

《林语堂的说话之道》

图书基本信息

书名：《林语堂的说话之道》

13位ISBN编号：9787550220416

10位ISBN编号：7550220417

出版时间：2014-1

出版社：北京联合出版公司

作者：林语堂

页数：215

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《林语堂的说话之道》

内容概要

文学大师的语言艺术，言传身教的沟通秘籍。我国人对于说话的态度，最高的是忘言，但如禅宗“教人将嘴挂在墙上”，也还免不了说话。本书详细介绍了说话的技巧与优点，将会读者如何说话、如何演讲才能达到最好的效果，使人信服。拥有一流的口才其实很简单。

《林语堂的说话之道》

作者简介

林语堂，福建龙溪人。原名和乐，后改玉堂，又改语堂。中国现当代著名学者、文学家和语言学家。1912年入上海圣约翰大学，毕业后在清华大学任教。1919年起先后赴美国、德国研究语言学。1923年获博士学位后回国，先后任教于北京大学、北京女子师范大学、厦门大学。著有《吾国与吾民》、《风声鹤唳》、《生活的艺术》、《京华烟云》、《武则天传》、《苏东坡传》等作品。

《林语堂的说话之道》

书籍目录

代 序

第一编 怎样说话

第一章 说话是一件难事

第二章 给人家一个好印象

第三章 同意人家的主张

第四章 要有自己的立场

第五章 要开发别人的话机

第六章 怎样和人家辩难

第七章 怎样说规劝人家的话

第二编 怎样演讲

第一章 勇气与自信力的培养

第二章 如何做好演讲的准备

第三章 如何吸引听众的注意

第四章 演讲的内容

第五章 演讲的姿势

第六章 演讲的开头和结尾

《林语堂的说话之道》

精彩短评

- 1、前半部分关于说话有学到，后半部分演讲有点繁琐了。改天整理一下主要观点牢记一下。
- 2、实用
- 3、有些论点反复说，但是林语堂的文学功底可见一斑
- 4、只看了前面说话的部分
- 5、例子太多，没耐心看下去，感觉看下目录就行了
- 6、林老不愧是文学学家，讲的内容贴近生活又易于接受，很好的书，值得反复斟酌学习。

《林语堂的说话之道》

精彩书评

1、一：关于说话1.原因：能说不等于会说，有娓娓动听和锋芒锐利的区别；有让人和眉飞色舞头昏脑涨的区别。所以：要张开眼睛说话，简而言之就是要有眼力界。对得意人不说失意话，对失意人不落井下石。这应该是现在常说的情商高。对情商高的一种解释就是：“能及时明确的捕捉到他人的想法和心情状态，进行现场调节，也包括自我的调节，以达到现场和自身的和谐。这是拥有善于做调节的能力，比如很会说话，不随便得罪任何人，又不虚伪无逻辑，这个调节的态度并不是基于自己本身的想法以及事件的真实情况，只是为了打圆场维持相对的和谐而做的。”代表人物是井柏然，学习之。要了解说话的基本特点，重视和锻炼自己在面对面交际时，表达的准确性，话题可以多变。善用语调、轻重音、语气词以及表情和姿态来完善自己的表情达意。2.原因：会说不等于能让人悦服。说话的态度和技巧不可忽视。所以：要懂得“至诚足以感人”，说话要有中肯的态度，不浮夸也不虚假，诚挚得让对方感觉到你真正是为他考虑的，那你的话语才能进到他心里。说话要有信用，做不到的事情不要说得太满，说到要做到才能取得别人的信任，那么你说得话才有分量。要会察言观色，和张开眼睛说话是一个道理，要注意对方的言辞和仪态，可以主动去贴近别人的话语习惯从而减少交流障碍，比如对方只会说方言，你也会说的情况下就用方言和他交流，会给对方带来心理的舒适感。如果对方已经很不耐烦或生气。说话也很严肃了，就不能再嬉皮笑脸或者随随便便，而要端正态度，帮助他积极解决问题，适当用语言来缓解气氛。反例：《花儿与少年》中许晴和郑爽关于分帐篷的那段，郑爽的不会察言观色。态度要温雅和善，一味得愤怒、针锋相对等态度解决不了问题。所以当别人对你不友善的时候，要学会忍耐和修养。要有恰当的幽默，调侃打趣有时可以缓解窘境，使人发笑的时候又启人心智体现智慧。幽默应该是尖锐而不刻薄，俏皮而不直露，充满情趣

1、《林语堂的说话之道》的笔记-第69页

社会愈是进步，人事也就愈是繁复，真理的探求也愈是迫切我国的读书人，大都有着几个很深的毛病：

第一是思辨力不清楚。凡是碰到一件事，古人怎么说，他也就怎么相信。别人所说的话，不知道拿来细细地分析一下，找出一个所以然来，只是囫囵吞枣、糊里糊涂地过去，因而许多的问题，就不能有一个彻底的解决。就是科学上也是这样，所以我国人对于科学上很少有大贡献。这种现象，纯粹是由于没有追根究底的习惯所致的。而造成这种习惯的原因，最大的是：一是因为我国的论理学不发达；二是因为我国的辩论术不讲究。

第二是只会读书写文章而不会说话。这种弊病，有着三个重要的原因：一是旧时文言并不一致，读书是读书，说话是说话；二是读书人对于辩论很是轻视；三是社会不需要口才。

第三，我国人事事主张退让，终以少管闲事、少惹是非为妙，因此真理泯没，是非颠倒，也就很少有人去管它了。有些人心里明明知道是应该怎样的，不过因为和人家去辩难，这是一件十分讨厌的事，因此退一步就算了，自己甘心屈服，让人家去占优胜；有些：的人心里也明明知道是应该怎样的但是他以为真者自真、伪者自伪，尽管他人怎样的会说，尽管他人能够以辞乱理，但对对真理是依然无损的，我何必要和他去争辩呢？这种没有争论的精神，使得国家的政治和学术上受到了不小的影响。

第四，我国文人，向来只是读四书，什么么国家社会、什么世界概置之不理，因此对于常识方面很是缺乏。因为缺乏常识多多做罗所以对人辩论就感到讨厌，就自己甘心退一步了。

一、不要使人家的心理先存一个“不”字

“一滴蜜所能捉得的苍蝇，比一加仑毒汁所捉得的苍蝇还要多。”这是一句真切的话。有很多的人，在和人辩难的时候，一开头便很鲁莽地发表了些极易引起人家争吵的言论，一下便声明了他的主张，并说明他的主张是那样坚决，没有一些可以改变的余地，要人家完全抛弃了自己的主张而来赞成他的意见，结果这争辩常常会弄得不欢而散，没有一个人被他说服了。

你要明白，你一开口就惹恼了人家，这是一个绝大的错误他们的眼睛虽然对你注视着，然而，他们紧闭着的嘴，暗暗地已在牙齿后面说着：“不不不”这一个“不”字的反应，那是一种最难克服的障碍。因为当一个人说出“不”字的时候，所有他的自尊心都需要他坚持到底；也许后来他自觉那个“不”字是错误的，然而，他的自尊心却不允许他改变过来。他已经说出了，他就只好坚持到底了。

我们开头和人家辩难，就得使人家对你往顺的方面去想，那是极端重要的。善于辩论的人，开头获得了人家许多“是”的反应，使对方的心理顺序，顺势地向前移动。到了后来，对方即使要说出“不，来也就无法可说了。

在心理学上是十分明显的，当一个人说“不”字的时候，而且他的本意确实如此，在心理和生理上比讲其他的任何字所费的力都要大。他的全身组织—内分泌腺、神经和肌肉—都收缩在一起成为拒绝的状态。整个脑细胞的组织，都准备好了拒绝接受。反过来，当一个人在说“是”字的时候，他也是丝毫没有退守的作用的，身体上的组织是向前进的，是起了准备接受的开放状态的。因此，在开头的时候，如果我们能使人家在心里多多收获几个“是”字，我们的建议，便容易博得人家的注意，于是我们的辩难，便也容易得到胜利。

这个“是”的反应，本来是一种极简单的技巧，可是，大多数的人都把它忽略了。一般的人，开头辩难的时候，总是要使自己的意见和别人相反，那才显出了他的主张的重要和高贵来。一位激烈分子和一位守旧派谈论一件事情，他立刻会使这位守旧的人发怒。事实上，他使人家发怒了，对他有了什么好处呢？如果他仅仅只想把人家惹急一下，他自己便可以觉得心里舒服的话，那就不必说了。但是，如果他要想完成一些什么的话，他这样干真是可以称之为笨蛋了。

我们在开口的时候，先使人家的内心存了一个“不”字，那么，你将费尽了神仙的智慧和忍耐，那才能把人家否定的意见改变过来。我们为什么不当心一些从容易的方面着手，反而去走不容易走的路呢？

我们怎样在开头的时候就获得所希望的“是”的反应呢？

这是十分简单的。林肯曾经说过：“我一开始就能获得辩论胜利的方法，就是首先找出一个对方所赞

成的共同的立场”真的，这是与人辩难而获取胜利的一个必要的条件。

二、不要攻击人家的短处

说道人家的短处，这是最易惹起人家的恶感的，而且也越出了辩难的问题之外，使辩难不能得到结果，这是辩难中最犯忌的。

我国古代有句格言，叫作“静坐常思己过，闲谈莫论人非”。人是每一个都有着他的尊严的，而且谁都对他的尊严要出全力来维护。你在闲谈的时候，私下论人长短，人不知道则已，如果知道了当然会对你大不满意。和人家辩难，越出了辩论的中心问题而去论到人家的短处，或者竟然谈到人家的私德上去，这不是对人家当面予以极大的侮辱吗？这样，怎会不使人家和你发生冲突呢？

三、语句要有力

怎样说话，才能使语句有力呢？

第一，你应该少说道歉的话。“谦，美德也，过谦则怀诈。”

第二，你的态度应该要诚恳。

四、拿出真实的凭据来

你花了九牛二虎之力和人家争辩，你是吃力辩，你是吃力而不讨好的。聪明的人，他是无论如何不肯这样干的。因为为，你去和人家争辩，只有更增加了人家的倔强，不会改变变了心情而来同意你的。在开头的时候，你应该向人家表示同情，使人家和共同站在一条线上，然后你再举出事实来，也不必不必争辩，你自然是得到了胜利了。

“事实胜于雄辩”，这句话是不错的，你何必去花了九牛二虎之力涨红了脸去和人家辩难，你应该搜集有力的凭据而让人家自己去下判断，这是轻而易举地获取胜利的一个方法。

五、找出一个共同点来讨论

我们与其涨红了脸去和人家辩难，我们为什么不用解说的态度、商讨方法去解决呢？所以，我们即使和人家辩难了，请你记请你还得要平和静气，去找出共同点来商讨，切不可紧握了拳头，这是要注意的。

六、正面辩难不如侧面进击

和人家辩难的方式很多，但是，应用侧面的进击，实在比正的辩难易于收功见效。因为正面的辩难，便是向人家当面挑斗家是准备要向你反对的。你用了侧面的方法，表面上好像是并不面人挑斗，所以并不准备着向你反对。待到后来对观察到你的攻击，即使立刻回头来向你反对，然而，因为没有准备的缘故，说不定受了你致命的打击，他就得到完全的失败了。

七、有信心

辩难是双方的语言交流，在不同的场合应合应该有不同方法，比如只有两个人的范围；只有几个人的范围；有众多听众的大范围。只有两个人时，可以采用委婉的语言，以规劝的方式为为好；在几个人的小范围时，把规劝和驳斥相结合为好，也要给对方留面子；在大范围时，以驳斥为主，当然语言可以委婉，也可以幽默，因为！有众多的听众，自信心在此时显得尤为重要。

有些问题容易弄得清楚，有些问题一时很难辩论清楚，如果你有充足的自信心，在言谈话语中，在语调上、在措辞上、在气势上、在体态上，甚至在服饰上，如果都能显示出自信心，听众就会对你有好感，你的谈话他们会爱听，会更多的去加以思考。如果你填六点都实现得很好的话，这无疑寸你辩难取得胜利题目常有帮助的。相反，从一进场你就有些萎靡不振，也许你没睡好觉，也许你没准备好，也许你不舒服，这种情况下，你最好取消辩难，因为，你首先就给人一个不自信的样子。如果你非要参加辩难，你必须迅速调节自己，虽说不能像一头好斗的雄狮，也必须意气风发、斗志昂扬，显示出一股必胜的气势，这样听众才对你有信心。

八、辩难的方法

辩难，用现在的语言表示就是“辩论”是有方法可寻的要想有效地进行反驳，必须做到三点：

- 1，要正确地引出辩论对手的话；
- 2，要明确地指出对手的话错在哪里，不能有丝毫的含糊；
- 3，要说明对方谬误的危害或严重后果。

这三点是反驳过程，有两条反驳途径：一条是破坏性反驳途径；一条是建设性反驳途径。破坏性反驳途径就是破坏对方论据或论正的真实性有效性或意义；建设性反驳途径并不直接毁坏对方的论据和论证，而是设法证明你与对方完全相反观点的成立。

反驳时，可反驳对方的论点、论据和论证方式，也可结合起来同时进行反驳。应当注意的是，驳倒对

方的论证方法并不表明就驳倒了对方的论题；同样，驳倒了对方的论证方式，也不等于驳倒了对方的论题。也许是对方的逻辑上出了问题，也许是论据推不出论题这部分主要谈论的是你到底要驳斥什么，必须十分明确。那么，怎么驳斥呢？有几种类型可依：第一种是演绎反驳，就是应用演绎推理的形式进行反驳；第二种是归纳反驳，是根据一系列具体事实驳斥对方的论题和论据；第三种是直接反驳，是引用真实判断直接指出对方论题虚假，比如指出与对方相反的事实以证明对方的论点是错误的，或由对方的论题推出一个或一些结论来，证明它与事实或常理相违背；第四种是间接反驳，先证明对方论论点的方法判断和反对判断是真实的，然后根据矛盾律推出对对方论题是虚假的。反驳是论哪特殊形式，需要遵守论证的规则

2、《林语堂的说话之道》的笔记-第一章 说话是一件难事

自己要乖巧：说话不要专门从正面去表现，可以从侧面、反面或是夹缝里去表现，这便是一种说话的技巧。

张开了眼睛说话我们在说话的时候，最要紧的是不可闭着眼睛瞎说。虽然在说话的时候，谁都没有把眼睛闭着，可是你虽然张开着眼睛，但如果没有把事理看得清楚，或是没有把说话对象的态度认清，环境认清，这说话仍旧是等于闭着眼睛一样。讲到做人的道理、处世的经验，最好我们是闭着眼睛，人家做好做歹完全不关我的事，俗语讲“风声雨声不吱声，度此一生；国事家事不问事，平安无事”，那我就不会惹出是非来了；可是说话则不然，你闭着眼睛，是非就在这里弄了出来。

3、《林语堂的说话之道》的笔记-第61页

如果有几个朋友，大家聚在一室中谈话呐中只有一个人人口若悬河地滔滔长谈，其他的着，这就不嫩淇为谈话好像一个人是传教士或是演说家，其他的人只是听众而已。人是每一个都有着他自己的发表欲的，

阻挡人家的发表欲，人家一定对你不高兴，你不会得到人家的同情的，你为什么要这样地做着傻事呢？你不但应该让人家有着发表意见的机会，你还得设法引起人家的话机，使人家感觉到你是一位使人欢喜的朋友，这在你是只有好处而没有害处的。如果你愿意和人家疏远，暗地里遭受着人家的白眼，你只须在和人家说话的时候，专门讲述你自己的话，不要听人家所讲的，而且也不要给人家有说话的机会。社会上这种人是很多的，有许多的名人还免不了这样。但是，你愿不愿呢？如果不愿的话，你就得要开发人家的话机。

一、用赞美的方法

我国的格言虽然有一句叫作“与人无可说话处切勿强寻闲话来说”，然而我们要免除亲朋的枯坐无聊，有时候“闲话也是少不了的。我们的谈话，可以从闲话中去引出正经话来的，我们不妨用“闲话”来做引子，所以闲话并不是不可说的。我们说着闲话，有时候因为不会说话，闲话也会说不出的。我们如果用一种赞美人家的方法，可以引起对方方开动话匣子来的。

我们要把对方的话机引起来，当然还得认识对方的地位，对政客应该谈政治，对商人应该谈商业。你谈错是不要紧的，而且可以因了你的谈错，引起了他的话机，这也是常有的事。当他谈了以后，你如果再给予两句赞美的话，那他一定眉飞色舞，更是滔滔地说个不停了。

说话不必一定要用“今天的天气”做开头，比方对方所做的成绩，或是对方所穿的初良等，都是可以用作赞美而引起人家的话机

的。一个女人，穿了一套新制的相侵，你可以从她服装的式样以及颜色方面去加以赞美；你就引起了她的话机，她将会说起衣料的价钱，哪家裁缝所制，现在顶时髦的服装是怎样，某人近来做了些什么新装，她自己还想做一件什么。唠唠叨叨，自然会说出一大篇话来的。所以，赞美的方式是从各方面可说的，没有一定的死板的定型的规矩，只在你自己神而明之的随机应变，随时活用而已。

二、用疑问的方法

要开发别人的话机，设疑作问，也是方法之一。在这你开发了人家的话机，而同时你还可以得到不少的知识。

三、诚意关心人家的谈论

很专心地倾听对方的谈论，这无疑可以启发人家的话机，还可以在合适的地方插一些话，主要是询问不懂的问题，对方可以做河解答。这既表示对对方的尊重，也利于清楚了解对方谈论的真意。所以，诚意关心人家的谈论，并不是敷衍，也不是只为开发别人的话机，还可以了解不少的知识，使谈话愉快。

四、投其所好

如果你虽然了解了对方的职业，但有的人不愿意谈自己职业范围内的事情，就会使这个话题无法展开，也无法引起对方的话机。相反，如果你了解对方的所好那就不同了，既然是所好，对方一定喜欢，一定有说不完的话题，他谈论时一定会眉飞色舞、滔滔不绝你听着对方愉快的谈话，又长知识，不时地再发问，不是件很高兴的事吗？

从“今天的天气”到对方喜欢的内容，这中间会有个过程，所以要因势利导地加以引导。在谈话中要善于发现对方的所好，他感兴趣的东西，要敏捷、机智，这当然是指和对方并不太熟悉；如果是很熟悉的朋友，可开门见山地让他谈论某个话题。

应该说，巧妙地投其所好，其本身就是一种艺术，能够灵活地运用是很不容易的，尤其在谈话中就更容易。如果你送给某人东西，了解了他的所好之后，按所好送上就可以了，事情也就完了。而谈话则不是这样，他滔滔不绝地谈她的所好，而这对你并不一定是所好，如果是，当然很好；如果不是，你了解这方面的知识很好；如果既不是你的所好，又不想了解什么，那你么，那你就忍受了。他的高兴也许建立在你的忍受之中，他会觉得你是一个非常可爱的人，是他最好的朋友，因为“投其所好”是对对他最好的恭维和赞美。你的忍受，使你在朋友心中获得好感，还是值得的。

4、《林语堂的说话之道》的笔记-第33页

你不应该耗费了许多宝贵的光阴去和人家争辩，更不应该蓄志争辩来破坏人家的自尊心。要是你自己觉得有什么吃亏的地方，能够谦让的，还是谦让占的好。你与其因为和一只狗抢路走而被它咬一口，倒不如让它先走过去的好，因为，如果你被它咬伤了，就是你把它打死了，也是于你的伤口没有丝毫补益的。

我们为什么要和人家发生争辩？起因是由于彼此的意见不同。为了意见不同而发生争辩结果是很容易彼此结下仇恨来的。我们在社会上生活，朋友是多一个好一个，冤家是少一个好一个。我们为了些小小的事情发生争辩，这便是减少朋友增加冤家的一个办法。

一、谁都为尊严而自卫

“你常常逞着你自己的情感去攻击人家的错误，这是不对的。你的朋友，他们都感到你不在的时候是十分快乐的，因为，他们觉得你知道的较多，所以没有谁敢对你说话，为的是怕被你反驳得哑口无言。你想这样你将失去你的朋友，你将不会比现在知道的更多了，实在，你知道的也仅仅是一点而已”每一个人都有着他的自尊心，如果你对他所说的话能够表示同意，这就是尊重他的意见；他在无形中把自己高抬了，而这抬高他的便是你，自然他对你十分高兴的，他愿意和你做朋友的。反过来，你不能对他表示同意，这显然是你站在和他敌对的位置，你是他的敌人而不是友人，他能不和你为难吗？所以在说话的时候，这一点我们是应该要加以注意的。

二、爱好争论者是傻子

我们当然要拥护真理，我们当然不可以牺牲了真理去服从用怀合理的主张。然而，你在某种场所，虽然表面上你是牺牲真理而去同意了人家，实际上对于真理也并不会有了丝毫的损害。到了合适的时候，你可以把你的主张再提出来，人家就会同意你的主张，因为真理毕竟是真理，表面上牺牲真理，只是避免当面和人家争议，不做傻子

“真理是真理，你对的终究是对的，你时的被派不是，根本害于真理。你为什么为了一些小事而去和人争辩，即使你争辩而得到了胜利，在你有什么好处呢？你是多了个冤家而少了一个朋友了。况且，当时他又根本没有来请教你，你又何必定要去为他指正：无得友；你为什么不要落得做一个好人，保全了他的面子呢？”

三、批评人家不好是无益的

对人家批评，只是使人家竭力掩饰错误而已。此举不独有关于被批评者的颜面，抑且足以引起了被批评者的反感。

四、训斥人家也未见得有什么好处

“忠言逆耳”这是古代的名言。世界上不会真有“闻过则喜”的“圣人，所以你率直地去告诉人家的错误，人家是不会向你感谢的，因为你伤害了他的知识、判断、高贵以及自尊，使他当面受到了难堪，他不但丝毫不能改过，反而因羞怒而引起一种反感来了。

五、冷冰冰的面孔是无益的

和别人谈话，不管是同意人家的主张，还是不同意，都不能采取一张冷面孔。谁也不愿意和态度冰冷的人谈话，即使是出于某种无奈非要谈，在心底里已经产生了一种反感，这样的谈话能有什么好的结果呢！

与人交往、谈话无非有两种人：一种是早已熟悉的人，如亲人、朋友和同事；一种是陌生人。和陌生人谈话第一印象是日常重要的，它的好坏直接关系到谈话的结果，良好的第一印象，才能顺利谈话，发展关系，取得成功。

六、这并不是阿谀

尊重人家的意见，不去和人家作无所谓的争辩，处处同意人家的主张，这样的态度，似乎是阿谀人家，有失自己的体面的。实在，这并不是阿谀，因为阿谀是近于欺骗，虽然一时能够获得成功，但终究必定要归于失败的比方，为了某种的势利关系，不妨向人卑躬屈膝，或者，投人所好，拿着东西作礼物，使人家心满意足而给我某种利益，这就叫作阿谀。我们同意人家的主张，目的不过是在避免无谓的争论。人家不对我表示同情，我是不高兴的；我们推己及人，我们就是不去给人家不高兴，我还是有着我自己的立场的。

5、《林语堂的说话之道》的笔记-第47页

说话不应该一味地去迁就人家，自己的立场是不能泯没的。虽然说我们为了要免除和人家的冲突而同意人家的主张，然而，这同意是有着相当的限度的，如果在万不能同意的时候，当然是不能同意的。比方说我有一位为非作歹的朋友，他的主张是杀人放火，我非他的同道，而且我知道他的主张是不利于大众的，那么，我自然：不能同意他的看法。虽然我对他不能同意，而且也没有能力为之纠正，但我为了友谊的关系，应该使用委婉的言辞，不使其触怒而忠告善导，这才是对的；万一我做不到这一步的时候，那么，我只有严守着我自己的立场，只好对他避而远之。

我自己有着我自己的主张。我自己的主张，还得要人家来同意，然而我怎样才能使人家来对我表示同意呢？

一、怎样拒绝无礼的请求

你对人家的无礼要求，你不妨由委婉的言词来予以同情，须知你这不过是一种同情的表示，你并不因同情而就破坏了你自己的主张。

二、多言无益

三、用不同的方式来再三申述

四、使人家有回忆的价值

每一个人，都有着他的自私心。他们所感兴趣的，主要的还是在于他们自己。我们与人谈话，还是要抓住对方的心理，否则尽管你说着，人家并不一句句入耳，你讲过之后，所讲的是些什么，人家也就早已忘掉了。

不过，你一面要抓住对方的心理，同时也不要忘掉了你的立场。

五、学会运用拒绝语言

在交往过程中，如果遇到对方的要求不是合理的，为了坚持自己的立场，就要加以拒绝。拒绝是要冒风险的，拒绝还要使对方愉快这很难，这与拒绝者的态度和语言表达方式有着密切的关系，比如：“不”、“不行”、“办不到”、“不知道”、“没有”等冷冰冰、硬邦邦的词，必然会增加对方的不满和不悦的感觉。反之，诚恳的态度，恰当得体的语言，可以减少对方心中的不快或失望，有时还可以使对方理智一些，得到对方的谅解和理解，把对方的失望和不悦减少到最小的限度内。

要想坚持自己的观点，可以根据不同情况、不同场合，采取各种各样的办法，比如：可以以笑代替拒绝；可以装聋作哑可以拖延、推托；可以用委婉的语言，但留有希望；可以晦而不露，避实就虚；可以采用高雅纯正的语言，幽默的方式；可以多讲别人的长处……总之，无论采取何种方法，都必须用满腔的热情，不要将对方冷落；以求获得对方的理解，坚持自己的观点，使彼此的友谊之：树长青

6、《林语堂的说话之道》的笔记-第12页

说话的态度应该怎样？

一、语语中肯：

“至诚足以感人”；

二、言必有信：

一个人说话，第一要有信实。如果言而无信，便是给人家一个坏印象。

三、察言观色：

说话是一种态度，必须要注意对方说话的态度。

四、态度要温雅：

一滴蜜所能捉得的苍蝇，比一加仑毒汁所捉得的苍蝇还要多”这是一句十分可靠的老话。对人说话，态度温和和，这就等于是蜜；态度傲慢，或是语调中带有训诫，这就等于是毒汁。

本来，我们说话，态度是应该谦和温雅的，如果我们把满腹的愤怒向人家发作了一回，虽然我们的怒气可以渐渐地消失，心里可以感受到舒畅，可是，你自己是舒畅了，但人家就寸你刷良了吗“满招损，谦受益”，这是我国的古训，说不定你会因此而受到了损失呢！

我们对人说话的态度要温雅，可是人家对我的态度并不温雅，那怎么办呢？

在社会上，有着不少的人，因为因为人家对他说话的态度不好，所以也用不好的态度去对付，结果，弄成成两方都仇视起来，甚至好友也变成冤家了。但也有不少的人，无论论人家对他说话的态度好与不好，他都是用了温雅的态度来应付。到了后来，他还是得到了最后胜利。

五、说话要幽默：

幽默能使人发笑，但却是启人心智的笑，是智慧的闪现。幽默能表达说话者的思想感情和人生态度；能反映出说话者的温和与宽容；是说话者表情达意的一种巧妙技巧。

幽默中也包含着讽刺，但是总有一种含笑的启示和智慧的火花，并且要诙谐有趣。前苏联心理学家普拉图谱夫说：“幽默在欢笑背后隐藏着对事物的严肃态度而讽刺却在严肃的

幽默的特点是尖锐而不刻薄，俏皮而不直露，蕴藏着说话者温厚善良的气度和高超的语言艺术。幽默可分为三个层次：听了别人的话能笑，说明这个人是正常人；自己能讲笑话，让别人笑，说明此人有幽默感；能够自己拿自己开玩笑，此人有希望成为幽默大师，因为自嘲是幽默的最高品位列宁指出：

“幽默是一种优美的、健康的品质。”

创造幽默最重要的因素是有限的语言，造成一种包含复杂感情、充满情趣而又耐人寻味的意境。可利用荒谬对比、设置悬念、反转突变、认同认识造成幽默意境。

六、说话要委婉：

人们在谈话中，有时因为环境、气氛、心理等因素，有些内容不便直接说出来，常用婉转的语言来表达。俗话说就是转着弯说，这样可以避免给对方造成不良刺激，破坏谈话的情绪，甚至会使谈话无法进行下去。委婉又称婉曲、婉转，即说话者不直说本意，只是用婉曲含蓄的话来烘托暗示。

委婉和含蓄是紧密相连的，并月花言巧语，含糊其词是因为它既不是为了哗众取宠，耍什么花招；也不是语言不清，态度不明，让人弄不明白什么意思。它是一和嗜于智慧、独具魅力的表达技巧，是为某种需要而采用的办法。有时可以把问题模糊，或用别的词替代，或暗示，甚至可以闪避。培根说：

“含蓄和得体，比口若悬河更可贵。”说明某些问题，适应某种场合，只有含蓄委婉的说话，才能使对方接受。

委婉谈话的关键在于知识或智慧，其最重要的方法是以不伤害对方为出发点。巧妙回答，不但在外交场合需要，在生活中也同样需要。

七、让人家有说话的机会

倾听本身就是一种无言的赞美和恭维。

八、最好让人家先说话

你如果碰到一个问题，不假思索，就把你的意思冲口而出，自然其间难免会有一些错误，人家对你所留的印象，不过是一个鲁莽的粗汉而已。如果你让人家先说，然后你再把人家不周到的地方来加以修正，这就显出了你是有深谋远虑细心思考的人了。虽然人家先说的话你未必一定能够修正，但也未必一定要你修正，总之，你这样就给人家留下了一个好印象。

7、《林语堂的说话之道》的笔记-第86页

谁都不肯承认自己是坏人。天下的人，大都只有见到人家的不好而没有见到自己的不好的；天下的人，也只愿听人家的不对而不愿听自己的不义。你对人说着称赞的话，听者可以眉飞色舞，扬扬得意地对你十分高兴；你如果说着训诫或是劝导的话，听者大都要掩耳而走。所谓“闻过则喜”，恐怕只是理想的人物而已。

一、先赞誉后劝导

我们要对人说话规劝的话在未说之前，先来给人家一番赞誉，使人先尝一些甜，然后你再说上规劝的话，人家也就容易接受了。

二、没有人爱听命令的

对人家用命令式的人是傻子，规劝人家的话，最好是要用商量的口气的。

三、要给人家留些面子

当面指摘人家，这是当面使人难堪，谁都爱自己的面子，所以谁都不甘受人当面的指摘。“人非圣贤孰能无过”然而有了错误，多方遮掩，这也是人之常情。人家要把他的过失遮掩，我却来把人家的过失暴露，这是谁都要恼怒的。我们要规劝人家，所以与其当着众人之面向之规劝，还不如只有他一个人的时候来向之规劝；因为人人都是要面子的，当众规劝，就是当众指摘人家的错误当众损人家的面子；只有他一个人的时候向他劝说，虽然他知道错误被人捉到，面子很有关系，但因知道的人只有你我两人，面子还不致怎样的大损，心里也就舒服了许多，也就容易接受了你的劝告。两人在一室之中发生冲突，被人辱骂，甚至破坏名誉地辱骂，人家心里当然不高兴，也会用同样的态度来回敬你，但事态不致闹大。如果你在报纸上辱骂人家，这就是当众损人家的面子人家就要向你提出法律诉讼来了。所以，我们向人家规劝，终得要顾全人家的面子，这是最要紧的事。

四、自己来负担错误

叫人家要改正错误，这是人家不乐意接受的。如果我们用了婉转的口气，把错误的责任自己来负担那么，人家就很容易接受了你的劝告，立刻把错误改正了。

五、用鼓励的方法

鼓励是劝人的一种好方法，你只要向人说起他所具有的一点点，那么，蕴藏在他身体内的巨大力量，便也使用出来了。

六、用激将的方法

鼓励人家，这是正面的劝导，激将便是反面的劝导。我们向人家作规劝的话，正面的鼓励，正如给人家吃糖一般，使人乐于接受；然而，反面的激将，倒也并不像给人吃药，正如给人家吃酒，使人可以突然兴奋起来。

什么时候用鼓励的方法？什么时候用激将的方法？这话不大容易肯定不过，对于一般人，你用鼓励的方法，你是可以得到效果的；但你对那富有血气的人，你用了激将的方法，更易获得较好的效果。因为每一个人有着他的好胜心，宴会时的吃酒，吃到酩酊大醉，这就是被人激将成功的。

人们的心理，都是好胜的，看到人家最高的成绩是多少，我就拼命地努力，准备打破这最高的纪录。

我们要劝说人家，当奖励和斥责都失去了效力的时候，这激将的方法，那是不妨仿来用一下的。

七、使人不自暴自弃

你要规劝人家上进，切不可把人家上进的路打断了。

八、平等待人尊重对方

人都是有自尊心的任何人都无寸无刻不在维护自尊。俗话说人的心灵很像花朵：开放时会承受柔润的

露珠；闭合时会抵御狂风暴雨。我们规劝人家，实际上就是让他的心灵开放。但是，被规劝的人往往用闭合来抵御我们的语言，来保护他的自尊心，他并不认为瀑的为关我们送的是雨露。所以，要想不损伤他的自尊心，平等待人是百重要的一点。规劝人家，很容易使自己站在比别人高的位置上；本质上，也确实比别人高，因为你自己觉得比别人的观点正确这才能劝人；如果觉得比别人低，也就是观点不正确，那还要劝什么人呢？所以，劝人的人实际上的位置应该是高的，但这种高，在劝人时是不能表现出来的，只能摆在和被劝人平等的位置上，这不是伪，而是方法上的需要。只有当被劝人觉得你尊重他了，设身处而这么劝是处才地也在为他着想，他才能认真考虑你说的话，才能把滩打开，才有可能达到劝说的目地。相反，你自恃自己有理，说得对，把位置摆得高高在上，甚至不注意语言的表达方式，一派批评人的口气，势必引起被批评人的反感。因为你没有尊重他，他会想出各种办法来对付你，使你不但没有达到规劝的目地，还生了一肚子气。如果他迫于某种压力或其他因素，而屈服于你的批评，口头上也许承认自己错了，内心深处还是不会听你的。

九、心理相容对症下药

要想开导说服人，不能只从主观意图出发，只顾自己说，要从对方实际出发，及时调整自己的语言和态度，对症下药。使对方的主观感受经过思考加工后，表示赞同或反对，或二者兼而有之，与对方求同，才能唤起对方的呼应，心理相容了，思想才能共鸣，才能说报人。说理一定要寻求共鸣，争取心理共鸣。

从心理相斥到心理相容，其实质还是让对方通情达理。说服教育只能在自觉自愿的基础上进行，而心理相容，对症下药的过程，恰恰是实现这种自觉自愿的过程。我们不论说什么理，说服什么人，都要依循对方的心理轨迹步步深入，将自己的观点逐渐熔铸在对方心里，才能达到目的。

《林语堂的说话之道》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com