

<<这样说话走遍天下>>

图书基本信息

书名：<<这样说话走遍天下>>

13位ISBN编号：9787500843016

10位ISBN编号：7500843011

出版时间：2009-3

出版时间：工人出版社

作者：叶舟

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<这样说话走遍天下>>

前言

说话三层次从一定角度说，事业成与毁，全在一张嘴。

金口是说话的第一层次具备第一境界的人都是有口德的人。

口德，就是佛家所说的不打诳语。

诳语，我个人的理解不限于说谎，是指一切胡说八道，具体包括恶语、空话、假话、大话、浅薄无聊的话、没话硬找的话、无原则迎合的话。

口德是反映性格的一面镜子。

人类的智慧是有级别的，一流的人重品德智慧的修养和提高；二流的人重方法智慧，重做事的智慧；末流和不入流的人重一些不入流的雕虫小技。

由此可见，德为人之最，德为说话之根本。

骗子那么会说，口才那么好，为什么被人唾弃呢？

因为关键在于他们没有口德，说得再好也全是害人蒙人之话，吹牛者那么会说话，口才那么好，为什么只能以博一笑，不能委以重任呢？

因为关键在于他们没有口德，说话再好，也全是假话。

《法喜》上说，高尚的人格者，无虚言。

这说明，口德胜于口才。

做人一定要心口一致、言行一致。

没有这样想，就别这样说，若这样说，一定是你有这样的感触才行。

不敢在人家面前谈的话，绝对不要在背后说，敢在背后说的话，一定可以光明磊落地在他人面前谈。

口德完全是利人的，其实也是利己的。

我们每个人内心都有无数的心思，用佛经的话来说就是“自心众生无边”。

要了解自己并不容易，可是如果养成了坦白、诚恳的言谈习惯，则会增进对自己的认识。

一个成长的人，他致力于整理内心的思绪，希望能达到充分了解自己的境地。

“假话说久了，不单欺骗了别人，也会让自己迷失。

”这是我常常告诫朋友的一句话。

说谎的人常常要花更多的心思去圆谎，以免东窗事发。

不坦白的人，时常得记住，过去我对甲如何说？

对乙又如何说？

今天要如何跟甲说？

又如何跟乙说？

于是他无法“无事挂心头”，做事也就难以专心。

金口，是说话的第一境界。

凡在历史上能被人们传颂的人，都一定是重口德的人。

凡是达到这种境界的人，都是重做人之道的人。

银口是说话的第二层次凡是达到这层境界的人，都是有良好口才的人。

他们大都知识面广，经验丰富，对大多数人事都有自己的见解，而且在说时大都能口若悬河、滔滔不绝，不说时，也能安静倾听，不时回应、认同，他们懂得与人沟通的技巧，懂得倾听。

这个层面的人，更重口才的修炼。

市面目前的那些各种各样的口才培训班，都只是大同小异地在修炼这个层面的技巧。

虽然有口才的人越来越多，但真正有人格魅力的说话者却不多。

显然是境界不同，造成了这种结局。

口才与口德的区别就在于，口德重德，口才重技；口德重帮助别人，口才重展示自己；口德在于尊重他人，口才重显示自我魅力；口德重长久关系。

而口才重达成一时之目的；口德重诚实和真理，口才重词句华丽，多姿多彩；口德者慎言，口才者多言；口才让人口服，口德使人心服。

总之，这两者的层次是十分明显的。

<<这样说话走遍天下>>

正因为这样，这个世上口才好的人到处都是，而好口德的人，却不多。

以至于许多人都只记得欣赏口才，忘记了修炼口德。

口才如果不与口德结合，就会祸人祸己，而且口才越好，有可能害人越多、越深！

苏秦、张仪就是一例。

苏秦、张仪曾经在著名的谋略学大师鬼谷子门下勤读多年。

苏秦学成后，便选择了秦惠王作为自己说道的对象。

苏秦先后十次上书秦王大谈强大武力是通向和平道路的基础，秦惠王丝毫不为所动，他只是把苏秦视为只会高谈阔论、华而不实的小人物，苏秦只好打道回府。

回家后他日夜苦读《阴符经》，“头悬梁，锥刺股”，揣摩其中博大精深的谋略，并结合当时七国的种种利害冲突联系起来研究。

一年后，对时局已了如指掌的苏秦制定了一系列针对时势的战略，再度出山。

苏秦开始威风凛凛地周游列国，“以三寸之舌为帝王师”，说得燕赵韩魏楚齐各路诸侯怦然心动，趋之若鹜，言听计从。

很快，苏秦便取得了六国相印！

苏秦执政的15年期间，秦国的军队不敢踏出函谷关往东一步。

苏秦身佩六国相印时，张仪正处于游手好闲的状态。

张仪决定投奔位高权重的老同学苏秦，先获一官半职，再徐图发展。

苏秦知道张仪要来十分高兴，他正要找人帮助自己完成一个大阴谋，而才学胜于己的张仪是最理想的人选。

原来，苏秦知道，由自己做相的“六国”是个花架子，各国都以自己的利益为重，很难真的联为一体，当秦国的强势被压制后，六国没有了危机，它们之间肯定要发生内讧，合纵术也就很快失去市场。

那时诸侯们就不会再听他的摆布了。

苏秦决定派遣张仪去秦国替自己卧底。

当然，苏秦知道应该怎样达到自己的目的。

他很冷淡地接待了张仪，态度傲慢。

吃饭时，苏秦在殿堂上大宴宾客，却安排张仪独坐一角，苏秦的宴席上摆满了山珍海味，张仪桌上只有可怜的两道小菜。

饭后，张仪向苏秦说明此行的目的，苏秦很不耐烦地要他等待机会。

看到苏秦不顾同学情谊，如此冷落自己，张仪难受极了，陡然间恨极了苏秦，他发誓要与苏秦唱对台戏，为秦国出谋划策破掉苏秦的合纵战略。

当然，张仪只有到秦国去谋发展，其他六国都在苏秦掌握之中呢。

张仪的舌头功夫远在苏秦之上。

面见秦王后，他旁征博引点明了当时列国间利害冲突的要害所在，措辞激烈地批评了秦国的内政外交，最后献上了破除六国合纵战略的策略，即远交近攻的连横战略。

正苦于找不到对付六国合纵方法的秦王，听了张仪一席指点迷津的话后，大有相见恨晚之感，立刻封了他当大官，很快又升其为相国。

……战国的局势，就这样被苏秦、张仪两条舌头颠来覆去摆布了几十年，两个可怕的人呀。

这两个“家伙”为了自己的出人头地、荣华富贵，引发战乱不知害死了多少人。

当然，我并不否定口才，我只是强调口德比口才更重要。

口才好的人，倘使能修炼口德，那就会如虎添翼，用之说人、说家、说国、说天下，皆无所不能，就能迅速成就一番大事业。

因此，要追求卓越人生，既要有口才，又要有口德！

恶口是最低的说话层次所谓恶口，就是指开口即讲伤人、责人、骂人、辱人的话；开口即讲消极、失败、负面的话；开口即讲令人扫兴、没面子、没好心情的话。

口恶之人，无论走到哪里，最易出是非，最易中断人际关系，最易造成新的冲突。

如今，有一个新名词——语言暴力。

暴力显然不是好东西，是伤害人性的，是破坏自由的，是不给人面子和尊严的。

<<这样说话走遍天下>>

语言暴力，自然也不是好东西，它就是用语言施暴，用语言虐待他人，这种方式叫“软刀子杀人不见血”。

另外，生物科学家研究表明，负面语言能刺激听者体内产生一种毒素，时日一长，听者就会生出病来。

这在中医里叫病由心生，而西医里叫情绪性疾病。

总而言之，我们既然知道口恶会对人对己造成十分不利的伤害，那么，我们就得反省一下，就得认真改改了，否则，我们的人际关系、事业和健康都有可能受到影响。

现在我们清楚一张普通的嘴居然会分出如下三层不同的层次：金口——口德之人——重人品修炼；银口——口才之人——重技巧修炼；恶口——口恶之人——重负向修炼。

朋友，你如果还处在后两个阶段，那么就赶快升级你的说话能力吧！

要知道，你所说的每一个词，每一句话，都会决定你的人品和发展！

另外，本书要感谢中国的演讲大师邵守义老师主办的《演讲与口才》杂志，因为近二十年来我一直都受到它的激励和教诲；要感谢清华、北大给了我修炼口德的诸多机会；还要感谢北师大的汪大海主任给我的人生指导和帮助；最后要感谢许多口才爱好者和专家学者的口才研究成果，若没有他们的成果，是不可能有一本书的编辑出版！

<<这样说话走遍天下>>

内容概要

口德口才，缺一不可。

善言一句三春暖，恶语伤人六月寒。

二流人物重口才，一流人物重口德。

管住你的嘴，祸少人不累。

出言不择惹人怨，出言不节惹人恨，出言不吉惹人烦恼，出言不谦惹人嫌。

阅读本书，学习口德口才并重的说话技巧。

<<这样说话走遍天下>>

书籍目录

序言 说话三层次这样的话,请换方式说 1.缺乏魅力的话,请化妆后说 2.无力的话,请加点激情说 3.无聊的话,请幽默一点说 4.直话,要转个弯说 5.冷冰冰的话,要加热了说 6.高调大话,要降三级后说 7.清淡的话,要加味精说 8.平庸的话,“出彩”后再说 9.长话,要缩短了说 10.露骨的话,要含蓄地说 11.反话,要转正后说 12.贬低的话,请不要说 13.拔高的话,请适当说 14.消极的话,转为积极地说 15.易触雷的话,请选别的词说 16.晦涩语,请转为口语后说 17.利己的话,请让他人说 18.责怪的话,转向鼓励说 19.深奥的话,请生动有趣地说 20.反对的话,请婉转地说 21.枯燥乏味的话,请创新后说 22.有毛病的话,请纠正后说这样的话,请谨慎地说 1.不明朗的话,请含糊其辞说 2.带刺的话,请过滤后说 3.逆耳忠言,请有策略地说 4.交锋的话,找一个台阶说 5.拒绝的话,要巧妙地说 6.否定的话,要柔和一点说 7.玩笑话,也不能开过火 8.逐客的话,要巧妙地说 9.纠错的话,要留面子说 10.争论之语,请降温后说 11.两难的话,请模糊地说 12.理性的话,请带着浓情说 13.谈判的话,请多看多听少说 14.冲人的话,请谅解地说这样的话,请坚决不说 1.打断的话,千万不能说 2.扫兴的话,最好不要说 3.忌讳的话,请避免去说 4.惹祸之话,请咬牙不说 5.伤脸面的话,任何时候都别说 6.喋喋之语,请立即闭嘴 7.说服之语,请多一些停顿 8.发怒的话,过一天再说 9.伤人的话,一个字都别说 10.抬杠的话,没必要说 11.流言飞语,不说会自破 12.揭短的话,半个字都说不得 13.隐私之语,请闭嘴不说 14.想吸引人,就先听后说这样的话,请主动一点说 1.赞美的话,请大声地说 2.激励的话,请尽量拔高点说 3.爱语,请深情地说 4.感激的话,请加谢谢说 5.谦让的话,请主动地说 6.友善的话,请和颜悦色说 7.理解的话,请当场就说 8.欣赏的话,请及时地说 9.谅解的话,请真诚地说 10.请求之语,请用敬辞说 11.客套话,请得体地说 12.他人的苦话,请分忧着说 13.祝贺的话,一定要往正面说附录 《口德经》

<<这样说话走遍天下>>

章节摘录

一个“栽”字，虽然说者无心，只是调侃嘲弄之语，但是它有“下台”、“出事”的歧义，容易让人误认双关，大有含沙射影、幸灾乐祸之嫌；所以陷入尴尬的陈局长心有不悦也在情理之中；张科长随机应变，借题发挥巧说话，把当事人脚下踩空的“晦气”之事说成了新年迈新步的“吉祥”之兆，信手拈来，及时调节了现场气氛，化解了同事失言给陈局长造成的困窘。

历史上许多伟大人物就是因为善于运用字眼激励人们决心跟随着自己，才得以塑造出今天的世界。帕特里克·亨利站在十三州代表之前慷慨激昂地说道：“我不知道其他的人要怎么做，但就我而言，不自由，毋宁死。”

这句话激发了美国人的决心，誓要推翻长久以来骑在他们头上的苛政，结果造成燎原之火，美利坚合众国由此诞生。

第二次世界大战期间，英国正处于风雨飘摇之际，有一个人的话激起了英国全民抵抗纳粹的决心，结果他们以无比的勇气挺过了最艰苦的时刻，打破了希特勒部队所向无敌的神话，那个人就是已故的英国政治家丘吉尔。

许多人都知道人类的历史就是由那些具有威力的话所写成的，然而却鲜有人知道那些伟人所拥有的语言力量也能够在我们的身上找到，这能改变我们的情绪、振奋意志、乃至有胆量敢于面对一切的挑战，使人生过得丰富。

为了避免撞人说话的“雷区”，我们应当怎么避免呢？

忌背后议论特别需要指出的是，不能在背后议论同事——即使你的领导已主动开了头。

有一天，刘科长突然问小赵：“你觉得魏某这个人怎么样？”

一时间，小赵不知道如何应答才好。

这是关于人格性情的问题，如果回答，无疑是背后说人闲话了。

中国有句俗语：“宁在人前骂人，不在人后说人。”

这个意思就是说，别人有缺点有不足之处，你可以当面指出，令他改正，但是千万别当面不说，背后乱说，这样的人，不仅会令被说者讨厌，同样也会令听者讨厌。

忌搬弄是非 随便地把人家的短处或隐私揭发出来，这样不但有碍别人的声望，而且足以显示你为人的卑鄙，因为世界上没有十全十美的人。

所以在说话的时候要非常注意这一点。

虽说你可以在这个人身上得到许多的消息，但是不一定可靠，因为在他的另一面或许还有许多非你所熟悉的情况。

所以不要拿你所听到的片面之言来宣扬，否则有可能会给自己招来是非之事，这样的事情一旦发生就没有办法更正了。

忌无谓争辩 好争辩会损害别人的自尊心，因而对方会对你产生反感，因此失掉一些朋友。

好胜是大多数人的特点，没有人肯自认失败的，所以一切争辩都是不必要的。

如果能够常常尊重别人的意见，你的意见也必被人尊重。

如此，你所主张的，就会很容易得到别人拥护。

你可以实现你的主张。你可左右别人的计划，但不是用争辩的方法来获取。

在我们的平常生活或是工作当中遇到的事情，没有几件是值得我们去争辩取胜的。

如果你偏偏要这样做，那么你的精力和时间会不值一钱，更不要说到感情的损害了。

忌随意附和 每个人讲话都有其独特的方式，无论是讲话的语言还是手势，都具有个人色彩。

例如美国人最擅长以夸大的动作表现自己内心感受的极限；欧洲人和东方人则比较含蓄、内敛，不轻易把自己内心的感受一五一十地表现于外。

说话需要借助情感的大力支援，也就是必须集中情感来表达才能打动人心。

人并不是机器人，说话一定要有抑扬顿挫。

为了辅助或加强语气，还必须加以形容词或语尾助词。

谈话必须要时常加入自己的意见才能成立，一般人总是习惯于附和别人说的话，但这种没有独自思想的附和语词，并不能表现出个人的独立人格与个人意见，一个喜欢强调自己想法或意见的人，是绝对

<<这样说话走遍天下>>

不会以附和的口吻来表示自己的看法的。

许多人在交谈时有“我同意……”的习惯用语。

其实在朋友交谈中，朋友想要听的是你个人的看法，而不只是要你附和地回答：“是的。

”要让自己成为更独特的人就必须与一般人有所区别，尽量地表现出自己独特的看法。

忌故意对立 千万不要故意与别人有不同的意见，有的人专门喜欢表示与别人不同的意见。

处处故意表示与别人看法不同，比如说：你说这是黑的，他在这个时候就硬说是白的；在后来你又改变了看法也说这是白的，他在这个时候就会反过来，说它是黑的了。

这种人与那些处处随声附和的人一样，会被人看不起，最后还有可能让人认为他是一个不诚实的人。

忌质问用质问的方式是不可取的，假如你真想让对方心悦诚服，越是在紧张竞争的场合中，越不可用质问的方法。

当对方为你的质问所窘迫时，他虽然已趋失败，但他肯定是怀恨在心的，绝对不会让你高高兴兴地得到胜利的。

<<这样说话走遍天下>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>