

口才藝術 與 技巧



姚能鑽編著

序

說話的技術，貴在能傳達自我的意思，中外皆然，這就是語言的本質，然其過程貴在磨練，化口吃為講演天才這是本書應該幫助您的。

良好的情感交流方式，必須在語言上加添原素，使說者與聽者心靈交流更加調和，融和為一，促進人際關係的潤滑劑，使您能夠活用語言，盡如己意的應用口才技巧，雖不能達成希特勒似的天才演說家，具有極大的煽動力，却能令您說話夠威力，做好情感交流，這就是我要貢獻給諸位讀者的。

融會說話的戲法，貫通口才的藝術，將之運用於會話的話題裏，幫助你成大功，立大業，最起碼使您成為衆所歡迎的時髦人物，那就達到我編著此書的目的了。

本書承蒙郭秀堅小姐校對，花了不少心力，特於此書付梓之後一併致謝。

姚能鑽 中華民國七十四年二月

再版序于菲律賓

口才藝術與技巧 目次

● 口才藝術的研究·····	一
● 基本的秘訣是少說話·····	三
● 有說話藝術的人定是個好聽者·····	五
● 怎樣替你的朋友們介紹·····	七
● 如果你是被介紹時·····	一〇
● 怎樣稱呼·····	一四
● 「今天天氣很好」是太乏味了·····	一六
● 試聽聽你自己的聲音·····	一八
● 說話的工具是口不是手·····	二〇
● 如何運用字眼·····	二三
● 運用什麼字眼·····	二五
● 先充實你自己·····	二七

●開啓對方的百寶鑰匙·····	三〇
●怎樣問話？·····	三三
●愛說話或愛聽話的人·····	三七
●不愛說也不愛聽的人·····	四〇
●客氣話不要過剩·····	四二
●怎樣說客氣話·····	四五
●避免以執拗表現你的聰明·····	四八
●爭辯是一個無期的戰爭·····	五二
●嚴禁質問·····	五四
●怎樣糾正別人·····	五八
●忘記你自己·····	六一
●不要自己讚美自己·····	六四
●不可吝嗇對別人稱讚·····	六六
●最有力的鼓勵是讚美·····	七〇

● 怎樣安慰.....	七二
● 道人之短，即你之短.....	七七
● 開玩笑須知.....	八〇
● 「對不起」.....	八二
● 說到做到.....	八四
● 電話機旁.....	八七
● 如果你沒有勇氣說話.....	九〇
● 如果敘述一件事.....	九三
● 如果你說一個笑話.....	九五
● 說話代表你的品學.....	九八
● 說話代表你的年齡.....	一〇一
● 和小孩子談話.....	一〇四
● 和少年談話.....	一〇七
● 青年・中年・老年.....	一一〇

●和下屬談話·····	一一三
●第一次到她家裡·····	一一六
●第一次到他家裡·····	一二〇
●微微一笑·····	一二三
●要多查字典·····	一二六
●男女之間·····	一二八
●求職須知·····	一三六
●如何應付顧客·····	一四一
●宣傳要領·····	一四五
●再會·····	一四九
●一個技巧·····	一五二

附 錄：成功的藝術

●天賦的勝利權·····	一五三
●戰鬥的興奮劑·····	一五五
●爭取一切助力·····	一五七
●交友之道·····	一五八
●選擇你的朋友·····	一六一
●知己朋友是你的臂助·····	一六三
●充實你的力量·····	一六四
●抓住機會·····	一六七
●怎樣獲得機會·····	一六八
●賺錢技能是神秘的謎·····	一七〇
●量入爲出·····	一七二
●儲蓄應付難關·····	一七二
●及早準備·····	一七四
●三種存款的運用·····	一七四

●以少博多·····	一七五
●揮霍——成功的大敵·····	一七六

口才藝術與技巧

◎ 口才藝術的研究

自從人類會應用言語去表達他的思想之後，「口才的藝術」就一直被人運用着，做着種種不同的大小的目的。

現在，我們每天從早到晚都在談話，如果你覺得這事情太平凡，不值得花功夫，費上許多精神去研究，你就錯了。別的事情也許可以不必細加研究，但決不是「口才的藝術」。這是一個你所用來應付整個世界的工具的一種利器。一個好的工具會給你獲得更好的結果，獲得更美滿的前途，這是不可否認的。要不要我告訴你，就是你一生的事業，失敗或成功，百分之八十是由你的「口才」負責的！

許多人都以為自己的口才藝術並無特殊的不妥。大概自己看自己是不容易清楚的，除非是去旁觀別人。這裡有一個很好的試驗方法：設若你有機會獨自坐在房裡，去諦聽

隔壁房間裡面的人們的談話（無論那些是你的朋友或家人皆無不可。祇要你不可在傾聽當中加入談話，純粹保持着一種局外人的態度就是。）在傾聽了相當時候之後，你定會驚訝於他們談話的種種毛病：或者是聲音模糊，或者是口頭語用得太多，或者是談話中表示出那種自大的，狂妄的，甚或卑劣，刻薄的思想——那些情形你從來不會發覺的，而現在你竟發覺了。由此你可以明白，也許別人聽你的話時也有同樣的感覺，那麼，你對自己的談話就不可不留意了。

這就是我敢於請你一讀我這一本書的理由。

可是請你不要在本書裡存過奢的希望，以為讀完本書，就可以像蘇秦一樣地游說六國而成爲各國的宰相，或最低限度可以就任外交使臣而無遜色，這是超出本書範圍以外的，除非你肚裡有另外的大本領，又當別論。即或你他日果真做了大使，我決不敢以此居功。

本書要說及的，不過限於我們日常生活所需要的談話藝術，牠幫助你怎樣去交接身邊的人，此外沒有什麼更大的目的。如果你曾經因爲談話技巧的拙劣而失掉了一個女友的歡心，如果你曾經因說話不高明而失掉了一個顧客，如果你曾經因爲言語不當心而錯

過了一個好機會，或使人討厭，或使人輕視……那麼本書也許有點足供你將來做人參考資料。本書的目的，就是幫助你怎麼獲得朋友，使人對你表示好感，如此而已，你以為這目的太小嗎？請你想想，一個討人歡喜的人，在人生戰場上大大小小的競爭中，將佔怎樣優越的機會呢！這價值請你自己慢慢地去發現和估計吧！

◎ 基本的秘訣是少說話

有個美國記者去訪問愛因斯坦，臨走的時候他問那大科學家，什麼是成功的公式。愛因斯坦一想。「如果A是代表成功，」他說：「那麼這公式就是 $A = X + Y + Z$ ，X指工作，Y指遊戲。」

「Z是什麼呢？」那記者問。

「這個，」愛因斯坦說：「是指把嘴閉起來。」

教人少說話，多做實際工作，這是古今中外的哲人學者留給他們子孫的最普遍的訓誠。

是非祇爲多開口，話說得多，出毛病的機會也就多。大智若愚，有學問的人不大亂說話，唯胸無半點墨的人喜歡大吹大擂。「寧可把嘴閉起來使人懷疑你是淺薄，勝於一開口就使人證實你的淺薄，」這是一句值得大家牢記的名言。

所以，在研究口才藝術之前，第一要先學少說話。

這不是太矛盾嗎？你會說。

一點不。我們一般人，大多數都是患着太愛說話的毛病。「三個女人可以成一個爐子」，這是一般嘲笑女子愛搶着說話的流行俗語，其實男人也莫不如是。要學會怎樣說話，必先要從少說話學起。

你也許又來說，既然人人學習少說話，那麼「口才的藝術」看來不必細加研究了。這又不然，少說話固然是美德，但人既在社會中雜處，祇能「少說」，却不能完全不說。既要說話，則此中藝術不可不研究。

所以，我們要記着這一個原則：在任何地方和場合，最好能少說話，非至不能不說時，緘默是值得提倡的。若到非說不可時，那麼你所說的內容，意義，措詞，聲音和姿勢，都不可不加以注意。在什麼場合，應該說什麼，怎樣說，都值得加以研究。無論是

探討學問，接洽生意，交際應酬，娛樂消遣。種種從我們口裡說出的話，一定要能動人。「不鳴則已，一鳴驚人。」我們雖未必能達到這個目的，但朝這目標走去是不會錯的。

爲保持你的話爲人所重視，所渴念，所永不討厭，唯一的秘訣是少說話。也唯有少說話的人，才能靜靜地思索，使他說出來的話更見精彩。

◎ 有說話藝術的人定是個好聽者

做一個忍耐的聽者，是口才的藝術中的一個重要的條件。因爲能靜聆別人意見的人，必是一個富於思想，有縝密的見地，和具謙虛柔和性格的人，這種人在人羣當中，最先也許不大受人注意，但最後則必是最得人敬重的，因爲他的虛心，所以爲任何人所喜悅，因爲他善於思維，所以便爲人所信仰。

怎樣去做一個良好的聽者？第一是需要「專誠」。別人和你說話的時候，你的眼睛要注視着他，無論對你說話的人地位比你高或低，注視他是一件必需的事情，祇有缺乏

勇氣或態度傲慢的人纔不去正視別人。其次，在別人對你說話時，不可手裡同時去做着一些絕無必要的工作。這是不恭敬的表示，而且，當偶然他反問你一些什麼時，你就會因不留心他所說過的而無從應付了。

諦聽別人時，偶然插上一兩句同意或同情的話是很好，不完全明白時加上一個問話也非常需要的，因為這正表示你對他的話留心。但決不可把發言的機會搶過來後就滔滔不絕地說自己的，除非對方的話已告一段落，應該讓你說話的時候。

無論他說什麼，你不可隨便糾正他的錯誤，若因此而引起對方的反感，那末你就不能成爲一個良好的聽者了。

有些人常喜歡把一件已經對你說過好幾次的事情還對你再說，也有些人會把一個笑話說了多次還當新鮮地再說，作爲一個聽者的你，此時就要練習一種忍耐的美德了。你不能對他說：「你已經說過幾遍了。」這話會傷害他的尊嚴的，你唯一應做的事是耐心聽下去。你心裡應該明白他是一個記憶力不好的人，你應該同情他，而且，他對你說時是充滿了對你表示好感的誠意的，你應該同樣用誠意來接受他的善意。

但如果說話的人滔滔不絕，而又毫無興趣，你覺得把時光和精神去應付他是十分不

值得的時候呢？你應該用更好的方法來使他停止這乏味的問題，但最重要的，是不可傷害他的尊嚴。最好的方法是巧妙地引他談第二個題目，尤其是他內行的又是你所喜歡的題目。

口才的藝術第一步是少說話，第二是要會得做一個良好的聽者，記牢這兩點，以後我們才繼續去研究「口才的藝術」。

● 怎樣替你的朋友們介紹

最不容易的談話開始是兩個陌生人初次被介紹的時候。現在，未研究怎樣開始談話之前，讓我們先研究怎樣去做一個介紹人。

因為怎樣去介紹，也是口才藝術之一。

假定你現在是一個晚宴的主人，請來了許多賓客，你自然不能一一長久招待的，所以，把一些單獨無伴的客人介紹給另一些客人，是最妥善的。

在介紹甲客人給另外的客人之前，你最好先作一個打算，就是要給他選擇一個合宜

於他興趣的友伴。

如把兩個都從事於同一行業中的牽在一起，那是最好不過的。因為氣味相投，自會立刻有許多可交談的資料，也許更因業務的相同，因你的介紹而從此成立了很好的友誼基礎。

此外把一個詩人介紹給一個音樂家，把一個化粧品商人介紹給一個化學師，把一個新聞記者介紹給一個軍政界的人物，把出版家介紹給印刷商，或把畫家介紹給電影明星，把醫生介紹給體育家等，往往會收很好的效果的。

至於性質十分不相同的人，則除非不得已，以不把他們牽在一處為佳。有一次，我看見一個牧師被介紹給一個舞場經理，另外一次，則見富豪被介紹給一個左翼作家，以致他們都不能暢談自己熟習的事情，而不得不另外扯一點彼此皆無抵觸的題目來敷衍一頓，這情形是相當痛苦的。

作為一個機警的介紹者，一定要先顧慮到這一點。

開始介紹，照外國人的規矩，總是把男客向女客介紹，把少年向老年介紹。這是一種好禮貌，因為表示對前者的尊敬。

你能够記半這點更好，否則也不必苛求，好在在中國，這問題還不算嚴重。最要緊的，介紹雙方姓名的時候，聲音要說得清楚，許多人給人介紹後，結果雙方皆仍舊聽不到，這情形實在太多了。

一個善於介紹的人，他一定把雙方名字念得清楚，而且，光是清楚是不够的。因為人是善忘的，最好是能够再念一次。

但怎樣再念一次呢？僅僅介紹雙方的名字是不够的，爲使他們易於開始交談，一定還要介紹雙方的職業位置，這才是一個完滿的介紹工作。於此，在那介紹雙方職業時，便可以重複把雙方的名字再說一次了，名字念得清楚，然後又重複一次，那麼普通人總可以記得清楚的了。

除替雙方介紹職位之外，如果你知道雙方有共同的嗜好，譬如說，他們都喜歡集郵或看電影等，都不妨替他們說出，如此他們更易接近。

如果不是介紹一個名人，我覺得有時在介紹時不妨把名字漏去，僅把雙方的姓氏介紹，也是個很好的辦法，這可使初見面的人易於記憶。他們自己覺得需要知道彼此的名字時，讓他們往後自己問好了。