

別具一格

妙語改變人生

機智關係命運



成 李麗娟 編

京師範大學出版社

别具一格

王 成 李丽娟 编著

北京师范大学出版社

(京)新登字 160 号

别具一格

王成 李丽娟 编著

*

北京师范大学出版社出版发行

新华书店经销

南京玉河印刷厂印刷

开 本:787×1092 1/32 印 张:7.5 字 数:150 千
1992 年 11 月第 1 版 1992 年 11 月第 1 次印刷
印 数:1—15000

ISBN 7—303—02194—9/G · 1385

定 价 4.00 元

序 言

古人云：“一言以兴邦，一言以丧邦”，这正说明了语言的力量。

的确，当人类进入文明社会后，一个人是否有能力，以及这种能力能否发挥出来，其中重要的因素之一是取决于他说话的技巧高明或低劣与否。

道理很简单，随着人类社会的进步，体力与智力在人们生活中的地位与作用已经发生了根本性的逆转。体力再也不像在茹毛饮血、刀耕火种的年代里那样重要了。相反，表现人类智慧的语言越来越成为衡量人们在社会中的地位和作用的准绳。

人类社会的进步与发展，需要人们进行广泛的交流与交际。当然，对于每一个正常的人来说，口语是使用最普遍的交际工具，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都无法取代最普遍、最传神、最最丰富的口头语言。好像我们生来有口、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。让我们计算一下，我们从每天早晨醒来直到夜里酣然入梦，有多少事情是需要依靠说话的帮助才能完成的。

在今天这样的信息时代里，一方面是语言交流的作用

日益重要，另一方面却常常听到人们的语言不美、不准确或不机敏。

开放的社会需要人与人之间更多、更广泛的交流，需要准确、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，改进谈吐使之清晰而有条理也是促进和提高思维能力的有效途径之一。

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。

对于希望改进自己应酬和口才的读者来说，这套丛书正是基于以上考虑而编写的。它是一套入门指导书，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“语言现象”进行分析，介绍简便易行的改进原则。

在这套丛书中，分别就口才训练、说服技巧、应酬的魅力和高超的说话术等四个方面，讨论了我们日常生活中的谈话艺术、商业应酬，以及待人处世的说话技巧等等。相信你读了此书以后，会收到一些裨益。

如今的社会正在快速地发展，不论你从事何种行业，学习说话的技艺，将有助于你步入成功之途。

目 录

1	驾驭谈吐·····	(1)
2	如何有效地与人交谈·····	(7)
3	话多不如话好·····	(16)
4	辞必达意·····	(22)
5	把握说话的最佳时机·····	(29)
6	博闻广记助你丰富话题·····	(36)
7	开启对方话匣的钥匙·····	(46)
8	交谈的要诀·····	(59)
9	美言一句三冬暖·····	(75)
10	幽默的魅力·····	(80)
11	拒绝的艺术·····	(87)
12	不令人生厌的劝告·····	(91)
13	说话中的忌讳·····	(97)
14	不使人难堪的批评·····	(105)
15	如何与意见不同者交谈·····	(111)
16	怎样与不同身份的人交谈·····	(116)
17	适当的“吹牛”无可非议·····	(127)
18	为什么别人怕和你谈话·····	(131)
19	不可滥用恭维的话·····	(150)

20	一见如故谈话术·····	(157)
21	突破僵局的说话技巧·····	(167)
22	电话交谈的学问·····	(172)
23	商务中的交谈技巧·····	(177)
24	怎样和异性交谈·····	(189)
25	使你的演说更精彩·····	(199)
26	眼神与语言同样重要·····	(206)
27	用高超的语言推销自我·····	(216)
28	有时不说比说更好·····	(224)

1 驾驭谈吐

小说家阿诺德·本奈说过：我们在日常生活中发生的冲突纠纷大多起因于那些令人讨厌的声音、语调以及不良的谈吐习惯。

的确，谈吐上的缺陷可能会导致你失业或者砸了你一笔生意，有时甚至能把一个国际会议搅得不欢而散。至于因为语言摩擦搞得夫妻离异的事情就更是屡见不鲜了。

人们常常根据你的谈吐来决定是否聘任你为他们工作，是否请你担任他的家庭医生，以及你能否被选为代表或议员，它甚至能影响人们是否下决心购买你推销的旧车，是否愿意邀请你到家中做客，并进一步同你交往。

即使你的思想像星星一样闪闪发光，即使你替公司经营所出的主意像保罗·盖蒂的主意一样精明，即使你的头脑里充满了有关艺术、体育、飞机、地质、音乐、电脑等等各种渊博的知识，但这一切都无法使你免遭语言障碍的困扰。除非你能引起人们的注意，文雅亲切的与人交谈、沟通，否则绝不会有人愿意听你说完你的见解。

想想看，你的声音那么沉闷呆板，不可能引人注目，更谈不上达到你的目标了，你那种声音恐怕只有你的母亲才会有耐心把它听完。

马歇尔·麦卢汉的名言“外观等于信息”也许并不适用于

别 具 一 格

人类所有的交流方式，但在语言交流上却是肯定适用的。

语言出现障碍或表达能力欠缺，至少会使人低估你，会导致关于你的流言蜚语无情地传播开来，这当然会歪曲你的形象

语言障碍各种各样，有的就像肢体伤残，需要以整形外科的手术矫正；有的只需要像改旧衣服一样略加修整；有的则像一个松弛的腹部，要把它绷紧；还有些就像修理汽车一样，需要调整零件；或者像床上的弹簧，要上一点油来润滑。另一些人的毛病则很象象小男孩的脏面孔，要用热水肥皂使劲擦洗一下才行。

表达方式的重要性

就像叉子、筷子产生之前就有了手指一样，没有含意的叽里咕噜、尖叫狂吼、吃吃嘻笑，在语言产生前就被人类广泛使用了。尼安德塔人一辈子也不分析句子，但凭着抑扬顿挫的声音和语调，他们照样能吓跑敌人，也能打动尼安德塔少女的心扉。

自从人类创造了语言，语言便成为改变国家命运的利器。由于萨伏那洛拉的动人言辞，使得十五世纪的佛罗伦萨从荒淫奢靡转变为严谨自律的城市。千千万万的男女老幼因为听信了彼得的蛊惑，纷纷拥入中东，为把耶路撒冷从异教徒手中夺回，参与了那场徒然而血腥的“十字军东征”。

遗憾的是，昔日那些伟大演说家的声音，未能见诸文字留

传后世。试想，要是你能亲耳聆听西塞罗庄严地对罗马元老院说：“迦太基必须毁灭！”，听帕特利克·亨利高喊：“对于我，不自由，毋宁死！”，还有西伯拉罕·林肯说的，“在上帝守卫之下，这个国家应享有自由的新生！”，或者威廉·金宁斯·布莱恩说的，“你们不能将这顶荆冠压在劳工的头上！你们不应把人类钉死在一座金十字架上！”。如果你能听到这一切，该会怎样激动不已？

现在，这些话印在纸上，依旧是字字珠玑，光芒闪烁。然而这些激昂的文字已失去它附着的形式，演说家当年的风采、人格、声音的节律和激情——这一切，全都永远地逝去了。

好莱坞的黑死病

今天，人们理所当然认为演员必须具备动人的谈吐，但在以往的电影界中却非如此。二十年代末，有声电影的出现，宛如一把横扫一切的镰刀，几乎把当代的明星们淘汰个精光，那时的好莱坞就像刚发生了一场黑死病似的。

在无声电影的时代中，明星们一向不必注意谈吐，因为影迷们根本听不见他们的声音，所以声音的出现使大家惊慌失措。一位前程无量的明星第一次听完自己的录音之后，竟吞服了过量的安眠药。众多影迷心目中的情人——卡蕾妮·格菲丝在看了《时代周刊》毫不留情影评之后，便告别影坛，一去不复返了。那篇无情的影评是这么写的：“美丽的卡蕾妮·格菲丝原来是用鼻子来说话的”。

别 具 一 格

在声音与电影结合以前，银幕“影帝”鲁道夫·范伦铁诺的后继者约翰·吉伯特签订过一个四年合同，年薪一百万美元。但在他拍的第一部有声影片里，他那副尖细嗓音就引得观众哄笑不已，而这些观众仅仅一年前还在为吉伯特的热情神魂颠倒呢！

有声电影占据了银幕，无声电影的黄金时代终于过去了。

在家庭中

如果你还是个未婚者，你说话的方式常常决定了你会不会有一桩满意的婚姻。要是你已结婚，你的谈吐对于婚姻能否长久十分重要。

曾经有一位风韵犹存的女士对人哭诉，她的丈夫在结婚三十五年后的今天，竟然坚持要和她离婚，他向她发誓绝无外遇，只是想单独住一段时间。

也许他们的婚姻还有其他失败之处，但听过她的谈话之后，人们立即发现了一个最重要的障碍——长年忍受她那种吃吃发笑的样子和蚊子叫一样的说话声，的确不是一件容易的事。换了其他人，也会渴望独居一阵子。

当然，改变那些毛病并非难事，不幸的是，她的婚姻已经无法挽回了。因此，要是发现你讲话时，你的丈夫总是躲躲闪闪，你最好立即开始留意你的说话方式。同样，如果你讲话时，妻子老是似听非听，心不在焉，你也应该认真地自我检查一番了。

别 具 一 格

成功的关键

对于渴望在商业上获得成功的人，非常重要的是谈话的自信、准确、有说服力。商业界人士首先要推销的，就是他自己。从申请第一项工作的晤谈，到作为名誉主席发表演讲，在这漫长的征途中，他必须不断地说服别人。如果你打算经商，那么你的谈吐形象，包括容貌、声音，是决定你这一生成功与否的关键。

近几十年来，情况又有了新的发展，一位企业家的言行不仅会被人听到，也会被人看到。过去他与外地同行洽谈生意时可能是利用电话的方式，现在却很可能是使用闭路电视系统。甚至连办公室内的会议也常常是利用电视，因为这样一来谁也不需要离开自己的岗位。

可见，在电视上表现自我的能力，也许将成为你事业成功的关键。在今天，你在社交上是否成功也会如此，因为用传真电话像打电话一样普遍了。

免受其害

最近，有一位朋友在自己的条件比其他竞争者优越的情况下，丢失了一项意义重大的代理业务，他懊恼地说：“我现在突然明白是怎么回事了，是我的谈吐耽误了我。不管我说什么，都无法使我的股东们信服，因为他们对我说的话总感到莫

名其妙”。

他说的一点儿也不错，由于他的外国口音，在说某些词时，常常出现不正确的发音，不能清晰流畅地表达意思，语调就差得更远了。更糟糕的是，当他觉察到自己的语言缺陷时，自卑的心理更导致他语无伦次，吞吞吐吐，不敢正视对方的眼睛，对听众来说，载体等于信息，而在这种情况下，无论载体还是信息都是消极无效的。

积极的谈吐对你的帮助正如消极的谈吐对你的危害一样。

广告大师玛丽·威尔斯因擅长创造生动有趣的广告形象而驰名于麦迪生大街。然而，如果少了一个重要条件，她绝不可能如此迅速地获得成功。正如专栏作家尤琴妮娅·雪柏所说：“她那柔和而激扬的声音使最疯狂的想法都变得真实可信了”。

你的谈吐可能成为你的最大财富，也可能成为你最沉重的负担。驾驭你的谈吐避免身受其害吧。

最好的你

你的丈夫不会要求你的谈吐象朱丽·安德鲁丝一样精采；同样，你的妻子也不会奢望你就是口若悬河的波顿。你就是你——但却应该是最好的你。你追求的最佳谈吐应该符合自己真正的需要，同时也应恰好表现出你特有的人格和气质。

曾经有一位聪明的青年律师请人教他牛津大学毕业生的

谈吐方式，但遭到拒绝，因为如果他操着牛津腔在那些美国客户中侃侃而谈，那无疑是自寻烦恼，甚至会毁了自己的前程。然而，别人却很愿意协助他改正一些难听的语调和不良的谈吐习惯，因为这些缺点往往掩盖了他真正所具有的良好教养。

任何一位语言教师要是像威廉·班迪那样有副尖嗓门，那就谈不上称职。但威廉·班迪在娱乐世界中却因此如鱼得水，因为那正适合于他所扮演的角色。同样的道理，盖伯姐妹的匈牙利口音也塑造了她们特有的魅力。也许你并不希望自己的声音跟梅·赫丝一样，但她的声音却是“梅·赫丝轶闻”中不可缺少的一部分。

糟糕的谈吐不但对你无益，还会成为你事业的障碍。也许你能找到借口，为自己开脱。

例如，一位独臂的高尔夫球员能在球场上驰骋到八十多岁啦，或者某位残疾人装了假肢后能跳摇摆舞啦等等。但是你何必如此自找麻烦，而不另寻捷径呢？难道一位聪明的短跑选手会听你的劝告，而两手各拎二十公斤的重物来参加比赛吗？或许你期望他会取胜，但这种希望实在太渺茫了。

消除语言障碍的首要问题是：必须有自知之明，诚实地找出结症所在。

2 如何有效地与人交谈

说话的方法，可以决定人们彼此间的评价，以及洽谈事情

别 具 一 格

的成功与否。因此我们可以说，不论你所从事的工作是何种性质，与人说话的方法都是促成事业成功的重要关键之一。

说话的内容固然相当重要，但是别人的评价好坏与否，我们给人的印象如何？以及人们彼此之间的接触和联系，全靠说话的方法而定。

我们都知道，同样的一件事情常有种种不同的表现方式，诸如它所影射的涵义，它的微妙差异，以及说话时我们应付出多少热诚等等，这些都是值得我们注意的。因此，在说话之前，我们应该先仔细考虑说话时应具备的态度和如何连贯自己的思想等问题，这并不是一件浪费时间而毫无意义的事情。

说话的方法同时也可以决定我们是否能把该强调的重点明确地表示出来。有时候我们轻松自在地说话，也能把重点强调出来，或者是心平气和地说话，也一样能留给对方深刻的印象，有时甚至我们的态度近似保守和畏缩，却也能充分地表达我们的意愿。这种种意料不到的结果乃是因为我们说话时的心情，毫无保留地表露在交谈之中的缘故。如果我们能够始终保持愉快的心情来与任何人交往，定能深受人们的好评。反之，如果是说话时喜欢装模作样、骄纵蛮横，别人一定认为你自命不凡、优越感太强。如果说话时话中带刺，具有强烈的攻击性，那么你一定遭致别人的极端厌恶。

总之，一个能与任何人和睦相处的人，工作成绩也一定是优异的。看一看那些有所成就的人，几乎每一个人都具有能与任何人融洽相处的优点。也就是说，他们不论和谁说话，都能使对方专心一意地聆听，完全被他的人品和思想所吸引。说话

别 具 一 格

要有脉络和清晰的条理，这是不容忽视的重要问题。不但工作能力于此表现出来，其他有关自己的诸如教育程度、知识水平、嗜好以及对当前问题的分析能力等等，就能从中一一显露出来。

记得曾经有人说过：“一个喜欢大声嚷嚷的人，很难让别人明白他究竟要说些什么”。因此，说话时不知把握重点，言词没有分寸的人，经常是徒劳无功，甚至造成无法挽回的结果。

懂得说话的方法，我们就能判断自己的想法是否合情合理，同时也能让别人对我们有一个深刻的印象。如此日积月累，自然能在人群中树立起自己良好的声誉，当然，这和我们事业的成败有着密不可分的关系。

说话时的态度

说话时的态度，可以直接影响别人对你的看法。例如，你是一个冷漠无情或乐观快活的人，是一个自抱自弃或诚实向上的人，是个漫不经心或小心谨慎的人等等，都能从你的言谈态度中得到判断。

骄傲的态度容易激起别人的愤怒，过分的低声下气又会被别人讥为懦弱，没有骨气。因此，说话时应站在与对方同等的地位，以民主的方式相互交换思想和意见，才是一种适中的说话技巧。

但是话又说回来，一个擅长说话的人，是不被形式所拘束的。他既不采取说教的方式，也不以炫耀自己的方式来交谈，

别 具 一 格

他能做到的是每一个和他说过话的人，都会认为他是最理想的交谈对象。他的态度始终是那么坦然开朗，一方面能接受别人的忠告，另一方面也能给予别人以启发。这种人不论在任何场合都能获得别人温馨友好的对待，而且还给予他很高的评价。

当然，如果这种人还具有高度的工作能力的话，那么他的成功是毋庸置疑，并且是指日可待的。

曾有一位雷伯兄弟公司的总经理查尔斯先生说过：“所以要讲究说话的技巧，是因为许多人常常不加思索就信口开河，因而导致种种的不良后果”，他还说：“为了达到目的，说话时必须力求简单明了而且具有说服力。但最重要的是，该说则说，不该说则不说，而且不了解的事也不该说，甚至突然想起的话题，也应该尽量避免向朋友提及”。

结束说话的方法

说话时最糟糕的情形是，很多人往往沉溺于自己的谈话中，而不知如何结束话题或做一个结论。这种人的确为数相当多。他们一讲起来，就像打开了水龙头，让水一直流个不停一样。很早以前就听人家说，即使是个傻子，也能开口说话，但是，只有聪明的人，才能完美地结束话题。

有许多人信口开河，讲得精疲力尽，仍然一口气继续说个不停。在读者中也一定有人曾有过这样的经验：“糟糕！那个喜欢唠叨的人又来了，他只热衷于自己的话题，每次一开口就