

交际与口才
jiāo jī yǔ kǒu cái

绵里藏针的 Yes和But

口才第一课

富上元 张重光 编



上海文艺出版社

绵里藏针的 Yes和But

口才第一课

富上元 张重光 编

上海文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

绵里藏针的 Yes 和 But: 口才第一课/富上元, 张重光编. —上海: 上海文艺出版社, 2006. 8

ISBN 7-5321-3027-4

I. 绵… II. ①富…②张… III. 口才学 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 062244 号

责任编辑: 吴复新

封面设计: 周志武

绵里藏针的 Yes 和 But

——口才第一课

富上元 张重光 编

上海文艺出版社出版、发行

地址: 上海绍兴路 74 号

电子信箱: cslem@public. sta. net. cn

网址: www. slcm. com

新华书店 经销 华东师范大学印刷厂印刷

开本 850×1168 1/32 印张 10 插页 2 字数 270,000

2006 年 8 月第 1 版 2006 年 8 月第 1 次印刷

印数: 1—5,100 册

ISBN 7-5321-3027-4/C·29 定价: 19.00 元

告读者 如发现本书有质量问题请与印刷厂质量科联系

T: 021-62431136

让你的

言谈举止更加得体

为人处世更有魅力

《交际与口才》——

荣获“华东地区优秀刊物”称号；

中国传递社会交际与口才训练信息的权威杂志；

一本专业性和趣味性突出、实用性和知识性具佳的杂志。

《交际与口才丛书》新5种书目：

- | | | |
|--------------------------|---------|---|
| 《开往朝阳的地铁——校园交际事》 | 谷梁 | 编 |
| 《绵里藏针的Yes 和But ——口才第一课》 | 富上元 张重光 | 编 |
| 《我的第101次应聘——求职快车道》 | 舒光浩 | 编 |
| 《新鲜小妹心紊乱——心理咨询室》 | 吴耀明 谷梁 | 编 |
| 《办公室的性感Yes or No——性情交际谈》 | 孔明珠 | 编 |

上海文艺出版社邮购部有购

上海绍兴路74号 200020

电话：64734047

前 言

呈现在读者面前的这套丛书,是《交际与口才》杂志近年来的精华篇章,分《办公室的性感 Yes or No——性情交际谈》、《开往朝阳的地铁——校园交际事》、《绵里藏针的 Yes 和 But——口才第一课》、《新鲜妹妹心雨乱——心理咨询室》以及《我的第一百零一次应聘——求职快车道》等五种,内容涉及求职、心理、口才诸多方面,几乎涵盖了从学校到单位,从家庭到社会的所有人际交往的应知和应会。文章大多出自专家与名家之手,是他们在人生实践中的感悟和经验,既实用又好读,值得大家借鉴并珍藏。

现实生活中的人们都离不开交际,也离不开说话。无论求学,无论求职,无论走进什么样的环境,是课堂还是宿舍,是办公室还是班组车间,甚至家庭,都有一个怎么和人相处的问题,也同时有一个怎么开口说话的学问。怎么交际、如何说话是门大学问,有人捉摸了一辈子,但就是一辈子不得要领。这里有个怎么做人的问题,也有具体的方法方式问题。就是说,我们既要做一个堂堂正正的人,也要掌握一定的规律和技巧。掌握它们,必将有助于改进我们的交际方法,提升我们的说话技巧,我们成功的几率也必定成倍提高。

正是抱着这样的目的,我们编撰了这套丛书。它将是您人生路上的座右铭,指南针。

目录

一、话说口才

3	话说口才	张重光
7	恋爱语词攻略	萧雨
12	说出你的爱	齐鲁青
14	降低恋爱成本	曾有情
18	少一点“刀子”语言	永华
20	从校园到社会:如何实现话语转变	刘学柱
23	一句话·一束花·一辈子	苗向东
26	骗你全是为了你好	金错刀
30	说出不同凡响的话	高兴宇
34	逆向语言杀伤力	蔡恩泽
37	巧提意见的淳于髡	闻娱
41	异性交谈的方法	王杰
46	含蓄之过	李晓申
48	让爱情语言妙趣横生	王伊人
51	柔情绰态,媚于语言	寒流
54	童言无忌	见见

二、圆融社交

- | | | |
|----|-------------|-----|
| 59 | 教你一招：礼貌必胜法 | 徐默凡 |
| 62 | 巧说吉祥话的四种技巧 | 萧 雨 |
| 66 | 送出你的赞誉 | 赵梅泉 |
| 68 | 巧言拒酒，听起来很悦耳 | 姚扶有 |
| 72 | 表达也可拐个弯 | 张 峰 |
| 74 | 对隐私性话题的闪避之术 | 肖兴桂 |
| 78 | 说好应酬话的四个原则 | 芝 茗 |
| 80 | 婉拒的艺术 | 周探科 |
| 83 | 如何拒绝别人的盛情邀请 | 张雪梅 |
| 86 | 给催款函拐了个弯 | 石溪河 |
| 89 | 顺势恭维和伺机借口 | 田永明 |
| 91 | 三思而后“言” | 邵 佳 |
| 93 | 令朋友生厌的8句口语 | 潘文军 |
| 96 | 什么情况下你可以撒谎 | 高兴宇 |
| 99 | 别对人说“我不骗你” | 田永明 |

三、只有说，才会说

- | | | |
|-----|----------|-----|
| 103 | 说好你的第一句话 | 保 罗 |
| 106 | 即席发言并不难 | 余佐赞 |
| 110 | 一句话的魅力 | 殷国明 |
| 113 | 你善于当众讲话吗 | 刘勇强 |
| 117 | 没话找话说 | 史春生 |
| 120 | 巧避“舞台事故” | 诸晓周 |

- 123 掌握听话的诀窍
126 交际需要好“耳才”

应天常
戴学民

四、说话妙招

- | | |
|----------------------------|-----|
| 131 关于说话 | 王祥夫 |
| 133 巧用语境的三个诀窍 | 徐默凡 |
| 137 如何说出软中带硬的话 | 高兴宇 |
| 141 怎样和陌生人说话 | 金世衍 |
| 144 举一反三的五种交际句型 | 王梅 |
| 146 看人说话好处多 | 董祥忠 |
| 148 面对无理:理直气和是妙招 | 黄中建 |
| 151 圆场的话怎么说 | 尚师达 |
| 155 小题大做与大题小做 | 郑慧清 |
| 157 说话要打点折扣 | 王杰 |
| 161 “话过三关”,你准备好了吗 | 穆琳 |
| 163 吞吐深浅,欲露还藏——交际场合中的间接表达法 | 董青 |
| 166 比真话美丽的谎言 | 刘学柱 |
| 169 看你怎么说 | 齐鲁青 |

五、完美应答

- | | |
|-----------------|-----|
| 175 如何回答刁钻的问题 | 菁妍 |
| 178 避实击虚答问技巧 | 田永明 |
| 181 借助比喻驳谬误 | 日月 |
| 183 妙在其中的“答非所问” | 张峰 |

185	巧设“圈套”的说服技巧	王文元
188	以毒攻毒	郑慧清
191	你想谁死	马冬梅
193	巧妙绕开“语言陷阱”	周探科
197	绵里藏针的 Yes 和 But	马从为
200	测验婚姻	吴锡平
202	名人网上抖机灵	晓夫

六、来点幽默

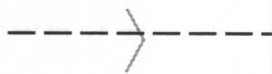
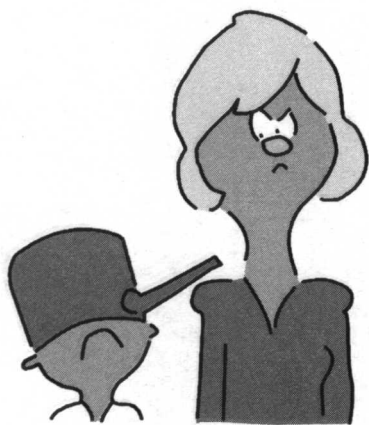
207	幽默是金	刘子银
209	实用幽默技法四种	田耕
213	自嘲是一种大智慧	张玉庭
215	机智巧妙的换词法	张峰
218	反讽的力量	马小婉
221	用话语助人摆脱郁闷的技巧	田永明
225	正面发挥“绰号”的交际功能	刘学柱
229	劝说的魔力棒：赠人自豪感	高兴宇
233	暗示：避免直言遭遇尴尬的妙招	余佐赞
237	巧增语言落差	康家琨
240	利用“关系”铸造幽默	陈如松
243	调侃的 7 种方式	夏天亮
247	充满智慧的“自嘲”	应天常
252	骂人种种	王文元
255	故意把话说错	文田
257	妙语还击法	王慎言



七、白领口才

- | | | |
|-----|-------------------|-----|
| 263 | 白领常用语招术 | 走 走 |
| 267 | 我是业务链上的一个扣 | 草 木 |
| 271 | 留心老板的甜言蜜语 | 马 田 |
| 275 | 如歌的话语 | 高东生 |
| 278 | “明天”还是“星期二” | 徐默凡 |
| 282 | 推销员的口才 | 魏邦良 |
| 286 | 真诚胜于雄辩 | 羊 羊 |
| 289 | 做一个善于掏出他人实情的“包打听” | 晓 乔 |
| 294 | 论文答辩攻略 | 金世衍 |
| 297 | 学会讲故事加速你成功 | 笑 天 |
| 299 | “不!”要这样说出口 | 若 莹 |
| 302 | 提高请求“命中率”的艺术 | 程 飞 |
| 306 | 谈判为什么不可以 | 刘志刚 |
| 308 | 言语暗示:妙在不觉心动间 | 瞿泽仁 |

一、话说口才



话说口才

张重光

口才的重要性是越来越显见了。也许可以这么说,谁有口才,谁就有可能拥有这世界上的许多东西,如地位、权力、财富,甚至女人。

大到治国,一句话可以拯救一个国家,也可以毁掉一个国家。古人说“一言兴邦”、“一言丧邦”,绝非危言耸听。我们几乎都读过《曹刿论战》、《邹忌讽齐王纳谏》以及《触龙说赵太后》等脍炙人口的古文。曹刿充满谋略的——“论”,邹忌以小喻大的——“谏”,以及触龙精辟委婉的——“说”,最终都起到力挽狂澜的作用,给国家带来昌明和盛世;反之,如果当时没有他们的卓越口才,则是可以想见的兵连祸结,蜗蟥沸羹。

小到做生意,有人形容有口才的推销商,说连电冰箱都可以卖给爱斯基摩人(当然这里不包括坑、蒙、拐、骗的那一套手法)。所以人们说,成功的推销商可以抵得上一个外交家。

别相信邵正宵们“我早已为你种下九百九十九朵玫瑰”这样的鬼话,那只是说得好听。其实他们往往连一朵玫瑰还没种。可是就这一句情真意切的充满诗意的话,打动了多少女孩子的芳心!即便她们也明知玫瑰不长在这些男人的园子里。可见口才最能俘获女人心。

口才的魅力就在于它能征服人。上级征服下属、男人征服女人、商人征服顾客、律师征服法官、老师征服学生……若无口才这根魔杖在发挥着支配的作用。

大凡能言善辩、出口不凡的人,都不会是默默无闻、庸庸碌碌之辈。

进一步说,大凡领袖人物、成功人士,一般来说,大多不会笨嘴拙舌、词不达意。因为口才毋庸置疑地代表了一个人的学识、智慧、幽默感以及博闻强记的能力等。

拥有口才的人,既有滔滔不绝、口若悬河的,也有话语不多、字字珠玑的。不可小看了后者,不多不少的一两句话,或妙趣横生,或语惊四座,或一言千钧、一句顶一万句,能不承认不是一种口才?!

一个人可以貌不惊人,但不可以语不惊人。貌不惊人毕竟是外在的,大不了对异性少了点吸引力,更何况人们正变得越来越实在,没多少人再坚持以貌取人;除非你不自量力,想当歌星或是主持星。语不惊人则是内里的贫乏,一穷二白,这样的人一旦开口,或词不达意不知所云,或啰里啰嗦不得要领,或鹦鹉学舌毫无创意;最讨厌的是还附庸风雅老想着幽上一默,说出来的却净是些让人没法笑的“笑话”。说他们枯燥,说他们乏味,关键还是两个字:平庸。

我们现时的生活中还常有“考察干部”一项内容,选拔有能力的人。所谓能力,其实一开口就知道了。像过电子秤,几斤几两,一清二楚。说口才是通向权力高处的阶梯,大概也不算过分。在国外,要从政,几乎就是靠一张嘴,凭着两层锋利的嘴皮,一步一步杀出重围,直至登上权力的顶峰。所谓议会,所谓众院、参院,说白了,是口才的角斗场,双方展开的是不见血的唇枪舌剑。其实,那还是从古罗马的元老院和公民大会制沿袭下来的。罗马人极其重视口才,灿烂的罗马帝国文化中,雄辩家格拉古兄弟和西塞罗的演辞,占据了重要一席。

其实,在我们中国,浩如烟海的中华文化中,口才文化也有着重要的地位。一部春秋战国,看久了,就会觉得那其实是中国历史上的一部口才史。那些粉墨登场的文人谋士、儒宗弟子,还有不计其数的门人食客,一个个巧舌如簧,才辩无双,真正是人才辈出,口才辈出。

最重要的自然要数孔子,他的《论语》不仅创立了儒家学说的精髓,也分明是中国历史上第一部演辞集。不仅孔老人家自己,就是他的三千弟子,

也都一说一句至理名言,让后人通统奉为经典。

即使到了近代,仍有许多学识渊博的前辈用口头表达的方式,谈古今、论哲理、辩人生,给我们留下了无数精彩绝伦的讲演辞。其中如:闻一多的《最后一次的演讲》、朱自清的《论气节》、邹韬奋的《一句话的演讲》、郭沫若的《在萧红墓前的五分钟演讲》、胡适的《纪念林肯的新意义》、马寅初的《北大之精神》、陈天华的《警世钟》……读之或荡气回肠,或拍案叫绝,或感慨万千,或振奋不已。这些优秀的篇章,无疑都是中华文化的璀璨瑰宝。

历史的经验告诉我们,当一个国家的权力渐渐走向极端的时候,口才便开始走向衰亡。不幸的是,我们也经历过这样的时期。不善言辞被看成接班的“好苗苗”,“我是大老粗,说不来话”成了当时一句时髦的开场白。有的人吃了不少嘴巴不紧的亏,却本性难改,只要人家说几句“言者无罪”,便信以为真,抖抖索索地要求“让我来说两句”,结果却往往是罪加一等,抽自己的嘴巴子也来不及。这就是人们通常所说的:祸从口出!

那个年代,人人都捧着讲稿照本宣读,谁都不敢自由发挥些什么,不是还有人将秘书写在讲稿上的“转下一页”也照着念了吗?不是“中共中央副主席”王洪文在追悼会上连最简单不过的“默哀”、“默哀毕”这样的顺序还念错吗?

当然,那也是制造噪音的闹哄哄的年代。一个个慷慨激昂,一个个义愤填膺,一个个口若悬河,可是又有几句是发自内心的,又有几句是实实在在的?都是一个腔调:假、大、空。如果那也算口才,那么骂街的泼妇、市井的无赖,都可称得上口才大师了。

我们现在进入了建国以来少有的昌明盛世,其中一个重要标志就是广开言路,至少我们不必再担心“祸从口出”了。我们开始意识到口才的重要,我们呼唤口才,我们期待多一些才辩无双的政治家和能言善辩的各级各部门的领导者,我们更期待提高国人的说话水平,以提高我们整个民族的素质。

口才不是天生的,需要操练。为此,多一些辩论赛是十分必要的;让更

多的人参与到电视等媒体侃侃而谈也是非常好的主意；平时，各种会议渐渐多起来，许多人都有了“我来讲几句”的机会。于是，我们可以看到不少正在冒尖的口才，一个个引经据典、出口成章、妙语连珠、能说会道……

只是其中有点“秀”——脱口秀的味道。大致可以归为三式：

一曰芝麻卡式。好像很有文采，好像很有激情，好像很有哲理，但是总显得有些不着边际，甚至很矫情，就像在背送给情人的芝麻卡。

二曰排比式。排比是一种修辞手法，说话时用上几次会增加语势，而且也容易让听的人记住，因此一些领导常喜欢用。但如果一开口必排比，为排比而凑排比，那就有些适得其反了，听的人会觉得你很累，当然他们也累，怕记不住，回去传达不全。

三曰三点式。这是一些百事通，频频在各种会议亮相，并且一开口就是“我谈三点不成熟的意见……”好像很会归纳，很会总结，很会提纲挈领，但是再细细一想呢，却是有他不多，没他不少，说和不说差不多。

说到底，还是假、大、空的一套在作祟。

真正的口才应该是新鲜、通俗、准确、简练，还有幽默的调剂，机智的妙答，诙谐的应对，同时还包括了眼睛、表情、手势、体态等动作语言。

当然，还有至关重要的两个字：真诚。