



国际职业培训师特训营金章导师推荐课程  
美国卓越成功大师数十年演讲与表达力提升训练心得

# 表达力

## 练习题

〔美〕奥里森·斯威特·马登 著  
徐佳 编译

一个人的成功，约有15%取决于知识和技能，85%取决于沟通。  
掌握说话技巧者，能在进退两难时，左右逢源！

天津出版传媒集团  
天津人民出版社

# 表达力

## 练习题

[美] 奥里森·斯威特·马登 著  
徐佳 编译

天津出版传媒集团

天津人民出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

表达力练习题 / (美) 马登著; 徐佳编译. — 天津:  
天津人民出版社, 2014.2  
ISBN 978-7-201-08401-5

I. ①表… II. ①马… ②徐… III. ①语言表达 - 通俗读物 IV. ①H0-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第234249号

天津出版传媒集团

---

天津人民出版社出版、发行

出版人: 黄沛

(天津市和平区西康路35号 邮政编码: 300051)

邮购部电话: (022) 23332469

网址: <http://www.tjrmcbs.com.cn>

电子邮箱: [tjrmcbs@126.com](mailto:tjrmcbs@126.com)

三河市祥达印刷包装有限公司

2014年2月第1版 2014年2月第1次印刷

787×1092毫米 16开本 17印张

字数: 248千字

定价: 35.00元

## 前言 INTRODUCTION

美国成功学大师戴尔·卡耐基说：“当今社会，一个人的成功，仅仅有15%取决于技术知识，而其余的85%则取决于人际关系及有效说话等软本领。”无可置疑，在当今这样一个讲究人际沟通的时代，卓越的口才是赢得天下的至尊法宝。因此，只有掌握了说话的技术，你距离人上人的境界才能更近，抵达成功的彼岸也才能更快、更直接。

从古至今，善言者长于辩，善思者敏于慧。语言可以体现一个人的品德与修养，而你的谈吐能力与应变能力直接影响你的人际交往圈的大小。一个语言拙劣、粗俗的人必定是不受欢迎的，只有谈吐优雅、妙语连珠的人才更容易获得众人的青睐。如果你是一位正在求职的大学生，你需要不卑不亢地回答面试官的问题；如果你是一位老师，你需要循循善诱地吸引你的学生；如果你是一位律师，你需要唇枪舌剑地辩论。此时，恰当的话语就成了你获得事业成功的秘密武器。

现如今，凡是颇有成就的领袖、企业家、电视名人，无不具备高超的说话艺术。他们凭借出众的口才在人际交往中左右逢源、游刃有余，将自身的才能与智慧发挥得淋漓尽致。试想，即使一个人的思想深刻，知识渊博，但如果没有出色的语言表达能力，思想的深度与知识的广度也只能局限在一个狭小的范围。

语言的魅力是无穷的。出众的语言是你说服他人的强大武器，一流的演讲是你致胜的关键之一，风趣与幽默是你慰藉心灵和愉悦他人的灵丹妙药。掌握

了语言这门技术，面对陌生人时，你将不再畏缩不前、无话可说；与心仪已久的对象交谈时，你将不再木讷生涩；向顾客推销产品时，你将不再担心被人拒之门外。因为，“语商达人”会告诉你如何找到打开他人心扉的钥匙、俘获爱人芳心的妙招、在商场上无往不胜的王牌。

金融危机时期，曾经有一位毕业于耶鲁商学院的大学生，在寻找工作的道路上四处碰壁。最后，为了使自己活下去，他决定放下所有尊严，走进了一位大商人的办公室，要求与这位大商人当面谈。起初，大商人对这个衣衫褴褛的年轻人很是不屑，他怀着好奇的心情答应给他一次谈话的机会。但是，谈话一开始，商人的注意力就被这个谈吐不俗的大学生吸引了。谦卑的言语中透露出正直，委婉的语调中带着坚决，他思路清晰、妙语连珠，令听的人非常舒服。就这样，时间在不知不觉中过去了，原本几分钟的谈话竟然持续了几个小时。谈话结束后，大商人当下就为他安排了一份薪酬不菲的工作。

那么，是什么原因让这名大学生在这么短的时间内，就打动了这位颇有影响力的大人物呢？不错，是口才！一种可以令人在几分钟内就心悦诚服的惊人沟通能力和技巧！

一旦你掌握了说话的技巧，再复杂的人际交往也会变得得心应手。当你用幽默、诙谐的语言将讽刺你的对象，反驳得哑口无言时；当你运用灵活的说服技巧，把难缠的顾客说得心服口服时；当你利用智慧，找到了打开了陌生人心门的钥匙时，一切就都变得轻而易举。但是，占据了说话的主动权并不意味着总是让别人听你滔滔不绝，而在适当的时候保持缄默，在合适的时机出其不意，才是真的掌握了说话的精髓。

## 第一章 “语商”让你变身沟通达人

沟通是我们每天必做的事情，其中包括与父母、朋友、上司、同事甚至是陌生人。对很多人而言，与人沟通是一件很轻松、愉快的事，但对某些人而言，人际交往是一件令人头疼的苦差事。无论你是哪一类人，掌握一定的沟通技巧，无论是对你的工作还是学习，都将十分有益。“语商”将会告诉你，在处理沟通中出现的障碍时，一方的努力也能改善关系。让自己变身沟通达人，用自己的态度去影响对方，从而在人际交往中做到游刃有余。

六步玩转人际交往圈 002

你好，初次见面的陌生人 005

布朗定律：找到打开某人心锁的钥匙 008

倾听——无声的情感交流 011

那些沟通中常犯的错 013

## 第二章 语言艺术表达练习：用多种情感为语言调味

美国著名演说家戴普曾勉励大家：“世界上再没有什么比令人心悦诚服的交谈能力更能迅速地获得成功和别人的钦佩了，这种能力，任何

人都可以培养出来。”的确，说话是一种技术，也是一门艺术，只要掌握了正确的方法，那么，很多人都可以成为“语言大师”。如果你觉得自身的能力是可以靠时间来检验的，那么学会了语言这门艺术，绝对可以更快地发挥你的潜能。

人人都爱被赞美 020

面对提问，给出最合适的回答 022

比林定律：该说“不”时就说“不” 025

不得不学的冲突管理 029

请求使人喜欢，命令使人讨厌 032

改掉你的“指责型人格” 035

### 第三章 幽默表达练习：与其暴跳如雷，不如幽上一默

幽默是一种优美健康的品质，懂得幽默是成熟的表现更是自身修养的外露。幽默具有不可估量的作用和力量，它能让人降低紧张的情绪，制造轻松的气氛；能帮助人洞察冲突和情绪困扰的原因；能化悲愤为快乐，调节自己的情绪。而一个具有幽默感的人，通常能发现更多的生活乐趣，看到生活中轻松的一面。

幽默是受伤心灵的抚慰剂 040

不服气时不妨反唇相讥 042

“不伦不类”的类比幽默 046

声东击西：含蓄迂回的幽默 048

幽默需要反向思维 050

越荒谬，越幽默 053

幽默的力量有多大 055

## 第四章 演讲表达练习：增加你的公众魅力值

你是否也曾梦想像美国民权运动的著名领袖马丁·路德·金一样，能够在众人面前妙语连珠，让人心服口服？你是否也曾苦恼过自己天生就是个怯场又语拙的平凡人？其实你远不必因此苦恼，虽然卓越的演讲能力的确很令人羡慕，但是要想成为一流的演说家也并非难事。只要你掌握了正确的演讲方法，加之不断地练习，就一定可以吸引众人，成为出众的演说家。

- 不能忽视的演讲三要素 060
- 你是自信还是怯场 063
- 演讲成功，你要这样做 067
- 避免错误的开场白 070
- 把听众带进你的角色中 073
- 消除听众的敌意 077
- 突发状况！以不变应万变 079
- 如何让你的演讲完美收场 081

## 第五章 说服表达练习：把你的想法植入别人脑海

无论在生活或工作中，我们与父母、朋友、领导、同事在同一件事上经常会出现意见的分歧。此时，你就需要有良好的口才和一定的技巧才能说服对方，直到双方达成共识。无疑，良好的口才是一个优秀的领导或在实施领导行为的过程中，向公众宣扬自己主张并被接受的强大武器。



- 站在说服对象的角度 086
- 保持适度的沉默 089
- 抓住“逐利心理”这个弱点 092
- 让对方形成说“是”的惯性 095
- 绕个圈子旁敲侧击 098
- 一顶“高帽子”的威力 101
- 退一步，进两步 104

## 第六章 面试表达练习：赢得面试官印象加分

如何在短短的几分钟内赢得面试官的好感，是每个求职者都应该关心的问题。这时候，具备一流的口才与讲话策略至关重要，因为它们是应试者综合素质的体现。高明的应答技巧才能提高面试成绩，获得理想的效果。那么，在求职面试中，怎样的开场白才会令面试官对你刮目相看？交谈中需要掌握哪些应答技巧呢？

- 来一段出色的自我介绍 110
- 面试交谈的四个法则 114
- 秀出你的“个性品牌” 118
- 诙谐的谈吐是一张优秀名片 121
- 不让薪资变成尴尬话题 124
- 承认自己有缺点 128
- 跳开面试官的“问题陷阱” 130

## 第七章 办公室表达练习：升职加薪的利器

不可否认，在职场上许多业务能力很强的精英，在人际交往上却不甚在行。也许他们以为只要自己的编程能力或写作能力够强悍，一样可以在公司里的位子稳如泰山。其实不然，在残酷的职场竞争中，一个只会埋头苦干，不懂人情世故的“精英”是不会走得太远的。如何在办公室中建立牢固的交往圈？如何才能赢得上司对你的好感？

- 与每个同事和谐相处 136
- 和上司这样交流 139
- 成为下属眼中的理想领导 145
- 永不吝啬你的鼓励 148
- 不做高高在上的指挥者 152
- 办公室的禁忌话题 154
- 如何让别人“心甘情愿” 157
- 指正别人的错误有技巧 160
- 批评也要讲方法 164

## 第八章 推销表达练习：不吃“闭门羹”的终极绝招

成功的销售，无疑需要一流的口才，一个出色的销售人员必然是一个能够灵活地运用语言艺术的高手。美国“超级推销大王”弗兰克·贝特格也曾说过：“交易的成功，往往是口才的产物。”因此，要想做一个成功的销售人员，必须培养自己的语言魅力。用语言吸引顾客的注意，激发他购买的欲望，这是成功推销的一半。

- 顾客的兴趣就是你推销的切入点 170
- 引起顾客注意的三张王牌 173
- 提问引起客户兴趣 176
- 推销中的表达艺术 179
- 使人信服，才能一击即中 183
- 妥善处理各种问题 187
- 不害怕被拒绝 190

## 第九章 谈判表达练习：在商业场合中战无不胜

在这个纷繁复杂的商业场合，谈判是解决分歧、达成合作常用的方法。与客户谈项目、与对手谈合作，与老板谈涨薪……我们时时处处需要谈判。谈判对我们而言，就像家常便饭一样平常，可以说，世界上的任何事情都能够通过谈判来达成协议。掌握高超的谈判技巧，可以帮你顺利达成心愿。

- 占领谈判的先机 194
- 摸清对手底牌，制定完美方案 196
- 谈判的“辅助道具” 200
- 谈判中该说与不该说的话 203
- 掌握谈判的陈述技巧 205
- 成功的谈判策略 209
- 僵局不代表失败 212
- 让步等于前进 214
- 亮出你的“最后通牒” 217

## 第十章 异性交往表达练习：提高自我爱的能力

男人和女人是人类社会的主角，异性之间的交往是整个社会关系网中的中流砥柱。无论是工作还是生活，我们都不可避免地要与单位里的同事，身边的情侣、爱人，或者父母交流，如果沟通不当，不仅会使自己的事业陷入困境，甚至会断送一段美好的姻缘。因此，如何有效地和异性沟通是摆在我们每个人面前的重要问题。

如何吸引你的“理想型”对象 222

说出“魔鬼问题”的正确答案 226

甜言蜜语有时比行动更重要 229

婚姻中，沉默不是金 232

现在开始，停止喋喋不休 235

看到你配偶的优点 238

放弃强迫性语言 242

谈谈心，多沟通 244

“离婚”一词是婚姻粉碎机 248

温馨的家庭气氛比什么都重要 250

善意的谎言更能讨女人欢心 252

男女沟通差异大揭秘 255

## 第一章 “语商”让你变身沟通达人

沟通是我们每天必做的事情，其中包括与父母、朋友、上司、同事甚至是陌生人。对很多人而言，与人沟通是一件很轻松、愉快的事，但对某些人而言，人际交往是一件令人头疼的苦差事。无论你是哪一类人，掌握一定的沟通技巧，无论是对你的工作还是学习，都将十分有益。

“语商”将会告诉你，在处理沟通中出现的障碍时，一方的努力也能改善关系。让自己变身沟通达人，用自己的态度去影响对方，从而在人际交往中做到游刃有余。

## 六步玩转人际交往圈

我们在与他人沟通的时候，一定要按照一定的逻辑顺序来表达。这样做不仅可以将你所要说明的信息明确地传达给对方，而且能够使对方对你的话印象深刻。

大致而言，我们在表达意思的时候，需要按照这六个步骤去进行。

### ● 1.用简单明了的语言陈述你的想法

我们生活在一个快节奏的时代，时间就是金钱，效率就是成功的保障。因此，说话的人切不可再沉溺于那种冗长、闲散的绪论之中，而应在结束适当的开场白之后，开门见山地把你的意思说出来。现在的人们都很忙碌，他们觉得不必拐弯抹角地得到某种知识，而是已经习惯于那种消化过的新闻报道。他们希望听到的话像麦迪逊大街上那些广告一样——那些广告借助了招牌、电视、杂志和报纸，通过一些简洁有力的词语，把发布的信息告诉人们。他们没有耐心等你结束全部讲话的时候，再去猜测你要讲的究竟是什么。因此，你只有在一开始，就告诉对方你要讲的是什么，这样才能强调你所要表达的意思。

## ● 2.说明表达意思的理由

这个步骤在人与人的交流中非常重要，甚至可以说是最重要的。因为每个人都可以有他自己的观点，重点在于，你如何去说明、论证这个观点，进而得到他人的认同。如果说“是什么”是你的观点的话，那么“为什么”就是你接下来所要说明的原因。

卡耐基训练班的某位学员就“在寒冬开车需要更加小心”这个主题，在进行了许多说明后，又举了下面这个例子：

“1949年冬天的某个早上，我带着我的妻子和两个孩子在印第安纳州沿着41号公路开车北上。那时候，车子在镜片一样的冰上缓慢地行驶，我小心翼翼地把着方向盘，因为一点儿小问题就会使整部车子失去控制。

我们的车子已经在冰上开了好几个钟头之后，来到了一处较宽阔的马路。这时候，路上的冰已经被太阳晒得融化了。因为赶时间，我踩动了变速器。其余的车子都跟我一样纷纷加速，每个人似乎都急着赶往芝加哥，孩子们则高兴地在车子的后座唱起歌来。

忽然，马路的上坡处深入到一片林地。车子爬上坡之后，下坡的地方因为被林地的树木挡住了阳光，那里的冰还没有融化。我意识到危险来临了，想减速，但是却已经来不及了。我前面的两部汽车急剧地往下冲，我的车子也一样。我们滑过路肩，停在了一处雪堤之上，幸运的是，车子并没有翻。但是紧跟着我们滑行而下的车子，却正好撞在我的车子侧面，车门被撞坏了，并且车窗玻璃也纷纷落在我们身上。”

怎么样？这段描述是否能够说明他的观点？答案是无疑的。因为他所举的例子真实而又生动，这样的例子正好是我们在论证的时候所需要的。

## ● 3.用生动的事例说明你的意思

当你说出了你想要表达的意思的时候，你需要对你的意思进行适当地解释和说明。纯粹地进行的理论上的说明容易使人生厌，更好的办法则是运用实例

去说明。

把自己要讲的主题用一种实例的形式告诉对方，通过这个例子，你可以生动而又具体地说明想要向对方传达的内容。当然，所举的例子必须是足够说明这个问题的。如果例子不合适的话，就会起到相反的说话效果。

#### ● 4.完美表达你的意思

这个步骤是从对方的角度出发，更进一步地说明和解释你的意思。也许对方会对你所说的话表示反对，并且提出几条意见来反驳你。你最好在对方提出反对意见之前，主动地想到他们可能会有的意见。

你必须对你的意思进行自我否定，然后去说明这个否定是错误的，并且考虑错在什么地方，这样才能使它更加可靠，对对方来说，它才会更加可信。经不住疑问的意见是不稳固的意见，并且很有可能就是错误的。当然，这种思考工作你必须在你准备说话之前就已经做好了。

#### ● 5.切记，适当地重复不可少

有些人讽刺说：“在你结束你的说话之前，提醒一下那些已经睡着了的人们该醒醒了。”说话的结尾的作用当然不是如此，但是如果真的有人睡着了，你强调一下你的意思，至少也能起到一定的作用。因为在现实中，即使你说得非常精彩，但是可能因为对方的才智问题、知识水平等问题，或者单单因为你的说话时间过长，你的主要观点可能已经被他们所淡忘了。

因此，适当地重复能起到很好的沟通效果，对你对他人都有好处。不要嫌啰唆，这是有效沟通必不可少的一环，也是你有效地表达必不可少的步骤。

#### ● 6.换位思考来表达你的意思

许多销售人员在向顾客推销自己的产品时说得天花乱坠，但最后还是没能打动顾客的心。因为对对方而言，最重要的不是道理，而是这个道理跟他是否有关系。如果他得不到任何有益的东西的话，那么他一定不会对它感兴趣。因



此，你有必要告诉他，你说的这个道理跟他有什么关系。你最好是找一个最适当的理由，来打动对方，并且让他们不但同意你的意见，也会在这条意见的指导下行动。

站在对方的立场来表达你的意思，可以起到事半功倍的效果。只有你的观点被他人接受，沟通的目的才真正达到了。因此，换位思考不仅是人际交往的必要步骤，而且直接影响你交往的广度与深度。

### 思考题

1. 如何清晰地向对方表达出你的意思？可以分为哪几步？
2. 沟通时面对对方的不耐烦和不专心应该怎么做？
3. 怎样做才能更好地让他人理解并接受你的想法？

## 你好，初次见面的陌生人

在我们的工作和学习中，经常要与陌生人打交道。面对素未相识的人，我们不仅要打破与他们之间的界限，消除无形的隔膜，还要顺利地把自己的意见和思想传达给他们，使他们能欣然接受，并赞成拥护，甚至把他们变成自己的朋友，要做到这些不仅需要好的口才而且还需要一定的沟通智慧。

威尔逊刚当选新泽西州州长后不久，有一次赴宴，主人介绍说他是“美国未来的大总统”，这本来是对他的一种恭维，而威尔逊又是怎样回应的呢？首先威尔逊讲了几句开场白，之后接着说：“我转述一则别人讲给我听的故事，我就像这故事中的人物。在加拿大有一群钓鱼的人，其中有位名叫约翰逊，他大胆地试饮某种烈酒，并且喝了很多。结果他们乘火车时，这位醉汉没乘