

会说话， 好人缘

说话让人舒服的程度，决定你的高度！

牛广海 编著



吉林文史出版社
JILIN WENSHI CHUBANSHE

会说话，好人缘

牛广海 编著



吉林文史出版社
JILIN WENSHI CHUBANSHE

图书在版编目 (CIP) 数据

会说话, 好人缘 / 牛广海编著. -- 长春: 吉林文史出版社, 2019.9

ISBN 978-7-5472-6465-2

I. ①会… II. ①牛… 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(2019)第153377号

会说话, 好人缘

HUI SHUOHUA HAO RENYUAN

编 著 牛广海
责任编辑 王丽环 魏姚童
封面设计 韩立强
出版发行 吉林文史出版社有限责任公司
地 址 长春市净月区福祉大路5788号
网 址 www.jlws.com.cn
印 刷 天津海德伟业印务有限公司
版 次 2019年9月第1版 2019年9月第1次印刷
开 本 880mm×1230mm 1/32
字 数 145千
印 张 6
书 号 ISBN 978-7-5472-6465-2
定 价 32.00元

前 言

在当下，说话和表达能力在人际交往中日渐被重视，一个人只有把话说好，才有好人缘。

但说好话是一门学问，是一种智慧，更是一种生活态度的体现。

古人有云：“一言以兴邦，一言以丧邦”，而在当代社会，同样也有“一句话可以让人笑，一句话也可让人跳”，这些名言表达的正是说话在我们的人际交往中的大作用，会说话的人，在人际交往中左右逢源如鱼得水，而不会说话的人，在人际交往中左右受限制寸步难行。

学过历史的人都知道，春秋战国时期，社会极其动荡不安，各诸侯国之间为了各自的利益，不断攻伐，战事频仍。然而乱世出英才，这个时候涌现出了不少以雄辩闻名的外交家、纵横家，用他们那三寸不烂之舌，周旋于列国之间，挽狂澜于既倒，弭战事于无形。他们用自己的“言论”报效国家，令人敬佩，让人不禁想起那句：“一言之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”

而在现代社会，我们每一个人都渴望在社会上活得让人羡慕，有成就感，至少也希望自己在社会上多点顺利，少点难堪。那么，我们首先要做的不是别的，就是提高自身的说话能力，因

为一个人只有会说话，才会有好人缘，做事才会顺利。

本书就是献给那些渴望提高说话能力的人，那些能说话但说得不太好的人，那些眼看要成功却因为口才受挫的人，那些能言善辩但希望更上一层楼的人，希望他们通过阅读本书，能在这个社会里活得如鱼得水，如虎添翼，如愿以偿，如日中天！

目 录

第一章 千军万马，难抵一张嘴

肚里有货，张口就来	2
正确说话，说正确的话	6
空口无凭——事实胜于雄辩	10
从生活细节入手，润物细无声	14
人拐弯聪明，话拐弯机巧	16
8个提升说服力的妙招	19

第二章 打蛇打七寸，说话中点子

把话说到点子上	24
把话说进对方心窝里	28
话不在多，而在恰当	32
说出的话要让人感兴趣	36
坚持不说或少说废话	40
说中肯的话——言之有理	43
说切合实际的话——言之有据	46
说话把握分寸——言之有度	49
远离虚伪，避免假谦虚	52

第三章 有好人缘也需要嘴巴甜

赞美是有好人缘的金钥匙	56
见人主动打招呼	60
善于与陌生人说话	63
说话时切莫“我”字当头	67
把好话都说在前面	70
嘴巴甜不是拍马屁	72
没话找话不是饶舌	76

第四章 说话礼仪是人际交往的前提

“谢谢”二字常挂嘴边	80
自我介绍——巧妙推销自己	83
正确而恰当：你会称呼他人吗	88
成功拜访有讲究	92
看望病人：说话要有分寸	95
谦辞和敬语请勿乱用	97
特定场所切忌乱说话	102

第五章 好好说话为爱情和婚姻“镀金”

初次见面如何说话	106
欣赏是爱情的外包装	112
拒绝爱，请委婉含蓄些	116
爱情乏了味就得添一把盐	118
避开婚姻的杀手：唠叨	123

第六章 巧嘴应变，轻松化解不利局面

巧用双关化尴尬	128
移他的花，接你的木	131
正话有时不妨反过来说	134
给自己找个台阶下	138
说话也需要“声东击西”	142

第七章 谦逊表达，学会倾听

静下心，听听别人说什么	146
掌握倾听的技巧	149
在倾听中产生共鸣	154
捕捉他人的弦外之音	157
听出重点，记在心中	160

第八章 千万别“踩”批评的“雷区”

忠言逆耳，点到为止	164
批评完了就完事了吗	168
让批评伴随着祝福	172
让批评多一点风趣	174
面对批评不要太较真	176
批评他人切忌没完没了	180

第一章 千军万马，难抵一张嘴

公元前 630 年，晋国和秦国两个超级大国合兵围郑。小小的郑国危在旦夕，郑国大夫烛之武临危受命，出城向秦穆公说明利害关系。烛之武侃侃而谈，巧妙地勾起秦穆公对秦、晋矛盾的记忆，并剖析当时形势，说明了保存郑国对秦国更有利、灭掉郑国对秦国并不利的道理。秦穆公被其说服，于是退兵。晋文公见联盟破裂，也只好退兵。

肚里有货，张口就来

有一位学者曾说过，如果你能和任意一个人连续交谈十分钟而使对方感兴趣的话，那么你就是一流的沟通高手了。学者这句话，看起来似乎很简单，其实做起来并不容易，因为人有形形色色，三六九等，无论是哪个阶层的人物，你如果能做到和他交谈十分钟而不让他生厌的话，需要很高的说话涵养，即俗话所说的“肚子里有货”。

“肚子里有货”的人，说话才有说服力。有一句古话，叫“工欲善其事，必先利其器”，说的就是这个意思，它要求人们，若想提高自己的说服力，首要的任务就是先充实自己，让自己有涵养。试想想，一个胸无点墨没有涵养的人，是不可能说出话来有说服力的。

所谓说话涵养，是人生的一大学问，这种学问是一种利器，有了它很多事情都会迎刃而解。一个人要是缺乏说话涵养，缺乏说服力，拥有再好的想法也白搭。

历史上最伟大的成就都是说服力的最佳体现。恺撒大帝与拿破仑能够成功创立帝国，都得益于他们能说服他人服从领导。哥伦布说服了西班牙女王伊莎贝拉，让他往西边航行，到达东方的印度；然后又说服她赞助船只费用。奴隶出身的美国废奴主义者弗雷德里克·道格拉斯写道：“如果我能说服他人，我就能扭转世界。”最后他说服林肯总统发表了《解放黑人奴隶宣言》。

如果哥伦布肚子里没货，他能说服西班牙女王吗？如果弗雷德里克·道格拉斯肚子里没货，他能说服总统林肯吗？如果他们

缺乏说服力，又会怎样？没错，什么事也不会发生。

那么，怎样才能提高自己的说话涵养，做到“肚子里有货”呢？

首先，要善于学习各种知识，只有知识渊博，你才能肚子里有货，妙语如珠地说服他人。

据报载，有一家美容院生意兴隆，在当地颇有名气。在金融危机的那几年，另外几家美容院皆因门庭冷落而关张了，唯独这家美容院一直顾客满门，红红火火。有人不解其故，于是就去找店老板了解其中的奥秘。店老板很直爽，直言相告：我店生意兴隆的原因，主要归功于店内美容师在工作时善于和顾客攀谈。

“您是怎样让您的美容师在工作时有那么好的口才的呢？”

“这很简单，我每月把各种报纸杂志都买回来，规定各职员在每天早晨在未开始工作前一定要阅读，这样，他们自然会获得最新鲜的话题，从而博得顾客的欢心了。”

这个案例对于提高我们的口才表达力和说服力很有启发意义。因为，知识是任何事业的根本，你如果要想让自己的谈吐能适应任何人的喜好，并能说服他人，你就要多读书报杂志，多了解各类信息，使各种知识都储备在你的头脑中，待需要应用的时候，就可以有选择地拿出来，从而说服他人了。

这就是说，学习各种知识能够从容地面对各类人谈话，而不尴尬。比如，你不能对每一种人都谈同样一件事情，一个研究科学的人通常不会对做生意的人感兴趣，同样，对一个生意人大谈人生哲学的大道理，也不是很恰当的。

曾有一则小笑话，颇耐人寻味：

Q君以口才见长，于是有人向他请教说话的诀窍，他说：“很简单，看对方是什么人，就说什么话。例如遇到屠夫就大谈

猪肉，看见厨师就大谈烹调。”那位求教的人又问：“如果屠夫和厨师都在座的话，你又谈什么呢？”Q君回答：“我谈三明治。”

从以上故事里，我们不难看出，拥有好的口才是建立在深厚的学识基础之上的，如果脱离了这个根本，那么口才就会成为“无源之水、无本之木”，就会像白开水一样，哪里还能说服别人呢？

一个人不可能样样专长，但运用全在自己。为了说服形形色色的人们，你就得具备多方面的知识。

其次，要善于调查了解，知己知彼，才能做到肚子里有货，从而说服他人。

调查了解指的就是要在说话前有所准备，不打无准备之仗。为了说服他人，做调查研究是首要的，也是必需的。因为任何交谈要建立在的一系列相关内容进行深入细致的调查研究基础上才有说服力。如果不调查、不研究，心中无数，就不能做到有的放矢，也就不可能使自己的谈话产生实际的效果。要知道，那种脱离实际、脱离群众的高谈阔论是永远不会受到欢迎的。

罗索·康威尔有一个著名的讲演，题目为《如何寻找自己》，他先后就这个题目讲过近六千次。人们也许会想，重复这么多次的讲演应该已经根深蒂固地印在讲者的脑海中了，讲演的字句与音调可能不会再变了。其实不然，康威尔博士晓得听众的程度与背景各异。他觉得，必须使听众感到他的讲演是个别的、活生生的东西，是专门为这一次的听众而作的。他如何能在一场接一场的讲演中成功地维持着讲演者、讲演与听众之间活泼愉快的关系呢？他这样写道：“当我去某一城或某一镇访问时，总是设法尽早抵达，以便去看看邮政局长、旅馆经理、学校校长、牧师们等，然后找时间去同人们交谈，了解他们的历史与他们拥有的发

展机会。然后，我才发表演说，对那些人谈论，就得适用他们当地的题材。”正是这些扎扎实实的调查研究，才使他很快地进入角色，从而走向成功。

最后要注意的是，肚子里有货要有真货，要懂得吸收利用，而不能照本宣科，把学到的知识重述出来，这样不仅不会说服他人，还有可能引起他人的反感。

当我们说话的时候，我们不能像背书一样把要说的话鹦鹉学舌般地重述出来，而是要应用这些话来表述我们的态度和看法，这样才能说服别人。所以，你在吸收这些知识的时候，要用自己的态度和观点去衡量一番。这些知识都在提供一些对人对事的看法，都在影响你对人生的观点和态度。

由此可见，口才的好坏与说话的技巧有关，但更与自己掌握知识的多少有密切关系。古人有一句话说得好：“腹有诗书气自华”，肚子里没有多少知识的人，说出来的话肯定没有多少说服力，又怎么能让别人信服呢？读过历史的人都知道，当年诸葛亮在隆中苦读，一出山后便有舌战群儒之功，恐怕当年的诸葛亮并不曾专门去学习过如何辩论，所依靠的是他数十年的苦读。

所以，我们平时要加强修养，拓宽知识面。只有那种以丰富的知识为坚强的后盾，能够给人以力量、愉悦之感的谈话，才是真正的好口才，才能说服他人。

正确说话，说正确的话

平时，我们与他人交往时，说话的内容自然很重要，但是，你给别人的印象是好是坏，别人对你的评价如何，并不完全取决于你说话的内容，有时你说话的方式也有着重要的作用。这就是说，我们既要学会正确地说话，也要说正确有效的话。

我们都知道，对一件事情的叙述，每个人都会有不同的表达方式。对事物含义的微妙差异，在说话时应该付出的热诚的程度等，都是值得推敲的。所以，应该承认，在社会应酬中注意自己的说话方法，并非是无足轻重的事情。

比如，在不同心态下，用不同的说话方法，都可以决定我们能否把该强调的重点充分地表达出来。因此，一个人在与人说话的时候，始终保持一份好的心情，肯定能加深别人对他的好感。相反，那些说话装模作样、自命不凡、优越感太强的人，朋友也会离他越来越远。

可见，说话应该做到脉络清晰，条理分明。因为有关你的工作能力、教育程度、知识水平、兴趣爱好以及许多方面的情况，都是通过你的言谈表露出来的。一个说话东拉西扯没有层次的人，很难让人明白他究竟想要说什么。所以，一个说话不能掌握正确的方法、不能强调重点、言语没有分寸的人，他的社交应酬肯定是劳而无获，不会有什么好结果的。

在企业里，客户服务人员与客户沟通时，说话方式的正确与否，表达的效果就很不一样。比如，“干什么，有啥事？”与“先生，请问您有什么事？”“等会儿”与“请稍候”，虽然表达

的内容差别不大，但是给客户的感觉却截然不同。又比如，客户嫌某些服务手续麻烦，客户服务人员如果生硬地说“这是公司的规定”，客户便会产生不满情绪。但如果换一种方法，首先对客户的抱怨表示理解，然后再晓之以理，用以前客户因嫌手续麻烦而不遵守规定，最后反而添了更多麻烦的事例来暗示，客户便能慢慢理解规定了。

掌握说话方式，就能正确地说话，但正确地说话，说出来的并不一定就是正确的话，也不一定是有效的话。那么，什么话才是正确有效的话呢？

1. 说熟悉的话

我们每个人在某些特定的领域都有着一技之长。你是如何谋生的？如果你在房地产领域的知识为你带来了丰厚的收入，可以确信会有很多人迫切地渴望聆听你的见解。或者，不谈论你的工作，你可以围绕你生活中所遇到的形形色色的人来说。如果你喜欢观察他人并在描述他们的行为举止上颇有天赋，你可以变成一位业余的人类学家或社会心理学者。

2. 说新颖的话

布瓦格曾说过：“一句漂亮话之所以漂亮，就在于所说的东西是每个人都想到过的，而所说的方式却是生动的、精妙的、新颖的。”他的话，无疑是对“新颖”一词最形象的阐释。

说话要有说服力，我们不但要说真实的、自己熟悉的话，而且还要追求新颖。也就是说，要在真实、自己熟悉的基础上，注重选取新颖的材料。什么叫“新”？自己最熟悉、了解详情而恰好又是别人忽视、不太注意的叫“新”；对人们熟知的、自己却有了新认识或新体验的叫“新”；别人没有讲过或很少讲过的话叫“新”；最近发现的，有时代感，有意义，有意思

的叫“新”。当然，那些脱离“真实”二字，故意编造、猎奇的话，不能算“新”。

3. 说积极向上的话

人在世上，不可能是一帆风顺的，或者遇到困难，或者遇到挫折，或者遇到变故，或者遇到不顺心的人和事，这些都是人生前进中的正常现象。然而，有的人遇到这些现象时，或心烦意乱，或痛苦不堪，或萎靡消沉，或悲观失望，甚至失去面对生活的勇气。不可否认，当这些现象出现时，会影响人的思维判断，会刺激人的言行举止，会打击人面对生活的勇气。比如，当你在工作中受到了上司的批评后，你会思想低落；当你在生活中遇到别人误会你时，你会感到气愤和委屈；当你失去亲人朋友时，你会悲痛至极；当你在仕途中遇到不顺时，你会怨天尤人，工作消极。

出现这些现象都很正常，因为人是会思维的高级感情动物，这也是区别于一切低级动物的根本。但这些表现不能过而极之，否则你会活得很累，活得很不开心，活得很不幸福。

所以人在生活中，要学会用积极向上的心态面对生活，说积极向上的话，做积极向上的事。

所谓积极向上的话，就是一种鼓舞士气、激励斗志的话，就像蒙哥马利元帅在诺曼底登陆中对担负突击任务的士兵发表的演说，对士兵产生了极大的鼓舞。他说：“你们在干一件无与伦比的大事业。世界将通过你们完全变一番模样，历史将为你们树立一座丰碑，写上：你们是迄今最优秀的军人！这场世界上从未有过的拔河比赛，这些即将开辟第二战场的军人们所负的责任是成功地执行自己的任务，并最后作为一个自豪的人，回到家里，同亲人团聚。”

他的话顿时激发了士兵们大无畏的战斗精神，士兵们高呼：“元帅的贝雷帽和演讲给了我们扑向死神的力量。”他的话为何如此有说服力和震撼力？因为他是正确地说出了正确有效的話。