

大众心理学丛书 4

说话的技巧

D、萨尔诺夫 著



世界图书出版公司

142725

B842.5/9

(大众心理学丛书 4)

说话的技巧

〔美〕D. 萨尔诺夫 著

杨 丽 琼 译

墨白知彩心

世界图书出版公司

1988

說話的藝術

原 書 / Speech Can Change Your Life

作 者 / D. Sarnoff

譯 者 / 楊 麗 瓊

策 劃 / 吳靜吉博士

主 編 / 大眾心理學全集編輯室

發行人 / 王 榮 文

出版・發行 / 遠流出版事業股份有限公司

臺北市汀州路782號七樓之5

郵撥 / 0189456-1 電話 / 392-3707

法律顧問 / 王秀哲律師

嘉義市忠義街178號 ☎(05)227-3193

董安丹律師

臺北市忠孝東路四段142號503室 ☎721-9391

呂榮海律師

臺北市金山南路二段2號8樓2室 ☎394-3393

印 刷 / 優文印刷廠

臺北市汕頭街54巷42弄55號 ☎306-3473

□1982年7月1日長橋一版 □1986年7月25日新七版

世界圖書出版公司已向遠流出版公司

版權所有 不得翻印

内 容 简 介

本书分为两部分：（一）谈吐的基础训练；（二）交谈。前者着重讲述训练读者的发声要领，后者介绍在各种不同场合下的语言实践，实为“应用指南”。作者以生动的例子，流畅的笔触教给读者如何克服发声、语言和仪表等方面的各种毛病，如何适应各种不同的社交场所，提高演讲和交谈能力，做到轻松自如、恰如其分，赢得听众的良好反应。

本书系美国著名语言心理学家多萝西·萨尔诺夫的力作。中译本对个别词语作了删节。

序

本书能使你声音更加悦耳（第一部），能使你在谈话中更显得风趣从容（第二部），能使你说话更充满自信，更有效地表达自己的意念。

如果你有语言方面的困扰，本书的提示能协助你矫正；如果你善于词令，本书能使你更上一层楼，

阅读本书之前，请先检查一下你想消除的语言阻碍：

- 紧张
- 鼻音
- 尖音
- 过快过慢
- 表达不当
- 口音
- 含糊不清
- 单调乏味
- 口齿不灵

再检查你希望改进的项目：

- 谈话
- 掌握注意力
- 速度
- 说服听众
- 热忱的说话

- 运用纲要
- 全神贯注的聆听
- 亲切的沟通
- 说些故事轶闻
- 主持座谈及讨论

■ 权威性的说话

总之，不论是在日常生活的事业或社交方面的活动，本书均能协助你获得最佳的谈话。

多萝西·萨尔诺夫

光翠

音鼻

音尖

韵舌

音不

音口

音不断舍

和舌

音不齿口

音不齿口

音不齿口

音不齿口

音不齿口

音不齿口

音不齿口

目 录

引言

第一篇 谈吐的基础训练

第一章 驾驭你的谈吐 (7)

第二章 辨认自己的谈吐缺陷 (9)

(一) 你是否用鼻音说话? (13)

(二) 你是否爱用尖音说话? (14)

(三) 你的声音是否表达适当? (15)

(四) 你的嘴唇是否僵滞? (16)

(五) 你的嗓子是否粗嘎沙哑? (18)

(六) 你的声音是否黯然无光? (18)

(七) 你的速度是否需要调整? (19)

(八) 你是否有口头禅? (20)

(九) 你的动作是否过多? (21)

(十) 眼神! 眼神! 眼神! (21)

第三章 了解呼吸控制和发音 (22)

第四章 呼吸的重要 (24)

第五章 朝气蓬勃的声音 (31)

(一) 避免沙哑 (39)

(二) 祛除瑕疵 (41)

第六章 生动的谈话 (43)

第七章 完美的速度 (58)

第二篇 交谈

第一章 交谈是双行道 (65)

第二章 谈话十诀 (69)

(一) 第一要诀: 激发别人谈话	(75)
(二) 第二要诀: 有条有理的谈话	(77)
(三) 第三要诀: 避免“我”字	(79)
(四) 第四要诀: 别插嘴	(81)
(五) 第五要诀: 避免枯燥的话题	(81)
(六) 第六要诀: 勿触怒别人	(82)
(七) 第七要诀: 勿道人长短	(84)
(八) 第八要诀: 讨论而非争辩	(85)
(九) 第九要诀: 容括他人	(86)
(十) 第十要诀: 聆听	(87)
第三章 谈话始于家庭	(92)
第四章 待客之道	(99)
(一) 宾客名单	(99)
(二) 介绍	(100)
(三) 安排座次	(101)
(四) 带出话题	(102)
(五) 餐后聚谈	(103)
第五章 最受欢迎的人	(105)
(一) 装饰心灵	(105)
(二) 露面	(106)
(三) 介绍相识	(107)
(四) 握手	(108)
(五) 开始谈话	(109)
(六) 告辞	(110)
第六章 电话交谈	(112)
(一) 音量适中	(113)
(二) 电话传神	(114)
(三) 敏悟的倾听	(117)

第七章 制造良好的面谈印象	(119)
(一) 准备应征工作的面谈	(121)
(二) 预习	(122)
(三) 面临考验	(123)
(四) 作好主试者	(125)
(五) 电台或电视采访	(126)

引言

比利·罗斯第一次听到自己的录音广播时，不禁用手遮住耳朵，埋怨道：“拿开！那根本不是我！那是冒牌货！那个声音就象用指甲锉刮东西一样难听！”

从企业巨子到家庭主妇，要是人们发现自己说话的真相，必定大为沮丧。

在我授课过程中，我将每位学生的最初谈话用闭路电视录下来，随即予以重播。人们首次象别人一样看到自己谈话、演讲的样子，几乎感到无法置信。

人们不断警告我们要注意影响社交、事业的一些不良障碍，如：口臭、腋臭、垢齿。我们要采取行动尽量避免这些，但他们会告诉我们同样不良的语言习惯吗？也许你说话时并未察觉自己的声、貌，然而，别人却不会放过。

有一次，我出席一个高雅的宴会，所有的来宾都盛装赴宴，珠光闪烁，冠盖云集。

最后抵达的那位女士令我们大家相形失色。她的衣裳饰品成为每位仕女的羡慕焦点，眼睛晶莹闪耀、肌肤光滑细腻，身段风姿无可比拟。

不幸，她虽然象孔雀般显眼注目，但当她张开嘴巴时，声音也象孔雀那般刺耳。

坐在我右边的是一位时装杂志的发行人，他沮丧地向我眨着眼，样子颇为滑稽。我忍不住，轻声说：“这都是你的

错。”

“我的错？”他惊奇地叫道：“你怎么会这么想呢？”

“因为月复一月，年复一年，你的时装杂志总在女人眼前夸示具有魔效的东西：衣裳、香水、化妆、假睫毛、假发等等。可是你从未告诉她们，要是她们在谈吐上花费与用在面孔、身体上同样的心力，她们会变得多么迷人。你也向男人宣传时装，你为何不指出，一个男人的谈吐格调与沟通能力给人的印象，远胜于他服饰的剪裁样式。”

“可是成年人也能改变他的语言习惯吗？”这位发行人问。

“当然，”我说，“我可以给那位朋友几点忠告，使她的声音立刻就能象她的容貌一般动人，任何一个普通人都能培养引人的谈吐。”

“要是真的能用那种方法帮助人们，而且你又晓得如何去帮，”发行人说，“你为什么不去做呢？”

“要晓得，”我说，“总有一天我会去做的。”

这就是我“语言学”这门课程的来源，也是本书之始。

或许我之成为语言顾问是不可避免的。三岁时我在布鲁克林音乐学院那些家长面前唱了一首《回音先生，你好吗？》之后，人类的声音，以及声音如何沟通早已令我心醉。我以唱歌演剧度过高中、大学。此后我继续在歌剧院、百老汇和夜总会中做职业性的唱歌、表演。我贪婪的吸收每一点能对声音、语言及演讲有用的知识。

大都会歌剧院的明星，如佛罗伦斯·伊斯顿、康娜·马里奥、齐伐尼·马丁纳利都很有耐心的与我共事，教导我如何运用呼吸，如何表达我的声音，如何在谈吐中注入生动美

感，如何保护声带等。

我研究这些共同演出的明星，模效他们的技巧，不畏羞怯地向他们求教。他们的仁慈令人难以忘怀。雪莉·布丝教我如何在舞台上使眼泪收放自如。观察尤·伯连纳使我学会在开幕之前专心致志心无旁骛。玛丽·马丁指导我如何以手势与身体动作来唱歌，以赢得满堂掌声。葛黛德·罗伦斯指点我许多吸引注意力的秘诀。

就从参加那次宴会的那一天起，我开始进行现在已为人熟知的《语言动力学》的研究课程，把所有这些一点一滴的知识串连起来。从那时起，我已向纽约的千百学生，全国各处参加我演讲会的人群，无数的收音机听众与电视机观众，说明了引人有效谈吐的简容诀窍，我重新设计研究各阶层形形色色美国人的语言习惯、方式与形象。我的学生范围极广，有七十岁的老人，有十来岁的少男少女，有行政主管，有家庭主妇，有速记员、推销员、店员、移民，有经纪人、律师、政府官员、农夫、护士。

我看过，听过许多对我都显得神奇无比的语言改进，我不断的在我学生的点滴进步中看到她们的生命起了灰姑娘似的转变。

每天我都收到谢函，有些系来自闻名的人物，但大部分却来自一些默默无闻的普通人。

多年以来一直可能被解雇的一位船业公司职员，兴奋地写信告诉我：改进谈吐习惯后，他已经升到主管，前途不再有阴影笼罩。一位久已被公民俱乐部会员遗忘的妇女，学会引人的谈吐后，竟被邀请代表她的单位去参加世界会议。一位年轻人赢得了早先拒绝过他的女子的芳心。一间公司的老板，

以前曾为说话怯场所苦，现在已学会控制他的神经与听众了。

“现在，我终于感到我真正是自己公司的老板了。”他骄傲地说。

这些男女发现动人的口头沟通远胜于用厚重的化妆品来粉饰缺点，能使他们呈现更真、更好的性格。要是是一个女人具有动人的谈吐，她在其他方面也会变得更加动人。一个学会以具有信心、权威来说话的男人，其举止也会充满信心，权威。

舞台上，反光灯上罩的黄色胶纸会使原本美丽的女人变得丑陋可怕。要是换成粉红色胶纸，就会在人脸上覆上一层象雷诺瓦画中那种柔美光泽的色调。当《国王与我》在百老汇演出前举行灯光预排时，我看到葛黛德·罗伦斯从手提袋中拿出一面镜子，仔细的检查舞台的每一方寸，以确定她不会在黄色灯光下演出。

你的谈吐就象改变演员形象的灯光胶纸，能彻底改变你的形象。确实清楚它不是黄色，而是柔美的粉红，谈吐能展现出原来似乎默然无光的人格优点，能使一个不太聪明的男人显得优秀杰出，也能使一个不太迷人的女性显得无可抗拒。

你是否貌似王子，声似青蛙？望之如虎，闻之如鼠？你的声音是否细若游丝、带有鼻音，尖锐难听？你是否喜爱低语、含糊不清、发音错误？你咬音是否象嚼太妃糖？抑或象爆玉米花？

你谈话时是否令人感到不适？说话的当儿你的朋友是否显得心不在焉？他们会不会插嘴、转变话题？宴会中你是否总是格格不入？

商业会谈、会议、演说令你紧张不安吗？主持会议时你是否感到力不从心？

如果你正因上述的沟通毛病苦恼不堪，本书恰能解决你的困难。除非你的困难显现一些需要治疗的生理缺陷，否则遵循下列各章的指示必能使你扭转劣势，开拓新机。你会发现这些练习不费吹灰之力，而且乐在其中，每天花费的练习时间比刮胡子（如果你是男人）、化妆（若你称为女人）还少。事实上，不论你在刮胡或化妆，你都能进行一部分的练习。六周不到，你的谈吐不仅如新，且更美好。

利用本书的提示与捷径，你的谈吐会变得清晰、生动、引人、信服。你说话时人们会注意听，且乐于如此。

别等到危机浮现；等到你即将为一份理想工作晤谈时，或为你最喜爱的候选人演讲助阵，或与最理想的异性初次约会时才开始，把握时间，立刻开始。仔细阅读下列各章，将指示谨记于心。不可跳读，因为遗漏之处很可能即为你最需要的处方。本书能戏剧化地改变你的谈吐、交谈、演讲，更能使你的人生改观。

清民對會科主？因安不測深對令屬辭。則會，漸會並商。

（八）人不代既應否是
將與種諸餅干本，舉不辭書錄子願廣而致上因五心果成
則否，潮舉應主而官能要諸舉一應是無因而為非細，意因而
式會治，則應許其，費費其時費費而顯不盡而章善而丁諸
區而的費其天請，中其查承月而，式之英和費不其應進對
五（人式改將海音）對治，（人民果對果成）干賜師出同和
將而分贈一計報諸難治，對其與糖糖查其餅不，土實事。上

我美更且，減成對不和對治，既不開六。以
處坐，潮漸舉變會和對治，對其示提治并本用味

。此成干承且，神意者會而人和而治，顯治，人臣
，和對治并工懸應付，式林明治降夢，應吾將就降夢眼
內為時對氣治懸應最已短，新而將而人茲難治受善最治式短
善，章谷底才對而眼目。故其陳立，同和而治，故其本和會
諸難治式明治而排似之諸難治因，海瀾而不，心于而而示諸
更，海而，將交，和對治將變而而升而難治并本，式候而更
，故為主人的治而治

第一篇

谈吐的基础训练

提要

说话是天赋本能，但良好的谈吐欲靠后天的练习。说话是一门艺术，也是技术。

这技术牵涉到人体器官的构造、发音的技巧、词汇的运用、速度的控制，甚至，对说话这门“艺术”的认识，也是练就良好谈吐的“技术”之一。

本篇是你改善谈吐的“基础训练”。

