

张璞
著

85 则[说话专家]的实战 攻心说话秘诀

你一定听过:娶个有钱的老婆,
可以减少奋斗二十年。

但你一定没听过:[会说话],可以让你减少
奋斗三十年。

不会说话的人,就算累得像只狗,还是让人
嫌到骨子里头。

其实,说话是可以自我训练的。

本书由专家特别收录85则说话技巧。

让你就算拐着弯骂人,

他还会感激涕零抱着你说谢谢!

会 说 话

就能减少奋斗三十年



中国出版集团

人生智典系列

会说话，
就能减少奋斗三十年

张 璞 著

中国出版集团
东方出版中心

图书在版编目(CIP)数据

会说话,就能减少奋斗三十年 / 张璞著. -上海:东方出版中心, 2003.11

(人生智典系列)

ISBN 7-80186-115-9

I.会... II.张... III.人间关系-语言艺术

IV.C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 048271 号

会说话,就能减少奋斗三十年

出版发行: 东方出版中心

地 址: 上海市仙霞路 335 号

电 话: 62417400

邮政编码: 200336

经 销: 新华书店上海发行所

印 刷: 太仓市印刷厂有限公司

开 本: 787×1092 毫米 1/36

字 数: 89 千

印 张: 6.5

版 次: 2003 年 11 月第 1 版第 1 次印刷

ISBN 7-80186-115-9

全套定价: 90.00 元 (共 6 册)

版权所有,侵权必究。



【自序】

会说话，就能减少奋斗三十年

俗话说：娶一个有钱老婆，能减少奋斗二十年。

不过，在这里我要大声说：学会说话，可减少奋斗三十年哩！

或许，你比别人还要拼，但总要二十或三十年，才会有非凡成就。但是，如果你懂得说话，不得罪人，又可以借用众人的嘴和手，帮你达成目标，那么，你必然可以比别人早三十年成功。

很多人够努力又打拼，却一直无法成功，原因就出在不会说话，该说的时候不说，不该说的话又不经大脑考虑乱说一通。

因此，很多不会说话的人，就这样愈努力愈失败，做得像狗一样累，结果还被人家嫌到骨



头里。

或许,很多人会说,他天生就不会说话,有什么办法?

事实上,说话是可以通过训练或自我学习得来的,只要不是哑巴,只要肯用心,把一些专家常用的法则和诀窍,熟练再熟练,人人都可以成为说话专家。

本书就是拥有多年实战经验的说话专家,将自己多年来的心得整理出来,除了一些常用的说话法则外,也整理出公开演讲的成功秘诀,让不敢上台或内向不敢在众人面前说话的人,也可以很快地掌握要领,作出令人印象深刻的演说,帮你聚集人气,减少奋斗的时间。

最后,笔者也提供了广告营销上的十二个策略,让读者不仅在人际关系上懂得说话,也可以在事业上“懂得说话”,快速实现事业的目标。

相信本书对于内向的人,社会新人或是业务新人来说,必有非常大的助益。



目 录

- 自序 会说话,就能减少奋斗三十年 / 1
- 第一篇 如何让“说话”成为你的“人缘润滑剂”
- 01 用心说话,就能打动人心 / 3
 - 02 木讷寡言,反而让人信任 / 5
 - 03 说话攻心,就能轻松化解危机 / 7
 - 04 好口才绝对不是天生的 / 9
 - 05 愈有智慧的人,说话愈简洁 / 12
 - 06 社会新人必懂的说话技巧 / 14
 - 07 拒绝他人邀请时,必说自己的难处 / 17
 - 08 就地取材找话题,谈话最自然 / 19
 - 09 偶尔牵连别人是道德的 / 20
 - 10 同样是杀人,却有千百种:说话切勿自以为是 / 22
 - 11 人是情绪的动物,千万不要得罪对方 / 24
 - 12 每个人都渴望被重视 / 27
 - 13 转移话题要不着痕迹 / 31
 - 14 以静制动,需要 EQ 不是 IQ / 33



- 15 见人说人话,每个人要的都不同 / 36
- 16 有机会借题,就给他发挥 / 38
- 17 面试时的说话心理学 / 40
- 18 人多时,要注意语言技巧,才不会得罪人 / 42
- 19 林肯一次只答一个难题 / 45
- 20 让说谎的人尽量说话 / 47
- 21 以褒代贬,尽量不伤人 / 51
- 22 运用“人性自私”的说话术 / 53
- 23 用对方的话,封他的嘴巴 / 56
- 24 有急事必须打断客人时,应先表示歉意 / 57
- 25 拜访别人前,一定要事先告知 / 59
- 26 以牙还牙说话术 / 61
- 27 部分肯定,部分否定 / 63
- 28 重要的事,要先讲结果 / 65
- 29 讲笑话时自己不笑,是很道德的 / 67
- 30 如何用发问转移话题 / 69
- 31 别忘了,你的动作往往是潜意识的语言 / 71



目 录

- 32 肢体姿态也是语言 / 76
- 33 对方的态度,反映你的说话方式 / 81
- 34 人性如水,强堵不如导引 / 83
- 35 谈话时不只是“说”与“听”,“看”也很重要 / 85
- 36 多说“拜托了”,让人有好感 / 87
- 37 别和异性开“颈部”以下的玩笑 / 89
- 38 对号入座的说话策略 / 91
- 39 “不好意思”,可以用来代替“谢谢” / 93
- 40 向松下幸之助学“骂人”的艺术 / 95
- 41 艾科卡一席话,克莱斯勒起死回生 / 98
- 42 皮箱与怀表,是一样的东西? / 101
- 43 老子不等于儿子 / 105
- 44 毛遂自荐的说话技巧 / 108
- 45 用“数字”来加强说服力 / 111
- 46 严肃的事,可以用轻松的话来化解 / 113
- 47 如何解读对方眼睛的语言? / 117
- 48 如何解读对方眉毛的语言? / 119
- 49 如何解读对方腰和腹部的语言? / 120
- 50 奶粉里有苍蝇,老板怎么说? / 122



- 51 善用比喻的魔力 / 124
- 52 大智若愚,说话反而有力 / 125
- 53 谈判者的谈吐,常是成败的关键 / 129
- 54 你的姿态及穿着,也会说话 / 134
- 55 幽默是一种轻松的调味品 / 138
- 56 “五客捧猫”的启示 / 140
- 57 真心赞美和恭维,是大不同的 / 142
- 58 好话,一定要大声说出口 / 144
- 59 想活得健康快乐,就要改掉爱批
评别人的坏习惯 / 146

第二篇 第一次公开演讲就成功的秘诀

- 60 来一个“语不惊人死不休”的开场 / 151
- 61 介绍演讲者的经历,应先征得本人的
同意 / 159
- 62 成功演说家,要把语言当武器 / 161
- 63 在他人面前演讲时,将视线投注在点
头的听众身上 / 170
- 64 结婚宴会的致词,不要说新郎与新娘
的秘密 / 172
- 65 拒绝演讲的邀请时,要先感谢对方 / 174



- 66 “最后”的后面,不能再有“最后” / 176
- 67 演讲的禁忌之一:否定别人讲的话 / 178
- 68 演讲的禁忌之二:获邀致辞时,长篇
大论 / 180
- 69 演讲的禁忌之三:结尾草草了事 / 182
- 70 演讲的禁忌之四:演讲之前没有任何
准备 / 185
- 71 演讲成功秘诀之一:开头要引人
入胜 / 187
- 72 演讲成功秘诀之二:结尾要留有
余韵 / 189
- 73 演讲成功秘诀之三:适时制造高潮 / 191
- 第三篇 12 则广告营销的语言策略**
- 74 正话反说 / 201
- 75 妙用数字 / 202
- 76 制造悬念 / 205
- 77 反复强调 / 206
- 78 旁征博引 / 207
- 79 据实报道 / 210
- 80 化直为曲 / 211

会说话,就能减少奋斗三十年。



- 81 说理服人 / 213
- 82 精练慑人 / 215
- 83 以短托长 / 219
- 84 贩卖情绪 / 220
- 85 揭己之短 / 222

第一篇

如何让“说话”成为
你的“人缘润滑
剂”





01

用心说话,就能打动人心

一位因人际关系深感烦恼的老板,向一位知名高僧讨教如何处理好人际关系的问题,和尚只轻描淡写地回答说:“首先,为填饱肚子加油吧!”

老板一头雾水,不明白和尚意旨为何,便带着莫名其妙的心情回家。就在这位老板回家的途中,和尚打电话给老板的家人,告诉他们这件事情。

不知情的老板像往常一样地用餐,然后又像往常一样地翻开报纸,他的家人迷惑地问他:“你不是应该努力填饱肚子吗?”

老板于是用心地品味多顿美餐,几天后的某个早晨,他刚睁开眼睛便听到厨房传来非常清楚的沏茶声。一直只注意到吃的这位老板,



突然想到自己平时都忘了感谢煮饭的人,于是起身便说:“早安!看起来做得很好吃。”

他的家人被这句出乎意料的话吓了一跳。

这位老板突然领悟到自己应如何在公司积极地与员工相处的道理,从此所有人际关系的烦恼都一扫而空。

因此,站在对方的立场着想,同时积极地抓住对方的心,并试着努力亲近对方的话,你的话自然就会感动人心。

毕竟,语言只是沟通手段,最重要的,是人之间的心灵相通,如果说话只是形式或虚伪的手段,那么,你的说话永远无法感动他人,自然你就不会成为一个成功的说话高手。



02

木讷寡言,反而让人信任

坦率地表现出真实的自我,有时候,也是最真诚的说话方式。

据说,某警察分局的局长,也能放下架子来学习书法或英语,令许多人佩服不已;他上课时的模样很可爱,因为局长不善于言词,但能以本身木讷的说话方法,传神地表达自己的经验之谈,每次都令同班同学赞叹不已。

我曾看到过许多位在业界数一数二的推销员,几乎都木讷寡言,他们不但不会叽里呱啦地说个不停,反而是慢慢地、耐心地与他人交谈,以诚意来说服对方。

这种谈话方式往往被说成拙嘴笨舌,字典解释成“与人言语交谈中,常常会出现话语停顿现象的说话方式”。但是,却反而因为这种不经

会说话,就能减少奋斗三十年。



装饰的木讷,获得了他人的信赖。

叽里呱啦的说话方式,解释得好听一点就是“说话流利”,若用更贴切的字眼来形容则是“油腔滑调、油嘴滑舌”,这绝不是对高明说话术的赞美。当被指为说话流利、油嘴滑舌时,通常代表着轻薄、爱占人便宜或思想不纯的感受。

但是,所谓的雄辩则不见得是指油嘴滑舌,有时听到他人简洁有力的说话方式,心中觉得舒坦,这是因为真实的话语,容易深植人心。