



一分钟心动书系

YifenzhongXindongShuxi



一分钟的闯荡
一分钟的把握

一分钟的忠告 或许对你会有
很大的帮助，人生将在这里开始转折。

蔡元恒 / 编著



YiFenZhong
Koucaigoutongshu

开启你的主动性思考和
积极性行动的钥匙

一分钟 口才沟通术

快速克服面对公众演讲的恐惧
改变语无伦次的尴尬现状

山西出版传媒集团
北岳文艺出版社

唤醒你的积极性思考和
积极性行动的钥匙

YiFenZhong
Koucaigoutongshu

一分钟

口才沟通术

常州大学图书馆藏书章
快速突破面对公众演讲的恐惧
改变语无伦次的尴尬现状

山西出版传媒集团
北方文艺出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

一分钟口才沟通术 / 蔡元恒编著. -- 太原: 北岳文艺出版社, 2013.1
ISBN 978-7-5378-3820-7

I. ①— II. ①蔡 III. ①心理交往—口才学—通俗读物
IV. ①C912.1-49
中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 293895 号

书 名 一分钟口才沟通术

编 著 蔡元恒
责任编辑 王彩花
策划出版 徐献江
封面设计 宋双成

出版发行 山西出版传媒集团·北岳文艺出版社
地 址 山西省太原市并州南路 57 号
邮 编 030012
电 话 0351-5628696 (营销部) 010-84450797 (北京中心发行部)
0351-5628688 (总编办)
传 真 0351-5628680 010-84929417
网 址 <http://www.bywy.com>
E-mail bywycbs@163.com
印刷装订 北京楠海印刷厂

开 本 960 × 700 1/16
总 字 数 180 千字
印 张 15.5
版 次 2013 年 5 月第 1 版
印 次 2013 年 5 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 978-7-5378-3820-7
定 价 26.80 元

本书如有印装质量问题由承印厂负责调换

前言

人生在世，你无法生活在一个孤立无援的空间里，无论我们将怎样度过漫漫人生，选择什么样的生活方式，实现什么样的目标，都无可避免地要与他人交往、沟通以及和谐相处。因此，成为最会说话的人，也许是生命中最基本、最重要的一件头等大事。最会说话的人，将左右逢源，如鱼得水；不会说话的人，将处处受限，寸步难行。

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，不仅仅是人们面对面的交流更加频繁了，而且电视、广播、电话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只会“默默”耕耘的小黄牛，还需要成为能说会道的百灵鸟。

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，说话流利会被人欣赏，但有才干兼有口才的人，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。尤其是一个有学问而没有口才的人和人交往时，就有点难以应付，在无形中就损失了不少的收获。往往有些人，在繁忙的人事接触中，觉得别人说的话，像在威胁自己似的，也许别人说的话太圆滑多变，太富于感动性，使自己说的话显得木讷了。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。任何事情都有把握其诀窍规律和方法所在，说话自然也不例外，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，实现自己未尝的心愿。

目录

CONTENTS

第1章

沟通交往口要开

人际交往口要开 / 3

成功沟通必备的八个特征 / 8

沟通技巧 ABC / 13

“幽幽”万世“默”飘香 / 18

社交三“适” / 22

沟通中的三个“S” / 25

交谈中的三重自我 / 27

登台容易下台难 / 31

“敌人”在哪里 / 34

喜怒哀乐一线牵 / 40

“聚”说 / 42

百炼成钢千炼语 / 45

调整你的嗓音 / 47

第2章

不要吃到“青柿子”

说话的顾忌 / 51

办公室沟通四“陷阱” / 56

个人隐私“八不问” / 59

关于“忠告”的忠告 / 64
值得同情的“同情话” / 67
可怕的“习惯用语” / 71
酒桌上的“奥妙” / 75
让出口成“脏”者刷牙 / 78
别当交谈的“大独裁者” / 82
言谈八种败局 / 84
如何把握沟通分寸 / 88
我怎么又卡壳了 / 91

第3章

交际沟通步步高

破局 / 97
卡氏口才阶梯 / 101
忠言顺耳有高招 / 111
保卫“私心” / 114
沟通中的缓兵之计 / 117
六步俘获初识者 / 120
不善言谈者四步疗法 / 125
直面刁难 / 129
说服力妙谈 / 132
阳光雨露般的批评 / 135
“壶话” / 137

第4章

舌底生花语惊人

如何让你语出惊人 / 141
百“赞”百“胜” / 144
“和平争辩” / 147
一语解千愁 / 151

怎样“言归正传” / 155
谈判收尾见功夫 / 158
幽默无敌 / 163
约会“冷场救心丸” / 167
口才与风度 / 170
与上司巧沟通 / 173
“吻”和“踢” / 176
写字楼里的沟通艺术 / 178
如何说服对方 / 181
口才沟通心理术 / 186

第5章

此时无声胜有声

语若关情必动心 / 193
饶舌常客“必杀技” / 195
笑对反调 / 199
妙言解困 / 203
说服六种妙法 / 205
如何把话说到别人心坎上 / 211
争辩“必胜客” / 214
怎样使沟通富有新意 / 216
眼神“交谈” / 221
谈话中展现人格魅力 / 222
一句话沟通 / 227
沟通中的“准加分句” / 230
沟通的“资料性” / 233
制造“短路” / 237

一分钟口才沟通术

YIFENZHONGKOUCAIGOUTONGSHU

第1章

沟通交往口要开

人际交往口要开

不要因为他们不说话，就以为他们什么都不懂，其实在他们心里，储藏着许多宝贵的意见。

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，你独自地在沉默中对听到的话加以批评、补充，可是一切都没有说出来。

出现这种情形，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来，你不敢断定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。

有人生性喜欢取笑别人，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一样，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，有这么一千人存在，他不但是你口才不好的主要原因，恐怕他还会给你带来其他苦恼，例如怕羞、胆怯、自卑、优柔寡断等缺点。如果他是你家中的成员，或是在你小时候已经跟你接近，那你就更不幸了。

如果你只是普通的害羞病患者，那就让我告诉你一种最简单有效的方法。你不要怕别人笑你，你为什么怕人笑你呢？一定是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？怕从何而来呢？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记起来。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。我们常常是经过了一些事情，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，但它产生的影响还是存在的。最初是怕某一些人，或某一件事，到后来我们便笼统地怕起来，即使那一个人，或是那一件事早已不存在了，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，让我们认识清楚怕的来源，我们怕的根，我们就觉得不怕了。

不是有一个人笑过你吗？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，别人才笑你的吗？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吗？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，另一方面千万要警戒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。说一句话就面红耳赤的人，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，其实在他们心里，储藏着许多宝贵的意见，也隐藏着许多疑问呢？

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，你希望自己也能和他一样。可是当你发现事实并非如此的时候，你失望了。因此，你变成了一个不大出声的人。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

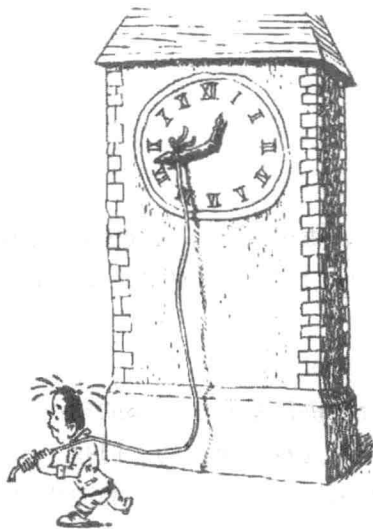
倒出来，想一下子就说清楚他们的感觉、想法、主张和意见等，这自然不可能。于是他们就摇摇头说：“不行，我说不出来。我知道，可是我说不出来。”或是说：“我要说的话太多了，反而一句也说不出来。”一句都说不出来吗？先说一句试试看，不知从何说起吗？从什么地方说起都可以。说话到底不是做文章。做文章可以写出来之后再删改，说话为什么不能说出来之后再补充再修正呢？你说出一句话，不够是不是，那很简单，再加上一句，还不够，再加上第三句、第四句。这样讲下去，讲完一段，再讲一段，今天讲不完，明天再讲，明天没有时间，约定一个时间以后再讲。发现什么地方讲得不对了，还可以加以修正，这样讲下去，多么长的故事也可以讲完的。的确，有些事情，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它讲通，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。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。

讲不通的看法，要探讨各种讲得通的艺术，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。

为了避免犯错误，为使我们大家可以过一个互相了解、互相同情、互相合作的快乐的日子，让我们好好地锻炼我们的口才吧！好口才虽然不能解决一切问题。可是它能做的事情也多得很多呢。



成功沟通必备的八个特征

只要有正确的独到的见解，三言两语较之不痛不痒的长篇大论要可贵的多。

从古至今，由中到外，无数著名的演讲家虽然各显风采，但是，他们有着共同的、本质的艺术真谛。

1 演讲目的的真理性。

人们登台演讲都受制于一定的动机，源于一定的目的，这是人类行为特征决定的。但是，不同的人从不同的立场、角度出发，就会有不同的演讲目的。而真正成功的演讲，其目的在于激发人们去追求“真”、“善”、“美”，即富有“真理性”。著名哲学家、教育家张岱年认为：“真”是认识的价值，即对客观世界与人类自身有正确的认识；“善”是道德的价值，即用道德准则来调整个人与个人，个人与社会、国家、民族需要之间存在

的矛盾；“美”是艺术的价值，即客观世界的事物，有些适合人的情感，令人感到愉快，人类能创造出一些令人愉快的物品即艺术品，艺术品能给人以美感。成功演讲的目的——追求真、善、美，就是要极力揭示或传播主观对客观世界的正确认识；要大力引导人们用道德准则去正确调整个人与个人，以及个人与群体之间的关系，而不是设法误导人们的行为；要努力完善演讲，使自身演讲成为“艺术”，给人以美感，同时，教会人们去追求美、鉴赏美、创造美，而不是让人美丑不分，以丑为美。演讲只有为真理而演讲，为呼唤真理而演讲，那它才有真正的生命力，才会经得起时间与历史的考验，才会有利于社会的进步、事业的发展。一切违背真理的“咆哮”，终将被真理所抛弃，而被扫进历史的垃圾堆。

2 演讲形象的人格性。

演讲的圣堂并非任何人随意就能登临，也并非任何人所讲都能如愿。成功演讲本身对演讲者是有要求的。不论是谈论自己，还是抒发情感，演讲者都要有形象的塑造。这个形象是以“人格化”为基调的，演讲者人格形象的树立，事实上就是形成演讲者的人格魅力，演讲者有了这种魅力就会为演讲成功营造先入为主的意境。演讲者的人格不在于美丽的外貌和华丽的装饰，而在于具有刚毅果敢、一身正气、热爱祖国、忠于人民、无私奉献、光明磊落、实事求是、坚持真理以及充满活力、蓬勃向上的品格。这种品格也是演讲的一种无声语言，它会自然吸引人、产生感染力。孔子曰：“不能正其身，如何正人？”“子帅以正，孰敢不正。”大凡成功的演讲者都十分注重修身养性和人格形象。没有人格、品德败坏的人是无权登台演讲的。一个行动的侏儒、知行不一的人，充其量只能来一阵理论的空喊；一个品行败坏、图谋不轨的人再动听的语言只能是一时的欺骗。