

拍卖师主持

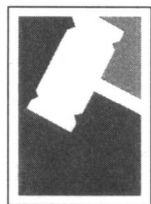
季涛 著

理论与技巧



中国  广播电视出版社
China Broadcasting Television Publishing House

季 涛 著



拍卖师

主持理论与技巧

中国  广播电视出版社
CHINA RADIO & TELEVISION PRESS BEIJING

图书在版编目 (C I P) 数据

拍卖师主持理论与技巧/季涛著. —北京: 中国广播电视出版社, 2006. 2

ISBN 7-5043-4914-3

I. 拍... II. 季... III. 拍卖—基本知识
IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 139949 号

拍卖师主持理论与技巧

作 者	季 涛
责任编辑	高子如
封面设计	郭运娟
责任校对	张莲芳
监 印	陈晓华
出版发行	中国广播电视出版社
电 话	86093580 86093583
社 址	北京市西城区真武庙二条 9 号 (邮政编码 100045)
经 销	全国各地新华书店
印 刷	河北省高碑店市鑫昊印刷有限责任公司
开 本	880 毫米 × 1230 毫米 1/32
字 数	226 (千) 字
印 张	9.25
版 次	2006 年 2 月第 1 版 2006 年 2 月第 1 次印刷
印 数	4000 册
书 号	ISBN 7-5043-4914-3/C·72
定 价	28.00 元

(版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换)



作者简介

季涛，理学硕士，留英学者。

现为北京哲诚拍卖学研究中心研究员，
天问国际拍卖有限公司总经理，国家注册拍
卖师。

1995年进入拍卖业，策划、主持过数百
场各种类型的拍卖会。1996年3月在新加坡主
持艺术品拍卖会，成为内地在海外主持拍
卖会第一人。

曾参与编写《古代木器家具》、《古玩
市场价格》、《民国瓷器》、国家拍卖师执
业资格考试指定教材《拍卖通论》等书，参
与主编《拍卖师论谈集》1、2集、拍卖师执
业资格考试指定参考书《拍卖理论与实践的
探索》，主编了《拍卖策划书精选》以及《中
国收藏年鉴》（艺术品拍卖部分）等书籍。



责任编辑：高子如 封面设计：郭运娟

前 言

我一直想写这样一本关于拍卖师主持方面的书,补上拍卖理论研究在这方面的空白。2002年8月,北京广播学院和北京哲诚拍卖学研究中心合办的一期拍卖师高级研修班对我有很大的启发,北京广播学院的教授们从更高的角度深入浅出地对拍卖师的主持进行了讲解:做好拍卖主持与其他主持具有类似之处,除了要懂得一些当众表达的基本知识和具备一些基本素质以外,更重要的是要有深厚的拍卖品的商业知识和鉴定评估能力。

平时总有一些朋友和刚入道的人士问及拍卖师现场主持的一些问题,有的朋友甚至已经通过了拍卖师的资格考试,但还会对拍卖会现场的增价幅度与拍卖师技巧考试要求之间的差异提出疑问。我总是这样来回答:拍卖师的主持技巧考试是一种对拍卖师主持基本技能的考核,但为了简单明确,并具有可量化、可比较和可操作性,总要采用某一种硬性规定来作为考试的指标,比如对考试中增价幅度的设置和语言上的一些要求。但这并不说明,在拍卖场上一定要按照考试的方式进行。拍卖场上由于拍卖品、竞买人、拍卖师的个性能力等等因素的变化,可以采用不同的拍卖主持风格,可以任意组合不同的增价幅度。拍卖师的主持要讲究多样化的风格,因人制宜、因拍卖品而制宜的灵活多变的方式。我试图在这本书中始终贯穿这一主导思想。

本书中对于拍卖师的基本概述、主持语言、体态语言、主持风格、控制场面的技巧、拍卖场的策略以及拍卖师如何用英语进行主持都进行了详细的阐述。本书还谈到如何准备拍卖师执业资格考试以及应考技巧方面的内容,希望能对有志于报考拍卖师的人士有所收益。

本书第二章、第三章中引用了中国传媒大学(原北京广播学院)著名主持人研究专家吴郁教授的著作《主持人语言表达技巧》中的内容。在本书编写过程中,吴郁教授审阅了部分书稿,并给我提出了许多修改建议,在此表示由衷地谢意!

对于主持人研究专家,国家教育电视台的闻闸先生对本书的支持和指教表示感谢!感谢中国拍卖行业协会张延华会长、田涛教授、王凤海主任、范干平先生长期以来给予我的帮助!感谢著名拍卖师高德明先生、王刚先生以及李滨女拍卖师在我研究拍卖师主持过程中给予的支持。

本书中对于行业内一些有争议的主持方式和技巧也进行了阐述,其中一定会有许多不够成熟和完善的地方,恳请业内的专家、学者和拍卖师给以指正。

季 涛

2005 年 12 月于北京

目 录

第一章 拍卖师概述 / 1

- 一、什么是拍卖师 / 1
- 二、做一名拍卖师应具备的品质 / 2
- 三、做一名拍卖师应具备的职业素质、知识和能力 / 4
- 四、如何学做拍卖师 / 15

第二章 拍卖师的主持语言 / 18

- 一、普通话是拍卖场上的基本工作用语 / 18
- 二、拍卖场上报价的核心语言 / 38
- 三、拍卖师的语言特点 / 44
- 四、拍卖师对于声音的运用和保护 / 60
- 五、拍卖师如何使用话筒 / 77
- 六、拍卖师如何幽默地主持 / 79

第三章 拍卖师的体态语言 / 95

- 一、拍卖师使用体态语的重要性 / 95
- 二、拍卖师体态语的运用原则 / 97
- 三、拍卖师体态语的运用技巧 / 99
- 四、拍卖师的仪表语言 / 115

第四章 拍卖师如何控制场面 / 128

- 一、拍卖师在拍卖会前要“做功课” / 129
- 二、拍卖师的报价技巧 / 131
- 三、拍卖师的自我控制 / 140
- 四、拍卖师应该了解竞买人心理 / 152
- 五、拍卖师如何控制场面 / 153

第五章 拍卖师的主持风格 / 163

- 一、拍卖师的主持应追求形式多样化 / 164
- 二、拍卖师的主持风格 / 165

- 三、拍卖师语言风格的特征 / 170
- 四、拍卖师的风度与魅力的展现 / 173

第六章 拍卖场上的策略制定 / 175

- 一、拍卖品顺序的设置 / 175
- 二、拍卖方式的确定 / 177
- 三、拍卖起拍价的制定 / 186
- 四、增价幅度的制定与调整 / 190
- 五、拍卖场的选择和布置 / 195
- 六、《拍卖成交确认书》的设计 / 199

第七章 拍卖师如何用英语主持 / 201

- 一、国外拍卖师的主持特点 / 201
- 二、拍卖场上数字的英语表述 / 204
- 三、拍卖师报价语言的英语表达 / 206

第八章 如何准备拍卖师的主持技巧考试 / 211

- 一、拍卖师执业资格考试的概况 / 211
- 二、报考拍卖师执业资格考试的方法 / 213
- 三、拍卖师执业资格考试中对主持技巧考试的要求 / 214
- 四、如何准备拍卖师主持技巧考试 / 216

附 录

- 《拍卖管理办法》 / 227
- 《最高人民法院关于人民法院民事执行中拍卖、
变卖财产的规定》 / 239
- 《拍卖师执业资格制度暂行规定》 / 246
- 《拍卖师资格考试管理办法》 / 251
- 《2005 年拍卖师执业资格年检程序》 / 256
- 国内拍卖业 19 年大事记 (1986 年 11 月至 2005 年 12 月) / 260
- 国内近年出版的拍卖理论书籍 / 284

第一章 拍卖师概述

一、什么是拍卖师

拍卖师,英语为“auctioneer”,是一场拍卖会的主持者。拍卖师通过自己对拍卖物品的描述和报价过程,达到将拍卖物品卖给拍卖会上出价最高的人的目的。在我国《拍卖法》中是这样对拍卖师进行规定的:“拍卖活动应当由拍卖师主持。拍卖师应当具备下列条件:

- (一)具有高等院校专科以上学历和拍卖专业知识;
- (二)在拍卖企业工作两年以上;
- (三)品行良好。

被开除公职或者吊销拍卖师资格证书未满五年的,或者因故意犯罪受过刑事处罚的,不得担任拍卖师。”

取得拍卖师资格要首先参加中国拍卖行业协会统一组织的拍卖师资格考试,考试合格的,得到由国家人事部、国家商务部和中国拍卖行业协会签章的中华人民共和国拍卖师执业资格证书。拍卖师应注册在一家拍卖企业内,每年参加年检一次。

拍卖师是我国法定的拍卖活动的主持人。国家人事部和原国内贸易部1997年1月1日颁布施行的《拍卖师执业资格制度暂行规定》第二条规定:“国家对拍卖专业技术人员实行执业资格制度,纳入全国专业技术人员执业资格制度统一规划的范围。”

什么样的人适合当拍卖师呢？

拍卖师应该有一个“忠厚、朴实”的相貌，不能使人感到不顺眼甚至反感；其次拍卖师应具有良好的气质、人品和职业素养，给人以诚实、正直、秉公守法的形象；拍卖师还应该博学多识，成为通才，并对所拍卖物品有着较高鉴赏能力和说明能力；实际上，在国内外许多拍卖企业里，拍卖师的真正职业就是拍卖品征集员、艺术品鉴定师或者是企业的总经理；当然，拍卖师还要有一个很好的语言表达能力和敏捷的反应速度。

实际上，主持一场拍卖会并不难，每个人都会很容易地学会报价，但要成为一个好拍卖师却不是容易的事。

二、做一名拍卖师应具备的品质

（一）拍卖师应具有良好品行和职业道德

人们的良好品行和操守，是人类社会赖以生存和发展的共同道德规范。拍卖师的良好品行和操守，是拍卖企业赖以生存和发展的道德基础。我国《拍卖法》对拍卖师的职业道德专门做了规定，要求拍卖师必须具备“品行良好”的条件。

由于拍卖行业的特殊性，拍卖师的职业道德就显得十分重要。

1. 拍卖会是一种公众集会，有的大型拍卖会参加人数可达数百、上千人。拍卖会场众人聚集，面对有可能存在的治安、消防等隐患，作为主持者的拍卖师肩负的责任可想而知。

2. 拍卖活动是一种隐名交易，拍卖企业作为中介组织，是买卖双方的中间环节，要按照公开、公平、公正、诚实信用的原则组织拍卖活动。当委托人委托拍卖企业拍卖时，通常需向拍卖企业交付拍卖品，由拍卖企业负责拍卖品的保管责任，而委托人只能在拍卖会结束后才能拿到货款。拍卖成交后，买受人也必须在全部缴清货款和佣金

后方能向拍卖人提取成交拍卖品。因此,这也就决定了拍卖师以及其所服务的拍卖行必须是品行良好、诚实可靠,经得起诱惑。

3. 在拍卖过程中,拍卖师既代表拍卖人的利益,也代表委托人的利益,还要维护竞买人和买受人的权益。他是拍卖各方当事人权益的集中维护者,必须客观、公平、公正。品行不良的拍卖师难免心存邪念,一旦与一方当事人串通勾结取得利益的互惠,势必损害其他当事人的权益。如与竞买人串通压低成交价,或与委托人串通哄抬成交价或者拍卖赝品等,都将严重损害其他当事人的合法权益。

拍卖师作为拍卖公司的发言人,其道德品质的水准则必然代表企业的道德水准。因此拍卖师应处处以一种不偏不倚的角色约束自己。仅仅为了拍卖公司眼前的一点利益,拍卖师在拍卖场上过分诱导竞买人、或场上有意拖延时间不落槌以等待竞买人等等现象,均会造成竞买人对拍卖师和拍卖公司产生不信任感。也许过分诱导会暂时在场上奏效,但久而久之,将十分有害于拍卖公司的公平和公正的形象。

(二)拍卖师的职业道德标准

1. **恪守公正、客观的原则。** 拍卖公司是一种中介性行业,应该本着“公开、公平和公正”的原则面对买卖双方。拍卖师作为代表,应时刻以一种中介形象出现在众人面前。

2. **保持廉洁的工作作风。** 这是对拍卖师行为操守的要求,即诚实信用,不唯利是图、不损人利己。

3. **热爱本职工作。** 热爱本职是拍卖师的思想基础,是做好其本职工作的精神动力,是最起码应具备的职业道德;遵纪守法是拍卖师品行之根本,是每个公民应尽的义务,是拍卖行业得以生存和发展的基础;诚实信用是拍卖师品行之内涵,是人与人交往的信条,是拍卖行得以长盛不衰的金字招牌;公平正直是拍卖师品行魅力之所在,是

拍卖业“三公”原则的直接体现,是拍卖师及其拍卖企业赢得良好声誉的最佳途径。

4. **勤奋敬业。** 拍卖师应以主人翁的态度做好工作,发挥聪明才智,勇于开拓创新,积极主动开展业务,想方设法做好工作。拍卖师的主持工作是一件累人的苦差,他的眼睛要在场上一遍遍地寻找竞买牌,辨认各种手势的意义;对每件拍品,拍卖师都要进行拍卖品的介绍;拍卖师的耳朵要与眼同步地搜寻从各个角落里发出的应价声和举起的号牌;同时拍卖师的脑子里要时时记住各个不断改变的价格和竞买人的方位,嘴中要不厌其烦地报着数;拍卖师半天“喊”下来,常常会弄得声带充血,嗓音嘶哑;拍卖师在台上又不能总喝水,否则,拍卖师下场“方便一下”,场内就会“群龙无首”了;拍卖师站着拍卖一天,两条腿都会累得难以伸直。

三、做一名拍卖师应具备的职业素质、知识和能力

有一种人才,既有广泛的知识面,又在某一领域有很深的造诣,这种人才是作为一个好拍卖师的必备条件。好的拍卖师应当像一个好的全能体操运动员,技术全面,特点突出,又有自己擅长的领域。好的拍卖师应该是“通才”和“专才”的和谐统一体。

一般来说,拍卖师要具备一定的法律知识,有良好的心理素质,较高的文学素养,具备包括艺术品在内的各类商品的鉴赏和评估的能力,拍卖师要具有一定的语言表达能力、数字的速算心算能力、随机应变能力,拍卖师的记忆力也要好。

(一)拍卖师必须具备的基本素质

1. 心理素质

有些人平时伶牙俐齿,巧舌如簧,而一站到台上,顿时判若两人,

拘谨无措,张口结舌。是他表达能力差,连开场白都难对付,还是他的准备工作没做够?也许都不是。这可以说是一种心理因素在作怪。通常把这种情况叫做“怯场”。怯场,一般出现在初次登场者身上。然而有些拍卖师主持时并非新手,为什么在台上仍感到拘谨呢?原因是由于他始终没能超越初时的心理障碍,从心理学上说,他没有破除“消极定势”,久而久之形成了条件反射,因此而产生心理负担。这种定势往往会影响人随后的活动。相反,一个不断地给自己增强“心理免疫力”,心理素质好的新手,可能初次登场就无拘无束,挥洒自如,或者经过短暂的“怯场”阶段,很快就逾越了心理障碍,突破了“消极定势”。

有无良好的心理素质直接关系到拍卖主持的质量效果。比如临场一个突发性情况的出现,需要拍卖师“处变不惊”、“力挽狂澜”,除了一定的临场经验和机敏的反应外,首先要有足够的心理承受力。有一位拍卖师一次出场时,在上台阶时摔倒了,场内不免一阵哄笑。拍卖师非常沉着地站了起来,笑着对场内的竞买人说:“真是人有失足、马有失蹄呀,我刚才的狮子滚绣球节目还好看吧?”如果没有良好的心理素质,平时纵有再好的口才,也会满面羞色,语无伦次,狼狽不堪。

良好的心理素质形成于鲜明的性格、坦荡的情怀、健康的动机和坚定的信心,当然主要的还是离不开扎实的专业基础作依托,这就是所谓的“艺高人胆大”。同时不难看出一种心理素质的内涵,这就是强烈的责任心和高度的工作热情以及充分的自信心。

2. 文化素质

充足的文化知识与出色的拍卖主持是源与流、本与末的关系。拍卖师的知识不仅要力求“专”与“深”,还应求取“广”与“博”,十分有必要当一名“杂家”,“上知天文地理,下晓 ABCD”,知识的积累越丰富,工作中越能得心应“口”。

拍卖师所需的知识是多方面的。除了直接与拍卖品有关的专业知识外,还应具备一定的社会知识、学科知识。社会知识包括天文地理、史料传记、名人轶事、宗教风俗等。学科知识包括文学、艺术、科学技术、商品知识、营销知识等等。有了这些知识,可以使拍卖师的语言左右逢源,丰富生动。拍卖师应广泛阅读各类书籍,增加生活阅历,从知识的海洋中汲取养料。

知识的积累不是一朝一夕的事。拍卖师要做一个敏感的“有心人”,除了广泛地阅读书报杂志外,还要读“无字之书”,即要善于留心“窗外事”、“身边物”,所谓“事事留心皆学问”,这样点点滴滴,日积月累,知识自然会永远充盈,取之不尽了。

拍卖师还有一个获取知识的重要途径——与人交谈。“读万卷书,行万里路,和万人谈”。拍卖师的学识和涵养是一种“内功”。

(二)拍卖师必须具备的能力

做一名拍卖师所应具备的能力包括良好的语言表达能力、快速反应能力、心算速算能力,还应具备活动的组织和场面的控制能力。

1. 语言表达能力

拍卖师是要用语言同竞买人交流的,拍卖师说什么固然重要,但更重要的是怎么说。因此,拍卖师要具有一定的口头表达能力。口头表达不仅仅是指音质、音调,更重要的是驾驭语言的能力。它包括逻辑思维能力、口语表达能力、理解能力等等。

拍卖场上,众目睽睽之下,竞买人对于拍卖师的语言要求往往是比较苛刻的,拍卖师语言上的任何失误和毛病,往往都会被他们“放大”。因此,拍卖师具备良好的语言表达能力十分重要。

口头表达能力是拍卖师必不可少的业务素质。拍卖师吐字清晰、声音响亮、声调和谐才能体现语言艺术的美感。表达是浪花,内涵是海水。一个拍卖师必须以丰富的知识积累为基础。知识积累到

相当丰厚的程度,脑子才会充满智慧,才能做到厚积薄发,表达才能打动竞买人,而富有活力。拍卖师的报价速度要快捷,口齿要清楚,快语连珠、干脆利落,语言丰富多变而又富于节奏。快速准确报价是拍卖师最基本的语言能力。拍卖师的语言要生动、讲究节奏,要有抑扬顿挫和快慢转折之分。优秀的拍卖师十分在意主持语言中的交流感,他们喜欢用有商讨的口吻问价,不居高临下、盛气凌人,对竞买人显得平等尊重。

口语表达与书面语表达最大的不同则是由内部言语向外部言语转换的时间的区别。书面表达思维与表达的转换可以不受时间限制,思考成熟了,动笔写下来,思考不成熟,就可以不写。即使写下来觉得思考的结果与文字表达有距离,还可以修改。而口头表达则要求“出口成章”,边想边说,思维与表达是同步进行的,口头表达是思维的能力的体现,思维方式有问题,表达就不可能顺畅流利。

2. 快速反应能力

拍卖师应该是一个机敏的人,反应迅速,应变自如。反应是否迅速,应变是否自如,取决于拍卖师的思维敏捷及感受事物的程度,取决于拍卖师对口头语言表达的组织能力。因此思维的敏捷性对表达的效果至关重要,拍卖师必须具备敏捷的思维速度。

拍卖师的头脑,也许就该是一部好的计算机,需要在极短的时间里超前快速地运转、判断、决策、行动。思维清晰,表达时才会井井有条;思维灵活,表达时才会句句入耳,思维的敏捷性是口语表达的灵魂。

应变能力是拍卖师必备的专业能力之一。虽然拍卖师每次主持拍卖之前都要经过认真的准备,但拍卖现场的突发情况防不胜防,在难以预料的情况下,拍卖师要灵活应变,收放自如。拍卖师的应变能力实际上是其各方面素质和能力的综合表现。拍卖师的综合素质越高,应变能力也就越强。

拍卖师的应对和即兴发挥还是检验拍卖师思想文化修养、知识储备、语言能力及心理素质的重要窗口。急中生智是一种应激心理现象。拍卖师要有好的应对和发挥,需要“功夫在诗外”的积累,以及兴奋而又松弛的临场状态。知识的积累和实践的磨砺,是厚积薄发的本源;兴奋而又松弛的心理状态,是思维变通性和灵活性得以发挥的条件。

3. 速算心算能力

拍卖师在拍卖台上,口中常常不停地报着价,价位随时在改变,拍卖师要不断地把增价幅度加在目前的价位上报出。这就要求拍卖师不停地心里进行计算,尤其当竞买人要求打破增价幅度或由此价位再次回到增价轨道上时,更需要拍卖师反应机敏,迅速心算得出。

例如,起拍价为8800元,增价幅度在10000元以下为“2468”方式(即每次加价200元),超过10000元时为“5050”方式(即每次加价500元)。因此,拍卖师正规的连续报价为:8800元、9000元、9200元、9400元、9600元、9800元、10000元、10500元等等,若此时有人报价:“加800元!”则拍卖师马上就要调整原来的计算模式,而报出:“11300元!”然后如无人继续“跳叫”,则拍卖师又回到原来的方式上来,如报出:11500元、12000元等等。尤其当竞买人打破增价幅度报价时,拍卖师往往需要在尽量短的时间里判断这一报价是否大于一个增价幅度,由此决定是否接受这一报价。这都需要拍卖师要有心算以及速算的能力,在拍卖数百件拍卖品之后头脑依然计算准确。

4. 组织能力

拍卖师应该具有丰富的社会阅历和工作经验,有安排与组织社会活动的魄力和方法,有较强的号召力。拍卖师的组织能力应体现在拍卖活动的整个过程中。

拍卖场上,拍卖师应具备能力维持拍卖会场内良好的会场秩序,巧妙地引导竞买人随着增价幅度踊跃竞价,引导竞买人的竞买欲望。