

# 别输在不会表达上



2

会说重点话 ◯ 会说客套话 ◯ 会说幽默话 ◯ 会说知心话

会说话，让人无法抗拒。

91个说话之道，让你成为备受欢迎的人气王。

李劲 ◯ 著



DON'T FAIL TO  
EXPRESS YOURSELF.

古吴轩出版社  
中国·苏州

# 别输在 不会表达上

Li Jin  
李劲 著

2

古吴轩出版社

中国·苏州

图书在版编目(CIP)数据

别输在不会表达上.2 / 李劲著. — 苏州: 古吴轩出版社, 2017.6

ISBN 978-7-5546-0940-8

I. ①别… II. ①李… III. ①语言艺术—通俗读物  
IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第114522号

策 划: 花 火  
责任编辑: 蒋丽华  
见习编辑: 顾 熙  
装帧设计: 润和佳艺

书 名: 别输在不会表达上2

著 者: 李 劲

出版发行: 古吴轩出版社

地址: 苏州市十梓街458号

邮编: 215006

Http: //www.guwuxuancbs.com E-mail: gwxcbs@126.com

电话: 0512-65233679

传真: 0512-65220750

出 版 人: 钱经纬

印 刷: 大厂回族自治县彩虹印刷有限公司

开 本: 710×1000 1/16

印 张: 14.5

版 次: 2017年6月第1版 第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5546-0940-8

定 价: 39.00元

如有印装质量问题, 请与印刷厂联系。0316-8863998

## 比外表更重要的是你的口才

很多时候，端正的外表也是一种竞争力。但是，如果一个人只有外表，却不能很好地表达自己的思想，不得不说是件遗憾的事。

口才对于任何人而言，都不是一件可有可无的“饰品”。就算你仪表堂堂它也可以为你增添魅力。语言是最能展现个人魅力的工具，会说话就是一种资本。一个人是否能收获美好的爱情，是否能在面试中脱颖而出，敲开机遇的大门，是否能在人际交往中左右逢源，赢得大家的喜爱，是否能让一家人远离矛盾、其乐融融……这些都能在你的一番话语之中体现出来。

正如奥黛丽·赫本所喜爱的那句话：“要想拥有吸引人的双唇，请说善意的言语。”如果你希望自己在别人眼中是一个随和的人，那么就要说温和的话语；如果你尖酸刻薄，总是将别人说得一无是处，那么你展现出来的就不是优雅与度

量，而是将自己的形象彻底损毁。

一个人的魅力不仅来自外表，更来自丰富的内心世界。如果你不想让自己输在不会说话上，就一定要重视内心世界的经营，从风趣儒雅的谈吐中润泽、滋养自己，让自己由内而外地焕发光彩。事实上，口才好的人总是深谙说话之道，他们知道在不同的场合，对不同的人应该说什么、怎么说。

人生的舞台其实就是说出来的。你可以不漂亮，可以不帅气，但是你可以“不会说话”。当今社会，一个人的成功，仅仅有 15% 取决于技术知识，而其余的 85% 则取决于人际关系及有效说话等软实力。可以说，会说话已经成为一种竞争力，是生存的需要、事业的需要、感情的需要。想让生活变得更美好、更快乐，就一定要明白这个道理——比外表更重要的是你的口才。

《别输在不会表达上 2》这本书详细讲解了在各种场合下最受欢迎的说话技巧。只要你掌握了这些技巧，那么面对任何人都能妙语连珠、能说会道。

最后，衷心期待所有阅读本书的朋友都能练就左右逢源的社交口才，成为一个真正会表达的人。



<b>第一章 未开口就能惊艳全场的八个法则</b>	
——你也可以成为拥有魅力口才的社交领袖	001
微笑是没有国界的语言	002
没有一个大人物是胆小鬼	005
让自己有话可说很重要	008
形象有时比内在更重要	011
最好的表达状态是放松	014
要与对方有眼神交流	016
每天都进行说话练习	019
让修养渗透到每一句话中	021
<b>第二章 读懂人心，才能把话说得更圆满</b>	
——打破云里雾里的沟通障碍	023
言为心声，从言语推断出对方的秉性	024
闻声识人，顺着声音潜入人心	026
话外之音，读懂话语背后的潜台词	028

从语速探知对方的内心世界	031
从声音的高低探知对方的性格	033
肢体语言是怎样“出卖”你的	035
谈论不同的话题，透露不同的性格	038

### 第三章 说好开场白，成功跨出谈话第一步

——迅速拉近距离的说话训练	041
短暂交会的三十秒是最佳时机	042
寒暄：切入正题前的重要暖场	045
握手是最直接的亲密接触	047
美妙的声音让表达更有吸引力	050
用灵活的称呼收服人心	053
主动打招呼，尴尬去无踪	055
谈对方感兴趣的话题，才能越聊越投机	057
不知虚实，就从称赞对方开始吧	060

### 第四章 话说三分，点到为止的话语才更有分量

——说话也是一种艺术	063
话说得太满，问题就来了	064
委婉含蓄胜过唠叨	066
运用小技巧，让说服有声有色	068
巧妙地表达不同意见	070
直来直去不如绕绕圈子	072

	沉默没问题，但必须看时机	074
	取悦他人也要讲方法	077
<b>第五章</b>	<b>打入圈子，跟谁都能聊得来</b>	
	——从陌生到熟悉就这么简单	079
	用心听了，陌生感就没了	080
	保持好奇心，话题源源不断	082
	不要先从反对意见说起	084
	不善言辞没关系，会提问就行	086
	就算话题没深度，谈话也要有热度	089
	了解实时资讯，变身话题达人	091
	闲聊时要躲避对方内心的“死穴”	093
<b>第六章</b>	<b>化解尴尬，掌握不冷场的谈话技巧</b>	
	——如何用语言技巧化解棘手局面	095
	就算忘记对方名字，也能自我救场	096
	讲了愚蠢的话，就要言责自负	098
	不幸被卷入争执，如何理智应对	100
	越是敏感的问题，越需要冷静沉着	102
	聊得很不爽，那就换个频道	105
	遇到话痨，设法解救自己	107
	面对窘境，懂得自嘲是智慧的体现	109
	背后拆台的事，是躲开还是加入	111



## 第七章 把握尺度，令语言更具魅力

- 说话有分寸，绝不在该说与不该说上犯错 113
- 玩笑有禁忌，道歉要真诚 114
- 不吝赞美，但不能溢于赞美 117
- 别人自嘲时，千万别附和 119
- 尽量少说口头禅 121
- 聊八卦可以，但要有底线 123
- 话说多了，无异于自降身价 125
- 不要随便踏进别人的私人领域 127
- 玩笑话染上“恶趣味”就不好笑了 129

## 第八章 能说会道，才能赢得职场好人缘

- 在办公室聊天时，我们该说些什么 131
- 会说话的人更有气场 132
- 随便发牢骚是职场中最愚蠢的行为 134
- 没有清晰的表达，一切都是废话 137
- 不想被人呼来唤去，就在话里划定界限 139
- 把无谓的胜利让给对方 142
- 懂得让步，就是为自己赢得一席之地 144
- 说话被打断，也可以友好地处理 147
- 有些事，换种说法可能会更有效 150

## 第九章 商务场合：沟通对了，事就成了

- 商务谈判，千万不要输在不会说话上 153
- 粗鲁地打电话，就会被冷酷地挂断 154
- 把话说到客户心坎上，事情就已成功一半 156
- 站在对方的立场说话，拉近距离不再难 158
- 巧妙引导，让对方认为那是他的想法 160
- 异中求同，让你变被动为主动 162
- 一开始就让对方说“是” 164
- 化缺点为优点，客户想拒绝你都难 166
- 说话要温柔，更要铿锵有力 168

## 第十章 让你瞬间发光的当众讲话

- 会议、商务活动中的当众交谈技巧 171
- 在会议上自信的秘诀 172
- 会议上不懂讲话之道，难免会吃亏 174
- 会前会后沟通，成功的机会成倍增 176
- 完美避开会议中的尴尬情况 178
- 说话多点调味，才更具说服力 180
- 时刻保持激情，你的演讲也可以精彩绝伦 182
- 完美收尾，给听众不一样的回味 184

## 第十一章 好好说话，增进亲情与友情

- 如何与家人、朋友开心畅聊 187
- 请温柔地和家人聊聊天 188
- 把对方看在眼里，放在心上 190
- 富有情感的沟通能打破与家人间的隔阂 192
- 与亲近的人该聊点什么 194
- 多问问题，打开亲友的话匣子 196
- 亲人之间，道歉也要走心 198
- 想让孩子听话，父母得先学会说话 200
- 学会聆听，让你们的关系更亲密 203

## 第十二章 甜言蜜语，让相爱的人幸福一生

- 两性沟通的微妙学问 205
- 不想结束谈话，就要说让人接得下去的话 206
- 保持神秘，避免向对方过多兜售自己 208
- 软语呢喃，远胜咄咄逼人 210
- 经常赞美爱人，他开心你也快乐 212
- 终止无意义的争吵，成就亲密关系 214
- 不要让高危险系数词语成为情感生活的挡路牌 216
- 爱情中偶尔也需要善意的谎言 218



## 第一章

# 未开口就能惊艳全场的八个法则

你也可以成为拥有魅力口才的社交领袖



## 微笑是没有国界的语言

微笑是最迷人的表情，也是最美丽的语言。

古希腊哲学家苏格拉底曾说：“在世界上，除了阳光、空气、水和微笑，我们还需要什么呢？”世人皆知水、阳光、空气很重要，岂不知微笑也有相同的价值？

那么，微笑是什么呢？有人说是一种表情，其实微笑更是一种超脱的魅力。它热情、友善，又能给人留下轻松和乐观的印象。有这样一个小故事：

一位女士正翻看菜单，打算点餐，服务员却嘀咕了一句：“你的鼻子真大。”

女士听了不但没有生气，反而笑了起来，更令人惊讶的是，她还轻声慢语地与服务员聊起天来：“你的裙子真漂亮！”“你头上戴的发饰很好看！”

女士的赞美与脸上的微笑让服务员大感意外，她立刻对女士表示了歉意。

为什么那位女士没有生气，反倒轻松化解了服务员的敌意呢？其实，答案很简单，就是她的赞美和微笑。当我们对他人微微一笑，就意味着我们容易亲近且让人觉得自在。微笑还表示我们可以接受对方，无论他是谁。人类向来有投射他人情绪的倾向，所以我们微笑，对方多半也会报以微笑。可以说，越是纯洁的心灵，越容易感受到他人身上散发的美。而我们对别人的态度反应越强

烈，越体现出我们自身的不足。

美国一位心理学家曾做过一个实验：观察了学生在毕业后四十年的生活。结果发现，毕业照上笑得最开心的学生，四十年后依然生活得很幸福、很快乐。而毕业照上没有笑的那个学生，始终一个人生活，而且日子过得辛酸波折、不如人意。

可以说，世界上最美丽的语言就是微笑，最动人的表情也是微笑。喜欢微笑的人不仅显得年轻、充满自信，还容易获得身边人们的喜爱，人际关系更加融洽。最重要的是，微笑不需要任何资本，却能获得巨大的收益。

大多数人的生活常常琐碎而忙碌，每天还要和各种各样的人打交道，承受很大的压力。清晨走进办公室，笑着和同事打一声招呼：“早啊！”一整天的工作都会轻松愉快起来。傍晚回到家，笑着问候爱人：“亲爱的，辛苦啦！”就算是在寒冷的冬日，彼此也会感到温暖如春。左邻右舍相逢一笑，既增进了感情，又密切了关系。人际关系有了芥蒂，再见时互相给个笑脸，不愉快也就烟消云散了。生活中遭遇不幸，一个微笑或许就能让沉到谷底的心得到温暖的慰藉。给他人一个笑脸，自己也能得到一个笑脸，同时收获一份好心情，何乐而不为呢？

一位游客携朋友到美国某景点观光，导游说附近有个极其特别的鱼市，在那里买鱼是一种享受。游客和同行的朋友听后，都感到非常好奇。

那天，他们兴冲冲地赶到鱼市打算一探究竟，天气却不是很好。不过，这没有影响到大家的心情，因为细心的游客发现了这个鱼市的特别之处：没有难闻、刺鼻的鱼腥味，到处都充斥着鱼贩们欢快的笑声。

鱼贩们就像合作无间的棒球队员，而活灵活现的鱼儿就像棒球在空中飞来飞去。一路上，游客还时不时地听到鱼贩们的对唱：“啊，五条鱼飞往休斯敦去了。”“八只蟹飞到博蒙特了。”这是多么和谐的生活啊，充满了欢笑和乐趣。

其中一位游客忍不住问当地的鱼贩：“你们在这种环境下工作，为什么还能保持如此愉快的心情呢？”鱼贩轻描淡写地说：“事实上，几年前这个鱼市还死气沉沉，大家整天怨声载道。后来，大家认为与其每天抱怨沉重的工作，不

如改变自己的心态。于是，我们不再抱怨，而是把卖鱼当成一种艺术。再后来，一串笑声接着一串笑声，我们就成了鱼市中一道亮丽的风景线了。”说完，就是一阵爽朗的笑声。

其实，生活本来就是这样的，无论你富甲天下还是一贫如洗，只要善用微笑，就懂得了生活的意义，而人生的乐趣莫过于微笑着生活。微笑诠释了一个人独特的魅力，面对不如意的现实，他相信这只是黎明前的黑暗。确实，生活就像一面镜子，你笑它就笑，你哭它就哭。用微笑面对生活，生活将回馈你更灿烂的微笑。

## 没有一个大人物是胆小鬼

你并不是每个人心中的VIP，聚会里也不是每个人都跟你的生活有很大关系。所以，你大可放心地和人们低调、愉快地谈话。

人际交往中，每个人都渴望自己能拥有出众的口才，然而，在实际谈话中，很少有人能自如地发挥自己的口才。大多数人不是言语不流畅，吞吐搪塞，就是情绪紧张，说话缺少吸引力，结果自然很难打动对方。聊天的目的就是要让人们感到舒适、自在，若是交谈的任何一方忸怩、紧张、拘谨，就社交而言都是失败的。

其实，在潜意识里拒绝与人交流或是害怕当众说话，是每个人与生俱来的弱点，并且和人的性格有很大关系。这样的人并不是谈吐能力差，而是缺乏自信。但是出于情面，很少有人主动打破这道藩篱，让不会聊天的人知道他们到底做错了什么。

问问那些对闲聊这件事敬而远之的人，总会听到这样的回答：

“我没办法说得很好，所以常常觉得很丢脸。”

“说实话，我很在意对方怎么看待我说的话。”

“如果我的话让现场气氛冷下来，怎么办？”

“我总是感到紧张，说话磕磕巴巴的。”

“我想好好说，但每次都会丢人。”



“别人说完话，我懂怎么接，所以很怕两个人面对面地聊天。”

归根结底，出现这些问题，主要还是自我意识、过强的自尊心在作祟。如果一个人对自己都没有信心，心虚胆怯，难免会造成情绪紧张，而紧张的情绪反过来又会造成谈吐上的障碍。

这些自认为不擅闲聊的人，总是有过强的自我意识和自尊心，这追根究底是过分在意自己的形象，怕丢脸而不敢开口，结果只会在彼此之间形成更大的障碍。

想让每个人都喜欢与你交谈，最重要的一点就是自信。如果你总是表现得信心十足，说起话来就会掷地有声，富有感染力。

为了克服这个弱点，根本的解决方法就是，不要对自己形象有过高的认识，也不要对谈话的效果和过程有过高的期许。一次好的、高质量的聊天，更多取决于对话者的心态。一个没有受过高等教育的农民可能给你带来身心愉悦的聊天体验，而一个受过高等教育的教授也有可能让你无法接话，这都是有可能出现的事情。

很多时候，你的自我评价会影响他人对你的看法：如果你觉得自己缺乏社交技巧，别人也会这样认为；如果你觉得自己无话不说，别人也会认为你是个滔滔不绝的人。事实上，人们总是习惯凭着显而易见的事实或听来的评价来形成对一个人的印象。因此，最好的办法就是引导他们产生你希望他们对你产生的看法。

要想做到充满自信、举止从容、行为得体，你还必须记住以下几个原则：

(1) 你的听众会感受到你的情绪，并且会回应你的情绪。如果你热情，他们也会热情；如果你无趣，他们自然也会感到无趣。

(2) 你一定要把注意力放在每个词句、每项行动上，并全力培养这种能力。千万记住，所有的力量都基于感觉，如果你觉得你能做到，那么你就能做得到。

(3) 当你觉得不自然时，就要进行积极的心里暗示，这样的话，你之后的行为举止就会越来越自在。

(4) 无论如何，都要表现出勇敢、自信的样子，或是至少要假装相信别人肯定喜欢看到你，别人肯定愿意花点儿时间和你聊聊。