

输给 会说话的人 不甘心

会说话是能力，懂沉默是智慧

戈阳◎编著



『没有废话·一分钟见效·管用一辈子』

在必要的时候说必要的事，向必要的人说必要的事。
该说话时说话是一种水平，该沉默时沉默是一种聪明。

中国华侨出版社

输给 会说话的人 不甘心

会说话是能力，懂沉默是智慧

戈阳◎编著



中國華僑出版社

图书在版编目(CIP)数据

输给会说话的人不甘心:会说话是能力,懂沉默是智慧 /
弋阳编著.—北京:中国华侨出版社,2012.7

ISBN 978-7-5113-2594-5

I. ①输… II. ①弋… III. ①人际关系-口才学-通俗读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 154181 号

输给会说话的人不甘心:会说话是能力,懂沉默是智慧

编 著 / 弋 阳

责任编辑 / 严晓慧

责任校对 / 孙 丽

经 销 / 新华书店

开 本 / 787×1092 毫米 1/16 开 印张/17 字数/258 千字

印 刷 / 北京溢漾印刷有限公司

版 次 / 2012 年 8 月第 1 版 2012 年 8 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-2594-5

定 价 / 29.80 元



中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦 3 层 邮编:100028

法律顾问:陈鹰律师事务所

编辑部:(010)64443056 64443979

发行部:(010)64443051 传真:(010)64439708

网址:www.oveaschin.com

E-mail:oveaschin@sina.com



生活因阅读而精彩

前言 QIANYAN



说话,是每个人的必修课程,也是影响生活、友谊、工作等最直接的一件事。一个会说话的人,不仅可以充分利用说话的技巧,清楚地把自己想表达的事情与他人做有效的沟通,更可以将个人在事业上面的发展、人际关系的处理,推向更成功的地位。相反地,一个不会说话的人,不仅无法充分表达自己的意思,更会使个人在工作、处世等方面受到诸多的限制与阻碍,使成功的路途多添障碍。

既然说话这么重要,口才好那么令人羡慕,那为什么我们又会对一些口若悬河的能说之人产生反感呢?原来,这些人犯了以下几种说话的忌讳:一、不看时间说话;二、不看场合说话;三、不看对象说话;四、说假话、空话等“不靠谱”的话;五、只说自己想说的话,逞一时口舌痛快……诸如此类,都是表达上的大忌,它会引起听众的反感和不信任。正如庄子所言:“能胜人之口,不能服人之心,辩者之囿也。”

可见,真正的口才是门艺术,它要能感染人、打动人,能让人听了心里舒服,能引起听众的共鸣。要在该说话时,能够“一语百步音,一言力万钧”,做到每一句都精妙有用;在不该说话时,要善于倾听,懂得沉默。如果说会说话是

一种能力,那适时的沉默便是一种智慧。

基于此,本书推崇“该说话时会说话”是一种能力、“该沉默时懂沉默”是一种智慧的观点。前者是指要说得精当准确,而不是信口开河、长篇大论。言语是有好坏之分的,言语圆满周全,就受人欢迎;言语不圆满周全,就会使别人产生不良印象,甚至会给自己制造麻烦。后者告诉你在不该多说的時候懂得沉默,以此达到以退为进、宽容忍让等目的。有内涵和智慧的人绝不会轻易显耀自己的口才,他们懂得倾听,懂得适时沉默,在倾听中获得更大的价值。无论在演讲、论辩,还是在与人谈话时,时刻要提醒自己,要使自己可进可退。这好比在战场上一样,有了牢固的后防,进可攻,退可守。

无数成功者的事例说明,人最具有可塑性,只要我们在实践中注重加强口才训练,掌握正确的训练方法,即使天生笨嘴拙舌,不善言谈,也能练出好口才。本书正是本着这种精神,在编写过程中,遴选了大量实例,总结了许多好的经验,通过一个个针对性强的细节,使广大读者朋友在阅读中能直接地获得启示、方法和技巧。

目录 MULU



上 篇

别输在不会说

该说话时会说话是一种能力

每个人都会遇到很多在各种场合发言的机会，当你因害怕不会讲话而放弃这些机会时，实际上就是放弃了许多次成功的机会。

第1章 此言一出，举座皆惊：演讲的话要会说

演讲的目的在于宣传思想、激励他人，用意想不到的见解引出话题，营造“此言一出，举座皆惊”的艺术效果；用滴水不漏的语言，深刻影响听众，极大地感染听众，唤起听众的热情和兴趣，引起最广泛的情感上的共鸣。

- ☞技巧 1: 三句话抓住听众的心 (2)
- ☞技巧 2: 真实的事，实话实说 (6)
- ☞技巧 3: 找到引发联想的触点 (8)
- ☞技巧 4: 合理组织，有话可说 (10)
- ☞技巧 5: 发散思维，彰显幽默 (11)
- ☞技巧 6: 用哲理提振信心 (13)
- ☞技巧 7: 针对强手，采用“欲擒故纵法” (14)
- ☞技巧 8: 感人的话，用故事来说 (15)



☞技巧 9: 收场的话,要引起共鸣 (17)

第2章 天衣无缝,无懈可击:论辩的话要会说

在法庭上不会辩护,那么注定会失败;在面试时说不出要点,也注定不会被录用;不懂得用道理与人沟通,人际关系会惨淡。论辩是思想的交锋,是逻辑的碰撞;辩辞必须天衣无缝,无懈可击。

☞技巧 10: 严肃的问题,风趣地说 (19)

☞技巧 11: 破解悖论,巧妙地说 (22)

☞技巧 12: 对付诡辩,错误地说 (26)

☞技巧 13: 针对谬论,正确地说 (30)

☞技巧 14: 发现对方矛盾,快说 (32)

☞技巧 15: 情况不明时,慢说 (35)

☞技巧 16: 反驳,借对方的证据说 (38)

☞技巧 17: 询问,将对方往难题引 (39)

☞技巧 18: 正面难说,就从侧面说 (41)

☞技巧 19: 把“球”踢还给对方 (43)

第3章 或藏或露,或直或曲:谈判的话要会说

成语“词不达义”是指人们在说话或写文章时,不能准确表达内心的真实意愿。这种人一到谈判桌上,常常失去自己的底线,被对方牵着鼻子走。而富有雄辩的人,能充分表达自己的想法,语意或藏或露,口吐莲花,话锋或直或曲,话柄牢牢在手,把握着谈判的主动权。

☞技巧 20: 避开心理期待,突击地说 (45)

☞技巧 21: 欲给甜头,先往苦处说 (47)

☞技巧 22: 对方提问,不急于回答 (48)

☞技巧 23: 妥协的话,有步骤地说 (51)

☞技巧 24: 拖延的话,耐心地说 (53)

- ☞技巧 25: 抢占机会,直截了当地说 (56)
- ☞技巧 26: 将不可谈变为可谈 (59)

第4章 以情动人,以理服人:社交的话要会说

当今社会是一个充满竞争与合作的信息化社会,说话不仅是人们日常生活之必需,也是直接影响个人事业成败的重要因素。生意场上有“金口玉言,利益攸关”之说;生活中有“一言既出,驷马难追”之说。

- ☞技巧 27: 与人交流,坦诚地说 (61)
- ☞技巧 28: 赞美的话,适度地说 (63)
- ☞技巧 29: 夸奖的话,得体地说 (65)
- ☞技巧 30: 警告的话,善意地说 (67)
- ☞技巧 31: 消除防范,带感情地说 (68)
- ☞技巧 32: 突发事件,即兴地说 (69)
- ☞技巧 33: 批评的话,原谅地说 (72)
- ☞技巧 34: 拒绝的话,委婉地说 (75)
- ☞技巧 35: 遭遇指责,有方法地说 (77)
- ☞技巧 36: 对强横者,用对方的观点说 (80)
- ☞技巧 37: 应付尴尬,镇静地说 (81)

第5章 有礼有度,攻心为上:公关的话要会说

仅仅依附于空洞的文字,而缺乏雄辩的口才,是无法将你和身后的团队推广宣传出去的。只有通过在各种场合、各种环境中不断地“说”,才能够让更多的人对你与你的团队,由陌生到认识,由认识到了解,由了解再到认同,产生信赖和好感。

- ☞技巧 38: 要打动人,情真意切地说 (84)
- ☞技巧 39: 贴个标签,认同地说 (86)
- ☞技巧 40: 对不同的客户,变通着说 (88)



- ☞技巧 41: 公关忌语, 不可乱说 (90)
- ☞技巧 42: 宴会上, 客气地说 (92)
- ☞技巧 43: 标榜的话, 恰如其分地说 (94)
- ☞技巧 44: 消除顾虑, 用事例来说 (96)
- ☞技巧 45: 游说之词, 有的放矢 (97)

第6章 分寸恰当, 灵活机变: 竞聘的话要会说

不能说出自己的特长、能力, 通不过面试这一关, 也就得不到需要的职位, 怎么能证明自己的才干? 不善于与领导对话, 将不被任用, 限制了发展空间, 又怎么证明自己是个人? 善于倾听和回答问题, 善于提问和引导话题, 是能够帮你展现水平和能力的。

- ☞技巧 46: 展示实力, 实在地说 (99)
- ☞技巧 47: 介绍特长, 大胆地说 (100)
- ☞技巧 48: 陈述, 扼要地说 (103)
- ☞技巧 49: 应答, 灵活自信地说 (105)
- ☞技巧 50: 爽朗, 不说乞怜的话 (107)
- ☞技巧 51: 谦虚, 但不说过谦的话 (108)
- ☞技巧 52: 谈薪金, 转移重点地说 (111)
- ☞技巧 53: 女性, 如何应答敏感问题 (112)
- ☞技巧 54: 不恰当的话, 绝对不能说 (114)
- ☞技巧 55: 反向发问, 要恰如其意 (117)

第7章 含蓄委婉, 心服口服: 批评的话要会说

人无完人。在这个世界上, 没有人不犯错误。在错误面前, 你可能忍不住要大发雷霆。“狂风暴雨”过后, 你可能会沮丧地发现, 你的“善意”并没有被对方接受, 甚至, 结果可能让你追悔莫及。批评对谁来说, 都不是一件让人愉快的事, 但是, 如果你能够掌握批评的技巧

和方法的话,相信你和他人的交流将更容易些。

- ☞技巧 56: 谨言慎语,批评是把双刃剑 (119)
- ☞技巧 57: 说到心窝里,才能让别人心服口服 (122)
- ☞技巧 58: 保全别人的面子是很明智的方式 (124)
- ☞技巧 59: 跳出常规,运用反向思维 (126)
- ☞技巧 60: 千万别得理不饶人 (129)
- ☞技巧 61: 间接的批评方式非常奏效 (132)

第 8 章 真心诚意,温暖人心:赞美的话要会说

赞美是极具效率的人脉语言,我们身边的每个人,当然也包括我们自己,都希望得到他人的赞美,希望自己的价值得到肯定。我们都处于一个极小的天地里,并且认为自己是小天地中的重要人物,渴望得到他人由衷的赞美。那么,我们究竟希望得到什么样的赞美呢?我们又该如何去巧妙地赞美他人呢?

- ☞技巧 62: 真诚赞美,让人心情愉悦 (136)
- ☞技巧 63: 会说赞美话的人比较受欢迎 (139)
- ☞技巧 64: 即便是最亲近的人也需要赞美 (141)
- ☞技巧 65: 要说服别人,先赞美别人 (143)

第 9 章 以心换心,四两拨千斤:求助的话要会说

一个人如果事事都要依赖别人,那做人也太没有骨气了。但是,人生在世,身不由己,谁又能靠自己的力量解决所有的问题呢?智者如诸葛亮,为促成孙、刘联盟,亲自跑到东吴求人;才学者如蒲松龄,为写《聊斋志异》,广求乡邻搜集奇闻逸事……

- ☞技巧 66: 无计可施时,不妨试试“软磨硬泡” (145)
- ☞技巧 67: 别出心裁,方能出奇制胜 (147)
- ☞技巧 68: 以心换心,引起共鸣好求人 (148)
- ☞技巧 69: 言必由衷,说到人家心里去 (151)



下 篇

别败在太能说

该沉默时懂沉默是一种智慧

该说话时说话,是一种水平;不该说话时不说话,是一种能力;
知道什么时候该说话、什么时候不该说话,是一种智慧。

第 10 章 提高涵养,了解真意:沉默是为了更好地倾听

伏尔泰说:“耳朵是通向心灵的道路。”倾听是对他人的一种肯定、一种尊重,可我们的心中往往有太多自以为是的东西,阻碍我们去倾听别人的话。听,需要艺术;听,还是不听,更需要艺术。

- ☞ 技巧 70: 学会高层次的倾听 (154)
- ☞ 技巧 71: 别人的意见,用心听 (156)
- ☞ 技巧 72: 即使对方发火,也要耐心听 (157)
- ☞ 技巧 73: 倾听是另一种赞赏 (159)
- ☞ 技巧 74: 用倾听表示欣赏 (161)
- ☞ 技巧 75: 不自说自话、唱独角戏 (163)
- ☞ 技巧 76: 别人说话,不堵话头 (164)

第 11 章 心宽如海,大度待人:沉默是为了更好地包容

宽容是一种境界,而无语的宽容是一种更高的境界。有智慧的人不会总是在言语上战胜别人,他懂得给人余地的好处,于是以沉默表示自己的宽容。这种无声的语言,同样能起到帮助他人改正错误的作用,它比责骂、教训有更好的效果,因为它更具力量。

☯技巧 77: 受伤害, 不能说时不要说	(167)
☯技巧 78: 指责的话, 不轻易说	(169)
☯技巧 79: 悲悯者, 有情的沉默	(171)
☯技巧 80: 大度待人, 选择沉默	(172)
☯技巧 81: 沉默中化解恩怨	(173)
☯技巧 82: 无声的宽恕	(175)
☯技巧 83: 宽容能熄灭报复之火	(177)

第 12 章 大智不辩, 为而不争: 沉默是为了更好地忍让

老子在《道德经》里说“智者不辩”、“为而不争”, 看似消极, 实则积极。不是不争, 更不是无为。如果不是大是大非问题, 对那些犹如夏虫语冰之类的话题, 我们还是远离为好, 不争不辩为好。有口才的人辩倒他人很容易, 但有智慧的人还是不辩为好。这道理, 妙在其中。

☯技巧 84: 无益的争辩, 不要参与	(178)
☯技巧 85: 适时沉默, 更加明智	(180)
☯技巧 86: 该服从, 就不说冒犯的话	(181)
☯技巧 87: 面对强手, 沉默示弱	(183)
☯技巧 88: 忍一口气, 养一份性	(184)
☯技巧 89: 忍辱, 储备精神力量	(186)
☯技巧 90: 看大节, 不计小过	(187)

第 13 章 内心明了, 表面糊涂: 沉默是为了更好地体察

沉默不是默而不示, 它是有内容的, 其内容有时清晰, 让对方明白, 有时却是模糊的, 不可让对方完全猜透。做到这一点, 你必须去了解对方。人的直觉虽然敏感却容易受人蒙蔽, 懂得如何推理和判断才是察言观色所追求的顶级技艺。

☯技巧 91: 明察言外之意	(190)
----------------------	-------



- ☞技巧 92: 找准眼神, 辨别人心 (192)
- ☞技巧 93: “不可说”, 也是一种说 (194)
- ☞技巧 94: 内心清楚, 示人糊涂 (196)
- ☞技巧 95: 沉默中蒙蔽对手 (198)
- ☞技巧 96: 沉默时只睁一只眼 (200)

第 14 章 借形示意, 无声胜有声: 沉默是为了更好地暗示

体语作为非言语符号, 其形成和使用较之语言的出现和运用历史更久, 而且其使用频率和使用广度较之言语亦更甚。据美国体态语言学大师伯德惠斯戴尔的测定, 两人沟通时, 有 65% 以上的信息是用非言语符号, 即体语传递的。

- ☞技巧 97: 意会对方的暗示 (202)
- ☞技巧 98: 手势语要恰当 (204)
- ☞技巧 99: 用体态语自我补救 (207)
- ☞技巧 100: 用微笑传递情感 (208)
- ☞技巧 101: 用眼泪感染对方 (211)

第 15 章 口讷木言, 不生是非: 沉默是为了更好地息争

孔子认为君子应“讷于言而敏于行”, 这句话很有道理。“敏于行”值得发扬, 与它相并列的一项修炼是“讷于言”, 也就是我们现在所说的“心直但不能口快”。这里的“心直”是正直率真, 胸怀坦荡; “不能口快”是说不能口无遮拦、想说就说。

- ☞技巧 102: 明智的人慎重开口 (213)
- ☞技巧 103: 流言飞语, 不怕也不传 (216)
- ☞技巧 104: 与人相处, 不揭短 (218)
- ☞技巧 105: 绝对不要口无遮拦 (220)
- ☞技巧 106: 多想想自己的“不对” (222)

- ☞技巧 107:遇事不必相互争斗 (223)
- ☞技巧 108:得理之后,也应沉默 (226)

第 16 章 以心代言,贵在默契:沉默是为了更好地理解

有一种比语言更伟大的真理,那就是沉默。一切的含义都蕴涵在一个眼神、一个笑容,甚至一个表情中,这恰恰能表达我们最真实的意图。当你表达沉默并读懂沉默时,已经参透了与人相处的最大秘密。

- ☞技巧 109:做一个善解人意的人 (228)
- ☞技巧 110:配合好,不在于说得多 (229)
- ☞技巧 111:让对方心领神会 (231)
- ☞技巧 112:工作中,不自怨自艾 (233)
- ☞技巧 113:对诽谤置之不理 (235)
- ☞技巧 114:上司的意图要了解 (236)

第 17 章 等待时机,以静制动:沉默是为了更好地博弈

老子说:“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,所以与其当面锣对面鼓地干,不如在沉默中等待时机,选择最有力的方式,然后在“沉默中爆发”。当自己处于被动不利的位置时,保持沉默实际上就是保护自己。

- ☞技巧 115:利用沉默,表达抗拒 (240)
- ☞技巧 116:智者拙于言谈 (242)
- ☞技巧 117:要有蛰伏的耐力 (245)
- ☞技巧 118:冷静中悄悄酝酿 (247)
- ☞技巧 119:冲动最易丧失“根本” (249)
- ☞技巧 120:学会“冷处理” (251)
- ☞技巧 121:适时打破沉默,化解僵局 (253)

上 篇

别输在不会说

该说话时会说话是一种能力

每个人都会遇到很多在各种场合发言的机会，当你因害怕不会讲话而放弃这些机会时，实际上就是放弃了许多次成功的机会。





第 1 章

此言一出,举座皆惊:演讲的话要会说

演讲的目的在于宣传思想、激励他人,用意想不到的见解引出话题,营造“此言一出,举座皆惊”的艺术效果;用滴水不漏的语言,深刻影响听众,极大地感染听众,唤起听众的热情和兴趣,引起最广泛的情感上的共鸣。

技巧 1:三句话抓住听众的心

演讲时,开场白最不易把握,演讲者要想三言两语抓住听众的心,并非易事。如果在演讲的开始听众对演讲者的话就不感兴趣,那后面再精彩的言论也将黯然失色。

(1)触动听众的内心

听众对平庸普通的论调都不屑一顾,置若罔闻;演讲者倘若用意想不到的见解引出话题,营造“此言一出,举座皆惊”的艺术效果,会立即震撼听众,使他们急切地想接着听下去,这样就能达到吸引听众的目的。

美国总统奥巴马的就职演说,他一上台几句话就让人们“震惊”了:

今天我站在这里,看到眼前面临的重大任务,深感卑微。我感谢你们对我的信任,也知道先辈们为了这个国家所做的牺牲……

现在我们都深知,我们身处危机之中。我们的国家在战斗,对手是影响深远