

名家论坛
Experts Forum

山东教育电视台《名家论坛》书系

孙路弘作品

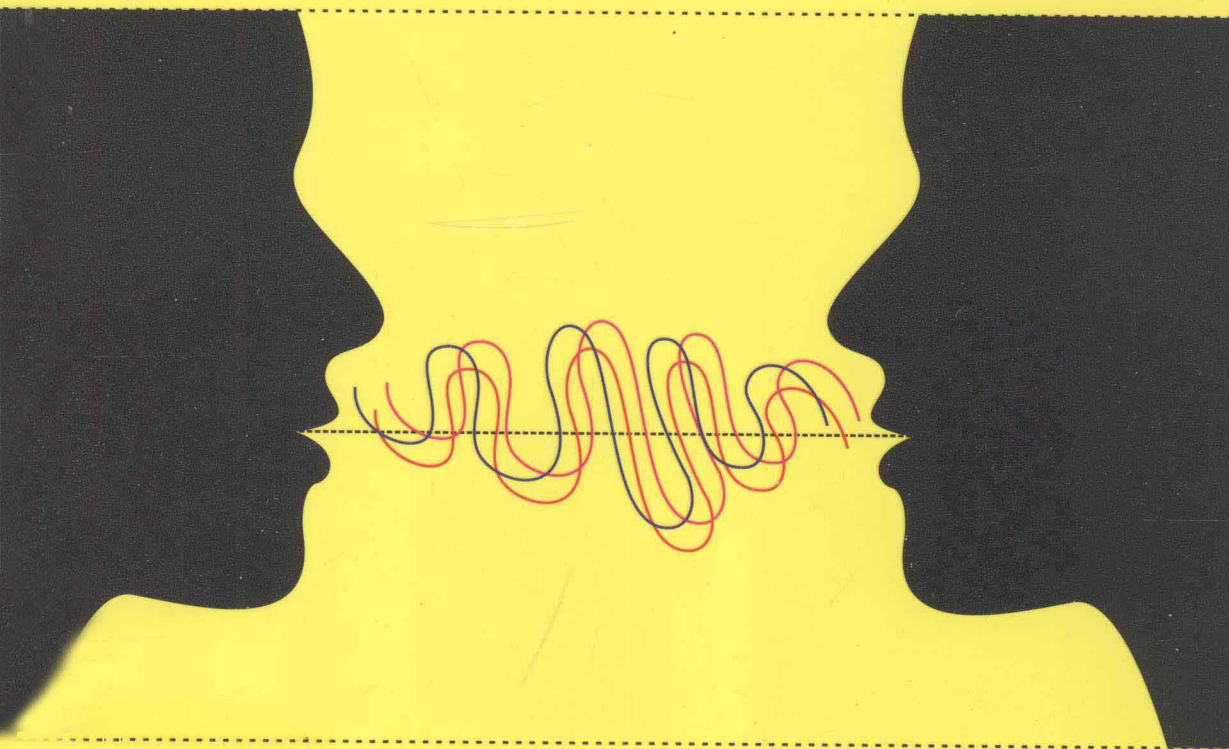
《名家论坛》年度最受欢迎课程

说话就是生产力

PROFITS BY TALKING

孙路弘◎著

传授**实战**沟通技巧
3分钟说动人心



海峡出版发行集团

THE STRAITS PUBLISHING & DISTRIBUTING GROUP



鹭江出版社

孙路弘作品

说话就是 生产力

PROFITS BY
TALKING



海峡出版发行集团
THE STRAITS PUBLISHING & DISTRIBUTING GROUP



江苏出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

说话就是生产力 / 孙路弘著. — 厦门: 鹭江出版社, 2010. 11
ISBN 978 - 7 - 5459 - 0242 - 6

I. ①说… II. ①孙… III. ①口才学 IV. ①H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 193133 号

说话就是生产力

孙路弘 著

责任编辑 / 杨柳青

特约编辑 / 太井玉

出版 / 鹭江出版社

地址 / 厦门市湖明路 22 号

邮编 / 361004

电话 / 0592 - 5046666 0591 - 87539330

010 - 62376499 (编辑部)

010 - 65921349 (发行部)

印刷 / 北京同文印刷有限责任公司

规格 / 787 毫米 × 1092 毫米 1/16

印张 / 13.5

字数 / 150 千字

印次 / 2010 年 11 月第 1 版第 1 次印刷

书号 / ISBN 978 - 7 - 5459 - 0242 - 6 / I · 109

定价 / 32.00 元

(如有印装错误, 请寄印刷厂调换或致电鹭江出版社)

书系总序

《名家论坛》是山东教育电视台 2002 年推出的大型教育培训栏目。自开播以来，先后有几十位国内外的学界精英登台演讲，他们渊博的学识、独到的眼光、睿智的见解、敏锐的思维、深入浅出的表达形式、引人深思的深厚学理、催人奋进的人生智慧，使《名家论坛》成为思想者的殿堂、管理者的精神家园，赢得了广大观众的欢迎和好评。

追求精品，打造品牌栏目，一直是我们努力的目标。《名家论坛》能为广大的观众，特别是企业家、管理工作提供管理理论、业内经验，这是我们媒体的责任，也是我们的荣幸。

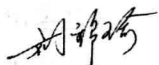
回首《名家论坛》八年来的风雨历程，期间的坚持与努力、执著与求索，是一件很不容易的事情，没有相当的信心和定力，没有各方面的支持，是断难坚持下来的。而今天得到广大观众的认可，而且青睐有加，要求将专家的讲稿结集出版，是我们推出《名家论

坛》系列丛书缘由所在，可以说这是意外的收获，也是我们当初所不敢奢望的。

电视有媒体的魅力，出版有书籍的芬芳。满足观众不同的需求，就是我们的动力和责任。也希望大家在观看我们栏目的同时，多读书，读好书。

最后，借此小序，请允许我代表山东教育电视台的同仁，向一直以来关心和支持我们的电视观众、读者朋友表示感谢，同时感谢《名家论坛》的各位专家学者，感谢我们的合作伙伴鹭江出版社、北京时代光华图书有限公司。

山东教育电视台台长



引言

你真的会说话吗？

你将要学习的沟通不是知识，是基于知识而表现出来的技能。因此，打造沟通能力，最关键的不是了解多少沟通知识，而是需要按照基本的规则进行训练，参与体验。用实际行动表现出来就是说话。

你记得是什么时候开始学习说话的吗？也许是一岁，有人可能更早一些，10个月就开始叫“爸爸妈妈”了。父母最开始教孩子说的话是“爸爸妈妈”，后来看见太阳、筷子、碗，等等，也教孩子说。这样，差不多到一岁时，孩子就会说话了。从一岁到今天，已经有10年、15年、20年甚至更多年了，你又学习说话了吗？

学会说话以后，你又渐渐学会了识字，学会了发音，后来又花了12年甚至更多的时间来学数学，学其他科学知识，但是却没有再学过说话，为什么？

首先，大家都认为自己会说话了，当然就不用再学了。

其次，学校里没有教说话的系统课程，更没有老师专门教授说话这门课程。一节课45分钟，一个学年那么多节课，基本都是老师在说，学生没有机会练习说话。虽然课间同学之间可以交流，但那并不是系统的学习。

最后，人们并不重视说话的重要性以及说话的意义。

以上三个原因导致了我们没有再学习说话，说话已经完全成为一种自发行为。但是，有几个现象不能不引起我们深思：

第一个现象：社会上有些人的说话水平确实高于其他人，因此他也更有影响力。

第二个现象：许多职业或者某些工作要求说话要有效率，甚至生活中也有这样的需求，这种有效率的说话不同于平日里聊天的方式。汇报工作要求说话要有效率，了解市场情况也需要说话有效率。只有保证了效率，才能更好地收集材料和了解事实，从而做出相应的决策。

第三个现象：社会分工日益细化，每个人的工作性质不同，有的工作只需要简单交谈几句，有的工作就需要组织一个小时的会议进行商讨。大家在一起工作，为了相同的目标，需要彼此合作，相互协调。

这三个现象表明说话这种基本技能已经越来越重要了，日益影响人们的工作和生活。如今的社会需要效率、效益、效能，这三点都由生产力来实现。

“生产力”是社会科学中一个非常重要、非常抽象的概念，反映的是人与人之间的某种社会属性，是从事生产活动的人们所构成的社会机体或系统进行社会物质变换、维持社会自身的一种能力或功能。

我们不妨思考一下：建筑工人的生产力是如何体现的？他们搬运砖头、调运水泥，生产力体现在哪里？大工业制造的流水线上有100个工人，每个人负责一个具体环节，他们的生产力体现在哪里？本书的读者从事各种各样的职业，比如学校的老师、运动场上的教练，科学家，等等，他们的生产力又体现在哪里？我们在媒体上经常听到外交部发言人的发言，他们的生产力又体现在哪里？

对于这些从事“说话”工作的人来讲，说话就是体现他们生产力的最好方式。想要提高他们的生产力，就要练习说话。

那么，怎么学习说话呢？现在的中小学都没有专门的课程，大家都是自学，有的人水平高，有的人水平低。有的人每天晚上对着镜子念一个小时文章，最后练到出口成章的水平，据说郭德纲出道之前，就是这么练习的。

说话训练真的有用吗？答案是毋庸置疑的。以求职面试为例，对方让你做一个自我介绍，你会怎么说？一般用多长时间？统计资料显示，绝大多数没有经过说话训练的人做自我介绍的平均时间只有56秒。其实对方要求你做自我介绍的时候，并没有时间要求，就算有要求，也经常是说：“这样吧，我给你2分钟时间。”结果，你只用了56秒，还不到1分钟。也就是说，你有2分钟的时间展示自己，但你却放弃了宝贵的1分钟。而在这宝贵的1分钟里，你可以把你的特长、你的性格，甚至你想打动别人的东西都说出来。

绝大多数人在做自我介绍的时候，都存在以下三个问题：

第一，时间短。没有充分利用别人给你的时间。

第二，内容零散。想到哪里说到哪里，或者夹带太多口头禅，诸如，啊、这个、也许……给听者留下你说话不集中、没有目的的印象。

第三，内容多是个人看法，不是真正的事实。

什么是个人看法？比如，我喜欢吃苹果——这就是个人看法；我觉得这部电影好看——这就是个人看法；我觉得今天天气不冷——这还是个人看法，也许这些并不是事实。假如你面试的职位是总经理助理，或者是一个大公司的总裁秘书，细心是这种职业必需的特点。你如果拥有这个特点，那么值得祝贺！于是在面试时你说：我是一个细心的人。我从小到大都特别仔细、特别认真。从来没马虎过。其实这三句话全是个人看法，虽然你在生活中可能真是一个细心的人，但并不能让别人相信你真的细心。

时间短、内容零散、以个人看法居多，这就是没有受过说话训练的人在做自我介绍的时候表现出来的三个弱点。想要改变这些弱点，就要学习说话。

找工作需要说话，影响别人也需要说话，说服别人跟你合作当然更需要说话了。比如，你能够说服别人跟你一起去看电影吗？或者你能说服别人跟你一起去旅游吗？再简单点，你今天晚上要跟朋友一起去吃饭，你想带大家去吃湘菜或川菜，可是却有人提议去吃快餐，这种情况下，你能说服别人吗？你家楼上的住户一洗澡，你家就“下雨”，你如何说服他去装修一下卫生间？怎样说才能让他尽快去整修？这些都是生活中需要说话的地方，因此，我们要着重学习说话。

目 录

引 言 你真的会说话吗？



第一章 讲述

——提高说话条理性的重要方法

你会客观完整地讲述一件事吗？ /3

用好讲述获得假释——电影《肖申克的救赎》片段赏析 /5

一段成功的讲述需要具备四个因素 /8

讲述可助你快速脱颖而出 /10

附：乔布斯生命中的三个点滴（第一部分） /11



第二章 叙述

——增强说服力的首要方法

你会用说话影响他人吗？ /17

筛选有用事实得到想要的结果 /21

叙述实战练习 /27

有目的说话让你的交往能力显著提高 /28

附：乔布斯生命中的三个点滴（第二部分） /29



第三章 表达

——提高个人影响力的最佳方法

配合肢体语言的说话效果更好 /35

采用道具形式更容易实现目的 /36

强化信息让对方记住你的观点 /40

成功表达的四个要求 /42

提高群体中影响力的好方法 /47

附：乔布斯生命中的三个点滴（第三部分） /48



第四章 讨论

——迅速融入团队的重要方式

讨论就是多人说话 /53

不会提问就不是有效的讨论 /55

讨论增强说服力——电影《梦想照进现实》片段赏析 /58

讨论是融入社会群体的好方法 /60

附：典型讨论案例分析 /61



第五章 汇报

——让人快速晋升的说话方式

你一般怎样汇报？ /67

什么情况下能用到汇报？ /69

应该给客户汇报些什么？ /70

为什么企业里上下级沟通存在误区？ /73

会汇报的人晋升更快 /75

附：典型汇报案例分析 /76



第六章 陈述

——练就出口成章的唯一方法

怎样才能做到出口成章？ /81

书面表达可以迅速提升影响力 /83

运用次序和层次说话更有纵深感 /85

美国《时代》杂志的陈述方式 /88

生活中应用广泛的陈述 /90

让周围人无法反驳你的观点 /91

附：典型陈述案例分析 /92



第七章 解释

——远离误解的沟通方式

如果你迟到了会怎么办？ /97

想要解释先听懂对方的意思 /99

生活中需要解释的情况比比皆是 /101



第八章 回应

——击败挑衅性观点的说话技巧

你怎样应对别人的言语挑衅？ /109

如何抓住对方言语中的漏洞予以反击？ /111

立场不同的语言角力——电影《优势合作》片段赏析 /114



第九章 垫子

——缓解对话双方的紧张关系

听清对方提问的目的 /119

加垫子缓冲一问一答的对抗性 /121

多加练习将垫子加得顺理成章 /126

附：周总理应用垫子的经典故事 /127



第十章 迎合

——创造良好的交谈氛围

迎合是引起对方共鸣的说话技巧 /131

用迎合促成和谐相处的氛围 /132

让对方自己扭转看法 /134

于无声处影响他人——电视剧《五月槐花香》片段赏析 /137



第十一章 制约

——获得谈话优势的关键

制约帮你获得谈话优势 /143

制约让你的观点轻易得到对方认可 /144
不断调整回应方式才能掌握谈话主动权 /145



第十二章 主导

——让谈话按照你的思路进行

凡事都用三个方式说 /153
随时引用权威资料增强说服力 /156
超越眼前话题提升谈话层次 /158



第十三章

特殊扑克牌练就三寸不烂之舌

工具辅助说话 /165
特殊扑克牌练习法 /166
美国大兵的休闲工具 /173



第十四章

看图说话锻炼提问技能

你会看图说话吗？ /179

你会提问吗？ /183

加强练习成就高超说话水平 /185



后记 学习沟通改变你的人生轨迹

第一章 讲述

——提高说话条理性的重要方法

