

# 社交生活中的

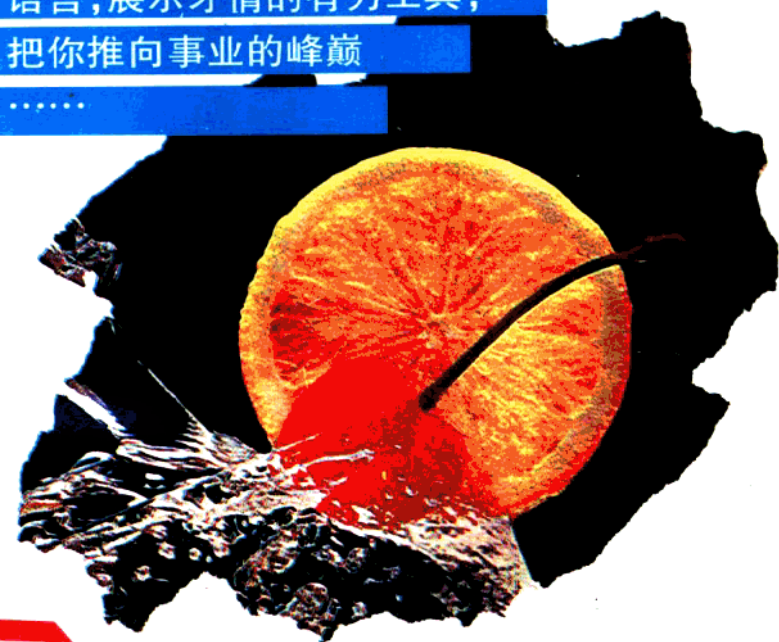
语言,一把锐利之剑,力却三军

语言,一轮炎炎烈日,消融雪峰

语言,展示才情的有力工具,

把你推向事业的峰巅

.....



## 语言技巧

著者:梁书栋

远 方 出 版 社

## 序 言

在高度工业化、信息化的现代社会,随着社会分工的日益精细,人口的日益密集,生活节奏的日益加快,人们愈来愈需要联成一个整体,愈来愈需要进行各种各样的思想交流,语言,这种作为人类交流思想的工具,就愈来愈显示出它的重要性。

我们每个人都应该明白,那种“鸡犬之声相闻,老死不相往来”的思想,是无论如何不能适应高速发展的现代社会的。尽管在生活中,人与人之间存在着各种各样的矛盾、摩擦,但这不能成为我们放弃交流,放弃成为社会一员的理由。语言,这种交流思想的工具,如果运用不当,就会使人产生误解、制造矛盾和摩擦,甚至兵戎相见,这就是不懂如何艺术性地使用语言所造成的不良后果。

本书就使用语言的艺术性,从生活的诸多方面,详尽、细致地阐述了各种场合下使用语言的方法,使人们能够从理论到实践对语言有一个正确的把握,从而更好地运用于自己的生活,使自己逐渐成为一个能言善辩的语言强者,进而成为生活的强者。尽管人们从出生很小的时候就开始学习语言,但是,能够真正会谈话的人在生活中并不多见,原因之一就是缺乏系统的训练和锻炼,本书可为您解决这一问题,帮助您掌握

运用语言的艺术、使您遂入佳境。

一个具有现代意识的人,谁也不会否定语言在生活中的重要性。高山以聚积的泥土显示其巍峨,汪洋以汇合的河水显示其博大,那么,一个人是否有能力,很重要的一个方面是用语言来显现。可想而知,一个从来不声不响,埋头吃草的马,尽管伯乐站在旁边揣摩来揣摩去,还是不能知道它是千里马还是驽马。更何况,在快节奏的现代社会,人们是没有心情去对你揣摩来揣摩去的,需要的是你的一声高嘶,是良马,还是驽马,他自会明白。

社会的进步,同时也是语言的进步。没有一个良好的语言环境,就没有一个良好的社会环境。本书的编写,只是作者对语言探讨的一个开始,朋友,让我们共同努力吧!

# 目 录

|                         |      |
|-------------------------|------|
| 1. 序言 .....             |      |
| 2. 说话的技巧 .....          | (1)  |
| 3. 说话与勇气 .....          | (4)  |
| 4. 说话的要领 .....          | (6)  |
| 5. 如何选择适当的话题 .....      | (8)  |
| 6. 语言与事业 .....          | (10) |
| 7. 称呼的语言技巧 .....        | (12) |
| 8. 表明观点的语言艺术 .....      | (14) |
| 9. 与人聊天的语言艺术 .....      | (19) |
| 10. 消除抵触 .....          | (28) |
| 11. 能言善辩能力的自我训练 .....   | (30) |
| 12. 寒暄的语言技巧 .....       | (32) |
| 13. 与陌生人融洽关系的语言艺术 ..... | (35) |
| 14. 说话与宴会 .....         | (40) |
| 15. 语言与恭维 .....         | (43) |
| 16. 化敌为友的语言技巧 .....     | (44) |
| 17. 提出不同意见的语言艺术 .....   | (46) |
| 18. 抬高自己的语言技巧 .....     | (48) |

|                          |       |
|--------------------------|-------|
| 19. 抬高别人的语言艺术 .....      | (53)  |
| 20. 不受欢迎的语言 .....        | (59)  |
| 21. 谈吐与风度 .....          | (61)  |
| 22. 拒绝的语言艺术 .....        | (63)  |
| 23. 提高信任度的语言艺术 .....     | (70)  |
| 24. 回答意想不到的问题的语言技巧 ..... | (73)  |
| 25. 少说的语言威力 .....        | (76)  |
| 26. 打电话的语言艺术 .....       | (78)  |
| 27. 即兴演说的语言技巧 .....      | (81)  |
| 28. 与下级相处的语言艺术 .....     | (85)  |
| 29. 如何使语言的表达更有吸引力 .....  | (88)  |
| 30. 身体语言 .....           | (93)  |
| 31. 发言讲话的语言艺术 .....      | (96)  |
| 32. 谈判的语言艺术 .....        | (101) |
| 附录:历史名家从语言鉴定人物的方法 .....  | (124) |

## 说话的技巧

没有丰富的知识,就不可能有说话的技巧。

而没有技巧的说话,是无法产生语言效应的。语言效应的高低,是由其自身的文化知识所决定的。

在人们的交往中,说话是一个活到老学到老的课题。有的人一介绍就能象老朋友一样娴熟交谈,有的人虽然彼此都很熟,但还是不知道在一起该说些什么。说话流利的人很受人欢迎,他能够使许多原先不相识的人携起手来,亦能使许多本来彼此不发生兴趣的人互相了解。说话不流利的人,一到要办事的时候,一句有用的话也说不上来,他们在社会生活中处处觉得话不达意,时时感到困窘。于是别人说他是老实人,自己也认为自己是老实人。

实际上,说话技巧的第一步在初次见面时打招呼上,要建立良好的人际关系,有礼貌地打招呼是一个决不能轻视的因素。这在日本是最讲究这个礼貌的,在其他西方国家也很重视。我国是礼仪之邦,其重要性是可想而知的。

打招呼时,必须精神集中,表现出你对他的重视、充满真

说明，眼神的眼睛注视对方，通过这种交流，使对方在不知不觉中打开心扉，并对你产生信赖，从而容易接受你。也可以说这是你获得对方承认的第一步。

此外，要有意识地尽量避免粗俗语言。尽可能不使用引起对方戒备你的语言，多用有定性的语言，可博得对方的信任。因为每个人的心目中，没有比自己更亲近的了，因此还要尽可能多叫对方的名字。只要在乎时的谈话中多训练，你也会善说的。

还要在说话中掌握诀窍，从打招呼到谈话正题，每一个过程都要注意你要说的得体。首先要摸清对方对说话内容所持的态度，然后随机应变。

世界是万物的世界，也是千人千面的，不同的人有不同的说话方式，所以前面所说的技巧不是用一个模式去套住你说话对象的。因此，应对不同的人采用不同的策略

说话的水平高低，是对方给你的定论，这个定论是发自对方的内心世界，也是对方心中接受了你多少的内心世界的真实反应。要想多占据对方的心房，你必须明白对方用什么方式接受你。

对知识渊博的人应少说多听，要不时地给予真诚的赞许，他会认为你是他真诚的朋友。对令人讨厌的人，你要对症下药。实际上只要是人，都有得到承认的愿望，你要多给他们肯定。

对爱炫耀的人，你要顺风吹。对待沉默寡言的人，你应该

一诺千金，真诚相待，对这种人你不可胡来。对性急的人，你应该简明扼要突出重点，开门见山。

善于说话的人，还根据不同的场合变更说话的方式。这也是你必须掌握的说话技巧。在请求别人帮忙时，最好先称赞对方，就能快速有效地达到目的。在背后赞扬他，而又有意让他知道，远比当面赞扬效果大得多。

多多恭维你身边的女性，因为女性对年龄和容貌最敏感。坦诚接受别人的意见，并真诚表达你的谢意。探视病人是彼此关心的最佳表现，但言谈一定注意。鼓励的话是最好的礼物。不欠人还钱，以支出为由，不愿借钱给人，以不嫌钱的苦衷婉言拒绝。

诸如此类，抛砖引玉的说话技巧应该在生活中不断训练，方可收到效果。

## 说话与勇气

要有勇气，要善于观察，要勇于吸取别人的长处，少言而多思，学和用要结合，勇气的存在会产生惊人的语言力量。

人们为了生存，就不断地与各种人打交道，要借助语言来表达自己的思想，可是许多人缺乏这种说话的勇气。

普遍来说，容易心慌，怯场的人，脑神经是非常敏锐的，看他的外表，犹若无所思，其实，内心却思绪翻滚，难以平静。这种人，只要眼之所见，耳之所闻，对外界的一切刺激，无不敏感地捉摸，搅得头脑难得片刻安宁。

如果你也有如此感觉，那么应该树立自信与勇气。

勇气是你敢于说话的一个重要条件，即是征服一切事物的原动力，当然在说话的技巧上也不例外。我们可以发现，有些健谈之士，之所以能够成功地说出心中的意念，除了有丰富的学识外，便是靠自己的勇气。

每个人都有潜在的不同程度的才华，每个人的一生都会遇上某些把他们引向成功之路的契机。但为什么大多数的人总是不能取得成功而庸庸碌碌地度过一生呢？就因为他们的素质中缺少了一个关键的因素，在需要说话的时候没有勇气说出来。

有的人在事业上追求务实，埋头苦干，喜欢把工作做得尽善尽美，但结果还是默默无闻，而国外的很多求职者，把自己说得天花乱坠。我国的很多人却连自己都不能正确介绍给对方，以为隐而不露才有德行，事实上很多人都是这样把自己的才华埋没了。

如果到现在还把自己扣在匣子里，不接受寡言少语给你带来的损失，那你就很难理解语言的力量了。

对于事业上确有才能，但性格软弱，说话勇气不足的人，追求语言魅力的愿望一旦被点燃起来，他的事业就会显出截然不同的面貌。

没有勇气说话的人另一种原因是自我封闭的心理造成的。过于沉重的历史负担和种种无形的陈规陋习，使许多人误认为冷淡和不显露感情是成熟的标志，生怕讲了过多的话，让别人把自己看成永远长不大的孩子。

没有勇气讲话的人不仅使我们的生活变得寂寞、沉重，而且使我们一度拥有的友谊随着时光的流逝而淡化。可天性活泼、奔放、有讲话能力的人根本就不刻意追求力争老成的效果。不爱讲话，也没有勇气讲话的人，总是装出一副老于世故的外表和麻木不仁的面孔。

有所作为的人都是能言善辩的人，只要你遵循以下原则，加以训练，你会成为有所作为的人。

首先，你要信任别人。

其次，你常对自己说“无所谓”。

最后，你要敢于冒一些小的风险。

## 说话的要领

一个有讲话能力的人，应当是有清晰的思维逻辑和表达能力——口才的人，纲目分明，经纬有度。

我们既然打开了话匣子，那么怎样把握说话的要领呢？这也是我们日常生活中常常遇到的事情。

第一，要把握说话的语调。说话的语调起着调节语言色彩、锦上添花的作用。中央电视台节目主持人赵忠祥是世界公认的语言大师，他能把我们无法描述的事物说的出神入化，细致入微，让你觉得他描述的事物真是棒极了，语调之优美，让你忘掉自己的存在，觉得世界是这样美妙。当节目结束时，你感觉到自己还在其中。每每有时间过的真快，节目太短的感叹。据说在赵忠祥主持的动物世界之前，也曾有其他人尝试过，但效果不佳，让人乏味。

通过以上的比较，我们明白谈话中，每句话都要注意有高有低，有快有慢。你应该常去参加一些演讲比赛，看看那些演讲者是如何运用语言色彩的。

第二，要正确运用修辞，人说话总要带一些修饰词语来加

强你说话的力量。比如：谈到风景，就要借助形、色、声来描述。谈到人，你要说美好的，就要常用聪明、恬静、热情、好客、直爽、勤奋等来修饰你的语言。如果你说不好的方面，诸如动摇、自私、保守、狂躁等来装点你的语言。

我们在讲话时，最难把握的就是这一点，有人总爱用单调的语言修饰一切语言。比如“解决这个问题的问题，是个问题，这个问题如何处理还是个问题……”这就显得乏味，使听者疲倦。要不就是“这个……”的没完没了，其实用叠句的时候，除非是要特别引人注意，或特别要增强语调语言中的力量时，才使用得着，平时，这种习惯应避免才好。凡事都要适可而止。

第三，千万不要不懂装懂，滥竽充数，就在一次年终总结会上听一位书记讲话，该厂是一个生产二极管和三级管的专业厂，书记说“……以后我们不仅要加强生产二极管、三级管的技术力量，还要准备生产一级管的技术力量”台下轰堂大笑。有人在讲话时冠以技术性很强的字眼，实质上这类问题，就是你准备得很充分，也很难找到和你有同样兴趣的谈话对象。要不就显得你太装腔作势了，误认为你有意在他面前炫耀才学。

字为文章之衣冠，言语为个人学问品格的衣冠。有些人衣貌堂堂，看上去高贵华丽，但不开口还可以，一开口，则满口粗话。

记住了上述三个要领，就不愁你的语言没有吸引力了。

## 如何选择适当的话题

观察和你对话的一方,正确判定其关注的是什么,这样去选择恰当的话题。

与人谈话最困难的,就是应该谈些什么话题。关于话题,最普遍的误解是:以为只有那些令人兴奋刺激的才值得一谈,因而便苦苦搜索,想找一些怪诞不经的奇闻,惊心动魄的事迹,或是令人神经错乱的经验,以及最不平凡的情形。这一类话题,虽是一般人听起来最有趣的,能够在谈话中讲出这样动听的事件,无论听的人,或是讲的人,都是一种满足。但这类事情到底不多,有些轰动性的新闻,不用你来讲,别人已经听过了。因此,你以为那些最不平凡的事情才值得谈,那你就会经常觉得无话可谈了。

其实,你不必为此而担忧,人人都有这种感觉,只要你掌握以下的一些知识,你就能找到合适的谈话题目了。

在每个人看起来,这世界上最最重要的人就是他自己,他所喜欢听的,当然是别人提起他的光荣的事情。因此说,最好的话题是谈对方最美好的事情。

这种谈话方式可以用在已经认识了的人身上。如果是初

次认识的人,你不了解他的嗜好和最关心的事,那么任何话题都可以做为良好的开头资料,比如谈足球、谈房子、谈股票,谈食物,与女士谈流行服装,谈美容等,一般情况下,很快就能用日常生活中的话题,判断出他最关心的话题。

某项报告显示,70%以上的人爱谈自己关心的事,你只要记住这个规律,保证会打开对方的心扉,如此一来你一定会在对方心中留下美好的印象,使他觉得你是一个非常热情,大方的人,是一个很“合得来”的人,只要对方对你有了信任感,你们就可以无话不谈了。

在日常生活中,我们常会遇到一些人,谈话的中心爱说自己关心的事,自己以外的事不爱谈。

如果实在找不到其他话题,你也可以直接向对方询问尊姓大名,哪里人,从而可以引发对他籍贯的某些风土人情,秀丽河山的赞美,从而拉近彼此的距离,更进一步地交流感情,发展友谊了。

## 语言与事业

一个事业有成的人，应当是一个优秀的语言艺术驾驭者，很难想象，一个语言的白痴能成事业上的成功者。

假如你是一位事业家，你可能原本没有察觉到你的说话艺术是上流的。如果你还没成为或想成为事业家，那么请您认真地照我所讲的来做试一试。

事业的成败，往往取决于某一次关键性的谈话。不敢说话的人，实际上是心理发育不成熟。一般来讲，人们在初次交谈时，大家都有轻微的恐惧心理，事后感到自卑，如果不加调整，长期下去自己与社会之间会掘下一道心理鸿沟，影响正常的社会活动。

很多人不敢在公众场合讲话，是由于自己缺乏相应的知识、说话技巧和经验，而产生对自己的不信任。其实，成就事业者，却是善于总结人生的人。如果你能在人多的场合下锻炼自己说话，你就具备了成就事业的语言基础。

在事业上，如果没有应付一切的口才，你的事业就会受到非常大的损失。提高自信心是说话能力得到训练的第一步。如

果你唯唯诺诺,优柔寡断,缺乏自信,必定会丧失远大志向,不敢超越环境的自我,那么你的生活必定暗淡无光,越是巴望奇迹来拯救你的生活;越是不敢创造奇迹,生活中美好的事物历来和敢于正视现实,迎接挑战的人结伴而行的。

成就事业的口才要求,大致是以下几个方面:不要封闭自我,过于紧张,不敢说话,要树立信心,天生我才必有用。

遇上一些比较严肃的谈话,也不要害怕,很多重大转变都是在这种气氛中决定的,在这种时候,你要尽量多去了解对方的真正意图然后调整自己的思想,达到目的。

## 称呼的语言技巧

在社交中,由于每个人的职业、性别、年龄不同,所以,就有了对应的称谓,正确恰当的称谓,可以消除认识和交际过程中的陌生感,增进了解,密切关系。

### 1. 不要老是“您”“呀”“您”。

初次与人见面,在开始时要称呼对方的姓“+”名“+”职务,一字一字地说得特别清楚。在谈起来以后,慢慢熟悉了,就可以把名字去掉,要称呼姓“+”职务。比如“王总经理,你说得真好……”如果对方是个副总经理,你可以省去那个副字,但若对方是总经理,就不要为了方便把总字去掉,而变为经理。姓“+”职务,既表示尊重对方,又很亲近,对方听着耳顺,谈起来也就轻松自如。如果对方是知识分子,没职务当然就是姓+职称。

### 2. 不要一带而过

在交谈过程中,称呼对方时,要加重语气称呼完了停顿一会儿,然后再谈你要说的事儿,这样能引起对方的注意,他会认真听下去。如果称呼得很轻又很快,有一种一带而过的感