

用美丽的声音打动人心
用技巧的语言获取成功



用美丽的声音打动人心
用技巧的语言获取成功



一分钟✓

打造成功人生

一分钟 掌控人心

从零开始学攻心术



欲人先欲心，掌握超级实用攻心术，
让你成为精准快速洞察人心的攻心高手，
在商场和生活中运筹帷幄，左右逢源。

李凤云 编著

重庆出版社 © 重庆出版社

用美丽的声音打动人心
用技巧的语言获取成功



让你 大受欢迎的 说话技巧

口才的魅力



重要的不是你说了什么，而是听众记住了什么；关键的不是你怎么说的，而是人们是怎么感受的。会说话才会办事，会办事才会成功。

杨少丹 编著

重庆出版集团  重庆出版社

图书在版编目(CIP)数据

一分钟口才训练：让你大受欢迎的说话技巧/杨少丹
编著. —重庆：重庆出版社，2012.11

(书立方·第8辑)

ISBN 978-7-229-05876-0

I. ①一… II. ①杨… III. ①口才学—通俗读物
IV. ①H019-49

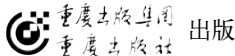
中国版本图书馆CIP数据核字 (2012) 第266818号

书立方 第8辑



一分钟口才训练：让你大受欢迎的说话技巧

杨少丹 编著



出版

(重庆长江二路205号)

北京汇林印务有限公司 印刷

重庆出版集团图书发行公司 发行

制 作：上海图文书 (www.rzbook.com)

邮购电话：010-85869375/76/77转810

E-MAIL: tougao@alpha-books.com

全国新华书店经销

开本：890mm×1300mm 1/64

印张：90 字数：2100千字

版印次：2013年1月第1版 2013年1月第1次印刷

定价：300.00元 (全30册)

如有印装质量问题，请致电023-68706683

版权所有，侵权必究

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbo

前言

会说话的人就像一棵常青树，人们无论什么时候看到它，都觉得眼前一亮、神清气爽；会说话的人也像一阵轻柔的春风，春风迎面令人感到既舒服又惬意。那么，我们如何成为会说话的人呢？台湾著名成功学家林道安说过：“一个人不会说话，那是因为他不知道对方需要听什么样的话。假如你能像一个侦察兵一样看透对方的心理活动，你就知道说话的力量是多么的巨大了。”由此可见，会不会说话的首要关键，就在于我们懂不懂得听话者的心理。

本书共分九个部分，分别从不同的方面对说话技巧进行介绍和分析，并各附经典案例，通俗易懂、风趣幽默，让读者可身临其境地感受各种沟通场景。它将教你与陌生人沟通的技巧和与熟人相处的法则；让你学会说服他人，也学会婉言说“不”；让你懂得规避祸患，更滋润生活。阅读过本书，你也许会惊奇地察觉，你的语言在发生潜移默化的变化，变得更婉转悦耳，更掷地有声，更理智有序。你也会惊喜地感受到，你的朋友越来越多、知己越来越贴心，你正日益成为更受欢迎的人。

目录

一分钟口才训练：让你大受欢迎的说话技巧

第一章 好口才就是“仙女棒”：变大变小变漂亮

- 能吃是福，能“说”也是福 6
- 会说话让你很“萌”很可爱 11
- 成也一张嘴，败也一张嘴 15
- “开口”总在“思考”后 20
- 涵养有多高，话语是个“展示表” 24

第二章 一秒钟，路人变“密友”

- 主动出击，为沟通打好“地基” 28
- 与生人沟通，随身带杆秤 33
- 燃起对方沟通的“小火苗” 38
- 给对方一个五分好评 42
- 巧用心机，宅男也能变“话唠” 46

第三章 量尺随身，话语有分寸

- 别做万花丛中那一点绿 50
- 一言九“顶”，说得多不如说得精 54
- 说三分留七分，点到为止 59
- 明人也要适当做点“暗示” 64

第四章 攻心计，你的话可以很有说服力

- 说服别人，你带“后援团”了吗 69
- 刀子心，豆腐嘴 74
- 说服不等于“唱反调” 78
- 抢占先机，先“下口”为强 83
- 打个折，让对方更乐于接受 88

第五章▶幽默是话语的最佳伴侣

- 幽默来当“开场秀” 93
- 气氛尴尬，抖个“包袱”加点料 98
- 幽默肤浅没新意，你绝对OUT了 102
- 自嘲无罪，讽人必悔 106

第六章▶心有千千结，三言两语巧开解

- “对不起”要像“谢谢”一样频繁 111
- 学会打圆场，让沟通更加融洽欢愉 114
- 换位“发言”，几句话轻松化解矛盾 120
- 处境尴尬，来点“花言巧语” 125
- 矛越利，盾越坚 130
- 情绪持续下降，必须及时“止跌” 135

第七章▶“马虎”说话，精明成事

- 适时“小糊涂”，逍遥如“仙” 140
- “糊涂”一些，人缘更好一点 146
- 明哲保身，唱出“糊涂戏” 151

第八章▶别让拒绝成为一种伤害

- “不”字出口前，九曲回肠走一圈 156
- 拒绝，先找个不怕火炼的“金理由” 161
- 拒绝西瓜，给个芝麻 166

第九章▶如此开口，舍我帮谁

- 求人的话贵精不贵多 170
- 让良好的谈话氛围助你一臂之力 176
- 态度好，效果就好 181
- 对“人”下药，施一剂小偏方 186



第一章

▶ 好口才就是“仙女棒”：变大变小变漂亮

“如果我有仙女棒，变大变小变漂亮；还要变个都是漫画、巧克力和玩具的家……”其实，世界上真的有一样东西可以称为“仙女棒”，那就是一个人的口才。好口才才能给人带来机遇、带来欢笑、带来良好的人际关系。在今天这个时代，好口才就是人们获得好命运的一个“仙女棒”，它能够化腐朽为神奇，将很多意料之外的好事都带到你的生活中来。



能吃是福，能“说”也是福

中国人认为“能吃是福”，因为这预示着身体健康、胃口良好。其实除了“能吃是福”之外，能“说”也是一种福。如果说能吃是身体上的福气，那么能说便是一个人事业

上的福气、人际关系上的福气，甚至是一生的福气。

有位名人说过这样一句话：“人的心灵是世界上最复杂的东西，而语言是唯一可以征服世人心灵的力量。”这句话看似夸张，实则不然。语言的确有震慑人心的力量，甚至有改变人心的能力。

一个男子早上醒来头痛得厉害，渐渐想起昨晚自己又是酒醉回来的。不过，他感觉今天有些异常，屋里并没有一团糟，也没有妻子对自己醉酒行为的牢骚。房间里一片整洁，桌上放着一杯蜂蜜水，杯子旁边还有一张纸条，上面写着：“亲爱的，厨房里

有为你准备好的早点，沙发上有你今天要穿的衣服。记得喝蜂蜜水呦！爱你的老婆。”

男子有点摸不着头脑，便问孩子是怎么回事。孩子回答道：“我也不知道啊，你昨天喝得





醉醺醺地回来，妈妈还是边骂边给你脱衣服。”

“那就奇怪了，昨天有什么人来过吗？”

“没有啊。不过，妈妈只骂了一会儿就不骂了。”

“你知道为什么吗？”

“我也不太清楚，但是妈妈在给你脱鞋子的时候，你喊了一句‘滚开，我有老婆’，妈妈突然就不骂了。”

男子这才明白，原来是自己的那句话起到了“力挽狂澜”的作用。在自己坚守大原则的前提下，喝醉酒这种行为就变成了一个“小错误”，使得妻子很快原谅了自己。想到这里，他很庆幸自己在无意之中说了那样一句真心话，这不仅改变了一个很可能十分糟糕的夜晚，还让妻子了解到了自己对她的忠贞，加深了彼此的感情。

很多时候，我们的情绪被周边环境所影响，使我们呈现出很糟糕的状态，但往往因人的一句话，就能让我们的情绪来个一百八十度的大转弯，状态变得完全不同。当然，如果你总能将糟糕的状态变得美好，那么便是语言带给你的福气。

语言能震撼人心，还表现在它有一种消弭仇恨的能力。人与人之间的摩擦、矛盾、仇恨，有时都能够通过一两句话来化解。正所谓“冰释前嫌”，有时往往只需只言片语，便能让仇恨的大山轰然倒塌。

这个故事是第二次世界大战中的一个插曲，发生在1944年平安夜。一个母亲和她的孩子正准备吃晚餐，突然门外传来一阵急促的敲门声。母亲打开门，见外面有五个英国军人，其中一个受伤了，躺在担架上。母亲让他们赶紧进来，并将伤员安置好。不一会儿，门外又传来一阵急促的敲门声，这位母亲开门一看，竟是几个年轻的德国军人。母亲犹豫了一会儿，还是让他们进了屋。接着，母亲对英国军人和德国军人说道：“今晚你们都是我的儿子，请放下武器，把战争那回事都忘掉，让我们安静地过一个平安夜！”德国军人和英国军人思索良久，终于全都放下了武器。母亲这才放下心，到厨房去端烤鸡。当出来时，母亲看到了令她欣慰的一幕：德国军人正为英国军人清洗伤口。这一夜，他们谁也没有提起战争，也没有发生任何争执，他们平安过完了圣诞节。



这位母亲能够用一句话就让对阵的士兵将民族仇恨暂时放下，除了因其内心的善良、包容以及伟大之外，还体现出了语言的震慑力。由此可见，能说的人的确有福。那句化腐朽为神奇的话语，不仅是那位母亲的福气，使她自己和孩子免于性命之危；更是德国军人和英国军人的福气——在远离家乡、命悬一线的战斗之中，他们能够享受这样一个美好的夜晚。

有人说过这样一句话：“眼睛可以容纳一个美丽的世界，而嘴巴则能描绘出一个精彩的世界。”在以上两个事例中，这句话都能得到最佳的验证。从一个侧面也反映出，语言的确能够带给人愉悦和欢畅，帮助人们走出痛苦和烦恼的纠缠，增进人与人之间的感情。

点“语”成金

能说是一种智慧、一种福气，能说的人懂得用最准确的词汇表达自己的想法；用最委婉的言辞软化对方强硬的态度。能说的人，他的语言有逆转风云的力量，有感化人心的魅力。能说可以带给人精神上的福气、物质上的机遇。因此，要想做有福之人，就一定要尽量做个能说的人。



会说话让你很“萌”很可爱



近年来，网络中流行着这样一个描绘人外表的词语——很萌很可爱。每每网上贴出有这样外表的人的照片时，总是让人忍不住想多看几眼。其实除了外表可爱会招人喜欢之外，会说话的人在生活中往往也很“讨喜”。要知道，语言是最能展现个人魅力的工具，你这个人是否可爱，是否容易亲近，都能在你的一番话语之中体现出来。

美国经典喜剧《老友记》中有这样一个情节：钱德和莫妮卡刚从好朋友成为恋人不久，两人就因为一件琐事大吵了一番。事后，钱德非常后悔，他很担心这次争吵使两人还不算稳定的关系破裂。但是，自己如何才能与莫妮卡和好如初呢？他想了很久，终于想到一个很好的办法。





第二天，钱德敲开莫妮卡的房门，非常沮丧地说道：“昨天我们吵得那么厉害，我想，我们的关系可能就要这样结束了吧？”莫妮卡看着他“可怜”的样子，忍不住走过来对他说道：“什么？你真这样想吗？如果只因为一次争吵就要分手，那么我想每段恋爱关系大概维持不过……”说到这里，莫妮卡看到钱德正对她微笑。她恍然大悟，原来钱德是想引她说出这番话，结束两人之间的不愉快、避免因一次争吵而分手。莫妮卡忍不住也笑起来，她走上前摸着钱德的脸颊，一脸幸福地说：“你真是太可爱了！你让我更加喜欢你。”

试想，如果钱德第二天主动对莫妮卡说那一番话，那个时候莫妮卡的怒气很可能没有全消，她很可能认为钱德是在逃避昨天争吵中的矛盾，不愿为自己的行为负责任、不愿道歉，而直接跳到“和好”的环节。又或者，钱德主动道歉，收到的效果也不一定能这样圆满。钱德运用了这样巧妙的“引话”方式，既使两人和好如初，又让莫妮卡体会到了他的幽默与聪明，两人的感情也会因此更加亲密。

由此可见，会说话能够表现出一个人的

聪明智慧，甚至能使人有好的形象。正如奥黛丽·赫本所说的那样：“要想拥有吸引人的双唇，请说善意的言语。”如果你希望自己在别人眼中是一个可爱、随和的人，那么就要说宽容、温柔的话语；如果你总是尖酸刻薄，恨不得将别人说得一无是处，那么你凸显出来的并不是自己的优秀与美丽，而是将自己的形象彻底损毁。

琳达和丽莎同为一个超市的营业员，两人虽然职位相同，但私下里，琳达却总因为家境稍好一些而摆出一副盛气凌人的样子，经常拿取笑丽莎来给自己找乐子。

这天中午，琳达和丽莎正巧坐在同一张桌子上吃饭。丽莎吃得很少，吃完之后，她向餐厅工作人员要了一个塑料袋，准备将剩下的饭菜打包回去，作为自己的晚餐。琳达瞟了一眼丽莎，鼻子里“哼”了一声，高声喊道：“服务员，给我也拿个塑料袋来。我家的小狗‘西西’最喜欢吃这里的火腿炒饭，我打包回去，晚上它一定很高兴。”说完，还很神气地撇了丽莎一眼。丽莎低下头，默默带着打包好的饭走了出去。旁边知情的同事看到这个场



景，没有看不起丽莎，反而都纷纷坐到离琳达很远的地方。

琳达的言语明显带有侮辱性质，她将丽莎与自己家的狗相提并论，不但伤害了丽莎，还使得自己在别人心里的形象“一落千丈”。由此可见，你在贬低别人的同时，更多的是贬低自己。如果你想让别人看得起自己，首先应该懂得尊重别人，不能出口伤人。

从以上事例中我们不难看出，某种程度上而言，会说话与否，直接决定了一个人在别人心中的形象。如果你说出的话总是随和、亲切、诚恳，那么你在别人心中就是可爱的；如果你喜欢口出恶语，甚至拿讽刺他人来抬高自己，那么你非但不能提升自己在别人心中的形象，还会因此他成为他人心中最不可爱的人。

点“语”成金

善意、温暖的语言是一股温润的春风，能够带给他人温暖，让他人乐于与我们亲近。尽量说出你心中最友善的语言，它们代表着你内心对别人的善意和示好，也能够让你显得更加可爱与可亲。



成也一张嘴，败也一张嘴



从古至今，汉语词汇中有很多关于语言的巨大作用的描述，比如“一言定乾坤”、“三寸之舌可当百万之师”等，它们都表现着一个意思：口才的好坏往往决定着事情的成败。而今这个时代，语言似乎在决定事情的成败上发挥着越来越大的作用。良好的口才能够让我们在面试中脱颖而出，敲开机遇的大门；良好的口才能够让我们在人际交往中左右逢源，赢得大家的喜爱；良好的口才能够让我们在家庭生活中顺风顺水，让一家人远离矛盾，其乐融融……总之，语言的力量是伟大的，它常能带给我们奇迹，帮助我们成就很多意想不到的好事。

口才决定成败，这点在求职面试的过程中表现得比较明显。很多时候，我们自身的硬件条





件可能不是那么优秀，但漂亮的口才却可以弥补这些不足，使我们收获一个意想不到的结果。

一个穿着破烂不堪的青年走进了一家知名公司的老总办公室，以致老总见到他时十分震惊。老总有些不悦：“你没有预约，就这样擅自闯进我的办公室，你觉得我会给你机会吗？”青年有些抱歉地回答道：“十分对不起，我尝试过很多次，请求您的秘书帮我安排面试时间，但是都被拒绝了。无奈之下，我只好出此下策。”老总想了想，说道：“即使我可以原谅你的行为，但是无论从你的仪态还是简历上来看，我认为我都不可能给你机会。但鉴于你很有勇气走进我的办公室，我可以给你一分钟的自我推荐时间——我很好奇，你凭什么认为自己可以得到我的雇用。”青年十分诚恳地说：“今天如果您能给我一个机会，这对于您来说可能只是一个很小的慈善举动，但对于我来说，这可能是决定我一生的机遇。”老总没有想到，青年并没有说自己的优点，而是说出这样一番令自己难以拒绝的话。最终，他答应让这个青年留在自己的公司。

老总之所以会被青年的话打动，不仅因为