

※ 畅销全国的成功学宝典 ※

★ 成功励志经典丛书 ★



# 这样说话 最有效

李元秀/主编

提高你的语言表达能力, 如何找到话题  
如何成功地说服别人, 如何提高谈话技巧  
称呼他人的方法很重要, 好口才源于积累  
社交巧妙提问方法, 社交巧妙回答方法

经典读本



内蒙古人民出版社



畅销全国的成功学宝典

355332

成功励志经典丛书



# 这样说话最有效

主编/李元秀

最精绝的成功与智慧读本，本书将为您展现受益一生的金典  
人生成败，往往取决于说话效果

巧舌如簧，可使你社交职场游刃有余、口吐莲花，能让你体会成功快乐人生

.....经典读本.....



内蒙古人民出版社

# 前 言

人生是一段丰富的旅程,当你驻足四处张望,寻找时,你又期待着什么,你是否也在追求卓越,期盼成功呢?

拿破仑·希尔曾说:“给他人一本励志的书,就是为他带来一些使他生命充满奇迹的东西。”

每个人的人生都是一本书,当你编著完成,希望那上面写满成功、幸福。那么,你怎样才能获得成功,拥有幸福人生呢?

一本励志书刚好写中了你的心坎,肯定会让你适时减压,顿时豁然开朗。人都会有主观认知上的盲点,所谓旁观者清,透过别人经验的累积与独到的见解,来阐述问题的症结,与厘清事情的真相,确实会让你自己少走很多冤枉路,因为别人把自己曾犯错的缘由写出来,避免你又重蹈覆辙,你也可藉由阅读别人处事处世的态度,发现解读事物的角度,增强谋略与智慧,让智谋与成功的齿轮相印。

卡耐基说过:“生命之舟要扬帆远航,离不开智慧的橹”。的确如此,智慧是一切成功的源泉。智慧的交际,做人,做事,才能左右逢源,叱咤风云,立于社会不败之地。卡耐基的成功靠的是他对人生的深晦而超然的理解,靠的是他那高超的智慧,靠的是他不朽的管理思想,以及充满睿智而又丰富有涵养的交际语言艺术。

人人都有不只一次的成功机遇,甚至点点滴滴的细节都可能造就你的成功。

卡特·比尔透露他的传奇经历:我还是一家路边小旅店的临时工时,根本不知道自己的未来怎样。一个寒冷冬天的晚上,我正准备关门时,进来了一对年老夫妇,他们在附近找不到住的地方。不巧的是我们店也客满了,看着他们又困又乏的样子,我不忍心将他们拒之门

外,而且老板也说过不能拒绝客人。于是我就把自己的床铺让给了他们,自己在大厅打地铺睡。第二天,他们走的时候,坚持要付给我私人费用,我拒绝了。

一年后,卡特·比尔收到了那夫妇的信,邀他去他们的大酒店经营管理。从此,他走上了成功的旅途。

成功人生的传奇故事向人们阐述了人生观、世界观、价值观等一系列非常有意义的解读。

你如何发挥自己的天赋,获得人心,寻求合作,使自己受欢迎,顺利达到求职交友的目标,如何从工作中得到乐趣,不断激励自己从失败的泥淖中站立起来,摆脱束缚,把不利变为动力的心法。“莫找借口言失败,只找智谋求成功。”这是一种心态,更是一种思想,有句话说得好,思想决定思路,思路决定出路,思想是一切行动的指南,有了高质量的思想才能有高质量的行动,才能迈向成功,实现人生价值!

此书为文鞭辟入里,剀切详明,具有重要性、代表性、富有幽默感,韵味和鲜活的时代气息,字字珠玑,回味无穷,妙趣横生,意味隽永,语言生动活泼,清新流畅,内容通俗易懂,富含哲理,即有休闲类丛书轻松的风格,又不失励志类丛书的实用性,在洋洋洒洒的字里行间,潜藏着丰富的哲理内涵。仔细阅读,你将收获一笔不匪的财富,得到你走向成功的智谋。让成功的技巧与方法,除去你心灵的疲惫,挖掘你生活中的坏习惯和坏心态,使你趋于完美。

愿这套丛书对你有所利有所助,成为你成功人生中称得上奇迹的东西,发挥它奇迹的作用,助你走向成功!

编者

2008年2月





## 目 录

## 目 录



## 成功励志经典丛书

### 提高你的语言表达能力 / 1

如何找到话题 / 2

如何成功地说服别人 / 6

如何提高谈话技巧 / 8

称呼他人的方法很重要 / 10

好口才源于积累 / 11

社交巧妙提问方法 / 14

社交巧妙回答方法 / 15

要了解别人的意见 / 16

说服别人需采取的步骤 / 18

说服别人的技巧与方法 / 23

怎样提高口语表述能力 / 49

说话要遣词更要注意声调 / 50

如何准确清楚地表达 / 54

如何避免被人误解 / 56

如何在说话中消除障碍 / 62

熟练运用口才的方法 / 65

### 说话时要掌控对方的心理 / 67

佯装的技巧 / 68

在谈话中观察对方心理反应 / 69

用幽默打动听众 / 72

如何诱发对方的好奇心 / 75

以情动人的境界 / 77

用故事感动人很起作用 / 81

让对方倾听你的话 / 82





有效的沟通的方法 / 83

有效沟通的技巧 / 86

声音的魅力 / 89

### 职场口才技巧 / 91

面试交谈的技巧 / 92

提问的方式 / 93

恰当地表达意愿 / 94

展示自己的特长 / 95

回答敏感话题的技巧 / 96

探问薪酬的方法 / 99

面试中应回避的错误 / 101

电话求职技巧与方法 / 104

### 与领导相处的口才技巧 / 107

如何得体地汇报工作 / 108

如何用谈话密切关系 / 109

怎样表达才能得到提拔 / 111

如何展现你的能力 / 113

如何为上司解脱困境 / 114

如何让上司觉得舒服 / 115

有不同见解又不冒犯上司 / 117

拒绝领导的技巧 / 118

如何摆脱困境 / 122

### 与同事相处的口才技巧 / 125

与同事的交谈艺术 / 126

把握言行细节很重要 / 129

交谈应注意礼节分寸 / 132

同事间谈话的尺度把握 / 134

在办公室要慎言 / 136

不受人欢迎的谈话习惯 / 139

用说话方式表达理解 / 140

称赞女性的技巧 / 143

正确理解讨论与争吵 / 146





## 目 录

如何进行富有成效的讨论 / 147

如何巧妙拒绝别人 / 149

体面有效道歉的方法 / 151

### 领导的口才技巧 / 153

命令的技巧和方法 / 154

和下属谈话的语言艺术 / 155

如何吸引下属的注意力 / 158

向下级通报坏消息的技巧 / 160

如何拒绝员工的某些要求 / 161

训诫下属的方式方法 / 163

如何应对下属的借口 / 165

有效批评下属的原则和技巧 / 166

多用赞扬的语言 / 169

有效处理下属的抱怨 / 171

### 交友的口才技巧 / 175

要有“预热” / 176

第一印象很关键 / 178

千万不要口无遮拦 / 180

过分客气不易于沟通 / 182

千万不要说朋友的闲话 / 183

爱插话是坏习惯 / 186

谦虚说话最有效 / 187

吹嘘是交谈大忌 / 190

别忘了致谢语 / 192

赞美别人的益处 / 194

不要随意说“不” / 195

“棒”的学问 / 197

与陌生人交谈的方法 / 198

### 恋爱的说话技巧 / 205

恋言恋语 / 206

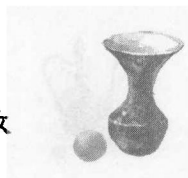
“俏皮话”的作用 / 211

用最朴实的语言赞美 / 214



## 成功励志经典丛书





夸男人忌直白 / 216

说话不要顾此失彼 / 218

说话的细节很重要 / 220

用恰当的语言表达 / 221

摆脱纠缠的技巧 / 226

和朋友相处的口才技巧 / 229

怎样获得好感 / 230

和朋友聊天的技巧 / 233

如何恰到好处运用幽默 / 234

得体安慰朋友的技巧 / 236

如何巧妙拒绝朋友 / 239

如何拒绝好友借钱 / 241

美妙动听的逐客令 / 243

做客时的言谈举止 / 245

客气有礼的尺度 / 246

克制自己的情绪与状态 / 249

人际交往谈话的注意事项 / 250

杜绝小毛病 / 251

办事交谈应注意的问题 / 253

日常交谈的禁忌 / 254

交谈中易犯的错误 / 257

活跃社交气氛的10个绝招 / 259

不要在谈话中自以为是 / 262

幽默社交 / 264

适宜的玩笑 / 267

巧妙应对羞辱你的话 / 268

坦然面对别人的攻击 / 270

切不可把话说绝 / 274

敢于和善于说“不” / 275

委婉的语言表达最有效 / 277

两全的说话方式 / 278

巧妙委婉地表示谢绝 / 281





## 目 录

|                      |
|----------------------|
| 不伤和气的拒绝词 / 282       |
| 拒绝的艺术和方法 / 284       |
| 巧妙处理不同意见和见解 / 287    |
| 该委婉和含糊时,就不要直白 / 288  |
| <b>巧妙说话好办事 / 293</b> |
| 全凭嘴一张 / 294          |
| 做个会说话的人 / 296        |
| 要面带微笑说话 / 298        |
| 巧妙地“让他人做主” / 300     |
| 谈吐柔和彰显修养 / 302       |
| 杜绝祸从口出 / 304         |
| 练就一付好口才 / 306        |
| 说话前要仔细思考 / 308       |
| 不该说的就不要说 / 310       |
| 语要达意 / 311           |
| 把话说得恰到好处 / 313       |
| 说话的迂回战术 / 315        |
| 不轻易许诺 / 317          |
| 巧妙拒绝非分要求 / 319       |
| 没话找话的技巧 / 321        |
| 要有足够的耐心 / 323        |
| 亲朋故旧三分向 / 326        |
| 巧妙地利用外部条件 / 327      |
| 说话要礼貌为先 / 329        |
| 找到解决问题的关键 / 332      |
| 话要说到恰当 / 334         |
| 推销员的话题 / 336         |
| 巧妙让对方说“是” / 339      |
| 求人办事的技巧 / 341        |



## 成功励志经典丛书





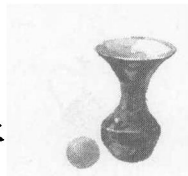
经典  
丛书

成功励志

提高你的

语言表达能力





## 如何找到话题

当你遇见一个朋友或熟人的时候，不惯于交谈，那实在是一个相当尴尬的局面。为了你的快乐与幸福，谈话的艺术，是不可不加以注意的。

### 话题在哪里

假如你在码头上碰见一个熟人，大家一起上船，一时没有话说，这时最方便的办法，就从当前的事物，那就是双方都同时看到、听到或感到的事物中，找出几件来谈。在码头上，在船上，耳目所及，正有千千万百的事物，如果你稍为留意，不难找出一些对方可能发生兴趣的话题，也许是码头上面的巨幅的广告啦，也许是同船的外国游客啦，也许是海上驶过的豪华的游艇啦，也许是天空飞过的新型的客机啦……甚至于在对方的身上，都可以找到谈话的题材。如果他打的领带很漂亮，你可以问他在什么地方买的；如果他身上穿着“金利来”衬衫，你可以问他这种衬衫究竟好不好，和广告上的宣传是否相符；如果他手上拿着一份晚报，看到晚报上头条新闻，你可以问他对当前时局的看法。

如果你到了一个朋友家里，在客厅里看到他孩子的照片，你就可以和他谈谈他的孩子；如果他买了一架新的钢琴，你就可以和他谈谈钢琴；如果他的窗台上摆着一个盆景，你就可以跟他谈谈盆景；如果他正患着牙痛，你就可以跟他谈谈牙和牙医，关心对方的健康，往往是亲切交谈的话题。

凡是这一类眼前的事物，最容易引起人们的注意，只要其中有一样碰巧对方很有兴趣，那么，谈话就可以得到发展的机会了。

### 自由联想式话题

当我们的交谈中断的时候，我们怎样寻找新的话题呢？





## 提高你的语言表达能力

在这种时候，不要心急，也不要勉强去找，否则会引起不必要的紧张，反而什么也想不出来了。要知道我们的脑子，只要是我们醒着，它总是在活动着的。你没有要它想，它还是不停地想，由东想到西，或者由天想到地……这种作用，我们叫它做“自由联想”。

譬如说，当我们看到书桌上摆着一盏灯，我们的脑子就会从“电灯”出发，很快地联想到许多别的东西。

也许我们从“电灯”联想到“发明”，从“发明”联想到“电影”，然后是“演员”——“历史”。这一切，都是在瞬间发生的，也许只是半分钟内的事。

如果我们继续探究就可以发现，因为我们看见一个电灯，就联想到它是爱迪生发明的，又由爱迪生想到我们看过的电影“爱迪生传”，又由“爱迪生传”想到科学影片，又由影片想到是电影明星……等，在刹那之间，我们已经有了不少交谈的题材，让我们选择。当然，话题有时引不起对方的兴趣，但是只要我们不心急，不紧张，让我们的头脑在静默中自由地去联想，再过一会儿，我们就可能想到别的话题。

### 交流、交谈的课题

倘若你要更进一步，不想东谈一点、西谈一点，从一个题材跳到另一个题材，要想抓住一个题材，把它谈得详尽一点，深入一点，充分一点，那么，也有一个好办法，可以帮助你的思考。

这时你就不要让你的思想自由地去联想，如果已经有个题材，可以引起对方的兴趣，那么，你就以这个题材作为中心，让你的思想围绕着这个中心，尽量地去想与这个题材有关的东西，然后再把这些有关的东西分门别类，整理出鲜明的系统。

例如，你刚刚参观过“自然艺术影展”，有了启发性的联想，已经找到一个使对方有兴趣的题材——植物。如果你想要在这个题材上多停留一会儿，你就把“植物”作为中心，尽量去想与它有关的事物。

在这样做的时候，你的头脑也要保持着轻松活跃状态，那么，



## 成功励志经典丛书



## 这样说话最有效



你就会自然地想出许多与植物有关的事物，例如热带植物，盆景，秋天植物如菊花等，就可以谈到植物的研究与栽培。

如果你的中心题材是“树”，你就可以想到风景树，花果树，著名的老树，著名的大树，与树有关的成语，以及树的各部分的用途……

如果你的中心题材是“交通”，那你就可以想到陆上交通、水上交通、空中交通以及交通工具，喷气机、火箭、太空船。

培养这种思考的习惯，那就无论任何的题材你都能把它分解又分解，分解出无穷无尽的细节，而每个细节都可以用来发展你的话题，丰富交谈的内容。

倘若把你所想到的一切结合起你个人的生活经验，那么，你交谈的内容就更真切生动了。每一个人的生活里都有许多可以打动别人的事情，倘若其中有些事情正和大家谈的题材有关，把它拿出来作为谈资，这时，交谈的内容就因为加进了个人的亲身经历的材料而更使人觉得有兴趣。

## 灵活地转换话题

在交谈中，灵活地转换话题也是一件很重要的事情。即使一个最好的话题也会有兴趣低落的时候，这时，善于交谈的人就懂得在适宜的时机转换话题，不使别人生厌。

转换话题有三种很自然的方法：

1. 让旧的话题自行消失。当你觉得这个话题已经没有什么新的发展的时候，你就停止在这方面表示意见，让大家保持片刻的沉默，然后就开始另一个话题。

2. 也可以在谈话进行当中很随便不经意地插入别的话题，把旧的话题打断。但不要使人觉得太突然，也不要别人还有话要讲的时候打断它。

3. 从旧的话题往前引申一步，转换到新话题上。例如，大家正在谈一部正在上映的好电影，等到谈到差不多的时候，你就说：“这部电影卖座不坏，听说有一部新片就要开映。”新片又将吸引大家的





## 提高你的语言表达能力

注意力，这几句话就把话题转变了，可是大家的思想与情绪却还是连贯着的，所以，这是一个比较灵活妥善的办法。

有时候，交谈本身到了应该结束的时候，即使最有趣味的谈话有时也会因为客观条件的影响，非要结束不可。这时候，你要及时结束你的谈话，让大家高高兴兴地爽快地分手，不要等待对方再三地看表，不要忽略对方有结束交谈的暗示。否则，无论你交谈内容有多么精彩，对方的心里只有厌烦与焦急，不如让交谈在兴味淋漓的时候停止。

### 如何累积交谈的题材

无论你多么善于及时发掘适合交谈的题材，你究竟也需要对谈话的题材有相当的积累，否则，巧妇是难为无米之炊的。

做一个现代的有文化有教养的人，至少每天应当阅读一份报纸，每月应该阅读两、三种杂志。从无线电广播里，你也可以吸收一些有用有趣的知识。你还可以去听演讲，去参观展览会，看戏、看电影、听音乐家的演奏，参加当地社区的各种活动，对于当前许多重要的事件，给予密切的注意与不断的关心。

你有经常注意这方面的修养呢？你有没有抽出足够的时候，仔细地阅读报刊和书籍呢？你有没有记住别人精彩的言论呢？你没有对现实生活中的许多重要的问题加以思考呢？

如果你日以继日，月以继月地丰富你知识的库房，那么久而久之，你就不至于在别人谈着什么的时候，你发现自己关于那方面却无话可讲。

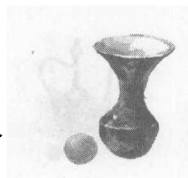
不过，即使你真的无话可讲的时候，也不必因此而感到自卑和不安，世界上没有一个人是无所不知，无所不晓的，在这种时候，你不妨静静地坐着，仔细地听别人讲，记住他们的话，比较他们的谈话的优劣。有什么不明白的地方，设法提出适当的问题。

这样，到了第二次，又遇见同样的话题的时候，你对这方面。就不是一无所知了。



## 成功励志经典丛书





## 如何成功地说服别人

### 让事实说话

当一种观念进入心底很长时间时，有时外人用话语的确难以叫它改变。此时，也许只能用事实——这种最有力的武器来说服他了。

周总理接见溥杰的夫人嵯峨浩时，了解到嵯峨浩的顾虑。嵯峨浩刚到中国，因为自己是日本人，又是伪满皇帝的弟媳，担心受到歧视。为了打消嵯峨浩的顾虑，周总理请三个人作陪，一个老舍夫人，一个是京剧名旦程砚秋的妻子，一位是照顾总理夫妇的护士。为什么请这三人？因为她们都是满族人。总理先介绍三位陪客，然后讲了我们党的政策，讲中国各族人民都有平等的地位，不会受到歧视。如果没有三位满族人在场，以事实作证，嵯峨浩未必会相信总理，未必会去除偏见，打消顾虑。

改变一个人对一件事的偏见，就要找到与他观念相悖的事实，自然而然地引进这个事实，并在时机成熟时阐述它，发挥它，使之真正成为你的有力论据。

若要改变一个人对另一个人的偏见常常要难得多。但用同样的方法也可以做到，只不过需要更长的时间，更多的坚持，也即积累更多的事实。让事实说话，让说话的声音更强大。

### 要坚持不懈

日本理研光学董事长市村清先生，想说服 M 先生购买新发明的阳画感光纸，但他听说 M 先生对这类新技术新发明一向很反感。

市村清先生细心观察，不敢得罪他，讲话很有礼貌，向他解说蓝色晒图应如何改变阳画感光纸，一次、两次……六次、七次，一再拜访。有一天，M 先生破口大骂，“我说不行就是不行，要讲几次你才了解！以后，不要再与我们制图师接触了。”





## 提高你的语言表达能力

他生气了，这是有希望的事情。既然已经生气，让他情绪稳定下来就太可惜了。如此，市村清第二日清晨又去了。

“昨天跟你讲过，怎么你又来啦！”

“喔！昨天很难得挨骂，所以我又来了。”市村清先生微笑着回答，“打扰你了，再见！”M先生一下子呆住了，而市村清先生认为已经有了反应，达到了一定效果，所以暂时以退为进。

第三天一早又去了，“早安！”四目相接触，M先生终于被市村清说服了。

### 要重视活用数据

我们生活在数字的世界里，我们每天所见、所闻与所思的一切，几乎没有不涉及数字的。基于此，我们对数字或多或少均产生麻木或厌烦感觉。其实，这样的感觉是很自然的，因为数字只是代表事实的一种符号，而非事实本身。在说服他人时运用数字，希望你能留意下面两个要领：

1. 除非必要，否则不要随便提出数字。你抛出的数字过多，不但令对方感到纳闷而关闭心扉，而且也会令听众觉得你没人情味，因为你所关心的只是冷漠的数字。

2. 要设法为枯燥的数字注入生命，这即是说，要让数字所代表的事实，能成为一般人生活经验中的一部分。只有这样，人们对数字才感到亲切，也才能产生兴趣。举例来说，下面的第一种数字陈述方式若能改为第二种陈述方式则其影响力将显著加大：

1. “假如各位接纳我的提议，则公司每个月至少能节省67453750元的开支！”

2. “假如各位接纳我的提议，则公司每个月至少能节省67453750元的开支！从另一个角度来说，倘若这项节省下来的开支，能以加薪的方式平均分配给公司的每一成员，则每一个人每一个月的工资将增加3500元！”





## 如何提高谈话技巧

如果你很难开口跟陌生人交谈，或是你觉得无论到哪里都很孤独，没有人想跟你说话，以下就是一些协助你建立自信的练习方法。你可以在任何地方、任何时间做练习。

### 练习在电梯里和人谈话

你有没有注意过，在电梯里人人皆是噤声站着、直视前方？这似乎是个不成文的规定，限制我们在电梯中彼此交谈。其实这是谁订的规矩？难道是大楼的管理办法吗？

其实，电梯提供了一个让人简短招呼的绝佳场所。只需要简单的眼神接触、微笑，同时说“嗨，今天天气真好”或“这电梯真慢”，无论什么话都能打破沉寂。这是一招零风险的练习，你大可以满怀自信地去做。因为你很明白，待在电梯里就那么一分钟，或许你永远不会再跟这些人碰面。这个点子是针对“与陌生人交谈”做简单的练习，不是叫你一定要去做和人家接洽生意或是结成终身莫逆（虽然这也可能发生）。

下次你进了电梯后，可以来一个最大胆的“亮相”尝试：你不要直着走进去、立刻转身对众人——把你的背紧贴着电梯门，脸正对着整个电梯里的人。大家会以为你发神经了，但是你可以发言道：“我正在上一门名‘如何克服羞怯’的课，其中有一项作业就是要在电梯里练习面对众人。”我保证你博得众人一笑，而且你会充满自信地离开电梯。

### 练习长一点的会话

从今天起，请在银行或超市排队时跟别人说话。在超市结账时，你可以指着画报上的小道消息说：“我前几天在一家自助洗衣店看过毛宁。”有时候交谈也可以仅止于一声“嗨”，当然，你可能不会

