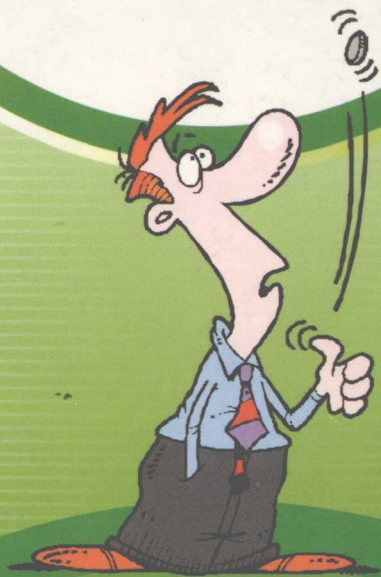


金口才

即兴发挥的说话艺术

Jǐ Xīng Fā Huì De Shuō Huà Yì Shù



中国环境科学出版社
学苑音像出版社

金口才全书

 即兴发挥的说话艺术

闪中阔 主编

中国环境科学出版社
学苑音像出版社

01202400

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 生活中的语言艺术	(1)
学会适应有利交谈.....	(1)
多与陌生人交谈.....	(2)
学会“自听”与“自问”.....	(4)
看他的反应.....	(5)
把独特风格亮出来.....	(7)
关键时刻停三秒.....	(9)
用书本知识活跃交谈气氛	(10)
用真诚敲开他的心扉	(11)
找准共同点	(13)
称名道姓出奇效	(14)
说他爱听的话	(16)
多问自己“这样说可以吗”	(17)
第二章 交际中的语言艺术	(19)
异性交往莫忸怩	(19)
用柔言助你交谈成功	(21)
妙语助你改善人际关系	(24)
用他的嘴帮你的忙	(26)
要点小聪明	(28)



说得好才能占上风	(30)
一语出口显风流	(31)
没想好就别开口	(33)
“顺水推舟”术	(36)
用好双头语	(38)
第三章 恋爱中的语言艺术	(39)
眼睛比嘴巴“会”说话	(39)
欲言又止添加美的意境	(41)
表达爱情，欲说含羞	(43)
花言巧语的妙用	(46)
爱情没什么道理可讲	(48)
恋人交谈，适当赞美	(50)
精诚所至，金石为开	(51)
“一语双关”的双重作用	(52)
昵称与暗示	(54)
情人交谈的修养	(56)
爱你在心就开口	(58)
慎重些别心急	(59)
甜言蜜语暖人心	(62)
第四章 电话中的语言艺术	(64)
电话交谈礼仪	(64)
用活电话空谈的尊敬语	(65)
打电话非得讲礼貌	(67)
远离恐惧	(70)
让电话机“活”起来	(71)



发出美妙、清晰、悦耳的声音	(73)
公私分明,严禁私人电话	(74)
拨电话的学问	(76)
铃响十次不算久	(77)
夜间电话应先告之	(79)
“早安”、“对不起”是沟通的桥梁	(80)
“辛苦了”为何立大功	(83)
“时髦流行语”勿乱用	(84)
“稍等”不等于“久等”	(85)
何谓吸引人的谈话“引子”	(86)
正确对待打错电话	(87)
 第五章 风趣幽默的艺术	(89)
幽默交谈的几种方式	(89)
含蓄诙谐助人脱险	(90)
自嘲平添语言风采	(92)
幽默地化解尴尬	(92)
谈吐幽默能创造奇迹	(94)
幽默助你渡过难关	(95)
幽默能为你树立好的形象	(96)
简洁的幽默顺手拈来	(97)
宽松的家庭氛围需要幽默	(99)
幽默推销	(101)
 第六章 推销中的语言艺术	(104)
营销员的十种基本态度	(104)
优秀营销员必须具备好的口才	(106)



用妙语叫她自动开门.....	(108)
“走访”推销.....	(110)
不要吝啬你赞扬别人的语言.....	(111)
诚实乃营销之本.....	(113)
用真诚的语言扭转局面.....	(114)
可别小看名人效应.....	(116)
正直与聪明.....	(118)
好言语留得住回头客.....	(119)
第七章 讨论中的语言艺术.....	(122)
坚定信念,让事实说话	(122)
名人雄辩录.....	(123)
刚毅果敢,先声夺人	(125)
消除摩擦,化敌为友	(127)
争取主动、妙“口”回春	(128)
第八章 善意的推辞艺术.....	(131)
把“不”说好.....	(131)
推辞的语言是一门艺术.....	(134)
让对方自己否定自己.....	(136)
与人为善,委婉推辞	(137)
将自贬运用到推辞之中.....	(138)
推辞时避免用质问的口吻.....	(139)
利用小道具帮你说“不”.....	(141)
讨好卖乖套近乎.....	(142)
请对孩子的过分要求说“不”.....	(143)
与其寻找理由不如不问理由.....	(144)



让你的理由无法反驳.....	(145)
用“糖衣”包装你的推辞理由.....	(146)
欲推辞、假应允	(148)
以不屑一顾之态扰乱对方的心理.....	(150)
明知故问“你是谁?”	(151)
套用老话能生效.....	(152)

第九章 说服对方的语言艺术	(154)
告诉他“大家都这么做”.....	(154)
说服真正的“掌权人”.....	(155)
若想说服他,先说服他背后的人	(156)
用充满感情的话开启他的心扉.....	(157)
对说服内容不满的几种表现.....	(158)
引导他吐露心中的不满.....	(159)
表扬是消除不满情绪的润滑剂.....	(161)
沉默或许是最好的说服.....	(163)
对他的不安给予承认.....	(164)
说到他的心里去.....	(165)
商谈说服法.....	(166)
让他在事实面前低下头来.....	(168)

第十章 有效的说话方式	(170)
提问的 6 种方法.....	(173)
说理的 13 种方法	(177)

第十一章 世界级名嘴趣闻	(184)
苏格拉底论“正”与“不正”.....	(197)



古希腊诡辩家的故事·····	(198)
囚徒巧选死法免死罪·····	(199)
将军与贵族论出身·····	(200)
麦启士德巧打比方免中计·····	(200)
教学司事巧答国王成牧师·····	(202)
西特努赛戏弄众大臣·····	(204)
大学评议会不是洗澡堂·····	(205)
恩格斯论战巴枯宁主义·····	(206)
席格尔教学生打桌子·····	(206)
肖伯纳巧估贵妇人年龄·····	(207)
肖伯纳赞扬盗贼驳敌·····	(208)
肖伯纳先褒后贬吹嘘者·····	(208)
赫胥黎与大主教的论战·····	(209)
贝聿铭为富翁设计房子·····	(210)
布尔什维克与小偷·····	(211)
斯特朗针锋相对驳富翁·····	(212)
尼克松惩赫鲁晓夫无礼·····	(213)
密特朗与希拉克竞选总统·····	(214)
克林顿击中了要害·····	(214)
你只欠我六法郎了·····	(215)



第一章 生活中的语言艺术

学会适应有利交谈

每个人都有一个小自己交往的小范围，在这个小范围中，彼此间的交流比较默契，随便，很容易产生相互间的昵称。这种昵称也就是通常说的暗语。

使用昵称给人一种归属感，也能增进彼此间情感的交流，再者，圈子外的人也不容易介入。正因如此，它才被得到普遍的使用。

然而，它也不是没有缺点的，当你还在圈外时，心里就会产生“为什么不让我走进他们之中”的想法。朋友，其实你应该懂得“忍耐”的含义，只有耐心地走过被“漠视”的阶段，圈内人才会让你融进他们的欢乐之中。这种高度的适应性，才是你与人融洽交往的法宝。

应该说，惯用语和流行语使用得好，也会增进你与别人之间的情感交流，而使用这种语言的好坏程度，则是由你的处世经验来决定的。根据我们观察，一般来说 30 岁以上的男性，大部分操作起惯用语来都比较熟练，而涉世之初的青年男女则差了一大截，尤其是女孩。



在当今时代，我们每一个人都愿意走进社会，融入时代的洪流之中。

那么，只有抱着努力使自己适应社会需要的观念，接受任何对自己有所帮助的新事物，才能在复杂多变的社会中站稳脚跟。

讲求工作实效是今天的时代特色，这种公事性的惯用语不但有节省时间的长处，说不定还能带来工作上的效率。因此，学会使用公事性的惯用语是很有益处的。年轻人不太适应使用惯用语，但双流行语则往往使用得比较好。他们能够在不长的时间里就从电影、电视、收音机……等传播渠道中，将其学会并发挥得淋漓尽致，使流行语在社会的各个阶层流传开来。

确切地说，无论是谁使用流行语，都能或多或少地增加谈话的融洽气氛。因为这种语言能够使双方的思想更易沟通，亦可增强会话中的轻松感和节奏感，没有人会不喜欢。

总之一句话，听人说话本是一种享受，但如果说者的表达能力不够，反而会给听者带来厌恶感。

因此，若想成为一个受人欢迎的善言人，你就应该具备很好的适应性，使自己的语言紧跟时代前进的脚步，用这一法宝去融洽你的人际关系。

多与陌生人交谈

和不认识的人说话，是训练自己语言能力的一种好方法。

也许你会感到好笑：“我又不认识他，怎么和他说得上话？”正是因为不认识，才能锻炼自己的语言能力。

比如，你在火车上，想与邻座的乘客交谈，这当然是一件不好开口的事情。因为你不知道他会在什么地方下车，也不了解他是



否善谈；更不知道他是否愿意与你交谈。

那么，当你冒昧地开口后，他会是一种什么样的表情……这些都是你必须在问话前就要考虑到的。

所以，和陌生人交谈确实是一门大学问。

虽然和陌生人交谈很不容易，但是我们还是应该主动地与陌生人交谈。可万事开头难哪，怎样才能让他对你的话题感兴趣呢？我想，你可用“很冒失的问一句，你去哪里？”来打开话题，或者是以自我介绍的方式导出话题；也可以从当时的情景中寻找话题，比如：“这叫什么河？真美！您以前经过这里吗？”

其实，沿途经过的名胜古迹，山水风光等，就是旅途中最好的交谈内容。

当然，你也完全可以从其它的“话题”中寻找交谈的资料。

在车上与邻座的陌生人交谈，所面对的只是一个人，与担任主持人，每天都必须与众多的陌生人交谈相比，就要容易得多。

对于一个口齿不伶俐的人来说，干主持简直就是痴心妄想。所以，主持人的工作才显得那么显赫，才令许多人既羡慕而又没有勇气大胆应聘。其实，“只要功夫深，铁棒磨成针”。只要你有志于主持人，并肯潜下心来钻研，那么，说不定什么时候，原本不怎么能言会道的你就成为一个合格的主持人了。

当然，说起来容易做起来难，若想达到合格的标准，必须具备一定的条件。要有随机应变的灵敏性；要有幽默、风趣的说话技巧；要有掌握会议时间的控制方法；要有维持会场秩序的能力；要有安排会议程序筹备所需资料，准备必需器材，决定开会场地的能力；还要有对会议的进行程序，所必须做成记录的能力。

除此以外，身为主持人，还应该懂得主持工作常用的术语。如开场白、致词、发言、结束语、答谢词等等。

你肯定明白“熟能生巧”的道理吧？若想成为一个成功的主持



人,绝不是仅仅知道这些文字上的理论就行的,而是需要经过艰苦的努力加勤奋,理论加实践的反复磨炼,并在多方面的知识领域里进游,一而再、再而三地从中得到感悟并升华成为自己的主持风格,就像著名主持人赵忠祥、白岩松等,观众们看他们的主持既感到是一种享受,又能从中受到启迪,只有达到了这样的程度,才能算是成功的主持人。

当然,做主持人只是少数人的事,我只是以此来激发你与陌生人交谈的勇气。因为在生活里,用与陌生人交谈来锻炼我们的语言能力,确实是很有作用的。

学会“自听”与“自问”

在日常生活中,我敢断定你经常有说错话而又不自知的时候,因为这是我们每一个人都时常遇到的问题。比如说:叫错很熟悉的人的名字,想要拿榔头却又说成了拿剪刀……不消说,这是“说话不经大脑”犯的错。

因此我建议,为了尽量避免这类错误的发生,你在听他人说话的同时也听听自己说话。

运用“自听法”的好处很多,能够听出自己的话题是否循序渐进;能够听出自己说话是否偏离了话题;能够听出言语是否冗长罗嗦;能够听出所表述的内容是否符合听者的兴趣;能够听出自己的言谈是否太深奥;能够听出话旨是否清晰;能够听出是否有遗漏话题之处;还能够听出是否忘记了强调话题的重点。

有了这么多的“能够”,我想,你总该因为它的作用而决定适用它了。

一个“会说话”的人,仅仅掌握“自听法”还不够,还应该掌握



“自问”的招式。

人是有七情六欲的，高兴时喜形于色，悲哀时垂头丧气，这是正常人的本性。

然而，得意不可忘形，忧伤也别颓废，“发乎情，止于礼”才可使自己的情绪控制得不落人笑柄。而运用自问法，就是控制情绪的最佳方式。

当你紧张时，问问自己：“我的脚是否在颤抖？”

当你生气时，问问自己：“我的脸是否很愤怒？”

当你慌张时，问问自己：“我有没有不自然的表情？”

当你不顺心时，问问自己：“我是否很消沉？很没精神？”

当你快乐时，问问自己：“我是否在与同乐？有没有把快乐建立在别人的痛苦之上？”

当你做出了成绩时，问问自己：“我是否有些得意忘形？”

常用这种自问法来约束自己的语言，相信你与他人之间的交往就会更融洽，你将获得良好的人缘关系。

看他的反应

在与别人交谈的时候，你的话题是否具有吸引力，是否能让听者愉快地接受，这个结论你只有从听者的反应状况中才能得知。

然而，我们以何种标准来判断听者的反应如何呢？我可以提示你几种判断的方法。

假若听者的反应是下面几点，那么，就表示你的话题颇有吸引力，可以引起听者共鸣。

(1)大家都在聚精会神地听你说话；

(2)大家都争先恐后地参与讨论；



- (3)不少听者在做记录；
- (4)开“小会”的现象很少；
- (5)听者的面部表情很满意。

相反，若是听者的态度是以下几点的话，你就有必要反省了。

- (1)听者的神情游离；
- (2)你的话题无人响应或提出问题讨论；
- (3)听者席上窃窃私语的人很多；
- (4)有人不停地看表，露出烦躁的神情。
- (5)对你的发言听者毫无反应。

如果你遇到以上的场面，除了能以幽默的笑料调节气氛，转换话题外，别无他法。如无此特长，那就结束你的话题，免得耽误大家的时间。

除了上面所说的，还有一个问题你不能忽视，就是在普通的场合说话时，往往会受到这样那样的干扰，比如电话响了，汽车开过来了、工厂的机器声或其他如音乐声等，这些干扰笑话出其不意地令你防不胜防，把你正谈在兴头上的话题打断。

当遇到这种情况时，你如何处理呢？

我觉得应该这样来处理：当听者的注意力被外来的事物分散时，如果听者不多，问题自然不大，如果听者是一个群体，那你就得挠头皮了。此时，你只有中断说话，静观事态的发展后再提高音量继续话题；要不，你就在话题中适当掺杂轻松的笑料，借此方式，再将话题引回到你要说的正题中来。

例如：你在说话的时候，因警车的警笛声引起骚动，此时，你不妨也很在意地说：“好像是抓到小偷了，听声音像是从我家方向开过来的……老天保佑，但愿我家没遭劫……”然后你可继续说：“好啦，别去猜那小偷盗了什么，我们言归正传……”

若是你熟练地掌握了这样的说话技巧，那么，什么样的骚动你



又不能轻易地平息它呢？

总之，话是说给别人听的，你说的话别人不愿听，等于没说，你说的话别人听了以后没什么反应，也等于没说。

把独特风格亮出来

每个人都有自己不同的个性、学识、见解、兴趣等，将这些表现于外的行为归纳起来，就是其特有的风格。因此有的人风趣、有的人沉默，有的人积极，有的人悲观……

然而，无论如何我们都应该持有自己独特的风格。

道理很简单，我们活着是为什么？为了追求生命的意义，发展自己的抱负。

因此，就应在生命的轨迹中嵌进属于自己的履历，而不为他人的意志而左右。当然，若是属于善意的批评，我们就应虚心地接受并改正。一个人活在世上，总要找准自己的人生坐标，无论环境怎么改变，展示自己的特有风格仍是可以保持的。

比如说话，有的人喜欢平铺直叙，依序排列；有的人喜欢将结论与话题要点公开后，再详叙情节；而有的人说起话来却会像叙述侦探小说一样，把人物、时间、地点……用故弄玄虚的方式先透露某一部分，然后或插叙或倒叙地加以细说。这些方式相比，当然是最后一种更能打动人心，最能发挥传递的效用。当然，如若场合不当，说不定还不如前面的方式来得实在。

许多动作一经成为习惯，或许就失去了原有的新鲜感与趣味性，说话也是如此，即使再吸引人的话题，若是反反复复地不改语气亦不增减内容，就像放唱片那样一遍又一遍重来，说者即使说得口干舌苦，听者的反应如何我们也不难想象，肯定好不到



哪里士。

所以,如何灵活地运用原本的话题加以创造与发挥,但仍旧保持原来话题的新鲜感和趣味性,这是说话艺术中的较高的技巧。

你若能依据话题的主旨随时变更话题的角度,却又保持了话题的原意,那么,你的说话就能摆脱公式化,程式化的约束,听者也觉得常听而不厌了。

人们在说话的时候,常常会运用一点夸张的手法。

“夸张”属于修辞学的一种,为了使语言更为生动、更富美感,所以这种方法经常被人们采用。古人常说“鹤发童颜”,就是一个夸张的显例。

夸张留给听者的印象是深刻的,它可以使听者产生意外的联想,除此以外,夸张还是一种比较自由的表达方式。

“夸张”虽然是夸大其词,但并不是全无依据。比如:

◆数字夸张法——

当你领了1850元工资,可能会说:“我的工资不过2000来块……”

当你打了好几个电话才找到人时,往往会说:“你跑到哪里去了?我打了几十次电话你都不在……”

◆物质特征夸张法——

当你受挫时,往往会说:“真是倒霉透了!”

描述女孩苗条时:“这女孩的杨柳腰……”

描述他人很高兴时,往往会说:“你瞧,他乐得像个疯子似的……”

◆内容夸张法——

如商业广告“只要青春不要‘痘’。”

电影宣传广告“未成年人不宜观看”等,借此宣传电影的恐怖或神秘感。