

# 大学生必知 1000 种场景 语言技巧

出版社

## 前摇摇头言

近几年来,以口才为内容的图书可谓层出不穷,尤其是以卡耐基、安利等语言名流为幌子的指导性读物,更引得众多读者趋之若鹜。但是这些图书有一个总的特点:它们所瞄准的对象都是商界或政界的人物。但是,作为社会未来支柱的大学生群体似乎在这里成为一个被遗忘的角落,即使略被涉及,也如蜻蜓点水一般,也只触及到一些表层的东西。纵览洋洋似海的图书市场,没有一本专门针对大学生、根据大学生的生活环境以及未来发展而为他们量身定做的语言类书籍,不能不说是一种遗憾。尤其是在进入二十一世纪的今天,人与人之间的关系和交流越来越密切,思想、文化、科学技术的交流日益广泛,全新的现代文化在传播手段下进入千家万户,在这种飞速发展的形势下,不要说思想平庸,知识浅薄,口齿不清的人根本无法适应,就是对有着较高文化素质和道德素质的大学生们来说,如果不善言谈,说话词不达意,也是无法充分发挥自己的聪明才智的,正是由于这些因素,本书的编者编撰了这本图书。

这本图书的一个显著特色就是根据场景来设计语言技巧。我们觉得作为绝大多数人来说,他们重视的是在生活中遇到的具体场合该如何去交谈。也许他们能从这些立言宏范,滔滔不绝的口才书籍中找到一些理论性的东西,或者口才名家们的范例,但具体到自己,都有点手足无措了。作为二十一世纪的大学生,对于语文的重要性在此不必一一赘述,每个人都听过“一人之辩重于九鼎之宝,三寸之舌强于百万之兵”的名言,都知道卡耐基及他的语言训练学校。但是知道并不等于能真正掌握语言技巧,而这点正是本书所要努力做到的,并力争要做得最好,使每位大学生在语言技巧方面有一个发展,并在

自己以后的道路上发挥更大的作用。

为了使本书做到更有针对性和实用性,能对大学生朋友们起到真正的帮助,在编写过程中,我们广泛地参考了国内外出版的书籍,并吸引了其中一些研究成果,在此表示诚挚的谢意。另由于编者水平所限,有不妥之处,还请批评指正。

编 者

二〇〇一年九月

# 目摇摇录

## 第一篇摇摇轻松应酬

场景一 交际寒暄(一)——使用客套语 .....	( )
(一)见面客套语 .....	( )
(二)祝贺客套语 .....	( )
(三)询问客套语 .....	( )
(四)馈赠客套语 .....	( )
(五)探望客套语 .....	( )
(六)赐教客套语 .....	( )
场景二 交际寒暄(二)——使用称呼语 .....	( )
(一)日常生活中的称呼 .....	( )
(二)国际交往中的称呼 .....	( )
(三)亲属间的称呼 .....	( )
场景三 交际寒暄(三)——寒暄的技巧 .....	( )
(一)问候式 .....	( )
(二)夸赞式 .....	( )
(三)描述式 .....	( )
(四)言他式 .....	( )
(五)幽默式 .....	( )
场景四 自我介绍 .....	( )
(一)要重视给人的第一印象 .....	( )
(二)要谦虚求实 .....	( )
(三)要独辟蹊径 .....	( )
(四)要繁简得当 .....	( )

- (五) 善于采取多种方式 ..... ( )
- 场景五 介绍别人 ..... ( )
- (一) 介绍的顺序 ..... ( )
- (二) 介绍的内容 ..... ( )
- (三) 介绍的方式 ..... ( )
- 场景六 萍水相逢 ..... ( )
- (一) 找对方熟知的话题 ..... ( )
- (二) 寻找共同点 ..... ( )
- (三) 赞美对方 ..... ( )
- (四) 谈及对方熟悉的事物 ..... ( )
- (五) 向对方表示真诚和信任 ..... ( )
- (六) 首先向对方介绍自己 ..... ( )
- 场景七 巧借东西 ..... ( )
- (一) 要用商量的语气 ..... ( )
- (二) 要说明归还时间 ..... ( )
- (三) 说话要诚实 ..... ( )
- (四) 借不到时, 不能说气话 ..... ( )
- (五) 求借语要因关系而异 ..... ( )
- 场景八 应酬上司 ..... ( )
- (一) 与上司谈话要有礼有节 ..... ( )
- (二) 不要伤害上司的尊严 ..... ( )
- (三) 要赞美上司 ..... ( )
- 场景九 客人来访 ..... ( )
- (一) 迎接来客 ..... ( )
- (二) 与客人交谈 ..... ( )
- (三) 送别客人 ..... ( )
- 场景十 拜访别人 ..... ( )
- (一) 准备阶段 ..... ( )
- (二) 交谈阶段 ..... ( )
- (三) 告别阶段 ..... ( )

(四) 拜访禁忌 .....	( )
场景十一 求人帮忙 .....	( )
(一) 用真情打动对方 .....	( )
(二) 引起对方的兴趣 .....	( )
(三) 适度恭维对方 .....	( )
(四) 请求前先达成共识 .....	( )
(五) 用老交情打动对方 .....	( )
场景十二 求职面试 .....	( )
(一) 展示自我 .....	( )
(二) 回答问题 .....	( )
(三) 语言交谈技巧 .....	( )
场景十三 参加舞会 .....	( )
(一) 通过赞美来表达自己的赞赏之情 .....	( )
(二) 诉说自己的感受来寻找认同感 .....	( )
(三) 寻找适当的交谈话题来取得对方好感 .....	( )
(四) 请他人代为介绍 .....	( )
场景十四 探视病人 .....	( )
(一) 不要触及病人的痛处 .....	( )
(二) 多谈愉快安慰的事情 .....	( )
(三) 从生病中看到有意义的一面 .....	( )
(四) 强调病人在其他方面的优势 .....	( )
(五) 注意对别人身上的细微变化作出乐观的估计 .....	( )
(六) 培养病人对治疗的耐心 .....	( )
(七) 注意与医生、家属保持一致的口径 .....	( )
场景十五 电话应酬(一)——打电话 .....	( )
(一) 开场白 .....	( )
(二) 交谈过程 .....	( )
(三) 结束交谈 .....	( )
场景十六 电话应酬(二)——接电话 .....	( )
(一) 对方找人 .....	( )

- (二) 对方喋喋不休 ..... ( )
- (三) 对方无理纠缠 ..... ( )
- (四) 接电话的注意事项 ..... ( )
- 场景十七 参加酒宴(一)——劝酒** ..... ( )
- (一) 赞美对方的学习或工作成绩 ..... ( )
- (二) 强调场合的特殊意义 ..... ( )
- (三) 强调酒宴对自己的意义 ..... ( )
- (四) 用反语激将对方 ..... ( )
- (五) 采用以退为进的方法 ..... ( )
- 场景十八 参加酒宴(二)——拒酒** ..... ( )
- (一) 把身体健康作为挡箭牌 ..... ( )
- (二) 提及过度喝酒后果 ..... ( )
- (三) 强调安全的重要性 ..... ( )
- (四) 以家人不同意为由 ..... ( )
- (五) 引对方入圈套 ..... ( )
- (六) 挑对方劝酒语中的毛病 ..... ( )
- (七) 请别人代喝 ..... ( )

## 第二篇 良好沟通

- 场景十九 受人帮助** ..... ( )
- (一) 发自内心, 饱含感情 ..... ( )
- (二) 主动及时, 避免拖延 ..... ( )
- (三) 把握分寸, 恰如其分 ..... ( )
- (四) 注意小事, 善解人意 ..... ( )
- (五) 明确回报, 密切关系 ..... ( )
- 场景二十 向人道歉** ..... ( )
- (一) 道歉要诚恳 ..... ( )
- (二) 道歉要及时 ..... ( )
- (三) 幽默中道歉 ..... ( )
- (四) 道歉要别致 ..... ( )

(五) 赞美中道歉 .....	( )
场景二十一 批评别人 .....	( )
(一) 赞扬式批评 .....	( )
(二) 避免针对性 .....	( )
(三) 自责式批评 .....	( )
(四) 暗示式批评 .....	( )
(五) 肯定式批评 .....	( )
(六) 旁敲式批评 .....	( )
(七) 激励式批评 .....	( )
(八) 对比式批评 .....	( )
(九) 安慰式批评 .....	( )
(十) 幽默式批评 .....	( )
场景二十二 拒绝请求 .....	( )
(一) 延时拒绝法 .....	( )
(二) 幽默拒绝法 .....	( )
(三) 假设拒绝法 .....	( )
(四) 反守为攻拒绝法 .....	( )
(五) 模糊拒绝法 .....	( )
(六) 自嘲式拒绝法 .....	( )
(七) 赞美式拒绝法 .....	( )
(八) 分析利弊拒绝法 .....	( )
场景二十三 发表高见 .....	( )
(一) 不能抢话争话 .....	( )
(二) 不随便否定他人的意见 .....	( )
(三) 提意见要谦虚 .....	( )
(四) 不要话中带刺 .....	( )
(五) 不能舍本求末 .....	( )
(六) 要能听得反面意见 .....	( )
场景二十四 安慰他人 .....	( )
(一) 从消极中看到积极 .....	( )

- (二) 给被安慰者以具体的帮助和鼓励 ..... ( )
- (三) 给予对方以信任 ..... ( )
- (四) 考虑被安慰者的性格和习惯 ..... ( )
- (五) 激发对方的责任感 ..... ( )
- (六) 与别人作横向比较 ..... ( )
- (七) 分散对方的注意力 ..... ( )
- (八) 采用幽默式安慰 ..... ( )
- (九) 充分运用安慰话以外的“身体语言” ..... ( )
- 场景二十五 向人提问 ..... ( )
- (一) 提问要看对象 ..... ( )
- (二) 提问要把握时机 ..... ( )
- (三) 提问要讲究技巧 ..... ( )
- (四) 提问态度要谦虚 ..... ( )
- 场景二十六 赞美别人 ..... ( )
- (一) 于细微处见真情 ..... ( )
- (二) 借第三者之口来赞美 ..... ( )
- (三) 发掘闪光点 ..... ( )
- (四) 赞美和鼓励相结合 ..... ( )
- (五) 类比幽默赞他人 ..... ( )
- (六) 推测赞美效果好 ..... ( )
- (七) 以抑致扬 ..... ( )
- 场景二十七 说服别人 ..... ( )
- (一) 了解说服对象 ..... ( )
- (二) 注意说服禁忌 ..... ( )
- (三) 掌握说服技巧 ..... ( )

### 第三篇 摇口出华章

- 场景二十八 参加演讲比赛(一)——演讲开场白 ..... ( )
- (一) 开门见山式开场白 ..... ( )
- (二) 问题式开场白 ..... ( )

(三)典故式开场白 .....	( )
(四)悬念式开场白 .....	( )
(五)赞扬式开场白 .....	( )
(六)阐述式开场白 .....	( )
(七)抒发感情式开场白 .....	( )
(八)渲染式开场白 .....	( )
场景二十九 参加演讲比赛(二)——演讲主体 .....	( )
(一)采用排比的方式来展开 .....	( )
(二)采用设问或反问的方式来展开 .....	( )
(三)采用数据来展开 .....	( )
(四)用真挚的感情打动人 .....	( )
(五)采用幽默的方式来展开 .....	( )
(六)利用高潮来推进演讲的展开 .....	( )
场景三十 参加演讲比赛(三)——演讲结尾 .....	( )
(一)总结全篇 .....	( )
(二)哲理升华 .....	( )
(三)祝愿式结尾 .....	( )
(四)呼吁式结尾 .....	( )
(五)制造高潮 .....	( )
(六)展示人情味 .....	( )
场景三十一 即兴演讲 .....	( )
(一)根据环境场合来即兴演讲 .....	( )
(二)根据集会的主旨来即兴演讲 .....	( )
(三)可以根据某种现象引出话题 .....	( )
(四)可根据自己的历来引出话题 .....	( )
场景三十二 参加谈判 .....	( )
(一)大智若愚 .....	( )
(二)借刀杀敌 .....	( )
(三)吹毛求疵 .....	( )
(四)以虚换实 .....	( )

- (五) 后发制人 ..... ( )
- (六) 以退为进 ..... ( )
- (七) 以诈还诈 ..... ( )
- (八) 二难推理 ..... ( )
- (九) 最后通牒 ..... ( )
- 场景三十三 参加辩论赛** ..... ( )
- (一) 正反比较 ..... ( )
- (二) 击其要害 ..... ( )
- (三) 正话反说 ..... ( )
- (四) 针锋相对 ..... ( )
- (五) 先承后转 ..... ( )
- (六) 欲擒故纵 ..... ( )
- (七) 妙喻说理 ..... ( )
- (八) 恰当发问 ..... ( )
- (九) 釜底抽薪 ..... ( )
- (十) 诘难制敌 ..... ( )
- (十一) 两难推理 ..... ( )
- (十二) 巧释语义 ..... ( )

## 第四篇 摇巧妙解围

- 场景三十四 遭遇摇不理智摇举动** ..... ( )
- (一) 抓住要害使对方放弃不理智的行动 ..... ( )
- (二) 用类比方法来劝阻对方 ..... ( )
- (三) 用情理来使对方放弃不理智的行为 ..... ( )
- (四) 从对方的利益出发来劝阻 ..... ( )
- 场景三十五 试探敏感性问題** ..... ( )
- (一) 用赞美语来试探 ..... ( )
- (二) 用话外音来试探 ..... ( )
- (三) 用类比法来试探 ..... ( )
- (四) 用惯例来试探 ..... ( )

(五)虚拟情境 .....	( )
场景三十六 :应付恶意诘问 .....	( )
(一)义正辞严地反击 .....	( )
(二)类比式回击 .....	( )
(三)影射式回击 .....	( )
(四)假言推理式反击 .....	( )
(五)对比式回击 .....	( )
(六)绵里藏针式回击 .....	( )
(七)归谬法反击 .....	( )
场景三十七 :反驳荒谬言论 .....	( )
(一)攻其一点 .....	( )
(二)打击要害 .....	( )
(三)类比归谬 .....	( )
(四)击其漏洞 .....	( )
(五)引古证今 .....	( )
(六)对比引证 .....	( )
(七)引申归谬 .....	( )
(八)以矛攻盾 .....	( )
场景三十八 :别人刁难自己 .....	( )
(一)同理回敬 .....	( )
(二)指桑骂槐 .....	( )
(三)以谬制谬 .....	( )
(四)巧转话锋 .....	( )
场景三十九 :别人讥讽自己 .....	( )
(一)转移推论 .....	( )
(二)针锋相对 .....	( )
(三)以退为进 .....	( )
(四)对比反击 .....	( )
(五)击其要害 .....	( )
(六)反用其意 .....	( )

- (七)因果类推 ..... ( )
- (八)反向对比 ..... ( )
- 场景四十 :出现意外情况 ..... ( )
- (一)类比回答 ..... ( )
- (二)话题转移 ..... ( )
- (三)旧词新解 ..... ( )
- (四)谐音别解 ..... ( )
- 场景四十一 :处于不利境况 ..... ( )
- (一)巧设圈套 ..... ( )
- (二)巧妙区分 ..... ( )
- (三)巧用典故 ..... ( )
- (四)巧计真话 ..... ( )
- (五)巧释解困 ..... ( )
- 场景四十二 :气氛不活跃 ..... ( )
- (一)夸张般的赞美 ..... ( )
- (二)巧妙析姓辨名 ..... ( )
- (三)寓庄于谐 ..... ( )
- (四)故意提出荒谬的问题 ..... ( )
- (五)引发共鸣感 ..... ( )
- (六)即景发挥 ..... ( )
- 场景四十三 :发生纠纷 ..... ( )
- (一)缩小纠纷的严重性 ..... ( )
- (二)恰当地褒贬 ..... ( )
- (三)缩短彼此的距离 ..... ( )
- (四)赞美双方的长处 ..... ( )
- (五)唤起当事人的荣誉感 ..... ( )
- 场景四十四 :出现僵局 ..... ( )
- (一)根据对方的兴趣寻找话题来打破僵局 ..... ( )
- (二)从对方熟知的事物入手来打破僵局 ..... ( )
- (三)精心布置对方感到亲切的语境来打破僵局 ..... ( )

(四)通过让对方信任自己来打破僵局 .....	( )
(五)从不同角度着手来打破僵局 .....	( )
(六)寻找沟通双方感情的触发点来打破僵局 .....	( )
场景四十五 话不投机 .....	( )
(一)避而不答 .....	( )
(二)以讹化讹 .....	( )
(三)双关反击 .....	( )
(四)针锋相对 .....	( )
(五)反守为攻 .....	( )
(六)模糊回答 .....	( )
(七)有意曲解 .....	( )
(八)以理拒之 .....	( )
场景四十六 遭遇尴尬 .....	( )
(一)淡化法 .....	( )
(二)转移法 .....	( )
(三)岔换法 .....	( )
(四)幽默法 .....	( )
(五)反讽法 .....	( )
(六)庄谐并用法 .....	( )
场景四十七 陷入窘境 .....	( )
(一)自我解嘲 .....	( )
(二)妙语解颐 .....	( )
(三)幽默别解 .....	( )
(四)揶揄解围 .....	( )
(五)夸大劣势 .....	( )
场景四十八 失言 .....	( )
(一)更换题旨 .....	( )
(二)声东击西 .....	( )
(三)复位圆场 .....	( )
(四)特解反击 .....	( )

- (五)及时补充 .....
- (六)转移焦点 .....
- (七)及时改口 .....
- (八)调换视角 .....
- (九)添言减字 .....
- (十)承认错误 .....

## 第五篇 摇精彩致辞

- 场景四十九 迎宾——致欢迎辞 .....
- (一)充分了解来宾 .....
- (二)把握结构特点 .....
- (三)讲出实质内容 .....
- (四)营造热烈气氛 .....
- 场景五十 答谢——致答谢辞 .....
- (一)致谢有诚意 .....
- (二)致谢有依据 .....
- (三)致谢重实效 .....
- 场景五十一 送别——致欢送辞 .....
- (一)处理好“惜别”和“欢送”的矛盾 .....
- (二)言辞挚恳、真诚 .....
- (三)强化细节与现场感 .....
- 场景五十二 参加婚礼——致祝婚辞 .....
- 场景五十三 参加酒宴——致祝酒辞 .....
- (一)祝酒辞要围绕一个主题 .....
- (二)要表现出文采 .....
- (三)适时进行联想 .....
- (四)要注意致祝酒辞的喜庆气氛 .....
- (五)清新隽永的风格 .....
- 场景五十四 参加祝寿宴——致祝寿辞 .....
- 场景五十五 同学聚会——聚会致辞 .....

- 场景五十六 参加追悼会——致追悼辞 ..... ( )
- (一)评论要做到恰如其分 ..... ( )
- (二)不能千篇一律 ..... ( )
- (三)语言要注意分寸 ..... ( )
- 场景五十七 主持会议(礼仪或文艺节目)——主持人致辞 ..... ( )
- (一)良好的开场白 ..... ( )
- (二)用语言巧妙地串联过渡 ..... ( )
- (三)随机应变的技巧 ..... ( )
- (四)用意味深长、言简意赅的语言作结束语 ..... ( )

## 第六篇摇情爱高手

- 场景五十八 接近意中人 ..... ( )
- (一)从两人的相似点入手 ..... ( )
- (二)利用门票作媒介 ..... ( )
- (三)表达你的关心 ..... ( )
- (四)可以佯装认识对方 ..... ( )
- 场景五十九 首次约会 ..... ( )
- (一)约会的地点 ..... ( )
- (二)约会的时间 ..... ( )
- (三)约会的话题 ..... ( )
- 场景六十 向对方示爱 ..... ( )
- (一)借用美丽的爱情故事来表白 ..... ( )
- (二)采用幽默别致的方式来表白 ..... ( )
- (三)直率地向对方表白自己的爱意 ..... ( )
- (四)通过间接赞美来表白自己的爱意 ..... ( )
- (五)采用婉转的方式来表达 ..... ( )
- (六)当众表白自己的爱意 ..... ( )
- 场景六十一 拒绝对方示爱 ..... ( )
- (一)借题发挥式拒绝 ..... ( )
- (二)旁敲侧击式拒绝 ..... ( )

- (三) 条件选择式拒绝 ..... ( )
- (四) 有意误解式拒绝 ..... ( )
- (五) 慰藉关切式拒绝 ..... ( )
- (六) 赞美祝福式拒绝 ..... ( )
- (七) 真情坦言式拒绝 ..... ( )
- (八) 回顾伤痛式拒绝 ..... ( )
- 场景六十二 初次拜访公婆** ..... ( )
- (一) 灵活机变地谈话 ..... ( )
- (二) 谈话要真诚 ..... ( )
- (三) 给对方以信任感 ..... ( )
- 场景六十三 初次拜访岳父岳母** ..... ( )
- (一) 礼貌热情地问候 ..... ( )
- (二) 引出恰当的话题 ..... ( )
- (三) 回答提问要坦率 ..... ( )
- (四) 针对不同类型的女方父母来交谈 ..... ( )