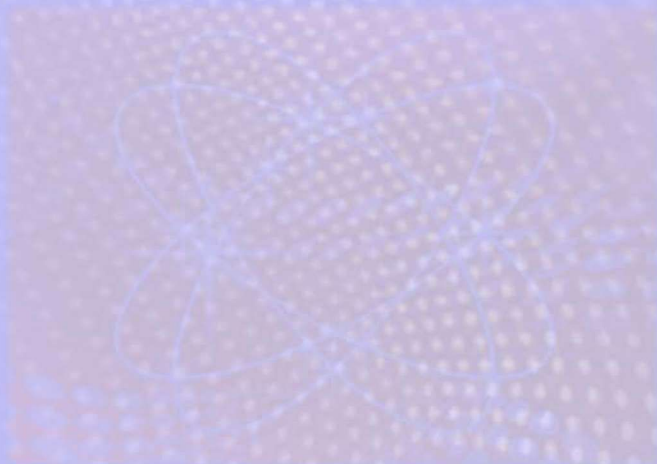


语言艺术知识大课堂

礼貌的语言艺术

邢春如 主编



辽海出版社

语言艺术知识大课堂

礼貌的语言艺术

邢春如 主编

辽海出版社

图书在版编目(CIP)数据

礼貌的语言艺术/邢春如主编 —沈阳:辽海出版社,2008.6
(2011.8重印)

ISBN 978-7-80711-713-1

I ①语…II ①邢…III ①语言艺术—青年读物

②语言艺术—少年读物IV ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第075064号

责任编辑:陈晓玉 于文海 孙德军

语言艺术知识大课堂

礼貌的语言艺术

邢春如 主编

出版:辽海出版社

印刷:北京一鑫印务有限公司

开本:640mm×940mm1/16

版次:2011年8月第2版

书号:ISBN 978-7-80711-713-1 地址:沈阳市和平区十一纬路
25号

字数:1280千字

印张:150

印次:2011年8月第1次印刷

定价:298.00元(全10册)

如发现印装质量问题,影响阅读,请与印刷厂联系调换。

前言

语言是人类最重要的交际工具，人们借助语言保存和传递人类文明的成果。语言是思维工具和交际工具，它同思维有着密切的联系，是思维的载体和物质外壳以及表现形式。语言是符号系统，是以语音为物质外壳，以语义为意义内容的，音义结合的词汇建筑材料和语法组织规律的体系。语言是一种社会现象，是人类最重要的交际工具，是进行思维和传递信息的工具，是人类保存认识成果的载体。

语言是人类的创造，只有人类具有真正的语言。只有人类才会把无意义的语音按照各种方式组合起来，成为有意义的语素，再把为数众多的语素按照各种方式组合成话语，用无穷变化的形式来表示变化无穷的意义。

人类创造了语言之后又创造了文字。文字是语言的视觉形式，突破了口语所受空间和时间的限制，能够发挥更大作用。口才是我们在交际的过程中，口语语言表达得十分准确、得体、生动、巧妙、有效，能够达到特定交际目的和取得圆满交际效果的口语表达艺术与技巧。

口才是一种综合能力，不仅包括语言表达，还包括聆听、应变等多项能力。中国著名演讲家、“新中国演讲事业开拓者”、中国第一位演讲学教授邵守义有一句名言：“是人才未必有口才，有口才必定是人才。”有口才的人说话具有“言之有物、言之有序、言之有理、言之有情”等特征。总之，善表达，会聆听，能判断，巧应对，是衡量口才好与坏的重要标准。

口才并不是一种天赋的才能，它是靠刻苦训练得来的。古今中外历史上一切口若悬河、能言善辩的演讲家、雄辩家。他们无一不是靠刻苦训练而获得成功的。

美国前总统林肯为了练口才，徒步 30 英里，到一个法院去听律师们的辩护词，看他们如何论辩，如何做手势，他一边倾听，一边模仿。他听到那些云游八方的福音传教士挥舞手臂、声震长空的布道，回来后也学他们的样子。他曾对着树、树桩和成行的玉米练习口才。

日本前首相田中角荣，少年时曾患有口吃病，但他不被困难所吓倒。为了克服口吃，练就口才，他常常朗诵、慢读课文，为了准确发音，他对着镜子纠正嘴和舌根的部位，严肃认真，一丝不苟。口才是我们每个人都应该具备的素质之一。说话不仅仅是一门学问，还是我们每个人赢得事业成功常变常新的资本。好口才才会给你开创美好前景，拥有好口才，就等于你拥有了辉煌的前程。

为此，我们特别编辑了《语言艺术知识大课堂》，主要包括交际、处世、礼貌、沟通、谈判、雄辩、演讲、写作、商务、领导等语言的表达艺术。本套书在文字上力求通俗、生动、晓畅，具有很强的指导性、可读性和启迪性，是我们广大读者了解语言表达艺术、增强语言表达素养的良好读物，也是各级图书馆珍藏的最佳版本。

目 录

一、以曲为直，峰回路转

- 1 以退为进，说话棋高一着
- 2 先放后收，语言张弛得宜
- 3 委婉暗示，遇矛盾巧周旋
- 4 借题发挥，巧言暗渡陈仓
- 5 沉默是金，无声胜于雄辩
- 6 旁敲侧击：别把话太明说
- 7 正话反说，变幻说话角度
- 8 双关曲解，真伪意思交织
- 9 借题发挥，一笑巧解难题

二、寻找话题，巧妙布局

- 1 找准对方感兴趣的话题
- 2 透过话题把握对方的思想
- 3 选准话题要及时了解听者的心理
- 4 选择的话题要适应对方性格
- 5 先揣摩对方心理然后说话
- 6 尽量回避或不提敏感话题
- 7 选择话题要注意不同场合
- 8 激发兴趣，制造话题

三、表意曲折，迂中伸直

- 1 话语传神，直在迂中伸
- 2 表意曲折兜圈子
- 3 反弹琵琶用“荒谬放大镜”
- 4 藏锋处鬼神莫测其渊
- 5 颠来倒去用语幽默
- 6 润物无声，美言软说
- 7 巧拉关系，绕弯周旋

四、讲究艺术，话外有音

- 1 庄谐谐说：正事笑着说
- 2 明话暗说：话中还有话
- 3 近话远说：绕弯表心意
- 4 深话浅说：有刺藏棉中
- 5 己话他说：利用他人嘴
- 6 话外有话，款款细语蕴玄机
- 7 迂回劝诱，机智问答服众人
- 8 巧言说服，话外有音生意成
- 9 说话艺术，劝人自有周旋计
- 10 语言巧妙，让人心服口服

五、含蓄隐晦，佯装糊涂

- 1 含蓄隐晦：说话不可太露骨
- 2 生搬硬套：歪理须得歪答对
- 3 大词小用：运词混账寓意雅

- 4 刻意误解：顺水推舟巧应对
- 5 软中带硬：杀硬汉子用软刀
- 6 佯装糊涂：把自己的耳目遮起来
- 7 含蓄点题，巧断是非恩怨
- 8 曲意直陈，说服伟人首肯
- 9 妙语曲说，辩论也有智慧
- 10 隐去直意，曲话说明道理

六、随机应变，巧妙周旋

- 1 步出窘境，以变应变
- 2 委婉化解意外尴尬
- 3 补救失言有学问
- 4 灵活应对别人的奚落
- 5 被羞辱时要把握应对的分寸
- 6 面对纠缠时如何“挡驾”
- 7 摆脱“二难”问题的圈套
- 8 巧妙回避“敏感话题”
- 9 莫触及别人的绝对隐私
- 10 学会在为难时说“不”
- 11 间接指出他人的错误
- 12 记得保全对方的面子
- 13 挽回面子有4招
- 14 学会用语言抚慰他人
- 15 不叫祸患从口出
- 16 此时无声胜有声

七、机智出言，交际有术

- 1 交际中如何实现“平等对话”
- 2 绕过语言陷阱
- 3 避讳一定有方法
- 4 自嘲可以维护自尊
- 5 改变不利局面的几种方法
- 6 你需要应付这几种人
- 7 迅速转移话题
- 8 以变应变的要诀
- 9 机智化解突发情况
- 10 保持稳定的情绪
- 11 把咄咄逼人的话“逼”回去
- 12 小心使用语言的附加意义
- 13 绕远路的会先抵达终点
- 14 巧妙调解他人纠纷

八、巧言曲语，斗智斗谋

- 1 环顾左右，迂回入题
- 2 察言观色，话语投机
- 3 寻找突破的临界点
- 4 心理攻略，妙语服人
- 5 智语巧言，斗智斗谋
- 6 以退为进的策略
- 7 黑白脸搭台戏好唱
- 8 “谎言”有时更有效

9 谈判中的回答技巧

九、以情感人，打动听众

- 1 富有激情，以真情打动人心
- 2 情之所至，金石也能为之所开
- 3 入情入理，尊重坦诚地以情说服
- 4 善于自嘲，营造和谐的交谈气氛
- 5 一语双关，含蓄中透出风趣生动
- 6 驾驭语气，使自己的语言千姿百态
- 7 妙用语调，抑扬顿挫地感染听者

十、巧加赞美，以心换心

- 1 渴望赞美来自人性的本源
- 2 适度的赞美是成功交往的催化剂
- 3 美誉之辞一定要发自内心的诚意
- 4 赞美别人一定要讲究策略
- 5 赞美他人的五种方法
- 6 赞美他人的六个要点
- 7 “高帽子”在交往中的妙用

十一、诚信相求，情到心动

- 1 以诚相求，至诚话语动人心
- 2 以礼相求，别有滋味在心头
- 3 以情相求，感情融洽办难事
- 4 以泪相求，吐露真情遂人意

5 以私相求，语言转换有技巧

6 以跪相求，感天动地难拒绝

一、以曲为直，峰回路转

1 以退为进，说话棋高一着

以退为进的口才，貌似与本意相悖，实际是用退一步的方法，取得优势，而最终说服别人接受自己的意见。

以退为进，比只进不退好。因为通过退可以积蓄更大的进的优势，比平平而进取得的效果更大。

人们一般都有这样的常识，要用拳头击倒对方，如果先伸直了胳膊撞击出去，一定会显的用力不足；而如果先收回拳头，再猛击出去，一定会重重击倒对方。

《史记·滑稽列传》中记载着一则以退为进的论辩好口才案例。

楚庄王十分钟爱他的一匹马，但这匹马因过于养尊处优，太肥胖而死。庄王命令全体大臣为死马致哀，并要用一棺一椁装殓，按大夫的礼节举行葬礼。百官纷纷劝阻，庄王大动肝火，下令谁再劝阻，定判死罪。

宫中有个叫优孟的人，进宫号啕大哭。庄王问他哭什么，优孟说：“这匹马是大王最心爱的马，以楚国之大，什么东西弄不到！现在却只以大夫的葬礼来办丧事，实在太轻慢了！我请求用君王的礼仪来埋葬。”

楚庄王一听甚为高兴，便问：“依你之见，怎么个埋葬法呢？”

优孟说：“最好以雕琢的白玉作棺材，以精美的梓木做外椁。还要建造一座祠庙，放上牌位，追封它为万户侯。这样天下的人就知道，大王是轻贱人而贵重马了。”

楚庄王一听，如梦方醒，说：“我的过错竟到了这种地步！”

优孟说服楚庄王别葬马，不是直言相阻，而是以退为进，先消除了庄王的对抗情绪和排斥心理，最后取得论辩的胜利。

某山区一个小村的支部书记带领群众修路时，放炮炸石砸断了一家农户的梨树。这颗梨树是这家农户的财源，主人揪住支书要他赔。

支书说，秋后一定赔偿，但主人不肯，主人的兄弟一拥而上，把支书好一顿打。村里的党员和群众都火了，要求狠狠整治打人者。第二天开村民会，闹事的人也觉得理屈，准备挨整。

不料，支书开口竟做检讨：“老少爷们，我还年轻，得大家帮扶。哪个活我安排错了，哪句话我说得不对，大家担待，我作检讨。”对被打的事竟一字不提。

后来闹事的人找到支书，当面认了错：“你是为全村，我是为自家，我错了！今后你咋说，我咋干，听你的。”

支书是很懂得交谈之道的。为了开辟富裕之路，他忍下了个人委屈。但是，他的忍让和退缩，不是懦弱，而是一种坚强；同时也是一种方法，一种有效的以退为进的方法。

由此可见，以退为进的交谈方式，是一种有效的交谈策略。它表面是退缩，实质是进攻，退是为了更好的进。就像拉弓箭一样，先把弓弦向后拉，目的是为了把箭射出去。

运用这种方法，要注意几点：

①要知情，知己知彼，方能百战百胜。

②要有度，退要适度，进要有力，有如拉弓，过度则弓弦易断，不够则不能把箭射远。

③生拉硬扯是不能取得好结果的，只有顺应对方的话题和心态，自然而然，顺理成章，才能退得巧妙，进得有力。

2 先放后收，语言张弛得宜

人们通常都具有好奇心，越不让做的偏要做，越要求做的偏不做。掌握这种心理，我们在说话时采取欲擒故纵的手法，先放后收，常能出奇制胜。

1925 年，贺龙任湖南澧州镇守史，他的部下在津市没收了一批英国商人偷运的军火和鸦片。为此，英国驻华大使馆的官员由省政府官员陪同，前来找贺龙交涉。

英国官员傲慢地说：“敝国商人在贵地津市经商，财物被你手下的人抢劫一空，请你处置。”

贺龙不紧不慢地说：“那就请你写一张丢失货物的清单吧。”

英国官员以为贺龙真要追还被没收的走私商品，就一件件写了起来。此时，走来一个军人向贺龙报告，英国人的货里有不少是枪支、弹药和鸦片。

贺龙一听，就对英国官员说：“请你把枪支、弹药和鸦片都写上吧！”

英国官员照办了，还签了名。贺龙接过清单，脸一沉，说：“我正在追查私运这批军火、倒卖毒品的罪犯，想不到你们倒自己送上门来了！你们违反了中国的法令，我要向国际法庭控告你们！”

英国官员张口结舌，狼狈不堪。

贺龙在这里就运用了欲擒故纵法。

这一纵一擒，就像一股奇兵，使傲慢的英国人在放松戒备中上当，最终无可奈何地服输。

利用人们的应激心理，巧用欲擒故纵法，可以达到预期目的。

东汉末年，有个郡守得了不进饮食的重病，专程请名医华佗来治病。华佗给郡守切脉后，既没有开药方，又没有针灸，自个儿不声不响走了。

郡守以为招待不周，连忙送去财礼，请吃酒席。华佗见财礼就收，见酒席就吃，但就是不开药方。

一晃十多天过去了，郡守让儿子去问华佗，而华佗却带着钱财走了，还留下一封信：“无耻郡守，枉活人间。”气得郡守怒不可遏，连声呼叫：“抓住他！杀了他！”

人马分头追了两个时辰，没有抓住华佗，郡守又急又怒，气喘吁吁，大声咳嗽，口吐出一大滩黑血，吐过之后，郡守觉得好多了。

次日，华佗回来，将财礼退还主人，并告诉他：“你的病根已经除掉了。”

华佗利用人的应激心理，先纵他生气，使他吐出淤血，达到了治病的目的。

明朝时，四川有个杨升庵，中过状元。皇帝因他讽刺自己，要把他充军到很远的地方。

杨升庵想：充军还是离家乡近一点好。他就求见皇帝说：“皇上要把我充军，我也没啥说的。不过，我有个要求。”

“什么要求？”

“任去口外三千里，不去云南碧鸡关(今昆明)。”

“为哪样？”

“皇上不知，碧鸡关，蚊子有四两，跳蚤有半斤！切莫把我充军到碧鸡关呀！”

皇帝心想：哼，你怕到碧鸡关，我偏要叫你去！于是下令：杨升庵立即充军云南！

杨升庵利用对方的逆反心理，巧用欲擒故纵法，达到了目的。

美国第三十届总统柯立芝的女秘书，打字时常将标点搞错。为了说服她，柯立芝运用了欲擒故纵法。

柯立芝友善地说：“你今天穿这套衣服很合适，看起来真漂亮！”

因为柯立芝平时很少赞美人，女秘书不好意思地羞红了脸，低着头。然后，柯立芝又说：“你别这么紧张，我只是希望你高兴一下。对了，以后你打字的时候，多注意一下句号和逗号。”

女秘书欣然接受了意见。

从这些故事中，可以看到，说话艺术在于有条有理，对人心思，先放后收，常常顺应了人们的习惯心理，等你把话题转变收紧网口时，别人自然被你的话所折服。

3 委婉暗示，遇矛盾巧周旋

在交际中，处处有委婉，常常用委婉，它可大大增强交际效果，委婉有时实在是妙不可言。

在社交言谈中，富有语言表达能力的人，能够驾驭语言的功力，能够自如地使用多种语言表达方式，不断探求各种各样的语言风格。

谈起《水浒传》，人们便会立即想起那心直口快的“直炮筒”鲁智深的形象。其实，即使是最直率的鲁智深，有时也离不开委婉，说话也有含蓄的时候。电视剧《鲁智深》写鲁智深三拳打死镇关西后，为了逃避官家的追捕，只得削发为僧。剧中有这样一段台词：

法师：“尽形寿，不近色，汝今能持否？”

智深：“能。”

法师：“尽形寿，不沾酒，汝今能持否？”

智深：“能。”

法师：“尽形寿，不杀生，汝今能持否？”

智深：（犹豫深思）。

法师高声催问：“尽形寿，不杀生，汝今能持否？”

智深：“知道了。”

要叫鲁智深不近女人不饮酒，他还能做到，倘要他不杀世间的恶人，实在难办。但此时若回“不能”则法师必不许其剃发为僧，他就无处藏身了。因此来一个灵活应付，回答“知道了”，暗示“不能持”，法师面前过得关，又不违背自己的本意，两全其美。

委婉，或称作婉转、婉曲，是一种修辞手法。它是指在讲话时不直陈本意，而用委婉之词加以烘托或暗示，让人思而得之，而且越揣摩，含义越深越多，因而也就越有吸引力和感染力。

英国有一位传奇式的篮球教练叫佩迈尔。他带领一支大学篮球队曾获得国内比赛 39 次冠军，使球迷们为之倾倒。可是，他的球队在蝉联 29 次冠军后，遭到一次空前的惨败。比赛一结束，记者们蜂拥而至，把他围得水泄不通，问他这位败军之将有何感想。他微笑着，不无幽默地说：“好极了，现在我们可以轻装上阵，全力以赴地去争夺冠军了。”

两度总统竞选均败于艾森豪威尔手下的史蒂文森，从未失去幽默。在他第一次荣获提名竞选总统时，他承认自己受宠若惊，并打趣说：“我想得意洋洋不会伤害任何人，也就是说，只要人不吸入这空气的话。”

在他竞选第一次失败的那天早晨，他以充满幽默力量的口吻，在门口欢迎记者进来：“进来吧，来给烤面包验验尸。”几天后，他被邀请在一次餐会上演讲。他在路上因为阅兵行列的经过而被耽搁，到