

18岁后，你的口才决定你未来的人际关系

18岁后 要历练，你必须懂点 说话技巧

南宫雨◎著

初入社会最需要的人生突破指南

启发青春迷茫期男女开启“明白”模式，少走弯路

18岁以后，不会说话你将寸步难行、四处碰壁。

18岁以后，你最应该考虑的是如何掌握说话的技巧！

18岁以后懂点说话技巧，让你获取成功的通行证！

会说话会让你拥有好口碑，会说话会让你拥有好人缘！

会说话会让你拥有好职位，会说话会让你拥有好前程！



立信会计出版社

LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

18岁后要历练,你必须懂点说话技巧 / 南宫雨著. --
上海: 立信会计出版社, 2015.3

(去梯言)

ISBN 978-7-5429-4521-1

I. ①1… II. ①南… III. ①口才学-青少年读物
IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2015) 第029059号

策划编辑 蔡伟莉

责任编辑 蔡伟莉 何颖颖

封面设计 久品轩

18岁后要历练,你必须懂点说话技巧

出版发行 立信会计出版社

地 址 上海市中山西路2230号 邮政编码 200235

电 话 (021) 64411389 传 真 (021) 64411325

网 址 www.lixinaph.com 电子邮箱 lxaph@sh163.net

网上书店 www.shlx.net 电 话 (021) 64411071

经 销 各地新华书店

印 刷 固安县保利达印务有限公司

开 本 720毫米×1000毫米 1/16

印 张 17.5 插 页 1

字 数 231千字

版 次 2015年3月第1版

印 次 2015年3月第1次

书 号 ISBN 978-7-5429-4521-1/H

定 价 36.00元

如有印订差错,请与本社联系调换

前 言

我们处在一个开放的社会，我们处在一个需要相互合作的社会，我们处在一个需要沟通的社会。在这个年代，在这个社会，会说话的人，可以广交五湖四海的朋友，为自己的事业奠定人脉基石；会说话的人，可以轻松自如地调解纠纷、斡旋争端，让自己的事业一帆风顺；会说话的人，可以获得同事的尊敬，使自己在职场中如鱼得水；会说话的人，可以获得领导的青睐，使自己的前程平步青云；会说话的人，可以获得更多人的拥戴，一呼百应，让自己的事业更上一层楼……

人与人的交往是通过语言来交流思想，通过交流思想使陌生变为相识，令相识变为熟知，让熟知结成友谊。没有交流，没有沟通，就无法学到更多的知识和技能，没有知识和技能，也就谈不上在竞争中获胜。

没有坚实的人脉，没有过硬的学识，那你的未来、你的成功将无从谈起。而这一切，很大程度上都取决于是否掌握了说话技巧！

在人生奋斗之路上，无时无刻不需要说话，用好它可以出人头地、左右逢源。说话水平高，很多机会呼之即来；口才水平低，很多机会闻“声”而去。因为在这个熙来攘往的世界上，机会总是随着人的愿望和意思而流动的。而表达愿望和意思的基本工具便是语言，那些说话水平高超的人能把各种愿望和意思恰到好处地表达出来，把各种利益顺理成章地聚拢到对自己有利的方向上来。18岁以后我们要确信：说话对个人价值的实现、人生成功的作用是难以估量的。

18岁后，你将要迈入社会，面对人生，面对现实，面对交际，面对职场，开启你崭新的人生之路，不可避免地会遇到许多你不曾经历过的问题和困难。而掌握必要的说话技巧，可以使你拥有舌灿莲花的口才，把话说得滴水不漏，把事做得天衣无缝，轻松化解人生困境，在人生的道路上走得更稳健、更快捷，直达成功的彼岸！

本书将向大家介绍一套完整的快速掌握说话技巧的方案。通过本书的学习，你既可以看到卓越口才的实例，又可以掌握卓越口才的精髓，同时你也将学习到锻炼卓越口才的实用方法。

18岁以后，你是想做一个词不达意而处处碰壁的人，还是想做一个舌灿莲花而左右逢源的人？相信你会作出明智的选择！

目 录

第一章 说话的技巧，成功的资本

——18岁后开始历练说话能力

会说话代表一种实力	1
你的世界是“说话”建造的	2
语言是人类力量的统帅	3
震天下者必震于声	3
人们不会在意沉默寡言的人	4
会说话不是一件容易事	5
高手用舌头，低手用拳头	6
永远都记住：有话好好说	7

第二章

培养优美而令人愉悦的谈吐

——18岁后要懂点说话的修辞技巧

比喻技巧	9
象征技巧	10
夸张技巧	11
比拟技巧	11
借代技巧	12
对照技巧	13
引用技巧	14
排比技巧	15
双关技巧	15
反问技巧	16

第三章

完善你的说话风格和个性

——18岁后说话要发挥肢体语言的魅力

把握最初的10秒钟	18
表情语言为你铺平道路	19
发挥肢体语言的魅力	22
肢体语言的类型	23
肢体语言的特性	24
肢体语言的功能	24
站姿	25

坐姿	26
步态	26
手势	27
声调会表达情感	29
听听自己的声音	29

第四章 敞开心扉说亮话

——18岁后要明白真诚说话的重要

只有真诚才能换来真诚	31
只有真诚的人，才能得到别人的信任	31
寥寥数语，打动人心	32
把劝说建立在真诚的基础上	32
做人与做生意	33
诚实的语言也是论辩的技巧	34
实话实说能让你找到好工作	25

第五章 简洁明快，一句顶一万句

——18岁后要懂点简明说话的技巧

林肯的演讲词	37
不做啰唆先生	38
措辞简洁的六大要领	39
什么是不必要的	40

第六章 巧于赞美，把话说到对方心坎上

——18岁后要懂点赞美的技巧

离奉承者远些	42
赞美与奉承的两个区别	42
每个人都渴望被赞美	43
多在背后赞美他人	44
赞美他人，照亮自己	46
赞美的六个前提条件	47
赞美的四个方式	49
赞美的五大效果	50
多谈对方的得意之事	51
不要胡乱恭维对方	53
夸人减龄，遇货添钱	53

第七章 说幽默话，做幽默人

——18岁后要懂点幽默的技巧

幽默的四大类型.....55

幽默在谈吐中的五大作用.....56

幽默的三大力量.....58

笑一笑，十年少.....59

幽默促推销.....60

谁说中国人不懂幽默.....61

幽默的十大技法.....63

第八章 学会提问，掌控话语主动权

——18岁后要懂点提问的技巧

提问的四大作用.....69

提问的技巧.....70

提问的方法.....72

提问的尺度.....73

看清对方，问得适宜.....74

问得太多惹人烦.....75

一次提出两个问题.....75

让对方说“是”.....76

相同的问题有不同的问法.....77

问句类型举例.....79

第九章 见什么人说什么话

——18岁后要懂点看人说话的技巧

边看边说，边说边看.....81

注意对方，谨慎开口.....82

从声气中认识人.....84

从音色中辨别人.....86

十种会说话的人.....87

七种似是而非的人.....88

与名人交谈，不卑不亢.....90

与有钱人交谈，正直坦率.....91

与陌生人交谈，自然大方.....92

第十章 不同场合说不同的话

——18岁后要懂点情境说话的技巧

说话要注意场合.....93

严肃场合不能开玩笑.....	94
喜庆场合妙语解围.....	94
危机场合一语自救.....	95
社交场合说好第一句话.....	95
公关场合不忘“客套”与“敦促”	97
不同场合下的不同用语.....	97

第十一章 说话要带着两只耳朵

——18岁后要懂点倾听的技巧

乱插嘴的人令人讨厌.....	100
打断别人说话易引起抵触情绪	101
耐心听别人谈他自己	101
倾听者的良好素质.....	102
每个人都有倾诉的欲望.....	103
做一个耐心的倾听者.....	104
倾听能帮助你思考.....	105
倾听中的插话技巧.....	106

第十二章 少说“我”多说“你”

——18岁后要懂点换位说话的技巧

换位思考是沟通的第一步.....	108
少说“我”多说“你”	109
把别人放在心上.....	110
说话避开“我”字.....	113
“如果我是你”	114
人人平等，不要有优越感.....	114

第十三章 不要逞口舌之快

——18岁后说话要避免与人争论

不做没有意义的争论.....	116
一切争辩都能避免.....	117
忌逞一时口舌之快.....	118
不在小事上争执.....	118
化干戈为玉帛	119
对攻击、侮辱进行调侃.....	120

第十四章 道歉是门学问

——18岁后要懂点道歉的技巧

可怕的是不承认错误.....122

坦诚地检讨自己.....123

自己批评自己.....124

主动认错能提升你的形象.....125

道歉的三大作用.....125

你会道歉吗.....127

失误，不应成为原谅自己的借口.....129

第十五章 如何说“不”别人才会听

——18岁后要懂点拒绝的技巧

在生活中学会拒绝.....130

不要不好意思说“不”.....131

拒绝，但不使人难堪.....132

拒绝用语.....132

拒绝的七大妙招.....133

说“不”的禁忌.....135

说“不”能为你赢得尊重.....136

谈判中的拒绝术.....136

第十六章 说好难说的话

——18岁后要懂点批评的技巧

切莫轻易指责别人.....140

纠正他人错误的方法.....141

良药苦口，忠言逆耳.....142

批评的五个前提.....142

批评的十三种方式.....144

批评的四大内容.....147

用一用声东击西法.....148

第一章

说话的技巧，成功的资本

——18岁后要开始历练说话能力

会说话代表一种实力

会说话是一个人智慧的反映，是影响一个人事业成功、人际和睦、生活幸福的重要因素，是一种可随身携带的永不过时的基本能力。说话离不开知觉、观察、记忆、思维、想象等心理活动的基本形式。一个人的气质、性格、能力等个性心理特征直接决定了其口才的高低、风格，甚至是社会价值。

清朝著名的文艺批评家叶燮曾提出，“才、胆、识、力”是人才成长的重要因素。这里的“才”，其一就是“口才”；这里的“胆”，更是在强调人在社会交往中敢于说话、在大庭广众前敢于演讲的“胆”。

进入21世纪，人们对口才的重视达到了前所未有的高度。有没有良好的口才，已成为衡量一个人素质的基本标准之一。从一个人的口才上往往能看出一个人的综合实力，口才几乎在每一个人的命运里都扮演着十分重要的角色。口才好，有可能会改变你的命运。我们拿面试来说，现在国内外大小公司，已把面试作为人才招聘的必要途径，其中有许多行业尤其看重口试。在这种情况下，“口才”这门课程在许多高校已经属于必修课，即使设为选修课，选修的人也很多。因为，现在高校一般不包毕业分配，绝大多数学生根据人才市场需要来寻找职业，在最后一学年，也就是说在学业尚未完成、毕业论文尚未启动或刚启动的时候，他们已首先通过口才叩击着职业生涯的大门，学生们越来越意识到口才的重要性。

随着人们越来越认识并热衷于口才修炼和培养，口才学作为一门新兴学科一跃成为当今世界十分走俏的一门学问，而它的前身，或者另外一种形式或分支——演讲学，则是一门更古老的学问。在中世纪前的中国、古埃及、古希腊、古罗马、古巴比伦、印度等具有悠久历史文明的古国，演讲已成为普遍的社会现象。在中国，演讲这一形式在先秦的古代社会已广泛盛行。

中国传世最早的一部政治文献汇编《尚书》里面就记载了盘庚“动员民众迁都”的演说。这是中国至今发现的最早的一篇有文字记载的演说，也是世界演讲史上有文字可考的最早的演说稿。此演说稿分上、中、下三篇。中篇为迁都前的演说，上篇、下篇为迁都后的演说。其中以中篇最为精彩，它无论在构思立意、遣词造句上，还是在逻辑思维的演绎、归纳和情感的发挥上，都相当成熟，真切感人。《尚书》中还有《甘誓》、《汤誓》、《牧誓》等好几篇演讲词。其中《甘誓》是公元前21世纪夏启与有扈氏战于“甘”这个地方的战前动员，文字虽简短，却义正词严、气势恢宏。

春秋战国时期是我国历史上经济制度和政治制度的大变动时期，各诸侯国之间及其内部的阶级斗争和政治斗争错综复杂，加上生产力的发展和经济的繁荣，促使了“士”这种阶层的出现，再加上王权发生动

摇，人们对“天”产生了怀疑，私学悄然兴起，促进了各种学术思想的发展，而其传播无一不是通过学者的辩论和对学生的口授。儒家的孔子、孟子和荀子，墨家的墨子，道家的庄子，法家的韩非子，名家的惠施、公孙龙等，都纷纷表述了自己对治理天下的政治见解和思想，对社会大众进行游说，形成了“百家争鸣”、游说风气极盛的时代。这也是我国古代演讲学的第一个鼎盛时期。

你的世界是“说话”建造的

事业的成功和失败，往往决定于某一次谈话，这话绝不是过分夸张的，美国人类行为科学研究者汤姆士指出：“拥有说话的能力是成名的捷径。它能使人显赫，鹤立鸡群。能言善辩的人，往往使人尊敬，受人爱戴，得人拥护。它使一个人的才学充分拓展，熠熠生辉，事半功倍，业绩卓著。”他甚至断言：“发生在成功人物身上的奇迹，一半是由口才创造的。”

在富兰克林的自传中，有这样两段话：“我在约束我自己的时候，曾有一张美德检查表，当初那表上只列着12种美德，后来，有一个朋友告诉我，说我有些骄傲，这种骄傲，常在谈话中表现出来，使人觉得盛气凌人。于是我立刻注意这位友人给我的忠告，我相信这样足以影响我的前途，然后我在表上特别列上虚心一项，我决心竭力避免一切直接触犯别人感情的话，甚至禁止自己使用一切确定的词句，像‘当然’、‘一定’、‘不屑说’……而以‘也许’、‘我想’、‘仿佛’……来代替。”“说话和事业的进步有很大关系，你如出言不慎，你如跟别人争辩，那么，你将不可能获得别人的同情，别人的合作，别人的动力。”这是千真万确的，一项事业的成败，常会由一次谈话决定。无数成功者的事实证明，敢于当众讲话，善于说话是成功事业的催化剂，它直接关系事业的成败。

1983年元旦，英国女王为多年给首相撒切尔夫人担任顾问的戈登·里斯授以爵位。其主要功绩是：有效地提高了撒切尔夫人的演说能力和应答记者提问的能力；为撒切尔夫人撰写了深得人心的演讲稿……一句话，为英国塑造了一位崭新的“风姿绰约、雍容而不过度华贵、谈吐优雅和待人亲切自然的女首相形象”。

在西方国家，当前无不把会说话作为衡量优秀人才的重要尺度，每个公司、企业招聘各类人才，都要进行口试。在日本，一些大公司在招聘人才进行面试时，专门就说话能力规定了若干不予录用的条文。其中有：

应聘者声若蚊子者，不予录用；

说话没有抑扬顿挫者，不予录用；

交谈时，不得要领者，不予录用；

交谈时，不能干脆利落地回答问题者，不予录用；

说话无生气者，不予录用；

说话颠三倒四、不知所云者，不予录用……

日本大公司的这些规定也反映了这样一个事实：说话与事业的关系至为密切，它是胜任本职工作最重要的能力之一。知识就是财富，口才就是资本。能说会道，才能正确地领悟上级的意图并恰当地表达出来，一个唯唯诺诺、语无伦次的人定不能胜任自己的工作。通过讲话让领导、同事、群众更深层次地了解你，才能让大家信任你，才有机会被提拔到更高的职位，胜任更重要的任务，才有施展才华、事业成功的机会。

用好这种催化剂，事业成功也便指日可待了。

语言是人类力量的统帅

马雅可夫斯基曾说：“语言是人类力量的统帅。”意即精湛的口语表达艺术在社会生活和人际交往中具有不可估量的魅力和伟力。

约公元前14世纪，商朝明君盘庚用生动质朴、雄辩有力的语言，说服了难离故土的民众，实现了迁都的主张；周恩来、陈毅在风云变幻的国际政治外交中善于辞令，口才出众，大大提高了新中国的国际地位和声望，长了中国人民的志气；国际金融家萨克斯说服美国总统罗斯福尽快研制生产原子弹，从而为尽快结束第二次世界大战奠定了重要的基础；在商务谈判时中肯有力的言辞会迫使对方作出让步，或取得共识，以利于达成协议；慷慨陈词，促成外引内联，就会振兴一方经济。所有这些，都说明通过充分发挥口语表达技巧的口才艺术，能够创造巨大的精神财富和物质财富。

一个人想获得事业上的成功，必须具有能够应付一切的口才。要使别人瞧得起自己，先要自己瞧得起自己，绝不可露出乞怜的样子。你可以谦逊，但绝不可谄媚。你不可单是唯唯诺诺，使人觉得你的语言没有动人之处。你发表意见时不可肆意批评别人；更不可向对方说你的计划一定成功，如果雇佣你，必可使业务发展等语——这只能让对方心里称许，不应由自己说出。自夸必连带着固执，这种态度只会使人厌恶。去访问一个人，把目的简单地说出之后，你就应该告辞。即使环境许可你逗留一些时间，你也应该立刻把话题转到别处。

求职应聘，最重要的是表现自己的资格和能力，打肿脸充胖子的行为是不宜的，只能虚骗一时。如果应聘令你胆战心惊，那么这也许是你深深地明白自己肚子里究竟有几滴墨水的缘故。这时谈话的范围要守在一定的界限内，不要谈办公室的陈设，不要谈对方的一身装束，而且要有一定的时间观念，你必须把你的资格和能力浓缩表达，在一个很短的时间内将其交代清楚，所以这时就是检验你所受训练、教育及能力如何的关键时刻。

在工作上，要能胜任并心情愉快，不要摆一副冷面孔，尽量减少情绪上的困扰及不切实际的空想。你可以和同事谈谈工作上所需要的知识，谈谈工作上的经验，要诚心诚意，不存任何成见。在一块儿工作的人，必须彼此尊重、关心，互道平安，态度温和，坦诚相待，心中有话，就要直言不讳。

再者，失言是常有的事。不要故作糊涂，或者虚张声势。应该立即承认自己犯了错误，认错同样能赢来尊重，而且还会大大增强你说话的力量，使你往后所说的每一句话都掷地有声。

震天下者必震于声

人的一生不可能风平浪静，当你被人误解、遭人责难，甚至因为不屈不挠招致恶势力的攻击，危及生命时，你如果不甘受辱、受屈，总要伸张正义，总要讨个说法，以保护自己。而在很多情况下，你是无法以其他形式来达到自我保护的目的的，最靠得住的是自己的嘴。当众疾呼、辩诬、申述、宣传是最直接、最有效的生命之盾，许多时候可保你生命无忧，转危为安。

1933年，希特勒党徒焚烧德国国会大厦，以嫁祸于共产党人。在对共产党人大肆逮捕中，当时恰在德国的保加利亚共产党总书记季米特洛夫也被逮捕。在莱比锡的审判法庭上，季米特洛夫义正词严地反驳敌人的陷害，寸步不让地为自己辩护，无情揭露敌人的阴谋，弄得敌人狼狈不堪，丑态百出。由于他及时有效地利用当众讲话这块盾牌，进行自我辩护，法庭最终宣判其无罪释放。

古巴革命领袖卡斯特罗，1953年7月率队攻打蒙卡达兵营失败被捕，10月16日他在审判他的法庭上作了题为《历史将宣判我无罪》的长篇辩护，慷慨激昂，有理有据，使审判者无言以对。他结尾的那句“历史将宣判我无罪”，数十年来一直成为人们交口称颂并广泛仿效的自我辩护的名句。

有时高水平的当众讲话虽最终未能保护自己，毕竟恶势力穷途末路时是穷凶极恶的，但讲话可明是非，辨忠奸，自我保护虽失败，但却会永远活在人们心中。古今中外那些仁人志士，为了国家、民族，为了真理、正义而献身者，就是如此。

1928年3月，在广州黄花岗畔的刑场上，周文雍、陈铁军这两个年轻革命者面对敌人的枪口从容不迫地举行了结婚典礼。妻子陈铁军紧紧依偎着丈夫周文雍，满怀激情，高声向群众说：“亲爱的同胞们！姐妹们！我们的血就要洒在这里了。为了革命，为了民众的解放，为了共产主义的伟大事业而牺牲，同胞们啊，我们一点也不觉得遗憾！……让反动派的枪声，做我们结婚的礼炮吧！”

岳飞遭秦桧陷害，万俟卨审讯他：“国家有何亏负于你，你们父子却要伙同张宪共同造反？”岳飞怒发冲冠，朗声大叫：“对天盟誓，我绝对无负于国家。你们既是主持国法的人，切不应当陷害忠良。你们如果要把我诬枉致死，我到冥府也要与你们对质不休！”万俟卨厉声喝道：“无心造反？你游天竺寺时在壁上留题‘寒门何载富贵’，这是什么意思？”岳飞长叹一声，也高声喊叫道：“吾现时才知道已落入国贼秦桧之手，使我为国忠心一切都休，一切都成了犯罪！”说罢闭上眼睛，任狱卒严刑拷打不再开口，直至被杀害。

人们不会在意沉默寡言的人

交往中，人们对一个人的了解最主要的是来自被了解者的言语，有高超的当众讲话水平就能体现一个人的知识水平、阅历经验等综合素质，一个沉默寡言的人，别人是不会在意也无法了解的。孔子曾说：“始吾于人也，听其言而信其行；今吾于人也，听其言而观其行。”（《论语·公冶长》）他看人，首先还是要“听其言”。一个人思想怎样、水平如何，听他说话、同他谈话，就可得知。当然，检验、衡量一个人的思想、才能、学识的渠道是多种多样的，但那需要时间、条件。在组织、个人需要尽快认识、了解某人时，“听其言”，则是最直接、有效的手段。所谓“一见如故”、“相见恨晚”，也是在“谈”了之后才有的感受。当今社会竞争激烈，人才济济，要想在社会上取得一席之地，或找一份稳定工作，首先要让别人了解你，而在求职面试中，被人了解的途径最主要就是言谈举止，正所谓“言之方可知之”。

韩信最早曾投靠项羽，但怀才不遇不为所用，千里迢迢入蜀投奔汉王刘邦；因未得与刘邦言，也不得重用，只做了个管理粮食的小官。他又走了，被丞相萧何追回，力荐给刘邦。刘邦无奈，只好召见他：“丞相数荐将军，将军何以教寡人计策？”韩信终于有了一吐胸中经纶的机会。他向刘邦分析了楚汉之间的形势优劣，指出刘邦虽弱，但具备战胜项羽的条件，言之凿凿，头头是道。刘邦大喜，感到相见恨晚，于是拜韩信为大将，韩信果然不负刘邦的期望，运筹帷幄，决胜千里，为成就汉室霸业，立下头功。

试想，韩信如无一吐经纶的机会，或许此生就碌碌无为，历史也会因此改变！

一代宗师徐悲鸿，他的人生机遇很多是用语言赢得的。1916年21岁时报考复旦大学，校长召见新生，其优雅的谈吐给校长留下深刻印象，认为徐悲鸿是可造之才，后给予诸多勉励与帮助。1920年他留学法国时，在一次茶话会上被介绍给法国当时最大的画家达仰·布佛莱。久慕大名的徐悲鸿当即说道：“先生！我很盼望能得到您的教诲。”一句话便让达仰感受到了这个中国青年的诚恳朴实，立即将自己画室的地址给了徐悲鸿，嘱咐他每个星期天的早晨都到自己的画室去。在第一个星期天，徐悲鸿去见达仰，同达仰谈起了自己的追求和信心，达仰了解了其天赋和抱负异常欢喜，竟忘记自己已68岁高龄而开心地同徐悲鸿谈起50余年来的往事。得益于达仰的慧眼，徐悲鸿终成一代大师。

一个沉默寡言的人，不会因说错话丧失机会，但却会因没有说好话而丧失更多的机会。

会说话不是一件容易事

有这样一个故事。在酒足饭饱后，国王问大臣：“你们说，世界上什么最难？”大臣回答：“世界上说话最难。”大臣没有说出来的隐含意思是：说话最难，尤其是和国王说话最难。现在我们做一个试验，问问你身边的人：“你们认为自己很会说话的，请举手。”肯定没有几个人能理直气壮地说自己会说话。是呀，凡是有一定社会经验的人都知道，说话容易，但是要把话说到位，非常困难。有的管理者讲：我招聘人的时候，看他能力的高低，就看他说话水平的高低。

说好话很难，难就难在说话太容易。这并不矛盾。恭维的话可以张嘴就来，骂人的话可以脱口而出，吹牛也用不着上税，自己一个人寂寞还可以自言自语。但在这人声鼎沸的世界里，让人专心聆听你的声音就不太容易了，再让人为你的话而鼓掌喝彩更是难上加难。有时候使尽全力去喊未必让人震惊，一声叹息却让人心潮澎湃；洋洋洒洒的长篇大论常常有鼾声相伴，平平淡淡的只言片语却说不定能换来掌声雷动。说话却是一门学问。

而我们每天又离不开这张嘴，在家要和家人说，和邻居说，上班要和同事讲，又要向老板汇报，和客户应酬，只要有一言不慎，就可能造成一堆麻烦。改写一下诗仙李白的诗：说话难，难于上青天。

1.说错话就会祸从口出

古人告诉我们这样一个经验，在与人交往的时候，要谨防祸从口出。“讲错话”常常会给我们带来很多不必要的麻烦，如何掌握分寸就成了人际沟通中不可忽视的一环。有许多性子直的人喜欢向周围的人倾吐苦水。虽然这样的交谈富有人情味，能使你们的关系变得友善，但是有研究调查指出，只有不到1%的人能够严守秘密。所以，当你发生危机或别人发生什么危机时，你最好不要到处诉苦或讨论是非，不要把周围人的“友善”和“友谊”混为一谈，以免话传话，造成很多不必要的麻烦。

古时候，有个叫艾子的人发高烧，梦游到阴曹地府，正见阎罗王升堂问事。有几个鬼抬上一个人，说：“这人在阳世，干尽了缺德事。”阎王命令道：“用500亿万斤柴火烧煮。”牛头鬼上来押解。那人私下里探头问牛头鬼：“你既然主管牢狱，为何穿着这么破烂的豹皮裤子呀？”牛头鬼说：“阴间没有豹皮，如果阳间有人焚化才能得到。”那人立即说：“如果你肯怜悯，减少些柴，我能够活着回去，定为你焚化10张豹皮。”牛头鬼大喜，答应减去“亿万”两字，煮烧时也只是形式而已。待那人将归时，牛头鬼叮嘱

道：“可千万不要忘了豹皮呀！”那人回头对牛头鬼说：“我有一诗要赠送给你：牛头狱主要知闻，权在阎王不在君，减扣官柴犹自可，更求枉法豹子皮。”牛头鬼大怒，把他叉入滚沸的水锅里，并加添更多的柴煮了起来。艾子醒后，对他的徒弟们说：“必须相信口是祸之门啊！”

2.说得好就会福从口入

说话是一门艺术，不掌握技巧，没有分寸，就会惹来不必要的麻烦，不仅伤害自己，也会困扰周围的人。相反，如果掌握了一定的原则，就会福从口入。西方有位哲人说过：“世间有一种成就可以使人很快完成伟业，并获得世人的认可，那就是讲话令人喜悦的能力。”可见掌握语言的技巧是多么重要。通观古今中外，凡是有作为的人，都把语言表达作为必备的修养之一，如古罗马共和国末期的政治家西塞罗就是一个雄辩家，还有周恩来、林肯等等。毫不夸张地说，一个人只有掌握了语言的技巧，则可以在与人打交道的时候占尽先机，达到自己的目的。

有一位很优秀的食品推销员，就是一个非常善于说话的人。一般的推销员都是用“我们又生产出了一些新产品”来开始自己的销售谈话，但他却意识到这样做效果并不好。于是，他对顾客说：“如果有一笔生意能为你带来1200元收益，你感到有兴趣吗？”“我当然感兴趣了，你说吧！”“今年秋天，香料和食品罐头的价格最起码上涨了20%。我已经算好了，今年你能售出多少香料和食品罐头，我告诉你……”然后他就把一些数据写了下来。

我们可以看到，这个食品推销员掌握了一些与人交谈的技巧，站在对方感兴趣的角度开始谈话。从这个小故事中可以看出语言的技巧是何等重要，如果以“我们又生产出了一些新产品”为立足点，可能就做不成这笔生意。

高手用舌头，低手用拳头

战争是人类的灾难，是政治力量最激烈的碰撞。战场上，敌对双方都以挫败对方为目的。双方力量的强弱当然是不可忽视的条件，但在很多情况下，并非强大的一方就能取胜。在军事战争中，善于用兵的将帅，是可以兵不血刃就能取胜的，孙子把这种行为称为谋攻，所谓“上兵伐谋”。

孙子说：“故善用兵者，屈人之兵而非战也，拔人之城而非攻也，毁人之国而非久也，必以全争于天下，故兵不顿而利可全，此谋攻之法也。”他认为，不战而使敌人屈服，这是最高超的谋略。而高超的说话水平正可以不战而屈人之兵。正如刘勰所说：“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”

诸葛亮可谓中国民间故事里最善于用“嘴”打仗的人物。《三国演义》中有许多关于他以口才制胜的故事。其中以第93回“武乡侯骂死王朗”最为典型。

诸葛亮率师北伐，在渭河边与魏国大都督曹真的大军相遇。曹军中有一位素以舌辩著称的司徒王朗，他自请上前线做说客，劝降诸葛亮。在两军对峙的阵前，王朗摇唇鼓舌，引经据典，口若悬河，满以为诸葛亮听了这一席话，会“倒戈卸甲，以礼来降”。不想，诸葛亮不为所动，在言明自己北伐之因，分析了天下形势之后，话锋一转，直指王朗：“吾素知汝所行：世居东海之滨，初举孝廉入仕；理合匡君辅国，安汉兴刘；何期反助逆贼，同谋篡位！罪恶深重，天地不容！天下之人，愿食汝肉……皓首匹夫！苍髯老贼！汝即日将归于九泉之下，何面目见二十四帝乎？”王朗听罢，气满胸膛，大叫一声，撞死于马下。曹军受

挫，不战而屈。对此，后人诗赞曰：“兵马出西秦，雄才敌万人。轻摇三寸舌，骂死老奸臣。”

春秋时，强大的秦晋两国联合进攻弱小的郑国。在敌军兵临城下，郑国危在旦夕之时，郑大夫烛之武只身缒城而下，往见秦穆公。他以其卓越的说话水平分析形势，陈说利害，终使其心动而撤兵。以一舌救一国，会说话在战争中的作用据此可见一斑。

以说话水平高超而制胜的例子，国外也有很多。

公元前218年，位于现在北非突尼斯的迦太基的军事统帅汉尼拔，为防止罗马帝国的步步紧逼，先发制人，出兵罗马。势力强大的罗马根本不把汉尼拔放在眼里，集结数万大军准备一举歼灭之。但汉尼拔却出其不意地远征，率领6 000精兵绕过罗马军阵地，翻越阿尔卑斯山，突然出现在山南的波河平原上。汉尼拔指着眼前坚固的罗马城堡，慷慨激昂、义无反顾地对他的士兵发表了即兴演讲——《我们在这场战争中是主动者》。在这番演讲鼓舞下，迦太基士兵一鼓作气，一战破城。罗马执政官弗拉米尼闻讯率大军赶来援救，又遭士气大盛的迦太基军伏击，几乎全军覆没，弗拉米尼也阵亡，罗马全国震动，处于覆灭边缘。

“二战”中，德军依靠“闪电战”，在占据了苏联大片领土后，为彻底打败苏联，于1941年9月30日集中优势兵力，从西、北、南三面包围苏联首都莫斯科，扬言10日内攻克。临危不惧的莫斯科军民奋勇抵抗，在11月7日这天照例在红场隆重举行“十月革命”庆祝活动。苏军最高统帅斯大林以大无畏的雄伟气魄，在红场的列宁陵墓上，检阅红军队伍，并发表了气壮山河、振奋人心的演说，极大地鼓舞了军民的斗志，坚定了誓死保卫首都的决心。结果，历时月余，希特勒先后撤换了30多名高级指挥官，甚至亲任总司令，不仅未能突破莫斯科防线，而且在损失50多万人后，反而后退300公里，德军“不可战胜”的神话从此打破。

永远都记住：有话好好说

古代希腊最伟大的雄辩家之一狄摩西尼曾说：“一条船可以由它发出的声音知道它是否破裂，一个人也可以由他的言论知道他是聪明还是愚昧。”

这句话告诉我们，人们往往用内心的思想来评断自己，但是，别人却会从你口里说出来的话来评断你这个人。

纪晓岚是众所皆知的机智才子，此外，他还是个绝佳的沟通高手。纪晓岚在小的时候就已经非常有大将之风了。有一次，他和几个孩子在路边玩球，一不小心，把球丢进了一个轿子里。

大家匆匆忙忙地跑过去一看，这可不得了！轿子里坐的竟然是县太爷，不仅如此，那皮球还不偏不倚地击中了他的乌纱帽！

“是谁家的孩子胆敢在这里撒野？”乌纱帽被天外飞来的一球打歪的县太爷怒斥道。孩子们一哄而散，唯独纪晓岚挺着胸膛，走上前去想讨回皮球。

纪晓岚恭敬地对县太爷说：“大人政绩卓越，百姓生活安乐，所以小辈们才能在这里玩球。”

县太爷一听，气马上消了一半，他笑着说：“真是个鬼精灵！这样吧，我出个上联给你对，要是你对得上，我就把球还给你。”

县太爷环顾了一下四周，出了道题目：“童子六七人，惟汝狡！”

纪晓岚眼睛一转，说出了下联：“太爷二千石，独公……”

“独公什么？赶快说啊！”

“大人，如果把我的球还给我就是‘独公廉’，要不然就是‘独公……’”纪晓岚故意支支吾吾地不说下去。

县太爷看到这种情形，不由得哈哈大笑，他一边把球还给纪晓岚一边笑骂道：“好小子，真有你的！我才不要中了你的圈套，成了‘独公贪’咧！”

一言定江山，一个人的谈吐便有可能改变他的一生。

20世纪60年代，美国有一位民权运动者，在街头巷尾宣传“种族平权运动”。他的声音冷静，但用字遣词充满张力，一波接着一波的言语像一首交响乐，以一种锐利的声势层层迭上、打动人心。

当他终于以最深沉的嗓音嘶吼出“我有一个梦！我有一个梦”时，台下的群众全被震慑住了，他们疯狂地响应着：“阿门！阿门！”

这个名叫马丁·路德·金的民权运动者，便以这篇著名的《我有一个梦》演讲席卷全国，谱写了美国的历史。

征服一个人，以至于征服一群人，有很多时候用的往往不是刀剑，而是舌尖。

我们也许没有纪晓岚的机灵，没有马丁·路德·金的魅力，但是“有话好好说”，是我们必须用一生来学习的艺术。

●●●不可不知的说话技巧●●●

说话不是敲击铜铃，而是敲击人们的“心铃”。“心铃”是最精密的乐器。因此，智者总是用真挚的情感、竭诚的态度击响人们的“心铃”，刺激之、振奋之、感化之、慰藉之、激励之。对真善美，热情讴歌；对假丑恶，无情鞭挞。让喜怒哀乐，溢于言表；使黑白贬褒，泾渭分明。用自己的心去弹拨他人之心，用自己的灵魂去感染他人之灵魂，使听者闻其言，知其声，见其心。

第二章

培养优美而令人愉悦的谈吐

——18岁后要懂点说话的修辞技巧

比喻技巧

比喻，就是打比方，即以彼物比此物。具体来说，当人们在语言交际中要表达某一事物或道理时，运用联想或想象，引进另一种事物或道理，以便把要表达的事物或道理反映得更具体、更贴切、更生动、更富有感染力，使听者爱听，听得明白，从而留下深刻的印象。

刘向的《说苑》中有这样一个生动的故事。

有人对梁王说：“惠子这个人说话善于打比喻。假若大王您不让他打比喻，那么，惠子就没法说话了。”于是，梁王对惠子说：“希望你今后说话时不要打比喻了。”

惠子回答说：“假若有个人不知道‘弹’为何物，您告诉他弹就是‘弹’，他能明白吗？”

梁王说：“当然不明白了。”

惠子说：“我要把我知道的事物告诉不知道这事物的人们，您说不打比喻行吗？”

梁王说：“不打比喻是不行的。”

这个故事中，本来梁王是不让惠子再打比喻，可是惠子又悄悄地打了一个比喻，说服了梁王。

比喻一般由本体、喻体和喻词三部分组成。本体是被比喻的事物；喻体是用来作比的事物或对象；喻词则是标明比喻关系的词语，如“好像”“恰似”“像……一样”等。比如，毛泽东曾说，有些人写文章长而空洞，就像“懒婆娘的裹脚布，又长又臭”。这里，长而空的文章就是本体，臭而长的“裹脚布”是喻体，“就像”是喻词。

一次有人问爱因斯坦什么是相对论，爱因斯坦解释说：“你同你最亲爱的人坐在火炉边，一个钟头过去了，你觉得好像只过了五分钟；反过来，你一个人孤孤单单地坐在热气逼人的火炉边，只过了五分钟，但你却像坐了一个小时。这就是相对论。”

爱因斯坦用人们日常生活中的真切体验来解释高深玄妙的相对论原理，让普通人也能理解。

人们说话是为了描绘事物，或阐述道理，或表述情感等，要把这些东西表述得生动具体，使别人印象深刻，并不是一件容易的事。如果能运用贴切的比喻，就能化难为易，话半功倍，具有说服力。

庄子是我国战国时期著名的思想家。他一生都过着十分清贫的生活。一天，庄子家里一点粮食也没有了，万般无奈，只好拎个袋子到朋友监河侯那里借点粮食。

监河侯正收拾行装要外出。庄子见了，讲了借粮的事，监河侯满口答应：

“好说，好说，不过我正要进城收租金，等我回来，一定借给你三百两银子，好吗？”