

打造你的 话语权

提升语言软实力

增强语言影响力

鲍玉成 著

Make your
Voice



掌握讲话魅力要点，聚焦突破

迅速提升你的公众沟通能力和影响能力

掌握“王者风范”公众讲话与魅力口才技能

天津出版传媒集团

 天津人民出版社



打造你的 话语权

提升语言软实力 增强语言影响力

鲍玉成 著

天津出版传媒集团

 天津人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

打造你的话语权 / 鲍玉成著. — 天津 : 天津人民出版社, 2018.5

ISBN 978-7-201-12762-0

I . ①打… II . ①鲍… 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 (2017) 第 310015 号

打造你的话语权

DAZAO NIDE HUAYUQUAN

出 版 天津人民出版社
出 版 人 黄 沛
地 址 天津市和平区西康路35号康岳大厦
邮 编 300051
邮购电话 (022) 23332469
网 址 <http://www.tjrmcbs.com>
电子信箱 tjrmcbs@126.com

责任编辑 刘子伯
装帧设计 一个人·设计

印 刷 北京溢漾印刷有限公司
经 销 新华书店
开 本 710 × 1000毫米 1/16
印 张 16
字 数 200千字
版次印次 2018年5月第1版 2018年5月第1次印刷
定 价 39.80元

版权所有 侵权必究



鲍玉成

励志演说导师，线上创富权威，实战营销导师，创富商学院创始人，道商学院联合创始人。出生于一个普通农村家庭，偶然机会接触到教育培训，激励他成为一个演说家。

2016年，他开始创业做线上教育，以一个仅2人的团队，收获百万余人的听众。2017年他采用快速裂变的营销方式，团队迅速发展到300余人，线上线下载累计授课听众破千万余人次。

责任编辑：刘子伯

封面设计：



北京智杰轩出版咨询有限公司
Beijing Zhi Jie Xuan Publishing Consulting Co., Ltd.



前言

PREFACE

一个人的影响面有多大，他的成就就能有多大。

从古代到现代，从国内到国外，无论是政界领袖，苏秦、张仪、林肯、里根、奥巴马，还是商界大佬，马云、雷军、柳传志，盖茨、扎克伯格、卡耐基……99%的成功人士都是深谙语言影响艺术的沟通大师。

从他们那或是酣畅淋漓，或是大气磅礴，或是谈笑风生，或是润物无声的引人入胜、动人心弦的演讲中，我们分明看到一种东西——影响力。

什么是影响力？就是别人对你绝对的佩服与放心。当别人敬佩、信任你的时候，就很容易接受你的想法，这个时候，你的想法会很容易得到实现。

有了影响力，一切皆有可能。

正如你所看到的那样，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。

说话没有影响力的人，很难做成事业，因为无论是在组建团队还是商务沟通中，他都很难说出令人信服的话，建立不起自己的话语权，所以他的想法没有人愿意去执行，他的影响力不足以让别人把心放到肚子里。试想，如果马云当初不能说服其他“十七罗汉”对自己鼎力相助，马云还会是今天的马云吗？

说话有影响力的人就不一样了！

有“话语权”的人可以靠说话维系着亲情、建立友情、追求爱情，他们的生活也因此变得丰富多彩；事业上，他们用说话强化和维护着各种关系，拓展了发展空间；个人成长中，他们以说话获取知识，充实并壮大自己，不断追寻或提升自己的人生目标。

正因如此，马雅可夫斯基说：“语言是人的力量的统帅。”意即，精湛的口语表达艺术在社会生活中的重要性是不可估量的。所以，打造你的话语权，这对于一个有志谋求更大发展的人来说，显然是势在必行的。

在本书中，笔者先以精炼的语言讲明道理，再以生动的事例去例证，然后去解释阐述，具体而实际，一切就如发生在身边。而每一个所选事例总能恰到好处，具有很深的说服力。内容没有华丽语言，没有过度的鼓吹与粉饰，只为能更好地说明如何打造语言的影响力。

这是一堂现代人必修的话语权塑造课程。它会告诉你：如何从容、自信、亲切地展现你的人格魅力与领导风范；面对各种公众场合，如何张口就来，纲举目张，语惊四座，举手投足彰显卓越才能和非凡气质；如何迅速提升你的公众沟通能力和影响能力。这一切，其实都有秘诀和方法——本书将为你一一解开！这一切将令你感到不可思议——而又不可以思议得那么切实可行。



目录

CONTENTS

第一篇 为什么你说的话，在别人那里无足轻重

在不同场合，面对不同的观众，你是不是因为缺乏讲话技巧，导致发言空洞无物，逻辑混乱，条理不清……令领导不满，下级不服，客户不屑，亲友反感？不重视讲话，不敢讲话，不会讲话，不但你的个人能力受到质疑，还会堵塞你的上升空间，严重影响到你的个人形象和人生前景。

问题一

不重讲话：

忽视说话不善言，再有能力也枉然

语言能力是现代社会核心竞争力	002
良好的口才强化个人魅力	006
说话的水平决定人生的兴衰	009
机遇往往更青睐口才好的人	012
加入智慧的语言能够征服人心	016
不重讲话的人不会有好的社会关系	019

好谈吐能够把坏事情变成好事情022

“话语权”来自于平时的积累024

问题二

不敢讲话：

当众讲话就怯场，没人把你当回事

当众讲话，其实并不可怕028

你可以从容不迫地侃侃而谈031

决心是克服说话胆怯的关键033

做好准备，你就能说得行云流水036

说话有根据，才有说服力037

让讲话产生实效的“魔术公式”040

问题三

不会讲话：

说话从不用脑子，开口就会招人烦

不用脑子说话，往往会很尴尬042

负面语言只会给自己带来负面影响044

指责的话说多了，敌人也就多了046

不得体的玩笑只能表示你的浅薄048

不良口头禅让你的形象一落千丈051

强词夺理的话不会具有说服力054

第二篇 话语权，靠打造，一起走进口才训练营吧

没有人不希望自己说出来的话乐于被人所接受，并产生足够的影响力。在成长过程中，很多人也一直在努力模仿、学习这种能力。但是，很多人虽然知道、明白、了解、懂得，却仍无法让自己的语言具有足够的分量。的确，“话语权”并非天生，而是塑造出来的，我们必须先改变心态，然后再进行必要的心理调试和训练，才能掌握具有影响力的说话技巧。

第一课

语言个体性：

打造你的语言风格和个性

打造属于自己的语言魅力	058
形象生动的语言最有说服力	061
精心遣词，用好“字眼”的力量	063
塑造语气，让说话更具色彩性	065
妙用语调，抑扬顿挫地感染听者	068
有条不紊的讲话给人以信赖感	072
言简意赅，字字珠玑才是本事	073

第二课

语言辅助性：

身体语言影响他人对我们的看法

肢体语言影响社交第一印象	075
多彩的表情增强语言的丰富性	078
交谈中“凝视”的学问与原则	082
善用眼神就能够征服别人的心	085
巧用手势可以增强语言的气势	089
微笑是最“魅心”的美丽音符	093
请注意肢体语言的文化差异	096

第三课

语言社会性：

场面话、人情话要说得恰到好处

自我介绍应具备良好的展示效果	100
恰当的寒暄是顺利沟通的前奏	104
说好开场白能迅速赢得对方好感	106
会说场面话才上得了场面	109
寻找共同点，打开对方话匣子	112
闲谈也是一种“技术活”	115
把人情话说出浓浓的人情味	118

第四课

语言技巧性：

说话有技术，才叫会说话

软方法比硬方法更有说服力	121
有时改变说法就能改变结果	124
从赞美中获得他人的最佳认同	126
赞美加入创意，更加动人心弦	131
一语双关，含蓄不乏风趣生动	134
巧妙比喻，把话说得雅一些	137
逆向说服，请将不成就激将	139

第五课

语言感染性：

培养富有魅力而令人愉悦的不凡谈吐

用心说话才能赢得人心	143
以势压人不如以情理服人	146
言行间给人被温暖的感觉	148
让对方感受到你在替他着想	149
真诚的语言是交际成功的妙诀	151
用你的幽默带给别人欢乐	153
幽默回击，化干戈为风趣诙谐	156

第三篇 面面俱到，在生活中做个说话有分量的人

言为心声，舌战便是心战，语言能征服世界上最复杂的东西——人心。通过语言，我们影响着听众，甚至主宰听众的判断和决定。语言唤起情绪，也常常是我们影响别人的方式。而借助语言的这种影响力，在社会活动中，进一步融洽人际关系，为彼此共同的生活、工作创造良好的人际环境，想必是每一个人都梦寐以求的。

第一课

处事话语权：

滴水不漏，掌握人际交往主动性

- 说话多绕个弯子，少碰个钉子160
- 以肯定的方式开始你的话题163
- 找到对方的兴趣延伸彼此交流165
- 投其所好，让对方跟随你的节奏167
- 反驳的话要学会艺术地说169
- 拒绝别人，但不能使人感到尴尬173

第二课

职场话语权：

言圆语润，说话也是一种工作技能

- 行走职场，这几种话你必须会说176

上司面前不能毫无顾忌想啥说啥	179
汇报工作也需要一定的技巧性	182
批评下属，你得用上些“手段”	186
点化式暗示，可以让批评更动听	188
工作中，讲人情话是一门学问	190
巧妙应对，化办公室尴尬为祥和	193

第三课

谈判话语权：

步步为赢，审时度势灵活应对舌战

谈判中，如何在利益战上争取主动	199
谈判中，如何妥善处理矛盾和冲突	202
谈判中，恰到好处的叙述技巧	205
谈判中，有的放矢的提问技巧	207
谈判中，滴水不漏的答话技巧	209
谈判中，颇具实效的说服技巧	211
虚虚实实，巧化被动为主动	214

第四课

推销话语权：

精心布局，掌握对方心理反客为主

以特别的开场白吸引客户	216
找到切入点，顺势赢好感	218
了解客户需求，投其所好	222

三两句瞬间抓住客户注意力225

针对客户好奇心循循诱导228

说吊胃口的话，欲擒故纵232

把客户的问题或痛苦扩大化234

在谈判中摧毁客户最后防线240

第一篇

为什么你说的话， 在别人那里无足轻重

在不同场合，面对不同的观众，你是不是因为缺乏讲话技巧，导致发言空洞无物，逻辑混乱，条理不清……令领导不满，下级不服，客户不屑，亲友反感？不重视讲话，不敢讲话，不会讲话，不但你的个人能力受到质疑，还会堵塞你的上升空间，严重影响到你的个人形象和人生前景。

问题一 不重讲话：

忽视说话不善言，再有能力也枉然

一个人在社会活动中是否具有影响力，很大程度上取决于他说话的水平。有水平的人，总可以流利地表达出自己的意图，也能够把道理讲得很清楚，使别人很乐意接受；没水平的人，不能完全地表达出自己的想法，往往会使对方感到索然无趣，更不能使其信服地接纳。

◎ 语言能力是现代社会核心竞争力

在以自然经济为基础的农业社会，社会生产力水平十分低下，交通非常闭塞，人们过着自给自足的生活，相互之间的经济往来很少。那时，人们只要求“书同文”，而不要求“语同音”，更没有提高口语表达能力的需要。

当我们从传统的经济和社会结构中走出来之后，一个崭新的商业社会出现在我们的面前。在现代社会里，构成社会的各个要素都处在复杂的联