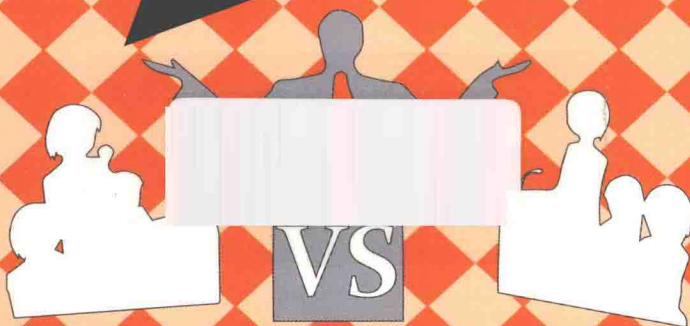


高兴宇 编著

★★★
励志
金宝典
★★★

每周一节 口才课



365天，每周学习一节语言技巧课

社会交往需要交流、沟通，而人与人之间思想交流、感情沟通，最直接、最方便的途径就是交谈。好口才在交谈中的重要性不言而喻。在生活中，好口才能使我们在各方面都如鱼得水，达成所愿。

中州古籍出版社

高兴宇 编著

励志
金宝典

每周一节 口才课



中州古籍出版社

图书在版编目(CIP)数据

每周一节口才课 / 高兴宇编著. — 郑州: 中州古籍出版社, 2014. 6

ISBN 978-7-5348-4356-3

I. ①每… II. ①高… III. ①口才学—通俗读物
IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 166312 号

出版社: 中州古籍出版社

(地址: 郑州市经五路 66 号 邮政编码: 450002)

发行单位: 新华书店

承印单位: 北京柏玉景印刷制品有限公司

开 本: 710mm × 1000mm 1/16 印 张: 12

字 数: 152 千字

版 次: 2014 年 7 月第 1 版

印 次: 2014 年 7 月第 1 次印刷

定 价: 28.80 元

本书如有印装质量问题, 由承印厂负责调换。

前 言

以前，听说过这样一个口才故事：

朱元璋做了大明朝皇帝后，有一个贫穷的旧友从乡下赶到皇宫，拜见朱元璋道：“万岁爷，当年小人随驾扫荡芦州府，打破罐州城，汤元帅在逃，拿住豆将军，红孩儿当关，多亏菜将军。”朱元璋听他说得好听，心里很高兴，仔细回想起来，隐约记得他的话里像是包含了一些从前的事情。朱元璋吩咐侍臣，赐给这个旧友好酒好肉，还封他个一官半职。

这个消息让另外一个旧友听到了，他也想沾沾朱元璋的光，便不远千里来到皇宫跪下道：“万岁爷，你还记得吗？从前，你我都替人家看牛，有一天，我们在芦花荡里，把偷来的豆子放在瓦罐里煮着。还没等煮熟，大家就抢着吃，把罐子都打破了，撒下一地的豆子，汤都泼在泥地里。你只顾从地下满把地抓豆子吃，却不小心连红草叶子也送进嘴里。叶子卡在喉咙口，急得你直掉眼泪。还是我出的主意，叫你用青菜叶子带下肚子里去了。”朱元璋越听越气，嫌他太不顾体面，没等他说完，就连声大叫：“推出去斩了！推出去斩了！”

其实，他俩说的内容相同，结果却截然不同。这是为什么？原来那个得到好处的人懂得说话艺术，巧妙套旧情；第二个旧友说话太直，不顾场合和朱元璋当时的身份，当众揭了朱元璋小时的狼狈相，伤了其自尊，因此倒霉。

毋庸置疑，这是个后人杜撰的“戏说”，但“戏说”也能道出口才的重要性。史料上记载的关于朱元璋的口才故事，倒是有一个。

解缙以口才著称，深受大明皇帝朱元璋的赏识。一日，解缙与朱元璋一同出外游玩，朱元璋登桥时，问解缙：“这种情形应该怎样说？”解缙说：“这叫一步更比一步高。”朱元璋下桥时，又问：“那么这种情形

又该怎样说？”解缙当然不会说一步更比一步低，而是说：“这叫后面更比前面高。”朱元璋龙颜大悦。口才的玄奥和价值由此可见一斑。

口才，虽然有一些法则，但妙在灵活机变。

历史上，孟子舌绽莲花，雄辩无敌；苏秦言动六国，左右逢源；孔明纵横捭阖，舌战群儒。他们的口才使他们得到了他们想要的东西。俗话说：“好马出在腿上，好汉出在嘴上。”这话是有道理的。在当今社会，口才同样重要。

杨利伟是中国航天第一人，他是凭借什么通过 1600 人—300 人—14 人—3 人—1 人的淘汰考验的？某位航天局领导说了三个原因：一是杨利伟在 5 年多的集训期间，训练成绩一直名列前茅；二是杨利伟处理突发事件的能力特别强；三是他的心理素质好，口头表达能力强，说话有条理，有分寸，另外不慌不忙。这位航天局领导为此透露了一个细节：在最终确定三人谁为首飞候选人时，三人各方面都十分优秀，难分高下，只是考虑到作为我国第一个进入太空的宇航员，将要面对全世界的瞩目，不仅要接受新闻媒体采访，还将进行巡回演讲，因此决定让口才好的杨利伟首飞。当口才成为选拔的重要条件时，天平的一端就偏向于杨利伟。

成功不全是“干”出来的，有时候是“说”出来的！虽然工作能力是事业成功的基础，但有一个好的口才却更容易让你成功。

口才并不完全是一种天赋的才能，它是靠刻苦训练得来的。

林肯为了练口才，徒步十几公里，到一个法院去听律师们的辩护，看他们如何论辩，如何做手势。他一边倾听，一边模仿。回来后，林肯便对着大树练习口才。林肯刻苦的练习让他拥有一个好口才，而好口才让林肯成为了美国第 16 任总统。

众多的古今中外事例表明，口才是手段，是财富，也是竞争力。一张嘴的力量是巨大的。当我们进一步加深了对口才的认识后，就应该即时作出决定——不断提高我们的说话艺术。

目 录

第1节	言语力量	1
第2节	话语威力	3
第3节	大发口财	6
第4节	自咽自语	8
第5节	喜欢对方	11
第6节	顺逆说话术	14
第7节	言谈十三策	18
第8节	说话十二计	22
第9节	婉转言辞法	25
第10节	婉转说话法	30
第11节	唠叨有诀窍	33
第12节	唠叨有秘诀	36
第13节	言谈掌握度	39
第14节	迂回式谈话	41
第15节	巧用喻证法	46
第16节	反弹琵琶法	51
第17节	同频定乾坤	54
第18节	为何不说“不”	57
第19节	如何说“不”呢	61
第20节	送顶“高帽子”	66
第21节	类比言谈术	69

第 22 节	不同凡响的话	73
第 23 节	摆脱困境的话	78
第 24 节	一句动情的话	82
第 25 节	别有风味攻心术	85
第 26 节	丘处机言谈功力	88
第 27 节	交谈三种进行时	92
第 28 节	说服他人的石子	97
第 29 节	说服他人的筹码	101
第 30 节	以一顶十说话术	104
第 31 节	言谈失败八原因	109
第 32 节	你可以说服顾客	114
第 33 节	语言的两副面孔	117
第 34 节	教授妙语劝劫匪	119
第 35 节	说出“平步青云”来	123
第 36 节	说出“飞黄腾达”来	126
第 37 节	说话的三种境界	129
第 38 节	妙语连珠哪里来	134
第 39 节	赛过 10 万大军的信	138
第 40 节	如何应答面试难题	141
第 41 节	应对令人生厌的谈客	146
第 42 节	应对让人烦心的谈客	149
第 43 节	这样说充分显示才干	152
第 44 节	这样说充分显示水平	155
第 45 节	怎样说才能赢得公众	158
第 46 节	如何讲才能赢得公众	160
第 47 节	不便直说的话如何说	163
第 48 节	难以启齿的话怎样说	166

第 49 节	什么情况下可以撒谎	169
第 50 节	这样说可避免遭到拒绝	174
第 51 节	机辩助你走向阳光地带	177
第 52 节	机辩助你走向柳暗花明	180

第1节

言语力量

幼儿园老师教会了小孩子认读 26 个字母，是好事吗？当然是好事，大多父母都是这么认为的。可某个小孩子的母亲却不这样认为，她将幼儿园告上了法庭。这位母亲的行为傻不傻？我们认为傻，可法官们不认为傻，居然判这位母亲胜诉了！怪不怪？怪！是什么原因促成这件怪事发生？原来是有着巨大“杀伤力”的辩词感动了法官们。

这件事情发生在 1968 年的美国内华达州。一位叫伊丝的 3 岁小女孩告诉母亲，说她认识礼品盒上“OPEN”的第一个字母“O”。这位母亲有点吃惊，她问女儿是怎么学会的。伊丝说是幼儿园老师教会的。这位母亲表扬了女儿，没过多久，她便一纸诉状把这所幼儿园告上了法庭，理由是该幼儿园剥夺了伊丝的想象力，因为她的女儿在认识“O”之前，能把“O”说成盘子、苹果、太阳、花盆之类的圆形物体，但自从幼儿园教她识读了 26 个字母后，伊丝便失去了这种能力。她要求该幼儿园对这种后果负责，赔偿伊丝精神伤残费 1000 万美元。

诉状递上之后，内华达州引起了轩然大波。那所幼儿园认为伊丝的母亲疯了，一些家长也认为她小题大做，无事生非，就连伊丝母亲聘请的律师也不赞同她的做法，认为这场官司是白费精力。然而，伊丝母亲铁了心，坚持要把官司打下去。一段时间后，内华达州立法院开庭审理此案。最后的结果出人预料，伊丝母亲获胜了。那么，伊丝母亲做了怎

样答辩的，把陪审团的众多法官感动了？

伊丝母亲在法庭上说，她曾到某个国家旅行，在一家公园里看见两只天鹅。一只被剪去了一只翅膀，放养在一片较大的水塘里；一只完好无损，放养在一片较小的水塘里。当时她非常不解，问那里的管理人员。他们说，剪去一只翅膀的天鹅无法保持身体平衡，飞起后就会掉下来；小水塘里的那只天鹅虽然没有被剪去翅膀，但因为没有起飞必需的滑翔路程，所以老实地待在水里。伊丝母亲说她当时非常震惊，震惊于这个国家的人们为了防止天鹅逃跑所产生的智慧。但伊丝母亲说她随即感到非常悲哀，为两只天鹅不能自由翱翔感到悲哀。讲完这个小故事后，伊丝母亲转入了正题。她说，她今天为她女儿的事来打这场官司，是因为她感到伊丝变成了幼儿园的天鹅，一只被剪去幻想翅膀的天鹅，被早早投放到只有 ABC 等的狭小水塘的天鹅。

辩词精彩极了！我们可能没去过美国，不了解美国人的思想观念，但很多中国母亲也被伊丝母亲的话语感动了。她的这番短短的辩词汇成一股巨大的力量，摧倒了开始持不同看法者。后来，美国修改了《公民教育保护法》，用法律规定幼儿在学校里拥有玩的权利和问为什么的权利。美国在科技创新方面始终走在世界前列，或许也因此。

“好马出在腿上，好汉出在嘴上。”拥有 5000 年文明历史的中国十分注重言语的力量。想当年，孟子雄辩无敌，苏秦言动六国，孔明舌战群儒，他们的舌绽莲花、纵横捭阖，使他们得到了他们所要的东西。如今处在改革开放年代的我们，不仅要使自己物质上富有，而且也应精神上富有。虽然身无分文，但有一张利嘴，何愁不会辉煌？

话语威力

美国有名叫作杰克的大学生，暑假期间去一家金矿打工。

这所金矿的采矿工人文化素质普遍很低，相比之下，杰克的学历算是最高的了。因为他是“书生”，杰克得到矿长的青睐。

话说杰克打工一段时间以后，矿长有紧要事外出几天。“金矿不可一日无主”，矿长便让杰克在此期间代理他的矿长职务，管理好金矿。

“如果有人不听从我的指挥怎么办？”面对“重任”稍有些不安的杰克问道。之所以有此疑问，是因为有人桀骜不驯，这个人便是吐尼。吐尼这个从非洲过来的移民工人整天指责这批评那，还经常因为话语不和跟别的工人打架斗殴。在杰克刚来打工的第一天，吐尼就给了他一个“下马威”。当时，杰克正专心致志地操作开采机，突然，杰克的屁股被人狠狠踢了一脚。杰克回头一看，一个满脸络腮胡须的高个男人双眼瞪着他。这个络腮胡男人气势汹汹地对杰克说：“请你把钻头摆平，要不然折断钻头不说，还会引来危险！”杰克认真地听着，大气不敢喘一下。他知道自己刚来采矿，不得要领。他不敢向络腮胡男人解释，怕引起更大的纠纷。等络腮胡男人走后，一个好心的采矿伙伴告诉杰克：“你不要在意他，好好地干，吐尼就是这种冷面阎王的性格。”杰克由此知道了这个络腮胡男人叫吐尼。

面对杰克的提问，矿长答道：“炒他鱿鱼。”

杰克沉默不语。

矿长仿佛看穿了杰克的心思，接着说道：“你是个正直认真、敢作敢为的小伙子，正因为这，我让你代理矿长。我想，如果吐尼敢顶撞你，你一定会炒掉他。不过，如果你这样做的话，我会很难过的。我从事采矿工作几十年了，吐尼是我带过的最可靠的工人。我知道他是个挑刺大王，对世界心怀不满，但是他每天第一个出勤，最后一个收工，掐指算来，他在这里工作了5年零5个月了，这么长时间来，他从没出过一次事故。”

听矿长如此一说，杰克心中充满感慨。他明白了吐尼是个干工作一丝不苟、兢兢业业的人，另外他也是个对自己对他人人都要求严格的直爽人。正因为此，他敢于挑毛病，敢于顶撞。和他打交道虽然不怎么舒心，但不能因为他“有刺”就埋没了他的业绩。相反，一个理智的管理者应该尊敬像吐尼这类的工人。

第二天，杰克就接手了代理矿长的工作。在工地上，杰克见到了吐尼。杰克说：“吐尼，你知道从今天起这里由我管理了吗？”吐尼头也不抬，继续干活，嘴里咕哝了几声，一副爱理不理的样子。杰克告诉吐尼：“本来我的打算是，如果你不听话就立刻辞退你，但我后来改变了主意。你知道为什么吗？”

吐尼低头不语，一边干活一边听。

杰克说：“是矿长的一番话改变了我的主意，也让我明白了应该尊敬哪些人。”杰克就把矿长昨天说的话一五一十地告诉了吐尼。

听杰克说完，吐尼一屁股坐在了地上，泪水沿着他的脸颊流下：“为什么他以前没有和我说呢？”

这一天，吐尼干得比往常更加起劲，而且他居然笑了！金矿的工人们说，几年来他们第一次看见吐尼笑。受此影响，他们也跟着开心起来，整个金矿比以前多了许多快乐！

暑假很快就要结束了，杰克就要回到学校。在他临走的前一天，吐尼专门找到了杰克。他对杰克说：“你要离开我们了，我想向你说两层意

思。一是道歉。你刚来的时候，我对你态度粗暴，请你不要介意。二是感谢。我在你代理矿长的第一天下班后，回家告诉母亲，头头跟我说‘你干得很好，你是受我尊敬的人’。我母亲听后，高兴得像过节一样。”

听完吐尼述说，杰克激动异常。他知道了自己一两句不经意的话，改变了吐尼，也改变了金矿和吐尼家庭的气氛。

10年后，一个偶然的机会，杰克与吐尼再次相遇。这时，吐尼已经是美国西部最大一家金矿的主管了。杰克向吐尼祝贺，吐尼说：“我要感谢你。如果没有你在金矿的那一两句话，总有一天我会自杀或者杀人的。你只用了一两分钟，就改变了我的人生。”

听吐尼如此一说，杰克异常兴奋，他为吐尼骄傲，也为自己自豪。这一晚，杰克彻夜难眠。他思考了很多，他觉得他应该总结吐尼的事。于是，他在日记本上写道：无礼的一两句话，会熄灭爱的火花；粗心的一两句话，会变成争斗的引子；诅咒的一两句话，会播下仇恨的种子。同样，亲切的一两句话，会给人感动；愉悦的一两句话，会照亮一整天；欣赏的一两句话，会给人勇气 and 希望。或许一个人不经意的一两句话，就能改变一个人，改变一个环境，甚至改变整个世界。

第3节

大发口财

一句话说得人家跳，一句话说得人家笑。同是一件事，不同的说法，效果大不相同。“恰当的话语”也是一项财富，它能够让你在实践中转化成大把的钞票。

在一场特大冰雹的袭击下，某一地区的大红苹果，被打得遍体鳞伤。虽然果农们把价位定得相当低，可是这些疤痕累累的苹果也没人买，可能注定是一场惨重损失。这时候，一位很有经营头脑的人并不认为这是“绝路”，他号召果农们改善推销言辞，不再向顾客们唉声叹气地诉苦，而充满豪情地如此介绍：“这批苹果虽然个个带伤，但这是冰雹的杰作，它们具有与普通苹果不一样的味道呢！朋友们，你们何不尝尝新奇？”在半信半疑地品尝后，顾客们发现味道妙不可言，就欣然买了下来。遭创苹果一畅销，价格也就自然而然地抬了上去。被冰雹打击后的苹果分外好吃吗？不完全是，顾客觉得好吃是一种心理作用的缘故。

人们的左脚与右脚不是完全一样大小，人们去买鞋时，往往不是觉得左脚穿的鞋子大了些，就是觉得右脚穿的鞋子大了些。尤其是女士，买东西更加挑剔。一家鞋店的店员对换来换去的顾客说：“太太，之所以找不到合适的，是因为你的脚一只比另一只肥大。”女士听后愤然离去。后来店员换了说法，这样对顾客说：“太太，这是因为你的一只脚比另一只脚稍微小巧。”听到此语，顾客高高兴兴地买下鞋子。

顾客到商店购买某一商品，当店中无货时，营业员往往用“没有”两个字作答，殊不知，“没有”二字对商家来说一时省力省事，长远来看，会在不知不觉中失去很多顾客。试想，一个顾客，今天到某店购物没有，明天购物又没有，还会再光临吗？一家商店发现这个问题，便这样对待这个问题：当顾客问到缺货时，一方面，职员把缺货随时登记造册，积极组织货源；另一方面，售货员会满脸歉意地回答说：“真是对不起，这货昨天刚刚卖完，正在抓紧进货，您把电话号码留给我们，到货后我们会告知您。”对此礼遇，哪怕顾客不留号码，也会有如浴春风的感受，当打算购买商品时，还会来到这家商店。

一位商家在与客户约定时间时，往往说：“我们定在8点30分吧”“我们9点见。”也就是将时间定在一个整数上。后来，他有所改变，如：“我们定在8点32分吧。”“我们9点5分见面怎么样？”打这以后，他的谈判成功率越来越高，生意上的真挚朋友越来越多。因为这么一处小小的改变，就使得别人认为他是个繁忙而且有本领的人，从而信赖他，与他达成合作。

李老板以前在生意场上往往这样称呼对方：“陈经理”“小王”“老蔡”。后来，他改变了称呼方式，不管是熟悉的还是刚刚认识的，他总是大方而亲切地叫对方“家荣”“东林”，也就是直呼别人的名字。就因为如此，缩短了李老板与生意客户之间的心理距离，从而使得他的经营业绩不断提高。

在这个世界上，成功与失败之间并没有多大的鸿沟，有时它仅仅是一步之遥。“说话也能当钱使”，口才之才也是财。话说得恰到好处，就会使人与人之间的距离拉近，生意就有可能成功。既然“说话”也是一笔可以挖掘的财富，那就让我们大发口财吧。让我们在日常工作、生活中，找出化害为利、转变困境的言谈技巧，让我们摸索出拨动人际关系“千斤”的“四两”之处，从而抓住登上成功交际台阶的抓手。

第4节

自咽自语

老侯下班回家。在公交车上，一位男青年不小心踩了他一脚。

男青年慌忙向老侯道歉。

老侯慢声说道：“小青年，你叫花缭乱？”

男青年回答道：“大叔，我姓王，不姓华。”

老侯便不再说话。到了目的站，他急匆匆走下公交车，忍不住偷偷笑了起来。

老侯为什么笑？因为他暗中骂这踩他脚的男青年没有眼，可这男青年没反应过来。

没反应过来，不代表永久没反应过来。

到了第二天，老侯去行政审批大厅办理业务。接待他的女青年交给他一张又一张的表格和说明文件。

老侯边填表边问女青年：“大妹子，这表格还需要单位盖公章吗？”

不知为啥原因，这位和老侯素不相识的女青年立刻一脸不高兴，冷冷地向老侯答道：“你叫花缭乱吗？也不仔细看看说明文件。里面写得很清楚，必须加盖主管部门印章。”

一听“花缭乱”这个词，老侯便惊得目瞪口呆。要知道，在老侯心中，这词是他的独家发明，并且是独家使用，而且仅仅在昨天运用过一次。没想到今天便在这儿遇上“知音”了。

老侯虽然明白女青年拿暗语骂自己，可他回骂不出来，原因是这样的：一来求人办事，得低头时要低头；二来“知音”难遇呀。

老侯快速填完表格，经女青年审核无误后，便将一系列文件装进公文包，匆匆告辞了。

话说老侯回单位加盖公章后，硬着头皮再次来到行政审批大厅。一进大厅门口，老侯便老远看见负责办理审批手续的女青年旁边站着一个和她窃窃私语的人。这人有点面熟。老侯仔细一想，不就是那天在公交车上踩他脚的姓王的青年吗？

刹那间，老侯满脸通红。不用说，这男女青年要么是一家人，要么是非常要好的朋友。

实际上，这男女青年是一对恋人。就在那天晚上，男青年把自己在公交车上遇到的这件事讲给女青年听：“今天遇到一位中年人，他问我是不是叫华缭乱，我感到很纳闷。”女青年心思转得快。她说道：“什么华缭乱，是‘眼花缭乱’少了一个‘眼’。他在骂你没长眼呢！”男青年立刻恍然大悟。自己的男友被人骂了，他还不知晓，女青年自然是心情不愉快。第二天碰到马马虎虎的老侯询问时，女青年便随口把这“花缭乱”用上了。

这位满脸通红的老侯不再前进一步，低着头快步离开大厅，他是不敢同时去见这对男女青年了。在回去的路上，老侯想，在今后说话一定要温和朴实，说不定哪一天就得咽下自己曾经说过的话。

以上故事提醒人们不要说不文明的话，另外还要注意不要轻易表态，尤其处在领导岗位上的人。

按照法理，权利与责任是对称的。作为一名领导者，社会在赋予你一定权利的同时，也让你承担一定的责任。这责任之一，就是金口慎开。

1797年3月，拿破仑在卢森堡第一国立小学演讲时，潇洒地把一束价值3路易的玫瑰花送给该校的校长，并且说了这样一番话：“为了答谢贵校对我，尤其是对我夫人约瑟芬的盛情款待，我不仅今天献上一束玫瑰花，并且在未来的日子里，只要我们法兰西存在一天，每年的今天我