

★ 智慧人生与管理系列丛书

经济管理出版社

ECONOMIC MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

一分钟掌握说话技巧

说话的艺术，是人人必修的学分

把话说得悦耳、说得流畅、说得真诚，一开口就使人如沐春风，能帮助你在谈笑用兵的人际关系中，无往不利、成就大事。

羽晨 编著

说好话成大事



智慧人生与管理系列丛书

说好话成大事

——一分钟掌握说话技巧

羽 晨 编著

经济管理出版社

责任编辑 卢小生
技术编辑 晓成
责任校对 孟赤平

图书在版编目 (CIP) 数据

说好话成大事：一分钟掌握说话技巧/羽晨编著. 北京：经济管理出版社，2002
ISBN 7-80162-450-5

I. 说... II. 羽... III. 语言艺术—通俗读物
IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 045825 号

说好话成大事
——一分钟掌握说话技巧
羽晨 编著

出版：经济管理出版社
(北京市新街口六条红园胡同 8 号 邮编：100035)
发行：经济管理出版社总发行 全国各地新华书店经销
印刷：北京交通印务实业公司

850×1168 毫米 1/32 5.25 印张 84 千字
2002 年 8 月第 1 版 2002 年 8 月北京第 1 次印刷
印数：1—6000 册

ISBN 7-80162-450-5/F·434
定价：14.00 元

·版权所有 翻印必究·

凡购本社图书，如有印装错误，由本社发行部负责调换。
通讯地址：北京阜外月坛北小街 2 号 邮编：100836
联系电话：(010) 68022974

著作权合同登记号：图字：01-2002-2571号

说好话成大事

——一分钟掌握说话技巧

中文繁体字版：

作 者：羽 晨

出 版 者：华文网集团·风云馆

出版日期：2002年第一版

华文网集团授予经济管理出版社中文简体字版权。

版权所有 翻印必究

作者简介

羽晨：

世新大学新闻系毕业

淡江大学传播研究所硕士班毕业

美国加州大学博士班博士候选人

羽晨是一位将人生哲学融入生活当中的实践家，具备缜密的逻辑思维能力、批判性及逆向思考的前瞻性眼光，同时也是一位在信息爆炸时代，善于捕获优质信息，以知识为导航的企划编辑和自由作家，著有《星座发型DIY》、《第一手求职情报站》、《十大热门行业》、《百分百职场沟通》等著作。同时，在美国、祖国大陆、台湾地区的报纸、杂志上发表文章，在学术研究领域上亦具有优异成绩，有目共睹。

序 言

说话艺术是人际相处的第一步，把话说好能让你无论在生活上还是在工作上都能得心应手，一句好话可能成为改变你人生的关键点。

本书给予想要把话说好而又不知从何开始的大众，传授全方位说话的技巧，从经营你的形象开始，学习优雅的谈吐，培养凡事三思而后行的说话智能，在适当的时机成功地驾驭说话流程，选择适当的话题引导别人交谈；另一方面，也让你了解说话的禁忌，同时培养高超的说话艺术，从各种不同场合、人际关系中体验娴熟的说话技巧。

▲ 羽 晨

世新大学新闻系毕业

淡江大学传播研究所硕士班毕业

美国加州大学博士班博士候选人

羽晨，将人生哲学融入生活当中的实践家，具备缜密的逻辑和组织能力、批判性的思维以及逆向思考的前瞻性眼光，在信息爆炸的时代，筛选优质信息，以知识为导航之企划编辑和自由作家，作品有《星座发型DIY》、《第一手求职情报站》、《十大热门行业》、《说好话成大事——一分钟掌握说话技巧》、《沟通有道·快乐有理》、《百分百职场沟通》等。同时在美国、中国大陆、及台湾地区的报纸、杂志上发表文章，在学术研究领域上也有优异成绩，有目共睹。

目 录

~ 1 ~



目

录

第一章 说好话成大事/ 1

- 1.1 “把话说好”的重要性/ 3
- 1.2 成就大事的关键/ 4
- 1.3 表现最好的你/ 8
- 1.4 从别人的谈吐中学习/ 9
- 1.5 从对话中了解他人性格/10

第二章 说话的第一步——经营你的形象/17

- 2.1 说话时的态度/19
- 2.2 自然，不装模作样/20
- 2.3 建立自信心/21
- 2.4 眼神传情达意/23
- 2.5 善用身体语言/25
- 2.6 词必达意/30

第三章 把握说话时机，三思而后言/35

- 3.1 把握说话的时机/37
- 3.2 适时地做一个好的听众/40
- 3.3 三思而后言/47



第四章 驾驭说话的过程/51

- 4.1 说话流程/53
- 4.2 引导别人进入交谈/55
- 4.3 掌握现场气氛/58
- 4.4 别让人受到冷落/62
- 4.5 懂得切换话题与结束/64

第五章 开启话匣子/69

- 5.1 开启话匣子应从闲聊开始/71
- 5.2 围绕对方来聊天/73
- 5.3 生活中充实自己/76
- 5.4 寻找谈话题材/80
- 5.5 聊天时话题联想法的运用/89
- 5.6 冷场怎么办? /93

第六章 高超的说话艺术/95

- 6.1 转移令人乏味的言谈/97
- 6.2 如何与沉默寡言的人谈话/98
- 6.3 说话意见不合时/99
- 6.4 拒绝的艺术/103
- 6.5 劝说之道/106
- 6.6 一句美言三冬暖/112
- 6.7 培养幽默感/115
- 6.8 怎样说客气话/120

第七章 说话禁忌/127

- 7.1 勿道人之短/130

- 7.2 开玩笑的分寸/132
- 7.3 避免过多的“我”/134
- 7.4 不随便插嘴/135
- 7.5 注意良好的礼貌/137
- 7.6 争论而非争吵/139
- 7.7 说话不武断/140
- 7.8 别心不在焉/143
- 7.9 诚恳，不虚伪/144
- 7.10 勿高傲自大/145
- 7.11 不模棱两可/146
- 7.12 说话不琐碎/147
- 7.13 说话勿暴躁/148
- 7.14 勿出言不逊/149
- 7.15 不刺探别人隐私/150
- 7.16 不提敏感话题/151



第

一

章
说好话成大事





1.1 “把话说好”的重要性

古人云：“一言以兴邦，一言以丧邦。”正说明了语言的力量。

的确，随着人类社会的进步与发展，人与人之间的相互交流和交际日益频繁，无论是国家、社会组织、利益团体，或者是同志、同事、家人，甚至是陌生人的接触等，都需要“语言”作为最基本的沟通工具，而一个人是否有能力，以及某种能力能否发挥出来，其中重要的因素之一就取决于说话的技巧高明或低劣。因此，表现人类智能的语言越来越成为衡量人们在社会中的地位与成就的准绳。

对于每一个正常蹬人来说，口语是使用最普遍的沟通工具。让我们稍微计算一下，我们每天从早晨醒来直到夜里酣然入睡时，有多少事是必须靠说话才能完成的。当我们说话时，也同时在思考、传情达意，说话是一种智能的表现。有许多时候，正是因为一句在适当的时机所说的“好话”成就了一些重要的人生大事，也许找到了一份美好的工作，谈成了一笔大生意，解决了一件烦恼的事，比起各种身体语言、纸笔或者当前最新的网络聊天室、



BBS、E-mail 都来得重要多了。

越自由开放的社会，所需要的人际交流自然也就越多，“把话说好”即是每个人必须学习的功课。然而，台湾地区教育的普遍通病经常为了应付考试，以填鸭式的方式使初入社会团体的学生们缺乏人际相处的智能，同时也失去说话带动思考的能力，许多人因此拙于言辞，表达方式不恰当、不清晰或不机敏，总是吃亏，不是失去朋友，就是耽误生意，甚至犯下无法弥补的错误。更加遗憾的是，他们自己却往往没有发现这一点，这大概是忽略了说话重要性的缘故吧！

要知道，语言表达能力与思维的清晰程度有着直接的关系。混乱、粗鄙的谈吐，其根源在于思想杂乱无章。反过来说，改进谈吐使之清晰而有条理，也是促进和提高思维能力的有效途径之一。越是有地位和智能的人，越知道如何“把话说好”，不论是在日常生活、商场或者亲友关系中也较能得心应手，在职场中成就大事，在亲密关系中相处得融洽。

1.2 成就大事的关键

一位知名的大企业家说过：“我们在日常生活

中发生的冲突和纷争，多半起因于那些不当的语言、令人讨厌的表达方式以及不佳的谈吐习惯。”

的确，不当的谈吐可能会导致你失去朋友、失业或者砸了你一笔生意，有时甚至能把一个国际性的会议弄得不欢而散，使国家与国家之间决裂；至于因为语言上的摩擦而针锋相对，互不退让，搞得夫妻离异的事情就更是屡见不鲜了。

人们常常根据你的谈吐来决定是否聘任你为公司工作，是否请你担任重要的职务和责任，它也能影响人们是否放心购买你推销的产品，是否愿意邀请你到家中作客，并进一步和你交往。

虽然你的思想精湛、有创意，替公司经营策略所出的主意十分精明，你饱读诗书，上至天文，下至地理，无所不知，头脑里充满了各种渊博的知识，但是，假使没有适当的语言表达出你这一切，你就必然遭受到语言障碍的困扰而经常引起不必要的误会，除非你可以在适当的时机吸引上司或客户的注意，优雅亲切地与人交谈、沟通，否则绝不会有人愿意听你说完你的见解，搞不好还会以为你在卖弄知识而遭受别人的排挤。

想想看，你的语调是否沉闷呆板，引不起别人注意，你是否说话结结巴巴，无法表达清晰，你是否常常因自得其乐，长篇大论而忘记对方的感受，或者因说话态度不佳、骄傲自大而导致人们的厌烦



而不自知，甚至在不恰当的时机开了别人玩笑。检讨一下自己的谈吐缺陷，你就会渐渐知道为何你做事总是不顺利，总是无法与人融洽的相处。缺乏把话说好的能力，你就永远谈不上达到你的目标，你的那种不佳的态度、沉闷的声音、混乱的思绪，恐怕只有你的母亲才会有耐心把你所说的话听完。

语言出现障碍或表达能力缺陷，会使人低估你，会导致关于你的闲言闲语无情地传播开来，同时还会歪曲你的形象。当然，也会让你常常诸事不顺，受到别人的排挤。

一句慷慨激昂的口号，配上抑扬语调，可以成为改变人生命运的利器。

由于萨伏那洛拉的动人言辞，使得15世纪的佛罗伦萨从荒淫奢靡转变为严谨自律的城市。千千万万的男女老幼因为听信了彼得的蛊惑，纷纷涌入中东，为把耶路撒冷从异教徒手中夺回，参与了那场徒然而血腥的“十字军东征”。试想，要是你能亲耳聆听西塞罗庄严地对罗马元老院说：“迦太基必须毁灭！”听帕特里克·亨利高喊：“对于我，不自由，毋宁死！”还有亚伯拉罕·林肯说的：“在上帝守卫之下，这个国家应享有自由的新生！”或者法国大革命所喊出的：“自由、平等、博爱”。现在，这些话印在纸上，依旧是字字珠玑，如果你能参与这一切，听到这一切，该会怎样激动不已。

对于渴望在商场上获得成功的人，非常重要的就是谈话的自信、清晰准确，具有说服力。商业界人士首先要推销的就是自己，从求职面试的会谈，办公室的交际法则，到作为主管阶层的项目报告和演讲，在这在商言商的对谈当中，你必须学习的是不断地推销自己、说服他人。

最近，一位各方面能力都优于其他竞争对手的朋友，丢了一项重要的代理业务，他懊恼地说：“我终于明白怎么一回事，因为我的急躁和自大的说话态度，引起了客户的反感；即使我的能力比其他人来得优越，但却无法使我的客户们信服。”他说的一点也不错。虽然他拥有卓越的工作能力，却不知道如何表达出来，也无法引起别人的信赖与信任，甚至造成别人的反感。

近年来，由于信息发达，媒体无孔不入，各大企业或集团都相当重视公关部分，目的就是将企业的形象用广告的营销策略，让广大消费者得到认可和赞赏，在遇到危机时，能立即派出面面俱到的发言人为大众做一合理的解释。平时，也成立基金会，举办各种社会公益的活动，以维护企业良好的形象。企业内部也相当重视客服部门的服务态度，以获得社会大众的信任，同时建立企业的信誉。说好话就像经营企业一般，我们时时刻刻都必须积极地经营自己的形象，不论是外观、身体动作、生活