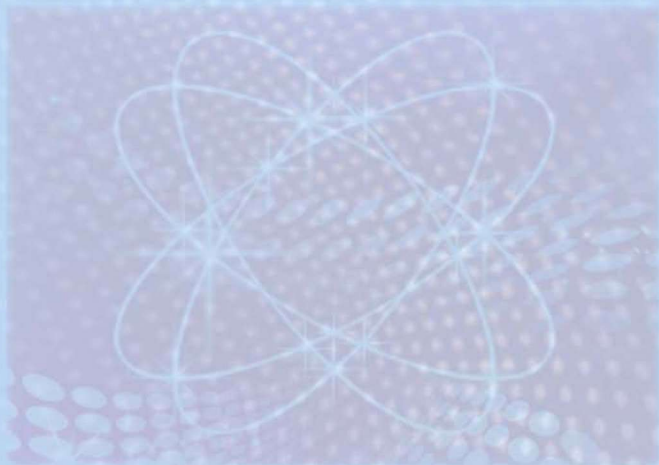


# 成功的秘诀在哪里？

——巧言能善辩游刃皆有余

金庚石 主编



延边人民出版社

# 成功的秘诀在哪里？

——巧言能善辩游刃皆有余

金庚石 主编

延边人民出版社

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

成功的秘诀在哪里?——巧言能善辩游刃皆有余

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>.)

责任编辑:张光朝

责任校对:李宏

版式设计:王振兴

策划:王振兴

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)

(如发现印装质量问题,影响阅读,请与印刷厂联系调换。)

# 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 人类的统帅——语言..... | 1  |
| 为语言而骄傲.....        | 1  |
| 智者并不总是沉默.....      | 3  |
| 会说会致富.....         | 5  |
| 话不在于多而在于巧.....     | 7  |
| 善说与会说.....         | 9  |
| 语音的重要性.....        | 12 |
| 真诚才有力量.....        | 15 |
| 想好要说什么.....        | 17 |
| 第二章 培养学说家的风采.....  | 21 |
| 养成良好的说话习惯.....     | 21 |
| 要有自己的说话规格.....     | 25 |
| 揪住每个人的心.....       | 26 |
| 说的自然讲的流利.....      | 28 |
| 驾驭语音语调.....        | 29 |
| 朴素简洁说话.....        | 32 |
| 用心倾听.....          | 34 |
| 第三章 说要到位.....      | 37 |
| 说话要形象.....         | 37 |
| 说话时投入感情.....       | 39 |
| 进入言者的天堂.....       | 41 |
| 如何打动别人.....        | 43 |
| 先尊重他再征服他.....      | 45 |
| 微笑.....            | 48 |
| 获得好感.....          | 49 |
| 第四章 幽默的作用.....     | 53 |
| 幽默是严肃的.....        | 53 |
| 什么是幽默.....         | 55 |
| 幽默启人心智的钥匙.....     | 58 |
| 幽默心灵的桥梁.....       | 60 |
| 生活因幽默而轻松.....      | 61 |

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 幽默的几种方式.....         | 63  |
| 幽默本能的体现.....         | 65  |
| 幽默应简约得当.....         | 66  |
| 幽默也要适可而止.....        | 68  |
| 第五章 无声语言的魅力.....     | 70  |
| 眼睛心灵的窗户.....         | 70  |
| 如何更好的人际交往.....       | 72  |
| “首”语的妙用.....         | 73  |
| 注重仪表.....            | 74  |
| 身体语言.....            | 75  |
| 如何利用好身体语言.....       | 77  |
| 手势传递信息.....          | 78  |
| 握手的学问.....           | 79  |
| 不可忽视姿态.....          | 80  |
| 仪表，形象的名片.....        | 82  |
| 第六章 说的有分寸，话要有尺度..... | 84  |
| 切勿信口开河.....          | 84  |
| 赞美与阿谀的区别.....        | 85  |
| 溢美之词不可乱用.....        | 86  |
| 恰当的称呼.....           | 88  |
| 要让对方有“台阶”下.....      | 89  |
| 说话要讲究方法.....         | 91  |
| 把握说话的力度.....         | 94  |
| 自以为是害人不浅.....        | 96  |
| 第七章 不要掉进说话的陷阱.....   | 99  |
| 一味沉默不是金.....         | 99  |
| 不要人云亦云.....          | 100 |
| 倾听胜于倾诉.....          | 101 |
| 说话简短明了.....          | 103 |
| 切勿不懂装懂.....          | 105 |
| 良言利行.....            | 107 |
| 如何进行自我辩解.....        | 108 |
| 不可忽视小节.....          | 109 |
| 第八章 在社交中汲取营养.....    | 112 |

|                    |     |
|--------------------|-----|
| 多观察才有话说.....       | 112 |
| 懂得人际交往的黄金法则.....   | 114 |
| 节奏——说话的第一要素.....   | 116 |
| 要有过硬的心理素质.....     | 117 |
| 学会调节.....          | 119 |
| 语言，内心世界的窗口.....    | 122 |
| 对别人不要吝啬你的溢美之词..... | 125 |
| 学会关心别人.....        | 128 |
| 得饶人处且饶人.....       | 130 |
| 闲谈，成功的开端.....      | 131 |
| 学会选择话题.....        | 133 |
| 第九章 如何运用应急语言.....  | 136 |
| 乾坤挪私.....          | 136 |
| 借力打力.....          | 138 |
| 四两拨千斤.....         | 140 |
| 出其不意.....          | 142 |
| 反戈一击.....          | 143 |
| 虚张声势.....          | 145 |
| 第十章 与人谈，日增智.....   | 146 |
| 动口之前先动脑.....       | 146 |
| 如何提高交谈的效率.....     | 147 |
| 交谈的七个关键要素.....     | 150 |
| 如何与上司交谈.....       | 152 |
| 同事之间如何相处.....      | 154 |
| 结交朋友的技巧.....       | 156 |
| 交谈要因地制宜.....       | 158 |
| 不要唱“独角戏”.....      | 161 |
| 交谈的禁忌.....         | 162 |
| 营造愉悦的气氛.....       | 164 |
| 成为有魅力的交谈者.....     | 167 |
| 第十一章 如何说服对方.....   | 169 |
| 找到对方的弱点.....       | 169 |
| 说服必备技巧.....        | 171 |
| 了解对方的想法.....       | 173 |

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 亦步亦趋，环环相扣.....    | 175 |
| 不要过早暴露动机.....     | 178 |
| 让对方的心理彻底放松.....   | 179 |
| 被说服的理由.....       | 180 |
| 掌握劝说的动机.....      | 183 |
| 第十二章 学会拒绝.....    | 184 |
| 拒绝也要真诚.....       | 184 |
| 怎样轻松说出“不”.....    | 185 |
| 拒绝不伤情面.....       | 188 |
| 勇敢地说“不”.....      | 190 |
| 谢绝.....           | 191 |
| 推辞.....           | 194 |
| 拒绝.....           | 195 |
| 反击.....           | 197 |
| 策略.....           | 199 |
| 枝忌.....           | 201 |
| 第十三章 雄辩的力量.....   | 204 |
| 有坚定明晰的论点.....     | 207 |
| 为对于设置“陷阱”.....    | 211 |
| 应付诡辩.....         | 212 |
| 不要忽视细节.....       | 214 |
| 巧辩七法.....         | 215 |
| 如何征服别人.....       | 218 |
| 论文答辩.....         | 219 |
| 论辩能力训练技巧.....     | 221 |
| 第十四章 充满艺术的谈判..... | 222 |
| 有一个好的谈判氛围.....    | 222 |
| 谈判前的“陷阱”.....     | 224 |
| 正面赞美别人.....       | 226 |
| 陈述.....           | 227 |
| 回答的技巧.....        | 231 |
| 如何打破尴尬.....       | 234 |
| 熟悉对方的一举一动.....    | 236 |
| 巧妙运用.....         | 237 |

|                    |     |
|--------------------|-----|
| 第十五章 口才创造的价值.....  | 240 |
| 当众讲话让你更加信心百倍.....  | 240 |
| 不可低估当众讲话.....      | 242 |
| 事业成功的助推器.....      | 244 |
| 让自己更自信.....        | 246 |
| 包涵深情.....          | 247 |
| 见什么人说什么话.....      | 249 |
| 讲话应避免的六个误区.....    | 251 |
| 5个“P”练习.....       | 256 |
| 最优秀的自己.....        | 257 |
| 第十六章 上台之前充分准备..... | 261 |
| 观点,演讲的灵魂.....      | 261 |
| “演”和“讲”的完美组合.....  | 264 |
| 如何写好演讲稿.....       | 269 |
| 明确自己所要讲的.....      | 273 |
| 谨慎对待初次演讲.....      | 278 |
| 演讲成功与否的关键.....     | 282 |
| 精彩的开头.....         | 287 |
| 演讲者不可缺少的素质.....    | 292 |
| 第十七章 演讲.....       | 295 |
| “深”和“讲”缺一不可.....   | 300 |
| 类比的应用.....         | 303 |
| 应变与控场.....         | 307 |
| 简洁.....            | 309 |
| 给人以完美的印象.....      | 311 |
| 可以怯场可以弃场.....      | 313 |
| 成功演讲要义.....        | 316 |
| 演讲要显示个性.....       | 317 |
| 第十八章 巧言善辩提升技.....  | 319 |
| 几种常见的发音缺陷.....     | 319 |
| 控制自己的发音.....       | 320 |
| 说话基本技巧.....        | 321 |
| 表达能力的提升.....       | 327 |
| 牢记自己的对话角色.....     | 329 |

# 第一章 人类的统帅——语言

说话和事业的进展有很大的关系，是一个人力量的主要体现。你如出言不逊，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。

——富兰克林

## 为语言而骄傲

语言是随着人类的出现为满足表达和交际的需要而产生的，具有社会性、工具性和符号性，其初始形成就是说话。

第二次世界大战时期，美国人把“舌头”、原子弹和金钱称为获胜的三大战略武器，进入 21 世纪又把“舌头”、金钱和电脑视为经济发展和社会进步的三大战略武器。这个比喻虽然有些牵强，但也不无道理，起码代表了两个时代的主要特点，而在这两个比喻中，“舌头”（即口才）能独冠于三大战略武器之首，可见口才的价值非同小可。因此我们每一个现代人都应清醒地认识到口才的重要性，进而更好地掌握口才这个随身携带、行之有效、战无不胜、攻无不克的神奇武器。

口才，简言之就是说话的才能，是一个人素养、能力和智慧的全面而综合的反映，而人之所以被称为万物之灵，是因为人与其他动物有一个最特殊和明显的区别，那就是人能说话，并能以语言符号作为交流思想、感情的工具。高尔基在散文《人》中歌颂作为万物之灵的人“眼睛里闪耀着大无畏的思想的光辉，雄伟的力的光辉，这力量能在人们疲惫颓唐的时刻创造神灵，又能在人们精神振奋的时刻把神灵推翻”。人“根据自身的经验创造科学，每走一步都要把人生装点得

更加美好，就像太阳那样慷慨地用它的光芒把大地普照——不停地运动，不断向上，迈步向前”。这里歌颂的“人”，具有震撼人心的人格力量，是经过抽象的有思想、有创造力的人，是人类智能和勇气的化身。而使其化身于有形，并形成真正力量的因素之一，就是语言。

良好的口才，不仅是宣传鼓动的需要，还是传授知识、增进人际关系的需要。能言善语，让世界多一些优秀的口才和妙语带来的笑声、赞叹声有什么不好呢？然而经过一番调查，一位哈佛教授强调说：“现在多数人讲话刻板、干巴、模式化、冗长、没有风趣，甚至在学历高的人群中这种现象更突出。我几乎可以断定，口语表达能力不足是个普遍性的社会问题。这里面最主要的原因，就是我们的教育几乎无一不是集中在书面表达能力的培养上，普遍轻视口语表达能力的锻炼。而在现实生活中，谋职、合作、讨论、请示汇报、讲课、谈判、争论以至打官司，都毫不例外地依赖于口语表达。”

美国著名教育专家卡耐基非常强调口才的重要性。他说：

“假如你的口才好……可以使人家喜欢你，可以结交好的朋友，可以开辟前程，使你获得满意的结果。譬如你是一个律师，你的口才便吸引了一切诉讼的当事人；你是一个店主。你的口才帮助你吸引顾客。”“有许多人，因为他们善于辞令，因此而擢升了职位……有许多人因此而获得荣誉，获得了厚利。你不要以为这是小节，你的一生，有一大半的影响，是由于说话艺术。”

口才是一个人智慧的反映，是影响一个人事业成功、人际和睦、生活幸福的重要因素，是一种可随身携带永不过时的基本能力。所以人不能仅仅满足于用口说话，而要善于说话，会说话实在是你一生的资本。

## 智者并不总是沉默

古往今来，人们对说话的态度众说不一，其中一种在表述语言的最高境界时用了两个字“沉默”，沉默的境界与中国先哲老子说的“大相无形，大音希声”有异曲同工之妙。正如佛教“教”人“将嘴挂在墙上”。但我们平常生活中的人，谁能不说话？即便先哲也免不了说话，只是这时候说，那时候不说，该说的说，不该说的不说。除了哑巴才不能正常说话，但他也有自己的表达方式。

其实，说话中大有学问。有时想说而不能说；有时想说而不该说；有时想说而不会说；有时想说而不敢说。古希腊有个寓言把舌头比做怪物，它能用最美好的词语来赞誉你，也可以用最恶毒的言辞来诅咒你，它能把蚂蚁说成大象，也能把小丑说成国王。

善于说话的人，可以流利地表达自己的意图，也能把道理说得清楚、动听，并使别人乐意接受。有些人善言健谈、出口成章，能说出无数金玉良言、绝词妙句；而有些人却信口雌黄、搬弄是非，说的都是些废话、蠢话、无用之话，以致给人留下说话轻浮、行动草率的不良印象。可见，不同的语言会给人留下不同的印象。言语是思想的衣裳，在粗俗和优美的措辞中，展现不同的品格，在不知不觉、有意无意间为别人描绘自己的轮廓和画像。

在今天这样的信息时代，无论是探讨学问、接洽事务、交换信息、传授技艺，还是交际应酬、传递情感和娱乐消遣，都离不开语言的能力。甚至衡量一个人是否有力量，这种力量能否表现出来，也在很大程度上看他说话的能力。另外，我们还知道口才不是先天造就的，完全可以通过自我训练来提高。因此，说，还是不说，说什么，怎么说，和谁说，是一种文化，更是一门艺术，掌握这门艺术，就能驾驭奇妙的舌头。改变你的一生。

为此，我们可以从以下几个方面来修炼自己说话的形象和语言能力。

首先，可以试着清除语音障碍，调整自己的音色。有的人声音尖锐刺耳。有的人声音沙哑低沉，尽管一个人声音的基调改变不了，但每个人还是可以发出一些不同的声音，其中，也必有一种音色是最亮丽而具有魅力的。在不同场合，要注意运用有效的发音。坚毅急进的声音，给人一种奋发感；柔和清脆的声音使人愉快；低缓忧郁的声音让人悲哀；而粗俗急躁的声音使人发怒。

第二，说话还要保持恰当的速度。太快，使人喘不过气来，听不清，白费口舌；太慢，使人听得不耐烦。在说话中，声调要注意有高有低。正如乐曲中的快慢和强弱，要使你的话如同音乐一样动听，就要注意快慢高低。另外，说话带口头禅，会扰乱节奏，显得杂乱无章。

平时说话声音不能太大，在公共场合特别要注意文明，大声喧哗，只能遭别人白眼。

在人际交往中，人们最忌讳那种傲慢的腔调，趾高气扬的神情，刻板僵硬的语气。而谦逊的态度、委婉动听的语调，能给人一种心悦诚服的力量。在奥斯卡领奖台上，著名影星英格丽·褒曼在连获两届最佳女主角奖后，又一次获得最佳女配角奖，但她对和她角逐此奖的弗伦汀娜推崇备至。“原谅我，弗伦汀娜，我事先并没有打算获奖。”谦逊的一句话就消除了对方的心理隔阂。

第三，不要以自我为中心，不要把最没有价值的“我”字当成说话中最大的字。把频率最高的“我想”、“我认为”改成“我们”、“你看呢”、“你觉得”。少叙述自己的经历故事，除了真正贴切简短以外，更不要逢人便滔滔不绝地吐苦水，把周围人当成宣泄对象。

开口诅咒，闭口发誓，满天许愿，随便插嘴，也是粗鄙俗劣的表现。不讲别人不感兴趣的话题，要把所有人的谈兴都调动起来。

当然。我们还应意识到：说过头的话、刻薄话、挖苦或讽刺话、伤害感情的话都会给别人的心灵留下创伤。尽量避免舌头惹麻烦，不搬弄是非，不说人之短，不谈他人隐私。当遇事应当表露时，不要畏畏缩缩，鼓不敲不响，话不说不明，要勇于把当时的情况讲明，否则会人为地引起麻烦，产生误会，事后难以说清。

夸张的词有一种引人注意的效果，但用得太多，反而使人不相信。你不可能每次说的都是最重要的消息，不可能每次都讲最动人的故事，经常在言语中出现“最”这个字，别人会认为你是个喜欢夸大的人。

最后。有些人经常由于自卑心理，不敢与人交谈。其实说话和写文章一样。关键是第一句，你只要勇敢地讲出第一句话，紧接着第二、第三、第四句就会跟着吐出来，别人决不会在意说得怎样。所以把话说出来是关键。因为言谈之间你已经表达了自己的思想。与人交流无疑是学习和进步的阶梯，不要当深沉的智者，把自己封闭起来并无益处。

## 会说会致富

马雅可夫斯基曾说：“语言是人的力量的统帅。”意即精湛的口语表达艺术在社会生活和人际交往中具有不可估量的魅力。在当今经济建设的过程中。商务谈判时中肯有力的言辞会迫使对方作出让步，或取得共识，以利于达成协议；慷慨陈辞，促成外引内联，就会振兴一方经济。所有这些，都说明口才艺术，能够创造巨大的精神财富和物质财富。

在社会生活和人际交往中。不重视或不懂得口语表达规律，总是会带来或轻或重的不良影响甚至造成失败。赫鲁晓夫曾在联合国大会上作过一次感情充沛、内容丰富的演讲，但因为演讲最后他激动得忘乎所以，当场用脱下的一只皮鞋代替手掌在讲台上使劲拍打而使整个演讲宣告失败——粗鲁无礼的体态语，引起全场一片哗然，不但没有取得预期的效果，反而留下了笑柄。相形之下，国际金融家萨克斯则用恰当的言语说服美国总统罗斯福尽快研制生产原子弹，从而为尽快结束第二次世界大战奠定了重要的基础。

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。当初那表上只列着 12 种美德。后来，有一个朋友告诉我，说我讲话时有傲气。这使人觉得盛气凌人。于是我立刻注意这位友人给我的忠告，我觉得它足以影响我的前途。然后我在表上特别列上虚心一项。我决定竭力避免说出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’、‘我认为’、‘就是这样’、‘大概’、‘或许’……来代替。”

富兰克林又说，说话和事业的进展有很大的关系，是一个人力量的主要体现。你如出言不慎，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。所以，一个人想获得事业上的成功，必须具有能够应付一切的口才。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。你可以谦逊，但决不可谄媚，不可以总是唯唯诺诺，使人觉得你语言没有动人

之处。你发表意见时不能肆意批评别人；更不能告诉对方说你的计划一定成功，如果雇用你，必可使业务发展等语——这些方面只能让对方心里称许，却不应由自己说出。自夸必连带着固执，这种态度只会使人厌恶。去访问一个人。把目的简单地说出之后，你就应该告辞。即使环境许可你逗留一些时间。你也应该立刻把话题转到别处。

比如求职应聘，最重要的是表现自己的资格和能力，不过打肿脸充胖子的行为是不宜的，只能蒙骗一时。如果应聘令你胆战心惊，那么这也许是你深深地明白自己肚子里究竟有几滴墨水的缘故。这时谈话的范围要守在一定的界限内，不要谈办公室的陈设，不要谈对方的一身装束。而且要有一定的时间观念，你必须把你的资格和能力浓缩表达，在一个很短的时间内将其交代清楚，所以这时就是检验你所受训练、教育及能力如何的关键时刻。

在工作上，要能胜任并心情愉快，不要摆一副冷面孔，尽量减少情绪上的困扰及不切实际的空想。你可以和同事谈谈工作上所需要的知识，谈谈工作上的经验，要诚心诚意，不存任何成见。在一块儿工作的人，必须彼此尊重、关心，互道平安，态度温和，坦诚相待，心中有话。就要直言不讳。

再者，失言是常有的事。不要故作糊涂，或者虚张声势。应该立即承认自己犯了错误，认错同样能赢来尊重，而且还会大大增加你说话的力量。使你往后所说的每一句话都掷地有声。

## 话不在于多而在于巧

人天天都在说话，但是，有的人说起话来，娓娓动听，使人听了全身的筋骨都感觉到舒服；有的人说起话来，锋芒锐利，像是一柄利刃，令人感觉到十分恐惧；有的人说起话来，一开口就使人感觉到讨