



会说话 就是 硬实力

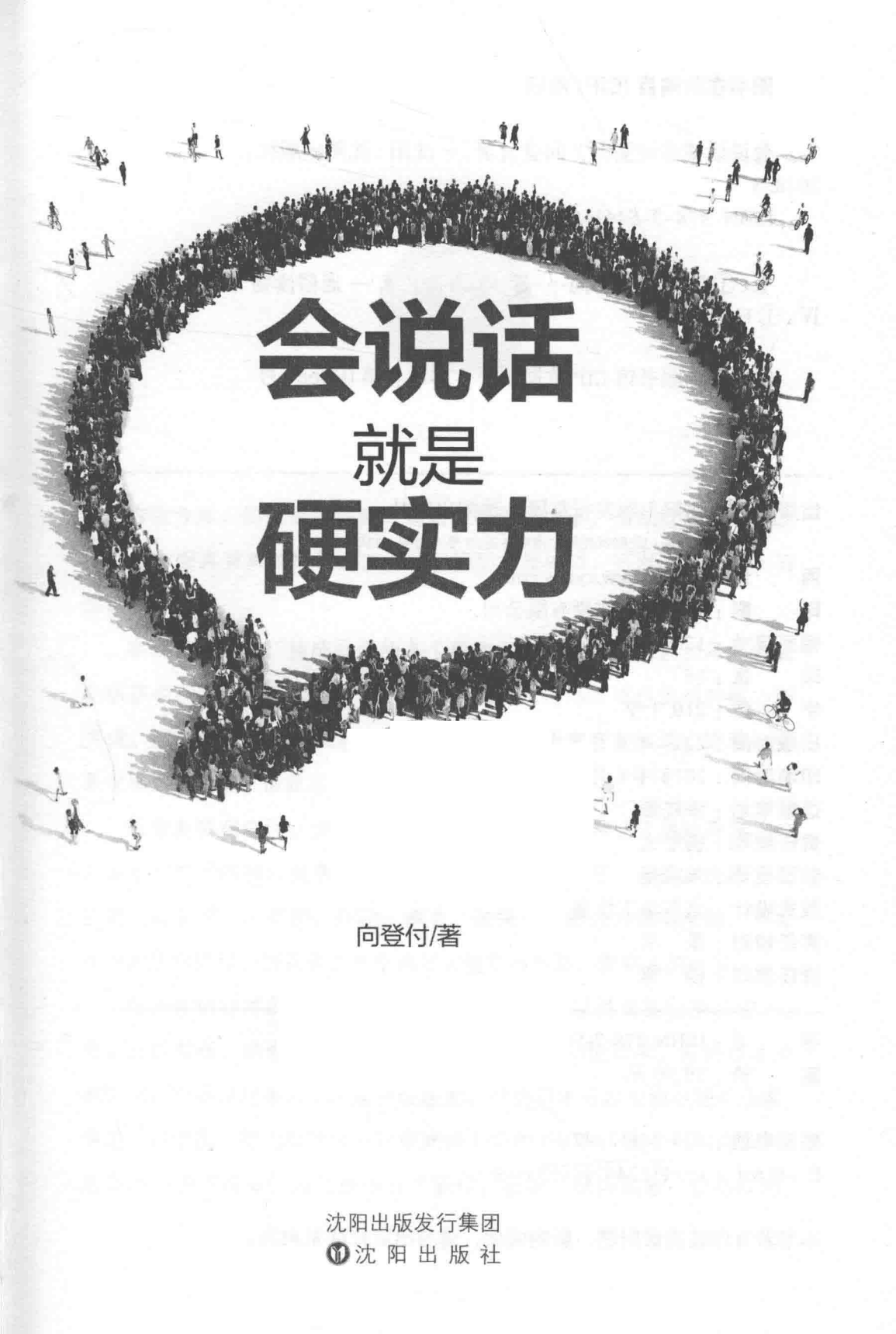
向登付/著

把握说话时机
领略说话精髓
悟透说话之道

全方位提升沟通技巧，零死角突破说话瓶颈。在每一个场合，打造你的话语权，成为给人留下深刻印象的那个人。

沈阳出版发行集团

◎ 沈阳出版社

A high-angle, black and white photograph of a large crowd of people standing in a circle on a light-colored, flat surface. The people are densely packed in the center of the circle, with some individuals standing further out. The overall effect is a large, human-made ring framing the central text.

会说话 就是 硬实力

向登付/著

沈阳出版发行集团

 沈阳出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

会说话就是硬实力 / 向登付著. — 沈阳: 沈阳出版社,
2018. 3

ISBN 978-7-5441-9134-0

I. ①会… II. ①向… 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 (2018) 第 043687 号

出版发行: 沈阳出版发行集团 | 沈阳出版社

(地址: 沈阳市沈河区南翰林路10号 邮编: 110011)

网 址: <http://www.sycbs.com>

印 刷: 北京溢漾印刷有限公司

幅面尺寸: 170mm × 240mm

印 张: 16

字 数: 210 千字

出版时间: 2018 年 6 月第 1 版

印刷时间: 2018 年 6 月第 1 次印刷

选题策划: 张晓薇

责任编辑: 杨敏成

封面设计: 朱晓艳

版式设计: 点石坊工作室

责任校对: 张 晶

责任监印: 杨 旭

书 号: ISBN 978-7-5441-9134-0

定 价: 39.80 元

联系电话: 024-24112447

E-mail: sy24112447@163.com

本书若有印装质量问题, 影响阅读, 请与出版社联系调换。



前言 Preface

古往今来，但凡不通说话之道者，都难成大事，而能成事者，一定在语言方面具有其独特的能力。一句恰到好处的话，可以改变一个人的命运。

在现代社会里，构成社会的各个要素都处在复杂的联系和不断地流动状态中，如人流、物流、信息流。其中，人是形成这种流动的核心和关键。而人与人之间的联系和交流，必须通过语言才能实现。随着社会的发展，人们对口语表达能力的要求也越来越高。

社会发展到今天，少说话多做事的人在这个世界注定要被冷落。口才才是当今时代的核心竞争力，生活中很多人口才不好，许多本应属于他们的美好事物——高薪、升职、事业、爱情……都因为拙嘴笨腮、不善言语而擦肩而过。语言表达水平决定人的生活质量，影响人的一生。

假如你的口才好，你可以使别人喜欢你，可以结交生命中的贵人，可以开辟前程，使你获得满意的结果。譬如你是一位律师，好的口才便能为你吸引诉讼当事人；你是一位店主，好的口才可以帮助你吸引顾客；你是一位职员，好的口才可以帮你赢得上司和老板的注意……有许多人，因为他们善于辞令，因此而擢升了职位，因此而获得荣誉，获得厚利。

现代社会高度竞争的复杂人际关系，快节奏的学习和工作环境，要求我们有更加智慧、更有锐气、更强调科学性与可操作性的“好好说话”之道。能言善谈，口舌生风，谈笑风生，字字珠玑的人在社会活动中的优势越来越明显。

本书是一本极具中国特色的实用性语言技巧指南。全书以精练的语言、睿智的话语、全新的理念，带领读者走进中国文化的精彩之处，分享睿智过人的说话之道，探究中国语言艺术的博大精深，领悟其中的为人之道。它会帮你快速成为应对得体、言谈潇洒的交际达人，让你一句话说到别人心坎里，三言两语打破社交僵局，让人心随你动，保证你成为说话高手。

目录 Contents

/ 第一章 觉醒 /

——不学说话你就毁了

影响力，很大程度上取决于一个人的语言能力。语言是有声的思想，所以语言具有很强的能量。对于个体而言，一个人的语言是否具有影响力，将决定他生命、生活的质量。生活中，许多人失败，并不是败在自己的能力上，而是败在了不会说话上。

语言能力就是核心竞争力 / 2

多少人都毁在了不会说话上 / 4

负面语言只会带来负面效应 / 6

不重讲话的人处处碰壁 / 8

会说话，就能够创造奇迹 / 10

智慧性语言轻松征服人心 / 12

机遇往往更青睐口才好的人 / 15

/ 第二章 突破 /

——冲开说话怯场的心理障碍

有些人，没开口就怕被人笑，若与陌生人在一起更是闭口无言，结果是有话不敢说，甚至事事无成。不敢说话是人际交往中的一大心理障碍，一定要有勇气和胆量去克服。从某种程度上说，提高与人沟通的能力，是工作的需要，也是很多职业必须具备的素质。

与人沟通是生存发展的需要 / 20

沟通障碍让我们有才难展 / 23

讲话恐惧只是一个心结 / 26

克服紧张情绪并不困难 / 28

借助“想象法”淡化心中恐惧 / 29

积极培养当众讲话的信心 / 32

强化训练让你随时侃侃而谈 / 34

/ 第三章 优化 /

——提升语言表达的“软实力”

语言“软实力”是什么？语言“软实力”就是风格，就是每片唯一的叶子所体现出来的生存的光芒、生命的美丽。那么，我们就应该试着开创属于自己的语言魅力，了解自己的力量，又善于适当地发挥它。

讲话，要善于捕捉听众心理 / 38

共倾力提升语言表达效果 / 40

- 给语言贴上“个性”标签 / 41
- 让“字眼”的作用发挥极效 / 43
- 学会令语言形象生动的方法 / 45
- 通过语气让语言更具色彩性 / 47
- 妙用语调抑扬顿挫地感染听者 / 51

/ 第四章 语技 /

——从细节处提高语言交流水平

真正的好口才，往往不在于你是否能够口若悬河、滔滔不绝，在特定环境下，更在于对于细节的把握与处理。从细节入手提高语言表达的水平，可以让你的努力事半功倍，帮你迅速成为一个语言高手。

- 好口才需要在生活中积累 / 56
- 如何恰如其分地使用称呼 / 59
- 交流障碍的成因及消除方法 / 61
- 怎样提问才叫“会问” / 66
- 如何回答才叫“会答” / 68
- 容易赢得好感的语言技巧 / 69
- 巧妙拒绝才不使人感到尴尬 / 72

/ 第五章 强化 /

——运用非语言手段增强语言效果

在人与人的交流中，除了有声语言，肢体语言也在扮演着重要的角色。人的肢体语言包括面部表情、目光接触、身体姿势等。在与人交往、交谈的时候，恰当地使用这些

无声语言不但可以让你和他人的沟通更加顺畅，还能使你的谈吐更加动人。

肢体语言强化语言影响力 / 76

多彩表情增强语言丰富性 / 79

运用目光语的学问与原则 / 83

发挥眼神的心理影响作用 / 86

利用手势增强语言的气势 / 90

注意肢体语言的文化差异 / 94

/ 第六章 楔子 /

——找到与陌生人深入交谈的契机

交朋友都是一个从陌生到熟悉的过程。从某种程度上说，无法和陌生人进行良好沟通，就等于直接掐断了我们人脉网络的延伸。然而，很多人在面对陌生人时，就是不知道如何开口，如何赢得对方好感，沟通因而无法继续，他们也因此失去了结交朋友，发展事业的机会。

自我介绍必须一鸣惊人 / 98

开场白要说出动人的效果 / 102

寒暄之语务必说到位 / 105

场面话须能套得上近乎 / 107

在闲谈上多花些心思 / 110

借共同话题拉近心理距离 / 113

找共同点打开对方话匣子 / 116

没话找话还要不招人烦 / 119

结束语给人以意犹未尽之感 / 121

/ 第七章 迎合 /

——把话说得让每个人心里都受用

好话交人，会说话能交心。人际沟通的时候，该说的客套话我们要说，该送的人情我们也要送，该讨好人时候就要讨好人，只要我们心里有个数，说话有个度，能灵活通达，把话说得让每个人心里都受用，那么沟通就不会冷场，人情就会愈浓。

用“心”说话才能迎合人心 / 126

给人以被温暖包裹的感觉 / 129

让人觉得你在真心替他着想 / 131

将赞美运用得得心应手 / 132

创意性赞美更让人心里受用 / 135

针对男女要使用不同赞美技巧 / 137

迎合别人不落拍马之嫌 / 140

/ 第八章 救场 /

——缓解对话双方的紧张关系

社交沟通中，有时出于种种原因，我们难免会遇到一些“尴尬”的场面，可能一不小心，就会导致彼此关系的破裂，好不容易建立起的人际关系随之毁于一旦。所以我们非常有必要对语言进行一下包装，用高技巧的语言将对话双方的紧张关系缓和下来。

窘境中的自我解救技巧 / 144

事件突发时紧急应变技巧 / 147
危机中化险为夷的语言策略 / 151
朋友争执时的圆场技巧 / 153
办公室失言时的挽救策略 / 156
两难问题三思而后答 / 162
世故地对待别人的尴尬 / 164

/ 第九章 规劝 /

——非指责式批评才更有成效

非指责式批评是通过委婉暗示，诱发“内省”，从而使对方认识到自己的问题。这样既达到了教育的目的，又不会破坏彼此之间的关系，这种“此时无声胜有声”的教育作用，往往是当面批评，尤其是训斥所不能达到的。

包装过的批评才令人心服 / 168
批评下属需要用些“手段” / 171
旁敲侧击远胜于直来直去 / 173
点化式暗示让批评也动听 / 176
巧妙比喻，点到即止心照不宣 / 178
规劝领导要讲究策略 / 180
以请教的方式向领导提议 / 182
对固执型上司要循循善诱 / 185

/ 第十章 说服 /

——三言两语把“No”变成“Yes”

说服就是一种打动人心、改变他人想法的交流技巧，也是一门语言艺术。它的神奇之处在于，一旦掌握了说服法则，不管是资源、人脉，还是团队，都能够轻而易举掌握在你手中；只要实现有效说服，不管是家人、朋友、同事，还是上司、客户，都会心甘情愿为你服务。

说服的关键在于抓住人性 / 190

一步一步说到别人心里去 / 192

动之以情理是上上策 / 195

措辞应符合对方心理需求 / 198

动用情感攻势打动对方 / 200

针对性格弱点硬性说服 / 203

活用激将法钓人上钩 / 205

/ 第十一章 谈判 /

——让事情按照你的思路发展

谈判既是口才的角逐，也是智力的较量：或言不由衷，微言大义；或旁敲侧击，循循暗示；或言必由衷，一语道破；或快速激问，或絮语软磨……出色的谈判大师总是善于鼓动如簧巧舌，调动手中的筹码，而取得理想的成功。

谈判中的说服技巧与原则 / 210

让每一步叙述都抓紧人心 / 213

用提问引导对方心理走向 / 215

谈判中的答话技巧 / 217

长自己的声势震慑对方 / 219

妥善处理谈判中的矛盾冲突 / 222

突破谈判中的利益僵局 / 225

沉默有时是一种高明的谈判策略 / 228

/ 第十二章 回应 /

——击败挑衅性观点的反驳技巧

生活中，我们难免遭遇别人的无理冒犯或者恶意攻击，如果我们不甘忍辱含垢，必欲力争抗辩，争出困境，那么在回击时，所说的话全都要切中事理、心理的要害或问题的关键，使对手理屈词穷，百口莫辩，胆战心惊，从而力挽狂澜，变颓势为胜局。

反驳的关键在于切中心理要害 / 232

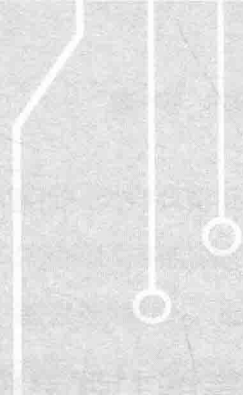
暗示实力，让别人不敢造次 / 234

幽默回击，不使冲突升级 / 235

抓住对方言语漏洞，以谬治谬 / 237

软硬兼施，敬酒罚酒同时送 / 239

任何时候，都要把握语言反击的度 / 241



第一章 觉醒

——不学说话你就毁了

影响力，很大程度上取决于一个人的语言能力。语言是有声的思想，所以语言具有很强的能量。对于个体而言，一个人的语言是否具有影响力，将决定他生命、生活的质量。生活中，许多人失败，并不是败在自己的能力上，而是败在了不会说话上。

语言能力就是核心竞争力

曾看过一篇报道，北京某集团公司要招聘一名基层管理人员，有一名留学生前来应聘，英语说得非常流利，但普通话却说得吞吞吐吐，词不达意。面试官问他普通话为什么如此糟糕，他说习惯了说英语。考官心想，一个连话都说不好的人怎么胜任国内的管理工作呢，于是婉言拒绝了这位留学生。

相比之下，小陈的状况就要好得多。

小陈大学毕业以后通过应聘来到深圳一家大型科技公司，听说他们的部门经理是一个性格高傲的人，非常难接近，不好相处。小王通过同事对经理的个性、喜好有了一个大概的了解，当他和经理一见面，就谦卑又得体得说道：“经理，我一进门就有人告诉我，咱们部门的老大做事认真、严谨，对下属要求非常严厉，同时又很有同情心，对新人尤其是外地人要求虽然严，但也格外关照。希望您能够多多鞭策、监督和指导，希望今后能在您手底下做出一番业绩。”经理点了点头，脸上露出一丝不易察觉的笑容。这以后，经理果然对小陈用心指导，格外关照。

语言能力是一种生产力，也是一个人的发展、交际能力的基石，而交际能力的好坏从很大程度上说，又往往是由语言能力所决定的。语言能力在工作沟通、领导团队、管理部属以及商业谈判、产品销售、技术引进等社会活动中起着至关重要的作用。一位在商场上叱咤风云的企业家就表



示：“如果有人要拿去我所有的财富而只允许我留下一样东西，那么我选择口才，因为有了它，我用不了多久就可以拥有其他一切财富。”

现代社会需要那种机敏灵活、能言善辩的人，而羞怯拘谨、笨嘴笨舌的人，在现代社会不会成为出类拔萃的人才。有些人很有知识，就是因为缺乏“嘴上功夫”，而得不到人们的欢迎；有些人专业水平很高，工作做得很出色，但表达能力却很差，言谈拘谨慌张、逻辑思维混乱，一讲话就语无伦次，虽然有好的经验、好的见解却说不出出来。这种人在现代社会很难吃得开。

西方人对口才十分重视，他们认识到在市场经济和信息社会中，良好的口才是人生追求成功的重要技能。他们也是这样做的，他们常常根据一个人的讲话水平和交际风度来判断其学识、修养和能力。

口才和交际的学问，在美国、西欧和日本等发达国家早已盛行，不论是学校教育，还是成人教育都很重视开设这门课程。

美国著名成功学家戴尔·卡耐基以其毕生的精力教给人们怎样做人处世，走向成功，卓有成效。“卡耐基课程”早已成为心理、口才与交际的成人教育的代名词，美国的卡耐基学院已达 1700 多所。

目前，美国已有 300 多所大学设有说学系或演说学系。从 1976 年到 1980 年的四年间，仅获得“说学”硕士以上的专门人才就有三万多人。

在我国，提高大众的口才已显示出迫切性。长期以来，有一种偏见，就是不把口才看作是真才实学，认为那只是摇唇鼓舌、耍嘴皮子，或只是夸夸其谈，哗众取宠；或把口才与诡辩联系起来，或片面地认为口才只是讲话的技巧，当然也就更不会把口才和交际能力看作是人生的基本功和必修课。

当今的社会，是一个充满挑战和竞争的社会。作为现代人最重要的能

力之一，口才在社会竞争中发挥着越来越重要的作用。良好的口才，是一个现代人必备的素质，是我们提高本领、开发潜力的有力武器，是我们驾驭人生、改造人生、追求事业成功的无价之宝。因此，拥有良好的口才，不但是社会发展的需要，还是现代人自我完善的需要。

多少人都毁在了不会说话上

老话讲“祸从口出”，说话不带脑子，哪怕说错一句话也有可能使自己成为众矢之的。某地产公司老总一次次地抛出“经典言论”，一次次地被炮轰、被攻击，他似乎在用实际行动给我们论证着这一真理。

小说家亚诺·本奈曾说：“日常生活中大部分的摩擦冲突都起因于恼人的声音、语调以及不良的谈吐习惯。”只要我们稍加留意不难发现，表达能力上的缺陷常常导致个人事业的不幸或损及其所在团队的荣誉及利益。一个人的谈吐不好，企业不愿意聘请他工作，下属不愿意听从他的指挥，上司不愿意器重他，别人不愿意与之建立商业关系；一个人的谈吐不好，亦可能导致亲人反目，兄弟结仇，夫妻离异……总之，不良谈吐在很大程度上导致了人生的尴尬与衰败。

某全国性火锅连锁店老总去内蒙古视察企业的食品源，晚饭安排在当地的一个为其企业提供羊肉的牧民家。这个牧民老实巴交，30岁之前穷困潦倒，连媳妇都没娶上，后来在当地政府的帮助下贷款办起了养殖业，因为绿色养殖，不掺假、不坑人，得到了一些食品企业的青睐，生活总算有