

第一章 口语与处世

世事难料 人心叵测

灵活 巧妙的思维 良好的口语

将会使你应付自如 勇往直前

1. 口语面厚

口语面厚，乃是要青年人脸皮不要太薄，无论在公开场合演讲，或是私下里的交谈，都不妨落落大方，侃侃而谈，不要过于拘谨、木讷。

在我国，不善辞令表现在许多方面，有在对外交往方面，也有在同一机关、同一科室，甚至同一班组的同事之间。在公开场合讲话发言时，也往往是你让我先说，我让你先进，推来让去，小伙子变成了拘谨羞涩的大姑娘，而姑娘们更是“千呼万唤始出来，犹抱琵琶半

遮面”，即使被点名发言，也多半是“三句半”、“对口词”，简短得不能令人满意。

纵观古今，我国的纵横家、雄辩家群星灿烂。盘庚可算是我国历史上有文字记载的第一个演讲家。他慷慨陈辞，说服臣民们拥护迁都，避免了政治危机。战国时代的苏秦凭雄辩之才，挂起六国相印；三国时代的诸葛亮机智善辩，舌战群儒；晏子使楚，名垂青史；谢晋巧对，传为美谈。就是在近代，也曾涌现出像闻一多、鲁迅、周恩来等一批能言善辩的巨擘。可见，我们中华民族并非是先天注定口语低下的民族。

我国是一个有着悠久历史的文明古国。先哲圣人、文人学士给后代子孙留下了许多有关处世之道、言行举止等方面的名言警句和“经验之资”，其中多数是积极的，但也有一些是封建糟粕。诸如“君子讷于言而敏于行”、“话到嘴边留半句”、“未可全抛一片心”、“言多必失”、“语多伤人”、“少说为佳”等等，这些陈腐的传统观念像一条条无形的绳索，约束着人们的言行。

当前的社会已进入信息时代，广泛而迅速地进行各种信息交流，是搞好社会化大生产的重要保证。信息的传递无非是靠三种方式：语言、文字、图表。而口头语言则是最常用、最方便的传递方式。因此不会运用口语的人很难适应信息时代的需要。西方资本主义国家招聘各类人员都要进行口试，他们认为口语表达能力是发明、创造能力的重要因素。

口语语言学可使你迅速成为能说会道的人才。青年朋友们，摆脱封建意识的束缚，向陈腐的观念挑战，同习俗偏见抗争，做一个敢想、敢说、敢做、敢为的人。

2. 口语学问

一个人若没有具备较良好的口语，一旦走上社会，走上独立生活的道路，就很难在事业上、爱情上、生活上取得自己满意的效果，就好像鸟儿失去羽翼，不能很好地发挥本身应有的技能，无法飞上天空似的，这就失去了鸟儿生活在空中的基本条件。

每天，我们每一个人，都会遇到这样那样的一些场合，需要我们说上几句适当的话。这几句适当的话，能够帮我们很大的忙，解决我们生活中许多大大小小的问题。因此，我们如果极有口才，对于生活、工作、事业、爱情都有很大益处，甚至会出现奇迹，使你自己兴奋不已。

如今，社会处在改革的时代，我们更需要杰出的口语。改革是除旧布新的新旧两种势力的较量，哪里有改革，哪里势必少不了论战和诤辩。在真理与谬误的短兵相接中，纵使你满腹经纶，但如果你是“茶壶里的饺子——有货倒不出”，就无法驳倒谬论，无法赢得群众。

在历史上，康有为在光绪皇帝召集清臣五大臣问对时，力陈己见，驳斥了荣禄、李鸿章等人的“祖宗之法不可变”的谬说，促成了“戊戌变法”的改革之举，他也成了“百日维新”的领袖。变法失败后，革命派领袖孙中山在其环球旅行中，每到一地都发表演说，倡导革命，批驳保皇派改良理论。人们亲热地称他为“孙大炮”，就因为他的鼓动之词犹如密集的炮火，具有慑人的威力。当前的改革开放中，涌现出了一批有远见卓识的改革者，其中就有口语非凡者，他们为改革开放摇旗呐喊、鸣锣开道，加速着改革的步伐。口语不佳，寸步难行。能言善讲，就会如鱼得水，事半功倍，于改革开放，于四化建设大有裨益。

一个会说话的人，就可以完整流利地表达出自己的思想、意图，也能够把道理说得很清楚、很完整、很动听，使别人很乐意接受。有时候还可以立刻从问答中测定得知对方的意图，而且能从对方的谈话中得到启发，增加对对方的了解，从而使双方都能够很好地建立起良好的友谊。

我们常常可以看到许多不会说话的人因说话不连贯、断断续续，站着或坐着都不自在，自己总感到非常别扭，甚至出现面红耳赤的现象。他们就很难完整、清楚地表达自己的意图，往往使对方很费神，不能清楚地了解他的意思，同时又不能使人信服地接受。由于你不会说话，口语能力差，说起话来又吞吞吐吐，造

成了交流上的困难，给你自己在事业，爱情、生活、交际上带来或造成不少阻碍，抑制了个人的发展。

有的师范学院的毕业生，专业课考试成绩大多良好，但参加实习的第一节试教课，面对讲台桌老是抬不起头，辛辛苦苦备好的一节课，不到半小时就讲完，没词了，使自己陷于尴尬的窘境之中。

有的人说话不得体。如：有个傻姑娘的大姐结婚，母亲对傻姑娘说：“今日是喜日，要说吉利话。”她答应说：“出嫁又不是出殡，还能不说吉利话。”然后她一声不吭地坐着，母亲暗暗庆幸。在散席时，她却讲：“我今天没有讲半句不吉利的话，以后大姐生儿子不顺利，不要来怪我！”当然，这是极个别的人。不过，在日常生活中，说话不得体的大有人在。如有人在厕所门口相遇，也招呼“你吃过了？”岂不叫人难堪。

会说话的人，遇到有事情和别人接触，或有事情需要跟别人合作的时候，总可以很愉快地把事情办成功。而不会说话的人，总是不容易使人信服。口语流利的人，总会使人清清楚楚地明白自己的意图，而不会说话的人，经常使人发生误解。

因此，口语是一门学问。只有掌握了它，你才能应付自如，事业成功，爱情美满。

3. 充实自己

人类生活的要素，一方面是物质生活的满足，如衣食住行；另一方面是精神生活的安慰，如思想、意念、情感等等。思想的表达、情感的发泄、意念的满足，都是精神生活的目的。较长一段时间以来，人们普遍只注意物质生活，而把精神生活抛弃不理。当然在过去也由于受到社会环境的限制，人们普遍难于从精神方面得到享受。但是，在现在的条件下，在现代化社会环境里，对于精神方面的满足，必须迅速地给予重视，并应立即纠正以往的各种不良的观念，弥补我们精神上的空虚、饥渴，满足我们人类最基本的生活、精神的需要，从而促进人类文明生活的发展，使人类社会更健康地发展。

满足精神生活，同满足物质生活一样的重要，甚至在某一种境地中，满足精神生活比满足物质生活还要重要，尤其是表达思想、满足意念、传述情感的语言，更是成为人类生活当中一件不可缺少的事情。当一个人无法表达他的意思，满足他的意念，发泄他的情感时，他所受到的痛苦、折磨，一定是非常巨大的。比如，一个人正和一群人谈得十分起劲的时候，突然之间他的声音嘶哑了，他无法继续说话发言，他感受到的将是痛苦与

窘迫。因此，思想的表达，应该是在人类社会生活中占有举足轻重的地位，是不可缺少的重要部分。

人类社会的生活，已经发展到了群居而不能孤独生活的境地中，语言的作用，更表现出不可一时或缺。无论你生活在什么环境中，总不可能避免跟他人的交往，那么，就不得不依靠说话来作为有效的媒介。我们知道一个人的口语，是能够显示出这个人的力量程度的。历史上，古今中外，无数著名的政治家，往往又是出色的演说家。他们总是运用自己的语言打动听众，从而在政治上获得成功。美国著名政治家林肯就是一例。

他在一次竞选辩论中说：“你能在所有的时候欺瞒某些人，也能在某些时候欺瞒所有的人，但不能在所有的时候欺瞒所有的人。”这句话，成了演讲者的座右铭。它说明演讲者必须实事求是，不要哗众取宠，把自己装成一个万能博士。只有这样，你才能取信于你的宣传对象，使他们接受你的思想、观点。现在，有的人信奉什么“逢人只说三分话，未可全抛一片心。”这些人对他人持一种不信任态度，说话时必然闪烁其词。他们在讲自己所知时，故弄玄虚；表明心意时，扭捏作态；谈己之长时，夸张失实；道己所短时，则躲躲闪闪。这样的谈话，只能给听者留下浮夸虚假的感觉，不利于互相了解 and 感情上的交流。

每个人的见解、主张，都是经过长期的训练形成的，但是不良的习惯是可以改变的。只要想通了，当你

遇到与别人意见不同时，一方面就不会太过心急地要求别人立刻同意你的想法，就会理解、同情对方，容许别人更多地考虑。另一方面也不会因别人意见一时和自己的不同，就说什么“话不投机半句多”，跟人断绝交往，闭口不说话。如果你很礼貌又很谦虚地听别人不同的见解、主张，所到之处你就会受到人们的欢迎和尊敬。

4. 能说会道

在现代社会生活中，人们的关系越来越复杂。人与人之间，人类与社会之间的关系越来越密切，因此，社交往来也是不可缺少的，不然的话就会寸步难行，一事无成。由于人们互相合作的机会越来越多，离群独处是不能生活的，而且也是毫无意义的，就像鸟儿没有翅膀一样会失去价值。这样，我们的语言，我们的表达能力不仅越来越重要，而且是不可缺少的了。

人类生活到现在，语言已经成为并决定一个人生活及事业优劣成败的重要因素。因为我们在与人们接触时所说的话，是很容易被他人估定其价值的。口语好，说话完整流利，往往很容易被人们所接受、尊敬，并产生崇拜心情。有了才干却不会说话，虽然也可能达到成功的目的，但是，有了才干又会说话的人，他的成功希望

会更多，更辉煌。因为你的才干还可以从言语谈吐中更加充分的表露出来，能够使别人更深一层地了解你，并且由此而产生对你的信任。这样，别人或上级领导才敢托付重任给你。一个有学问而不会说话的人在和人接触交际时，就显得有点儿难于应付，感到拘谨，同时在无形中就会影响自己富有学问的形象，使之失去某些收获。现在社会上有许多大学生或有才之士屈才的原因，也主要是因为自己缺乏口语，不能使自己的才干充分表露出来。往往有许多人在繁忙的人事接触中，觉得别人在说话时，自己竟好像受到了威胁似的。也许别人的说话有些太圆滑多变，太富于煽动性，使你木讷结舌了。有一个滔滔不绝的说话者，他的每一句话均能打动人们的心弦，并有一种不可思议的力量，可以影响到周围空气的松弛与紧张，这种具有口语能力的人，是值得人们羡慕的。

我们知道会说话的人，到处受人欢迎，讨人喜爱，能够使许多不相识的人成为他的朋友，亦能使许多本来彼此不发生兴趣的人互相了解，能替人排解纠纷，消除人与人之间的疑虑。他更能医治患有如：愁苦、心烦、忧闷、悲观厌世的心理病状的患者，使他们更聪明、更快乐。同时，说话流利的人，能使自己生活很快乐。他们业余的时间可以和朋友或家人快快乐乐过一个晚上，使大家比上音乐厅或喝咖啡还能得到更多的乐趣。有许多人觉得自己说话不流利，感到生活上很不方便。他们

一生中不容易开口几次，或者说他们很少说有用的话。平常跟几个熟得不得了的人，东拉西扯还可以，可是一到要办事的时候，一句有用的话也说不上来了。在社会生活中，他们处处觉得词不达意，时时感到狼狈、困窘。于是，别人就会说他们是些老实人。

社会上有许多不老实的人，利用了社会上所谓的老实人不会说话的缺点，占他们的便宜。这些不老实人，虽说很可恶，是花言巧语，尖嘴利舌，滑头而又能说会道的假正人君子。但是那些不会说话的老实人也不应以为比那些会说话而不老实的人清高。你们应该记住，有了很好的口语之后，才不会在事业上、爱情上、生活上、社会交际上遇到很多困难，才能够有效地促进自己在事业、爱情、交际上的成功，使自己的生活顺利而又愉快。

在现实生活中，口语能力差的人，往往容易被人遗忘。相反，说话说得令人钦佩，往往也可以使他的地位抬高许多，令众人所瞩目。就是那些毫无半点墨水的人，往往因为能说，人家都还以为他是个有本事的人，是个万能博士呢。应当指出，如果你具有相当能力，又具有良好的口语，是个既能说又能实干的人，一定能够在社会上占有相当的地位。充分发挥你的才能，就能令你在与人交往，以及事业、爱情等诸多方面获得成功。

朋友，努力去成为一个能说会道的人吧！

5. 受人欢迎

我们每一个人都想成为受欢迎的人，没有一个人会认为受人讨厌是光荣的。我们知道，如果一个人爱揭人隐私，爱争辩，爱使对方为难，爱自吹自擂，那么他很可能得不到别人的欢迎和喜爱。只要他一出场，人们就会躲避得远远的，把他孤立起来。

世界上没有十全十美的人。随随便便说人家的短处，或揭发别人的隐私，不仅有碍别人的声望，且足以表示你为人的卑鄙，自然要被人拒之门外。首先你要明白，你所知道关于别人的事情不一定可靠，也许还有另外许多隐秘非你所熟悉的，你若贸然拿你所听到的片面之言宣传出去，这样非常容易颠倒是非，混淆黑白。传出去就收不回来，事后你明白了全部真相时，你还能更正吗？比如说：王某曾告诉你，李某借王某的钱不肯还，真是岂有此理。昨天你对一个朋友讲了此事。这话是从王某那里听来的，他当然把自己说得头头是道，使人们都觉得他是对的。也许有机会你遇见李某，他可能也会告诉你，他虽然借了王某一笔钱，但有一张借据押在王某手里，因房产跌价等原因，到期还未付清款，可以延长押期，而王某则急于拿回现款。由此看来，李某

也是有理的，不能说他是赖债。

人世间的关系大半如此复杂，若不知内幕就不要胡说八道。社会上总有那么一些人，专好兴波助浪，把别人的是非编得有声有色，夸大其词，逢人就说。世间不知有多少悲剧由此而生。如果你想成为受人欢迎的人，千万不要做这种人，偶然谈论别人的短处，也许无意中就为别人种下悲剧恶果，而恶果滋长到什么程度，是非你所能预料的。这对你无益，对人却有损。要是有人向你说某某人的短处时，你唯一的办法是听了就算，像别人告诉你的秘密一样，应紧闭己之金口，不可做损人的传声筒，并且不要深信片面之词。

日常的许多无谓事情，却往往容易引起争辩，然而这些争辩又常常使你的形象受损害。我们知道要用议论来压倒对方是肯定不可能的，即使对方表示屈服了，心里也必然会悻悻然。你一点好处也得不到，而害处却多了。好争辩的人，第一你损害了别人的自尊心，因而别人对你产生反感情绪；第二你容易犯上专门挑剔别人的缺点和不足，而忽视自身修养的毛病；第三你会变成骄傲、自以为是、盲目自大的人；第四你将因此失掉一切朋友，内外交困，备受众责。

说话时注意维护他人的自尊心，也可以使你成为受欢迎的人。虽然有时你使对方为难了，那也只不过是逞一时之强，得一时之快，这样对于别人对于自己皆无好处。你如果不想别人有损你的尊严，那么，你也不可损

害别人的自尊心。你的下属、妻儿如果有什么缺点、错误，可以向他们提出、指明，但方法态度要求自然大方，质问是不适宜的。如你想获得对方的心悦诚服，越是在紧张的场合中，越不可用质问的方法。当对方为你的质问所窘迫时，他虽然形势已趋失败，但他必怀恨在心，不会让你舒舒服服地得到胜利。虽然在人们的笑谑中，偶然以质问来换取解嘲的笑是可以的，不过不可用得太多，更不可使之成为习惯。倘若你专用质问的态度向人进攻，却反被对方以更大的理由压倒你时，你将会大大地丢脸。你所希望留给人们的好形象也将随之消失，更不能使你成为受欢迎的人。

同样，人们常常最有兴趣谈论自己的事情，自吹自擂，在别人面前夸耀自己，这其实是一切的愚笨行为中最愚笨的了。它不仅引不起别人的同感，而且还会令人觉得好笑。我们知道，爱自夸自大的人，常自认为是最有本领的人，如果他做生意，他觉得没有人比得上他，如果他是艺术家，他就自以为是一代大师。其实，你自己若有真实本领，那些赞美的话应该出自别人的口。自吹自擂，其结果是丢自己的脸而已。所以，你若想成为一个受欢迎的人，千万不要随便说及自己，更不要夸耀自己。应当明白，个人的事业行为在旁人看来是清清楚楚的，没有必要自己说，人们自会清楚的。

竭力忘记你自己，不要老是唠唠叨叨谈你个人的事情、你的孩子和你的生活。人人都喜欢的是自己最熟知

的事情，那么，在交际上你就可以明白别人的弱点，而尽量去逗引别人说他自己的事情了，这是使对方高兴的好方法。你以充满了同情和热诚的心去听他叙述，你一定会给对方以最佳的印象，并且会热情欢迎你，热情接待你。

朋友，请努力去成为一个受欢迎的人吧！

6. 社交应酬

在现实生活中，要使自己的事业成功，获取最大的机会，往往缺少不了请客送礼，因为在酒桌上常常很容易说话。但是也有一些人，他们本想利用请客送礼来获取对方的帮助和支持，由于在邀请时的口语表达不够好，也常常会带来相反的后果。所以，当你准备宴请与送礼时，应当注意一下你的语言的运用，讲究一下说话的策略。

不过，请客或者送礼还应当控制在适当的条件下，即指从计划到开始，从开始到结束，都应当在意料之中。切忌搞力不从心的宴请，诸如宴请未开始自己便先累倒了，或形式太多太复杂，结果使客人怪不好意思。有的人不顾自己的斗室面积的事实，邀请的客人太多，弄得大家无立足之地，屋子里乱哄哄，使客人心情烦闷，无精打采。宴请时要知道客人的口味爱好，邀请的陪客应当有相当

的谈话本事，并且对主宾没有歧见和矛盾。在使用灯光方面，应当使灯光柔和，不能太亮，使人感到刺目。客人来了之后应当负责介绍来宾的姓名、身份、工作，不要随意夸张，不要故意渲染，必须简要，两三句便可以。当来宾坐下之后，切莫独自和某一个人进行忘我的长谈，必须注意处理好与众宾客的关系，不要这个冷，那个热。对于那些遭到冷落或接不上嘴的沉默之人，应去为其解围，要不露声色，使大家在热烈、融洽、友好气氛中得到享受。当宾客相继回家时，应像迎接宾客时一样，站立于门口与他们一一握手道别。当大家成群离去时，也应送至门口，挥手互道晚安，并应致意：感谢各位的光临，谢谢大家把宴会气氛维持得这样好！如果吃完稍停一下，客人要走时，不要以时间还早挽留客人。如果是星期天或节假日，你尤其不宜说“现在还早得很，你不能这么早就走，太不给我面子了。”你要知道，大多数客人还有其他事情要做，或是次日早晨要起个大早。对于迟迟不愿离去的客人，他们明显是喜欢这热闹的气氛。这时你可以停止冲茶水或停止供应糖果，来暗示客人该是离去的时候了。假若还不生效，那就可以明白告诉他了：可惜时间太晚了明天还有工作要做；或者说这几天很忙，困得很；或者说这几天身体不太正常，应多休息等。如果客人兴致未尽，可以说你们自己玩玩，我要睡一下，请不要见怪。

朋友，努力使你的宴请与送礼获得成功吧！

7. 攻心说服

我们常常感到，不去花费什么力气，或是遭到什么阻力，就把原来的意见改变了。但是如果有人明白指出我们的错误，我们立刻就对此发生反感，而且还使自己的主张和心意更坚决，如果有谁要我们打消信念时，就会更十分坚决地以全力来保护它。当然，那不是为了本身值得保护，实在是因为自尊心受到压迫的缘故。

我们知道 在任何事情上“我”这一个词是十分重要的。比如 我的国家、我的家、我的宝宝、我的信仰 都是我们视为最宝贵的。我们不但不喜欢人家指责我们的错误 就是说我们一声“不大好”，也会对之产生反感。任何人都喜欢坚持相信自己已经相信的事物，而不希望别人来加以反对。因此，如果一开始就说：我要证明这个，或我要证明那个，决非聪明的办法，因为你的听众一定将认为你好像在对他们作近于挑战的训话了。所以，你一开始就着重讲些和你的听众意见相同的事情，然后再提出听众所乐于解答的问题，那就便利多了。你可以做得好像在和听众共同探讨问题的答案，然后再把你观察得十分透彻的事实提出来，引诱听众在不知不觉中接受你的结论，并对你有了十分的坚信。

美国前总统林肯对半开化伊里诺州群众的演说，值得我们加以欣赏。现在摘录它的开头：“伊里诺州的同乡们、肯特基州的同乡们、密罗里的同乡们：听说在场的人群中，有些人要和我为难，我实在不明白为什么要这样做，因为我也是一个和你们一样爽直的平民。那为什么我不能和你们一样有发表意见的权利呢？好朋友，我并不是干涉你们的人。我也是你们中间的一个人，我生于肯特基州，长于伊里诺州，正和你们一样是从艰苦的环境中挣扎出来的。我认识南伊里诺州的人，和肯特基州的人，我也认识密罗里的人，因为我是他们中的一个。而他们也应该认识我比较更清楚一点，他们如果真的认识了我，他们就会知道我并不想做一些对他们不利的东西，同时，他们决不再想对我做不利的东西。同乡们：请不要做这样愚蠢的事，让我们大家以朋友的态度来交往，立志做一个世界上最谦和的人，决不会去损害任何人，也决不会干涉任何人。我现在对你们诚恳地要求，只是请你们允许我说几句话，并请你们静心听着。你们是勇敢和豪爽的，这一点要求，我想一定不致遭到拒绝。现在让我们诚恳讨论这个严重的问题吧！”这一篇成功的演说，不但消除了人们的仇恨，后来，林肯在政治上的成功，很得力于这些仇者的拥护。

为了说服别人，使别人接受你的观点，往往还需要满足对方的需求。著名工程师莱劳惠尔，有一次折服了一个刚愎自用的人。一个工人头目，他常常坚持要反对一