

成功语

应用手册

金鸣 编著



演讲家，乃是群龙之首
雄辩家，胜过雄师百万
谈判家，寸利志在必得
社交家，一生所向披靡

中国城市出版社

476987



成功语

金鸣 编著

应用手册

中国城市出版社

RAS52/p2

图书在版编目(CIP)数据

成功语言应用手册/金鸣编著. —北京:中国城市出版社,
2002.7

ISBN 7-5074-1411-6

I. 成… II. 金… III. 语言艺术—手册
IV. H019-62

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 034618 号

责任编辑 李 青

封面设计 孙 岩

责任技术编辑 张建军

出版发行 中国城市出版社

地 址 北京市朝阳区和平里西街 21 号 邮 编 100013

电 话 84275833 传 真 84278264

电 子 信 箱 citypress@sina.com

读者服务部 84277987

经 销 新华书店

印 刷 北京集惠印刷有限公司

字 数 330 千字 印 张 14.5

开 本 850×1168 (毫米) 1/32

版 次 2002 年 7 月第 1 版

印 次 2002 年 7 月第 1 次印刷

印 数 0001—5000 册 定 价 21.80 元

本书封底贴有防伪标识。版权所有,盗印必究。

举报电话:(010) 84276257 84276253

目 录

第一章 语言与成功人生	1
第一节 语言的社会价值	2
第二节 语言的个人价值	16
第三节 语言的事业价值	24
第二章 提高语言新技能	29
第一节 深入群众参与交谈	29
第二节 广泛阅读提高说话水平	40
第三节 驱散害羞的恐惧心理	44
第四节 克服说话怯场新技法	51
第五节 运用语言的机智和幽默	55
第六节 眼神、动作、姿势	61
第三章 交谈时的语言应用	78
第一节 谈心时的语言应用	78
第二节 拜访时的语言应用	81
第三节 劝导时的语言应用	82

第四节	聊天时的语言应用	85
第五节	安慰时的语言应用	88
第六节	提问时的语言应用	90
第七节	上下级间的语言应用	92
第八节	同事间的语言应用	96
第九节	同学间的语言应用	98
第十节	朋友间的语言应用	99
第四章	交际时的语言应用	103
第一节	尊人律己的交际魅力	103
第二节	介绍称呼的交际礼节	107
第三节	试探答应的交际主题	114
第四节	运用广泛的交际功能	121
第五节	机智善变的交际技巧	142
第六节	因时制宜的交际场合	153
第七节	言如其人的交际身份	164
第五章	演讲时的语言应用	179
第一节	演讲材料要新意真实	179
第二节	心理素质要具有内涵	187
第三节	举止仪态要展现魅力	194
第四节	表情达意要打动听众	201
第五节	引用警句要有说服力	205
第六节	演讲结尾要鼓舞斗志	210
第七节	成功演讲实例	215
	励志演讲	215
	社会生活演讲	222

竞选就职演说	233
对话式演讲	239
礼仪纪念演讲	241
行业演讲	246
第六章 谈判时的语言应用	262
第一节 察言观色要多闻善问	264
第二节 巧施压力要攻心为上	269
第三节 摆脱危局要出奇制胜	271
第四节 灵活应变要巧妙让步	275
第五节 婉言相拒要善于说“不”	278
第七章 说服时的语言应用	282
第一节 情理说服要打动人心	282
第二节 借助说服要自觉醒悟	289
第三节 言辞说服要丰富哲理	295
第四节 策略说服要机智制胜	302
第八章 辩论时的语言应用	311
第一节 增强是非曲直的善辩能力	311
第二节 设置议论圈套的试探状态	319
第三节 控制辩论局势的反驳时机	324
第四节 增添感染听众的语言说服力	338
第五节 技巧引出对方谬论进行反驳	348
第六节 找出反击缺口的制胜奥秘	356
第七节 活用应变的语言获胜技法	371

第九章 情爱时的语言应用	377
第一节 男人的语言要甜言蜜语	377
第二节 女人的语言要辣味浓重	400
第三节 爱人的语言要富有酸意	416
附录：测试你的说话能力	449

第一章 语言与成功人生

语言，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繁衍生息、生存发展的一种重要工具，特别是在人类发展的 21 世纪的今天，科技与信息革命掀起的新浪潮正汹涌澎湃，巨浪滔天，说话不仅是人们日常生活之必需，也因直接影响个人事业成败而成为影响整个社会进步的重要因素。

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，小则导致家庭不和，大则引起国际关系的紧张恶化。在工商界，一个人的谈吐如何，往往影响着企业是否愿意聘请他工作、与之交往，或是否愿意投他信任一票与之发生商业关系。

一个人如果谈吐有障碍或者表达能力不足，则会被他人低估他的能力，甚至会被人扭曲形象。一个人即使思想如星星般熠熠生辉，即使勤奋得如一头老黄牛，即使知识渊博得像一本百科全书，但若缺乏良好的谈吐能力，则往往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，此言一语，道出了说话的举足轻重之用。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，……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！”就是这番鼓动演说，掀起了中国历史上的第一次农民起义。这个故事，深刻地揭示了“三寸不烂之舌，两行伶俐之齿”对鼓动人心、治国安邦的重要性。

在古希腊、古罗马，说话能力倍受重视，演说雄辩之风相当盛行。在当时的罗马，聆听演说成为人们日常生活中一种高级享受，演说家也比文学家占有更光辉的地位，论辩术则是一切高尚生活不可缺少的因素和装饰品。那时的人们宁愿将时间花在演讲、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，他们在演说、雄辩与社交中形成了不少精辟、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。现在许多国家首脑竞选，竞选演说往往是决定其成败的重要因素。

很显然，能够赢得鲜花和掌声的语言表达才是最有水平的。人们都希望自己能够拥有这样的说话水平，这就像人们都希望自己能够经常获得鲜花、掌声和众星拱月般的拥戴一样。因为，高超的说话水平能够使人获得无尚的成功！

第一节 语言的社会价值

语言交流是一种社会性的交流。人们说话的时间、环境和方式，总要受社会形态的制约；表达的效果，也总要经由社会

层面反应出来。

一个人的语言对社会有着重要的价值，魅力无限。

一、政治风云中一言抵九鼎

社会离不开政治风云的洗礼。古今中外的执政者和有识之士，历来看重说话的重要作用。

我国很早就有这方面的文字记述。《周易·系辞上》说：“乱之所生也，则言语以为阶。”认为制造混乱可以借言语为媒介。孔子就明确指出，“一言而兴邦”、“一言而丧邦”（《管子·内业》）。刘向说得更具体：“百行之本，一言也。一言而适，可以却敌；一言而得，可以保国。”《说苑·谈丛》他把说话当成百行之本，这是非常有见地的。

纵观历史，横看现实，成功的政治家无不以自己高超的说话水平取胜。他们机敏睿智、伶牙俐齿、巧发奇中、一言九鼎。为维护国家、民族的利益，或游说、或劝谏、或答辩、或谈判、或演讲、或辩论，均以说话水平导航政治风云，左右形势变幻。高超的说话水平可以叱奸佞于朝堂，醒群众于街衢；化干戈为玉帛，挽狂澜于即倒。

战国时，秦国吞并了韩、魏这两个大国之后，接着企图染指小国安陵。安陵君派唐雎到秦国交涉，同专横、凶残、贪婪的秦王进行了一场殊死的唇枪舌剑之战；痛斥了秦王的无理要求，打击了秦王的嚣张气焰，维护了国家的领土和主权。汉末，诸葛亮对刘备的“隆中对”，一席话将天下三分，奠定了蜀汉的基业；他后来又巧言游说江东，劝说了孙权与刘备联手共同抗击强大的曹操。近代爆发的“五·四”运动和“一二·九”运动，爱国学生为了国家、民族的存亡，走上街头，挥泪演讲，极大地调动起了全国人民的革命热情，深刻地揭露了汉

奸卖国贼丧权辱国的卑劣行径，有力地挫败了帝国主义和反动派的阴谋。1936年西安事变发生后，中共代表周恩来于12月24日到西安与蒋介石进行面对面对谈判，使蒋介石接受了中共的政治主张。至此，国内纷纷扬扬，动荡不定的政治局势得以稳定。罗马共和国的执政官恺撒被布鲁特斯派刺杀身亡，名列罗马共和国“后三头”之首的安东尼站在恺撒的尸身旁发表了《灾难，你已来临》的演说。尽管他一再声称自己“只是有话直说”、“不善言词”、“又不善雄辩，所以不可能激励大家的情绪”。可是他的这一演说却煽动起国人为恺撒报仇的怒潮，从此造成共和国的长期混乱，直到覆灭。美国南北战争中，南方奴隶主驱使奴隶为自己卖命。为了粉碎南方奴隶主分裂国家的企图，林肯总统及时在内阁会议上发表了《解放黑奴宣言》，他向奴隶们庄严宣告：“从1863年1月1日这一天起永远获得自由！”两天后，他又站在白宫台上向群众演讲，重申这一宣言。他深信，这可以“换取这个国家未来的幸福和繁荣昌盛。”果然，宣言发布之后，奴隶纷纷倒戈、逃亡，南北形势发生巨变，很快林肯领导的北方军获得了彻底的胜利。

这些例子无不显示出说话水平在政治风云中的极大威力。

正因为如此，历来统治者都力图引导人们的舆论，希望人们说的话有利于自己的统治，有利于国家、社会，而不要损害自己的统治，损害国家和社会。

我国最早的典籍《尚书·尧典》中有这样一段记载，“帝曰：龙，朕疾谗说殄行，震惊朕师；命汝作纳言，夙夜出纳朕命，惟允！”（舜帝对他的部下龙说，我痛恨说坏话、做坏事，那会惊忧我的百姓；命令您做纳言官，早晚传达我的命令、收集对我的意见，一定要认真公正！）他设纳言官的目的，就是要规范人们的言语，杜绝坏话。

周厉王是一个无道的暴虐之君，国人实在忍受不了，便议论纷纷，甚至谴责怒骂。厉王找来卫巫，让他监视国人，不准他们乱说话，违者一律杀之。于是国人再不敢说话，路上相遇，只是彼此用眼睛看看而已。厉王竟自鸣得意地说：“我能够制止国人讲话了。”不让讲话，这怎么行呢？“人之所以为人者，言也。人而不能言，何以为人！”国人有愤怒而不能渲泄，必然越积越深，危害会更大。召公清楚地看到了这一点，尖锐地向厉王指出：“是障之也。防民之口，甚于防川。川壅而溃，伤人必多；民亦如是。是故为川者决之使导，为民者宣之使言。”召公的话是很有水平的，他从维护周朝统治的利益出发进行劝谏，比喻贴切，说理透彻。遗憾的是，忠言逆耳，厉王没有听从劝告，被愤怒的国人造了反、赶出了国门。

文革中，林彪、“四人帮”滥施淫威，不让人民讲话，动辄以“右派言论”、“反动”、“恶毒攻击”、“含沙射影”等大扣帽子，游街、禁闭、坐牢甚至杀头，造成万马齐喑、人人自危的可悲局面。但是，防民之口，甚于防川。1976年清明前后，数百万民众自发聚集首都天安门，以悼念周恩来总理的名义，对林彪、“四人帮”作了愤怒的声讨。他们慷慨发表演讲，诵读诗词曲联，点燃了全国人民心中早已蕴蓄的怒火。这次行动，为后来粉碎“四人帮”作了必要的舆论准备。

二、军事争战中一言胜百师

孙子说：“故善用兵者，屈人之兵而非战，拔人之城而非攻也，毁人之国而非久也，必以全争于天下，敌兵不顿而利可全，此谋攻之法也。”在军事争战中，善于用兵的将帅，是可以不靠双方刀兵相交就能取胜的，孙子把这种行为称为谋攻——谋划进攻，就是以谋取胜。他认为，不战而使敌人屈服，这

是好中之好的谋略。而高超的说话水平正可以不战而屈人之兵。正如刘勰所说：“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”

战争是政治的直接表现。战场上，敌对双方都以挫败对方为目的。双方力量的强弱当然是不可忽视的条件，但在很多情况下，并非强大的一方就能取胜。对于弱方来说，尤其需要获得说话的优势。

诸葛亮可算我国历史上少有的说话水平高超的人物之一。

《三国演义》中有许多关于他以口才致胜的故事。其中以第93回“武乡侯骂死王朗”最为典型。诸葛亮率师北伐，在渭河边与魏国大都督曹真的大军相遇。曹军中有一位素以舌辩著称的司徒王朗，他自请上前线作说辞，劝降诸葛亮。在两军对峙的阵前，王朗摇唇鼓舌，引经据典，包罗万象，口若悬河，满以为诸葛亮听了这一席话，会“倒戈卸甲，以礼来降”。不想，诸葛亮随机应变，在言明自己北伐之因，分析了天下形势之后，话锋一转，直指王朗：“吾素知汝所行：世居东海之滨，初举孝廉入仕；理合匡君辅国，安汉兴刘；何期反助逆贼，同谋篡位！罪恶深重，天地不容！天下之人，愿食汝肉……皓首匹夫！苍髯老贼！汝即日将归于九泉之下，何面目见二十四帝乎！”王朗听罢，气满胸膛，大叫一声，撞死于马下。曹军受挫，军无斗志而致大败。对此，后人诗赞诸葛亮说：“兵马出西秦，雄才敌万人。轻摇三寸舌，骂死老奸臣。”

尽管这是经过加工的文人之作，但以言致胜，可见一斑。春秋时，强大的秦晋两国联合进攻弱小的郑国。在敌军兵临城下，郑国危在旦夕之时，郑大夫烛之武只身缒城而下，往见秦穆公。他以其卓越的说话水平对秦穆公分析形势，陈说利害，终使其心动而撤兵，从而瓦解了秦晋联盟，使郑转危为安。

以说话水平高超而致胜的例子，也多见于世界各国战史。

公元前 218 年，位于现在北非突尼斯的迦太基奴隶主阶级的军事统帅汉尼拔，眼看地中海地区的另一强国罗马不断逼近，他不甘受辱，出兵与罗马较量。势力强大的罗马根本不把汉尼拔放在眼里，集结数万大军准备一举歼灭之。但汉尼拔却出其不意地远征绕过罗马军阵地，率领 6000 精兵翻越阿尔卑斯山，突然出现在山南的波河平原上。汉尼拔指着眼前坚固的罗马城堡，慷慨激昂、义无反顾地对他的士兵发表了即兴演讲——《我们在这场战争中是主动者》。在这番演讲鼓舞下，迦太基士兵一鼓作气，一战破城。罗马执政官弗拉米尼闻讯率大军赶来援救，又遭士气大盛的迦太基军伏击，几乎全军覆没，弗拉米尼也阵亡，罗马全国震动，已处于覆灭边缘。从此，15 年之内不敢与迦太基作战。

二次世界大战中，德军节节胜利，在占据了苏联大片领土后，为彻底打败苏联，于 1941 年 10 月下旬集中 11 个师的优势兵力，从西、北、南三面包围苏联首都莫斯科，扬言 10 日内攻克。临危不惧的莫斯科军民奋勇抵抗，在 11 月 7 日这天照例在红场隆重举行“十月革命”庆祝活动。苏军最高统帅斯大林以大无畏的雄伟气魄，威严屹立在红场列宁陵墓上，检阅红军队伍，并发表了气壮山河、振奋人心的演说，极大地鼓舞了军民的斗志，坚定了誓死保卫首都的决心。结果，历时月余，希特勒先后撤换了 30 多名高级指挥官，甚至自任总司令，不仅未能突破莫斯科防线，而且在损失 50 多万人后反后退 300 公里，德军“不可战胜”的神话从此打破。

1998 年 2 月，美国、英国因伊拉克阻挠联合国武器核查，便在海湾地区集结重兵，准备对伊实施军事打击。伊拉克也不示弱，全民皆兵，每天进行战备训练，扬言必将重创入侵

者。虽经国际社会多方努力，均告失败。战争一触即发，全世界都捏着一把汗。这时，联合国秘书长科菲·安南亲赴伊拉克首都巴格达，与伊拉克领导人进行反复谈判，终于达成协议，一场箭拔弩张的战争随之得以避免。

三、经济活动中一诺值千金

1998年3月，刚刚就任中华人民共和国国务院总理的朱镕基在记者招待会上郑重承诺：“人民币不贬值。”就这么一句话，就对深受金融风暴困扰，一直动荡不安的亚洲经济形势起了很大的稳定作用。

1998年4月，在英国伦敦召开的第二届亚欧会议上，日本首相桥本龙太郎于第一轮发言中谈到，日本经济遇到了二次世界大战以来最严重的困难。当天，日本东京交易所日经指数大幅度下降。两天后，桥本首相在第二轮发言中又谈到，日本经济虽然遇到了困难，但并未到崩溃的边缘，现正在复苏，前景看好。当天，东京日经指数又大幅度上升。

鉴于“士不言通货财”的训诫，我国典籍中关于经济活动的内容甚少。但由于经济活动的客观存在，不言又不行。因此，亦有不少哲人有过些许促进经济发展、规范经济活动的言辞。如《国语·周语上》就提出：“夫利，百物之所生也，天地之所载也，而或专之，其害多矣。”《左传·昭公十年》则强调：“义，利之本也。”这实际是指出了经济活动应遵循的原则：从事经济活动，不讲利当然不行，但见利而忘义，一切向钱看，就有误了。就是反对人们讲经商营利的荀子，也言：

“不利而利之，不如利而后之之利也”意思是说，不给百姓利益，而却要从百姓那里获取利益，不如给百姓利益而后再从百姓那里获取利益更为有利。管子讲得更明白些：“治国之道，

必先富民。民富则易治也，民贫则难治也。”这些言辞，都是很有眼光的辩证见解，对我国历代的经济活动都起了重要的指导作用。

1934年1月，毛泽东在江西瑞金召开的第二次全国工农代表大会上作《我们的经济政策》的演讲，除详尽阐述红区以农业生产为第一位的经济政策外，还强调了经济贸易的问题；具体还谈到市场营销中的市场占领、产销对路。这对当时重农轻商的经济活动是一个很好的引导。1942年，由于日寇的野蛮进攻和国民党的包围封锁，解放区的经济发生极大困难。究竟怎样渡过难关，前景如何，党内外都有许多疑虑。为此，毛泽东于12月在陕甘宁边区高级干部会议上作了《抗日时期的经济问题和财政问题》的讲话，要求全党努力领导人民发展农业生产和其他生产，号召机关、学校、部队尽可能实现生产自给，从而掀起轰轰烈烈的解放区大生产运动，粉碎了日寇的进攻和国民党的封锁。1945年1月，他还在陕甘宁边区劳模大会上发表了《必须学会做经济工作》的演讲，指出我们就要攻入城市、收复失地，过去的思想、方法已不适应，要学会做经济工作。于是一个讲经济、学经济的热潮在边区兴起，为以后夺取城市、收复失地，在思想上、实践上、干部上都准备了条件。

作为中国改革开放总设计师的邓小平，他的每一次谈话，哪怕只言片语，都会在中国的经济活动中掀起巨大的波澜，甚至波及世界。如1982年10月14日在同国家计委负责人谈话中，言简意明地指出：“农业的发展一靠政策，二靠科学。”1992年初，他视察南方，沿途就中国的改革开放、经济建设发表了许多谈话，如解放生产力问题、市场经济问题、“三资”企业问题、“两手抓”问题、发展速度问题等等。这对中

国后来宣布建立市场经济体制、大力引进外资、高速发展经济，严厉打击经济犯罪都起了奠基的作用。

说话水平在商贸谈判、产品推销、技术引进等经济活动中的突出表现，比比皆是。可以说，这类活动，凡是成功的，无不与高超的说话水平有关。比如 1951 年我国为发展航空工业，派重工业部部长何长工率团赴莫斯科。何长工与苏联外交部长维辛斯基的数轮谈判，二机部四局副局长油江与苏联航空工业部对外联络司司长德沃连钦科反复谈判，二机部部长赵尔陆与苏联航空工业部长捷明杰夫的多次谈判，都是艰苦卓绝、斗智斗勇的较量。谈判中，他们充分展示自己的口才，既表达了我们希望帮助的愿望，又坚持了自力更生的立场，维护了国家、民族的尊严。

四、交际公关中良言胜重礼

说话水平，作为一个人语言的说服力、吸引力、感染力，它在交际中起的作用是不可估量的。美国企业家戴尔·卡耐基说过：“一个人的成功，85% 取决于社交，15% 取决于才能”。看来人际关系更多是依赖于说话水平。

凡在社交场合里，人们大体可分为三种：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挑起他的话头，他便会一直说下去。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人，对谈话很感兴趣，生性虽不太好说话，但却爱听别人说话，不到非不得已时，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。