

<<别让不会说话害了你>>

图书基本信息

书名：<<别让不会说话害了你>>

13位ISBN编号：9787504477897

10位ISBN编号：7504477893

出版时间：2012-8

出版时间：中国商业出版社

作者：陈玮

页数：257

字数：220000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;别让不会说话害了你&gt;&gt;

## 前言

写这本书，我想分享的，是我多年来所研究的说话之术。

我们与人闲聊时，交际应酬时，努力工作时，说服他人时，无一不用到“说话”这个工具，而正是因为被应用得如此广泛，很多人都认为：说话是一件非常简单的事，还用得着学吗？

我想忠告大家的是：说话不仅仅要学，更要学精，学透。

可不要小看了说话，一句话说得好，足可以让你美梦成真，心想事成，乃至于一举成就一番大事业；而一句话说得不好，也有可能让你希望落空，深陷泥沼，甚至落入万劫不复的境地。

我有一个朋友，毕业于名牌大学，专业素养颇强，很是心高气傲。

在面试了数家大企业之后，他终于应聘进了一家跨国外企，月薪数万元。

进了公司之后，他兢兢业业，勤勤恳恳，很快就在专业领域里做出了令人瞩目的成绩。

为此，总裁在开早会时，专门点了他的名字，大加表扬，认定他为公司的技术骨干之一。

得到总裁的夸奖，朋友十分高兴，连忙谦虚地说：“没什么，这都是我应该做的……”话音未落，他余光瞥到了自己的项目组长，项目组长的脸色十分不好看。

“不过能有现在的成就，跟组长的指导也分不开，如果没有组长，我也不可能做出这样的成绩来。”

“见组长不快的脸色，朋友连忙改口，将这功劳给组长也算了一份。”

谁知，这话一说出来，不仅是组长面色尴尬，在朋友做这个项目时帮过他忙的同事，也纷纷露出不屑的表情。

项目组长是总裁的亲戚，是因为销售能力强，所以才担任了组长一职。

朋友这样说，分明就是在“讥讽”他在专业知识方面一窍不通。

才反应过来的朋友连忙结结巴巴地解释：“那个……我的意思是，同事们在组长的带领下，给予我非常大的帮助……”“年轻人嘛，有点本事，骄傲些也是无可厚非的。”

“总裁涵养深，轻描淡写地化解了这次的尴尬情况。”

然而，从那之后，朋友在公司里的日子就不好过了。

不仅项目组长不给他好脸色，就连曾经热情对待他的同事们，在他需要帮助时，也爱答不理，动不动冷嘲热讽：“你这么厉害，哪里还用我们帮你找资料呢？”

就这么挨过几个月后，公司里的机密项目不慎泄露，被对头的公司拿住了把柄。

总裁勃然大怒，根本没听朋友的解释，便对他作出了辞退的决定。

有这样的结果，究竟是听了谁的谗言，不得而知。

但是在朋友来找我诉苦时，我很清楚的是：如果他不是因为不会说话，把公司上上下下得罪了个遍，那么也不会在出事时被小人暗害，丢了这份难得的工作。

试想一下，如果他当初这么说：“能有现在的成就，不光是我一个人的功劳，同事们给了我很多帮助，另外，在组长的带领下，我的成绩才更有意义。”

“那他的这份工作还会丢得这么糊涂憋屈吗？”

生活中，许多人并不是败在自己的能力上，而是败在了说话上。

有时候，我们有着绝佳的创意，却因为无法完善准确地表达出来，得不到领导的赏识；有时候，我们空怀着一腔的热忱，却因为表述太过羞涩生硬，得不到对方的喜欢；有时候，我们身处应酬交际的场合，却因为不会投其所好恭维奉承，得不到客户的重视……这一切，都是因为我们不会说话所致。

会说话，不仅仅是要练好口才，让自己的话说起来圆滑，说起来动听，更是要抓住他人心里所想，用心体会他人所需，让说出来的每一句话都有作用、有意义。

人们常常使用语言来“过招”，通过对话试探彼此的内心，来决定究竟是合作、了解，还是碰撞、博弈。

掌握好的话术，能让你用最少的话语来赢得最好的效果，让你一开口，就能赢得他人好感，让每个人

## <<别让不会说话害了你>>

觉得与你说话时都如沐春风，从而喜欢你，亲近你。

这本书的目的，也尽在于此。

本书通过分析历史上、生活中、职场上典型有趣的案例，将说话艺术的精炼要点一一揉碎掰开，直白而通俗地展现在读者朋友们的面前。

通过对“道”的理解，对“术”的掌握，对“心”的分析，来教会读者怎样练就雄辩之舌，七窍玲珑之心，在具有趣味性的阅读之中，理解到语言真正的智慧与力量。

通过学习，你可以用幽默的语言来创造和谐氛围，通过恰到好处的赞美让他人心花怒放，通过巧妙的恭维客套让人人都对你留下好印象。

从此，说话不再会是你的短处、缺点，而你，也可以同那些演说家、成功人士一般，通过说话来创造价值，创造希望。

说话是维系人际关系的重要纽带，也是决定你一生的关键因素。

说话，决定人脉；人脉，决定成功。

掌握好话术，对家庭、对事业、对生活，都会有绝佳的帮助。

要知道：话讲得好，功成身就；讲得不好，身败名裂。

从今天开始，学习本书中的话术，别让不会说话害了你。

## <<别让不会说话害了你>>

### 内容概要

生活中，许多人并不是败在自己的能力上，而是败在了说话上。有时候，我们有着绝佳的创意，却因为无法完善准确地表达出来，得不到领导的赏识；有时候，我们空怀着一腔的热忱，却因为表述太过羞涩生硬，得不到对方的喜欢；有时候，我们身处应酬交际的场合，却因为不会投其所好恭维奉承，得不到客户的重视……

这一切，都是因为我们不会说话所致。

说话是维系人际关系的重要纽带，也是决定你一生的关键因素。掌握好话术，对家庭、对事业、对生活，都会有绝佳的帮助。要知道：话讲得好，功成身就，讲得不好，身败名裂。从今天开始，学习本书的话术，别让不会说话害了你。

## <<别让不会说话害了你>>

### 书籍目录

#### 第一章 会说话走遍天下，不会说话寸步难行

在人的一生中，从求职到升迁，从应酬到闲聊，从攻心到说服，无不需要说话的能力。话说得好，小则可以讨喜，大则可以保身；而话说得不好，小则树敌，大则事业失败。语言是一个人一生中不可缺少的一种传达思想的工具，有副好口才，不仅可以使你更好地与人相处，还可以为你的工作和生活带来许多便利。

一言可以成事，一言可以败事

会做不如会说，把口才练好最划算  
好人长在嘴上，会说话才有好人缘  
敢说总比不说强，该开口时就开口  
会说更要巧说，让你成为最有分量的人  
聪明人用脑说话，智慧人用心说话  
知人性攻人心，你能说服任何人  
掷地有声的一句话，胜过千言万语

#### 第二章 曲径通幽，有些话最好绕弯子说

说话要学会变通，不能一味地直来直去。  
诚然，直来直去的讲话固然会给人留下真诚的爽朗的印象，但是如果不分情景、不分场合，一味地“直言以告”，这些不适当的“直言”就会产生负面效果：不是使人感到抵触、厌倦，就是加重别人的心理负担。  
结果你非但没有说动人，反而会损害和谐的人际关系，给自己造成不必要的麻烦。

请教对方“假设您是我”，令其为你着想

“片面提示”还是“两面提示”，要因人而异  
故意制造些意外，刺激对方想了解更多  
运用激将法，故意进行相反的劝告  
打好“预防针”，让对方有所准备  
先认同对方的观点，再说出自己的看法  
借别人的口说自己的话  
说话始终不要忘记自己的目的

#### 第三章 嘴上留情，给人退路就是给自己出路

嘴上留情，在于多一些褒扬、赞美，少一些贬损、攻击；多一些客观、公正，少一些无中生有、捕风捉影；多一些宽容、善解人意，少一些苛责、得理不饶人。  
人生能做到这一点，是需要一种做人的境界的。  
做得好，可以化干戈为玉帛，少生祸端，于人于己都大有裨益，何乐而不为？  
！

不要让对方没面子，否则你会更没面子

对方有缺点，要婉转地为其掩饰  
向对方提忠告时，千万别“当众”  
看到对方出丑，最好不露声色  
先说“对不起”更容易让对方接受  
嘴上带把尺，说话讲分寸  
站对立场才能说对话

#### 第四章 妙言赞美，如何快速获得对方好感

人人都喜欢被赞美，喜欢听好话，这是人的天性。

## <<别让不会说话害了你>>

赞美能够让人感到自己的存在价值，让人的内心获得一点点小小的满足感。所以不管是谁，不管他有什么样的身份，在被别人赞美时一定会喜笑颜开、心花怒放。这时候别人自然会对你产生亲切感，从而使彼此之间的心理距离缩短。

赞美能够创造奇迹

赞美的话要说得具体准确

新奇特的赞美好比意外的礼物

不露痕迹的赞美最让人舒服

阿伦森效应：先抑后扬的好处

期望一个人做什么，你就赞美他什么

第五章 巧言建议，让对方认同你的观点

当你的建议不被人接收的时候，出现这种情况更多的是因为提供建议的方式，而不在于建议本身的质量好坏。

如果提出建议的方式不好，很有可能激起对方的抵触心理，因此建议就不太可能被对方听进去，更不要说采纳了。

所以，提建议要讲究方式方法。

告诉对方拒绝建议的不良后果

站在对方的立场上说你的建议

劝谏在巧，春风化雨动人心

金字塔原理：先说结论，再说原因

投其所好，用对方爱听的话提建议

第六章 谨言批评，如何给双方互留面子

指出别人不足时态度要诚恳，依据对方的性格特点，采取适当的方式提出；指出别人错误时，应首先反省一下自己做得好不好，当自己没有做到或没有做好时，也应对自己严格要求，双方共同进步；批评别人之前要有准备，尽量使语言委婉，要考虑到别人可能会不接受、不耐烦等，自己不能发怒。

总之，只要对被批评者充满善意，只要认真选择恰当的批评方式，批评就有可能产生理想的效果。

如何批评才能让对方容易接受

过分的批评会激起逆反情绪

批评别太过，点到为止即可

用赞美的话去批评会更加有效

批评最重要的是对事不对人

引咎自责，自我批评反制胜

第七章 婉言谢绝，这样推托不让人难堪

遭到别人的拒绝总不是一件愉快的事情，还可能在心中产生不快、失望。

这种不快、失望的程度与人们拒绝时的态度和语言表达方式有密切的关系。

遭到拒绝是很正常的，但用“不”、“不行”、“不知道”、“没有”等冷冰冰的、硬邦邦的回答，必然增加对方心中的不快和失望。

巧妙地、婉转地拒绝，不仅可使这些不快和失望减少到最低限度，而且还会得到对方的谅解和认可。

学会拒绝，是人生的一堂必修课

婉拒，让拒绝听起来悦耳一些

说出你的难处，博得他人理解

岔开话题也是一种拒绝方式

破唱片法，以不变应万变

拒绝的同时给对方指出另一条路

## <<别让不会说话害了你>>

### 第八章 攻心说服，让别人甘愿为你效劳

真正的说服高手并不是口若悬河、能说会道的那类人。

事实上，除了演讲、辩论等少数场合，“口才太好”的人大多数情况下反倒会招致别人的厌烦。

兵法有云：“攻城为下，攻心为上。”

说服也是一样的道理，在与别人沟通中不能逞口舌之利，更重要的是心理的较量。

只要学会了运用心理策略，把话说到对方心窝里，就能真正打动对方，征服人心。

制造落差让对方体会到差别

权威效应：权威最易令人信服

以情动人，犹胜于理服人

互惠原理：给人好处会有好报

利用共谋意识拉拢对方

剑走偏锋，非一般的说服术

### 第九章 问对问题，好的问题自己会说话

问问题也是一门艺术，其中有很多技巧。

你如何问问题对你得到的答复影响很大。

所以，在你下次问问题的时候，不妨换一个问法，相信你会有新的体验和收获。

聪明的问问题，方法是：把对方会显而易见的回答变成自己的陈述包含在你问的问题中。

让别人顺着你“设计好的圈套”回答你想知道的答案。

这就是问问题的技巧。

用对了提问就是找对了钥匙

权利式提问：获取发言权的提问术

开放式提问：多说才能敞开心扉

巧妙设问：不知不觉中获取重要的信息

选择性提问：让成功的几率翻倍

否定问句：替对方着想的提问方式

### 第十章 能言善辩，让对方跟着你的逻辑走

你有一千个理由羡慕别人的口才，你更有一万个理由成为具备高超讲话能力的人。

会说话有先天的因素，更需要经过后天的锻炼，掌握一些说话的技巧和表达方式，练习遣词造句的能力及合理使用谈话的资料等。

既然我们知道说话对一个人如此重要，为什么不下点功夫，让自己变得“能言善辩”起来呢？

让对方始终跟着自己的逻辑走

运用同理心，增加你的说服力

简洁的表达更容易让人接受

准确清晰的表达能增进理解

跌宕起伏牢牢抓住对方心神

千言万语，贵乎心诚

### 第十一章 能说会道，跟谁聊天都能聊得尽兴

如果你一说话就紧张，不知道怎么与陌生人搭讪；与朋友聊天时常陷入沉默的尴尬，想与对方说话却找不到话题；不知道如何与亲友聊天、联络感情……那么，你需要练习闲聊。

闲聊并不闲，聊好天可以迅速消除你与他人的隔阂，建立好交情。

巴南效应：像算命师一样神奇的谈话术

首因效应：第一句话赢得对方好感

巧妙寒暄引起对方谈话的兴趣

闲聊时，给对方灌输些信息

## <<别让不会说话害了你>>

寒暄也要适可而止，见好就收

巧妙的迎合能让聊天的气氛更热烈

提前说出对方想听的话

第十二章 八面玲珑，求人办事如何说好话

每个人都需要别人的帮助才能在社会中立足。

我们想要让人心甘情愿地为自己帮忙，我们就必须在开口求助时掌握一套行之有效的说话技巧。

掌握说话的技巧，领会请求的艺术，才能够顺利地实现自己求人办事的目的。

世界上没有什么事情是办不到的，只要将以上的说话技巧仔细揣摩、用心领会、付诸实践，求人办事又有何难！

脸皮不可薄，当求人时则求人

求人办事要以情动人，攻心为上

劝导不如引导，央求不如婉求

先给对方点好处，成功的几率会更高

说话高手善于打破冷场与僵局

留面子效应：想借五十，开口一百

登门槛效应：得寸进尺未尝不可

第十三章 藏露有术，和领导沟通如何得到赏识

学会和领导沟通是职场中的一门必修课。

为什么付出的勤奋努力相差无几，有些人能很快脱颖而出，有些人却不受青睐？

因为前者明白，勤恳努力很重要，但让领导关注到自己的所有努力更重要。

如何赢得青睐？

学会和领导说话，善于与领导沟通！

向领导进言，不妨先说“虽然明知会挨骂”

不说领导的建议“不好”，只说什么是“好”

在领导面前展现自己的才华莫太过

给领导留些纠错的机会，让领导表现

直接领导不敬，早晚是块心病

必要时替领导背黑锅，领导会回报你更多

关心领导最关心的人，更能打动领导的心

诚恳地向领导取经，容易得到领导的肯定



## &lt;&lt;别让不会说话害了你&gt;&gt;

## 章节摘录

一言可以成事，一言可以败事 古人云：“一言而兴邦，一言而丧邦。”  
“又有‘三寸之舌，强于百万之师’之说。

说话大至关系国家的命运，小至影响普通人的生活状态，由此可见会说话的重要性。

会说话的人可以建立良好的人际关系，使自己赢得主动，左右逢源，轻松达到预期的目的；而不会说话的人则不能与人进行有效的沟通，往往坐失良机，甚至于把原本不错的局面搅得一团糟，很难出人头地。

可以说，是否会说话决定人的命运。

上世纪初上海著名的滑稽演员杜宝林先生，在一次表演前收到某香烟公司的委托，为其品牌的香烟做个宣传广告。

在那次演出中，他非常巧妙地通过一个事例，将话题扯到了自己的吸烟问题上。

他是这样说的：“抽烟其实是世界上顶坏顶坏的事。

可是怎样讲才好呢？

花了自己辛辛苦苦挣来的钱去买伤害自己身体的尼古丁来吸吗？

我老婆就由于我特爱抽烟，整天吵个不休，整天闹离婚。

因此，奉劝各位千万不要抽烟。

“过了一会儿，他又把话题转回到了吸烟的问题上：“刚刚咱们说道戒烟，但是话又说回来，要想彻底戒烟又是一件十分困难的事。

我从16岁开始就已经学会抽烟，并且还是天天想抽烟，到现在十几年了，烟不但没有戒掉，烟瘾却越来越大了。

经过左思右想，最好的办法就是吸尼古丁少的烟。

向各位透露一个秘密：目前市场上的烟，要数‘某某’尼古丁最少。

“在演出中做广告，其实通常是较容易被观众所反感和抵触的，但是他巧妙地采用了这种欲扬先抑、以退为进的方法，一下子就抓住了顾客的消费心理。

通过像唠家常一般，不经意的提起，让大家觉得，这只是在与大家交流而不是做宣传广告。

这样一来，自然而然就获得了最佳的效果。

乍一看，要从尼古丁的角度说服顾客去买香烟是根本不大可能的事情。

可是，只要你有灵活的头脑，绝佳的说话能力，就可以获得意想不到的成功。

正如杜宝林先生，通过巧妙地推销，成就了该香烟的品牌，可以说是在当时的香烟市场风靡一时。

当然，正如凡事都有两面性，说话说得好，会说话，可以成就一个人、一个品牌、一件事；不会说话，也同样可以毁掉一个原本可以成功的机会，只不过，错失良机的原因并不是运气不好，而是因为不懂得如何说话。

古巴比伦有一位国王，有一天晚上，他做了一个奇怪的梦，梦到了自己满口的牙齿都掉光了，吃什么都吃不了。

醒来后心情十分的糟糕，担心是什么不祥的预兆，越想心里越不踏实。

于是，便命人请来了两个解梦人解梦。

国王问他们：“为什么我会梦见自己满口的牙全掉光了呢？

这代表着什么？

是不是会有什么不好的征兆？

“第一个解梦人听后解释道：“国王陛下，这个梦的意思是，在你所有亲属都逝世，一个不剩地全部死去以后，你才能死。

“国王一听，原本就心情不好，现在更是勃然大怒，觉得这话十分晦气，命人将他杖责二百之后赶出王宫。

接着又问第二个人：“你呢？

你的解释也和他一样吗？

“第二个解梦人说：“不，国王陛下，您的这个梦的意思是，您将是您所有亲属当中最长

## <<别让不会说话害了你>>

寿的一位！

“国王听后，立即露出了笑容，直夸这位解梦人有学问，并命人赏了一百枚金币给他。

其实两个人明明说的是同一个意思，但是最后却是一个被国王杖责赶出皇宫，另一个却受到嘉奖。这就是会说话和不会说话的区别。

生活中，许多人并不是败在能力上，而是败在了说话上。

有很多人，或是心地善良或是能力过人，却往往因为不会说话，得不到大家的赏识与认可，一直碌碌无为。

明明想帮助别人，却可能因为表达的不好，让别人觉得是施舍与瞧不起；明明有个绝佳的方案，却可能因为向领导表达不清，让领导觉得毫无价值；明明工作做得很好，却可能因为汇报工作缺乏技巧，得不到上司的器重与信任；明明是很好的合作商机，却可能因为不能打动对方，致使谈判破裂；&hellip;&hellip; 在这个社会高速发展的时代，无论是生活还是工作，会说话都是十分重要的。从应酬到闲聊，从谈判到说服，从交友到恋爱，无不都需要说话的能力。

话说得好，小则可以讨喜，大则可以保身；而话说得不好，小则树敌，大则事业失败。

语言是一个人一生中不可缺少的一种传达思想的工具，有副好口才，懂得如何说话，甚至可以毫不夸张地说，能够左右一个人的事业发展、生活状况甚至于终身的命运。

有的人似乎总是一帆风顺，生活上事事顺心，事业上节节高升，还常常有“贵人”相助。

而也有一大部分人，只能看着前者哀叹自己时运不济、命途多舛。

其实，没有永远的运气。

可以讲，与其说前一部分人的成功是他们的运气好，倒不如说他们会说话，知道怎样说话可以更好地达到自己的目的，做起事情来自然得心应手。

而另一部分人，与其说一直“霉运当头”，倒不如说他们不会说话，不懂得怎样说话，甚至可以说，许多成功的机会，就是被他们胡乱说话给说跑的。

因此说，一言可以成事，一言亦可以败事。

很多时候，决定我们成败的并不是你的能力有多么强，而是你会不会说话，懂不懂说话的艺术。

学好怎样说话，往往可以改变一个人的命运！

会做不如会说，把口才练好最划算 乾隆皇帝在位的时候，纪晓岚是全国闻名的大才子，深受皇上的赏识，乾隆也常常喜欢出难题考验纪晓岚，而纪晓岚也总能以自己的过人的睿智与出众的口才赢得乾隆的赞扬。

一日，乾隆兴致大起，宴请群臣。

大家觥筹交错，吃的十分畅快。

这时，这位素来喜爱卖弄学问的乾隆皇帝又诗兴大发，出了一副上联：“玉帝行兵，风刀雨箭云旗雷鼓天为阵。

”乾隆要求百官对下联，大臣们一个个面面相觑，抓耳挠腮，没有一个人能对上来。

好大喜功的乾隆皇帝这下更高兴了，百官之中，竟然没有一人能对出自己的对子，于是，他便钦点纪晓岚，想让这位大才子在众多大臣面前出丑，同时可以更加显示自己才华绝代。

然而，出乎乾隆皇帝意料的是，纪晓岚不但把下联对了上来，而且应答的十分精彩，一句：“龙王设宴，日灯月烛山肴海酒地当盘。

”引得群臣们便都相继赞叹不已，觉得纪晓岚为他们解了围、出了口气。

可是这样一来，乾隆皇帝却不高兴了。

他面有怒色，半日沉吟不语。

纪晓岚知道是自己得罪了皇上，恐怕会遭到厄运，于是便紧接着又说：“圣上为天子，所以风、雨、云、雷都归你调遣，威震天下；小臣们都是酒囊饭袋，因此希望连日、月、山、海都能在酒席之中。

可见，圣上是好大神威，而小臣只不过是好大肚皮而已。

”乾隆一听，有台阶下，便露出了笑脸，表扬纪晓岚：“尽管饭量甚好，但若无胸藏

## &lt;&lt;别让不会说话害了你&gt;&gt;

万卷之书，又哪有这么大的肚皮。

爱卿果然是才华过人！

”能得到乾隆的赞扬，可以说相当不容易。

纪晓岚固然是有才，但倘若不是他会说话，把皇上哄得开心，恐怕纵使他再有才华，也难免令皇上心生反感厌恶，毕竟伴君如伴虎，恐怕想要长期立足于朝廷，只有才华是远远不够的。

可以说，纪晓岚之所以能够一直被乾隆重用并成为一代名臣，与他过人的口才与懂得如何说话密不可分。

我们的生活中，不乏有这样一类人，他们在工作上勤勤恳恳，在生活上精打细算，总是努力地去做好每一件事情，可到头来工作上却也并没有太大的建树，生活上也并不是那么尽如人意。

而与之相反的，总有那么一类人，似乎也并不是多么的刻苦努力，却总能得到领导的赏识，生活的垂青，各种各样的机遇总是一个接一个地降临到他们的头上，似乎幸运之神从未离开过他们一样。

其实，究其原因，很大一部分原因是后者懂得如何说话，有一副好的口才，懂得怎样表达、怎样推销自己，懂得怎样让别人高兴以达到自己的目的。

诚然，前者的诚诚恳恳值得我们去尊重，但是，站在投资的角度，对比投入与产出的比值，很显然把更多的精力放在口才的训练上，才是最划算的——会做不如会说！

王峰是一个刚刚毕业的大学生，他在学校的成绩出众，且做事踏实认真，交给他的每一件事他都会认真对待并且尽自己所能做到最好。

毕业后的王峰进入了一家知名企业工作，他想要表现出自己最优秀的一面并且信心满满地认为凭自己的能力和踏实，一定能得到老板的赏识，而且不久之后就会得到升职。

但是事实却并非如此，整日埋头于办公桌前奋斗的王峰，却并没有引起老板的过多关注，甚至同事的评价也仅仅是“这孩子挺踏实，有潜力。”

却很少有人和他处的关系很近。

反倒是毕业于一个三流学校的赵爽，在公司如鱼得水，和每个人都很熟的样子，老板也很喜欢，有什么事情总喜欢交给他去做，公司的老同事也乐于教他一些东西。

甚至最近王峰还听到公司有人说，老板想要给赵爽升职，带领团队负责公司的一个项目。

王峰如何也想不明白，优秀的自己，为什么整日埋头于办公桌前拼命，还比不过整日在领导和同事面前夸夸其谈的赵爽。

王峰不懂，很多时候，会说话往往比会做事要更实际、更重要。

他的努力工作除了给大家留下一个踏实的印象外，并没有什么太大的作用，而赵爽知道口才的重要，他会说话，也懂得应该怎样说话，他不仅仅让老板欣赏自己、喜欢自己，也和公司的其他同事建立了良好的关系。

自然要比整日埋头桌前的王峰在公司“吃得开”。

所以说，老板之所以会把一个团队、一个项目交给赵爽，除了赵爽给老板、给大家留下了良好的印象，展示出自己的才能，会处事，还有一个最重要的原因，就是因为老板看中了赵爽的口才。

勤勤恳恳、俯首甘为孺子牛的时代已经过去了，我们不得不承认，在这个时代，这个社会，尤其是商业领域中，口才是一项十分重要的能力。

我们不仅仅要做得漂亮，做得风生水起，更要将我们的努力表达出来，让他人看见。

这样才能够将自我价值发挥到最大，取得我们想要的成功。

很多时候，我们过分地强调要踏踏实实的“做”，却忽略了如何巧妙的“说”，一副良好的口才，可以让你所做的事情事半功倍。

因此，会做不如会说，先把口才练好才是最为划算的“投资”策略。

好人长在嘴上，会说话才有好人缘 意大利著名诗人、小说家、剧作家邓南遮是一个身材矮小且相貌也不算太好的男人，并不帅气的他和别的花花公子们比起来，是那么的平庸。

可是，他却因为会说话，用自己的语言，打动了一个又一个的女人。

不仅仅在当时的女士们当中有着极好的人缘，甚至还赢得了世界上最美丽的女人——伊莎多拉·邓肯的欢心。

一次，邓南遮与邓肯在一片树林里散步，当走到幽静的树林深处时，邓南遮停下自己的脚步，拉

## <<别让不会说话害了你>>

住邓肯，深情地望着她说：“啊，伊莎多拉，只有与你一起在大自然中徜徉，才能享受到这大自然的景色。

任何别的女人都只会把景色败坏无遗，你就是这迷人的大自然的一部分，你就是这些树林，你就是这天空的一部分；噢，不！

在我的心中，你就是这主宰着大自然的女神啊！

”虽然整日早已听惯了男人们的甜言蜜语，但是听了这样的语言，邓肯还是不由得也从心里叹道：“任何一个女人哪里能抵挡住这样的景仰崇奉呢？

哪个女人在这样的赞美中灵魂能不融化呢？

”虽然后来邓肯拒绝了邓南遮，但是她的话足以证明邓南遮的女人缘有多么的好：“我就是与众不同，就是要做一个世界上惟一抵御邓南遮的女人。

”邓肯在她的自传里还写道：任何一个钟情的男人，如果掌握了像邓南遮这样赞美的艺术，能用语言让他喜欢的女人都觉得自己是某一领域中的女神，那么，他所爱恋的女人大都会在默然中悄悄地爱上他！

语言，充满诗意的语言，是多么地让人感动啊。

相貌并不出众的邓南遮在女性中无人能及的好人缘，得益于他诗一般的语言，得益于他的会说话。

在生活中，人人都希望自己能有好人缘，或是得到众多异性青睐，或是被同事、领导喜爱欢迎，或是和自己的远亲近邻关系融洽，或是和周围的每一个人成为朋友打成一片……既然人人都希望自己能有一个好人缘，那么又为什么同样的处理方式，同样的为人，有的人走到哪里都能被大家所欢迎、接受并融入其中，而有的人却恰恰相反，总是被周围的人所厌恶，见而避之呢？

大多数人都认为，只要性格好，人品好，宽宏大量，热情善良……就会有不错的人缘。其实不然，好人长在嘴上，好人缘是说出来的。

试想，你为人再好，性格再和善，你不可能要求每一个你接触到的人都深入了解你的为人、你的性格。

但是，你却会和每一个你接触到的人去交谈，去说话。

所以说，会说话才是有好人缘的根本。

每个人都有爱听的话、不爱听的话，并不是所有的忠言都逆耳，也不是真诚对待一个人就一定要义正词严。

同样是说话，会说话，说的有技巧，别人就易于接受，别人就更容易对你产生好感。

反之，不会说话，总是你本无恶意，甚至于是好心，可能到头来也很容易让他人产生恶感与反感，就是我们常说的“得罪人”。

我有一个朋友，大学时曾经是学校学生社团联合会的主席，他不仅工作能力强，办事效率高，而且很大度，为人热情，长的也挺帅气。

他对工作十分地负责任，常常为了各个社团的事情东奔西走，给大家帮了不少忙。

但他最大的缺点就是嘴太毒，说话太直，想到什么说什么，用通俗的话来说就是不经过大脑。

每次给底下的人开会作总结，总是一个一个挑出下面每一个人的缺点和工作失误，然后不留情面地大加批评。

哪怕是平时工作中一个不起眼的小失误，被他发现也会被骂得体无完肤。

其实大家也都知道他的为人，虽然嘴毒，但其实心眼儿不坏。

可是尽管如此，依然没有人愿意与他过多交往，甚至平时遇到都会尽量避开或者假装没有看到。

如果因为社团工作上的事不得不去接触，大家也都是提心吊胆，把事情简而言之之后溜之大吉。

他自己也能感觉到他人对自己的冷淡与刻意的回避，但是却又不知道问题出在了哪里。

另外，他的心里也十分委屈：自己为了各个社团到处奔波，无论是自己分内还是分外的事，只要大家开口，他都会努力去做并且尽力做好，而平日的工作，他也都处理的井井有条。

可以说他为学校社团做出了巨大的贡献，是一个优秀的主席，但为什么就是人缘这么差，以至于平时都是独来独往，没有人愿意搭理自己呢？

这位朋友之所以人缘这么差，其实大家也都想到了原因，无关身份地位，无关个人能力，无关性

## <<别让不会说话害了你>>

格，甚至于与他为别人付出了多少都没有关系，而仅仅是因为他不会说话，嘴太毒，才导致了大家对他全都是“敬而远之，见而避之”。

正是因为他的不会说话，原本的一片好心也会因为“毒舌”而让他人产生反感。

如果他能说话讲些技巧，哪怕是批评别人，把话讲的圆滑些委婉些，相信大家一定会乐于与他交往的，他也会有一个相当好的人缘。

……

## <<别让不会说话害了你>>

### 编辑推荐

人们常常使用语言来“过招”，通过对话试探彼此的内心，来决定究竟是合作、了解，还是碰撞、博弈。掌握好的话术，能让你用最少的话语来赢得最好的效果，让你一开口，就能赢得他人好感，让每个人觉得与你说话时都如沐春风，从而喜欢你，亲近你。

<<别让不会说话害了你>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>