

金口才

提高口才艺术不难

TI GAO KOU CAI YI SHU BU NAN



中国环境科学出版社
学苑音像出版社

金口才全书

 提高口才艺术不难

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
学苑音像出版社 出版发行

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 有效的说话方式.....	(1)
驾驭你的谈吐.....	(1)
有效地准备.....	(3)
有效地表达.....	(5)
恰当的态度.....	(6)
巧妙地攀谈.....	(7)
建立自己的风格.....	(8)
话多不如话好.....	(9)
先当听众	(10)
词必达意	(11)
把握时机	(15)
让声音有表情	(17)
选择沉默	(19)
适时地结束	(19)
注意日常琐事	(20)
看人说话	(22)
积累素材	(24)
笑对人生	(26)
就地取材	(28)



交谈的要诀	(38)
关言一句三冬暖	(48)
 第二章 提高说话水平的途径	(52)
修辞的力量	(52)
善于聆听	(62)
双向沟通	(64)
心灵交会	(72)
提问六法	(75)
说理十三法	(78)
 第三章 借助外力的诡辩技巧	(85)
借助武力	(85)
借助传闻	(88)
借助权威	(92)
诉诸传统	(95)
诉诸情感	(96)
 第四章 把握实质的奇辩技巧	(98)
预期理由	(98)
以眼还眼	(99)
倒打一耙	(101)
以全概偏以偏概全	(103)
多米诺法	(106)
绝对二分	(108)

第五章 运用逻辑规律的思辨技巧	(111)
避实就虚偷换论题.....	(111)
可进可退模棱两可.....	(113)
无真无假两不可.....	(115)
不置可否模糊战术.....	(117)
正反皆立自相矛盾.....	(119)
第六章 掌握语言的魔力	(122)
白马非马名实混一.....	(122)
一词多义语焉不详.....	(125)
空穴来风语句障眼.....	(127)
善于遣词巧用歧义.....	(129)
第七章 洞察思维的陷阱	(133)
假设前提中项不周.....	(133)
混淆本末四概念法.....	(135)
越“级”诡辩 不当周延.....	(137)
一真一假 双特前提.....	(139)
第八章 提高生活语言的艺术	(141)
生活中的艺术语言.....	(141)
潇洒出幽默.....	(144)
赞美他人的绝活.....	(153)
说话不伤人的窍门.....	(159)
说错话的自嘲技巧.....	(161)



第九章 嘴上飙车·····	(167)
秀口艺术·····	(173)
第十章 成功法则·····	(193)
说话、训练、选择、机会·····	(193)
一天三个“五”·····	(195)
第十一章 经典名嘴例析·····	(198)
诸葛亮智激孙权成联盟·····	(198)
诸葛恪妙语解困境·····	(199)
张辽替曹操说降关羽·····	(200)
王羲之以牙还牙惩乡绅·····	(202)
石动筒难法师答博士·····	(203)
申潮高幽默劝国王减税·····	(204)
魏征先扬后抑谏太宗·····	(204)
魏征兼听偏信谈明暗·····	(206)
戴胄不从君命以法量刑·····	(207)
李可及评三教逗懿宗·····	(208)
富弼使契丹争和拒割地·····	(209)
苏东坡“刘偏方”谈治病·····	(211)
周玄素巧答免杀身之祸·····	(212)
方丈妙答化险为夷·····	(213)
郑板桥以迷答迷退说客·····	(214)
李翰林辨明君昏君服雍正·····	(215)
丑大臣自嘲免死罪·····	(215)
圆智不卑不亢戏乾隆·····	(216)



第一章 有效的说话方式

三分仪表、七分口才。在各种场合，一个人仪态优雅当然是十分重要的，或穆如清风，或静如处子。衣冠楚楚，举止自若，能给人极佳的印象。然而最重要的是说话，三寸之舌，强于百万之兵。

驾驭你的谈吐

现代生活流行的格调和时尚的本质出乎人们的意料。她不是过去人们想像的什么东西，而是每个人都有的“语言”。她现在已经成了一种财富，一种虚拟的、可以直接兑现的财富。

语言作为人类的财富，她首先体现在作为交流的工具这层意义上。对那些不善于使用这种工具、不懂得应该如何交流的人，那就对他所持语言的价值已经被自己打了折扣。“语言”没有固定的角色。不要因为你是教师或所谓的知识分子说话就要流露出酸味来；也不要因为你是工人、农民老大粗，就一定要讲粗话，在“语言”的层面上，人是绝对自由的，它没有年龄、性别、高低、贵贱之分。

说话的技巧，无论是对蓝领阶层，还是白领阶层和身价百万的名星、艺术家、富有者都是一样。

语言的迷人之处在于她是一种交流的工具，还在于她本身就



具有快感，所以人们对绝妙口语的迷信和崇拜是不言而喻的。把握住语言这个财富，运用她驾驭你的谈吐，将会给你带来快乐和机会。

相反，谈吐上的缺陷可能会导致你失业或者砸了你一笔生意，有时甚至能把一个国际会议搅得不欢而散。至于因为语言摩擦搞得夫妻离异的事情就更是屡见不鲜了。

人们常常根据你的谈吐来决定是否聘任你为他们工作，是否拥戴你做他们的领导，或推举你为他们的代表。它甚至能影响人们是否下决心购买你推销的商品，是否愿意邀请你到家中做客，并进一步和你交往。

即使你的思想像星星一样闪闪发光，即使你替公司经营所出的主意十分精明，即使你的头脑里充满了有关艺术、体育、飞机、地质、音乐和电脑等方面渊博的知识，但这一切都无法使你免遭语言障碍的困扰。除非你能引起人们的注意。文雅亲切地与人交谈、沟通，否则没有人会愿意听你说完你的见解。

语言出现障碍或表达能力欠缺，至少会使人低估你，甚至会导致关于你的流言蜚语无情地传播开来，进而会歪曲你的形象。

语言障碍各种各样：有的就像令人不满的外貌，需要以整形外科的手术矫正；有的只需要像改旧衣服一样略加修整；有的则像一个松弛的腹部，要把它收紧；还有些就像修理汽车一样，需要调换零件；或者像弹簧，要上一点油来润滑；另一些人的毛病则很像小男孩的脏面孔，需要用热水肥皂使劲擦洗一下才行。

对于渴望在商业上获得成功的人，非常重要的是谈话时的自信、准确和有说服力。商业界人士首先要推销的，就是他自己。从申请第一项工作的晤谈，到作为成功者发表演讲，在这漫长的征途中，他必须不断地说服别人。如果你打算经商，那么你的谈吐形象，包括容貌、声音，有时是决定你这一生成功与否的关键。



近几十年来,情况又有了新的发展。一个企业家的言行不仅会被人听到,也会被人看到。过去他与外地同行洽谈生意时,可能是利用电话;现在却很可能是使用闭路电视系统。甚至连办公室的会议也常常是利用电视,因为这样一来谁也不需要离开自己的岗位。

可见,运用语言准确地表现自我,也许将成为你事业成功的关键。

准确地运用语言表现自我,就是我们常说的口才。有才干并有口才的人,他成功的希望将会更大。因为他的才干可以从言语谈吐之间充分地表露出来,使对方能更进一步地了解他,并且信任他,才敢给他以重任。

有口才的人,他的人生将会更丰富多彩,因为他可以凭借自己驾驭谈吐的能力,给自己创造一个融洽的环境,一片任其驰骋的天空。

有效地准备

说话的方法可以决定人们彼此间的评价,以及洽谈事情的成功与否。因此我们可以说,不论你所从事的工作是何种性质,与人说话的方法是促成事业成功的关键之一。

说话的内容固然相当重要,但是别人的评价好坏与否,我们给人的印象如何?以及人们彼此之间的接触和联系,全靠说话的方法而定。

我们都知道,同样的一件事情常有种种不同的表现方式,诸如它所影射的涵义,它的微妙差异,以及说话时我们应付出多少热诚等等,这些都是值得我们注意的。因此,在说话之前,我们应该先



仔细考虑说话时应具备的态度以及如何连贯自己的思想等问题，这并不是一件浪费时间而毫无意义的事情。

说话的方法同时也可以决定我们是否能把该强调的重点明确地表达出来。有时候我们轻松自如地说话，也能把重点强调出来；或者心平气和地说话，也一样能留给对方深刻的印象；有时甚至我们的态度近似保守和畏缩，却能充分地表达我们的意愿。这种种意料不到的结果，乃是因为我们说话时的心情毫无保留地表露在交谈之中的缘故。如果我们能够始终保持愉快的心情来与任何人交往，定能深受人们的好评。反之，如果是说话时喜欢装模作样、骄纵蛮横，别人一定认为你是自命不凡、优越感太强；如果说话时话中带刺，具有强烈的攻击性，那么你一定会遭到别人的极端厌恶。

总之，一个善于与人和睦相处的人，工作成绩也一定是优异的。看一看那些有所成就的人，几乎每一个都具有能与任何人融洽相处的优点。也就是说，他们不论和谁说话，都能使对方专心一意地聆听，以至完全被他的人品和思想所吸引。说话要有脉络和清晰的条理，这是不容忽视的重要问题。这样，不但工作能力从中表现出来，其他有关自己的诸如受教育程度、知识水准、业余爱好以及对当前问题的分析能力等等，也能从中一一显露。

懂得说话的方法，我们就能判断自己的想法是否合情合理，同时也能让别人对我们有一个深刻的印象。如此日积月累，自然能在人群中树立起自己良好的声誉，这和我们事业的成败有着密不可分的关系。

花些时间去锻炼我们的“讲话辞藻”，思考如何充实我们的词句，如何增加词句的意思，如何使讲话准确清晰。坚持做下去，你会发现离你的目标越来越近。



有效地表达

语言作为交流的工具，最讲究的就是有效地表达，无论你出于怎样的目的，都不希望没有效果，甚至适得其反。说话的目的有四——不论说话者是否有意识，说话一定具有以下四个目的中的一个：引起听者行动的短语；提供知识或讯息；引起共鸣，感动与了解；让听众感到快乐。

成功的交际，以及成功的演讲，要想取得感人的效果，大致来讲，应该是能认清自己的目的，以及知道如何达到目的的方法。我们认为有效的说话的方法应该是：

- ①找对了目标。
- ②使听众对你的话题有兴趣。
- ③自己首先要激起对话题的热情火焰。
- ④内容和自我感觉一致。
- ⑤有由信念支持的诚恳的表现。
- ⑥生动亲切、传达内心的感触。
- ⑦不压抑真正的情感。
- ⑧感情的生发作用。
- ⑨热情的表现。
- ⑩将听众关心的事物编入话题。
- ⑪地方性的特殊话题。
- ⑫意识到人们所关心的事都与自身相关。
- ⑬做正确诚恳的评价。
- ⑭确知你与听众的共通点。
- ⑮与听众建立清楚分明的关系。



⑩在演讲时要使用听众的名字。

⑪用“我们”来称呼。

⑫让听众产生温暖感。

⑬让听众扮演一定的角色。

⑭不轻易用质问。

⑮采取低姿态。

⑯不要自以为清高。

⑰利用人性的弱点。

对听众夸示你的优越感，必然会遭到反感，而被冷眼相待。在别人面前发表言论，你就仿佛陈列在橱窗中的商品一样。你的各种人格层面，都将一览无遗地呈现在别人面前若在演讲时，带了一点点的骄傲之心，都会带来不可收拾的后果。

由于我们本身不可能是一个人格完美的人，所以，你表示自己将尽力而为的话，会令听众产生好感及尊敬。除非你有表演的天才，能引起听众发噱。

恰当的态度

说话时的态度，可以直接影响别人对你的看法。例如，你是一个冷漠无情的人，还是一个乐观快活的人；你是一个自暴自弃的人，还是一个诚实向上的人；你是一个漫不经心的人，还是一个小心谨慎的人等等，都能从你的言谈举止中表现出来。

骄横的说话态度容易激起别人的反感；低声下气又会被人讥为懦弱，没有骨气。因此，说话时应站在与对方同等的地位，以民主的方式相互交换思想和意见，才是一种适中的说话技巧。

但是话又说回来，一个擅长说话的人，是不被形式所拘束的。



他既不采取说教的方式，也不以炫耀自己的方式来交谈。他能做到的是每一个和他说过话的人，都会认为他是最理想的交谈对象。他的态度始终是那么坦然开朗，一方面能接受别人的忠告，另一方面也能给予别人以启发。这种人不论在任何场合都能获得别人友好的对待，而且还给予他很高的评价。

当然，如果这种人还具有高度的工作能力的话，那么他的成功是毋庸置疑的，并且是指日可待的。

查尔斯公司的一位总经理说过：“所以要讲究说话的技巧，是因为许多人常常不加思考就信口开河，因而导致种种的不良后果。”他还说：“为了达到目的，说话时必须力求简单明了而且有说服力。但最重要的是，该说则说，不该说则不说，而且不了解的事也不该说。甚至突然想起的话题，也应该尽量避免向朋友提及。”

巧妙地攀谈

说话时，如果你能使对方谈到他感到有兴趣的事情，就表示已经很巧妙地吸引了对方。此时，你再以问询的方式诱导对方谈论有关他个人的生活习惯、经验、愿望和兴趣等方面的问题。对方如果对你的问题有兴趣，自然愿意叙述自己的一切，对方会因为你表示出的关怀备至而开怀畅谈，甚至因此而对你表示出崇敬之意。

美国纽约市凤凰人寿保险公司的代理商哈利·N·赫歇尔先生曾说过：在他的日常生活中，他觉得最感兴趣，也是有意义的一件事就是跟别人交谈。为此，他细述道：“常常有人来向我请教，问我如何与在吃午餐时所碰到的人，或者在旅馆门口以及旅行车上遇到的人说话。我对他们说，在双方互通一些例行的客套话之后，我们可以客气地问对方：‘非常冒昧，可以问你从事哪一种职业



吗?’如果对方乐意回答,便可以进一步地问他:‘可以告诉我,究竟是什么原因促使你从事那种职业吗?’关于这个问题,十有八九的人都回答:‘唉!说来话长……’这么一来,我们不就很自然地成了他的听众了吗?而对方因为有人听他讲话,自然会侃侃而谈了。”

建立自己的风格

有许多人往往喜欢模仿那些成功者的言行,以吸取别人的经验,来弥补自己的不足。但是把别人的言行和经验全部模仿过来,恐怕是无法行得通的,也有可能你由此而坏了自己的名声。

因此,我们每一个人都应该树立自信心,否则就无法塑造自身的形象,或是建立属于自己的良好名声。

美国纽约铁路快速代理公司的副总经理金赛·N·莫里特先生,曾提到一位在礼仪、温厚、诚实等各方面都比别人更有修养的人。莫里特先生曾对这个人说过这样的话:“二十多年来,我接触过并且和他们谈过话的人何止数千!但是,每一次我都以自己的本来面目和他们说话,我绝不模仿任何人。因此,我才能获得成功,而且当时我说的话也最具有说服力。”

绝大多数成功的人,他们都是本着自己朴实的本性生活,在人生舞台上,所表演的完全是他们自己的举止,绝不刻意去模仿他人或假扮成别人。他们始终埋头工作,虚怀若谷。他们非但不炫耀自己,也绝不摆出一副大人物的架子来,反而像普通人一样诚实上进、虚心好学。最重要的一点是,他们从不自以为是这个世界上的一个天才,他们只需要一个最适合自己工作的场所,然后努力工作使自己成为令人尊敬的人。

你知道有所成就的人,他们所恪守的法则是什么吗?现将这



些法则简述如下：

①态度自然。绝不玩弄过分勉强的技巧。

②言而有信。没有根据的话绝对不说。能够建立这方面的名声，就能取得大家的信赖。

③说话简明扼要。只说自己想说的话，绝不添油加醋、故弄玄虚。

④处事公平。即使对方的意见和自己不一致，也应宽大为怀。

⑤运用机智。没有一件事不能以合乎礼仪的态度说出来，当然更没有不以无礼的态度就不能说出来的事。因此，必须因时因地选择适当的语言。这样一来，尊敬你的人定会与日俱增。

话多不如话好

一个有学问而没有口才的人，和人交流时也会难于应付，这样会在无形中损失了不少的收获。往往有许多人，在繁忙的人事接触中，觉得别人说的话对自己似乎像一种威胁。实际上，他是愧感自己的口才不如别人而已。

少数人的口才可以说是天赋，但多数人的口才却是由于勤于训练。一个当众不敢说话的人，最大的原因是出于惧怕心理的缘故。我们要使自己成为一个活跃的人，使自己能获得成功，关键在于训练自己的口才。自己理由充分，而别人尽讲歪理，但因为自己的口才拙劣，反而被别人辩得无地自容，这样的事例是很多的。历史上诸葛亮“舌战群儒”和“骂死王朗”是两件著名的口才争辩所获得的辉煌成果。我们虽然并不想去做辩士和说客，但我们必须明白，一个人的一生，离不开言语和动作。

我们不能终身不说话，一切人情世故，大多是在说话当中。我们话说得好，小则可以欢乐，大则可以兴国；我们话说得不好，小则



可以招怨，大则可以坏事。所以古人说：“一言可以兴邦，一言可以丧邦”，这话真是切中利害。所以，我们说话，一定要谨慎。俗话说：“祸从口出”，你如果说话不当心，招人之怨，那是很难免的。“金人三缄其口”，意思就是告诉大家说话要谨慎。可是，我们缄口不言，事实上是做不到的。那我们说话的时候，惟有留心谨慎而已。

话说得越多，出毛病的机会也就越多。大智若愚，有学问的人不大乱说话，只有胸无点墨的人才喜欢大吹大擂。“宁可把嘴巴闭起来，使人怀疑你的浅薄，也不要一开口就让人证实你的浅薄。”这是一句值得大家牢记的名言。所以在研究说话艺术的时候，要先学“少说话”。

这里的“少说话”是既要说话，又要说得又少又好，这才是口才的艺术。

要记住这样一个原则，在任何地方和场合，我们要做到尽量少说话，缄默是值得提倡的。如果非说不可，那么你要注意所说的内容、意义、措词和声调以及说话时的姿势。在什么场合应该说什么话，怎么说，这值得加以研究。

无论是探讨学问、接洽生意、交际应酬或娱乐消遣时，种种从我们口里说出的话，一定要有一个中心，要生动和具体。

“不鸣则已，一鸣惊人”，我们虽然未必能达到这个境界，但朝着这个目标去努力是不会错的。

为了使你的话为人们所重视、所感兴趣，惟一的秘诀就是少说话。只有这样，才能有时间静静地思考，使说出来的话更精彩。

先当听众

研究谈话术的诀窍，首先要学会做一个有耐心的听众。因为