

伟人所创造的奇迹，一半以上是口才的贡献！

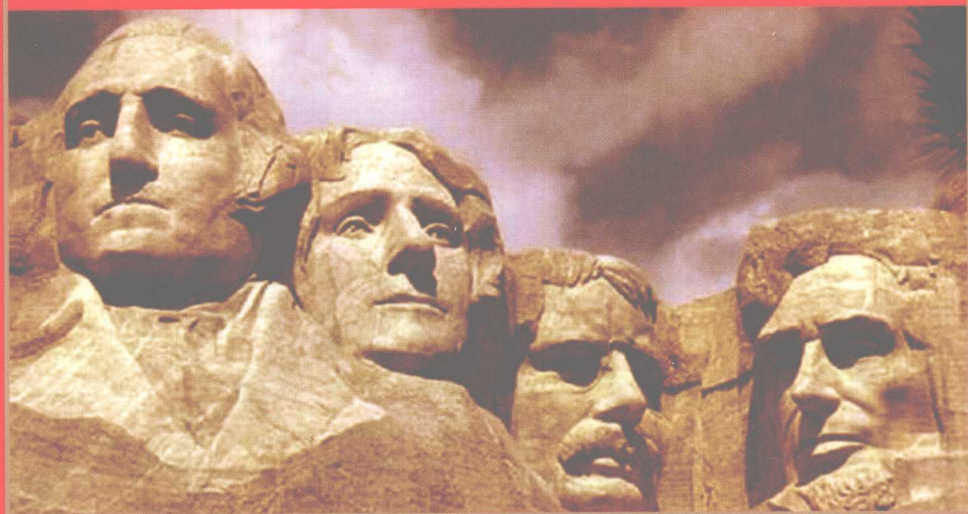
Eloquence Determines
The Success Or Failure

杨凡用/著

魅力口才

——跟着美国总统学说话——

有口才就是人才，是人才该有口才。
口才是最直接、最及时、最经济、最有效的成功利器。
像美国总统那样说话，用口才获取最大效益。



中国城市出版社

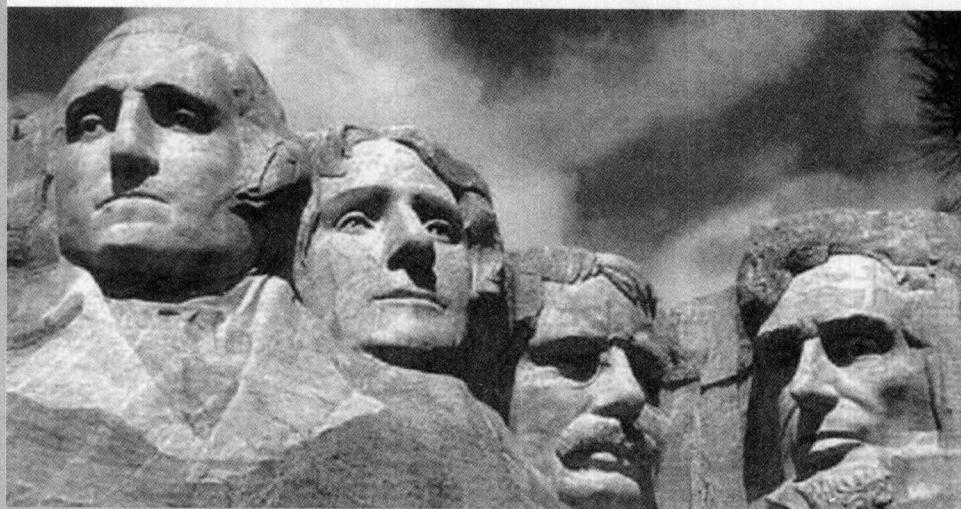
伟人所创造的奇迹，一半以上是口才的贡献！

Eloquence Determines
The Success Or Failure

杨凡用/著

魅力口才

——跟着美国总统学说话——



中国城市出版社

·北京·

图书在版编目 (C I P) 数据

魅力口才/ 杨凡用著. —北京: 中国城市出版社,
2008.1

ISBN 978-7-5074-1884-2

I. 魅… II. 杨… III. 口才学-通俗读物 IV.H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第193144号

责任编辑 杨郁(y13391809145@126.com QQ:515074332)

封面设计 孙希前

责任技术编辑 张建军

出版发行 中国城市出版社

地址 北京市丰台区太平桥西里38号(邮编 100073)

发行部电话 (010)63424857 63421417(Fax)

发行部信箱 zgcsfx@sina.com

编辑部电话 (010)63421486 63421488(Fax)

投稿信箱 city_editor@sina.com

总编室电话 (010)63455163

总编室信箱 citypress@sina.com

经 销 新华书店

印 刷 北京集惠印刷有限责任公司

字 数 198千字 印张16.25

开 本 787×1092毫米 1/16

版 次 2008年1月第1版

印 次 2008年1月第1次印刷

定 价 24.00元

版权所有,盗版必究。举报电话:(010)63455163

前言

美国是一个依靠竞选成为总统的社会，无论是谁，只要是能够登上总统宝座的人，不能说都是口若悬河，但至少也是伶牙俐齿——不会说话恐怕不可能当选美国总统！在美国，口才、金钱、原子弹被当成美国人走遍世界的三大武器，被美国人列为人类生存和发展的三大法宝。计算机出现以后，美国人又将“口才、金钱、计算机”当成最具魔力的三大武器。在这三大武器中，口才，一直独占鳌头……中国有句古话，叫做“一言兴邦，一言丧邦”，这就是话语所显示的力量。

从第一位总统华盛顿到现任总统布什，美国已经出现 43 位总统，经历 55 届。在他们中间，天才的辩论口才、高超的管理口才、鲜活的生活口才，给人们留下了深刻的印象，产生了广泛的影响，形成了影响世界的话语力。

经过精心挑选，我们把美国总统的经典口才故事归纳为“辩论口才”、“管理口才”、“生活口才”三大类型，从中总结出 18 种方法，并对每种方法加以分析和阐述。

“辩论口才”包括“进攻法”、“退却法”、“借势法”、“求同法”、“避难法”、“修饰法”6 种，“管理口才”包括“化解法”、“感动法”、“自嘲法”、“藏锋法”、“强化法”、“点睛法”6 种，“生活口才”包括“趣味法”、“简易法”、“委婉法”、“自慰法”、“俗化法”、“模糊法”等 6 种。



美国总统候选人参加竞选，唇枪舌剑的辩论必不可少。在争夺总统宝座和执政过程中，他们或主动进攻，或积极退却，或借势发挥，或寻求共识，尽皆使出浑身解数，集聚了独特、丰富的论辩口才智慧。

在管理国家过程中，美国总统们所表现出的管理口才艺术叹为观止。他们时而巧妙地化解矛盾，时而用情感安慰他人，时而自我调侃，时而又以静制动、收藏自己的锋芒。作为一个国家的管理者，他们带领着美国不断前进，维护和保障了两百多年的美国国家机器的正常运转。

美国是一个个性化的社会，没有当上总统之前是一介平民，卸任之后也是一介平民，并且美国总统的任期一届4年，连任两届8年。第二次世界大战时期的总统罗斯福任期较长，也不过10余年，所以，日常生活占据了他们人生内容的很大部分。

在日常生活中，美国总统的魅力口才或趣味横生，或简单明白，或委婉曲折，或化雅为俗，给人们留下了深刻的印象和借鉴的范例。

美国总统的魅力口才，不仅能够给我们提供欣赏的经典，也是学习口才的教科书。

美国总统是“领导者”，在日常管理工作中，领导者如何说服他人和下属，如何通过批评或鼓励的方式进行有效管理，如何恰到好处地演讲谈话引起大家的共鸣等等，都需要杰出的口才艺术。

生活呼唤口才，成功需要口才，要练好口才，就必须掌握口才技巧。这本《魅力口才——跟着美国总统学说话》就是为此而撰写的。该书既有经典的口才故事，又有科学的训练过程，能够给读者带去知识性、趣味性、实用性、操作性的便利，能够有效地把话语力的作用发挥出来。



目录

第一篇 辩论口才

第一章 进攻法

- 第一节 预设前提,揭露矛盾 /3
- 第二节 顺势引申,戳穿谬误 /8
- 第三节 扩大矛盾,发现真相 /10
- 第四节 针锋相对,反客为主 /15
- 第五节 巧妙影射,以软化硬 /17

第二章 退却法

- 第一节 以退为进,避实就虚 /21
- 第二节 变换话题,澄清误解 /24



第三节 扬长避短，走为上计 /26

第四节 自搭台阶，摆脱尴尬 /28

第五节 釜底抽薪，避开弱点 /31

第三章 借势法

第一节 营造气氛，步步推进 /33

第二节 顺手牵羊，水到渠成 /37

第三节 以情感人，哀兵取胜 /40

第四节 演绎话题，谬误现形 /43

第五节 借力打力，化弱为强 /46

第四章 求同法

第一节 缩短距离，争取共鸣 /49

第二节 显露真情，简化难题 /52

第三节 明里承担责任，暗中走出窘境 /54

第四节 先承认事实，后釜底抽薪 /57

第五节 实话实说，以诚服人 /59

第五章 避难法

第一节 利用破绽，变换概念 /63

第二节 以易对难，避开圈套 /66

第三节 突出重点，避虚就实 /68

第四节 言此喻彼，指桑说槐 /71

第五节 出人意料，耐人寻味 /73

第六章 修饰法

第一节 对比事实，事实胜于雄辩 /75

第二节 以客衬主，好话胜过丑话 /78

第三节 发挥想像，凸现气势 /82

第四节 巧用博喻,打动心弦 /84

第五节 说不清楚,换个说法 /86

第二篇

管理口才

第七章 化解法

第一节 硬话软说,让人感悟 /91

第二节 话外藏话,曲径通幽 /94

第三节 巧妙联想,由此及彼 /97

第四节 以物喻事,现身说法 /99

第五节 顺水推舟,还原真相 /102

第八章 感动法

第一节 动之以情,诉之以理 /105

第二节 感动自己,感动他人 /108

第三节 显亲和力,增凝聚力 /112

第四节 逆向思维,积极鼓励 /114

第五节 借用例证,巧妙周旋 /116

第九章 自嘲法

第一节 自我解嘲,消除尴尬 /119

第二节 即兴发挥,反客为主 /122





第三节 似是而非，形似实非 /124

第四节 以假乱真，大智若愚 /126

第五节 虚心自谦，低调做人 /129

第十章 藏锋法

第一节 以曲为直，以柔克刚 /131

第二节 移花接木，婉言谢绝 /135

第三节 一语双关，寓意深远 /137

第四节 巧用道具，用事实说话 /139

第五节 惜话如金，言多必失 /141

第十一章 强化法

第一节 以此喻彼，由浅入深 /143

第二节 旁敲侧击，以事喻理 /146

第三节 凸现观点，击中要害 /148

第四节 转而他之，有效回击 /152

第五节 正本清源，心服口服 /154

第十二章 点睛法

第一节 利用条件，水到渠成 /157

第二节 借人之口，传己之言 /159

第三节 以软碰硬，多交友少结仇 /161

第四节 换位思考，理解胜于责备 /163

第五节 沉默是金，话要说到点子上 /165

第三篇

生活口才

第十三章 趣味法

- 第一节 随机应变,出口成趣 /169
- 第二节 以拙对巧,正话反说 /172
- 第三节 巧妙暗示,避免争论 /174
- 第四节 讲故事,明道理 /176
- 第五节 插科打诨,活跃气氛 /178

第十四章 简易法

- 第一节 掩饰锋芒,自谦本色 /181
- 第二节 以彼之道,还治其身 /184
- 第三节 自我贬低,烘托主题 /187
- 第四节 充满自信,施加压力 /190
- 第五节 顺势肯定,说话简约 /193

第十五章 委婉法

- 第一节 委婉拒绝,使对方自我感悟 /195
- 第二节 曲径通幽,让朋友自我感悟 /199
- 第三节 言此意彼,醉翁之意不在酒 /201





第四节 承认事实，避重就轻巧拒绝 /204

第五节 适当恭维，讽喻之中有幽默 /207

第十六章 自慰法

第一节 自我解脱，后退一步自然宽 /209

第二节 顺手拈来，抛出问题难对手 /212

第三节 明知故问，保持好心态 /214

第四节 正话反说，友情弥旧怨 /217

第五节 自我安慰，鼓足信心 /221

第十七章 俗话法

第一节 化用俗语，增加情趣 /225

第二节 明褒暗贬，笑言谢绝 /228

第三节 巧拆数字，凸现乐观 /230

第四节 诙谐调侃，善结人缘 /232

第五节 夸张说法，争取同情 /235

第十八章 模糊法

第一节 通感技法，不言而喻 /237

第二节 巧妙类比，火上添油 /240

第三节 以问代答，延展空间 /242

第四节 变换说法，以甲代乙 /244

第一篇

辩论口才

第一章 进攻法

外国有句名言：“用鞭子就可以的地方，我不用宝剑；用舌头就可以的地方，我不用鞭子。”武斗不如文斗，论辩胜于鞭子和宝剑，而主动发起进攻，往往简单易行。

第一节 预设前提，揭露矛盾

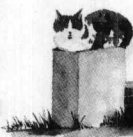
辩论的一方运用“预设前提”的技巧，实际上是为对方掘下语言陷阱，也可以称之为辨别事情真相的“试金石”。

这个“预设前提”的技巧，又叫做“复杂问语”。“复杂问语”的前提条件，必须是从常理上看完全有可能存在的事实。这种事实可能是真实的，也可能是虚假的。

通过辩论，可以战胜对手，消除尴尬的局面，使自己低谷的处境出现转机。辩论现场风云突变，在瞬息之间，会出现各种难答的问题，如果熟练掌握逻辑与语言技巧，以及处处占先的进攻战术，就会增强辩论能力，进而帮助你获得辩论的成功，成为生活上事业上的强者。

在辩论口才中，这种技巧是有效战胜对手的一种利器。

华盛顿还很年轻时就很善于动脑筋。一次，他家的一匹马丢了。他通过暗中调查，知道了偷马人是谁。





于是，他便同一位警官到偷马人的农场里去索讨，但那人口口声声说那马是自己的，拒绝归还给华盛顿。

这时，华盛顿略加思索，上前就用双手蒙住马的双眼，说：“如果这匹马是你的，那么，请告诉我们，这匹马的哪只眼睛是瞎的？”

那人心想，胡乱猜一个，总有一半对的几率吧。于是，便回答道：“右眼。”

华盛顿放开蒙着右眼的手，马的右眼完好无损。

那人一见，急忙改口：“刚才我说错了，瞎的是马的左眼。”

华盛顿放开左手，马的左眼也是明亮的。

那人支吾起来：“不……”

警官说：“这证明马不是你的，所以你必须把马交还给华盛顿先生。”

面对死皮赖脸的盗马者，华盛顿略施小计，就轻而易举地让盗马者落入“陷阱”，如愿以偿地讨回了自己的马。

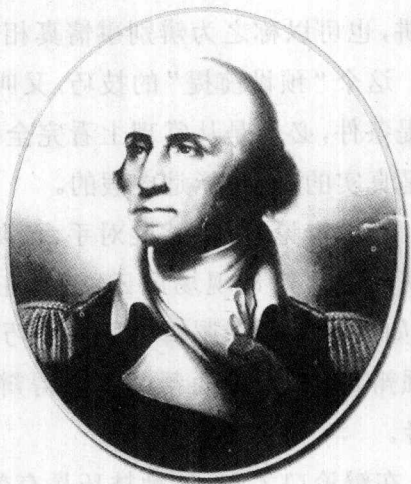
华盛顿知道邻人偷了自己家的一匹马，但他没有“武力解决”，却与那位盗马者展开了一场斗智式的“辩论”。

在这个故事中，华盛顿向盗马贼提出“复杂问语”的前提条件是：“如果这匹马是你的，那么，请告诉我们，这马的哪只眼睛是瞎的？”

这个前提条件是虚设的，如果盗马贼不知道这个前提条件是虚设的，那么，盗马贼的盗马真相就会暴露无遗。

当然，这种辩论，不是事先组织好了、有众多听众参加的辩论会，而是随机性的辩论。

在日常生活中，这种随机性的辩论是很常见的。



乔治·华盛顿（1732~1799）

美国第1任总统（1789~1797），弗吉尼亚人。他主持制定联邦宪法，为根除君主制，做出了努力，被美国人尊称为“国父”。

华盛顿与盗马贼的“辩论会”，听众只有那位警察，也不是事先组织和准备好了的，辩论现场在那位盗马贼的家里。

毫无疑问，这个“辩论现场”，对于华盛顿是很不利的。

但是，华盛顿由于掌握了辩论口才，很快就变不利的局面为有利的局面，揭露了盗马贼的诡计，索回了自己的马。

口才是一个人事业成功的重要因素，语言是用来应付生活中困境的一种利器，有些人常因缺乏口才而身陷说错话的泥沼之中，以至于无法有效地达到沟通的目的，获得应有的成效。

华盛顿如果想要让盗马贼乖乖地交出偷去的马，最好的办法是“文斗”。所谓“文斗”，就是有效地运用辩论口才中的进攻法。

且看华盛顿是怎样运用此方法的：

这里，华盛顿采用了一种叫预设前提的“复杂问语”方法，为盗马者设定了一个陷阱。盗马人无论回答“左眼”或者“右眼”，都会落入这个陷阱。

“复杂问语”确实是一种神奇的语言圈套，在“复杂问语”面前，狡辩者很容易暴露自己的谎言或错误的观点。

“复杂问语”有一个预设，即问题的前提条件，它必须是从常理上看完全有可能存在的事实。这种事实既可能是真实的，也可能是虚假的。

“复杂问语”有时会提供两个或两个以上的选项，让回答者选择。



华盛顿肖像

华盛顿说：“剑是维护我们自语的最后手段，一旦这些自由得到确立，就应该首先将它放在一旁。”





乔治·华盛顿夫人

1759年，玛莎·丹德里奇嫁给了乔治·华盛顿，后来成为美国首位第一夫人。

回答者如果直接选择其中一个选项来回答，就是承认了问题的前提条件是真实的。而提问者关键就是要确认这个前提条件究竟是否真实，或者是确认回答者对前提条件是否知情。

盗马者之所以落入了华盛顿“复杂问语”的陷阱，就是因为他默认或者相信“马有一只眼瞎了”这个前提条件是真实的，结果暴露了自己不是马的主人这一事实。

华盛顿让盗马者回答的问题，其前提根本就是一个不存在的事实，即马的眼睛没有一只是瞎的。

日常生活中，可能会碰上别人向我们提出“复杂问语”，这时，不要急于选择其中一个答案，而应该首先确认问语中的前提是否真实。比如某人办公桌上的苹果被人偷吃了，他对邻桌的同事说：“你觉得我的那个苹果甜不甜？”同事惊讶地回答说：“我又没有吃你的苹果，怎么知道你的苹果甜不甜？”如果同事回答甜或者不甜，都会暴露自己偷吃了苹果。而没吃苹果的同事在回答时，首先否认了问语中的那个假定，表明了自己的清白。

“复杂问语”在生活中很常用，熟练掌握这个说话技巧，可以在特定的场合起到出奇制胜的效果。

但是，在选择“复杂问语”时要慎重，一要考虑自己与对方的关系，因为你一不小心，就会在双方的关系上划下一道裂痕，反而得不偿失。二要选择恰当的方式，如果平日彼此的关系不错，可以选择开玩笑的方式，让对方认为你是善意的。三要选择能够击中要害的问话，切忌盲目乱问。

比如：在华盛顿智辨盗马贼那件事上，华盛顿如果要向盗马贼提