

雄辩是说服力

雄辩是外在魅力，沉默提升内在气质。

雄辩教你怎样说，沉默教你怎样听。

在任何场所、任何时候，说服你想要说服的任何人。

沉默更是说服力

成冰◎著

144条雄辩与沉默的实用技巧

话语权

第一本研究沉默也是说服力的口才学奇书！

以沉默应对为突破点，提供全新说服他人的有效办法！

雄辩是说服力

雄辩磨练外在魅力，沉默提升内在气质。

雄辩教你怎样说，沉默教你怎样听。

在任何场所、任何时间，说服你想要说服的任何人。

沉默更是说服力

成冰◎著

图书在版编目(CIP)数据

雄辩是说服力 沉默更是说服力 / 成冰 著. —南京:
江苏人民出版社, 2011.6
ISBN 978-7-214-07015-9

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

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第067612号

书 名 雄辩是说服力 沉默更是说服力
著 者 成 冰
特约编辑 俞慧洵
责任编辑 刘 焱
出版发行 江苏人民出版社(南京湖南路1号A楼 邮编: 210009)
网 址 <http://www.book-wind.com>
集团地址 凤凰出版传媒集团(南京湖南路1号A楼 邮编: 210009)
集团网址 凤凰出版传媒网<http://www.ppm.cn>
经 销 江苏省新华发行集团有限公司
印 刷 三河市杨庄双菱印刷厂
开 本 700毫米×1000毫米 1/16
印 张 19.5
字 数 250千
版 次 2011年6月第1版 2011年6月第1次印刷
标准书号 ISBN 978-7-214-07015-9
定 价 29.80 元

(江苏人民出版社图书凡印装错误可向本社调换)

金子比银子贵重。

但是，不等于银子就不重要。它们相行不悖，各有特性，也各有派场。

银子越擦越亮，道理越辩越明。

西方哲学重思辨，讲逻辑，雄辩是一个“社会人”的基本能力；中国哲学重伦理，讲人和，沉默被推崇为“自然人”明哲保身的法宝。

具有普遍雄辩的民众基础，沉默反而显得重要，故而托马斯·卡莱尔说：“雄辩是银，沉默是金。”故而米兰达警告：“你有权保持沉默。”沉默本身也成了一种语言，一种辩论的手段，一种捍卫尊严与隐私的权利。

习惯于沉默的中国人，将沉默理解为一种修养，表示度量、城府和境界。沉默，宽宏大度，这比黄金还贵重。其结果必然延伸为处世的方法，沉默是“以静制动”，沉默是“暗渡陈仓”，沉默是“装聋卖哑”，沉默是以退为进的生存策略，是一种明智的选择。

视沉默为金子的西方人，以不辩为辩，终究还是辩。就像音乐，需要休止符，休止符是一种特殊的音符，使得音乐更有节奏。金子因稀有而贵重，同样，如果沉默多于雄辩，那么沉默也就失去了价值，就不是金子，而是一潭死水了。所以，他们的文化里还是保持着雄辩的传统，人们尊敬和追捧那些善于雄辩的人。

我们的老祖先虽然没有说“沉默是金”，但实际上是视沉默为金的；可是虽然同样没有说“雄辩是银”，却是反对雄辩的。这主要是受到了儒家“口讷木言”和道家“智者不辩”的影响。纵横家、阴阳家、法家等等，都是讲究雄辩的，可惜全被汉武帝“罢黜”了。

现在，我们终于感到，无论是演讲、谈判、公关，还是社交、竞聘、推广，雄辩都无不发挥着它的重要作用。卓越的人需要拥有雄辩的特质，或者说，具备雄辩能力的人，最容易从平凡走向卓越。

人是有思想的动物，思想需要传达；人是有情感的动物，情感需要传递；人是好求知的动物，知识需要传授；人又是有个性差异的，对事物的看法不会总是一致，对问题的态度不会总是相同，这就需要讨论，需要辩论，需要沟通和说服。所有这些，都决定了雄辩的作用必然被凸现出来，尤其在竞争激烈的经济时代，一个擅长雄辩的人，更容易脱颖而出，更具有施展才华的空间。

过去，我们没有把雄辩看作“银子”；现在，我们掂量出了雄辩应有的分量，同时明智地给了它应用的位置，不论是一次次实战性的谈判，还是一场场大学生辩论赛，无不展示着雄辩论者的风采。

以前，我们没有将沉默看作“金子”，但一直推崇沉默；现在，我们回过头来审视沉默，又有了新的理解——沉默不仅可以作为一种语言来帮助雄辩，还可以作为一种修养，尤其是在做人处世上，沉默仍不失为一种智慧。自然，我们比西方人更容易接受它，认同它，更善于利用它。

我们可以对卡莱尔“雄辩是银，沉默是金”这句话，进行这样的诠释——能力与智慧都同样重要！

开幕式 雄辩是一种能力

第一章 第一印象和最后一句话最动人心——社交

生意场上有“金口玉言，利益攸关”之说；工作场合有“一言定升迁”之说。正如荻原朔太郎所说的，社交的秘诀，并不是绝口不涉及事实，而是即使说到真实面，也不至于触怒对方。

站在别人的角度上想一想 / 2

用“行话”来赞美 / 4

多在背后说人好话 / 6

不带压迫感的威胁更有说服力 / 7

告诉他你是朋友而不是敌人 / 8

切入话题就从寒暄开始 / 9

顺情话别说过了头 / 13

听着受用才是批评的硬道理 / 14

拒绝他人不说“不” / 17

第二章 让客户站出来为你说话——公关

公关的成本近乎于零，似乎不用过多培训，办公室里每个人都知道一些基本的知识，都有行业经验，但最重要的人——客户除外。

真情话最动人 / 20

要说就说实在话 / 22

把目标告诉每一位客户 / 23

贴个标签给他 / 25
找合适的第三方为你说话 / 26
对方的兴趣点就是话题的突破口 / 28
隐私是不能触碰的底线 / 29
喝好酒，更要说好话 / 31
顾客的需求是试出来的 / 33
摆事例比说道理更好 / 35
找不好宣传题材就造不好势 / 36
对什么人就说什么话 / 38
场面话要留余地 / 39

第三章 把特长作为找工作优先考虑的条件——竞聘

找工作时间越长，内心就越迷茫越不敢面对自己，谁都知道这些情绪是没有用的，但是无法改变自己，其实你真正缺失的，除了心态，还有怎么推销好自己。

实实在在地亮出你自己 / 41
第一个问题很重要 / 42
让特长和工作搭上关系 / 44
即便羞怯，说话也要自信点 / 46
诚实的孩子最受欢迎 / 48
把薪水嫁接到工作上 / 49
不卑不亢才能受尊重 / 50
不把保守当做谦虚 / 51
敏感话题避实就虚 / 53
准备工作要到位 / 55
用提问为你自己加分 / 57

第四章 让步的目的是为了获得更大的利益——谈判

找不到最佳的合作方案，就尽可能的扩大谈判可供选择的余地，想好自己可供交换的条件，善辩者总能充分表达自己的想法，话柄牢牢在手，把握着桌上的主动权。

突击对方的心理底线 / 60
争执不下不妨换个话题说 / 61
给甜头，先往苦处说 / 63
回答提问要给己方留后路 / 64
妥协时候，一点一点地让 / 67
把“需要”说成“随便” / 69
发现了机会要直截了当 / 72
抓住主要问题，守好你的底线 / 75

第五章 平常话、身边事、真性情——演讲

如何用别人意想不到的见解来引出话题？如何用滴水不漏的逻辑语言来影响听众，感染听众？让三尺讲坛展现出你怒的魅力、笑的魅力、眼神的魅力、人格的魅力……

开场白要抓住听众 / 78
要说就说大实话 / 82
从身边的事说起 / 84
演讲是“编”出来的 / 85
发散思维要找到连结的点 / 86
从日常的生活提炼哲理 / 87
赞美你的反对者 / 88
所有人都爱听幽默故事 / 90
调动听众的好奇心你就成功一半 / 91
不妨带点火药味 / 92
结语要有力量 / 95

第六章 真理的出现是它的最高奖赏——论辩

如火星撞地球，论辩是思想的交锋，逻辑的碰撞，同时它也是积极的、和平的思想交换。需要明白，论辩不是要你说服对手，而是需要你说服评委，赢得观众的心。

用幽默赢取主动权 / 97

对手的悖论就是突破口 / 100
顺着诡辩说下去 / 104
将错就错，把谬论打回原形 / 109
对手的矛盾是你反驳的切入点 / 110
情况不明朗时慢点说 / 114
反驳，从对方的论据说起 / 117
询问，将对方往难处引 / 118
不时地从侧面来迂回包抄 / 121
把“球”踢还给对方 / 122

第七章 没有道理就没有立场——辩解

生活中难免遇到误解或出现尴尬局面，这时候不应回避、惧怕，而应积极地去应对，作必要的辩解，将误会或矛盾一一化解。

在气势上压倒无理指责你的人 / 124
对付蛮横，指出破绽再反击 / 127
用对方的话反驳对方 / 129
留个台阶给人下 / 130
遇到了尴尬先转移注意力 / 133
为了立场就要斩钉截铁 / 135
让刁难照亮自己 / 137
一句话就点到对方心坎上 / 140

闭幕式 沉默是一种智慧

第八章 耳朵是通向心灵的道路——倾听

倾听除了是对他人的肯定和尊重以外，它还是帮助你拿到话语主动权的最佳武器，可往往有太多自以为是的东西阻碍我们去倾听别人，是什么导致我们不小心就伤了对方的自尊心呢？

从倾听中抓住主动 / 144
包容你的反对者 / 146

情绪也像气球，说出来气就泄了 / 147
把你的赞赏直接说出来 / 148
带上微笑欣赏他人的精彩 / 150
哪怕是简单附和几句也很必要 / 151
姿态再低一点 / 154
想说就让他说个尽情 / 156
职场新人更需要多听 / 158
注视对方的眼睛 / 159
善于倾听的领导，下属才喜欢 / 160

第九章 比海洋更广阔的是胸怀——宽容

宽容是一种境界，这种无声的语言，同样起到帮助他人改正过错的作用，因为比责骂更有力量。

受了伤害，别急着诉说 / 162
以身作则才能带好团队 / 163
指责的话不轻易说 / 165
宽容了别人就是善待自己 / 167
允许手下有犯错误的时候 / 169
不拿他人的错误惩罚自己 / 171
无声的忍让更动人心 / 172
忠言不逆耳 / 175
把要发泄的力量捏碎在拳头上 / 176

第十章 容得下小人才能成就君子——忍让

“智者不辩”“为而不争”，看似消极，实则积极。要驳倒他人很容易，容忍他人则更需要境界。

执著并不总是好事 / 179
“零”也有“零”的价值 / 180
好汉也吃眼前亏 / 182
更改不了就顺其自然 / 183
领导面前不要摆功劳 / 184

可以被打倒，但不可以被打败 / 186

懂得在隐忍中等待机会 / 188

做个“不善说”的领导 / 190

修好了身才能养好性 / 192

化忍辱为前进的动力 / 194

从大环境看待眼前小问题 / 195

大事不糊涂，小事多忍让 / 197

在他人的批评中前进 / 199

第十一章 “不可说”，也是一种说——默示

沉默不是默而不示，它是有内容的，时而清晰，时而模糊。所以你必须去了解对方，人的直觉虽然敏感却容易受蒙蔽，懂得如何判断推理，这才是察言观色所追求的顶级技艺。

听话要听弦外音 / 201

从眼睛读懂他人 / 203

既然说不清，何妨不说 / 206

摸清了意图才好呼应 / 207

装装糊涂也好 / 209

藏好你的优越感 / 210

小行为有大道理 / 212

不要被表面迷惑了 / 213

给对手示意就要让他知难而退 / 215

不把目标亮给对手 / 216

只睁一只眼，蒙蔽对方 / 221

第十二章 表情比衣服更重要——体语

很多时候，交流是由面部表情与肢体动作来完成的，用体语表达不点明动机和目的，给别人以想象的空间，这般的交流双方心领神会，妙不可言！人可以在言语上伪装自己，体语则不能。

君子动口也动手 / 223

用假动作扰乱他人视线 / 225

从手势中读懂领导 / 226

手势也会“喧宾夺主” / 228

手势，让交流更明了 / 231

体语，打破语言的禁区 / 233

态势语也有阴谋 / 234

微笑能化解一切 / 235

眼泪的背后是诉求 / 238

第十三章 舌头是刀子会割破嘴唇——息争

息争，不是没有原则的一味妥协，也不是对他人过失的放任自流，更不是对自己的不负责任，它是一种能包容他人对自己的敌视乃至仇恨的胸襟，是至高人格的袒露。

少说，话才有力量 / 240

对付流言，不怕也不传 / 242

既然是隐讳就不点破它 / 244

不拿他人的短处当话题 / 246

伤害他人终究会伤害自己 / 247

唠叨是对家庭最大的伤害 / 249

背后不弄人是非 / 251

管好了嘴巴不误事 / 253

直爽不是想说什么就说什么 / 254

身边的小事须注意 / 257

多想想自己的“不对” / 258

永远都要尊重你的敌人 / 260

只有忍让能阻止争论 / 262

第十四章 拈花微笑，不着行迹——神会

有一种比语言更伟大的真理，那就是沉默。一切的含义都潜藏在一个眼神、一个笑容中，它表达我们最真实的意图。当你能读懂并表示沉默时，实际上你已经参透了与人相处的最大秘密。

心传比言传更有效 / 264
共命才能连在一起 / 265
善解人意，受益最大的是自己 / 267
心灵的感召比语言更动人心 / 268
就要对领导的意图心领神会 / 269
用成绩说话 / 272
置之不理，诽谤就会灰头土脸 / 274
学会在争论中置身事外 / 275
想清楚了再动手 / 276
要么别听秘密，要么守住秘密 / 279
只有妥协才有团队凝聚力 / 281

第十五章 最彻底的抗拒是连“不”都不说——冷战

“重为轻根，静为躁君。”人在沉默冷静的时候，思维更活跃，思路更清晰。当自己处于被动不利时，与其当面锣对面鼓地蛮干，不如在沉默中等待时机，选择最有利的方式保护自己。

抗拒，不需要表明你的理由 / 284
远离诱惑才能不被诱惑 / 285
亮出底牌只会让争论更恶化 / 287
大多数人都讨厌沉默 / 289
冷静中找寻反击点 / 291
冲动也“昂贵” / 293
“钓大鱼就要放长线” / 294
冷处理也是处理 / 295
适时打破沉默，结束冷战 / 297



开幕式

雄辩是一种能力

一个人是否具有雄辩的能力，在人生方面的获得将是很大的不同。善于雄辩的男人充满魅力，能说会道为女人提升素质品位。好钢不炼不韧，好观点不议不灵。演讲、辩论、说服、沟通等方面，观点在雄辩中不断磨砺和改进。一场讨论会，若没有辩论，没有思想的交锋，意义就会全然失去，势必成为非黑即白、你赢我输的决战。当然，雄辩并不是巧舌如簧，更不是油腔滑调，而是有理有据，展示才华。



第一章

第一印象和最后一句话最动人心——社交

生意场上有“金口玉言，利益攸关”之说；工作场合有“一言定升迁”之说。正如荻原朔太郎所说的，社交的秘诀，并不是绝口不涉及事实，而是即使说到真实面，也不至于触怒对方。

站在别人的角度上想一想

由于说话态度的不同，语言既可以成为建立和谐人际关系的强有力的工具，也可以成为刺伤别人的利刃。要说服对方时，应用真诚的态度，会招人喜欢，易于被人接纳。入情入理的话语，一方面显示出说话者坦诚的态度；另一方面又体现出尊重对方，并为对方着想。这样无论在交易原则上，还是在人的情感上都达成了沟通，扩大了双方的共识，促使合作成功。

在松下电器公司还是一家乡间小工厂时，公司领导松下幸之助总是亲自出马推销产品。在碰到杀价高手时，他就说：“我的工厂是一家小厂。炎炎夏日，工人在炽热的铁板上加工制作产品。大家汗流浹背，却努力工作，好不容易制出了产品，依照正常利润的计算方法，应当是每件××元承购。”

对手一直盯着他的脸，听他叙述。听完之后，对手展颜一笑说：“哎呀，我可服你了，其他卖方在讨价还价的时候，总会说出种种不同借口。但是你说得很不一样，句句都在情理之中。好吧，我就照你说的买下来好了。”

松下幸之助的成功，首先在于他真诚的说话态度。他强调自己是依照

正常的利润计算方法确定价格的，自己并无贪图非分之财的意思，同时，也暗示对方无讨价还价的余地。这就使对方调整角度，与其达成共识。

当我们与人交谈时，必须秉持着一颗“至诚的心”，不要沦于巧言令色、油嘴滑舌之辈。并且，根据时间、场所和对象的不同，而将自己最好的一面通过“说话”表达出来，如此才能建立良好的人际关系，使自己融入群体之中。

2005年，我国某食品公司同新加坡华裔客商林先生做成了一笔数额可观的大蒜生意。如果不是我方灵活掌握方法，将谈判的整个过程控制住，那么，到手的生意就可能跑掉了。

第一轮谈判，双方在货物品质、交货地点等问题上没有什么分歧，可是，一报价，双方差距较大：我方进出口公司报价每吨720美元，而对方最高只肯出705美元，并声称这是上司的最后决定。由于双方报价差距太大，且难以通融，谈判只能暂时搁浅。

几天后，我方谈判人员主动约请对方重开谈判，并提出，愿意以705美元的价格成交。我进出口公司为何做出如此大的让步呢？原来是大蒜的收获期就快到了，如果不尽快成交，错过了收购期，不但大蒜的质量和数量保证不了，而且收购的价格也会上涨。权衡利弊后，我方决定做出退让。

然而，此时林先生却说：“我祖籍是山东平度，这批大蒜卖705美元一吨，贵公司有些亏，我也于心不忍。做生意讲究来日方长，这样吧，每吨我增加5美元。大家交个朋友吧。”进出口公司被对方这招弄糊涂了。然而，既然对方主动加价，咱何乐而不为呢！于是，双方签订了正式合同。

其实，对方是一个十分精明的商家，他主动加价，也是为生意的顺利成功以及今后的交往铺设道路。果然，在发货时出现了新的难题：原定的发货港——青岛港刚刚开出一班到新加坡的货轮，这批货还要等下一班货轮。于是，新加坡客商找到我方进出口公司，要求将发货口岸改在上海。面对这一新情况，我方经过权衡，觉得对方主动加价，表示了友好的态度，我方也应予以回报。于是，这批货第三天就在上海发出去了。

早在基督降生前100年，罗马诗人帕利里亚斯·赛洛斯就说过：“当别人真诚地对待我们的时候，我们也要真诚地对待他们。”

真正站在对方的立场上，为对方着想，并全面分析双方的利弊得失，





说话真诚，语气亲切随和，不卑不亢，入情入理，这是成功打动对方的原因之所在。

用“行话”来赞美

适度的赞美，其实是一个重要原则。其要点是抓住赞美的事和物的实质，不说外行话，让别人听起来觉得你在行、老练。许多人常犯外行的错误，见什么都说好，见了谁都说高。有的人是不懂装懂，有的人是只知其一、不知其二，说不到点子上，语言不到位，切不中要害，缺乏力度。

做一个内行的赞美者，需要懂得一些专业知识。常言道“隔行如隔山”，现代社会中，专业分工很细，各专业相对独立，自成相对封闭的系统。如果知识面狭窄，无疑就成了“门外汉”，找不到确切的赞美的话题。如何令自己成为内行的赞美者呢？

首先，对某一行要有一定造诣，你的赞美才能令人接受并视你为知己。运用专业术语是一种技巧，俗语说，各行有各行的行话。曲艺中有吹拉弹唱，相声中有说学逗唱，书法中有筋骨神锋，围棋中有边角星目等，这些都是某一领域中的“行话”，其中都有着丰富的内涵。在一定的场合，你用专业术语予人以赞美，让人觉得你是“圈内人”，感觉到你识他懂他，犹如他的知音，这样的赞美才会让人觉得真实可信。

其次，内行的赞美还表现为独具慧眼。独具慧眼的赞美者善于发现别人发现不到的优点和长处。比如，面对一幅油画作品，几乎所有的人都异口同声地叹道：“真是太绝了！”“我再练十年恐怕也赶不上！”油画家对这样的恭维早就习以为常了，独有一位幽默的人说道：“常言说，画如其人。您的画运笔沉稳，是和您刚正不阿的秉性、对人生与社会的深刻思考分不开的。”谈画论人，在行在理，独辟蹊径，巧妙换了个新角度，令人耳目一新。他的赞美就显得与众不同，技高一筹。

肤浅的赞美让人感到乏味与空洞，受到你赞美的人也丝毫引不起一种荣耀，并会在你的言语中产生一种不安与困惑；而见解深刻的赞美让人觉得你看到了问题的实质，你确实确实对被赞美者产生了认同感，而被赞美者也对你的一双慧眼抱以信赖，产生了与你积极沟通与交流的愿望。

由此看来，适度的赞美，会使人心情舒畅；反之，则使人十分尴尬。