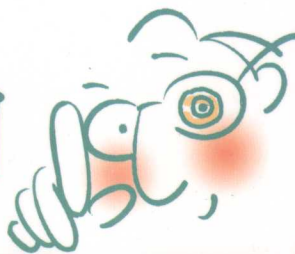




一分钟心动书系
YifenzhongXindongShuxi

江文 主编

一分钟



口才沟通术

轻松应对各种场合的口才沟通赢家

YifenzhongKoucai
Goutongshu



一分钟的阅读，一个细节的把握，一个小小的忠告，一个不经意的改变，也许对你都有很大的帮助，人生将在这里得到转折。

策动
人生成功
的
多
项
关键

中国戏剧出版社

C912.1
J445.1/19



江文 主编

一分钟口才沟通术

轻松应对各种场合的口才沟通赢家

一分钟的阅读，一个细节的把握，
一个小小的忠告，一个不经意的改变，
也许对你都有很大的帮助，人生将在
这里得到转折。

中国戏剧出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

一分钟心动 / 江文主编. —北京:中国戏剧出版社,
2007.7
ISBN 978-7-104-02658-7

I. 一… II. 江… III. 人际交往—通俗读物 IV.
C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第102593号

一分钟口才沟通术

责任编辑:肖楠 王媛媛

责任出版:冯志强

出版发行:中国戏剧出版社

社址:北京市海淀区紫竹院路116号嘉豪国际中心A座10层

邮政编码:100097

电 话:010-58930221 58930237 58930238

58930239 58930240 58930241 (发行部)

传 真:010-58930242 (发行部)

经 销:全国新华书店

印 刷:北京振兴华印刷厂

开 本:170mm×240mm 1/16

印 张:240

字 数:2400千

版 次:2007年8月北京第1版第1次印刷

书 号:ISBN 978-7-104-02658-7

定 价:336元(全十二册)

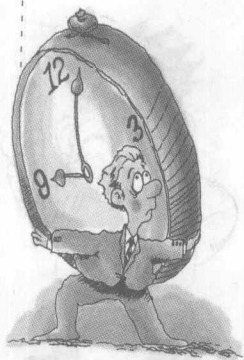
版权所有 违者必究

前言

讲话人人都会，你讲，我讲，他讲，但谁讲得最好？最会说话的人肯定是头脑清楚、善于表达的人。这样的人将左右逢源，如鱼得水。

西方世界已把“舌头、金钱、原子弹”列为三大武器。这是因为科技的发展，已经使我们的地球变小了，人们不仅仅是面对面的交流更加频繁了，而且电视、广播、电话等等现代设备向人的口语表达能力提出了更高的要求，如果没有一定的口语表达能力，人们已无法适应这种信息社会生活。那种：“祸从口出”的古训已不再被人们奉为神明，那种“君子敏于行，而讷于言”的看法已逐渐被人们所抛弃。未来社会要求人们不仅仅是一个只会“默默”耕耘的小黄牛，还需要人们成为一个能说会道的百灵鸟。不管做什么工作，离开了口才，只能是事倍功半。现代人应该是能言善辩者，如果还是笨嘴拙舌，那么你就很难立足于信息高度发达的社会。

在人生社会生活中，口才一直是决定一个人生活及事业优劣成败的重要因素。由一个人每天所说的话，可以判定他每天的工作生活情况；一个人每天的喜怒哀乐，往往由其言语来决定。一生成败于口才的人很多，我们和人接触时所说的话，是很容易被人估定其价值的。口才好，说话流利会被人赏识的，但有才干兼



① 分钟口才沟通术

有口才的人，他的成功希望更大。因为你的才干可以通过言语谈吐充分地表露出来，使对方更深一层地了解你，这样对方才敢把重任托付与你。一个有学问而没有口才的人和别人交接时，就有点难以应付，同时在无形中就损失了不少的收获。一个滔滔不绝的说话者颇有一种不可思议的力量，可以影响周围气氛的松弛与紧张。

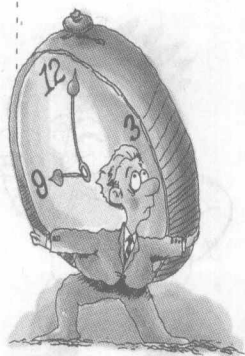
这是一本对所有亟待提高说话水平的人都有帮助的书，它告诉你口才表达的诀窍和方法，如果掌握了其中的精髓，将会使你在说话领域脱颖而出并遥遥领先，从而达到自己梦寐以求的人生境界，实现自己未偿的心愿。



目 录

口才沟通第一境——沟通交往口要开

人际交往口要开	2
成功沟通必备的八个特征	7
沟通技巧ABC	12
“幽幽”万世“默”飘香	17
百炼成钢千炼语	21
上下级 莫着急	23
社交三“适”	26
沟通中的三个“S”	29
交谈中的三重自我	31
登台容易下台难	35
“虚伪”的客套话	38
听“心”	40
调节你的嗓音	42
“敌人”在哪里	44



1 分钟口才沟通术

喜怒哀乐一线牵 50

“聚”说 52

口才沟通第二境——不要吃到“青柿子”

说话的顾忌 56

送女人礼物不得“无礼” 61

办公室沟通四“陷阱” 62

竞职讲话“五忌” 64

“个人隐私八不问” 66

别当交谈的“大独裁者” 71

敞开心扉吓走友 73

说话的语病 75

不“欢”的欢送 78

关于“忠告”的忠告 81

值得同情的“同情话” 84

可怕的“习惯用语” 88

我怎么又卡壳了 92

言谈八种败局 95

如何把握沟通“分寸” 98

探病谈话技巧 100

“酒”杯倘斟满 101

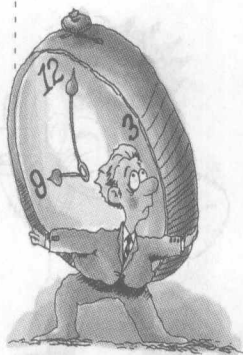
“随声附和”学问大 104

让出口成“脏”者刷牙 105



口才沟通第三境——交际沟通步步高

口才训练六法	110
说话与明晰	122
破局	124
卡氏口才阶梯	128
忠言“顺”耳有高招	138
说服力妙谈	141
裁员风波	143
谈判“百宝囊”	146
恭维是切得很薄的香肠	148
保卫“私心”	149
名片在沟通中的使用规则	150
沟通中的缓兵之计	152
阳光雨露般的批评	155
交谈的七个秘诀	157
六步俘获初识者	159
不善言谈者“三步疗法”	163
直面刁难	166
“壶话”	169



1 分钟口才沟通术

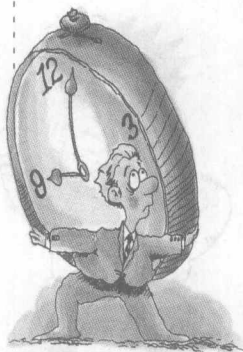
口才沟通第四境——舌底生花语惊人

如何让你语出惊人	172
百“赞”百“胜”	175
满城尽要“长舌男”	178
“和平争辩”	179
一语解千愁	183
怎样“言归正传”	187
谈判收尾见功夫	190
幽默无敌	195
约会“冷场救心丸”	199
“月下”真经	202
沟通中的利器	205
口才与风度	207
故事大法	210
写字楼的沟通艺术	213
与上司巧沟通	216
如何说服对方	218
“吻”和“踢”	223
管理“评”道	225
口才沟通心理术	228



口才沟通第五境——此时无声胜有声

攻“坚”唯“诚”	232
眼神“交谈”	235
谈话中展现人格魅力	236
成事不说，遂事不谏	241
语若关情必动心	243
饶舌常客“必杀计”	245
道歉的艺术	249
一句话沟通	250
笑对反调	252
妙言解困	255
说服六种妙法	257
如何把话说到别人心坎上	262
沟通中的“准加分句”	265
争辩“必胜客”	267
怎样使沟通富有新意	269
沟通的“资料性”	273
中国式送礼	277
制造“短路”	280
“安慰”中的十个原则	283
即兴讲话如何尽兴	287



1 分钟口才沟通术

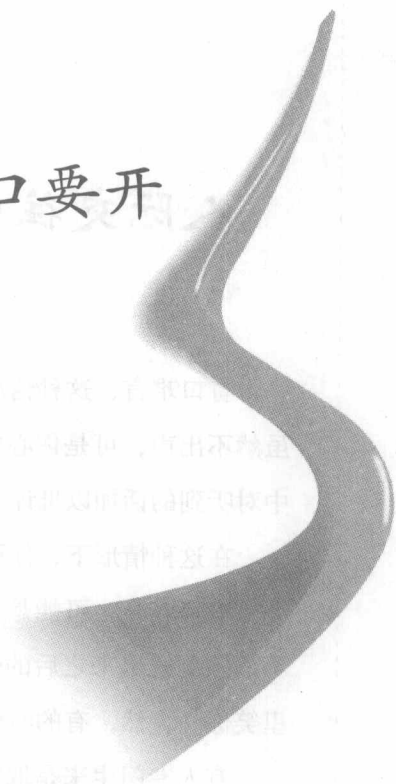
十个句型打天下	292
更聪明的人不说话	296
如何巧妙地给对手施加压力	299
求职者四大妙招“卖掉”自己	306

1.1 十个句型打天下	“先交”哲理
1.2 更聪明的人不说话	不被别人发现中而为人
1.3 如何巧妙地给对手施加压力	别小看对手，别小看自己
1.4 求职者四大妙招“卖掉”自己	心平气和关系和谐
2.1 十个句型打天下	“自杀”容易活难
2.2 更聪明的人不说话	未苦时难查
2.3 如何巧妙地给对手施加压力	既苦而难
2.4 求职者四大妙招“卖掉”自己	既苦而难
3.1 十个句型打天下	既苦而难
3.2 更聪明的人不说话	既苦而难
3.3 如何巧妙地给对手施加压力	既苦而难
3.4 求职者四大妙招“卖掉”自己	既苦而难
4.1 十个句型打天下	既苦而难
4.2 更聪明的人不说话	既苦而难
4.3 如何巧妙地给对手施加压力	既苦而难
4.4 求职者四大妙招“卖掉”自己	既苦而难
5.1 十个句型打天下	既苦而难
5.2 更聪明的人不说话	既苦而难
5.3 如何巧妙地给对手施加压力	既苦而难
5.4 求职者四大妙招“卖掉”自己	既苦而难
6.1 十个句型打天下	既苦而难
6.2 更聪明的人不说话	既苦而难
6.3 如何巧妙地给对手施加压力	既苦而难
6.4 求职者四大妙招“卖掉”自己	既苦而难
7.1 十个句型打天下	既苦而难
7.2 更聪明的人不说话	既苦而难
7.3 如何巧妙地给对手施加压力	既苦而难
7.4 求职者四大妙招“卖掉”自己	既苦而难
8.1 十个句型打天下	既苦而难
8.2 更聪明的人不说话	既苦而难
8.3 如何巧妙地给对手施加压力	既苦而难
8.4 求职者四大妙招“卖掉”自己	既苦而难
9.1 十个句型打天下	既苦而难
9.2 更聪明的人不说话	既苦而难
9.3 如何巧妙地给对手施加压力	既苦而难
9.4 求职者四大妙招“卖掉”自己	既苦而难
10.1 十个句型打天下	既苦而难
10.2 更聪明的人不说话	既苦而难
10.3 如何巧妙地给对手施加压力	既苦而难
10.4 求职者四大妙招“卖掉”自己	既苦而难



口才沟通第一境

沟通交往口要开



人际交往口要开

有口难言，这种情况是很多的，在你听别人讲话的时候，你虽然不出声，可是你心中随时都在起反应，你自己独自地在沉默中对听到的话加以批评，加以补充，可是一切都没有说出口来。

在这种情形下，你可能有几种原因。

有口难言，可能是你怕羞，你不敢把你的意见说出口来，你不敢预测说出来之后的效果怎样，你怕人们听了笑你，或是在心里笑你。自然，有的时候，你会遇见别人笑你的。

有人专门生来是取笑别人的，你错，他固然要笑你；你对他也仍然要笑你，无论你说得好，说得坏，总之，他就好像有天生的特权来取笑你那样，总在你身上找出他认为可笑的地方。

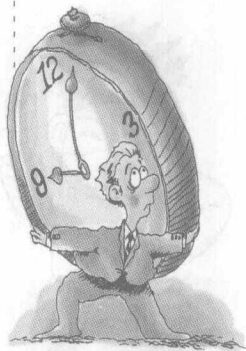
这种人到处都要用压低别人的方法来抬高自己，随时都要打击别人的自尊心，摧毁别人的自信心。如果你不幸，在你周围，在你的生活圈子里，有这么一个人存在，他不但是你口才不好的主要原因，恐怕他还会给你其他性格上的苦恼，例如怕羞，胆怯、自卑、优柔寡断等等的缺点。如果他是你家中的成员，或是在你小时已经跟你接近，那你的不幸就更要加深。

如果你只是普通的害羞之人，那就让我告诉你一个最简单有



效的方法。你怕别人笑你，你为什么会怕人笑你呢？一定有人笑过你才会怕人笑，如果你从小到大从来没有被人取笑过，你怎么会怕呢？你从何而怕呢，你觉得我说得对不对？如果你相信了这一点，那么你就要好好地回忆一下，把以前被人笑过的事实追记出来。在你几岁的时候，在什么人面前，是为什么事情。现在我们谈的是口才，我们更关心的是你那时说了什么话。当然别的事情也仍然和口才有关的。我们常常是经过了一些事情，使我们的心灵受了什么刺激，到后来，日子久了，那件使你受刺激的事情已经模糊了，不记得了，但它发生的影响还是存在的。最初是怕某一些人，或某一件事，到后来我们便笼笼统统地怕起来，即使那一个人，或是那一件事早已不存在，而我们的“怕”却总跟着我们，使我们变成一个胆小的人，现在我们只要把以前那个笑你的人，或是使你被笑的那句话，在回忆中找出来，让我认识清楚怕的来源，我们怕的根，我们就觉得不怕了。

不是有一个人笑过你么，那么，这就是说，并不是每一个人都要笑你。不是你曾经说了某一句话，别人才笑你的么？这就是说，并不是你每说一句话，别人都要笑你，如果是你的话可笑，可笑的只是那句话，那么，别人笑的只是你的那句话，不是笑你。换个人说了那句话，你听了也会笑的，你难道就没有笑过别人么？谁都笑过别人，谁也都被别人笑过，这是很平常的事。自然，你必须明白，为什么那句话会是可笑的，还有，如果那个笑你的人是一个喜欢取笑别人的人。那么，多半错不在你身上，而且，多半这个人不仅取笑你，还取笑别人，那么，只要避免在这个人的面前说话就可以了。在我们的世界里，人与人之间，有互相尊重，互相同情，互相帮助的气氛，也有互相轻视，互相讥笑，互相欺侮的气氛，有轻视别人的人，自然同时就产生了被别



1 分钟口才沟通术

人轻视的人，也就同时产生了因为被人轻视而养成害羞习惯的人，因此，我们一方面不要因为别人笑，就什么话都不敢说，一方面千万要警惕自己不要也沾染上这种恶习。

不要取笑别人，尤其不要取笑那些因为怕羞而沉默寡言的人，说一句话就面红耳热的人，我们应当特别体贴他们，尊敬他们，鼓励他们，同情他们，使他们在你面前大胆地说话，自由地说话。不要因为他们不说话，就以为他们什么都不懂，其实他们在心里，储藏许多宝贵的意见，也隐藏着许多急于要问人的疑难呢。

有口难言，可能是你对自己要求太高。你希望你的每一句话，别人听了都很佩服，只要你一开口，别人都立刻静下来听你讲话。你看见有许多人能够做到这一点，你佩服他，你羡慕他，你希望你能和他一样。可是当你发现事实并不如此的时候，你失望了，你气闷了。因此，你变成一个不大出声的人。如果你是这样，那治法倒并不难。

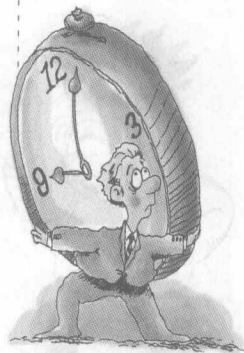
你对你自己要求高一点，那是应该的，或者说是值得鼓励的。不过你同时也要认清楚一点，口才也和其他的各种才能一样，不是一下子就可以达到很高水准的。你看那些口才很好的人，他们之所以有那么高的水准，就是因为他们肯不断地练习，不断地一步一步提高。如果你早几年见到他们，听过他们讲话，也许他们那时的口才连你都不如哩。

有口难言，可能是你不明白话是要一句一句地说出来的。许多人都有这种情形，想把所有的话，一下子全倒出来，想一下子就说清楚他们的感觉、想法、主张和意见等，这自然不可能。于是他们就摇摇头说：“不行，我说不出来。我知道，可是我说不出来。”或是说：“我要说的话太多了，反而一句也说



不出来。”一句都说不出来么？先说一句试试看，不知从何说起么？从什么地方说起都可以。说话到底不是作文章。作文章可以写出来之后再删改，说话为什么不能说出来之后再补充再修正呢？你说出一句话，不够是不是，那很简单，再加上一句，还不够，再加上第三句，第四句。这样讲下去，讲完一段，再讲一段，今天讲不完，明天再讲，明天没有时间，约定一个时间以后再讲。发现什么地方讲得不对了，还可以加以修正，这样讲下去，多么长的故事也可以讲完的。的确，有些事情，三言两语就够了。有的事情的确要花相当多的时间和气力，才能交代明白，不要以为什么都可以一下子说完的。不要心急，不要偷懒，对于那些难以说明的事，讲一点是一点，讲一段是一段。否则，永远不能把你要讲的讲出来。事实上，有些事情必须明白才能够互相谅解，互相合作。怎么办呢？回答是“讲不通又有什么办法？”俗话说：“鼓不打不响，理不讲不明。”为了要使人明理，许多人讲啊讲啊，讲了多少次。而且还有许多人跟着讲下去，因为必须讲通，讲不通的想尽办法也要把他讲通，否则，有许多的事情，就办不通了。

那些以为别人讲不通的人。有一个地方他没有想通。每个人都有他自己的看法，而这个看法，是经过长时期形成的。经过长时期形成的东西，也是必须经过相当的努力才能改变的。所以，千万不要三言两语就希望跟你意见不同的人马上同意你，否则就说别人固执，成见很深，不可理喻等等。有些人总觉得没有人了解他，因为他一讲什么，只要一遇到不相同的意见，或是没有百分之百的同意他的意见，他就急了，甚至生气了。他根深蒂固地认为人与人之间是没有办法互相了解，至少他认为自己是一个不能被人了解的人。



① 分钟口才沟通术

讲不通的看法，要探讨各种讲得通的技术。使讲不通的，变成可以讲得通的，这正是我们研究如何提高我们口才的主要目的。

为了免犯许多可以避免的错误，为使我们大家可以过一个互相了解，互相同情，互个合作的快乐的日子，让我们好好地锻炼我们的口才吧！口才虽然不能解决一切问题。可是它能做的事情也多得很呢。

一言一思

每个人都有他自己的看法，而这个看法，是经过长时期形成的。经过长时期形成的东西，也是必须经过相当的努力才能改变的。

