

语言

艺术知识大课堂
YUYANYISHU
ZHISHIDAKETANG



邢春如·主编

语言艺术的攻心技巧

〈上〉

世间有一种捷径可以使人很快完成伟业并获得世人的认可，那就是拥有优秀的口才。

卡耐基曾经说过，一个人的成功约有15%取决于知识和技能，85%取决于沟通、发表自己的意见和激发他人热忱的能力。的确，说话的能力是成功的推动力！

辽海出版社

语言艺术知识大课堂之九

语言艺术的攻心技巧

(上册)

邢春如 主编

辽海出版社

目 录

一、充满感情、情暖人心

- 充满感情的话语才能打动人心 (1)
- 以情感人的话语能使金石为开 (2)
- 激发共鸣的话全靠真情实感 (3)
- 有了真诚，名人也会被你感动 (5)
- 饱含真诚的话最能赢得人心 (6)
- 讲话感人至深，需要情理交融 (8)
- 虚伪的过分客套会疏远感情 (9)

二、以情感人，打动听众

- 富有激情，以真情打动人心 (11)
- 情之所至，金石也能为之所开 (16)
- 入情人理，尊重坦诚地以情说服 (19)
- 一语双关，含蓄中透出风趣生动 (21)
- 妙用语调，抑扬顿挫地感染听者 (25)

三、巧加赞美，以心换心

- 渴望赞美来自人性的本源 (30)

- 适度的赞美是成功交往的催化剂 (32)
- 美誉之辞一定要发自内心的诚意 (34)
- 赞美别人一定要讲究策略 (37)
- 赞美他人的五种方法 (41)
- 赞美他人的六个要点 (44)
- “高帽子”在交往中的妙用 (46)

四、动情恭维，怡人之心

- 投其所好，恭维合乎心意 (51)
- 逢道其长，恭维由衷之言 (52)
- 避其所短，恭维顺心如意 (54)
- 暗示恭维，巧施美言动听 (58)
- 适当恭维，理解女性心态 (61)

五、甜言蜜语，征服人心

- 畅开“金”口变“生”为“故” (65)
- 亮出态度赢人心 (74)
- 敢把领导拉下马 (76)
- 软磨硬泡巧办事 (83)
- “甜言蜜语”巧借东西 (90)
- 三言两语亮出自己 (91)
- 幽默睿智甩出亮点 (97)

一、充满感情、情暖人心

充满感情的话语才能打动人心

曾经打败过拿破仑的库图佐夫，在给卡捷琳娜公主的信中说：“您问我靠什么魅力聚集着社交界如云的朋友？我的回答是：真实、真情和真诚。”可以毫无疑问地说，真实、真情和真诚的态度是成功的说话者的法宝，是高明的交际者的妙诀。

高明的口才家应该用真实的情感、竭诚的态度去呼吁人们的心灵，刺激之、振奋之、感化之、慰藉之、激励之。对真善美，热情讴歌；对假丑恶，无情鞭挞。用诚挚的心去弹拨他人的心弦，用虔敬的灵魂去感化他人的胸怀。让听者闻其言，知其意，见其心，达到情感上的共鸣，就会令讲话如春风化雨，润物无声，潜移默化，以发生磁铁般的影响。

大家都熟知《左传》中“触龙说赵太后”的故事。赵太后刚掌管国政，秦国就加紧进攻赵国。赵求救于齐，齐王却要求用赵太后最小的儿子长安君做人质出兵，赵太后

不答应。大臣们竭力劝谏。赵太后生气地说：“有再说要长安君做人质的，我就要啐他的脸。”大臣们因此都不再敢说这件事了。但左师触龙却不畏惧，首先他委婉地说明，他是来看望太后的，让太后消了怒气；然后他表示对太后生活起居的关心，语气轻柔，娓娓动听，最终使太后神气缓和了。继之，触龙又引导太后说起儿女情长的话来，至此，触龙见时机已到，便故意道：“我认为太后您对燕后（太后的女儿）的爱，胜过对长安君的爱。”

左师触龙明知太后更爱长安君，偏偏这样说，为下面的话作铺垫。他说太后为燕后作了长期打算，而没有为长安君作长期打算，并举例说明无功而封以高官厚禄，只会给子女带来杀身之祸，这次正是为国立功的机会，立了此功，长安君今后在赵国就站得住脚了。左师触龙的这番话，用真挚情感，将心比心，达到感情上的融洽，最终说服了太后，同意长安君到齐国当人质，解除了赵国的军事危机。

一个说话者如果讲话华而不实，只追求外表漂亮，开出的只能是无果之花；若缺乏真挚而热烈的情感，只是“人工仿制”的感情，虽然能欺骗听众的耳朵，却永远得不到听众的心。

以情感人的话语能使金石为开

在说话和演讲上，如果我们能够调动自身的激情，以

情感人，那么，听者注意力便在我们的掌控之下，我们就掌握了开启听众心灵之门的钥匙。

世人对林肯就任第二任总统的一篇演说赞誉备至，称之为“人类中最光荣而最宝贵的成绩之一，是最神圣的人类雄辩的真金”。其演说内容如下：

“我们对于大战灾祸能够早早结束，都很热诚祈求。但是，如果上帝仍欲使战争继续下去，并把世人辛苦了250年积下来的财富完全化尽，受过鞭笞的身体还要受一次枪刀的残害，那我们还是说：‘上帝的审判，完全是真实而公平的。’不论对什么人，我们都要慈爱而不要怨恨，我们还是遵照了上帝的意思，坚持正义；并继续努力完成我们的工作——整顿我们已经残破的国家，纪念我们战死的烈士，以及因战争而造成的孤儿寡妇，以达到人与人之间的永久的和平。”

有人评价道：“林肯在葛底斯堡的演说已经十分伟大，然而他第二次就职演说，还要伟大……这是林肯一生中最感人的演说，他的这个演说，使他的智慧和精神的威力达到了登峰造极之境。”

激发共鸣的话全靠真情实感

不管世界上哪一个民族的语言，只要饱含真诚的情感，就能产生巨大的影响，就能唤起群众的热诚，就有震撼人

心的力量。

一位著名演说家曾这样说过：“在演说和一切艺术活动中，惟真情，才能够使人怒；惟真情，才能使人怜；惟真情，才能使人笑；惟真情，才能使听众信服。”

若要使人动心，必先使自己动情。

第二次世界大战期间，英国首相丘吉尔在对秘书口授反击法西斯战争动员的讲稿时，“像小孩一样，哭得涕泪横流”。他的这次演说动人心魄，极大地鼓舞了英国人民的斗志。

我们平常说话也一样，说话时，具有真情实感必须能够平等待人，虚怀若谷，话语方能如滋润万物的甘露，点点滴滴入听众的心田。而盛气凌人、眼睛向上把自己打扮成上帝，以教育者姿态自居的人，是无法和听众交心，赢得听众的爱戴的。

说话要能打动人，就应该用真挚的情感、竭诚的态度击响人们的心声，刺激之，振奋之，感化之，慰藉之，激励之；对真善美，热情讴歌；对假恶丑，无情鞭挞。让喜怒哀乐，溢于言表；使黑白贬褒，泾渭分明。用自己的心去弹拨他人之心，用自己的灵魂去感染他人之灵魂，使听者闻其言，知其声，见其心。

鲁迅说得很深刻：“只有真的声音，才能感动中国人和世界人；必须有真的声音，才能同世界人同在世界上生活。”这个真就是真实和笃诚。

那种把自己看做是凌驾他人之上的布道者，或自视为高人一等的儒士、学者，开口就是“我要求你们”、“大家必须”、“我们应该”这类的命令式词句；或用满口堂而皇之的言辞掩饰自己的真情，听众是绝对反感的。所以，当你说话时，不要忘记真情实感。

有了真诚，名人也会被你感动

同名人谈话，人们往往胆怯。其实名人也是一个有血有肉的人，把他们看得过于神秘和高深莫测，把他们看成是“超人”，必定会妨碍同他们的谈话。在名人面前我们只需要两个字：真实。

如果事先知道将要同某一位名人见面谈话，最好对其作一点了解和准备。他是位诗人吗？他最得意的是哪首诗？他是位画家吗？他的代表作是哪幅画？他是社会活动家吗？他最近关心的是什么问题？等等。有了这样的准备，你同他谈起话来，就不会无话可说。名人也会有他的私人爱好，同他们谈谈这些，同样能使他们感兴趣。

同名人谈话的开场白十分重要。你不要一开始便消极地询问对方：“怎么好久没有见到你写的东西了？”“这些日子，怎么老是听不到你的消息？”这等于迎头泼了他一盆冷水，想要继续下面的谈话大概就不可能了。

在名人面前不要玩弄任何小聪明，即使你是一个十分

聪明的人。他既是名人，他的眼力、他的思维，总要比你高出一筹，你要是在他们面前玩点什么花样，他一定会感到十分好笑，而且一旦指出你的可笑举动，你简直就无地自容了。要敢于在名人面前承认自己的无知，名人、或者其他大人物，对于这一点是相当宽容的。在名人面前想要掩饰自己的无知，既吃力又冒险。赞美名人，越具体越好。对一位诗人说：“您的诗太有意思了！”对一位演说家说：“您的演讲最受大家的欢迎。”这种称赞对于名人来说一点也不新鲜，他听得实在太多了，你只不过重复一遍而已，他听了不会有任何反应。要是具体些，他就听得进去了：“您的那首怀念家乡的抒情诗，我们许多人都能背下来，那最后一节简直感人心魄……”“您一个月前在北京的一次演讲中谈到人权的问题，太精辟了，原来我们对这个问题有各种不同的看法，现在大家都赞成您的看法。”这种称赞使他感到了真诚，他容易接受，并很乐意同你交谈。

饱含真诚的话最能赢得人心

职场虽然需要圆滑的处世态度，但却不需要华而不实的谈话方式。只有真诚，才能收到意想不到的说话效果，也才能使自己的说话形象和风格相映生辉。

美国前总统尼克松曾在1952年竞选中严重受挫，后来，他作了一次震撼美国的演说，以真诚和朴实重新赢得

了人心。

当时，正当他为竞选四处奔走时，突然在《纽约时报》上看到一篇抨击他在竞选中秘密受贿的文章。

为此，尼克松被迫在电视台发表了半个小时的讲话。下午六点半，当尼克松在电视屏幕上出现时，整个美国都安静下来了。他采取了一个在政治上罕见的行动，把自己的财务全部公开，从自己的家产，一直谈到他的欠债。紧接着，话锋一转，他详细地说明了自己的经济收支情况，连如何花掉每一分钱都告诉听众——从操心为孩子矫正牙齿到改装锅炉等款项。他还告诉大家，这次竞选提名之后，他确实收到一件礼物，那就是有人送给他孩子的一只小狗。

当他讲完走出广播间时，到处都响彻着欢呼声。有一百多万人打电话、发电报或寄出信件给他，许多著名的共和党人都给他发了赞扬的函电。演讲使事实得到了澄清，还使他得到了大批支持者。

在职场中，真诚这个词看似已经过时，但对于个人的最终成功却是十分重要的。因为欺骗能骗得了一时，却不可能骗得了一世；就算你能永远欺骗几个人，也不可能永远欺骗所有的人。因此，真诚的谈吐永远具有打动人心、征服他人的力量。

讲话感人至深，需要情理交融

一个小伙子因名落孙山想自杀，村里的一位老汉这样劝他：“如果都像你这么想，我早该死了！我都70岁了，一辈子光棍一条。但我心里还是热腾腾的，想多活几年！因为我觉得活着还是有意思的。我用这双手种过五谷、栽过树、修过路……我栽下一棵树时，心里就想，我死了，后人在这棵树上摘果子吃，他们就会说，这是以前村里的光棍老汉栽下的……”

这位老汉通过自我人生体验的解剖，激起了小伙子生活下去的信心与希望。因为这种方式给人以推心置腹的平等感、亲切感和信任感，从而走进了对方的心里，让他接受了他及他的观点。

现身说法为什么会有如此之强的说服力、感染力？因为，以自己亲身的经历和遭遇劝导别人，感受真实，情真意切，容易引起对方的情感共鸣，这比只讲大道理当然更易说服人。

孙叔敖是楚国的相国，廉洁清正。死后，家徒四壁。他儿子孙步安贫困无依，靠给人背柴来维持生活。

艺人优孟很同情他，就穿上孙叔敖的衣冠，摹仿他活着时候的言谈举止，摇头晃脑地在楚王面前唱道：“贪官不可做而可做，廉吏可做而不可做。贪官所以不可做，因为

他行为虽然污浊卑鄙，可子孙却有享不尽的荣华富贵。廉吏所以可做，因为行为虽然高尚无比，然而一朝身死，家贫子孙却要乞食栖荒野。劝君勿学孙叔敖，楚王不念前功劳。”

楚王看了他的表演，听了他的歌声，感动得潸然泪下，当即召见孙叔敖的儿子，把寝丘封给他做采邑。

虚伪的过分客套会疏远感情

假若你到一个朋友家里，你的朋友对你异常客气，你每说一句话，他只有“唯唯”而答，每当和你说话时，总是满口客套，惟恐你不高兴，惟恐开罪于你。如此一来，你一定觉得如针芒刺背，坐立不安。

虽然客气是必要的，但过分的客气显然是给人痛苦的。开始会面时的几句客气话倒不成问题，若继续说个不停就太不妥当了。谈话的目的在于沟通双方的情感，增进双方的了解。而客气话，则恰恰是横阻在双方中间的墙，如果不把这堵墙搬走，人们只能隔着墙，作极简单的敷衍酬答而已。

大概朋友初次会面，略谈客套后，第二、第三次的见面就应竭力少用。那些“阁下”、“府上”等名词，如果一直用下去，不在相当时间以后废去，则真挚的友谊无法建立。

客气话是表示你的恭敬或感激，不是用来敷衍朋友的。所以要适可而止，多用就流于迂腐，流于浮滑，流于虚伪。有人替你做一点小小的事情，譬如说：倒一杯茶吧。你说“谢谢”，也就够了。要是在特殊的情形下，那么最多说“对不起，这事情要麻烦你”也就很够了。但是有些人却要说什么“呵，谢谢你，真对不起，我不该拿这些小事麻烦你，真使我觉得难过，实在太感激了……”等一大串，这种过分的客套会令人很不舒服的。

说客气话的时候要充满真诚。像背熟了的成语似的流水般泻出来的客气话，最易使人讨厌。说时态度更要温雅，不可现出急促紧张的状态。还有，说时要保持身体的均衡，过度的打躬作揖，摇头摆身作态来帮助你说客气话的表情，并不是一个“雅观”的动作。

过分的客气话，在一个朋友家中，这是窘迫主人的最好的利器，而当你是主人的时候，那又是最好的最高明的逐客方法。这方法的奏效，更胜于把他大骂一顿，如果你怕朋友到家里干扰你，拼命跟他说客气话好了，临走勿忘请他有空再来，你知道他决不会再来的。

二、以情感人，打动听众

富有激情，以真情打动人心

“山不在高，有仙则名；水不在深，有龙则灵。”人也是一样的，无论你的相貌、学历、财富、出身如何，只要你带着真实的情感与人交往，你就一定可以赢得知心的朋友，从而拥有令人折服的社交舞台。

古人曰：“有朋自远方来，不亦乐乎！”，“最难风雨故人来”，都道出了朋友间所凝聚的真情厚谊，反映了他们肝胆相照、充满真情的交往过程。可以说，充满真情、以情暖人是交友说话打动人心的重要要素，是赢得知心朋友的重要所在。

(1) 充满真情的交往

在我国东汉时，曾有一位为人称赞的典范，他名叫荀巨伯。此人交朋友特别讲求诚挚，重视“义”字。

有一天，荀巨伯正在房中闲坐，忽然外面有人送进一封书信，荀巨伯打开一看，是自己的远方朋友。信中说：

伯兄，别来无恙？！

愚弟自与兄相识，亦有几度春秋，心中感幸。古人云：“人生得一知己足矣。”与君促膝而谈，共话世事短长，何其乐哉？奈何来去匆匆，聚时不易别是也难。千里之遥，遥不可闻，天涯咫尺，共祈明月。

无奈那日染病卧床，僵直难动，抬手举目亦是疲累，念去期之不远，恐弗能与君再会，心中愈感凄凉。此修书一封，薄纸片语无以尽述其意，惟兄知之。

荀巨伯读完信，心中一颤，来不及多想，忙收拾东西，打好包裹上了路。朋友远在千里之外，荀巨伯星夜赶程。走了好几日，来到朋友所在的郡地时，却发现此地被胡人团团围住。

当时，随他同行的人都劝他说：“最好还是别进去了，胡人野蛮，弄不好会丢掉性命的。”

他却什么也没有说，自顾前行。

他潜入了城中，城中已是慌乱纷纷，荀巨伯看着慌奔的人群，望着凌乱不堪的城镇街道，心中备感凄凉，更想到友人卧病在床，心中酸楚，急急寻找朋友居处。

当朋友睁中微弱的双睛见到荀巨伯时，眼睛突然放出异彩，挣扎着颤抖的双手想坐起来，荀巨伯赶紧迎过来伸出双手将他扶住，让他不要动。朋友望着风尘仆仆的荀巨伯，泪水在瘦削得不成样子的脸庞上滚动，喉间咕咕直响，却哽咽着说不出话来。荀巨伯握着友人枯瘦的手，望着病骨嶙峋的友人，也止不住掉下泪来。凄声地说：“愚兄应早

早赶来才是，愚兄——”

那朋友用微弱的气力使劲摇了摇头，眼睛闭了闭，用细弱的声音说：“不，你不要这样说——在这样的時候，从那么远的地方，你却赶来看望我——我——不知该怎样感谢你才好，——我——，我恐怕是没有几天寿限了。现在又遭胡人侵掠，怕是城镇不保。对于一个将要死的人来说，谁来侵掠就只管侵啦，一切都无关紧要了。——可是，你必须赶快想办法离开这里，我在临死之前能够见君一面也就心满意足了，——我——不愿让你因为我的拖累而遭到什么不幸，你快走——”

说着，将手从荀巨伯手中抽出来，示意荀巨伯快去逃命，荀巨伯听完立刻说：“你这是什么话？你把我当成什么人啦？你病成这样我怎么能抛下你不管呢，那还算什么朋友，你未免太看扁我啦？”

那位朋友苦笑一下，泪水再次涌出，感动得说不出话来。

胡人很快破城而入，四处搜索，抢掠财物，但家家户户已是凌乱不堪，逃的逃，散的散，惟独有一院户秩序井然。胡人进来后见院中一切都很平静，不觉生奇，破门拥入室内，却见一人安然坐在屋中，他们进来后，那人只是看了他们一眼，随即又手端药碗给床上躺着的人喂药，这正是荀巨伯和他的朋友。

胡人当即火冒三丈，大发淫威：“我大军所到之处，无