

NEIXIANGZHE DE  
KOUCAI XIULIANSHU

# 内向者的 口才修炼书

展啸风◎编著

外表不一定能决定魅力，但是说话可以！把说话练好，是最划算的事。

——著名节目主持人/蔡康永

人生不外言动，除了动就只有言，所谓人情世故，一般是在说话里。

——著名作家/朱自清

一句话，可以说乐一个人；一句话，也可以说恼一个人。

一句话，可以说成一件事；一句话，也可以说败一件事。

纳口拙言并非是内向者的标签，只要你敢于表达、愿意表达，慢慢地你就会爱上表达、善于表达，在各种场合自如地展现你的风采。



中国华侨出版社

NEIXIANGZHE DE  
KOUCAI XIULIANSHU

# 内向者<sup>的</sup> 口才修炼书

展啸风 ⊙ 编著

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

内向者的口才修炼书 / 展啸风编著. —北京:  
中国华侨出版社, 2012.6

ISBN 978-7-5113-2396-5

I. ①内… II. ①展… III. ①口才学-通俗读物  
IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第093328 号

内向者的口才修炼书

---

编 著 / 展啸风

责任编辑 / 尹 影

责任校对 / 孙 丽

经 销 / 新华书店

开 本 / 787×1092 毫米 1/16 开 印张/17 字数/253 千字

印 刷 / 北京溢漾印刷有限公司

版 次 / 2012 年 7 月第 1 版 2012 年 7 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-2396-5

定 价 / 29.80 元

---

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦 3 层 邮编:100028

法律顾问:陈鹰律师事务所

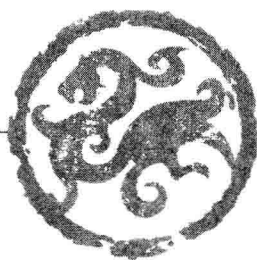
编辑部:(010)64443056 64443979

发行部:(010)64443051 传真:(010)64439708

网址:www.oveaschin.com

E-mail:oveaschin@sina.com

生活因阅读而精彩



## 前言

如今的社会生活似乎成了外向的人的天下，而内向的人似乎只与寡言少语、害羞腼腆、自卑胆怯等词汇联系起来，甚至很多有这种性格特征的人都不愿意去承认自己是个内向的人，即使实际上有 85% 的人都在不同程度上具有内向的性格。

或许正是因为这些原因，使得大多数自认为口才不好的人都不自觉地戴上“内向”的帽子。难道，内向真的如此“不堪”吗？事实并非如此。实际上，大多数内向的人都坐在一个装满了人生财富的百宝箱上，只是没有意识到“内向是上帝赐予自己最好的礼物”，或者没有找到打开百宝箱的密钥罢了。

那么，这个百宝箱里装着哪些宝贝呢？

我们一起打开来看一看：善于思考、善解人意，并且做事认真、追求完美、有强烈的上进心……也正是因为有如此之多的优点，使得内向的人更容易在生活和事业上取得成功。

或许大家并不知道，很多成功的人士都是因为很好地发挥了自己的内向优势，从而让自己在浮躁的社会里沉静下来，独立思考、富有创意，最终迈向成功，因此，作为内向者，你有必要了解自己的性格、丰富自己的人生、修炼自己的口才，从而提升自己的吸引力、扩大自己的影响力。

其实,内向性格只是一种表面现象,其深深掩盖着的是不能接纳和肯定自己。如果你是内向性格的人,那么本书将可以让你不再做人际交往中最默默无闻的那一个,而是让你成为绽放光彩、春风得意的人。如果你是一个性格外向的人,那么同样应该阅读本书,因为本书会让你从一个全新的视角了解最真实的内向者,透过他们沉默寡言的表象进入其丰富多彩的内心世界,从而掌握如何同内向性格的朋友、同事、领导、下属、伴侣等打交道的秘密。

这个世界是很公平的。一直以来,外向性格的人得到了绝大多数人的美好赞誉,他们活泼开朗、热情大方、侃侃而谈……在社会交往中,他们可以利用自身优势,不但把话说得对,而且能把话说得好、说得妙,让持有“偏见”的人们见识见识,内向性格的人也是有着不俗的口才的。

现在,就请翻开本书,寻找那些内向的人所具有的特点,然后寻找绝妙的方法发挥自己的说话本领,展现你非同寻常的口才吧。

本书为性格内向的读者指明了修炼好口才的方向和道路,其中有很多重要观点、建议和方法可让内向者学习、参照和实践。全书以深入细腻的笔触描绘了内向者在面对问题时的内心活动,可以帮助读者客观地认识自我、释疑解惑,发掘自我的独特魅力,扬长避短,创造更精彩的人生。

## 上 篇

# 不是输于口才,而是败于心理

——内向者必须改善的心理劣势

人的心理健康是一个非常复杂的动态过程,内向者相对于外向者而言,会存在恐惧、害羞、自卑、孤独等心理障碍。而这些性格特征对于一个人拥有良好的人际关系和交际口才都是有弊无利的。因此,为了能够拥有良好的交际口才和人际关系,内向者很有必要跨越这些障碍。

### 心理劣势一 恐惧心:为什么不敢大胆说出自己想说的话

由于很多性格内向的人都羞于承认自己具有恐惧心理,或者听之任之,就很容易导致恐惧情绪加重,从而导致说话水平、办事效率大打折扣。所以,当发现自己存在交往中的恐惧心理时,不要听之任之,也不要把这些归之于内向性格,而应该找到根本的原因,充分地认识恐惧心理,同时提高自己与人交往的自信心,大胆地说出自己想说的话,那么,一个虽然内向却口才一流的人或许就这样诞生了。

|                              |   |
|------------------------------|---|
| 社交恐惧更易“青睐”内向者 .....          | 2 |
| 如何避免恐惧情绪的侵袭 .....            | 5 |
| 磨“嘴”不误砍柴工,克服恐惧先要提高表达能力 ..... | 9 |

|                         |    |
|-------------------------|----|
| 内向不是问题,关键要让自己有勇气 .....  | 12 |
| 在社会交往中,勿把他人当自己的镜子 ..... | 15 |
| 告别悲观心理,不要禁锢自己 .....     | 18 |

## **心理劣势二 害羞心:为什么总是担心自己“出丑”下不了台**

内向者时常自我封闭、不敢与人交往,这是因为他们对于自己过于自卑,生怕自己会在重大场合“出丑”。其实,只要自信一点儿、乐观一点儿、勇敢一点儿,就能轻松潇洒地与人进行交往,就能把对社交的恐惧变成有利的减压器。

|                           |    |
|---------------------------|----|
| 每个人都不是完美的,别怕自己会“出丑” ..... | 21 |
| 战胜羞怯心理,轻松潇洒地与他人进行交往 ..... | 24 |
| 甩掉心理负担,不做羞答答的“玫瑰” .....   | 27 |
| 学会自我减压,害羞就会和你说“拜拜” .....  | 30 |
| 克服沉默寡言,不让害羞牵绊 .....       | 33 |

## **心理劣势三 自卑心:为什么在与人交流时总放不开**

内向者多谦卑,他们常会看到自己的不足和缺点,而少去发现自己的强项和优势。正是这种心理,导致内向者在与人交流的时候容易放不开,也就达不到交流的效果。其实,我们每个人都是独一无二的,都有自己的独特优势和不足。因此,我们没必要沉浸在自卑情绪里,而应给自己鼓劲,并努力发挥自己的潜力和优势,实现一个内向者特有的人生价值。

|                           |    |
|---------------------------|----|
| 找到属于自己的太阳 .....           | 36 |
| 让自信注满心房,说话才能更具魅力 .....    | 40 |
| 与自卑“划清界限” .....           | 43 |
| 放下完美的“包袱”,允许自己犯些小过错 ..... | 46 |
| 每个人都是无价之宝 .....           | 49 |

## 心理劣势四 孤独心:为什么害怕交往,喜欢离群索居

孤独感在我们每个人身上都存在,只不过内向的人会多一些、会持久一些。这种滋味儿显然是不好受的,所以很多内向的人都在寻求解决孤独的良药,以使自己驱散这种难以名状的痛苦感受。其实,天底下没有什么是人类克服不了的困难,当然也包括那份与生俱来的孤独感。

|                           |    |
|---------------------------|----|
| 为什么总会有孤独感 .....           | 53 |
| 打破一切靠自己的陈旧的思维模式 .....     | 58 |
| 为他人送上微笑,你会得到同样的温暖 .....   | 61 |
| 诚以待人,让自己的手心朝上 .....       | 64 |
| 学会独处,不要让孤独成为自己人生的障碍 ..... | 66 |

## 中 篇

### 尺有所短,寸有所长

——内向者必须发扬的口才优势

和外向的人比较起来,内向的人一般在说话的积极程度上慢了半拍,但是这在很多情况下确实超出外向的人所不能及的特点。大多数内向的人往往具有说话简洁、言语持重、善于倾听和思考等交流特点,这在人与人的交流过程中是非常重要的优势。其实,这些都有助于内向的人修炼自身“内功”。因此,内向性格的人有必要发扬自己的优势,为说出一语中的的话打下坚实的基础,从而让自己的话语凝练并且掷地有声。

#### 口才优势一 语言简洁:不是无话可说,只是不说废话

少即是多,短即是美。相比较一个絮絮叨叨、不停劝说的母亲,

父亲的言简意赅往往能让孩子觉得更有说服力，这就是简洁的魅力。基于这点，很多内向的人有着得天独厚的优势，因为内向，所以话少；因为内向，所以无法滔滔不绝；因为内向，所以更容易练就简洁表达的技能。

|                          |    |
|--------------------------|----|
| 发挥内在优势，不做絮絮叨叨的“唐僧” ..... | 72 |
| 不急于阐述，让你的讯息显得意味深长 .....  | 75 |
| 认识自我，挖掘自己最突出的天赋 .....    | 79 |
| 向伟人学习，打造言简意赅的表达魅力 .....  | 82 |
| 变换一种方式，让简单的话语“活”起来 ..... | 85 |

## **口才优势二 说话稳重：无须刻意表白，别人也会愿意相信你**

人们在形容一个人在思想、行动上有较强的独立性、能够控制自己的情绪，尤其在面对挫折、困难有相当的承受力和抵抗力的时候，经常用稳重来形容。虽然稳重的人在语言表述上不会过多地使用甜言蜜语，不会夸大其词，却能给人踏实、可信的感觉。这便是稳重的优势，也是很多内向者天生具备的气质。

|                       |     |
|-----------------------|-----|
| 摆脱急躁的心理，树立沉稳的形象 ..... | 89  |
| 沉着冷静，彰显内心的从容 .....    | 93  |
| 有凭有证、言之有理，谁会不信你 ..... | 96  |
| 换个说话方式，让言辞更圆满 .....   | 99  |
| 真心交友，不做孤独的行者 .....    | 102 |
| 先相信自己，别人才能相信你 .....   | 105 |

## **口才优势三 善于倾听：虽不善言辞，却是最好的倾听者**

人们常说，世界上并不是缺少美，而是缺少发现美的眼睛。事实也的确如此，在这个纷繁复杂的世界，每天都有各种各样的事情发生，有问题，也有解决的办法。如果你善于观察，你就能从中发

现端倪,快速找到解决的办法;如果你没有一双善于发现的眼睛、没有一颗敏锐的心灵,就算是有成千上万的机遇摆在你面前,你也无法把握。内向者因为看得多,说得少,因此他们更善于观察;因为听得多、说得少,他们更善于思考。而这种发现和聆听的智慧正是很多成功者都必备的一种能力,也是内向者需要保持并且继续挖掘的优势。

|                            |     |
|----------------------------|-----|
| 把你的耳朵叫醒,说得不如听得好 .....      | 109 |
| 会聆听的内向者就像沉默的宝石 .....       | 113 |
| 保持一贯作风,在倾听中把握谈话的艺术 .....   | 117 |
| 察言观色,了解他人表象之下的内心 .....     | 120 |
| 海纳百川,正确对待“顺耳话”和“逆耳言” ..... | 123 |
| 用心关注对方的话语,善于捕捉“弦外之音” ..... | 126 |
| 面带微笑,用笑容演绎倾听的魅力 .....      | 129 |

## **口才优势四 低调慎言:控制冲动,说话要经过大脑**

俗话说:“病从口入,祸从口出。”如果在与人沟通的时候管不好自己的嘴,说话啰里啰唆,那么很有可能因为哪句话不该说而招惹是非。但是,这一点对于内向者而言,一般情况下是不会有问题的,因为他们天生话不多。当然,说话简洁、不啰唆并不是说能少说就少说、能不说就不说,而是言简意赅,也就是古人所说的“立片言以居要”,即用最少的话语说出中心内容。

|                             |     |
|-----------------------------|-----|
| 说话之前多掂量,为嘴巴找个“守门员” .....    | 133 |
| 言简意赅,说话不啰唆 .....            | 136 |
| 低调为人,有了成绩不宣扬 .....          | 140 |
| 用暗示代替直言,为自己获得更多气 .....      | 143 |
| 为批评的话语裹上一层“糖衣” .....        | 146 |
| 停止抱怨和牢骚,让自己远离“幽怨族”的队伍 ..... | 148 |

对于那些“不能说的秘密”，内向者会藏在心里 ..... 151

## 口才优势五 偶尔幽默：看似木讷沉默，实则最懂冷幽默

内向的人可能有时候看起来比较木讷，但也正是木讷，在不经意间的时候展示一下幽默因子，往往能够起到一鸣惊人的效果，也能让人印象深刻，产生“原来这个人并不是想象的那样不好相处”。因此，为了增进人际交往的能力、训练自身的口才，你就不能一味地内向下去，而要在平日的生活中积累一些冷幽默，掌握有条不紊、惟妙惟肖、含蓄隽永的幽默智慧。

有一个被称作金口才的东西叫“幽默” ..... 155

不让木讷与幽默成反比，让冷幽默一语惊人 ..... 159

传递精神食粮，让周围的人身心愉悦 ..... 162

睿智豁达，灵活地运用各种幽默技巧 ..... 165

要幽默，不要滑稽，让低端讽刺靠边站 ..... 169

处变不惊，以放松的心态对待突来的变数 ..... 172

## 下 篇

### 此时无声，胜似有声

——内向者必须学会的应对技巧

内向者通常更关注内心世界，他们将更多的精力放在自身的想法和感情上，但这并不代表他们对自己身边的事情漠不关心，也不代表他们在处理一些需要“口才”的问题上就肯定比外向的人差。实际上，他们只不过是更喜欢通过内心世界来达成自我满足。基于这一点，内向者只需掌握特定场合中的沟通技巧，比如，如何推销、怎样演讲等，那么内向者同样可以把话说对，而且说得漂亮，让听者动容、为之信服。

## 应对技巧一 内向者的推销术:借助内向优势,撬开客户的心

虽然人们在评判一个服务人员专业或者不专业的时候,第一感官就是通过销售人员表现出来的态度判定的,但“热情”并不代表“专业”,也不代表优势。更多的时候,成功推销最重要的是看人下菜碟,并最终把客户的心给撬开。内向的销售员谨言慎行、注重实效、略显“矜持”等态度往往更能给客户吃一颗定心丸。也就是说,只要内向者善于把握客户的心思,在此基础上合理利用自己性格中的优势,那么客户的心就会跟着你走,成全你的销售大梦。

|                          |     |
|--------------------------|-----|
| 不以性格论推销,内向者同样行 .....     | 176 |
| 发挥内向优势,告别“客户恐惧症” .....   | 179 |
| 用独特的方法给客户吃一颗“定心丸” .....  | 181 |
| 担心口才不好,不妨借助“媒介”优势 .....  | 184 |
| 不会口绽莲花,怎样化解客户的异议 .....   | 187 |
| 给客户留下美好的第一印象 .....       | 190 |
| 推杯换盏间,内向者不可不知的应酬诀窍 ..... | 193 |

## 应对技巧二 内向者的演讲技巧:有备而来,淡定从容

强烈的畏惧心理会引起演讲者的呼吸系统、血液循环系统和部分内脏器官出现不良反应,从而满脸通红、汗如雨下、双手发凉、两腿打战、说话结巴,严重者还会狼狈地逃离演讲现场,从此不敢当众说话。对于类似的情况,我们都不想遭遇,尤其对于很要面子的内向者来讲实在是不敢想象。之所以在演讲时紧张,总的来说还是因为一个“怕”字。我们不用平白无故地担心那么多事情,只要轻松地讲出自己精心准备的内容,掌声、鲜花自然会出现了。

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 提前做好准备,有备而来不慌张 ..... | 196 |
| 轻松演讲不卡壳 .....        | 199 |
| 上台之前先克服一下紧张情绪 .....  | 202 |

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 精神胜利法让你克服演讲恐惧 ..... | 205 |
| 即使话不连贯也要坚持讲下去 ..... | 209 |
| 说一个与众不同的开场白 .....   | 212 |

### **应对技巧三 内向者的拒绝技巧:学会说“是”,懂得说“不”**

内向的人往往由于天性中的善良,当面对别人的请求或者命令时,即使自己不情愿去做,也不好意思拒绝他人。像这样的人往往在同事们中间是好伙伴,在生活上也是体贴的好伴侣。可是,他们或许不清楚,自己不会拒绝、不会说“不”,会使他们因为对自己有欠尊重,以致得不到别人的尊重。实际上,面对明知不可为的事情,你一定要相信自己的判断,要勇敢地说“不”,为了一时的面子而勉强行事是最不明智的行为。

|                          |     |
|--------------------------|-----|
| 面对不合理要求如何灵活巧妙地说“不” ..... | 215 |
| 说“不”是个艺术活儿 .....         | 218 |
| 对他人有异议私下说,当众拆台不可取 .....  | 221 |

### **应对技巧四 内向者的谈判技巧:既要委婉,更要有分量**

谈判是一种为了取得合作而采取的交流模式,但也是一场口才与智慧的博弈。在谈判过程中,内向的人一定要发挥自己的特性,谨慎地说每一句话,该说的时候说,不该说的时候就保持沉默,或者干脆说“不知道”。真正的谈判高手会将一半甚至更多的时间用在倾听上,认真听对方说每一句话,从而慢慢摸清对方的底牌,让自己赢得先机。

|                           |     |
|---------------------------|-----|
| 谈点儿题外话,营造良好的谈判氛围 .....    | 224 |
| 慎重答复谈判对手提出的疑问 .....       | 227 |
| 打好“语言太极”,巧妙地运用模糊的话语 ..... | 230 |
| 换个说法,婉转地说出否定的意愿 .....     | 233 |

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 适时地沉默会让成功的概率更高 ..... | 237 |
|----------------------|-----|

## **应对技巧五 内向者的表白技巧：润物细无声，句句见真情**

内向者喜欢把爱埋在心里，总是远远地看着对方，默默地关心、疼惜着对方，对方的一个小小的举动都会让自己想出千万种可能，搞得他们夜不能寐、茶饭不思，看到对方和其他的异性亲近，自己的心中既忌妒又悲伤。要想避免自己留有遗憾，内向者在爱一个人的时候一定要表达出来。当爱情来临的时候，你不应该躲避，而要勇敢地迎上去，勇敢地把爱说出口。

|                          |     |
|--------------------------|-----|
| 鼓起勇气，爱他就要大胆说出来 .....     | 240 |
| 不要总是疑神疑鬼，试着努力去相信对方 ..... | 244 |
| 别和伴侣太“讲理” .....          | 248 |
| 赞美是滋养感情的最佳养料 .....       | 251 |
| 养成沟通的习惯，彼此就能更合拍 .....    | 254 |

上

篇

## 不是输于口才,而是败于心理

——内向者必须改善的心理劣势

人的心理健康是一个非常复杂的动态过程,内向者相对于外向者而言,会存在恐惧、害羞、自卑、孤独等心理障碍。而这些性格特征对于一个人拥有良好的人际关系和交际口才都是有弊无利的。因此,为了能够拥有良好的交际口才和人际关系,内向者很有必要跨越这些障碍。

## 心理劣势一 恐惧心：

### 为什么不敢大胆说出自己想说的话

由于很多性格内向的人都羞于承认自己具有恐惧心理,或者听之任之,就很容易导致恐惧情绪加重,从而导致说话水平、办事效率大打折扣。所以,当发现自己存在交往中的恐惧心理时,不要听之任之,也不要把这些归之于内向性格,而应该找到根本的原因,充分地认识恐惧心理,同时提高自己与人交往的自信心,大胆地说出自己想说的话,那么,一个虽然内向却口才一流的人或许就这样诞生了。

### 社交恐惧更易“青睐”内向者

社交恐惧症更容易“袭击”内向人。但是,内向者在大多数情况下都是可以自我调节的。因此,患有社交恐惧症的内向朋友不必担心,如果无法自我调适,那么就寻求医生的帮助。

每当周围有人说某某有“社交恐惧症”,我们就会立刻想到一个内向、害羞的形象,而那种活泼开朗、大大方方的“帽子”则只能给外向者戴。

事实上也的确如此,社交恐惧症更容易“青睐”内向者,这是为什么呢?

从心理学上看,社交恐惧产生的原因是过于看重和顾忌他人的评价。乍