



只眼

看资本

书系

口才

KOUCAI

ZIBEN

资本

主 编 张忠元 向 洪



中国时代经济出版社

口才 KOUCAI ZIBEN 资本

刘健李馨钟离剑 编著



◆ 中国时代经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

口才资本/张忠元、向洪主编. - 北京: 中国时代经济出版社, 2002.6

(3只眼看资本书系)

ISBN 7-80169-223-3

I. 口… II. ①张…②向… III. 口才学 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 037986 号

3
只
眼
看
资
本
书
系

口
才
资
本

主
编
张
忠
元
向
洪

编
著
刘
健
李
馨
钟
离
剑

出 版 者	中国时代经济出版社 (原中国审计出版社)
地 址	北京东城区东四十条 24 号 青蓝大厦 11 层东办公区
邮 编	100007
电 话	(010)88361317 64066019
传 真	(010)64066026
发行经销	各地新华书店经销
印 刷	军事科学院印刷厂
开 本	850×1168 1/32
版 次	2002 年 7 月第 1 版
印 次	2002 年 7 月第 1 次印刷
印 张	12 印张
字 数	250 千字
印 数	0001-5000 册
定 价	19.80 元
书 号	ISBN 7-80169-223-3/F·074

版权所有 侵权必究

世界经济，正呈加速度发展的趋势。世界经济格局，正面临新的分野。资源，重新配置；人口，压力增大；环境，要可持续发展；财富，要重新分配；资本，要快速重组。贫与富、强与弱、败与胜的竞争越来越激烈。充满危机、挑战和机遇的未来展示在我们面前。

大家都已感到了生存竞争的激烈与残酷。

21世纪是资本扩张、重组、较量、争夺的世纪，21世纪是人类的创新世纪。

研究各种资本理论体系和丰富内容，科学地认识和掌握资本，促进资本的合理流动和资本的有效利用，是21世纪任何成功人士积累财富必不可少的重要实践课堂。拒绝接受这种课堂的实践和运用，金库将在您手中失掉，贫困的帽子将戴在您的头顶上。

致力于创新，将影响一个人的生存质量；致力于创新，将有助于推动人类社会经济的发展。21世纪的资本论，涉及货币资本、品牌资本、人才资本、商机资本、科技资本、知识资本、管理资



本、数字资本、精神资本、生态资本、交易资本和创新资本等多个领域的丰富内容。

《3只眼看资本书系》将给广大读者献上《人才资本》、《人居资本》、《信誉资本》、《谈判资本》、《品牌资本》、《体育资本》、《旅游资本》、《哈佛资本》、《教育资本》、《协作资本》、《口才资本》、《失败资本》、《广告资本》、《学习资本》、《创意资本》、《犬脑资本》、《时间资本》、《决策资本》十八本，每本25万字左右。通过这些书，它将带您走进智慧丰富、营造资本、事业有成的空间，使您获得应有的社会地位和生存财富。

全书有超前议论，有启示叙述；有中外案例，有前瞻观点；有新思维、新理念、新创意、新角度、新策划。全套书针对性、创新性、实用性、操作性强，读后颇受启发，大大有助于您在新世纪中不断获得财富，并积累巨额利润；教您有效地重组资本，科学地运用资本，在资本扩张的世纪中，使资本不断地增值。

愿这套书在价值观念、意识形态、经济结构、思维模式、道德伦理以及人的生存方式、生活方式等方面，给广大读者新的思索、新的启示、新的智慧和新的力量。

书系编委会

2002年6月

前言

自古以来，我们民族就有能言善辩的传统。而到了今天，一个人的谈吐就直接影响到一个人的生存状态了。

对于经商者来说，口才决定其钱包的涨落；对于管理者来说，口才决定他在一定范围内的人气和威望；对于一位演讲者来说，口才更是决定其成功与否的关键……

有关资料表明，在发达国家中，有近10%的人直接或间接从事着和口才有关的工作，英美等国仅职业的商务谈判人员就占全国人口的5%以上。现代人正生活在国际化的环境之中，要生存，就必须交流，要交流，就不由得你不去施展口才的魅力。

而在现实生活中，不掌握口才艺术、不学会说话所造成的危害和损失也是比比皆是：某某企业在谈判中上当受骗、损失惨重；某某人十天半个月卖不出去一件商品；某某人由于不善于表达，眼睁睁看着别人把生意抢走，等等，数不胜数。看来，打造一副临危不乱、口若悬河的好口才，成了现代商务人员的一



种必备素质。

中国在口才领域里曾取得过辉煌的成就，但在理论系统化和资料整理方面，却鲜有人做。本书试图从管理、推销、协调、谈判、演讲、应聘、形象梳理、头脑打造等方面给相关人员以点拨和启迪。

常言道：不怕不懂，怕的是知道不懂却不去学去做，更可怕的是根本就不知道自己不懂。敞开你的心扉，以开放的态度去借鉴和运用别人的成果，你的人生将无比亮丽。

《口才资本》的选题创意由著名学者向洪提出，并参与了撰写工作。另外张志翔、陈延君、张敏、蒋俊杰、蒋海君、王宏、李兵、李艳清、陈源泉、蒋锡林、李之路等同志也参与了本书的撰稿工作。由于成书仓促，本书参阅了大量的资料文献。在此，要特别向作者们表示感谢。

编 著 者
2002 年 6 月

3只眼看资本 书系

总 策 划 林晓靖 向 洪

主 编 张忠元 向 洪

执行主编 张日新 张 强 张 恒

副 主 编 李向前 孙 萍 符晓蓉

刘 健 杨佼佼 陈延君

王 红 陈 悦

编 委 张忠元 张日新 张 强

向 洪 张智翔 李向前

廖民生 王 红 陈 悦

孙 萍 符晓蓉 刘 健

杨佼佼 陈延君 舒代宁

刘 芳 向泽英 张 恒

目 录

1/ 前 言

1/ 第 1 章 你有口才，你存在

2/ 第一节 三寸之舌强于百万雄师

5/ 第二节 人生就是表演口才的舞台

7/ 第三节 口才是你获得生存的制胜法宝

8/ 第四节 进入口才竞争时代

10/ 第五节 拒绝谈话，自食其果

12/ 第六节 台上三分钟，台下十年功

13/ 第七节 口才就是与自己沟通

15/ 第八节 口才的力量

20/ 第 2 章 口才使你找到工作

21/ 第一节 不只是谈谈自己的情况那么简单

36/ 第二节 不该谈的请保持缄默

37/ 第三节 难题其实不难

40/ 第四节 搞定预期薪酬

41/ 第五节 发问的学问

43/ 第六节 让老板雇用你

50/ 第 3 章 管理口才：管理者的左右手

51/ 第一节 你有口才，你有魅力

53/ 第二节 让你的下属听话

57/ 第三节 让被骂者更爱你

63/ 第四节 一句话让你的部下冲锋陷阵

71/ 第五节 如何“高攀”



- 73/ 第六节 煽动下属的工作激情
- 74/ 第七节 欢迎“提意见”
- 76/ 第八节 语言是最好的良药
- 80/ 第4章 推销口才：推销员的扩音器
- 81/ 第一节 让别人认识你
- 82/ 第二节 打开销售之门
- 83/ 第三节 训练一张莲花嘴
- 84/ 第四节 你的语言吸引人吗
- 87/ 第五节 抬头，挺胸
- 89/ 第六节 我与客户零距离
- 91/ 第七节 顾客，你好
- 92/ 第八节 攻击对方的“痛处”
- 93/ 第九节 讨价还价不是小气
- 95/ 第十节 报价的学问
- 99/ 第十一节 价钱是用嘴说出来的
- 103/ 第十二节 给自己一个台阶下
- 105/ 第十三节 把厚脸皮揭薄一点
- 106/ 第十四节 推销15天眼
- 121/ 第5章 谈判口才：舌根赢来“钱景”
- 122/ 第一节 没有舌战，就成不了朋友
- 123/ 第二节 让步也有原则
- 127/ 第三节 弧线球的启示
- 133/ 第四节 随机应变比亮底更重要
- 142/ 第五节 提问看出一个人的修养
- 145/ 第六节 答问看出一个人的学识
- 149/ 第6章 谈判口才的忌讳
- 150/ 第一节 架势吓不了人



- 151/ 第二节 不要轻易承诺
- 153/ 第三节 机会是你自己创造的
- 155/ 第四节 情感比绳索厉害
- 157/ 第五节 情绪不是火山
- 158/ 第六节 不做陷阱里的狼
- 160/ 第七节 多戴副眼镜
- 162/ 第八节 当心被肢体语言欺骗
- 165/ 第 7 章 协调口才：为你梳理关系网
 - 166/ 第一节 协调是成败的关键
 - 167/ 第二节 化解与顾客关系的危机
 - 170/ 第三节 妥善处理顾客的抱怨
 - 171/ 第四节 协调顾客的投诉电话
 - 173/ 第五节 谈判中的协调技巧
 - 175/ 第六节 责人之前先责己
 - 177/ 第七节 协调口才在信用借贷中的运用
 - 180/ 第八节 用股东的钱做大生意
 - 183/ 第九节 协调口才的语言价值
 - 185/ 第十节 学会说“我让你”
 - 186/ 第十一节 协调口才十八掌
- 204/ 第 8 章 演讲口才：使你的生活灿烂起来
 - 205/ 第一节 演讲，你准备好了吗
 - 216/ 第二节 你有什么演讲风格
 - 221/ 第三节 演讲不需学
- 238/ 第 9 章 为自己创造一个表演口才的机会
 - 239/ 第一节 坚信自己一定能够成功
 - 240/ 第二节 树立第一印象
 - 250/ 第三节 尊重多数人的语言习惯



- 252/ 第四节 倾听是一种美德
- 253/ 第五节 用称赞勾兑对方
- 255/ 第六节 不要把夸奖拍在了马屁股上
- 256/ 第七节 谈笑风生，以变应变
- 258/ 第八节 刺激对方认识你
- 259/ 第九节 认识自己的能力
- 261/ 第十节 家丑不怕示人
- 263/ 第 10 章 打造自己的口才大脑
- 264/ 第一节 发现自己的另一半
- 266/ 第二节 创新思维，让你看到未来
- 272/ 第三节 意志力是成功的最好领路人
- 281/ 第四节 调动全身为口才服务
- 287/ 第五节 让你的语言闪光
- 292/ 第六节 储备内在词汇
- 306/ 第 11 章 卖的就是“包装”
- 307/ 第一节 形象比名字更有价值
- 309/ 第二节 形象就是传播力
- 312/ 第三节 形象是塑造出来的
- 316/ 第四节 衣冠是另一种见面礼
- 335/ 第五节 “包装”对手就是包装你自己
- 337/ 第六节 金子在任何地方都是耀眼的
- 340/ 第 12 章 口才战役的经典传说
- 341/ 第一节 善于持不同意见的专家
- 341/ 第二节 敢与钱对抗的工业家
- 343/ 第三节 站在总统面前的巨人
- 348/ 第四节 他为什么总是说“不知道”
- 349/ 第五节 满足别人的需要



350/ 第六节 都是这样开始的

352/ 第七节 退一步海阔天空

353/ 第八节 条条大路通罗马

355/ 第九节 怎样让对方的意志瘫痪

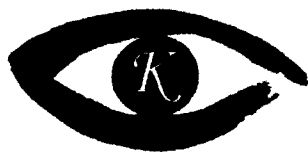
356/ 第十节 征服的睿智

目

录

第 **1** 章

你有口才， 你存在



在社会这个大舞台上，一个人的谈吐有时直接影响到一个人的生存状况。好好把握每一次表演的机会，你的人生将无比亮丽。



第一节 三寸之舌强 于百万雄师

“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”这充分说明了口才的重要性。

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就失去了坚固的桥梁。

在中国漫长的历史进程中，涌现了无数诸如孔子、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，安居而天下熄”。

在西方国家，口才特别受到重视，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，出现了许多著名的谈判家。

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话好听，而有人说话难听；为什么有的人说话干净利索，而有的人说话啰嗦却不得要领；为什么有的人说话柔和好听，而有的人说话生硬呢？说话是有技巧的，在日常工作生活中掌握了说话技巧，也就等于找到了成功的钥匙。



一个人的才干要被人认识，要被人了解，如果不借助口才，那结果是很难想象的。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，整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，请求吉勃斯先生能有时间哪怕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，吉勃斯先生替这个穷困潦倒的年轻人很快找到了一份工作。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，他永远找不到工作。

口才很重要，三寸之舌强于百万之师。但口才并不是许多人通常认为的那样，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，才能起到强于百万之师的威力。

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，有这么一个故事。刘邦做了皇帝，封张良为留侯。可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，凭了我的‘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》中载有这样的故事：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，全城号天号地，哭声中竟有一小儿去楚营求见项王。

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，儿童开口就能感动人，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：“外鞏百姓，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。况且屠杀百姓后，对大王有害无益。所以请大王颁布明令，稳定人心。”

项羽听了，觉得合情合理，但又威胁道：“如果我坑死