

# 别输在不会表达上

张乐 / 编著

辽海出版社

EXPRESSION

· 别输在  
不会表达上

张 乐 编著

辽海出版社

## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

别输在不会表达上 / 张乐编著. — 沈阳: 辽海出版社, 2017.10

ISBN 978-7-5451-4758-2

I . ①别… II . ①张… 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 066749 号

## 别输在不会表达上

---

责任编辑: 柳海松

责任校对: 顾 季

装帧设计: 廖 海

开 本: 690mm × 960mm 1/16

印 张: 14

字 数: 175 千字

出版时间: 2018 年 4 月第 1 版

印刷时间: 2018 年 4 月第 1 次印刷

---

出版者: 辽海出版社

印刷者: 北京一鑫印务有限公司

---

ISBN 978-7-5451-4758-2

定 价: 68.00 元

版权所有 翻印必究



## 前言

语言的魅力是巨大的，语言的智慧是无穷的，而这种魅力和智慧也需要人们通过一定的说话方式表现出来。一个会说话的人往往会受到别人的欢迎和敬佩。在某种场合，是否懂得“直击人心的说话艺术”，将直接决定你博弈的成败。

看看下面这个故事：

有个男孩想让母亲为他买一条牛仔裤，这个愿望本来很简单，但孩子却害怕被拒绝，因为他已经有了一条牛仔裤。母亲向来节俭，估计不会满足他的要求。

于是，儿子便想了个独特的方式。他没有像别的孩子那样苦苦哀求，或者撒泼耍赖，而是一本正经地对母亲说：“妈妈，你见没见过一个孩子，他只有一条牛仔裤？”

这句颇为天真又略带计谋的话，一下子打动了母亲。那天，母亲就给他买了一条新牛仔裤。后来，母亲每次和别人聊起儿子，总要谈及这件事。她说：“儿子的话让我觉得如果不答应他的请求，简直有点对不起他。我当时想，哪怕自己少花点，也不能委屈了孩子。”

故事中的小男孩就非常聪明，仅仅用了一句话就打动了母亲，实现了自己的愿望。他在说这句话时，打动母亲是他唯一的目的。结果证明他做到了，而且母亲也觉得他的要求是人之常情，而非过分要求。其实，这样的例子在生活中比比皆是，只要你愿意开动自己的脑筋。

《别输在不会说话上》这本书以“说话”为主要线索，向读者阐述了14个滴水不漏的说话方法。通过这14个方法的介绍，让读者掌握最简洁有效的说话方式，从而让读者在任何时候、面对任何人都能放松自己，侃侃而谈。



## 第一章 说话之道：深得人心才是关键

不同身份的人有不同的语言·····	2
说话快与慢可以推测人的性格·····	3
知己知彼的技巧·····	4
说话也要用点心理学·····	6
说话必须掌握方法和艺术·····	8
察言观色是直击人心的基础·····	10
一开始就攻占对方的内心·····	14

## 第二章 第一印象：开口就能赢得好感

得体的称呼就是最合适的见面礼·····	18
让自我介绍更精彩·····	20
获得他人好感的八种方法·····	22
在转介的时候注意准确·····	27
打招呼的时候让人感到温暖·····	29
时刻不忘说一声谢谢·····	31

### 第三章 看人说话：对不同的人说不同的话

如何与名人交谈·····	34
看准对象再说话·····	36
如何与富人说话·····	37
不妨从对方得意的事情说起·····	39
措辞一定要因人而异·····	40
分辨对象说话的技巧·····	41
在什么山上唱什么歌·····	42

### 第四章 话随境迁：用好情境的微妙关系

注意说话的时境·····	46
特定场合的说话艺术·····	47
好口才就是要顾及场合·····	50
注意说话的语境·····	51
如何在公共场合说话·····	52
小环境大背景·····	53
怎样利用自然环境·····	55

### 第五章 把握时机：该说的时候再开口

说话一定要把握火候·····	58
把握语言的准确性·····	59
选择说话的最佳时机·····	61

妙语反击无理的行为·····	63
能言善辩的艺术·····	66
一言既出，驷马难追·····	68
留心别人的忌讳·····	69
找到大家的相同之处·····	70
回避难以回答的问题·····	71
探究对方的真意·····	73
开个得体的玩笑·····	74

## 第六章 言辞达意：意思表达要清晰准确

把想法清楚地表达出来·····	78
和陌生人说话有讲究·····	80
懂一点提问的艺术·····	82
说话的基础方式和礼仪·····	84
懂一点回答提问的艺术·····	89
说出口的话要准确·····	91

## 第七章 言由心生：好口才要情真意切

把握原则也要懂得变通·····	94
永远都要记住“有话好说”·····	95
说话的目的就是表达思想·····	97
善于以情理服人·····	100
说话之前先了解状况·····	101



说话时切莫自以为是·····	102
说话时要会换位思考·····	104
说话时不宜开过头的玩笑·····	105

## 第八章 控制情绪：有理性的谈话才是最好的

几个常犯的小毛病·····	108
活跃社交气氛的十个绝招·····	110
日常会话应注意的事项·····	113
办事交谈应注意哪些问题·····	115
日常交谈的三大禁忌·····	117

## 第九章 留有余地：任何时候都别把话说绝

设法让人保住面子·····	122
说话不妨拐点弯·····	125
永远别说“你错了”·····	127
巧妙应对羞辱你的话·····	129
坦然面对别人的攻击·····	132
勿揭人短处，勿戳人痛处·····	136
责人不如责己·····	138

## 第十章 委婉含蓄：巧用弦外之音的技巧

怎样避免和别人争论·····	142
----------------	-----

灵活处理不同意见和见解·····	145
让人印象深刻的回答·····	147
该委婉和含糊时，就不要直白·····	148
巧妙精彩的无效回答·····	152
含蓄说话往往是做人有深度的表现·····	153
含蓄才是最有力量的·····	157

## 第十一章 恰到好处：说话贵在言谈得当

不能只顾自己·····	160
能短说别长说·····	161
说话必须把握尺度·····	163
说话必须掌握火候·····	165
忠言逆耳需慎重·····	167

## 第十二章 谈吐幽默：会说话者必擅长幽默

幽默感的内在构成·····	170
幽默的学习途径·····	171
形象的幽默艺术·····	172
制造幽默的常用方式·····	173
幽默要注意的原则·····	179
幽默时不妨自嘲一下·····	181
幽默要紧贴生活·····	182

### 第十三章 以理服人：言之有理让人口服心服

说服他人要遵循的原则·····	186
五种常用的技巧·····	188
说服要寻找最佳突破点·····	195
说服他人的三种要素·····	197
说服不同于争执·····	199
说服他人的实用方法·····	201
说服他人要有耐心·····	203

### 第十四章 巧妙说不：拒绝他人也是一门艺术

要真心地拒绝他人·····	206
学会轻松地对他人说“不”·····	207
关键时候大胆说“不”·····	210
委婉拒绝他人的艺术·····	211

# 第一章

## 说话之道：深得人心才是关键

---



会说话的力量是巨大的，语言的智慧是无穷的。在语言的背后，体现了一个人的品格、修养、才学和城府。口才是学识、才干和智慧的重要标志，是想象力、创新力、应变力及人际交往能力的综合表现。口才好总会受人欢迎、受人尊敬。



## 不同身份的人有不同的语言

有人说话粗俗下流，有人说话谦虚有理，有人说话内容丰富真实，也有人一派胡言，说话空洞而毫无内容。总之，人通过说话能反映出其拥有的是什么。

高贵、气度非凡者说话谦恭有理，其心理包括了诚实、信赖、优越等，常用文雅的应酬用语。

然而，这类人应分为两种，一种是口与心相称的人，一种是口是心非的人。后者很多是外表高尚而内心丑恶的人。

有些人是不愿被对方察觉自己极力掩饰着的欠缺，所以才使用文雅的口气说话。

相反，谈吐粗俗的人具有纯真、单纯、博爱、小心、易变等特性。这种类型的人，无论对上司或部下，对同性或异性，仍不改其谈吐风度，他所喜欢的会永远喜欢到底，对讨厌者也讨厌到最后。

此外，在初次见面的情况下，这种人好恶的表现也相当明显。不是表现得很不耐烦，就是突然地亲热若多年挚友。

除此之外，说话带哭、带泪的人，依赖性非常强烈。

好掉泪的人大多是坏家伙，也即俗话说的“劣根性”。

如某地有一个乞丐村，男女老少都走南闯北乞讨，他们有一个百试百灵的看家本领，就是赖在人家的门外，以半哭半泣的声调，让人们生出恻隐之心，以达到赚钱的目的。这种类型的人，其态度是一辈子都改不了的。

不听对方说话，只顾自己滔滔不绝、口沫横飞的人，属于强硬类型，

这种人只要在说话的时候，别人肯“嗯、嗯”地静静听他说，就可以得到他绝对的好感。但因自尊心太强，经常好抢先一步是这类人的一大缺点。

也有不善言辞的人，这一类型以无法巧妙地表达自己想要说的话，或缺乏表现力的人较多。同时，思考深沉、小心、度量窄的人也不少。欠缺智慧，以及精神上有缺陷的人也较多。其中有许多可以克服自我而站立起来，只要他有自信心。



## 说话快与慢可以推测人的性格

与人说话的声调和速度非常重要，可以从中观察出一个人的心理。

要是对方说话的速度较慢，表示他对你略有不满，相反，速度很快的话，则又是他在人前抱有自卑感或话里有诈的证据。

突然地快速急辩也是同样的心理。例如，罪犯在说谎时，根本不听他人在说什么，立刻滔滔不绝地为自己辩护，就是个好例子。因为他们有不为人知的秘密藏在心里。

也有人说着说着突然提高了音调：“连这个都不懂，这个连小学生都会的你也懂！”像这样恶形恶状的呐喊，是在期望别人一如自己所愿般地服从；相反地，假如说话低声下气的话，则是自卑感重、胆小或说谎的表现。

说话抑扬顿挫、激烈变化的人也有，这种人有明显的说服力，给人善于言辞表达的感觉，但这也是自我显示欲望强烈的证据。

小声说话、言辞闪烁的人具有共同的特点，如果不是对自己没有自信的话，就是属于女性性格，和低声下气的说话类型心理相似。

也有人一个话题绕个没完扯个不停，假如你想阻止他继续说下去，

就算是明白地表示：“我已经了解你要说的意思了！”他却仍是不想停下来的样子。这种说话法是害怕对方反驳的证据。

也有的随便附和帮腔，例如，“你说得不错……”“说得是嘛……”等，在一旁附和对方，这种人根本不理解你在说些什么，同时对说话的内容也一窍不通。如果你在说话时，有人在一旁当应声虫，你必须明白这一点才行。要是你误以为对方了解你的谈话，那你就变成丑角了。



## 知己知彼的技巧

有人夸张地把社交场形容为“战场”，意即舌锋之战。要想成功地取得战斗的胜利，就必须知己知彼。

### 1. 了解情况

即了解对方的一些经历和生活状况。在应酬当中，人的思维方式各不相同，他有他的生活愿望，你有你的生活观点，交谈能否融洽则在于你话题的选择。假如你不了解他的生活困难，而在那里大吹特吹打高尔夫球或是环球旅游的乐趣，他肯定提不起兴趣和你谈下去，但倘若你告诉他一条快速致富的门路，不用你说下去，他也会提问的，因为这正是他所关心的。

### 2. 积累经验

在谈话中，经验是很重要的。对于应酬的话题和场面，应该具有一定的经验，否则就会处于一种不利的局面；对于所涉及的话题应有专门的知识，当你和对方谈到某一件事时，你必须对此确有所认识，

否则说起来便缺乏吸引力，不能让对方感兴趣，也无法与他人说到一起。人际交往中，有许多事情即使做法不同，但道理永无改变，这种永恒不变的道理，自己要常存于心。要培养自己的忍耐力，切忌凡事小气。

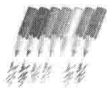
经验证明，“小气”常使一个人吃亏。要常常保持中立，保持客观。按照经验，一个态度中立的人，常常可以争取较多的朋友。甚至你的“死党”，你也不必口口声声去对他表明，只要事实上是“死党”就行。对事物要有衡量其种种价值的尺度，不要过分地坚持某一种看法；如果有必要对事情保守秘密（一个人不能保守秘密，会在任何事件上都出现很多过失），就不要说得太多，想办法让别人多说。如果在交谈当中，不顾对方的心理变化，而一味地将想法统统搬出来，那么，你是得不到他人的认同的。一厢情愿的谈话往往会让对方厌恶。不该说话的时候说了，是犯了急躁的毛病；该说话的时候却没有说，就失掉了说话的时机；不看对方的态度便贸然开口，则是闭着眼睛瞎说。

在交谈过程中，双方的心理活动是呈渐变状态的，这就要求我们在和人交谈中应兼顾对方的心理活动，使谈话内容和听者的心境变化相适应并同步进行，这样才能让交谈意图达到明朗化，引起共鸣。

### 3. 区别对待

应清楚对方的身份和性格特征。性格外向的人易于“喜形于色”，和他可以侃侃而谈；性格内向的人多半“沉默寡言”，对他则应注意委言婉语、循循善诱。不设身处地替别人想想，只一味地夸夸其谈，其结果必然是失掉了一批又一批的交谈对象。因此，在交谈中区别对待交际对手，是人际交往取胜的关键。





## 说话也要用点心理学

第二次世界大战期间，美国因为参战而必须动员大批青年服兵役，但多数美国青年过惯了舒适生活，担心危及自己的生命，于是纷纷抵制美国五角大楼发出的征召令。俄亥俄州的地方行政长官已经是第五次被参谋长联席会议主席训斥得灰头土脸。

他表示：他已经说得口干舌燥，却仍然无法说服那些懦弱且意见纷杂的青年。正当他焦头烂额之际，有人向他介绍了一位大名鼎鼎的心理学家。

这位心理学家经过一番精心准备之后，信心十足地来到募兵现场。当他面对台下东张西望的青年时，先沉默了五分钟，然后用浑厚的男中音开始进行演讲：

“亲爱的孩子们，我和你们一样，特别珍惜自己的生命。”

青年们见他颇有学者风度，说话又切合自己的胃口，便开始安静下来聆听。

“首先我要提醒大家，热爱生命是无罪的，因为，我们每个人都只有一次生命。凭良心说，我同样反对战争、恐惧死亡，如果要求我到前线去，我也会和大家一样想逃避这项命令。

“但是，我也存在另外一种侥幸心理：假如我服兵役，可能只有一半的几率会上前线作战，因为也有可能留在后方；即使上了前线，我作战的可能性同样也只有一半，因为说不定我会成为某长官的左右手而留在安全地区；万一我不幸必须扛起枪，受伤的可能性仍然只有一半；即使不幸挂彩，如只有轻伤也不致受到死神的召唤，