

掌握表达技巧、修炼表达能力、提高表达水平

别输在不会表达上

一言可以成事，一言可以败事，
会说话的人，
必定左右逢源、如鱼得水，
不会说话的人，
势必处处受限、寸步难行。

冠城 著



Don't fail to
express yourself



吉林文史出版社

别输在不会表达上

冠城 / 著



吉林文化出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

别输在不会表达上 / 冠城著. -- 长春: 吉林文史出版社, 2018.8

ISBN 978-7-5472-5173-7

I. ①别… II. ①冠… 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 (2018) 第 141478 号

别输在不会表达上

BIESHUZAIBUHUIBIAODASHANG

著 者 冠 城

责任编辑 张雅婷

封面设计 末末美书

出版发行 吉林文史出版社有限责任公司

地 址 长春市人民大街 4646 号

电 话 0431-86037508

网 址 www.jlws.com.cn

印 刷 北京永顺兴望印刷厂

开 本 880mm × 1230mm 1 / 32 开

印 张 8

字 数 180 千

版 次 2018 年 8 月第 1 版 2018 年 8 月第 1 次印刷

定 价 36.80 元

书 号 ISBN 978-7-5472-5173-7

本书从实用性和科学性的角度出发，融理论指导性与实际可操作性于一体，积前人经验智慧和今人的表达技巧于一体，旨在让读者在短时间内掌握表达技巧、修炼表达能力、提高表达水平，做到说好想说的话，说好难说的话，达到让领导赏识、下属爱戴、同事认同、客户追随、异性喜欢、陌生人信任、谈判对手妥协的目标，让每个人都乐于倾听你说话。学习最受欢迎的说话艺术，不让人生输在表达上！



《别输在不会表达上》

责任编辑：张雅婷

装帧设计：MM 末末美书

QQ:974364105

试读结束：需要全本请在线购买：www.douban.com

前言

preface

在工作与生活中，那些表达能力强的人，往往令人愉快，获得很好的人缘，与同事相处融洽，深受领导赏识，因而获得升迁机会。而那些表达能力有所欠缺的人，则往往默默无闻，被人无视，甚至有时还会因为不会说话而得罪人，影响人际关系，结果事事不顺。毫无疑问，表达能力的强弱，是一个人能否成功的关键因素。数千年前的先知与智者苏格拉底先生说：“世间有一种能力可以使人很快完成伟业，并获得世人的认可，那就是令人喜悦的讲话能力。”

成功人士大多是语言大师，毫不夸张地说，成功人士的荣耀，至少有一半是用舌头去创造的。拿破仑的一席话，能迅速调动军队的士气，一鼓作气取得胜利；林肯的一席话，能让反对他的政敌哑口无言，肃然起敬；比尔·盖茨的一席话，能促使信息业走进一个全新的领域；格林斯潘的一席话，能令纳斯达克的股价疯狂飙升。这些成功人士正是依靠出众的口才，而为朋友所尊

敬，被社会所认同，上得领导青睐，下得下属爱戴。他们共有的特质就是超强的表达能力。他们既能从新的角度看事物，又能就众人所熟知的事物提出独到的观点；既有广阔视野，谈论的题材超越自身生活的范畴，又能将视角集中于某一事物进行剖析。他们充满热情，使人对他们的话题兴趣盎然；他们好奇心强，对许多事都有探究的兴致；他们有同情心，会设身处地去思索你所告诉他们的事情；他们有幽默感，也不介意开自己的玩笑……

当今，人们对表达能力的认识，变得更加深入。人际关系学家戴尔·卡耐基先生说：“一个人的成功，15%靠技术知识，85%靠口才艺术。”美国人类行为科学研究者汤姆森也说：“发生在成功人士身上的奇迹，至少有一半是由口才创造的。”

事实上，良好的表达能力，不但能帮助人们获得成功，还能给人带来幸福。会讲话的人，不只是在职场上如鱼得水，在日常的家庭生活中也能获得更好的关系。根据科学家研究发现，那些性格开朗、会说话的人，对生活的满意度远远高于那些不善说话的人。

本书从实用性和科学性的角度出发，融理论指导性与实际可操作性于一体，积前人经验智慧和今人的表达技巧于一体，汇编成此书，旨在让读者在短时间内掌握表达技巧、修炼表达能力、提高表达水平，做到说好想说的话，说好难说的话，达到让领导赏识、下属爱戴、同事认同、客户追随、异性喜欢、陌生人信任、谈判对手妥协的目标，让每个人都乐于倾听你说话。学习最受欢迎的说话艺术，不让人生输在表达上！

目录

contents

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

既然不当讲，那就不要说了 / 23

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 / 30

“骂人”也是有技巧的 / 35

你走过的最长的路，就是我的套路 / 37

一语双关的正确打开方式 / 44

歧义，一种高级的“错误” / 48

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 / 52

把你的不满说出来让大家开心一下 / 60

幽默也可以很高端 / 67

一家人也需要赞美啊 / 79

赞美的秘诀：该加的加，该减的减 / 85

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 / 92

怎么说要比说什么更重要 / 98

对上司也要学会拒绝 / 100

谈钱其实一点儿也不尴尬 / 110

打了巴掌别忘了给甜枣 / 129

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 / 132

表达爱情的四种高级方法 / 143

再喜欢，在TA面前也不能肆无忌惮 / 150

其实别人并没有你想象中那么坚强 / 154

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 / 160

对一个人最好的恭维是听他说完 / 174

顾客爱听什么，你就说什么 / 180

面对突发情况，一句话搞定 / 186

话术攻心，商机才能到手 / 188

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 / 196

出其不意的断句才有效果 / 200

预左右而言他的智慧 / 205

你这么蛮横，我也只能不讲道理 / 208

是对是错，先听人把话说完 / 215

不得不承认，真情流露会加分 / 219

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 / 228

“得理不饶人”是最蠢的话术 / 229

会做人就是凡事让三分 / 233

会表达，关键时刻能救命 / 236

不能嘴软的时候坚决要硬 / 240

第一章

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呢？”

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诚情谊，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：“你能在所有的时候欺骗某些人，也能在某些时候欺骗所有的人，但你不能在所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，犹欲其人而闭之门也。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恨的同时，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，他的成功并不是因为他的魔术知识特别丰富，因为关于魔术手法的书他已经有好几百本，而且有几十个人跟他懂得一样多。他一直做的，就