

一呆教你练口才

动作语言学奇人「欧一呆」·著

你会说话吗？

你知道面对一个人、十个人、一百人，
甚至更多人时该如何说话吗？

本书以新颖的口才技巧兼具轻松有趣的方式解说生活，
即使您是经验丰富的公众演说者，看后也会觉得自己
在某些地方仍有待学习。作者独创的魅力口才技巧堪称一绝，
非常实用，对任何一位想拥有好口才的读者来说，
都是案头必备的一本书。

一呆教你练口才

动作语言学奇人「欧一呆」·著

你会说话吗？

你知道面对一个人、十个人、一百人，
甚至更多人时该如何说话吗？



中国纺织出版社

序 言

欧一呆,有人称其为“名师”,亦有人称其为“疯子”;有人称其为“奇人”,亦有人称其为“怪才”。

与很多男人一样,一呆既贪财,又好色,更贪杯,可谓嗜酒如命,无酒不成欢——起床喝,吃饭喝,上班路上喝,办公室里喝,连课堂上讲课也喝,兴致所至,课堂上口若悬河,妙语连珠,洋洋洒洒,经典案例不断,只要某堂课让一呆把酒喝好,这节课绝对会成为经典。二十二年讲坛生涯,门下弟子三千,都知一呆有此嗜好,每每课前,必然有学生将美酒备于讲桌之上,名为孝敬恩师,实为套出一堂精彩绝伦之课……

一呆命好,生在一个教师家庭,父亲为国家高级教师,母亲为国家一级教师,而一呆却号称特级教师。其原因是一呆十四岁便从事教育工作,二十二年如一日,堪称教育界典范。

一呆是语言学大师,又是“动作语言学奇人”,精通性格分析学和动作语言学,察言观色阅人于无形。于是,有人说,一呆很坦诚,很透明,有什么话从不藏着掖着,很喜欢与一呆这样的人交朋友;但也有人说,水至清则无鱼,人至察则无徒,一呆太聪明了,自己在一呆面前完全透明,于是不敢与一呆作朋友。一呆空有高山流水之曲,却也有曲高和寡之无奈,疾呼高处不胜寒,奈何!

一呆是生活学创始人,独创“生活魅力口才”,有人讽刺一呆说:“狗屁生活,我的眼里只有钱,没钱我怎么生活。”一呆笑言:“跟你谈钱太俗气,不跟你谈钱你又生气,悲哉!”

一呆是亲子教育专家,创新教育实践家,如果说两千余年前三国争霸之际,魏名将张辽逍遥津一战杀得鸡飞狗跳,江南小儿闻张辽之名夜不敢啼,那么,一呆当年在岳麓山下创办亲子教育课程之时名动潇湘,湖南小儿闻一呆之名无不欣喜——当然,很明显这样说有点吹。但有一点是必须承认的,湖南的很多家长

对一呆感念之情至今难忘。

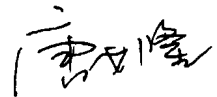
对于当前的教育认知来说,一呆是一个很有争议的人物。捂住耳朵看一呆讲课的人,看到的是行为举止乖张、喜怒无常的“疯子”;蒙住眼睛听一呆讲课的人,听到的是言语如醍醐灌顶,气势如惊涛拍岸的“名师”。

一呆戏言自己的课程为“呆训”,但学生却不这么认为;即使某一天欧教授您真的“呆”啦,那也是大智若愚到了尽头。

鉴于对一呆的了解,仅以此文评之,是为序。

中华口才教练网 CEO

全国著名口才培训师



总 叙

——魅力口才的奥妙

“一论”:效果论/3

“三要素”:心态、思维、表达方式/4

理论篇

沟通技巧十一招/8

- 第一招:听/8
- 第二招:形/11
- 第三招:问/14
- 第四招:情/17
- 第五招:利/20
- 第六招:迫/22
- 第七招:引与套/25
- 第八招:转/26
- 第九招:追/28
- 第十招:逃/29
- 第十一招:饶/31

九九归一沟通法则/33

- 自信/34
- 需求/38
- 真诚/41
- 尊重/43
- 赞美/45
- 理解与包容/47
- 启发与共鸣/51
- 九九归一,归在“效果”/52

魅力口才绝杀技/53

- 引子:绝杀技/53
- 势:立马横刀向苍穹/54
- 击:地动山摇捣黄龙/56
- 邀:天时地利人和在/57
- 引:古今轶事笑谈中/59
- 捧:明珠一颗手中捧/60
- 讽:绵里藏针雾蒙蒙/61
- 理:法律道理人情怪/63
- 和:春光携手夏秋冬/65

闯人生“三界”/69

- 亲界:家和万事兴/70
- 朋界:梅花三弄论交友/77
- 新界:开创新舞台/83

避人性“五行”/99

- 引子:又提人性/99
- 五行之一:贪/100
- 五行之二:气/102
- 五行之三:情/105
- 五行之四:痴/107
- 五行之五:呆/109

演讲的魔法公式/113

- 众口可调——演讲新解/113
- 演讲“四忌”/115
- 演讲“六步”/116
- 演讲可遵循的公式/117
- 演讲十大形式之一：开幕词/118
- 演讲十大形式之二：欢迎词/119
- 演讲十大形式之三：竞选词/120

- 演讲十大形式之四：答谢词/121
- 演讲十大形式之五：述职报告/122
- 演讲十大形式之六：悼词/123
- 演讲十大形式之七：年度总结/124
- 演讲十大形式之八：婚礼主持词/125
- 演讲十大形式之九：寿宴主持词/126
- 演讲十大形式之十：小孩百日宴主持词/127

实战篇

一呆正传/130

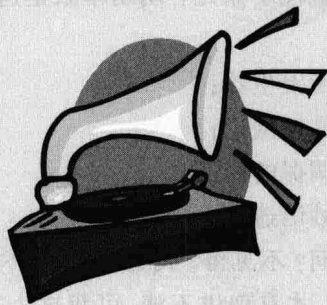
- 魅力口才挽狂澜/130
- 话术攻坚定乾坤/136
- 生死一线的演讲/142
- 一呆救父/144
- 惊天四十八小时/146

一呆说话/157

- 没有贵宾卡的贵宾/157
- 不去摘花的N个理由/158
- 一张价值百万的纸巾/159
- 苹果钓鱼/159
- 阿助的应聘讲演/160
- 理解与包容/161
- 升职记/162
- 气死老板的下属/163
- 求亲/164
- 求医/164
- 小强表白/165
- 随机应变/165
- 吃虾记(一)/166

- 吃虾记(二)/167
- 大胆顶父/167
- 一呆调侃唐戈隆/168
- 谁活得更长/169
- 反唇相讥/169
- 赌烧饼/170
- 都到我这来/170
- 有口无心/171
- 艰难的选择/172
- 先有鸡还是先有蛋/173
- 你又没死过/174
- 明知有害/174
- 不是东西的校长/175
- 你能学会多少/175
- 全心全意的奉献/176
- 请客的尴尬/176
- 学生戏一呆/177
- 一句话投资/177
- 最棒的问题/178
- 初恋情人/178
- 电影屏幕好看/179
- 正常不正常/180
- 茂哥祝寿/180

- 班门弄斧/180
朗诵出错/181
主考的刁难/181
女友吃醋/182
拒绝告白/183
精明的客户/183
武哥摔跤/184
拒绝直销/184
二胡奇缘/185
一呆妙计定姻缘/186
肚子与面子/186
阿打说妻/187
唇印是你的吗/189
一呆说“爱”/189
飞不高的原因/191
机智妙答/191
求婚新招/192
最厉害的招数/193
无缘无故/193
如此推销/194
为何不一起去/194
老婆是武松/195
顺序不同/195
两个节煤炉/196
小董扫墓/196
唇枪舌剑/197
拒绝邀请/197
最佳选择/198
收留乞丐/198
忙什么/199
老郭说年轻/200
电视机与遥控器/200
为难的丈夫/201
父亲的白发/201
儿子的问话/202
裤腰与成功/203
会错意的礼品/203
保安与看门狗/203
暧昧关系/204
紧张的新娘/204
郎才女貌/205
漂亮的女儿/205
聪明的孩子/206
我属狗/206
不是一辈子/207
三毛叫妈/207
抽驴/208
俊哥说考分/208
18元8角8分/209
聪明的阿姆斯特丹/210
训妻/210
答非所问/211
借录音机/212
寸土不让/213
这是中国的内政/214
空瓶里的酒/214
抽烟的三大好处/215
四块糖说服一个学生/216
请勿吸烟/216
返工/217
只吃了一半的三明治/217
一次愉快的劳动/218
免费擦一只皮鞋/219
求爱新招/219
女人像小拇指/220
失约/221
不公平待遇/221
上司的出气筒/222
旧同事戏新同事/222
后记/224



总 叙

——魅力口才的奥妙

常听人抱怨：我口才不好。我怎么就这么笨！明明一件很有趣的事，为什么从我的口里说出来就没了味儿？明明本来是这样想，为什么说出来却变成那样？

多少次佩服别人舌上生花；
多少次羡慕别人高谈阔论；
多少次承受别人调侃的痛苦；
多少次嫉妒别人妙语连珠……

是他们比我有学问？不见得。我也读了不少书，怎么说也算半个“秀才”，秀才通常只有遇到兵，才有理讲不清，可我这个秀才却是遇到谁都讲不清。于是乎，一次次业务惨遭失败的经历！一次次高薪与我无缘的痛苦！一次次爱情离我而去的身影！一次次友情与我擦肩的悔恨！一次次……尽管内心的血液里澎湃着呐喊的激情，可在表达的天空中却定格于孤鸿的场景，令人无可奈何？

其实，人人都可练就魅力口才，只是没有了解其中的奥妙。

魅力口才的奥妙，可归结为“一论·三要素”。

“一论”:效果论

好口才,不是夸夸其谈,不是口若悬河,不是华丽的辞藻,而是重在两个字——效果。

无论你用哪一种方式表达,最终都要体现在效果上,没有效果的表达,那叫废话!甚至可以说是屁话!这样的语言不仅是强奸别人的耳朵,还在浪费别人的时间与感情,特别是在惜时如金的当代社会中,那叫谋财害命!

你普通话不标准,没关系;

你的口齿不清,小问题;

你只是小学文化,无所谓;

只要你在沟通中能达到好的效果,你的口才就是魅力口才!

“三要素”：心态、思维、表达方式

第一要素：良好的心态

俗语说，相由心生。其实，语言也是由心生，心里想什么，嘴里才有可能说什么，就算有时我们说着言不由衷的话，其实那也是不得已而说之，为何会不得已？自然是经过深思熟虑，本着某种目的才会如此。

要想达到魅力口才之“效果”，须有沟通之良好心态。在本书中，作者历经二十二个春秋的探讨与研究，将其归纳为九九归一法：

以“自信”为前提，“真诚”为基础，了解对方的“需求”后，采用“尊重”、“赞美”的方式，以“理解”、“包容”的心态，从多角度多层次入手，进行“启发”以求“共鸣”，最终达到“效果”。

- 一个连自己都不相信自己的人谁会相信他呢？
 - 一个连对方需求都不知道的人谁会喜欢他呢？
 - 一个虚伪的人谁会对他真诚相待呢？
 - 一个不懂得尊重他人的人谁又会对他客气呢？
 - 一个不懂得赞美的人谁会欣赏他呢？
 - 一个心胸狭隘的人又会有多少朋友呢？
 - 一个连基本启发都不懂的人谁会跟他共鸣呢？
 - 一个没有共同语言的人谁又会跟他共赴“效果”站呢？
- 从某种意义上说，口才的魅力，即为“人格的魅力”。

第二要素:敏捷的思维

很多时候有的人面对当众讲话时会害怕、紧张,结果一急什么都忘记了,其实事情不完全是这样。俗话说得好,艺高人胆大。当你对一件事情,胸有成竹的时候,还有什么可怕的呢。

如果说你上司面前怕、在陌生人面前怕、在高手面前怕,还情有可原。那么在自己孩子面前你总该不怕吧?不见得,曾有这样一个笑话:

孩子:“妈妈,妈妈,一大还是二大?”

母亲:“当然二大。”

孩子:“可为什么一个苹果比两个枣子大?”

母亲:“那是形状不一样。”

孩子:“那为什么一块钱比二毛钱大?”

母亲:“因为单位不一样。”

孩子:“那为什么三姨妈比四姨妈大?”

母亲:“啊,那是因为……”

其实,很多时候我们并不是“怕”,而是思维转不过弯来,才不知道如何回答。思维在沟通中的重要作用由此可见。在本书中,作者在充分研究人性的基础上,总结归纳出“跳出‘三界’外,不在‘五行’中”的人性了解法。可让你通过观察了解对方的意图,跟得上对方的思维,以便有的放矢。

第三要素:表达方式

当我们以博大的胸怀、敏捷的思维,充分了解对方的真正想法以后,那便要以合适的方法来表达自己的意思。

比方说:某高三男孩不想读书,其父亲与其姑姑都想让他再返学校,可见,其“目的”均一样。且看父亲与姑姑各自的表达方式:

其父对之:“你个小兔崽子,老子辛辛苦苦把你养大,家里的事从没让你做过一点,你竟敢不读书啊,我打死你!”

其姑对之:“怎么回事啊,有困难吗?来,有什么问题看我能不能帮

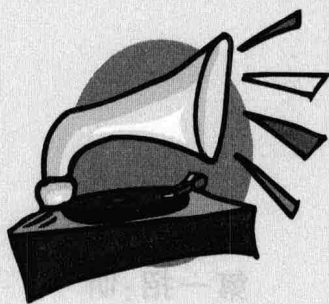
6 一呆教你练口才

你……”

同一实例,表达方式不同,效果也不一样。在本书中,作者从实际的生活沟通中,总结出表达技巧若干,分别记叙于“沟通技巧十一招”与“魅力口才绝杀技”之中,以供读者参考。

总而言之,本书从心态、思维、表达方式三个方面,通过百余实例的详细点评,充分剖析了魅力口才之奥妙。

第十一卷



第 一 卷

理论篇

理论是行动的指南，是实践的总结。理论来源于实践，又反过来指导实践。只有不断地学习理论，不断地总结经验，才能在实践中少走弯路，多创佳绩。理论是行动的指南，是实践的总结。理论来源于实践，又反过来指导实践。只有不断地学习理论，不断地总结经验，才能在实践中少走弯路，多创佳绩。

理论是行动的指南，是实践的总结。理论来源于实践，又反过来指导实践。只有不断地学习理论，不断地总结经验，才能在实践中少走弯路，多创佳绩。理论是行动的指南，是实践的总结。理论来源于实践，又反过来指导实践。只有不断地学习理论，不断地总结经验，才能在实践中少走弯路，多创佳绩。

第 一 卷

沟通技巧十一招

第一招：听

听字诀

攻城莫若攻心，善辩莫若善听。
俯耳听马蹄，可知峰转处；
旁耳听弦外，可知言外音；
近耳听肺腑，可知其肝胆；
细耳听疏漏，可知其破绽。
听该听之言，避可避之事。
于有声处辨真伪，于无声处听惊雷。
听之于心，了然于胸。
洞晓其意，运筹之先也。

古语有云：知己知彼，百战百胜。如何“知彼”，那便少不了一个“听”字，正如上帝在造人时给我们两个耳朵和一个嘴巴，就是要让我们多听少说。

古代战场，侦察兵将耳朵贴于地面，倾听山后传来的马蹄声，并根据马蹄声的大小及频数，判断敌方兵马的远近及数量，这需要一个“听”字。

现代职场，谈判中侦知对方的虚实以讨价还价，寻找对方的破绽以攻其短处，这更需要一个“听”字。

然而，遗憾的是，很多人在沟通过程中总爱滔滔不绝，只顾着把自己的观点一吐为快，却忽略了沟通的另一个重要方面——聆听。

从谈判角度讲，“听”是一个“进攻”的积蓄，“听”是一个“厚积薄发”的过程。在对方进攻时，你所要做的就是用心去听，充分了解对方意图，以便调动自己的思维寻找对方话语中的疏漏与矛盾之处。所谓言由心生、言多必失，即使是一个口舌不一、防备心再强之人，有时不经意间的一句话，也会暴露出他的某些真实想法。此时，我们便可抓其破绽，化被动为主动，反守为攻，一击而破。

案例一：

一位谈判专家代理他的邻居与保险公司交涉一项赔偿事宜，他就是运用了沉默聆听的策略获得了意想不到的效果。

保险公司的理赔员首先发表意见：“先生，我知道你是交涉专家，一向都是针对巨额款项谈判，恐怕我无法承受你的要价。我们公司若是只付 100 美元的赔偿金，你觉得如何？”

见谈判专家沉默，理赔员又道，请勿介意我刚才的提议，再加一些，200 美元如何？”

又是一阵很久的沉默，谈判专家表态了：“抱歉，这个价钱令人无法接受。”

理赔员接着说：“好吧，那么 300 美元如何？”

谈判专家沉思良久，理赔员显得有点儿慌乱了，他说：“好吧，400 美元。”

又是踌躇了好一阵子，谈判专家才慢慢地说道：“400 美元？……喔，我不知道。”

“就赔 500 美元吧！”理赔员痛心疾首地说。

就这样，谈判专家只是重复着他良久的沉默，重复着他严肃的表情，重复着说不厌的那句老话。最后，谈判的结果是这件理赔案在 950 美元的条件达成协议，而他的邻居原来只准备获得 300 美元的赔偿金。

从人与人交流的角度讲，“听”是一种胸怀、一种尊重、一种理解、一种人格的包容。古之人，先“洗耳”而后“恭听”，可见听之重要。但究竟应该如何去听呢？不妨如此：当对方与你分享内心的快乐时——随之欢笑；当对方向你倾诉内心的烦恼时——随之轻叹；当对方向你发泄内心的愤懑时——拍案而起；当你没有听懂对方的意思时——轻问一次；当对方说到重要环节时——用笔记下；当对方讲不下去时——鼓励的眼神；当对方……

案例二：

他们是一对郎才女貌的夫妻,没有太多的钱,甚至很穷!但彼此非常相爱,这已经让她感到非常的满足。在她的生命里没有什么比家更重要的。

一天丈夫下班后,闷闷不乐的表情令妻子感到非常的担心,以为发生了什么事!在妻子的再三追问下,丈夫才告诉妻子:“我想做点生意,不想再这样日复一日、年复一年地为别人工作了,我想拥有我们自己的事业,这样也能让我们的孩子过上幸福的生活!”这时妻子幸福地笑了:“我还以为发生了什么事,把我吓坏了。做生意挺好啊!其实我也想过。”丈夫沉默了一会儿,说:“做生意最少也要一两万元钱!可现在……”妻子把她打了几年工所存下的1万5千元钱取了出来,为了不让丈夫发愁,她还东借西借,又向12个人借了5千元钱。丈夫开始做起了生意。

经过不懈的努力,他们的生活渐渐迈入了小康。经过5年的拼搏由原来的2万元钱发展到了200万元!

突然有一天,在吃饭的时候,妻子感觉丈夫好像有什么心事,她问丈夫:“是不是生意亏了?亏了也没关系啊!反正我们现在还年轻,有的是时间!”丈夫仍是沉默着。这时妻子东猜西想,但她万万没有想到的事情发生了!沉默了很久的丈夫开口了:“我们离婚吧!”听到这句话妻子好像被雷击了一样。妻子苦口婆心地劝说丈夫,她不相信一个完美的家庭就这样破裂了!但丈夫还是坚持己见。妻子好恨丈夫,恨他为什么这么无情!难道真是那样“男人有钱就变坏”?她哭着离开了家。

妻子来到了和自己感情非常好的朋友阿梅家。

她向朋友阿梅诉说着自己这么长时间所受的苦和累,却换来了意想不到的结果——离婚!她想不通,也不知道自己哪里没有做好。她很愤怒,想和丈夫同归于尽,她不想看到丈夫和别的女人在一起快乐的情景。她决定第二天拿炸药包去做傻事。阿梅知道她现在情绪不稳,如果随声附和着说:“那个男人不好,死了也活该!”那么她可能现在就会去把他杀了。如果说:“算了,反正也就这样了,认命吧!”那她可能会对阿梅歇斯底里。

在这样的情况下怎么办呢?聪明的阿梅足足听她讲了6个小时,讲到她没力气时,心也渐渐平静了下来!自己反倒说:“哎,不管怎么样,我和他也同甘共苦过。相信有一天他会后悔的!”说完她就躺在沙发上睡着了……

听,要保持一个理性的心态。兼听则明,偏听则暗,不能听风就是雨,而是要明辨真伪。听该听之言,避可避之事。如果对方在讲一些你不想听的话而又无法走开,那不妨动用你的智慧偷偷地转换话题吧;如果有些不该听的