

好口才、好人生系列

一本书学会蔡康永、杨澜、孟非、奥普拉等
综艺天王的说话技巧，你说值不值？

综艺天王 的说话技巧

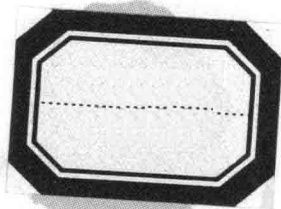
话说对了，事就成了，你就赢了！

陈晓艳 / 著



哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

好口才、好人生系列



综艺天王

的说话技巧

陈晓艳 / 著



哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

综艺天王的说话技巧 / 陈晓艳著. — 哈尔滨: 哈尔滨出版社, 2012. 1

(好口才、好人生系列)

ISBN 978-7-5484-0774-4

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 225880 号

书 名: 综艺天王的说话技巧

作 者: 陈晓艳 著

责任编辑: 王 健 赵 芳

责任审校: 陈大霞

封面设计: 一克米工作室

出版发行: 哈尔滨出版社(Harbin Publishing House)

社 址: 哈尔滨市香坊区泰山路 82-9 号 邮编: 150090

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京中振源印务有限公司

网 址: www.hrbcbbs.com www.mifengniao.com

E-mail: hrbcbbs@yeah.net

编辑版权热线: (0451) 87900272 87900273

邮购热线: 4006900345 (0451) 87900345 87900299 或登录蜜蜂鸟网站购买

销售热线: (0451) 87900201 87900202 87900203

开 本: 710 × 1000 1/16 印张: 13.25 字数: 200 千字

版 次: 2012 年 1 月第 1 版

印 次: 2012 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5484-0774-4

定 价: 26.80 元

凡购本社图书发现印装错误, 请与本社印制部联系调换。服务热线: (0451) 87900278

本社法律顾问: 黑龙江佳鹏律师事务所

第一章 别傻了，这已经是一个“说话”的时代

- 002 你说什么样的话，决定了你扮演什么样的人
- 005 但凡成功的人，要么善于表达，要么是沟通大师
- 008 口才、金钱、电脑是立足世界的三大武器
- 012 说对话，没有要不到的糖
- 015 说话没有策略，等于拿自己的前途当赌注
- 019 永远都记住：有话好好说

第二章 天天说话，不见得你会说话

- 024 会说话不是一件容易事
- 027 学说话之前，先学会听话
- 031 健谈未必是好事
- 034 自问自答，站在对方的立场来想
- 037 如何安慰别人最有效
- 039 谈话也有理性“时间段”和感性“时间段”

第三章 好口才才是练出来的——综艺天王是怎样炼成的

- 044 综艺天王也有笨嘴拙舌的时候
- 047 所谓高手就是不断重复练习

- 049 培养自信，别做应声虫
- 052 综艺天王说话风格——总会给对方一点面子
- 054 “声音”比“香水”更重要，有时候学学林志玲

第四章 怎么说他人才肯听，怎么问别人才肯说

- 058 不要说你想说的，要说对方想听的
- 061 话挑重点说，别人都不喜欢被浪费时间
- 064 想知道后来怎么了么？——悬疑式说话
- 066 问的问题越具体，回答的人越省力
- 069 如果还是沉默不语，就这样问

第五章 5分钟聊出好交情——开场、提问、接话的超级说话术

- 074 不论是谁，你都能侃侃而谈
- 076 任何人都会买单的“天气话题”
- 080 聊天时，每个人都想聊自己
- 084 不要聊只有少部分人才懂的话题
- 087 交谈不是有奖金的竞赛，别急着抢答
- 089 向拉布拉多犬学习用眼神的技巧

第六章 如何让他人不知不觉喜欢你的说话技巧

- 094 说话时，有鱼尾纹的微笑会让你事半功倍
- 097 五秒钟读懂对方的情绪，挑感兴趣的事说话
- 100 谈话时多叫“对方的名字”
- 103 “不经意”的谈话大大增进亲密感
- 106 永远和对方站在同一阵线

第七章 让人无法说“NO”的说话攻心术

- 110 多使用语气较强的词，表现你的力量
- 114 转移话题——避免引爆对方的情绪炸弹
- 118 投其所好——先和对方站在同一立场
- 122 以缓制急——他愈急，你就要愈慢
- 125 吹毛求疵的人，最容易说服
- 128 机关枪一样的“问题攻势”可以让你占据上风
- 131 弱者，是最高明的说服者

第八章 练就综艺天王必修的6个幽默术

- 136 借别人的“词”来达到你的“笑”果
- 139 巧用谐音，令人捧腹
- 142 反弹琵琶，让幽默妙趣十足
- 145 望文生义，幽默风趣
- 147 一语双关，幽默无极限
- 150 自嘲是最高明的幽默

第九章 赞美是世界上最美的语言

- 154 恰到好处的旁白与发自内心的赞美
- 157 赞赏，观察对方最渴望的部分
- 161 赞美别人的注意事项
- 164 男人要间接赞美，女人要直接赞美
- 166 利用他人的嘴巴，来赞美对方
- 169 “也”字乱讲，马屁拍在马蹄上

第十章 世界上最会说话的人，就是最会听话的人

- 174 人为什么有两只耳朵，却只有一张嘴
- 177 如果你不想听，就这样打断他
- 180 听懂弦外之音：“没关系”，其实都有关系
- 183 会说话就是该说时说，不该说时沉默
- 186 只听字面的意思就作决定，恐怕机会就跑掉了

第十一章 综艺天王说话时不可不知的说话潜规则

- 190 越亲密，越要小心说话
- 194 不是主角，就少说两句
- 197 永远都别表现得比别人聪明
- 199 动什么别动隐私，流言止于智者
- 202 把对方看在眼里，放在心里

第一章

别傻了，这已经是一个“说话”的时代

你说什么样的话，决定了你扮演什么样的人

曾经看到过这样一个故事：在一个寒风凛冽，大雪纷飞的冬日，道路阻塞了。财主、商贩、秀才、樵夫先后躲进路边小庙避雪。为了解闷儿，商贩提议以“雪”为题吟诗，商贩首先说出了一句：“大雪纷纷落地。”接着秀才跃跃欲试地说：“都是皇家瑞气。”财主接着说：“再下三年何妨。”樵夫听后愤怒地爆出一句：“放你娘的狗屁。”什么样的人说什么样的话，同样，什么样的话也决定了你扮演什么样的人。

台湾著名综艺主持人蔡康永曾经为我们讲过这样一个故事：他的朋友有一天回家，看到男友把球鞋随便丢在地上，就生气地说：“你把球鞋丢在这里，是想害我摔死啊！”想想我们是否这样说过，也想想是否还可以用别的方式来说呢？蔡康永为我们假设了这样几种说话的方式：第一种是女友对男友说：“你球鞋怎么脱在这里？你昨天晚上一定又喝醉了！”第二种是女友埋怨道：“你不是说好不买这双球鞋的吗？这双球鞋的钱，够我买一个微波炉了。”第三种是女友撒娇道：“怎么办！被你的球鞋绊倒了啦！好痛哦！”

这三种说话的方式决定了女友在男友眼里扮演什么样的人。第



一种说话方式决定了她在男友眼中是个大妈，第二种说话方式决定了她扮演的是未婚妻，第三种说话方式决定了她扮演的是一个会撒娇的女友。

确实，说什么样的话，就决定了你是什么样的人，每个人说话的语气、措辞、表情都是不一样的，这就是他们的风格，正如台湾著名主持人于美人说的：“小丸子不会像蜡笔小新般说出黄色笑话，她的说话风格是‘总要给大人一点面子’。”说话的风格，往往是别人记起你的最快捷的途径，没有风格的人在社会上总有种吃力不讨好的感觉。

有人相亲屡屡失败，在网上聊得很high，见了面就一拍两散；有人职场总走背字，说错话得罪人，烧错香得罪神，莫名其妙惹祸上身。

在日常生活里，我们在说话的时候一定要小心，千万不能张口就来，随意暴露自己的真正意图，那样不但会让人觉得你口无遮拦，甚至会毁掉你的前途。

有些话不好说出口，但是又不得不说，你可以换一种句式来表达，就会让对方容易接受了。不要说“但是”，而要说“而且”，试想你很赞成一位同事的想法，你可能会说：“这个想法很好，但是你必须……”本来你是认可别人的，这样子一说，这种认可就大打折扣了。你完全可以换一种方法，把一个比较具体的希望说出来，以表达你的赞赏和建议，比如说：“我觉得这个建议很好，而且，如果在这里再稍微改动一下的话，也许会更好……”这样的措辞让别人感觉你是一个非常容易亲近的人。

在公司开会时，对各种建议进行讨论，不要总是说“老实说”，所以，你身边的人也说：“老实说，我觉得……”在别人看

来，你好像在特别强调你的诚意。即使你非常有诚意，但是也没必要特别强调一下。所以你最好说：“我觉得，我们应该……”显得你更有果断力。

不要总是说“本来……”。如果你和对方对某件事情各自持不同看法，你轻描淡写地说道：“我本来是持不同看法的。”一个小词看起来很不起眼，却不能突出你的立场，还让你显得非常没有主见。类似的表达方式如“的确”和“严格来讲”等等，干脆直截了当地说：“对此，我的看法不相同。”就比较好。

说话不要用“务必……”，而要说“请您……”。例如，不久后你就要把自己所负责的一份企划方案交上去。大家的压力已经不小了，此时你又对大家说：“你们务必再考虑一下……”这样的口气恐怕很难带来高效率，反而会让别人的压力更大，大家都会把你当成黑心老板的狗腿来看待了。但如果反过来呢，谁会去拒绝一个友好而礼貌的请求呢？所以最好这样说：“请您考虑一下……”，这样会有更好的效果。



但凡成功的人，要么善于表达，要么是沟通大师

一个人的嘴巴有两个功能：一是吃饭，二是讲话。但要想吃好饭，先要讲好话！英国前首相丘吉尔曾说：“一个人可以面对多少人，就代表这个人的生成就有多大。”无论是政界领袖还是商界名人，古今中外所有深具影响力的人士都是善于表达和沟通的大师。

《超级访问》的节目主持人李静是活跃在电视荧屏上特立独行的一个。

台前，她完全打破了国内女主持人一贯保持的淑女形象，总是快乐而毫无顾忌地表达自己的观点和看法，甚至是用插科打诨的方式调动和活跃着场上的气氛，俏皮而又毫不矫情。因此，李静几乎成为了国内两档名牌脱口秀栏目《超级访问》、《情感方程式》的一张标签。

幕后，她又是这两档节目的制作公司——北京东方欢腾文化艺术发展公司的总经理兼总制片人，不仅懂得电视节目制作和团队管理，而且深谙节目策划和宣传包装。李静已然是电视圈里颇有建树的“电视职业经理人”。

一个4万元起家的民营节目制作公司，怎样在不到两年的时间，

打造名牌栏目《超级访问》，并给公司带来上千万收入？李静在电话那头为我们述说了她靠口才致富的故事。

李静说，她在从事电视事业之前，是在河北师大音乐系学习手风琴专业，而拿起话筒也是“被迫”的。“当时在张家口电视台，自己的意愿是做幕后的工作，但是因为形象比较好，所以领导就硬给我安排了主持人的工作。”

那时的李静对播音而言是一张白纸，开始主持天气预报都很紧张，一口气说完了都不带停顿。即使后来到了北京电视台，成为《北京您早》节目的女主播，李静也有过在采访中睡着的尴尬经历。

李静的主持之路是摸着石头过河的，她的创业之途亦是如此，从“零”起步。

1999年，已经在中央电视台主持大型综艺节目《欢聚一堂》、《非常快乐》的李静扔了让人羡慕不已的“铁饭碗”，毅然决定自己创业。李静用“末路狂花”形容刚走进节目时的自己和戴军：一个从央视辞职出来破釜沉舟地要杀出一条血路来，一个是歌手当了N多年再没唱出更成名的歌来。找上一群铁了心要跟着干的电视年轻人，他们就在北京的一间小平房里策划起了《超级访问》。

节目没什么名气，启动的时候只有4万多元钱，还是李静的私房钱。第一年里基本过着捉襟见肘的日子——做完上一期，又不得不跟朋友借钱来揭开下期节目的锅。李静拿着第一年的节目来上海电视节推广的时候，连个交易会的展台都租不起，只能几个人拿着几张宣传海报搭个最简陋的台吆喝。

但就在这时，李静的口才为她事业的成功赢得机会，“我的做法和经验就是，将自己的想法和意愿直截了当地告诉对方。因为跟聪明人对话，即使你有再多的小心思、小聪明，都很容易被对方一



眼看穿，而聪明人的时间往往又是十分紧张的。那么这时，口才就是开门见山，也是较为容易赢得对方好感的一种办法，切忌拐弯抹角。”

“其实所谓口才，在我的理解当中就是把自己内心最真实的想法用语言表述出来。从这个意义上而言，绝大多数人都有具备口才的条件。”李静如是说道。

乐嘉因在《非诚勿扰》节目中的犀利点评而家喻户晓，有人说，乐嘉的出色表现来自于他的多重身份：演讲者的身份给予他绝佳的口才，表演者的身份让他有出色的现场掌控力，FPA性格色彩创始人的身份让他能既准又狠地挖掘人心，培训师的身份让他有话必讲为改造他人而孜孜不倦地努力……其实，可以说，每一个成功的人都是非常善于表达的沟通大师。

在犹太人的智慧中，有一则这样的故事：拉比吩咐他的仆人到市场上去买一些美味，仆人买回来舌头。过了两天，他又让这个仆人去买一些粗食。令拉比没有想到的是，这次仆人买回来的还是舌头。于是拉比便问：“前日我叫你购买美味，结果你买回来舌头；今日我要你购买粗食，你买来又是舌头。这是什么道理呢？”这个仆人答道：“舌头这种东西好则高贵无比，坏则低贱之至。”其实，从他的回答中，也可以延伸出这样一个道理，语言在生活中起着不可忽视的作用。

口才、金钱、电脑是立足世界的三大武器

早在20世纪40年代，美国人就把“口才、金钱、原子弹”看成是在世界上生存和发展的三大法宝；到了60年代以后，又把“口才、金钱、电脑”看成是最有力的三大法宝。而“口才”一直独冠三大法宝之首，足以看出会说话的作用和价值。

不论在哪里，我们都会听到有人这么夸别人：“他这个人嘴巴可厉害了，能说会道的，很会办事儿。”也有人时常这么自嘲：“我这人就是嘴笨，见谅！”由此看来，一个人的口才就是他生存的基本技能之一。

以山姆·李文生为例，他不但是广播、电视明星，而且还是在美国各地都很有影响力的演讲者。他在纽约任中学教员时，就喜欢与亲人、同事和学生就工作和生活中的一些事情发表意见，进行简短的谈话。没想到，这些谈话引起了听众热烈的反响。不久，他受邀为许多团体演说。后来，他成了许多广播节目里的特约嘉宾。之后，山姆·李文生便改行到娱乐界发展，且成就非凡。

窦文涛主持的《锵锵三人行》开创了国内“脱口秀”节目的先河，就凭着三把椅子、一张桌子，窦文涛利用自己的一张嘴，为凤凰卫视拉到了上亿元的广告收入。



除了背景和音乐换过，过节时加点红灯笼、圣诞树，《锵锵三人行》基本没有太大变化，凭的就是窦文涛那张嘴。窦文涛的那张嘴在《锵锵三人行》中一炮而红，不但顺势衍生出《明星三人行》、《老窦一家亲》、《老窦酒吧》、《文涛拍案》等，还让他一举获得《新周刊》2004、2006年度“中国电视排行榜”中的“最佳谈话节目主持人”，2004年度《新周刊》“15年来中国最有价值的电视节目主持人”第三名。在2006年，窦文涛以3.2亿的品牌价值位列《蒙代尔》杂志《2006年度中国最具价值主持人》排行榜第三名。

窦文涛以他“窦式脱口秀”开启了中国电视的“三人谈”模式，到今天依然是中国知识分子客厅中的功夫茶。他独创的这种电视话语（江湖话语），有效地令电视主持人与生活中的知识分子们相互交谈，并使各种官方消息和民间话语找到了一个相得益彰的表达出口。在众声喧哗的中国电视界，他以清醒的入世精神和默契的谈话格调示范了主流之外的观点价值。

在我国历史上，的确有很多能言善辩之士，凭着一张剑舌，活跃在当时的政治舞台上，他们有的劝阻战争，化干戈为玉帛；有的怒斥奸佞，以正气压倒歪风；有的巧设比喻，以柔克刚，争取盟友；有的反唇相讥，绵里藏针，瓦解敌阵。

当乾隆称帝的时候，大才子纪晓岚深受皇上的赏识。

一天，乾隆宴请大臣。大臣们吃得十分开心，饮得也非常畅快。这时，这位爱卖弄学问的乾隆又诗兴大发了，他出了上联：“玉帝行兵，风刀雨箭云旗雷鼓天为阵。”

乾隆皇帝要求百官对下联，结果百官对不上来。乾隆皇帝这下更来兴致了，竟然没人能对得上。他想显示自己的才华，于是，便

点名要纪晓岚答对，想让这位大才子在众多大臣面前出丑。

然而，使乾隆皇帝出乎意料的是纪晓岚却把下联对上来了：“龙王设宴，日灯月烛山肴海酒地当盘。”话音未落，群臣都已相继发出赞叹不已的声音，似乎是纪晓岚为他们解了围、出了气。

乾隆皇帝听后，却不怎么高兴了。他面有怒色，沉吟不语，大家颇为纳闷。

此时，纪晓岚知道是自己得罪了皇上，便紧接着又说：“圣上为天子，所以风、雨、云、雷都归你调遣，威震天下；小臣都是酒囊饭袋，因此希望连日、月、山、海都能在酒席之中。可见，圣上是好大神威，而小臣只不过是好大肚皮而已。”

乾隆一听，便立即露出了笑脸，连忙表扬纪晓岚，并说：“尽管饭量甚好，但若无胸藏万卷之书，又哪有这么大的肚皮？”

乾隆出的上联显示出了一代帝王的豪迈气概，不料纪晓岚下联一出，十分工整，显示不出乾隆上联的才气。乾隆一听，自然感到有些不愉快。幸好，纪晓岚能够及时地发现自己并及时地为自己开脱，有意识地抬高乾隆，贬低自己。自然，君臣一唱一和，大家都高兴。人有会说话的能力是好，但是话要说到正处，说到关键点上，就像纪晓岚一样，当乾隆不高兴时，又说了一句解决尴尬的话，这样才能显示出一个人是否真正地会说话。

事业的成功和失败，往往决定于某一次谈话，这话绝不是过分夸张的。美国人类行为科学研究者汤姆士指出：“说话的能力是成名的捷径。它能使人显赫。能言善辩的人，往往使人尊敬，受人爱戴，得人拥护。它使一个人的才学充分拓展，熠熠生辉，事半功倍，业绩卓著。”他甚至断言：“发生在成功人物身上的奇迹，一半是由口才创造的。”戴尔·卡耐基说：“一个人的成功，很少取