



良好的心理可以让你“无言”不胜

一本改变心理素质 提升语言能力的书

能说会道 的心理学

汪龙光◎著

言由心生 语由心控

心理是言语的统领，言语好坏，在于心理素质的优劣

Nengshuo Huidao de
Xinxixue





能说会道 的心理学

Nengshuo Huidao de
Xinxixue

汪龙光◎著

 新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

能说会道的心理学/汪龙光编著. —北京: 新世界出版社,
2010. 8

ISBN 978-7-5104-1158-8

I. ①能... II. ①汪... III. ①心理语言学—通俗读物
IV. ①H0-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 140971 号

能说会道的心理学

作 者: 汪龙光 著

责任编辑: 慧 钰

封面设计: 红十月工作室

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京西城区百万庄大街 24 号 (100037)

发行部: (010) 6899 5968 (010) 6899 8733 (传真)

总编室: (010) 6899 5424 (010) 6832 6679 (传真)

http: //www. nwp. cn

http: //www. newworld-press. com

版权部: +8610 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp. com. cn

印刷: 三河祥达印装厂

经销: 新华书店

开本: 710×1020 1/16

字数: 200 千字

印张: 18

版次: 2010 年 8 月第 1 版 2010 年 8 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-5104-1158-8

定价: 32.00 元

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638



前言

FOREWORD

言语能力是人的基本生存能力之一，不仅体现出智慧，还能表现出心理状态。

言语最主要的功用是交流。在交流中言语得当，就能顺利与人沟通，得到理解，上司赏识、下属拥戴、同事高兴、朋友喜欢、夫妻亲密；言语失当，就会产生误会，导致人际关系不和，亲友反目成仇，他人不高兴，自己也苦恼。

因此，我们每个人都要学会善于与人交流，充分利用言语的正面功用，使自己具备打动人、感染人、说服人的力量。

言语表达，离不开具体的社会环境。“话到嘴边留三分”“逢人只说三分话，不可全抛一片心”是我们过去遵循的一些言语准则。在信息社会的今天，我们还需要在此基础上有所更新和改进，使得我们在交友结友、传递信息、言心明志等方面于己于人无裨益。

言语的表达，一般可按性质、对象、场合分类，但在实际运用中，却多是综合利用。现代社会生活和职场工作中对言语的控制和沟通能力有着更高的要求，怎样才能把话说得滴水不漏，让人容易接受，得到认同，是每个人都应掌握的能力。以下是良好的言语表达所离不开几个基本元素：

一、心理素质

心理素质是言语的统领，其中自信心是言语的立足点。自卑的人不容易

在人们面前充分展现自我，也不敢表达真实的自我；自信的人，往往能以阳光的心态面对生活，接纳别人，敞开心胸，言所欲言，言得其所。

二、言语技巧

言谈或直陈胸臆，或曲径通幽，或指桑骂槐；语调或柔和，或平静，或激昂；句式或短或长，语速或快或慢……这些都有有一定的规律可循。掌握了技巧，言语表达就能如鱼得水，运用自如。

三、察言观色

到什么山上唱什么歌，在什么场合说什么话，同样的话对不同的对象不一样地说，因人而异，言之有物，才可达到目的。否则，就如“隔靴搔痒”、“对牛弹琴”，达不到交流的目的；有时还会引人反感，甚至招来大祸。

四、言语质量

空洞无物的言语，会使人不知所云，不感兴趣；言语不分对象，即使放之四海而皆准的警句格言，也没有针对性；苍白无情的言语，绝不可能打动人心，引起共鸣。有质量的言语第一要素是清楚、明白。要想吸引他人的注意力，首先得让别人听明白。所以，清楚的表达，和缓的语气，适中的句式，一句能说清的不说两句，能够直截了当说的不拐弯抹角，是有质量的言语。

五、语调平和

平和的语调是言语的基调，但可以根据环境和具体情形变换。强调重点内容，声明自己的意图，语调可以高一些；做演讲之类的讲话时，语调应有需要抑扬顿挫的变化，这样才能吸引对方的注意力。

六、内容具体

说话的内容应该是具体的，是与对方有关的。信口开河，漫无边际，听者





肯定没有兴趣，看上去是与你继续交流，实际上是在敷衍，甚至是厌烦。

七、换位思考

多站在他人的立场去考虑事情，有助于进入他人的内心世界，让彼此之间更贴近，双方才可能开诚布公，以心换心；只考虑自己的感受和利益，说出的话就不容易被人接受。

如果说眼睛是心灵的窗户，那么舌头则是心灵的大门。好的言语，如同布谷报春，又似战鼓催征，给人温暖、力量和方向。“把话说得滴水不漏”实在不是一件容易的事，但要不断学习，努力充实自己，也是可以做到的。

无论你现在从事何种工作，无论你自己条件优劣与否，通过一定的努力，便能提高言语能力。古今中外很多口若悬河、能言善辩的演讲家、雄辩家也是靠刻苦训练而获得成功的。

我国著名的数学家华罗庚，不仅有超群的数学才华，还是一位了不起的“辩才”。他从小就注意培养自己的口才，为了锻炼自己的“口舌”，他竟然背熟了四五百首唐诗。

华罗庚在总结练“口才”的体会时说：“勤能补拙是良训，一分辛苦一分才。”

日本前首相田中角荣，少年时曾患有口吃病。为了克服口吃，练就口才，他常常朗诵、慢读课文，为了准确发音；他对着镜子纠正发声的部位，严肃认真，一丝不苟。当然他的努力没有白费。

奥巴马能说会道，并借助演讲入主白宫，他的言语能力也是在实践中磨炼出来的。他从学生时代就磨砺自己的表达能力、文字能力，在社区生活时，他经常观察、模仿牧师讲话方式，慢慢地练就了较强的言语表达能力。

心理学的皮格马利翁定律告诉我们，你朝着好的方面去想，那么你的良好愿望就能实现。你现在需要做的事情是：第一，相信自己，告诉自己，“我能行！”第二，阅读本书，将本书为你提供的交流方法，应用到实践中。不久之后，你一定会拥有令自己都惊喜的言语表达能力。



目 录

CONTENTS

第一章 良好心理可以让你“无言”不胜

言由心生，语由心控。这是言语的根本。

说话是一种能力，关键在于心理素养的高低与否。要把话说好，信心不可少。同时，应该懂得细心观察，用心琢磨，勤学苦练，言语便可做到“无言而不胜”，乃至形成自己独特的言语风格，在任何场合都能言善辩，出口成章。

信心是言语之魂 / 6

自信让你敢说敢做 / 6

信心有助于你提升说话能力 / 7

自信是成功的动力 / 7

信心的关键在于保持主见 / 8

信心可以避免心浮气躁 / 9

细心让言语中听 / 10

情绪不稳会影响言语 / 10

态度把握着言语的向导 / 11

细心体会了再说也不迟 / 13

恒心可以成就梦想 / 15

语言能力要慢慢养成 / 15





当众讲话是锻炼的开始 / 16

勤学苦练就会能言善辩 / 16

留心能改正不良语言习惯 / 18

不要只顾自己讲 / 19

不要为自己不平 / 19

不要压制别人 / 19

不要糊弄对方 / 20

不要指责别人 / 20

不要非议他人 / 20

不要随便插嘴 / 21

不要打听别人的隐私 / 21

不要瞪眼或斜眼看人 / 21

匠心使你彰显个性 / 22

发展自己的特色 / 22

做到言语个性化 / 22

静心是治疗怯场的处方 / 23

准备充分后再说 / 23

情绪稳定时表达 / 23

用自我暗示提醒 / 24

学会放松 / 24

静静思考 / 25

锻炼眼神交流 / 25

调节紧张的方法 / 25

训练讲话时专注 / 26

平常心有利于言语顺畅 / 26

保持平等自尊的心理 / 26

拥有谦和心理 / 28

调整好耐心心理 / 29

掌握住求同心理 / 29



链接——心理定律引用 / 30

第二章 潜心——让自己能说会道

要想言语好，必须潜心学习言语的技巧和要领。这是基础，是必行之路。

不可好高骛远，而应把根扎深。先要学会倾听，这既是尊重他人的形式，也是全面了解别人的最好途径。从心入手，纠正一些不良习惯，养成良好素养，这样就奠定了言语能力的坚实基础。

倾听是学会说话的第一步 / 36

倾听是最好的表达 / 37

12种妨碍倾听的方式 / 38

端正倾听的姿态 / 40

掌握倾听的技巧 / 40

会倾听是一种修养 / 41

通俗易懂是言语的核心 / 43

书面语和口语各有特色 / 43

把握口语的要领 / 43

口语的基本要求 / 45

口头表达要句式简短 / 47

什么才是通俗易懂 / 48

准确第一 / 48

让他人乐意接受 / 49

口语表达的基本要求 / 49

吐字清晰 / 49

语言流畅 / 50

声音响亮 / 50

白话顺口 / 50

讲话要练就的基本功 / 51

注意发声 / 51

控制语调 / 52

调整呼吸 / 53

掌握语速 / 53

讲究节奏 / 54

适当停顿 / 55

手势配合 / 55

小妙招：语言训练的9个措施 / 57

快读 / 57

背诵 / 58

练气 / 58

复述 / 59

模仿 / 59

描述 / 59

角色扮演 / 59

讲故事 / 60

综合训练 / 60

链接——心理定律引用 / 60

第三章 用心——是言语能力提升的关键

没有能力，再好的愿望也只能像五彩缤纷的肥皂泡，顷刻破裂。言语需要能力，能力在于培养。确立目标，增强心理素养，就能实现愿望。

言语的表达有些基本技巧，是必须把握的。但仅有这些是不够的，还应该通过言语来彰显自身的素质，提升自己的人格魅力。

会讲话需要三种能力 / 65

组织内部语言的能力 / 65

言语快速生成的能力 / 66

运用语音表情达意的能力 / 66



注意提升自身的言语能力	/ 66
能力强的人言语表达好	/ 66
检验自我的语言能力	/ 67
提高能力需要持续努力	/ 68
提高语言能力要排除负面因素	/ 69
心理因素	/ 69
思维因素	/ 70
人为因素	/ 70
好言语突出三要点	/ 71
适时	/ 71
适量	/ 71
适度	/ 71
言语彰显自身素质	/ 72
打动人心	/ 72
展示素养	/ 73
闪烁智慧	/ 74
这样的表达效果好	/ 76
敞开心扉	/ 76
曲折婉转	/ 76
机智应变	/ 77
以柔克刚	/ 77
八项措施增强言语威力	/ 78
精心准备，胸有成竹	/ 79
评估目的，及时修正	/ 79
因势利导，符合实情	/ 79
简明扼要，易于接受	/ 79
了解对方，相融相通	/ 80
收集反响，顺从民意	/ 80
换位思考，赢得人心	/ 80



言语形象，具实可感 / 81

你也可以驾驭言语 / 81

选择恰当的表现形式 / 81

随情应景加以发挥 / 82

话题唾手可得 / 83

用精炼的言词表达 / 83

用点修辞点缀 / 84

让幽默添趣 / 85

讲究用词 / 86

链接——心理定律引用 / 87

第四章 虚心——就能做到好话好说

言语也和写文章一样，不能平铺直叙。要想言语中听，要想通过言语赢得人心，就要让言语具有新意，具有吸引力和感染力。

言语的创新，要体现在形式上，更要渗透到言语的内容中。

不同的表达收到不同的效果，有些话可以这么说，也可以那么表达，结合具体情况考虑，就会找到最恰当的表达方法。

旧话新说 / 91

作用 / 91

轻话重说 / 93

作用 / 93

实例 / 93

简析 / 94

提示 / 94

心话细说 / 94

作用 / 94

实例 / 95

简析 / 95



提示	/ 95
重话轻说	/ 96
作用	/ 96
实例	/ 96
简析	/ 97
提示	/ 97
短话长说	/ 97
作用	/ 98
实例	/ 98
简析	/ 99
提示	/ 99
长话短说	/ 99
作用	/ 99
实例	/ 100
简析	/ 101
提示	/ 101
实话虚说	/ 101
作用	/ 101
实例	/ 102
简析	/ 102
提示	/ 102
假话真说	/ 103
作用	/ 103
实例	/ 103
简析	/ 104
提示	/ 104
真话假说	/ 104
作用	/ 105
实例	/ 105



简析 / 105

提示 / 105

坏话好说 / 106

作用 / 106

实例 / 106

简析 / 107

提示 / 107

正话歪说 / 107

作用 / 107

实例 / 108

简析 / 108

提示 / 108

歪话正说 / 109

作用 / 109

实例 / 109

简析 / 110

提示 / 110

链接——心理定律引用 / 110

第五章 贴心——你会把话说得有情有义

“酒逢知己千杯少，话不投机半句多”。一个好的言语者要懂得知人心、懂人意。在心理与艺术性的比较上，心理的作用比艺术性的作用更胜一筹。

好的言语要求既有实用性，也要有可感性，更要有可接受性。

掌握好言语的艺术性 / 116

简明扼要，一语中的 / 116

事理其中，明白易懂 / 116

真知灼见，表现睿智 / 117



- 相互比较，增强效果 / 117
- 巧用比喻，生动形象 / 117
- 旧话新说，别有滋味 / 118
- 自我解嘲，幽默风趣 / 118

表现言语的可感性 / 119

- 言之有形 / 119
- 言之有情 / 120
- 言之有智 / 122
- 言之有据 / 122
- 言之有物 / 123
- 言之有序 / 124
- 言之有度 / 126
- 言之有味 / 127

把握住说话的可行性 / 128

- 急切的话，慢慢地说 / 128
- 没把握的话，留有余地说 / 128
- 涉及面子的话，小心地说 / 129
- 勘误的话，小声地说 / 130
- 批评的话，真诚地说 / 131
- 让步的话，有步骤地说 / 132
- 严肃的话，风趣地说 / 133
- 警示的话，善意地说 / 135
- 恭维的话，得体地说 / 136
- 反击诡辩的话，错误地说 / 138
- 指出无理的话，依照逻辑说 / 138
- 拖延的话，有战术地说 / 139
- 宽慰的话，有针对性地说 / 140
- 心里的话，坦诚地说 / 141
- 解释的话，最好书面说 / 141
- 机密的事，贴耳朵说 / 143





提醒警示的话，提前大声说 / 143

做人情的话，不要着急说 / 143

开导人的话，正面说 / 144

链接——心理定律引用 / 145

第六章 顺心——才能让你说出的话服众

一样的话要不一样地说，在不同的场合要用不同的方式说，这是为了顺应人心、融洽言语气氛必须的方式方法。

说话看对象，讲话分场合，否则就达不到交际的目的。因此，一个能够在人际交往中获得好人缘的人，都懂得分场合对思路“量体裁衣”，以恰当的言语与对方交流。

说话要与气氛协调 / 149

报告不好消息时 / 149

接受任务时 / 151

与同事交流时 / 151

面对不雅的玩笑时 / 152

在讨论问题时 / 153

面对批评或质疑时 / 154

就地取材，借题发挥 / 154

借话说话，为己所用 / 155

借题发挥，转移重心 / 155

玩笑话要适可而止 / 156

看准对象 / 157

内容不俗 / 158

言语得体 / 158

分清场合 / 159

态度友善 / 159

行为适度 / 160



保护尊严	/ 160
适可而止	/ 161
避开忌讳	/ 161
抓住对方心理，才能找准话题	/ 164
以对方感兴趣的事情为话题	/ 164
以对方的特长为话题	/ 165
以共同关心的问题为话题	/ 165
切忌触犯对方的忌讳	/ 166
说话时能掌控避讳是智慧	/ 166
避讳也是中国传统文化	/ 166
触犯对方忌讳，伤人害己	/ 167
链接——心理定律引用	/ 168

第七章 懂心——对不同的人应说不同的话

在人际交往中，如果不顾及他人的兴趣和爱好，往往容易造成无谓的争论，甚至破坏友谊。

言到功成。言语到位的重要标志，就是言语能深入人心。要做到这一点，词语的选择最好是投其所好，向对方发起一场心理攻势，即迎合对方感兴趣的话题和爱好。如果以对方感兴趣的事情为话题常常可以进行一场愉快的交流。

说话时要看对象	/ 173
说话时切勿逞强显能	/ 174
低调，是做人的最好境界	/ 174
逞强好胜的人内心很脆弱	/ 175
自律是低调做人的准则	/ 176
莫让“人微言轻”捆住手脚	/ 176
每个人都有自己的优势	/ 176
人微言轻只是自我评价	/ 177

