

寺昆
◎ 著

8
rules
of
speaking
8个法则
说话与演讲的

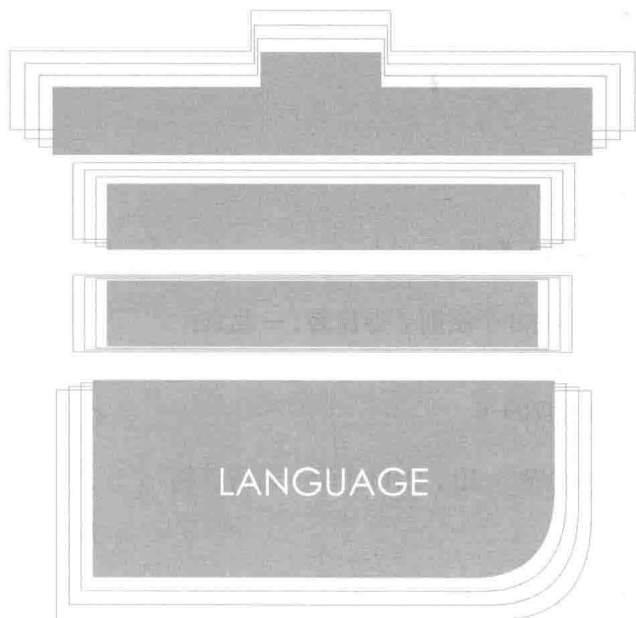


LANGUAGE

完美的表达是

【 左脑的理性
+
右脑的感性
... 】

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE



说话与演讲的8个法则



图书在版编目 (CIP) 数据

言值：说话与演讲的 8 个法则 / 寺昆著. —北京：
中国铁道出版社，2018.10
ISBN 978-7-113-24709-6

I. ①言… II. ①寺… III. ①口才学—通俗读物
IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 142588 号

书 名：言值：说话与演讲的 8 个法则
作 者：寺昆 著

策 划：巨 凤	读者热线电话：010-63560056
责任编辑：苏 茜	编辑助理：邹一丹
责任印制：赵星辰	封面设计：MX DESIGN STUDIO

出版发行：中国铁道出版社 (100054, 北京市西城区右安门西街 8 号)
印 刷：中煤 (北京) 印务有限公司
版 次：2018 年 10 月第 1 版 2018 年 10 月第 1 次印刷
开 本：880mm×1 230mm 1/32 印张：7.25 字数：162 千
书 号：ISBN 978-7-113-24709-6
定 价：49.00 元

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版图书，如有印制质量问题，请与本社读者服务部联系调换。电话：(010) 51873174
打击盗版举报电话：(010) 51873659

本书推荐人

你有多在乎自己的演讲和表达的能力？难说。但你一定在乎自己的影响力与思维力。这本书不仅能帮助你成为更好的表达者，跟着寺昆老师修炼 LANGUAGE 语言法则，更能够外显为影响力，内化为思维力。

——赵周 拆书帮创始人
《这样读书就够了》作者

看到这本书目录时的心情，恐怕和寺昆第一次在纸巾上写下“言值” LANGUAGE 八法则时一样的激动：它既简单明了，又实用有效。阅读过程中，我也惊叹于八法则背后所融合的多领域知识。在平时的咨询里，我遇到过很多职场人都由于不善表达、困于沟通而失去发展机会，频频受挫。如果能认真看看这本书，将其中方法运用起来，相信不用多时，一定会进入职业发展的快车道！

——赵昂 资深生涯咨询师
《在人生拐角处》《洞见》作者

寺昆这本《言值》的核心很简单：把高价值的内容高效率地表达出来。至于胆子大不大、嗓门高不高、时间长不长、鸡血多不多，都不是最重要的。翻开这本书，从内容出发，从语言本身出发，一点点地改变自己吧。

——诺壹乔 演示培训师
《拯救加班族的 PPT 秘籍》作者

在这个关注力极为缺乏的时代，能让人静下心来听你讲话的，我们会说他是说话和演讲的高手。寺昆老师是我们这个行业的标杆，他的线上课程早就折服了数十万粉丝。如今重磅推出这本新书，一定能让你在快乐中学到知识。我读完了此书，觉得酣畅淋漓，期待你和我有同样的体验。

——陈璋 《顶级商学院的 36 堂职场沟通课》作者
TEDx 顾问

表达，从来都不是一种练得越久就会越好的技能，因为随着年龄的增长，你并不见得能够自然而然学会表达。有效的练习一定是基于科学的框架和高手的模型，寺昆巧妙地将表达要素融缩成LANGUAGE一词，着实让人眼前一亮。翻开这本书，你会在阅读时不经意间会心一笑，因为它很有趣；合上这本书，你会在生活中不经意间想到书上的内容，因为它很有用。

——王达峰 中国十大杰出青年培训师
哈佛商业评论专题撰稿人
《管理重启与突破》作者

过去五年，寺昆在演讲和培训方面的成长惊人，他凭着自己的努力在演讲培训领域成为大V老师。我非常欣赏他的执着与不断的自我挑战。他这本书的内容很实用，也很有趣。值得一读。

——刘颖丹 言易咨询创始人
国际呈现教练中心创始人之一
曾任 Toastmasters International 中国区总监

我从事的财务工作，必须要把专业知识转换成客户听得懂的通俗语言，这方面能力比较弱的人就会导致他的专业能力大打折扣，是一件挺痛苦的事。本书的一些技巧，相信一定可以提高你的“言值”，也会给你的工作带来价值的提升。

——王志明 知名财务专家惠信股份创始人

寺昆热爱并钻研演讲表达多年，很开心看到他的新书问世，推荐更多像我一样追求个人成长的女性通过学习演讲，整理出更清晰的思路。

——袁春楠 整理咨询顾问
整理美学协会创始人兼主席

说话与演讲的能力是最值得你投资的能力，作为一名投资人，我常常看到那些不善于表达的人遗憾地失去了被关注的机会。这本书直击很多人的痛点，匹配了很多的案例，无论是创业者还是普通人，都适合拿它来学习。

——黄幼明 诚硕资本 CEO

初识寺昆是两年前的一次演讲聚会上，交流不多，但深受受益。后来，慢慢在各个平台看到寺昆的作品，再到后来，他的学员突破了万人。回想起来，当初现场三十分钟分享，至今一直记忆犹新，这一次，他会用一整本书来拆解“言值”的“八字真言”——LANGUAGE 的奥秘，强烈推荐。

——弗兰克 新媒体写作教练



PREFACE

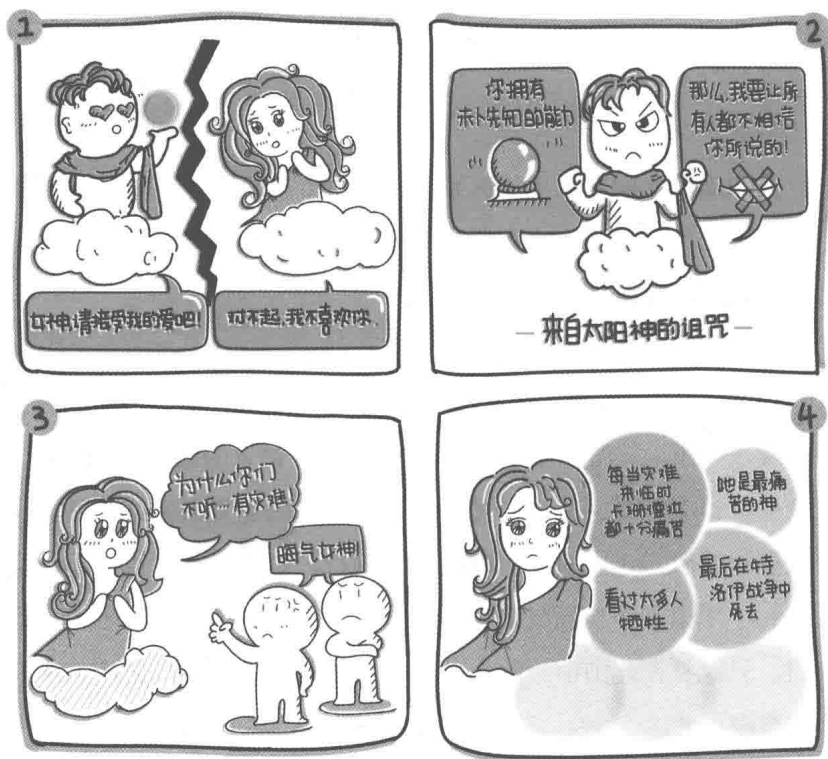
前言

人和动物之间最本质的区别是是否会制造和使用工具，人与人之间最本质的区别是内在思维的不同，然而思维是没有声音的，除非用语言的形式表达出来。

据统计，一个人平均每天要表达出 7000 个字。语言就像阳光、空气和水一样，是我们逃也逃不掉的必需品。语言的威力是巨大的，“言值”也有高低之分，既可以让人与人之间建立紧密的联结，也可以迅速让双方走向对立；既能促成善行，也会引起诉讼。我们生活在一个用语言编织而成的世界里，很多人却扮演着“不识庐山真面目，只缘身在此山中”的角色，在这本书的最开始，让我们从一个故事中思考。

高值：说话与演讲的 8 个法则

在希腊神话中，有诸多神祇，像太阳神阿波罗、爱神丘比特这样大名鼎鼎的神祇大都为人所熟知，但是你可能没听说过有一位名字叫作卡珊德拉的“语言之神”。卡珊德拉本是太阳神阿波罗的贴身女祭司，是一位姿色甚好的女子。久而久之，太阳神喜欢上了卡珊德拉，多次表白，但总是被不留情面地拒绝。于是太阳神决定报复，卡珊德拉拥有未卜先知的能力，太阳神却诅咒她的预言不再被任何人相信。



于是，卡珊德拉的语言从此失去效力，没有人愿意听她的话，结果她成了一个最痛苦的神，在特洛伊战争后被残忍杀害。

故事说到这里，不知道对你有没有什么启发？

在现实生活中，很多人专业知识很丰富，当看到别人的做法可能会导致失败的时候，本想善意地提醒，但却因为语言传达不到位，无法得到别人的信任。纵观全世界，人与人的交流总会遇到一个赤裸裸的现实——被拒绝的次数远远比达成共识的次数多，这是一件非常令人沮丧的事。

类似的窘境还有很多，我们常常深陷在“语言表达赤字”的窘境中，并非内心所有的想法都能够被有序地组织起来并完整呈现给对方，常常想的是 10 分，但是只能说出 5 分；或者自以为很完美地呈现了，但对方只断章取义了其中一半的意思，依然只达到了 5 分的效果。

现在你可以试着回忆你过往的工作和生活，无论是一对一的表达，还是一对多的演讲，是否有很多关键时刻总是因为表达不力而吃了很多亏？下面是一张“言值”测试表，这是由“慧言帮”工作室独创的、已经被上千次测试验证过的“语言技能测评 20 问”（共计 20 分），如果有过问题中所提及的情况或者对于问题的答案是肯定的，就给自己记 1 分，反之则不用。

言值：说话与演讲的 8 个法则

一对一表达“言值”分测试

1. 我不擅于和我观念不同的人交流	
2. 我说话的时候思维经常变得混乱不连贯,即使是在很放松的情况下也会这样	
3. 我的文字表达能力大大超过了我的口头表达能力	
4. 我特别害怕在毫无准备的情况下被问一个很尖锐的问题	
5. 我有时会心直口快	
6. 如果这个人难以沟通,我宁愿放弃,而且会心情低落	
7. 我很难把内心的感受用语言转化为明确的立场	
8. 我对关键场合的沟通缺乏策略	
9. 我缺乏逻辑	
10. 我不满意我的声音状态	

一对多公众演讲“言值”分测试

1. 我会对公众演讲感到紧张	
2. 我特别讨厌那些玩手机、打瞌睡的听众,他们总是会夺走我的注意力	
3. 我去做公众演讲的概率很低	
4. 我在做准备的过程中低效,总是无从下手,会为此熬夜加班	
5. 我做PPT的能力大大超过了我说的能力	
6. 我不满意我的声音状态	
7. 我有时缺乏逻辑	
8. 我常常总是就事论事,无法举一反三,内容缺乏色彩	
9. 我经常对演讲的结果不满意	
10. 我在台上很拘谨,不会运用站姿、手势,特别害怕和听众眼神交流	

如果你在以上两组的测评中总得分在 12 分以上,或者在单组得分 5 分以上,证明你的“言值”是有待提高的,而且你的语言会变

成生活中的“危险品”。不过不要担心，现在让我们一起掀开语言法则的“帘子”，把语言的奥秘看个究竟。



语言法则的缘起

作为全国领先的专业语言技能工作室——“慧言帮”的创始人，我同时也是一名职业表达与演讲的教练，我的使命是让客户的语言变得更有价值。这4年内我总共在线下授课了近500余次，线上服务了20万名以上的付费用户，我发现很多人暴露出来的问题渐渐趋于某几种共性，但是常常纠结于没有找到合理的框架来锁定住这些内容，好让它们传播得更广，来福及更多人。

然而，这一切的改变始于一次国际航班的延误，我被困在飞往加拿大的某个廉价航班上，呆坐干等了长达3个小时后仍然没有任何起飞提示，那个狭窄的帆布座椅简直就是一个电磁炉，我的屁股都要被烫坏了！烦躁之余，我和邻座的白人小孩玩起了英文单词的填词游戏，当我看到英文单词 **Language**（语言）的时候，忽然灵感一闪，是否 **Language** 的每一个字母可以代表一种要素？把8种要素结合成一套全面系统、行之有效的语言法则，并且让它成为如同 **SMART** 法则一样，大家口口相传的“金标准”。

我摊开了一张纸巾，借了一支笔就开始在纸巾上写了起来，半

高值：说话与演讲的 8 个法则

个小时之后，奇迹出现了！我创造出了这个法则！我在飞机上大声地尖叫了起来！旁边座位孩子的家长吓坏了赶紧抱住孩子，空姐过来问我发生了什么，我已没有心思回应，因为我太过欣喜以至于一一直在对着她傻笑，她估计是怀疑我精神有问题所以喊来了安全人员，这个时候才把我从蒙太奇中惊醒，我想如果我不解释一下我可能会被他们不客气地拖出去。我赶紧把我手中的纸巾递给他，并同时说：

“Sir, this is my new breakthrough, I want to make it a book.”

那张十厘米见方的纸巾上面写着：

Language 语言法则							
L	A	N	G	U	A	G	E
Logic 逻辑	Analogy 类比	Narrate a picture 描述画面	Good story 好故事	Unexpected 出乎意料	Ask 提问	Gain 获益	Empathy 同理心

空姐和安全人员看完这张纸巾之后真诚祝福我，希望这本书可以畅销。我小心翼翼地收回纸条，马上从感性的频道切换回理性，思考之后我发现“低言值”的人常犯的错误有无数种，但是几乎可以被概括为以上 8 个方面；“高言值”的人所凸显出的优秀能力虽然包罗万象，但是大多会体现出相同的特性，同样不会逃出以上 8 个方面。它可以成为一个能够被不断扩展和继承的科学体系，让“语

言如何更有价值”的谜题不再无从破解；它也可以成为一个人自我检视的框架，并且符合先易后难的学习顺序，可以做到按部就班地改造“语言基因”。



初识 8 个语言法则

L—Logic 逻辑

你有没有过关键时刻“语塞”的经历？说话时毫无条理可言，不能准确简洁地表述自己的想法，让听的人很难第一时间把握所说的内容。在准备演讲时无从下手，登台了之后离题千里。很多人因此被贴上了“没逻辑”的标签。其实，这有点以偏概全，首先，只要这个人精神状态良好就有一定逻辑能力，人类在 3～4 岁时就具备逻辑思维，这表现在孩子喜欢问大人有关“为什么”的问题，因为他们急切地想要了解这个世界，以及事物之间的因果关系。其次，我们常常高估了逻辑这件事，总把逻辑和抽象的演绎推理联系起来。事实上并非如此，在说话和演讲时，我们应当寻找最简单易行的轻逻辑而非重逻辑来为大脑减负，从而提升思考效率。

第一章的学习就如同为自己的大脑装上一些既定的程序，让它在规定时刻瞬间启动，帮你快速地整理思绪。

A—Analogy 类比

现实生活中大部分的沟通都存在信息不对等，一方懂的事物另一方未必懂，这会导致自说自话的情况出现。抽象的陈述可以轻松摧毁两个人之间的信任，因为令人难以理解和记忆。当我们回忆学生时代，会发现那些善于打比方、举例子的老师往往深受爱戴。类比思维和逻辑思维一样，基本上也是每一个人都具备的，就像每个人小时候都写过这样的作文开头“六月的天，如同孩子的脸说变就变”，但是随着年龄的增长，不再看重类比的效用，常常觉得就事论事是最专业的体现。类比是一种“非就事论事”的思维，类比的机制很简单，即用一种熟悉的事物来解释一个未知的事物。第二章中会有很多案例带你看清类比的本质。

N—Narrate a picture 描述画面

为什么常常会发现没有人在听我说话？因为我们不太喜欢干瘪无力的语言，反之更喜欢代入感。代入感即画面感，它可以通过创造视觉体验而产生长久记忆。回忆你的大学生活，你一定忘记了大部分的理论知识，相反会记住某些重要时刻的画面。然而画面感的营造并非是高深的作家在写作中的专利，而是一种每个人都可以培养的口头习惯。在第三章中，你会学习运用“五感联动”的表达方法给枯燥的语言配上色彩。

G—Good story 好故事

听完一场两小时的演讲，或许出了会场的大门你就什么都忘了。但是看了一场两小时的电影，第二天你可以轻松地复述故事梗概来

安利你的同事。好莱坞的巨制大片和韩国的催泪偶像剧是人们消遣的良药。我们会不由自主地喜欢或者憎恨故事中的某个人。故事也并非大导演的专属，每一个人都可以讲述自己的故事或者别人的故事，故事善于通过催生新情感而产生强记忆和强认知。故事在塑造个人可信度和传递价值观方面的效用不可小视。不过，常常发现很多人只会讲述简单的事件，而不会把它加工成戏剧性的故事，好故事的塑造有一套严密的逻辑，同样也考验类比的思维以及画面感和情景的营造，所以这个篇章出现在第四章实在是恰到好处。

U—Unexpected 出乎意料

为什么你的表达逻辑如此的严密，但是仍然没有人愿意给你持久的关注？是因为你的内容老生常谈，你的呈现方式也是千篇一律。我们常常站在自己的角度把想说的都说出来，却忽视了去挑拨对方的好奇心。没有了好奇心，便没有了注意力。这些现象就是第五章的所要征服的“大反派”。现实生活中，每一个出乎意料的事情都会引发所有人的关注，比如我因为探索出了语言法则在飞机上大喊大叫而引发了所有人的关注。我并非要你做的跟我一样出格，而想说要带着出乎意料的思维来设计你的语言，比如不再老生常谈而尝试着新瓶装旧酒去刷新认知，或者是不再平铺直叙而为你的语言加一点“梗”。在第五章，你将会收获 7 个管理对方注意力的方法。

A—Ask 提问

一个人说话的能力不仅仅体现在单向的陈述，而更多的体现如何让双方进行有效的互动，这互动之中最可靠的媒介就是提问。我

盲值：说话与演讲的 8 个法则

们不喜欢被灌输，而喜欢被启发。现实生活中有时候会遇到一些智慧长者，他们往往出现在人生的关键时刻，通过提出很有力量的问题为我们的人生指明新方向。在沟通之中要牢记，问题问对了，事情往往就解决了一半。提问是一种敢于把主动权交付给对方的能力，优质的提问会帮助你澄清对方不明确的表达，也会帮助对方理清思路。在演讲中，优质的提问也是最有效的控场手段。同样在第六章已经为你整理出了最行之有效的 7 种提问方法。

G—Gain 获益

沟通不仅仅是一种信息传递，而是一种等价交换。你必须时刻代替对方问自己一个问题：“我凭什么听你讲？你可以给我带来什么利益？”我很担心这样的方式会让你觉得沟通怎么会如此功利、残酷，但是你要懂得去满足对方人性之中自私的部分，这样才会帮助你更好地说服对方并且达成共识。事实上这并非狭义的自私，而是在帮助你创造语言内容和对方自身的“关联性”，在第七章我们把目标转向如何说服，有一套全新的说服工具等着你去践行。

E—Empathy 同理心

为什么我们明明相爱，却总是用语言互相伤害？为什么情绪常常会战胜了理智，导致我们说出难听的语言暴力？如果一个人失去了同理心，再好的说话技巧也是枉然，因为语言常常是以锐利的形式呈现。沟通的初阶追求信息被完整传递，沟通的中阶追求利益的等价交换，沟通的高阶则是在追求内心的连接，这便是同理心最重要的职责。把它作为 8 个语言法则的最后一个，实属前辈们在造词