



口才人生必备的生存「资本」之一，能直接影响到我们生活的方方面面。譬如求职升迁、恋爱婚姻、交际办事、营销谈判等等，处处离不开口才。

少恒◎编著

当代世界出版社

练就金牌口才

成就非凡人生

实用口才大全

ELOQUENCE

DAQUAN  
PRACTICAL

ELOQUENCE

实用口才  
大全



少恒◎编著 当代世界出版社

图书在版编目 ( C I P ) 数据

实用口才大全 / 少恒编著. —北京: 当代世界出版社,  
2010. 6

ISBN 978-7-5090-0659-7

I . ①实… II . ①少… III . ①口才学—通俗读物  
IV . ① H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 123793 号

---

出版发行: 当代世界出版社  
地 址: 北京市复兴路 4 号 (100860)  
网 址: <http://www.worldpress.com.cn>  
编务电话: (010) 83908400  
发行电话: (010) 83908410 (传真)  
(010) 83908408  
(010) 83908409  
(010) 83908423 (邮购)  
经 销: 全国新华书店  
印 刷: 北京旺银永泰印刷有限公司  
开 本: 787×1092 毫米 1 / 16  
印 张: 23.25  
字 数: 410 千字  
版 次: 2010 年 8 月第 1 版  
印 次: 2010 年 8 月第 1 次  
印 数: 1-7000 册  
书 号: ISBN 978-7-5090-0659-7  
定 价: 39.80 元

---

# 前言

口才是一门学问，是一种技巧性很强的艺术，其重要作用能直接影响到我们生活的方方面面。譬如说建立友情，收获爱情，提升自我，扩展事业等等。一个口才好的人，能够将自己的意愿清晰得体地表达出来，使他人乐意倾听与接受，往往因此可以便利地解决许多大大小小的问题。难怪口才、美元和电脑被人们称为当今的“三大战略武器”，并且把口才独冠为三大武器之首，其作用可想而知。

古语曰：“一言之辩，重于九鼎之宝”，“三寸之舌，胜于百万之师”。口才自古以来就被人们看成是威力无比的利器和成就人生的法宝。如春秋战国时期，以推行连横策略而著称的游说家张仪，就是运用口才成功的典范人物之一。他初到楚国当说客时，一天，碰巧令尹家里丢失玉璧，主人咬定是他偷的，便对其严刑拷打并逐出家门。回家后，妻子叹息说：“你若不读书游说的话，怎会遭此大辱呢？”张仪听后问妻子说：“你看看我的舌头还在吗？”当妻子回答他还在时，他拍手说：“够了！”对他来说，只要舌头还在，就有施展自己雄才伟略的机会。后来，他确实扶摇直上，当上了相国，以口才成就了人生。

下面也是一个反映三寸不烂之舌胜于百万之师的经典案例。

楚霸王项羽是个杀人魔王，每攻占一城必将全城百姓屠杀干净。魏相彭越联汉抗楚，连夺楚国十七城，恼得项羽眼冒金星，亲率大军攻破彭越占据的外黄城。

项羽入城后，首先下了一道命令，城里凡15岁以上男子集结城东，准备全部活埋。号令一出，全城哭天号地，哭声中竟有一小儿去楚营求见项羽。

项羽听说小儿求见，倒也惊异，问他：“看你小小年纪，也敢来见我吗？”

小儿说：“大王是人民的父母，小臣就是大王的赤子，儿子见父母，有什么不敢呢？”

项羽本来爱听夸奖，儿童开口就能感动人，项羽自然喜欢得不得了，忙问他有什么要求。小儿从从容容地说：“外黄百姓，久仰大王恩德，今天大王驾临，赶走了彭越，百姓非常感激。但大王宫中有一种谣言，说要把15岁以上男子全部活埋了，我认为大王德同

舜尧，威过汤武，不会这样做的。况且屠杀百姓后，对大王有害无益。所以请大王颁布明令，稳定人心。”

项羽听了，觉得合情合理，但又威胁道：“如果我坑死人民，即使无益，也不见得有害。你要能说出有害的理由，我就下令安民；要说不出，连你也要活埋。”

儿童听到威吓，并不慌张，反而严肃地说：“彭越守城，部兵特多，听说大王来攻，怕百姓作内应才紧闭城门。而后，见人心不向他，才夜里逃走。如果百姓甘心助战，同心坚守，大王恐怕至少十天半月才能入城。今天彭越一走，百姓立即开城迎驾，可见人民拥戴大王。如果大王不察民情，反而要坑死壮丁，外黄城以东还有十几城，听说此事谁还敢迎降。反正降也死，不降也死，抗拒或许还有一线希望。试想，彭越必向汉求援兵来攻，大王处处受阻，就算是处处打胜，也得把心力费尽。这就叫有害无益。”

本来项羽当时就约定好了半月回去，此时已过了几天，如果前面十几城遇阻，就会耽误时间坏了大事。他反复考虑利弊后，终于答应了儿童的要求，还取了几两黄金送给儿童。

从上述案例可以看出，口才确实奇妙而非凡，它虽看不见，摸不着，但举手投足之间，可以令风云变幻，这就是其特有的魅力及其非凡的作用。

当今社会已进入一个高速发展的信息时代，人与人之间交流频繁，口才所呈现出的作用不言而喻。可以说，它能体现一个人的素质，也是一个人实现精彩人生的重要资本。也许有人认为自己的口才天生笨拙，但俗话说：“一分天才，九分努力。”出色的口才不是天生的，而是在现实社会生活中锻炼出来的。

为了帮助人们了解口才、提高口才，促进人生的顺利发展和成功，我们特此编撰了《实用口才大全》一书。本书显著的特色是内容全面、讲述清晰、案例生动、体例新颖，每章都以理论精要与实用技巧相结合，从而更好地说明了各类口才的重要特质。可以说它既是一本指导训练口才的学习书，也是一本具有收藏价值的工具书。

愿本书能给您以指导和启发，从而使您突破自我，提高口才，更好地展现自我的素质。由此，在人生的旅程中，不断谱写精彩的篇章。



# 目 录

## 第一章 社交口才

社交口才是一种技能、一种艺术。它是一个人在社会交往活动中口语表达能力的体现。大凡具有社交口才的人，说话时能闪烁出真知灼见，并由此能给人以精明、睿智、风趣之感。

### 理论精要

社交口才的含义 / 002

社交口才的作用 / 003

社交口才的基本要求 / 004

如何练好社交口才 / 005

怎样提高语言在社交中的应变力 / 006

如何培养驾驭语言的能力 / 008

社交场合交流应注意哪些禁忌 / 009

### 实用技巧

好口才拓展好前景 / 010

少年智说楚霸王 / 011

一张嘴威力无比 / 012

求同存异占尽主动 / 013

良言一句三冬暖 / 013

斟酌场合 适宜表达 / 014

恰当提问 拉近距离 / 015

因势利导 巧妙沟通 / 016

模糊应答 应变自如 / 018

言来语去总相宜 / 019

适用婉言 化解疑难 / 021





## 第二章 交友口才

交友口才是人与人之间促进和加深感情交流的润滑剂，是经营成功人生的一个重要环节，也是赢得人脉、受到欢迎的重要途径。

### 理论精要

交友口才含义 / 024

寒暄的方式与要点 / 025

怎样与陌生人交谈 / 026

与异性交谈应掌握哪些技巧 / 027

怎样使谈话留有余韵 / 029

与朋友谈话应掌握哪些原则 / 030

### 实用技巧

诚挚之言连接友谊纽带 / 033

充满真情 以情暖人 / 033

风趣之中 赢得快乐 / 036

言而有信 交友准则 / 036

关切之语 缔结友情 / 038

要包容理解 不要排斥 / 039

真诚道歉 修复友谊之裂口 / 039

坦诚有度 贵在适宜 / 040

学会套近乎 赢得合作 / 041

## 第三章 领导口才

领导口才，是领导者自身素质、修养、学识的重要体现。良好的领导口才不仅能有效地协调人与人之间的关系，处理好种种相关的实际问题，而且能极大地提高自身的形象与魅力。

### 理论精要

领导讲话的要求 / 044

领导讲话应具备的特点 / 045

怎样调解下层的纠纷 / 047

怎样提高领导威望 / 049

### 实用技巧

点到为止 不要唠叨 / 051

让幽默发挥效用 / 052

一把钥匙开一把锁 / 053

不同场合讲话有异 / 055

突出个性增强号召力 / 056

言简意明 讲解深透 / 057

抓紧题眼 善于发挥 / 058

对症下药 效果最佳 / 059

出言有据 使人信服 / 060

委婉迂回 蕴藏真意 / 061



## 第四章 职场口才

职场是人生生活的重要舞台，职场口才便是在这个舞台上精彩表演的关键。可以说良好的职场口才是一个人顺利发展事业、成功的重要因素。

### 理论精要

什么是职场口才 / 064

如何展示自己的能力和个性 / 064

面试中的应答技巧有哪些 / 065

如何与上级交流思想 / 066

发挥语言威力的原则 / 067

### 实用技巧

对准靶心 一矢中的 / 069

不要画蛇添足 / 070

委婉建议效果好 / 070

善用征询的表达方式 / 071

佯装呆傻 / 072

与上司争辩的原则 / 073

避免生硬 利于融合 / 074

巧用幽默 化解危机 / 075

## 第五章 赞扬口才

赞美别人的实质，是对别人的尊重与评价。也是送给别人的最好的礼物和报酬。同时，也是博得他人好感、获得他人赞同的一把金钥匙。可以说，它是人际关系中至高无上的“润滑剂”。

### 理论精要

赞扬是交际的润滑剂 / 078

赞扬绝不等于戴高帽 / 079

赞美应掌握尺度 / 080

赞美犹如阳光 / 081

### 实用技巧

赞美之词 融合之剂 / 083

考虑对方 合理运用 / 084

善于喝彩 赢得青睐 / 085

选择良机 效果非凡 / 085

赞美女人的诀窍 / 086

五种特殊场合的赞扬方法 / 087

避开赞美中的暗礁 / 090

不要人云亦云 / 090

独到的赞美最有效 / 091





## 第六章 批评口才

“人非圣贤，孰能无过？”为此，批评人的事情，也是常有发生的。但如何批评才能效果最好，却是一门艺术。应该讲究策略，立于善意，而不是口无遮拦，随性而发。

### 理论精要

批评是一门艺术 / 094

批评应讲究策略 / 095

怎样避免批评中的对立情绪 / 096

批评应讲究必要性 / 097

既要批评也要顾及对方感受 / 098

### 实用技巧

批评有道 注意方法 / 099

尊重对方 顾及场合 / 100

言近旨远 意味深长 / 100

批而不露 效果强烈 / 101

迂回批评 进言有术 / 102

随便指责 效果不佳 / 103

讲究适度 不可滔滔不绝 / 104

阐明疑难 避免朦胧误解 / 104

巧用比喻 批评恰到好处 / 105

运用幽默 轻松解决问题 / 106

## 第七章 会议口才

会议是日常工作中一项重要的公务活动。良好的会议口才，不仅能清晰有序地传达指示，布置工作，使有关精神得以落实，而且可以较好地调节会场气氛，引导会议顺利地进行。

### 理论精要

会议讲话的基本原则 / 110

掌握主持会议的技法 / 111

善于调节会场气氛 / 112

怎样正确引导会议 / 113

怎样在会场上调动下属情绪 / 115

联欢会上如何发言效果最佳 / 116

### 实用技巧

主持会议 掌握原则 / 117

精彩开场 吸引听众 / 118

巧妙连接 有机合一 / 120

调动情绪 激发活力 / 121

抓住重点 答疑解惑 / 122

灵活应变 适时调整 / 123

开好会议 把握要领 / 124

提高素养 会议成功 / 126

巩固成果 圆满总结 / 127



## 第八章 幽默口才

幽默是一种人生的智慧，体现着乐观积极的处世方式和豁达的人生态度。如果将幽默比做是金子，那么幽默的口才，就好像华丽皇冠上那颗最璀璨的宝石。拥有它就意味着拥有一笔无价的财富。

### 理论精要

什么是幽默口才 / 130

幽默口才是一种艺术 / 130

幽默口才有哪些功能 / 131

幽默不是天生的，是可以培养的 / 133

应掌握幽默的尺度 / 134

### 实用技巧

寓庄于谐 和谐愉悦 / 137

幽人一默 跨越困境 / 138

缓解气氛 消除紧张 / 139

反问幽默 扭转被动 / 140

扑朔迷离 巧度陈仓 / 141

先纵后擒 欲擒故纵 / 142

巧设圈套 引人就范 / 143

化解怨愤 有效反击 / 144

抵制侮辱 有效反击 / 145

避实就虚 巧妙迂回 / 146

## 第九章 谈判口才

谈判口才是日常通用的口才形态之一。它广泛运用于政治、经济、军事、商务等各种领域。在谈判桌上，语言的表现就是斗智、斗勇的反映。

### 理论精要

什么是谈判口才 / 148

谈判口才的特征 / 148

谈判口才的策略 / 149

知识是谈判口才的资源 / 151

谈判中的答复技巧 / 152

说服谈判对手的艺术 / 155

怎样与不同性格的对手谈判 / 156

谈判陷入僵局怎么办 / 157

### 实用技巧

投石问路 / 159

知己知彼 百战不殆 / 160

善于说服 左右逢源 / 161

曲线进攻 奠定胜机 / 162

声东击西 灵活应变 / 164

巧妙迂回 婉言妙语 / 165

善用“客套” 敦促有方 / 167



## 第十章 演讲口才

演讲的目的是教育人、影响人、感召人。它既需要有良好的情操，也需要有丰富的学识。正如法国伟大的思想家狄德罗所言：“任何一个想成为演讲家的人也必须是一个有德行的人，是一位思想精深、道德高尚、学识渊博的人。”

### 理论精要

演讲的含义 / 170

演讲的特征 / 172

演讲者应具有的修养 / 174

演讲者的必备能力 / 175

演讲者应掌握哪些应变技巧 / 177

怎样选择演讲的话题 / 179

怎样克服演讲中的不良心理 / 180

如何掌握演讲中的控场技巧 / 182

### 实用技巧

巧设悬念 提升效果 / 184

委婉风趣 曲径通幽 / 185

语言流畅 增强美感 / 186

巧用幽默 引人入胜 / 187

言不在多 达意则灵 / 188

画龙点睛 妙用名言 / 189

周恩来：热情洋溢的祝酒词 / 190

拿破仑：以情制胜的告别演说 / 191

罗斯福：制造气氛的宣战演说 / 192

华盛顿：对部队的紧急动员令 / 193

## 第十一章 论辩口才

论辩具有很强的哲理性，因而它也是一种高层次的说话艺术。它往往以诘难、质疑、反驳的方式，揭示对方的矛盾，立足自己的论断。其重要作用在于通过论辩可以明辨是非、识别真伪。

### 理论精要

论辩概述 / 196

论辩者的素质要求 / 198

消除紧张和胆怯 12 法 / 199

怎样获得良好的竞技心理 / 200

论辩语言应具备哪些特点 / 201

怎样训练论辩能力 / 202

### 实用技巧

抓住要领 陈词反击 / 204

言为心声 以情动人 / 204

借题发挥 迂回进攻 / 205

是非分明 据理力争 / 207

因势利导 准确出击 / 208

对付诡辩 反驳有术 / 209

虚晃一招 出奇制胜 / 211

心平气和 以理服人 / 212



## 第十二章 公关口才

公关口才是公关活动中最重要的信息媒介和交际工具。它绝非是脱离生活、只图卖弄的伶牙俐齿，而是通过“说”的艺术来展示公共关系的学问。随着当今社会的不断进步与发展，人们合作与交流的增加，公关口才在实际生活中已愈来愈重要。

### 理论精要

- |                  |                     |
|------------------|---------------------|
| 公关口才的含义 / 214    | 公关口才的用语范围和原则 / 217  |
| 公关口才与环境的影响 / 215 | 公关用语中应注意哪些禁忌 / 218  |
| 公关口才与交流礼节 / 216  | 公关口才语言的 6 点要求 / 221 |

### 实用技巧

- |               |                   |
|---------------|-------------------|
| 子贡一言安邦 / 223  | 迪摩特制怒 / 225       |
| 简雍巧劝皇叔 / 224  | 与人道别的技巧 / 226     |
| 纪晓岚巧对乾隆 / 224 | 怎样与不同类型的人交谈 / 227 |
| 曾纪泽不辱使命 / 225 | 宴席上说话须知 / 228     |

## 第十三章 主持人口才

主持人是舞台的焦点，是节目的中心。通过出色的主持口才，能够将舞台和观众更好地连接起来，从而使举办的活动有条不紊、顺利展开。可以说，成功的节目，需要主持人口才，精彩的舞台，也需要主持人口才。

### 理论精要

- |                   |                   |
|-------------------|-------------------|
| 主持人的含义 / 230      | 广播主持人的特点和要求 / 235 |
| 主持人应具备哪些素质 / 231  | 舞台主持人的特点和要求 / 235 |
| 主持人口才技巧 / 232     | 舞会主持人的特点和要求 / 236 |
| 电视主持人的特点和要求 / 233 | 庆典主持人的特点和要求 / 238 |

### 实用技巧

- |                 |                  |
|-----------------|------------------|
| 电视节目的主持技巧 / 239 | 聚会的主持技巧 / 248    |
| 广播节目的主持技巧 / 242 | 新闻发布会的主持技巧 / 250 |
| 舞台的主持技巧 / 243   | 剪彩仪式的主持技巧 / 252  |
| 庆典的主持技巧 / 246   |                  |



## 第十四章 爱情口才

在爱情的世界里，语言是心灵的钥匙，它能拨动对方的心弦，敲开对方的爱情之门。由此可以说，爱情语言如同青年人五彩斑斓的爱情生活一样，具有无穷无尽的迷人魅力。

### 理论精要

语言是打开爱情之门的钥匙 / 256  
第一次谈话很重要 / 257  
约会中的谈话原则 / 258  
让感情升温的六种方法 / 259

与女性相处的秘诀 / 260  
怎样赢得男性的喜爱 / 262  
“甜言蜜语”也重要 / 264

### 实用技巧

选择方式 婉言表达 / 265  
悉心领悟 读懂芳心 / 266  
心有灵犀 情花绽放 / 267  
适时表达 莫误良机 / 268

谈情说爱 重在“谈”字 / 268  
同“友谊发展式”的恋人交谈 / 269  
同“一见钟情式”的恋人交谈 / 270  
悄悄话语涌暖流 / 271

## 第十五章 商务口才

商务口才是指在商务活动中所运用的语言艺术和技巧。它包括商务谈判口才和商品推销口才。良好的商务口才必将使你在商务活动中左右逢源，凸显成果。

### 理论精要

商务口才的含义 / 274  
商务谈判中的语言禁忌 / 274  
怎样提高商务语言艺术 / 277  
商务谈判的四种妙法 / 279

商务谈判中的拒绝技巧 / 281  
如何练就过硬的商务口才 / 284  
如何掌握说服的艺术 / 285  
如何进行商业会晤 / 287

### 实用技巧

欲擒故纵 / 288  
以柔克刚 / 289  
反败为胜 / 290  
一鸣惊人 / 291  
介绍有方 / 292

察言观色 / 294  
针对不同的对象说服 / 294  
针对不同性格的客户说服 / 296  
刚柔相济的策略 / 300  
打破僵局的谋略 / 300



## 第十六章 司法口才

司法口才,是指司法者在以法律为依据、以事实为准绳的法制原则下,同有关当事人在特定的时间环境中进行唇枪舌剑的辩论。它关系到惩恶扬善、扶正祛邪、鉴真辨伪,甚至人命关天。因此,它既具有强烈的思辨性,更有着语言准确性的极高要求。

### 理论精要

司法口才的含义与特点 / 304

律师口才的素质要求 / 305

律师口语的语言特点 / 307

律师口辩的四项原则 / 308

法庭答辩的策略与技巧 / 311

法庭辩论禁忌 / 314

### 实用技巧

釜底抽薪的论辩术 / 315

曲线进攻 不辱使命 / 316

同理类比 智辩取胜 / 318

借势发问 攻破奸诈 / 318

马克思为《新莱茵报》的辩护 / 319

苏格拉底在法庭上的申辩 / 322

反客为主 / 325

诘难制敌 / 327

反唇相讥 / 329

两难制敌 / 330

## 第十七章 导游口才

导游服务的核心在于“说”,其主要任务是向旅游者提供讲解服务,做好文化传播工作,当好民间大使。实践证明,良好的导游口才,对创造和谐的旅游气氛、增加旅游者的信任以及使旅游者获得心理上的满足具有积极作用。

### 理论精要

导游口才的含义 / 334

导游口才的特点 / 334

运用导游语言的原则 / 337

导游语言的表达要求 / 338

导游员应掌握的交谈技巧 / 342

运用幽默应注意的问题 / 343

### 实用技巧

通俗易懂 / 345

清晰具体 / 346

塑造意境 / 347

阐述见解法 / 348

由此及彼法 / 349

讲授法 / 350

描述法 / 351

突出风格法 / 351

引用法 / 352

幽默法 / 353

情景交融法 / 354

唤起联想法 / 355



## 第一章

DIYIZHANG

# 社交口才

SHE JIAO KOU CAI

社交口才是一种技能、一种艺术。它是一个人在社会交往活动中口语表达能力的体现。大凡具有社交口才的人，说话时能闪烁出真知灼见，并由此能给人以精明、睿智、风趣之感。



## LI LUN JING YAO

### 理论精要

#### ● 社交口才的含义

所谓社交口才，就是指人与人之间在社会交往活动中所表现的语言艺术或才能。即善于用准确、贴切、生动的口语表达自己思想、意愿的一种能力。

随着社会的不断开放与发展，人与人之间的沟通交往愈来愈频繁、密切。口才在社交中的运用也愈显重要。可以说，凡有口才的人，讲话时闪烁出真知灼见，给人以精明、睿智、风趣之感，他们必然成为社交场合上的佼佼者。以至于口才在当今已成为一个人生活及事业成功的极其重要的因素。

我国是世界上有五千年悠久历史的文明古国。一些先哲圣人、文人学士给后代子孙留下了许多有关处世之道、言行举止方面的名言警句和“经验”。其中包括有关社交和雄辩口才方面的精神财富。在历史上，我国的口才家、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，他就是用巧舌之辞，说服臣民们拥护其迁都，挽救了政治危机。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，名彪青史；解缙巧对，传为美谈。在近现代也曾涌现出了像闻一多、鲁迅、周恩来、郭沫若、邓小平等一批能言善辩的巨擘。无数事实说明，善于言辞的人，在社交场合中能游刃有余、事半功倍，并能极大地提升自身的个性魅力。

随着当今社会的高度发展，信息交流更为频繁，更为广泛。就实际而言，信息无非靠三种方式传递：语言、文字、图表，而口头语言更是最常用、最方便的传递方式。因此，没有口才的人是难以适应现代发展需要的。西方资本主义国家早已把口语表达能力作为衡量人才的重要标准。在我国对口才的重视也表现得越来越明显。比如政府机关的公务员录用，许多公司的人员招聘都将口试作为重要的考核标准之一。并且有许多人认为良好的口语表达是创造型和开拓型人才必备的能力之一。

所谓“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒”，“一句话可把人说笑，一句话也可以把人说跳”。人们在日常工作与生活中，要进行各种各样的社会交际活动，更是一刻也离不开口头语言。可以说，只有善于言辞的人，才能使人乐于倾听与接受，并能在现实中使许多大大小小的问题得以顺利地解决。





## ● 社交口才的作用

美国著名学者卡耐基说：“一个人的成功，有15%是由于他的专业技术，85%则要靠人际关系和他的做人处世能力。”而良好的人际关系和处世能力最重要的就反映在口才之中。它是社交场合上立足制胜的最有力的法宝。

说到口才我们会很容易地想起古希腊寓言家伊索的一则故事。伊索年轻时在贵族家当奴仆，有一次，主人设宴，来者多是哲学家。主人令伊索备办一桌最好的酒肴待客，伊索接受主人的吩咐后，专门收集了各种动物的舌头，办了个舌头宴。开餐时，主人大吃一惊，问道：“这是怎么回事？”伊索答道：“您吩咐我为这些尊贵的客人办最好的菜，我想没有什么比这个菜更好的了。因为舌头是引导各种学问的关键，对于这些哲学家来说，舌头宴不是最好的菜吗？”众人闻之，不禁发出赞赏的笑声。主人又吩咐伊索说：“那我明天要再办一次酒席，菜要最坏的。你筹备一下。”次日，开席上菜时，依然是舌头。主人见状，对伊索大加责怒，而伊索却不慌不忙地回答：“难道一切坏事不是从口中出来的吗？舌头既是最好的，也是最坏的东西啊！”一番话说得主人无言以对，默然其可。

在我国古代很早时便有“一言可以兴邦，一言也可误国”的话，可见舌头的威力！六朝时期著名文学评论家刘勰描述道“战国争雄，辩士云涌，纵横参谋，长短角势”，可谓盛况空前，有无数雄辩家的著名例子。《史记·陈涉世家》中记载：陈胜揭竿而起时，就是用演说发动群众的。他号召说：“公等遇雨，皆已失期，失期当斩。借第令毋斩，而戍死者固十六七。且壮士不死即已，死即举大名耳，王侯将相宁有种乎！”在他这番话的“煽动”下，爆发了中国历史上第一次农民起义。由此可见，口才的作用是多么的巨大。

周恩来就是一个极善言辞的杰出代表。有一次，他在北京举行记者招待会，在介绍我国经济建设的成就及对外方针后，一个西方记者突然提问道：“请问，中国人民银行有多少资金？”这实际上含有讥笑我国贫穷之意。周恩来则风趣地回答：“中国人民银行货币资金嘛，有18元8角8分。”这一回答，使全场愕然。这时，场内鸦雀无声。只听周恩来不慌不忙地说：“中国人民银行发行面额为10元、5元、2元、1元、5角、2角、1角、5分、2分、1分的10种主辅币人民币，合计为18元8角8分。中国人民银行账号是由全中国人民当家作主的金融机构，有全国人民作后盾，实力雄厚，它所发行的货币，是世界上最有信誉的一种货币，在国际上享有盛誉。”一番话，语惊四座，激起了场内听众雷鸣般的掌声。这位别有用心西方记者也不得不沉默无语了。

实际而言，一个人社交能力的高低，其主要表现就是说话艺术的高低。有人说，是人才未必有口才，而有口才者必定是人才，此言极是。当今，口才能力已成为现代人必备的重要能力。口才的作用已渗透到当代生活的各个领域。练就一副好的口才，必将会使你在