

90%成功的人胜在会表达上

超级表达力

王佳 著

开口就能惊艳全场




不怩
4大沟通场合

不怯
5种沟通情景

让你说的每一句话
都深入人心!

民主与建设出版社



超级 表达力

王佳

著

民主与建设出版社

·北京·

© 民主与建设出版社, 2018

图书在版编目 (CIP) 数据

超级表达力 / 王佳著. -- 北京 : 民主与建设出版社, 2018.7

ISBN 978-7-5139-2155-8

I. ①超… II. ①王… 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 100354 号

超级表达力

CHAOJI BIAODALI

出版人 李声笑

著 者 王 佳

责任编辑 王 倩

装帧设计 润和佳艺

出版发行 民主与建设出版社有限责任公司

电 话 (010)59417747 59419778

社 址 北京市海淀区西三环中路 10 号望海楼 E 座 7 层

邮 编 100142

印 刷 固安县保利达印务有限公司

版 次 2018 年 7 月第 1 版

印 次 2018 年 7 月第 1 次印刷

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 14

字 数 213 千字

书 号 ISBN 978-7-5139-2155-8

定 价 45.00 元

注 : 如有印、装质量问题, 请与出版社联系。



这个时代，说话这事儿有多重要

首先，问大家一个问题：如果你现在失去了所有的物质和财产，只能留下一项能力帮你东山再起，你会选什么能力？或许很多人会想：这怎么选啊，自学能力、交际能力、思维能力，少了哪一样都不行呀。事实上，你最该留下的是说话能力。

也许有人很不屑：是人鼻子下面就有一张嘴，有嘴就可以跟人沟通，这谁不会啊？！那么，问题来了，你真的会说话吗？

你是否常常有这样的感觉：从小就被教育成绩要好，成绩最重要，然而，直到大学毕业，进入职场，才第一次开始反思自己是不是不会说话；谈情说爱时，心里明明想得挺好，一开口却支支吾吾连句完整的话都说不出；向领导汇报工作，啰啰唆唆一大堆就是说不到重点；同样都是开口说话，别人的表达总能说到他人的心坎上，你却总在说话上吃亏；不知从什么时候开始，你已经不会对身边最熟悉的人好好说话了，“嗯嗯啊啊”地开始敷衍……

无论是在职场上，还是在亲子、两性之间，只要有人与人之间的来往，就会有摩擦、冲突、纠结。渐渐地，我们发现了一个秘密：人生的困扰，说到底，十之八九出在人际关系上，而人际关系的困扰，十之八九是沟通出了问题。所以说，我们绝大多数的纠结与困扰，都来自我们怎么与别人对话。

在林语堂先生看来，说话是一门艺术；在卡耐基的成功学里，说话是一个工具。而在现代社会里，说话则成了一件最划算的事情。

无论你是否相信，语言终究是一件很重要的事情。它教会我们怎样通过高效沟通快速拉近与陌生人之间的距离，教会我们如何倾听、如何提问，教会我们如何观察和理解这个不断变化的现实世界。况且，在成功所需要的一切因素里，相较于出身、机遇、智力、意志品质，我们所能控制的，其实就是“说话”这件小事。

当今社会，不会说话是个大问题，没意识到自己不会说话，是更大的问题。出口伤人、职场遭排挤、客户搞不定、团队带不好、邀约异性失败、关键时刻掉链子、不能和家人好好说话……哪一个不是你经常捶胸顿足的场景？这些问题就出在你不懂如何说话上。而真正会说话的人，无论在何种局势下，都能够通过多样的说话方法，达到自己的说话目的。

当然，《超级表达力》教你的不只是学会说话技巧这么简单，为了成为沟通交流的受益者，你只有彻底转变认知、转变心态，才能掌握沟通的真谛。著名沟通专家威廉·尤瑞的一句话可谓一语中的：“有效沟通不必先学各种话术，最大的障碍也不是对方多难缠，最难说服的对手，就是你自己。”

《超级表达力》一书将帮你重新审视“说话”这件事，通过新鲜、有趣的说话技巧，激发你的交谈潜能，让你在任何时间、任何地点，面对任何人都能言善辩。最后，我们有理由相信所有阅读本书的人都可以在生活之中学会与人更好地沟通，使人际关系更融洽，让生活更精彩、更有意义。



目录

第一部分 开口说话之前

第一章 交谈之前：未开口就能惊艳全场 // 003

不会说话不是问题，没有自己的态度才是问题 // 004

突破自我，别让恐惧困住你的舌头 // 006

在众人面前侃侃而谈的秘密：有话可说 // 008

微笑，让沟通变得更简单 // 010

第二章 非语言沟通：你不可不知的人际交往技巧 // 013

明明没说话，气场却超强 // 014

目光交流，比语言更富有内涵 // 017

好声音，为你带来好运气 // 020

走心的握手胜过千言万语 // 023

第二部分 聚集人气的说话之道

第三章 寒暄：在最短的时间内与他人零距离 // 027

把握好关键的30秒，聊天绝对不会被刺伤 // 028

顺畅沟通的前提：成为先说“你好”的那个人 // 031

简单问候之后，如何破冰 // 033

自我表露，迅速拉近彼此之间的距离 // 036

叫出对方的名字，让你的关注度飙升 // 039

用一颗真诚的心与他人交往 // 041

要不要礼貌地赞美对方？要！ // 044

第四章 提问：所谓会说话，就是会提问 // 047

以最直接的问题洞悉对方最真实的欲望 // 048

大道至简，沟通贵在保持同理心 // 050

会提问，其实就是会思考 // 053

用话题引出问题至关重要 // 056

不做人人讨厌的话题终结者 // 058

先激起对方的好奇心，提问就成功了一半 // 061

问题越开放，回答越省力 // 063

借用数字突破聊天壁垒 // 065

第五章 互动：自然而轻松地说下去 // 067

- 就算话题没深度，谈话也能有热度 // 068
- 在自己的地盘上，谈论自己熟悉的事 // 070
- 不想冷场，试试在话里加点“热点” // 073
- 最新的话题，才是聊天中的“彩蛋” // 075
- 每个人的心里都住着一个“话痨” // 078
- 恰到好处的附和，强过遣词造句 // 081
- 是直奔主题还是闲话家常 // 083
- 结束对话也是有技巧的 // 086

第六章 僵局：说好难说的话，轻松促成有效对话 // 089

- 总有一些情况在我们的意料之外 // 090
- 异议有商量 // 094
- 讲了蠢话，就要负责 // 097
- 道歉不是简单地说声“对不起” // 099
- 把后果告诉对方并不是件坏事 // 102
- 尴尬时，就做自己的“高端黑” // 105
- 遇到冷场，就想办法将其炒热 // 107
- 谁说表达不满必须正儿八经 // 110

第七章 言之有忌：让修养渗透在每一句话中 // 113

粗鲁地否定他人，结果只会否定了自己 // 114

你是“能说话”还是“会说话” // 117

聊八卦可以，但要有品位地聊 // 119

别让你的说话方式毁了你的亮点 // 122

随心所欲地聊对方的死穴，就会坏了规矩 // 125

不要急于判断别人说的对与错 // 127

赞美的话也要说得恰到好处 // 130

玩笑和灾难的距离，就在一线之间 // 133

第三部分 说话进阶技巧

第八章 职场沟通：做一个有声音的职场人 // 137

和面试官谈钱不伤感情，就这么简单 // 138

拒绝可以，但要懂得包装 // 141

聪明地表达自己的想法 // 144

身处职场，切不可口无遮拦 // 147

开会发言的原则——简洁明确 // 150

好好说话，汇报工作一分钟足矣 // 153

饭局上，找到让对方感到舒服的谈话方式 // 155

第九章 当众讲话：会演讲的人成功的机会比别人多两倍 // 157

精彩的演讲始于一个好的开场白 // 158

讲什么，怎么讲，大家才肯听 // 161

开篇藏爆点，吊足观众的胃口 // 164

演讲的时候，请放慢你的语速 // 167

完美收尾，给听众不一样的回味 // 169

回答问题有时比演讲本身还重要 // 172

第十章 亲密对话：甜言蜜语也需要练习 // 175

约会聊天真诚不滑头，让人不爱都难 // 176

情绪来了，多备几种说话模式，错不了 // 179

真爱就是“我愿意听你说” // 182

真诚到位地肯定，亲密关系才会良性循环 // 184

口吐恶言要“计件收费”，温柔赞美才会甜蜜积分 // 186

学会非暴力沟通，“战争”永远都不会开始 // 189

有时善意的谎言也可以打动人心 // 192

第十一章 日常对话：如何有效地与朋友和家人聊天 // 195

朋友相处，说话也要讲技巧 // 196

朋友之间，请别拿吐槽当幽默 // 198

表达你对家人的欣赏之意 // 200

皮肉伤害可以很快愈合，言语伤害则困难得多 // 202

和孩子有代沟无法聊天，只是没找对方法 // 205

第一部分

开口说话之前

任何一场富有魅力、妙语连珠的交谈都始于提前准备，以及对聊天对象及其情况的了解。你对对方的情况越了解，就越能以正确的方式来传达正确的信息。



第一章

交谈之前：未开口就能惊艳全场

想让每个人都喜欢与你交谈，于你而言最重要的一点就是自信。如果交谈的任何一方出现紧张、拘谨、别扭，那在社交过程中都是不恰当、不得体的。

不会说话不是问题，没有自己的态度才是问题

对于如何练就出色的口才，你一定听过很多这样的建议：要看着对方的眼睛；提前想好可能讨论的话题；适时注视、点头，并且用微笑告诉对方，你一直在用心倾听；重复你刚才听到的，或者做总结；等等。

但事实上，想让每个人都喜欢与你交谈，只需要两招：第一，在心态上稍加调整，换个方式面对自己，面对世界；第二，掌握常用的说话技巧，避开常见雷区。而第一招最关键的就是从容与自信，它能帮你构筑亲近的关系。

我们每天都在社会丛林里穿梭，很多人或多或少都存在交谈困难的问题，比如，时常感到害羞、不安，甚至是恐惧。当我们把这种焦虑、紧张、不安的感觉带到一段关系中时，势必会让别人感觉不舒服。就好像一个保险推销员，如果他与别人说话时，总是表现得万分紧张、小心翼翼，用讨好、巴结的口吻对顾客说：“女士，您买保险吗？”（这样的潜台词无疑是在说：“您赶快拒绝我吧，您不会买我的保险的！”）显然，这个保险推销员根本就不相信对方会买他的保险，他对他卖的产品没有一点信心，是因为他自己根本就没有成交的欲望。

每个人都有自己的纠结与顾虑，只有跳出自我思维的禁锢，拥有自信，才能成为一个很好相处的人，才能灵活自如地应对各种交谈场面。

当今社会，有什么技能会比维持一段连贯、自信的谈话更重要呢？一个人的自信，恰恰来自心灵深处的自我认可。也就是说，你要表现得勇敢、自信，觉得别人肯定喜欢看到你，而且你必须相信——至少也要假装相信——别人很愿意花时间和你聊天。

试想：你准备参加面试，出发前，你的大脑里不断重复着你想要讲的台词，但是一进入面试现场，整个人不由自主地颤抖起来，脑子乱作一团，说话颠三倒四、毫无条理；又或是你遇见了心仪的异性，但是不知道该怎么和对方搭话，当你好不容易张开了嘴，却什么也说不出。

在这些高压力的社会互动情境当中，我们总是显得焦躁不安，不知道该说些什么，或是该怎么说。尽管我们不断地提醒自己不要紧张，但是仍然无法安定下来。这是因为在每个人的心中，都有一个“魔王”，它禁锢着你的内心，限制你的某些行为或欲望，让你成为一个畏首畏尾的人。为此，我们需要每天对着镜子跟自己说：“不管什么时候，当我谈话时，只要有不好的感觉出现，就要告诉自己‘我会好的’。”

的确，无论你是上台演讲、推销产品，还是与异性相处，比起不断思考该讲些什么，让自己变得越来越敏感，越来越焦虑，倒不如恰到好处地展现出你自信的一面。比如，在面试之前，与其蜷缩在椅子上祈祷，还不如站起来做几个扩胸运动，这将有助于你在面试时表现得更好。

当你像自信的人一样去行动，去讲话，去做事时，自信的表达能真正驱赶走你心中的那份不自信的恐惧。也许一开始你会觉得很不自在，但是只要你给自己积极的暗示，你的言谈举止就会越来越自在。所以，从现在起，想想自己曾经自信满满的时候，记住那种感觉，并且时刻保持着，相信下次你一定能做得更好。

说话之道 →

当面对交谈时的压力、困惑、障碍时，我们难免会丧失气场，怀疑自己的能力，但是你要不断地提醒自己：绝大多数人其实是与人为善、态度良好的，并且愿意给任何人说话的机会。如果你努力活出自信的自己，那么一定会过上带有底气和光亮的生活。

突破自我，别让恐惧困住你的舌头

相信很多人都有过这种体会：在他人面前说话总觉得紧张，结结巴巴的，不能完整表达自己的意思；在与他人相处的过程中，总会有一种有话说不出来的压抑感；当自己置身在陌生的人群中时，其他人都在侃侃而谈，唯独自己沉默寡言，插不上话，恨不得赶快逃离。

很多人之所以一到大庭广众下说话就表现得非常紧张，甚至是恐惧，多半是因为他们过分在意自己的表现，总觉得别人带着有色的眼镜和挑剔的心态，来检视他们说出的每一句话、做出的每一个动作。

毫无疑问，每个人在与他人交往的过程中，都想获得别人的尊重，都希望给对方留下好印象。然而，如果这种期望值过高，就会格外在意自己的表现是否完美、出色，还会担心在众人面前说话时，自己的粗浅、拙劣看法会暴露出来，因此一到人多或是重要的场合，就会表现得特别紧张、局促，根本没有办法把自己的思想顺畅地表达出来。

有这种表现的人应该认真地想一想，其实在大众场合或自己比较在意的说话对象面前，其他人也会有紧张情绪，这是很正常的心理。你要知道，这个世界上本来就没有完美的人，因此也不可能有完美的对话。用高标准来要求自己，无异于缘木求鱼。

除此之外，也有一部分人不知道该如何组织说话的内容，这跟儿时的经验与记忆有关。比如，某一次，当你兴致昂扬地想要发表一下自己的意见时，你的父母、老师用“小孩子懂什么，大人讲话，小孩不要插嘴！”“你咬字清楚一点，不然谁听得懂你在说什么！”这样的话打断你，于是，你被吓得赶紧闭嘴。