

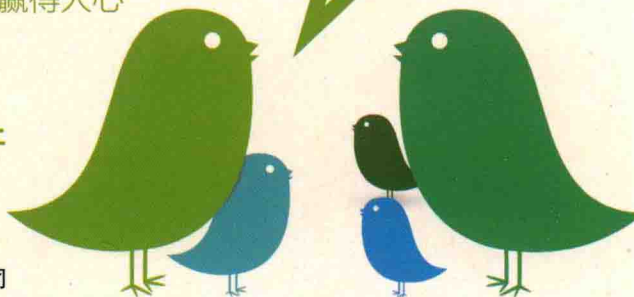
会说话 你就 赢了

冠诚
编著

Hui Shuohua
Ni Jiu
Yingle

用口才沟通世界，用智慧赢得人心
会说话，得天下

告诉你如何用语言打动人心
80% 的成功者都胜在会说话上



吉林出版集团股份有限公司

会说话 你就赢了

冠诚、编著



吉林出版集团股份有限公司

版权所有 侵权必究

图书在版编目 (CIP) 数据

会说话你就赢了 / 冠诚编著. — 长春 : 吉林出版
集团股份有限公司, 2018.9

ISBN 978-7-5581-5785-1

I . ①会… II . ①冠… III . ①语言艺术 - 通俗读物
IV . ① H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 221531 号

HUI SHUOHUA NI JIU YINGLE

会说话你就赢了

编 著: 冠 诚

出版策划: 孙 昶

项目统筹: 孔庆梅

责任编辑: 金佳音

装帧设计: 韩立强

出 版: 吉林出版集团股份有限公司

(长春市人民大街 4646 号, 邮政编码: 130021)

发 行: 吉林出版集团译文图书经营有限公司

(<http://shop34896900.taobao.com>)

电 话: 总编办 0431-85656961 营销部 0431-85671728 / 85671730

印 刷: 天津海德伟业印务有限公司

开 本: 880mm × 1230mm 1 / 32

印 张: 8

字 数: 180 千字

版 次: 2018 年 9 月第 1 版

印 次: 2018 年 9 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5581-5785-1

定 价: 38.00 元

印装错误请与承印厂联系 电话: 022-82638777

此为试读, 需要完整PDF请访问: www.ertongbook.com



会说话，一句足矣；不会说话，一万句无用

PREFACE 前言

梁实秋先生把人的谈话分为三种方式：独白、倾听和交谈。

每个人周围似乎都有这样的人：有的一打开话匣子就滔滔不绝，别人想插嘴都没有机会；有的张口结舌、一言不发，如果非要张嘴，就用最“经济”的语言打发别人。有人认为，语言是人与人之间沟通的桥梁，是一种推销自己的方式。相谈甚欢更可能创造机会，口若悬河更容易把握机会。也有人认为，相对无言、莫逆于心、寡言少语就能避免祸从口出，不少精于世故的人总会劝说别人多听少说。那些平时不大开口的人也大多给人一种高深莫测的感觉；若太过于口无遮拦，遇人三五句话就交了底，则会让人一眼望穿。

但是，不常开口不等于不会开口。有的人舌灿如莲，有时却免不了油嘴滑舌甚至肤浅幼稚，将自己一览无余地呈现在别人的面前。有的人三缄其口，却也能在关键时刻有理有据、掷地有

声。可见，说话效果本不在量，而在质。

生活中也不乏这样的人：办事靠谱、人品不差，但是管不住一张嘴，因此得罪了不少人。相熟者知道这是他的脾气秉性，不与其一般计较。交往不深的人却很容易因此对其产生反感甚至误会。这其实就是一种不尊重他人的行为。久而久之，这个人在人际交往方面就会难上加难。

说话其实也是有技巧的。梁实秋先生用写作文来比喻说话：“有主题，有腹稿，有层次，有头尾，不可语无伦次。”文章讲究“凤头”，说话时的“开口”也要“引人入胜、不同凡响”。商务往来时的客气寒暄、开门见山，家人之间的嘘寒问暖、体贴关怀，情人之间的喁喁私语，甚至骂人对战也需要铿锵有力、克敌制胜。此外，还有说话时的语气语调、距离等细枝末节，同样大有学问。可想而知，在生活中不会说话得吃多大的亏！

语言是一个人打开世界大门的钥匙，也是架起人与人之间

沟通桥梁的工具。不会沟通，会让你在工作中与大量机会擦肩而过，还会让你和爱人、朋友摩擦不断，甚至分道扬镳。当世界变得越来越开放，人自然要越来越主动。如果一个人连说出自己心声的勇气和能力都没有，那么幸运之神将永远不会垂青于他。

本书从事业、家庭、爱情等多个生活真实场景出发，运用了大量有趣的故事案例，向读者一一展示表达的技巧。故事读来生动有趣，引人入胜，同时也发人深省。书中还为读者提供了大量切实可行的表达技巧，帮助读者把表达变成一门艺术、变成一种能力。我们的目的是让不敢开口的人不再缄默，让敢于开口的人修炼出“三寸不烂之舌”，让你的人际关系不因不会表达而一塌糊涂，让你的人生不因不会表达而一败涂地。

第一章

不是每个人都“会说话”的

真心的话最动人 / 2

世界会对真诚的你温柔以待 / 4

把自己当成别人 / 11

陌生人是生活对你善良和爱心的考验 / 19

天涯何处无朋友，相谈何必曾相识 / 23

既然不当讲，那就不要讲了 / 27

第二章

没有技巧的表达不叫表达

欲擒故纵是永不过时的战术 / 34

“骂人”也是有技巧的 / 39

你走过的最长的“路”，就是我的“套路” / 41

一语双关的正确“打开方式” / 48

歧义，一种高级的“错误” / 52

第三章

你要是这样交流，家庭一定很和睦

没有笑声的家太可怕了 / 56

幽默也可以很高端 / 64

赞美的秘诀：该加的加，该减的减 / 75

第四章

爱情是对口才和情商的双重考验

夸到她心坎里去 / 82

表达爱情的四种高级方法 / 92

我很喜欢你，因为你笑起来很好看 / 99

再喜欢，在TA面前也不能肆无忌惮 / 107

其实别人并没有你想象中那么坚强 / 109

第五章

商场上，说得就要比唱得好听

营销是技术，表达是艺术 / 116

说话大声，还不如好好地听着 / 130

对一个人最好的恭维方式是听他说完 / 133

顾客爱听什么，你就说什么 / 138

面对突发情况，一句话搞定 / 144

话术攻心，商机才能到手 / 146

第六章

会不会表达，来场辩论就知道

谁都可以学着借题发挥 / 154

出其不意地断句才有效果 / 158

顾左右而言他的智慧 / 163

你这么蛮横，我也只能不讲道理 / 166

是对是错，先听人把话说完 / 173

不得不承认，真情流露会加分 / 178

“得理不饶人”是最蠢的话术 / 184

第七章

销售攻心术：买卖不成话不到，话语一到卖三俏

四种有效的开场白 / 188

提问在销售中的七个作用 / 191

正确地使用促成话语 / 194

给顾客说话的机会 / 196

客户最关心的事，就是你的成功机会 / 198

不可不知的销售忌语 / 200

布下“最后通牒” / 203

逼迫对方接受自己的条件 / 205

第八章

脱稿演讲与即兴发言：会说话，得天下

追求“演”与“讲”的和谐统一 / 212

演讲语言务求简洁 / 214

培养应变和控场能力 / 217

制造悬念以吸引听众 / 220

消除当众讲话的恐惧心理 / 221

言之有物，让听众获得真切的感受 / 223

适度停顿可以使演讲更吸引人 / 225

演讲突然“卡壳”怎么办 / 228

第九章

拒绝的艺术：不会拒绝，你就输定了

先发制人，堵住对方的嘴 / 234

说“不”是一门学问 / 235

得体地拒绝下属的不合理要求 / 237

怎样拒绝领导又不会让其生气 / 239

借用他人巧妙地说“不” / 241

第一章

不是每个人都“会说话”的

真心的话最动人

白居易曾说：“感人心者，莫先乎情。”炽热真诚的情感能使“快者掀髯，愤者扼腕，悲者掩泣，羨者色飞”。

讲话如果只追求听起来漂亮，缺乏真挚的感情，开出的也只能是无果之花，虽然能欺骗别人的耳朵，却不能欺骗别人的心。著名演讲家李燕杰说：“在演说和一切艺术活动中，唯有真诚，才能使人怒；唯有真诚，才能使人怜；唯有真诚，才能使人信服。”若要使人动心，就必须要先使自己动情。

第二次世界大战期间，年近 70 岁的英国首相丘吉尔在对秘书口授反击法西斯的战争动员讲演稿时，激动得像个小孩一样，哭得涕泪横流。他的这一次演讲动人心魄，极大地鼓舞了英国人民反法西斯的斗志。

与人交谈，贵在真诚。有诗云：“功成理定何神速，速在推心置人腹。”只要你与人交流时能捧出一颗恳切至诚的心、一颗火热滚烫的心，怎会不让人感动？怎会不动人心弦？

北宋词人晏殊素以说话真诚著称。他 14 岁时参加殿试，真宗出了一道题让他做。晏殊看过试题后说：“陛下，10 天以前我已经做过这个题目了，草稿还在，请陛下另外出个题目吧。”真

宗见晏殊如此真诚，感到他很可信，便赐予他“同进士出身”。

晏殊在史馆任职期间，逢假日，京城的大小官员常到外边吃喝玩乐。晏殊因为家贫，没有钱玩乐，只好在家里和兄弟们读书、写文章。有一次，真宗点名要晏殊担任辅佐太子的东宫官，许多大臣不解。真宗对此解释说：“近来群臣经常出门游玩饮宴，唯有晏殊与兄弟们闭门读书，如此自重谨慎，正是东宫官的合适人选。”然而，晏殊向真宗谢恩后说：“其实我也是个喜欢游玩饮宴的人，但因家里贫穷无法出去。如果我有钱，也早就参与宴游了。”这两件事，使晏殊在群臣面前树立起了信誉，而真宗也更加信任他了。

业务员布鲁克欲向农场主人推销公司的收割机。可到达农场后他才知道，前面已经有十几个不同公司的业务员向农场主人推销过收割机，但农场主人没有买。

布鲁克来到农场时，无意中看到花园里有一株杂草，便弯下腰去想把那株杂草拔除掉，这个小小的动作恰巧被农场主人看见了。

布鲁克见到农场主人后，正准备介绍公司的产品时，农场主人却阻止他说：“不用介绍了，你的收割机我买了。”

布鲁克大感疑惑地问：“先生，为什么您看都没看我的产品就决定购买了呢？”

农场主人答：“第一，你的行为已经告诉我，你是一个诚实、有责任感、心态良好的人，因此值得信赖；第二，我目前也确实

需要一台收割机。”

由此可见，说话的魅力，不在于把话说得多么流畅华丽，而在于是否善于表达真诚。最会推销产品的人，不见得是口若悬河的人，有时候一个不经意的肢体语言，远胜于滔滔不绝。

美国前总统林肯就很注意培养自己说话的真诚情谊，他说：“一滴蜂蜜要比一加仑胆汁吸引更多的苍蝇。”人也是如此，如果你想赢得人心，首先就要让他相信你是他最真诚的朋友。那样，就像一滴蜂蜜吸引住他的心，也就有一条坦然大道，通往他的理想彼岸。1858年，他在一次竞选辩论中说：“你能在所有的时候欺骗某些人，也能在某些时候欺骗所有的人，但你不能在所有的时候欺骗所有的人。”这句著名的政治格言也是林肯的座右铭。

如果你能用得体的语言表达真诚，你就很容易赢得对方的信任，与对方建立起彼此信赖的关系，让友谊长存。能够打动人心的话语，才可称得上是“金口玉言”，一字值千金。

世界会对真诚的你温柔以待

“逢人只说三分话，莫要全抛一片心”，这是一句为人处世的俗语，说对人要“阴者勿交，傲者少言”，意思是说假如你遇到一个表情阴沉、沉默寡言的人，不要急着推心置腹表达真情；假

如你遇到一个高傲自大、愤愤不平的人，要谨慎自己的言谈。

其实，这只是将自己围在了一道防线内，生怕自己遇人不淑。人与人的心灵之间筑起一堵高墙，越来越多的城市居民进入了“陌生居住”时代，邻里之间“鸡犬之声相闻，老死不相往来”。人们在感叹与人相处很难时，没想过是自己把心门关闭起来了，如何让别人进来？

孟子云：“欲见贤人而不以其道，犹欲其入而闭之门也。夫义，路也；礼，门也。”想见贤人而不按合适的方式，那就像要人进来，却又把他关在门外。用什么方式合适呢，“义”“礼”也。孟子这句话的含义是：你待人以善意，别人就会以善意相报；你待人以真诚，别人就会以真情回馈。这也就是我们经常说的“将心比心”。

有的人对真诚待人抱怀疑或否定态度，理由是：我真诚待人，人若不真诚待我，那我岂不是很傻、很吃亏吗？不可否认，生活中存在这样的人：虚伪、狡诈、阴险，小心眼，玩弄他人的真诚，戏弄他人的善良，算计他人的毫无防备，蹂躏他人的真情实意，以怨报德、以恶报善。但是，这种人在生活中毕竟是少数，在他们的丑陋嘴脸暴露后，必将被众人指责和唾弃，被群体厌恶和排斥。

其实，当我们的善良和真诚被居心叵测的人愚弄之后，吃亏更多、损失更大的并不是我们自己，而是对方。因为伤人的人在承受你愤恨的同时，还要承受他人的蔑视以及被群体排斥的