

学会
好办事

Learn to speak ,
easy to handle affairs

说话,

话要说得恰到好处 事要办得干净利落

李佳东○编著

海潮出版社

好学会
办事

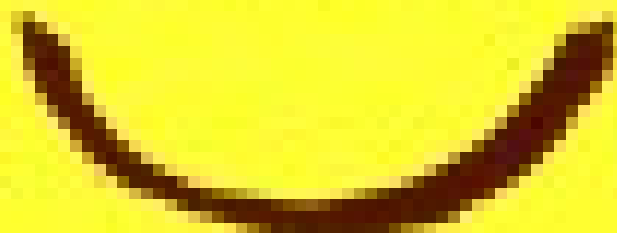
Learn to speak
many to handle affairs

说
话

张其成讲读 张其成讲读

张其成讲读

张其成讲读



学会
好办事

Learn to speak ,
easy to handle affairs

说话，

李佳东○编著

海潮出版社

图书在版编目(CIP)数据

学会说话,好办事/李佳东编著.—北京:
海潮出版社,2005
ISBN 7-80213-030-1

I.会... II.李... III.口才学-通俗读物
IV.H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 089994 号

学会说话,好办事

李佳东 编著

☆

海潮出版社出版发行 电话:(010)66969738

(北京市西三环中路 19 号 邮政编码:100841)

北京市荣海印刷厂印刷

开本:730×980 毫米 1/16 印张:14.75 字数:180 千字

2005 年 9 月第 1 版 2005 年 9 月第 1 次印刷

ISBN 7-80213-030-1/C·13

定价:23.80 元



序言

好事多“磨”

常言道“好事多磨”。

“磨”什么呢？我认为就是人们常说的“磨”嘴皮子，换句话说，要想办好事，就要多说话，会说话。

说话，是人们最重要、最常用的交际手段。在人们所拥有的一切技艺中，说话艺术，是一种最简单，又最复杂，最经济，也最昂贵的、可以随时随地加以应用的艺术。其中的学问既浅显又高深，那可真是“活到老，学到老，学到八十还不巧”的艺术。假如，你想拥有良好的人际氛围，精湛的说话艺术，则是你应该钻研的必修课。

语言自有人类那一天开始，就是人与人之间交流的主要工具，即使随着社会发展出现了文字，也不过是把语言固定化、书面化。可以说写作业是说话的一个组成部分。

在现代社会中，社会分工和市场经济的发展是无法阻挡的历史趋势，人与人相互之间合作的机会越来越多。一个会说话的人，就可以流利地用语言表达自己的意图，能把道理讲得很清楚，而且层次分明，有条有理，使客户和合作伙伴都乐于接受。口才好、说话流利动听的人，他在事业上成功的希望就大。

无数事实都证明了能说会道的好处，口才好的人在各种场合都能如鱼得水。他能够从容自若地与各色人等巧妙周旋；他可以口吐莲花，把产品介绍得人见人爱；他可以不辱使命，在谈判桌上赢得全局的主动；他能够使自己的下属热血沸腾，俯首帖耳；或者赢得老板的



青睐，让自己在职场上平步青云……

其实，所谓的好口才并不是有些人认为的那样，只是耍耍嘴皮子，它融合了一个人的观察能力、认知能力、思维能力、分析能力、判断能力和推理能力，是一个人人生阅历和社会经验的综合体现。有这样一个故事：

孔子在带领学生周游列国的途中，有一次，一匹驾车的马挣脱缰绳跑开了，吃了一位农夫的庄稼，这位农夫就把马扣住不给，于是孔子的弟子子贡自告奋勇去交涉。

孔子众多弟子中，子贡是最能言善辩的一位。据《史记·仲尼弟子列传》记载，齐国的田常想要夺取王位，又畏惧高、国、鲍、晏四大家族的势力，于是想出兵攻打鲁国，以显示其力量。孔子为救鲁国于危难之中，派遣子贡去游说诸侯。子贡不仅说动齐国不攻打鲁国而改为伐吴，又说动吴国出兵救鲁国，接着说动了越国出兵帮助吴国伐齐，还说服了晋国与吴国开战。结果子贡依靠三寸不烂之舌，说服了四国诸侯，调动了百万大军，制造了艾陵、黄池、五湖三场大战。结果鲁国未用一兵一卒，未伤一草一木。倒是越国趁乱把吴国灭掉了。

按说凭子贡的说话水平，说服农夫应该是易如反掌，“嘴”到擒来，谁知道子贡讲了半天道理，说了不少的好话，农夫就是不还马，子贡只好灰溜溜的回来了。

孔子见状，笑着说：“拿人家听不懂的道理去游说人家，就好比用高级祭品去贡奉野兽，用美妙的音乐去取悦飞鸟，怎么行得通呢？”

于是孔子让马夫前去讨马。马夫走到农夫跟前，笑嘻嘻地说：“老兄，你不是在东海种地，我也不是在西海旅行，我们既然碰到一起了，我的马吃你两口庄稼也不是什么大不了的事。”

农夫听马夫这样说，再看看与自己相同打扮的马夫，觉着很亲切，就十分痛快地把马还给了他。



从这个故事里,我们能够知道“口才”是没有学历证书的,好的口才不仅要靠不断的磨炼,也要靠智慧去打造。在这本书里,你可以看到那些会说话的人是怎样用言语去攻破一个个难关,也可以学到他们在当时的环境下,是怎样找到最适合、最精妙的言辞。

练成口才绝迹的不二法门,是勤学苦练加上恰到好处的指点。如果你可以被我说服,认真地读读这本书,那么我相信,这本书对于你来说,一定是那个“恰到好处的指点”。

编者

目 录

序言 好事多“磨”

第一章 不会说话难办事

- 1 事情是说成的/ 3
- 2 同样的话,另一种说法/ 6
- 3 用笑容来征服他人/ 8
- 4 巧妙地“让他人做主”/ 10
- 5 有理不在声高/ 12
- 6 警惕祸从口出/ 15
- 7 好口才才是靠锻炼出来的/ 18

第二章 说话前要仔细思考

- 1 掌握好说话的时机/ 23
- 2 不该说的就不要说/ 26
- 3 要明白自己想要达到什么效果/ 27
- 4 察言观色,把话说得恰到好处/ 30
- 5 学会使用迂回的战术/ 32
- 6 不是自己的事,不要去管它/ 35
- 7 委婉拒绝别人的非分要求/ 37

第三章 场面上要说场面话

- 1 要善于寻找话题/ 43
- 2 要有足够的耐心/ 45
- 3 亲朋故旧三分向/ 48
- 4 巧妙地利用外部条件/ 50
- 5 千里送鹅毛,礼轻人意重/ 52
- 6 一语中的,找到解决问题的关键/ 55
- 7 不要“鬼话连篇”让人厌烦/ 57

第四章 虚实结合,以情动人

- 1 人心都是肉长的/ 63
- 2 生意也要有人情味/ 65
- 3 赞美的话人人爱听/ 67
- 4 巧用一语双关的策略/ 70
- 5 恰如其分,把话说到心窝里/ 70
- 6 老乡见老乡,两眼泪汪汪/ 73
- 7 大话不妨说一些/ 75

第五章 随机应变,圆滑处事

- 1 面对窘境,囫囵吞枣/ 81
- 2 言简意赅,直奔主题/ 83
- 3 装聋作哑,息事宁人/ 85
- 4 人情世故,多多益善/ 87
- 5 以智取胜,化解难题/ 88
- 6 读懂人心,顺水推舟/ 91

- 7 以子之矛,攻子之盾/ 94

第六章 软硬兼施,审时度势

- 1 针尖对麦芒,得理不饶人/ 99
- 2 先硬后软,委曲求全/ 101
- 3 以静制动,后发制人/ 104
- 4 攻其不备,出其不意/ 105
- 5 因势利导,水涨船高/ 108
- 6 敬我一尺,敬你一丈/ 110
- 7 寻找漏洞,制造机会/ 113

第七章 做人需要技巧

- 1 善意的谎言/ 119
- 2 真实的谎言,善意的欺骗/ 122
- 3 吞吞吐吐真亦假/ 125
- 4 假戏真做假亦真/ 126
- 5 给自己留好退路/ 128
- 6 真实的不一定美丽/ 130
- 7 聪明的谎言/ 131

第八章 对上司说话要讲分寸

- 1 幽默是鱼,生活是水/ 137
- 2 不要在众人面前伤了领导的面子/ 139
- 3 要理解你上司/ 142
- 4 不要在上司面前指手画脚/ 144
- 5 坦然接受上司的批评/ 145

- 6 不要和领导称兄道弟/ 147
- 7 直言不讳不如委婉曲折/ 149

第九章 对下属说话要讲策略

- 1 领导必须维护自己的威信/ 155
- 2 好人缘,好领导/ 157
- 3 批评和赞扬都要得体/ 160
- 4 领导发火有讲究/ 162
- 5 经常激励员工的工作热情/ 164
- 6 一定要说到做到/ 166
- 7 让员工说出心里话/ 167

第十章 得饶人处且饶人

- 1 为了大局,不妨放弃眼前利益/ 173
- 2 送个人情不失为最好的收场方式/ 175
- 3 打一巴掌,再揉一揉/ 178
- 4 站在对方的角度看问题/ 179
- 5 学会谦让,落下好人缘/ 181
- 6 以退为进,退是为了更好地进/ 183
- 7 替别人找个借口/ 186

第十一章 忍一时风平浪静

- 1 以弱者的身份博取对方同情/ 193
- 2 强出头没有任何好处/194
- 3 千万不要得罪小人/ 196
- 4 明修栈道,暗渡陈仓/ 198

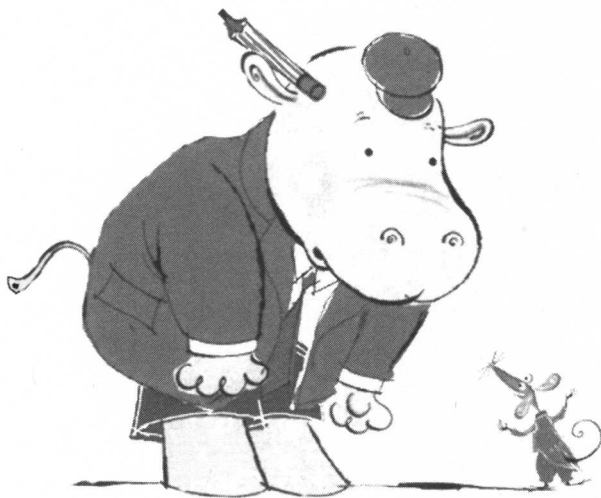
- 5 不要总是认为自己高人一等/ 200
- 6 忍让可以让你静下心来,不乱方寸/ 203
- 7 唱反调者树敌多/ 205

第十二章 一语惊人的说话技巧

- 1 一句妙语,胜过长篇大论/ 209
- 2 说好第一句话/ 211
- 3 抓住要害,一语反驳/ 214
- 4 学会在说话的时候使用重音/ 215
- 5 寻找突破口,逐个对付/ 217
- 6 巧妙打断对手的话/ 219
- 7 结尾的一句往往是最能出彩的/ 221

第一章

不会说话难办事





事情是说成的

在日常生活中总是能见到这种人：他们非常努力，也很勤奋，但是办事的时候却并不顺利，几乎事事碰壁，原因就在于他们“不会说话”。

随着市场经济的发展，在现代社会，越来越多的职业要求从业者具有良好的表达和沟通能力，推销员、业务员等职业更是以交流、说话作为主要的工作方式。这种情况下，不会说话的人怎么能办成事呢？

其实在古代，会说话，口才好的人已经能有“一言兴邦，一言丧邦”的能力了。战国时的苏秦与张仪之所以名垂千古，就因为他们说话水平高超，是典型的能说会道的纵横家。

苏秦从老师鬼谷子那里学成毕业后，出游数年，先后游说过周显王、秦惠王、赵国的奉阳君等人。因为他本身口才并不好，说话的时候只是摆了不少的大道理，让人觉得他不过是书生意气，结果自然是一无所获。最后耗尽了钱财，狼狈的回到家里，连家人都不愿意理睬他。于是苏秦勤奋学习，刻苦锻炼口才，然后再次游说赵国，设身处地为赵王分析天下形势，指出赵国是东方最强大的国家，决不可坐等西方秦国的吞并，东方六国应联合起来一致抵抗秦国，这才可以自保，可以成就霸业。最后他终于说动了赵王，愿意牵头抗秦。之后苏秦又同样以为国长治久安计为说辞，鼓动唇舌，连番说动燕、韩、魏、齐、楚，



“于是六国纵合而并力焉。苏秦为纵约长，并相六国”。使“秦兵不敢窥函谷关十五年”。六国之所以能够结成联盟共同抗秦，根本原因就在于苏秦练就了胜人一筹的口才。比如他学会了使用了这类言辞：“窃为君计”、“此臣之所以为君患也”、“臣窃为大臣羞之”、“臣窃为大王耻之”。语气中既有光明正大的推销，又有不露声色的刺激，而且还要让这些国君感到：我完全是为了您和您的国家啊！苏秦从穷困潦倒到“佩六国相印”，成就了一番事业，也得到家人的尊重，这其中的转变就是因为他练就了好口才。

与苏秦作对的恰好是他的同学张仪。他担任秦相，推出连横主张，要拆散苏秦的合纵，让秦国东出函谷关，吞并六国。他利用六国之间不可避免地存在一些矛盾，挑拨离间、拉拢收买、恐吓威胁，终于拆散了合纵；然后运用远交近攻、各个击破的战术，最后赢得了胜利，统一了天下。张仪的成功，靠的也是高人一等的说话水平。张仪第一个拆散的是魏国。他明明想攻取魏国，却趁魏国与齐国发生边界摩擦的时候，跑到魏国对魏王说：您国小势弱，没有山川险要阻挡，四周都是强国，人家要吞并您是很容易的。您加入合纵又有什么用呢？亲兄弟尚争夺钱财呢。您东边那强大的齐国不是刚刚打败韩国的申差，斩首八万，而又在天津把你们打败了吗？秦国现在为您担忧的是另外两个更强大的楚国和韩国，所以“为大王计，莫如事秦。事秦则楚、韩必不敢动；无楚、韩之患，则大王高枕而卧，国必无忧矣”。接下来，他在对苏秦的合纵主张大肆攻击、诋毁了一番之后，又指天誓日地说：“积羽沉舟，群轻折轴，众口铄金，积毁销骨，故愿大王审定计议。”令人无法怀疑他的忠贞诚挚。果然，魏国背弃了合纵之约。结果“秦攻魏，取曲沃”。之后其他各国也都被张仪一一说动而最终拆散合纵之约。苏秦靠口才说出来的大好形势，又被张仪更好的口才说没了。



了,但是好的口才依然是一个人办事成功的重要保障。

1983年,一直给首相撒切尔夫人担任顾问的戈登·里斯被英国女王授以爵位。女王宣布他的主要功绩是:有效地提高了撒切尔夫人的演说能力和应答记者提问的能力;为撒切尔夫人撰写了深得人心的演讲稿……一句话,为英国塑造了一位崭新的“风韵绰约、雍容而不过度华贵、谈吐优雅和待人亲切自然”的女首相形象。由此可见,政治家对才力是如何的重视。在发达国家,说话水平已经成为衡量优秀人才的重要尺度,大学招生,公司、企业招聘各类人才,都要进行口试。一些日本的大企业在招聘人才进行面试时,专门就说话能力规定了若干不予录用的条文。其中有:

声若蚊子者,不予录用;

说话没有抑扬顿挫者,不予录用;

交谈时,不得要领者,不予录用;

交谈时,不能干脆利落地回答问题者,不予录用;

说话无生气者,不予录用;

说话颠三倒四、不知所云者,不予录用……

日本大企业的这些规定反映了这样一个事实:说话与办事的关系至为密切,它是胜任本职工作最重要的条件之一。知识就是财富,口才就是资本。说话水平高,能说会道,一个人的才干才可以通过言语充分地展露出来,良好形象才可以通过口才具体地展现出来,从而更好的完成工作。也使得一个人被周围的人更好的了解、信任,放心的将更重要的任务托付给他。

由此可见,很多事情不是“做”成的,而是“说”成的。把说话当成小事,必然会事事碰壁,一事无成。