



青年素质超前教育丛书

QINGNIANSUZHICHAOQIAN
JIAOYUCONGSHU

成长必学

成人必知

成才必读

成功必修

青年

语言技巧手册

升学 就业 应试 创业必备之书

◎檀明山/编著



有些人一张嘴便会得罪于人，有些人涨红了脖子，憋紫了脸仍说不出一句话。其实，能说会道，巧言善辩并不难。读了此书，你会在最短的时间内成为语言高手。

陕西旅游出版社

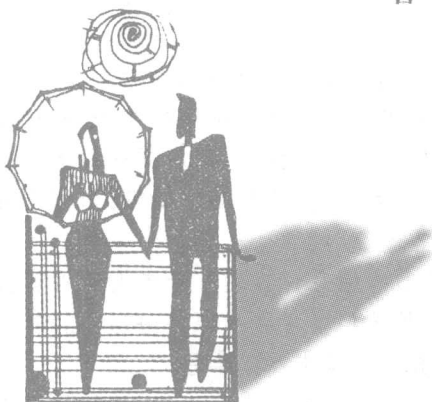


青年素质超前教育丛书

QINGNIANSUZHICHAQIANJIAOYUCONGSHU

青年语言技巧手册

■ 檀明山 / 编著



陕西旅游出版社

(陕)新登字 012 号

责任编辑：薛 放

封面设计：刘 晖

版式设计：晓 晓

责任监制：刘青海

责任校对：谭 青

青年素质超前教育丛书 青年语言技巧手册

檀明山 编著

陕西旅游出版社出版发行

(西安市长安北路 32 号 邮政编码：710061)

新华书店经销 北京通州大中印刷厂印刷

850 × 1168 毫米 32 开本 12 印张 200 千字

2001 年 1 月第 1 版 2001 年 1 月第 1 次印刷

印数：1—10000 册

ISBN7 - 5418 - 1514 - 4/G·392

(全套七册) 总定价：131.60 元

序 言

当今的社会已是一个知识飞速增长的时代,素质教育不仅仅是青年教育的重要组成部分,而且也是成年人最为关注的话题。

究竟怎样解释素质教育,在偌大的知识海洋中如何导航青年的素质教育已成为当务之急。为此我们特邀请了青年素质教育专家,精心编写了关于青年人如何提高未来素质教育的套书,冠名为《青年素质超前教育丛书》

其中《青年语言技巧手册》是该丛书之三。

萨迪曾说过“话不像话最好不说,话不投机最好沉默”。有些人一张嘴便会得罪于人,有些人一张嘴便语无伦次,有些人卯足了劲,涨红了脖子,憋紫了脸仍说不出一句话。究其原因——未掌握语言技巧。其实,能说会道,巧言善辩并不难,你打开此书,它将给你提示,告诫你如何训练语言技巧。从如何说服自己到说服对方,从张口结舌到善言诡辩,直到将你推到谈判桌前。

读了此书,你将会在最短的时间内成为语言高手。

该丛书与以往的素质教育书籍有所不同,它更注重:如何在最短的时间教会青年人提高语言的技巧,提高分辨和感知社会的能力;如何用最少的时间完善自我,消除心理障碍;如何拿最快的时间纵览科技预测未来等等。

我们认为,本套丛书的编写内容适合青年人的心理特点和认知规律,由浅入深地引导他们畅游在知识的海洋中。较好体现了青年的主体性和素质教育的超前教育思想。

该丛书不公开创了素质超前教育的先河,且带动了青年素质超前教育后续图书引进的热潮。

编 者



目 录

第一章 说服语言艺术

说服魅力	(1)	说服收场	(24)
说服对象	(4)	说服禁忌	(26)
说服方法	(6)	逻辑说服	(28)
说服氛围	(8)	权威说服	(31)
说服时机	(10)	格言说服	(33)
说服距离	(11)	怒言说服	(35)
说服表情	(14)	示错说服	(38)
说服姿势	(16)	对症说服	(40)
说服手势	(18)	宽容说服	(43)
说服声调	(20)	幽默说服	(45)
说服转换	(22)	归谬说服	(47)



暗示说服	(49)	借物说服	(61)
现身说服	(51)	激将说服	(63)
树标说服	(53)	回劝说服	(65)
唤醒说服	(55)	忠告说服	(67)
比喻说服	(57)	警告说服	(69)
对比说服	(59)	耐心说服	(71)

第二章 幽默语言艺术

拟人幽默	(73)	模拟幽默	(103)
位移幽默	(76)	悬念幽默	(106)
稚语幽默	(78)	反还幽默	(108)
化怒幽默	(80)	夸张幽默	(110)
推理幽默	(83)	暗示幽默	(112)
铺垫幽默	(84)	含蓄幽默	(115)
讽刺幽默	(86)	反语幽默	(117)
暗示幽默	(88)	借语幽默	(119)
套用幽默	(91)	类比幽默	(121)
戏谑幽默	(92)	随意幽默	(123)
归谬幽默	(95)	急智幽默	(124)
借题幽默	(97)	联想幽默	(126)
迂回幽默	(98)	黑色幽默	(128)
歪解幽默	(101)	歪语幽默	(130)



错用幽默	(132)	求职幽默	(143)
圈套幽默	(134)	比喻幽默	(145)
婉曲幽默	(136)	反问幽默	(147)
错释幽默	(138)	直言幽默	(148)
自嘲幽默	(140)	想象幽默	(150)
颠倒幽默	(142)		

第三章 谈判语言艺术

谈判定义	(153)	谈判礼仪	(180)
谈判目的	(154)	谈判语境	(182)
谈判原则	(156)	谈判气氛	(184)
谈判类型	(160)	谈判技巧	(186)
谈判理论	(162)	谈判提问	(189)
谈判特征	(163)	谈判应答	(192)
谈判准备	(165)	谈判叙述	(194)
谈判预测	(168)	谈判说服	(197)
谈判时间	(170)	谈判压力	(199)
谈判地点	(172)	谈判僵局	(201)
谈判议程	(174)	谈判攻心	(203)
谈判入题	(176)	谈判出奇	(205)
谈判语言	(178)	谈判应变	(210)



谈判让步····· (212)	谈判拒绝····· (219)
谈判幽默····· (213)	谈判合作····· (222)
谈判倾听····· (215)	谈判胜负····· (224)
谈判误解····· (218)	

第四章 诡辩语言艺术

美言诡辩····· (226)	多难诡辩····· (268)
危言诡辩····· (228)	连锁诡辩····· (270)
借言诡辩····· (231)	喻证诡辩····· (273)
醉言诡辩····· (233)	对比诡辩····· (275)
激言诡辩····· (235)	歪解诡辩····· (277)
谐音诡辩····· (238)	自嘲诡辩····· (280)
反语诡辩····· (241)	戏谑诡辩····· (283)
歧义诡辩····· (244)	易位诡辩····· (285)
双关诡辩····· (247)	例证诡辩····· (287)
别解诡辩····· (250)	借代诡辩····· (289)
拆合诡辩····· (252)	反诘诡辩····· (291)
巧释诡辩····· (254)	辩证诡辩····· (293)
衍义诡辩····· (257)	因果诡辩····· (295)
幽默诡辩····· (259)	数据诡辩····· (297)
夸张诡辩····· (263)	转意诡辩····· (300)
二难诡辩····· (265)	递升诡辩····· (303)



目 录



5

设问诡辩	(306)	证伪诡辩	(341)
模仿诡辩	(308)	转换诡辩	(343)
示物诡辩	(311)	循环诡辩	(346)
揭悖诡辩	(313)	制谬诡辩	(348)
喻讽诡辩	(315)	类比诡辩	(350)
限制诡辩	(318)	混淆诡辩	(352)
暗示诡辩	(321)	虚假诡辩	(355)
圈套诡辩	(324)	模糊诡辩	(356)
引申诡辩	(326)	反还诡辩	(359)
错位诡辩	(328)	隐夺诡辩	(361)
曲解诡辩	(330)	引申诡辩	(363)
借用诡辩	(334)	牵连诡辩	(366)
矛盾诡辩	(337)	迂回诡辩	(369)
求同诡辩	(339)	攻心诡辩	(372)



第一章 说服语言艺术

说服魅力

说服之前，需要花费相当大的精力去熟悉和了解对象，尽可能收集完备有关的资料，细心选择合适的说服场所，仔细寻找说服的时机，预计可能采用的说服方法。一般说来，说服准备阶段的工作做得如何，直接关系到说服的效果。

在准备阶段，主要应做好以下几项工作：

1. **掌握信息** 要说服一个人，首先需要弄清楚他究竟处于怎样的一种思想状态，他苦恼的原因是什么，他的思想认识水平到了什么程度，等等。只有掌握了说服对象的内心世界，才能探索他们心底深埋的真情。这时候，说服者要运用平时观察和分析问题的经验，通过调查、走访、察言观色，掌握第一手材料，力争



把问题搞清楚。

只要思想信息的传递渠道不发生梗阻，人的思想信息总是可以捕捉到的，走进其神秘的心灵殿堂也是不难办到的。

在深入细致的了解中，不排除所获得的材料系道听途说的可能，所以不要完全被获得的材料所左右，需要经过多方面的验证和分析，从众说纷纭之中，作出符合实际的归纳和判断。

2. 摸清情况 摸清与对象思想情绪有关的情况，包括思想素质、文化素养、性格气质、社会关系和生平经历等。

一个人的思想情绪是不凭空产生的，除了有一定的客观原因外，还与他本人的素质、经历乃至所处的环境有直接的关系。

为什么同样一件事，在这个人身上没产生任何反应，而对于另一个人来说却成了了不起的问题呢？这完全是由人与人之间的差异性造成的。明白了这个道理，就能提高对全面掌握说服对象的情况的重要意义的认识。

从思想素质方面，主要应摸清他是属于哪个层次的；

从文化素养方面，主要应知道他本人受教育的程度；

从性格气质方面，主要应了解他平时的脾气和性



格是属于哪种类型的；

从社会关系方面，主要应了解他的家庭人员构成情况；

从生平经历方面，应主要弄清楚对他影响比较大的事件；

从经济方面，应主要弄清楚他个人收入、家庭经济来源、生活水平等等。

3. 抓住焦点 把握住与说服对象之间意见分歧的焦点，说服才会有放矢，双方的思想才能相碰而迸出火花。只有这样，你的思想观点才能融入他的思想观点，并对他进行深化和改造。

4. 设想对策 说服，不可能按照自己预先设计的思路一帆风顺地向前发展，可能会由于种种原因出现一些梗阻现象。所以，说服之前既要充满信心，又不能盲目乐观。为了顺利地达到说服的目的，必须在说服之前，自我设计几种假设的障碍及其对策。

5. 确定方法 上述情况的了解，是确定整个说服工作采用何种方案的依据。确定说服方法，既要考虑到对方的心理特点和承受能力，又要考虑自己对说服方法的驾驭能力。

大体上确定以某种方法为主的同时，还要多准备几种方案，万一情况突变，就立即调整说服方案。



说服对象

在说服别人之前，一般要对对方的情况作客观的了解。只有知己知彼才能针对不同的对手，采取不同的说服技巧。

例如：知识高深的对象，对知识性辩题抱有极大的兴趣，不屑听肤浅、通俗的话，应充分显示你的博学多才，多作抽象推理，致力各种问题之间的内在联系探讨；

文化低浅的对象，听不懂高深的理论，应多举明显的事例；

刚愎自用的对象，不宜循循善诱时，可以用激将法；

爱好夸大的对象，不能用表里如一的话使他接受，不妨用诱兵之计；

脾气急躁的对象，讨厌喋喋不休的长篇说理，用语须简要直接；

性格沉默的对象，要多挑他发言，不然你将在五里雾中；

思想顽固的对象，对他硬攻，容易形成僵局，造成顶牛之势，应看准对方最感兴趣之点，进行转化。

从语言了解对方，是取得胜利的关键。我们可以



从言谈的微妙之处观察对方的性格特征和内心活动。

性格刚强自信的人，很少使用“那个……”、“嗯……”、“这个……”之类的口头禅；反之，小心谨慎、神经质的人常用这类语汇。日本语言心理学家三付侑弘认为，在谈吐中常说“果然”的人，自以为是，强调个人主张；经常使用“其实”的人，希望别人注意自己，他们任性、倔强、自负；经常使用“最后怎么样”一类词汇的人，大多是潜在欲求未能满足。

通过对手无意中显露出来的态度及姿态，了解他的心理和性格，有时能捕捉到比语言表露更真实、更微妙的思想。

例如对方抱着胳膊，表示在思考问题：抱着头，表明一筹莫展；低头走路、步履沉重，说明他心灰气馁；昂首挺胸，高声交谈，是自信的流露；女性一言不发，揉搓手帕，说明她心里有话，却不知从何说起；真正自信而有实力的人，反而会探身谦虚听取别人讲话；抖动双腿常常是内心不安、思考对策的举动；若是轻微颤动，就可能是心情悠闲的表现。

当然，对说服对象的了解，不能停留在静观默察上，还应该主动侦察，采用一定的侦察对策，去激发对方的情绪，才能够迅速准确地把握对方的思想脉络和动态，从而顺其思路进行引导，这样说服才能成功。



说服方法

在人际交往中，许多地方都离不开说服。比如，父母说服自己的孩子学钢琴、学外语；老师说服学生少看电视；干部说服群众遵守规章制度；营业员说服顾客购买自己店里的商品，等等。说服别人转变看法是很有意义的，但也是不容易的。

说服要注意些什么呢？

首先要取得对方的信任，这是进行说服的基础。如果你在对方心目中没有地位，说服就没有份量，对方当然不会信服你。

其次，说服要针对对方的心理，这是成功的关键。话说到人家心坎上，让对方有所触动，这是说服别人的一个关键所在。

具体来说，说服方法有以下几种：

1. 迂回诱导法 像中国古代触龙说服赵太后纳谏就是一个迂回诱导的成功例子。又如，李燕杰要说服青年摘下挂在胸前的十字架，他先从“圣经”说起，以渊博的学识首先博得了青年的信任，尔后再用正反两面的例子启示青年，使他懂得什么是真正的美，最后使青年自觉地摘下了十字架。

2. 以退为进法 说服是要坚持原则的，但是如果



以为只有一直进攻决不后退才是坚持原则，这也是不妥当的。局部的后退是为了全局的进攻，适当的退会让对方感到你是通情达理的。这为你进一步说服创造了条件。

3. 逐步递进法 一个聪明的妻子要说服丈夫戒烟，先动员他把每天抽两包以上减为每天一包，之后又说说服他两天抽一包，甚至完全戒烟。如果期望目标过高，实现时困难较大，可以把它分解成几个小目标，逐步递进，这样对方容易接受，效果反而显著。

4. 正反论证法 这样做，说理比较透彻、全面，可以赢得被说服者的信任感。而且，也反驳了对方的观点，在逻辑上更显得无懈可击，也更具说服力。

5. 情感激励法 要说服某人或某团体完成一项艰巨的任务时，情感激励法往往比一般的命令要有效得多。比如，学校决定把疏通校园角落臭水的任务交给3班，这任务比一般打扫卫生艰巨得多，3班学生对此不满。怎样才能说服他们呢？

你可以这样说：“你们知道校方为什么要把这个艰巨的任务交给我们班吗？因为我们班是全校闻名的‘文明班级’，历次卫生检查都得满分。我相信，这次一定也不会辜负校方的希望，出色地完成这个艰巨的任务！”很显然，这样激起了同学的自尊，也燃起了他们的热情，从而达到了你说服的目的。



说服氛围

劝导说服的效果，也常常因地点、环境和氛围的不同而大相径庭。虽然这些都称不上是说服的主要手段，但对于说服效果来说，却具有不可忽视的制约作用。

从地点环境看。一般说来，在自己熟悉的地点环境中对人施行说服，往往会形成一定的“居家优势”，比在其他陌生的环境中会使你更有信心。如果在对方熟悉、而自己却感到十分陌生的环境中施行说服，崭新的环境不仅会分散你的注意力，而且还容易削弱你的自信心；相反，对方却相对地占有一定的心理优势。因此，在施行说服，要充分利用“居家优势”，尽量安排在自己家中或办公室等比较熟悉的环境中进行。

另外，还要注意一个问题，尽管选定在自己的办公室或自己家中都能使自己占有一定的居家优势，但这两种同样的具备居家优势的地理环境，其意义也不相同。

选定在办公室的，多半是上级对下级、老师对学生进行的批评性和部署性的说服，常常带有公事公办的正规性质，说服的气氛相对严肃一些。在这样的环境中，要尽量体现平等与亲切，否则，易导致被说服