# 说话之道更是为人之道

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2025-06-17

*深谙“说话之道”的中国台湾着名主持人蔡康永日前在广州、上海等城市为其作品《蔡康永的说话之道》开签书会并在中山大学举办讲座，吸引了诸多年轻粉丝和职场白领到场听讲。他在讲座上演讲了这样一段给人启示、令人深受启迪的名言：“贵人不一定能改变人生...*

　　深谙“说话之道”的中国台湾着名主持人蔡康永日前在广州、上海等城市为其作品《蔡康永的说话之道》开签书会并在中山大学举办讲座，吸引了诸多年轻粉丝和职场白领到场听讲。他在讲座上演讲了这样一段给人启示、令人深受启迪的名言：“贵人不一定能改变人生，外表不一定能决定魅力，但是说话可以。把说话练好，是人生最划算的事。”

　　在笔者看来，说话之道，更是为人之道。尤其在职场，上司、下属、同性、异性之间如何相处？不少职场人士不懂得说话，尤其面对上司、同事误解时，容易进退失措，造成心理上的抑郁。蔡康永在娱乐圈中的生存智慧，正好可以给遭此境遇的人以启发，而对于初涉职场的大学毕业生，更是字字珠玑，句句经典。

　　一、讲话坦率不是说话之道的真谛

　　王欣大学毕业后到一家服装生产企业做营销工作已经三年了，论经验、能力、效率，他自认为不比同事差，和他一起进公司的其他人，三年间先后都得到了晋职和加薪，可他为什么得不到老板的重用呢？

　　一次出差途中，经理秘书为他指点了迷津。原来，工作认真负责的王欣，一度是老板心中的重点培养对象。可王欣平时说话太坦率，不讲究说话之道，结果得罪了一些人。对他的不良评价传到老板耳朵里，老板认为他在人与人的交际中缺乏技巧，所以大家对他的讲话坦率颇有微词，因此而影响了他的升职。

　　经理秘书告诉王欣，去年底，公司营销部门的营销方案因不成熟被老板退了回来，需要重新制定，部门的其他员工完成本职工作后，都主动加班去帮主管的忙，因为第二天上班后老板急着要。可王欣像个没事人一样，到点就下班走了，临行，还坦率地讲出一句看似合理却不合规矩的大实话：“这不是我该做的事，加班又没有加班费，谁愿意浪费这种不能体现价值的时间呢！”这话自然而然传到老板的耳朵里。试问，机会怎么会降临到一个没有团队意识，不愿多担待一份责任的人身上呢？

　　在中山大学的讲座上，蔡康永曾对职场人士提出这样的忠告：“中国人形容口才的成语很多是一个美丽的误会，像滔滔不绝、口若悬河，都带有三点水，觉得说话像流水一样关不住是好事。但现实生活中，这样的人只会让我们头疼，真正口才好的人说话很舒服，很关心他人。”蔡康永在书中所提倡的便是每个人都能跳出自己的立场去理解别人，讲话坦率并不是说话之道的真谛。

　　很多人认为，你说什么样的话，透露出你是什么样的人，对于这一观点，蔡康永觉得不只如此。他对这类人比如上面故事中的王欣等职场中讲话坦率的人士提出忠告说，这样的人说什么样的话，他就是什么样的人。她嘴上爱抱怨，她就会成为“怨女”；他老是说色情笑话，他就是色迷迷怪叔叔……虽然他们骨子里可能并不是这样的人，但是给人的印象就是这样。仔细想想，康永的忠告的确有道理，给人印象不好往往成为工作上的绊脚石，王欣的境遇就是例子，应该引起人们的重视。

　　二、懂得认输的人懂得会说话

　　小雅大学毕业后到一家外贸公司做了行政部文员。工作不到半年，小雅就遇到了麻烦。原因是，部门里居然有传言，说小雅是老板的亲戚，是老板安插在员工中的“探子”。为此，同事们纷纷疏远了她。孰料，不肯认输的小雅不去找原因，反而将错就错，故意在同事面前说出这样的话：“我就是老板的亲戚，就是探子，你们能把我怎样？”说过这话不久，一天下午，老板路过办公室的时候，突然探进头来说：“小雅，一会儿给我太太打个电话，她说要跟你一起去做头发。”当时，办公室里一片哗然，还有同事打趣说，原来你跟老板私交这么好啊。由于手头工作忙，小雅也没多解释什么。没想到，这件事以惊人的速度传遍了整个公司。更离谱的是，连老板都知道了这件事，还以为小雅无事生非，故意在同事面前与他攀近乎呢，对小雅的行为，老板大为不满。

　　其实，不懂得认输的小雅坏事就坏在不会说话上。当初部门里有传言，说她是老板的亲戚和“探子”，她应及时站出来澄清，消除同事的误解，可她将错就错，故意说是老板的亲戚，这第一步就走错了。后来老板让她给太太打电话，与她一起做头发，她更应该在同事面前说明原因。据小雅后来说，一次与老板娘乘电梯时，老板娘直夸她的发型很漂亮，并提出有时间带她去做与小雅一样的发型。这件事必定是老板娘对老板说了，所以老板让小雅带着太太一起去。对于同事的怀疑和惊奇，小雅当时不该默认，应把事情的来龙去脉讲清楚，如此即可打消大家的疑虑。可是，小雅不肯认输，再加上不懂得如何说话，结果给她造成不利的局势。

　　康永忠告：“把无谓的胜利让给对方，懂得认输的人很懂说话。”为此，他希望那些擅长辩论的职场人士能引以为戒。在案例中，他介绍说，某公司有位员工，一流大学毕业，辩才纵横、逻辑清晰、学富五车、口若悬河。每次部门开会，如果上司问到他的意见，他都能侃侃而谈，很有想法。可惜，同事们却都觉得他很讨厌。需要协调事情的时候，别的部门的人很少愿意配合他。同部门的人，也不太愿意陪他一起冲锋陷阵。

　　为什么呢？因为这位同事每遇到跟别人意见不同的时候，老是把对方讲到哑口无言。口头上败给他的人，心里都期待他出洋相。不讨人喜欢，既是他为人处世和与人交际上出了问题，也是他的口若悬河惹出祸端。其实，刚开始上司也很欣赏他，但当上司们发现他既不懂得认输也不懂得该如何讲话，加上他的人缘太差，事情做不好、不能打团队战的时候，对他的评价就大大降低了。

　　三、用说话技巧应对“绊脚石”

　　晓扬是一家公司新聘用的员工，虽然经验不足，但工作努力、认真，深受同事和上司的好评。唯独有一位同事王可常常对晓扬“挑三拣四”，认为他思维不够活跃，设计缺乏创意，难以担当大任。起初，晓扬并没有在意，总是避免与王可接触，惹不起还躲不起吗？有一次，公司好不容易竞标取到一个大项目，其中的设计环节非常重要，晓扬想进入设计团队，但部门内的竞争非常激烈。不久，名单出来了，晓扬没能进入项目组。事后他才知道，在选拔人员时，老板特意听取了王可的意见，毕竟王可资历深，经验足，他的话成了老板参考的依据。

　　晓扬得知自己未进入设计团队是王可从中作梗时，心里虽然有些气愤，但又不好发作，于是他便寻了个机会找王可面谈。这次是晓扬主动请王可吃饭。在酒桌上，晓扬婉转地运用自己独特的说话技巧将王可“教训”了一顿。虽然晓扬说话时心平气和，面带微笑，而王可却觉得很不是滋味，又不能承认自己对晓扬多次使手脚，只是心里暗暗叮嘱自己，晓扬这人很不一般，今后再不能小瞧他了。其中晓扬的一句话，已牢牢地刻在王可的心里，晓扬说：“王老师，您是公司的元老了，在工作上我还要向您好好学习。兄弟我今后长进，我的业绩簿上肯定会给您记下一笔，希望您今后多提携，多帮助指导！”王可知道这是晓扬软中带刺的话，可这样的话要比硬碰硬地当面质问他大有效果。从此之后，王可在工作上不仅不再给晓扬使绊，而且处处给晓扬方便，帮他在一次次的项目竞争中脱颖而出。一年后，晓扬便因工作出色、口才超众而升任部门主管。这其中，自然少不了王可心态转变后的功劳。

　　康永忠告：“在职场上，当一个人对另一个人的做法和行为感到不满时，其实不必让对方在你面前认输认错，这样做对事情的进展没有什么帮助。你可以语带保留，可以迂回地提醒，如果对方不是过于白目（白痴），应该听得出你的立场，这就需要你的说话技巧了。反过来，当你遇到了很强势、非逼你认输不可的人，如果认个输并不会伤害你的原则，我就建议你一笑置之，把那个无谓的胜利让给对方。这会显得你度量很大，对方也会很乐意跟你进一步合作。”

　　蔡康永讲的这段话，不仅适用于上面故事中晓扬这样的职场中人，而且也适用于其他在职场中遭遇“绊脚石”的人士。只要掌握说话技巧，与作对者打交道时度量大，就能以“礼”服人。更重要的是，当轻视你的人给你制造麻烦时，你应该勇敢地正视他，倾听他对你的不满，重新看待自己的不足，有则改之，无则加勉。只有这样，轻视你的人才会越来越少，否则他们始终还会是你进步的“绊脚石”。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找