

一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师

A BITE OF STRENGTH

舌尖上的力量

口才制胜的艺术与技巧

一个擅长说话艺术的人，一定是一个懂得如何做人做事的人。

中国式的说话之道，教你巧用舌尖的力量，
在唇舌的一开一合之间运筹帷幄、决胜千里。

郑德明◎著



台海出版社

一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师

A BITE OF STRENGTH

舌尖上的力量

口才制胜的艺术与技巧

郑德明◎著



台海出版社

图书在版编目(CIP)数据

舌尖上的力量:口才制胜的艺术与技巧 / 郑德明著. --北京:
台海出版社, 2012.10

ISBN 978-7-5168-0058-4

I. ①舌… II. ①郑… III. ①口才学 IV. ①H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 235573 号

舌尖上的力量:口才制胜的艺术与技巧

著 者:郑德明

责任编辑:孙铁楠

装帧设计:天下书装

版式设计:通 联

责任校对:唐思磊

责任印制:蔡 旭

出版发行:台海出版社

地 址:北京市景山东街 20 号, 邮政编码:100009

电 话:010-64041652(发行, 邮购)

传 真:010-84045799(总编室)

网 址:www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm

E-mail:thcbs@126.com

经 销:全国各地新华书店

印 刷:北京高岭印刷有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社联系调换

开 本:710×1000 1/16

字 数:180 千字

印 张:15.5

版 次:2013 年 1 月第 1 版

印 次:2013 年 1 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 978-7-5168-0058-4

定 价:29.80 元

版权所有 翻印必究



前言

懂应酬的人大都能说会道,能把话说到他人的心坎里,这样才能在社交场合中脱颖而出、左右逢源、如鱼得水。会说话的人口若悬河、滔滔不绝、旁征博引、出口成章,能让听话者心服口服,这种人往往妙语连珠、深得人心,随时随地都能如鱼得水且受人拥戴。会说话的人还能够顾及听者的面子,说话含蓄委婉,避免尴尬局面的发生。

有一位领导在开完部门裁员会议后回了家。到家后不久,就有一位他多年的老部下想来提前探听内部裁员消息。

领导一边给老部下倒茶,一边示坐,一边低声说笑道:“你能保证不说出去吗?”

那人笑道:“当然保证,决不说出去。”

领导站起身来,微笑地说:“我也保证过不说出去。”

那位手下自然知趣地转移了话题。

这样说话既可以避免直接回绝给那位部下带来尴尬,又保守了会议的秘密,消除了可能带来的不安定因素。不仅能当场避免尴尬,而且,看上去似乎什么也没有说,但却能收到什么都说了的效果。这种含蓄的语言表达可谓是一种最高明的说话艺术。

相反,不会说话的人支支吾吾、吞吞吐吐、只言片语,让听话者一头雾水、不知所云;或者出言不逊、信口雌黄,不经意间中伤他人,以致使自己困于尴尬、陷入窘迫;又或是啰里啰嗦、没完没了,引人嗤笑。

有这样一个故事:

一个书生,一日外出游玩。走到外地时,才突然想起家中皮箱里的一件棉被需要拿出来晒晒太阳,以防发霉,于是他写了一封信托人带给他父亲。信是这样写的:

我最尊敬的父亲大人、爸爸:您好!请您将我那衣柜里的皮箱打开,将皮箱里的棉袄,我过冬天穿的棉袄,已穿了三个冬天的棉袄,箱子中唯一一件棉袄小心地拿出来,拿到太阳底下来,放到晒衣架上,拍拍打打、打打晒晒、前面拍拍、后面拍拍、翻过来拍拍,拍掉上面的灰尘,打松

衣里的棉花,再当着太阳晒上三个时辰。在太阳下山前收起来,收时再拍拍打打、打打拍拍,再照原样放回柜中皮箱里去。至此,我不再啰嗦了,不再多说了,估计父亲大人您也听懂我的意思了,我就此打住,不再强调了,一切就这样,就这样吧,拜托您了……

这显然是一个讽刺笑话,一句话就可以说明白的话,这位啰嗦先生硬是讲了几页纸。许多话都是纯粹的啰嗦,是完全没必要的。这样的人显然不懂得说话简明的艺术,不懂得归纳提炼说话的主题。因此,古人说话有“惜字如金”、“要言不繁”之说。

说话是一门大学问,直接影响到我们生活中的方方面面。在现实生活中,因说话说不好而苦恼的人不在少数。有的人不懂得与上司沟通,纵有满腹才华却得不到重用,终身碌碌无为;有的人不懂赞美,在朋友取得胜利和成功的时候,拙于言辞、守口如瓶,导致好友误解是心存嫉妒;有的人羞于启齿,面对心爱的人,无从表达,最终错过了美好的姻缘……更有甚者,本来出于真心和善意的关怀和问候,因为词不达意,而让对方觉得是别有用心、讽刺与挖苦。

台湾著名的成功学家林道安说:“一个人不会说话,那是因为他不知道对方需要听什么样的话。假如你能像侦察兵一样看透对方的心理活动,你就知道说话的力量有多么巨大了!”其实,拥有一张会说话的嘴巴,就等于拥有了一笔巨大的人生财富。一个人不管生性多么聪颖、接受过多么高深的教育、穿着多么漂亮的衣服、拥有多么雄厚的资产,如果他无法流畅、恰当地表达自己的思想,那他就无法真正实现自己的价值。从某种意义上讲,谁掌握了说话的艺术,谁就能在这个熙来攘往、激烈竞争的社会中出人头地、左右逢源、心想事成、立于不败之地。

当然,优秀的口才不是天生的,没有人生下来就能说会道、口吐莲花。良好的谈吐,需要后天不断的磨砺和修炼。本书告诉你的是与人沟通和交流的艺术、赞美与说服的技巧、拒绝与批评的秘诀以及幽默机智、委婉含蓄、掌控尺度的说话智慧,是一本精心编排、打造卓越口才的学习宝典。本书必将帮助你增强自己说话的信心,把握自己说话的分寸,提高自己说话的能力,将你打造成为应酬达人、说话高手,成就你辉煌的人生。

编者



目 录

CONTENTS

第一章

良好谈吐,做个会说话的“应酬达人” 1

在日常的沟通应酬中,同样的一句话,会说话的人能够将这句话用一种类似于婉转的语言艺术表达出来,既让人听得舒服,还能让自己的语言魅力在听者的赞许中加分,让人折服、令人倾倒。这就是良好的表达艺术给人们带来的语言魅力。良好的谈吐不但是一种说话的能力,更是一种说话的艺术和智慧。

谈话时要恰当地使用词汇	1
懂得科学适度地发音	3
学会用眼睛交流	6
用手势传递信息	9
用你的脸表情达意	12
培养良好的说话风度	15
注意说话的方式和细节	18
学会巧妙引导话题	20
语言交际中要重视停顿	24
找到打开话匣子的钥匙	27

第二章

学会赞美,好听话让你在应酬中如鱼得水 30

人,总是喜欢被赞美的,无论是咿呀学语的孩子,还是白发苍苍的老翁,因为人任何时候都有一种被人肯定、被人赞美的强烈愿望。“送人鲜花,手留余香”,一个懂得赞美他人的人不一定是个成功的人,但一定是一个讨人喜欢、受人尊重的人。赞美也是一种现代社会谋生的手段,它能打破人脉的僵局,制造出新的人际局面,让你左右逢源、坐拥成功。

赞美话要说得得体	30
赞美要适度、讲分寸	32
夸人要夸到点子上	35
赞美的话要觉得俏皮一点	37
称赞对方引以为荣的事情	39
要会借他人之口赞美	41
赞美朋友收获友谊	42
赞美陌生人可以帮助你	44
讨女人开心的赞美	46
称赞上司要不卑不亢	49
放下“架子”赞美下属	50

第三章

懂得幽默,风趣谈吐方能化解应酬中的尴尬 53

幽默不仅能帮助人们应付各种矛盾和尴尬,还能体现出一个人的豁然大度,让人们语言充满生活智慧。一句得体的幽默能消除一场误会,一句巧妙的幽默言辞胜过无数句平淡无味的攀谈。幽默不仅反映了一个人随和的个性,还显示了一个人随机应变的能力,幽默更是成熟睿智的最佳表现。

幽默的谈吐是修炼出来的	53
幽默的谈吐源自豁达的心灵	56
破解说话中的幽默术	59
使你更受欢迎的幽默智慧	63
避免正面冲突的幽默艺术	66
幽默解嘲化尴尬	68
提升魅力的幽默术	71
自嘲让你的谈吐妙趣横生	73
幽默也要把握好尺度	75

第四章

把握尺度,应酬达人能够拿捏说话的分寸 77

把握说话的火候,就是要把握说话的分寸。只要说话的分寸拿捏得好,即使是很普通的一句话,也会平添几许分量,做到话少而精到。而说话的分寸决定于你谈话的对象、话题和语境等诸多因素的需要。换句话说,要言之有度。

说话就要说到位	77
到什么山唱什么歌	79
利用场合巧说话	81
说话要把握适当的时机	84
把握好说话的语境与时境	87
话多不如话少,话少不如话好	88
注意把握说话的火候	90
把握分寸,言谈得体	93
不能开过头的玩笑	96

第五章

以情动人,善应酬的人能把话说到心坎里 98

会说话是一门学问,更是一种能力,它体现的是智慧。说话有情,会使听者感到舒适,拉近彼此的距离,这样的说话,是一种艺术。说话不必口若悬河、滔滔不绝,也不需要旁征博引、口吐莲花,只要把话说到对方的心坎里就能打动人心,让对方口服心也服。能把话说到心坎里才是真口才。

深情地说出“爱语”	98
友善的话要和颜悦色地说	102
谅解的话要出于真诚	104
他人的苦话,请分忧着说	106
用鼓励代替责怪的话	110
浓情的话最能打动听者	112
说话时要考虑对方的感受	115

第六章

委婉含蓄,应酬中说话要学会给人留面子 118

委婉含蓄的言语不仅能当场避免尴尬,而且看上去似乎什么也没有说,但却能收到什么都说了的效果。无论说什么话,都要做到点到为止,不要太露骨。否则,就会伤及到对方的面子,不易达成认同。委婉含蓄是一种最高明的说话艺术。

说话要顾及对方的面子	118
以委婉顺耳的方式提忠告	122
直言相劝不如委婉示范	123
太露骨的话别直说	125

给人指出错误也要留面子	127
说话委婉,替别人找个台阶	130
反对的话要绕个弯说	132
委婉道出难言之语	134

第七章

灵活机智,应酬达人懂得见什么人说什么话 137

说话灵活是做人的一种变通,也是做人的一种智慧。说话灵活就是该批评的就不要表扬,该赞美的就不要讥笑,该你说的就不要沉默,不该说的就不要多嘴。和聪明人说话,须凭见闻广博;与见闻广博的人说话,须凭辨析能力;与有钱人说话,言辞要豪爽;与穷人说话,要动之以利……见什么人说什么话,此乃说话的至高境界。

说话要学会打圆场	137
学会说“应变”的话	140
机智地处理冷场的情况	142
巧妙道歉可以化解尴尬	145
机智应对别人的无礼冲撞	146
及时弥补自己的疏漏	148
将错就错,妙语生辉	149

第八章

批评艺术,应酬达人懂得给批评裹上“糖衣” 152

批评不仅是一种直击心灵的谴责,更是一门纠错的说话艺术。批评之所以为一门说话艺术,在于它并非只是为了得到某种确定的结果,而更多地取决于一些微妙的,甚至难以言表的感应和领悟,特别注重对批评对象、时机、场合和方式的选择。所谓“运用之妙,存乎一心”,对批评艺术的巧妙运用可以使你变得事半功倍。

批评时要保持温和的态度	152
委婉表达你的批评	154
“暗示”的巧妙批评法	157
学会两头赞扬,中间批评	160
以退为进的批评术	163
“笑里藏刀”巧批评	164
给批评裹上“糖衣”	166

第九章

说服技巧,应酬达人懂得以情动人、以理服人 170

说服既是一种技能,也是一种艺术。说服他人要有策略和方法,有时需要攻心,有时需要激将,有时需要幽默,有时需要委婉。不论如何,说服只有晓之以理、动之以情,才能让人口服心也服,才能成功地让别人接受你的观点。掌握说服的方法,领悟说服的技巧,将助你最快地获得你想要的东西。

利用猎奇心理进行说服	170
软绳子捆得住硬柴火	172
说服要攻心为上	173
旁敲侧击达到劝告目的	175
用故意贬低术说服对方	177
利用对方的逆反心理	180
“笑化”对方,使其改变初衷	181
采用讲故事的迂回方式去说服	183
事实比语言更有说服力	184
理直气壮对付不讲理的人	186

第十章

拒绝智慧,应酬中要恰如其分地说“不” 188

人与人之间的相处,除了要懂得忍让与接受外,还要懂得拒绝与说“不”。“不”是一个简单的字眼,但并不容易脱口而出。拒绝别人总会对人产生伤害,但恰当的拒绝却能令被拒绝的人心悦诚服,同时,也不会彼此心里留下裂痕;而不当的拒绝则会令对方心里留下阴影、产生隔阂,甚至导致仇恨。因此,掌握拒绝的分寸和方法,是每个人都需要懂得和学习的智慧和艺术!

必要时刻要大胆地说“不”	188
含糊其辞的拒绝不可取	193
试着将话题扯远	194
聪明人懂得委婉拒绝	196
糊涂得恰到好处	198
勇敢而明白地说“不”	200

第十一章

巧辩艺术,应酬达人能言善辩、据理力争 202

有的人口若悬河、运筹帷幄、决胜千里;有的人伶牙俐齿、唇枪舌战、纵横天下;有的人对答如流、出口不凡、折服众人。大凡能言善辩者,总能据理力争、以变应变、左右逢源、事事如意。巧辩是一种口才能力,更是一种说话艺术,只有掌握了其精髓并灵活运用,才能在实践中应变自如,永远立于不败之地。

曲言婉至,灵活诡辩	202
移花接木,施诡辩	204
急中生智,方能化险为夷	205

针锋相对,义正词严	207
指桑骂槐,驳斥无理	209

第十二章

说话禁忌,应酬达人知道哪些话不能说 211

有的人口齿伶俐,在交际场上口若悬河、旁征博引、滔滔不绝。这固然是不少人所向往的,但是,假若口无遮拦,乱插话、说大话、说错话,难免会令人生厌。所以,说话应讲究忌口,否则,若因言行不慎而让别人下不了台,不仅会伤害感情,也是不礼貌的,更是不明智的。因此,在与人交谈时切记:不该说的话千万别说。

千万别说“大话”	211
喋喋不休惹人厌	214
不要随便乱“插话”	218
扫兴的话,最好不要说	221
揭短的话千万说不得	223
避免说他人忌讳的话	225
避免祸从口出惹事端	229
千万别说别人的隐私	232

第一章

良好谈吐,做个会说话的“应酬达人”

在日常的应酬中,同样的一句话,会说话的人能够将这句话用一种类似于婉转的语言艺术表达出来,既让人听得舒服,还能让自己的语言魅力在听者的赞许中加分,让人折服、令人倾倒。这就是良好的表达艺术给人们带来的语言魅力。良好的谈吐不但是是一种说话的能力,更是一种说话的艺术和智慧。

谈话时要恰当地使用词汇

戴尔·卡耐基曾说过:“用对了词汇,不仅能打动人心,更能带出行动。而行动的结果展现出的便是另一种人生。”

通常,我们在说话的时候如果用对了词汇,就能叫人笑,治疗人的心病,带给人希望;倘若是用错了词汇,就会使人不快,刺伤人的心,带给人失望。同样地,借着所用的恰当“词汇”,可以让别人了解我们崇高的心志和由衷的愿望。

马克·吐温曾经说过:“恰当地用字极具威力,每当我们用对了词汇……我们的精神和肉体都会有很大的转变,就在电光石火之间。”

历史上许多伟大人物就是因为善于运用词汇的力量，大大地激励了当时的人们，才使他们决心跟随着这些伟大的人物，最终塑造出了今天的世界。

美国《独立宣言》的主要执笔者之一的帕特里克·亨利站在十三州代表之前慷慨激昂地说道：“我不知道其他的人要怎么做。但就我而言，不自由，毋宁死。”这句话激发了几代美国人的决心，誓要推翻长久以来骑在他们头上的苛政，结果形成了燎原之火，美利坚合众国由此诞生。

戴尔·卡耐基在一次演讲时说道：“当我们今天得以享受到充分的自由时，不要忘了《独立宣言》。虽然那没有几句话，却是两百多年来所给予我们每个人的保障。同样地，当我们这些年致力于种族平等时，不要忘了那也是因为某些词汇的组合而激发出来的行动所致。请问，谁能忘记马丁·路德·金博士打动人心的那一次演讲，他说道：‘我有一个梦，期望有一天这个国家能真的站立起来，信守它立国的原则和精神……’”

第二次世界大战期间，英国正处于风雨飘摇之际，有一个人的话激起了英国全民抵抗纳粹的决心。最终，他们以无比的勇气挺过了最艰苦的时刻，打破了希特勒部队所向无敌的神话。那个人就是丘吉尔。

许多人都知道，人类的历史就是由那些具有威力的话所写成的。然而，却很少有人知道，那些伟人们所拥有的语言力量，也能够在我们的身上找到。强大的语言能改变我们的情绪、振奋我们的意志，使我们有胆量面对一切挑战，使人生过得更加丰富。

在生活中，时时选择使用积极性的词汇，最能振奋我们的情绪；反之，若是使用了消极的词汇，就必然会使我们自暴自弃。因此，我们务必要重视使用词汇的重要性。这做起来并不难，只要你能聪明而用心地选择便行了。

若一个人拥有的词汇有限，那么他就只能够体验到有限的情绪；反之，若是一个人拥有丰富的词汇，那就有如手中握着一个可以调出多种颜色的调色盘，可以尽情地挥洒和丰富自己的人生，不仅能够吸引别

人,更能使自己感到活力和振奋。

因此,我们学会使用生动形象的语言是非常有用的。

形象生动的语言能把无形变成有形、把概括变成具体、把枯燥变成生动,从而能大大吸引听众的注意力。形象化的语言能让听众的视觉、听觉、嗅觉、味觉都一起参加接收活动,大大增强了语言的感染力。此外,它也是构成其他语言风格的基本手段。

为了今后我们能够有形象生动的语言,需要注意如下几点:

第一,选用有色彩、有形象的语词。色彩词和形象词可将听觉形象转化为视觉形象,而视觉形象留给他人的印象往往比听觉形象留下的印象更深刻。

第二,运用各种修辞手法,如比喻、拟人、夸张等。这些修辞手法可以用浅显通俗的事物或道理来说明比较复杂、抽象的事物或深奥难懂的道理。

第三,要注意寓理于事,将深刻的道理寓于具体事实之中。那种干巴巴的说教,往往会使听者乏味。要学会善于运用生动典型的事例阐明事理,增强语言的魅力。

生活中,一个会讲话的人,他会让自己说的话像一种影像浮映在听者眼前;不会讲话的人,只能笨拙地利用模糊平淡而无声无色的一些东西把别人催眠入睡。

懂得科学适度地发音

语音是人们表情达意的手段,是相互联系的重要媒介。法国艺术家泰纳曾经说:“人们的喜怒哀乐,一切骚扰不宁、起伏不定的情绪,甚至最微妙的波动、最隐蔽的心情都能用声音直接表达出来,而且表达有力、细致、正确、无与伦比。”这句话充分说明了语音素质的重要作用。因

此,口才训练的第一步应从语音开始。

人类没有单独的发音器官,而是使用呼吸器官、消化器官作为自己的发音器官。当我们说话时,横在呼出气流通路上的两条声带,就会迅速地一开一闭,把稳定的气流切成一连串的喷流,从而转换为一种听得见的蜂音。舌、唇、腭等器官的移动,不断改变声道的声学性质,将蜂音变成能够区别的语音,通过人体胸腔、咽喉、鼻塞和口腔组成的共鸣器放大,从而发出声音。那么,怎样进行发音训练呢?有如下几点建议。

第一,呼吸练习。气息是声音的动力来源,我们正常的说话是在呼气而不是在吸气时进行的。在做公开朗诵、演讲时,我们明显需要有比平时更强的呼吸循环。发音时的正确呼吸方法,应当采用胸腹联合式呼吸法,即通过横膈膜的收缩和放松进行呼吸,它介于腹式呼吸和胸式呼吸之间。具体做法是:

吸气时,小腹向内收缩,大腹、胸和腰部同时扩张。这种扩张不是单纯向前、向上挺胸,还要向左右撑开,感觉到腰带渐紧,后腰有向后撑开的力量。呼气时,小腹要一直收住,使胸部、腰部在努力控制之下,将气慢慢散出,切忌一下子把气放出来。

这种呼吸方法可以使肺部充满气息,为发音提供充足的“气”;同时,小腹向内收缩,胸腔扩展,以小腹、后腰和后胸为支撑,为发音提供了充足的力,使发出的声音洪亮致远。

采用胸腹联合式呼吸法进行口语表达时,应注意以下几点:呼吸时,尽量做到自然轻松,吸入的气息量要适中,切忌吸得过深或过浅;充分利用讲话过程中存在的自然停顿进行换气,不要在讲完每一段或每一层次后才大呼大吸;只有挺胸抬头、肩背舒展时,才能使胸腹处于良好的呼吸状态。

第二,声带练习。人们在正常说话时,声带频率范围在60~350赫兹之间,或者略大于两个八度音,偶尔也用更高的频率。声带振动的频率,决定了发音的音响、音高和音色。每个人除了先天声带条件之外,在后天进行正确的声带训练和保护,也能够有效地改变声带条件,提高语音