

【话多不如话少，话少不如话好，多言不如多知】

多看多听

一个人的经历有限，即使时刻留意，见识也有限。如果有一双谦逊的耳朵，愿意听听别人的见解，那么，你就能将别人的见识变成自己的见识。

少开口全集

【怎样一开口就把话说到点子上】



李相同◎编著

对一个初出茅庐的年轻人来说，最重要的处世经验是：多看多听少开口。这条经验不仅对年轻人有用，对任何一个指望过得好一点、开心一点的人都同样适用。



中国戏剧出版社

李相同◎编著



多看多听 少开口全集 I

怎样一开口就把话说到点子上

中国戏剧出版社

图书在版编目(CIP)数据

怎样一开口就把话说到点子上 / 李相同编著.-北京:中国戏剧出版社,2007.7

(多看多听少开口全集 I)

ISBN 978-7-104-02656-3

I. 怎… II. 李… III. 语言艺术-通俗读物 IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 099344 号

多看多听少开口全集 I 怎样一开口就把话说到点子上

责任编辑:肖楠 王媛媛

责任出版:冯志强

出版发行:中国戏剧出版社

社址:北京市海淀区紫竹院路 116 号嘉豪国际中心 A 座 10 层

邮政编码:100097

电话:010-58930221 58930237 58930238
58930239 58930240 58930241(发行部)

传真:010-58930242(发行部)

经销:全国新华书店

印刷:中国电影出版社印刷厂

开本:700mm×1010mm 1/16

印张:40

字数:680 千

版次:2007 年 8 月 北京第 1 版第 1 次印刷

书号:ISBN 978-7-104-02656-3

定价:59.60 元(全二册)

版权所有 违者必究

前 言

俗话说：“祸从口出，覆水难收。”有的人出言不逊，信口雌黄，不经意间中伤他人还不明就里；有的人却能谈吐得体，深得人心，随时随地受人拥戴。原因何在？恰恰是因为会说话的人能把话说到点子上，能说得恰到好处。

人生在世，谁都无法生活在一个孤立无援的空间里，都要无可避免地要与他人交往、沟通以及和谐相处。因此，成为一个会说话的人，就成为生命中最基本、最重要的一件大事。

在社交中，说话往往决定着一个人的命运。通过话语，陌生人可以变成朋友，熟识的人可以变成知己，相互嫉恨的人可以重归于好。不仅如此，把话说好还可以帮助人们摆脱困境，维护自己的尊严。但在生活中，一句话说得不妥，轻则会破坏人际关系的良性互动，重则会导致事业的失败。可见，会说话、把话说到点子上是人与人的交往中不可忽视的重要问题。

PREFACE

一个人的成功与否，与这个人的说话水平有很大的关系。说话水平高的人，谈吐得体、妙语连珠，可以赢得人们的尊敬和帮助，在生活和事业上也容易获得成功。说话水平低的人，语无伦次、词不达意，会处处感到困窘，受到别人的嘲笑和冷淡，也就必然会给自己的生活和事业带来不利的影响。因此，把话说得恰到好处、说到点子上对于一个人的成功起着至关重要的作用。

前

把话说到点子上，从政者能平步青云，经商者则能财源滚滚，即便身在职场也能左右逢源。古有“炼金之言”、“一言九鼎”之说，今有“一言定升迁”、“一句值千金”之谓，可见，把话说到点子上不可小觑。

言

虽然很多人都能明白说话的重要性，但并不是每个人都能做得好，做得妙，做得巧，许多人恰恰是败在说话上。他们说出话来没有轻重、不分场合、前后不一，更重要的是，不能说到点子上，因此就无法得到别人的信任和尊重。这就需要我们平时多看多听少开口，一旦开口，就要做到“一鸣惊人”，话既说到了点子上，也说到了人的心里。

人与人之间最需要什么？当然是沟通！沟通

PREFACE

是双方“联结”的过程，这就要求你不能只想自己，而不想别人，说话要考虑别人是否能够接受，是否能说到别人的心坎上去。

说话关键是说给别人听，因此，怎样运用说话的艺术是一门很重要的学问。我们要善于说话，巧于做事，在难点上下功夫，做到多看多听少开口，尽量把话说到点子上去。

说话不在于说得多，而在于说得巧、说得精，说出的话要在点子上，要能打动人心，这才至关重要。

“心实不能仕途，言拙难会经济。”本书是你成为说话高手的最佳选择！它全面阐述了把话说到点子上的重要性，教会读者如何把话说得恰到好处、说到点子上，掌握了书中的这些说话技巧和方法，你就在任何场合、面对任何人都能从容不迫、潇洒自如。

前

言



目 录

初次交谈有讲究

——温婉谦和的话别人最爱听

人人都喜欢谦谦君子，人人也都喜欢谦和的话语。做人礼貌诚实，人人都会喜欢；说话温婉谦和，更能够得到别人的尊敬和重视。在初次交谈中，第一印象是十分重要的，把握好第一次交谈的机会，让良好的印象留在别人的脑海中，是搞好人际关系的第一步，也是极其重要的一步。

- | | |
|-------------------|-----|
| 初次见面，让人一见如故的秘诀 | 003 |
| 初次交谈，以情动人为最佳 | 006 |
| 闲谈之中，找准彼此的共同点 | 009 |
| 找准切入点，专挑别人爱听的事说 | 012 |
| 初次推销，用30秒吸引住你的顾客 | 016 |
| 精心设计开场白，让对方“心悦诚服” | 019 |
| 旁敲侧击，巧找借口化尴尬 | 022 |
| 婉言劝进，“班门弄斧”不为过 | 024 |





目 录



多看 多听 少 开口 全集 I

语言表达很重要

——措辞清晰准确的话别人最爱听

语言表达是口才艺术的核心和灵魂，善于表达的人，能惜言如金却又能恰到好处；亦能口若悬河使听者如痴如醉，语言的魅力在准确而又巧妙的表达中得到升华，这样的说话方式别人最爱听。

- | | |
|---------------------|-----|
| 提问有讲究，措词要准确清晰 | 031 |
| 说话要讲艺术，不要口不择言 | 035 |
| 说话只说一半，吊人胃口让听者欲罢不能 | 037 |
| 打造说话的词语功夫，提高自己的表达能力 | 039 |
| 用优美的语言来打动别人 | 043 |
| 语言表达，把握好语气与语速 | 046 |
| 拒绝别人时，要巧妙说“不” | 049 |
| 直陈利害，语言表达要柔中带刚 | 052 |
| 措词清晰准确，不要让人产生误解 | 055 |
| 有的放矢，说话有方 | 061 |
| 随机应变，将“漏”补于即倒之时 | 067 |
| 巧用名言警句，演讲锦上添花 | 070 |
| 成功推销离不开“铁嘴铜牙” | 074 |





说话中勿忘优雅礼仪

——谈吐得体的话别人最爱听

米卢有句名言：态度决定一切。

这句话涵义颇广，于生活各个方面都可包含，这其中说话的礼仪亦是态度的一部分，是决定事业成败的关键之一。谈吐得体、举止谦恭而文雅的人能够得到更多人的欢迎和喜爱，他们离事业的成功也就更近一点。

言谈礼仪是彼此深入交谈的开始	079
恰当而得体的称呼，能为你的“亲和力”加分	083
礼貌称呼，让你少走点弯路	087
说话要讲场合，要顾及他人感受	090
演讲之中勿忘优雅礼仪	092
推销礼仪：让顾客第一眼就记住你	096
危急时刻，曲解、妙解也是“礼”	097
说话得体就是要让语言富有弹性	100
朋友之间，客套话要尽量少讲	104





目 录



多看 多听 少开口 全集 I

多给别人一些赞美

——真心赞美的话别人最爱听

赞美，尤其是发自内心的赞美，能满足别人的荣誉感、自豪感和成就感，能给别人带来精神上的满足和心灵上的愉悦。

一位哲人曾经说过：赞美和微笑，是你拥有良好人缘的两张通行证。多多赞美别人吧！收获最大的，最有可能就是你自己。

真心赞美的话别人最爱听	109
适时赞美，嘴巴“甜”点事易成	113
赞美是交际中不可缺少的催化剂	120
赞美的语言能使交易迅速达成	123
用赞扬满足对方的自豪感	126
赞美坦诚才能获得下属的合作	130
鼓励和表扬能更容易说服对方	133
赞美要到点子上，让人如饮甘霖	136





批评要批到点子上

——巧妙批评的话别人最爱听

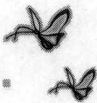
赞美几乎人人爱听，但很多时候，批评却是指正对方错误和改变对方成见的必要途径。一个善于批评，巧于批评的人，能做到谈笑间将婉转批评之语沁入人的心扉，让对方欣然接受，并改正自己的缺点和态度，这是一种更高智慧的体现，是口才艺术的高级表达形式。

- | | |
|-----------------------|-----|
| 巧妙批评，注意委婉而不攻击 | 141 |
| 批评时，不能伤害别人的自尊心 | 144 |
| 批评讲究艺术，做到“良药不苦口” | 146 |
| 从对方能接受的角度去批评 | 150 |
| 批评讲究方式，别人会更乐于接受 | 152 |
| 巧妙批评别人，让对方理解你的难处 | 154 |
| 批评下属，该“出口”时就“出口” | 157 |
| 巧批上司，摆脱“两头不是人”的窘况 | 161 |
| 巧“弹”弦外之间，批评时让对方听出话中之话 | 164 |
| 批评时要换一种易让人接受的说话方式 | 166 |
| 批评“上司”要委婉 | 169 |
| 直陈利弊，当头棒喝促其警醒 | 171 |





目 录



多看 多听 少开口 全集 I

用真诚打动人心

——发自内心的话别人最爱听

人若想事业有成，离不开勤劳二字。同样，人若想打动别人，离不开发自内心和真诚语言，惟有真诚二字，才是说服别人、感动别人、激励别人最强大的武器。仁者无敌，真诚的语言同样无敌。

真诚加委婉，最能动人心	177
真诚，让不可能变为可能	180
真诚感动人心，巧妙地运用表达方式	182
柔能克刚，以退为进能打动人心	188
安慰别人，用真心打动人心	190
演讲中，用真诚打动你的听众	193
竞选中以情动人、以理服人为最佳	195
生意场上，用真诚打动顾客的心	198
人非草木，真诚能填平彼此间的代沟	200
真诚能打动人心，说话方式也很重要	203
真诚能感动上帝	206
动之以情，晓之以理	209
润物细无声，真诚见真情	212
镜子巧做媒，马克思对燕妮的真情表白	214
以情动人，“婉谏”胜过雄辩	216





谈判辩论勿咄咄逼人

——以理服人的话别人最爱听

要想别人接受你的思想和观点，有两种方法可以达到目的。一种是强力压制，让别人俯首称臣，这种霸王硬上弓似的办法，虽然既快且狠，但却会让人心生怨恨，多怀不满；另一种是以理服人，让别人心服口服，这种说话方式能最大限度地保护好别人的自尊心，能让对方欣然接受。

- | | |
|-------------------|-----|
| 以理服人，拙言胜于雄辩 | 223 |
| 面对歪理，用智慧应对 | 225 |
| 有刚有柔，进退自如 | 228 |
| 适当强硬，谈判辩论要“软中带刺” | 231 |
| 绵里藏针，话中带刺巧服人 | 235 |
| 以子之矛，攻子之盾 | 237 |
| 点准穴位，机智巧辩服人心 | 240 |
| 举例说服胜过千言万语 | 243 |
| 来点歪理狡辩未尝不可 | 246 |
| 生意场中，“利诱”最能“以理服人” | 249 |
| 道具陪衬会使语言更有说服力 | 253 |
| 要用商量的口气说服老板为你加薪 | 257 |
| 面对上级的批评该辩护就辩护 | 260 |





目 录



多看 多听 少开口 全集 I

人言即事也金紫其符

“谎言”有时很必要

——善意的谎言别人最爱听

人人都痛恨谎言，人人却又热爱谎言，这是一对奇妙的矛盾统一体，永远不会分开。

有一种谎言谁都爱听，那就是善意的谎言。很多的时候，一句真诚的善意的谎言，比一句真话更让我们泪流满面，就像饥饿年代母亲将仅有的食物留给孩子时，却说自己早就吃过了一样。

- 顾全面子，用“谎言”给人巧铺台阶 267
- 言行失误，以“谎言”来补救 269
- 甜蜜的“谎言”最得人心 276
- 用无效回答来回避难堪的问题 278
- 提问销售法，用“假设”做成交易 281
- “骗人”要有高招，撒谎要有“心计” 286
- 言谈预设陷阱，“谎言”达到目的 289
- “说谎”要迎合别人的期望 294
- 说谎要适度，更需把握分寸 298
- 新瓶装旧酒，语言包装出新意 302



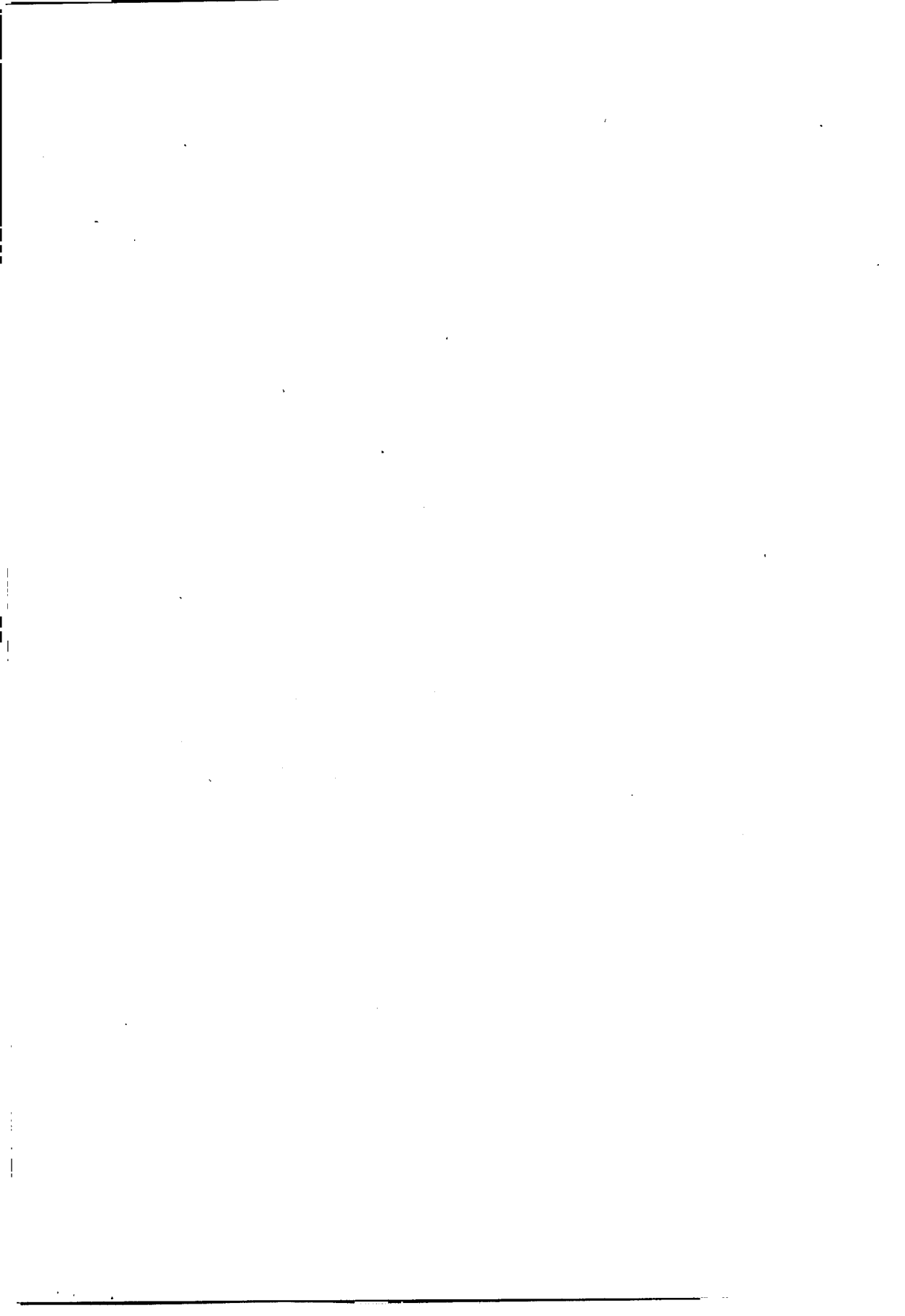


初次交谈有讲究

——温婉谦和的话别人最爱听

人人都喜欢谦谦君子，人人也都喜欢谦和的话语。

做人礼貌诚实，人人都会喜欢；说话温婉谦和，更能够得到别人的尊敬和重视。在初次交谈中，第一印象是十分重要的，把握好第一次交谈的机会，让良好的印象留在别人的脑海中，是搞好人际关系的第一步，也是极其重要的一步。





初次见面，让人一见如故的秘诀

一见如故，相见恨晚，茫茫人海得一知己或者是朋友，历来被视为人生的一大快事。而要与素昧平生者打交道，关键是心要诚，话要巧，让人觉得彼此投缘，好的开始是成功的一半，走好了第一步，对于未来的交往会有莫大的助益。

许多人觉得，两个陌生人互不熟悉怎么就能一见如故？的确如此，见一见很可能不会“如故”，关键是见面要打招呼要交谈，这就要看你说话的技巧了，说话投缘，自然一见如故。那么，“一见如故”的诀窍何在？

1. 说好第一句话很重要

初次见面的第一句话，是留给对方的第一印象。说好说坏，关系重大。说第一句话的原则是：亲热、贴心、消除陌生感。常见的有以下三种方法：

问候式：“您好”是向对方问候致意的常用语，如能因对象、时间的不同而使用不同的问候语，效果则可能会更好。对德高望重的长者，宜说“您老人家好”，以示敬意；对年龄跟自己相仿者，称“老×(姓)，你好”，

