

如果一个人想在事业上出人头地
自信和说话的能力比书本知识和一流大学的
文凭都要更为重要

语商，人的第一智力，成就人生的核心。
开发语商，提高语言能力，是开发财富、获得成功的管道。

语商

钱诗金 著

新疆人民出版社



yushan

如果你想事业上出人头地
但未来的能力比书本知识和一流大学的
《生》都要更为重要

语商，人
的第一智
力，成就
人生的核
心。
开发语商，
提高语言
能力，
是开发财
富、获得
成功的
管道。

语商

图书在版编目 (CIP) 数据

语商/钱诗金编著. —乌鲁木齐: 新疆人民出版社,
2004. 5

ISBN 7 - 228 - 08759 - 3

I. 语... II. 钱... III. 语言艺术

IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 052197 号

责任编辑: 周海松

语 商 钱诗金 编著

出版发行: 新疆人民出版社

地 址: 乌鲁木齐市解放南路 348 号

邮 编: 830001

印 刷: 北京毕诚彩印厂

版 次: 2004 年 6 月第 1 版

印 次: 2004 年 6 月第 1 次印刷

开 本: 880 × 1230 1/32 印张: 7.625

字 数: 177 千字

ISBN 7 - 228 - 08759 - 3 定价: 17.00 元

前 言

语商(LQ)——现代人的第一智力。

我们在具有智商和情商的同时,还必须具有语商,而且,语商是人的第一智力。

多数事业上成功的人,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,它使一个人倍受瞩目、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。

生理学家的研究证明,人大脑的两半球有明显的分工。左半球偏重于抽象思维的分析功能,负担着人的语言表达、逻辑分析和数理计算能力,具体表现在人的说话、写作和数字计算等方面。而右半球负担着人的形象思维能力、对空间的认识能力和对复杂关系的理解能力。每个人左右脑构造和发达程度可能并不相同,所以会出现某人自身不同的能力优劣悬殊的现象。例如美国一位名叫格莉亚的女子,可以用25种语言唱歌,可以记诵一千多首诗歌;但她却无法记认图形。另一位名叫米高威廉斯的男士,擅长以钢琴演奏各种乐曲,但他一出门便迷路。他们分别只有特异的语言能力或音乐天才,却缺乏对于空间图形的辨识力。相反,某些其他方面能力很正常的人,可能语言能力却不正常。有些学者在文艺方面博闻强记、才华横溢,研究硕果累累,但其外语能力和水平却几乎等于零。这种人的智商不可谓不高,但他们面对外语学习只能扼腕长叹:“语商太低了!”

语言,是可以历练打磨出来的;更是可以化腐朽为神奇的。

口才,千百年来人们为它而着迷、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。

按照语商的新观念,一个人的语言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语商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,树立语商新观念,努力提升自己的语商能力,使自己在激烈的竞争中,成为更加优秀的时代能人!

作者

2004 月 1 月 于北京

前 言 / 1

解读语言 / 1

你的语言型号 / 2

说话时给自己划个圈 / 3

用你的招式游泳 / 5

留住你的底本 / 7

弹好你的七音琴 / 9

请不要越过“斑马线” / 10

和你好好谈谈 / 11

到什么山上唱什么歌 / 13

话要这样说出口 / 15

带上你的情 / 17

注意“针鼻子” / 19

浓缩的才是更好的 / 20

给你的话穿件时装 / 22

语商检测站 / 23

给你一个新概念 / 24

查查你的语商 / 25

让你的语言走向美仑美奂 / 30

告诉你九个秘诀 / 31

做个语言“大力士” / 33

铁定律,金定律 / 34

语言表达技巧 / 37

你会玩这些“跷跷板”吗 / 38

人人喜欢你 / 39

这样说出口 / 41

只为劝劝你 / 44

目录

给你道个歉 / 47
一切都会好的 / 49
幽你一默好开心 / 52
实话告诉你 / 58
打个手势更明白 / 61
你可以说“不” / 66
帮你化险为夷 / 69
事关重大也好说 / 73
同事好交流 / 75
给人搭个“台阶” / 79
将你一军如何 / 81
此时无声胜有声 / 83
棋逢对手 / 85

和陌生人说话 / 88
夫妻恩爱好说话 / 90
智对“话匣子” / 92
身体会说话 / 94
给你一把倚天长剑 / 97

口才训练 / 101

口才是练出来的 / 102
就爱听你说 / 104
让思辨的骏马快如风 / 107
临场发挥 / 110
张开联想的翅膀 / 111

语言杀手 / 115

家庭语言杀手 / 116
夫妻间的语言误会 / 118

这话说不得 / 120

行业语言杀手 / 123

语言高手 / 125

做一个脱口秀 / 126

和语言高手对话 / 128

语言高手的精彩发言 / 130

听总裁讲述管理的故事 / 131

歌好听话也动人 / 132

高手不问早晚 / 135

教孩子会说话 / 139

让孩子能说会道 / 140

宝宝的语言阶梯 / 143

要和陌生人说话 / 148

孩子如何不撒谎 / 149

造一个语言天堂给孩子 / 152

语商就是财富 / 155

发财来自一张嘴 / 156

话好生意好 / 159

方言土语也赚钱 / 160

服装会说话 / 162

会说才会赢 / 165

有理不在言高 / 166

犹太人赢市场得益于会说话 / 166

一个“请”字赢来一份工作 / 167

赢在三句话 / 169

语言陷阱 / 171

形形色色的语言骗术 / 172

目录

面试中的语言陷阱 / 173

解读“招聘语言” / 177

老板的“甜言蜜语” / 179

当心温柔语 / 182

语言把脉 / 185

不悦语言 / 186

歧义语言 / 189

这些回答当慎重 / 191

改说“下一次” / 192

有话好好说 / 194

说话“卡壳”好解脱 / 196

不良言行打住脚 / 199

闲话闲料理 / 201

不该夫妻说的话 / 201

考官如何不反感 / 204

和旧话说“拜拜” / 208

不要这样说 / 209

个性决定你的言谈 / 212

学点新潮语 / 215

时新的问候 / 216

不可不知的新词语 / 222

拿人开心的流行语 / 225

网络流行语 / 229

校园新侃语 / 232

股话 / 233

●
解
读
语
言



你的语言型号

人是这个世界上惟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：



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。

3

说话时给自己划个圈

说话时给自己划个圈,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,话不一定要说得长,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的场合,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,那么你惟一能做的就是倾听。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。加上刻苦磨练一些技巧,便会取得意想不到的效果。

5

用你的招式游泳

在语言的海洋里,你想做一个高明的游泳者吗?那就拿出你的招式。

用你的招式游泳,在这里指的是说话的方式。

对人说话,有不同的方式。就方式本身来说,无所谓短长,无所谓得失。而在听话的人,却有合与不合的反应。合就听从,是你的成功,不合就拒绝,则是你的失败。

说话不外乎有五种方式:

第一种方式是流利。你的话婉转和气,处处表现亲切,表示温柔。这种方式措辞洗练,条理井然,每一句话都丝丝入扣。

第二种方式是激进。不知忌讳,不避嫌疑。你认为非的,则直斥其非,认为是的,就直称其是。所言率直,坦白无私,知无不言,言无不尽,听的人是不是发生意外反应,你是毫不顾虑,突现自己正直的性格。

第三种方式是高远。你的话专从大处着眼,好说高深的理论,这并不是表示你学富五车,不同凡俗,而在表示你的理论,信而有证。

第四种方式是浅近。你的话专从小处着眼,就事论事,抉其利弊,指其得失,说经验,谈做法,不空言理论,而重实际。

第五种方式是朴实。你的态度是恭恭敬敬,你的精神是仁慈敦厚,既不肆意高谈阔论,也不婉转圆滑。话虽简单,然语必扼要。问题中重要的用意,都用微言显出。

再来分析一下这些方式的得失:

第一种方式是以说话技术见长,完全是外交家的辞令,很适合在谈判中使用,容易占便宜,多数人乐于接受,对方明知你占了便宜,也心甘情愿。

第二种方式是以忠贞耿直见长,完全是公正严明的辞令,这种说话方式,最是吃亏,往往使人恼羞成怒,容易引起双方争吵。

第三种方式是以学识渊博见长,完全是饱学之士的辞令。但是,容易使对方以为你专尚空谈,不脱书生本色。

第四种说话方式是以熟谙家常见闻见长,完全是富于生活经验的人的辞令,这种说话方式,则易令人认为你俗不可耐,没有品味。

第五种说话方式是以诚恳温厚见长,完全是忠厚长者的辞令,这种方式,使人认为你忠诚有余,而能力不足。

为了适应你事业发展的需要,你就随时需要注意说话的方式,根据客观情况和说话对象,各种方式综合运用,权衡利弊,互补短长,达到说话的目的。