

奇言妙语

QIYAN MIAOYU

—交谈技巧—

李 刚 编



203

东北师范大学出版社

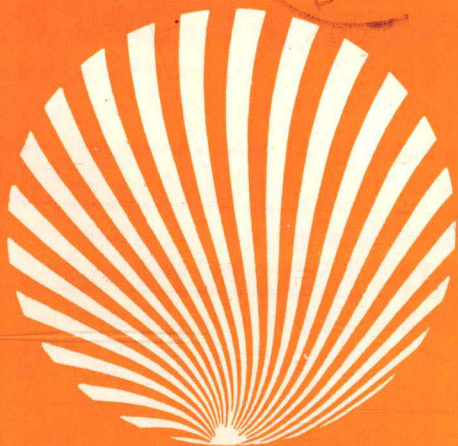
C912.3
100

李刚编

奇言妙语

交谈技巧

东北师范大学出版社



奇言妙语——交谈技巧
QIYIAN MIAOYU—JIAOTAN JIQIAO
李 刚 编

责任编辑：唐峻山 封面设计：王帆 责任校对：北漠

东北师范大学出版社出版 吉林省新华书店发行
(长春市斯大林大街110号) 梅河口美术印刷厂印刷

开本：787 × 1092毫米 1 / 32 1989年11月第1版
印张：8.5 1991年6月第2次印刷
字数：170千 印数：10001—20000册

ISBN 7—5602—0326—4 / G · 120 定价：3.10元

目 录

走出民族的误区	
——人才与交谈术·····	1
半个痛苦与两个欢乐	
——交谈的特征·····	4
一把钥匙开一把锁	
——交谈方式的选择·····	7
差之毫厘，谬之千里	
——交谈语言的标准·····	13
好的开头是成功的一半	
——交谈的开头·····	16
切忌“哪壶不开提哪壶”	
——交谈话题的选择·····	19
涛似连山喷雪来	
——交谈话题的展开·····	24
山重水复疑无路	
——交谈话题的转换·····	30
余音绕梁，三日不绝	
——怎样结束交谈·····	34
“问道于盲”与“问牛知马”	
——交谈中的问话技巧·····	37

风流不在谈锋胜

——交谈中的听话技巧..... 43

杨厂长为什么惹恼了工人？

——交谈中的答话技巧..... 48

罗斯福是怎样守住秘密的？

——交谈中的反问技巧..... 54

入乡先问俗

——交谈中的避讳..... 59

请塑造一个美的你

——交谈中的礼节..... 62

从论丈不论里谈起

——交谈中的称呼语..... 66

要学会“推销”你自己

——交谈中的自我介绍与介绍别人..... 70

许允有一个聪明的妻子

——必须注意交谈对象..... 73

李准三句话说哭了常香玉

——如何取得交谈的最佳效果..... 79

痴书生言好事错在哪里？

——交谈的时境与说话时机..... 83

只因一着错，输了半盘棋

——交谈中的关系判断..... 90

拿破仑说：“要清晰！要明白！”

——交谈语言要清晰明确..... 95

胶多不粘，话多不甜

——交谈语言要简洁精当..... 100

“诸位想我吗？”	
——交谈语言要生动风趣	106
言语之美，穆穆皇皇	
——交谈语言要纯洁优美	113
日出江花红胜火	
——交谈语言要色彩绚丽	118
裁剪师肩上为什么搭皮尺？	
——交谈语言要适度得体	123
张翼德喝退百万兵	
——要注意交谈语气	130
回眸一笑百媚生	
——交谈中的表情语言：眼神	134
忍俊不禁，一笑千金	
——交谈中的表情语言：笑	139
王景愚的魅力在哪里？	
——交谈中的体态语言	145
草色遥看近却无	
——交谈中的模糊语言	150
幽默是交谈的润滑剂	
——交谈中幽默语言的功能	156
善谈者必善幽默	
——交谈中幽默语言的构成	163
妙在变化中	
——交谈中的应变能力	173
投石冲开水中天	
——交谈中如何打破沉默	179

醉翁之意不在酒

- 自嘲在交谈中的作用……………186

自信是成功的第一要诀

- 克服交谈羞怯症……………191

笑语盈盈暗香来

- 交谈中的寒暄……………196

从理发店的对联谈起

- 交谈中婉言的妙用……………201

“直言相告”与“秘密通道”

- 交谈中的说服技巧……………210

魏征谏诤唐太宗的启示

- 如何给领导者提意见……………217

交谈说话的“磁场效应”

- 交谈中吸引人的三大秘诀……………225

“男子汉”的风采

- 交谈中男性语言的特征与魅力……………230

柔情似水意暗通

- 交谈中女性语言的特征与魅力……………236

花言巧语，何以感人

- 要看穿“巧为谗说”的伎俩……………243

从“请许胞妹”说起

- 交谈与普通话……………248

“是不是”与“真他妈的”

- 交谈的语病（一）……………253

语言交际中的“詹丽颖”之戒

- 交谈的语病（二）……………256

“罗嗦”老师释“罗嗦”

——交谈的语病（三）259

善于说话的要点

——交谈与“自我反省” 262

走出民族的误区

——人才与交谈术

正象我国的饮食文化忽视了营养学一样，我们的学校教育也忽视了口语艺术，甚至连专门培养教师的师范学院也没有开设口语艺术课。这不能不说是一个惊人的缺欠……

美国各个高等院校和中等学校都把口才与交际学作为必修课开设，连小学都开设口语训练课。

——《北京青年报》

1984年10月，我国接待了3000名日本青年来访。人们发现，不论是大庭广众的演讲，还是三三两两的分散交谈，日本青年大都是洒脱大方，善于言谈，而我国青年大都显得过于拘谨，有些人甚至是“足将进而趑趄，口将言而嗫嚅”。

在生活中，丈母娘选女婿，往往要问一句：“这个人老实不老实？”若回答此人很老实，从不多说话，就会干活。丈母娘必定大为欢心。此种现象不仅只限于丈母娘选女婿，而且表现在选拔干部、教育子女、结交朋友、为人处事等诸多方面。

细查起来，木讷寡言老实人受宠的现象源远流长，且大

都出自于一些伟大人物提倡。孔子说：“君子欲讷于言而敏于行。”就是说道德高尚的人应拙于说，而要善于做。老子也说：“信言不美，美言不信。”就是说可信的语言不动听、动听的语言不可信。还有在民间流传颇广的《增广贤文》里写着：“逢人且说三分话，未可全抛一片心。”国民党时期的酒馆里张贴着“莫谈国事”的标语。前几年的文化大革命时期，许多人因为说真话，传“谣言”，被投入监狱，甚至被迫害致死。这些都导致我们民族陷入了一个误区：少说为妙，不说更好。要说就学着说废话，说假话，说大话和说空话。应该说这是我们民族的劣根性之一。

当代社会是开放社会，信息社会，商品经济的社会。交谈越来越显示出它在社会生活各个领域中的重要作用。精通交谈术是当代人才的重要标志之一。“一言可以兴邦，一言可以丧邦”，这是指大的方面。领导干部在各种会议上的谈话，与民众对话，外交家的外交谈判，还有商业洽谈，学术交流，传播信息等等，都需要非凡的交谈术，才能获得大的政治效益和经济效益。从小的方面看，“善言使人笑，恶语惹人跳。”恋人交谈，夫妻交谈，朋友交谈，与子女和老人的交谈等等，如果你掌握了良好的交谈术，就会恋爱成功，家庭和睦，增进友谊，生活幸福而愉快。

交谈不讲技巧，不仅会给自己带来麻烦，还会使自己陷入尴尬被动的局面。有一则民间故事讲到：某人请客，请的是四位，来了三位。主人等急了，就说：“该来的还不来。”来的三位里有一位多心了，他想：“该来的不来，我是不该来的了。”于是他告辞走了。主人一见忙说：“我说的不是他。”在座的又一位心想：“看来说的是我了。”他

也起身告辞走了。主人又说：“你看，不该走的倒走了。”剩下的一位心想：“不该走的走了，我就是该走的了。”剩下的这一位也气哼哼地走了。这家主人摆了一桌酒菜，由于他不会说话，把请来的客人都说跑了，这是多么尴尬的结果。

中国古代改革家王安石在他的《上黄帝万言书》中指出：“欲审知其德，问以行；欲审知其才，问以言。”言，在这里是作为才的标志被提出来了。王安石的这个选拔人才的标志，绝非虚谈，而是从实践中得出的。比如三国时期的诸葛亮舌战群儒，以其非凡的口才说服了东吴君臣，形成了联合抗曹的大好局面，真可谓“一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师。”随着历史的发展，人的口才越发显得格外重要。苏联的列宁，不仅以其深刻的思想，还依靠他非凡的口才，宣传组织起俄国人民推翻了沙俄政府。我们的周恩来总理，也以其敏捷的思辨和出色的口才，为提高我国的国际地位，起到了巨大的作用。

今天，我国进入了改革开放的新时期，急需大批人才。有人说，是人才未必有口才，有口才必定是人才。我们祝愿各行各业的人才都应该有口才。人类发明了语言，就应该掌握它，运用高超纯熟的交谈术，在各种场合中落落大方，侃侃而谈，从而走出我们民族的误区，使我们的民族不再是拘谨木讷、不善言谈的民族。

半个痛苦与两个欢乐

——交谈的特征

与善人居，如入芝兰之室，久而不闻其香，即与之化矣。与不善人居，如入鲍鱼之肆，久而不闻其臭，亦与之化矣。

——孔 子

朱伯儒同志说过：一个痛苦两个人分担，每个人只有半个痛苦；把一个人的欢乐告诉另一个人，一个欢乐就变成了两个欢乐。这里把痛苦与欢乐转移的途径，就是通过交谈实现的。

交谈，是人类语言表达活动中一种最基本、最常用的方式。交谈就是两个或两个以上的人以口头语言为工具、以对话为基本形式，面对面（或通过声频电子通讯器材）进行思想、感情和信息交流，达到互相了解的一种语言表述活动。

交谈活动以对话为基本形式。每一个对话的组成，都包括发话者、受话者和对话内容三个方面。三者缺一即不成为对话。在交谈活动中，对话的主体和客体不具有固定性，而具有互换性，也就是说，语言表述的进行不呈单向性，而呈双向性或多向性。唯其如此，方能称为交谈，而不是演讲或

报告。要使交谈顺利进行，作为联系交谈主体和客体的对话内容，应该是交谈各方所能理解的，最起码要凭借“翻译”的渠道使对话内容在主体与客体之间得以贯通，否则也不能构成交谈。

在社会生活中，交谈不仅仅局限在人与人之间的感情交流，而且在许多工作和职业中都要通过谈话进行，例如：财贸系统洽谈生意，接待顾客；工作系统签订产销合同，商讨生产方案；医生询病诊断，交流会诊；教师讲课解疑，家访谈心；法官审案量刑；律师理案辩护；记者调查采访；党政干部查问民情，进行对话等等，都是在交谈中进行的，并以交谈效果的好坏决定其工作的成败。

可见，广泛的交谈可以沟通信息、获得知识，可以联络感情、增进友谊，可以洽谈业务、增加效益，可以明辨是非、伸张正义。掌握和提高交谈的语言艺术，可以使每个人走向成功。

具体地说，交谈有如下四点特征：

一、即兴说话。交谈常常是面对面接触后才开始进行的，所以不能事先做好准备，即使有些涉及到工作的交谈，可以事先考虑一个交谈的中心，但也无法作详尽的准备，因为交谈的双方在交谈的过程中，每个人都有各自的想法，边交谈还边会产生新的想法，这就决定了交谈往往是边想边说的即兴发言。即兴说话思考时间短，出语时间快，所以交谈者必须听辨灵敏，组话快速，否则会使交谈出现不顺利。

二、相互制约。交谈是由双方或多方共同进行，所以交谈的一方都受对方的制约。交谈中，必须使自己的话与对方的话相呼应，否则会驴唇不对马嘴，导致交谈的失败。这样

就要求交谈者要注意倾听对方的谈话，而后作出恰当的反映，方能达到“酒逢知己千杯少”的境地。

三、灵活多变。交谈有时没有明确的中心，只是自然而然的任意交谈着各种话题。有时有中心，但由于受时间、地点和交谈对象的变化，不得不改变话题，或者发现自己原先考虑的意见不合此时此境而决定改变交谈内容和说话方式，避免产生误会和损失。交谈的灵活多变性，要求交谈者具有灵巧的应变力，切合时宜地寻找和转换话题。

四、听说并行。交谈是一种双向传递信息的语言活动，双方互为发言者也互为听众，所以交谈者不仅要善于说，还要善于听，而且是边听边说，互换进行的。从某种意义上说，听比说还重要，不会听话的人，往往也不善于说话。

一把钥匙开一把锁

——交谈方式的选择

马克思主义的活灵魂：就在于具体地分析具体情况。

——列 宁

交谈方式就是在交谈中采取的方法和形式。有人说：“这个谁还不会，我们天天交谈，哪里考虑过交谈的方式？”其实并不尽然。

有个叫张雷的人，去岳父家拜年，看见大连襟的儿子小强偷拿为客人准备的炸大虾吃。张雷认为这很不好，就在酒桌上当着众多客人的面对大连襟说：“你应该教育教育小强，这盘炸大虾，他刚才偷吃了好几个。”大连襟一听，脸面腾地红了，气哼哼地离开酒桌，出去打了小强。结果弄得主人和客人都很不安，酒席不欢而散。事后，岳父埋怨他，大连襟也对他有意见。

张雷本来是好心，却办了一件很糟糕的事情。毛病就在于他没有选择恰当的交谈方式。假如他能等客人走了之后，私下里对大连襟谈这件事情，或是让自己的妻子跟大连襟的妻子谈，后果肯定会大不一样。

由此可见，在交谈中，对交谈方式选择的不同，交谈效果也显然不同。特别是在一些重要的交谈中，由于选择交谈方式的错误，而导致交谈失败，会造成不可挽回的损失。因此，选择恰当的交谈方式，对于提高交谈效果，达到交谈的目的，是十分有益的。

为了选择好恰当的交谈方式，就有必要对一些常见的交谈方式有所了解。由于交谈对象、目的和内容是多种多样的，所以交谈方式的分类也比较复杂。这里只能按照不同的分类标准，作一个大概而粗略的区分。

一、按照交谈者在交谈中的作用和地位区分。

1. 并列式交谈。在双边或多边的交谈活动中，目的带有明确的相互交流性，从交谈全过程的总体看，交谈的各方都需要表述自己的主张和感情，各方比较均衡地轮流充当发话者和受话者，这样的交谈就属于并列式交谈。比如一般的工作讨论、业务洽谈等交谈活动。

2. 主辅式交谈。由于交谈目的需要，各方地位和作用存在着差异性，以其中一方为主要发话人，成为表达思想的主体，而他方主要充当受话人，对交谈起辅助作用，交谈的各方明显地存在着发话与受话的不均衡现象，这样的交谈就属于主辅式交谈。比如记者采访，医生问诊等交谈活动。

以上两种交谈方式的区分，也是相对而言的。在现实交谈活动中，经常存在着两种方式互相交叉、互相渗透的现象。

二、按照交谈目的区分。

1. 调查式交谈。这种类型的交谈目的在于互相配合，

完成一方就某些问题向另一方所作的调查和询问。这种交谈的目的，决定了它常以问答为基本形式。这就要求问话者的语言，要具有目的性、明确性和启发性；答话者的语言，应具有针对性、真实性和完整性。彼此配合，才能完成调查和交谈任务。

2. 说服式交谈。这类交谈的目的，是一方要完成就某个（或某些）问题对另一方进行劝导和说服。因为它是以说服为目的，所以说服的主动者在交谈中既是交谈方向和内容的控制者，又是发话的主体，他在交谈中起关键作用。但是由于说服工作是矛盾转化工作，说服者是外因，被说服者是内因，因此被说服者在交谈中又起着决定性作用。此类交谈的结果表现为一方被另一方说服、半说服或说而不服。

3. 倾泻式交谈。这类交谈的目的，是一方将自己的欣喜、苦恼、怨恨以及打算和决定统统告诉对方，让其帮助评判和解决。这类交谈以对听者的极大信赖为基础，并在交谈中表露出强烈的感情。此类交谈的结果，或是直面人生、激励奋发、共享欢乐、增进友谊；或是陷入误区、冲动蛮干、遗恨终身、友谊破裂，关键在于听话者能帮助倾诉者指出正确的方向。

4. 静听式交谈。这类交谈的目的，是一方在交谈中把握不住对方思路，通过静听争取时间，理清头绪，变被动交谈为主动交谈。完成此类谈话，要注意倾听，情绪要和对方的情绪保持和谐，特别注意不要曲解人意。

5. 论辩式交谈。这类交谈的目的，在于交谈各方对某些问题各抒己见，展开论辩，分清是非，辩明真理。比如法庭辩论、学术争论等交谈活动。这种论辩式交谈，应该注意说