

愉快地成功的 聊天術

張心怡編譯





書卷萬讀路里萬行

常春樹書坊

愉快地成功的 聊天術

張心怡編譯





書卷萬讀路里萬行

常春樹書坊



的功成快愉

術天聊

著編怡心張

告訴您成功的 對一個人 一些人 一群人的 說話

□才是成功的重要因素

怎樣施展你的口才。不要觸犯別人的情緒。應盡的義務。口才藝術ABC。如何說服他人。口才的運用。一個演說家的成功。演說藝術的精髓。演講技術上難題的解答

一三

言語是教育和知識的標準

一生失敗錯在口才的人很多。口才會使人對你賞識。珍惜時間博覽群書。一條成功的捷徑。你利用了多少記憶力。百「聞」不如一「見」。不要相信演說家的誇口。腦子是一架聯想的機器。把新事物組織成聯貫的系統。記住演說的要點。如何應付難堪的場面。死記不如活用。公開演說的藝術。演說不是開電唱機。從頭到尾預習你的演說

二九

消除恐懼心理的訣竅

有學問的人不一定有口才。一百個人能有幾個長於口才。打破困難只要常常練習。舌頭抵在上顎。免不了忸怩和不自然。事先計畫好要講什麼。充實題材的秘

四三



訣。應該避免的錯誤。保持聽眾對你的注意。外行演說者的記錄。語氣可以打動聽眾的心弦。聲音避免呆板單調。立刻停止幾分鐘。提高聲音來試讀。再把聲調特別放低試讀。常常改變談話的速度。請你特別拉長試讀。重要字句突然停頓一下。試試看停頓有什麼效果

口才的另一條件是明晰.....五七

記住演說的四個要點。明白聽眾的心理。如何處理聽眾不太熟悉的題材。多多應用比喻。幾個更好的例子。一個改善的方法。仿效林肯的好習慣。有時不妨重複中說。例證不可太模糊。莫用說話來跑馬

用誠懇的態度來支持言論.....六七

信賴演說的精神。整個世界都被感情所轉移。假武藝無法冒充真本領。林肯的兩篇演說。林肯的另一件軼事。態度溫雅可化仇視為友誼。謙遜使別人感到高興。冤家少一個好一個。不要傷害對方尊嚴。一個「不」字的反應。全力控制你的舉止態度。好的演說都含

着真切的感情・發掘你心理埋藏的寶藏

社交場中應有的顧忌

七九

沒有幽默天才切忌故作幽默・不必嚴肅如巨象般呆笨
・要不得的諛詞就是廢話・不要對人用命令口吻・避免當衆指斥・規勸之前先加讚譽・避免無所謂的爭論
・要懂得察顏觀色・避免爭辯最好的方法・請別人評判自己的意見・避免可能引起爭論的話題・不要使人失望受窘

注意你的環境佈置和說話姿態

八九

聽衆散漫分坐會使感情分散・保持會場的空氣新鮮・必須使室內光線充足・講台上最重要的是演說者・不要使聽衆忘記演說的人・注意不適宜的作法・不要忙着站起來說話・挺起你的胸部・兩手的位置・一般人所濫用的姿勢・良好的姿勢向內心去找・姿勢不要再重覆・姿勢要與演說配合・服裝漂亮也會增加說話力量・服裝不整會減少聽衆的尊敬

考慮你要講的第一句話

一〇一

開始就要逗引聽衆大笑，使你的心情彷彿懸在半空。引用名人的話開頭，要你張開嘴巴急欲一聽，抓住聽衆興味的技巧，先讓你緊張懷疑，要你大吃一驚，讓聽衆幫你思索問題，用實物來刺激聽衆注意，人們大都愛聽故事，進行式的談話，何不用名人格言，要說切膚相關的話，放大圖畫令人更加注意，報導驚人事實，不妨講一則假新聞，看演講者怎樣講法

如何安排動人的內容

集中你的注意和思想，講話和動作都要自然，要每句話栩栩如生，數字也可以打動人心，以聽衆的經驗來發揮，一篇動人演說的原稿，榮獲首獎的演說，一篇十分中肯的演說，縮短演說適合忙碌的聽衆

逗引對方的真興趣

精神的活力，把自己刺激一下，研究聽衆的趣味和需要，適合自己口味的報紙決不能銷行，決心尋找使顧客滿意的新方法，不要被迫發言，絕對效忠聽衆，懦怯會使人對你失去信心，堅決而大聲疾呼，避免盲目

的武斷。設法迎合對方的意見。預播意見的種子。取得最可靠的特點。使他們暢談趣味的事情。不要使聽眾憎厭。故意發表錯誤的見解。如何獵獲你的目的物。

• 先給他一點小勝利

喜笑怒罵的運用法

一四一

實際上不可或缺的戰術。馭人的魔力。善用頌揚的藝術。頌揚的方式是恰投所好。培養應對的能力。精通全盤的戰略。幽默也是戰鬥方法。緘默亦可給人痛苦。領袖發怒如施用昂貴軍火。如何使用並控制喜笑怒

罵

獲得新朋友的敬愛

一四九

應付人的問題。難以跟人相處的兩大因素。驅除生活上的妖魔。一切趣味總是集中在自己。英國報紙大王的經驗。受人歡迎的談話。雜誌暢銷的原因。竭力表現你的健全人格。能手羅斯福的籠絡法。制勝不認識的人。明白人的相異處。注意我們活動的小宇宙。如何使新朋友對你友好。不妨略施小惠。最使威爾遜信

服的人・豪斯的神秘策略・移山之法的大師

使仇者擁護你

一六一

不要明白指摘別人的錯誤・演說不是挑戰的訓話・林肯如何解除群眾的敵意・融化寒霜一般的敵對・消釋意見的方式・如何折服剛愎的人・先使人佩服你・對付出於不意的敵人・小小的恩惠可以解決困難・借宿一宵消除仇恨・不亂用策略・預先注意反對意見

結尾要恰到好處

一七三

順利的開頭成功的結尾・不要忽視你的結尾語・引用詩文名句結尾・各有成功的辦法・層層增加句句有力・有生氣的活力・搜求尋覓試驗・在微笑中說再見・一個幽默的結論・用簡明讚美話結尾・最光榮寶貴的成績・再將要點告訴聽衆・普通錯誤的矯正法・預備不同的結尾語・多多練習多備汽油・避免結尾太唐突・林肯也有過錯誤・沒有機械的規則

聊天的藝術

卷頭小語

前任哈佛大學校長伊立脫（Eliot）曾經說：「在造成一個『上流人』的教育中，有一種訓練是必不可少的，那就是，優美而文雅的談吐。」

凡是善於談話，而能利用其美妙的言詞，以引起他人的注意，而使他人傾倒，使他人樂於親近，這種人，在一生中，真要占着不少的便宜。

善於聊天的人，不但能使不相識的人見了他，發生良好的印象，並且能多識與多交朋友，他能廣結人緣，到處受人歡迎。他能在事業上處處占到便宜。他可以得到最上流的交遊，雖則他自己的地位，也許頗為低下。

善於聊天的人，真是「奇貨可居」。人人都喜歡邀請某太太晚餐或茶話，因為她的談鋒很健，她的為人，或許有許多缺點，但是因為她「健談」，所以人們都樂於和她交接。

許多人的聊天的本領，都不很高明。這是因為他們不會把聊天當作一種藝術，不會在這種藝術上用過工夫的緣故。他們不肯多讀書，不肯多思想。他們聊天，寧願用極隨便，極粗俗的語句，而不肯「三思」而後言，不肯努力去將自己的意思，用最文雅，最漂亮的語調發表出來。

有不少的青年人，終日相處，其所談話，總不脫那些愚蠢而無意識的瑣事。這種談話，對他們毫無益處，而只足以使他們的志趣，理想與生活，日趨低下；因為這種談話，可

以使得他們的思想，只及於淺薄而無意識的事情，而不及於高尚的事情上。

在街道上，在公車中，在公衆的地方，我們常常有機會聽得人們用了喧鬧、粗糙的聲音，說出那俚俗，下流的字眼，油滑，隨便的語句。

談話的精粗，優劣，最足以顯示出你的教育程度，與身價的高低。你的言語，往往會在無意之間，宣洩你的一生事蹟。你的談話，會將你的一切隱秘宣佈出來，會將你的真面目揭示給世界。

有許多人在職位、事業上的上昇，都是受賜於他們談話的本領。給予他人以良好的印象，這在事業上，一定可以大占便宜；而最能給予他人以良好的印象的。唯有談吐精純的人。至於過政治生涯的人，他們一身的成敗與毀譽，更是全視他們的兩片嘴唇皮。許多人因爲口才好，就躋身入議會，或身居要衝；許多人本領並不高明，但因爲口才好，遂得占有高等的地位。

聊天之道，至不易言！你當求措詞之文雅，態度之自然，同時又須使你的言詞，富於同情，而處處顯示你的善意的精神。你的談話，一定要求其能引起與抓着他人的注意，而唯有充滿着溫暖的同情的言語，才能夠引起與抓住他人的注意。假使你的談話，是很冷淡而寡情，你是抓不着他人的注意的。

在一切的題目上，常常努力去培養優美而精純的談論，常常努力去用清楚、流利、漂亮的言詞，以表達自己的意思。這是一種很良好的訓練，我認識有些人，他們從沒有受過

中等以上的教育；但是他們很精於聊天的藝術，所以別人遇見了，總以為他們是受過高等教育的人。

與精於談話的藝術的人談話，最能引起我們良好的印象與愉快。

假使你有志於求你的談話藝術的深造，你必須多交接那些有學問的人們；則耳濡目染，進步自速；假使你沒有上等的交遊，則你自己縱然受過高等教育，你的談話的本領，仍不會高明。

心中有着意思，而詞不足以達之；心中努力要想說話，而訥訥不能出口，這種人最是可憐。

假使你在要發表意思時，而竟捉不住那意思，要尋覓適當的詞句，而竟尋不到；你不必害怕，你仍當努力嘗試發表！起先的結果，雖或是失敗；但熟能生巧，以後你的談話，一定有進步。假使你努力嘗試不已，則久而久之，談話時自不至受窘，而能措詞流利，態度從容了。

有些人有着高超的思想，獨到的見解，但是言語不足以達之。他們的言語，不足以將他們的思想裝扮得像個模樣，他們說話猶如走馬燈，說來說去總是這一套；而想用幾句肯定、肯定的語句，去表達他們的真意，倒是不能。

多讀書也是求談話藝術之進步的一種好方法。多讀書不但能開拓我們的心胸，加增我們的智識，而且能使我們熟悉許多名詞與語調；所以是大有助於談話的藝術的！



口才成功的 重要因素

——唯一銳利的工具，而越常用便越利的，便是利舌。

——有風趣的談吐，可使粗肴成美味，惡劣的談話，可使珍饈難為人下嚥。

——不要對人辯證你是對的，人性是反對自說是對的人。

——使人厭倦的談吐，多數是只顧說到自己，說到第三者的，便是閒談，漂亮的談話者，是關顧到對方。

——智者思而後言，愚者言而後思。

——好話不費錢，但價值很大。

——我們不能時常對人好，但我們可以時常把話說得使人高興。

怎樣施展你的口才

全部的處世的秘訣，可以包括在一次談話中。你估量對手的爲人，表現你自己的個性，使他窺察到你的性格，你把你的知識，觀點，和你正確的判斷，使他對於你的說話，感到欽佩。你的外表，你的禮貌，和你的動作，補充你的談話所給予別人的印象，在談話中你可以使他喜悅，使他不快；能夠左右他，或受他的左右；促進或防備將來。人類的行爲，除了談話的口才以外，再沒有比它更有影響的了。

談話不在力求精彩，才可以使人動聽。你用不着有講俏皮話的本領，也不需要滿口是笑談，你只管拙於對答，你也儘管純於理解；但依舊可以得到美滿的結果。企圖和別人爭勝是最笨的方法，你越想這樣，越不能使他做你的朋友。

費爾特博士，是個說話的藝術大師，他曾給我們幾句智慧的話：①常常說話，但不要過長。②對什麼人，說怎樣的話。③少講故事，尤以絕對不說爲妙，雖是貼切而簡短，也應該避免。④說話的時候，不要扯住人們的衣袖，或別人的手說話。⑤應該隨和別人，不要獨斷或自尊。⑥在份子複雜的場合，不要和人家辯論。⑦不要作自我的宣傳。⑧外表要坦白正直，內心要謹慎仔細。⑨說話的時候，正面對着人。⑩不要隨便播散流言，或聽信流言。⑪不要學習他人，也不要讚許他人的學習。⑫賭咒是又壞又笨而且粗陋的。⑬高聲嘩笑是下流的娛樂。上面所述各條，除了最後的一條外，我們都可以同意。因爲最後說高

聲嘩笑，雖然有些失態，但這種笑語，如果出於內心，而又沒有妨害別人時，却不一定是失德，時代已經不同，拘謹並不一定是美德，其餘各條，却都值得我們遵行。

這種種條規的理由，不必再多加說明了。譬如第一條所說，常常說話，但不可過長，這是因為談話，決不止自己一個人，你如果把話說得過長，不但別人沒有說話的機會，而且反而使人可厭。自己跟人家的說話比例，應該是相等的。有許多人只知道自己發表長篇大論的意見，却不願聽別人的說話，這真是再錯誤也沒有了。你應當知道，常常說話，可以增加人家對於你的印象，但說一次話，如果繼續許多時間，便將使別人不耐煩，而討厭你了。

像第二條，就是要認清聽話的人的對象，這是十分明白，用不着說明；如果不是這樣，無疑的，結果一定非常不良，尤其是在批評別人的時候，更應當把所有的成份認得很清楚。

有一次，在一處宴會中，有一位客人，對着鄰座的一位女客，說起一位大學校長的事，他對於這位校長十分不滿，所以說了一大堆攻訐譏刺的話。

最後，那女客說：「你認識我嗎？」

那人說：「我不認識你。」

「我就是你所說那位校長的妻子呀！」

這個客人真是羞得面紅耳赤，不知怎樣才好，過了一會，才訥訥地向她問道：「你知