



金牌脱口秀全书

super
talk show
series

能言善辩 脱口秀

94种时尚口才的训练方法

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

能言善辩 脱口秀

94种时尚口才的训练方法

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。本书重点介绍的是在e时代的竞争背景下,让你轻松拥有经典的时尚口才,在各种场合都可以能言善辩,轻松过招,使自己成为一名口才高手。

金牌脱口秀全书

书 名:能言善辩脱口秀 ——94种时尚口才的训练方法

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 时尚口才的基本功能

1. 修练有助于我们的
□德 1
2. □才素质很重要 3
3. 你的最初印象 3
4. 风度是美的再现 5
5. 说话的精炼易懂 9
6. 纠正十种不良习性 11
7. 教你说话的忌讳 12
8. 自我介绍有窍门 13

2 时尚口才提升训练

9. 通俗的作用 26

- 10. 简洁有助表达水平 28
- 11. 含蓄是说话的美德 31
- 12. 暗示的效果 36
- 13. 不要直接提出要求 37
- 14. 平复创伤的良药 40
- 15. 批评与拒绝的艺术 43
- 16. 认错与心灵沟通 45

3 身体语言的特征

- 17. 了解身体语言 48
- 18. 注意你的头部 51
- 19. 眼睛是心灵的窗户 57
- 20. 手臂能增强说话的效果 64
- 21. 腿部姿势是情绪的体现 71
- 22. 身体语言的综合表现 75

4 注意交谈对象

- 23. 针对对方的爱好 77
- 24. 尊重对方的重要性 80

- 25. 听对方说话需要
用心 82
- 26. 微笑使对方心情
愉悦 85
- 27. 说对方喜欢听的话 88
- 28. 不要让对方产生
厌倦 91
- 29. 内容和场合是关键 94

5 幽默是独特法宝

- 30. 幽默在人生中的
地位 102
- 31. 社交中要注重
幽默 107
- 32. 政治与经济中的
幽默 111
- 33. 幽默的基础 125
- 34. 幽默的表现方式 129

6 说服对方的技巧

- 35. 关心是说服的前提 143
- 36. 了解是说服的条件 148

- 37. 经常提问，让别人知道你在倾听 151
- 38. 清楚对方的要求 153
- 39. 学会倾听你不愿意听的东西 156
- 40. 让对方参与说服 158
- 41. 提问很重要 160
- 42. 如何向一个唠叨的说话者提问 161
- 43. 说服也要看对象 162
- 44. 有张有弛的平衡策略 163
- 45. 把握对方的情绪 167
- 46. 克制坏的脾气，问问题 170
- 47. 阐明自己的观点 171
- 48. 简洁明了地说出你的要求 173
- 49. 提高说服力的技巧 175
- 50. 提最尖锐问题的秘诀和技巧 178

7 赞扬有利交谈

- 51. 说赞美的话要慷慨些 181
- 52. 真诚祝贺能增进情感 192
- 53. 恭维不是溜须拍马 194
- 54. 关心让对方倍感温暖 198
- 55. 博个好口彩 201
- 56. 道谢是基本常识 203
- 57. “人无完人”新解 207
- 58. 适当运用“贫嘴” 211

8 教你“套近乎”

- 59. 恋爱初始“套近乎” 214
- 60. 初恋交谈“套近乎” 216
- 61. 第一印象“套近乎” 221
- 62. 采撷良机“套近乎” 223
- 63. 传情达意“套近乎” 226
- 64. 相亲择偶“套近乎” 229
- 65. 欲言又止“套近乎” 231

66. 织梦年华“套近乎” 234

67. 幽默语言“套近乎” 237

68. 甜蜜爱语“套近乎” 240

9 时尚口才综合体现

69. 逻辑思维能力的体现 243

70. 修辞能力的体现 247

71. 演讲中的证明与反驳 253

72. 生动的表现手法 257

73. “卖关子”艺术 260

74. 演讲时提问有窍门 262

75. 强调观点的方法 266

76. 引起听众的共鸣 267

77. 操纵语言的技巧 269

78. 抑昂顿挫的语气 273

79. 综合表达能力 275

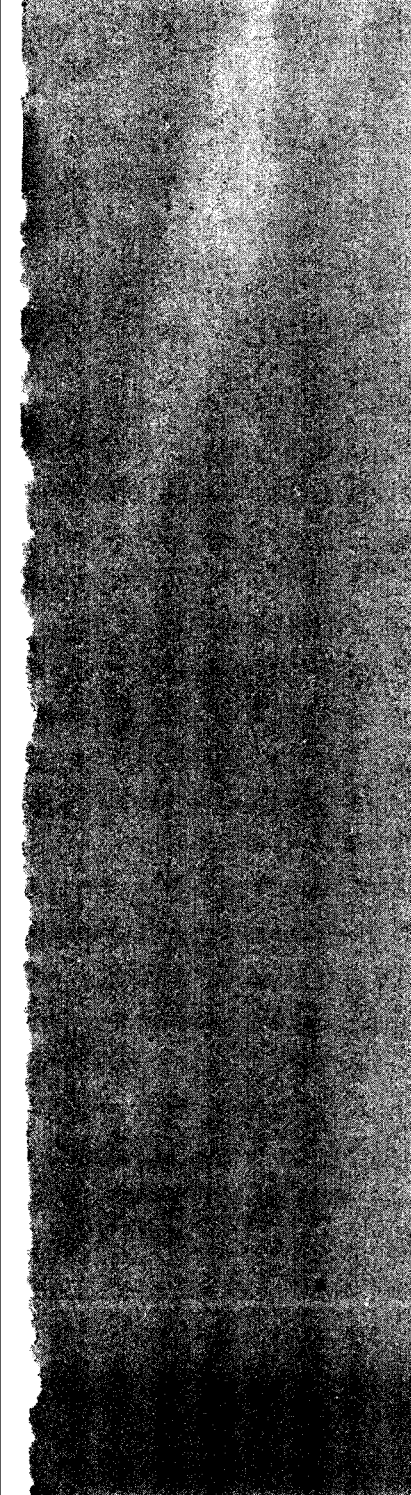
10 时尚口才的表达的技巧

80. 以己之矛攻子之盾 278

81. 欲擒故纵 280

82. 巧妙迂回 283

83. 化被动为主动 285

- 
84. 偷梁换柱 288
 85. 明修栈道 291
 86. 化守为攻 293
 87. 借坡下台 294
 88. 反唇相讥 296
 89. 先下手为强 297
 90. 抽薪止沸 300
 91. 设置圈套 301
 92. 当仁不让 303
 93. 以谬归谬 305
 94. 暗渡陈仓 308

1 时尚口才的基本功能

1. 修炼有助于我们的口德

口才很好的人，常常不会滥用自己的才能。他们会尽量少采用揭对方短的方法进攻他人，这种方法可防备对方“以你之矛攻你之盾”，而此法一经使用，便覆水难收，你很难再和对方复交了。

所以，在修炼你的口才的同时，还要积极修炼你的口德。在道义上来说，尽可能避而不用，尤其是有关生理上的特点——胖猪、矮冬瓜、瘸子、聋子……及身份上的卑贱——乞丐、私生子、拖油瓶、妓女……及白痴、阳痿、性冷淡、无生育能力……因此，一旦触到上述三点任何一方面时，他的理智立刻消失，代之而起的是一种动物性的原始的防卫本能，到那时就有你的好看了。

富兰克林是个口才很好的政治家，但他却十分重视口德。他在早年，也曾经作了一张表，表上列举出各种他所要改善自己的美德。这样几年之下的实践力行，显然也获得了相当成就。可是，以后他又找出了还有一件应该实行的美德，那也跟谈话艺术有极大的关联。我们且听他的自述吧，他说：

“我在自我完善的计划里，最初想做到有十二种美德，但有一个是教徒的朋友，有一天前来向我说大家都认为我太自傲，原因是说我的骄傲常在谈话中吐露。当辩论一个问题时，我不但固执地满足我正确的主张，而且有些轻蔑别人的样子。我听了他这话，立刻自己就想矫正这种缺点，因而在我表上的最后一行加了‘虚心’这一条。

“我到现在，虽然不能自夸在实际上这点有何成就，但表现上，我至少已经改善许多了。我决定避免直接触犯他人的情感和武断自己的言论；我甚至对自己下了一道命令，决心以后把‘当然’、‘不消说’等字眼改掉，换以‘据我所知的’、‘我只觉得’、‘似乎’、‘可能’等等的口头语。

我发觉别人如果真的说了一句错误的话，我这时也忍住不去与他辩论，不去争执，或不直接指出人家的缺点来。我即使要说话，也总用‘你的说法似乎不大对吧’的口吻。

这样不多久，我果然发觉改变后的态度使我获益不少。因为事实告诉我，我无论在哪里，陈述意见时用谦虚方式，使人容易接受而绝少反对；说错了的话，自己也不致受窘了。

在我矫正的过程中，起初的确用了很大的毅力，来克服本性而去严守这‘虚心’两个字；但后来习惯渐成自然，数十年来恐怕很少有人见过我骄傲之态显露吧！

这全是我行为的方式所致。但除此以外，在我改善这个习惯过程之中，我更能处处地注意到谈话的艺术。我时常压抑自己，别去做一个擅长雄辩者，因而我和人谈话时字眼的选择常常变成迟疑，技巧也时常有意愚拙，不过结果我是什么意思仍然都可以表达出来的……”

靠了这样一种谦虚的口德，富兰克林成为了美国出色的政

治家。

2. 口才素质很重要

概括起来，良好的口才应具备的素质主要有以下几个条件：

(1) 要善于聆听，准备捕捉交谈对方的反应和敏捷地作出相应的对策，力争主动权，使整个谈话充满活力。

(2) 当你陈述自己的话时，要有实在的内容、清晰的观点、严密的逻辑、中肯的分析；意思要集中连贯，语脉流畅；用词妥贴，句式要有变化。

(3) 有很强的概括能力，在限定的时间，可以简明扼要地把自己意思完整地表达出来。

(4) 有吸引人的气度，包括有饱满的情绪、诚恳的态度、热情的气氛和幽默的语调。

3. 你的最初印象

据说有这样一件事：有家剧院的后台起火了，扮演小丑的演员没来得及卸妆，就急忙跑到前台，叫道：“着火了，着火了！”可观众不但不走，反而哈哈大笑。直到火烧到前台，观众才你推我挤地逃离剧院。究其原因，就在于小丑总是给人一种插科打诨、故意令人发笑的印象，所以他的话对观众就没有说服力。由此可见，一个人是否具有说话的魅力，与他给人的

印象大有关系。

如果说一个人给人的印象将直接影响到他说话的效果和吸引力的话，那么“第二印象”更是其中的关键之处了。

所谓第一印象，是指在人际关系中，人们的各种特点给对方留下的最初印象。有人认为，第一印象包含有两种含义：其一是在与素不相识的人第一次交往中所给人的最初印象，它是相对于两人以后的长期交往、长期的人际关系而言的；其二是在熟人交往中也有第一印象，即在一次交谈中，最初的语言所给人的印象，它是相对于这次交谈以后的部分而言的。

第一印象对人的说话魅力具有很大的影响。首先，第一印象决定了自己是否能被人接受，是否受人欢迎。生人初次相交，很大程度上取决于对对方的认识。认为对方好，就与对方交往，建立人际关系；反之就不交往，不说话，这是人之常情。这里，第一印象显得十分重要。其次，在说话交谈的过程中，第一印象是让对方更多地认识和了解自己的较佳机会。第一印象具有表面性的特点，多半是对对方外在特点的感觉，人们在交谈的过程中，常常就凭它对人际关系当场作出决断或调整。比如，一个人说话文雅、彬彬有礼，自然会使人愿意与他继续交谈。再次，第一印象具有强烈的记忆效能。第一印象往往能使人记得很清楚，不易忘记。比如，恋人约会，对第一次对方的衣着发型，多少年后都能记忆犹新；与陌生的朋友相会，对方的第一句话也能令人久久不能忘怀。这种记忆会因其美好与不快而相应地引起人们情感上的好恶反应，从而对人际关系产生持久影响。所以，我们要力争使自己的说话给人留个良好的第一印象。

要想使自己的说话能给人留下良好的第一印象，我们说话

要格外慎重、恰如其分。首先要有礼貌，要能在说话中体现出自己的优良品德；其次要得体，要根据说话对象的特点，适当把握。据悉，中国某著名学者有一次应邀到比萨大学向意大利同行作“蛋白质分子电子结构”学术报告。比萨大学是诞生过“比萨最伟大的儿子——伽利略”的著名大学，听众又都是些著名专家教授，要能够使听众信服是不容易的。这位学者走上讲坛用英语讲了第一句话：“请问诸位，你们希望我用英语讲，还是用法语讲？”这句开场白，大大出乎听众的意外，寂静的大厅里顿时活跃起来……这位学者为自己树立了良好的第一印象。当然，要想使自己的说话具有良好的第一印象，还需要我们不断扩充自己的知识，增强自信，掌握一些说话的技巧。

4. 风度是美的再现

魅力，是指很能吸引人的力量。

一个人是否具有说话的魅力，直接影响到他是否对对方具有吸引力，关系到他是否具有良好的人际关系，同时，还影响到他能否在与别人说话时表现出自信，能否具有自如说话的勇气。所以，我们在训练自己说话的自信心时，要注意增强自己说话的魅力。

组成说话魅力的内容是十分广泛的。每个人说话的内容，说话时选词造句与构篇布局的材料、手段，说话的语气、语调，说话的身姿、手势、表情等等，都可以折射出他是否具有说话的魅力。

这里首先谈谈说话的风度。

所谓风度，是指美好的举止、姿态及表情等。说话的风度，是一个人内在气质的言语表现，是一个人的涵养的外化。使自己的说话具有风度，是增强自己说话魅力的重要途径。良好的说话风度，往往具有很大的吸引力。无论是男士说话中那刚毅稳健的气质，还是女子说话中那风姿绰约的魅力：无论是外交官那彬彬有礼的谈吐，还是政治家那稳重雄健的言论，都会令人仰慕不已，倾心无比。正如德国戏剧家莱辛所说“风度是美的特殊再现形式。”

孔子说：“文质彬彬，然后君子。”风度正是外在语言和内在气质的恰当配合。首先，风度是一种品格和教养的体现。如果一个人没有高尚的道德情操，没有一定的文化修养，没有优雅的个性情趣，其说话必然是粗俗鄙陋，琐秽不雅。其次，风度是一种性格特征的表现。比如性格温柔宽容、沉静多思的人，往往寥寥无几的轻声细语就能包含浓烈的感情成分；而粗犷豪放、性情耿直者，则说话开门见山，直来直去。再次，风度是涵养的一种表现。这主要表现在处理人际关系时，不卑不亢，雍容大度。最后，风度是一个人说话的选词造句、语气腔调、手势表情等等的综合表现。如法官在法庭说话时，则正襟危坐，不苟言笑，咬文嚼字，逻辑缜密。

说话的风度是多种多样、丰富多彩的。洋洋洒洒、侃侃而谈是风度，只言片语、适时而发也是风度；谈笑风声、神采飞扬是风度，温文尔雅、含而不露也是风度；解疑答难、沉吟再三是风度，话题飞转、应对如流也是风度；轻声慢语、彬彬有礼是风度，慷慨陈词、英风豪气也是风度。每个人在培养自己的说话风度时，应根据自己的性格特征、情趣爱好、思维能

力、知识结构等，有所选择。另外，同样一个人，在不同的场合、不同的环境下，其说话的风度也是有所不同的。比如教师在课堂上讲课与在家里跟家人闲聊时，则表现为两种相差甚远的风度。

说话的风度是人的一种自然特色，是与时代相吻合的。我们反对脱离时代追求风度；我们也反对脱离自己的个性、身份去讲究风度。任何东施效颦、搔首弄姿、没有个性的说话，都毫无风度可言。

在日常的说话、判断或讲座中，我们可能会遇到这种情况：同样的话，这个人说，我们就很愿意接受，而换成另一个人说，我们就不但不愿接受，而且还产生一些反感情绪。为何会出现这两种截然相反的结果呢？这实际上牵涉到一个人说话的态度问题，而说话态度又是说话人风度的最直接体现。

我们说话的目的，是为了把自己的意思告诉他人，让他人明白、了解、信服或同情我们。如果说了话，别人没什么反应。不信服或产生反感，这就没有意义了，说了还不如不说。那么，怎样才能锻炼出一种说一句是一句的理想口才呢？这就要求说话者既要了解自己又要了解对方，力争培养出一种相互了解与同情的气氛。

也许，人人都懂得，对方无论讲什么都无关紧要，最重要是他的态度。如果态度好，大家都愿意跟他谈，即使他不同意我们的意见，不满意我们的行为，我们也仍然愿意跟他谈。如果态度不好，就是再好的话题也无法顺利进行下去。

那么，究竟什么才是良好的态度呢？就是对人要有正确的了解和充分的同情，这两点是良好态度的基本内容。然而，如何把我们对人的了解与同情让对方感觉到呢？态度良好的重要