

一开口 就惊艳全场

YI KAI KOU
JIU JING YAN QUAN CHANG

郎世荣 ◇ 著



高端、隐秘的现场 **语言驾驭秘籍**

古今中外说客、政治家、销售精英和商业巨头的**口才必杀技**

高效实用的口才训练课



哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

一开口 就惊艳全场

YI KAI KOU
JIU JING YAN QUAN CHANG

郎世荣◇著



哈尔滨出版社

HARBIN PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

一开口就惊艳全场 / 郎世荣著. —哈尔滨: 哈尔滨出版社, 2015.10
ISBN 978-7-5484-2176-4

I. ①一… II. ①郎… III. ①语言艺术-通俗读物
IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 168317 号

书 名: 一开口就惊艳全场

作 者: 郎世荣 著

责任编辑: 张 薇 闵 锐

责任审校: 李 战

版式设计: 张文艺

封面设计: Amber Design琥珀视觉

出版发行: 哈尔滨出版社 (Harbin Publishing House)

社 址: 哈尔滨市松北区世坤路738号9号楼 邮编: 150028

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京中印联印务有限公司

网 址: www.hrbcbbs.com www.mifengniao.com

E-mail: hrbcbbs@yeah.net

编辑版权热线: (0451)87900271 87900272

邮购热线: 4006900345 (0451)87900345或登录蜜蜂鸟网站购买

销售热线: (0451)87900201 87900202 87900203

开 本: 710mm×1000mm 1/16 印张: 15 字数: 202千字

版 次: 2015年10月第1版

印 次: 2015年10月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5484-2176-4

定 价: 35.00元

凡购本社图书发现印装错误, 请与本社印制部联系调换。服务热线: (0451)87900278

本社法律顾问: 黑龙江佳鹏律师事务所



PREFACE 前言

在信息传递缓慢的时代，听众更喜欢内容丰富的谈话。“口若悬河”“滔滔不绝”“舌灿莲花”等成语表明，当时听众巴不得发言者能海阔天空、无所不谈，告诉自己更多新鲜事物。然而在生活节奏越来越快的今天，这种传统观念被彻底颠覆。发达的互联网让听众可以便捷地搜索到许多资料，不再依赖于发言人的讲述。于是，人们更倾向于关注碎片化的信息，而厌烦一本正经的长篇大论，并且对缺乏特色的言论都报以强烈的抵触情绪。

因此，无论在演讲报告或辩论谈判中，还是其他需要高谈阔论的场合，开场白几乎是决定胜负的关键。

通常而言，一篇演讲报告的篇幅超过万字，需要几个小时才能讲完。据科学家研究表明，人的注意力只能集中大约 45 分钟。这还是在人们感兴趣的方面。对大多数听众来说，空洞乏味毫无亮点的演讲，无异于一种折磨。他们判断演讲是否精彩的常用手段，就是听最初 3 分钟的开场白。若是开场白惊艳全场，那么听众就算听上一整天也依然饶有兴致。

而辩论谈判有着极强的互动性。说者与听者往往针锋相对。假如发言人不能在一开始说出足以打动对方的开场白，要么会在谈判中被

对方反过来说服，要么对方会直接无视你的发言。如此一来，再巧妙的说辞也无用武之地。

怎样才能一开口就惊艳全场呢？至少要注意以下十二个方面：

1. 应该要言不烦，一张嘴就简明扼要地直指关键问题，一字一句都是精髓。当代人更习惯微博、微信等具有短平快风格的碎片化信息。因为这些短小精悍的文字，往往能以小见大、直达本质，节省读者的时间与精力。而短平快的开场白，往往能发出“寸劲”，一下子打开听众的心扉。

2. 开场白可以是蜜语甜言，让听众甜到心里，喜出望外。在这个自媒体流行的时代，听众的自我意识越来越强，不再喜欢发言人摆出睥睨众生、高贵冷艳的姿态。所以，发言人应该用甜蜜的赞美让听众如痴如醉，一开口就让听众把你当成自己人。

3. 最忌讳平淡乏味、毫无特色，应当做到别具一格、匠心独运。这年头，随便一个草根自媒体都能讲出让人拍案叫绝的连珠妙语。各种脱口秀节目如雨后春笋一般崛起。这就促使人们不得不绞尽脑汁让自己的表达方式更加生动有趣。而一个人说话是否特色鲜明，最重要的标志就在于开场白有没有让人过目不忘的闪光点。

4. 要留心语言忌讳。没有哪个听众喜欢口无遮拦、满嘴胡话的演说者。不同的国家、不同的地区、不同的行业、不同的场合、不同的人，都有形形色色的忌讳，甚至是“不能说的秘密”。假如发言者不注意回避禁忌，无论开场白多么精彩，都可能踩中听众的“雷区”，把人们气得拂袖而去甚至掀桌。

5. 讲究灵活多变。在什么山头唱什么歌，入乡随俗，看菜吃饭。世界上没有适用于所有场合的万能开场白。例如在追悼会等肃穆的场合，蜜语甜言只会适得其反。根据不同场合的特点灵活组织开场白，才能最大限度地发挥语言艺术的魅力。

6. 以谦虚得体为最高境界。在这个权威和偶像不断被解构的年代，人们越来越不喜欢看到发言人端着架子说话。骄傲狂妄的语气很容易得罪听众，从而让他们拒绝继续接受你的言论。所以，开场白应当语出谦恭，让听众感到自己受到了尊重。

7. 应当情真意切，不精不诚就不能打动人心。给你的语言增加一点“温度”，让它能暖化听众心中的寒意，打破内心的隔阂。没有人喜欢听恶语寒言。温暖人心的开场白，可以有效带动听众的情绪，让他们融入你所营造的“氛围”当中。

8. 必须言之有理。无论表达方式如何变化，遣词造句如何精巧，赞美的话与温馨的话说了多少，不能阐明道理的开场白与废话没有任何区别。说到底，决定言论是否有说服力的是内在的道理与逻辑，而不是外在的表达形式。

9. 应当一针见血，通过击中“靶心”来惊艳听众的耳朵。在这个信息碎片化的时代，最能体现说话人语言功底的就是言论是否能抓住问题的要害。对于听众而言，不得要领的开场白只会让大家一头雾水。

10. 诙谐幽默，一张嘴就让在场的众人捧腹大笑、拍手叫好。幽默是听众的开胃剂，也是化解尴尬与拯救冷场现象的最佳手段。诙谐风趣的开场白，可以让听众在第一时间被发言人所惊艳。

11. 需要注意态度委婉。硬邦邦、直冲冲的语言太过刺耳，容易激起听众的不满情绪，让发言者很难继续下面的讲话。赞美可以直白，但批评必须委婉。在很多场合中，直话直说不如给听众一个台阶下。兵法中的“以迂为直”之计，同样适用于开场白。

12. 先声夺人往往是打动听众最有效的手段。发言者是通过开场白来打开局面的。为了赢得交谈的主动权，应当主动出击，主动亮出让人惊艳的开场白。这样才能率先抓住听众的心灵，让接下来的发言更加顺利。

语言艺术博大精深，挂一漏万。但无论是长篇大论的演讲报告，还是短小精悍的即兴发言，都是靠“开场白”这位先锋大将打开局面的。只有根据每一个场合组织好自己的开场白，才能一开口就惊艳全场，让听众乐于听你的表达，沉浸在你所营造的发言氛围当中。



第一章 要言不烦，一字一句皆是精髓

——以简代繁的谈话技巧

1. 动人开场语，贵精不贵多 / 002
2. 要言不烦，让听众瞬间被吸引 / 006
3. 直指要害，让对方无从反驳 / 010
4. 后发制人也可以一语解困 / 013
5. 以结论开场，再逐步论证 / 017



第二章 开口就放“糖”，话自醉人艳全场

——蜜语甜言的谈话技巧

1. 巧言赞美，使人转怒为喜的绝招 / 022
2. 言之有蜜，批评意见也能讨人喜欢 / 025
3. 用小恭维点燃听众的大热情 / 030
4. 苦口良药虽好，也要配合甜言 / 034
5. 醉人的蜜语，让听众感同身受 / 037
6. 语重心长，不如一开口就放“糖” / 041



第三章 开场不随俗，别出心裁让人耳目一新

——独具一格的谈话技巧

1. 开场话语没新意，你绝对落伍了 / 046
2. 不要随波逐流，人云亦云 / 049

3. 送人一顶不一样的“高帽子” / 052
4. 口吐莲花，让沟通更出彩 / 056
5. 独特的说话风格，让你个性十足 / 060



第四章 话无遮拦，踩中雷区事倍功半

——言之有忌的谈话技巧

1. “不能说的秘密” / 064
2. 言之有慎，不谈他人是非 / 066
3. 少说为妙，多说无益 / 070
4. 人前说话，不能显露锋芒 / 073



第五章 因地制宜，到什么山头唱什么歌

——灵活多变的谈话技巧

1. 看人说话，与任何人都能谈得来 / 078
2. 语言技巧，就是这样炼成的 / 081
3. 到什么山头唱什么歌 / 084
4. 见人说人话，见鬼说鬼话 / 087
5. 共同话题才是谈下去的基础 / 090
6. 看似不关联的话题，也可以找到共同点 / 093



第六章 不矜不伐，言语谦虚人欢喜

——虚己以言的谈话技巧

1. 虚心虚己，德行的根基 / 100
2. 虚伪的自谦之词，难以博得掌声 / 102
3. 不矜不伐之词，不骄不躁之行 / 105
4. 成由谦逊败由奢 / 108

5. 谦虚是一种自省 / 111



第七章 语从“心”发，像最贴心的知己

——以情动人的谈话技巧

1. 给你的语言加点“温度” / 116
2. 真诚，是彼此交谈的基础 / 120
3. 少了情感不成话 / 125
4. 打破隔阂那扇玻璃门，情感很重要 / 128
5. 情感是人与人之间最可靠的纽带 / 130



第八章 理正词直，有理说遍天下，无理一字难言

——理之成言的谈话技巧

1. 言之有物，言之有理 / 136
2. 据理力争，以理服人 / 140
3. 理直气壮地说服别人 / 143
4. 智者，以理说话 / 147
5. 事实胜于雄辩，道理越说越明 / 150



第九章 一语惊心，抓住“靶心”惊绝对方的耳朵

——一针见血的谈话技巧

1. 简约不简单，让话语更精彩 / 156
2. 话要说在点子上 / 159
3. 多说无益，一言就可得人心 / 161
4. 如何“语出惊人，语惊四座”？ / 162
5. 出奇才能制胜 / 165



第十章 妙语解颐，幽默是根仙女棒：变大变小变漂亮

——诙谐幽默的谈话技巧

1. 诙谐风趣，一出口让人跟你走 / 170
2. 妙用幽默，向上向下随你意 / 173
3. 一开口，你就是聚光灯 / 177
4. 偶尔自嘲一把，让对面的观众听过来 / 179
5. 一句话，让人转怒为喜 / 183
6. 幽默表述，让人大笑的同时记住你 / 186
7. 用幽默语言打头阵 / 188



第十一章 良药甜口，硬邦邦的话软绵绵地说

——曲言婉至的谈话技巧

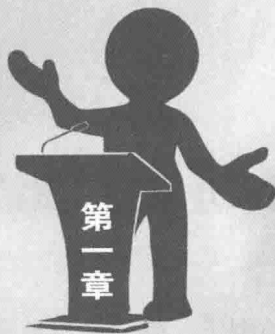
1. 曲径通幽，学会“绕弯子” / 194
2. 曲线进攻，良药不再苦口 / 197
3. “直来直去”惹人恨 / 200
4. 巧妙暗示，曲线射门 / 203
5. 批评讲究艺术：良药甜口 / 206
6. 曲言婉至，点到即止 / 210



第十二章 主动出击，化被动为主动

——先发制人的谈话技巧

1. 主动出击，一秒钟路人变密友 / 214
2. 先发制人，朋友就不会远 / 217
3. 以其人之道，还治其人之身 / 220
4. 不要“矮梯子上高房 / ——搭不上言” / 223



要言不烦，一字一句皆是精髓 ——以简代繁的谈话技巧

听众最讨厌什么？冗长而乏味的开场白。扯一大堆不痛不痒无关紧要的话，半天绕不到主题上。“啰唆”一词就是为描述这种情况而产生的。世界上不少著名的演讲动辄长达几个小时，许多经典的谏言也是滔滔不绝，但听众并不觉得沉闷，反而乐在其中。究其原因，就在于说话人的开场白简明扼要、字字精辟，让听众觉得不过瘾，还想听更多的内容。

古代纵横家有个游说原则是——“要言不烦”。对于关键问题与重要观点，不能用烦琐累赘的语言来描述，而应该采用最简洁明快且确切的表达形式。

由于生活节奏不断加快，所以人们说话办事越来越追求效率。假如一个人不能在三言两语之间确定一件事，往往就会被认为是缺乏效率。简洁明快的开场白，可以让听众在最短的时间内明确谈话主题，有助于发言者以最快的速度引起大家的兴趣。

❀ 1. 动人开场语，贵精不贵多 ❀

美国总统奥巴马的妻子，第一夫人米歇尔为了帮丈夫赢得总统大选，曾在一次民主党会议上发表演说：

“十分感谢，伊莲……我们十分感谢来自您家庭的服务与奉献，我们将永远支持您。

“在此前数年中，我凭借第一夫人的非凡殊荣，几乎走遍了美利坚合众国的每一寸土地。无论我身在何处，都能从我遇见的人与所听到的故事中，感受最真切的美利坚精神！在大家对我与我的家庭，特别是我的女儿们抱着令人难以置信的友善与热情中，我深深地感受到了这种精神的伟大。”

米歇尔的开场白并没有宣传丈夫的优点，而是极力赞扬广大普通人的“美国精神”。一张嘴就打动了在场的听众。

开场白的话不贵多，而在于良效。只要话能说到点上，三言两语可能比长篇大论更能反映核心问题。古代君子讲究敏于行而讷于言。这并不是要求大家必须三缄其口、惜字如金，而是希望每个人在说话的时候更注意实用效果。否则，就无法讲出惊艳之语。叶公子高对白公胜之乱的预言，就是一个不错的例子。

太子建的儿子王孙胜因父亲遇难而流亡到了吴国。楚国令尹子西想召他回楚。叶公子高对此很担忧。他一开始就对子西说：“我曾听闻王孙胜为人狡诈而喜欢作乱。如果你把他召回楚国，恐怕将来对国家有害。”

子西却说：“可是我听说王孙胜为人重信诺而勇敢，不会做不利于他人的事。我要把他安排到楚国边城，让他镇守楚国边疆。”

叶公子高反驳道：“心存仁慈才算是诚信，恪守道义才称得上是勇敢。可是王孙胜重视诺言，又在寻求悍不畏死的勇士。难道这不是他私藏野心的表现吗？实践诺言未必是诚信，期望部下赴死也并非勇

敢。您一定会后悔今天的决定！”

可惜子西不听，还是把王孙胜召了回来，并将他封在毗邻吴国边境的地方，号白公。故而世人后来称王孙胜为白公胜。

白公胜为了报杀父之仇，奏请出兵伐郑。令尹子西摇摇头说：“楚国内政尚未步入正轨。若非如此，我一定不会忘记此事。”

过了一阵子，白公胜再次请求出兵。子西原本同意，但还没有出兵时，晋国大军就进攻郑国。楚国出于战略考量，转而与郑国结盟。白公胜大怒道：“郑人在此，仇人离我很近了。”

白公胜亲自磨剑被楚国司马子期的儿子平看到。平问：“王孙为何要亲自磨剑？”

白公胜说：“我素来以为人爽直闻名于世。不告诉你的话，又怎么称得上是为人爽直呢？我亲自磨剑，就是准备用此剑来杀你父亲。”

平把这话透露给了令尹子西。子西却不以为意地说：“白公胜像蛋一样，我用羽翼呵护他长大。假如我去世后，接任楚国令尹或司马的人，除了他还会有谁呢？”

谁知白公胜听到这话，反而更加憎恨子西。他说：“令尹真是太狂妄了！他要是能得善终，我就不是白公胜。”遗憾的是，子西对白公胜依然很信任，完全没有察觉他要叛乱的征兆。

为了发动政变，白公胜与部下石乞商量道：“楚王与令尹子西、司马子期，用五百死士对付应该够用了。”

石乞说：“我们找不到五百死士，不过市场南面有个叫熊宜僚的壮士。假如得到他的帮助，足以抵得上五百死士！”

于是白公胜和石乞去找熊宜僚，双方聊得很投机。但是白公胜说明来意时，熊宜僚却断然拒绝了。白公胜拔剑指着他的脖子，熊宜僚却十分镇定，一动不动。良久，白公胜感叹道：“此人不会为名利所动，不会因威胁而恐惧，更不会通过告密来讨好他人。”说完便离开了。

就在这时，吴国入侵楚国边境的慎邑。白公胜带兵击退吴军，他请求将缴获的敌军送到郢都献纳，楚王同意了。于是白公胜借着进贡

战利品的机会发动政变。七月，白公胜带党羽击杀了令尹子西与司马子期，劫持了楚惠王。

令尹子西后悔不听叶公子高的谏言，用衣袖遮着脸死去。司马子期说：“过去我凭借勇武侍奉大王，不可以有始无终。”他拔起一棵樟树，杀死几个敌人后战死。

石乞建议：“烧掉国库，杀死楚王。如果不这样，政变就不算成功。”

白公胜却说：“不可以。杀死楚王不吉利，烧毁国库就没有财物，拿什么来守备呢？”

石乞说：“您占有了楚国，可以治理楚国百姓，敬奉事神，可以得吉祥与财货。”

但白公胜没有听从。而这便是楚国历史上著名的白公胜之乱。

在这个案例中，叶公子高虽然没能在事前说服令尹子西，但他用三言两语准确地分析了白公胜的性格特点，并预测其必然在楚国作乱。令尹子西认为白公胜是个重信诺而勇武的人，适合为国家镇守边城。但叶公子高指出，白公胜重信诺但不仁慈，好勇武但不恪守道义，将来必为大患。这个判断既精简又一针见血。所以，令尹子西在临终前想起了叶公子高的告诫，羞愧得掩面而死。

为了显示自己的口才，人们往往喜欢多说话。殊不知，多说话并不能带来一张嘴就惊艳全场的效果。话痨侃侃而谈一百句，可能还不如别人一句话给大家的印象深刻。

比如有个人十分健谈，一张嘴就口若悬河、滔滔不绝。从传说中的“多翅多腿鸡”是真是假到印度神仙湿婆有几个分身，都能讲出个子丑寅卯来。但是他的朋友并不喜欢和他聊天。尽管此人见多识广，但说起话来漫无边际，不得要领。更糟糕的是，他因为太健谈，总喜欢插话（朋友们说话时老是被他打断，无法充分表达出自己的意见，别提多心烦了），所以大家聊天时都不愿他参与进来。

问题不在于健谈，而在于他只顾自己炫耀口才，却不注意语言的功效。尽管那人滔滔不绝地说了很多话，但大家觉得大多数话都是没

用的口水话，听得再多也没有惊艳的感觉。那如何才能像叶公子高那样用寥寥数语就把事情解释清楚呢？

首先，应当正确理解语言丰富与废话太多的区别。

最简单的区分办法是，将一个人的话删减到只剩下关键词。说同样多的话，语言丰富的人往往有多个关键词，而废话太多的人只是翻来覆去说一个关键词。在开头提到的那位健谈之人，属于后一种情况。因为他说的废话很多，但并不吸引人。而真正能言善辩的人，发言少时字字如金，长篇大论时则措辞丰富多彩。

其次，要注意控制自己的表达欲。

健谈是个优点，可以让你更加充分地表达自己的真情实感。但是，这个世界上不光是你一个人有话要说。假如每个人都放纵自己的表达欲，只顾说不顾听，那就没法正常交流了。只有控制表达欲，才能避免说太多废话。

最后，在说话前应当妥善地组织语言。

相声演员滔滔不绝，但大家听得津津有味，听完了还想继续听。有的人口若悬河，大家却听得昏昏欲睡，左耳进右耳出，越听越不耐烦。同人不同命的科学道理不复杂，就是语言是否恰当。相声演员总能给出惊艳之语，所以听众完全不觉得无聊。可见，恰当的语言不仅有实际内容，表达形式也颇为精彩灵动。反之则言之无物，令人生厌。因此，我们要注意语言的组织，说话越多时越要重视这点。

2. 要言不烦，让听众瞬间被吸引

法国前总统戴高乐在二战时还是一位将军。他由于不满贝当政府向纳粹德国投降，在当局投降次日号召法国军民坚持抗战：

“毫无疑问，我们的军队的确吃了败仗，已经被纳粹德国的机械化兵团所围困。法军之所以遭受重创，不只是由于德军兵力众多，更重要的是他们的战斗机、坦克与战略。正是这些东西令我们法军的将帅们惊慌失措，以至于落到今天这步田地。

“但是，难道法国的败局已经一锤定音，再也看不到胜利的希望了吗？不，绝不是这样……”

戴高乐将军没有回避法军失败的事实。但他在简要描述不利形势后，突然话锋一转，告诉法国人民“谁说败局已定”，点燃了大家心中的希望。这种在简短开场白中暗藏转折的语言艺术，在外交中并不罕见。

春秋时，齐国进攻鲁国的北境。鲁僖公任命展喜为特使，犒劳齐军并说服齐孝公退兵。展喜设计了一套暗藏转折的说辞，让齐孝公从一开始就被牵着鼻子走。

齐军尚未进入鲁国疆域时，鲁使展喜就主动出境觐见齐孝公。展喜边行礼边恭敬地说：“国君听说齐侯您高抬贵足，屈尊驾临我们鲁国，特派微臣来犒劳齐师。”

齐孝公想给鲁国来个下马威，便趾高气扬地问：“鲁国人害怕我们齐国雄师吗？”

谁知展喜答道：“鲁国的小老百姓十分恐惧，但是，国中君子没有人害怕。”

齐孝公顿时惊讶了。但他愣了片刻，哈哈大笑。鲁人这不是打肿脸充胖子，虚张声势嘛！于是他反问道：“贵国百姓家像悬挂的磬一样空荡荡的，田里光秃得寸草不生，贵国的君子们又凭什么说不怕齐国？”

不料，展喜早已按展禽的计策准备好辞令。他庄重地说：“我们凭借大周先王的命令！想当年，周公旦与齐太公共同辅佐周王室，堪称周成王的左膀右臂。周成王为表示犒劳，特意赐给他们盟约。盟约上说：‘我们的子孙世代都不要互相残害！’这则古老的盟约还封藏在盟府里，由太史负责看管。”

展喜又说：“后来齐桓公凭借这个盟约召集诸侯，帮各国解决纠