



一分钟口才训练 有效沟通的艺术

揭示练就完美口才的全部秘诀

ELOQUENCE TRAINING



所谓人情世故，一半是在说话里。

一个懂得说话艺术的人，一定是一个会做人办事的人。一本帮你训练口才技巧，达到有效沟通的书。

陈建伟 编著

重庆出版集团  重庆出版社

· 书立方系列 · 经典励志 ·

一分钟口才训练 有效沟通的艺术



书立方

陈建伟 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：有效沟通的艺术/陈建伟编著. —重庆：重庆出版社，2011.1

(书立方·经典励志)

ISBN 978-7-229-03292-0

I. ①一… II. ①陈… III. ①口才学—通俗读物 IV.

①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第236563号

书立方系列 经典励志



一分钟口才训练：有效沟通的艺术



重庆出版集团
重庆出版社

出版

(重庆长江二路205号)

北京联兴盛业印刷股份有限公司

重庆出版集团图书发行公司 发行

制 作：上海图书 (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：60 字数：1400千字

版印次：2011年1月第1版 2011年1月第1次印刷

定价：200.00元(全20册)

如有印装质量问题，请致电023-68706683

版权所有，侵权必究

前言

朱自清先生说过：“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。”

一个懂得讲究说话艺术的人，一定是一个懂得如何做人做事的人。假如奥巴马没有那么激动人心的演讲能力，假如一位领导在演讲席上面红耳赤说不出话来，假如你结结巴巴地去应聘，事情的结局可能就是另一番景象了。

有一番好口才不仅是一件好事，而且是一件值得大声欢呼的好事。如果你没有这种能力，也不要气馁，更不要因为没有口才便放弃。人的外貌都可以通过整容来塑造，说话的能力当然也可以后天训练出来。

有一番好口才根本没有那么难，这本书就是这样一条帮你快速找到说话之道的捷径。凭借本书的一些技巧，你能在短时间内领略到好口才给你带来的惊喜。你会发现，通过本书几分钟的特别训练，不仅能使你克服当众讲话的恐惧，从自卑走向自信，从寡言少语变得妙语连珠；更能使你在关键时刻慷慨陈词，力排众议，充分展示你的个人魅力与风采。

第一章▶ 如何一分钟打动人心

- 记住对方的名字 8
- 让对方觉得你是一个有长期交往价值的人 ... 12
- 用赞美赢得微笑和友善 15
- 无伤大雅的小秘密可以拉近人的距离 19
- 怎么让别人喜欢你 23
- 善于发现共同话题 27
- 如何完美地结束谈话 31

第二章▶ 用不一样的话赢得不一样的人

- 人分三六九等，说话也分三六九等 35
- 交谈前的准备工作：如何搜集交流素材 39
- 有些话一定要说，有些话一定不能说 42
- 像学生向师长请教一般与对方交谈 46
- 谈点他的“得意之作”，你会事半功倍 50
- 解除与“大人物”沟通尴尬的几个妙招 54
- 与“大人物”交谈需要注意的 10 个细节 57

第三章▶ 有原则的话才有分量

- 只讲有用的话，莫说多余的话 61

- 把话说明白，给对方正确、完整的信息 65
- 与别人谈话要了解完整的事件背景 69
- 关心对方近况 73
- 超过 10 分钟对方没有兴趣，就结束谈话 77
- 让别人先说 81
- 注意你的措词、声音和姿势 85

第四章 ▶ 怎样说别人才肯跟你合作

- 幽默能带来什么“经济效益” 89
- 接打商务电话并不简单 93





- 请说明你能给对方带来什么 97
- 不要一味说，摆出事实依据才是王道 101
- 在言谈中处处透露出对对方的关心 105
- 如何在劣势情况下赢得合作 109
- 怎样对付难缠的客户 113

第五章▶ 怎样说别人才愿意帮你

- 求援时，要考虑到对方是否足以应付 117
- “告知而不请求”
是一种可以善加运用的技巧 120
- 口才秘籍：如何掌控与人交谈的方向 124

- 迂回策略：让你的请求不再说不出口 127
- 把小事以合适的方式告诉他 131
- “三根救命毫毛”，让别人想拒绝你都难 135
- 寻求帮助以不伤害他人利益为前提 138

第六章 ▶ 玩转口才的最高境界

- 在什么山上唱什么歌 141
- 该聪明时聪明，该糊涂时糊涂 145
- 巧说场面话，妙传话外音 148
- 有时候，安静和倾听就是最好的“说” 152
- 怎样跟朋友说，就怎样跟“敌人”说 156
- 批评的话，请用表扬的语气表述 159

第七章 ▶ 像维系爱情一样维系人脉

- 顺水推舟，多送人情 163
- 表现出你的诚意 168
- 没事时多打电话 172
- 善于倾听 176
- 时机对了，什么都对 180
- 学会道歉：诚恳比什么都值钱 184
- 经营友谊，成为别人的贵人 188



第一章

▶ 如何一分钟打动人心

推销，在很多人心里都没有什么好印象。但我们的一生都离不开的一件事就是：推销自己。找工作是要把自己推销给喜欢的公司；谈恋爱是要把自己推销给喜欢的男人或女人；交朋友，是要把自己推销给陌生人……

推销能否成功，第一印象很重要，如果第一分钟就给人留下一个坏印象，以后你想要改变这些想法很难。



记住对方的名字



戴尔·卡耐基曾说过：“一种既简单又重要的获取好感的方法，就是牢记别人的姓名。”毫无疑问，记住别人的姓名是对人有礼貌的一种表现。

试想，如果我们在与别人交流的时候，都



不能知道对方的名字，那对方将是一种什么感受。这种行为无异于在和大街上的过客说话，对方哪里对你还会有好感呢？换个角度想，如果对方竟连自己的姓名都不知道，就和自己亲热地交谈，你想到的恐怕只有“利益主义者”、“虚伪”等词语了吧！那么，进行一次良好的沟通的想法又怎么实现呢？

李新读高中的时候，他们的物理老师是一位博学的老头。老头非常有才，也非常自傲，从不曾留心学生的姓名，所以每次课堂上在他的嘴里只有“嗯，那位同学”“对，那个穿白衣服的女同学”……这些代名词。

对他的学生来说，能被他记住姓名，那将是天大的殊荣。一次偶然的机会，物理老师竟然记住了李新的名字。从那天之后，李新总想有机会就和物理老师交流。就因为这件事，让她高中三年物理成绩一直遥遥领先。

记住一个名字，看似很简单，简单到我们只需要默念几次。有时候却可以让一个人兴奋好长时间，可以让一个学生走向成功，让自己多一个朋友，甚至可以是自己成功的关键。

善于记住别人的姓名不仅是一种的礼貌，



更是一种感情投资，在人际关系中甚至会起到意想不到的效果。记得电影《时尚女魔头》中有这样一个情节，女总编 **Miranda Priestly** 带着第一助手艾米莉和女主角 **Andrea Sachs**，参加一次大型时装宴会。宴会上第一助手艾米莉需要给女主编 **Miranda Priestly** 报出所有和他打招呼的人的名字，然而由于艾米莉身体不适竟然忘记了向女主编 **Miranda Priestly** 介绍走来的客人，正不知所措的时候，女主角 **Andrea Sachs** 适时告诉了她，才免了艾米莉的尴尬和被女主编辞退的危险，也正是由于这一个名字让女主编对女主角刮目相看，越来越重视。

努力获得并记住对方的名字很重要，电影中如此，现实中也如此。美国一家电器公司的董事长每次请公司的代理商和经销商吃饭的时候，总会叮嘱秘书按座位记住每位客人的名字。这样他就能在饭桌上随口叫出他们的名字了。这位董事长的这一细节行为，让他谈生意总能无往不利。

那么，如何努力获得并记住对方的名字呢？

这就要求我们在与人交往时要留心。一般

第一次见面对方都会主动介绍自己的姓名，这时候我们一定要注意观察对方的外貌特征，然后和他的名字对号，抓住这个人的主要特点，把名字和对方本人联系起来，这样结束谈话后，我们再注意回顾，一般就都能记住对方的姓名了。

有时候，忘记了别人的姓名也不用慌，我们还可以通过另外的途径重新获得。比如，如果是很多人在一起的时候，我们不记得对方的姓名，切不可直接再次相问，可以先听别人说，一般都能听到别人提对方的姓名，我们就可以记下来。另外，对别人的名字，我们还要尽可能地频繁使用，这样不单能让我们将姓名记得更牢固，还更能增进感情。见面喊出姓名打个招呼，节日或者平时偶尔发个短信给对方，都能让对方感受到你的诚意。

人都是渴望被别人记住的，并且随着年龄的增长，感情需求的增加，这种渴望会变得更强烈，所以，努力获得并记住对方的名字，尽可能的频繁使用，让对方有亲切感和认同感，这对于双方的沟通将是十分有利的。



让对方觉得你是一个有 长期交往价值的人



朋友梅萱突然问张英：“你有没有觉得我最近变得很奇怪了啊？”张英听了梅萱莫名其妙的问题，不知道发生了什么事情，她拍了拍梅萱的肩膀，给了她一个鼓励的微笑。梅萱看着张英叹了口气，对她说出了自己的苦恼。

原来，梅萱最近总觉得和身边那些女同学、女同事聊天很没劲，每天除了谁谁去哪儿买了件衣服又漂亮又便宜外，就是八卦新闻等鸡毛蒜皮的小事，让她觉得和这些朋友交往真是越来越无趣，简直是在浪费时间。所以，最近她见到这些朋友聊天，总是会躲开，甚至当她们找她聊天的时候，她都会觉得厌烦。

与此同时，她越来越喜欢和那些从前她认为说话粗鲁，不懂女人心的男同事聊天了。在和他们聊天的过程中，她总能听到很多自己不曾想过的想法，让她有意外收获。有时候他们



中也有人会说一些无聊的事情，甚至是一些带颜色的小笑话。但她觉得无伤大雅，和他们聊天会让她的内心更清澈，更平静。

所以，她现在很苦恼自己是不是想法错了，甚至怀疑自己是不是心理有问题。

其实，不止梅萱，很多人都遇到过这种情况，只是程度不同，有没有重视而已。而这也并不是什么想法问题，更不是什么心理问题。这只是人与人交往中的一种正常现象。

俗话说：“见什么人，说什么话。”与人聊天，我们可以谈论家长里短，生活中的趣闻趣事，可以八卦新闻，也可以聊一聊我们对社会，对现实的看法，可以聊一聊对未来，对人生的想法，聊一聊人生的理想追求……我们可以谈论的东西太多太多。但是如果你是个有心人，你会发现：不同的聊天内容会产生不同的效果，不同的人喜欢的聊天话题也是不同的。

而梅萱所苦恼的正是她已经不喜欢，甚至开始讨厌曾经的那些聊天内容。正像她自己说的，让她感觉很空洞，没有意义，那么她理所当然地会厌烦和那些女性朋友聊天，交往了。

一般来说，总喜欢谈论一些家长里短、



老公孩子的事情的人必然是一个以家庭为重的人，那么和这些人交往也就仅限于对家庭关系的了解。喜欢八卦新闻、说长道短的人必然也是一个是非较多的人，和这样的人聊天你就会发现更多的时候是在评论别人，甚至是在背后议论别人。反过来，如果和一个人聊的大多是人生想法、事业观点，你也总能从他那里得到一些启迪，那么这个人必然是一个很有想法的人。

和人聊天，首先要让对方对你的聊天内容发生兴趣。家长里短的琐事虽然很多时候都能引起人的共鸣，但长此以往，你会发现兴趣度也会随着时间的流逝而减弱。如果你没有意识到这点，还是一味地继续，只会让对方觉得你是一个目光短浅，没有长期交往价值的人。

所以，在与人交流的时候既要引起别人的兴趣，更要注意兴趣的长期维持。聊天的时候，注意聊点长远的，让对方觉得你是一个有深度的人，一个值得交往下去的人。





用赞美赢得微笑和友善



哲学家詹姆士精辟地指出：“人类本质中最殷切的要求是渴望被肯定。”的确，无论是只会啼哭的孩童，还是为人妻为人夫的成年人，总是渴望被赞美的。

据研究发现，如果一个孩子从小被夸赞很漂亮，孩子的相貌也会在夸赞中变得越来越漂亮。相反，如果一个孩子从小总是被人告知很丑很丑，即使他小时候就是长相一般，并没有人们所说的那么丑，他也会在这种消极的告知声中变得越来越丑。这就是赞美的力量。

其实，赞美不仅是一种暗示的力量，更是一种有效的沟通手段。日常生活中我们也不难发现，人们总是偏向喜欢那些嘴很甜，懂得夸赞人的人；那些不懂得夸赞别人，甚至恶言相向的人总是很难赢得别人的感情。

历史上那些阿谀奉承的奸臣贼子，很多却





能够得到皇帝的赏识，而很多只懂得冒死直谏的大臣大都难以得到重用，甚至落到难以活命的下场。这并不是说人们要去阿谀奉承，而是告诉人们：人总是爱听好话的。有的事情，如果可以在双方都愉悦的情况下解决，我们就不要吝啬几句赞美的话，不伤原则，又能让大家高兴，何乐而不为呢？

朋友博文不仅人缘好，业绩也非常突出，总是能开心地周旋在不同的朋友身边，因此在公司里总能受到别人的特殊对待。对此张扬非常好奇，但当他问

博文秘诀时，

博文只告诉

他两个字：

“赞美”。

刚开始

的时候，

张扬以为

博文只是

敷衍他，

一次偶然的

机会，才发现这其中

