

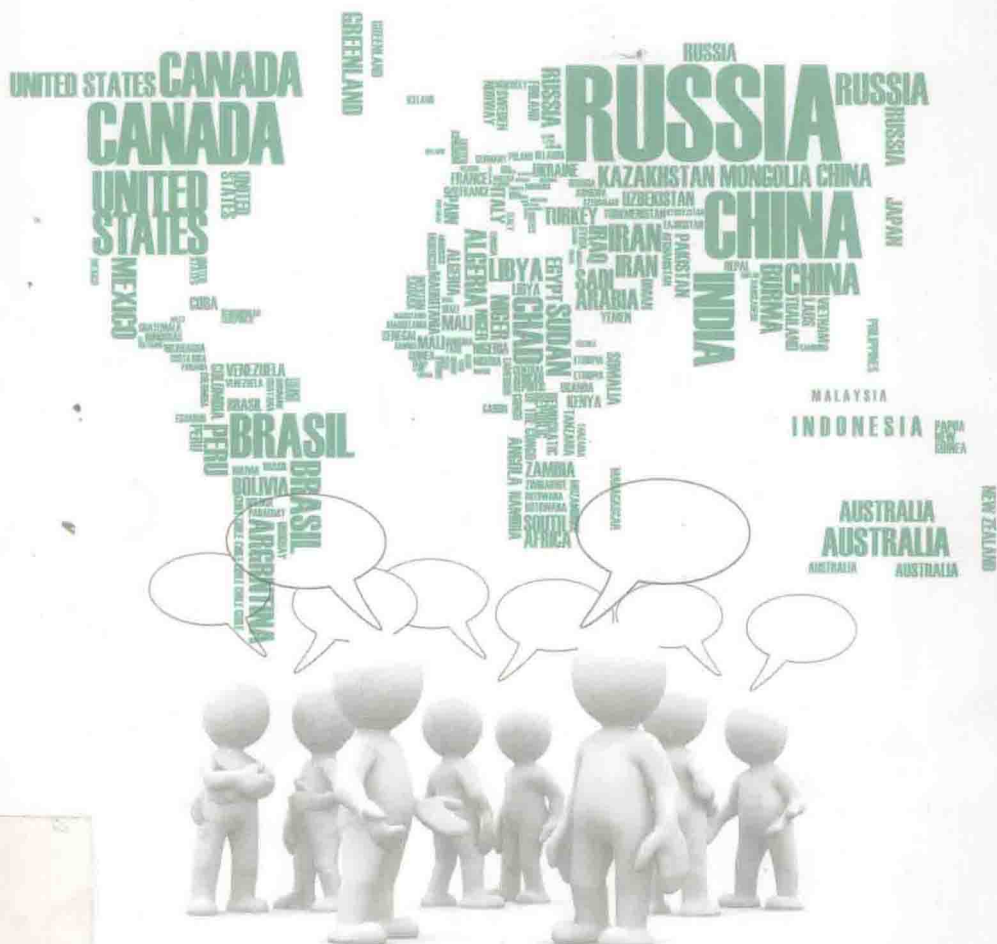
战无不胜

ZHANWUBUSHENG

YOUKOU ZOUBIAN TIANXIA

徐小荣 编著
杨伊桑

有口走遍天下



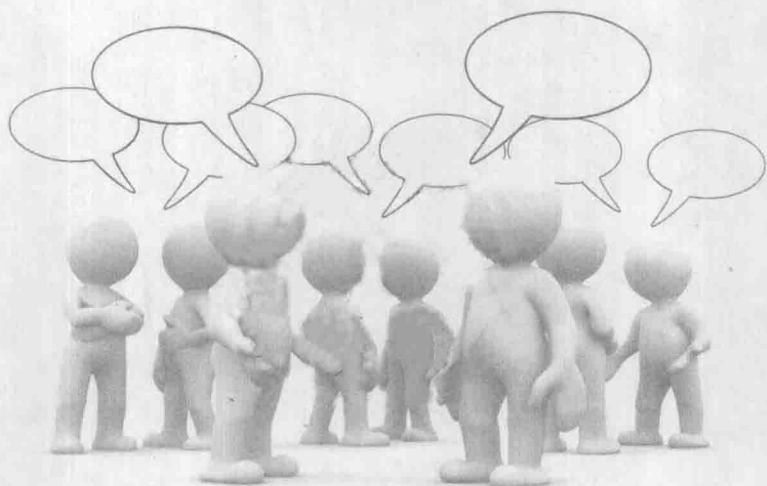
中国三峡出版社

战无不胜

ZHANWUBUSHENG
YOUKOU ZOUBIAN TIANXIA

徐小荣
杨伊桑 ● 编著

有口走遍天下



中国三峡出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

战无不胜：有口走遍天下 / 杨伊桑，徐小荣编著.

—北京：中国三峡出版社，2011.5

ISBN 978 - 7 - 80223 - 705 - 6

I. ①战… II. ①杨… ②徐… 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 (2011) 第 052843 号

中国三峡出版社出版发行

(北京市西城区西廊下胡同 51 号 100034)

电话：(010) 66112758 66116828

<http://www.zgsxcbs.cn>

E-mail: sanxiaz@sina.com

北京凯达印务有限公司印刷 新华书店经销

2012 年 3 月第 1 版 2012 年 3 月第 1 次印刷

开本：710 × 1000 毫米 1/16 印张：19.5 字数：240 千字

ISBN 978 - 7 - 80223 - 705 - 6

定价：32.00 元



目 录

第一章

清新：口才方圆，
提高你的语言格调

一、专注机敏 会听才会赢

明白讲话人的意图，感动讲话人的思想，思考回应的方法，努力回避是非曲直。
听话听音，让我们从“听话”开始。

- | | |
|------------------|--------------------|
| 1. 会听才会赢 / 2 | 5. 产生联想，推演更深 / 5 |
| 2. 更好地听 / 2 | 6. 快速预判你的胜算 / 5 |
| 3. 像兔子一样专注机敏 / 3 | 情景演练：从假话中测出的真情 / 7 |
| 4. 迅速在大脑中加工 / 4 | |

二、沉香含雅，把说话练好

社交，贵人不一定能改变人生，外表不一定能决定你的魅力，但是，说话可以！
把说话练好，是最划算的事。无论出席什么场合，记住，这只是一次社交。默念十遍：“我能打消他们耳根下的疑惑”。

(一) 秀出个人语言魅力的“花招” / 10

1. 嗓音甜美富有磁性 / 10
2. 语调适中抑扬顿挫 / 12
3. 干净利落珠玉满盘 / 13
4. 沉香含雅魅力足 / 14
5. 玲珑奇巧秀才华 / 14

情景演练：揽客奇思妙招 / 15

(二) 恰当运用自如口才方圆 / 16

1. 规矩得体 / 16
 2. 机智灵活 / 18
 3. 不出现“低级错误” / 18
- 情景直击：口才的样板 / 19

三、谦虚得体，让口才进阶

你已经开始关注自己说话的技巧，这是迈向成功第一步。现在的核心就是“说话得体”，如同矮子面前莫说矮，婚礼之下不言丧。好了，我们开始吧。

(一) 重要的基础磨砺 / 21

1. 为什么强调“照镜子” / 21
2. 创设和谐的氛围 / 22
3. 坦诚地表现谦虚 / 23
4. 没有隐瞒的真诚 / 23
5. 带着善良的心意 / 24
6. 宽容大度且有人情味 / 25
- 情景点评：姜还是老的辣 / 27

(二) 全面口才进阶 / 28

1. 对象、场合、前后语及文化背景 / 28
2. 有理有据有文采 / 30
3. 纵论“对象” / 33
4. 此刻，请直奔主题 / 36
5. 沉默：口才的一项重要玄机 / 37

6. 再说赞美 / 38

7. 如果不得不“截人话头” / 39
8. 尴尬处理：口才的大课题 / 40
9. 怎样说“不” / 42
10. 力道藏在含蓄里 / 44
11. 细节很重要 / 45
12. 恰当应对让你反感的话 / 46
13. 话语的亲合力 / 46
14. 交谈不利的八种原因 / 47
15. 注意言语忌讳 / 49
16. 责备的口才 / 50
17. 不得不说的“废话” / 51
- 情景直击：希拉里的口才成就之道 / 52

第二章 真诚：恋爱家庭 浸透你的语言情感

一、新昵含蓄，女士恋爱美语

如果你是一位女士，那么恭喜你，甜蜜的梦想就要实现了。虽然有时候这不太容易。这是你的第一次考验，你的社交之旅才刚刚开始。

(一) 当他看起来深沉 / 55

1. 大方的给他机会 / 55
2. 亲昵含蓄巧妙提问 / 55
3. 找机会拨开他的话匣子 / 57
4. 另一种对话——实物交流 / 58

(二) 获得成功的秘密 / 59

1. 隐语的作用 / 59

2. 撒个娇谎 / 59
3. 最好的愿望有时候是用行动表达的 / 60
4. 失落的时候 / 61
5. 女性话语的迷人世界 / 61

情景演练：勇敢开口，机会属于你 / 65

二、慧心妙舌,男士爱情物语

人生憧憬的第一步。神秘的爱情,诱惑与陷阱并存,希望与困惑同在。不过你是男士,记住莎士比亚的名言:“你有舌头吗?如果你不能用舌头博取女人的欢心,你就不配称为男人。”

- | | |
|-----------------------|----------------------|
| 1. 永不过时的甜言蜜语 / 67 | 8. “脸皮不可太薄” / 70 |
| 2. 机会在于巧合 / 67 | 9. 爱情物语 / 71 |
| 3. 永远不要怕拒绝 / 68 | 10. 最有效的攻势 / 72 |
| 4. 你的口才利器:赞美 / 68 | 11. 在她耳边细语 / 73 |
| 5. 绘声绘色,有时“天花乱坠” / 68 | 12. 约会中的话题 / 73 |
| 6. 爱情进阶 / 69 | 13. 否定语口才 / 75 |
| 7. 塑造一个有主见的自己 / 70 | 情景演练:读懂美眉的“马拉松” / 76 |

三、和谐幸福,决定权在口中

不得不提到的是,现实中光有口才是不够的,有时候化腐朽为神奇的不是你的出口成章,恰恰相反,是此时无声胜有声的情景交融。

(一) 无法回避:说服的话题 / 79

85

1. 劝说的智慧 / 79
2. 真情的力量 / 79
3. 不带恶意的圈套 / 80
4. 你有这些坏习惯吗? / 82
5. 耐心:重要的沟通法则 / 83

情景直击:巨额罚款从称赞对手“搞定” /

(二) 夫妻、师生及朋友之间 / 86

1. 家庭幸福,决定权在你“口”中 / 86
2. 教师的智慧:面对“出错”学生的家长 / 91
3. 婉拒“手头有点紧”的朋友 / 92

情景直击:鄙俗教子的惩罚 / 94

第三章 鲜活:社交沟通, 彰显你的语言魅力

一、妙语回春 说话软着陆

走遍天下靠的是嘴,而不是腿。有一句俗语这样说:一句话可以说得人跳,也可以说得人笑。

(一) 口才的智慧 / 97

1. 初次见面 / 97

2. 恰到好处的第一句 / 97

3. 遇物加钱,逢人减岁 / 98

4. 说话的“软着陆” / 98
5. 忠言也可不逆耳 / 99
6. 参与陌生人交谈 / 100
7. 留意话语中的“东西方习俗” / 101
- (二) 把握: “套路” 掌控“度数” / 104
 1. 如何避免听众烦 / 104
 2. 酒宴上的分寸 / 105
 3. 开玩笑“十戒” / 107
 4. 你有这些口头禅吗? / 108
 5. 来点模糊的“外交辞令” / 109
 6. 争取主动、妙语回春 / 110
 7. 有时候,你可能需要“套路” / 111
 8. 急智口才秀 / 112
 - 情景直击:看谁该低头 / 113

二、智慧对接 “人微”也能“言重”

抛开你的“面子”,诚恳、向上、坚忍不拔,你就是超级脱口秀。这里有令人捧腹的“另类口才”,相信我,你也能做到!

(一) 话语机智,海阔天空 / 115

1. 妙语激将 / 115
2. 经典演讲的前提 / 115
3. “妙语”不在多 / 116
4. 警惕“听着太舒服” / 117
5. “人微”也能“言重” / 118
6. 让口齿更加伶俐 / 121
7. 欣赏他人照片时说的话 / 123
8. “停顿”的技巧 / 125
9. 大智者若愚 / 127
10. 诱导的智慧 / 127
11. “模糊”话术 / 129
12. 找好自己的台阶 / 129
13. 旁敲侧击 / 130
14. “夸张”的要领 / 131
15. 语感敏锐,意到言随 / 131
16. 妙解十二生肖 / 134
- 情景直击:丘吉尔语录 / 135

(二) 大千世界 用活语言 / 136

1. 口语 Facebook / 136
2. 当你需要他人的帮助 / 139
3. 最难苦差:讨债 / 141

4. 可以避免的言语冲撞 / 144
5. 八种句型,咸鱼翻身 / 146
6. 推辞话术 / 147
7. 叫卖的口才 / 150
8. 餐厅:吆喝也讲“色香味” / 152
9. 韩国导游:舍得说你也行 / 153
10. 印度的夸张“秀” / 154
- 情景直击:美语秀真拳 / 155

(三) 诙谐乐观 搞笑秀幽默 / 156

幽默的几种方法 / 156

分类脱口幽默 / 159

1. 雅语幽默 / 159
2. 戏谑幽默 / 160
3. 悬念幽默 / 161
4. 黑色幽默 / 162
5. 暗示幽默 / 162
6. 联想幽默 / 162
7. 自嘲幽默 / 163
8. 直言幽默 / 164
9. 哲理幽默 / 165
10. 诙谐乐园 / 165

第四章 灵活：职场打拼 俏出你的语言“精气神”

一、大方流利，妙语“抓住”好单位

记好了，绝对要尊重面试官提出的每一个问题，并诚恳作答。虽然往往在这个时候，你有许多“自己的”想法。

- | | |
|------------------------|------------------------|
| 1. 求职口才秘籍：大方流利 / 168 | 7. 多国门槛文化 / 174 |
| 2. 面试时的“禁口” / 169 | 8. “另谋高就”者的忌讳 / 175 |
| 3. 面对“五花八门”的性格考官 / 169 | 9. 竞聘演讲 / 176 |
| 4. 面试官“蹊跷”语言解密 / 171 | 10. 经典欣赏：绝妙的即兴问答 / 177 |
| 5. 一句话求职成功 / 172 | 情景直击：幽默给我的运气 / 178 |
| 6. 秀“与众不同” / 173 | |

二、巧施话语：焕发职场“精气神”

这是你最漫长的旅程，前方有你可能遇到的多处转折，把握好，为了你的美好前程。记住那句俗话：“恭维不蚀本，舌头打个滚。”

(一) 领导口才：方法得当使人愉悦 / 181

1. 你有好的“耳才”吗 / 181
2. 小题更能大作 / 182
3. 夸赞带来的惊喜 / 182
4. 公正但有区别原则 / 185
5. 关于批评 / 189

(二) 员工口才：说服领导进言秘籍 / 191

1. 说服你的上司 / 191
2. 提醒的尺度 / 192
3. “进言”秘籍 / 194

(三) 游刃有余：职场沟通你是个

“多面手” / 195

1. 游刃有余的社交沟通 / 195
2. 访友待客 / 197
3. 劝说沟通 / 198
4. 求职应聘 / 198

5. 三句半旗开得胜 / 200

6. 洽谈与采访 / 201
7. 称呼语 / 202
8. 招呼语 / 202
9. 称赞语 / 203
10. 委婉语 / 203
11. 暗示语 / 204
12. 应变语 / 204
13. 说服语 / 205
14. 劝架语 / 207
15. 提问语 / 209

16. 问答的艺术 / 210

17. 让自己对答如流 / 211
18. 关于“介绍” / 212
19. 在线上 / 213
- 情景写真：超级脱口秀 / 215

第五章 诚恳：谈判营销办事 秀出你的金口才

一、谈判，“硝烟”弥漫语言艺术

此时你刚刚进入角色，这里没有亲情、友情、朋友之谊，只有口才、金钱的较量，要知道，成功的商务谈判，都是出色的语言艺术范例。

- | | |
|------------------------|-----------------------|
| 1. 谈判第一要素：“会听” / 218 | 6. 短暂的烟幕 / 222 |
| 2. 提出比你想要得到更多的要求 / 218 | 7. 机智应答 / 222 |
| 3. 绝不对第一个出价说 Yes / 219 | 8. 最后出价策略 / 224 |
| 4. 最聪明的劝诱法 / 219 | 9. 双赢：皆大欢喜的有效谈判 / 224 |
| 5. 说服的要诀 / 220 | 情景直击：口才乃智慧之门 / 226 |

二、智慧口才，巧“卖关子”妙营销

你可能不仅仅需要好的口才，虽然你的话语感染力仍然是这场大工程的前提。没办法，将你的口才发挥到极致，勇敢地上吧。

(一) 营销人员的“花言巧语” / 229

1. 营销人员的“会听” / 229
2. 口才发挥的前提 / 230
3. 柜台脱口秀 / 232
4. “微软”提醒法 / 233
5. 好口才化解僵局 / 234

(二) 尊重他人，和谐交谈 / 236

1. 通用法则 / 236
2. 不轻易说“No” / 237
3. 卡耐基的主动沟通术 / 239
4. 尊重他人：沟通的关键 / 239
- 情景直击：尊重的力量 / 241

三、占石成金 保险直销律师秀口才

他们无疑为我们树立了榜样：保险、律师、直销经理等自由职业者。有句著名的谐谑说法：“死的说成活的”。他们就是这句话的最佳实践者。

(一) 打消疑惑：精彩开场白 / 243

1. 如何能“入木三分” / 243
2. 面谈二章 / 244
3. 纵论口才营销 / 244

情景直击：她用诚信妙语稳住了朋友 / 248

(二) 沟通模板：聊天愉情怀 / 249

1. 联络友谊，聊天可不闲 / 249
2. 宾主尽欢，他先听后说 / 249

3. 投其所好，他已开始切入 / 251

4. 长辈同僚各色人等，聊天自有话题 / 252
5. 旁敲侧击、歪打正着：收获的时刻 / 253

(三) 能言善辩：口才的标杆 / 254

1. 律师：不只是瞄着你口袋的金子 / 254

2. 保险：营销口才的终极魅力 / 256

3. 直销：耐心与信心的楷模 / 258

情景直击：一切都是我的不对 / 261

第六章 机智:演讲论辩 舌灿莲花憾人心

思想深邃,震撼演讲通人心

魅力的讲演就是能抓住听众的眼球、注意力,吸引人,但是,讲演者背后的功力却是一个讲演者一生不断强化营造的结果,对于讲演者,别人无法替代的魅力,是他充满人性的真实。

一人之辩,重于九鼎之宝;三寸之舌,强于百万之师。Ok,没有什么能阻止我们了, Let's go!

(一) 演讲与口才 / 264

1. 话语的威力和魅力 / 264
2. 纵观演讲 / 264
3. 如何吸引、说服及感动你的听众 / 265
4. 演讲的境界:即兴演讲 / 269
5. 七字要诀 / 269
6. 即兴演讲的关键在“题眼” / 271
7. 优秀的演讲艺术 / 274

(二) 头脑风暴 精妙论辩明事理 / 277

1. 论辩中常用的逻辑方法 / 277

2. 论辩技巧点睛 / 278

3. 论辩中的“糊涂”四招式 / 279

4. “聪明”三招式 / 283

5. 辩论技巧 / 285

6. 律师辩论的技巧 / 287

(三) 战无不胜 论辩取胜的秘密武器 / 292

1. 论辩取胜的秘密武器

——掌握对方心理 / 292

2. 我不是要使你难堪

——日常论辩如何软化对立 / 296

第一章

清新：口才方圆，提高你的语言格调



专注机敏 会听才会赢

明白讲话人的意图，感动讲话人的思想，思考回应的方法，努力回避是非曲直。听话听音，让我们从“听话”开始。



1. 会听才会赢

商界流传着这样一则故事：

有一天，猫妈妈把小猫叫到身边，说：“你已经长大了，三天之后就不再能吃妈妈的奶了，要自己去找东西吃。”

小猫惶恐地问妈妈：“妈妈，那我该吃什么东西呢？”

猫妈妈说：“你要吃什么食物，妈妈一时也说不清楚，这几天夜里，你躲在人们的屋顶上、梁柱间、陶罐边，仔细地倾听人们的谈话，他们自然会教你的。”

第一天晚上，小猫躲在梁柱间，听到一个大人对孩子说：“小宝，把鱼和牛奶放在冰箱里，小猫最爱鱼和牛奶了。”

第二天晚上，小猫躲在陶罐边，听见一个女人对男人说：“老公，帮我个忙，把香肠和腊肉挂在梁上，别让小猫偷吃了。”

第三天晚上，小猫躲在屋顶上，从窗户看到一个妇人在教训着自己的孩子：“奶酪、肉松、鱼干吃剩了，也不会收好，小猫的鼻子很灵，明天你就没得吃了。”

就这样，小猫每天都很开心，它告诉猫妈妈：“妈妈，果然像您说的一样，只要我仔细倾听，人们每天都会教我该吃些什么。”

这类寓言故事所要告诉我们的，就是一句话：会听才会赢。这也是我们首先要牢记的口才定理。

2. 更好地听

如何才能增强聆听他人的能力呢？不妨从以下三点练习：

(1) 仔细倾听，很多人无法专心地听别人说话，通常有下列原因。

- ① 对方说话杂乱无章、没有重点。
- ② 听者不够专心。
- ③ 听者总是在打断对方。
- ④ 我们边听边想着自己的论点。
- ⑤ 听者忽略了乍听之下没有意义的话。
- ⑥ 只要是不感兴趣的内容，就不专心听。
- ⑦ 听者急于下结论。

- ⑧ 话虽然听了，却记不住重点。
- ⑨ 听者急于反驳对方。
- ⑩ 遇到不重要的人发言，就不太重视对方的言论内容。

(2) 倾听的原则。

倾听的基本原则就是专注，可从以下的动作做起：

- ① 倾听或回应时，应放下手边的事。
- ② 倾听对方说话时，神情应专注。
- ③ 以积极的目光看着对方的眼睛。
- ④ 眼神应集中，不要四处游移。
- ⑤ 不要任意打断对方。
- ⑥ 以纸笔记录对方的重点。
- ⑦ 若没听清楚对方的话，可礼貌地发问。

(3) 以鼓励的行动支持倾听。

一个称职的听众，会在对方发言时，以正面明显的语言或动作，表示出自己的积极聆听。像是眼神专注地看着对方、微笑、开放的手势、鼓掌等，示意对方继续说，或是说“是的……然后呢？”“嗯！你说的很对。”“没错！这是这样。”“你的意思是这样吗？”“所以说，现在是……”“来，请说……”“你的论点非常有说服力，继续说下去吧！”

这种鼓励的动作或言语，对发言者传达支持的意念，可以让听说之间，有最好的互动效果。

3. 像兔子一样专注机敏

与人交流的时候，你可能得聚精会神地听，才能听的清、听的懂、记得住，这就是所谓专注。若漫不经心、心不在焉，一边听，一边在想着别的，思维开小差，那么通过听觉接受的语言信息肯定缺乏清晰连贯性，外界事物在大脑中得不到准确映像——直接的后果，是你缺乏判断回应的依据，谈不上口才的发挥。

听知注意力包括集中注意和分散注意。前者指听别人讲话时有高度的选择性和专一性，在有多种声音共存情况下，能排除噪音，排除来自主观和客观方面的干扰，根据要求将注意力集中于听取一种声音。传说罗斯福青年时代特意选择在闹市读书，他这也是在训练自己的注意力。

后者是指能把注意力同时分配几个方面,听取几种声音,即所谓“眼观六路,耳听八方”。有时边听人说话边做手中事,一心二用,听做两不误。交通警察就特别需要这样的听知注意力,一边听来自东西南北的车声人声,一边镇定自若地指挥交通。而作为教师,在课堂上除了要有鹰一样的眼睛,更要有兔子一样的专注灵敏的耳朵。

在口语交流中作一名专注的听众,可以通过听力训练的形式来提高自己的听知注意力。

训练方式有:

(1)找一段你最不感兴趣的材料让人读,看看你能记住多少,能否理解。

(2)找一篇水平不高的文章的初稿听,整理归纳自己听到的内容,分辨文章中写了些什么,作者的意图是什么,哪些地方稍好些。

4. 迅速在大脑中加工

说话人常常把话语的意思隐含在一段话里。即前面的话,往往是引子,是指示;当中一段话,有时是要点,有时是解说;后面一段话,也许是结论,也许是对主要意见的强调和引申。我们听讲时可以从说话人话语的层次来捕捉要点。再有,说话人在强调某些重点语句时,常采用故意放慢语速、突然停顿、提高声调以及手势等加以提示,这样我们可以从说话人的语气、手势变化来捕捉要点。

理解讲话,需要借助听知的记忆力、想象力、组合力、选择力,而这些能力又是以理解为基础的。所以,理解力是整个听知能力的核心,它能带动其它能力的制约和影响。

理解讲话,主要是理解其中的内容和含义。口语表达中自然句多、少修饰、较粗糙。只要在听的过程中对有语病的句子运用补齐成分、调整词序、删除废话等方法加以整理,其意义不难理解。有时应特别注意那些妙用比喻、反话正说、正话反说、委婉含蓄的句子,要善于从句子表面去探求领会内层深刻含义。对大段的长篇大论,主要是弄清其中所叙事件的来龙去脉、人物的思想言行和说理的依据以及话语的中心、意图、角度等。

能抓住要点,正确理解别人说话的意思,可以通过下面的步骤进行。

- (1) 对听到的话语快速、准确地理解内在涵义。
- (2) 在听话过程中迅速、准确、全面的归纳出话语要点。
- (3) 对话语的内容能够快速、准确的理解有关细节。

5. 产生联想，推演更深

在口语交际中，倾听对方说话时，无论是抽象的说理，还是故事性强的叙述，我们都尽可能使之形象化，在头脑中形成相应的景致、风光，运用头脑中已有的表象加工改造，创造出新的形象。这个过程就是听话的想象与联想。这有利于我们更具体更形象地感知听话内容。

在口语交际中，大部分学生的说话是描述性的，我们仅仅依靠理性思维往往不能“听懂”学生说的到底是什么，这时就应借助感性思维，依靠想象与联想，凭着自己的经验合理地弥补学生说话中尚未讲清的部分，这样就可以更清楚地理解学生在口语交际中的思想状态。

但是，想象与联想的发挥也要有限度，不可过度，不可随意想象，更不可无端猜测，把别人根本没讲，或根本不是那么想的意愿错误理解，造成口语交际的失败。

听话过程中恰当的想象与联想有利于缩短口语与事物之间的距离，有利于对言语的理解。可以通过以下形式进行训练。

- (1) 由言语联想到形象、图画、环境。
- (2) 由开端联想到结局。
- (3) 听记歇后语。
- (4) 联想话语的哲理。
- (5) 联想话语的关联。

6. 快速预判你的胜算

快速应变能力，就是听者针对具体交际情景中出现的不利因素，当场做出调整，或改变话题，或改变语气，即在内容和形式上，适应事物变化的快速反应能力和应付处置各种意外情况的良好心理素质。

有效地运用应变能力，在口语表达中可以对付很多意想不到的场面，避免交际失败，可以化险为夷，转危为安。快速应变是一种即时的、即兴的反应，更是一种能力，一种适应环境多变时的能力。这种能力与

听者的思维的敏捷性、情绪的自控力、知识的广博程度是分不开的。

听话的目的在于捕捉信息,而捕捉信息的速度则在很大程度上代表着听话能力的质量。“闻一而知十”、“窥一豹而见全斑”,这都是说在有知识经验的基础上,借助于细微的线索启发思维,从而迅速地全面认识事物。我们听别人说话也是要尽快跟上对方的思维,直接达到对方想要说话的核心。如果老跟不上,必然影响交际。

听完别人的话语后及时做出反应,形成信息反馈、情感交流。这是听懂了或是感兴趣的表示,这才有利于使谈话气氛友好融洽,使说话人觉得有必要谈下去。我们要了解对方,必须善于洞察对方的思想情绪,善于推己及人,设身处地,努力与对方在情感上产生共鸣,在思想认识上达到共识。

下面的一个例子,说明了快速应变能力的必要性。

法国前总统戴高乐很有口才,但为了慎重起见,他开记者招待会总是做了精心准备的。不管记者们提什么问题,一般他总能巧妙地绕到自己有所准备的问题上侃侃而谈。不过突如其来的问题躲也躲不掉,有一次,反对党办的报纸《震旦报》的记者问已到高龄的总统身体近况如何。显然,这个问题提的有点虚伪,貌似关心国家元首的健康,实际上别有用心。对这种发难,戴高乐当然不能说自己身体欠佳,这样正中其计谋,会带来一连串发问,会被大肆渲染,搞不好影响国家政局的稳定;他也没有单纯地平实地表示自己身体状况良好,这样会显得软弱、缺乏回击的尖刻意味。他回答道:“谢谢你,我很好。但是请你放心,我迟早会死的!”这些话语显得镇定有礼,又给那位记者一种轻视之感。从而表现了一位大国统治者的风度——雍容而又凛然。他的这个艺术性的应答,至今仍给法国新闻界留下了深刻印象,记者们不再轻易犯这种错,招这种讥讽。

快速应变的训练方式有很多种,但这都要靠实践去掌握。事物的变化是多种多样的,没有定式,应变的方式肯定不能固定,训练的方式也只有针对某些特定范围才有适用性。

(1) 要做到从容镇定、处惊不变。

口语交际中总会出现一些意想不到的事情,如果没经过太多磨练,很多人会感到难以应对,出现瞠目结舌的场面,这当然很难堪;如果听

了一些难听的、有挑衅性的话就反应过度，做出一些失态的举动，肯定也会被人看作缺乏修养。苏轼：“天下有大勇者，卒然临之而不惊，无故加之而不怒，此其所挟持者甚大，而其志甚远也。”他是评说豪杰之士的应付大变之态，我们自然应该效法的。即使面对一些小事也应理智耐心、冷静沉着，力避焦躁紧张、感情用事。

(2) 要作到巧妙利用，善于引导。

意想不到的突发事件并不总是让人不适的，虽说人们总喜欢事情能按自己的意愿按部就班地进行。有的突发事件是良性的，俗话说的“喜出望外”即指这么一些让人惊喜的事；有的突发事件本身虽属不良的，但也有积极因素。这两类突发事件从某种意义上来说，肯定有利于言谈活动的继续的，只要言谈者因势利导，将突发事件融入自己言谈活动的必然的计划内的过程当中。即使是那些恶性的、消极的突发事件，如抱有敌意的对话者说的极为难听的话、骂人的话，我们也要将这些事态牢牢掌握住，尽量使之转化为良性的、积极的、有利于自己的情态，不要被突发事件牵着走，随波逐流，那样就可能出现失控局面，整个言谈活动将陷入僵局，以至破裂。

(3) 还要作到当机立断，恰如其分。

应变能力还包括在言谈中迅速做出恰如其分、干脆利索的处置举措，既不能敷衍了事仓促收场，也不能小题大做转移话题，影响整个言谈活动。一般的说，应变的法则是“大不动，小调整。”即在不改变说话主题和基本框架的前提下，对局部内容进行删减、变更、合并补充。小插曲、闲话不宜过长过滥，更不能喧宾夺主。放得开，更要收得拢。

情景演练：从假话中测出的真情

如何能听测出假话后面的真话呢？根据话语环境、话语逻辑、说话人流露出来的面部表情等，比较辨析出假话后面的真话。

读故事，你能从两个人的话语中，判断出谁是真正的嫌疑犯吗？

一天夜里，某小城发生了一起凶杀案。第二天，警察扣留了两名嫌疑犯。其中一名50多岁，一名30多岁。

调查人员问：“昨天晚上，你们都去过什么地方？”

50多岁的人回答说：“我一夜都没出去，第二天8点多钟才起床。