

<<美国总统的76堂口才课>>

图书基本信息

书名：<<美国总统的76堂口才课>>

13位ISBN编号：9787802510920

10位ISBN编号：7802510929

出版时间：2008-10

出版时间：金城出版社

作者：杨全莹

页数：224

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<美国总统的76堂口才课>>

内容概要

本书中，我们精心挑选了13位美国总统——华盛顿、亚当斯、杰斐逊、林肯、柯立芝、罗斯福、杜鲁门、艾森豪威尔、肯尼迪、尼克松、里根、克林顿、小布什，把他们的口才故事加以条理化，总结出76招说话技巧。

比如华盛顿的预设前提，引君入瓮、糊涂对奸猾，明话含暗意；亚当斯的勇于坚持，为良心鼓掌、冷静对待，以实对虚；杰斐逊的结交高尚人，学习大智慧、用事实说话，用诚心感人；林肯的绕个圈子，直话曲说、自我解嘲，化解尴尬等。

美国总统的口才故事，不仅仅是给大家提供欣赏的经典，也是学习口才的教科书。

<<美国总统的76堂口才课>>

书籍目录

第一章 华盛顿的口才课 做好人，说实话 预设前提，引君入瓮 借题引申，揭穿谬误 曲折表达，画龙点睛 涉言成趣，营造氛围 借言说软话，借口传真心 糊涂对奸猾，明话含暗意 附录：美国总统的演讲

第二章 约翰亚当斯的口才课 多读书，练口才 勇于坚持，为良心鼓掌 冷静对待，以实对虚

第三章 杰斐逊的口才课 结交高尚人，学习大智慧 强化自信心，提高执行力 普通心态，硬话软说 用事实说话，用诚心感人 附录：美国总统的演讲

第四章 林肯的口才课 以不回答，代替回答 层层铺垫，发现矛盾 协调气氛，步步推进 利用虚言，还原真相 绕个圈子，直话曲说 利用破绽，回应低俗 用事说话，以理服人 转化概念，以拙对诈 反客为主，化弱为强 亲近听者，缩短距离 以情动人，以义制胜 引申话题，揭穿谎言 动之以情，晓之以理 调动情绪，感动他人 自我解嘲，化解尴尬 张冠李戴，刻意误解 以事喻理，以软服硬 以问代答，反唇相讥 附录：美国总统的演讲

第五章 柯立芝的口才课 借用例证，巧妙周旋 惜话如金，言多必失 沉默是金，话要说到点子上 以拙对巧，正话反说 顺势肯定，说话简约 适当恭维，幽默讽喻 话多语失，模糊回答

第六章 罗斯福的口才课 延伸话题，拙问妙答 避重就轻，变换话题 以物喻事，寓言于行 附录：美国总统的演讲

第七章 杜鲁门的口才课 直话曲说，以柔克刚 接过话头，抛出话去 化用俗语，增加情趣

第八章 艾森豪威尔的口才课 出人意料，耐人寻味 说不清楚，换个说法 显亲和力，增凝聚力

第九章 肯尼迪的口才课 掩饰锋芒，自谦本色 自我安慰，鼓足信心 明褒暗贬，笑言谢绝 凸现观点，击中要害 附录：美国总统的演讲

第十章 尼克松的口才课 勤奋拼搏，培养爱好 巧妙影射，以软化硬 实话实说，以诚服人 逆向思维，积极鼓励 正本清源，心服口服 以彼之道，还治其身 巧妙类比，火上添油 附录：美国总统的演讲

第十一章 里根的口才课 扬长避短，走为上计 自搭台阶，摆脱尴尬 釜底抽薪，避开弱点 借力打力，化弱为强 承担责任，走出窘境 似是而非，形似实非 明知故问，李代桃僵 巧拆数字，凸现乐观 夸张说法，争取同情

第十二章 克林顿的口才课 突出重点，避虚就实 自我贬低，烘托主题 承认事实，避重就轻 正话反说，情弥旧怨 附录：美国总统的演讲

第十三章 小布什的口才课 以假乱真，大智若愚 虚心自谦，低调做人 一语双关，寓意深远

<<美国总统的76堂口才课>>

章节摘录

第一章 华盛顿的口才课做好人，说实话这是华盛顿小时候的一个故事：一天，父亲送给华盛顿一把小斧头。

崭新的斧头，小巧而又锋利。

华盛顿非常高兴，把弄斧头，四处寻找砍伐的对象。

不一会儿，院子里的杂草就已经东倒西歪了。

父亲看到儿子高兴的样子，就让他把杂树也砍了，正好也清理一下院子，并且嘱咐他不要砍伤自己。

父亲出去之后，华盛顿挥动斧子，很快就把杂树砍完了。

可他意犹未尽，四处搜寻砍伐的对象，忽然间看到了父亲种的樱桃树。

他心里想，父亲用大斧头能砍倒大树，我的小斧头能不能砍倒小树呢？

一时兴起，跑到一棵樱桃树下，几下子就把这棵树砍倒了。

看着好端端的樱桃树倒在了地上，华盛顿冷静下来，认识到自己犯了一个不可饶恕的过错，急忙躲到屋子里。

不一会儿，父亲回来了，看到自己精心培育的樱桃树倒在地上，就气冲冲地追问：“是谁砍倒了我的樱桃树？”

“听到父亲在怒吼，家里人纷纷跑了出来，表示不是自己砍的。”

华盛顿想起父母“不要怕承认错误，要做一个诚实的人”的教导，就跑到父亲身边，说：“爸爸，是我砍倒你的樱桃树，我想试一下您给我的小斧头……”父亲听了他的话，不仅没有打他，还一下把他抱起来，高兴地说：“我的好儿子，爸爸宁愿损失一千棵樱桃树，也不愿你说一句谎话。”

“不说谎是人的品质，是说话的要求。”

因为对说话品质的重视，华盛顿摘编了一套文明礼貌和道德准则，并亲笔抄写了《交际与会谈中的行为规范》小册子，手稿至今仍存。

整套规范显示出华盛顿的自制力，并且有意识地用这规范来控制所有莫名其妙的性情冲动。

有一些准则，在今天看来是滑稽可笑的，例如：“不要在饭桌上用桌布或刀叉擦牙；但是如果有人这样做的话，不许偷窥。”

“尽管如此，后人还是严格遵守，因为这反映了18世纪人们可能遇到的情况。”

其中有一条是直接针对华盛顿本人的，因为它是关于如何控制脾气的。

第105条准则写道：“无论发生了什么，在饭桌上千万不要发火，即使你有充足的理由，特别是当有陌生人在场时。”

“被奉为经典是第32条：如果你邀请地位与你相同或并不太低于你的人到你家做客，应该把家中的主位让给他，而被邀请的人一开始应婉拒主人的好意，同时应表示自己不配享有如此优待。”

华盛顿谨记关于谦恭的这条训诫：在反英斗争中，他被任命为大陆军总司令的时候，他对国会说：“我请求在座的诸位先生记住，今天我在此诚心诚意地表示，我认为自己不配享有诸位给予我的荣誉。”

“预设前提，引君入瓮华盛顿很善于动脑筋。”

一次，他家的一匹马丢了，通过暗中调查，他发现了偷马人。

于是，他便同一位警官到偷马人的农场里去索讨，但那人口口声声说那马是自己的，拒绝承认。

华盛顿略加思索，很快上前用双手蒙住马的双眼，追问说：“如果这匹马是你的，那么，你告诉我们，这匹马的哪只眼睛是瞎的？”

“那人根本就不知道，认为胡乱猜一个，总有一半对的几率吧，于是随口回答：“右眼。”

“华盛顿放开蒙着右眼的手，马的右眼完好无损。”

那人一见，急忙改口说：“不，刚才说错了，瞎的是马的左眼。”

“华盛顿又放开左手，马的左眼也是明亮的。”

那人支吾起来：“不……”警官说：“这证明马不是你的，所以你必须立即把马交还给华盛顿先生。”

“面对死皮赖脸的盗马者，华盛顿略施小计，就轻而易举地让盗马者落入“陷阱”，如愿以偿地讨回了自己的马。”

华盛顿知道了盗马者，但他没有“武力解决”，却与对方展开了一场斗智式的“辩论”。

<<美国总统的76堂口才课>>

在这个故事中，华盛顿向盗马者提出“复杂问语”的前提条件是：“如果这匹马是你的，那么，请告诉我们，这马的哪只眼睛是瞎的？”

这个前提条件是假设的，但盗马者不知道这个前提条件是虚设的，所以很快就暴露。

辩论的一方运用“预设前提”的技巧，实际上是为对方掘下语言陷阱，也可以称之为辨别事情真相的“试金石”。

“预设前提”的技巧，又叫做“复杂问语”。

“复杂问语”的前提条件，必须是从常理上看完全有可能存在的事实。

这种事实既可能是真实的，也可能是假设的。

华盛顿与盗马者的“辩论会”，听众只有那位警察，也不是事先组织和准备好了的，辩论现场在那位盗马者的家里。

这个“辩论现场”，对于华盛顿是很不利的。

华盛顿如果想要让盗马者乖乖地交出偷去的马，最好的办法是“文斗”。

所谓“文斗”，就是有效地运用辩论口才中的进攻法。

且看华盛顿是怎样运用此方法的：这里，华盛顿采用了一种叫预设前提的“复杂问语”方法，为盗马者设定了一个陷阱。

盗马人无论回答“左眼”或者“右眼”，都会落入这个陷阱。

“复杂问语”确实是一种神奇的语言圈套，在“复杂问语”面前，狡辩者很容易暴露自己的谎言或错误的观点。

“复杂问语”有时会提供两个或两个以上的选项，让回答者选择。

回答者如果直接选择其中一个选项来回答，就是承认了问题的前提条件是真实的。

而提问者关键就是要确认这个前提条件究竟是否真实，或者确认回答者对前提条件是否知情。

盗马者之所以落入了华盛顿“复杂问语”的陷阱，就是因为他默认或者相信“马有一只眼睛瞎了”这个前提条件是真实的，结果暴露了自己不是马的主人这一事实。

华盛顿让盗马者回答的问题，其前提根本就是一个不存在的事实，即马的眼睛没有一只是瞎的。

由于华盛顿掌握了辩论口才，很快就变不利的局面为有利的局面，揭露了盗马贼的诡计，索回了自己的马。

通过辩论，可以战胜对手，消除尴尬的局面，扭转不利局面。

辩论现场风云突变，瞬息之间，会出现各种难答的问题，如果熟练掌握逻辑与语言技巧，以及处处占先的进攻战术，就会增强辩论能力，进而帮助你获得辩论的成功，成为生活上事业上的强者。

在辩论口才中，这种技巧是有效战胜对手的一种利器。

当然，这种辩论，不是事先组织好了、有众多听众参加的辩论会，而是随机性的辩论。

在日常生活中，这种随机性的辩论是很常见的。

日常生活中，可能会碰到别人向我们提出“复杂问语”，这时，不要急于选择其中一个答案，而应该首先确认问语中的前提是否真实。

比如某人办公桌上的苹果被人偷吃了，他对邻桌的同事说：“你觉得我的那个苹果甜不甜？”

同事惊讶地回答说：“我又没有吃你的苹果，怎么知道你的苹果甜不甜？”

如果同事回答甜或者不甜，都会暴露自己偷吃了苹果。

而没吃苹果的同事在回答时，首先否认了问语中的那个假定，表明了自己的清白。

“复杂问语”在生活中很常用，熟练掌握这个说话技巧，可以在特定的场合起到出奇制胜的效果。

但是，在选择“复杂问语”时要慎重，一要考虑自己与对方的关系，因为你一不小心，就会在双方的关系上划下一道裂痕，反而得不偿失。

二要选择恰当的方式，如果平日彼此的关系不错，可以选择开玩笑的方式，让对方认为你是善意的。

三要选择能够击中要害的问话，切忌盲目乱问。

比如：在智辨盗马者那件事上，如果华盛顿向盗马贼提出：“你知道这匹马患了胃病还是肠道病？”

这就不易对事情的真伪进行辨别了。

即使他的马真的患了胃病或者患了肠道病，也不应该问。

因为如果将这个问题辨别清楚，要去请兽医，还要进行化验，整个过程非常复杂，不如放弃。

<<美国总统的76堂口才课>>

不过，对于问题的选择，也不要太简单。

比如：你办公桌上的苹果被人偷吃了，想要知道是否邻桌的同事吃了，便问：“你觉得我的那个苹果颜色红不红？”

”无论同事回答，“红”，或“不红”，都毫无意义，因为你无法从上述的任何一个回答中，获得你所要的结果。

最常见的“复杂问语”就是人们熟知“你还偷东西没有”一类的问话，这个问话的前提就是假设对方一直在“偷东西”，而所问的是现在这种状况是否还在继续。

口才是一个人事业成功的重要因素，而“复杂问语”是用来应付生活中困境的一种利器，有些人常因缺乏这种利器而身陷说错话的泥沼之中，以至于无法有效地达到沟通的目的，获得应有的成效。

借题引申，揭穿谬误在一次制定法的会议上，有位议员发言道：“在宪法里应该规定一条，常规部队任何时候都不得超过5000人。

”华盛顿神情平静地说：“这位先生的建议的确很好。

但我认为还要加上一条，侵略美国的外国军队，任何时候都不得超过3000人。

”议员的说法存在某种不合理性，但是如果找出论据来说服对方，却存在一定难度，而且，即使花了很多时间来说明，也可能难以说服对方。

在这种情况下，不如采取归谬法，姑且承认对方的观点是合理的、正确的，然后根据对方的观点，依照逻辑加以推理，就会得出不符合事实或违反常理的荒谬结论。

“归谬法”是形式逻辑中的一种推理方法。

在辩论中，可以借鉴这种推理方法，使自己的辩论语言具有环环相扣、层层推进的逻辑力量。

正因为“归谬法”具有一定的逻辑力量，在辩论中，人们将它作为一种辩论方法加以运用，常常具有“峰回路转，柳暗花明”的效果。

在这个故事中，有位议员提出“常规部队任何时候都不得超过5000人”，并要求将这个规定写进宪法。

作为总统，华盛顿出于加强国防的考虑，觉得这个数字太少。

如果正面提出反驳的意见，效果不会很好，华盛顿索性承认对方的建议是正确的，然后，以这个建议作为论点，加以推理，从而得出一条新的规定：“侵略美国的外国军队，任何时候都不得超过3000人。

”这个规定显然很可笑！

为什么建议貌似正确，而规定却很可笑呢？

因为建议没有经过科学论证或事实检验，而规定是经过论证或事实检验的。

只要稍有生活常识的人都会清楚，任何人或任何国家，都没有权力命令别国的军队编员应该多少，更没有权力命令别国军队的编员必须比自己的国家军队编员少(除非是殖民国家)。

这样的结论是根据议员的提议得出的，可见议员提议的荒谬。

归谬法是辩论中常见的一种口才技巧，具有较强的进攻力量。

华盛顿非常巧妙地运用了这一技巧，显示了其卓越的智慧，也让对方发现自己观点的错误。

曲折表达，画龙点睛山中无直树，世上要直人，可是说话直来直去未必是最佳的选择。

说话是一种艺术，根据不同的情况选择说话的方式，是对口才的要求。

有一次，华盛顿邀请客人参加他举行的正式宴会。

宴会开始后，一位议员迟到了，这时，所有的人都已经坐在餐桌旁开始就餐。

华盛顿对这位议员解释说：“我们这里的人必须准时出席，因为我的厨师从来不问客人到齐了没有，只问时间到了没有。

”长期的军旅生活，使华盛顿养成了“遵纪守法”的好习惯。

当他发现一位议员在宴会上迟到时，心里便产生反感，但他没有将这种反感直接表现出来，而是借厨师之口表达自己的观点。

这种说话的技巧，从表面上看，虽然有“曲折表达”之意，但仍属于“画龙点睛，因为华盛顿还是毫无隐藏地表达了对“迟到”的否定态度，只不过是在“曲折表达”，借厨师之口，道出自己迟到的看法。

<<美国总统的76堂口才课>>

所谓厨师的原则，其实就是华盛顿的原则。

华盛顿有理由让这位议员知道，以后参加宴会，一定要准时，否则没有人会因为他的迟到，而坐等他的到来。

这个故事不是发生在激烈的论辩会上，而是在欢歌笑语、杯筹交错的宴席上，但作为社交场合的宴会，宴会的主人同样需要有一副好口才，才能处理好宾主关系，才能保持宴会的轻松、欢愉、热烈的气氛。

借用他人的观点来“曲折表达”自己的意见，这是一种介于委婉和直接之间的表达方式。

不管是生活中的提醒也好，还是辩论中的反驳也好，引用别人的话或者别人的观点来表达自己的意思，有时比直接用自己的话来说效果更好。

涉言成趣，营造氛围一个冬天的晚上，华盛顿与几位客人坐在壁炉边，一边喝茶，一边聊天。

华盛顿起初是背对着壁炉烤火，因背后的壁炉烧得太旺，感到很热，他就转过身来，脸朝壁炉坐下。

旁边的一位客人向华盛顿开玩笑道：“我的将军，您应该顶住战火才对呀，怎能畏惧战火呢？”

”华盛顿笑着说：“您错了！”

作为将军，我应该面对战火，接受挑战。

但假如我用后背朝着战火，那岂不成了临阵脱逃的败将了吗？

”客人以壁炉的火焰比喻战火，借此跟华盛顿开了一个玩笑。

而华盛顿则顺着对方的思路，换个方向，把脸朝着壁炉形象地比喻为勇敢地面对战火，为自己躲避壁炉灼热的行为，找到了一个堂皇的理由。

当客人以“您应该顶住战火才对”论证“怎能畏惧战火”时，华盛顿马上转而化之：“假如我用后背朝着战火，那岂不成了临阵脱逃的败将了吗？”

”借此强化自己的观点，给对方以巧妙的回答，体现出华盛顿的机智。

壁炉的火焰和战火本来是两回事，客人的玩笑话，华盛顿可以一笑置之，不加回应。

华盛顿凭着他的智慧和敏捷的思维，发现了增加趣味的机会，于是借此加以引申，增加了快乐的气氛，平添了笑声。

华盛顿与客人之间的应答玩笑，充分体现了“出口成趣，营造氛围”的说话智慧，给大家带来了欢乐。

谈话是最好的交流方式之一，而出口成趣的说话艺术则是营造和谐氛围的好方法之一。

有了和谐的氛围，谈话就能很好地进行。

借言说软话，借口传真心华盛顿担任总统时，身边曾经有一位经常迟到的年轻秘书。

一天早晨，这位秘书又迟到了，秘书见华盛顿正在等候自己，感到有些内疚，为了开脱自己，便借口说自己的表有毛病。

华盛顿没有发火，却不动声色地对他说：“恐怕你得换一只表了，否则，我就要换一位秘书。”

”华盛顿是怎样批评这位秘书的呢？

从“换表”到“换秘书”，都是一个“换”字，却生动诙谐地表达出华盛顿对秘书迟到的不满。

<<美国总统的76堂口才课>>

编辑推荐

《美国总统的76堂口才课》由金城出版社出版。

<<美国总统的76堂口才课>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介, 请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>