求要符合现实条件。因此我们在表态前要分析利害关系，这是对自己负责，也是说话技巧的重要组成部分。说话不能信口开河，而是要考虑周全。

其次，避免口无遮拦。每个人身边都有说话很随意的人，和这样的人相处起来往往要小心，因为他一个不小心就可能让你陷入尴尬境地。在人际关系日益紧密的今天，如果说话口无遮拦是很难交到朋友的。每个人都有自己的隐私，说话不懂分寸的人，一旦泄露了别人的秘密，听者会认为此人不够忠诚，“受害者”更是会怀恨在心。同理，如果在客户面前口无遮拦，把对领导的不满变成牢骚讲给客户听，那么很容易就会失去客户的信任。更加严重的是，如果自己口无遮拦，把商业秘密无意中让客户听到的话，那后果就不堪设想了，甚至可能会要接受法律制裁。管住自己的嘴巴，就要在讲话之前多做考虑，想想什么该说，什么是万万不能说的。该说的就是能够让对方开心，给对方留下良好印象的话；不该说的就是损害对方利益，以及对自己所代表的公司不利的話。

最后，生气的时候不乱说话。在我们身边，因为生气而祸从口出的人着实不少。人在生气的时候，往往就不再考虑说话的技巧，只是凭借情绪讲话。其实在这个时候应该更加注意说话技巧。试想，如果我们周围有一个有人犯了错就大发雷霆地指责他的人，我们的感觉会是怎样呢？除了小心翼翼外，还有就是敬而远之。生气的另一种情况就是受了委屈，此时如果我们只顾生气，什么也不考虑，那后果就更加严重。对方本来就认为是你的错，这时候因为生气而相互争吵，不但问题解决不了，自己还会更委屈。那需要怎么解决呢？如果我们因为别人的错误而生气，那么就大度包容对方，

对方在意识到错误的同时还能对你心怀感激。如果因为受到委屈而生气，那么大可不必，这个时候最好能够先让自己平静，然后再澄清此事，对方也会理解并进行调整的。

要想从根本上避免祸从口出，就要管好自己的嘴，运用说话的技巧巧妙维系自己和外界的关系。

## 第三节

# 说话是一门艺术

说话是非常容易的事情，说话也可能是非常难的事情。为什么这样说呢？因为三岁的孩子会说话，发了疯的病人也能说话。把话说好，小则可以讨人喜欢、交到朋友，大则可以自保，甚至建功立业。然而话说得不好，小则会招惹敌人、伤友情，大则丧失性命、失去江山。由于一言之闪失，导致兵戎相见、血流成河的浩劫，在中外历史上并不少见。

《论语》有云：“一言可以兴邦，一言可以丧邦。”因一言不慎而招致杀身之祸的也不乏其人，因一句“此草莽将军也”而被毒死的汉光帝，还有口不择言的杨修都属此类。

所谓的“会说话”，绝不是滔滔不绝、口若悬河就可以，不是讲话“实在”就没问题。逞口舌之快，可能让你树立意想不到的敌人，然而沉默是金，纵使有实力也可能让你埋没一辈子，无法出人头地。聪明地说话，要看对方的脾气秉性，并且还要结合时间、场合、谈话目的以及自己的见解和观点。说话是一种技巧，更是一门艺术。一句恰到好处的话，可以改变一个人的命运，一句言不得体

的话，可以毁掉一个人的一生。说话的技巧有很多……

正着说、反着说、托人说、自己说、抢着说、闪着说……

营造气氛、引爆笑点、埋下伏笔、热话冷说、逆向思维、掌握逻辑、讽而不刺、点到为止……

坏话好说，狠话柔说，大话小说，笑话冷说，重话狠说，急话缓说，长话短说，虚话实说……

说话是一门科学，很多有才能的艺术家都接受过技能训练，以便更好地发挥天分。然而，真正享有盛誉的艺术家依靠的是天生的才能和创造力，这些是经他人指点也无法获得的。所幸，说话不像艺术，它是能通过学习得到提高的。即使是自认为不会说话的人，或是认为连哄小孩玩玩具都不会的人，也能通过学习心理学知识、运用有效的技巧来提高说话的能力。

说话是一门艺术。准确表达完整的想法往往会取得意想不到的效果，而表达失误则常常导致祸从口出。其实，不会说话的人比比皆是。面试失败、推销被拒、无法说服上司、同事反感、家庭关系恶化，都是不会说话惹的祸。

比如说，饭后老婆让老公去洗碗，老公一般是不大情愿的，但是饭后老婆给老公讲个笑话，让他开心，这时候再让他去洗碗就容易多了。

2002年，几个加拿大的心理学家做了个实验，让大学生可以在课堂上边吃东西边听课，结果发现学生更容易接受老师的讲课内容，老师也变得更受欢迎。

在这里问大家一个问题：如果作为老板，你要召开一个部门经理会议，会上你要谈的事有两件，一件是要奖励大家，还有一件是对他们提一个更高的工作要求，你准备先说哪一个呢？如果你先谈



更高的要求，再给他们奖励，那么这个会议效果最多就是一般，奖励会被大家看成是“马后炮”的安慰工作；那么换个顺序，先奖励大家，让他们开开心心、激动万分，然后再提一个更高的工作要求，这时候你会发现，要求会变成新动力，大家很可能会争先恐后抢着要去做到！这才是你想要的结果。

有一个知名的兽医王先生，又要出诊又要写书，感觉压力很大。可是王先生有一位很有能力的女编辑，她不理睬这种顾虑，语气轻松地说：“怎么样？王先生，马上动手写吧！三百页左右就可以了，你一天写五页左右就行！”奇怪的是，经她这么一说，王先生忽然感到肩上的负担轻多了，觉得两个月后交出底稿也并非不现实。但动起手来，才觉得一天五页的定额是够高了，不过既然已经答应下来，就不能再往后拖了。结果，王先生去年的一本书就这样被强迫着写了出来了。后来想想，这位女编辑的话具有减压式的迷惑性，容易让人在放松的状态下产生错觉。其实，这是一种叫人当时欣然应允的心理暗示，心理学上称之为“减压技巧”。

掌握说话的艺术，是奔向未来，走向明天的捷径，不会说话，一万句无用；会说话，一句足矣。