

成为人生赢家的制胜宝典 专为年轻人打造的成长圣经

别输在不会表达上

赢在表达

BE IN GOOD
VERBAL DESTERTY

良好的表达，是一切有效沟通的起点

出色的表达力，赢取成功

海波 编著



中国商业出版社

成为人生赢家的制胜宝典 专为年轻人打造的成长圣经

别输在不会表达上

赢在表达

BE IN GOOD
VERBAL DESTERTY

良好的表达，是一切有效沟通的起点

出色的表达力，赢取成功

海波 编著



中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

赢在表达 / 海波编著. -- 北京: 中国商业出版社,

2017.12

ISBN 978-7-5208-0092-1

I . ①赢… II . ①海… 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 (2017) 第 247698 号

责任编辑: 常 松

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www.c-cbook.com

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店经销

山东汇文印务有限公司

*

710×1000 毫米 16 开 14 印张 200 千字
2018 年 4 月第 1 版 2018 年 4 月第 1 次印刷

定价: 38.00 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

前 言

德国诗人海涅曾说：“言语之力，大到可以从坟墓唤醒死人，可以把生者活埋，把侏儒变成巨无霸，把巨无霸彻底打垮。”良好的语言表达能力，是一个人一生中受用不尽的宝贵资源。

我们在与人相处时，常常想给别人留下一个好印象，却可能因为一句不合时宜的话而弄巧成拙。同事间，想起什么就说什么，没有意识到自己的“口无遮拦”不知不觉已得罪人？日常生活中，怕说错话而招来别人的嘲笑，所以每次说话都要一再地思考，已经身心疲惫？其实，这些种种问题的出现，主要是因为你不懂说话，不会表达。不会表达的人处事总是战战兢兢，无法走进他人的心里，也就与完美交际没有了交集。

人类行为学家汤姆士说：“说话的能力是成名的捷径。它能使人显赫，鹤立鸡群。能言善辩的人，往往被人尊敬，受人爱戴，得人拥护。它使一个人的才学充分拓展，熠熠生辉，事半功倍，业绩卓著。”他甚至断言：“发生在成功人物身上的奇迹，一半是由口才创造的。”确实，一个人如果语言表达能力不足，他的能力就会被人低估。一个人即使思想如星星般光耀生辉，但若缺乏良好的谈吐能力，那么成功的机遇就会比其他人要少得多，也往往难以达到自己的理想目标。

口语表达能力已日渐渗透到生活的各个领域，它是表情达意、交



流思想、传播信息、实现沟通的重要工具；是寻求合作与发展、广交朋友、增进感情的宽广桥梁；是领导艺术、管理才能的重要组成部分……大家日常生活中的交往、家庭成员之间的沟通、职场上的相处、商场上的谈判等，都离不开它。

本书就是一本提高口才技巧的实用手册。通过善用赞美、说话到位、学会拒绝、学会倾听、和朋友交流、和恋人交流以及和陌生人打交道等角度系统地阐述了日常说话中需要的基本表达技巧，以及在不同场合中所使用的口才技巧。

本书内容涉及生活的方方面面，语言活泼，生动有趣，本书案例丰富，贴近生活。通过阅读和学习本书，相信读者们能够按部就班地从零知识开始，掌握说话的技巧和表达的艺术，拥有一流的口才，获得工作、生活、爱情的多丰收。



第01章 用赞美表达善意：轻松拉近人与人之间的关系	1
赞美要有理有据，不要言过其实	2
给予对方“雪中送炭”般的有效的赞美	4
说出具体的可赞之处，让赞美更可信	5
表达真情实意，不要虚伪地赞美	7
独辟蹊径的赞美更受人喜爱	9
第02章 把话说到点子上：巧用策略表达你的想法	12
察言观色，看好对方的情绪再说话	13
理解对方的出发点，站在对方的角度说话	15
讲究策略，说点让对方自得的事	18
巧用激将法，激发对方自尊心	20
没有人会拒绝一颗真诚的心	22
第03章 学会拒绝技巧：明确拒绝，巧妙说“不”	25
要明确地拒绝，但委婉地表达	26
言语柔和，让拒绝不伤人心	28
不要不好意思，学会果断拒绝	30
在拒绝的时候做到不伤害对方	32
在谈判中使用拒绝术的方法	34



第04章 用倾听表达尊重：学会适时沉默	37
恰当地插话可以避免冷场	38
倾听时的回应，是对他人的尊重	40
用心倾听，听出话外之意	42
倾听要客观，不带感情色彩	44
立场客观，不偏听一家之言	47
第05章 用提问表达想法：让彼此更了解的说话技巧	49
把不会回答的问题抛回去	50
避免提出一些无效的问题	52
渐进式提问，逐步深入	54
把握好敏感问题的尺度	56
让对方主动回答你的问题	58
第06章 三言两语消除尴尬：以柔克刚应对语言伤害	61
沉默是应对挑衅最好的武器	62
顺势而下，避开对方的强劲攻势	64
转移话题，让冲突化解于无形	66
把话说圆满，让对方无从挑剔	68
将错就错化解不利局面	70
第07章 增强说话感染力：用修辞来表达涵养	73
利用借代和象征显示知识底蕴	74
夸张和排比，让语势更强烈	76



一语双关，丰富你的语言层次	78
引经据典，显示学识和内涵	80
对偶的运用显示飞扬的文采	82
第08章 让表达声情并茂：用肢体语言促进沟通	85
内心的想法总能在脸上展现	86
丰富的表情让你的表达更有吸引力	88
使用恰当的手势让表达更清晰	89
得体的形象让交流更愉快顺畅	91
坐相和站相体现你的气质和涵养	93
第09章 用自嘲表达你的态度：摆脱窘境拉近关系	96
用自嘲为自己消除窘境	97
自嘲地拒绝可以让人不失面子	99
尴尬和僵局用自嘲来化解	101
自嘲可以为自己赢得好感	103
含沙射影，用自嘲警示他人	105
第10章 幽默表达激发好感：迅速获得好人缘的技巧	108
掌握歇后语和俗语的使用	109
使用双关语引出趣味话题	111
运用逻辑颠倒的幽默法	113
用幽默化解难堪和尴尬	115
幽默也可以精练和简短	117



第11章 用贴心话表达关心：语言得当维系良好关系	120
让自己准确喊出新朋友的名字	121
友谊之花需要常常维护	123
做到设身处地地为朋友着想	125
为朋友保守秘密，做值得信赖的人	127
给予朋友真切的信任和宽容	129
第12章 用浪漫表达爱意：甜言蜜语稳固感情	131
小吵小闹为感情加温	132
少批评多赞美，恋人之间需包容	134
稳固的感情靠多些甜言蜜语来助推	136
道歉和原谅也可以浪漫起来	138
爱情里做到有技巧地拒绝	140
第13章 初次会见陌生人：言语之中会表现真诚	143
尊重他人，做到礼貌倾听不插话	144
寒暄也真诚，才能受人欢迎	146
起个好话头，好的开始是成功的一半	148
从周边话题着手，逐渐接近主题	150
利用同情心理，让对方对你惺惺相惜	152
第14章 电话沟通传递情感：用声音增加好感	155
注意打电话时的措辞，给对方留下好印象	156
注意电话礼仪，保持优雅风度	158



让对方首先喜欢上你的声音	160
控制说话语速，让对方听得清楚明白	162
注意说话的语气，平稳拿捏谈话基调	164
第15章 当众演讲不怯场：用热情的语言点燃全场	166
要想言之有物，必先武装大脑	167
抑扬顿挫的话语更易调动观众情绪	169
引人入胜的“豹头凤尾”演讲方式	170
冷静沉着，从容对待冷场和意外	172
用真情实感打动你的观众	174
第16章 巧妙对答赢得辩论：针锋相对、巧言震慑人心	177
发现对方的漏洞，寻找突破时机	178
旁敲侧击让对方自行就范	180
针锋相对，狭路相逢勇者胜	182
稳定心神，迂回一点也可以达到目的	184
借题发挥，借势打破僵局	186
第17章 不逞口舌之利：语言秉持礼貌和理解	189
学会示弱，硬碰硬并不是好计策	190
多点耐心，心急吃不了热豆腐	192
动之以情晓之以理，自能服人	194
把握时机，顺水推舟说服他人	197
恰当地恭维对方，满足其虚荣心	199



第18章 面试表达技巧：几句妙语获得考官青睐	202
考官面前，说话不卑不亢	203
尽量放轻松，让声音平静流畅	205
自我介绍要详略得当，突出重点	207
找准提问时机，掌握说话主动权	209
说话委婉含蓄，表达出内心的恳切	211
参考文献	214

第 01 章

用赞美表达善意： 轻松拉近人与人之间的关系

在所有的语言当中，赞美通常被称作语言的钻石。赞美的语言就如同美妙的音乐，会永远在他人的记忆深处歌唱。所以，别忘了为别人留下一点赞美的温馨，因为这一点温馨可以燃起友谊的火炬。不会赞美也被认为是一种不健康的人际沟通形态，会让你的人际沟通处处受阻。虽然赞美在人际交往中发挥着神奇的作用，但也不是所有的赞美都是起作用的，甚至有时你的赞美会被怀疑为另有所图。那么，怎样的赞美才受人欢迎呢？赞美别人需要掌握哪些技巧呢？



赞美要有理有据，不要言过其实

<<< 口才实例

曾国藩很善于赞美自己的下属，鼓舞他们的士气，并且他的赞美有理有据，没有一丝言过其实。有一次，曾国藩把自己的下属全部召集在一起讨论下一步的作战方针。他说：“洪秀全是从长江上游东下而占据江宁的，现在湖北、江西两地均为我收复，在江宁之上，仅存安徽一省没有收复，如果安徽被我收复，那么江宁早晚必成孤城一座。”

此时，曾国藩手下一贯沉默寡言的李续宾从曾国藩的话中意识到了下一步的用兵重点，就试探着插话问道：

“涤帅（指曾国藩）的意思，是要先攻打安徽？”

“对！”

曾国藩见李续宾猜出了自己的意图，以赏识的目光看了李续宾一眼，接着说：“迪庵（李续宾）说得好，看来你平时对此已有思考。为将者，拔营、攻寨、算路程等尚在其次，重要的是胸有成竹、规划宏远，这才是大将之才。迪庵在这点上，比诸位要略胜一筹。”其他将领也点头称是。

<<< 技巧点睛

曾国藩的赞美之所以那么成功，原因有二：一是抓住了李续宾的一句话就引出大将之才的许多道理，事实清楚，道理深刻；二是善于把握时机，赞美得有理有据，没有言过其实。赞美的力量是无穷的，它能让人认识到自己存在的价值，能鼓舞人的斗志。赞美要有理有据，这样大家才能心服口服。



“有理”就是要求说话要有道理，无可挑剔。“有据”就是要有事实依据，确凿无疑，谁也说不出个“不”字来。除此之外，在赞美别人时，我们还要注意什么呢？

● 赞美要实事求是

真正的赞美是有理有据的。如果言过其实或者言不由衷，就可能会变成“拍马屁”了，对方也会怀疑你的真实目的。如对一位清洁工人这样赞美：“您真是一位成功人士啊！您具有非凡的气质，您是一位伟大的人！”对方一定会认为你精神有问题，因为这些话和他没有一点关系。只有实事求是地去赞美他人，才能抓住对方的心，才能获得对方的好感，改善人际关系。

● 当众赞美别人

在赞美别人的时候能让对方认可，让对方感到被重视，那就需要当众赞美别人。当你在众人面前赞美一个人的时候，对方就会感受到特殊礼遇一样，心里美滋滋的，就像案例中曾国藩当众赞美李续宾一样，在座的其他人也会认可和羡慕他，这就是当众赞美的魅力。

● 赞美别人要掌握好分寸

但赞美他人还必须学会因人而异地掌握分寸，要注意讲话时的环境，观察别人的脸色。当你赞美别人时，别人发出会心的微笑或谦虚地说“哪里，你过奖了”等，你可以继续去赞美。而当别人对你的赞美没有任何反应的时候，你就要观察一下，对方是不是有什么心事或遇到什么不高兴的事情。赞美也是因人、因事、需要环境的，所以在赞美别人的时候，一定要掌握好分寸。

● 适当地加上肢体语言

选择恰当、得体、文雅、幽默的语言赞美他人固然很重要，但也只是传达了一半你所要表达的信息。那么，另一半是什么呢？是你的表情、眼神和肢体形态，这些与你的语言必须同步。把自己的肢体语言作为一种礼貌的信息与自己的语言同时传达出去，这就要求我们学会和培养自己的风度。赞美是整套语



言表达方式，不是单纯地靠嘴把赞美之词说出去，适当地加上肢体语言，会让别人更能接受你的赞美。

给予对方“雪中送炭”般的有效的赞美

<<< 口才实例

有一个年轻人，一心想成为作家，但是他的人生却屡屡与他作对。他10岁的时候，母亲不忍家中困苦，离他而去，而他的父亲，因长期好赌，借了一大笔外债，由于无法偿还而被迫入狱。

家庭的不幸让他经常遭受饥饿之苦。后来，他找到一份工作，是在一个老鼠横行的货仓里贴鞋油的标签，晚上住在一间阴森、寂静的房子里。

虽然在如此艰苦的环境下，但是这个年轻人一直坚持他的梦想，成为一名作家。就在这个货仓里，他不断地写稿子寄出去，但却一篇接一篇地被退回。就在他心灰意冷，意志消沉打算放弃他的梦想的时候，他写的一篇稿子被出版社的一名编辑看到了，在他的稿子上写道：“你的文字写得很有灵性，足见你对文学的热爱，其中像这句……”

那位编辑给他的赞美，使他受到了极大的激励，他一直坚持着，终于成为知名的作家。

<<< 技巧点睛

是什么能让那位年轻人坚持到最后，并成为知名的作家，可以说是出版社编辑对他的赞美及肯定。如果没有这次赞美，可能那位年轻人就放弃了他的作家梦。因此，最有效的赞美不是“锦上添花”，而是“雪中送炭”。有时候，最需要赞美的不是那些有名有利、有一定社会地位的人，而是那些生活困苦，



尤其是那些被压抑、自信心不足或总受批评的人。他们一旦被人真诚地赞美，就有可能信心倍增，精神面貌从此焕然一新。赞美是艺术，因此你更要注意下面几点。

● 赞美要恰如其分

真诚的赞美应该是恰如其分的，是具体确切的。而且，所要赞美的事情也并非一定是大事，即使是别人一个很小的优点，只要给予恰如其分的赞美，就能让你拉近与对方的距离。如果你对一位很胖的女士说：“小姐，您身材真好。”那名女士一定说你是神经病，在嘲笑她。所以赞美应该恰如其分。赞美的目的是要对对方表示一种肯定和欣赏，让对方能从你的话中领会这些含义。当你的赞美正合对方心意时，会加倍成就对方的自信感。

● 赞美要把握时机

赞美别人要善于把握时机。高明的厨师其高明之处不在作料，而在火候。赞美也一样，你应该善于发现他人哪怕是最微小的长处，对此不失时机地赞美。一旦发现别人有值得赞美的地方，马上当众表扬他，不要拖拉，也不必积累到一起再找时机表扬。

说出具体的可赞之处，让赞美更可信

<<< 口才实例

克莱斯勒是美国著名的汽车制造公司，有一次它专门为罗斯福总统制造了一辆汽车，因为罗斯福总统的下肢瘫痪，致使他不能驾驶普通的小汽车。当克莱斯勒公司的工程师将汽车送到白宫时，罗斯福总统立即对它产生了极大的兴趣，并对大家说：“我觉得简直不可思议，只需按按钮，车子就能跑起来，真



是太奇妙了！”

当时他的朋友们也在一旁欣赏汽车，罗斯福总统当着大家的面夸奖：“我真感激你们花费时间和精力研制了这辆车，这是件了不起的事！”接着罗斯福总统欣赏了车的散热器、车灯等。也就是说，他提到了车的每一个细节，并坚持让夫人和他的朋友们注意这些装置。这些具体的赞美，让人感到了他的真心和诚意。

<<< 技巧点睛

作为美国著名的总统，他对汽车的赞美并不是笼统含糊地说“多么先进的一部汽车”，而是把这个汽车的各个零部件一一地赞美了一通，这不仅是对汽车制造商的肯定，也真心诚意地表达了他对汽车的喜爱。也就是说，赞美要具体，不能含糊其辞，否则可能会让对方感到混乱。赞美越具体，说明你对被赞美者越了解，也更容易让对方接受你的赞美。但具体的赞美需要注意哪几点呢？

● 赞美要具体化

想让你的赞美效果倍增，就要学会具体化赞美。具体而详细地说出对方值得称道的地方，既能让对方直接感受到你的真诚，也能让你的赞美之词深入人心。如果在赞美别人时你只是单纯地说你“太漂亮了”“你很聪明”“你真棒”等这类缺乏热情的、笼统的、空洞的话，就有点像外交辞令，给人以敷衍的感觉，有时甚至让人感觉你是在拍马屁，容易引起对方的反感与不满。此时你应该从眼睛明亮、脸型好看、面带福相、气质儒雅、高贵、身材苗条等这些具体的方面寻找闪光点，然后给予评价。

● 要仔细地观察对方

有时，当你在夸一个女孩漂亮时，在她的内心深处立刻会有一种心理期待，想听听“我漂亮在哪里”，如果这时你没有具体化的表述，是多么令人失望啊！要有具体化的赞美，就只有用心而认真地观察对方，才能说出她的优点，越具