

精准表达

牛津◎著

开口就能说重点

没有重点，一场谈话你能支撑几个回合？

有的放矢，帮你解决讲话没有重点的烦恼。

意思表达到位，谈吐打动人心，

让你把话说得明白、说得到位、说得得体、说得出色。

简单说话，省时省力，干脆利索

逻辑清晰地
明确表达
说1句胜过别人
说10句

古吴轩出版社
中国·苏州



精准表达

开口就能说重点

牛津◎著

古吴轩出版社

中国·苏州

图书在版编目(CIP)数据

精准表达：开口就能说重点 / 牛津著. — 苏州：
古吴轩出版社，2017.10

ISBN 978-7-5546-0991-0

I. ①精… II. ①牛… III. ①口才学—通俗读物
IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第219234号

策 划：马剑涛
责任编辑：蒋丽华
见习编辑：顾 熙
装帧设计：润和佳艺

书 名：精准表达：开口就能说重点

著 者：牛 津

出版发行：古吴轩出版社

地址：苏州市十梓街458号

邮编：215006

Http: //www.guwuxuancbs.com

E-mail: gwxcbcs@126.com

电话：0512-65233679

传真：0512-65220750

出 版 人：钱经纬

印 刷：北京天宇万达印刷有限公司

开 本：710×1000 1/16

印 张：14

版 次：2017年10月第1版 第1次印刷

书 号：ISBN 978-7-5546-0991-0

定 价：38.00元

如有印装质量问题，请与印刷厂联系。010-62406666



前言

中国有句古话叫“打蛇打七寸”，如果你一定要追问“七寸”在哪儿，虽然我能用生物学知识来满足你的好奇心，但是显然这样会使我们的说话重点发生偏移，很可能你还会为此与我争执一番：打蛇还是要打“三寸”的好。而我只不过是告诉你，无论打哪里，唯有打到致命的地方才会一击毙命。

这也告诉我们一个道理：说话做事一定要抓住问题的关键。就说话而言，想要做到精准表达，说话时就必须有重点，为什么要这么做呢？相信你也见过这样的人：说了一堆，一句重点没有，听得你云里雾里。想必你也不想成为这样的人吧？那么现在请阅读本书，它会告诉你怎样在说话时把握重点。

在刘禹锡的《陋室铭》中有这样一句经典名句：“山不在高，有仙则名。水不在深，有龙则灵。”说话亦是同样的道理，没有人喜欢冗长、复杂的话，话语再多，没有效果也是枉然。所以说话时你的第一要务就是精简语言，在质量上下功夫。

鲁迅先生曾说：“时间就是性命，无端地空耗别人的时间，其实是无异于谋财害命。”会说话的人也是善于利用时间的人，即使是短短的一分钟，如果利用得好，也能清楚地说出自己的诉求，充分地表达出自己的意愿。

你会提问吗？也许有人会说：“提问有什么难的，不就是一两句话的事？”但是如果你认真观察一下自己，就会发现，虽然自己一天中提问的次数够多，但是得到的有效回答少得可怜，因为那些问题根本没有重点，没有实质性的内容。所以提问也不是随便发问，只有抓住重点，你的问题才更有价值。

沟通的过程也就是提问和回答的过程。有些人在回话之前总是毫无准备，

所以在回答时弯弯绕绕、含糊其词，不光听者不知道他在讲什么，连他自己也觉得回答得没逻辑，但是又不能直言拒绝他人的提问，所以我们需要掌握一些回话技巧来解燃眉之急。

我们发现，说服他人的话总是难以令人信服，那是因为你的话缺乏事实依据，缺少一个“着力点”。拒绝的话总是难以说出口，所以你需要一个拒绝他人的理由，一个恰当的“借口”。无论是说服还是拒绝他人，都是与他人意志相抗的一个过程，势必会十分艰难，但是如果你把话说到点子上，就会水到渠成。

与其说语言是信息的传递工具，不如说它是情感的传递者。没有感情的语言就像是冰冷的刻刀，虽能刻出满篇诗词，却刻不出诗词中的情真意切。所以在谈话的过程中，我们应该善于寻找对方的“动情点”，让你的话“声”入人心。

在历史上，“祸从口出”的例子比比皆是。俗话说：“一句话能成事，一句话也能败事。”在开口之前一定要深思熟虑，想一想能说什么，不能说什么，能说的话又该怎样说，千万不要口无遮拦、信口开河，这样不仅会伤到他人，还会害了自己。

想必看到这里，你已经对本书中所讲述的内容、阐述的道理有了大致的了解。如果你想提高说话技巧，成为一个说话高手，请仔细阅读书中的每一个知识点。你会发现，那些具体翔实的事例、颇有韵味的语言，不仅仅是在讲述一种说话技巧，更是在告诉你一种生活的智慧。其实这也是我写作本书的初衷。因此，在此我希望每一位读完这本书的读者都能从中有所收获，希望它能成为你的良师益友。



目录

第一章

说话说重点，谁都不愿意听你三纸无驴

- 话不在多，抓住重点才是关键 / 002
- 一语中的，让话语更有威力 / 005
- 金字塔原理，让结论先行 / 008
- “黄金三点论”，突出说话重点 / 011
- 抓住别人说话的关键词 / 014
- 精准表达，避免误会的产生 / 017
- 言之有重，把握好话题的“方向盘” / 020

第二章

言简意赅，语言也有精简之美

话不在多，精简就行 / 024

简洁的话更有力量 / 027

删繁就简，把复杂的话简单说 / 030

简单说话的“三字箴言” / 033

心急话就乱，急事更要慢慢说 / 036

有话直言，兜圈子实在不靠谱 / 038

避免重复、冗长的话语 / 041

第三章

短短一分钟，开启你的秒表人生

一分钟“好舌头”训练法 / 044

一分钟介绍自己、推销自己 / 047

说出对方的名字是最好的见面礼 / 050

开门见山，直奔谈话主题 / 053

陌生人也能一见如故 / 056

谈谈对方得意的事，轻松打开他的话匣子 / 059

“三省吾身”，话语也要“安检” / 061

第四章

细节决定成败，你需要注意的说话细节

- 先声夺人，讲漂亮的开场话 / 064
- 人际称谓那点事儿 / 067
- 礼多人不怪，谈话中的礼貌用语 / 069
- 谈吐优雅，开口就能留下好印象 / 071
- 学会插话，刷一刷自己的存在感 / 074
- “花花轿子人抬入”，学会说捧场话 / 076
- 停顿是为了更好地表达你的观点 / 078
- 真诚的赞美，没有谁会拒绝 / 080

第五章

提问抓重点，让问题更有价值

- 主动提问，掌握话语主动权 / 084
- 利用好奇心，让对方问“后来呢” / 087
- 直接提问，问题不需要伪装 / 089
- 不说空话，做到有效提问 / 092
- 从反复提问中寻求对方的破绽 / 095
- 提问抓关键，你的提问就有了灵魂 / 098

巧用“二选一法则”，牵着对方的思维走 / 101

说一点新鲜话，让新鲜感爆棚 / 104

第六章

所答即所问，那些漂亮的回话艺术

答非所问，你的回话为何如此糟糕 / 108

把问题搞清楚，做到胸有成竹 / 111

不必弯弯绕绕，明确回答更显真诚 / 114

含糊其词使不得，详略得当才合适 / 117

打比方、做对比，让回话更有感染力 / 120

前后有序，注意回话的逻辑性 / 123

回话要有“量”，把握适度原则 / 126

第七章

从“不”到“是”，掌握说服他人的话语权

“打蛇打七寸”，开口就要点中对方的“要害” / 130

找准着力点，对症下药才能速战速决 / 133

从一开口就让对方说“是” / 136

反转思维，让对方自己说服自己 / 139

言明利害，话语更有说服力 / 142

运用“权威效应”，让对方信服 / 145

巧用实例，让对方在事实面前低头 / 148

“三人成虎”，重复说服的叠加效应 / 151

第八章

拒绝别人，把话说到点子上才行

委婉说“不”，拒绝别人也不失优雅 / 154

逐客令，说好才不伤情面 / 157

幽默的人，更会拒绝他人 / 160

用好挡箭牌，拒绝才能不伤人 / 163

先发制人，封住他的口 / 166

你的难处也能帮你拒绝他人 / 169

拒绝时需要一个合理的解释 / 172

拒绝他人更要尊重他人 / 174

第九章

“声”入人心，话要说到心坎里

真情实意，拨动对方心里的那根弦 / 178

善用“我们”拉近彼此之间的距离 / 180

放低姿态说话，更讨人喜欢 / 182

将心比心，稳稳抓住客户的心 / 184

学会打圆场，让对方打心底里喜欢你 / 187

与人交往，寒暄必不可少 / 191

安慰人时，走心才能抚慰人心 / 194

第十章

话有三七分，开口需谨慎

流言有毒，莫在人后论是非 / 198

实话不可直说，应适时变通 / 201

不要当着失意人的面大谈自己的得意事 / 203

玩笑过头伤人心，适可而止才悦人 / 205

不要把话说绝，为自己留条后路 / 208

后记

做一个会说话的人 / 210



第一章

说话说重点，谁都不愿意听你 三纸无驴

有句俗语叫“一句话使人笑，一句话使人跳”，只有把话说到点子上，才会达到这样的说话效果。如今，在快速的生活节奏下，没有人会对你不着边际的话感兴趣。如果想让彼此的交谈愉快地进行，说话时必须把握重点，否则对方听得一头雾水，你们的谈话就很难继续下去。

话不在多，抓住重点才是关键

我们经常在各种场所见到一些夸夸其谈的人，如果你认为他口才好，那就大错特错了。一个口才好的人，根本不会在别人面前用侃侃而谈的方式来证明自己。只有那些整天言之无物的人才会如此。

俗话说：“豆腐多了都是水，话多了都是唾沫。”话说得多了，抓不住重点也是没有益处的。

一个礼拜天，马克·吐温在教堂听一位慈善家演讲。演讲过了五分钟后，马克·吐温觉得慈善家讲得不错，决定一会儿捐出五十美元。可是这个慈善家讲了十多分钟还没有停的意思，这时马克·吐温已经有点厌倦了，决定将捐款减至二十五美元。当慈善家继续滔滔不绝地讲了半小时之后，马克·吐温把捐款减至五美元。而当慈善家喋喋不休地讲了整整一个小时，拿起钵子向大家索求捐助的时候，马克·吐温非但没有捐钱，还从他的钵子里拿走了两美元！

马克·吐温的这一行为让我们忍俊不禁，但是仔细想想，这看似不合情理，却也是理所当然。鲁迅先生曾说：“时间就是性命，无端地空耗别人的时间，其实是无异于谋财害命。”而故事中的那位慈善家本来只需几分钟就能完成的演讲，被他拖了整整一个小时，致使他的形象一落千丈，引起马克·吐温的反感，以至于不但没有得到马克·吐温的捐助，还被马克·吐温

拿走了两美元。

可见，说话多有时候并不是一件好事，并不能帮助你达到你想要的效果。在现实生活中，很多人说话总是抓不住重点，絮絮叨叨说一大堆，把别人搞得很烦。而有些人说话则能有的放矢、切中要害。

一位保险推销员拨通了李先生的电话。

推销员：“您好，您是李××先生吗？”

李先生：“我是，你哪位？”

推销员：“我叫××，我们公司最近推出了一种新产品……”

这位推销员开始了标准的推销演讲，一分钟过去了，他仍然没有明确说出自己推销的产品是什么，李先生忙打断了他：“我没兴趣，不需要。”

“我还没介绍是什么产品呢，您怎么就认为自己不需要呢？”推销员很惊诧地问。

“你是推销保险的吧？”李先生耐着性子问道。

“是的。”

“我对保险没兴趣，不要了，谢谢。”

“可是您为什么不买保险呢？”

嘟嘟嘟……还没等这位推销员说完，李先生便挂了电话。

在这场对话中，推销人员虽然说了一大堆话，但是都没说到点子上，并且一大堆的问题让李先生感到反感。

来看看下面这位推销员是怎么做的。

推销员：“您好，请问是李××先生吗？”

李先生：“我是，你哪位？”

推销员：“我是××人寿保险公司的刘海军，是您的朋友赵光介绍我打这个电话的，我只占用您几分钟的时间，您方便吗？”

李先生：“你有什么事吗？”

推销员：“我打这个电话，是因为昨天您的朋友赵光从我这里购买了一份保险，同时他认为此险种非常好，特别适合您这样的成功人士，因此他特意向我推荐您。当然，我还不确定您是不是有兴趣，所以想和您约个时间，您看您周二下午或者周四下午有时间吗？”

其实，李先生有买保险的念头，但是最近有点忙，于是回道：“对不起，我最近很忙，没有时间。”

推销员：“李先生，这点我当然理解。正是因为您很忙，所以才特地打电话来和您预约，以免浪费您的时间。我们周二或者周四见个面，只占用您三十分钟即可。”

李先生：“那好吧，周四。”

推销员：“那好，我们周四一起碰个面，请问您几点有时间？”

李先生：“下午五点。”

这位推销员自始至终都抓住了问题的关键，即时间对于客户的重要性，所以他开门见山，先是询问自己能不能占用对方几分钟的时间，然后简明扼要地表达了自己的来意，在对方拒绝时，又一次以避免浪费对方的时间为理由，成功说服对方和自己约定时间见面。像这样的推销员，能句句说到点上，抓住客户的需求，客户是很难拒绝的。

所以我们在说话时一定要抓住重点、切中要害，这样才能准确地表达出你心中所想，达到沟通的目的。

一语中的，让话语更有威力

在打高尔夫时，我们必须把目光都集中在一个点上，注入全身的力量，那样球才能飞得更远。说话犹如打高尔夫球，每一场谈话都会有中心点，我们必须抓住谈话的中心点，一语中的，那样才能使话语更有威力。

在《爱情保卫战》中担任情感导师的涂磊以言语犀利而闻名，但是不可否认，他说话总能抓住问题的核心，说到点子上，一针见血，给在爱情中迷茫的人以启迪。

在一期节目中，一位怀揣着电影梦的“80后”男孩，坦言为了自己的梦想可以牺牲自己最亲近的人。他每天都沉浸在自己的理想世界里，没有经济来源，就向母亲和女友要。按照常理来说，男孩应该对女友心存感激，但是他反而指责女友太虚荣。这时涂磊激动地说：“你不配谈理想，一只寄生虫永远拍不出伟大的作品！”

当他看到一个男孩子因为过于受制于妈妈而不敢去爱时，他鼓励道：“我没有太多废话，先斩后奏，明天就去领证。你妈妈有一个这么憨厚、孝顺的儿子，一个这么聪明的媳妇，婆媳关系处理得一定游刃有余，我祝福你们。”

有句话说得好：“当局者迷，旁观者清。”无论是自己还是他人陷入爱情的泥潭中时，都需要一个像涂磊一样的人，一语道破问题的实质，让人保持清醒



的头脑。

没有人愿意听冗长的空话，如果你在说话时能抓住其中的关键，一语中的，就可以成功地说服他人。

周勃是西汉开国元勋，曾经帮助汉室铲除吕后爪牙。汉文帝上台后，他官至宰相，后来辞去丞相一职，回到了自己的封地。这时曾经与周勃有过节的小人趁机向汉文帝诬告他图谋造反，于是周勃被抓了起来，按照当时的律例，图谋造反可是死罪，而且还要株连九族。

在这危难时刻，薄太后站出来对汉文帝说：“陛下，您是否记得当初您还未即位时，周勃兵权在握，同时手上还有先皇留下的玉玺，那时正是他谋反的最好时机，但是他没有这么做，而是帮助汉室消灭了企图篡权的吕氏势力，然后把玉玺交给了陛下。而现在他只不过是在自己的封地安享晚年罢了，又岂会在这时谋反呢？”

薄太后简简单单几句话，句句击中要害，汉文帝听了深有感触，觉得自己太鲁莽了，对不起这位忠诚的开国老将，于是立即下令赦免了周勃。

有经验的园艺家为了使树木茁壮成长，结出丰硕的果实，常常会把树木多余的枝条剪掉。说话也应当如此，即不要把自己的精力分散到毫无意义的空话上，而是要抓住关键点，一语中的，这样才能使你的话语更有力量。正如上面案例中的薄太后所说的话，虽然简短，但句句是重点，为周勃赢得了最后的生机。

如果你是一位推销人员，说话啰唆且没有重点，相信再有耐心的人也会感到厌烦。但如果你的话句句戳中要害，就能达到你想要的效果。

一位推销人员去一家公司推销产品，这位推销员是这样说的：“刘经理，如果你们公司的生产线都装上我们公司的高精密度自动控制系统，那么你们产品的一等品率将会大大提高，每天的收益也会比现在多很多。所以早一天购买，