

左右逢源的社交口才 屡试不爽的推销口才 得心应手的领导口才
才高舌如簧的辩论口才 无往不利地说服口才 铁齿铜牙的谈判口才 出口成章的演讲口才



知识就是财富，口才就是资本。好口才赢得好人缘，好口才走遍天下，好口才改变人生。
我们天天在说话，但未必人人都能说得好，如其分，我们天天在说话，但未必人人都说得那么得体。

战国策



口才要诀

水成冰
编著

受战国纵横家们的智慧、谋略的影响，至西汉时还涌现了陆贾、边通、主父偃、徐乐、邹阳、严助、庄安等一批纵横家。

战国策 口才要诀

水成冰◎编著



中央编译出版社
Central Compilation & Translation Press

图书在版编目(CIP)数据

战国策口才要诀 / 水成冰编著. —北京: 中央编译出版社,
2007. 3

ISBN 978-7-80211-400-5

I. 战… II. 水… III. 战国策 — 口才学 — 通俗读物
IV. K231.04-49 H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 020005 号

战国策口才要诀

出版发行: 中央编译出版社

地 址: 北京西单西斜街 36 号 (100032)

电 话: (010) 66509360 66509367 (编辑部)
(010) 66509364 (发行部)

h t t p : //www. cctpbook. com

E-mail: edit@ cctpbook. com

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京市昌平百善印刷厂

开 本: 787×1092 毫米 1/16

字 数: 400 千字

印 张: 20

版 次: 2007 年 4 月第 1 版第 1 次印刷

定 价: 36.00 元

版权所有 翻印必究



前言



前言

中华民族五千年文明，孕育了辉煌璀璨的古代文化。它不仅对中华民族的形成和发展产生了巨大的凝聚力和推动力，而且对当今在全民族弘扬爱国主义思想，建设精神文明仍有着巨大的现实意义。这些宝贵的精神财富，不仅是中华民族文化的经典，更是世界文化宝藏中不可缺失的重要组成部分。

《战国策》不仅是一部战国时代各国历史情况的重要实录，而且也是一部对当时和现代有巨大影响的历史散文杰作。因而研究家称它是一部亦文亦史的著述。

《战国策》相传是西汉初年蒯通所作，后经刘向的整理，以国别为基础，按时间顺序编排，除其重复，补其缺损，共成书三十三篇。至东汉末年，高诱为之作注，从此《战国策》一书，就有刘向集录本和高诱注释本并行于世。到了北宋中叶，已经有所散佚。而今天流行的《战国策》版本，是后经文学家曾巩的补校本。

《战国策》所反映的内容，既广泛又错综复杂，突出表现了战国时期的政治动荡，矛盾重重的时代特点，是反映战国时期的一面镜子：

《战国策》记录的多是战国时代纵横家和谋士们，在政治、军事、外交等方面的活动和游说的言论。“苏秦、张仪、公孙衍、陈轸、苏代”等游说之士，凭着他们的智谋口才、奔走各国，游说诸侯，纵横捭阖，忽而合纵，忽而连横，或背盟相攻，或罢兵休好……

如：苏秦起初以“连横”说秦，“说秦王书十上而说不行”，便以“合纵”说赵王，赵王大悦，封苏秦为武安君，赏赐财物。如果大家看过此篇，就会发现苏秦无疑是凭借他那一“巧口”而成功立业的；范雎本是贫民出身，后经人推荐给秦王，封为相国。而蔡泽欲取而代之，于是与范雎之



间展开了语言交锋，后使得范雎不得不“因谢病，请归相印”，蔡泽“遂拜为秦相”，这也是凭借其口才而成功立业的；赵武灵王推行“胡服骑射”，屡遭大臣阻拦，而最终使之得以实行，以至于成功立业，也是凭借其能言善辩的口才……

总之，这些纵横家和说客、谋臣，虽然在政治上见解不同，但都有着渊博的学识和非凡常人的口才，在战国时期更扮演着不可忽视的角色。

就当今而言，在西方，口才与金钱被认为是人类生存的两种资本；在中国，有的学者则提出了“知识就是财富，口才就是资本”的新观念。为什么“口才”会被大家如此重视呢？原因很简单：我们天天在说话，但未必人人都能说得好；我们天天在说话，但人人未必都说得那么得体。因此，要想在现代社会立稳脚跟、事业顺畅、建功立业，学习和研究口才的技巧和艺术，是非常有必要的，也应该是当务之急！

你不希望自己能够成为最受欢迎的人吗？你不希望自己成为敢于表达、善于表达的人吗？你不希望自己在事业、社交中都能独当一面的人吗？你还在犹豫什么，难道你是害怕因为你的改变而失去什么吗？如果有，那就是你过去的羞涩、怯懦、自卑……而从现在开始，你将是一个崭新的你！

本书旨从《战国策》中汲取精华，立足于语言和口才，为大家在了解历史的同时，提供一个学习和借鉴的机会。

本书分为七篇，提取《战国策》中著名的案例，分别从社交口才、推销口才、领导口才、辩论口才、说服口才、谈判口才以及演讲口才等七个不同角度，全面系统地进行重新阐释，“舍其所短、择其所长”，注重实用性、可读性与趣味性的统一，并找出与现代社会、现代人社交与口才的息息相关的共通点，以便更好地起到开放性解读，从而达到传递智慧，为大家提供口才表达的范例的效果，供大家更好的学习和借鉴。



目 录



目 录

第一篇 左右逢源的社交口才.....1

臣闻古之君子，交绝不出恶声；忠臣之去也，不洁其名。弗知而言为不智，知而不言为不忠。夫胶漆，至粘也，而不能合远；鸿毛，至轻也，而不能自举。夫飘于清风，则横行四海。故事有简而来成者，因也。

《战国策》与社交口才	2
要诀一：把话说得清楚明白	4
要诀二：善于寻找好话题	6
要诀三：有话要敢说	9
要诀四：说话要谦虚点	12
要诀五：寻找说话的最佳时机	14
要诀六：把话说得恰到好处	17
要诀七：不要与人进行毫无意义的争论	20
要诀八：幽默是交往中的润滑剂	22
要诀九：善于用好口才保护自己	25
要诀十：维护利益，决不“松口”	27
要诀十一：社交口才的禁忌	30

第二篇 屡试不爽的推销口才.....41

尽君子重宝珠玉以事诸侯，不可不察也。譬之如张罗者，张于无鸟之所，则终日无所得矣；张于多鸟处，则又骇鸟矣；必张于有鸟无鸟之际，然后罾多得鸟矣。



《战国策》与推销口才	42
要诀一：推销自己就应该会说话	44
要诀二：学会用寒暄打开第一“关”	48
要诀三：为你的推销找一个好话题	50
要诀四：用好口才打破推销的困境	52
要诀五：推销自己要善于见微知著	56
要诀六：推销时说话要能让人信服	59
要诀七：为你的推销找准时机	62
要诀八：借助“贵人”帮你推销	66
要诀九：推销自己不能走旁门左道	69
要诀十：推销自己的口才表达技巧	71

第三篇 得心应手的领导口才87

明主莅正，有功不得不赏，有能者不得不官；劳大者其禄厚，功多者其爵尊，能治众者其官大。语曰：“人主赏所爱，而罚所恶。明主则不然，赏必加于有功，刑比断于有罪。”

《战国策》与领导口才	88
要诀一：好领导就要会说话、巧说话	91
要诀二：好领导用好口才“拉拢”人才	94
要诀三：领导者说服下属要善于打破陈规	97
要诀四：好领导要多激励自己的下属	101
要诀五：批评要能让人接受	105
要诀六：赞扬要说得恰到好处	109
要诀七：关心、信任下属也是一种激励	112
要诀八：领导者要敢于承认错误	116

要诀九：领导者要注意说话的分寸	119
要诀十：领导者要善于抓住小事激发下属	122
要诀十一：好领导要善于倾听	126



第四篇 巧舌如簧的辩论口才.....131

博论而技艺之，是故官无乏事而力不困；于前言也，多听而时用之，是故事无败业而恶不章。臣愿王察臣之所謁，而效之于一时之用也。臣闻怀重宝者，不以夜行；任大功者，不以轻敌。

《战国策》与辩论口才	132
要诀一：先为争辩定下一个积极的格调	134
要诀二：辩论赢在妙口金言	137
要诀三：巧用辩论中的设问	141
要诀四：巧用类比，直指要害	144
要诀五：缓兵之计，以“慢”制胜	146
要诀六：利用矛盾，移花接木	150
要诀七：变通思维，正话反说	153
要诀八：把握时机，发挥主动	155
要诀九：辩论中进攻的技巧	158
要诀十：辩论中防守的技巧	173



第五篇 无往不利的说服口才.....179

子必善左右。今夫杨，横树之则生，倒树之则生，折而树之也生。然使十人树杨，一人拔之，则无生杨矣。故以十人之众，树易生之物，然而不胜一人者，何也？树之难而去之易也。今子虽自树于王，而欲去子者众，则子必危矣。

《战国策》与说服口才	180
------------------	-----



要诀一：说服要求同而存异	183
要诀二：说服要抓住要害	186
要诀三：说服者要有一定的洞察力	189
要诀四：用“利害”说服顽固的人	192
要诀五：晓之以理，让你的话更令人信服	195
要诀六：动之以情，让你的话更有分量	198
要诀七：说服，不妨先表演一下	201
要诀八：说服，不妨幽默一下	205
要诀九：说服，也可以“威胁”一下	208
要诀十：说服口才的表达技巧	211

第六篇 铁齿铜牙的谈判口才229

计者，事之本也；听者，存亡之机。计失而听过，能有国者寡也。故曰：“计有一二者难恃也，听无失本末者难惑。”有蛇于此，击其尾，其受救；击其首，其尾救；击其中身首尾皆救。

《战国策》与谈判口才	230
要诀一：要努力使谈判达到双赢	233
要诀二：说好谈判的入题话	235
要诀三：让说服贯穿谈判的始终	238
要诀四：学会用发问左右谈判进程	241
要诀五：用人性的弱点处理对方的反对意见	244
要诀六：将心比心处理对方的埋怨	247
要诀七：谈判也需当仁不让	250
要诀八：用好谈判中的情感战术	253
要诀九：要学会倾听对手的心声	256

要诀十：谈判中不可忽视的“拒绝”	259
------------------------	-----

要诀十一：谈判口才表达技巧	262
---------------------	-----

第七篇 出口成章的演讲口才.....269

故物舍其所长，之其所短，尧亦有所不及矣。今使人而不能，则谓之肖；教人而不能，则谓之拙。拙则罢之，不肖则弃之，使人有弃逐，不相与处，而来相报者，岂非世之立教首也哉！



目 录

《战国策》与演讲口才	270
------------------	-----

要诀一：说好演讲的开场白	273
--------------------	-----

要诀二：让你的演讲富有激情	277
---------------------	-----

要诀三：用事实说服你的听众	279
---------------------	-----

要诀四：为你的演讲设置兴奋点	283
----------------------	-----

要诀五：巧用演讲中的提问	286
--------------------	-----

要诀六：“模糊回答”应付听众的为难	289
-------------------------	-----

要诀七：创新让你的演讲“老树开花”	292
-------------------------	-----

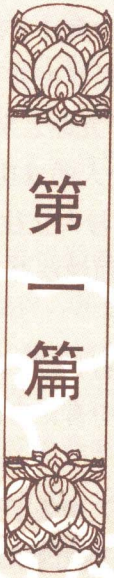
要诀八：思维提速做好即兴演讲	295
----------------------	-----

要诀九：把握成功演讲的分寸	298
---------------------	-----

要诀十：演讲口才的若干禁忌	301
---------------------	-----

要诀十一：说好演讲的结束语	304
---------------------	-----





第一篇



左右逢源的社交口才

臣闻古之君子，交绝不出恶声；忠臣之去也，不洁其名。弗知而言为不智，知而不言为不忠。夫胶漆，至粘也，而不能合远；鸿毛，至轻也，而不能自举。夫飘于清风，则横行四海。故事有简而来成者，因也。



《战国策》与社交口才

人际交往，当从言语交流始。离开了语言，人与人之间的各种信息就失去了交流的基础和媒介，人们也就失去了沟通的桥梁。古人在评价《战国策》时有云：“一言之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”人际关系大师卡耐基也说：“一个人的成功，百分之十五取决于专业知识，百分之八十五都依靠有效说话、与人交往等软科学本领。”可见人际交往中，一副好口才的威力和功效，而泱泱万言的《战国策》正体现了这种口才的威力和功效。

成功的社会交往离不开一副好口才，然而好口才并不是简单的动动嘴皮子，它需要个人在与他人交往中有语言的突破，并集中体现个人的综合品质和语言魅力。

历史上，有诸葛亮舌战群儒，有晏子使楚出口不凡、蔺相如“完璧归赵”，更有《战国策》中苏秦凭借言语之能而挂起六国相印、张仪四处游说而建功立业……到了近现代，也出现了孙中山、鲁迅、毛泽东、周恩来等等诸多能言善辩的大师巨擘。谈话、演讲、谈判、推销、领导、求人办事……无一不需要一副好口才，所以有人认为：是人才未必有口才，而有口才者必定是人才，而且是出类拔萃的人才！诚然！

口才好的人，可以广交五湖四海的朋友，从而为自己的事业奠定良好的人际关系网络；口才好的人，可以很轻松地调解纠纷、斡旋争端，减少不必要的麻烦；口才好的人，可以得到老板的赏识、同事的尊重；口才好的人，“出口成金”，魅力倍增……

肯定有人要问，好口才到底是怎么达到的呢？好口才并不是与生俱来的，而是通过后天的学习和实践，日积月累磨练出来的。狄摩西尼是希腊一位著名的演说家。据说，他本来的声音微弱，吐字不清，而



且还有气促的毛病。为了克服这种天生的口齿上的缺憾，他把石子含在嘴里练习讲话；经常站在海边喊叫；上山时，一边跑一边背诵，练习一口气念几行字；甚至他还在地下凿了一个洞，一有时间就在里面练习他的发音和演说技巧。就这样经过多年的刻苦练习，狄摩西尼终于成为世界上最伟大的演说家之一。狄摩西尼的故事向我们揭示：能说会道并非天生的，人人都可以成为演说家、口才大师、说话高手，只要肯下功夫去练习、去提高。正如《战国策》中庄辛所言：“见兔而顾犬，未为晚矣；亡羊而补牢，未为迟也。”

另外，说话也是有技巧的，表现的是一个人的智慧和机警。有一次，一位英国记者采访我国作家梁晓声。那位记者不动声色地走到梁晓声面前，说：“梁先生，下一个问题，希望您做到毫不迟疑地用‘是’或‘否’来回答。”梁晓声点头应允。“没有文化大革命，可能就不会产生你们这一代青年作家，那么，文化大革命在你看来是好还是坏呢？”梁晓声一怔，这个问题竟如此刁钻，他灵机一动回答说：“没有第二次世界大战，就没有以反映二战而出名的作家，那么您认为二战是好还是坏呢？”这位英国记者一愣，摄像师也立刻停止了拍摄……

好口才，它不仅仅表现在某一个方面，事实上，在生活、工作、学习的方方面面都有体现。人活一世，谁都希望取得成功，而在眼下这个人才竞争日益激烈的时代，每一个有志者都应该先提高与外界交往的说话水平，充分借助好语言这一与人沟通最简单也最有用的工具，展现自己良好的社会和个人形象，进而取得人们的尊重和信任，并为你日后的成功获取支持和帮助。

能说会道并不是说与人沟通时专拣好听的或者别人爱听的，更不能趋炎附势、奉承别人，而是在实事求是的基础上，利用语言的搭配和技巧，将自己所要表达的意见或建议恰到好处的表述出去，而不让对方感到压力或紧迫感，这才是真正的好口才。孔子说：“侍于君子有三愆：言未及之而言谓之躁，



第一篇

左右逢源的社交口才



言及之而不言谓之隐，未见颜色而言谓之瞽。”的确，如果不分场合、不看对象，一个劲儿的天花乱坠、不着边际，说的尽都是些假话、空话、大话、废话，不管你说的多么精彩动人，别人当面不说你是个不切实际、瞎编乱侃的人，背后也会觉得你这个人不够处，那么你怎么可能与别人相处融洽，人际关系又怎么可能会好呢？

《战国策口才要诀》教导大家：人的嘴巴有两个功能：一是吃饭，二是讲话。要想吃好饭，先要讲好话！请大家记住这句话。

要诀一：把话说得清楚明白

说话，说简单点就是双方或多方信息交流和心理沟通的过程。这里必然会出现“说者”能否准确、有效的传递新信息，而“听者”又能否直接、有效的理解和接受新信息的矛盾。人际交往中，这种矛盾的解决与否也就取决于“说者”能否把话说明白。

晓之以理，才能说服他人；挑明真相，才能使一时反应不过来的人恍然大悟。说话的功能很简单，就是要把事情讲清楚，道理说明白，先由不同的行动联系到不同的结果，由发端联系到演变，再到结局。

其实很多事情就像一层薄窗纸，经话语轻轻一点，就能捅破。可惜的是那些没头没脑的事主们往往弄不清事情的真相，所谓“当局者迷，旁观者清”，所以，我们在与人交往交谈时，千万不要把对方估计过高，该捅破的就一定要捅破，该说清楚的一定要说明白，因为有些事情根本就不需要藏着、掖着。

《战国策》中有这样一个故事：秦王派军队攻打韩国的宜阳，周赧王就对下臣赵累说：“你认为这件事的结果会怎样呢？”赵累回答说：“宜阳必定会被秦国攻破的。”周赧王说：“宜阳城不过八里见方，城内却有英勇善战的士兵十万，粮草可以支用好几年；还有韩国相国公仲的军队二十万，加上楚国景翠率领的兵士，依山扎寨，相机发兵援救，秦国怎么会成功呢？”赵累回答说：“甘茂是寄居秦国的客将，如果攻打宜阳有功，他就会成为秦国的功臣；如果不能成功，将被革除官职。秦武王不听群臣父兄的意见，执意要进攻宜阳，如果攻打不下来，秦王会因此被众人耻笑。所以我说宜阳一定能攻下来。”周赧王说：“既然如此，你替我谋划一下，应

当怎么办呢？”赵累回答说：“请君王派人对景翠说：‘你的爵位已经是执圭，你的官职已经是上柱国，就是打了胜仗，官爵也不可能再往上升了；如果不取胜，就必遭死罪。不如去援救宜阳。只要你一出兵，秦国就会害怕你乘秦兵疲惫去攻打它，那一定会拿出宝物送给你，公仲也会敬慕你乘虚攻打秦国而使宜阳解了围，也一定会把他的宝物都送给你的。’”秦军攻破宜阳之后，景翠果然发兵。秦国害怕了，赶紧把煮枣割让出来，韩国也果然献出了贵重的宝物。



一个人能有先见之明可谓是“老谋深算”的标志，谋得深，才能算得远，这样，所有事情的发展变化尽在自己的谋划之内、掌握之中，岂不快哉！一个人成功度有多高，与他谋算是否深远大有关系。谋算旨在为自己牟取利益，在竞争的时代，在众多的利益角逐中，首先要分析各自的利益是什么，未来怎么演变，最终会走到怎样的结局，然后因势利导，才能更好的保证和赢得自己的利益。



赵累也算是“老谋深算”了，首先通过精辟的分析、卓有远见地向君王指明了宜阳必定陷落的结果。接着对楚将景翠挑明了秦、韩两国冲突的利害关系，并向他说明了各种抉择所产生的不同后果，最后，又以巨大的利益诱惑他，使景翠终于在赵累的谋划之中“入局”并行事了。而赵累和他的国家，因为高瞻远瞩、谋划得当，就能在唇齿之间，在他人角逐混战之时，垂手获得了巨大的利益。这样的一举两得的口才艺术怎么不叫人折服呢？

说话需要谋划。脱口而出的东西，一般来说是最没有价值的东西。俗话说：“好钢要用在刀刃上”，我们说话也一定要说到点子上，一定要能说明问题，才能更好的解决问题，否则宁可不说。这就要求我们在说话前要经过深思熟虑、谋局布篇。



一九七二年，日本首相田中角荣访华，在招待会上致谢时，其中有一句话就差点给日中两国政府的关系投下了阴影，我们可以发现，原因就是他把话说得不够清楚。田中角荣说：“过去的几十年间，日中关系经历了不幸的过程，期间，我国给中国国民添了很大的麻烦，我对此再次表示深切的反省。”周恩来总理听到这样的话，反问道：“您对日本给中国造成的损失该怎样理解呢？”田中角荣发觉自己这样搪塞是解决不了问题的，便惭愧地说：“给您添麻烦这句话，包含的内容并不那么简单。我是诚心诚意如实地表达自己赔罪的心情，这是不加修饰的，很自然地发自日本人内心的声音，……我认为，前来赔罪是理所当然的。”

日本侵略中国，给中国人民造成的灾难，无疑是深重的，而田中角荣一句“添了很多麻烦”，实在是太轻描淡写了。因此在周恩来的追问下不得不再次表白。

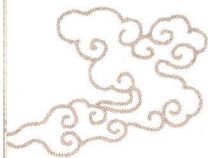
语言是人类的传播工具，事实需要传播，没有传播就无法了解最起码的事实，也就失去了最起码的事实依据。在现代西方哲学看来，事实的真相是人们永远无法了解的，人们只能通过各种传播手段和媒介来了解事实真相。这样，语言本身就对事实真相起到了决定性的作用。那么，一个人能否把话说得清楚明白，就显得相当重要了。

所以说，一个人不管是在事业上，还是普通的人际交往，都需要依据基本的事实，理清思路，谋划得当，然后再把它说得明白清晰。这样，在交际中才能给人留下良好的印象，别人也才会愿意与你相处。如果，一个人连话都说不清楚，或是一张口就絮絮叨叨、故弄玄虚，或是说半天别人也不知道你在说什么，不知道你想要表达什么样的情感和思想，即使话题再好，也很难与人很好的进行下一步的沟通。

要诀二：善于寻找好话题

俗话说：“一句话能说得人笑，一句话能说得人跳。”可见，简简单单的一句话，却有着非比寻常的力量。所以，与人交往的开始，就需要一个可以吸引对方而不让人“跳”的话题。

现实生活中的许多人对“话题”存在着一定程度上的误解，常常觉得只有那些风趣幽默、惊险刺激或怪诞恐怖的事件才值得谈起。于是，朋友



都还没有见面，就开始在脑子里搜索类似的话题。事实上，根本不需要，人们除了爱听一些奇闻逸事，更多的则是与己息息相关的普通话题。所以人们对话题的选择，大可不必画地为牢。

《战国策·秦策》中有个故事，说的是楚国与齐国绝交，齐国就派兵讨伐楚国。陈轸对楚怀王说：“大王不如拿出土地来与齐国讲和，再与秦国媾和。”楚怀王就派陈轸前往秦国。秦惠王对陈轸说：“你是秦国人，我和你是老交情，我没有才智，不能主持国事，所以你离开我去事奉楚王了。现在齐国和楚国互相讨伐，有人说去制止好，有人说制止它不好，你难道不可以在忠君的君主出谋划策之后，用你的余力为我出主意吗？”

陈轸说：“大王难道没有听到过一位吴国人到楚国做官的事吗？楚先王非常爱护他，那位吴国人病了，楚先王特意派人去慰问他。楚先王就问回来复命的人：‘是真的病了吗？还是思念他的吴国呢？’那人回答说：‘我不知道他思念不思念吴国，真的思念吴国的话他将操吴国人的口音呻吟。’现在我陈轸将替大王您操吴国人口音呻吟。大王您不曾听到过管与的言论吗？有两只老虎因抢着吃一个人而搏斗，卞庄子要去刺杀它们，管与制止他说：‘老虎是一种贪婪残暴的动物，人是它最好的食物。现在两只老虎因争夺一人而互相搏斗，小老虎一定会死掉，大老虎也一定会受伤。你只需要等待时机去刺杀负伤的老虎，那可是一举而能获得两只老虎的了。没有付出刺杀一只老虎的劳力，却有刺杀两只老虎的美名。’现在齐、楚两国交战，交战双方必定有一方失败。一方失败，大王可以出兵去救助，这样，能占有救助齐国的好处，而不会有讨伐楚国的坏处。能谋善断又能预知事情发展的顺利与不顺利，只有大王您能做到。决断，是存亡的关键。如果谋略错了而决断又出现过失，能取得国家的太少了。所以说：‘反复计谋的很难出现错误，决断不失本末的也难以出现混乱。’”



第一篇

左右逢源的社交口才

