

语言的艺术 • LANGUAGE ARTS



★★

实用情景语言

Utility Language of Circumstance

You can achieve **Great Success**
in your life and career
under the help of
"Speaking Properly"

“会说话”
令你生活事业
左右逢源

星燎原文化工作室 编

 **中华工商联合出版社**
CHINA INDUSTRY & COMMERCE ASSOCIATED PRESS

实用情景语言

Utility Language of Circumstance



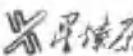
LANGUAGE ARTS
语言的艺术

星燎原文化工作室 编



中华工商联合出版社
CHINA INDUSTRY & COMMERCE ASSOCIATED PRESS

责任编辑:刘向鸿

封面设计:  星燎原 装帧设计室
WWW.5550555.COM

图书在版编目(CIP)数据

实用情景语言/星燎原工作室编. —北京: 中华工商联合出版社, 2004

(语言的艺术)

ISBN 7-80193-178-5

I. 实... II. 星... III. 实用情景语言-语言艺术 IV. H019
中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 098756 号

中华工商联合出版社 出版、发行

北京东城区东直门外新中街 11 号

邮编: 100027 电话: 64153909

网址: www.gslcbs.com.cn

浙江万盛达实业有限公司印刷

新华书店总经销

880×1230 毫米 1/64 印张: 20 480 千字

2004 年 10 月第 1 版 2004 年 10 月第 1 次印刷

ISBN 7-80193-178-5/Z·54

全套定价: 32.00 元(全四册)

前 言

何谓“语言”？语言是人类所特有的用来表达意思、交流思想的工具，是一种特殊的社会现象，在和“文字”并举时，它指的就是口语。何谓“艺术”？艺术就是富有创造性的方式和方法。只有将两者有机的结合，才能把话说好，说得有效，说得管用，最大限度发挥“语言”的威力——这是一门学问。

古人曾云“敏于思而纳于言”。随着时代的发展，这句话所表达的意思已经值得商榷。在信息化社会中，人们的交流日益增强，口头交际活动日益频繁，拥有“能说会道”的语言艺术才更能适应社会经济的迅猛发展。竞争日益激烈，社会需要越来越高明的说话能力，一个好的人才必须再加一副好的口才才能在社会生活中左右逢源，

你想迅速获得别人的信任，从而在求职、

晋升、创业、提高业务等方面获得明显的长进吗？你想在上下级和公众面前条理清晰、潇洒自如地陈述自己的意见吗？你想在和别人发生分歧时，有效地说服对方吗？你想做一个幽默风趣、提高领导水平和完善人际关系的人吗？你想做一个面对小人攻击而周旋有度的人吗？你想……

说话是人的基本能力，但是优雅的谈吐、良好的语言沟通艺术是可以靠后天的努力炼就的，“会说话”给事业、生活和家庭带来的诸多好处可谓不胜枚举。现代人的成功经验已经证明了：事业上的成功，专业知识最多占到两成，其余八成靠的就是人际沟通和处事技巧等综合因素。这套《语言的艺术》总体的出发点就是教你如何掌握和灵活运用这八成。

《语言的艺术》从个人的语言技能培训入手，从整体上提高你的表达技巧、应变能力和分析能力；对生活中各类状况如何巧语面对做到八面玲珑、工作上如何使用高超的

语言艺术做到游刃有余等技巧进行了系统的分析；进而将个人在公共场合和别人进行谈判、辩论，以及如何成功演讲等语言能力进行综合提高。

看完本书，你的“说话”能力必将有所提高。本书最终的目的，就是让读者实现在众人面前出口成章，从芸芸众生中脱颖而出，从而拥有完善的人际关系和自信的人生。

编者

2004年8月



目

录

一、赞美的语言艺术	/1
1. 赞美别人一定要出自真心	/2
2. 赞美不可千篇一律	/6
3. 赞美别人的语言技巧	/13
4. 赞许别人的原则须把握	/17
5. 怎么恰到好处地给别人“戴高帽”	/22
6. 不漂亮的女同事怎样称赞	/40
7. 赞美和宽容反对自己的人	/46
8. 赞美言辞中的几点忌讳	/48
二、批评的语言艺术	/53
1. 批评也是一种艺术	/54





- 2. 上级批评下级的语言技巧 /57
- 3. 下级亦可巧妙批评上级 /62
- 4. 如何批评才会不伤感情 /65
- 5. 怎样的批评方法才是正确的 /72
- 6. 批评语言艺术上的几条准则 /79

三、拒绝的语言艺术 /95

- 1. 要学会说“不” /96
- 2. 说“不”的几种方法 /102
- 3. 拒绝别人的技巧 /106
- 4. 说“不”的时机最重要 /123
- 5. 学会对心爱的人说“不” /125
- 6. 恋爱中否定和拒绝的艺术 /128
- 7. 如何拒绝领导委托的某些事情 /131

四、谈判的语言艺术 /137

- 1. 谈判如何开始 /138
- 2. 谈判开始后的“投石问路” /140





- 3. 商务谈判的语言技巧 /145
- 4. 谈判中提问和回答的技巧 /148
- 5. 寻求高雅体面的立足点 /155
- 6. 合理运用激将法 /158
- 7. 迂回深入, 刺探对方底细 /161
- 8. 选择适合商务谈判的地点 /167
- 9. 谈判中的让步策略 /169

五、辩论的语言艺术 /175

- 1. 辩论中如何立论 /177
- 2. 尽量使辩论语言机智幽默 /185
- 3. “投其所好”的辩论术 /189
- 4. 如何在辩论中反客为主 /196
- 5. 辩论中的“悖论破解法” /205
- 6. 辩论中的反对抗技巧 /209
- 7. 法庭辩论中的应变技巧 /214
- 8. 当诡辩者引用名言时 /225
- 9. 若非赛场, 得饶人处且饶人 /230





- 10. 如何争辩不伤和气 /239
- 11. 做好辩论的善后工作 /243

六、演讲的语言艺术 /249

- 1. 如何生动灵活开篇 /250
- 2. 演讲语言要口语化 /255
- 3. 用趣味语言吊起听众胃口 /265
- 4. 现场演讲技巧 /268
- 5. 怎样消除演讲中的恐惧心理 /274
- 6. 怎样方可成为演讲专家 /288
- 7. 结尾要恰到好处 /298
- 8. 用幽默的方式结尾 /305



语言的艺术
(Language Arts)



赞美的语言艺术

一

赞美的

语言艺术





赞美别人,就好像是用一支火把照亮别人的生活,也照亮自己的心田,有助于发扬被赞美者的美德和推动彼此友谊健康地发展,还可以消除人际交往间的龃龉和怨恨。赞美是一件好事,但绝不是一件易事。

1. 赞美别人一定要出自真心

人们对于世界上美好的事物,都会感到倾心和仰慕。山的崇高、水的清澈、花的娇艳、月的皎洁,都使人们心神向往。能诗能文的人,总要挥笔赞美它们、歌颂它们,留下千古传诵的名篇。即使是普通人,在山巅、水畔,在花前月下,也会发出感叹:“这山真雄伟啊!今晚的月光多好啊!……”

在人的身上,可以赞美的事物比自然界多上千倍万倍。有对历史起了推动作用的名人,有一流创造力的科学家、艺术家,有叱咤风云的军事天才、政治领袖,有勤勤恳恳为





社会服务的人们……都值得一赞。即使没有特别技艺和才能的人,他们性格上也有或多或少的优点。这个人豪爽,那个人和蔼;这个人细心,那个人大方,都值得赞美。总之,凡是值得一赞的事,我们都不妨去赞美。

不要怕因赞美别人而降低自己的身价。相反,应当通过赞美,表示你对人的真诚。记着这句话:“给活着的人献上一朵玫瑰,要比给死人献上一个大花圈价值大得多。”生活中没有赞美是不可想象的。

赞美本身并不是一件容易的事。有些人平时对一切都显出不屑一顾的样子,好像人世间根本不存在值得他赞美的事物。这种人缺乏真情实感,缺乏谦逊的品德。即使口中说出赞美之词,也像是一种虚伪的客套,甚至使人听成是在讽刺。

赞美是不能够勉强的,它是理智与情感融合而达到巅峰的一种表露方式。勉强的赞美,不仅自己心里有种不协调之感,而且还会把这种情感传达给听者。社会上有一些





人,有时用一些好听的话去奉承别人、谄媚别人,暂时收到一些效果,但那毕竟是有不可告人的目的的。一旦得逞,他的甜言蜜语也就化为灰烬了。这里所指的赞美,首先是被赞美的事物本身的确有值得歌颂之处,此外,它也的确能加深赞美者与被赞美者之间健康的友谊。

当你赞美别人的时候,好像用一支火把照亮了别人的生活,使他的生活更加光彩;同时,这支火把也会照亮你的心田,使你在这种真诚的赞美中感到愉快和满足,并推动你对所赞美事物的向往,引导自己在这方面前进。当你向朋友说“我最佩服你遇事能够坚决果断,我能像你这样就好了”的时候同时也会被朋友的美德所吸引,竭力使自己能更加坚强果断起来。妻子或丈夫要能有心向对方说些赞美的话,那就等于取得了最可靠的结婚保险。



真诚的赞美还可以使一个人发现别人的优点。这样,能使自己对人生抱着乐观、积



极的态度,对人对自己你也会抱有足够的信心。经常赞美别人的人,胸襟多半是开阔的,心境多半是快乐的,与他人的关系多半是和谐的,而他个人的生活也多半是富有生命力的。

赞美还有助于被赞美者对自己美德的发扬。你赞美一个人的勇敢,就能使他加倍勇敢;你赞美一个人的勤劳,就能使他永不懈怠。多少人从热烈的掌声中更加奋发;反之,多少人在责怪、怨骂声中消沉下去。

此外,赞美可以消除人与人之间的怨恨。我们不妨来看一个例子。某地有一家历史悠久的药店,店主老刘具有丰富的经营经验。正当他的事业蒸蒸日上时,离他不远的地方又新开了一家小药店。老刘十分不满这位新来的对手,到处向人指责小店卖次药,毫无配方经验。小店主听了很气愤,想到法院去起诉老刘。后来一位律师劝他,不妨试试表示善意的办法。第二次,顾客们又向小店主述说老刘的攻击时,小店主说:“一定是





误会了,刘师傅是本地最好的药店主。他在任何时候都乐意给急诊病人配药,他这种对病人的关心给我们大家树立了榜样。我们这个地方正在发展之中,有足够的余地可供我们做生意,我是以刘师傅作为榜样的。”当老刘听到这些话后,羞愧交加之余急不可耐地找到自己的年轻对手向他表示了歉意,还向他介绍了自己的经验和劝告。就这样,怨恨解决了。

2. 赞美不可千篇一律

长处是人人都有的,赞美其长处是大快人心的。了解一个人的长处,再运用恰当的赞美技巧,就能使赞美如鱼得水,畅行无阻。

(1) 发现别人的优势

人们对自己的了解既全面,又很局限。全面是因为所有的事情都是自己体验、面对





的,局限则因为“身在庐山中,不识真面目”。

只要稍加留意,你就不难发现可赞之处。如果你发现了就要说出来,这样才能让别人知晓。

因为有了慧眼识珠的赞美,人与人之间将变得更友好。这是一个大学生小湄的一段经历:

那个傍晚,她一个人去邻近的大学玩。校园里风景如画,她饶有兴致地走着。这时校广播台开播了,伴随着优美的旋律,她听到一个亲切柔和的声音。不像在念散文,倒像是位久违的朋友在倾诉。

小湄入神地听着,直到四周一片静谧,播音主持人悦耳的声音还在她耳边久久萦绕。于是她突发奇想,跑进一所教学楼,拨通了广播台的电话。

“喂,这是广播台,请问你找谁?”正是那位化名“常绿”的播音员的声音。

“我,我,我……”小湄一时张口结舌。

电话里传来轻轻的笑声:“别着急,是要

