

口德口才 缺一不可



善言一句三春暖，恶语伤人六月寒
二流人物重口才，一流人物重口德

这样说话 走遍天下



口德成就金口才 **全集**

叶舟◎编著

ZHEYANG SHUOHUA
ZOUBIAN TIANXIA

KOUDE CHENGJIU JINKOUCAI

管住你的嘴，祸少人不累

出言不辱惹人怨 出言不节惹人恨 出言不吉惹人烦 出言不谦惹人嫌



中国工人出版社

序言 说话三层次

从一定角度说，事业成与毁，全在一张嘴。

金口是说话的第一层次

具备第一境界的人都是有口德的人。

口德，就是佛家所说的不打诳语。诳语，我个人的理解不限于说谎，是指一切胡说八道，具体包括恶语、空话、假话、大话、浅薄无聊的话、没话硬找的话、无原则迎合的话。

口德是反映性格的一面镜子。

人类的智慧是有级别的，一流的人重品德智慧的修养和提高；二流的人重方法智慧，重做事的智慧；末流和不入流的人重一些不入流的雕虫小技。由此可见，德为人之最，德为说话之根本。

骗子那么会说，口才那么好，为什么被人唾弃呢？因为关键在于他们没有口德，说得再好也全是害人蒙人之话，吹牛者那么会说话，口才那么好，为什么只能以博一笑，不能委以重任呢？因为关键在于他们没有口德，说话再好，也全是假话。

《法喜》上说，高尚的人格者，无虚言。这说明，口德胜于口才。

做人一定要心口一致、言行一致。没有这样想，就别这样说，若这样说，一定是你有这样的感触才行。不敢在人家面前谈的话，绝对不要在背后说，敢在背后说的话，一定可以光明磊落地在他人面前谈。

口德完全是利人的，其实也是利己的。我们每个人内心都有无数的心思，用佛经的话来说就是“自心众生无边”。要了解自己并不容易，可是如果养成了坦白、诚恳的言谈习惯，则会增进对自己的认识。

一个成长的人，他致力于整理内心的思绪，希望能达到充分了解自己的境地。“假话说久了，不单欺骗了别人，也会让自己迷失。”这是我常常告诫朋友的一句话。说谎的人常常要花更多的心思去圆谎，以免东窗事发。不坦白的人，时常得记住，过去我对甲如何说？对乙又如何说？今天要如何跟甲说？又如何跟乙说？于是他无法“无事挂心头”，做事也就难以专心。

金口，是说话的第一境界。凡在历史上能被人们传颂的人，都一定是重口德的人。凡是达到这种境界的人，都是重做人之道的人。

银口是说话的第二层次

凡是达到这层境界的人，都是有良好口才的人。他们大都知识面广，经验丰富，对大多数人事都有自己的见解，而且在说时大都能口若悬河、滔滔不绝，不说时，也能安静倾听，不时回应、认同，他们懂得与人沟通的技巧，懂得倾听。

这个层面的人，更重口才的修炼。市面目前的那些各种各样的口才培训班，都只是大同小异地在修炼这个层面的技巧。虽然有口才的人越来越多，但真正有人格魅力的说话者却不多。

显然是境界不同，造成了这种结局。

口才与口德的区别就在于，口德重德，口才重技；口德重帮助别人，口才重展示自己；口德在于尊重他人，口才重显示自我魅力；口德重长久关系，而口才重达成一时之目的；口德重诚实和真理，口才重词句华丽，多姿多彩；口德者慎言，口才者多言；口才让人口服，口德使人心服。

总之，这两者的层次是十分明显的。正因为这样，这个世上口才好的人到处都是，而好口德的人，却不多。以至于许多人都只记得欣赏口才，忘记了修炼口德。

口才如果不与口德结合，就会祸人祸己，而且口才越好，有可能害人越多、越深！

苏秦、张仪就是一例。

苏秦、张仪曾经在著名的谋略学大师鬼谷子门下勤读多年。苏秦学成后，便选择了秦惠王作为自己说道的对象。苏秦先后十次上书秦王大谈强大武力是通向和平道路的基础，秦惠王丝毫不为所动，他只是把苏秦视为只会高谈阔论、华而不实的小人物，苏秦只好打道回府。回家后他日夜苦读《阴符经》，“头悬梁，锥刺股”，揣摩其中博大精深的谋略，并结合当时七国的种种利害冲突联系起来研究。一年后，对时局已了如指掌的苏秦制定了一系列针对时势的战略，再度出山。苏秦开始威风凛凛地周游列国，“以三寸之舌为帝王师”，说得燕赵韩魏楚齐各路诸侯怦然心动，趋之若鹜，言听计从。很快，苏秦便取得了六国相印！苏秦执政的15年期间，秦国的军队不敢踏出函谷关往东一步。

苏秦身佩六国相印时，张仪正处于游手好闲的状态。张仪决定投奔位高权重的老同学苏秦，先获一官半职，再徐图发展。

苏秦知道张仪要来十分高兴，他正要找人帮助自己完成一个大阴谋，而才学胜于己的张仪是最理想的人选。原来，苏秦知道，由自己做相的“六国”是个花架子，各国都以自己的利益为重，很难真的联为一体，当秦国的强势被压制后，六国没有了危机，它们之间肯定要发生内讧，合纵术也就很快失去市场。那时诸侯们就不会再听他的摆布了。

苏秦决定派遣张仪去秦国替自己卧底。当然，苏秦知道应该怎样达到自己的目的。他很冷淡地接待了张仪，态度傲慢。吃饭时，苏秦在殿堂上大宴宾客，却安排张仪独坐一角，苏秦的宴席上摆满了山珍海味，张仪桌上只有可怜的两道小菜。饭后，张仪向苏秦说明此行的目的，苏秦很不耐烦地要他等待机会。

看到苏秦不顾同学情谊，如此冷落自己，张仪难受极了，陡然间恨极了苏秦，他发誓要与苏秦唱对台戏，为秦国出谋划策破掉苏秦的合纵战略。当然，张仪只有到秦国去谋发展，其他六国都在苏秦掌握之中呢。

张仪的舌头功夫远在苏秦之上。面见秦王后，他旁征博引点明了当时列国间利害冲突的要害所在，措辞激烈地批评了秦国的内政外交，最后献上了破除六国合纵战略的策略，即远交近攻的连横战略。

正苦于找不到对付六国合纵方法的秦王，听了张仪一席指点迷津的话后，大有相见恨晚之感，立刻封了他当大官，很快又升其为相国。……

战国的局势，就这样被苏秦、张仪两条舌头颠来覆去摆布了几十年，两个可怕的人呀。

这两个“家伙”为了自己的出人头地、荣华富贵，引发战乱不知害死了多少人。

当然，我并不否定口才，我只是强调口德比口才更重要。

口才好的人，倘使能修炼口德，那就会如虎添翼，用之说人、说家、说国、说天下，皆无所不能，就能迅速成就一番大事业。

因此，要追求卓越人生，既要有口才，又要有口德！

恶口是最低的说话层次

所谓恶口，就是指开口即讲伤人、责人、骂人、辱人的话；开口即讲消极、失败、负面的话；开口即讲令人扫兴、没面子、没好心情的话。

口恶之人，无论走到哪里，最易出是非，最易中断人际关系，最易造成新的冲突。

如今，有一个新名词——语言暴力。暴力显然不是好东西，是伤害人性的，是破坏自由的，是不给人面子和尊严的。语言暴力，自然也不是好东西，它就是用语言施暴，用语言虐待他人，这种方式叫“软刀子杀人不见血”。

另外，生物科学家研究表明，负面语言能刺激听者体内产生一种毒素，时日一长，听者就会生出病来。这在中医里叫病由心生，而西医里叫情绪性疾病。

总而言之，我们既然知道口恶会对人对己造成十分不利的伤害，那么，我们就得反省一下，就得认真改改了，否则，我们的人际关系、事业和健康都有可能受到影响。

现在我们清楚一张普通的嘴居然会分出如下三层不同的层次：

金口——口德之人——重人品修炼；

银口——口才之人——重技巧修炼；

恶口——口恶之人——重负向修炼。

朋友，你如果还处在后两个阶段，那么就赶快升级你的说话能力吧！要知道，你所说的每一个词，每一句话，都会决定你的人品和发展！

另外，本书要感谢中国的演讲大师邵守义老师主办的《演讲与口才》杂志，因为近二十年来我一直都受到它的激励和教诲；要感谢清华、北大给了我修炼口德的诸多机会；还要感谢北师大的汪大海主任给我的人生指导和帮助；最后要感谢许多口才爱好者和专家学者的口才研究成果，若没有他们的成果，是不可能由本书的编辑出版！

叶舟写于北大资源东楼

目 录

序言 说话三层次 / 1

这样的话，请换方式说 / 1

1. 缺乏魅力的话，请化妆后说 / 2
2. 无力的话，请加点激情说 / 6
3. 无聊的话，请幽默一点说 / 8
4. 直话，要转个弯说 / 12
5. 冷冰冰的话，要加热了说 / 18
6. 高调大话，要降三级后说 / 22
7. 清淡的话，要加味精说 / 24
8. 平庸的话，“出彩”后再说 / 27
9. 长话，要缩短了说 / 30
10. 露骨的话，要含蓄地说 / 34
11. 反话，要转正后说 / 38
12. 贬低的话，请不要说 / 40
13. 拔高的话，请适当说 / 42
14. 消极的话，转为积极地说 / 44
15. 易触雷的话，请选别的词说 / 48
16. 晦涩语，请转为口语后说 / 53
17. 利己的话，请让他人说 / 55
18. 责怪的话，转向鼓励说 / 60

19. 深奥的话，请生动有趣地说 / 64
20. 反对的话，请婉转地说 / 67
21. 枯燥乏味的话，请创新后说 / 70
22. 有毛病的话，请纠正后说 / 75

这样的话，请谨慎地说 / 79

1. 不明朗的话，请含糊其辞说 / 80
2. 带刺的话，请过滤后说 / 83
3. 逆耳忠言，请有策略地说 / 86
4. 交锋的话，找一个台阶说 / 92
5. 拒绝的话，要巧妙地说 / 96
6. 否定的话，要柔和一点说 / 98
7. 玩笑话，也不能开过火 / 103
8. 逐客的话，要巧妙地说 / 106
9. 纠错的话，要留面子说 / 108
10. 争论之语，请降温后说 / 112
11. 两难的话，请模糊地说 / 115
12. 理性的话，请带着浓情说 / 119
13. 谈判的话，请多看多听少说 / 124
14. 冲人的话，请谅解地说 / 126

这样的话，请坚决不说 / 129

1. 打断的话，千万不能说 / 130
2. 扫兴的话，最好不要说 / 136
3. 忌讳的话，请避免去说 / 139
4. 惹祸之话，请咬牙不说 / 144
5. 伤脸面的话，任何时候都别说 / 148
6. 喋喋之语，请立即闭嘴 / 151

7. 说服之语，请多一些停顿 / 154
8. 发怒的话，过一天再说 / 156
9. 伤人的话，一个字都别说 / 160
10. 抬杠的话，没必要说 / 164
11. 流言飞语，不说会自破 / 168
12. 揭短的话，半个字都说不得 / 170
13. 隐私之语，请闭嘴不说 / 173
14. 想吸引人，就先听后说 / 177

这样的话，请主动一点说 / 183

1. 赞美的话，请大声地说 / 184
2. 激励的话，请尽量拔高点说 / 188
3. 爱语，请深情地说 / 191
4. 感激的话，请加谢谢说 / 195
5. 谦让的话，请主动地说 / 199
6. 友善的话，请和颜悦色说 / 202
7. 理解的话，请当场就说 / 206
8. 欣赏的话，请及时地说 / 210
9. 谅解的话，请真诚地说 / 213
10. 请求之语，请用敬辞说 / 216
11. 客套话，请得体地说 / 219
12. 他人的苦话，请分忧着说 / 223
13. 祝贺的话，一定要往正面说 / 226

附录 《口德经》 / 230



这样的话
1 请换方式说



1. 缺乏魅力的话，请化妆后说

用漂亮的话温暖人心

许多人参加工作后，大部分时间被工作占用。与同事相处的时间甚至超过了和家人的时间，更谈不上抽太多的时间去会友和交友了。

因此，与你同在一个单位，或者同一个办公室的同事，其实就成了你最好的朋友，你完全应该用心地把与同事间的关系搞好，争取让同事都成为自己的知心朋友。即使工作中与同事产生了一些分歧，也不能否认自己与同事之间的密切关系。

那么，在同事遇到困难、情绪低落时，你是否会像安慰亲人般地及时送上一些温暖人心的话呢？学会用漂亮的话去安慰和鼓励他人。

当同事自己或者家中遇到困难或不幸，工作情绪非常低落时，往往最需要人的安慰和鼓励，也只有在此时同事才会对给他以安慰、鼓励和帮助的人感激不尽。这时，你不要不管不问，更无须手足无措，而是应该学会安慰和鼓励同事，表示出你的关切及协助的意愿，但也不要急于阻止他哭泣，而要给他一些时间来恢复平静。坐在他身边，拍拍肩膀、握握手都不失为最好的方法。让同事把心中的烦恼和痛苦诉说出来，帮助同事解决困难，减轻痛苦。如果他拒绝说出原因，也不必强求；同事一旦把心中不顺心的事情说出来后，痛苦郁闷的感觉就会逐渐消失了，而你此时每一句话语对他来说不啻于是一种甜蜜。但千万不要贸然下断语或凭自己喜恶提供解决的方法。

用漂亮的话请求同事帮忙

在办公室里，每个人都有每个人的工作，有合作，但也有分工。合作的工作需要同事配合完成，这自不必说。但分工来做的事，也不见得

自己就能完成，若自己碰到了困难，或者有个急事，难免会请求同事帮个忙。这时就需要动一下脑筋，用漂亮的请求来获得同事的帮助。因为谁也不想多完成一份工作，多出一份劳动。

小李接手了一件很棘手的工作，以他一人的力量根本无法独立完成，必须得找同事帮忙。他想找小陈帮助，因为小陈是这方面的高手，可是却不知道该如何开口。但仔细想想，只要用诚恳的心说出谦逊的话，同事也能理解，是不会拒绝的。

于是小李找到小陈说：“小陈，我这儿有个计划，自己实在搞不定了，帮个忙吧！”小陈面露难色：“我这段时间也挺忙，你还是看看别人有空没有，比如，老赵！”小李说：“小陈，这个计划没有你帮助，确实是不行啊！”小陈见小李态度诚恳、谦逊有礼，为了不负自己的好名声，就答应了小李的请求，帮他完成了工作计划。不过，求人办事之后，千万不要忘记答谢，否则以后就不会再有人愿意帮你的忙了。

用漂亮的话宽恕他人

有些人喜欢拿别人开玩笑，占人家的便宜，虽是玩笑，也绝不肯让自己吃亏；有些人喜欢争辩，有理争，没理也要争；有些人不论国家大事，还是日常生活的小事，一见对方有破绽，就死死抓住不放，非要让对方败下阵来不可；有些人对本来就争不清的问题，也想要争个水落石出，比如先有鸡还是先有蛋……

如果你是一位嘴巴不饶人的人，那么你在与同事交谈时，一定要学会克制自己，不能总想在嘴巴上占尽同事的便宜，否则时间长了，同事就会逐渐疏远你的，甚至还会寻机报复，那样就悔之晚矣。

第二次世界大战后，日本几乎是一片废墟，此时，吉田茂走马上任，在他7年的任期之内，为日本的战后建设立下汗马功劳。吉田茂最具特色的风格，是他浓厚兴趣的贵族意识，面临大事常常激发出一股“舍我其谁”的气魄，所以过分自负。1958年2月，日本国会进行当年度预算审议时，一位右派民社党议员西村荣一质询时首先发难：“首相施政演说中对国际形势如此乐观，根据何在？”吉田答道：“目前战争危机已远去，英国的丘吉尔首相，美国的艾森豪威尔总统也这样说过，我也这样认

为。”西村荣一又咄咄逼人地说：“我不要听英国首相或美国总统的意见。”吉田茂傲然回答：“我是以日本总理大臣的身份答询的。”这时他已经有些烦躁了，西村荣一却是寸步不让，又以言辞激怒对方：“你不要得意忘形！”吉田也回敬说：“你不要口出狂言！”西村问：“什么是狂言？”如此针锋相对，一来一往，吉田在情急之下，冒出一句“无礼者，马鹿野郎（混蛋）”的骂人话，怒气冲冲。西村当然受不了，要求吉田茂收回刚才的怒骂，一时，会场的气氛异常紧张。吉田茂总算识大体，强压住怒气，当场表示言语不妥当。

但西村荣一并不就此罢休，他抓住吉田茂的失误，乘胜追击，发动了“吉田首相惩罚动议”，随后在众议院竟然获得通过，这是日本政治上第一次出现“惩罚”首相的临时动议，对吉田茂威信的攻击之大，可想而知。12天之后，在野党乘机提出“内阁不信任案”，也获众议院通过。吉田茂只好随即解散了众议院，不久他就下台了。这就是有名的“马鹿野郎解散”事件，成为吉田茂政治生涯中的一大憾事。

从以上情形来看，吉田茂一时发怒而骂人实属失策。西村荣一别有用心，咄咄逼人，故意诱发对方发怒而失态。而吉田茂一时失控说出了骂人的话，正中了对方的圈套。但从心理上说吉田茂是想遏止对方的攻势，捍卫自己的尊严，但用发怒骂人的方式却正是南辕北辙，适得其反，授敌以把柄，使自己处于被动的地位。因为失去理智性克制力的自尊，已不再具有它本身的庄严色彩了，却转化为可悲的虚荣。

生活当中，遭到别人有意或无意的人身攻击时，人们会首先从良知上谴责那些很不光彩的攻击者。然后，当被攻击者大动肝火，采取报复行动，往往是以一种超过对方强度的粗暴方式来反击时，却常常成为众矢之的，也使自己在人们心目中的形象严重受损。吉田茂一系列厄运的来临，正是他控制不住自己、怒而发骂带来的恶果。

在职场中，对方在大庭广众之下，说些侮辱你人格或对你极为不利的話。最好的办法是理智地克制自己，不能以怒制怒，那样真是有失身份。

古往今来，就有“人有多大心胸，就能做多大事”的说法，这话是

有道理的。虽然不能提倡以德报怨之类的，但那些成功人士的说话技巧很值得学习和研究，为人做事过程中应该学他们之所长，能够高屋建瓴地看待问题，培养自己良好的职业情商。切不可一遭到伤害，就心生怨恨甚至伺机报复，无论对企业还是对同事，都应该大度些、豁达些，不可斤斤计较，更不能得理不饶人。

用漂亮的话娱乐他人

在工作的间隙，聊天就成为办公室的人打发时间的主要形式，聊天的范围虽然不受限制，但要注意说话的方式和话题的选择。比如幽默的语言不但可以使同事之间感到轻松快乐，而且在无形中营造了活泼的工作气氛，消除了因工作带来的紧张和疲劳，提高了工作效率，同时幽默也表现出了说话者的风度和素养。毛泽东、周恩来等人无论是在国事活动中，还是在日常生活中；无论是在学者面前，还是在农民之中，论理道事总能寓庄于谐，风趣幽默，从而赢得听众的广泛敬重。

幽默是具有智慧、教养和道德的优越感的表现。幽默能表事理于机智，寓深刻于轻松，给周围的人以欢笑和愉快。幽默运用得当时，能为谈话锦上添花，叫人轻松之余又深觉难忘。

其实，我们每个人都可以通过幽默、调侃来更轻松、更坦诚地与人相处。

金口才法则：

没魅力的话，通过化妆后，可以成为温暖人心魅力无穷的话。

2. 无力的话，请加点激情说

美国成功学家卡耐基劝诫所有的讲演者：不要抑制自己真诚的情感。要让听众看到，演讲人对谈论自己的题目多么热忱，多么富有情感。

每个人都有激情，只是在现实生活中，很少有机会能表现出来，加之一般人都不愿将自己的感情当众流露，因此，人们总是通过交流或者参与某种活动，在一个大家都非常投入、十分忘我的氛围中，以满足这种感情流露的需要。

人们对林肯就任第二任总统的一篇演说赞誉备至，称之为“人类最光荣而最宝贵的成绩之一，是最神圣的人类雄辩的真金”。其演说内容如下：

“我们对于大战灾祸能够早早结束，都很热诚祈求。但是，如果上帝仍欲使战争继续下去，并把世人辛苦了250年积累下来的财富完全化尽，受过鞭笞的身体还要受一次枪刀的残害，那我们还是说：‘上帝的审判，完全是真实而公平的。’不论对什么人，我们都要慈爱而不要怨恨，我们还是遵照了上帝的意思，坚持正义，并继续努力完成我们的工作——整顿我们已经残破的国家，纪念我们战死的烈士，以及因战争而造成的孤儿寡妇，以达到人与人之间的永久的和平。”

有人评价道：“林肯在葛底斯堡的演说已经十分伟大，然而他第二次就职演说还要伟大……这是林肯一生中最感人的演说，他的这个演说，使他的智慧和精神的威力达到了登峰造极之境。”

还有人说：“这简直是一篇神圣的诗，美国历来的总统，从未对美国的民众讲过这样的话，而且美国的总统，也从没有过一位在心底里找出了这样的话来。”

孙中山如果没有推翻清朝、建立共和的革命大略，他的演讲怎么会

激动人心？

鲁迅如果没有要揭露社会的疾苦，引起人们自救的深刻意图，他的演讲怎么会震动人们的心魄？

丘吉尔如果没有誓与法西斯血战到底、决一雌雄的气概，他的演讲怎么会使人同仇敌忾、热血沸腾？

前中国国家足球队队长左树声在经历了“5·9”之后，写了一篇自述《男人就该踢球》，深情地说出了许多人的汗水和眼泪：

“我回家了，走出天津站不敢抬头。我老想着那标语：‘天津球迷进京助威！’我知道国家队一踢国际比赛，天津球迷就骑车往北京赶。二百多里地啊！看完球，随便找个澡堂子一猫，忍一宿，第二天又要跑二百多里地。图啥？盼着中国足球冲出亚洲走向世界呀！这时候，如果哪个球迷认出我，给我左树声两个大嘴巴，我绝不还手……我想，人没有下辈子，要是人能有下辈子，我左树声，还踢足球！”

虽然国家足球队没能取得骄人的成绩，但相信每个听了左树声这番充满激情与真情的内心独白，都会被这袒露个性、发自肺腑、充满热血和泪水的语言所感动，所震撼。这番话是那么的朴实、简练、生动传神，足以打动每一个球迷和每一个血性之人的心肠。可见，若想讲话打动人心，唯一的方法就是以真心换真心！

缺乏激情，你所说的话就会苍白无力，枯燥无味。想打动人心，说服对方吗？那么，请让你的讲话充满激情吧。

金口才法则：

每个人当众说话时，都会依自己倾注谈话的热心程度而表现出不同的热情与兴趣。这时，我们的真情实感常会从内心流露出来，这是一种自然的流露，也是一种可以感染他人的流露。在说话和演讲上，如果我们能够调动自身的激情，以情感人，那么，听者注意力便在我们的掌控之下，我们就掌握了开启听众心灵之门的钥匙。