



青年成功自助文库

# 改变人生的

# 88<sup>个</sup> 说话法则

张师臣 / 编译

你所说的每一句话，及你说话的方式，都是极为重要的。别人由我们的言谈举止、遣词造句、表达理念和思想的方式来判断我们。

—— [美] 拿破仑·希尔

1  
The  
88  
1  
king  
ules  
of  
Changing  
life

中国致公出版社

1263

青年成功自助文库

C912.1

329-1

改变人生的  
**88** 个  
**说话法则**

张师臣 / 编译

The **88**  
Talking  
**Rules**  
of  
**Changing**  
life

336803 - 07

5

中国致公出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

改变人生的 88 个说话法则/张师臣编译. —北京:中国致公出版社,2003.1

(青年成功自助文库)

ISBN 7-80179-109-6

I. 改… II. 张… III. 语言艺术—青年读物  
IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 109895 号

---

## 改变人生的 88 个说话法则

---

编 译:张师臣

责任编辑:刘 秦

---

出版发行:中国致公出版社

(北京市西城区太平桥大街 4 号 电话 66168543 邮编 100810)

经 销:全国新华书店

印 刷:北京市燕山印刷厂

开 本:850×1168 1/32

印 张:146.75

字 数:3101 千字

版 次:2003 年 2 月第 1 版 2003 年 2 月北京第 1 次印刷

印 数:1—10000 册

---

ISBN 7-80179-109-6/E·017

定价:260.00 元(全十三册)

---

版权所有 翻印必究

## 前 言

现代社会是个重视交流沟通理解合作的社会，每个社会中的人都不可能是孤岛上的鲁滨逊，都离不开与他人的交往。而每个人人生的成败有时甚至集中地体现在语言的运用上。因为人人都生活在话语的包围之中，语言在一定意义上成为：“一张无边无际的网，轻易就把你我困在网中央，越陷越深越迷惘，路越走越远越漫长。”

语言由于其承载的巨大社会功能而使发出语言的人本身成为了语言的奴隶，从而使人逐步地走向了异化。因此，说话不仅仅可以构建和传承人际中的社会网络、家庭结构、价值体系和文化传统等等，同时也由于以上种种原因而成为了人生的不可或缺的一项基本生存方式。正像一个后天的盲人在失去光明以后的黑暗世界里无时无刻不怀恋着先前的所见所得一样，一个失去了语言能力的人会无比地渴望能通过说话而不是用肢体语言与人交流。

当你向恋人倾诉衷肠，表露你爱恋的时候要说话；

当你希望给你一个积极的姿态争取一个职位，奠定事业的根基的时候要说话；

当你参与研讨交流，希望有效地获取尽可能多的信

息的时候要说话；

当你调处纠纷，斡旋争端，化干戈为玉帛的时候要说话；

当你用语言创造乐趣丛生的人生，赢得快乐的生活的时候要说话；

当你要在专业的领域里纵横驰骋，得到同仁信任尊重的时候要说话；

当你需要巩固友谊，建立良好的人际关系的时候要说话；

当你需要和孩子们交朋友，温馨家庭、和美生活的时候要说话；

当你需要拒绝或者推辞别人的无礼的不适当的要求的时候要说话；

当你……

诸如以上所举的种种情形，都需要我们认真地对待语言的运用，学会更好地并且更有效地说话。可是，怎样才能在规定时间内学习到足够多的语言技巧，看到自己语言表达上的差距，找到自己说话能力的不足，提高自己的说话水平和效果呢？这也话是很多人心中不知被问过多少次的问题，在今天上，说话，怎样说话，说什么话，什么时候说话，什么时候不说话这样的问题实在是个亟待解决的问题。

摆在你面前的这本书正是这样的一本书：它将有助于提高你的言辞智商，让你学会新的用语带来全新的生活方式，让你成为每一行的行家，帮助你用说话的技巧完美人际关系，教你怎样妙用职业语言表达术，怎样看穿大人物的小把戏，了解语言沟通的禁忌，掌握说话人

才成长的基本条件,学习使用潜意识暗示法改变人生  
.....

也许我们的这个努力只是一盏烛光,它所照亮的只是你那一时迷茫的语言世界,甚至是也只能是你丰富多彩的人生道路上的一个不那么明显的航标,因为语言的实践者最终还是我们自己,每个人的成功都在于自己的不懈努力,而我们所倡导的理念就是要让每个人说出自己的智慧,成就自己的人生。我们相信每一个热心的读者通过口才的运用,都能够找到适合自己的说话方式,从而在沟通实践中达到自己的理想境界和目标。

作者

2002年11月15日

# 目 录

## 一、提高你的言辞智商

1. 充满自信的生活靠积极的语言来表达 ..... ( 1 )
2. 充满自信的生活从正确的说话方式开始 ..... ( 6 )
3. 看看你自己是不是低言辞智商 ..... ( 9 )
4. 利用你的耳朵,做一个善于倾听者 ..... (13)
5. 不要以为凡能会写的就都会讲 ..... (17)
6. 让你的声音充满魅力,这样成功更有把握 ..... (20)
7. 多说无益,得让别人知道你的存在 ..... (26)
8. 有话还是直说的好 ..... (30)
9. 成功取决于意愿与努力 ..... (33)
10. 个人的理论固然重要,可是经验也不可缺少 ..... (36)

## 二、新的用语带来全新的生活方式

11. 语言是思考的道具 ..... (40)
12. 创造谐和的语境——与病人沟通的技巧 ..... (42)

- 13. 另让“谢谢”两字孤零零地飘在空中 ..... (47)
- 14. 诚恳是交谈的基础 ..... (48)
- 15. 用语言思考才会产生真正的创造力 ..... (49)
- 16. 智慧,语言,助你通向成功 ..... (50)
- 17. 你会给人笑脸吗 ..... (54)
- 18. 用话语创造生活中的人生乐趣 ..... (56)
- 19. 积极的人能够诚实面对自己 ..... (60)
- 20. 诚信沟通是成功人生的第一步 ..... (63)
- 21. 不耻下问也会讨人喜欢的 ..... (66)
- 22. 掌握赞美别人的技巧 ..... (69)
- 23. 让别人通过你的语言进入你的大脑 ..... (73)
- 24. 斗嘴——“碰碰车”式的恋爱语言 ..... (75)
- 25. 不为小事生气才是有脑子的人 ..... (79)

### 三、成为每一行的行家

- 26. 学会装糊涂 ..... (83)
- 27. “美言可以市”——找出对方的发热点 ..... (86)
- 28. 温柔一点还是粗暴一点  
——如何说出你的忠告 ..... (90)
- 29. 舌战——所谓讨价还价的技巧 ..... (93)
- 30. 让自己充满自信——让道理说服双方 ..... (96)
- 31. 不同行业说不同话,不同的人说不同的话 ..... (101)
- 32. 天真式幽默——功效奇特的交际亮点 ..... (104)
- 33. 把握自己的机遇——面试的技巧 ..... (108)
- 34. 不回避也不敷衍——妥善应对令人讨厌的话 .....  
..... (113)
- 35. 组织好自己的语言 ..... (117)



#### 四、用说话的技巧完美人际关系

36. 用词不当也是伤人的利器 ..... (122)
37. 初次见面,谈话内容的完美比例是 7:3 ..... (126)
38. “交给我来办吧!”——如何轻松谈吐 ..... (130)
39. 说话内容要直捣对方的心坎 ..... (133)
40. 付出是应该的,收获是馈赠 ..... (136)
41. 没有名片的时候,记住人的名字 ..... (139)
42. 好的开头是演讲成功的一半 ..... (140)
43. 敞开你的心扉和别人畅谈 ..... (143)
44. 宽容——教你如何面对孩子的错误 ..... (147)
45. 你说话最好要像钓鱼一样,投其所好 ..... (150)
46. 生活中也可以撒撒小谎 ..... (153)
47. “坐而言”之前先“起而行”  
——同他人一起分享喜与忧 ..... (157)
48. 温馨家庭也需要说话技巧来经营 ..... (160)
49. 有了动机就要付诸行动,只要达到  
目的就是说话高手 ..... (163)
50. 初次见面的原则:10 秒钟内找到共同的话题 ... (165)
51. 改变别人从改变自己开始 ..... (168)
52. 你会和你的孩子交朋友吗 ..... (171)
53. 说出你的想法,不必在乎别人的看法 ..... (173)
54. 要善于制造话题 ..... (175)

#### 五、妙用职业语言表达术

55. 电话交流:一线千金 ..... (180)
56. 说话的时候,你与别人距离多远 ..... (183)

57. “己所不欲，勿施于人”和“得理也饶人” …… (187)
58. 面对批评要保持冷静 …… (190)
59. 口头交流也要配合书面交流 …… (193)
60. 办公室言论要小心 …… (196)
61. 你想说什么？——交际时要理解对方 …… (200)
62. 会议上将谈话内容扼要举例 …… (204)
63. 先提结果再说过程——再强调说话重点 …… (208)

### 六、大人物的小把戏

64. 你要学会和难以相处的人轻松相处 …… (212)
65. 怎样使自己说的话更有分量 …… (215)
66. 不要只说“我很棒！” …… (219)
67. 如何面对分手的恋人 …… (222)
68. 让你的语言生机勃勃，充满艺术的感染力 …… (225)
69. 当别人遭遇不幸，要神同身受 …… (229)
70. 发挥你的主动性，养成积极的个性 …… (233)
71. 用“非你莫属”来打动人心 …… (234)

### 七、语言沟通的禁忌

72. 兜圈子的艺术 …… (239)
73. 借景发挥使演讲美不胜收 …… (243)
74. 正面的声音 VS. 负面的声音 …… (247)
75. 怎样提高你的交际品位 …… (249)
76. 一样的话就是不一样地说 …… (252)
77. 多话并不是懂得说话的表现 …… (255)

### 八、说话人才成长的基本条件

78. 巧下逐客令 …… (259)

79. 怎样说服顾客 ..... (262)
80. 用好的话题带来生动的说话方式 ..... (265)
81. 内方外方,内方外圆,内圆外圆,内圆外方 ..... (269)
82. 主动表达之前,要在脑海里演练一遍 ..... (274)
83. 用相声的语言使说话更加有趣 ..... (277)

### 九、潜意识暗示法改变人生

84. 怎样与形形色色的人打交道 ..... (282)
85. 将负面暗示转化成正面暗示 ..... (285)
86. 善用潜意识,达到语言的最佳效果 ..... (289)
87. “难得糊涂”是聪明人需要的 ..... (294)
88. 语言改革心灵,人生从此改变 ..... (299)

## 一 提高你的言辞智商

### 1. 充满自信的生活靠积极的语言来表达

现代社会是一个竞争与合作的社会,有的人在竞争中失败,有的人在合作中成功,这其中奥妙何在? 生意场上有“金口玉言”,“利言优先”之说;政治场上有“领导过问了”,“一言定升迁”之说;文化界有“点睛之笔”,“破题之语”,生活中常有生死荣辱系于一言之说。可见,在现代交际中,是否能说,是否会说,以及与言谈交际相关知识能力的多寡,实在影响着一个人的成功和失败。在社会上,人们的能力有高有低,快速了解他们,不妨看看他们的口才。口语能力的高低,其主要表现是说话的艺术,语言的力量能征服世界上最复杂的东西——人的心灵。通过成功的口才这一媒介,陌生的人可以熟识起来,长期形成的隔阂可以消失,甚至单位之间,社会集团之间,国家之间的矛盾有时也可以通过它得到解决,若是语言运用不当,也可能交际失败,甚至损害自身的形象。

我国是文明古国,礼仪之邦,不仅有四大发明,万里长城,唐诗宋词等等所代表的辉煌的传统文化,而且在口才与交际艺术上也是世界上高度发达、首屈一指的。历史上,孔子运用口语艺术开展教育;晏子使口才不凡;苏秦以雄辩之才挂起六国相印;张仪四处游说建功立业;范雎说秦王;触龙说赵太后;蔺相如“完璧归赵”;诸葛亮联吴抗曹,舌战群儒……到了近现代,也出了梁启超、孙中山、鲁迅、毛泽东、周恩来、闻一多等等许多能言善讲的大师巨擘。俗话说“听君一席话,胜读十年书。”的确,跟那些有知识且具有口才的人交谈,比喝酒更令人兴奋,比听交响乐更能振奋精神,良好的话语可以带给人愉悦和欢畅,帮助你增加知识和修养,激发你的创造力,也可以增进人们感情的融洽。有人说“口才、金钱、电脑”是最有力气的三大法宝。这种说法,未必准确,我们也不敢苟同,但是“口才”独占这“三要”之首,可见其作用和价值非同小可。口才和交际能力确实是我们提高素质,开发潜能的至关途径,确实是我们驾驭生活、改善人生、追求事业成功的无价之宝。通观古今中外,凡是有作为的人,都把口才作为必备的修养之一,如古罗马共和国末期的政治家西塞罗,是一个雄辩家,我们敬爱的周恩来总理,美国总统林肯等等也是如此。

人类的社会交往离不开语言。我们不可能时时对他人所说的话一听则明,有时自己说出的话也可能让他人听不明白。即使是同一词语,在不同场合下,面对不同的说话对象,以不同的口气说出,所表达的意思的效果往往也大不相同。因此,如何成功地与人交谈,如何使交谈产生更多的教益与乐趣,其中也有许多值得我们深思和效仿的规则。掌握有关的说话法则就可以提高人们交谈的能力,取得良好的交流效果。

或许有人会说:难道还有人不会交谈吗?在现实生活中确实有人轻车熟路,很善于交谈,而有的人却处于无人可谈、无话

可谈的难堪境地。

那么,怎样使你的语言表达既得体又能得到积极的反馈,从而使自己在谈话中处于更有利的地位呢?下面是一些语言培训专家根据大量的案例总结出来的几条经验,供你参考。

(1)让他人保持平静与镇定——无论你要谈论一个什么性质的话题,只有在双方心平气和的情况下才能把话谈下去,并达到你所预期的目的。因此,即便你向他人发出命令,甚至指责他人时,也应当使用一些缓和性语言,让双方保持冷静,以便更好地控制交谈的气氛。我曾经听人讲过这样一个故事,即一家公司分管员工福利的经理。他发现他的一名高级职员将公司最初的退休方案漏掉了一些内容,他一时气上心头,怒气冲冲地对这位员工吼道:“我最初的那个方案哪去了?你怎么搞的!”这位资深员工的自尊心显然受到了很大挫伤,也顾不了那么多,同样摆出一副势不两立的架势。两人经过一番激烈的唇枪舌战,不仅没使问题得到解决,反倒使他们之间出现裂痕。

事实上,如果这位经理不采取这种态度,事情绝不会到这一步。他完全可以试探性地问这位职员:“你提供的这份退休方案与我们最初规划的内容有些不符,你能解释一下其中的原因吗?”这样,就给了这位员工一个分析与解决问题的台阶。

有人担心这样是否会有损自己的形象和威信。事实上这种担心是多余的。当你使用一些缓和性语言让他人保持平静与镇定时,你并没有放弃自己的价值观和信念,也没有改变你的地位。因此,专家建议:对于一些有可能导致谈话双方紧张的话题,可考虑使用下面一些缓和性词语以减低冲突所产生的不良影响。如:

“看来你似乎……”

“我的印象是……”

“我所理解的是,我们……”

“让我们谈谈这个问题,以便我们……”

“也许更加可能的是……”

(2)缓解矛盾与冲突——当你受到他人指责时,你可以使用一些词语来缓和冲突。一位就职于一家保险公司的职员,有一次他因将公司的文件随便寄给客户而受到老板的严厉批评。由于有错在身,他没有申辩,并尽量保持冷静。在经理的怒气消失之后,他以一种极为平静的态度向经理解释了他当时为何没有申报就擅自行事的原因:“我当时感到,这些资料必须尽快邮出,如果耽误了,就不能更好地为客户服务。我觉得迅速行动就是公司最好的决定。”在这位职员的耐心解释下,这一本来性质十分严重的事件就这样平息了。

为了帮你在一些非常情况下应付危机及缓和冲突,下面推荐一些词语供你选用:

“让我解释一下……”

“当……时,你可能会赞同我的想法的。”

“让我们看看还能做些什么,以纠正……”

“我知道这事让你不安,我实在表示抱歉。但我想有一个机会能解决这一问题……”

(3)有助于为自己辩护——我们在这里并不是提倡为自己开脱,但有时在万不得已的情况下,你得为自己辩护,并要显得十分得体。那种毫无必要或不能切中要点的自我辩护只会是雪上加霜。但如果你完全有理却受到委屈时,你就应大胆为自己辩护。如果你对自己的决定和行为具有足够的理由,提出自己的理由通常可以显示你对问题的直觉和敏感性,即使这一行动或决定也许是错误的。

当然,当你为自己进行有力的申诉时,选用恰当有力的词语是十分重要的。在为自己申辩时,应尽量用简洁而有说服力的词语来表述自己的理由,切不可针对某一细节追根究底,因为在

许多情况下,有些事情本来就没有明显的正确与错误之分。

下列的表述将有助于你更好地为自己辩护:

“我感到……”

“我希望你能理解……”

“那似乎表明采取这种行动是最好的选择。”

“这就是我认为的完成此事的方法,这是我认为如此去做的理由。”

“我们还可以试用一下其他办法。”

(4)慎用影响他人的语言——“让我给你指点一下”,“让我给你提供一点线索”,“让我给你一二个建议。”这些都是些令人反感、不易接受的表达方式,让人感到你盛气凌人,俨然是一个行家。但如果你使用一些不痛不痒的语言,却又会让人听来软弱无力,这又达不到预期的效果。

为了说明问题,我们借用一个例子来谈一下如何用语言来影响他人的技巧。一位任职一家公司人力资源部的经理,多次向老板表明商业活动中人的重要性,但是都碰了一鼻子灰。原因是他以一种说教的方式来表达他的意思,这使他的老板很难接受。因此他所表示的意思只能是徒劳的。为了获得更好的表达效果,这位人力资源部经理可以改用以下几种可选的表达方式。如:

“我想向你提供一些有关我们公司的人事状况的事实和数字。”

“我赞同你削减开支的想法,但是……”

“我十分理解你的想法,公司不仅仅是为了获取更多的利润,而是为了让员工生活得更加幸福。我们能在……这点上达成一致的看法吗?”

“让我们一起审查一下我们现行的工资结构,谈谈……”

“我非常同情你的处境,利润微薄当然影响红利的分配,但



如果不考虑员工的利益或意见,我们的处境不是会更危险吗?”

积极而准确的语言不但能够提高工作的效率,有助于搞好人际关系,而且对于自身素质的提高也是大有裨益的。

## 2. 充满自信的生活从正确的说话方式开始

语言是人类交流的工具,而且也是一种不可脱离的工具。如果它是一种完美的工具,一个人就可以通过它来洞悉另一个人的思想,使人们的交谈顺利达到一种近似完美的心灵感应的境界。不幸的是,事实恰恰相反。

语言是一种很不完美的媒介——含糊、晦涩、模棱两可,往往引起他人的误解。更加糟糕的是,少数人还利用语言玩弄各种花招,施展各种伎俩。语言甚至还成为某些人犯罪的一种手段。

正确的掌握说话方式,是对充满自信的生活的一种保障。也是对自己和别人信心上的一种尊敬。如果你能注意到以下几点,对你的成功可能会更有益。

(1)选择恰当的时机和地点。保证充分的交谈时间,且选择一个不受他人打扰的谈话地点,这样不至于分散注意力。不同内容和性质的谈话应当选择不同的时机场合,当你们和他人聊天时,应找一个轻松愉快的环境;当你与他人进行商谈时,应找一个正式的场合;当你走进老板的办公室,想谈谈自己的某一要求时,却看见他满脸怒色,这种情况下,你最好不要再提什么个人要求;当你发现某一员工工作心神不定时,切不可将一笔重大的生意委托于他。

(2)事先了解自己参与交谈的目的和内容。如果你对自己将要进行的谈话一无所知,就不大可能很好地参与交谈。你不仅要了解将要交谈的主题,而且应该了解交谈的性质,它是理论