



你的世界由你的嘴巴筑造  
要闯荡人生必靠说话功夫

# 纵横天下的

# 说话功夫

Invincible Speech Kongfu

7大说话高手联袂施展11套顶尖秘籍，拿来就用

不懂善用说话功夫者  
词不达意，拙嘴笨舌  
将令其处处碰壁，寸步难行  
身怀上乘说话功夫者  
巧舌如簧，口吐莲花  
让自己称心如意，前途无量



一人之力加三寸不烂之舌 足以成就终生荣华富贵

吴 壖 著



北京邮电大学出版社  
www.buptpress.com



你的世界由你的嘴巴筑造  
要闯荡人生必靠说话功夫

吴 壖 著

纵 横 天 下 的

说话

Invincible Speech Kungfu

功夫

一人之力加三寸不烂之舌 足以成就终生荣华富贵

## 图书在版编目 (CIP) 数据

纵横天下的说话功夫/吴壅著.—北京:北京邮电大学出版社,2006

ISBN 7-5635-1212-8

I.纵… II.吴… III.企业管理-人际关系学 IV.F272.92

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006) 第 005110 号

---

书 名: 纵横天下的说话功夫

作 者: 吴壅

责任编辑: 徐源

出版发行: 北京邮电大学出版社

社 址: 北京市海淀区西土城路 10 号(100876)

北方营销中心: 电话: 010-62282185 传真: 010-62283578

南方营销中心: 电话: 010-62282902 传真: 010-62282735

E - mail: [publish@bupt.edu.cn](mailto:publish@bupt.edu.cn)

经 销: 各地新华书店

印 刷: 北京市昌平北七家印刷厂

开 本: 787×1092 mm 1/16

印 张: 18.75

字 数: 228 千字

版 次: 2006 年 4 月第 1 版 2006 年 4 月第 1 次印刷

---

ISBN 7-5635-1212-8/G·226

定价: 29.60 元

·如有印装质量问题,请与北京邮电大学出版社营销中心联系·

**谨以此书献给**

不断改善说话水平创造美好生活的芸芸大众

不断超越自我磨砺技艺的职场精英

不断追求人生境界的卓越之士

**愿快乐、好运、人脉、财气伴你一生同行**

# 楔子

壹

深圳。

某五星级大酒店会议厅。

某期营销培训课程中的“说话培训单元”正在进行。

课程的主讲是国内著名的营销培训大师。大师向学员们提出忠告：说话时要注意自己的一言一词，因为语言具有无穷的力量。这时，一位学员举手表达他的不同意见：

“当我说幸福、幸福、幸福时，并不觉得有什么快乐；当我说不幸、不幸、不幸时，也不会因此而倒霉。所以，我认为语言只是一种很普通的工具，并没有所谓无穷的……”

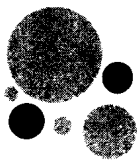
“笨蛋！你根本就没有理解我话里的意思。真是愚蠢。”这位大师还没等他说完，就在台上对他大声呵斥。

这位学员顿时目瞪口呆，继而怒形于色，愤然起身反驳道：“你，你才是……”

但是大师大手一挥，并没有让他继续下去，转而非常温和、诚恳地说道：“对不起，我刚才并不是有意伤害您的，只是希望请您先接受我最诚挚的道歉。”

顿时，这位学员的怒气消了一半。

出现这一插曲，在场的其他学员纷纷议论开来，培训大师则微



笑着继续他的讲演：“诸位，你们看到了吗，刚才我只不过说了那几个词，这位朋友就要跟我拼命。后来，我又说了另几个词，他的怒气就消了很多。所以，千万要记住：你说出的话有时就像一块石头，砸到人家身上，会使人受伤；有时，它又像春日里的和风，轻拂而过，让你备感舒心。说话就像一个双向插头，插对了，就会产生好的效果，插错了，就容易引起短路。尤其是我们搞营销的人。语言的威力确实巨大啊……”

培训主讲姓余名仕之，北京人氏，国内著名培训大师。他对企业管理与营销过程中，如何使用语言的威力，有深入的研究。他也是理论与实践经验极其丰富的辩论大师。

## 贰

广州。

某大学阶梯教室里。

室内座无虚席。一位身体发福的官员受邀前来做“素质教育”为主题的讲座。也许是面对学生与老师，因而不用顾虑太多；也许是自恃自己的名校背景与现今的地位，因此他看起来信心十足，并表现出一副“素质教育”专家的派头，似乎很享受“为人之师”的快乐。

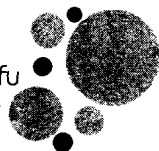
正当这个官员天马行空、大谈特谈“美德”时，一位其貌不扬、黑黑瘦瘦的小个子青年向他请教道：“请问什么是美德呢？”

官员有点不屑地回答：“这么简单的问题你都不懂？告诉你吧：不偷盗、不欺骗之类的品行就是美德。”

瘦小个青年仍然装作不解地问：“不偷盗就是美德吗？”

官员肯定地答道：“那当然！偷盗肯定是一种恶德。”

瘦小个青年不紧不慢地说：“假如在解放战争年代，我们的地下党员接受党组织的命令，深夜潜入敌人的军事机关，把他们的兵



力部署图偷出来了。请问地下党员的行为是美德，还是恶德？”

官员犹豫了一下，辩解道：“偷盗敌人的东西当然是美德。我说的不偷盗是指不偷盗朋友的东西。”

瘦小个依然不紧不慢地说：“有一次，我的一位好朋友遭遇沉重打击，对生活绝望了，于是买来了一把尖刀，藏在枕头下面，准备夜深人静的时候结束自己的生命。当我得知了这个消息后，便在傍晚时分悄悄地溜进了他的卧室，把那把尖刀偷了出来。请问，我的行为是美德呢，还是恶德？”

这时，官员额头冷汗直冒，颇为尴尬。

这位黑黑瘦瘦的小个子青年名叫**周一灿**，广东人氏，朋友们皆称其为“阿灿”。此人虽其貌不扬，但能言善辩；此人虽年方三十，但阅历丰富；此人虽为大学一讲师，但口才之好，业内闻名；此人还对历史书籍爱不释手，对中国通俗文学、民间故事、对联文化以及古人辩论与口才等方面有深入研究与独到见解。



上海。

某著名心理诊所内。

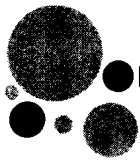
著名心理医生**苏洛宾**正与某因失恋而悲伤不已、情绪低落的年轻人聊天。

苏（苏洛宾）：先生，你为什么悲伤呢？

失（失恋者）：我失恋了。

苏：哦，这很正常。如果失恋了没有悲伤，恋爱大概也就没有什么味道了。可是，小伙子，我怎么发现你对失恋的投入甚至比对恋爱的投入还要倾心呢。

失：快到手的葡萄却给丢了，这份遗憾，这份失落，您不是我，肯定明白不了其中的酸楚。



苏：丢就丢了，何不继续向前走呢，鲜美的葡萄前面还有很多。

失：我要等到海枯石烂，直到她回心转意向我走来为止。

苏：但这一天也许永远不会到来。

失：那我就用自杀来表达我的诚心。

苏：如果这样，那你就不仅失去了你的恋人，同时还失去了你自己，你将会蒙受双倍的损失。

失：那我踩上她一脚如何？我得不到的别人也别想得到。

苏：但这样做只能使你离她更远，而你本来的目的是想与她更接近的。

失：您说我该怎么办呢？

苏：你真的很爱她吗？那你当然希望你所爱的人幸福喽？

失：那当然！

苏：如果她认为离开你是一种幸福呢？

失：不会的！她曾经跟我说过，只有跟我在一起的时候她才感到幸福！

苏：那是曾经，是过去，可她现在并不这么认为啦。

失：这就是说她一直都在骗我？

苏：不，她一直对你都很忠诚。当她爱你的时候，她和你在一起，现在她不爱你了，她就离去了，世界上再也没有比这更大的忠诚。如果她不再爱你，却还装得对你很有情意，甚至跟你结婚、生子，那才是真正的欺骗呢。

失：可是，我为她所投入的感情岂不是白白的浪费了吗？那谁来补偿我？

苏：不，你的感情从来就没有浪费。因为在你付出感情的同时，她也对你付出了感情，在你给她快乐的时候，她也给了你快乐。

失：可是，她现在不爱我了，我却还在苦苦地爱着她，这多么不公平啊！





苏：的确不公平，我是说你对你所爱的那个人不公平。本来，爱她是你的权利，但爱不爱你则是她的权力，而你却想在自己行使权力的时候剥夺别人行使权力的自由。这是何等的不公平！

失：可是您看得很明白，现在痛苦的是我而不是她，是我在为她痛苦！

苏：为她而痛苦？她现在的日子可能过得很好。拿别人的错误来惩罚自己，让自己痛苦，你认为值得不值得？

失：那确实不应该。但是，她连机会都不给我，你说可恶不可恶？

苏：当然可恶。好在你现在已经摆脱了这个可恶的人，你应该感到高兴呀，小伙子！

失：唔，似乎是这样。只是，不管怎么说，我都是被她给抛弃的。

苏：被抛弃的并非就是不好的。

失：此话怎讲？

苏：有一次，我在商店里看中了一套高级西服，爱不释手。营业员问我要不要，你猜我怎么说，我说质地太差了，不要！其实，是我口袋里没有钱。年轻人，也许你就是那被遗弃的西服。

失：哈哈，听你这么一说，我心里舒坦多了。只是，你有什么方法可以让我受伤的心灵一下子痊愈呢？

苏：时间会抚平你心灵的创伤。

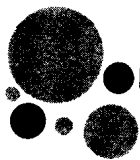
失：但愿我也有这一天，可我的第一步该从哪里做起呢？

苏：去感谢那个抛弃你的人，为她祝福。

失：为什么？！

苏：因为她给了你寻找幸福的新的机会。正如流行的话所说的：你失去了一朵花，但你将得到整个花园。你应该庆幸，她给了你选择更好的花朵的机会。

失：没错。看来我是该庆幸的，Thank you！



对话中的**苏洛宾**，出生于上海，是国内著名心理医生，美国哈佛大学毕业，因深爱着祖国文化，故学成后毅然归国。他是一位口才辩论比较狂热的爱好者，求学期间曾多次获辩论大赛“最佳辩手”荣誉。尤其喜欢研读欧美著名人物的辩论及演讲词。

## **肆** 大连。 大型机场售票厅里。

许多乘客正在排队购买机票，秩序井然。

这时，一位衣着笔挺的“成功人士”挤到最前面，粗暴地指责售票员工作效率太低，耽误了他的时间，一副惟我独尊、不可一世的架势。当他看到正在忙碌的售票员一时间没答理他，便火冒三丈地喝道：“你们知道我是谁吗？”

售票员可能没见过如此霸道的乘客，一下子呆住了。这时，从购票队列里走出一位英俊男士，看上去三十多岁，脸上挂着微笑。他走到队列前，有礼貌地说：

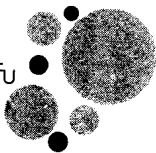
“咦？这位先生有些健忘，已经不知道自己是谁了！”

接着，他又大声地向排队买票的旅客问道：“你们有谁能帮助这位先生回忆一下吗？他已经忘记自己是谁了。”

排队的人群立时爆出一阵哄笑。笑声中，那位“成功人士”羞得满脸通红，只得悻悻地回到后面，老老实实在地依次排队。

那位英俊男士则走到了队列的最后。

英俊男士乃是武汉人氏，姓**司徒**，名**朗**。他是国内著名的管理营销咨询师，拥有一家咨询公司。目前，他是中国某大型企业的顾问。司徒朗中西兼修，学识渊博，尤其对《三国演义》、《战国策》、《孙子兵法》、《三十六计》等中国古代权谋智慧经典有深入的研究，且注重实践应用，曾被电视台邀请作嘉宾，主讲古代经典智慧谋略对企业管理经营的启示。



## 伍 江城。 电视台某栏目组里。

这是该栏目极不平常的一天。这天下午，某首长视察了该电视台，并与台领导以及该栏目的编辑、记者进行了座谈。

而在该首长视察的前一天，台里有关领导告诉该栏目的当红女主持人，明天，首长来视察时，你要想办法得到他的题词。女主持人兴奋地答应了。

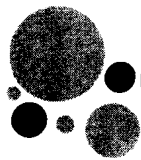
第二天，首长来到了电视台。他走进栏目组演播室，在场的所有人都起立鼓掌，气氛一下子热烈起来。他跟大家相互问好之后，坐到了主持人常坐的位置上，大家簇拥在他的周围，七嘴八舌、争先恐后地与他交谈。一位编导说：“在充满人格魅力的人身上，总有一个场，以前我只是听别人这样说过。如今我终于在您身上看到了这样一个场！”

首长不置可否地笑了。演播室里的气氛更加活跃、和谐，我们的当红女主持人感觉时机已到，便走到他面前，诚恳地说：“今天演播室里聚集在您身边的这二十几个人，只是我们栏目组的十分之一。”

首长听了这话，说：“你们这么多人啊！”女主持人接着说：“是的，他们大多数都在外地，正为采访而奔波，非常辛苦。他们也非常想到这里来，想跟您有一个直接的交流。但他们以工作为重，今天没能到这里来。您能不能给他们留句话？”

她说得非常诚恳，非常婉转，然后把纸和笔恭恭敬敬地递到首长面前。他看了一下她，笑了，接过纸和笔，欣然命笔，写了“人民喉舌，政府镜鉴，舆论监督，改革先锋”十六个字。

首长写完，全场响起了一片掌声，热烈的气氛进入高潮。



这位当红女主持人叫**卓文丹**，深受观众喜爱。大众传播学科班出身的她，口才超卓，能言善辩；家教甚好的她，勤奋刻苦，敬业乐业；海边城市出生的她特别喜欢研究中国古代辩论书籍，对古人的论辩之道非常熟悉。

## **陆** 西安。 “传奇”影视拍摄基地。

在一个饭馆里，制片人**张子臣**与一位新认识的朋友——企业家**杨先生**一起吃饭，还有四位朋友作陪。

杨先生问道：“听说张先生您不但文采飞扬，而且口才很好，非常善于说服别人。”

张子臣忙摆了摆手，说：“哪里，哪里。过奖了，过奖了！”

杨先生说：“不要过谦嘛。今天这么高兴，咱们就打个赌，何如？”

众人都是好事之輩，纷纷赞同。

杨先生看了看大家手上点着的烟，说：“我跟您打个赌，看您能不能说服我，让我去买一条‘红塔山’。”

张子臣笑了笑：“我实在想不到办法，但如果你去买一条‘红塔山’回来，我倒有办法让你退回去。”

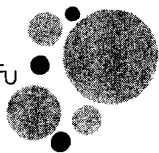
杨先生看到张子臣接下了挑战，很高兴地说：“真的吗？”

张子臣点了点头。杨先生立即去柜台那买了一条“红塔山”回来。

看到杨先生真的买来了，张子臣才诚恳地说：“杨先生，我向你道歉，我其实没有办法让你把烟退回去，但你让我说服你把烟买回来，我已经办到了！”

杨先生恍然大悟，众人则拍手叫绝。

张子臣接着说：“我让你破费了，这顿饭我请客，大家随便点。”



众人甚欢。

张子臣，著名作家，编剧，制片人，企业家。身为作家的他，却特别喜欢看武侠小说。他没有文人相轻之习，尤其爱看金庸、古龙、黄易等人的作品。他不但文采好，而且口才好，经常爱用武侠小说和古人的例子来说明问题，且爱给身边的人讲故事。

**柒**

新加坡。

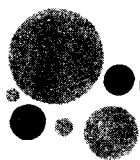
国际大专辩论赛现场。

冠军代表队已经产生，并颁奖完毕。大会组委会邀请评委组组长吴墉先生给全场观众及电视机前的观众讲几句话。吴墉先生在几分钟之内，作了以下内容的演讲——

记得在我少年时，我很相信拳头和弹弓的力量，对于那些角力场上的枭雄我也崇拜得不得了，不过，他们一般拙于言辞，常常会举拳头来对付那些能说会道的善辩者，他们的逻辑是：看你嘴巴厉害还是我的拳头厉害！能说会道，在我们看来，一直以来仿佛是怀有原罪似的，因为很多人认为，“说”并不创造财富，而那些善于言辞者从社会中获取的财富却往往多于那些实际创造财富的人。有很多人认为，这些人什么都不会，只会耍嘴皮子，日子却过得比大多数人还好，不公平！

可是，细细分析起来，耍嘴皮子是有一种超越性的能量的，而且它远远大于拳头力量，即便是在拳头至上的江湖法则中，仍然逃不脱这个规律！君不见，梁山一百零八条好汉，那群精通十八般武艺的枭雄个个都俯首拜服于武艺并不甚通的宋江。宋江，只不过是善动嘴皮子会说话而已。

自古以来，说话功夫远胜于棍棒刀枪拳头功夫，因为话语即权力。在中国古典名著里，嘴皮子比拳头远远有力量的例子比比皆



是。尽管我们的名著创作者们把那些精通武艺的超人们写得跃然纸上，然而这些人都归那些善耍嘴皮子的人统领。《水浒传》里的众英雄以宋江马首是瞻，在《三国演义》、《西游记》里，我们看看刘备、诸葛亮、曹操与唐僧等人，他们惟一的武功就是嘴巴！

说话，跟传统的武功一样，也是有套路的。而每一套说话功夫，都是助你出人头地的一扇大门。这一点，古今中外，概莫能免。

是的，外国人也不例外。印度民族英雄甘地在为民族独立的奋斗历程中，倡导了非暴力学说，以君子动口不动手的姿态赢得了民族独立。

美国的马丁·路德·金为黑人争取到了平等权利的机会，凭借的也是他的说话，也就是嘴上功夫。

世界上最伟大的推销员乔·吉拉德更是一个终日“喋喋不休”但妙语连珠的人。

那些拿着天文数字年薪的西方 CEO 们，每天使用得最多的，无疑是说话功夫。

历届美国大选，总统候选人之间都需要舞动各自的唇枪舌箭，对对手进行攻击和为自己进行辩护。天知道，未来的大选结果，说不定就在某场辩论中决定了选民们的投票方向。

是的，研究如何说话很值得我们下工夫。我曾了解过美国传销公司是如何训练传销人员说话的。他们那种训练确实能够迅速地提高人的表达能力，只可惜它是在为传销训练人。在全日制正规教育大纲中，缺了“说话”这么一门重要的课程。在现实生活里，便是将最著名的电视节目主持人的说话打印出来，也会发现其言辞的条理不清，逻辑不通，病句别字比比皆是。难怪，我们常常听到有六七十岁的人还说“我不会说话啊，你多担待一点。”看来，说话这门功夫我们还真得要好好修炼一番。

人类有别于动物的最根本原因是，人类的一切行为都受理性支



配。所谓语言艺术，就是在理性支配下的说话技巧；如果不讲究语言技巧，一张嘴就像漏勺一样见什么就急于说什么，把理性思考的能动性搁置一边，那无异于自找苦吃，自树敌手。

注意把握说话长短、轻重分寸的同时，另一条暗线也贯穿于始终，那就是语言技巧。语言技巧就是口才，就是“说话功夫”。

总之，种种分析表明，一个人学会经营表达这一项“功夫”极其重要。话说得好，便是在减少人生向前迈进的阻力。会说话，会“甜言蜜语”，会精确地传达自己内心思考的结果，会讲授多年研习的学问，就是走在通往美好生活的阳光大道上，就是登上了通往成功之巅的坚实阶梯。

非常感谢大会组委会，非常感谢各位观众给了我上台讲几句的机会！

**吴墉**，中国著名杂志《能言善辩》的创始人之一及杂志社社长。他是华人世界德高望重的演讲家，教育家，辩论与口才方面的理论家与实践家。一生致力于演讲与口才的理论与应用的研究，且成绩卓著。生于西安长于北京的他，六十多岁仍然为了推广演讲与口才，提高国人的说话水平而不懈奔走。

公元 2004 年 12 月 24 日，是西方圣诞节前的平安夜。现在，国人过西洋节日的气氛似乎更浓了。

就在这一天，余仕之、周一灿、苏洛宾、司徒朗、卓文丹和张子臣分别收到了一封同样内容的邀请函，落款也是同一个人——吴壖。

## 一封邀请函

邀请函的主要内容：

1. 欲邀请收信人在开春后到苏杭城参加一次聚会。
2. 聚会的主题是交流说话方面的技巧与谋略。
3. 这次聚会共有十一场交流，每一场都会有一个主题，而每一位受邀者以及主办的东道吴壖会作为主角参与到交流中来。
4. 主题由某位受邀嘉宾提出，要求是一套说话功夫。该嘉宾提出后，会简要解释并用一个简短的故事说明。其他嘉宾则主要是用讲故事的形式来证明该套说话功夫。当然，提出该套说话功夫的嘉宾，也在讲故事之列。
5. 每个故事之后，嘉宾们都可以点评。



# 目 录

## CONTENTS

- 楔子
- 一封邀请函

### 第一套功夫 以彼之道，还施彼身……001

- 003……以空还空
- 004……一次经典的拜访
- 012……请拿出“人”证
- 016……千古名臣晏子的惯用绝招
- 020……沙皇的证明
- 022……陈毅以其人之道教育下属

### 第二套功夫 小李飞刀，例不虚发……031

- 033……慈禧与祖母绿戒指
- 034……苏吉亚一语辨幼主
- 036……铁无双化干戈为玉帛
- 041……一字笑来一字怒
- 045……岳飞借刀除刘豫
- 050……真正的测谎高手
- 053……关键时刻敢出头
- 056……周恩来妙语惊中外