

一开口就讲重点 把话说到心里去
跟谁都能聊得来

把话说到

点子上

我们每天都要和不同的人说话，


有的人三言两语便能成为朋友，
有的人口若悬河却也只能是路人。



包朗 | 编著

受益一生的
口才宝典
受人欢迎的
说话技巧

说话的艺术既简单又复杂，运用得当它能助你得偿所愿，
使用不当也可能把自己越推越远。

 中国纺织出版社

一开口就讲重点 把话说到心里去
跟谁都能聊得来

把话说到 点子上

我们每天都要和不同的人说话，


有的人三言两语便能成为朋友，
有的人口若悬河却也只能是路人。



包朗 | 编著

受益一生的
口才宝典
受人欢迎的
说话技巧

说话的艺术既简单又复杂，运用得当它能助你得偿所愿，
使用不当也可能把自己越推越远。

 中国纺织出版社

内 容 提 要

说话，对现代社会每个人来说都是非常重要的技能，你的一句话可能让你成功，也可能让你失败，让每一句话都说到点上，每一个字都说到他人心里，是闯荡人际社会的能力。

本书以社交口才为基点，从实际需要出发，帮助读者突破语言障碍，提升语言表达技巧，全面提高读者的说话水平，让读者在各种场合中都能够游刃有余。

图书在版编目（CIP）数据

把话说到点子上 / 包朗编著. —北京：中国纺织出版社，2016.6
ISBN 978-7-5180-2712-5

I. ①把… II. ①包… III. ①口才学—通俗读物
IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2016）第129557号

责任编辑：闫 星

责任印制：储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址：北京市朝阳区百子湾东里 A407 号楼 邮政编码：100124

销售电话：010—67004422 传真：010—87155801

http: //www.c-textilep.com

E-mail: faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博http: //weibo.com/2119887771

北京通天印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销

2016年6月第1版第1次印刷

开本：710×1000 1/16 印张：17

字数：204千字 定价：32.80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

现今社会，语言已经成为了人们必不可少的交际工具，小到打招呼，大到商务谈判，无一不需要高超的口才技巧。只有我们切实掌握了这种本领，能够用别人喜欢的语言把自己的所思所想表达出来，能够做到把话说到他人心里，我们才能更好地进行交际：结交朋友，搞定客户，加薪升职……所以，为了功名就能够早一点到来，每个人都有必要尽快掌握“把话说到他人心里”的本领，并且熟练运用这个本领，为自己赢得最理想的生活。

生活中，很多人都会羡慕那些说话滔滔不绝的人，不可否认，这些人相较于内向、不善言辞的人而言，确实因为能说、敢说而使自己得到了展现的机会。但是，口若悬河、滔滔不绝并不意味着口才好，有时候过于繁冗的长篇大论也会让人心生厌烦。语言，不过是一种工具，能够让其为我所用才是最根本的。任何言辞，如果不能直抵人心，不能达到把话说出来的目的，那么这些话无异于废话。

有人说“把说话练好，是最划算的事”，我深以为然。会说话的人往往在人际交往中扮演着积极的角色，他们可以用语言把交往对象都串联起来，形成围绕自己的人脉网络，让自己在这个网中脱颖而出，站稳脚跟。

当然，在日常交际中，我们或许根本用不到特别高超的语言技巧。我们说话往往只是为了表达心声，为了说服别人或者为了让别人赞同自己，也就是说，对话并不仅仅是信息传递的手段，它还是一种心理支配上的、以人际关系为目的的能力。我们只要掌握了“把话说到他人心里”的技巧，那就能很容易



地说服别人，不仅能让对方接受自己的条件，按照自己的思路行事，还能让自己拥有左右逢源的好人缘，博得异性的青睐。善于说话的人不一定说得很多，但是，他每说的一句话都能够恰到好处。

想要掌握真正有用的说话技巧，把说话和心理学结合起来必不可少，运用一些心理策略能够更快地达到有效地影响他人、把话说到他人心里的目的。那些善说的人能将话说到点子上，就是因为他能够通过语言来影响他人的心理，说出对方想听的，了解对方所担心的，清楚对方的顾虑。

本书就是一本实用的说话技巧的教程，在这本书里，我们从各个方面展示“把话说到他人心里”的技巧，教会读者在面对不同的人、事、物时应该怎样说话，怎样把话说好。所谓“话不在多而在精”，把每一句话都说到对方心窝里，我们的人际关系才能更加圆融，希望读者朋友在本书的指导下，将这些技巧亲身运用到实际社交中，令自己在社交场上如鱼得水！

编著者

2016年1月

目 录

第1章 语言藏魅力，会说入心话走遍天下都不怕·····	1
成事or坏事，一句话的事·····	2
该开口时别胆怯，敢于沟通才能成功·····	4
抓住对方心理，增加成功说服概率·····	6
与他人一见如故的聊天方法·····	8
能言善辩者更容易有所成就·····	10
第2章 性感好嗓音，优美的发声让你的话语更动听·····	13
声音底气足，才能引起足够关注·····	14
练习腹式呼吸法，让你的声音更洪亮·····	16
过于尖利刺耳的音色需要及时矫正·····	18
可以让咽喉发声更准确的耳语练声法·····	19
说话抑扬顿挫，听起来才能清晰、入耳·····	22
掌握好说话停顿的时机，让你的言语更吸引人·····	24
清晰的吐字和干净的音色让表述更清晰·····	27
第3章 说话有气场：锻造属于自己的语言气质·····	29
从说话可以看出一个人的气质·····	30
说得漂亮比长得漂亮更重要·····	32
话语生香需要内在有足够的底蕴·····	34



好口才让你拥有比外表更吸引人的魅力	37
该让“好口才”成为自己的第二张脸	39
话说到别人的心坎儿里，更容易达成目的	41
好口才比好容貌更能长久地帮助你	43
第4章 开口露真心，先敞开你的心才能触碰他人	47
第一句话是打开对方心门的钥匙	48
让对方站在交谈中心的位置	50
学会正确的提高语言表达力的方法	52
谈论对方最在行的话题	54
你的赞美真诚，自然能打动对方	55
特别的赞美才能让人印象深刻	58
第5章 万事开头难，初次见面这样说话让人印象深刻	61
克服紧张，自信地与人交流	62
说话细节决定初次见面印象	65
用得体的称呼表达对对方的尊重	68
初次见面，第一句话要说好	69
让肢体语言为你加分	72
第6章 因人而异，对了的话才能入想入心	75
到什么山头唱什么歌	76
与陌生人打交道的技巧	78
与上司和下属交谈的技巧	81
和家人闲聊、谈话的技巧	83
让感情升温的甜言蜜语	86
家长与孩子沟通的说话技巧	88



因人而异，灵活变通的说话妙招	91
第7章 学会说软话，既求于人就别气傲心高	95
服软要分清场合、摆正心态	96
动之以情，适度为之	98
把握稍纵即逝的时机	100
从共同利益出发说服他人	102
稳住心沉住气，别太心急	104
第8章 人情话说好，亲近之人也要来点甜言蜜语	107
察言观色，把话说到对方心里	108
了解对方意图之后再做表达	110
夫妻关系也需要甜蜜的人情话来调和	111
用人情话为同事关系做润滑	112
乡音是最好用的人情话	114
第9章 求人话巧说，言辞恳恳必能达成所愿	117
一步一步，逐渐获得对方认可	118
巧妙表述自己的“利用价值”	120
对方想听什么，你就说什么	122
把握说话时机，影响对方心理	124
言语用情，使对方无法抗拒	127
小心说话，避开对方“雷区”	129
第10章 提问要巧妙，问得好让你无往不胜	131
用反问来解救被逼问的自己	132
不要问没有意义的问题	134



引导对方说“是”的语言技巧	136
一步一个台阶，问题逐渐深入	138
把握好问题的尺度，避免尴尬	140
迂回发问可以解决难于回答的问题	142
第11章 暖言触心底，三言两语把话说到心坎儿里	145
说出问题关键，让对方无言以对	146
要重视最后几句话的影响力	148
碰触软肋，用言语击中对方要害	150
挖掘对方欲望点，说出合心意的话	152
积极聆听，把话说到对方心坎儿里	154
第12章 巧用暗示语，旁敲侧击用言语引导他人心理	157
巧妙暗示对方身上不足	158
用暗语表达，避免直言伤害	160
用话语暗示打消他人的疑虑	162
巧用举例，让对方明白你用意	164
会说弦外之音，让对方心领神会	166
引导对方按自己的思路走	168
第13章 言此而意彼，朦胧的语言虽委婉也入心	171
含蓄表达让言辞更有深意	172
言在此而意在彼的说话方法	173
表达对朋友的不满要委婉	176
恋爱中的不满不能说得太直白	178
拒绝求爱者的委婉说话方式	180
工作中的不同意见要含蓄表达	182

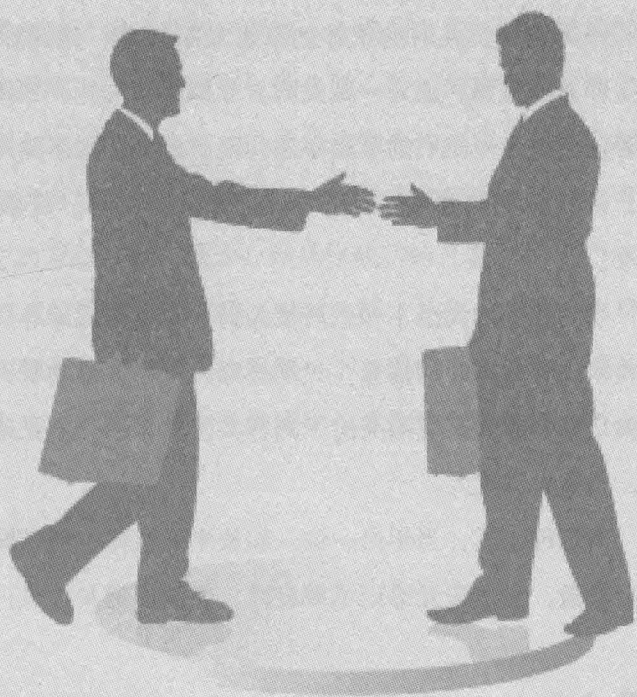


第14章 会用同情心，用暖心的话语劝慰他人	185
理解关怀他人，把话说到心里去	186
用温暖的语言缓解对方的悲伤心情	187
表达自己的理解，用贴心话宽慰对方	189
巧用对比法劝慰失意之人	191
安慰病人，言语要积极阳光	192
用夸赞的语言进行安抚	194
第15章 幽默表达法，让对方口服心也服	197
运用风趣的语言增加感染力	198
小幽默可以讲出大道理	200
用比喻的方式暗示对方	202
逆耳的劝说用幽默方式来表达	205
正话反说，让对方深刻领会	207
反问式幽默，更容易征服对方	209
第16章 笑言解尴尬，软语入心化解心中疙瘩	213
把自己的真诚传递给对方	214
用机智和好口才为自己化解尴尬	215
尴尬时巧妙打“圆场”	218
敏感话题用模糊语言巧妙回避	220
言语尽量不触及别人的敏感之处	222
用转移话题的方法减少矛盾冲突	224
第17章 曲径能通幽，弯弯话悄悄潜入他的心	227
让对方为你着想的话术	228
客观的评价让你更加令人信服	230

用迂回曲折的方式激起对方的谈话兴趣	232
“激将法”助你事半功倍	234
把你的用意融进故事，讲给对方听	236
先认可对方，再表达自己的看法	238
借他人之言，表自己之心	240
第18章 批评也动听，给人面子为自己挣得里子	243
把批评的话说得动听一些	244
先调侃自己，再批评他人	246
用俏皮话暗示对方，让其意识到错误	248
批评过激，用点幽默挽救尴尬场面	251
反弹琵琶批评法，化腐朽为神奇	253
让对方自己领悟错误的高效批评方式	255
适可而止，再委婉的批评也是批评	258
参考文献	261

第1章

语言藏魅力，会说入心话走遍天下都不怕





成事or坏事，一句话的事

2010年春节联欢晚会上郭冬临的小品《一句话的事》成为当年流行语大王，其中“一句话能成事，一句话也能坏事”一语迅速在网络和生活中蹿红，可见，人们对于说话的内容以及说话的方式是极为在意的。然而，从某种程度上来讲，有时候说话的方式比说话的内容更为重要。同样的内容，以不同的方式表达出来，产生的后果往往截然不同。

古人说：“一言可以兴邦，一言可以丧国。”说的也正是这个道理。有的人凭借三寸不烂之舌升官发财，有人却因为言语不慎招来杀身之祸，这样的事例，自古以来比比皆是。我们且来看一看明朝开国皇帝朱元璋的一则小故事。

朱元璋出身贫寒，小时候为了谋生，放过羊、做过和尚。但是他是个极为爱面子的人，当了皇帝后，对自己这段“不光彩”的经历极力掩盖，并将自己标榜成皇室之后、真命天子。

一天，一位儿时的伙伴到京求见朱元璋，朱元璋很想念旧时的朋友，于是立即召他觐见。那人一到大殿，立即跪行大礼，口中高呼万岁，说：“我主是否还记得当年咱们的英雄事迹？陛下亲征，微臣随驾扫荡庐州府，大破罐州城，汤元帅狼狈逃窜，陛下神武，拿住豆将军。红孩子挡道，多亏菜将军解危难！”

当时殿上的大臣不知他所说为何，只有朱元璋心领神会，明白他讲的是当年大家一起放牛时的情景，只不过那人说得含蓄动听，令朱元璋龙颜大悦。加上回忆起当年大家饥寒交迫、同甘共苦的日子，朱元璋不由动了真情，当即下令，重重封赏此人。

消息传出后，当年另一位一起放牛的伙伴也到京城，求见朱元璋。那人一到金銮殿，生怕朱元璋记不得自己，便高声提及往事：“皇上，您还记得当年



我们一起放牛时的情景吗？有一次我们在芦苇荡里玩耍，偷了人家的豆子放在瓦罐里煮了吃。由于肚子太饿，豆子还没熟，大家就争抢起来，一不小心打破了瓦罐，汤洒了一地。还是万岁您机灵，马上趴在地上，抓起豆子往嘴里塞，结果不小心将地上的红草根卡在了喉咙里。最后还是我急中生智，叫您和着一把青菜吞下，才将那红草根带进肚里。”

此言一出，金銮殿上的大臣们面面相觑，而朱元璋则早已脸色铁青。那人正得意洋洋地环顾四周，等待朱元璋对自己的救命之恩重重奖赏，却不料只听得皇帝一声大喝：“哪里来的疯子？在这里胡言乱语！赶快拖出去砍了！”可怜那人还在做着发财的美梦，却稀里糊涂丢了脑袋。

同是旧时好友，一个升官发财，一个却丢了性命，迥然不同的命运实在令人唏嘘。其实两人所说的不过是同一件事，只是因为方式不同，结果却天差地别。难怪有人说：愚蠢的人用嘴说话，聪明的人用心说话，而智慧的人则用思想说话。

其实，说话不仅仅是一种方式，也是一门学问，更是一门艺术。说话方式的不同直接影响着你是否受到别人的欢迎，是否能够实现说话的目的，甚至直接影响着你事业与人生的成败。现代人将“口才、金钱与电脑”称为成功的三大法宝，而“口才”则位居第一，可见其重要性非同一般。的确，良好的口才与交际能力是现代人驾驭人生、改善生活、追求成功的无价之宝。不一定拥有好口才就一定能成功，但拥有好口才一定可以增加你成功的概率，这是无可置疑的，因为好口才可以打动人心，而打动人心则是你成功的开端。

因此，说话要注意方式，更要讲究技巧，只有这样，才能成功地开启对方的心门。开口之前，先用脑子想一想，用心琢磨一下，要考虑他人的心情与感受。只有这样，才能在人与人之间架起沟通的桥梁，营造和谐的气氛，打造良好的人际关系。



该开口时别胆怯，敢于沟通才能成功

现实生活中，常常听到有人感叹“处世难”，其实原因无他，不过在于他们不知如何巧妙地将口才智慧、社交技巧与处世谋略结合起来。有些人害怕说错话，害怕被误解，害怕被拒绝，因此便三缄其口、沉默不语。殊不知口才不仅仅是一种智慧、一种能力，更是一种生活的态度。当今社会，一个人若想获得成功，不可避免要与人打交道，要融入社会，要学会竞争与合作，而好的口才则是为你的成功保驾护航的重要法宝之一。可以毫不夸张地说，语言交流贯穿人们一切生活与工作过程，一个不善于沟通，不愿意和他人交流的人是很难成就自己的人生的；相反，一个勇敢无畏、敢于开口，敢于与人沟通的人则往往能获得人们的认同，因此也更容易获得成功。

台湾保险业的“大姐大”、国泰人寿保险公司的高级顾问与精神标杆庄秀凤女士就是这样一个敢说敢做、该开口时就开口的自信女人，而正是因为她的主动与自信，她的事业才有了今天的辉煌。

庄秀凤原本只是一个内勤会计，因为要替父还债，所以才投身保险行业。她有一句名言：“只要是人不是鬼，都可以成为增员对象。”她利用一切机会为公司增员，真正实现了“人生何处不增员”的目标。

有一次，庄秀凤得知老人慈善基金会需要义工，就赶紧主动报了名。有人笑她，基金会的老人大多都七八十岁，最小的也五六十岁了，怎么可能成为增员的对象。但是庄秀凤却毫不在意地说：“有人的地方就有机会。”

果然，当得知基金会的理事长杨妈妈有一个女儿没有工作时，庄秀凤感觉机会来了。于是她马上追问：“她现在做什么呢？”

杨妈妈回答：“她硕士毕业后，就嫁给了医院的院长，现在做少奶奶。”

有人一听这话，或许便立刻打了退堂鼓：“请院长夫人做保险，这不是异



想天开吗？”然而庄秀凤却并不这么想。她转而做起了杨妈妈的工作：“您想让您的女儿出来工作吗？”

杨妈妈有些为难地说：“我一直觉得她大学毕业，却没有发挥所长，很可惜。只是……她很难被说服哦。”

“没关系。只要您能介绍我和她认识就可以了。”庄秀凤自信地说。

且不论庄秀凤是如何凭借高超的技巧说服了院长夫人，使她成为保险业的一员，单就庄秀凤这份敢于开口的自信与勇敢，便值得众人敬佩与学习。开口或许会遭到拒绝，但最多只是遭遇一时的尴尬而已，但不开口则永远不可能获得成功的机会。

现实生活中，胆小怯懦、不敢与人沟通交流的人比比皆是。谨言慎行固然可以明哲保身，但孤僻、胆怯、很少与人沟通的做法则是不可取的。机会常常在你的缄默中悄悄溜走，与其羡慕他人的成功，不如勇敢地开口、主动去争取机会。一个好的工作岗位、一个钦慕已久的好姑娘、好小伙，都需要勇气主动地去追求、去索取。不要害怕失败，没有尝试过，你怎么能知道等待你的是什么样的命运呢？

究其深层次的原因，不敢开口、害怕与人交流的人往往是因为缺乏自信。有的人或许表面上看起来清高，但实际上却有着深深的消极的自我概念——他们认为在别人的眼里，自己是不可爱的、不受欢迎的，因此他们就会否定自己，进而在行为上表现得让人难以接近。假如你是这类人，就一定要鼓足勇气，鼓励自己，利用一切机会去与别人沟通、交流。渐渐地，你会发现，其实自己并不像你所想象的那么糟糕。随着越来越多的人喜欢你，你也会越来越自信；而这份自信，就是你战胜自我、创建良好人际关系的法宝。



抓住对方心理，增加成功说服概率

说话是人与人之间交流与沟通的主要方式，无论在生活还是工作中，我们总希望自己有足够的口才才能说服他人，让他人听从自己的建议，遵循自己的意见。然而，说服他人并不是一件简单的事，唯有掌握足够的技巧和方法，才能让自己的语言具有强大的说服力。而这些技巧中，最重要也是最有效的一条便是破解心灵密码，将话说到对方的心坎上，打开对方的心灵大门。只有这样，才能让他人心悦诚服地接受你的观点，心甘情愿地听从你的建议。

因此，掌握一点心理学知识，在人际交往中是十分必要的。它可以帮助你分析对方的性格与心理，帮助你了解人性、体察人心，从而令自己的语言更加具有魅力，同时令自己成为说服他人的“策略高手”。

美国著名的成功学教育家卡耐基曾经讲述过一件他的亲身经历：为了办培训班，卡耐基租用了纽约一家大饭店的礼堂作为教室。然而当一切准备工作几乎都已就绪时，饭店的经理突然通知卡耐基，他必须出之前约定的三倍租金，否则合约就将被取消。后来，经卡耐基多方打听，才知道原来经理为了赚更多的钱，打算将礼堂出租给他人举办一场舞会。

怎么办？假如这时再换地方，肯定来不及；而如果出三倍的租金，卡耐基就将遭受巨大的损失。卡耐基左思右想之后，找到了饭店经理。

下面是卡耐基对饭店经理所说的一番话：

“我知道，作为一个饭店的经理，您的主要任务是尽可能地为饭店谋取更大的利益，所以您想将礼堂租给别人办舞会，因为这样您将获得更高的租金，对于这一点，我深表理解。”卡耐基的话令经理放松了戒备，缓和了情绪。

“但是，”卡耐基话锋一转，接着说，“其实从长远来看，吃亏的不是我，而是您。”