

说话讲究艺术，做人才能八面玲珑。说话拿捏分寸，处世方可左右逢源。



三天 成就 好口才

成就 SantianChengjiu
Haokoucai

—HAOKOUCAI—

会说话的人，无论说什么，都能悦耳动听，从而让人产生如沐春风之感；会说话的人，无论说什么都条理清晰，有理有据、一针见血，从而能够达到有效说服他人的目的；会说话的人，时常妙语如珠、幽默轻松，于不知不觉间创造出轻松愉悦的交谈氛围，从而拥有和谐美好的人际关系。

让你八面玲珑的说话艺术

用最快的速度，掌握如何说话才能说服人！

用最短的时

打动人！



中国纺织出版社

说话讲究艺术，做人才能八面玲珑。说话拿捏分寸，处

三天 成就 Santian Chengjiu 好口才 Haokoucai



—HAOKOUCAI—

让你八面玲珑的说话艺术

文成蹊◎编著



中国纺织出版社

内 容 提 要

生活中我们常能看到,一句话可以化干戈为玉帛;一句话也可以变亲友为仇人;一句话可以功败垂成;一句话更可以改变人生。拥有精彩人生的人也许不是演说家,但拥有好口才的人必定能成就精彩人生。本书从要说话和会说话两个大的方面来阐述不同的说话技巧对我们的意义,旨在帮助读者学会说话,使读者在人际、事业和生活等诸多方面获得相关的启示,从而成就精彩的人生。

图书在版编目 (C I P) 数据

三天成就好口才:让你八面玲珑的说话艺术 / 文成蹊编著. — 北京: 中国纺织出版社, 2012. 5
ISBN 978-7-5064-8314-8

I. ①三… II. ①文… 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 022741 号

策划编辑:曲小月 王 慧 责任编辑:陈 怡
特约编辑:亦 辛 责任印制:陈 涛

中国纺织出版社出版发行
地址:北京东直门南大街 6 号 邮政编码:100027
邮购电话:010—64168110 传真:010—64168231
<http://www.c-textilep.com>
E-mail:faxing@c-textilep.com
北京华戈印务有限公司印刷 各地新华书店经销
2012 年 5 月第 1 版第 1 次印刷
开本:710×1000 1/16 印张:17
字数:162 千字 定价:29.80 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换

前 言



俗话说“一言兴邦，一言丧邦”，这足以体现说话的重要性。在与人打交道的过程中，不会说话的人总是难以与人沟通，也常常处理不好与他人的关系；而会说话的人则可以与人畅谈、沟通无阻，进而轻松与人交往，快速成功，快乐生活。

会说话的人，无论说什么，即使不好听的话，都能带给人“悦耳”的感觉，让人如沐春风，进而拥有和谐、美好的人际关系。

会说话的人，无论说什么都条理清晰、有理有据、一针见血，能够高效与人沟通，甚至是说服他人，为自己的发展创造有利条件。

会说话的人，时常妙语连珠、幽默轻松，不知不觉间就创造出了愉悦的氛围，给他人也给自己快乐。

.....

就是这样，对会说话的人来说，人生处处精彩！要知道，会“说”是成为一个魅力四射、事业有成、家庭幸福、人缘好的人不可或缺的前提条件。无论是竞争职位，还是挖掘人才；无论是推销产品，还是发言陈词；无论是外交谈判，还是洽谈业务；无论是谈情说爱，还是闲话家常；无论是家人商谈，还是朋友讨论……这种种能否成功，从而奠定起美好人生的基础，与会不会说话，能否把话说得恰到好处息息相关。

相对地，不会说话的人，往往不能充分、准确地表达自己的思想。这样一来，势必造成沟通障碍、人际鸿沟、社交冲突等一系列负面结果，让人离成功和幸福越来越远。

生活中，我们也应该尽可能地做一个会说话的人，将人生的精彩“说”出来。特别是在当今这个“说”备受推崇的时代，更要做一个“能说会道”的人，用“说”的艺术成就自己的八面玲珑！

本书旨在引导读者了解、修习“说”的艺术，从言之有效、言之有术、言之有喻、言之有变等多个角度，详细而深入地阐述了说话的技巧，帮助读者全方位地提升“说”的能力，进而成为一个“说”得巧妙、活得精彩的人。

此外，本书将方法寓于丰富的生活案例中，让读者在体味生活趣味的同时于不知不觉间提升“说”的能力。可以毫不夸张地说，本书既有“营养”又轻松，是渴望“会说话”的人的最佳选择！

编著者

2012年4月

目 录



第一章 言之有效：不要说废话

- 让自己成为“字字值千金”的人 / 002
- 准备好了再开口，方能事半功倍 / 004
- 话里立场鲜明，才能让拒绝有效 / 008
- 辩论语言步步紧逼才能让对方节节败退 / 011
- 演讲时语言不可拖沓啰唆 / 015
- 活用修辞可以增强表达效果 / 017
- 求人办事少拐弯抹角 / 020
- 言简意赅，别人才会喜欢你 / 023

第二章 言之有术：要把话说好

- 要把话说好，掌握技巧很重要 / 028
- 话多不如话少，话少不如话好 / 030
- 真诚感谢暖人心 / 032

- 说贴心的话 / 034
- 站在对方的立场去说话 / 036
- 用好话抬高别人 / 038
- 激励，让别人听从于你 / 040
- 大智若愚的说话方式 / 043

第三章 言之有喻：从别的说起

- 讲话可以从礼貌讲起 / 046
- 以退为进，欲擒故纵 / 049
- 以迂为直，先到终点 / 051
- 循循善诱，因势利导 / 054
- 苏格拉底说服法：引导对方多说“是” / 057
- 引申荒谬，智能出击 / 060
- 明里嬉笑，实则怒骂 / 063
- 装傻充愣，顾左右而言他 / 065

第四章 言有不言：要留有余地

- 点到为止，切忌过于绝对 / 070
- 话要说，但不要说满 / 073
- 说话要给别人留面子，为自己留余地 / 075
- 含蓄说话，留点余地 / 078
- 沉默让无声胜有声 / 081

- 让“只言片语”为自己的缺点化个好妆 / 084
- 言语失误时不妨装糊涂 / 087

第五章 言之有变：要灵活随机

- 说话要注意场合和语境 / 092
- 烧香要拜对菩萨，说话要看清对象 / 095
- 给男人留足面子，适时“捧”他一下 / 098
- 在上司面前要守点“拙” / 101
- 对待小人要绵里藏针 / 103
- 爱吃草的给草，好吃肉的给肉 / 105
- 谈判桌上讲错话，及时退让不如死不改口 / 108
- 巧妙应对别人的羞辱 / 111

第六章 言之有据：不可说胡话

- 寓理于事，不言自明 / 114
- 有效说服的关键——晓以利害 / 117
- 设问，是说服对方的好方式 / 120
- 打个比方给人听，更能说服对方 / 123
- 劝固执的人要动之以情，晓之以理 / 125
- 赞美他人也要有理有据 / 128
- 谈判中处理反对意见要有理有据 / 130

第七章 言之有忌：要有所不说

- 别轻易揭朋友的“老底儿” / 134
- 对别人的隐私要守口如瓶 / 137
- 闲谈论人是非乃言之大忌 / 140
- 切莫口无遮拦，以免刺伤他人 / 143
- 狂言不出，麻烦不来 / 146
- 跳槽后揭老团队的短对你没好处 / 149
- 别向同你有利益冲突的同事吐露心声 / 152

第八章 言之有度：要适可而止

- 话不是说得越多越好 / 156
- 怎样说话才算有分寸 / 159
- 出口赞美也要有尺度 / 162
- 玩笑开过火就没了“笑”果 / 165
- 不要咄咄逼人，要给对方台阶下 / 167
- 说话不要夸大其词 / 170

第九章 言之有蜜：话要顺耳说

- 软话更能打动人 / 174
- 赞美他人的話也有讲究 / 176
- 赞美对方鲜为人知的优点 / 178

送人“高帽子”，得人无限好感 / 181
顺毛摸永远强过逆鳞捋 / 184
忠言多放“糖”，也可不逆耳 / 187
物往贵处说，人往年轻讲 / 189
先抑后扬能让批评甜起来 / 192
甜蜜昵称，传达浓情蜜意 / 195

第十章 言之有情：话要说到心

心到、眼到、口到，才能打动他人 / 198
找到和对方有“共鸣”的话题 / 201
做个会说贴心话的女婿 / 205
夫妻之间不可缺少甜言蜜语 / 208
迎合期望，谈对方最得意的事 / 210
语言中最次要的一个字是“我” / 213
迎合对方的心理，把感谢的话说出来 / 216
如何让温馨的安慰温暖人心 / 219
用感同身受的话打开对方的心门 / 222

第十一章 言之有味：幽默是作料

反弹琵琶，让幽默别具风趣 / 226
尴尬时，让幽默帮你一把 / 228
朋友间的小玩笑更能增添交往情趣 / 231

- 以幽默的语言削减对方的愤怒 / 233
- 拿自己开开玩笑，弥补自己说错话的过失 / 236

第十二章 言之有续：话题不可断

- 推开“寒暄”之门，以获取话题 / 240
- 话到嘴边留下半句，激起对方无限兴趣 / 243
- 找到共同话题，让彼此有说不完的话 / 245
- 敏锐观察，打通情感通道 / 248
- 营造吸引听众的磁场 / 251
- 引导对方说他的得意之事 / 254
- 转移话题，避免陷入尴尬境地 / 257

参考文献 / 260



第一章 言之有效：不要说废话

语言是人与人之间最重要的交流工具，但只有有效的语言才能促进交流。生活中，我们说话时，切记不要说废话。没有实际内容的空洞语言，只会让他人感到厌烦。一个真正会说话的人，其言必然是充实而简练的，与长篇累牍的废话相比，既有语言美，也有韵律美。也就是说，不说废话不仅是有效交流的保证，也是个人魅力的一种体现。

让自己成为“字字值千金”的人

在封建社会里，皇帝是“金口玉言，一字千金”，这主要取决于他们至高无上的权力，如果没有这样的权力，他们可能就难以被冠以这样的美誉。因为真正的“一字值千金”是指语言精练，而非权力滔天。比如，文学评论家们对好诗、好词、短小精悍而又优秀的寓言小品及各种精辟的著作等给予极高的评价正是“一字千金”的一种具体体现。

同样，在与人交际的过程中，特别是在重要场合与人谈话的时候，若能做到“字字值千金”，势必能取得好效果——让自己言之有效，获得好评价——赢得他人的好感。比如说，在外交场合上，涉及国家主权、国家利益和国家尊严等问题的时候，就应当本着“言之有效，不说废话”的原则让自己成为“字字值千金”的人，这样才能更好地维护祖国的利益。

生活中，我们也应该坚持“言之有效，不说废话”的原则，让自己做一个“字字值千金”的人。这样才能更明确地表达自己的态度和立场，才能形成干练的风格，赢得他人的好感，活出精彩的人生。

换言之，我们应该尽力让自己的话说得贴切、透彻，说到点子上。比如，在商业谈判中，该表明自己立场或态度的时候就应该言简意赅地明确自己的立场或态度，千万不要说了一堆，对方却不知道你是同意还是不同意。这不仅不利于沟通，还可能导致你被对方看轻，

又或者对方以为你没有诚意，进而采取对抗的态度。

在一般的交际场合也是如此，将话说到点子上，不要说长篇累牍的废话，会使交际更加顺利，生活更加精彩。举个最简单的例子：别人问你周末是否有空，你不要说：“我周二约了××谈事情，周三准备和××一起吃饭，周四还没有安排……”其实别人想要得到的答案无非是“有空”或者“没空”，两个字就能回答的问题，结果你说了一堆废话，最终还是没有给出对方想要的答案。当然，追求言简意赅、“字字值千金”也需要有度，不必每个字都斟酌衡量，力求出口的每个字的效用都是最大化的，否则容易走入少言寡语或高傲、不爱国人的误区；只需要从实际出发。

具体地说，要成为一个“字字值千金”的人，我们可以从以下几个方面努力：

第一，抓住重点。抓住交谈的重点。一般来说，谈话都会有一个中心，你一定要牢牢把握这个中心，做到中心明确，主题突出。不要绕来绕去，最后离题十万八千里。那些偏离了中心的话，在别人看来就全是废话。

第二，语言要简洁。抓住中心后，在表达的时候，语言要简洁，不要有过多的修饰语。

第三，找准时机再发言。想要自己的观点“字字值千金”，而不是被别人当成废话，就一定要找准了时机再开口。在适当的时候，说适当的话，才能达到言之有效的目的。

无论如何，言之有效，不说废话，让自己的话“字字值千金”是可以在锻炼中实现的。若想因说话而获得精彩的人生，就不能忽略这一点。

准备好了再开口，方能事半功倍

在做一件事情之前，我们应当事先有所准备，这样才能避免面对突发问题或意外情况茫然失措的情况出现。

说话也是一样，有所准备才不至于慌张失措，说废话、乱说话，才能言之有效，甚至达到事半功倍的效果。因此，在说话前一定要先有所准备，要避免盲目地开口就说，否则很容易给人“不知所云”的感觉。

真正聪明的人会在开口说话前在心中做充分的准备。因为倘若心中“没数”，没有目的性和针对性，说出口的话往往达不到预期中的效果。然而，现实中聪明的人却并不多。比如，很多人在面试的时候喜欢临场发挥，因为不知道面试官会问什么问题，所以干脆毫无准备。等到真正面对面试官的时候，只要对方稍微施加一点压力，就紧张得不行，头脑一片空白，那一刻别谈说得多么精彩，就连准确回答对方的问题也成了问题。但如果事先能做好准备，就可以避免这样的尴尬局面。虽然所准备的内容未必就是面试官一定会问到的，但是，事先准备是一剂心理镇静剂，有利于我们从容面对、理性思考，即便不能“字字值千金”，但至少也能答到点子上，至少能够“言之有效”。

同样，在与人交际的过程中，准备好了再开口也是非常必要的。

比如，向他人提某种要求，通常需要在心里思量对方的身份、提出要求的方式和口吻、如果要使对方同意应该如何说服等问题。要知道，生活没有彩排，是现场直播，说出的话就如泼出去的水，覆水难收。因此，在泼出去之前就应当有所准备，准备好了再开口，这样才能言之有效，才能事半功倍。

尤其在一些重要的社交场合，这样的准备显得尤为重要。要想言之有效，让自己少说甚至不说废话，那就一定要在说话之前做好准备。要了解在什么样的场合适适合说什么样的话，要清楚对什么样的人应该说什么样的话……总之，开口之前要有所准备，不要想着临场发挥。

要知道，并不是每一个人都能做到临场发挥的，那些能够随机应变的人往往具有出众的“说”的能力和经验，他们有丰富的生活经验，开口前的准备已经化成了一种本能。

生活中，我们在很多场合说话时都应该注意这一点，演讲、辩论等，更要提前准备好话题以及所需要的素材，甚至打好草稿、勾画好大纲。

曾经有位著名的脱口秀主持人说，他主持节目时永远不会慌乱，秘诀就是他做足了准备工作。他认为，做准备工作不是做给别人看的，而是自我信心的来源，是“言之有效”的前提。

那么开口前的准备工作有哪些内容呢？总的来说，就是对素材的积累。丰富的素材依靠日积月累。想要使自己头脑中拥有取之不尽的素材，可以从以下几方面着手：

1. 扩大知识面

口才是一种智慧的表现，它必须以丰富的知识为基础。一个人只有拥有广博的知识，才能审时度势，运用丰富的素材，促成妙言成趣的谈话氛围；才能对事物进行透彻精辟、居高临下、入木三分的分

析，从而做出恰当的比喻，在交际场上纵横捭阖。一个人知识面越广，懂得的越多，则他与人交谈时的话题就会越多。一个交际高手，就要了解交谈对手的兴趣所在，无论对方是哪一类人，对什么样的话题感兴趣，他都能够围绕对方的兴趣展开话题，这样才会使双方的交谈更加深入，更加投机。

所以，要想夯实口才的基本功，就必须广泛涉猎，充实自我，不断从浩如烟海的书籍中收集智慧的浪花，从名人趣事的精华中撷取耀眼的宝石，从日常生活的言谈中汲取语言文化的精华。

2. 不断积累有用资料

多看、多听，才会拥有良好的口才基础，才能便于模仿各种形式的语言。可以用来借鉴、参考的语言资料多了，说起话来所用语言自然就丰富了，运用语言的能力当然会得到提高。语言的养分可以通过多种方式来汲取。

首先是文学，文学被誉为是语言思维轨迹的录像。就拿幽默文学来说吧，幽默文学在弘扬生命、启迪智慧的文学功能上起着不可或缺的作用。古今中外的很多文学家都是幽默高手，他们的很多文学作品都是幽默氛围浓重的文学名篇。当然，要成为幽默高手最直接的方法是从生活中汲取。因为在人生的旅途中，泪水和笑容、悲伤与欣慰、成功与挫折无时无刻不锤炼着人的灵魂；酸甜苦辣、悲欢离合无不折射着生活的色彩。

在平常阅读的时候，我们可以用笔画出那些有意义的语句，或者专门准备一个笔记本，将其摘抄下来。一开始的时候不要贪多，但一定要坚持不懈，如此这般两三个月，思想定会比以前丰富许多。同样，平时在听别人说话时，也可以将充满智慧的词语和句子记下来，日积月累，我们谈话的题材和资料自然就会丰富。