

好口才

纵横口才

术



纵横口才术

太 金 编著

四川大学出版社

(川)新登字号 014 号

责任编辑:李勇军

封面设计:邵 影

技术设计:邵 影

纵横口才术

太金 编著

四川大学出版社出版发行

(成都望江路 29 号)

广东科普印刷厂印刷

787×1092mm 32 开本 6.25 印张 字数 125 千字

1992 年 6 月第一版 1994 年 10 月第 2 次印刷

印数:10000 册

ISBN 7-5614-0540-5/C·26 定价:7.50 元

前 言

没有口才，没有说服力，没有鼓动性，就不能激发周围人们的兴趣。没有交际技能的人，被喻为陆地上的船，永远不会漂流到海洋里，去领略那壮阔雄奇的场面。

世界上口才与交际的能手，百分之九十以上都不是天赋而成，而是由于他们平素的练习，融合自己的学识与经验而成功的。因此，我们只要掌握说话的技巧，并不断地训练自己，也能使自己成为一个很有口才、善于交际的人。

我们应该知道，社会在飞速发展，人际关系变得愈来愈复杂，我们生活在这样的社会里，能让自己没有口才，没有交际能力吗？

口才与交际是一种决定人与人之间关系疏密的原素。口才的优劣，并不在于流利，而在于是否应用得当，况且“言多必失”，古有明训。交际技术重要的是观察别人，投人所好。如果过于诙谐，会给别人留下一个小丑姿影；过于端庄、严肃就变得不能近人了。所以，初涉社会的青年实在有下一番功夫自我训练的必要。本书就是为适应这种需要而编写的。

编 者

目 录

前 言

第一章 从何说起..... 1

争取接近·知道他的底细·建立感情·建立关系·打开话匣·愚拙政策·自然反响·不怕没有机会·等·找·造·发展·临时触发·话题·情绪

第二章 一般的注意 10

有所不讲·侦察前进·试探·留心与表示·用心的窥破·发问·乐答法·必答法·提出问题·提出的方法·答复

第三章 运用诸法举例 20

正反侧·两商法·抑与扬·递入法·心理的操纵·希望预示·婉转·折服·压服·

迫服·钳服

第四章 讲话技巧的妙用 28

闪开阻碍·施放烟幕·谈话微中·二对一
·一句赞美话·两种相反效果

第五章 怎样和异性交谈 32

用言语传情示爱·由谁先发言·使男子解
脱窘境·女子的心理

第六章 成功的秘诀 36

成功系于言谈之间·口才会使人付托重任
·应该博览群书·一条成功的捷径·你利
用了多少记忆力·百闻不如一见·不要相
信演说家的夸口·脑子是一架联想的机器
·把新事物组织成联贯的系统·记住演说
要点·怎样应付难堪的场面·死记不如活
用·公开演说的艺术·演说不是放录音机
·应该从头至尾预习你的演说

第七章 消除惧怕心理的诀窍 47

有学问的人不一定有口才·一百个人能有几个长于口才·战胜困难只要经常练习·经验谈·免不了忸怩和不自然·应先计划好要讲什么·充实自己的秘诀·应该避免的错误·保持听众对你的注意·外行演说者的记号·语气也要当心·发音不可呆板单调·重要处停顿一下

第八章 一个重要的条件 57

记住四个要点·要明白听众心理·可以应用这个原则·几个更好的例子·告诉你一个改善的方法·有的场合不怕重复申说·例证不可用得模糊·不可用说话来跑马

第九章 演说的精神 64

用诚恳态度来支持你的言论·整个世界都被感情所转移·英雄不能拿假武艺冒充真

本领·态度温雅可化仇视为友谊·你的谦逊会使别人感到高兴·冤家少一个总是好的·不要妨碍对方的尊严·一个“不”字的反应·全力控制你的举止态度

第十章 交际场中的顾忌 73

切忌假冒幽默·演说开头不必太严肃·要不得的谦词就是废话·不要对别人用命令口吻·当众指斥很不高明·规劝之前先加赞誉·责人则明责已则昏·要懂得鉴貌辨色·解决争辩的最好方法·请别人评判自己的意见·避免可能引起争辩的话题·不要让人失望受窘

第十一章 注意现场的环境布置和演说姿态 82

听众散漫分坐也使感情分散·保持会场空气的新鲜·室内光线要充足·讲台上最重要的是演说者·不要使听众遗忘·几种不适宜的姿态·一般人所滥用的姿势·良好的姿势向内心去找·任何一种姿势不要一再重复·服装

第十二章 考虑你要讲的第一句话 91

开始时·引起听众的好奇心·引用名人的话·要你张大嘴巴急欲一听·抓住听众兴味的技巧·先让你紧张怀疑·要你大吃一惊·要听众帮你思索问题·用实物来刺激听众的注意·人们大都爱听故事的·进行式的谈话·何不引用格言·要说切肤相关的话·图画放大可使人更加注意·报道惊人事实·不妨讲一段新闻·看演讲者怎样讲法

第十三章 如何安排动人的内容 101

集中你的注意和思想·讲话和动作都要自然·要每句话栩栩如生·数字也可以打动人心·以听众的经验来发挥·一篇动人演说原稿·荣获首奖的演说内容·一篇十分中肯的演说·缩短演说适合忙碌的听众

第十四章 逗引对方的真兴趣..... 111

要有活力·先把自己刺激一下·研究听众的趣味和需要·适合自己的口味的报纸决不能销行·使顾客满意的新方法·不要被迫而发·绝对效忠听众·怯懦会使人对你失去信心·避免盲目的武断·预先设法迎合对方的意见·预播意见的种子·取得最可靠的特点·使他们畅谈趣味的事情·不要对听众的事务或癖好表示意见·故意发表错误的见解·怎样猎获你的目的物·先给他一点小胜利

第十五章 喜笑怒骂的运用法..... 124

交际上不可或缺的战术·驭人的魔力·谁都喜欢适乎其类的称誉·颂扬的方法·应付人的能力可以培养·精通全般的战略·幽默也不失为战斗方法·只守缄默也可给人痛击·领袖发怒像施用昂贵军火·怎样使用并控制喜笑怒骂

第十六章 获得新朋友的尊敬…………… 130

应付人的问题·不能跟人相处的两大因素
·驱除生活上的妖魔·每个人心理都集中在自己·英国报纸大王的经验·受人欢迎的谈话·杂志畅销的原因·竭力表现你的健全人格·交际能手的笼络法·明白人的相异处·如何使新朋友对你好感·不妨施给人们一点小惠·最使威尔逊信服的人·豪斯的神秘策略·移山之法的大师

第十七章 使敌对者拥护你…………… 140

不要直率地指责人的错误·演说不是挑战
·怎样解除敌意·融化寒霜一般的反对·消除彼此间成见的方法·折服刚愎的人的秘诀·先使人佩服你·对付意料之外的“敌人”·小小的恩惠可以解决困难·借宿一宵消除仇恨·用得恰当近乎欺诈·预先注意反对意见

第十八章 结尾要恰到好处..... 150

上场和下场精气要如一·引用诗文名句结束·各人有成功的办法·层层增高句句有力·有生气有活力·搜求·寻觅·试验·在听众的微笑中说再见·一个幽默的结论·用简明赞美话结束·最光荣宝贵的成绩·在结论中你再将要点告诉听众·普遍错误的矫正法·预备好两三个不同的结束语，多多练习“多备汽油”·易犯的毛病·没有机械的规则

附编：社交礼仪与谈吐

一、介绍时的礼貌	161
二、握手礼大有讲究	168
三、怎样和异性交往	171
四、怎样约会	174
五、西式宴会的礼节	177
六、吃西餐的规矩	179
七、舞会中的礼节	182
八、鸡尾酒会中的礼节	186

第一章 从何说起

说到谈话的开宗明义第一章,摆在我们面前的,有下列六个必须解答的问题:

- (一) 碰着陌生人怎么办?
- (二) 碰着沉默的人怎么办?
- (三) 没有机会应怎么办?
- (四) 怎样开始谈话?
- (五) 怎样引起对方注意?
- (六) 怎样继续谈下去?

我们在下面分析研究解答上述问题——

争取接近

接近了才有话可讲,所以首先要争取接近。和陌生人讲话比和熟人谈话要困难,就是因为对他未取得接近的缘故。对熟人,知道他们的底细,和他有了感情或其他关系,而陌生人则不然。故所谓接近,就是把陌生人变成熟人,因此,争取接近,必须从建立关系,建立感情开始,而这两者又必须从知道他的底细开始。

知道他的底细

对于一个陌生人,一下子要知道他的底细是不容易的,但

你不能一点不知而贸然进行你的接近，因为这样是很唐突的。罗斯福有一次在席上，发现几个陌生人对他很冷淡。可是罗氏要靠他们的帮忙才能被选上，为此他把他们的事业个性一一向别人探询清楚，才跟着和他们进行谈话，得到了很好的效果。所以，我们要尽可能在事前了解对方的为人，尽管是一点一滴，也比绝无知觉好得多。

偶然相遇，很难有给你探询的余地，但一般的观察，总是可以的。比如此人的阶层、知识水准，大概不会隐藏，只要我们平时留心社会人物的活动。愈是明了社会情形的人，愈能够抓住人们的要害，愈有应付办法。苏秦在开始游说秦王的时候，他不知道秦国会败于晋，注意整饬内政，无意对他国争衡，所以碰了一个大钉子。直至张仪到秦，一说便中，就因为那时秦国一来窘于合纵之苦，二来国力充实，企图向外发展。这些，只要稍一注意，便可见到了。

建立感情

感情愈深，愈容易讲话，这是肯定的。当然，我们不容易对一个毫无情感的人一下子便建立起很深的感情，但至少你可向他表示好感，而他也可以接受你的好感。表示好感，就是我们要对别人的苦衷表示同情。人们所不能拒绝的是同情，最大感激的也是同情，没有了同情，便没有了所谓爱。支配他人的第一步，就是支配他人的感情，而同情即是支配他人感情的先锋。

怎样对他人表示同情？在上面说过的谦虚态度是必要的。此外，我们对于一个陌生人，如果能够对他的一切表示关心，

对他的言行表示同意,对他的生活表示认同,以至对他的爱好和有关的人事表示同他一样,尤其对他遭遇困难的时候,予以帮忙,他自然会对你产生好感。

还有一个必要的方法是让自己被人知。除了自己所深藏的作用以外,我们愈使人知得多,人们愈加对我了解。古人所谓“海鸥可狎”,就因为海鸥知道我并没有恶意。因此,我们必须使人知道我认为我是对他善意的,那么,也自然对我产生好感。接近的最大障碍就是怀疑,而去除怀疑最大的力量,就是坦白。他人肯不肯接受,还是其次,但如果自己被他人怀疑,那就无可救药了。比方,当着一个穷人,无缘无故地给他五元钞票,这在我不外是出于同情,但他会怀疑你是不是收买他做“猎物”。疑心一生,你的话,便非使他存有戒心不可了。所以不使他人怀疑,是一个必要的入手方法。

建立关系

和一个绝无关系的人讲话,比对一个有关系的人讲话,显然不同。假如有一个不速之客,突然问你:“喂!你到哪里?”你将要视他为傻子。但如果问者是你的相识,便不同了。因此,我们要与陌生人进行谈话,首先要建立一种关系,哪怕只是一点点的关系。比方,在路上,你可以问路;在一个集会上,你可以请问姓名;或者你可以借火吸烟,可以称赞他的手杖。尽管只有一点点的契机,你也可以把关系建立起来。除此之外,我们常常会碰到自然的关系,如同在一船、一车,同在一个集会上,同在一起工作,以至同在一个阅报室、避雨亭、茶馆;最便利的,是朋友的朋友,是同党派,以至同姓、同乡、同学,等等,

更容易自然而然地建立新的关系。

打开话匣

碰着一个沉默的人，的确是一宗很难应付的事。他的意见怎样呢？不知道；怎样和他说呢？无从着手。我们必得努力打破这个沉闷的僵局，才有话可说。于是我们得研究：是不是他心不在焉？是不是他不了解我的话？是不是责任在我这一面？都不是。那么，我们便有下面的方法：对准他兴趣所在去挑逗他，是打开他人的话匣子的一个很有用的钥匙。人们最感到兴趣的，是他自己的故事，如：嗜好，童年故事，家庭，友辈，得意之作，印象深刻的经历等等；还有的是他敌对的故事和当前的重大事件，这些都很容易引起他的兴趣。我们所应当用作钥匙的，就是这些宝贝。

可是，这些宝贝，对于一个陌生人不容易事先得到，这样，就要注意在自己讲话中，他最注意的是哪一点。那一点，就是他兴趣之所在。

愚拙政策

我们为求多多明了对方，所以要使对方多多发表意见。假如你是新闻记者，你不能从对方的口中得到消息，你失败了。美国有一位记者要探询胡佛的意见，用了许多方法，胡佛始终不开口。他们坐在一个车厢里，失望的空气笼罩着这位名记者。“这里还是用锄铲垦殖的区域呢！”当车经道奈瓦达的时候，记者说了这一句。“不！近代方法已经代替了那无目标的

垦掘了。”那位沉着得可怕的未来总统居然开口了，跟着便大谈其垦殖问题。因为记者的一句话刚刚投中了他的兴趣。那记者所用的是什么方法呢？无以名之，字之曰：“愚拙改策”。就是故意提出错误的意见，使人忍不住起来驳斥，因为他是不能不驳斥的。有时扮作不懂事的模样，往往可以听取他人更多的意见，这根源于人们的自炫心理。反之，你表示得聪明，人们即使要讲，也要缩住了，因为怕比不上你。

同样，诈作不懂事的，也可以听取他人许多的意见。故我们常常应用“请教”的语气去引起对方卓越感。人们总高兴自己比别人胜一筹，总喜欢教人而不喜欢受教。学生见先生的时候，先生每每好向学生发表意见，因为他觉得这是“觉后知，觉后觉”的天职。

自然反响

把石子投入水中，“咚”的一声，这是自然反响。就是说，我们要多发问，而且要问的得使他不能不答。譬如，“你发起那件事，现在怎么进行？”“进行到什么程度？”“我恐怕有某点困难，会不会？”或“你对于那件事有什么感想？”“人家说你这样，会不会？”“可是人家这样说。”

轻轻的诘驳，很易使人为了维护自己的论点而滔滔不绝。譬如，“你这样说，会不会偏一点？”“也许是这样吧？”“某君的主张刚刚和你的意见相反（有出入）。”“可不可以这样？较为好一点。”

不怕没有机会

上面说的是不要放过应说的机会。没有机会便怎样？不！