

轻松成为  
**谈话高手**

—— e时代 36 个锦囊

张洪兴 楚原 著

TOP!



华文出版社  
Sinoculture Press

轻松成为  
**谈话高手**

—— e时代 36个锦囊

张洪兴 楚原 著

TOP!



华文出版社  
Sinoculture Press

**图书在版编目 (CIP) 数据**

轻松成为谈话高手: e 时代 36 个锦囊 / 张洪兴, 楚原著. —北京: 华文出版社, 2004. 1

ISBN 7-5075-1636-9

I. 轻... II. ①张... ②楚... III. 口才学—通俗读物 IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 125995 号

华文出版社出版

(邮编 100800 北京西城区府右街 135 号)

网址: <http://www.hwcbs.com.cn>

网络实名名称: 华文出版社

电子信箱: [hwcbs@263.net](mailto:hwcbs@263.net)

电话: (010) 83086663 (010) 83086853

新华书店经销

天津市宝坻区第二印刷厂印刷

880mm×1230mm 1/32 开本 印张 10.75 字数 247千字

2004 年 1 月第 1 版 2004 年 1 月第 1 次印刷

\*

印数: 0001—6000册

定价: 20.00 元

## 前 言

当你离开父母的呵护，睁大眼睛仔细看外面时，对这个世界是否感到陌生而又新奇？

当你面对川流不息的人群，想迈步前行时，内心里是否感到孤独而又无助？

当你坐在别人面前，抬起头看着别人的面孔时，是否觉得对方有些隔膜而又难以捉摸？

当你经过思考，准备开口说话时，是否忽然之间觉得自己缺乏底气而又紧张不安？

你要如何同别人交流呢？你要怎样同别人谈话呢？

有的人沉默寡言，有的人夸夸其谈，有的人油嘴滑舌，有的人言不由衷……

或者你有求于人，或者你试图说服别人，或者你是在与对方聊天，或者你与之敷衍塞责，但总之你是要把话说下去。只有把“话”说下去，你才有机会达到目的，才会有你想要的成功。所以，有人说“口值千金”。

或许你认为，人们应该像孔子所说的那样“敏于行而讷于言”，但在现代竞争社会中，仅靠“敏于行”是远远不够的，你必须还要学会“敏于言”。只有这样“两条腿”走路，才能为自己在社会上争得一席之地。

可以说，“敏于言”是人们必须具备的一种最基本的素质，一种最基本的能力，或者说是一种最基本的品格。换句话说，



为了你的生存与发展，你必须学会说话！

当然，能说话不等于会说话——会说话需要学习，需要学会包装自己，学会推销自己，学会应对别人。

在《史记》中有个故事：齐威王年轻时喜欢饮酒作乐，不理政事，以至于齐国政局混乱，民不聊生。大臣们对齐威王进行劝谏，他也根本不听，这样就过了三年。齐威王有个特点，就是喜欢隐语，喜欢表现自己的聪明。大夫淳于髡就投其所好，对他说：“国中有大鸟，止王之庭，三年不蜚（通“飞”），又不鸣，王知此鸟为何也？”齐威王知道淳于髡的用意，就说“此鸟不飞则已，一飞冲天；不鸣则已，一鸣惊人。”从此之后，齐威王开始勤于政事，整顿吏治，加强军事力量，国家日渐强大，使齐国保持了较长一段时间的和平与稳定。

本书希望通过谈话技巧的讨论，使你能够像故事中的“大鸟”一样，不鸣则已，一鸣惊人。

关于谈话的技巧，可以说是一门大学问，各种方法、策略五花八门，不可胜数。但不管如何地见仁见智，都要因人（对象）、因时（时间）、因地（场合）、因事进行思考，进行设计，随机应变。本书借助“三十六计”的体例，对各种谈话的方法、策略进行了总结，归纳为三十六计，同时集实用性、故事性、趣味性、知识性于一体，相信读完本书之后，会对你大有裨益。

著名作家池莉有篇小说叫《有了快感你就喊》，这里借用一下这句话——为了你的快感，你就去说吧！

但愿 you 有一张千金之口。

# 目 录

## 前 言

### 第 1 计

#### 未雨绸缪

——追天之未阴雨，彻彼桑土，绸缪牖户

- 2 ● 知彼知己，百战不殆——对谈话前准备工作的总体把握
- 5 ● 学会两条腿走路——对不同谈话方式的考虑
- 6 ● 不要把鸡蛋放在同一个篮子里——对谈话结果心理预期的一点处理
- 8 ● “未雨绸缪”所需的几种素质

### 第 2 计

#### 察言观色

——见“风”就要使舵

- 10 ● 学会观察人的言谈举止
- 16 ● 对不同的人说不同的话
- 18 ● 在不同场合说不同的话

第 3 计

设置情境

——让人进入彀中的“妙”招

- 23 ● 抛砖引玉
- 25 ● 循序渐进
- 27 ● 以情动人

第 4 计

推销自我

——说我行我就行

- 32 ● 直接式
- 36 ● 迂回式
- 39 ● 间接式

第 5 计

投其所好

——投我以木桃，报之以琼瑶

- 45 ● 热点切入式
- 48 ● 虚与委蛇式
- 50 ● 避开敏感话题式

第 6 计

善意谎言

——骗你为了你好

- 56 ● 善意谎言的原则
- 57 ● 善意谎言的方式与应用

第 7 计

暗度陈仓

——出奇才能制胜

- 65 ● 主动认错法
- 67 ● 比照法
- 67 ● 牵引法



68 ● 借口说话法

70 ● 潜台词法

## 第 8 计

### 委曲求全

——尺蠖之屈，以求伸也；龙蛇之蛰，以存身也

76 ● 上下级之间

78 ● 同事之间

79 ● 朋友之间

80 ● 夫妻之间

81 ● 婆媳之间

## 第 9 计

### 苦口婆心

——不要嫌我啰嗦哟

84 ● 直接法

85 ● 鼓动法

87 ● 榜样法

88 ● 正反对比法

89 ● 冷处理法

90 ● 循循善诱法

91 ● 情感法

## 第 10 计

### 欲擒故纵

——欲将夺之，必固予之

95 ● 利诱法

96 ● 顺势法

97 ● 夸大法

98 ● 假象法

99 ● 比照法

100 ● 示弱法



101 ● 欲拒还迎法

第 11 计 自暴家丑

——能说自己坏话的人都很聪明

105 ● 自我贬低

106 ● 自我嘲弄

108 ● 自暴短处

109 ● 自露破绽

111 ● 自我检讨

第 12 计 难得糊涂

——只要你懂得装傻，你就并非傻瓜

114 ● 装聋作哑

116 ● 装傻弄错

119 ● 夹着尾巴做人

第 13 计 将错就错

——以子之矛，刺子之盾

124 ● 以错制错法

126 ● 以毒攻毒法

129 ● 以讹止讹法

第 14 计 沉默是金

——此时无声胜有声

135 ● 沉默的时机

139 ● 沉默的作用

第 15 计 妙用双关

——言此意彼的一种方法

144 ● 语义双关

146 ● 谐音双关

149 ● 对象双关

## 第 16 计 善用幽默

——给谈话加点“润滑剂”

153 ● 双关法

153 ● 自嘲法

154 ● 夸张法

154 ● 对比法

155 ● 顺势法

155 ● 曲解法

156 ● 比喻法

156 ● 故事法

157 ● 颠倒语序法

157 ● 假戏真唱法

158 ● 主客易位法

158 ● 故作事实法

159 ● 节外生枝法

## 第 17 计 不吝赞美

——让对方“多活两个月”的方法

163 ● 直言赞美法

164 ● 喜好赞美法

165 ● 优点赞美法

165 ● 反向赞美法

166 ● 自嘲赞美法

167 ● 背后赞美法



167 ● 劝过赞美法

168 ● 揶揄赞美法

168 ● 解困赞美法

## 第 18 计 巧用讽刺

——给你点儿“颜色”看看

173 ● 直接法

174 ● 含蓄法

174 ● 包袱法

175 ● 故事法

175 ● 反讽法

177 ● 反语法

## 第 19 计 勇往直前

——只有敢讲，才能会讲

180 ● 自我价值的确认

182 ● 树立自信

183 ● 临危不乱

185 ● 勤学苦练

## 第 20 计 釜底抽薪

——给对方致命的一击

188 ● 抽薪止沸

191 ● 抽薪时机

192 ● 抽薪尽与不尽

## 第 21 计 反戈相击

——你对我无情，别怪我无义

196 ● 间接反击型



|        |                        |
|--------|------------------------|
| 199    | ● 直接反击型                |
| 200    | ● 反戈相击法应注意的事项          |
| 第 22 计 | 移花接木                   |
|        | ——什么话题有利就说什么           |
| 204    | ● 偷换概念                 |
| 206    | ● 转移话题                 |
| 208    | ● 转移对象法                |
| 第 23 计 | 见缝插针                   |
|        | ——善于选择谈话时机             |
| 212    | ● 选择适宜的谈话时空            |
| 214    | ● 针对不同的对象找时机           |
| 216    | ● 针对不同的目的找时机           |
| 第 24 计 | 旁敲侧击                   |
|        | ——启示对方的良策              |
| 220    | ● 以对象差异而论旁敲侧击的“度”      |
| 221    | ● 假想侧击法                |
| 223    | ● 条件侧击法                |
| 226    | ● 轻描淡写事实真相法            |
| 226    | ● 两种制敌侧击法              |
| 第 25 计 | 模棱两可                   |
|        | ——不要陷入对方设计的泥潭          |
| 230    | ● 巧用模糊语言可左右逢源          |
| 231    | ● 巧用模糊语言可表达敬意          |
| 232    | ● 巧用模糊语言可以避免陷入矛盾境地     |
| 233    | ● 巧用模糊语言可以避免回答令自己难堪的话题 |





235 ● 慎用模糊语言

第26计 控制节奏

——善于驾驭谈话场面冷与热

238 ● 根据当时的情境设置话题

240 ● 注重自己谈话的语言要有节奏

243 ● 因势利导，注重双向交流

第27计 反客为主

——争取谈话的主动权

246 ● 以退为进

249 ● 就地一反

250 ● 反其一点

252 ● 顺势而发

第28计 开诚公布

——博取信任的方法

254 ● 推心置腹

256 ● 坦诚直言

258 ● 直陈事实，消除疑虑

第29计 善用呼语

——贴心人的贴心话

262 ● 根据身份设置呼语

265 ● 称呼语要体现时代特色

267 ● 根据关系设置呼语

268 ● 不确指的呼语



- 第 30 计 情绪渲染  
——调动他人的激情
- 272 ● 精神饱满
- 273 ● 乐观情绪
- 276 ● 用笑颜感染他人
- 276 ● 调动听众不同的情绪
- 第 31 计 善于置问  
——灵活多变的应对形式
- 282 ● 用问句开始话题
- 283 ● 用问句试探对方
- 285 ● 用问句作答
- 第 32 计 婉言回绝  
——拒绝他人，但不得罪他人
- 290 ● 借口托辞
- 292 ● 曲折致意
- 294 ● 客套催客
- 295 ● 刚柔相济
- 第 33 计 回旋话语  
——说的话要能圆场
- 298 ● 话留余地
- 302 ● 自圆其说
- 303 ● 话留三分给他人
- 第 34 计 善言禁忌  
——摆脱触犯他人禁忌后的难堪



306 ● 顺解法

308 ● 驳击法

310 ● 他言法

311 ● 致歉法

第 35 计 穷寇莫追

——与人方便，与己方便

314 ● 引而不发

315 ● 适可而止

317 ● 替人解围

第 36 计 走为上策

——话不投机，早打算

322 ● 及时撤出

323 ● 顺梯而下

325 ● 低调退出

## 第 / 计 未雨绸缪

---

——追天之未阴雨，彻彼桑土，绸缪牖户

- 知彼知己，百战不殆——对谈话前准备工作的总体把握
- 学会两条腿走路——对不同谈话方式的考虑
- 不要把鸡蛋放在同一个篮子里——对谈话结果心理预期的一点处理
- “未雨绸缪”所需的几种素质



这里先讲一个寓言故事：

在森林里，有一种叫騄的动物。它身体细小，爪子非常锋利。有一天，森林之王——老虎觉得头上发痒，就让騄替它抓痒，老虎感到很舒服。騄用它锋利的爪子搔个不停，在老虎的头上搔出了一个洞，老虎只图享受没有发觉。騄便慢慢地从老虎的脑袋中取出脑浆来吃，老虎也不知道。等到疼痛发作了，老虎大吼大叫，但脑袋已被吃空，不一会儿就倒地死了。

这是一个很简单的小故事。故事中的老虎非常愚蠢，它本知道騄的爪子非常锋利，却贪图享受让它来搔痒，结果饮鸩止渴，一命呜呼。这个故事告诉我们，做任何事情之前，都要认真考虑一下它的结果，花些工夫进行谋划，这样才不会出问题。换句话说就是要防微杜渐，未雨绸缪。《诗经》中说：“迨天之未阴雨，彻彼桑土，绸缪牖户。”意思是趁着天还没下雨，就要去找寻桑树根，把窗户修缮好。说的也是同样的意思。

我们中国人是很注意这个问题的，《朱子家训》中有所谓“勿临渴而掘井，宜未雨而绸缪”的格言警句。说的是，不要当口渴的时候才想起挖掘水井，最好要在大雨来临之前，做好周密的准备。

谈话也要如此。在谈话前，特别是在一场重要的谈话之前（比如求职、述职、与对象初次见面），要进行充分的准备，要发挥想像力，对谈话的各个细节做到心中有数；要善于预测自己的未来，对意外出现的问题也要进行充分的估计，这样才不会被突如其来的失败、挫折打晕头脑，迷失方向。

具体说来，要注意以下几个方面的问题：

## ● 知彼知己，百战不殆——对谈话前准备工作的总体把握

李女士到澳大利亚留学，因经济上的原因，她很想找一份勤工助学的工作。她期待了很长一段时间，终于有了一个机