

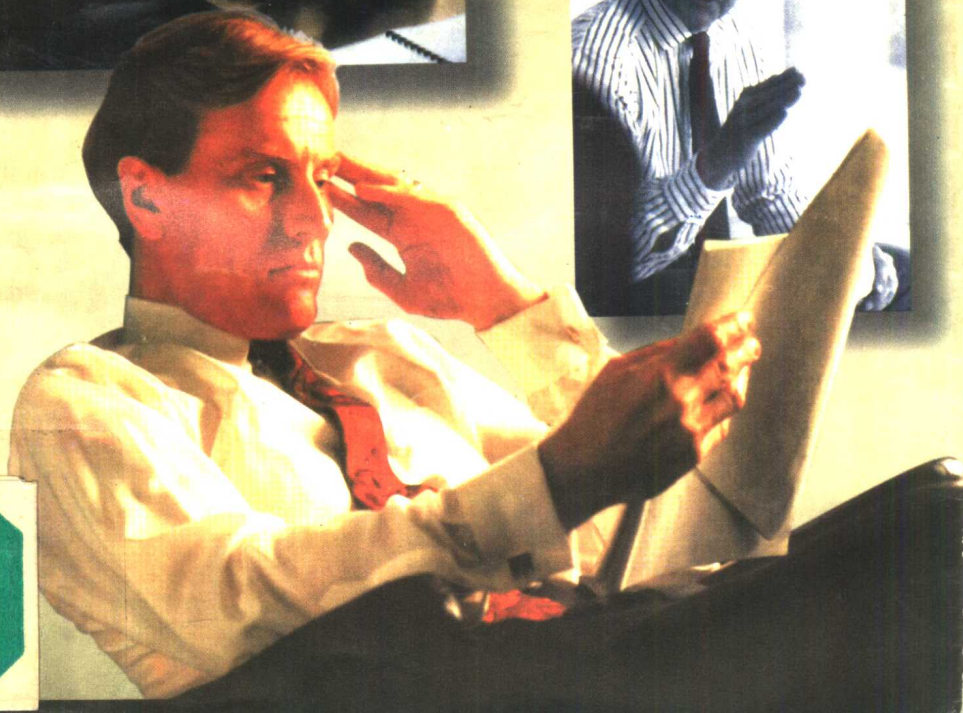
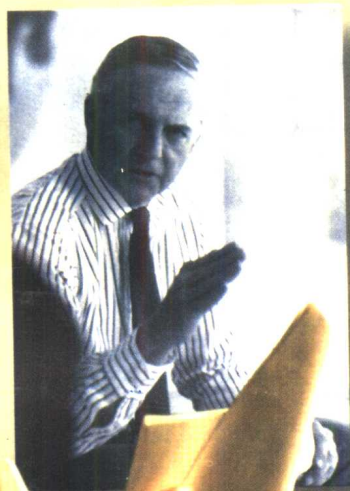


口才技巧

实用
全书

赵宏 等著

团结出版社



110.7-6/
2
2.1

口才技巧实用全书

赵宏 逸人 康辉著

(上册)

070465

团结出版社

1996年2月

口才技巧实用全书

内容提要

一个人事业的成功，百分之十五是由他的专业技术所决定，百分之八十五主要靠人际关系、处事技巧。《口才技巧实用全书》是当今竞争激烈、讲求效率的现代社会里一部非常实用的工具书，它使你自我完善，言谈得体，举止优雅，从而博得人心，取得成功。要想达到辉煌的顶点，必须要有良好的口才，言谈笨拙的人，永远不能到达尽善尽美的境地。本书是当今包容内容最全的一部有关口才的书籍，它将帮助你打开成功之门。

全书共分六大部分：雄辨的口才、演讲的口才、社交的口才、幽默的口才、机敏的口才、应变的口才。

目 录

雄辩的口才

一、口语劝导	(1)
1. 妙语惊人	(2)
2. 自圆其说	(6)
3. 避开禁忌	(10)
4. 适可而止	(15)
二、缓缓而谈	(20)
1. 要留一手	(21)
2. 不失风度	(26)
3. 反话正说	(30)
4. 巧设陷阱	(34)
三、深谋远虑	(38)
1. 行云流水	(39)
2. 打动人心	(45)
3. 力求变化	(49)
4. 唤起激情	(53)
5. 不要诡辩	(57)
四、诙谐谈吐	(63)
1. 胜于雄辩	(64)
2. 花样翻新	(68)
3. 不拘一格	(73)
4. 多多益善	(77)

2 目 录

五、反攻为守	(83)
1. 质问有力	(84)
2. 语贵在和	(90)
3. 巧妙设问	(94)
4. 击中要害	(100)
六、选词精当	(104)
1. 拿事实来	(105)
2. 唱自己歌	(108)
3. 打好腹稿	(111)
4. 设身处地	(116)
七、宽容忍让	(123)
1. 致胜之道	(124)
2. 打破僵局	(128)
3. 将心比心	(131)
4. 法无定法	(134)
八、理解他人	(140)
1. 心智之桥	(141)
2. 情理交融	(145)
3. 动心在情	(149)
4. 心有灵犀	(153)

演讲的口才

一、灵魂之火	(157)
1. 舌战千军	(158)
2. 诱人魔力	(163)
3. 形式不拘	(166)
4. 传播效应	(169)
5. 风格魅力	(172)

6. 禁忌避讳	(176)
二、神游物外	(181)
1. 克服自卑	(182)
2. 战胜恐惧	(185)
3. 心理素质	(189)
4. 微笑示人	(192)
△ 5. 形象塑造	(196)
△ 6. 姿势手势	(200)
7. 声音种种	(205)
8. 语言问题	(209)
9. 真情实感	(213)
三、他山之石	(217)
1. 选题创意	(218)
2. 胸有成竹	(221)
3. 吊人胃口	(224)
4. 卡耐基法	(228)
5. 生动比喻	(236)
6. 戏剧手法	(240)
7. 引人发笑	(244)
8. 贵在创造	(248)
四、妙口常开	(251)
1. 打动人心	(252)
2. 让人说是	(255)
3. 受人欢迎	(259)
4. 名言润色	(263)
5. 身临其境	(266)
6. 穿插故事	(269)
7. 问答对话	(272)

8. 发问技巧	(275)
9. 逻辑形象	(278)
10. 联想记忆	(281)
五、余音缭绕	(285)
1. 长话短说	(286)
2. 龙头凤尾	(290)
3. 恰到好处	(293)
4. 高潮迭起	(295)
5. 诗词装饰	(303)
6. 幽默谐趣	(311)
7. 总结要点	(318)
8. 坦诚相见	(328)
9. 一气呵成	(332)
10. 一咏三叹	(336)
11. 精益求精	(340)
12. 真情感化	(344)

社交的口才

一、口才基础	(349)
1. 语言系统	(350)
2. 信息交换	(354)
3. 相互理解	(356)
4. 妙语弹拨	(358)
5. 谈话要诀	(361)
二、口才锻炼	(365)
1. 说话方式	(366)
2. 克服羞怯	(369)
3. 学会微笑	(372)

4. 绘声绘色·····	(375)
5. 说话艺术·····	(379)
三、洞察他人 ·····	(381)
1. 留心神态·····	(382)
2. 注意表情·····	(385)
3. 言行举止·····	(389)
4. 透视人心·····	(392)
5. 不要轻信·····	(396)
四、领导交往 ·····	(402)
1. 抓住机会·····	(403)
2. 察言观色·····	(407)
3. 鉴别真伪·····	(411)
4. 赢得信任·····	(414)
5. 消除矛盾·····	(418)
6. 真诚交谈·····	(423)
五、同事交往 ·····	(425)
1. 广泛包容·····	(426)
2. 鲜明个性·····	(429)
3. 建立共识·····	(433)
4. 不计功利·····	(438)
六、自我修养 ·····	(442)
1. 完善自己·····	(443)
2. 正大光明·····	(447)
3. 制怒自控·····	(451)
4. 感悟人生·····	(457)

078465

一、口语劝导

口语所提供的劝导方法，一般有三种：第一种取决于说话者的个人品格；第二种在于将听众导入某种特定的思路；第三种在于言之有据，起码言语本身能自圆其说的。当劝说得使我们觉得其人可信时，说话人的个人品格就在劝导中起了作用；当话语唤起听众的激情时，劝导的效果也就通过他们得以实现了；当我们按照与当时情况相符的富有说服力的论点，证明了一个真理或类似真理的真理时，劝导的效果就表现在语言之中了。

——亚里士多德

1. 妙语惊人

眼睛是心灵的窗户；

语言是心灵的桥梁。

帕 斯卡在《几何证明》中说：“无论我们想劝导别人干什么，我们都必须将有关的人考虑进去，了解他的心情和思想，弄清他赞赏的原则或他所喜爱的东西之间有何关系。因此，劝导的艺术既在于懂得如何悦人，也在于懂得如何取信人，要知道人往往都感情用事，不大听从指挥。”在我们的实际生活中，我们为了达到某种目的，总要去说服别人，说服也是论辩的一种特殊形式。例如，我们要采取一项行动，需要某人的配合，如因意见不合，不仅要争执，而且在争执中尽量要说服对方。说服当然要依赖头脑。因为我们从小就相信，只要靠理论就能说服人。但事实上，单凭理论效果并不大。因为你要我为某件事而付出行动，就必须遵守下列三个条件：

(1)你必须让我了解你所说的话。

(2)你的根据必须令人信服，几乎到使人无法反驳的程度。

(3)你必须让我相信，你现在可以满足我的需求。

在这三个条件中，第三条(满足我的需求)我仍然不会相信。虽然你所说的事实或理论，别人没有反驳的余地。但是，关于这种非逻辑性的问题，很难光凭口头允诺去满足别人的需求。

但是，这不是说口头说服没有作用。口头上的鼓励，的确会产生不同的振奋力量。有时人并不容易说做就做，那是因为他没有了解清楚对方的目的、理论、理想及处世哲学，因而不能贸然答应。

任何人都希望能轻松地说服他人,尤其是不善言辞的人,更有如此的希望;但是千万不要误解说服力的本意,毕竟它与绕舌不同。有的人能不费口舌就自然有说服力;有的人即使滔滔不绝,也没有洗耳恭听的听众。因此说服力并不取决于能否能言善道,而决定于能适时说出适当的言辞。当然有人天生就具有说服力,但是一般来说,说服力是靠后天的经验和努力培养而成。提高说服力需要认真加以进修、训练:

(1)掌握要点和难点。大部分人只考虑到如何巧妙地说服他人,但能掌握“要点”的人却非常少。例如告诉对方“如果不这么做,公司就会有危险”,“这样会给大家添麻烦”,“如此才可以拓展前途”,“必须拉拢他加入我方的阵营”……等等,这样才算符合说服的需要。和人见面,想不费吹灰之力就说服对方是不可能的。必须彻底检讨自己的意见,表明自己最低限度的要求。若抓不住意见的重点,不但无法说服对方,反会遭到对方的反击不得不知难而退。这就是因为“该说”的话表达得不够明确之故。如果一开始就心生胆怯,心想“我真的能顺利说服对方吗?”或“万一遭到拒绝怎么办”,甚至认为“对方说的也有道理”等,这些都是因为说服的基础不够稳固,才想不出“如何说服对方”的手段和方法。所以说服前先检查一下谈论的内容是否必要,再开始进行说服;才可事半功倍。

(2)掌握对方心理。不考虑对方,只单方面谈论自己的事,不但无法打动对方,反会显得疏远。因为从感情与理性两方面来说,强迫性的做法会使对方在感情上产生不悦;而脱离要点会使对方在理性上无法理解。此时,首先需要训练的是静听。任何人都希望站在说服者的立场,不喜欢被人说服,更有甚者认为让别人说服是一种耻辱,所以努力先使对方保持平静,消除其压迫感,否则说服就无法成功。因此,与其自己先发言,不如先听对方的,从谈话内容中了解他。给予对方发表意见的机会,可以缓和他的紧张,进一步使他对你产生亲切感;更重要的是,能根据对方谈话找到说服的重

点。那么要如何才能让对方发表意见呢？可以先诱导对方谈论他感兴趣及关心的话题；至于对方有兴趣及关心的话题，则多半是他个人身边发生的事。

有人认为抓住对方自己认为所喜欢和关心的问题，而且也是最切身的话题。由此而找出对方关心的目标，他就会道出自己的看法，这也就是我们必须侧耳倾听的内容。从对方的谈话中，可以了解对方的嗜好、个性及说服重点。

(3)周密的论证。不具体的表明说服的要点会失去说服力；而不得要领的要求，也无法得到充分的效果。对部下有所期望，希望达到时，必须周密论证以使对方正确了解。有些虽然下命令的人知道自己的意思，但执行命令的人，却不容易了解。在工作方面，说服特别要具体的提示计划，说明理由、内容、完成日期及要求的成果，不如此提出，就很难说动对方去办，再如何激励他，他也不知从何下手。人之所以会有积极的意愿，是因为总想有发挥自己能力的机会。只有凭自己的才智能力参入整体工作时，才能体会工作的意义。

(4)发挥别人才智。使对方发挥才智，就须告知对方他想知道的事。若没有确切的指示，他就会在不明事理的情况下产生不满，或者发牢骚，破坏了工作环境和和谐。因此必须以具体的办法告诉对方，使其了解情况，他才愿意去干。例如告诉对方“你的立场是……，你的行动是……，最后的目标是……”。如此提示，并要求对方“我想借助你的智慧，请你务必尽力”，说服到此地步，就能巩固对方想做的意念。毕竟了解了情况，做起事来就容易。例如明示对方“这件事的结果是……”“你下次应该这么做”等等，把自己想获得的结果具体地告诉对方，同时在明示对方的过程中，也要经常参考对方的意见，提高对方的参入意识。如此一来，才能称之为周密的说服。

(5)引导对方。“说服就是恳切地引导对方，按自己的意图办

事”。如果不以恳切的态度说服对方，而利用暂时的策略瞒骗对方，就无法使说服者与被说服者间有长久的和谐。当说服者暗自高兴“好了！说服成功了”时，而引起被说服者“唉呀！我上当了！”的感觉，这种是最拙劣的说服方法。恳切的引导对方，使对方了解与满足，这时双方的满足度各为 50%，要被说服者再做 10% 的让步，更须让其有这种满足感，否则被说服者无法心服口服，彼此根本无法谈拢，这一点须特别注意。

(6) 让步。说服必须有令双方满意的结果，否则不算说服成功。换句话说，说服者必须让对方认为“哼！这次是因为我让步，他才能成功地说服我”，如此满足感，就是恳切引导的最好效果。说服者应向对方表示“真谢谢你”，“没有你的帮助我就完了”，“你如此帮我忙，我会铭记在心”等，如此表示谢意，以实际行动满足对方的虚荣心。能证明自己的谢意行动，还可在旅途中表现。不如写封明信片给对方，简单说明“因为正好到你住处附近旅行，所以特地写此信向你问候，最近好吗？……被说服者收到明信片后，心中一定会感到“啊！他还记得那时我帮他的事”，如此向对方表示好感；因为在他帮你忙时，已经做了虚心的让步，所以，礼仪一定要考虑周到，才能表示真诚的心。唯有如此仔细诚挚的表达自己，才能称得上真正的说服。

(7) 建立信任的关系。有的人在说服时，特别向对方表示亲密的态度或用甜蜜的语言与之接近，不仅无法达成说服目的，还会引起对方警戒，甚至受其轻视。所以信任非常重要。古人说：言必行，行必果。有的人用人前，不用人后。这种观念是错误的。人们不能过着自私而有效率的生活，只想以自己的方便操纵对方，人永远无法一意孤行。所以如果有意与人交流，保持信任的关系，是必不可少的条件。信任的关系，寓于日常生活中。只要得到他人认同，而你也自认不辜负他人时，如此就能建立信任，达到圆满的说服。做到这些，相信你将能发现说服的乐趣与效果。

2. 自圆其说

真理要逻辑完满；
谎话亦自圆其说。

说服是双方面的，甚至是多方面的。当一个人站在讲台上演讲的时候，只有他一个人在讲，无论他讲的是他自己预先拟好的讲词，或是别人替他准备的讲词，只要他懂得演讲的技巧，把那讲词明白生动地讲出来，那就完成了演讲的任务。可是说服却不只是讲，还要善于听，不仅要把自己的话讲好，还要善于听别人的话，而自己所要说的话，也不能像演讲一样，可以事先完全准备妥当，照讲无误，而是要有很多随机应变的才能。因此，在这个意义上说，说服是更困难的。克服说服的困难，要：

(1) 观察对方反应。

当你去说服一个人的时候，如果你只一大套一大套地把自己想好的话讲出来，而不了解对方的看法和兴趣，不能观察对方对你的话有什么反应，有什么疑问，不能及时地解除对方心理的症结，那你就不能达到说服别人的目的。

说服时你的思想不能只顺着一条线发展，不停地讲自己单方面的意见。你的思想至少要顺着两条线发展，一条线是你自己的，一条线是对方的。一方面你自己当然要有你自己的立场、态度和推理的方法，另一方面你还要懂得对方的立场、态度和推理的方法。如果你谈话的对象，不只一个人，那么，你的工作就更为复杂，你所要照顾到的方面就更多。因为每个人的思想、嗜好和推测都是不同

的。例如你想说服的对象不只一个人，而是两个人，情况还要复杂，因为有的时候，在某一点上，他们甲乙两人都不同意你的意见，而在某一点上，甲同意你，乙却不同意你，或是正相反，乙同意你，而甲又不同意你；或者，甲和乙都不同意你，而他们彼此之间也互相不同意。这时，你必须同时能照顾到这三条线的发展，考虑到它们的互相影响，要避免一个最常犯的错误，就是不能偏重了一个人，而忽略了另外一个人；你同甲谈得太多，会使乙坐在那里发闷。

(2)不要压服。

法国大哲学家罗斯费柯说：与人谈话，如果把自己说得比对方好，便会化友为敌，反之，则可化敌为友。说服别人不应居高临下，“灌输”自己的一套观点，压别人接受。有很多时候，恰恰需要让别人先说，一方面是表示你的谦逊，使别人感到高兴，另一方面你可以借此机会，观察对方的语气神色及来势，给自己一个测度的机会，这不是两全的方法吗？可是有许多人，说服别人总是好像要压倒对方，或者使对方感到自己是一个不平凡的人物；同时有许多人说话一开始便滔滔不绝，自以为是一个长于口才者，须知别人会因此对你产生不好的印象。这样的说服变成了压服，完全是你说人听，你将不受人欢迎，人们见了你只有避而不见了。

(3)平等相待。

许多人常常喜欢表示和人意见不同，因此得罪了许多朋友。

如果你常和别人意见相反，不管是在家中，还是办公室，或是市场上，这个习惯都需要改善。林肯说过：“不论人们如何仇视我，只要他们肯给我一个略说几句的机会，我就可以把他说服！”诚然，任何人都喜欢坚持相信自己已经相信的事物，而不希望别人来加以反对。凡是有人对我们表示反对的时候，我们一定要找寻许多的方法，许多的理由来辩证保护。所以，你在说话的时候，如果一开始就说：“我要证明这种”，“我要证明那个”，这并不是聪明的办法。这样，你显然就站在了别人的对立面了！假使你一开始就不站在别人

的对立面,然后再回答别人提出的问题,说服那就容易多了。这好像是在和他人共同探讨问题的答案,然后再把你观察得十分透彻的事实提出来,使别人在不知不觉中接受你的结论,并对你有了十分的坚信。例如,林肯在一次演说的开头几句说:“南伊里诺州的同乡们,肯特基州的同乡们,密罗里的同乡们,听说在场的人群中,有些人要和我为难,我实在不明白为什么要这样做;因为我也是一个和你们一样爽直的平民,那为什么我不能和你们一样有着发表意见的权利呢?好朋友,我并不是来干涉你们的人,我也是你们中间的一人,我生于肯特基州,长于南伊里诺州,和你们一样是从艰苦的环境中挣扎出来的。我认识南伊里诺州和肯特基州的人,我也认识密罗里的人;因为我是他们中的一个;而他们也应该认识我比较清楚一些。他们如果真的认识了我,他们就会知道我,知道我并不想做一些对他们不利的事情;同时他们也决不再想对我做不利的事情了。同乡们,请不要做这样愚蠢的事,让我们大家以朋友的态度来交往;我立志做一个世界上最谦和的人,决不会去损害任何人,也决不会干涉任何人。我现在对你们诚恳要求的,只是请你们允许我说几句话,并请你们静心听着!你们是勇敢而豪爽的,这一点要求,我想一定不致遭到拒绝。现在让我们诚恳讨论这个严重的问题吧……”这一篇成功的演说,不但消除了人们的仇恨,后来林肯政治上的成功,得力于这种仇者的拥护不少。

(4)化敌为友。

聪明人会利用一个个机会,和别人冰释前嫌,化解仇恨,变成知己。人的个性,各有不同,无论是对上级或是下属,对不认识的人或是亲戚朋友,对满意我们的人或是不满意我们的人,我们应当留心那些人的性质,各人所特有的嗜好和习惯,尽可能和别人友好相处,对于处不来的人也要有所注意。使仇者拥护你,有很多方法,这里简短的篇幅也述说不尽,但是,有一条铁的原则,那就是请你预先注意别人所要提出来的反对意见,把他们的反对意见,看作与你

的计划同等的需要。而在决定你一切计划的时候，必须将这种反对意见筹诸在内。如果可能的话，还得设法使你的计划能满足他们。在任何一件事情中，总应该预先设身处地去预料他们的意见，筹妥对付他们的方法。冒失者的处境要比被侵犯者的处境难堪。被侵犯者固有某种程度的不愉快，但过后他可以表示慷慨的胸怀，给予对方宽恕和谅解，然而冒失者就没有这种权利了。如果是你的错，那么就认错、道歉。请求对方宽恕，然后就闭上嘴巴。你不要逢人就叙述你犯了错，仿佛是借公开忏悔来赎罪似的。你应该沉默；这样你就能渐渐恢复平静，别人也会因为你沉默而给你友善的评价，从而化敌为友。