

Shuohua gongxin de juemiao yishu

说话攻心的 绝妙艺术

仲 侯 王中辉 编著



悦人之法，攻心为上；说话之道，绝妙为佳。

有大智者，凭三寸之舌纵横天下；

善说话者，以要言妙语悦人攻心。

中国商业出版社

Shuo hua gongxin de juebiao yizhu

说话攻心的 绝妙艺术

陈永发 著



适合企业、政府、学校、培训机构、社会团体、
企事业单位、社会团体、企事业单位、
社会团体、企事业单位、社会团体、企事业单位、

中国文联出版社

说话攻心的 绝妙艺术

Shuohua gongxin de juemiao yishu

仲 侯 王中辉 编著

中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

说话攻心的绝妙艺术/仲侯, 王中辉编著. —北京: 中国商业出版社, 2004.6

ISBN 7 - 5044 - 5110 - X

I. 说 ... II. ①仲 ... ②王 ... III. 人间交往—语言艺术 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 050947 号

责任编辑: 孙锦萍

中国商业出版社出版发行

(100053 北京广安门内报国寺 1 号)

新华书店北京发行所经销

北京昌平百善印刷厂印刷

880 × 1230 毫米 32 开 10 印张 250 千字

2004 年 9 月第 1 版 2004 年 9 月第 1 次印刷

定价: 22.00 元

※※※※

(如有印装质量问题可更换)

前言

QIAN YAN QIAN YAN QIAN YAN

说话并不难，难的是把话说得入耳动听，说得巧妙艺术。为人应当言表心声，处世则当以话为媒。交朋结友，若话遂人意则会长谈不厌；若话不投机就半句也嫌多。

自古以来，人们便对说话艺术不敢小觑。或视能言善辩者为圣贤，或以善语巧言者为人中龙凤。语言的神奇作用在历史演义中记录在案：小者有舌尖杀人，大者有一言兴邦；勇者有舌绽惊雷，智者有语惊四座；辩者有唇枪舌剑，妙者有口吐莲花等等。时至今日，语言更发展为一门处世学问，说话更升华为一种社交艺术。敢说话、会说话，说巧话、说智话，更成为成功人生的一种理想追求。

当今社会，人与人之间最普遍常见的交往方式就是语言。相互沟通，如果缄口不语，别人就不知你的所想、所做与所求；如果词不达意，更会造成别人的错解与误会。那些动情的话会使人感到意味深长，而伤人的话则会使人悲痛欲绝；那些俏皮的

前言

话令人捧腹，而无礼的话却令人鄙夷。生活中我们常能看到，一句话可以化干戈为玉帛；一句话也可以变亲朋为仇人；一句话可以功败垂成；一句话更可以改变人生。可见，说话与人生密切相关，说话与成功干系重大。

说话既然如此重要，那么，说话的方法与艺术就不可不知，不可不学。人生在世，谁都不是天生的说话专家，也常有说错话、说昏话、说胡话的时候，那么，我们应该如何使自己自如地驾驭语言，成功地与人交流呢？本书根据编者多年的教学与实践经验，提炼出有用、有效的说话艺术告诉广大读者：

其一，要三思而语，主题明确。常言道，理说不明，话不说不透。把话说清楚的前提是抓住重点，理清思路，巧思妙想，有的放矢，否则就会说空话，说废话，说不招人待见的话，说没头没脑的话，这样的话说得越多，别人越搞不懂，也就越加

前言

失去说话的意义。只有主题明确，思路清晰，有条有理的语言，才能说服别人，取悦听众，把话说得明明白白。这也是说话的第一要旨。

其二，因时因地，从容交流。生活中，我们会面对各种场合与各种对象进行交流。即使你很能说，但语言空泛，陈词烂调，千篇一律，千人一辞，不仅没有人爱听，而且更算不得是口才。一个人只有真正掌握不同场合、不同对象的说话技巧，才可以做到说话有声有色，演讲慷慨激昂，交流妙语连珠。

其三，以情发声，攻心为上。言为心声，说话的人就要上心用心，要想打动别人，说服别人，就必须动一番脑筋，下一番功夫。表达情感时就要甜言蜜语，求人办事时就要神思妙语，化解矛盾时就要和声细语，反对拒绝时就要严声厉语，如此等等不一而足。

我们置身于复杂的生活环境中，当然就要掌握

前言

一套见什么人说什么话的绝活，话要说得好，知识最重要。话要说得巧，就须多动脑：能讲真话，也会说虚话；能讲硬话，也会说软话；能讲直话，也会说隐话。一个既能说会道又心地善良的人，在人生之中口才与善心会助他八面来风，事事成功。

本书从日常生活中精心荟萃了各种说话的方法与技巧，以通俗的文字介绍了怎样说话、说什么话的处世哲理和社交智慧，让读者在知识性、趣味性、实用性的内容中，领略说的魅力，学会说的艺术。

愿本书能帮助广大读者把话说得更美、更巧、更妙。

编著者

2004年6月28日于北京

CONTENTS

目录

CONTENTS

第一篇 话有三说，巧者为妙

一、高屋建瓴，条理清晰 /3

1. 抓住重点，理清思路 /4
2. 提纲挈领，巧妙点题 /7
3. 打破僵局，先声夺人 /10
4. 条理清晰，有条不紊 /15

二、准确遣词，言简意赅 /18

1. 精心遣词，悉心表述 /19
2. 千锤百炼，妙语惊人 /22
3. 语不烦精，字字珠玑 /25
4. 语感敏锐，出口成章 /28

三、富有激情，以情感染 /33

1. 情之所至，金石为开 /34
2. 真情实感，激发共鸣 /37
3. 动之以情，以情感人 /40
4. 入情入理，以情说服 /42
5. 驾驭语气，引人入胜 /45

CONTENTS

6. 运用语调，扣人心弦 /49

四、妙语如珠，诙谐风趣 /53

1. 如法炮制，以谬制谬 /54
2. 一语双关，喜剧效果 /57
3. 幽默风趣，意味深长 /61
4. 随机应变，应对自如 /63
5. 出其不意，巧答妙对 /68
6. 妙语自嘲，摆脱尴尬 /71

五、峰回路转，以曲为直 /74

1. 以退为进，棋高一着 /75
2. 先放后收，欲擒故纵 /78
3. 委婉暗示，曲径通幽 /81
4. 借题发挥，巧言引申 /84
5. 沉默应对，无言说服 /86

六、身体语言，辅助成功 /88

1. 手势语言，意思丰富 /89
2. 表情语言，魅力无穷 /92
3. 姿态语言，表达心声 /97
4. 服饰语言，先入为主 /100

第二篇 有的放矢，无往不胜

一、游刃有余的会议口才 /105

1. 即席讲话，语惊四座 /106
2. 选用话料，为炊有米 /112
3. 会议演说，一呼百应 /117
4. 掌握“说”功，扣人心弦 /120
5. 既说又演，声情并茂 /123

二、左右逢源的交际口才 /127

1. 寒暄问候，交往的起点 /128
2. 意外情况，机智地应变 /131
3. 争执僵局，巧妙地化解 /136
4. 善于自嘲，反能征服人 /142
5. 攻破防线，消除戒备心 /145
6. 语言禁忌，不可不提防 /148

三、应对自如的辩论口才 /153

1. 抢先下手，掌握主动 /154
2. 抓住要害，穷追猛打 /157
3. 利用矛盾，逼敌就范 /160
4. 借题发挥，巧妙反击 /165
5. 避其锋芒，灵活应变 /171

CONTENTS

6. 沉着冷静，后发制人 /175
7. 引“蛇”出洞，诱其上钩 /178

四、攻心为上的商务口才 /183

1. 妙言带来商事兴 /184
2. 口才敲开业务门 /190
3. 心正话巧是关键 /193
4. 实话实说是要诀 /195
5. 和颜悦色争顾客 /198
6. 因人而异说美言 /201
7. 精巧语言促交易 /204

五、威力无穷的谈判口才 /209

1. 谈判离不开妙口才 /210
2. 谈判中的提问技巧 /214
3. 谈判中的答话技巧 /216
4. 谈判中的说服技巧 /218
5. 谈判中的“换档”技巧 /221
6. 谈判中的拒绝技巧 /223

第三篇 神思妙语，余音绕梁

一、说真话与说假话 /231

1. 真话与假话的涵义 /232

2. 说真话也需有“绝”窍 /234

3. 说“谎”话的“绝”窍 /240

二、说直话与说隐话 /246

1. 直话与隐话的涵义 /247

2. 说“直”话的“绝”窍 /249

3. 说“隐”话的“绝”窍 /254

三、说硬话与说软话 /260

1. 硬话与软话的涵义 /261

2. 说“硬”话的“绝”窍 /263

3. 说“软”话的“绝”窍 /269

四、说趣话与说笑话 /274

1. 趣话与笑话的涵义 /275

2. 说“趣”话的“绝”窍 /277

3. 说“笑”话的“绝”窍 /285

五、说活话与说歪语 /294

1. 活话与歪语的涵义 /295

2. 说“活”话的“绝”窍 /297

3. 说“歪”话的“绝”窍 /301

第一篇

话有三说，巧者为妙

在人际交往当中，每个人都需要说话，也都在说话。说话在各种交际方式中，当仁不让地排在首位，原因就在于说话比其他交际方式更方便，更容易产生直接的效果。

凡是具有语言能力的人都能说话，然而，我们有没有想过：每天说的话是否都有必要，是否都说到了点上。换句话说，我们自己是不是“会”说话。说一个人有魅力，有时就是指这个人有着高超的口语表达艺术：在人际交往中谈笑风生，使人一见如故，从而交遍天下；在谈判中唇枪舌剑，或步步紧逼，或以退为进，最大限度地为己方争取利益；在开会演说中口若悬河，声情并茂激发听众的共鸣……优秀的口才艺术，使个人的魅力得到张扬，是取得人生成功的致胜筹码。

“能说话”很容易，然而“会说话”并不容易。但是，从“能说话”到“会说话”并没有不可逾越的鸿沟，通过学习和实践，掌握说话的诸般技巧，谁都可以从不会说到会说，从一般听众转变为口齿伶俐、激情四射的演说家，从而体会到精妙语言艺术所带来的成就感。



一、高屋建瓴，条理清晰

要想拥有好口才，不仅要掌握说话的一般规律与技巧，还要善于理清思路，有条不紊。很难想像一个说话杂乱无章、没有条理的人能够取悦和说服别人。话不能乱讲，说要有重点，否则会连自己都不知道接下来该说些什么。

要想说服别人，首先要说服自己。语言交流中，一是要牢牢把握住说话的重点或主题，理清思路，巧妙运筹，高屋建瓴，在此基础上运用说的种种技巧，或先声夺人，或巧言点题，做到有张有弛、有条不紊。如此，讲话艺术必会收到良效。

1. 抓住重点，理清思路

说话首先要做到有的放矢，简明扼要，突出重点。表达自己的观点，更应当讲究章法，思路严密。这是提高说话水平的基本要求。

我们平时与人寒暄或作简短的交谈，一般都是比较随便的，谈不上条理清晰。但在正式场合，比如报告会、讲座、演讲等比较重要的讲话，情况就不一样了，这要求说话者对所说的内容有深刻的理解，并对整个说话过程作出周密的安排。一般来说，有这样几点要求：

(1) 把握中心

说话不是照本宣科，难免带有水分，有时会插一些题外话，有时会发现已讲过的某个问题有点遗漏需要临时补充，这样就容易杂乱。作为一个高明的说话者，应时刻把主题牢记在心，不管怎样加插，不管转了多少个话题，都不偏离说话的中心。

(2) 言之有序

说话不能靠材料堆积吸引人，而要靠内在的逻辑力量吸引人，这样才有深度。与写作相比，说话是口耳相传的语言活动，没有过多的时间让听众思考，所以逻辑关系要更为清晰、严密。话语的结构要求明了，善于提出问题、分析问题