

 人生成功必读丛书

宏卿 著

THE CAPITAL OF AN ULLERANCE

说话的资本

只有学会说话 你的人生才会精彩



愿本书能为您的
资本大厦添砖加瓦！

群利出版社



人生成功必读丛书



说话的资本

宏 卿 著



中国戏剧出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

说话的资本/宏卿著. —北京: 中国戏剧出版社,
2002.8

(人生成功必读丛书)

ISBN 7-104-01552-3

I. 说… II. 宏… III. 语言艺术 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 043911 号

人生成功必读丛书

——说话的资本

宏卿 著

中国戏剧出版社出版

(北京海淀区北三环西路大钟寺南村甲 81 号)

(邮政编码: 100086)

新华书店经销

北京秋豪印刷有限责任公司 印刷

950 千字 850×1168 毫米 1/32 开本 40 印张

2002 年 8 月第 1 版 2002 年 8 月第 1 次印刷

印数: 1-12 000 册

ISBN 7-104-01552-3/C·94

全四册定价: 80.00 元



如果用“资本”联词造句，首先想到的肯定是“资本家”、“资本主义”；再专业一些，还会举出生产资本、货币资本、商品资本；固定资本、流动资本；商业资本、产业资本、银行资本等。凡此种种，都在金钱、财富范畴之内。

然而，本丛书以《做人的资本》、《做事的资本》、《生存的资本》和《说话的资本》为题，这做人、做事、说话、生存又与金钱、财富有什么关系呢？难道书中内容是在说，做人、做事、生存、说话都离不开金钱吗？

固然，为人处事谁都离不开金钱财富，否则，做人直不起腰杆，做事会捉襟见肘，生存无以为济，说话人微言轻。

其实，也不尽然。请翻翻所有的财神爷、资本家、大富豪的历史，看看他们是凭着什么资本起家的。略举几例便会一目了然。





The capital of an ullerance

例一：清代天下第一财神、红顶商人胡雪岩。当他被朝廷宣判破产时说：“其实我无产可破，当初我的月俸只有四两银子，仅够养家糊口。”当初他发家靠的是——

一、为人四海：一把算盘两面打，一面为自己算，一面为对方算，不是双赢的生意他坚决不做。”

二、做事仁厚：不靠精明，更不靠奸诈。他常说：“凡事先讲理，再讲情，不得已时使手段。”

三、说话守信：他身无分文，仅凭一句话，上海的朋友连夜为他筹齐一万担大米，并且帮他装运上船。说的就是他一向言词有信，一诺无辞。

四、生活在希望里：为了帮助他人而被解雇后，四两银子的养家薪金断了，但他心中的希望却没有断，他常说“人要生活在希望里”，这是他的生存信念。

例二：香港首位“千亿富翁”李嘉诚。2001年美国《时代》杂志评选的全球最具有影响力的二十五位商界领袖中，李嘉诚名列第九。

1943年，他的父亲李云经英年早逝，没有留下一文钱，留下的却是一副家庭重担。年仅14岁的李嘉诚，毅然挑起了这副养活母亲和弟妹的担子。

至今，李嘉诚常说的一句话，就是“未学经商先学做人”。因为他继承了父亲那份使他终身受益的丰厚遗产——如何做人的道理。这些道理对他少年空手闯商场，是弥足珍贵的。如“贫穷志不移”、“做





人需要有骨气”、“求人不如求己”、“吃得苦中苦，方为人上人”、“不义富且贵，于我如浮云”、“失意不灰心，得意莫忘形”、“穷则独善其身，达则兼善天下”等等。

李嘉诚把父亲的遗训和熏陶当作从商的资本。他凭着这笔资本，赚遍香港，赚遍全世界。

例三：一个进京打工的年轻人。十年前他来北京时，只身一人，囊中羞涩。他凭着年轻，一天赚三笔钱：凌晨踩上平板车去郊区为菜贩拉菜；白天在一所大学做清洁工；晚上，为那些喝啤酒的大学生送开水，抹桌子，收拾垃圾，得到一大堆免费的啤酒瓶、易拉罐和废旧报刊。几年后，他独自创办公司，如今已有几千万资产，成了中关村科技园区的纳税户。

揭开金钱、财富层面上资本的面纱，显现在我们面前的，是更深层次的资本——做人的道理和准则。做人、做事、生存、说话，这四者似乎形成了一条因果链：有了做人的资本，才会有做事的资本、生存的资本和说话的资本。换句话说，连做人的资本都没有，其他资本也就无从谈起。同时，做事、说话和生存的资本的综合又是做人的资本的一部分。做人的资本能使做事、说话、生存的资本立地生根；做事、说话和生存的资本，能使做人的资本更加丰富。

现实生活中，一个人会做人肯定会做事，因





The capital of an ullerance

说话的本

为成功的主要因素在于顺应自然规律(道德),而不在于精明和技巧;会做人就会说话,因为值得信任的话语并不取决于动听,而在于一个人的诚信;会做人就能生存、能发展,因为欲安身必须先立命,命立而后身安。道德是生命的灵魂。能够思维的生命是人,依照道德规范思维的生命是人上人。

也许以上这些话都是多余的,但其中包涵着我十多年的奋斗、失败和成功的切身体验。尽管我现在家庭、房子、车子、票子、事业都有了,但推动事业发展的资本,依然是做人的道理、做事的准则、说话的诚信和生存的信念。

书中谬误之处,但愿敬爱的读者批评指正。

作者

2002年6月于北京





目 录

前 言

第一章 男人说话的资本

把握最初 10 秒钟	/2
做到说话有条不紊	/6
男人说话的 5 种方式	/8
男人说话 6 忌	/11
男人说话的风度	/14
消除说话时的恐惧感	/17
有动感才有魅力	/21
俘虏女人的芳心	/26
如何让妻子高兴	/31
说话激情无限的 7 种男人	/34
说话不受欢迎的 7 种男人	/38





· The capital of an ullerance

说话的资本

第二章 女人说话的资本

- 口吐莲花的女人 /44
发挥女性语言的优势 /51
说好“谢谢” /53
让眼睛说话 /59
温柔如水的谈吐 /63
让说话为你赢得尊重 /69
在微笑中生活 /73
让表情替你说话 /78
如何吸引男人 /81
如何使用无声语言 /86

第三章 恋人说话的资本

- 情话绵绵 /98
恋爱离不开交谈 /102
如何使她敞开心扉 /105
让他知道你的爱 /109

女孩, 你如何摆脱讨厌的男人 /114

男孩, 你如何拒绝不爱的姑娘 /118

咖啡加糖, 爱情加醋 /122





女人爱听什么话 /125

走进意中人 /129

第四章 朋友说话的资金

尊重朋友的意见 /136

让朋友也说两句 /139

主动和朋友说话 /142

朋友间少讲客套话 /145

朋友面前不自吹 /148

诚心地赞美朋友 /151

善意地批评朋友 /155

第五章 社交说话的资金

你会说话吗 /160

说好第一句话 /166

口才来自平时的积累 /170

交谈中易犯的7个毛病 /175

社交中巧妙提问 /179

社会中巧妙回答 /182

社交的润滑剂——幽默 /185

运用手势说话 /191

得体的玩笑 /194





The capital of an ullerance

说话的资本

- 委婉地拒绝 / 197
- 倾听的艺术 / 203
- 活跃社交气氛的 10 个绝招 / 206
- 流畅的沟通 / 211
- 妙语反击无理的行为 / 214
- 说服的艺术 / 220
- 如何与名人交谈 / 233
- 如何与有钱人说话 / 237
- 如何与陌生人接触 / 240

第六章 面试说话的资本

- 谈谈自己 / 244
- 千万别这样说 / 247
- 抓住语言的细节 / 251
- 面试需要应对的 10 个问题 / 254
- 正视“缺点”的坦诚 / 259
- 电话中的良好形象 / 262

第七章 办公室说话的资本

- 你会与上司说话吗 / 266
- 让上司赏识自己 / 270
- 意见与建议的微妙效果 / 273



The capital of an ullerance



影响升迁的语言障碍	/278
嘴边留个“把门”的	/281
坦然接受上司的批评	/284
明确立场	/287
善于与各种上司打交道	/289
办公室4大说话雷区	/296
在单位如何引人注目	/298
说服老板为你加薪	/300
先听老板在说些什么	/304

目
录





第一章

男人说话的资本

第一章 男人说话的资本





The capital of an ullerance

的
资
本

把握最初 10 秒钟

如果你考虑两遍以后再说，那你说得一定比原来好一倍。

——培 根

一位演说家说，我们开始说话的 10 秒钟最能吸引听众。原因是：在这最初的 10 秒钟内，每个人都会有意无意地来表达自己的真实感觉。所以，你如果抓住了这 10 秒钟，整个说话的场合就会形成一种有利于你的情势。

那么，如何把握住这最初的 10 秒钟呢？

(1) 用引人的故事或幽默开头

感人的故事(尤其是真人真事)或能够使观众们发出会心笑声的幽默，往往能够一下便抓住听众的心，即使前面发言者已使观众思绪分散时，也仍然能起到把握全局情绪的作用，引起听众的兴趣，从而使自己很快被听众所接受。





(2) 用一些物品吸引听众

一张图纸、一个战场上带回的实物或是一张相片，因它能够直观地反映一定的主题，因而常常也能很快地把听众吸引过来。如果讲者乐意，他还可能将自己的话题抽象成一幅画——根本不必去追究它的艺术性，或者随便写几个有趣的大字。别出心裁的举动也能一下集中听众的注意力，只要物品有助于讲者借题发挥就行。

(3) 不妨用提问来开头

在此我可以举一个我所亲身体会的事例：1996年，网络在我国风头正盛的时候，我与朋友在中关村注册了一家高新技术公司，把公司的发展定位在网络上。我记得当时讨论公司定位时，在网络这个议题上发生了分歧。我说：“我想今天我们能够聚到一起，就是为了同一个目标而来，我们大家是不是为此而奋斗了很多年？”大家说：“不错，是的。”“那么你们认为网络在中国能否有发展？”我接着问。大家又说：“那是肯定的。”“好！那么大家都认为网络在中国能够发展，那么你们还在等什么呢？还不赶快行动起来！”结果就这样把定位给定下了。现在你是不是找到感觉了？心理学家们认为，在问题





The capital of an ullerance

的
资
本

提出以后，几乎所有感兴趣的人都会去思考，并产生一种要求知道正确答案的欲望，而这将能使听众的注意力得到迅速地集中——他们等着用你说出的答案去验证自己的判断。但是要注意，提出的问题不要过于简单，要能“发人深省”引起思考，或能给听者有所收益。

(4) 制造悬念

这可以通过听众的求知欲而造成悬念，采用此种讲话开头时可能需要一些“内幕”消息。无疑，这也是一种很好的吸引听众的方法。

(5) 从听众的利益和关心焦点出发

有经验的谈话者，往往善于将自己的讲话与听众的切身利益联系起来，即使牵强一些，为了开始讲话时能吸引听众，有时不得不有策略地绕个弯子，待听众兴趣已起时再转入正题。

(6) 从与听众的共鸣说起



共同的经历或遭遇、共同的研究专业和方向、共同的希望和展望等等，都是能够引起听众共鸣的



话题，以此种方式开场，常常更易于使自己被听众“认同”。

(7) 用一句名言开场

名人名言是很好的开场白。心理学研究认为，公众具有崇拜权威(名人是人们自认的权威)的共同心理。名人的话对听众来说总是具有一种特殊的魅力，因而也是易于将听众的注意力集中起来。

(8) 先赞扬听众

世人都爱听赞颂之辞。因此，具体的赞扬会使他们很注意听，同时，也会使讲话者被认作是一个和蔼可亲的人而被听众接受。

