



成功的秘诀在哪里？

——随机应变的口才术

金庚石

图书在版编目(CIP)数据

成功的秘诀在哪里?/金庚石主编.-延吉: 延边人民出版社, 2005.12 (2008.9 重印)

ISBN 978-7-80698-610-3

I .成… II .金… III.成功心理学-通俗读物IV.B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 153797 号

金庚石主编

出版: 延边人民出版社

(吉林省延吉市友谊路 363 号, <http://www.ybcbs.com>.)

发行: 延边人民出版社印数: 3000

印刷: 河北三河市康达印装有限公司

开本: 710×1000 毫米 1/16 印张: 300 字数: 3500 千字

版次: 2008 年 9 月修订 2008 年 9 月第 2 次印刷

标准书号: ISBN 978-7-80698-610-3

定价: 450.00 元 (全套十五册)

前言

亲爱的朋友，您是否觉得时间永远都不够用，处世技巧不够圆熟，成功离你太遥远？请不要在忧心、彷徨，本书系所提供的全方位的方法与技巧将在您的事业之旅中成为您成功的得力助手。成功是每一个人终身追求的目标，在这段追求的过程中，本书将扮演一个站在您身后的智囊团的角色，尽其之力，提供所知，着力于把最有效的成功方法和最新的成功资讯奉献给您……在伴您创造成功的历程中，使您获得精神上的指引、激励和扶持，最终让你品尝到不断成长中的成功喜悦。

本书系提取了众多著名成功学大师的成功理论精髓。与一般的成功学教程不同，它不是板起面孔的说教，而是全方位探讨创造成功，助您成功是本书系惟一的目标。在介绍方法与技巧时，既对绝大多数领域的成功方法做了简要介绍，又引述了各领域的名人事例，作为典型加以分析。这两种方法结合起来，更利于全面地对成功方法进行介绍。

这是一个风云激荡的年代，这是一个机会频生、奇迹迭出的时代，这是一个人人都渴望成功的时代，每个人都必须在竞争中求生存，必须在思考和学习中塑造自己，通过本书的学习，你必将学到许多实实在在的成功方法，这些都将成为你今后生活、工作、事业中的指南。

与其自行艰苦摸索，不如寻求成功方法的指导。既然你不想在平凡中昏昏噩噩地度过一生，而是希望生活每一天都有一种全新的气象，那么思路就很明显：我们必需不断的学习前人的成功方法，对前人的失败进行反思。

本书系是迈向成功的人士不可缺少的左臂右膀，将会为您解决的困惑，树立您的成功信念。读书虽不能百分之百保证成功，但至少它会让您所踏出的没一步路都不致歪斜走偏。也许你看了太多的成功励志类的书籍，但相信你会运用自己的判断力找到您所需要的——那块助你成功的敲门砖！

目录

第一章 好口才成功的助推器	1
口才不是单纯的说话.....	1
口才为交际锦上添花.....	3
口才为事业保驾护航.....	7
不要羞于辞令.....	9
我是最好的.....	14
精简有力度.....	16
言尽而意无穷.....	18
不要害怕张嘴.....	22
提高说话的有效性.....	24
争论不要争吵.....	53
一句话的效果.....	56
敢说，善说.....	65
不再怯场.....	67
不要怕别人笑.....	68
直接点明大家想听的.....	70
有机会就多张嘴.....	71
丰富语言容量.....	72
幽默帮你走出困境.....	74
清醒冷静，静观其变.....	75
镇静自若，坐怀不乱.....	76
只可意会，不可言谈.....	78
不急不燥，待机而动.....	79
以退为进，迂迴婉转.....	80
良言一句三冬暖.....	82
借题巧发挥.....	84
结果重要，过程亦要精彩.....	84
溢美之词不可滥用无度.....	85

谴责也要不伤面子.....	86
谈话时需要注意些什么.....	87
一句问候得人心.....	89
如何成功的介绍.....	90
把最好的留给别人.....	93
让陌生人不再陌生.....	94
恰如其分的称呼.....	95
多多益善非礼也.....	96
不触及对方的忌讳.....	98
倾听胜于倾诉.....	99
表达不能脱离现实.....	101
学会就地取材.....	102
第二章 打破面试的壁垒.....	104
自我介绍——抢先给考官留下印象.....	104
反客为主.....	104
接受挑战，不卑不亢.....	106
“瞬间应付”法的求职技巧.....	107
勇于承认缺点.....	108
引起共鸣.....	109
求职电话怎么打.....	110
面试中的7大禁忌.....	111
第三章 让下属沐浴在春风中.....	113
亲和力更是杀伤力.....	113
别让你的赞美过期.....	114
命令不代表权威.....	116
委婉表达难言之语.....	117
第四章 漂亮话助你晋升.....	120
与上司谈话管好自己的嘴.....	120
化解与上司的不同意见.....	121
如何向领导谏言.....	122
别让弱点暴雷无遗.....	123

不与上司争彩.....	124
与上司谈话的技巧.....	125
给领导足够的权威.....	127
让老板加薪要有技巧.....	128
第五章 演讲与口才	130
演讲必备要诀.....	130
演讲必备技巧.....	134
让演讲精彩纷呈.....	138
批评有技巧.....	152
让人信服.....	157
措词的准确.....	162
话要字斟句酌.....	164
为你的演讲润色.....	165
有助演讲的自然记忆.....	166
让演讲在锤炼中升华.....	172
准备充分，方能无患.....	174
不要抛弃自己所熟悉的.....	176
要“活”不要“死”.....	178
好的开始是成功的一半.....	179
精彩开场有技巧.....	180
正文乃重中之重.....	186
演讲不可咬文嚼字.....	187
抑扬顿挫，调动情绪.....	189
合理分配时间.....	190
“煽情”的技巧.....	192
摘取听众的心.....	193
姿态——心境的体现.....	195
满怀热诚，充满激情.....	196
演讲不可毫无生机.....	197
突现自己的个性.....	198
与听众融为一体.....	201

让听众信服.....	203
智者的回答.....	206
判断胜于雄辩.....	207
自嘲不自贬.....	208
活学活用.....	209
巧释词义.....	211
第六章 商务谈判的语言艺术.....	213
寻找对方的破绽.....	213
出其不意.....	214
把人说笑.....	215
说服而不压服.....	216
一本万利的感情投资.....	217
狮子大开口.....	218
恩威相得益彰.....	219
先苦后甜.....	220
“言语笨拙”往往胜过伶牙俐齿.....	221
该糊涂时就糊涂.....	222
第七章 随机应变的口才技巧.....	224
随机应变，嘴称雄.....	224
用相同点反击不同点.....	225
巧设“陷阱”.....	226
赋予数字以生命.....	227
巧妙地把话题岔开.....	228
借力打力.....	229
事实胜于雄辩.....	230
提出多个可能的情况.....	232
准确地使用概念.....	233
接过话头尽情发挥.....	234
抛砖引玉.....	236

第一章 好口才成功的助推器

口才不是单纯的说话

言语是我们的思想及情感的表达，是心底的声音，没有言语作为工具，我们的思想及情感就表现不出来。

言语是思想的衣裳，它能完全表现一个人。一个粗浊或优美的品格，在粗浊或优美的措辞中会自然而然地流露出来。

一个人虽然不一定能完全说出自己，但却多数能鉴别及透露自己。在不知不觉中，在有意无意间，在别人的眼前，他往往以每一句话描绘自己的轮廓与画像。

说话轻浮而行动亦草率，所以谈吐是行动之羽翼。对于一切谈吐，人们最喜欢那种出自真诚而且经过选择的言语。言语是一种严肃的东西，有口才的人决不滥用它。同时也劝你不要强求别人听你的话；如果别人不愿意听，最好还是闭口不说。因为对方或许对言语的重要未有相当的认识，以致无法乐观地接受。说话天才，不是天生的，是从现实中锻炼出来的，是一分天才、九分努力的结果。

人们若既没有擅长于辞令的才智，也没有缄口不言的判断力，那是一件可悲的事。思想的人只是空谈，因思想是无声的。

自以为永远说得不够的人，常流于多言而必定是多言多失。长舌头与头脑简单往往结成亲家。最要紧的是说得少又说得好，那便可被称为懂得说话的艺术。

人心不同，各如其面。各人的生活经验，思想情感，千差万别，如果我们不能善于跟各式各样的人交谈、讨论，我们必然陷于孤陋寡闻，自以为是了。孤陋寡闻，而又自以为是的人，正是一个到处都不受欢迎的人。而且，只要每个人想一想：自己的各种看法、意见、兴趣和主张，是不是从娘胎带出来的呢？是不是一成不变的呢？是不是从来没有错过，没有改过的呢？答案一定为：不是。正相反，它们是慢慢地经过长期培养而成形的，它们是会常常改变的，“今日之我”，未必就同“昨日之我”。

人与人之间，若能和平相处，只有通过语言一途。善于言谈的人，能把生活弄得随时随地都很快乐。他们在业余的时间里，可以和他们的朋友，或是他们的家庭，快快活活地过一个晚上，使大家得到更多的乐趣。而且，善于谈话的人，到处都受人欢迎，他能使许多不相识的人携起手来，他能使许多彼此不发生兴趣的人互相了解，互相感到需要，他们能够排忧解难，消除人与人之间的误会。他们能安慰愁苦烦闷的人，他们能鼓励悲观厌世的人，能够

清除别人的疑虑和迷惑，能够使别人更聪明，更美好，更快乐，更拥有作为。

我们平常似乎很少人知道谈话在生活中有这么宝贵的价值，常常安排自己的生活，办公啦，看电影啦，可是很少安排去找一些什么人，好好地谈几个小时的话。我们去找朋友的时候，不是为了要办一些琐碎的事情，就是为了应付应酬，联络联络，见了面除了随便找些话来乱谈一阵，并没有好好地想想应谈些什么。在我们宴客或安排什么晚会时，我们花很多钱和时间在饭菜和游戏节目上。我们给客人预备了好酒、名菜，安排了一些文艺节目。可是关于怎样谈话，却一点也没有想到。

我们没有想到在一起谈些什么好，我们很少替客人们互相介绍，使他们在起谈些共同有趣的事情。我们也没有想到，在必要的时候，我们自己带头谈起一个所有客人都会有兴趣的话题。我们特别使那些没有熟人的客人感觉到闷气、难堪，只呆呆地无聊地一声不响地坐在那里。在拜访人的时候，我们穿得很整齐。可是对于见了人之后，应该讲些什么，却模糊得很。有许多人不但没有随时准备和别人谈话，事实上，简直有点怕谈话，甚至于觉得谈话是很讨厌很麻烦的一件事。我们害怕遇见陌生的人，见了比我们地位高一点的人，我们不但害怕，而且还有点害羞，如果遇到不得不参加的会议时，我们坐在那里，除了举手表决以外，什么事也不会做，我们不能站起支持，补充自己同意的意见，也不能反驳，批评我们反对的意见。

为什么我们变成这样的人呢?可能是因为我们从小缺乏集体生活，对人太不了解。也可能是因为某几次谈话失败了。为了避免谈话的再失败，于是索性就不肯再开口了。也可能是误解了多做事，少说话的真意，把不说话当作一种美德。也可能是受了“祸从口出”这成语的影响，觉得不说话是一种保护自己的安全之道。

“祸从口出”这句话，在以前相当流行。类似这样的道德教条还多得很，什么君子缄口啦，慎言啦，多言必失啦，等等。总之，都是叫人最好不要出声，不要说话，不要发表意见。其实这些教条都是有它的社会背景的，在过去，政治不良，君主专制，平民没有言论自由，谁要是言语不慎，批评了当局，或是得罪了权贵，常常就会招致杀身灭族之祸。这样相习相沿，人们便以不说话当作一种美德，当作一种安全之道。可是一种合理的社会，不说话，不但不是是一种美德，而且也并非安全之道。为什么呢?在合理的社会，人人都有发表意见的权利和义务，对于一切社会的事情，是利是弊，应兴应革，都应该提出批评，提出建议，谁要是一声不响，坐视不言，那就是一方面放弃了公民的权利，一方面也是没有尽公民的义务。在某一个时候，说话的人，往往是并不做事情的人，许多不做事情的人在那里哇啦哇啦，空口说白话，高谈阔论。所以多说话，还不如多做事。

可是到了现在，说话的人，就是做事的人。要做事，就不得不说话，说话也是为了把事

情做得更快更好。说话和做事结合起来，那么就没有什么说多说少的问题。在某些场合，说话就是做事，做事就是说话。例如学校的教师，政策法规的宣传者，公共卫生的宣传员，展览会的讲解员等等，都是用他说话的才能服务于社会，推动社会各方面事业的进步与发展的。至于一般办事的人，一面做事一面也要说话。交流经验的时候要说话，交换意见时要说话，有所报告，有所询问，有所批评时，都不免要说话。没有这些种类的说话，或是应该说而说不说，应该多说，而懒得说，都会妨碍事情的进行与发展的。所以，我们要从心底扫清一切过去社会上流行许多对说话的不正确的看法，认识清楚说话的能力在现代生活中的真正地位。这样，我们就很容易摸到说话的意义和学到说话的技巧了。

口才为交际锦上添花

口才在交际中的作用，那是更显得重要了，人类的交际场，实在是人生生活的磨炼。不会应酬，人们都以为他是个呆子。所谓应酬，就是人在生活磨炼中所获得的结果。

我们常见许多人会面的时候，开始像下面类似的谈话。

甲：“哈哈，今天的天气很不错哪！”

乙：“是的，很好，哈哈！哈哈！”

甲：“你好吗？”

乙：“托福，你呢？”

这样的开场白，看起来很平淡，似乎没有什么内容的交谈，但是你假如注意一下他们间的态度，他们的语调，这“哈哈”的两声，就表现着特殊的情感。这情感既不热烈，也不冷淡，而是从生活中磨炼出来的世故经验。一般人所说的阅历，就是指这个。

你和人们交往，你在社会上跟一些人交际，接触，自然你衡量别人，而别人也衡量你。我不知道你是拿什么标准去衡量别人，但是我这里却可以告诉你别人衡量你的标准。当人们一看见你的时候，在他们的脑海中立刻起了一种反应，注意你的一切了，你无论笑一下，走动一下，或是微咳一声，人家都当作是一种新奇的事情。因为，他要断定你是一个怎样的人？

这个原因在哪里呢？因为这表现出来的，有时候可以假装而成，这样，人们为了要获得真实的结果，于是悄悄地走近你的身边，含着微笑，一面用眼光不住向你打量，一面和婉地说：“先生！您贵姓？您是……这是您……”

多么有意思呢？他让你自己招供出来，这里的答语就是衡量你的最厉害的标尺。如果你能从容不迫的向他还个礼，然后再和婉地对答他的问句，你介绍你自己，你再询问他的一切，这样，你将被他所重视，所钦敬。有些人被视为老练、持重，有些人被认为轻浮、狡猾，也有些人被认为连人情世故也不懂，这都是口才所显示出来的。

在社交场合里，你稍一留心，就可以看出许多人当中，分类起来不外只有三种：爱说话的，爱听人说话的和看来不爱说也不爱听的。第一类爱说话的，你若轻轻用一两句话逗起他，他便一直说下去。你只要具备忍耐涵养的功夫，不管他说得有无趣味，仍能细细听着，那么他就大为满意。即或你一句话也不说，也可能引你为知己。第二种爱听不爱说的，这一种人，对谈话很感兴趣，生性虽不大好说话，但却爱听别人说话，人到非不得已时，话以少说为佳，因为听话便当，说话而能讨好却不容易。但如今碰到了对头，你若不说，这局面就不易维持下去，那么你就非小心从事不可了。

你可以从头到尾包办了说话的义务，但你要牢记着，你是说给对方听的，不是说给你自己听的。因此，说话不在于仅图自己痛快，而必须顾全到对方的兴趣，你要为听者想。要探出对方的兴趣，照例用几个回合的对答就应该可以探出来，然后择其感兴趣者谈下去。别人愿意听你的谈话，大概因为你有某一种值得他听的议论。或因你刚从某地旅行回来，或因你的事业经验值得注意，或因你知道了一些特殊的新闻，或因你对于某一问题具独特的见解，所以他才愿意耐心听你说。当你探出他兴趣的焦点，就可以一直谈下去。

你必须注意，即使是一个很好的题材，说时也要适可而止，不可拖长下去，否则会令人疲倦。说完一个题材之后，若不能逗引对方发言，而必须仍由你支持局面，就要另找新鲜题材，如此才能把对方的兴趣维持下来。在谈话当中，对方的发言机会虽为你所操纵着，你必须时常找机会诱导对方说话，像说到某一节时可征求他对该事的看法，或在某种情形时请他试述自己的经验等，务使对方不致呆听，才不失为一个善于说话的人。话题转了两三次，而对方仍无将发言机会接过去的意思，或没有作主动发言的本领时，你应该设法把一个谈话结束。即使你精神还好，也应让别人休息休息了。自己包办了大半的发言机会，是不得已时才偶一为之的方法，若以为别人爱听自己的话，或不管别人兴趣与否便随意说下去，那就大背其谈话艺术之道了。

在社交上，最好的谈话，是有别人的话在里面。那种看来不爱说也不爱听的人们，常常坐在客室的一个角落里，吸着香烟。当他偶然听见另外一伙人哄然的笑声时，也照例的跟着一笑。但这种笑显然是敷衍的，因为笑容随即收敛，他的眼光已经移到其他事物上去了。虽然这种人绝对不会单独来看你，但若在别人家里遇着，或一个宴会里刚巧坐在你的身边，那么你就不能不想个办法了。首先你要明白，这种人大概是一班人当中年纪较大或较小，或学问兴趣较高，而同时在座的其他人比较是井气一点，谈天说地，问题无非是饮食男女，或出语俚俗，言不及义，使较有修养的人望而却步，所以他才独自躲在一角。只要你知其症结所在，应付是不难的，你可以在几句谈话中探得他的学问兴趣如何，然后才和他谈论下去。只要你会提问，就可以保持着一个增长你学识的机会。如此一来，僵局打开了。年纪较大或较

小的一类，亦因兴趣不同，故气味不相投合，原则上可以运用同样的方法。

在社交上，说话恭敬，对人客气，是一种美德。但不分皂白的恭敬和过度的客气，那就不大好了。假若你到一个朋友家里，你的朋友对你异常客气，你每说一句话，他只有唯唯而答，每和你酬答时，总是满口客套，惟恐你不欢，惟恐开罪于你。如此一来，你一定觉得如芒刺骨，坐立不安，终于逃了出来，如释重负。这情形你大概经历不少吧？同时你也得想想，你是否也如此待过你的客人？虽然是客气，但这客气显然是给人痛苦的，己所不欲，勿施于人，请大家谨记此旨。开始会面时说几句客气话倒不成问题，若继续说个不停就不太妥当了。谈话的目的在沟通双方的感情，而客气话，则恰恰是横阻在双方中间的墙。如果不把这墙搬走，人们只能隔着墙作极简单的敷衍酬答。

朋友初次会面略谈客套后，第二第三次的见面就应竭力少用，那些阁下，府上等名词，如果一直用下去，不在相当时间以后废去，则真挚的友谊必无法建立的，客气话的生产过剩，必然损害快乐的市场。客气是表示你的恭敬或感激，不是用来敷衍朋友的。所以要适可而止，多用就流于迂腐，流于浮华，流于虚伪。有人替你做一点小小的事情，譬如说：递过一杯茶吧，你说声“谢谢”也就够了。说客气话的时候要充满真诚，把平时对朋友的客气话略改为坦率一点，一定可以享受到友谊的欢乐，像流水般泻出来的客气话，最易使人讨厌。说话态度更要温雅，不可有急促紧张的状态。还有，说时要保持身体的均衡，过度的打躬作揖，摇头转身作态来帮助你说话的表情，并不是一种雅观的动作。

在社交上，缺乏诚心，刻板的客气话，必不能引起听者的好感。久仰大名，如雷贯耳，贵号生意一定发达兴隆。小弟才疏学浅，一切请阁下多多指教。这些缺乏感情的，完全是公式化的恭维语，若从谈话的艺术观点看来，非加以改正不可。又言之有物是说一切话所必需的条件，与其泛说久仰大名，如雷贯耳，不如说阁下上次主持的讨论会成绩之佳，真是出人意料等话，直接提及他的工作成绩好。至于恭维别人生意兴隆，不如赞美他推销产品的努力，或赞美他的商业手腕，请人指教一切是不行的，你应该择其所长，集中某点请他指教，如此他一定高兴得多。再说，恭维赞美的话一定要切合实际，到别人家里，与其乱捧一场，不如赞美房子布置的别出心裁，或欣赏壁上的一张好画，或惊叹一个盆景的精巧。要主人喜欢，你要一无成见地，同情于别人的兴趣，主人爱狗，你应该赞美他养的一只狗，主人养了许多金鱼，你应该欣赏那些鱼的美丽。赞美别人最近的工作成绩，最心爱的宠物，最费心血的设计，这比说上许多无谓的虚伪的客气话更好。

士为知己者用，女为悦己者容，钟子期死后，伯牙终身不再琴鼓，其感恩知己所以如此之甚者，除了二人有相同的爱好外，子期能在他心的深处，给他真挚的赞美。所以喜于说话的人，每因一句赞美的话说得适当，就为他的前途奠下了一个基础，这并非奇事。从心里发

出的敬佩别人的话，才有意思。如果对于对方没有清楚地研究过，就不可盲目地恭维，不切实际的恭维是容易使人讨厌的。至于对一个有地位有名望的人，则赞美时所用的字眼应当另为研究。首先要想到，一个名人他能够成为名人，一定是在他某一项工作上有特殊的贡献，而在他成名之后，恭维他工作的人一定很多，积久生厌，你如果一样地用别人所用过的话来恭维他，是不会令他高兴的，这些话他听得太多了。

大多成名的人，对于他的工作已成了习惯，你的恭维若不能别出心裁，一定不能打到他的心里。对付这种人，最好拣工作以外的另一种事情去赞美他。要欣赏他那些不太为别人所知道的，却是他自以为得意的事情。你不要以为既是恭维，不怕会得罪人家，便不妨乱说，那就错了。由衷的话，很容易闹出毛病的。正如你不能随便看见女人就赞美漂亮，如她明知自己实在是不漂亮时，心里也许会觉得你浮华。有些女人，你可以赞美她漂亮，或说她活泼，或说她苗条，或说她健美，或赞美她的才智，她的聪明与幽默，或恭维她处理家务的井井有条，教育儿女有方等。同是女人，各有长处，虽是赞美，也要加以选择。因此，恭维话一不能乱说，二不能常常用上同一的方法，还有第三要注意的，就是不可多说。

在社交上，有些人不喜欢听取别人的意见，心目中只有自己。而且自以为比别人高明，事事要占上风，即使你真个见识比别人高明，这种态度也是要不得的。你简直不为对方留一点余地，好像要把他窘迫到无路可走，才觉得满意似的。这种习惯使你自觉于一切的朋友和同事，没有人肯提供你一点意见，更不敢向你进一点忠告。首先你要明白，在日常谈论的十有八九没有绝对是非标准的问题当中，你的意见不一定是对的，而别人的意见也不一定是错的，把双方的总和再行分配，你至少有一半是对的，那么你为什么每次都要反驳别人呢？有这毛病的却是聪明人居多数，想从自己的思想中提出更高超的见解，以为如此可使人佩服，但一些平凡的事实，是不必费心作更高深的研究，至少我们日常谈话的目的，是消遣多于研究的，既然不是在严肃地讨论问题，又何必在琐碎的事情上执拗呢？所以你要注意在轻松的谈话中不可以太认真。在别人和你谈话时，他根本没有准备请你说教，大家说说笑笑便了，你若要硬作聪明，拿出更高超的见解来，对方绝不会乐意接受的，所以你不可随时摆出像要教导别人的神气。

在社交上，你的同事向你提出一个意见时，你若不能立刻赞成，你最低限度也要表示可以考虑，但不可马上反驳。要是你的朋友和你谈天，你更要注意，太多的执拗会把一切有趣的生活变成乏味的。遇上别人真的犯了错误，又不肯接受批评或劝告时，别急于求成，往后退一步，把时间延长些，隔一两天或一两个星期再谈吧！否则大家固执，就不但没有进取，反而伤害感情。而你，千万学得谦虚些，随时考虑别人的意见，不要做一个固执的人，应让父母妻儿、丈夫或兄弟姐妹，都觉得你是可以说话的人，这才是道理。

有时，谈话的目的是想知道一下别人对某一件事情的意见是否和自己相同。希望别人也能和自己一样地对某一事物有同样的看法。这时，如果谈话双方的意见一致，他们会感到一种同情的安慰。如果发现有差异，有不同，也会感到这是一种刺激，引起互相辩论，并有作进一步探讨的需要。所以，当你听见别人的意见和你一样时，你要立刻表示赞同，不要迟疑。不要以为这样做，会被别人认为你是随声附和，因此就不出声了。不出声，虽然不会被别人误解为随声附和，可是却也容易使人误以为你并不同意。当你听到别人的意见和你不一致时，你也要立刻表示你什么地方不同意，不要迟疑。

口才为事业保驾护航

事业的成功和失败，往往决定于某一次的谈话，这话绝不是过分夸张的。在富兰克林的自传中，有这样一段话：我在约束我自己的时候，曾有一张美德检查表的实行，当初那表上只列着 12 种美德，后来，有一个朋友告诉我，说我有些骄傲，这种骄傲，常在谈话中表现出来，使人觉得盛气凌人。于是我立刻注意这位友人给我的忠告，我相信这样足以影响我的前途，然后我在表上特别列上虚心一项，我决定竭力避免一切直接触犯别人感情的话，甚至禁止自己使用一切确定的词句，像“当然”、“一定”、“不消说”……而以“也许”、“我想”、“仿佛”……来代替。富兰克林又说：“说话和事业的进行，有很大的关系，你如出言不慎，你如跟别人争辩。那么，你将不可能获得别人的同情，别人的合作，别人的助力。”这是千真万确的，一件事业的成败，常会在一次谈话中获得效果。所以，你想获得事业上的成功，必须具有能够应付一切的口才。

在事业上，有些谈话是比较严肃的。谈话的目的，不只是一种社交上的需要，也不只是互相认识一下，互相了解一下。例如你找一位朋友，请他参加一个团体；或是一个社会福利工作者出去调查一个家庭；或者一位医生，解决一个医疗问题；或是买卖双方谈判生意上的事情，这一类的谈话，究竟和一般社交性质的谈话有什么不同呢？有些方面，二者是一样的。例如你要具有一般的谈话能力。你要能够适应对方，尽可能了解对方的特，你要有兴趣，态度要友好而又真诚等等。有些地方却是不同的，这类谈话，每次都有一个特殊的目的。

要使别人瞧得起自己，先要自己瞧得起自己。决不可露出乞怜的样子。你可谦逊，但绝不可谄媚。不可单是唯唯诺诺，使人觉得你毫无动人之处。当你说出你的能力，当你被试探着你的智慧时，简单作答是必须的条件。发表意见时不可肆意批评别人的营业方法，更不可告诉对方说你的计划一定成功，如果雇用你，必可使业务改良发展等语。这只能让对方心里称许，不应由自己说出的。报告你的能力而不流于自夸，得失仍应该让对方去评判。这样，即使你的见解不和他相符，希望仍不会失掉。自夸必连带着固执，这态度只有使人厌恶，去

访问一个人，把目的简单地说出之后，你就应该可以走了。即使环境许可你逗留一些时间，也应该立刻把话题转到别处。

据说有一个人对商业广告极有研究，曾在无机会中创造机会。他以求职的目的去拜访一个大公司的经理。会面以后他始终没有把谋职的意思说出。他只和经理谈天，他在巧妙的谈话中尽量地把广告对于商业的重要和其运用的方法说出，他举了许多有力的例子，他聪颖的谈吐引起了经理的兴趣，结果他没说出谋职，反而由经理主动请他替公司试办设计广告事务，他的目的达到了。这就是仅凭一席话给自己创造机会的人。他有才干，而且懂得怎样用巧妙的谈话去找到他发展才干的职位。另外我还知道有一个青年怎样应征一间火柴厂职位，他对于此业务是外行，但为了去应征，他预先调查好了国内火柴厂的出品数量和销售，外国火柴在市场上的地位，各种火柴厂产品的比较，各竞争厂家的营业情形等等。当他应征时，他对于此业的广博研究使主持者大感兴趣，在几十个应征者当中他艳如一朵奇葩，结果是不消说的，机会是给他夺去了。所以，预备一些使对方发生深切兴趣，同时表现你对此道才干的谈话资料，往往能帮助你较易获得成功。

工作时间或应征工作的晤谈，所需要的是你爽朗和冷静的一面。谋取‘工作的关键，在于你究竟多想谋取工作。应征工作的晤谈，最重要的是表示自己的资格和能力，不过打肿脸充胖子的行为仍是不宜，只能瞒骗一时，如果应征工作的晤谈令你胆战心寒，那么也许即是你深深地明白自己肚子里究竟有几滴墨水的缘故。工作晤谈不是社交拜会，不宜摆一副安逸的姿态。谈话的范围守在一定的界限，不要谈办公室的陈设，不要谈对方的一身装束。应征晤谈时间有一定的限制，你必须把你的资格和能力，浓缩在一个很短的时间内交代清楚，所以准时就是你所受训练、教育及能力的最佳证明。

在工作上，要胜任并愉快，不要摆一副冷面孔，尽量减少情绪上的困扰及不切实际的理想，谈谈工作上所需要的知识，谈谈工作上的经验，要诚心诚意的，不存任何的成见。在一块儿工作的人，必须彼此敬重、礼貌、关心，互相道安，语气温和。如果谁有不想和人说话的时候，我们必尊重他不想说话的权利。我们要彼此坦诚相对，心中有话，必定直言不讳，我们在团结精神的表现上尤应高昂。当一人略显慌乱或口吃时，其他的人即要开口为他解围，适时掩饰他的辞穷。

有些人因害羞，常遭受一种痛苦。当他们在一群同事或与工作有关系的人中，他们的信心就瓦解了。他们怀疑自己是一室人中最不风光也最不机智的人。沮丧布满他的全身，反应也开始迟钝。他们只顾喝自己的饮料，甚至连好同事的名字也给忘掉。对待这些害羞的人，我们既不忽视他也不过分注意他。忽视会使他更不自在，过分注意又会使他更难过。如果对他也对大家说个笑话，弄得大家都乐，他居然也会说起笑话来的。

失言是常有的事。此时，不要虚张声势，除非你遭遇的情势，已牵涉到别人情感的问题。你应该立即承认自己犯了错误。你认错就不致使情况恶化。而且你很可能还有所收获。现在有勇气说我错了的人已经不多。因此，敢说我错了就能赢得敬重。这种无心的错误，还不难让人理解。更有一种错误，几乎是：不能让人原谅。我们最好是不要公开取笑任何人的缺点。如果已犯上了，那么就勇敢地认错、道歉并请求对方宽恕，然后闭上嘴巴。

不要羞于辞令

古代希腊有位著名的寓言大师叫伊索。相传，他年轻时在某贵族家当过奴仆。有一次，主人设宴，来者多是哲学家，主人令伊索备办最好的酒肴待客，伊索便专门收集各种动物的舌头，办了个舌头宴。

开餐时，主人大吃一惊，问道：“这是怎么回事？”

伊索答道：“您吩咐我为这些尊贵的客人办最好的菜，舌头是引导各种学问的关键，对于这些哲学家来说，舌头宴不是最好的菜吗？”

客人听罢，个个发出赞赏的笑声。主人又吩咐伊索说：“那我明天要再办一次酒席，菜要最坏的。”

次日，开席上菜时，依然是舌头。主人见状，大发雷霆，斥问伊索缘由。伊索不慌不忙地回答：“难道一切坏事不是从口中出来的吗？舌头不仅是最好的东西，同时也是最坏的东西啊！”

主人听后，虽然恼羞成怒，但也无话可驳。

这则关于伊索的故事，虽然其真实性我们难以考证，但它所揭示的一个道理却是千真万确的。那就是：善于言辞对人类来说，具有无法估量的巨大作用。

说话，即口头的语言交际，不但是人类有别于其他动物的主要标志之一，而且是人类数十万年来得以繁衍生息、生存发展的一种重要手段。特别是在人类发展已经步入 21 世纪的今天，科技与信息革命所掀起的新浪潮正汹涌澎湃，巨浪滔天，说话不仅成了人们日常生活的一个重要组成部分，更是人们事业成败的一个举足轻重的先决条件。说话的水平和能力，已成了衡量人的整体素质的一个不可或缺的重要标准。

可以打一个比较通俗的比喻，在现代社会里，人之离不开说话，犹如鱼之离不开水。

国外有位名叫亚诺·本奈的小说家曾说：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。此话说得颇有道理。何故？只要我们细察生活于自己身边的人就会发现，谈吐的缺陷往往可能导致个人事业的不幸或损及所服务机构的荣誉与利益，可能导致父子不和、夫妻离异乃至国际关系的紧张恶化。一个人的谈吐如何，往往决定别人

是否愿意聘他工作、与之交往，或是否愿意投他以信任一票、与之发生商业关系。

一个人如果有着谈吐障碍或者表达能力不足，则会被人低估能力，会被人散播残酷无情的谎言，以致被人扭曲形象。一个人即使思想如星星般光耀生辉，即使勤奋得如一头老黄牛，即使知识渊博得像一部百科全书，但若缺乏良好的谈吐能力，则成功的机遇比其他人要少得多，也往往难以达到自己的理想目标。

中国古代有“一言可以兴邦，一言也可误国”之说，此言道出了说话的举足轻重之功。

比如春秋战国时期，君主崇尚口才，天下学者贤士则趋之若鹜，蔚然成风，以在秦国推行连横策略而著称的游说家张仪，便是当时的佼佼者之一。

据传，他初到楚国当说客时，一天，碰巧相国家丢失了玉璧，主人一口咬定他是窃贼，将其严刑拷打后逐出家门。回家后，妻子叹着气说：“你若不读书游说的话，怎么会遭到这样的奇耻大辱呢？”谁知张仪并无愠怒之色，似答非所问地道：“你看看我的舌头还在吧？”张仪听说舌头还在，舒了一口气说“够了”，因为他懂得，舌头在，就有飞黄腾达之望。后来，他真的凭一张名嘴扶摇直上，当上了“一人之下，万人之上”的相国。

另据《史记·陈涉世家》中记载：陈胜揭竿而起时，就是用演说发动群众的。他号召说：“公等遇雨，皆已失期，失期当斩。借第令比毋斩，而戍死者固十六七。且壮士不死即已，死即举大名耳，王侯将相宁有种乎！”在他这番话的“煽动”下，中国历史上第一次农民大起义就拉开了战旗。陈胜的故事，深刻地揭示了“三寸不烂之舌，两行伶俐之齿”对鼓动人心、治国安邦的重要。

在古希腊、古罗马，人的说话能力备受重视，演说、雄辩之风更是相当盛行。在当时的罗马，聆听演说简直是人们日常生活中的一种高级享受，演说家也比文学家占有更高贵的地位，论辩术则是一切高尚生活不可缺少的因素和装饰品。那时的人们宁愿把时间花在听演讲、听辩论上，也不愿去听音乐、看比赛。更为有趣的是，许多哲学家同时又是演说家，他们对演说、雄辩与社交的关系都有不少精辟、独到的见解。到公元前4世纪，在雅典更是涌现了安提芬、伊索克拉底、德摩西尼等著名的“十大演讲家”。西方社会这种充分重视人的说话能力、充分重视人的演讲与雄辩能力的良好习惯，一直发扬光大，流传至今。其典型体现是，许多国家的首脑竞选，竞选演说往往是决定成败的至关重要的因素。

伟大导师列宁曾经指出：“一个鼓动家就是善于对群众讲话，善于用自己的热情之火激动群众，善于抓住突出的、说明问题的事实的人民演说家。”列宁本人也正是一名卓越的演说家、雄辩家。他的一生光辉灿烂，名垂青史，恐怕与他那超凡出众的演说能力以及出类拔萃的辩论之术休戚相关。此处俯拾一例。

1895年隆冬，正在彼得堡领导革命斗争的列宁，被沙俄当局投进监狱。一间阴森恐怖