

任何时候
你的言语表达
都只能给对方带来30秒的新奇感
你必须在这种新奇感消失以前
——30秒内将对方征服！

三句话定成败

三十秒表达艺术



[美]米罗·弗兰克 著
Milo Frank
杨洁 译

*How to Get Your Point Across
In 30 Seconds or Less*

你相信吗？只需30秒，未来就可改变！30秒足够使你完整表达出一切你想要表达的东西，并有效地说服他人。无论何时何地，你拥有多长的谈话时间并不重要，但关键的只有30秒！

吉林文史出版社

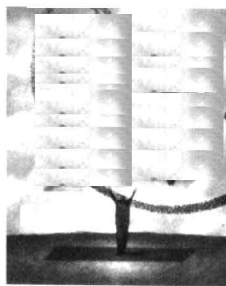
H0

M655

最佳表达能力培训手册

三句话定成败

三十秒表达艺术



[美]米罗·弗兰克 著

Milo Frank

杨洁 译

吉林文史出版社

651957

图书在版编目 (CIP) 数据

三句话定成败: 30秒表达艺术 / (美) 弗兰克 (Frank, m.o) 著; 杨洁译. —长春: 吉林文史出版社, 2004.8

ISBN 7 - 80702 - 087 - 3

I. 三… II. ① 弗… ② 杨… III. 表达 (语言学) IV. HO

中国版本图书馆CIP数据核字 (2004) 第070903号

How To Get Your Point Across In 30 Seconds Or Less by Milo O. Frank

Copyright © 1986 by Milo Frank

This edition arranged with ARTHUR PINE ASSOCIATES

through BIG APPLE TUTTLE-MORI AGENCY, LABUAN, MALAYSIA.

Simplified Chinese edition copyright © 2004 by JILIN LITERATURE & HISTORY PUBLISHING HOUSE

All rights reserved.

中文简体字版权专有权属吉林文史出版社所有

吉林省版权局著作权登记

图字: 07—2004—1311号

三句话定成败——30秒表达艺术

How to Get Your Point Across In 30 Seconds or Less

作 者: 米罗·弗兰克

译 者: 杨 洁

责任编辑: 林革华

责任校对: 林革华

封面设计: 郑 琪

插 图: 杨宏志

出 版: 吉林文史出版社 (长春市人民大街4646号 邮编: 130021)

印 刷: 北京鑫丰华彩印有限公司

开 本: 880×1230毫米 32开

字 数: 100千字

印 张: 5.75

版 次: 2004年8月第1版

印 次: 2004年8月第1次印刷

书 号: ISBN 7 - 80702 - 087 - 3 / G·62

定 价: 16.80元

版权所有 翻印必究

序言：本书将带给你什么

请读这样一段话：

未来掌握在你的手中，更掌握在你的口中。要知道，你表达与沟通的能力直接影响着你一生的成就。面对表达与沟通，你不必如临大敌一般。告诉你一个秘密：你只要把关键的30秒处理好就足够了。你完全能用30秒的时间把自己的意图表达清楚——30秒就是你需要的全部！本书将教你如何掌握和运用这种30秒表达艺术，使你在任何场合下都能得以轻松应对，成为人们瞩目的焦点！

停！

刚刚你读到的就是一条30秒信息。

30秒看起来是很短，但它足够使你完整表达出一切

你想要表达的东西，并因此而吸引和抓住听者的兴趣与注意力、规劝与说服听者、有效表达出你所想要申明的任何观点……虽然它只是30秒，但它可能足以起到与3分钟、30分钟甚至3小时相当的功效！

就是这30秒，它足够改变你从业的方向乃至一生的成就！

我从事过的所有工作都与这样或那样的表达与交流有关。年轻时，我在一家电影代理公司做经纪人。这家公司曾为琳达·达内尔、玛丽莲·梦露和亨弗莱·鲍嘉等众多大牌影星做过代理，而我的工作就是宣传我们手头那些明星们的才华和能力，从而彰显我们公司的实力，以吸引更多的新客户，并代表公司与客户就可能签订的合同条款进行交涉。作为人才管理者和哥伦比亚广播公司影视制作方面的演员“猎头”，我为各类影片物色我所能找到的最佳演员，并说服其原有经纪人终止他们之间的合约。而作为作家、导演和制片人，我为形形色色的观众和读者提供书面的或口头的谈话资料。并且，多年以来，我一直在给商界和政界人士教授实用的表达技巧。

在数十年的人生经历中，我曾亲眼目睹过许多人的

事业因言谈而起落，深刻感受到了言谈举止对一个人的重要性：一个雇员，如果不能同他人有效沟通，就得不到提拔或晋薪；一位老板，如果阐述不清自己的意图，就无法获得员工的配合；一名推销员，如果不懂适时闭嘴的艺术，就拿不到定单；一个政客，说得太多或太少，都不会在选举中再次获胜……

再读这样一段话：

高效有力、言简意赅的表达口才并不难学成。《三句话定成败——30秒表达艺术》这本书就将告诉你如何去激发听者的兴趣、如何引领其注意力、如何进行精彩的描述和达到你所期望的效果——在30秒钟以内达成这一切！循着本书指出的简单步骤和轻松运用本书教给你的技巧，你将学会如何向包括你的领导、同事、客户、家人、朋友等在内的所有人清楚地表明你的意图，你将学会如何去与他们达成愉快的沟通，你将学会如何省时省力地实现更多的愿望。并且，你会发现这是一个非常有趣的学习过程。

停！

你又阅读了一条30秒信息。

30秒足够你解释清楚一切，而用尽量少的时间来表达有利于建立起与听者的友善关系。因此，如果你需要申明自己的观点，切记，不要超过30秒。你拥有5分钟或5个小时的谈话时间并不重要，关键是你所谈事情的要点应该在30秒之内概括清楚。剩下的就是组织整理及如何去说了。总之，30秒钟的恰当表达，能令你传情明意并保证它们传达到该去的地方——听众的内心。无论何时何地，如果你想引起听众的注意，30秒就能奏效！

当你学会怎样组织一条30秒信息的时候，你就能做到：

1. 思维集中；
2. 论述清晰；
3. 言谈细密；
4. 谈话顺畅；
5. 表达敏捷；
6. 逻辑严谨；
7. 会晤简明；

- 8. 聆听轻松；
- 9. 陈述有力；
- 10. 交谈有效；
- 11. 问答自如；
- 12. 信心倍增；以及
- 13. 在工作和生活中取得更好的成效。

在多年与表达相关的工作历练中，我总结出的一条最重要的心得就是：三句话定成败，30秒是关键！

并且，我也将这种理念及技巧传授给了每一位参与表达培训的商界和政界人士。实践证明，他们的确因此获益良多。

序言：本书将带给你什么

第1章 为什么是30秒

听众的注意力只有30秒。

高效生活只给你30秒时间	3
听众的持续注意力只有30秒	5
电视广告——“30秒注意力原理”的例证	7
30秒行动学的灵魂——摘要播报	8

第2章 你只能有惟一目标

拥有单一、明确的目标是30秒信息表达的第一条基本原则。

明确目标才能采取有效行动	12
目标含混只会给你带来失败	13
目标惟一使你的表达深具说服力	15
确定目标的方法	17
潜隐目标	19

第3章 向谁表达最有效

熟悉你的听众并了解他们的需求，是30秒信息表达的第二条基本原则。

找到恰当人选才能办事成功	23
知道你在同谁讲话	26
本章内容之30秒概括	33

第4章 凭什么说服你的听众

精心设计正确的方法，是30秒信息表达的第三条基本原则。

正确的方法——如何抵达目的地	36
如何找出正确的方法	38
说服的策略因人而异	39
本章内容之30秒概括	45

第5章 用诱饵吸引你的听众

诱饵的目的就是引起注意。

找到你的诱饵	50
诱饵的来源	54
效果更强烈的诱饵	58

信息即诱饵	59
诱饵记事簿	61
本章内容之30秒概括	62

第6章 主题——30秒信息表达的灵魂

主题是 30 秒信息的一切。

如何展开你的主题	67
本章内容之30秒概括	72

第7章 提出请求使你的表达有功而返

不要求意味着无收获。

你想从听众那里得到什么	74
提出行动要求能达成你的期望	75
等待反应——运用暗示的力量	78
选择你的结尾方式	79
本章内容之30秒概括	80

第8章 使表达更动人的四种方式

形象化、明晰化、个性化和情感化能令表达更加成功。

形象化——描述生动的画面	83
--------------	----

明晰化——化繁为简的手法	85
个性化——让听众身临其境的方式	88
情感化——用情感的力量打动听众	90
本章内容之30秒概括	92

第9章 缔造完美的表达者

不是你说什么，而是你怎么说。

胜利总属于给人第一印象好的人	94
缔造完美的表达者	96
微笑	99
小动作	101
语调	103
衣着	104
心态	107
表情	108
肢体语言	109
声音	111
本章内容之30秒概括	113

第10章 演讲——30秒信息表达的拉长版

无论你面对的听众是一个人还是一千人，30秒信息表达的基本原则和策略都同样适用。

演讲与30秒信息表达	117
------------	-----

切忌死记硬背	118
朗读讲稿不可取	120
如何准备发言稿	120
善用提要	124
做自己还是做个机器人	125
形象和风格	127
令听众保持兴趣的办法	129
成为听众信任的人	130
演讲者的介绍词	131
结束演讲的方法	133
本章内容之30秒概括	135

第11章 30秒行动学

无论口头或书面，30秒信息表达都是你阐明意图的最佳手段。

完美的回答	138
转换话题	140
电话交谈	142
电话答录	146
30秒推销术	148
会议	150
电梯、餐馆及其他场所	152
祝酒词	155
纸上30秒	158

便函或备忘录	160
推荐信	162
致谢函	163
本章内容之30秒概括	164

听众的注意力只有30秒。

第1章

为什么是30秒

世界变化得越来越快，人们生活的脚步也变得越来越匆忙了。对于下面的这些说法，相信我们每一个人听起来都不会感到陌生：

“他总是说不到点子上！”

“她已经占用五分钟而且超时了！”

“我今天无法见他，我没有时间。”

“别接电话，可能是艾伦。她总是说个没完！”

“这算什么备忘录？我可没时间去读整整五页！”

“天呐，他说了一个小时，而我都不知道他到底想要说些什么！”

“如果让我在大会上作一个简短发言，我能把自己想要说的东西都表达清楚吗？”

“我怎么可能在十五分钟的面试时间里把我的想法都说明白呢？”

“他们是难缠的商人，不会耐心听你细说的。”

“他说是只需要两到三分钟，结果总是变成十几二十分钟，白白浪费别人的时间！”

人们通常需要相当长的时间才能把一个问题表述清

楚，而客观上，他只有30秒的时间——这是人们表情达意的最理想的时间长度。为什么？且来看一看以下两点现实要求。

⊕ 高效生活只给你30秒时间

无论对于你还是你试图去说服的人来说，时间限制都是一个首要的因素。

在影视圈的工作历程中，我看到了人们的时间观念和趣味都发生了变化，譬如快餐、跑车等许许多多“快”的东西都已成为时尚。时不我待，我们必须跟得上日益快速的时代步伐，否则，我们失去的不仅仅是自己的位置。而简练的表达习惯则是做到这一点的必要条件！

你有没有想过别人是如何评价你，而你又是根据什么去评判别人的呢？你的生意、工作、财路、成功等可能都悬系于人们对你的第一印象。事实是，因为种种原因，人们往往只通过对方说的几句话就形成对他的初步看法，并据此来决定对这个人采取什么样的态度。而且，在实际交往过程中，我们通常只有几句话