

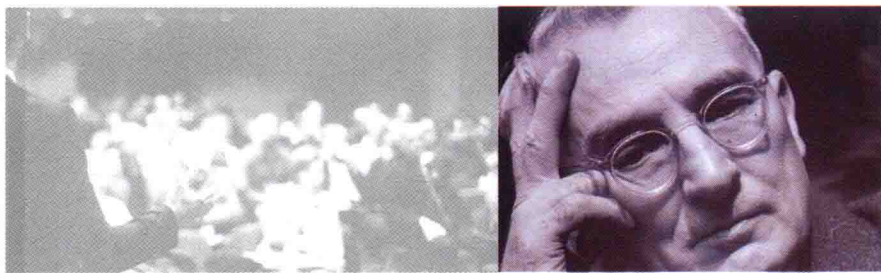
20世纪最伟大的成功学励志经典

THE ART OF LANGUAGE

语言的艺术

一个人的个性和有效说话的能力，在许多情况下，比哈佛的文凭更加重要。
能够站在众人面前从容不迫、侃侃而谈，将使你前途无量。

许荣富 / 著



最具影响力、超实用的口才读本

良好的语言沟通能力，就是一种最好的表达方法，它能够促进人与人之间的友谊，也能够促使一个人在与人交往过程中处处受到欢迎。

你只要往自己的周围望一望便会发现，没有哪种商业、社交、政治、事业，甚至社区里的活动，能够离得开走向前台开口说话。

——卡耐基

天津出版传媒集团

 天津人民出版社

20世纪最伟大的成功学励志经典

THE ART OF LANGUAGE

语言^的艺术

一个人的个性和有效说话的能力，在许多情况下，比哈佛的文凭更加重要。
能够站在众人面前从容不迫、侃侃而谈，将使你前途无量。

许荣富 / 著



天津出版传媒集团

 天津人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

语言的艺术/许荣富著. --天津:天津人民出版社, 2018.7

ISBN 978-7-201-13258-7

I. ①语… II. ①许… III. ①语言艺术 IV.

① H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 073497 号

语言的艺术

YUYAN DE YISHU

出 版 天津人民出版社

出 版 人 黄 沛

地 址 天津市和平区西康路35号康岳大厦

邮 编 300051

邮购电话 (022) 23332469

网 址 <http://www.tjrmcbs.com>

电子信箱 tjrmcbs@126.com

责任编辑 刘子伯

装帧设计 孙希前

印 刷 香河县宏润印刷有限公司

经 销 新华书店

开 本 710×1000毫米 1/16

印 张 15

字 数 120千字

版次印次 2018年7月第1版 2018年7月第1次印刷

定 价 39.80元

版权所有 侵权必究

文綉
瀚錦

古人云：“一言而兴邦，一言而丧邦。”又有“三寸之舌，强于百万之师”之说。说话大至关系国家的命运，小至影响普通人的生活状态，由此可见语言的重要性。

会说话的人可以建立良好的人际关系，使自己赢得主动，左右逢源，轻松达到预期的目的；而不会说话的人则不能与人进行有效的沟通，往往坐失良机，甚至把原本不错的局面搅得一团糟，很难出人头地。所以说，是否会说话有时也能决定一个人的命运。

古巴比伦有一位国王，有一天晚上，他做了一个奇怪的梦，梦到自己满口的牙齿都掉光了，什么都吃不了。醒来后心情十分糟糕，担心是什么不祥的预兆，越想心里越不踏实。于是，国王命人请来了两个解梦人解梦。

国王问他们：“为什么我会梦见自己满口的牙全掉光了呢？这代表着什么？是不是会有什么不好的征兆？”

第一个解梦人听后解释道：“国王陛下，这个梦的意思是，在你所有亲属都逝世，一个不剩地全部死去以后，你才能死。”国王一听，本来就心情不好，现在更是勃然大怒，觉得这话十分晦气，命人将他杖

责二百之后赶出王宫。

接着又问第二个人：“你呢？你的解释也和他一样吗？”第二个解梦人说：“不，国王陛下，您的这个梦的意思是，您将是您所有亲属当中最长寿的一位！”国王听后，立即露出了笑容，直夸这位解梦人有学问，并命人赏了一百枚金币给他。

其实两个人明明说的是同一个意思，但是最后却是一个被国王杖责赶出皇宫，另一个受到嘉奖。这就是会说话和不会说话的区别。

生活中，许多人并不是败在能力上，而是败在了说话上。有很多人，或是心地善良或是能力过人，却往往因为不会说话，得不到大家的赏识与认可，一直碌碌无为。明明想帮助别人，却可能因为表达的不好，让别人觉得是施舍与瞧不起；明明有个绝佳的方案，却因为向领导表达不清，让领导觉得毫无价值；明明工作做得很好，却因为汇报工作缺乏技巧，得不到上司的器重与信任；明明是很好的合作商机，却因为不能打动对方，致使谈判破裂……

在这个高速发展的时代，无论是生活还是工作，会说话都是十分重要的。从应酬到闲聊，从谈判到说服，从交友到恋爱，无不需要说话的能力。有的人似乎总是一帆风顺，生活上事事顺心，事业上节节高升，还常常有“贵人”相助。然而也有一大部分人，只能看着前者哀叹自己时运不济、命途多舛。其实，没有永远的运气。可以讲，与其说前一部分人的成功是他们的运气好，倒不如说他们会说话，知道怎样说话可以更好地达到自己的目的，做起事情来自然得心应手。而另一部分人，与其说一直“霉运当头”，倒不如说他们不会说话，不懂得怎样说话，甚至可以说，许多成功的机会，就是被他们胡乱说话给说跑的。

没有天生的口才大师，只有经过训练才能成为说话高手。语言是一门艺术，必须尊遁一定的方法和话语技巧。

本书引用卡耐基的许多理论和观点来诠释语言的艺术，都是卡耐基思想的精华所在，对于那些渴望提高自己的说话艺术，从容地站在演讲台、谈判桌等一切需要说话的地方展现自己风采的人们来说，这是一本极具参考价值的书。

不要再犹豫了，请翻开这本书，让充满智慧的口才技巧帮助你获得成功，开创幸福的人生。

第一章 敢于开口，培养勇气和自信 / 001

说话的艺术 / 002

正确认识自我 / 004

成为一个优秀的谈话者 / 007

自己制造交际的机会 / 010

培养自信 / 012

借助别人培植核心 / 014

训练说话的胆量 / 017

大胆开口的诀窍 / 020

第二章 改变你的语言表达习惯 / 023

修炼自己的口德 / 024

不当面指正别人的错误 / 026

使对方保住面子 / 029

可以随口喊出对方的名字 / 032

勇敢的承认自己的错误 / 036

避免争论，反驳别人最令人反感 / 038

让对方感到他很重要 / 042

张弛有度，说话不拖泥带水 / 044

第三章 培养优美而令人愉悦的谈吐 / 047

拿自己开开玩笑 / 048

热情赢得对方的合作 / 051

称赞最微小的进步 / 054

无休止的争论没有赢家 / 057

为对方的情绪考虑 / 060

批评别人前先自我批评 / 062

管住自己的舌头 / 065

建议而不是发号施令 / 068

第四章 善于倾听，赢得真情和信任 / 071

一切都从聆听开始 / 072

有时做听众效果会更好 / 075

听的三种特征 / 078

倾听的五个层次 / 080

给对方制造说话的机会 / 082

用倾听化解危机 / 085

倾听也是一种说服 / 088

掌握插话的技巧 / 090

第五章 提升语言策略，巧妙说服他人 / 093

耐心，耐心，再耐心 / 094

以利益为说服导向 / 096

给人一个好名声，看结果如何 / 098

站在对方的立场看问题 / 100

从双方都同意的事情说起 / 103

不要错过表示诚意的时机 / 106

懂得退才能更好地进 / 108

利用权威和角色说服对方 / 111

找到对方的弱点 / 113

第六章 练好幽默力，一语胜千言 / 115

幽默的人更具魅力 / 116

树立幽默的个人形象 / 119

拒绝的话可以说得幽默些 / 121

用幽默平息他人的怒气 / 123

借助幽默的力量获得成功 / 125

尴尬瞬间，巧用幽默来解围 / 127

第七章 勇敢登台，克服怯场 / 131

克服演讲紧张的 10 个技巧 / 132

如何祛除不必要的紧张 / 134

轻松克服怯场 / 137

情景预设提升自信 / 141

化紧张为动力的方法技巧 / 145

克服自卑的心态 / 147

恐惧是可以征服的 / 149

第八章 有备而来，才能游刃有余 / 153

做好准备是成功的一大半 / 154

让演讲成为一场故事会 / 157

你的亲身经历才是最好的素材 / 160

精彩的演讲源于深入的思考 / 163

抓住任何一个练习机会 / 167

避免伤害他人的自尊心 / 170

增加词汇的储存量 / 173

第九章 满足需求，与听众产生共鸣 / 177

考虑听众的意见或担心 / 178

了解听众的心理要求 / 180

保持和听众的视线接触 / 183

热情感动听众 / 185

抓住听众的注意力 / 189

把注意力转化成兴趣 / 191

让听众进入情境 / 193

让听众乐于接受的其他方法 / 197

找到听众的兴奋点 / 201

第十章 有效说话，让你的演讲更具生命力 / 205

演讲中有声语言的表达技巧 / 206

改变语调强化表现力 / 213

充分发挥语言的感染力 / 216

用表情变化表现情感状态 / 218

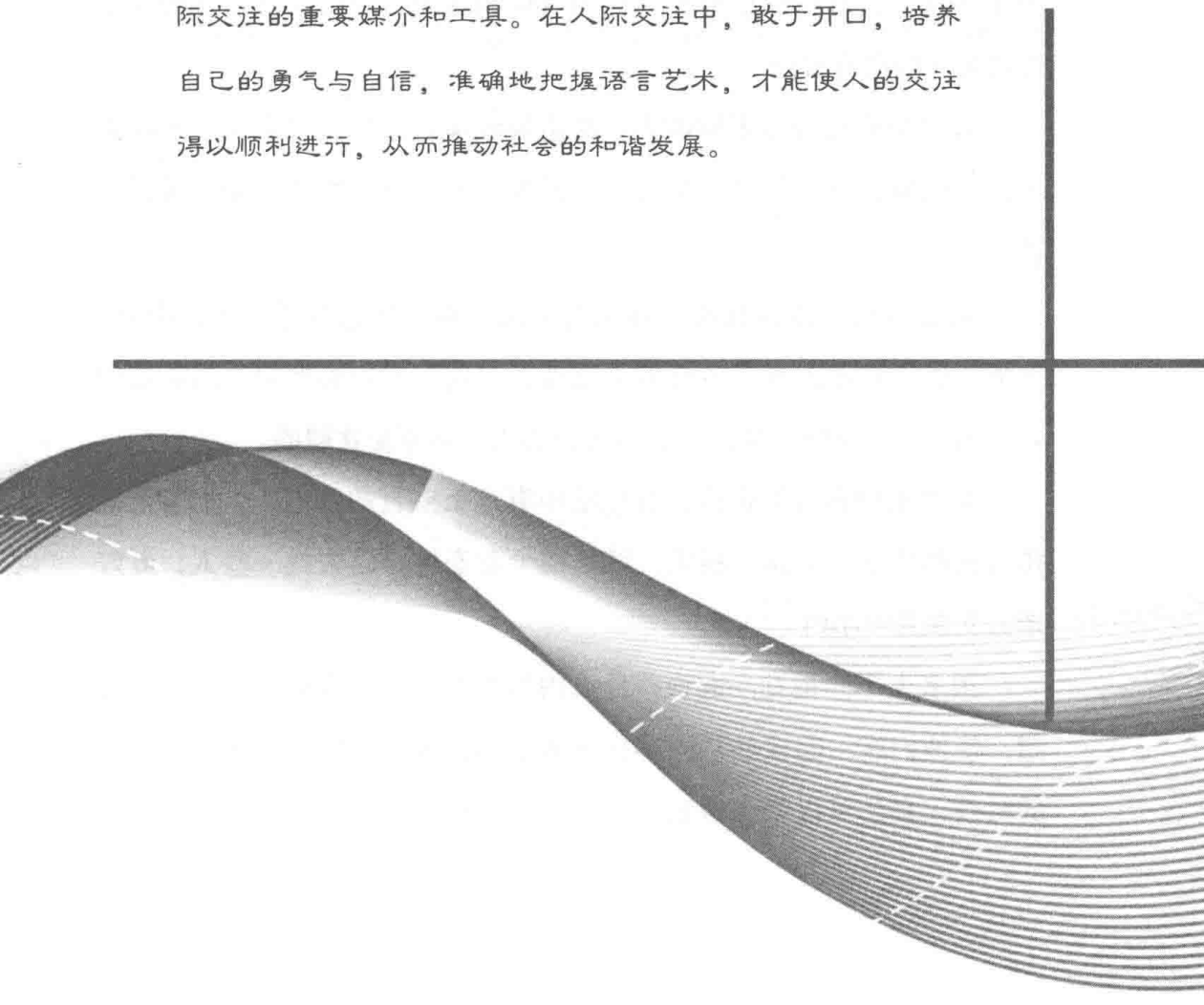
演讲站姿方法 / 220

巧用手势增添演讲气势 / 222

用眼睛和面部表情来表达自己 / 225

第一章 敢于开口，培养勇气和自信

交往是人类特有的活动和存在形式，是人们之间的共同活动和互相交换其活动所展开的社会关系的统一。语言是人际交往的重要媒介和工具。在人际交往中，敢于开口，培养自己的勇气与自信，准确地把握语言艺术，才能使人的交往得以顺利进行，从而推动社会的和谐发展。



※ 说话的艺术

言语是思想的衣裳，它能完全地表现出一个人的品格。一个粗浊或优美的品格，在粗浊或优美的措辞中会自然地流露出来。

一个人虽然不一定能完全说出自己，但很多时候透露自己的内心。在不知不觉中，在有意无意间，在别人的眼前，他往往以每一句话描绘自己的轮廓与画像。

言语是一种严肃的东西，有口才的人决不会滥用它。同时也劝你不要强求别人听你的话；如果别人不愿意听，最好还是住口不说。因为或许对方对言语的重要性有相当深刻的认识，所以无法乐观地接受你所表达的所有言辞。

自以为永远说得不够的人，必定导致多言多失。长舌头与头脑简单往往结成亲家。如果一个人能说得少又说得好，那便是懂得说话的艺术。

人心不同，各如其面。各人的生活经验、思想情感，千差万异。如果不能很好地跟各式各样的人交谈、讨论，我们必然陷于孤陋寡闻自以为是了。孤陋寡闻而又自以为是的人，是不受欢迎的。

似乎很少有人知道谈话在生活中有这么宝贵的价值。人们常常安排自己的生活、工作、娱乐，可是很少会安排自己去找一些人，好地去交谈几个小时。

很多人不知道在一起谈些什么内容更好，也很少替客人们互相介绍，使他们在—起谈些共同感兴趣的事情。人们也没有想到，在必要的时候，自己可以带头谈起一个所有客人都会有兴趣的话题。在拜访

人的时候，人们往往穿得很整齐，可是对于见面之后应该讲些什么，却模糊得很。有许多人不但没有随时和别人谈话的心理准备，事实上，他们简直有点害怕谈话，甚至觉得谈话是一件很讨厌很麻烦的事。有的人害怕遇见陌生人，见了比自己地位高一点的人，他们不但害怕，而且还有点儿害羞。如果遇到不得不参加的会议时，他们坐在那里，除了举手表决以外，什么事也不做，他们既不能站起来反对，补充自己同意的意见，也不能反驳，批评人们反对的意见。

为什么人们表现出这样的状态呢？可能是因为从小缺乏集体生活，对人太不了解；也可能是因为曾经有过几次失败的谈话经历，为了避免再次失败，索性就不肯开口；也可能是误解了“多做事，少说话”的真意，把不说话当作一种美德；还有可能是受到了“祸从口出”这个成语的影响，觉得不说话是一种保护自己的安全之道。

卡耐基认为，一个人若既没有擅长于辞令的才智，也没有缄口不言的判断力，那是一件可悲的事。

※ 正确认识自我

卡耐基非常重视“自我实现”(Self Concept)，即自我观。他认为“自我观”是决定人们各自行为方式的重要因素。每一个人，无论是聪明或愚蠢，他的表现都是与其当时的“自我观”相符的行为。没有人会去做一件在当时他认为与自己的身份、年龄、性别、能力以及他本身任何一方面不相宜的事情。就像穿衣服，你会选择和你的年龄、职业相称的服装，讲话时会选择和与自己身份相称的词句，外出吃饭也会选择与自己的社会地位、经济能力相称的场所……总而言之，每个人都会依照他的自我观点，来决定哪些事他可以做，哪些不可以做，或是该怎样去做好一件事情。因此别人也就能根据他通常所表现出的行为，对他有所了解和认识。

如果某一个人对于自己各方面的认识，都和实际情况颇为接近，可以说他有着比较正确的“自我观”，那么他所表现的行为自然会很恰当。一般情况下，人们在自我认识的过程中，总是或多或少的存在着一定的误差。一个人之所以不易于建立正确的自我观，往往是因为许多方面的品质不能直接衡量，而间接得来的认识又不十分可靠。

卡耐基认为，当一个人走入人群，不能很清楚地表现自己独特的一面，这个人的个人形象明显存在缺憾。缺乏个性化的特质很难引起别人的注意，当然更谈不上与人成功沟通了。

卡耐基认为，自我认识也是了解他人的欲望与行动最有效的方法。如果你能够正确地认识自我欲望、动机与情感，并由此推测别人，你便能够了解他人的欲望、动机与情感。只要你具有洞察自我的能力，

你就可以这么想：“既然我对这件事会有这样的反应，我相信对方一定也是如此。”例如，你的面前有一盘很好吃的蛋糕，你很想吃，这时你就可以推论，坐在你身旁的那个人同样也想吃那块蛋糕，于是你就可以分一半给他。相信他在高兴之余，一定也会因被你猜中了心事而对你表示出由衷的佩服。

想要真正了解自我，必须养成与自己“对话”的习惯。需要提醒的是，这里所说的与自己对话，不是指单纯地将目光转向自己。

相信你也曾注意到，平常人们在做事时若身边有其他人在，所表现出的态度便会和一个人独处时不一样。还有，有些人总是会对别人的事情过分介意，总是过度担心自己在公众心中的形象，总是认为自己的表现不够理想等，这些都是他们没有做到和自己好好“对话”的缘故。

要怎样才能做到与自己良好“对话”呢？你只需每天抽出一点时间就可以了。当你一个人独处时，你可以把自己此刻的感觉、感情、想法等在心中一一过滤，检视一下自己的心态是否正确、是否平衡，这就是与自我进行“对话”的最好方式。

想要更好地与自我对话，就必须正确认识所谓的“自我”。每个人都有两个自我。一个是意识中的自我，另一个是无意识中的自我，而平时的一举一动、一言一行，几乎全部是在无意识的自我控制之下进行的。看清无意识中的自我，并与自己“对话”，就可以了解自己真正在想些什么？自己的性格倾向是什么？怎样做才会使自己心安理得？出现障碍时，最主要的原因是什么？该如何待人处事等。如果这些你都能做到，那你就是真正了解自己的人。

接下来要做的是设法了解自己在别人心目中的形象。在现实生活中，虽然大家都迫切地了解自己，但有些人却认为真正看清自己

是件很可怕的事，尤其难以接受自己在他人心目中的形象受毁，一旦有人当众指责自己的缺点，他们就会不由自主地产生恨意，油然升起对此人的厌恶感。所以，在很多情况下，人们都不会主动指出他人的缺点。

卡耐基认为，在这种情况下，你可以向亲人或较亲近的朋友询问你在他们心中的形象，听听他们对自己各方面的看法。当然，对于别人的指责，我们应该冷静地接受。不过，只向亲友讨教显然是不够的。所以，应尽可能地多掌握一些有关自己特性方面的认知，这样准确性会高一些，能更清楚地了解自己，从而提高自己的沟通能力。