



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 2

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 2/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](mailto: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 相信自己，我就是最好的.....	1
“开弓没有回头箭”	1
说话的节奏.....	4
说话要切合实际.....	6
说话的要素.....	8
心理状态调节.....	11
口才方法的练习.....	24
第二章 对答如流，幽默机智.....	28
说话前的铺垫.....	28
设置幽默悬念.....	36
暗示的技巧.....	41
说话如战斗.....	48
说话不要咄咄逼人.....	54
巧偷概念.....	61
以错制错.....	63
说话要有弹性.....	65
对话中的出其不意.....	67
巧用反戈一击.....	69
第三章 从说话中发挥你的素质.....	71
聆听的智慧.....	71
好口才让人喜爱.....	73
学会聆听，赢得好感.....	75
素质在说话中的体现.....	79
学会沉默.....	83
什么是“巧言令色”	86
称呼要得体.....	87
打招呼的艺术.....	90
邀请客人的艺术.....	92
找借口的艺术.....	94

第四章 语言的智慧.....	96
语言的形象化.....	96
动之以情.....	99
不落俗套.....	101
语言的最高境界.....	102
征服也是尊重.....	104
学会微笑.....	108
动感的语言.....	110
共同的话题.....	112
第五章 语言智慧充满魅力.....	115
纪晓岚巧答县太爷.....	115
朴实无华，人格的魅力.....	117
含蓄的艺术.....	119
话多了是唾沫.....	123
言多必失.....	125
言谈中的幽默.....	127
充满情趣才动人.....	129
语言素材的累积.....	131
社交的法则.....	133
培养自信的心理素质.....	135
心理状态的调节.....	137
第六章 语言的功效.....	140
求人办事的方法.....	140
求人的艺术.....	144
学会说“不”.....	146
求人办事的说话艺术.....	156
对所求之事要有预见.....	158
与领导相处的艺术.....	161
如何处理同事关系.....	164
如何处理同学关系.....	166
向别人借钱的艺术.....	170
缩短双方距离的诀窍.....	173
送礼的艺术.....	178
第七章 语言的力量.....	180

人际交往的心理关.....	180
交流中的自我角色表现.....	185
不同场合的说话艺术.....	188
“套近乎”不是“献殷勤”.....	191
动听才入耳.....	193
“花言巧语”的运用.....	195
学会“自圆其说”.....	197
借物寓意的艺术.....	199
对话中眼神的力量.....	201
劝说的艺术.....	204
批评的艺术.....	205
“对事不对人”的谈话艺术.....	208
以柔克刚.....	210
答非所问的学问.....	214
巧应奚落.....	216
用心观察减少无心之言.....	219
忠告的艺术.....	220
插话的学问.....	223
“求”就是“问”.....	226
玩笑要开得分寸.....	229
谈话中的“卡壳”怎么办.....	231
将心比心.....	234
交谈要有好的结束.....	236
说话“个性”的发挥.....	238
沟则通，不通则痛.....	240
与上司交流思想的技巧.....	244
与上司交谈的技巧.....	246
不做“出头鸟”.....	248
与老板说话的绝招.....	249
对老板说“不”的技巧.....	253
如何给上司“建议”.....	255
现场不要纠正老板说错的话.....	257
老板的“弦外音”.....	259
要求“加薪”的说话技巧.....	262

辩解要适度.....	265
巧妙化解与下属的矛盾.....	268
激励下属的技巧.....	272
发火别忘善后.....	273
如何应对难缠的下属.....	276
金口玉言.....	279
新官上任，切忌“点火”.....	281
拜访客户的谈话技巧.....	284
随机应变巧拒绝.....	287
推销重在真诚.....	290
电话交谈的艺术.....	291
酒桌文化.....	294
如何面对“大人物”.....	296
初次见面巧应对.....	299
克服怯生敢说话.....	301
开口交谈找话题.....	303
男女相处的谈话艺术.....	309
“唠叨”也温馨.....	314
说话别伤人.....	317

第一章 相信自己，我就是最好的

有人说，细节决定一切，谈话也是一样。往往重视每次谈话细节的人，正是那些被称为说话高手的人，他们之所以成为口才高手，是因为他们不轻易放过任何一次交谈的机会，把说话的有利战果尽收囊中。

“开弓没有回头箭”

俗语说：“开弓没有回头箭。”在社交场合中，我们与人打交道，所说的第一句话就相当于这把箭(无法收回)，它决定了你将要谈话的心态，也暗含了你谈话的动机。特别与人初次见面，第一句是留给对方的第一印象，也是给对方此次谈话要旨的第一个信号。因此，说好第一句话便关系重大。常见的有 3 种方式。

1 问候式

中国有着 5 千年的文明史，礼貌在社会的发展过程中亦愈是重要的起来。比如日常生活中的“吃了没有呀”或是“您好”等等。是一种向对方问候表达友好的方式。如果我们能在日常生活里根据不同的对象、不同的时间使用不同的问候语，效果会更好。我们对长者说声“您老人家好”，以示我们的敬意；对同龄者，能称“老×(姓)，您好”，或是“同学好”就显得亲切一些；如果对方是名教师，就可以说“王老师，您好”，透露出一种对其的尊重。在节日里，说声“节日好”给人以欢乐的气氛，往往显得更得体一些。不可否认说好第一句话是至关重要的，营造出了一种良好的氛围。使接下来的谈话中往往能更顺利，也避免了尴尬。在谈话的过程中再能谈得有味，谈得投

机，那这次谈话就是很顺利的谈话了。在谈话的过程中有两点也应该多注意：

第一，在谈话过程中应有共同的话题，能吸引双方的兴趣。但有时候两个素昧平生的人又何来共同感兴趣的话题呢？我们生活在同一个时代，在同一片土地上，接受着相同的教育，只要认真观察，何愁找不到共同的话题？一位小学教师和一名泥水匠，似乎两者是话不投机的。但是，如果这个泥水匠是一位小学生的家长，那么，两人可就如如何教育孩子各抒己见，交流看法，如果这个小学教师正在盖房或修房，那么两者可就如如何购买建筑材料，选择修造方案沟通信息，切磋探讨。只要在谈话的过程中能留意对方去试探对方，总会发现彼此间有对某一话题上相同的观点、或是某一方面共同的兴趣爱好、某一类大家关心的事情。从而避免在初次相见时感到的拘谨、难堪。第二，谈话过程中要注意察言观色，掌握其心理。从而了解对方的现状、了解对方关心的问题。从而，能了解对方的禁忌话题，使对方留下不可磨灭的印象。例如，知道了对方的子女今年高考落榜，因而举家不欢，你就应劝慰、开导对方，说说“榜上无名，脚下有路”的道理，举些自学成才的实例。如果对方子女决定明年再考，而你又有自学、高考的经验，则可现身说法，谈谈高考复习需注意的地方，还可表示能提供一些较有价值的参考书。在这种场合，切忌大谈榜上有名的光荣。即使你的子女已考入名牌大学，也不宜宣扬，喜形于色，使对方脸上感到无光。在谈话中一定要注意方式、技巧。

2 攀亲式

在人生三大喜事中，其中之一就是他乡遇故知。可见，在社会交往中我们对亲人、友人、乡亲等更有亲切感。三国时，赤壁之战中，鲁肃见诸葛亮的第一句话是：“我，子瑜友也。”子瑜，就是诸葛亮

的哥哥诸葛瑾，他是鲁肃的同事挚友。短短的一句话就定下了鲁肃跟诸葛亮的交情。其实任何两个人，只要彼此留意，就不难发现双方有着这样或那样的“亲”“友”关系。当然，攀亲的概念容易被人误解为一种不好的行为。在运用过程中我们更应当注意技巧性，弄巧成拙反而没有了意义。

3 敬慕式

对初次见面者应有最起码的礼节，应当表现出应有的敬重、仰慕，要显得这是热情有礼。例如：

“您的大作我读过多遍，受益匪浅。想不到今天竟能在这里一睹作者风采！”

“今天是教师节，在这光辉的节日里，我能见到您这颇有名望的教师，不胜荣幸。”“桂林山水甲天下，我很高兴能在这里见到您——尊敬的山水画家！”在实际运用这种方式的过程中必须注意，掌握好分寸，做到恰到好处，胡乱的吹捧，只能让对方感觉到反感，要注意因时因地而异。

说话的节奏

往往细节决定一切，谈话中更是如此。那些被称为说话高手的人往往会重视谈话的细节，也正因为他们不曾放过任何一次可以交谈的机会，最终能得到满意的结果。

在我们日常交际中社交性质的谈话，一般都是从“闲谈”中开始，并非直接切入正题。当然，这就有些人是不喜欢“闲谈”，他们觉得那些都是无聊的废话，从而不喜欢谈。然而往往这些闲谈对接下来的正式交谈起到了很大的作用。就是交谈的准备，这就好比在打篮球之前，蹦蹦或是跳跳，伸伸手脚一样，先做一些热身运动。

与人交际就要交谈，在谈话的过程中我们又要面对着不同的场合，面对着不同的人物，我们又要做得恰到好处，这确然不是一件容易的事。但交谈开始我们做得不好，往往就不能继续彼此之间的交往，还使得对方感到反感，从而给对方留下不太好的印象。

也许，在日常的交际中我们是亲切有礼、言辞得体的。我们各方面都做得很好。但有时也达不到良好的效果。

因此，我们在日常生活中要多储备一些“闲谈”的资料。也许这些有你所不关心的、不感兴趣的。也只有这样在谈话中显得才能轻松，让人留下美好的印象。

(1)家庭方面的。在日常生活中我们最离不开的就是衣食住行，当然，现在生活条件越是好就越要关心家庭怎么布置、购物的经验、夫妻之间关系怎么相处，等等。我们就应该总结并把其整理成素材，用于日常的交际中，尤其是对于那些家庭妇女，更是可以从中找到话题。

(2) 娱乐方面的。娱乐方面的可就多了，像打乒乓、篮球、足球、羽毛球等等还有高观点的谈些保龄球、钓鱼、听话剧等等。这些是很好的有共同兴趣的话题。特别是一些著名的歌手、超棒的球员，或是有什么好影片要上演等。

(3) 健康方面的。可以谈谈营养的怎么搭配，如何延年益寿，如何增加体重，如何减肥等一系列的话题，不但能引起人们的关注，而且对人也有很大的好处。当你的亲朋好友出现健康问题的时候，如果这时你能提供一些有价值的意见，那他就会对你万分感激的。另外还可以讲些惊险故事，讲些无伤大雅的笑话，体现出自己的幽默、博学以吸引他人的眼球给别人留下些好印象。

说话要切合实际

在人际交往中，起始话题的选择对谈话的成功与否，起着至关重要的作用。首先在心里确定谈话目的、关系深浅和现场氛围，其次选择合适的话题，引入要谈的内容。

一般而言，开场白有 3 种不同的方式：

- (1) 提出问题；
- (2) 陈述事实；
- (3) 说出意见。

此外，比较保险的做法是谈论对方或自己的专长、目前进行的工作或最近发生的新闻事件。对于沉默寡言的人你要考虑到哪些话题适合用来刺激他们，使他们的心灵受到震撼，从而发表他们的意见，你不妨试着引入以下几方面的话题：感恩、尊敬、宽宏大量、仇恨、道德等。为了掌握谈话气氛，你要善于从对方的开场白中判断他的心理状况。根据他的心理来确定他喜欢谈论的话题，通常情况下人们都喜欢谈论自己的事情，例如他们所从事的职业和居住城市的特征。

你的负面意见最好不要在这里发表。如果你想让在场的领导重视你，或想让主管知道你这个月的突出的业绩，通常情况下通过第三者来推介往往比自我介绍要好得多。当然，这个“第三者”应该是你的知己或者很熟悉你的人。谈话时你要把握好由闲聊切入正题的时机，培养这样的本能当然很重要，但也有些技术性的规律，比如应仔细观察哪些人加入或退出了谈话圈子，别人对闲聊是否表现出厌烦（这也许正是切入正题的时机），以及自己还有多少时间可以准备，等等。当你要引出新话题时，要尽量引入出一些简单的问题，让人较轻松的加入你的话题，然后再转入较深的话题。介入较深的话题你不妨向经

验丰富的人请教，那样被请教的人通常觉得非常受用。他对这个问题或多或少会了解一些，就会发表他的意见。如果你重视他的意见，就会给他一种他很受用的感觉。谈话过程中，要时刻注意提出新的信息与观点，不要做一个只会点头的应声虫。特别要注意当别人提出他的看法的时候，即使你完全同意他的见解也不要只是点头或是说“再对不过”这样的话。

相反的，你应该提出新的资料或看法。这就像打网球一样要有来有往，即使你球技并不怎么高明，也不能只是静静地站在场上唱独角戏。

要注意每个话题的持续时间，根据话题的价值与谈话人的情趣来确定话题的长短。一般而言，谈话的有趣与否节奏起着关键性的作用。有的时候我们必须给人惊喜或提起别人的好奇心。在此，我们有3种方式调整谈话的节奏，大家可以作为参考：升高或降低音调，加快或减慢说话的速度以及增加或减少情感的成分。通常并不要什么大的改变就能引起别人的注意，你可以注意一些小的细节，这就看大家的临场发挥能力了。

说话的要素

20 世纪的口才大师、英国首相丘吉尔在自己的第一篇口才学论文中曾认真地分析和论证了口才的语言技能问题。他得出结论：口头表达艺术主要有四大要素，而其中占第一位的就是口语的节奏。丘吉尔是深谙口才之道的，他将“节奏”列在四大要素之首，就是因为他切实体会到和懂得口语节奏具有十分强烈、深刻和丰富的表现力。

大自然和人类社会运动形式的可以通过节奏来体现。日出日落，潮涨潮消，花开花谢，冬去春来；而人的起居作息，社会的兴衰更替，更大程度的体现出事物运动形式是有秩序、有规律的变化。所以这个过程所呈现出来的规律、秩序的变化就是节奏。

中国的古代典籍《礼记》中说：“节奏，谓或作或止。作则奏之，止则节之。”还说，“言语之美，穆穆皇皇。穆穆者，教以和；皇皇者，正而美。”

唐代大诗人白居易的名篇《琵琶行》就对琵琶音乐节奏有过绝妙的写照：

大弦嘈嘈如急语，小弦切切如私语。

嘈嘈切切错杂弹，大珠小珠落玉盘。

间关莺语花底滑，幽咽泉流水下滩。

水泉冷涩弦凝绝，凝绝不通声暂歇。

别有幽愁暗恨生，此时无声胜有声。

银瓶乍破水浆迸，铁骑突出刀枪鸣。

曲终收拨当心画，四弦一声如裂帛。

.....

这里的“急语”“私语”“莺语”和“大珠小珠”等就生动地展现了琵琶乐音的轻重快慢及起伏停顿的节奏。

节奏的性质和口语节奏的表现力这是古人早就认识到的了。现代人也常说，“急人快语”，“疾言厉色”，“语重心长”，“听话听声，锣鼓听音”等。这些，也都在无形中说明了口语节奏所具有的感情色彩、形象内涵和动人力量。

一次谈话，一回座谈，一场论辩，一台演讲，一堂教学从头到尾声调高亢不行，从头到尾轻声细语也不好；从头到尾平铺直叙，平淡无奇不妥，从头到尾光怪陆离、危言耸听也不佳。讲话、座谈、教学和演说要想获得理想的效果就要使听众自始至终都能精神饱满和有效地接受信息，以下两点可以起到关键的作用：

(1)通常形式上，讲话语速就应有快有慢，吐字停顿就应有长有短。语音就应有高有低，语调就应有抑有扬。

(2)在表达手法方面，文采就应有浓有淡，风貌就应有俗有雅，信息应有强有弱，主旨应有贴有离，情与理就应有穿插交错，例证与论述就应用不同方面的逻辑格式展开。

口语节奏有如下效果。

一、高亢铿锵的语调催人奋发，快急的语速使人激动、紧张，低沉的语音叫人深思和黯然神伤。或者进一步说，快的语速，重的语音，扬的语调，短的句式，小的停顿，凝练的信息内容，刚健的词语风格会表现出兴奋、爽快、高昂、激动和急切的感情色彩，从而使听众不自觉地受到相应的感情冲击和影响，并产生相应的亢奋、紧张或紧迫等心理。

二、会使对方不由自主地受到相应的情绪感染和影响，并产生相