

幽默金口财



· 有口就有财，会说就会赢 ·

幽默口才提升做人品位、助你走向成功、带来人生乐趣

水中鱼◎主编

幽默口才适用于工作、生活和交往中的各个方面。灰色的幽默口才表达内心苦恼和忧愁，黑色的幽默口才视荒谬人生为痛苦的玩笑，黄色的幽默口才带有色情的暗示，病态的幽默口才揭露生活中的丑陋，玫瑰色的幽默口才带有西方美学传统色彩，蓝色的幽默口才富有东方温和的诗意。谁有一张说客的笑脸，谁就生活得有滋有味、多姿多彩。



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>



口财系列

只要你拥有幽默的口才，总有一天会变成“有财人”。

幽默 金口财

· 有口就有财，会说就会赢 ·



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>

中国·武汉

图书在版编目(CIP)数据

幽默金口财 / 水中鱼 主编. —武汉:华中科技大学出版社, 2010 年 6 月

(金口财系列)

ISBN 978-7-5609-6097-5

I. 幽… II. 水… III. 幽默(美学)—口才学—通俗读物 IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 051698 号

幽默金口财

水中鱼 主编

责任编辑: 杜月朋

封面设计: 北京任燕飞设计室

责任监印: 熊庆玉

责任校对: 孙 倩

出版发行: 华中科技大学出版社(中国·武汉)

地 址: 武昌喻家山

邮政编码: 430074

电 话: 027-87556096 010-84533147-8005, 8006

网 址: <http://www.hustp.com>

印 刷: 河北固安保利达印务有限公司

开 本: 720mm×1000mm 1/16

印 张: 20

字 数: 350千字

版 次: 2010 年 6 月第 1 版

印 次: 2010 年 6 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5609-6097-5/H·720

定 价: 36.00 元

(本书若有印装质量问题, 请向出版社发行部调换)



前言 有口就有财，会说就会赢

在社交场所，在谈判桌上，在销售圈中，在演讲台前……只要有人的地方，就需要交流，就需要对话，就需要高超的讲话能力和卓越的口才。

“口才、金钱、电脑”是最有力的三大法宝。口才独冠“三宝”之首，可见其作用和价值非同小可。古有使楚的晏子，口才不凡，挣回颜面；苏秦以雄辩之才挂起六国相印；张仪四处游说，建功立业；诸葛亮联吴抗曹，舌战群儒……到了近现代，也出了梁启超、孙中山、鲁迅、毛泽东、周恩来、闻一多等诸多能言善讲的口才巨擘。

周恩来总理在万隆会议上慷慨陈词，掷地有声地讲出了中国人自己的声音，口才的威力让中国人昂首挺胸、扬眉吐气；国务委员吴仪在中国加入世贸组织的谈判桌前，妙语连珠、语出惊人，口才体现了“说得出的能力，做得到的成就”。

无怪乎，刘勰在《文心雕龙》中感叹：“一言之辩重于九鼎之宝；三寸之舌强于百万之师。”哲人说，眼睛可以容纳一个美丽的世界，而嘴巴则能创造一个精彩的世界。在现代交际中，口才就是生产力。有口就有财，会说就会赢。是否能说、会说，着实影响着一个人的财富积累与成败。

当你突然意识到，自己笨嘴拙舌，并不是先天就有“赚钱”与“成功”的潜质时，也没有必要感到懊恼。放心，财神爷并不会因此而不来眷顾于你。相反，先天不足就后天来补，只要积极地进行口才方面的训练，假以时日，你也可以练就“金口玉言”的功夫，成为有“财”人，名利双收也是指日可待的。

闻此，有人可能会不屑地说：“哼，钱财、名誉，这些都是‘身外之物’，追求它

们的人,真俗……”但是,倘若关起门来,看着存折上不断攀高的数字,想着头顶上绚丽的荣耀光环,谁心里不窃喜呢?如果你想品尝这种窃喜的滋味,无“脱俗”之念,那么,请继续往下看吧。



销售金口财:买卖不成话不到,话语一到卖三俏

销售人员是靠嘴巴吃饭的。正所谓“买卖不成话不到,话语一到卖三俏。”一名优秀的销售人员一定有出色的口才。他会凭借三寸之舌来迎合顾客,吸引顾客的注意,使顾客对产品或服务产生信心和兴趣,并诱发购买动机,进而在交易博弈中突破困境,达到销售目的。

一天,某公司的王总正在考虑给刚来不久的侄女投保。碰巧,这时候秘书来电,说是门口来了两个销售保险的销售人员,便大方地请其登堂入室。经过咨询,王总得知二人分别属于两家不同的保险公司。他对各自的保险细则感觉都比较满意,但却表示对保险公司的办事效率持怀疑态度。

这时A公司的销售员说:“在意外发生的当天,我的保险公司十有八九就把支票送到投保人的手中了!”B公司的销售员却诙谐地说:“那算什么!我的一位客户不小心从楼梯上摔下来,还在等医院急救车的时候,他手里就已经拿到我们公司赔付的支票了!”

王总听完B公司销售员的一番话后,忍不住笑起来,并对他心生好感。投保意向自然更倾向于B公司。一个星期后,王总拿起B公司销售员留下的名片,拨通了上面的电话……

就这样,B公司销售员签成大单,不仅为公司赚得业绩,下个月还将拿到一笔丰厚的奖金。

由此可见,良好的口才是销售成功的一把金钥匙。对于推销人员和搞营销的人而言,是否会说话,往往直接决定了其交易的成败。通常,会说话的推销员能比其他人卖更多的东西,拿更多的销售提成。日积月累,有口“才”的人,早晚一天会变成有“财”人。



领导金口财：一语激起千层浪，上下齐心打胜仗

在市场经济如火如荼进行的今日中国，能言善辩、口才卓越的企业领导者越来越显示出一种独特的优势。领导者说话中肯有力，言而有信，权威不求自立；领导者言辞犀利、咄咄逼人，会迫使对方作出让步，或达成共识；领导者妙语连珠、慷慨陈词，会促成上下齐心，外引内联，为企业创造巨大的精神财富和质财富。

今年年初，据中国口才网报道：某橡胶企业原来主要生产黑底黄帮的“解放鞋”和白底蓝帮的“网球鞋”，已有相当的规模。然而近些年，这两种鞋子销售量一路走低，致使厂里有大量产品积压。企业濒临倒闭危机之际，在一个大型订货会上，该企业领导者瞅准时机，开始向各地客户热情地介绍企业的艰难历程，并向客户们保证：“我们失败，败在产品老化上，现在我们已研究开发了新的品种，要把企业的新产品推向市场，大获成功！”

这位企业家把握住时机大声疾呼，用斩钉截铁的话语把企业的灵魂传播给大众，企业百折不挠、东山再起之新形象迅速扎根于人们心目中。结果，“一语激起千层浪”，客户反应十分强烈，纷纷看样订货。在订货会结束之时，该企业的领导者还“趁热打铁”，再次重申要全体员工齐心协力打翻身仗，全厂上下要吃苦、受累、拼搏、开拓新产品、名优产品！

没有敢说、会说的企业领导人，没有企业领导人这番感人的口才，这个企业能在短期内再铸企业灵魂，大获订货，提高绩效吗？“哪里有声音，哪里就有力量；哪里有口才，哪里就有了战斗的号角，就有了胜利的曙光。”口才之于领导者，好比氧气之于生命。很难想象，一个口才欠佳的领导者，如何在工作环境中支撑局面，稳步攀升，成为百万财富的实践者。



幽默金口财：一句话说得人跳，一句话说得人笑

最会说话的人是言辞幽默的人。培根也说：善谈者必善幽默。在一些论争场合里，巧妙使出“因势利导，诱敌深入”的幽默招数，寻找出突破口，能收到“虽没千斤之鼎，却能给对手精神重压，使其毫无回击之力”的功效，最后让对方折服，

甘拜下风。

有位客人到一家星级饭店吃饭,点了一份“龙虾刺身”。当菜上来之后,客人发现盘中的龙虾少了一只虾鳌,就好奇地询问侍者其中的缘由。侍者一时不知该如何回答,就只好请来老板。

老板见状,先是道歉说:“真是对不起,先生,您知道,龙虾是一种残忍的动物。所以,您点的这只龙虾可能恰巧在与同伴打架时被咬掉了一只鳌。”此时,客人也不示弱,同样巧妙回答:“既然是这样,那就请你给我调换一只打胜的龙虾吧!”老板无言以对,只得吩咐伙计按照顾客的要求重新上菜。

老板与顾客交谈均运用幽默,在营造轻松活泼气氛的同时,阐明了各自的立场。言语幽默的魅力在于,话并不明白直说,却让人通过曲折含蓄的表达方式心领神会。假如顾客暴跳如雷、大动肝火,恐怕会是另一番结果吧?不难看出,顾客的口才更胜一筹。顾客对老板,没有剑拔弩张、怒发冲冠,而是“因势利导”,用艺术性的言语与对手过招。

正所谓“一句话说得人跳,一句话说得人笑。”语言要讲究艺术性,掌握好分寸,展示口才的过程中,适当加进点幽默的“佐料”,可助你化劣势为优势,变危机为转机,在谈笑间无往不利。



演讲金口财:临渊羡鱼不如结网,苦练口舌方能成钢

你羡慕那些在大庭广众之下镇定自若地侃侃而谈、自信从容地妙语生花、吐词琅琅地感染大众的演讲家吗?羡慕!你想要自己在他人与他人交谈时,令对方感觉到“春风拂面”而非“语言无味,面目可憎”吗?当然想!

可问题是不敢讲、我不善讲,很多话是茶壶里煮饺子——倒不出来!并且最怕开会。开会前一个星期就开始紧张,越是临近开会日就越紧张,甚至紧张得晚上睡不着觉;坐在会议桌前发言,面红耳赤、大脑空白;心跳会加速,双腿会不听使唤地抖,声音也会哆哆嗦嗦地颤;言之无物、言之无序、言之无理……如此怯场该怎么办?!

不敢讲、不善讲、不能讲,统统不要紧,关键的是要认识口才的重要性,加强学习,就能百炼成钢。只要不是哑巴,讲话的能力完全可以通过训练“口舌”而增强。

我国早期无产阶级革命家、演讲家肖楚女,就是靠平时的艰苦训练,练就了

非凡的口才。当他还在重庆国立第二女子师范教书时,除了认真备课外,还每天天刚亮就到学校后面的一处僻静之地,拿出一面镜子挂在树枝上,对着镜子反复练习演讲,从镜子中观察自己的面目表情与肢体动作。经过刻苦训练,他掌握了高超的演讲艺术,他的教学水平也得到迅速提高。1926年,年仅30岁就在毛泽东同志主办的广州农民运动讲习所工作,切实践行了“三十而立”的壮志豪言,寻到了安身立业之本。

一个具备良好演讲口才的人,可以让领导瞩目,让同事欣赏,让下级钦佩。我们有一千个理由仰羡别人的口才,但更有一万个理由成为具备良好口才能力的人。按照书中的战略进行训练,持之以恒,除能口吐莲花外,还将大大提升你的职业形象、职场前景和职业生涯的发展,让你在笑傲江湖的同时求得生财之道,赚得盆满钵溢。



社交金口财:赢得他人好感,成为最受欢迎的人

社交口才是一种技能、一种艺术。通过良好的口才这一媒介,一个人可以成为社会交往中的主角,不相识的人可以熟识起来,长期形成的隔阂可以消失,甚至单位之间,社会集团之间,国家之间的矛盾有时也可以通过它得到解决。

然而,在人际交往中并非每个人都深谙此中深义。有的人说话轻车熟路,能闪烁出真知灼见,并由此给人以精明、睿智之感;有的人要么处于无话可聊、无人可谈的尴尬之境,要么跟老和尚念经似的索然无味、催人入睡;还有的人言语运用不当、啰啰嗦嗦地没完没了,既影响说话效果,又影响自己的社交形象,甚至导致交际失败。

口才最差的人可能就是喋喋不休的人。但现实生活中,这种人大多还认为自己口才一流。殊不知,言语的精贵之处在精不在多,抓住要表达的东西的精髓,把话说到点子上,把力量用在关键问题上,往往能达到一招制胜的效果。

1988年美国总统竞选,民主党在选民中造成了布什是毫无独立主张的这一印象,他们甚至称“布什是里根的影子”。在交谈时,民主党人总爱用挖苦的口气问:“布什在哪里?”这个问题该如何回答才恰到好处呢?布什的竞选顾问、老资格政治公关专家艾尔斯,为布什设计了一个回答:“布什在家里,同夫人巴巴拉在一起,这有错吗?”

艾尔斯为布什设计的回答颇具艺术性,为布什的政治家风度增添了不少光

彩,这就是口才的力量。试想,如果你在社交场上遭到别人挖苦时,就马上给对方以迎头痛击,那将产生什么效果呢?也许你自认为是胜利者,可在别人眼里,你却是一个心胸狭窄、不善言辞的人。反之,在任何场合,拥有良好的口才的人总是能赢得他人的好感,获得众多的支持和理解。拥有了良好的口才,我们便有了一笔受益终身的无价之宝。

语言大师林语堂有“语言是艺术”观点,意思就是,语言不是一般的工具,使用起来不同于其他工具。本书从实用的角度出发,用事例说话,融理论指导性与实际可操作性于一炉,语言精妙,文字洗炼,告诉大家怎样提高说话能力,成为最受欢迎的人。

书中难免错谬之处,敬请批评指正!

幽默程度测试

一、概述

人生总会遭遇无数的痛苦、悲伤及困苦,当然也有欢笑。当我们欢笑时,大多是因为人生道路称心如意。其实,还有一个可以令人开怀的方式,那就是“幽默”。幽默是智慧的一种体现,是一种语言艺术,蕴藏着深刻的内涵。如果没有了幽默,生活就会变得枯燥无味。幽默能化解矛盾,促进和谐,化干戈为玉帛;幽默是克敌的武器,锋芒不露,柔中克刚。具有幽默感的人,拥有乐观豁达、谈笑风生的性格。他们有能力控制严肃、紧张的局势,发现其中幽默的东西,并且很快地扭转形势;当他们发现一些有趣的事情时,会立即与他人分享,使得每一个人都往好的方向调整自己的情绪……在工作和生活当中,这些人是相当可贵的,在任何地方都备受欢迎——他们可以化解人际交往的许多冲突或者尴尬情境,往往能使人怒气难生,化为豁达,也可带给别人快乐。幽默感来自于自由轻松的心情。它是一种沟通的方式,可以使人开心,引人发笑,对身心健康极为有益。但是,有些人却很难拥有幽默感。因此,我们首先必须意识到幽默的重大价值。

二、目的与功能

本测验旨在帮助被调查者了解自己的幽默程度,管理者也可据此了解下属的幽默程度。了解幽默在日常工作与生活中的重要作用,了解如何才能产生幽默,了解幽默的特点,以便我们今后能让自己更加幽默一些,达到不断改善人际关系,让工作与生活更加和谐的目的。

三、适用对象

本测验适用于想要了解自己幽默程度的所有人士。既可用于自测,也可用于集体测验。

四、使用说明

本测验由三十道题目组成,每道题目均与人的幽默有关。请仔细阅读下面的题目,根据自己的实际情况,实事求是地做出判断,并分别用“3”、“2”、“1”表

明自己的观点。其中“3”表示“是”，得3分；“2”表示“不确定”，2分；“1”表示“否”，得1分。在“得分”栏的三个数字中做出你的选择。请快速作答，不要遗漏。

五、测验题目

题号	题目	得分		
1	大家是否会因为你有很强的幽默感而希望和你一起办公？	1	2	3
2	你是否有利用幽默感帮助自己和他人记住许多重要事情的经历？	1	2	3
3	当工作压力很大时，你是否会运用适当的幽默来提高工作效率？	1	2	3
4	家庭生活的和谐美满是否与你有着相当的幽默感有关？	1	2	3
5	他人很少对你发脾气是否是因为你有很强的幽默感？	1	2	3
6	你是否喜欢把幽默的故事拿出来与同事分享？	1	2	3
7	在陌生的环境里，你是否会利用幽默活跃气氛？	1	2	3
8	你是否会有意识地去发现生活中的乐趣，并与他人分享？	1	2	3
9	你的幽默是否有助于创造和保持良好的工作关系？	1	2	3
10	与同事们在一起闲聊时，你是否会因为最具有幽默感而成为中心人物？	1	2	3
11	当工作压力特别大的时候，你的幽默感是否帮了自己的忙？	1	2	3
12	别人讲的有趣的笑话能否很容易把你逗笑？	1	2	3
13	对一些喜剧电影、喜剧演员和其他有趣的东西，你是否格外留心？	1	2	3

续表

题号	题目	得分		
14	面对冲突,你是否能利用幽默感缓和气氛,避免危机?	1	2	3
15	你在工作中表现出来的幽默感是否让公司领导把你看成是很有价值的员工?	1	2	3
16	你是否经常有一些幽默的表现而让同事们开心?	1	2	3
17	大家特别愿意与你一起工作,是否是因为你的幽默感能使他们在工作中感到轻松愉快?	1	2	3
18	在交换工作意见的时候,你是否喜欢讲一些幽默的小故事来表达自己的观点?	1	2	3
19	同事和家人是否都认为具有幽默感是你的一个最大的优点?	1	2	3
20	你的幽默是否对每个人都有益?	1	2	3
21	你是否喜欢跟幽默感强的成员(或者领导)在一起工作或者闲聊?	1	2	3
22	你是否会记下一些幽默的话语或者文章?	1	2	3
23	当你想到一些有趣的事情时,是否会笑出来?	1	2	3
24	和同事们一起大声说笑,你是否觉得很舒服?	1	2	3
25	你是否能利用幽默感增强团队的凝聚力?	1	2	3
26	领导和同事是否很欣赏你的幽默?	1	2	3
27	你的幽默性语言是否避免了含有歧视残疾人意味的词语?	1	2	3
28	当遭遇尴尬境地的时候,你是否能用幽默去自我解嘲?	1	2	3
29	他人能否在短时间内发现你非常具有幽默感?	1	2	3
30	你的幽默性行为能否避免含有侮辱人格的意味?	1	2	3

六、结果分析

(一)记分规则

将“得分”栏中的数字相加即为你的总分,它基本上反映了你的幽默程度的高低。

(二)测验分数的解释

如果分数高于82分,表明你具有很强的幽默感。

如果分数是70~82分,说明你具有一定的幽默感,但还需继续培养。

如果分数低于70分,则说明你需要好好地调整一下自己,努力培养自己的幽默感。

CONTENTS

目录

前 言

幽默程度测试

第一篇 幽默口才提升做人品位

第 1 章 幽默的含义

幽默,你是什么?	4
幽默的丰富层面	5
幽默的魅力	8
幽默的乐趣	9
幽默就在你身边	12
幽默是一种心理体验	13
理儿不歪,幽默不来	14
一分钟小幽默大智慧	16

第 2 章 幽默的智慧

幽默离不开智慧	22
育智慧于幽默之中	23
善谈者必善幽默	24
幽默的至高境界	26
一分钟小幽默大智慧	27

第3章 幽默的能力

以幽默战胜自我	35
以幽默提升能力	36
以幽默磨炼意志	38
幽默有什么禁忌?	39
一分钟小幽默大智慧	40

第4章 幽默的心态

幽默是灰心丧气的克星	51
幽默可以减轻病痛	52
故作精细“幽”一把	54
幽默是一颗“开心果”	55
一分钟小幽默大智慧	56

第5章 幽默的力量

保持一颗平常心	66
对成绩和荣誉淡然处之	67
幽默助你排忧解难	68
幽默替你减轻痛苦	69
幽默使你更健康	70
幽默能够大事化小	71
幽默揭示丑恶现象	72
幽默寓教于笑声之中	73
一分钟小幽默大智慧	75

第6章 幽默的谈吐

妙词佳句,就地取材	82
调节气氛,缩短距离	83
宽松精神,感受美感	84
一分钟小幽默大智慧	85

第二篇 幽默口才助你走向成功

第7章 工作事业中的幽默

以幽默推销自己	92
幽默可以拉近与上司的距离	93
幽默可以获得同事的好感	95
幽默可以争取到与客户合作	97
幽默可以缓解工作压力	99
职场中处处都需要幽默	100
一分钟小幽默大智慧	102

第8章 人际交往中的幽默

幽默使你游刃于社交场	109
善用幽默可以广交朋友	110
幽默让你轻松面对人际关系	112
以幽默获得他人的同情和谅解	114
幽默可化解人际交往的尴尬困境	115
幽默的寒暄能够拉近心理距离	117
歪打正着,幽默不断	119
笑对人生,振作精神	120
一分钟小幽默大智慧	122

第9章 爱情婚姻中的幽默

用幽默打开对方的心扉	128
大众情人眼中的幽默	129
幽默是恋爱和婚姻的推力	131
夫妻间的幽默	132
幽默是夫妻关系的润滑剂	133
幽默使爱情之树常青	136
一分钟小幽默大智慧	138

第10章 家庭生活中的幽默

家庭幽默增亲情	147
家教离不开幽默	149
幽默是家庭的“减震器”	151
用幽默表达对家人的关怀	152
一分钟小幽默大智慧	153

第11章 演讲中的幽默

幽默使你的演讲升级	161
以幽默作为开场白	162
以幽默驾驭听众	163
以幽默应付临场意外	165
幽默使结尾余音绕梁	166
一分钟小幽默大智慧	168

第12章 谈判中的幽默

君子雄辩,幽默助阵	174
以幽默创造良好的谈判气氛	175
以幽默回敬对方的无礼攻击	176
化干戈为玉帛的必需品	177
以幽默取得讨价还价的成功	178
以幽默语言说服谈判对手	179
一分钟小幽默大智慧	180

第三篇 幽默口才带来人生乐趣

第13章 幽默技巧

幽默是吹出来的	188
歪打正着的轻喜剧	189