

● ● ● 此书帮助你不吃说话的亏 ● ● ●

把 说话

变为第一财富

BASHUOHUA BIANWEI DIYI CAIFU

少说一句分量不够，多说一句会引来麻烦，一少一多财富都会擦肩而过。说话艺术存在着无穷奥妙，谁掌握了其中的奥妙，谁就能把说话转变为财富，而且是第一财富。

丁立◎编著

西苑出版社

● ● ● 此书帮助你不吃说话的亏 ● ● ●

把 说话

变为第一财富

BASHUOHUA BIANWEI DIYI CAIFU

少说一句分量不够，多说一句会引来麻烦，一少一多财富都会擦肩而过。
说话艺术存在着无穷奥妙，谁掌握了其中的奥妙，谁就能把说话转变为
财富，而且是第一财富。

丁立◎编著

西苑出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

把说话变为第一财富 / 丁立编著. - 北京: 西苑出版社,
2007.4

ISBN 978-7-80210-219-4

I. 把… II. 丁… III. 语言艺术 - 通俗读物 IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 045435 号

把说话变为第一财富

编 者 丁 立

出版发行 西苑出版社

通讯地址 北京市海淀区阜石路 15 号 邮政编码 100039

电话 010-68214971 传 真 010-68247120

网 址 www.xycbs.com E-mail xycbs8@126.com

印 刷 北京中印联印务有限公司

经 销 全国新华书店

开 本 787mm × 1092mm 1/16

字 数 260 千字

印 张 15.75

版 次 2007 年 5 月第 1 版

印 次 2007 年 5 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-80210-219-4

定 价 24.80 元

(凡西苑版图书如有缺漏页、残破等质量问题, 本社邮购部负责调换)

版权所有 盗版必究

说话百分百

(前言)

说话不仅是门艺术，还是潜在的一种财富。当今社会谁要是掌握了这门艺术就拥有了此种财富，试想有哪一位成功人士不是“说话百分百”呢？戴尔·卡耐基说：“一个人的成功，约有15%取决于技术知识，85%取决于口才艺术”！说话水平的高低，已成为一个人生活及事业优劣成败的关键因素。

当今时代，是一个竞争与合作的时代，在竞争与合作中，少不了说话。少说一句分量不够，多说一句会引来麻烦，一少一多财富都会擦肩而过。可见说话艺术越来越明显地存在着奥妙，谁掌握了其中的奥妙，谁就能把说话转变为财富，而且是第一财富。

说话百分百，即使一无所有，依然能够驰骋天下。

说话百分百，即使一人之辩，依然重于九鼎之宝。

说话百分百，即使三寸之舌，依然强于百万之师。

人们都知道说话可以显示自己的优点，但更应该知道说话还可以修养自己的品格，使自己拥有一笔取之不尽的财富。

《把说话变为第一财富》就是想从发现和练就自身的说话本领开始，逐渐进入到一个全新的领域。俗话说“打铁需要自身硬”，但再好的功夫也得经过实践

的检验，本书将告诉你如何通过说话在新的领域得心应手，掌握主动权。演讲是说话的一种表现形式，更能体现说话的艺术水平，如果你想展示你的演讲财富，本书将告诉你一些演讲的基本知识。如何把说话变为第一财富呢？关键还是要看你在临场时的发挥水平，所以你一定要学会给第一财富把好脉哦。相信你一定能够成功，愿此书帮助你不吃说话的亏，顺利实现自己的人生目标！

目 录

前 言 说话百分百

第一章 隐含的第一财富

百分百说话是练出来的	
学会激励自己	2
练说话的方法	4
敢于培养自信	7
不要害羞	9
别太注重面子	11
紧张要坏事	12
做一个出色的交谈者	13
百分百说话讲究基本功	
首选称呼词	17
调节好嗓音	19
用好简洁语言	20
说话要有逻辑	21
言语得体看火候	23
口才也是生产力	25
从学绕口令开始	26

百分百说话亮出魅力来	
快速打动对方	29
增加迷人效果	30
保持声音完美	32
避免说废话	35
体现个人风格	37
展现人格魅力	38
高EQ的谈判技巧	41
百分百说话不妨试试幽默	
了解幽默	44
幽默让人乐趣无穷	45
幽默可以训练	48
幽默能摆脱尴尬	49
掌握幽默的基本方法	50
心灵智慧的自然流露	53
百分百说话集人生智慧	
懂得多才会说	54
留心说话态度	55
走出不利阴影	57
会说带来好运	60
精心选择话题	62
灵机一动出学问	63
真正会说话的人	65

第二章 带着第一财富行走

如果你想提前进入角色

学会聆听	68
会说“谢谢”	70
重视察言观色	72

要有耐心	75
学着对付各色人物	77
掌握住沟通原则	80
讨好自己也是艺术	81
如果你想快速求职	
在机遇中推销自己	83
求职应注意的事项	84
有必要了解考官的心理	85
该怎么回答就怎么回答	87
敲定工资有技巧	90
面式结束后	91
巧妙谈改行	92
如果你想不断晋级	
选在老板情绪好时开口	95
如实向老板汇报工作	96
与老板进行亲密接触	98
会报喜也得会报忧	101
会哭的孩子有奶吃	105
知道不该讲什么	108
如果你是老板	
用真诚打动员工	111
掌握说服力的要领	112
巧妙与员工交成朋友	113
让员工说出心里话	114
让员工心甘情愿听你指挥	116
说服别人前先要说服自己	118
用话语提升向心力	122
留住想跳槽的人才	123
让固执的员工适应你	124
拒绝员工的一些要求不为错	126
工作中少不了对员工进行批评	127

如果你开展业务	
了解对方想法	131
容纳对方的新奇观念	132
坦诚的态度效果最佳	133
商务谈判的基本技巧	134
别小看数字的精确使用	136
保障最终目的	137
如果你想交友	
怎样融入社交圈子	140
找准成功交际的切入点	141
做个让人一见难忘的人	143
用恰当的语言缩短距离	145
交际中给人留下好感觉	146
使陌生人一见如故	149
倾听有时比多说起作用	152
谈话谦逊的人好处多	153
当朋友需要安慰时	155
把话说到别人心坎上	157
如果你要打电话	
电话中的礼貌用语	159
电话求人有讲究	159
打电话 20 招	161
接听电话的技巧	165
声音传递形象	168
用电话与客户沟通	168
电话谈判小技巧	170

第三章 给第一财富把好脉

把好赞美脉

赞美的技巧	174
赞美领导时	176
赞美下属时	179
赞美男人时	182
赞美女人时	185
赞美老人时	187
赞美年轻人时	190
赞美也有分寸	193

把好批评脉

敢于面对批评	197
批评的七个窍门	198
批评应注意的问题	200
有效批评的12种技巧	202
因人而异的批评	205
避免批评招人怨	207

把好感情脉

做一个百分百的听者	210
控制好谈吐	211
把握对方情绪	213
不要侵犯他人隐私	214
如何对待大吵大叫	215
怎样应付咄咄逼人的谈话	216

把好身份脉

说话要看对象	219
如何与名人交谈	220
如何与有钱人交谈	221

如何面对小人	223
如何与人相处	225
养成绅士风度	227
随时注意身份	228
把好场合脉	
说话应当看场合	231
到什么山上唱什么歌	234
不可乱开玩笑	235
为闲谈场合做准备	236
利用好进餐机会	238
面对意外机遇	239
抓住非正规场合	239

第一章 隐含的第一财富

百分百说话是练出来的

学会激励自己

在说话之前，先要激励自己，目的是在表达概念时心中有数，因为有许多人在开始练习说话时有胆怯心理。其实“说话百分百”的人都不是天生的，都得经过后天的学习，不断地提高自己，变被动为主动，最终练就一套说话的真功夫，之后再去生活，此时你已经拥有了第一财富。既然如此，怎样才能学会激励自己呢？下面介绍几种方法：

一、大凡于己不利的说辞，用省略或改用代名词的办法

在社会生活交往中，人们常常会不经意说出一些有损自己的话，无缘无故地给自己一个低分，这与百分百说话还有着相当的距离。要避免反复使用含有负面意味的无益说辞，就要从眼下做起，从点滴做起。这样，在和对方谈话时除了不断提高自身修养外，更应学会激励自己，把话说到百分百，方能获得别人的好感。

在平时的生活中尽量不说丧气的话，更不要说过头的话。假设一下，某人整天和他自己过不去，面对任何事都抱怨自己不行，结果他一定总是提不起精神来；再比如我们常常看见某人为工作提心吊胆，而且开口闭口都在怀疑自己的能力，见人就表示有一天会被炒鱿鱼，结果不幸而言中。由此可知，诸如此类具有负面作用的言语，还是不说为妙。倘若碰到非说不可的时候，那你最好改用“那件事”、“那个事件”，或“从那以后”等代名词，或是一些可以替代的说辞，这样自然可把不愉快的事实或气氛摆脱掉。

二、做事之前先放放，然后再说

办事离不开说话，尤其办事慌张时更要激励自己把话说好。当我们看到闷闷不乐，做起事来不能干净利落的人，也许有人会对他为何如此窝囊在发问。对方可能回答出很多原因，但不能一一解答。其实，他所说的原因，往往不是“由于思考以后，仍然不能解决”，而是因为不能解决，才开始思考问题。换种说法，为了使不能解决的事情得以解决，而开始思考问题的实质。

可以看出这是为了要很好地解决问题，只可惜想不出对策来。自然，由于想不出对策，就苦恼得很。倘若不去思考问题，那就是根本谈不上如何采取正确的行动了。本来，一个人在做事之前，根本无法全面考虑到可能发生的事情，所以，某些问题应该暂时放放，这是让人不为事情所困扰的最好方法。大体上说，人可分为“行动型”与“熟虑型”两种类型。行动型的人反应迅速，可惜错误很多；熟虑型的人反应缓慢，但错误较少，这两种类型各有优劣，倘若都能学会先放放，则可以吸取两者之长。当然，事情有轻重之分，故大家在动手之前，应该好好考虑。所谓做事之前先放放，然后再说，并非把事情忘得一干二净。如此一来，即使是一个非常优柔寡断的人，也能安心采取行动。

三、练说话一定要注意丧失斗志的口语习惯

当工作或学习不顺利的时候，一般人常常会用“反正”、“毕竟”或“总之”之类的话来解释一番。一旦这些用语成为习惯，就会形成这样的心理：“反正我认为不行，毕竟不行的”，“总之，我是无能为力了”，“我毕竟是比不上他”。因为这些已经说出了口，使得本来可以做好的事也做不好了。一开口就说“反正”、“毕竟”、“没办法”或“不得已……”的话，这表示的是要放弃努力，或停止思考的意思。所以，当这些话说完之后，也等于自己的缺点被原谅了，迫使自己无法向外迈出一步，而被圈在一个框框里。

四、卑俗的称呼有时也是激励

我们翻开报纸，常常会在上面看到政治漫画，例如把某某部长画成动物，某国的宰相画成小姐等等。滑稽幽默的漫画情景，会使我们捧腹不已。在我们的意识里，掌握政权的人，无疑是很棘手的人物。我们对于这种人，一面怀着亲近感，一面觉着他是一个伟人，相形之下，难免产生恐惧感或劣等意识。可见，报纸上的政治漫画，无疑对于镇定心情，将起到极大的作用。

那么，在我们平时的说话中，个人绰号有时也含有同样的效果。通常情况下，我们对于那些会给人心理上产生压迫感的人，起个滑稽或具有幽默感的绰号，借此冲淡我们心理上的压迫感。比如学生时代，经常被同学们取外号的人，无非是一些有特点的同学或令人不太喜欢的老师。再比如社会上，经常被人取外号的也是位居要职的人。

“昨天，我被领导叫去训了一顿”和“我被那个老家伙叫去谈话”，明显的，

这两种说法所受到的心理压力大小不同。换言之，我们如能给棘手的强敌取一个粗俗的名称，则可纠正彼此间心理上的不平衡，进而维持对等性的关系，这也是练说话时要注意的方法，但一定要注意不能滥用。

练说话的方法

谁都知道，说话是人的思想及情感的表达，是来自心底的声音。一个人虽然不一定能完全说出自己所要说的，但多数人还是能够鉴别并透露自己。说话天才，不是天生的，是从现实中锻炼出来的，是一分天才，九分努力的结果。有的在不知不觉中；有的在有意无意间；还有的在别人的眼前，往往以每一句话描绘自己的轮廓与画像，渗透自己的情感，这就需要练说话时掌握很好的方法。

说话的人，就是做事的人。要做事，就不得不说话，说话也是为了把事情作得更快更好。说话和做事结合起来，那么就没有什么说多说少的问题。在某些场合，说话就是做事，做事就是说话。例如教师、电视台的主持人、电台的播音员、展览会的讲解员等等，都是用他们说话的才能服务于社会，推动社会各方面事业的进步与发展的。至于一般办事的人，一面做事一面也要说话。例如交流经验的时候要说话，交换意见时要说话，有所报告，有所询问，有所批评时，都不免要说话。没有这些种类的说话，或是应该说而说不说，应该多说而懒得说，都会妨碍事情的进行与发展的。所以，我们要从心底扫清一切过去社会上流行的许多对说话的不正确的看法，认识清楚说话的能力在现代生活中的真正地位。这样，我们就很容易懂得说话的意义和学到说话的技巧了，下面的几种方法的掌握能帮你说话百分百：

一、练习法

1. 最容易做到的是深吸一口气，然后数数，看能数多少。
2. 先跑 20 米左右，然后朗读一段文字，尽量避免喘气声。
3. 按字正腔圆的要求反复读一些成语，注意语气和语调。
4. 反复说绕口令，这可是练说话的好方法。

二、复述法

复述法其实很简单，就是把别人的话重复地叙述几遍。这种训练方法的目的，在于锻炼人的记忆力、反应力和语言的连贯性。

复述法的练习可以选一段长短合适、有一定情节的文章。最好是小说或演讲稿中叙述性强的一段，然后请朗诵较好的人进行朗读，最好能用录音机把它录下来，然后听一遍复述一遍，反复多次地进行，直到能完全把这个作品复述出来。复述的时候，可把第一次复述的内容录下来，然后对比原文，看你能复述下多少，重复进行，看多少遍自己才能把全部的内容复述下来。这种练习绝不单单在于背诵，而在于锻炼语言的连贯性。如果条件许可，能面对众人复述就更好了，好处在于能锻炼胆量和克服紧张心理。

开始时，只要能把基本情节复述出来就可以，在记住原话的时候，可以用自己的话把意思复述出来；第二次复述时就要求不仅仅是复述情节，而且要求能复述一定的人物语言或描写语言；第三次复述时，就应基本准确地复述出人物的语言和基本的描写语言，逐次提高要求。

在进行这种练习之前，最好能根据自己的实际情况和所选文章的情况，制定一个具体的要求。比如选了一段共有10句话的文章，那么第一次复述时就要把基本情节复述出来，并能把几个关键的句子复述出来；第二次就应该能复述出一半以上；第三次就应能复述全部句子。当然，速度进展得越快，也就说明你的语言连贯性和记忆力越强。

三、模仿法

模仿可是我们从小本领，比如模仿大人做事，模仿大人说话，其实模仿的过程也是一个学习的过程。我们学说话时是向爸爸、妈妈及周围的人学习来的，向周围的人模仿来的。那么我们练口才也可以利用模仿法，向这方面有专长的人模仿。这样天长日久，我们的口语表达能力就能得到提高，但要注意其方法：

1. 模仿专人。在你认识的人群中找一位口语表达能力强的人，请他讲几段最精彩的话，录下来，供你进行模仿。也可以把你喜欢的、又适合你模仿的播音员、演员的声音录下来，然后进行模仿。

2. 专题模仿。几个好朋友在一起，请一个人先讲一段小故事、小幽默，然

后大家轮流模仿，看谁模仿得最像。为了刺激积极性，也可以采用打分的形式，大家一起来评分，表扬模仿最成功的一位。这个方法简单易行，且有娱乐性。所要注意的是，每个人讲的小故事、小幽默，一定要新鲜有趣，大家爱听爱学。而且在讲以前一定要进行一些准备，一定要讲准确、生动、形象，千万不要把一些错误的东西带去，否则模仿的人跟着错了，不但害人，还害了自己。

3. 随时模仿。我们每天都听广播，看电视、电影，那么你就可以随时跟着播音员、演播员、演员进行模仿。模仿时注意其声音、语调、神态、动作等，还可以边听边模仿，边看边模仿。这样天长日久，你的口语能力定会提高，而且会增加你的词汇量，增长你的文学知识。

四、描述法

看图说话在小的时候都学过，描述法就类似于这种看图说话，只是我们要看的不仅仅是书本上的图，还有生活中的一些景物，而且要求也比看图说话高一些。简单地说，描述法也就是把你看到的用描述性的语言表达出来。描述法可以说是比以上的几种训练法更进了一步。这里没有现成的演讲辞、散文、诗歌等做你的练习材料，而要求你自己去组织语言进行描述。所以描述法训练的主要目的就在于训练语言组织能力和语言的条理性。

五、角色扮演法

角色是指演员扮演的戏剧或电影中的人物。我们这里的角色，与戏剧、电影中讲的角色，有着相同的意义。角色扮演法，就是要求我们学演员那样去演戏，去扮演作品中出现的不同的人物，当然这个扮演主要是在语言上的扮演，你可以这样做：

1. 选一篇情节性强、人物个性突出的小说、戏剧为材料。
2. 对选定的材料进行研究分析，重点是分析人物的语言特点。
3. 根据作品中人物的多少，就可以找人分别扮演不同的角色了。等结果出来比比看，看谁最能准确地扮演好自己的角色。
4. 不用找人，也可自己扮演多种角色，以此培养语言适应能力。

这种训练法要求“演”的成分很重，它有别于对朗诵的要求。它不仅要求声音洪亮，充满感情，停顿得当；还要求能绘声绘色、惟妙惟肖地把人物的性