

拥有了说话的资本，你将在复杂的人际关系中如鱼得水，
你的人生将走向通途。

雪心 / 著

说话的资本

全集

好口才才是人生成功的助力器。一个人如果把话说好、说到位，从政者平步青云，经商者财源滚滚，身在职场的人也会左右逢源。这本书集各种说话的方法和技巧之大成，将让你在最短的时间打开人与人之间沟通的大门，实现自己人生的价值。



当代世界出版社

拥有了说话的资本，你将在复杂的人际关系中如鱼得水，
你的人生将走向通途。

说话的 资本

雪心 / 著

全集

当代世界出版社

图书在版编目(CIP)数据

说话的资本全集/雪心编著. —北京:当代世界出版社,
2007.6

ISBN 978-7-5090-0222-3

I. 说… II. 雪… III. 语言艺术 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 063612 号

说话的资本全集

出版发行:当代世界出版社

地 址:北京市复兴路4号(100860)

网 址:<http://www.worldpress.com.cn>

编务电话:(010)83908403

发行电话:(010)83908410(传真)

(010)83908408

(010)83908409

经 销:全国新华书店

印 刷:三河市世纪兴源印刷有限公司

开 本:787×1092 毫米 1/16

印 张:22

字 数:338 千字

版 次:2007 年 6 月第 1 版

印 次:2007 年 6 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 978-7-5090-0222-3/H·010

定 价:29.80 元

如发现图书质量问题,请与承印厂联系调换。

版权所有,翻印必究。未经许可,不得转载。

前言

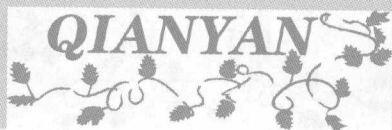
每个人都会说话，但每个人说话的效果却千差万别。为什么会这样呢？原因在于说话的方法、说话的能力、说话的内容存在差异，也就是我们所说的说话水平有高低。

说话，不仅是一种生理功能，更是一种能力。一个人如果善于言辞，口才好，就可能把自己的工作生活安排得有趣而且非常愉快，不仅使自己快乐，也使他人快乐。具有超一流的口才，是一个人能取得成功的关键因素之一。在商界、政坛以及个人生活中，如果拥有迅速说服他人的好口才，会赢得令他人羡慕的机会，会受到上司的赏识、同事的尊敬、下属的爱戴、还有客户的信赖。

试看会说话的人，纵然口若悬河，滔滔不绝，听者也不以为苦；纵然片言只语，一字千金，也能绕梁三日。语言真是神奇，一句话说得好，可以说得人笑；一句话说得不好，可以说得人跳。一句话可以化友为敌，引发一场争论甚至导致一场战争；一句话也可能化敌为友，冰释前嫌。

可以肯定的是，那些会说话的人身上都有共同的特质。这些特质表现为：能从新的角度看事物，能就众人熟知的事物提出独到的观点；有广阔的视野，谈论的题材超越自身生活的范畴；充满热情，让人感觉到，他们对于生活中所从事的种种活动怀有强烈的情感，而且使人对他的话题兴趣盎然；不是喋喋不休地谈论自己；好奇心强，对许多事都有探究的兴致；有同情心，他们会设身处地去思索你所告诉他们的事情；有幽默感，也不介意开自己的玩笑；有自己的说话风格……

细细想来，会说话的人身上的特质，我们何尝不具有呢？通常情况下，我们当中的许多人，都不能称得上是会说话的人，但同时也不能归



为对说话一窍不通的人的行列。逢人就像哑巴一样不会说话的人，毕竟是极少数，大多数人都多多少少地懂得一些说话的技巧与方法，只不过缺少系统的锻炼去进一步提高自己的说话水平而已。

对于每一个人来说，只要你会说话，就有可能拥有一副人见人爱的
好口才。只要肯下功夫练习，学习他人的方法，吸收他人的经验，并在
实践中运用这些方法和经验，那么你可以成为演说家、口才大师、说话
高手。

《说话的资本全集》站在现实的角度，将目光投注在日常生活中以
采撷鲜活的理论和事例，提炼出浅显易懂的说话方法。针对不同的交际
对象、不同的环境及不同的场合，为大家展示相关的说话技巧，提升大
家的说话能力、获得说话的资本。全书语言精妙，文字洗练，告诉大家
如何修炼说话能力、怎样提高说话水平、掌握说话技巧，堪称一副智慧
的锦囊。

生活是多姿多彩的，更丰富、更精彩、更实用的说话技巧在我们的
生活中，在日新月异的时代里。我们希望读者诸君喜欢这本书。

C O N T E N T S

目录

前言	1
----------	---

第一章 当众讲话的资本

第一节 摆脱当众讲话的恐惧	2
---------------------	---

- 一 人人都害怕当众讲话 2
- 二 不敢当众讲话的原因 3
- 三 消除恐惧的方法 5
- 四 精心锤炼你的语言 6

第二节 掌握当众讲话的技巧	10
---------------------	----

- 一 善于运用素材 10
- 二 做有亲和力的大师 16
- 三 引人入胜的开场白 19
- 四 意味深长的收尾 25

第二章 讨人喜欢的资本

第一节 在背后说别人的好话	28
---------------------	----

- 一 喜欢听好话是人的天性 28
- 二 多在第三者面前说他人的好话 30
- 三 别用不礼貌的语言评论别人 32

第二节 真诚地赞美别人	33
-------------------	----

- 一 赞美与奉承的两个区别 33
- 二 每个人都渴望被赞美 34
- 三 赞美他人, 照亮自己 36

- 四 赞美的六个前提条件 38
- 五 赞美的四个方式 41
- 六 赞美的五大效果 43

第三节 注意礼貌用语 45

- 一 优雅的谈吐讨人喜欢 45
- 二 得体地使用礼貌语言和谦词 46
- 三 因为少说了一句话 48
- 四 文明礼貌三句话 49

第四节 多说“我们”少说“我” 51

- 一 说话要避开“我”字 51
- 二 与听众融为一体 53
- 三 “如果我是你”的说话技巧 54
- 四 用名片效应拉近和听众的距离 55
- 五 站在对方的立场想一想 57

第三章 委婉含蓄的资本

第一节 委婉与含蓄 60

- 一 含蓄是一种艺术 60
- 二 换个说法会更好 63
- 三 委婉曲折的三大表现形式 64
- 四 含蓄地表达爱情 66
- 五 含蓄的六种表达方法 69

第二节 委婉拒绝 71

- 一 在生活中学会拒绝 71
- 二 不要不好意思说“不” 73
- 三 拒绝，但不使人难堪 74
- 四 拒绝用语 75

● 五 拒绝的七大妙招	76
● 六 说“不”的禁忌	78
第三节 含蓄批评	81
● 一 切莫轻易指责别人	81
● 二 纠正他人错误的方法	83
● 三 批评的五个前提	84
● 四 批评的十三种方式	86

第四章 随机应对的资本

第一节 机智地模糊应对	92
● 一 严守秘密	93
● 二 化解矛盾	93
● 三 消除猜疑	93
● 四 摆脱困境	94
● 五 挣脱纠缠	94
● 六 留有余地	95
● 七 保护隐私	95
第二节 巧妙地转换话题	96
● 一 危急时转换话题	96
● 二 为达到目的转换话题	97
● 三 受到嘲讽时转换话题	98
● 四 为争取权利转换话题	98
第三节 巧妙地随机应变	100
● 一 示错法	100
● 二 谐音法	101
● 三 点化法	103
● 四 颠倒法	105

● 五 诱问法	106
---------------	-----

第四节 耐心地与人周旋

● 一 情绪平和	107
● 二 反击有力	108
● 三 含蓄讽刺	109
● 四 巧妙借用	109

第五章 幽默的资本

第一节 谈谈幽默

● 一 幽默，你是什么	112
● 二 幽默的丰富层面	114

第二节 幽默的条件

● 一 幽默需要乐观心态	117
● 二 幽默需要平常心态	119
● 三 幽默需要平静心态	120
● 四 幽默需要淡然心态	121

第三节 幽默的力量

● 一 幽默能获得成功	122
● 二 幽默能解决难题	123
● 三 幽默能减轻痛苦	123
● 四 幽默能延年益寿	124
● 五 幽默能大事化小	125
● 六 幽默能调解纠纷	127
● 七 幽默能讽刺丑恶	128
● 八 幽默能寓教于乐	129

第四节 幽默的方法	131
● 一 歪打正着法	131
● 二 歪解幽默法	132
● 三 模拟幽默法	133
● 四 随意成趣法	135
● 五 迂回取道法	136
● 六 望文生义法	137

第六章 说服的资本

第一节 说服的能力	140
● 一 说服之前先了解对方	140
● 二 说服要有耐心	141
● 三 说服的话值得听	143
● 四 调节说服气氛	144

第二节 说服的方法	146
● 一 标志效果法	146
● 二 察颜观色法	148
● 三 层层剥笋法	150
● 四 添加佐料法	151
● 五 先承后转法	153
● 六 引蛇出洞法	154
● 七 先小后大法	156
● 八 先大后小法	157

第七章 雄辩的资本

第一节 雄辩的智慧	160
● 一 妙语化解危机	160
● 二 装作什么都不知道	161

- 三 发现对方的错误 163
- 四 具备智勇双全的素质 167
- 五 有意识地反过来说理 169

第二节 雄辩的方式 172

- 一 推论的方式 172
- 二 委婉的方式 174
- 三 问句的方式 175
- 四 模仿的方式 177
- 五 诚实的方式 178
- 六 引用诗词的方式 180
- 七 单刀直入的方式 183
- 八 连锁紧扣的方式 184

第三节 雄辩的方法 185

- 一 仿拟答辩法 185
- 二 装聋作哑法 187
- 三 形象比拟法 188
- 四 以小见大法 190
- 五 类比证明法 192
- 六 巧用假言法 194
- 七 巧言攻心法 195
- 八 借用寓言法 197
- 九 借助权威法 199
- 十 借助童言法 201
- 十一 反驳论证法 203
- 十二 精密细微法 205

第四节 雄辩的战术 208

- 一 大智若愚术 208
- 二 金蝉脱壳术 209

● 三 两难制敌术	212
● 四 多难制敌术	214
● 五 怪问怪答术	216
● 六 巧释词义术	218
● 七 对立引申术	220
● 八 语调升降术	224

第八章 因人而言的资本

第一节 看清说话的对象	228
-------------------	-----

● 一 注意对方的心理	228
● 二 注意对方的身份	229
● 三 注意对方的地位	230
● 四 注意对方的性格特征	231
● 五 区别对方的知识水平	231
● 六 考虑对方的语言习惯	232
● 七 顾及对方的情绪反应	232
● 八 顾及对方的兴趣爱好	233
● 九 顾及对方的情感需要	234
● 十 观察对方的举止状态	235

第二节 与朋友说话的技巧	236
--------------------	-----

● 一 推心置腹	236
● 二 情感导向	237
● 三 平等相处	238
● 四 绝不质问	239

第三节 与异性说话的技巧	241
--------------------	-----

● 一 相识是缘	241
● 二 心心相惜	242
● 三 不妨说些废话	243

● 四 不妨说些乖巧话	245
● 五 不妨斗斗嘴	248
● 六 利用时间的变化	251
● 七 二者选择其一	252

第四节 与领导说话的技巧

● 一 不卑不亢	254
● 二 抛砖引玉	256
● 三 好牌坏牌同时出	257
● 四 消除心理障碍	259
● 五 用提问补救蠢话	261
● 六 别把话说得太肯定	264
● 七 正面说、反面说、侧面说	265
● 八 不到时候不说	267
● 九 拐弯抹角地说	269

第五节 与下属说话的方式

● 一 以询问替代命令	270
● 二 运用对比与心理操纵术	271
● 三 亮出竞争对手	273
● 四 暗示目标可以实现	274
● 五 暗中把目标引向一致	275
● 六 激起下属的优越感	276

第九章 因境而言的资本

第一节 陌生场合

● 一 说好第一句话	280
● 二 做好自我介绍	282
● 三 使人一见如故的秘诀	284
● 四 集中注意力说话	286

第二节 社交场合	289
● 一 以真诚的方式获得信任	289
● 二 不说让人难下台的话	290
● 三 不拿别人的短处取乐	292
● 四 把话说到别人的心窝里	293
第三节 面试场合	296
● 一 面试过程中掌握主动权	296
● 二 面试时的答话技巧	297
第四节 推销场合	300
● 一 给顾客说话的机会	300
● 二 取悦对方不落俗套	301
● 三 有理更让人	303
● 四 帮顾客说话	305
● 五 合理说明结合生动描述	306
第五节 谈判场合	309
● 一 发起心理攻势	309
● 二 借助出其不意的策略	310
● 三 运用激将法	311
● 四 不要轻易改口	312
● 五 避免自己的话被误解	313
● 六 慎重选择谈判词语	315
● 七 追求公平的原则	317

第十章 无声语言的资本

第一节 发挥表情语言的魅力	320
● 一 微笑	320
● 二 眼神	323

● 三 眉毛	327
● 四 嘴巴	329

第二节 发挥肢体语言的魅力 330

● 一 肢体语言的类型	330
● 二 肢体语言的特性	331
● 三 肢体语言的功能	332
● 四 站姿	333
● 五 坐姿	334
● 六 步态	335
● 七 手势	336

第一章

当众讲话的资本

心理学家的回忆

美国一位年轻议员在向一位年老有经验的议员请教时说：“我在演说之前，心老是扑通扑通地跳，这是不是异常？”年老的议员则回答道：“那是因为你对于你要说的话进行着认真的考虑，这是必然的。即使你到了我这个年龄，也难免会出现如此情况。”

台湾一位成名歌星这样说过：“每当面对观众，如果我不怯场，那时我做歌手的生命也就停止了。”此话表明这位歌星对于每一次演唱都是全力以赴，认真对待。如果他马马虎虎地行事，觉得凑合唱完就行了，那他可能不会怯场。

由此可见，怯场、不敢当众讲话是一种非常正常、极其普遍的情况，它有可能发生在每一个人的任何一次与他人的交谈中，而绝非个别人的语言努力方面的缺陷。那些常因自己不敢当众讲话并心生胆怯、烦恼的人，大可不必为此担心，而应该振作精神，努力克服这种困难。

第一节

摆脱当众讲话的恐惧

一 人人都害怕当众讲话

善于言辞、谈吐自如，无疑对每个人的事业与生活都裨益无穷；能言善辩、口若悬河的演说家，更是令人艳羡，使人崇拜。但是，在我们的生活中毕竟不是每个人都拥有高超的语言技巧，我们周围也确实不乏不善说话、沉默寡言之人。

随着人类社会的不断发展，人类文明的日益衍变，人类的语言也渐趋复杂化、技巧化。同时，由于有些人天生性格内向、性情孤僻，这样便有人产生了对说话的胆怯心理。

“我总是不敢在人面前讲话、发言，那会使我心跳加快，脑中一片空白……”有人坦然地承认自己说话的胆怯，而且对此颇为苦恼。

不过，往往每一个说话胆怯的人都以为怯场的只是自己，以为别人并不怯场，总是在想：“为什么只有自己这样呢？”其实，那并非某个人特有的现象，而是人人如此，只不过别人对于怯场状态不注意而已。

心理学家们通过研究发现，大凡人，都或多或少地在说话方面有些不健康的心理，而紧张和恐惧便是这些不健康心理的突出表现形式，是影响人们进行正常说话和语言交流的明显障碍。

可以毫不夸张地说，人人都可能在说话前后或说话过程中出现紧张、恐惧心理：性格内向、沉默寡言者如此；天性活泼、思想活跃者如此；即便演说专家、能言善辩者也不例外。

每当我们打开电视机时，往往会被一些潇洒大方、表达自如的节目主持人所折服；每当我们拧开收音机时，也往往会被一些口若悬河、音