

你能成为主角，你就能左右形势！

估父

嘟嘟 编著

聊天讨论的主角



地震出版社

侃又

聊天讨论的主角



图书在版编目(CIP)数据

做聊天讨论的主角 / 嘟嘟编著. —北京: 地震出版社,
2004.3

ISBN 7-5028-2405-7

I. 做… II. 嘟… III. 口才学 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 120597 号

做聊天讨论的主角

嘟嘟 编著

责任编辑: 雨 辰

责任校对: 张晓梅

出版发行: 地震出版社

北京民族学院南路9号

邮编: 100081

发行部: 68423031 68467993

传真: 88421706

门市部: 68467991

传真: 68467972

总编室: 68462709 68423029

传真: 68467972

E-mail: seis@ht.rol.cn.net

经销: 全国各地新华书店

印刷: 北京市顺义康华福利印刷厂

版(印)次: 2004年3月 第一版 2004年3月第一次印刷

开本: 850 × 1168 1/32

字数: 260千字

印张: 10.75

印数: 00001~10000

书号: ISBN 7-5028-2405-7/Z · 258 (3009)

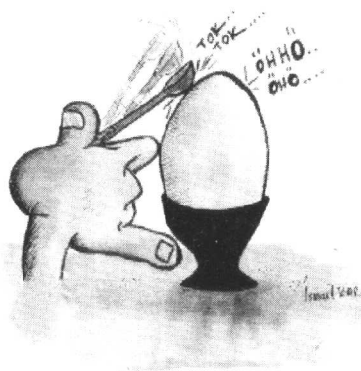
定价: 19.80元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

做聊天讨论的主角

嘟嘟 编著



地震出版社

目 录

第一章 良好的说话形象可使你成为聊天主角

形象落落大方	/11
口齿清楚流利	/15
声音爽朗热情	/17
节奏明快恰当	/20
语言简洁明了	/22
说理生动幽默	/24
待人亲切、礼貌	/27
态度谦虚诚恳	/29
以坦诚赢得主角地位	/31
言谈贵在情真	/33
心灵互通须坦诚	/35
用情感彼此沟通	/37
让自己充满自信	/40
如何做成功的演讲者	/42
附录：精美形象演讲	/44

第二章 把握聊天的话题可使你成为聊天主角

- 让聊天给我们带来快乐 /51
- 聊天的构成与流程 /53
- 聊天中常见的话题类型 /55
- 摆对状况与话题的关系 /58
- 把握聊天话题的“测试计” /60
- 找到凸显个性的话题 /63
- 捕捉对方所关心的话题 /65
- 选择趣味性高的话题 /68
- 切换话题有技巧 /72
- 牢牢抓住谈话的契机 /75
- 聊天中应回避的话题 /78

第三章 掌握说话艺术可使你成为聊天主角

- 善用隐语巧暗示 /83
- 话语含蓄少伤害 /87
- 好话不在言多 /89
- 虚实相间变主动 /93
- 直话曲说效果好 /96
- 分清“事实”与“推测” /99
- 怎一个“短”字了得 /101
- 有激情征服听众 /103

用自信打动别人 /105
言语失误莫强辩 /107
引咎自责反取胜 /110
“法拉奇式提问法” /112
批评的艺术 /121
批评贵在至诚 /125
伤人以言，甚于剑戟 /129
尖酸刻薄来不得 /132
“先扬后抑”好处多 /134
巧用幽默吐真言 /136
让批评鼓励两相宜 /138
旁敲侧击，歪打正着 /141
用智慧维护尊严 /144

第四章 善用赞美可使你成为聊天主角

赞美是一束芬芳的玫瑰 /149
切忌“赞美缺乏症” /151
赞美的“懂行法则” /153
赞扬美好的心灵 /156
赞美他人引以自豪的历史 /158
投其所好进行适当赞美 /161
赞美他人的“得意之作” /165
学会从小处赞美别人 /167
赞美也要把握分寸 /169

找准赞美的“黄金分割点” /171

真诚地赞美他人 /173

附录：褒奖赞美歇后语 /176

第五章 善于化解言语危机可使你成为聊天主角

如何应对聊天“卡壳”的境况 /181

如何补救聊天讨论中出现的“冷场” /184

如何开启不善聊天者的“金口” /187

聊天中小心别人的“逆鳞” /189

聊天中如何“打圆场” /192

提出异议时如何不伤害对方 /195

聊天讨论中切忌“抬杠” /198

如何回击恶意冒犯者 /201

如何巧妙化解“两难问题” / 205

怎样应对咄咄逼人的谈话 /208

怎样打破聊天中的沉默局面 /211

怎样以退为进说服对方 /214

附录：机灵鬼的故事 /219

第六章 看身份说话可使你成为聊天主角

怎样与上司聊天讨论 /225

怎样与同事聊天讨论 /229

怎样与朋友聊天讨论 /231

- 怎样与恋人聊天讨论 /233
怎样与爱人聊天讨论 /236
怎样与长辈聊天讨论 /239
怎样与晚辈聊天讨论 /244
怎样与意见不合的人聊天讨论 /246
怎样与有矛盾的人聊天讨论 /248
怎样与性格不同的人聊天讨论 /250
怎样与采访对象聊天 /253

第七章 掌握辩论技巧可使你成为聊天主角

- 有根有据，直言说理 /257
“事实胜于雄辩” /260
“数字不会撒谎” /265
把话说到点子上 /268
怎样运用对比的辩论技巧 /271
怎样运用仿照反驳对方 /273
怎样通过问句制服对手 /276
怎样运用复杂设问的辩论技巧 /279
如何运用比喻进行论证 /282
如何发挥排比组句的威力 /285
聊天中如何使用模糊语言 /288
怎样使用别解语义使表达新奇独特 /291
怎样借用巧换语序的辩论技巧 /294
怎样运用歧义进行论辩 /298

怎样运用巧借谐音的论辩技巧 /300

聊天中如何巧用停顿 /303

聊天中如何巧用语调技巧 /306

聊天中如何通过对联设辩 /309

聊天中如何借用顺口溜 /311

附录: 著名“四悖论” /314

第八章 善用幽默可使你成为聊天主角

让麻烦在玩笑中烟消云散 /319

巧设悬念的幽默术 /322

张冠李戴的幽默术 /324

俏皮风趣的幽默术 /326

委婉曲深的幽默术 /329

因情就势的幽默术 /331

语意双关的幽默术 /333

装傻充愣的幽默术 /335

巧用幽默解尴尬 /337

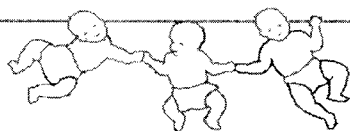
说笑调侃适可而止 /340

附录: 小幽默 /342



第一章

良好的说话形象可使你
成为聊天主角





与人聊天，其第一要义是要让人愿意听你讲话，乐意与你交往，然后才可能专注地听你讲话，听得懂，听得透，明白你要表达的主要用意。因此，要想使自己成为聊天讨论的主角，你首先得用心塑造一个良好得体的聊天形象，塑造那种容易被人接受和欢迎的形象。那么怎样才能做到这一点呢？



形象落落大方

在众人聚首聊天之时，我们常能看到下列情景：有的人急欲插话，抓耳挠腮，却始终找不到“突破口”；有的人长篇大论，抑扬顿挫，听众却心不在焉，呵欠连天；更有的人甘当“沉默的羔羊”，自始至终，不发一言。如此都不可取，谁不想成为聊天的主角呢？那么，怎样才能做到呢？

首先，要确立一个良好的说话形象，而要塑造一个良好的说话形象，个人形象是关键。

良好的个人形象一方面体现在聊天的态度上。举止潇洒，神采奕奕，洋溢着生命的活力，自然会令人俗虑俱消，向你投来关注的目光。

在与他人的聊天讨论中始终保持旺盛的精力，饱满的热情，大方自然的精神，是优化个人形象的重要因素。与人聊天讨论，精力充沛，显得富有自信力，便能激发对方的交往热情，活跃交谈氛围。如果萎靡不振，无精打采，显得敷衍冷漠，就会使对方感到兴味索然乃至不快。一个精神饱满、大方自然的人，往往会给人留下自信、乐观、进取和对生活充满热情的印象；而神情倦怠、涣散或者表现出紧张



局促、手足无措，则会给人留下缺乏社交经验、不专注、看不起人的印象。所以，在与他人交谈中始终要以极大的热情关注对方，对他所感兴趣的东西感兴趣，并随对方的言谈举止做出自然得体的反应。也就是说，想要别人喜欢自己，自己要先喜欢别人；要吸引对方的注意，先要注意对方。

良好的个人形象的另一个重要方面，体现在言谈举止、衣着打扮上。

一个人风度翩翩，俊逸潇洒，就能产生使人乐于交往的魅力；而不修边幅、神情呆滞的人很难引起他人的注意。英国哲人约翰·洛克说：“礼仪的目的与作用使得本来的强硬变柔顺，使人们的气质变温和，使他容易和别人有共同语言，和别人合得来。”衣着服饰能反映一个人的审美情趣和修养。如果一个人的服饰能与自己的气质、职业一致，与自己的形体、年龄协调，与当时的讨论气氛和场合相符，那么，这个人一定会显得更潇洒倜傥，更引人注目。

人的仪态、表情和风度反映了一个人的素质、受教育的程度以及能够被人信任的程度。一个人举止端庄文雅，落落大方，就能给人以深刻良好的形象。哲学家培根有句名言：“相貌的美高于色泽的美，而秀雅合适的动作美又高于相貌的美。这是美的精华。”仪表是展示自己才华和修养的重要外在形态，优雅的仪表，有助手一个人得到良好的社会声誉。

穿着能直接反映出人的气质、修养与情操，它往往能在别人真正了解你之前，向别人透露出你是何种人。这对你成为聊天讨论的主角是很有帮助的。如果在这方面稍下功夫，与人交谈定会事半功倍。

要想穿着适合，就必须注意服装色调，色调是构成服装



美的重要因素。

一般来说，红色热烈，绿色清新，橙色兴奋，黄色光明，黑色沉静，白色纯洁，紫色神秘，蓝色庄重。以红色为底色的色彩，易引起人们兴奋、热烈的情绪，称为“积极的色彩”；以蓝色为底色的色彩给人以沉着，这种给人平静感觉的色彩称为“消极的色彩”。

其次是款式。一个善于穿着的人，在选择服装时，对款式的要求是很讲究的。款式既要适合自己的体型，又要与自己所追求的风格统一。要想体现沉稳、高雅的形象，那么款式一定要简洁大方，线条流畅，这样才能达到满意的效果。

譬如，你去参加一个比较正式的聊天讨论场合时，在衣着打扮上就应注意以下几点：

1. 要适合自己的身份与角色

俗话说：“穿衣戴帽，各人所好。”这话在日常生活里没错。但当参加社交讨论活动时、与人交往时你就不能单单考虑个人所好了，而应考虑自己这个角色的需要，尽量做到衣着与身份相协调。

2. 要适应特定环境

特定环境对衣着也有特定的要求，这时，在衣着服饰上就应服从聊天与讨论的环境。如果衣着服饰不符合周围的环境，就会显得你格格不入。这样，想做聊天讨论的主角恐怕就困难了。

3. 要体现个性

在符合角色的前提条件下，可以适当提倡衣着的个性化。除了警察等统一着装的特殊职业外，其他人在衣着上有广泛的选择余地。可以根据自己的爱好、气质修养、审美情



趣进行选择，以展现自己与众不同的风采。

不过衣着毕竟属于外在因素，最能体现自己的还是举止，举止是文化修养和自我规范的表现。如果说衣着是覆盖在心灵上的一件漂亮的外衣，那么姿态、举止的行为美便是透过心灵反映在外表上的光辉。人即使有了漂亮的衣着、潇洒的外表，但若没有与之相适应的优雅举止，就算不上真正的美。

在与其他人聊天交往中，不能想像一个没有动作、毫无表情的人，跟一具漂亮的木偶会有多大的区别；也不能想像一个举止拙劣、表情呆板的人，内心会蕴藏多少才华。中国人的性格普遍较内向、含蓄，我们的举止应是“秀雅合适”的外部行为美。

每个人的言行举止都会表现给人看，因此，仪表、举止的表现首先应当大方、有礼。这些综合的“第一印象”，是你能否做一个聊天讨论主角的重要因素之一。