

成长训练营

90个故事 教你 口吐莲花



精心选取
的经典故事
从不同角度为你演绎了
成功需要的
品质与性格

在阅读这些经典小故事的过程中，你可以细细品味感动的香醇与甘甜，慢慢养成良好的品质与习惯，为走上成功之路奠定坚实的基础。

周爱农 主编

成长训练营

90个故事
教你
口吐莲花

周爱农 主编

河南科学技术出版社

· 郑州 ·

图书在版编目(CIP)数据

90 个故事教你口吐莲花 / 周爱农主编. — 郑州 :
河南科学技术出版社, 2013.9
(成长训练营)
ISBN 978 - 7 - 5349 - 6179 - 3

I. ①9… II. ①周… III. ①口才学 - 青年读物 ②口
才学 - 少年读物 IV. ①H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 157060 号

出版发行:河南科学技术出版社

地址:郑州市经五路 66 号 邮编:450002

电话:(0371)65788613 65788139

网址:www.hnstp.cn

策划编辑:孙 珺

责任编辑:张 翼

责任校对:柯 姣

封面设计:嫁衣工舍

版式设计:中图传媒

责任印制:张 巍

印 刷:北京嘉业印刷厂

经 销:全国新华书店

幅面尺寸:787 mm × 1092 mm 1/16 印张:13.75 字数:220 千字

版 次:2013 年 9 月第 1 版 2013 年 9 月第 1 次印刷

定 价:23.30 元

如发现印、装质量问题,影响阅读,请与出版社联系调换。

前 言

人的生命只有一次。然而，失去了方向，也许你终生的劳碌只是在日复一日地磨损着激情与梦想！失去了方向，也许你终生的梦想只是在日复一日地被痛苦和迷茫煎熬着！失去了方向，也许你会成为一匹脱缰的野马，肆无忌惮地奔跑着，但很可能你已经跑到了悬崖边上！于是，有些人懈怠了、麻木了，一再任凭珍贵的时光在毫无意义的奔忙和消磨中慢慢流逝……

思想是决定命运的重要因素。行为的平庸源自于思想上的苍白，而思想上的贫乏源自于见识的狭隘。自我们呱呱坠地起，自然界赋予我们每个人的都是平等的。我们的思想如同一张白纸，随着时间的推移会被逐渐填满，进而发展成熟。然而，正如鲁迅先生所言，“有的人活着，他已经死了；有的人死了，他却还活着！”中外历史上的很多伟人之所以能成就他们辉煌的人生，关键在于他们从书本上吸取了很多前人的智慧作为生命中不可或缺的养分。而那些缺少伟大精神滋养的灵魂则是贫弱的、平庸的、盲目的。本着“滋养”青少年灵魂的目的，我们经过缜密的调查与分析，出版了这套《成长训练营》系列丛书。

青少年拥有一颗健康的心灵非常重要。以平常心看待人生、对待学习，能使他们稳步向前、不向命运低头；学会在阴影下看到阳光，将使他们变得更加坚韧不拔、乐观向上；学会感恩，将使他们变得更加成熟、勇敢。《80个故事助你心智美》将使青少年懂得什么是幸福，幸福在哪里。

高尚的人格对青少年的整个人生都至关重要。高尚的人格能帮助他们赢得朋友、获得别人的尊重、在社会上赢得一席之地。“高尚的人格”不仅仅是要诚实、真诚，还要学会懂得人生的甘苦，学会尊敬长辈与老师等。《80个故事助你塑人格》不仅仅教育青少年完善自身的人格，更重要的是告诉了他们许多做人的道理。

青少年是祖国的花朵，纯洁善良是他们天生的品性，但认知能力弱却是他们

的劣势所在。辨别人世间的美与丑、真与假、善与恶等都需要青少年有一定的认知能力。我们在《80个故事助你明认知》中晓之以理、动之以情，把该如何认知的道理以故事的形式展现在青少年读者面前。

如今的青少年得到的宠爱相对较多，这就给他们造成了一种错觉：仿佛“我”是天下“第一人”，爸爸、妈妈、爷爷、奶奶等都得以“我”为“中心”、为“我”服务，“我”则可以“骄横跋扈”、可以把任何话当成耳旁风。这些错觉及其导致的行为后果其实是在伤害所有爱他的人。在青少年没有成人自立之前，所有的需求都是亲人付出劳动换来的。从这个层面上来说，青少年更应该体贴关爱他们的爸爸、妈妈等亲人，更应该懂得尊敬关心他们的老师、同学和朋友。只要付出自己真挚的爱心，就会换回更多的关爱，好好看看《70个故事帮你理情感》吧！

让青少年学会与人沟通是《80个故事教你巧沟通》的目的所在。社会是一个纷繁复杂的社会，人也分各式各样的人。有效地与人沟通，把我们的诉求、愿望、情感等信息成功地传达给别人其实是一门艺术。如果能熟练地掌握一些人际沟通的技巧，我们在与别人相处时就会轻松许多，而我们的诉求也就能比较容易被实现。同时，交谈是与人沟通的主要途径之一，良好的口才和语言表达能力有时能左右事情的成败，所以，我们将《90个故事教你口吐莲花》独立成书奉献给青少年读者。

得体的礼仪不仅会给青少年带来综合素质的提升，亦能给青少年的健康成长带来无形的益处。良好的礼仪不仅能给别人留下懂事理、有礼貌的好印象，也能给自身带来愉悦和成就感。《100个故事助你懂礼貌》从技巧与方式上告诉青少年如何去做一个彬彬有礼的人。《60个故事助你身体健康》是一本关于健康方面的书籍——关爱健康、懂得健康，我们人人都要从小做起。

这套丛书的内容全部以故事的形式呈现给读者朋友们。虽然我们对书中的主人公进行了虚构，但事件、案情全部来源于我们真实的生活。书中一个个生动的小故事将引导青少年朋友们沿着正确的人生道路前不断进。

编者

2010年11月

目 录

| | |
|-----------------------|------|
| 第一章 做一个有头脑的善言者 | (1) |
| 001. 恐怕它太好了 | (3) |
| 002. 阻断推销员 | (5) |
| 003. 我不是说他俩 | (7) |
| 004. 公羊下奶 | (9) |
| 005. 酒瓶子装鸡 | (11) |
| 006. 刻薄鬼买酒 | (13) |
| 007. 老林输棋 | (15) |
| 008. 老师的雪花膏 | (17) |
| 009. 吸血的红发鬼 | (19) |
| 010. 寸土不让 | (21) |
| 011. 有口无心的遗憾 | (23) |
| 012. 法拉第进皇家学院 | (25) |
| 013. 对簿曹知府 | (27) |
| 014. 不卑不亢的诗人 | (29) |
| 015. 婉拒日本货 | (31) |
| 第二章 绝处逢生，变不利为有利 | (33) |
| 016. 打了好赶路 | (35) |
| 017. 不止两个女人 | (37) |
| 018. 工程师的谈判 | (39) |

| | | |
|----------------------------|----------------|-------------|
| 019. | 巧对劝酒词····· | (41) |
| 020. | 六个鸡蛋····· | (43) |
| 021. | 韩老五巧戏老财主····· | (45) |
| 022. | 先生巧言取“薪水”····· | (48) |
| 023. | “见面”不能鞠躬····· | (50) |
| 024. | 智斗议员····· | (52) |
| 025. | 智解“老头子”····· | (54) |
| 026. | 辩才东方朔····· | (56) |
| 027. | 圆智巧答康熙问····· | (59) |
| 第三章 幽默会产生神奇的力量····· | | (63) |
| 028. | 久病成良医····· | (65) |
| 029. | 碾(撵)麻雀····· | (67) |
| 030. | 把我吊起来吧····· | (69) |
| 031. | 香烟的“好”处····· | (71) |
| 032. | 按规矩付款····· | (73) |
| 033. | 老鼠最怕的“虎”····· | (75) |
| 034. | 不是美国鸭子····· | (78) |
| 035. | 毛驴的朋友····· | (80) |
| 036. | 让助手来为您解答····· | (82) |
| 037. | 海涅的妙对····· | (84) |
| 038. | 吹牛不报税····· | (86) |
| 第四章 良好的口才是练出来的····· | | (89) |
| 039. | 精明的校长····· | (91) |
| 040. | 孩子王与娃娃司令····· | (93) |
| 041. | 厂长的知音····· | (95) |
| 042. | 失而复得的提包····· | (97) |

| | |
|---------------------------|--------------|
| 043. 恭维出来的定单····· | (99) |
| 044. 巧妙地展示自己的实力····· | (101) |
| 045. 你值几百万····· | (104) |
| 046. 黑熊之死····· | (106) |
| 047. 庐山真面目····· | (108) |
| 048. 少帅的“帅”口才····· | (110) |
| 049. 普拉蒂尼的妙语····· | (112) |
| 050. 演说家的心结····· | (114) |
| 051. 上帝的扶持····· | (116) |
| 052. 竞选人的电视辩论赛····· | (118) |
| 053. 给烤面包验尸····· | (121) |
| 054. 长孙皇后谏太宗····· | (123) |
| 第五章 掌握交谈的艺术····· | (125) |
| 055. 张公的委婉辞令····· | (127) |
| 056. 陶行知拒贿的艺术····· | (129) |
| 057. “老队员”的风采····· | (131) |
| 058. 恕不直言····· | (133) |
| 059. 买袜子之争····· | (135) |
| 060. 700 年对 100 年····· | (138) |
| 061. 何香凝的“怒言”····· | (140) |
| 062. 谁替您读的····· | (143) |
| 063. 书生勇斗阔少····· | (145) |
| 064. 外交官的挑衅····· | (147) |
| 065. “矮子”与巨人的交锋····· | (149) |
| 第六章 抓住话语中的“点”····· | (151) |
| 066. 失掉的“犬牙”····· | (153) |

| | | |
|----------------------------|-----------------|--------------|
| 067. | 等了一夜的鞋子 | (155) |
| 068. | 妙龄姑娘以柔克刚 | (157) |
| 069. | 媳妇口才让婆婆感动 | (159) |
| 070. | 柔言慢语讨钱包 | (161) |
| 071. | “软”言在先避锋芒 | (163) |
| 072. | 卡耐基认错有术 | (165) |
| 073. | 大凶与大吉 | (167) |
| 074. | 布衣之怒 | (169) |
| 075. | 郑板桥作画 | (171) |
| 第七章 说话巧妙有“诀窍” | | (173) |
| 076. | 师生情 | (175) |
| 077. | 三句话叫人落泪 | (177) |
| 078. | 找个事儿做很难 | (179) |
| 079. | “偷”字的折磨 | (181) |
| 080. | 理智与莽撞 | (183) |
| 081. | 周总理“化斋” | (186) |
| 082. | 丢掉包袱解心结 | (188) |
| 083. | 李先念力驳郭忏 | (190) |
| 084. | 永远是鞋匠的儿子 | (193) |
| 085. | 坦诚动人的演讲 | (196) |
| 086. | 专为吊唁您而来 | (201) |
| 087. | 刘邦巧对项羽 | (203) |
| 088. | 安陵君对楚王表忠心 | (205) |
| 089. | 谁能烤肉给老师吃呢 | (207) |
| 090. | 林肯原则 | (209) |

第一章

做一个有头脑的善言者

一言之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。舌头是圆的，也是软的。又软又圆的舌头能把丑话说成好话，也能把好话说成丑话。征服一个人，或者征服一群人，用的往往不是刀剑而是舌头。一个真正懂得说话艺术的人，不见得字字珠玑，但是，他总能说出对方想听到的话。





恐怕它太好了

精彩一刻

华侨没有同经理争论那个带红圈圈的设计是否雅观，而是说：“我恐怕它太好了。”



优美故事

有一位非常爱国的华侨经营着一个贸易公司，在经理拿出他设计的商标样稿征求这位董事长的意见时，经理说：“这个商标的主题是轮红日，这个很像日本的国旗，日本人一定乐于购买我们的产品。”

营业部主任和广告部主任都极力恭维经理的构想，华侨却说：“我不同意这个商标。”

经理听了感到很吃惊，所有的人都瞪大眼睛盯住他。

华侨没有同经理争论那个带红圈圈的设计是否雅观，而是说：“我恐怕它太好了。”

经理感到纳闷，脸上却带着笑说：“董事长的话我难以理解，解释来听听。”



“这个设计与日本国旗很相似，日本人喜欢；然而，我们是要拓展中国市场，祖国的人民也会想到日本国旗，当然就不会引起好感了。这不是同本公司要扩展对祖国的贸易相抵触吗？这显然是顾此失彼了嘛。”

“天哪，董事长的话高明极了！”经理叫了起来。



礼貌地表示反对或拒绝，你一定要有充分的理由，还要注意技巧。华侨先用一句“我恐怕它太好了”抚平了经理的不快，使他不失体面，后面以更充分的理由，提出反对意见，经理也就不会感到下不了台了。





阻断推销员

精彩一刻

一位业务员推开罗老师的家门，说：“您能不能给我十分钟的时间，做一项民意调查？”



优美故事

有一天，一位业务员推开罗老师的家门，说：“您能不能给我十分钟的时间，做一项民意调查？”

对方是十分认真的，所以，罗老师如果有时间，陪他聊聊是无所谓的。不巧爱人不在家，而且，他正在赶一份急稿。

罗老师正感到为难时，业务员很快发现了门边的按摩椅。

于是他开口说：“您好像对按摩椅……”

罗老师不得不打断他的话：“不，那是我夫人偶尔……”

“哦，夫人经常用，那真好……”

“不好，她不在家……”



成长训练营

“那么请借用五分钟……”

“呀，已经超过十分钟了吧？”

这样一来一去，那位业务员只好知难而退了。



口才培养

从说话的情况来看，这位推销员想要挑起话茬，引申谈话的内容，如果在“你好像对按摩椅……”之后答一句“嗯，马马虎虎”。那么，接下去“是不是现在身体有什么不适”之类的话就会纠缠不休，然后，一直引导到所推销的产品上。为避免这样的结果，在对方的话题尚未接续、展开之前，先将其割断，那对方就无计可施了。





我不是说他俩

精彩一刻

老张双手一摊，对王五说：“其实，我不是说他俩。”



优美故事

公司的董事老张过生日，特地邀请公司的老刘、老李、王五和老赵去饭店吃饭。菜都凉了，老赵还没来。老张急了，自言自语地说：“唉，该来的还不来。”老刘听了，心想我可能是不该来的，于是拍拍屁股走了。

老张一见老刘莫名其妙地走了，着急地说：“唉，不该走的又走了。”此话被老李听到了，一想，我大概才是该走的，于是，也拂袖而去。王五见此情景，便劝老张：“老兄，你说话可要注意啊！”老张双手一摊，对王五说：“其实，我不是说他俩。”王五听了心想：不是说他俩，那就是说我了，叹了一口气，一转身也走了。老张不明究竟，吃惊地说：“啊！怎么都走了？”



口才培养

说话的效果总是在一定的语言环境中表现出来的。老张好心请客却反而把客人得罪了，主要是因为他没有注意语言环境和语言表达方式，连连发送了不得体的信息，造成了听者的误会。

