

ETIFAHUI DE
YUYANJIQIAO



借题发挥的 语言技巧

宿春礼 主编

一言而兴邦，一言而丧邦。

百行之本，一言也。

一言而适，可以却敌；一言而得，可以保国。

三寸之舌胜于百万雄兵。

一句话能解燃眉之急，

一席高谈阔论能解千军之围，

一句调侃能使人于尴尬中自圆其说。

中国出版社

借题发挥的语言技巧

宿春礼 主编

中国出版社

图书在版编目(CIP)数据

借题发挥的语言技巧/宿春礼主编. —北京:中国
社会出版社, 2005. 8

ISBN 7-5087-0656-0

I. 借... II. 宿... III. 语言艺术—通俗读物

IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 076646 号

书 名:借题发挥的语言技巧

主 编:宿春礼

责任编辑:刁锦江

出版发行:中国社会科学出版社 邮政编码:100032

通联方法:北京市西城区二龙路甲 33 号新龙大厦

电 话:66051698 传真:66051713 邮购:66060275

经 销:各地新华书店

印刷装订:中国电影出版社印刷厂

开 本:880mm × 1230mm 1/32

印 张:7.5

字 数:150 千字

版 次:2005 年 8 月第 1 版

印 次:2005 年 8 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 7-5087-0656-0/H · 111

定 价:16.00 元

(凡中国社会科学版图书有缺漏页、残破等质量问题,本社负责调换)

前 言

“一言而兴邦，一言而丧邦”。“三寸之舌胜于百万雄兵”，这绝不是危言耸听，而是古人对语言威力的认识并有史实佐证。时代发展到今天，在这个充满竞争和合作的社会，语言与我们的日常生活更加息息相关。一个人的说话能力是获得社会认可、上司赏识、下属拥戴、同事喜欢、朋友帮助、恋人亲密的必要条件。正所谓“一句话把人逗笑，一句话把人惹恼”。

看看我们的周围，有人在竞争中失败，有人在合作中成功，语言艺术的运用尽显奥妙。特别是在政治、军事、外交、商业等场合经常出现剑拔弩张、僵持不下、左右为难、尴尬万分的情况。这时候往往一句话能解燃眉之急，一席高谈阔论能解千军之围，一句调侃能使人于尴尬中自圆其说，一声呐喊能够刀下留人，救人于生死之中。那些临变不惊而能口若悬河的人往往能够在紧急场合借题发挥，应对自如。再看看平凡的自我，呆头呆脑，拙于口舌，令人实在气馁。

这本《借题发挥的语言技巧》正是为了解决大家的难题应运而生。在这本书里，我们着重讲了怎样通过借题发挥施展语言技巧，提高大家的语言表达能力，特别是在一些特殊场合使大家处变不惊，能抵挡言语攻击并回击对方的一些方法技巧。借题发挥实在是一种高超的应变方法。借题发挥要选好题，借好势。借题发挥，要借得合理、巧妙，构成顺水推舟之

势，而不能有牵强的痕迹。本书运用通俗的语言和娓娓动人的故事向大家详细介绍借题发挥这一语言技巧，相信读者在阅读本书后能够对此有一个深刻的全新的认识。

本书分为理论篇、场合篇、技巧篇和提高篇，每篇又分为两到四章予以详细讲解。同其他语言类书籍相比，本书具有以下几个特点：

1. 突出技巧。在技巧篇中，从修辞、逻辑到计谋，三大块组成一个有机整体，基本涵盖了语言技巧中的诸多方法。

2. 讲究实用。这主要体现在场合篇里。书中分为尴尬、意外、惊险和平淡四个场合，并针对不同场合的特点，讲述了不同技巧的应用。

3. 趣味生动。以生活为主线，穿插了大量事例，特别是一些机智幽默的小故事，深入浅出地讲解了现代社会对语言的基本要求和运用语言的技巧。

由于时间仓促，能力有限，书中错误在所难免，恳请同行和读者给予批评指正。

目 录

理论篇

(82)	语言与借题发挥	(1)
(92)	语言与人生	(1)
(48)	练就一流口才	(7)
(48)	成功语言需要技巧	(14)
(87)	借题发挥的语言艺术	(19)
(93)	借来东风万事备	(27)
(90)	借助对方话题 以子之矛攻子之盾	(27)
(101)	借助幽默 相逢一笑泯恩仇	(33)
(102)	借助故事 以小见大	(38)
(110)	借助熟语 锦上添花	(44)
(113)	借助诗词 寓庄于谐	(48)

场合篇

	尴尬场合	(51)
(151)	假借他物 机智解围	(51)
(151)	自我解嘲又何妨	(54)

借计转移 机智易位	(58)
装聋作哑 假痴不癫	(62)
幽默风趣 化解敌意	(65)
意外场合	(67)
沉着冷静 借变制变	(67)
权衡利弊 明辨得失	(69)
金蝉脱壳 暗渡陈仓	(72)
(1) 随机应变 借机行事	(76)
(1) 模糊作答 巧于周旋	(79)
(7) 惊险场合	(84)
(41) 机智勇敢 化险为夷	(84)
(91) “点穴”制胜 有惊无险	(87)
(75) 以迂为直 以退为进	(93)
(75) 文字游戏 故弄玄虚	(96)
(88) 平淡场合	(105)
(88) 选好话题搭好桥	(105)
(44) 心快口快 驾驭话题	(110)
(84) 诚实热情 烘托气氛	(113)
匠心独运 巧妙应对	(115)

技巧篇

(12)	(122)
(12) 修辞的运用发挥	(122)
(42) 比喻	(122)



(805) 反问	(127)
(805) 比拟	(133)
(805) 双关	(139)
(515) 夸张	(142)
(515) 借代	(145)
(81) 逻辑的运用发挥	(147)
(919) 逻辑严密 环环相扣	(147)
(155) 谬误法	(150)
(755) 求同求异法	(155)
因果正反术	(158)
逻辑比较法	(162)
诡辩术	(166)
智谋的运用发挥	(172)
以逸待劳 捕捉漏洞	(172)
偷梁换柱 改换话题	(177)
欲擒故纵 诱敌深入	(181)
移花接木 还施彼身	(185)
借刀杀人 反戈一击	(189)

提高篇

提高你的应变能力	(195)
心理调控力	(195)
敏锐洞察力	(199)

借题发挥的语言技巧

坚定你的语言个性	(203)
训练你的思维	(206)
开动你的脑筋	(208)
提高你的语言驾驭能力	(212)
储备必要的知识	(212)
明确你的目的	(216)
必须坚持的原则	(219)
掌握必要的技巧	(221)
语言技巧训练方法	(227)

语言与借题发挥

语言与人生

一言而兴邦，一言而丧邦

自从人类社会诞生，社会活动、政治活动便没有中断过，古今中外的社会活动家历来把当众演讲看作从事社会政治活动的一把利器。

我国很早就有这方面的文字记述。《周易·系辞上》说：“乱之所生也，则言语以为阶。”认为制造混乱可以借言语为媒介。孔子在回答定公问时指出，从某种意义上看，也可以说“一言而兴邦”、“一言而丧邦”（《论语·子路》）。刘向说得更具体：“百行之本，一言也。一言而适，可以却敌；一言而得，可以保国。”（《说苑·谈丛》）古人如此重视语言的作用，这是非常有见地的。

古今中外，成功的政治家无不把当众演讲作为实现政治目标的重要手段，为维护国家、民族的利益，或游说、或劝谏、或答辩、或谈判、或演讲、或辩论，凭借三寸不烂之舌，左右形势变幻。

高超的说话水平可以叱奸佞于朝堂，醒民众于街衢，

化干戈为玉帛，挽狂澜于既倒。历史长河中，这样的例子不胜枚举。

战国末年，秦国吞并了韩、魏之后，接着企图染指小国安陵。安陵君派唐雎到秦国交涉，同秦王进行了一场殊死的唇枪舌剑之战。唐雎痛斥了秦王的无理要求，维护了国家的领土和主权。汉末，诸葛亮对刘备的一席话——“隆中对”，为三分天下、创建蜀汉基业设计了蓝图；后又巧言游说江东，劝说了孙权与刘备联手共同抗击强大的曹操。近代爆发的五四运动和“一二·九”运动，爱国学生为了国家、民族的存亡，走上街头，挥泪演讲，极大地调动了全国人民的革命热情，深刻地揭露了汉奸卖国贼丧权辱国的卑劣行径，有力地挫败了帝国主义和反动派的阴谋。1936年西安事变发生后，中共代表周恩来于12月24日到西安与蒋介石进行面对面对谈判，促使蒋介石接受了中共的政治主张，国共第二次合作，共同抗击日本鬼子。罗马共和国的执政官恺撒被人刺杀身亡，名列罗马共和国“后三头”之首的安东尼站在恺撒的尸身旁发表了《灾难，你已来临》的演说。尽管他一再声称自己“只是有话直说”，“不善言辞”，“又不善雄辩，所以不可能激励大家的情绪”，可是他的这一演说却煽起国人为恺撒报仇的怒潮。美国南北战争中，南方奴隶主驱使奴隶为自己卖命。为了粉碎南方奴隶主分裂国家的企图，林肯总统在内阁会议上发表了《解放黑奴宣言》，他向奴隶们庄严宣告：“从1863年1月1日这一天起永远获得自由！”两天后，他又站在白宫讲台上向群众演讲，重申这一宣言。他深信，这可以“换取这个

国家未来的幸福和繁荣昌盛”。果然，宣言发布之后，奴隶们纷纷倒戈、逃亡，南北形势发生剧变，很快林肯领导的北方军获得了彻底的胜利。1976年清明前后，数百万民众自发聚集首都天安门，以悼念周恩来总理的名义，对“四人帮”作了愤怒的声讨。他们慷慨发表演讲，诵读诗词曲联，点燃了全国人民心中早已蕴蓄的怒火。这次行动，为后来粉碎“四人帮”做了必要的舆论准备。

上述这些例子无不显示出语言在政治风云中的极大威力。

语言，事业成功的催化剂

从某种意义上说，事业的成功和失败，往往决定于某一次的谈话，这绝不是危言耸听。富兰克林自传中，有这样一段话：“我在约束我自己的时候，曾有一张美德检查表，当初那表上只列着12种美德，后来，有一个朋友告诉我，说我有些骄傲，这种骄傲，常在谈话中表现出来，使人觉得我盛气凌人。于是我立刻注意这位友人给我的忠告，我相信这样足以影响我的前途，然后我在表上特别列上‘虚心’一项，以引起自己的注意。我决定竭力避免一切直接触犯别人感情的话，甚至禁止自己使用一切确定的词句，像‘当然’、‘一定’、‘不消说’而以‘也许’、‘我想’、‘仿佛’来代替”。富兰克林又说，“说话和事业的进行，有很大的关系，你如出言不慎，跟别人争辩，那么，你将不可能获得别人的同情、别人的合作、别人的帮助。”这是千真万确的，一件事情的成败，往往会因某一次谈话而决定。

所以你想获得事业上的成功，必须具有能够应付一切的话能力。

在事业上，有些谈话是比较严肃的。谈话的目的，不只是一种社交上的需要，也不只是互相认识和了解一下。例如你找一位朋友，请他参加一个团体，或是一个社区工作者出去调查一个家庭，或是买卖双方谈生意上的事情，这一类的谈话，究竟和一般社交性质的谈话有什么不同呢？有些方面，二者是一样的，例如你要具有一般的谈话能力，你要能够适应对方，尽可能地了解对方的特点，你要有兴趣，态度要友好而又真诚，等等。有些地方却是不同的，就是这类谈话，每次都有一个特殊的目的。

有一个人对商业广告极有研究，有一次，他抱着求职的目的去拜访一个大公司的经理。会面以后他始终没有把谋职的意思说出，他只和经理谈天。他在巧妙的谈话中尽量地把广告对于商业的重要和其运用的方法说出，他举了许多有力的例子，他丰富的学识引起了经理的兴趣，结果他没说出谋职，反而由经理主动请他承担公司设计广告事务，他的目的达到了，这就是仅凭一席话给自己创造机会的人。他有才干，而且懂得怎样用巧妙的谈话去寻找他发展才干的职位。另外，还有一个青年应征一家洗衣机厂职位。他原是外行，但为了去应征，他预先调查了国内洗衣机厂的产品数量和销售市场，外国洗衣机在市场上的地位，以及各洗衣机厂产品的比较，与各竞争厂家的营业情况等。当他应征时，他对于洗衣机行业的研究使主持者大感兴趣。在几十个应征者当中他脱颖而出，顺利地录取。所以，

预先准备一些能使对方发生浓厚兴趣，同时表现你对这种职业才干的谈话资料，往往能帮助你成功。

当然失言也是常有的事。此时，不要紧张，不要惊慌失措，除非你遭遇的情势已牵涉到别人情感的问题。你应该立即承认自己犯了错误。你认错就不致使情况更加恶化。而且你很可能还有所收获——现在有勇气说“我错了”的人已经不多，因此敢说“我错了”是能赢得敬重的。

语言，人际交往的润滑剂

语言在交际中的作用更加突出。人类的交际场，实在是人生的磨炼地，不会应酬，就会被人以为是个呆子。

我们常见许多人会面的时候，开始像下面类似的谈话。甲：“哈哈，今天的天气很不错哪！”乙：“是的，很好，哈哈！哈哈！”甲开场白，看起来很平淡，似乎没有什么内容；但是你假如注意一下他们间的态度，他们的语调，这“哈哈”的两声表现着特殊的情感。这情感既不热烈，也不冷淡，是从生活中磨炼出来的世故经验。一般人所说的阅历，就是指这个。

你在社会上跟形形色色的人交往、接触，自然你衡量别人，别人也衡量你。人们为了要获得真实的结果，于是悄悄地走近你的身边，含着微笑，一面用眼光不住向你打量，一面委婉地说：“先生！您贵姓？您是……”这里你的答话就是衡量你的最厉害的标准。如果你能从容不迫地向他还这个礼，然后再委婉地对答他的问句，介绍你自己，再询问他的一切，这样，你将被他重视、钦佩。有些

人被视为老练、持重，有些人被认为轻浮、狡猾，也有些人被认为不通人情世故，这往往都是口才所显示出来的。

在社交场合里，你稍一留心，就可以看出，人可分为三种：爱说话的，爱听人说话的和看来不爱说话也不爱听的。

你可以从头到尾包办了说话的义务，但你要牢记着，你是说给对方听的，不是说给你自己听的。因此，说话不在仅图自己痛快，而必须顾全到对方的兴趣，你要为对方着想。要想知道对方的兴趣，照例用几个对答就应该可以探出来，然后择其感兴趣者说下去。别人愿意听你的谈话，大概因为你有某一种值得听的议论，或因你刚从某地旅行回来，或因你的事业经验值得注意，或因你知道了一些特殊的新闻，或因你对于某一问题具有独特的见解，所以他才愿意耐心听你说。

你要注意，即使是一个很好的题材，说时也要适可而止不可拖长下去，否则会令人厌倦。说完一个题材之后，若不能吸引对方发言，而必须仍由你支持局面，就要另找新鲜题材，如此才能把对方的兴趣维持下去。在谈话当中，对方的发言机会为你所操纵着，你必须时常找机会诱导对方说话，像说到某一节时可征求他对该事的看法，或在某种情形时请他讲述自己的经验等。能使对方不致呆听，才不失为一个善于说话的人。

在社交上，说话恭敬，对人和气，是一种美德。但不分青红皂白的恭敬和过度的客气，那就不大好了。

朋友初次会面略略客套后，第二次、第三次的见面就

应竭力少用那些先生、府上等名词，如果一直用下去，不在适当时间以后废去，则真挚的友谊很难建立。客气话过多，必致损害关系。说客气话的时候要充满真诚。把平时对朋友的客气话略改为坦率一点，一定可以享受到友谊之乐，像流水般滔滔不绝的客气话，最易使人生厌。说话态度更要温文尔雅，不可急促粗俗。

所有这些早已是约定俗成的言语规则，在社会交往中遵循这些规则自然给人好感，从而使你左右逢源。否则的话，语言会成为你的障碍，因为语言也是一把双刃剑，使用不当，反受其害。

练就一流口才

成功沟通需要口才

言语是思想的衣裳，它能完全地表现出一个人。一种粗俗或优美的品格，在粗俗或优美的措辞中会自然地流露出来。人们最喜欢那种出自真诚的言语。

一个人虽然不一定能完全说出自己，但却多数能表现自己。在不知不觉中，在有意无意间，在别人的眼中，他往往以每一句话描绘自己的轮廓与形象。

言语是一种严肃的东西，有口才的人绝不会滥用它。同时也劝你不要强求别人听你的话；如果别人不愿意听，最好还是住口不说。因为对方或许对言语的重要性有相当

的认识，以致无法乐观地接受。

自以为永远说得不够的人，常流于多言而必定是多言多失。长舌头与头脑简单往往结成亲家。最要紧的是说得少又说得好，那便可被称为懂得说话的艺术。

人心不同，各如其面。各人的生活经验、思想情感千差万别，如果我们不能善于跟各式各样的人交谈、讨论，我们必然陷于孤陋寡闻、自以为是了。孤陋寡闻而又自以为是的人，正是一个到处都不受欢迎的人。而且，只要每个人想一想：自己的各种看法、意见、兴趣和主张，是不是天生就有的呢？是不是一成不变的呢？是不是从来没有错过呢？答案一定为：不是。正相反，它们是经过长期培养而慢慢地形成的，并且它们是会常常改变的。

很多人不知道谈话在生活中的宝贵价值。人们常常安排自己的生活，可是很少安排自己去找一些什么人，好好地谈几个小时的话。

人们没有想到在一起谈些什么好，人们很少替客人们互相介绍，使大家在一起谈些共同感兴趣的事情。人们也没有想到，在必要的时候，自己带头谈起一个所有客人都感兴趣的话题。不要使那些没有熟人的客人感到闷气、难堪，只能呆呆地无聊地一声不响地坐在那里。在拜访他人的时候，人们穿得很整齐，可是对于见了人之后，应该讲些什么，却模糊得很。有许多人不但没有随时准备和别人谈话，而且简直有点怕谈话，甚至觉得谈话是很麻烦的一件事。有的人害怕遇到陌生人，见了比其地位高一点的人，他们不但害怕，而且还有点儿害羞。如果遇到不得不