

★★★  
超值典藏书系

23.80

# 会说话 会办事 会做人 【大全集】

会说话就是要把话说得活，  
说的精，  
说得巧把话说到对方心坎上。  
会办事就是能够在纷繁复杂的局面下轻松应对。

会做人就要学会处理与不同人之间的关系，  
并且能够做到游刃有余，  
赢得他人的信任和尊重。



吉林出版集团有限责任公司

# 会说话 会办事 会做人

## 【大全集】

丛书编委会 编著

**图书在版编目(CIP)数据**

会说话会办事会做人/《超值典藏书系》丛书编委会编著.—长春:吉林出版集团有限责任公司,2012.7  
(超值典藏书系)

ISBN 978-7-5463-9878-5

I.①会… II.①超… III.①人生哲学—通俗读物 IV.①B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 126773 号

**超值典藏书系 会说话会办事会做人**

---

**编 著** 丛书编委会  
**责任编辑** 师晓晖  
**开 本** 787mm×1092mm 1/16  
**字 数** 300 千字  
**印 张** 20  
**版 次** 2012 年 7 月第 1 版  
**印 次** 2012 年 7 月第 2 次印刷

---

**出 版** 吉林出版集团有限责任公司  
(长春市人民大街 4646 号 邮编:130021)  
**发 行** 江苏可一出版物发行集团有限公司  
(南京市山西路 67 号世贸中心 4 楼 邮编:210009)  
**电 话** 总编办:0431-85600386  
市场部:025-66989810  
北京市场部:010-85804668  
**网 址** [www.keyigroup.com](http://www.keyigroup.com)  
**印 刷** 三河市杨庄双菱印刷厂

---

ISBN 978-7-5463-9878-5 定价:23.80 元

版权所有 侵权必究 举报电话:010-85808988 025-66989810

# 前言

## Preface

要想在当今社会立足，在人际交往中获得一个好人缘，那离不开三宝：会说话、会办事、会做人。首先会说话是会办事和会做人的前提，只有你会说话，那么才可以把事做的圆满，做人才可以做的练达。

我们天天在说话，但是却不一定能把话说好，会说话就是要把话说得活，说的精，说得巧。并且要明白什么时候该说什么话，要把话说到对方心坎上，这才能达到说话的目的。会说话是一种高深的智慧，需要我们不断的学习和积累。俗话说得好：良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒。会说话的人能够把自己的意图表达清楚，并且让人乐意接受。一个人的说话水平表现了他的知识和涵养，如果不懂如何说话，那么不仅办不成事，甚至会影响彼此的感情。

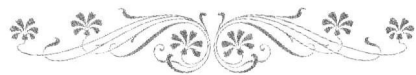
会办事是对一个人行为上的要求，一个人用什么样的态度和方法办事，体现了他的追求，也决定事情会取得不同的结果，如何办事直接影响着事情的发展态势。世界上没有办不成的事，只有不会办事的人，会办事的人能够在纷繁复杂的局面下轻松应对，不会办事的人会把一件非常简单的事，搞得很复杂，会不会办事不是天生的，而是后天习得的。

会做人代表一个人会处理与不同人之间的关系，并且能够做到游刃有余，赢得他人的信任和尊重，会做人是上升到了更高深的境界，会做人的基本要求是：会让人、敬人、爱人、宽容别人、善待别人、尊敬别人；不张扬、不狂傲、不显露、不虚伪。做到这几点你就能得到好人缘，但是要修炼到最高境界仍需要在生活中不断磨炼，才能从一个普通人变得不普通，最后得以达到鹤立鸡群的境界。

会说话、会办事、会做人，不是一朝一夕能练就的，每个人都需要通过后天的学习来获得正确的理念和行为上的正确方法，本书是本着实用和方便的原则，将日常生活中最有效、实用的口才技巧、精明处事之道、完美的做人方略提供给读者，使读者在短期内的说话、办事、做人技巧得到提升，使你在任何场合都能做到左右逢源，得心应手。

## 上篇 说话篇

<b>第一章 好口才才是受用一生的资本</b> .....	3
第一节 口才关系到成败得失 .....	4
第二节 会说话胜过说好话 .....	5
第三节 说不出是因为没话题 .....	7
第四节 打造自己从谈吐开始 .....	8
第五节 雄辩胜于千军万马 .....	10
第六节 沉默比聒噪更有震撼力 .....	12
第七节 不是谁都可以自嘲 .....	14
第八节 口才关系到“全才” .....	15
<b>第二章 话一出口，便知有没有</b> .....	17
第一节 让第一句是最好的开始 .....	18
第二节 什么样的话题会“一呼百应” .....	20
第三节 层层深入，打开别人的话匣子 .....	22
第四节 陈述利害，有理走遍天下 .....	24
第五节 因势利导，不借题发挥 .....	26
第六节 实话实说也要巧，坏话坏说会更糟 .....	28
第七节 四两拨千斤，激将之法仍可行 .....	30
<b>第三章 不敢说是心理作祟</b> .....	33
第一节 恐惧，让舌头打了卷 .....	34
第二节 自信，让说话更容易 .....	35
第三节 紧张感，亦能为我所用 .....	37
第四节 没口才是因为没有正确的认识 .....	38



# 上 篇

## 说话篇





# 第一章

## 好口才是受用一生的资本





## 第一节 口才关系到成败得失

在现在这个鱼龙混杂的社会里，你要想达到自己的目的，最好先掌握说话的技巧，然后用温和的态度与人交谈。只有善于阿谀奉承才能更好的生存下去，因此口才已成为决定一个人生活及事业成败的重要因素。拥有好的口才已经成为衡量人才的基本标准之一，也是一个人走向成功的基础。发挥优秀的口才，可以帮助你轻松达到目的。

拥有好口才，有助于我们身心愉悦、工作顺利，甚至飞黄腾达！正如别人所说：好的口才是人生一大资本，它可使经商者顾客盈门，财通三江；可以使合家欢乐，其乐融融。好口才如战鼓催征，雄兵开拔；如江水直下，一泻千里；如绵绵春雨，滋润心田。

成功学者们常说：“事业的成功与失败，往往取决于某一次谈话。”这话一点也不夸张。美国人类行为科学研究者汤姆士指出：“说话的能力是成名的快捷方式，它能使人显赫，鹤立鸡群。能言善辩的人，往往使人尊敬、受人爱戴、得人拥护。它使一个人的才学充分拓展、熠熠生辉、事半功倍、业绩卓著。”

1940年是美、英、苏等国家联合抗击纳粹德国的关键时刻，由于英国处在欧洲反法西斯的最前线，人力、物力都消耗巨大，此时国内的黄金已经濒临枯竭，根本没有经济能力按照“现购自运”的原则从美国获取必需的军事装备。而作为美国总统的罗斯福深知唇齿相依的道理，在反法西斯战争旷日持久的情况下，自己的重要盟友英国一旦被纳粹击溃，希特勒便会一朝得势，这势必严重威胁到美国的切身利益。因此，美国必须全力支持英国，为他们提供必要的军事援助。

但是，在美国国内，有一些目光短浅的国会议员，他们只盯着眼前利益，丝毫不去关心反法西斯盟友和欧洲糟糕的战局，他们只想在英国人身上赚取一笔军火钱。罗斯福深知应该先说服他们，使《租借法》得以顺利通过，只有这样才能全力支持英国。为此，他在12月17日特别举行了一个意义重大的记者招待会，目的是为《租借法》拉“选票”，以赢得大众的支持。

开始，罗斯福简要介绍了《租借法》，紧接着他用浅显的比喻来陈述了自己的设想：“假如我的邻居家不幸失火，而恰巧在不远处的我家有一根浇花的水管，此时要是赶紧借给邻居拿去接上水龙头，就可以帮他灭火，也可以避免火势蔓延到我家，造成我家的重大损失。但问题是，在借出水管前，要不要跟这位邻居商讨一下水管的价格呢？‘喂，朋友，这根管子是花20美元买的，你得先照价付钱才能使用。’而此时十万火急，邻居去哪里找钱？我想可以这样，只要他灭火之后原物奉还，还是不要他的20美元为好。如果灭火后水管还好好的，并没有损坏，他会连声道谢；如果他把东西弄坏了，他得照价赔偿，我也不会吃

亏。你们认为呢？”

这个比喻可谓是举一反三，浅显易懂，大家都赞成罗斯福的设想。后来经新闻媒体报道，很快传遍了全球。此番妙语不仅成功说服了议员们无条件支持《租借法》的顺利通过，而且还赢得了丘吉尔和斯大林等反法西斯国家首脑的高度评价，并被后人传为佳话。

从罗斯福所讲的故事中我们可以领悟出这样一个道理：决定一项事业或一个计划成败的主要因素，真的可能只取决于一次谈话。如果我们出言不逊，无理与人争吵，那么，我们将不可能获得别人的同情、理解、合作与帮助。无数成功者的事实证明，善于说话是事业成功的催化剂，它直接影响着我们的成败。

口才是一个人智慧的反映，它影响着我们人生中的每一个关键时刻，如事业成功、人际关系和睦、生活幸福等。口才也是一种可以随身携带且永远丢弃不了的能力。

## 第二节 会说话胜过说好话

世界上再也没有什么比令人心悦诚服的交谈能力，更能迅速地获得成功与别人的钦佩了，这种能力，任何人都可以培养出来。

每一天，人们都不可避免地要说话或听别人说话。我们会发现，和有的人聊天时，总是觉得非常愉悦，原本忧郁的心情会变得豁然开朗；而和有的人说话时，则会让人神经紧张，听到的每一句话都让人如坐针毡；同时，也有一些人，他们刚刚开口说第一句话时，就会有人离席，不愿意再听下去了。

把话说好不是一件容易的事。虽然我们天天都在说话，但并不见得个个都会说话。话说得好，小则可以欢乐，大则可以兴国；话说得不好，小则可以招怨，大则可以丧身。所以，话既要说好，也要说巧。

清朝大太监李莲英，是慈禧太后的总管太监，被人们称为“九千岁”，是清末最有权势的宦官。李莲英便是一个深谙语言艺术的人，他才思敏捷，不管应对什么样的场合和人物，都表现得轻松自如。甚至很多时候，连慈禧太后都需要他出面帮助摆脱尴尬局面。也正因为如此，他深得慈禧的赏识。

慈禧有一个爱好，那就是爱看京戏，所以她经常召唤一些戏班子进宫演出。可是她喜怒无常的个性却令被召进宫演戏的戏子们提心吊胆，丝毫没有进皇宫唱戏的兴奋。这戏唱得让慈禧开心，固然是好事，也能得到一些赏赐。可如果哪天慈禧不高兴了，他们可就是提着脑袋唱了。

这一天，当时的京戏名角杨小楼接到了诏书，命他带领戏班进宫给慈禧演出。杨小楼的戏班精心准备，又恰逢慈禧心情不错，整场戏唱得还算顺利。等结束的时候，慈禧将杨小楼

叫过来，意欲赏赐一些东西给他。只见她随手一指桌上的糕点说：“这些赏赐给你！”

杨小楼一看慈禧的赏赐，心里不由暗暗发愁，只因慈禧吃饭的排场太大，虽然是看戏吃的糕点，却也有好几百样，让杨小楼带回去他都没法拿。杨小楼看慈禧心情不错，便大着胆子叩头说：“老佛爷享用的东西，奴才不敢领，请老佛爷另外恩赐吧！”

此言一出，四周的人都倒吸了一口冷气。只因这些侍奉慈禧的人太知道她的脾气了，但凡赏赐的东西，无论好坏都要谢恩领取她才高兴。而杨小楼胆敢拒绝，无异于抗旨，这可是杀头之罪。可是令大家感到意外的是，慈禧的心情居然没有因为杨小楼的拒领而变坏，反而问杨小楼：“那你想要什么？”杨小楼想了想，便说：“老佛爷能否赐一个字给奴才？”

这个要求并不过分，慈禧听了也很高兴，便让人准备笔墨，当场写了一个“福”字。可是，当她刚刚写完，一个多嘴的宫女便在旁边说：“老佛爷，福字旁边是‘示’字，不是‘衣’字呀！”大家一看，原来慈禧居然多写了一点，将字写错了。被人当众指出错字令慈禧大为难堪，脸色顿时沉了下来。

原本喜乐的气氛因为这一个错字陷入了僵局。慈禧发现自己写错，也不想将错字给别人，但她已经答应要赐给杨小楼，不给又是失信。而杨小楼也不敢领字，因为怕将错字领回去无异于抓住了慈禧的把柄，万一慈禧被人嘲笑，自己肯定脱不了干系。而如果他又一次拒领赏赐，也一定会让慈禧没面子，势必引来她的怒火。进退两难的局面让杨小楼直冒冷汗，不知道该怎么办。

正当大家为难之际，一旁的李莲英走上前说：“老佛爷洪福齐天，她老人家的‘福’字自然要比世人的多一‘点’了。要不怎么显示出她老人家的高贵呢？”

慈禧一听，脸上露出了笑容，众人这才长舒了一口气。杨小楼也立刻说：“老佛爷的‘福’字小人不敢领。”慈禧也便顺水推舟，另行赏赐，一场危机瞬间消散于无形。

不过是一句话，就令众人进退两难；同样也是一句话，却让众人皆大欢喜。李莲英的睿智令慈禧的尴尬顿解，这也正是他深得宠信的原因。利用语言化解危机的例子，在近现代也同样层出不穷。

在联合国的某一次峰会上，菲律宾前外长罗慕洛和苏联代表团团长维辛斯基发生了激烈的争论。只因罗慕洛不赞成维辛斯基的提议，便遭到了维辛斯基无情的嘲讽，他出言不逊地说：“我们大国怎么会和你们这些小国一般见识！”

此言一出，原本嘈杂的会场顿时安静下来，大家都看着受到挑衅的罗慕洛。只见他彬彬有礼地站起来，对其他参加联合国大会的代表说：“维辛斯基先生说得没错，我只是一个小国家的小人物。但无论何时何地，将真理之石投向狂妄巨人的眉心，从而使他们的言行有些检点和收敛，正是我们这些矮子的责任。”

罗慕洛这番话立刻博得了代表们的热烈掌声，也得到了广泛的支持。而维辛斯基只好在一旁干瞪眼，脸上一阵红一阵白，什么话也说不出。

如果你不想让自己做一个井底之蛙，就应静下心来努力学习，拓展自己的视野。若想说

话不空洞无物，就应下决心积累大批的、雄厚的、扎实的资本，武装自己的头脑，丰富自己的说话内容，因为好口才就是一种资本。

### 第三节 说不出是因为没话题

俗话说得好，一回生，二回熟。如何衡量同陌生人第一次谈话的成败，首先要审视交谈的话题，因为话题的好坏，直接影响交谈的结果，是交谈的第一要素，不容轻视，更不能忽视。

我们在和朋友、家人一起聊天的时候，话题总是源源不断。但是，为什么有的人一遇到陌生人，就变得头脑空白，说不出话来呢？

在交际中，我们对每一次交谈的话题都应该精心选择，不要想到什么就说什么，凡事必须三思而行。不应随心所欲地张口就来，否则，在还未进入交谈内容时，就已经危机四伏了。但在具体选择这些话题时，要顾及谈话对象。一个话题，只有让对方感兴趣，谈话才有维持和继续的可能。比如，自己是球迷，就切莫以为别人都是球迷。逢人就谈球赛，很可能让对方感到索然无味。

现代年轻人的话题总是局限于流行服饰、时代潮流等，有的人除了流行以外，对其他的话题都不感兴趣，这种做法本身已限制了话题的范围。那么怎样才能让自己成为说话的高手，又成为受欢迎的人呢？

美国知名记者芭芭拉·华特小姐在刚刚参加工作时，曾经被授命去采访航空业巨头亚里士多德·欧纳西斯先生，这是她做记者以来接到的最大任务。可是当她怀着激动而忐忑的心情见到欧纳西斯时，他却正在与专家们紧张地探讨业界面临的重大问题。

对于欧纳西斯所谈论的货运价格、航线以及对未来的设想等问题，由于太过专业导致芭芭拉根本插不上嘴。眼看时间一分一秒地过去了，欧纳西斯已经到了该离开的时候，芭芭拉就要错过采访空手而回了，她心想：我必须找到一个可以引发他兴趣的话题，让他与我交谈。趁着欧纳西斯喝水的间隙，芭芭拉立刻提问：“先生，我想请问您一个问题，您在海运和空运方面都取得了举世瞩目的成就，这非常令人钦佩和震惊。请问您最初的职业是什么？是怎样开始发展这项事业的？”

这个话题成功地吸引了欧纳西斯的注意力，他很愿意与别人分享自己的经历，而整个谈话也立刻朝着芭芭拉所希望的方向开始发展，她以一个精妙的问题作为开始，获得了一次成功的采访。

在与人交谈的时候，需要特别关注对方的特点，避开谈话双方的禁忌，避免进入“谈话雷区”。善于说话的人总是能找到“安全值”最大的话题，引起大家的谈论兴趣，在“雷区”

之外会导致对方不悦的敏感话题也需要时刻注意避开。与遭逢不幸的人聊天，应避免聊起不幸的往事；与失恋的人聊天，应该避免聊起爱情与婚姻等问题；而如果对方身体有残疾，则应该尽量避免过分关注他身体的问题。因为这都是谈话的雷区，而与专业人士交谈的时候，在工作之外的时间要少谈工作，在工作时间则应少谈家务；与具备一定社会地位的人聊天时，应该尽量少谈宗教、政治和性等敏感话题，以免引起对方不悦，让谈话陷入僵局。

有一位编辑想邀请一名脾气古怪的作家为自己撰稿，在见面之前，他就听说这位作家让很多编辑都吃了闭门羹，因此心里非常忐忑。当他与作家会面时，发现他果然是一个很难捉摸的人，两个人连话都说不到一起，而编辑因为紧张更加语无伦次。最后自然被作家拒绝，空手而回。

无奈的编辑被深深的挫败感所困扰，回到办公室后他思前想后，寻找着自己做得不对的地方。通过深切的自省之后，编辑认为自己对作家的了解不够，所以才导致了此次会面时遭遇尴尬。于是，他用心收集了杂志和刊物中关于这位作家的所有资讯，仔细研读了他的所有作品，在自己对作家有了进一步的了解之后，又预约了第二次见面。第二次的会面气氛开始时与前一次一样沉闷，但是编辑很快就热情地说：“最近您的作品要被翻译成英文在美国出版了，恭喜您！不过您觉得自己作品的风格能否用英文表达出来呢？”这个话题立刻引起了作家的兴趣，因为这是他最近正在做的一件大事，并深深为这个问题所困扰。于是他马上回答说：“我也很担心啊，所以一直在寻找好办法，你有什么建议吗？”

在和谐、融洽的气氛中，编辑和作家进行了愉快的谈话，编辑获得了作家的认可，作家答应为他写稿；而作家也认为编辑给自己提供了一些有用的建议，与他成了朋友。

从上面这个故事中我们可以看出，在交谈中，地位处于劣势的一方有义务寻找话题，引起另一方的谈话兴趣。求人办事时，有所求的人要寻找可以让对方愉悦的话题；在谈生意的时候，乙方要选择有利于合作的话题。最常见的便是处于恋爱中的情侣，往往是男人在寻找话题来引发女性的交谈兴趣，以便让气氛变得热烈、融洽。否则，如果话题引起对方不悦，就会增加处于劣势一方的难度。

要寻找话题并不是一件很困难的事。因为在你的生活环境中，凡是能看得到的东西，都可以拿来当做话题。

## 第四节 打造自己从谈吐开始

一滴蜜糖比一斤苦汁能吸引更多的蚂蚁，良好的谈吐，令人心花怒放，满面春风。

一个人的能力要获得别人的认可，必须通过一定的途径进行展示。一个表达能力不足的人在展示自己的过程中，必然会遭遇困难。就算是他拥有着卓越的想法，并且付出了十足的努力，可是没有了语言的相助，这些才华和努力也不能被别人所了解。谈话和作文一样，有

主题，有腹稿，有层次，有头尾，不可语无伦次。良好的语言能力不仅可以帮助我们展示自己，更能够为我们辩护，从而获得比别人更多的成功机会，更快地达成自己的目标。

美国前总统里根在访问加拿大的时候，曾经遭遇过一次突如其来的混乱。当时，里根正在讲台上演讲，忽然看到下面一阵骚动，有人还举出了反美的标语。这种行为很快就被维持秩序的警察制止了。但是作为主人的加拿大总理皮埃尔·特鲁多还是感到非常尴尬。

看到皮埃尔·特鲁多脸上挂着不安的笑容，里根总统在讲台上笑着说：“这样的情况在美国是时常发生的，我的演讲总是可以遇到这些老朋友。我想今天的这些人或许是特意从美国赶来的，为我的演讲助兴的。”

这一番幽默的自嘲让现场本来紧张的气氛顿时变得轻松起来，皮埃尔·特鲁多的尴尬也立刻被化解。在大家雷鸣般的掌声中，里根的演讲得以继续下去。

可见，拥有良好的语言能力能够帮助我们跳出困境，轻松化解难题。但是在我们的日常生活中，当人们遭遇类似的尴尬，却不能做到这般游刃有余。我们看到更多的是期期艾艾和欲言又止。如何让自己的语言表达变得隽永动听，让每一名听众都可以愉快地接受，并有效地帮助我们取得成功，这就是语言艺术的奥秘所在。

周总理是一个非常精通外交辞令的人，他总是能用轻松的语言化解难言的尴尬，达到举重若轻的效果。在国际外交界中，至今还流传着一个他与美国前国务卿基辛格之间的对话。在联合国的一次会晤中，基辛格对周总理说：“中国人走路总是喜欢低着头，而美国人走路却总是昂着头。”

这句话猛一听好像是一种随意的调侃，并不带有任何意味，或许它带着一丝不友善，却没有明显的恶意，因此也让听者无法找出基辛格的失误。如果针锋相对地回答，则会显得有失风度，而如果闭口不言，又会让自己白白令人嘲笑。

周总理听基辛格说完，便也笑着用调侃的语气说：“因为中国人在走上坡路，自然要低着头走；而美国人在走下坡路，所以昂着头也不奇怪。”听了总理这一番巧妙的回答，连基辛格在内的各国代表都哈哈大笑起来。

这个回答之中不仅有敏捷的思维，更有恰当的分寸，虽然带着开玩笑的情趣，仔细回味却也能体会到反唇相讥的意味。整个谈话的气氛并没有受到任何影响，但周总理已经很好地维护了自己的尊严。

要想在谈话中有得体的表现，就必须对自己所说的话有提前的认知和考虑。针对自己的谈话对象以及要讲的内容，每一个谈话者都应该在说话前打好腹稿，在脑海中构想好自己要怎么讲，同时观察周围的环境，掌握对自己的谈话有所影响的各种因素，这正是所谓的“凡事预则立”。

在我们的身边，随处都可以看到因为不得体的谈话而带来的不良影响，不管是个人生活还是事业都会因为未经思考的谈话而陷入窘境。就算是父子、夫妻这样亲密的关系，都会因为不恰当的话而让感情受到伤害；就算是大型企业，也会因为不得体的发言而失去支持。小说家亚诺·本奈曾经说过：“日常生活中大部分的摩擦冲突都起因于恼人的声音、语调以及

不良的谈吐习惯。”一个小小的语言习惯会对我们的生活带来这么大的影响，我们又怎么能不对它投以更多的重视呢！

宰相刘罗锅是一个家喻户晓的人物，他本名刘墉，生活在乾隆时期，出任乾隆帝的宰相，深得他的信任，乾隆帝不管大事小情都非常乐于与他商议。闲来无事，乾隆帝还喜欢和刘墉聊天，只因刘墉才思敏捷，对答得体，总是能说出让乾隆帝会心一笑的话。

有一回，在议完政事之后，乾隆帝又和刘墉闲聊起来。他感慨地说：“我们转眼之间都要变成老人家了！”

看到乾隆帝一脸的伤感，情绪低落，刘墉便笑着说：“皇上，您还很年轻呢，正是做大事的时候。”乾隆帝听他这么安慰自己，只是摇摇头说：“我属马，已经五十了，怎么还年轻呢？你既然这么说，你今年多大了？”刘墉毕恭毕敬地回答说：“皇上，我今年五十，是属驴的！”

听到这个奇怪的答案，乾隆帝立刻来了兴趣，问他：“你我都是五十，我属马，你怎么属驴呢？”

刘墉看到乾隆帝一脸疑惑，便笑着说：“皇上是天子，您属了马，为臣怎么还敢属马呢？所以就只好属驴了。”

这一番对答不仅出乎意料，而且还表达出刘墉对乾隆帝的无限恭敬，不禁让乾隆帝笑逐颜开，刚才伤感的情绪早就一扫而光了。

能够获得乾隆帝的认同，刘墉凭借的不仅是自己的才智，更发挥了语言的无穷魅力。从他的身上，我们可以看到：要想在谈话中获得别人的认同，就要学会使用对方熟悉的语言，谈论对方关心的话题，还要根据谈话的环境进行灵活的变通，只有这样才能契合对方的心情，从而达成目的。

在今天的社会，虽然没有了生杀予夺的皇帝，但在工作和生活中灵活地应用语言艺术，以自己良好的谈吐来赢得别人的认可，依旧是获得成功的法门之一。

话总是说给别人听的，至于说得好不好、是否说到别人心坎上，不仅要看话语是否适当地表达了自己的思想和情感，也要看别人能不能理解并且乐于接受。

## 第五节 雄辩胜于千军万马

哪里有声音，哪里就有力量；哪里有口才，哪里就有了战斗的号角，就有了胜利的曙光。一场争论可能就是两个心灵之间的捷径。

在古代，苏秦曾经凭借三寸不烂之舌游说战国诸侯，成为一代谋略大家。而在近代，孙中山先生通过激情澎湃的演讲鼓舞士气，带领中华儿女推翻了清廷统治。到了现代社会，语

言更是无时无刻不在发挥着它无穷的魅力，它不仅鼓舞士气，而且凝聚人气，甚至可以起到扭转乾坤的作用。而要达到这一切目的，都必须具备良好的口才。雄辩之人在历史上层出不穷，他们不仅实现了个人价值，更推动了历史的进步。口才，不仅是一种巨大的开拓、进取能力，也是一种生存之道！

在清乾隆帝时期，还有一位才子因其学识丰富、机智、敏捷而闻名于世，他便是纪晓岚。

有一次，乾隆帝突发奇想，想要试一下纪晓岚的机智究竟达到什么地步，便故意问他：“何为忠孝？”纪晓岚不知道乾隆帝为什么突然会问起这个，但他不敢怠慢，忙一本正经地回答：“君叫臣死，臣不得不死，是为忠；父叫子亡，子不得不亡，是为孝。两者合起来，即为忠孝。”

话音未落，乾隆帝便说：“既然如此，那朕就给你一个机会尽忠，赐你一死吧！”

此言一出，四座皆惊，纪晓岚更是摸不着头脑，想不通皇上怎么会突然就对自己赐死。但“君叫臣死，臣不得不死”是他刚刚说过的话，乾隆帝的旨意又不能违抗，他只好谢恩退朝而去。

看到纪晓岚退下，乾隆帝在心里暗暗发笑，他等着看纪晓岚到底有什么办法来化解这个难题。可是一个时辰不到，只见纪晓岚气喘吁吁地跑回来，跪倒在乾隆帝的面前。乾隆帝故意做出一副很生气的样子说：“朕已经将你赐死，你怎么还活着？难道你想抗旨吗？”

只见纪晓岚一边喘气，一边急切地说：“回皇上，臣领旨之后便到河边去寻死，却遇到了屈原，他问我为什么投河，我将皇上的旨意告诉了他，结果他说：‘我当初投河是因为楚怀王是一个昏君，而如今的皇上却非常圣明，你怎么能说死就死，让他背上一个昏君的骂名呢？你应该先回去问问皇上是不是一个昏君，如果是，你再死也不迟。’所以，臣就回来了。”

听了纪晓岚的解释，乾隆帝也陷入了两难之中：让纪晓岚去死，则说明自己昏庸得像楚怀王。他只好笑一笑说：“既然如此，那你就先活着吧！”

在这个故事中，纪晓岚所采用的办法是“以其人之道还治其人之身”，让双方的面子都得到了维护，而自己也不用去承受乾隆帝的无理要求所带来的伤害。在乾隆帝首先发难时，他的依据正是纪晓岚自己所说的“君要臣死，臣不得不死，是为忠”，他由此出发对纪晓岚提出了“去死”的要求，显得顺理成章。而话是从皇上嘴里说出来的，纪晓岚又不得不服从这一要求，因此他骑虎难下。为了重新掌握主动权，纪晓岚又想出了办法，利用因君主昏庸而投河的前人屈原之口说出了自己不去死的依据，将难题重新抛给了乾隆帝——去死的前提必须是皇上是昏君，而乾隆帝断然不肯在众人面前承认自己是昏君，因此他的要求也就不去执行了。

纪晓岚的确机智过人，他用机敏的雄辩能力救了自己一命。假如换另一个人去将怎么样呢？假如换作一个同样是学识丰富，但是缺乏表达能力的人，他还能不能回来？或许他已经跳河自杀了！因此，口才的价值，口才的重要性，我们不可低估。

明哲保身，不是人人都能做到的。只有那些口才良好、善于雄辩的人才能临危不惧，从而更好地反击。



## 第六节 沉默比聒噪更有震撼力

沉默也是一种战术，如果我们能够恰到好处地运用沉默，就能起到“此时无声胜有声”的独特功效。虽然言语的波浪永远在我们的头上面喧哗，而我们的内心深处却永远是沉默的。

人们经常说：舌头是世界上最好也是最坏的东西。因为它可以助人成事，将坏的说成好的；也可以害人败事，将好的说成坏的。正是因为这一点，人们在开口说话前一定要谨慎思考。在没有想清楚究竟应该说什么话的时候，适当地保持沉默，暂时让舌头停止工作，也未尝不是一件好事。

生活之中，每一个人都能体会到：安静的环境最能让人放松神经，让理智得到恢复。这是因为嘈杂会让我们的的大脑失去判断力，从而会贸然地作出错误的决定，说不应该说的话。由此可见，让自己沉默一会儿，给大脑一点思考的时间，将更有助于你说出正确的话。即便针对那些故意找碴儿的人，也可以用不变来应对万变，除了语言可以变成我们的武器，沉默也一样可以产生巨大的力量，让对方重新审视你。

小王是某工厂一名工人，一天他的一位农村亲戚来看他，顺便给他带来了几只老母鸡。亲戚走后，小王打算养着这几只母鸡，让它们下蛋，于是小王就在厂里围墙的角落上垒了个鸡圈，将老母鸡放在里面饲养。

过了没几天，这事被厂领导发现了，领导让人劝小王将母鸡处理掉，并拆除鸡圈。最终小王也没有执行，于是厂长就派人强行抓鸡拆圈。小王对此很是气愤，他跑到厂长办公室去大吵大闹，而厂长正在办公室坐着，专注地看一份文件，一直就没有抬头，也不理会小王的大吵大闹。吵了一会儿，小王觉得没什么意思了，这时厂长拉开写字台的抽屉，甩出一份处理决定给了小王，并告诉他，以后如若再出现类似事件，就勒令其搬出厂区去住，说完厂长就拂袖而去。

此时，小王的火气全消，他低着头像斗败的公鸡一样回去了。

在这次争执过程中，一方大吵大闹，以语言作为武器来攻击对方；而另一方则保持沉默，用无声作为反击，轻松地产生了震撼力量，让对方认识到了自己的失礼之处，可谓不用一兵一卒便赢得胜利。

要说出自己心里的感受。虽说勇于表达是一件正确的事，人们不应该压抑自己内心的想法，但在生活实践中，我们又可以发现，并不是任何时候任何事都要说出来才能达到目的，在人际交往过程中，适当地采取沉默，有时候更有助于我们的表达。当然，沉默并不代表软弱，也不代表放弃，它同样也是一种态度的表示。

人们往往会误会沉默的含义，认为沉默就是一言不发，任凭别人说破天也不开口表达自