

把话说到 心窝里

全集

丁满◎编著



改善人际关系、提高办事效率、充分发掘个人潜能、塑造个人魅力、赢得更多积极因素、改写平凡人生的口才技巧。



一位西方哲人说：“世间有一种成就可以使人很快完成伟业，并获得世人的认识，那就是讲话令人喜悦的能力。”



BA HUA
SHUODAO
XINWOLI



做一个 能说会说敢说的人



在这个竞争异常激烈的社会，若有一张会说话的嘴，有一副好的口才，就能增加一次成功的机会。



一个人如果具有良好的口才，无论是在职场追求晋升，还是在生活中交友待人，都一定会潇洒自如。



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

把话说到 心窝里

全集

丁满◎编著

做一个
能说会说敢说的人

图书在版编目 (CIP) 数据

把话说到心窝里全集：做一个能说会说敢说的人/丁满编著．—北京：新世界出版社，2008.12

ISBN 978-7-5104-0019-3

I. 把... II. 丁... III. 语言艺术-通俗读物 IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 194646 号

把话说到心窝里全集：做一个能说会说敢说的人

策划：梁小玲

作者：丁 满

责任编辑：梁小玲

封面设计：创品牌

出版发行：新世界出版社

社址：北京市西城区百万庄大街 24 号 (100037)

总编室：+86 10 6899 5424 6832 6679 (传真)

发行部：+86 10 6899 5968 6899 8733 (传真)

网址：<http://www.nwp.cn> (中文)

<http://www.newworld-press.com> (英文)

电子信箱：nwpcn@public.bta.net.cn

版权部电话：+86 10 6899 6306 frank@nwp.com.cn

印刷：九州财鑫印刷有限公司

经销：新华书店

开本：787×1092 1/16

字数：330 千字 印张：20

版次：2009 年 1 月第 1 版 2009 年 1 月第 1 次印刷

书号：ISBN 978-7-5104-0019-3

定价：39.00 元

版权所有 侵权必究

印装错误可随时退换



前言 QIAN YAN

唐代宰相李绅位尊名盛，他出使淮南时，一律不接见下人。小小书生张祜偏要结识一下这个大人物。为此，他先写了名帖，署名“钓鳌客”。李绅一见这名帖顿生怒气，最终决定破例召见他。

为了给对方一顿羞辱，李绅故意问：“秀才既懂得钓鳌，那么用什么东西作钓竿呢？”张祜脱口便道：“用长虹！”李绅再问：“用什么作钓钩呢？”张祜大气张扬：“用新月！”李绅再问：“用什么作钓饵呢？”张祜大笑：“用我作钓饵，当然也就不难钓到大鳌啦！”

听到这些话，李绅高兴地款待了这个口出狂言的书生，两人对饮聊天，非常投机，大有相见恨晚之意。

显然，张祜之所以能折服李绅这个大人物，使自己的才华最终得到对方的认可。依靠的就是“敢说、会说、巧说”的过人的口才技巧。

语言是人类主要沟通的桥梁。所以，我们应该注重培养自己的口语表达能力，掌握较好的语言技巧，这不但对人际关系有较大帮助，对事业、前途也起着决定作用。在西方有位哲人说过：“世间有一种成就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。”

在这个竞争异常激烈的社会，若有一张会说话的嘴，有一副好的口才，就能增加一次成功的机会。那些事业有成、得到提拔、能够鼓舞他人、领导他人的人，往往是那些非常善于表达自己的意见，善于沟通的人。他们能够清晰地、有说服力地提出自己的思路；他们可以使有意见分歧的人互相理解，消除矛盾；他们能够引导、激励、鼓舞和说服他人，获得多方面的支持，更容易地实现自己的理想。一个人如果具有良好的口才，无论是在职场追求晋升，还是在生活中交友待人，都一定会潇洒



把话说 到心窝 里全集

做一个能说
会说
敢说的人

自如。

说话是一种简单的技能，一个三岁的幼儿经过训练就能说话；但是，想把话说好、说得出色、扭转不利的局面、达到预期的目的，就必须要学会一些技巧了。说话是人的天赋本能，但良好的谈吐要靠后天的练习。

《把话说到心窝里全集——做一个能说 会说 敢说的人》一书，通过通俗易懂的语言和大量生动有趣的故事，以及实际有效的例证，向读者介绍了在不同的场合、与不同的人打交道和为了不同的目的的说话技巧。本书内容方便实用，可操作性强，是我们改善说话能力、提高办事效率、充分发掘个人潜能、塑造个人魅力、赢得更多积极因素、改写平凡的人生的锐利武器。



目录 MU LU

一、人人都能努力成为“会说话”的人

在生活中，我们总是很羡慕那些有口才的人，他们说起话来头头是道，有条不紊，十分令人佩服。其实，语言表达能力并不是天生的，而是在生活实践中锻炼出来的。只要我们明确努力的方向，掌握正确的要领，采用适当的练习方法，进行持之以恒的刻苦训练，就可以成为一个“会说话”的人。

- ◎口若悬河的人并不一定算是有口才 / 3
- ◎正确地对待说话时的怯场非常重要 / 5
- ◎充满自信方可练就好的口才 / 6
- ◎有效克服说话紧张情绪的方法 / 9
- ◎说话应力求朴素、简洁而切中要害 / 11
- ◎把说话啰唆当做一个严重的毛病来克服 / 14
- ◎清楚地表达你的想法，进行良好沟通 / 16
- ◎以更吸引人的风格和方式说话 / 18
- ◎练好口才应把握的几个主要努力方向 / 20

二、与不同的人日常交往中如何巧妙说话

社会需要沟通需要交流，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。要想让别人理解你，支持你，



喜欢你，就必须培养自己的谈话能力。只有这样，才能打开人与人之间沟通的大门，才能使彼此的心灵相互碰撞产生共鸣，才能使陌生的人产生好感，结成友谊；才能使相互熟识的人之间情更浓，谊更深。

◎谈话是彼此交流感情、增进了解的主要手段	25
◎打破与陌生人初识时的沉默和尴尬	28
◎保持对方的谈兴，使沟通顺利愉快地进行	32
◎委婉含蓄地表达出自己的本来意愿	35
◎必要时说一些与实际情况不符的谎言	36
◎与重要的人物谈话之前一定要进行充分的准备	38
◎开启深层对话，得体地安慰别人	42
◎尽量使别人愉快地接受你的批评	44
◎结束谈话也要讲求一定的技巧	46

三、谈情说爱中如何得体地表达自己的心声

一位作家说：“爱情是谈出来的。”一对情侣在进入热恋之前，需要互相表白，这是求爱必经的阶段。在求爱过程中，如何表达言辞比言辞本身的含义更为重要。就是结了婚之后，得体地赞美你的爱人，积极得体地消除各种矛盾，通过有效沟通巩固彼此的感情……等，也离不开得体的表白。

◎要学会得体地向你所爱的人表达情感	51
◎约会时尽量以女方喜欢的话题为中心	54
◎巧妙地安慰和帮助女友度过短暂的低潮	55
◎斗嘴有时是消除恋人间摩擦的一种别致方式	57
◎最简单、最有效的示爱方式是“我爱你”	59
◎得体地赞美可使你的太太愿意做任何事情	60
◎把握住和爱人说话的最好时机	62



- ◎即使吵架也能使爱情的纽带越来越紧..... / 64
- ◎向爱人道歉也要注意方法，讲求技巧..... / 66

四、在职场中如何通过有效的沟通缔结人缘

为什么总有人感叹“处世难”？主要原因就是因为他们不知道怎样利用口才智慧为自己缔结人际关系，因而常常使自己陷入孤立和无援的困境。能说会道，可以帮助你在工作 and 事业中巧妙地表达自己的意见，阐明自己的主张，充分地展示自己，更有效地影响别人，可以更大地提升你的职业发展空间，更好地实现自我价值。

- ◎口才的好坏与你的事业关系非常密切..... / 71
- ◎与不同的同事交谈需采取不同的方式..... / 73
- ◎上下级之间交谈要特别注意细节..... / 77
- ◎充分尊重对方，不要露出贬低的意思..... / 78
- ◎委婉地拒绝别人的不合理请求..... / 80
- ◎下属要经常得体地向上司汇报工作..... / 82
- ◎恰到好处地向上司阐述自己的不同见解..... / 83
- ◎使你的话让别人听了感到舒服..... / 85

五、侃侃而谈，引发听众对演讲的热情和兴趣

虽然“公开演说”只是人际沟通的一小部分，但是，演讲语言是人们交流思想、表达情感、传递信息的工具。提高演讲的能力，确实可以增长你的自信、热情以及和别人沟通的能力。西方有这样的一句格言：“诗人是先天的，演说家是后天的。”潇洒自如地当众演讲其实并不困难，只要你能遵循一些简单却又十分重要的规则，就可以做到这一点。



- ◎准备讲演时头脑中要想着特定的听众 / 89
- ◎使听众心悦诚服地聆听你的演讲 / 91
- ◎采用不同的句式使演讲产生不同的音韵美效果 / 96
- ◎在演讲中讲好故事，扣住听众的心弦 / 100
- ◎使用生动具体的演讲语言，增强听众的印象 / 103
- ◎以你的全部热情和胆量做好即席发言 / 107
- ◎在演讲中适时插入精心准备的幽默 / 111
- ◎做出生机盎然、振奋人心的演讲 / 112

六、人情入理，使一词一语都具有非凡的辩驳和攻击力

无论是政治家的宣传，辩论者的争论，还是推销员的言辞，或者是在日常生活中的讨论，都可能遇到别人的反对或反驳。只有具有广博的知识，敏捷的才思，将自己丰富的知识用练达精妙的语言表达出来，推理有逻辑性，论证有说服力，一针见血，直捣对手的致命要害处，才能让对方接受你的见解，赢得辩论的主动。

- ◎不可小觑论辩的社会功用 / 119
- ◎态度沉着、心平气和地进行论辩 / 121
- ◎以退为进、后发制人的论辩技巧 / 124
- ◎以点带面、全线突破的论辩技巧 / 127
- ◎列举反例驳倒对方的例证辩驳术 / 130
- ◎设置圈套、以谬制谬的论辩术 / 131
- ◎强迫对手抉择的论辩反驳术 / 133
- ◎巧妙归谬，使得反驳更为辛辣有力 / 135
- ◎妙用反仿，使其论点不攻自破 / 137
- ◎以沉默表态，不战而屈人之兵 / 138
- ◎掌握一些应答的技巧，在不同场合巧妙应对 / 140
- ◎采用幽默诙谐的风格辩驳对方 / 142



◎在日常论辩中统一认识，化解分歧	145
------------------------	-----

七、妙语推销，设身处地地为顾客考虑

没有超强的表达能力，没有巧妙的说服技巧，不能掌握和迎合顾客的心理的人，想要成功地向顾客推销自己的产品、服务和见解是非常困难的。优秀的推销员都知道，一个人如果要想赢得友谊和获得业务，最重要的是掌握推销的诀窍，采用正确的推销策略，多站在对方的角度考虑问题，赢得潜在顾客的信任，并给对方留下一个美好的印象。

◎为与客户进行气氛融洽的交谈开好头	151
◎使用有利于与顾客建立真诚关系的语言	153
◎从顾客的兴趣着手迂回地进行推销	154
◎把情感和关心当做促销的“润滑剂”	157
◎使你的语言具有强烈的诱惑性和渲染色彩	161
◎业务员不可忽视的一些基本技巧	163
◎尽量为顾客提供有价值的信息	168
◎促使顾客顺着你的思路进行思考	170
◎投石问路，打破对方封闭的意识	171
◎运用具体的数字有效地打动顾客	173
◎在顾客面前做个好的听众也很重要	176
◎有效消除顾客在价格等方面的异议	178
◎随机应变，应对客户的拒绝	180
◎尊重顾客的意见，妥善回答顾客提出的问题	182



八、动之以情，把话说到别人的心坎里去

说话真正的技巧并不在于把话说得多么天花乱坠；而在于把话说对、说巧。引用中国的一句俗语就是，要“上什么山唱什么歌”。说话是一个传递信息的过程，所以，要提高自己的说话水平，增添自己的说话魅力，并不完全在于说话本人能否用词准确、表达流畅，还在于你所表达的思想、信息是否合情合理，能否为听众所接受并产生共鸣。也就是说，要将话说好，关键还在于如何拨动听者的心弦。

- ◎要学会揣测心理，把话说到对方的心里去 / 187
- ◎适当的赞美是搞好人际关系的最好投资 / 189
- ◎你的赞美一定要能满足对方的心理需要 / 191
- ◎让对方觉得你的赞美真实可信 / 194
- ◎巧妙地消除被说服对象的抗拒心理 / 198
- ◎让对方变被动接受为主动反思 / 201
- ◎以最得体的方式送出那些真正有益于对方的东西 / 204
- ◎巧用双关语含蓄委婉地打动对方的心 / 206
- ◎打动下属的心，让他自愿地听从你的安排 / 208
- ◎让别人甘心帮你办事的实用技巧 / 211

九、注意禁忌，要避免说话讨人嫌

俗话说：“言多必失。”之所以要讲究说话的禁忌，是因为许多人常常不假思索就信口开河，并因此经常导致种种不良的后果。为了达到目的，说话时必须力求简单明了；但最重要的是，该说则说，不该说则不说。话多不如话少；话少不如话好。在某个场合你不知道该说什么的时候，最好什么话也不要说。

- ◎太善于辩论的人反而可能招人烦 / 217
- ◎在很多时候我们没必要发表任何言论 / 218



◎把握住与人交谈的基本原则	221
◎说话要留有余地，不要说得太满	224
◎与上司交谈要注意说话的忌讳	226
◎无论如何要尽量避免当面顶撞上司	228
◎让人生气、恼怒的话尽量不要说	229
◎要回避可能涉及别人短处和忌讳的敏感话题	232

十、避免尴尬，解围打圆场的话怎么说

一个人想要拥有宽松和谐的人际关系，就必须依靠得体的语言，想方设法避免各种突如其来的紧张和尴尬局面，千方百计地化解种种潜在不利因素，这就需要掌握巧妙解围的语言技巧。为人处事，难免失言。有时一句话便可陷人于尴尬的境地，甚至“话不投机半句多”。摆脱难堪，最好的办法就是有人出面“打圆场”。

◎在生活中善于打圆场的技巧是不可或缺的	237
◎随机应变地打圆场，让彼此的矛盾得以化解	238
◎积极地为别人打圆场，以摆脱尴尬	240
◎为别人体面地下台铺设好台阶	242
◎要善于为上司解围打圆场	243
◎中外著名艺术家的圆场艺术	245
◎巧妙地转移话题，化解尴尬	247
◎帮助别人“打圆场”应注意的问题	249
◎日常人际交往之中打圆场的技巧	251
◎运用适当的方法从容应付尴尬场面	256
◎言语失误后要采取积极的补救措施	257



十一、谈笑风生，如何把话说得机智幽默

如果你希望有所成就，希望引人注目，希望社交成功，那么，在说话的时候，你就应该学会和别人来点幽默。幽默是极易接近感情的热线，它像春风一样，使愉悦充满两人的交际场中，表达着你的真诚和温情。一句得体的俏皮话，立刻就会让你和听众之间的距离缩短，获得好感；几句对付难题的机智问答，不但会使自己一下子摆脱困境，还会体现美好的自我形象，获得人们的同情和赞美。

- ◎说话风趣、幽默是展示个人魅力的重要方面 / 265
- ◎有智慧的人总能保持幽默的本色 / 267
- ◎了解什么样的话能让人笑起来 / 268
- ◎积极借鉴和尝试不同风味的幽默 / 271
- ◎掌握一些比较实用的幽默方法和技巧 / 272
- ◎利用幽默的力量去说服效果会更好 / 274
- ◎运用幽默化解窘迫、被动的局面 / 277
- ◎自嘲是比较保险的幽默 / 279
- ◎生活中时时处处都可显示幽默的口才 / 281
- ◎幽默要因地制宜，切忌不分场合 / 283

十二、激昂慷慨，敢言善言人之所不能言

“言能兴邦，言能丧邦”，敢言历来被人称道。那些在生活中缩头缩脑，明知不对、缄口不言，持明哲保身态度的人在任何时代都不能赢得世人的真正尊敬。当然，不仅要敢言，还要善言，才能取得良好的效果。敢言者，即要不唯上，不唯书，只唯实，不虚美不隐恶；善言，即做到有话会说，有理能说，善于摆事实，讲道理，并最终赢得道义上的胜利。

- ◎要敢于指出别人的缺点和错误 / 289



◎直言不讳、一针见血地进行正面批评	290
◎只求有理有据，不怕犯上进谏	292
◎采用委婉的讽谏方式促使上司觉悟	293
◎为了维护己方利益敢于针锋相对	294
◎有勇、有谋、有口才就无所畏惧	297
◎指桑骂槐，打动关键人物的心	298
◎以醉态作掩护，表达自己真实的态度	300
◎避免正面冲突，迂回制胜	301
◎再三地说服，不达目的决不罢休	303



人人都能努力 成为“会说话”的人



在生活中，我们总是很羡慕那些有口才的人，他们说起话来头头是道，有条不紊，十分令人佩服。其实，语言表达能力并不是天生的，而是在生活实践中锻炼出来的。只要我们明确努力的方向，掌握正确的要领，采用适当的练习方法，进行持之以恒的刻苦训练，就可以成为一个“会说话”的人。

How To Express Yourself Clearly And Forcibly



口若悬河的人并不一定算是有口才

口才，是将广博的知识、丰富的联想力，敏锐的思考力，快速地组合起来，使之言之有理，言之有物，言之有序，言之有文，并以有声、有形、有情的立体方式展现给听众。

在日常生活中，人们常常用“滔滔不绝”、“口若悬河”、“三寸不烂之舌”、“巧舌如簧”等词来形容一个人如何如何能说，就像滚滚而来的江水。那么，是不是说起话来“滔滔不绝”、“口若悬河”的人，我们就说他是具有口才呢？

回答是否定的！“滔滔不绝”、“口若悬河”并不是衡量口才的标准。我们说口才是一种能力，它和我们的写作能力、生活能力、组织能力一样都是人的智慧的一种反映。它是一种用口头语言准确、恰当、生动地表达思想感情的能力。因此，我们认为，能说话，并不就等于有口才。有口才必须具备以下几条标准。

（1）话说得要有内容

这是衡量有没有口才的第一个标准。我们说韩复榘没有口才，其中有一个原因就是他的话没有内容。他一登台，就先问道：“今天是什么天气？”然后又问：“开会的人来齐了没有？”接着就是一顿假谦虚，而且说得前言不搭后语。空话、套话、废话连篇。这种演讲告诉给人们些什么呢？既没有知识，也没有思想，我们听了如坠云雾，不知他到底要讲些什么。这种人怎么能说他有口才呢？所以，以后我们在衡量一个人有没有口才时，一定要先听听他说的话有没有内容。