

交际言谈技巧

[美] 戴西·萨尔诺夫著

傅祥

陈茜译

广西人民出版社

交际言谈技巧

[美]多萝西·萨尔诺夫著

傅 祥 陈 茜 译

广西人民出版社

交 际 言 谈 技 巧

〔美〕多萝西·萨尔诺夫 著

傅 祥 陈 茜 译

☆

广西人民出版社出版

（南宁市河堤路14号）

广西新华书店发行 广西财校印刷厂印刷

●

开本787×1092 1/32 8印张 165 千字

1990年5月第1版 1990年5月第1次印刷

印数1—19,750册

ISBN 7—219—01566—6/G·390 定价：2.90 元

前 言

如果开口不如沉默，那还不如沉默。

——迪奥尼修斯

当比利·罗斯第一次听到他的广播录音的时候，他用手使劲地捂住自己的耳朵，绝望地呜咽道：“把这鬼东西拿开！这不是我！这是一个骗子，他的声音就象一台破磨光机在磨些烂金属片！”

成千上万的男人和女人，无论是商界巨头还是家庭主妇，在第一次听到自己与他人交谈的录音时，他们总免不了惊慌和沮丧。一次，我在芝加哥就交谈问题作演讲。演讲结束后，一位妇女挤开众人来到我面前，对我温和地笑着，但她连“见到你我非常高兴”这样一句简单的话也讲不清楚。可怜的女人！她的过重的鼻音，使她讲的话一句比一句更糟糕。

在我所教的班级里，一个初学交谈的学生在第一次从闭路电视上看到自己的电视谈话的时候，他飞快地捂住耳朵并背过脸去。在开始的一刹那，他感到那是一个完全陌生的人，他几乎不相信自己的耳朵和眼睛。

麦迪逊大街不断地告诫人们：口臭、体臭或肮脏的牙齿，随时随地都有可能冒犯他人。但是，包括我们的好朋友在内，又有多少人真正清醒地认识到了这一点呢？

也许你注意不到你自己在交谈时的体态和声音，但别人

肯定会注意得到的。

你的声音和你的外表一样美好吗？

前不久，我参加了一个高雅的晚餐聚会。聚会在一家超高级餐厅举行，客人们都穿戴着各自最好的服饰，举手投足之间的珠光宝气，令人眼花缭乱。

最后到达的一位女客人令我们所有的人都黯然失色，就象是一只孔雀飞进了一群麻雀当中。她的新潮服饰、水灵灵直勾魂的眼睛、白玉般的皮肤和姣好的身材、体态，都令餐桌边的女士们妒忌不已。

不幸的是，当她开口讲话的时候，她并没有能象孔雀开屏那样迷人，她那刺耳的尖利声音更使人觉得她远不是婉婉低唱的黄莺。

坐在我右边的一位男士，是一本新潮杂志的主办人，他在不胜遗憾之中作出的种种回避之举，实在是太滑稽了。我忍不住靠近他，小声地对他说：“这都是你的过错。”

“我的过错？”他惊叫起来，“这又从何说起呢？”

“因为你主办的杂志只知道一月复一月，一年复一年地吹嘘那些具有非凡魅力的外在装饰物：长袍裙、香水、化妆品、人造睫毛、假发。”

“但是，你从来也没有想到要告诉你的读者：如果他们注意一下自己的言谈，那他们将会更有吸引力。”

“你甚至给男人们也推荐了许多花里胡哨的东西。你为什么 not 告诉你的男性读者：是否能给他人留下深刻而又美好的印象，这取决于他们的交谈习惯和交谈能力，而不取决于什么新式茄克衫呢？”

“但是一个成年男子能够改变他的交谈习惯吗？”这个

主办人问。

我回答说：“为什么不能？如果我有机会给这位漂亮女士一些简单的提示，我相信她的声音很快就会象她的外表一样美好。在这个世界上的任何一个人，都有可能改变自己的交谈习惯，并使自己的言谈越来越富有吸引力。”

主办人问我：“如果人们真的有可能改善自己的言谈习惯，并且你也真的知道如何去帮助他们，那你为什么不去做呢？”

我答道：“我想我会的。”

以上是我讲授“语音强弱法”课程时的开场白，就让它作为本书的楔子吧！

我是怎样成为言谈顾问的？

我成为一个言谈顾问，这似乎是命中注定了的事。从只有三岁的时候起，人类的声音以及它用以交谈的方式就深深地吸引了我。我总是喜欢把父母当作听众和观众，和着布鲁克斯学院的音乐且歌且舞：“小瑟埃科，你好！”就这样，我唱着自己的音符，踏着自己的舞步，走出了童年，走入了中学、大学，也走入了歌剧、百老汇和上流俱乐部。在整个过程中，我总是贪婪地追寻着声音、交谈和表演中的我所能捕捉到的每一个信息。

弗洛伦斯·伊斯顿、奎因·马里奥和乔维蒂·马蒂内莉等歌舞明星，为我费尽了心机；是他们教会了我如何呼吸、发音，如何使我的言语充满迷人的气息，如何淋漓尽致地表现和发挥我自己独有的风格。

我仔细地研究过与我同台表演的许多明星，我竭力地仿效过他们的种种技巧，我毫不害羞地请求过他们的忠告和帮

助。他们的善意和帮助，是令人难忘的。雪莉·布恩教会了我如何在舞台上流出真正的眼泪，尤尔·贝顿尔教会了（通过观察她）我如何消除幕布拉开前的心烦意乱，玛莉·马丁教会了我如何运用歌曲、手势和体态来加强欢乐的气氛，格特鲁德·劳伦斯还教会了我许多如何抓住观众的秘诀。

当这些知识一点一滴地积累着的时候，我开始了就言谈问题所进行的专题研究，如“语音强弱法”。在我把一些可以使言谈更富有吸引力和更为有效的简易可行的秘诀公布于世以后，美国社会产生了巨大的震动，我的追随者也随之接踵而来。在纽约，我的跟班学习的学生数以千计；在全美，我的跟班学习的学生数以万计；通过电台和电视台跟我学习的学生更是数以百万计。在我众多的学生中，既有鹤首老叟，也有乳口幼童；既有行政官长，也有家庭主妇；既有经纪人、大牧场场主、市长和联邦要员，也有速记员、护士、卖货女郎和公司小职员……

我所作出的种种努力，已经极大地改进了人们的言谈，而言谈的改进又极大地影响和改进了人们的生活。尽管这一切是我亲眼所见到、亲耳所听到和亲手所做到的，但我还是几乎不敢相信——这一切实在是太神奇、太不可思议了。

你会如愿以偿的

每天，我都能得到许多人对我的“衷心感谢”。这些真诚的谢意，有的是来自那些广为人知的“大人物”，但更多的是来自象我们大多数人一样的“小人物”——除了他们自己的一些朋友和上帝之外，谁也不知道默默无闻的他们。

一个长期生活在不被别人注意的阴影之中的轮船公司小

职员非常得意地写信告诉我：在他改进了言谈方式和提高了言谈能力之后，他不仅已经成为了一个部门经理，而且还感到自己“前途无量”。一个从来也不被她的公民俱乐部成员所注意的妇女，在学习了言谈之术以后，成了一个辩才超群的人，她所在的组织机构很乐意地委派她作了它的国际性聚会的全权代表。一个年轻的小伙子，在掌握了言谈技巧之后，终于获得了一个曾经多次拒绝了他的求爱的年轻姑娘的心。一个一与陌生人交谈就感到紧张不安，并因此丢掉了不少生意的经纪行经理，也学会了在交谈时控制自己和对方。现在，他无比自豪地说：“我真正地感到我自己是公司的首脑的这一天终于来到了。”

这些获得成功的男性和女性，已经从他们的成功中悟出了这样的道理：富有吸引力的口头交流能够在极大的程度上弥补个人的某些缺陷，并且使个人形象更加真实和完美；如果一位女性的言谈富有感染力，那她在其它方面也会变得富有感染力；如果一位男性的言谈充满自信，那他的行动也会变得坚定和自信。

在舞台上，琥珀色的彩色灯光滤光镜，可以把一个中看的美妇变成一个彻头彻尾的丑女；相反，粉红色的彩色灯光滤光镜，却可以把粗糙的皮肤变得光滑和柔美。在《国王和我》在百老汇上演之前，我就看到过格特鲁德·劳伦斯从手提包中拿出小镜子，照着自己在舞台上走来走去，以避免自己在正式演出时走入琥珀色的灯光圈。

就象彩色灯光滤光镜可以改变演员的外表一样，你的言谈也能极大地改变你的形象。让我们选择粉红色而抛弃琥珀色吧！言谈水平的提高，将会使你生活中的灰色变成金色，将会使一个智力、学识平平的男士看起来显得才华横溢，将

会使一个外表平凡的女士变得魅力非凡、不可抵御。

著名演员德·斯娜埃勒女士远不是什么美貌女郎，但她只要一开口讲话，男人们就永远没有办法让他们的耳朵去干任何别的事情。

要做个王子，不要做个青蛙

你象个王子还是象个青蛙？象个老虎还是象个老鼠？你的声音嘶哑、细小、带鼻音或尖利刺耳吗？你喜欢自言自语吗？你有发音错误吗？你说话象是蚊子叫，还是象炸爆米花呢？

你在与人交谈时感到不自在吗？你的交谈对象在你讲话时，注意力不集中吗？打断你或扭头就走吗？在聚会中，你显得不太合群吗？

在商业会晤、演出、讨论、演讲时，你感到焦躁不安吗？在主持会议时，你感到信心不足吗？

如果你不幸具有上述的言谈缺陷，请相信本书能够帮助你有效地克服它们。如果不是具有某些生理缺陷的话，你会很快地在本书的帮助下把你生活中的灰色变成金色的。你会发现，做到这些并不需要你花费过多的时间、精力和钱财，它所占用的时间要比你每天刮胡子（如果你是男人）或化妆（如果你是女人）所占用的时间要少得多，并且它还是你所乐意去做的。更具体地说，只要你能按照本书中的方法去做，那你的言谈在六个星期之内就可以焕然一新，好上加好。

利用本书提供的提示和指出的诀窍，你的言谈就会变得清新……富有活力……富有魅力……富有说服力。在你讲话时，人们将会倾听，并且乐于倾听。

千万不要“平时不烧香，急时抱佛脚”。当你为了获得一个新的工作而不得不立即约见一个领导人的时候，当你马上就得作政治竞选演说的时候，当一个迷人的异性突然第一次打动了你的心的时候，再来求助于这本书，那恐怕是为时太晚了。

应该立即从现在开始：研读以下章节，熟记书中建议。浏览者很难受益，因为你所漏看的也许正是你所需要的。在研读完全书并按照书中的要求去做以后，你就会发现：这本书极大地改变了你的言谈，甚至整个地改变了你的生活。

目 录

前 言	(1)
你的声音和你的外表一样美好吗?	(2)
我是怎样成为言谈顾问的	(3)
你会如愿以偿的	(4)
要做个王子不要做个青蛙	(6)

上 篇 愿你的声音象你一样美好

第一章 为你自己而学言谈	(3)
重要的不是说什么,而是怎么说	(4)
横扫好莱坞的可怕瘟疫	(5)
你在家是怎样讲话的?	(6)
言谈决定着你的这一生	(6)
“我的言谈葬送了我!”	(7)
愿你的声音象你自己	(8)
第二章 天哪!他们在给我录音	(10)
你说话带鼻音吗?	(12)
你的声音尖利刺耳吗?	(13)
你在哪儿?	(14)
懒洋洋的嘴唇	(17)
你的嗓音粗重吗?	(18)
你的话音平平淡淡吗?	(19)
你的讲话速度需要调整吗?	(20)

你经常重复没有意义的词和句子吗?	(21)
你抢了自己的主角戏吗?	(21)
眼睛—眼睛—眼睛!	(22)
你的发音不准, 错误吗?	(23)
第三章 逐步了解你自身	(25)
马蒂内利的忠告	(27)
不要呼气如牛	(28)
“驾驶指南”	(29)
声音是天生的	(30)
声音是怎样产生的	(31)
共鸣是怎样产生的	(32)
发音	(32)
第四章 练声贵在练口气	(35)
姿势的重要性	(36)
正规姿势的简要规则	(38)
呼吸作用	(39)
放大	(40)
为放大声音而呼吸	(41)
额外的红利	(44)
第五章 你的声音象你一样充满活力吗?	(46)
让你的声音充满活力	(46)
不要让你的嗓门嘶哑	(49)
几句实在不能再重复的话	(51)
第六章 消除斑点	(53)
尖声和鼻音	(53)
紧张感	(53)
放松之法	(54)

颌.....	(54)
舌头.....	(56)
咽喉.....	(56)
嘴巴.....	(57)
咕哝声.....	(59)
音高.....	(59)
做一个低音高者.....	(61)
第七章 给你的声音着色.....	(65)
声音着色.....	(65)
词藻华盖.....	(70)
变色.....	(72)
第八章 理想的速度.....	(73)
快速和断断续续.....	(73)
连奏和断奏.....	(74)
拉长元音.....	(75)
速度.....	(76)
第九章 不要抢了自己的主角戏.....	(79)
废话.....	(79)
分散注意力者.....	(81)
目光交流.....	(84)
大蒜、酒精和你.....	(86)
第十章 各人有各人的口音.....	(88)
地方口音.....	(88)
发音错误.....	(90)

中篇 交谈

第十一章 交谈是双向交流过程.....	(95)
----------------------------	-------------

交谈是一种过时的艺术吗？·····	(95)
你能成为一个极好的交谈者·····	(96)
微笑交谈是一个良好的开端·····	(98)
第十二章 交谈的十个秘诀·····	(101)
秘诀之一：激励他人·····	(101)
把注意力放到别人身上·····	(103)
秘诀之二：编辑·····	(105)
秘诀之三：远离疾病——“我”·····	(107)
秘诀之四：不要打断别人·····	(109)
秘诀之五：避开令人不快的话题·····	(110)
秘诀之六：不要冒犯别人·····	(111)
秘诀之七：不要散布流言蜚语·····	(114)
秘诀之八：讨论，不要争吵·····	(115)
秘诀之九：不要遗忘他人·····	(116)
秘诀之十：倾听·····	(117)
第十三章 家庭交谈·····	(122)
交谈，不要谩骂·····	(126)
在家里拉家常·····	(128)
神入时分·····	(129)
第十四章 做一个最好的主人·····	(131)
客人名单·····	(131)
介绍·····	(132)
座位安排·····	(134)
你让一对夫妻坐在一起了吗？·····	(136)
请掌握好交谈·····	(136)
餐后交谈·····	(137)
第十五章 黄金客人·····	(140)

把你的大脑也装扮一下.....	(140)
步入会场.....	(142)
记住别人的名字.....	(143)
“你不记得我了，是吗？”.....	(144)
握手.....	(145)
你会不知所措吗？.....	(146)
开场白.....	(147)
零碎的事情.....	(147)
说声再见.....	(148)
第十六章 做一个电话绅士.....	(150)
为什么不好好地利用电话呢？.....	(151)
不要大声叫喊.....	(152)
你是怎样看待电话的？.....	(154)
呼叫语.....	(156)
明智的倾听.....	(157)
什么时候该打断别人.....	(158)
再用一次——张贴物.....	(158)
第十七章 提高你的会谈形象.....	(160)
“推销”你自己的形象.....	(161)
准备求职会谈.....	(163)
排练.....	(164)
重要的细节.....	(165)
什么时候到达.....	(166)
启幕时间.....	(167)
召见人.....	(169)
完善你的电视镜头.....	(170)

下 篇 演 讲

第十八章 准备演讲	(177)
熟悉“台词”	(179)
演讲的相关条件.....	(180)
你的听众.....	(182)
你的演讲时间.....	(183)
你应该穿什么?	(183)
诘问会使你暴怒吗?	(184)
不值一说不如休.....	(185)
收集资料.....	(187)
引言(开头语).....	(187)
正文.....	(189)
演讲不是做论文.....	(190)
语言技巧.....	(192)
高潮.....	(195)
渐隐的结尾.....	(195)
其它的一些提示.....	(196)
极好的借鉴.....	(197)
讲演稿代写人.....	(202)
修改.....	(203)
第十九章 准备演讲者——你自己	(206)
你的朋友是你最好的录音机.....	(206)
怎样使用提示卡.....	(207)
要熟练掌握,不要死记硬背.....	(209)
正式演讲的到来.....	(210)
熟悉现场.....	(210)
接近听众.....	(211)

让灯光照着你·····	(211)
放讲稿的小台架·····	(212)
麦克风—朋友还是敌人? ·····	(213)
谢谢你, 弗雷德! ·····	(213)
在暂停时间内·····	(214)
再见了, 心浮气躁·····	(215)
第二十章 发表演讲·····	(218)
走上演讲台·····	(218)
走近放讲稿的小台架·····	(219)
建立联系·····	(220)
开始讲话·····	(221)
重提的几句旧话·····	(222)
鸣金收兵·····	(224)
提问和答问·····	(225)
第二十一章 做一个令人喜爱的主持人·····	(227)
安排演讲·····	(228)
指示和设备·····	(229)
关心照顾你的演讲人·····	(230)
热烈而不拖沓·····	(230)
掌握会场·····	(231)
结束语·····	(234)