

吴淡如超人气 说话术

台湾人气女作家第一本
说话指导手册

了解人 说对话 你就是**人气王**

吴淡如 著



集结上千次访问社会精英的专业经验
让你从生活中修炼说话艺术
顺着人性,聪明谈吐,时时都有超人气

分享“把话说好”的技巧

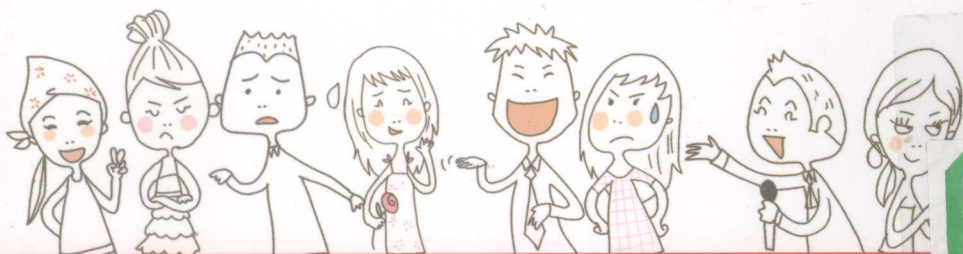


中央广播电视大学出版社

嘿!想知道如何修炼成人气王
的妙方吗?

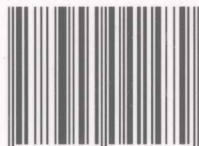
该怎么成为安静的港湾,安
慰失恋的人?

人人希望自己是独一无二的个体,强
调对方的独特性,谁听了会不高兴?



上架建议:社科/人性励志

ISBN 978-7-304-04247-9



9 787304 042479 >

定价: 25.00元

图书在版编目(CIP)数据

吴淡如超人气说话术/吴淡如著. —北京:中央广播电视大学出版社, 2009. 2

ISBN 978—7—304—04247—9

I. 吴… II. 吴… III. 人间交往—语言艺术—通俗读物
IV. C912.1—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 024142 号

版权所有,翻版必究。

原书名《超人气说话术》,作者:吴淡如,天下远见出版股份有限公司出版,经吴淡如授权中央广播电视大学出版社在中国大陆地区独家出版发行。

北京市版权局著作权合同登记

图字:01—2009—1314

出版·发行:中央广播电视大学出版社

电话:选题策划中心 010—68183482

发行部 010—58840200

总编室 010—68182524

网址:<http://www.crtvup.com.cn>

地址:北京市海淀区西四环中路 45 号 邮编:100039

经销:新华书店北京发行所

策划编辑:郑毅

责任编辑:郑毅 曹倩

责任印刷:赵联生

封面设计:阳关书坊

版式设计:桑里德文化

插图:巧可

印刷:北京密云胶印厂

版本:2009 年 3 月第 1 版

开本:32 开 印张:6.125

2009 年 3 月第 1 次印刷

字数:80 千字

书号:ISBN 978—7—304—04247—9

定价:25.00 元

(如有缺页或倒装,本社负责退换)

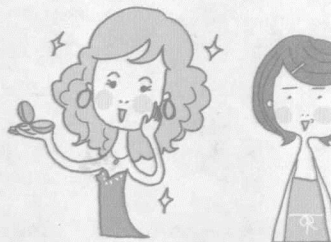
吴淡如

超人气说话术



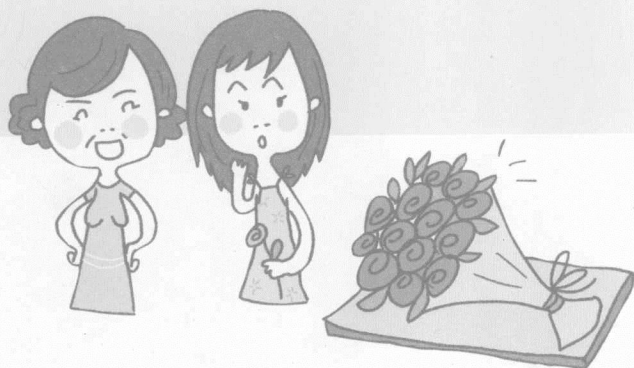
目录

- 6. 序 / 嘿，不是说对话就算了
- 14. 说得多，不如说得巧
- 18. 健谈未必是好事
- 24. “也”字乱讲，马屁拍在马腿上
- 28. 本想安慰人，却越说越伤人
- 32. 关心的话，永远受用
- 36. 痛苦，不需要别人的羡慕和赞叹
- 40. 学富五车，不如关心别人感受
- 44. 刻薄不是正义之声
- 48. 用坦白打败长舌妇





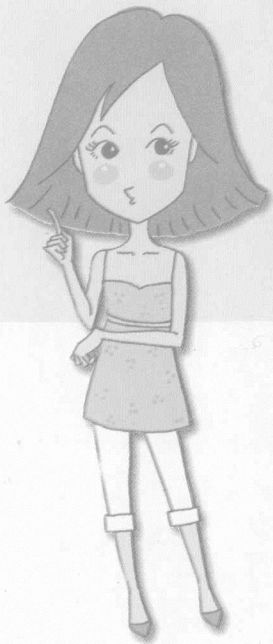
- 52. 培养自信，别做应声虫
- 56. 赞美别人的本质
- 62. 赞美你的敌人
- 66. 女人心中想听的话
- 70. 越亲密，越要小心说话
- 74. 幽默要用对地方
- 78. 就别唠叨了！
- 82. 简洁的话语，使人心生感激
- 86. “没关系”其实都有关系
- 92. 永远和他站在同一阵线



- 96. 让顾客觉得受尊重
- 100. 好吃留给客人去说
- 104. 越想做生意，越难成功
- 108. 别得罪半个世界
- 114. 化敌为友是上策
- 118. 不是主角，就少说两句
- 122. 其实，演讲没有那么难
- 128. 自然博得掌声的技巧
- 136. 书面简报力量大
- 142. 自嘲是最高明的幽默

- 146 . 一句话就能破冰
- 150 . 逞口舌之快，不如四两拨千斤
- 156 . 把苦瓜声变成蜜糖音
- 162 . 真爱也不敌会说话
- 170 . 别用言语为他人判刑
- 174 . 三顾茅庐，但不要“卢”
- 178 . 讲话不乏味有秘诀
- 182 . 懂得用说话为别人加分
- 190 . 想听到真话有诀窍





嘿，不是说对话就算了

“你觉得我最近是不是胖了？”妻子一边照着镜子一边问。

“噢，是胖了一点。你最近吃太多了。不过，没关系啦。”丈夫为了表示关心，很认真的打量她一会儿后说。

他说的是实话，百分之百客观，但他并没有注意到妻子的脸已经拉了下来。

你说的实话，可能是对方最不想听的话

他等着妻子准备好出门。时间已经很急迫了，妻子又

换了一件流行的高腰洋装走到他面前，对他说：“我穿这件衣服，看起来肚子会不会很大？”

他看了一眼，马上下判断：“嗯，人家一定会对我们说，‘恭喜，快要生了吧。’”

他自以为很幽默，所以故意把话说得夸张了点。呵，确实像孕妇啊。不过，他并没有注意到妻子的眼睛瞪得比刚刚更大，好像要冒出火来似的。

妻子又多花了五分钟，换了另一件衣服出来。

“这样呢？”

“好啦，别再换了，很好看了啦。衣服不是重点，又不是要去选美，我们快迟到了。”他说的还是实话。

“你干嘛这么不耐烦？”

“我哪里不耐烦？我说错了吗？晚宴七点开始，现在都六点五十了，到那里至少需要半小时！”

“我不去了！”

他自认没有说错话，不过，当晚两人扎扎实实吵了一架。抵达晚宴会场时，都八点了。一晚，妻子都没有给他好脸色看。

他，错在哪里？

很多人都以为，自己说的话没错啊，可是结果却错了，到底发生了什么事？话说得好不好，和对不对、错不错未必有关系。说了对的话，结果未必是对的。只因你说的实话，可能是对方最不想听的话。

说的道理没错，但说的时间错了

有时，你说的话道理上没错，但说话的时间点选错了，反而造成反效果。有一则故事是这样的：

美国第二十八任总统威尔逊在当州长时，某天，接到了一通电话，有人通知他，他的一位好友，也是该州州议员发生意外去世了。

威尔逊一时十分悲痛，正在发呆的时候，另外一通电话又来了，是该州一位政客打来的。他说，他也听到了消息，接着，他结结巴巴的说明来电的目的：要求威尔逊让他接替那个议员的位子。

“好啊，”威尔逊慢条斯理的回答：“我完全没有意

见，如果殡仪馆同意的话。”

争取出线并没有错，错的是时机，还搞不清楚人家的关系。如此躁进，就是错了。

这故事或许说得太远，都说到一百年前去了。要举现代的例子也很简单，每天都在家庭里发生：不少老公都会抱怨，自己那么疲累地回到家，还要“倾听”妻子的唠叨和没有什么重点的流水帐报告。

许多做妻子的说自己心情不好时，丈夫都不愿意倾听，那么丈夫的心情，她又了解了吗？如果了解丈夫的心情，就不会选择疲劳轰炸。

看位子、看目的说话

有时，是位子不对，不该说某些话。

不久前，我参加一个工商界朋友的聚会，受邀的主讲人谈的是某软件的未来发展策略。虽然主题生硬，但主讲人准备得很精采，从头到尾没有冷场。让人比较讶异的是最后提问时间杀出来的一个家伙，他并没有提问题，而是用非常清晰的口齿和流利的话语，帮主讲人下了一个总共五点的结论，很流畅的讲了五分钟，讲到大家面面相觑。

大家疑惑的，不是他说话的内容，而是他干嘛帮主讲

人下结论呢？显然，他说了不合位子的话。他又不是主持人，干嘛帮主讲人下结论，他该做的事是提问呀。

所以，说话要看位子适不适合。不是多说话，人家就会觉得你很棒。说话也得看目的，尤其是开会时。

“有的员工搞不清楚开会的目的，不知道是脑力激荡、找出问题所在，还是聊天。就好像写作文搞错题目，把论说文写成抒情文、把抒情文写成论说文一样。”一位担任企业顾问的朋友说。

不过，搞不清楚开会目的的未必是员工。我也听过不少员工抱怨，公司开会，老板常一个人讲了一大堆家里的琐事、和老婆的相处及孩子成长的点滴等等，这样固然很有亲和力，但有的故事都说七、八遍了，而员工的意见，老板根本没时间听进去，彷彿变成他的家庭聚会。

频率要对，话要精简

有的时候，是频率不对。

有位企业家说，他很不喜欢某一种员工：在他讲话时为了表示积极肯定，一直说“对，对，对”，问题在于“对”得不对节拍，反而给人一种企图打断谈话的感觉——对得不是时候，也是错了。

有的时候，说的话没错，但说得太多、太繁。

我曾经很认真地观察一位被公认为“很啰嗦”的妈妈。

为什么她明明心肠很好，可是大家一看到她走来就害怕，连她的小孩找不到东西都不肯问她。因为，你问一句，她至少会答三到五十句！

五十句并不夸张。某次我和她一起在车上，司机经她指路却找不到餐厅正确地点，她就连珠炮似地开始念：

“上次我来过了，记得就在这里啊，咦？说不定是下一条巷子才对？奇怪，我会记错吗？我上次和我老公才来过这里喝喜酒啊？难道它倒闭了？这里是双向道应该没错啊，我记得是看到7-11右转就对了，怎么这边这么暗呢？我怎么可能记错，哎呀，是我年纪大了吗？我想它会不会倒了？现在的店倒得很快，动不动就倒了……再试试看，再往前开开看，咦？我还来过好几次呢，那个招牌很大，应该看得见，还是它今天没开？……这一条是双向道对啊，怎么现在变成单行道呢？路改来改去的叫人家怎么认啊……”（结果是她记错啦！）

她说的话每一句都紧密地黏在一起，暂停的时间不到十分之一秒。她自顾自的一直念下去，司机已经快发疯了。

以上摘录的只是她当日念的“冰山一角”，我拙劣的

文笔和容量不够的脑袋，无法将她重复叨念的精髓一一记录下来……你看到这里，也已经抓狂了吧？

注意态度，留意职务

有时是态度不对、姿势不好，说什么都没用。试想，如果你很想跟一个人沟通，但他却不断用手按太阳穴，或发出啧啧怪声，或是眼神飘向窗外，请问你有什么感觉？

需不需要很会说话，也要看职务。

我问一位业界公认很会用人的老板，找员工有何秘诀，他答：“要看找什么职位的员工。”

如果找司机，绝对不能太会说话。如果求职时一来就说他曾为谁开过车，或他认识谁谁谁，这种人一定会坏事，不能用。

保全人员也不能太爱公关、太口若悬河、爱交朋友，否则必然误事。

业务员则要多话，但不是多话就好，还必须能够专心听话、不抢话，在客户说完话时能把话接下去讲，且不离题。

会说话的人很多。不过，能言善道，未必让人听得进去。有人说话从不咬到舌头，字正腔圆，但一讲就停不了，没有一句能让人记住，只因没有自己的见解和观点，

不过像新闻读稿机，有多少字念多少字，说的都是凡人已知的、毫无灵光闪烁的老道理。

说话是全世界最难看懂的艺术

说话，如果算是一门艺术，那一定是全世界最难看懂的一门艺术，也是最难教的一堂课。

市面上教人说话的书林林总总，关于古人的机智语汇，搜集起来也应该是厚厚一本。

话说得好，可以止争息纷，可以创业兴家；话说得不好，可能引起战争。说话代表一个人的沟通能力，而沟通能力常是人际关系的基石。没有沟通能力，在现代社会就没有行为能力。

忠言未必逆耳，如果说得有技巧。

言多未必失，看你做什么工作。但长话短说在多数时候都是一种美德。能说善道，也可能说了一大堆废话，像公文一样，让人不想阅读。

而，沉默未必是金，永不做声可能埋没你一辈子。

说话的艺术很复杂，没有统一规则，也不能东施效颦。一个说话高手，要找出你适合说的话，抓对时间点，用对态度，还要让人觉得听你说话有点意思，不是在浪费时间！

说得多，不如说得巧

人性是：少的东西才珍贵，多了就不稀罕，太多了还会厌烦。所以，能一句话说完，就别再说第二次。

贵妇樱儿邀请我到她家喝下午茶。

她事先声明：“我请女管家阿美去载你，她是个很热情的人，不过，请你包涵一下，她实在有点……啰嗦。”

“你明知她啰嗦，为什么要请她？”

“她从我小时候就在我家帮忙了。她办事是牢靠的，十项全能，也很尽责，所以其它缺点我就必须要忍耐一下啰。”

