

看人看到骨，说话说动心

◎一句话**说动**客户，赢得财源广进

◎一句话**说动**上司，得来青云直上

◎一句话**说动**考官，获得高薪靓职

1 句话 说动人心

邹雄彬◎编著



江西高校出版社

看人看到骨，说话说动心

1 句话 说动人心

邹雄彬◎编著



江西高校出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

一句话说动人心 / 邹雄彬编著. —南昌: 江西高校出版社, 2006. 12
ISBN 7-81075-808-X

I. 一... II. 邹... III. 语言艺术 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 155165 号

书 名: 一句话说动人心

作 者: 邹雄彬

责任编辑: 张笑城 戴玉琴

出版发行: 江西高校出版社

地 址: 江西省南昌市洪都北大道 96 号 (330046)

经 销: 全国各地新华书店

印 刷: 中国铁道出版社印刷厂

开 本: 787 毫米 × 1092 毫米 1/16

印 张: 17

版 次: 2007 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-81075-808-X

定 价: 24.80 元

你只有5分钟

我们生活在竞争日益加剧的年代，在这样的一个年代，所有的事都在变化，我们处事、说话的方式也在迅速地改变。以前，我们跟人谈话时都先寒暄几句，唠唠家常，才切入正题；然而，现在办事的时候，说话就得开门见山，三言两语表明来意，说清目的，否则他人会很不耐烦，会认为你在说一些无聊的事。一旦他心里有了这样的认识，办事的难度就会加大。

最近，有一个调查部门统计出一个数据：办事的时候，如果你在3分钟内没有说清来意，在5分钟内没有引起他人的兴趣并说服他人，那么办事的结果将大打折扣，失败的几率将大大增加。

这意味着你只有短短的5分钟，你要在5分钟内办好事情。

5分钟之内能说服他人吗？结果是肯定的。说话高手可以一句话说动人心。

永乐元年，明成祖朱棣为选立太子犯了愁。长子朱高炽身体肥胖，不善骑射。相比之下，次子朱高煦却不一样，他性情凶悍，能征善战，深得朱棣的喜爱。

按照封建嫡长子制度，朱棣必须立长子为太子。而按照他自己的喜好，朱棣又想立朱高煦为太子。

就在朱棣为立太子一事焦头烂额的时候，大臣们先后提出了自己的意见，陈述了自己的理由，但都没有说动朱棣。这个时候，“铁嘴”解缙站出来，他对朱棣只说了一句话：“好圣孙。”朱棣听后大喜，连连点头，打定主意要立朱高炽为太子。

“好圣孙”是谁呢？他就是朱棣的长孙、朱高炽的长子朱瞻基。朱瞻基出生的前夕，朱棣做了一个梦，梦中太祖朱元璋授予

他大圭，上面写道：“传之子孙，永世其昌。”朱棣认为这个梦有特别的寓意，是个吉兆。朱瞻基满月的时候，朱棣看到他满面英气，与梦中所见十分相像，很高兴，对他特别宠爱。

永乐二年四月，朱棣正式册立朱高炽为皇太子，同时册封朱高煦为汉王，朱高燧为赵王。

这一番谈话从头到尾绝对没有超过5分钟，解缙就把朱棣说服了，充分显示了他对事态的把握与对人性的认识。

那么，我们怎么才能像解缙一样，在5分钟之内说服他人呢？这涉及到说话的准确度问题。只有话题击中人心，说中人的需求，引起他人的兴趣，才能达到说服的目的，这就是本书的目的与所要完成的任务。

台湾学者吴宜蓁曾在《危机传播》中强调，在注重效率的年代，有效而高速的沟通变得越来越重要。《一句话说动人心》所研究的是如何在最短的时间内说服他人，达到办成事情的目的。本书会教给你如何摸清对方的意图，如何准确地把话说到人的心里去，如何运用当前最具影响力、最具速度的说话策略去说服他人达到目的，如何通过语言消除他人的不信任与抗拒点……

在他人只给你5分钟的年代，你如何用好这5分钟呢？你可以自己慢慢摸索一句话说动人心的技巧，你也可以用一天一夜来学习《一句话说动人心》，验证成功有效的说话技巧与经验，彻底改变你的一生。

目 录

CONTENTS

上 篇 说动人心的必备技能

第一章 心态稳定，才能谈吐自如

要想说动人心，首先自己必须有积极的心态，犹如打仗一样，要想打败对方，自己必须有一个好的思想准备，不仅需要自信的言语、轻松的神情、坚定的意志，还需要在关键时刻能镇静。稳定的心态是说好话的基础。

- 1、充满自信方可口若悬河 /2
- 2、保持轻松的心态是好口才的内驱力 /5
- 3、语气坚定，才能把话说得铿锵有力 /7
- 4、心态镇静，才会言如泉涌 /10
- 5、谈吐大方，妙语连珠 /12
- 6、乐观是打动对方的催化剂 /14



目 录

CONTENTS

第二章 察言观色，才能把话说到心里

说动对方的心，不仅仅需要稳定的心态，更要懂得“察言观色”，从一些细微处找出对方心理的破绽，然后“对症下药”，这样才能把话说到对方的心里去，才能使对方“为你所动”。

- | | |
|-------------------|-----|
| 1、善于捕捉弦外之音 | /20 |
| 2、由话题知心理 | /23 |
| 3、措辞习惯流露出的秘密 | /26 |
| 4、从音调的抑扬顿挫中看破对方心理 | /29 |
| 5、由听话方式看破对方心理 | /32 |
| 6、从脸上的表情获悉对方的情绪 | /36 |
| 7、从坐姿来识破对方心理 | /40 |
| 8、从穿着看破对方心理 | /43 |



目 录

CONTENTS

第三章 把握时机，该说话时再说话

机不可失，时不再来。不但做事要把握好时机，说话也需要把握准时机。把握好了，就能“一言兴邦”；把握不好，就可能“一言丧邦”。因此把握好说话的时机是说话人必须要做好的一件事情。

- | | |
|---------------|-----|
| 1、好话也要在恰当的时机说 | /48 |
| 2、没有准备不要说 | /52 |
| 3、沉默也要挑时机 | /56 |
| 4、引出话题的时机 | /59 |
| 5、打破沉默的时机 | /62 |
| 6、提出意见的时机 | /66 |
| 7、予以肯定的时机 | /69 |
| 8、表达感激的时机 | /73 |
| 9、示意好感的时机 | /76 |



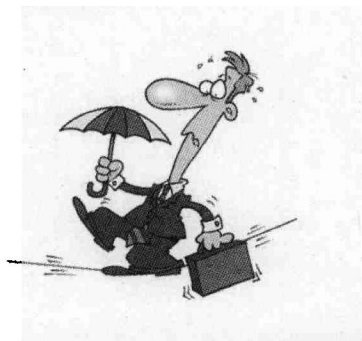
目 录

CONTENTS

第四章 善于倾听，了解对方的真实意图

听人言，知人心。要想说动对方，首先要听懂对方。善于交际的人不但要有好的口才，还要有善抚人心的“听才”。如果你善于倾听，那么就会吸引对方，令对方敞开心扉，畅所欲言。

- 1、学会倾听，才能了解对方的意图 /82
- 2、用肢体语言“倾听” /85
- 3、用眼神“倾听” /89
- 4、倾听时也要“互动” /93
- 5、从倾听中了解谈话另一方 /97



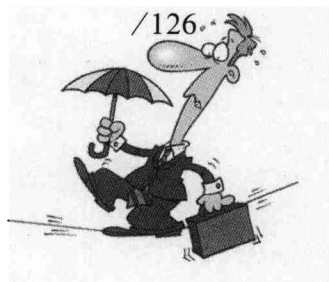
目 录

CONTENTS

第五章 攻心为上，说对方爱听的话

对方需要什么，我就提供什么；对方喜欢听什么，我就说什么。遭别人拒绝，是没把话说到人心里去；投其所好，一般不会遭拒绝。要想打动对方，须话语得当，攻心为上。

- | | |
|------------------|------|
| 1、精心设计开场白 | /104 |
| 2、让别人愿意听你说话 | /107 |
| 3、用眼神交流 | /109 |
| 4、引人入胜的结束语 | /112 |
| 5、设计说话的动作与表情 | /114 |
| 6、面带笑容说话 | /116 |
| 7、语速要慢，留给对方思考的时间 | /119 |
| 8、说对方爱听的话 | /121 |
| 9、在说话中要时刻保证尊重对方 | /124 |
| 10、让对方产生好感 | /126 |



目 录

CONTENTS

第六章 适当赞美，赢得对方欢心

好言一句三冬暖，恶语半句六月寒。以批评、批判的形式与人交流，没人喜欢接受；以肯定、赞美的形式与人交流，对方会欣然接受。究其原因，就是每个人都喜欢受夸奖，都不喜欢被指责。那你为何不投其所好，多几句赞美之词呢？

- 1、赞美之词可以增加对方的自信 /132
- 2、不要吝啬赞美对方 /135
- 3、“好”字会给对方带来心灵的享受 /138
- 4、要发自内心地赞美 /141
- 5、把握好赞美的尺度 /145
- 6、如何赞美男人 /149
- 7、如何赞美女人 /152



目 录

CONTENTS

下 篇 如何一句话打动人心

第七章 用清晰、流畅的语言说动人

语言犹如音乐，只有那些清晰、流畅的语言才能像天籁之音一样吸引人，才能让对方乐于倾听。相反，模糊的、停顿的语言就像噪音，没有人愿意听，愿意欣赏，这样的语言不仅不能说动对方，还会让对方变得非常的烦躁不安。因此，让你的声音变得清晰、流畅十分重要。

- | | |
|---------------------|------|
| 1、要把话说得主题鲜明、重点突出 | /158 |
| 2、说话要注意言语清晰、流畅、响亮 | /162 |
| 3、语速、语调、音高、音强 | /165 |
| 4、词语的选用、感情色彩以及句式的变化 | /168 |
| 5、提高你的谈吐能力 | /172 |



目 录

CONTENTS

第八章 用激情、真诚的语言打动人

激情容易感染人，真诚容易打动人，尤其是在这个缺乏激情，缺乏信任的年代，我们更要选择一种激情的、真诚的说话方式，来打动对方，这是一种方法，也是一种技巧。

- | | |
|-----------------|------|
| 1、说话要富有感情、充满人情味 | /178 |
| 2、用高尚的动机来激励他 | /182 |
| 3、用热忱的感情来感动他 | /186 |
| 4、激发他主动转变的意愿 | /190 |
| 5、真诚地批评 | /194 |
| 6、常用的激情、真诚的语言 | /197 |



目 录

CONTENTS

第九章 用严厉、犀利的语言说服人

温柔、清新的语言就像母亲的怀抱；严厉、犀利的语言就像是父亲的面孔。一个人说话不能只用母亲般温柔的语言，有时还需要用父亲般严厉的语言。特别是在一些特殊场合，一句严厉的话语顶得上千句温和的话语，关键就看你怎么运用了。

- | | |
|------------------|------|
| 1、严厉、犀利的语言可以给人意见 | /202 |
| 2、粗话有时一句顶一万句 | /205 |
| 3、有时骂比赞更有效 | /208 |
| 4、要给对方留有余地 | /210 |
| 5、顾及对方的面子 | /213 |



目 录

CONTENTS

第十章 用幽默、风趣的语言取悦人

幽默是一个人学识、才华、灵感等因素在语言表达中的流露，是一种善于捕捉笑料和诙谐的能力。

幽默又是一种智慧，一种品位，一种人生态度。正是幽默美化了我们的生活，如果能巧妙加以运用，幽默的语言往往可以化解我们的烦恼，愉悦我们的身心。

- | | |
|----------------|------|
| 1、幽默可以增进彼此间的感情 | /220 |
| 2、幽默能让你得到好人缘 | /224 |
| 3、幽默的话语更吸引人 | /226 |
| 4、培养自己的幽默能力 | /230 |
| 5、幽默要适度 | /233 |
| 6、表达幽默的语言技巧 | /236 |
| 7、常用的幽默、风趣的语言 | /239 |



目 录

CONTENTS

第十一章 用理解、体谅的语言感动人

交流需要感动，需要共鸣，因此需要使用一种理解的、体谅的语言。这是一种人性的需要，也是一种技巧的需要。要想打动每一个人，要想打动心灵的每一个角落，理解、体谅的语言必不可少。

- | | |
|-------------|------|
| 1、每个人都渴望被理解 | /244 |
| 2、要有宽广的胸怀 | /247 |
| 3、富有同情心 | /250 |
| 4、换个立场看问题 | /253 |





上 篇

说动人心的必备技能

第 一 章

心态稳定，才能谈吐自如

要想说动人心，首先自己必须有积极的心态，犹如打仗一样，要想打败对方，自己必须有一个好的思想准备，不仅需要自信的言语、轻松的神情、坚定的意志，还需要在关键时刻能镇静。稳定的心态是说好话的基础。