

会说话，早成功

精华版

全面·系统·权威的口才培训秘诀

不要只说你想说的话，
要说别人想听的话！
全面提升你的说话水平，
让你从此成为一个沟通高手！

秋水/编著

YIJU DING YIWANJU

一句顶一万句

穿透人心的124种说话技巧



北京工业大学出版社

精华版

全面·系统·权威的口才培训秘诀

不要只说你想说的话，
要说别人想听的话！
全面提升你的说话水平，
让你从此成为一个沟通高手！

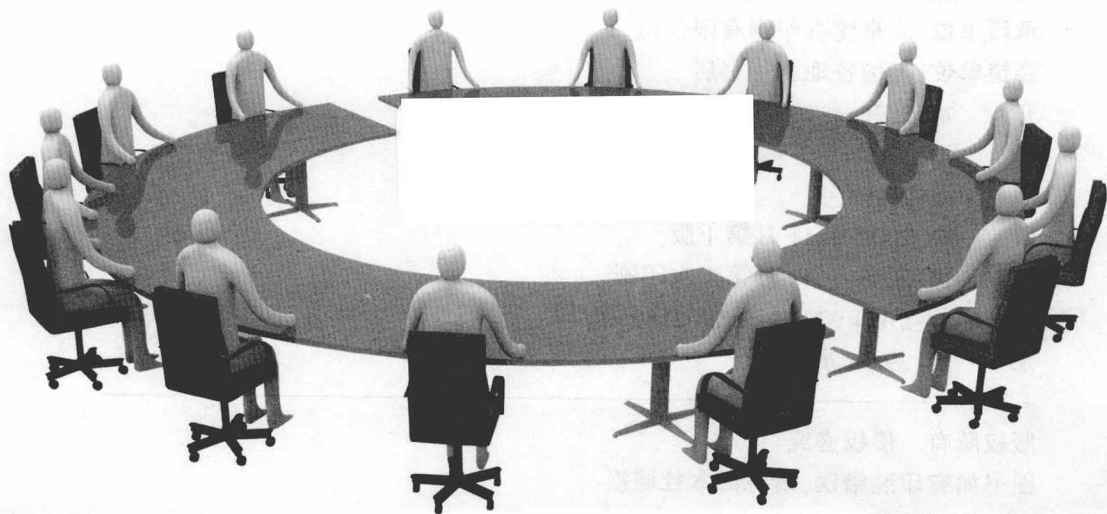
会说话，早成功

一句 顶一万句

秋水/编著

YIJU DING YIWANJU

穿透人心的124种说话技巧



北京工业大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

一句顶一万句 / 秋水编著. —北京: 北京工业大学出版社,
2009.10

ISBN 978-7-5639-2169-0

I. 一… II. 秋… III. 语言艺术-通俗读物 IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 165613 号

一句顶一万句

编 著: 秋 水

责任编辑: 初旭新 王莹莹

封面设计: 点滴空间

出版发行: 北京工业大学出版社

地 址: 北京市朝阳区平乐园 100 号

邮政编码: 100124

电 话: 010-67391106 010-67392308(传真)

电子信箱: bgdcbstxb@163.net

承印单位: 北京建泰印刷有限公司

经销单位: 全国各地新华书店

开 本: 787mm×1092mm 1/16

印 张: 17.5

字 数: 257 千字

版 次: 2009 年 11 月第 1 版

印 次: 2009 年 11 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5639-2169-0

定 价: 29.00 元

版权所有 侵权必究

图书如有印装错误, 请寄回本社调换



前言

真正的口才是门艺术，它能感染人、打动人，能让人听了心里舒服，能得到别人的共鸣。

我们要想让自己说话像金子一样闪光，吸引人，就要做到在该说话时，能够“一语百步音，一言力万钧”，做到每一句都精妙有用，这是一种能力；不该说话时，要善于沉默，这是一种智慧。

不少人存在一种误解，以为能说会道、能言善辩就是口若悬河，滔滔不绝。其实不然。好口才不在于说许多，而在于说得恰如其分、恰到好处。

庄子说：“能胜人之口，不能服人之心，辩者之囿也。”什么样的语言才有说服力？这正是本书重点介绍的一个很值得重视的问题。

本书推崇“二金”，即“金口玉言”和“沉默是金”。

所谓“金口玉言”，就是说要说得精当准确，而不是信口开河、长篇大论。言语是有好坏之分的，言语圆满周全，就受人欢迎；言语不圆满周全，就会使别人产生不良印象，甚至会给自己制造麻烦。

所谓“沉默是金”，就是以不说话，达到以退为进、宽容忍让、模糊态度等的目的。有内涵和城府的人绝不会轻易炫耀自己的口才，在没有必要的情况下，他们宁可一言不发。常常，他们在沉默中获得了更大的价值，成就了更好的事业。无论在演讲、论辩，还是在与人谈话时，时刻要提醒自己，要使自己可进可退。这好比在战场上一样，有了牢固的后防，进可攻，退可守。



当今社会,人际交往广泛。一个人会不会说话,常常关系到其会不会做人。可见说话是很重要的。无数成功者的事例说明,人最具有可塑性,只要我们在实践中注重加强口才训练,掌握正确的训练方法,即使天生笨嘴拙舌,不善言谈,也能练出好口才。本书正是本着这种精神,在编写过程中,遴选了大量实例,总结了许多好的经验,通过一个个针对性强的细节,使广大读者朋友在阅读中能直接地获得启示、方法和技巧。



上 篇

金口玉言

该说话时说话,是一种能力

每个人都会遇到很多在各种场合发言的机会,当你因害怕不会讲话而放弃这些机会时,实际上就是放弃了许多次成功的机会。

第一章 演讲的技巧:表达思想,滴水不漏

演讲的目的在于宣传思想和激励他人,用意想不到的见解引出话题,营造“此言一出,举座皆惊”的艺术效果;用滴水不漏的语言,深刻影响听众,极大地感染听众,唤起听众的热情和兴趣,引起最广泛的情感上的共鸣。

- ☞技巧 1:三句话抓住听众的心 (2)
- ☞技巧 2:真实的事,实话实说 (6)
- ☞技巧 3:找到引发联想的触点 (8)
- ☞技巧 4:合理组织,有话可说 (10)
- ☞技巧 5:发散思维,彰显幽默 (11)
- ☞技巧 6:用哲理提振信心 (13)
- ☞技巧 7:针对强手,欲擒故纵地说 (14)
- ☞技巧 8:感人的话,用故事来说 (15)
- ☞技巧 9:收场的话,要引起共鸣 (17)

第二章 论辩的技巧:阐明道理,天衣无缝

在法庭上不会辩护,那么注定会失败;在面试时说不出要点,也注定不会被录用;不懂得用道理与人沟通,人际关系会惨淡。论辩是思想的交锋,是逻辑的碰撞,辩辞必须天衣无缝,无懈可击。



- ☞技巧 10: 严肃的问题, 风趣地说 (19)
- ☞技巧 11: 破解悖论, 巧妙地说 (22)
- ☞技巧 12: 对付诡辩, 错误地说 (26)
- ☞技巧 13: 针对谬论, 正确地说 (30)
- ☞技巧 14: 发现对方矛盾, 快说 (32)
- ☞技巧 15: 情况不明时, 慢说 (35)
- ☞技巧 16: 反驳, 借对方的证据说 (38)
- ☞技巧 17: 询问, 将对方往难处引 (40)
- ☞技巧 18: 正面难说, 就从侧面说 (42)
- ☞技巧 19: 把“球”踢还给对方 (43)

第三章 谈判的技巧: 把握底线, 巧于周旋

成语“辞不达义”是说一些人说话与写文章不能表达其准确的意思。这种人一到谈判桌上, 常常失去自己的底线, 被对方牵着鼻子走。而富于雄辩的人, 能充分表达自己的想法, 语意或藏或露, 口吐莲花, 话锋或直或曲, 话柄牢牢在手, 把握着谈判的主动权。

- ☞技巧 20: 避开心理期待, 突击地说 (46)
- ☞技巧 21: 欲给甜头, 先往苦处说 (48)
- ☞技巧 22: 对方提问, 不急于回答 (49)
- ☞技巧 23: 妥协的话, 有步骤地说 (52)
- ☞技巧 24: 拖延的话, 耐心地说 (54)
- ☞技巧 25: 抢占机会, 直截了当地说 (57)
- ☞技巧 26: 将不可谈变为可谈 (60)

第四章 社交的技巧: 用情沟通, 用理说服

当今社会是一个充满竞争与合作的信息化社会, 说话不仅是人们日常生活之必需, 也是直接影响个人事业成败的重要因素。生意场上有



“金口玉言,利益攸关”之说;生活中有“一言既出,驷马难追”之说。

- ☞技巧 27: 与人交流,坦诚地说 (63)
- ☞技巧 28: 赞美的话,适度地说 (65)
- ☞技巧 29: 恭维的话,得体地说 (67)
- ☞技巧 30: 威胁的话,善意地说 (68)
- ☞技巧 31: 消除防范,带感情地说 (69)
- ☞技巧 32: 突发事件,即兴地说 (71)
- ☞技巧 33: 批评的话,原谅地说 (73)
- ☞技巧 34: 拒绝的话,委婉地说 (76)

第五章 辩解的技巧:应对自如,恰到好处

生活中难免遇到误解或出现尴尬局面,这时候不应回避、惧怕,而应积极地去应对,作必要的辩解,将误会或矛盾一一化解。恰到好处的方法是:既有雄辩的力量,令人折服;又不意气用事,咄咄逼人。这其中的分寸,要懂得把握。

- ☞技巧 35: 遭遇指责,有方法地说 (79)
- ☞技巧 36: 对强横者,用对方的观点说 (82)
- ☞技巧 37: 应付尴尬,镇静地说 (84)

第六章 公关的技巧:优效推广,有益宣传

仅仅依附于空洞的文字,而缺乏雄辩的口才,是无法将你和你身后的团队推广宣传出去的。只有通过在各种场合、各种环境中不断地“说”,才能够让更多的人对你与你的团队,由陌生到认识,由认识到了解,由了解再到认同,产生信赖和好感。

- ☞技巧 38: 要打动人,情真意切地说 (86)
- ☞技巧 39: 贴个标签,认同地说 (88)
- ☞技巧 40: 自夸的话,由别人代说 (89)



- ☞技巧 41: 对不同的客户,变通着说 (92)
- ☞技巧 42: 公关忌语,不可乱说 (93)
- ☞技巧 43: 宴会上,客气着说 (95)
- ☞技巧 44: 标榜的话,恰如其分地说 (97)
- ☞技巧 45: 消除顾虑,用事例来说 (100)
- ☞技巧 46: 游说之词,有的放矢 (101)

第七章 竞聘的技巧:对答如流,分寸得体

不能说出自己的特长、能力,通不过面试这一关,也就得不到需要的职位,怎么能证明自己的才干?不善于与领导对话,将不被任用,限制了发展空间,又怎么证明自己是个能人?善于倾听和回答问题,善于提问和引导话题,是能够帮你展现水平和能力的。

- ☞技巧 47: 展示实力,实在地说 (103)
- ☞技巧 48: 介绍特长,大胆地说 (104)
- ☞技巧 49: 陈述,扼要地说 (107)
- ☞技巧 50: 应答,灵活自信地说 (108)
- ☞技巧 51: 爽朗,不说乞怜的话 (111)
- ☞技巧 52: 谦虚,不说保守的话 (112)
- ☞技巧 53: 谈薪金,转移重点地说 (114)
- ☞技巧 54: 女性,如何应答敏感问题 (116)
- ☞技巧 55: 不恰当的话,绝对不能说 (117)
- ☞技巧 56: 反向发问,要恰如其意 (120)

第八章 批评的技巧:含蓄委婉,心服口服

人无完人。在这个世界上,没有人不会犯错误。在错误面前,你可能要忍不住大发雷霆。“狂风暴雨”过后,你可能会沮丧地发现,你的“善意”并没有被对方所接受,甚至,换来的结果可能让你追悔莫



及。批评对谁来说,都不是一件让人愉快的事,但是,如果你能够掌握批评的技巧和方法的话,相信你和他人的交流将更容易些。

- ☞技巧 57: 谨言慎语,批评是把双刃剑 (123)
- ☞技巧 58: 说到心窝里,才能让别人心服口服 (126)
- ☞技巧 59: 保全别人的面子是很明智的方式 (128)
- ☞技巧 60: 跳出常规,运用反向思维 (130)
- ☞技巧 61: 千万别得理不饶人 (133)
- ☞技巧 62: 间接的批评方式非常奏效 (136)

第九章 赞美的技巧:真心诚意,温暖人心

赞美是极具效率的人脉语言,我们身边的每个人,当然也包括我们自己,都希望得到他人的赞美,希望自己的价值得到肯定。我们都处于一个极小的天地里,并且认为自己是小天地中的重要人物,渴望得到他人由衷的赞美。那么,我们究竟希望得到什么样的赞美呢?我们又该如何去巧妙地赞美他人呢?

- ☞技巧 63: 真诚赞美,让人心理愉悦 (140)
- ☞技巧 64: 会说赞美话的人比较吃香 (143)
- ☞技巧 65: 背后赞美,把好话说在背后 (145)
- ☞技巧 66: 即便是最亲近的人也需要赞美 (147)
- ☞技巧 67: 要说服别人,先赞美别人 (149)

第十章 求人的技巧:力拨千斤

一个人如果事事都要依赖别人,那做人也太没有骨气了,但是,人生在世,身不由己,谁又能靠自己的力量解决所有的问题呢?智者如诸葛亮,为促成孙、刘联盟,亲自跑到东吴求人;才学者如蒲松龄,为写《聊斋志异》,广求乡邻搜听奇闻逸事.....

- ☞技巧 68: 无计可施时,不妨试试“软磨硬泡” (151)
- ☞技巧 69: 别出心裁,方能出奇制胜 (153)



- ☞技巧 70:以心换心,引起共鸣好求人 (154)
- ☞技巧 71:言必由衷,说到人家心里去 (157)

下 篇

沉默是金

不该说话时不说话,是一种智慧

该说话时说话,是一种水平;不该说话时不说话,是一种能力;
知道什么时候该说话、什么时候不该说话,是一种城府。

第十一章 倾听的智慧:友好礼貌,平等尊重

伏尔泰说:“耳朵是通向心灵的道路。”倾听是对他人的一种肯定,一种尊重,可我们的心中往往有太多自以为是的东西,阻碍我们去倾听别人的话。听,需要艺术。听,还是不听,更需要艺术。

- ☞技巧 72:学会高层次的倾听 (162)
- ☞技巧 73:别人的意见,用心听 (164)
- ☞技巧 74:对方发火,耐心听 (165)
- ☞技巧 75:倾听,要表示赞赏 (167)
- ☞技巧 76:倾听,表示欣赏 (169)
- ☞技巧 77:不自说自话、唱独角戏 (171)
- ☞技巧 78:别人说话,不堵话头 (172)

第十二章 宽容的智慧:智者不言,境界城府

宽容是一种境界,而无语的宽容是一种更高的境界。有智慧的人不



会总是在言语上战胜别人,他懂得给人余地的好处,于是以沉默表示自己的宽容。这种无声的语言,同样能起到帮助他人改正错误的作用,它比责骂、教训有更好的效果,因为它更具力量。

- ☞技巧 79:受伤害,不能说时不要说 (175)
- ☞技巧 80:指责的话,不轻易说 (176)
- ☞技巧 81:悲悯者,有情的沉默 (178)
- ☞技巧 82:大度待人,选择沉默 (180)
- ☞技巧 83:沉默中化解恩怨 (181)
- ☞技巧 84:无声的宽恕 (183)
- ☞技巧 85:沉默,熄灭报复之火 (185)

第十三章 忍让的智慧:大智不辩,扩大心量

老子在《道德经》里说“智者不辩”、“为而不争”,看似消极,实则积极。不是不争,更不是无为。如果不是大是大非问题,那些犹如夏虫语冰之类的话题还是远离为好,不争不辩为好。有口才的人辩倒他人很容易,但有智慧的人还是不辩为好。这道理,妙在其中吧。

- ☞技巧 86:无益的争辩,不要参与 (186)
- ☞技巧 87:适时沉默,更加明智 (188)
- ☞技巧 88:该服从,就不说冒犯的话 (189)
- ☞技巧 89:面对强手,沉默示弱 (190)
- ☞技巧 90:忍一口气,养一份性 (192)
- ☞技巧 91:忍辱,储备精神力量 (194)
- ☞技巧 92:看大节,不说小节 (195)

第十四章 默示的智慧:察言观色,模糊态度

沉默不是默而不示,它是有内容的,其内容有时清晰,故意让对方明白,有时却是模糊的,不可让对方完全猜透。做到这一点,你必须去了

解对方。人的直觉虽然敏感却容易受人蒙蔽,懂得如何推理和判断才是察言观色所追求的顶级技艺。

- ☞技巧 93: 察明言外之意 (198)
- ☞技巧 94: 看准眼神, 辨别人心 (200)
- ☞技巧 95: “不可说”, 也是一种说 (202)
- ☞技巧 96: 内心清楚, 示人糊涂 (204)
- ☞技巧 97: 沉默中蒙蔽对手 (206)
- ☞技巧 98: 沉默时只睁一只眼 (207)

第十五章 体语的智慧: 借形示意, 辅助言谈

体语作为非言语符号, 其形成和使用较之语言的出现和运用历史更久, 而且其使用频率和使用广度较之言语亦更甚。据美国体态语言学大师伯德惠斯戴尔的测定, 两人沟通时, 有 65% 以上的信息是用非言语符号, 即体语传递的。

- ☞技巧 99: 意会对方的暗示 (210)
- ☞技巧 100: 手势语, 要適切 (212)
- ☞技巧 101: 用体态语自我补救 (215)
- ☞技巧 102: 用微笑传递情感 (216)
- ☞技巧 103: 用眼泪征服对方 (219)

第十六章 息争的智慧: 口讷木言, 不处是非

孔子认为君子应“讷于言而敏于行”, 这句话很有道理。“敏于行”值得发扬, 与它相并列的一项修炼是“讷于言”, 也就是我们现在所说的“心直但不能口快”。这里的“心直”是正直率真, 心底坦荡; “不能口快”是说不能口无遮拦、想说就说。

- ☞技巧 104: 明智的人慎重开口 (221)
- ☞技巧 105: 流言飞语, 不怕也不传 (224)



- ☯技巧 106: 与人相处, 不揭短 (226)
- ☯技巧 107: 绝对不要口无遮拦 (227)
- ☯技巧 108: 多想想自己的“不对” (229)
- ☯技巧 109: 遇事不必相互争斗 (231)
- ☯技巧 110: 得理之后, 也应沉默 (233)

第十七章 神会的智慧: 以心代言, 贵在默契

有一种比语言更伟大的真理, 那就是沉默。一切的含义都蕴涵在一个眼神、一个笑容甚至一个木然的表情中, 这恰恰能表达我们最真实的意图。当你能表达沉默并读懂沉默时, 已经参透了与人相处的最大秘密。

- ☯技巧 111: 做一个善解人意的人 (236)
- ☯技巧 112: 配合好, 不在于说得多 (237)
- ☯技巧 113: 让对方心领神会 (238)
- ☯技巧 114: 工作中, 不自怨自艾 (241)
- ☯技巧 115: 对诽谤置之不理 (242)
- ☯技巧 116: 上司的意图要了解 (244)

第十八章 冷战的智慧: 无语对抗, 以静制动

老子说: “重为轻根, 静为躁君。”人在沉默冷静的时候, 思维更活跃, 思路更清晰, 所以与其当面锣对面鼓地干, 不如在沉默中等待时机, 选择最有力的方式, 然后在“沉默中爆发”。当自己处于被动不利的位置时, 保持沉默实际上就是保护自己。

- ☯技巧 117: 利用沉默, 表达抗拒 (248)
- ☯技巧 118: 谋深计的人擅长冷战 (250)
- ☯技巧 119: 要有冷战的耐力 (253)
- ☯技巧 120: 冷静中悄悄酝酿 (255)
- ☯技巧 121: 冲动最易丧失“根本” (257)



- 技巧 122: 像钓大鱼一样放长线 (258)
- 技巧 123: 学会“冷处理” (260)
- 技巧 124: 适时打破沉默, 结束冷战 (262)

上 篇

金口玉言

该说话时说话,是一种能力

每个人都会遇到很多在各种场合发言的机会,当你因害怕不会讲话而放弃这些机会时,实际上就是放弃了许多次成功的机会。





第一章

演讲的技巧：表达思想，滴水不漏

演讲的目的在于宣传思想和激励他人，用意想不到的见解引出话题，营造“此言一出，举座皆惊”的艺术效果；用滴水不漏的语言，深刻影响听众，极大地感染听众，唤起听众的热情和兴趣，引起最广泛的情感上的共鸣。

技巧 1：三句话抓住听众的心

演讲时，开场辞最不易把握，演讲者要想三言两语抓住听众的心，并非易事。如果在演讲的开始听众对演讲者的话就不感兴趣，那后面再精彩的言论也将黯然失色。

(1) 触动听众的内心

听众对平庸普通的论调都不屑一顾，置若罔闻；演讲者倘若用意想不到的见解引出话题，营造“此言一出，举座皆惊”的艺术效果，会立即震撼听众，使他们急切地想接着听下去，这样就能达到吸引听众的目的。

美国总统奥巴马就职演说，他一上台几句话就让人们“震惊”了：

今天我站在这里，看到眼前面临的重大任务，深感卑微。我感谢你们对我的信任，也知道先辈们为了这个国家所做的牺牲……

现在我们都深知，我们身处危机之中。我们的国家在战斗，对手