

YOUR ELOQUENCE IS
WORTHY OF MILLION DOLLARS

你的口才 价值百万

宿春礼 徐春艳 著

黑龙江科学技术出版社

YOUR ELOQUENCE IS WORTHY
OF MILLION DOLLARS



你的口才 价值百万

宿春礼 徐春艳 著

黑龙江科学技术出版社
中国·哈尔滨

图书在版编目(CIP)数据

你的口才价值百万 / 宿春礼, 徐春艳著. — 哈尔滨:
黑龙江科学技术出版社, 2007.4
ISBN 978-7-5388-5370-4

I. 你… II. ①宿…②徐… III. 口才学—通俗读物
IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 050385 号

你的口才价值百万

NI DE KOUCAI JIAZHI BAIWAN

作 者 宿春礼 徐春艳

责任编辑 王 平

整体设计 子 木 (李庆伟)

美术编辑 盛小云

文字编辑 胡宝林

设计总监 子 木 (李庆伟)

出 版 黑龙江科学技术出版社

地址: 哈尔滨市南岗区建设街 41 号 邮编: 150001

电话: 0451-53642106 传真: 0451-53642143(发行部)

发 行 全国新华书店

印 刷 北京中印联印务有限公司

开 本 720 × 980 1/16

印 张 35.5

版 次 2007 年 5 月第 1 版 · 2007 年 5 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-5388-5370-4/Z · 620

定 价 39.80 元

版权所有 违者必究

前 言

C O N T E N T S

古有“一言而兴邦，一言而丧邦”之说，足见说话的重要性。苏秦、张仪游说诸侯，战国格局为之改变；诸葛亮说服孙权联蜀抗曹，三国成鼎立之势；烛之武连夜拜见秦穆公，求其退兵，救郑国于危亡之际。这些都是说话艺术所发挥的巨大作用。同时，也不乏那些因一言不慎而招致杀身之祸的口拙者，朱元璋的那个揭他短的穷朋友应首当其冲。在国外，因嘴笨丧命的人物也屡见不鲜，俄国叛乱领袖李烈耶夫、古罗马“战神”马西尔斯等皆属此列。

到了现代社会，口才的价值又有了更新更丰富的内容。说话能力的高低直接影响到一个人的人脉和前途。社交的得心应手，求职的轻松过关，推销的业绩倍增，职位的直线上升，谈判的无往而不利等都有赖于一张会说话的嘴。有的人总是吃亏，不是得罪朋友，就是耽误了生意，再不然就是家庭不幸福，大多数原因是由于他们拙于言辞而造成的。西方哲人有过这样的总结：“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。”

三百六十行，行行要口才。在整个人类社会的活动中，一个人是否会说话，是否拥有一副好口才，其工作成果与境遇必定会大不一样。在现代信息社会里，那些羞于开口、性格内向的人估计很难获得预期的努力结果。有些人在工作上表现得十分出色，然而不善表达，致使满腹才华却得不到晋升的机会。

拥有良好的口才是获得生存机会，提高生活品质最有效、最直接的通道。我们的言谈随时会被别人当成判断我们的根据，我们所说的话显

示出我们的修养程度，它能让听者判断我们的教育和文化背景。

语言是思想的外壳，是必不可少的交际工具。我们要在这个社会中立足、发展，就不能离开语言一时片刻。人每天总要说很多话，而且越是能办事的人，说话肯定越多，说话能力也越强。如果你想成为社交中的主角，成为工作和事业上的佼佼者，甚至是家庭、爱情中的常青树，请打开这本书。

本书在充分展示口才的巨大威力和价值的基础上，以丰富的事例深入浅出地阐述了练就卓越口才的基本途径、必须知道的各种说话技巧，以及口才在面试、推销、谈判、与同事和上司相处、恋爱、交友中的实际运用，帮助读者掌握各个领域的说话艺术，练就高超的沟通技巧，提前迈入成功之途。

著者

2007年5月

目 录

C O N T E N T S

第一部分 你的口才价值百万

第一章 舌战披靡，纵横天下	2
一言而兴邦	2
不战而屈人之兵	9
巧言善辩，化险为夷	17
善言者方能平步青云	23
婉言说利害、明大义	27
口吐方圆，解围开难	34
第二章 现代社会事业成功的奠基石	40
社交场合，善言者胜	40
求职面试，三分人才，七分口才	43
推销业绩倍增全凭一张嘴	45
好口才把你送上没有天花板的职场舞台	51
无硝烟的商业战场，口才是必备武器	54
会说话，好办事	56

第二部分 练就卓越口才的基本途径

第三章 说话，原则很重要	62
说话要有针对性	62
说话要有准确性	66
说话要有感染力	68
说话要有修养	71
说话要看场合	74

说话要能饱含智慧	78
说话要有互通性	79
说话要有分寸感	82
第四章 把握技巧，张弛有度防“口祸”	85
“四话”不说	85
揭人之短的事绝对不做	88
别拿滑稽当幽默	92
最忌说话不看人	94
说话要讲究方式方法	98
最好不要动辄争辩	101
说笑过火不会有“笑”果	104
口头禅是口才的绊脚石	106
过分自夸只会让自己变得毫无价值	109
不要总是责怪对方	110
第五章 没有凭空产生的动力，口才也需要充电	113
学会选用素材	113
扩展知识面	116
鲸吞式阅读	118
学会利用语言的结晶	120
耳朵是嘴巴的师傅	124
第六章 揪出那个扼杀口才的凶手——心理胆怯	127
找出恐惧的根源	127
怯场不是你一个人的事	129
让紧张感为我所用	131
积极地自我暗示	133
冷静分析你的听众	134
正确认识自身的说话能力	136
抓住机会多练习	138
创造轻松的谈话气氛	141

第七章 一听到你的声音,就想让你说下去	144
控制一下说话的音量	144
加强音色的训练	146
培养恰如其分的节奏	148
字正腔圆的吐字发音	150
运用适当的停顿	153
调整恰当的语调	156
怎样做到语言流畅	159
注意说话的语速	164
激发声音的活力	167
第八章 非一般的“语言”,飞一般的效果	170
运用手势	170
摆正体姿	174
善用微笑	177
利用眼神	180
得体穿着	182
礼仪为先	187

第三部分 必须知道的说话技巧

第九章 幽默的人总是处处受欢迎	190
以其人之道,还治其人之身	190
借题发挥	192
活学活用	195
拿自己开开玩笑	197
反唇相讥	199
紧急情况中的治疗剂	202
声东击西的幽默法	206
反常规的类比幽默	208
拒绝伪幽默	211
反向求因	215

比他更荒谬	217
随心所欲地歪解	221
婉言曲说成幽默	225
第十章 依靠一句赞美能让我们活两个月	229
男人与女人，不同的赞美	229
给他最想要的赞美	233
恭维是赞美的孪生兄弟	236
真诚是赞美的必要元素	238
以第三者的名义	240
出其不意的赞美让人喜出望外	241
背后一赞	243
推测性赞美妙上加妙	245
第十一章 拒绝了他，交情照样在	248
不爱就要说出来	248
先承后转避直接	252
对领导要这样拒绝	253
幽他一默，皆大欢喜	257
搬起他的石头砸他的脚	258
装傻充愣真高明	260
找一个人代替	263
“恕我能力有限”	264
延时缓兵之计	266
抬出后台老板	267
第十二章 高明的人能把批评的话说得比唱得还好听 ..	269
给他尊严的安全感	269
掌握批评的时机	270
看人点菜，因人而言	272
往事不要再提	275
批评之言夸奖占一半	276
只有办错的事，没有失败的人	279

响鼓不用重槌敲	281
不要不看场合	284
意外的“赞许”	286
给对方铺退路	288
诙谐式批评	291
先拿自己开刀	294
第十三章 尴尬时刻，要懂得如何快速摆脱	298
防患于未然	298
有苦难说，一喻了之	300
自嘲可解嘲	303
做最出色的“泥水匠”	306
开个玩笑就过去了	310
顺梯而下	312
顾左右而言他	314
必须知道的各类“台阶”	315
装作不知道，说得更奇妙	320
不必躲闪恶言相向的人	322
热嘴化冷场	324
第十四章 让别人都照你的意思办	328
说服从“心”出发	328
百事利为先，言辞晓以利	331
让对方多说“是”	335
软硬兼施，恩威并重	338
大多数人都喜欢对着干	341
保持缄默的说服力	344
开门见山话明了	346
引经据典可以一当十	349
绕个圈子表达——旁敲侧击	352
有高度自然有风度	356
以谬制谬，以错纠错	359

层层剥笋，步步逼近	362
正话反说，指桑骂槐	365
以喻晓理	367
退一步，进两步	370

第四部分 实战操练

第十五章 这一次推销的是你自己	374
逗笑考官算你赢	374
讨价还价不难启齿	376
我行我秀我上班	381
这壶不开提那壶	383
自我介绍有说法	385
谨慎回答离开“老东家”的原因	390
不要掉进考官的陷阱	392
两头为难站中间	396
稳住情绪破僵局	399
底气十足赢三分	402
不打没有准备的仗	405
第十六章 点燃顾客的需求渴望	409
准备好引起顾客的注意	409
贩卖的是信赖感	413
顾客不会拒绝感兴趣的话题	415
面子很值钱	418
“过了这个村就没有这家店”	420
孩子是王牌	423
每送出一顶高帽子，就离成功更近了一步	426
榜样的力量大无穷	430
有时你只需要听就可以了	432
不完美法则	435
应对拒绝	437

第十七章 在办公室丛林中轻松游走	442
闲言闲语不要传	442
宽容别人就是宽容自己	444
跟上司不讲偏激话	446
没有人喜欢抱怨者，正如没有人喜欢自大狂	448
对同事有意见时要这样说	450
黑色玩笑害了她	453
注意你的“下属”身份	454
不再做“幕后英雄”	457
说错话时怎么办	459
遭遇批评	461
枪打出头鸟	463
第十八章 万条商河口来开	466
好的开始是成功的一半	466
调整好谈判的“温度”	468
一波三折的软硬术	471
投石问路摸底细	473
鸡蛋里就是要挑出点骨头来	476
报价：实力较量的漩涡	478
最后一招杀手锏	481
摸清类型，对症下药	483
倾听不只是为了礼貌	486
“等”出个结果来	489
谈不拢，就走人	492
谋求至善境界：皆大欢喜	495
第十九章 舌灿莲花，留住一世的情缘	499
决定成败的两秒钟	499
把女孩哄出来	502
女人的魔鬼疑问句	504

情真意切是爱情的灵魂	506
封杀刀子嘴	508
该撒谎时就撒谎	510
名人示爱，八仙过海	513
电话恋爱——距离产生美	515
爱也有阴晴圆缺	517
不要吝惜甜言蜜语	520
第二十章 不花钱，照样有好人缘	524
不要害怕主动，勇敢迈出第一步	524
真诚换真心	526
闲聊是深交的前奏曲	530
给朋友面子	532
当不幸者需要安慰时	535
小人物也是人物	538
不做“小喇叭”	540
关心是相互的	542
穿朋友的鞋子	544
微笑交流	547
舍得道歉	549
不要过度突出自我	552

第一部分

你的口才 价值百万

第一章 舌战披靡，纵横天下

一言而兴邦

自从人类社会诞生，政治活动便没有中断过，古今中外的政治家历来把公开演讲看做是掀起政治风云的一把利器。

我国很早就有这方面的文字记述。《周易·系辞》上说：“乱之所生也，则言语以为阶。”认为言语可以成为制造混乱的媒介。孔子也明确指出：“一言而兴邦”、“一言而丧邦”（《管子·内业》）。刘向说得更具体：“百行之本，一言也。一言而适，可以却敌；一言而得，可以保国”（《说苑·谈丛》）。把说话当成百行之本，这是非常有见地的。

古今中外，成功的政治家无不把高超的语言能力作为实现政治目标的首要手段。他们机敏睿智、伶牙俐齿、巧发奇中、一言九鼎。为维护国家、民族的利益，或游说、或劝谏、或答辩、或谈判、或演讲、或辩论，均以说话水平导航政治风云，左右形势变幻。

高超的说话水平可以叱奸佞于朝堂，醒群众于街衢；化干戈为玉帛，挽狂澜于既倒。历史长河中，这样的例子不胜枚举。

成吉思汗十四年（公元1219年），蒙古军队在对自己的宗主国金国实施了一连串痛击之后，在军事上完全取得了主动，于是，除了仅用小股兵勇继续对中原金地蚕食鲸吞外，集中精锐之师，进行了著名的西征，攻打花刺子模国。

在西征开始的前一年春天，成吉思汗特地派人到燕京，召请耶律楚材随军西征。耶律楚材十分兴奋，认为这是一个锻炼机会。于是，他即刻收拾好琴剑书籍，慨然上路。从燕京到成吉思汗的军营，相距甚远，且路势险峻。但所有这些都未能阻碍耶律楚材决心报答亲顾之恩、践平生壮志

的宏愿。他出居庸关，过雁北，穿阴山，越沙漠，经过100余天的长途跋涉，终于如期到达了目的地。

成吉思汗西征出师的这一天，虽时值夏6月，却忽然狂风骤起，乌云密布，转瞬间大雪飘飘。成吉思汗有些疑虑，不知此为何兆，于是立即把耶律楚材召至帐前，卜问凶吉。耶律楚材绝非庸俗的阴阳先生，他具有相当丰富的科学知识，他了解日月星辰运行规则，可以测知月食之期，可以修订历法。此刻，他没有简单地按大自然的规律去解释天象，而是以一位精明的政治谋略家的思维，把对这种天象的解释加上政治内容。他巧妙地利用包括成吉思汗在内的蒙古将士对天文、星象知识了解得很肤浅，又非常迷信的心理，以及蒙古军人对花刺子模国的行为义愤填膺、誓死雪耻的军心，毅然断言：“隆冬肃杀之气见于盛夏，这正是我主奉天申讨，克敌制胜的好兆头。”成吉思汗盼的就是这种吉相。于是发10万大军，离开也儿的失河（今额尔齐斯河），奔西南越过天山，向花刺子模国杀去。公元1222年，蒙古军占领了整个花刺子模和中亚，可谓兵锋西指，所向披靡。

西征出师可谓是关键一战，将士都需要多加鼓励，军心如果涣散，这场厮杀一定落败，耶律楚材因势利导，巧用占卜迷信，鼓舞士气，一鼓作气，拿下了花刺子模国。西征大胜，才有了蒙古军的强盛。

三国时期雄辩家层出不穷，而以诸葛亮最为有名。他的谋略与口才为蜀国的兴盛添力不少。从他对刘备的“隆中对”，一席话将天下三分，奠定了蜀国的基业，到后来巧言游说江东，劝说孙权与刘备联手共同抗击强大的曹操，无不佐证“一言而兴邦”的深刻寓意。

由于诸葛亮在当时襄阳名士中已有很高的名声，且常自比管仲、乐毅，因此他虽隐居隆中，但在人们心目中，其智慧和能力不可限量，一旦这条卧龙腾空而起，天下将要为之改变。正因其声名震耳，刘备也就很快从司马徽、徐庶等士人那里打听到了诸葛亮的才名，并不惜在军务繁忙中带关羽、张飞二将躬身三顾茅庐，欲请诸葛亮出山辅佐他共谋大业。前两次登门求教皆不得见，刘备并未因此而放弃求贤之诚意，第三次再度登门。刘备对还未谋面的诸葛亮如此谦恭，致使身居山野的诸葛亮十分感动。为此，刘备第三次前往隆中拜谒诸葛亮时，诸葛亮真诚地以礼相待，向刘备说出了自己的思考，这就是诸葛亮著名的“隆中对”。诸葛亮虽隐匿山野，然而

他未出茅庐却尽知天下。他对刘备进言说：“自董卓以来，豪杰并起，地盘跨州连郡的不可胜数。曹操和袁绍相比，名声低，人马少，结果他反而打败了袁绍，以弱胜强，其原因并非苍天使然，而在于人的智谋。今曹操拥有百万人马，挟天子以令诸侯，这是很难与他争锋的。孙权占据了江东，已经历了3代，地势险固，民心归附，且有一批贤人才士为他效劳。因此只能与他联合而不能去图谋攻取。而荆州之地，北依汉水、沔水，南达南海，东连吴会，西通巴蜀，堪称用武之地，但它的主人难以守住，这大概是上天特意留给将军的，将军是否有意接纳呢？另外，荆州西面的益州，地势险要，沃野千里，是一个天府之国，昔日汉高祖刘邦正凭借此地而成就了帝业。然而，益州牧刘璋懦弱无能，在他北面占据汉中的还有一个张鲁，民殷国富，但不知爱惜，因此有才智的人都渴望有一个贤明的主子，将军既然是皇帝之后裔，且信义又闻于四海，能广交天下英雄豪杰，思贤若渴，如果能占有荆、益二州，固守险要，西边与诸戎和好，南面安抚夷越等各民族，对外与孙权结为友好邻邦，对内则修明政治，等待时机。一旦时机一到，就可命一上将统率荆州军队北上夺取宛城、洛阳，而将军则可亲率益州军兵北出秦川。到那个时候，天下百姓谁敢不箪食壶浆来迎接将军呢？如果能这样，那么霸业可成，汉室可兴了。”诸葛亮一席话就如黑暗中一道闪电，精辟分析了混乱复杂的天下政局，使刘备茅塞顿开，眼前呈现出一幅三分天下的蓝图。于是，刘备喜出望外，拜诸葛亮为军师，上马同回军中。

《隆中对》是诸葛亮初出茅庐时对时局所作的精辟分析的杰作，体现了他洞若观火、善于驾驭天下大事的能力和才干。诸葛亮以一言兴邦，刘备思贤若渴，采纳了他的计谋，并从此依靠诸葛亮辅佐，踏上了建立蜀国、三分天下的征途。

然而，面对曹操出兵伐吴，诸葛亮权衡形势，曹操势大，与之能抵抗的东吴投降之风盛起，吴一旦降曹，对于势力不足的刘备来说会更加不好过，不久就会灭亡的，于是决定说吴抗曹。为了实现这一计划，他孤身一人去江东，意欲制服投降派，帮东吴抗击曹兵。

当时，东吴的主降派是张昭等一班谋士，主战派是都督周瑜等，国主孙权却持观望态度，搞得周瑜也立场不稳起来。诸葛亮明白，若要说服孙