

破译口才密码的最实用读本

一分钟 高效口才



提高语言能力的最快捷途径

正一 编著

简练的思维习惯
实用的表达理念
高效的语言模式

Gao Xiao Kou Cai

 金城出版社
GOLD WALL PRESS

破译口才密码的最实用读本

一分钟 高效口才



Gao Xiao Kou Cai

正一 编著



金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

一分钟高效口才/正一编著. —北京: 金城出版社, 2009. 1

ISBN 978-7-80251-154-5

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 183613 号

一分钟高效口才

编 著 正 一

责任编辑 李 健

开 本 680 × 980 毫米 1/16

印 张 15.75

字 数 200 千字

版 次 2009 年 1 月第 1 版 2009 年 1 月第 1 次印刷

印 刷 北京金瀑印刷有限责任公司

书 号 ISBN 978-7-80251-154-5

定 价 28.00 元

出版发行 金城出版社 北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 邮编: 100013

发 行 部 (010) 84254364

编 辑 部 (010) 64210080

总 编 室 (010) 64228516

网 址 <http://www.jccb.com.cn>

电子邮箱 jinchengchuban@163.com

法律顾问 陈鹰律师事务所 (010) 64970501

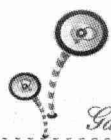


前言

每个人都需要社交的成就，否则就无法生存。在日常生活中，卓越的口才可以帮助我们赢得友谊与良好的人际关系，这是生存的前提。例如，在商业活动中，说话的能力在谈判、产品销售、技术引进等方面起着至关重要的作用。在现代企业中，无论是生产还是销售，甚至于服务，其价值都必须通过商品被顾客购买得以实现。因此，对顾客的说服就成为讲话能力的核心，口才的好坏关系到说服的成败。在以利润为核心的企业中，管理层和业务人员的整体语言交流水平越高，其团队的凝聚力就越强。所以，越来越多的企业高层管理者意识到了提高语言交流能力是实现利润的有效手段。当然，卓越的口才也是让我们成功地进入优秀公司的“金钥匙”。

人们已经越来越清楚地意识到，一个人的发展、成功与他的口才交际能力有着相当密切的关系。口才作为交际能力的一个重要组成部分，深深地影响着每一个人在社会生活中的一切活动。可以说，说话的技巧和语言的运用是每一个人迈向成功的权杖。

语言交流和口语的表达同我们的生活质量密切相关，这已经是人人皆知、不言而喻的事实。这本《一分钟高效口才》阐述的是编者通过对自己的社会阅历的总结，和对社会学、商业及心理学的潜心研究，并且收集了众多对话素材后总结出的具有很强的实用性和指导性的语言表达观念。我们应当永远记住：沟通与口



才交际永远是在“人的感觉”的基础上进行的。也就是说，如果忽略了每一个个体的“人”的感受，口才交际也就空无一物了。说话从来就不是某一个人一厢情愿的事情，我们永远生活在某一个具体的场景中。

这本书力求内容简洁清晰，目标明确，目的是帮助忙忙碌碌的你只投入一点点时间，就获得口才的飞跃。

在这本书中，编者试图为你提供以下指导：

1. 为了获得一辈子说话都用得上的口才理念及技巧，花上两三天的时间来阅读这本书是完全值得的，甚至这本书可以成为你终生受用的“枕边书”。
2. 在学习口才理念及技巧时，你不必为难自己，也许这本书你只读了一半就已经掌握了全部理念，所以没有必要非让自己把整本书读完。
3. 看这本书时，不一定非得从头读起。因为每一节都独立成章、自成一体。
4. 哪怕你是从最后一节往前看，或者随便从任何一节读起，都可以使你的口才迅速得到提高。
5. 这实际上是一本休闲的书，读起来十分轻松。
6. 如果你需要证明你在语言表达方面是能够成功的，请认真读这本书。
7. 如果你认为自己的口才已经顶呱呱，完全没有必要阅读这本书了，那就请你把这本书作为特别的礼物送给你的那些需要它的朋友。
8. 如果你认为自己口才一般，这本书刚好可以给予你足够的帮助。最关键的是，这本书提供的理念与技巧简洁速成。
9. 这本书每一节的标题，都可以看作是阅读此节的指南，也



可以看作是你说话时口才理念及技巧的重要揭示。

那么，从这本书的信息里，你可以获得哪些收获呢？

1. 你将增强交谈能力。
2. 你将更有说服力。
3. 不管你是进行商务活动，还是社会交往，你与他人产生相互作用的关系将会得到加强。
4. 你将有能力把处于困境中的谈话变得更轻松愉快。
5. 你将取得更大成功。

我们希望这本书会带你进入一个全新的口才理念空间，并坚信它能帮助你迅速地破译成功者拥有卓越口才的密码，指出一条让你快速走向成功的捷径。

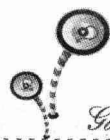




目 录

- 001 ① 以简练的语言来清晰表达
- 007 ② 运用柔和的言词委婉沟通
- 013 ③ 尽量改善与听者之间的谈话氛围
- 019 ④ 从共同的观点开始交流
- 025 ⑤ 学会站在听者的立场上说话
- 031 ⑥ 以跑题的寒暄巧妙开场
- 035 ⑦ 就地取材地引出话题
- 041 ⑧ 以装糊涂掌控谈话局面
- 047 ⑨ 学会用肯定表示拒绝或否定
- 055 ⑩ 以提问的形式获得最大利益
- 061 ⑪ 始终保持良好的表情
- 067 ⑫ 时刻注意捕捉听者的反应
- 073 ⑬ 以倾听成就卓越口才
- 079 ⑭ 避免进行消极的语言预设
- 083 ⑮ 巧妙绕过刁难的问题





一分钟高效口才

Gao Xiao Hou Cai

- 089 ⑩ 用语言让上司感觉你的业绩
- 093 ⑪ 扔掉重复的赘语
- 097 ⑫ 用事实巧妙地比拟
- 101 ⑬ 用幽默消除心灵的障碍
- 107 ⑭ 学会以自嘲解决交谈的尴尬
- 113 ⑮ 别人感兴趣的事情是最好的话题
- 117 ⑯ 勇敢地承认错误与无知
- 123 ⑰ 好口才要请肢体语言帮忙
- 129 ⑱ 永远不要与对方争论
- 135 ⑲ 不要告诉对方你更聪明
- 141 ⑳ 以低调的语言向上司提建议
- 147 ㉑ 鼓励他人多多说话
- 153 ㉒ 赞美比抱怨更能解决问题
- 159 ㉓ 激发对方听你说话的欲望
- 165 ㉔ 一定要控制说话的时间
- 169 ㉕ 让你的话语穿透人心
- 177 ㉖ 不要忽视暗示话语的效能
- 183 ㉗ 把握自己说话时的情绪
- 189 ㉘ 学会运用目光的接触
- 193 ㉙ 用理智的言词辞职
- 197 ㉚ 与不同类型的人说不同的话





- 203 ③⑦ 要选择最恰当的词语交谈
- 209 ③⑧ 以热情带动语言引人产生共鸣
- 215 ③⑨ 在谈话中积极引导对方说“是”
- 221 ④⑩ 以充分准备获得说话的自信
- 227 ④⑪ 以语言的认同处理对方的拒绝
- 233 ④⑫ 尽量留下值得回味的结尾





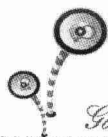
破译口才密码的最实用读本

在看到下面的章节之前，请问一问你自己：
“我说话时是不是时常常啰嗦而重复，令听者厌倦？”

1

以简练的语言来清晰表达

口才要点：简洁的文章才能谈得上是好文章，简单的词汇和简短的句子是最容易被人们理解的，卓越的语言表达也有同样的道理，必须简练精辟。完全掌握了这种语言技巧的人是耶稣，他说话时使用的词汇和传达启示时所使用的词语都是简单、简洁的，因而容易被理解。例如，耶稣说“跟我来”，不会有人不明白。最关键的是，简练的语言是高超的认识能力和思维能力的表现；也是自信心强、果敢决断的表现。



我们从分析最考验语言表达能力的工作——推销入手，看一看“简练”对于成功表达的重要意义。

销售人员詹姆斯·安帝受销售部的委托，用电话通知一位顾客前去参加公司在雷施安大街举行的展销会。

在电话中，安帝说：“喂，您是巴顿先生吗？又听到您的声音我的心里暖和极了，您真是一位好人呀！我是以前在展览会上认识您并得到您帮助的詹姆斯·安帝。就是安帝呀！您不会忘记吧。我一见熟悉的人就十分高兴，谁让我们是最好的朋友呢！巴顿先生，您可一定要来！这个机会太难得了，我们有好多好多新产品，而且可以采用新的购货方式。对于您的帮助我今天代表公司、公司销售部以及我本人向您致谢，我们约请您为这次展览会的特别顾客。凡是您购买的东西一律优惠 20%。20%！您知道吗，对其他人只优惠 7%！巴顿先生，对不起，打扰了您，在您工作之中打扰了您。呃……对了，时间是 11 月 5 日，地点是在雷施安大街……”

也许安帝先生长篇大论的目的是想与巴顿先生“套近乎”。不过，他所说的那些话中有一大半是巴顿先生不感兴趣的。听了如此冗长的话，那位巴顿先生心里大概早就烦透了，他一定会产生这样的担心：如果真的见了这位安帝先生的面，不知道又要耗费多少时间来应付这个热情过度的家伙。因此，他不得不考虑放弃参加展销会。这当然不是安帝想要的结果。





说了很多话，最后才把实质内容说了出来，销售人员们的这种语言弊病可以说是相当常见的，也许并不像詹姆斯·安帝那样烦人，但只是在程度上存在差别而已。

也许詹姆斯·安帝应该这样表达：

“喂，是巴顿先生吗？我是某某公司销售部的詹姆斯·安帝，上次在我们的展览会上是我接待您的。您想起来了？太好了！是这样的，我们公司打算11月5日在雷施安大街举行展览会，特别聘请您为高级顾问。而且对于您购买的商品我们一律优惠20%，我公司非常欢迎您的光临。”

这两次谈话的最大区别在于，后者言简意赅，直接指向主题。

“如果你要被视作有价值的人，那么话要说得少而恰当”，这是美国前总统富兰克林说过的话。它道出了言语简练切题的必要性。运用简练的表达方法，就会使整个谈话集中在某一个具体而主要的问题上，而这个问题应该才是听者最关心的。销售人员根本没有必要对展览会以外的其他问题作长篇大论的介绍和解释。如果在这一主题上达到预期目的，那就有可能进而达成交易。

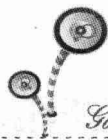
简练的表达方法还可以节省出大量时间，并且使整个洽谈过程简单化。长篇大论和说话态度中肯完全是两回事。别忘了，1793年美国的华盛顿总统的就职演说只用了135个字便举世闻名，而罗斯福总统的就职演说只有985个字。

需要特别注意的一点是，简练离不开真诚的态度。

斯考茨先生在一次销售会上对他的客户作了简洁而真诚的赞扬。

他说：“伟大的宾州应该率先迎接新时代的来临。宾州是钢铁的大生产者，拥有世界上最大的铁路公司，是美国第三大农业州，也是美国的商业中心。它的前途无限，机会光明无比。”

他以这几句话结束了在“纽约·宾州全美钢铁销售会”上的



一分钟高效口才

Gao Xiao Kou Cai

演说，其中没有类似于“宾州是我到过的最美丽的地方”这一类的阿谀奉承之词，也不曾夸大其词，完全是简洁而真诚的言语。宾州的客户听了以后无不感到高兴，并且对自己的前途充满信心。这是一次相当完美的语言表达。

如何改正冗长啰嗦的表达习惯？方法其实很简单，就是要在说话之前，首先牢记自己说话的目标，然后在脑海里勾勒出自己所要表达的中心内容的轮廓，之后再叙述出来。不过，你需要反复练习。不要担心练习的时间过长，因为根据一项研究，任何新的事物，只要连续发生3周，也就是21天，就会变成你的习惯。

纽约的一位商务专家的良好方法可以作为口才训练的借鉴，他的口才一向以句子结构严密、文辞简洁优美而受到极高的评价。在一次商务谈话中，他披露了简洁、正确而且有力地说话的秘诀：每当他在谈话或阅读时发现不熟悉的单词，就立刻把它抄在备忘录中，晚上就寝之前要先翻翻辞典，弄清楚那个生词的意思。如果在白天没有收集到任何生词，他就阅读一两页词典，研究每一个词的正确意义。“一天一个新词”就是他磨炼口才的座右铭。

在一年中，他至少可以获得365个“表达工具”。这位商务专家还惊奇地发现，当一个新词被使用3次之后，就会成为他自己的词汇，从而使他的语言表达更加简洁和完美。



经典口才故事

前苏联的外交部长维辛斯基是当时著名的能言善辩的外交家，并且他出身贵族。一次，在联合国大会上，英国工党的一名外交官向他挑衅说：“听说你是贵族出身，而我家则祖祖辈辈是矿工，我们两个究竟谁能代表工人阶级呢？”

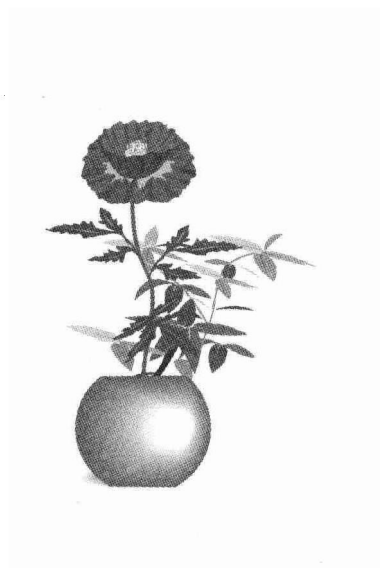
只见维辛斯基不慌不忙地从座位上站了起来，走上讲台。这





时，会场上的气氛颇有些紧张，大家以为这位前苏联外交部长一定会长篇大论、慷慨激昂地进行一番辩驳。然而，完全出乎人们的意料是，他十分平静地扫了台下的对手一眼，仅仅说了一句话：“对的，我们两个都当了叛徒！”

开始整个会场顿时鸦雀无声，然而片刻之后，当人们理解了这句话的深刻含义时，顷刻之间爆发出一阵暴风雨般的热烈掌声。





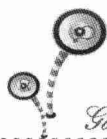
破译口才密码的最实用读本

在看到下面的章节之前，请问一问你自己：
“我说话时是不是时常使用生硬的语言？”

2

运用柔和的言词委婉沟通

口才要点：通常情况下，能把人说得笑出来的语言是柔和甜美的。柔和的语言和谈吐表现为：说话语气亲切，语调柔和，语言含蓄，措辞委婉而自然。这种表达方式很容易使听者感到亲切、愉悦，因而具有很强的说服力，能够收到极好的交际效果。至今，不论是全球间的跨国贸易谈判，还是普通的人事交往，柔和谦逊的表达方式，仍然是卓越口才的重要技巧。



凯瑟琳女士经营着一家出售女式衣帽的小商店。有一天，几个举止轻浮的年轻人走进店来，其中一个竟然伸手摘下一顶帽子贸然戴在凯瑟琳女士的头上。这分明是无礼的挑衅，这位女士当然既恼怒又紧张。你以为她大发雷霆了吗？没有。她尽量使自己冷静了下来，镇静而有礼貌地说：“年轻人，你们认为我戴上这顶帽子挺漂亮的，是吗？”

“当然，它和你这个人一样，真的很漂亮。”年轻人依然用挑逗的语气说。

“那么，你们一定是想仔细看看，然后给你的母亲买一顶吧？我想你们绝不是那种随意戏弄人的人。”凯瑟琳接着委婉地说。

很显然，凯瑟琳女士是话中有话。既表明她看得出他们的真正用意，又巧妙地提醒他们：无论从哪个角度来说，他们的行为都十分不礼貌。她的话在温和中露出了不可欺的锋芒，却又在委婉之中隐藏着开导的意味。

“呃……当然。”年轻人有几分尴尬，不由自主地帮凯瑟琳女士摘下了帽子，并且最后买下了那顶帽子。

一场危机就这样自然而然地结束了。

从这几句简单的对话中，我们不仅看到凯瑟琳女士的机智，而且也会对她的表达能力留下深刻的印象。有趣的是，自始至终凯瑟琳女士并没说一句强硬的或者难听的话，她只是运用含有“潜台词”的柔和话语巧妙应对，成功地激发了对方的自尊心。冷

