

励志经典系列丛书

说出一句算一句，句句都能说到点子上，那才叫会说话。

INSPIRATIONAL



说话说到 点子上



THE BEST NEW

好口才行遍天下，好口才改变人生，但好口才并非天生，想把话说得明白、说得到位、说得得体、说得出色，需要后天训练才可以做到。

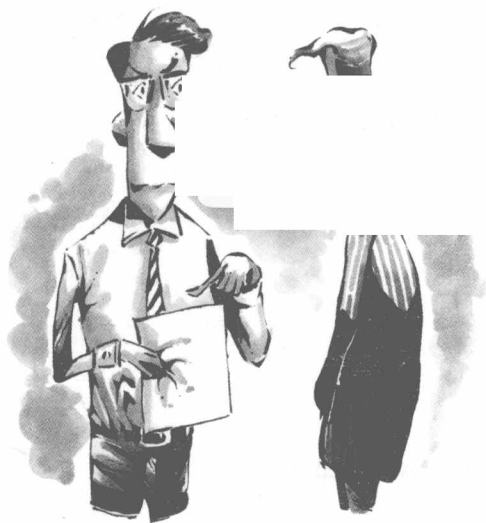
何国松◎主编

励志经典系列丛书



说话说到 点子上

何国松◎主编



 吉林大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

说话说到点子上/何国松主编. —长春:吉林大学出版社, 2010. 1

ISBN 978-7-5601-5121-2

I. ①说... II. ①何... III. ①口才学—通俗读物
IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 215073 号

书 名: 说话说到点子上

作 者: 何国松

责任编辑: 王世林 赵雪君

责任校对: 王世林 赵雪君

封面设计: 创品牌

出版发行: 吉林大学出版社

社 址: 长春市明德路 421 号

邮 编: 130021

发行部电话: 0431-88499826

网 址: <http://www.jlup.com.cn>

E-mail: jlup@mail.jlu.edu.cn

印 刷: 三河市冠宏印刷装订厂

开 本: 710×1000 毫米 1/16

印 张: 20

字 数: 240 千字

版 次: 2010 年 1 月 第 1 版 第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5601-5121-2

定 价: 36.00 元

版权所有 翻印必究

前言

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；生动发言，搭建你的即兴舞台；简单说话，盘活你的事业资本；巧妙说话，化解难以掌控局面；聪明说话，开启左右逢源大门。

世界上，最会说话的人不是口若悬河、滔滔不绝的雄辩之士，而是那些善于把话说到“点子”上的人。这样的人才是真正懂得说话的人，他们懂得用最简单的语言把意思表达到位，懂得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。

好口才行遍天下，好口才改变人生。掌握了如何把话说到点子上艺术，你就能朋友如云，家庭美满幸福，事业前程似锦。舌绽春蕾，赢遍天下。

但好口才并非天生，想把话说得明白、说得到位、说得得体、说得出色，需要后天训练才可以做到。本书就是指导你在不同的场合与

不同的人交谈时，能恰当地运用各种说话技巧，在最短时间内引起对方的兴趣，以打动对方，掌握对方的心态，使你在面对各式各样的人和场合时，都能应对自如，巧妙地把话说到点子上。

目 录

★第一章 好口才，一生的资本

缺什么，也不能缺口才	1
好口才胜于一切	5
语言能力是现代人必备的素质	8
善于说话容易赢得好人缘	9
好口才改写命运	11
好口才让你如鱼得水	14
人微言轻以言叙志更增辉	17
话不在多，全在点子上	21
话的“点子”并不是那么容易找到	23

★第二章 一开口就把别人吸引住

让自我介绍更精彩	26
称呼得体是最好的见面礼	27
介绍他人要准确到位	29
打招呼要让人感到温暖	31
让别人愿意听你说话	33
获得好感的七种方法	34
时刻不忘记说声“谢谢”	38

★第三章 把话说得滴水不漏

说者无心，听者有意	41
遣词用句要准确，避免产生歧义	42





合乎逻辑是好口才的关键	45
把握好语气和语速	47
提问时措词要准确清晰	49
既要注重进攻，又要注重防御	52
以子之矛，攻子之盾	54
口不择言害处多	55
话要经过大脑再出口	58
“忌口”的话题不可多谈	59
谈话前预设“安全警戒线”	61
说话长“心眼”，不要哪壶不开提哪壶	63
掌握论辩的方法和技巧	65

★第四章 口锋一变，稳操胜券

不要缠住一个话题不放	71
要善于及时巧妙地转移话题	73
巧妙应对投其所好	76
寻找时机，再有力地出击	78
以其人之道还治其人之身	80
把“意见”变成“建议”	83
算好言语中的加减法	86

★第五章 对不同的人说不同的话

善于与十种不同性格的人交谈	89
把握好与陌生人说话的分寸	91
与陌生人进行最好的谈话	94
让你平步青云的十种谈话技巧	95



对领导说好话的方法.....	98
与同事间谈话掌握适当的分寸.....	101
采取灵活的策略拒绝同事.....	103
得体地向同事道歉.....	105
不适宜在办公室里说的几种话.....	106
进行温和的讨论而不是争吵.....	109
领导表达指令要清楚.....	111
鼓励下属要有方法.....	114
有效批评下属的技巧.....	116
学会拒绝员工的某些要求.....	118
向下级通报坏消息的技巧.....	120
怎样让客户打开话匣子.....	122
如何向客户推销你的产品.....	126
怎样说话让朋友喜欢.....	129
用说笑给友谊添作料.....	134
对朋友进行得体的安慰.....	136
增进和朋友聊天的技巧.....	138
如何向女孩表达你的爱意.....	140
让恋人满意地接受你的不满.....	142
夫妻间的情爱语言.....	144
多交谈是情感保值的秘密.....	146
聪明妻子不说的八句话.....	149
结束家庭“冷战”的说话方法.....	153
对付无赖后发制人的说话方法.....	154
编造真实的克敌技巧.....	157
以更有力的语言回击冷语.....	160
巧用语言化敌为友.....	163

★第六章 调整说话方式，巧妙说服别人

以理服人，灵活说话.....	164
说话靠嘴巴，说服靠技巧.....	166
让别人愿意接受你的忠告.....	167
替他人着想才有说服力.....	171
用巧妙的表达增强说服力.....	172
晓以利害，使他人为之所动.....	174
抓住关键，一语中的.....	175
迂回诱导，打开缺口.....	176
攻心为上，攻城为下.....	178
把指责变成商量.....	180
说软话，服人心.....	182
用荒谬的语言点醒对方.....	183
分析事实，说服不难.....	185
抓住时机，谨慎说话.....	187
言语犀利，滴水不漏.....	189
机巧语言，引导对方.....	192
移花接木，妙语激将.....	195
说服并不等同于争执.....	198
会说服就要有耐心.....	199
循序渐进的说服艺术.....	201

★第七章 赞美有方，批评有术

称赞也可嬉笑怒骂.....	204
恰到好处地赞美对方.....	205
把恭维掺杂在批评之中.....	209



良好的交流从赞美开始	210
婉言批评胜过当面指责	211
查清事实，耐心沟通	213
批评语也要“动听”	216
对知错者无需恶语指责	219
批评理由充分，不要无端指责	221

★第八章 让倾听与响应恰到好处

用点心思倾听别人的诉说	224
此时无声胜有声	225
不要把自己当成录音机	225
兼听则明，偏听则暗	227
千万不要王婆卖瓜	228
会听才会赢	228
有效倾听才能走进他人内心	230
不要自说自话，唱独角戏	234
把握好插话的时机	236
尽量少堵别人的话头	238
委婉说话，不拆台、不揭短	240
没话找话只会弄巧成拙	242
以听助说的艺术	244
适时沉默是一种明智的行为	246

★第九章 聪明的演讲者总是善于抓住听众的心

激发出听众的同情心	249
激发出听众的正义感	253



怎样激发危机感	256
紧紧抓住听众的心	259
用对比法唤起共鸣	272
要说听众想听的	273
以情动人的即兴演讲	275
语气要有力，结论要肯定	277

★第十章 不断锤炼自己的说话艺术

正确地对待说话时的怯场非常重要	279
充满自信方可练就好的口才	280
有效克服说话紧张情绪的方法	283
说话应力求朴素、简洁而切中要害	285
把说话啰唆当做一个严重的毛病来克服	288
清楚地表达你的想法，进行良好沟通	290
以更吸引人的风格和方式说话	292
把话说好需要掌握的基本知识	294
在遣词造句上多下些工夫	296
书本是增长知识的重要工具	298
深入生活，语言就有了根	300
感情饱满的语言更能打动人	301
使语言形象生动的7种技巧	302
让自己的声音更有吸引力的方法	304
重视身体语言在沟通中的作用	307

第一章 好口才，一生的资本



缺什么，也不能缺口才

一个人如果有良好的口才，掌握了一种以生动有趣的方式来论述事物的艺术，并能借助滔滔不绝的口才来迅速地打动别人，那么，与那些知识比他更为丰富、却无法像他那样轻松自如地表达自己思想的人相比，他便拥有一种极大的优势。

不管你在其他的艺术或技能方面的专业造诣有多高，达到怎样一种炉火纯青的地步，你都肯定不可能像运用谈话技术一样随时随地地表现专业能力。如果你是一个音乐家，不管你的音乐天赋是如何了得，不管你花费了多少年的时间来提高自己的演奏技巧，也不管你耗费了多少金钱，都只有相对很少的一部分人可能听到或欣赏你的音乐。

你或许是一个优秀的歌手，然而在你周游世界时，却没有机会向世人展示你的不凡技艺，或者没有人能知道你的专业技能。但是，不管你到世界的哪个角落，不管你身处何种类型的社会，也不管你在生活中的定位如何，你都可以自由自在地交谈。

你可能是一位画家，可能孜孜不倦地跟着画坛的名家大师们学习了很多年，然而，除非你拥有过人的天资，你的作品才有可能被悬挂在沙龙里或者是在著名的艺术博物馆里供人欣赏。否则的话，你一辈子都可能默默无闻，并且，即便你属于幸运的前者，也只有相对很少的一部分人才能看到你的作品。但是，如果你是一个谈话方面的艺术大师，任何一个和你接触的人都将看见你活生生的生命画卷：从你一开始谈话起，这幅画卷就



活灵活现地被描绘了出来。通过谈话，任何人都会知道你到底是一位高明的艺术家，还是一个经验不足的拙劣人物。事实上，你可能拥有很多人们只是偶尔看到或欣赏到的技艺，你可能有一个美丽温馨的家，有许许多多的财产，但是，所有的这些都只有极少的一部分人了解；然而，如果你是一个健谈者，那么任何一个与你交谈过的人都将强烈地领略到你的谈话艺术，并感受到你的魅力和影响力。

社交界有一位知名的领袖，她极大地鼓舞了那些初次进入社交界的女孩子。对于前来求教的女孩子，她总是给予这样一个忠告：“要开口说话，不停地说话。重要的并不在于你说什么，而是要学会轻松地、欢快地谈话。对于一般人来说，一个必须要别人去逗她才会开心的女孩子是最让人感到麻烦的。”

在这个忠告之中其实还包括了一个有益的建议，那就是学会谈话艺术的方法就是谈话本身。对于那些不习惯社交生活并对自己缺乏信心的人来说，最大的诱惑就是自己默不作声，就是一声不响地听他人的谈话。

在社交场合中，能说会道的健谈者总是广受欢迎。比如，任何人都希望邀请某夫人参加宴会或招待会，主要是因为她伶牙俐齿，善于言辞。任何宴会或招待会，只要有她在场，她总能够给别人带来愉悦，使他们如沐春风。或许她也和其他人一样有许多缺陷和不足，但是人们仍然乐于与她交往，因为她非常健谈，非常善于运用谈话技巧，几乎达到炉火纯青的地步。

如果把训练谈话作为一种自我教育的手段，那就肯定可以开发出蕴藏在人身上的巨大能量。但是，如果在谈话的同时不经过大脑的思考，在表达自己的观点时不努力做到吐字清晰、话语流畅、简单明了，而仅仅停留在无聊空洞的闲谈或者一般的闲聊上，那么将永远无法发掘出一个人身上最好的东西。而那些深邃的思想，更远远不是这种肤浅的泛泛而谈所能触及到的。

在这个世界上，有成千上万的年轻人一边羡慕着那些在事业上比他们自己发展更快的同伴们，另一方面却继续浪费着宝贵的夜晚时间和周末假期，整天喋喋不休于一些最肤浅、最空洞、最没有意义的话题——这些话题



充其量仅仅是愚蠢无聊的闲扯。而这种做法最容易挫伤一个人的雄心壮志，降低他的理想追求和所有方面的生活标准，因为这种做法使人容易养成表面的、浅薄的和毫无意义的思考习惯。在大街上，在列车里，以及在公共场所，我们随时随地都可以在漫不经心的闲扯中和粗俗的俚语中听到音量很大而又粗暴的声音：“你在胡说八道！”“我怎么知道？”“我讨厌死那个家伙了，他简直把我烦死了。”还有许许多多诸如此类的粗俗话语。

与其他方式相比，仿佛谈话最能迅速地反映出你在文化修养上的水准，是高雅还是粗俗，是温文尔雅还是没有教养。从一个人的谈话中，我们还可以窥知其生活的全貌。你说话的内容和方式将揭示出你所有的秘密，并向世人展现你最真实的一面。

同样地，与任何其他技艺或技能相比，高明的谈话技巧使用得更为频繁，其效果更为明显，也更能给朋友们带来快乐。毫无疑问，高超的谈话技巧是一门重要的艺术，但目前绝大多数人并没有充分地掌握这种艺术，所以，在这一方面还大有潜力可挖。

我们中的大多数人在谈话方面都是拙劣蹩脚的生手，因为我们并不把谈话看成一门艺术；从高水准谈话技巧的要求来看，我们在这一方面所付出的精力是远远不够的，我们读的书也远远不够，更不用说我们思考得不够多和不够深入了。大多数人都习惯用草率的、漫不经心的方式来谈话，来表达自己的思想。为什么大部分人都这样呢？道理很简单，因为如果在开口说话之前先进行认真的思考并努力用优雅的、富于感染力的语言来表达，那么，无疑是需要付出时间和精力，而草率随便的谈话方式相对就容易得多。

不少拙劣的谈话者常常以“高明的谈话者是天生的，而不是通过后天努力可以成为的”来安慰自己，并以此为自己拙劣的谈话技巧辩护。如果依此逻辑类推的话，我们同样还可以说，优秀的律师、技艺精湛的内科医生以及出色的商人都都是天生的，而不是通过后天的努力可以成为的。但实际上，他们中的任何人如果不付出艰辛努力的话，都不可能取得大的成就。这也是所有渴望出人头地者必须付出的代价。



在现实生活中，有相当多的成功人士在很大程度上把自己的成就归功于出色的谈话能力。这种能力是一种巨大的力量，能让你在谈话过程中引起别人的兴趣并牢牢抓住他们的注意力。相反的，那些在谈话过程中结结巴巴、语无伦次的人，那些尽管清楚地知道一件事情，却无法以富于逻辑性的、饶有兴趣的和简洁有力的语言将它表达出来的人，总是处于极其不利的地位。

我所认识的一个商人其谈话艺术几乎修炼到了炉火纯青的地步，以至于听他说话称得上是一种很大的享受。他的话语极其流畅优美，就像山间清澈的小溪潺潺流过；他的每一个用词仿佛都是精心挑选的，力求精致、高雅、准确；他的措辞造句更是文雅细致。所以，当他开始谈话时，他的魅力往往会迷倒任何一个在场听他说话的人。那么，他谈话成功的秘密在哪里呢？终其一生，那个人都在孜孜不倦地阅读精美的散文和诗歌，并因此培养了高明的谈话艺术。

可能你在物质上一贫如洗，在生活中没有任何机会。命运也可能使你处于这样的境地：其他人要靠你的劳动来维持生活，因此，你不能接受渴望已久的教育或上大学，或者是去学习音乐与艺术；你也可能受限于自己的生活空间，无法施展手脚；你也可能因为无法实现自己的远大抱负而倍受折磨。然而，在所有这些不利条件下，你仍然可以变成一个富有趣味、技艺高超的谈话者。因为当你说每一个句子时，你都可以练习最佳的表达方式；你所读过的任何一本好书，你所接触过的任何一个出色的谈话者，都可以帮助你实现这个目的。

事实上，没有任何别的东西可以像好口才那样能使别人，尤其是使那些对我们了解甚少的陌生人，对我们产生美好的印象。

拥有好口才，运用你在交流沟通方面非同一般的技能，就能够引起别人的兴趣，吸引他们的注意力，并自然地使他们聚集到你的周围：这是一种非常重要的技能，其重要性无可比拟。它不但可以令你在陌生人心目中留下美好的第一印象，同时也可以帮助你广交朋友，拥有友谊。它打开了人与人之间沟通的大门，使彼此的心灵变得亲近。它可以使你在各种各样



的人群中广受欢迎，使得你能与他人融洽相处，在社会交往中如鱼得水。如果你拥有这样一种非同寻常的本领，那么客户、生意自然会源源而来。即便你在物质上一贫如洗，只要有良好的交谈能力作支撑，你照样可以进入上流社会，照样可以到处受人欢迎，照样能让你蓬荜生辉。

好口才胜于一切

很少有人仔细考虑过应该如何表达自己的想法。他们自然而然地使用涌到嘴边的第一个词。他们从来没有想过在开口说话之前应该事先构思一下，因为只有这样，说出的话才可能优美、简洁、清晰、凝练，才可能富有说服力。相反的，从他们嘴里说出的话往往结结巴巴、杂乱无章、不成条理。

在人一生的经历中，我所遇到过的很多人都使我形成这样的想法，那就是语言完全有可能成为最精湛的艺术，甚至达到超越其他任何一种艺术的高度。

在温德尔·菲利普斯在波士顿的住所，他那优美的嗓音，那清新自然的话语，那纯净流畅的措辞，那博大精深的知识素养，还有他那散发着迷人魅力的个性以及他讲述事物的出色技巧，都给人们留下了不可磨灭的印象。他和任何人交谈，就像跟一个老朋友一样侃侃而谈，他那精致优美的语言，拥有不可思议的神奇力量，“可以迷倒所有倾听谈话的人”。

和哈佛大学前任校长艾略特先生一样，玛丽·利文莫尔夫人、朱莉娅·沃德·豪以及伊丽莎白·沃德都拥有这种非凡的谈话魔力。

从另一个角度看，谈话的质量重于一切。在我们的生活中，有很多人尽管能够用最精心锤炼的语言和最流畅清晰的措辞来表达他们的思想，尽管他们那种如同行云流水般的谈话风格也常常会打动我们，但是，也仅此而已。他们并不能靠深邃的思想来影响我们，他们也不能激励我们去采取行动。在听了他们的高谈阔论之后，我们并不会比以前更加坚决地想在世



界上做某件事情，或者是成为某个人物，我们的思想依然故我。

但同时，我们还认识其他一些人，他们说得很少，然而他们的话语里却充满实质性的内容和激励人心的力量。在聆听他们谈话时，我们感觉到，自己多次被他们所注入的力量感染、激励和打动。

在当今社会，遇到一个高超而优雅的健谈者真是一件非常幸运的事情。很少有机会能听到某人讲精湛优雅的语言，运用恰如其分的措辞，所以，这种机会实际上已经成了一种奢侈品。

许多人有着深邃的思想、独特的见解，只是囿于词汇量的贫乏，无法很好地表达自己的思想。他们所掌握的词汇压根不足以生动活泼地表达自己的想法。他们只能局限在一个狭小的文字圈子里，一遍又一遍地重复陈词滥调，因为当他们想用一個特有的词汇来精确地表达内心的想法时，他们根本就找不到这样一个词。如果你立志要成为一个能言善辩者，你必须尽可能多地和那些受过良好教育、具有一流文化素养的人交往。相反的，如果你与世隔绝，孤芳自赏，那么，即使你受过良好的高等教育，你仍然会是一个蹩脚的谈话者。

在现实生活中，有很多人由于无法用生动活泼的语言来表达自己的思想，而在社交场合中处于极其不利的地位。在公共聚会中，每当就一些重大的问题进行激烈的讨论时，总会有一些学识渊博、满腹经纶的人在一边默不作声，无法让旁人分享自己的观点，即使他们比起那些活跃的侃侃而谈者还要博学、还要有发言权。

而且，在一些场合，某些真正的博学之士往往如木头般一言不发，而那些头脑简单、学识肤浅者却往往能抓住在座者的注意力，因为后者虽然所知甚少，却能够以一种饶有趣味的方式将自己知道的东西表达出来。而对那些博学之士来说，一旦离开了那些了解他们的真正价值和深厚底蕴的人，他们常常会感到尴尬不安、手足无措，因为他们不能就任何一个话题展开充满智慧和乐趣的谈话。在我们的社会里，有着成百上千富有深刻见解却保持沉默的人。

有许多学者认为，人生中最紧要的事就是尽可能多地把那些有价值的