

有趣有用的说话技巧，把话说得漂亮得体

Skill of speaking

好好说话

有趣的口才精进技巧

杨建峰 主编



一本书教会你怎么说话最有效

真实沟通场景切入，从交谈、说服、辩论、演说到谈判

教给你一整套应对各种场景需求的话术。

突破沟通障碍，提升交流能力，走向成功巅峰

汕头大学出版社

好好说话
有趣的口才精进技巧

杨建峰 主编



汕頭大學出版社

图书在版编目(CIP)数据

好好说话：有趣的口才精进技巧 / 杨建峰主编. —
汕头：汕头大学出版社，2018.5
ISBN 978-7-5658-3493-6

I. ①好… II. ①杨… III. ①口才学-通俗读物
IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2018)第 054080 号

好好说话：有趣的口才精进技巧

HAOHAOSHUOHUA: YOUQUDE KOUCAI JINGJINJIQIAO

主 编：杨建峰

责任编辑：邹 峰

责任技编：黄东生

封面设计：松 雪

出版发行：汕头大学出版社

广东省汕头市大学路 243 号汕头大学校园内 邮政编码：515063

电 话：0754-82904613

印 刷：河北鹏润印刷有限公司

开 本：880mm × 1270mm 1/32

印 张：8

字 数：206 千字

版 次：2018 年 5 月第 1 版

印 次：2018 年 7 月第 1 次印刷

定 价：36.00 元

ISBN 978-7-5658-3493-6

版权所有，翻版必究

如发现印装质量问题，请与承印厂联系退换

前 言

美国成功学大师戴尔·卡耐基曾经说过：“良好的口才，可以让人倾心于你，广泛交友，替你开辟人生道路，这会使你收获幸福与美满。”由此我们可以看出口才的重要性。假如你想要摆脱平庸，想要成为万众瞩目的焦点，想要获得成功与幸福，便一定要拥有良好的口才。我们唯有练就了良好的口才，成为一个能说会道的人，才能在社会上更好地立足。人的一生当中，从恋爱到婚姻，从求职到升迁，从交际到办事……都需要说话的能力。话说得好，小则可以讨人欢喜，大则可以保身；而话说得不好，轻则树敌，重则导致失败。

会说话就是好口才，好口才才能更好地辅助你展现自己的才华，体现风度和气质，这样会让他人更加关注你并且喜欢你；好口才亦能帮助你驰骋职场，赢得领导的青睐；好口才还能缩短人们心灵间的距离，促进彼此的交往。良好的口才可以把你的想法准确无误地传达给其他人，这会为你带来机遇；一些口才的小技巧还可以使你在面临语言的刁难时将其化解，解除你的困境。或许你认为成功的人不一定都具备良好的口才，但拥有好的口才绝对有益于成功。良好的口才是成功的催化剂，它能够提高成功的可能性，并且在关键时刻发挥至关重要的作用。

尴尬的是，一直以来，我们以“听话”的方式被教育，却又以“说话”的方式伤害或者被伤害，会说话成为许多人内心的渴望。我们不难发现，在日常生活中的一些小演讲中，也许一个口才出众的人讲话的内容平淡无奇，但大家都会被他那强大的气场所吸引，让人印象深刻。而一个没有口才的人即使讲着多么精彩的内容，也很难吸引众人的目光。在成功所需要的一切因素里，相较于资本、出身、机遇、精力、智力、意志品质，我们能尽快掌握和提升的，其实就是“说话”这件小事。正如戴尔·卡耐基说过的：“当今社会，一个人的成功，仅有一小部分取决于专业知识，而大部分取决于口才的艺术。”

我们天天在说话，不一定就能把话说好，是否善于为人处世，要看一个人是否会说话。有三条标准可供参考：说得好，说得精，说得巧。说得好，就是把话说到对方的心坎上，说者会说，听者爱听，彼此共鸣；说得精就是言简意赅，不啰唆，不赘言；说得巧，是把话说到点子上，一语中的。不会说话的人则常吞吞吐吐，含糊其辞，甚至可能会造成误会，伤及感情，对人对己都不利。

现代社会高度竞争的复杂人际关系，快节奏的学习和工作环境，要求我们有更加智慧、更有锐气、更强调科学性与可操作性的“好好说话”之道。没错，好好说话就是这么重要，它关乎你的幸福，乃至你的世界。《好好说话：有趣的口才精进技巧》抛开常见的教授理论套路，通过新鲜、有趣的说话技巧，达到修正读者三观、激发读者思维、传输使用技巧的目的，从而综合提升说话之道。

我和你一样，我们和大家一样，都是正走在好好说话的路上。

2018年4月

目 录

第一章

所谓好口才,就是会聊天

说一句悦人耳目的开场白 / 001

学会谈平淡如常的话题 / 005

寻找共同话题,引发共鸣 / 008

观点相左时,寻找适当的说话方式 / 012

转换话题化解尴尬 / 021

谈话时语言要有亲和力 / 026

让别人接受你的最好方式是真切赞美 / 032

做个好听众,适时发表个人意见 / 033

第二章

说话有分寸,就会受欢迎

赞美得好可以调和人际关系 / 036

凡事不把话说绝 / 038

学会欢迎逆耳忠告 / 039

说服别人,要击中“要害点” / 041

不要在别人面前夸耀自己 / 042

说话要符合时间、场合及身份 / 045

- 048 / 讲话要深入浅出
- 053 / 交谈时要避开他人“雷区”
- 054 / 换位思考，将心比心

第三章

把话说得好，更要说得巧

- 057 / 掌握与人说话的技巧
- 058 / 学会招人喜欢的技巧
- 060 / 学会委婉温和地表达意见
- 063 / 学会实话巧说
- 065 / 学会暗示提出意见
- 067 / 以情动人是有效的说服方式
- 069 / 注重进言的方法
- 070 / 善用激将法
- 074 / 用事实说话
- 076 / 一语双关妙用多

第四章

多方训练，好声音成就好口才

- 077 / 注重语言训练

注意培养语感 / 079

语调是语言表达的第二要素 / 080

练习音色，强化改变 / 084

使用重音，增强表达效果 / 085

语言节奏与情感相协调 / 087

练习发音，重视吐字清晰度 / 089

恰当停顿，表达句意感情 / 091

降低声音，增强感染力 / 094

声音圆润，掌控声音速度 / 095

第五章

心理洞察，说话要懂一点心理学

言语风格显现个人性格 / 097

闻声辨人心 / 101

话题暴露他人真意 / 103

幽默与自嘲的心态好 / 105

“口头禅”透露真实性格 / 108

说话语速传达性格密码 / 114

通过语气寻找内心想法 / 116

- 119 / 谈话特征告诉你他人心理
- 122 / 用打招呼时的特征分析他人心理
- 125 / 网聊小细节，揭露潜在本性

第六章

演讲有技巧，才能抓人心

- 128 / 演说要注重开场白
- 132 / 演讲者要抓住听众心理
- 133 / 先说服自己，才能说服他人
- 135 / 培养即兴演说能力
- 138 / 灵活运用自己的口才
- 140 / 演讲要注重短句特色
- 142 / 吸引听众才能取得成功
- 144 / 演讲材料是演讲成败的关键

第七章

巧言善辩，以理服人也要有口才

- 152 / 灵巧地避免得罪人
- 154 / 一言定成败，一言定兴衰
- 158 / 逐层分析，各个击破

利用感情情绪感染听众 / 161

及时采用多种战术以克敌 / 168

争取主动获得奇效 / 171

善用诡辩术 / 173

善于明辨真理同时不失优雅 / 175

第八章

学会拒绝,掌握说“不”的艺术

拒要求,留脸面 / 183

暂时搁置“上谕” / 186

拒人情,留自在 / 190

妥善表达,委婉含蓄尊重人 / 196

说话过于直白会适得其反 / 198

有时谎言也是一种美 / 201

第九章

妙用幽默,把话说得更有趣

在交谈中运用幽默的技巧 / 206

让自己多点幽默感 / 210

幽默是生活情趣的调味品 / 213

215 / 掌握幽默含蓄的表达艺术

220 / 幽默常能潜隐人生美妙

224 / 幽默是化解敌意的妙药

226 / 化险为夷的幽默艺术

第十章

以言动人,巧妙说服有技巧

229 / 说服之前做好准备工作

231 / 知己知彼,方能取胜

232 / 抓住说服的最佳时机

234 / 把握说服的度

235 / 说服要对症下药

237 / 重视说服表情

238 / 宽容大度是说服者的必备素质

239 / 现身说服,感情真挚

240 / 树标说服,生动形象

242 / 唤醒说服在于有意引导

243 / 借物说服要借物发挥

245 / 激将说服施以强烈反刺激

第一章

所谓好口才，就是会聊天

说一句悦人耳目的开场白

生活中免不了与人交往，有时候往往第一句话就能决定交谈的深度。一句悦人耳目的开场白，很可能使谈话双方成为无话不谈的知音；一句不中听的话，很可能会破坏交谈气氛，失去结交朋友的机会。

张力的人际关系就非常好。无论是与陌生人交谈，还是与熟人聊天，他都能制造出非常活跃的谈话气氛，并且在交谈过程中，使双方的感情进一步加深。这就是他获得好人缘的原因所在。

一次，张力参加一个同事的生日聚会，在会场上遇到了这个同事的老同学王宾。他便走上前去，彬彬有礼地说：“您好！听说您和今天的寿星是老同学？”王宾略带惊讶却高兴地点点头说：“您是？”“我是他的同事，很高兴能与您相识！今天还真是个好日子，不但能给同事祝寿，而且还结交到一个好朋友，真是很难得。”张力面带微笑地说。王宾也高兴地迎合着张力的话题，两人就这样高兴地攀谈起来。生日宴会结束后，两人依依不舍地告别了。

张力与王宾之所以能成为好朋友，第一句开场白的作用很重要。试想如果张力的第一句话没有引起王宾的注意，没有为交谈营造一个良好融洽的气氛，那么二人的结局可能会是另一番景象。

当然，说好第一句话，并不只限于与陌生人的交往中，还可以渗透到朋友、夫妻、亲人的交往之中，这样便可增进友情、巩固爱情、温暖亲情。

丈夫因事外出，不慎将随身携带的3000元钱弄丢了。丈夫心里非常着急，本来家里就不富裕，而且这3000元是妻子辛辛苦苦、奔波忙碌攒下来的。想到这里，他开始不停地责怪自己，不知道该怎么向妻子交代。无奈之下，他只得拨通了家里的电话。电话接通后，他支支吾吾地说：“对不起，我……我……不小心……把3000块钱给丢了。”

妻子听了以后说：“人丢了没有？只要人没有丢就好啊，赶快回家吧……”听完妻子的话，他感动得不知所措，愣愣地站在电话亭旁，过了好一会儿才回过神来。其实，妻子平时非常节俭，丢了钱，她心里一定非常难过，可是她通情达理，知道事情既然已经发生了，再怎么埋怨也没有用。

生活中，无论是亲戚、朋友之间，还是夫妻之间，都会出现这样或那样的矛盾。这些矛盾很多时候都是由第一句话所引起的。由此可见，说好第一句话的重要性。

那么，如何才能把第一句话说好呢？以下几点可供参考：

1. 让第一句话拉近彼此之间的距离

赤壁之战中，有一次，鲁肃去见诸葛亮，他刚一见面的开场白是：“我，子瑜友也。”而子瑜正是诸葛亮的哥哥诸葛瑾，与鲁肃乃是忘年之交。就这样，鲁肃与诸葛亮马上就搭上了关系，拉近了彼此之间的距离。任何人都不能离开人群不与其他人交往，只要彼此都留意，就不难发现双方潜在的那层“亲戚”关系。

譬如：“你是天津人？我以前在天津上大学。说起来，还真巧呢！天津可真是个好地方。”

“您是清华大学毕业的？我也是，咱们还是校友呢！您是哪届的呀？说不定咱们还是同届的呢！”

“您来自皖南，我是在皖北出生的，两地相隔咫尺。在这里居然还能遇到老乡，真是一件令人开心的事情。”

这种初次见面互相攀亲的谈话方式，很容易搭建起陌生人之间谈话的桥梁，使双方在短时间内产生一见如故、相见恨晚的感觉，从而给对方留下良好的第一印象。

2. 用第一句话让人感受到尊重

对陌生人表示尊敬、仰慕，是礼貌的第一表现，也更能拉近彼此之间的距离。但是，采用这种方式必须注意：要掌握好分寸，褒奖适度，不能胡乱吹捧，谈话的内容要因时因地而异。

例如：“我曾拜读过您多部作品，从里面学到的东西颇多，可谓受益匪浅！没想到今天竟能在这里见到您，真是荣幸之至啊！”

“今天是教师节，在这美好的日子里，我真诚地祝您节日快乐

乐、身体健康、桃李满天下。”

“您的家乡桂林是个风景秀丽的地方，不是还有句话说‘桂林山水甲天下’吗，我今天非常高兴能认识您这位桂林的朋友。”

3. 在第一句话中就把问候送出去

无论是与陌生人的初次见面，还是与熟人相遇，问候都是少不了的。一见面，最好第一句话就将问候送出去。一般情况下，“您好”是最常见的问候语，但是若能根据交谈对象、时间、场合的不同，而使用不同的问候语，效果就会更好。例如：对德高望重的长辈，应说“您老人家好”，以示敬意；对年龄跟自己相仿者，称“先生（女士）您好”，显得更加亲切；如果对方是医生、教师等，可在“您好”前加上职业称谓。若是节日期间，可以说“节日好”“新年好”，给人以祝贺节日之感；也可按照时间分别对待，早晨说“早上好”，中午说“您好”，晚上说“晚上好”，就觉得很得体。

人生无处不相逢。其实与陌生人交谈并不可怕，没有必要过于拘谨，只要主动、热情地与他们聊天，努力寻找双方的共同点，遇到冷场时，能及时找到话题，制造融洽的谈话气氛就可以了。只要学会了这些技巧，就能赢得对方的好感，拉近彼此之间的距离。

总而言之，初次见面，第一句话是非常关键的，好的开场白是对方敞开心扉的敲门砖，也是使人一见如故的秘诀。

4. 第一句话就使人感到体谅、关爱、包容

如何与陌生人说好第一句话，又怎样与朋友、亲人说好第一句话呢？这里面，也有一定的方法可循。

生活中，朋友、亲戚、家人之间，时不时会出现一些矛盾，这

个时候，能否顺利化解矛盾，第一句话将起着决定性作用。一句不得体的话，不但会加深彼此之间的矛盾，还可能会伤害到彼此间的感情。所以，在说话前一定要仔细考虑说好第一句话，我们不妨在语言里多融入些关爱与包容。这样，再深的矛盾也可能会因为爱而化解。

学会谈平淡如常的话题

关于话题，可能有人认为，只有那些令人兴奋刺激的话题才值得一谈。所以便苦苦地搜寻一些奇闻、令人惊心动魄的事情，或是令人难以忘却的经历，以及不寻常的事情。其实，这种认识大错特错，往往那些看似平淡如常的话语更会让人产生亲切感。

一位年轻漂亮的姑娘，走进一家珠宝店，在柜台前端详了许久。售货员礼貌地问了一句：“姑娘，请问您需要什么？”

姑娘不冷不热地回答说：“随便看看。”从她的言语中，售货员敏锐地察觉到这是位性格独特的女孩。此时，售货员如果不能找到令顾客满意的话题，那么，这笔生意很可能泡汤，钱财就从自己手边溜走了。

这时，售货员开始不断打量这位年轻漂亮的姑娘，他从姑娘的穿着打扮上判断，这位顾客是一个非常讲究的人。于是，售货员赞美道：“您的这件上衣好漂亮呀！一定花了很多钱吧？”姑娘的视线从陈列品上移开了，说：“当然了，这种上衣的款式比较特别，我非常喜欢它。”售货员又接着说：“这么有品位的衣服，肯定不是在国内买的吧！”姑娘骄傲地说：“当然不是，它是我朋友从国外给我带回来的。”“姑娘您本来就天生丽质，

再穿上这件衣服，更显得光彩照人了。”售货员面带微笑地说。

“您过奖了。”姑娘有些不好意思地说。

售货员见此情景，又补充道：“不过，这似乎还有些美中不足，如果您能再搭上一条项链，那就锦上添花了，它能将您衬托得更加完美。”

姑娘客气地说：“是呀，我也是这么想的，只是项链也是一种价格不菲的商品，我有些担心自己选得不合适……”

售货员又说：“姑娘如果信得过我，就让我做姑娘的参谋吧……”

最后，这笔买卖顺利地做成了，姑娘满意地买走了适合自己的项链，而售货员也得到了了一定的收入。

有人认为，这种交谈方式是做买卖的一种手段。其实，寻找安全性话题的谈话方式，完全可以运用到各种交际场合中。

与人交谈时，有人感到非常拘束，羞于启齿；有人觉得找不到共同话题，没有共同语言，无法交谈；有人倍感尴尬窘迫，欲言又止，或语无伦次；有人说话生硬，让人误解……产生这些现象的根本原因在于没有找到安全性话题。那么，究竟什么样的话题，才算得上是安全性话题呢？

那么，如何才能找到安全性话题呢？以下几点可供参考：

1. 首先，讲话要因人而异

有些话题，虽然一般人听起来会觉得很有趣，而且在谈话中，非常受人欢迎，无论是听的人还是讲的人，都能有种满足感。但这类话题毕竟不多，有些诸如家喻户晓的新闻，根本不用等你来讲，别人就早已听过了。