

说话

三分天才

左夫◎编著

会说话的人，可一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师。
会说话的人，可轻松地自如地调解纠纷，平息争端，让自己的人生一帆风顺。
会说话的人，可获得同事的尊敬、老板的青睐，使自己在职场中如鱼得水。



海潮出版社
Hai Chao Press

说话

三分天才 七分口才

左夫◎编著



海潮出版社
Hai Chao Press

图书在版编目(CIP)数据

说话:三分天才,七分口才/左夫编著. —北京:海潮出版社,
2010. 11

ISBN 978 - 7 - 80213 - 726 - 4

I. ①说… II. ①左… III. ①口才学—通俗读物 IV. ①H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 190503 号

说话——三分天才,七分口才

作 者: 左 夫

责任编辑: 崔树森

封面设计: 北京青华视觉设计机构

责任校对: 徐云霞

出版发行: 海潮出版社

社 址: 北京市西三环中路 19 号

邮政编码: 100841

电 话: (010)66969738(发行) 66969736(编辑) 66969746(邮购)

经 销: 全国新华书店

印刷装订: 北京市业和印务有限公司

开 本: 787 毫米×1092 毫米 1/16

印 张: 17. 125

字 数: 240 千字

版 次: 2010 年 11 月第 1 版

印 次: 2010 年 11 月 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 80213 - 726 - 4

定 价: 29. 80 元

(如有印刷、装订错误,请寄本社发行部调换)

说话可以创造奇迹

代序

说话很容易。我们从动物进化到人之后，每个活着的人（除了哑巴）都会说话。说话是我们每个人生活的一部分，是生命的一部分。

但是，能对恰当的人说出打动心灵的话，在恰当的地方说出鼓舞斗志的话；在恰当的时机说出改变命运的话……又是不简单的，现在的社会是一个开放竞争的社会，现在的社会又是一个相互沟通、相互影响和相互合作的社会。现在的社会是一个越来越注重“说”的时代，这个特殊的时代决定了“说话”不仅成为人们日常生活的一个重要组成部分，更是人们事业成败的一个举足轻重的先决条件。说话的水平 and 能力已成为衡量一个人整体素质不可或缺的重要标准。

会说话的人，可“一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师。”

会说话的人，可轻松自如地调解纠纷、平息争端，让自己的人生一帆风顺。

会说话的人，可获得同事的尊敬、老板的青睐，使自己在职场中如鱼得水。

我国首次载人航天飞行成功之后，第一个进入太空的宇航员杨利伟成了家喻户晓的新闻人物。杨利伟能从众多宇航员中脱颖而出，主要原因他心理素质好，口头表达能力强，说话有条理、有分寸。在最终确定三人为首飞候选人之时，三人各方面都十分优秀，难分高下，只是考虑到作为我国第一位进入太空的宇航员要面对全世界的瞩目、接受新闻媒体的采访、进行巡回演讲时，才最后定下让口才好的杨利伟首飞。

有句话叫做“是人才不一定有口才，但是有口才必定是人才”。在激烈的商业竞争中，拥有较高的说话能力往往能事半功倍，获得意想不到的成功。

你有一千个理由羡慕别人的会说话，你更有一万个理由成为更会说话的人。我们任何人都不可能是天生的语言大师，都需要经过后天的锻炼。本书的目的就是想帮助你认识说话的本质，找出说话的规律，提高说话的方法和技巧，让每个人都变得“能说会道”。

请相信，投资“说话”，就等于投资未来人生的梦想。

Contents 目录

一、你的口才也能价值百万

- 把话说得恰到好处——说话的准确性 / 3
- 我为什么要说——说话的目的性 / 6
- 到什么山唱什么歌——说话的针对性 / 7
- 言不在多，达意则灵——说话的简明性 / 10
- 练“口”必先练“耳”——说话的互动性 / 14
- 发送自己的热情与活力——说话的感染性 / 17
- 腹有诗书气自华——说话的知识性 / 20
- 给人以哲理的启迪——说话的思想性 / 23

二、让抽象的语言生动起来

- 用语言描绘一个鲜活的画面 / 27
- “以熟喻生”，达到“化生为熟” / 30
- 使枯燥的词汇变得更加形象 / 33
- 让抽象道理变得通俗易懂 / 35
- 精彩的比喻浓缩了生活哲理 / 38
- 虽言过其实，但突出事物的本质 / 40
- 同语异义的正反表现力 / 42
- 同义异语的不同表达 / 46

三、妙在曲径通幽处

- 说出者少，不说出者多——含蓄委婉法 / 53

- 话语软则含义深——讳饰委婉法 / 56
- 兜个圈子去说话——曲语委婉法 / 58
- 异曲同工之妙——借用委婉法 / 61
- 话在明处，意在暗处——暗示委婉法 / 63
- 指哪并不打哪——反语委婉法 / 66
- 投石问路——假设委婉法 / 69
- 心里明白嘴上糊涂——模糊委婉法 / 70
- 善意的虚伪——场面委婉法 / 72
- 培养自己的幽默感 / 74
- 自己笑自己最安全——自我解嘲法 / 77
- 疯人的胡言乱语——假装痴傻法 / 81
- 一加一等于三——偷换概念法 / 84
- 跟着大人物一起笑——戏说名人法 / 87

四、让你的谈吐打动人心

- 把话说得人耳动听 / 93
- 说恭维话，指光明路 / 95
- 赞美是一个人进步的力量 / 98
- 赞美一定要情真意切 / 101
- 恰如其分地赞美 / 103
- 恭维他最在乎的事情 / 106
- 赞美要具体、深入、细致 / 108
- 放低自己收获多 / 112
- 与优秀的人相提并论 / 114
- 间接赞美比直接赞美更有效 / 116
- 从否定到肯定的赞美 / 118
- 不落俗套，力求新颖 / 120
- 正大光明地赞美领导 / 122
- 赞美男人的诀窍 / 124
- 赞美女人的诀窍 / 126
- 温暖你，温暖我 / 128
- 善意的谎言是美丽的 / 131

五、恰到好处的分寸感

- 说话有尺度，交往讲分寸 / 137
- 把握轻与重，话说得恰如其分 / 140
- 把握深与浅，看透莫说透 / 142
- 把握进与退，得理且饶人 / 144
- 别说让自己后悔的话 / 146
- 得意人面前不说失意话 / 149
- 玩笑中的分寸之道 / 151
- 宁在人前骂人，不在人后说人 / 153
- 把提醒的话说得顺心 / 156
- 不伤感情巧说“不”字 / 159
- 逐客令也要充满人情味 / 164

六、说服——用语言影响他人的心灵

- 让对方服从自己的意志 / 169
- 以“心”换“心”才能心悦诚服 / 171
- 站在对方的立场上 / 174
- 让反对者连续说“YES” / 177
- 在两者之中做出选择 / 180
- 让请求以问题的形式出现 / 183
- 魔力句式说服法 / 185
- “听话”比“训话”重要 / 187
- 先小后大的渐进说服法 / 190
- 先大后小的渐退说服法 / 192
- 以曲为直，兜个圈子去说服 / 194
- 给对方贴上“标签” / 196
- 给对方一个美好远景的框架 / 199
- 抓住“决定性的瞬间” / 201

七、模糊逻辑关系的诡辩

- 颠倒黑白、混淆是非的诡辩 / 205
- 割裂联系的诡辩 / 206
- 似是而非的诡辩 / 207
- 偷换概念的诡辩 / 208
- 虚拟因果联系的诡辩 / 210
- 虚拟论据的诡辩 / 213
- 以偏概全的诡辩 / 215
- 合二而一的诡辩 / 217
- 问题转换的诡辩 / 219
- 多米诺法的诡辩 / 221
- 无法介定的诡辩 / 223
- 曲解法的诡辩 / 226
- 抵消法的诡辩 / 228
- 强词夺理的诡辩 / 229
- 抓住诡辩的“辫子” / 231

八、让你的语言充满个性魅力

- 打造你如沐春风的音质 / 237
- 音色甜美才能富有威望力 / 239
- 培养引人入胜的语调 / 241
- 控制说话的节奏感 / 243
- 巧用停顿，突出要点 / 245
- 语病，人人都有 / 247
- 扔掉无意义的口头禅 / 250
- 无声胜有声的身体语言 / 252
- 手势是跟着感觉走的 / 255
- 传情达意的表情 / 257
- 口吐莲花是练出来的 / 261



把话说到恰到好处

——说话的准确性

准确表达自己的想法，顺利获得对方的认可——这是积极交际的目标。

一个会说话的人，总可以流利地表达出自己的意图，并能够把道理说得很清楚、动听，使别人很乐意地来接受。一个会说话的人，“言之有物、言之有序、言之有理、言之有情。”

而不会说话的人，不能准确地表达出自己的意图，一种是说话颠三倒四或词不达意，但还不至于造成大的危害；另一种表现是总在不恰当的场合说不恰当的话，这样就会对其个人以及他所做的事造成很坏的影响。

有一次，山东军阀韩复榘到齐鲁大学演讲时就闹出了许多笑话。他是这样讲的：“诸位、各位，今天是什么天气？今天就是讲演的天气，来宾十分茂盛，敝人也实在是感冒。今天来的人不少，看样子大概有五分之八啦！来到的不说，没来的举手吧。今天兄弟召集大家，来训一训！兄弟有说得不对的，大家应该互相原谅。因为兄弟和你们大家比不了，兄弟我是大老粗儿，你们大家都是从笔杆子里爬出来的，我是那炮筒子里钻出来的。你们大家都是各国留学生，会六七国的英文。我来这里，真是鹤立鸡群了。所以兄弟今天不准备多讲，我就先谈两三个纲目……”此公本来目不识丁，是个十足的老粗，却又附庸风雅，卖弄文辞。其讲话文理不通，用词不当，使用语言很不准确，成为笑谈。

人与人之间的顺利交流既需要你把自己的信息准确地传达出去，还需要对方能够准确接收你的信息。

例如，你问候朋友：“你吃了吗？”“吃了，谢谢你的关心。”你的善意，他已准确接收。

如果他恼怒地反问：“怎么？你看我像吃不上饭的人吗？难道我连饭都吃不上吗？”显然，你的善意，他并没有理解，于是，误解产生了。

语言的目的是为了发挥表达的效应，表达需要具有准确、一致、普遍这三项条件。

——语言运用的准确性。

所谓准确性，是指使用语言的时候，词义与语法必须非常清楚，否则就无法达到沟通的效果。

举例来说，我在修理电灯时，对你说：“帮我拿工具来。”可是我并没有说要拿什么工具，你怎么知道要什么？这就是表达不明确所产生的问题。相反的，我如果说：“给我一个螺丝起子。”那么你立刻就知道我在说什么，可能还会反问我需要多大的螺丝起子。再举个例，我说：“星期四我们要上课。”但却没有说几点钟，也没说哪间教室，那要哪里上课呢？因此，平常讲话时要尽量明确，这是语言表达的第一个要素。

在讲话时，除非能够肯定一个词的意义，否则不要用那个词。如果不能肯定，可以去查字典。在讲话的过程当中，应该经常问自己，“我到底想说什么？我到底是什么意思？”选择准确、最好是精确的词。

太深奥的名词不可多用，除非你是和一位学者讨论一个学术上的问题，否则，满口深奥名词，就是使用得恰当，也是不太好的，随便滥用学术上的名词，听不懂的人根本不知道你说什么，且会以为你有意在他面前炫耀你的才学；听得懂的人则觉得你近乎浅薄。

在语言的驾驭上每个人有每个人的特点。如果按准确性的要求来说，一般要具备这样几个条件：第一，要认识明确。对一种事物自己尚且不知其所以然，其语言的运用也必然含糊不清。第二，要建立宏大的“词汇库”。一个人如果词汇贫乏，语言单调，是不会受欢迎的。第三，语言运用要有感情色彩。感情色彩主要是指褒贬词语的正确使用，这种语言的使用是对内心世界的真实表达。第四，在语言的运用过程中，如果能恰到好处地使用一些有生命力的古代语言文字和国外的一些优秀语言，就可以加速沟通，丰富自己的语言能力。

——语言运用的一致性。

语言表达的第二个条件是要一致性，亦即使用语言的每个人都要统一。以开车为例，在中国开车要靠右边行驶，这就是一致。如果有人靠左边，就一定会发生车祸。有一个故事可以说明一致性的重要性：有一名印度人准备到英国去留学，心里非常兴奋。由于在印度开车是靠右边，而在英国开车是靠左边，这名印度人想要先适应一下英国的开车方式，于是开始在印度靠左边开车，最后发生车祸，连英国也去不成了。

相同的，使用语言也需要一致性，不能出现不同的规则。有些著作不易理解，就是因为同一句话中的同一个字，意思就可能不同。比如，号称难懂的《老子》，一开头就说：“道可道，非常道。”在此，第一个“道”字是指“究竟真实”，第二个“道”字是指“言语叙述”，第三个“道”字加上了“常”字，又回复为第一个“道”字。如此一来，当然使读者摸不着头绪了。

——语言运用的普遍性。

语言表达的第三个条件是普遍性，亦即除了意思要一致之外，还要同一地区所有的人都在使用。

随着网络语言走进我们的日常生活，各种不规范以所谓酷词、时髦词、方言词、新鲜词的名义，开始大举入侵我们规范的汉语体系，也给我们的正常对话造成了混乱。对这种现象，没文化的人跟着狂热地瞎起哄，有文化的人知道怎样尊重自己的母语规范，在混乱中仍能冷眼静观，不入俗流。

艾略特博士在担任哈佛大学校长三分之一世纪之久后宣称：“我认为，在一位淑女与绅士的教育中，只有一项必修的心理技能，那就是正确而优雅地使用他（她）的本国语言。”这句话意义深远，值得各位深思。

尊重自己的母语最基本的要求是尊重规范汉语语法和汉语用词。这就需要在平常说话或做文章中必须养成“咬文嚼字”的良好习惯。也就是说，先能“咬”好自己，再用规范“咬”别人。因为提升汉语能力和规范汉语水平，并不只是某一个人的事，而是我们整个华夏子孙语言门面的事。中国人在世界上的礼仪表现力不在于有多少人能讲外国话，而在于我们是不是人人都把我们自己的母语讲得正，讲得准，讲得让世人听得懂！



我为什么要说 ——说话的目的性

找一位朋友请他参加一个团体，或者请一位医生解决一个医疗问题，或是买卖双方谈论生意上的事情，这一类谈话究竟和一般的闲聊有什么不同呢？在有些方面，两者是一样的。例如，你要具有一般的谈话能力，你要能够适应对方，尽可能了解对方的特点，你要有兴趣，态度要友好而又真诚等等。但有些地方却是不同的，这类谈话，每次都是有的放矢，想达到自己的目的。

只有明确了目的，才知道应准备什么话题和资料，采取何种语体风格，运用哪些技巧，从而能够有的放矢，临场应变。若目的不明，不顾场合地信口开河、东拉西扯，对方就会不知所云，无所适从。

因此，每次说话之前，不妨扪心自问：“我为什么要说？”或者：“人家为什么要我说？”预先想一想可能产生的效果，并把预期的效果当做目标并为之努力。

一般来说，人们说话的目的，不外乎以下五种：

——传递信息或知识。如课堂教学、学术报告、现场报道、产品介绍、展览解说等一类的说话。

——引起注意或兴趣。多是出于社交目的，或为了与人接触，或为了与人沟通，或为了表明自身的存在，或为了取悦于人，如打招呼、应酬、寒暄、提问、拜访、导游、介绍、主持人讲话等。

——争取了解和信任。如人们交谈、叙旧、拉家常、谈恋爱等，往往旨在交流感情，增进友谊，密切关系。

——激励或鼓动。旨在加强人们现有的观念，坚定信心，振奋精神，有时也要求得到行动上的反应，如赞美、广告宣传、洽谈、请求、就职演说、鼓动性演讲，以及聚会、毕业典礼和各种纪念活动、庆祝活动中的讲话等。

——说服或劝告。诸如谈判、论辩、批评、法庭辩护、竞选演说、改革性建议等此类说话，大多力图改变对方的某种观念或信念，阻止对方采取某种行动。

坚持话由旨遣的原则，明确说话目的，是说话取得成功的首要条件。目的明确，谈话、社交往往能够取得良好的效果，有时甚至能够使说话人急中生智，化险为夷。



到什么山唱什么歌 ——说话的针对性

世界上没有两个完全一样的人，因为人有民族、地域、年龄、性别、经历、文化程度、性格特征、兴趣爱好、心理状态和所处环境等的区分。人与人之间的差异有时是惊人的。独特的个性、爱好，独特的知识结构、心理态势使某个人只能是“这样”而不能是“那样”。因此，与不同的人交谈，就要采取不同的谈话方式。正如俗语所说，“看碟下菜，量体裁衣”，“见什么人说什么话”。

下面，就说话看对象应该注意的几点加以说明：

（1）看对方的基本情况

就是要看对方的年龄、性别、文化程度、身份、职务等。还必须考虑的一点就是对方的语言习惯。

比如一个在吃苹果的孩子，突然问他爸爸：“爸爸，我的苹果怎么变成褐色了？”爸爸解释说：“因为你把苹果皮啃掉后，苹果肉与空气接触，使苹果发生氧化，从而改变了果肉的分子结构……”可想而知，幼小的孩子可能听不懂这些话，这就是说话不看对象。跟儿童讲话，要运用适合儿童特点的通俗易懂的话。有位小学教师教学生写“美”字，他说：“李小姐的头上戴了两朵大红花，你们说美不美？”大人听了觉得很可笑，但小学生会觉得新鲜有趣，并因此而很快掌握“美”字的形体结构。这就是说话看对象的妙处。

交谈时还应注意对方的性别。对不同性别的人讲话，应当选择不同的方式。

一位男青年碰到了好多年不见的女同学，大声嚷嚷起来：“你真是越长越‘苗条’了！可惜啊，中国没有相扑运动。”女同学扭头就走，男青年讨了个没趣。

对于“老”字，男人一般觉得没多大关系；但若说某位女性老，她会非常不悦。

冬天，在电影院里，常有年轻女性入场后不脱帽子，影响后面的观众观看。为此，放映员多次打出字幕：“影片放映时请勿戴帽子。”但许多人依然

我行我素，不予理睬。后来电影院打出字幕：“本影院为了照顾年老体衰的女观众，允许她们照常戴帽，不必摘下。”结果，所有戴帽子女性全摘下了帽子，因为她们都不认为自己是衰老之人。

说话看对象，文化程度也是很重要的一项。人口普查员填写人口登记表，问一个没有文化的老太太：“你有配偶吗？”老太太说：“你问我有没有买藕吗？”结果闹了个笑话。

一位大学生毕业分到一家工厂，起初很得领导赏识，但好景不长，不到一个月，车间主任就对他越来越冷淡了。他怎么也弄不明白其中的原委。经一位好心师傅点拨，他才恍然大悟：原来他在学校待惯了，讲话爱用术语。什么“程序化”、“控制论”、“结构定向”等。而车间主任是中专毕业生，最烦别人在他面前咬文嚼字，卖弄学识。这位大学生无形之中触动了领导的“自卑感”，让自己处于了不利位置。

说话看对象还要看对方的身份职务。身份职务不同并不妨碍人际交流。下级对上级、晚辈对长辈、学生对老师、普通人对于有名气地位的人等等，不应当也不必表现得屈从、奉迎。但在言谈举止上则不要过于随便，有必要也应当表现得更加尊重一些。如学生与老师之间发生了矛盾，可以像同学之间发生矛盾一样平等地交流、沟通，但在说话上应当注意方式和讲究措辞。

一般说来，在不是十分严肃隆重的场合，身份较高的人对身份较低的人说话越随和风趣越好，而身份较低的人对身份较高的人说话则不宜太过随便，尤其在公众场合，说话要恰如其分地把握好自己与听者的身份差别。

除此之外，我们还要考虑对方的语言习惯。我国幅员辽阔，民族众多，方言习俗各异。这就要注意各地的语言习惯，否则就易碰钉子，或破坏气氛。例如，北方管看上去比自己大的妇女叫“大姐”，而南方一般都不这样称呼，大多叫“嫂子”。若在北方叫人家“嫂子”，她们听了不舒服，因为不习惯这样称呼，认为这样称呼有点不尊敬人。因此，无论是在本地与外地人谈话，还是到外地与外地人谈话，都需要注意对方的语言习惯，这样就可以谈得亲切。

（2）看对方的性格和心理状态

性格外向的人易于和人交谈，性格内向的人多半“沉默寡言”，不善于主动与人交谈。同性格开朗的人谈话，你可以侃侃而谈；同性格内向的人谈话，就应注意分寸，循循善诱。孔老先生的“因材施教”用在这里也很恰当。一次，孔子的学生仲由问：“听到了，就去干吗？”孔子说：“不能。”又一次，另一个学生冉求又问：“听到了，就去干吗？”孔子说：“干吧！”公西华在旁听了犯疑，就问孔子：“两个人的问题相同，而你的回答却相反。我有点儿糊涂，故来请教。”孔子说：“求也退，故进之；由也兼人，故退之。”（意思是，冉求平时做事好退缩，所以我给他壮胆；仲由好胜，胆大勇为，所以我劝阻他。）孔子教育学生因人而异，我们谈话也要因人而异。