

一段妙语可赢得亿万资财

马银春◎编著

一席恳谈，可使庸人立志，浪子回头。

舌头是软的，舌头是圆的，善于说话的人能把丑话说成好话，能把尴尬场面变活跃，能让场面话说得玲珑多变，也能让听众一辈子不忘。



舌 在 赢 才

*Yingxai
Koucai*

征服一个人，以至于征服一群人，
用的不是刀剑，而是舌头。

中国物资出版社

马银春◎编著



舌战在口才

征服一个人，以至于征服一群人，
用的不是刀剑，而是舌头。

中国物资出版社

图书在版编目(CIP)数据

赢在口才 / 马银春编著. —北京:中国物资出版社, 2009. 3
ISBN 978-7-5047-2972-9

I. 赢… II. 马… III. 口才学 - 通俗读物 IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 182280 号

策划编辑 钱 瑛
责任编辑 钱 瑛
责任印制 何崇杭
责任校对 孙会香 梁 凡

中国物资出版社出版发行

网址: <http://www.clph.cn>

社址: 北京市西城区月坛北街 25 号

电话: (010) 68589540 邮编: 100834

全国新华书店经销

北京京都六环印刷厂印刷

开本: 710mm×1000mm 1/16 印张: 20 字数: 348 千字

2009 年 3 月第 1 版 2009 年 3 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-5047-2972-9/H·0084

印数: 00001-11000 册

定价: 36.00 元

(图书出现印装质量问题, 本社负责调换)

前言

一位哲人说过：“世间有一种能力可以使人很快完成伟业，并获得世人的认识，那就是讲话令人喜悦的能力。”

说话不仅是人们日常生活之必需，也是直接影响个人事业成败的重要因素。

纵观古今，会说话的人上自王侯将相、政坛领袖，下至平民百姓、凡夫俗子，可谓比比皆是。他们都有着独特的语言风格。春秋时期的毛遂自荐使楚，口若悬河，迫使楚王歃血为盟；郑国大夫烛之武凭借妙语连珠巧妙退走了秦师；战国时期的以“头悬梁、锥刺股”著称于世的苏秦曾以三寸不烂之舌游说六国，封金拜印，被其他诸侯各国奉为上宾；东汉末年，诸葛孔明在东吴舌战群儒，说服吴主孙权联刘抗曹，获得赤壁之战的胜利……

从上述例子中，我们不难看出，成大事的人都有好口才，他们巧妙地运用语言艺术，因人而异地与他人交流，从而改变自己的命运。

口才是事业成功的阶梯，也是一种卓越的人生资本。具有好口才的人，必然是现代社会中的活跃人物。口才是一门技术，也是一门艺术。能干的企业家要运用这门技术发展企业，律师要运用这门技术雄辩于法庭，政治家要运用这门技术阐述自己的政见，教师、推销员、演员……谁都必须具备这门技术。

世界上没有任何一个人不需要讲话、不需要交流，也没有任何一种工作不需要和别人打交道，而人与人之间交流思想、沟通感情，最直接、最方便的途径就是说话。

如果你有好口才，你就可以使相互熟识的人情更浓、爱更深；可以使



陌生的人产生好感，结成友谊；可以使有分歧的人互相理解，使矛盾化为乌有；可以使互相仇恨的人化干戈为玉帛，友好相处，生活得更快乐。如果你拥有好口才，能够使你在职场上游刃有余，在商场上左右逢源。如果你拥有好口才，不仅能够使你在演讲中口若悬河、赢得人心，在辩论中舌如利刃、占尽上风，更能助你在推销中口吐莲花、博得信任，在谈判中永占先机、获得双赢。在各种各样的人际交往中，有好口才的人将会非常地受欢迎，能轻松地与他人融洽相处，在社会交往中如鱼得水。好口才会给一个人带来意想不到的成功，拥有美好的人生。

努力练就好的口才吧，你将会在社会交往中如虎添翼，大显神通，发挥出更大的能量。

打开此书吧！本书与以往的口才读本不同，既注重口才的理论性、科学性，又注重口才的技巧性、实用性。细细品读此书吧！恰到好处巧言妙语就会油然而生，摆在你面前的难题也会迎刃而解。

编者

2009.1



目 录

第一章 好口才，一生的资本 /1

成功学大师卡耐基曾说：“是人才未必有口才，而有口才者肯定是人才！”有好口才是获取成功的快捷方式，当你拥有这种能力时，你的能力将使你备受瞩目，鹤立鸡群。

1. 好口才好人生 /3
2. 说话的水平决定做人的高度 /6
3. 好口才是一生的财富 /8
4. 说出去的话，泼出去的水 /10
5. 好口才是练出来的 /12
6. 良好的谈吐，让你生活得更幸福 /15
7. 敢于表达，就多一些成功的机会 /18
8. 语言的力量 /20
9. 人人都需要好口才 /22
10. 拯救自己，从沟通开始 /24
11. 口才是“金”，命运是“银” /26
12. 练口才既要努力，还要讲方法 /28

第二章 说得好不如说得巧 /35

社会是一本难懂的大书，一个人要想融入社会、顺应社会，良好的口才起着举足轻重的作用，有好口才势在必行。吹牛拍马、夸夸其谈、哗众取宠固然不可，但巧舌如簧、舌尖生花却不可无，总之要在“巧”字上下工夫，这样，你的事业才能如鱼得



水、左右逢源。

1. 巧舌如簧，做个语言高手 /37
2. 一语双关解困境 /39
3. 三言两语解难题 /41
4. “问”的技巧 /43
5. “回答”也要有技巧 /45
6. 别样问题别样答 /48
7. 妙答让你避尴尬 /50
8. 化险为夷的说话技巧 /56
9. 实话巧说，坏话好说 /59
10. “反讥”可击中对手要害 /61
11. 嬉笑怒骂，皆成文章 /63
12. 用口才营造回旋的余地 /65
13. 说话要重时机 /67
14. 这样把“不”说出口 /69
15. 话有三说，巧者为妙 /71

第三章 左右逢源，说话要有分寸 /73

俗话说：“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”中国人自古就讲究说话和办事的“度”，这个“度”就是恰到好处。在倾听与响应、幽默与玩笑、赞美与批评、拒绝与答复、说服与劝导中，掌握了这个“度”，就会在激烈的竞争中立于不败之地，成功自然也就水到渠成。

1. 话说三分，点到为止 /75
2. 如何把“不”说出口 /77
3. 规劝别人的话必须好听 /80
4. 不要把话说得太绝 /83
5. 言多必失，祸从口出 /85
6. 场面话该说还要说 /87
7. 赞美也要有分寸 /89
8. 恭维话说得得体才能左右逢源 /92



9. 开个得体的玩笑 /94
10. 恰当地自嘲, 让人更喜欢你 /96
11. 恰当批评, 让人心服 /98
12. 插话也要讲时机 /101

第四章 言语幽默, 生活快乐 /103

列宁说过: “幽默是一种优美健康的品质。”幽默被认为是只有聪明才能驾驭的艺术。幽默是一种力量, 当一个人闷闷不乐时, 幽默常常会给人带来快乐。幽默是一种温和、含蓄而又机智的生活态度, 能让人摆脱困境, 增进与他人的相互了解, 减少社交中发生的摩擦。

1. 生活需要幽默 /105
2. 幽默——让你笑口常开 /107
3. 尴尬场合轻松幽默 /109
4. 幽默是人际交往中的“润滑剂” /111
5. 幽默是一种社交力量 /113
6. 幽默——构筑和谐的人际关系 /115
7. 巧妙周旋的幽默 /117
8. 越棘手, 越需要幽默 /119
9. 人生因幽默而有魅力 /121
10. 让自己成为幽默高手 /123
11. 幽默与讽刺 /125
12. 幽默的作用 /127
13. 幽默需要技巧 /132
14. 幽默能加深彼此之间的理解 /134

第五章 伶牙俐齿, 说得口服心也服 /137

一个人的能力是有限的, 无论你是为了生存还是发展, 甚至享受, 都要在与他人的沟通中才能达到目的。沟通的关键就在于说服, 说服他人认同你、帮助你。但是每个人都有其不同的个性, 要想说服他人, 就要练就说服的本领。



1. 说服就要站在对方的立场上 /139
2. 说服并不等同于批评 /142
3. 从对方感兴趣的话题谈起 /144
4. 打比方更有说服力 /146
5. 就事论事讲道理 /149
6. 弄清原因再说理 /151
7. 巧妙设问说服对方 /153
8. “将心比心”才有说服力 /155
9. 给人面子，才能让他坦然承认错误 /157
10. 从对方的喜好入手 /159
11. 说服大忌——不讲情面，生硬无情 /162
12. 反对的意见绕个弯儿再说 /164
13. 站在对方角度想问题 /166
14. 先满足别人，再满足自己 /168

第六章 求人办事，工夫就在语言上 /171

一个人在社会上生存，不求人办事是不可能的。在现实生活中，有些事情仅仅依靠自己的力量是不可能完成的，这时候就需要别人的帮助。在求人办事的过程中，说话是第一道“关口”。用委婉动听的话打动对方，就会顺利打开办事人的心理“防线”，使其心甘情愿地为你办事。

1. 求人办事的语言技巧 /173
2. 对症下药好求人 /175
3. 言语动人，办事畅通 /177
4. 巧用赞语，求人必应 /179
5. “礼”字当先易得助 /181
6. 请人帮忙定要满足他人的需求 /183
7. 尊重之语暖人心 /185
8. 利用乡情打通关节，办成事情 /187
9. 看人说话，办事不难 /189
10. 善用电话，求人办事事半功倍 /192



11. 谋事在脑，成事在言 /195
12. 巧言激将，办事顺当 /197
13. “礼”到，“话”也到 /199
14. 软磨硬泡，办事有效 /200
15. 酒言酒语——办事的独门暗器 /202

第七章 一口职场语，让你如鱼得水 /205

一个人要想在职场中如鱼得水，灵活应变，就需要在说话上下大工夫。在语言表达上懂得适度变通，才能在职场上游刃有余。

1. 求职应聘时要机智应对 /207
2. 求职晤谈不可乱说话 /210
3. 同事交谈也要讲艺术 /213
4. 同事和谐需要润滑剂 /215
5. 在同事间不要说三道四 /218
6. 与上司沟通的语言技巧 /220
7. 与下属沟通的语言技巧 /223
8. 懂得变通，才能游刃有余 /225
9. 与上司交谈有技巧 /227
10. 信守诺言，说一不二 /230
11. 拒绝他人有妙招 /232
12. 让口头指示更有效 /235
13. 做好即席发言 /238

第八章 铁嘴铜牙——游走商场的一柄利器 /241

商场如战场。那些久经“沙场”的商人，除了具备睿智的头脑、洞察市场的慧眼之外，还有一张伶牙俐齿的快嘴，这是他们在商场攻无不克、战无不胜的先决条件。要想在商场中运筹帷幄，一显身手，磨炼一口商场语言是必不可少的。

1. 生意是说成的 /243
2. 经商需要嘴上工夫 /245



3. 练就一口商场语 /246
4. 提高谈判的语言能力 /250
5. 答复谈判对手的技巧 /253
6. 营造和谐的谈判气氛 /256
7. 巧用语言，讨价还价 /258
8. 花言巧语，促进营销 /260
9. 有礼有节，不卑不亢 /263
10. 必要时适当插话 /265
11. 和颜悦色地谈判，获得共同利益 /268
12. 商战高手的语言攻心术 /270

第九章 谈情说爱两颗心，幸福终生一张嘴 /275

人们常说，相爱容易相处难。生活永远是一个复杂而又深邃的话题。生活需要诗情画意，更需要甜言蜜语。人们经常说“谈情说爱”，也有人说“谈恋爱”，但谈恋爱最重要的是“谈”。步入了婚姻生活的夫妻，在平凡的生活中难免会发生磕磕绊绊的事情，如果彼此寸步不让，一定要争个高下才肯罢休，那么想要拥有幸福的婚姻生活恐怕很难，其重要的原因也就是不会“谈”。为了使你的情爱生活更和谐，不妨换一种方式来谈谈。

1. 爱就要说出口 /277
2. 妙言妙语，让约会诗情画意 /279
3. 初恋会说话，爱情有收获 /282
4. 谈情说爱重在“谈” /284
5. 表达爱慕之心的方法 /287
6. 寻找女友喜欢的话题 /291
7. 巧妙地与异性搭讪 /293
8. 会道歉，才能更和谐 /296
9. 谈情说爱要学会寻找话题 /298
10. 夫妻间说话也要讲分寸 /301
11. 妻子不该说的八句话 /303
12. 巧言化解夫妻冷战 /307



第一章

好口才，一生的资本

成功学大师卡耐基曾说：“是人才未必有口才，而有口才者肯定是人才！”有好口才是获取成功的快捷方式，当你拥有这种能力时，你的能力将使你备受瞩目，鹤立鸡群。

1. 好口才好人生

说话，即口头的语言交际，不仅是人类有别于其他动物的主要标志之一，而且是人类数十万年来得以繁衍生息、生存发展的一种重要手段。可以打一个比较通俗的比方，在现代社会里，人之离不开说话，犹如鱼之离不开水。

在今天这个经济发达、自由竞争的社会中，沟通是全方位的，你的讲话水平、交际风度昭示着你的学识、修养和能力。因此，才华就展现在你的口才上。

一个人的个性魅力是和他的口才息息相关的，一位卓越睿智的商界精英，一位魅力无穷的政府领导，一位渊博儒雅的学者，都会在他的公众表达上有着不同凡响之处。口才的伟大之处在于它能让人信服你的理论，并钦佩你的魅力。

如果现在告诉你，有人能够让一个牧民的儿子成为洛克菲勒的女婿，你会相信吗？然而，拥有好口才的乔治·拜伦就是依靠他的口才使其变成了现实。

加利福尼亚州一位老者有三个儿子，大儿子和二儿子在城市扎了根，老人与小儿子相依为命。

乔治·拜伦想把那个小儿子介绍进城，但多次被老人断然拒绝，拜伦最后想了想对老人说：“假如把你的小儿子介绍给石油大王洛克菲勒做女婿，你是否同意我把你的小儿子介绍进城呢？”

老人经过激烈的思想斗争后终于同意了。

拜伦找到石油大王洛克菲勒，对他说：“如果我能让你女儿嫁给世界银行的副总裁，您会同意吗？”



洛克菲勒也同意了。

拜伦最后找到世界银行的总裁，对他说：“如果我把石油大王洛克菲勒的女婿介绍给您做副总裁，您是否会考虑再设置一个职位？”

结果，该总裁也同意了。

你不得不佩服拜伦的口才吧！他居然利用他的口才，让一个牧民的儿子做了世界银行的副总裁和洛克菲勒的女婿。

事业的成功与否离不开口才。好的口才可以使你获得别人的同情、帮助、合作。中国人很早就体会到了公关口才的作用。有俗语为证：“一句话使人跳，一句话使人笑。”这是我们中国人对口才重要性的感悟。

古希腊曾流传着这样一则故事：

著名的寓言大师伊索年轻时曾给一个贵族当奴仆。一天，主人设宴，宴请城中的风流名士。主人传下话来，让伊索准备最好的酒看待客。伊索接到主人的命令后，四处收集各种动物的舌头，办了一个舌头宴。开宴时，主人大吃一惊，忙问：“这是怎么回事？”伊索笑着回答：“我尊敬的主人，您吩咐我为这些高贵的客人办最好的菜，舌头是引导各种学问的关键，对于这些名士、贵族们来说，舌头宴不是最好的菜吗？”客人听后，一个个都发出赞赏的笑声。主人也对伊索的机智表示赞许。次日，主人又吩咐伊索说：“明天给我办一次酒宴，菜要最差的。”次日，开席上菜时，依然是舌头。主人见状勃然大怒。伊索却不慌不忙地说：“难道一切坏事不是从人口中说出来的吗？舌头既是最好的，也是最坏的东西啊！”主人听后无言以对。

这则故事说明了一个道理，即说话对于人来说有着无法估量的作用。

正在求职的你，觉得面试这一关不好过，假如能学会推销自己的本领，针对提问不卑不亢地回答，那么，你一定会获得这份工作。

如果你是位教师，循循善诱和口若悬河是必不可少的。

如果你是位律师，唇枪舌剑地辩论就是这种职业的基本功。

如果你是位商务人员，做贸易也好，做管理也好，做推销公关也好，商战舌战是不可避免的，口软一定利薄，嘴笨赚不了大钱。

人生在社交中度过，话语交流伴随着你每一刻。你时刻在实践着话语来往，口才是你生活的调味剂，是你事业的推进器，是你家庭的和谐曲，也是你实现自我的凯旋曲。有副好口才，你将会愉快地工作，快乐



地生活。

有副好口才才是人生一笔好财富。如何拥有这笔“硬通货”？你可以从两个方面去修炼：心理素质和状态的训练以及外在知识背景和口才技巧的训练。前者是内在因素，一旦你改变昔日的观点，调整自己的心态，积极地感受和实践，那么你的口才能力就具备了大半。后者是具体的口才技巧的学习，广泛地阅读加上不断地模仿练习，就可使各种技法为你所用，并且能够融会贯通，了然于心，那时，你就是位真正具有好口才的人。

第

一

章

好口才，一生的资本



2. 说话的水平决定做人的高度

说话水平是一个人思维本领、认识高度、知识底蕴等的综合表现。在很多情况下，社会、组织对一个人的认识、了解，以及人与人之间的认识、了解，都是通过说话来实现的。孔子曾说：“始吾于人也，听其言而信其行；今吾于人也，听其言而观其行。”看人，首先还是要“听其言”，一个人思想怎样、水平如何，听他说话、同他谈话就可得知。当然，检验、衡量一个人思想、才能、学识的渠道是多种多样的，但那需要时间、条件。在组织、个人需要尽快认识、了解某人时，听其说话、同其谈话，则是最直接、有效的手段。所谓“一见如故”、“相见恨晚”，也是在“谈”了之后才有的感受。当今社会唯才是举，各类学校的毕业生、下岗分流人员、外出打工者、工作调动者要求职、要为人所用，一般均要进行面试。面试的主要形式就是听其谈话或同其谈话，以从中获得对求职、求用者的认识、了解。

子路、颜渊都是孔子最得意的门生，孔子要了解他的学生，对他们说：“何不各人说说自己的志向呢？”子路便说：“我愿意把车马、衣服、皮裘和朋友共同穿用，直到破烂，没有丝毫怨恨。”颜渊则说：“我愿意不夸张自己的好处，也不表白自己的功劳。”而子路、颜渊要认识老师，也是如此：“希望听到您的志向。”孔子说道：“老者安之，朋友信之，少者怀之。”有一次，子路、冉有、曾皙、公西华陪孔子坐，孔子说：“平常你们总说‘不了解我呀’！假若有人要了解你们，那你们怎么办呢？”四位学生争先恐后地、滔滔不绝地讲起来。待子路、冉有、公西华走后，曾皙特地留下来问老师：“他们三位的话怎么样？”孔子说：“也不过是各人说说自己的志向罢了。”曾皙又问：“那您为什么对子路微笑呢？”孔子说：“为

