

乐嘉的 说话之道

张笑恒
著

一针见血，直指人心

“

指点迷津，直指人心，他是《非诚勿扰》上最具人性洞悉力的角色。他敏于思，捷于言，不仅令一档节目锦上添花，亦让观众受益匪浅。他以非典型路径跨入电视界，却爆发惊人能量。他的专业、睿智、幽默，不仅让一档娱乐节目绽放人性色彩，更让自己成为年度主持界的最新亮点。

”

犀利透彻，个性鲜明，
他是《非诚勿扰》上
最具人性洞悉力的角色

乐嘉的 说话之道

张笑恒 / 著

一针见血，直指人心

图书在版编目 (CIP) 数据

乐嘉的说话之道 / 张笑恒著. -- 北京: 九州出版社, 2017.5
ISBN 978-7-5108-5263-3

I. ①乐… II. ①张… III. ①语言艺术—通俗读物
IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 091447 号

乐嘉的说话之道

作 者 张笑恒 著
出版发行 九州出版社
地 址 北京市西城区阜外大街甲 35 号 (100037)
发行电话 (010)68992190/3/5/6
网 址 www.jiuzhoupress.com
电子信箱 jiuzhou@jiuzhoupress.com
印 刷 大厂回族自治县彩虹印刷有限公司
开 本 710 毫米 × 1000 毫米 16 开
印 张 16
字 数 200 千字
版 次 2017 年 7 月第 1 版
印 次 2017 年 7 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 978-7-5108-5263-3
定 价 36.00 元

★版权所有 侵权必究★

前言

preface

年轻的网友直呼他“犀利哥”，年长的网友直呼他“麻辣弟”，一双能洞察世事人心的双眼，一颗随性而机智的心，说话向来比性格更犀利，这便是大家眼中那个言辞苛刻劲爆却不失诙谐趣味的中国性格色彩研究中心（FPA）的创始人乐嘉。

很多人认识乐嘉，最先要从他在《非诚勿扰》中那个以“白脸”角色著称的心理点评师说起。节目中，他那机智与苛刻的点评，不仅让现场观众初识了这位“乐师傅”的绝佳口才，也让场外的观众注意到了这个风格麻辣、说话充满魅力的“光头师傅”。

在许多人眼中，这个时而戏谑、时而暗讽的“光头点评师”，不仅在节目中常常发挥着“四两拨千斤”的作用，而且在场点评时所发出的那些“轻重不一”的言语，如同一剂苦涩的良药，让人刚喝下去的时候苦涩难耐，但是往往最后却有着醍醐灌顶之效用。

曾经有许多人私下问乐嘉，其丰富多变的口才是如何练成的，有没有捷径？乐嘉如此回应道：“《卖油翁》是初中的一篇课文，最重要的一句话就是——无他，惟手熟尔。欲取捷径，很好，你以后不用吃饭了，天天去吊葡萄糖，营养更均衡，天下所有的捷径都是骗人的。”

这就是乐嘉，嬉笑怒骂非常道，诙谐逗趣时常来。不论在何种场合，

他总能在无意之中给人当头棒喝，用敏锐的双眼去洞察人心；也能在犀利之中把握言语间的分寸，将善意的指点进行巧妙的传达。另外，说到尽兴之处，他更会用丰富的面部表情和夸张的肢体语言，将自己丰富的情感展现于公众面前，让自己的演说气氛变得更加和谐热烈。

尽管在不少人眼中，乐嘉大多数时候总以一副严肃苛刻的神态示人，但只要我们细心观察也不难发现，其实很多时候他也会利用顺手拈来的幽默笑料，出其不意间逗笑全场；也会用意味深长的弦外之音，给现场的嘉宾们一个可以宣泄内心真情实感的出口。这些都体现了乐嘉身上所蕴藏的深刻智慧。

乐嘉曾经在其微博中如此讲道：“过去我曾想过被人包养，可以不用那么累，但怕被包养者控制，怕被兄弟们瞧不起，更怕以后被我自己鄙视，所以没行动。其实真正重要的是没人愿包我也没人愿养我，只能自己摆平自己。”如此犀利大胆却又不失幽默的语言，难道不正是只有观众心中的这位“乐师傅”才能够以常人之态叙述出来的吗？

随着在《非诚勿扰》中的出色表现，乐嘉的绝佳口才更是得到了中央电视台的注意。2013年，受央视的邀请，乐嘉首次现身央视深度访谈节目《首席夜话》，以主持人的身份与观众见面。节目中，他巧妙的谈话方式、机智的提问技巧让到场的嘉宾们不由得吐露心声，节目播出后，乐嘉更是受到观众广泛的称赞。

这就是乐嘉的口才智慧，犀利中不失分寸，机智中不失风趣。

本书以乐嘉那张能言善辩的嘴为中心，向读者奉送出了乐嘉高超而富有技巧的说话之道。同样也告诉读者朋友，只要善于学习，每一个人都能成为说话高手和社交达人。

第一章 话锋犀利劲爆，给人醍醐灌顶之感

1. “刻薄”也是一种风格..... 2
2. 不留情面的真诚..... 5
3. 犀利并温和着..... 8
4. 用激将法来刺激对方..... 11
5. 尖锐但不尖刻..... 15
6. 一针见血地表达观点..... 18
7. 将批评说到点子上..... 21
8. 该说真话时，一定要说真话..... 24

第二章 诙谐逗趣，嬉笑怒骂非常道

1. 自嘲也是一种魅力..... 28
2. 就地取材，即兴发挥..... 31
3. 化解尴尬的机智妙语..... 34
4. 嬉笑怒骂挥洒本色..... 37

| | |
|----------------------|----|
| 5. 偶尔来点“冷幽默” | 40 |
| 6. 幽默也要有创意有思想 | 43 |
| 7. 适度调侃，让气氛更轻松 | 46 |
| 8. “逗贫”，引人发笑 | 49 |
| 9. 善意的“嘲讽” | 52 |

第三章 把握分寸，表达意见和善意

| | |
|------------------------|----|
| 1. 如何让他人接受你的“好话” | 56 |
| 2. 委婉表达不同意见 | 60 |
| 3. 换位思考，感同身受说安慰 | 63 |
| 4. 帮别人找个台阶下 | 66 |
| 5. “旁敲侧击”更使人信服 | 69 |
| 6. 正话反说，容易让人接受 | 72 |
| 7. 不要直接指责别人 | 75 |
| 8. 不去碰触别人的痛处 | 78 |

第四章 随机应变，急智妙语化解僵局

| | |
|------------------------|----|
| 1. 先沉住气才能Hold住场面 | 82 |
| 2. 沉默有时候是最好的武器 | 85 |

3. 学会“踢皮球”，让对方来接招..... 88
4. 先发制人，堵住别人的嘴..... 91
5. 顾左右而言他，故意把话题岔开..... 94
6. 用模糊的语言回避敏感话题..... 97
7. 学会为自己“开脱”..... 100
8. 巧妙应对语言伤害..... 103
9. 巧妙应对咄咄逼人的话..... 106

第五章 循循善诱巧说服

1. 态度决定说服效果..... 110
2. 以退为进好说服..... 113
3. 把劝说建立在真诚的基础上..... 116
4. 侧面诱导，让人心服口服..... 119
5. 巧用设问的方式说服..... 122
6. 妙喻是说服的一大绝招..... 125
7. 精于诱导是说服的好策略..... 128
8. 耐心说服不压服..... 131
9. “将心比心”是最好的说客..... 133

第六章 机智提问，问出心声

1. 适当的尖锐，有利于解决问题 136
2. 有效提问，探查对方内心的需求 139
3. 敢问别人不敢问的问题 142
4. 巧妙利用问题建立自我可信度 145
5. 提问也有尺度 148
6. 问法不同，效果也不一样 151
7. 让对方说“是”的策略 154
8. 引导话题转向自己期待的方向 157
9. 思维与对方保持同步 160

第七章 丰富的肢体语言最给力

1. 丰富的面部表情很给力 164
2. 微笑为你添光彩 167
3. 眼睛会说话 170
4. 眉毛传递心理信息 173
5. 五彩缤纷的嘴部动作 176
6. 鼻子的无声语言 178
7. 手部动作洞察心理 181

8. 正确解读身体语言..... 184

第八章 制造融洽的谈话气氛

1. 先声夺人，使用最恰当的开场白..... 188
2. 貌似毫无意义的闲聊，意义却非凡..... 191
3. “附和”策略，攻破心防..... 194
4. 从对方最得意的事谈起..... 197
5. 得体的表达方式让人如沐春风..... 200
6. 不要照稿子念，要说心里话..... 203
7. 有诀窍地伸出安慰的手..... 206
8. 增加认同感，话要互动地说..... 209
9. 消除紧张是交谈的前提..... 212
10. 让对方参与到谈话中来..... 215

第九章 专业理性，指点迷津

1. 先了解别人再开口..... 218
2. 抓住“关键点”进行剖析..... 221
3. 讲故事，化平淡为精彩..... 224
4. 信手拈来，让道理妙趣横生..... 227

| | |
|-----------------------|-----|
| 5. 简明扼要指出问题所在 | 230 |
| 6. 深入浅出讲道理 | 233 |
| 7. 情真意切，更要理性客观 | 236 |
| 8. 坦率暴露弱点更容易被信任 | 238 |
| 9. 搭讪要抓住对方感兴趣的点 | 241 |

乐嘉

的

说话之道

第一章

话锋犀利劲爆，
给人醍醐灌顶之感

1. “刻薄”也是一种风格

尽管“讲话刻薄”从字面的意思上来理解就是指说话不给别人留面子，但是在某些特定的场合和时间里，说话“刻薄”也是一种独特风格，体现了迅速抓住说话主题的能力。有人说话喜好“抓人小辫子”，但是却能切中要害，不讲空话，也不无的放矢。

事实上，不论我们与什么样的人说话，都要学会让对方在最短时间内明白我们的意思，尽管有时候我们的言语会有些“刻薄”，但是如果能在短时间内抓住要点，就可以让人有醍醐灌顶之感。

从《非诚勿扰》走出来后，公众对乐嘉质疑的声音也非常多——“自以为是、说话尖酸刻薄”“动不动说人家笨、没戏、智商低”，有不少观众私下认为他在节目中说话太伤人，有时甚至让嘉宾当场难堪。

对此制作人彭宥杰却回应：“我们看中他的个人魅力，他想讲什么就讲什么。从节目来看，他没有太伤害别人，之前他与嘉宾的沟通都特别好，虽然说了好些比较生硬的话，但没有污辱人、没有攻击性。事实上，嘉宾还是开心的，也没有发飙，对他的容忍度很高。如果他很温和就没有特色了。”彭宥杰表示，如果乐嘉说得太过，节目组还是会提醒，“我相信他也有自己的尺度”。

很多时候，语中要害，长话短说，不重复别人已讲过的或众所周知的

俗套，是会说话的人赢得听众的重要说辩谋略。冗长的说教，满嘴的陈词滥调，没有自己独特见解的发言，不仅会引起听者的心烦和厌倦，有时候还会让对方觉得你虚伪。

当我们与他人交谈时，如果我们想要让对方被自己说服，就必须找出问题的关键，语中要害，用简练、有力的几句讲话，使人提起兴致。

即使说话的过程中，我们可能会用到一些较为犀利的言辞，但是我们稍加注意，便能起到很好的效果。那么，我们该如何做才能练习出“一语中的”的效果呢？

首先，提高语言组织能力。很多人之所以语言组织能力差，其最大的原因就是思维混乱。这个问题，不是多读报、读书就可以解决的。只有思维清晰才能让语言符合逻辑。同时，一般语言组织能力差的人，语言的表达不仅逻辑混乱，还存在表达不清晰、不生动、不吸引人的问题，因此平常要多就一个话题进行反复练习，最好是每次都把自己说的话录下来，反复对比思考，找出每次说话的弱点和不妥之处，再就是多读一读名人的演说文章，以提高自己的逻辑思维能力。

其次，学会总结属于自己的观点。找个本子，总结一下自己对每天所发生的一些社会新闻持有什么样的看法，再对比别人的评论，看自己的看法有什么不同之处。这种归纳能力更多的是依靠左脑思维，需要的是逻辑分析能力，结构化思考能力，事物的计划、分解和抽取能力。还可以经常浏览你写过的东西，用最短的话语来描述你所写的文字，以求精练。长此以往，你的思维就会越来越清晰，语言表达也更精练。

形成属于自己的观点体系是一个漫长的过程，但是有句话叫“观点致胜”，有了吸引人的观点，才能形成更加精辟的语言。

最后，学会分析对方的论点要害。其实很多时候，话要说到点子上才能起到决定性作用。所以话并不是说得越多才越有说服力，而是要抓住谈论的要害，才能事半功倍。因此要想在与别人的论辩中占得上风，就必须把握对方说话的重点和关键漏洞，直接予以反驳和回击。

德国诗人海涅曾经说过：“言语之力，大到可以从坟墓唤醒死人，可以把生者活埋，把侏儒变成巨人，把巨人彻底打垮。”一个人如果能把语中要害的说话技巧发挥得淋漓尽致，就足以成事，其个人价值也将非同一般，因为直指要害的“刻薄”本身就是一种语言风格。

2. 不留情面的真诚

你有因为犯错而被他人当面指责或者批评过吗？当对方当面否定你的意见时，你是否会心生恼怒？的确，面对这种“不留情面”的批评和指责，大多数人都会恼怒不已，但你是否仔细观察过这种不留情面之下对方所呈现的真诚呢？

批评者往往好心却难以获得好报，原因是那个被批评的人没有真正意识到其中的“好”，反而认为批评者的话对其是有害的，所以很多时候，批评的态度就显得尤为重要。既要让自己的批评或指责到位，又要让对方感受到我们的真诚，那么就一定要注意措辞和语气。

自从乐嘉在江苏卫视参与《非诚勿扰》等节目后，声名便越来越大。加之随后他又在几部电影中客串了一把，而且传闻他还要出唱片，因此大多数人已经理所当然地将他当作了娱乐圈中人。

面对大家给予自己的这番定位，乐嘉显得很是无奈，并且在一场答记者问中一开始便非常严肃地否认了这个说法：“我非常反感别人说我是娱乐圈中人。”乐嘉坦言：“一直以来，我对自己的定位都非常明确，就是要成为一名伟大的‘性格色彩送奶工’。我希望让人了解性格在人的一生中的作用。我用了十年时间来做培训，后来我发现不是每一个人都有机会接受培训，之后我写书、上电视，我发现电视可以让更多人了解我的性格

色彩学。我做的事情只有一个目标，就是让所有人都了解性格色彩分析。我做的所有事情都是为这个目标服务的。”

尽管乐嘉对于旁人给予的定位十分不满，否认的语气也十分强势，但是在接下来的话语中，乐嘉充分解释了自己为什么不喜欢他人如此评价自己。可以说乐嘉的这番解释，既有严肃的意味，又十分真诚，而且合情合理，不仅让他人看到了自己的真正想法，同时也少了几分苛刻，可谓恰到好处。

事实上，否定与批评虽然有时候也是真诚待人的一种形式，但是它的初衷必须是善意的。也就是说，愿意指正别人，并且给予他人忠告和解释，往往都是真诚的。既然是善意的，献言者就应该想方设法地将话说得让人容易接受。因为在任何一个交际圈里，总会有不同的意见出现，这时，如果你批评指正的态度不当，不仅不会达到目的，弄不好还会产生副作用。

2011年，乐嘉到中山演讲，在湖南卫视《我们约会吧》中走红的“逻辑哥”现场向乐嘉讨教起了穿衣经验，此外还询问乐嘉其性格色彩学与血型分析有何相似之处。

对于“逻辑哥”的提问，乐嘉反问道：“你不怕我让你下不了台吗？你刚才的提问有炫耀的成分在里面，在台上时要注意，否则会被女嘉宾集体往死里打；其次，对于着装问题，女人喜欢的话你穿大裤衩也没关系，不喜欢的话你穿中山装也不行。最关键是要轻松、自信就好。”乐嘉的演说风格虽然辛辣、直接并极富表现力，但是却透露出了浓浓的真诚。

反驳与批评是一种人与人之间的情感互动，当我们反驳他人时态度一定要诚恳。

格林先生的侄女约瑟芬刚刚当格林先生的秘书时，才高中毕业不久，她对于商业常识和生意上的事很多都不大了解。有一段时间，她经常犯错