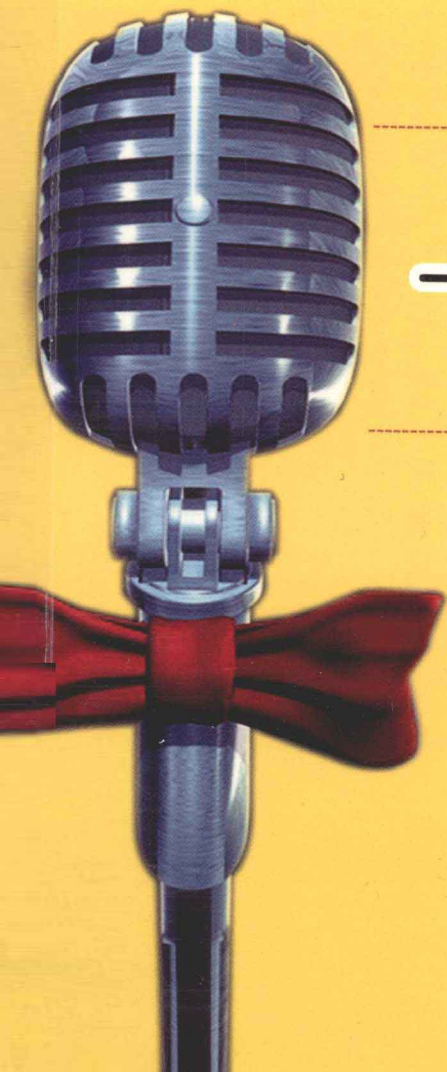


全面、系统、权威的口才培训读本

不要只说你想说的话，  
要说别人想听的话！  
全面提升你的说话水平，  
让你从此成为一个沟通高手！

# 会说话， 一句顶 一万句

博 锋◎编著

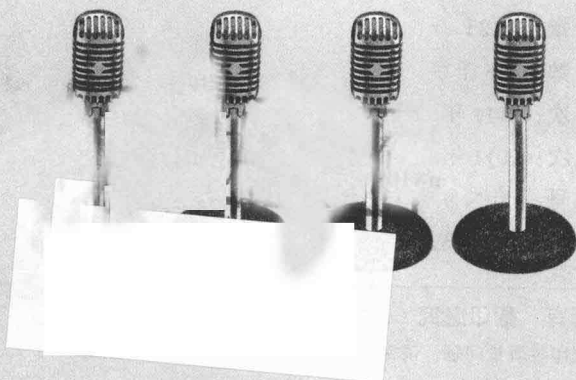


北京工业大学出版社

# 会说话， 一句顶 一万句

常州大学图书馆  
藏书章

博 锋 编著



北京工业大学出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

会说话，一句顶一万句/博锋编著.—北京：北京工业大学出版社，2011.6

ISBN 978-7-5639-2710-4

I. ①会… II. ①博… III. ①口才学 IV. ①H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 058907 号

---

## 会说话，一句顶一万句

编 著：博 锋

责任编辑：杜曼丽

封面设计：兰旗设计

出版发行：北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 100124)

010-67391722 (传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人：郝 勇

经销单位：全国各地新华书店

承印单位：北京洛平龙业印刷有限责任公司

开 本：787mm×1092mm 1/16

印 张：16.25

字 数：225 千字

版 次：2011 年 6 月第 1 版

印 次：2011 年 6 月第 1 次印刷

标准书号：ISBN 978-7-5639-2710-4

定 价：28.00 元

---

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题，请寄本社发行部调换 010-67391106)

# 前 言

QIANYAN

“给我说一句话的机会，我就能改变我的世界！”

看到有人这么说，你一定会如此以为：这个人是不是疯了？

其实，这句话一点没错，反而是一句“真理”。我们不要小看了一句话的“能量”。一个懂得说话技巧的人，即便一无所有，也依然能够通过一句话，做到左右逢源、朋友遍天下。尤其在现代社会中，为人处世、说服他人、展示自我、领导下属、求人办事、追求爱情……这些都要求高效，如果你吭吭哧哧了几个小时，却依旧没能说明重点、打动对方，那么成功自然会与你绝缘。

一句话，可以说乐一个人；一句话，可以说成一件事。试想，如果没有这样的能力，那么诸葛亮在舌战群儒之时，一定会丢盔卸甲、落荒而逃。“三寸之舌，强于百万之师”，要想在人生的路途上成功收获快乐、友谊、事业、爱情等，我们就要把握说话的技巧，掌握说话的时机，让一句话顶一万句。

当然，伶俐的嘴巴，并非天生就有。要想一句话顶一万句，就需要在不断的磨砺中提高自己说话的本事，让口才不断“升级”。不管你生性有多聪慧，接受过多么高深的教育，穿着多么华丽时尚的衣服，如果没有良好的口才，仍旧无法真正实现自己的人生价值。

正是为了帮助你尽快掌握“一句话顶一万句”的本领，这本《会说话，一句话顶一万句》才会在此时隆重上市，针对生活中的各种场合——说服、演讲、谈判、职场、恋爱……为你送上最为细致且实用的语言技巧。当你细细品味完毕后，你一定会发出这样的感慨：“原来说话是这么简单！”

一句话可以说服别人，让对方“俯首称臣”；一句话可以震撼全场，获得热烈掌声；一句话可以打动客户，赢得财源广进；一句话可以逆转谈判、顺利签约；一句话可以打动面试官，获得高薪靓职；一句话可以征服下属，提高公司效益；一句话可以赢得人心，让你朋友遍天下；一句话可以得到爱情，让你幸福美满……

现在你还等什么呢？赶紧翻开本书，让自己成为一个会说话的人吧！

# 目 录

MULU

## 第一章 话，怎样出口最有说服力

在生活中，我们总少不了“说服”。菜市场上的讨价还价、人际交往中的争执不下……焦急之中，我们总想一句话说服对方。要想做到这一点，你就要了解对方的性格特征，读懂他的信息，从而调整相应的策略：“软磨硬泡”、“对症下药”、借力打力……一个说话的高手，每一句话都如“一颗炸弹”，直击对方内心深处，让他不得不“俯首称臣”。

说服绝招——“软磨硬泡” .....	003
“对症下药”，说到别人心坎上 .....	005
巧言妙语更具“杀伤力” .....	009
开门见山，直接切入 .....	012
借力打力，让对方信服 .....	016
让舌头转个弯——旁敲侧击 .....	019
多用数字——你的话很精确 .....	021
不说让人反感的话 .....	024
和为贵，说服的“基础课” .....	028

## 第二章 话，怎样出口最有感染力

一位成功人士，除了拥有令人羡慕的生活，更得拥有一张“能把死人说活”的嘴。无论是牛根生还是巴菲特，在众人面前，他们的语言都是那么具有感染力，让听众无不点头赞同。而对于普通人来说，想要人生更加精彩，就必须练就出众的演讲能力。尤其是在工作中要经常开会，演讲台上的一句话，就有可能成为人生的转折点。所以，如果你的语言充满感染力，能够打动那些听众，那么你离“腾飞”的日子就不远了。

- 让话出口就“抑扬顿挫” ..... 035
- “感染力”法则——言之有物 ..... 038
- 巧妙应对意料之外 ..... 041
- 巧妙开场，抓住听众的心 ..... 045
- 真诚，点燃听众热情 ..... 048
- 做好“减法”与“除法” ..... 052
- 巧妙结尾，画完美句号 ..... 055
- 即兴演讲——口才终极考核 ..... 059

## 第三章 话，怎样出口最有表现力

作为一名推销员，我们每天都活在“语言”的世界里，总要对着顾客“喋喋不休”。可以说，顾客就是我们的“衣食父母”，无论升职还是奖金，这一切都由顾客来决定。所以，我们就要展现自己良好的口才，得到顾客的信任与喜爱，成为他们心目中的“金牌职场人”！



## 目 录

以朋友的口吻赢得信任 .....	065
应变，表现力的基本功 .....	068
谨防“禁忌的话”出口 .....	072
“一句话”征服对方 .....	075
赞美可以拉近距离 .....	079
用说话制造紧迫感 .....	082
另类“好口才”——倾听 .....	086
电话交流，巧应对 .....	089

## 第四章 话，怎样出口最有交涉力

可以说，最考验我们口才能力的地方，就是各种各样的交涉场合了。谈判桌、记者会，如果没有一句话征服全场的能力，那么你将难以成功。我们要记得，谈判是一种斗智的说话方式，在进行中必须善用智慧。诸如一句话的提问技巧、一句话的回答技巧、一句话的破僵局技巧，这些都是需要掌握的。当各种技巧了然于胸、运用自如后，你就会惊喜地发现：“我就是口才交涉大师了！”

谈判桌上，别忘了“问” .....	097
谈判“必杀技”——曲线进攻 .....	100
绝妙回答，让对方心服口服 .....	104
不同性格，不同对待 .....	107
把语言之剑磨得锋利一些 .....	111
让舌头巧破僵局 .....	114
小心，谈判桌上有误区 .....	118
让“兜圈子”变得更含蓄 .....	122



## 第五章 话，怎样出口最有影响力

话说得好听、话说得恰当，这是你在求职、与他人初次会面时，不得不掌握的语言技巧。一个说话没有特点、甚至令人厌烦的人，怎么可能获得别人的好感，怎么可能得到心仪的工作呢？只有多多掌握提高印象力的说话技巧，你才能由“菜鸟”向职场、交际场的“牛人”迈进。

漂亮的开场白最吸引人 .....	129
“牛皮”要小心地“吹” .....	132
会说，让理想“说到做到” .....	135
嘴“滑”一点，巧妙破解难题 .....	139
不给前辈留“坏”印象 .....	143
找到共同点，为印象加分 .....	146
好印象是“谈”出来的 .....	150
恰当的称呼能够提升影响力 .....	153

## 第六章 话，怎样出口最有领导力

终于有一天，你实现了曾经的梦想而成为一名领导者。可这时你会发现，领导并不是那么好当的，尤其是如何与下属说话，这更成了困扰你的难题。话，怎样出口最有领导力，这正是你上任后要学的“第一门课程”。孔子曰：“工欲善其事，必先利其器。”管理下属亦是如此。唯有掌握高明的语言技巧，你才能组建一支优秀的团队，使公司具有蓬勃发展的生命力，使自己的威信不断提高。

激励比“端架子”有“领导力” .....	159
----------------------	-----



## 目 录

“大方”地说出失误 .....	162
玩笑式的批评易接受 .....	165
坏消息应该这样来说 .....	168
温暖的话，能激发向心力 .....	172
一句赞美，很能鼓舞人心 .....	175

## 第七章 话，怎样出口最有亲和力

语言中透出亲和力，这是人际交往中必不可少的。无论是对于朋友、同事还是子女，不懂得如何说话，那么你的人生必然会贴上“孤独”的标签。所以，我们还是多多学一些语言技巧吧。如何用一句话拉近彼此的距离、如何用一句话巧妙回绝上司的要求、如何用一句话让对方熄火……否则，你将永远体会不到人生的美好与快乐。

说话要透出感情 .....	181
少说“我”，多关心对方 .....	185
多说“咱们”，少说“你” .....	187
拒绝也要充满亲和力 .....	190
换个花样巧赞美 .....	194
求人，靠的是说话的功夫 .....	196
贴心话，温暖朋友的心 .....	199
巧妙拒绝上司的要求 .....	203
油滑的嘴巴是“灭火器” .....	206
一句话，巧妙缓和尴尬 .....	209
鼓励，让孩子走出懦弱 .....	213

### 第八章 话，怎样出口最亲密

爱情应当是甜蜜的，夫妻关系应当是温馨的，可是你却为何迟迟不能体会到？原因或许是你不懂得如何说话，才能表现出亲密感。追求异性时，你应该如何表白？女友生气时，你应该如何安慰？表达情感时，你是否浪漫？爱人成功时，你是否表示欣赏？学不会这些语言技巧，那么甜蜜的爱情、温馨的家庭，可能不会属于你。

接近异性——话为媒介 .....	219
我的爱，要让你听见 .....	222
爱之语，不能缺少浪漫 .....	226
女友生气时，不妨这么说 .....	229
适当吃醋，他与你更亲密 .....	233
迟到了，你要对他撒撒娇 .....	236
和谐家庭需要“俏皮话” .....	239
多对男人“说”崇拜 .....	242
斗嘴斗得甜如蜜 .....	246

## 第一章

# 话，怎样出口最有说服力

在生活中，我们总少不了“说服”。菜市场上的讨价还价、人际交往中的争执不下……焦急之中，我们总想一句话说服对方。要想做到这一点，你就要了解对方的性格特征，读懂他的信息，从而调整相应的策略：“软磨硬泡”、“对症下药”、借力打力……一个说话的高手，每一句话都如“一颗炸弹”，直击对方内心深处，让他不得不“俯首称臣”。





## 说服绝招——“软磨硬泡”

想要说服别人，可不是一件容易的事情。相信很多人都有这样的体会：无论自己怎么说，对方还是一副无动于衷的样子。这个时候，我们该怎么办呢？

其实，我们不必为此苦恼，更不必对自己的口才失去信心。只要我们记得“精诚所至，金石为开”这句话，说服之路就定能平平坦坦。也许你会提出疑问：这句老话真的会有那么大的效力吗？是的，只要你稍微动一动脑筋，就会发现一种比较“歪”的手段——“软磨硬泡”。

何谓软磨硬泡？就是当你遇到不容易说服的人时，必须采用的一种说服手段。常规的方法着实没了效果，这时候，“软磨硬泡”的妙用就会凸显了——既然说服不了他，那就“磨”服他，勤能补拙嘛！

20世纪80年代初，著名的引滦入津工程曾经因为炸药供应不足，面临停工、延误工期的困难处境。此时领导心急如焚，派李连长到东北某化工厂，希望得到对方的援助。

然而对方只有一句话：“眼下没货，你没看我们平常都很忙嘛！”

李连长明白，这次东北之行必须满载而归，普通的说服既然不奏效，那么就只好“软磨硬泡”了。他在化工厂附近住了下来，每天都会来厂里转上一圈，对厂长说：“厂长，今天货有了吗？我等您的答复！”

就这么待了一个星期，厂长也有些招架不住了。这天，厂长劝他另想办法，并给他倒了一杯茶水，暗示他赶紧离开。

不过，李连长并没有灰心，他喝了一口茶，继续“软磨硬泡”起来：“这水真甜啊！天津人可是苦啊，喝的是从海河槽里、各洼淀中集的苦水，不用放茶就是黄的。”他一眼瞥见厂长戴的是天津产的手表，于是接着说：“您也是戴的天津表？听说现在全国每十块表中就有一块是天津的，每四个人里就一个人用的是天津的碱，您是办工业的行家，最懂得水与工业的关系。造一辆自行车要用一吨水，造一吨碱要160吨水，造一吨纸要200吨水……引滦入天津，解燃眉之急啊！没有炸药，工程就得延期……”

他的这番话，让厂长有些动情了。厂长说：“你是天津人？”

李连长回答道：“不，我是河南人，但天津就像我的第二故乡！也许通水时，我就要离开天津了，永远也喝不上那滦河水！”

厂长终于折服了，于是让工人加班三天，生产出了满满一车的炸药。

李连长的“软磨硬泡”，正是一种说服力的表现。无论我们想要说什么，最终的目的是说服对方，所以在现实中，一些表面上看起来有些“落后”的方法，对“顽症”是很有“疗效”的，为何我们不积极采用呢？就像李连长一遍遍地跟厂长打招呼，又不断地“侃天说地”，厂长就会一点点理解他的难处，最后终于被说服了。

“软磨硬泡”讲究的就是意志和耐力。说服他人，有的时候需要很长时间，需要你在不断的沟通中，逐渐占据主动权，从而“直击对方心理”，如果你以足够的耐心，摆出一副“打持久战”的架势与对方对垒时，便会对对方的心理产生“震慑”。

当然，“软磨硬泡”是讲究方法的，尤其是在态度上要表现出坚韧和谦和，不要稍遇阻力，就气得满脸通红、与人争吵闹崩、拂袖而去。也许在你看来，这样做很有“骨气”，可造成的结果只有一个——说服失败。不仅如此，对方还会在心里这么说：“这个人口才能力可真差，气度也不怎么样！”

所以，想要说服对方，就应该拥有一种“磨”、“泡”的精神。为了达到目的，就得有涵养，碰个钉子，脸不红心不跳，不气不恼，照样微



笑与人周旋，还有一丝希望也要全力争取，不达目的决不罢休。

需要注意的是，软磨硬泡可不单单是什么“耗”时间，而是在坚持的过程中，利用巧妙的语言打动对方。

### 1. 语言要表现出真诚

想要说服别人，一定要表现出真诚，尤其是在语言上。如果我们总是说：“你先歇一会儿，让我说完行吗？”“你说得不对！我给你说说是怎么回事！”那么对方就会感到你蛮不讲理，甚至还会觉得你是在耍无赖。

正确做法是在说服的过程中，不要总想如何去说服别人，而应主动与他人拉近距离，多聊一些他感兴趣的事情。例如，当你们聊起共同喜欢的一项运动时，这时他就会把你当成“自己人”，“自己人”说话，目的自然很快就会达到。

### 2. “磨”不是耗时间

对于软磨硬泡，我们不要陷入“多用时间”的误区。如果你对别人总是在说着不着边际的话，对方就会对你产生反感。你应善于采取行动影响对方、感化对方，阐述其中的利害关系。某些情况下，你甚至可以夸张一点，例如说：“如果你一意孤行，那么势必会导致家破人亡！想想看，你的家人该怎么办！”这么说，就会对他产生一种威慑力。接下来，你再晓之以理、动之以情，那么他势必会放弃之前的想法，成功被你说服。

“精诚所至，金石为开”。在说服别人时，我们一定要记牢这八个字，它会为我们迅速扫清障碍，从而赢得这次“战役”的胜利。也许你会觉得有些不可思议，但当你学会了这种方法后，你就会发现它的“魔力”所在！



## “对症下药”，说到别人心坎上

面对不同的人，我们会说出不同的语言；同样，对于不同的说服对



象，我们说话的内容也应有所调整，这就是“对症下药”。如果我们不分对象，只用相同的语言进行说服，那么结果自然不会令人满意。

我们都知道这样一个成语——对牛弹琴。它讽刺的就是“说话不看对象”。例如，当我们想让一个不懂文字的人接受建议，却举出了一系列普希金抑或雪莱的例子，他能够理解你的苦心吗？这么做，岂不是白费口舌？

所以，在说服别人的时候，我们一定要做到“对症下药”。人上一百，形形色色，我们说话一定要顾及听话的人，要了解听话者的身份、年龄、职业、爱好、文化修养等诸多方面的情况，只有这样，我们所说的话才有意义，才能达到预期的目的。

简而言之，说服的语言要因人而异。就像宋朝著名大臣吕端，正是明白赵匡胤的身份，从而巧妙地利用历史典故，轻松将其说服。

赵匡胤在位期间，经常与党项族发生小规模战争。有一年，边防的士兵抓住了党项族的首领李继迁的母亲，把她押至京城。

见到敌方首领的母亲被擒，赵匡胤自然大喜，决定杀了李母，给李继迁点颜色看看。于是，赵匡胤命人将李母绑于午门外，定于午时斩首。

这时，大臣吕端闻知此事，大喊一声“不好”，急忙进宫求见赵匡胤，试图劝说他改变主意。他对赵匡胤说：“万岁，我已知晓李继迁之母被擒，可是为什么要杀一位母亲？”

赵匡胤扬扬得意道：“难道不可以吗？我就是要让那些叛逆的人看看，这是对他们的惩罚。你不要再劝了！”

吕端听完，深思了片刻，说：“万岁，这样的做法，绝不是什么好办法。容臣讲一个故事吧。当初项羽打算油烹刘邦的父亲，刘邦告诉项羽：‘油烹了我的父亲，希望也分给我一杯肉汤喝。’所以，凡是有野心，想成就大事的人往往都是不顾念他的亲属，何况像李继迁这样犯上作乱、野心勃勃的人呢？”

赵匡胤一愣，一时竟不知说什么好。这时，吕端又继续说道：“万岁，即使您今日杀了李继迁的母亲，明日是否就能捉住李继迁呢？如果捉不到李继迁，白白地结下怨仇，反而越发坚定其叛逆之心。所以，以