



金牌脱口秀全书

super
talk show

series

即兴发挥

脱口秀

169种随机应变的口才艺术

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

即兴发挥 脱口秀

169种随机应变的口才艺术

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。本书重点介绍的是如何能够在交际场合中做到随机应变,时时处处能够即兴发挥的口才法宝。

金牌脱口秀全书

书名:即兴发挥脱口秀 ——169种随机应变的口才艺术

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 四两千斤即兴发挥秀

1. 融汇贯通的魅力 1
2. 我不知道的技巧 3
3. 不拖泥带水的要诀 4
4. 再一次说明内容 12
5. 精诚所感获所报 13
6. 无法中求有法 15
7. 士为知己者用 19
8. 虚怀若谷胸怀广阔 22
9. 不落俗套机动灵活 23
10. 握手言欢争取利益 25
11. 风度翩翩洋洋洒洒 26
12. 适可而止明智之举 30

13. 打动人心有诀窍 31

2 游刃有余即兴发挥秀

14. 绰号“尖头”的启示 49

15. 改变他人的评价 51

16. 欢迎中年妇女有感 52

17. 五音不全要巧唱 55

18. 实现梦想要自信 58

19. 勇往直前好气概 59

20. 尽力去唱是最佳 60

21. 面对现实不气馁 61

22. 积极坚强不懦弱 62

23. 勇于开拓不胆小 63

24. 充满希望莫逃避 64

25. 自我定型莫主观 65

26. 消除恐惧要爽朗 66

27. 追求希望守信条 68

28. 更能干的原动力 69

29. 与优秀的人对比 70

30. 别讨人厌有窍门 72

3 能说会道即兴发挥秀

31. 拆词解字表意义 73

- 32. 巧释涵义制论敌 75
- 33. 衍词生义话诡辩 77
- 34. 幽默风趣巧抨击 79
- 35. 夸张诡辩增效果 81
- 36. 二难诡辩有技巧 83
- 37. 多难诡辩布圈套 86
- 38. 连锁诡辩论必然 88
- 39. 喻证诡辩要合理 90
- 40. 对比诡辩列正反 92
- 41. 攻其不意话歪解 94
- 42. 自我解嘲是美德 96
- 43. 戏谑调侃引人笑 98
- 44. 以子之矛攻子盾 100
- 45. 例证诡辩驳虚假 102
- 46. 借代诡辩避实质 103
- 47. 引人入彀巧反诘 105

4 过关斩将即兴发挥秀

- 48. 成败系于三寸舌 107
- 49. 口才不是天生成 109
- 50. 狄更斯对镜练嘴 110
- 51. 萧伯纳屡败屡讲 111
- 52. 会场是最后战场 112

53. 口吃人获得大奖 113
54. 布什竞选的秘诀 115
55. 设法让对方畅谈 117
56. 会说的不如会听的 119
57. 到什么山头唱什么歌 121
58. 记者采访的高招 123
59. 周总理找共同点 124
60. 见面说话攀老乡 125
61. 赞美话甜心入骨 126
62. 孟子的步步设问 128
63. 公众场合的妙对 129
64. 创造轻松的谈话气氛 131
65. 保持对方的谈兴 132
66. 实话实说也潇洒 133
67. 收款员的题外话 134
68. 简雍巧劝刘皇叔 135

5 奇思妙想即兴发挥秀

69. 辩证诡辩用推理 137
70. 因果诡辩相对应 138
71. 数据诡辩是而非 140
72. 转意诡辩妙回避 143
73. 递升诡辩剥竹笋 145

74. 设问诡辩隐意图 148
75. 模仿诡辩要仿造 150
76. 示物诡辩形直观 152
77. 揭悖诡辩指荒谬 153
78. 喻讽诡辩反讽刺 156
79. 限制诡辩渡概念 158
80. 暗示诡辩巧诱导 160
81. 圈套诡辩施袭击 163
82. 引申诡辩反行之 164
83. 错位诡辩假糊涂 166
84. 曲解诡辩取章义 168
85. 借用诡辩说道理 171

6 高人一筹即兴发挥秀

86. 先礼后兵短兵相接 174
87. 细心观察不吝金口 175
88. 将话题转到“将来” 176
89. 先赞美优点摆困扰 178
90. 拒绝男士有借口 179
91. 鼓励话语要多说 181
92. 塞翁失马,焉知非福 183
93. 比上不足,比下有余 184

- 94. 当众的称赞与鼓励 185
- 95. 夸耀自己先赞别人 187
- 96. 把名字念错的道歉 189
- 97. “外观的变化”要注意 191
- 98. 面对意见不同的朋友 192
- 99. 提升对方的“荣誉感” 194
- 100. 找出共同的特性 195
- 101. 事先说明原因 197
- 102. 迟到的人有解释 198

7 委婉含蓄即兴发挥秀

- 103. 利用名言、谚语拒绝 200
- 104. 假装是自己的疏忽 201
- 105. 牺牲自己保护他人 202
- 106. 从反面鼓励有窍门 203
- 107. 表明自己的立场 204
- 108. “缺点”说成“优点” 205
- 109. 交换立场巧安慰 206
- 110. 利用“第三者”施影响 207
- 111. 自娱娱人施巧技 208
- 112. 确认地址应妥当 209
- 113. 转“问题”为“答案” 210

- 114. 言辞表达要谨慎 211
- 115. 借用“第三者”赞美 213
- 116. 用习惯风俗去解决 215
- 117. 激发别人的自尊心 216
- 118. 先贬后褒有方法 217
- 119. 善意的谎言树希望 218

8 画龙点睛即兴发挥秀

- 120. 名落孙山巧点化 221
- 121. 巧言辩驳攻荒谬 224
- 122. 感谢的功能和实质 225
- 123. 口语速度要把握 230
- 124. 言辞生动形象化 232
- 125. 掩人隐私论短长 236
- 126. 巧问妙答有差异 237
- 127. 掌握尺度巧提问 239
- 128. 不自我炫耀 241
- 129. 心悦诚服莫质问 242
- 130. 必备用语对不起 244
- 131. 直接责备难下台 245
- 132. 因境说“不”应委婉 251
- 133. 幽默风趣应适宜 256

9 难以启齿即兴发挥秀

- 134. 笑上一笑十年少 257
- 135. 婉拒借贷有妙招 259
- 136. 亲人的意念作托辞 260
- 137. 推辞的理由有一套 261
- 138. 接听电话有技艺 262
- 139. 间接询问待访客 264
- 140. 不去出席宴会宜与忌 264
- 141. 拒食不喜爱的食物
有方法 265
- 142. 有点感冒产效用 267
- 143. 顾虑他人的立场 268
- 144. 先夸赞再指正 269
- 145. 还有更好的机会 271
- 146. 为对方保留颜面 273
- 147. 忌讳“相互比较” 274

10 畅通无阻即兴发挥秀

- 148. 公关忌讳批评人 275
- 149. 口才用于尊重人 277
- 150. 一言安邦话子贡 280

151. 巧妙回答解尴尬 282
152. 钱外长临场妙对 283
153. 记住别人的名字 284
154. 金陵饭店的公关 287
155. 沙松冰箱爆炸后 288
156. 慎重对待投诉者 289
157. 公关需学心理学 292
158. 微笑的永恒魅力 293
159. 领导不要讲空话 294
160. 晏子使楚辩诘难 296
161. 曾纪泽不辱使命 297
162. 耶律楚材的口才 298
163. 毛遂自荐促联盟 299
164. 舞蹈家邓肯求职 301
165. 蒋纬国巧言晋升 302
166. 妙用借喻进谏言 303
167. 刚柔相济劝刘邦 304
168. 面对上司出难题 305
169. 卡耐基认错有术 306

1 四两千斤即兴发挥秀

1. 融汇贯通的魅力

说话的魅力，内涵广博，是由很多综合因素构成的，要想使说话具有一定的魅力，最要紧的是要学会说话，即掌握好各种说话技巧与艺术，这样，就存在一个全面加强说话基本功锻炼的问题。

语言是构成说话的最基本要素，所以，我们首先要广泛学习语言，怎样学习语言呢？就是学习语言不可生搬硬套，而应融汇贯通。具体说来，就是勤于观察、体验，真正熟悉自己所描绘、讲叙的对象，理解事物的声调、色彩等，托尔斯泰修订《彼得大帝》时，为了描绘罗斯托夫大钟楼上7吨多重的大钟和彼得大帝乘坐过的橡木大船，曾特地爬上钟楼，亲自摔了摔那只大钟；在一个漆黑的夜晚，去列斯拉夫湖边，亲自摸了摸那条旧船。这里虽然举的是如何运用书面语言的例子，其实，口头语言的表达也是同理的。

出色的演讲或者发言，应该具有强烈的吸引力和感染力。听人在聆听成功的演讲或发言过程中，赞同时，会掌声四起；振者奋进，会挥臂高呼；喜庆时，会笑声不断；悲楚时，会潜

然泪下。我们的讲话确具有神奇的魅力，列宁演讲时，就是以这种魅力激起听众共鸣的。所以，说话者在锻炼基本功时，应将使自己的说话具有强烈的吸引力和感染力作为一个动力的目标。

形象的话语、独特的事例，好像是烧菜时用的味精、葱、姜之类的佐料，也是构成说话吸引力和感染力的基本材料，如果在讲话中对这些材料用得恰到好处，则会产生非凡的效果，那么究竟怎样来具体妙用这些材料呢？首先，寓理于事，寓情于事，孙中山曾在一次讲演中讲了一个真实的故事：某日，南洋一个财产超过千万的华侨富翁，到好友处作客，晚间因未带夜间通行证和夜灯，无法返回。因为当时法令规定，华人夜出如无通行证和夜灯，为荷兰巡捕查获，轻则罚款，重则坐牢，出于无奈，他只得花一元钱请一个日本妓女陪伴自己回家。因为荷兰巡捕不会过问日本妓女的客人。孙中山讲述完这一振聋发聩的故事后，说：“日本妓女很穷，但她的祖国强盛，所以她的地位高，行动也自由。这个华侨虽然很富，但他的祖国却不强盛，所以地位不如日本的一个娼妓，如果国家死亡了，我们到处都有气受，子子孙孙都要受气咽！”这一事例，有很大的穿透力，激起了听众无比的爱国热情。其次，巧用比喻，绘声绘色。鲁迅在演讲中，曾将新思想和旧思想喻为“新马褂”和“旧马褂”，用“绿豆芽”比喻不植根于民众土壤里的“天才”，皆将事物描摹得形象，传神，致理，可谓活灵活现。周恩来总理曾在一篇报告中，把束缚人们思想的错误做法比喻为“套框子”、“抓辫子”、“戴帽子”、“打棍子”、“挖根子”的“五子登科”、喻巧而理至，将左倾错误描述得十分形象。演讲家马相伯的演讲中，形象化的比喻俯拾皆是。在日寇侵犯中

国时，马相伯于一次国难演说中讲到：“诸位，醒一醒，枕头旁边放了火药，我们能睡么？房子里有了小贼，我们能睡么？”将日本鬼子喻作枕边的火药，室内的小贼，生动展示了当时的形势危机，道出了抗日救国的紧迫。林肯在其废奴演说中曾说到，那些容忍奴隶制存在的国家好比“一幢裂开了房子，是站不住的”，这一妙喻即刻风靡全国。

常言道：养兵千日，用兵一时。一次演讲或在公共场合的一次发言，一次旧友之间的重聚或新知之间的相识，可能不是很长的时间，也可能不需要说很多的话，但一个人的说话是否具有魅力，是显而易见的。这就更说明了平时加强基本功锻炼的重要。据载，有位优秀的青年演讲者为了准备好演讲稿，曾先后翻阅了上百本书，千万余字，摘录了7万多字的资料。为熟悉记牢地名、人物，他在家挂上地图面壁演讲，他的爱人便是一位忠实的听众。功夫不负有心人，在不长的时间里其讲稿中的133个地名，94个历史人物，79个年代，131个数据，他都能准确无误地脱口而出。他为使演讲富有吸引力和感染力。平时认真的学习群众语言，还研究评书演员刘兰芳评书的技巧，探讨艺术家们的演讲艺术等，终于使自己的演说技能有了大幅度的提高。

2. 我不知道的技巧

“无所不知的先生”是大家所熟悉的，可以说他们和感冒一样普遍，也几乎同样难受。

每当人们谈起一个饶有兴趣的话题时，他们就钻了出来，

信口说道：

“这个问题吗，我知道！”

因此冻结谈话，放弃了一次很好的丰富自己的机会。这是多么愚蠢的行为啊，对这些人，我是深知底细的，因为我曾经就是其中一个。

记得在一个很偶然的机会里，我发现了自己这个毛病，那是在我刚刚工作不久，一天，我和几个要好的同志在一起闲聊，一个同志问道：

“你们知道莎士比亚和关汉卿谁的作品多吗？”我听后立刻不加思索地说道：

“我知道。”

他听后立刻不言语了，旁边的同志为了弄清问题。就向他追问一句，他才滔滔不绝地讲了起来，他讲的是那么全面。

听完他讲的，我才发现我所知道的只是那么一鳞半爪。更多的是“不知道”，要不是他那时讲了出来，我真不晓得这些问题到什么时候我才能弄清。从那以后，我就懂得了该怎么说：“我知道”、“我不知道”了。

通过那件事，总结出两点说：“我不知道”的好处。

1. 它可以增加自身的可信性。
2. 它还可以开拓自己的视野。古希腊著名哲学赫格拉底讲过：“就我来说，我所知道的一切，就是我什么也不知道。”

3. 不拖泥带水的要诀

简短的演讲能显示机智的头脑，“抓住重点，不拖泥带”

水”，是必须谨记的要诀。说话之前，先在脑中打一个腹稿，把要讲的话整理出系统，就能删除冗长，不必要的问题。

1、什么是不必要的

一篇成功的演讲稿，需要注意不必要的赘词，读者中有没有拉拉杂杂讲了一大堆话，却毫无重点，不知所云的经验呢？

以下是主人面对丰盛的午餐，向所有客人作的礼貌性致辞。读完原稿以后，请考虑考虑如何删除多余的赘语。

“首先让我说声大家好，由于平常承蒙各位先生的照顾，一直希望有报答的机会，聊表我的一点谢意。因此今天特地邀请各位先生参加这个招待会。各位能在百忙中拨冗驾临，真使我觉得三生有幸，特地在此表示谢意。（第一段）

“利用今天的机会讲公事是一件不礼貌的事，但是事不由己，请先接受我的歉意。敝公司数年来苦心研究的新产品已经研制成功，并且在大量生产中，今后开展市场大力推销时，还须赖各位先生助一臂之力，因此特地摆席设宴，聊表心意。”（第二段）

“过去已有不少新产品仰赖各位先生出售，并且接到不少订单。敝公司对于成品的贩卖能有十成的信心和把握，都是大家的赐与，关于这一点，敝公司非常感激。现在再度重托各位先生，但愿能再为新产品推广销路。总之，请容我再度向各位拜托。”（第三段）

“至于新产品，比起同类的产品有两项优点，一点是……另一点是……。”（第四段）

说句真心话，凭这些优点，新产品能够获得好评是理所当然的事。敝公司为了使消费者能认识这项产品，曾经通过大众传播工具，如：电视、飞机，大力宣传，不过最彻底的方法，