

最会说话的人永不逾矩的口才教规

全世界 说话高手的 法则课

The Great Rules of Eloquence Master

蔡永涛 著

说话高手的“秘密法则”，口才精英的“不二法门”

为你量身定制**12**项强力法则，
为你铺设通向成功的辉煌之路！



TOP SPEAKING
晚上巅峰
最牛的口才书系列

畅销 (450) 日版图书

最会说话的人永不逾矩的口才教规

全世界 说话高手的 法则课

The Great Rules of Eloquence Master

蔡永涛 著

说话高手的“秘密法则”，口才精英的“不二法门”

人民东方出版传媒
东方出版社

图书在版编目(CIP)数据

全世界说话高手的法则课 / 蔡永涛著. —北京: 东方出版社,
2014.2

ISBN 978-7-5060-7075-1

I. ①全… II. ①蔡… III. ①语言艺术 - 通俗读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第290474号

全世界说话高手的法则课

蔡永涛著

责任编辑: 张 芬

出 版: 东方出版社

发 行: 人民东方出版传媒有限公司

地 址: 北京市东城区朝阳门内大街192号

邮政编码: 100010

印 刷: 北京富达印务有限公司

版 次: 2015年3月第1版 2015年3月北京第1次印刷

开 本: 710毫米×1000毫米1/16

印 张: 17.5

字 数: 224千字

书 号: ISBN 978-7-5060-7075-1

定 价: 38.00元

发行电话: (010) 64258117 64258115 64258112

版权所有, 违者必究 本书观点并不代表本社的立场

如有印装质量问题, 请拨打电话: (010) 64258127

前奏 Prelude



究竟要向“最会说话的人”学什么

无论是在学习工作中，还是在生活娱乐中，我们都不难发现：世界上确实存在着一些令人羡慕的“最会说话的人”！那么——

最会说话的人，他们是谁？

最会说话的人，他们在哪里？

最会说话的人，他们怎样说话？

最会说话的人，他们为什么能成为顶尖的口才高手？

……

他们平时喜欢运用哪些讲话技巧？他们是否拥有秘而不宣的“绝招”？他们是否参加过费用昂贵的口才培训班？是否拜过高人为师？他们如何遣词造句？如何待人接物？他们说出来的话，到底和我们“普通人”说的话有什么不同？他们是否离我们非常遥远？还是就生活在我们中间？他们会是我们中现在的某一个或者将来的某一个吗？

其实他们并不难寻找，也许我们刚刚还和他们打过招呼呢！他们是人脉

高手、高效经理、营销大师、金牌律师、军事奇才、旷世领袖……他们虽然术业各有专攻，但都有这样的一个共同点——他们都借助出类拔萃的口才技艺，为自己铺设了通向成功的辉煌道路。

显而易见，我们无法照猫画虎地模仿他们说过的每一句话，也无法“复制”他们每一次高明的谈吐，更无法把他们全部的说话内容拿来照搬照抄。不过，经过我们细心观察，专心分析，用心总结，结果发现——

不论有意无意，最会说话的人的任何沟通表达总是符合本书提供的十二项说话法则！

这十二项法则的威力是如此强大有效，以至于任何话语高手都会永远遵循，永不逾矩！

换句话说，只要我们这些“普通人”也掌握并遵守这十二项说话法则，我们便获得了一流口才达人的核心宝典和不败秘诀。我们就能用最简单的方式、在最快的时间内，也成为“最会说话的人”，练就左右逢源的说话本领，让自己在生活中事事亨通，称心如意。

那么，这十二项说话法则，到底是什么呢？先来一睹为快吧！

NO.1 善于赞美

最会说话的人，总能让朋友喜欢他们，陌生人很快亲近他们，因为他们很懂得什么时候该去赞美别人，而这一点是每一个人都喜欢的。

最会说话的人都有一双善于发现别人优点的眼睛，并且很乐于说出来。林肯曾说：“每个人都希望受到赞美。”洛克菲勒也是一位精通赞美艺术的大亨，他知道赞美的效力比批评大上十倍。有一次，他的职员在进行一项

交易时，不慎损失了100万美元。他知道这位职员已经尽了最大的努力，因此，他非但没有半句怨言，而且还找了一些理由来安慰和赞美他：“要不是因为你的尽职和努力，这次的损失肯定会大得多。谢谢你这次帮我保住了至少60%的投资。”如果你是这位职员，听到了这样的话，恐怕你不想为洛克菲勒卖命工作都很难吧？

NO.2 懂得倾听

最会说话的人，懂得在别人说话时给予最大的认同，而其中最有效的窍门就是倾听，因此，最会说话的人也就是最会倾听的人。

倾听是所有优秀推销员的秘诀。世界上所有的顶级推销员都是最会说话的人，总结他们致富与成功的经验不难发现，他们首先是最善于倾听的人。会说话的人都知道，与其发表不成熟的想法，还不如一言不发；与其自己夸夸其谈，还不如倾听他人有何高见。

Television Snap-Short公司的创立人芭比·透丽，自29岁创立这家公司起，寥寥数年，公司已经拥有数亿美元资产。她成功的秘诀，其实就是倾听。她刚刚大学毕业时，在一家广告代理公司担任打字员，与众不同的是，她对别人的想法总是充满了好奇心，愿意倾听任何人说话，并把他们的经验吸纳为自己的经验。因此，她很快就能胜任一系列更高级的职位：编辑主任、广播导播、总经理秘书。尽管地位不断上升，但她爱好并善于倾听的习惯并没有改变，无论何时何地，无论面对什么人，只要方便或有可能，她都忘不了请教与倾听，并从中吸取经验。这种方法也被她称为“精神图书馆”。她乐于倾听的习惯，不但让自己从中学到了知识，还结交到了一大批朋友。由于她博采众长，她的见识已经远超那些从业多年的“资深人士”了。因此，她年纪轻轻就取得了如此巨大的成功。

NO.3 真诚关爱

最会说话的人，通常都能让人感受到一种真诚的力量。他们往往会首先为对方着想，关心和关怀他人，这是他们一个重要的特点。

1986年，菲律宾总统大选中，科·阿基诺战胜了马科斯。科·阿基诺成功的一个重要因素，是她的竞选演说充满了情感与真诚，极富感染力，并且牢牢地抓住了听众们的心：“可怜可怜我们的国家吧！可怜可怜我们前途暗淡的孩子们吧！让我们结束他们的苦难。我呼吁你们，帮助我推翻马科斯政权……”

NO.4 巧妙设问

最会说话的人，懂得如何巧妙地用问题来引导别人，让别人尽情地诉说，并从对方的回答中获得自己需要的信息。

这是一位优秀推销员的问话：“梁总，您是电子方面的专家，又是经营高手，您看看我们企业研制投产的这种新型电子设备；在哪些方面比同类老产品要好一些呢？”

这么谦虚和真诚的设问，一般来说，对方是很不好意思拒绝你的。

NO.5 言词幽默

最会说话的人，会在工作或生活中，游刃有余地展示幽默语言的魅力，令人由衷折服，或者忍俊不禁。幽默往往能产生意想不到的效果。

一位年过半百的贵妇问萧伯纳：“您看我有多大年纪？”

“看您晶莹的牙齿，像18岁；看您蓬松的卷发，有19岁；看您扭捏的腰肢，顶多14岁。”萧伯纳一本正经他说。

贵妇人高兴得禁不住跳了起来：“那您能否准确地说出我的年龄呢？”

“请把我刚才说的三个数字加起来吧！”

NO.6 含蓄批评

最会说话的人，知道有些话是不能说的，因此，委婉含蓄无疑也是他们的一大“招数”。批评中加入含蓄，常常会有奇效。

罗斯福就任总统前，曾在海军部任职。一次，他的一位好友向他打听海军在加勒比海一个小岛上建立潜艇基地的情况，罗斯福谨慎地向四周看了看，然后低声问：“你能保证不说出去吗？”“当然能。”“那么，”罗斯福微笑地看着他说：“我也能。”

罗斯福用委婉含蓄的话语，既坚持了自己的原则，又没有令朋友太过难堪。

NO.7 委婉拒绝

最会说话的人，很明白当做不到别人希望自己去做的事情时，应该如何去说“不”，同时还要让对方理解。最会说话的人当然知道，没有人喜欢被拒绝，因此，他们会先倾听对方的请求，然后再用比较真诚的话婉拒对方，并尽可能为对方提供解决问题的参考意见。

1797年夏天，法国革命家康斯坦丁·沃尔涅拜访美国总统乔治·华盛顿。沃尔涅为了能够获得周游美国的权利，便请求华盛顿为其开一张介绍信。这让华盛顿左右为难：若给他开了，我就是擅用权力；若不给他开，又会抹了他的面子。思前想后，华盛顿决定在纸上写上了这样一句话：“康·沃尔涅不需要乔·华盛顿的介绍信。”

NO.8 简洁明了

最会说话的人，往往是高效简洁的人，因此，他们总是会适时地使用简洁的语言，切中事物的关键，从而达到事半功倍的效果。

1949年10月1日，毛泽东同志主持开国大典，在天安门城楼上向全世界庄严宣告中华人民共和国成立，他使用了简洁、有力并极有鼓舞性的语言：“中华人民共和国成立了！”而著名文人胡风更是用《圣经》般的文字，诠释了这一伟大的历史时刻，他说的是：“时间开始了！”这无疑最恰如其分地表达了当时几乎所有中国人都想表达的心情。

NO.9 热情激励

最会说话的人，往往能够给予别人最热切的希望，能够激励听者浑身充满力量，全力以赴去达成某一件事情。

两千多年前，马其顿国王亚历山大率领军队出征印度，途中断水，军队将士干渴难忍。于是，国王命令士兵四处寻找淡水。士兵找了很久，只找回了一杯水，便把它献给了国王。这时，国王下令把部队集合起来，端起这仅有的一杯水，充满信心地对全军战士发表演说：“水源已经找到了，我们只要前进，就一定能够找到水！”说完，国王把那杯水泼在地上。将士们精神顿时为之一振，立时仿佛忘记了难忍的干渴，充满希望地跟着国王继续前进。这一杯水的激励作用之大，远远超过了滔滔不绝的长篇大论。而这个鼓励，只来自于短短的三两句话。这位远古的最会说话的人，用智慧的语言，使将士们在绝望中看到了希望。

NO.10 会讲故事

最会说话的人，善于利用通俗易懂且简洁有趣的故事，借助比喻的委婉、类比与趣味性，让听者很快领会到自己要表达的意思。

当年，毛泽东同志为了向大家解释什么是路线、政策以及它的重要性，就引用了一个中国神话故事。他说：“张果老下华山，去蓬莱朝圣，由于他

不是凡是仙家，因此，他骑毛驴和我们不同，是倒骑。走着走着，遇到仙人吕洞宾，问张果老去何处？张说去蓬莱，吕洞宾惊诧地问：蓬莱在东，你骑毛驴向西，怎么能到？张果老生气了，认为自己有理，反驳道：我的脸是朝东方蓬莱的！”讲完后，毛泽东同志将话锋一转说：“想要革命的人，如果路线方向不对，革命还是不能胜利的。张果老虽然脸朝蓬莱，但路走错了，永远也到不了。”毛泽东的这一段讲话真是既好懂又深刻。

NO.11 因地制宜

最会说话的人，懂得区别场合来说话。他们每句话都与自己所处的场合格外贴切，从来不说不合时宜的话。正如俗话说的那样：“到什么山唱什么歌”。

要说看场合说话，鲁迅先生的散文《立论》，绝对是个非常好的例子，文章的大致内容是这样的：

一个大户人家最近生了个男孩子，一家人非常高兴。孩子满月的时候，这户人家请左邻右舍来吃喜酒，并把孩子抱出来给客人看，意在讨几句吉利话。有的人很明白主人的心意，看着孩子说：“这孩子将来会发财的。”孩子的长辈听了很高兴，连连称谢。另外一个人也很会讨喜，他说：“这孩子以后会做官的。”他也得到了主人家的恭维。但是却有一个人是这样说的：“这孩子将来是要死的。”于是，这个人得到大家一顿合力的痛打。

NO.12 全力以赴

最会说话的人，是用心说话的人。他们付出一颗真心，常把微笑常挂在脸上，他们是很有亲和力的人，是自信的人，是谦虚好学的人。

美国女心理学家肯妮丝·伯克在自己的一项研究中发现：在与他人沟通

的过程中，那些全身心地投入其中，在沟通中比较“用心”的人，往往能收到事半功倍的沟通效果。她所说的“用心”指的是在沟通中调动多种表达方式，比如，除了注意自己谈话的语调和措词之外，还要多运用肢体语言，有条件的话还可以借助一些道具（图片、影像）。而另外一些心理学家的观察分析也印证了肯妮丝·伯克的结论，这些心理学家发现：如果一个销售人员在讲话时，伴有适度的动作和手势，那么消费者购买的几率就会增大；如果一个教师在讲课时能适当地借助幻灯、图片，那么他的课堂会更加生动、吸引人。

其实，最会说话的人，他们和我们一样都是普通人，只不过他们在长期的摸索和实践中，或有意、或无意地遵守了这十二项必不可少的说话法则。于是，他们总能够说出一些普通人说不出的奇言妙语，他们就成了世界上最会说话的人。在这里，法则具有关键性的意义。而本书，正是为你精心准备了十二项强力的说话法则，供你快速晋阶为口才达人。

当然，最会说话的人——当你掌握了上面的一个或一个以上的说话技巧和法则后——也许就是你。显然，如果你愿意继续往下读，并开始自觉使用本书中这些历久弥新的法则时，你将会获得更多……

也许，你已经迫不及待了。那好，让我们正式开始吧！



序言
Preface

学好说话，走遍天下

什么叫作最会说话呢？说起来很简单，就是在恰当的时机，对恰当的人，说出恰当的话。但是，要真正达到这一效果和境界，其实很简单。

古代有一位国王，一天晚上做了一个梦，梦见自己满嘴的牙都掉了。于是，他就找了两位解梦的人。国王问他们：“为什么我会梦见自己满口的牙全掉了呢？”第一个解梦的人就说：“皇上，梦的意思是，在你所有的亲属都死去以后，你才能死，一个都不剩。”皇上一听，龙颜大怒，杖打了他一百大棍。第二个解梦人说：“至高无上的皇上，梦的意思是，您将是您所有亲属当中最长寿的一位呀！”皇上听了很高兴，便拿出了一百枚金币，赏给了第二位解梦的人。

同样的事情，同样的内容，为什么一个会挨打，另一个却受到嘉奖呢？因为挨打的人不会说话，受奖的人会说话而已。

会说话很重要吗？会说话究竟有什么意义、价值和作用呢？为什么要学会说话呢？因为——

>> 会说话能说退百万雄师!

春秋战国时代，有一个典故叫“烛之武退秦师”，讲的是秦晋联军要攻打郑国了，使得郑国的文臣武将均一筹莫展，武将不敢出征，文将没有计谋，最后郑王不得不请老将烛之武亲自出马，去秦国一趟。烛之武受命于危难，到了秦军那里去，找到了秦军的统帅。他对秦军统帅动之以情，晓之以理，情真意切，痛陈唇亡齿寒的利和弊，最后终于说服了秦国统帅，让其下令秦国大军立刻撤军不再攻打郑国，并且留下了两员大将，协助保卫郑国。晋国一看无可奈何，只好撤军。

不费一兵一卒，一个烛之武就能把来势汹汹的秦军说退了。这是什么样的威力呢？当然是会说话的威力！无怪乎，刘勰在其名著《文心雕龙》里这样感叹：“一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师。”

又如三国时代的“诸葛亮舌战群儒”。诸葛亮凭借自己能言善辩的口才，在出使东吴时，建立了联吴抗曹的统一战线，最后致使号称“八十万大军”的曹兵，几乎全部葬身滔滔长江之中。这是什么样的威力？还是会说话的威力！假如刘备不让诸葛亮去，而让张飞去，后果又会怎么样呢？

>> 会说话能够救人一命!

很多人都知道纪晓岚。纪晓岚的舌头可了不得！天下人都知道他学识渊博，能言善辩，机智敏捷。乾隆皇帝自然也知道。有一天，乾隆想，我要找一个办法试验试验他的机智。于是，他把纪晓岚找来，对纪晓岚说：“纪晓岚！”“臣在！”“我问你：何为忠孝呀？”纪晓岚说：“君叫臣死，臣不得不死，为忠；父叫子亡，子不得不亡，为孝。合起来，就叫忠孝。”纪晓岚刚回答完，乾隆皇帝接过话来：“好！朕赐你一死。”纪晓岚当时就愣

了：怎么突然赐我一死？但是皇帝金口一开，绝无戏言。纪晓岚只好谢主龙恩，三拜九叩，然后走了。

这时，乾隆就想：“这纪晓岚可怎么办呢？不死，回来，就是欺君之罪；可要是死了就真是太可惜了，自己手下便少了一个栋梁之材呀。”当然，乾隆知道纪晓岚不会让自己轻易死掉的，必定会有什么办法解救自己。于是他静观其变。

半柱香的工夫，纪晓岚气喘吁吁地跑回来了，扑通地给乾隆跪下。乾隆装作很严肃地说：“大胆，纪晓岚！朕不是赐你一死了吗？为什么你又跑回来啦？”纪晓岚说：“皇上，臣去死了，我准备跳河自杀，正要跳河，屈原突然从河里出来了，他怒气冲冲地说，你小子真混蛋，当年我投汨罗江自杀，是因为楚怀王昏庸无道；而当今皇上皇恩浩荡，贤明豁达，你怎么能死呢？！我一听，就回来了。”听到这里，乾隆哑口无言：你让他去死去吧，你就是昏庸无道；可是让他活着吧，自己皇帝的面子又下不了台。最后，乾隆不得不解嘲说：“好一个纪晓岚，你是真能言善辩啊！”

纪晓岚凭借自己的能言善辩，救了自己一条命。要是换了另一个人又会怎么办呢？看来，会说话的价值确实不可低估呀。

>> 会说话能提高下一代的整体素质！

这里指的是教育与老师的说话能力问题。教育是一个国家发展和强盛的根本，老师学会说话太重要啦。老师会说话能让学生如沐春风，更利于知识的传授。

上过学当过学生的人都会有这样的感觉，听有的老师讲课，五十分钟从上课到下课，你都感觉不到累，时间过得非常快；而听有的老师讲课，听了

不到十分钟，你就坐不住了，感觉时间咋过得这么慢呢？原因是，有的老师口才好会说话，能够把文化知识深入浅出地传授给我们，能够将难点疑点形象生动地讲解给我们，让我们很愿意听，听起来感觉很享受。而不会说话的老师，只是在照本宣科如同念经而已。你认为，会说话重要吗？

>> 应聘岗位，不会说话就容易被淘汰！

有两位给领导开车的司机，由于单位精简，必须裁掉一个。于是，两人竞争上岗。第一个司机大概讲了十来分钟，说：“我将来要还能开车，一定把车收拾得非常干净利索，遵守交通规则，要保证领导的安全，一定要做到省油……”第二个司机没用三分钟就结束了。他说：“我过去遵守了三条原则，现在我还遵守着三条原则，如果今后用我，我还将遵守三条原则：第一，听得，说不得；第二，吃得，喝不得；第三，开得，使不得。我过去这样做，现在这样做，今后还这样做。”

在领导心目中，这个司机说得非常好。为什么呢？“听得，说不得”是指，领导坐在车上研究一些工作，往往在没讲之前都是保密的，司机只能听不能说，说了就是泄密。“吃得，喝不得”意思是，司机要经常陪领导到这儿开会，到那儿参观，最后总得吃饭，但是千万不能喝酒，这叫保护领导的生命安全。而“开得，使不得”就是，只要领导不用的时候，我也决不为了己利私自开车，公私分明。这样的司机谁会不用呢？这不是会说话的效力吗？

>> 会说话是推销员的必备武器！

有一家公司新生产了一种空调，让两个推销员去推销。一个推销员一天卖了两台，另一个推销员一天卖了三十多台。差别在哪里呢？个中奥秘其实

就在于是否会说话。

通常，会说话的推销员能比其他人多卖更多的东西！

卖了两台的推销员见到准顾客时会说：“先生你买空调吗？我们这新造的空调可好了，您买吧！”人家说：“我不买。”他便扭身就走。他这样说一天能卖出几台呢？

卖了三十多台的推销员是这样说的：“先生，您忙不忙？您要是不忙的话，我向您介绍一下我们最新生产的空调。这个空调的整个功能，与过去所有的空调都不一样，它不仅能够杀菌，而且还能过滤空气，能自动定时关闭，能自动调温。这个空调在整个现有的空调当中，质量是最好的，功能也最齐全，而且价钱还比所有的空调都便宜。别人承诺可以保修两年，保修三年，我们则能保修五年。先生您可以试一试，先使用它几天都可以。”听了这样的话，只要确实有需要，又有谁会不买呢？

对于推销员和搞营销的人来说，是否会说话，往往直接决定了其交易的成败。

>> 谈恋爱时，会说话能让你抱得美人归！

美国五星上将乔治·卡特利特·马歇尔年青时，在他所在驻地的一次酒会后，请求一位小姐答应让他送她回家。这位小姐的家就在附近不远，可是马歇尔开了一个多小时的车才把她送到家门口。

“你来这里不是很久吧？”她问道，“你好像不太认得路似的。”

“我可不敢那样说。如果我对这个地方不熟悉，我怎么能够足足开了一个多小时的车，而一次也没有经过你家的门口呢？”马歇尔微笑着说。

后来，这位小姐嫁给了马歇尔。

搞行政管理工作的人，会说话更能提高良好沟通的能力，提高绩效。

法官不会说话行吗？律师口才不好可以吗？

……

三百六十行，行行需口才。在整个人类社会的生活中，一个人是否有好口才，是否会说话，成就与境遇必定会大不一样。现代社会里，那些表现得羞怯拘谨、笨嘴笨舌、老实巴交的人，总会处在交际困难的尴尬里。有些人知识渊博，可就是因为缺乏“嘴巴上的功夫”，而不受人们欢迎。有些人在工作上表现得也很出色，可一讲话就语无伦次，拘谨慌张，从而失去了很多晋升的机会。

无论事情大小，会说话都会助你成功，在关键时刻甚至起到决定性的作用。

有一位国外名人曾说：“眼睛可以容纳一个美丽的世界，而嘴巴则能描绘一个精彩的世界。”法国大作家雨果也认为：“语言就是力量。”的确，精妙、高超的语言艺术魅力非凡。欧美等发达国家早就把“舌头、金钱、电脑”并列为成功人士的三大法宝，口才被公认为现代领导人必备的素质之一。美国人的能说会道是出了名的，相比之下，中国人就没有那么放得开了。但是，我国历史上也涌现过许多口才出众的人物。例如，凭借“三寸不烂之舌”施展合纵、连横之术的苏秦、张仪；以敏捷的思维、雄辩的口才出使楚国而闻名的齐国重臣晏子；以及舌战群儒的诸葛亮、铁齿铜牙纪晓岚等等。他们或吐纳珠玉之声，卷舒风云之色；或羽扇纶巾，谈笑间逢凶化吉。

于是，西方哲人便有了这样的总结：“世间有一种成就就可以使人很快完