

★★★★★ 文化百科系列 ★★★★★

语言艺术全书



牛广海 主编

吉林大学出版社

语言艺术全书 4

牛广海 主编

吉林大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

语言艺术全书 4 /牛广海 主编. —长春: 吉林大学出版社,
2009. 9

ISBN 978—7—5601—4861—8

I. 语… II. 牛… III. 语言艺术 IV. H019 中国版本图书馆 CIP
数据核字(2009)第 169233 号

书名: 语言艺术全书

作者: 牛广海主编

责任编辑、责任校对: 朱进赵雪君封面设计: 唐文广

吉林大学出版社出版、发行北京一鑫印务有限责任公司印刷

开本: 787×1092 毫米 1/16 2009 年 10 月第 1 版

印张: 60 字数: 1170 千字 2009 年 10 月第 1 次印刷

ISBN 978—7—5601—4861—8 定价: 298.00 元

版权所有翻印必究

社址: 长春市明德路 421 号邮编: 130021

发行部电话: 0431-88499826

网址: <http://www.jlup.com.cn>

E-mail: jlup@mail.jlu.edu.cn

前言

我们天天都在说话，不见得就会说话，许多人说了一辈子话，也没说过几句好话。所谓人情世故，一大半是在说话里体现，可见说话实在是小覷不得，难怪今人又说：语言艺术是社会组织成功之术！

语言是一个人一生中不可缺少的一种传达思想的工具，有副好口才，不仅可以使你更好地与人相处，还可以为你的工作和生活带来许多便利。怎样才能练就一副伶牙俐齿呢？本书通过大量贴近生活的事例和精炼的要点，使读者认识到表达的重要性，以及如何才能让自己更会说话，能迅速练就“三寸不烂之舌”。语言是一门艺术，有人说，我在语言艺术上取得了巨大的成就，不过，在这里我得郑重地告诉大家，自己从来不敢忘记伟大的英国科学家牛顿曾经说过的话：如果我比别人看得远些的话，那是因为我站在巨人的肩膀上！

本书分别从语言、表达、幽默等多角度进行阐述，同时穿插了大量的案例，使全书的内容更丰富充实，同时也增加了可读性，达到一举多得的效果。

目 录

第一章 精彩语言改变你的命运.....	1
语言给人的第一印象.....	1
说话的节奏.....	3
声调的妙用.....	5
说在点子上语言更引人.....	9
言为心声.....	13
华丽辞藻的妙用.....	14
说话的习惯.....	17
第二章 礼仪与说话.....	21
社交中的礼节.....	21
如何自我介绍.....	25
礼仪与交谈.....	28
待客的技巧.....	31
办公室礼仪.....	34
与领导相处的礼仪.....	39
婉拒的技巧.....	42
致招待辞的礼仪.....	43
第三章 修辞应用，表现素质.....	45
比喻的运用方式.....	45
象征的运用方式.....	48
夸张的运用方式.....	50
比拟的运用方式.....	52
借代的运用方式.....	54
对照的运用方式.....	55
引用的运用方式.....	58
排比的运用方式.....	60
双关的运用方式.....	62
第四章 充满自信，从容讲话.....	64
赞美的技巧.....	64

聊对方喜欢的话题.....	67
相谈不欢的解决技巧.....	69
受人欢迎的说话方式.....	74
少谈自己.....	76
第五章 家庭生活中的说话艺术.....	79
夫妻谈话的艺术.....	79
遇到从前恋人的说话技巧.....	83
与孩子说话的技巧.....	87
与孩子说话时的忌讳.....	90
子女如何说服父母.....	93
如何打开夫妻冷战的局面.....	96
面对夫妻间矛盾的语言技巧.....	99
恋爱中不可以讲的话.....	103
男性博得女性好感的语言技巧.....	107
邀请女友的技巧.....	109
让恋人增添亲近感觉的语言.....	112
让感情升温的语言技巧.....	113
与女人相处的准则.....	115
心灵的语言交流——爱.....	117
赢得她的好感的语言技巧.....	120
赞美女人的艺术.....	123
爱情的调味剂——幽默.....	126
与喜欢的人交谈的技巧.....	129
向对方提出约会的语言技巧.....	131
邀请女性赴约的语言技巧.....	133
约会有禁忌.....	136
与不同年龄男性沟通的语言技巧.....	139
表达你的爱意的语言技巧.....	141
制造恋人亲近感的语言技巧.....	143
第六章 谈判专家的语言.....	145
创造一个良好的谈判气氛.....	145
如何掌握谈判的主动权.....	153
报价的技巧.....	166
让步的原则.....	169

走出谈判误区.....	173
商务谈判的程序.....	183
商务谈判的原则.....	189
如何合理拒绝对手.....	191
信息交流.....	194
谈判陷入僵局的应对策略.....	198
商务谈判中的四种技巧.....	200
商务谈判的基本功.....	203
第七章 创造幸福生活的语言技巧.....	205
与喜欢的人讲话有秘诀.....	205
关心的话赢得芳心.....	207
夫妻间的私密语言.....	211
夫妻间的禁忌语言.....	213
语言也能挽救危机重重的婚姻.....	219
劝架的艺术.....	222
调剂夫妻感情的语言技巧.....	224
夫妻说话也要讲分寸.....	226
与恋人初次见面时的语言技巧.....	228
婆媳间的语言技巧.....	230
拜见双方父母时的语言技巧.....	233
生活中的甜言蜜语.....	236
教育子女时的语言魅力的运用.....	238
以理服人，说服子女.....	241
好女婿也要有好口才.....	243
第八章 会讲，先学会倾听.....	246
倾听的艺术.....	246
让你的热忱吸引对方.....	253
与听众一起动情.....	259
应变的技巧.....	267
情绪的控制.....	272
即席演说的技巧.....	275
让人快乐的语言技巧.....	281
第九章 语言训练法则.....	288
伶牙俐齿不吃亏.....	288

如何让感情饱满，讲话有力.....	299
自信才能演绎疯狂.....	303
讲演时的手势.....	311
乡音交流的技巧.....	317
语言训练的误区.....	321
巧妙化解尴尬.....	323
第十章 自信让你的演讲充满魅力.....	329
自信的魅力.....	329
微笑的力量.....	336
赞美的魅力.....	340
演讲要具体.....	346

第一章 精彩语言改变你的命运

进入 21 世纪，人们对口才的重视达到了前所未有的高度。有没有良好的口才，已作为衡量一个人素质的基本标准之一。从一个人的口才上往往能看出一个人的综合实力，口才几乎在每一个人的命运里都扮演着十分重要的角色。口才好，有可能改变你的命运。

语言给人的第一印象

印象是一个人与他人初次接触时给对方留下的形象特征，心理学上称为首因效应。

著名演讲家戴尔·卡耐基说：“最近，我在纽约参加一个宴会，其间有一位少女，她在不久前得到了一笔巨额的遗产，所以她就花了大量的金钱，把自己从头到脚装饰得十分华丽。她为什么要这样做呢？无疑的，她是想使宴会中的宾客，每个人对她都有一个好印象。可是，不幸得很，她的衣饰是足够华丽了，但是，她的一副面孔，十分的深沉，好像有着一股凌人的傲气，令人看了无论怎么也不会感到愉快。她只知道在自己的服饰上用功夫，忘掉了要紧的面部表情。”

确实，一个人有一张笑脸，那是谁都欢迎的，如果老是一张哭丧脸，无论服饰怎么华丽，也会使人讨厌。这情形不论男女老幼，都是如此。两个孩子，一个天真烂漫，十分快乐，一个愁眉蹙额，老是一副哭丧脸，那么你喜欢哪一个孩子呢？

第一次在人际交往中所产生的定势效应有很大的稳定性，一个人留给他人的第一印象好像深刻的烙印，很难改变。

良好的第一印象是成功交往、创建和谐人际关系的良好开端。因此在与他人初次交往的过程中，要注意给人以良好的第一印象。该怎么做呢？

首先，礼貌待人，主动热情。礼貌待人要求用语礼貌，使用“请”、“谢谢您”、“对不起”等日常礼貌用语既是对别人的尊重也是对自己的尊重。另外还要举止得体，不扭捏作态，坐有坐相，站有站姿。主动在交往中表现出喜欢、赞美和关注他人。同时良好的卫生习惯、机灵勤快也会给人留下深刻印象。

其次，在交往中有条原则：找到共同点，缩小差距。双方只要在对兴趣、爱好、观点、志向，甚至年龄、籍贯、服饰等方面有相同之处，往往可以缩短彼此间的距离，消除陌生感。我们常说：亲不亲，故乡人；美不美，故乡水。异邦遇同乡，他乡谈故里。初次交往积极寻求共同点，会给人留下良好的第一印象。

最后，要尽量了解对方的情况，记住特征。与人初次交往之前，如有可能要作好相识和交谈的基础。假如对方喜欢养鱼，那你就可以在谈话时说些有关养鱼的逸闻趣事，对方一定对你的谈话感兴趣。

说话的节奏

说话不仅可以表现一个人的内在形象，更可以体现出一个人的内在修养。

那些讲话磕磕绊绊，没有任何节奏感的人，很少能够打动人，这样的人，几乎说不出什么值得我们去注意的东西。只有懂得说话的节奏、思路清晰的人，才会有活跃的思维。

掌握好节奏的最高境界是说话自然流利。

当然，恰当的停顿不属于不流利，因为我们经常利用停顿展开新的思路，或者从一个要点过渡到另一个要点，或者重复某个词以期给听众留下更深的印象。

那么，如何提高说话的流利度呢？

首先，应熟悉讲话的主题。当我们的思考不发生任何迟疑的情况时，要说的话也自动地到了嘴边。充分的准备可以增加流利程度，因为这能增加自己的自信心，从而更能坚信自己要讲的东西。另外，熟悉主题会使讲话者有更大热情，这种热情会使讲话者的整个身心都投入到其演说的境界之中。这样，流利也就不成问题了。

1. 发音要准确

发音含糊不清是说话犹豫的一种表现。如果讲话者连续几个地方都有迟疑不决的现象，就会使人感到他其实并不知自己在讲什么，而是在头脑中力图发现哪儿出了毛病，结果说话更加不流利。所以，我们如果能有意识地在流利方面下些工夫，就会收到很好的效果；反过来，我们如果在演讲的其他方面下工夫，而认为到时候自然会流利起来，那结果只有失望。

2. 要充满热情

我们知道，人们情绪激动时，声音都会高，语速加快，这时，语言似乎更加流利。因此，在演说时，我们要用热情感染他人，要大声讲话。如果情绪已经紊乱，如果在听众前面怕得发抖，就特别要大声地讲话。

3. 迅速地讲话也能提高流利程度

当我们快速讲话时，我们的心理便能更快地发挥功能，就像阅读一样，如果集中力量快速阅读。那么，只用于读一本书的时间，就能读两本书，并且获得更透彻的理解。掌握好说话的节奏，使说话就像琴弦一样有张力，像流水一样缓缓流。对此，我们应积极学习。

声调的妙用

我们在日常说话中，只要重视并运用语调抑扬顿挫的变化，即使是抽象枯燥的内容也能讲得娓娓动听。如果不善于运用语调变化，古板平淡得很，即使是生动有趣的内容，也会讲得单调平淡，使听众昏昏欲睡。这就要求我们必须掌握驾驭语调的技巧，以便能淋漓尽致地表达思想感情，增强说话效果。

1. 停顿与连接

说话中的停顿与连接是为表达语句的意义、层次、思想和情感服务的，并不完全受标点符号的制约。没有标点符号的地方，有时需要停顿；有标点符号的地方，有时则要连接。这一点应该牢记，但也不能死搬硬套。

停顿与连接在说话中起着重要的表情达意的作用，主要意义在于以下6点：

- ①保证语意清晰明确，不使听者产生误会；
- ②强调重点，加深印象；
- ③并列分合，使内容完整；
- ④创造转折呼应；
- ⑤体现思考判断，给听众的领悟提供依据和时间；
- ⑥造成意境，令人回味想象。

2. 重音

重音可分为语法重音和强调重音。语法重音是显示语句、语法结构的，位置比较固定，有一定的规律。强调重音可分为逻辑重音和感情重音。感情重音强调某种特殊的感情，如表露喜怒好恶等所使用的重音。逻辑重音是能突出语句目的、体现逻辑关系、渲染感情色彩的

关键词句，其具体表现较为复杂，应根据内容予以区分并把握。重音需在非重音的环境中存在并采取适当的方法加以突出，二者必须有机地衔接和过渡，做到和谐统一。

在表达时，重音一般是重读，但也可根据不同的语言环境选择相应的语音变化来突出重音，如压抑气息、用轻声或低声表达，用短促有力的声音表达，用拖长的声音表达等，都可以显示重音并实现言语目的。

在言语交锋中，有时可以利用重音技巧摆脱对方设计的圈套，取得有利地位，同时也陷对方于尴尬境地。例如：

一天，林肯低着头在擦自己的靴子，有位他国外交官看见，便嘲讽道：“喂，总统先生，你经常擦自己的靴子吗？”

“是啊，”林肯答道，“你是擦谁的靴子呢？”

林肯一句话就转移了对方说话的重音，使自己脱离被嘲弄的境地，而陷对方于尴尬之中。

3. 快慢

快慢指的是说话的速度变化。在这里，快和慢是相对的。

说话语速的快慢，与交往目的、表达内容、环境气氛、心境情绪有关。一般说来，说明叙述时，语速稍快；抒情议论时，语速稍慢。紧张热烈时，语速稍快；在幽静庄重或沉闷凄凉的气氛时，语速稍慢。心情激动时，语速较快；心情平静或忧伤时，语速较慢。说话速度的快慢还与人物的年龄、身份、性格有关。一般来说，年轻人说话语速较快，老年人则相对慢些；地位较低或身份一般的人说话要快些，职位较高或身份显赫的人则相对慢些；活泼开朗、机智勇敢或鲁莽急躁、狡猾奸诈的人说话要快些，憨厚老成、沉着镇静或愚钝迟缓的人说话就慢些。

语速变化是表情达意的一种重要手段。速度快，会使人感到急促、紧张；速度慢，会使人感到安闲、平静。恰当地运用语速的变化并结合其他言语技巧，可以渲染场景，烘托气氛，增强言语的节奏和气势，产生巨大的艺术感染力。

4. 升降

人在说话时，声带拉紧，声音就升高；声带放松，声音就降低。语调的这种高低抑扬变化，就是升降。人在说话时，同一语句的高低升降变化不同，所表达的思想感情和内容也就不同。试体会一下“我怕你”这句话因高低升降不同所产生的不同感情与内容。

语调的升降变化贯穿于整个语句，但在句末表现得最明显。它可分为高升、降抑、平直和曲折四种类型。

高升调句子语势逐渐由低到高。一般表示惊讶、疑问、反诘、呼唤、号召等。例如：

①冬天来了，春天还会远吗？（表反诘）

②我们一定要把经济搞上去！（表号召）

降抑调句子语势先高后低，逐渐下降，句末低而短。一般表示肯定、恳求、感叹、自信、允许、祝愿等。例如：

①我相信我们一定能成功。（表示肯定自信）

②你瞧，多美的彩虹啊！（表赞叹）

平直调使整个句子语势平稳舒缓，没有明显的高低升降变化。一般用来叙述、说明、解释，表示庄重、严肃、冷淡、迟疑、悼念等。例如：

①他是一个很不错的人，心地善良，乐于助人。（表叙述）

②一根火柴可以毁掉整个森林。（表严肃）

曲折调全句语势曲折变化，有时先升后降，有时先降后升，句末尾音特别加重拖长并造成曲折。一般用来表示夸张、讽刺、幽默、嘲弄等。例如：

①他是很好，好得连说谎都有人谅解。（表嘲弄）

②你是一个人，一个脱离了低级趣味的人。（表讽刺）

说在点子上语言更引人

“吹笛要按到眼儿上，敲鼓要敲到点儿上”，话说在点子上对方自然会欣然接受。

古人说：山不在高，有仙则名；水不在深，有龙则灵。说话也是如此，话不在多，点到就行。在生活节奏紧张的现代社会中，没有人愿意花费大量的时间去听长篇大论。这就要求在谈话时要做到言简意赅，一针见血。

美国加利福尼亚州有名的大亨乔治，资产 10 亿美元。一次，他与商业伙伴戴维从加州飞往中国某大城市，准备投资建厂，寻找合作伙伴。3 天后，乔治坐到了谈判桌前，谈判对象是中国大型企业的领导。这位领导精明能干，通晓市场行情，令乔治颇为欣赏。听了这位领导对合资企业的宏伟设想后，乔治似乎看到了合资企业的前景。正准备签约时，忽听这位领导又颇为自豪地谈道：“我们企业拥有 2000 多名职工，去年共创利税 700 多万元，实力绝对雄厚……”

听到这，乔治一算：700 万元人民币换成美元是 90 余万，2000 多人一年才赚这么点儿钱？而且，这位领导居然还十分自豪。这令乔治大失所望，离自己预定的目标差距太大了！如果让这位领导来经营，是很难有较高收益的。于是决定立即终止谈判。

我们想一下，如果这位领导不画蛇添足，谈判也许会以另一种结局告终。这位领导最后那些不着边际的话，不仅露出自身弱点，而且令外商失去了合作的信心，撤回投资意向，我们应该引以为戒。

日常生活中我们经常见到，一些人习惯滔滔不绝、喋喋不休地高谈阔论，而又语无伦次、词不达意，让人生厌；还有的人喜欢夸大其词，侃侃而谈，说话不留余地，也没分寸。这样都容易造成画蛇添足