

摇摇图书在版编目 (CIP) 数据

领导即席讲话艺术与经典案例全集 韩延起

主编 北京：大众文艺出版社，2012

(新领导艺术丛书)

陈月 苑 原 员 原 延 原 愿

I 圆领...摇 II 圆社...摇 III 圆领导人员 原口才学摇 IV 圆院类圆

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 圆 号

领导即席讲话艺术与经典案例全集

大众文艺出版社出版发行

(北京市东城区府学胡同甲 员号摇邮编：圆 圆 圆)

北京智慧源印刷有限公司印刷摇新华书店总店经销

开本：苑 苑 伊 苑 圆毫米摇员 员 摇

圆 圆 缘年 缘月北京第 员版摇圆 圆 缘年 缘月北京第 员次印刷

印数：员 原 册

陈月 苑 原 员 原 延 原 愿 税· 圆 苑

定价：怨 圆 元

版权所有，翻版必究。

编摇委摇会

主摇编：杜延起

副主编：郭摇强摇李摇辉

编委会：（排名不分先后）

摇摇摇摇齐摇崴摇高摇兵摇郭摇强摇杜延起
摇摇摇摇徐保平摇陆晓飞摇管嫣红摇张保文
摇摇摇摇齐摇冲摇李秀敏摇詹子杰摇彭鸿峰
摇摇摇摇李摇辉摇蔡亚兰摇何瑞欣摇邢群麟
摇摇摇摇朱登华摇苏亚莉摇王燕群摇李克时
摇摇摇摇于心愿摇蒙明炬

策摇划：郭摇亮

目 录

第二篇 实战技巧篇

第六章 领导即席讲话的修炼	(圆园)
第一节 树立信心 提高素质	(圆园)
一、心理类型	(圆园)
二、心理基础	(圆缘)
第二节 博闻广记 丰富话题	(圆苑)
一、注意日常琐事	(圆愿)
二、充实你自己	(圆怨)
三、具备多方面的常识	(圆怨)
四、读报、读书和听演讲	(圆园)
五、如何利用好句子	(圆园)
六、要善于运用谈话资料	(圆园)
第三节 主动开口 就地取材	(圆源)
一、拓展话题的领域	(圆源)
二、使对方滔滔不绝	(圆缘)
三、适可而止的问话	(圆苑)
四、应付沉默寡言	(圆苑)
五、保持新颖的题材	(圆愿)
六、道人之短 即己之短	(圆愿)
七、开玩笑要有分寸	(圆园)
第四节 学会技巧 有效交谈	(圆园)
一、要引导别人进入交谈	(圆园)

二、要简洁而有条理	(圆缘)
三、要避免过多的“我”	(圆缘)
四、要尽量少插嘴	(圆远)
五、要避免令人扫兴的话题	(圆远)
六、切忌不要伤害别人	(圆远)
七、不要背后诽谤他人	(圆远)
八、要争论而不要争吵	(圆远)
九、要能容纳他人	(圆远)

第五节 热情称赞 美言暖人

一、感谢话要出自真诚	(圆远)
二、能增加效率的说法	(圆远)
三、两种不同的效果	(圆远)

第七章 领导即席讲话实战

第一节 才思与睿智的运用

一、能使对方接受的说法	(圆远)
二、使之说出真心话的套法	(圆远)
三、隐瞒自身缺陷的做法	(圆远)
四、赢得主动权的斗法	(圆远)
五、“装蒜”式的技巧	(圆远)
六、当对方在举棋不定时	(圆远)
七、最后摊牌的使用	(圆远)
八、使对方陷入圈套	(圆远)
九、对失误若无其事的应法	(圆远)
十、反获成效的说理	(圆远)
十一、巧用理论的方法	(圆远)
十二、虚拟失败	(圆远)
十三、获得信赖的方法	(圆远)
十四、依神态来取胜	(圆远)
十五、转弯指责对方	(圆远)

十六、转移对方注意力	(圆苑)
十七、阻止对方推卸责任	(圆苑)
十八、晓以大义套对方	(圆苑)
十九、抓住弱点驳斥	(圆苑)
二十、改变对方的态度	(圆苑)
第二节 实用讲话技巧的运用	(圆苑)
一、自欺欺人的招式	(圆苑)
二、缩短与对方的距离	(圆苑)
三、使不可能当可能	(圆苑)
四、巧换对象的方式	(圆苑)
五、多见面增进亲密感	(圆苑)
六、减轻对方难堪的说法	(圆苑)
七、摧毁拒绝心理战术	(圆苑)
八、扩大共同点的要领	(圆苑)
九、以赞许作提醒的箴言	(圆苑)
十、让对方感到“欠人情”	(圆苑)
十一、提高参与意识的方法	(圆苑)
十二、让步姿态的拒绝	(圆苑)
十三、可信度的使用	(圆苑)
十四、谴责对方的良心	(圆苑)
十五、使“不”变为“是”	(圆苑)
十六、让对方别无选择	(圆苑)
十七、化解防御的心理	(圆苑)
十八、用对方特长使之就范	(圆苑)
十九、把“偶然”认作“命运”	(圆苑)
第三节 即席讲话优势的保持	(圆苑)
一、夸大问题削弱其气势	(圆苑)
二、粉碎整体意见	(圆苑)
三、使对方认为其要求过分	(圆苑)

四、与对方保持一定的距离	(圆猿)
五、用基本问题搪塞具体要求	(圆源)
六、故意否定己见以让对方赞同	(圆缘)
七、承认错误以躲避追究	(圆缘)
八、巧妙回避对方紧急要求	(圆远)
九、使对方明白其要求不切实际	(圆苑)
十、以道歉方式阻止对方抗议	(圆愿)
十一、先发制人取得心理优势	(圆怨)
十二、分散抨击目标的伎俩	(圆园)
第四节 即席讲话效果的追求	(圆员)
一、二者择一使对方早做决断	(圆员)
二、“时差攻击”的说服伎俩	(圆圆)
三、表面上服从对方	(圆猿)
四、使对方速下决断	(圆源)
五、掩饰自己的主观	(圆缘)
六、站在对方立场来说服	(圆缘)
七、用激将法使对方应允	(圆苑)
八、使顽固者接受要求	(圆愿)
九、让对方答应苛刻条件	(圆怨)
十、降低身份松懈对方	(猿园)
十一、利用对方的优越感取胜	(猿员)
十二、引用名言让众人信服	(猿圆)
十三、先以大前提揭示的说法	(猿猿)
十四、故作吝嗇以引起对方的兴趣	(猿源)
十五、触及对方自尊以得到承诺	(猿缘)
十六、压制对方怒气的说法	(猿远)

第二篇

实战技巧篇

第六章 领导即席讲话的修炼

一个领导者具有较高的讲话水平，既是社会交际的需要，也是顺利实现领导目标的可靠保证。然而，高超的讲话水平并不是与生俱来的，它来源于丰富多彩的社会生活，更主要的在于为提高自己的讲话水平，有计划、有步骤地学习和实践。这种有计划、有步骤的学习和实践，我们称之为领导者讲话水平的自我历练。

第一节 树立信心 提高素质

对人讲话是一种精神活动，表达效果的好坏，与讲话者的心理素质有很大关系。心理素质良好，不仅能顺利表达，而且能获得预期效果。心理素质不佳，或许登不了表达的场所，或许在表达之中半途而废，或许在双向交流之中应对失策。

一、心理类型

领导讲话水平的高低与心理状态有关，不同的心理类型，在讲话过程中具有不同的表现。

冲动型

冲动是一种情感特别强烈，理性控制很薄弱的心理现象。

这种类型的人，情绪往往处于高度兴奋状态，好似打开的煤气灶，一遇火星就会燃烧起来。其表现是遇事不够冷静，易动肝火，急于表态，喜说好讲，轻易决策。所发言辞大都脱口而出，不求周密，不讲策略，不计后果。要么噎得听者受窘而无法与其形成沟通交流；要么将自己全都暴露给听者；要么惹恼甚至激怒听者，使听者愤而对其反击。

但是，这种人心底坦荡，没遮没拦；心里有啥想法，啪啦一下倒出，倒完了，他就没事一般，转趋平静。

梁山好汉中多有此类，如鲁智深、李逵、阮小七等。李逵与燕青外出，投宿一庄院，听庄主太公说宋江抢了他女儿，当即对燕青大喊道：“小乙哥，你来听这老儿说的话，俺哥哥原来口是心非，不是好人了也！”燕青劝他：“大哥莫要造次，定没这事！”李逵说：“他在东京兀自去李师师家里，到这里怕不做出。”然后不顾劝阻，一口气奔回梁山，砍倒“替天行道”的杏黄旗，指着宋江大骂：“我平常把你做好汉，你原来却是畜生！你做得这等好事！”待后来事实弄清，原来是一强盗假冒宋江之名，他才醒悟认错。他的这种心理素质不仅不影响他在读者心中的地位，反使人们更加认识了他的憨厚、坦荡，愈发可爱。

圆理性型

理性是一种从理智上控制行为的能力表现。

这种类型的人不是不讲情感，而是善于控制情感。遇事不急不躁，冷静处理，不轻易作出肯定或否定的表态，言辞常常深思熟虑之后才出口，较为周密、策略。这种言辞听者易于接受，即使不能接受，也不致产生很大抵触。

但是，这种人在需要当机立断的紧急关头，有时也会误事。有些机会是稍纵即逝的，机不可失，时不再来，等你深思熟虑下来，为时晚矣。并且，过于理性，也会给人造成圆滑的印象，同样影响交流效果。

同项羽相比，其对手刘邦就属理性型。秦始皇出巡，刘邦也看到了，可他只悄悄叹息曰：“嗟乎，大丈夫当如此也！”在本意上他与项羽是一样的，都想当皇帝。但他不像项羽那样冲口而出，剑拔弩张地要夺取皇位，而只是悄声赞叹，即便旁人听到，也无关系。他屯兵垄上，明明就是欲攻关中，与项羽抗衡，可在不利于己的鸿门宴上，却俯首帖耳地对项羽说：“臣与将军戮力攻秦，将军战河北，臣战河南，然不自意能先入关破秦，得复见将军于此。今者有小人之言，令将军与臣有隙。”不仅博得项羽的信任，而且诱使项羽将告密者说出。后刘邦与项羽两军对阵，当项羽推出他的父亲要烹杀而逼他退兵之时，他竟说：“吾与项羽俱北面受命怀王，曰‘约为兄弟’，吾翁即若翁，必欲烹而翁，则幸

分我一杯羹。”在他灭了项羽后，群请其由汉王尊为皇帝，他还说：“吾闻帝贤者有也，空言虚语，非所守也，吾不敢当帝位。”经三让，不得已才勉为其难。

宋代的吕夷简，以理性著称于世。年幼的仁宗皇帝即位时，他以同平章事之职（宰相）辅政。一次仁宗久病不愈，百官皆忧心忡忡。这天仁宗病情稍见好转，叫太监火速传吕夷简进宫朝见。吕夷简闻命后，在家静坐许久才缓缓动身，一路上还不断同熟人寒暄，一点不着急。进宫后，早等急了的仁宗问他：“我病了好久，今天觉得好一点，急着想见你，为什么这么晚才来？”吕夷简答道：“陛下久病不愈，朝廷内外一片忧虑。今天内侍突然急急出宫，传我火速进宫，我若立即慌慌张张跑来，恐怕会引起臣民猜疑，以为宫中发生了什么不测之事哩。”说得仁宗愈加敬重他。其实，他心里比仁宗还急，巴不得一下飞进宫里，但他却从理智上刻意控制情感，以定臣民之心。

对讲话者来说，理性型心理是优于冲动型心理的。只要在紧急关头能够显出果断的气魄，就会赢得听众的钦佩与喜爱。

獭居高型

这种心理指的是讲话者凭借某种条件，在讲话过程中处于优势地位。如自己是领导、专家、教授、名人，而听众只是普普通通的人；或者自己是大国、强硬集团的代表，而对方代表的是小国、弱小组织。

这种类型的人往往会有意无意地流露出非同一般的居高言辞。如果是有意，他会高标自置，旁若无人；如果是无意，但由于其身份特殊，在听者听来，也会产生一种由上而下的压力。这在单向交流中，听者无从与之理会，只得任你去说。如系双向交谈，对方虽有应答之责，但会显得拘谨。在一定程度上会影响双方沟通交流的效果。

居高型的人有两种不同表现：一种是唯我独尊、自负固执，我怎么说，你就怎么听。另一种是敷衍塞责、不痛不痒，你听也可，不听也可。

沈剑虹在他的《使美八年纪要》中谈到：沈在担任蒋介石的英文秘书兼翻译时，蒋一次宴请来访的外宾，请其中学时的英语老师董显光作陪。席间，外宾问蒋是否曾学过英文，蒋说：“学过，但老师不好，所

以没学到多少。”外宾问：“谁是您的老师呢？”蒋扬手指着坐在旁边的董显光说：“这就是我的老师。”董显光窘极，在整个宴会中都显得神色不安，如坐针毡。本来，尊师是中国人的优良品德，蒋介石不是不知道这一点，但因其居高心理支配，老师不老师，也就全不理睬了。

有这种心理状况，沈剑虹还有一对比佐证：

蒋介石与来访的约旦国王侯赛因会谈时，“蒋公像是父执一样，侯赛因则是恭敬的子侄”。而“蒋公和美国大使会谈时，总是非常和蔼有礼的。他总是倾听对方的谈话，并且很有礼貌地回答问题”。侯赛因虽贵为国王，但因国小、贫弱，蒋介石便以居高心理相对。而美国是世界第一强国，虽仅一大使，蒋介石就不能居高了。

对说话者说来，居高型的心理如果不加强自我修养，实施自我抑制，是于言语交际十分不利的。

灏气正型

这是一种既没有无谓冲动，又不着意抑制，居高而不自傲，位低而不自卑的综合性心理状态。其言辞不卑不亢，不偏不倚，是一就说一，是二则说二。

这种心理状态的人很受人欢迎，即使在某种场合，某个时间会让人不快，暂时影响交际效果，但时间一久，那不快的人大多会醒悟，自然会觉得还是这种人好。

为我国科学事业献身的中科院沈阳自动化所所长、“中国机器人之父”蒋新松院士，就是这种心理状态的典型。他逝世后，《人民日报》和《中国科学报》记者作了这样的报道：作为上级，他会与你平等相待，友好合作。他的老同事说：“新松作风民主，决不独断专行。有不同意见争论时，你甚至可以跟他拍桌子，摔帽子，外人这时搞不清谁是领导，但雨过天晴，他从不记恨别人。如果你坚持你的正确意见，他倒很欣赏你的坚强。”

作为下级，他敢讲真话，敢作敢为。一个原定项目要调整，但领导同志犹豫不决。蒋新松会上批评说：“在这个问题上，你朱主任应该负责。”时任国家科委常务副主任的朱丽兰教授，今日谈及此事仍十分感叹：“蒋新松是科技帅才，有时我和他也争论，我觉得他这个人很有人

格魅力，坦诚直言。一定程度上他帮我下了决心，我非常感谢他。我觉得每次跟他面谈都很有启发，在争的过程中，就得出结论了。”

江泽民同志在这方面也为世人树立了一个很好的典范。他虽位尊权重，但与人交际时毫无居高临下的架势，说话非常平易近人。

1985年10月10日他视察贵州民族学院时，亲切询问一个苗族女学生是哪里人，女学生回答他后，他和蔼地告诉女学生：

“我是扬州人，扬州你去过吗？”女学生回答没去过。他微笑道：“啊，有机会请到我家扬州看看，一三月最好，李白不是说‘烟花三月下扬州’吗？”本来颇有些拘谨的女学生，一下轻松了。谈话人在人际交往中，应当努力具备这种平正型的心理，使自己的言辞获得最好的交际效果。

二、心理基础

说话水平与心理素质的关系是不言而喻的。大凡心理素质好的人，其说话水平一定高于常人。但在通常情况下，心理素质如果不是处于某种病态，大多是可以调节的。就是说，一个人说话水平的高低与他个人的主观要求和主观愿望密切相关。

主动性

主动性是指在领导活动中具有明确的讲话目的，并充分认识讲话的意义，使自己的表达行为服从于听众要求的心理。

这种心理反映着领导者的意念，贯穿于领导活动的始终；同时，也是产生讲话欲望的动力。比如你是一名军人、一位领导、一个党员，或有良知的公民，当有严重损害国家、人民利益的言行突然在你身边发生，你会被强烈的责任心驱使，站出来喝止。至于这会给自己带来什么恶果，是来不及考虑的。像在长途汽车上勇敢站出来制止歹徒施暴的解放军战士徐洪刚，就是这样。

1976年10月10日中共中央政治局会议上，江青突然发难，要毛远新参与毛泽东文稿的整理，她故作深沉地说：“远新同志给主席当了一年多的联络员，对主席的思想和指示，理解得最深。可是竟有人反对！还说了许许多多不该说的话！”王洪文随即别有用心地挑拨道：“你们知道

是谁了吗？”叶剑英啪地一拍胸脯，大声说：“是我！是我叶剑英！”他狠狠地瞪了江、王等人一眼：“我跟着毛主席快三十年了，中央还有比我资格更老的同志，他们都对毛主席忠心耿耿，理解毛泽东思想也同样很深很广。难道他们整理毛主席的文稿和档案材料，就不适合？”本来叶剑英并不想讲话。不想江青、王洪文竟如此猖狂，咄咄逼人，一种责任感、义务感、使命感使他不得不开口了。

坚毅性

坚毅性是指领导者在领导活动中能对自己的表达坚持到底，无论如何都不被外力的影响左右，坚毅顽强，勇往直前。

在这种心理支配下，既要全力维护自己所表达的立场，又要奋起排除各种干扰自己立场的因素，任凭外力如何干扰，决不改变初衷，有善始，必有善终。

坚毅不是顽固。顽固是明知自己所言站不住脚却偏要坚持，对不同的意见，不管是否有理，一概排斥。而坚毅则是深信自己所言是正确的，别人只是一时无法接受、认同。自己也一时无法加以充分证实，但以后的实践必将会证明自己的正确。

在上例中，叶剑英不同意毛远新留在中央工作，张春桥竟威胁说：“有些同志忘记了文化大革命的教训了啊！现在各部门都有叶剑英同志的不少说法，我劝你们需要注意了呢！”谁知叶剑英不为所动，忽地站起：“笑话！又是一个天大的笑话！毛远新连中央委员都不是，硬要留在中央机关，还要列席政治局常委会，难道我们中央再没人了吗？我劝你们这些想办好事的同志，不要着急好不好？等我们这些老家伙不行了，你们再上，我们还没有死完嘛！”张春桥企图转移视线、扭转方向，但叶剑英心里明镜似的，始终不松口。最后，毛远新还是灰溜溜地回到辽宁。

果敢性

果敢性指的是领导者在领导活动中需要明辨是非，做出决断时，能够迅速勇敢地以恰当的言辞做出决定。

这种心理容不得犹豫、迟疑，也不可能允许说话人作全面、反复、

认真的思虑。千钧一发，迫在眉睫，当断不断，必为所乱。有时，即使有很大危险，也在所不惜。

果敢不是妄断。妄断是情况不明，毫无把握，乱碰乱撞。而果敢是对情况有所了解，并有一定把握的心理反应。诸葛亮要是不了解司马懿为人多疑，不了解司马懿深知自己平生谨慎、从不冒险的心理，决不会果敢地大开城门唱空城计。

上例中王、张、江、姚“四人帮”在政治局会议上狼狈为奸，大放厥词。他们在力主毛远新留下来的同时，又突然提出江青要进政治局常委会，由张春桥准备三中全会报告，公开亮出了篡党夺权的架势，形势危急。汪东兴给华国锋使了个眼色，华国锋立刻拿出党中央第一副主席的身份，敲敲桌子大声说：“同志们不要再吵了，现在双方态度都已经很明确了，有些问题远不是这次会议能解决的。根据大多数同志的意见，我决定：毛远新同志回辽宁去。三中全会要作政治报告，也应该由我来作，应该由我来准备。至于党中央的人事安排，经政治局讨论后再由三中全会通过。现在，我宣布散会。”说罢站起身，扭头就走。“四人帮”呆若木鸡！

第二节 博闻广记 丰富话题

让我们先来讨论谈话的题材，关于这一点，一般人都有很深的误解。

如果你常常觉得与人谈话很吃力，恐怕最重要的原因，就是你对应该讲什么有很深的误解。

一个最普遍的误解是：以为只有那些最不平凡的奇闻怪事才是值得谈的。

当你见到熟人的时候，你在脑子里苦苦地搜索，想找一些怪诞的奇闻，惊心动魄的事件，或是令人神经错乱的经验，以及令人兴奋刺激的事情。

自然，这一类事情是一般人听起来最感兴趣的了。能够在谈话的时

候，讲出这样动听的事情，无论对听的人，还是对讲的人，都是一种满足。

但是，这一类的事情在我们的生活中毕竟不多，有些轰动社会的新闻，是用不着你来说，别人就已经听过了。即使是你亲身经历过的比较特殊的事情，你也不能把它到处一讲再讲。此外，你在某一个场合讲很受欢迎的故事，在另外一些人面前就不一定受欢迎。因此，你若认为只有那些最不平凡的事情才值得谈，那你就会经常觉得无话可谈了。

其实，人们除了爱听一些奇闻轶事以外，也很愿意和朋友们谈一些有关日常生活的普通话题。比如，小孩子长大了，要进哪一所学校比较好啦，花木被虫子咬了应该买哪一种虫药啦，这个周末有什么好电影看啦，等等，这些都是良好的谈话题材，也都能使谈话双方感到有兴趣。

一、注意日常琐事

当你的脑子里并没有奇闻轶事的时候，你也不必保持缄默，日常生活中充满了可以谈话的素材。只要你能留心日常生活中的事情，做生活的有心人，你就不难找到使大家都感兴趣的谈话题材。

此外，人们还有一种误解，以为必须谈一些深奥的显示很有学问的东西，才能受人尊敬。有这种误解的人，常常想和别人谈一些很抽象的哲学理论，或是什么相对时空问题。但这样的问题，即使你准备很充分，也很难找到与你有同样兴趣的谈话对象。因为在大多数场合，你将会觉得无话可说了。

事实上，几乎任何题材都可以当作良好的谈话素材。

你可以谈足球、篮球和其他运动。

你可以谈食物、谈饮料、谈天气。你可以谈生命、谈爱情、谈荣誉。

你可以谈同情心、谈责任感、谈真理。

你可以讨论书籍、电影、广播节目、国际新闻，或本地的新闻。

你可以交换一下关于某个事件，或是某个人物的意见。

你可以复述一下，在某个杂志上看到的一篇文章的要点。

诸如此类，都是很好的谈话题材，实际上，谈话的题材比上面所列举的多千百倍。

二、充实你自己

有一位学者说过这样的话：“如果你能和任何一个人连续谈上十分钟而使对方产生兴趣，你就是一流的交际人才”。

这句话看来简单，其实也并不容易做到。因为“任何人”这个范围是很广的，也许是个工程师，也许是个律师，或是教师、艺术家等。总之，无论三教九流，各个阶层的人物，你能和他谈十分钟使他感到有兴趣，真不是一件容易的事。

不论困难或容易，我们总是要度过这个难关。常常看到许多人，因为对于对方的事一无所知而相对默然，这是很痛苦的。其实如果你肯下工夫，这种痛苦的事情就会减少，甚至成为一流的交际人才也不是没有可能的。

“工欲善其事，必先利其器”，这虽是一句老话，但至今仍然适用，所以，首先必须充实自己，做到“利其器”。

一个胸无点墨的人，当然不能期望他能应对如流。学问是一个利器，有了这个宝贝，一切皆可迎刃而解了。你虽然不可能对各种专门学问都有精湛的研究，但是你却不妨采取“鲸吞泛读”的方法来达到丰富自己知识面的目的。能巧妙地运用你能谙然于胸的广泛的各种知识，那么应付任何人十分钟有趣的谈话，想必是不困难的。

读书看报是你充实自己的有效方法。随着社会的进步，每月所出的各类书刊杂志，越来越多经常阅读书刊，是最低限度的准备工作。如果你想在谈话中出人头地的话，国际和国内的动向，一般的发展趋势，科学上的新发明和新发现，世界所关注的事件和新闻人物，以及艺术名作，电影戏剧等内容，都可在每日的报纸和每月的杂志中看到。

三、具备多方面的常识

你不能对每一种人都谈论同样一件事，同样一个专题学问。一个科学工作者，不会对做生意感兴趣。同样，一个生意人，对他谈哲学的大道理，他也不一定有兴趣。

这里有一个小笑话：某君以口齿伶俐而见长，有人向他求教有什么诀窍，他说：“很简单，看他是什么人，就跟他说什么话。例如同屠夫

就谈猪肉，对厨师就谈菜肴。”那位求教的人又问：“如果屠夫和厨师都在座，你谈些什么呢？”他说：“我就谈红烧肉”。由上面的事故中可以看出，要应付社会上形形色色的人，就是要具备多方面的知识。

如果你能做到这一点，那么应付各种人物自然就得心应手了。虽然不一定要样样精通，但运用全在你自己。你不懂法律吗？但遇到了律师你不妨和他谈最近发生的某件案子，或你提供给他案情（这全是从报纸上看到的），其余的问题就让他去说好了。

日本东京有一家美容院，生意兴隆为当地之冠。有人便问他们生意兴隆的原因，店主人坦率地承认，完全是由于他的美容师在工作时，善于和顾客攀谈之故。但怎样使工作人员善于说话呢？

“简单得很”，店主人说：“我每月把各种报纸杂志买回来，规定各职员在每天早上工作前一定要阅读，就当日常功课一样，那样他们自然会获得最新鲜的谈话材料了，博得顾客的欢心”。

这不过是千百个例子中的一个。知识是任何事业的根本，你要使谈话能适应任何人的兴趣，更要多读一些书刊杂志使天地间的知识储存在你脑海中，一旦到应用的时候，就可以有选择地打开话匣，与人对答如流了。

四、读报、读书和听演讲

在你看报的时候，拿一支红蓝铅笔，把每天最有兴趣的新闻，或是所看的好文章勾出来，要是能剪下来就更好。一天只要两条，两个星期之后，你便记得不少有趣的事情了。

在你看杂志或书籍的时候，每天只要你能够记住其中的一两句，你认为很有意义的话，用红蓝铅笔在那句话边上划上线，如果能抄在你的日记本上那就更好了。记住，开始时不要贪多，因为你还不太习惯，不要一开始就使自己过分为难，否则没有几天你就会放弃了。

每天只要一两句，又省事，又容易记。你千万不要看不起这一两句，如果你每天不停地记下去，两三个月你就发现你的思想比以前丰富得多了。每当谈话的时候，很容易就想起它们，或者用自己的话把它们加以发挥。这些有趣的话题，随时随地都会冒出来帮助你，解救你的窘境。