



能说会道 左右逢源



巅峰说话处世技巧



能说会道，不仅是口才的艺术，也是达到目标、实现理想的途径。学会了见什么人说什么话，在什么场合说什么话，从而说话得体，就能左右逢源，无往而不利。

耿煜/编著

拿捏能说
会道的口才技
巧，探究左右
逢源的处世之
道。



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

能说会道 左右逢源

- ◎左右逢源，就要能说会道
- ◎见什么人说什么话
- ◎把话说到别人心里
- ◎巧脱困境的幽默变通口才
- ◎妙语攻心的批评、拒绝艺术
- ◎练就铁齿铜牙的说服技巧
- ◎能说会道，左右逢源的晋级训练

耿焜
Kou Cai
◎编著

最有价值的处世原则是
独立于社会的奠基石；最实
用的口才艺术是打开人生未
来的金钥匙。

企业管理出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

能说会道 左右逢源/耿煜编著. - 北京: 企业管理出版社, 2007. 1

ISBN 978 - 7 - 80197 - 656 - 7

I. 能… II. 耿… III. ①口才学 - 通俗读物
②人间交往 - 通俗读物 IV. H019 - 49 C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 011127 号

书 名: 能说会道 左右逢源

作 者: 耿 煜

责任编辑: 景 山

书 号: ISBN 978 - 7 - 80197 - 656 - 7

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100044

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387

电子信箱: 80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷: 香河闻泰印刷包装有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 160 毫米 × 220 毫米 16 开本 16.75 印张 180 千字

版 次: 2007 年 6 月第 1 版 2007 年 6 月第 1 次印刷

定 价: 26.00 元

版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换

P 前言

reface

人人都喜爱精彩的人生，人人都想在生活的舞台上尽情地挥洒自己的能力与才华，但人人也都知道，在这个巨大的舞台之中，“自我表演”并不是人人都可以“一炮而红”的，看别人那些精彩的表演，你可以眼红，可以嫉妒，也可以跃跃欲试……但有一点你必须知道，那些都是经过一番番的锤炼而得到的应有的回报，是他们在经历中充分认识了自己，把握了规律，因此才有了“观众”，有了掌声。

从古至今，口若悬河、滔滔不绝、高谈阔论、能说会道都用来形容说话有艺术的人。当今社会，人们畅谈艺术、追求艺术、崇尚艺术，说话更是最迫切需求的一门艺术。在生活、工作中，怎么说话才更加有效？让你于同事、亲友之间赢得人人的崇敬？也许，只需一句话，你就得到了机会；同样，只差一句话，你就丧失良机；在这里，本书帮助你掌握说话的艺术与原则，让你如鱼得水，左右逢源！

很多人野心勃勃，为自己订下了努力的目标，立志要出人头地，有所成就，并且兢兢业业的拼搏。然而结果却不尽如人意，有些人或许从来没有实现过自己的梦想、目标和渴望，反而因为找不到出路，而心急，而苦闷，而活得太累。在不少人看来，那些成功者是



天之骄子，他们之所以成功，是由于他们生来富有、他们比别人聪明、他们比别人幸运；而提到失败者，则与此相反，说他们出身贫寒、他们经历坎坷、他们受教育程度低、他们命相不好，等等，其实不然，最关键的是他们缺少一样对每个人来说都是至关重要的东西——人缘。

斯坦福研究中心曾经发表一份调查报告，结论指出：一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自关系。如何才能拥有好的人际关系，首先要知道的就是怎样建立好的人缘。

什么叫好人缘？说到底和个人和群众的关系好，招人家喜欢，办事便一路绿灯，平常人们所说的“结人缘”意思便是这样。无论你从事何种职业，身处何地，都免不了要跟各种各样、形形色色的人打交道，与他们沟通，与他们共事。好人缘可以给你创造机遇，好人缘可以延伸你的能力，好人缘更是你用之不尽的资源财富。

人缘就像是一种回声，你送出去什么，它就送回什么，你播种什么就会收获什么，你给予什么就会得到什么。因此，要想建立好的人缘，就要先清醒的意识到自己都要送出去些什么，播种些什么，给予些什么才行。圣保罗有句话说得好：更新你们的思想，你们就能获得新生。就是要告诉你应该如何去播种、去给予，同时更应懂得如何去收获。意在更新你的思想，改变你的生活，开创你的未来！

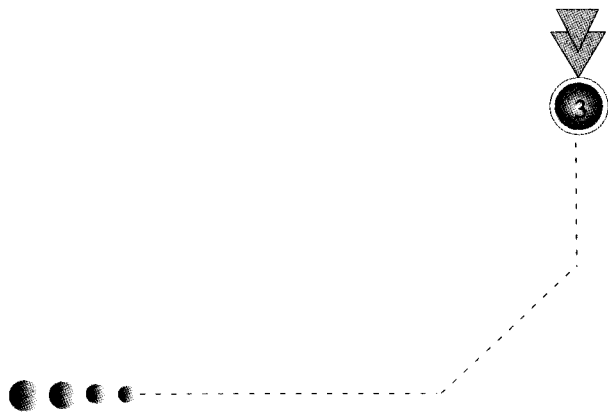
本书将教你如何灵活地说话、办事，全面介绍得体说话的技巧、高效办事的经验、轻松为人的方法和潇洒处世的哲学，只有按照书中的原则和提示，为人处世才能左右逢源，无往不胜。

本书集聚了东西方传统和现代人经验及处世哲学，既有现实生活中的小例子，又有颇让人回味的典故，对变通做了形象而生动的



阐述。读者能轻松地将变通运用到实际当中，成为生活和工作的强者。本书将帮助你提高说话的艺术，把握自己，开拓更加美好的明天！

编 者



C 目录

contents

第一章 左右逢源,就要能说会道

“能说会道,左右逢源”特指可供选择的语言材料丰富,在面对不同说话对象时可以恰当地选用合情合理的说话题材,从而实现在各种群体中与人融洽相处,做起事情手到擒来。

1. 每个人都有适合自己的尊严/3
2. 逢人减岁,遇物加钱/5
3. 当着他人面前说好话/12
4. 借人口中言,传己腹中事/15
5. 恭维别人的成功和得意之事/19
6. 人生需要甜言蜜语/21

第二章 见什么人说什么话

与人交往要真诚,但是在人际交往中要想得心应手,最好的是:见什么人说什么话。这是和周围人处理好表面关系的最好的、最直

接的办法。学会察言观色，大体了解对方的个性和喜好，这往往就是办事成功的法宝。

1. 烧香看神仙，说话看对象/31
2. 学会察颜观色/36
3. 合理把握说话的分寸/39
4. 怎样说好奉承话/44
5. 吃透对方心理，抓住“心”来谈心/48
6. 给听众留下想像的空间/50
7. 避开不利的言论/55
8. 摒弃不文明的口头禅/58
9. “花言巧语”行之有道/61

第三章 把话说到别人心里

攻城为下，攻心为上。这是一条至高无上的哲学原则，能够应用到各种与人有关的联系之中。说话办事要想左右逢源，最好是先从对方的心理上取得共鸣，这样别人就不会动辄以利益损益作为参照系数，而是会从心底里欢迎你。

1. 让人人知道你善解人意/67
2. 不要玩弄诡辩之术/68
3. 准确把握该闭嘴的时机/77
4. 维护他人利益，保全他人面子/81
5. 抓牢半分钟，敲响第一锤/85
6. 攻心为上，改变对方的意志/90

7. 如何用委婉的语言表明态度/93

第四章 巧脱困境的幽默变通口才

俄国文学家契诃夫说过：不懂得开玩笑的人，是没有希望的人。要培养幽默感，就要领会幽默的内在含义，机智而又敏捷地指出别人的缺点或优点，在微笑中加以肯定或否定。

1. 找个台阶好下台/103
2. 自我解嘲避免尴尬/107
3. 将错就错的变通之法/110
4. 装糊涂示弱避开冲突/115
5. 打圆场的技巧/118

第五章 妙语攻心的批评、拒绝艺术

在现实生活中，批评应该讲究一下批评的艺术，让被批评者都乐意接受。拒绝也是一门艺术，在很多的时候，我们都要面临许多让自己很难为情或不愿意的事情，当别人发出请求时，一种很恰当的拒绝方式，不但可以让对方很容易接受，也不失自己的面子至关重要。

1. 善听弦外之音并巧加利用/127
2. 捕捉对方的决定性瞬间/132
3. 委婉拒绝，巧妙说“不”/134





4. 不要当面指责他人的过错/138
5. 让对方骑上虎背/140

第六章 练就铁齿铜牙的说服技巧

要有说服力，首先你自己要把自己说服才行，要用一种对方喜欢的说话方式和说话语气，以及说话的态度等等。“毛要顺着摸”的道理是亘古不变的。

1. 先发制人，镇住你再说/149
2. 坚持你认为最有把握的东西/153
3. 以利诱之，善于忠告/159
4. “改变”立场，消除成见/164
5. 求同存异，消除反感/169
6. 巧用人情，打开局面/172
7. 说服的基本原则：说好，听好/178

第七章 能说会道，左右逢源的晋级训练

如何才能具备能说会道、左右逢源的口才基础呢？虽然有观点认为“性格决定命运”，但从未有人说过“性格决定口才”的。能说会道不是夸夸其谈，能一语中的一样是优秀的口才能力。

1. 材料准备阶段：到什么地方去找你需要的信息/183
2. 日常生活中积累丰富的语库/190

3. 巧妙组织语言/200
4. 克服怯场的几种心态/207
5. 把握语言文字自身的魅力/210
6. 语言文字之外的准备：灵活多变的讲话态度/227
7. 手势语言助讲话一臂之力/238
8. 身体语言给讲话增加砝码/245



左右逢源,就要能说会道

第

1

章

- ◇ 每个人都有适合自己的尊严
- ◇ 逢人减岁,遇物加钱
- ◇ 当着他人面前说好话
- ◇ 借人口中言,传己腹中事
- ◇ 恭维别人的成功和得意之事
- ◇ 人生需要甜言蜜语



“左右逢源”一词出自《孟子·离娄下》：“资之深，则取之左右逢其原。”后来“原”演变成了“源”，逢意指遇到；源就是水源；左右逢源也就是到处遇到充足的水源，原指见识广博，应付裕如；后也比喻做事得心应手，非常顺利。而“能说会道”，出自清·曹雪芹《红楼梦》第七十四回：“仗着他的模样儿比别人标致些，又长了一张巧嘴，天天打扮的像个西施样子，在人跟前能说惯道，抓尖要强。”主要形容很会讲话。在本章中，则特指可供选择的语言材料丰富，在面对不同说话对象时可以恰当地选用合情合理的说话题材，从而实现在各种群体中与人融洽相处，做事情手到擒来。



1



每个人都有适合自己的尊严

在美国的《读者文摘》上曾刊登过一篇感人至深的故事。故事讲的是美国经济大萧条时期，一个饥寒交迫的流浪汉敲开坐落在一条大路旁的一户人家的大门，请求主人提供给他一个干活的机会，以换取一顿简单的饭食。善良和蔼的主人看了看流浪汉那饥饿而疲惫的面容，又看了看院子东边的一堆木柴，高兴地说：“正好那边有堆木柴挡路，请帮我把它移到西边的院墙下去吧。”流浪汉于是非常高兴地帮主人把木柴搬运到西边。当他干完活的时候，善良的女主人早已给他预备下了一桌丰盛的饭菜。流浪汉饱餐一顿之后，又心满意足地上路了。可是主人的孙子看着那堆木柴总是被不断前来干活求食的人搬来搬去，一直弄不明白祖父的用意。直到自己长大后，在一次探险途中钱尽粮绝，不得不像当年的流浪汉一样，向沿路的人家寻求活干，以获取一日三餐的温饱时，才彻底明白了祖父的用意。当年，祖父就是用那堆平常的木柴，维护了别人的尊严，点燃了那许多前来干活求食的人心中的温暖和希望。

整个故事既没有乞讨者，也没有施舍者，有的只是让人刻骨铭心的友善；有的只是人与人之间的相互信赖和相互帮助；有的只是感人肺腑的仁爱与真诚；有的只是对别人（即使是落魄的人）尊严





的维护和捍卫。

下面是一篇发表在国内报刊上的消息，所叙述的事件与做人的尊严密切相关。讲的是1995年的春天，珠海瑞进电子公司的韩国老板金珍仙恣意践踏中国工人尊严的事。财大气粗的金老板因为一件惹自己生气的小事，竟然无视中国工人的尊严，强迫所有的工人给她下跪。原因是工人师傅们在繁重的劳作中破天荒地获得了10分钟的休息，因而高兴得忘记了金老板定下的休息时排成4队离开车间的铁规矩。许多工人当时都不愿下跪，但金珍仙威胁说，谁不跪就叫全厂的中国工人跪一天。女翻译在译金老板的“命令”时，连那傲慢刁蛮的口气也给译出来了。工人们在金老板的淫威下一个个地被迫跪下了。只有一位名叫孙天帅的小伙子，始终铁骨铮铮地站着。黔驴技穷的金老板面对不跪的中国工人孙天帅，气急败坏地大吼：不跪就给我滚。孙天帅无所畏惧，毅然转身大踏步走了出去。在市劳动监察大队投诉金老板践踏中国工人的尊严、侮辱中国工人的人格事件时，孙天帅坚定地说：“当时我只有一个念头，死也不能下跪！因为我是一个有尊严，有人格和国格的中国工人！”

孙天帅永不屈服，誓死不向金老板下跪的壮举，让我们明白了这样一个道理：尊严实实在在地重过了生命！记得一位作家说过：人的尊严是一种高度和一种重量，再不起眼的人有了这种高度这种重量，就能面对权贵不卑不亢；面对不义之财不馋不贪；面对不公之事不忍不避。一个人如果有了尊严，也就有了支撑生命的灵魂的骨架。一个民族如果有了尊严，那么这个民族就是一个充满希望的、不可战胜的民族。换言之，如果一个人丧失了尊严，那么这个人虽空有一副人的躯壳，其实活得与猪狗没有多大的差异。如果一个民族丧失了尊严，那么这就是一个没有希望的奴化和堕落的民族。



逢人减岁，遇物加钱

在日常生活中，有一些赞美他人的技巧是非常简单，但又是非常实用的，如果能够经常恰当地使用，一定会为你的人际关系融洽度增色不少。例如，老百姓常用的“逢人减岁”与“遇物加钱”。

“逢人减岁”与“遇物加钱”是两种在语言交际过程中，针对人们的普遍心理而采用的投其所好和讨人喜欢的说话技巧。

逢人减岁

只要是人，又有谁不希望自己永远年轻而不要过早地老去呢？所以，成年人对自己的年龄是非常敏感的。例如，你是一位刚刚三十出头的小伙子，却被别人看作是中年人，你的心里面能高兴吗？

出于成年人普遍存在的这种怕老心理，“逢人减岁”这种说话技巧便有了讨人喜欢的“市场”。这种技巧的特征在于把对方的年龄尽量往小处说，从而使对方觉得自己显得年轻，保养有方等，进而产生一种心理上的满足。举个例子，一位三十多岁的人，你说她看上去只有二十多岁，一个六十多岁的人，你说她看上去只有四五十岁，这种“美丽的错误”，对方是不会认为你缺乏眼力，对你反感的，相



反，她会对你产生好感，形成心理上的相容。如此，你又何乐而不为呢？

当然，我们要特别注意的是，“逢人减岁”这种技巧通常只适用于成年人，尤其是中老年人。假如面对的是幼儿或少年，我们就要用“逢人添岁”（即把对方的年龄往大处说）的技巧效果会较好，因为他们往往有一种渴望长大的心理。

遇物加钱

买东西是我们每个人日常生活中再平常不过的一种生活行为。人们普遍的购物心理是，自己能够用“廉价”购得“美物”，通常那些善于购物的人都具有这样的能力，那是精明人的一种象征。也许我们做不到精明人的精明，也不一定都是善于购物者，但我们还是希望我们的购物能力能够获得别人认可的。所以，当我们购买了一件物品后，要是自己花了50元，别人却认为只需30元时，我们往往会有一种失落感，觉得自己不会买东西。相反，当我们花了30元买了一样东西后，别人认为需要50元时，我们又往往会有一种兴奋感，感觉自己很会买东西。正是这种购物心态的存在，“遇物加钱”这种说话技巧便有了用武之地。

例如，A买了一套样式挺不错的休闲装，B知道市场行情，这种衣服两三百元完全能够买得下来。于是B便在猜测价格时说：“这套衣服不错呀，至少得花四五百元吧？”A听后一定会非常高兴，往往会笑着说：“你没想到吧，我花200元就买下来了！”

这里B的说话方式是很有技巧性的。他在并不知道A花了多少钱买下这套衣服的情况下，故意说高衣服的价格，从而令对方产生成就感，当然会使对方感到高兴。

