

第一章 魅力口才： 修炼强大气场，领悟语言艺术的魅力

人是不能不说话的，但是，有的人说起话来，娓娓动听，使人听了全身的筋骨都感到舒服；有的人说起话来锋芒锐利，像一柄锐刃，令人感觉到十分恐怖；有的人说起话来，一开口就使人感觉到讨厌。所以人的面貌各个不同，而人的说话，获得的效果也正像面貌的各个不同一样。

——林语堂

（曾任北京大学教授，当代著名学者、文学家、语言学家）

说话绝对不只是动嘴那么简单

一个人，不管你生性多么聪颖、接受过多么高深的教育、穿着多么漂亮的衣服、拥有多么雄厚的资产，如果你无法流畅、恰当地表达自己的思想，只是简单地把语言无组织地表达出来，你仍旧无法真正实现自己的价值。早在春秋时期，孔子就意识到说话不只是简单的动动嘴皮子，为了让人们能更好地表达自己的思想、把话说好，他在学校开设了说话课，因此培养出了大批能言善辩的弟子。另外，春秋战国时期自由论辩、百家争鸣的盛行，策士为游说诸侯，扩大自己的思想影响，也都非常注重说话的艺术……

曾担任过北大讲师的鲁迅在《立论》中曾写到过这样一个故事：

有一家人的小孩满月，摆酒，请了许多人来祝贺。大家都来送礼，当然，也说了很多祝贺的话。这个说，这个小孩的面

相真好，将来一定是个大官。那个说，这个小孩的眼睛很有灵气，将来一定是个大才子。诸如此类。主人听了非常高兴，一一答谢，还请他们就座吃饭。这时，突然冒出个人说了句：“这个小孩以后肯定会死掉。”主人听了大怒，让仆人把说这话的人赶了出去。

“这个小孩以后肯定会死掉。”这是谁都知道的千真万确的真理，可是没人愿意听别人这样说自己的孩子。或许这个孩子将来不一定会当官、成才，但在满月这个喜庆的日子里说些祝福的话，总能让人心情愉悦。尽管说孩子肯定会死掉的这个人本身并没有说错，但在这样的场合里随心说出不合时宜的话，也就难怪主人生气将他赶走了。这就告诉我们，说话不只是简单的动动嘴把话说出来那么简单，说话者在说话之前还应考虑什么话该说、什么话不该说、该说的话要怎样说才能取得好的效果。其实故事中的这个人大可以这样说：“啊呀！这孩子呵！您瞧！多么……阿唷！哈哈！”这样模糊的智慧回答，既不会惹怒主人，又不会违背自己说真话的意愿，可谓一举两得。

说话绝不是动嘴把自己想的说出来那么简单，同样一件事情，讲话者用不同的方式说出来，表达的效果却是截然不同的。

古巴比伦有一位国王，有一天晚上做了一个奇怪的梦，他梦到了自己满口的牙齿都掉光了，无法吃任何东西。醒来后国王的心情十分糟糕，他担心梦预示着会发生什么不祥的事，于是，便命人请来了两个解梦人解梦。

国王问他们：“为什么我会梦见自己满口的牙全掉光了呢？这代表着什么？是不是会有什么不好的征兆？”

第一个解梦人听后解释道：“国王陛下，这个梦的意思是，在你所有的亲人一个不剩地全部死去以后，你才能死。”国王听后，觉得这话十分晦气，本来已经糟糕的心情更加烦躁，他勃然大怒，命人将第一个解梦人杖责二百之后赶出王宫。

接着又问第二个人：“你呢？你的解释也和他一样吗？”第

二个解梦人机敏地说：“当然不是，国王陛下，您这个梦的意思实际上预示着您将是您所有亲属当中最长寿的一位！”国王闻听此言，心情舒畅了很多，脸上也露出了笑容，直夸这位解梦人有学问，并命人赏了一百枚金币给他。

事实上，这两个解梦人要表达的是同一个意思，但结果却是，一个因为只会动嘴说，而不知道说话的艺术而被国王杖责赶出皇宫；另一个由于会说话，巧妙地把自己想要表达的说出来受到了嘉奖。

相传，父子俩冬天在镇上卖便壶（俗称“夜壶”。旧时男人夜间或病中卧床小便的用具）。父亲在南街卖，儿子在北街卖。不多久，儿子的地摊前有了看货的人，其中一个看了一会儿，说道：“这便壶大了些。”那儿子马上接过话茬：“大了好哇！装的尿多。”人们听了，觉得很烦，便扭头离去。在南街的父亲也遇到了顾客说便壶大的情况。当听到一个老人自言自语说“这便壶大了些”后，马上笑着轻声接了一句：“大是大了些，可您想想，冬天夜长啊！”好几个顾客听罢，都会意地点了点头，继而掏钱买走了便壶。

父子两人在一个镇上做同一种生意，结果却大不一样，出现这种差别的原因就在于他们两人不同的说话技巧上。尽管儿子的话说得也没错——便壶大装的尿多，但不可否认，他的话太粗俗，让人听了很不舒服。本来，买便壶不俗不丑，但毕竟还有些私密的因素在内。人们可以拿着脸盆、扁担等大大方方地在街上走，但拎着个便壶大摇大摆地在街上走，就多少有些不自在了。如此一来，儿子直通通的大实话怎么能不买者感到几分别扭？而父亲的表达就不是动动嘴把话说出来那么简单了——他先赞同顾客的话（“大是大了些”），以认同的态度拉近了与顾客的距离，然后，又以委婉的话语说“冬天夜长啊”，这句看似离题的话说得实在是好。它无丝毫强卖之嫌，却又富于

启示性。其潜台词是：冬天天冷夜长，夜解次数多却又怕冷不愿意下床是自然的，便壶大正好派上用场。这设身处地的善意提醒，顾客不难明白。卖者说得在理，顾客买下来也就是很自然的了。儿子一句话砸了生意，父亲一句话盘活了生意，这正说明了说话绝不是动嘴那么简单。

现实生活中，我们经常听到别人这样说：“我这个人，笨嘴笨舌，讲不好话。”人们通常都不会认为这是什么缺憾。其实，这是一个错误的观点。现在的社会是个信息大爆炸的社会，信息的作用越来越大。任何一项工作都需要进行信息的交流和传递，而语言是最普遍、最方便、最直接的信息传递方式。这时，语言能力强、会说话，双方就能顺利而准确地接受和理解信息，实现顺利交流；语言能力弱、只知道简单的动嘴，就不能很好地把信息传递给对方，交流会因此出现中断，甚至中止，进而导致失败……的确，许多人并不是败在能力上，而是败在了说话上。说话本身或许很容易，两片嘴唇碰一碰，语言便生成了。但若想把话说出水平，说得有意思、有创意，就不是那么容易的事情，而要做到口吐莲花、能言善辩、巧舌如簧、打动人心就更加困难了。

说话不只是动嘴把话说出来那么简单，要想将自己的思想和见解在别人面前很好地表达出来，不仅要会说，还要会说。但每个人并非天生就具有良好的口才，对大多数人而言，想要把话说好，达到“开口是金”的效果并非易事。明白了这一点，我们就应该多在说话上下功夫，在说话的时候多动脑思考，认真想一想怎样才能更好地把自己想要表达的话说出来，为自己的话语添加上智慧的因子。只要方法得当，持之以恒地多加锻炼，任何人都能够提升自己的语言表达能力。

好口才就是领导力的第一要务

有人曾经说过这样一句话：领导力就是赢得追随者的能力。而要引导和调动别人成为自己的追随者，成功沟通和积极鼓动的语言是一种有效的手段。在当今这样的信息时代，领导者无论是开会讲话、上传下达，还是交际应酬、传递情感，都需要用语言交流。要实现有效的、成功的领导，就必须充分利用好领导环境，导之于言而施之于行，最大限度地引导和调动被领导者朝着既定的目标共同努力。也就是说，优秀的领导者要想将自己的领导力有效地传达给他人往往需要具备强大的口才说服力。

著名的教育家蔡元培先生在就任北京大学校长时的一番演说，充分体现出具备好口才对一名领导者的重要意义。

蔡元培上任北大校长后不久便发表了题为《就任北京大学校长之演说》的演说，在演讲中他满怀热忱，谆谆告诫青年学子，要他们提高认识、端正学风。他以沉痛的语气告诫青年学子：“方今风俗日偷，道德沦丧，北京社会，尤为恶劣，败德毁行之事，触目皆是，非根基深固，鲜不为流俗所染……”

蔡元培校长的演讲掷地有声、慷慨激昂，他用自己精彩的演讲唤醒了当时的北大学子，让身处社会转换期道德失去规范的环境中的青年人不再沉沦，激励他们在洁身自好的同时，肩负起改造社会、匡正流俗的责任。由此可见，领导者只有拥有良好的口才才能将自己的心声有效地传达给他人，激励别人鼓足干劲。

卡耐基认为，“一个人成功只有 15% 是依靠专业技术，而 85% 却要依靠人际交往、有效说话等软科学本领”。这里的有效说话，其实说的就是好口才对一个领导者的重要性。好成才是领导力的第一要务。现实生活中很多著名的政治家，都是天才

的演说家，他们利用语言这把利器，圆满地完成了各项政治使命。周恩来、陈毅在风云变幻的国际政治生涯中善于辞令，机智、雄辩，大大提高了新中国的国际地位和声望。“二战”时期，丘吉尔、戴高乐每一次铿锵有力地演说，都成为射向法西斯的利箭，极大地鼓舞了人们战胜法西斯的斗志。所有这些，都说明领导者具有语言表达艺术，能够创造巨大的精神财富和物质财富。

有“铁娘子”之称的英国首相撒切尔夫人，是20世纪中后期世界知名人物之一。1978年10月，她在接任英国保守党领袖后的第一次讲话，就表现出了她卓越的水平。她说：“我是继伟人之后担任保守党领袖的。我们的领袖丘吉尔，把英国的名字推上了自由世界的历史顶峰；麦克米伦使很多凌云壮志变成了每个公民伸手可及的现实；霍姆赢得了我们大家的爱戴和敬佩；希思使我国于1973年加入了欧洲经济共同体。他们都完成了当时历史交给他们的使命。现在，我们的使命也已摆在了我们的面前，那就是：克服我们的财经困难，重新建立我们自己的信心。”

“我认为，英国的光荣传统是人人都有劳动权力，有支配自己财产的权力，有拥有财产的权力，有做国家仆人而不是凌驾于其上的权力。这些是自由国家的本质。我们的一切自由，都是建立在国家享有这种自由的基础上的。”

撒切尔夫人的这次讲话，为其在1979年5月的竞选获胜奠定了良好基础。她首先以简练的语言，赞扬了前几届领袖的丰功伟绩，赢得了前几届领袖拥护者的拥护。接着指出了当前的任务，并直接阐明了自己的政治观点，肯定了英国的历史、国家尊严，把自己的执政思想、治国方略全部展现在英国公民面前，从而振奋了民心，激励人民奋进。

由此看来，领导者的讲话水平，不仅体现其机构意志，而且一次高水平的讲话，能使讲话者的影响力更加强大。事实上，

作为一个组织发展的引导者、指导者，领导者的一切具体工作最终都要通过语言来完成。主持会议、布置工作、接待来访、社交活动、发表演说等，都离不开口才，语言表达能力的高低，甚至会直接影响这些活动的效果。

美国人类行为研究者汤姆士指出：“高超的说话能力是成名的捷径。它能使人显赫，鹤立鸡群。能言善辩的人，往往受人尊敬，受人爱戴，得人拥护。它使一个人的才学得到充分拓展，熠熠生辉，事半功倍，业绩卓著。”他甚至断言：“发生在成功人物身上的奇迹，一半是由口才创造的。”因此领导者不能仅仅满足于一般的语言沟通，每一个领导者都应清醒地认识到语言表达能力的重要性，进而更好地掌握这个随身携带、行之有效、战无不胜、攻无不克的神奇武器。

最重要的五项能力之首

毕业于北大的新东方创始人俞敏洪说：“运气不可能持续一辈子，能帮助你持续一辈子的东西只有你个人的能力。”是的，只有个人能力才是创造成功的保障，那么，一个人最重要的能力是什么呢？在一次私人聚会上，小布什、比尔·盖茨等众多的美国灵魂人物在一起讨论成功最重要的因素。最终他们得出的结论是口才等五项能力是最不可或缺的，并且口才被列在第一位。换句话说，他们认为口才是一个人最需要具备的五项能力之首。这些成功人士都将口才作为最重要并需要不断加强训练的最关键的技能。在他们看来，无论是谈判、合作，还是激发员工、说服大众，口才都是唯一能以最低成本且最容易实现目标的途径。哪怕你没财富，没人脉，没有美貌，只要有了口才，你就能登上财富和成功之巅。

一个具备好口才、会说话的人，常常能说理切、举事赅、择辞精、喻世明；轻重有度、褒贬有节、进退有余地、游刃有

空间，并且他们能够通过口才将自己的能力展示出来，从而为自己获得成功添加砝码。有人曾说过这样的话：人才不一定有口才，但有口才的人一定是人才。从以上角度来看，口才的确是一个人最重要的五项能力之首，一个人能不能取得成功，很大程度上取决于会不会说话。

2003年10月15日“神舟五号”升空飞行之后，中央电视台《东方时空》曾专门对杨利伟和他的领导进行采访，请他们回答“杨利伟怎样成为中国太空第一人”这一广受关注的问题。

被采访的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，在担任歼击机飞行员时，多次化解飞行险情；三是他的心理素质好，口头表达能力强，说话有条理、有分寸。凭借以上三个优势，杨利伟最终通过了1600人——300人——14人——3人——1人的淘汰考验。

第三点原因令收看此节目的观众感触颇深。节目中还介绍，在总结会上，杨利伟准备充分、积极发言，发言条理清晰，逻辑性强，再加上不慌不忙的节奏，故而给领导留下了深刻的印象。

所以，当口头表达能力作为选择的一个重要条件时，天平就偏向于杨利伟。

从杨利伟身上，我们可以看到出色的口才不但能帮你施展才华，更会让你赢得成功。工作能力差不多的两个人，语言表达能力不好的人升迁机会往往要比既会办事又会说话的人少得多。“干得好不如说得好”这句话难免过于偏颇，但是现实生活中，会做事再加上会说话，这样的人肯定能更快地受到他人的青睐和重用。

一次谈话就可以决定人事业的成败，这一点也不夸张，它可以使一个人的才学得到充分拓展，事业发展当然也就更加顺利，而且，发生在成功人物身上的奇迹，很多是由口才创造的。

而古往今来的风云人物也都是擅长说话的高手，例如著名的英国首相撒切尔夫人。1983年元旦，英国女王伊丽莎白二世为多年给首相撒切尔夫人担任顾问的戈登·里斯授爵位。其主要功绩是：有效地提高了撒切尔夫人的演说能力和应答记者提问的能力；为撒切尔夫人撰写了深得人心的演讲稿……一句话，为英国塑造了一位崭新的“风姿绰约、雍容而不过度华贵、谈吐优雅和待人亲切自然的女首相形象”。

不仅仅政治人物因能言善道而备受人尊崇，普通人也是如此。现如今，人们会把说话作为衡量优秀人才的重要尺度之一，比如，企业招聘人才时，口试是必需的。很多大型公司在招聘人才时，甚至专门就面试者的说话能力进行了规定，其规定内容还以条文的形式一一列举，其中包括以下诸条：应聘者声若蚊蝇者，不予录用；说话做不到抑扬顿挫者，不予录用；交谈时，说话浮想联翩毫无重点者，不予录用；答问时，拖泥带水者，不予录用；说话死气沉沉毫无生气者，不予录用；说话前后矛盾、颠三倒四，甚至不知所云者，不予录用等。或许，这些大公司这样做显得很苛刻，但是，这也反映了一个事实，那就是一个人会不会说话与他的事业之间有着密切的关系，是否会说话在某种程度上决定了他是否能够胜任本职工作。口才是一个人思维的体现。一个能言善道、善于清晰表达自我的人，他做起事情来一定是思路清晰、条分缕析，因此更容易出业绩，更容易被人发掘。

美国某研究所进行的一项专门调查显示，有65%以上的员工因为语言能力问题而迟迟得不到升迁，有的员工虽然因为业务能力强而暂时得到升迁，但继续升迁的困难很大，究其原因就是语言表达能力不过关。事实上，语言的作用不仅是传达信息，它更是传达一种力量。“二战”期间美国人把“舌头”、原子弹和金钱称为获胜的三大战略武器，在这个比喻中，“舌头”（即说话、口才）被排在了第一位，也充分体现出人们对口才能

力的重视。

现代社会是一个繁忙的社会，具有好口才的人，必然是现代社会中的活跃人物。实际上，人们常常根据一个人的讲话水平来判断其学识、修养和实力。好的口才如同好的色彩，能够让他人更直接地感受到你的为人，从而促进有效交流。然而，社会中有很多人都不善于和他人沟通，甚至害怕和别人沟通。尽管他们也明白沟通很重要，但在工作中还是会不自觉地尽量避免与他人沟通，或者减少沟通的内容。这样的人即使具备很强的专业能力也很难取得大成就。因为任何活动都不是一个人的独角戏，不懂得说话沟通的人很难在团队合作中找到自己的位置，更不用说在客户开发、企业宣传等方面取得成绩了。好口才是人类生活中应用最普遍而最难能可贵的技术或艺术，在人生旅程中更是一个人获取资源的重要资本。一个人的说话能力可以代表一个人做事的力量，不会说话的人，就好比那些发不出声音的留声机一样，尽管是在那里转动，却不会使人感兴趣。因而，作为最重要的五项能力之首的口才，是现代人士的一门必修课。

出色的谈判高手、销售人员的秘密武器

我们常常羡慕那些能言善辩的谈判、销售专家，他们的说话技巧为大家所折服。曾任北京大学教授，著名哲学家冯友兰先生说过，“一个战士用他的武器，到最熟练的时候，也会觉得他的武器就成为他的身体的一部分，就像他的手脚一样”。对于那些谈判高手、销售人员来说也是这样，他们的武器就是出色的口才，因为他们往往能通过各种说话技巧，轻松达成自己的心愿。对他们而言，语言是与客户沟通的媒介，一切谈判和销售活动都首先通过语言建立起最初的联系，从而促使活动不断进展，最终达到谈判或销售目的。

每个人的身体都蕴藏着巨大的能量，成功并不需要让自己彻底改头换面，你要做的只是恰如其分地将自己的优点与优势展示于人，将自己的潜能极大发挥。而要做到这一点，拥有好的口才很重要。通常，话说得恰到好处，很容易拉近与客户的距离，提高生意的成交几率。

身处销售第一线的业务或服务人员在推广产品时都明白绝不能问消费者需要什么，而是要问：“A餐和B餐你想要哪一个呢？”

这种双击模式的问话，往往能提高五到六成的销售率。

另外，面对那种在卖场里走来走去选购西装，从外表看起来没有强烈购买意愿的顾客，出色的销售人员一般都会选择这样做。

销售员会微笑着靠近，轻声问：

“您的气质蛮适合蓝色系和绿色系的，您要找哪一种色系的？”

“喔！真的吗？那……看看蓝色系的好了！”

“这个款式是现在最流行的样式，保证物超所值，而且和你的气质也很相称。你喜欢吗？”

销售人员采用这样的说话方式，要比问：“您要怎样的款式？”“您的预算有多少？”这样的表达有效得多。因为，通常来说，顾客对衣服的款式都没有明确的认识，而且直接问顾客的购物预算又显得没有礼貌。而给顾客提供选择题不仅能快速地了解顾客需求还能有效地激发顾客的兴趣，自然就有利于销售人员的推销活动了。一般来说，在这种情况下顾客通常都会不假思索地完成交易。每个人应该都有过原本并不打算买什么，却莫名其妙买了自己用不到东西的经验，出现这种情况很大程度上都归功于销售人员绝佳的口才。

口才不仅是销售人员的秘密武器，对于谈判高手来说，好口才对谈判的成功与否也起着决定性作用。谈判是一门艺术，

在辩论、谈判等需决定胜负的交际场合中，拥有好口才的人总能抓住谈判的重点，使那些自己组织起来都很困难的说理性的攻击通过一种较为简便但又能慑服对手的方式传达出去。可以说巧妙的口才表达，对于整个谈判的顺利进行至关重要。

战国时，齐国的孟尝君主张合纵抗秦，他的门客公孙弘对孟尝君说：“您不妨派人到西方观察一下秦王。如果秦王是个具有帝王之资的君主，您恐怕连做属臣都不可能，哪里顾得上跟秦国作对呢？如果秦王是个不肖的君主，那时您再合纵跟秦作对也不算晚。”孟尝君说：“好，那就请您去一趟。”公孙弘便带着十辆车前往秦国去看动静。

秦昭王听说此事，想用言辞羞辱公孙弘。公孙弘拜见昭王，昭王问：“薛这个地方有多大？”公孙弘回答说：“方圆百里。”昭王笑道：“我的国家土地纵横数千里，还不敢与人为敌。如今孟尝君就这么点地盘，居然想同我对抗，这能行吗？”公孙弘说：“孟尝君喜欢贤人，而您却不喜欢贤人。”昭王问：“孟尝君喜欢贤人，怎么讲？”公孙弘说：“能坚持正义，在天子面前不屈服，不讨好诸侯，得志时不愧于为人主，不得志时不甘为人臣，像这样的贤士，孟尝君那里有三位。善于治国，可以做管仲、商鞅的老师，其主张如果被听从施行，就能使君主成就王霸之业，像这样的贤士，孟尝君那里有五位。充任使者，遭到对方拥有万辆兵车的君主的侮辱，像我这样敢于用自己的鲜血溅洒对方衣服的，孟尝君那里有十个。”

秦国国君昭王笑着道歉说：“您何必如此呢？我对孟尝君是很友好的，并准备以贵客之礼接待他，希望您一定要向他说明我的心意。”公孙弘答应后回国了。

语言交流是成功完成谈判和销售的开始，这个头开得好与否，直接关系到谈判和销售的成败。从这一角度来讲，可以说好口才才是出色的谈判高手、销售人员的秘密武器。好口才具有特殊的魔力，因为出色的语言表达，能使亲情更亲、

情谊更深、爱意更浓，能使陌生人成为朋友，也能使冤家化干戈为玉帛……

因此，我们应该重视对口才的培养。事实上，出色的谈判高手、销售人员也并非一开始就那么出色，他们多半是通过后天的努力而获得的说话能力，你只要努力也完全可以像他们一样出口成章。

好口才才是获取资源的重要资本

在日常交往中，会说话的人能把平平常常的话题讲得引人入胜；嘴笨口拙者即使讲的内容非常好，听起来也会觉得索然无味。有些建议，会说话的人一说就通过了；而那些不会说话的人却连诉说的对象都没有。口才决定一切，我们可以根据一个人每天说话的内容来判定一个人的生活工作状态。一个人的喜怒哀乐，往往也是通过语言表现出来的。一个人事业成功的进程、对某种资源的获得，极有可能是因为某次谈话的影响。

可以说，好口才是打开成功大门的一把金钥匙，可以带来意想不到的效果，具备好口才的能力是一个人获取资源的重要资本。

某市房地产开发公司新竣工了一幢职工宿舍，按照刘某的级别和工龄，他是分不到新房子的，但他确实有许多具体困难：自己和爱人、小孩挤在一间 10 平方米的房里，倒也还凑合，可他乡下的父亲来了，就不方便了。于是刘某只好去找上司，一开口就对上司说：“主任，如果您单位有人把年老体弱的父母丢在一边不管，您认为该不该？”

“当然不该！是谁这样做？”上司一脸的义愤。

“主任，这个人就是我。”刘某垂着头，无可奈何地说。

“你为什么这样做？平时我是怎么教育你们的？要你们尊老爱幼，你竟……”

刘某耐心地听爱啰嗦的领导数落完，才缓缓开口说道：“常说养儿防老，我父母就我们姐弟俩。姐姐出嫁了，条件也不好，况且，在我们乡下，有儿子的父母，没有理由要女儿女婿养老送终，这是会被人耻笑的，除非他的儿子是个白痴。可我不是白痴，我是大学生，又分在这样一个响当当的单位，在你这位能干、有威信的领导手下工作。一辈子含辛茹苦的农村父母，培养一个大学生多不容易呀，乡亲们都说我父母有福分，今后有享不尽的福。可是我现在，一家三口住一间平房，父母来了，连个睡觉的地方都没有。想把父母接到城里来，自己又没有条件；不接来，把两个年老体弱的老人丢弃在乡下，我心里时常像刀割般难受。我这心里，一想起我可怜的父母……”

刘某说到这里，落下了伤心的泪水。

“小刘，可你的条件不够……”主任犹豫着说。

“我知道我条件不够，我也不好强求主任分给我房子。如果主任体恤我那年老多病的父母，分给我一间半间的，我父母来了，有个遮风的地方就行了。”

主任沉默不语。几天后，刘某拿到了一套两居室的钥匙。

刘某将自己的实际情况通过自己的口才生动地诉说出来，成功地激起了领导对他的同情心，因而获得了领导的帮助，分配到了一套两居室，成功得到了自己想要的住房。由此可见，好口才对一个人获取资源来说十分重要。这一点不仅体现在求人办事方面。在人们获取有助于事业成功的资源方面，好口才也起着至关重要的作用。会说话的人总能利用自己的好口才获取更多有助于事业成功的资源，加速其事业成功的进程。优秀的推销人员利用他们的好口才争取了众多的客户资源就很好地说明了这一点。

有一次，美国的一位机电销售员与某公司的经理谈关于电机的贸易，这位经理拿起产品介绍书看了一下突然变了脸色，把介绍书顺手一扔还给了销售员，并勃然大怒地说：“你们公司

售出的这种牌子的电机太差了！上次差点儿把我的手烫坏了！”

推销员听了并没有与对方辩论，而是微笑着说：“经理先生，如果真是这样，那我不仅应该向您道歉，还应该帮您退货。”

接着他开始提问：“当然，任何电机工作时都有一定程度的发热，只是发热不应超过全国电工协会所规定的标准，您说是吗？”

“是的。”

推销员又问：“按国家技术标准，电机温度可比室内温度高出 72°F（华氏），是这样吧？”

“是的，但你们的电机温度太高了，我当时摸了一下，差点儿把我的手烫坏了！”

推销员说：“那太对不起了。不过我想请问一下，您车间里的温度是多少？”

“大约 75°F。”

推销员明白了，笑着说：“这就对了，车间温度是 75°F，加上 72°F 的升温，共计 140°F 以上，请问，如果您把手放进 140°F 的水里，会不会被烫伤呢？”

“那……那……是完全有可能的。”

推销员说：“那么经理先生对我们这种牌子的电机还有其他什么意见吗？”

“没有了，我们再订购两台吧。”

一个会说话的人，在前进的路途中能够轻而易举地克服一切成功的阻碍，使自己最终走向成功。而一个不会说话的人，经常会吃亏碰壁，毫无施展抱负的机会，甚至有时会因为一句话而切断其成功之路。所以，说话要注意，不要随口乱说，要做到“言出攻心”，只有这样，你的事业才会如同加了催化剂一样，有着惊人的速度与能量。事实上，案例中的推销员利用自己的好口才引诱对方自己把错误揪出来。即先不马上指出他的错误，而是旁敲侧击地提出一些经过构思的问题，诱使对方在

回答中逐渐否定自己原有的观点。当对方的误解消除了，火气也就随之而去。最终，推销员成功地让这个经理成为自己的客户资源。

会说话的人是十分受人欢迎的。他们能通过自己的好口才使许多原先不相识的人携起手来一起做事；亦能使许多本来彼此不发生兴趣的人互相了解；能替人排解纠纷，消除人与人之间的隔阂并收获新的友谊。能医治他人的愁苦、忧闷，让他人愿意对你诉说……而这一切都说明了好口才是让一个人获取资源的重要资本。

知识深厚，才能妙语连珠

口才反映了一个人的道德修养、学识水平、思辨能力。要想使自己的语言具有艺术魅力，仅仅靠技巧是远远不够的，一味地追求技巧而忽略自身的素质培养只能是舍本逐末。因此，我们在学习语言技巧的同时，还应全面提高自身的学识修养。

好口才必须建立在丰富的知识基础上。一个人只有具有审时度势的能力、广博的知识，才能做到谈资丰富、妙言成趣，从而做出恰当的比喻，说出恰当的话。因此，要培养自己的口才，必须广泛涉猎，充实自我，丰富自己的内涵，提高自己的学识修养，不断从浩如烟海的书籍中收集智慧的浪花，从名人趣事的精华中撷取口才的宝石。如此才能够口吐莲花，妙语连珠，倾倒众人。

2005年6月，人民网对央视著名主持人、毕业于北京大学的撒贝宁进行采访时，他充分表达了知识对自己主持工作重要性的看法。

记者在采访中问道：“您的主持风格受到了观众的喜爱，特别是大学生们的喜爱。您的这种充满青春活力的主持风格和您的学习生活有关吗？”

撒贝宁回答道：“当然有关系。其实主持人的专业知识不是怎么发声、使用什么样的表情，而是他对社会、生活、人有多深的了解。主持人有了自己的专业或者是渊博的知识、丰富的阅历作为支撑点，这样当他坐在主持人的位置上时才能沟通电视内外，沟通嘉宾和观众，通过不断的沟通把所有人的意见表达出来，形成有效的信息传播出去。

“在这一点上，我要感谢北大。北大的那种宽容和随意给了我一个环境，这个环境告诉我怎么学习都可以，这4年里我凭着自己的兴趣和爱好做了一些事，这些事在无意识中锻造了我的一些能力。”

通过撒贝宁的回答我们可以看出，他已经将学习与生活自然地融为一体，正是这种对知识积累的重视和不断要求进步的执着让他成为法治节目主持人中的领跑者。

知识面不够宽广，就算口才方面的技巧掌握得再好也无法说出有意义的话，更谈不上说服别人了。那些能说出准确、缜密的语言，清新、优美的语言，幽默、机智的语言的人一般都是知识渊博的人，他们口中的话都来源于自己头脑中的广博知识；而那些说话油腔滑调、不学无术的人根本不算具备好口才的人。不管怎样，只有那种以丰富的知识为坚强的后盾，能够给人以力量、愉悦之感的谈话，才是真正的好口才。

苏秦是我国战国时期一位有名的纵横家。什么是纵横家呢？纵横家就是战国时期一些依靠自己的口才来为各国君主出谋划策的人，换句话说，就是一些靠着嘴皮子吃饭的人，苏秦就是他们中一位杰出的代表。

但是，苏秦并不是一开始就是成功的。他是当时大名鼎鼎的鬼谷子的学生，从老师那里学成出师之后，曾经先后去游说过周王、秦王，但是都失败了。

随后，苏秦很落魄地回到了家里，受到了亲戚朋友，甚至包括自己父母的冷遇。于是他发愤图强，拼命地刻苦攻读，为