好口才丛书—

智慧与口才

晓　其　编著

四川科学技术出版社

需要全本请访问 www.ertongbook.com

序

你需要这本书吗？先测验一下——

你的谈话能力如何？

一个人如果善于言辞，就可能把自己生活安排得非常愉快而有生趣。

对于一般不会谈话的人，要知道随时随地都有机会作谈话的练习。练习的机会多，改进的机会也多，而且，练习谈话的效果，也就很容易看到了。

不过，到底自己谈话的能力如何，却不妨先分析一下：

我们一般人，都不能算是很会谈话的人，但同时也不能列为对于谈话这件事一窍不通。逢人就像哑巴一样不会谈话的人，到底是很少。大多数人，都多多少少懂得一点谈话的方法，不过缺少郑重其事用科学方法去研究

而已。

假使你有决心把谈话的能力提高的话，请回想一下自己在日常生活中谈话的经验，然后对下面的几个问题检讨一下：

①是不是见了陌生人或许多人，就觉得好像无话可说的样子？（ ）是（ ）否

②是不是很难找到一个大家都有兴趣的谈话题材？（ ）是（√）否

③是不是常常无意中说些犯了别人禁忌的话？（ ）是（√）否

④发觉自己的话使别人发生反感时，是不是不知如何是好？（ ）是（√）否

⑤能不能把我所要谈的问题，用各样不同的方式来谈，适应每一个不同的对象？（ ）是（ ）否

⑥是不是在熟识的人面前，有很多话说，而在陌生人面前，就一句话也说不出来呢？（ ）是（√）否

⑦是不是在遇见别人不同意自己的意见时，只会再三地重复自己已经说过的话呢？（√）是（ ）否

⑧是不是喜欢和别人发生争执？（ ）是（ ）否

⑨是不是常常被人说我固执？（ ）是（ ）否

⑩对于比我年纪要大或是地位较高的人，我有没有给以适当的尊敬呢？（ ）是（ ）否

⑪跟别人谈话时，我的一般的态度，有没有错误？（ ）是（ ）否

⑿能不能根据别人的态度，来调整自己的态度？

（　）是（√）否

⒀是不是不能引起别人发言？　（　）是（√）否

⒁是不是自己谈话，东一句西一句没有条理，言之无物，内容空洞？　（　）是（√）否

⒂是不是能够很自然地改变谈话题材？　（√）是（　）否

⒃是不是不知道应该何时结束自己谈话？

（　）是（　）否

⒄是不是口齿不清？　（√）是（　）否

⒅说话的声调是不是悦耳？　（　）是（√）否

⒆是不是常常忘记别人姓名？　（　）是（√）否

⒇是不是常用一些不文雅的俗话？　（√）是（　）否

以上20个问题，一般人都不可能已经十全十美的，必须先弄清楚自己究竟在那一方面发生困难。这样，读者可以用一枝红铅笔，在有困难的问题上，作一个记号！看究竟困难是多，还是少。并研究改善。

说到这里，希望读者不要一直看下去。如果你没有认真地想一想前面那些问题，看下去收效不会太大的。所以以上的20个问题，请仔细自我检讨，至少做三次。

一个人只在具体的问题，迫切地需要解决时，在这种时候去看书，才是最容易收到效果。

假使真有心改进你不会说话的困难，就不要偷懒。用个本子，逐项地记下你认为要改善的每一个问题并且把自己的经验也记录下来。例如，你要记下来究竟在什

么人的面前，你感觉到无话可说？为了什么原因呢？你要自己先想一想。

单是这样想一想还不够，你最少用一个星期的时间，每天留心地默记下，你这一天跟别人谈话时的情形。到一个星期的结尾，你再在那个本子上，去冷静地分析你应该最先要改进那一点。

然后一个星期，跟着一个星期下去，一面看书，一面研究你自己的情况。一面看看书中所讲的，能不能解决你的问题，一面又把你自己经验所得，记在本子上。如果任何一个人，能这样实行，在三个月之内，你就可以得到惊人的进步。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

目　　录

序

你的谈话能力如何？……（1）

第一章　言语妙天下

第二章　怎样改进你的谈话

谈话的能力可由训练而增加……（11）
养成你谈话的能力……（16）
谈话的分析……（17）
谈话时心境须和平……（17）
把意思尽量说出来……（18）
两种利益……（19）
让人家也谈谈话……（19）
谈话须有目的……（20）
谈话以适可而止……（22）
谈话者之条件……（24）
普通的战术……（25）
本章练习……（28）

第三章　如何开始一场谈话

谈话必须有趣……（29）
两种兴趣……（31）
话题与个人……（32）
情绪与天性……（33）
愉快与不愉快……（34）
吸引力……（35）
当心使人厌恶的话题……（37）
激发他人的自信心……（37）
使用恭维……（38）
请教他们一个问题……（38）
请问对方的意见……（39）
女人的秘密……（40）

克服自卑心理…… (45)
好争性…… (47)
逃避性…… (48)
讲鬼故事怎样…… (49)
好奇性…… (49)
性的影响…… (50)
创造性…… (51)
好群性…… (51)
占有性…… (52)
开启谈话之锁匙…… (53)
本章练习…… (53)

第四章　二人之间的谈话

与个人谈话和与多数人谈话的不同…… (55)
有利与无利…… (56)
相互间的兴趣…… (57)
基本态度…… (58)
讨人喜欢的人…… (58)
对他人有兴趣…… (60)
我们所不喜欢的人…… (61)
老生常谈…… (61)
说话须诚恳…… (64)
价值与危险…… (65)
五种人物…… (66)
与老年者怎样谈话…… (66)
与地位高于你者怎样谈话…… (69)
与地位低于你者怎样谈话…… (70)
女人是不同的…… (71)
女人是直觉的…… (72)
取悦异性…… (75)
怎样消除双方间的撞壁…… (77)
谈话的题目如何选择…… (78)
本章练习…… (79)

第五章　怎样应付

怎样才是巧妙的应对…… (80)

敏捷的反攻…… (80)
恶劣的应对…… (82)
巧妙应对的四个特点…… (82)
心智上的敏捷…… (83)
自信的重要…… (84)
唤起连系的印象…… (85)
练习的三种利益…… (88)
游艺会中所用的方法…… (89)
创造性和好群性…… (91)
对听者的影响…… (92)
本章练习…… (93)

第六章　谈话中之争论

不同意是激起谈话的方法…… (95)
干吗我们要辩论…… (96)
辩论的重点…… (96)
第一个妙法…… (101)
由坚持中获得胜利…… (102)
逻辑的性质…… (103)
三段论法…… (104)
演绎法与归纳法…… (105)
先前的与之后的推理…… (106)
间接辩论…… (107)
强调…… (108)
虚伪的推理…… (110)
辩论中的感情…… (115)
辩论的目的…… (116)
故意让步…… (116)
“是的”技巧…… (117)
连声说“是”…… (118)
反攻…… (120)
“是的……不过”方法…… (121)
本章练习…… (122)

第七章　如何才能机敏

机敏的要素…… (124)

说话之前须先思索…… (126)
慎防心不在焉…… (127)
说话错误的分析…… (128)
事前准备…… (129)
发表意见…… (130)
含糊的价值…… (131)
如何规劝他人…… (132)
当你不得不说“不”的时候…… (134)
当你感觉不安时…… (136)
本章练习…… (137)

第八章　倾听人家讲话

倾听的利益…… (138)
防御性的沉默…… (139)
由倾听中学习…… (139)
研究人性…… (140)
使谈话者愉快…… (142)
不时发言…… (143)
死样的沉寂…… (144)
倾听之规则…… (145)
同情心…… (146)
打破沉寂…… (147)

第九章　讨人喜欢与惹人讨厌的人

令人厌倦者…… (150)
插嘴插舌者…… (150)
心不在焉者…… (151)
轻视他人者…… (151)
说话噜哩噜嗦者…… (152)
性格暴躁而易发怒者…… (152)
言而不实者…… (153)
自作聪明者…… (154)
说教者…… (154)
大言不惭者…… (155)
辩论家…… (156)
出言俚俗者…… (156)

有偏见者…… (157)
空谈者…… (157)
别有用心的人…… (157)
讲述淫猥的故事者…… (158)
暴躁固执者…… (159)
小题大作者…… (159)
问这问那者…… (160)
自说自话者…… (160)
执迷不悟者…… (161)
把事物看得太严重者…… (162)
改造你的错误…… (163)
谈话中之德性…… (163)
声气相应…… (164)
戏剧感…… (165)
习性平和…… (165)
精神良好愉快…… (165)
心襟宽大…… (166)
应有恻隐之心…… (167)
必须随时随和…… (168)
本章练习…… (169)

第十章　声如其人

提要…… (170)
驾驭你的谈吐…… (170)
表达方式重于内容…… (171)
好莱坞的黑死病…… (172)
家中的谈吐…… (172)
成功的关键…… (173)
谈吐误人…… (173)
表现最好的一面…… (174)
利用录音机…… (175)
你是否用鼻音说话？…… (177)
你是否爱用尖音说话？…… (178)
心口如一…… (179)
僵滞的嘴唇…… (181)
你的嗓子是否经常沙哑…… (182)

你的声音是否黯然无光？…… (182)
你的速度是否需要调整？…… (183)
你是否有口头禅？…… (184)
勿在谈话中途散布那些可怕的“呃”音…… (184)
你的动作是否过多？…… (185)
眼神！眼神！眼神！…… (185)
了解自己…… (186)
马丁利的金玉良言…… (187)
不必猛力呼吸…… (188)
驾驭手册…… (189)
声音的诞生…… (189)
话语的起源…… (190)
共鸣的产生…… (191)
发音、气流…… (191)
呼吸的重要…… (193)
姿势的重要…… (194)
良好姿势的规则…… (195)
呼吸…… (196)
如何运用模膈膜…… (196)
表达情意…… (197)
表达情意的呼吸方法…… (198)
额外效益…… (199)
朝气蓬勃的声音…… (201)
沙哑…… (203)
谨记下列要点：…… (204)
祛除瑕庇…… (205)
消除紧张…… (205)
放松之道…… (206)
下颚…… (206)
舌头…… (207)
喉咙…… (207)
嘴巴…… (208)
低语者…… (209)
声调…… (209)
音调低沉…… (210)

需要全本请访问 www.ertongbook.com

第一章　言语妙天下

除了哑巴以外，谁都会讲话。但是讲话之高明与拙劣，却真有天壤之别。有的人口若悬河，有的人讷讷不能吐一词。有的人谈吐隽永，满座生风；有的人语言无味，意兴索然。有的人舌剑唇枪，辩才无碍；有的人反应迟钝，屈居下风；有的人要言不烦，言必有中，能正确的表达自己的思想；有的人东拉西扯，长篇大论，却不能把握要点。“一言既出，驷马难追”，讲话多半是临时的，随机应变的，不像写文章那样可以字斟句酌，或者作废重写。讲话技术的工拙，对于立身行事的成败，实有很大关系。

即使在日常生活中，讲话的用处也越来越大。如今人与人接触频繁，而又注重效率，避免虚文。一席谈话，一通电话，就可以决定许多大事。不善讲话的人，常常会吃许多暗亏。

请你先看看一些“好口才”的例子：

(一)

美国一般冰果店因为有些客人喜欢在喝可可时放个鸡蛋。所以侍者普遍在客人要可可时必问一句：“要不要鸡蛋？”某心理学家应召到一家冰果店里去研究如何发展营业时，关于问鸡蛋一事，他就说不应问“要不要加鸡蛋？”而是“要一个还是两个鸡蛋？”这样问法，多做一个鸡蛋的生意是绝对有把握的。

（二）

有甲乙两猎人，各猎得野兔两只回来。甲的女人看见冷冷地说：“只打到了两只吗？”甲猎人心中不悦，“你以为很容易打到吗？”他心里如此埋怨着。第二天他故意空手回家，让女人知道打猎是不容易的事情。

乙猎人所遇则恰好相反。他的女人看见他带回了两只野兔，就欢天喜地说：“你竟打了两只吗？”乙听了心中喜悦，“两只算得什么！”他高兴得有点自傲地回答他的女人。第二天他打回了四只！

（三）

记得我有一次生了小小的毛病，卧在床上不能起来，一个朋友来看我，他一见我就说了这样的话：“你多么幸运啊，我也想生点小病，好让我也能安静地躺在床上休息几天。”听了这话，我想起每天忙碌而繁重的工作，不觉就为自己的病能暂时摆脱一切而私自欣幸起来。我的朋友的几句话使我觉得病是幸福的。

（四）

一辆手推车在拥挤的街道上经过，许多在街上买东西的小姐太太不肯让路。推车人大叫：“当心身体，”无人理会。他改叫：“当心碰脏衣服，”只有少数女人侧身让开，他再大声叫道：“当心擦破尼龙丝袜！”女人全躲到人行道上去了。

（五）

有一次，我向一个朋友诉苦，说我干了十年的笔墨生涯，至今还无力去购置一张宽大的书桌，使我能舒适地工作。我的朋友听了，却安静地说了句比简单的同情更为深挚的话，他说；“世界上的伟大杰作皆从小书桌上产生的。”

（六）

以前有个教育家，为了要照他自己的理想办一所学校，为了这事，他发动了他的朋友去募捐。

开始的时候，募捐的情形是很困难的。他有一个朋友，打算放弃这项工作，并且引用一句古诗“十扣柴扉九不开。”来说明募捐困难的情形。

“十扣柴扉九不开。”真是把募捐困难的情形形容得恰好。可是听了，叫人们多么灰心泄气啊。

可是这位教育家，把这同一句话，以另外的角度去应用它。同样的话，就得了完全相反的效果。

他说：“不错，我们现在的情形是十扣柴扉九不开；可是这也就是说十扣柴扉有一扇是开。那么，我们要敲开十扇门，只要努力一点，多敲几十个门就是了。”

于是他把这句“十扣柴扉九不开”这句话，发展成“百扣柴扉十扇开。”鼓舞了他的朋友们，而完成了募捐建校的任务。

★　　★　　★

名人之所以为名人，除了他们各有非凡的本事之外，他们还有一共同之处，便是具有一张会说话的嘴巴。随便举几个例子：

(一)

胡适任北京大学校长时，发生学潮，学生贴了一张“打倒胡涂博士”的标语，但胡适处之泰然。有人问他：“你不生气吗？怎么不撕掉它呢？”

“由它去，”胡先生答，“如果我胡涂，就该打倒；不胡涂，他们打不倒我。”

(二)

画家张大千向有张大师的雅号。有一次，音乐家李抱忱和他开玩笑说：“您张大师的‘大’字上不如加一横，改称张天师吧！”

张大千笑答：“我当初若是没学画画而学画符，早发了财了。”

(三)

吴稚晖爱说一个秀才的故事：一天晚上，秀才摇头晃脑写不出文章，他的太太问：“怎么你写文章比我生小孩还难呢？”秀才叹口气说：“生小孩容易，是你肚子里有！做文章难，是我肚子里没有呀！”

(四)

刘真先生（曾任台湾师大校长及教育厅长）曾经说过一句名言：“社会上有许多事情是很现实的，看到人家有成就，赚大钱，

升大官，不自禁会眼红起来；只有两种人例外，父母看子女，老师看学生，不但不会嫉妒，而且感到光荣。”

（五）

冯玉祥统领西北军时，他的苏联顾问乌斯马诺夫经常提出问题，刺探军事秘密，冯玉祥很不高兴，有一天对乌斯马诺夫说：“你知道中国‘顾问’二字是什么意思吗？”乌答不知。冯便对他说：“‘顾’者看也；‘问’者问话也。‘顾问’者，我看着你、有话问你时，才请你答复。”

（六）

林语堂博士有一次在成功大学演讲，勉励大家“调和阴阳”。他说：“有一句话告诉先生们怎样做好丈夫，就是太太喜欢的时候，你跟他喜欢；可是太太生气的时候，你不要跟她生气。”

★　　★　　★

也许你没有机会上下议会去侃侃而谈，或参加什么重大会议。但是，你一定会遇到诸如以下的事情，如请求降低房租啦，催索欠款啦，推销产品啦，要求改善服务啦……等等。如果你拥有一张会说话的嘴巴，那么，种种事情都会得顺遂如意的。请看下面的实例：

（一）

我和我的丈夫迁居到麻省的一个小镇上去。几个月之后我向邻居埋怨镇上图书馆员服务太坏，希望她能把话传到图书馆员的耳中去。第二次再到图书馆去时，图书馆员的服务态度果然

大有改善，他交给我两本畅销小说，给我先生一本传记，并且对我们十分客气。

我于是又把这种改善的情形告诉了我的邻居，我说：“你大概已经把我埋怨他服务太坏的话转告了他吧！”

“不”，她坦白的回答说，“可是请你不要见怪，我对他说的话正好相反，我告诉他说，你的丈夫在称赞她管理得法，而你呢，也在夸赞他选购的新书很好。”

(二)

我想要减低房租，而我知道房东是相当顽固的，我写信给房东，告称在租约期满后，准备迁出，实际上我并不想迁居，只希望能减低租金，但依情势来看，不会有成功希望，因为许多的房客都失败过，那房东是难以应付的。不过我还是决定试一下，房东收到我的信后，不过几天就来看我，我在门口很客气的迎接他，我充满了和善和热诚，我没有开口提及房租太高，我开始谈论我是如何的喜欢他这房子，我恭维他管理房舍的方法，并告诉他很原意继续住下去，但是限于经济能力不克负担。

显然的，他从未接受过房客如此的款待和欢迎，他几乎不知如何是好，于是他开始告诉我，他亦有他的困难，有一位抱怨的房客，曾写过十多封信给他，简直是在侮辱他，更有人曾指责他，假如房东不能增加设备，他就要取消租约，他又说：“你是十分爽快的人，我乐于有你这样一位房客。”没有经过我的请求，他便自动减低了一点租金，我希望再减一点，于是我提出了我的数目，于是他便毫无难色的答应了。当他离开时，还问我：“有什么须要我替你装修的吗？”

需要全本请访问 www.ertongbook.com