

中国金话筒金奖得主殷亚敏35年口才诀窍精华呈现

# 练好口才的 第一本书

照着做，掌握中国味的魅力讲话艺术！

殷亚敏 / 著

## 01 接地气

中国语境下高频使用的口才技巧

## 02 易练习

经过实战检验的完美训练方法

## 03 超实用

照着练一次，受用一辈子

白岩松

诚意推荐

民主与建设出版社

博集天卷  
CS-BOOKY



殷亚敏 / 著

# 练好口才的 第一本书

民主与建设出版社

 博集天卷  
CS-BOOKY

## 图书在版编目(CIP)数据

练好口才的第一本书 / 殷亚敏著. —北京: 民主与建设出版社, 2015.8  
ISBN 978-7-5139-0735-4

I. ①练… II. ①殷… III. ①口才学 - 通俗读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第202537号

---

© 民主与建设出版社, 2015

## 练好口才的第一本书

- 出版人 许久文  
责任编辑 程旭  
监制 于向勇  
策划编辑 马占国  
文案编辑 雷腾  
营销编辑 刘健  
封面设计 主语设计  
出版发行 民主与建设出版社有限责任公司  
电话 (010) 59419778 59417747  
社址 北京市朝阳区阜通东大街融科望京中心B座601室  
邮编 100102  
印刷 北京鹏润伟业印刷有限公司  
开本 787mm × 1092mm 1/16  
印张 18  
字数 220千字  
版次 2015年9月第1版 2016年4月第2次印刷  
书号 ISBN 978-7-5139-0735-4  
定价 38.00元

注: 如有印、装质量问题, 请与出版社联系。

## 练就好好口才，从学会讲好话开始

20世纪最伟大的成功学大师戴尔·卡耐基曾总结道：“一个人的成功，15%靠技术知识，85%靠口才艺术。”

在工作与生活中，我们常常能注意到这样一个事实：那些口才好的人，往往讨人欢心，获得很好的人缘，与同事相处融洽，深受领导赏识和喜爱，升职加薪，春风得意；而那些口才不好的人，则往往默默无闻，被人无视，或者因为不会说话、说错话而得罪人，影响自己与他人的关系，遭人记恨，到处碰壁，事事不顺。毫无疑问，口才是一个人成功的关键因素之一。

既然口才如此重要，那么，究竟怎样才能练就好好口才呢？

实际上，大多数人之所以拥有好口才，都是因为经过了后天的专门训练。无数人通过亲身经历证明：只要掌握了正确的训练方法，平时勤加练习，并保持恒心，坚持不懈，假以时日，即使口才原来很糟糕，最终也可以练好，哪怕达不到可以当金牌主持人的地步，但在工作和生活中也能够游刃有余，应对自如。

第三届中国金话筒金奖获得者殷亚敏老师，根据自己35年的口才讲授经验以及万千学员的实战训练反馈，总结出了一整套具有中国特色、深受学员欢



迎、易练习、见效快的口才训练方法。在这本书中，殷亚敏老师集中讲述了练好口才的第一步：讲好话的艺术。

讲好话，顾名思义，是指讲让人开心、欢喜的话，以夸奖人的话为主。只有学会了讲好话，口才初学者才能迅速取得成效，赢得他人的认可，进而树立自信，为进一步提升口才能力打好基础。

学习掌握讲好话的正确方法和技巧，对于提高口才，迅速拉近与他人之间的距离，改善人际关系，进而赢得认同、说服他人，都大有裨益。如亲人之间、朋友之间、师生之间、企业领导与员工之间、业务经理与客户之间，甚至陌生人之间，只要有说话、有沟通的地方，都离不开讲好话这一门艺术。

本书具有三大特点：第一，接地气，收录了中国语境下最常使用的口才技巧，比如，怎样夸奖陌生人？如何回应别人的夸奖？怎样变批评为夸奖？第二，易练习，总结出了一套经过实战检验的完美训练方法，如循序渐进法、“一简二活”训练法、“双一”训练法、“三夸”练习法、逢新夸奖法、“二传手”夸奖法等；第三，超实用，一看就会练，一练就有效，可以帮助读者在短时间内切实提高口才。

亲爱的读者，不管你从事什么职业，不管你的年龄是大是小，只要你想让亲情更亲，友情更深，沟通更顺畅，人际关系更融洽，人生更加快乐和幸福，那么相信这本书一定会让你受益！

只要打开这本书读一读，根据书中的训练方法和技巧抽空练一练，奇迹或许就会在你身上发生！

## 目 录

## C O N T E N T S

## 第一章

## 讲好话，首先要学会面带微笑

- 一、对人微笑，让人“三悦一自信” · 002
- 二、对人微笑，对自己有六大好处 · 009
- 三、为什么大多数人不爱微笑 · 024
- 四、怎样练习微笑 · 026
- 五、关于微笑练习和读者的问答 · 031

## 第二章

## 好话的十二种讲法

- 一、夸奖他人，激发斗志，拉近距离 · 036
- 二、尊重他人，切勿出语伤人 · 039
- 三、表达感谢，感动他人，化敌为友 · 041
- 四、懂得感恩，更要学会说感恩的话 · 043
- 五、关心他人，随时随地送友善 · 046
- 六、体谅他人，换位思考 · 049
- 七、善于鼓励，让他人树立信心，走出低谷 · 052
- 八、赞同别人，会让你成为赢家 · 055
- 九、表达信任，沟通心灵 · 057



十、表示谦虚，必能受益 · 060

十一、夸奖他人，表达商量 · 061

十二、不说发脾气的话 · 064

### 第三章

## 讲好话，分境界、顺序、深度、对象

一、境界：初级、中级、高级 · 070

二、顺序：先夸、中夸、后夸 · 074

三、深度：夸外表、夸能力、夸品质 · 082

四、对象：单夸、双夸、群夸 · 087

五、最需要讲好话的三类人：领导、亲人、教师 · 091

### 第四章

## 我们为什么要讲好话

一、讲好话存在“两律”现象 · 104

二、讲好话对听者有六大好处 · 109

三、讲好话，最大的受益者是自己 · 123

四、不讲好话带来“五没” · 137

## 目 录

## C O N T E N T S

## 第五章

## 不会讲好话的八大误区

- 一、性格耿介，以直为傲，不会夸 · 150
- 二、清高傲慢看不起人，不屑夸 · 155
- 三、分不清夸奖与拍马屁，不敢夸 · 158
- 四、认为亲人、好友之间用不着夸，不必夸 · 162
- 五、认为夸了就会翘尾巴，不能夸 · 165
- 六、自认没掌握夸奖技能，不善于夸 · 170
- 七、以为对方不喜欢听，不好意思夸 · 173
- 八、嫉妒心强，不肯夸 · 177

## 第六章

## 讲好话要遵循的九条原则

- 一、好心原则 · 180
- 二、准确原则 · 191
- 三、纵比原则 · 195
- 四、平等原则 · 197
- 五、一致原则 · 200
- 六、新意原则 · 201
- 七、“骨肉”原则 · 204
- 八、恒夸原则 · 206
- 九、三思原则 · 208





## 第七章

### 如何掌握讲好话的方法

- 一、讲好话，怎样学 · 212
- 二、找优点，怎么练 · 217
- 三、九种诀窍，助你练习讲好话 · 231

## 第八章

### 变批评为夸奖的九种方法

- 一、先夸后批 · 252
- 二、以夸代批 · 253
- 三、变批为夸 · 254
- 四、明夸暗批 · 256
- 五、先抑后扬 · 257
- 六、幽默代批 · 258
- 七、期望代批 · 259
- 八、你夸他，他自批 · 260
- 九、贬己代批 · 261

目 录 C O N T E N T S

第九章

听了夸奖的话，应该如何回应

一、不会回应的几种表现 · 264

二、微笑、感谢、自谦 · 265

附 录

关于讲好话常见的30个问题 · 273

## 第一章

# 讲好话， 首先要学会面带微笑

先给大家出一道思考题：

人际交往中有个一用就灵的法宝，这个法宝具备四个特点：一是简单，二是易做，三是不花钱，四是世界通用。请问这个法宝是什么？

有人回答：微笑。没错，正是微笑！

在所有人际交往的方法中，微笑是唯一具备这四个特点的方法。通过长期的教学，我发现微笑是实现良好沟通交流最核心的方法，也是投入产出比最高的方法。

对于沟通对象来说，微笑的作用是让人“三悦一自信”。“三悦”是悦目、悦耳、悦心。



## 一、对人微笑，让人“三悦一自信”

### 1. 微笑让人悦目

微笑让人悦目，就是指微笑可以让他人从视觉上感觉舒服，心里感到愉悦。

#### • 王石两张照片的启示

我每次上演讲课，说到微笑可以练胆时，都会让学员看王石先生的这两张照片，然后我会问一个问题：哪一张照片上的王石更有魅力？

大家异口同声地说：右边的王石。

同一个人的照片，为什么我们会喜欢右边的这张？

答案是：微笑。

先看右边这张：王石嘴角上扬，露出牙齿，眉毛舒展，眼角微微上挑，眼睛发亮，俨然是一个富有魅力的世界企业家形象。

再看左边这张：

王石双唇紧闭，嘴角下垂，眼角下垂，眼睛无神，看起来是个再普通不过的普通人。



我们从中可以得出一个结论：微笑才有魅力，才能吸引观众。

星云大师曾说：“一束鲜花不如一个微笑；微笑是世界上最美丽的色彩。”

## ● 乔布斯始终在微笑

韩国作家金旻泰在他的《他是如何说服听众的：乔布斯演讲会 1》一书中写到，在乔布斯走上台说出第一句话之前，首先映入人们眼帘的是他的微笑。大家从他的表情中就可以看出，他今天非常高兴，因为在他脸上看不出丝毫的紧张。他在演讲之前，会面带微笑将目光投向听众席上的每个角落，对前来听他演讲的听众表示欢迎，然后才开始说第一句话，这让听众备感温暖。

微笑是紧张胆怯的克星。你微笑了，观众就会认为你从容自信；你不笑，观众就会觉得你很紧张。

我们常说：“这个人很有魅力。”“魅力”是什么意思？“魅”是吸引，“力”是力量，合起来就是吸引人的力量。一个人要想具有吸引力，方法有很多，但微笑绝对是获得魅力最简单、最直接的方法：你只要坚持微笑，就有魅力；不笑，就没有魅力。

当你站在台上，尚未开口就先面带微笑时，就已经展示出了你的魅力，吸引了观众的眼球。正如雨果所说：“微笑就是阳光，它能消除人们脸上的冬色。”

我让学员微笑之余，自己更会言行一致，先微笑。在讲课时，我会始终保持微笑，既营造了良好的氛围，又给学员留下了深刻的印象。

我曾在一所大学给新入职的教师做讲话能力培训，一位大学老师上完我的课后写道：“殷老师授课总是时刻保持微笑，比如教我们向观众问好的时候一定要面带微笑，微笑的时候嘴角要上扬，眉毛要舒展，眼睛要笑咪咪，这样就能给观众留下良好的印象。殷老师的笑容就非常有感染力！”

还有学员说：“殷老师的‘殷氏招牌微笑’，给我们留下的印象太深了。”

中央电视台《晚间新闻》节目曾经对北京市有关部门在学生中所做的一项调查进行了报道，该项调查的主题是“你最喜欢什么样的老师”。90%以上的学生说：我最喜欢微笑着给我们上课的老师。



## 2. 微笑让人悦耳

微笑让人悦耳，就是说人在微笑时声音会奇迹般地变得好听，从听觉上吸引人。

### • 为什么要背对着招收接线员

汪洋的《一切从微笑开始》一书里讲了一个背对着招聘员工的故事。

这个故事的主人公是一个叫艾莱儿的普通美国女孩，她既没有背景，也没有技术专长，当美国联合航空公司招聘员工时，她抱着尝试的心态，带着微笑走进了面试间。

面试开始时，主考官背对着艾莱儿说话，她不明白为什么。虽然如此，她还是自信地回答完了主考官提出的所有问题。

最后主考官转过身告诉她，她所要从事的工作需要借助电话来完成，包括机票的预订、取消、更换或确定航班等事宜，自己之所以背对着她，不是因为无视她的存在，而是为了清楚地听出她的声音里是否融入了微笑。

主考官得到了满意的答案，艾莱儿顺利地通过面试，被录用了。

从此，艾莱儿在岗位上，通过电话让顾客们感觉到她的微笑一直伴随着他们，让他们如沐春风。

### • 主持人爱笑才有听众缘

真诚的微笑，的确是可以听出来的。

我是广播主持人出身，深知声音甜美对于广播主持人有多么重要。有些主持人本来自身嗓音条件很好，既清脆又响亮，但听起来冷冰冰的，反而让听众讨厌；有些虽然声音条件一般，但听起来甜美亲切，大受听众欢迎，“粉丝”如云。甜美的声音从何而来？并不都是天生的，关键看你爱不爱笑。你只要一微笑，声音马上就会变得甜美；只要一冷漠，声音就会变得冷冰冰的，听众马上就能听出来。

我曾给电信公司呼叫中心的工作人员做过培训，发现他们有一个误区，那就是在训练声音亲切悦耳时，往往只是从声音入手，忽视了对笑容的训练，所以我就把微笑训练作为重点，教给他们微笑的练习方法，要求他们每天练习微笑。等他们把微笑练成了习惯，工作时声音自然就变得悦耳亲切了。

我在做演讲培训，讲到微笑可以练胆时，都会让学员做一个对比练习：

我先皱着眉头说：“各位领导、各位来宾，大家好！”然后再微笑着说一遍。结束之后，我问学员哪种声音悦耳，学员都异口同声地说：“微笑时声音悦耳。”

说一千道一万，不如现场练一练，请读者按照以下示例做个试验：皱着眉头说说“各位领导、各位来宾，大家好！”然后再微笑着说一次，并用手机把两次的声音录下来，然后听听录音，看哪一遍的声音悦耳。

### 3. 微笑让人悦心

#### • 马云微笑面对恒大输球

微笑会让对方感到心情愉悦，下意识地喜欢你。

马云刚入股恒大不久，受恒大老板许家印之邀到广州天河体育中心观看恒大主场作战的比赛。为了鼓励恒大球员积极奋战，他一掷千金，慷慨地设了一个2000万元的“男人奖”，承诺不管比赛结果如何，都会奖给恒大球队表现最出色的球员。

在本场比赛中，恒大球员拼死力搏，但战斗到最后，还是没能踢进第三球，最终被西悉尼球队淘汰。比赛失败，对于恒大来说很不光彩，许家印很没面子，一脸落魄。但马云一脸轻松，因为他看到了恒大球员的拼搏精神，尽管他们输了球，但达到了自己赛前的要求，当比赛结束的哨声响起时，马云面带微笑，



双手举过头顶，为恒大球队鼓掌。

作为新来的老板，马云初次观战就遇到自己的球队失败，按理说应该面子上挂不住，感觉很下不了台才对，但他并没有恼羞成怒，而是用微笑坦然面对自己球队的失败，尽显大帅风度，给恒大球员们留下了很好的第一印象。他们放松心情，减小压力，反躬自省，以备再战。

### • 微笑面对“垃圾人”

什么是“垃圾人”？一位网名叫“中外比上”的网友写了篇文章，表达了自己的看法。

他在这篇文章中，讲述了他跟朋友××在车道上行驶时，遇到一辆黑色轿车突然从停车位开出，正好挡在他们前面。××立即踩刹车，刚好闪开那辆车，两车之间只隔了几厘米。对方司机大吼大叫，××只是微笑了一下，对他挥了挥手。

这位网友问××刚才为什么那么做，因为对方差点毁了××的车，还可能伤害到他们。

××解释说，很多人就像“垃圾人”一样，充满负面情绪：嫉妒、算计、仇恨、沮丧、愤怒、傲慢、偏见、抱怨、贪心、比较、愚昧、无知、烦恼、报复等等。当他们心里的垃圾越积越多时，他们就会找个地方倾倒。有时你刚好碰上了，垃圾就倒到你身上了，所以，你无须介意，只要微笑，挥一挥手，远离他们，然后继续走自己的路就行，千万别在接收了他们的“垃圾”之后，再倾倒给自己的家人、朋友、同事或其他路人。

这位网友把他的朋友××说的这番话总结为“垃圾人”定律，并说快乐、成功的人绝不会让“垃圾人”接管自己生活中的任何一天。人生短暂，绝对不要在这些事情上浪费心思和精力。

生活中我们往往都会遇到莫名其妙被人欺负的情况，如果以恶言对恶言，会让自己不开心；自己不开心，往往会把气撒到家人和朋友身上。

那位开车的朋友××说得好，以微笑面对“垃圾人”，让自己一直保持愉



悦的心情，自己心情好了，自然就会感染和影响家人、朋友，让他们也有好心情。

#### • 你手上的报纸会给谁

博主小影儿在她的博客里讲述了一个普通人微笑的故事。故事里说，她每天上班出地铁站时，都能看见两位老人在回收报纸。第一位守在下地铁刚要上电梯的位置，当有人从他旁边经过时，他都会把手伸向对方索要报纸，脸上没有任何表情，让人觉得有些反感。

第二位老人每天守在电梯的出口处，当有人把报纸递给他时，他会很诚恳地说声“谢谢”，同时露出亲切的笑容。有位乘客手里拿着报纸，在经过第一位老人时，尽管这位老人把手臂伸向她，但她并没有把报纸给他，而是在下电梯时给了第二位老人。

奇怪吗？不奇怪。如果是你，你会怎么做？我想，你大概也会下意识地吧把报纸送给那位面带微笑的老人吧。

想一想，在我们的生活中是不是每天都在发生类似的事情？对方一个微笑吸引了你，让你舒适、开心，从而将信任的天平偏向对方。

## 4. 微笑让人自信

微笑代表着对对方的肯定，所以能给对方带来自信。

#### • 给孩子自信

著名留学专家高燕定从他女儿高倩五岁那年起，就经常对她说：“哈佛是世界上最好的大学，你一定要上哈佛！”“上哈佛！爸爸希望你上哈佛，你一定要上哈佛！从哈佛毕业后当律师！”

高倩当时还小，听不懂这些话，但高燕定不管这么多。他认为，应该从孩