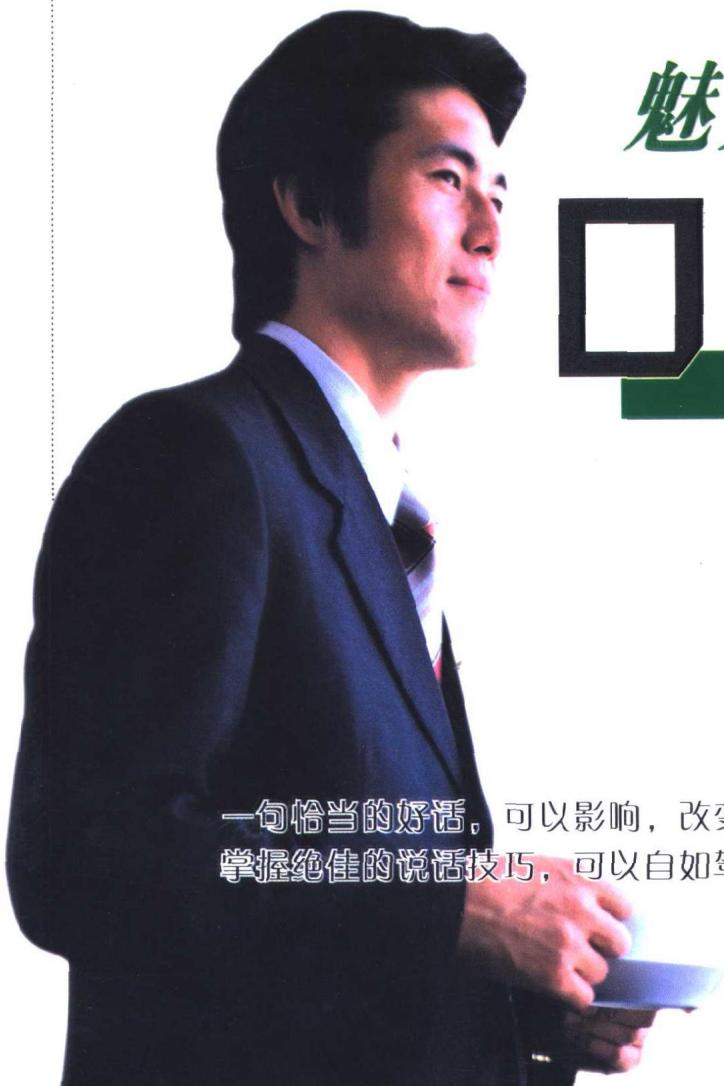


# Meilinanren 实用口才 Koucailiyishu

• 人生赢在魅力口才影响力



## 魅力男人

# 口 才

## 艺术

钟天贵 编著

一句恰当的好话，可以影响，改变最困难的局面，  
掌握绝佳的说话技巧，可以自如驾驭我们的人生。

海峡文艺出版社

实用口才

魅力男人

inanren

口

Koucailiyi

才

艺术

Koucayishi

钟天贵

编著



海峡文艺出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

魅力男人口才艺术/钟天贵编著. —福州:海峡文艺出版社, 2004

ISBN 7-80640-853-3

I. 魅… II. 钟… III. 男性-口才学- IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 004919 号

## 魅力男人口才艺术

---

编 著 钟天贵  
责 编 余明建  
出 版 海峡文艺出版社  
地 址 福州市东水路 76 号  
邮 编 350001  
发 行 海峡文艺出版社  
印 刷 福州桦榕彩印有限公司  
开 本 889×1194 1/32  
印 张 6  
字 数 120 千字  
版 次 2004 年 3 月第 1 版  
印 次 2004 年 3 月第 1 次印刷  
ISBN 7-80640-853-3 / 1·571  
定 价 14.00 元

---

凡有印装质量问题, 请寄承印厂调换

# 目 录

## 第一章 善用人际交往的润滑剂

——魅力男人幽默口才

- 1 故作愚蠢,令人捧腹/3
- 2 故意曲解,“笑”果明显/7
- 3 巧找借口,妙在自然/11
- 4 张冠李戴,原封奉还/15
- 5 移花接木结笑缘/19
- 6 正话反说,其义自见/23
- 7 一线众珠寻托词/27
- 8 断章取义,意趣迸发/30



## 第二章 用热情来感染听众

——魅力男人演讲口才

- 1 “胡说八道”的开场白/37

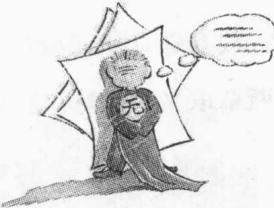
- 2 大着胆子上台/43
- 3 用热情来感染听众/46
- 4 做听众的精神领袖/50
- 5 把演讲主题贴近听众生活/54
- 6 良好的态度是征服听众的助燃剂/58
- 7 把演讲台设成一座“孤岛”/62
- 8 结尾是一个美丽的休止符/67



### 第三章 抓住人性弱点

——魅力男人说服口才

- 1 要个安静空间也不难/73
- 2 抓住人之弱点,方能有的放矢/76
- 3 巧辩歪理保性命/79
- 4 学会转移话题/83
- 5 用我的真心换你的铁心/87
- 6 倾听,最富魅力的说服艺术/91
- 7 以景服人最动人/94
- 8 宽容就是征服/97



## 第四章 女人是要“哄”的

——魅力男人恋爱口才

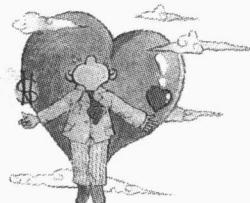
- 1 请问小姐芳名的学问/103
- 2 同恋人初次见面时的交谈/107
- 3 鸿雁传情表露郎的心/111
- 4 不说“我”,要说“我们”/115
- 5 频呼女性名字能博得好感/119
- 6 节奏是敞开女性心扉的钥匙/122
- 7 不要把家务事挂在嘴边/125
- 8 在不同场合与心仪女性的交谈技巧/129
- 9 经常反复地说“需要你”/135
- 10 与女性搭讪的四十八种开场白/138



## 第五章 内方外圆是关键

——魅力男人公关谈判口才

- 1 商务谈判中提问的艺术/147
- 2 你问得巧,我就答得妙/152
- 3 转动语序的智力魔方/156
- 4 语境出众,意味深长/160
- 5 以问对答,字字珠玑/164



- 6 夸张接引,巧避锋芒/168
- 7 正话反说,幽默自见/172
- 8 面对有意的挑衅与嘲笑/175
- 9 如何避免被拒绝的尴尬/179
- 10 如何纠正别人的口误/183



## 第一章

# 善用人际交往的润滑剂

——成功男人幽默口才





# I

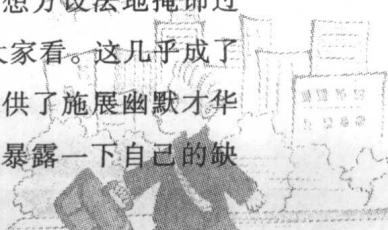
故作愚蠢,令人捧腹

## 故作愚蠢,令人捧腹

故作“愚蠢”的人在生活中是处处受欢迎的,因为他带给人们的是欢笑,反思的则是哲理。

幽默可以说是在现实生活中最受人欢迎的了。谁都想多一点幽默,为生活、为他人、为自己增添一点情调,博君一笑,是多么惬意的一件美事。而故作愚蠢不仅是幽默说话术中的一种,而且是大智若愚的一种。试问,谁愿正面承认自己是个“傻蛋”,而来折射某种智慧?搞不好别人还真以为你是个傻子呢!不管怎么说,人们都喜欢这种看似愚蠢的开心果。不论是表象的,还是内涵的,这种人处处受到欢迎。

通常,人们都十分注意自己的外在形象,力求给人留下聪明绝伦的印象,稍稍做了一点“傻”事,都要想方设法地掩饰过去,很少有人愿意将自己的“愚蠢”暴露给大家看。这几乎成了一个思维定式,也正是这个定式给我们提供了施展幽默才华的空间。偶尔故意地装装傻,煞有介事地暴露一下自己的缺





园主：你为什么偷摘我的苹果？

流浪汉：真对不起，是风把我吹进来的，只因风太大了，我只好见到什么抓什么，要不风就把我吹跑啦！

陷，人们初看之下会吃上一惊，不免对你产生疑问，继而加以思考，随即完全领悟，发出会心的微笑，进而佩服你的坦诚、机智和幽默。下面有一则笑话很好地诠释了这种幽默方式。

有一个流浪汉闯进一个果园，他见到什么摘什么。苹果、梨什么的，摘了好多。一边摘一边塞进自己的怀里和口袋里。

当他摘得正欢时，园主突然走过来，一把抓住他的衣襟，大声喝道：“你怎么跑进我的果园里来了？”

流浪汉先是吃了一惊，随即镇静地答道：“对不起，老兄！这几天刮大风，是风把我吹到这里来的。”

园主问：“那你为什么要摘我的苹果和梨？”

流浪汉一脸苦笑说：“风太大了，把我吹得东倒西歪，所以我碰到什么就抓什么，要不风就把我刮跑啦！”

园主问：“那你为什么把果子装到你的口袋里呢？”

流浪汉又说：“真对不起，你来的时候，我也正在想这个问题呢！”

园主看流浪汉表面上傻里巴叽，实则字字珠玑，自己也忍不住笑了，挥挥手把这个“傻蛋”流浪汉给放了。

流浪汉偷摘园主的苹果和梨而被当场抓获，当然十分难堪，因此不得不找些理由为自己辩护。他厚着脸皮，东拉西扯，却不能自圆其说，被园主抓住要害，逼得无路可走。忽然间，急中生智，来一个故意装傻，把过人的机敏隐藏于痴呆木讷的表象之中。园主听了他最后一句话，起先不免一怔，随即马上明白过来，佩服流浪汉的幽默，当然也会宽容他。

故作愚蠢的这种幽默术多在男性中体现，只要你不动声

色地把自己的“愚蠢”惟妙惟肖地展露，人们就会因为意料不到而惊诧莫名：“这个人怎么啦，他真的这么傻吗？”疑窦顿生，随着疑问的涣然冰释，你的真实意图的暴露，给人们带来一种说不出的快意，幽默的春风也就拂过人们的心田。

在人际交往中，故作愚蠢有着很强的戏谑性。人们不会为了一个人的聪明而发笑，也不会留意那些刻意要弄的小聪明。愚蠢却是人们的聚焦点，不管是真的，还是假的，人们都乐于为之开怀。何况故作愚蠢本是高度机智的产物，对方和自己都明白其中的“呆傻”的成分，双方心照不宣，又抑制不住其俏皮味的诱惑，笑得也就更加地快意和自然。

应当注意的是，故作愚蠢背后所隐藏的真实意思，要让双方稍加思考后就能明白。即要让对方很容易明白你的“愚蠢”是假的，是你故意运用它来制造幽默。不然，对方对你的“愚蠢”百思不得其解，不仅领会不到你幽默的本意，反而会真的认为你是一个愚蠢的人，这可就糟了。可见，这种故作“愚蠢”的人在生活中是处处受欢迎的，因为他带给人们的是欢笑，反思的则是哲理。

# 2

故意曲解，“笑”果明显

## 故意曲解，“笑”果明显

语言是社交活动最重要的工具,运用好了这个工具,社交活动的效果也就越好。

对事情进行似是而非,甚至是牛头不对马嘴的解释,能表达调侃之情,产生幽默之趣。这种方法,称为“歪解法”。生活中,一本正经地从事实出发,从常理出发,从科学出发,是找不到幽默感觉的。如果以一种轻松、调侃的态度,将毫不沾边的东西捏在一起,在这种因果关系的错误与情感和逻辑的矛盾中,才可产生幽默。在人际交往中,我们可以运用这种方法调节关系,制造气氛,采用超常思维来考虑问题,回答问题。

甲乙两人打架,甲咬下了乙的鼻子。县官审案,甲说乙的鼻子是乙自己咬下来的。县官说:“鼻子比嘴巴高,怎么样能够上咬?”甲说:“他踩着凳子上去咬的。”

这则幽默的可笑之处在于:明明不是原因的原因,被一本正经地说成原因。

平时我们写文章、说话时，要求同一概念的前提要一致，否则就犯了偷换概念的逻辑错误。而这点用到幽默当中，则是一种绝妙的技巧，且“偷”得越离谱，幽默味越浓。

“先生，请问到公安局怎么走？”

“这很容易，你到对门商店买 5 条烟，不付钱就走，不用 10 分钟，你就可到公安局。”

本来，人家问的是如何正常地走到公安局，可回答则扯到了偷东西会被人扭送至公安局。回答违背了问话的原义，令人发笑。

以上是典型的歪解运用，下面再看几则实例：

甲：咸鸭蛋为什么是咸的？

乙：咸鸭蛋是咸鸭子生的！

甲：鱼为什么生活在水里？

乙：因为地上有猫。

甲：你的狗生跳蚤吗？

乙：不，它只生小狗。

甲：简述母乳喂养的好处。

乙：便于携带。

以上歪解而产生的幽默，要么得力于幽默者的“智错”，要

么得力于幽默者的“奇诡”，均令人哑然失笑，过耳不忘。

运用歪解法，由于可以放开想像的翅膀，对事物进行随心所欲的解释，所以，很多聪明之士常常用它解难。

若干年前，美国一出版商有一批滞销书久久不能脱手。一天，他忽然想出了主意，给总统送来一本书，并三番五次地去征求意见。忙于政务的总统不愿与他多纠缠，便回了一句：“这书不错。”

出版商便大做广告：“现有总统喜欢的书出售。”于是，这些书便被抢购一空。

不久，这位出版商又有书卖不出去，又送一本给总统。总统上过一次当，想奚落他，就说：“这书糟透了。”

出版商闻之，脑子一转，又做广告：“现有总统讨厌的书出售。”不少人出于好奇争相抢购，书又售罄。

第三次，出版商再次将一本书送给总统时，总统接受了前两次的教训，便不做任何答复。

出版商却又抛出新辞：“现有令总统难下结论的书，欲购从速。”这回书又被抢购一空。

最终的结局是总统哭笑不得，商人却大发其财。

在“歪解法”的运用上，不能不单独提一笔的，是美国人安·比尔斯著的《魔鬼辞典》，这部西方最负盛名的讽刺、幽默、调侃反语辞书，是集“歪解法”之大成的经典之作。仔细地看《魔鬼辞典》辞条的解释，貌似歪理，而许多时候都是以不同角度去描述一种真实。

大炮：一种用来校正国家边界的仪器。

**热情:**这是年轻人常患的一种疾病,内服小剂量的悔恨,外敷一些经验的药膏,即可治愈。

**幸福:**想到另一个人的悲惨遭遇就涌现于心头的一种愉快感。

**婚姻:**一种人为社会团体,由一个老板,一个老板娘和两个奴隶组成——四者合而为二。

**牧师:**这种人为我们安排天国的事务,为的是使他自己过好世俗的生活。

**马戏团:**这是老马、小马和大象被允许观看男人、女人和孩子扮演傻瓜的地方。