

*Fixing Koucai
Quanji*

即兴口才

【全集】

要成为一个优秀的人，
你必须让口才“时刻准备着”。



王东腾 / 编著



内蒙古文化出版社

H019

W156.1

即兴口才

Jixing Koucai Quanji

【全集】

要成为一个优秀的人，
你必须让口才“时刻准备着”。

王东腾/编著

内蒙古文化出版社

图书在版编目(CIP)数据

即兴口才全集 / 王东腾编著. — 呼伦贝尔: 内蒙古文化出版社, 2007. 8

ISBN 978-7-80675-557-0

I. 即 … II. 王… III. 口才学 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 127429 号

即兴口才全集

王东腾 编著

内蒙古文化出版社

出版发行 (呼伦贝尔市海拉尔区河东新春街 4 付 3 号)

邮购、直销热线 0470-8241422 8241421

网 址 WWW.NMWH.COM 邮编 021008

印制装订 北京中印联印务有限公司

责任编辑 莫日根

封面设计 李子煜

开 本 700×1000 毫米 1/16

印 张 18

字 数 250 千

2007 年 10 月第 1 版 " 2007 年 10 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-80675-557-0/H·031

定价: 29.80 元

前言

好的口才，不是靠背演讲稿背出来的，而是靠“脱口而出”说出来的。

《阿甘正传》里有这么一句话：“生活像一盒巧克力，永远不知道下一颗的滋味。”同样的道理，你永远也不能确定下一分钟需要说些什么。也许你会碰上一个难缠的客户，也许你会一不小心落入尴尬的境地，也许考官会突然提个刁钻的问题，也许你会发现宴会上气氛有些沉闷，也许你的恋人会发点小脾气……这时候，你就必须把口才迅速调动起来，在最短的时间内找到事情的突破口，组织起严密的语言逻辑，来一场生活中的“脱口秀”。

口才是一种艺术，即兴口才更是一种高超的语言表达艺术。评价一个人的口才好坏与否，很大程度上取决于他的即兴口才，取决于他在“脱口秀”中是否表现出来了思维敏锐、判断迅速、逻辑严密和心态沉着等良好素质。

要成为一个优秀的人，你必须让口才“时刻准备着”。在任何情况下都能谈吐不凡的人，必定是一个有魅力的人。这样的人，客户会被他说得心服口服，领导会对他重视提拔，朋友和他在一起会感

到如沐春风,异性会对他青睐有加。这样的人,可以在瞬息万变的生活里,随意一番妙语,就换来柳暗花明又一村。

“台上一分钟,台下十年功”,即兴口才的练成,不是一朝一夕的事情。但即兴口才的练成,却是一个有规律可循的过程。本书将全方位地告诉你,应该怎样去修炼你的即兴口才,掌握即兴说话的独特构思、灵活技巧和精彩素材,全方面打造个人语言魅力,走进成功的殿堂。

目 录

第一章 让对方心中点头——把人说服的即兴口才

“与人说理,须使人心点头。”这是周恩来经常告诫人们的一句话。如何使人心点头?要以理服人,不能以势压人。人们普遍存在着吃软不吃硬的心态,在说服过程中,“你必须……”“你应该……”这一类的话很多时候就等于“此路不通”。要想顺利把人说服,首先要把话说到人家的心上去。

- 1. 曲线服人,不走寻常路 3
- 2. 嬉笑怒骂皆文章 17
- 3. 唤醒对方的“潜意识” 21

第二章 用漂亮话说“不”——拒绝别人的即兴口才

你不同意对方的看法,既不想讲违心之言,又不愿直接顶撞对方;你看不惯对方的行为,既想透露内心的真情,又不愿意刺激对方。你出于各种原因不能接受对方的请求,又不好直说“不行”“办不到”,这时候,你就会发现说“不”是一种艺术。

- 1. 绕个弯子说“不” 31
- 2. 敷衍含糊地说“不” 36

目

录

3. 装疯卖傻说“不”	40
4. 如何对领导说“不”	44
5. 找准说“不”的时机	48
6. 得饶人处且饶人	51

第三章 打一场自卫还击战——反击小人的即兴口才

对方存心让你下不来台,你怎能只是呆张着口而不自卫还击呢?对付那些吹毛求疵、嘲笑挖苦者,就要像《圣经》上所说的:“把上帝的还给上帝。”把对方扔过来的石头扔回去,或顺水推舟巧妙地将矛头转向对方。即兴的反击口才使你一击即中,让对方一下子就哑口无言。

1. 对付“狗眼看人低”的势利小人	57
2. 封住谩骂者的嘴	61
3. 以牙还牙“修理”尖酸刻薄的人	65
4. 怎样对待不讲理的人	70
5. 以其人之道还治其人之身	73

第四章 转化危机下台阶——化解尴尬的即兴口才

尴尬场面的出现,往往都是突如其来。这时你需要头脑冷静,控制情绪,运用语言的艺术特别是以急中生智的幽默感去对付。总的原则是明辨事理,说话得体;该直言不讳的,就直言不讳;该巧妙回答的,就巧妙回答;该含糊的含糊;该超脱的超脱。这是最能体现你即兴口才的关键时刻。

1. 随机应变,控制环境	79
2. 用笑声化解尴尬	86
3. 巧妙运用自嘲的“润滑剂”	90
4. “说漏嘴”后的补救措施	97
5. 用口才做“护身符”	104

6. “装聋作哑”回避法	109
--------------------	-----

第五章 给生活加点调味剂——日常幽默的即兴口才

幽默是生活的调味剂,能使别人和自己都得到欢乐。同时幽默又极具穿透力,往往能够越过心理防线一针见血。在即兴口才中加入幽默的调料,将会使你的话妙趣横生,达到事半功倍的语言效果。

1. “装正经”的幽默口才	113
2. 笑脸就是润滑剂	116
3. 幽默口才带来人情味	118
4. 幽默让你笑对人生	121
5. 一语双关的幽默口才艺术	123
6. 把握幽默的度	126

第六章 为自己拿好“印象分”——求职面试的即兴口才

面试的短短几分钟内,你必须充分表现出自己的优点,应付不可预料的考场情况。怎么在瞬息之间绕过重重陷阱、弥补自身缺陷?怎么说聪明话、说有力的话?怎么让对方为你点头,给对方留下良好的印象?面试的即兴口才,是你必须装备的求职利器。

1. “多一个心眼”答问题	131
2. 把弱点变成闪光点	138
3. 好牌不要一次出光	142
4. 注意问话的“弦外之音”	144

第七章 有礼·有节·有度——公关中的即兴口才

公关人员是联络员、宣传员、解说员,是沟通关系建立感情的桥梁,情真意切

的语言才能打动人,理智有据的语言才能说服人。公关人员展示说话水平,只要做到了有礼、有节、有度,就能在职场交流中占得先机。

1. 来一个漂亮的“出场秀”	149
2. 随机应变,长袖善舞	155
3. 欲擒故纵,以退为进	160
4. 营造良好的交流气氛	166
5. 乔冠华巧答记者问	170
6. 商业谈判的攻、守、避	172
7. 谈判的答复技巧	181

第八章 点中对方的穴道——辩论时的即兴口才

辩论的过程是一个激烈对抗的过程。唇枪舌剑之中,情况瞬息万变,留给你思考的时间少之又少。你必须在一瞬间找到对手的破绽,点住对方的穴道,组织严密的逻辑语言给对方以致命一击。

1. 辩论中说“不”的技巧	187
2. 巧设圈套,请君入瓮	190
3. 重点突击,四面跟进	192
4. 以子之矛,攻子之盾	196
5. 抓住对方的痒处	197
6. “西安事变”中周恩来的辩论艺术	201

第九章 出口成章的真本事——演讲时的即兴口才

即兴演讲在思维的敏捷性、语言的逻辑性和口头达的准确性方面都有更高的要求。如何避免措手不及陷入张口结舌、东扯西拉的窘境?如何略一思索就找到最佳的突破口?如何几句话就能抓住最让人心动的地方?掌握演讲的即兴口才,你就能随时地在大庭广众之中散发自己的光彩。

1. 张嘴就要“有话说”	209
2. 紧紧抓住听众的心	212
3. 抓住升华主题的时机	226
4. 让听众笑起来	230

第十章 心动变成行动——推销的即兴口才

做决定是件难事,何况是要自掏腰包的时候。顾客的心理是可以捉摸的,顾客的态度也是可以引导的,怎么帮助顾客下定决心付诸行动呢?每逢顾客犹豫不决的关头,能否成交在相当大的程度上取决于推销员的口才。因此,我们必须抓住这关键的一刹那。

1. 营造良好的销售气氛	239
2. 让顾客转过身来	244
3. 抓住顾客心动的信号	250
4. 把购买的欲望挑起来	252

第十一章 爱你在心口好开——两性婚恋的即兴口才

爱情讲究的就是“甜言蜜语”,要博得自己心上人的青睐,言谈举止自然是大学问。也许几句话,就会帮助你在女孩子心中树立起良好的形象。思考谈话方式,运用口才技巧,结合自己对爱情充满诚意的行动,你必将很快拥有甜蜜的、期盼已久的爱情。

1. 打开爱的“闸门”	259
2. 给爱情加点语言味精	266
3. 用聪明话“修正”恋人	271
4. 两口子说话的艺术	274

第一章

让对方心中点头 ——把人说服的即兴口才

“与人说理，须使人心点头。”这是周恩来经常告诫人们的一句话。如何使人心点头？要以理服人，不能以势压人。人们普遍存在着吃软不吃硬的心态，在说服过程中，“你必须……”“你应该……”这一类的话很多时候就等于“此路不通”。要想顺利把人说服，首先要把话说到人家的心上去。

1. 曲线服人,不走寻常路

习惯于顽固拒绝他人说服的人,经常处于“不”的心理,所以自然而然地会呈现僵硬的表情和姿势。对付这种人,如果一开始就展开话题,很难一举打破他“不”的心理。这时候,就需要走一走“弯路”。你可以努力寻找与对方的共同语言,让对方放松心态,消除戒备心理;也可以先把事情的因果联系用适当的方式表示出来,让对方了解状况。在铺垫工作之后,你再想法将你的主意引入话题,最终求得双方一致,让对方心服口服。

(1) 以柔克刚,给他“满足感”

站在他人的立场上分析问题,能给他人一种为他着想的感觉,这种投其所好的技巧常常具有极强的说服力。要做到这一点,“知己知彼”十分重要,惟先知彼,而后方能从对方立场上考虑问题。

有一位中学老师接管了一个差班班主任工作,正好赶上学校安排各班级学生参加平整操场的劳动。这个班的学生躲在阴凉处谁也不肯干活,老师怎么说都不起作用。后来这个老师想到一个以退为进的办法,他问学生们:“我知道你们并不是怕干活,而是都很怕热,是吧?”学生们谁也不愿说自己懒惰,便七嘴八舌说,确实是因为天气太热了。老师说:“既然是这样,我们就等太阳下山再干活,现在我们可以痛痛快快地玩一玩。”学生一听就高兴了。老师为了使气氛更热烈一些,还买了几十个雪糕让大家解暑。在说说笑笑的玩乐中,学生接受了老师的说服,不等太阳落山就开始愉快地劳动了。

用赞扬的方式开始说服工作,就好像牙医用麻醉剂一样,虽然病人仍然要受拔牙之苦,但麻醉却能将苦痛减少很多。

华克公司承包了一项建筑工程,预定于一个特定的日期之前在费城建立一幢庞大的办公大厦,一切都照原定计划进行得很顺利。大厦已接近完成阶段。突然,负责供应大厦内部装饰用的铜器的承包商宣称,他无法如期交货。如果真要是这样的话,整幢大厦都不能如期交工,公司将承受巨额罚金。

长途电话、争执、不愉快的会谈全都没效果。于是杰克先生奉命前往纽约,当面说服供应铜器的承包商。

“你知道吗?在布鲁克林区,有你这个姓名的,只有你一个人。”杰克先生走进那家公司董事长的办公室之后,立刻就这么说。

董事长吃惊地说:“不,我并不知道。”

“哦,”杰克先生说:“今天早上,我下了火车之后,就查阅电话簿找你的地址,在布鲁克林的电话簿上,有你这个姓的,就只有你一人。”

“我一直不知道,”董事长说。他很有兴趣地查阅电话簿。“嗯,这是一个很不平常的姓。”他骄傲地说,“我这个家族从荷兰移居纽约,几乎有200年了。”一连好几分钟,他继续说到他的家族及祖先。当他说完之后,杰克先生就恭维他拥有一家很大的工厂,杰克先生说他也拜访过同一性质的工厂,但跟他这家工厂比起来就差得太多了。“我从未见过这么干净整洁的铜器工厂。”杰克先生如此说。

“我花了一生的心血建立这个事业,”董事长说:“我对它感到十分骄傲。你愿不愿意到工厂各处去参观一下?”

在参观活动中,杰克先生恭维他的组织制度健全,并告诉他为什么他的工厂看起来比其他的竞争者高级,以及好处在什么地方。杰克先生还对一些不寻常的机器表示赞赏,这位董事长就宣称是他发明的。他花了不少时间,向杰克先生说明那些机器如何操作,以及它们的工作效率多么良好。他坚持请杰克先生吃中饭。到这时为止,你一定注意到,杰克先生一句话也没有提到此次访问活动的真正目的。

吃完中饭后,董事长说:“现在,我们谈谈正事吧。自然,我知道你这次来的目的。我没有想到我们的相会竟是如此愉快。你可以带着我的保证回到费

城去,我保证你们所有的材料都将如期运到,即使其他的生意都会因此延误也不在乎。”

杰克先生甚至未开口要求,就得到了他想要的所有东西。那些器材及时赶到,大厦就在契约期限届满的那一天完工了。

在说话时,你首先应该照顾到对方的面子,想方设法调节谈话的气氛。如果你和颜悦色地用提问的方式代替命令,并给人以维护自尊和荣誉的机会,气氛就是友好而和谐的,说服也就容易成功;反之,不尊重他人,拿出一副盛气凌人的架势,那么说服多半是要失败的。毕竟人都是有自尊心的,谁都不希望自己被他人不费力地说服而受其支配。

某精密机械工厂生产某项新产品,将其部分部件委托小工厂制造,当该小厂将零件的半成品呈示总厂时,发现全不合乎该厂要求。由于迫在眉睫,总厂负责人只得令其尽快重新制造。但小厂负责人认为他是完全按总厂的规格制造的,不想再重新制造,双方僵持了许久。总厂厂长见了这种局面,在问明原委后,便对小厂负责人说:“我想这件事完全是由于公司方面设计不周所致,而且还令你吃了亏,实在抱歉。今天幸好是由于你们帮忙,才让我们发现竟然有这样的缺点。只是事到如今,事情总是要完成的,你们不妨将它制造得更完美一点,这样对你我双方都是有好处的。”那位小厂负责人听完,欣然应允。

某厂职工老王到外地出差。临返回时恰好遇见邻厂的一辆卡车,他就想搭这辆卡车回去,尽管老王不认识司机,但是经过交谈还是搭上了车。老王回家后才发觉有只提包放在车上忘记带回了,他立即返回去找,已不见提包踪影。第二天,老王找到司机家中,先感谢他帮忙捎脚儿,然后说自己忙乱中把一只提包落在车上,他说:“一发现不在,家里人就催我快找,我说不要紧,那位师傅的为人很好,又没别人,他见到后一定会帮助收起来的。”

听了老王这番话,司机略一思忖,说:“收车后发现有一只提包,我断定是你忘记拿走,放在车上怕出差错,就拿回来了。”说着,从里屋拿出了那只提包。

老王的提包失而复得,绝非偶然。他找到那位司机后,除了十分客气地感谢司机帮忙外,几句话说得非常自然、得体,毫不矫揉造作。在介绍自己忙乱中把一只提包遗忘在车上的情况后,借转述与家人的对话巧妙地赞颂了司机。说“师傅的为人很好”,是称赞他品行端正、情操高尚、乐于助人,不会贪小

便宜;说“他见到后一定会帮助收起来的”,则是称赞其责任心强,处理问题非常小心在意,妥善周到。这就明确地表达了对司机为人处事、人格道德的肯定与尊重,这种肯定与尊重则满足了对对方希望得到他人尊重和做一个高尚的人的心理需要。司机在得到激励的同时也自励——以实际行动作出回应,于是拿出提包给了老王。

(2)巧妙地刺激对方“动感情”

美国钢铁公司总经理卡里,有一次请来美国著名的房地产经纪人约瑟夫·戴尔,对他说:“老约瑟夫,我们钢铁公司的房子是租别人的,我想还是自己有座房子才行。”此时,从卡里的办公室窗户望出去,只见江中船来舶往,码头密集,这是多么繁华热闹的景致啊!卡里接着说:“我想买的房子,也必须能看到这样的景色,或是能够眺望港湾的,请你去替我物色一所相当的吧。”

约瑟夫·戴尔费了好几个星期的时间来琢磨这所相当的房子。他又是画图纸,又是造预算,但事实上这些东西竟一点儿用处也没有。

不料,有一次,他仅凭着两句话和5分钟的沉默,就买了一座房子给卡里。不用说,在许多“相当的”房子中间,第一所便是卡里钢铁公司隔邻的那幢楼房,因为卡里所喜爱眺望的景色,除了这所房子外,再没有别的地方能与它更接近了。卡里似乎很想买隔邻那座更时髦的房子,并且据他说,有些同事也竭力想买那座房子。

当卡里第二次请约瑟夫去商讨买房之事时,约瑟夫却劝他买下钢铁公司本来住着的那幢旧楼房,同时还指出,隔邻那座房子中所能眺望到的景色,不久便要被一所计划中的新建筑所遮蔽了,而这所旧房子还可以保全多年对江面景色的眺望。

卡里立刻对此建议表示反对,并竭力加以辩解,表示他对这所旧房子绝对无意。但约瑟夫·戴尔并不申辩,他只是认真地倾听着,脑子中飞快地思考着,究竟卡里的意思是想要怎样呢,卡里始终坚决地反对买那所旧房子,这正如一个律师在论证自己的辩护,然而他对那所房子的木料、建筑结构所下的批评,以及他反对的理由,都是些琐碎的地方。显然可以看出,这并不是出于卡里的意见,而是出自那些主张买隔邻那幢新房子的职员的意见。

约瑟夫听着听着,心里也明白了八九分,知道卡里说的并不是真心话,他心里其实是想买的,却是嘴上竭力反对他们已经占据着的那所旧房子。

由于约瑟夫一言不发地静静坐在那里听,没有反驳他,卡里也就停下来不讲了。于是,他们俩都沉寂地坐着,向窗外望去,看着卡里非常喜欢的景色。

约瑟夫曾对人讲述他运用的策略:

“这时候,我连眼皮也不眨一下,非常沉静地说:‘先生,您初来纽约的时候,你的办公室在哪里?’

他沉默了一会儿才说:‘什么意思?就在这所房子里。’

我等了一会儿,又问:‘钢铁公司在哪里成立的?’

他又沉默了一会儿才答道:‘也是这里,就在我们此刻所坐的办公室里诞生的。’

他说得很慢,我也不再说什么,就这样过了5分钟,简直像过了15分钟的样子,我们都默默地坐着,大家眺望着窗外。

终于,他以带兴奋的腔调对我说:‘我的职员们差不多都主张搬出这座房子,然而这是我们的发祥地呀,我们差不多可以说都在这里诞生的,成长的。这里实在是我们应该永远长驻下去的地方呀!’于是,在半个小时之内,这件事就完全办妥了。”

并没有利用欺骗或华而不实的推销术,也不炫耀许多精美的图表,这位经纪人居然就这样完成了他的工作。

原来约瑟夫·戴尔经过集中全部精神考察卡里心中的想法,并根据考察的结果,很巧妙地刺激了卡里的隐衷,使其内心的想法完全透露出来。他就像一个燃火引柴的人,以微小的星火,触发熊熊的烈焰。

(3)从双方的“共同语言”入手

一位推销员奉命到印度去推销公司经过数次谈判都没有谈成的军火生意。他事先给印度军界的一位将军通电话,但只字不提合同的事,只是说:“我准备到加尔各答去,这次是专程到新德里拜访阁下,只见一分钟的面就满足了。”那位将军勉强地答应了。

来到将军的办公室,将军先声明:“我很忙,请勿多占时间!”冷漠的态度