凸出来
征服所有人

凸法则

从0到1的说话艺术

告别口无遮拦、有口难言
让你妙语连珠、脱颖而出
突破语言障碍，提高交往能力
提升个人魅力，迈向成功巅峰

顾嘉 著

好口才抢占先机
会说话无往不利

不实用的不讲，不实际的不谈

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

口法则

从0到1的说话艺术

顾嘉 著

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

凸法则：从 0 到 1 的说话艺术 / 顾嘉著 . —北京：中国法制出版社，2016.12

（益智汇）

ISBN 978-7-5093-7917-2

Ⅰ.①凸… Ⅱ.①顾… Ⅲ.①语言艺术—通俗读物 Ⅳ.① H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2016）第 241614 号

策划编辑 / 责任编辑：陈晓冉（chenxiaoran 2003@126.com） 封面设计：汪要军

凸法则：从 0 到 1 的说话艺术

TUFAZE: CONG 0 DAO 1 DE SHUOHUA YISHU

著者 / 顾 嘉

经销 / 新华书店

印刷 / 河北省三河市汇鑫印务有限公司

开本 / 710 毫米 ×1000 毫米 16 开 印张 / 16.5 字数 / 171 千

版次 / 2017 年 1 月第 1 版 2017 年 1 月第 1 次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978-7-5093-7917-2 定价：36.00 元

值班电话：010-66026508

北京西单横二条 2 号 邮政编码 100031 传真：010-66031119

网址：http://www.zgfzs.com **编辑部电话：010-66054911**

市场营销部电话：010-66033393 **邮购部电话：010-66033288**

（如有印装质量问题，请与本社编务印务管理部联系调换。电话：010-66032926）

PREFACE | 前言

西方人将口才、美元、电脑称为立足世界的三大“战略性武器”，其中口才占据着极其重要的地位。而纵观历史，但凡不擅口才之道者，都难以给后世留下深刻的印象，相反，成大事者，一定在语言方面有着自己独特的优势。一句恰到好处的话，可以力挽狂澜反败为胜；一句有价值的话，可以改写一个人的命运。

沟通的过程中遵循“凸法则”的规则，你就可以逐渐掌握从0到1的说话艺术；用心领略“凸法则”的精髓，你就可以逐步修炼自己的说话能力，提高自己的说话水平；感受“凸法则”的魅力，你就可以明白什么是滴水不漏的说话之道，什么是左右逢源的处世哲学。

无论是寒暄应酬，还是职场博弈；无论是推销有术，还是演讲魅力；无论是电话沟通，还是当面谈判，都需要熟练地掌握不同场合下的说话技巧，才能游刃有余地应付各种情况。

无论是批评，还是说服；无论是拒绝，还是推辞；无论是诘难，还是质问；无论是应付尴尬出丑的场面，还是处理棘手紧急的危机，都需要运用说话的艺术，而“怎么说”远比“说什么”重要得多。说话的“凸

法则”就是这样一本悉心带你领略高深复杂的说话艺术的书。

无论你的沟通对象是亲朋好友，还是最熟悉的爱人；无论坐在你对面的是让你倍感压力的上司，还是处处刁难你的同事；无论你正在打交道的对象是你人生中的贵人，还是让你头疼不已的对手，你都需要运用自己独到的说话艺术为自己扳回一城，用巧妙的言语赢取属于自己的美丽与幸运。说话“凸法则”正是这样一本专注陪伴在你奋斗的道路上，为你加油喝彩，给你指明方向的书。

如果你生性害羞，面对气场强大的人连一句完整的话都说得哆哆嗦嗦，你如何才能在激烈的社会竞争中脱颖而出呢？

如果你不谙说话之道，表达生涩，逻辑混乱，并因此为人诟病、为人不喜，被自己的交际圈排除在外，你如何才能真正地在众人面前实现自己的价值，拥有扬眉吐气的一天呢？

如果你身处交际应酬的场合却连一句像样的场面话都不会说，你如何才能处理好各式各样复杂的人际关系呢？

如果你在劝慰失意人的时候，明明一片热忱，却因直言直语伤了对方的心，你如何才能赢取别人的信任与好感呢？

如果你在批评他人的时候，明明是为对方着想，却因不讲究说话方式得罪了对方，你到哪一天才能得到对方的理解呢？

如果你有一个绝佳的创意，却因表达技巧生涩而错失了让别人了解

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

的机会，那么你的创意又有什么价值呢？

如果你遇到了需要别人帮忙的时刻，却因笨嘴拙舌无法表达自己的意图，你怎能说服别人心甘情愿地帮助你？

如果你是一位奋斗在职场上的普通员工，面对客户的时候却连几句高明的恭维话都不会说，怎能将自己的业绩做好？

如果你是一位管理着大公司的领导，却连一个完整的命令都不能干净利落地传达下去，怎能在这个位子上待得长久？

这一切都需要运用到说话的秘诀和技巧，而说话的“凸法则”就是这样一本启发你豁然开朗，帮助你融会贯通的书。

在生活中，没有好口才，不善于沟通的人往往会吃这样那样的暗亏。口才影响着一个人一生的成败，练就一副好口才，有利于你的家庭幸福，有利于你的职场历练，有利于你的商场沉浮。练就一副好口才，你才更容易达成自己的目的，让生活中的一切变得顺畅而简单。

很多人误以为拥有好口才的人都是杰出的演说家，都是滔滔不绝的雄辩家，实际上话不在多，而在于精，重要的不是你表达的内容，而是你表达的方式。如何抓住听众的心理，说出听众爱听的话，如何玩转说话的艺术，将每句话都说到点子上是这本书着重探讨的事情。

语言是我们表达自我的工具，是我们维系人际关系的纽带，也是决定我们人生高度的关键性因素。读懂了说话的“凸法则”，我们就能明

白语言、话题和交流的重要性，我们就能掌握如何运用一句话直刺人心的技巧；读懂了说话的“凸法则”，我们就能清晰地知晓如何在演讲中“凸”出自我，如何在对谈中“凸”出情感，如何在讨论中“凸”出观点，如何在闲聊中“凸”出趣味。

并不是所有说话高手的语言本领都来自天赋，他们中的大多数人之所以练就一副令人印象深刻的“铁齿铜牙”，源于他们敏锐的洞察力和持久不懈的学习。只有珍惜生活中遇到的每一个说话的机会，勇敢地挑战自己，毫不懈怠地积累经验，才能逐渐接近说话之道的真谛。说话的“凸法则”运用了一系列贴近生活、生动有趣的案例，旨在帮助读者领悟表达的重要性，希望大家在说话这条路上越走越顺。

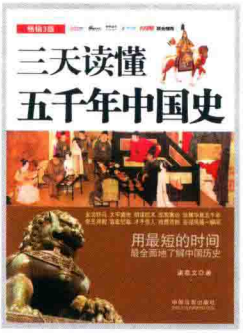
心理学世界书系

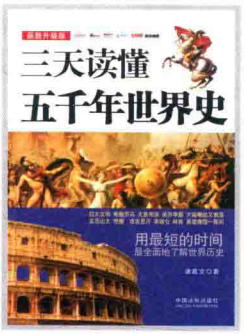
XIN LI XUE SHI JIE SHU XI

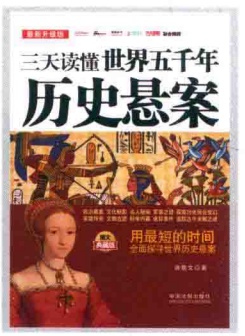
喜欢心理学
@心理学世界

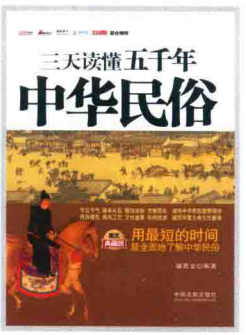
用最短的时间　最经济的方式
读懂一门学科　掌握一种技能

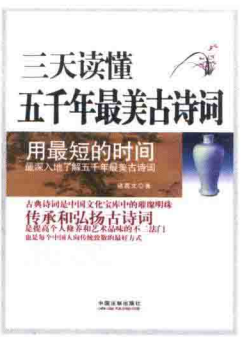
3 Days
三天读懂系列











CONTENTS 目录

第1部分 说话凸法则三部曲：语言、话题和交流

第1章 一句话淡淡如水，一句话直刺人心 / 003

组织好语言再开口 / 003

有效语言的三原则 / 007

导致语言无效的原因 / 011

方法用对，话才能说得清楚 / 015

第2章 不想冷场，你就要选对话题 / 020

有效话题法则 1：话题选择要让人愉悦 / 020

有效话题法则 2：人人都喜欢谈自己 / 024

有效话题法则 3：从共同点上说开去 / 028

掌控话题 1：和成功的人说往事 / 032

掌控话题 2：和失意的人谈未来 / 037

话题支配的最佳比例 / 041

第3章 无效的交流，说了等于没说 / 045

见不同的人，说不同的话 / 045

想要别人理解，先去理解别人 / 049

统一认识才能避免误解 / 053

聪明人不会带着情绪去交流 / 057

转换视角，站在听者角度去沟通 / 061

第2部分 不同场合的说话凸法则

第4章 演讲中“凸”出自我 / 069

准备演讲：想想听众喜欢听什么 / 069

开场 1：开头起好了，演讲就成功了一半 / 073

开场 2：蒙太奇手法调动演讲氛围 / 078

演讲控制：面对突如其来的提问怎么办？ / 081

演讲禁忌，哪些雷区不能踩？ / 085

结束演讲：用“豹尾”甩听众有力的一鞭 / 089

第5章 对话中“凸”出情感 / 093

营造平等的对话氛围 / 093

声调要友善，表情要动人 / 097

透露隐私，满足对方的窥秘心理 / 101

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

饶有兴趣的提问是对话的催化剂 / 105
当你遇到特殊的沟通对象时 / 109

第6章 讨论中“凸”出观点 / 113

姿势要低，语言要巧 / 113
别把讨论当教训 / 117
直言不一定非要逆耳 / 121
绕个弯子，不影响讨论效果 / 125
让拒绝听起来像肯定 / 129

第7章 闲聊中“凸”出趣味 / 134

30 秒法则：闲聊时抓住最佳时机 / 134
偏爱地图法则：和这个人，就是要聊这个 / 137
话题衍生法则：一个话题开头，十个话题结尾 / 141
剔除立场法则：立场中立，做闲聊的“局外人” / 145

第3部分 根据凸法则调整说话方式

第8章 开口之前先闭嘴，说话从倾听开始 / 151

耳朵是通往对方心灵的道路 / 151

让对方把话说完，是技巧也是素质 / 155
做一个聪明的倾听者 / 159
话外有音，倾听对方的言外之意 / 164
让对方乐于回答，不然让对方主动开口 / 167

第9章　有效信息是话语中的金子 / 172

把话说到点子上 / 172
肚里有“货”，才能出口成章 / 176
各种知识都了解一点，不要说索然无味的话 / 180
权威最具影响力，成为所在行业的专家 / 184
巧妙地指出他人的错误 / 188

第10章　有互动，才有沟通 / 193

问题越具体，沟通越有效 / 193
有分歧才会有共识 / 197
话语更有力量，沟通就更顺畅 / 201
动听的语言是打开沟通大门的钥匙 / 205
看着对方的眼睛，重复对方的话 / 209

第11章　用幽默凸显你的才华 / 214

幽默的人一开口，上帝都发笑 / 214

用幽默掌握沟通的主动权 / 217
人生充满乐趣，幽默的语言来自生活 / 221
抖包袱、藏笑料，掌握幽默的语言技巧 / 224
最伟大的幽默是自然流露 / 228
大胆自嘲，拿自己开开玩笑 / 230

第12章 富有人情味最能打动人心 / 233

庙不留香得罪神，话不留情得罪人 / 233
恭维不是虚伪，赞美反是美德 / 237
善意的谎言是天使的翅膀 / 242
鼓励要含蓄，给人留下进取的余地 / 246
言下留情，不逞口舌之快 / 250

第 1 部分

说话凸法则三部曲：语言、话题和交流

第 1 章
一句话淡淡如水，一句话直刺人心

组织好语言再开口

在使用语言的过程中，最容易让人感到无助的一个问题是：你说出来的话没有取得你想要的效果。话语就像你投掷出去的匕首，如果不能刺中听者的内心，而是从他旁边擦身而过，那么就没有任何意义。

是什么导致了你的话语没有达到你想要的效果呢？这个问题最基本的一点是：你在开口之前没有组织好语言。

一位先生正坐在客厅里看电视，这时，他的妻子走过来对他说："你难道不想去走走吗？去帮我买点东西回来吧！"

其实丈夫刚刚就想出去买报纸了，只是一时懒得动，于是他对妻子说："没问题，我刚好想去买一份报纸，你需要我给你买什么？"

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com