# 演讲与口才:最聪明的人不说话

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2025-04-25

*古希腊有一句民谚说：“聪明的人，借助经验说话；而更聪明的人，根据经验不说话。”西方还有一句的话叫：雄辩是银，倾听是金。中国人则流传着“言多必失”和“讷于言而敏于行”这样的济世名言。　　这些都给了我们这样的建议：在个别交往中，尽可能少说而多听...*

古希腊有一句民谚说：“聪明的人，借助经验说话；而更聪明的人，根据经验不说话。”西方还有一句的话叫：雄辩是银，倾听是金。中国人则流传着“言多必失”和“讷于言而敏于行”这样的济世名言。

　　这些都给了我们这样的建议：在个别交往中，尽可能少说而多听。在我们身边，经常会有这样的人，他们喜欢多说话，总是喜欢显示自己怎么样怎么样，好像他博古通今似的。这样的人，以为别人会很服他们，其实，只要有点社会阅历的人，都会不以为然。更聪明的人，或者说智慧的人，往往会根据自己的经验，知道自己要是多说，必然会说得多错得也就多，所以不到需要时，总是少说或者不说。当然，到了说比不说更有效时，我们一定要说。

　　但是，上了年纪的人都知道，大多数事情，说了比不说更有效的，并不多。当然，如果只是泛泛之交，那么随便聊聊也没有什么不可以的。可是，你要是把对方当作一个坦诚的朋友来对待，并要进行深交的话，那就不要什么都谈，否则会给你带来很多人际关系上的麻烦。

　　任何人说话说多了后，就难免会有水分，因为这是人在自觉或不自觉中掩饰自己或“骗人”的需要。而骗人的东西，想让别人知道是很难的。因此，说得多就错得多，还是少说为妙，除非真的到了非说不可的时候。

　　雄辩是银，倾听是金。在销售中，这句话就更有用处了。若是在给顾客下订单时，对方出现一会儿沉默的话，你千万不要以为自己有义务去说什么。相反，你要给顾客足够的时间去思考和作决定。千万不要自作主张，打断他们的思路，否则，你会后悔得吐血。

　　日本金牌保险推销员原一平曾有这样的推销经历：他去访问一位出租车司机，那位司机坚决认为原一平绝对没有机会去向他推销人寿保险。当时，这位司机肯会见原一平，是因为原一平家里有一部放映机，它可以放彩色有声影片，而这是那位司机没有见过的。

　　原一平放了一部介绍人寿保险的影片，并在结尾处提了一个结束性的问题：“它将为你及你的家人带来些什么呢？”放完影片，大家都静悄悄的坐在原地。3分钟后，那位司机经过心中的一番激烈交战，主动问原一平：“现在还能参加这种保险吗？”

　　最后，他签了一份高额的人寿保险契约。

　　在从事销售时，有的推销员脑子里会有这样一种错误想法，他们以为沉默意味着缺陷。可是，恰当的长时间的沉默不但是允许的，而且也是受顾客欢迎的。因为这可以给他们一种放松的感觉，不至于因为有人催促而作出草率的决定。

　　当顾客说“我考虑一下”时，我们一定要给予他充足的时间去思考，因为这总比“你先回去吧，我想考虑好了再打电话给你吧”。别忘了，顾客保持沉默时，就是他在为你考虑了。相比较而言，顾客承受沉默的压力要比我们承受的还要大得多，因此，极少顾客会含蓄地犹豫超过2分钟的。

　　如果你——推销员——先开口的话，那么你就有失去了交易的危险。因此，在顾客开口之前，务必保持沉默，除非你想丢掉生意。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！