

口才需要锻炼更需要汲取经验和智慧

MEIGUO
ZONGTONG
DE 76 TANG
KOUCAIKE



最具魅力的口才艺术

美国总统的 76堂口才课

杨全荣◎编著



金城出版社
GOLD WALL PRESS

美国总统的 76堂口才课

杨全莹◎编著



MEIGUO ZONGTONG
DE 76 TANG KOUCAIKE



金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

美国总统的 76 堂口才课/杨全莹编著. —北京: 金城出版社, 2008. 9

ISBN 978-7-80251-092-0

I. 美… II. 杨… III. ①总统 - 生平事迹 - 美国 ②总统 - 语育艺术 - 美国 IV. K837.127 H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 115066 号

美国总统的 76 堂口才课

编 著	杨全莹
责任编辑	李 健
开 本	710 × 1000 毫米 1/16
印 张	14.75
字 数	220 千字
版 次	2008 年 10 月第 1 版 2008 年 10 月第 1 次印刷
印 刷	三河市鑫利来印装有限公司
书 号	ISBN 978-7-80251-092-0
定 价	29.80 元

出版发行	金城出版社 北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 邮编: 100013
发 行 部	(010) 84254364
编 辑 部	(010) 64210080
总 编 室	(010) 64228516
网 址	http://www.jccb.com.cn
电子邮箱	jinchengchuban@163.com
法律顾问	陈鹰律师事务所 (010) 64970501

前 言

美国总统是通过竞选产生的，只要能够登上总统宝座的人，无论是哪个，不能说都是口若悬河，但至少也是口齿伶俐——不会论辩恐怕不可能当上美国总统！

从第一位总统华盛顿到现任总统，美国已经出现了 43 位总统，经历 55 届。美国总统的口才，给人们留下了深刻的印象，产生了广泛的影响。

美国总统作为竞选的产物，唇枪舌剑的辩论口才必不可少。在争夺总统宝座和管理国家事务的厮杀中，他们或是主动进攻，或是积极退却，或是借势发挥，或是寻求共识，他们使出浑身解数，无所不用其极，形成了十分独特的论辩口才特征。

本书中，我们精心挑选了 13 位美国总统——华盛顿、亚当斯、杰斐逊、林肯、柯立芝、罗斯福、杜鲁门、艾森豪威尔、肯尼迪、尼克松、里根、克林顿、小布什，把他们的口才故事加以条理化，总结出 76 招说话技巧。比如华盛顿的预设前提，引君入瓮、糊涂对奸猾，明话含暗意；亚当斯的勇于坚持，为良心鼓掌、冷静对待，以实对虚；杰斐逊的结交高尚人，学习大智慧、用事实说话，用诚心感人；林肯的绕个圈子，直话曲说、自我解嘲，化解尴尬等。美国总统的口才故事，不仅仅是给大家提供欣赏的经典，也是学习口

才的教科书。

美国总统是“领导者”，所谓领导者，是众人之首。口拙言呐的人，即使担任了领导职务，也大多不能胜任。反之，口才出众的领导者，一般都能够实现自己成功的领导。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进行有效管理，如何在演讲谈话时能够引起大家的共鸣等等，都需要具有论辩的能力，领会杰出的口才艺术。

每个人都需要一副好口才，这样就可以为自己的领导能力锦上添花，就能够使自己的事业插上腾飞的双翼。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《美国总统的76堂口才课》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，能够带给读者知识性、趣味性、实用性以及操作性的便利。

目 录

第一章 华盛顿的口才课	(1)
做好人，说实话	(3)
预设前提，引君入瓮	(5)
借题引申，揭穿谬误	(10)
曲折表达，画龙点睛	(12)
涉言成趣，营造氛围	(13)
借言说软话，借口传真心	(15)
糊涂对奸猾，明话含暗意	(17)
附录：美国总统的演讲	(19)
第二章 约翰·亚当斯的口才课	(23)
多读书，练口才	(25)
勇于坚持，为良心鼓掌	(29)
冷静对待，以实对虚	(31)
第三章 杰斐逊的口才课	(35)
结交高尚人，学习大智慧	(37)
强化自信心，提高执行力	(40)
普通心态，硬话软说	(41)

用事实说话，用诚心感人 (44)

附录：美国总统的演讲 (48)

第四章 林肯的口才课 (53)

以不回答，代替回答 (55)

层层铺垫，发现矛盾 (57)

协调气氛，步步推进 (60)

利用虚言，还原真相 (63)

绕个圈子，直话曲说 (65)

利用破绽，回应低俗 (67)

用事说话，以理服人 (70)

转化概念，以拙对诈 (72)

反客为主，化弱为强 (75)

亲近听者，缩短距离 (79)

以情动人，以义制胜 (81)

引申话题，揭穿谎言 (84)

动之以情，晓之以理 (86)

调动情绪，感动他人 (88)

自我解嘲，化解尴尬 (91)

张冠李戴，刻意误解 (93)

以事喻理，以软服硬 (94)

以问代答，反唇相讥 (96)

附录：美国总统的演讲 (99)

第五章 柯立芝的口才课 (101)

借用例证，巧妙周旋 (103)

惜话如金，言多必失	(104)
沉默是金，话要说到点子上	(106)
以拙对巧，正话反说	(107)
顺势肯定，说话简约	(109)
适当恭维，幽默讽喻	(110)
话多语失，模糊回答	(111)
第六章 罗斯福的口才课	(113)
延伸话题，拙问妙答	(115)
避重就轻，变换话题	(116)
以物喻事，寓言于行	(118)
附录：美国总统的演讲	(121)
第七章 杜鲁门的口才课	(125)
直话曲说，以柔克刚	(127)
接过话头，抛出话去	(130)
化用俗语，增加情趣	(132)
第八章 艾森豪威尔的口才课	(135)
出人意料，耐人寻味	(137)
说不清楚，换个说法	(139)
显亲和力，增凝聚力	(142)
第九章 肯尼迪的口才课	(145)
掩饰锋芒，自谦本色	(147)
自我安慰，鼓足信心	(149)
明褒暗贬，笑言谢绝	(152)

凸现观点，击中要害 (154)

附录：美国总统的演讲 (159)

第十章 尼克松的口才课 (163)

勤奋拼搏，培养爱好 (165)

巧妙影射，以软化硬 (168)

实话实说，以诚服人 (172)

逆向思维，积极鼓励 (176)

正本清源，心服口服 (177)

以彼之道，还治其身 (178)

巧妙类比，火上添油 (179)

附录：美国总统的演讲 (181)

第十一章 里根的口才课 (185)

扬长避短，走为上计 (187)

自搭台阶，摆脱尴尬 (188)

釜底抽薪，避开弱点 (190)

借力打力，化弱为强 (192)

承担责任，走出窘境 (193)

似是而非，形似实非 (195)

明知故问，李代桃僵 (196)

巧拆数字，凸现乐观 (198)

夸张说法，争取同情 (200)

第十二章 克林顿的口才课 (203)

突出重点，避虚就实 (205)

自我贬低，烘托主题	(207)
承认事实，避重就轻	(209)
正话反说，情弥旧怨	(211)
附录：美国总统的演讲	(214)

第十三章 小布什的口才课

(217)

以假乱真，大智若愚	(219)
虚心自谦，低调做人	(221)
一语双关，寓意深远	(222)

第一章

华盛顿的口才课

乔治·华盛顿（1732 - 1799），20岁时，开始军旅生活。美国独立战争开始，他被推选为大陆军总司令，指挥北美民兵与英国军队作战，经过八年奋战而获胜。1789年4月，被选为美国第一任总统。

做好人，说实话

这是华盛顿小时候的一个故事：

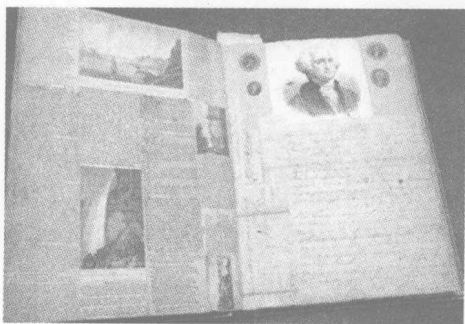
一天，父亲送给华盛顿一把小斧头。崭新的斧头，小巧而又锋利。华盛顿非常高兴，把弄斧头，四处寻找砍伐的对象。不一会儿，院子里的杂草就已经东倒西歪了。

父亲看到儿子高兴的样子，就让他把杂树也砍了，正好也清理一下院子，并且嘱咐他不要砍伤自己。父亲出去之后，华盛顿挥动斧子，很快就把杂树砍完了。可他意犹未尽，四处搜寻砍伐的对象，忽然间看到了父亲种的樱桃树。他心里想，父亲用大斧头能砍倒大树，我的小斧头能不能砍倒小树呢？一时兴起，跑到一棵樱桃树下，几下子就把这棵树砍倒了。看着好端端的樱桃树倒在了地上，华盛顿冷静下来，认识到自己犯了一个不可饶恕的过错，急忙躲到屋子里。

不一会儿，父亲回来了，看

华盛顿向父亲主动招认说：“爸爸，我不能撒谎。”





在一本私人剪贴簿中的美国首任总统华盛顿的亲笔信

到自己精心培育的樱桃树倒在地上，就气冲冲地追问：“是谁砍倒了我的樱桃树？”

听到父亲在怒吼，家里人纷纷跑了出来，表示不是自己砍的……

华盛顿想起父母“不要怕承认错误，要做一个诚实的

人”的教导，就跑到父亲身边，说：“爸爸，是我砍倒你的樱桃树，我想试一下您给我的小斧头……”

父亲听了他的话，不仅没有打他，还一下把他抱起来，高兴地说：“我的好儿子，爸爸宁愿损失一千棵樱桃树，也不愿你说一句谎话。”

不说谎是人的品质，是说话的要求。因为对说话品质的重视，华盛顿摘编了一套文明礼貌和道德准则，并亲笔抄写了《交际与会谈中的行为规范》小册子，手稿至今仍存。

整套规范显示出华盛顿的自制力，并且有意识地用这规范来控制所有莫名其妙的性情冲动。有一些准则，在今天看来是滑稽可笑的，例如：“不要在饭桌上用桌布或刀叉擦牙；但是如果有人这样做的话，不许偷窥。”尽管如此，后人还是严格遵守，因为这反映了18世纪人们可能遇到的情况。

其中有一条是直接针对华盛顿本人的，因为它是关于如何控制脾气的。第105条准则写道：“无论发生了什么，在饭桌上千万不要发火，即使你有充足的理由，特别是当有陌生人在场时。”

被奉为经典是第32条：如果你邀请地位与你相同或并不太低于你的人到你家做客，应该把家中的主位让给他，而被邀请的人一开始应婉拒主人的好意，同时应表示自己不配享有如此优待。

华盛顿谨记关于谦恭的这条训诫：在反英斗争中，他被任命为大陆军总司令的时候，他对国会说：“我请求在座的诸位先生记住，今天我在此诚心诚意地表示，我认为自己不配享有诸位给予我的荣誉。”



预设前提，引君入瓮

华盛顿很善于动脑筋。一次，他家的一匹马丢了，通过暗中调查，他发现了偷马人。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，拒绝承认。

华盛顿略加思索，很快上前用双手蒙住马的双眼，追问说：“如果这匹马是你的，那么，你告诉我们，这匹马的哪只眼睛是瞎的？”

那人根本就不知道，认为胡乱猜一个，总有一半对的几率吧，于是随口回答：“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，急忙改口说：“不，刚才说错了，瞎的是马的左眼。”

华盛顿又放开左手，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，所以你必须立即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。

华盛顿知道了盗马者，但他没有“武力解决”，却与对方展开了一场斗智式的“辩论”。在这个故事中，华盛顿向盗马者提出“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？”

这个前提条件是假设的，但盗马者不知道这个前提条件是虚设的，所以很快就暴露。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”。

“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，也可能是假设的。

华盛顿与盗马者的“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者的家里。这个“辩论现场”，对于华盛顿是很不利的。

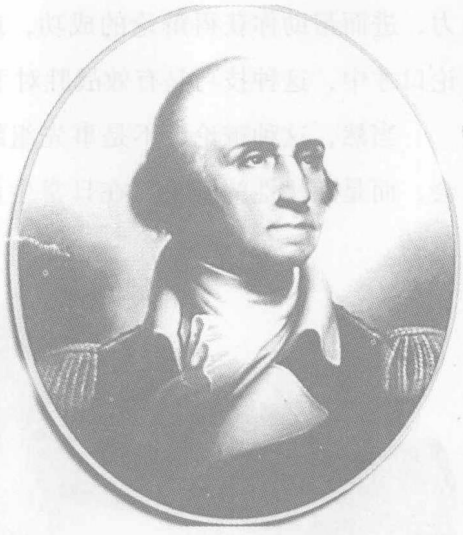
华盛顿如果想要让盗马者乖乖地交出偷去的马，最好的办法是“文斗”。所谓“文斗”，就是有效地运用辩论口才中的进攻法。

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”有时会提供两个或两个以上的选项，让回答者选择。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，或者确认回答者对前提条件是否知情。



华盛顿像

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“马有一只眼睛瞎了”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瞎的。由于华盛顿掌握了辩论口才，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。



1781年10月，华盛顿把英军主力围困在约克镇。

通过辩论，可以战胜对手，消除尴尬的局面，扭转不利局面。辩论现场风云突变，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