

每天读点

长松◎编著

口才学 与 博弈论



卓越的口才就如同一笔取之不尽的财富。
博弈则是用巧妙的策略把复杂的问题简单化。

具备卓有成效的口才技巧与博弈策略，可以更有效地提升自己的综合素质，
让你在走向成功的人生道路上左右逢源，无往不利，更上一层楼。

你不可不知的口才学与博弈论常识

ELOQUENCE GAME THEORY

人生时时需口才·生活处处皆博弈

时事出版社

每天读点

长松◎编著

口才学 与 博弈论



卓越的口才就如同一笔取之不尽的财富。
博弈则是用巧妙的策略把复杂的问题简单化。

你不可不知的口才学与博弈论常识

ELOQUENCE GAME THEORY

人生时时需口才·生活处处皆博弈

时事出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

每天读点口才学与博弈论 / 长松编著. -- 北京:
时事出版社, 2015.8

ISBN 978-7-80232-866-2

I. ①每… II. ①长… III. ①口才学—通俗读物②博
弈论—通俗读物 IV. ①H019-49②0225-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 155026 号

出版发行: 时事出版社

地 址: 北京市海淀区万寿寺甲 2 号

邮 编: 100081

发行热线: (010)88547590 88547591

读者服务部: (010)88547595

传 真: (010)88547592

电子邮箱: shishichubanshe@sina.com

网 址: www.shishishe.com

印 刷: 北京建泰印刷有限公司

开本: 787×1092 1/16 印张: 21.5 字数: 345 千字

2015 年 8 月第 1 版 2015 年 8 月第 1 次印刷

定价: 35.00 元

(如有印装质量问题, 请与本社发行部联系调换)



前言

P R E F A C E

我们每天都在说话，想说什么就说什么，再简单不过，为何还要研究口才学呢？如果你觉得这件事太平常，不值得花时间、费精力去研究，那你就错了。一个人办事能力的高低、处世哲学的优劣以及给周围人印象的好坏等，往往是通过说话体现出来的。练习好说话，是每个人一生的必修课程。

为什么有的人特别受到上级的赏识？为什么有的领导被大家所敬重？为什么有的业务员业绩突出……其中一个重要的原因就在于他们懂得如何运用技巧把话说到人的心坎上！你是否知道，事业的成败与说话的得失有极大的关系？说话，要懂得什么时候说什么话；说了，就一定要说到人的心窝里。

语言是传达感情的工具，也是沟通思想的桥梁。交往过程中，有的人善于用说话来表达情意，一席话说得人心情舒畅；有的人则不善于用语言来表达，一讲话就使人误解。俗话说，“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒”。为了避免“话难说，说话难”的困扰，我们就要学习说话的艺术。其实，我们只要懂得说话的技巧，就能取得良好的效果。掌握说话技巧，就能在生活中无往不胜；掌握说话诀窍，就能顺利行走世间，人生顺意，舌转乾坤。



博弈论关注的是巧妙的策略，而不是解法。我们学习博弈论的目的，不是为了享受博弈分析的过程，而在于赢得更好的结局。博弈的思想既然来自现实生活，它就可以高度抽象化地用数学工具来表述，也可以用日常事例来说明，并运用到生活中去。没有高深的数学知识，我们同样可以通过学习博弈论成为生活中的策略高手。

现实就像一盘棋，每个人都身处其中，都在不断地博弈着。在博弈论不断发展的过程中，其思维方法已被广泛应用于军事、政治、经济等社会生活的各个方面，帮助我们找到所应采用的最佳策略，帮助我们成为激烈博弈中的赢家。

本书从实用的角度出发，用事例说话，融理论指导性与实际可操作性于一炉，一手口才学，一手博弈论，充分展示口才学与博弈论两套学问的精髓，各取所长，互为补充，结合使用，为你的人生提供新的生存法则与赢家策略。



目 录

C O N T E N T S

上篇 口才学

口才是一门语言的艺术，是用口语表达思想和情感的一种必要形式。懂得语言艺术、相处之道的人，不会勉强别人与自己有相同的观点，而是会巧妙地引导他人接纳自己的思想。那些善于准确、贴切、生动地表达自己思想感情的人，办事往往圆满。可以说，口才是知识的标志，是事业成功的阶梯。

第一章 看人说话才能左右逢源	002
先了解对方的想法	003
进一步了解对方	004
从声调语气中识人	008
从音色中辨识对方	011
看清对方的真实目的	013
善于言谈的人更成功	016
第二章 仔细倾听，会听的人才会说	019
不随便打断别人说话	020
倾听才能使对方开怀畅谈	021
鼓励别人表达意见	022
高明的谈话者会倾听	023
倾听是对他人最大的尊重	025

倾听要有耐心	027
在倾听中思考	029
在适当的时候插话	030
第三章 点到为止的话更容易被别人接受	032
用含蓄的语言表达愿望	033
含蓄是一种艺术	035
换一种表达方式	038
委婉含蓄，旁敲侧击	040
含蓄地表达爱情	042
第四章 提问是口才高低的表现	046
提问的作用	047
掌握得体有效的提问技巧	048
提问要把握好尺度	052
提问要适宜	054
提问不能问得太多	055
将期待的问题放在最后	056
只让对方做一种选择	057
诱导对方说“是”	058
讲究提问的方式	060
第五章 学会赞美，让沟通更加畅快	062
人人都渴望掌声与赞美	063
赞美的话人人爱听	064
正确运用赞美的艺术	066
赞美使人开心快乐	068
赞美是人与人之间的润滑剂	069
赞美是一门艺术	072
赞美他人的方式	075



得体赞美的效果	077
以赞美赢得认同	079
赞美的话要切合实际	081
借他人之口赞美	082
第六章 拒绝他人要讲究方式	084
学会拒绝不伤人	085
克服矛盾的心理	087
减少对方的不快	088
恰到好处地拒绝他人	089
拒绝时的禁忌	092
在拒绝时赢得尊重	094
第七章 学会幽默让人魅力无穷	096
幽默是说话的调味品	097
幽默的类型	099
善于运用幽默的人魅力十足	101
真正的幽默妙趣横生	103
荒谬的夸张最幽默	106
生活需要幽默	107
幽默的表达贵在自然	109
第八章 幽默让人与人之间温暖和谐	110
幽默有助于改善人际关系	111
幽默帮助人解决生活难题	112
幽默可以缓解工作压力	113
化痛苦为幽默	115
幽默让人心胸开阔，延年益寿	116
幽默给生活注入兴奋剂	117
采用幽默式的批评	119



利用幽默调节人际关系	120
幽默让家庭生活温暖和谐	121
第九章 常用的幽默方法	123
以其人之道还治其人之身法	124
用喜剧表现悲剧的黑色幽默法	125
荒谬解释经典法	126
把无理说成有理法	129
正反对比，形成落差法	130
埋下伏笔，设置悬念法	132
张冠李戴，故意误解法	133
违反常理，有悖常规法	134
把心理重点移到另一主题法	135
不伦不类，类比幽默法	136
巧用双关，含意深刻法	139
委婉含蓄，耐人寻味法	140
绵里藏针，反戈一击法	141
第十章 培养演讲素质	143
口语能力是演讲口才的基础	144
具备良好的心理素质	145
第十一章 演讲要有自己的风格	149
演讲要有个性和特色	150
演讲风格的形成	151
演讲风格的作用	152
演讲基调的确定	153
让讲话风格独树一帜	154
在实践中形成演讲风格	155



演讲风格的类型	156
形成具有个人特色的演讲风格	159
第十二章 让演讲开场更精彩	163
演讲开场一定要打动听众	164
快人快语，开门见山	166
适当引用名言	168
以故事引起听众的兴趣	170
用事实抓住听众的注意力	171
用实物给听众直观印象	172
第十三章 让演讲结尾震撼有力	173
画龙点睛地结束演讲	174
概括和强化主题	176
激起听众的情绪	178
巧妙运用幽默	179
用引文让结尾富有美感	180
首尾圆合，照应开头	181

下篇 博弈论

每一个人都是博弈的参与者，人们若想在博弈的过程中取得胜利，就必须了解博弈的规则所在，并领会博弈的精妙之处，进而将其运用到工作与生活的各个方面，让人生获得成功的概率更大。

第一章 以小博大的博弈智慧	184
以弱胜强的策略	185
适者生存的法则	187
机遇是给有准备之人的	190





各个击破，逐步解决问题	192
第二章 把握时机的博弈智慧	195
概率不是赌博	196
未来无法真正地确定	198
不做大家都在做的事	200
做最好的准备、最坏的打算	203
学会选择，懂得放弃	204
第三章 良性竞争的博弈智慧	207
强强联合，共同发展	208
规划有效的竞争策略	210
非合作博弈	212
学会与对手共赢	214
走入困境的价格战	215
第四章 谈判交涉的博弈智慧	217
以合作求双赢	218
讨价还价的博弈策略	220
有效解决冲突	223
不要把对手逼到绝境	225
探知底价的方法和策略	228
第五章 人际交往的博弈智慧	231
信用难得易失	232
获得他人的好感和信任	234
认清自己的选择	236
威胁与许诺的界限	238
以牙还牙的策略	240
第六章 投资理财的博弈智慧	242
你不理财，财不理你	243

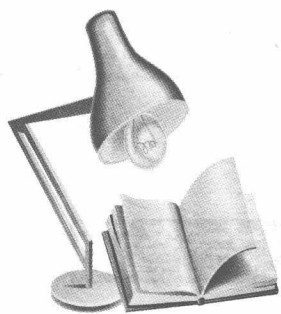


严格执行计划	246
理财规划应趁早进行	247
股市是一个博弈市	249
理性对待财富	251
量力而行地投资	253
有效运用零碎时间	256
第七章 立足职场的博弈智慧	258
带着轻松友善的微笑工作	259
握手让人产生信赖和好感	260
简历是应聘成功的敲门砖	262
拿出诚意跟对方好好合作	266
完善自我，注意细节	268
注意不成文的规矩	270
谦虚是必要的特质	272
第八章 人才管理的博弈智慧	274
实施行之有效的人才战略	275
管理者的核心任务是选贤任能	277
未雨绸缪，防患于未然	279
诱导下属渴望成功	282
把握住他人的弱点	285
第九章 组织协调的博弈智慧	288
决定博弈结果的管理者预期	289
企业与员工的博弈关系	291
做好中层管理者	292
建立良好的合作机制	296
时刻怀有高度的危机感	298
韬光养晦是一种生存策略	301



第十章 升职加薪的博弈智慧	303
广结善缘是成功的基础和保证	304
提出加薪的策略	306
多与上司接触和沟通	308
成为一个主动者	310
别让小人钻了空子	314
第十一章 掌控商机的博弈智慧	316
让博弈双方共享成功果实	317
报价的技巧	319
让投标报价接近真实成本	321
不要低估你的对手	324
有效实施知己知彼的策略	325





上篇 口才学

口才是一门语言的艺术，是用口语表达思想和情感的一种必要形式。懂得语言艺术、相处之道的人，不会勉强别人与自己有相同的观点，而是会巧妙地引导他人接纳自己的思想。那些善于准确、贴切、生动地表达自己思想感情的人，办事往往圆满。可以说，口才是知识的标志，是事业成功的阶梯。



第一章

看人说话才能左右逢源

俗话说：“看菜吃饭，量体裁衣。”这是指办事时要看具体情况，灵活机动，不能拘泥于现成的条文，生搬硬套。说话也是这样的，也要看具体情况，灵活机动，因人而异。

《鬼谷子·权篇》将“看人说话”的技巧演绎得淋漓尽致：“与智者谈话，要以渊博为原则；与拙者谈话，要以强辩为原则；与善辩的人谈话，要以简要为原则；与高贵的人谈话，要以鼓吹气势为原则；与富人谈话，要以高雅潇洒为原则；与穷人谈话，要以利害为原则；与卑贱者谈话，要以谦恭为原则；与勇敢者谈话，要以果敢为原则；与上进者谈话，要以锐意进取为原则。”

先了解对方的想法

不同的人爱听不同的谈话内容，这是容易理解的，但困难的是，你怎么知道他爱听什么、不爱听什么呢？这就要“看”人说话——边“看”边说，边说边“看”。这个“看”，即是观察。在与对方谈话时，要善于一边说一边察言观色。

“看”对方什么呢？

1. 看面部表情

狄德罗曾经说过，“一个人心灵的每一个活动都表现在他的脸上，刻画得很清晰，很明显”。有时对方口头表示赞同你的意见，但他的眉头却不知不觉地紧皱起来，或者嘴唇突然紧闭，而且嘴角向下撇，这些表情恰恰是内心不愉快的流露。因此他说的赞同的话其实是言不由衷的，或者碍于情面，或者屈于权势，才不得不这样说的。

2. 看体态表情

几乎每一种体态、每一种动作都是一种特殊的语言，都在宣泄着一个人的内心世界。问题在于我们要能看懂这些体态表情，要能领会它们的内在含义。假如与你谈话的人双脚并立，双臂交叉在胸前，这就表明此人对你怀有某种敌意，他在做自我防卫；而当他不仅双臂交叉，而且双拳紧握时，那就说明他不只在自卫，还要向你进攻了。又如，如果谈话者常向你摊开双手，这就表明此人是真诚坦率的，他对你毫无提防之心。

3. 看语言表情

与人交谈时不但要看他说什么，而且要看他怎么说。这就是要从对方说话声音的高低、强弱、快慢、腔调等看出他的言外之意，听出他的弦外之音。这是因



为说话声音的种种变化不但能表现一个人的性格（如急性子的人说话节奏快，声音响亮；慢性子的人说话节奏慢，声音低沉），而且能表明一个人的情绪与心境。例如，人忧伤时语速慢，声音低，节奏平缓；而人兴奋时则与之相反，语速快，声音高，节奏强烈。

所谓“看人说话”，主要是“看”上述三种表情。从这些表情变化中，我们便可随时猜度对方的心理状态，透视对方的心理需要，然后随时调整自己谈话的内容与方式，使之更加适应对方的思路。这样，说话便可获得预期的良好效果。

进一步了解对方

与人交谈要善于观察，尽可能地用眼睛去捕捉一些与对方深入交谈的信息与灵感。如果有机会去陌生的朋友家里做客，就要用自己的眼睛去细心地观察对方的有关情况，加强对对方的了解。比如，我们通过对对方家庭的日常生活用品及布置设计，就可以判断出对方的经济状况、生活情趣以及艺术修养等；通过对方的言谈举止、音容笑貌及服饰搭配，就可以窥探出对方的性格、品德以及为人处世和待人接物方面怎样；通过对方家中案头放的书籍、墙上挂的艺术作品，就可以了解到对方的个人爱好、学习兴趣和审美情趣等。有了以上这些对对方的了解，我们便可以轻松自如地与对方进行交谈了。

1. 注意对方的心理

了解听者的心理，是掌握说话技巧的基础。我们只有在了解了听者心理的基础上，才能正确地选择在某个场合该讲什么，不该讲什么，哪些话能够打动听者，与之产生共鸣，真正使谈话达到心灵相通的境界。

人的心理往往捉摸不定，较难把握，但在有些场合，人内心的东西又常常通