

言简意赅，话说三分而余味无穷

恰如其分，点到即止然意犹未尽

把

话

说

到

点

子

上

徐春艳 编著

把话说到点子上，是一种智慧，一种醒悟，一种生存资本

世界上，最会说话的人不是口若悬河、滔滔不绝的雄辩之士，而是那些言简意赅、恰如其分地阐述自己观点的人，“大辩若讷”就是这个道理。真正会说话的人，懂得用最简单的语言把意思表达到位，知晓在最短的时间内把话说到点子上。在关键时刻、关键场合把话说到点子上是一个人成功与否的决定性因素之一，也是一个人成熟稳重的重要标志之一。

石油工业出版社



把话说  
到点子  
上

徐春艳\编著

石油工业出版社



图书在版编目 (CIP) 数据

把话说到点子上 / 徐春艳编著.

北京: 石油工业出版社, 2008.1

ISBN 978-7-5021-6321-1

I. 把…

II. 徐…

III. 口才学—通俗读物

IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 169889 号

把话说到点子上

徐春艳 编著

出版发行: 石油工业出版社

(北京安定门外安华里 2 区 1 号楼 100011)

网址: [www.petropub.com.cn](http://www.petropub.com.cn)

编辑部: (010) 64523616 64523714

营销部: (010) 64523603

经 销: 全国新华书店

印 刷: 石油工业出版社印刷厂

2008 年 1 月第 1 版 2008 年 1 月第 1 次印刷

710 × 1000 毫米 开本: 1/16 印张: 18.5

字数: 300 千字

定价: 28.00 元

(如出现印装质量问题, 我社发行部负责调换)

版权所有, 翻印必究



## 前言

这个世界上最会说话的人永远是言简意赅的人，他们知道如何用最简单的语言把意思表达到位，如何在最短的时间内把话说到点子上。而那些愚蠢的说话方式往往是长篇大论，却毫无重点，想得复杂、说得复杂，反倒让人一头雾水，以致造成理解上的歧义，沟通上的困难。懂得在关键时刻、关键场合把话说到点子上是一个人成功与否的决定性因素之一，也是一个人成熟稳重的重要标志之一。这是一种智慧，一种醒悟，一种生存资本。它能使你迅速地说服他人按照你的意愿去行事，还能让你得到上司的重视，处处受到同事的尊重与欢迎，赢得爱人的真心。

能说会道是每个人都希望掌握的一种本事。但能说会道并非天生，想把话说得恰到好处，说得明白、得体而出色，需要后天有意识地培养。本书分为四大篇，十四章，列举了多种场合与不同的人交谈时，可以运用的各种恰当的说话技巧，在最短时间内，用最精练的语言，引起对方的兴趣，打动对方，说服对方，使你在面对领导、同事、朋友、爱人、陌生人等各种各样的人时，都能应对自如，巧妙地把话说到点子上。这些实用性极强的技巧，都是成功人士的智慧结晶。相信广大读者经过学习和实践这些技巧，既能够大大提高自己的说话水平，也能够像许多成功人士一样，说出入耳动听、打动人心的话。本书寓道理于故事，将难以掌握的理论归纳为清晰明了、易学易懂的要点，以期能够帮助你提高语言表达能力。



## 前言

人的一生离不开交流，而交流主要依靠话语，精练而有效的话语是你生活的调味剂，是你事业的推进器，是你社交的和谐曲。掌握了说话的艺术，一个普通人也能做到周围朋友如云，家庭生活美满幸福，前程似锦。



# 目录

## 怎样生动发言，搭建你的即兴舞台

<b>第一章 演讲如何做到短小而精悍 .....</b>	<b>2</b>
磁铁般的演讲开头 .....	2
把话说形象 .....	6
抓住听众最想听的 .....	9
讲远的不如讲近的 .....	12
不受欢迎怎么办 .....	15
利用数字的力量 .....	19
<b>第二章 说服如何做到恰如其分 .....</b>	<b>22</b>
服人心者莫先乎情 .....	22
顺言逆意归谬法 .....	26
诱导对方不得不说“是” .....	29
指桑骂槐的妙用 .....	32
利用人们的逆反心理来说话 .....	35





## 目录

说服之前先抬高对方 .....	38
直接明了，一语中的 .....	41
<b>第三章 辩论如何做到言少而服人 .....</b>	<b>44</b>
论辩首要在于“争” .....	44
以不辩应万辩——摆事实 .....	48
釜底抽薪，直逼要害 .....	51
单刀直入，开门见山 .....	54
绵里藏针，柔中带刚 .....	58
诡辩能辩亦可辩 .....	61

### 怎样简单说话，盘活你的事业

<b>第四章 三言两语，为求职面试“话”开一条捷径 ....</b>	<b>66</b>
风趣会让你别具一格 .....	66
彰显独树一帜的个性 .....	69
扬长避短，向完人靠拢 .....	72



## 目录

恰如其分地自我介绍 .....	75
离职原因小心说 .....	81
两难问题折中回答 .....	85
底气十足赢三分 .....	88

### 第五章 开口迂回，做好职场中的弹性沟通 .....

92

如何砸碎超过风速的流言飞语 .....	92
谦虚能行万里路 .....	96
亡羊没关系，关键会“补牢” .....	100
收起你的抱怨 .....	105
职场言语忌越位 .....	109

### 第六章 谈笑之间，使谈判大获其利 .....

112

创造良好的谈判氛围 .....	112
软硬兼施破坚冰 .....	116
三十六计“走为上” .....	120
吹毛求疵是“常规武器” .....	124
布下“最后通牒”的陷阱 .....	127



## 目录

<b>第七章 使用迎合客户心理的语言是销售成功的关键</b> .....	131
赢得可靠的第一印象 .....	131
让客户实现满足感 .....	135
制造一种紧迫感：欲购从速 .....	139
诚实永远流行 .....	142
随时赠送“高帽子” .....	146
抬着榜样去推销 .....	150
有时候做听众效果更佳 .....	154

### 怎样聪明说话——开启左右逢源的大门

<b>第八章 如何与陌生人进行零距离交谈</b> .....	160
说好第一句话 .....	160
赞别人都没赞过的美 .....	163
激发对方的热情 .....	166



## 目录

无米难成炊，没话题要找话题 .....	169
怎样精彩地说出自己的名字 .....	172
<b>第九章 如何短时间内把爱“谈”得绘声绘色 .....</b>	<b>177</b>
这样邀女生出游最易成功 .....	177
女人提的问题要回答到点子上 .....	180
不失时机地表达真情和关爱 .....	184
将甜言蜜语进行到底 .....	187
为爱而说的谎言 .....	191
如何拒绝求爱，干脆而不伤人 .....	194
名人示爱如是说 .....	198
<b>第十章 如何说话让朋友都喜欢你 .....</b>	<b>202</b>
说话要低调 .....	202
如何在言语上维护对方尊严 .....	205
对朋友如何说道歉的话 .....	208
说话时如何进行心灵沟通 .....	211
如何从闲聊中加深感情 .....	213



## 目录

第十一章 如何说话使求人办事变容易 .....	217
激将法求人，妙不可言 .....	217
让你的要求得以实现 .....	220
适当赞美，办事更易 .....	223
“心理共鸣”求人法 .....	226
要学会套近乎 .....	229

### 怎样巧妙说话，化解难以掌控的局面

第十二章 良药可以不苦口，忠言可以不逆耳 .....	232
响鼓不用重捶 .....	232
因人而异，择言而施 .....	235
在适当环境下批评 .....	238
未批先夸 .....	241
从批评自己开始 .....	244



## 目录

<b>第十三章 摆脱窘境的有效话术 .....</b>	<b>248</b>
转换话题言其他 .....	248
欲盖弥彰，不如自我调侃 .....	251
面对恶意者怎么反击 .....	255
用戏谑冲淡尴尬 .....	259
轻松解围“台阶”法 .....	262
<b>第十四章 干脆利落而不伤和气的拒绝话术 .....</b>	<b>267</b>
糊涂话怎么说 .....	267
怎样拒绝领导又不会让其生气 .....	270
利用“别人的意思” .....	274
把拒酒的理由说得自然些 .....	277
<b>后 记 .....</b>	<b>282</b>





# 怎样生动发言， 搭建你的即兴舞台

# 第一章

## 演讲如何做到短小而精悍

### 磁铁般的演讲开头

人们都有好奇的天性，一旦有了疑虑，非得探明究竟不可。为了使自己的演讲开场白富有吸引力，可以一开始就制造悬念，从而激发起听众的强烈兴趣，收到奇效。

早期革命家彭湃当年在海陆丰从事农民运动工作，一次到乡场上准备向农民发表演讲。怎样才能吸引来去匆匆的农民呢？他想出了一个好主意。他站在一棵大榕树下，突然高声大喊：“老虎来啦！老虎来啦！”人们信以为真，纷纷逃散。过了一会儿，才发现虚惊一场，于是都围上来责怪他。彭湃说：“对不起，让大家受惊了。可我没有神经病，那些官僚地主、土豪劣绅难道不是吃人的老虎吗？”接着，他向大家宣讲革命道理。通过他的这次演讲，该地的农运工作很快就开展起来了。

制造悬念不是故弄玄虚，既不能频频使用，也不能悬而不解。在适当的时候应



解开悬念，使听众的好奇心得到满足，同时也要使前后内容互相照应，结构浑然一体。

开头吸引人，还有一些较好的办法，比如说，向听众提问。在开头向听众提几个问题，请听众和你一同思考，可以迅速引导听众进入共同的思维空间。提出不久，你再把自己的见解讲出来，自然可以使听众愿意把你的话听下去。

1854年7月4日，美国纽约州的罗彻斯特市举行国庆节庆祝大会，著名的废奴主义者道格拉斯在会上发表了批判种族主义的演说，他就是用提问式开始的：

公民们，请原谅，让我来提出一个问题，为什么今天请我到这里发表演说？对于你们的国家独立日，对我有什么好处？跟我又有什么关系？难道《独立宣言》载明的政治自由和自由平等原则，也适用于我们吗？因此，是不是请我来把我们的劣等民族送上民族的祭坛，以及为了从你们的独立而导致我们独立的幸福，请我来承认得到裨益并表达衷心感谢呢？

在一番提问之后，道格拉斯就开始揭露美国还存在着种族歧视的黑暗制度，用无可辩驳的事实和科学根据驳倒了硬说黑人不属于人种的谬论。

演讲开场白要吸引人，也可以在语言上下工夫。生动活泼的语言能够增强现场气氛，把听众的注意力牢牢抓在手中。

著名爱国人士续范亭在抗战学院开学典礼上向学生演讲时，开场就说：“我作为你们的校长，不是要你们服从我个人，不是的！而是要你们服从革命。今天礼堂门口挂着‘熔炉’两个字，很好。现在中国有三个熔炉：一是延安、晋察冀边区，八路军和新四军所在地——这是革命的熔炉；二是大后方的熔炉，有革命的，也有施行顽固教育的；三是汪精卫——日本奴才的熔炉……”

续范亭把性质不同的三种环境比做影响人、改造人的三种不同的“熔炉”，形象



生动，把一个严肃的话题融入诙谐的话语中，让听者能够很快进入状态，轻松接受演讲，思想不容易开小差。

1990年，中央电视台邀请台湾影视艺术家凌峰先生参加春节联欢晚会。当时，许多观众对他还很陌生，可是他说完那段妙趣横生的开场白后，一下子就被观众认同并受到了热烈欢迎。他说：“在下凌峰，我和文章不同，虽然我们都获得过‘金钟奖’和最佳男歌星称号，但我以长得难看而出名……一般来说，女观众对我的印象不太好，她们认为我是人比黄花瘦，脸比煤炭黑。”这一番话嬉而不谑、妙趣横生，让观众捧腹大笑。这段开场白给人们留下了非常坦诚、风趣幽默的良好印象。不久，在“金话筒之夜”文艺晚会上，只见他满脸含笑，对观众说：“很高兴又见到了你们，你们很不幸又见到了我。”观众报以热烈的掌声。至此，凌峰的名字就传遍了祖国大地。

这又是一种形象活泼的开场白，以自嘲来开场，吸引人的注意力。

演讲者只要抓住了听众的心理，采用各种诱人的方式来开头，便不难在第一句话就使听众的耳朵都竖起来。



## 要点回放

如何让自己的开场白吸引人？

1. 制造悬念。
2. 向观众提问。
3. 用生动活泼的语言吸引观众的注意力。
4. 不妨来一个自嘲式的开场白。





### 小花絮

如果会场临时发生了一些意外的情况,那么你不妨大胆地根据即景即情,拟一段即兴的开头。这样,演说者的讲话与现场气氛紧密联系在一起,能引起听众强烈的共鸣。

1863年,美国葛底斯堡国家烈士公墓竣工。落成典礼那天,国务卿埃弗雷特站在主席台上,只见人群、麦田、牧场、果园、连绵的丘陵和高远的山峰历历在目,他心潮起伏,感慨万千,立即改变了原先想好的开头,从此情此景谈起:

“站在明净的长天之下,从这片经过人们终年耕耘而今已安静憩息的辽阔田野放眼望去,那雄伟的阿勒格尼山隐隐约约地耸立在我们的前方,兄弟们的坟墓就在我们脚下,我真不敢用我这微不足道的声音打破上帝和大自然所安排的这意味无穷的平静。但是我必须完成你们交给我的责任,我祈求你们,祈求你们的宽容和同情……”

这段话把壮阔的景色与崇敬的心情融在一起,极大地吸引了听众,后来此次演讲被人称作是他“一生中的精心杰作”。