



你的命运沉浮都可能与你的嘴巴有关

巅峰说话系列>>04

最高明的 口才

吴思同 著



THE WISEST SPEECH



VS

THE WISEST SPEECH

THE SILLIEST ONE

最愚蠢的 说话

聪明人与傻瓜的表达方式有什么不同

有些人的口才极其高明，有些人说话却愚蠢透顶。
何为高明？何为愚蠢？打开此书，心领神会。

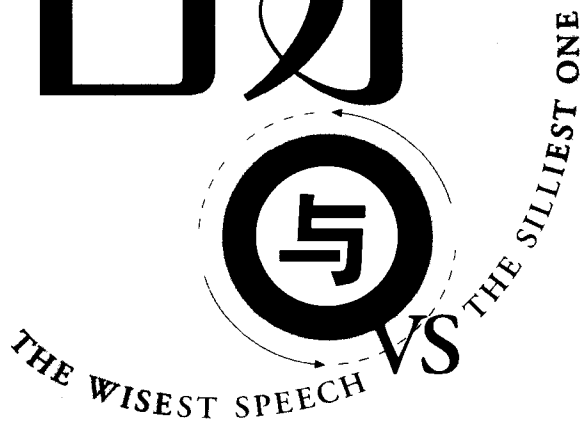


北京邮电大学出版社
www.buptpress.com

THE SILLIEST ONE

吴思同 著

最高明的 口才



最愚蠢的 说话

聪明人与傻瓜的表达方式有什么不同



北京邮电大学出版社
www.buptpress.com

图书在版编目 (CIP) 数据

最高明的口才与最愚蠢的说话/吴思同著.—北京:北京邮电大学出版社,
2006

ISBN 7-5635-1341-8

I.最… II.吴… III.语言艺术-通俗读物 IV.H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006) 第 106466 号

书 名: 最高明的口才与最愚蠢的说话

作 者: 吴思同

责任编辑: 莫丽芸

出版发行: 北京邮电大学出版社

社 址: 北京市海淀区西土城路 10 号(100876)

北方营销中心: 电话: 010-62282185 传真: 010-62283578

南方营销中心: 电话: 010-62282902 传真: 010-62282735

E - mail: publish@bupt.edu.cn

经 销: 各地新华书店

印 刷: 北京市昌平北七家印刷厂

开 本: 787×1092 mm 1/16

印 张: 14

字 数: 155 千字

版 次: 2006 年 11 月第 1 版 2006 年 11 月第 1 次印刷

ISBN 7-5635-1341-8/G·262

定价: 28.60 元

·如有印装质量问题,请与北京邮电大学出版社营销中心联系·

Foreword)

前言

谁的口才高明，谁的说话愚蠢

说话似乎不难。然而，有些人的口才极其高明，有些人的说话却实在愚蠢。

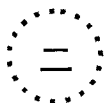
会说话与不会说话，常在一念之间；最高明的口才与最愚蠢的说话，往往在于看事物的角度不同，对问题的态度相异。



实验室里丢了一枚透镜。

一天，实验室的老师路过学校操场时，发现前两天帮忙搬运实验器材的那几位同学正在阳光下做“聚焦”实验，手里拿着的正是一枚实验室的透镜。老师心里想，一定是他们在搬运时趁人不备拿的。这时，这几个同学也发现了他。

该怎么办呢？如果直接训斥他们，会让这些孩子们很尴尬，或



者，根本就不承认透镜是从实验室里拿的。这位老师想了想，上前说道：“哟，这透镜找到了呀！昨天我发现少了一枚透镜，猜想大概是搬运过程中丢失了。我沿途找了好几遍都没找着，没想到是你们给找到了。真是谢谢你们啊。”原以为肯定会挨一顿臭骂的同学们都轻松地地点了点头，有的嘴里还嗫嚅着说：“不用谢。”

老师的做法实在高明。而且，他的口才也很高明。因为，拥有高明口才的人，**都懂得在说话时给别人留足面子**。尤其当别人陷入下不了台的尴尬境地时，我们要学会用言语给对方找个台阶下。

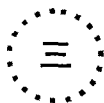
而最愚蠢的说话方式，莫过于当别人犯了错误，**就不惜用伤人自尊的方式去大加批评指责**。

杨恽是司马迁的外孙，非常有才干，喜欢结交儒生与豪杰，在朝廷中有很高的名望，汉宣帝任他为郎官。后来，大司马霍禹谋反，杨恽事先得到消息，上报皇帝。因这件事，皇帝加封他为平通侯，升中郎将，再升光禄勋。

杨恽这个人什么都好，只有一样不好，就是我行我素，口无遮拦。宫中挂有尧、舜、桀、纣的画像，一次，杨恽就指着这些画像对人说：“当今天子经过此地时，要是能对他们的过错一一指明，就知道怎样做天子了。”

这种话在当时是大逆不道的，但是杨恽毫不在乎。廷尉于定国查明属实后，便奏请皇帝逮捕杨恽治罪。汉宣帝认为杨恽对自己有功，不忍心杀了他，就下诏把他免为庶人。

就像杨恽一样，有一种人说话从来不顾及别人的感受，非常容易伤人自尊。他们只图口舌之快，说话尖锐刻薄不饶人。这样的说话习惯是非常愚蠢和危险的，它往往会给你带来很大的麻烦甚至杀身之祸。因此，拥有高明口才的人就非常懂得，**做人要低调些，大多数时候我们说话还是保持点谦逊为妙。**



房间里的窗户开着，阵阵冷风不停地灌进来。

遇到这种情况，有的丈夫会这样指责妻子：“你怎么搞的？难道你不觉得冷吗？为什么不把窗户关上呢？”

也有的丈夫会这样对妻子说：“老婆，我怕你会冷，我去把窗户关上吧！”

如果你是丈夫，你会选择哪一句话来跟老婆说呢？其结果分别是什么呢？我想你肯定会想象得到。

车上有朋友要抽烟。同车的甲说：“你把烟熄灭掉好不好？我受不了。”同车的乙则说：“少抽一根吧！尤其在车里抽，对你身体很不好。”你认为抽烟者愿意听谁的？

当你说话的内容充满了替对方着想的感情时，对方是会知道你的心意，而愿意听你的话，从而更加喜欢你的。

拥有最高明的口才的人，**往往是最能为别人设想，也总能退一步思考的人。**

四

有位顾客到超市买东西，可是东找西找就是找不到想要的东西。于是，营业员便走上前去询问道：“先生，您有什么需要我帮忙的吗？”

“我想买半棵高丽菜。”那人说。

“抱歉，本店只能卖整棵的。”

“不！我就是只想买半棵高丽菜！”

营业员没有办法，只好跑到经理室去报告：“经理，外面有一个混蛋硬要买半棵高丽菜……”正说着，忽然发现经理的眼神不对，一转头，却看见那位顾客就站在自己身后！

“咳……而这一位先生呢，想买另外半棵……”营业员马上改口说。经理很快让顾客满意地带走了半棵高丽菜。此时，他觉得这位营业员的脑子反应得很快，便说：“我想调你去凤凰城分公司当主管！”

营业员一听，立刻很不高兴地说：“拜托！凤凰城那种地方只有妓女和曲棍球球员才会住在那里……”

经理顿时脸色大变：“是吗？真不巧！我老婆住在凤凰城已经两年了……”

营业员一愣，说：“嗯嗯……那……那你老婆是打哪一个位置的？”

这位营业员为什么会给自己制造了若干窘困的场面呢？因为她口不择言，说话不经过大脑，不懂得三思后说的重要性。幸好，她脑瓜子还是极其灵活的，转得快，所以还能很巧妙地为自己圆场，

给自己的愚蠢说话造成的后果作了令人佩服的补救。

而拥有高明口才的人，是不会让自己的话不经大脑就说出口的。

五

有位丈夫抚摸着太太赞叹道：“你的皮肤摸起来真细，绝不像是年过40的女人。”

太太笑道：“是呀！最近摸过我的人都这么说。”

“啪！”丈夫抬手就给了太太一记耳光，并大声吼道：“说！最近有多少人摸过你？你给我从实招来！”

太太捂着脸，充满委屈地说：“大家都是这么说的呀！每个护肤中心的小姐都这么说！”

为什么太太会被打，因为她说出来的话被丈夫误解了。换句话说，是太太不会说话，她应该用最简洁的话，避免让爱吃醋的丈夫误解自己的意思。

口才高明者在希望对方很快明白自己要表达的意思时，都会采用“一语中的”的说话方式，令听者在最短时间内最直接地理解。

六

某人家里来了贵客，父亲让儿子去附近小店买了一瓶五粮液。待酒买回，父亲发现酒是假货。于是，他便把酒揣在怀里，带上儿子去了小店。

这位父亲不急于兴师问罪，而是让店主拿过一瓶五粮液，仔细看了很久，然后自言自语地说：“这年头假货太多了。不知道这瓶酒是不是假的！”店主说：“你放心，我这店里绝对没有假货！”这位父亲依旧叹息：“唉，我上次在市中心一家店铺买了一瓶。店主也向我打包票说绝对不假。结果打开来一品，你猜怎么着，原来是两块五一斤的二锅头掺的水。”

“那你怎么不去找他？”店主问。这位父亲苦着脸说：“已经过了好几天，打开瓶喝时才发现的，太晚了，这时去找他，他会认账吗？”店主惋惜道：“你当时发觉就好了，他敢不认账！”

“要是当时发觉他不认账，我又能怎么办呢？”这位父亲请教。店主指教说：“找工商局去呀！人赃俱在，他敢不认账，还不让工商局罚垮他。他敢不退吗？”

见时机已到，这位父亲朝躲在一旁的儿子一招手，并从怀中取出那瓶假五粮液来：“那好！你看该咋办吧！”店主只好乖乖地赔偿损失并赔礼道歉。

这位父亲的口才是非常高明的。他并没有直接就跟店主理论，而是以退为进，一步步地让店主顺着自己的思路走，然后通过说话作为牵引，最终达到自己预设的目的。

七

女儿交了个男朋友，脾气居然和未来岳父一样固执。有一次准女婿还跟未来丈人吵了一架呢。于是，老先生便厉声地问女儿：“你为什么会爱上这个小子？他哪一点好，值得你爱呀？”

“爸爸！您不觉得他的个性很像您吗？都是有一点直爽，有一点固执。”女儿说，“我很喜欢您的个性，觉得像您这样坚持到底的个性能够取得成功。虽然他比不上您，但是多少有点像，所以我就爱上他了。”

老父亲竟然被女儿说得消了气，而且慢慢地接受了她的男朋友。为什么父亲被女儿说服了？因为女儿懂得赞美父亲呀。

当你懂得恰到好处地赞美别人时，就相当于掌握了一种非常高明的说话方式，就更容易把话说到别人的心窝里去，说服别人的几率就会更高。而那种只知道指责批评别人，希望用自己的凌厉威势和地位去压制别人的说话方式，无疑是非常愚蠢的，就算让人一时表面上臣服，但长远来看，还是不会从心底里认可你的。

以上各个事例都说明了一点：

会说话和不会说话之间，高明与愚蠢之间，区别的确只在一念之间。

一念之间，谦逊真诚，替人着想，就可能心情愉快，皆大欢喜；一念之间，损人面子，口不择言，则难免矛盾冲突，鱼死网破。

你是想成为拥有最高明口才的人，还是做一个经常犯一些愚蠢说话错误的人呢？

Contents

目 录

前 言 谁的口才高明，谁的说话愚蠢

第1章 给人台阶 VS 损人面子

主力观点：树要皮，人要脸	002
支持例证：长孙皇后巧谏唐太宗	003
✱ 尊重对方：说话的第一原则	004
✱ “不识相”，尴尬当然难免	009
✱ 懂人心，才有面子可给	012
✱ “哪壶不开提哪壶”惹的祸	015
✱ 避免敏感联想：用婉转代替直接	018
✱ 误会来自“说者无心，听者有意”	021
✱ 筑个台阶，化解难堪于无形	027
◎ 高明口才要点总结·1	033

第2章 谦逊真诚 VS 傲慢自我

主力观点：谦和是一种境界	038
支持例证：把挑衅换成了感谢	039
※ 克制自己，退一步海阔天空	040
※ 角色不清，女王也叫不开门	043
※ “上交不谄，下交不渎”最从容	048
※ 傲慢伤人，种下怨恨的种子	050
※ 放下高傲，让诤友一路同行	053
※ 喧宾夺主，注定灰头土脸	058
※ 一流见解需要一流口才“包装”	061
◎ 高明口才要点总结 · 2	066

第3章 替人着想 VS 只顾自己

主力观点：我为人人，人人为我	070
支持例证：玫瑰花有刺	071
※ 你为别人着想，别人才会为你着想	072

Contents)

目 录

※ 以自我为中心，孟浩然自荐失败	074
※ 替对方着想，拒绝也能成为艺术	078
※ 误解对方心境，当然会表错情	081
※ 只要尊重人格，投诉也可以愉快	085
※ 不了解说话对象，难免洋相百出	088
※ 照顾对方习惯，让问候恰到好处	091
◎ 高明口才要点总结 · 3	094

第4章 三思后说 VS 口不择言

主力观点：君子谨于言而慎于行	098
支持例证：闹出笑话的“达令”	099
※ 善缄其口，风流不在谈锋胜	100
※ 忽视心理差异，李鸿章身陷尴尬	103
※ 把握心理，舌头才能成利器	106
※ 出言不慎，就此断送锦绣前程	109
※ 管住嘴巴，避免祸从口出	112
※ 理解误差，“麻烦”引起麻烦	115



✱ 含糊其辞，巧妙应对窘境	118
◎ 高明口才要点总结 · 4	121

第5章 一语中的 VS 废话连篇

主力观点：语言贵在精而不在多	124
支持例证：你怎么不听我说完呢？	125
✱ “抓住一点，不及其余”最见效	126
※ 用错表现形式，歌德辩护失败	128
✱ 一招致胜：运用一句话的威力	131
※ 离题万里，牛头不对马嘴	135
✱ 攻心为上，高效的说话术	139
※ 忽视说话方式，注定丢掉大生意	142
✱ 简洁有力，该脱口时就脱口	145
◎ 高明口才要点总结 · 5	147

Contents)

目 录

第 6 章 以退为进 VS 直来直往

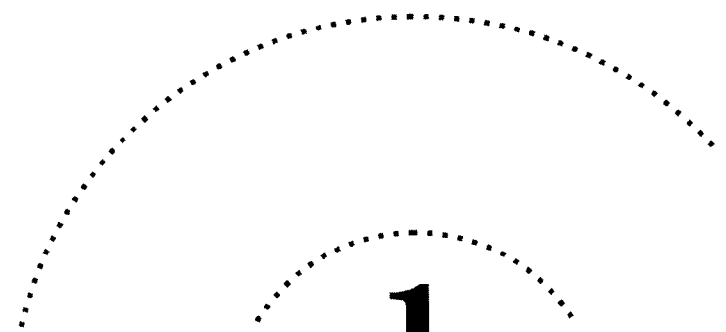
主力观点：桡桡者易折	150
支持例证：古董茶壶打破之后	151
✱ 正话反说，以谬制谬救人命	152
✱ 不讲方法，名医劝治失败	154
✱ 明话暗说，潇洒逃脱窘境	157
✱ 不加思索，好话也变成坏话	159
✱ 兜兜圈子，让弦外之音说话	163
✱ 不婉转大度，难以面对既成事实	166
✱ 借他人之口，表难言之意	170
◎ 高明口才要点总结 · 6	173

第 7 章 赞美欣赏 VS 挑剔指责

主力观点：良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒	176
支持例证：秦王态度的转变	177

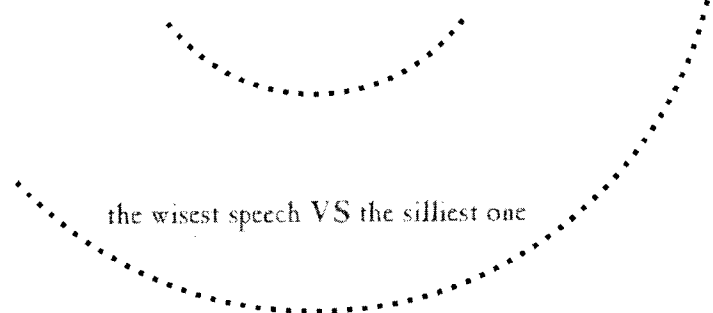


✱ 用赞美的魔力点石成金	178
✱ 不鼓掌，鸭子就只有一条腿	181
✱ 给人尊严，士为知己者死	184
✱ 邀功请赏，再重的情也没人领	187
✱ 赞美式批评，“刮起来不痛”	191
✱ 指责挖苦，让林肯经历恐怖时刻	196
✱ 赞美对手，就是给自己“挣”面子	199
◎ 高明口才要点总结 · 7	201



第**1**章

给人台阶 VS 损人面子



the wisest speech VS the silliest one