

# 生活口才雄辩

文乃 编著

教育科学出版社



# 生活·口才·雄辩

文力 编著

教育科学出版社  
1992·北京

(京)新登字第 111 号

生活·口才·雄辩

文 力 编著

教育科学出版社出版

(北京·北太平庄·北三环中路 46 号)

广东省新华书店经销

七二一五工厂印刷

开本:787毫米×1092毫米 1/32 印张:5.5 字数:120,000

1992 年 6 月 第 1 版 1992 年 6 月第 1 次印刷

---

ISBN 7-5041-0938-X/G·897 定价:2.90 元

# 前 言

常言道：“物以类聚，人以群分。”随着人类社会的发展，人与人之间的接触越加广泛了，不管您处在人类社会的哪一阶层，人与人之间都需要接触，需要了解，而接触与了解的桥梁就是人类所特有的语言交流。没有语言，就没有人类社会的进步。

在人与人的接触过程中，语言的运用往往是事情成功的关键，语言形成了一门特殊的学科。古人云：“酒逢知己千杯少，话不投机半句多。”在人们的接触中，语言可以使双方产生和谐，也可能产生困惑，甚或产生仇视。

那么如何运用语言，就需要我们打开语言艺术的大门，共同探讨这门科学的内涵。

假如您细心去加以观察，您会发现，生活在社会不同阶层的人，都有自己对事物的独特见解。懂得语言艺术的人，懂得相处之道的人，他不会勉强别人与自己有相同的观点，而是先倾听他人的言论，经过一番消化与吸收后，再巧妙地引导他人到自己的思路上来。如何将事情办圆满，这就需要语言修养。反之不倾听别人的观点，不利用语言的艺术，最后自己也会陷入困惑。

为了使广大读者，能够正确掌握语言这门艺术，并能够正确运用这门艺术，我们在此收集了许多成功者的经验，并结合现实，汇编成册。深盼它能在生活中、工作中、事业中给您以帮助，使您有所收获。在人类相处的大家庭中使您生活得更快乐，更顺利，进而走向成功的坦途。

## 目 录

|                         |         |
|-------------------------|---------|
| 一、语言、口才与艺术 .....        | ( 1 )   |
| 二、认清谈话的价值 .....         | ( 5 )   |
| 三、替你的朋友作介绍也是一门艺术 .....  | ( 8 )   |
| 四、如何寻找谈话的题材 .....       | ( 13 )  |
| 五、怎样提高口才的效率 .....       | ( 17 )  |
| 六、对待爱说话或爱听话的人 .....     | ( 25 )  |
| 七、到处都有谈话的材料 .....       | ( 32 )  |
| 八、有口难言原因何在 .....        | ( 37 )  |
| 九、口才、耳才和眼才、思考和观察 .....  | ( 41 )  |
| 十、口才与人际关系 .....         | ( 48 )  |
| 十一、如何跟陌生人交谈 .....       | ( 51 )  |
| 十二、如何与长辈、上级和孩子们谈话 ..... | ( 56 )  |
| 十三、争辩、质问与称赞、安慰 .....    | ( 61 )  |
| 十四、知彼知己 百说百灵 .....      | ( 78 )  |
| 十五、为什么别人怕和你谈话 .....     | ( 84 )  |
| 十六、和异性谈话 .....          | ( 88 )  |
| 十七、在业务上应注重如何谈话 .....    | ( 92 )  |
| 十八、打电话是最需要研究的艺术 .....   | ( 100 ) |
| 十九、怎样把握谈话的过程 .....      | ( 102 ) |
| 二十、到处都有练习口才的机会 .....    | ( 111 ) |

|                         |       |
|-------------------------|-------|
| 二十一、“想不到你还是个演说家呢!”..... | (113) |
| 二十二、口才面面观 .....         | (114) |
| 二十三、姿态、声调等对口才的帮助.....   | (117) |
| 二十四、怎样发挥口才的最大效率 .....   | (124) |
| 二十五、怎样扩大说话的范围 .....     | (132) |
| 二十六、浅谈的作用 .....         | (138) |
| 二十七、深谈的妙用 .....         | (140) |
| 二十八、谈心、谈理、谈事 .....      | (141) |
| 二十九、会议上的口才 .....        | (143) |
| 三十、真诚的赞美 .....          | (145) |
| 三十一、说服的工作 .....         | (158) |

## 一、语言、口才与艺术

语言是人类特有的，是我们的思想，感情的羽翼。没有羽翼，鸟儿就不能飞，同样，没有语言作为人与人之间的交流工具，我们的思想和情感就表达不出来。

语言好比是人的外形。可以表现出一个人的善或恶、粗俗或高尚。语言又好比是一面镜子，一个人是美还是丑，品德修养如何，在其语言中会自然地流露出来。

一个人虽然很难正确评价自己，但却能暴露自己——在其有意无意之间，在别人面前或众人眼里，用其语言来表现和描绘自己的形象：是庄重或轻浮，是华而不实，还是实实在在。

语言是一门严肃的科学，在实际运用中要注意掌握其规律，比如说不要硬拉别人听你讲话，如果别人不愿意听，你还是先不要说。总之，说话的才能，不是天生的，是在现察社会的交注中培养和锻练出来的。人们如果没有自我组织语言的才智，也没有闭口不言的自制力，那真是件可悲的事。思维是一种无声的语言，是说话的先导，一个善于思维的人，就是一个能不断加强自己语言修养的人，这种人不尚空谈的。在实际生活中，自认为总是说得不够的人，常流于多言——言多必失就是这个道理。长舌头的人与头脑简单者往往是儿女亲家。我们欣赏这样的人：说得少且说得好，这才是具有语言修养和说话艺术的人。

具有优良口才的人，懂得说话艺术的人，都是以实际出发

的言行一致的人。好的语言是好的作风的反映。

以上我们所引述的，都是一些名家对语言、口才和说话艺术的看法，这些看法都是他们从多年的实践中积累起来的。例如，身体健康的人，是谈不出什么健身之道的。可能对你说出一大套健身之道的，是医生；要么，就一定是一个体质不佳或者患过疾病的人。记得有位朋友，他患了 30 多年的眼病，一只眼久治不愈而失明了。可不久他却挂牌做了眼科医生，并且得到人们的信服。他之所以能成为眼科医生，是因为他自身有眼病。为了康复，他花了近 30 年的时间研究医治方法，虽然没能挽救他那只眼睛，然而 30 年的经验却足以使他具备了做眼科医生的条件。“久病成医”其实就是这个道理。上述那些语言有充分修养的人，也许正是不善说话的人，正因为他们没有口才，才去学习说话，去尝试把话说好，于是从中就总结出来了一些可贵的经验。

## 说话的艺术——先把嘴巴闭上

有位美国记者曾去采访科学家爱因斯坦，向爱因斯坦求教成功秘诀，这位伟大的科学家想了一想说：“如果 A 是代表成功，那么其公式就是  $A=X+Y+Z$ ，X 指工作，Y 指游戏。”“Z 是什么呢？”记者连忙问，爱因斯坦耸了耸肩膀，指着嘴巴说：“是指把嘴闭起来。”

教人少说话，而多做实际工作，这是古今中外的哲人学者留给后代的最普通的训诫。很多是非的产生是因为多嘴，祸从口出，话说多了，出毛病的机会就多了。大智若愚，有学问的人不乱说话，只有胸无点墨的人才喜欢大吹大擂。宁可把嘴巴闭

起来使人怀疑你有否学识，也胜于一开口就让人证实你的浅薄。这是一条很重要的经验，总之，研究语言艺术的同时应该首先学会少说话。

这不是互相矛盾吗？也许你会这样问。一点也不矛盾，我们中间很多人都有太爱说话的毛病。“三个女人一台戏”，这是流传甚广的一句俗语，其中也包含着对女子爱抢着说话这一毛病的调侃，其实有不少男人也是这样的。要学习怎样说话，确实应该先从少说话学起。

也许你又会说，既然要求人们学着少说话，那么语言艺术又从何谈起呢？不然，少说话虽然是美德，但人们生活在社会里，只能“少说”，却不能完全“不说”。真正完美的语言，是指说得少又说得好，因而就不能不去研究语言艺术了。

劝君要记住，在任何场合，你的言谈内容，其意义、措词、声音和姿态，都必须加以注意。当交际应酬，娱乐或消遣时，种种从口里说出的话，一定要有中心、具体而生动。人常言“不鸣则已，一鸣惊人”。虽然我们很难达到这个境界，但向这一目标努力是不会错的。

如果要想使你的话为别人所重视，所感动，所吸引，唯一的秘诀就是少说话，少说的人才能静静地思索，使之一开尊口便很精彩。

### 善于言谈的人一定是位良好的听众

做一个有耐性的听众，是谈话艺术中一个重要的条件，也是最难的功夫。因为能坐下来聆听别人意见的人，必定是一个富于思想，有主见和谦虚的人。因为他谦虚，使任何人喜爱；因

为他善于思考，所以便为众人所信服。为此，他的建议往往会被人所采纳。

怎样做一个良好的听众呢？首先要“真诚”。别人和你谈话的时候，你的眼睛要注视着他，无论对方地位比你高还是比你低。另外，别人和你谈话时，不要做其他工作，这是不礼貌的表示。

无论对方说什么，你都不要随便纠正他的错误，不然会引起对方的反感，那么你也就不能成为一个良好的听众了。批评或提意见，也要注意时机，讲究方法，否则好事会变成坏事。不管对方把一件事重复说了几遍，或把一个不成其为新闻的事还当新鲜事多次讲给你听，做为一个耐心的听众，要具有忍耐的美德，坚持听下去，这样才不会伤害别人的自尊。你心里应该明白他是一个记忆力不好的人，你应同情他，因此，不要辜负他对你表示好感的诚意。

当你遇到对方滔滔不绝，而你又毫无兴趣，认为这是浪费时间时，你则应该用巧妙的办法来停止这乏味的谈话。但最重要的是不要伤害对方的自尊心而巧妙地改变话题。

语言的艺术，交谈的方法，是很多很多的。然而最重要的是：第一要少说话，第二要学会做一个良好的听众。记住这两点，下面探讨“谈话”的艺术，就有了基础。

## 二、认清谈话的价值

一般讲口才训练的书籍，多半将重心放在演讲上。演讲的才能，在现代社会生活中，当然是重要的。然而在我们一般人的生活中，却不见得每一个人都有演讲的机会，而且练习演讲的机会也很少。因此，我们暂时将演讲的问题放一下，让我们从每个人的生活中不可缺少的谈话开始吧！

善于谈话的人，能把生活随时随地都调弄得很快乐。他们在工作，或是和朋友约会，或是在家庭中都能使气氛和谐，使大家共同得到快乐。

善于谈话的人，处处受欢迎。他能使陌生人携起手来，使互不了解的人相互产生兴趣。他们能够排愁解难，消除人与人之间的隔核。他们能安慰苦恼烦闷的人，他们能鼓励悲观厌世的人，能清除别人的疑虑和迷惑，能够使别人聪明、快乐、振作起来。总之，一个善于谈话的人，能够使其周围的世界更和谐，更美好。

而那些不善于说话的人呢？平时似乎不晓得谈话在生活中的价值。在他们安排自己的生活内容时，很少去安排与人谈话几小时。与朋友交往也多半是为了应酬，或随便乱谈一阵，并没有好好想想应该谈些什么。

他们在邀请客人的饭桌上，从来不知道组织来宾们谈些有趣的问题，也不善于往这方面引导，于是往往出现这样一种场面：那些互不相识的客人感觉难堪乏味，只能呆呆地、一声

不响地等待着吃饭。

他们在“出访”前，往往会理发(梳妆)，剃须(美容)，擦皮鞋，穿戴整齐，可见到人之后应讲些什么呢？却模模糊糊。

在我们中间，确实有许多人不但不准备和别人谈话，而且怕谈话，甚至怕见到陌生人，尤其见到比他们地位高的人，不但害怕而且害羞。他们回避参加集会，如果遇到不能不参加的会议，就坐在那里，“徐庶进曹营——一言不发”，除了表决以外，什么意见也不表示。有时看见对方强词夺理，也只是闷在心里，束“口”无策。

为什么不会谈话呢？可能是从小缺乏团体生活的经验，孤独惯了，对别人太不了解。也可能是某几次谈话失败了，于是就索性不开口。也许是误解了“少说话，多做事”这句话的真意，把“不说话”当做一种美德。也许是受了“病从口入，祸从口出”这句俗语的影响，觉得不说话是安全之道。确实，“病从口入，祸从口出”这句话相当流行，类似这种道德教条是很多的，叫人最好不要出声，这都是受了旧的习惯势力、旧传统势力的影响。

“多做事，少说话”也是有它的社会背景的。在某一个时期，说话的人，往往是并不做事的人，不做事的人指手划脚，空口说白话，高谈阔论于事无补。所以多说话，还不如多做事。

在现实的社会中，说话的人，就是做事的人，要做事，就不得不说话，说话也是为把事情做得更快更好。说话和做事两者结合起来，那么就没有谁多谁少的问题了。在很多职业中，说话就是做事，做事就是说话。例如：学校的老师，展览馆的讲解员乃至大大小小的会议中的发言人，都是以说话的才能服务于社会，推动社会各方面事业的进步与发展。

对一般人来说,是边做事边说话:交流经验的时候要说话,交换意见时要说话,有所报告,有所询问,有所批评时,都要用语言来表达。该说的不说或懒于开口,会妨碍工作的顺利进展。

所以,要从心里清除社会上所流行的一切不正确的观念,认识语言在生活中的重要位置,提高讲话能力。一步一步的努力和锻炼,就能很容易了解“说话”的意义,学到说话的技巧了。

### 三、替你的朋友作介绍也是一门艺术

最不容易表达好的谈话，是两个陌生人初次被介绍的时候。因为大家彼此都陌生，不了解。那么，怎样去做一个介绍人呢？

我们说，怎样去介绍，同样是一种谈话艺术。假定你现在是一个晚宴的主人，请来很多宾客，你自然不能一一作陪，所以，把一位单独无伴的客人介绍给另一位客人，是最妥善的。

在介绍甲某与乙某的时候，你应该事先有个打算和安排，就是要给他（她）选择一个适合其兴趣的话题伙伴。如把两个都从事同一行业的人安排在一起，那是最绝妙不过的了，因为兴趣相投，他们自然会有许多交谈的话题。此外，把一个诗人介绍给一个音乐家；把一个化妆品商人介绍给一个化学师；把一个新闻记者介绍给一个社交界的名人；把出版家介绍给印刷商，或把画家介绍给电影明星，把医生介绍给体育专业人员等，往往会收到极佳的效果。

对于行业性质十分不相同的人，除非不得已，以不把他们安排在一起为佳。介绍不得当，他们不能畅谈自己熟悉的事情，而不得不另外扯一点彼此不相干的题目来敷衍一下，这情形是相当不自然的。作为一个机警的、良好的介绍者，一定要事先考虑到这一点。

开始介绍，照一般人的规矩，总是把男客向女客介绍，把少年向老年介绍。这是一种礼貌，表示对后者尊敬，当然也无

须苛求。重要的是介绍双方姓名的时候，声音要说得清楚。许多人经过介绍后，对姓甚名谁仍然不知道，这就达不到目的。为使双方易于开始交谈，一定要介绍双方的职业、特长。最佳的是将其嗜好，譬如说，都喜欢集邮或看小说，也不妨彼此介绍一下，从而使双方更为接近。

如果需要介绍的人很多，不妨把名字漏去，仅介绍其双方姓氏，这也是一个很好的办法。这可能使初次见面的人易于记忆。当他们彼此需要知道姓名的时候，让他们自行请教好了。介绍后，陪他们交谈一两句，替他们把局面打开，也是很需要的。

### 如果你被介绍或不被介绍

怎样替别人介绍，上面已经谈过，现在，我们来讨论一下被介绍之后，怎样开始交谈呢？

学习语言艺术，锻炼口才，是为了社交，而社交是什么呢？它就是如何使自己和别人之间建立一座桥——一座协调、愉快的桥。经过这座桥彼此才能互相沟通。懂得和陌生人交谈，是社交的第一步，是建立友谊的第一步。

假如你是被介绍人中的一员，假如介绍人能象我们在上节所说的一样，按程序把你的姓名、职业、特长、嗜好都介绍出来，那么这谈话的开始是顺利的。如果介绍人介绍之后，马上就离开了，使你对对方了解得很含糊，甚至连姓氏都没听清楚，怎么办呢？在这种情况下，有些人索性采取消极态度，即与对方点一下头，随即相对默默，一有时机，立即溜到别处。另有些人，索性乱扯一下，敷衍一番，到时候还是一走了之。

这两种应付的态度都是不对的，其一，相对默默，非交际之道；其二，胡乱的扯一顿，浪费了大好时光，竟没有和对方建立一个最低限度的友谊，太不值得了。交友是越多越好，中国有一句名言，“多一个朋友多一条路”，它常常会使你因一个偶然的机遇，为你的整个前途，或者给你的将来建立一个基础。如果你只是敷衍了之，未免太不善于利用环境发展友谊了。因此，用更好的办法应付这种场面，开始第一步的交谈太有必要了。

倘若你听不清楚对方的名字，应该坦率地再问一次，无论问介绍人或被介绍人都是可以的。坦率地再问一次，绝不是一件可笑的事，如果永远把疑团闷在肚里，不仅会影响以后双方的交谈，并且也很难获得友谊。

名字是每一个人自己最注重和宠爱的记号。和一个人谈话，你能清清楚楚地称呼别人“某先生”，会使对方感到快乐和被重视，尤其是对于初次见面的人，他们将会因你对他名字的留心 and 适当的使用，而对你的印象特别深刻。而且保留一个完全熟识的名字，对于你们的友谊的发展有很多的益处。

问清了对方的姓名，不妨再问一次自我介绍，因为对方也许会像你一样听不清楚你名字，这时候最好双方交换名片，加深认识。

按我国的习惯，即便没有第三者作介绍，照例一见面就打招呼，互通姓名，这是一个简捷明快的方法。

总之，在交际的场合中，坦率、诚实和热情，是最需要的条件，与其躲躲闪闪畏首缩尾，不如索性自然大方地伸出手来。人们赞成后者，因为这是使你受人欢迎、易于亲近的良方。

## 称呼的奥妙

对于一个人的称呼,似乎是件极简单的事。在当今,如果你留心现代称呼名目的复杂,就会明白一个适当的称呼,会多么重要,它常常会发生微妙的作用,至少不致于因错用而惹出不愉快的事件。

在称呼上有人喜欢叫先生,有些人爱说同志,有叫小姐,也有叫太太。例如称呼一个不明底细的女性,如用“小姐”比贸然叫她为“太太”要万全得多。无论她是16岁或是50岁,宁可让她微笑地告诉你她是太太,也不要使她愤怒地纠正你,说她不过是个“小姐”。

目前,有些在社会上活跃的女性,虽然已婚,但仍然不高兴叫她太太,而希望别人称呼她小姐,有些则喜别人称她做某先生。在拜访她之前,你最好调查清楚,不然就误事啦!如果有人在旁介绍,则应依介绍人所用的称呼方法,不可自作聪明,擅自更改。

现在来谈谈男性方面,“先生”两字是最普通,甚至可以通用到称呼一切高级职位的人们。当你觉得没有称呼他职衔的必要,一时又不知如何称呼的时候,就可以称呼他为先生。

在我国,尤其是在国家机关及国营企业,除了称呼职务外,在互不相识时,便应称为“同志”,这是最为普遍的称呼,在我国社会主义制度的情况下,使人倍感亲切。

有些人,以前曾做过领导,现在他依然愿意别人称呼他职务,有些人加上个老字,效果似乎更好一些。

你万不可直叫一个开汽车的人为“车夫”,你要称呼他“司