

良好的口才，可以让人倾心于你，结交更多的朋友，替你开辟人生之路，让你获得幸福美满。

——戴尔·卡耐基

一言一语皆能恰到好处，滴水不漏
一字一句皆能扣人心弦，打动人心



把话说到 别人心坎里

B A H U A S H U O D A O B I E R E N X I N K A N L I

王迪◎编著

怎样才能一下子把话说到对方心坎里，让他人听从你的建议，甚至积极为你效力？懂得说话的高手，说出的话就如同钥匙和密码一般，可以打开听话者的心灵之门，让一切随己所愿，让对方心服口服！



中国言实出版社

会说话是一种修养
好口才才能改变命运

出 版 人：王昕朋

总 监 制：朱艳华

责任编辑：郭江妮

封面设计： 李尘工作室



BAHUASHUODAOBIERENXINKANLI

为什么有的人一开口就能抓住对方的注意力，在谈话过程中巧妙引导对方心理，悄无声息地突破对方的心理防线，而有的人却只能眼睁睁地看着面前的人茫然地随声附和，敷衍地点头，眼神一片空洞，思绪完全飘到了其他地方？这就是会说话与不会说话的差别。

会说话的人都有一个好口才。同样一件事，有好口才的人会把它办好，而没有好口才的人却可能会弄糟；面对同一个人，会说话的人会让对方立刻变成朋友，而不会说话的人即使内心也想与他人结识，但由于不善于交谈而只能就此作罢，永远做不成朋友，或者由于不懂说话的艺术而一开口就把人得罪了，被别人拒之于门外。



ISBN 978-7-5171-2218-0



9 787517 112218 0 >

定价：35.00元

把话说到别人心坎里

 中国言实出版社

图书在版编目(CIP)数据

把话说到别人心坎里 / 王迪编著. —北京: 中国言实出版社, 2017. 1

ISBN 978-7-5171-2218-0

I. ①把… II. ①王… 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 015552 号

出 版 人: 王昕朋
总 监 制: 朱艳华
责任编辑: 郭江妮

出版发行 中国言实出版社

地 址: 北京市朝阳区北苑路 180 号加利大厦 5 号楼 105 室

邮 编: 100101

编辑部: 北京市海淀区北太平庄路甲 1 号

邮 编: 100088

电 话: 64924853(总编室) 64924716(发行部)

网 址: www.zgyscbs.cn

E-mail: zgyscbs@263.net

经 销 新华书店

印 刷 北京紫瑞利印刷有限公司

版 次 2017 年 1 月第 1 版 2017 年 1 月第 1 次印刷

规 格 710 毫米×1000 毫米 1/16 15 印张

字 数 202 千字

定 价 35.00 元 ISBN 978-7-5171-2218-0

前言



会说话才会有好人缘，不会说话的人很难有好人缘。这既是一个社会现实，也是现代心理学、人际关系学揭示出来的一个基本道理。

著名的人际关系学大师戴尔·卡耐基说过：“良好的口才，可以让人倾心于你，结交更多的朋友，替你开辟人生之路，让你获得幸福美满。”现代人际心理学也告诉我们：“决定他人与你继续交往下去的决定因素就在于你和他初次见面的10分钟的交谈。”因此，我们必须高度重视与人初次交谈的重要性，掌握与他人沟通的基本技巧，在短短的对话中充分展示自己的智慧和才华，表现自己的诚意和气质，让他人觉得你可信可爱，可谈可交，在不经意间缩短双方心灵的距离，促进彼此间的交流，增进双方的情谊，结下好的人缘，为进一步交往奠定良好的基础。

同样是一件事，有好口才的人会把它办好，而没有好口才的人却可能会弄糟；同样是一个人，会说话的人会让对方立刻变成朋友，使之成为自己人脉关系中的一员，而不会说话的人即使内心想与他人结识，但由于不善于交谈而只能就此作罢，永远做不成朋友，或者由于不懂说话的艺术而一开口就把人得罪了，被别人拒之于门外。为了让我们有好人缘，我们必须掌握说话的艺术，熟悉沟通的技巧，让自己有一副好口才。

好口才不是天生的，它更多地是来自于我们后天的学习和实践。只要我们肯下功夫练习，掌握好说话的基本功，通晓沟通的技巧，理解语言的艺术，发挥语言的力量，我们每个人都能够成为说话高手和语言大师。当然，要做到这一点，离不开对古今中外成功经验的借鉴，离不开对有关理论和技巧的学习，而本书就是我们借鉴和学习的最佳参考工具。

“工欲善其事，必先利其器。”朋友，为了让自己的这个竞争激烈的社会有更好地发展，就让我们从现在开始，一起阅读此书，努力提高理论素养，提升沟通技能，掌握沟通艺术，让自己成为一个会说话，拥有杰出口才的人。

目录



第一章 开口留下第一印象

话不投机半句多。与他人交往，如果一开口就给对方留下不好的印象，别人就会对你产生反感，从内心拒绝与你进行交往。相反，如果把第一句话说好，就会让别人产生好感，就能让别人从内心欢迎你，消除陌生感，从而把交谈顺畅地进行下去，结下深厚的情谊。

第一印象很重要/3

第一句话要说好/4

自我介绍的语言技巧/6

掌握寒暄的语言技巧/8

在交谈中展现人格魅力/10

得体称呼是好的见面礼/12

交谈需要找个好话题/14

板着面孔说话不可取/16

小节会影响说话形象/17

让对方感到自己被肯定/19

第二章 把话说到对方的心坎上

把话说到对方心坎上，让对方心悦诚服地听你把话说

下去。因此，说话之前要做到知己知彼，充分了解对方的心思，把握对方的心理需求，对他人的想法和观念有一个比较清楚地了解，明白对方想听什么、爱听什么，这样才有可能让对方从内心欢迎你继续聊下去。

猜透对方心思再说话/23

说话一定要有的放矢/26

说话别只顾着自己说/28

交谈之前，先了解对象/30

说话时，注意听者的表情/32

说话要揣摩对方的心理/36

于细微之处下功夫/38

从语言去了解对方的想法/40

注意观察对方的身体语言/43

第三章 好的态度是交流的第一要素

好的态度是与他人进行交流的第一要素。好的态度让他人如沐春风，觉得舒服通畅，能让谈话顺利地进行下去；不好的态度让人觉得如梗在喉，心理不舒服，甚至让人觉得讨厌，自然就会让交流的效果大打折扣。

态度是谈话进行的前提/47

学会说话的基本礼仪/49

说话同时也需要宽容的心态 /53

以谦虚的态度来交谈/56

用心倾听他人的诉说/57

注意自己说话的语境/62

不妨多说几句“谢谢”/63

让你的语言发自内心/65

客客气气引人说话/66

让别人愿意听你说话/67

第四章 注意说话分寸，说话恰到好处

与他人初次交谈，一定要注意说话的分寸，把话说得恰到好处，否则，不但沟通无法进行下去，而且还会给人留下坏印象，让别人无法从内心里来相信你，更谈不上建立人缘了。因此，我们说话一定要拿捏好分寸，不该说的坚决不说，不该碰的忌讳坚决不碰，不应惹的麻烦坚决不惹。

说话要顾及场合/71

说话的火候须把握好/73

不要过分地自以为是/75

直话不妨绕着弯说/77

说话须给自己留有余地/79

一定要拿捏好说话的分寸/81

玩笑可以开，不可过头/82

别人的痛处一定不能踩/84

要充分考虑别人的感受/85

把握说话的最佳时机/87

学会避免无谓的争论/91

第五章 充实你的口才资本

要使他人对你的话感兴趣，你必须有丰富的谈资。与各种各样的人交谈并不是一件容易的事，但是只要找到对方感兴趣的话题，他人就会打开话闸子，与你深入聊下

去，聊出好的人缘。这要求你平时必须充实你的口才资本，掌握一定的谈资，这样才能做到与任何人都会有共同的话题，随时都能侃侃而谈。

注意提升自己的内涵/95

不断扩展自己的知识/97

借阅读来丰富谈话内容/99

充实自己的人生阅历/101

提升自己的综合能力/103

找到对方感兴趣的话题/105

通过多种渠道了解对方/107

找准他人与你的契合点/109

巧妙推开“寒暄”之门/111

第六章 给自己的语言加点温度

良言一句三冬暖，恶语一句六月寒。充满真情的语言最能让他人接受，最能把话说到心坎上。因此，在与他人的交谈中，必须给自己的语言加点温度，学会讲点人情话，以真情来打动人心，感化人心，让他人短时间成为你的朋友。

感人心者，莫先乎情/115

学会真诚地赞美他人/117

让你的语言显得温情脉脉/119

善于讲点人情话/120

加热一下语言温度/122

尊重别人才能让人尊重/125

说话要打好“感情牌”/127

真诚语言易让人认同/129

善于表达你的真诚/131

真诚的态度比什么都管用/133

第七章 言辞达意才能沟通无碍

言辞达意是与他人进行交流的必需要素。只有把你的意愿、想法、态度用语言得体地表达出来，才能让别人明白、理解你的心意和想法，才能使沟通不受阻碍地进行下去，并取得良好的效果。相反，如果词不达意，就会出现让他人误解的情况，使交流无法顺利地进行，也就无法取得很好的效果了。

说话要突出重点/137

语言要条理清晰/139

语言要尽量简洁/140

注意精心用字遣词/141

说好你的结束语/143

让谈话留有余韵/145

措词要因人而异/147

说话要情理通融/148

注意语言的选择/150

掌握正确的说服策略/152

适时适度地提出问题/154

善于运用字眼的力量/156

第八章 把自己的口才变成一门艺术

优秀的口才是说话的关键。但优秀的口才并不是天生的，它需要经过基本训练，才能做到口齿清晰、语速适

度、逻辑清晰、声情并茂。因此，要想口绽莲花，在社交中迅速赢得好人缘，就需要好口才的基本功，进一步完善口才技术，提高口才水平，把自己的口才变成一门艺术。

说话要善用语气/161

恰当地运用语调/164

控制好说话的节奏/167

建立自己的说话风格/169

让自己的语速更完善/171

练就悦耳动听的声音/173

说话内容要简洁优美/175

口语表达要恰当得体/177

不良的说话习惯碰不得/179

说话时要注意面部表情/182

第九章 掌握沟通技巧，对话才能顺利

在他人开始交谈之后，就进入正式的沟通阶段。在这个时候，你需要掌握一些沟通的策略和技巧，使对话顺利进行下去，不使谈话冷场，让他人愿意听你说，让对方自愿喜欢讲，使双方越谈越投机，越讲越觉得相见恨晚。

要沟通就得寻求同步/187

“提问法”的话题展开法/190

通晓打破冷场的技巧/192

有时候听比说更重要/194

掌握积极倾听的艺术/196

学习将错就错的应变技巧/198

见什么人说什么话/200

说话要考虑对方的特征/202

避开交流的七个误区/204

学会进行点滴“渗透”/206

利用时境来巧妙说话/208

第十章 幽默会让你到处受欢迎

幽默的语言人人都爱听，幽默的人到处受欢迎。幽默
可让语言更加生动，让沟通更加容易，让个人更有魅力，
可让他人 在不知不觉中接受你，让你更具影响力和凝聚
力，让你在和初识者的交往中不知不觉赢得好的印象。

幽默让人更受欢迎/213

幽默能够拉近人的距离/215

幽默让沟通更为畅通/216

幽默的开头让人容易接受/219

幽默使人更具影响力/221

灵活运用自嘲艺术/223

巧用幽默来增强感情/225

第1章

开口留下第一印象



话不投机半句多。与他人交往，如果一开口就给对方留下不好的印象，别人就会对你产生反感，从内心拒绝与你进行交往。相反，如果把第一句话说好，就会让别人产生好感，就能让别人从内心欢迎你，消除陌生感，从而把交谈顺畅地进行下去，结下深厚的情谊。



第一印象很重要

印象是一个人的某些特征在他人头脑中留下的迹象。而第一印象，是在与人初次接触时给对方留下的形象特征，心理学上称为“首因效应”。著名演讲家谭尔·贾耐基说：“最近，我在纽约参加过一个宴会，中间有一位少女，她在不久之前得到了一笔巨额的遗产，所以她就花了大量的金钱，把自己从头到脚装饰得十分华丽。她为什么要这样做呢？无疑的，她是想使宴会中的宾客，每个人对她都有一个好印象。可是，不幸得很，她的衣饰是足够富丽了，但是，她的一副面孔，十分深沉，有着一股凌人的傲气，令人看了无论怎么也不会生出愉快的感情来。她只知道在自己的服饰上用工夫，而忘掉了人最要紧的是面部的表情。”

确实，一个人有着一张笑脸，那是谁都欢迎的，如果老是一张哭丧脸，那么无论服饰怎么富丽，也会使人讨厌。这情形不单关于女人，凡是男女老幼，都是一个样的。两个孩子，一个天真烂漫，十分快乐，一个愁眉蹙额，老是一副哭丧相，试问你喜欢哪一个孩子呢？

第一印象在人际交往中所产生的定势效应有很大的稳定性，一个人留给他人的第一印象就好像深刻的烙印，很难改变。

良好的第一印象是成功交往、创建和谐人际关系的良好开端。因此在与人的初次交往过程中，要注意给人以良好的第一印象。该怎么做呢？

首先，礼貌待人，主动热情。礼貌待人要求用语礼貌，使用“请”“谢谢您”“对不起”等日常礼貌用语，这既是对别人的尊重，也是对自己的尊重。另外还要举止得体，坐有坐相，站有站姿，不扭捏作态，也不随意放肆。主动热情要求在交往中表现为喜欢、赞美和关注他人。

其次，积极求同，缩短距离。人际交往中有个重要的原则：相似性原则。双方只要兴趣、爱好、观点、志向，甚至年龄、籍贯、服饰等方面有相同之处，可以缩短彼此间的距离，消除陌生感。因此，初次交往积极寻求接近的共同点，会给人留下良好的第一印象。

最后，了解对方，记住特征。与人初次交往之前，如有可能要尽量了解对方的情况，作为相识和交谈的基础。譬如：你了解到对方喜欢养花，那你就可以在谈话时说些有关养花的逸闻趣事，对方一定对你的谈话感兴趣。