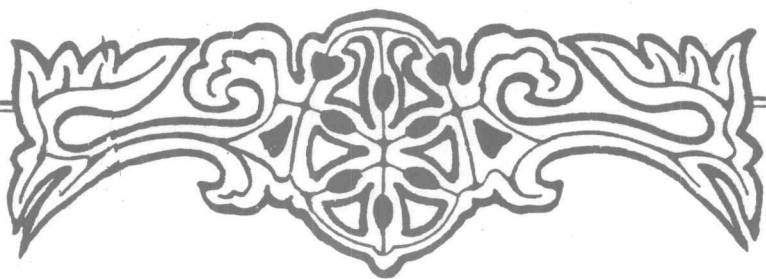


術藝的話說

略策取爭・練訓事處





說 話 的 藝 術

處事訓練 • 爭取策略

大 祥 出 版 社

⑫ 說話的藝術

特價 65 元

編著者：本社編輯部

發行人：鄧齊生

出版者：大祥出版社

地址：臺北市萬大路610號二樓

電話：(02)3076325—3070448

郵撥：申請中

印刷者：復大美術印刷公司

地址：臺北市武城街35巷16弄15號

出版登記證業已申請中
中華民國七十五年十二月初版

說話的藝術 目次

第一章 口才藝術的影響

口才與天才……慎於發言……歷史的教訓

第二章 講話應用的方法

鑒貌辨色……印象有信中青……態度溫和可以轉回空氣……鼓勵與激勵……側面進擊法

第三章 怎樣使人對你感動

化敵為友……讓別人先說……維持別人的尊嚴……避免無理爭論……怎樣勸導別人……

不當面使人難堪……切忌命令口吻……勇於負責代人認過……在得意人前不可說不得意話

第四章 怎樣具備口才的基本條件

記憶的自然法則……為什麼視而不見……複習與聯想……計劃與結構……怎樣找字句

第五章 如何訓練演說技術

兩種簡易條件……須有強烈的欲求……說話要首尾明瞭……練習最為重要……利用動人的故事……演講的準備……不必道歉……注意你的姿態……利用字眼和語氣……強調的聲音……林肯的最後勝利……使之明晰的方法……避免專門名詞……特殊的例證……有

堅毅力必然會成功

第六章 口才技術的運用……………四九

怎樣發問……………把握對方……………確信真正興趣……………要他樂於回答……………怎樣纔可以吸引聽衆……
 ……演講方法的精義……………重述與累積的力量……………解說與例證……………美麗的字句與興趣的感染……
 ……利用數字打動人心……………怎樣使聽衆不疲倦……………忘辭急救法……………最好的辯論……………怎樣
 結束演講……………階升的方法……………切勿冗長佳處便停……………用聽衆的經驗

第七章 幾件成功的著名演講……………七一

林肯檢舉苛索……………罷工風潮化干戈反玉帛……………莎士比亞的佳構

第八章 爭取你的朋友……………八〇

現代的朋友觀……………交友與擇友……………養成美的人格……………新朋友的籠絡方法……………獲得他人敬
 愛……………維持別人的自尊心

第九章 怎樣應付人……………八七

讓人一步……………不要正面反對別人……………不要跟人爭執……………不要給別人失望……………使別人表演
 你的長處……………給別人一點光榮……………隱去別人短處……………使人獲得勝利……………讓步可以成功……
 ……應付高傲的人……………不同的方法不同的人……………怎樣品評人……………切勿輕斷別人

第十章 交際上的馭人術……………一〇一

就他人的經驗與需要……………一個實例……………離仇者也要擁護你……………予人小惠立解困難……………深

切的好感……使人歡迎你……知道別人癖好

第十一章 永不失敗的處世手腕

一一〇

刺探別人意見……讀者的橫剖面……勿用鞋底思想……顧客的心理……伊文思的成功……籌妥對付方法……移花接木……怎樣把自己的意見變做別人的意見……使別人採納你的意見……如何使人參加你的計劃……使人佩服你……觀察對方特點……逗引他人的真

興趣

第十二章 交際策略內在與外在的條件

一二七

頌揚恭維拍馬的運用法……應付人的能力是交際的第一步……分析共同特性……喜笑怒罵皆戰術……交際上的重要信條

說話的藝術

學忍 編著

第一章 口才藝術的影響

你感到自己與人交接時談話的技巧上有點兒難於應付的困難嗎？你總覺得別人的口才比你好嗎？然而你一定也覺得自己並不應較別人爲低能的吧？但是事實上你時常因爲說話不善運用而感到困難，同時在無形中你也因而損失了不少的收穫，相信自己必然會成爲一個長於口才的人，你對於口才應有再認識之必要。

口才與天才 在你繁忙的人事接觸中，覺得別人的說話對於你是一種威脅嗎？也許別人的說話太圓滑多變，太富於感動性了，使你的說話覺得木訥結舌了。對於一個滔滔不絕的雄辯者，他的每一句話能打動人們的心弦，這好像具有一種不可知的魔力——在發着熱，高度的熱，把人們的情緒操縱了。他的一舉手一投足，嘴裏發出來的一言一語，都好像影響到周圍空氣的鬆弛與緊張，這種直覺的力量是什麼？這就是口才。

具有口才的人，他必然是現代社會中活躍的人物，口才是一種技術，是一種藝術。

能幹的大企業家，必須具備這技術，律師是專以口才為職業上應用的技術的，政治家用以為闡揚政見的最高方法。教師、推銷員、演員……誰也是側重於口才的。口才是人類生活中應用最普遍而最難能可貴的技術；你看到一百個人中能有幾個人是長於口才的呢？在平常的談話中，在大庭廣眾的集會中，你遇到了多少使你滿意的口齒伶俐的人，遇見了多少雄辯的演說家？他們的特長在那裏？你可曾留神仔細觀察過嗎？

有人說口才必須有天才的，這句話你能相信嗎？他們的口齒所以伶俐，還不是因為有着運用字句與語氣以及態度發音等有了訓練的緣故，其他之外還有什麼正確的理由可以說他們都是天才而成的呢？所謂天才大概就是這樣，我們要使自己成為一個活躍的人物，必須訓練自己的口才，根據着合乎科學的方法，必然的，使你可以獲得成就。

憤於發言 我的理由是直的，別人的理由是曲的；但是因為口才的拙劣，反而給別人佔了勝利！這樣的事是很多的。古云：『三寸不爛之舌』是讚譽着能言的辯士說客的。歷史上諸葛亮的『舌戰群儒』和『罵死王朗』是兩件著名的口才戰鬪所獲的輝煌戰果。我們雖然並不想去做辯士和說客，我們並不需要達到鋒利的舌鋒，但是，我們要知道，人的一生，不外是言語和動作。我們除了動作之外，就是言語。我們不能終身不說話，一切的人情世故，一大半是在說話當中。我們的話說得好，小則可以歡樂，大則可以

興國；我們的話說得不好，小則可以招怨，大則可以亡國，所以古人說的「一言可以興邦，一言可以喪邦」，這話真是不錯的。所以我們說話第一是要謹慎。俗語說「禍從口裏出」，你如果說話不當心，招人之忌，這是事實所難免的。因說話不慎是會鬧下大禍來的。「金人三箝其口」，意思就是告訴大家說話要謹慎。可是，我們箝口不言，事實上也是做不到的，那我們說話的時候，惟有乖巧謹慎而已！

歷史的教訓

史記滑稽列傳中所載：「楚莊王愛馬，衣以文繡，置之華屋之下，席以露牀，啗以棗脯，馬病肥死，使群臣喪之，欲以棺槨大夫禮葬之。左右爭之，以爲不可。王下令曰：『有敢以馬諫者，罪至死』。優孟聞之，入殿門，仰天大哭。王驚而問其故。優孟曰：『馬者，王之所愛也。以楚國堂堂之大，何求不得，而以大夫禮葬之，薄。請以人君禮葬之』。王曰：『何如』？對曰：『臣請以彫玉爲棺，文梓爲槨，槨楓豫章爲題湊，發甲卒爲穿墻，老弱負土，齊趙陪位於前，韓魏翼衛其後，享食太牢，奉以萬戶之邑。諸侯聞之，皆知大王賤人而貴馬也』。王曰：『寡人之過，一至此乎？爲之奈何』？優孟曰：『請爲大王六畜葬之，以壠竈爲槨，銅歷爲棺，齋以薑棗，薦以木蘭，祭以粳稻，衣以火光，葬之於人腹腸』。於是王乃使以馬屬太官，無令天下久聞也」。——見史記滑稽列傳。

照上面的一段記載看來。楚莊王既下着命令，說是「有敢以馬諫者，罪至死」，那麼，以馬諫的臣子，如果用正面的話去直諫，楚莊王不但不納，而且諫者也徒然的犧牲了生命，這舉動便不是智者所肯爲的。現在優孟用了反面的話來諷諫，終於達到了諷諫的目的，這便是一種乖巧說話的技巧。我們碰到說話發生困難的時候，這種技巧是十分用得着的。

第二章 講話應用的方法

古云『眼看四方，耳聽八方』；這就是指一個靈敏的人他所具有的機靈性；能够做到這樣的機敏，纔可以在社會上對一切社交上應付裕如；但是這說得太籠統了；我們確是需要那樣機敏，然而怎樣做呢？因為做到了那理想，便可以使你的講話與交際趨於圓滑而受到他人的歡迎。

鑒貌辨色 明代名畫家姑蘇唐伯虎，他很看不起他對門的那家人家。因為那家人家並不是世代書香，在半途上發跡的緣故。他們家裏有一位母親和五個兒子。有一天，這五個兒子爲母親祝嘏。親朋畢集，熱鬧非凡；祇因不是書香人家，在這祝嘏之中，少有文墨的點綴，未免是美中不足。這時候大家想起對門的唐伯虎是一位才子，如果能够有他在這裏書贈一些什麼，那一定可以增光不少。正在這樣希望的時候，唐伯虎居然備了一些薄禮，前來慶壽了。那家人家的主人，自然是十分的高興，就是許多親友，也是十分的高興。在席間，因此請他題詩了。唐伯虎毫不推卻，立刻拿起筆來，第一句寫的是「對門老嫗不是人」，第二句尙未寫下，主人親朋，個個都對他怒目而視了；因爲今

天祝嘏，大家應該十分快樂，說着吉利話纔對，現在請他題詩，他竟罵起人來，這怎麼不忿怒呢？因為他是有名的吳門才子，所以大家只是怒目而視，不以非禮舉動對他，預備看他第二句怎樣罵法，然後再來發作。但是，唐伯虎一看周圍的環境，知道罵人罵下去一定沒有好結果，不能不使大家的情緒緩和一下，所以第二句接下寫着「西方王母轉凡身」。這樣一寫，主人親朋，個個面現笑容，覺得他真不愧是才子，把第一句罵人的話，也變成爲不是罵人的話了。可是唐伯虎是善於作弄人家的，他感覺到周圍的人都在嘖嘖稱讚的時候；所以第三句的詩題爲「生養五子俱做賊」。這可不對了，又把大家的情緒緊張起來了；因爲大家覺得他先前罵人家的母親，現在再罵到人家的兒子，把一家人都罵到了，這一腔的怒火，勢必要爆發出來了，但是，大家還是暫時忍耐着，看他末一句究竟怎樣題。唐伯虎感覺到大家的怒火立刻要爆發了，因此第四句題爲「偷得蟠桃奉母親」。這一來，又把大家的情緒緩和了下來。大家都覺得這真是一位才子，用着像一種罵人的口吻，寫出了一首極好的祝嘏詩。

在上面的一段故事中，唐伯虎並不真是甘心來祝他所看不起的老嫗的壽的，他要罵一下那位壽婆，倒是他的真心。可是，他看了周圍的環境，知道罵了人不會有好處，所以雖然脫口罵了出來，還是立刻改變口吻，使已經罵出的話也成爲不是罵人的話，這盤

敏的手腕，便是由鑒貌辨色而決定的。

印象有信中肯 當你跟一個人初會的時候，或是在大庭廣衆，在臉部的神情上必須給人一個好印象，衣服的整潔（並不是需要富麗），都能使你說話的力量，在別人的耳中增添力量。同時我們必須『言必有信』，這是證實你說話的價值的。古諺有云：『至誠足以感人』，這也是口才中的一種要素，你如果說話中肯，決不致失敗的。下面是美國歷史上著名的爲解放黑人而博得世界崇仰的林肯大總統，在法庭上用了十分中肯的說話而勝訟的實例：

有一天，林肯的律師事務所中，來了一位蹣跚的年老寡婦，她是美國革命戰爭時一位陣亡士兵的妻室。她向林肯泣訴，說是她應該領取的四百元的撫卹金，被那位發放卹金的官吏，用了苛索的手段而強索去二百元的手續費。這件事，林肯聽了勃然大怒，因此立刻爲她向法院對那位官吏提起訴訟來了。

在開庭的時候，林肯用着忿怒的目光看着被告，他所說的話，差不多每個字都是十分的中肯，那種嚴正的態度，熱烈的情感，差不多幾乎使他跳起來剝掉那被告的皮。他的說話，總結起來是：「時期一直向前邁進，在一七七六年的英雄，已經成爲過去的了，他們是被安置在另一個世界中了。但是，那位英雄，已經長眠地下，他的年老衰頹而

且盲而又跛的遺孀，此刻來到我們的前面，請求替她中冤。在過去，她也是體態輕盈，聲音曼妙的美麗少女，現在她是貧無所依了，她沒有辦法，只好來向享受革命先烈所掙扎得自由的我們，請求給予同情的幫助和人道的保護。我現在所要問的，我們是不是應該援助她！」

當林肯這樣的一段中肯的話說完了，居然有人感動得流着眼淚，大家一致認為那老婦人的撫卹金是分文不能少給的。

態度溫和可以轉回空氣 「一滴蜜所能捉得的蒼蠅，比了一加侖毒汁所捉得的蒼蠅還要多」，這是一句十分可靠的老話。對人說話，態度溫和，這就等於是蜜；態度傲慢，或是語帶訓斥，這就等於是毒汁。

一八五八年，林肯在美國競選上議院議員的時候，他要到在當時稱為半開化的伊里諾州南部的地方去演講。林肯是主張解放奴隸的人，而伊里諾州南部的人民，思想正和林肯是相反的。他們的性情非常的暴戾，就是在公共的地方，也是帶着尖刀和手鎗的。他們恨着反對奴隸制度的人的態度，正和他們好鬪酗酒的程度一樣。他們聽說林肯要演說，所以和從肯特基和密蘇里兩地渡河而來的畜養黑奴的那班惡霸們要預備鬧亂子了。他們說，如果林肯要演說，立刻把他趕出當地，並且還要把他殺死了。

這一種恫嚇，林肯是已經知道了。他知道在這地方演說是很危險的。我們想，林肯處在這危險的境域中，他祇有取消了演說，悄然的離開那裏，那纔是上策。然而，林肯並不如此，他說，「祇要他們肯給我一個只說幾句話的機會，我就可以把他們說服了」。他在開始演講之前，親自去會見對方的頭目，並且再和他作熱烈的握手。然後，他用了十分溫雅的態度，作了一篇妥善的演說。這篇演說是極有名的，現在不妨把開頭的一段錄在下面。

「南伊里諾州的同鄉們，肯特基州的同鄉們，密蘇里的同鄉們，我聽聞在場的人群當中，有些人要和我為難。我不知道他們為什麼要那樣的做？我是一個和你們一樣爽直的平民，那為什麼不能和你們一樣有着發表意見的權利呢？朋友們，我也你們中的一個，我和你們共同携手，不是來干涉你們的人。我生在肯特基州，長在伊里諾州，正和你們一樣的在艱難困苦的環境中掙扎出來的。我認識南伊里諾州的人，我也認識肯特基州的人，我還想認識密蘇里州的人，因為我是你們中的一個，所以我是應該認識他們的；同時，他們也應該認識我的。如果他們能够十分清楚的認識我，那麼，他們就應該知道我不做對他們不利的事情的。我既不做不利於他們的事情，那麼，他們為什麼要來做對我不利的事情呢？諸位同鄉們，請不要做

那樣愚笨的事情，讓我們來做朋友，讓我們彼此用朋友的態度來相對待。我是世上最謙虛最平和的人中的一個，我不會去損害任何人的，而且也不會去干涉任何人的權利的。我對你們沒有什麼奢望的要求，只是我有幾句話要說，希望你們能夠靜心的聽。你們是勇敢而豪爽的人，我相信我對你們的一點希望，你們是很能够做到的。現在，讓我們十分的誠懇和大家共同來討論我們的意見吧！

林肯說着上面的一段話的時候，態度十分的溫雅而和善，講話的聲音，也十分的同情懇切，因此，把一場將要發生的險惡的波濤，立刻變成了風平浪靜。他們本來對他是仇視的，現在把仇視變成了友誼了，而且對他的演說，還是怒濤般的鼓掌稱贊，後來，這些粗魯的人，還成林肯當選總統的最熱烈贊助的群眾呢！

鼓勵與激勵 鼓勵是勸人的正面方法，你只要向人說起他所具的一點小優點，那麼，蘊藏在他身內的偉大的力量，便也使用出來了。一個菜販，挑了一担青菜在街頭販賣，你要他賣給人家便宜，你就稱譽他做生意怎樣的公道，售價特別的便宜。你這樣說着，他的心裏十分高興，他不願把你的鼓勵立刻丟掉，所以他賣給你的青菜可以特別的多一些。

馬戲班裏訓練獸類，他們懂得鼓勵的方法，所以可以使野蠻而難馴的野獸，變得十

分馴良。據說他們的訓練，就是應用鼓勵，如果教某一個動物做某一種姿勢，做對之後，摸撫獎譽，並且餵以美食。這種方法，在幾世紀之前已經被一班拳練家所慣用。可惜這種道理，很少有人領悟而用之於人類，所以在教育家方面，至今還是有人採用體罰。

激勵是反面的勸導。但是我們什麼時候用鼓勵，什麼時候用激勵，這是很難肯定的；比如你的對方是個好勝心很重的人，便用激勵的方法是比較地更易獲致效果；在宴會上的醉徒，便是被人用激勵的方法所使成的。在三國時代以用兵著名的諸葛孔明，他是慣用激勵法的一個。

美國鋼鐵大王卡尼基的著名助手史可柏，在他管理下的某鋼廠，每天的出貨總是不夠定額，因此史可柏就問該廠的主任：「這到底是什麼一回事，你是十分能幹的，似乎應該有一些很好的成績」。主任回答說：「這我也不知道。我用了甜言蜜語去勸說工人無效，用了嚴厲的態度去斥責工人，甚至把撤職降級等名詞用來向他們恐嚇也無效。既我只覺得他們每一個人像是吃了懶藥，不肯勤奮的工作」，那時日工將完，應該換上夜班的時候，史可柏取了一支粉筆，立刻問着立在近旁的一個工人，說是今天做出多少成績來。那位工人回答說是六個單位，他便一聲不響，在地板上用那粉筆寫了一個大大的「六」字走了。當那夜班工人上班的時候，見到這一個巨大的「六」字，不知道是什麼