

臺灣萬象叢書

交談 與 詭辯

團結出版社



交 谈 与 诡 辩

团 结 出 版 社

交 谈 与 诡 辩

团结出版社出版

(北京东皇城根南街84号)

河北省文联印刷厂印刷

新华书店北京发行所发行

1989年5月(32开)第一版

1989年5月第一次印刷

字数: 150千字 印张: 7.75

印数: 80000

ISBN 7-80061-100-0/G·28

定价: 3.10元(平)

目 录

一、讨人喜欢与惹人讨厌的谈话者…………… (1)

1. 惹人讨厌的谈话者…………… (1)

- 令人厌倦者
- 插嘴插舌者
- 心不在焉者
- 轻视他人者
- 说话噜哩噜苏
- 性格暴躁而易发怒者
- 言而不实者
- 自作聪明者
- 说教者
- 大言不惭者
- 辩论者
- 出言粗俗者
- 有偏见者
- 空谈者
- 别有用心的人
- 讲述淫猥的故事者
- 暴躁固执者
- 小题大做者
- 问这问那者
- 自说自话者
- 执迷不悟者

• 把事物看得太严重者

• 改造你的错误

2. 令人喜欢的谈话者……………(16)

• 声气相应

• 戏剧感

• 习性平和

• 精神良好愉快

• 心胸宽大

• 应有恻隐之心

• 必须随时随和

二、如何进行一场谈话…………… (23)

1. 谈话的各种情形…………… (23)

• 几个人谈话和与多数人谈话

• 什么是有利的谈话

• 相互间的兴趣

• 谈话的基本态度

• 获得他人的好感

• 对他人有兴趣

• 我们所不喜欢的人

• 老生常谈

• 说话须诚恳

• “老话”的危险

• 五种特殊身份的交谈者

• 与老年者怎样谈话

• 与年幼者怎样谈话

• 与地位高于你者怎样谈话

• 与地位低于你者怎样谈话

• 女人是不同的

- 女人是直觉的
 - 取悦异性
 - 怎样消除双方间的障碍
 - 如何选择谈话的题目
2. 听的技巧..... (49)
- 倾听的利益
 - 防御性的沉默
 - 倾听的学问
 - 使谈话者愉快的倾听
 - 不时发言
 - 死样的沉寂
 - 倾听之规则
 - 同情心
 - 打破沉寂
3. 怎样应付..... (60)
- 怎样才是巧妙的应对
 - 敏捷的反攻
 - 恶劣的应对
 - 巧妙应对的四个特点
 - 心智上的敏捷
 - 心智的过程
 - 自信的重要性
 - 唤起联系的印象
 - 迅速回攻的两法
 - 对听者的影响
 - 含糊的妙用
 - 如何规劝他人
 - 当你不得不说“不”的时候

• 巧妙地中途退场

三. 身体语言的妙用..... (79)

1. 身体语言为什么有效..... (79)

2. 身体语言的解读..... (86)

- 抱胳膊所代表的意思
- 掩饰不安的自我接触式抱胳膊
- 以点头加抱胳膊来察知对手的兴趣
- “教会尖塔式手势”
- 对待手插入口袋的人
- 对对方不断用指头点打桌面的应付
- “抚摸”对方
- 不要忽视脚的抖动
- 看看每一个人的跷脚方式
- 脚脖子相交叠的坐姿
- 跷脚时的摇荡
- 视线的下意识选择
- 视线不稳定的人
- 面对俯瞰似的视线
- 看住对方的眼睛
- 你受得了只移动视线的斜视吗
- 当对方手摸鼻子听话时
- 捏住鼻梁沉默的人
- 对于显露鼻孔往下看的人
- 对方开始摸耳垂时
- 斜摇脑袋的人
- 倾肩听话的人
- 使对方躬背
- 解开上衣钮扣

- 注意腹部的起伏
- 极端宽松态度的背后
- 先坐下来再交谈
- 对方突然中止微笑
- 切莫放过对方开始抚颞的时机
- 对方声音变小，头部放低时
- 靠紧对方的左侧
- 对方若把视线投向门口

四、谈话中的诡辩术.....(131)

1. 诡辩的种类.....(131)

- 似是而非的诡辩
- “骗人”意志的发展
- 美丽的词句能够打动人心
- 偷天换日式的诡辩
- 兄妹毫无规律地争吵
- 强调“透过某人的关系”
- 扩大式的诡辩
- 把照片当作诡辩的工具
- 自民党用的报告和共产党用的报告
- 时差攻击式的诡辩
- 要把握第一声的效果
- 万一被抓到，要不慌不忙的处理
- 使人发笑的诡辩
- 全裸的美女是无罪的
- 利用说话“变换”的技巧
- 西洋诡辩术
- 象龙卷风一般地造谣
- 诡辩是超越善恶的说话术

- 形形色色的诡辩
- 诡辩的笑话
- 妨碍他人的升官
- 新的恋爱论
- 现在是吃牛排的时候
- 吹牛
- 秃头
- 死得其所

2. 诡辩的实例应用.....(153)

- 由竞赛理论所引起的奇迹
- 发生奇迹的方法
- 四百年前就有的“世纪预言书”
- 处世格言因为成功而产生
- “塞翁失马焉知非福”的竞赛理论
- 议会式的诡辩方法
- 日本有句名言说“那不是军队”
- 日本宪法第九条的问题部分
- 提升诡辩的方法
- 统计表的诡辩效果
- 造谣的情报
- 飞机比汽车安全吗
- 迷信型和乱用型
- 数字的三种操作
- 广告中的诡辩
- “金发女郎脱衣舞”的广告解释
- 说谎广告的诡辩
- 错觉利用型的诡辩广告
- 甜言蜜语型的诡辩广告

- **古书名言中的诡辩**
- 五十步笑百步
- **剑比笔强的事实**
- “以眼还眼”的误解
- 日本人的弱点
- “世有伯乐”的反运用诡辩
- **职业上的诡辩基础**
- 八面玲珑的诡辩销售法
- 医生惯用的诡辩医疗法
- 诡辩的代用语字典
- 试饮免费咖啡的方法
- 感冒是测量责任感的尺度
- 迟到是一种美德
- 一个齿轮
- 行动要像蚂蚁一样
- **优雅的诡辩**
- 新娘子的幸福
- 掌握幸福的jinx
- 恋爱的诡辩语言
- 富有罗曼蒂克的爱情诡辩术
- 舌战
- **恶意的诡辩学家**
- 生下来面相就不好
- 超理论的境界
- 狐狸的狡猾和狮子的勇猛
- 使用暴力压倒命运女神的理论
- 不用手而用眼睛的判断
- 希特勒的洗脑计谋

- 世界最优秀民族的实际情形
- 鼓吹出来的著名文句
- 3. 诡辩游戏及历史上著名的诡辩家……………(224)
 - 诡辩游戏
 - 什么
 - 什么
 - 什么
 - 什么
 - 什么
 - 什么
 - 诡辩史上的名人

一、讨人喜欢与惹人讨厌的谈话者

1. 惹人讨厌的谈话者

所有的谈话家大概可分为两种：良好的或恶劣的；我们所喜欢与之谈话者或讨厌与之谈话者。我们可称此二种人为讨人喜欢者与惹人讨厌者。

讨人喜欢者之话题，常是愉悦的。他们的谈话能使人乐意倾听。

惹人讨厌者不然，他们有的颇固执；有的把思想则全集中于他们个人的利益上面；有的颇高傲；有的则将他良好的意见深藏不露。

十全十美之谈话家，也许没有，因为每一人，有好的地方，也有坏的地方。又因为没有一个人是终生快快乐乐的，有黄金时代，也有悲惨之日。当我们大受沮丧时，则我们的谈话就会不流畅，使听者感觉不愉悦，当我们非常快乐的时候，于是我们便会自然而然的讲着有趣的故事和逸话，那时，我们的对方，便会感到高兴而愉快。若我们的说话常能使听者感觉愉悦，那么，我们就渐渐会被别人目为光彩四溢之优良谈话家了。

可是，这种愉快的日子，在我们谈话的日历上是很稀少的。我们心境不佳时候，我们常会得罪人，而使人们讨厌。所以最好的方法，便是在心境不佳的时候，沉默寡言，千万

不要失言 得罪他人。

有许多事情，常因我们不注意，而令我们的谈话失败。下面是一张表，指出若干能使良好的谈话突陷僵局的重要原因：

- 令人厌倦者。
- 插嘴插舌者。
- 心不在焉者。
- 轻视他人者。
- 说话噜哩噜苏者。
- 性格暴躁而易发怒者。
- 言而不实者。
- 自作聪明者。
- 说教者。
- 大言不惭者。
- 辩论者。
- 出言粗俗者。
- 有偏见者。
- 空谈者。
- 别有用心者。
- 讲述淫猥故事者。
- 暴躁固执者。
- 小题大做者。
- 问这问那者。
- 自说自话者。
- 执迷不悟者。
- 把事物看得太严重者。

上面所述各条，都能损坏良好的谈话，有些人我们应当原谅他，因为他天生的性格如此。现让我们把上面所说的各条分别详说如下：

· 令人厌倦者

这种人常是个坏脾气的人，他常常有点儿自私，可是他自己并不清楚。他常以为人家对他所讲的事物，也象他自己那样感兴趣的。他的冒犯人家，并不在于讲话太多，而是由于说的话太枯燥乏味。在他所说的话中，没有一些儿波澜和惊奇。他的说话，常常是夫子自道。“他的观念”，是非常单调。因此他不开口则已，一开口便使人感到厌倦了。

在令人厌倦的人的谈话中，我们常听到这些字眼：“让我告诉你我自己的设施罢！”“6个月前我们在船中的时候。”“我记得在1924年总统大选时。”……等等。

· 插嘴插舌者

插嘴插舌者是一种不让你完结你话锋的人。你说话正说到一半，他已插进来说，有时竟把你的结论也代说出。而他为你说完你的结论，你当然是非常讨厌，然而他并不觉察，还是得意洋洋的炫耀他自己的光彩。

插嘴插舌者最恶的脾气，便是从不预先警告你，说他要插嘴了。他也不说“我知道你这故事的结束。”或“让我替你把它结束了罢。”或“你要想说的是如此的。”他只是突然地自半腰杀出来，使你不得不偃旗息鼓而退。

总有一天，那个令人厌倦的言谈“滔滔不绝者”和那位“插嘴插舌者”，受到适当的裁判，他们俩将被人家关进一间

屋子里去，让他们两口子面对面地坐着。

· 心不在焉者

心不在焉者，真是一个极可怜悯的人。他在开始谈话时似乎有优良的计划，可是他的心神浮荡不停。若你告诉他一个你觉得很有趣味的故事时，他却把他的注意力分散到别个地方，象灵魂儿已不知飞到哪里去了的样子。这时你一定觉得他没有礼貌而感到扫兴。

然而这也许是你的过错。或许你讲的事物，使他很难感兴趣也未可知——在这种情形下，你自己也许成为一个惹人讨厌的人——可是即使如此，他也不可为人原谅，因为他应当加以注意才是啊！

“心不在焉”的人，常如此说：“对不起，你刚才讲些什么？”“我怕，我方才没有注意听。”或“呃，我想我已想到别一件事上去了。”

· 轻视他人者

每个爱好优良谈话的人，须群起而攻那“轻视他人者”。因为那轻视他人的人，他只看到人家的坏处，从不称道他人的长处。他常扫人家的兴致，打断人家的话锋。我们在称赞一个为社会工作优良的人，他便说那人和那人只为自己利益工作而已。他是个冷笑专家，在他的脑子里，别人的一切东西都是恶劣不堪的。

轻视他人者常想打击你的说话。设若你钓到一条十八吋长的鱼，他便接着喊起来说，有人曾在这里钓到一条二十四吋长的鱼呢！他常抱着一种妒忌的心理，而他并不能将他深

在脑中。

有时你又从下面这些话里认出他是个轻视他人的家伙：“是的，可是在他背后的动机是什么呢？”“那毫无价值，你等着再听听这一件事罢！”

• 说话噜哩噜苏者

说话噜哩噜苏者，虽则有时是不会被你恨恶或损害你的，可是他那滔滔不绝的言谈，确会使你感到代人受过般地难过。

说话噜哩噜苏者常是女人，而她心情倒确是良好的。她因热心而兴奋，所以噜哩噜苏地想把一件非常琐细而无趣味的东西说得有趣而重要。这种人是生活在一个狭窄的圈子里。因为她未看到过大的事情，所以便特别把琐细的东西看得有价值了；因为她没有见过大的世面，心里货色不多的人，碰到这种不得不倾听的乏味言谈，真是哑巴吃黄连呢！

“我且告诉你，我们前晚晚餐所备的菜肴吧！”“我想我要替苏珊做件新衣裳了。”这些都是一个噜哩噜苏的女人想说的话。

• 性格暴躁而易发怒者

性格暴躁容易发怒的人，也应当予以打倒的。有许多做丈夫的，常是这类的家伙。他在公事房做了整天工作后回家，直至吃过晚饭上床睡觉，这一大段时间内，他闷声静气，一句话也不讲。他的妻子无论如何引他讲谈，也是无效。若她问他一句，他只尽可能地以极少几个字来回答了一下。

有时他会不绝地发牢骚，然而有时他却一言不发。这完

全是他的脾气如此啊！令人以为他也许是不会说话的，可是他一离开家庭，却倒是异常和悦而善于交际了。

在这类家伙的口中，你可常听到这些话：“唔，噢！”“不要烦扰我。”“你看我多么忙！”“我们不要讲这事好吗？”“讨厌透了，我不愿再听了！”对于这种人可用两种方法来对付：一、根本不理睬他；二、恭维他。

· 言而不实者

言而不实者，则另趋一个极端。他在任何地方对任何人都讲话；他所需要的便是听众。他的目的，在使你愉快，他所讲的全是他自己所感兴趣而又以为你也喜欢的老话。

不要把“令人厌倦者”与“言而不实者”混在一起。平凡的令人厌倦者，是多言多语的，可是他的说话是枯燥而乏味。言而不实者也是多言多语的，可是有时倒也会在他话里找得趣味。他唯一的缺点乃在讲话太多，毫无根据。

有时，那言而不实者常是把记忆一而再再而三的申说。但是，在遇着重要的事故，他并不隐藏，他会告诉你的。

“莎利文能用一只手打倒任何一个年青力壮的汉子。”这是一个大故事，而他的确讲得很好。不过他有一个缺点，把那同样的故事对那同样的人讲述得太多了。

一个年轻而喜多说话的人，常是一个很重自我的人。他个人所看到的或想到的事物，在他心目中觉得都很重要。他想炫耀他自己的知识，他更想从炫耀中为人注目。

“我来告诉你远在一八九四年夏天时所发生的事情罢。”“我告诉过你那个——时候吗？”“我有一次曾有过如此的经验。”这些人都是多言多语，言而不实者的常用语。