



金牌脱口秀全书

super
talk show

series

一招制胜 脱口秀

119个招招致胜的辩论口才

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

一招制胜 脱口秀

119种招招致胜的辩论口才

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在人生追求中游刃有余、轻松过招的一招制胜的辩论口才。

金牌脱口秀全书

书 名:一招制胜脱口秀 ——119种招招致胜的辩论口才

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 训练你的招术

1. 消除畏惧 1
2. 先说明白 3
3. 千锤百炼 5
4. 言不在多 7
5. 出奇制胜 10
6. 语言忌讳 12
7. 巧辩借鉴 15
8. 机变借鉴 23

2 制胜与时尚口才

9. 釜底抽薪 27
10. 针锋相对 28

- 11. 反唇相讥 30
- 12. 以攻为守 32
- 13. 声东击西 33
- 14. 顺水推舟 35
- 15. 请君入瓮 37
- 16. 归谬之法 39
- 17. 巧设陷阱 41
- 18. 抓住矛盾 44
- 19. 偷换概念 46
- 20. 借题发挥 49

3 圆滑处世的辩论口才

- 21. 口才面厚 51
- 22. 口才学问 52
- 23. 充实自己 55
- 24. 能说会道 57
- 25. 受人欢迎 59
- 26. 社交应酬 62
- 27. 攻心说服 63
- 28. 摆脱窘境 65
- 29. 成功演说 68
- 30. 适者生存 70
- 31. 创造机会 72

32. 能言善辩 75

4 人际交往与一招制胜

33. 接触生人 78

34. 拜访名流 80

35. 促膝谈心 82

36. 异性交谈 86

37. 学会寒暄 88

38. 打破冷场 90

39. 巧解尴尬 93

40. 制服盛怒 97

41. 妙用柔言 100

42. 刚言震慑 103

5 幽默制胜的法宝

43. 扑朔迷离 107

44. 色彩斑斓 109

45. 诙谐风趣 112

46. 笑谈自己 114

47. 幽默思维 117

48. 幽默应变 119

49. 一语双关 122

50. 绵里藏针 124

- 51. 出其不意 127
- 52. 回环曲折 128
- 53. 将错就错 130
- 54. 移花接木 132
- 55. 巧妙周旋 134

6 飞黄腾达的制胜口才

- 56. 面试经验 138
- 57. 见风使舵 142
- 58. 事半功倍 144
- 59. 避免树敌 145
- 60. 创造精神 147
- 61. 领导艺术 149
- 62. 说服艺术 153
- 63. 巧辩上司 154
- 64. 上下级间 157
- 65. 表现真诚 159
- 66. 应付裕如 161
- 67. 谆谆善诱 163
- 68. 左右逢源 164
- 69. 洗耳恭听 166

7 家庭用语的制胜绝招

- 70. 激励感化 168
- 71. 尊重对方 170
- 72. 珍惜爱情 171
- 73. 察颜观色 174
- 74. 平息怒气 176
- 75. 夫妻交谈 177
- 76. 尊敬老人 180
- 77. 了解童心 182
- 78. 探视病人 183
- 79. 请客吃饭 184

8 恋爱用语的制胜技巧

- 80. 恋爱初始 188
- 81. 初恋交谈 190
- 82. 第一印象 195
- 83. 采撷良机 198
- 84. 传情达意 201
- 85. 相亲择偶 203
- 86. 欲言又止 205
- 87. 织梦年华 208
- 88. 幽默语言 211

9 纵横商场的制胜法宝

- 89. 以退为进 214
- 90. 实事求是 216
- 91. 幽默推销 218
- 92. 消除疑虑 221
- 93. 欲擒故纵 224
- 94. 讨价还价 226
- 95. 软硬兼施 228
- 96. 刺激欲望 231
- 97. 处理投诉 233
- 98. 精打细算 235
- 99. 设身处地 238
- 100. 顾客至上 241
- 101. 诱其深入 243
- 102. 以柔克刚 245
- 103. 走街串巷 247
- 104. 激将效应 250
- 105. 诚恳赞扬 252
- 106. 一鸣惊人 254
- 107. 童叟无欺 256
- 108. 反败为胜 257

10 谈判制胜的高手

- 109. 知己知彼 260
- 110. 迂回入题 263
- 111. 投石问路 266
- 112. 叙述技巧 269
- 113. 提问技巧 272
- 114. 答复技巧 282
- 115. 说服技巧 286
- 116. 学会说不 293
- 117. 激将之法 300
- 118. 吹毛求疵 302
- 119. 以退为进 305

1 训练你的招术

1. 消除畏惧

社交活动最重要的工具是语言，只有很好地运用语言，社交活动才能顺利地进行。运用语言的能力愈高，社交活动的效果也就愈好。然而，我们有许多人在一些小场面运用语言的能力较强，一旦到大场面就会畏惧，影响了自己的形象。我们应该相信，世界上有许多著名的演讲家、雄辩家，他们也都曾经有过畏惧，只是，他们敢于同失败作斗争而已。

英国现代杰出的现实主义戏剧家萧伯纳以幽默的演讲才能著称于世。可很少有人知道，他 20 岁初到伦敦时，却羞于见人，胆子非常小。若有人请他去作客，他总是忐忑不安地先在人家的门前徘徊多时，而不敢直接去按门铃。有一次，一位朋友邀他参加学术者学会的辩论会。在会上他怀着一颗非常紧张的心站起来，做了有生以来的第一次演讲。当他讲完时，受到了别人的讥笑，他觉得自己充当了一个十足的傻瓜，蒙受了莫大的耻辱，但他并没有灰心。此后，他每星期都当众演说，人们在市场、教堂、学校、公园、码头……在挤满三四千听众的大厅或只有寥寥几人的地下室，都经常看到他在慷慨陈词。有人

曾做过统计，在12年中，他演讲竟达1000多次。

正像萧伯纳参加学术者学会的辩论会做第一次演讲一样。畏惧、怯场是初次登台者的普遍现象。甚至许多大演说家的第一次讲演也并不都是尽如人意，甚至还出现十分难堪困惑的场面。国际工人运动杰出的女活动家蔡特金第一次演讲时，虽然早就做过细致准备，可一登台，“要讲的话一下子从脑子里全溜掉了，大脑出现了空白”。英迪拉·甘地夫人初次登台时，吓得连一点声音也发不出来，讲了点什么自己也不清楚，只听一个听众在说：“她不是在讲话，而是在尖叫。”她在一场哄堂大笑之中结束了讲话。美国著名作家马克·吐温谈起他首次在公开场所演说时说，那时仿佛嘴里塞满了棉花，脉搏快得像争夺赛跑银杯。英国政治家路易·乔治说，第一次做公开演说时，舌头抵在嘴的上膛，竟不能说出一个字。美国前总统福特初入政坛时，讲话结结巴巴，人们听起来很不舒服，有人戏称他为“结巴运动员”。

上述的这些演说家们正是在战胜了失败之后方成为雄辩之士的。

在西方曾流传一句格言：“诗人是先天的，演说家是后天的。”培养演讲者胆量的唯一方法就是勤讲勤练。勤练可以单独练，对着镜子练，对着实物练，也可请人指教练，要抓住一切时机练。在讨论会上，争取发言；主动到正式场合去讲，既到“大朋友”中去讲，也到“小朋友”中去讲。功夫不负有心人，长此以往必定锻炼出胆量来，使自己的讲话条理分明，口齿清楚，富于表情，以致产生扣人心弦、震撼胆魄的强烈效果。例如：

在上海读书演讲比赛中荣获一等奖的女青年裘琪芳，初次

登台演讲时，脸上毫无表情，简直像一个中学生背书。后来，她发誓苦练演讲术，多少个日日夜夜，她对着桌子说，朝着镜子讲，抱着录音机练，请参加业余话剧团的哥哥听，邀同学、师长们教，直讲得喉咙哑了，直讲到旁边的人也能将这文章记得滚瓜烂熟，她仍旧不知疲倦地练习。她深有体会地说：“中国女排的幸运，存在于她们成吨的汗水之中；数学天才的幸运，存在于他们几十麻袋的手稿之中；著名作家的幸运，存在于他成千上万个不眠之夜中。”“冰冻三尺，非一日之寒。”她终于也成了幸运儿——在成百上千个演讲者中力挫群雄，独占鳌头。古今中外的演讲大师正是这样严格要求自己，勤学不辍，终于掌握了高超的演讲艺术。

朋友们，不要只羡慕那些成功和成绩显著的演说家的口才，更值得交口称赞的是他们那坚持不懈的意志。你想练就妙舌如簧的口才，就要一步一个脚印地磨练你的口才。

2. 先说明白

一个人要想有好的口才需要很多磨练，但最基本的一步是先把话说明白。而要做到这一点，都需要讲些技巧。

1. 句子短而精。

说话时语言是呈线性伸展的。说话时语音得一个个依次出现。随着说话的推进，语音连成一个个语串，说话者所表示的意义和情感才渐渐呈现，传递过去。由此，听话者在听话时必须调动人的大脑的记忆与分析器才能听懂对方的话。如果语句太长，听了后段忘了前段，听话者就无法理解你说了些什么。

所以，我们说话句子应该短些。

专家们对畅销的小说进行研究后指出：它们的句子长度平均在十二个字左右。说话的句子应该更短，因为语音倏尔即逝，无法像读书反复看。短句子，说起来轻松，听起来省力，吸引力也强。

2. 说话须有间歇。

一层意思讲完了，稍有停顿，让听话者体味整理一下，再继续说下去。不然听者会茫茫然不知所云的。

3. 每句话都表现一个意义。

这是《纽约时报》的一个写作原则。说话更适用这一原则。一句话的含义过于复杂，还得让听话者费力去思考 and 解释。交流就多了一层障碍。说话要明白，句子就要简洁。

问题是简单的意义或情感自然容易用一句话一个意义的方式来表达，而复杂细微的意义、情感、氛围是否也能表述呢？大致是可以的。

4. 讲话需要逻辑。

说话未始，说话者需要稍微整理一下说的内容，依照一定的线索说，人物、时间、场所、方位关系……听者听了就清清楚楚了。把话串起来，理出顺序，有这样一些线索：1；时间、事物发展过程；人物关系；方位；逻辑关系。选择哪一条线索来整理说话的内容，看说话人的需要而定。但一般的总有一个基点，然后沿着这个基点展开线索。

3. 千锤百炼

锤练语言是口才家的基本功训练。

如果你想成为一名著名的口才家，就要像酿蜜的蜜蜂那样，终日在生活的百花园里采撷；要像淘金的老汉那样，在沙砾中发掘出真金。中国历代的丰富语言宝库，五洲四海的优秀语言财富，鲜明生动的民间语言，精心雕琢的书面语汇，都是我们应开掘的“富矿”。

首先，可直接从生活里向人民群众学习语言。生活是语言最丰富的源泉，要使自己的语言丰富起来，就要从生活中去汲取。一个闭塞塞听、与民众毫无接触的人是无法获得知识的。学习语言也一样，没有生活就没有语言。老舍说：“从生活中找语言，语言就有了根。”

学习语言要博采口语。俄国伟大的批判现实主义作家托尔斯泰称赞农民是语言的“大家”。语言的“天才”，的确存在于人民群众之中。比如我们讲话常用程度副词“很”字，如“很黑”。在人民群众的口语中，却用更精确、更形象、更简练的表达法：“漆黑”。

学习语言还要多看，即勤于观察、体验，真正熟悉你的对象，掌握他的声调、声色等，而不是生搬硬套。

其次，要多读中外名著。“熟读唐诗三百首，不会吟诗自会吟”的经验之谈，是大家所熟悉的。它告诉人们要学习口头语言，提高口才技巧，就应多读名著。“穷书万卷常暗诵”涵咏其中，心领神会，自会产生强烈的兴味；摸熟语言的精微

之处，就能唤起灵敏的感觉；熟悉名篇佳作的精采妙笔，可以获得丰富的词汇，那么演说和讲话时优美的语言会不招自来。这件事并不是办不到的。只要潜心苦读，持之以恒，勤记善想，不断地应用，久而久之就可以像郭沫若所说的那样：“于无法之中求得法，有法之后求其化”了。

再次，知识贫乏是造成语言贫乏，特别是词汇贫乏的一个重要原因。如果《水浒》作者不懂得江湖勾当，不知开茶坊、拉线、收小、说风情、做马泊六及趁火打劫的种种口诀，他就不可能绘声绘色地写出那个成了精的虔婆王干娘。这足以说明，掌握丰富的知识和学习语言是紧密地结合在一起的。

不过，归根结底，学习口才最重要的一环还是多用多练。日本首相田中角荣少年时代患有口吃的毛病，为克服缺陷，他常常朗诵，慢读书文。为了发音准确，就对着镜子纠正嘴形和舌根部位。一个大雨滂沱的日子，在日本的一处会场，台上的田中角荣慷慨激昂地发表政治演讲，而台下则因下雨及种种原因，只到了3个听众：老太太和她的儿媳、孙子。田中角荣面对这三位听众，一点也没有泄气，而是郑重其事，全神贯注地讲述着。他滔滔不绝的话语，洪亮的声调，流利的口齿，诚挚的情感，深入浅出的道理，使老、中、少三位听众为之动情。田中角荣就是这样不放过一切机会锻炼自己的口才，终于成为一位语惊四座的演说家。

出色的演讲，应该具有强烈的吸引力和感染力。使听众在赞扬同时，掌声四起；振奋时，挥臂高呼；喜庆处，笑声不断；悲楚处，潸然泪下。这样的讲话就具有“磁性”。出色的演讲就以其“磁性”激起听众的共鸣。形象的话语、独特的事例，好像是烧菜时用的佐料，讲话、演说少了“佐料”不

行。如何妙用“佐料”呢？

寓理于事、寓情于事。孙中山曾在一次演讲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，他只得花一元钱请个日本妓女伴自己回家。孙中山讲述这一振聋发聩的故事后，说：“日本妓女很穷，但他的祖国强盛，所以她的地位高，行动也就自由。我这个中国人很富有，但我的祖国不强盛，所以地位不如日本的一个娼妓。如果国家灭亡了，我们到处要受气，子子孙孙都要受气啊！”这一事例，有很大的穿透力，激起了听众的爱国热情。

巧用比喻，绘声绘色。鲁迅在演讲中，将新思潮和旧思想喻为“新马褂”和“旧马褂”，用“绿豆芽”比喻不值根于民众土壤里的“天才”，将事物描摹得绘形、传神、致理，可谓活灵活现。被誉为“中国第一大演说家”的马相伯的讲演中，形象化的比喻俯拾皆是。在日寇侵犯中国时，他在第三次国难演说中说：“诸位，醒一醒，枕头旁边放了火药，我们能睡么？房子里有了窃贼，我们能睡么？”将日本鬼子喻作枕边的火药，室内的窃贼，生动展示了当时的形势之危，蕴含着抗日救国的紧迫感。

4. 言不在多

7

在社交中，要想收到良好的效果，社交的语言要简洁、精