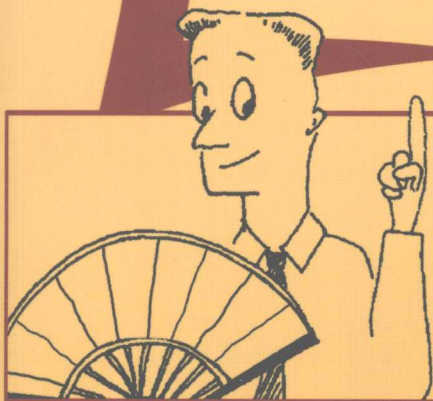


任素玲 ■ 编著

HUI SHUO BU NAN

会说 不难

《演讲与口才》原副总编、口才学专家高伟杰作序推荐



50种社交场合 的最佳说法

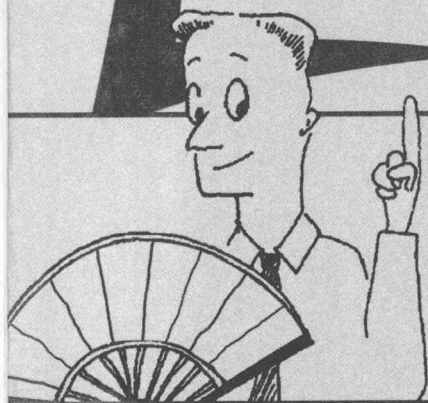
一部好读的书 一部好用的书

也许你读完本书，就会从见人就害羞、说话就哆嗦变得场场说话出彩，处处对答如流。常常妙语连珠，时时脱口而秀。

任素玲 ■ 编著

HUI SHUO BU NAN

会说 不难



50种社交场合
的最佳说法

一部好读的书 一部好用的书



海潮出版社
HaiChao Press

图书在版编目(CIP)数据

会说不难:50种社交场合的最佳说法/任素玲编著.—北京:海潮出版社,2007.8
ISBN 978-7-80213-448-5

I.会... II.任... III.人间交往—语言艺术—通俗读物 IV.C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 114209 号

会说不难:50种社交场合的最佳说法

编 著:任素玲

责任编辑:陈开仁

封面设计:柏拉图创意机构

出版发行:海潮出版社

社 址:北京市西三环中路 19 号

邮 编:100841

电 话:(010)66969738(发行) 66969746(邮购)

经 销:全国新华书店

印刷装订:北京荣海印刷厂

开 本:710mm×1000mm 1/16

印 张:22

字 数:250千字

版 次:2007年9月第1版

印 次:2007年9月第1次印刷

ISBN 978-7-80213-448-5

定 价:35.00 元

序 言

高伟杰

(《演讲与口才》杂志原副主编、口才学研究专家)

今年五一节长假刚刚过完不几天,我就接到一位朋友送来的书稿《会说不难——50种社交场合情境下的最佳说法》,说是请我给写一个序言。

当时我看到这么厚厚的一叠用电脑打得工工整整的书稿样,顿时心生恐惧,连忙百般推辞,我找了三个理由:其一,我承担不了这样的重要任务——写序言这活儿都是名人大家来做的,我既不是名人,又非大家,何德何能而为人做序?其二,也是其中最重要的理由是因为我早已离开了那本专门研究演讲、口才与交际方法的杂志,并且说心里话,对曾经自己也研究探讨过的那些东西已经失去了兴趣。其三,这是我没有对她讲出来的,是我手里还有其他更重要的活儿要做,真的没有时间。但是,这个朋友坚决而真诚地说了一番话却深深地打动了我,她说:“名人和大家都那么忙,哪会有时间来细细地看我这个无名小辈写的20几万字的书稿,哪会费功夫认认真真地坐下来给我写什么序言啊?你虽不是什么名人大家,但是你的为人诚恳厚道让我尊重,你的个性认真执著让我钦佩,你对演讲、交际、口才等方面的研究成果让我心存敬意。所以,这个序言由你来写,在我心里来讲是非你莫属了,而在你来讲则是责无旁贷的啊!”听完这番话,我竟无话可说——人家那么尊重你,那么相信你,还那么对你进行了巧妙的“攻心”战术,你还有什么理由不写呢?

用了近三天的时间,我认真而详细地通读了这部书稿。读后不由掩卷而思:编著者本身就是一个口才好、善于交际与沟通的人啊!想到当时她说的用以打动我给她作序的那番话,看到书稿中她所介绍的那些精彩生动的事例、精辟简





会说不难

练的论述、巧妙有效的方法,我终于为自己的序言找到了一个推介的核心——

这是一个本身就有着良好的口才与沟通技巧的人所编著的关于如何运用口才的书!

这是一个本身就对当代社交问题有着比较深入了解与探讨的人所编著的教你在所有的社交场合与社交情境下都能运用有针对性的交谈方法来应酬、来应对、来成功的书!

本书的编著者任素玲女士虽不在文化部门工作,但她从小就比较喜欢文化艺术,在家庭里也得到了良好的文化熏陶。她曾经做过大酒店的经理、招待所的业务科长、中学的办公室主任、语文教师,甚至自己还创办过幼儿园、开办过批发商店和旅馆……而且,业余时间她还经常练习写作,这些年她先后在全国数十家报刊上发表过散文等作品近百篇,还获得过许多次各种征文的奖励。

也许,正是这种丰富的生活经历和从事不同职业的经验,让她懂得了这样一个道理:在当今这样一个充满竞争与合作、机遇与挑战的社会,每一个人都渴望事业成功,爱情甜蜜,家庭幸福,人生圆满。而要实现这一切,除了具备学历、水平、知识、体力等条件外,还需要一个更为重要的因素——那就是社会交际能力,这是你成功指数上涨的非常关键的因素。而交际能力的一个最基本的标志,就是人的交谈能力即社交口才水平的高低。可以说,交谈技巧暨口才是一切社会交际活动赖以顺利实现或成功的一个基础,口才的优劣决定了人们的社会交际能力和交际效果,更是人生成败的一个重要因素。

因此,在工作之余,作者为了工作需要读了不少有关社会交际、交谈技巧、口才要诀之类的著作。她是个有心人,在读书的同时她做了大量的笔记,将书中一些生动精彩的事例和有效实用的方法等记了下来。在工作与生活中,她常常运用在书中学到的方法与人成功地交往,收到了不错的效果。但是,在学习与运用的过程中,她发现,现在出版的许多关于口才、交谈技巧等方面的书,大多是从某一个角度来阐述的,比如劝说方法,比如求职口才,比如教师口才,比如企业家口才等。而这种专门针对某一行业的或针对某一种专业的交谈技巧的书,对某一行业的人来说可能非常地有针对性,非常地实用。但对于一般的广大青年、大中专学生及普通读者们来说,就有些空中楼阁的意味——因为他们暂时还达不到当老师、当企业家的地步,或者说即使将来有这个愿望现在也没有必要来提前学习这些。而目前他们急需的,是自己能在生活、学习与工作的方方面



面正确、正常、顺利、有效地与人沟通,与人交流,并且能在各种交际活动中成为一个积极的参与者,能在成功的交际中达到自己的愿望。正是基于上述原因,任素玲女士便萌发了要编著一本向广大青年及大中专学生读者们全面介绍口才在人类社会交际活动中的各个领域、各种场合、各种情境中的最佳应用方法的书。于是,在经过半年多辛苦而紧张的努力以后,便有了我们所看到的这部书——《会说不难——50种社交场合情境下的最佳说法》。

通读这部书稿后,我觉得它有以下几个鲜明的特点或者说优点。

首先,是它的系统性与全面性。全书根据人类在社会交际活动中所能涉及的各个领域、各种场合、各种情境,并将这些领域、情境、场合按照人类社会交际的一般规律和自然顺序有机地地理顺、归纳成50种——我曾细细地想了又想,想在这50种场合情境中再找出几个作者没有归纳到的东西,但我失败了。我觉得作者所归纳的确实已经非常全面,非常系统,真的已经穷尽了社会交际的方方面面。在此基础上,作者又将人类在这些情境、场合中最需要、最适合的最佳交谈技巧与方法归纳出来。每一个场合与情境都力求所介绍的交谈方法的全面、详细、系统,尽量不留遗憾。比如,在“劝说的最佳说法”中就介绍了30种方法,在“拒绝的最佳说法”中就介绍了20种方法等等。这就能使层次不同、年龄不同、性别不同、身份不同的读者根据自己的不同需要来选择最适合自己应用的那一种方法。如果仿用一句广告语来说那就是——这里总有一种方法适合你!

其次,是它的实用性与知识性。这部书不是一部理论著作,而是一部向大众普及社交谈话知识的知识性、实用性著作。这里,我们要强调的是,从广义的角度讲,理论本身也是一种知识。但这不是本书的侧重。本书的知识性主要是介绍有关社会交际、交谈技巧方面的方法,当然也涉及一些比较浅显的心理学、交际学的理论知识,但这些理论是为介绍方法来作铺垫的,是方法的支撑,是为介绍方法服务的。在本书我们所说的知识大多是体现在方法的介绍与事例的描述中。知识性与实用性是密不可分的。介绍了知识,也就是教会了你如何去做,如何去说。本书的全部内容就是侧重介绍各种场合与情境的最佳交谈方法,而且每一个方法中都有一个或几个作者费尽心机搜集得来和自己亲身创作的精彩事例来作为示范,这就非常利于读者模仿学习,使读者可以依样画葫芦,可以现炒现卖,立竿见影。比如,在“祝福的最佳说法”一节,你不仅可以学到在祝福的时候应该怎么说,而且还能知道你要“说什么”——你可以在书中找到在各种祝





会说不难

福的情境中所需要的该说的祝福的话！

再次,是它的可读性与趣味性。一本书再好,可是因为枯燥生硬不耐读而无人问津,那么它的作用与意义也就没有了。本书面对的就是中学文化程度以上的读者,它的目标是普及大众交际交谈方面的知识,因此可读性与趣味性非常重要。本书的可读性与趣味性体现在两个方面,一是在语言上。作者的语言非常大众化、通俗化,并且生动、形象、简洁,没有那些生僻晦涩的词句,也没有那些故作高深的哲理。二是在事例上。这是本书体现可读性与趣味性的一个重要途径。本书为了更好地佐证方法的作用和功效,引用了数百个古今中外名人贤士、普通百姓的精彩、生动的谈话事例。这些事例充分体现了当事者的形象与语言特色:或诙谐幽默,或机智聪明,或精练简洁,或恰当得体,或出神入化,或针锋相对,或旁敲侧击,或绵里藏针,或开门见山,或言近旨远,或疾言厉色,或温文尔雅……这些富于情节、富于个性、生动可读的事例为读者们读到时,读者是非常容易被其中人物的机智与语言的精彩所吸引、所打动、所感染、所震撼,并从中获得美的启迪和熏陶。从而更能吸引读者的阅读,达到在阅读的美感中学到交谈的知识与方法的最终目的。

总而言之,这是一部好书、一部好读的书、一部好用的书。

言而总之,这是一部开卷有益的书、一部闭卷有趣的书。

是为序。

2007年5月10日



前言

人与人之间的交际是人类生活中不可缺少的活动。人们之所以称交际为“社会交际”或“社会交往”，是因为交际本身就是由人的社会性决定的。人类在组织生产、协调活动、表达情感、相互沟通等方面每时每刻离不开社会交际。而在社会交际活动中，人们所运用的最重要的工具就是语言。一个没有交际的社会是无法想象的，同样，离开了交际的主要工具——语言，交际也是无法进行的。这是相辅相成的两个对立统一物。人类无论是个体生存还是群体活动，都一时一刻离不开交际，离不开作为交际工具的语言。这里所说的语言是指能充当信息载体的工具，是一种广义的语言，其中包括书面语言和口头语言两种。而我们平时与人交际谈话时所用的就是口头语言。口头语言是人们在社会交际中运用的惟一直面对面的交际工具。现在，人们一般提到的“交谈”指的就是以口头语言为方式的交际谈话。

交谈是人们在社会交际中所运用的最直接、最简捷、最有效也最能表达情感的一种方式，是社会交际中最基本、最常见的现象。具体地说，交谈是由两个或两个以上的人共同参与的双向口语交际活动，是社会各行各业和各种人，诸如家人之间、同学之间、师生之间、同行之间、亲友之间以及其他人与人之间交流思想、表达观点、融洽感情、增进友谊必不可少的社会活动，也是人们增长见识、排除疑惑与忧虑、改善彼此关系的一条重要的途径。

社会交际中的谈话，看起来似乎人人都会，因为人人都有一张嘴，人人都有表达自己意愿和想法的要求，有人说起来也能滔滔不绝，口若悬河，甚至于洋洋万言，天花乱坠。但如果他说的这些离题万里，或是不着边际，同样是不会说话的表现——因为他没有达到说话的目的。可见，要真正达到言之有物，言之有





会说不难

理,言之有序,言之有情,真正达到表达思想、融洽感情、增进友谊的目的,还必须把握交谈的一些规律和原则、技巧和方式。而只有掌握好符合交谈的规律和原则的谈话技巧与方式,才能使自己说出的话得体、恰当、适宜,才能实现交谈的最终目的。而具体到每一个人不同的社交场合与社交情境来说,适合于此的并不适合于彼,适合于这个情境的并不适合那个情境,适合于这个场合的并不适合于那个场合。因此,总结与归纳各种不同场合、不同情境下的各自不同各有精妙的最佳说话方式,肯定会对每天每时每刻都不停地穿梭在各种不同的社交场合的亲爱的读者朋友大有用处,大有好处。

本书就是根据社会交际的不同场合、情境和对象、关系,分别具体地介绍了不同场合、情境与关系的最佳说话方式,并分别就各种不同方式的特点、方式和实际运用的范例作比较全面的讲述和介绍,相信会对读者起到启迪、指导和借鉴的作用。朋友们不妨在你所参加的各种场合的社交活动中加以仿照、借鉴,只要你领会了书中的要领、精髓,掌握了其中几个(不一定每个都会)可行的方法,来个现学现卖,现炒现吃,一定会让你收到意想不到的效果!

也许你读完本书,就会从见人就害羞、说话就哆嗦变得——

场场说话出彩,

处处对答如流。

常常妙语连珠,

时时脱口而秀。

2007年5月1日于吉林





目 录

序言

总而言之,这是一部好书、一部好读的书、一部好用的书。

言而总之,这是一部开卷有益的书、一部闭卷有趣的书。

前言

也许你读完本书,就会从见人就害羞、说话就哆嗦变得——场场说话出彩,处处对答如流。常常妙语连珠,时时脱口而秀。

01. 一呼一唤总关情

——称呼的最佳说法 /1

注意礼貌尊崇 /1

注意适度得体 /2

注意时间场合 /2

注意时代因素 /3

注意地域差别 /3

注意感情色彩 /4

注意主次先后 /4

注意心理禁忌 /4

注意民族习惯 /5

注意上下长幼 /6



02. 嘘寒问暖好沟通

——寒暄的最佳说法 /7

询问式 /7

夸赞式 /8

描述式 /8

感受式 /9

03. 你恭我敬两相亲

——客套的最佳说法 /10

见面客套辞令 /10

探望客套辞令 /11

馈赠客套辞令 /11

求助客套辞令 /12

祝贺客套辞令 /13

询问客套辞令 /13

称呼客套辞令 /14

褒贬客套辞令 /14





会说不难

04. 蓬门今始为君开

——访问的最佳说法 /16

进门语 /17

寒暄语 /18

晤谈话 /19

辞别语 /19

05. 笑问客从何处来

——迎客的最佳说法 /21

06. 多情自古伤离别

——道别的最佳说法 /23

客人告别辞令 /23

主人送别辞令 /25

07. 天下谁人不识君

——介绍他人的最佳说法 /28

08. 解析姓名展个性

——自我介绍的最佳说法 /31

推衍姓名 /31

自嘲容貌 /32

自嘲身份 /33

示弱揭短 /34

表述详尽 /35

定好角色 /35

谦虚求实 /36

优势集锦 /36

借助地域 /37

引座右铭 /37

以点带面 /38

幽默对比 /38

披露心迹 /39

09. 相逢何必曾相识

——初次交谈的最佳说法 /40

共同点 /40

相似点 /42

兴奋点 /45

10. 隐私难堪君莫问

——提问的最佳说法 /47

看清对象和场合,做到有针对性地提问 /47

控制双方的问答活动,做到有目的地提问 /48

掌握语言技巧,做到讲究方式地提问 /50

11. 随机应变信如神

——回答的最佳说法 /51

变 答 /51

岔 答 /52

拈 答 /52

引 答 /53

错 答 /53

推 答 /54

截 答 /54

喻 答 /55



12. 山重水复疑无路

——寻找话题的最佳说法 /56

从对方感兴趣的事物谈起 /56

从眼前的事物谈起 /57

13. 柳暗花明又一村

——转移话题的最佳说法 /58

自然转换法 /58

打断引开法 /59

引申转移法 /59

答非所问法 /60

节外生枝法 /60

一词多义法 /60

相近概念法 /61

同音异义法 /61

求新好奇法 /62

眼前景物法 /62

14. 以子之矛攻子盾

——反驳的最佳说法 /64

点睛式 /64

作比式 /65

引入式 /66

15. 举杯但愿人长久

——祝福的最佳说法 /67

新婚祝福辞令 /67

寿辰祝福辞令 /68

节日祝福辞令 /68

乔迁祝福辞令 /68

升学祝福辞令 /69

晋职祝福辞令 /70

获奖祝福辞令 /70

开业祝福辞令 /71

16. 劝君更尽一杯酒

——劝酒的最佳说法 /72

强调场合的重要、难得或特殊意义 /72

赞美对方的酒量或学习、工作成绩 /73

强调彼此之间的特殊关系或特殊经历 /73

挑对方的毛病,以罚代劝 /74

用激将法以“激”代劝 /74

在长幼顺序上做文章 /75

在酒量的让步中以退为进 /75

针对对方的特殊身份 /76

17. 敬酒不吃也风流

——拒酒的最佳说法 /77

以身体不适或健康原因为由 /77

以特定的职业、身份为由 /78

以安全问题为由 /78

以家人不同意为由 /78

挑对方劝酒语中的毛病 /79

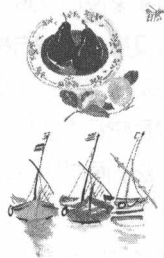
将喝酒的“责任”推给他人 /79

以微笑的殷勤磨掉对方的“劝”劲 /80

对“挑衅性”的劝酒不妨反守为攻 /80

以子之矛攻子之盾 /81

装痴卖傻充硬佯醉 /81





会说不难

18. 崇人之德扬人美

——赞美的最佳说法 /82

赞美对方的事迹和行为 /82

赞美对方最看重的东西 /83

赞美对方身上新发现的优点 /83

赞美你所希望对方做的一切 /84

赞美对方最倾心、最得意而别人并不以为然的东西 /84

19. 良药苦口利于病

——批评的最佳说法 /86

从批评自己开始 /86

批评前先作表扬 /87

变个体称谓为群体称谓 /88

把态度蕴涵在感受上 /89

把批评寓于鼓励之中 /89

在批评的同时帮别人找出犯错误的原因 /90

用建议的方式提出批评 /91

用潜台词指出对方的错误 /91

用幽默的故事包装批评 /92

把昔日的成绩和现时的不足对比 /93

用对未来的引导来暗示教训的深刻 /94

用动作和拟人手法的有机结合带出批评 /94

用真挚的亲情感动来引发对方自责 /95

让雄辩的事实来说话 /95

以荒谬的假说来引导对方悟出错误 /96

在分析对方的心理特征中令其痛悔 /97

模仿错误的反常行为引出批评 /98

用打岔的方法侧面切入 /99

用比喻、类比的方法“比”出批评 /99

以鲜明的对比“比”出差距 /100

20. 何必论恩自说功

——谦虚的最佳说法 /101

用恳切真诚的礼让表示谦虚 /101

用亲切和蔼的亲近表示谦虚 /102

用恰当得体的比喻表示谦虚 /103

用幽默诙谐的调侃表示谦虚 /103

用礼贤下士的恭敬表示谦虚 /104

用永不满足的求知表示谦虚 /104

用个人努力的淡化表示谦虚 /105

用轻松、诙谐的自嘲表示谦虚 /106

用半藏半露的自贬表示谦虚 /107

用自我优势的转移表示谦虚 /107

用专业优势的强调表示谦虚 /108

用运气机遇的突出表示谦虚 /109

在别人赞赏时装痴表示谦虚 /109

用郑重其事的解释表示谦虚 /110

用相对婉转的肯定表示谦虚 /111

用成绩功劳的自轻表示谦虚 /111

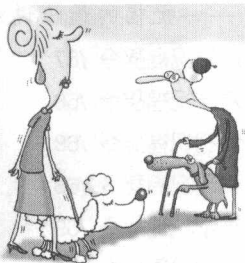
用关键词语的改动表示谦虚 /112

21. 有错就认真君子

——道歉的最佳说法 /113

直接道歉 /114

间接道歉 /116



22. 风物长宜放眼量

——安慰的最佳说法 /118

同病相怜式的宽慰之言 /118

唇齿相依式的互慰之言 /118

心理补偿式的慰藉之言 /119

猛击一掌式的醒慰之言 /120

一笑了之式的戏慰之言 /120

理智激励式的勉慰之言 /121

23. 我劝天公重抖擞

——鼓动的最佳说法 /124

把竞争对手的压力作为“动”力 /124

帮对方树立奋斗目标 /125

讲述自己与对方相似的亲身经历 /126

强调失败的价值与意义 /127

对对方的攻击、侮辱进行调侃 /127

坦言自己与对方类似的感受 /128

用已有的成就和荣誉打掉他的自卑心理 /129

燃起对方仇恨的火焰 /130

让对方明确某项任务的重要意义 /130

校正并克服对方偏执的思想观念 /131

24. 自我调侃缩心距

——自嘲的最佳说法 /132

自嘲自己的长相 /132

自嘲自己做过的蠢事 /133

自嘲自己独特的生活遭遇 /133

自嘲自己的优点 /134

自嘲自己的一生经历 /134

25. 亦庄亦谐藏机锋

——讽刺的最佳说法 /136

先扬后抑 /136

将错就错 /137

一语双关 /137

反诘疑问 /137

否定假言 /138

设定条件 /138

见缝插针 /138

反语诘难 /138

比喻论证 /139

26. 春雨润物细无声

——劝解的最佳说法 /141

知难问答法 /141

肯定诱导法 /142

类比诱问法 /143

一针见血法 /144

以谬制谬法 /145

正反激将法 /145

限制逼就法 /146

迂回包抄法 /146

数字事例法 /147

侧面暗示法 /148

美言恭维法 /148

绵里藏针法 /149

利害权衡法 /150

欲擒故纵法 /151

设身处地法 /152

危言耸听法 /153

设问释疑法 /154

诱人就范法 /155





会说不难

软硬兼施法 /156

比喻象征法 /158

自问自答法 /159

即景生情法 /160

旁敲侧击法 /161

正话反说法 /162

先退后进法 /162

以矛攻盾法 /164

借题发挥法 /165

由己及人法 /166

真情攻心法 /166

27. 敢问路在何方

——问路的最佳说法 /169

问路的公式 /169

问路的技巧 /169

问路的忌讳 /170

28. 请君助我一臂力

——求助的最佳说法 /172

顺推法 /172

暗示法 /172

分步法 /173

假设法 /173

反问法 /173

预设法 /174

反益法 /174

逼进法 /175

启悟法 /175

动情法 /175

恭维法 /176

互利法 /177

圆场法 /177

迂回法 /177

激将法 /178

29. 爱你在心口好开

——求爱的最佳说法 /179

关注寓赞赏 /179

兴趣通灵犀 /180

诘难也关情 /181

托词显风采 /181

谑语藏机趣 /182

悬想加意会 /183

娇嗔含启迪 /183

借物寓暗示 /184

含蓄蕴激情 /184

30. 天生我材必有用

——求职的最佳说法 /186

从对方谈起,反衬自己 /186

语言客观,不宜过分推销 /187

让对方认同,缩短彼此间的心理距离 /187

说服劝导,加深主考官对自己的印象 /188





31. 己所不欲巧说不

——拒绝的最佳说法 /192

李代桃僵 /192

默认不答 /193

推诿搪塞 /193

装聋作哑 /194

诙谐幽默 /194

自言自语 /194

先承后转 /195

略地攻心 /196

反口诘问 /196

巧妙闪避 /197

相反应对 /197

以虚击实 /198

以少胜多 /199

避难就易 /199

围魏救赵 /200

回以自解 /200

模糊应答 /201

先发制人 /201

诱导否定 /202

32. 大恩小恩皆言谢

——答谢的最佳说法 /204

诚心实意地道谢 /204

直截了当地道谢 /204

指名道姓地道谢 /205

出人意料地道谢 /205

主动及时地道谢 /205

把握分寸地道谢 /206

33. 片言干戈化玉帛

——调解的最佳说法 /207

唤起当事人的荣誉感 /207

强调争执双方的差异性 /208

用称赞使双方意识到自己的价值 /209

重点做较固执一方的工作 /210

对争端作淡化处理 /210

重新解释争执点 /211

将严肃的问题诙谐化 /212

开诚布公地说明问题的利害 /213

用善意的谎言给双方创造重新交往的机会 /213

用往事的回忆启动双方情感的闸门 /214

突出双方间的共同性 /214

绕过矛盾从双方自身的表现入“口” /215

把失误的责任揽在自己身上 /216

对矛盾双方“各打五十大板” /216

设法转移双方的注意力 /217

在欲擒故纵中完成调解 /218

34. 响鼓也须重锤敲

——提醒的最佳说法 /219

面对别人的莽撞,不妨反其道而行之,创设轻松的话题去提醒 /219

面对别人的失礼,不妨创设赞许的话题去提醒 /220

面对别人的倨傲,不妨以讽喻的话去提醒 /221

面对别人的疏漏,不妨借题发挥以暗喻的方式去提醒 /221

面对别人的偏颇,不妨一语双关地以假设、影射的话题去提醒 /222





会说不难

面对别人的缺失，不妨一针见血地创设
谐趣的话题去提醒 /222

35. 见缝插针针见血

——插话的最佳说法 /224

适时评判、巧加发挥的点评式插话 /224

转移话题、调节气氛的调控式插话 /225

发出疑问、启发思考的质疑式插话 /225

判断是非、振聋发聩的点拨式插话 /226

点明要害、一针见血的诊断式插话 /227

36. 劝将不如激将好

——激将的最佳说法 /228

明激法 /228

暗激法 /229

自激法 /230

直激法 /230

曲激法 /231

讽激法 /231

诱激法 /232

37. 不畏浮云遮望眼

——解释申辩的最佳说法 /233

比喻式 /234

反讽式 /234

理据式 /235

细节式 /235

揭秘式 /236

权威式 /237

利他式 /238

对比式 /239

算账式 /240

解扣式 /241

38. 天灾人祸婉相告

——传达不幸的最佳说法 /243

直言相告 /243

委婉暗示 /244

渐次渗透 /244

隐瞒自悟 /245

蓄势导泄 /246

39. 君子失言妙语追

——补救失言的最佳说法 /248

将错就错 /248

借题发挥 /249

自我解嘲 /249

曲解翻新 /250

恭维表白 /250

及时改口 /251

反向解释 /251

转移视线 /252

顺势反驳 /252

巧妙复位 /253

补充前提 /253

增字变义 /254

谐音转换 /255

顺水推舟 /255

半句道歉 /255

原话重复 /256

词义别解 /256

分解诠释 /257

颠倒语序 /257

比喻生发 /258

