

把话说得滴水不漏

话说到位 的 九大绝学

ShuoHuaShuoDaoWeiDe
JiuDaJueXue

孙和 / 编著

说话说到位,人际沟通事半功倍

说话说到位,为人处事左右逢源

说话说到位,职业生涯如鱼得水

把话说得滴水不漏

说古说到位 的 九大绝学

ShuoHuaShuoDaoWeiDe

JiuDaJueXue

孙和 / 编著

图书在版编目(CIP)数据

说话说到位的九大绝学/孙和编著. —北京:金城出版社,
2006.8

ISBN 7-80084-863-9

I.说... II.孙... III.人间交往-语言艺术
IV.C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 072731 号

金城出版社出版发行

(北京市朝阳区和平里 11 区 37 号楼 100013)

电话:(发行部)84254364 (总编室)64228516

(编辑部)64210080

网址:www.jccb.com.cn

中国文联印刷厂印刷

787×1092 毫米 1/16 15 印张 207 千字

2006 年 11 月第 1 版 2006 年 11 月第 1 次印刷

ISBN 7-80084-863-9/B·177

定价:24.00 元

前 言

人类社会的进步与发展，需要人们进行广泛的交流与交际。对于每一个正常的人来说，口语是交流与交际中使用最为普遍的交际工具。在这一点上，我们别无选择。其他交际工具，诸如手势、表情、身体动作、旗语或纸笔，乃至最新的电子传真机等都无法取代最普遍、最传神、最丰富的口头语言。好象我们生来有口、有头脑，多半就是为了用来说话和思考的。无论科学技术怎样发展和进步，如果有一天世界上的人们全都缄口不言，世界将会怎么样呢？那真是不可思议的事情。

我们正处于一个高速度发展的时代，口才已成为人类生存的手段。因为科学知识向纵深方向发展，社会分工越来越精细，人们不可能再成为百科全书式的人物。每个人都要借助他人的智慧完成自己人生的超越，因而使这个世界充满了竞争与挑战，也充满了合作与快乐。

好口才对于个人，无论在事业上、生活上，抑或学业上皆起着决定性的影响。

这是一个合群的社会，个人的学识与力量是有限的，必须

依助他人的学识及力量方能完成任务。在这世上,有不少人并非很有才华,但他们却拥有好口才,就因为拥有好口才,使他在各个领域都能大显身手。

开放的社会,人与人之间的交流更多、更广泛,人们需要用准确、机敏的话语来沟通情感、交流思想、开辟途径。那种认为说话是与生俱来的本能、没有什么特别学问的看法,实在是无知和可笑的。要知道,语言的表达能力与思维的清晰程度有着相当直接的关系。混乱、粗鄙的谈吐,其根源在于思想杂乱无章。反过来说,改进谈吐,使谈吐清晰、有条理,是思维能力的正确反映。

许多人拙于言辞,因而总是吃亏,不是失去了朋友,就是耽误了生意。但遗憾的是,他们自己却往往没有发现这一点,这大概是他忽略了说话的重要性的缘故吧!

对那些希望改进自己应酬和口才的读者来说,《说话说到位的九大绝学》正是基于以上考虑而编写的。它是一本入门指导书,其宗旨不在于单纯阐述原理,而是撷取大量日常生活中有趣的“语言现象”进行分析,介绍简便易行的改进方法。

本书分别从掌握语言巧妙应对、运用逻辑敏思善辩、谆谆善诱利于说服、综合素质完美表达、学会择言善用技巧、曲直隐晦巧问妙答、深浅轻重准确到位、把握时机讲究规则、彬彬有礼结好人缘等九个方面,讨论了我们日常生活中的谈话艺术以及待人处世的说话技巧等等。告诉你如何才能把话说得好,说到位。本书寓道理于故事,将难以掌握的理论归纳为清晰明了,易学易懂的要点,为帮助你提高口头表达能力尽心尽力。



目 录

目

录

第一章 综合素质 完美表达

- 一、博学多才,口若悬河 / 1
- 二、能言善辩,才思敏捷 / 8
- 三、能说会道,出语惊人 / 18
- 四、口语生花,准确完美 / 34
- 五、个性语言,体现魅力 / 37
- 六、树立自信,显示风度 / 40
- 七、流利表达,增进了解 / 42
- 八、调整情绪,挽回败局 / 45

第二章 学会择言 善用技巧

- 一、善于择言,活跃交际 / 49
- 二、择言有方,轻松应对 / 50
- 三、巧用择言,逆言顺耳 / 53
- 四、择言论辩,机智幽默 / 55
- 五、以景择言,创造气氛 / 57



六、年节择言,胜过佳品 / 59

七、择言有方,万事无恙 / 61

八、择言有术,应对自如 / 63

九、择言不善,无穷后患 / 65

第三章 打开心扉,寒暄有窍

一、良好印象,始于寒暄 / 69

二、与人寒暄,注重礼节 / 71

三、正确寒暄,利于沟通 / 73

四、学会赞美,善用幽默 / 76

五、善于寒暄,赢得信任 / 79

六、寒暄首语,要有创意 / 81

第四章 谆谆善诱 利于说服

一、说服对方,以达目的 / 83

二、了解对方,利于说服 / 85

三、耐心细致,说服有力 / 87

四、运用技巧,积极说服 / 89

五、说服对方,讲究方法 / 92

六、为人着想,技巧说服 / 94

七、善于说服,增强力度 / 98

第五章 曲直隐晦 巧问妙答

一、把握说话的“曲”与“直” / 103

二、把握“曲”的说话技巧 / 105



目

录

- 三、把握“直”的说话技巧 / 112
- 四、把握说话的“明”与“晦” / 119
- 五、掌握把话说明白的技巧 / 122
- 六、把握说“糊涂”话的技巧 / 127

第六章 深浅轻重,准确到位

- 一、把握说话的“深”与“浅” / 131
- 二、把握“深”的说话技巧 / 133
- 三、把握“浅”的说话技巧 / 136
- 四、把握说话的轻与重 / 139
- 五、把握“轻”的说话技巧 / 143
- 六、把握“重”的说话技巧 / 146
- 七、把握“不知”就问的技巧 / 150

第七章 把握时机 讲究规则

- 一、说话必须要讲究场合 / 155
- 二、不同地域说法不同 / 160
- 三、说话看对象 / 162
- 四、说话要看身份 / 168
- 五、说话看时机 / 171
- 六、把握说话的时机 / 173
- 七、说话讲原则 / 177
- 八、说话有规矩 / 181
- 九、说话委婉,恰当得体 / 185



第八章 胆略才气,集于口才

- 一、演说技巧,引人入胜 / 187
- 二、演讲口语,通俗易懂 / 190
- 三、演讲内容,精练扼要 / 191
- 四、演讲语气,生动有力 / 193
- 五、演讲语言,灵活朴实 / 197
- 六、巧言提问,启迪思索 / 199
- 七、精彩演说,打动人心 / 202
- 八、成功演讲,重在开场 / 204
- 九、登台演讲,把握分寸 / 208

第九章 彬彬有礼 结好人缘

- 一、要注意称呼上的礼貌 / 211
- 二、要注意内容上的礼貌 / 214
- 三、要注意举止与表情上的礼貌 / 216
- 四、要注意态度上的礼貌 / 219
- 五、要注意人格上的礼貌 / 222
- 六、要注意结束谈话时的礼貌 / 224
- 七、要注意访晤时的礼貌 / 225
- 八、待人有礼,适时奉承 / 229



第

一

章

综

合

素

质

完

美

表

达

第一章 综合素质 完美表达

一、博学多才,口若悬河

说话箴言

可以这样说,世界上能够作即兴演说,并且在演说中口若悬河,把演说说得完美无缺的人几乎没有。然而,敢在没有任何准备的情况下,从容不迫地侃侃而谈的人却大有人在,并且这种人往往很受大众的欢迎。

语言表达能力要达到能够作即兴演说的水平当然有很大难度,但也并非可望而不可即。只要你有渊博的学识,并掌握了其中的秘诀,又有不断加以练习的机会,侃侃而谈对于你也就不在话下了。

首先,你必须学会充分把握主题的能力,当你应邀进行演说时,立刻就能就会议主题加以论说,并由此而将听众的注意力吸引过来。

其次,你必须具备别人无可比拟的组织能力,当你一开口演说时,便能将听众的兴趣和情绪调动起来。

第三,你必须具备一边讲,一边就能思考下一步话题的能力,如此一来,你在演说的同时就在为后面的继续演说做好了准备。

第四,你必须具备特别强的记忆力,同时还具有深厚的生活功底。

也就是说,你不但要做到词汇丰富,语言流畅,更重要的是,你必须不断地学习文化知识,不断地从生活中提高自己的综合素质,并对生活充满信心。

如果你能做到以上的这些要求,就能在与他人交往中口若悬河,侃侃而谈。下面几个例子很值得你借鉴。

一天,乾隆皇帝在新任宰相和珅和三朝元老刘统勋陪同下,在承德避暑山庄的烟雨楼前观景赋诗。

乾隆素闻和珅与刘统勋不合,便有心调和二人的关系。

三人正在欣赏秀丽的山川景色,乾隆突然随口问道:

“什么高,什么低?什么东,什么西?”

学识渊博的刘统勋当然不会放过在皇上面前展露才华的机会,抢着回答:

“君王高,臣子低;文在东来武在西。”

和珅一向以奉迎拍马著称,这次看到有人抢在他的前面,大为恼火,借题发挥道:

“天最高,地最低,河(和)在东来流(刘)在西。”

河与流明指热河向西流入离宫湖,暗指自己和刘统勋,并借宫廷礼仪东首为上、西首为下来贬低刘统勋。

刘统勋岂能不知,背着乾隆狠狠地瞪了和珅一眼,心想:老狐狸,走着瞧!

三人来到一座桥上,乾隆要求和珅和刘统勋以水为题,拆一个字,说一句俗语,作一首诗。刘统勋心想:机会终于来了。边走边想,最后开口朗诵:

“有水念溪,无水也念奚,单奚落鸟变为鸡。得食狐狸欢如虎,落坡的凤凰不如鸡。”

和珅听出刘统勋在讽刺自己是鸡,也毫不示弱,便反唇相讥



道：

“有水念湘，无水还念相，雨落相上便为霜。各人自扫门前雪，休管他人瓦上霜。”

和珅是在告诫刘统勋最好不要多管闲事，否则也不会有好果子吃。

乾隆皇帝也是一代才子，岂能不懂他二人的弦外音，当即上前拉住二人，说道：

“二位爱卿听真，孤家也对上一首：有水念清，无水也念青，爱卿共协力，心中但有情，不看僧面看佛面，不看孤情看水情。”

以退为进就是在论辩中避免正面冲突，作一定程度的退让，缓冲对方的心理和情绪，调整进攻的策略和方向，伺机反扑，克敌制胜。1945年7月，中、美、英、苏四国敦促日本无条件投降的《波茨坦公告》规定，设立远东国际军事法庭，在日本对战犯进行了审判。中国是受降国之一，梅汝璈作为中国法官参加审判。

开庭前为了法庭上的座次问题发生了争议。在审判法庭上居中坐首席的是庭长，已经被盟军最高统帅麦克阿瑟指定，由澳大利亚德高望重的韦伯法官担任。庭长之外还有美、中、英、苏、加、法、新、荷、印、菲等十国法官。庭长右手的第一把交椅，似乎已属于美国法官。为了庭长左手的第一把交椅，各国法官争论甚为激烈。

此时梅汝璈意识到他是代表四亿五千万中国人民和千百万死难同胞，来远东国际法庭清算日本战犯罪行的。当时中国虽称为“世界四强”之一，可是徒有虚名。面对这些各执一词、互不退让的八国法官，为了国家的尊严和荣誉，应该当仁不让。梅汝璈当众宣称：

“若论个人之座位，我本不在意，既然我们代表各自的国家，我还需要请示本国政府。”

一句话将各国法官惊呆了。试想九国法官都要请示本国政府，本国政府的指示来了，彼此不一致又将怎么办？照这样到哪一天才能排定席次？梅汝璈趁人家不知所以然的静场机会，正面提出自己

的观点。

“另外,我认为法庭座次应按日本投降时各受降国签字顺序排列才合理。今天是审判日本战犯,中国受日本侵害最严重,而且抗战时间又最长久,付出的牺牲也最大。因此,有八年浴血抗战历史的中国应排在第二位。”

与各国法官漫无原则的纷争相比之下,梅汝璈提出的中国应排在第二把交椅的理由,显得无可争辩,法官们提不出什么异议来。

可是,到了开庭的前一天预演时,庭长韦伯突然宣布入场顺序是美、英、中、苏……梅汝璈看出如果预演时不据理力争,次日开庭的座次就因袭排定了。他立即提出抗议,并脱下黑色丝质法袍,拒绝登台。他说:

“今天预演已经有许多记者在场,一旦见报,便既成事实。既然我的建议在同仁中并无异议,我请求立即对我的建议进行表决。否则,我只有不参加预演,回国向政府辞职。”

庭长韦伯只得召集法官们表决,最后按日本投降书各受降国的签字顺序:美、中、苏、加、法……排定入场先后和法官座次。

在唇枪舌剑的交锋之中,一味地强攻疾进是不可能的,就像打出拳头之前要先收回拳头一样,所以有时为了出击有力,还需适当退却。只有始终牢记目标,洞察进退的利害,把握进退的时机和分寸,以退为进,进退自如;才能控制主动,稳操胜券。

在这场围绕着法庭座次问题的论辩中,代表中国参加审判的梅汝璈法官灵活而有效地实施了这一战略战术来维护国家的尊严和荣誉。当他看见各国法官无视中国当居法庭第二位的充分理由而各执一词时,立即当众宣称:“还需请示本国政府”,表面上似乎是暂时退出争论,其实是让大家不知所措。如果各国都来个“请示本国政府”,何年何月才能收回“指示”,各国政府“指示”不一,又到猴年马月才能统一?这一招奏效后,他立即转退守为进攻,义正辞严地提出了按日本投降时各受降国的签字顺序排列的方案。并无可置辩地阐述了受害深重的中国应当居第二位的理由,使各国法



官无可异议。然而第二天预演时有人从中作梗、突然发难,企图用既成事实逼迫中国法官就范,梅汝璈又来了个二“退”:表示抗议,声称得回国向政府辞职,但“退”中有“进”,要求立即对自己的建议表决。这一招,梅汝璈是胸有成竹的,因为中国法官一退出,审判只能推后;而法官们要表决又只能采取对当时唯一的中国法官的提议表示赞成或反对的办法。表决结果证明,梅汝璈的以退为进的策略是英明的,中国法官排在了第二个席次。

欲擒故纵术运用于舌战中的意思是:面对劲敌,不从正面进攻,而是先让一步,骄纵对方,使其失去警惕,露出破绽,然后乘机图之。

欲擒故纵术,是以擒为目的,以纵为手段,为了达到擒敌的目的,必须先作暂时的让步,为了“擒”必须付出“纵”的代价。

美国著名的成功学教育家戴尔·卡耐基在纽约举办训练班时,租用的是一家大饭店的礼堂。办至中途,他忽然接到通知,要他付比原来多三倍的租金。后来打听到,原来是饭店经理为了赚更多的钱,打算把场地出租给另外的人举办舞会或晚会。

卡耐基找到了饭店经理,对他说:“假如我处在你的地位,或许也会写出同样的通知。你是这家饭店的经理,你的责任是让饭店尽可能多的盈利。你不这样做的话,你的经理职位就难保住。……大礼堂不出租给讲课的,而出租给办舞会的、晚会的,那你可以获大利了。因为举行这一类活动的时间不长,他们能一次付出很高的租金,比我这租金多得多。租给我,显然,你吃亏了。”

卡耐基松弛了对方的戒备情绪,缓和了气氛之后,继续说:“但是,你要增加我的租金,结果将会是降低收入。因为,实际上是等于你把我赶跑了。由于我付不起你所要的租金,我势必再找别的地方举办训练班。要知道,这个训练班吸引了成千的有文化的、受过教育的中上层管理人员,这些人到你的饭店来听课,实际上起了免费为饭店做活广告的作用。可以这么说,你即使花 5000 元钱在报纸上登广告,也不能邀请这么多人亲自到你的饭店参观,可我的训练班给你邀请来了,这难道不合算吗?”在卡耐基的说服下,饭店经理

放弃了增加租金的要求,让训练班继续办下去。

卡耐基成功地说服饭店经理的方法就是欲擒故纵术。他先迎合饭店经理的心理,使对方放松戒备,然后陈述利害关系,成功地使经理放弃了原来的主张。如果卡耐基单刀直入,正面冲突,一味指责对方不履行协议,必然伤害对方的自尊心,致使矛盾激化,肯定不能达到理想的辩论效果。

《三国志》中有这样一例:

有一次,曹操仓库的管理官发现曹操用的马鞍被老鼠咬坏了,心里十分害怕,怕曹操会认为此事不吉祥而治他死罪。曹冲获悉此事,对这个官吏说:“你别怕,我有办法,你过三天就到曹操面前自首,我保管你没事。”曹冲说完,就故意把自己的衣服戳破,就像被老鼠咬坏的样子,然后满脸忧愁地跑到曹操跟前。曹操见状,忙问其故,曹冲说:“人们都说衣服被老鼠咬破是衣服主人不吉祥的征兆,现在我的衣服被老鼠咬了,愁死人了。”曹操忙劝慰说:“这全是无稽之谈,何用发愁呢?没事!”后来,仓库的管理官吏带上被鼠咬坏的鞍来向曹操请罪,因为前边的事曹操还记忆犹新,他只得一笑了之,从而使仓库的官吏幸免于难。

曹冲故意戳破衣服,并在曹操面前作发愁状、发牢骚,目的只有一个,就是要让曹操说一句话:“衣服被老鼠咬坏,绝非不吉祥之兆?没事!”因为有了这句话作为大前提,由这个普遍性的结论推及个别,不慎让老鼠咬破了曹操马鞍的仓库的管理小官吏,就没有因不祥之兆而遭杀身之祸了。曹冲的聪明,在于他巧妙地设置了一定的环境条件,请君入瓮,诱使曹操在毫无戒备之中,说出了自己为小官吏开脱所需要的观点,从而不得不按曹冲的需要就范,宽容了管仓库的官吏。

《庄子·秋水》篇中的“濠水之辩”则更是有名的采用“欲擒故纵”术强辩的佳例。

庄子与惠子是一对博学好辩的好朋友。一天,他们信步来到濠水的桥上,庄子俯视着水中的鱼,颇有感触地说:“能够自由自在,从从容容地游来游去,这就是鱼的快乐呀!”

惠子很不以为然地说：“你又不是鱼，怎么知道鱼的快乐呢？”

庄子立即反问道：“你又不是我，又怎么知道我不知道鱼的快乐呢？”

惠子仍然不服气地说：“我不是你，当然不知道你；但是你也并不是鱼，所以你也知道鱼的快乐，道理全在这里了！”

庄子据理力争道：“请遵循你立论的根据吧。你说‘你怎么知道鱼的快乐？’这句话表明你已经知道我不了解鱼的快乐，又来问我，那么我告诉你，我是在濠梁上面知道的。”

惠子对庄子的诘难，包含着一个“前提”，不是甲的任何事物，都不可能知道甲。并以此来否定庄子对鱼的快乐的议论。庄子没有正面陈述鱼是否快乐，而是欲擒故纵，先退一步，承认惠子“大前提”是对的，我不是鱼，我不能知道鱼的快乐，那么同理，你不是我，你又怎么知道我不了解鱼的快乐呢？这一驳，惠子的处境十分被动了，因为否定后者，也就会否定‘大前提’，同时也就否定了前者。所以惠子不甘心，继续想按原来的“大前提”推出：我不知道你，你也知道鱼的快乐“这两个结论，然而，前一句的‘我不知道你’与后边包含的‘我知道你不知道鱼的快乐’是自相矛盾的两个判断，一下子就让庄子抓住了。

读者自悟

古往今来，通晓天文地理的人都是些善于思考，勤于开口的人。掌握了说话的技巧，你就有了胜人一筹的法宝，除此之外，如果你又具备了渊博的学识和丰富的生活体验，那对你来说无疑是“如虎添翼、锦上添花”。渊博的学识和说话的技巧有助于提高你的口头表达能力，有助于你适应各种不同的交际场合。无论你在何种场合中，如果你拥有渊博的学识，都会使你如鱼得水，游刃有余。



二、能言善辩,才思敏捷

说话箴言

语言作为一种交流的工具,它的迷人之处在于,不必总是拘泥于事实,可以尽情地挥洒,可以夸夸其谈,口若悬河。只要你不是太平庸,只要你能说出奇巧,就能畅通无阻。

善辩,就是要抓住说话的关键,借助好环境善于诱导对方。让对方随着自己的思路去发挥,这样才能让对方心悦诚服。

(一)抓住关键长话短说

抓住要点,长话短说,不讲空话,不无的放矢,不重复别人已讲过的或众所周知的俗套,是赢得听众的说辩谋略。冗长的说教,满嘴的陈词滥调,没有自己独特见解的发言,只能引起听者的心烦和厌倦。

林肯的论辩艺术是举世闻名的。他的特点是惜语如金,简洁明了。

有一次,林肯作为被告的辩护律师出庭。原告律师将一个简单的依据翻来覆去陈述了2个小时,搞得旁听者极不耐烦,最后连法官也坐不住了。

好不容易才轮到林肯辩护,只见他走上讲台,先把外衣脱下放在桌子上,然后拿起玻璃杯喝了口水,接着重新穿上外衣,然后又喝水,这样的动作重复了五六遍。

虽然林肯一言不发,但听众早已心领神会,明白这是对原告律师的讽刺,不禁哄堂大笑,乐得前俯后仰,不能自己。接着,林肯才开始了他的辩护演说。