

会说话，一句足矣；不会说话，一万句无用

把话说到 点子上



宿文渊 编著

好口才不在于说得多，而在于说得有效

让人舒服的说话艺术，高情商的说话之道
一句话打动人心，一句话击中问题要害



吉林文史出版社
JILIN WENSHI CHUBANSHE

把话说到 点子上

宿文渊 / 编著



吉林文史出版社
JILINWENSHICHUBANSHE

图书在版编目 (CIP) 数据

把话说到点子上 / 宿文渊编著. — 长春: 吉林文史出版社, 2019.2
ISBN 978-7-5472-5897-2

I. ①把… II. ①宿… III. ①语言艺术—通俗读物
IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2019) 第 022185 号

把话说到点子上

编 著 宿文渊

出版人 孙建军

责任编辑 弭 兰 张 蕊

封面设计 韩立强

封面供图 全景网

出版发行 吉林文史出版社有限责任公司

地 址 长春市人民大街4646号

网 址 www.jlws.com.cn

印 刷 天津海德伟业印务有限公司

开 本 880mm × 1230mm 1/32

印 张 6

字 数 130千

版 次 2019年2月第1版 2019年2月第1次印刷

定 价 32.00元

书 号 978-7-5472-5897-2

一句话让人跳，一句话让人笑。

前言

PREFACE

随着社会的发展，人们的文化视野、交际视野开阔了，有越来越多的场合需要公开地发表意见，用语言来打动别人。说话不仅成了人们日常生活的一个重要组成部分，更是人们事业成败的一个举足轻重的先决条件。自我推荐、介绍产品、主持会议、商务谈判、交流经验、鼓励员工、化解矛盾……无不依赖一个人的说话能力。在现代社会里，人之离不开说话，犹如鱼离不开水。正如一句话所说的那样：“人生不外言动，除了动就只有言，所谓人情世故，一半是在说话里。”

俗话说：“一句话让人跳，一句话让人笑。”说话是一种技巧，更是一门艺术。一句说到点子上的话，可以改变一个人的命运；一句言不得体的话，可以毁掉一个人的一生。会说话的人，用语精当、善于辞令，一语中的，可以流利地表达自己的意图、掌握对方的意图，加强相互间的了解，建立起良好的关系，达到预期的目的，使得自己赢得主动。他们的一句话可以说服别人，让对方“俯首称臣”；一句话可以震撼全场，获得热烈掌声；一句话可以打动客户，赢得财源广进；一句话可以逆转谈判、顺利签约；一句话可以打动面试官，获得高薪靓职；一句话可以征服下属，提高公司效益；一句话可以赢得人心，朋友遍天下；一句话

可以打动芳心，收获爱情……真可谓，会说话，一句顶一万句。而那些不会说话的人，笨嘴拙舌、言不达意，说出很多废话、蠢话，不能与别人进行有效的沟通，即使说一万句，也没有用，不仅会坐失良机，也很难在事业上有出人头地的发展，若出言不当还会立刻四面楚歌。

杰出的说话能力不是天生的，而是可以通过后天培养训练的。本书将理论与实践相结合，以通俗易懂的语言深入浅出地论述了如何把话说到点子上的艺术。从理论上，讲述了练就说话艺术的重要性、提高说话技巧的途径和方法。在实践上，指导读者把握好说话的分寸，让每一句话都说得恰到好处；掌握与陌生人、同事、老板、客户、朋友、爱人、孩子、父母、对手等不同的人说话的技巧，让每一句话都说得恰如其分；掌握在求职面试、谈判、演讲、电话交谈、尴尬时刻、危急时刻、宴会应酬及应酬亲友等不同场景下的说话艺术，让每一句话都说在点子上；把自己想说的变成对方想听的，让每一句话都有吸引力；巧妙说“不”，让拒绝也动听；用最讨人喜欢的说话方式说话，让每一句话别人听着都舒服；说好难说的话，让每一句话都有四两拨千斤的力量。希望通过本书，读者可以掌握各种情景下的说话艺术，练就高超的沟通技巧，靠会说话赢得发展、提升的机遇，轻松应对生活中的尴尬场景，扩大自己的交际范围，赢得自己的友谊和爱情，踏上辉煌的成功之路。

第一章 话不在多，关键要说到点子上

话不在多，点到为止 / 2

不要在别人面前喋喋不休 / 4

把握说话时机，顺理成章地表达自己的观点 / 7

顺势而言，曲线说话——说话曲直应有度 / 9

实话要巧说，坏话要好说 / 11

不要吐出没有风度的言辞 / 13

说话要言之有物，不要夸夸其谈 / 14

第二章 对症下药，说服他人一语胜千言

把话说到对方的心窝里 / 18

以“利”服人 / 23

刚柔相济，劝诫更有效 / 29

将计就计对着说 / 33

引用典故可以增加说服的分量 / 37

换个角度说话让他心悦诚服 / 41

一顶高帽子，“犟牛”变“绵羊” / 46

第三章 夸人夸到心坎上，给他最想要的赞美

赞美的话要发自内心 / 52

总能找到赞美的理由 / 55

夸人要夸到点子上 / 58

巧说赞美之词助你成事 / 59

赞扬是对下属最好的奖赏 / 61

男人与女人，不同的赞美 / 64

给他最想要的赞美 / 70

第四章 直击要害，针锋相对掌控话局主动权

以其人之道，还治其人之身 / 74

以毒攻毒，让对方自食其果 / 78

反驳要抓住对方话语中的破绽 / 81

把握语言反击的有效性 / 83

以妙语暗示自己的实力，让对方知难而退 / 84

欲擒故纵，等待最佳反击时机 / 86

釜底抽薪，攻其要害 / 88

- 巧设“口袋”，请君入瓮 / 91
- 巧施策略，反驳对方的诡辩 / 93
- 先发制人，获取辩论中的主动权 / 94

第五章 响鼓不用重捶，批评的话说得恰如其分

- 批评时应遵守的原则 / 98
- 寻找最佳突破口 / 100
- 批评别人时要给对方台阶下 / 103
- 批评孩子的同时还需要对其正确引导 / 107
- 以柔克刚，正话反说吐逆耳忠言 / 109
- 把握好说话的分寸，不可太露骨 / 111
- 看透但不点透：事情说得太白会伤和气 / 113
- 批评之后给对方铺退路 / 116

第六章 点中关节，打圆场三言两语化解纠纷

- 发生冲突时切忌失去理智 / 120
- 拿不准的问题不要武断 / 122
- 调解纠纷的“三宝” / 123
- 打圆场要让双方都满意 / 126
- 劝架调解有技巧 / 127
- 维护当事人的自尊心 / 130

淡化争端，缓和气氛 / 133

道歉态度要诚恳 / 135

第七章 委婉说“不”，拒绝他人却不伤感情

师出有名，给你做的每件事一个说法 / 138

知己知彼，托辞才更好说 / 139

你的托辞不能损害对方的利益 / 140

拒绝要真诚，不能让人感觉你敷衍了事 / 143

助你驰骋商场的实用托辞 / 151

幽默拒绝很管用 / 155

拒绝的话要合情合理 / 156

先承后转避直接 / 158

第八章 言语暖心，简单的话也能劝慰他人

朋友失意，安慰的话一定要得体 / 162

站在同一起点上，现身说法 / 165

意识唤醒法使其走出悲伤阴影 / 168

用“同病相怜”的经历来缓解对方压力 / 171

别人郁闷的时候多说理解的话 / 173

探病时要善于安慰病人 / 174

用暗示性语言让他精神振作 / 179

第一章

话不在多，
关键要说到点子上

BÀ HUIA
SHUO DAO
DIANZISHANG

话不在多，点到为止

事情有缓急，说话有轻重。有些人在日常交际中，对问题缺乏理智，不考虑后果，一时性起，说话没轻没重，以致说了一些既伤害他人，也不利自己的话。

有一对夫妻吵架，两人唇枪舌剑，各不相让，最后丈夫指着妻子厉声说：“你真懒，衣服不洗，碗也不刷，你以为你是千金小姐呢，什么都不会，脾气还挺大，要你有什么用，不如死了算了。”妻子一气之下割脉自尽，丈夫后悔已经来不及了。

这样的例子在日常生活中屡见不鲜。这类说“过”了、说“绝”了的话，虽然有一些是言不由衷的气话，但是对方听来，却很伤心，故常常引起争吵、嫉恨，甚至反目成仇。俗话说“过火饭不要吃，过头话不要说”，“话不要说绝，路不要走绝”，正是对上述不良谈吐的告诫。

如果听话人是一个非常明白事理的人，你说的话就不必太重，蜻蜓点水，点到即止，一点即透，因为对方就像一面灵通的“响鼓”，鼓槌轻轻一点，就能产生明确的反应。对这样的人，你何必用语言的鼓槌狠狠地撞他呢？

赵明是工厂的一名班组长，最近他的班组调来一个名叫王楠的人，别人对王楠的评语是：时常迟到，工作不努力，以自我为中心，喜欢早退。过去的班长对王楠都束手无策。第一天上班，王楠就迟到了5分钟，中午又早5分钟离开班组去吃饭，下班铃声响前的10分钟，他已准备好下班，次日也一样。赵明观察了一段时间，发现王楠缺乏时间观念，但工作效率极佳，而且成品优良，在质管部门都能顺利通过。于是，赵明对王楠微笑着说：“如果你的时间观念和你的工作效率同样优秀，那么你将成为一个完美的人。”以后赵明每天都跟王楠说这句话。时间久了，王楠反而觉得过意不去了，心想：过去的班长可能早就对我大发雷霆了，至少会斥责几句，但现在的班长毫无动静。

感到不安的王楠，终于决定在第三周星期一准时上班，站在门口的赵明看到他，便以更愉快的语气和他打招呼，然后对换上工作服的王楠说：“谢谢你今天能准时上班，我一直期待这一天，这段日子以来你的成绩很好，如果你发挥潜力，一定会得优良奖。”

赵明对待王楠的迟到，没有采取喋喋不休的方式批评，而是点到为止，让其自动改正错误。

小宋是一位小学语文教师，他不满某些社会现象，爱发牢骚，甚至在课堂教学中有时也甩开教学内容，大发其牢骚。很显然，他缺乏教师这个角色应有的心理意识。校长了解这种情况后，与他进行了一次交谈。校长说：“你对某些社会不良风气反

感，对教师经济待遇低表示不满，这是可以理解的。心中有气，尽管对我发吧，但是请你千万不能在课堂上发牢骚。少年的心灵本是纯真幼稚的，他们对有些事缺乏完全的了解和认识，你与其发牢骚，何不把那份精力用来给学生讲讲如何振兴祖国？这才是一个称职的教师应该做的。”听了校长这一番语重心长的话，小宋认识到当教师确实不能随意把这种牢骚满腹的心理状态表现出来，不然，对学生会产生不良的影响。从此以后，再也没有听说他在课堂上发牢骚了。

同样，校长如果不把握说话的轻重，直接说：“你这样做是缺乏修养的表现，不配做一个教师。”那么结果又会怎样呢？

说话要把握轻重，点到为止，给人留住面子，才能起到说话的原本目的。

不要在别人面前喋喋不休

嘴巴能安慰一个人，也能伤害一个人。当你管不住嘴巴，说完没了地自说自话时，你就如同一只苍蝇一样，令倾听者感到厌烦，你将很难给人留下好印象。

一百多年前，美国著名的罗克岛铁路公司打算修建一座大桥，把罗克岛和达文波特两个城市连接起来。当时，轮船是运输

小麦、熏肉和其他物资的重要工具。所以，轮船公司把水运权当成上帝赐予他们的特权。一旦铁路桥修建成功，自然也就断了他们的财路。因此轮船公司竭力对修桥提案进行阻挠。于是，美国运输史上最著名的一个案子开庭了。

时任轮船公司辩护律师的韦德，是当时美国法律界很有名的铁嘴。法庭辩论的最后一天，听众云集。韦德站在那儿滔滔不绝，足足讲了两个小时。

等到罗克岛铁路公司的律师发言时，听众已经显得非常不耐烦了。这正是韦德的计谋，他想借此击败对手。然而，令韦德意外的是那位律师只说了一分钟——不可思议的一分钟，这个案子就此闻名。

只见那位律师站起身来平静地说：“首先，我对控方律师的滔滔雄辩表示钦佩。然而，陆地运输远比水上运输重要，这是任何人都改变不了的事实。陪审团，你们要裁决的唯一问题是，对于未来的发展而言，陆地运输和水上运输哪一个更重要？”片刻之后，陪审团做出裁决，建桥方获胜。那位律师高高瘦瘦，衣衫简陋，他的名字叫作亚伯拉罕·林肯。

韦德之所以用两个小时滔滔不绝地说，既是为了炫耀他的口才，也是存心在拖延时间，好让林肯在发言的时候让听众感到厌烦。但是他不仅错估了听众厌烦的剧烈程度，而且也低估了对手林肯的机智反应。这样一来，相比较林肯的言简意赅，韦德的慷慨陈词不但没能加深陪审团的印象，反而越发惹人生厌。

如何以最简单的语言表达最清楚的意思，是说话的一个难题。在推销中这方面也显得尤为突出。当一个素不相识的推销员向你推销时，你一般都不会轻易接受，如果他喋喋不休，则更加令人难以忍受。所以言简意赅是谈话时需要特别注意的原则。

著名推销员克里蒙·斯通说：“起初，我一直试着向每一个人推销。我赖在每一个人面前不走，直到把对方烦得累垮。而我在离开他之后，也是筋疲力尽。”很显然，这样做的效果对于推销业绩无所助益。

后来，克里蒙·斯通决定：“并不一定要向每一个我拜访的人推销保险。如果推销的时间超过预定的长度，我就要转移目标。为了使别人快乐，我会很快地离开，即使我知道如果再磨下去他很可能会买我的保险。”

谁知这样做竟然产生了奇妙的效果，克里蒙·斯通的订单竟然与日俱增。因为有些人本来以为他会磨下去的，但当他愉快地离开他们之后，他们反而会来找他，并且说：“你不能这样对待我。每一个推销员都会赖着不走，而你居然不再跟我说话就走了。你回来给我填一份保险单。”

任何人都不喜欢别人喋喋不休地向自己宣传，也不希望对方夸夸其谈，毫不在意自己的感受。很多时候，你在发表自己的言论时，其实决定权在对方的手中，因为他是受众，当他肯定了你的言论，你说的话才是有效可行的。所以如果你经常啰唆不已，就要记得提醒自己不要去浪费别人的时间。

把握说话时机，顺理成章地表达自己的观点

孔子在《论语·季氏》里说：“言未及之而言谓之躁，言及之而不言谓之隐，未见颜色而言谓之瞽。”这句话有两层意思：一是不该说话的时候说了，叫作急躁；二是应该说话的时候却不说，叫作隐瞒；三是不看对方的脸色变化，贸然信口开河，叫作睁着眼睛瞎说。

这三种毛病都是没有把握好说话的时机，没有注意说话的策略和技巧。说话是双方的交流，不是一个人的单方面行为，它受到各方面条件的制约，如说话对象、周边环境、说话时间等，所以说话要把握时机。如果该说的时候不说，时机转瞬即逝，便失去了成功的机会。同样的，如果不顾说话对象的心态，不注意周边的环境气氛，不到说话的火候却急于抢着说，很可能引起对方的误解。如果信口开河，乱说一通，后果就更加严重。所以说话时机掌握好了是相当重要的。

没有掌握最恰当的说话时机，不论话的内容有多么精彩，也不会有任何积极的意义，这就犹如一个有着强健体魄、良好技艺的棒球运动员，没有掌握好击球的瞬间，挥棒只会落空。

例如，某学校为两位退休老教师举行欢送会。会上，领导