

《如何会说打动人心的话》——

帮你领悟口才的绝密；教你掌握说话的妙招。

如何会说 打动人心的话

舒天 姚秋华 编著



好口才的核心是会说“打动人心”的话。
只有会说打动人心的话，才能让你的魅力淋漓彰显；
只要会说打动人心的话，就能使你的事业左右逢源。

石油工业出版社

《如何会说打动人心的话》——

帮你领悟口才的绝密；教你掌握说话的妙招。

如何会说 打动人心的话

舒天 姚秋华 编著



石油工业出版社

图书在版编目(CIP)数据

如何会说打动人心的话/舒天,姚秋华编著.

北京:石油工业出版社,2006.1

ISBN 7 - 5021 - 5392 - 6

I. 如…

II. ①舒… ②姚…

III. 人间交往—语言艺术

IV. C912. 1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 160157 号

如何会说打动人心的话

舒 天 姚秋华 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 100011)

网 址:www.petropub.com.cn

总 机:(010)64262233 **营 销 部:**(010)64240503

经 销:全国新华书店

印 刷:北京晨旭印刷厂

2006 年 2 月第 1 版 2006 年 2 月第 1 次印刷

640 × 960 毫米 开本:1/16 印张:15

字数:230 千字

书号:ISBN 7 - 5021 - 5392 - 6/B · 254

定价:23.80 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

我国古代文学理论家刘勰在《文心雕龙》里说：“一言之辩，重于九鼎之宝，三寸之舌，强于百万雄师。”近代著名散文家朱自清也说：“人生不外言动，除了动就只有言，所谓人情世故，一半儿是在说话里。”由此，口才对于人生的重要性，可见一斑。

纵观中国历史，以口才成功者比比皆是。苏秦推行其论，而身配六国相印；诸葛亮舌战群儒，而使孙刘结为战略联盟。“一言以兴国，一言以丧邦”，这些都说明了语言艺术不可思议的魅力和无坚不摧的力量。

追古思今，我们面对竞争日趋白热化的现代社会，说话能力显得尤为重要。不仅在日常的社会交往中，时刻离不开口才，而且在工作和事业的发展中，更少不了好口才的推动。能说话和会说话，已

前 言

成为现代人必不可少的基本能力，成为成功者不可或缺的素质。

好口才的核心是会说“打动人心”的话。只有会说能够打动人心的话，才能使你的魅力彰显淋漓；只有会说打动人心的话，才能使你的事业左右逢源。

但是，怎样才能会说打动人心的话呢？

日本“推销之神”原一平刚加入保险推销员行列的时候，尽管工作异常努力，成绩却一直平平。后来他拜推销界前辈片山先生为师，跟随片山先生学习推销技巧，特别是在听了片山讲授的十堂有关说话技巧的课，掌握了大量说话的妙方和绝招后，原一平的销售业绩开始突飞猛进。

日后在与他人谈到那段生活时，原一平说：“说话作为一种能力，同时也是一种工具，它适用于任何场合，谈判要用，工作也要用，日常生活同样要用。至于怎么用好这个工具，却是一个技术性或技巧性的问题了。如果一个人掌握了说话的技巧，那么他就真正掌握了打动人心的利器。”

原一平的成功能够给我们两点启示：第一，说话能力不是天生的，而是后天练就的，只要肯努力，人人都能成为说话高手；第二，说话是件技术性的事，提高说话能力的关键是掌握说话的方法和

前言

技巧。

为了帮助广大青年朋友掌握打动人心的说话艺术，从而使他们的生活更美好，事业更成功，我们特意编著了本书——《如何会说打动人心的话》。书中有针对性地介绍各种如何能够会说打动人心的话的妙技和高招，分别教给读者如何讲诚实坦率的话、情感真挚的话，赞美激励的话、慷慨激昂的话、充满哲理的话、理解宽容的话、以及激将的话、幽默的话和悲情的话等。本书内容是古今中外口才经验与智慧的总结、归纳和提炼、升华，其中许多实用性强的技巧，都是经过成功人士的实践和锤炼，相信广大读者经过学习和训练，也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。

最后衷心祝愿阅读本书的读者都能够：

掌握说话妙招，造就美好人生；

领悟口才绝窍，成就非凡事业。

舒天

2006年春节于北京

目 录

Contents



目 录

上篇 好口才，赢天下

人与人之间进行思想交流，感情沟通，最直接最方便的途径就是语言交流。一个善于讲话的人，通过出色的语言表达，可以使产生好感，结成友谊；可以使人际矛盾化解，友好相处。而一个不善于说话的人，往往得不到他人的认可，从而成为孤独寂寞的人。

一、好口才是人生的重要资本

善于讲话，才能与人进行有效的沟通和交流，才能使人际关系增进了解，缩短距离。沟通是现代人才必备的素质之一，是我们驾驶人生之舟实现事业成功的无价之宝。

1. 好口才，社会发展需要的技能 (4)

目 录

Contents

- | | |
|--------------------------|------|
| 2. 好口才是一种人生资本 | (6) |
| 3. 好口才也是一种营销的推动力 | (7) |
| 4. 好口才能够创造机遇，赢得合作 | (9) |
| 5. 好口才有利于他人接受你的意见 | (10) |
| 6. 拥有好口才，可以获得好人缘 | (12) |
| 7. 关键时刻，好口才化解问题和矛盾 | (14) |

二、口才有绝活，说话有高招

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，谁都可以从不会说到会说，从听众变为口齿伶俐的演说家。

- | | |
|-------------------------|------|
| 1. 说话是一门高妙的艺术 | (18) |
| 2. 你的说话方法是否正确 | (20) |
| 3. 条理清晰，语速适中 | (22) |
| 4. 准确遣词，言简意赅 | (24) |
| 5. 驾驭语气，引人入胜 | (26) |
| 6. 一语双关，诙谐风趣 | (29) |
| 7. 峰回路转，以曲为直 | (32) |
| 8. 表情、语言，相辅相成 | (34) |
| 9. 深厚的内在涵养是好口才的基础 | (37) |

下篇 会说打动人心的话的妙招

在人际交往中，“能说话”很容易，“会说话”却不易。会说话的人，通过语言的表达，使个人的魅力得到张扬，从而有利于取得人生的成功；而不会说话的人，则可能就会使自己的聪明才智被埋没，从而丧失成功的机遇。因此，我们每个人都应该掌握会说打动人心的话的妙招。

三、以诚实坦率的话打动人心

诚实坦率的话能打动人心。使人信赖，是赢得人心之道。大量事实证明，说话的魅力并不在于话说得多么流畅动听，而在于是否真诚。讲诚实坦率的话，永远会赢得朋友的拥戴和支持。

- | | |
|-----------------------|------|
| 1. 以诚为本，坦诚赢得天下信 | (44) |
| 2. 勇于坦率陈述事实 | (47) |
| 3. 直截了当说明白效果更佳 | (48) |
| 4. 摆低姿态，以诚动人 | (50) |
| 5. 直率诚笃不是“赤膊上阵” | (51) |
| 6. 切忌用自吹自擂打动人 | (52) |
| 7. 说“不”时也要坦诚 | (54) |
| 8. 避免过分的客套 | (56) |

四、以情感真挚的话打动人心

讲情感真挚的话，能让人产生一种信任感、安全感，从而受人欢迎；讲情感真挚的话，多一份真心，多一份赤诚，就能多得到一份回报；讲情感真挚的话，可以促进彼此间心灵的沟通，促进彼此的感情不断进展。

1. 若要使人动心，必先使己动情 (60)
2. 情理交融，感人至深 (62)
3. 态度真挚，以情感人 (63)
4. 入情入理，以情说服 (65)
5. 消除防范，以情感化 (68)
6. 即景生情，微妙过渡 (69)

五、以赞美激励的话打动人心

恰当地赞美别人，可以使对方感到心悦，获得极大的心理满足。能够恰到好处地赞美别人是一个人交际能力趋于成熟的标志。每个人都渴望赞美，真诚恰当地赞美别人，能为人际关系洒上一缕阳光。

1. 适度的赞美是打动人心的催化剂 (72)
2. 赞美之辞可以使人心铭刻 (73)
3. 戴“高帽子”是打动人心的有效手段 (74)
4. 学会赞美别人，可以助你成功 (77)

5. 赞美须适当，恭敬好办事 (80)
6. 巧用赞美，让你瞬间博得好感 (81)
7. 巧于赞扬，可以激发员工干劲 (83)
8. 入心的赞美，能得到更大的回报 (85)
9. 于细微处入手，赞美对方鲜为人知的优点 (87)
10. 与人处事，不要吝啬赞美 (88)
11. 掌握恰到好处的恭维术 (90)

六、以激将的话打动人心

人是有感情的动物，语言交流若能调动感情的力量，就可以激发人的积极性，唤起对方热情以收到事半功倍的效果。巧说激将的话，可以把他人的自尊心、自信心激发起来，这是情感交流与人际交往中一种有效的说话方式。

1. 巧用激将，二桃杀三士 (96)
2. 运用巧言，请不如激 (98)
3. 话分人说，先知后激 (99)
4. 激人愤慨，使吐真言 (101)
5. 巧用激将，巧言保命 (103)
6. 激将之法，惟义激最高 (104)

七、以激昂慷慨的话打动人心

慷慨激昂的话，最能拨动人的心弦，它可以给人带来精神上的振奋、愉悦和欢畅，并能给予精神上的鼓舞，令人热血沸腾，勇气倍增，激发创造力。要想让自己富有魅力，吸引听众，就要以激昂慷慨的话打动人。

1. 充满热情的话语，能强力感染对方 (108)
2. 满怀激情的语言，容易令人心动 (109)
3. 震撼人心的语言可以发人奋起 (111)
4. 抑扬顿挫，善用音调 (112)
5. 声音洪亮，气壮理更直 (113)

八、以充满哲理的话打动人心

充满哲理的话言简意赅、深刻有力，能引人深思，会令人长久地品味，给人以启迪，富有哲理的语言还能增加说话者自身的魅力，标志着说话者的思想成熟。

1. 富有哲理的语言可退百万大军 (116)
2. 用富有哲理的语言获得商机 (117)
3. 演讲时善用哲理名言，锦上添花 (119)
4. 恰当引用典故，妙趣横生 (123)
5. 名言润色，警句生辉，诗词添彩 (124)

九、以幽默的话打动人心

幽默是人生的智慧，体现着乐观豁达的人生态度。幽默的话具有惠己悦人的神奇功效，在不同场合，拥有幽默口才的人总会赢得他人的好感，获得众多的朋友。交往时，人们可能因为你大方得体的幽默口才，而对你倍加赞赏。

1. 谈吐幽默，使你到处受欢迎 (128)
2. 玩笑话是调节人际关系的润滑剂 (129)
3. 语言幽默能消除危机于无形 (131)
4. 幽默说笑的背后亦有锋芒 (132)
5. 幽默的话可以给友谊添作料 (134)
6. 幽默的批评能让人含笑地接受 (137)
7. 巧用戏谑幽默，增添生活情趣 (139)
8. 幽默可以含蓄地表达真意 (142)

十、以理解宽容的话打动人心

良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒。人际交往中需要宽容和谦恭。与人交谈，据理力争似乎无可厚非，倘若多一分理解与宽容，在遇到矛盾时，主动让一步，交往就会进入另一番境界。

1. 话让三分，免起争端 (144)
2. 宽容，勇于承担责任，做得人心的领导 (147)

- 3. 息事宁人，化干戈为玉帛 (149)
- 4. 争辩是非也不要伤了和气 (151)
- 5. 以宽容的语气与同事交谈 (154)
- 6. 学会一点宽容，化敌为友 (157)

十一、以悲情的话打动人心

人是既有理性又有感性的动物，理性和感性共同支配着人所做出的一切决定和行动，正因为如此，我们在交际中不仅要注意从理性上说服对方，还要注意从感性上感染对方，甚至于主要在感性上引起对方的共鸣，进而达到交际的目的。这就要求我们必须学会打动人心的交际技巧。其中，异常悲情的话，最能打动人心，

- 1. 打动对方哭比笑好 (160)
- 2. 巧用悲情博同情，难事不难办 (162)
- 3. 悲情加论理，效果更佳 (165)
- 4. 教你几招如何说悲情的话 (166)

十二、以亲昵的话打动人心

爱情是世界上最美好最微妙的感情。恋爱中的男女，掌握了恋爱的语言艺术，就能更完美地品尝到爱情的甘美。倾心的亲昵话，能体现温柔与抚爱，能把双方带进一个共同拥有的温馨世界。

1. 爱她不妨多说甜言蜜语 (174)
2. 让“斗嘴”成为爱情的调味剂 (175)
3. 把“我的”变为“我们的” (179)
4. 恋人间巧用谎言也显亲昵 (179)
5. 巧用昵称，朋友变情人 (181)
6. 巧言抚慰，化愤怒为欢爱 (183)

十三、以意想不到的话打动人心

有目的的故作惊人之语，说出令人意想不到的话，常常可以引起对方的注意和重视，以便展开交流。很多社交场合中，为了结识陌生人，语言的“惊世骇俗”常可使自己在人群中脱颖而出。

1. 以意味深长的调侃打动人 (186)
2. 以谬还谬，说服对方 (189)
3. 在自嘲中放松自己，打动他人 (190)
4. 用意想不到的话使其就范 (192)
5. 先声夺人，赢得谈话的主动权 (194)
6. 出其不意，更显奇效 (196)
7. 反语讽刺，可收到欲擒故纵的功效 (197)
8. 只有说话随机应变，才能自圆其说 (199)
9. 巧言妙语挽救失言的尴尬 (200)
10. 巧用谐音，扭转局面 (202)
11. 巧妙应付别人的奚落 (203)

十四、以委婉曲折的话打动人心

在人际交往中，当我们使尽浑身解数，从正面去说毫无效果的时候，那就该考虑改变一下策略，避开正面，迂回出击。利用以曲为直的语言表达技巧，巧妙转折。

1. 直言不讳，也会伤人 (208)
2. 委婉是说话的艺术，效用不可小觑 (209)
3. 委婉说话，巧化尴尬 (211)
4. 委婉含蓄，不失原则 (212)
5. 旁敲侧击保面子，勿伤人自尊 (214)
6. 教你几招“忠言不逆耳”的委婉技巧 (217)

人与人之间进行思想交流，感情沟通，最直接最方便的途径就是语言交流。一个善于讲话的人，通过出色的语言表达，可以使产生好感，结成友谊；可以使人际矛盾化解，友好相处。而一个不善于说话的人，往往得不到他人的认可，从而成为孤独寂寞的人。

How to speak?

How to speak?

How to speak?

• 上篇 •

好口才，赢天下

How to speak How to speak How to speak

