



语言“魔方”

大学生语言交际心理学

许华春◎著



WUHAN UNIVERSITY PRESS

武汉大学出版社

语言“魔方”

大学生语言交际心理学

许华春◎著



WUHAN UNIVERSITY PRESS

武汉大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

语言“魔方”：大学生语言交际心理学/许华春著. —武汉：武汉大学出版社，
2011.12

ISBN 978-7-307-09407-9

I. ①语… II. ①许… III. ①大学生-言语交往-语言艺术②大学生-心理交往 IV. ①H019
②C912.1

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第281467号

语言“魔方”——大学生语言交际心理学

许华春 著

策 划：大春文化

执 行：杭州沃尔德教育信息咨询有限公司

责任编辑：张容榕

封面设计：祁睿一

责任校对：汪志鸿

版式设计：黄凤英

出 版：武汉大学出版社

印 刷：浙江省良渚印刷厂

开 本：787mm×1092mm 1/16

印 张：18.25

字 数：440千字

版 印 次：2011年12月第1版 2011年12月第1次印刷

I S B N : 978-7-307-09407-9/H·848

定 价：33.00元

版权所有，侵权必究，印装差错，负责调换

发行电话：0571-88294389

自序

我不是一个擅长交际语言教育的私语者，我倡导的交际语言是波澜不惊，和风细雨，如喝美酒，三日尚有余香。所谓交际语言，对生命的脆弱与丰富的感受应该是深刻的，而且分寸把握得十分到位的。交际语言的出现，给中国高等教育语言研究带来一道亮丽的风景的同时，也打破了中国高等教育语言研究与改革的沉闷气氛，它以另类的风格，私语般的话语，另类的独特魅力，开辟着中国高等教育语言研究的新道路。其实，我写这本书的真实目的，是我要记录我们对大学生语言教育研究的独特感受和思考。用优美文笔流淌而出的，是对中国高等教育文化重建背景下教育全新价值的追求和生命化教育实践的体悟。

早在20世纪50年代，美国著名心理学家马斯洛在《动机与人格》一书中就阐述了“需要层次理论”，认为人们天生就有多种需要，按照由低往高的层级排列，最基本的五种需要是生理需要、安全需要、社交需要、自尊需要、自我实现的需要。在一般情况下，必须首先保障低层级需要的满足，然后再追求较高层级需要的满足。继生理需要和安全需要之后，语言社交需要排在第三位。

诗人、中国诗词学家杨允文诗云：“春风吹绿万山巅，栉比高楼百里川。桃李交际言不尽，神州又写演讲篇。”这就意味着，当一个人吃喝穿住获得满足并且具备基本的安全保障时，他首先追求的，就应该是与社会语言交际、沟通。实际上，生理需要和安全需要，是人作为动物的基本特点之一，任何动物都要求生存并且不被伤害。飞禽、走兽、游生、爬虫，无不如此。人虽是高级动物，仍不能例外。但是，我们中国的先哲们也说过：“天地万物人最贵。”“贵”在何处？如果人除生理需要和安全需要之外，再无其他追求，那么，人就和其他动物没有什么区别了。那么人贵在哪里呢？其中重要的一点，按照马斯洛的需要层次理论，就是人都具备语言社交需要。在这种意义上，可以说，语言社交需要是人与动物的重要区别之一。但凡是人，都需要与别人的语言交流沟通，在交往沟通中相互理解、相互关怀、相互促进。即便是孤庵苦尼、寂寺高僧，也需要在交往中相互印证。

一个大学生正处在青年时期，更应该通过训练自己的语言来提高自己的社会交往能力。青年人有着年龄上的优势，那就是他们身强体壮，思维活跃，富有创造力，正处于事业的起跑线上，充满了希望与机会。但是，青年人也有着自身的弱势，他们不能像少年们那样，做错了事可以有多次改过的机会，青年人的每

一次过错，都有可能使自己丧失美好的前程；他们也不具备中老年人所具有的丰富的人生阅历，不能靠经验来帮助自己，面对困难，只能靠自己的聪明才智和刻苦努力去克服。一个大学生处在这个时期，如果得不到朋友们的帮助，得不到领导的关怀，要想获得家庭和事业上的成功，谈何容易。相反，通过成功的社会交往和语言沟通，广交朋友、广结善缘，就会使自己获得更多的机会，避免走更多的弯路。

开放的心灵是一道构造精美的大门，通过它，你可以走出自我，进入丰富多彩的世界，乃至深入朋友的内心。从自我走向社会、与人相互交流和语言沟通，这个过程，决不亚于背上行李，游历名山大川，风光无限，快乐无限。任何人都

有社交的语言需要，在需要得到满足的过程中，人们获得的是充实与快乐。

当今社会是一个优胜劣败的社会，人与人之间的竞争日益激烈，如何在这种激烈的竞争中获胜呢？能力是唯一的决定因素。只有拥有超人一等的能力，你才能在竞争中脱颖而出。

想要获得成功，你要具备演讲能力。很多成功者都是优秀的演讲家，如丘吉尔，如罗斯福，如林肯，如卡耐基，等等。演讲的力量甚至可以改变一个国家和民族的命运，因此，培养你的演讲能力吧！这将是一项让你一生受用的技能。

想要获得成功，你要具有论辩能力。论辩是我们人类自生存以来就有的学问。在很多场合，优秀的论辩能力可给你带来成功的福音。想要获得成功，你要具有交际能力。我们每一个人都生活在群体中，很多事情都不是我们一个人能完成的，而要借助群体的力量。因此，我们一定要协调好我们的人际关系。良好的人际关系对我们的成功有着不可忽视的作用。想要获得成功，你要具有谈判能力。人生就是一场谈判，你首先要明白你自己究竟有多大分量的筹码。而在我们的一生中将会遇到的谈判则更多，因此，掌握一定的谈判技巧对你来说也是十分重要的。想要获得成功，你要具有生存能力。这是我们必须具备的最基本的能力。一个连基本的生存能力都没有的人，怎么能获得成功呢？想要获得成功，你还要具有战胜自我的能力。卡耐基说，心理上的忧虑是我们最强大的敌人，良好的心理状态是我们获得成功的重要前提。当我们从心理上打败阻碍我们成功的最大一个敌人——我们自己时，我们已经获得了一半的成功。

在这里，我还想告诉大学生们，人生不仅仅需要大家去拼搏，更重要的是要掌握成功的策略。只有具备了获得成功的能力，大学生们的人生才会更加精彩。从现在开始，就着手培养自己的各种能力吧，期望大家从语言交际开始。

目 录

第一篇 口语交际的魅力

学府细说言语史,一时佳话久流传。如诗对白构思好,当机裁剪简亦难。其实,每一个人都希望自己具有从容自如的说话信心,梦想自己能展示超凡脱俗的说话魅力。事实上,如果一个大学生能和任何一个人连续谈上十分钟而使对方产生兴趣,那么,他就是一流的交际之才。从生活实践中磨练出来的交际经验,是一种语言经验的自然表现,在语言交流中有着举足轻重的作用。一个大学生是否具有说话魅力,直接影响到他是否对对方具有吸引力,关系到他是否具有良好的交际关系。

第一章 大学生敢于开口就是赢家	(3)
第一节 善于说话的开端	(3)
第二节 寻找产生说话胆怯的心理因素	(4)
第三节 克服羞怯心理 大胆表现自我	(5)
第四节 “紧张症”是说话的天敌	(6)
第五节 勇于激励自己	(7)
第六节 建构口语的闪光点	(8)
第七节 临场发挥不佳的症结	(9)
第八节 体态是一种表情的哑语	(10)
第九节 在生活中历练自己	(12)
第十节 有空和家人、朋友练口才	(13)
第二章 大学生的谈吐如何动人	(15)
第一节 独到的口才最动人	(15)
第二节 培养良好的说话风度	(16)
第三节 “一见如故”的诀窍	(17)
第四节 天文地理皆话题	(19)
第五节 找到打开话匣子的钥匙	(20)
第六节 创造愉快的谈话氛围	(22)
第七节 因人而异的谈话方式	(23)
第八节 巧妙地表达不同意见	(25)
第九节 说话无“礼”惹人反感	(26)
第十节 避开不受欢迎的话题	(27)
第十一节 学会说善意的谎言	(28)
第十二节 言谈不揭短	(29)
第十三节 身体语言展示智慧	(30)

第二篇 营造语言的“强磁场”

古人交往史，今朝为我开。广厦好学子，前途锦绣裁。与人谈话态度的好坏，是你与别人谈话成功与否的关键所在。要使别人对你的态度从排斥、拒绝、漠然处之到对你产生兴趣并予以关注，就需要最大限度地引导，激发对方的积极情感，创造语言的“强磁场”，寻找对方的“兴趣点”。如果你会赞扬，要知道赞扬是一笔投资，只需片刻的思索就能得到意想不到的回报，如同微笑一样，它是照在人们心灵上的阳光。同时，我们每一个大学生都要学会幽默，幽默是一种亲和力。当你用机智和幽默去鼓起他人的兴趣时，别人会对你感激的，也许还可以排除尴尬的局面，赢得别人的喝彩。

第三章 美的语言是映照心灵的阳光	(35)
第一节 总能打动对方的说话态度	(35)
第二节 发现对方的“闪光点”	(36)
第三节 赞美是一笔投资	(38)
第四节 “兴趣点”的两分法	(40)
第五节 莫让谈话陷入僵局	(41)
第六节 让友谊之花常开不败	(42)
第七节 关于优雅的另类解读	(44)
第八节 道歉与教养	(45)
第九节 会自夸而不炫耀	(47)
第十节 男女同学有别	(47)
第四章 幽默是滋润心田的春雨	(50)
第一节 幽默和机智是“双胞胎”	(50)
第二节 幽默使你更受欢迎	(51)
第三节 幽默的哲学及其他	(53)
第四节 适度的幽默状	(55)
第五节 说话幽默的基础和条件	(57)
第六节 表现幽默的智与巧	(58)
第七节 讲笑话的注意事项	(60)
第八节 培养我们的幽默意识	(61)

第三篇 演讲是一门美学

金管欲醉学府路,玉箫飞绕吴宁乡。君不闻学子演说响星汉,如啸青山迎朝阳。君不见桃李语言腾绿浪,东阳江水涨春潮。什么样的人可以培养成出色的演说家,你不妨观察一下一个陷入了热烈的说话当中的人,你会发现他的整个身体与语言和谐地融为一体。对于大学生来说,拿出你的全部热情和胆量来,针对不同的场合、对象,说出完全表达你的思想、意见或真情实感的精彩语言来,你就是一位出色的演说家。汲取口语,运用熟语,充满细节,充满激情,做好发言。当然,演说稿的写作也是一门学问。“词达首须正名,顾事物之褒秽鄙俗音,其名不宜笔舌,必代以婉曲之言。”可见,演讲稿的特点和语言特点,演讲稿的材料准备等工作,是一点也不能马虎的。

第五章 用真情实感的精彩语言演说	(65)
第一节 做一名出色的演说家	(65)
第二节 演说的基本要求	(67)
第三节 演说不“预”则废	(68)
第四节 演讲前的准备工作	(69)
第五节 分析观众很重要	(72)
第六节 演说要通俗易懂	(74)
第七节 在演说中讲故事	(75)
第八节 精心安排结构	(76)
第九节 语调赋予听觉上的美感	(77)
第十节 调节自己的心境和情绪	(78)
第十一节 如何克服演说中常见的缺陷	(79)
第十二节 即席发言有讲究	(81)
第十三节 优雅的举止最感人	(82)
第六章 演讲的语言写作特点	(85)
第一节 演讲的写作与表达	(85)
第二节 演讲稿的特点和语言境界	(87)
第三节 材料安排及演讲效果	(89)
第四节 谈论性演讲稿写作的时空距	(90)
第五节 怎样写好论辩赛词	(92)
第六节 演讲辞的写作原则	(95)
第七节 论辩的材料准备	(96)
第八节 论辩的定题与构思	(98)
第九节 如何写好议论式演讲的论点	(100)
第十节 言论的“弹性”	(101)
第十一节 演讲与朗诵的区别	(103)
第十二节 具有特殊性的演讲稿	(105)
第十三节 演讲有一个美丽的目的	(106)

第四篇 说话是文化涵养的标尺

东阳盆地江水眠，凭栏近处双岬山，犹闻学子朗朗声，远方家长赞学院。不是蜜，却可以粘住一切，谜底是语言。一个大学学生的语言功底如何，其中奥妙无穷。古人云，宜广学问，犹彼无声无臭之小虫豸采繁花成蜜，甘美乃非人力所及。在古罗马时代，演说家比文学家占有光辉地位。世界名模玛格丽特说：“什么诗人，什么小说家，统统靠边去吧，老娘要下嫁给桂冠修辞学家、演讲家昆体良呢。”是的，说话之难，难在听你说话的时候你的心情影响你的本意，难在恰到好处，难在面面俱到。说话，是一门需要精通的艺术。的确，从一个大学学生的言谈举止上，就能看到这个人的文化涵养。语言，是一个人文化涵养的标尺啊。

第七章 口语的光辉地位·····	(111)
第一节 拿捏说话的分寸·····	(111)
第二节 说话要用好“加减法”·····	(112)
第三节 注重口才修辞·····	(114)
第四节 从口语和比喻说起·····	(116)
第五节 “兜圈子”的奥秘·····	(117)
第六节 演讲中要用好“咱们”二字·····	(119)
第七节 妙用类比巧说服·····	(120)
第八节 说服的哲学思想·····	(122)
第九节 话语多彩添人兴·····	(124)
第十节 说话的影响力与攻击力·····	(126)
第八章 新时代正是口才生存发展的沃土·····	(129)
第一节 演讲者的个性和形象·····	(129)
第二节 演讲者的修养及能力·····	(130)
第三节 演讲者的声音应富有魅力·····	(132)
第四节 演讲者的“态势”之美·····	(133)
第五节 演讲者的“态势”语言之美·····	(134)
第六节 演讲者的和谐之美·····	(136)
第七节 演讲者的节奏感·····	(137)
第八节 演讲者的气息与节奏·····	(138)
第九节 感情倾泻动人心·····	(139)
第十节 抒情演讲情更浓·····	(141)
第十一节 演讲中“理”与“情”的角色·····	(143)
第十二节 礼仪演讲架起沟通之桥·····	(146)
第十三节 学会让人欢迎你·····	(147)
第十四节 微笑是有效的交际语·····	(149)

第五篇 构建精彩演讲的大舞台

高楼广厦矗云霄,千万新生胜历朝。学子演讲最激昂,桃红李白路迢迢。有位哲人说过,一人之辩,重于九鼎之宝,三寸之舌,强于百万之师。大学生要明白一个道理,演讲高潮是精心策划的,也是即兴发挥的。最能打动人心的,是演讲最深刻、最激昂、最精彩的时刻。要善于构筑演讲高潮,要善于临场发挥,在劣势中寻求胜境,机智应变,走出论辩中的困局,掌握演讲的各种功能,学会意象组合,讲究意识互契,不怯场,不信邪,稳定心理,塑造人格,切莫“诡辩”作“雄辩”。你大步流星走上演讲台的那一刻,你就成功了一半。不信你去问问,哪一位成功的演讲者心中没有一幅美丽的画呢?演讲者的荣誉是勤奋换来的。

第九章 演讲就像军人冲锋一样.....	(155)
第一节 精心构筑演讲平台.....	(155)
第二节 以得体的手法穿插利用临场发挥.....	(157)
第三节 在劣势中寻求胜境.....	(158)
第四节 “引史为证”的突破点.....	(160)
第五节 “使人知”的哲理.....	(162)
第六节 演讲者的应变能力.....	(164)
第七节 切莫“诡辩”作“雄辩”.....	(165)
第八节 走出辩论的困局.....	(168)
第十章 演讲者心中有幅美丽的画.....	(170)
第一节 演讲探微.....	(170)
第二节 强调技巧的三种方法.....	(172)
第三节 要有效地为演讲的内容和目的服务.....	(173)
第四节 演讲中的多与少.....	(175)
第五节 影响演讲的几种现象.....	(177)
第六节 意象组合有讲究.....	(178)
第七节 意识互契的学问.....	(180)
第八节 演讲的信度特征.....	(183)
第九节 培植一种超然的心态.....	(185)
第十节 准备好第一次登台.....	(188)
第十一节 辩论中的人格塑造.....	(189)

第六篇 拥有一个强大的心理

彩云接日映彤霞，青山浸润水晶纱。学院连日喜气盈，漾漾湿透草芽发。诗人蒙顿尔说，永恒的太阳高高地挂在天上，光芒四溢，青春永在，这是因为，它在心理上是强大的。真的，你要战胜对方，首先要在心理上取胜。别让人看透你的所思所想，看透了，你将不值一文钱。论辩心理是论辩场上能否折桂的关键。没有良好的心理素质，无论你的辩论队伍功底多好，也不能在论辩场上很好地发挥。要调控自己的情绪，尽量满足观众的心理需求，坦然应对无端的插话，注意场合效应。论战时，要先发制人，提高防守质量，做好引发式，借题如借东风，语言失误要及时补救，巧妙变通悖理，用好归谬法，做到面对发难胸有成竹。用一个强大的心理，让演讲精彩绝伦。

第十一章	让自己光芒四射·····	(195)
第一节	论辩的心理训练·····	(195)
第二节	用好演讲中的“你们”·····	(196)
第三节	即兴的智慧·····	(197)
第四节	即兴发挥兴更浓·····	(199)
第五节	争取别人的支持·····	(201)
第六节	控制好自己的演讲情绪·····	(202)
第七节	满足别人的心理需求·····	(204)
第八节	坦然应对无端的插话·····	(205)
第九节	辩论中的模糊语言·····	(207)
第十节	谐音是演讲中最富魅力的瑰宝·····	(208)
第十一节	手势是演讲者的第二张脸·····	(211)
第十二节	场合效应·····	(212)
第十二章	用古典兵法指导演讲·····	(214)
第一节	论辩要先发制人·····	(214)
第二节	论辩要提高防守质量·····	(215)
第三节	反诡辩的“映入”技巧·····	(217)
第四节	论辩的否定术·····	(218)
第五节	辩论的引发式·····	(219)
第六节	借题如借东风·····	(221)
第七节	抑制激怒方取胜·····	(222)
第八节	言语失误巧补救·····	(224)
第九节	悖理的变通·····	(226)
第十节	“吵架”也是机锋·····	(228)
第十一节	归谬法的三种方式·····	(229)
第十二节	较前沿的无胜负式演讲·····	(231)
第十三节	挖苦是把双刃剑·····	(232)
第十四节	沉着表达自己观点·····	(234)

第七篇 演讲要保持一种探求真理的气氛

夫辩文化学院传,以明是非谱诗篇。培养口才头等事,辨别真理走新天。古代圣贤墨子曰:“夫辩者,将以明是非之分,明同异之处,查明实之理。处利害,决嫌疑。”有道是,真理不辩不明,口才不练不巧。只有有条不紊地阐述自己的道理,才有可能保持一种探求真理的气氛。你有出奇制胜,我有以柔克刚;你有以牙还牙,我有后发制人。在论辩中,反衬绝招、反语赞美、沿用反击、易位反驳等,都是论辩、演讲、商业谈判中必不可少的绝招。诚然,世界上没有任何一个正常人不需要讲话,不需要交流,也没有任何一种工作不需要和别人打交道。而人与人之间交流思想,沟通感情,最直接、最方便的途径就是语言。通过出色的语言表达,可以使相互熟悉的人情更浓、爱更深,可以使相互有分歧的人互相理解,使矛盾化为玉帛,可以使互相仇恨的人尽释前嫌,友好相处。在工作和事业上,敢于说话又善于说话的人,可以充分用自己的语言交际能力来征服他人,使工作顺利前行。

第十三章 “四字要诀”在演讲中的理性应用	(239)
第一节 出奇制胜	(239)
第二节 以柔克刚	(240)
第三节 以牙还牙	(243)
第四节 高出一筹	(244)
第五节 反衬绝招	(245)
第六节 为人置梯	(246)
第七节 顺水推舟	(247)
第八节 反语赞美	(249)
第九节 易位反驳	(250)
第十节 沿用反击	(251)
第十一节 反向说服	(252)
第十二节 言失则退	(253)
第十三节 “后发”制人	(255)
第十四节 拊背扼喉	(256)
第十五节 摆脱窘境	(257)
第十六节 截止时限	(260)
第十七节 解析前提	(261)

附 录

白岩松在耶鲁大学的演讲	(264)
比尔·盖茨在清华大学的演讲	(269)
2005 年乔布斯 在斯坦福大学毕业典礼上的演讲	(271)
俞敏洪在北京大学的演讲	(274)

后 记	(279)
-----------	-------

第一篇

口语交际的魅力

学府细说言语史,一时佳话久流传。如诗对白构思好,当机裁剪简亦难。其实,每一个人都希望自己具有从容自如的说话信心,梦想自己能展示超凡脱俗的说话魅力。事实上,如果一个大学生能和任何一个人连续谈上十分钟而使对方产生兴趣,那么,他就是一流的交际之才。从生活实践中磨练出来的交际经验,是一种语言经验的自然表现,在语言交流中有着举足轻重的作用。一个大学生是否具有说话魅力,直接影响到他是否对方具有吸引力,关系到他是否具有良好的交际关系。

第一章 大学生敢于开口就是赢家

第一节 善于说话的开端

无疑每一个人都希望自己具有从容自如的说话信心,梦求自己能展示超凡脱俗的说话魅力。但是,我们须知,说话的信心和魅力如何,与说话的水平 and 技巧是休戚相关的。敢于说话而不善于说话不行;善于说话而不敢说话,也不行。只有既敢于说话又善于说话,这样才会如虎添翼、锦上添花,产生良好的交际效果。

然而,不知我们曾否反躬自问:“我会说话吗?”这是一个看似十分简单而又颇为深刻的问题。

此所谓“会说话”,亦即善于说话,意指说话者能够准确自如、恰到好处地表达出自己的思想、感情、意图等;能够把道理讲得条分缕析、形象生动;能够轻松自然、简洁明了地使他人听清自己和理解自己的话语。同时,善于说话者能够从与他人的交谈之中,测定他人说话的意图,得到有益的启迪;而且还能够通过谈话,增加自己对他人的了解,跟他人建立起良好、和谐的友情。由此可见,是否善于说话与是否敢于说话,二者均极为重要,不可偏废。

是否敢说又善言,对我们每个人的生活、事业乃至闲瑕娱乐都起着至关重要的作用。在生活中,敢于说话又善于说话的人,处处都受人喜爱和欢迎。他能使许多本不相识的陌路人走到一起,携手共进;能够排忧解难,消除人与人之间的误会与隔阂;能使苦闷、郁郁寡欢者得到安慰,使悲观厌世、不思进取者得到鼓励,能够使自己周围的人变得更快乐、更聪明、更美好、更振作有为。

在工作及事业上,敢于说话又善于说话的人,可以充分利用自己的语言交际能力来说服他人,使工作进行顺利、左右逢源。可以说,说话的自信心与说话的魅力,是一个事业出色的成功人士的必备条件。

在闲瑕娱乐中,敢于说话又善于说话的人,能随时随地给生活增添乐趣,无论与朋友结伴,还是与家人相聚,他都可以使人快乐,大家感到比上电影院、歌舞厅还能得到更多的乐趣。

同时,我们也常看到许多不敢说话、不善言辞的人所遇到的尴尬情形。他们的话语不能准确、完全地表达出自己的意图,让听者觉得十分吃力费神,更谈不上能使对方产生共鸣或心悦诚服地接受其意见,这样就造成了交际上的种种困难,影响工作,影响生活,同时也给自己带来诸多苦恼。

敢于说话又善于说话的人,总是使人清清楚楚地明白自己的意图;不敢说话又不善于说话的人,则经常使人产生误解。

敢于说话又善于说话的人，总可以很愉快地于各种场合取得成功；敢干说话又不善于说话的人，却不容易在谈话中使人信服，因而往往成为失败者，十分狼狈。由此可见，如何提高自己的说话信心和增强自己的说话魅力，对我们每个人来说都是十分重要的。

我们今天所生活的社会，是一个文化、科技与信息高度发达的时代，社会生活变得愈来愈复杂，人与社会之间的关系变得愈来愈密切，人们相互合作的需要也变得愈来愈迫切。同时，社会往来已是必不可少，“离群独处”更是很不现实。因而，说话的人信心与语言表达能力，对任何人来说都显得愈来愈举足轻重。

从微观来看，我们每天、每时、每刻都可能会出现在一些不同的场合，而在这些场合我们都需要说上几句适当的话。如果这几句话的确说得恰到好处，那就能帮我们很大的忙，帮我们解决许多问题、克服许多困难、消除许多麻烦，对我们的工作、生活都大有裨益。

总之，我们每个人都都要下苦功增强一下自己的说话信心，提高一下自己的说话魅力。只有这样，才会避免在社交活动中出现失败的情形，才会避免工作、生活上遇到很多困难，才能促进自己事业的成功，使自己的生活变得五彩缤纷、舒心悦悦。

第二节 寻找产生说话胆怯的心理因素

人与人之间本应该相互尊重、相互理解、相互帮助，而不应相互轻视、相互讥笑，甚至相互欺侮。但是，在我们的生活圈子里，往往有些人总是爱在别人的言谈中找出他认为可笑的地方。你错，他固然要笑；你对，他仍然要笑。无论你说得好说得坏，他都似乎执意跟你过意不去，要笑话你。正是由于这种“缺德”者的存在，往往使有些人因怕被讥笑而不敢说话，致使交际出现困难。

的确，在我们周围有些人，没开口便怕人笑，若与陌生人在一起更是闭口无言，结果是有话不敢说，甚至事事无成。造成这种不敢说话的原因，不仅仅是因为怕人讥笑，也有可能是因其他许多原因：其一，可能是因为从小缺乏集体生活，孤独惯了，对人不太了解，也不作努力去了解；其二，可能是因为某个场合说话产生了不好的效果，便吸取“经验教训”、因噎废食，酷似“一朝被蛇咬，十年怕井绳”；其三，也可能是自己觉得口才较差，往往词不达意、言不中的，因而产生了少说为佳或者干脆不开口的想法。

不敢说话是人际交往中的一大心理障碍，一定要有勇气和胆量坚决克服。这里首先要求说话者客观分析自己的交际情况，找出产生说话胆怯心理的原因，然后对症下药。下面不妨介绍几种非常简单而又行之有效的方法。

1. 仔细回忆，把以前自己被人笑过的事实追忆出来。不敢说话的人也许在某个年龄的时候，在某些人面前，因为什么事，被别人所笑，使自己受了某种刺激。如果他把那以前笑过他的人或使他人笑话的某些话，在回忆中找出来，让自己认识清楚怕羞的来源，挖出怕羞的根，这样就不觉得有什么可怕了。

2. 解剖事实，分析情理，寻求解决途径。说话怕羞的人可以这样想想：如果某一个人取笑了你说话，不等于每一个都取笑过你；如果你的话可笑，那并不是你所说的每一句话都会让人笑；如果你的话可笑，那别人笑的只是那句话，而不是你本人，而且，谁都知道，谁都被他人笑过，这是很平常的事。还有，如果那个笑你的人是一个以取笑别人为乐的人，那么大部

分错则不在你身上,而在喜欢取笑人的那个人身上,要想摆脱这种处境,最好是以后尽量避免在这个人面前说话。

3. 把自己在现实生活中的遭遇,特别是关于说话之类的事反复地想一想,认真地清醒一下自己的头脑,正确地对待一些是非问题。比如,自己可以反省一下:自己为什么怕人笑呢?自己说的话真的值得被人取笑吗?怎样才能避免被人笑话呢?是不是自己说话本来就缺乏自信而致使别人取笑吗?究竟怎样才能克服自己的弊端、提高自己的语言交际能力呢?如果说话者能够真正地把这些问题分析清楚了,查出了问题症结,一切也就容易解决了。

取笑他人的人总想用压低别人的方法来抬高自己,总以打击别人的自尊心、摧毁别人的自信心为荣。这是一种十分卑劣的行径。如果我们因怕人取笑而不敢说话,那么不仅会给自己带来困难,而且还会使自己的性格和心理受到影响;如果我们不能克服这种怕羞、胆怯、自卑、优柔寡断的心理障碍,那就更会有口难言、欲表不达。所以,一个有修养的人,一方面不要因为别人取笑就什么都不敢说;另一方面千万要告诫自己不要沾染上随便取笑别人的恶习。

最后值得注意的是,遇到那些因为怕羞而沉默寡言的人,我们应当体贴他们、同情他们、尊敬他们、鼓励他们,使他们大胆地开口、自由地说话。不要以为他们不敢说话,便是一无所知,其实在他们心中也不乏真知灼见,藏着许多闪光的东西。

第三节 克服羞怯心理 大胆表现自我

一说话就脸红,一笑就捂嘴,一出门就低头,这是许多天性羞怯者的共同表现。虽然屡下决心,却总是不能够大见成效,怎么办呢?这里有一张包治羞怯心理的社交处方,照此办理吧。

想象自己是完美的化身。这是许多名模、影星在表演之前惯用的伎俩,同时适用于职场。面对大客户或提案前,先静坐,心中默想曾有的愉悦感受,譬如曾经聆听的悠扬乐章、愈具体效果愈好。以拥有者的姿态走入每间屋子,昂首阔步,抬头挺胸,仿佛一切都在你的掌握之中。学习你所仰慕的人所有的美好特质,只要他具备你所希望拥有的特质,都可以模仿。

大胆表现自我,把自信心视为肌肉,需要定时持之以恒地锻炼,如果稍有懈怠,它很快会松弛。改善外表,换一套新洗过的衣服,去理发店吹个发型,这些办法会使你觉得焕然一新,因而增强自信。

进行想象练习。想象你正处在你最感羞怯的场合,然后设想你该如何应付。这样在脑海里把你害怕的场合先练习一下,有助于临场表现。

相信天下人谁都或多或少地有羞怯心理。

逐渐接近目标,可以减少你的焦虑。掌握害怕的根源和知道害怕时会有有的生理反应,如冒冷汗或呼吸急促,当它们出现时你可以通过一些放松的小技巧来克服它。说话时证据要坚定。没有自信的人都有说话过于急促、细声细气的毛病。说话的诀窍在于音量适中、语调平稳,速度不缓不急,此举显示你对说话的内容信心十足,利用呼吸换气时断句,内容则显得流畅有条理,切忌以疑问句结束陈述事实的语句,以免影响语气的坚定。