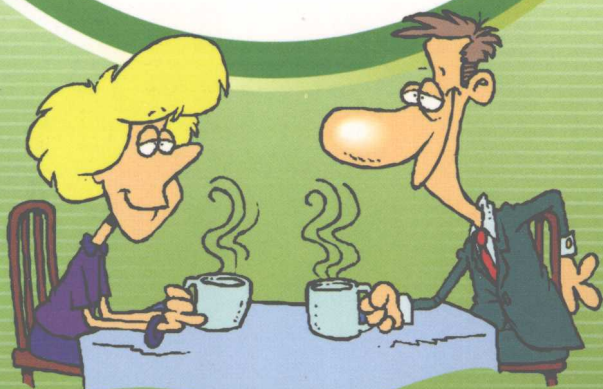


金口才

这样说话最受欢迎

ZHE YANG SHUO HUA ZUI SHOU HUAN YING



中国环境科学出版社
学苑音像出版社

金口才全书

 这样说话最受欢迎

闪中阔 主编

中国环境科学出版社
学苑音像出版社

图书在版编目(CIP)数据

金口才全书/闪中阔著—北京:中国环境科学出版社,
2005.12

ISBN 7-80163-366-0

I. 金… II. 闪… III. 中国文学—故事—历代
IV. 122

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 093526 号

金口才全书

中国环境科学出版社 出版发行
学苑音像出版社

北京一鑫印务有限公司

2006 年 6 月第 1 版第 1 次印刷

开本:1/32(850×1168) 印张:179.5 字数:4658 千字

ISBN 7-80163-366-0

全二十四册定价:672.00 元(册均 28.00 元)

(ADD:北京市朝阳区三间房邮局 10 号信箱)

P. C:100024 Tel:010-65477339 010-65740218(带 Fax)

E-mail:webmaster@BTE-book.com Http://www.BTE-book.com

目 录

第一章 语言的魅力与激情·····	(1)
谈笑风生的魅力·····	(1)
说话的影响与效果·····	(3)
说话能力与诚实语言·····	(5)
鹦鹉式的说话术 ·····	(10)
华而不实与简朴 ·····	(12)
演讲中的激情,个性与风度·····	(13)
第二章 最佳的选择 ·····	(18)
拒绝的艺术 ·····	(18)
不令人生厌的劝告 ·····	(22)
说话中的忌讳 ·····	(26)
不使人难堪的批评 ·····	(31)
第三章 因人而异 ·····	(36)
如何与意见不同者交谈 ·····	(36)
怎么与不同身份的人交谈 ·····	(40)
嘴大口阔 ·····	(50)



第四章 实用的表达方式	(54)
为什么别人怕和你谈话	(54)
不可滥用恭维的话	(70)
一见如故谈话术	(75)
突破僵局的说话奥妙	(83)
电话交谈的学问	(87)
商务中的交谈技巧	(91)
怎样和异性交谈	(100)
使你的演说更精彩	(109)
眼神与语言同样重要	(115)
 第五章 才思与睿智	(123)
能使对方接受的说法	(123)
使之说出真心话的套法	(125)
隐瞒自身缺陷的做法	(126)
赢得主动权的斗法	(127)
“装蒜”式的技巧	(129)
当对方在举棋不定时	(130)
最后摊牌的使用	(131)
使对方陷入圈套	(132)
对失误若无其事的应法	(133)
反获成效的说理	(134)
巧用理论的方法	(135)
虚拟失败	(137)
获得信赖的方法	(138)
依神态来取胜	(139)
转弯指责对方	(140)

转移对方注意力·····	(141)
阻止对方推卸责任·····	(142)
晓以大义套对方·····	(143)
抓住弱点驳斥·····	(144)
改变对方的态度·····	(145)
 第六章 轻松过招 ·····	 (147)
自欺欺人的招式·····	(147)
缩短与对方的距离·····	(148)
使不可能当可能·····	(149)
巧换对象的方式·····	(151)
多见面增进亲密感·····	(152)
减轻对方难堪的说法·····	(153)
摧毁拒绝心理战术·····	(154)
扩大共同点的要领·····	(156)
以赞许作提醒的箴言·····	(157)
让对方感到“欠人情”·····	(158)
提高参与意识的方法·····	(159)
让步姿态的拒绝·····	(160)
可信度的使用·····	(161)
谴责对方的良心·····	(162)
使“不”变为“是”·····	(163)
让对方别无选择·····	(164)
化解防御的心理·····	(165)
用对方特长使之就范·····	(166)
把“偶然”认作“命运”·····	(167)



第七章 嘴上擒拿术	(169)
制造共同的假想敌人.....	(169)
对方察觉自己的过失.....	(170)
赞同他的反调的技巧.....	(171)
道破自己的缺陷.....	(172)
巧妙避开对方的追究.....	(173)
满足其需求减弱攻击.....	(174)
压制住对方的情绪.....	(175)
先让对方发泄完再击倒他.....	(176)
责骂后巧妙处理的招术.....	(177)
压制即将爆发的情绪.....	(179)
拉近彼此距离的阵法.....	(180)
使其局促不安的操作.....	(181)
挫败反对的理论.....	(182)
把对方当作代言人.....	(183)
 第八章 保持优势	(184)
夸大问题削弱其气势.....	(184)
粉碎整体意见.....	(185)
使对方认为其要求过分.....	(187)
引诱对方让步.....	(188)
与对方保持一定的距离.....	(189)
用基本问题搪塞具体要求.....	(190)
故意否定己见以让对方赞同.....	(191)
承认错误以躲避追究.....	(192)
巧妙回避对方紧急要求.....	(192)
使对方明白其要求不切实际.....	(194)

以道歉方式阻止对方抗议·····	(195)
先发制人取得心理优势·····	(196)
分散抨击目标的伎俩·····	(197)
第九章 最好的效果·····	(199)
二者择一使对方早作决断·····	(199)
“时差攻击”的说服伎俩·····	(201)
表面上服从对方·····	(202)
使对方速下决断·····	(203)
掩饰自己的主观·····	(204)
站在对方立场来说服·····	(205)
用激将法使对方应允·····	(206)
使顽固者接受要求·····	(208)
让对方答应苛刻条件·····	(210)
降低身份松懈对方·····	(211)
利用对方的优越感取胜·····	(212)
引用名言让众人信服·····	(213)
先以大前提揭示的说法·····	(214)
故作吝啬以引起对方的兴趣·····	(215)



第一章 语言的魅力与激情

语言的魅力,谈话的技巧,幽默的风格,在各种场合十分重要,是人际交往中不可缺少的。谈笑风生,举止自若,会给人留下极佳的印象。然而如何做到,是每个人须要十分注意的。尤其是语言的魅力,胜于优雅的仪态。

谈笑风生的魅力

有人问一个人在政界中如何处世,罗斯福回答:

“带大棍子,小声说话。”

风趣的语言带来了意想不到的效果,因此掌握语言技能在日常生活中显得非常重要,只要潜心学习,一定会成功。

我们再看看下面几个例子。

1858年,林肯在竞选中击败了他的对手道格拉斯,其实林肯的口才远不如道格拉斯,相貌也极其一般,但当道格拉斯攻击他是两面派时,林肯巧妙地运用了语言。

他说:“这个问题还是留给听众来决定吧。如果我真的有两张面孔的话,还用得着老是带着这张并不英俊的脸吗?”

这就是说话的魅力,可想而知。只要说错一句,或者针锋相



对，林肯能赢得听众的赞赏吗？

在中国清朝年代，有一次乾隆皇帝与爱臣刘墉在避暑山庄看到了一尊弥勒佛像，忽然乾隆起了想为难一下刘墉的念头，指着佛像问道：

“他为什么对我笑？”

刘墉答道：“皇上是文殊菩萨转世，是当今活佛，佛见佛故笑。”

实际上弥勒佛笑口常开，对谁都一样。乾隆如此问，意存刁难刘墉。刘墉歪问歪答，机智地回答乾隆的难题。不料乾隆突然又问：

“他为什么对你笑？”

刘墉答道：“佛笑臣成不了佛。”

语言的确是一门艺术，也是一门学问，可以使你的人生完全改观；可以使你魅力倍增。

谈话技巧因人而异，然而我们坚决反对以词藻为重心的论点。若有人说：

“我们必须把话说得漂漂亮亮，惟有这样才能使我们左右逢源。”

言下之意，似乎在说：

“要想在社会上混出个名堂，不是伶牙俐齿的人，休想飞黄腾达。”

乍听之下颇有道理，因此有所谓的商业训练班出现。教人如何把话说得完美无瑕，如何运用交际手腕以求拉到更多客户。有人会凭一席之谈而探究：“你受过谈吐训练吧！”“你是政治系毕业的吧？”

其实事实上并非如此，但是很显然地，一切不了解个中真相者，总以为能营造良好的谈话气氛的人，一般都来自特殊的专门训练。有人奇怪地问：指导老师法学出身怎会教谈吐的课程？也有



人好奇地问：有人专门教人说话的技巧吗？

方法也好，技巧也好，有何差别？回答说是，问题又来了：

“是吗？还在教说话技巧啊？那么你们对待女人应该总有一套啰？”

这种人的想法是，以为光靠嘴巴就可以走天下，认为只要会说好听的话，就能处处吃香。

也许有人抱着“我要把话说得好听些”的动机，去找老师学习，问他为什么学口才，其回答多是：

“我要用最美妙的声调，把最完美的词藻说出来，让别人对我刮目相看。”其实语言的积累是在日常生活中逐渐得来的，并非一日之功。所谓积累，就是汲取先人的精华。多听多学。

说话的影响与效果

首先，我们看看下面两个例子

著名影星英格丽·褒曼美丽动人，演技超群。1974年她荣获奥斯卡最佳女配角奖。在领奖时，她发现因《美国之极》一片而名声大噪的女演员瓦伦蒂娜·科特希也坐在台下，便对观众说道：

“奥斯卡先生太没眼光，把应当给科特希的奖错发给了我，对此，我实在无可奈何。瓦伦蒂娜，你千万要原谅我呀”

话音刚落，包括瓦伦蒂娜在内的台下所有人都开怀大笑起来。

布丝莱是美国20世纪50年代的著名女演员。在一次重大的颁奖活动中，她急步登上午台，没想到在台阶上绊了一下，险些跌倒在地，全场观众都为她吃了一惊。只见她不慌不忙地稳住了身体，站在舞台中央，平静地说道：



“女士们，先生们，你们刚才都看到了，我是经历了什么样的坎坷，才达到事业巅峰的。”

全场观众顿时掌声如潮。

我们说话，自然希望对方有所反应，不然与对木头说话有何两样；其次要想到此话说出结果如何？是否达到预期效果？

首先我们要了解，谈话在人与人之间会产生什么作用？若你能如此设想，必能理解漂亮的词藻并不是最重要的。举个例子来说：

张三向李四说了一些话，李四却做一番恶意的解释。转告王五：

“王五啊！张三这小子真不够意思，居然对我说你如何如何……。”

在这种情况下，就看王五与张三的交情了。如果王五深知张三的为人，当然心中自有定论，听了这些加油添醋的话，会做些更正：

“李四你大概听错了吧！我知道他不是那种人，不会这么没良心的，也许是如此这般吧……。”

王五就此将张三的言词做一番善意的修正。

相反地，若王五与张三恰好是死对头的话，又将如何？请看这个反应：

“你才是真正的好人。像张三那副嘴脸，说出来的话哪里能听呢？不是由衷之言，他只想指桑骂槐，别上他的当啊！”

这可就是进一步的歪曲，只会挑拨离间，破坏别人的关系。也许你还听过这类语调：

“那小子你可要当心点，他是口蜜腹剑的小人啊！”

“那家伙专拍马屁，毫无信用可言。”

这都是表示不信任对方的言语。由此可见，单单言谈的交流，



即能使人际关系产生各种微妙的差异。要是不弄清楚说话能发生什么效果,再好的词藻亦无助于促进人际关系。

说话能力与诚实语言

也许我们可以拿《仙履奇缘》的故事打个比方:心中无诚意者,就像灰姑娘的两个姐姐,华服艳妆其表,仍未能掩其原来的缺点;以赤诚之心生活着,即使污垢其面如灰姑娘,也有挥之不去的好运道,人见人怜。

我们看过一些雄辩家的演说集,觉得文章篇篇精彩,令人拍案叫绝。但三言两语便见熟悉的语调,到最后抽去那些个眼熟的调调,竟似一盘散沙,不知从何拼凑起来?给我们的感觉就像豪华大餐中虚有其表的美食,索然无味:那些书不过是名人名句的排列组合罢了。就像浓装艳抹的摩登小姐,卸去入时衣衫与层层彩装,是不是如平凡女子般,没啥特色?你一定听过东施效颦的故事。在此还有一个鲜活事例:

有位先生应邀到某大学演讲,开场白的第一句话:

“××大学是我心仪已久的最高学府,也是我的第二故乡。”

当他说出“××大学是我的第二故乡”后,一时之间像流行感冒般,极其风行。大家知道这个人是此校校友,当他旧地重游时,穿过校园一草一木,确实感到青年时代的种种已成过去,今昔之比让他不由自主地发出肺腑之言:“××是我的第二故乡”,大家也认为这是一句相当精彩的话。

然而这位先生此后每到母校,都会说:“××大学是我的第二故乡”。据说他至少重复三十次以上。

颇令人怀疑的是他说话时的心态。也许头一次确实有“××



大学是我第二故乡”的感觉，可是重复到第三十次时，未免流于造作，难道每一次返校，心情仍是初回校园的新鲜感吗？我们敢说再三地反复，绝非由衷之言。虽然一度成为所谓的“名言”，但过分使用会使人感觉麻木，变成脱口而出的台词，听者亦将之当做陈腔滥调，左耳进右耳出，毫无感动之情。

不诚实的语句，就像蚕蜕下的皮一般，没有任何生命力。

每当有人问起伟大的演说者，我们都会毫不迟疑地答称：“美国总统林肯”。

平心而论，林肯不是能言善辩之流，他不像一般雄辩家可滔滔不绝地讲，也不会天南地北东拉西扯以表示他的博闻强记。但当你用心读林肯的演说集，即可发现他最珍贵的特长是朴实，在简朴言论中，洋溢着无限真诚。

“民有、民治、民享”的政治理论，并非为了使演讲动听而刻意想出来的，这几句话是林肯祭吊美国无名英雄之墓时，有感而发。

当他站到演说台上时，先放眼四周在场人士，男男女女聚集了几千人，这些人有失去丈夫的新寡者，有白发送黑发的伤心老爹，还有失去慈父的孩童……看到这些人，他内心之忧无以名状，不知不觉就道出发自心灵深处的话：

“我们从政者，到底要做哪些事情？所谓政治，究竟指何而言？大家选出我们来为各位谋幸福，为人民争取幸福，乃是我们的义务与责任。我们的政府，应该做到民有、民治、民享，这才是真正的政治……。”

在这历史性的一刻，新闻记者只是漫不经心地记下一字一句，以完成例行公事。但当他们回报馆整理时，却注意到这些言词有股奥妙的深意，铿锵有力而令记者们叹服不已。

民主主义这名词，已被人用过千百万遍，林肯总统这篇精辟演讲词，却足以视为阐述民主主义的说明书。可以说一直到林肯“民



有、民治、民享的政府”诺言，才言简意赅地点出民主主义的本质。

真正的语言来自于肺腑，来自于真诚与诚实，任何一个人都会欺骗人，但你却欺骗不了自己，也不可能欺骗所有的人，有朝一日一旦被人戳穿，人格便荡然无存，不管词语多么华丽，为人多么乖巧，最终还是难逃失去朋友的可悲下场。

1. 言不由衷自取其败

每当我们到高级百货公司或餐厅去，总可在电梯口或门口看到穿着制服的小姐，不断地说：“欢迎光临”，或离开时说：“谢谢”。听在耳朵里，是否会想：他们真的诚心欢迎我们？

不管来宾如何反应，她们依旧重复着“欢迎光临”“欢迎光临”“欢迎光临”，连瞄都不瞄你一眼。她们甚至像在对自己的脚尖说话，所发生的话者如机器一般毫无感情。

我们试举这么一串话：

“欢迎光临，今晚要吃什么菜？欢迎光临！买条毛毯吧！欢迎光临，今天海鲜特价优惠！欢迎光临，好啊！吃份生菜沙拉也好。欢迎光临……”

让人搞不懂她们对谁说话，也许顾客压根就没有听进去。她们以为顾客充耳不闻，想说：会有多少人来花钱的呢？要不是为了这份薪水，才不向他们低头呢！许多公司的公关小姐，多半会热心拉拢顾客，希望客人多买其产品，以收取更多利润。事实上，她们甚至不清楚产品的特性。只是公司请来的年轻貌美的小姐而已。

有一次，有个兼职的学生，到我们办公室来推销文具。他说：

“我是为了减轻父母的负担，所以想兼职赚些生活费。可是走



了一上午，都没有人愿意买这些东西，因此才来到您这里试试看。如果有人买一个，我就可赚拾块钱……。我经常啃面包度日子，有时赚了点钱也想吃两碗牛肉面，打打牙祭。”

他毫不掩饰的自白，给人一个良好印象。恰巧公司这方面的物品刚用完，因为他的诚恳，所以我们全部买下他带的文具产品，他满心惊喜地连声称谢而去。如果他满口花言巧语呢？

“我是求知欲强烈的人，我之所以出来兼职，是想多买几本书，多吸取些社会经验，好为人类奉献一生，做个有用之材，为社会服务。”

任何人听了都会觉得，这是一个煌煌大言，不切实际的家伙。因此，我们可以得出一个结论：凡事应该实事求是，这样才能取信于人。

昔日外国曾有下面的现象，是战争所制造出的产物，今已不常见：许多伤兵在外面推销东西，以极流利的语调说出动人名句，让人极为反感。

刚开始还是真的为募捐而抛头露脸，用木讷的表达方式沿街推售：

“我因战争而失去手脚，想工作又因残废而作罢，也许将来会有人要我这种人去当杂工，但在找到工作之前，希望大家能同情我，让我有温饱的日子过活。”

这些话。往往令人想到：如果没有战争，他们现在不正和我们一样，快快乐乐地过平和的日子吗？但今天他们的妻子儿女不知将如何窘困度日呢！念头至此，恨不得掏遍口袋。不留一毛钱地全数给他。

然而渐渐地，部分伤兵不再值得让人施舍一毛钱，他们已将它职业化了，也用些惊人之语：

“当我告别亲爱的故乡，为国为民而远到炮弹满天的前线去，



勇敢地保家卫国……”

其吐词之流畅，宛如雄辩家滔滔不绝的讲词，连专家都得退避三舍。然而人们是否会给予更多的同情呢？想一想非但不会，还可能令人心生反感。让人不由得想起皮影戏里滑稽台词，实在非常可笑。

2. 诚实就是力量

当你想认真的与人交谈，或向对方表明心迹时，是否会先打个腹稿再开口，抑或想什么说什么即可感动对方？

如果欲向情人示爱，即使诚心地短短一句：“我很爱你”，便很能传达爱意，而让对方领会。如果以情诗的口吻说：

“啊！多可爱如玫瑰般的脸！你那迷人的灵魂之窗唷，伟大的倩影……”

不妨说出来试试看，你的情人必私下想着：

“糟糕！这个人八成是心理变态。”

在办公室向上司报告或交谈时，务必将所思所想明确地表达。与其说些顺理成章的客套话，不如简捷地表达内心实话，如此才有可能让长官对自己有深刻印象。

千万记住：诚实二字是谈话中不可缺少的最基本条件；只要发自内心纵使言词木讷，也可打动对方的心。有些人信口雌黄，油腔滑调，嘴巴甜得很，但却没人愿与之打交道，而成为孤独者。追究其根由，是他缺乏诚意，只知耍嘴皮子信口开河，这是我们要引以为戒的。

希望与人无所不谈，必须与人开诚布公，这样才能在与众人的交流之中建立良好的人际关系而生活愉快。因为只有在以诚相待的条件下，才能达到衷心期盼的幸福。因此与人往来，首要诚实，