

盘活你的口才资本

打造个人品牌

Activate the Capital of Eloquence



当一个人被他人充分了解的时，也展示了个人的价值。语言是了解的主要传递媒介。

——美国工业巨头欧文·扬

新资本论文丛

盘活你的口才资本

游 勇 编著



長 春 出 版 社

图书在版编目 (CIP) 数据

盘活你的口才资本 / 游勇编著. — 长春: 长春出版社,
2004.4

(新资本论文丛)

ISBN 7-80664-667-1

I. 盘... II. 游... III. 口才学—通俗读物
IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 029520 号

责任编辑: 张耀民 封面设计: 昆虫工作室

长春出版社出版

(长春市建设街 1377 号 · 邮编: 130061)

网址: <http://www.cccbs.net>

业务电话: 8563443 发行电话: 8561180

长春大图视听文化 艺术传播中心设计制作

吉林农业大学印刷厂印刷

新华书店经销

787×960 毫米 16 开本 15.75 印张 229 千字

2004 年 5 月第 1 版 2004 年 5 月第 1 次印刷

定价: 28.00 元

《新资本论文丛》编委会

总 策 划 向 洪

学术顾问 祝小宁 龙传人 杨明洪 俞 华 栗士勇

廖民生 张 强 江 昀 游 勇

主 编 向 洪 张日新

副 主 编 孙 萍 向欣欣

编 委 向 洪 张日新 李向前 向欣欣 孙 萍

陈 志 文 强 张智翔 向洪远 刘建萍

李忠鹏 马爱丽 向泽敏 刘 红 王本书

邓 昆



《新资本论文丛》总序

我们应该知道这样一些事实：

世界上 1/5 最富有的人消费着全球商品和服务总量的 86%，而 1/5 最贫穷的人仅消费 1.3%；1/5 最富有者消费全球肉类和鱼类总量的 45%、能源总量的 58%，占有 74% 的电话线和 87% 的汽车。

世界上最富有的 3 个人（比尔·盖茨、保罗·艾伦、沃伦·巴菲特）拥有的财产超过了 48 个最不发达国家国民生产总值的总和。

在成功者比比皆是的今天，大多数个体所面对的生存压力却越来越大。但是，与拥有金钱资本的富豪们相比，我们中间的大多数人也有自己尚未开发的“资本”。这些非金钱的资本事实上比金钱资本更能带来成功，想当初，也没有多少金钱的比尔·盖茨们，正是利用这些非金钱的资本使自己走上了成功的道路。

这些非金钱的资本就是我们为读者奉献上的《盘活你的心理资本》、《盘活你的性格资本》、《盘活你的思维资本》、《盘活你的应变资本》、《盘活你的口才资本》、《盘活你的协调资本》，这些资本不但已经存在于每个人身上，而且还可以通过学习的途径继续无限制地增长，当这些非金钱的资本被有效的激活之后，它就会为你走向成功提供能量。

本套丛书有超前议论、有启示叙述、有成功案例、有前瞻观点；有新思维、新观念、新创意、新角度。其操作性和针对性较强，有助于你





开发、激活、学习、运用这些非金钱的资本，有助于你在知识经济时代的财富竞争中获得一席之地。

愿这套丛书能在价值观念、意识形态、思维模式以及生存方式上，对你有所启迪和借鉴，使你能够因盘活这些资本，而从此走向成功之路。

编委会

2004年3月



前言

口才就是语言能力，而语言是人与人之间进行交流的桥梁。人与人之间的相处，人与人之间的信息交流，首先是通过交谈开始的。离开了语言，整个世界将变得黑暗，人与人之间的沟通也将变得十分困难。

历史上，曾经有许多人依靠“三寸不烂之舌”建立不朽功绩；当今世界，亦有不少领袖、企业家、名人凭藉口才而名震一时的佳话。口才已经成为一个人综合能力的重要标志，成为个人在社会上生存的重要能力之一。

在今后的岁月里，一个人若是缺乏语言表达能力，无论他有多么卓越的才能，都无法在社会上更好地生存。有才华却缺乏口才能力，就像是一粒未经琢磨的钻石，永远也无法闪耀出璀璨夺目的光芒。因此，盘活自己的“口才资本”，已经成为当今世界人的全面发展的基本出发点，也是使自己走向成功的基础。为此，我们编写了这本书，相信对于开发、提高个人的“口才资本”具有极大的学习价值。

本书在完成过程中，孙蓓蓓、徐刚、徐俊迈、南桥、何止然、黄静、李志参与了资料准备和部分创作工作，参与的作者还有：陈静、



王本书、向仲秋、高利丹、郭世宏、肖泽娟、毛大明、李忠鹏、邹司、吴大勇、张为波、陈天琼。

由于作者水平有限，本书不足之处在所难免，欢迎读者、专家批评指正。

著者

2004 年 3 月



目 录

第1章 口才的力量 / 1

口才是成功的钥匙 / 1

人生舞台 口才唱主角 / 7

商战：口才胜黄金 / 10

第2章 能言善辩的秘密 / 19

口才就是与自己沟通 / 19

擦亮你的语言 / 42

注意你的待人接物方式 / 47

第3章 给自己创造一个舞台 / 57

树立第一印象 / 57

让对方乐意和你交谈 / 68

第4章 求职：口才破坚关 / 78

面试时的语言技巧 / 78

面试语言应对提示 / 91

第5章 管理：动口不动手 / 114

让你的下属听话 / 114

让你的部下冲锋陷阵 / 126

第6章 推销：口才是敲门砖 / 138

让别人认识你 / 138





与客户零距离 / 144

讨价还价不是小气 / 149

第7章 谈判：舌尖滚动利润 / 160

生意场上的朋友更需要舌战 / 160

随机应变 张弛有度 / 175

机会是自己制造的 / 197

第8章 演讲：“卖弄”口才的舞台 / 208

“现在你可以讲了” / 208

正确的语言表达来自锻炼 / 213

演讲的风格与个性 / 219

演讲不需学 / 224

主要参考文献 / 239



第 1 章

口才的力量

One 口才是成功的钥匙

卡耐基先生曾举过一个很生动的例子。他说，美国费城有一位青年，为谋取职业，成天徘徊在费城的大街上，曾幻想有哪位商人能发现他的存在。然而，不管他做出怎样引人注目的举动，都毫无结果。有一天，他突然记起欧·亨利的一句话：在存在这个无味的面团中加入一些谈话的葡萄干吧。于是，他突然闯进著名富翁贾鲍尔·吉勃斯先生的办公室，请求吉勃斯先生哪怕拿出仅仅一分钟来见见他，并容许他讲一两句。吉勃斯先生破例接见了。起初，吉勃斯只想与他讲一两句，然后将他打发了事，没想到两人越谈越投机，一直谈了一个小时。结果，吉勃斯先生很快替这个穷困潦倒的年轻人找到了一份工作。很显然，如果这名青年继续在大街上徘徊，而不去找吉勃斯先生谈谈自己的想法，他或许永远找不到工作。由此可以表明：一个人的才干要被人认识，被人了解，如果不借助口才，结果是很难想像的。

口才就是说话，是人与人之间进行交流的桥梁。人与人之间的相处，人与人之间的信息交流，首先是通过交谈开始的。离开了语言，整个世界将变





得黑暗，人与人之间的沟通也将变得十分困难。

在中国漫长的历史进程中，涌现了诸如孔子、孟子、苏秦、张仪等一大批凭“三寸之舌”而能“一言兴邦，一言衰邦”的杰出游说家。春秋时期出现的纵横家，更是“一怒而诸侯惧，安居而天下息”。

在西方国家，口才更受到重视，不仅在日常生活中离不开口才，在政治生活中更离不开口才，出现了许多著名谈判家。

在现代社会中，人与人之间的交往空前频繁，每时每刻都需要口才，工作中的交谈，政治舞台上的辩论，学术园地里的争鸣，外交活动的斡旋，经济领域的谈判，哪一样离得开口才呢？

为什么同样的话，有人说好听，而有人说难听？为什么有的人说话干净利索，而有的人说话罗嗦不得要领？为什么有的人说话柔和，而有的人说话却很生硬呢？这说明说话是有技巧的，在日常工作生活中掌握了说话的技巧，就等于找到了成功的钥匙。

好口才不是耍嘴皮子

中国有句古语“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”这说明了说话的重要性。

口才很重要，三寸之舌，强于百万之师。但口才不是有些人通常认为的那样——耍耍嘴皮子，它实际上是一个人综合能力的体现。一个善于表达的人，必须是一个具有敏锐观察力的人，只有这样，说出来的话才能既生动准确，又能反映出事物的本质。此外，还须运用普通话语言，具有严密的逻辑思维、丰富的词汇和渊博的知识，具有自信心，对人诚恳等，只有这样，说出的话才有分量，才能产生强于百万之师的威力。

我国古代形容某人能说会道，常用“三寸不烂之舌”这个词语。

据《史记》记载，刘邦做了皇帝，封张良为留侯。但是张良却想出家当道士去。他说：“我家本在韩国，祖上世代都是韩国的大臣，强暴的秦国灭



亡了我们韩国，我为了报国仇，宁愿牺牲万金家产参加了反秦战争，现在，终于见到了胜利。我凭我的‘三寸舌’，今天得到了这样高的荣誉和地位，实在是足够足够的了。”

《史记》中还载有这样一个故事：秦军围赵，毛遂随平原君赵胜去楚，说服了楚王，使其发兵救赵。平原君非常高兴，夸奖毛遂道：“毛先生的三寸之舌，强于百万之师。”

还有一个孩童凭借三寸之舌说服盛气凌人的西楚霸王项羽的故事。

西楚霸王项羽是个杀星，每攻占一城必将全城百姓屠杀干净。魏相彭越联汉抗楚，连夺楚国十七城，恼得项羽眼冒火星，亲率大军围攻彭越占据的外黄城。彭越难支，半夜逃走，外黄城开门投降。

项羽入城后，首先下了一道命令，城里凡 15 岁以上男子集结城东，准备全部活埋。号令一出，全城哭声一片。不过有个 8 岁的儿童竟去楚营求见项王。

项羽听说小儿求见，倒也惊异，问他：“看你小小年纪，也敢来见我吗？”

小儿说：“大王是人民的父母，小臣就是大王的赤子，儿子见父母，有什么不敢呢？”

项羽本来爱听夸奖，小儿开口就让他感动，项羽喜欢得不得了，忙问他有什么意见。小儿从从容容，不慌不忙地说：“外黄百姓，久仰大王恩德，只因彭越突然攻来，无奈暂时投降，但仍然整天盼望大王来救。今天大王驾临，赶走了彭越，百姓非常感激。但大王宫中有一种谣言，说要把 15 岁以上男子全都活埋了，我认为大王德同尧舜，威过汤武，不会这样做的。况且屠杀后，对大王有害无益。所以请大王颁布明令，稳定人心。”

项羽听了，觉得入情入理，但又威胁道：“如果我坑死人民，即便无益，也不见得有害。你要能说出有害的理由，我就下令安民；要说不出，连你也要活埋。”

小儿听到威吓，并不慌张，反而严肃地说：“彭越守城，部兵恃多，听



说大王来攻，怕百姓作内应才紧闭城门。他见人心不向他，才夜里逃走。如果百姓甘心助战，同心坚守，大王恐怕至少十天半月才能入城，今天彭越一走，百姓立即开城迎驾，可见人民拥戴大王。如果大王不察民情，反要坑死丁壮，外黄以东还有十几城，听说了谁还敢迎降。降也死，不降也死，抗拒倒还有一线希望。试想，彭越必向汉求援兵来攻，大王处处受敌，就算是处处打胜，也得把心力费尽。照此看来，这就叫做有害无益。”

当时项羽本来就和刘司马曹无伤约定好了半月回去，至此已时过几天，如果前面十几城攻城遇阻，就会耽误时间，坏了大事。他反复考虑利弊后，终于答应了小儿的要求，还取了几两银子送给他。

一个小孩竟凭三寸不烂之舌，说服了杀人不眨眼的西楚霸王，而挽救了黄城无数人的生命，我们不能不佩服这个小孩的胆量，但我们更佩服的是他入情入理的分析，从这里我们的确可以体会到“三寸之舌，强于百万之兵”的道理。

口才的力量

人在最危急的时候，怎样抓住问题的关键，一语击中要害，从而驱祸得福，其中的奥秘也在于能言善辩。

汉代有一位丞相叫萧何，有一次向汉高祖刘邦请求将上林苑中的大片空地让给百姓耕种。上林苑是一大片供皇帝游玩打猎消遣的园林，刘邦一听萧丞相居然要缩减自己的园林，不禁勃然大怒，认为萧何一定是接受了老百姓的钱财，才为他们说话办事的。于是，下令将萧何逮捕入狱，审查治罪。当时的汉宫廷尉为讨好皇上，只要皇上认定某人有罪，廷尉官不惜用酷刑使犯人伏罪。就在这紧要关头，旁边的一位王姓侍卫上前劝告刘邦说：“陛下还记得原来与项羽抗争以及后来铲除叛军的时候吗？那几年，陛下在外亲自带兵讨伐，只有丞相一个人驻守关中，关中的百姓非常拥戴丞相。假如丞相稍有利己之心，那么关中之地就不是陛下的了。萧丞相不在那个时候谋大利，



反而会在这个时候去贪占百姓的一点小利吗？”

简单几句话，句句击中要害，刘邦感触颇深，终于认识到自己的鲁莽，也对不起丞相的一片诚心，非常惭愧。于是，当天便下令赦免了萧何。

汉代的另一位开国元勋周勃，曾经帮助汉室铲除吕后爪牙，迎立汉文帝，有定国安邦的大功。可后来当他罢相回到自己的封地后，一些素来忌恨周勃的虚伪小人便趁机向汉文帝诬告周勃图谋造反。汉文帝竟然相信，急令廷尉将周勃逮捕下狱，追查治罪。按汉代当时的法律，凡是图谋造反者，不但本人要处死，而且还要灭家诛族。就在周勃大祸临头的时候，薄太后出来劝文帝说：“当皇上还没有即位的时候，周勃手里拿着先帝留给你的皇帝玉玺，又统率着主力部队北军，是谋反的最佳时机，但是他一心忠于汉室，帮助汉室消灭了企图篡权的吕氏势力，把玉玺交给了陛下。现在罢相回自己小小的封地里居住，怎么反而在这个时候才想起谋反呢？”文帝一听，心中的疑虑顿时烟消云散了，他立即下令赦免了周勃。

萧何、周勃大难临头的时候，有人出来为他们辩白，讲明事实真相，分析入情入理，从而免去了二人的大难，这是说辩中言语的巨大威力所致。

人有时受到别人的污辱，这时怎么办？应运用自己的智慧，反唇相讥，赢得人格的尊严。这里有一个关于春秋时期晏婴出使楚国时不辱使命的故事。

南方的楚国一天比一天强大，楚王也自认为自己是南岭虎，想咬谁就咬谁，所以，齐国虽是个大国，楚国也不把齐国放在眼里。为了疏通国与国之间的和善关系，齐王派遣晏婴出使南楚。

晏婴到达楚国，楚王想借晏婴解气，就传令楚人，尽量羞辱晏婴。

晏婴远远地过来了，前来迎接的礼宾官员见他那么矮小，就命令士兵打开城门旁边的侧门，瞧他进不进。晏婴仪表堂堂地站在正门前，一声不响。

嘻皮笑脸的兵士走过来，晃悠着脑袋指了指小门说：“先生，您请进吧！”晏婴冷蔑地笑了笑，也虚指了一下侧门，打了个比喻，反击道：“这纯系狗窍！出使狗国的人，才走狗塞！”



礼宾官员反被侮了一通，只好命令兵士把正门敞开。

楚王接见了晏婴，但傲眼朝上，他不屑一顾地问晏婴：“难道齐国没有人了吗？”晏婴听了这话暗想：这不仅是对我个人的嘲笑，更主要的是对国家尊严的侮辱。于是，他连眼皮也没抬，夸张地赞颂自己的国家道：“我的国家齐都，名唤临淄，说大，确实不大，只有几百阔人家。但是，如果把每个人的袖子都甩开，能盖住偌大的太阳！如果每个人挥一把汗，无异于下一场大雨！国都大路上的人，人如潮涌，摩肩擦踵，怎能说没人呢？”

楚王也想夸扬一下自己的国家，又苦于没有辞令，困窘了半晌，才接上了晏婴的话茬，冷嘲道：“齐既然人多势众，为什么选择你来出使我国呢？”晏婴也顺流而下，接着楚王的话音说道：“是的，诚如您所说，齐国派出使者，是经过谨慎选择的：水平高上的，出使上等国家；水平低下的，出使下等国家。我晏婴水平低下，不消说，就出使到贵国来了。”

楚王还想反唇相讥，可又觉得自己无理，只好咽下这颗苦果。

过了几天，楚王设宴招待晏婴。酒过数巡，忽见一名犯人被捆绑着双手，押进宴会厅。楚王装出一副惊奇的模样问道：“这被捆的是何人？”“是齐国人，犯了盗窃罪！”押解犯人的官吏答道。

楚王回头看看晏婴说：“哦，原来这盗贼是齐国人！看来，齐国人都是惯于偷东西的吧！”晏婴随即站起身回答说：“我听说，桔树生在江南，就结出桔子；移到淮北，就长成为枳实，那叶子徒然相像，果实的味道却大不相同。这是什么原因呢？就是因为水土的差异，老百姓生长在齐国，从来不会偷东西；到了楚国就会偷盗，这是不是因为楚国的水土使人善于偷盗呢？”楚王听完缄默不语，说不出一句反驳的话，真是自讨没趣。

这个故事反映了晏婴用聪明才智，对于楚王的污辱，给予有力还击，维护了自己及国家的尊严。这是人的智慧，同时也是语言的威力。

口才，就是这样，你既看不见，也摸不着，然而你却能感觉到它的力量。口才的力量是无穷的，它能让你的对手束手就擒，它抵得上战场上的千



军万马。

Two 人生舞台 口才唱主角

现实世界充斥着形形色色的陷阱，不管你愿意与否，你都有可能卷入一场口才争辩的旋涡中。如上农贸市场的讨价还价、说服爱人买台超大屏幕彩电、教导孩子听老师的话……在不知不觉时，你已卷入各式各样的口才争辩之中。因为，你有许许多多的需要，而这些需要很多只能从别人那里获得。

如果我们将目光仅仅集中在商场上，情形也一样。商场是一个展示口才的好地方！商家为了自身的生存和发展，就不可能不用最好的产品来赢得市场；需要招聘人才，就得到人才市场上去招聘；需要筹措资金，就得同银行等金融机构谈判；需要采购原材料或成品，就得同供应商谈判；需要推销产品，就得同用户或消费者谈判；需要扩大产品知名度，提高企业的声誉，就得同广告公司谈判；需要引进投资，需要引进技术，都得通过谈判……即便是生产往来中出现了问题，向对方提出索赔，也必须通过谈判解决。如此看来，这一切都离不开嘴。一个精明的商家说过这样一句话：一个成功的谈判者首先必须是一个出色的口才高手！

商场之上，风起云涌，商战轰轰烈烈。欲在竞争激烈的商场上辟出并扩展一块立足之地，商家不能不重视商务谈判。“纵横舌上鼓风雷”，商务谈判比日常生活中的谈判更富有竞争性，更富有技巧，它关系到企业的生死存亡！

成功的商务口才雄辩家是商家景仰之对象、期望之目标。然而，在成功谈吐的背后，隐藏着口才家多少默默无闻的积累和千辛万苦的努力。擅长谈判的犹太口才家告诉我们，口才高手辉煌的并不只是侃侃而谈、挥洒自如的那一刻，他们的成就也不只表现在一纸协议上，他的整个成长历程都是动人的，而且是很耐人寻味的。

口才家实质上是谈判家，他们并非是可望而不可及的偶像，但他们也并

