

<<雄辩是说服力 沉默更是说服力>>

图书基本信息

书名：<<雄辩是说服力 沉默更是说服力>>

13位ISBN编号：9787214070159

10位ISBN编号：7214070154

出版时间：2011-6

出版时间：江苏人民出版社

作者：成冰

页数：299

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<雄辩是说服力 沉默更是说服力>>

### 前言

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！

## <<雄辩是说服力 沉默更是说服力>>

### 内容概要

如何说话、如何应变并且适时沉默，是个人修养的体现，也是个人魅力的外化。无论是在职场、社交、公关、竞聘等场合，还是在日常生活中，甚至于如何获取异性芳心上，都要用到雄辩和沉默的技巧。

雄辩磨练外在魅力，沉默提升内在气质，内外兼修，方圆并举，才能提升口才与魅力的方方面面，让你随时随地轻松掌握话语权。

在本书中，作者用拉家常的方式将说话的艺术精髓娓娓道来，告诉你倾听与包容的智慧。值得一提的是，作者打破传统口才图书的写作方式，独辟蹊径，从雄辩入手，首先述说雄辩是一种能力；然后回归沉默，解读沉默也是说服力……会说话，还会沉默，才是无往不胜的终级口才。

## <<雄辩是说服力 沉默更是说服力>>

### 作者简介

成冰，原名何诚斌，1965年9月出生于安徽安庆，畅销书作家。长期研究口才学，常受邀为各类人员举办口才讲座。他的畅销书《中用领导艺术》一直是各级官员和公务员最喜欢的指导书，尤其是其中关于官员做报告的口才要诀，更是广为传播；另一本畅销书《佛之说》更是完美展现了他在口才学以及修身养性方面的研究心得，深受广大读者好评。

## <<雄辩是说服力 沉默更是说服力>>

### 书籍目录

- 前言  
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  
用“行话”来赞美  
多在背后说人好话  
不带压迫感的威胁更有说服力  
告诉他你是朋友而不是敌人  
切入话题就从寒暄开始  
顺情话别说过了头  
听着受用才是批评的硬道理  
拒绝他人不说“不”
- 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  
要说就说实在话  
把目标告诉每一位客户  
贴个标签给他  
找合适的第三方为你说话  
对方的兴趣点就是话题的突破口  
隐私是不能触碰的底线  
喝好酒，更要说好话  
顾客的需求是试出来的  
摆事例比说道理更好  
找不好宣传题材就造不好势  
对什么人就说什么话  
场面话要留余地
- 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  
第一个问题很重要  
让特长和工作搭上关系  
即便羞怯，说话也要自信点  
诚实的孩子最受欢迎  
把薪水嫁接到工作上  
不卑不亢才能受尊重  
不把保守当做谦虚

## <<雄辩是说服力 沉默更是说服力>>

敏感话题避实就虚

准备工作要到位

用提问为你自己加分

### 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

争执不下不妨换个话题说

给甜头，先往苦处说

回答提问要给己方留后路

妥协时候，一点一点地让

把“需要”说成“随便”

发现了机会要直截了当

抓住主要问题，守好你的底线

### 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

要说就说大实话

从身边的事说起

演讲是“编”出来的

发散思维要找到连结的点

从日常的生活提炼哲理

赞美你的反对者

所有人都爱听幽默故事

调动听众的好奇心你就成功一半

不妨带点火药味

结语要有力量

### 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

对手的悖论就是突破口

顺着诡辩说下去

将错就错，把谬论打回原形

对手的矛盾是你反驳的切入点

情况不明朗时慢点说

反驳，从对方的论据说起

询问，将对方往难处引

不时地从侧面来迂回包抄

把“球”踢还给对方

### 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。

## <<雄辩是说服力 沉默更是说服力>>

在气势上压倒无理指责你的人  
对付蛮横，指出破绽再反击  
用对方的话反驳对方  
留个台阶给人下  
遇到了尴尬先转移注意力  
为了立场就要斩钉截铁  
让刁难照亮自己  
一句话就点到对方心坎上  
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  
包容你的反对者  
情绪也像气球，说出来气就泄了  
把你的赞赏直接说出来  
带上微笑欣赏他人的精彩  
哪怕是简单附和几句也很必要  
姿态再低一点  
想说就让他说个尽情  
职场新人更需要多听  
注视对方的眼睛  
善于倾听的领导，下属才喜欢

### 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  
以身作则才能带好团队  
指责的话不轻易说  
宽容了别人就是善待自己  
允许手下有犯错误的时候  
不拿他人的错误惩罚自己  
无声的忍让更动人心  
忠言不逆耳

把要发泄的力量捏碎在拳头上

### 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  
“零”也有“零”的价值  
好汉也吃眼前亏  
更改不了就顺其自然  
领导面前不要摆功劳  
可以被打倒，但不可以被打败

## <<雄辩是说服力 沉默更是说服力>>

懂得在隐忍中等待机会  
做个“不善说”的领导  
修好了身才能养好性  
化忍辱为前进的动力  
从大环境看待眼前小问题  
大事不糊涂，小事多忍让  
在他人的批评中前进

### 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  
从眼睛读懂他人  
既然说不清，何妨不说  
摸清了意图才好呼应  
装装糊涂也好  
藏好你的优越感  
小行为有大道理  
不要被表面迷惑了  
给对手示意就要让他知难而退  
不把目标亮给对手  
只睁一只眼，蒙蔽对方

### 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  
用假动作扰乱他人视线  
从手势中读懂领导  
手势也会“喧宾夺主”  
手势，让交流更明了  
体语，打破语言的禁区  
态势语也有阴谋  
微笑能化解一切  
眼泪的背后是诉求  
眼泪的背后是诉求

### 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  
对付流言，不怕也不传  
既然是隐讳就不点破它  
不拿他人的短处当话题  
伤害他人终究会伤害自己

## <<雄辩是说服力 沉默更是说服力>>

唠叨是对家庭最大的伤害  
背后不弄人是非  
管好了嘴巴不误事  
直爽不是想说什么就说什么  
身边的小事须注意  
多想想自己的“不对”  
永远都要尊重你的敌人  
只有忍让能阻止争论

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

### 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  
远离诱惑才能不被诱惑  
亮出底牌只会让争论更恶化  
大多数人都讨厌沉默  
冷静中找寻反击点  
冲动也“昂贵”  
“钓大鱼就要放长线”  
冷处理也是处理  
适时打破沉默，结束冷战

## &lt;&lt;雄辩是说服力 沉默更是说服力&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：1988年春，布什同杜卡斯基一起竞选总统。

一开始，布什情况很不妙，经常被人批评为懦弱无用的大学预科生、一个容易任人摆布的家伙。

杜卡斯基攻击布什是里根的影子，没有独立的政治见解和主张。

那时的布什也确实灰溜溜的，形象不佳，可在竞选开始之后，布什请他的老朋友根贝克来主持竞选活动，从这以后，布什的形象开始转变了，逐渐变成了一个充满关怀、有领袖气质的人物。

“新”布什是由白宫对外联络主任根贝克和迪弗等人负责推出的，他们采用的公共关系策略便是有效地运用新闻媒介。

他们认为，如果没有新闻界的合作，他们不可能渡过那么多难关，如果不透过新闻媒介的过滤，让正确的故事流出去，这个政府根本无法治理。

前白宫副发言人詹卡说：以前基辛格时代的策略是，一点一滴地提供新闻去喂记者老爷们，但里根改变了做法（布什用的是老白宫顾问班子），他们每天都需要新闻，你如果给他们一些消息，他们就会心满意足地走开。

每天都给他们提供很周全的新闻，有背景说明资料，又有事实和统计；还安排记者找人访问，记者每天都有事干，有成就感，他们就不会乱找茬。

如果他们没新闻，一定会想东想西，东挖西挖，想要从事调查访问，那就不妙了。

因此，我们必须尽量满足他们的需要，这样我们才能策划新闻、控制新闻流向，决定公共论题。

我们的策略是用泛滥的消息来淹没记者，用淹没来操纵。

对于发生在身边的各种新闻事件要善于分析和观察，注意从中找出与企业 and 产品的结合点，利用其中的商机为企业服务，那你的公关“雄辩”就有“料”了。

公关人员与职业经理要仔细研究各种新闻媒介的特点，了解新闻报道的方针和原则，了解新闻制作的有关技术。

建立信息储存系统，储备各种资料，让记者和编辑了解资料内容，随要随取。

要及时举行新闻发布会，新闻发布会的特点是发布信息的形式正规、隆重，而且规格较高，记者们能有机会发问，有时还能在会议现场参观，以便准确地把握会场信息。

对什么人就说什么话公关面对的是公众，但公众却并非是“千人一面”。

你和这个人谈话，可能会觉得“知心的话，万言不赘”；但和那个人谈同样的话时可能“话不投机半句多”。

因为众人的性格、心理、年龄、身份、习惯和知识面等等都有所不同。

假如你对年逾古稀的老农推销化妆品和时装，那无异于对牛弹琴；对学生谈论经商之道，对孩童谈论新闻时事，或因其不感兴趣，或因其阅历不及，这样的谈话怎么可能继续下去？

精当的游说之词，应当因人因时而有的放矢。

与聪明的人谈话，要依靠广博的知识，否则不足以取信于人；与博学的人谈话，要善于雄辩，否则不足以主导方向；与善辩的人谈话，要简明扼要，否则不足以揭示主旨。

面对地位显赫者，绝不可卑躬屈膝，未开口你就应取得气势上的主动地位；与普通顾客谈生意，你反而要表现得谦敬有礼，被重视的感觉会提高他们的购买力；与富有的人谈生意，气魄要宏大，有几个臭钱没什么了不起，百金求利，千金求誉，世上万金难买的东西多着哩；与既贫又吝的人做交易，当然应该讲实际，若欲成交，就必须切切实实地诱之以利才有戏！

下面这个小笑话就很能说明这个问题：来自各国的实业家们正在一艘游艇上，一边观光，一边开会。

突然船出事了！

船身开始慢慢下沉。

船长命令大副立刻通知实业家们穿上救生衣跳海。

几分钟后，大副回来报告说没有一个人愿意往下跳。

于是船长亲自出马。

一会儿工夫，只见实业家们一个接一个地跳下海去。

大副请教船长：“您是如何说服他们的呢？”

<<雄辩是说服力 沉默更是说服力>>

” 船长说：“我告诉英国人，跳海也是一项运动；对法国人，我就说跳海是一种别出心裁的游戏；我警告德国人说——跳海可不是闹着玩的！

在俄国人面前，我认真地表示：跳海是一种壮举。

” “您又是怎样说服那个美国人的呢？”

” “太容易了！”

” 船长得意地笑道：“我只说已经为他办理了人寿保险。

”

<<雄辩是说服力 沉默更是说服力>>

编辑推荐

<<雄辩是说服力 沉默更是说服力>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>