

别输在 不会表达上

DON'T
FAIL

篱落◎编



EXPRESS
YOURSELF

无法表达内心的真实想法, 你就输在了起跑线上!
一言可以兴邦, 一言可以丧邦, 就看你会不会表达。



黑龙江科学技术出版社
HEILONGJIANG SCIENCE AND TECHNOLOGY PRESS

别输在 不会表达上

.....

DON'T
FAIL

篱落◎编



EXPRESS
YOURSELF



黑龙江科学技术出版社
HEILONGJIANG SCIENCE AND TECHNOLOGY PRESS

图书在版编目 (C I P) 数据

别输在不会表达上 / 篱落编. -- 哈尔滨: 黑龙江
科学技术出版社, 2019.3

ISBN 978-7-5388-9970-2

I . ①别… II . ①篱… 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 (2019) 第 038342 号

别输在不会表达上

BIE SHU ZAI BUHUI BIAODA SHANG

篱 落 编

项目总监 薛方闻

策划编辑 沈福威

责任编辑 徐 洋 马远洋

封面设计 程芳庆

出 版 黑龙江科学技术出版社

地址: 哈尔滨市南岗区公安街 70-2 号 邮编: 150007

电话: (0451) 53642106 传真: (0451) 53642143

网址: www.lkcbs.cn

发 行 全国新华书店

印 刷 玉田县昊达印刷有限公司

开 本 880 mm × 1230 mm 1/32

印 张 6

字 数 150 千字

版 次 2019 年 3 月第 1 版

印 次 2019 年 3 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-5388-9970-2

定 价 36.80 元

【版权所有, 请勿翻印、转载】

本社常年法律顾问: 黑龙江大地律师事务所 计军 张春雨

此为试读, 需要完整PDF请访问: www.ertongbook.com

前言

为什么你总是说了别人不爱听的话而把事情搞砸？

为什么你明明本心善良却屡被误解？

为什么你一开口就将双方本来就敏感的关系变得尴尬，把本来尴尬的关系搞得更僵？

为什么你很努力，却得不到别人的认可？

.....

为什么你说话别人总是不爱听？这是因为你不懂说话的技巧。

说话作为现代社会人际交往过程中的基本手段，显得尤为重要。虽然每个人都知道说话的重要性，但能把话说好的人却不多，尤其是把话说到对方的心里去，做到既入耳又入心的，则更为不易。在人际交往的各个场合，如果你说话水平欠佳，又缺乏娴熟的表达、沟通能力，那么你的人生将有可能深陷在困境与僵局之中，难以达成意愿，更不用说实现目标。

在工作与生活中，我们也经常会看到这样的情形：那些语言表达能力强的人，能轻松地让周围的人变得愉快起来，从而赢得好人缘，身边的同事都喜欢与他合作，他还深受领导的青睐与器重，因此总能获得我们梦寐以求的升迁机会。而那些语言表达能力不佳的人，则总是默默无闻，常常会被领导忽视掉，获得升迁

的机会也是微乎其微，有时甚至还会因为不会说话而得罪他人，从而影响人际关系，导致事事不顺。

毫无疑问，语言表达能力的强弱，已成为人生能否成功的关键因素。数千年前的古希腊著名思想家、哲学家苏格拉底曾说过：“世间有一种能力可以使人很快完成伟业，并获得世人的认可，那就是令人喜悦的讲话能力。”

而到了现代社会后，人们对语言表达能力的认识越发深刻，对它的研究也变得更加深入了。美国成功学大师戴尔·卡耐基曾这样说：“一个人的成功，15%靠技术知识，85%靠口才艺术。”美国人类行为科学研究者汤姆森也有同样的看法，他说：“发生在成功人士身上的奇迹，至少有一半是由口才创造的。”

事实上，我们大部分人自咿咿呀呀开始学语时就拥有了语言表达的能力，之所以不能发挥出语言所向披靡的威力，是因为我们不懂得如何去使用它。也就是说，很多时候，我们不是输在了语言表达上，而是输在了一些语言表达的细节上。而这些细节，是可以通过我们后天的专门训练来掌握的。无数成功人士的亲身经历都证明了这个事实：只要掌握了正确的训练方法，然后在平时多勤加练习，即使是语言表达能力不佳的人，最终都会在人际交往中闪闪发光，成为社交场合令人瞩目的那颗“星”。

本书事理相结合，以通俗易懂的语言剖析了如何进行语言表达训练。通过对本书的学习，你会发现语言表达不仅是一门学问，更是一门真正的生活艺术。学习最受欢迎的说话艺术，不让你的

人生输在不会表达上！

作者

目 录

>>> 第一章

委婉的艺术——绕弯子表达看法

心直口快并不是优点	002
换个说法，就能给对方留住面子	005
用温和的方式指出别人的错误	008
示弱是门大学问	013
婉拒才能不伤和气	018
批评也可以很“婉约”	022
借他人之口说你的想法	025

>>> 第二章

赞美的艺术——发现他人闪光点

开口前先将“尊重”摆在前面	030
所有赞美的前提都是真诚	034

赞美不同于恭维	037
赞美切忌千篇一律	043
赞美到对方“心坎里”	047

>>> 第三章

幽默的艺术——善用风趣打动人心

幽默是顶极沟通的艺术	052
自嘲会给你带来好人缘	056
别总是一本正经，可用幽默来活跃气氛	059
幽默一把，胜于刻板说教	062
不妨试试反话正说	065
开玩笑也要适可而止	070

>>> 第四章

拒绝的艺术——巧妙地说“不”

适当拒绝更能赢得尊重	074
怎样巧妙地把“不”字说出来	078
如果不好意思明示，那就暗示	082
将否定对方的语言润滑一下	085
拖延也是一种拒绝方式	089
找出对方的“缺陷”来拒绝	093

>>> 第五章

说服的艺术——让你轻松说服他人

晓之以理，动之以情	098
真诚是所有说服的前提	101
“登门槛效应”更易实现目标	104
潜移默化中把握话语权	107
把你的“想法”变成他的“主意”	110
用“心理定式”说服对方	113
利用逆反心理进行说服	117
眼泪也能成为“武器”	120
用认同感来打开他人心扉	123

>>> 第六章

缓解尴尬的艺术——说对话及时救场

寻找共同话题，拉近彼此距离	128
打个圆场，给他人留足面子	132
一句良言，如同三冬暖阳	135
理解和安慰可以化解矛盾	140
该糊涂时就要“糊涂”	143
不真诚的道歉比犯错更可怕	149
主动求和，化敌为友	152

批评他人时，要对事不对人	156
幽默地批评，让对方有台阶下	159

>>> 第七章

倾听的艺术——别样的沟通方式

倾听也是有效的沟通方法	164
适时地交出话语权	167
会说，还要会听	170
夸张的表情，让人知道你在认真听	175
适当沉默，也是一种反击	178
懂得倾听，他人才能打开话匣子	181

No.1

第一章



委婉的艺术
——
绕弯子表达看法



心直口快并不是优点

在日常交往中，同样的一句话，有人说得让人心服口服，有人却说得让人怒气冲冲，这就是说话的艺术。固然，说话直言不讳的人，可以给人真诚、坦率的感觉，但是很多时候，这种说话效果其实并不理想，轻者有碍人际关系的和谐，让你的诚意大打折扣，重者导致信息失真，甚至曲解原意，这实在有违交谈的初衷。

阿凯这个人还不错，唯一的毛病就是说话太直。有一次，阿凯在台球馆和朋友阿磊及其他几位朋友打球。阿磊是初学，没掌握打球的技巧。出于好心，阿凯便教起阿磊学打球。由于关系比较“铁”，阿凯在跟阿磊说话的过程中就没有什么顾忌。在教的过程中，他一会儿说阿磊“真笨”，一会儿说阿磊“不长脑子”。

阿磊听后，满脸不高兴，何况还当着好几个人的面说他，所以阿磊感到非常难堪。但是阿凯却毫无察觉，继续说道：“你这小子，平时看起来挺聪明的，怎么学起台球来这么不开窍呢？脑袋里装的是不是全是糨糊啊？”

阿磊实在忍无可忍，反唇相讥道：“阿凯，人各有所长，你如此羞辱人未免太不道德了吧！你能不能学着尊重别人，这样说



话实在太毒舌了。”

“我怎么毒舌了啊，你看你总是打不好，我教你你还不高兴了。再说了，你就是笨嘛，还不让人说了。”阿凯继续这样说道。

阿磊气得脸都绿了，最后转身走了，本来两个人的关系还不错，但从这件事情发生之后，关系就疏远了很多。

若是能有意地绕开中心话题，即“绕一个圈子”，往往能减少很多矛盾和冲突，从而达到理想的效果。

著名作家二月河的“落霞三部曲”火了之后，他便宣布暂时歇笔，谢绝一切采访。某报社的一位记者联系上二月河后，刚跟对方提出采访的请求，就被二月河礼貌地拒绝了。

虽然记者吃了闭门羹，但是他没有放弃。后来，这位记者了解到，二月河患有严重的糖尿病，在生活中，他对自己的女儿也是疼爱有加。

当记者弄清楚这些情况以后，再一次拨通了二月河的电话：“您好！我是××报社的记者，很久以来一直想登门拜访，又怕给您带来不便，现在终于可以放心地给您打这个电话了。”

二月河听了，困惑地问这位记者：“哦，那现在有什么不同吗？”

记者慢条斯理地说：“上个月，您的女儿告诉我，您现在身体恢复得不错，很希望重新回到以前的创作状态中，这让我们这些读者特别欣慰，也特别期待。最重要的是，您的女儿还特意叮嘱我，这个时间段可以给您打电话，她说您刚锻炼回来，正在品



茶小憩。听得出来，您现在的心情一定很不错。我想请您出来坐坐，向您讨教几招健身秘诀。您可否指点一下呢？”

这一次，二月河终于答应了这位记者的采访。

相比初次采访时记者的直言遭拒，这一次，他无疑是做足了功课。待他了解了对方的喜好之后，再和对方聊一聊他最为关注的话题，谈话方式轻松愉快，自然也就冲淡了对方的防备心理。

说话也是一样，在人际沟通的过程中，我们免不了会碰到各种“刺儿”，越是这种时候，越不能“直肠子”，而应该想办法拐着弯儿、绕着圈儿、变着法儿地说，既让人心知肚明，又避免直言犯忌。法国作家勒农曾说：“你不要焦急！我们所走的路是一条盘旋曲折的山路，要拐许多弯，兜许多圈子。我们时常觉得好似背向着目标，其实，我们总是越来越接近目标。”

绕圈子其实就是一种迂回的谈话技巧，当直言地“正面进攻”不能奏效时，不妨退一步，拐个弯，然后慢慢缩小这个圈子。一旦对方的话匣子被打开了，何愁绕不到圈子的中心，达不到自己的目的呢？反之，若是一味地硬碰钉子的话，只会让“刺”卡在自己的喉咙里，吃亏的终究是你自己。

当然，绕弯子并不是让人放弃，也不是甘愿后退，更不是圆滑世故，而是为了更快地接近目标，让生活中的事情变得更加温润、自然。



换个说法，就能给对方留住面子

与人说话，你不能过于耿直，说话要经过大脑。有些话到底怎么说才能达到理想的效果？其实，很多时候应该说出的话不是开口就能说好的，需要在头脑中思考一下，当你深思熟虑之后，你说出的话一定比你不经思考就说出的话更能打动对方的心，效果也更好。所以说，很多时候，这个弯子还是必须要绕的。

凯文是某家公司的总经理，他有一位年轻漂亮的女助理，叫戴芳。但是凯文发现助理戴芳对待工作十分粗心，经常出差错。

有一天，凯文看见戴芳走进办公室，就对她说：“戴芳啊，你今天的衣服可真漂亮，很适合你这种年轻漂亮的女士穿。”助理戴芳顿时受宠若惊。

接着，凯文又说：“可是，千万别自满啊，我相信你工作的能力也会像你本人这么漂亮。”

果然，从这天起，女助理戴芳在工作的过程中细心了不少，很少出现差错。

董事长知道这件事情之后，觉得很奇怪，他问凯文：“凯文啊，你真是有法子啊，你是怎么想出来的呢？”



凯文说：“董事长，其实这并不难，你观察过理发师给人刮胡子吗？他总是先给人涂上肥皂，然后再刮，这样做就是为了刮起来使人感觉不到疼。说话也是这个道理。”

委婉并不是每个人生来就会的，委婉代表着一个人的成熟与体贴。一个成熟的人在任何场合都会替别人考虑，有时还能含蓄地表达自己的意见，避免太过直接而伤害到对方的感情。所以，善于委婉地说话，也是一种与人相处的技巧之一。

委婉含蓄是一种巧妙和艺术的表达方式。当我们很想表达一种内心的愿望但又难以启齿时，不妨使用含蓄的表达方法。它有时要比口若悬河更能达到正确表达的目的，从而收到令人满意的效果。

若若的家庭条件比较优越，她的爸爸是某单位的一位局长，她从小就是被大家宠爱的小公主。陈海是个年轻的小伙子，大学毕业之后凭自己的本事来到了这家单位，虽然现在只是一名小科员，但是他努力上进，是一名很有潜力的职员。陈海家是农村的，在大城市也没什么靠山，若若在和陈海谈恋爱时，总会显示出她在某方面的优越感，认为她各方面都比陈海优秀。

谈恋爱之后的一段时间，若若到陈海家做客，她总是对陈海家人的某些生活方式流露出一不顺眼的情绪，而且还不断地在陈海耳边嘀嘀咕咕地发牢骚。特别是吃过晚饭后，把陈海妹妹使唤得团团转，一会儿让陈海妹妹收拾床铺，一会儿让陈海妹妹洗洗毛巾，可以说是将陈海妹妹当作仆人来用了。陈海看在眼里，疼在



心上，但也不宜直接说，他就笑着对妹妹说：“小小啊，这是你锻炼的好时候啊，想要当师傅，你就得从徒弟做起，以后你长大了，找了男朋友，去对方家的时候就会摆架子了。”

听到陈海的话，若若感受到了他的言外之意，也深知自己的行为是没有素质的表现，从此之后，她收敛了很多。

大家应该明白，如果直言批评若若，那若若在陈海家会下不来台，而且一定会把关系闹得非常尴尬，这并不是理想的劝说技巧。很显然，案例中的陈海很聪明，他是巧妙地运用了“旁敲侧击”的委婉方法来达到阻止若若任性行为的目的。“旁敲侧击”不是直接说出某一事物、某一个人、某一种观点，而是仅说出与它们有关联的方面，让对方猜测言外之意，最终达到说服他人的目的。间接地、隐蔽地给人以启示、教育，这正是“旁敲侧击”的特点。如果你在生活中遇到某些不方便直言的话，不妨试试“旁敲侧击”的委婉劝说术，相信这定会让你的说话效果好上百倍。



用温和的方式指出别人的错误

我来公司已经三年了，从当初小小的职员到现在的部门经理，一路走来很不容易。由于在工作上不可避免地得罪了一些人，常常感到压力山大，而与同事之间的人际关系也变得微妙起来。

有一次，我坐着副总的车去外地开会。副总的车型是奔驰AMG，宽敞大气，坐起来非常舒服，副总在40多岁就拥有了不错的事业，家庭又美满，我羡慕万分，于是就对副总说道：

“您现在有车有房，儿女都出国留学，真羡慕您，简直是人生赢家。最让我佩服的还是您的人际关系，我在公司已经三年了，从来就没见您跟谁红过脸，同事们私底下也都念叨您的好。您到底有什么秘籍呢？说来也让我学习学习。”

副总哈哈大笑，说道：“我这都是熬出来的，我那时候出来打拼，也非常不容易。当时在北京，住的是几平方米的地下室，最后还被房东赶出来，差点露宿街头，混了好几年也没混出个人样。可是我又不甘心灰溜溜地回老家，于是就咬牙坚持了过来。现在回想过去，一分耕耘，一分收获，不仅事业如此，人际关系也是这样，都需要经营。”