

周言
——著

3个方法，迅速提升说服力和感染力
创造成功空间，搭建共赢愿景

这样表达 更高效

定目标
搭结构
讲故事

Be More
Efficient



机械工业出版社
China Machine Press

Be More
Efficient

这样表达
更高效

定目标
搭结构
讲故事

周言

著



机械工业出版社
China Machine Press

图书在版编目 (CIP) 数据

这样表达更高效：定目标，搭结构，讲故事 / 周言著. —北京：机械工业出版社，2019.4

ISBN 978-7-111-62247-5

I. 这… II. 周… III. 心理交往 - 语言艺术 - 通俗读物 IV. C912.13-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2019) 第 047288 号

表达既是一门技术，也是一门艺术。本书手把手教你如何定目标、搭结构、讲故事。全书共分为三部分。第一部分“目标”，分析表达常见的问题，为解决问题指清方向。第二部分“结构”，介绍理性表达的结构及方法，帮助你运用理性的逻辑思维来构建表达，以理服人。第三部分“故事”，介绍感性语言的技法，让语言更感性，动之以情。书中还特别提了一个忠告：不要成为最佳辩手。此外，对于如何化解“固执己见”，如何应对隐私话题等常见尴尬境况，作者提供了详细的方案。

与人沟通，有时需要感性，有时需要理性。来吧，跟着本书，学习搭建表达的框架，聚焦传播一个观点，巧妙地推进自己的话题，给听众好的体验，让自己不再有话说不出，让自己变得讲话有效，把想法成功地装进他人的脑袋。

这样表达更高效：定目标，搭结构，讲故事

出版发行：机械工业出版社（北京市西城区百万庄大街 22 号 邮政编码：100037）

责任编辑：袁 银

责任校对：殷 虹

印 刷：三河市宏图印务有限公司

版 次：2019 年 4 月第 1 版第 1 次印刷

开 本：170mm×230mm 1/16

印 张：17.5

书 号：ISBN 978-7-111-62247-5

定 价：49.00 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

客服热线：(010) 68995261 88361066

投稿热线：(010) 88379007

购书热线：(010) 68326294

读者信箱：hzjg@hzbook.com

版权所有·侵权必究

封底无防伪标均为盗版

本书法律顾问：北京大成律师事务所 韩光 / 邹晓东

推荐序

—— 丰于思想，乐于行动

从牙牙学语开始，我们便尝试表达自己的想法，但人到中年，许多人依然没有解决表达的问题。我们总是希望别人理解我们的想法，甚至，我们试图将自己的思想植入他人的大脑，做说服式的交流。但这一切经常难以实现，在噩梦中最常见的场景就是我们声嘶力竭，别人却茫然以对。

教人如何表达的流派很多，可真正有效的却很少，不是用生涩的理论来显示自己的高深，就是讲太多大道理却无法真正落于实处。但周言老师的课程是其中的翘楚，有理论模型的支撑却不限于空洞的结构，既有由浅入深的技巧讲解又有操作性强的分步练习，整堂课听下来受益匪浅，出书这件事想来也是必然，能把“表达”这件事表达好，本身就不易。作为讲究“爱你在心口难开”的我们，习惯了含蓄，且不说当众讲话能符合逻辑、理清思路、调动语言以表达精准，即便是平时，都不见得能把一件略复杂的事儿说清楚。抓耳挠腮，想让对方明白自己的意思却往往词不达意，更不用说通过语言给人以深刻的印象，甚

至靠着一张嘴就惊艳众人了。

我们需要表达能力吗？当然！从自我介绍到年终述职，从销售产品到营造梦想，从会议讨论到谈判决胜，哪里能把表达能力排除出去？不用做太多准备，脑袋就能跟得上嘴巴，既能充分展现思想，偶尔还金句频出，谁不想成为这样的人呢？

找对人口说对话，让满肚子的蝴蝶飞出来。这个世界并不公平，它给了能说会道的家伙更多的机会和舞台。大道理、小技巧，此书都会告诉你。丰于思想，乐于行动，善于表达的人生必然是精彩的，唠叨许多，愿诸位读书愉快。

赵雪莲

水井坊全国培训经理

前言 ———— PREFACE

荷兰画家凡·高的名字广为人知，即使不是美术专业人士，不知道他的艺术成就，您也一定听说过一些他的生平事迹。您觉得凡·高是幸运的，还是不幸的？

当然您可以说凡·高很不幸。在只有 37 年的短暂人生当中，他共创作了 864 幅油画、1037 幅素描、150 幅水彩画，但在去世之前，只卖出一幅，卖了 400 法郎。^①他一生穷困潦倒，还曾因精神疾病入院治疗，最终自杀。

但凡·高也是幸运的，虽然生前郁郁不得志，但在身后，其作品的艺术价值得到了广泛的认可。创作于 1889 年的《田野里犁地的农夫》，在佳士得纽约落槌，拍得 8131 万美元（约合人民币 5.4 亿元）。《加歇医生》在 1990 年被日本大昭和制纸的前总裁齐藤良平以 8250 万美元竞得。

凡·高之所以不幸，是因为认可来得太晚；

① 数据来源：http://www.sohu.com/a/158844179_227858。

之所以幸运，是因为虽然认可来得晚，但总还是来了。在人类几千年的文明史中，并不比凡·高差的人不知有多少，但我们今天却连一丝痕迹都找不到了。

在今天这个时代，人人都希望获得更多的机会、更高的身价。怎样获得？觉得自己很内秀、有才华、很能干，但是无法表达出来，只能跟自己较劲，再好的你，也会被埋没，因为没人有耐心来慢慢发掘你的才华。要想不被埋没，就得学会表达自己、展示自己、营销自己。良好的表达不一定能帮助你成功，但它是一张入场券，和别人公平竞争入场券。内心丰盛的你，也需要留下自己的痕迹，本书的意义就在于此。

全书分为三部分。第一部分“目标”，分析表达常见的问题，为后续解决问题指清方向。第二部分“结构”，介绍理性表达的结构及方法，帮助您运用理性的逻辑思维来构建表达，以理服人。第三部分“故事”，介绍感性语言的技法，让语言更感性，动之以情。

我的老师倪砥先生不仅为本书提供了大量的建议，而且拨冗为本书写推荐；水井坊赵雪莲女士与我系出同门，欣然为本书作序，感谢他们。本书全部的引文、图片、数据已在正文中列明出处，并且均已经获得授权，在此一并感谢原作者。凡未直接引用原文的，都作为参考文献在书后一并列出。

衷心希望本书能够成为帮助您获得更多机会、更高身价的助推器。

周言

2018年10月于深圳

目录CONTENTS

推荐序 丰于思想，乐于行动（赵雪莲，水井坊全国培训经理）
前言

第一部分	001	第1章 为何有话说不出	002
目 标		表达是一门技术	003
		表达不是信息传递，而是说服	013
		我们是如何影响听众的	016
		用语言点亮整个房间	021
		结语	028
		第2章 入口对，讲话才有效	030
		不要讲对的，要讲有效的	030
		将欲取之，必先予之	034
		找到听众的需求	039
		结语	055
第二部分	057	第3章 搭建表达的框架	058
结 构		结构为王	058
		聚焦传播一个观点	060
		建立信息路线图	061
		结语	101

第4章 推进你的话题	103
时间结构：让思想流动起来	104
空间结构：运用镜头语言	111
三角结构：展现你的公信力	117
结语	124

第5章 不要成为最佳辩手	126
永远不要打压别人	126
化解固执己见	130
谈论隐私话题	134
应对泛泛而谈	137
反驳一概而论	141
打破各执一词	143
集中展示利益	148
结语	152

第6章 给听众好的体验	154
用口语解释术语	154
话分两头讲，重点偏一边	166
精心修饰你的数据	175
追溯来龙去脉	183
结语	186

第三部分 | 189

故事

第7章 故事的力量	190
故事改变世界	190
人人都有故事	198
提升你的可信度	206
结语	210

第 8 章 故事里都有什么	212
找到故事的 PowerPoint	212
情节、情节、情节	214
有情感，最撩人	225
结语	230
第 9 章 设计你的三幕故事	232
第一幕：三句话创造一个世界	234
第二幕：用冲突推进情节	242
第三幕：善始善终，找到出口	248
结语	249
第 10 章 故事俘获人心的秘诀：画面感	252
画面感就是“真实”	252
刺激听众的多重感官	254
陈述而不要告诉	256
在听众的脑海中上演故事	261
结语	268
参考文献	270

目标

第一部分

THE TARGET

01 第1章 为何有话说不出

言语从来没能将我的情意表达千万分之一。

——歌曲《漂洋过海来看你》

先来做一个简单的测试吧，看看自己的表达能力怎么样。邀请几位小伙伴（最好超过3人，越多越好）一起来完成这个测试。我为你准备了一幅图（见图1-1），请组织语言把这幅图描述给你的小伙伴，并请他们依照你的描述把它画出来。要求如下：

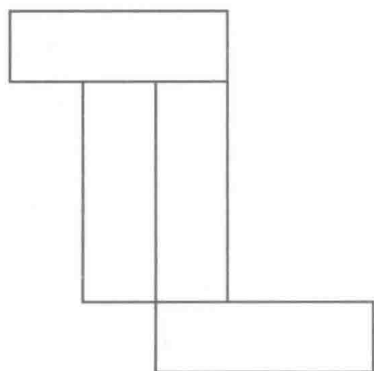


图 1-1

- a 这幅图只能你自己看，不能给画的人看。
- b 只能说，随便怎么说都可以，但不能用手比画。
- c 不要求大小完全一致，可以按照比例尺缩放，但形状和位置要对。

结果如何？有多少人画对了？

正确率超过 80%，恭喜你，表达能力非常棒。

正确率为 50% ~ 80%，已经非常不错了，但还有提升的空间。

正确率为 20% ~ 50%，你的表达能力有所欠缺。

正确率低于 20%，坦白讲，在表达方面，你的情况令人担忧。

表达是一门技术

只要想想自己的每一天就知道，讲话是我们每天做得最多的事情。在公司里，向上司汇报工作，和同事探讨问题；见客户时，呈现项目方案，回应客户异议；在下班后，和朋友小聚聊天，谈天说地。一旦学会讲话，马上就会升级为本能，如果有一天这个世界上没人讲话，那可能就是最恐怖的景象了。台湾大学心理学家洪兰教授曾经在她的演讲中提到：中国男性平均每天至少要讲 7000 字，女性至少要讲 20 000 字。这还不包括一些没太大意义的话，比如全职妈妈对自己的孩子说“吃饭饭”“睡觉觉”等。有兴趣的话，你可以测算一下自己的语速，即一分钟讲多少个字（目前新闻主播的标准是每分钟讲 220 ~ 250 字），就可以大致估算出一天讲了多少话。

我们每天讲的话从数量上来说着实不少，但讲多少是一回事，

讲得好不好是另外一回事，讲得多不代表一定讲得好。如果被问到“会讲话吗”，你说不定还会对这个问题嗤之以鼻，心想：“我每天讲那么多话，怎么就不会讲话了！”但你知道，我的意思可不是你不会讲中国话、讲母语，而是能不能清晰地表达自己的思想、观点，甚至情感。留意到了吗？大部分人是不懂得如何讲话的，至少是不懂得公开讲话，他们只有在私底下、一对一、非正式的场合中，才能把自己的思想清晰、流畅地表达出来，一旦把他推到台上去，在正式的场合中面对一群人，他马上会手心出汗、面色通红、磕磕巴巴，无论准备得多么充分，最终还是一败涂地。“屁股站起来，脑袋坐下去”。肚子里很有料，但讲不出来，别人感受不到，就等于没有，即我们中国人常讲的“茶壶里煮饺子——有货倒不出”，英国也有一句类似的谚语——“满肚子的蝴蝶飞不出来”。

不会讲话是个大问题，不知道自己不会，是更大的问题。翻找一下自己的记忆，有过这样的时刻吗？你费尽唇舌，“他”却一脸茫然；感天动地，却感动不了“他”；满腔话语，最后只剩下“我也没办法”。这还不要紧，要紧的是，明明听众根本没有听明白，你却还不认为是自己讲得不好，反倒觉得听众“层次太低”“理解能力有问题”“智商不够”，这就比较要命了。老实说，即使你非常有经验，也很可能掉入过一些讲话的陷阱当中。

主题不清、目的不明

有没有见过这样的人：对你讲了一大堆话，但其实你根本不知道他想要讲什么。在当今时代，不浪费别人的时间已经成为一种美德，但许多人没有这种美德，废话连篇，讲不到重点。就像停在水面上的船，如果没有锚，就只能随波逐流，不知道最后会漂到哪里

去。讲话也一样，鲜明的主题就像船锚，让你的话语始终紧扣主题，有的放矢。

在电影《廊桥遗梦》中，弗朗西斯卡第一次见到罗伯特的时候，是在自己家门口，他向她问路。

罗伯特：“你好，我在找一座廊桥，我可能迷路了。”

弗朗西斯卡：“罗斯曼桥？”

罗伯特：“是的！”

弗朗西斯卡：“你快到了，它离你大概两英里^①。”

罗伯特：“怎么走？”

弗朗西斯卡：“沿着那条路，在卡特斯那里左转。”

罗伯特：“卡特斯？”

弗朗西斯卡：“卡特斯农场，有一个大房子，靠近路边，有条大黄狗。”

罗伯特：“大黄狗？嗯，好的。”

弗朗西斯卡：“沿着那条路一直到岔路口，然后桥就在不到半英里处。”

罗伯特：“岔路口怎么走？”

弗朗西斯卡：“往右，然后……不……不是那条岔路，对不起，你得经过彼得逊。”

罗伯特：“彼得逊？”

弗朗西斯卡：“也是一个农场，经过一个旧学校，然后向左转……要是路上有标识就好了。”

罗伯特：“是啊，那当然。”

弗朗西斯卡：“要不我带你去吧！”

① 1英里=1609米。

如果弗朗西斯卡不带罗伯特去的话，估计按照她的指引，罗伯特只会迷路得更厉害。（当然，如果不是两人一起去，后面的事也一定不会发生。）

如果听众在一段时间之后（事实上很短，人的注意力集中的时间很短），还弄不明白你要讲什么，他的大脑就会将其识别为没有意义的信息，然后放弃记忆。这并不是他的错，因为对他而言，这完全是浪费时间，这是讲话者的错。人的大脑是一个动态的、具有多面性的，且在不断变化的物体，比如从这本书中你所学习到的任何事实都将会改变你大脑内部的生理结构，创造新的储存信息的神经联结或者加强（或弱化）已有的联结。虽然我们目前对记忆的本质仍然不太了解，但可以确定的是，大脑不会记忆那些没有意义的信息，因为它的容量有限，并不是所有接收到的信息都会进入记忆当中。

逻辑混乱、边想边讲

除了没有意义的信息，对那些没有经过组织的信息，大脑也不容易记住。随意堆砌水泥、砂石，不可能造出一座好房子；好的油画也不仅仅是颜料的堆积。讲话一样如此，各种信息的随意组合，不可能是好的表达。哪怕选材恰如其分，但不经过精心组织，没有任何意义。这种没有经过组织的信息，像一团乱麻，让大脑不堪重负，甚至会被直接过滤掉。

有秩序的信息更容易记忆

人类从很早以前就认识到，大脑会自动将发现的所有事物以某种秩序组织起来，大脑本能地认为同时出现的事物之间存在某种关

联。例如，古人在眺望星空时，看到的是由各种星星组成的某种图案，而不是散乱的星星，所以才会有射手座、摩羯座等星座（见图1-2）。



图 1-2 摩羯座星图

资料来源：https://stock.tuchong.com/search?id=&term=260664743546847279&no_overwrite=&use=0&type=&layout=&sort=0&category=0&size=100&exact=0&platform=weili&tp=&abtest=&royalty_free=0&image_source=&option=&has_person=0&face_num=&gender=0&age=&racial=&samemodel=0#260664743546847279.

作为表达者，我们希望自己描述的信息能够被听众记住，当需要时，听众能够轻易地在大脑中的某个地方找到它们。我们可以反复强化信息，比如用筷子，在学会之后，我们在每次使用筷子之前就不会再去思考握筷子的位置、手指的力度、打开的角度，因为这已经经过了无数次的强化。我们使用这项技能是如此驾轻就熟，以至于我们往往意识不到这是一项特定的技能，但它的确是。这种情形我们称之为肌肉记忆，它是经过反复强化而形成的。

我们也可以重新组织信息，在各个信息之间建立逻辑联系。之所以需要组织信息，是为了方便记忆。比如我说“狗”“海龟”“昂贵”“股票”这几个词，你可能会猜测我在试图把不同的概念联系