

说话

SHUOHUA

说到点子上

SHUODAO DIANZISHANG

金文◎著



让你说的话
有趣、

●●●●●
水平!

如果有一天神秘莫测
我会毫不犹豫地要求将口才留下。

那天赋和能力夺走，

——丹尼尔·韦伯斯特

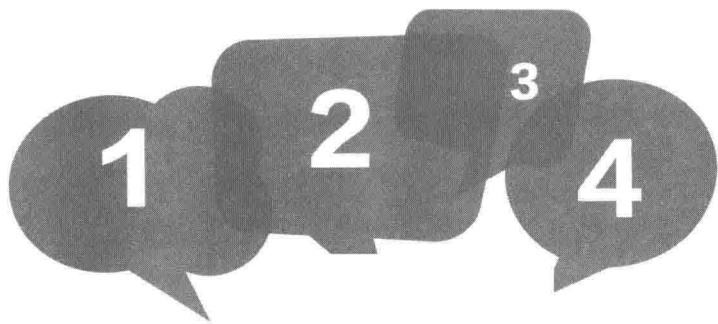
说话

SHUOHUA

说到点子上

SHUODAO DIANZISHANG

金文◎著



图书在版编目 (CIP) 数据

说话说到点子上 / 金文著. — 济南 : 山东文艺出版社, 2016.12

ISBN 978-7-5329-5344-8

I. ①说… II. ①金… III. ①口才学 - 通俗读物
IV. ① H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 271725 号

说话说到点子上

金文 著

主管部门 山东出版传媒股份有限公司
出版发行 山东文艺出版社
社 址 山东省济南市英雄山路 189 号
邮 编 250002
网 址 www.sdwyppress.com

读者服务 0531—82098776 (总编室)
0531—82098775 (市场营销部)

电子邮箱 sdwy@sdpress.com.cn

印 刷 北京嘉业印刷厂
开 本 710 毫米 × 1000 毫米 1/16
印 张 16
字 数 227 千
版 次 2016 年 12 月第 1 版
印 次 2016 年 12 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 978-7-5329-5344-8
定 价 38.00 元

版权专有, 侵权必究。

前言

P R E F A C E

一位西方的哲人说过：“世间有一种成就就可以使人很快完成伟业，并获得世人的认识，那就是讲话令人喜悦的能力。”

说话似乎很简单，也确实很简单。张口即说，因此人们创造了口无遮拦、胡言乱语、口不择言等关于说的词语，而这些简单的“说”，最终都无一例外地会为人设置障碍，致使人难成事。造人之初，一向追求完美的上帝会创造嘴巴，想必初衷也不是要它来坏事的。乱说话应该是人类自己的发明，是即兴之作。

生活中，遍布着这样的人，他们在语言的使用上从不用心，总是不假思索地随意发表意见。诸如那些心直口快的人，那些任何情况下都直言不讳的人，那些说话不会拐弯儿、一竿子捅到底的人，那些不懂幽默、总是板着脸的人……你本是出自一番好心，或是你很想把一件事办好，但就因为你的说话方式，你被扣上了坏人的帽子，事情被你搞砸了。你说你冤枉，你根本没想那样，但是没人听你的解释，因为你此刻说的已经被认为是在狡辩了，何况你还可能会越描越黑呢？在生活中，此类的例子频繁地出现。

不会说话的人在社会上的地位，犹如一台发不出声音的收录机，虽然在不停地转动着，却丝毫起不到娱乐人们的效果。现代社会是一个繁忙复杂的社会，会说话的人，必然是现代社会中的活跃人物。

通过说话这一媒介，不熟识的人可以熟识起来，人与人之间长期形成的隔阂可以消失，甚至单位之间、社会集团之间、国家之间的矛盾有时也可以通过它得到解决。若是语言运用不当，就可能造成交际困难，甚至损害自身的形象。

纵观古今中外，口才是一切优秀人才必备的重要素质。在现代社会，口才更是当代人必备的基本能力之一。随着改革开放的不断深入，人际交往日益频繁，口才也越来越受到人们的重视。

在这个充满挑战和竞争的社会，在现代交际中，是否能说、是否会说，以及与言谈交际相关知识能力的多寡，的确影响着一个人的成功和失败。俗话说：“七分本事，三分机遇。”在竞争中，谁把握住了机会，谁就把握住了命运的主动权。而机遇的获得，在很大程度上是通过“说”来实现的。

姑且不说这个快速发展、充满激烈竞争的社会如何要求，单是我们想好好生活的愿望，就需要掌握一些说话技巧来满足。在社会大家庭里生活，人与人之间的交流是必不可少的重要一环，而“说”又是交流的主要手段。可以肯定的是，说不好的情况下，就不会有很好的交流。

说话是一门学问，更是一门艺术；它是社交本领，更是生存基础。成在嘴上，败亦在嘴上！可见，话是不能乱说的。怎样才算会说话？怎样靠生活中最平常的谈话使自己在激烈的竞争中立于不败之地？

本书以“说话”为主题，以论述故事的形式，教你如何坏话好说，狠话柔说，大话小说，笑话冷说，急话缓说，长话短说，虚话实说。帮你分

析古今中外的幽默，教你埋下伏笔、营造气氛、引爆笑点，把僵硬的语言变得婉转，黑白的语言变成彩色，教你说话的时候需要注意的语气以及仪表姿态。让你在读故事的过程中，就能领悟到说的妙处，在你不禁一笑的同时，自然而然地掌握说的要领，从而在人际场中左右逢源、游刃有余、顺风顺水。书中选取的故事有的发生在我们的周围，有的你可能看过或是听过，故事的主人公可能是你，也可能是你身旁的人。总之，我们的目标是对症下药、有的放矢，力求实现我们一“说”定音的愿望。

目录

C O N T E N T S

引起别人的交谈兴致

第一章 CHAPTER

- 钓鱼要用鱼饵 / 003
- 制造悬念，诱发好奇心 / 006
- 不要浪费不必要的时间 / 008
- 好口才需要自信与涵养支撑 / 011
- 怎样打破沉默的气氛 / 014

“巧舌”让交流顺利进行

第二章 CHAPTER

- 叫出对方名字，拉近彼此距离 / 019
- 寻找恰当的交流方式 / 022
- 用“天气”打开话匣子 / 025
- 用通俗的语言与人交流 / 027
- 善于发现和对方有关的事物 / 030
- 利用夸张为话语添彩 / 032

第三章
CHAPTER

恰到好处地表达自我

- 转个弯才不会撞墙 / 037
- 用“曲径通幽”的方式表达自己 / 041
- 让理性领导自己的头脑 / 045
- 提意见的有效方法 / 048
- 寻找合适的方法实现自己的愿望 / 052
- 无法正面迎接，可以选择逃避 / 055

第四章
CHAPTER

说话不要太直白

- 绕着弯儿说话 / 059
- 好话好说方见真心 / 062
- 谨而慎言 / 065
- 巧妙使用善意的谎言 / 068
- 三思而后说 / 071
- 给苦咖啡加点糖 / 074
- 安慰别人的有效方法 / 079

第五章
CHAPTER

如何推销自己

- 为自己设计一个简洁的开场白 / 083
- 巧用优点弥补缺点 / 086
- 献出热情，赢得真情 / 089

赞美可以使人更感性 /	091
环环相扣，达成既定目标 /	094
倾听比侃侃而谈更重要 /	096
换位——增加成功的概率 /	102
创意的言语更能引起共鸣 /	105

幽默使你更具魅力

第六章 CHAPTER

幽默——语言酵母 /	111
急中生智，解除尴尬 /	114
把握幽默的尺度 /	118
幽默地坦诚更容易被原谅 /	122
用幽默的方式说庄严的话 /	124
赋予演讲更大的魅力 /	127
让自己的声音更有魅力 /	134

好口才——幸福生活的调味剂

第七章 CHAPTER

口才让爱情更甜蜜 /	139
夫妻之间的“危”与“机” /	147
两代人间的有效沟通 /	152
总有一种方法让你称赞她 /	160
给对方一个台阶 /	163

制造出人意料的反差 / 165

“花言巧语”易成事 / 169

第八章 CHAPTER

如何转“危”为“安”

好口才——一把万能钥匙 / 177

化解小摩擦，防患于未然 / 180

使用幽默话语“亡羊补牢” / 183

一语双关，幽默无极限 / 186

用幽默来医治怒火 / 189

巧用幽默，画龙点睛 / 193

学会幽默，巧妙运用 / 196

第九章 CHAPTER

机智地“回击”你的对手

给非难以致命反击 / 203

出其不意，攻其不备 / 206

分析批评成分，选择回应方式 / 209

以其人之道，还治其人之身 / 211

以退为进，适时反攻 / 214

防守是进攻的必要条件 / 217

懂得保护对方的伤疤 / 219

金盔铁甲不如铁齿铜牙

第十章 CHAPTER

- 口才是立身的必要条件 / 225
- 发挥口才的力量 / 228
- 有些时候，舌头比拳头更有用 / 232
- 用铁齿铜牙保护心灵 / 235
- 借力用力，硬话软说 / 238
- 巧用理智解决问题 / 241

第一章

引起别人的交谈兴致

那些能说会道、在人际交往中如鱼得水的人，往往在与对方接触的一瞬间，就能找到双方感兴趣的话题，从而引发交谈的兴致。

钓鱼要用鱼饵

著名口才大师卡耐基说：“虽然你喜欢吃香蕉、三明治，但是你不能用这些东西去钓鱼，因为鱼并不喜欢它们。你想钓到鱼，必须下鱼饵才行。”聪明的人在说服别人的时候，懂得迎合别人的嗜好，说对方想听的，而不是只关注自己想说的，这样能让对方感觉到受重视、受尊重。

作为《新说法》的主持人，李黎和节目一起在不断求索。《新说法》从一板一眼地讲法治事件，到如今更多关注老百姓的感人故事，以期能打动观众。而李黎，一开始栏目给他的定位是说书人，讲法治故事，谴责别人的占多数。那时看多了丑恶，李黎说自己也有点麻木了，整天一副说教的面孔，真就以为自己代表着正义。可是，这样的节目，这样的主持人，不是老百姓想看的，李黎也在反思。

“把心态放下来”，同事的一句话让李黎恍然大悟，主持人应该用真心说话，表达喜怒哀乐，老百姓要的是贴近他们的节目和主持人。现在，李黎自己也做编导，去感受故事中哪些点最感人，最能打动人，然后再呈现给大家。“每个故事没有明确目的，只是想告诉大家世间还有这样的事，人间还有这样的真情。”

这样的转变，用朋友的话说就是“李黎也开始说人话了”。不是否定自

己的过去，只是如果上天再给一次机会，李黎希望能跟老百姓再贴近一点。

每个人都有自己想谈论的东西，比如有的人喜欢篮球，有的人喜欢军事，有的人喜欢音乐，有的人对演艺圈的八卦新闻感兴趣，有的人对书法绘画感兴趣，有的人对烹调食物感兴趣，有的人对神秘现象着迷等等。许多家庭主妇相遇时，通常讨论的话题是物价、孩子、家庭琐事等，而商人们则谈论经济或是交际应酬时的趣事。可见不同的人喜欢讨论不同的话题。假如你对必须为三餐整天奔波的人大谈各地风光、旅游趣事，估计很有可能遭人白眼，他们连基础的温饱都成问题，哪还有心境和你议论各地的风光呢？但是如果你和他谈致富的方法，他必定会很有兴致，以至成为你的忠实听众呢！总之，每个人都有一项或是多项的兴趣，会说话的人在说服别人的过程中，懂得说别人想听的。

有一位从事童军教育工作的爱德华·查利弗先生，有一次，他为了赞助一名童军参加在欧洲举办的世界童军大会，急需筹措一笔经费，于是他前往当时美国一家数一数二的大公司，拜会其董事长，希望董事长能解囊相助。在这之前，爱德华·查利弗听说那位董事长曾开过一张面额100万美元的支票，后来那张支票因故作废，那位董事长还特地将之装裱起来，挂在墙上做纪念。

爱德华·查利弗一踏进他的办公室，立即针对此事，要求参观一下他这张装裱起来的支票。爱德华·查利弗告诉他，自己从未见过任何人开过如此巨额的支票，很想见识一下，好回去说给那些小童军听。这位董事长毫不犹豫地答应了爱德华·查利弗的请求，并将当时开那张支票的情形，详细地说给爱德华·查利弗听。结果，董事长说完他那张支票的故事，未等爱德华·查利弗提及，就主动问爱德华·查利弗：“对了，你今天来找我，是为了什么事？”于是，爱德华·查利弗才一五一十地说明来意。

出乎爱德华·查利弗的意料，董事长不但答应了他的要求，而且还答应赞助5名童军去参加该童军大会，并负责全部开销，另外还亲笔写了封推荐信，要求欧洲分公司的主管，提供所需的一切服务。

当时爱德华·查利弗若非事前知道董事长的兴趣所在，一见面就投其所好，引他打开话匣子，事情恐怕就没那么顺利了。

那些能说会道、在人际交往中如鱼得水的人，往往在与对方接触的一瞬间，就能找到双方感兴趣的话题，从而引发交谈的兴致。除了投其所好、寻找对方感兴趣的话题外，与之相类似的还有“借助媒介法”，即以一定的物和事为媒介，引发交谈。在人际交往中，能用来接近对方的话题可说俯拾皆是，关键在于要善于根据特定的情境去发掘，并恰到好处地运用。

制造悬念，诱发好奇心

人们都有好奇的天性，一旦有了疑虑，非得探明究竟不可。为了激起听众的兴趣，可以使用悬念手法。在开场白中制造悬念，往往会收到奇效。

制造悬念不是故弄玄虚，既不能频频使用，也不能悬而不解。在适当的时候应解开悬念，使听众的好奇心得到满足，而且也使前后内容互相照应，结构浑然一体。

《鲁豫有约》有一期的嘉宾是李宇春。刚开始的时候，鲁豫并没有把李宇春的名字说出来，而是先讲了这样一段话：“我常常想，一年三百六十五天啊，一定有某一天，在世界的某一个地方，某一个人的梦想会突然变成现实。在2005年，这一年当中有几个女孩子，她们在亿万观众面前实现了自己的梦想，这其中有一人，她因为她的帅气、她独特的魅力赢得了很多人的喜爱，她就是——”

底下的观众异口同声地回答：“李——宇——春！”

就这样，在观众的欢呼声中，李宇春出场了。这样的效果，就比“今天我们请来的嘉宾是李宇春”要好得多。

很多人在说话或者与人交谈的时候，语言很乏味，提不起对方的兴趣，关键就是不能吊起对方的胃口。这种悬疑式的说话方式却能一下子让