

学会做人，也要会办事、学会说话，是人生的三大生活技巧，缺一不可。会做人，也要会办事；会办事，要先会做人。同时，会说话，也是会办事和会做人的重要内涵，掌握了语言艺术，做人可以做得练达，办事可以办得聪明、圆满。所以说，掌握了这三大技巧，也就掌握了成功人生的金钥匙，人生一定会过得十分美满。

左右逢源说话 游刃有余做事

孙 朦◎编著

做个“圆滑” 老实人

ZUOGEYUANHUADELAOSHIREN

[高水平说话和高水平办事的学问]

察言观色 把话说得滴水不漏
八面玲珑 把事办得恰到好处



中国长安出版社

左右逢源说话 游刃有余做事

孙 朦◎编著

做个“圆滑”的 老实人

ZUOGEYUANHUADELAOSHIREN

[高水平说话和高水平办事的学问]

察言观色 把话说得滴水不漏
八面玲珑 把事办得恰到好处



 中国长安出版社

图书在版编目(CIP)数据

做个“圆滑”的老实人 / 孙滕编著. —北京: 中国长安出版社,
2008.10

ISBN 978-7-80175-926-9

I. 做… II. 孙… III. 人间交往—通俗读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 162224 号

(上架建议: 社科类—人生哲学)

做个“圆滑”的老实人

孙 滕 编著

出版: 中国长安出版社

社址: 北京市东城区北池子大街 14 号 (100006)

网址: <http://www.ccapress.com>

邮箱: ccapress@yahoo.com.cn

发行: 中国长安出版社 全国新华书店

电话: (010) 65281919 65270433

印刷: 北京楠萍印刷有限公司

开本: 787 毫米×1092 毫米 16 开

印张: 24.75

字数: 400 千字

版本: 2008 年 12 月第 1 版 2008 年 12 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-80175-926-9

定价: 42.00 元



前言

前言

Preface

在日常生活中,我们总是可以看见这样一些人: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,或者他们没有掌握办事的技巧。

因此,一个人的成功与否,与这个人的说话水平和办事能力有很大的关系。说话水平高的人,口若悬河、妙语连珠,可以赢得人们的尊敬和帮助,在生活和事业上也容易获得成功。说话水平低的人,语无伦次、词不达意,会处处感到困窘,受到别人的嘲笑和冷淡,也就必然会给自己的生活和事业带来不利的影响。办事能力高的人,可以赢得人们的尊敬和帮助,可以八面玲珑、左右逢源,事业顺利。办事能力低的人,会处处碰壁,一生平庸,也就必然会给自己的生活和事业带来不利的影响。

说话能力对于一个人有多重要?对于一个人的前途有多大的影响?想想看,人生在世,谁都无法生活在一个孤立无援的空间里,都要无可避免地要与他人交往、沟通以及和谐相处。因此,成为会说话的人,就成为生命中最基本、最重要的一件大事。说话说得恰到好处的人,会左右逢源、如鱼得水。

办事是一门学问,是需要讲技巧的。办事能力已经成为现代社会衡量一个人综合能力的一个重要指标。在我们的周围,不懂办事规律,不知道办事技巧,不会办事或办事不周的人比比皆是。如何才能办好事情,已经是现代人迫不及待地要解决的事情之一。

针对这种情况,我们编著了这本书,本书本着“方便、实用”的原则,多方面、多侧面地阐述了恰到好处地说话和办事的重要性,教你怎样把话说得恰到好



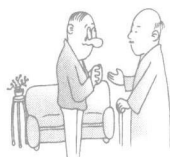
做个“圆滑”的 老实人

处、把事办得恰到好处。掌握了书中的这些说话或办事的技巧和方法,你在任何场合、面对任何人都能从容不迫、潇洒自如、临危不乱、见机行事。本书具有很高的参考价值,是有效提高说话能力和说话技巧的首选读本;是你人生路上进取的法宝,成功路上闪亮的明灯。

“心实不能仕途,言拙难会经济。”愿本书在鱼目混杂的书海中能为你吹来一股清凉之风,叩开你智慧的心扉,在人生的奋斗之路上能助你一臂之力,让你在成功的人生旅途中风雨无阻,一帆风顺地向前迈进!

前
言

Preface



目录

目 录

Contents

第一篇 能言善辩,滴水不漏表心声

- 一、语言的突破 / 2
- 二、说话是生存的本领 / 14
- 三、说话的策略 / 27
- 四、说话的方式 / 46
- 五、赞美要有好口才,批评要有好态度 / 58
- 六、拒绝别人也要讲技巧 / 86
- 七、语言真诚,以理服人 / 98
- 八、古今中外口才秀 / 116

第二篇 察颜观色,恰到好处讲实话

- 一、与上司说话要讲究方式方法 / 130
- 二、职场中与同事的语言交流 / 142
- 三、对下属说话也要注意分寸 / 150
- 四、与客户说话应有诚意 / 168
- 五、与朋友沟通也要讲方式 / 175
- 六、与爱人说话嘴要甜 / 189
- 七、与对手辩论的语言艺术 / 195



做个“圆滑”的老实人

第三篇 识人明理,左右逢源办好事

- 一、成功者办事的要诀 / 202
- 二、左右逢源的办事技巧 / 222
- 三、为人处世必知的忌讳 / 237
- 四、把握办事的分寸 / 253
- 五、心态决定办事的成败 / 265
- 六、创造机会成大事 / 277
- 七、思变创新方能得心应手 / 290
- 八、活用人情巧办事 / 309

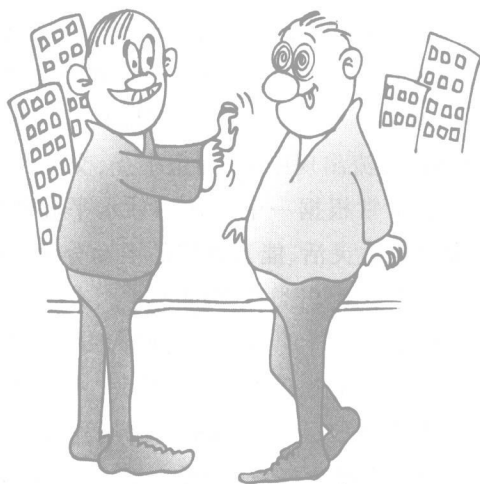
第四篇 为人为己,求亲托友办成事

- 一、为上司办事的学问 / 322
- 二、托同事办事的诀窍 / 330
- 三、让下属办事的策略 / 341
- 四、与客户办事的分寸 / 352
- 五、请朋友办事的秘诀 / 362
- 六、求亲戚办事的奥秘 / 370
- 七、宽忍对手,成己好事 / 376

第一篇

能言善辩

滴水不漏表心声





做个“圆滑”的老实人

一、语言的突破

现代人的语言能力

语言作为交流的工具,最讲究的就是有效地表达,无论你出于什么样的目的,都不希望说话没有效果,甚至适得其反。

现代社会是“信息大爆炸”的社会,信息在社会各行各业中起着越来越大的作用。一项工作往往需要多人的共同合作,需要综合多种信息。语言是各种信息最普遍、最方便、最直接的传递方式。语言能力强,双方就能达到顺利的交流,信息也能顺利、准确地被对方接收、理解,从而达到交流的目的。反之,语言能力弱,信息就不能很好地被对方接收、理解,交流出现中断,甚至中止,交流目的也就不可能达到。

在现实生活中,人们常常根据一个人的讲话水平和风度来判断其学识、修养和能力。现代社会需要那种机敏灵活、能言善辩的活动分子。羞怯拘谨、笨嘴笨舌、老实巴交的人,在现代社会不会成为出类拔萃的人才。有些人很有知识,就是因为缺乏“嘴巴上的功夫”,因而得不到领导的重用。有些人专业水平很高,工作做得很出色,但表达能力却很差,言谈拘谨慌张,逻辑思维混乱,一讲话就语无伦次,虽有好的经验、好的见解,但却“茶壶里煮饺子——倒不出来”,这种人在现代社会很难吃得开。现代社会注重口才,与别人交往也好,谈恋爱也好,谈生意也好,做服务工作也好,会不会讲话则差别很大。如果你很会说话,首先就能够博得对方的好感,假如你善于说服别人,那就说明你有水平,办事情就会更加顺利。

不要以为“能说会道”仅仅是嘴巴上的功夫。有人认为:只要有真本事,嘴巴笨一点怕什么?其实,什么是真本事呢?“嘴巴硬”就是一种真本事。从古至今人们成就一番事业,都需要有一番好口才。赤壁大战前,诸葛亮在东吴智激周瑜、舌战群儒、说服孙权,靠的也是自己的雄辩才能;近代资产阶级改良派梁启超,以极富鼓动性的言论而闻名于世。

在现代社会,由于经济的发展,人们交往频繁,口头表达能力的重要性越来越被



认为是现代人所应具有的能力之一。作为一个现代人,不仅要有新的思想和见解,而且要能在别人面前很好地表达出来。不仅要以自己的行为对社会作贡献,而且要能以自己的语言去感染、说服别人。这才是最重要的,才是语言真正的魅力所在。

因此,现代人在如今这个竞争激烈的社会里,不仅要把知识学踏实,还要加强口才方面的一些锻炼。这样才能使你在这个社会环境中更好地生存,获得更大的成绩。

卡耐基说过:“一个人的成功,约有15%取决于技术知识,80%取决于人类工程——发表自己意见的能力和激发他人热忱的能力。”可见,口才是多么的重要。

语言是一种财富

现代生活流行的格调和时尚的本质出乎人们的意料,它不是过去人们想象的什么东西,而是每个人都有的“语言”。语言现在已经成为了一种财富,一种虚拟的、可以直接兑现的财富。

语言作为人类的财富,它首先体现在作为交流的工具这层意义上。对那些不善于使用这种工具、不懂得应该如何交流的人,那他所持的语言的价值已经就被自己打了折扣。“语言”没有固定的角色,不要因为你是教师或所谓的知识分子说话就要流露出酸味来;也不要因为你是工人、农民老大粗,就一定要讲粗话。在“语言”的层面上,讲话是绝对自由的,没有年龄、性别、高低、贵贱之分。

但说话技巧的重要性,无论是对蓝领阶层,还是对白领阶层或是身价百万的明星、艺术家、富有者都是一样。

语言的迷人之处不仅在于它是一种交流的工具,还在于它本身就具有快感,所以人们对绝妙口语的迷信和崇拜是不言而喻的。把握住语言这种交流工具,运用它驾驭你的谈吐,将会给你带来快乐和机会。

语言在现代生活中就像商品一样,倍受人们的关注,在社会交往中它给人的印象就像是名牌“产品”一样。所以树立自己的形象走入社会,没有引人注目、受人欢迎的语言是不行的,要像实施“品牌”战略一样,用不凡的语言把自己包装起来。

在日常工作、生活中,由于谈吐上的缺陷出现的问题屡见不鲜:可能会导致你失业或者砸了你一笔生意;可能会搞得夫妻离异;一份本可以胜任的工作也可能没有应聘上;是否拥戴你做他们的领导,或推举你为他们的代表;它甚至能影响人们是否下决心购买你推销的商品;是否愿意邀请你到家中做客,并进一步和你交往。

语言出现障碍或表达能力欠缺,至少会使人低估你,甚至会导致于你的流言飞语无情地传播开来,进而会歪曲你的形象。



做个“圆滑”的老实人

语言障碍各种各样：有的就像令人不满的外貌，需要以整形外科手术加以矫正；有的只需要像改旧衣服一样略加修整；有的则像一个松弛的腹部，要把它收紧；还有些就像修理汽车一样，需要调换零件，或者像弹簧，要上一点油来润滑；另一些人的毛病则很像小男孩的脏面孔，需要用热水肥皂使劲擦洗一下才行。

对于渴望在商业上获得成功的人，非常重要的一项是谈话时的自信、准确和有说服力。商业界人士首先要推销的，就是他自己，从申请第一项工作的晤谈，到作为成功者发表演讲，在这漫长的征途中，他必须不断地说服别人。如果你打算经商，那么你的谈吐形象，包括容貌、声音，有时也是决定你这一生成功与否的关键。

近几十年来，情况又有了新的发展。一个企业家的言行不仅会被人听到，也会被人看到。过去他与外地同行洽谈生意时，可能是利用电话，现在却很可能是使用闭路电视系统；甚至连办公室的会议也常常是利用电视。这样一来对说话的人的要求就更高了，不仅他要注意语调、语气，而且还要注意讲话时的表情和手势。

可见，运用语言准确地表现自我，也许将成为你事业成功的关键。

准确地运用语言表现自我，就是我们常说的口才。有才干并有口才的人，他成功的希望将会更大。因为他的才干可以从言语谈吐之间充分地表露出来，使对方能更进一步地了解他，并且信任他，才敢给他委以重任。

语言来自生活的积累

卡耐基在《语言的突破》一书中指出的：将自己的热忱与经验融入谈话之中，是感动别人的捷径和必要条件。如果你对自己的话都不感兴趣，那么他人又怎能对你的话感兴趣呢？

假如你有决心提高自己的说话能力，就请回想一下自己在日常生活中的说话经历，然后对照下面问题检查一下，就可以了解到自己的说话能力究竟如何了。是不是见到陌生人或许多人，就觉得好像无话可说？是不是很难找到一个大家都感兴趣的谈话主题？是不是常常无意中说错了话，触到了别人的忌讳？

言语是以生活为内容，有生活，有实践经验，就有谈话的内容，有丰富的生活内容，有丰富的实践经验，谈话的内容自然也比较丰富。因此，你对于国家、社会、日常生活发生的事情以及朋友、亲属、同事身边的大事情，都要经常注意关心，你对于所见所闻，都要予以思考研究一番，尽量地去了解它们发生的过程和意义。若是对什么事情都漠不关心，让社会世事静静地 在眼前和耳边溜过去，就会失去学习和积累知识的机会。在社会生活中，你要随时随地都要计划、安排、改进你的生活，而不是马马



虎虎地过日子,让机会白白跑掉。

你是不是认为自己和国家大事、社会人群息息相关,而不是安于做一个井底之蛙,对于身外事都不闻不问呢?如果这些问题的答案都是肯定的,你就是一个善于思考、善于观察、遇事认真、朝气蓬勃的人,那你就和口才的高水平距离不会远了。即使你现在还是一个不大会说话的人,你已经具备了大批的、雄厚的、扎实的本钱,如果不是呢?那就需要你下决心加倍努力了。

在每天你看报纸的时候,拿一支红蓝铅笔,把三五条特别好的新闻或是文章勾起来,要是能够剪下来就更好了,每天即使是二三条,两个星期后,你便记得不少有趣的事情了。你在看报纸、杂志和书籍的时候,每天只要记住其中的一两句你认为很有意义的话,用红蓝铅笔在那句话旁边画上线,要是能抄在你的日记本上或是笔记本上那就更好,收效会更大。开始的时候不要贪多,你还没有这个习惯。否则,不到几天,你就会厌烦放弃了。如果你每天不停地记一两句,坚持两三个月,你就会发觉你的思想比以前丰富多了。谈话的时候,很容易就想起你学习过的内容,甚至会用自己的话把它们发挥得更好。这些有意义的话,随时随地都会从你的头脑中跳出来帮助你,解决你的困难。在听演讲时,在听别人谈话时,随时都可以遇见表现人类智慧的警句、谚语。把这些记在心中,抄在本子上,久而久之,你谈话的题材、资材就越来越多,你的口才就会越来越娴熟。久而久之,你就可以出口成章,随便说什么都可以有条有理,思想也丰富了。

一般人说话都不可能是十全十美的,所以你必须先弄清楚自己究竟在哪一方面有障碍,问题是不是很多,然后再研究改善的方法。发现到自己说话能力的不足之处,就应加强语言训练,予以提高。训练语言的方法多种多样,总的来说是要加强知识的积累,提高文化修养,加强自我训练,克服畏惧心理,语言力求简洁扼要,富有逻辑性。当然,所有的方法都离不开在社会实践中进行检验,你必须加强训练才能拥有好口才。

语言是通往成功的途径

世界上没有任何一个正常人不需要讲话,不需要交流,也没有任何一种工作不需要和别人打交道。而人与人之间交流思想,沟通感情最直接、最方便的途径就是语言。通过出色的语言表达,可以使相互熟识的人情更浓,爱更深;可以使相互陌生的人产生好感,结成友谊;可以使相互有分歧的人互相理解,矛盾化解;可以使相互仇恨的人化干戈为玉帛,友好相处。



做个“圆滑”的老实人

美国资产阶级革命时期著名的政治家、外交家富兰克林说过：“说话和事业的进步有很大的关系。你如果出言不慎或跟别人争辩，那么，你将不可能获得别人的同情，别人的合作，别人的助力。”美国人类行为科学研究者汤姆士也指出：“说话的能力是成名的捷径，它能使人显赫，鹤立鸡群。能言善辩的人，往往使人尊敬，受人爱戴，得人拥护。它使一个人的才学充分拓展，熠熠生辉，事半功倍，业绩卓著。”他甚至断言：“发生在成功人物身上的奇迹，一半是由口才创造的。”因此，说话水平是事业成功的重要因素之一，口语表达的好坏直接关系到事业的成败。你想获得事业上的成功，必须具有能够应付一切的高超的说话水平。

总之，语言能力是一个现代人才必备的素质之一，是我们提高本领、开发潜力的主要途径，是我们驾驭人生、改造生活、追求事业成功的无价之宝，是通往成功之路的必要途径。

说话与事业的关系极为密切，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，你的才干就可以通过言语充分地显露出来，你的良好形象就可通过口才具体地显现出来，从而使得领导、同事、群众更深一层了解你，赞赏你，进一步信任你，提拔你到各种关键的岗位上，将更重要的任务托付给你，使你脱颖而出，施展才华，助你在事业上走向成功。

无声语言的运用——姿势、表情

姿势是内心世界的外在表现，完全是因你自己的情绪、感觉、兴趣而发生的，一个从内心所发出来的姿态，不知要比一千条规定所指示的好多少倍。姿势不是衣服，你无法根据你的欲望加以改变，那一定非由你的内心感觉，才可以表现出来。因为姿势是内心的表现，所以你要训练它成为一个模型，那不但单调，而且是可笑的举动，有些人在说话声音越高越响的时候，常把两手高举着。真情愈流露，动作和姿态也愈显得自然。有时因心情愉快，便不停地把两手在空中挥动；有时为了心情悲苦，忍不住握着拳头，紧紧地靠在自己的胸前；而当愤怒的时候，更不免举拳猛击，但是这种动作和表现姿态，都是以自然和灵活为要素。

当然，许多演说家的姿态，仿佛是戏剧的小丑一样，十分古怪，十分可笑，但是他们都是于心灵中所发生的，那是内心的表现，无论是笨拙还是灵活，我们都不必去批判他们。只有一点，我们必须牢记，他们是否是自己所创造。如果姿态是内心自然流露，那我们尽可以不必加以注意吗？绝不是的！为了要吸引听众，我们必须注意姿态，不过姿态绝不是口才训练的主要目标，而是帮助口才表达动人的一个助手。



除了演说的时候,大部分发表谈话的场合,总是有机会可以坐的。关于坐的问题,有很多种不同的方式,有的人喜欢坐在人们的中间,让大家围坐在自己的身边;有的人喜欢坐在会场的角落,不让大家能够清楚地瞧着自己;有的人喜欢坐在听众的外围,他的意思是不让人家看得仔细。其实,坐位最好的是对着听众,让大家可以清清楚楚瞧见你,如果你不想对着听众坐的话,应该把坐位选择在听众的中间,这样你与听众的交流更具互动效果。不过,坐的时候姿态既要自然,又要保持端正,切不可斜靠在椅中,更不可盘腿而坐,或把手臂搁在椅背上,这样都是引人轻视的动作,你必须加以注意。

一个正在发表讲话的人,对于手的安置问题,是值得留心的。究竟两手的位置怎样放置才好呢?倘若你有可能的话,那便忘掉它们好了,让它们自然地垂在身体的两边。不过万一你觉得它们讨厌,并有些觉得累赘,而认为插在衣袋里或是放在背后好一些,那也可以。总之一句话,使你的情绪安静,你切不要注意两手是否妨碍你的动作,更不必顾虑什么听众会留意到你手的位置。

手的放置,实在是演说者不必多加留意的问题,你应当集中注意力于真情的流露,而两手只是帮助你让真情流露更有感染力的工具。这工具愈放得便于使用,那么,在需要应用它们的时候,愈可以立刻举起来,或放下去。不过你不要学习那些故意把手交叉在胸前的人,更不可勉强扶在讲桌上,这样会使你的身体不能自由行动。而两手故意去玩弄你自己的衣服,那更使听众转移注意力,实在是一种愚拙的举止,是不自在的表现。

对于姿势这个问题,书上的理论不能奉为金科玉律,但下面几条原则,你应当注意:

- ①不要重复姿势,无论任何一种姿势,重复了总会令人觉得乏味。
- ②你如果拿手做手势的时候,不要只从肘部做起,这样会使人觉得你的手势不自然。
- ③不要把姿势结束得太快,如果你伸出食指,向前面指着,而这种姿势是帮助你说话的语气,那么你切勿将手立刻缩回来,最好等到说完整一句话之后,才缩回手臂。
- ④你必须练习保持姿势的自然,而这种练习,却要下点苦功,也许在练习时有些觉得勉强,但经过相当时日,便可以渐渐地成为自然了。
- ⑤你得注意,勿让你的动作或姿势,减低听众对于你说话的注意,许多人的动作过火,而使听众反而注意于他的行动。

说话的态度,是谈话技巧唯一的基本方法,这态度不是指你的行动,而是指你的说话本身。你切不可以为你是当众在说话,因此,你必须留心自己的话,有什么应注意的地方。你当作跟别人在闲谈,说什么算什么,无所顾忌,无所畏怯,更用不着要装成十分正经的态度,你一切都任其自然好了。

你要使说话态度自然,还有一种方法,就是把你自己当作一个讲师。你的说话,和对一般学员讲解一样,别人只会尊重你的意见,不必有什么恐惧,更不必有什么担



做个“圆滑”的老实人

心,让自己的思想自然地流露出来,这样你说话一定可以非常自然了。

大概你总承认吧,当你听着许多学口技的人,他们模仿鸟叫的声音,有许多觉得十分逼真,几乎使你听不出那是人模仿出来的。但是,如果你听到树上的鸟儿叫声,那你立刻会引起感动,觉得有一种说不出的愉快,这就是自然和不自然的分别。如果在讲话场合能激发你的情绪,使说话自然流露出来,那么你的说话,一定是格外动听了。

你曾否留心过,如果有人把一种主要的意见,用诚挚而易令人感动的语气对你说出来,你的心里常不时生出不同的意见。因此,如果你预先准备给人留下好的印象,并使人赞同你,请记住,激起人的感情,比激起人的思考更为有效。

你身体的各部分,能帮助或配合你的口,从你在别人眼中出现,一直到你开口之前,这一段时间,你都在说话,只是并非用口来说,你开口之前,你的眼睛、你的动作、你的全身都在表现了什么出来,这些你所表现的东西,会使人准备听你说话,或是不想听你说话,使人对你发生敬意或产生恶感,所以在开口之前这一段时间要特别注意,要练习登台、走路的姿势,怎样注视听众,怎样鞠躬等,你必须用你全部身体,向听众传达你对他们的敬意与好感,暗示你所要说的话的重要性和它的基本色调。在演说的时候要如此,在平时说话的时候也要这样。即使在闲谈的时候,在朋友的客厅里,坐着的你忽然站起来,或者把你的座位向对方移近一点,或者在众人之中,选择一个良好的位置,或者突然采取一个不寻常的姿势,只要你做得自然得体,就对你的语言会有很大的帮助。

我们的手最会说话,在重要的地方配上适当的手势,较会吸引人们的注意。我们不要每一句话都要配上手势,因为手势太多,会使人觉得不自然。如果能够使人在听你讲话的时候,不但有得听,而且有得看,那你几乎可以不必担心对方的注意力会从你的身上离去。

咿啊乱叫不是说话,乱挥乱舞不是手势。不自然的手势,会招致许多人的反感,造成交际的障碍。非常优美动人的手势,令人一看心中充满惊喜;非常柔和温存的手势,令人一看,心中充满感激;非常坚决果断的手势,好像有千钧一发的力量;有的手势令人远远地就能感到他的热情和欢喜;有的手势却轻率得像个阿飞;有的手势漫不经心;有的手势使人觉得洋洋自得;有的手势告诉你他非常非常之忙,正要赶着去办一件紧急的事情;有的手势又告诉你他有要紧的事情要向你谈,请你等一等。在让座,在握手,在传递物件,在表示默契,以及在谈话进行中,手势有时会成为谈话的一部分,加强我们语言的力量,丰富我们语言的色调。有时候,手势也成为一种独立而有效的语言,是有声语言所不能代替的。

美国纽约名言家李特登说:大家都爱说自己是受理智的支配,其实整个世界都是可以被感情所转移的。如果一个人单单竭力装得严谨和敏锐,那他一定会失败;如果他的话是从心底里发出来的,就不会失败了。不管他在讲什么内容,不管是在讲重大的政治经济问题,或是个人的旅行杂谈,只要他感到心里确有一番非说不可的话,



那么他的话,就会像火一般的炎热了。具有诚恳和热情的人,他影响对方的力量之大,像膨胀的蒸汽一样,即使他在修辞上犯了多少错误,也是不会惨败的。

著名的美国心理学家威廉·詹姆斯也曾写过下面一段话:动作好像是跟着感觉的,但在实际上,动作和感觉是同时发生的,所以,我们直接用意志去纠正动作,也就是间接去纠正了感觉。例如:我们失掉了愉快,唯一的恢复方法,便是快活地坐或站起来,主动说话,愉快便好像已经和我们在一起了。如果这办法还不能达到效果,那便不再有别的方法了。所以,当我们感到勇敢时,我们真的就会变得很勇敢了。用我们整个的意志去达到自己的目的,是使你的勇敢去代替惧怕的最好方法。不过,你必须先预备好一切动作,否则,恐怕将仍旧不易生效。假使你要讲一些什么,你已经充分想好后,就应该敏捷地走出来,不要惧怕,应该做半分钟的深呼吸,因为多吸一些氧气,可以增加不少勇气。你吸足了气,你便能支持住自己,勇敢地登上演讲台了。

幽默语言的魅力

美国人非常在意一个人是否有幽默感,这从历届当选为美国总统的人身上都具备丰富的幽默元素这一现象看得出来。

林肯可以说是美国历任总统中最具幽默感的一位,他早在读书期间就表现出了他的幽默机智。

林肯上学时,一次考试,老师这样提问他:

“林肯,这里有一道难题和两道容易的题目,由你任选其一。”

“那我就选那道难题吧。”

“那么你来说说,鸡蛋是怎么来的?”

“鸡生的。”

“那鸡又是怎么来的呢?”

“老师,这已经是您提的第二个问题了。”

林肯在斯普林菲尔德担任律师期间,有一天步行到城里去。一辆汽车从他身后开来,他喊住司机说:“可不可以帮我个忙?把我身上这件大衣捎到城里去?”

“这有什么不可以,拿来吧……可是,到时候你怎么重新拿到它呢?”司机问。

“哦,这很简单,把我裹在大衣里不就行了。”

司机被林肯的回答逗乐了,愉快地招呼他上了车。

有时候,即便我们事后知道对方先前提出的要求属于耍小聪明,也很难狠下心“追究”对方的责任,因为对方的表现太机警了。



做个“圆滑”的老实人

有一次,林肯出席报纸编辑大会,在会上发表演讲。

林肯说他不是报人,也不是编辑,有幸参加那个大会,实际上很不相称,真有点勉为其难,于是即兴讲了一个故事:

“有一天,我在森林中散步,遇到一位骑马的贵妇人。我停下来,站在路边给她让路。可是她喝令马停下来,目不转睛地盯着我的面孔说:‘我现在敢肯定,你是我见到的最丑的人了。’我连忙回答说:‘尊贵的夫人,你可能是对的,但是这又有什么办法呢?我的长相是不能选择的呀!’她说:‘长相不能选择,但道路不是可以选择的吗?你干什么要和我走在同一条路上,而且是走对头呢?’‘是呀,’我说,‘这是为什么呢?’她说:‘当然,已经生就了这副丑相是没有办法改变的了,但是你可以呆在家里,老老实实地,不要到处露面啊!’”与会者都对林肯的幽默和谦虚报以热烈的掌声。

林肯的幽默和机智是众所周知的,他的反应也是非常快捷的,常常使对方还没有做好准备,便被反弹回来的自己挑衅的子弹击中了。

有一天,一位外交官偶然看见美国总统林肯正在擦自己的皮靴。这位外交官不怀好意地问林肯:“尊敬的总统先生,您经常擦自己的靴子吗?”这句话显然有刺,并且带有挑衅和污蔑的味道。平民出身的林肯总统并没有直接正面回答外交官的问题,只是轻描淡写地回答道:“看来,你是经常擦别人的靴子了!”

林肯当总统期间,有一天一位妇人理直气壮来找他论辩:

“总统先生,你一定要给我儿子一个上校职位!我并非请求您恩赐,而是我们有这样的权利。我的祖父参加过雷新顿战役,我的叔父在布拉敦斯堡是唯一没有逃跑的人,我的父亲又参加过纳奥林斯之战,我丈夫牺牲在曼特莱,所以……”

“夫人,感谢您一家三代为国服务,您家对于国家的贡献实在无人可比。现在您能不能为别人提供一个为国效命的机会呢?”林肯彬彬有礼地问道。

那位夫人罗列自己一家为国家做出许多贡献,以此作为自己儿子谋取上校职位的资本,这种认识当然不正确,然而林肯并没有对此提出任何批评意见,而是巧妙地转换逻辑,以请求对方为他人提供一个为国效命的机会,婉转地回绝了对方不合理的要求。

好的辩论说辞能够给人一种赏心悦目的感受,这是那种粗俗的街头话语完全不具备的。

道格拉斯曾经是林肯竞选总统时的对手,结果林肯胜出,道格拉斯落败。道格拉斯对自己的遭遇自然心有不甘。

林肯当选总统之后,有一天出现在一个公众场合,恰巧碰到了道格拉斯。道格拉斯看到了令自己竞选落败的老对手林肯,不由得思潮涌集,他要出出胸中的闷气。

“林肯先生,我最初认识你的时候,好像你还是一家杂货店的老板。你站在一大堆杂物中卖雪茄、卖威士忌……真是很很赖的酒店男招待!”

林肯并没有对这种嘲讽表露明显不悦,而是冷静地向现场的人宣讲: