

说话的艺术

如何把话说得滴水不漏

THE ART OF TALKING TO ANYONE

篱落◎编

广受好评的说话技巧

教你掌握潮流的说话艺术

每句话都能说到对方的心里

让你实现完美社交



黑龙江科学技术出版社
HEILONGJIANG SCIENCE AND TECHNOLOGY PRESS

说话的艺术

如何把话说得滴水不漏

THE ART
OF
TALKING
TO ANYONE

篱落◎编



黑龙江科学技术出版社
HEILONGJIANG SCIENCE AND TECHNOLOGY PRESS

图书在版编目 (C I P) 数据

说话的艺术: 如何把话说得滴水不漏 / 篱落编. --
哈尔滨: 黑龙江科学技术出版社, 2019.3
ISBN 978-7-5388-9968-9

I . ①说… II . ①篱… 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 (2019) 第 038340 号

说话的艺术: 如何把话说得滴水不漏

SHUOHUA DE YISHU: RUHE BA HUA SHUO DE DISHUIBULOU
篱 落 编

项目总监 薛方闻

策划编辑 沈福威

责任编辑 徐 洋

封面设计 程芳庆

出 版 黑龙江科学技术出版社

地址: 哈尔滨市南岗区公安街 70-2 号 邮编: 150007

电话: (0451) 53642106 传真: (0451) 53642143

网址: www.lkcbs.cn

发 行 全国新华书店

印 刷 玉田县昊达印刷有限公司

开 本 880 mm × 1230 mm 1/32

印 张 6

字 数 150 千字

版 次 2019 年 3 月第 1 版

印 次 2019 年 3 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-5388-9968-9

定 价 36.80 元

【版权所有, 请勿翻印、转载】

本社常年法律顾问: 黑龙江大地律师事务所 计军 张春雨

此为试读, 需要完整PDF请访问: www.ertongbook.com



P R E F A C E

前 言

心理学家丹尼尔·戈尔曼说：“促使一个人成功的要素中，智商作用只占 20%，而情商作用却占到了 80%，情商才是人生成就的真正主宰。”

马云曾说：“成功与否跟情商有关系。”一个人情商高的最具体表现是什么呢？无疑就是会说话。我们每天都在与人打交道，无时无刻不在与人说话，而我们所说的每一句话，都在或多或少地影响着我们与他人之间的关系，也决定着我们是否能成功。

近期有一档很火的娱乐节目，他的主持人就是一个情商很高的人，无论嘉宾提出的问题多么奇葩，他都能巧妙地拗回来，让话题最终回到文艺与优雅上。他的用词永远温柔，但主导话题的能力却那么强大。

说话能力作为现代社会人际交往过程中的重要手段，显得

尤为重要。虽然每个人都知道说话的重要性，但能把话说好的人却不多，把话说到对方的心里，做到既入耳也入心，则更为不易，这需要很高的情商，是一种极高的沟通智慧。在人生的各个场合，如果说话水平欠佳，缺乏娴熟的表达力和沟通力，你的人生将有可能陷入困境和僵局，难以达成意愿，实现目标。而要把话说好却离不开高情商，因为高情商沟通术可以帮你把话说得动听，说到对方心里去。只有这样，才能打动人心，才能让你在错综复杂的人际关系中游刃有余，赢得好人缘、好运气和好财气，打开更多通往成功的道路。

本书通过讲解通俗易懂的沟通技巧，告诉大家该如何训练自己说话的能力，如何提升自己说话的水平。在本书中，你可以从大量的故事和案例中得到启发，更好地掌握并运用语言措辞的技巧，使自己成为与人沟通的高手。

作者



CONTENTS

目 录

第一章 水深则流缓，人贵则语迟

好口才的基础是逻辑清晰	002
说话太直白就是你的错	007
不同场景，及时调整沟通策略	009
层层铺垫，谈话才能渐入佳境	014
谈话的中心由目的与期待构成	018
不同场合，表达方式也不同	022
找准交谈时机，事半功倍	026

第二章 完美掌握说服技巧

“5W”——劝人也得懂点技巧	030
委婉表达不满更易让人接受批评	034
提问技巧不可或缺	038
回话从容，见招拆招	042
不妨先讲结果再讲原因	050

让人帮你，先给对方一颗“定心丸”	054
分别人一杯羹，会让说服变简单	058
求人办事，说服的时机很重要	062

第三章 口吐善言，让人感到温暖

真诚是良好沟通的前提	068
一开口就让对方心花怒放	071
赞美他人要体现出细节	076
间接赞美效果更佳	079
意外赞美带来“意外”收获	083
巧用他人力量帮你赞美	087
温暖的语言才能打动人心	091
失意人面前不谈得意事	094

第四章 幽默是最高端的情商

用幽默给人际关系加点“料”	098
幽默是化解难堪的神器	101
幽默是可以后天培养的	104
在什么场合讲什么笑话	110
开玩笑也得讲究分寸	115
幽默批驳，不触怒对方	122
有些场合，有些玩笑开不得	127

第五章 人际交往从来不是独角戏

选好话题能让交流迅速升温	132
迎合心理需求，激发对方的沟通欲	135
主动出击，拉近与陌生人的距离	140
换位思考，把话说到他的心坎里	144
把“你很重要”挂在嘴边	148
了解对方兴趣，找准交往切入点	151
没事常联络，别让感情淡了	155

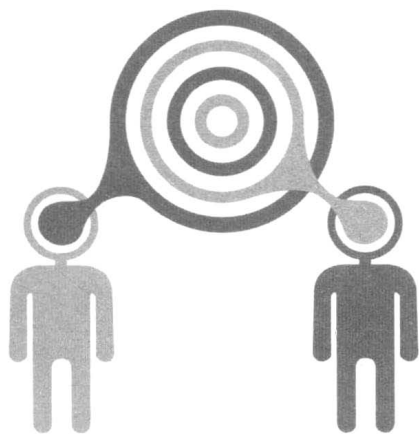
第六章 面对尴尬，你要怎么说

顺势而为，见招拆招	160
适时幽默能化解尴尬	164
有时可以假装没听到	169
以退为进是一种伪装	172
如何打圆场是技术活	176
照顾他人面子，巧妙解围	180



第一章

水深则流缓，人贵则语迟



好口才的基础是逻辑清晰

所有口才好的人在讲话时，都会有这样的特点：他们逻辑清晰，条理分明，非常清楚自己想要说什么，要通过怎样的方式去说，要怎样在回答别人问话的同时，也不偏离自己的原定主题。想必每个人都渴望拥有这种条理清楚、逻辑性强的说话方式。不过，你真的知道什么是逻辑吗？

逻辑，多用来表达“思维的规律性或规则性”。说话没有逻辑，实在是一件让人非常困扰的事情：明明有重要的事情嘱咐对方，却总是没办法讲明白；搜肠刮肚地找说辞想要说服他人，但他人却是越听越不服。逻辑性欠缺、语言缺乏条理的人，说到最后往往会连自己到底想要表达什么都搞不清楚了。

瑞士国际管理发展学院教授比尔·费舍尔曾经受到一位企业家的邀请，到该企业给员工进行积极性教育的培训。

费舍尔教授问道：“你希望我教给他们什么？”

“能够促进员工积极性的东西，比如他们应对公司感恩、员工利益应服从于公司利益。因为现在员工的积极性不高，管

理者们普遍反映，工作量太大导致员工越发难带了。”企业家回答道。

“你希望他们做到什么程度的积极？”

“有工作时主动承担，有加班任务时可以主动去做，对公司感恩，不要拿了公司的薪水还不停抱怨。”

“不好意思，我不能满足你。如果你买了商家的东西，你会感恩吗？”

“开什么玩笑？我为什么要感恩？我拿钱换来的！”

“一样的道理。你的员工用劳动力换取金钱，他们为什么要感恩公司？他们的利益为什么要服从于你的利益？”

工作不是公司单方面施恩给员工，它是一种双方的互惠互利。没有任何理由地让员工感恩，这样的想法不仅没有丝毫的逻辑，而且内容混乱。试想，员工怎能信服？这位企业家的问题其实也是很多人的问题：他们提出不合逻辑的要求，且给出了不合逻辑的道理。

费舍尔教授认为：“很多人都没有意识到，从他们口中说出的那些不合乎逻辑的话语，只需要一根绳索就可以将他们绞死。”那些表面上看来很有逻辑的话语，实际上根本经不起推敲。在他看来，真正的说话有逻辑，完全可以通过以下三个标准来衡量：

(1) 你说的话是合情合理的。

(2) 你说的话是简洁易懂的，能将自己的想法简明易懂地

传递给对方。

(3) 你说的话是与通篇内容（自我想要表达的主题）相契合的。

如果你一边劝说别人晨跑对身体有很多好处，一边又抱怨“其实我也不想那么早起床”，那么，你的劝说十有八九会失败。原因无他，你连自己都说服不了，如何去说服他人？

当你想让自己的话语变得更有逻辑、更有条理时，你完全可以在参考“逻辑三标准”的前提下，试着让自己在表达的过程中，做到以下三点：

1. 表达明确的主张

日常对话中，那些无关紧要的交谈，你完全可以随意表达，但是在正式场合，或者需要更谨慎地进行说明、提出意见或方案、发表报告、进行演讲时，你一定要先将自己的主张列出来，并更恰当地传递给你的听众。

“我的意见是这样的……”

“我是这样想的……”

“我认为这样做会更好……”

不管你选择了怎样的方式来表达自己的主张，你都需要先确定一点：你是否能够将自己的主张归纳成一句话？最出色的“一句话式归纳表达”的例子是新闻标题，打开报纸或各大网站，只要看一下标题，你就知道他们想要表达的中心内容是什么。

在一次成功的对话中，“个人主张唯一性”是有逻辑的典型代表。你不应该企图一次让别人接受你太多的主张，一个一个来是最好的办法，当你将一个主题说清楚以后，再开始陈述下一个。

2. 陈述明确的理由

想要别人接受你的主张，就必须使自己的主张有充足的理由。若你仅仅是“为了表达而表达”，而不去陈述自己为什么要这么说，别人便会对你的主张产生质疑，而此时，一旦你无法做出准确而清晰的回答，别人将很难信服。

比如，一个人问一个比较胖的人：“为什么你会这么胖？”胖子回答说：“因为我饭量大，吃得多！”这个人又问胖子：“那为什么饭量大呢？”胖子回答说：“因为我长得胖！”

胖子的回答是典型的“循环论证”。当他面对第一个关于“长得胖”的问题，是以“饭量大”为理由，而他回答第二个关于“饭量大”的问题时，又以“长得胖”为理由，这种不明确的理由是说明不了任何问题的。

3. 带入逻辑信号

带入逻辑信号的作用在于在同一主题下，当你从“此问题”过渡到“彼问题”时，有了逻辑信号的存在，听众便不会感觉唐突。

爱因斯坦晚年的时候经常去工人学校为工人们讲解科学知识。有一次，一个工人问道：“爱因斯坦教授，听说您提出的

相对论，全世界只有十几个人能懂，对吗？”爱因斯坦不慌不忙地回答道：“没有那么夸张，其实道理并不难懂。打个比方，如果你坐在一个美丽的姑娘身边，一个小时之后你觉得似乎只过了一分钟；然而，当你坐在一个炙热的火炉旁边时，一分钟就像过了一个小时那么漫长，这就是相对论。”

爱因斯坦的“打个比方”就是一种常见的逻辑信号。

值得注意的是，想要娴熟地利用逻辑说话的三要素需要长时间的锻炼与实践，最简洁的方法是，对比自己的说话方式，找出自己在某一要素上的缺陷，并进行刻意训练。在生活中，练习得越多、运用得越多，你的话语逻辑能力便会越强。

说话太直白就是你的错

人非圣贤，有时难免会做一些不适当的事。在这种情况下，就要把握好指责他人的分寸，即使看破别人的心思也不要去点破。

在人际交往中，有的事不必弄得太明白，只要大家心知肚明就可以了。俗话说“看透别说透”，事情说得太白，反而会伤和气，或显得太无聊。懂得此道理，在交际中自然游刃有余。

相反，那些事事追究到底、口无遮拦地说出心中所想的人，在很多时候往往会破坏原本融洽或是可能融洽的气氛。

在一次会议上，张教授遇见了一位文艺评论家。互通姓名后，张教授对这位文艺评论家说：“久仰久仰，早就知道您对星宿很有研究，是位大名鼎鼎的天文学家。”评论家半天没有反应过来，以为是张教授搞错了，忙说：“张教授，您可真会开玩笑，我是搞文艺评论的，并不研究什么天文现象。您是不是弄错了？”张教授正言答道：“我怎么是跟您开玩笑呢？在您发表的文章里，我时常看到您不断发现了什么‘著名歌星’‘舞台新星’‘歌

坛巨星’‘文坛明星’等众多的星宿，想来您一定是个非凡的天文学家。”弄得这位评论家尴尬不已，什么也没说，坐了一会儿就走了。

为人处世，虽需练就一双“火眼金睛”，同时也要做一只“闷嘴葫芦”，这样才能万无一失。故事中的张教授，以为自己看得挺明白，于是就对人大加指责；而老姜则不同，他明白“看破不说破”的道理。这两种人在处理事情时得到的结果也自然不同。

谁都会有出错的时候，如果只是一味泄私愤、横加批评、讲刺话，总是数落对方“你怎么这么笨”“你怎么总是这样”“你这样做太不应该了”等，是不太妥当的。

人非圣贤，有时难免会做一些不适当的事。在这种情况下，就要把握好指责他人的分寸，即使看破别人的心思也不要去点破。要保全别人的面子，这是在人性丛林中生存的法宝。

因此，当某人行事真有问题时，在他内心有时会反省，觉得抱歉、惶恐、不知所措，此时如果你再批评指责他，那么他会因为你的谴责而羞愧难过，有的甚至从此一蹶不振，无法再次树立自信。如果换种语气，换个方式，比如，“从今以后，你会做得比这次好”，或者“我想，下次你一定不会再犯这样的错误了”等诸如此类的话，对方不仅会感激你对他的信任，同时会感受到你的真诚，更重要的是有了改正错误的信心，对方在今后的工作、生活中，必定小心谨慎。

不同场景，及时调整沟通策略

很多人形容他人擅长察言观色能及时调整说话策略时，会想起那句民间俗语，即到什么山头唱什么歌，见人说人话，见鬼说鬼话。其实，很多人误以为这些话含有贬义，实际上在人际交往中，这样的察言观色、及时调整说话策略，是完全有必要的。

有些人思维僵硬，在社会交往中，尤其是在与人交流的时候总是一条道走到黑，完全不知道区分时间、场合和交谈对象。不得不说，这样的行为是非常不好的，毕竟每个人的脾气秉性不同，每次遇到的说话对象也是完全不同的，所以我们说话必须根据不同的情况，区分不同的交谈对象，才能因人制宜，因场合制宜。否则，如果不管在什么场合，也不区分见到什么人，都说同样的话，那么就会无形中得罪人，甚至使自己陷入困境。

尤其是在职场中，因为人际交往情况复杂，所以我们更要学会因人制宜，区分情况。诸如有些人作为一个中层领导，和