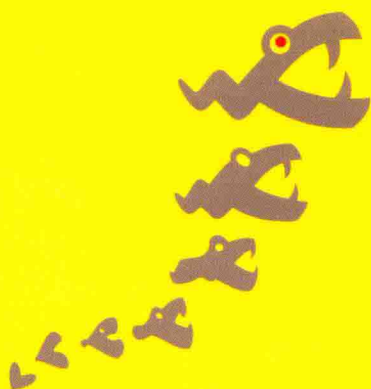




你若会说，语言就是生产力；
你若不会说，语言就是破坏力。

迟双明◎编著

会说 是本事 不说 是智慧

会说是本事 不说是智慧

迟双明◎编著



图书在版编目 (C I P) 数据

会说是本事 不说是智慧 / 迟双明编著 .-- 成都 :
成都时代出版社, 2017.6

ISBN 978-7-5464-1854-4

I . ①会… II . ①迟… III . ①口才学—通俗读物
IV . ① H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 112929 号

会说是本事 不说是智慧

HUI SHUO SHI BEN SHI BUSHUO SHI ZHI HUI

迟双明 编著

出 品 人	石碧川
责任编辑	陈德玉
责任校对	李 航
装帧设计	范 磊
责任印制	干燕飞
出版发行	成都时代出版社
电 话	(028) 86618667 (编辑部) (028) 86615250 (发行部)
网 址	www.chengdusd.com
印 刷	三河市祥达印刷包装有限公司
规 格	710mm × 1000mm 1/16
印 张	15
字 数	200 千字
版 次	2017 年 7 月第 1 版
印 次	2017 年 7 月第 1 次印刷
印 数	1-8000
书 号	ISBN 978-7-5464-1854-4
定 价	32.80 元

著作权所有·违者必究

本书若出现印装质量问题, 请与工厂联系。电话 0316-3656589

雄辩 是银

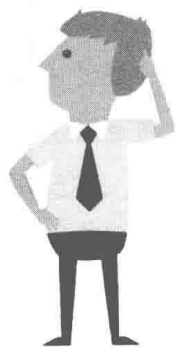


美国人类行为科学研究者汤姆斯曾说过：“发生在成功人士身上的奇迹，至少有一半是由口才决定的。在很大程度上，口才甚至能够直接决定一个人的命运。”会说就如同办好了一场开幕式，决定了一个活动的精彩程度。

...

沉默 是金

办好开幕式还不够，也要能够办好闭幕式。知道什么时候该说，什么时候不说，用最简洁的语言表达最完整的意思，用适当的沉默来代替无谓的争执，用倾听来鼓励对方表达，这样才能获得成功。



精
点
提
要

智
慧
聚
焦

把说话练好是最划算的一件事

迈出婴儿步，跟任何人都聊得来

练好口才基本功，升级表达力

遭遇尴尬与刁难，巧妙应对，化被动为主动

巧妙拒绝，善待他人又不亏待自己

重点不是说什么，而是怎么说

谈判讲究策略，张弛有度才能达成目的

职场如战场，会说话才不用步步惊心

推销有术，用语言让顾客怦然心动

一家人有话好好说，不把恶语留给最亲密的人

懂得闭嘴，适时给自己按下静音键

耳朵是通往心灵的路，当好听众是门技术活

不说的时候，不仅是把耳朵交出去，更要用心捕捉

前言

古希腊著名的唯物主义哲学家德谟克利特曾说过：“要使人信服，一句话常常比黄金更有效。”著名成功学大师卡耐基也曾说：“专业知识在一个人成功中的作用只占 15%，而其他的 85% 则取决于人际关系。”良好的人际关系的建立，关键在于对语言艺术的正确运用。

语言，是人们交流思想、沟通感情的重要工具之一。社交活动的展开，多以语言为载体。一个没有好口才的人，犹如发不出声音的视频，就算画面再精彩，也难免给人美中不足的感觉。

随着社会竞争的日趋激烈，人们对语言表达能力与沟通能力的要求越来越高，在这种情况下，不会说话的人往往会错过很多成功的机会。

古语有云“一言兴邦，一言丧邦”“一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万雄兵”，这说的都是口才的精妙之处，是沟通的技巧与艺术。

美国人类行为科学研究者汤姆斯也曾说过：“发生在成功人士身上的奇迹，至少有一半是由口才决定的。在很大程度上，口才甚至能够直接决定一个人的命运。”人的一生，从求职到升迁，从应酬到交友，从交谈到说服，沟通无处不在，随时随地考验着人们的语言驾驭能力。话说得好，小则可以讨人欢喜，大则可以成就事业；话说得不好，小则令人心烦，惹人厌倦，大则可能会影响你的前途，耽误你的才能，让你的



事业举步维艰。可以说，一个人若掌握了沟通的技巧就等于握住了一张成功的王牌，能够帮助我们获得一个锦绣前程。

当然，只会说是远远不够的，还要知道什么时候不说，如此才能把语言艺术运用到最好。

人们常常会陷入到一种误区，以为会说话就是滔滔不绝、口若悬河，其实不然，掌握分寸地说话才是真正地会说话。知道什么时候该说，什么时候不说，用最简洁的语言表达最完整的意思，用适当的沉默来代替无谓的争执，用倾听来鼓励对方表达。

倾听是了解对方的前提，是发现问题、积累学问的重要步骤。如果不懂倾听，你可能不知道对方所说的话到底出于什么目的，是否还有什么弦外之音，也可能会把对方的玩笑话信以为真，无法对他人做出客观的评价……因此，在你不说的时候，需要注意的事情往往更多。

看上去简单直白的一句话，里面可能隐藏着很多有用的信息，你是否能听得出来呢？对方絮絮叨叨说了很多，你能从中筛选出重点信息吗？生活中存在着很多不会倾听的人。因为不会倾听，就会造成很多麻烦，带来很多不好的影响。只有懂得适时闭上自己的嘴巴，去聆听对方，才能明白对方在说什么，从而发现问题，解决问题。适时闭上嘴巴，有时候更是一种智慧的彰显。

英国文豪托马斯·卡莱尔曾经说过，“雄辩是银，沉默是金”。会说与不说里面都存着大学问，是必须掌握的技能。本书从“会说”和“不说”的角度进行了详细阐述，希望读者在阅读本书之后，成为一个“说者有心、听者有意”的人。

目录

第一章

把说话练好是最划算的一件事

口才是一种综合能力 / 2

你不是运气差，只是不会说话 / 4

你的世界，由你的嘴巴建造 / 8

一旦掌握说话技巧，它将成为你一辈子的“利器” / 10

☆ 知识链接 你了解自己的沟通模式吗 / 13

第二章

迈出婴儿步，跟任何人都聊得来

拿什么拯救不敢开口的你 / 16

一个好话题，能够迅速帮你打开局面 / 20

用“我们”“咱们”来拉近彼此距离 / 23

“感觉语言被掏空了”那是因为你缺少词汇积累 / 25

“我懂你”胜过任何花言巧语 / 28

用真诚去敲开别人的心门 / 31

☆ 知识链接 人们说话时常常会犯的错误 / 34



第三章

练好口才基本功，升级表达力

用语调与节奏让语言富有感染力 / 38

除了互动，还要生动 / 41

简明精练，打动人心 / 43

与不同的人说话，要有不同的措辞 / 47

☆ 知识链接 让别人喜欢你的几种表达方式 / 53

第四章

遭遇尴尬与刁难，巧妙应对，化被动为主动

反驳讲究四两拨千斤 / 56

巧妙化解刁难 / 58

用一本正经的幽默来巧解难题 / 60

“反弹琵琶”，巧妙回击对方 / 62

对付歪理不能用常规 / 64

☆ 知识链接 如此吵架，没有格调 / 67

第五章

巧妙拒绝，善待他人又不亏待自己

会拒绝是社交语言技巧成熟的标志 / 70

拒绝讲究艺术 / 72



拒绝别人需要讲究策略 / 75

避实就虚巧拒绝 / 78

说“不”也要讲究分寸 / 80

☆ 知识链接 告别“错失恐惧症” / 82

第六章

重点不是说什么，而是怎么说

讲好你的故事，世界都会为你打开 / 84

制造悬念，让内容像悬疑小说一样扣人心弦 / 86

走心的赞美要有创意 / 89

给批评化个妆，也许会更容易让人接受 / 91

投其所好，对方自然就会听你的 / 93

以刚克刚，不如以柔克刚 / 96

让对方感觉得到了认可 / 98

☆ 知识链接 为什么我们会聊不下去 / 101

第七章

谈判讲究策略，张弛有度才能达成目的

机智营造有利的谈判氛围 / 104

制造短缺，让对方觉得“机不可失” / 107

数据是你的最佳队友 / 109

将赢的感觉留给对方，把目标达成给自己 / 113

用激将的语言赢得谈判 / 116

☆ 知识链接 谈判升格策略 / 119



第八章

职场如战场，会说话才不用步步惊心

让你的面试无懈可击 / 122

跟上司说话要谨慎 / 124

跟下属说话要放下架子 / 126

与其抱怨，不如适应 / 128

学会鼓舞士气 / 132

功劳面前要说低头话 / 134

☆ 知识链接 把沟通的漏斗倒过来 / 137

第九章

推销有术，用语言让顾客怦然心动

用最“不经意”的方式将产品推销出去 / 140

他说你听，比你说他听更有效 / 142

把握说服顾客的基本法则 / 145

打开心门，说服客户的技巧 / 148

以柔克刚俘获对方的心 / 151

因人制宜，巧言激将说服法 / 154

☆ 知识链接 了解客户，才能更好推销 / 158



第十章

一家人有话好好说，不把恶语留给最亲密的人

恋爱要会“谈” / 162

老夫老妻也要来点甜言蜜语 / 164

做个讨公婆欢心的巧嘴媳妇 / 167

把话说到岳父岳母的心坎里 / 169

对待亲人也要学会好好说话 / 171

你随口的一句话，可能影响孩子一辈子 / 174

☆ 知识链接 男女谈话中的差异 / 177

第十一章

懂得闭嘴，适时给自己按下静音键

你给别人好好说话的机会了吗 / 180

有些话烂在肚子里，比说出来好 / 182

沉默的大敌是诉说的冲动 / 185

对付流言，不怕也不传 / 187

受了委屈之后，先别着急诉说 / 190

要么别听秘密，要么守住秘密 / 192

☆ 知识链接 有秘密的人更容易实现目标 / 194



第十二章

耳朵是通往心灵的路，当好听众是门技术活

有时候成事的关键在于你是否有善于聆听别人的耳朵 / 196

当你甘心当一个听众，对方自然会向你敞开心扉 / 199

认真观察对方的肢体语言，也许那是胜利的关键 / 202

恰到好处地提问，更有利于倾听 / 204

耐心倾听，才能充分理解别人的痛苦 / 206

☆ 知识链接 倾听中会犯的几种错误 / 209

第十三章

不说的时候，不仅是把耳朵交出去，更要用心捕捉

听明白对方到底要说什么 / 212

听得完整，信息才能准确 / 214

听出对方的弦外之音 / 217

听出重点才能解决问题 / 219

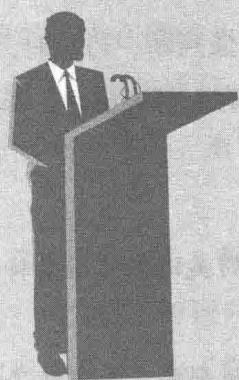
避免先入为主 / 221

☆ 知识链接 最糟糕的安慰方法 / 224

参考文献 / 226

第一章

把说话练好是最划算的一件事





口才是一种综合能力

会说话是多种能力的综合体现。

“良言一句三冬暖”正说明了说话得体所产生的巨大效果。人们生活在社会之中，就注定了要与人交际，而语言则是交际的重要手段。如果自己的话能让人如沐春风，又何愁无法获得别人的好感与认可呢？

语言专家认为，口才有初级和高级之分。只要没有生理疾患、能张嘴说话的，就可以拥有初级口才，而懂得如何说的人则拥有高级口才。

善表达、会聆听、懂判断、巧应对，是衡量口才好坏的重要标准。在现实生活中，并非所有人都会说话，都能将自己的所思所想准确无误地传达出来。

有一个名叫寇蒂斯的美国保健医生特别喜欢棒球，经常会抽空去看球员们练球。

时间一长，他也就跟那些球员成为了好友，并被邀请参加一次为球队举办的宴会。在大家都落座之后，主持这次宴会的人突然宣布说要请几位重要的宾客上台讲几句，随后主持人要求寇蒂斯给球员们谈一谈日常保健与健康问题。

其实，这个问题对于保健医生寇蒂斯来说简直是小菜一碟。寇蒂斯有着三十多年的行医经验，如果是在私底下，恐怕跟人谈上三天三夜也



谈不完。但是，现在，让他站在众人面前去谈论这个问题，那就另当别论了。

寇蒂斯在听到要求之后，显得有些不知所措，他从未做过演讲，大脑一片空白。该如何是好呢？宴会上的人全都在鼓掌，大家都带着期望的眼神看着他，而那些眼神在他看来却更像是一把把尖锐的匕首，让他更加恐慌。最终他摆了摆手，表示了谢绝。不过如此举动并没有让大家放弃请他上台，人们的掌声越来越热烈。他知道自己必须要走上讲台，但是他完全不知道要讲什么，于是他只好转身走了出去，这让场内人感到莫名其妙，摸不着头脑。

寇蒂斯的不善言辞让所有人都置身于尴尬之中。由此可见，能够淡定应对任何突发情况，在公众场合或社交人士面前侃侃而谈，说出富有哲理又让人信服的话是多么重要的一件事。很多人都认为口才是天生的，觉得有些人生下来就能说会道，其实不然。口才并非是天生的，是要通过勤学苦练而获得的。人在婴幼儿时期，并不会说话，但是可以通过培养来获得这种能力；成年之后，也可以通过培养、训练，来让自己获得卓越的口才。古今中外，有不少人通过刻苦训练获得了这一技能。

美国前总统林肯的演讲，总能振奋人心，但是谁能想到林肯在年轻的时候，是个不善言辞的人呢？林肯在了解到自己在语言能力方面的不足之后，开始专心培养自己的表达能力。为了提升演讲水平，他不断锻炼自己，不管是法庭上辩护的律师，还是传教的教士，都是林肯学习的榜样。他不断地模仿着他们的表达方式，然后抓住一切机会锻炼自己的口才能力。最终，他不仅成为了美国的总统，更成为了美国历史上卓越的辩论家。

简单来讲，口才就是在人际交往的过程中，运用准确、得体、生



动、巧妙、有效的口语表达方式，来达成特定的交际目的，取得理想效果的一种语言表达艺术与技巧。拥有卓越的口才，能够让人们的梦想之路走得更加顺畅。

口才是一个人思想、智慧、知识、性格、气质等素质的综合体现。人才不一定会说话，但是会说话的人一定可以成为人才。

你不是运气差，只是不会说话

在竞争如此激烈的今天，想要达成自己的目的，谙熟说话技巧是不可或缺的一项技能。因为你不知道什么时候就突然得到了上天的眷顾，获得了一个发挥自己才能的机会，从此走上人生巅峰。而接住这个机会的一个重要的前提就是——会说话！

尼尔·鲍尔特是美国加利福尼亚州储藏室设计改装公司的创始人。一天，他因急事要前往城外，由于公司的司机不在，他便在自家的公寓前拦了一辆出租车。

当他坐上车之后，司机就友善地跟他攀谈起来。

“您住的公寓真漂亮。”司机说。

通常对于这样的搭讪，尼尔·鲍尔特并不感兴趣，所以他只礼貌性地“嗯”了一声表示对司机观点的认可。

“先生，我敢打赌，您的储藏室很小。”司机似乎对尼尔的敷衍并不在意，继续饶有兴趣地进行着自己的话题。

“你说得不错，它确实挺小的。”尼尔突然来了兴趣。