



金牌脱口秀全书

super
talk show

series

社交双赢 脱口秀

融情于理的64种沟通方法

super talk show series

吴生明 叶昌德 主编



北方妇女儿童出版社

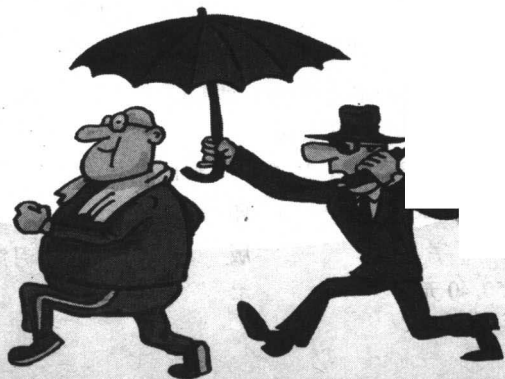


金牌脱口秀全书

社交双赢 脱口秀

融情于理的64种沟通方法

吴生明 叶昌德 主编



北方妇女儿童出版社

内容简介

《金牌脱口秀全书》是一套训练你的说话智慧,让你自由选择有益于你的口才艺术,和你一生永相伴的口才明细宝典。本书重点介绍的是在社交活动中,加强沟通,认识自我、认识他人,和对方搭建一座心灵桥梁的“双赢”策略!

金牌脱口秀全书

书 名:社交双赢脱口秀 ——融情于理的64种沟通方式

主 编:吴生明 叶昌德

责 编:冯 强

封面设计:胡小林

出版发行:北方妇女儿童出版社(0431-5640624)

地 址:长春市人民大街4646号(130021)

印 刷:北京中加印刷有限公司

书 号:ISBN 7-5385-2443-6/G·1581

开 本:850×1168(毫米) 印 张:308

字 数:499千字 版 次:2004年10月第1版

定 价:750.40元 本 册:26.80元

目 录

1 社交语言的形式和 原则

1. 语言的逻辑规则很
重要 1
2. 语言的表现应规范
要求 3
3. 保持语言的真实性 13
4. 保持语言的诚信性 15
5. 说话要条理分明 16
6. 说话注重技巧性 22

2 认识你的对象

7. 把握认识对象的分寸 34

8. 与领导说话,不难有礼,难在得体 42

9. 怎样与下属中说话 44

10. 怎样与同事说话 47

11. 怎样与异性说话 51

12. 怎样与陌生人说话 55

3 幽默是社交的调料

13. 幽默首先以周围的人做起 57

14. 与不同职业的人谈幽默 67

15. 与不同性格的人谈幽默 73

16. 不同处境的人谈幽默 81

4 把握说话的时机

17. 营造说话时机的氛围 123

18. 扭转不良的时机 131

5 训练自己的语言

19. 初次见面的说话窍门 146

20. 说话要机巧得体 154

21. 说话要抢占制胜先机 174

6 摆正你的姿势

- 22. 握手是很好的开端 185
- 23. 鞠躬要严肃庄重 189
- 24. 名片是必不可少的辅助工具 190
- 25. 行走的动态姿势 192
- 26. 坐姿要注意调整 195
- 27. 示意要准确恰当 197
- 28. 手势的表达作用 199
- 29. 使用餐具的窍门 201
- 30. 尊重女性 205

7 看清说话的场合

- 31. 不该说的场合 209
- 32. 该说的场合 221
- 33. 记清对方的身份 227
- 34. 调整情绪的窍门 230
- 35. 灵活应付各种场面 233

8 说服的技巧

- 36. 排除沟通的障碍 235
- 37. 列举有力的证据 240
- 38. 说服的基本方式 247

39. 要有不畏挫折的精神 252

9 批评的学问

- 40. 批评不要太直接 256
- 41. 批评要讲究策略 258
- 42. 注意批评的语言 259
- 43. 批评要有理有据 261
- 44. 照顾对方的自尊 263
- 45. 批评要适度 266
- 46. 批评要恰到好处 269
- 47. 用事实说话的效果 270

10 赞扬的艺术

- 48. 赞扬自负之人的方法 274
- 49. 赞美注重锦上添花 278
- 50. 赞美的方式 280
- 51. 如何赞扬女人 286
- 52. 怎样称赞有缺点的
男人 288

11 化解纠纷讲方法

- 53. 尽量避免语言的
冲撞 290

54. 应付羞辱的方法 294
55. 摆脱窘境的窍门 297
56. 打破僵局的学问 300

12 获取帮助有窍门

57. 顺水推舟 308
58. 巧妙暗示 308
59. 按步就班 309
60. 适时反问 309
61. 预设前提 310
62. 层层逼进 310
63. 侧面迂回 311
64. 以情感人 311

1 社交语言的形式和原则

1. 语言的逻辑规则很重要

说话的人在以言辞进行交际的时候，必须遵循语言的逻辑规则，否则就有不能达到交流的目的。

违反语言逻辑规则主要表现在以下几点：

□ 含糊其辞

就是故意把话说得不清楚，不明白，含含混混，让听者不得要领或无从深究。如《宋史·岳飞传》中所载：岳飞被害后，“韩世忠不平，诣桧诘其实，桧曰：‘飞子云与张宪书虽不明，其事体，莫须有。’世忠曰：‘莫须有’三字，何以服天下乎？”秦桧杀害了岳飞，面对质问，无以作答，只好含糊其辞地搪塞。“莫须有”就是一个让人莫名其妙的表达。

□ 模棱两可

模棱两可又称模棱两不可，就是对同一事物或问题互相矛盾的两个方面，都认为可以或不可以。如某人有个知心朋友是律师，一天他偶遇一直在外奔波劳碌的律师朋友，对他说道：

“嗨，你成天穷忙个啥？其实我看哪。律师这工作不能说它没用，但也不能说它有用。要是被告真有罪，你再为他怎么辩，他还是有罪；要是被告本身就无罪，你还为他辩什么呢？”此话就是模棱两不可的表现。律师工作要么有用，要么无用，某人对两方面都认为不可，因而是错误的。

□ 言行不一

就是说的是一套，做的又是与说的相矛盾的一套，即所谓言行不一的现象。现实生活中，这种现象是非常普遍的，尤其是那些心术不正的人，他们为达到某种不可告人的目的，往往假以美言，说得很好听，以蒙骗听者，然后再施以丑行。因此对那种夸夸其谈，自我标榜、高标自置的表达，应提高警惕。

□ 背离中心

就是本来说的是这件事、这个问题，但说着说着，话题竟跑到另一个上面去了，出现了前后不一现象。英国大主教威尔勃福斯在科学协会作反对达尔文进化论的长篇演说。当说得最起劲时，突然攻击起支持达尔文学说的赫胥黎来：“赫胥黎教授就坐在我旁边，他是想等我一坐下就把我撕成碎片，因为照他的信仰，人是由猿变的嘛！不过我倒要问问：这个猴子子孙的资格，到底是从祖母那里得来的，还是从祖父那里得来的呢？”大主教的人身攻击就完全是背离主题的。这叫做前言不达后语。

□ 偷换概念

就是故意拿不同的概念来换掉原来确定的概念，以造成混

乱。如某建筑工人上班忘戴安全帽，安检员不准他进入施工现场。他指着围栏门上挂着一个牌子说：“我是按规定才不戴安全帽来上班的。你看，这不写着‘非工作人员不得入内’吗？安全帽当然是‘非工作人员’，我怎么能够戴着它入内呢？”这里，“非工作人员”的概念就是被该工作人员偷换了。

□ 混淆概念

就是把本来不是相同的概念当成相同的概念来使用。或者是把同一个概念在不同的含义下混同使用。如一个学生砸坏教室的窗玻璃，老师批评他不爱护人民财产，要他赔偿。他说：“人民财产，人民都有份，我是人民，我砸烂的是我那份，我赔给谁？”学生将“人民”这个概念在集合意义下的使用同在非集合意义下的使用混同起来了。“人民”是所有人的集合体，其性质是不为它的组成分子（即每一个具体的人）所具有的。

2. 语言的表现应规范要求

语言规矩是指说话人在言辞交际过程中，必须遵守语言规范的要求，不能因为语言表达的混乱、不完整而词不达意，让人不知所云。

语言的规矩主要包括两方面：

□ 语音清晰准确

说话人要表达什么，必须是不含混不模糊，清清楚楚，明明白白地说出来，让接受者一听就明，一听就懂。这样，表达才有作用，交际的目的才能实现。

做好下列三个方面，有助于达到语音清晰准确的要求。

第一、与非本方言区的接受者交谈，最好不要用方言。

我国地域辽阔，方言千差万别。如果都属北方方言区域，交流基本没有问题。而其他区域就有些麻烦。像长沙、南昌、上海、广州、福州、宁波等城市以及这些省份的人，与外区域的人交谈就大成问题。比如用普通话说：“你看这是什么”。上海话则成了“侬窺窺逮个司撒莫资”，福州话则成了“女看最筛先闹”。不仅语音完全不同，连用词也有很大差别，这叫外地人如何明白！

第二、遇到容易产生歧义的读音，应予以适当解释。

比如贵阳人：“雨”（yǔ）读为“yì”（以），“鱼”（yú）读为“Yì”（仪）。贵阳人说“我上街买 Yì”，外地人真不知是买啥玩意儿。贵州思南人分不清“前”（qǎ）与“情”（qíng）、“建”（jiàn）与“进”（jìn）、“军”（jūn）与“娟”（jiān）等等。一次，一位年纪不轻的思南籍女士介绍身边一男士说：“这是我的情夫。”其同事吃惊不小：世界竟开化到如此地步！许久才弄明白，是她早已离婚了的前夫。像这类不清晰的语音，如不适当补充、解释，是非常影响交际效果的。第三、对一些关键字词的发音，尽量说得慢一些，说快了、急了，容易产生声音共振而使语音含混，让人听不清楚，或产生误听。

□ 语句通顺明了

主要指用词前后协调准确、意思完整，不多余、不错乱等。

要做到语句通顺明了，以下两方面应该注意：

第一、不生造词语。生造，是指按照自己的意愿杜撰、编造出谁也不懂的语词。虽然语词在人民群众的交际实践中不断丰富、发展，但它的产生应有一定社会基的人，与外区域的人交谈就大成问题。比如用普通话说说：“你看这是什么”。上海话则成了“侬窺窺逮个司撒莫资”，福州话则成了“女看最筛先闹”。不仅语音完全不同，连用词也有很大差别，这叫外地人如何明白！

第二、遇到容易产生歧义的读音，应予以适当解释。

比如贵阳人：“雨”（yǔ）读为“yì”（以），“鱼”（yù）读为“Yì”（仪）。贵阳人说“我上街买 Yì”，外地人真不知是买啥玩意儿。贵州思南人分不清“前”（qǎ）与“情”（qíng）、“建”（jiàn）与“进”（jìn）、“军”（jūn）与“娟”（jiān）等等。一次，一位年纪不轻的思南籍女士介绍身边一男士说：“这是我的情夫。”其同事吃惊不小：世风竟开化到如此地步！许久才弄明白，是她早已离婚了的前夫。像这类不清晰的语音，如不适当补充、解释，是非常影响交际效果的。第三、对一些关键字词的发音，尽量说得慢一些，说快了、急了，容易产生声音共振而使语音含混，让人听不清楚，或产生误听。

□ 语意明白易懂

说话的通俗性，是指说出的话不但要生动，巧妙，而且还要明白，易懂，使人乐于接受。

1、说明白话

所谓明白话，就是讲起来顺口，听起来顺耳，意思容易懂，道理好明白。

毛泽东说话非常注意语言技巧。他说话的鲜明特点是：简明通俗，深入浅出，善于把深奥复杂的道理用最普通的话讲得明白透彻。

例如，他在著名的哲学著作《矛盾论》中解释什么是矛盾同一性时说：

为什么鸡蛋能转化为鸡子，而石头不能转化为鸡子呢？为什么战争与和平有同一性，而战争与石头却没有同一性呢？为什么人能生人不能生出其他的东西呢？没有别的，就是因为矛盾的同一性要在一定的必要条件下，缺乏一定的必要的条件，就没有任何的同一性。

这里毛泽东用鸡蛋、鸡子、石头等极为普通常见的词语，把非常抽象、难懂的哲学道理，解释得清清楚楚、明明白白，就连没有任何哲学基础的人也能听懂。

1965年7月16日，毛泽东在中南海丰泽园接见随同李宗仁夫妇从海外归来的程思远。交谈间，毛泽东问程思远：“你为什么取名叫思远呢？”程思远略略思考后说：“思远就是思得远，看到了未来。正因为思得远看得远，才回来跟毛主席和共产党走嘛！”毛泽东笑了笑又进一步问道：“你有别名吗？”“没有。”程说。“那好。”毛泽东马上说：“我来给你取个别

名。”毛泽东想了一下说：“你姓程，名思远，字近之。思远是要看得远，近之，行动上要从现在做起。”程思远高兴地点了点头。毛泽东这席话使程思远感到无比的亲切和温暖，从而进一步坚定了居住大陆和共产党真诚合作的决心。

毛泽东的这种超凡的吸引力和凝聚力，一个重要的方面，就是来源于毛泽东那通俗明白乎易近人的见面语。

2、说大众话

大众语言来自于人民大众，是人民群众发明创造的。它包括俗语、谚语、歇后语等。在说话中巧妙地运用，能够增强说话的感染力。

俗语是通俗而广流行的定型语句，简练形象。恰当的引用俗语，可以增强说话或演讲中的幽默感和说服力。

抗战胜利后的一天，上海一幢公寓传出阵阵欢笑，原来，画家张大千要返回四川，他的学生们为他送行。梅兰芳等名流也到场作陪。宴会开始，张大千和梅兰芳敬酒，说：“梅先生，你是君子，我是小人，我先敬你一杯！”，众宾客都愣住了，梅兰芳也不解其意，笑询问：“此话作何解释？”张大千笑着朗声答道：“你是君子——动口；我是小人——动手！”满堂来宾，笑声不止。宴会气氛一下子活跃起来。

张大千简单的几句话取得如此好的效果，原因就在于他灵活运用“君子动口不动手”这一俗语。

谚语是劳动人民在长期的生产和生活实践中总结出来的语言，经历了千百年长期传诵，千锤百炼，凝结着劳动人民丰富的思想感情和智慧。谚语具有寓意深长、语言精炼、朗朗上口、便于记忆的特点。谚语和俗语一样，也可以为语言增色。

1985年5月，美国总统里根到前苏联访问，两国领导人

举行会谈。在欢迎仪式上，前苏联领导戈尔巴乔夫说：“总统先生，你很喜欢谚语，我想为你收集的谚语再补充一条，这就是‘百闻不如一见’。”

戈尔巴乔夫之意，当然是宣称他们在削减战略武器上有行动了。

里根也不示弱，彬彬有礼地回敬道：“是足月分娩，不是匆忙催生。”

里根的谚语形象地说明了里根政府不急于和前苏联达成削减战略武器等大宗交易的既定政策。

两国领导人经过紧张磋商，在某些问题上缩小了分歧，都表示要继续对话。戈尔巴乔夫担心美国言而无信，于是在说话中用谚语提醒：“言必信，行必果。”里根也送给戈尔巴乔夫一句谚语：“三圣齐努力，森林就茂密。”

两位领导人都是说话高手，巧妙地运用谚语进行磋商，收到了其他语言所难以达到的效果。

歇后语也是为广大人民群众所喜闻乐见的语言，在群众中广为流传。歇后语一般由前后两半截组成，前半截是形象的比喻，像谜面，后半截解说，像谜底。在谈话中恰当运用歇后语，可以增强谈话的趣味性，增力口语言的表现力。

例如，为说明某人工作开展缓慢，可说：“他呀，大象屁股——推不动。”为了说明自己没有能力办这件事，可说：“我是丫环带钥匙——当家不做主。”为了说明办了一件出力不讨好的事，可说：“我办的这事真是‘公公背儿媳’——费力不讨好。”等。

毛泽东精通群众语言，说话时善于运用这些精美的群众语言，来深入浅出地宣讲革命道理。所以，人民群众非常喜欢听

他的说话，爱读他的文章。“任何人都要有人支持，一个好汉三个帮，一个篱笆三个桩。荷花虽好，也要绿叶扶持”，“看菜吃饭，量体裁衣”，“对牛弹琴”，“瞎子摸鱼”，等等。让人听后生动有趣，富有浓郁的生活气息。

3、说实在话

青年人说话要说符合实际的话，使听者能够接受的话，不要故弄玄虚，用虚话蒙蔽人。

(1) 心平气和，实话实说

国庆前，某菜场，一个女青年营业员小徐，接连气走了三个顾客，这三个顾客一气之下到办公室告状。菜场领导知道后，并没有草率地对小徐进行批评，而是将心比心地同她谈：“小徐，最近身体不舒服？”“没有。”“看上去你瘦子些，脸色不好！”“有点累，还有点操心。家里只有我和弟弟两人了，弟弟下班什么也不干，只知吃玩，一切家务全压在我身上，累得我精疲力竭，可真气坏我了。”这时小徐暴露了自己的思想：一肚子气没处发，结果在顾客身上发了。菜场领导听到这些就问小徐：“顾客对你的态度有意见，你看怎么解决好呢？”小徐讲：“我这就去赔礼道歉，组织上如何处理我都成，以后再有什么毛病，请您老提个醒，我会听您的。”

这种处理方法就达到了最佳效果。即教育了职工，又树立了权威——“以后我听您的”。

(2) 不摆架子，朴素平易

原全国政协主席李瑞环在任天津市长期间，有一次到天津大学和大学生对话座谈。当时，北京、西安等地的一些大学生因国际问题上街游行，对各大学都有些影响。怎样取得座谈的效果，即怎样达到稳定大学生情绪进而维护社会安定的领导目