

舌尖上的智慧

——说话这件事很重要

许文瑛 编著

受欢迎的菜肴要色香味俱全
最动听的话语要暖人心扉



· 好声音不在耳朵 · 好滋味不在嘴巴 · 好口才不在舌头 ·
· 靠的是智慧 ·



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

舌尖上的智慧

——说话这件事很重要

许文瑛◎编著

人 民 邮 电 出 版 社
北 京

图书在版编目(CIP)数据

舌尖上的智慧：说话这件事很重要 / 许文瑛编著
— 北京：人民邮电出版社，2012.11
ISBN 978-7-115-29747-1

I. ①舌… II. ①许… III. ①口才学—通俗读物
IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第247772号

内 容 提 要

本书分为激情篇、知识篇、技巧篇，从修炼心态气场、打造口才基础、掌握演讲技巧、提高说服能力等方面入手，循序渐进地为读者介绍有效提高语言表达能力、赢得好人缘的知识和秘诀。掌握本书介绍的口才技巧，读者可在聚会、商谈、演讲、求职与交友中充分表达自己，获得圆满的沟通效果。

本书适合所有希望提高沟通和人际交往能力的读者阅读。

舌尖上的智慧——说话这件事很重要

◆ 编 著 许文瑛

责任编辑 王飞龙

执行编辑 包华楠

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街14号

邮编 100061 电子邮件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

北京隆昌伟业印刷有限公司印刷

◆ 开本：700×1000 1/16

印张：14

2012年11月第1版

字数：130千字

2012年11月北京第1次印刷

ISBN 978-7-115-29747-1

定价：28.00元

读者服务热线：(010) 67129879 印装质量热线：(010) 67129223

反盗版热线：(010) 67171154

广告经营许可证：京崇工商广字第0021号

有一类人，只要你和他交谈过三五分钟，立刻就能够找到“君子之交”的乐趣。不为别的，只为他们那自信满满的气势和大大方方的姿态。他们通常一开口就是一串诙谐俏皮的话语，犹如川菜一般，麻辣倾听者的神经，让人欲罢不能；要不就是暖人心扉的鼓励和赞美，犹如甜品一般清爽可口，深得人心；还有就是忠言逆耳的话语，恰似苦瓜一般，苦涩却又能去火清心，让倾听者受益匪浅。

在遇到这类人的时候，你是不是常常会带着既羡慕又嫉妒的心情抱怨自己的舌头：这舌头越来越不行了，不是开不了口，就是说出的话不中听。然而抱怨是解决不了问题的，你必须找到自己的闪光点。比如，如果你笑点很低，那么，你可以去学习幽默，用欢乐感染他人；如果你是个严肃的人，那么，就让自己修炼得有内涵一些，用充满哲理的话开导他人。正所谓好声音不在耳朵，好滋味不在嘴巴，好口才不在舌头，靠的是智慧。

本书将“舌尖上的智慧”分为激情、知识和技巧这三个部分，

从内在到外在、从浅层到深层、从心态气场到口才技巧等进行细致、生动的剖析和指导。虽然沟通技巧并不是一个新鲜的话题，有关此类的书可谓数不胜数，但本书的观点十分新颖，立意鲜明，穿插介绍了众多平凡或不平凡的人在演讲、日常沟通中的一些小故事，总结了演讲和口才表达应具备的心理因素及沟通技巧，颇具说服力。

本书是真正能让读者的口语表达能力得到大幅提升的实用书籍，适合想要快速提高口才、演讲、沟通技巧的读者，值得一提的是，它不仅适用于提高表达能力，同样也能指导读者修炼个人素养，提高影响力，积蓄正能量，让不善言谈的人能够展现自己强大的气场和非凡的魄力。

正如电影《饮食男女》里所说的：“人生不能像做菜，把所有的料都准备好了再下锅。”毕竟，在说话这门沟通艺术上，酸甜苦辣皆是滋味，我们不求站在最高的巅峰，只求做最好的自己。

在本书的编写过程中，作者得到了下列人员的支持与帮助：王微、陈斯雯、付微微，在此向他们深表谢意。没有他们的积极参与，本书是很难和大家见面的。

由于作者水平和时间所限，书中难免出现疏漏与不妥之处，恳请读者朋友们批评指正。

第一篇 激情篇

第 1 章 加点油——爆发心态正能量 3

自信是好口才的内驱力 3

有效的准备让你信心满满 5

加入阳光般的正能量 6

放松使自己处于最佳状态 8

消除当众说话时的紧张心理 9

了解听众的心理是获得自信的前提 10

怀有激情才能引起听众的共鸣 12

独特的个性创造独特的讲话风格 13

自信不是自大，低调的姿态更受人爱戴 14

培养良好的说话习惯 15

好情绪带来好状态 17

别低估自己的价值 18

- 巧妙运用“美即好效应” 20
- 强者愈强的“马太效应” 22
- 提升你的意志力 23
- “霍桑效应”——别让牢骚赶走你的人气 25
- 潜意识让你底气十足 26
- 以诚待人，摘掉沟通中的“假面具” 28
- 换位思考方能知己知彼 29
- 把话说到点子上 31
- 运用强势心理制造威慑气势 32

第2章 添点料——修炼姿态强气场 35

- 不要忽视“形象力” 35
- 提升个人综合气质 36
- 注意衣着得体 37
- 面部表情的魔力 39
- 报以灿烂的微笑 40
- 保持恰当的距离 42
- “竖起”你的耳朵 43
- 用手势传达心声 45
- 用眼神进行互动交流 46
- 视觉远比听觉的震撼力大 47
- “站姿”也要讲策略 48
- 说话要分场合与对象 49
- 不要让小动作出卖你 51
- 控制你的表现欲望 52

掌握交谈礼仪为个人魅力加分	54
用心聆听还需用心回应	55
握手彰显感染力	57
小道具展示气魄	58
镜像模仿拉近彼此距离	59
优美的不一定是语言，还可以是姿态	61
察言观色找准攻心点	62
用眉毛传递心理信息	63

第二篇 知识篇

第3章 烹炒——黄金口才，完美沟通 67

常训练才有好口才	67
苦练基本功	68
摒弃不良的口头禅	72
根据说话对象采用最适当的言辞	73
学会倾听	74
条理清晰，符合逻辑	77
言辞着色，引人注意	78
真诚交谈，易获信任	81
善于提问	83
运用得体的表达方式	84
站在别人的角度去说话	85
适当沉默，无声胜有声	86
懂礼貌，才能人见人爱	87
说话不可揭人短处	88

将“对不起”常挂嘴边 89

说话分轻重，言语有分寸 91

第4章 煎炸——魅力演讲，激情辩论 93

演讲语言务求简洁 93

妙语连珠需厚积薄发 94

实现梦想的演讲 95

好主题是演讲的灵魂 99

说好开场白博得满堂彩 101

释放演讲激情，赢得听众共鸣 103

控制现场，减少抵触情绪 104

随机应变，巧对突发事件 106

精彩结尾，余音绕梁 109

小中见大，精彩论辩 111

出其不意胜过滔滔不绝 112

另辟蹊径，反败为胜 113

抓住漏洞，一锤定音 115

第三篇 技巧篇

第5章 酸——迂回沟通抓人心 119

诙谐幽默，拉近关系 119

言外有意，暗示对方 120

适度夸张，善意调侃 121

幽默调味，幸福一生 122

语言助力，化解尴尬	124
妙语避险，摆脱困境	125
不拘形式，共享趣味	126
言语关爱，拨动情感	127
前话失言，后话弥补	128
随意而就，自然成趣	129
设置悬念，吊足胃口	130
巧妙拒绝，不伤人心	132
避免敏感，留有颜面	133
深刻教诲，终身难忘	134
批评他人，尊重为先	135
话里藏话，将心比心	137
幽默妙语，平息怒气	138
失礼之处，委婉指出	139
指责别人，注意分寸	140

第 6 章 甜——蜜语甜言博好感 143

赞美得体，人心大喜	143
巧施赞美，替代责备	145
真心赞美，毋须奉承	147
创意赞美，让人受用	148
赞美传神，独醉人心	149
适度赞美，等于激励	151
适当帮他人圆场，一路绿灯	152
谦卑赞美，展现魅力	154
说话有礼，广结良缘	155

礼语越多，机会越多	156
请人帮忙，言语悦心	158
得意之事，多加赞美	159
赞美家人，幸福一生	161
赞美同事，团结奋进	163
赞美弱者，挖掘潜力	164
间接赞美，化解矛盾	165
耐心倾听，也是肯定	167

第7章 苦——逆境反击塑心理 169

不能吃苦，哪能觉甜	169
犯了错误，勇于承认	170
遭遇批评，冷静面对	172
寓庄子谐，应对歧视	173
冷言冷语，也是激励	175
无理嘲笑，适当反击	176
口舌之快，不逞也罢	178
面对拒绝，改变策略	179
学会道歉，减少摩擦	180
轻松诙谐，解读辛酸	181
巧解恶意，引上正道	183
自“语”自乐，消除委屈	184
无理要求，巧言回绝	185

巧解话题, 摆脱窘境	186
移花接木, 巧说不满	187
怀才不遇, 自做伯乐	188
风趣自嘲, 弥补缺陷	189

第 8 章 辣——挑战极限说服力 191

一张利嘴, 走遍天下	191
辛辣善辩, 舌战群儒	192
机智应答, 不落被动	194
直言说理, 有力反击	195
知己知彼, 对症下药	196
以软化硬, 以柔克刚	198
善说“未必”, 勇于质疑	199
言辞“新鲜”, 巧摄人心	200
摸透心思, 妙语激将	201
幽默自嘲, 占据上风	203
以退为进, 后发制人	204
据理力争, 坚持真理	205
引蛇出洞, 打蛇七寸	207
创意口才, 打破制约	208
旁敲侧击, 应对无理	209

第一篇 激情篇

第1章

加点油——爆发心态正能量

自信是好口才的内驱力

智慧讲堂

自信，这是做任何事情都必须有的一个正确心态。因为只有自信的人才会给自己带来安全感，使自己敢于与他人相处、敢于发表与众不同的观点；也只有自信的人，才会给对方带来信任感，使对方认同自己的想法。

希尔顿是世界酒店大王，现在他的酒店分支机构遍布世界各地，但他起家时仅有5 000美元。是什么使他获得了成功？

希尔顿的回答只有两个字，那就是“自信”。

希尔顿刚开始创业时，尽管他只揣着仅仅5 000美元的启动资金，但强烈的自信让他预感到他将成功。于是，希尔顿只身前往得克萨斯州，因为那里云集着大批发石油财的冒险家。不料希尔顿来到这里的第一天就碰了一鼻子灰，天黑的时候，希尔顿来到一家名为“莫布利”的旅馆准备投宿。谁知旅馆人满为患，他好不容易挤到柜台前，服务员却毫不客气地对希尔顿说：“客满

了，请你离开，8小时后再来看看有没有空床位，因为我们这里每天24小时做三轮生意。”希尔顿忽然灵机一动，说：“你是这家旅馆的老板吗？”听到这话，对方突然诉起苦来：“是的。我这里赚不到什么钱，不如抽资金到油田去赚更多的钱。现在只要有人出5万美元我就把酒店卖给他。”旅馆老板给了希尔顿希望，希尔顿下定决心，说服了旅馆老板将旅馆卖给自己，并获得了两周筹集资金的时间。

希尔顿立即四处筹借现金，他凭借自信的言行在得克萨斯州进行游说，希望那些银行家和风险投资商们能为他的项目注入资金。最终，在希尔顿强烈的自信心的感染下很多金融家纷纷投资。但就在筹集到5万美元的时候，有位投资商对希尔顿产生了怀疑，并嚷着要撤资。面对这突如其来的变故，自信的希尔顿却冷静如常。希尔顿提前准备好了大量的现金和支票，随后把那个要撤资的投资商请了过来，问他：“你想要现金还是支票？”投资商看到了希尔顿那里满抽屉的现金和支票后，悬着的心踏实了不少。希尔顿接着说：“等你走的时候，如果你还是要坚持撤资，那么现金和支票任你选。”无疑，希尔顿这番信心十足的话语起到了一定的作用。看到自己已经稳住了投资商的情绪，希尔顿并没有直接反驳投资商收回撤资的决定，而是入情入理地为他分析当前的形势。投资商最终被希尔顿的自信和乐观所感染，决定继续进行投资，收购“莫布利”旅馆也得以顺利进行。

到现在，我们无从考证希尔顿是凭借怎样的言辞去说服旅馆老板和投资商们的，但我们唯一肯定的是，这位仅仅揣着5000美元的“旅馆大王”必定带着他们无法拒绝的自信，成功地为自己的发迹史写下了第一页。

要知道，强烈的欲望、满腔的热忱、成功的决心，正是决定一个人说话是否有效的关键因素。

核心要点

树立自信对口才的发挥至关重要。口才固然重要，但好的口才背后一定还隐藏着更重要的东西，那就是自信。如果信心充足，那么说起话来就会铿锵有力，感染力也会比较强。要想说服别人，你先得建立自信，要知道，自信是口才的内驱力。

有效的准备让你信心满满

智慧讲堂

“工欲善其事，必先利其器。”这虽是一句古语，但至今仍然适用。

卡耐基就曾提到这样一个故事。

有一位叫奥丽特的医生，他对棒球非常着迷。由于经常去看球员们练球，他就和球员们成为了好朋友，并被邀请参加一次为球队举行的宴会。

在侍者送上咖啡与糖果之后，有几位名人被请上台“说几句话”。此时他听到宴会主持人宣布：“今晚有一位医学界的朋友在场，我想请奥丽特医生上来谈谈棒球队员的健康问题。”

奥丽特对这个问题是否有准备呢？当然有，而且可以说他是对这个问题准备最充分的人，因为他是研究卫生保健的，已经行医30余年。他可以一整个晚上坐在椅子上跟旁边的人谈论这个问题。出席宴会之前，他觉得这一切都不在话下。但是，当要站起来讲这些问题，而且对象是眼前的这群人时，他有点不知所措，心跳速度加快了一倍。他一生中从未作过演讲，而他脑海中关于