



活用口才与交际



张会元

河南人民出版社

活用口才与交际

河南人民出版社出版发行

虞城卫生局印刷厂印刷

787 × 1092毫米32开本4.75印张90千字

1988年9月第1版 1988年9月第1次印刷

印数 1—15,000册

ISBN 7-215-00416-3/G·34

定 价 1.45元

活用口才与交际

序 言

人类的社会生活，社交往来是不可缺少的，随着人们互相合作机会的增加，口才已成为决定一个人生活及事业优劣成败的一个重要因素。口才好，加之有才干，很容易被人托付重任，事业成功的希望大；同样，在生活中也能左右逢源，容易受人尊敬，象能干的企业家、律师、演员、教师等。

好的口才，不是天生的，是从现实中锻炼出来的，是一分天才，九分努力的结果。人若没有良好的口才，是一件很可悲的事，好象鸟儿没有羽翼。

说话是一种艺术，也是一种诀窍，我们必须看清这种巧妙的方法，然后才能获得成就。在说话的时候要认清对方，顾虑别人的反感，坦白率直，细心谨慎，说话的时候不可唯我独尊。信口开河，放连珠炮，都是不好的说话方式。信口开河并非表示你很会说话，相反的，证明你说话缺乏热诚，不负责任。至于说话象放连珠炮，那只有使人厌烦，因为你一开口，别人就没有机会启齿了。

形容一件事、或者一个人，都必须恰到好处；过犹不及，别以为夸大之词可以收到预期的效果，实则相反，言过其实，定会受人轻视。优美的说话，包括正确的发音、适当的速度、

丰富的语句、话中略含幽默、良好姿态等各方面，这些都可以靠学习和锻炼而成功。

说话要说得少而且说得好。因此，在我们人生中，有两种训练是不可少的，那就是沉默与优美而文雅的谈吐。如果我们不会机智的谈吐，又不会适时沉默，是很不幸的。我们常因说话而后悔。所以，当你对某事无深刻了解的时候，最好还是保持沉默！

少说话固然是美德，但人既处在社会中，尽可少说却不能完全不说。既要说话，如何说得又少又好，则此中艺术不可不研究。所以在任何地方和场合，最好能少说话，非至不能不说时，缄默是值得提倡的。若是到了非说不可时，那么你所讲的内容、意义、措词、声音和姿势，都不可不加以注意。在什么场合，应该说什么、怎样说，都值得加以研究。无论是探讨学问，接洽生意，交际应酬或娱乐消遣，从我们口里说出的话，一定要有重心，要能具体、生动。不鸣则已，一鸣惊人。我们虽未必能达到这个境界，但朝这目标走去是不会错的。说话是双方面的，甚至是多方面的。当一个人站在讲台上演讲的时候，只有他一个人在讲，无论他讲的是他自己预先拟好的讲词、或是别人替他准备的讲词，只要他懂得演讲的技巧，把那讲词明白生动地讲出来，那就完成了演讲的任务。可是要作一次好的谈话，却不只是讲，还要善于听，不仅要把自己的话讲好，还要善于听别人的话，而自己所要说的话也不能象演讲一样，可以事先完全准备妥当，照讲不误，而是要有很多随机应变的才能。

谁要是善于谈话，口才运用的好，谁就会使生活充满情趣。每个人都可以分析、估计一下自己谈话的能力；口才的优劣，科学地去研究一下自己，假使你有决心把你谈话的能力、口才表现的能力提高一步，那就要系统地了解口才锻炼与运用方面的方法与知识，如果您有兴趣，您可以打开这本小书，它会对你的口才提高有帮助的。

青年朋友们，别忘了，口才是你搞好事业、工作、生活、建立爱情中所运用的最现代化的武器，让它为您服务吧！

目 录

前言.....	(1)
第一章：如何制造强烈印象.....	(2)
保持沉默.....	(1)
活用语言.....	(3)
带着感情.....	(4)
稳健·精炼.....	(4)
颠倒语言的妙处.....	(7)
重点置之于后.....	(9)
显示特点·注意声调.....	(10)
先入为主.....	(12)
视觉效果·广告方式.....	(13)
注意听讲.....	(14)
第二章：唤起他人的热情.....	(16)
平等相待.....	(16)
激励法.....	(17)
疑问语气强于命令式.....	(18)
鼓励，赞美·感化.....	(19)
自责·勇气.....	(22)

第三章：怎样避开你所不喜欢的人.....	(24)
冷淡的态度.....	(24)
利用打岔和失态.....	(25)
用敬语保持距离.....	(27)
话中藏玄机.....	(29)
冷冰工的独白.....	(30)
第四章：演说前的侦察.....	(31)
(一) 了解你的讲演对象.....	(31)
() 情绪中的传染.....	(31)
() 以自我为中心——听众.....	(33)
() 听众不信任你.....	(34)
() 听众的市场调查.....	(35)
(一) 怎样确定讲题.....	(37)
() 五个原则.....	(37)
() 留意听众的兴趣.....	(39)
() 一个话题的选定.....	(41)
() 即席演说.....	(42)
第五章：讲演台上.....	(44)
() 你会怯场吗？.....	(44)
() 对付怯场的方法.....	(46)
() 第一印象.....	(48)
() 收回听众的心.....	(49)
() 讲稿与电影.....	(51)
() 讲稿的剪接.....	(52)

内容的剪接.....	(54)
第六章：演说技巧之一	(56)
先声夺人的开场白.....	(56)
从反面说起.....	(57)
利用前一位演讲的话.....	(58)
先说耸人听闻的话.....	(59)
内容真实、生动、活泼.....	(59)
数字印象.....	(61)
用会话方式演说.....	(62)
第七章：演说技巧之二	(64)
引人发笑的方法.....	(64)
构成笑的要点.....	(65)
智慧之果.....	(66)
笑话的忌讳.....	(67)
身体语言的运用.....	(70)
姿势的运用.....	(73)
节奏缓急有致.....	(74)
谈话的深处.....	(76)
何谓间隔.....	(77)
间隔的种类.....	(78)
第八章：演讲与内容	(81)
不落俗套.....	(81)
内容配合现场.....	(82)
不用惯用的形容词.....	(83)

杜绝习惯性的口语·····	(83)
不说语意含糊的话·····	(84)
不滥开洋腔·····	(84)
少说拮据聱牙的话·····	(85)
真诚的魅力·····	(85)
好听的话惹人嫌·····	(87)
笨拙显示个性·····	(88)
人格的魅力·····	(90)
现代化的演讲·····	(91)
林肯盖特茨堡讲词·····	(93)
第九章：注入感情、把握效果 ·····	(96)
声音能传达个性·····	(96)
少说废话·····	(97)
江湖术士的口才·····	(99)
内容的控制·····	(102)
第十章：精彩的结论与自我评量 ·····	(105)
让听众回味无穷·····	(105)
精彩的极短篇·····	(107)
格言式的结论·····	(108)
天才的后面·····	(110)
审评自己·····	(111)
第十一章：三分钟演讲实例 ·····	(113)
新年祝酒词·····	(113)
忘年会致词·····	(115)

招待会致词	(117)
主人致词	(117)
客人致词	(118)
饯行会致词	(119)
主人致词	(119)
欢送荣升同事致词	(120)
欢送他迁同事致词	(121)
客人致词	(121)
结婚喜宴致词	(122)
追悼会吊辞	(125)
第十二章：独立解决实际问题	(127)
对象复杂	(127)
怎样推辞	(130)
怎样劝人	(132)
如何暗示	(135)
故意扩大	(136)
自我宣传	(136)
如何辩论	(140)

第一章 如何制造强烈印象

保持沉默

要使谈话具有效果，最重要的，是如何使听话的人注意倾听，如何让“自己”在对方的脑海里生根。

日本大正时代，有位独脚雄辩家永井柳太郎，他上台演说时，最大的成功秘诀，是把音量放小，如果他发觉到听众中有所骚扰、不安宁，甚至混乱时，绝不以提高声音去企图制服，去试着提醒他们，而是降低声音，甚至于完全沉默下来。只见嘴唇仍在翕动着，象是呢喃细语，神色也显得庄重神秘。听众立刻会感觉到，以为一定有了什么特别内容。一刹那间，沉默制造了肃静，于是，这位独脚人，恢复了常态，继续滔滔不绝地演说。这乃是他演讲术的要诀，也是他所以闻名于世、在历史上占有一席地的要诀。

演说也好，与会时即席发表意见也好，总是希望自己的话让别人听见、听懂、被接受为当然的目的。而开口讲话更是理所当然的事。如果，上台不开口，或是站起来迟迟不说

话，虽然只几秒钟的事情，也会刺激起听众的注意力。沉默制造肃静，这便是成功的演说者，在大众面前经常使用的利器。

大正、昭和初期，日本青年们把一位著有“善之研究”的哲学家奉若神明，这位老先生每次登台演讲，拿手绝招便是静静站立几分钟，眼光四扫，直扫得全场鸦雀无声、落针可闻，然后，才开始阐述他的哲学精髓，言者谆谆，听者绝不藐藐。有位以扮演六代目著名的尾上菊五郎，对这位哲人最为崇拜，竟毕业收辑他的演说所得，编印出了“艺”一书。这是一部重要而极具趣味性的文献。其中有段强调“沉默的绩效”，那便是六代目市川团十郎饰演《忠臣藏》故事中之斧定九郎的一段演唱。

剧情是这样：斧定九郎定计谋杀了兴一兵卫，劫下银包，点数这份脏银时，以高八度的音阶唱数着：“一五、一十、十五、二十……”到了九十五时，突然停下不数了，台上寂静，台下也跟着寂静下来，所有的观众屏息以待，统统被悬宕在天空中，那种气氛、那幕情景，以演出效果来说，是空前的成功；以运用演说技巧来说，也是空前的绝技。好不容易“一百”被数了出来。观众们跟着长长吐了口气。这“一百”实在残忍得过了份，但在舞台效果来说，是牢牢地扣住了观众的心。

由此可见，“沉默制造肃静”，肃静产生效果。我们不可以等闲视之，大可以运用到我们的日常生活中去。

活 用 语 言

美国海军情报处处长白兰度·邱尼亚，在演讲或撰写文稿时，以不用“是”而闻名于世。原因何在？因为“是”乃静态描述，不生动，无法赋予语言以生命，没有生命力的语言，其说服力从何而来！

举例说，把“我数学不行”说成“我数学没拿过高分。”

讲话或写文章，如此注意语言的生命，而使之具有说服力，对当事人来说，当然并非天大乐事，但由于他语言生动明晰，而获得了不同凡响的效果，其感受却是一种无上的愉快。

希腊哲学家赫拉库雷德主张“所谓生动并无定则，唯有力求不断之变化，才是生动的本质”。基于这种把“生动”运用到语言上的思想过程，才能使语句与语句之间的连接，变成了有机体，活泼泼、跳跃跃地扣人心弦，引起共鸣。

“是”动词的句子，是一种述宾修饰主语的用法，千篇一律的武断句型，暮气沉沉，给人以强制灌输的反感。人与人之间，需要的是“取与予”，要你心甘情愿。死心塌地，不可以有丝毫勉强的成分。我们表现在语言文学上的强制性，如何使它自然化、感情化，则尽可能舍弃“是”，而以其它的动词来表现。

“玫瑰是红的。”应该说成：“我看到了红色的玫瑰。”

我们都读过著名散文作家朱自清先生的《春来了》。“来”字用得多么生动！多美！春天似乎真的有了脚，或是长出了翅膀，婀娜多姿地来到了你我身边。

带着情感

说话的消极性功能，是表现自己；积极性则是争取对方，已“说”而能服“人”，是说话的主要目的。人是感情动物，因此，我们在说话时，一定要有感情，喜怒哀乐不仅在表情上表现，在动作上表现，在语调上更见表现。有人说“愿听苏州人相骂，不听福州人讲话”。同样一句话，女朋友说出来，和你上司对你讲，女朋友的当然要悦耳受用的多。

说话之所以有感情，完全在音浪给人的感受，抑扬顿挫，常能充分制造气氛；徐慢缓疾，可以渐次布置情调。常有人和你初次见面，不仅三两句话解决了问题，而且竟如老朋友般的轻松自然。有时可因一两句话，让人恍然大悟，对自己重新做了一番认识。个中三昧，讲话的内容固然重要，但是借着讲话的音调、声浪，及其姿势而传达给对方感情之表露，更是真正的重要因素。谈笑风生，情话绵绵，甚而演变到枕边细语，这都是讲话传递感情的功效。

稳健·精炼

圣经上有句话说：稳重而审慎的回答不迁怒及人。为

了运用心理学的理论来寻求其原因，美国海军和克尼庸大学的语言中心，曾经以实验求证的方法，共同作过这种研究。在舰艇上以内部传声装置作试验，结果证实了，发问者声音愈大，回应者也会成正比的愈来愈大，这是由于两种因素所造成，一是心理上的感染，一是心理上的推断。所谓感染，你不客气，我也不客气；推断的理由，乃是猜测到，传声装置有了故障，不大声，对方听不清楚，甚至于听不到。

舰桥上以话筒发号施令的人，声音的大小，甚至左右在舵房里接受舵令再由话筒回复命令者声音的大小。但后者也往往能影响、左右前者。你的声音愈高昂、强硬，我的回答却愈低沉、稳健。不知不觉间，便可以强制更改了最初的音阶。人际关系也可以运用这个方法加以调和、调节与调整。举例来说，甲对乙有所误解，冲着乙，便以一种强硬的态度，激昂的口吻来责问，乙在心理上因先有所闻，便能胸有成竹，预先准备，其制服对方冲动的最好方法，是先予之以沉静，再以礼貌、低沉、稳重、简短而极其肯定的音调和他交谈，否定其误解，分析其原由，反驳其错觉，终于化戾气为祥和，使误会变成了解，转敌为友了。这也是低抑与稳健易于被接受的道理。

耶鲁大学心理学教授卡鲁博士，曾以多种技巧的谈话模式，来求证学生们的接受程度。其结果，说明了低沉而稳健的语调，比起那亢奋、热情，甚至带有胁迫、煽动性的言辞，更能令学生们接受，而且能根植心底，牢固，又久远。

日本一位名叫铃木健二的著名电台节目主持人曾写过

“要将自己思想、意见，成功地传达给对方，则使与对方眼观眼之最佳距离，保持在三十至五十公分为最适当而理想。另有一事必须注意的，乃是说话的声音，要比平时低上一半。”

“低一半”当然不是很科学的说法，低七个音阶也不容易被一般人了解。只能解释说，声音要低，低到平时的二分之一的程度。这种“低一半”的绝招，用来对付“来势汹汹、大叫大喊”的粗线条人物，更易产生压抑的效果。三国时代的张飞，最能慑服于刘皇叔，便是玄德先生善用“低一半”而产生的效果。和别人谈话，切忌操之过急，匆忙为了要表达自己意见，便倏然打断别人的谈话，这种急于表达己见的人，不知不觉中提高音调，使原来低沉、叩人心弦、具有说服性的声音，竟变成王婆骂街互相谩骂了，其效果也就适得其反。

中国人有句话说：“言简意赅。”在我国小说或戏剧里也常可听到：“长话短说。”可见得我们中国人极懂得谈话的艺术。

某君写了很多封应征函，也填了很多申请表，一一寄出后，却石沉大海。不料得着了一张回邮的明信片，仅有“某时面谈”简简单单几个字，他感到惊讶不迭，我敢说，他一定终身忘不了这张短短的回邮。

“寸铁杀人”，短语更能感动人。一篇历久弥新的绝妙好文，往往仅数百字而已。精辟而能中肯的重点说话，有时竟会比长篇累牍的宏文伟论，更能发挥效果。

据说，日本德川家康的家臣，曾经有一封短短的家书，传至今日成为美谈。内容是：“小心火，不要哭，照顾马”。

是否真实，尚未成定论。果属不虚，简洁九个字，确已道尽了一切心思。

法国文豪雨果先生，函询近著出版情况，信上仅一“？”，而该出版商亦为一具有幽默细胞的人，回信为“！”。这个作家和出版商之间的有名轶事，为法国人的幽默感凭添了一段佳话。这是当事人之间相互默契的一种符号，“？”代表什么？“！”是正面还是反面的答复，乃是他们之间的了解，局外人当然不得而知。这么简简单单的符号，或是极为简单的几个字，竟能包含了所有的感情传递，它的形成自然不是一件容易的事，不仅要有表达工具的技巧，更需要当事人彼此心有灵犀一点通。

语言也好，文字也好，首先要决定所欲表达的意思，其次再决定除去其中所有的赘词冗言，诸如连接词、副词、形容词、助词等等。一个字可以表达的，不需用一个词；一个词可以的，不需用一个简单句，简单句可以，绝不用复合句或繁句。讲话如此，写文章也是这样。循此途径，不论为文或说话，力求精简，则可以产生更大更广更深入的实际效果的。

颠倒语言的妙处

举世闻名的英国大文豪萧伯纳为世人留下了许多俏皮而又机智幽默的名言。其中一则是：一位庸俗、头脑空空，但长相很漂亮的女演员，对萧翁的才华，敬而仰之。她平时生