



说话 一定有方法

SHUOHUA
YIDING
YOU FANGFA
钱诗金◎著

敢于说话、善于说话、能把话说好，这种能力是通向成功的阶梯，它使一个人倍受注目、鹤立鸡群。一个说话能打动人心的人，人们对他的能力的评价会超过他真正的才华。

一个人的说话能力与其他能力同样是这个人的真才实学，在某种意义上，这种能力对于人的一生成功显得更为重要，所以，我们应该把提高人的说话能力看作是人生的基本功和必修课。



说话 一定有方法

SHUOHUA

YIDING

YOU FANGFA

钱诗金◎著

新疆人民出版社

说话

一定有方法

图书在版编目(CIP)数据

说话一定有方法 / 钱诗金著. — 乌鲁木齐: 新疆人民出版社, 2006.12

ISBN 7-228-10671-7

I. 说… II. 钱… III. 语言艺术 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 154078 号

责任编辑 海珊 若贤

装帧设计 耀午书装

出 版 新疆人民出版社
地 址 乌鲁木齐市解放南路 348 号
电 话 0991-2823202
邮政编码 830001
印 刷 北京欣舒印务有限公司
开 本 787×1092 1/16
印 张 16
字 数 220 千字
版 次 2004 年 6 月第 1 版
2006 年 12 月第 2 版
印 次 2006 年 12 月第 1 次印刷
印 数 8 000-11 000
定 价 22.00 元

作者简介

钱诗金 作家。湖南隆回人,曾在海
军服役。后参加陕北长庆和中原石油开
发,为石油工人写出五十余万字作品,部
分作品获得全国首届艾青诗文大赛三等
奖和多项华文作品奖。主要作品有《三百
六十五个祝福》等专著。近几年来,专心致
力于现代人能力商的研究,已出版《时
商》、《体商》、《胆商》、《钱商》和《性商》,引
起读者的广泛关注,国内各大网站辟有专
栏介绍和读者评论。





责任编辑 海 珊 若 贤
封面设计 雅午书装

010-84473168

前言

有两个发人深省的故事——

一个故事说,有一家四星级酒店在一天之内,连续三次接到同一个越洋电话的询问:“有房间吗?”大堂值班员三次用了同一个答复:“没有。”而另一家三星级酒店也接到一个越洋电话,而且只询问了一次:“有房间吗?”这家酒店值班员回答说:“有。”

三天之后,有一个海外贸易公司的代理团一行39人高高兴兴地住进了这家三星级酒店。原来,两家酒店接到的越洋电话是远在西欧的一家跨国大公司,因为有一个大型商贸活动需要前来我国洽谈,三天内必须赶到目的地,四星级的酒店习以为常用了惯用语回绝了客人,而条件差一点的三星级酒店却用了本店的行规:在任何情况下都要为客人着想,本着这个宗旨,这个店的所有工作人员在回答四面八方的询问时,也有一句习惯语:“有。”

另有一个故事说,有一家企业招聘5名销售公关人员,报名者大多是男生,也有一些女生,在初选通过了4名人员的时候,有一位女应聘者勇敢地来到主持招聘的企业总裁面前,主动表示了自己的应聘愿望后,向总裁说:“总裁先生,我想告诉

您我有三个优势受聘贵公司。”总裁听这么一说,和在场的所有人员一样,引起极大兴趣,便微笑着问:“哪三大优势?”这名女应聘者字正腔圆地回答说:“第一,我是女子;第二,正因为我是女子,可以为公司带来另一半优势,男女互补,也就是优势互补;第三,可以避嫌,我已经了解到贵公司的业务公关员男女均可,而且前几次招聘中都招聘了男女业务员,如果这次没有,会被人怀疑贵公司用人重男轻女之嫌,而贵公司在本地是有很好声誉的。”

这位女应聘者话刚落音,立即引起全场掌声。

第二天,这位女应聘者成了这家企业的销售公关者。

以上这两个故事,让我们听后为之惊动:会说话具有如此重要作用——助你事业成功!助你市场兴旺!难怪有人惊呼:21世纪是谈判的世纪!

会说话,对现代人来说,不仅仅只是一种本能,更是一种艺术;会说话不仅是一种手段,更是一种财富!

在这个商务谈判时代到来之初,我们已经切实地感觉到,语言交流越来越为人们所重视。因此,学会说话,已经成为我们适应市场需要和跟上时代潮流的一项必修课和一种大能力。

无数的事实证明,凡是成功的人,除了知识之外,还具有会说话、会说服别人、会把自己和自己的想法推销出去的才能。如果一个人想在一生出人头地,自信和说话的能力比僵死的知识和一流大学的文凭都来得重要。

敢于说话、善于说话、能把话说好,这种能力是通向成功的阶梯,它使一个人备受注目、鹤立鸡群。一个说话能打动人心的人,人们对他的能力的评价会超过他真正的才华。

说话是可以历练打磨出来的;更是可以化腐朽为神奇的。

千百年来,人们为那些会说话的人而着迷、沉醉。有很多

人在他们的一生中可能没有留下什么，却因几句闪光的话语而流芳千古。也有很多人，聪明勤快，富有许多良好的素质，却因为言语木讷而终生不能得志。言语是“虚”的，却具有震撼的力量。

一个人的说话能力与其他能力同样是这个人的真才实学，在某种意义上，这种能力对于人的一生成功显得更为重要，所以，我们应该把提高人的说话能力看作是人生的基本功和必修课。

“好马出在腿上，好汉出在嘴上。”能言善辩对于成功者就像千里马的腿一样重要。

有人预言：21世纪是谈判世纪，让我们从现在起，在不断提升自己智商和情商的同时，不断提升自己的说话能力，使自己在激烈的竞争中，成为更加优秀的时代能人！

作者

2006年11月于北京

前 言

解读语言

- 你的语言型号 /002
- 说话时给自己画个圈 /004
- 用你的招式游泳 /006
- 留住你的底本 /007
- 弹好你的七音琴 /010
- 请不要越过“斑马线” /011
- 和你好好谈谈 /012
- 到什么山上唱什么歌 /014
- 话要这样说出口 /016
- 带上你的情 /019
- 注意“针鼻子” /020
- 浓缩的才是更好的 /022
- 给你的话穿件时装 /023

语商检测站

- 给你一个新概念 /026
- 查查你的语商 /027
- 让你的语言走向美仑美奂 /032
- 告诉你九个秘诀 /034
- 做个语言“大力士” /035
- 铁定律,金定律 /037

语言表达技巧

你会玩这些“跷跷板”吗 /040

人人喜欢你 /041

这样说出口 /044

只为劝劝你 /046

给你道个歉 /050

一切都会好的 /051

幽你一默好开心 /055

实话告诉你 /060

打个手势更明白 /063

你可以说“不” /068

帮你化险为夷 /071

事关重大也好说 /074

同事好交流 /076

给人搭个“台阶” /080

将你一军如何 /083

此时无声胜有声 /085

棋逢对手 /087

和陌生人说话 /090

夫妻恩爱好说话 /093

智对“话匣子” /095

身体会说话 /097

给你一把倚天长剑 /100

口才训练

口才是练出来的 /104

就爱听你说 /106

让思辨的骏马快如风 /110

临场发挥 /112

张开联想的翅膀 /114

语言杀手

- 家庭语言杀手 /118
- 夫妻间的语言误会 /120
- 这话说不得 /123
- 行业语言杀手 /125

语言高手

- 做一个脱口秀 /128
- 和语言高手对话 /130
- 语言高手的精彩发言 /133
- 听总裁讲述管理的故事 /134
- 歌好听话也动人 /136
- 高手不问早晚 /139

教孩子会说话

- 让孩子能说会道 /144
- 宝宝的语言阶梯 /147
- 要和陌生人说话 /151
- 孩子如何不撒谎 /153
- 造一个语言天堂给孩子 /155

语商就是财富

- 发财来自一张嘴 /160
- 话好生意好 /163
- 方言土语也赚钱 /165
- 服装会说话 /167

会说才会赢

- 有理不在言高 /172
- 犹太人赢市场得益于会说话 /173
- 一个“请”字赢来一份工作 /174

赢在三句话 /175

语言陷阱

形形色色的语言骗术 /180

面试中的语言陷阱 /181

解读“招聘语言” /185

老板的“甜言蜜语” /187

当心温柔语 /190

语言把脉

不悦语言 /194

歧义语言 /197

这些回答当慎重 /199

改说“下一次” /201

有话好好说 /202

说话“卡壳”好解脱 /205

不良言行打住脚 /208

闲话闲料理 /209

不该夫妻说的话 /211

考官如何不反感 /213

和旧话说“拜拜” /217

不要这样说 /218

个性决定你的言谈 /221

学点新潮语

时新的问候 /226

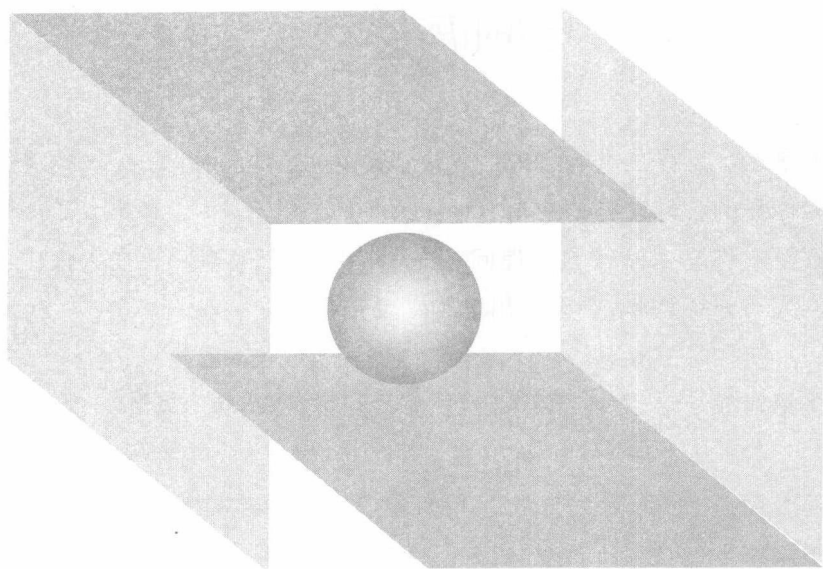
不可不知的新词语 /231

拿人开心的流行语 /234

网络流行语 /239

校园新侃语 /242

股话 /243



解 读 语 言

你的语言型号

人是这个世界上唯一会说话的高级动物。

但你真的会说话吗？

不要求你马上回答这个提问，先请你听一个故事——在人们中间，说话的人有三种型号，在这里用三种动物代替：

①语言熊



②语言猴



③语言兔



有一天，狮王张开了血盆大口，要熊说出它嘴里发出的是什么气味。

熊直率地说：“大王，你嘴里的气味非常不好闻。”

狮王怒吼道：“你竟敢当面诽谤国王，犯了叛逆罪，应该被处以死刑。”说罢，狮子把熊吃掉了。

接着，狮子又问猴子：“我嘴里发出的是什么气味？”

猴子亲眼看到熊的下场，赶忙回答说：“大王，这气味很香，就跟上等香水一样好闻。”

“你是个又会撒谎、又会拍马屁的家伙！”

狮王大怒地吼道：“凡是不诚实的、爱拍马屁的大臣都是祸根，绝对不能留下。”

说完，狮子又把猴子吃掉了。

狮子又问兔子：“我嘴里发出的是什么气味？”

兔子想了一下说：“大王，我今天感冒伤风，实在闻不出您嘴里的味道，等我伤风好了以后闻了再告诉您吧。”

狮子见兔子的回答无机可乘，找不到吃兔子的理由，不得不把兔子放了。

可见,同样的一件事,用不同的方式、不同的语言技巧来说,其效果是大不一样的。说得不好,严重一点,甚至会招来杀身之祸。而有的时候,并不是一味忍让,而是适度地进行针对性的交际方式,反而会赢得对方的尊敬、化敌为友。

说话是人的本能和天性,然而,会说话就未必是人的本能和天性所能代替和解释的,这就是语言的理解、把握和创造,而在这理解、把握和创造中,前提还是要懂得提高语商和人的一生的关联作用。本书用这个寓言把人的语言能力分成三种:熊语言型、猴子语言型、兔子语言型。

现在,你就可以回答本节开头第一句的提问了,而且,你还可以根据自己的情况确定自己是哪一种语言型号的人,使自己用语商新观念来理解我们所讲的关于语商能力是21世纪人的第一智力的新认识。当然,人的语言型号是可变的,你完全可以在提升自己语商能力的过程中打造自己所追求的语言型号。



说话时给自己画个圈

说话时给自己画个圈,这个圈就是指说话的原则。

甲乙是两位要好的朋友,一天,甲埋单请乙吃饭,乙很高兴赴宴,面对满桌的美味佳肴,乙还是没有大开吃戒,因为他想到了一句话:“看菜吃饭,量体裁衣。”

“看菜吃饭,量体裁衣”,这是吃饭的原则。

不管做什么事,都有个原则,说话当然也有原则。

要掌握说话的正确、分寸和效果,主要掌握说话的以下五大原则。

① 表达要清晰、准确

有一些人,讲起话来滔滔不绝,几乎无法打断,总是有说不完的话,但说完之后,却没有任何主题,似乎只是为了说话而说话。而听众也必将听得云山雾罩、不知所云。而且,大多数人还有许多口头禅和习惯字,不断夹杂在谈话中,甚至包括一些比较肮脏的字眼,让人感觉不舒服,使别人对主题失去注意力。

所以,话不一定要说得多,但一定要到位,光是滔滔不绝,不能说是口才好。

② 应注意场合、情境与对象

不同的场合一定要注意不同的语气和语态。常见到有些人,处处表现他的幽默风趣,甚至在一些比较正式场合,比如商务会议等场合照样插科打诨,效果便适得其反。而有些当领导的人,无论任何场合,总是板起面孔,以教训人的口气说话,也是很受欢迎的。

所以,在不同的场合,对不同的人,一定要把握分寸,不同的时候说不同的话。

③ 突出自己的语言个性

一些人用各种手势和身体语言来加重语言的分量,或是言简意赅,

最少的字表示最多的意思。有的人善于借喻夸张,引经据典,有的人则善于从日常小事中发现哲理。因此,一定要在语言中加入自己独特的一面,充分表露自己的感性个体,方能真正打动人、说服人。

④ 做耐心的听众

能说者也必须是一个能听者。光是一个人说,就不成其为交流,给别人说的机会,并认真倾听,方可真正达到双方的互相了解。

其实,有时候,倾听比善谈更重要。“宁可把嘴巴闭起来使人怀疑你浅薄,胜于一开口就使人认为你浅薄。”

多言难免出错,而倾听却总是对的。

大吹大擂、废话连篇的人非常惹人讨厌,人人畏而远之。如果你不具备丰富的知识内涵和机智风趣的谈吐,那么你唯一能做的就是倾听。也许,倾听的效果比侃侃而谈的效果更好。

⑤ 别吹牛、别装懂

千万不要不懂装懂。吹牛的人一旦被揭穿,双方都很尴尬。每一个人都有自己的生活经历和知识文化及专业技巧,对熟悉的领域不妨多谈一些,而对不熟悉的东西也需多加学习,以免露怯。懂得多的人,积累多了,谈话的文采也便准确了。加上刻苦磨炼一些技巧,便会取得意想不到的效果。

