

CHENG GONG SAN JIAN SHI

成功

下

三件事

◎敢想◎能说◎会办事

李金水/著

敢想就是要大胆突破以片思信的瓶颈，启动心灵和身体
建立思想宽带网；

能说就是要学会把别人想到过的东西自己用新颖的方式表达出来，
让对方鼓掌叫好；会办事就是要懂得集结智慧与经验把握每一次良机，
以便谋求成功的最大效益。

智慧宝典系列丛书

成功三件事

下

敢想 能说 会办事

敢想就是要大胆突破以往思维定势，启动心灵和身体

建立思想宽阔带网；

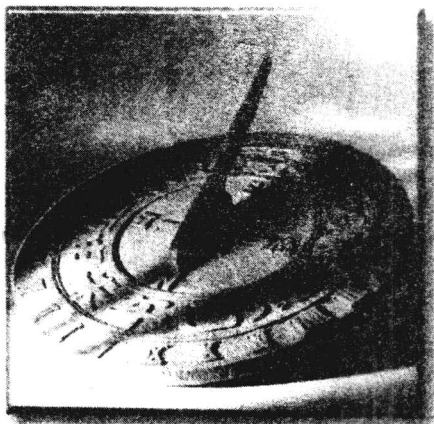
能说就是要学会和别人想，让别人想，让别人说，让别人做，让别人办，让别人成

表达出来，让对方鼓掌叫好；

会办事就算懂得集结智慧与经验把握每一次良机以便追求成功的最大效益。

江苏工业学院图书馆藏章

李金水一著



吉林教育出版社

(吉)新登字 02 号

智慧宝典系列

成功三件事(上、下)

责任编辑:陈开仁 罗 庆

封面设计:魏 民

出版:吉林教育出版社 850×1168 毫米 1/32开本 50 印张 1100 千字
2004 年 3 月第 2 版 2004 年 3 月第 2 次印刷

发行:吉林教育出版社

印数:5001-10000 册

(全套 8 册)总定价:168.80 元

印刷:北京泽明印刷有限责任公司

ISBN 7-5383-4060-2/G·3685

想说笑话、讲故事，或者造一句妙语、一则趣谈时，最安全的目标就是自己。

轻松地愉快地自嘲

柏林空军军官俱乐部正在举行招待会，主宾是有名的乌戴特将军。敬酒时，一位年轻士兵不小心将啤酒洒到了将军光亮的秃头上，士兵吓得魂不附体，手足无措，全场人目瞪口呆。

面对颤抖的士兵，乌戴特微笑着说：“老弟，你以为这种治疗会有效吗？”在场的人闻言大笑起来，难堪的局面即刻被打破。

自嘲，即自我嘲笑。然而醉翁之意不在酒，表面上是嘲笑自己，而潜台词却另有韵味。因此，自嘲在交谈中具有特殊表现功能和使用价值。

别人有事求你，你想拒绝，明言拒绝，会让人难堪，而运用自嘲，委婉拒绝，既表达了自己的拒绝意图，又使对方乐于接受。

有一次，一些人想邀请林肯在某个报纸编辑大会上发言，林肯认为自己不是编辑，所以他出席这次会议，真是很不相称的。为了说明他不出席这次会议的理由，他给大家讲了一个小故事：

“有一次，我在森林中遇到了一个骑马的妇女，我停下来让路，可是她也停下来，目不转睛地盯着我的面孔看。她说：‘我现在才相信你是我见到的最丑的人。’我说：‘你大概讲





了,但是我又有办法呢?’她说:‘当然你已生就这副丑相是没有办法改变的,但你还是可能呆在家里不要出来嘛!’

大家为林肯幽默的自嘲而哑然失笑。

在交谈中,当对方有意无意地触犯了 you,把你置于尴尬境地时,借助自嘲摆脱窘境,是一种恰当的选择。

20世纪50年代初,美国总统杜鲁门会见十分傲慢的麦克阿瑟将军。会见中,麦克阿瑟拿出烟斗,装上烟丝,把烟斗叼在嘴里,取下火柴。当他准备划燃火柴时,才停下来对杜鲁门说:“抽烟,你不会介意吧?”

显然,这不是真心征求意见,在他已经做好抽烟准备的情况下,如果对方说他介意,那就会显得粗鲁和霸道。

这种缺少礼貌的傲慢言行使杜鲁门有些难堪。然而,他看了麦克阿瑟一眼,自嘲道:“抽吧。将军,别人喷到我脸上的烟雾,要比喷在任何一个美国人脸上的烟雾都多。”

当令人难堪的事实已经发生,运用自嘲,能使你的自尊心通过自我排解的方式受到保护,并且,还能体现出自嘲者的大度胸怀。

人们在有些时候因某些事不尽人意而烦恼苦闷,说出去必会惹人笑话,运用自嘲,既可宽慰自己,又能避免别人笑话,可谓一举两得。

置身于难堪境地时,如果过分掩饰自己的失态,反而会弄巧成拙,使自己越发尴尬。而以漫不经心,自我解嘲的口说几句取悦于人的话,却可以活跃气氛、消除尴尬。

美国作家杰斯塔尔东是个大胖子,他也像罗慕洛,不以矮为耻,“愿生生世世为矮人”一样,也不以胖为耻。

有次他对朋友自嘲说:“我是个比别人亲切三倍的男人,每当我在车上让座给妇人时,我的一个座位中可以让三个妇人坐下。”

轻松愉快的自嘲,正是他信心十足的有力的表现。

自嘲运用得好,可以使交谈平添风采。如果用不好,会使对方反感,造成交谈障碍。

自嘲要审时度势,适机而用,不宜到处乱用。比如,对方答辩、座谈讨论、调查访问等,就不宜使用自嘲。

此外,自嘲要避免采取玩世不恭的态度,具有积极的自嘲,包含着自嘲者强烈的自尊、自爱。自嘲不过是他采取的一种貌似消极、实为积极的促使交谈向好的方向转化的手段而已。





有很多人糊里糊涂地度过一生。在离开学校后，不知道努力增加自己的词汇，不知道正确而肯定地说话，难怪他说的话缺乏明确性及特点，难怪他们经常发音错误。

他们经常发音错误

纠正 7 个口语坏习惯

有道德者，不可多言；有信义者，必不多言；有才谋者，不必多言。

我们如果稍加留意，就会发现许多人在口语中带有一些坏习惯。虽然这些毛病不具有决定意义，但如果不加以注意，就会大大影响我们的谈话效果。

一般人在交谈中，容易出现以下几个方面的问题：

(1)用多余的套语

有些人喜欢在交谈中使用太多的或不必要的套语。例如，一些人喜欢什么地方都加上一句“自然啦”或“当然啦”一类词句；另一部分人喜欢加太多的“坦白地说”、“老实说”一类的套语；也有人喜欢老问别人“你明白什么”或“你觉得怎么样”，如此等等。像这一类毛病，你自己可能一点也不觉得，要克服这类毛病，最好的办法是请你的朋友时刻提醒你。

(2)有杂音

有些人谈话本来很好，只是在他的言语之间掺上了许多无意义的杂音。他们的鼻子总是一哼一哼地响着，或者是喉

咙里好像总是不畅通,轻轻地咳着,要不就是在每句话开头用一个拖长的“唉”,像怕人听不清楚他的话似的。这些毛病只要自己有决心,是可以消除的。

(3) 谚语太多

谚语本来是诙谐而有说服力的话,但谚语太多也不好。用谚语太多,会给别人造成油腔滑调、哗众取宠的感觉,不仅无助于增强说服力,反而使听者觉得有累赘感。

谚语只有在恰当的地方才能使谈话生动有力。在使用语时,我们应尽可能使其恰当。

(4) 滥用流行的字句

某些流行的字句,也会被人不加选择地乱用一番。“xx王”这个词就被滥用了,什么东西都牵强加上“王”,如“短信王”、“原声王”,这“王”那“王”,使人莫名其妙。

(5) 特别爱用一个词

有些人不知是因为偷懒,不肯开动脑筋找更恰当的字眼,还是有其他方面的原因,特别喜欢用一个字或词来表达各种各样的意思,不管这个字或词本身是否有那么多的含义。许多人喜欢用“伟大”这个词。在他的言谈中,什么东西都伟大起来了。“你真太伟大了”,“这盆花太伟大了”,“今天吃了一餐伟大的午饭”,“这批货物卖了一个伟大的价钱”,等等,给别人一种华而不实的印象。因此,我们要尽可能地多记一些词汇,使自己的表达尽可能准确而又多样化。

(6) 太琐碎

许多人在谈话过程中琐碎得令人讨厌。





讲述自己的经历本来是最容易讲得生动、精彩的,很多人也喜欢听别人讲其亲身经历。但是,这些人讲自己经历的时候,一味地不分主次地平铺直叙,觉得自己所经历的,样样都有味道,都有讲一讲的必要,结果反而使听者茫然无头绪,杂乱无章,索然无味。

讲经历或故事,要善于抓重点,善于了解听者的兴趣放在哪一点上,少用对话。在重要的关节上讲得尽可能详细一些。其他地方,用一两句话交代过去就算了。

(7)喜欢用夸张的手法

夸张的手法有一种引人注意的效果。不过,我们不能把夸张的手法用得太过分,否则,别人就不会相信。

在现实生活中,不可能每次都说“非常重要”的消息,也不可能每次都讲“最动人的”故事,“最可笑的”笑话,因此,不要到处用“非常”、“最”、“极”等字眼,否则,当你在无数的“最”中有一个真正的“最”时,又怎样表示呢?难道你能说“这件事对我是最最最重要的”么?如果你真这样说,别人听了也会无动于衷,因为他们认为你是一向喜欢夸大的人。

除了有效纠正上述7个坏习惯之外,我们还应该注意自己在谈话中的声调、手势、面部表情等方面,努力使各个方面协调、得体。这样,我们就能大大增强自己说话的吸引力。

征服

知己知彼，百战百胜。对别人的思想、感觉、看法了解得越清楚，说服对方的能力就越强，越能够替别人剖疑析难，指点迷津。对别人的想法了解得越多，言语的征服力也就越大。



手段决定效果，如簧之舌，凌厉的攻势，结局只能让对方无法抵挡，又无可选择，而口服心不服。

从消除心理障碍人手

战国时代的策士都是驾驭言语的高手。《战国策》里记载了一则故事：靖郭君是齐国的贵族，原来很受齐王重用，在国内很有权势。后来他与齐王发生了矛盾，担心有朝一日会与齐王闹翻。于是，打算在自己的封邑四周筑起城墙，以防止齐王的进攻。这一举措显然太不明智了，以一个家族的力量与强大的齐王相抗衡，无异于以卵击石。筑起高高的城墙，不但挡不住齐王，反而会使双方的关系进一步恶化，自速其祸。因此，众门客纷纷劝阻，一无奈靖郭君十分固执，不但不听，而且命令守门的人不得为说客通报。

正当众人束手无策焦头烂额之时，一个齐国人自告奋勇，上门求见。他向靖郭君保证，见面时只说三个字，多一字愿受烹刑。由于他许诺的条件十分奇特，靖郭君总算同意了他求见的要求。进门之后，他十分严肃地凝视着靖郭君，看了很长时间，然后，慢慢吐出三个字：“海、大、鱼。”说完转身就走。靖郭君听后大惑不解，忙叫住他追问，那人却不肯多说。直到靖郭君声明前面的约定作废时，他才作了进一步的解释。他对靖郭君说：“先生没看见海中的大鱼吗？何其逍遥自在！鱼网捕不住它，鱼钩钓不到它。然而，一旦离开大海，在沙滩上搁了浅，就连小小的蝼蚁也能群起而攻之，把它当作口中之食。如今齐国就是您的大海，若有齐王的宠信，您何须筑城？倘若

失去了齐王的支持,即使把城墙筑得再高,又于事何补?”靖郭君听了不由得连连称是,就此放弃了筑城的计划。

这位说客所讲述的道理,也算不得十分深奥,从前几位进行规劝的人,想必也都考虑过了。为什么他们规劝时,靖郭君听不进去。这位客人一说,靖郭君就听进去了呢?关键在于真话巧说。

从交际心理学的角度看,“规劝”这一行为方式本身带有某种暗示。即对方犯了错误,提出规劝的人真理在握,特来帮助对方,为对方指点迷津,这一暗示与听话人的自尊心相抵触,很容易引起听话人的反感。就靖郭君而言,这种抵触心理表现得尤为强烈——不仅拒谏,而且闭门谢客。因此,不难想像,众门客之所以劳而无功,有很大一部分原因,可能就在于他们不懂得分析听话人的心理。心理障碍不消除,再有说服力的言辞也不得其门而入。

这位齐人的游说工作,正是从消除心理障碍入手的。首先,他用“海大鱼”三个字增添了一些神秘色彩,激起了靖郭君的好奇心。按常理,会话时,话语应该围绕特定的话题展开。“海大鱼”三字,从字面上看,和当时双方共同关心的话题——筑城无丝毫联系。这样一句莫名其妙的话,不能不使靖郭君心痒难搔,好奇之心大起,好奇心一起,则主客之势互易。本来是靖郭君摆开了架势,严阵以待,准备拒谏。现在却是放下架子,好言安抚,虚心求谏。

不过,要克服靖郭君的心理障碍,光引起他的好奇心是远远不够的。如果没有其它策略相配合,真话仍然不可能让他听进去。这位齐国人所采用的第二个重要步骤便是迂回出击。虽然靖郭君有了求谏的表示,他却并不急于谈论筑城的故事,因为“筑城”是一个敏感的话题,过早触及这个话题是危险的,很可能会唤醒靖郭君的戒备心理,使他重新回到原先



那种封闭状态中去。所以,这位老练的说客开始时仍然若即若离地大谈“海”和“大鱼”的故事。直到他把“大鱼”对“海”的依存关系充分论述清楚,并清晰地描绘出大鱼“荡而失水”为蝼蚁所食的血淋淋的残酷景象之后,才画龙点睛地道出这则寓言的真意所在。这对靖郭君来说,无疑是醍醐灌顶,当头喝,不由得他不幡然猛醒,马上放弃筑城的计划。



有言在先。丑话说在前头，都是为了给对方一个心理准备，是善意地启迪对方产生“不听他人言，吃亏在眼前”的恐惧感和绝望感。

制造威慑气势

能否成功征服他人，很大程度上取决于心理上的威慑力量。如果对方心理上不占优势，势必惊慌失措，理屈词穷。因此，良好的应变能力，除了言辞得当，思路井然，攻守有术外，必须掌握心理战这把利器。须如，“心理战”具有强大的威慑量，它能使对方紧张，容易露出破绽，为你寻找制胜的机会。

有一位女县长到地方上调查一起案件，驱车返回时，突然被众多闹事的群众拦住了。在一些人的鼓动下，不明真相的群众要求知道调查结果，有的甚至摆出要打架的姿态。

在这种群情激奋的情况下，靠一般的讲理是无济于事的。于是这位县长来了个下马威，面对嘈杂纷乱的人群用十分威严的口气说：“我是奉命来执行任务的，不是来发动群众闹事的！村有村规，国有国法。法律不允许把调查的情况公开，你们的要求是无理的。你们辱骂国家公务人员，拦截车辆，严重妨碍了公务，这个责任你们当中有谁能担负？”

接着女县长义正辞严地介绍了《民法》、《刑法》相关内容，有效地控制了原本混乱的局面。

如果对方的口才和你差不多，要想取胜就看心理战所造成的气势。气势在说话时至为重要，如果对方的实力超过你许多，只要心理上与人站在同等的地位，你就可以发挥无比





的威力,扳倒强敌。假如你担心被对方在心理上压倒,不妨细察对方的表情、服装,从中找出对方的缺点,从而壮大自己的胆子。

造成心理气势还有许多办法,如一开口声音洪亮,就不会怯场,在服装方面,穿着体面,也会信心大增;如果遇到不愉快的事,千万要调整心态,使自己心情愉快。这样,对手有可被你的气势压倒,在心理上先丢了分。

人的行为与心境是交互的影响过程。如果你脚步轻快,心情必然是轻松的。不管和什么人交谈,只要你保持眼睛的高度跟对方平等的地步,精神压力就会减轻不少。两个心理学家,身高相差很大,走起路来,就像大人和小孩一样,个头小的在个头大的面前,总有一种泰山压顶的感觉。原因是双方由于眼睛的高度不同,个头小的心理上处于劣势之故。如果你遇到可能使你敬畏的对手,说话的时候切记要一直注视对方的眼睛,这样,心理紧张感就会缓和。那些怯场的人也坦白地承认:“怯场主要是紧张心理造成的。”

每个人都有强和弱两个方面。要让“强硬的自己”和“懦弱的自己”在心中对话。强硬而乐观成性的人,常常对失败不肯有所回忆;懦弱而悲观成性的人,常常对过去的成功不肯有所评价。人的本性,至为复杂,要让乐观、强硬面占上风,让悲观、懦弱面占下风。为了消除强弱不均衡现象,应该使“强硬的自己”打败“懦弱的自己”。千万不要在心里想:“这一次,我很可能会失败。”要反其言而行之,你一定要说:“不,这一次马到成功。”有了这种心理上的优势,必然会斗志高昂、信心倍增。

谈话必须因人而异，因事而异，因时间而异。
因地点而异。因物体而异。见机而作，作而合理。合
理就能感动人。

牵着别人的鼻子走

人，由于在社会活动中所处的地位不同，家庭环境、社会经历、文化程度、心理需要、个人品质、性格脾气、兴趣爱好也各不相同，于是就形成了不同层次。同一类型的事情发生在不同的个体身上，就会产生不同的思想观念。当一个人心中存在一种不正确的，但又不是错误的观念，而打算向错误的方向发展的时候，此刻，我们要改变他的思考方式向正确的方向发展并不是一件容易的事。

我们改变别人的思考方式，可以采取正面陈辞、反面陈辞、侧面陈辞的方法。

(1)正面陈辞

这是用正面言辞夸大对方的错误意愿，在对方彻底认识自己的错误后，而不得不改正的说话原则。《史记·滑稽列传》记载：楚庄王最心爱的枣红马病死了，庄王打算用大夫的丧礼来安葬它。群臣认为这种做法不妥。庄王下令说：“谁来劝谏我不要葬马的，就处以死罪！”优孟得知此事后，上殿仰面大笑，庄王惊问其故，优孟没有直接说庄王葬马这件事存在欠妥之处，而是说以大夫之礼安葬枣红马显得寒酸，应以国君的葬礼来安葬。庄王更加糊涂了，要优孟解释清楚。优孟说：





“应以雕玉为棺。文梓为槨，调动大批士卒修坟，征用大批百姓负土。送葬时，让齐国、赵国的使节列于前，让韩国、魏国的使节翼随于后；再给它造起祠庙，祀以太牢之礼，奉以万户之邑。这样一来，诸侯各国就知道大王您把人看得轻贱，而把马看得很尊贵了。”庄王一听，突然醒悟过来，深责自己险些铸成大错，遂打消了用大夫礼葬马的念头，改为以六畜之礼葬之。

(2)反面陈辞

这是从事物的反面入手揭示出它的错误的原则。

秦宣太后爱魏丑夫，太后病危将死之时，下令说：“埋葬我的时候，一定要魏子殉葬。”魏丑夫听后十分害怕。庸芮可怜魏丑夫，为他向太后求情。他问太后：“您认为死了的人还有知觉吗？”太后说：“没有知觉了。”他又说：“像太后这样聪明智慧的人，明明知道死者是没有知觉的，为什么白白地将自己生前所热爱的人用来为没有知觉的死人陪葬呢？如果死者真有知觉，那先王一定已经长期积怒在心了，太后连补救过失的时间都不够，哪里还有时间去私爱魏丑夫呢？”太后听了连连称好，而魏丑夫也免于死。这就是违背他的本意，用道理直击其错误，使他想违抗又不能违抗，想发怒又不能发怒，最后只得低下头来，跟着你的意思走。

(3)侧面陈辞

这是从他思想的侧面指出他的错误的原则，是一种隐匿的说法。

齐威王刚上任时，不问政要，不察民情，天天沉溺于酒色之中，齐国陷入了朝不保夕的险境之中。一天，淳于髡乘机对威王说：“楚国有一只大鸟，身披五彩停歇在宫廷的屋檐下，一