

别输在 不会 表达上

BIESHUZAI BUHUI
BIAN DASHANG

会说话，得天下；会表达的人有前途

80%的事情都伤在不会表达上，会说话，你就赢了

让你大受欢迎的
表达技巧

冠 诚 著

中国华侨出版社

别输在 不会表达上

冠诚
／著

BIAODA SHANG



BUHUI

BIESHUZAI

中國華僑出版社
北京

图书在版编目 (CIP) 数据

别输在不会表达上 / 冠诚著. -- 北京: 中国华侨出版社, 2018.3
ISBN 978-7-5113-7551-3

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 035345 号

别输在不会表达上

著 者: 冠 诚

责任编辑: 待 宵

封面设计: 李艾红

文字编辑: 胡宝林

美术编辑: 潘 松

经 销: 新华书店

开 本: 880mm × 1230mm 1/32 印张: 8.5 字数: 200 千字

印 刷: 北京鑫海达印刷有限公司

版 次: 2018 年 5 月第 1 版 2018 年 5 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-7551-3

定 价: 38.00 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成大厦 3 层 邮编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

发行部: (010) 58815874

传 真: (010) 58815857

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

如果发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。



梁实秋先生将人的谈话分为三种方式：独白、倾听和交谈。

每个人周围似乎都有这样的人：一打开话匣子就滔滔不绝，别人想插嘴都没有机会的人；钳口结舌、一言不发，如果非要张嘴就用最经济的语言打发别人的人。有人认为语言是人与人之间沟通的桥梁，是一种推销自己的方式。相谈甚欢也许会创造机会，口若悬河更容易把握机会。也有人认为相对无言、莫逆于心、寡言少语就能避免祸从口出，不少精于世故的人总会劝说别人多听少说。平时不大开口的那些人也大多给人一种高深莫测的感觉；若太过于口无遮拦，遇人三五句话就交了底，则会让人一眼望穿。

但是，不常开口不等于不会开口。有的人舌灿如莲，有时却免不了油嘴滑舌甚至肤浅幼稚，将自己一览无余地呈现在别人面前。有的人三缄其口，却也能在关键时刻有理有据、掷地有声。

可见，说话效果本不在量，而在质。

生活中也不乏这样的人：办事靠谱、人品不差，但是一张嘴管不住，因此得罪了不少人。相熟者知道这是他的脾气秉性，不与其一般计较。交往不深的人却很容易因此对其产生反感甚至造成误会。不过说是“误会”，实则不然。这其实就是一种不尊重他人的不礼貌行为。久而久之，这个人就会变成“过街老鼠”，人际交往会难上加难。

说话其实也是有技巧的。梁实秋先生用写作文来比喻说话：“有主题，有腹稿，有层次，有头尾，不可语无伦次。”文章讲究“凤头”，说话时的“开口”也要“引人入胜、不同凡响”。商务往来之时的客气寒暄、开门见山，家人之间的嘘寒问暖、体贴关怀，情人之间的喁喁私语，甚至骂人对战也需要铿锵有力、克敌制胜。此外还有说话时的语气语调、距离等细枝末节，同样大有学问。可想而知，在生活中不会说话得吃多大的亏！

语言是一个人打开世界大门的钥匙，也是架起人与人之间

沟通桥梁的工具。不会沟通，会让你在工作中与大量机会擦肩而过，让你和爱人朋友摩擦不断，甚至分道扬镳。当世界变得越来越开放，人自然要越来越主动。如果一个人连说出自己心声的勇气和能力都没有，那么幸运之神将永远不会垂青于他。

本书从事业、家庭、爱情等多个生活真实场景出发，运用大量有趣的故事案例，向读者一一展示表达的技巧。文中故事读来生动有趣，引人入胜，同时也发人深省。书中为读者提供了大量切实可行的表达技巧，帮助读者把表达变成一门艺术、变成一种能力。我们的目的是让不敢开口的人不再缄默，让敢于开口的人修炼出“三寸不烂之舌”。让你的人际关系不因不会表达而一塌糊涂，让你的人生不因不会表达而一败涂地。



第一章

不是每个人都“会说话”的

真心的话最动人	2
世界会对真诚的你温柔以待	4
把自己当成别人	11
陌生人是生活对你善良和爱心的考验	19
天涯何处无朋友，相谈何必曾相识	23
既然不当讲，那就不要说了	27

第二章

没有技巧的表达不叫表达

欲擒故纵是永不过时的战术	34
“骂人”也是有技巧的	39

你走过的最长的路，就是我的套路	41
一语双关的正确打开方式	48
歧义，一种高级的“错误”	52

第三章

你要是这么交流，家里一定很幸福

没有笑声的家太可怕了	56
把你的不满说出来让大家开心一下	64
幽默也可以很高端	71
一家人也需要赞美啊	83
赞美的秘诀：该加的加，该减的减	89

第四章

不会表达？你就等着在职场碰壁吧

千万不要一张嘴就拆领导的台	96
没有不会听话的领导，只有不会表达的员工	100
怎么说要比说什么更重要	102
对上司也要学会拒绝	104
谈钱其实一点也不尴尬	114
在办公室这样说话很危险	127

第五章

爱情是一场对口才和情商的双重考验

夸到她心坎里去	134
表达爱情的四种高级方法	145
我很喜欢你，因为你笑起来很好看	152
再喜欢，在 TA 面前也不能肆无忌惮	159
其实别人并没有你想象中那么坚强	163

第六章

商场上，说得就要比唱得好听

营销是技术，表达是艺术	170
说话大声有什么用，还不如好好听着	184
对一个人最好的恭维是听他说完	187
顾客爱听什么，你就说什么	194
面对突发情况，一句话搞定	200
话术攻心，商机才能到手	202

第七章

会不会表达，来场辩论就知道

借题发挥不只是女人的专利	210
出其不意的断句才有效果	214
顾左右而言他的智慧	219

你这么蛮横，我也只能不讲道理	222
是对是错，先听人把话说完	229
不得不承认，真情流露会加分	234

第八章

素质高不高，看你能不能好好说话就知道了

不管你是谁，先好好说话	242
“得理不饶人”是最蠢的话术	243
会做人就是凡事让三分	247
会表达，关键时刻能救命	250
不能嘴软的时候坚决要硬	254



不是每个人都“会说话”的

真心的话最动人

白居易曾说：“感人心者，莫先乎情。”炽热真诚的情感能使“快者掀髯，愤者扼腕，悲者掩泣，羨者色飞”。

讲话如果只追求外表漂亮，缺乏真挚的感情，开出的也只能是无果之花，虽然能欺骗别人的耳朵，却不能欺骗别人的心。著名演讲家李燕杰说：“在演说和一切艺术活动中，唯有真诚，才能使人怒；唯有真诚，才能使人怜；唯有真诚，才能使人信服。”若要使人动心，就必须要先使自己动情。

第二次世界大战期间，年近七十岁的英国首相丘吉尔在对秘书口授反击法西斯的战争动员讲演稿时，激动得像小孩一样，哭得涕泪横流。他的这一次演讲动人心魄，极大地鼓舞了英国人民反法西斯的斗志。

与人交谈，贵在真诚。有诗云：“功成理定何神速，速在推心置人腹。”只要你与人交流时能捧出一颗恳切至诚的心，一颗火热滚烫的心，怎会不让人感动？怎会不动人心弦？

北宋词人晏殊素以说话真诚著称。他14岁时参加殿试，真宗出了一道题让他做。晏殊看过试题后说：“陛下，十天以前我已经做过这个题目了，草稿还在，请陛下另外出个题目吧。”真宗

见晏殊如此真诚，感到他很可信，便赐予他“同进士出身”。

晏殊在史馆任职期间，每逢假日，京城的大小官员常到外边吃喝玩乐。晏殊因为家贫，没有钱出去，只好在家里和兄弟们读书、写文章。有一次，真宗点名要晏殊担任辅佐太子的东宫官，许多大臣不解。真宗对此解释说：“近来群臣经常出门游玩饮宴，唯有晏殊与兄弟们闭门读书，如此自重谨慎，正是东宫官的合适人选。”然而晏殊向真宗谢恩后说：“其实我也是个喜欢游玩饮宴的人，但因家里贫穷无法出去。如果我有钱，也早就参与宴游了。”这两件事，使晏殊在群臣面前树立起了信誉，而真宗也更加信任他了。

业务员布鲁克，欲前往农场向农场主人推销公司的收割机。到达农场后他才知道，前面已经有十几个不同公司的业务员向农场主人推销过收割机，但农场主人没有买。

布鲁克来到农场时，无意中看到花园里有一株杂草，便弯腰下去想把那株杂草拔除掉，这个小小的动作恰巧被农场主人看见了。

布鲁克见到农场主人后，正准备介绍公司的产品时，农场主人却阻止他说：“不用介绍了，你的收割机我买了。”

布鲁克大感疑惑地问：“先生，为什么您看都没看就决定购买了昵？”

农场主人答：“第一，你的行为已经告诉我，你是一个诚实、有责任感、心态良好的人，因此值得信赖。第二，我目前也确实

需要一台收割机。”

由此可见，说话的魅力，不在于说得多么流畅华丽，而在于是否善于表达真诚。最能推销产品的人，不见得是口若悬河的人，有时候一个不经意的肢体语言，远胜于滔滔不绝。

美国前总统林肯就很注意培养自己说话的真感情谊，他说：“一滴蜂蜜要比一加仑胆汁更能吸引更多的苍蝇。人也是如此，如果你想赢得人心，首先就要让他相信你可是他最真诚的朋友。那样，就像一滴蜂蜜吸引住他的心，也就是一条坦然大道，通往他的理性彼岸。”1858年，他在一次竞选辩论中说：“你能在有的时候欺骗某些人，也能在某些时候欺骗所有的人，但你不能在有的时候欺骗所有的人。”这句著名的政治格言也是林肯的座右铭。

如果你能用得体的语言表达你的真诚，你就很容易赢得对方的信任，与对方建立起彼此信赖的关系，让友谊长存。能够打动人心的话语，才可称得上是“金口玉言”，一字值千金。

世界会对真诚的你温柔以待

“逢人只说三分话，莫要全抛一片心”，这是一句为人处世的俗语，说对人要“阴者勿交，傲者少言”，意思是说假如你遇到一个表情阴沉、默默寡言的人，不要急着推心置腹表示真情；假

如你遇到一个高傲自大、愤愤不平的人，要谨慎自己的言谈。

其实，这只是将自己围起了一道防线，生怕自己遇人不淑；人与人的心灵之间筑起一堵高墙，越来越多的城市居民进入了“陌生居住”时代，邻里之间“鸡犬之声相闻，老死不相往来”。人们在感叹人与人相处很难时，殊不知是自己把心门关闭起来了，别人又如何进来？

孟子云：“欲见贤人而不以其道，犹欲其入而闭之门也。夫义，路也；礼，门也。”想见贤人而不按合适的方式，那就像要人进来，却又把他关在门外。用什么方式，“义”“礼”也。孟子的这句话的含义是：你待人以善意，别人以善意相报；你待人以真诚，别人以真情回馈。这也就是我们经常所说的“将心比心”“以心换心”。

有的人对真诚待人抱怀疑或否定态度，理由是：我真诚待人，人若不真诚待我，那我岂不是很傻、很吃亏吗？不可否认，生活中存在这样的人：虚伪、狡诈、阴险，一肚子小心眼，玩弄他人的真诚，戏弄他人的善良，算计他人的毫无防备，蹂躏他人的真情实意，以怨报德、以恶报善。但是，这种人在生活中毕竟是少数，在他们的丑陋嘴脸暴露后，必将被众人所指责和唾弃，并被群体厌恶和排斥。

其实，当我们的善良和真诚被居心叵测的人愚弄之后，吃亏更多、损失更大的并不是自己，而是对方。伤人的人在承受你愤怒的同时，还要承受他人的蔑视以及被群体排斥的孤独。

有的人怕真诚待人吃亏上当，因此想别人先主动真诚待己。你真诚待了我，我再真诚待你，这是被动为善的人际关系态度。如果人人都这样想，人人都不肯首先付出，那么这个世界上还有真诚吗？

弗莱明是苏格兰一个穷苦的农民。有一天，他救起一个掉到深沟里的孩子。第二天，弗莱明家门口迎来了一辆豪华的马车，从马车上走下一位气质高雅的绅士。见到弗莱明，绅士说：“我是昨天被你救起的孩子的父亲，我今天特地过来向你表示感谢。”弗莱明回答：“我不能因救起你的孩子就接受报酬。”正在两人说话之际，弗莱明的儿子从外面回来了。绅士问道：“他是你的儿子吗？”农民不无自豪地回答：“是。”绅士说：“我们订立一个协议，我带走你的儿子，并让他接受最好的教育，假如这个孩子能像你一样真诚，那他将来一定会成为让你自豪的人。”弗莱明答应签下这个协议。数年后，他的儿子从圣玛利亚医学院毕业，发明了抗菌药物青霉素，一举成为天下闻名的亚历山大·弗莱明爵士。

有一年，绅士的儿子，也就是被弗莱明从深沟救起来的那个孩子染上了肺炎，是什么将他从死亡的边缘救了回来？是青霉素。那个气质高雅的人是谁呢？他是二战前英国上议院议员老丘吉尔，绅士的儿子是谁呢？他是二战时期英国的著名首相丘吉尔。

本杰明·富兰克林曾说过，一个人种下什么，就会收获什

么。弗莱明正是因为真诚待人才让自己的儿子有了成才的机会。老丘吉尔也因为真诚待人才拯救了自己儿子的生命，并使之成为20世纪影响人类历史进程的政治家。

当松下电器公司还是一个乡下小工厂时，作为公司领导，松下幸之助总是亲自出门推销产品。每次碰到砍价高手时，他总是真诚地说：“我的工厂是家小厂。炎炎夏日，工人们在炽热的铁板上加工制作产品。大家汗流浹背，却依旧努力工作，好不容易才制造出了这些产品，依照正常的利润计算方法，应该是每件×元承购。”听了这样的话，对方总是开怀大笑，说：“很多卖方在讨价还价的时候，总是说出种种不同的理由。但是你说得很不一样，句句都在情理之中。好吧，我就按你开出的价格买下来好了。”

松下幸之助的成功，在于真诚的说话态度。他的话充满情感，描绘了工人劳作的艰辛、创业的艰难，语言朴素、生动，语气真挚、自然，让对方心有戚戚焉。正是他的真诚，才换来了对方真诚的合作。

会说话的人，常常是最善于说对方感兴趣话题的人；最会办事的人，也常常是那些做了让对方感激或感动的事的人。

被公认为“魔术师中的魔术师”的哲斯顿，在他活跃的那个年代，他精彩的表演能让超过六千万的观众买票进场看他的演出，使他赚得两百万美元的利润。卡耐基花了一个晚上待在他的化妆室里，向他请教成功的秘诀是什么？哲斯顿说，他的成功并