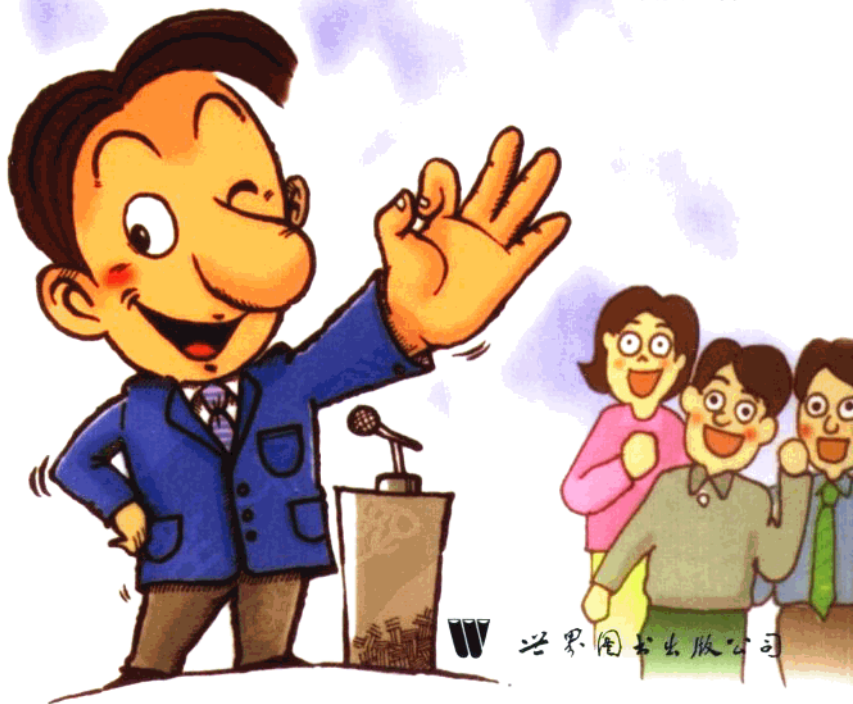


成功哲学③

The Knacks TO Promoting Your Chatting Charm

掌握说话魅力的 守则

瞿翔◆著



W

世界图书出版公司



序

说话魅力,决定你的人生品质

曾经有一位心理学家认为:无声语言所显示的意义要比有声语言多得多,而且深刻。他还对此列出了一个公式:

信息的传递 = 7% 言语 + 38% 语音 + 55% 表情

这个公式中言语、语音、表情在信息传递的过程中,信息承载量的比例虽有必要作进一步的研究和探讨,但它强调无声语言在人际传播中的作用,还是有很大的意义。

因此,真正会说话的人,不仅会用嘴说,还会用表情和肢体语言。事实上,肢体语言本来就是人们用来传情达意的一种重要方式,只要通过眼神、表情、手势或姿态等,就能把自己的心意传达给对方知道。

早在 30 年代初,修辞学家陈望道先生就在其著作《修辞学发凡》中把语言划分为“态势语”、“声音语”和“文字语”三种。

他又把态势语分成三种:表情的、指点的和描绘的。他还指出:“在口说或记录口说的文辞中,态势



实际也和修辞有着相当的关系,它能反映说话时的情境,而本身也是说话时的情境之一,修辞须同它相应合,但并不需要调整语辞本身。”

在这段话中,陈望道先生已将无声语言和有声语言的关系,及其在交际中的作用揭示出来。

在许多活动中,如谈判、演讲、交谈、宴请等,有时候有些无法或不适于以言辞表达的意思,往往必须借助于表情、动作和姿态的作用,利用这种表情、动作、姿态可以起到加深语义和语感的功效,而这就是本书所指的说话魅力。

有时候,经过精心设计、周密考虑过的言语往往不能表露一个人的心态;有时也会由于语言表达能力的影 响,而使口中传递出来的信息,不完全等于心中所欲传递的信息。这时肢体语言就能发挥它不可或缺 的辅助效果。

因此,不仅信息传播者需借助无声语言的辅助作用,而且信息接受者也需要借助对方的脸部表情及身体动作、仪表举止,来捕捉隐藏在有声语言之后或之外的“真意”。在人际交流过程中,将这两者结合起来,确能帮助信息接受者更清晰更准确地获取信息,减少信息传递中的误差,增加信息传递量,达到更好的了解和沟通。

在信息交流过程中,表情动作不仅伴随着传播



者的有声语言出现,而且作为接收者一方在信息接收过程中也会出现一连串的表情动作。

这是一种重要的反馈,是接收者心理作出的反映。

因此,传播者一方便可从接收者一方的表情中知道自己所说的,是被接受了还是被否定了,是相信还是怀疑。甚至可以从这些反馈的动作信息中了解到对方的态度、个性、文化水平、知识状况和真实动机。

一个人一生的成败,都跟生活周围的其他人有关,只要你会说话,懂得抓住人心,运用说话策略让大家乐于帮助你,你的人生就是彩色的。相对的,不会说话的人,注定一生要吃自己的亏。

一个真正会说话的人,必然可以做到拒绝人家又不得罪人家,且拒绝人家后,又能得到人家的谅解,把对方的失望或不快控制在最小的限度内,如此才是一个及格的人际语言专家。冷冰冰、硬邦邦的简单回绝,必将增加对方心中的不满和不快,并对你产生反感,影响彼此之间的感觉。相反地,用诚恳的态度及恰当得体的语言表达,多少可以减少对方心中的不快或失望,甚至可得到对方的谅解和认可。

因此,要成为有说话魅力的人不难,只要你肯用“心”来说话;毕竟,人生在世,谁都不想和日子过不去,惟有会说好话的人,才会有好日子过。

责任编辑：曹俊翎
封面设计：费 玄

试读结束：需要全本请在线购买：www.ertongbo.com



目 录

第一章 “说”遍天下无敌手

- 幽默,一鱼两吃的成功说话术 3
- 以气势论输赢 7
- 先找个有力的出发点再说 10
- 人际交往守则也可以运用在说话上 12
- 明辨利害关系,你就是最佳指挥官 14
- 感性与理性是不可分割的伙伴 20
- 真理需要逐步引导 23
- 糊里糊涂也能聪明致胜 26
- 蹲一蹲身子,才能跳得更高 29
- 论辩要成功,耍嘴也要脑 32

第二章 运用策略,掌握成功契机

- 诚实热情的策略 37
- 环境语言的策略 44
- 小心使用语言的附加意义 47



小心选择你的说话对象	51
平实的语言策略	53
多用中性的语言策略	55
先看对方的穿着,再决定说话策略	56
多用一些模糊词语	58
语言传达有四个层次	59
多用简单短小的句子	62
语气停顿策略	64
说话的速度	66
善用肢体语言的影响力	67

第三章 初次见面的说话艺术

不要小看自我介绍	71
找出最适当的称呼	73
巧用“我”这个字	75
懂得发问的艺术	77
借力使力	80
转移话题	81
消除紧张情绪	83
熟记对方的姓名	84

第四章 说服他人的说话技巧

说一可不一定代表一	87
-----------------	----



善用各种小细节,让说话更有力	89
说得多不如说得妙	91
绕远路的会先抵达终点	93
赢得他人的认同并不难	96
适时的收敛是为了更有力的出击	100
说话时,别打起十二万分精神	103
请回答我的问题,我将告诉你真理	107
劝人信服不一定要直来直往	109
有力的实证胜过千言万语	111
无须多说,讲个小故事即可	113
相同与不同的智慧辩证	115
事情不能过了就算	118
情感是通往成功论辩的坦途	120
从心防下手,打破藩篱	123
不只是激将,还要引导	125
说服他人要懂得善于引导	130
比喻是论证中的精妙关键	132
 第五章 和谐双赢的说话术	
拒绝后还是不伤和气	139
我很温柔,却很坚强	141
学会转移话题,你就是“逃难”高手	145
我是猜心高手	151



在夹缝中求生存的聪明说话术	154
把话倒过来说,效果显然不同	156
从侧面的言谈操纵对方	158

第六章 应急的语言艺术

借风推舟	165
顺势牵连	167
有意岔题	169
巧释逆挽	171
以牙还牙	173
一语双关	174
巧用谐音	175
幽默风趣	177

第七章 谈判的语言艺术

文明礼貌,有理有节	181
投石问路,巧探真情	184
循循诱导,启发暗示	188
冷静沉着,智慧出击	191
形散神不散	195
据理力争,辩驳结合	198
留有余地,分寸得当	202



第八章 解读人际公关中的肢体语言

表情语言	207
动作语言	213
姿势语言	217
如何正确解读肢体语言	221

第 一 章

“说”遍天下 无敌手

天下

原书空白页



幽默，一鱼两吃的成功说话术

幽默是一种最生动的语言表现手法，与幽默的人相处、谈话是一件非常有趣的事，而与人发生争执、各有坚持时，幽默常常可以让人立于辩论的不败之地，并化争执为会心一笑。

辛辣风趣的幽默，虽不同于严密科学的理论与驳辩，但由于幽默同样具有真实性、威慑力以及逻辑力，因而具有很强的辩论力量。

在辩论中，幽默显然不同于证明和反驳，它既无辩论过程，也没有反驳的程序，而是以诙谐逗趣的方式，暗示事物的本质，达到明辨是非的目的，因而在辩论中常常可以发挥证明与反驳所无法达成的作用。

公元1946年5月，远东国际军事法庭审判以东条英机为首的28名日本甲级战犯，10个参与国的法官们曾因排定法庭座次，展开一场激烈的争论。中俄法官理应排在庭长左边的第二把交椅，可是由于



当时中国国力不强,因此被各强权国所否定。在这种情况下,惟一出庭的中国法官梅汝璈,便面对列强展开了一场机智的舌战。他首先从正面阐明,排座次应按日本投降时各受降国的签字顺序排列,这是惟一正确的原则立场。

接着他微微一笑说:“当然,如果各位不赞成这个办法,我们不妨找个体重计来,然后依体重排座,体重重者居中,体重轻者居旁。”各国法官听了全都忍俊不禁。庭长笑着说:“你的建议很好,但它只适用于拳击比赛。”梅法官接着回答说:“若不以受降国签字次序排座,就依体重排座。这样纵使我被排在末位也心安理得,可以对我的国家有所交代,一旦他们认为我不该坐在角落边上,可以另派一名比我胖的人来换我呀。”

这回答引得法官们大笑起来。在举世瞩目的国际法庭上,法官的座次按体重来排定,这岂不是天大的笑话!梅汝璈正是用这样的笑话,嘲讽帝国主义者依恃强权,践踏国际公理的丑恶嘴脸。

在论辩中反驳对方,有时舍弃锋芒毕露、相互抨击的语言,而采用风趣含蓄、诙谐生动的语言,其效果会更好。

又如汉武帝晚年很希望自己能长生不老。一天,他对侍臣说:“相书上说,一个人鼻子下面的‘人



中’越长，寿命就越长；‘人中’长一寸，能活一百岁。不知是真是假？”

东方朔听了这话，知道皇上又在做长生不老之梦了，脸上露出一丝讥讽的笑意。皇上见东方朔似有讥讽之意，面有不悦之色，喝道：“你居然胆敢笑话我？”

东方朔脱下帽子，必恭必敬地回答：“我怎么敢笑话皇上呢？我是在笑彭祖的脸太难看了。”

汉武帝问：“你为什么笑彭祖呢？”

东方朔说：“据说彭祖活了八百岁，如果真像皇上所说，人中一寸就活一百岁，彭祖的人中就该有八寸长，那么，他的脸岂不是太难看了吗？”

汉武帝听了，也哈哈大笑起来。

在这个故事里，东方朔以幽默的语言，用笑彭祖的办法来讽劝皇帝。整个批驳机智含蓄，风趣诙谐，令正在怒不可遏的皇帝也不禁转怒为喜，并且愉快地认输。

当然，幽默不一定都用在敌对的争吵和攻击中，有时也可以用在轻微的讽刺、戏谑、谈笑风生中，这时巧用幽默，既能达到驳斥对方观点的目的，还能产生和谐友好、轻松愉快的气氛。

有一次，世界著名生物学家达尔文应邀赴宴，正好和一位年轻貌美的女士坐在一起。这位美人用戏



谑的口气向达尔文提出质问道：“达尔文先生，听说你断言人类都是由猴子变来的，那我也是属于你的论断之列吗？”达尔文漫不经心地回答道：“那是当然的！不过你不是由普通猴子变来的，而是由长得非常迷人的猴子变来的。”达尔文并不用科学的道理反驳那位美女，而是以戏谑反驳戏谑，因为美女的提问属于偷换概念的诡辩。



以气势论输赢

气势，是说话时相当关键的，若你有所坚持，但畏畏缩缩、矮人一截、不敢与人针锋相对，你的坚持，恐怕就无法坚持了。因此，当对方言词犀利，你的言词就要更犀利；对方有气势，你的气势就要更胜他一筹，谈话理直气壮、临威不惧，先以气势压倒对方。

《古文观止》中有一篇“唐雎不辱使命”的文章。

骄横的秦王想要吞并安陵，便无理地表示欲以五百里土地交换安陵。安陵君不同意，便派唐雎出使秦国。当秦王听说安陵君不愿交换土地时，顿时脸色大变，怒气冲冲地对唐雎说：“你听说过天子发怒吗？”

唐雎回答说：“我没有听说过。”

秦王说：“天子发怒，能让百万人尸骨成山，血流成河！”

唐雎说：“大王听说过百姓发怒吗？”

秦王说：“平民百姓发怒，不过是摘下帽子，赤着