

说话的水平和能力已成了衡量人
整体素质的一个不可或缺的重要标准。

语言是人类有效的沟通工具，是人类表达思想的载体，
以及人类繁衍至今凝炼积淀、不可或缺的成功智慧。

吴光远◎编著

YINGXIANGNI YISHENG DE
SHUOHUA JINGDIAN

影响你一生的 说话 经典全集



海潮出版社
HaiChao Press

吴光远◎编著

YINGXIANGNI YISHENG DE
SHUOHUA JINGDIAN
QUANJI

影响你一生的 说话

经典全集

 海潮出版社
HaiChao Press

图书在版编目(CIP)数据

影响你一生的说话经典全集/吴光远编著.—北京：海潮出版社，
2009.12

ISBN 978-7-80213-809-4

I. ①影… II. ①吴… III. ①口才学—通俗读物
IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 213551 号

书 名：影响你一生的说话经典全集

作 者：吴光远

责任编辑：崔树森 游健

封面设计：久品轩

责任校对：周建平 徐云霞

出版发行：海潮出版社

社 址：北京市西三环中路 19 号

邮政编码：100841

电 话：(010)66969738(发行) 66969747(编辑) 66969746(邮购)

经 销：全国新华书店

印刷装订：北京市荣海印刷厂

开 本：787mm×1092mm 1/16

印 张：20

字 数：200 千字

版 次：2010 年 5 月第 1 版

印 次：2010 年 5 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-80213-809-4

定 价：32.80 元

(如有印刷、装订错误,请寄本社发行部调换)

前言

美国成功学大师戴尔·卡耐基曾说：“当今社会，一个人的成功，仅仅有15%取决于专业知识，而其余的85%则取决于口才艺术。”由此可见口才艺术的重要性，掌握说话的艺术，已经成为现代人成功的必备条件之一。

里根与卡特在竞选总统时，为了说服听众支持自己，里根对听众这样讲道：“每一个公民在投标之前都应该好好想一想这样几个问题：你的生活是不是比四年前改善了？你到商店里去买东西时，是不是比四年前更方便了？美国的失业人数是不是比四年前减少了？美国在国际上是不是比四年前更受尊重了？”里根提的问题，关系到每一个美国民众的利益，给民众留下了深刻的印象。这番演讲之后，他的支持率明显上升。

所以说，语表人意，言为心声。语言是人类有效的沟通工具，是人类表达思想的载体，以及人类繁衍至今凝炼积淀、不可或缺的成功智慧。

PREFACE

前

言

从古至今，善言者长于辩，善思者敏于慧。有思而不能言与有言而不能思的人一样，都是人们公认的失败者。掌握说话的艺术，人们便再也没有什么不好说、不能说、不敢说、不会说的诸般禁区。掌握说话的艺术可以使经商者顾客盈门、财通三江，而不是门可罗雀、债台高筑；掌握说话的艺术可以使合家欢乐、其乐融融，而不致举家郁闷、愁肠百结；说话的艺术如战鼓催征、雄兵开拔；如江水直下、一泻千里；如绵绵春雨、滋润心田。秦末，陈胜、吴广揭竿而起，大喊：“公等遇雨，皆已失期当斩。借第令毋斩，而戍死者固十六七。且壮士不死则已，死即举大名耳，王侯将相宁有种乎？”此话振聋发聩，似狂飙突起，令人热血沸腾，奋力相随。可见，“一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师。”

在人类发展已经步入21世纪的今天，科技与信息革命所掀起的新浪潮正汹涌澎湃、巨浪滔天，说话不仅成了人们日常生活的一个重要组成部分，更是人们事业成败的一个举足轻重的先决条件。说话的水平 and 能力已成为衡量人的整体素质的一个不可或缺的重要标准。

在现代社会，人离不开说话犹如鱼离不开水。一个人如果谈吐有障碍或表达能力不足，则会被人低估能力，以致被人扭曲形象。一个人即使思想如星星般

影响你一生的说话经典全集

P R E F A C E

光耀生辉，即使勤奋得如一头老黄牛，即使知识渊博得像一部百科全书，但若缺乏良好的谈吐能力，则成功的机遇比其他人要少得多，也往往难以达到自己理想的目标。所以，培养和提高自己的语言交流能力是我们开发潜能的重要途径。

如果你正在求职，就要学会推销自己的优点，针对问题不卑不亢地回答。

如果你是位教师，循循善诱和口若悬河是必不可少的。

如果你是位律师，学会唇枪舌战地辩论就是这种职业的基本功。

如果你是位商务人员，你做贸易也好，做管理也好，推销公关也好，商场舌战是不可避免的，口软一定利薄，嘴笨做不了赚大钱的生意。

人生在社交中度过，话语交流伴随着你每一刻，你时刻在实践着话语交往，好的话语是你生活的调味剂，是你事业的推进器，是你家庭的和谐曲，也是你实现自我的凯旋曲。掌握了说话的艺术，一个平凡的普通人也能结友如云，化险为夷，舌绽春蕾，赢遍天下。

前

言

目 录

左右逢源的说话艺术

积极的语言树立好口碑	003
注意你的说话表情	007
掌握好说话的语气	010
控制好说话的节奏	012
言简意赅，别人才会喜欢你	015
说话的语调很重要	017
实事求是地捧对方	021
内涵是妙语连珠的前提	023
充满魅力的说话声音	027
说话也要“变色龙”	029
有“礼”说遍天下	033
说话简洁人爱听	039

如何与陌生人说话

说好第一句话	043
--------	-----

恰当地称呼对方	044
与“陌生人”一见如故	047
与十种不同性格的人交谈	049
怎样说话让人高兴	051
与“陌生人”说话有技巧	053
学会聆听别人的说话	060
对陌生人要不吝赞美	062
自如地和陌生人攀谈	068
争吵中掌握讲话分寸	074

如何与领导说话

让你职场成功的十种谈话技巧	079
对领导说话的艺术	082
不要当众指责上司的失误	084
不要在同事面前批评上司	084
当上司批评同事时不要随声	085
同事被上司责备不要立刻安慰	086
薪水多少不乱问	086
怎样向上司汇报工作	087
给上司提建议的技巧	091
对上司劝谏，批评要多用启发式语言	094
把对领导的批评隐藏在玩笑背后	097
与上司说话别硬往上撞	099

如何与同事说话

与同事说话要有分寸	109
如何用宽容的语气与同事交谈	112
说话要留有余地	117
被同事悦纳的三种说话方式	121
调到新单位时的说话	127
被提拔时的说话	129
不谈自己的未来打算	131
不在背后议论他人	132
办公室中常见的说话方法	133

如何与下属说话

领导者应与下属交谈	139
真诚赞美才能获得下属的合作	141
运用漂亮语言令下属言听计从	143
领导表达指令要清楚	145
鼓励下属要有方法	149
如何向下级通报不好的消息	151
让下属无条件地服从你的命令	154
有效批评下属的技巧	155
通过暗示巧妙地训导下属	157
有效说服固执的员工	158
学会拒绝员工的某些要求	162

如何与客户说话

配合顾客的口味说话	169
信守你说的每一句话	174
要与客户递好话	176
真诚而坦率地赞美顾客	177
精心设计开场白	179
向顾客提供保证或是作出承诺	181
即使顾客不买产品也要感谢他	182
利用提问挖掘对方的“财富”	184
多说“请”和“谢谢”	185
绝不对顾客说“不”	186
如何巧言应对你的客户	188
如何向客户推销你的产品	192

如何与朋友说话

怎样说话让朋友喜欢	199
用说笑给友谊添佐料	206
向朋友借钱时怎样“张口”	209
毛遂自荐要会说话	211
演讲让梦想成为现实	213
多在第三者面前赞美他人	215
同人争论时尽量保持冷静	216
有效说服朋友的简便技巧	218

如何与恋人说话

怎样进行初恋的谈话	223
如何向对方提出约会	225
如何表达你的爱意	227
与异性交往时的最佳说话方式	230
只要一句话让恋人便倾倒	234
“甜言蜜语”的巧妙运用	235
赞美恋人说话的技巧	238
恋爱中特殊的说话技巧	241
女孩如何打动男孩	244
巧妙拒绝别人的追求	247
获取恋人芳心的5个说话秘诀	248

如何与妻子说话

夫妻间的情爱语言	253
情真意切的话使夫妻感情和美	254
多交流是情感保值的秘密	257
幽默增添夫妻生活的和谐	260
妙语使家庭充满乐趣	261
用戏谑的谈吐助情趣	265
夫妻说话也要讲分寸	268
丈夫的说话方法	273
安慰可以加深爱情	275

聪明妻子不说的八句话

278

说话与办事的技巧

找准话题的切入点

287

让对方说“是”

290

善于没话找话

293

激将的艺术

295

说话与办事

297

灵活掌握说话时机

300

拒绝的语言

302

“请”人才能办事

303

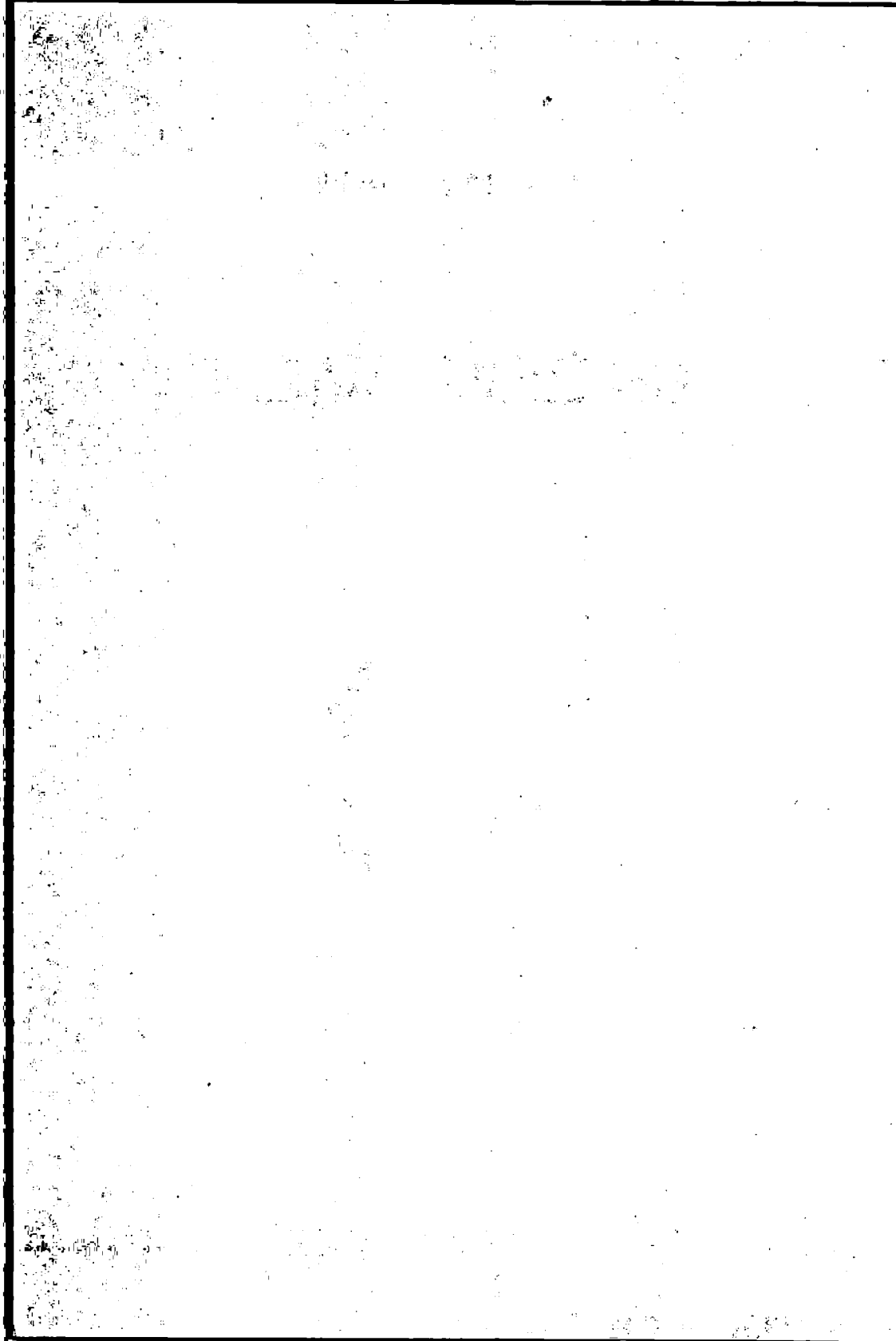
推销员需巧妙地运用口才技巧

305

影响你一生的说话经典全集

左右逢源的说话艺术





积极的语言树立好口碑

语言可以表现一个人的人格。即使是语言比较笨拙的人，只要具有发自内心的关怀对方的心情，其心情就能在话语间充分流露出来。

什么是积极的语言呢？积极的语言就是能促进彼此交谈，增进彼此友情的带有积极意义的语言，比如说，说话要真诚等。

1. 说话要真诚

由于说话态度不同，语言既可以成为建立和谐人际关系的最强有力的工具，也可以成为刺伤别人的利刃。

如果没有发自内心的关怀的心情，即使用再多华丽的语言，也会被对方看穿。所以满怀真诚是最重要的。

昨天还是用学生腔随心所欲地讲话的人，突然让她使用交际语言讲话可真是有点难为她了。交际语言没有用惯的话，总会觉得怪难为情的，不能很好地使用。

舍去害羞、丢掉娇气是作为社会成员所必须的条件。为了每个人每天都能心情愉快地工作，希望我们能深刻认识到语言的重要性，并能充分掌握交际语言的技巧。

2. 不要说对方不爱听的话

使语言不成为“利刃”的最低条件是什么呢？那就是不要说对方不想听的话题。

人们都想改掉自己的缺点，可是有些缺点无论自己怎么努力都无济于事，比如身体上的缺陷就是最好的例子。虽然上司自己说：“最近我头发掉得都快秃了！”如果你也跟着说：“经理真的要变成秃顶了啊！”就太露骨了。常有人误以为连本人都说了，跟着本人说说其缺点，也没有关系。其实本人说倒没什么，可是别人不能也跟着说。如果被同龄人说了短处也许说句“彼此彼此”就过去了，可是如果被年轻人说了短处，就不会那么简单地过去了。即使对方说了嘲笑自己缺点的话，也不能反唇相讥、以牙还牙再说对方的缺点，这样会伤双方感情的。从个子矮、脱发、大肚子、老花眼，到肥胖、年龄、容貌，这些都是对方敏感的话题，也是禁忌的话题。不说对方敏感的话题是建立和谐人际关系的准则。

3. 对方的优点或值得夸奖的地方要马上夸奖

在实际工作和生活中如何与上司、前辈、同事建立和谐、融洽的人际关系呢？说什么话好呢？如果连礼貌用语都说不好的人，要建立起和谐、融洽的人际关系真是太难了，但不管怎样，下工夫进行自我表现的训练和积极阅读一些有关交谈技巧的书籍，终会有所收获的，所以要对自己有信心。

首先，在把话说出口之前要好好想一想：如果说了会怎样呢？不能不假思索，不管后果如何，张口就说。即使你只是想和对方开个玩笑，但对方也会误以为真，从而造成不愉快的场面。特别是当你和对方的关系不是很要好的情况下，多数来说对方都不会接受你的玩笑。所以，说话之前要判断一下关系要好的程度，考虑一下后果。

其次，在发现对方长处或有值得表扬的地方时，要对这些

长处立即给予夸奖。比如，可以根据情况，抓住时机对上司说：

“您今天穿的西服颜色真漂亮！”

“经理，您在会议上的发言真精彩！”

“我也想成为像经理这样兢兢业业工作的人。”

可是，却不能阿谀奉承或溜须拍马，因为上司必定感觉得到你是在溜须拍马，而对你非常反感。所以，一定要说出真情实感，这是非常重要的。

不只上司，对同事和晚辈，女性职员如果也说一些对己对彼都有好处的话语，人际关系一定会很和谐。

“什么时候变了发型了？这种发型非常适合你。”

“今天衣服的颜色真靓丽，显得特别有朝气。”

“多亏您帮忙，才得以继续工作下去，总是请您帮忙，真是过意不去。”

说上述的话，应该没有人不高兴的。另外，进行语言的“话后服务”，对建立和谐、融洽的人际关系也很有成效。

在别人跟你说过什么事情或你听到了他有什么事的时候，如果遇到那个人时要问一下：“那件事怎么样了？”由于这一句话，那个人就会对你有好感：“这个人不是光听听就罢了而不放在心上的人，我的事他还记在心上呢！”

不光是别人跟你说过的或你听说过的事是这样，此外，如：

“感冒好了吗？”

“妻子怎么样？”

“孩子升中学了吧？”