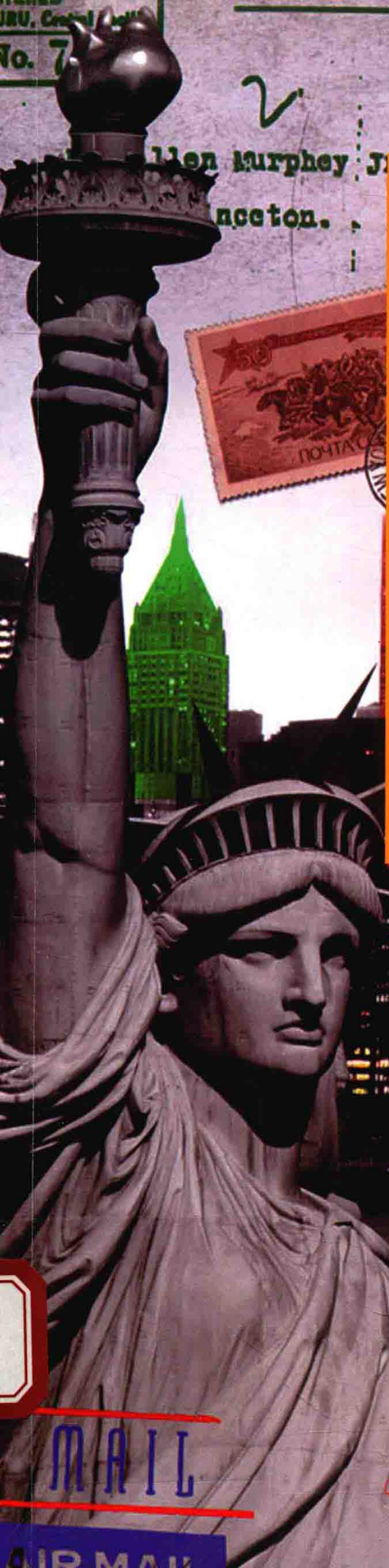




# 美国总统 场景讲话 的口才艺术

好表达能力打造财富人生 HAO BIAO DAN ENGLI  
DA ZAO CAI FU REN SHENG

一个人口才的历练，首先是要了解场景的变化及语言的特点。  
其次是要重视自身素质的提高，注重知识积累。  
当然，掌握了场景语言能力还不等同于有了口才，  
要明白现实生活才是提高口才的最佳场所。

孙朦◎著

一本介绍口才艺术的好书，  
旨在使读者在最短的时间内通过阅读此书，  
迅速掌握说话技巧、修炼说话能力、提高说话水平。  
做到说话有理有据，为成功插翅，为事业奠基，为幸福添彩。

吉林出版集团股份有限公司

# 美国总统 场景讲话 的口才艺术

好表达能力打造财富人生

HAOBIAODA NENGLI  
DAZAO CAIFU RENSHENG

一个人口才的历练，首先是要了解场景的变化及语言的特点。  
其次是要重视自身素质的提高，注重知识积累。  
当然，掌握了场景语言能力还不等同于有了口才，  
要明白现实生活才是提高口才的最佳场所。

孙朦◎著



吉林出版集团股份有限公司

## 图书在版编目(CIP)数据

美国总统场景讲话的口才艺术 / 孙朦著. -- 长春 :  
吉林出版集团股份有限公司, 2016. 12

ISBN 978 - 7 - 5581 - 1807 - 4

I. ①美… II. ①孙… III. ①口才学 - 通俗读物  
IV. ①H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 300317 号

## 美国总统场景讲话的口才艺术

meiguo zongtong changjing jianghua de koucai yishu

---

作 者 孙 朦  
出 版 人 吴文阁  
责任编辑 汤 洁 金方建  
封面设计 孙希前  
开 本 710mm × 1000mm 1/16  
印 张 15  
版 次 2017 年 11 月第 1 版  
印 次 2017 年 11 月第 1 次印刷

---

出 版 吉林出版集团股份有限公司(长春市人民大街 4646 号)  
发 行 吉林音像出版社有限责任公司  
地 址 长春市绿园区泰来街 1825 号  
电 话 0431 - 86012913  
印 刷 三河市南阳印刷有限公司

---

ISBN 978 - 7 - 5581 - 1807 - 4 定价:35.00 元  
版权所有,翻印必究



古往今来，但凡不通说话之道者，都难成大事，而能成事者，一定在语言方面具有其独特的能力。一句恰到好处的话，可以改变一个人的命运。放眼世界，欧美等发达国家早已把“舌头、金钱、电脑”并列为三大法宝，口才被公认为现代人必备的素质之一。

常言道，他山之石，可以攻玉。能当上美国总统的人，其说话常常字字珠玑、句句精髓，鞭辟入里、直指要义，具有点石成金的效果。聆听他们的声音，你才能发挥超越巅峰的智慧；踏着他们的足迹，你才能练就一副好口才，在辩论中舌战群儒，在谈判中力压群芳，在社交中如鱼得水，在爱情和婚姻中应对自如！

本书精心挑选了奥巴马、华盛顿、亚当斯、杰斐逊、林肯、柯立芝、罗斯福、杜鲁门、艾森豪威尔、肯尼迪、尼克松、里根、克林顿、小布什等十多位美国总统，把他们在不同场景下的口才故事加以条理化，总结出诸多说话的技巧。比如奥巴马的迷人微笑；亚当斯的用事实说话，用诚心感人；林肯的绕个圈子，直话曲说，自我解嘲，化解尴尬等。美国总统的场景讲话故事，不仅给我们提供了经典地欣赏，也是学习口才的范例。

我们生活在信息爆炸和交际广泛的年代，没有出色的沟通能力，就不可能进行出色的接触、交往和管理。因此，一个人口才的历练，首先是要了解场景的变化及语言的特点；其次是要重视自身素质的提高，注重知识积累。当然，掌握了场景语言能力还不同于有了口才，要明白现实生活才是提高口才的最佳场所。所谓“到什么山头唱什么歌”“入乡随俗”“一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万雄兵”“片语可以兴

邦，一言可以辱国”等都彰显了场景说话和口才艺术的重要性。

《美国总统场景讲话的口才艺术》的最大目的，旨在使读者在最短的时间内通过阅读此书，迅速掌握说话技巧、修炼说话能力、提高说话水平。做到说话合情合理，为成功插翅，为事业奠基，为幸福添彩。

本书通俗易懂，所选内容针对性强，包括“美国总统大多是场景讲话的高手”“社交场里：美国总统妙语连珠”“谈判桌上：美国总统巧舌如簧”等10章百余节。书中没有玄妙高深的道理，而是引用了大量生动有趣的故事，通俗易懂的语言，在某种特定的场景中，如何说话、说什么话进行了全面而具体的阐释。不论你是静下心来潜心研读，还是随意翻阅，本书都会带给你有益的启迪。



## 第一章

### 美国总统大多是场景讲话的高手

- 开口之前看对象 / 3
- 分清场合，选准主题 / 6
- 口才的最高境界是言简意赅 / 8
- 灵活运用各种语调 / 10
- 声音甜美才能充满魅力 / 13
- 语速完美才能达到理想效果 / 16
- 说话有节奏，语言有美感 / 18
- 语言越生动别人越爱听 / 20
- 精言妙语全在修饰 / 22
- 口才+表情=成功表达 / 24
- 奥巴马的迷人微笑 / 27
- 气质优雅，举止自然 / 29
- 记住：言之有“礼” / 31

## 第二章

### 社交场里：美国总统妙语连珠

- 让忠言不再逆耳 / 37
- 摆明利弊说服别人 / 38
- 动之以情，攻心为上 / 40
- 旁征博引，巧妙说服 / 43
- 避轻就重，攻其要害 / 44
- 欲擒故纵，反语激将 / 46
- 退得巧妙，进得有力 / 48
- 以柔克刚，善于“智斗” / 50
- “圈套”的妙用 / 51
- 顺水推舟，因势利导 / 54
- 说话不能一味的单刀直入 / 56

## 第三章

### 谈判桌上：美国总统巧舌如簧

- 谈判应有目标 / 61
- 拟定好谈判策略 / 63
- 使用谈判语言的原则 / 65
- 谈判不要答非所问 / 68
- 提问多些技巧 / 70
- 心里装着谈判底线 / 72
- 平衡好谈判双方的利益 / 73
- 谈的是事，说服的是心 / 75

## 第四章

### 当众演讲：美国总统语惊四座

- 开场就要抓住听众 / 79
- 演讲是口才的集中体现 / 81
- 坦诚相待，拉近距离 / 82
- 战胜怯场，侃侃而谈 / 84
- 敢于出丑更显从容 / 87
- 尴尬并非都是坏事 / 88
- 巧妙应对意外搅场 / 90
- 调动热情，避免冷场 / 92
- 留下令人回味的结尾 / 94

## 第五章

### 公关场合：美国总统伶牙俐齿

- 言谈功在情深 / 99
- 懂得变通，巧妙圆场 / 100
- 言简意赅，耐人寻味 / 103
- 少些拒绝，多些认同 / 104
- 标榜的话语要恰如其分 / 106
- 有时说话真得拐弯抹角 / 107
- 沉着冷静，巧解矛盾 / 109
- 把握分寸，力求融洽 / 112
- 消除误解，打消顾虑 / 115
- 游说不可眉毛胡子一把抓 / 117



## 第六章

### 辩论场上：美国总统口若悬河

- 赢“理”不失“礼” / 121
- 说话要切中要害 / 123
- 观点明确，机智回应 / 124
- 会用诱导，巧设陷阱 / 126
- “攻”得主动，“守”得巧妙 / 127
- 辩的是事理，胜的是心理 / 130
- 君子动口，也要“动手” / 132
- 以子之矛攻子之盾 / 133
- 顺藤摸瓜，寻找破绽 / 134

## 第七章

### 领导岗位应懂管理、会沟通

- 命令不可随便乱下 / 139
- 人人都渴望赞扬 / 140
- 批评也是一种艺术 / 143
- 温和的拒绝才能赢得尊重 / 145
- 劝说要入情入理 / 147
- 批评下属要注意的原则 / 149
- 赞美下属别虚情假意 / 151
- 传达坏消息要委婉 / 154

## 第八章

### 是总统，也是幽默家

- 幽默在口，豁达在胸 / 159
- 幽默是智慧的体现 / 160
- 热爱生活，发现幽默 / 162
- 幽默能增添温馨和乐趣 / 164
- 幽默体现出人格魅力 / 166
- 幽默的语言要短小精干 / 168
- 乐观与幽默并存 / 169
- 幽默中的语言修辞方法 / 171
- 自我解嘲，化解尴尬 / 174
- 把握幽默的尺度 / 177
- 美国总统惯用的幽默方式 / 180

## 第九章

### 美国“第一家庭”中的甜言蜜语

- “废话”再多，甜蜜就好 / 185
- 化解矛盾要善于“俯首称臣” / 186
- 感情维系靠“四美” / 188
- 别误解爱人的抱怨 / 190
- 夫妻说话少犯忌 / 192
- 尊敬老人勤于沟通 / 194
- 会做女婿的克林顿 / 196

教育子女掌握原则 / 198

与子女谈心的技巧 / 200

## 第十章

### 场景讲话别闯雷区

当上总统也别口出狂言 / 205

说话留点儿回旋余地 / 207

少拿人家的隐私说事 / 209

打人不打脸，骂人不揭短 / 212

言多必失，少说为佳 / 215

“苦水”切莫四处乱吐 / 216

随意说“不”，后患无穷 / 219

再好的朋友也别口无遮拦 / 221

理智应对流言蜚语 / 223

开口最好两不得罪 / 225

过于直率，反受其害 / 227

## 第一章

# 美国总统大多是场 景讲话的高手



英语有句谚语 “When in Rome, do as the Romans do.” 直译成中文就是 “在罗马时，就像罗马人一样做事。” 意译过来就是我们中国人所说的 “入乡随俗”，或者 “见什么人说什么话” “到什么山头唱什么歌” 等。这些古训告诉我们，一个人无论讲什么，都必须根据当时、当地的场景讲话。作为美国总统，如克林顿、奥巴马、林肯、尼克松等，他们大多是场景讲话的高手，都十分善用切合场景的口才艺术与大众沟通交流，这也是他们获得国民支持的有效手段。



## 开口之前看对象

人们常说：病急乱投医。这是形容看病人的焦急心态的。很多人在说话的时候也容易犯这样的毛病，不看对象，就急于开口，结果惹得对方不高兴。

古人云：“知己知彼，百战不殆。”说话也一样，在开口之前，必须先了解对方，然后针对不同的对象，采取不同的会谈技巧，只有这样才能把话说到别人心里去。

2003年11月10日，克林顿访问我国四川省成都市。在访问过程中，有记者问道：“在1500年前，处于盛唐时期的中国是世界上最强大的国家，剑南春酒是当时的宫廷御酒。而如今，美国是当今世界上最强大的国家之一，作为中国盛世文化的代言符号，我有一个梦想，希望剑南春酒有一天能出现在白宫酒宴上。请问克林顿先生，我们需要做什么样的努力，才能实现这一愿望？”

克林顿说：“我想说的是，我和布什总统是两种不同性格的人。他可能不会愿意让我告诉他应该选择什么酒摆在白宫宴席上。另外我有两个建议：第一，如果你们的大使馆每次上酒的时候都用剑南春，那么有可能在白宫宴席上也会出现剑南春；第二，如果我们民主党重新当选的话，我也会将剑南春酒摆上白宫的宴会席。”

四川是剑南春酒的出产地，当克林顿到此访问的时候，人们希望可以通过他的名望和政治影响力将剑南春酒推向美国，摆在白宫的宴会席上。作为四川人有这样的愿望并不过分。但是，作为已经下野的克林顿来讲，他却没有任何权利来满足人们的这一愿望。面对着那么热情的四川人，看着那一张张充满期盼的脸孔，克林顿无法拒绝，也不能拒绝，可是又不能轻易承诺什么。

在这种两难的情况下，他首先承认四川人对剑南春酒的高度评价，也承认它适合摆在白宫的宴会席上，但是这需要由现任总统布什的允许。当然，克林顿是用很委婉的方式告诉大家布什总统可能会不同意。不是剑南春酒不好，而是我和布什总统是两种性格的人，所以喜好可能有所不同，这是合情合理的。所以，性

格使然，布什总统不同意他把剑南春酒摆在白宫的宴会席上也是情有可原的。

在这种情况下，克林顿巧妙地把这个棘手的问题转给了布什总统，而且也没有说布什总统不认可剑南春酒，只是因为性格的原因。四川人民当然也就心领神会了，也就无法再继续追问下去，克林顿也避免了尴尬，为自己巧妙地圆了场。

克林顿在这里就针对不同的说话对象以及人们的心理，采取了不同的说话策略。

当众讲话面对的听众身份十分复杂，这就要求讲话者有强烈的对象意识。如果不看对象，效果是肯定好不了的。你要传播信息之前，一定要考虑接受者方面的态度及其条件，要让听众能够接受并认同。当克林顿面对一群希望把剑南春酒摆上白宫宴席上的普通百姓时，他不好直言拒绝，可又不能接受。所以，他睿智地把决定权抛给别人，又顺理成章地提出了两个很有参考价值却又很难实现的意见，表面上是回答了问题，但却没有什么实际意义。可是，它却满足了听众，也给自己解了围。

所以，无论是在演讲还是在一些需要当众发言的场合，一定要根据听众的情况发言。

当今世界处于深刻的变化之中，与人交往也是如此，只有懂得“变”的法则，才能把握机会，逢凶化吉，转难为易，若不知道应变，则往往会碰得鼻青脸肿，头破血流。所以，在保持高尚人格的前提下，学会随机应变，将会使自己在社会生活、工作中受益无穷。智者知道“变则通，通则久”的处世哲理，而愚者却画地为牢、墨守成规，束缚住了自己的手脚。

兵法所说：知己知彼，百战不殆。在实际生活中，我们同人交往说话、办事也是一样。单单认识自己的能力、性格、好恶，很难同别人进行良好的沟通。

在交际中遇到不同的人要说不同的话，以便适合对方的心理，从而赢得对方的好感。只有赢得对方的好感，才有可能获得所想获得的东西。这也是成大事的一大技巧。

跟人说话，先要明白对方的个性。对方喜欢婉转，应该说含蓄的话；对方喜欢率直，应该说急切的话；对方崇尚学问，就说高深的话；对方喜谈琐事，就说浅显的话。说话方式能与对方个性相符，自然能一拍即合。

智者懂得“该文即文，该俗即俗”“到什么山头唱什么歌”。根据对象的不同而采取不同的言语方式，所以不会制造对立，产生麻烦；而愚者却往往把这种

灵活性说成是见风使舵、两面三刀、曲意奉承，他说话不分对象，心里想什么，就直接说出来。常常是，说者无意，听者有心，不知不觉中就得罪了许多人，给自己无形中制造了很多不必要的麻烦，甚至造成无可挽回的后果。

想要摆脱这种尴尬的场面，就要学会与不同对象谈话的技巧。生活中，人是各种各样的，因此，他们的心理特点、脾气秉性、语言习惯也各不相同，由于这个缘故，就决定了他们对语言信息的要求是不同的。所以，不能用统一的说话方式来交流。

一般说来，办事严谨、诚实、老练的人，最喜欢听流利而稳重的话，这时，你要注意态度，既不能高谈阔论，也不可巧舌如簧，而应以忠实见长，朴实无华，直而不曲。话语虽简单，但言必中的，给人以老实、敦厚的印象。

若对方性情豪放、粗犷，则他喜欢听耿直、爽快的话，那么你就应忠诚、坦白，知无不言、言无不尽，对美丑、善恶的爱憎要强烈分明。

若对方是学识渊博的高雅之士，他可能崇尚旁征博引而少芜杂的言辩，你不妨从理论问题谈起，引经据典，使谈话富有哲理色彩，但言辞应表现出含蓄和文雅，显得谦虚而又好学上进。

总之，与不同的对象谈话，就要采用不同的谈话方式，“见什么人说什么话”“到什么山头唱什么歌”。

当然，智者认为见什么人说什么话，不是为了讨好对方，而是尊重对方，为了与之更好地交流。以对方喜欢的方式与他交流，会让对方有一种被人接受，被人承认的感觉，更重要的是能达到自己的目的，而愚者则不管对方喜恶，信口开河，甚至胡乱拉扯，会使对方产生不快，甚至厌烦，很难使双方意见达成一致。在交往中能辨别风向，才能会掌好舵，也才能实现自己的目标。

### 妙语点睛

“见什么人说什么话”是一种说话的技巧，一个人在讲话时如果不认真研究对象，说的语言或讲的内容听众不懂，即使你讲得再精彩，说得再生动，也只能是对牛弹琴或曲高和寡，收不到应有的效果。社会交往时则更是如此，如果彼此语言不通，点头哈腰一阵子还可以，要进行更深层次的交流却是不可能的。



## 分清场合，选准主题

讲话，这个题目很多人可能认为不值一谈。人一生下来就牙牙学语，谁还不会说话呢。简单地说这没有错，但仔细回味却不然。因为讲话是一门口才艺术，而讲话的主题鲜明，更是艺术中的艺术。

在现实工作中，为什么有的人提起笔来洋洋万言，笔下生辉，说起话来却期期艾艾，不知所云；为什么有的人通古知今，知识渊博，却言谈起来反应迟钝，言不及义；为什么有的领导运筹帷幄，决胜千里，讲起话来却结结巴巴，辞不达意。相反，有些人貌不惊人，说起话来却口若悬河，滔滔不绝，妙语连珠。以上说法不一定普遍，但在现实生活中确实存在。前者说的是肚子里有“货”倒不出来，后者说的是胸有成竹，出口成章。那么为什么在语言上会有天壤之别呢，这就是我们所要谈的场景讲话的主题技巧。

奥巴马在就职后发表了演说，而演说就是围绕“责任”这个主题展开的。“美国人，负起你的责任来！”

“同胞们，不要问你们的国家能为你们做些什么，而要问你们能为国家做什么。

“我不但将谈论我们为何能凝聚为一个国家，还将谈论我们是怎样的美国公民。相应的，我们将因此增添怎样的责任，我们需要做什么推动这个国家前进。

“美国人由来自各个种族、地区、阶层的人组成，你们来到美国，是因为你们相信这个国家会成为大家想要帮助其变成的那样。”

这是奥巴马以“责任”为主题的演讲片段。

奥巴马的发言总是让人记忆深刻，回味无穷，其中一个很重要的原因就是他的目的明确，主旨鲜明。他的发言总会围绕主题进行论述推理，并且相应地设计一个简单清晰的架构，让听众们很容易理解和接受他想要表达的意图。

讲话是有目的的。无论是当众发言、谈判、采访，还是汇报工作、谈恋爱，甚至聊天、拉家常、倾诉感情，这一切都是为了实现一定的目的而进行的。所以