



金牌脱口秀全书

super
talk show

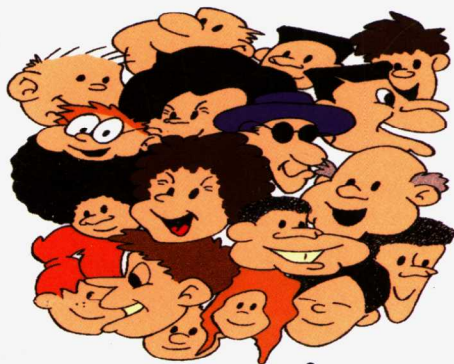
series

当众说话 脱口秀

147种开口抓住众人心的说话艺术

super talk show series

吴生明 叶昌德 主编



北方妇女儿童出版社

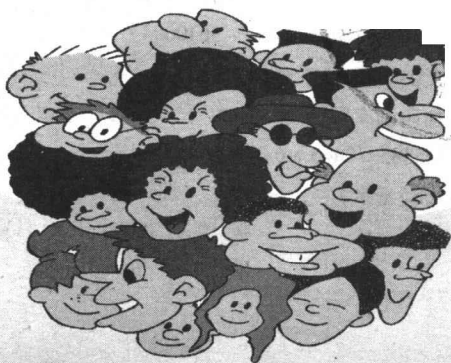


金牌脱口秀全书

当众说话 脱口秀

147种开口抓住众人心的说话艺术

吴生明 叶昌德 主编



北方妇女儿童出版社

内容简介

《金牌脱口秀全书》是一套训练你的说话智慧,让你自由选择有益于你的口才艺术,和你一生永相伴的口才明细宝典。本书重点介绍的是让你战胜自我,当众说话,开口就抓住众人心的口才诀窍。

金牌脱口秀全书

书 名:当众说话脱口秀 ——147 种开口抓住众人心的说话艺术

主 编:吴生明 叶昌德

责 编:冯 强

封面设计:胡小林

出版发行:北方妇女儿童出版社(0431 - 5640624)

地 址:长春市人民大街 4646 号(130021)

印 刷:北京中加印刷有限公司

书 号:ISBN 7 - 5385 - 2443 - 6/G · 1581

开 本:850 × 1168(毫米) 印 张:308

字 数:499 千字 版 次:2004 年 10 月第 1 版

定 价:750.40 元 本 册:26.80 元

目 录

1 当众说话的实用 口才训练

1. 了解语言的作用 1
2. 迈好人际关系的
第一步 4
3. 寒暄与招呼 8
4. 具备交谈的条件 9
5. 礼多人不怪 13
6. 让电波传递美好的
形象 17
7. 时髦语别乱用 19
8. 让铃声响得久一些 20

9. 拒绝别人最好是电话里 21

2 初次交往的说话技巧

- 10. 友好亲切的态度 23
- 11. 先入为主,先发制人 24
- 12. 深刻的自我介绍 25
- 13. 一见如故的秘诀 27
- 14. 文雅得体的举止 29
- 15. 寒暄不宜太过火 30
- 16. 激起对方的情绪 32
- 17. “共鸣”产生的效应 34
- 18. 寻找交谈的话题 35
- 19. 记住别人的姓名 37
- 20. 用言语搭起结识的桥梁 38
- 21. 反客为主的体贴 40
- 22. 精诚所至,金石为开 41
- 23. 保持心灵的距离 42
- 24. 令人温暖的问候语 43
- 25. 初次交谈要慎言 44
- 26. 成为一个受欢迎的人 45
- 27. 给予他人良好的赞美 48
- 28. 用真诚的情感敲开
他人的心扉 50

- 29. 用明朗愉快的言语
感染对方 52
- 30. 良言一句三冬暖 53
- 31. 生活中礼节必不可少 55
- 32. 微笑具有神奇的
魅力 57
- 33. 谈话的姿势不可
小视 59
- 34. 眼神是无声的
语言 60

3 社交活动当众 说话的艺术

- 35. 掌握正确的说话
方法 62
- 36. 保持坦然开朗的
态度 65
- 37. 性格内向的人如
何成功地交际 66
- 38. 说话中的忌讳 68
- 39. 异性交往莫扭捏 71
- 40. 巧妙应付别人的
奚落 74

- 41. 说服他人先攻心 76
- 42. 忠言未必逆耳 77
- 43. 社交宴会上的说话艺术 79
- 44. 婚喜宴上的说话艺术 82
- 45. 年节拜访时的说话技巧 85
- 46. 宴席中谢酒的艺术 87
- 47. 真诚是最受欢迎的品质 88
- 48. 给予朋友“同感”的理解 90
- 49. 直率诚笃不是“赤膊上阵” 91
- 50. 赢得朋友的信任要有技巧 93
- 51. 为朋友保守秘密 95
- 52. 谈笑间灰飞烟灭 96
- 53. 错了,就应道歉 97
- 54. 没有错,有时也要道歉 99
- 55. 率先休战言和 100

4 求职面试当众 说话的窍门

- 56. 面试时主动推销自己 103
- 57. 自我介绍的窍门 105
- 58. 自我介绍中的禁忌 110
- 59. 巧用身体语言 113
- 60. 夺回面试的主动权 116
- 61. 让面试官喜欢你 118
- 62. 面试时别这样说话 120
- 63. 巧解面试“缺点”
 难题 122
- 64. 女性求职巧答
 敏感话题 124
- 65. 面试时巧用眼 126
- 66. 讲薪酬有窍门 127
- 67. 听懂面试官的“
 外交语言” 129
- 68. 面试常见问题
 回答技巧 130
- 69. 面试时的禁口话题 135
- 70. 慎重描述离职原因 136
- 71. 有效的“回避” 138

5 职场打拼当众说话的诀窍

72. 保持自己独立的人格 140

73. 对上司说话要有分寸 142

74. 向上司汇报工作时
该怎么说 144

75. 向上司提出建议时
该怎么说 146

76. 向上司提出要求时
该怎么说 148

77. 与上司闲聊时该
怎么说 149

78. 拒绝上司也有方 151

79. 让你平步青云的
十句话 153

80. 当你被提拔时该
怎么说 156

81. 当你调到新单位时该
怎么说 158

82. 设身处地体谅和
尊重对方 160

83. 尊重比自己职位低
的人 161

- 84. 把命令变成请求 163
- 85. 女人并不“难养” 165
- 86. 与同事和睦相处 167
- 87. 办公室不宜话题 169
- 88. 如何实施职场
“实话实说” 172
- 89. 幽默,消除危
机于无形 173
- 90. 避免黄腔黄调 175

6 情海泛舟的说话艺术

- 91. 初恋交谈的艺术 176
- 92. 好感离不开第
一印象 180
- 93. 读懂女人的芳心 182
- 94. 表达爱情含而不露 184
- 95. 不妨多点甜言蜜语 187
- 96. 学会说悄悄话 189
- 97. 一片柔情尽在不
言中 190
- 98. 眼睛比嘴巴会“说
话” 192

99. 爱她在心就开言 194
100. 情曲需要慢慢“谈” 196
101. 幽默能增添你的
魅力 197
102. 将朋友变情人的
秘招 199
103. 大方得体地夸奖
对方 201
104. 赞美,也可以匠心
独具 203
105. 投男性之所好 204
106. 既往不咎之妙得 205
107. 说者无心,听者
有意 206
108. 相亲择偶时的交谈 207
109. 初次见面该如何
开口 209
110. 乖巧话能让女友
开怀 213
111. 情书是爱情的雨露 215
112. 拜见女方父母时的
说话技巧 218

7 谈判决胜的实用口才

- 113. 知己知彼,百战不殆 222
- 114. 投石问路,巧探真情 224
- 115. 王顾左右,迂回入题 227
- 116. 打破僵局,寻找突破 229
- 117. 双赢的谈判策略 230
- 118. 一举一动,意义无穷 233
- 119. 谈判中的激将法 236
- 120. “谎言”有时比真话更有效 238
- 121. 此时无声胜有声 240
- 122. “装傻”是聪明的举动 242
- 123. 排除听力障碍 244
- 124. 谈判中的叙述技巧 247
- 125. 谈判中的提问技巧 249

8 高超的实用演讲艺术

- 126. 如何改变听众的看法 254
- 127. 如何使听众相信你 255
- 128. 如何设计说服力
演讲 258
- 129. 应付听众有敌意的
办法 264

9 当众说话的辩论艺术

- 130. 借助武力棍棒论据 267**
- 131. 借助传闻以讹传讹 271**
- 132. 借助权威正确引用 275**
- 133. 诉诸传统扬新弃旧 277**
- 134. 诉诸情感爱屋及乌 279**
- 135. 诉诸怜悯迂回曲折 281**
- 136. 诉诸联想空间连接 283**
- 137. 人身攻击无理无据 286**
- 138. 预期理由窃取论点 289**
- 139. 以眼还眼互相攻击 290**
- 140. 伺机推脱倒打一耙 292**
- 141. 以全概偏以偏概全 294**
- 142. 多米诺法活学活用 297**
- 143. 绝对二分非此即彼 300**
- 144. 计算蒙骗故意漏项 301**
- 145. 统计掩盖精确清晰 304**
- 146. 无中生有虚假命题 306**
- 147. 攻其一点不及其余 307**

1 当众说话的实用口才训练

1. 了解语言的作用

语言是人类交际的工具,能得心应手地用好这个工具才能走向成功人生。

要达到成功的目的,或者要提高工作效率,必须具备工具并熟练地使用好工具。文人的笔,战士的枪,工人的扳手、钳子,农民的锄、镰,都是他们各自达到目的的工具。

三百六十行,行行出状元。每一行的状元也就是能善用本行当工具的人,才能左右逢源,甚至出人头地。

一句巧妙的言语,有时能起到峰回路转,柳暗花明又一村的作用。据有关资料记载:

美国第16任总统亚伯拉罕·林肯(1809-1865年)在他求学期间,遇到这样一个问题,有一次考试,老师问他:你愿意答一道难题,还是做两道容易的题目?林肯很有把握地说。

“答一道难题吧。”

老师说:那你回答:“鸡蛋是怎么来的?”

林肯脱口答道:“鸡生的。”

老师再说:“那鸡又是从哪里来的呢?”

“老师,这已经是第二道题了。”林肯立即质问。

老师说:“这样简单的回答,岂不就解决了复杂困难的问题吗?”这时林肯就鸦雀无声了。

老师接着说:“让我们看看自己的手,手因目的不同而有不同的作用。拿筷子吃东西、推车子、吵架大打出手、和人交际握个手及洗脸洗衣等各有其架势”。

说话也是如此,说出来的话因目的不同而有不同的方式。如希望对方明白你的心意、解说事物、更正对方缺点的忠告、劝对方身体力行、与人应对、开座谈会等等。这些通称为“说话机能”。不讲究“说话机能”,即无法说出有效之语。或许我们都会有过这种经验:明明心存好意,想说句好话让对方高兴,却弄巧成拙,让对方生气。真正检讨起来,多半是因自己不会察言观色,缺乏缜密思考、随机脱口而出所致。

我们也不能因噎废食。语言是我们日常生活中必不可少的,思想的交流、心灵的沟通都得依赖于语言,往往一句得体的话或一次即兴的幽默会改变你一生的命运。

每当看到人们坐火车时,心里就忖度着:人真是奇怪的动物,怎不积极的努力与人交好?尤其是坐慢车的时候,面对面排排坐,各人拉长着脸,仿佛彼此笑一下就会倒霉透顶似的,始终板着脸只顾打发旅程。吃饭时,买便当的人悄悄掀开盖子,战战兢兢地吃着,自备点心者也小心翼翼地塞进嘴里。彼此猜着对方吃些什么,看到不顺眼的人,脸上的表情就变成:“他怎么不早点下车?”“他为什么老坐在那里不走?”

出现这种心里表情,何谓产生良好的人际关系,因此,往往有许多人抱怨:“坐火车真无聊!”尤其在火车晚点之际,简直要发誓今生今世与火车绝缘了。悠悠行路时,会觉得烦闷,多半是

自己漠不开心所致。

曾经出现过这样的一事件：有一位名人，出国考虑，到欧洲转了一圈，当看到外国人如何建立人际关系，他们可说极为高明：

“请问这个座位有人吗？”

“您是第一次来这里吧？恐怕会寂寞吧？瞧！对面那个高塔就是有名的巴黎铁塔。”

“抽根烟如何？这是敝国的上等烟。”

“要不要吃一半苹果？这里的苹果实在是好吃。”

他们会很自然地找人搭讪，道别时，一定会说：

“有空一定要到我家来玩喔！”

这种亲切的关系，与我们东方人的板着面孔，不正是强烈的对比吗？我们想诸位男士惟有在看到漂亮小姐，才会笑咪咪地迎前去，真是天壤之别。

除此之外，还有一个前来请教说话方法的人，曾这样如是说：

“说老实话，我常因生意上的缘故，经常是北京、上海奔波，每回坐在车里，对面的人不言不语，像是对谁生闷气似的。这时候我在想，找两三个人一道聊天不是很好吗？可是从来就没有人主动找我搭讪。真太遗憾啊。”

自从学了说话方法后，知道人际关系的建立，是在于自己，于是我开始找人攀谈，结果出乎意料的愉快。至今已在火车上交到不少朋友。

说白了，这就是语言的作用所取得成功的结果。

2. 迈好人际关系的第一步

寒暄是人际关系的第一步,不善于寒暄的人或不喜欢打招呼的人,就无法有好的开端。平时常听到这样寒暄:

“啊!今天天气真好。”

“是啊!湛蓝的天空与白云,真是美呀!”

话题不就扯开了吗?不然也可以说:

“你今天穿得真漂亮!”

“哦!真的吗?谢谢你的夸奖。”

有时与人相约,对方迟到了;等人的便得理不饶人地说:

“为什么这么晚才来?难道你连表都不会看吗?”

说这话的人,只会徒然使人反感。

在保守的东方,许多人无法做到有意义的寒暄,即使平常两人碰面说些寒暄话,亦只不过是出于礼貌而已。因此不论在什么场合碰到什么人,一律是同样的客套话。其实大家都有自己的嗜好,有自己的生活层面,如果光以“客套”来寒暄,纵使交游广阔亦无法更进一步深交。

放学回家,下班回来,每个人嘴里都会对屋内的人喊道:“我回来了!”与其说这是寒暄,不如说是暗示,在招呼家人自己回家了,家人必回敬一句:“回来了呀!”或“来喝点东西吧!”意即我已知你回来了。这只是互相打个招呼,不算是正式的寒暄。

到商店购物,店员会说:“欢迎光临”或“请进来看看”,意味着“我知道客人来了”。这也并不代表拉近彼此关系的意思。就如同动物互相碰面,也会传达相通的信息,并无其他任何进一