



SHUOHUADEZIBEN

说话的 资本

说话流利的人，到处受人欢迎，讨人喜欢，能够使许多不相识的人成为他的朋友，亦能使许多本来彼此不发生兴趣的人互相了解，能替人排解纠纷，消除人与人之间的疑虑，使人与人之间更温馨，更美好，更和谐。



说话是一种语言表达艺术

Shuo Hua Shi Yi Zhong Yu Yan Biao Da Yi Shu



李元秀◎编著

内蒙古人民出版社

H019-49
L327.1/48

SHUOHUAD



N

说话

说话流利的人，到处受人欢迎，讨人喜爱，能够使许多不相识的人成为他的朋友，亦能使许多本来彼此不发生兴趣的人互相了解，能替人排解纠纷，消除人与人之间的疑虑，使人与人之间更温馨，更美好，更和谐。

的



资本

说话是一种语言表达艺术

Shuo Hua Shi Yan Bi Yao De Yi Shu



李元秀◎编著

内蒙古人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

说话的资本/李元秀主编. —呼和浩特:内蒙古人民出版社, 2007. 11

(智慧必读丛书)

ISBN 978 - 7 - 204 - 09333 - 5

I. 说… II. 李… III. 语言艺术 - 通俗读物
IV. H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 180000 号

智慧必读丛书

编 著	李元秀
责任编辑	晓 峰
封面设计	婴儿制造设计工作室
出版发行	内蒙古人民出版社
地 址	呼和浩特市新城区新华大街祥泰大厦
印 刷	北京奥达福利装印厂
开 本	710 × 1000 1/16
印 张	500
字 数	3000 千
版 次	2007 年 12 月第 1 版
印 次	2007 年 12 月第 1 次印刷
印 数	1 - 5000 套
书 号	ISBN 978 - 7 - 204 - 09333 - 5/I · 1872
定 价	780.00 元(全 20 册)

如发现印装质量问题,请与我社联系 联系电话:(0471)4971562 4971659



目 录

说话是一种语言表达艺术

充实自己的口中知识	2
说得多不如说得妙	6
尽量使用柔和的语言基调	7
招人喜欢的短句	9
掌握语言停顿技巧	10
突出说话重点	11
争吵有“度”，和好有方	12
分清谈话对象	15
切入正题的特殊方式	18
用激将法使对方应允	20
压制反抗心理的说话技巧	22
对失误若无其事	23
让幽默为你说话	25
给人留下好印象	28
事实胜于雄辩	29
有些话父母要忌说	30
说服父母有妙招	33
让语言擦出爱的火花	36
让对方知道你的爱	38



说话的资本

口才训练法则

磨出一副伶牙俐齿	42
消除紧张,感情饱满	50
疯狂演绎树立自信	54
该出手时就出手	60
打破乡音交流的障碍	65
声色共鸣不费力	68
口才训练的误区	70
机智巧妙化解尴尬	72

恰如其分地表达你的想法

分析自己的谈话能力	78
要善于运用谈话资料	80
培养敏锐的观察力	82
明确表达的目的	84
完美表达的关键	86
如何克服恐惧	88
好口才要多练习	90
什么样的场合,说什么样的话	92
说对方感兴趣的事	94
赞美要发自心底	96
言谈内容应适应文化背景	98
恰当地自赞自夸	99
尽量表达你的诚实和热情	101
身体语言的巧妙运用	105
看准你在对谁说话	108
意味深长的收尾	110



表达不同意见的秘诀	113
指桑骂槐	115
给自己台阶下	117
让语言发生转折	119
如何巧妙插入别人的谈话	121
委婉暗示出奇效	123
以气势论输赢	125
率先定义,掌握主动权	127
先转话题再攻核心	128

会说话是资本是大学问

难能可贵的口才	132
首先要学会倾听	134
把主动权交给对方	136
应酬其实不简单	145
说话是门大学问	147
姿势、表情的交际功能	170
口才来自生活的积累	179
摸清人的心态	184
说服的要领	187
说话要引人入胜	195
口才基本的训练法	197

生活中的说话技巧

让谈话生动起来	208
谈话技巧面面观	211
如何规劝他人	218
艺术地说“不”	220



说话的资本

学会静默	222
异性及夫妻间说话的技巧	225
恶劣的谈话对象	230

说话应注意分寸

言多必失,学会少说话	248
不要把谈话谈成僵局	250
不可无理也不可无礼	252
切忌自我吹捧	254
少用语言的化妆品	255
赞美的忌讳	256
忠言不必逆耳	257
特殊场合的忌讳	262
习惯唱反调	263
勿让语意模糊不清	265
容易得罪人的言辞	267
浇灭他人谈话的热情	269
玩笑不是取笑	270
令谈话陷入绝境的回答	272
别把自己的烦恼带给别人	274
不要针锋相对地质问	276

幽默说话的技巧

互换身份搞幽默	280
幽默的精灵	285
善谈者必善幽默	290
幽默的妙用	292
幽默的力量	301



生活中的幽默	308
恋爱幽默	314
婚姻中的幽默	320
培养幽默感	327
发掘生活中的幽默	333
幽默制造法	335

如何提高谈判中的说话水平

提高自身的综合素质	344
营造良好的谈判气氛	349
控制谈判的注意事项	354
及时掌握谈判的主动权	356
成功谈判报价技巧	366
谈判让步的原则	368
走出谈判误区方法	372
商务谈判的一般程序	380
商务谈判致胜的原则是什么	385
谈判中如何拒绝对手	387
谈判陷入僵局时怎么办	390



说话是一种 语言艺术

说话的资本





充实自己的口中知识

有一位学者说过这样的话：“如果你能和任何人继续谈上一分钟而使对方发生兴趣，你便是最佳的交际人物。”

这句话看来简单，其实并非容易，因为“任何人”这范围是很广的，也许是工程师，也许是个律师，或是教师，或是艺术家。总之，无论是三教九流，或各种阶层人物，你都能和他谈上一分钟且使他对你的话感兴趣，那真是不容易。

姑且不论困难或容易，我们总要克服这个难关。常见许多人因对于对方的职业毫无认识而相对默然，这是很痛苦的。其实如果肯下点工夫，这种“无言以对”的情形就可以减少，即使成为一个优秀的交际人物也非难事。

“工欲善其事，必先利其器。”虽是一句老语，但至今仍然适用。所以，首先必须充实你自己的口才知识。

一个胸无点墨的人，你当然不能希望他应对如流。学问是一个利器，有了这宝贝，一切皆可迎刃而解。你虽不能对各种专门学问皆有精湛的研究，但是所谓“常识”却是必须具备的，有了一般的“常识”，倘若再加以巧妙地运用，那么要应付任何一个人做出一分钟使他有兴趣的谈话都是不难的。

“与世界一同呼吸”，这是充实你自己的最佳方法。每天的报纸，每月所出的各种著名杂志，都是必须阅读的，这是最低限度的准备工作，如果你想在谈话中赢得别人的赞赏的话。世界的动向，国内军政情形，一般经济的概况，科学界的新发明和新发现，世界所注目的地方或新闻人物，以及艺术名作、流行时尚、电影戏剧新作品的内容等等，皆可以从周围的报纸杂志中看到。此外，还应该多听演讲、多读书等。

但若以提升自己的口才能力为目的而去阅报、听演讲和读书，还得需要一定的技巧。

在你看报纸的时候，要各拿一枝红、蓝色圆珠笔，把每天最有兴趣的新



闻,或是所见的好文章勾起来。要是能剪下来,就更好。每天只要两条,两个星期之后,你便记得不少有趣的事情了。

在你看杂志或书籍的时候,每天只要能够记住其中的一两句你认为很有意义的话,用红、蓝色圆珠笔在那句话旁边画上线,或者能抄在日记本上或是笔记本里那就更好。

是的,开始时不要贪多。不要一开始就使自己过分为难,否则没有几天你就会放弃了。

每天只要一两句,又省事,又容易记。可是不要看不起这一两句,如果你每天不停地记下去,两三个月后,你就会发觉自己的知识比以前丰富得多了。谈话的时候,很容易地就想起它们,或者用自己的话把它们加以发挥。这些有意义的话,随时随地都会跳出来,帮助你,解救你的谈话窘境。

在听演讲时,或在听别人谈话时,随时都可以听见展现人类智慧的名言或是谚语。把这些佳句记在心中,抄在纸上,久而久之,你谈话的题材和内容就越来越丰富有趣了,你的口才自然就越来越精进了。再过不久,你简直可以“出口成章”,随便说什么都可以条理清晰、生动活泼了。

例如在杂志上的某一篇文章里看见这么几段话:

“我们现代人应当成为这个样子的人——就是要看得远,要让眼界宽广。别始终只留在自己的角落里,只看见同样的一些街道和人物,同样的一些墙和屋顶,同样的一个地平线。我们必须把生活圈扩大,利用我们的眼睛和耳朵、手和脚,使我们成为广大地球村的一员。”

“现代人应当学会拿自己的损失和许多人的损失作比较,拿自己的缺乏和所有人的缺乏作比较。”

像这样的文字,都是值得你记下来的,如果你能了解它的意义,被它所感动的话。之后,当你检讨你自己的行为时,或是规劝朋友不要整天斤斤计较时,或是批评一个不识大体的人只会破坏大局时,这几段话便会跳出来帮你的忙,使你的谈话增强说服人、感动人的力量。

这种例子是举之不尽的。为了激发你练习口才的动机与兴趣,现在再举几个可以经





说话的资本

常使用的话：

“无论何时都不要拒绝工作中琐碎的事情，因为伟大的事业是由繁杂的细节构成的。”

“爱一个人，最要紧的是爱他未来的模样。”

“人一定要顾及社会，因为保护他的是整个人群。”

“无论对哪一个人，如果他只肯给我束缚的爱和友情，那我就两样都不要。”

“不灭的只有事业！生命是要在活动中才能壮大的。”

“对于学习，永远不会太早；对于改过，永远不会太迟。”

“聪明人从傻瓜那里所学的，比傻瓜从聪明人那里所学到的多。”

这里说“使用”这些话，而不说“引用”这些话，因为这些话到底是从书本上抄下来的，多多少少总带着一些书本气。说的时候，只是根据它的主要内容，自己再加以发挥，把它说得更明白一点，更顺口一点。

不妨看一个怎样利用的例子吧！

十几年来，玛丽曾经遇见许多这样的事情：朋友们恋爱了，男朋友总是希望他的女朋友停止学业，或是把工作辞掉，立刻跟他结婚。有的女孩子大学读了3年，只差1年就毕业了，可是男方不能等。有的女孩子有份收入和发展都不错的职业，而且在她工作的领域里担任极重要的角色，可是男方并不看重女方这种社会地位和工作的机会，总希望他的女朋友整天待在家里，无所事事地做他将来的妻子。在这种场合，假使有机会的话，玛丽总是劝男方改变一下他的想法。她会说：“你真爱她吗？那么为什么不她的未来打算一下呢？”并且说：“你如果爱她，那么为什么非要牺牲她辛辛苦苦了多少年所努力得来的学业或是社会的地位呢？”她也这样警告过那些陷入情网的女孩子们，她说：“无论你的男朋友说他怎样爱你，都是假的。除非他的一举一动都是为你的未来着想。单是为你着想，还是不够的，一定要为你的未来着想才是真正的爱。”

这些话，有时候会发生很大的效果，有些朋友们听了之后，的确能够多多少少改变她们或他们的想法，把眼光看得远一点，不被一时的欲望、冲动，或是目前的利益所迷惑、所限制。而这些话，都是运用了上面提到的“爱一个人，最要紧的是爱他未来的模样”这句话。

你把一句话体会得越深，就能把它应用得越广，它就变成各式各样的形式，出现在你的言语和行为里。



怎样利用上面所引用的名言,这里只举一个例子,其他的要等你自己去试。

你不能对每一种人都谈同样一件事情,一个研究科学的,不会对生意感兴趣,同样,一个生意人,对他谈哲学的大道理,他不一定有兴趣。这里有一个小笑话:某先生以口才见长,有人便向他求教谈话到底有什么诀窍,他说:“很简单,看他是什么人,就跟他说什么话。例如和屠夫就谈猪肉,和厨师就谈面包。”那位求教的人问道:“如果屠夫和厨师都在座,你谈些什么呢?”他说:“我谈三明治。”由上面的故事可知,为要应付社会上形形色色的人们,你就得具备多方面的知识。所以需要多读、多学。

如果你能够做到这一点,那么应付各式各样的人物自然就能胜任愉快。虽非样样专长,但技巧运用全在你自己。你不懂法律吗?但遇到了律师,你不妨和他谈最近发生的某件案子,由你提供案情(这是你从报章上读到的),其余的法律问题,让他说好了。

东京有一家美容院,生意兴隆为当地之冠,有人前去询问老板生意秘诀,老板坦白承认,完全由于他所聘请的美容师在工作时善于和顾客攀谈之故。但又怎样能使美容师们个个都善于说话呢?

“简单得很”,店主人说,“每个月我会把各种报纸杂志都买回来,规定每个职员在每天早上开始工作前一定要先阅读,当作日常功课一样,那么他们自会获得目前社会最新鲜的聊天话题,博得顾客的欢心了。”

这不过是千百个例子中的一个。知识是任何事业的根本,你要使自己的谈吐能适应任何人的喜好,更要多阅读书报杂志,让这天地间的知识贮存在你的头脑中,到要运用的时候,经过你的头脑选择整理,便能与人对答如流了。





说得多不如说得妙

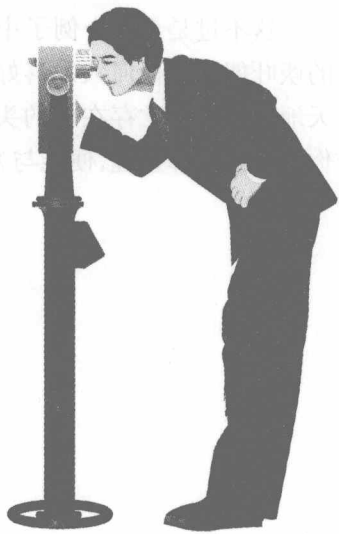
有人说话时喜欢引经据典或长篇大论,经常让听者晕头转向,不知所云。事实上,这种说话方法远不及简短的几句关键词!

任何事物,不管是多复杂的现象、多深奥的思想,说到底也就是几点经过概括和抽象后的认识。而这些认识就是事物的精华、核心、本质,只要你能抓住它,就能提纲挈领、一通百通。所以,如果你能用极为简明的语言,条理分明地将自己的观点加以表述,或将对方思想、观点上的实质部分一揭露,便能在辩论中收到“片言以居要,一目能传神”的效果。

在一次亚洲大专辩论赛中,香港中文大学队与新加坡国立大学队,针对“个人利己主义是社会进步的最重要因素”的辩题进行辩论。新加坡国立大学队为正方,香港中文大学队为反方,双方争辩激烈,相持不下。

这时,香港中文大学一个队员指出:“国父孙中山先生领导辛亥革命,推翻了我国两千多年的封建统治,难道是因为个人功利主义吗?爱迪生发明电灯,造福全人类,难道也是因为个人功利主义吗?”此话虽然简短,但是一针见血、切中要害,具有几乎不可辩驳的威力。

俗话说:“秤砣虽小压千斤。”画龙点睛的语句,就像秤砣一般,能在关键时刻发挥极为重要的作用。它包含着论辩者高度浓缩的思想、感情、智能和力量,所以具有以少胜多、点石成金的特殊作用。





尽量使用柔和的语言基调

俗话说：“一句话能把人说笑，也能把人说跳。”一般情况下，能把人说“笑”的语言，通常是柔和甜美的。古往今来，和气待人、和颜悦色都被视为一种美德。柔言谈吐是值得提倡的一种交际方式。

柔言谈吐表现为语气亲切，语调柔和，语言含蓄，措辞委婉，说理自然。这样说话对方会感到亲切和愉悦，所谈之言也易于入耳生效，有较强的征服力，往往能收到以柔克刚的交际效果。

柔言谈吐的表达方式一般有两种：

一种是谦让表达法：

一家瓷器店的营业员遇到一位十分挑剔的女顾客，给她拿了好几套瓷器，挑了半个钟头还没选好，营业员因顾客太多不得不照应别的顾客。这位女顾客觉得自己受到了冷落，就沉下脸来，大声指责说：“你这是什么服务态度，没看见我先来的吗？快让我先买，我还有急事。”

这话真够刺耳难听的，如果和她较真儿，会吵得不可开交。然而，营业员没有这样，他安排好其他顾客后说：“请你原谅，我们店生意忙，对你服务不周到，让你久等了。”营业员的态度和话语真诚而谦让，那位女顾客的脸一下子红了，转而难为情地说：“我说得不好听，也请你原谅。”

有理不在声高，并非说话有棱有角、咄咄逼人才有分量。这种谦让式表达法充满了尊重、宽容和理解，本身就产生了一种感化力，从而引起对方的心理变化。火气遇上和气，就失掉了发泄的对象，自然就会降温熄火。

另一种是委婉表达法：

当你和他人意见不合，又想坚持己见时，万万不可对他人讥讽嘲笑。横加指责。委婉地表达自己的坚定立场，会取得意想不到的沟通和说服效果。

1940年，处于前线的英国已经无钱从美国“现购自运”军用物资，一些美国人便想放弃援英，而没有看到唇亡齿寒的严重事态。罗斯福总统在记者



说话的资本

招待会上宣传《租借法》以说服他们,为国会通过此法成功地营造了舆论氛围。

罗斯福并未直接指责这些人目光短浅,这样只能触犯众怒而适得其反,而是妙语连珠,以理服人。他用通俗易懂的比喻,深入浅出地说明理由,点中要害,人们不得不心悦诚服:“假如我的邻居失火了,在四五百英尺以外,我有一截浇花园的水龙带,要是给邻居拿去接上水龙头,我就可能帮他把火灭掉,以免火势蔓延到我家里。这时,我怎么办呢?我总不能在救火之前对他说:‘朋友,这条管子我花了15元,你要照价付钱。’这时候,邻居刚好没钱,那么,我该怎么办呢?我应当不要他15元钱,让他在灭火之后还我水龙带。要是火灭了,水龙带还好好的,那他就会连声道谢,原物奉还。假如他把水龙带弄坏了,答应照赔不误的话,现在,我拿回来的是一条仍可用的浇花园的水龙带,这样也不吃亏。”

罗斯福总统援英的决心很坚决,但他没有直接表达这种强硬的态度,而是用通俗的比喻表达自己的真实想法,达到了较好的说服效果。使用柔言谈吐要注意以下事项:

首先,要加强个人的思想修养和性格锻炼。我们知道,语言美是心灵美的具体表现。一个心灵丑恶的人,语言绝不会美,有善心才有善言。

其次,柔言谈吐在造词用句和语调语气上有一些特殊的要求。比如,应注意使用谦敬词、礼貌用语,表示尊重对方的观点和感情,以引起好感。尤其要避免使用粗鲁、污秽的词语。在句式上,应少用“否定句”多用“肯定句”;在用词上,要注意感情色彩,多用褒义词、中性词,少用贬义词,以减少刺激性;在语气上要委婉、文雅。





招人喜欢的短句

依靠口才并给人留下深刻印象以改变自己的命运,最好多使用结构较为简单、形式较为短小的句子。当需要表达简单的意义时,自然用字简短,而要表达一个比较复杂的意义组合时,也尽量将冗长复杂的结构,转化成比较简单的短句。

有效的人际交往话语,从总体上看,句子大多不长,最少的仅为一音节,多者也不过一二十个音节。这类句子中往往又多有停顿,截分成数个语音段落,其中每段中音节都较小。此外,这类句子大多是零句(即没有主语和宾语两部分的句子),经常不用或少用附加成分,并省用连接词、介词,或隐含表示时间、地点的词语。当然,这些成分的简略并不能随便简化,而是凭借双方共处时的各种特定环境决定的。不过,在表达时,只要不影响意思的传达和理解,语言形式还是以简短精练为宜。

需要特别指出的是,运用简略短句为主的特点,一方面是指句子构成上富有变化,另一方面是指运用句式丰富繁多。事实上,人与人之间的口头交谈,往往比书面字词显得更加生动活泼。这种口语句式丰富多样,例如陈述句、疑问句、祈使句、感叹句、肯定句、否定句、单句、复句等。如果经常在口语中交替使用这些句式,将会使语句表达富有变化,不仅能活跃气氛,也可以让话语更为生动活泼。