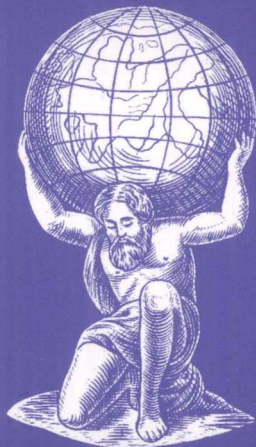


语言

艺术知识大课堂

YUYANYISHU
ZHISHIDAKETANG



邢春如·主编

语言艺术概论

〈下〉

世间有一种捷径可以使人很快完成伟业并获得世人的认可，那就是拥有优秀的口才。

卡耐基曾经说过，一个人的成功约有15%取决于知识和技能，85%取决于沟通、发表自己的意见和激发他人热忱的能力。的确，说话的能力是成功的推动力！

辽海出版社

语言艺术知识大课堂之二

语言艺术概论

江苏工业学院图书馆

邢春彦 主编
藏书章

辽海出版社

目 录

六、曲径委婉，幽默风趣

- 委婉暗示，讲究曲径通幽的艺术 (99)
- 勇于拒绝，该说“不”就说“不” (102)
- 善找借口，堂而皇之巧拒绝 (104)
- 说漂亮话，昭示美丽婉拒人 (107)
- 假装糊涂，言语模糊拒他人 (111)
- 巧兜圈子，扯开话题婉相拒 (113)
- 搭一座桥，巧借他人下台阶 (114)
- 以退为进，棋高一招前景阔 (116)
- 饶人有术，巧思妙语避冲突 (118)
- 应对自如，巧妙迂回破僵局 (124)
- 幽默风趣，魅力无穷人机智 (129)
- 妙语如珠，自我解嘲脱窘境 (132)
- 如法炮制，照猫画虎巧幽默 (134)
- 话语风趣，寓意深刻味深远 (136)

七、神思妙语，余音绕梁

- 说“真”话的“绝”窍 (139)
- 说“谎”话的“绝”窍 (145)
- 说“直”话的“绝”窍 (150)
- 说“隐”话的“绝”窍 (154)
- 说“硬”话的“绝”窍 (159)
- 说“软”话的“绝”窍 (163)
- 说“趣”话的“绝”窍 (167)
- 说“笑”话的“绝”窍 (176)

八、三思慎言，忌语勿说

- 慎言是做人的一种美德 (185)
- 学会用理智控制自己的话语 (188)
- 初次见面尤其需要慎言 (190)
- 留有余地，慎说武断的话 (191)
- 为自己的话语把关的五个要诀 (193)
- 避免不必要的争论 (194)
- 说话中应该注意的各种忌讳 (197)

六、曲径委婉，幽默风趣

委婉暗示，讲究曲径通幽的艺术

葛拉西安说过：“说得恰当要比说得漂亮更好，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，不断探索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，倘要他不惩戒世间的恶人，实在难办。但此时若回“不能”则法师必不许其削发为僧，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，到达会场时已迟到了。他表示歉意，解释说：“军队的英雄老是挡我的路。”会议得以在欢愉的气氛中圆满闭幕。

可见，轻松、微妙、巧妙、含蓄的俏皮话，说得委婉，改变了他在人们心目中的形象，使听众感到他并不是一个失败者，而是赢者，使他在人们心目中留下了不可磨灭的印象。

无论是谁，在生活中都有不便直言之事。青年男女向异性求爱，虽然文学作品中有“姑娘，我爱你”、“小姐，嫁给我吧”、“亲爱的，我向您求婚”之类的直率描写。但大多数人尚无这种勇气，因此常用婉语。如少数民族有些人很崇尚以对歌表达爱意，是很能吸引青年男女双方的感情的。

在社交中，为给人以风趣之感，有人常常运用故意游移其词的手法，曲折地表达了事情的本意，但又没有违反使用语言的规律，收到了预期的效果。

总之，在社交活动中，适当讲究曲径通幽的谈话艺术，会使您魅力无穷。正像格拉西安所说：“说得恰当要比说得漂亮更好。”

勇于拒绝，该说“不”就说“不”

在人与人交往中，“不”字是很难说出口的，因为说“不”意味着拒绝了一位朋友，但真正的朋友是会体谅你的拒绝的。大胆说“不”吧，这样你会活得很幸福。

在人际交往中，常常会有一些人来请求我们帮忙，这是一件好事。当我们力所能及的时候，相信大家都会很爽快地答应下来。但当我们无力达成时呢？在很多情况下，由于人们都有一种怕“难为情”的心理。往往给对方一种不自觉的承诺，当事情无法完成时，经常会得到对方的埋怨。其实我们没有必要给自己制造压力。因为在生活中说“不”是不可避免的。

当涉及到秘密和隐私时，我们必须说“不”。

前美国总统罗斯福在他当海军军官时，一次一位好朋友问他关于美国新建潜艇基地的情况。罗斯福不好正面拒绝，就问他的朋友：“你能保密吗？”回答“能”。罗斯福笑着说：“我也能。”对方听后就不再问了。

在小岛上建立潜艇基地，这属于军事机密，碰到这种情况，惟一的选择就是说“不”。

在商业交往中，一家饮料公司同一家大型超市采购主人进行业务谈判，采购部主人要求这家饮料公司，每瓶进价降低0.1元，因为这家超市每年从这家饮料公司采购

10万瓶。相信这家饮料公司为了不失去超市这个大客户会降价的。如果你是这家饮料公司的负责人，你会怎么做，若提出一个折衷方案：每瓶降0.05元，这样做表明你已承认了对方的降价要求，只是希望别作大幅度削减，这种做法只会让对方得寸进尺。惟一正确的做法是向对方说“不”。因为对方既然每年能销售10万瓶你的饮料，说明你的饮料深受欢迎，也说明该超市从你处也获利菲浅，若失去10万瓶进货，该超市也会遭受损失。所以，你坚决说“不”，他多半会退让的。

在青年男女交往中，如果爱你的人正是你所爱的人，这是一种幸福。但若爱你的人不是你的意中人，或你一点也不喜欢对方，对方向你求爱，你该怎么办？答应对方，愧对自己的良心，这种爱也会成为你的精神负担，所以，惟一的选择还是说“不”。

.....

在生活中，说“不”的时候还有很多很多，朋友之间提出某种非法要求，使你无法接受时，你可以说“不”；当推销员上门推销而你十分忙，无法接待时你可以说“不”；不太熟悉的人向你借钱，而你怕要不回来时，可以说“不”；朋友邀请你外出，而你已有约会时，你可以说“不”.....

学会说“不”是一种心理解脱，它可以使你不必再为某种承诺而深受压力之苦，学会说“不”是一种交际手段，

对方会因为你的诚恳的拒绝而更加信任你、尊重你。学会说“不”也是一门艺术，它可以使对方遭到拒绝而不对你怨恨和不满。学会说“不”也是你的一项权利，当我们被种种“要求”所纠缠时，说出我们最直接的感受，不管对方如何看待，但他都应尊重我们说“不”的选择。

善找借口，堂而皇之巧拒绝

人生就是在不断的拒绝与赞成之中度过的，赞成别人无需技巧，而拒绝则需要采用合适的方法。为拒绝找借口可以避免双方尴尬。

我们避免不了拒绝的发生，却可以在拒绝时采取适当的方法，从而最大限度地避免因为拒绝而树敌。

(1) 以“制度”为借口

某公司的一位普通职员鼓着勇气走进经理办公室说：“对不起，我想该给我涨工资了……”

经理回答道：“你确实应该了，但是……”经理指着玻璃板下的一张印刷卡片不慌不忙地说，“根据本公司职务工资制度，你的工资已经是你这一档中最高的了。”

职员泄气了：“哎，我忘记我的工资级别了！”

他退了出来。几条打印出的制度使他放弃了自己本应得到的东西。他也许在想：“我怎么能够推翻那张压在玻璃板下的印刷表格呢？”这也许正是经理希望他讲的话。

(2) 以“他人”为借口

小李在电器商场工作。一天，他的一位朋友来买 DVD。看遍了店里陈列的样品，他还没有找到令自己十分满意的那种。最后，他要求小李领他到仓库里去看看。小李面对朋友，“不”字出不了口。于是，他笑着说：“前几天我们经理刚宣布过，不准任何顾客进仓库。”

尽管小李的朋友心中不悦，但毕竟比直接听到“不行”的回答要好多了。

(3) 以对方的“言语”为借口

吴佩孚的势力日渐强大，成为权倾一方的实力人物。一天，他的一位同乡前来投靠他，想在他那儿谋个差事儿做。吴佩孚知道那位同乡才能平平，但碍于情面，还是给他安排了一个上校副官的闲职。不久那位同乡便嫌弃官微职小，再次请求想当个县长，要求派往河南。吴佩孚听了，便在他的申请书上批了“豫民何辜”四个大字，断绝了他的念头。谁知过了些时间，那人又请求调任旅长，并在申请书上说：“我愿率一旅之师，讨平两广，将来班师凯旋，一定解甲归田，以种树自娱。”看到同乡这样没有自知之明，吴佩孚真是又好气又好笑，于是提笔批了“先种树再说”五个大字。

(4) 以“外交辞令”为借口

外交官们在遇到他们不想回答或不愿回答的问题时，总是用一句话来搪塞：“无可奉告。”生活中，当我们暂时

无法说“是与不是”时，也可用这句话。另外，你还可以用“天知道”、“事实会告诉你的”、“这个嘛……难说”等搪塞过去。

(5) 寓否定于玩笑中

通过开玩笑的方式来否定，既可以达到目的，又不至于使双方感到尴尬，是一种很好的否定技巧。譬如，你男朋友邀请你“上门”，你觉得时机尚未成熟，不可盲目造访，这时你可以问：“有什么好吃的吗？”你的男友会列出几样东西来，于是你接着说：“没好吃的，我不去。”这是巧妙的玩笑，不仅拒绝了对方的请求，还可避免回答“为什么不去”，真可谓一箭双雕。

(6) 寓否定于感叹中

你的生日，他送你一套衣服，你不喜欢。他问：“喜欢吗？”你若直截了当地回答：“不喜欢，土里土气的，像什么样！”精心挑选过的他此时一定会觉得很伤心。如果答：“要是素雅些就更好了，我比较喜欢浅色的！”这话的表面意思仿佛是：你买的也好，不过如果素雅些就更好了。但表面肯定的背后是一句否定的意思，只不过说得委婉一些罢了。

(7) 寓否定于商量口气中

恋人希望你陪他参加朋友的一个聚会，可你觉得目前不便或不妥。于是你用商量的口气说：“现在没有时间，以后行吗？”显然，恋人此时的邀请有她特殊的意义，等到以

后还有什么意思呢？可你找到这样的借口，她也不好再勉强。

（8）寓否定于推脱中

如果你不想去参加某人的约会，可以礼貌地对他说：“谢谢，下次我有空一定去。”有人想找你谈话，你看看表：“对不起，我还要参加个会，改天行吗？”表面上，你并没有拒绝对方，只是改个日期，但这个“下次”却是没有具体时间限制的，聪明人一听就知道这是在委婉地拒绝，但这比直接说“我没空，不能去”更容易让对方接受。

说漂亮话，昭示美丽婉拒人

在通常情况下如何拒绝别人呢？具体的办法是：用“美丽的语言”来拒绝对方。这样做的好处就在于，虽然对方被拒绝了，但几乎不会留下不快的感觉。

用漂亮话拒绝这种具体的技巧包括以下五点。

（1）抬高对方的自尊心

被拒绝的人之所以会有一种不愉快的感觉，其原因在于两个方面：首先是在于自己的要求没有得到满足，其次是被拒绝者自尊心受到了伤害。对方误认为你之所以拒绝他，是由于你不够尊重他。

人们都有这样的想法：与被拒绝而失去实质的东西相比，更不愿意自己在心理上受到创伤。心理上得到了安慰，

人们也就不会怎么难过了。因此，在拒绝的艺术中，我们强调：在拒绝别人的时候，应该把对方抬高起来，让他的心理上过得去，有一种舒服感。心理上得到抚慰之后，失去的东西也就微不足道了。

抬高对方的办法不是直接地对其进行赞美，而是通过对自己的贬低而抬升对方，这在拒绝别人时是一种很有效的方法。比如，在拒绝对方时，你可以说：

“对于我来说，这项任务太难了，我怕和你合作反而成了你的负担。”

这样，无论这样说是否真实，其效果都要强于直接拒绝。对方知道自己要遭拒绝，也会因为这些话而得到心理安慰，抗拒感也就自然而然地消失了。

由于你故意贬低自己，让对方在自尊心上得到满足，也就不至于使对方对你产生不满和敌意了。

(2) 站在对方立场着想

如果你能让对方感到你拒绝他是为了他好，那么就可以避免拒绝带给对方的不快。

站在对方立场上为他着想的办法，会轻易地将对方的抗拒感消除，使他不会因为遭到拒绝而感到不快。

没有人会拒绝别人的善意，好心会换取别人的好意，好意可以化解对方的不快乐。拒绝时，你就要表达这么一份好意，吹起一阵温馨的风，驱散对方头上的阴云。

但要注意，好意千万要表达好，不能因为没有表达好

而产生较强的副作用。任何事物都是两面的，你应该记取这一点。这不仅仅是拒绝的拖辞和借口，也要有你的真诚感情在里面。

与人为善者，拒人千里之外不会留下余恨。

(3) 取得对方的同情心

向你寻求帮助的人，在心理上首先是认为你比他强的，不管这是不是现实情况。

正所谓“你的窘境远比我轻，所以你应该有能力帮助我”，对方往往会将自己的窘境一一列举，为的就是让你在心理上承认你是比他强的。这种心理必然导致你同情的萌发，此时再拒绝也就不是那么容易了。谁会如此绝情？谁又能面对如此窘境的人心安理得地说“不”？

但你实在是不能帮助对方该怎么办呢？拒绝对方发牢骚？这是绝对不行的，因为这会引起极其强烈的反作用，只有倾听，倾听会让对方的心理得到安慰。对方会因为你的聆听而感到自己的遭遇或境遇令人同情，至少是令你同情的。

然而，在聆听完对方的牢骚后，你不能什么也不做地拒绝，而是要有过之而无不及地向对方发牢骚。这时你就会反客为主，让对方因为你的牢骚反而同情起你来。在心理上他就可能认为这个人也是很忙很烦的。对方产生了这种心理后，你的目的也就达到了，这时即使你提出拒绝，或者你不提出拒绝，拒绝的意思也都表达完了。因为：

“你比对方的状态更差，你已没有能力帮助他了。”

需要注意的是，使用这种方法一定要坦诚，否则会和不多说话，一味拒绝产生同样的效果，令对方不满或不安。牢骚发得不真诚，对方会认为你是有能力而不愿意帮他。因此，你在发牢骚时也要有理有据，把实情融入进去。

(4) 举出实例

有时对方在说话时为了得到你的认可，往往会将特殊现象普遍化和一般化，形成一种共识性的说法。比如说：“一般都……”、“大多数……”、“差不多……”等等利用模糊性语言开头，这样就很有说服力了。

人们往往有“从众”心理，大家都那样，我也应该那样，这是没错的，于是就很容易被说服。

要想拒绝，你就要跳出对方的这种圈子，寻找新的说话点，这样你才可以轻松地拒绝。

比如，上司对你说：“大家今天都得加班，你也留下来加班吧。”这时，如果你被“大家”这个词所说服，你就不得不留下来加班了。而如果你能举出两个不加班的同事，说：“××和××就已经下班了，他们怎么没有加班呢？”

这样，你将上司扩大化的话语再还原回特例上去，也就是表示拒绝的意思了。

(5) 利用转折关系

拒绝不应该在说话一开始就插入“不”，否则会让对方产生相当强烈的抗拒力。既让对方无法接受，也会造成你

们彼此间的不愉快。

尤其是在职场上与上司说话，如果一开始就说“不”，会让上司下不来台，从而使你们的关系恶化。

那么这种不能正面拒绝的情况怎么办呢？你可以采取转折关系的拒绝方式。

也就是说，你首先承认对方的观点，然后再利用转折关系，将话题改换到拒绝上来。这才是你最终的目的。这种办法既保证了对方不会产生强烈的抗拒感觉，你的拒绝之意也表达清楚了。

这是两全其美的办法，一般的句式是“是的，是的……不过”、“是，是……可是”，“对，对……但是”等等，这些句式往往会让对方失去说服的欲望。

假装糊涂，言语模糊拒他人

一般情况下，社会活动中语言表述应力求清楚明白，少用或不用模糊语言，这是对的。但适当地运用一些诸如“大概”、“也许”、“可能”之类的模糊语言会给你的讲话提供巨大的帮助。

在拒绝中，对方提出问题时，你可以不做明确的肯定或否定，而采用模棱两可、似是而非的语言给予答复，搞得对方不知你是赞成还是反对，让人摸不着头脑；或者故意偷换概念、转移话题，不对问题正面回答。这就是拒绝