



金牌脱口秀全书

super
talk show
series

以嘴赢人 脱口秀

86种说服他人的口才技巧

super talk show series

吴生明 叶昌德 主编



北方妇女儿童出版社



金牌脱口秀全书

以嘴赢人 脱口秀

86种说服他人的口才技巧

吴生明 叶昌德 主编



北方妇女儿童出版社

内容简介

《金牌脱口秀全书》是一套训练你的说话智慧,让你自由选择有益于你的口才艺术,和你一生永相伴的口才明细宝典。本书重点介绍的是在社交活动中如何才能说服对方,达到自己有效“赢”人的目的,让你一展鸿图的口才技巧。

金牌脱口秀全书

书 名:以嘴赢人脱口秀 ——86种说服他人的口才技巧

主 编:吴生明 叶昌德

责 编:冯 强 封面设计:胡小林

出版发行:北方妇女儿童出版社(0431-5640624)

地 址:长春市人民大街4646号(130021)

印 刷:北京中加印刷有限公司

书 号:ISBN 7-5385-2443-6/G·1581

开 本:850×1168(毫米) 印 张:308

字 数:499千字 版 次:2004年10月第1版

定 价:750.40元 本 册:26.80元

目录

1 赢人的原则和方式

1. 发送者的前提 1
2. 看什么人说什么话 8
3. 到什么山唱什么歌 15
4. 无规矩不成方圆 20
5. 叙说是最喜欢的
表达方式 31
6. 生动形象的描述 34

2 人际沟通是基础

7. 眼睛沟通的技巧 40
8. 此时无声胜有声 43
9. 改善姿势和动作 45

10. 用手势和表情加强沟通 49
11. 仪容与沟通效果 55
12. 善用你的声音 58
13. 改善用语习惯 64
14. 吸引听者 68
15. 加强幽默感 72

3 沟通方法

16. 沟通中的双赢策略 75
17. 心灵交会是基础 83
18. 提问是手段 86
19. 寻求共鸣的诀窍 90
20. 修辞的力量 97
21. 善于聆听促进沟通 107
22. 追求豁达和宽容 109

4 幽默素质的培养

23. 扑朔迷离 112
24. 色彩斑斓 114
25. 诙谐风趣 116
26. 幽默思维 121
27. 幽默应变 123

- 28. 一语双关 126
- 29. 绵里藏针 128
- 30. 出其不意 131
- 31. 回环曲折 132
- 32. 将错就错 134
- 33. 移花接木 135
- 34. 巧妙周旋 138
- 35. 总统幽默 141
- 36. 快乐人生 143

5 赢人之“嘴”

- 37. “两半人”的思考 147
- 38. 了解意图感知世界 148
- 39. 构思语言画面 151
- 40. 比喻与亚里士多德 152
- 41. 圣经里的比喻 154
- 42. 比喻与香蕉共和国 155
- 43. 商业和经济学中
的比喻 156
- 44. 比喻的来源 157
- 45. 构思比喻的七个步骤 159
- 46. 幽默的神韵 159
- 47. 讲故事与说服力 161

48. 让对方心服口服 163

6 因人而异

49. 说服所有的来访者 164

50. 了解个性风格是说服的必要条件 166

51. 个性风格类型 167

52. 天生的推销员 168

53. 领导者的特质 171

54. 专家的性格 174

55. 外交官的理性 177

56. 知彼的能力是一项重要的交际工具 180

57. 自我评价 184

7 逻辑与组织

58. 古希腊和罗马的说服术 187

59. 说服术的五要点计划 189

60. 说服五要点计划在广告中的典型运用 191

61. 五要点计划的运用 193

62. 四步计划:五要点计划的变通 197

63. 哪种结构更好 199

64. 演绎和归纳 200

65. 跨文化交流 202

66. 抓住关键点 203

67. 一个论点,避免本
末倒置 204

68. 回答问题 205

8 赢媒体之术

69. 了解媒体关注的焦点 208

70. 主宰你的听众 210

71. 配合:记者的工作 215

72. 让你的消息成为新闻 224

73. 可引用的隐喻和
无法拒绝的箴言 233

74. 应付突访与刁钻
的问题 240

75. 电视镜头前说服性
的身体语言 244

76. 应付媒体,发布消息 248

9 赢谈判之术

77. 化解冲突和竞争 251

78. 关系投资很重要 252

79. 作好充分准备 253

80. 谈判的基本布局 261

10 赢商务之术

81. 穿顾客的鞋子 281

82. 组织结构与逻辑性
紧密结合 286

83. 说服性语言——风格
和气质 287

84. 图表和演示器——说
话方式、逻辑和技巧 289

85. 非言辞交流——传达
技巧与风格 300

86. 说服力强的商务演讲 309

1 赢人的原则和方式

1. 发送者的前提

有人认为：嘴巴长在我身上，我要怎么说就怎么说。这从单纯的个人角度上说，当然没错。但实用口才不是单纯的个人行为，它的起点是实用。无论单向的表达，还是双向的表达，它都要与人打交道。因此，它要求发送者首先要立足于人际交往这个大前提。与人际交往无关的表达，不要发送；否则，便是废话。同样，与人际交往有害的表达，也不要发送；否则，便是瞎话。废话和瞎话，都不是实用口才。

立足交往，有如下几个方面：

□ 事物的本来面目

客观，就是按照事物或问题的本来面目去认识、去反映，而不是从发送者自己的立场出发去表达。通俗地说，客观就是实事求是地发表意见。

发送者由于自身的种种原因，对某一事物必然会有自己的认识和看法。这种认识和看法，很可能与他人有别，甚至完全相反。从人的思想意识角度说，这当然是正常的，也是允许

的，但从实用口才的角度说，这、就不符合要求。实用口才运用的目的，是获得人际交往的效果，客观则是获得交际效果的前提。没有这个前提，就失去了交际的意义。而且，交往在事实上也无法进行，因为发送者的言辞不是客观的，接受者就会产生戒备、抵御，要么虚与委蛇，敷衍应付；要么夺辞辩论，据理力争；要么缄口不言，退而避之。发送者希望以言辞与接受者沟通、交流的目的，也就落空了

按照客观的原则要求，发送者不管自己对某一事物、某一问题有何种认识和看法，最起码不能违反事物、问题的本来面目是白，不能说成是黑；是进步，不能称之为反动，硬要颠倒黑白，混淆是非那不是实用口才。现实生活中，不实事求是，昧着良心说话的人是有的，但那只是他为了自己的私利，信口说说而已，在本质上无法与接受者沟通、交流，不能实现交际的目的。

邓小平是一个非常讲究客观的人、他在建国后曾经被打倒过两次，“文革”中惨遭迫害被斥为全国“第二号走资派”，全国批判。他复出后，接受意大利记者奥琳埃娜·法拉奇的采访当问到如何评价毛主席时，他说：“我们要对毛主席一生的功过作客观的评价。我们将肯定毛主席的功绩是第一位的，他的错误是第二位的。”当问到周恩来时，他肯定了周恩来在人民心目中的地位，同时指出：“也说了好多违心的话，做了好多违心的事但人民原谅他。”功过分清，客观公正。当问到长期以来一直被中国人视为洪水猛兽的资本主义是否都是坏的时，他肯定了资本主义要比封建主义优越，指出有些东西，如科学、技术、管理是值得学习的。当问到一直在中国羞于启齿的个人利益是否承认时，他肯定地回答：“承认。”

对发送者来说，客观的原则不仅适用于对事物、问题的认识和看法，也适用于对自己的评价。在实际交往中，常常会有涉及发送者自己需要评价自己的情况。从社会现实说，这是比较困难的，评价高了，会给接受者以骄傲、狂妄、不谦虚、自吹自擂的感觉，影响交际效果、评价低了，不仅自己心里不平衡，而且还会让接受者看轻自己，也会影响交际效果。最好的办法只有客观，不高也不低，自己是一个什么状况，就是什么状况，说出来，让接受者去鉴定一

邓小平也面对过评价自己的问题，法拉奇就问过他：“你对自己怎么评价？”他说：“我自己能够对半开就不错了。但有一点可以讲，我一生问心无愧，你一定要记下我的话，我是犯了不少错误的，包括毛泽东同志犯的有些错误，我也有份，只是可以说，也是好心犯的的错误。”他虽然从未担任过中共中央的主席，但他在同中央几位负责同志谈话时指出：“任何一个领导集体都要有一个核心，没有核心的领导是靠不住的。第一代领导集体的，核心是毛主席：……第二代实际上我是核心。”他的表达就是客观的体现：可见客观的原则，于人、于己都是需要的。

□ 以事实的基础

真实，就是不隐瞒、不臆造，怎么想就怎么说。真实与客观是密切联系的，都以事实为基础，但它们又有区别。客观，是事物本来是什么，你就反映什么，着眼点是事物，发送者是被动的反映者。真实的着眼点是发送者自己的思想意识，发送者本身就是主动的表达者。他所表达的，是他内心所想的，即“言为心声”，而不是心口不一或口是心非。简单地说，真实

也就是说真话，表真情，达真意。

在人际交往中，真实是赢得人心的法宝，是交际获得成功的保证、爱因斯坦历来拒绝别人采访他或为他画像。一次一位画家请求为他画像，他一口拒绝：“不、不、不，我没有时间！”画家说：“但是我需要靠这幅画所得的钱啊！”爱因斯坦被他的真情打动，“噢，那就是另一回事了。我可以坐下来让你画”一个不说真话的人，在事实上是不能与人沟通、交流的。即使在一定时间可能获得某种交际效果，但最终还是要付出代价的。这正如林肯所说：“你能在所有的时候欺瞒某些人，也能在某时候欺瞒所有的人，但你不能在所有时候欺瞒所有的人。”中国的孩子们都熟知的“狼来了”的故事，也是一个很好的说明。在世界历史上，决定不可一世的拿破仑帝国崩溃命运的，是1812年拿破仑在侵俄战争中的惨败。而指挥在数量上远不如拿破仑军的俄国军队，一举击溃拿破仑大军的，就是在俄国以真实、真情赢得人心的库图佐夫。卡捷琳娜公主曾问，他究竟靠什么魅力团聚着社交界如云的朋友，他回答说：“真实、真情和真诚。”

然而，在现实生活中，说真话，讲真实又不是任何人在任何情况下都能办到的。特别是交际环境不正常时，更是如此。“文革”中说真话，表真情，达真意者往往祸从口出，轻者批判斗争，重者下狱送命。以致造成普遍违心说假话的社会现象，林彪甚至荒唐地总结说：“不说假话办不成大事，”但惯说假话的林彪最终落得了可耻下场。

应当指出的是，在交际环境不正常时，也有敢冒风险而讲真实的、浙江电视台拍摄的8集电视连续剧《马寅初》中有一首主题歌叫做《真话歌》：“上有天，下有地，太阳东，月

亮西、真人说真话，良心不可欺。”这是讲真实的马寅初先生的写照。他在建国前说真话而遭国民党特务威吓、追捕；建国后，1957年又在人代会上公开提出“新人口论”，主张计划生育而被严厉批判，撤职罢官；在批判会上，他不仅拒不检讨，而且还据理力争，坚持“真人说真话，良心不可欺”。

真实有时需要历史的检验。有的话，可能在当时不被认为是真实的，但经过一定时期历史风云的震荡，其真实性就会被社会所认识。口语表达必须坚持真实的原则。但并不等于说，任何时候，任何人所说的话都必须是真实的。有时完全真实，反倒会影响人际间的交往。比如一个正在憧憬未来美好生活且又感情脆弱的人，医生突然诊断出他患了不治之症，将不久于人世，亲朋获知这一信息，就不应当对他说真话，而要隐瞒真情，甚至编造出一些美言丽辞来安慰他：表面看来，这确实违背真实的原则，但从实际交往需要说，这又是合情合理的，必须的。因为言辞表达的最终目的是实现与接受者的沟通、交流。处于这种情况下，真实的言辞不但不能实现沟通、交流，而且还可能造成接受者的精神崩溃，于是只有不说真话才是上策。

有时，发送者受某种环境的制约，在进行言辞表达时，也可能在“真实”上打一些折扣。应当说，这是一种说话的策略，与我们所强调的真实性原则是有区别的。

□ 以诚信为准则

诚信，就是诚挚、信用：它要求发送者所表达的言辞是诚恳、真挚而又有信用的：

诚信自来是人们言语交往的准则。《周易·中孚·彖辞》

就有“信及豚鱼”的记载。哪怕是对猪、对鱼那样微贱的动物都要讲诚信。庄子也说过：“至信辟金。”他认为，最大的诚信是不需要用金盈铢作为信物的。孔子也主张“轻千乘之国，而重一言之信”。关于诚信的成语，随手便可举出一长串，如：心虔志诚、诚心诚意、开诚布公等，还有俗谚中的“一言既出，驷马难追”、“以诚语人，人亦诚应”。这些，确是人际交往中的至理名言。发送者如果能够以诚信对待接受者，就会联络感情，赢得信赖，加强沟通，直至化解矛盾、而花口巧舌、哗众取宠、夸夸其谈、浮泛聒噪、口惠而实不至，只会令人反感，失去信任，使你沟通交流的愿望落空。

长期担任周恩来总理英语翻译的冀朝铸认为，周总理说话历来都是最诚信的。他回忆说：他自1957年结婚后，历7年都没有孩子：周总理一方面请专家给他全面检查，一方面安慰他说：“小冀啊！你没有孩子，我也没有孩子，咱们一起干革命！”冀朝铸感动得热泪盈眶。在冀朝铸为周总理担任17年翻译后的一天，周总理不无诚信地对他说：“小冀，不能一辈子当翻译啊！40岁的年纪是转行的时候了！”并要他去外语学院物色接班的人才。在1973年、冀朝铸担任了中国驻美国联络处的对内参赞。临赴任前，周总理在请韩叙、冀朝铸共进午餐时说：“你们也有白头发了……”周总理的话尽管都不多，却强烈地让人感受到他的诚意。

□ 尊重他人的重要性

尊重指的就是发送者所表达的言辞要能尊敬、重视接受者以及与接受者有关的人，不能侮辱、歧视、损害接受者及与之有关的人。

实用口才是一种双向沟通、交流，即使接受者只是被动地听发送者表达，如听演讲、听讲课、听报告、被批判、被审讯，他虽不能当场以口应付，但感情、心理是会产生反应的。你不尊重他（即使是罪犯，也有人格的尊严），他就不可能与你形成沟通、交流，你所希望获得的交际效果，也就不能实现，你的发送就成了无效发送。更何况，在很多场合，发送者都是需要接受者的合作才能实现目的的，如提问、审讯、对话、谈判、咨询等等。你不尊重他，他怎么会与你合作呢？

《礼记·表记》中说“君子不失于人”，就是要求人们在说话的时候给别人以尊重即使与人绝交，还要求“不出恶声”。是以。汉代徐干专著《贵言》提出：“君子必贵其言，贵其言则尊其身，尊其身则重其道，重其道所以立其教。”晋时葛洪也说：“伤人之语，有剑戟之痛。”事物都是相辅相成的，尊重别人，也就是尊重自己、俗话说，你敬我一尺，我敬你一丈，就是此理。你不尊重别人，别人也不会尊重你，结果下来，对彼此都不好。正如明朝的冯梦龙所言“侮人还自侮，说人还自说”。

尊重原则的把握不仅是言辞表达的要求，而且体现着发送者的品格修养。九十高龄的文艺界老前辈夏衍临终前感到十分难受，身边的秘书说：“我去叫大夫。”正待秘书开门欲出时，夏衍艰难地说：“不是叫，是请。”随后便昏迷过去，再也没有醒来。想不到这一句简短的尊重言辞，成了他的临终遗言。他之所以在这个时候还注意尊重的原则，要纠正秘书的失误，这是他一贯养成的作风。他历来说话都是如此。这充分体现了他的高风亮节，也使人们更加敬重这位老前辈。

在人际交往中，尊重的言辞有如和煦的春风，撩拨得人心

暖，发送者也往往因此获得回报

尊重可以有很多表现形式。比如：尊称——阁下、足下、师傅、先生、女士、夫人、小姐、老人家、某老、某总；敬语——请、敬请、劳驾、打扰、添麻烦、贵姓、您好、对不起、谢谢、奉还、承蒙关照、令尊、府上、指正、大作；谦辞——寒舍、拙作、陋见、粗浅、敝处、小铺、学弟、后学、拜望、请教。还有祝贺、吊唁、慰问、恳托等方面都多有表现：

此外，回避也是一种尊重、接受者不愿听忌讳的言辞，要力求避免涉及

尊重的原则。在下级对上级、学生对老师、孩子对父母这些方面，是容易做得到的，但倒过来，就不那么容易了、因为他们彼此间分明存在着一种身份地位的不平等，稍不注意，就会表现出不尊重的色彩。

2. 看什么人说什么话

任何发送者的表达，都希望对接受者产生作用，但在社会交往中，并非任何表达，都能对任何接受者产生作用

由于接受者在民族、地域、性别、年龄、职业、文化、修养、阅历、性格等等方面存在着差别，因而对发送者的言辞表达就会产生不同的认识和理解。同一句话，你可能听得懂，他就可能听不懂；同一个意思，你可能领会为好，他就可能领会为坏。在这里，检验发送者表达效果的，是他的接受对象。因此，对发送者来说，要想使自己的言辞表达收到效果，就必须区分接受对象根据不同的接受者和接受者的不同情况而施以不