

学校的理想装备

电子图书·学校专集

校园网上的最佳资源

演讲论辩技巧

 **eBOOK**
内参资料 非卖品

序

谷长春

人与人之间的思想交换、行为交往、语言交流、感情交融，可以统称为人际交往关系。显然，人际关系学是一门古老而又年轻的应用科学。说古老，“人之初”就开始互相交往，古圣先贤已有许多论述；说年轻，作为一个专门学科并结合当今社会发展加以研究，应该说还只是现代的事。人是社会关系的总和，社会关系离不开人与人之间的交际，因此这又是最实用的科学。在我国，人际关系学、公共关系学等学科的研究起步较晚，方兴未艾，因此，是大有作为的领域。

我们正处于深入改革扩大开放的时期，这是中国历史上最辉煌的岁月。恭逢盛世，大家都在以创世纪的勇气和力量拓展宏图，建功立业。邓小平同志在南巡讲话号召全党和全国人民，当此改革开放深入发展的关键时刻，“胆子要更大些，步子要更快些”。而要做到这一点，首先就要转变观念，即所谓“换脑筋”，其中交际观的变化也是重要方面。开放搞活的深化，市场经济的发展，现代社会的进步，早已打破了“鸡犬之声相闻，老死不相往来”，“五户即成村，十里不同俗”的状况，任何一个地区和国家都无法“独来独往”，离开外界求得经济与社会的发展、现代交通、通讯的发达、使人们称我们生活的世界为“地球村”。随之而来的，是人际交往的规模、范围、频率的日益发展、扩大和加快，而且这种交往无论从内容上还是形式上都有许多新的东西。这对于封闭的、传统的交际观是个极大的冲击。势移而事移，新形势下认真研究人际交往的本质与规律，努力探索人际关系的发展与趋势，深入总结交际实践的理论经验，虚心学习现代社会交际的方法与技巧，对于我们建立社会主义市场经济体制，对于扩大开放走向世界，不仅十分必要，而且也很迫切。由此说来，吉林省社会科学院《现代交际》杂志社把创刊五年来丰富多采的篇章内容精选分类，汇集成书，出版《现代交际丛书》，这是一件很有意义的事情。

中国素有礼仪之邦的美称，“有朋自远方来不亦乐乎”，“蓬门今始为君开”，“隔篱呼取尽余杯”。热情好客，礼尚往来，坦诚相待，不卑不亢等从来就是中国人的美好品质和优良传统。交际是一种文化现象，是人类社会文明成果的历史积累，继承和发展优良的交际理论知识和实践经验，了解和熟悉国际礼仪和各族的习俗，用以指导我们现实的交际活动，排除和摒弃丑恶庸俗的人际关系，这是我们建设社会主义物质文明和精神文明的重要任务。人们现在常说：“眼光变远了，世界变小了”，改革大潮的冲击和振荡，人们的思想观念、精神面貌、价值尺度和行为方式等都发生了不同程度的变化。与此同时，党群关系、干群关系、同志关系、家庭关系、邻里关系、单位之间的关系、中国人同外国人的关系等也自然产生了新的变化。如何调整关系、协调动作、化解矛盾、消弥隔阂、避免冲突，以求精诚团结，稳定和谐，万众一心干四化，这是交际学、公关学、演讲学、传播学等应该研究和解决的新课题。有忠于此的社会科学工作者和实际部门的同志，应该在马克思主义的指导下，进行理论和实践研究，为人们提供思想观点正确而富有实效的人际交往的礼仪规范、方法技巧、能力经验，为建立新型的高尚的人际关系服务。交际也是一种艺术。我们在日常生活中常常遇到这类情况：同样一件事，甲办砸了，乙却办好了；同样一位客户，甲把人家得罪了，乙却

能广开销路。原因何在？这就是交际艺术应该教给人的道理和方法。从这个意义上看，成功的交际也会创造价值，有助于事业的发展。以上诸方面，读者可以从这套《现代交际丛书》中获得启发与借鉴，引起思考与领悟。

编辑《现代交际》杂志和这套《现代交际丛书》的都是从事社会科学研究专家学者，他们在深入改革开放中转变观念，突破以往“纯理论”、“纯学术”的束缚与局限，开始注重现实应用科学的研究与普及，探索理论与实践结合的道路，以专群结合、雅俗共赏、寓理于情的成果，为当前的经济建设和社会生活服务，这种精神是值得提倡的，他们的辛勤劳动是值得肯定的。也正因为如此，在这套书付梓之时，我说这几句感想，权为代序云尔。

（作者为吉林省人大常委会副主任）

演讲论辩技巧

智言巧语——说话技巧
ZHIYANQIAOYU SHUOHU AJIQIAO

思考是我无限的国度，言语是我有翅的道具。

——[德] 席勒

成功交谈四步曲

交谈是结交朋友的手段，是建立良好人际关系的基础，是联络感情的润滑剂。然而，喜欢交谈不等于会交谈。会交谈关键要善于运用交谈的基本方法。

一、敬人，交谈成功的前提

人们往往将会交谈与高谈阔论、侃侃而谈联系在一起，却忽视自尊心在交谈中的作用。现实生活中这样的事例随处可见。有个青年人随介绍人与女方见面，交谈不一会便旁若无人地大谈《红楼梦》如何如何，结果相对象见面却成了他给别人上文学课，大大地挫伤了女青年的自尊心。心理学家威廉·詹姆斯认为：“人类本性上最深的企图之一是期望被钦佩、赞美、尊重。”古人云：“敬人者，人恒敬之。”青年人大多希望通过交谈给对方留下良好的第一印象，赢得对方的理解和尊重。我们在交谈中不妨先藏美于后，以谦恭礼让的姿态把讲坛留给对方，这会融洽交谈的气氛，对方也自然会对你产生敬佩感，这就是默然效应。一定的默然有时是超过语言力量的一种高明的交往方式。经常采取默然姿态往往会取得“此地无声胜有声”的效果。英国谚语“说话是银子，沉默是金子”，说的就是这个道理。

二、插话，重在正是时候

交谈是由听和说构成的一种行为。专于倾听固然是交谈获得成功的基础，但恰当地掌握住插话时机，也会使交谈对方产生一种愉快的感觉，进而活跃交谈的气氛。可你的插话要是时机选择不当，在对方讲得起劲时，你非要插进你自认为十分必要的话，表面上看你轮到了发表高论的时机，实际上是失去了激励别人创造的机会。国外有位心理学家说：“如果一个人真想听到完整的讯息，他就不会不断插嘴。”择机而出。第一，当对方讲话告一段落时插话。每个人叙述事情，论证观点和看法时都有自然的停顿和间歇，这就是你选择插话的时机，而对反应快的人来说，可以在听了对方的谈话后，先在脑中整理一番，然后再插话。第二，注意对方的目光和动作。人们在用语言交谈中时常伴有一定的调整身势的动作。主要是目光和点头。谈话者的这些动作可以告诉你何时保持安静、倾听，何时可以插话做出反应。第三，注意对方的提示。谈话者既希望有人听，更希望对他的讲话有一定反应。这种愿望的表示方法多为询问式，如“您觉得如何？”“不知您有什么高见？”“能请您谈谈吗？”“我很想听听您对这个问题的看法。”这都为插话时机的选择提供了帮助。

三、表达，力求简明扼要

简明扼要的表达能力是实现一语中的，妙语连珠，赢得对方侧耳聆听的基础。世界著名演讲艺术家费尔特说：“你应该时常说话，但不必说得太长，少叙述故事，除了真正贴切而简短之外，以绝对不讲为妙。”有关资料表明：人们的话语在四十五秒之内最易理解，最长一分半钟。因为一分钟讲的话约

二百八十个字。四十五秒钟讲的话也有二百个字。超过这个限度听者就会感到“冗长”，超过二分十秒就更难理解。谈话还忌讳含糊其词。因为这会使听者搞不清你究竟说的是什么意思。有这样一个例子：一个大学校长讲话总是含含糊糊，学生给他写了一首打油诗讽刺他“大概或者也许是，不过我们不敢说，可是大家总以为，然而恐怕不见得”。可见，语言表达必须准确，当然也要求美。因为交谈中由于态度生硬，不注意或不善于使用礼貌用语而说出一些不得体的话，很容易伤害别人，影响交谈的效果。因此，讲话前要慎于思考，避免脱口冲出犀利如刀或不文明的话语。更重要的是态度诚恳，千万不要有教训人的腔调。

四、共鸣，思想感情的沟通

交谈的最终目的是促使交谈双方在思想和感情上产生共鸣。实现这样的沟通关键是，要仔细斟酌交谈的内容，进而感染并打动对方。

首先，寻找共同的话题，力求超越自我。交谈中介绍个人的经历、感受和成功是无可非议的。然而，一味地强调自我，摆出一副处处高人一等的架势，对别人感兴趣的话题不热心，甚至不屑一顾，个人固然可得到一时的满足，却会伤害别人。比如，一个人在同事中绘声绘色讲着一个笑话，大家都为精采的情节高兴得大声笑着，而你却不以为然地说：“这个笑话确实有趣，但我早就在某杂志上见过。”这样做可以让同事们知道你比他们都高明，但却夺去了讲笑话的人为赢得大家的笑声而得到的满足，也扫了大家的兴。还含有教训大伙的意味：你们真是孤陋寡闻，这个笑话还没听过，也值得一笑？！

其次，学会由衷地赞美别人。诚恳地与人交谈会发现每个人都有许多值得赞美的优点。只要你真诚地去赞美，会给对方一种激励，易于使双方达到感情上的沟通，相反，满口恭维，乱戴高帽或赞美不当却不会产生好的效果。我们到同事家做客，本应通过对女主人做菜手艺的赞美由衷地感谢她的一片盛情，而你却一味赞美餐具如何好，家具如何棒。其实，这样的赞美不会引起感情上的共鸣，也失去了赞美的真正意义。

第三，真诚交流探讨，不随意否定别人。交谈自然会出现一定的争论和思想交锋，然而有的青年朋友却不分场合地争论，甚至在日常的谈话和无关紧要的闲谈时也要与人争个高低，搞得大家都不愿与他交谈。正确的争论原则是：一是不在枝节问题上纠缠。有的人在听对方讲话时，只要发现其中有一点自己不赞成，就立刻表示异议，而对方马上以为自己的观点全部被否决。其实，他们的分歧仅是在一些枝节问题上，基本观点是一致的。二是不同意对方的观点，但要绝对尊重对方发表不同观点的权利。要心平气和地讲明自己的看法，同时要假定自己的意见并不周全，更不能强求人家相信你的观点。而且要容许别人有充分时间来考虑你的意见，还要为他们提供考虑你的意见的根据。三是若你不同意对方意见中的主要方面，你最好预先赞同对方意见中你所同意的各点。这既是尊重对方的思考能力，也会使对方在思想上产生共鸣。

（姚一凡）

创造奇迹的话语

“或许到我一百岁的时候，我会习惯于人们把我做的每件事都视为理所当然。”一位年轻的主妇向她的邻居吐露说，“要是比尔时不时地夸我几句，他会使我的生活变得更幸福。”

我们中很少有人认识到我们是多么需要鼓励。而我们又必须时时从赞赏的温馨中感到乐趣，否则就会失去我们的自信。

我们全部需要觉得让人离不开，被人敬慕。但是，除非我们从别人那儿听到称赞的话，要不然我们如何能知道我们是被人珍爱的朋友或伙伴呢？

任何想要改善跟别人的关系的人，只需要表示出一种同情的理解。表达这种理解及给他人以重要且值得尊敬的感觉的方法归结起来便是：常常在别人身上寻找你能羡慕及称颂的东西——并且告诉他。

我们每个人内心都有一幅自己的画像，一个自我形象。要发现生活是合乎情理地令人满意，这个自我形象必须是我们能够赖以共存、能够喜爱的形象。当我们为我们的自我形象感到骄傲时，我们便感到自信而潇洒，我们会竭尽全力。当我们为我们的自我形象感到羞惭时，我们便试图把它藏起来而非表现它。我们变得充满故意，难以相处。

一个人的自尊被激发起来后，奇迹就会在身上发生。他忽然间对其他人更喜爱，他变得更和善，同周围的人更易相处合作。称赞是帮助使他的自我形象保持鲜明光耀的光亮剂。

这同你作出称赞有何相干呢？大有关系。你有着在别人身上表演那种奇迹的能力。在你给他的自我形象增加光彩时，你使得他乐意喜欢你并与你合作。

在一则经典的忠告里，切斯将菲尔德爵士建议他的儿子以尼韦努公爵为榜样：“你会发现，他通过先使人们喜欢他们自己来使得人们喜欢他。”

称赞的确可产生很大的效果。一位派到一所被人戏称为“冰箱”的教堂的新牧师决定不去批评他的教众们对待生人的那种冷淡。相反，他开始在布道坛上欢迎参观者并告诉其教徒们他们是如何地友好。他不断地按自己的意愿展示出这座教堂的形象，给他的教众们一个与之相符的名声。教众们感化了。他说：“赞扬将冰冷的成员化作了热心肠的人们。”

在作出称赞时，真诚是至关重要的。它使得称赞具备了力度。在一天辛勤工作之后回家的男士，当看到他的孩子们把脸贴在窗子上盼望着他时，他会用他们那静默但却金子般的情意浇灌他的灵魂。

称赞有助于磨去日常接触中的棱棱角角。这一点没有比在婚姻生活中更真的了。然而也许是家里称赞的价值比之在别处更少得到欣赏。能机敏地在合适的时候说些令人鼓舞的话的丈夫或妻子已掌握了幸福的家庭生活最重要的条件之一。

孩子尤其渴求称赞、肯定和欣赏。一位年轻的母亲向她的牧师讲了一件令人心碎的事：

“我的儿子常淘气，我不得不责骂他。可是有一天他表现特别好。那天晚上，我把他安顿在床上后准备下楼时，我听见他在哭泣。我发现他把头埋在了枕头里。他抽泣着问：‘妈咪，我今天难道不是一个特别乖的孩子吗？’”

“这个问题象把刀一样刺进了我的身体。”那位母亲说道，“他做错事时，我快地纠正他。然而当他循规蹈矩的时候，我却疏忽了。我竟一句夸

奖的话都没说就把他放上了床！”

费点心在你孩子身上找点什么来称赞，你会发现他的才能与态度会得到改善。通过表扬来鼓励是使得人们尽其所能的最为行之有效的方法。

正如艺术家从给人以美当中找到快乐一样，任何掌握了称赞的艺术的人会发现，它使得称赞者和被称赞者同样感到幸福。“花儿将其芳香的部分留在了精心培植它们的手中。”此话乃真的之见。

（张宏）

简捷睿智

——富有时代感的言语交际风格

几年来，联合国世界卫生组织在一份文件中给健康人下了“四快”的新定义，其中有一个“快”是“语快”。“语快”并非仅仅指“快人快语”，更指答对时简捷睿智，反应迅捷。

答对时的“语快”是富有魅力的艺术性语言。在紧张激烈的谈判桌旁，在纷扰的人事纠葛中，你轻松自如的快接快对会显示出你的干练，你的洒脱，你的超凡的机智和敏锐。你的脱口而出的精言妙语，会产生一种令人刮目相看的“磁力效应”。

快语答对是极富时代特点的表达风格。曾与许多人作过近百场“快语答对”式的交谈的刘吉同志说：“思辨的时代正呼唤着对答如流的人才。”“精采的对话应该具备‘短平快’的特色。”

“短平快”——一语道出快语答对的特点。

“短”：句式短小精悍，干净利落，句句说在点子上。例如有人问李瑞环同志：“你对群众有何看法？”李答：“群众最可爱，群众最可敬，群众最可怜，群众最可畏。”句句中肯的排比短语，何其简洁，何其准确，何其爽朗！

“平”：语态平稳，活泼轻快，语意平中显巧、见奇。据报载，周恩来曾接待过一位叫苏兹贝格的美国作者。这位记者因缺乏远见和勇气将这次采访延误了20多年。接见时他谢绝了总理敬的烟，但记者的妻子伸手接过去。总理立即笑道：“妇女抽烟而男人不抽烟，这世道确实变了。”不显山，不露水，一句漫不经心的平淡之语，却巧妙地蕴藉着言外之意。

“快”：以动制动，接对轻捷，一触即发，即兴而成。据说美国前总统尼克松1972年访华期间，登长城时因腿病只上了三个台阶就驻足不前了。这时偏有个记者趋前诘问：“总统先生，何不登上最高峰？”尼克松笑了笑，突然来了个“高点强攻”式的应急答对：“昨天我与毛泽东的会见已经是最高峰了，何必再来一次最高峰呢？”举步维艰的总统先生用一触即发的俏皮话摆脱了困境。

常言道：“水无常形，言无定路。”在动态语境中的“短平快”式的快语答对，是令人钦羨、神往的言语交际艺术，也是一种“语智”的流露。“语智”是独特的言语智能，并不能代表一个人智慧的全部。即使你很聪慧，但是，“佳子弟多有说不出口底苦”（清·王筠《教童子法》）。我们应该注意总结接对规律，归纳常见接对方式。例如：

1. 克己适彼，线性接引。作为最基本的交际方式，对话应尽快创设一个和谐的“心理场”。只要对方说得有点道理，就把握住内在接引线索，来个“克己适彼”，在相辅相成的配合、补充过程中，逐步形成共识。

2. 变通顺承，机敏转接。即先承接对方语意，以维持和谐的人际气氛，然后灵活委婉地提出自己的看法。这是答对中的“接近艺术”。

3. 长话短说，直陈己见。不必害怕连珠炮式的诘问。对方语言的震波会使你的思维兴奋起来，你要及时捕捉脑子里“跳”出来的灵感的火花；不必修饰，不作推敲，用短句，说实话，干脆利落，直截了当。这种坦诚的快语答对往往很有灵气，富有个性色彩。而且你说得短促有力，对方思考时间就少了，你就有了变被动为主动的可能性。

4. 引申问句，模糊应对。如果诘问突兀，又不便正面回答，可对问句作一点引申，稍稍修正其语意指向，用含义宽泛、富有弹性的话作出应对。例如，有记者问张学良将军：“此次离台，是不是准备回大陆东北老家看看？”张答：“军人处处为家。我 91 岁了，在有生之年，哪儿都想去一去。”第一句是针对“老家”一说的引申答对，第二句模糊地表示，不排斥到包括“东北老家”在内的地方“去一去”的可能性。

5. 以简驭繁，一语中的。快语答时常以直觉思辨大跨度地超越思维的逻辑流程，用一句击中要害的话代替冗繁的解释和说明。郑板桥说：“删繁就简三秋树，领异标新二月花。”这说明，化简是一种创新。一语中的快语答对，常会收到惊世骇俗的表达效果。

6. 避实就虚，迂回曲对。在不便宜白应对或不宜反唇相讥时，可绕开话题的焦点，用曲折迁移的方式表达语意。例如，有人问一位战地诗人：“你真的不觉得雷锋精神已经过时？”诗人回答：“当你被车子撞倒在地不能动弹，别人嘲笑着走了过去，而我却上前背你进医院，你会想到雷锋精神过时了吗？”

7. 适度冲撞，顺贬反诘。别人咄咄逼人的诘难使你很难堪，权宜之计是“顺贬”。但要控制其“冲撞效应”的力度，做到既得理又不失和。有个工厂竞选厂长，一位年轻的竞选人对一位年届 50 的对手说：“你该回家尽享天伦之乐了。这一大把年纪，当厂长也力不从心！”50 岁的对手答：“我这把年纪有人讲是成熟，是经验丰富。至于回家抱孙子，还放不下这份心。不过我也不想嘲笑有些年轻人说话做事太毛糙。”柔中有刚的顺贬反诘，可以使对方无言以对。

8. 类比设喻，怪问智答。由于语情语境的限制，一两句话“抵挡”不住刁钻古怪的诘问，可以快速设喻、类比，这往往可收一言九鼎之效。有个外国记者问作家刘绍棠：“中共很伟大，为什么一点儿自由化也容纳不了？”刘答：“虽然我体壮如牛，叫我吞一个苍蝇，我不！”他让别人在不言而喻的领悟中，将“本象”和“类象”联结起来，表明了自己的观点。

9. 别解语词，岔答诘难。对方出言不逊，使你猝不及防而受窘，这时不妨抓住对方问句中外延模糊的用语，将其“岔”到对己有利的方面来作出回答。例如，鲁迅在原北京女师大校董会上为学生的爱国行为辩护时，校长打断他的话，说：“学校是有钱人办的，应该听听有钱人的高见。”鲁迅立即从兜里掏出一块银币，砰然放在桌上说：“我有钱，我可以说话！”他顺手牵羊地别解“有钱”这个概念，剥离诘难语意，变被动为主动，是很高明的答对策略。

10. 即兴幽默，宽松洒脱。这是很常见的谐趣答对方式，轻松活泼，被看作是调节人际关系的润滑剂。契诃夫说：“不懂得开玩笑的人是没有希望的。这种人即使额高七寸——聪明绝顶，也算不上真有智慧。”据说毛泽东同志在转战陕北时洗脸洗脚用一条破毛巾，警卫员说他“上下不分”要领条新的。毛泽东说：“分开就不平等了。现在行军打仗，脚比脸辛苦，分开脚会有意见。”——可以这样说，只要有了“趣味思维方式”，幽默答对，俯拾皆是。

当然，快语答对并不是一味地追求快，要察言观色，因人而异，因时而言，顾及对方的心理承受力，防止形成“对峙效应”。因此，必须注意调节快语答对的节奏。可以将“热接”（答句紧接问句）、“冷接”（答句“慢半拍”）交替组合起来，快中有慢，慢中显快，这样错落有致，方可显示出

快语答对特有的风采。

第二，要心力专注。即使外表漫不经心，内心的注意指向不可涣散。历史上曹植七步成诗，是令人惊叹的高难度快速答对。但后来唐代的史青竟说：“曹植七步成诗，尚为迟涩，请五步成诗。”果然他当堂五步和诗一首。而后来柳公权又创三步成诗的记录。口才是捷辩之才。要相信“人的思维是了不起的，只要专注，就会做出使自己感到吃惊的成绩”（马克·吐温语）。

第三，要轻松自信，有时不妨以嬉戏对待变幻莫测的现实话题，这样，你语言智慧的变通性、广阔性、流畅性就会显示出来。幽默善辩的美国原总统里根，为什么在争取连任与蒙代尔的首次辩论中狼狈地败下阵来？因为他要口中念念有词地默记若干数字、资料，他处于戒备状态，紧张拘谨，笨嘴拙舌。“他成了另外一个从未见过的里根！”“那场辩论简直是一场噩梦！”（南希·里根《轮到我了》）后来里根抛开约束他的文字材料，恢复了幽默诙谐的答对风格，于是轻松地取得了后几场辩论的胜利。可见，轻松自信能打开心智的枷锁，使你进入活泼轻松的创造境界，这时你的多姿多采的妙接妙对就会脱口而出了。

（应天常）

道声“你好”有讲究

在现代文明社会，“你好”这话实在是用得太多太频繁了，只要存在人际关系，几乎任何人都要有意无意地说到它。也许正是太容易太频繁的缘故，许多人便觉得它索然无味。其实，在人际交往中恰当地道声“你好”，对良好人际关系的形成、发展和协调有着不容置疑的交际价值。

首先，“你好”是礼貌的反映。尽管现代交际中“轻礼节、重情趣”的趋势越来越明朗，但是以礼待人仍然是一般人的基本信条和人际交往中最起码的准则。在交际中，“你好”之所以百用不厌，就是因为它作为一种礼貌语言已早为人们普遍认可。它虽然简单，可是在很大程度上却可以反映交际者的礼貌修养水平。无论是对生人，还是对熟人，无论是对点头之交，还是对莫逆之交，见面时，亲切地道声“你好”，都会使你显得温文而雅、彬彬有礼。一个懂礼貌的人，总是会把“你好”当作见面礼慷慨地送给他所见过的任何人，从而给人们留下热情开朗、知书达礼的美好印象。

其次，“你好”是问候的方式。结识新朋友，或者见到老朋友，见面时，总不免要问候几句，这是一种很自然的交际习惯。有些人相见时，总喜欢问人家“吃饭没有”或“到哪里去”，这种已成习惯的问候方式，的确有些单调别扭，而且在同外国人交际时还容易引起误会。我们觉得，道声“你好”就是最理想的见面问候方式。这两个字眼，因为简单明了地表达了对方的深情问候和良好祝愿，因此更容易为被问候者所接受。

再次，“你好”是招呼的表示。仔细观察，就不难发现，在很多时候，“你好”还有打招呼的含义。在路上碰到熟人或不认识的人，由于没有时间或没有必要停下来交谈，为了不致失礼和难堪，人们总要用各种方式打招呼，如微笑、点头、手势和说声“你好”。因为“你好”是通过有声语言直接作用于对方的听觉器官，所以比其他打招呼的方式无疑显得更明了更实在。有些人总以为天天相见没有必要打招呼，因而擦肩而过却视而不见，毫无反应，殊不知这往往是给人际关系埋下了不愉快的种子。其实，见面道声“好”，打个招呼，既可以避免双方碰面都毫无表示的难堪，也有利于维系和发展良好的人际关系。

最后，“你好”是接交的信号。记得有一回出差北京，我上火车刚刚坐定，对排座的乘客就热情地对我说了声“你好”。我们互相自我介绍后，他便告诉我，将在火车上度过两天两夜，恐怕十分无聊，希望找个伴聊聊天，消磨时光。于是，我俩便天南地北地吹了起来，一路上打得十分火热，想不到今天我们竟还作为无话不谈有共同追求的好朋友。现在想起来，我朋友当初那声“你好”实在耐人寻味。这就表明，在人群尤其是在陌生的人群中，当我们要进行有选择的交际时，“你好”就往往是向对方发出的接交信号，一旦得到对方积极的反馈，一种特定的人际关系就意味着开始。

既然道声“你好”有着丰富的内涵和特殊的交际价值，那么，怎样才能说好“你好”呢？

说“你好”时，态度要真诚。不管你的“你好”是为了表示哪一种意思，只要你真心想这样说时，态度一定得是谦恭和真诚的。否则，哪怕是说一千个“你好”，也只不过是缺乏沟通力的套语和毫无价值的废话的堆积。

说“你好”时，应注视对方。“你好”本来就有特指的对象，付诸言表时，当然就要热情友好地注视着对方，与之进行目光交流。我过去曾有过深

刻的教训：有天晚上，我在舞厅偶然遇见了我的几个朋友，因为是久别重逢，我们非常高兴地握着手并相互问候。可是，当我走上前去与我一位朋友的朋友握手问好时，我的眼睛居然仍看着我的一个朋友。由于我伤害了对方的自尊心，他对我的评价就不言自明了。

说“你好”时，声音要亲切。“你好”是一个极其美好的人际交往常用语，只有音量适中、语速适度、语气温和，它才能动人心扉。如果粗声高嗓，或拿腔拿调，人家就难有好感。

说“你好”时，别忘辅之态势语言。态势语言是指能够在一定程度上表达思想感情的面部表情、动作和姿态。说“你好”的同时，或向对方报以微笑，或点头示意，或打个手势，都可以增强“你好”的感染力。嘴里在说“你好”，面部表情却淡如清水，没有相应的积极的体势反应，这必然会大大削弱“你好”的沟通力。

说“你好”时，应分清“你好”和“您好”。“你”和“您”都是人称代词，但“您”含有敬意，所以“你好”和“您好”在用法上是有差异的。究竟怎么用，这就要看彼此关系以及对方的年龄、地位、威望等。我们以为，一般场合特别是对点头之交、陌生人宜用“你好”，对上级、长辈或想有意识地表示敬意宜用“您好”。

（万一平）

“点化法”在口语交际中的妙用

据宋朝范公偁《过庭录》记载，滑稽才子孙山与一个同乡的儿子一起去考举人，孙山考中了最末一名。孙山回家以后，这个同乡就问孙山，他的儿子考中了没有，孙山不直截了当地回答，而是仿照欧阳修的词《踏莎行》中“平芜尽处是春山，行人更在春山外”的句子，念了这样两句诗：“解名尽处是孙山，贤郎更在孙山外。”意思是说：你的儿子没有考中。从此以后，人们就把榜上无名叫“名落孙山”。在这里孙山的回答就使用了“点化”这种修辞方法，他把欧阳修词中的句子巧妙地加以改造，委婉而风趣地表达了自己的意思。所谓点化法，就是指根据语言表达的需要，对别人的话或诗词句子、格言谚语、寓言典故等进行加工改造，从而翻出新意，为己所用。在口语交际中，点化法是一种运用广泛的口语修辞方法，如果运用得法，可以达到妙语连珠的艺术效果。在实际运用中点化法主要有以下四种方式：

一、触类旁通。这种方式是指不改变原话的逻辑形式，而进行类推式的仿拟。例如，毛泽东同志在谈到有些同志为没有评上工资而哭鼻子时，点化了旧小说中“男儿有泪不轻弹，只是未到伤心处”的套话，讲道：“这些同志是‘男儿有泪不轻弹，只是未到评级时’”，善意地讽刺了那种把个人利益看得高于一切的同志。再如，笔者在教学中，向中师学生谈到培养口才必须以渊博的学识为基础时，这样讲道：“诗圣杜甫说：‘读书破万卷，下笔如有神。’我们要培养口才也应多读书，读好书。同样，只有‘读书破万卷’，才能‘开口如悬河’。”对杜甫的诗句进行了触类旁通的类推仿拟，有助于学生对问题的理解。

二、反意而用。此法即是对原话反其意而用之，翻出新意，使表达的思想更深刻隽永。例如，清华大学女学生周怡在《要事业，也要生活》的演讲中，以饱满的政治激情阐述了女大学生有志气、有能力，既要事业，又要生活。演讲的最后一句是：“同伴们，我们走着自己的路！弱者，你的名字不叫女人！”最末一句话是点化莎士比亚的悲剧《哈姆雷特》中的名言：“脆弱啊，你的名字就叫女人。”周怡在这里反其意而用之，反映出新时代的女性敢于向传统习惯势力挑战，具有昂扬奋发、自强不息的战斗精神。从语言表达上来看也显得简洁有力、警策动人，同时又富有情趣。

三、点石成金。此法适用于论辩中把论敌奚落讥诮自己的话，巧妙地加以改造，然后拿去回敬对方，以其人之道，还治其人之身。例如，周恩来同志在南京与国民党反动派谈判，没几个回合，就把敌人的谬论驳得体无完肤。国民党代表恼羞成怒，声嘶力竭地说什么同共产党代表论战是“对牛弹琴”。周恩来同志淡淡一笑，慢条斯理地接过话头，说道：“对，——牛弹琴。”他在“对”字后面作了很大的停顿，这样就把敌人的叫嚣比喻为“牛弹琴”。周恩来同志略施小技，点石成金，敌为我用，以毒攻毒，堪称绝妙反讥。

四、推陈出新。在口语交际中，有时对某些已经陈旧的寓言典故进行加工改造，挖掘出具有现实意义的新意，化腐朽为神奇，推陈出新，可以使谈话别开生面。例如，1958年1月上旬，毛泽东同志在杭州同上海的几位老知识分子深夜长谈，在谈到《登徒子好色赋》时，幽默地说：“登徒子取了一个丑媳妇，但是登徒子始终对她忠贞不二，他是模范地遵守婚姻法的，宋玉却说他好色，宋玉用的就是攻其一点，不及其余的方法。”在这里毛泽东同志为登徒子翻了案，指出登徒子对爱情的态度是值得今天的人们学习

的，使这个陈腐的寓言故事具有了新意，也使谈话妙趣横生。

总之，在口语交际中妙用点化法，可以使你的谈吐更新颖隽永、文雅风趣、辞锋犀利深刻。它可以象神话传说中吕洞宾的“点金术”一样，增添你口头语言的艺术魅力。

（黄中健）

增删调换创妙语

在交际中，人们总希望能把自己的话说得新鲜、巧妙一些，以期产生特殊的表达效果。要达此目的，方法自然多种多样，而将某些“现成话”（如对方的话、社会流行语、诗词、戏文等等）拿来增、删、调（tiáo）、换，则不失为其中一法。

增 相传汪精卫因谋刺摄政王载沣而被捕时，曾口占一绝：“慷慨燕歌市，从容作死囚。引刀成一快，不负少年头。”后来汪精卫堕落成汉奸卖国贼，遭到全国人民的唾弃和咒骂。在一次抗日宣传演讲会上，有位演讲者作了这样一段演说：“过去人们都称汪精卫是‘革命英雄’，不过今天我却要拿这位‘英雄’的豪言壮语来添几个字，算是对他的回敬：当时‘慷慨燕歌市’，曾羡‘从容作死囚’，恨未‘引刀成一快’，终惭‘不负少年头’。”话声刚落，台下掌声雷动。这位演讲者将汪精卫的诗拿来，仅添八个字，便对这个曾经以“英雄”自我标榜的大汉奸作了辛辣的讽刺，其力量不啻一柄锋利的匕首。

这几年，少数干部经不住改革开放的考验，忘记了我党“为人民服务”的一贯宗旨，一切向“钱”看，或钻政策空子，大搞“官倒”，或利用职权，受贿索贿，或挥霍、挪用公款，甚或贪污犯罪，以身试法。谈到这些人，人们常气愤地说：“他们哪里是‘为人民服务’？完全是‘为人民币服务’！”这个“币”字一加，就入木三分地揭露了这些人的腐化变质，其鞭挞、批判力量远胜于长篇大论。

删 古代有这样一个故事：有个富翁，贪“好客”之名，却又吝惜酒饭。一天，几个文人来他家做客，等了好久，主人才命伙计端出两盘水晶藕。客人们饿极，三两筷子便把两盘藕吃了个精光，可再也不见上菜。此时，一客人念着李白两句诗：“客到但知留一醉，盘中唯有水晶盐。”接着说：“太白这两句诗，要是删掉四个字，就同今日宴会情景相合了。”众人忙问如何删法，这客人随即琅琅诵道：“客到但知留，盘中唯有水。”满座大笑不已。这客人将李白诗句信口拈来，仅删四字，便恰如其分地形容了眼前光景，对主人既贪名又吝啬的癖性作了巧妙的揶揄，十分诙谐有趣。

调 可以是调整句读，也可以是调整词序。

1937年抗日战争爆发后，日本帝国主义派飞机轰炸南开学校，把校舍变成了一片瓦砾。见此情景，有人对学校能否继续办下去表示了怀疑，说：“南开，变成了‘难开’。”校长张伯苓先生（现代著名教育家）却不以为然，说：“难开？那可要加一个标点：难，开！”把“难开”变成“难，开”，这一点之加，使语意迥异，巧妙而有力地回击了悲观论调，显示了张先生为教育事业而不畏艰难困苦的豪迈气概和百折不回、顽强奋斗的决心。

也是在抗战时期，有一次，日寇在某沦陷区街头刷出这样一条标语：“有粮食不卖给八路军吃！”谁知第二天标语上被人加了一个逗点，成了：有粮食不卖，给八路军吃！”针锋相对，把敌人的反动宣传改成了人民与子弟兵团结抗日的革命宣传，给了嚣张的顽敌以当头一击！

这是调整句读的例子，再看调整词序的例子。

谈到“文化大革命”，许多人痛心疾首，感慨万端，说：“那不是‘文化大革命’，而是‘大革文化命’！”请看，仅仅把“文化大革命”五个字的次序作了点颠倒更动，便对“文化大革命”这场错误运动做了彻底的否定，

真是言简意赅，一语中的，发人深思。

有位老干部的儿子即将出国到西德留学，临行前，做爸爸的对儿子说：“那里是马克思的故乡，可也是花花世界。到了那里，你可不能丢了马克思，变成了‘思马克’唷！”“马克思”是无产阶级革命导师的名字，而“思马克”（马克是西德货币名）则意味着向资产阶级的“拜金主义”看齐。这句话告诫儿子到了外国后要警惕资产阶级思想和生活方式的侵蚀，坚定对马克思主义的信仰，谐中寓庄，意味深长，其家教艺术令人称道。

换 1957 年春，毛泽东同志南下巡视，听说有些人为评级别、争薪水而痛哭流涕，闹得不像样子。后来在济南会议上，毛泽东同志专门为此作了一次讲话。他在讲话中批评这些同志说：“有一出戏，叫《林冲夜奔》，唱词里说：‘男儿有泪不轻弹，只因未到伤心处。’我们现在有些同志，他们也是男儿（也许还有女儿）。他们是男儿有泪不轻弹，只因未到评级时。”（见《毛泽东选集》第 5 卷 420 页）在这里，毛泽东同志巧妙借用古戏唱词“男儿有泪不轻弹，只因未到伤心处”，根据需要把“伤心处”换成了“评级时”。这一换，便对那些要地位、闹待遇的人做了善意的讽刺。这种批评方式，幽默诙谐，妙趣横生，被批评的人自然乐意接受。

生活中将成语换个字变成妙语的例子也俯拾即是。如赞扬某个孩子会踢毽子是“得心应手”，批评满口脏话的人是“出口成脏”，批评随地吐痰者是“无所不痰”，批评楼上住户乱泼脏水是“居高淋下”等等，都使人觉得新奇有趣，不落俗套。

语言贵在创新。上述诸例说明：别具匠心的增、删、调、换，是交际中创造妙语，新人耳目的一种很有实用价值的语言技巧。

（王培焰）

“白杨树”与“真由美” ——比喻的妙用

在现代生活气息中，人们对说话已不满足于讲得清楚，表达明白，而发展到讲究妙语连珠，幽默风趣。喻说，在这方面能开辟广阔的锦绣前程。

反应特征，富有情趣。电影《牧马人》的主角许灵均从西北黄土高原来到北京，探望几十年未见面的回国旅游观光的父亲。有一天，许灵均掏出一张全家福（照片），父亲的女秘书指着照片上的小女孩，说她长得像“真优美”（日本著名女演员）。而孩子的母亲，一个没文化的农村妇女，在家里总说女儿长得像白杨树。对小女孩使用比喻的不同反映出她们不同的特征，向人们展现了一个农家妇女的纯朴形象，一个高贵女子的现代风采。正是这些特征化的比喻，才给人亲切、真实的感觉。

生动传神，印象深刻。一位老先生，在一次学术讨论会上谈到开动脑筋的重要时用了一个有趣的比喻。他说：“这好比我们做馒头，要有一个面团，同时要有一些发酵粉，然后面团就发啦。光有面团，没有发酵粉，发不起来；光有发酵粉，没有面团，也发不成。你死记硬背，只能是给他一点面团，光有面团在那儿，它不发，又有什么用处呢？”用面团比喻掌握知识，用发酵粉比喻开动脑筋，恰如其分，生动传神，使人们对抽象的掌握知识与开动脑筋有了可想、可见、可触的感觉。设想，如果老先生直说，死记硬背不是一个好办法，学生用这种办法读了很多书，但是不动脑筋，有什么用呢？就显得呆板、乏味，激发不起人们回味的热情。

消除疑难，鼓舞斗志。毛泽东是以喻说理的大师，他的精彩比喻，人们至今还记忆犹新：反动派就像灰尘，扫帚不到，灰尘照例不会自己跑掉；反动派是纸老虎，貌似强大，其实外强中干，并没有什么了不起的力量；新中国是喷薄欲出的朝日，是躁动于母腹中的婴儿；要蒋介石抗日，就像让毛驴上坡，要前面拉，后面推等等，这些比喻，曾经以神奇的力量，消除人民的疑难情绪，鼓舞人民的革命勇气和斗志，以至我们一读到它，就想起那激动人心的战争年代。

以浅喻深，意味深长。关于文章的内容和结构的关系，有位老先生用通俗易懂的比喻说：“有的百货商店，商品种类繁多，货架琳琅满目。不过，塑料制品跟锅碗瓢盆放在一个架上，未免杂乱一些。这没关系，重新摆一摆就好了。还有的商店，东西摆得蛮整齐，塑料制品归塑料制品，锅盆归锅盆，可就是东西不多，有的货架竟摆不满，你说顾客愿意进去光顾吗？最糟的商店，就是东西卖光了，还不快点进货，货架上空荡荡的。”第一类商店，有货摆得不是地方，它比喻文章有内容，只是结构安排有点毛病，这种文章不难改，改了就是好文章。第二类商店，尽管东西摆得是地方，可东西太少，没有人愿意进去光顾，它比喻文章的结构还可以，可是内容贫乏，不值得一看。第三类商店没东西，比喻文章空洞无物，最要不得。老先生的比喻，不仅贴切巧妙，言简意赅，而且使人浮想联翩，深化思绪，增加情趣，对知识执著追求。

比喻描摹，形象易懂。当最初发明电话机时，爱迪生是这样对高贵的宾客们说的：“如果能有从爱丁堡到伦敦那样长的狗，那么只要在爱丁堡拉着它的尾巴，它就会在伦敦叫起来的。电线的传达就像狗的身躯一样。”爱迪生用比喻来描摹，把当时十分抽象的电话机刻画得简单易懂，惟妙惟肖，使

宾客感到亲切、形象、生动、有趣。

摆脱困境，出奇制胜。在纽约国际笔会第四十八届年会上，有人向陆文夫提问：“陆先生，您对性文学怎么看？”陆文夫清了清嗓子说：“西方朋友接受一盒礼品时，往往当着别人的面就打开来看。而中国人恰恰相反，一般都要等客人离开以后打开盒子。”睿智的比喻把一个敏感束手的难题解答得既简练又圆满，既形象又生动。他从中国人和西方人的不同生活习俗说明了文学作品具有民族性。陆文夫的绝妙比喻博得了与会者雷鸣般的掌声和欢笑声，反应之强烈、气氛之活跃为本届年会所罕见。

喻说是一门说话艺术，它具有形象逼真，鲜明生动，表现力强的特点。在具体运用喻说时，还必须注意：

一、要精。精的要求首先是准确，即比喻事物和被比喻事物之间必须有沟通点。如果沟通点不准、不合，比喻的说服力就不强。其次是简明，即比喻要简单明了，一点即破。再次是贴近，即比喻要贴近生活，贴近普通人。

二、要巧。巧的要求一是机趣，二是自然。所谓机趣，说是指比喻要构思新奇、发人深思、耐人寻味。所谓自然，就是指引发毫不牵强附会，承接顺畅自如。

（张贵元）

“别解”——使谈吐诙谐的妙法

幽默诙谐的话语能使人愉悦，为交谈注入兴奋剂。生活离不了幽默，言谈少不了诙谐。然而有的人能妙语联珠，诙谐风趣，令人捧腹；有的人却谈吐平淡，让人乏味，有如平静的水面，没有一点涟漪。朋友，你想使自己的谈吐诙谐风趣吗？那么，你不妨用用“别解”法。

所谓别解，指的是故意对某些词句的意思进行歪曲的解释，以满足一定的言语交际需要。别解，往往会造成幽默风趣的言语特色，叫人忍俊不禁，从而增加轻松愉快的谈话气氛，更好地协调人际关系。比如《文汇报》（一九七九年二月十日）报道说，在一个座谈会上，有几位同志为鬼戏鸣不平，说是神戏上演了，所谓妖也上舞台了，唯独鬼戏未见登台。一位同志脱口而出：“这叫做‘神出鬼没’”，妙语解颐，满座风生。这位同志用的就是别解法。他对成语“神出鬼没”进行了别解。作为成语，“神出鬼没”是“出没无常，不可捉摸”的意思，这里却别解为“神（仙戏）出（现了），鬼（戏还）没（有上舞台）”。再如，一位少女问自己的情人：“小张，你怎么夏天胖，冬天瘦啊？”小伙子应声而答：“这叫热胀冷缩嘛！”一句话逗得姑娘咯咯笑个不停。这里小伙子对“热胀冷缩”作了别解。

词语有它固定的含义，绝大多数不能按其字面的意思来机械解释，而别解却偏偏“顾名思义”，突破人们固定的思路或者说跳开常理，从而产生幽默感。1945年，郭沫若先生有一次在重庆同著名画家廖冰兄（笔名）等同桌吃饭，当他得知廖氏因同妹妹（名“冰”）相依为命，故自名“冰兄”时，故作恍然大悟地说：“哦！这样我明白了，郁达夫的妻子一定名郁达，邵力子的父亲一定叫邵力。”郭老在此就是用“廖冰兄”一名的由来别解“郁达夫”和“邵力子”，附会新奇，闻之令人喷饭。

静态的词语大多是多义的，但是在一定的语境之下使用就转化为动态的。动态词语一般则变成单义的了。别解法却利用语言的多义性，明知是甲义，偏理解为乙义，有意混淆它们，求得言谈的活泼生动。如：A正呆坐着，B走过来同他闹着玩，在他头上摸了一把，A说：“欺负人家干吗？”B微笑答曰：“欺负人家与你何干？”B的答话使得A也不由地笑了，小玩笑开得很是成功。我们知道，代词“人家”可以指别人，也可指说话人自己，A说的“人家”很明显是后者，但B却故意将“人家”理解为前者，这样，既是“别人”，当然与“你”没有什么关系！诙谐风趣，使人赞叹。

别解除了经常“顾名思义”、“利用多义”之外，还常利用音同音近的谐音。比如谐音歇后语即是用这种别解手法创造成功的，当你使用这些歇后语时也就是在不自觉地使用别解法了。如：

嗑瓜子嗑出臭虫来——什么仁（人）儿都有

石头蛋子腌咸菜——一盐（言）难进（尽）

一二三五六——没四（事）

从上面我们可以看出，别解风趣活泼效果的产生在于故意曲解某些词语的含义。所以当你使用别解法的时候，一定要让人感到你是故意曲解词语，而不是“无意”。否则会使人觉得你是个无知的人。当然，特定的语境加上你的聪慧会帮你的忙。

（胡习之）

“插说”的妙用

插说，又称插入语。它用于谈话中，具有特殊的作用：

其一，能留下回旋的余地。在某些社交场合，话不宜说得过死。说得过死，以后情况发生变化，就难以自圆其说，甚至会留下话柄，种下祸根。而插说，常能让你左右逢源。例如，当别人问：“您知道李科长到哪里去了吗？”答：“听说出差去了。”这“听说”就是一种插入语，表示信息来源不十分可靠，话说得有一定伸缩性，而又不让问者失望。又如，有人问：“你姐姐干什么去了？”答：“说不定在家里写小说。”这“说不定”也是插入语，表示一种推测或估计，不能明确肯定，答得也有灵活性。再如，有人征求你对某一安全责任事故的处理意见时，你答曰：“最好是扣除当事人当月的全部奖金。”这“最好是”既给自己的表态留下了商量的余地，又使人听起来觉得你不那么武断专横，而显得易于相处。此外，“据报道”、“据反映”、“看起来”、“看样子”、“听说”、“往少里说”等插入语，在谈话中也能起上述作用。

其二，能表达肯定或强调的语气。在另一些场合，说话又不能有伸缩性，尤其是作出是非判断或重要表态时，更应明确、肯定，有的还应加上强调的语气，但又要显得婉转、文雅，不给人以“横蛮”之感。插说能巧妙地起这种作用。比如，在某次法庭辩论中，某律师最后几句是这样说的：“……从以上这些证据来看，十分明显，责任不全在被告人，原告也负有不可推卸的责任。”这里的“十分明显”一同就是插说，表达了律师明确肯定的观点和特别强调的语气，以提醒法庭注意公平裁决，且他这样说，话语显得委婉，毫无傲慢、武断的感觉。试比较，假如去掉“十分明显”这一插入语，话语就显得生硬，难以为对方所接受。再如，某储蓄所业务员在回答一顾客关于银行信誉和保密问题时说：“同志，请放心，我们是社会主义的国家银行，毫无疑问，信誉和为储户保密是我们的宗旨，是绝对可靠的。”话中“毫无疑问”是插入语，很好地起了肯定答复作用，但又有婉转释疑的意思。再如，交谈中，对方谈了自己的看法，而你却不能苟同，为了表明自己的观点，你怎么说好呢？说法当然有好几种，但若用插入语帮帮忙，效果就更佳。你不妨这样说：“坦率地说，我有不同的意见……”，或“不瞒你说，我难以接受你的观点……”既显得坦诚，又显得对对方的尊重。能起此种作用的插入语，还有：“不可否认”，“不用说”，“尤其是”，“特别是”，“说实在的”，“真的”等。

其三，能起限制作用。人们说话交谈，为了掌握好分寸，常常需要对所表达的思想 and 所谈及的事物作一定的限制，即把它们限制在一定的范围和程度之内。要达此目的，可以借助插说，比如，某人在参观一所小学后，发表意见说：“依我看，这所学校的管理和教学质量是全省第一流的，希望好好总结经验并能推广。”这里“依我看”是一种插说，它强调了发表意见者的范围仅限于“我”，含有“仅本人一管之见，正确与否有待于大家讨论”之意，听起来，给人以谦虚、民主之感。又如，法庭上律师发言指出：“……就当时情况而论，被告人的自我防卫是迫不得已的，其防卫程度并不为过。”这里插入语：“就……而论”限制了所指情况的特定范围，也限制了对防卫程度作出判断的依据。可谓滴水不漏、无懈可击。此外，“依我想”、“依我之见”、“对我来说”、“对他们而言”等都能起此种作用。

其四，能引起对方特别的注意。有时为了交际的需要，人们希望自己的话能引起对方特别的注意，但又不能用强迫命令的语气，而应用语言微妙地显示出来。运用插说，能完成这一意图，例如，某政工人员找青年工人谈心，说：“……你想想，参加赌博，既浪费了时间又耗费了钱财，还沾染了坏习惯，有什么益处呢？”这里“你想想”既警示和提醒对方从思想上认清赌博的危害，又显得话语亲切，与人为善，促人深思。这样易于为对方所接受。如果把“你想想”抽掉，不用任何插入语，那语气就变成了一种责备、训斥的口气，这对血气方刚的小青年来说，委实难以接受。又如教师看到学生数学题又做错了，指出：“你看、你看看，又错在这一步……”这里的“你看、你看看”的插说，很好地提醒了粗心的学生，要特别留心，以后别再错在这一步，体现了教师耐心、细致、循循善诱的教学作风。能起这一作用的插入语，还有：“请看”、“请听”、“你瞧”、“想想吧”等。

总之，插入语运用得好，能妙语生花、以平胜奇，尤其在谈话中，能出色地帮助你完成交际的任务。

（敖忠生）

“曲解”的妙用

在言语交际中，有时会有误解现象，这种误解是无意造成的。但是也有另一种“误解”，它是说话人出于某种需要而对某些词句有意进行的一种歪曲的解释。这种“误解”，人们谓之“曲解”。一般的误解是语言交际中的障碍，是一种消极的语言现象，而曲解则是一种积极的修辞手段，一种语言的机智，一种说话的技巧。

曲解在交际中有种种妙用：

一、活跃谈话气氛，融洽人际关系

著名国画大师张大千，有一次与著名京剧艺术大师梅兰芳一同出席一个宴会。宴会开始，张大千先向梅兰芳敬酒，说：“梅先生，你是君子，我是小人，我先敬你一杯。”梅兰芳听后大惑不解，众宾客也莫名其妙。这时张大千含笑解释道：“你是君子——唱戏动口，我是小人——画画动手。”引得满堂宾客大笑不已，宴会的气氛一下子热烈起来。

“君子动口，小人动手。”是句俗语，这里，“动口”，本指说理，“动手”本指打人，张先生却故意把“动口”理解为唱戏，把“动手”理解为画画，因而得出了“你是君子，我是小人”的结论。这一“曲解”极为诙谐风趣，使宴会的气氛变得轻松愉快，可谓妙语助酒兴！

诗人、书法家沈尹默，原叫沈君默。一次他跟一位朋友聊天，这朋友跟他开起了玩笑，说：“君既默不作声，何必再来多口？”引得沈尹默笑不可抑，连声说：“有理！有理！”从此真的把“君”字下面的“口”省去，变成“尹默”。

“尹默”的名字自然与“君默不作声”的意思不沾边，它只不过是朋友的灵机一动，随意发挥而已。但此时此刻，这一曲解却形成了一个高雅的玩笑，使彼此关系更为融洽、亲密。沈尹默终于将“君默”的名字改为“尹默”，不正是以这种亲密友情的回报吗？

用曲解的办法开点善意的小玩笑，对陌生人之间缩短相互距离，尤其奏效。有一对恋人上一家饭馆用餐，男方大大方方，点了好多菜，结果没有吃完，只得惋惜地离开餐桌。这时热情的服务员递上食品袋，笑着对他们说：“我说二位，你们吃不了兜着走，不是很好吗？”这对恋人听了，忍俊不禁，感激地接过了食品袋装下了桌上剩余的菜肴。

服务员的话既热情义风趣，一定使那对恋人感到友好的温暖。这“吃不了兜着走”的话说得确实巧妙！它本来是“够呛”、“吃不消”的意思，一般情况下是句损人、威胁人的话，但服务员有意不用它通常的比喻义，却使用了这句话的本义（即词面义），收到了很好的表达效果。

二、应付困难问题，摆脱尴尬处境

1988年，布什参加美国总统竞选，杜卡基斯攻击布什是里根的影子，缺乏个性，没有政绩，连问：“布什在哪里？布什在哪里？”但聪明的布什不与杜卡基斯作正面交锋，而是玩笑式地回答：“布什在家里，和他的夫人巴巴巴拉在一起。”布什只是将“在哪里”一语的比喻义曲解为字面义，便轻巧

地避开了正面的回答（因为这是个难于回答又不便回答的问题），又含而不露地宣传了自己对家庭的情感和传统道德的尊崇，巧妙地维护了自己的形象。

三、嘲讽可笑对象，反击敌手挑衅

北齐时，高祖召集儒生会讲。艺人石洞简后到，问博士：“天有什么姓？”博士答：“天姓高。”石洞简说：“说天子姓高，天必姓高，这是套用蜀国秦宓的话：‘天子姓刘，故知天姓刘。’没有什么新义。正统典籍上原本就有天姓之说。先生可以引正文，不需要假托过去秦宓的事。”博士反问：“不知在什么经典上记述着天有姓的话？”石洞简说：“先生简直不读书，《孝经》上明明写着：‘天子之道，天性也。’这不是说天本姓‘也’吗？先生难道没看见？”

石洞简是有意拿“天有什么姓”的问题来出自命渊博的博士的洋相，不料博士沿用蜀国秦宓的话，回答天子姓高，所以天也姓高。为了嘲讽博士的荒谬可笑，石洞简来了个“以其人之道，还治其人之身”、故意搬出《孝经》里“天子之道，天性也”这句话来反驳。他利用“性”与“姓”的谐音，把“天性”曲解为“天姓”，达到了自己的目的。

有一次，周恩来同志以总理身份接见外国记者。一个不怀好意的美国记者挑衅地问：“总理阁下，你们中国人为什么把人走的路叫马路呢？”周总理听了，朗朗一笑，说：“这好理解嘛！我们中国人走的是马克思主义的路，就简称‘马路’嘛！”显然，说“马路”就是“马克思主义道路”的简称，这是一种曲解。然而，在这种场合，面对这样的对象所作的挑衅性的提问，能有什么比这样的回答更为巧妙得体呢？它既不露声色地回击了对方的无礼，又充分显示了中国人的自豪感，维护了中国人人格、国格的尊严，而中国总理的伟大风度也就在这一巧答中生动显露出来了。

当然，曲解在交际中的作用还不只这些，上面所谈只是常见的几种情况。

至于构成曲解的方法，不外如下两种：一是谐音曲解。如上面把“天性也”曲解为“天姓‘也’”的例子就是利用了“性”与“姓”的谐音。二是会意曲解。可以利用一词多义或者不同的语言结构或语言环境来曲解。

这里需要说明的是，“曲解”要服务于良好的目的和动机；那种为了不良目的与动机的“曲解”，是我们应该反对与坚决唾弃的。

（王培焰）

捕捉“弦外之音”

曾经有这样一个小笑话：A、B、C三人应邀做客，由于其它客人未到，主人刘大不免焦急，顺口说了一句：“怎么该来的不来呢！”A听后起了疑心，觉得主人的言外之意是说自己不该来，于是托辞而去。主人更加心烦，又顺口说到：“唉，不该走的又走了！”B听到后也起了疑心，觉得主人是暗示自己该走，于是也借故走了。C责备主人，主人又着急地说：“我不是说他俩呀！”C一听更来气了，不是说他俩，那必是说我了！于是也甩袖而去。固然，刘大说话有口无心，A、B、C三人本不应过份敏感而使一次挺好的聚会不欢而散。反过来在社会中不善于倾听交往对象的“弦外之音”，在人家有意递话让你锣鼓听音的时候，你却象一只“呆鹅”一样，麻木不仁，毫无反应，同样会使交往对象对你产生鄙视和嫌弃之感。准确地把握“弦外之音”是社交中洞察艺术的一个重要方面。

怎样从语言中捕捉“弦外之音”呢？

第一、听声。俗语说：听话听声，锣鼓听音。同一句话，由不同的声调表现出来，其含义就不一样，有时甚至完全相反。听声就发现声调中的异常因素，做出辨析，抓住“弦外之音”。其要领可以归纳为“三点一线”，即以场合、身份、背景三点连为一线，对异常因素作出判断。比如，你的一位同事结婚，你在单位里提议大家捐些钱，以表祝贺之意。当你征询意见时，一位同事对你说：凭你这份热心，我们也不能不交哇！这句话本来很平常，但其弦外之音究竟是不满，还是嘲笑，或者提示呢？如果你对当时的场合、讲话者的身份和你单位的背景加以综合的分析，就可以做出较为准确的判断了：原来他是提示你在这种场合由单位领导出面张罗为好。

第二、辨义。说话者总是从一定的角度来表达他的思想。辨义主要是抓住说话角度这个关键，发现其中的异常因素，从而分析出其语言之中的弦外之音。有一则笑话：一人喜欢闲唠，一次去人家做客，久谈不去。主人厌烦，指着院中的一棵树问道：你看树上有一只鸟，我们把树割倒，捉来鸟做下酒菜如何？他不解地问道：树割倒，鸟不就飞了吗？主人笑道：放心吧，那是一只不知什么时候该走的呆鸟！笑话中喜欢闲唠的客人就十分缺乏洞察的能力，主人的第一句话就已表现出了一种异常因素，谁能把树割倒去捉鸟呢？然而，他没有抓住这一因素，呆问下去，结果使自己显得真象一只呆鸟了。人们对不好直说的事情，往往喜欢换一个角度含蓄地表示出来，而角度的改变，常常会表现出某种异常，辨义就是抓住这种异常因素，很快悟出对方的意图。

第三、察句。在不同的场合，使用不同形式的语句，也可以制造出言外之意。察句就是根据语句的构成形式来察觉语言中的余音。在《东方快车谋杀案》这部电影里，私人侦探波罗就是根据女仆的用句方式，推断出她目击了现场。在案件调查中，她本应回答“我没看见”，但是她没有这么说，而是说：“如果我当时在甲板上，我就能看到现场。”波罗认为，在问话时，凶手肯定在旁边，因为女仆的这种构句方式就是想留点“余音”，向凶手敲一笔钱。结果，由此破获了这起凶杀案。在各种谈判中，谈判者也往往喜欢以假设句式来透露某种信息。在一般情况下，句式应与说话的场合协调，同样一个意思，可以用肯定句、否定句、感叹句、假设句、反意句等许许多多的形式表达。使用哪种形式总是从场合的要求而出发的，因而也是与场合相

协调的。如果出现不协调现象，那就表明说话者可能有什么言外之意。察句的核心点就是发觉不协调因素，从中辨察说话者的真意。

第四、悟词。同一个事物可以由不同的词来表达，说话者往往通过用词来表现某种言外之意。悟词就是依据特殊的用词，悟出说话者的弦外之音。如果你问一个人的身份，他回答教师，这种回答就较为正常。假如回答“教书的”、“教书匠”、“孩子王”之类的词句，便多多少少含有一些弦外之音了。在具体的环境中，怪异的用词常常特有所指，并由此产生影射、暗示等效果。悟词的要领就是留心怪异的用词，然后综合说话前后的具体情况，作出迅速准确的判断。

捕捉“弦外之音”的方法很多，不仅可以“察言”，亦可“观色”、“识人”，关键在于用心、留神，不断积累经验。“弦外之音”听多了，分析透了，“弦外之音”就容易进入到你的耳朵了。

（杨哲昆）

即兴发言快速构思八法

人生如战场。时代的发展，社会的需要，常常会“逼”我们在毫无准备或很少准备的情况下作一番即兴发言。如果你希望在别人“突然袭击”面前，能够沉着应战，有娴熟的“捷言之才”，那么，就应当认真研究，努力掌握一套即兴发言的快速构思法——

一、片言居要法。“立片言以居要”，是古人作文常用的技法。即兴发言可选取一二警句“居要”，劈头讲出，作为议论的中心。然后分层论述，旗帜鲜明，效果往往很好。一位自学成才的青年在某次经验交流会上即兴发言，一开头便说：“爱因斯坦有句名言：‘热爱是最好的老师’。如果说我在书法方面取得了一点成绩的话，这主要是因为我对中国这门古老的艺术如痴如狂的热爱。正是‘热爱’这位‘最好的老师’教我九年如一日，不避寒暑，不知劳累，始终紧握了这管毛笔……”接着，他讲了几件苦练书法的事迹，十分感人。他的发言获得了热烈的掌声。清人刘熙载说：“凡作一篇文，其用意俱要可以一言蔽之。扩之则为千万言，约之则为一言，所为主脑者是也。”即兴发言中以“片言居要”，就是要在极短促的时间内快速抓住能体现“主脑”的一句话，将它放在极重要的位置，围绕着它边想边说，逐层论述。

二、顺水推舟法。即兴发言可承接前几个人讲话中的某一观点，某一事件，某一提法，“顺势趁便”，进行引申发挥，或归结点化，常能获得构思快、收效好的结果，事半功倍。如有的同志即兴发言时说：“方才有同志讲到，教语文应当注重积累，这话极有道理。我认为语文教学中强调积累，还有如下几层意义……”承接前面的发言，顺势而下，构思自然而敏捷。

三、平中见奇法。正面文章反面做，反面文章正面做，从平平常常的素材中讲出一番与众不同的道理，就是平中见奇。有人称这种思考方法为“逆向思维法”。掌握此法，能迅速组织整篇讲话的框架，还能讲出新意。如“知足者常乐”是很普通的俗语。如能从反面思考，正面文章反面做。提出“不知足者常乐”，就能发表很多鲜明的新见解，如，科学研究要求不知足，永远进取，就会在一个个新成就中“常乐”；鲁迅说过“不满是向上的车轮”，日常工作要求不知足，广取博采，兼收并蓄，如大海容纳百川之水，如此才会“常乐”……此外，亦可反面文章正面做，如“班门弄斧”，讽刺某些人狂妄自大，常含贬义。如从正面考虑，可提出：“弄斧就要到班门，唯有如此才能得到鲁班的指点，更好地学习鲁班，超越鲁班。”观点新颖而有力。

四、词语撮要法。用几个人只为自己懂得的词语，极简单地把即兴发言的要点勾勒出来。此法十分实用。例如，有同志在即兴发言前的二三分钟内，在小本子上迅速写下这样一些词语：一、教法改革；二、改革方向（方法、习惯、能力、智力）；三、实施方案（试点、推广、总结）。他根据这20多字的“撮要”，侃侃而谈，讲了教法改革的重要性；讲了他的设想：指点学习方法，培养良好习惯，提高自学能力，开拓发展智力；又讲了分三步实施的具体方案。讲得井井有条，不慌不忙。以若干词语“撮要”，飞速写出讲话的框架，再边看边讲适当补充，简便可行，很有效果。

五、“三”字组合法。如果讲一个问题，只讲它的三个方面；如果讲一个观点，只从三方面论证；如果分析一件事情，只从正面、反面，侧面讲三个层次；如果列举事实，只摆三件……以“三”为数，组合讲话内容，可

起到“一而再，再而三”的雄辩效果，有助于快速构思成篇。例如：曲啸同志在北京军事院校演讲，有人递上纸条问：学校不准大学生谈恋爱，您有何看法？这问题敏感而棘手，如何快速构思、当场解答？曲啸略作沉思，便沉稳地提出，大学生在恋爱问题上要做到三个分开，即：把爱情与事业分开；把朋友与对象分开；把婚前与婚后分开。然后作了具体精要的分析，使听众频频点头。曲啸以“三”字组合法，构思发言，技巧娴熟，十分成功。

六、彩线串珠法。以某一词语、某一句话、某一件事或某一观点等串联全篇讲话。陶行知先生于1925年底，在南开中学以《学做一个人》为题，作即兴发言。通篇以“要做一个整个人”一句话串联全部材料。先在第一段提出此话，再分三层论述：（1）有五种人算不上“整个人”；（2）做一个整个人要有三种要素；（3）中学生怎样“学做一个整个人”。此语的优点是：有“抓手”，能引申，易发挥。“抓手”就是“彩线”。构思时，只要先想妥某一关键语句，以此串联有关材料，讲话的框架便迅速构成。

七、起承转合法。整篇讲话，以某一点（社会新闻、名人轶事，史料片断、偶发事件等均可）引起，以一段分析的话作承接，再转述某些相关的现实问题，转述中亦可分析，以求深化，最后用几句话归结。构想时，依照“起——承——转——合”四步顺序，把讲话分为四大段，也能很快构想成篇。

八、数字串连法。先请看两段讲话的开头：“我认为，我们教材，应该是一条线，两本书，三大块……”这是某同志在一次语文教材编写会上的讲话开头。“当前中学写作教学收效甚微，原因何在？我准备讲一个序列、两组关系、三个环节，四种实践。假如这些问题解决好了，教学效率不愁提不高。”这两段开头，都用数字顺序排列，把讲话内容串连一起，显得概括性强，吸引听众注意力，效果很好，构思也较快。

即兴发言的快速构思离不开平日的积累，“厚积薄发”才能快速。要多观察，多阅读，多思考，多摘录，建立丰富的知识库、语汇库，再掌握一套快速构思方法，有目的、有计划、有步骤地反复训练，那么，届时你便会“胸藏万汇凭吞吐”，千言万语汨汨而来。

（沈宝良）

言语交际中的假言断定法

言语交际中的答话一般情况下是针对问话作直言断定,请看张凤雏著《皮定均将军轶事》(《中国作家》91. 1)中年轻的司令员皮定均与涉县县长郑昌华的一段对话:

“哎,这是谁呀?”皮定均望着身影消逝的门口问。

“这是我们县的妇救会主任。”

“呃——没见过。”

县长对这种微妙的流露是很敏感的,笑了。

“她叫什么名字?”

“张烽。”

“哪里人?”

“涉县城关的。”

“多大?”

“十七八岁。”

“她没有嫁人吗?”

“那我可不知道。”郑县长哈哈地笑起来。

这里郑昌华县长的每句答话都是针对皮定均将军的每句问语采用直言形式直接作答的。这种直言断定的答话方法,是言语交际中采用最普通、使用频率最高的常规答话方法。然而,在我们的言语交际中,时常又会遇到一些难以按常规要求作直言回答的问语。这些问语或是对方以此来诘难我们,另有他图,或是对方以此来测量、检验我们的智慧。对这些问语既然不能采用常规的直言断定法回答,那么必须另辟蹊径,寻找巧答难题的妙法。本文所要介绍的假言断定法就是巧答这种不宜用常规直言断定法作答的问语的妙法之一。请看实例:

有一次皇帝与阿凡提一起散步。当他们走到一口池塘边时,皇帝说:“阿凡提,人人都说你很有智慧,你知道这池塘的水有多少桶吗?”阿凡提回答道:“陛下,如果这个桶有池塘大的话,就只有一桶水;如果这个桶有池塘一半大的话,就有两桶水;如果这桶有池塘十分之一大的话,就有十桶水……”

此处皇帝的问题的确是个难题,不便按常规的直言答话法回答。即使勉强作答,那也会给对方留下可以攻击的漏洞,从而受制于对方,使自己处于窘困之地,比如你答:“有十万桶。”皇帝反击:“这么精确?为何不可以十万零一桶呢?”这种直言式的回答实在是自找麻烦,既受制于别人,又毫无艺术性可言。而阿凡提的回答则不然,很富有艺术性,其技巧性之高,令人拍案叫绝。他采用假言断定法作答,采用桶与池塘的比例大小是有多少桶水的充分条件的答话方式,避开了直言式,巧用假言式,妙答了皇帝的难题。

由此亦可见,所谓假言断定法,即不直接回答问题,而采用假言(假言判断)的形式巧答难题的答话技巧。这种答话技巧的逻辑基础是假言判断,它是根据假言判断的逻辑特性而巧答对方的。

当对方提出一个我们不能或不宜用一般直言断定回答的问题时,我们可以假设某个或某些条件并由之推出某种结果,这样可以通过假设的条件与结果之间的条件关系的断定来巧答对方。这种假言断定答话技巧,可以避开对方设下的陷阱,可以摆脱对方的控制,从而使自己掌握主动权。

中国社会科学院语言文字应用研究所陈建民先生讲过这么一件事：

1981年C先生在北京某大学给外国留学生讲汉语口语。有一次，有位美国留学生在课堂上突然发问：“密司特C，请问大陆汉语与台湾汉语是一个方向还是两个方向？”C先生知道提问的学生曾在台湾呆过三年，在大陆也已呆了两年，如果说是“一个方向”，对方肯定我们要我们拿出事实，如果说是“两个方向”，一些别有用心的人就会利用此事做文章。C先生又不愿在提问人的挑衅面前示弱，用“不知道”搪塞过去。C先生灵机一动，猛然想起斯大林同志在《马克思主义与语言学问题》一书中说过的话：看一个民族的语言主要应看基本词汇和语法构造，便说：“根据斯大林先生这个意见，如果台湾汉语和大陆汉语在基本词汇和语法构造方面百分之八十相同，那就应该说是一个方向；如果只有百分之二三十相同，那就可以算两个方向了。至于这里面的比例多大，我无法知道，因为贵国的舰队横在台湾海峡，使我们无法到我们神圣的领土台湾进行语言调查。”

C先生针对对方“一个方向还是两个方向”的问题，没有采用通常的直言答法。因为如果采用通常的直言答法，直接回答是“一个方向”或“两个方向”，那就非常被动，对方不是胡搅蛮缠，就是有意引你上钩，让你说出某些人所希望听到的话，C先生在此采用了假言断定法回答对方的难题：“如果……那么……”，“如果……那么……”，这样滴水不漏，使对方钻不到空隙。继而又借题发挥，敲打对方，使之措手不及，只有败北的分了。

对某些智力测验题，假言断定法也是大有用武之地的。

前不久，中央电视台“青年节目”特邀主持人决赛有道题为：“上海南京路上谁穿的鞋最大？”六位选手皆答不上来（另两位选手李玲玉和张泽群此时任主持人角色）。观众席上一位解放军同志答道：“谁脚最大，谁穿的鞋最大。”此语一出即得主持人的肯定。

按常规的答话要求，此题应针对“谁”来回答，选手们恐怕就是按此常规思考的。但是按常规的直言答话法作答那是无法回答的，因为南京路上人流川流不息，是张三穿的鞋最大，还是李四穿的鞋最大，不好确定，而用假言答话法，就可避免实答而形成的不周密，因为假言断定法，旨在断定有什么条件就有什么结果，结果随条件的变化而变化，这样正好符合此题的特点，所以这里使用假言断定法“谁脚最大，谁的鞋就最大”就是非常巧妙的了。

在论辩当中，如果辩题对己有利，那么也不妨用假言断定法试试，因为如上所述，此法不在于直接断定，而在于假定有什么条件就有什么结果，在于断定条件关系。比如第一届亚洲大专辩论会决赛由北京大学队对香港中文大学队，辩题是“发展旅游业利多于弊”，中大队为正方，北大队为反方。照常理，发展旅游业是利大于弊的，此命题大多数人凭直觉都能接受，但作为反方的北大队，必须反驳之，显然辩题对他们不利。怎么办？经过分析研究。他们决定以“条件论”作为自己辩论的基础，“不可否认，离开一定的条件发展旅游业是弊多利少”。从这个辩论基础出发，他们大量使用了假言断定法，从而使自己最终获胜。

总而言之，假言断定法确是一种妙答难题的方法。读者诸君在日常言语交际、论辩中不妨有意地运用之，它可以助你妙答、巧辩。

（胡习之）

古人自我解嘲法

自我解嘲，指被别人嘲笑戏弄时，为顾及尊严和体面，自己用言辞加以掩盖或辩解，以便找个台阶下。

古代谈说之术就很讲究解嘲的技法。

在我国古代汗牛充栋的文献典籍中，就记载很多讲究自我解嘲的故事。这些记载几乎都主张，当遭受别人讽刺、戏谑、奚落、挖苦，处于窘境中，自我解脱要着眼在“解”字上，要解得主动，解得迅速，解得有理，解得巧妙。下面仅择一、二，以飨读者。

针锋相对，反唇相讥，转劣势为优势。

晋朝人孙绰，旷达不羁，颇有文才。他在门前种了一株松树，常常在那里守护着，邻居讥讽他道：“你的这株松长得倒不错，可惜太小，恐怕不会有当栋梁的日子了！”他回道：“你家的枫树、柳树长得都合抱粗了，也没见有什么用啊！”说明枫、柳再壮也不如松。以子之矛攻子之盾，轻而易举，转劣为优。

三国时，蜀国派费祎出使吴国。吴主孙权，在宴请费祎前，示意臣僚们慢待他。费祎进入宴会厅，谁也不理他，都坐在桌前低头吃东西，费祎讥讽他们说：“凤凰飞来时，麒麟吐哺；驴骡无知，伏食如故。”意思是，凤凰飞来时，麒麟吐出正在吃的东西，以示敬意；而驴骡不知恭敬，仍旧低头吃草料。孙权手下的文人诸葛恪（诸葛亮之侄）才思敏捷，立即反唇相讥：“爱植梧桐，以待凤凰，是何燕雀，自称来翔；何不弹射，使还故乡。”其意是：我们种梧桐树，是拜落凤凰的，哪来的燕雀冒充凤凰飞来，快拿起弹弓，把它打回去吧！

孙绰、诸葛恪面对挑衅，及锋而试，反宾为主，言语占了上风。这正是：“花开笑春风，却被风吹落。”

乘风托势，顺蔓摸瓜，以其人之道还治其人之身。

孔融小时是个奇才，很会说话。一天大夫陈韪拜访他说：“小时了了，大未必佳。”意思是别看小时候挺聪明，长大了不一定很有能力。孔融听了，道上一句：“想君小时，必当了了。”弦外之音是，显见你陈韪就是一个无能之辈。陈韪听了这话，瞠目结舌，面红耳赤，一时语塞。

《晏子春秋·杂下》记有脍炙人口的轶闻。有一次，齐王派晏子出使楚国。因他身材矮小，楚人想戏弄他，便在大门旁另开了一个小门，让晏子从小门进出。晏子见状，对楚人说：“既然让我从狗洞进城。那进的也是狗国。既然把我当作无能的来使，那么要见的也一定是位无能的君王了。”楚人无可奈何，只好让晏子从大门进去。

孔融、晏子反诘对方的嘲弄，先是根据他们的语意进行推理，后暴露对方的荒谬之处，听起来富有幽默感，又具有讽刺意味。

托物比兴，委婉表过，解嘲于谈笑之中。

《世说新语》记载：晋武帝召见尚书令满奋，叫他靠北窗坐下。北窗立一扇透明的玻璃屏风，看上去好象只有一个不挡风的空架子。满奋生来有怕风的毛病，因此不敢坐到北窗那边去，但是皇上让他坐，又不敢不坐。晋武帝看出了他的心思，不禁笑了起来。这时满奋才发觉自己闹了笑话，他一边走向北窗的座位，一边自我解嘲说：“臣犹如吴牛，见月而喘。”

吴牛喘月是个典故，指江南一带水牛怕热，有时晚上看见月亮以为是太阳，也吓得喘起粗气来。满奋用吴牛喘月的掌故，为自己的过分畏惧的行为开脱，解嘲的话说得既风趣得体，又隐讳不露。

逢场作戏，推襟送袍，自打圆场。

清朝乾隆年间、健锐营的副都统赫老爷过五十寿辰，下帖摊派本营各旗人员兵丁为他送礼。曹雪芹送去两罐酒作贺礼，都统喜出望外。宴席上，赫老爷特命来宾也尝尝曹雪芹送来的酒。来宾品尝一下，淡而无味，曹雪芹把盏劝饮道：“朋友之交，淡淡如水。来，干一杯！”赫老爷饮一杯，方知是水，脸色一沉，转而朝曹雪芹晃动大拇指，夸道：“高！高！朋友之交，淡之如水。圣贤有言，水淡而情浓，更显交情之厚也！”

赫老爷的解嘲分明是假戏真唱，自欺欺人。他明知曹雪芹送来的是水，为了不致失去体面。引起来宾的不快，只得忍气吞声，说些客套话来搪塞。

故弄空虚，瞒天过海，讳莫如深。

《后汉书·边韶传》里记载这样一个故事：后汉有个文人名叫边韶，字孝先。他身肥体胖，大腹便便。边韶虽为教师，却整天懒洋洋的，动不动躺在床上打瞌睡。有几个顽皮的学生私下编歌谣嘲笑他：“边孝先，腹便便，懒读书，但欲眠。”歌谣传到边韶的耳朵里，他也编了一首歌谣为自己解嘲：“边为姓，字孝先，腹便便，五经笥（装满四书五经的方形竹器）；但欲眠，思往事，寐与周公通梦，静与孔子同意；师而可嘲，出何典籍？”嘲者大为惭愧。

边韶在回敬学生戏言时，说自己爱睡是利用睡眠思考经书里的学问，是在与圣贤之人通梦，这分明是在为自己缺点打掩护，可别人真伪难辨，倒被他那番虚妄之言镇住了。

当备受嘲弄无言辩驳时，不妨痛痛快快认输，
老老实实悔过，免得窘态百出，狼狈不堪。

《晏子春秋》载：晏子出使楚国，楚王想当众出晏子的洋相。在酒席间，令楚兵绑一个做贼的齐人打跟前走过。楚王转脸问晏子：“你们齐国人好做贼吗？”晏子答道：“橘生淮南则为橘，橘生淮北则为枳，虽说外表差不多，可吃起来味道不同。这个齐人，在我国不做贼，而到了楚国就变坏了，看来是楚国的风水不好哇！”晏子一番话说得楚王张口结舌，愧不能言。楚王本想嘲弄晏子，没料到自己被戏谑，只得承认：“圣人是不能开玩笑的，我君王反而自讨没趣！”

(王志坚)

情热语妙 一见如故

一见如故，相见恨晚，历来被视为人生一大快事。当今世界，人际交往极为频繁：参观访问、调查考察、观光旅游、应酬赴宴、交涉洽商……善于跟素昧平生者打交道，掌握“一见如故”的诀窍，不仅是一件快事，而且对工作、学习大有裨益。那末，“一见如故”的诀窍何在？

说好第一句话

初次见面的第一句话，是留给对方的第一印象。说好坏，关系重大。说第一句话的原则是：亲热、贴心、消除陌生感。常见的有这么三种方式：

1. 攀认式。赤壁之战中，鲁肃见诸葛亮的第一句话是：“我，子瑜友也。”子瑜，就是诸葛亮的哥哥诸葛瑾，他是鲁肃的同事挚友。短短的一句话就定下了鲁肃跟诸葛亮之间的交情。其实，任何两个人，只要彼此留意就不难发现双方有着这样或那样的“亲”、“友”关系。例如：

“您是复旦大学毕业生，我曾在复旦进修过二年。说起来，我们还是校友呢！”

“您是体育界老前辈了，我爱人可是个体育谜；您我真是‘近亲’啊。”

“您来自苏州，我出生在无锡，两地近在咫尺。今天得遇同乡，令人欣慰！”

2. 敬慕式。对初次见面者表示敬重、仰慕，这是热情有礼的表现。用这种方式必须注意：要掌握分寸，恰到好处，不能乱吹捧，不说“久闻大名，如雷贯耳”一类的过头话。表示敬慕的内容应因人因时因地而异。例如：

“您的大作《教你能说会道》我读过多遍，得益匪浅。想不到今天竟能在这里一睹作者风采！”

“今天是教师节，在这光辉的节日里，我能见到您这位颇有名望的教师，不胜荣幸！”

“桂林山水甲天下，我很高兴能在这里见到您——尊敬的山水画家！”

3. 问候式。“您好”是向对方向候致意的常用语。如能因对象、时间的不同而使用不同的问候语，效果则更好。对德高望重的长者，宜说“您老人家好”，以示敬意；对年龄跟自己相仿者，称“老×（姓），您好”显得亲切；对方是医生、教师，说“李医师，您好”、“王老师，您好”，有尊重意味。节日期间，说“节日好”、“新年好”，给人以祝贺节日之感；早晨说“您早”、“早上好”，则比“您好”更得体。

确立共同感兴趣的话题

说好第一句话，仅仅是良好的开始。要谈得有味，谈得投机，谈得融融乐乐，双方必须确立共同感兴趣的话题。有人以为，素昧平生，初次见面，何来共同感兴趣的话题？其实不然。生活在同一时代，同一国土，只要善于寻找，何愁没有共同语言？一位小学教师和一名泥水匠，似乎两者是话不投机的。但是，如果这个泥水匠是一位小学生的家长，那末，两者可就如何教育孩子各抒己见，交流看法；如果这个小学教师正要盖房或修房，那末，两者可就如何购买建筑材料、选择修造方案沟通信息、切磋探讨。只要双方留

意、试探，就不难发现彼此有对某一问题的相同观点、某一方面共同的兴趣爱好、某一类大家关心的事情。有些人在初识者面前感到拘谨难堪，只是没有发掘共同感兴趣的话题而已。

注意掌握对方的心理

要使对方对你产生好感，留下不可磨灭的深刻印象，还必须通过察颜观色，了解对方近期内最关心的问题，掌握其心理。例如，知道对方的子女今年高考落榜，因而举家不欢，你就应劝慰、开导对方，说说“榜上无名，脚下有路”的道理，举些自学成才的实例。如果对方子女决定明年再考，而你又有自学、高考的经验，则可现身说法，谈谈高考复习需注意的地方，还可表示能提供一些较有价值的参考书。在这种场合，切忌大谈榜上有名的光荣。即使你的子女已考入名牌大学，也不宜宣扬，不能津津乐道，喜形于色，以免对方感到脸上无光。

重视告别语的设计

“再会”之类的告别语千篇一律，太俗太空，要努力设计能给对方留下深刻印象的告别语。

“祝您成功，恭候佳音！”——良好的祝愿会使对方受到鼓舞。

“今天有幸结识您，愿从此常来常往！”——热情洋溢的语言会使对方受到感染。

“刚才提及的那件事，我将尽力而为，一周内给您回音。”——说话实在，使对方感到你言则必行，办事可靠。

要做到上述四条的关键是：情要热，语要妙。情热，就是有满腔热情，直率真诚，不虚假，不做作，不吹牛，不炫耀自己；语妙，就是措词得当，出言有礼，吐语生辉，忌喋喋不休地讲对方不感兴趣的话。情热而语妙，纵使萍水相逢，也会一见如故。

（周本清）

“我们”——联系感情的桥梁

第一人称代词“我们”有两个用法，一是不包括谈话的对方，如：“我们去玄武湖玩儿，你去不去？”“我们一道去玄武湖玩儿好吗？”在后者的意思上，与“咱们”的用法相同。在交际中，恰当巧妙地使用包括谈话对方的“我们”，能起到联系感情、增进友谊的作用。因为“我们”能使对方产生一种心理学上的“卷入效果”。

当孩子成功地把积木搭起来后母亲夸奖说：“瞧，我们的孩子多能干！”站在一边的父亲听到这话，一定更加高兴。因为“我们”这个词使他分享了幸福。如果母亲仅仅说：“瞧，我女儿真能干！”就不会产生这种交流感情的效果了。

当工作中出现难题，领导对下属说：“我们想想办法解决一下吧！”说这话，领导不一定会去参与具体工作，其意思可能就是：“你想想办法解决一下吧！”但说“我们想想办法”则更能显示领导体察下属的难处，而没有“你想想办法”中所含有的事不关己的冷淡了。

在演讲中，恰切地使用“我们”，更可能联系听众的感情，产生心理上的交流。方法是用“我们”代替第二人称代词“你、你们”。例如：“我相信，我们的青年同志一定不会辜负党和国家对我们的殷切期望。”与“我相信，在座的青年同志们一定不会辜负党和国家对你们的殷切期望”相比，教训的口气没有了，而亲切感油然而生。至于“让我们想一想……”之类的话语，则可以调动听众的情绪，积极参与到对所讲内容的思考上来，产生感情上的交流和共鸣。

有些学生贪玩，耽误了功课，教师批评道：“你要记住，你是学生，你的主要任务是学习，而不是玩耍。”话是不错，只是显得有点生硬。如果从学生的角度说：“我们是学生，我们的主要任务是学习而不是玩耍。”则更容易使学生在感情上接受批评。

母亲对孩子说：“我们不去烂泥地里好吗？那会弄脏我们的衣服、鞋子的。”“我们”当然包括了母亲，母亲是孩子心目中效仿的榜样，母亲不去烂泥地，孩子自然也就容易接受建议了。

在言语交际中，有些不太中听的话，由于“我们”的缓冲调剂，也显得不是那么太刺耳了。俞天白小说《大上海沉没》中有这样一个例子：

“你们分配到新房子，”他说，“倒是我们两个和你爸爸、妈妈改善关系的又一个机会。不过，我们也该总结一点教训，一定要先请你爸爸去建筑材料商店领领行情，看看前门的路子宽不宽……”

“不许用这种腔调说我爸爸！”她突然嗔怒了。

“啊，对不起……”

她立刻原谅了他。因为他处处用的是“我们”。事情正象志君料想的，她的感情更靠近了志君。

与此相反，“我们（咱、咱们）”改说“你、你们”，则拉大了与谈话对方的距离，站到了对方的“对立面”上去了。有一篇文章题为《爱的希望是永存的》，作者讲到他与女友分手的经过，其中就有女友把“咱爸”改说“你爸”而引起他的反感：

“哼！你爸爸总共才有1500元存折，一下子……”我一听就不顺劲……平时总是“咱爸”、“咱妈”、“咱弟”怎么怎么，今天却“你爸爸”起来

了……

在铁凝的小说《麦干垛》中，女知青杨青与陆野明一直心照不宣地相恋着，由于另一位女知青沈小凤的极力插入，使杨、陆爱情出现一丝裂缝。在一次谈话中，杨青巧妙地使用了“我们”来表达自己的不便直言的心曲：

杨青不再追问，只是淡淡一笑，对陆野明轻描淡写地谈着自己的看法：“她比我们小，我们比她大。人人都有缺点，是不是？”

“我们”又感动了陆野明，“我们”又验证了她对他的信任。……

可见，“我们”这个词虽很寻常，在交际中的作用却很不一样呢！

（杨锡彭）

要敢于说“我不知道”

“无所不知的先生”是大家所熟悉的，可以说他们和感冒一样普遍，也几乎同样难受。每当人们谈起一个饶有兴趣的话题时，他们就钻了出来，信口说道：“这个问题嘛，我知道！”因此冻结谈话，放弃了一次很好的丰富自己的机会，这是多么愚蠢的行为啊。对这些人，我是深知底细的，因为我曾经就是其中的一个。

记得在一个很偶然的场合里，我发现了自己这个毛病，那是在我刚刚工作不久，一天，我和几个要好的同志在一起闲聊，一个同志问道：“你们知道莎士比亚和关汉卿谁的作品多吗？”我听后立刻不加思索地说道：“我知道。”他听后立刻不言语了。旁边的同志为了弄清问题，就向他追问了一句，他才又滔滔不绝地讲了起来，他讲的是那么全面。听完他讲的，我才发现我所知道的只是那么一鳞半爪，更多的是“不知道”，要不是他那时讲了出来，我真不晓得这些问题到什么时候我才能弄清。从那以后，我就懂得了该怎么说：“我知道”、“我不知道”了。

通过那件事，我总结出两点说“我不知道”的好处。

第一、它可以增加自身的可信性。在我父亲的朋友中间，有一位学问非常渊博的老教授，人们从未听到他卖弄自己学识或对自己不太了解的事情假称通晓，遇到疑难时，他总是说：“我不知道”，他也不用自己的知识去搪塞，而是建议去查阅有关专著、资料来作参考。看到老教授的一切，我才懂得了怎样才能被别人尊重，您也一定知道了吧。

其二、它还可以开拓自己的视野。古希腊著名哲学家苏格拉底讲过：“就我来说，我所知道的一切，就是我什么也不知道。”以最简洁的形式表述了进一步开扩视野的理想姿态。记得有个心理学家也曾说过，善于说“我知道”的人往往头脑迟钝，不善于交际。而善于说“我不知道”的人往往具有丰富的想象力和一种勇于创新的精神。我相信大家在这改革的年代都愿成为具有创新精神的人，您说是吧！

（杨学东）

“真有意思”妙用无穷

“真有意思”是一句万能交际用语。它具有浅显而又含蓄、直率而又婉转、简洁而又深刻的特性。我们不妨多侧面地看看“真有意思”这句话的作用。

赞赏助兴作用。某个学生吃力而拘谨地讲完一个故事，老师饶有兴趣地说上一句含义宽泛、不失浓烈褒奖意味的“真有意思”，最为妥贴。再如，进城来访的乡邻津津乐道地诉说往昔的趣事、家乡的变迁，主人适时插上一句“真有意思”，比那种“我没有忘记乡亲们”的干巴巴的表白，显得更富亲情，更容易丰富彼此被时间淡化的感情，增加对方的认同感。

搪塞掩饰作用。社会交往中，兼为外交辞令的“真有意思”可以为我们解除窘境。一个极爱虚荣的女同事买了一套昂贵的时装，其样式和颜色与主人的体型、肤色并不相配，在炫耀式的征求观感中，说一上句“真有意思”，可谓左右逢源、得体且不伤人。再如，为平常业务工作该使用算盘或者电子计算器，单位里的新、老会计发生分歧和争执，被视作裁判的局外人应酬地说：“这个讨论真有意思！”可以巧妙地回避这场无关宏旨的争执，以免陷入“剪不断，理还乱”的境地。

委婉批评作用。“顺的好吃，横的难咽”，这是人类共有的心理特征。因此，我们不要轻易去顶撞一个过失者。在年终评比时，某车间为图省事与和气，采取大家拈阄的方式确定先进生产者的人选，厂领导并没当众“上纲上线”予以责怪，而是以“真有意思”这句绵里藏针的话，来暗示拈阄定先进的出格和荒唐，之后再要求下级去“纠偏”。再如，路上遇到有人反道骑车并与人相撞，口里甚至还骂骂咧咧，作为旁观者以讥讽的口气递上一句“真有意思”，让违反常情常规的人去自省自悟，比那种“强拍皮球，反弹更高”的做法要好得多。

宽心自娱作用。生活中难免碰到一些或大或小的不顺心的事，那种稍不如意便连连怨天尤人骂环境怪条件的人，无疑是在拿身外之事烦己之脑。如果用“真有意思”替代“伤脑筋”、“烦死人”的口头禅，立身处世就会逐步变得乐观、豁达。譬如，上班搭乘的公共汽车半途熄火抛锚，即便说一百句“烦人”也于事无补，倒是说上几句“真有意思”！此时环境的心态效果便截然不同，它使人抱欣赏的目光去捕捉谈资，此时，被耽误的时间也就不知不觉地溜走。再如，逛公园逢到下雨，毫无必要为此惊慌失措或懊悔抱怨，“真有意思”帮你意识到，雨水给了你难堪，也帮你驱散了碍眼碍手碍脚的人流，为你创造了一个清静优雅的环境。

（贺健）

感谢语的使用艺术

有个笑话：

七岁的小彬手里拿着一支雪糕兴冲冲地跑来，对爸爸说：“小张叔叔给我买的。”

爸爸说：“你说了‘谢谢’吗？”

小彬说：“没有呀。”

爸爸说：“真没礼貌。快去！对张叔叔说声‘谢谢’。”

过了不久，小彬回来了。爸爸问：

“谢过了吗？”

“谢了，但已经没有用了。”小彬回答说。

“为什么？”

“张叔叔说不用谢。”

这则笑话是富有启示力的。在人际交往中，有许多人在不同程度上就是这个小彬。他们在这方面主要有两个缺陷：

一是认为不需要说“谢谢”，二是确实不会说“谢谢”。上述两种情况，前者是观念认识上的问题，后者是技术能力上的问题，但都会对人际交往造成不良后果，必须予以改变。首先要了解一下“感谢”的性质与功能，“感谢”，就是在对方对自己作出一些善意言行之后，自己在言语上所作的一种情感回报。概括起来说，“感谢”有四种功能：

一、表达自我情感

人们在接受别人的善意言行之后，一般都会产生一种感激之情，情动于衷，发乎言辞。一声“谢谢”，常常就是这种情感的自然流露。

二、显示礼仪规范

在现代社会中，感谢别人的好意、帮助，是一种文明的标志、社会的规范。只有如此，一个人才是一个有教养、有风度的人；一个社会才是一个文明的、和谐的社会。

三、强化对方的好感

人际关系学认为：人际交往是一个互动过程，一方的善意行为必然引起另一方的“酬谢”，例如感谢，而这种“酬谢”又将进一步使对方产生好感，并发出新的善意行为。这样，就使双方的人际关系进一步融洽。

四、调节双方距离

任何一次或一种人际交往都是在交际双方所结成的心理距离中进行的，适当的心理距离是成功的人际交往的一个必要条件。而感谢语言是调节对方距离的一种技术。但有的时候，感谢也有着拉大双方距离的特殊功能。有时在某些亲密的人际关系中，例如恋人、亲人、密友之间，我们会使用一些社

会场合中标准的彬彬有礼的感谢语，来显示出自己对对方的冷淡态度，拉大双方的心理距离。

在人际交往中，要运用好“感谢”这种交际手段来完成特定的交际任务，就应注意以下几点：

1. 要针对交往对象的不同心理需要与不同的身份特点

“感谢”在很多情况下就是一种对对方心理需求的满足。就不同的人来说，其心理需求是不同的。有的人希望您对他的言行本身表示感谢，有的人希望您对他的言行的动机或效果进行感谢，有的人则希望您对他这个人进行感谢。因此，感谢者就应首先满足这种心理需求。尤其是小伙子对大姑娘表示感谢，更要对“感谢动机”这一行动采取慎重的态度。诸如：“谢谢你，想不到你一直在想着我”之类的话很容易造成误解。还不如只时对方行为本身进行感谢。因此，感谢一定要针对对方的心理需求而发。

此外，感谢还要针对对方的不同身份特点而采取相应的方式。老年人自信自己的经验对青年人有一定的作用，青年人在表示感谢时就应感谢对方言行的结果，“谢谢您，您的这番话使我明白了许多道理……”，这会使老年人感到满足，并对您感到满意，认为“这个小青年不错，孺子可教也”。女同志常以心地善良、体贴别人为自己独特的人际魅力，因此男同志感谢他们时，说：“你真好”就比“谢谢你”要好一些；说：“幸亏你帮我想到了这点”就比“你想到这点可真不容易呀”要好。

2. 要声情并茂，表情恰当

“感谢”应该是心中一腔感激之情在语言上的自然流露，因此，感谢的最大要领也就是要情动于衷，言为心声。

在情感真挚的前提下，我们要在言语行为的表现上下功夫，做到声情并茂，表情恰当。首先，语调要欢快、明亮，而不能沉缓、哑暗；其次，吐字要清晰、节奏应有抑扬，而不能含混不清、咕咕哝哝；再次，眼睛要看着被感谢人，脸上应有诚恳、生动的表情，并配以恰当的手势动作。在这方面，我们需要避免两点：一是夸张，一是生硬。可以设想一下，您在感谢时，倘若手舞足蹈，举止轻浮，一下子拍拍对方的肩，一下子拉拉对方的手；倘若表情木然，低着头，或看着别处，那么，您的表情、举止实际在抵制您的语言，您的感情将没有任何积极效果，甚至还会产生相反的效果。

3. 要注意交际场合与交际关系

感谢一定要注重场合。您与对方单独在一起时，对他（她）表示感谢，一般会有好效果；但在众人之中挑出某一个人来表示感谢，那么就有可能冷落别人，也会使被感谢人难堪。

“感谢”，也要注意双方的关系。例如双方是一般熟人或同事关系，可以用直接感谢，“感谢您”、“非常感谢”；但双方是至亲与好友时，一般应少用“感谢您”或“非常感谢”之类的话。可用称赞语或陈述语来表达谢意。儿子对妈妈就可以说：“妈妈，您真好，是天底下最好的妈妈。”

有时候感谢，也可利用人际关系。例如您非常感激张三，您却向张三的家长、女友、领导等张三欲获得其好感的人表示感谢，这样的感谢比您直接向张三感谢更动人，更具有积极效果。

4. 要注意感谢的类型与渠道

感谢从不同的角度分，有不同的种类：有对对方个人的感谢，也有对对方单位的感谢；有对对方行为感谢，也有对对方人品的感谢；有个人之间的

感谢，有群体之间的感谢，还有国家之间的感谢；有语言的感谢，有礼物的感谢；有口头的感谢，有电话感谢，有信函感谢……等等。应选用恰当的类型与渠道，例如在对方那里做客受到盛情款待，理应表达谢意。但倘若第二天再次登门感谢，就会因过于郑重和浪费时间而显得没啥必要，最好改用其他方式，例如在私人关系之中，就可以第二天挂个电话表示感谢，在公共关系尤其是国家关系之中，就可以在访问之后就用信函表示感谢。

5. 要注意与其他行为的配合

表达自己的感激之情，主要运用感谢语，但也可以通过其他形式。因此，掌握感谢的艺术，除了要娴熟地运用感谢语以外，还要能运用其他语言形式表达感激。而且，有的时候，单独使用一两句感谢语，不但会显得生硬干巴，而且有直接裸露之嫌。而将感谢语和其他语配合起来表达感激之情，则往往能取得理想效果。

第一、将感谢语与陈述语结合起来。可以陈述对方行为的本身或结果。如：“谢谢，您送的书正满足了我那孩子的兴趣与需要”，就比简单地说声：“谢谢”要动人得多。另外，还可以陈述自己内心的感受。例如病人受到探视者的探视后，多半会表示感谢，其感谢方法有几种：

1. “谢谢您。”

2. “谢谢您来看我。”

3. “谢谢您来看我。躺在病床一直盼望有人来。您果然来了，我真高兴，谢谢您。”

第三种说法将对对方的感谢与对自己感受的抒发结合起来，说者动情，听者动容，效果明显。

第二、将感谢语与赞美语结合起来。例如顾客对售货员说：“谢谢您，耽误您不少时间了。”将感谢语与道歉结合起来，就不太好，甚至对方还可能老大的不满：“难道仅仅是个时间问题吗？”这时不如说：“谢谢您，您服务态度好，业务能力强，要不是您，我真不知该如何选择商品呢！”这样说，售货员就会满意得多，双方的感情也会得到进一步的沟通。

(姚亚平)

干杯，请！ ——祝酒辞散话

祝酒辞是人们在宴会、茶会席间使用的互相表达祝贺和希望的一种交际用语。无论是应邀出席别人的宴会，还是举行家宴款待客人，祝酒辞是少不了的，有人说它是餐桌上一道别有风韵、耐人寻味的“菜肴”，这话不无道理。一篇精彩动人、恰到好处的祝酒辞，不仅会得到客人的赞许，而且会深得主人的喜爱。在美味佳肴面前，如果赴宴者只是闷着头夹菜，不仅单调乏味，让人拘谨，而且沉闷的气氛也会使人食之无味，闷闷不乐。而这时如果有人得体贴切地致祝酒辞，频频举杯，会使宴席增添活跃气氛，在主人与客人之间架起传递友情的桥梁，出现欢快和谐热烈的场面。

祝酒辞始于何时，难以考据，但每个国家都有自己的“历史”典故。据传在公元五世纪中叶，萨克逊部族头领的女儿罗维纳向英王 Uortigcm 敬酒时脱口说出：“尊敬的英王，祝您健康！”这被看作是英国历史上最早的祝酒辞。英语“祝酒辞”一词为“toast”。这个词的另一个意思为“烤面包”。原来早在十七世纪时，英格兰人喝酒常以香料和烤面包为佐食，以便吃起来更有味道和营养。这样，原意为“烤面包 toast”一词又加上了新的“祝酒辞”的含义。到十八世纪，英国人喝酒如果不说上几句祝某人健康幸福之类的话，则会被认为不合礼节，不懂规矩。当时的不少祝酒习惯一直流传至今。另据考证，碰杯的方式早在中世纪就产生了。当时人们把这当作驱赶恶魔的手段，他们相信“砰砰”的碰杯声能震慑住恶魔。

每个地方都有其独特的祝酒方式，每个不同场合的祝酒辞也不尽相同。祝酒辞可以是一支“独唱曲”，也可以是“二重唱”，可以是向同饮者所表示的一种心愿，也可能仅仅是应酬。我们中国人举杯时常说“干杯”——喝干杯中的酒，以表达一种欢快的情绪或加强宴会的气氛。而英国人和加拿大人在祝酒时则直截了当地说“cheers”或“cheero”，意思是高兴、快活。法国人通常的祝酒辞是“samte”，意为健康。

话又说回来，在实际生活中，出席不同的宴会（宴席），该怎样说好祝酒辞呢？

在隆重、典雅的婚礼宴席上，如果你是新郎新娘的弟妹，你可以说：“祝哥哥和嫂嫂在未来的生活中如意幸福”；如果你是他们过去的同窗学友，你可以说：“愿新郎新娘恩爱如初，白头偕老”；如果你是一桌之主，你可以提议为新郎新娘的美满爱情干杯。当然，还可以提议为新郎新娘的喜好，说一些让他们感到知己或顺心的祝辞。事业心强的你可以说：“为你们生活上相敬如宾，事业上比翼双飞祝福”；有某方面特长的，你可以说：“热切期待您有佳作问世。”祝酒辞没有具体的格式，可长可短，除了考虑到应酬之外，最好别具一格，不落俗套。这需要会动脑筋，熟练地借用一些著名的典故、对联等等，使之妙趣横生。在隆重又热烈的婚礼席上，当新郎新娘逐桌向亲朋好友敬酒时，你要彬彬有礼，姿态大方，嘴里不要嚼食物，也不要同新郎新娘贴得过近，注意举止的礼仪。

在家人团聚的家宴上，一家老小从各方来，难得有机会欢聚，气氛应该更加活跃，无拘无束，祝酒辞也应该说得更亲切更自然。对年逾花甲的老人，可以说：“祝爷爷奶奶福星高照，延年益寿。”对平日忙于家务的母亲，你可以说：“劳苦功高，每个人的‘军功章’都有你的一半。”对求学的弟弟、

妹妹，你可以说：“趁年少好好学习，不负时光。”当全家人起身时，你可以提议：“为家庭的和睦、幸福，为大家的事业成功，为全家的安宁健康干杯！”

应邀出席同学、同事、好友举行的各种便宴，彼此了解，祝酒辞就可以说得风趣些，幽默些，有的放矢。如你的同学某一学科的成绩突出，你可以说：“深表祝贺，希望将来有更大的成就”；如你的同学为某一事犯愁，你可以说：“某兄，今天借酒消愁，来年必定顺利”；如你的同学即将远行，你可以说：“祝一帆风顺，天下都识君也”；如你的同事即将奔赴新的工作岗位，你可说：“天下都有君之用武之地，盼望喜讯频传。”

要使祝酒辞说得对方动心动容，说得旁人中听入耳，至少要注意以下几点：

首先，祝酒辞要说得亲切、热情、充满真情祝愿的诚意。在向别人道喜祝贺的时候，要以亲如家人的口吻，用热情的话语，表达自己美好的祝愿。

其次，祝酒辞要说得得体、自然，体现自己的聪颖和教养，掌握对方心理和愿望；自然，就是恰如其分，妥贴真切，说过分浮华的话，虚张声势，反而淡而无味，要根据不同宴席，祝贺的不同对象，选择适当的祝辞，如对同学过 18 岁生日的祝贺（祝辞），就不宜说过头的祝寿之类的话，而应该鼓励其珍惜金色年华；如对长辈高龄生日，就应按其心愿，说使其开怀的祝辞。那种不伦不类，信口开河，令人忌讳的话，只会使主人难堪，使众人扫兴，甚至淡化宴席的热烈气氛。

再次，祝酒辞要说得意浓、风趣，充满深邃的内涵和上口的韵味。主人对客人的祝辞，一般都会记忆犹新。要使祝酒辞的寓意，发出哲理之光，又要有特色，勾起主人寻味或众人兴趣。

最后，祝酒辞要说得简洁，精炼，给人明快、悦耳之感。

在致祝酒辞时，一般应该自己先起立，带头举杯，往往用“我提议”作为开头，略带微笑，大方有致，致答辞时，要表示谢意。

（晓苏 燕平）

话说“开场白”

无论是主持节目、掌握会议，还是给学生讲课，都要力求一开口讲话就能在顷刻之间抓住人心。

怎样才能达到这个目的呢？我以为途径有两条：一是外在的表象——端庄的仪表、自信的神态以及豁达的举止等等；二是精彩的扣人心弦的“开场白”。

因此，我在任何场合讲话，都十分重视运用恰当的“开场白”。所谓“恰当”，是指“开场白”要切合具体情境的需要，即在不同的场合，要运用不同的“开场白”。但不管在哪种场合，我的“开场白”总是力求做到以下几点：

力求简洁

“简洁是天才的姐妹。”开场白尤需如此，要力求以简洁的语言概括会议的主旨或中心。

在一次主持“迎接建党70周年演讲比赛”的大会上，我没有长篇大论地回顾建党70周年所走过的光辉历程，我的“开场白”只有下面三句话：

历史已经证明：没有共产党就没有新中国。

现实同样证明：没有共产党就没有新中国。

未来还将证明：没有共产党就没有新中国。

我的“开场白”刚说完，会场上便响起一片热烈的掌声。我明白，这是“简洁”的胜利——我把党的丰功伟绩浓缩在“历史”、“现实”与“未来”这三句话之中，给人以清晰而深刻的印象。

“开场白”忌讳啰嗦，无论多么丰富复杂的内容，都要寻求最精炼的语言，简洁明快地表达出来。

力求新奇

寻求新奇，这是人们普遍的心理特征之一，不只是孩子如此，成人也是这样。因此，你的“开场白”要想一下子抓住听众，就要力求新颖奇特、与众不同，就要满足听众寻求新奇这一心理需求。

在上海市技校系统语文教师举办的“语文新教材教法研讨会上”，针对新教材编写中存在的从一个极端偏向另一个极端的现象，我作了5分钟的发言。我的发言是这样开场的。

老师们：我先给诸位介绍冯骥才的一篇微型小说，这篇小说叫做《胖子和瘦子》……

会议是讨论教材，我却从《胖子和瘦子》开场，可谓出其不意。然后我话锋一转，这样收场：“教材编写是严肃的科学性很强的工作，切不可象冯骥才在小说中所讽刺的那样，一会儿宣传胖子，一会儿又突出瘦子！”

又如：去年7月，由《演讲与口才》杂志社组织召开了“全国第三届演讲学研讨会暨中华演讲学会筹备会”。会议聚集了全国演讲界的精英，可谓人才济济。会议的最后一天举行联欢会，主持人要我表演节目。当时我想：这么多人能说会唱，我表演的节目肯定不如别人，但我可以用几句新奇的“开场白”吸引听众。于是表演之前，我这样说道：

老师们、朋友们，凡上台表演节目的都想给别人留下深刻的印象。要达到这一目的可用两种方法：一是表演特别精彩，令人难忘；二是表演特别蹩脚，成为笑柄。今天我决定要取第二种方法，我的表演要达到两个要求：第一要弄巧成拙；第二要半途而废……

接着我表演节目也是与众不同的：我将五首歌的前二句联起来，共唱了十句，这正好符合“开场白”中的“弄巧”（不过没有“成拙”）和“半途而废”。

力求沟通

无论是讲话还是讲课，要取得成功，关键在于与听众的心理上的沟通、感情的相融、心灵上的共鸣。因此，我说“开场白”，也把这一条当作重要原则。

每学年给新入学的学生上语文课，我都注意在第一节导言课上与新同学作心理上的沟通。这是因为我早已年过半百，是道道地地的“老”教师。而一般青年学生大多不喜欢苍颜白发的“老”教师上课，认为二者之间兴趣爱好、性格志向相距太远。根据这样的心理，我在导言课上便说了如下的“开场白”：

同学们，我刚走进教室就发现有的同学皱了一下眉头，那意思大概是：唉，怎么是个老头来上语言课，多没劲！但是，你冤枉了我了，说不定我比你们在座的有些同学还要年轻呢，我的孩子就常说“还没有长大”……

接着，我向同学们讲述了生理年龄与心理年龄的差别，一个人不管生理上多么衰老，只要心理上没有衰老，他就是年轻的。

几句“开场白”，使我一开始就与学生有了心理上的沟通，这就为以后的教学奠定了良好的基础。

力求抒情

掌握会议、主持节目，有时需要创造一种热烈的、欢快的或庄重的气氛。而气氛的创造，主持人的“开场白”往往是至关重要的因素。

怎样的“开场白”才能有效地创造会场气氛呢？我以为办法之一是运用抒情的语言。

例如，在一次全校师生元旦联欢会上，我的“开场白”是这样说的：“窗外，寒气逼人，场内，笑语盈盈；窗外，大雪纷飞，场内，歌声阵阵。这是因为我们每个人都听到了春天的脚步已经走近、走近……”

又如，在以《我为祖国作贡献》为题的演讲比赛会上，我选用了这样的语言作“开场白”：

我们如果不能成为月亮，那就作一颗星星吧；没有无数的星星，夜空何来辉煌的奇观？如果我们不能成为大树，那就作一棵小草吧，没有漫山遍野的小草，祖国哪有绿色的春天？

“开场白”由于面对的具体场景千变万化，因此很难比较其中的优劣，以上四种方法也只是个人的一点体会。不过我以为不管面对什么样的场景，“开场白”都要符合以下两条原则：

- 第一，切合会议宗旨。
- 第二，瞬间扣人心弦。

（丁凯隆）

结束交谈的艺术

元朝学者陶宗仪对写文章有个“三段论”的说法，即“凤头、猪肚、豹尾”，而交谈与写文章一样，也需要有个“引子”、“正文”和“收尾”。只有把这三个部分处理得好，方能使得一次交谈有个满意的结果，否则，就有可能使交谈陷入拖沓、无味，甚至不知所云的窘境。当然，同作为口语活动的演说相比，交谈的结束语并不需要象演说那样追求“艺术效果”，讲究那么多的“楔子”、“噱头”、“幽默”、“出人意料”或“嘎然而止”的形式和“技巧”。然而，交谈毕竟是一种有目的的社会交往，特别是青年人，在社交中不仅应该有朝气、有才干，而且应该善言谈、懂礼仪。

下面笔者试就“结束交谈艺术”的六种常用方式作一简要地介绍，以供初入社会而不善言谈的人们作参考。

征询式收尾

在交谈艺术中，征询式的收尾往往给人以谦逊大度、仔细周到和深沉老成的印象。

所谓征询式收尾，是指当一次交谈行将完毕时，主谈者可根据自己的“谈话使命”综合“交谈情况”——即目的与交谈后的吻合情况——说出向对方征求意见、看法、说明、要求，或建设性的建议、忠告、劝诫等等。当你与下属交谈工作结尾时，你说：“您还有别的什么要求和意见吗？”、“您生活上还有什么困难和要求吗？只要有可能，我们将尽力帮助解决……”

从谈者，也应同样征询对方：“除了工作之外，您对我还有其它意见和看法吗？如果现在想不起来，日后您尽管提出来，我是不会计较别人对我提意见的方式的……”“张处长，您觉得我还应该注意些什么，怎样做才好？”

如果是同恋人、同学、战友和同龄人之间的交谈，双方都应根据谈话的目的、内容、气氛而说出相应的“结束语”来收尾：“张丽，随着我们接触的增多，了解的深入，你一定在我的身上察觉出许多欠缺之处，你觉得我最糟糕的‘毛病’是什么？希望你下次开诚布公提出来。”“英子，我不懂得‘恋爱艺术’，我只想问你一句话：在你面前的这个人，他很乐意做你永恒的伴侣，不知你的想法怎样？”

运用征询式的收尾，无疑，令对方听了有一种心悦诚服、倍感亲切、心心相印的感觉，从而取得关系融洽、有利于事业进展的良好效果。

归纳式收尾

归纳式收尾，通常是在上下级之间非正式性的交谈，或同志间、亲朋间工作性交谈中使用的。

主谈者：“小马，我今天谈的主要问题是：一是咱们团委如何对新形势下出现的一些问题作出正确的估计和怎样引导、转化；二是关于共青团发展工作的经验，我们得好好总结一下，这是局团委要求我们马上作的。这两件事，我事先同您打个招呼，让我们都考虑一下……”“丁明，听了你的情况介绍后，我觉得问题的关键是第一点，我们是做人的工作的，如能把人心统一起来，那便一切都抓住了，其它问题也迎刃而解了……”

从谈者：“老赵，听了您所讲的几个问题，有些东西我还不甚明白，如对待小孙这个人，你们的态度到底是同意调入，还是不同意调入？如不同意调入，他妻子的探亲假按什么办法处理；如同意调入，他们的住房又怎么解决？”“胡同志，你谈的几个问题，除第一点作保留外，其余四点完全同意……我可以告辞了吗？”

亲朋之间则可以这样进行：“表弟，我刚才所谈的三件事，你一定得一件件去落实，我在等待着你成功的喜讯……再见！”“寒梅，你对我表示的爱情，我深深地理解和感谢。但是，在决定我们的关系之前，我必须提醒你：第一，我是军人，军人不能回避流血、伤残和牺牲；第二，军人的生活方式和社会上那些充满‘现代观念’和‘现代生活方式’的人有着相去甚远的差别；第三，恋爱期间和婚后生活有时往往是两种情形、两个世界，婚前看来是朵‘花’，婚后则会变成‘疤’……这些，都要请你认真考虑。”

无疑，交谈中的归纳式收尾，由于条理清晰，中心突出，重心再现，便能使双方交谈的目的和内容，双方的思想和意见得以清楚交流，收到言简意赅、重点突出、明快爽朗的效果。

关照式收尾

这种收尾方式，是当交谈双方谈了自己的思想、意见、看法或流露了某些内心意向之后，觉得谈话中的有些话和问题是带有范围性、对象性、保密性和重点性的，当交谈即将结束时，就关照对方不要将其中的某些话张扬开去，或关照哪些问题是重要时就应该说，“冯大同志，刚才我讲的一些话，是一些不成熟的看法，在我们觉得不必让他人知道的时候，请你不要传出去，以免引起麻烦……”“柳叶，我要讲的都讲了，全是心里话，有关韩笑的事你千万别同她的朋友去讲，不然会闹出大乱子的。”

这种关照性收尾，有一种提起注意、防患于未然和强调重点的作用，能使交谈的双方增进了解。和增强“使命感”、“责任感”。

道谢式收尾

道谢式收尾，在交谈艺术中具有较强的礼节性，它的基本特征是用讲“客气话”做为交谈的结束语和告别话。道谢话适用的场景和对象是最广泛的，它无论是上下级间、同事间、亲朋间，以至熟人、左邻右舍以及初交者之间都是适宜的。

如是一次同志式的思想启迪性交谈，当交谈行将结束时，从谈者可用：“听君一席话，胜读十年书”，“真正的、牢固的友谊，是在心怀坦白的论争中建立起来的。我衷心感谢你同志式的帮助……”“你对我学习上的帮助，生活上的关怀，使我感激不已。”

如果小辈对长者，下属对上级的请教式交谈或汇报式交谈，可用“蒋伯伯，您还有其它嘱咐吗？您象慈父一样关心我们的成长，我感激不已。因为晚会的时间到了。我走了，蒋伯伯晚安，再见！”“宋厂长，您对我技术上的悉心指导，使我懂得了自己的责任，我一定按您的指教去做。谢谢您了，再见！”

如是同学、战友、恋人间的欢聚、约会性交谈，使用的收尾语可活泼些、

深情些，如：“大亮，我们心中虽然还有千言万语，但时间却不允许我们再谈下去了，留着下次再畅谈吧。再见！”“再见吧，杨阳，别送了，送君千里终有一别……”。“是的，娟子，离别的时间越近，难离难舍之情越浓。谢谢你的深情厚意，再见！”

邀请式收尾

邀请式收尾的基本特征是运用社交手段向对方发出礼节性邀请或正式邀请。它的效用前者是体现了“套式”所需的礼仪，后者是一种友谊富有生命力的表示。

如正式邀请：“路同志，今天我们初步交谈到这里。我请你后天下午 5 点到我们家来吃便饭，那时我们再作长谈吧。再见！”

上述这两种邀请式收尾语，在社交中都是需要的。“套式”邀请也是一种礼节；正式邀请更是一种友好和友谊的表示。运用这种结束语，无疑是符合社交礼仪的。

祝愿式收尾

这种收尾方式的特点是，不仅具有较强的礼节性和情趣性，而且还具有极大的鼓动力，如再加上适当的口语修辞，它的效果无疑是极佳的。

如：“再见吧，路上保重。祝你顺风扬帆——一帆风顺！”“我把千言万语并作一句：祝愿你在新的工作岗位上以辉煌的成就向人们宣告：你是属于伟大时代的骄子！”“时间不等人，生活就是拼搏、斗争！抓紧时间干，就是等于延长生命！我祝愿你是这样一个人。再见！”“一个伟大的男子就应该具有不凡的气概。只有经得起磨难，才能砥砺出刚强的锋芒……让我们都成为这样的男子吧！再见！”

结束交谈的语词和方法是多种多样的，只要我们能够驾驭情境，正确审视对象，选择得当的话语，这样的交谈结束语，无疑不仅会是得体的、有趣的，而且也会是有力的、感人的。

（曲渊）

不妨这样结束一次谈话

通常，人们对谈话的开头很重视，却看不起结尾。其实要结束一次谈话并不那么简单，也有艺术在其中。俗语说得好：“编筐编篓，重在收口。”比如，一方没有谈完，对方不爱听了，怎么结束？还想谈下去，时间不够了，怎么结束？两人总谈不到一个点子上，怎么结束？为了回答这个问题，我们不妨从以下几方面做起：

1. 要尽量使谈话不在分歧中结束。个别谈话时固然在不少场合是双方意见一致或大体一致的，但出现分歧也是难免的。尤其是批评性的谈话，更是这样。在这种尚未获得结论或一致意见的情况下，突然把谈话结束，是不明智的，是不利于问题解决和人际交往的。特别是在分手时，更不要讲使对方讨厌的话题。比如，“这个问题我不这么看，我认为……”“你的看法我也不能接受，事实是……”“既然如此，那有什么好讲的，再见”“……最近你做得不怎么样，先回去好好想想。”象这些结束语都是不可取的，也不会给人留下一个美好的印象。再如，在实际生活中，我们常常会碰到谈话的双方意见不一致，相互之间僵持不下、各持己见的情况，这时如果马上结束谈话，其效果欠佳。作为谈话双方，有分歧意见不要紧，关键是不能在这个节骨眼上突然结束。就其谈话的某一方来说，应该主动地做些让步，可以转换一下话题，把有分歧的话题暂且放一放，谈点别的，等气氛缓和了再把谈话告一段落，同时还可以来个“异中求同”，增加双方亲近度，比如说：“虽然我不同意你的意见，但你有你的考虑方法和出发点，我们可以继续讨论、商量。”“对了，我也再琢磨琢磨，咱们以后有机会再好好唠唠。”这样结束一次谈话，便自然而又和谐了。

2. 要使谈话在“最佳点”上结束。这方面，以往容易出现的毛病不是结束过早，而是结束过迟。对于一次谈话，如果开头很好，双方又谈的很投机，都处于兴奋状态，假如再没有什么新的话题，就应该及时地结束了。在生活中，有的人不太注意这一点，认为前边既然谈得这么好，后面一定会更好，殊不知交谈的内容已濒近枯竭了，如果再接着谈，不是枯燥无味，便是无聊的拖延。当等到真正感到没什么可谈的时候再道别，那也就晚了。关于这一点，一些相声表演可以给我们启发，他们表演往往是在高潮中结束，最后抖出一个绝妙的“包袱”，使大家在最佳点上结束。

3. 要掌握好时间，使谈话结束得从容不迫，自然得体。上面所说的是不要拖沓，不要贻误了最佳的结束时间，当然不是指毫无准备的突然使谈话中断。相反，即使谈话恰到好处了，也不可猛丁地来个“再见”、“以后再谈吧”等等。为此，这就要求我们审时度势，对于结束谈话应事先有个心理准备，并预先留出一点向结束过渡的时间，为结束谈话创造一定的条件。否则，在缺乏思想准备地情况下，丝毫没有过渡地突然将谈话终止，会给对方留下粗鲁无礼的感觉。假如在特殊情况下，只能作短促的交谈，可以事先声明好，以便使对方有思想准备。例如，有这样一位同志，为了某件事情找本部门领导谈话时，谈个没完没了的，并且还提出了一些使领导一时难以马上回答或解决的问题。这时，作为领导应该怎样结束呢？正常情况下应该积极创造结束谈话的条件，主动地说一些向结束谈话过渡的话。比如说：“你谈的问题很重要，我可以帮助你去想想办法。”“你反映的问题我都知道了，等以后找个时间咱们再好好唠唠。”这样做，既肯定对方所提出的问题，又等于暗

中告诉对方：现在我没有时间，或者由于一时也很难回答你提出的问题，等日后有时间，再好好谈。

4.要观察周围的形势，留心对方的表情。当谈话的一方或因对方谈话的内容不感兴趣，或因有别的事需要告退，不好直说时，总会做出某些暗示，如频繁地改变坐姿（如果是站着谈，脚将原地加速走动），心不在焉，四处张望，有时还看手表，只听而不答，心神不定等。这时另一方就应该明白谈话该结束了。如果再谈下去，就会使人反感、讨厌。比如，我们到别人家做客时，更要留意对方的表情，细致观察周围的形势，该谈点什么，不该谈点什么，一旦谈论起某个问题，就不要谈个没完，要随时考虑到对方情绪的变化。当发现对方光听而不答，表露出一一种不耐烦的样子的時候，应尽快结束谈话，及时告退。

5.要注意最后的招呼，使谈话在笑声中结束。作为谈话的双方，在分别的时候，都要主动地打打招呼，以增加感情。比如，在谈话结束时，作为主动谈话的一方应说：“今天真是打扰您了”、“给您添麻烦了”，另一方便接着说：“不必客气，有事尽管找我。”送客时要面带笑容的一再叮嘱：“欢迎您下次再来我家玩”、“请您慢走”、“请您走好”等等。这种面带笑容地结束谈话，比在严肃中道别自然而轻松，会使谈话的双方都感到满意。

（孙赤光）

巧答增妙韵

问答是人们日常交际中的一种必备的形式。如果问得巧，答得妙，就能起到交流信息，增进感情的作用。

一、超前回答法。回答对方问题，如果估计一次回答，对方还会继续提出问题，于是提前回答所估计的对方还要提出的问题，这种答话的方法叫超前回答法。例如有人问：“你明天参加省里召开的计划生育表彰大会吗？”“我明天去上海出差。”显然，答话者的答话隐含着“我不去参加计划生育表彰大会”的判断，回答了问话者的提问，同时又提前告诉了问话者不去开会的原因，使问话者无法就这个话题再提问了。这种回答既使问话者获得了自己所需要的信息，同时又简洁明了。

二、委婉含蓄法。对于不便于直率回答的问题，采用曲折的形式回答叫委婉含蓄法。例如一位曾经犯过错误的干部在调整工资中未得到升级。他气势汹汹地跑去找有关领导质问，这个领导轻轻地回答说：“我在会上念了这次升级的规定，你自己应该清楚不能升级的原因啊！”这位干部顿时满面通红，羞愧交加地走了。试想如果这位领导直率地说：“这是因为你犯了错误的原因啊！”这种回答势必会伤害这位干部的自尊心，收不到好的效果。可见，采用委婉含蓄法回答不便于直率回答的问题，既不伤感情，又态度明朗，能起到一箭双雕的作用。

三、针锋相对法。如果发现问话者的问话中有着无理的要求或存在着险恶的用心，答话者则针对对方的问话直接地反驳，以表明自己的态度，这种答话方法叫做针锋相对法。例如我国电影明星刘晓庆一次到美国访问，一位美国记者不无恶意地向她提出了一个问题：“在美国和台湾，明星拍片都有很高的收入，而你在中国大陆拍片待遇很低，对此有何想法？”刘晓庆略加思索回答说：“我拍片是为了艺术，不是为了钱，只要是我喜欢的剧本，就是倒贴钱我也干！而我不喜欢的剧本，就是给再多的钱也不干！”谁都知道，我国是低工资的国家，演员待遇当然不高，同资本主义国家的明星比是微不足道的，美国记者提出这个问题的目的就是想让刘晓庆陷入窘境。然而刘晓庆义正严辞地表明自己的态度，“是为了艺术，而不是为了钱”，既巧妙地摆脱了窘境，又给了提问者当头一棒。

四、反问法。所谓反问法是指对于一些不恰当而问话者又要求回答的问话，答话者则用一个质问句挡回去，使问话者自己去思考。例如外国有一位电台记者，在一次氢弹之父爱德华·泰勒先生举行的记者招待上问道：“泰勒先生，请你解释一下相对论与现代空间时代的关系。”泰勒顿时哑然，过了一会儿他回答道：“爱因斯坦用了十几年时间才确定了这个公式，我怎能解释呢？”很明显，记者的这个提问是不恰当的，泰勒先生当然是难以回答的。好在泰勒先生很快就用反问句反问，摆脱了自己尴尬的局面，同时也给了记者一个下台的台阶。泰勒的这种回答可称得上是两全其美了。

五、答非所问法。所谓答非所问法是指答话者对于别人提出的问题不便或不愿意回答，则回答其它的问题，将问话者所提的问题故意引开。1983年，我国某法学家在联邦德国举办的国际刑法研讨会上，应邀作了关于当前中国刑法发展的报告。结束后，有人提出：“人民在行为当时，怎样能够顶见自己的行为是犯罪的呢？假如一个人在马路上踢足球，在踢的时候并不犯罪，但后来踢碎了附近的门窗玻璃，因而可能事后判了罪，对这一点行为人怎能

预先知道呢？”报告人面对这个难题半开玩笑地说：“世界各国人民都爱踢足球，我们也在提倡，所以你可以放心，不致于因踢足球而被判刑。”很明显，报告人的回答是答非所问的，然而全场立即响起了一阵爽朗的笑声。可见答非所问在特定的场合中也是一种非常必要的答话技巧。

六、语音否定法。所谓语音否定法就是根据问话者问话中的某个词的语音提出一个反义词来回答问话者，从而否定问话者的问话。例如小聚问：“收起钱来了吗？”登高说：“倒收起‘后’来了。”登高先将问话中的“钱”语音变为“前”，再利用其反义词“后”，十分明快地回答了小聚没有收到钱。这种方法在论辩性的谈话中经常出现，幽默风趣，因而即使否定了对方的观点，对方也不好翻脸。

总之，掌握了以上几种妙答的方法，根据不同的问话选择不同的答法，就一定会收到很好的交际效果。

（刘汉民）

言语交际中的“反弹术”

所谓反弹术，是指这样一种说话技巧，即：对对方提出的问题，由于某种原因，不便、不能或不愿作直接的回答，于是采用以问作答的形式将问题反弹给对方。这种答话技巧其实是将对方的难题再还给对方，使自己由被动变为主动，它常常可以令对方处于尴尬的境地，使对方自作自受，产生“圣人所非与熙也，寡人反取病焉”（《晏子春秋》）的感想。请看电影剧本《知音》中描写《亚细亚报》新闻采访员万士同采访蔡锷将军的情节：

万士同夹在蔡锷与小凤仙中间，慢步急语：“鄙报为国民喉舌，想就帝制问题，请教一下蔡将军的政见。”

蔡锷指指嗓子眼儿：“有你这个喉舌就行了。我的喉头生病了。”

万士同锲而不舍、寸步不离：“孙中山、黄克强在海外宣言讨袁，将军是辛亥元勋，想必引为同调。”

蔡锷漠然：“中山信徒给袁总统办筹安会、鼓吹帝制的也有。”

“对，对，此一时，彼一时也。不过，梁启超先生的大作《异哉所谓国体问题》，您总该深表同感吧？”万士同为自己的辩才而自得。

蔡锷果然给难住了，坐在游廊上，点燃了一支雪茄烟，寂然半晌，说：“梁任公是我的老师，袁项城是当今国家元首，万事通先生，你说我应该服从谁？”

“万事通”不通了，抓起法国帽，搔头皮：“是啊，该服从谁呢？”

很有辩才的记者所提问题对蔡锷将军来说确实是个难题，然而大将自有大将的风度，蔡将军临危不乱，采用了很有力度的反弹术，从容对答，将难题反弹给对方，并且反将了对方一军，令人拍案叫绝。

反弹术从其表现形式和表达功能角度来说主要有三种：

一、普通反问的反弹

反弹术都是采用反问形式的。普通反问的反弹术是一种最一般的反问，它最简单，也最易掌握，经常运用于日常言语交际，甚至在伴随着刀光剑影、斗智斗勇的外交谈判中也时常可见这种反弹术的威力。当对方提出某个问题，我们不便作答，或者不解对方意图之时，我们可以反口诘问，运用反弹术，将问题踢回对方。比如：

我国足球教练高丰文，1987年5月率中国足球队南下。在与香港队大战前夕，香港有位记者想探听“军情”，便向高提问：“你将怎样对待香港队惯用的打法？”拒绝回答这一问题，似乎不够礼貌；如果回答，又近乎“泄密”。怎么办？高丰文采用反弹术，他镇静地反问道：“你说香港队的惯用打法是什么呢？”这记者冷不防被问住了，只得改口退守：“大概是防守反击吧。”高立刻补上一句：“我不是郭家明（香港队教练），我不知他如何布阵。但不管香港队怎样变化，我们都一样准备。”

高丰文的答话很有艺术性，坦率中透有自信，机智而不失礼貌，应该说反弹术的运用在此起了巨大作用。

有时对方提出某个问题，但其真实意图一时无法了解，如果贸然作答，可能会落入陷阱，入其彀中，这时反弹术可就有了用武之地。如：

有位妻子，一天突然问丈夫：“你是否愿意和我离婚啊？”按照一般的

回答，丈夫可能要说：“我不愿和你离婚啊，亲爱的！”但是这位丈夫却没有这样回答，而是采用了反弹的办法，说：“你呢？”应该说丈夫的回答是巧妙的，在不了解妻子意图的情况下，采用反弹术将问题弹回去，这样可以通过妻子的回答了解其意图，并迅速考虑好完美的答案，使自己化被动为主动。

如果说“普通反问的反弹”还是较简单、较普通的话，那么下面我们要说的“同构意类的反弹”和“二难藏问的反弹”就更复杂，更巧妙，更具有艺术魅力了。

二、同构意类的反弹

对某些刁钻古怪或别有用心的问题不易回答时，可用此法，即构造一个与对方相同的圈套让对方钻以其人之道还治其人之身。如，有一次一位西方记者与一位中国作家谈历史与文学创作。谈话中西方记者提了一个问题：“文化大革命在中国历史上是一次公认的巨大灾难，它使千百万正直的中国人民炮受动乱之苦，但也造就了一些反映这次历史事件的优秀作家和出色的作品，阁下和阁下的作品亦在其列，那么，请问：文化大革命是好是坏？”中国作家面对这个问题并没有直接回答，而是采用了反弹术，回问了一个同构意类的问题：“第二次世界大战在世界历史上是一次公认的巨大灾难，它使千百万无辜的各国人民尝尽了战争之苦，但它也造就了一批反映这次历史事件的优秀作家与出色的作品，阁下和阁下的作品亦在其列，那么，请问：第二次世界大战是好是坏？”

这位中国作家的同构意类的反弹出其不意令对方措手不及，无以对答，顷刻间主客易位，中国作家由被动的答转变为主动的问，以对方的难题难倒对方。这种答话技巧真不免让人产生“此曲只应天上有，人间哪得几回闻”的联想与赞叹。

三、二难藏问的反弹

对某些不宜或不愿回答的问题，可用二难藏问的办法反弹回去。这种反弹术难度较大，它需要分两步进行，先巧藏二难发问，诱使对方落入圈套，然后要反问。此种反弹术威力巨大，可使对方哑口无言。比如，有一次，美苏关于限制战略武器的四个协定刚签署，基辛格向随行的美国记者介绍这方面会谈的情况。当记者问到美国潜艇数字时，基辛格巧设二难，用反弹术回避了。请看基辛格与记者的对话：

基辛格：……至于潜艇，我的苦处是：数目我知道，但我不知道是不是保密的。

记者：不是保密的。

基辛格：不是保密的吗？那你说是多少呢？

记者：……

基辛格真不愧是出色的外交家，当记者向他发问时，他不作正面回答，而说：“我不知道是不是保密的”，这是巧设二难：如果是保密的，我就不能讲；如不是保密的，你就应当知道；或者是保密的，或者不是保密的；所以，或者不能讲，或者你应知道。基辛格的问话控制了记者只有选择说“不

是保密的”，这样记者落入了基的圈套，被基一个反弹，从提问变为被问，由主动变为被动，结果自己无言以对，好不尴尬。

（胡习之）

曲问四法

提问在交际中应用非常广泛。在一般情况下，提问应当开门见山，要了解什么，就问什么。可是遇到一些特殊情况，直问反而效果不佳，这就需要曲问，曲问是一种迂回曲折的问法，正确运用曲问，可以增强言辞的艺术魅力，达到“曲径通幽”的妙境。

一、声东击西

有这样一则小幽默。一位顾客坐在一个高级餐馆的桌旁，把餐巾系在脖子上，经理很反感，叫来一个招待员说：“你让这位绅士懂得，在我们餐馆里，那样做是不允许的。但话要说得尽量委婉些。”招待员来到那个顾客桌前，彬彬有礼地问道：“先生，您是刮胡子，还是理发？”招待员的问话，明为关心，实则暗示那位顾客这样做是不文明的。由于他采用了声东击西的曲问法，显得委婉含蓄，既完成了经理指派的任务，又不会得罪顾客。

二、投石问路

有时，为了了解对方心中的秘密，又不便直问，可以用“投石问路”的曲问法进行试探。例如，一个小伙子想了解某姑娘是否喜欢自己，又不便直说，于是他试探地问道：“我可以陪你走走吗？”明问是能同去散步吗？实际上是想了解“你喜欢我吗？”即使姑娘不愿意与他交往，也可以婉言谢绝，双方都不致难堪。又如，有的人健忘，自己的东西不知丢到那儿去了，但直接问人又显得冒昧，也可以用引导法来试探，如问：“你没有借过我的××吧？”表面说“没有”，其实是问“有没有”，对于一些敏感的人来说，问者便显得谨慎。投石问路之法也被广泛运用于审讯之中。法官往往先向受审者提出一些看起来琐碎、与案情关系不大的问题，麻痹受审者的警惕性，同时以之试探受审者，当受审者露出马脚时，再提出实质性问题，使之在事实面前无法抵赖，供出案情。

三、欲正故谬

有时，要通过提问启发别人思考某一问题，运用欲正故谬的曲问方法，可以收到比直问更好的效果。这在教学工作中运用得很广泛。例如，某语文教师讲杜牧的《山行》一诗，讲到“停车坐爱枫林晚”一句时，问：这句中的‘坐’是‘坐下’的意思吗？”学生回答：“是的。”教师讲道：“那么这句诗的意思就是‘我停下车来，坐在车上，喜爱枫林的晚景’，难道作者原来不是坐在车上吗？这样讲语意就有些重复。大家不要望文生义，查查字典，看‘坐’有几个意思，这里应讲作什么？”学生通过查字典，明白了这里的“坐”应讲作“因为”，这句诗应解作“我停下车来舍不得离开，是因为喜爱枫林的晚景”。由于教师运用了欲正故谬的曲问法，使学生对正确答案的印象更深了。

四、欲实先虚

有时，与人争辩可先虚设一问，让对方摸不清虚实，只好顺理而答，然后抓住对方的话柄，以此类推，得出结论。对方既然无法否认自己刚才说过的话，当然也就无法否认由这话引申出来的结论。例如，《墨子·公输》记叙了墨子为了“止楚攻宋”而和楚惠王的一段对话。墨子问楚惠王：“今有人于此，舍其文轩，邻有敝舆而欲窃之……此为何若人？”楚惠王觉得好笑，脱口而出：“必为有窃疾矣。”于是墨子以此语为根据，转入正题。他由楚宋两国地域窄小，物产贫乏，然后顺理成章地类推出“王之攻宋也，为与此同类。”——敢是患了偷盗病。其结果必然是“伤义而不得”，楚惠王这才发觉上了当，然而已经理屈词穷了，不得不口称“善哉”。总之，曲问作为一种提问的艺术和策略，大有研究的必要。

（黄中建）

妙语巧答 峰回路转

有的问话，含有多方面的内容，波及多层次的问题，答者需用心揣摩，全方位、多角度地予以巧答，方能有的放矢，令人折服。

相传，有个酒店老板，脾气非常暴躁，一天，有个客人来喝酒，刚喝了一口，就大叫：“好酸，好酸！”老板大怒，不由分说，把客人绑起来，吊在屋梁上。这时，又来了一个顾客，问老板为什么吊人，老板回答：“我的酒明明香醇甜美，这家伙硬说是酸的，你说该不该吊？”来客说：“可不可以让我尝尝？”老板殷勤地给他端了一杯酒，客人呷了一口，酸得皱眉眯眼，便对老板说：“你放下这个人，把我吊起来吧！”

后一顾客的回答是很机智的。他尝到了酒酸，但不说这个“酸”字，而幽默地让老板吊起自己，这样的妙答，既收到了强烈的讽刺效果，又很从容和艺术。

有个古代笑话说，有人请客吃饭，自己吃掉了大鱼，用小鱼待客，却疏忽地把大鱼眼睛留在菜盘里。客人发现了这个秘密，不便当面揭穿，便说：“你家养的鱼能让我带两尾回家做鱼种吗？”主人推说：“这是一种小鱼，怎么做鱼种呢？”客人回答：“这鱼虽小，难得一双眼睛大得可爱。”

客人的巧答既含蓄又尖刻。他是运用大鱼大眼，小鱼小眼的一般规律，突出强调小鱼大眼的矛盾之处，故意点明这种联系的荒唐，让对方一听心知肚明，闻之有愧。

林肯第一次就任总统时，正值美国南北分裂，仇恨的乌云，血腥的风暴一触即发，当时，他对南部民众演说的结束语是：“不满的国民们，在你们手里握住了内战爆发与否的动力，如果你们自己不做侵略者，政府是绝对不会首先攻击你们的。你们虽然没有攻击政府的誓言，我却有一种神圣的约言，即要决心保卫和扶植政府，在你们没有立誓保证不破坏政府之前，我决不会退缩。战乎？和乎？这个严重的问题，完全操在诸位的手里。”林肯把讲稿交给当时的国务卿华席德看，华席德指出：“这个结束语不但有些鲁莽，火药味太浓，容易激怒听众，而且显得十分唐突，好象下面还有话要讲，只是把话暂停而欠圆满。”为此，华席德为林肯代拟了两篇结束语。林肯把其中的一篇略加修饰，变为充满优美诗意和友善的词句：“我们是朋友，而不是仇敌，虽然我们有时的情绪显得紧张，但我们的友情却不能因之破裂。我们是绝对不应该成为仇敌的。爱神的音符将奏出全国统一的欢歌，并将通过每一个战场和烈士的坟墓，到达辽阔的生存着慈爱心灵的家园里。”

显然，面对严峻的虎视眈眈的分裂危局发表演说，也是在回答一个“复杂问语”，十分不易。换成这样一段刚柔一体，以柔为主的结束语，不但毫无唐突之感，而且妥贴得体，使听众感到可亲可信，便于化干戈为玉帛，消仇恨为和平，变对立为统一。

周恩来讲活也很注意这一点。1947年8月上旬，他跟随毛泽东转战到一个叫曹庄的地方，当时敌人的追兵离中央机关仅二、三十里地。为了甩开敌人，必须改变行军路线。负责警卫的同志吩咐后边的警卫部队要把转移后的痕迹抹掉。毛泽东知道后说：“没有问题，就是在这里竖块牌子，注明‘毛泽东向西北山上转移’，那些蠢货也毫无办法。”这些话虽然体现了毛泽东对敌人的蔑视，但他说了“没有问题”，扫除痕迹的任务还执行不执行呢？对战士来说是一个难题，却又不好多问。周恩来既没有明确否定主席这种讲

法，又坚持原来的方案，婉转地补充说：“有备无患，还是去吧，让敌人多找一会儿也不错。”几句话说得十分妥贴，战士们明确了任务，迅速执行去了。巧答的妙谛是：它不是违心的曲意逢迎的奉承话。它是在完全不违背自己对问题的成竹在胸的看法下，他不是用可能会激怒对方或使对方难堪的答词，而是利用机智的、诙谐的、温和友好、顺水推舟转移话题的语言形式表达出来。巧答必须建筑在对事物的真正了解和实事求是的基础上，否则即使满腹珠玑也不会找出巧答的语言来。例如：《雪涛谐史》中说到一个人总爱夸他家的母鸡，说是一年生一千个蛋。别人笑问：莫非一天能生三个？他立即改口说，起码八百个。人家还是不信，他又减到六百，人家仍然不信。他理屈词穷，又不能自圆其说，弄得尴尬而狼狈：“这个数，不能再减了，如果不信，宁可再加一只母鸡。”科学史上也有这样一件事：有个年轻人想到大发明家爱迪生的试验室工作，爱迪生接见了。这个年轻人为了表现自己与众不同的豪情壮志，便夸口说：“我一定会发明出一种万能溶液，它可以溶解一切物品。”爱迪生听后不禁笑问：“那么，你想用什么器皿来放置这种万能的溶液呢？它不是可以溶解一切吗？”年轻人把话说绝了，陷进了自相矛盾的窘境。

在现实生活中，我们常常会遇到在对方向你提出问题时，如果直抒自己的看法，就会与对方发生不愉快。这时候，你如果能够掌握巧答的真谛，那么就会雨过天晴，峰回路转。

（南玉杰）

问答间的别样意趣

中国的语言真是奇妙，三言两语，你问我答之间，有时竟能生发出别样意趣，使人在忍俊不禁中获得意想不到的启悟。

这是小学一年级的美术课堂。年轻的女教师经过一番讲解、示范，告诉孩子们每人在画册上画一个元宵节的彩灯。教室里静寂无声，只见一张张充满稚气的小脸俯向桌面，专注地忙碌着。突然，一个学生举手发问：

“灯笼涂红颜色，行吗？”

“行。”教师答道。

“涂绿色可以吗？”又一个学生站起来。

“绿色也可以，”老师耐心回答。

第三个学生又问：“蓝颜色呢？”

教师挥了一下手，漫不经心地说：

“什么色都无所谓。”说完，便埋首讲桌翻起自己的教案。

不料，教室里响起一片嗡嗡声，只见学生们大都停止了作画，你瞅我，我看你，有的学生嘴里还小声叨念着：

“无所谓，无所谓……”

显然，教师的回答超出了一年级多数学生的理解能力，造成了不应有的课堂困惑。这事例告诉我们，对于不同的交际对象，应使用与之文化程度、知识能力相应的词语、概念，否则，必然会出现误解与障碍。

与此相似的另一件事也能说明这一点。一位编辑与他的女朋友逛公园，那位只读过几年书的农村姑娘，对一边谈话一边喷云吐雾的他说：

“你还会抽烟啊？”

他随口应道：“是啊，我就有吸烟嗜好。”

姑娘听罢沉思半晌，不见他再说下去，便问道：

“到底是哪四好啊？”

弄得这位编辑张口结舌，唯有苦笑而已。

在姑娘的交际语言中，还没有掌握“嗜好”一词，而是顺着谐音理解成“四好”，在那里等待他细数1、2、3、4。生活中，上述问答误区可以说俯拾即是。如见面握手时，不看对象地连说：“幸会幸会”；做客中对尚未成年的孩子询问“令尊大人可在”？面对别人的劝酒不住声地“足矣足矣”等等。这样的表述方式在一定的语言交际环境中，可能是恰到好处，说不定还增添几分文明与高雅；而在大多数交往场合下，使用生涩、冷僻的语言，陈旧过时的套语，文气浓重的书面语言，难解的方言俚语，以及特定行业、阶层、环境中使用的专用术语、熟语、缩语，不仅容易造成交流障碍！不能准确、鲜明、生动地表情达意，有时甚至还会给人以卖弄、炫耀、怪僻、虚假之感，人为地疏远了彼此关系。

明确的前提条件，特定的内容指向，在问答之间也是相当重要的。

一位美术教师用红粉笔在黑板上从上到下划了一道，问学生：“这是什么？”学生齐声回答：“1”。

他认为学生没看明白，就再用红粉笔从左到右划了一道，再问：

“这个呢？”

“横”。学生声音响亮。

这位教师哭笑不得，其实，该责怪的倒是他自己：他本意是想让学生作

颜色辨别练习，却没有明确的问话前提，因而才演出这样的答非所问的笑话。

汉语从它表意的角度来说，本来就具有某种朦胧性和发散性，在不同的语境里，往往有不同的含义。这在问答时必须把握好，才能正确进行交流。不过，利用中国语言的这种特点，有时也能巧裁妙用，创造出特殊的意境和效果。

在一次记者招待会上，一名外国记者问王蒙：

“ 请问五十年代的你与八十年代的你有何相同与不同？ ”

问者的潜在用意众所周知，王蒙当然也知晓，只见他不慌不忙、从容不迫地回答：

“ 五十年代的我叫王蒙，八十年代我也叫王蒙，这是相同的；不同的是那时我二十来岁，而现在我则五十多岁。 ”

王蒙之所以能用这样简洁明了的语言避实就虚地回答一个较为复杂的问题，关键在于这个外国记者没有确定问话的前提，没有明确自己问话所指的具体问题。在这样的情况下，王蒙机敏诙谐而又不失礼度的回答，不仅使自己摆脱被动，还不无讥讽地陷对方于窘境。

（赵铁林）

以问为攻的交涉之道

交涉是人际交往中常会遇到的事情，诸如：督促执行合同；因质量低劣而要求退货；因工程拖期而要求经济赔偿；对交通、火警、医疗等事故的善后处理……大到国际争端，小到单位间的纠纷、个人与单位或个人之间的分歧与矛盾，往往都要通过必要的交涉来解决问题。

怎样取得交涉的胜利？除了自身观点正确，要求合理之外，交涉中的语言技巧相当重要，这里介绍一种交涉取胜术：以问为攻。即恰当地利用一两个或成串的问句，形成锐不可挡的心理压力，使对方无能、无力应答，不得不接受你的正当、合理的要求。

先说个故事：抗战期间，国共合作，我新四军由国民党第三战区指挥并供应弹药物资。国民党表面上和我党合作，骨子里却时刻想搞垮我们，经常克扣军粮，拖延补给，不发给枪支弹药……种种刁难，不一而足。为了抗日，叶挺军长的夫人想尽办法，从家里筹集一笔钱，到广东、香港等地买了三千六百支枪，由广东运往皖南，以应新四军的燃眉之急。谁知这批来之不易的枪支，在运往皖南时，竟被国民党第三战区司令顾祝同无理扣押。叶军长接到夫人发自上饶的急电后，星夜登程，赶去与顾祝同交涉：

“请问，我夫人为本部谋得的枪支，司令部为何要百般刁难？”

老奸巨滑的顾祝同，居然振振有词地为自己辩解：

“请叶军长不必生气，本人并非故意刁难，这完全是一场误会！”“当前，我战区所属各部，武器均甚缺乏。这批枪支，新四军用，亦不过是抗日；其他各军使用亦为抗日。抗日乃我全军之共同目标，本人为抗日设想，洞察余意之所在，给予谅解。”

面对顾祝同冠冕堂皇的谎话，叶军长愤然而起，一拍桌子，厉声责问：

“我不知道，你说出这些话问心无愧吗？请扪心自问一下，司令部所属之国军部队，究竟和日本人打过多少仗？究竟为抗日做过多少贡献？新四军日以继夜地和日本人搏斗，你们又给过新四军多少枪，多少子弹？我们自己设法解决一部分武器，你们还要扣留，难道叫我们赤手空拳去抗击日寇不成？请问，你们如此对待新四军，心怀何意？”

叶挺的问话成串，思路清晰，丝丝入扣，逻辑严谨。首先，避开对方布下的“大局”、“整体”一类烟幕，抓住其最核心的假话“抗日乃我全军之共同目标”，驳得尖锐有力；接着，单刀直入，一问再问，问得对方无言答对，狼狈不堪，最后不得不如数将枪支归还。可见，“以问为攻”的技巧是很有讲究的。一般说，它有如下做法：

追问对方，迫使认错

交涉中，注意找出对方的破绽，抓住矛盾，要严谨。紧紧追问，迫使认错。季米特洛夫驳斥假证人戈林时，采用了层层追问的方法：“你是什么时候见到报告的？”“早上还是夜间？”“是饭前还是饭后？”“你当时是从哪里知道卢贝身上有党证的？”……使戈林的谎言漏洞百出，彻底失败。尽管这是法庭辩论，但性质和交涉中的驳论相同。少陈述，多追问，常会使交涉者变得主动从容。

反问对方，造成压力

反问，又称反诘、诘问。是明知故问，用问句加强说服力，揭出对方的矛盾，造成“结论自明，何必多说”的效果。毛泽东在抗战时期质问国民党右派时，曾这样说：“许多国民党人肆无忌惮地天天宣传共产党‘破坏抗战’、‘破坏团结’，难道尽撤河防主力，倒叫做增强抗战么？难道进攻边区倒叫做增强团结么？”两句反问，矛盾揭得洞若观火，使结论不容置疑。

设问提醒，加强语意

先提出问题，再自作解答，这种自问自答的方式，引人思考，强化语意，有很强的说服力。有人为敦促对方履行合同，在交涉时这样说：“关于质量标准，合同上有没有写明呢？写得明明白白的。请看第四款第一项……”，这样设问，比一般性的叙述：“合同上早已写明质量标准，请看第四款第一项……”要有力得多了。

适可而止，有利有节

交涉中的问话，目标是使形势有利于我，因而，要适可而止，态度要有节制，不能无休止地追问。否则不利于问题的解决。一九七二年九月田中角荣首次访华时，谈到日本的侵华战争，他说：“我给中国国民添了很大的麻烦，我对此再次表示深切反省之意……。”周恩来总理听完，昂然站起，声调铿锵地反问：“你对日本给中国造成的损害怎么理解？”接着又列举了日军侵华的主要暴行，并严肃地问田中：“你是怎么想的？”田中答道：“那是事实，没有反驳的余地”，“我认为前来赔罪是理所应当的，所以尽管自民党有人反对，我还是来了北京。”听到这里，周恩来“嗯”了一声，立刻转了话题，“明白了，现在我们去抓话把儿，论是非了，还有比话把儿更重要的问题需要我们马上讨论。”周总理的交涉技巧极为高超：原则问题，寸步不让；在分清是非后，争论就适可而止。决不抓住“话把儿”，无休止地追问，以免影响更重要的讨论。这对我们在交涉中运用追问方法，是一大启发。

分清敌我，措词得体

对敌交涉，旗帜鲜明，语气激烈，选词可辛辣尖锐；对友交涉，对自己人讲话，尽管也应据理力争，但在遣词造句上应注意与人为善。

交涉的内容是很多的。据《辞海》注释，交涉的定义是：就彼此间相关涉的事进行谈判。这类“相关涉的事”，性质多样：有需要征询的，有需要协商的，也有对方明显错误而需要辩驳说理的，等等。“以问为攻”的交涉法，一般适用于最后一种。

当你接到交涉任务时，不妨设想一下，能追问几个为什么吗？能反问、设问吗？这样一想，往往会产生新的思路，新的说服手段。

你不妨试试看。

(钟楠)

反击无理语言的艺术

在人际交往中，人们总难免碰到一些无理的语言行为。你对某人的不良或错误行为进行直接责备，他却反过来与你顶撞。如在一外国球场内，一个大学生的视线完全被前面一位年轻妇女的帽子挡住了，于是他对她说：

“请您摘下帽子。”可妇女连头也不回。“请您摘下帽子”，大学生气冲冲地重复一遍。“为了这个位子，我破费了十五个卢布，却什么也看不见！”

“为了这顶帽子，我破费了一百一十五个卢布。我要让所有的人都看到它。”年轻的妇女说完，一动也不动地坐着。她违反公共道德，却反而振振有词地反驳大学生的正常干预。

年轻的朋友们，碰到这种情况，假如你是这个大学生，你会怎么办？换个位子？这种忍法似乎太懦弱了；与对方条分缕析地讲道理，但对方又常常没有那么平和的心境，甚至理直气壮，指着鼻子就和你骂起来了，为啥？这种无理的行为有着特殊的机制。

1. 它常常抓住对方语言中的小失误，就此生发。例如，大学生只是从自己花了十五个卢布的角度说话，那妇女也就从他自己花了多少钱的角度说话。

2. 它常用双关语、比喻语侮辱人。如果你一批驳他，他就说，你多什么心呢，我是说……，反弄得你无话可说。如有个神甫得到一笔用以教区建设的捐款，第二天，丧葬公司便来人要求将这笔钱用于修理教区公墓，并提醒说，不然的话，狗和猪就会跑进公墓，把公墓地毁了。“知道了”，神甫说，“只是有一点我不明白，父皇怯幸坏闻也幻鞞狗和猪为何这么快就知道有这一笔捐款呢？”如果丧葬公司的代表斥骂神甫怎能将他们比作狗和猪，那么神甫就会说，我不是这个意思呀，我是承你们的话来的呀。你拿神甫怎么办？

3. 它常常讲一些歪理，叫你发作不得。如某人在饭店里吃了一顿美味的午饭。付款时，人们要他付一块钱，可他连一分钱也没有。于是他问老板：

“请问在你们这儿，如果有人打了别人一记耳光，官司打到法院，他会被罚多少钱？”

“我想，五块钱吧。”

“既然如此，”这人说，“请您打我一记耳光，再还我四块钱的找头吧！”

这个人简直是个无赖了，但他也有“理”呀，他欠你一块，挨你一耳光赚五块，最后，你不是还得找他四块吗？你怎么骂他？

所以，碰到这种无理行为，人们常常大发一通怒火，大骂一顿无赖，可到头来，对方还是振振有词，条条是道，“理由”充足得很呢。自己倒气得手脚发颤，只会说，“岂有此理，岂有此理。”

那么，应该怎样说话，才能反击这种无理的行为，使得对方觉得理亏、词穷、无言以对呢？有四点值得注意：

1. 冷静。遇到无理的行为，首先要做到的就是不要激动，要控制情绪。这个时候的心境平和，对反击对方有重要作用：一是表现自己的涵养与气量，以“骤然临之而不惊，无故加之而不怒”的大丈夫气概在气质上镇住对方。如一下子就犯颤动怒，变脸作色，这不是勇敢的行为。古人曰：“匹夫见辱，拔剑而起，挺身而斗，此不足为勇也。”对方对此不但不会惧怕，反而会对你的失态感到得意。二是能够冷静地考虑对策，只有平静情绪，才能从容选出最佳对策，否则人都弄糊涂了，就可能作出莽撞之举来，更不要说什么最

佳对策了。例如肖伯纳的名剧《武器与人》首演时，获得极大成功。他应观众的要求来到台前谢幕。这时，有一个人在楼座高喊：“糟透了！”对于这种无理的语言，肖伯纳没有怒气冲冲，他微笑地对那人鞠了躬，彬彬有礼地说道：“我的朋友，我同意你的意见。”他耸了耸肩，又指着正在热烈喝彩的观众说道：“但是，我们俩反对这么多观众又有什么用呢？”观众中顿时爆发出更为热烈的掌声。肖伯纳在反击对方的过程中，无论是那温文而雅的举止，还是那调侃戏弄的言辞，都显示出一种情绪的平和，单就这种情绪的力量，就足以压倒对方。

2.有力。对无理行为进行语言反击，不能说了半天，还不得要领，或词软话绵。而要做到打击点要准，一下子击中要害；反击力要猛，一下子就使对方哑口无言，既无招架之力，更无还嘴之功。有一个常愚弄他人而自得的人，名叫汤姆。这天早晨，他正在门口吃着面包，忽然看见杰克逊大爷骑着毛驴哼哼呀呀地走了过来。于是，他就喊道：

“喂，吃块面包吧！”

大爷连忙从驴背上跑下来，说：“谢谢您的好意。我已经吃过早饭了。”

汤姆一本正经地说：“我没问你呀，我问的是毛驴。”说完，得意地一笑。

大爷以礼相待，却反遭一顿侮辱。是可忍，孰不可忍？他非常气愤，可是又难以责骂这个无赖。无赖会说：“我和毛驴说话，谁叫你插嘴来着？”

他猛然地转过身子，照准毛驴脸上“啪，啪”就是两巴掌，骂道：“出门时我问你城里有没有朋友，你斩钉截铁地说没有。没有朋友为什么人家会请你吃面包呢？”

“叭叭”，对准驴屁股，又是两鞭子，说：“看你以后还敢不敢胡说！”

说完，翻身上驴，扬长而去。大爷的反击力相当强。既然你以你和驴说话的假设来侮辱我，我就姑且承认你的假设，借教训毛驴来嘲弄你自己建立的和毛驴的“朋友”关系。给这人一顿教训。

3.含蓄。对无理行为进行反击，可直言相告，但有时不宜锋芒毕露，露则太刚，刚则易折，有时，旁敲侧击，绵里藏针，反而更见力量，它使对方无辫子可抓，只得自己种的苦果往肚子吞，在心中暗暗叫苦，就象苏格兰诗人彭斯那样：

有一天，彭斯在泰晤士河畔见到一个富翁被人从河里救起。富翁给了那个冒着生命危险救他的人一块钱作为报酬。围观的路人都为这种无耻行径所激怒，要把富翁再投到河里去。彭斯上前阻止道：“放了他吧，他自己很了解他生命的价值！”

彭斯没有采取路人的直接行动，而是用语言把富人对人家的侮辱还给自己，这种含蓄的讽刺方法异常有力。另外还可以采取更为含蓄的讽刺方法。例如在接过富翁递过来的钱以后，马上从口袋里抓些零钱给他，说：“这是给你的找头。”

4.巧妙。对无理的行为进行语言反击，是正义的语言与无理的语言的对抗。所以，反击的语言一定要与对方的语言表现出某种关联，正是在这种关联中，才会充分表现出自己的机智与力量。要做到双方语言的巧妙关联方法有三：

顺其言、反其意。这种方法的效果在于使人感到那个无理的人是引火烧身，搬起石头砸自己的脚。例如德国大诗人海涅是个犹太人，常遭到一些

无耻之徒的攻击。在一个晚会上，一个人对他说：

“我发现了一个小岛，这个岛上竟然没有犹太人和驴子！”

海涅白了他一眼，不动声色地说：“看来，只有你我一起去那个岛上。才会弥补这个缺陷！”

“驴子”在南方语言中，常常是“傻瓜、笨蛋”的代名词。面对是犹太人的海涅，将“犹太人与驴”并称，无疑是侮辱人，可海涅没有对他大骂，甚至对这种说话也没有异议，相反，他接过这种并称，换上“你我”，这样就一下子把“你”与“驴”相等了。

结构相仿，意义相对。这种方法是在双方语言的相仿与相对中，表现出极其鲜明的对抗性。如丹麦著名童话作家安徒生一生简朴、常常戴顶破旧的帽子在街上。

有个不怀好意的嘲笑道：“你脑袋下面的那个玩艺是个什么东西，能算是顶帽子吗？”

安徒生回敬道：“你帽子下面的那个玩艺是个什么东西，能算是个脑袋吗？”安徒生的话语和对方的话语结构、语词都相仿，只是几个关键词的位置颠倒了一下，显得对立色彩格外鲜明。

佯装入彀、大智若愚。即假装没识破对方的圈套，照直钻进去。这种方示的效果是显出自己完全不在乎对方的那种小伎俩。例如：

一个嫉妒的人写了一封讽刺信给美国著名作家海明威，信上说：“我知道你现在是一字一金，现在附上一块美元，请你寄个样品来看看。”

海明威收下钱，回答一个字——“谢！”

海明威完全识破对方的刁难、侮辱人的行为，但他根本不将此放在眼里，他就照他人的刁难要求办，结果也真搞得那人反而难下台。

（姚亚平）

向上级做口头汇报

你也许是一个基层单位的领导，你也许只是一个普通的职员，但不管怎样，事实上你都负有向自己的上级口头汇报思想和工作的义务。当每每做这事的时候，你是否考虑过如何做好汇报呢？这里的几条建议或许可以给你一点启发。

认真对待，充分准备。下属向上级汇报思想和工作，这是日常领导和管理工作中的一个重要环节，它不仅是上级获得信息情报、把握工作现状和趋向的一个途径，而且还是制定工作措施的依据之一。因此，你一定要有高度的责任感和充分的思想准备。你可能是被上级召去，也可能是自己找上门去，汇报前，你都不要忘记必须要做的工作准备。经验丰富的领导找你了解情况，事先他会明确地告诉你汇报的具体要求。假如你碰到的是一个粗心的领导，你千万要想方设法弄清楚汇报的内容、时间等有关事宜。在你觉得有必要找上级汇报时，你也同样应该想清楚究竟要汇报些什么，究竟要达到什么目的。否则，随意打扰别人是一件很不礼貌的事情。你没有必要每次汇报都草拟汇报稿，但是，如果你是不善于表达的人，或者是汇报的问题多而且事关重大，你至少要准备一份提纲，写上要点和主要论据，并用合理的结构组织起来。

气氛融洽，轻松愉快。创造一个和谐、轻松和愉快的谈话气氛，这是口头汇报走向成功的一个条件，有经验较细心的领导者总是能主动地缓和谈话的紧张空气，尽力使你能轻松而又充分地表达思想感情。但从实际情况看来，汇报者自我调整、克服心理障碍，似乎更为重要。一些不常做汇报工作的人，一与上级见面，就神情紧张，动作失常，甚至吞吞吐吐、语无伦次，这极有害于表情达意。要克服这个毛病，汇报者要主动卸去思想负担，排除心理压力，并且多多实践。因为工作关系，笔者听过许多比较成功的汇报谈话会，发现那些沉着老练的汇报者，与领导见面时，并不急于谈论正经事，而常是先聊几句，互致问候，当双方心情都松弛下来、感情融洽的时候，才巧妙地开口转入正题：“你今天找我，我明白你的意思，那么现在我就说说吧。”在这样轻松愉快的气氛中，汇报者自然就能较好地完成汇报任务。

中心明确，重点突出。这是汇报中的关键问题。对此，训练有素的人是容易把握住的，经验欠缺或者不善于表达的人，往往处理得不尽人意。汇报可能仅一个问题，也可能是几个问题，但不管怎样，务必明确中心，整个讲话必须围绕中心展开和发挥。那种无边无际天南海北式的讲话，不仅是无端空耗别人的时间，而且也达不到预期的目的，甚至影响正常工作。同时，汇报还必须突出重点，没有主次，不分巨细，面面俱到，亦同样不能收到满意的效果。

结构完整，材料翔实。确定了中心和重点是不够的，尚需把整个思想照一定的内在联系组织起来，使之形成一个完整的结构。一般讲，开头应对你汇报的问题先作概括性的说明和解释，让对方有一个总的印象，以便听取和分析你下边要讲的话；中间部分无疑是最主要的，应安排好层次，先说什么，后谈什么，都要做到胸中有数；讲完之后，应再次简要总结你汇报的基本观点，给人以首尾连贯的感觉。在阐述观点时，切忌空发议论，而应该选择真实典型的事例来作证，做到观点和材料相统一。

用语准确，句子简练。口头表达的语言不象书面文章那样考究，但原

则上应做到准确、简练。如果用词不当，词序不妥，语法结构残缺甚至混乱，就决不能清楚明白地表达思想感情。语言要自然朴实，力求言简意赅。如果不顾实际，随意堆砌粉饰，就会拖泥带水、烦冗啰嗦，使人听了不悦，而且也有碍于思想内容的表达。语言简洁尤其要求尽可能避免令人头痛的“口头禅”。笔者曾以记录员的身份参加旁听过一个小型工作汇报会，有位同志的十分钟发言，“嗯、吧、这个这个、啊”等习惯语竟重复出现了一百多次。这简直是不可容忍的“公言”！

语速适中，音量适度。要使听者听清并且领悟你汇报的意思，汇报时，说话的速度不能太快。在一些次要问题上可以讲快些，但在重要问题上，应适当放慢速度，在关键的语句上，还可以重复一遍，以便对方有记录的机会。当然，也不能太慢，太慢易使听者分散注意力，甚至生厌烦感。至于音量，也应重视。音量过高，难免有装腔作势之嫌；音量过低，容易被人认为胆怯、惧怕。这两种极端，都会影响汇报的效果。

勤于总结，不断提高。做事善于总结经验教训者，总是感到受益不浅，进步很快。为了提高口头表达能力，向上级做好口头汇报工作，每当汇报结束后，都应及时自我总结，想一想是成功还是失败？成功在哪里？失败在何处？为什么会成功？为什么又会失败？今后如何改进？这样坚持下去，在长期的实践中，就一定可以总结出一套口头汇报的成功经验。

（万一平）

人际“三角关系”中的语言调停

许多人都注意到：“劝架”是一种值得注意的言语行为与交际技术。首先，人际交往中常常发生人际纠纷，任何一个人都可能面临自己的亲人、邻里、同事、朋友……周围的各种人发生争执、矛盾的局面，因此，劝架是人们必然面临的一大问题；其次，发生争执的双方由于陷于争执而不能自拔，客观情况需要或者他们自己也希望有个人能出面调解，再说，人们都愿而且也应该为人们排忧解难，为世界增添祥和气氛，因此，劝架是人们理应承担的一种责任。基于上述两点，了解掌握劝架的方法技巧具有重要意义。

许多人劝架常常采用三种不正确的方法。产生的效果也主要有三种：一是袒护一方即支持争执双方中的一方，批评另一方，例如售货员与顾客争吵，柜台主任为售货员帮腔，指责顾客的不是，甚至取代售货员和顾客吵起来，这种方法的后果就是劝架人也成了吵架人，卷入争执了；二是“平等”对待，即对争执的双方各打五十大板，例如科长把发生争执的科员分别找来，对甲说道：“这事有你的不对”，一二三地说上几点，对乙说道：“你也不例外……”，这种方法的后果是落得了双方的怨恨，争执双方都认为劝架人不公正，专为对方说话，不但不会和争执对方和好，还同时会对劝架人产生怨恨情绪；三是分而治之，即在甲面前说甲值得同情，在乙面前说乙值得同情，这种做法的后果是扩大了事态，甲乙两人都坚定了要与对方争个高低的决心。总之，劝架是一种需要特殊技巧有着独特要求的活动，不能凭自己的习惯不假思索地行事。

劝架，首先要遵循三大原则：

1. 在自身品质上，要做到可信、可亲

劝架，是一种以劝架人的言语去影响、改变吵架的活动。因此，劝架人的品质如何会直接影响到劝架的效果。劝架人主要应具备三种品质，即：令人信服的能力；令人亲近的性情；令人心动的技巧。这三点应同时具备，一个人如果是个吵架人看不起的人，或是个傲慢的、无同情心的人，或是个不会说话、无法沟通的人，那么还会有谁希望他去劝架呢？值得注意的是，劝架人是否具备这些品质，主要是吵架人的感觉。一个人，只要被吵架人认为是个值得尊敬，值得信赖，可以倾诉心事的人，就具备了劝架的资格；如果吵架人没有这种看法，那么即使劝架人实际具备这种品质，也无济于事。

2. 在人际关系上，要做到公平，中立

劝架，面临着三重人际关系：一是劝架人与吵架人A的关系，一是劝架人与吵架人B的关系；二是吵架人A与吵架人B的关系。劝架，就是一种在这个三角关系中进行并处理这个三角关系的言语活动。所以，劝架的一个关键就是要处理好人际关系。劝架中的人际关系处理有个麻烦，就是劝架人处理自己与吵架人任何一方的关系都要同时兼顾另一方的看法，否则，整个工作将归于失败，特别是吵架就更为敏感。例如吵架人一方是自己不认识或关系较远的人，另一方则是自己的孩子、家人、同事、朋友……，这时，有些劝架人是支持自己的人，这显然是不公正的；另有些劝架人是责怪、压制自己的人，许多父母就是打骂自己的孩子，并安慰别家的小孩；许多商店经理就是批评自己的售货员而一个劲地对顾客陪笑脸。这种做法看似公正、严于责己，但实质上是公正的，这不但严重地挫伤了自己人的感情，而且直接违反了劝架的基本原则。劝架的公正原则在于劝架不为关系的亲疏所左右，

劝架人应保持中立的态度，心中要有个客观的标准，这样才能为两个吵架的人同时信服。

3. 在劝架内容上，要把对方的情绪与观点分开

一方面，劝架人必须说吵架的人对，因为每个吵架人都认为自己是合理的，你说他无理，他必然对你反感，劝架也随之无效；另一方面，劝架人又必须说吵架人不对，否则干吗要来劝架呢？要摆脱这种两难境地，就要坚持一条原则：把劝架人的情绪与观点分开。我们知道，吵架人应对其情绪表示理解，对其观点却要表示异异或反对。劝架语言有个基本公式：“您生气是有道理的，但吵架的行为是不适宜的。”高明的劝架人多半会说：“你生气是可以理解的。如果是我，我也许会和你一样。你坚持要对他采取报复行动，我却认为有些不妥……”情绪与情感紧密相连，观点与其行动互为因果。理解其情绪就是呼应其感情，会使吵架人觉得劝架人是可亲近、可倾诉心事的；反驳其观点就是制止其过激行为。前者是劝架的基础，后者是劝架的目的，两者互为补充，缺一不可。

《红楼梦》中，有一次。宝玉和晴雯拌嘴，袭人出面调停，由于方法不当，效果却不好。一开始，袭人在那里听见这边吵，忙赶过来，向宝玉道：

“好好儿的，又怎么了？可是我说的：‘一时我不到就有事故儿。’”

袭人这种贬斥别人，抬高自己的说法在晴雯听来显然是不可亲，不服气的。晴雯当即冷笑道：“姐姐既会说，就该早来呀，省了我们惹他生气。自古以来，就只有你一个人会伏侍，我们原不会伏侍……”“袭人听了这话，又是恼、又是愧”，只得“忍了性子”，想让晴雯退出争执，说道：

“好妹妹，你出去逛逛儿，原是我们的不是。”

由说自己的高明到说自己的不是，这本是一种和解的姿态，但“我们”二字，显然将晴雯归为一边，将作为劝架人的自己和争执人的宝玉归为一边，这种三角关系的处理自然引起晴雯更尖刻地攻击：“……不是我说：正明公道的，连个姑娘还没挣上去了呢，也不过和我似的，那里就称起‘我们，来了！’”袭人的劝架连连失败，这时宝玉发作，袭人又想劝宝玉，不想话又错了，袭人拉了宝玉的手道：

“她一个糊涂人，你和她分证什么？”

劝说宝玉本无错处，但袭人以贬斥晴雯为由实为大错，且这种贬斥不是批评晴雯的观点、行为，而是对其整个人进行否定。这种劝架哪里能使晴雯服气呢？在这一事例中，袭人之所以彻底失败，原因就在于她违反了上述劝架之原则。

劝架，在行动上还要有计划与有步骤。

一是劝架前，劝架人要清醒地认清自己应该和能够达到什么目标，以便采取相应的行动。劝架的目标依次有三个：一是促使双方保持克制，制止事态的进一步扩大，这是劝架的最低目标，任何一次劝架都应该至少把吵架当场制止住。如果劝架根本没使吵架人有所收敛，甚至造成了新的冲突，这种劝架就是失败的。

二是使劝架双方达成一项共同认可的协议，以使双方的行动互相制约、

互相协调。例如两兄弟分蛋糕，常为谁占了便宜而发生争执，做父亲的就可以提出个一人切分，另一个挑选的方案，这种方案对各方都是公正的，又是同样具有约束力的。

三是使吵架双方互相认错，重归于好。这是劝架的最高目标，它包括了前两个目标的全部成果。吵架双方能够在情感上重新沟通，那么他们在行为上的互相配合就是水到渠成的了。

任何一种劝架都应遵循一定的步骤，它们的顺序是，制止争吵；调查询问；说服劝解；协商和好。

1. 制止争吵。劝架的第一步工作就是使争执的双方立即退出争执，主要方法有两个：一是以自己的权威命令或以自己的言辞说服双方就地闭嘴；二是将双方分开，带到两个地方（例如把一个劝走）。不少人劝架时一开始当着双方的面讯问双方：“你为什么要和他吵呢？”这样，被问人常常被诱导得去极力寻找争执的理由，这反过来更使他认为争执得有理，坚定了他坚持吵下去的决心，这就给下一步劝架增添了困难。

2. 调查询问，分开争执双方后，进一步的争执已暂时不会爆发，这时该进一步心平气和地分别调查询问双方，调查内容均应是下列三个：争执的起因、经过；他对对方的意见与看法；他对解决问题的想法与打算。只有把双方在这三方面的情况摸清楚后，劝架人才有可能有针对性做好劝说工作，提出解决办法。

3. 劝说解决。在摸清双方想法以后，就进入有针对性的劝说和提出解决方案的阶段了，一般说来，争执人常固执自己已有的情绪与想法。劝架人应为其提供新的思路。这时劝架人要在两边来回奔走，不断劝说，直到矛盾解决为止。有些人的劝架往往缺少这一环，他只是听完争执人的倾诉，再随便安慰几句就完事，当然，争执人倾诉完感情会在一定程度上平静下来，但如果没有劝架人的某种劝说，没有产生一个解决方案，这种劝架也是不彻底的，争执的隐患还在，日后还有可能爆发新的甚至是更大的争执。

劝架的具体方法有下面几点可供参考：

1. 劝架的人劝说要考虑自己所处的三角关系

这三个因素要考虑；自己与争执人上下关系，亲疏关系，以及这种上下亲疏关系是否等距离。这三个因素不同，说法也就不一样。具体说来有三种情况：

劝架人对争执双方都有同样的权威关系，或有同样的亲密关系。例如上级劝两个争执的部下，人们劝自己的两个好朋友。这时，根据自己的权威性和亲密性，可以采取命令的、随便的或打趣的说法进行劝解；根据自己与双方关系等距的特点，就要采取同时针对双方的说法，而不应只对一方说“我说小王你就少说两句吧……”，这种说法会使争执双方都不快。

劝架人对争执双方都不具有权威性和亲密性。这时，除了同时针对双方说话的说话策略外，还要加上一些谦和的话语和语气，这样才能使自己的话语入耳入心。例如父母争吵，孩子不能命令他们住嘴，用大道理也收效不大，他应说：“作为晚辈，我本来不应该说三道四，但是……”，再如火车上身边的两位旅客吵起来，自己作为陌生人，对谁都不亲，劝说就应是：“对不起，也许我说的不对，但我觉得出门在外，大家都是朋友，相互让让，岂不很好。”而不能用居高临下，插科打诨的说法。

劝架人仅对争执双方中的一方具有权威性或亲密性，这时就要特别慎

重。例如自己的孩子与别家的孩子吵架。自己既不能责骂别家的孩子，也不应当场训斥自己的孩子，而应用和缓但不容违抗的话语叫自己的孩子离开，制止双方的争执。然后和颜悦色地对别家的孩子询问、安慰，回到家中再和颜悦色对自己的孩子询问、批评或安慰。

2. 劝架人的劝说还要考虑争执双方的关系

吵架双方的主从关系可为劝架提供突破口。争执双方往往有一方是主动的，这可能是在身份地位上。他要高于另一方；也可能是在和好意愿上，他要强于另一方；也可能是在影响方面，只要他松口，整个争执就平息。劝架人应对主动的一方做工作。当然，主次位置也可以由劝架人临时赋予，劝架人可以把争执的每一方都说成是主动的：例如争执双方身份一高一低，我们就可以这样动身份高的人：“您不妨主动和好，免得让人觉得您跟小辈儿过不去；”对身份低的人，我们也可以说：“你不妨主动和好，这样可以显得你尊重长辈，知书识理。”

注意吵架双方的角色关系。在劝架时，千万不能说会使吵架人固执于对立情绪的话语，而要促成其和好，其中一种说法是使他们调换角色，让他们都从对方的角度想问题。例如劝架人在询问争执原因就应问：“他为什么会跟你吵？”而不要问：“你为什么要跟他吵？”在寻求解决办法时应该问：“他会认为怎样解决才合理？”而不应问，“你认为怎样解决才可行？”前者的问法有利于吵架人体察对方的动机与利益，后者只会促使吵架人一味坚持自己的动机、利益。

注意争执双方的心理关系。如果争执双方原来关系很好，只不过是一时闹了别扭，就可从对方的好处入题。有一次宝玉和黛玉拌嘴，宝玉气得砸自己佩戴的玉块，袭人就劝道：

“你和妹妹拌嘴，犯不着砸它，倘或砸坏了，叫她心里脸上怎么过得去呢？”

黛玉气得吐了，紫鹃就劝道：

“虽然生气，姑娘到底也该保重些，才吃了药，好些儿，这会子因和宝二爷拌嘴，又吐出来了；倘或犯了病，宝二爷怎么心里过得去呢？”

袭人与紫鹃的劝说均不从面对的争执人入题，而是从争执的另一方着眼，不说“倘若……，你该怎么办？”而说“倘若……，他该怎么办？”意思很丰富，暗示出与你争执的人还是很关心你的，你们俩本就不该争吵。这样的劝说在宝玉黛玉听了，都觉得“说到自己心坎儿上来了。”

3. 劝架人的劝说还要考虑争执人的面子

吵架，在很大程度上有个争强斗胜内心理在起作用。有时，吵架双方都认识到了吵架是不对的，也看清了解决的方法与途径，但就是不肯向对方伸出和好之手，不肯迈出和好之步，原因就在于，他们觉得这是低头服输。因此，劝架人在促成双方和好之时，一定要小心翼翼地维护争执人的面子，使他们觉得和好是件好事，不存在谁向谁服输之事。因此，劝架绝对要避免这种语言：“怎么办呢？谁叫你比他差呢，还是你先向他认个错吧，只有你让一步，他才会让步呀？”听了这种话，谁还肯吞下这口气呢？高明的劝架人总是耐心地、满腔热情地鼓励争执人在和好方面采取主动行动，并把这一行动说成是知书达理的高姿态的行动，是值得人们尊重与赞赏的。《红楼梦》中凤姐过生日时，与丈夫贾琏闹纠纷，结果拿平儿来出气。平儿白受一肚子

委屈。宝玉先劝道：“好姐姐别伤心，我替他两个赔不是吧。”这种功架人赔罪的劝说真稀奇，连平儿都问道：“与你什么相干？”宝玉道：“我们弟兄弟姐妹都一样。他们得罪了人，我替他赔个不是，也是应该的。”这就肯定了平儿的情绪，使自己的劝说顺了对方的心，接着，宝玉又要平儿重新上妆，抹去愁容，完成劝说，他说道：

“姐姐还该擦上些脂粉，不然，倒象是和凤姐姐赌气似的。况且又是她的好日子，而且老太太又打发了人来安慰你。”宝玉提出的三个理由都维护了平儿的面子：一宽宏大量，而不是小家子气；二是不在人家生日闹气，知情达理；三是在贾母出面安慰的情况下才和解，面子上已够光彩了。这种说辞平儿能不欣然从之？

（姚亚平）

手势——口语的亲密伴侣

手势是口语的亲密伴侣，讲话者时常有节奏地做出各种手势。这些手势在强调、渲染言者的思想时扮演了重要的不可或缺的角色，以至有时我们在利用电话时也要情不自禁地打手势。你注意过各种不同的手势吗？你了解各种不同的手势类型及不同作用吗？请你参照图片读读下面的文字，相信你一定会觉得很有趣的。

“无意向、细腻型”人类的手有两种基本“握”的方式：“细腻型”和“力量型”。前者使用的是手指的指尖，而后者则是使用整个手掌。当我们拿一件小东西，并且要准确地操纵它时，我们使用细腻型。比如用笔写字或是用针缝补。在讲话时如果采用这种“细腻型”，尽管手中空空如也，言者对所论事物的细心和精确态度都可以跃然于指掌之上（图一）。

“细腻型”通常有两种，手掌收拢（图—a）和两指尖接触（图—b）。无论哪一种，手掌的肌肉部应放松，而第二种较之第一种在应用上则更为广泛。因为做出这种手势似乎更省力、方便。

“意向、细腻型”这时的手是在轻轻地握着一个想像中的小物体，但不要让拇指和食指合拢（图二）。它所表达的心情是在寻求一种准确的东西。而不是这个东西本身。讲话者的手似乎已经快要捏住了所寻求的东西，但还不彻底。

“无意向、力量型”这时手指都靠在一起，曲卷起来似乎握着一件东西。这种姿态在没握紧的情况下是虚拳。反之则是一个握紧的拳头。对前者而言，弯曲的手指尖轻轻地触到手掌（图三），这种手势既不表达细腻的思想又不体现明确的态度。它是一个表达讲话者感觉枯燥无味或是在讲话中沉思片刻的手势。但对后者而言，尽管不很优美，但的确表达了一种强烈的思想（图四）。

“意向、力量型”当讲话者正在努力寻求控制某种局面但还没控制时，常用这种手势。在这种手势中，手指坚挺地分开且略为弯曲，好象是用力抓着空气，并且保持着这种手势而适度地挥动手臂（图五）。

上述几种手势，都是延伸了手指“握”的功能。与此相对应的，将手掌做为一个整体，则形成了另一种类型的手势。这种手势，对想象的物体往往用手掌去切、去推、去捧等等。下面逐一地简要分析。

“切掌”伸直手掌象斧头一样斩切空气（图六）。一位进取的讲话者往往采用这种手势表达他排斥一种混乱状态的强烈愿望。的确，这种手势本身也形象地表达了快刀斩乱麻的劲头儿。这种手势的更有力的形式是“剪掌”，即双臂交叉并相对剪切（图七）。这种手势具有强烈的否定、拒绝之意。言者好象利用这种手势斩断来自无论左侧还是右侧的各种障碍，彻底否定对方的思想。

“伸掌”手掌既不去握，也不去击打，而是放在胸前，手指基本伸直的一种很自然的姿态。这种情况下，手心朝向哪里是问题的关键。

“掌心向上、伸掌”这是一个乞丐恳求的手势。讲话者借用它来表达要求听者同意其观点的愿望（图八）。

“掌心向外，伸掌”这是一种排斥性的手势。掌心向外好似讲话者要保护自己，或是要推出去一个由前方接近自己的想象物体。显然，这种手势是在表示拒绝或反对（图九）。

“掌心向内、伸掌”两手掌心朝向讲话者的前胸，好象是在拥抱一个看不见的同伴，这种姿态暗示了一种接受某东西的愿望，或是围拢正在讨论的问题，或是含蓄地要把听众拉得更靠近讲话者（图十）。

“食指手势”通常打手势要用到所有的手指。但是只用食指表演独角戏也是常见的。在这种情况下，有两种基本的形式。“食指上（下）指型”和“食指前指型”。前者是讲话者指向正在讨论的东西（往往是假想其在某处）。这样做会起到强调该事物在所谈论问题中的重要性，或是谈话对该事物的针对性（图十一）。而后者则是指向听众。这是一种讲话音显示权威的方式。而听众会有一种不被尊重的感觉，从而产生公开的敌意。除非是对敌对者，一般情况下是绝不采用这伸手势的。

手势的类型及作用远不止如此，本文权作抛砖引玉，你若有兴趣，不妨深入地探讨一番吧。

（吴志光 编译）

手势语趣谈（一）

人们有沉默不语的时候，却很少有手部完全僵直不动的情景。手势语几乎时时伴随着言语交际，忠实地充当着言语的“帮工”，有时甚至“喧宾夺主”，一马当先，独立地在言语文际中“冲锋陷阵”。

手势语的历史大约和人类的历史同样悠久。在人类进化的几百万年里，行动思维曾占据重要的地位。这种思维无需脱离简便易行的肢体动作便可完成象征作用，传输必要的信息内容。所以多数学者断定：人类早期的交往活动不是依靠言语而主要是领先手势（和身势）语进行的。虽然不应否认早期人类具有声音交际系统——这在动物中是大量存在的，在高等动物中更是普遍存在，例如黄鱼求偶、青蛙遇险、蚱蜢联络、蟋蟀斗胜、天鹅示威、老鼠集合、狂犬恫吓、猕猴报警、海豚求救、猿类传情时，均以声音信号构成同类之间的信息交流。但最早的人类的声音，交际系统大概未达到分节语言的水准，倒是语言学家霍伊卓的假说比较令人信服，他把这种声音信号仍然看成是动物性的，只不过是经过某种改进了的。近年来国外人类学家、语言学家的一些研究成果支持了这一观点。在这方面，人类学家在现存原始人那里的某些发现也是意味深长的——波利维亚热带丛林里，有一个四万人的印第安人部落，这些人的喉头结构特殊，不能讲有声言语，然而他们都能用手势为主的动作表情达意。另外，美国西部草原上的喀罗人至今仍用手势等体态语进行时间的复杂的信息交流。看来，最早的人类的确极有可能是以手势（和身势）为信息的主要载体的。

语言产生以后，给社会交际活动带来了根本性变化，不过它不可能完全取代手势语等体态语。社会语言学家勒克曼指出：“语言成为主要的和最重要的社会交流系统，并取代了过去作为主要代码的原始形式，但社会交际古老组成部分的一些要素，如与手势、姿势、面部表情有联系的那些最重要的成分，继续与语言并存。”以现代社会来说，手势语等体态语仍对口语交际发生着重要的影响，其作用不但表现为人们对作为“社会化石”的传统手势语的沿袭（如食指指示动作），而且表现为人们为充分运用手势语的符号功能而显示的不懈的创造性（如体育比赛时的裁判手势语）。

手势语言通常对语言起着巨大的辅助作用，有时甚至起着独立作用，二者的关系大体上可以用横竖轴构成的四个象限表示如图示：X、y轴正向均表示“美善度”。象限，手势语与言语的关系既是正面的，也是“成正比例”的，也就是我们口语交际中所追求的一种理想境界。这时，手势语与言语二者的相互影响表现为：

（a）手势语强调言语所传输的信息。如：口头上说某人心宽体胖，同时两臂下垂，在身体两侧微微张开呈弧形加以夸大；

（b）手势语重复言语所传输的信息。如：口头上要求肃静时，还要手心向下频频拍动；

（c）手势语代替言语所要传输的信息。如：足球场上的裁判可以不和运动员对话而只以规定的各种手势语传输信息；

（d）手势语增加言语信息之外的信息。如：当你钓鱼回来向别人讲述那条“溜掉了的大鱼”时，你会用双手比划那条鱼的大小。

象限，外观形式上美善的手势语与相反意义的言语并存。如：对对方挑着大拇指却说着反话：“我佩服你的混帐作法！”

象限，X、y 轴的负向所辖区域，手势语与言语均表反面意义。如：以手掌心向下、中指伸直、食指和无名指略低、拇指和小指最低的褻读手势语（摹拟鳖形），配以咒骂言语。

象限，言语美善，手势语却鄙俗。如：口头上对孩子说：“我是为你好！”可却用食指恶狠狠地点其脑门。

无论哪一象限，都在形象地向我们昭示着：手势语与言语关系甚密，不可忽略手势语的交际功能。人的言语可能是假话，而手势语（和身态语）却往往“正在说出真正的故事”。

（耿二岭）

手势语趣谈（二）

手势语对于言语的作用，既有交际学的意义，也有美学价值——英国大哲人培根就说过：“美的精华在于文雅的动作”。为实现上述作用，手势的运用应依循适切、一致、随附、简括的原则。

一、适切

首先是适合交际对象，即应考虑到对方因其社会特征、心理特征或文化、亚文化特点而对手势语的理解的影响。例如年龄因素——与老年人交谈，双手不可反剪，因为这有不恭不敬之嫌；文化程度因素——与文化程度低的人多用了“洋手势语”，如“OK”手势，就有“卖弄”、“做作”的意味；工作性质因素——如若有本人职业以外的人在场，就不好使用那些专业、行业手势符号，如聋哑学校教师所惯用的聋哑人指语、电影导演在摄影棚中的手势语和机场导航人员的手势语等，否则将使人家坠入五里雾中；民族文化因素——中国人伸出大拇指表示“呱呱叫”。在伊朗绝不能用这一手势，这在日本表示“老爷子”，在欧美一般表示“1”。无视这些异族体态文化的差异，势必造成口语交际障碍。

其次，适切指的是适应交际情境和环境，因家里与友人促膝谈心到得意处，有时会拇指、食指指掌用力相搓“打啡子”，但如果换成庄重的场合就不大方。

再有，适切指的是适合人际关系。双方关系的重要，往往甚于交际内容，例如熟人、朋友间的交际也常少不了唠唠家常，扯扯闲篇，寒暄客套，戏谑逗趣，这类谈话的目的无非是保持彼此之间的联系。看来交谈内容有时会成为膨胀交际过程的水份。而交际意义的主体则体现于交际双方的关系。我们把同交际对象的熟识程度分为三级：生人、熟人和朋友。熟识程度和关系的差异，决定了我们不能用千篇一律的手势语言对待一切人。比如：

陌生人之间——交谈通常是粗浅的。向生人的自我表露最好以表面信息为主，以不过多的信息量为适度，以委婉的试探性的方式进行信息交流。因此手势语切忌过份，应以少、小、稳为原则；

熟人之间——会有更多的自我表露，从嗜好，牢骚到共同参与的活动等都是时常谈及的话题。在熟人之间的口语交际中，积极听显得尤为重要。积极听的技巧的重要方面在于听者的包括手势语在内的体态反应，一声不吭、僵直不动的“洗耳恭听”容易给人漠不关心或消极应付的印象。比如可以配合盲语反馈（简短答辞），向下拍动手掌以示赞同对方的态度，摆手表示附和对方否定形式的观点，用于比划对方所述物的大小比例以表明理解等，这都有助于促成交往；

朋友之间——如果不能不断地用言语和非言语来传递友谊，那么朋友关系也会迟归相识关系，反之则可能发展为更亲密的关系。尽管朋友间表示关心、忠诚、同感和理解可以有其特别代码，比如有些手势语可以表示默契，可是显然也不能忽视一般的手势语技巧。

二、一致

它首先指的是在口语交际的全过程中，个人所用于势语的体系上的一致，社会生活中，人们常不自觉地用同一手势符号去传递不同的信息和感情，也用不同的手势符号去传递相同或相近的信息和感情。这样，为避免和克服辅助手势表义的混乱和歧义的发生，使对方能明晰、准确、完整地理解自己的用意，就要尽量用不同手势去传递不同的意义，用相似的手势去传递相同的意义。

其次，一致还指言语与手势语在传情达意上不能“并行而悖”，事实上这种情况是司空见惯的——一个人口头上说自己很坦然，可是他的手指却在不停地轻击桌面或抚摸下巴，这就形成两种行为符号的冲突。它们所形成的矛盾的信息会给对方造成理解上的困难（这种情境通常称作“双重约束”）。显然，不有意识地注意手势语和言语的“拍节”相和，接受者就将在究竟接受你哪一个暗示上踌躇不决，以致影响信道的畅通。

三、随附

指随附对方的手部动作姿势。一些学者的研究证实，两个人彼此要好，并且对所讨论的问题持相同态度的话，那么他们的身体姿势也常相仿佛，据说“会象到几乎是面对镜子的程度。他们并非故意模仿，这种回声似的对应是来自一种不自觉的本能，也是人类表达友谊的自然方式之一”。即使动作不完全相同，但肯定也是协调的，比如说者用轻微的头部动作来打拍子，听者可能用同节奏的身体欠动来对应。

手是身体在个人距离或社会距离内，活动幅度最大、样式较多的敏感部分，所以容易使对方产生比较鲜明的视觉形象感，引起其对形式美的富于社会内容的主观感受。这是随附手势语的一种心理动力，另外，人脑似乎也能吸收同步的讯息，会对有对应姿势动作的人报以特别亲切的感情。

可见，手势语的相仿和协调能够而且应该成为自觉的交际技巧。当要表达情感和谐、态度一致或价值观相同时，可以有意识地同步采取与对方相同或相似的手势，这种间接方式会发生微妙的作用，将成为双方口语交际中一种有效的润滑剂和粘接剂。

四、简括

凡是有一定修养的人，都很重视手势语在口语交际中的运用，但这不意味着“多多益善”。手势语汇对每个人来说“库存”并不多，变化样式比较有限，因而言谈中手势语的运用一定要讲求简括。这里简括的内在涵义是：

（1）精炼：要用较少的手势语动作去衬托、强调关键性话语，实现高精度、高效率的非语言信息交流；

（2）明确：要使用那些有逻辑基础的手势，使举手、扬手、翻手、合手等都有内在的根据和清楚用意，具有补充或强调作用；

（3）个性化：在配合口头表述时，要尽量通过少量、简单的手势动作来保持自己的个性特征。例如列宁的右手短促前切的动作和戴高乐的“揉面”动作就都是以简而明取胜的。

根据简括的原则，交谈时应留心控制自己的双手，不可乱动（指无规律的动）——说话指手划脚只能给人以不稳重感，会降低言语的感人程度；也

不可多动(指样式重复的动)——这种习惯性手势既单调呆板又“装腔作势”，令人讨嫌，比如用食指在体前多次划道儿的手势就常传达出“训导”意味，因而此时尽管“言者谆谆”，其结果必然是“听者藐藐”；此外，要注意克服好些可能会与语言信息相冲突的已成为赘疣行为的“协调性动作”——这类手势是人们在孩提时期为了满足个人需要就学会了的，成年人当处于紧张情境中时，就无意识或下意识地运用这类动作，以平缓紧张心境，象搓手、抠指甲等。这类手势同样要有意识地加以克制，因为事实上它常将个体的紧张心态暴露无遗，同时由于对方无法明了此种动作的含意，有时会感到困惑。

(耿二岭)

手势语趣谈（三）

许多已形成的手势语都有着远比语言同汇古老的历史，甚至现存的文字和图画材料也还不能断定它们的生年；但是推求它们的形成源由及象征意义的变化似乎却不大困难，有的甚至依据现代人的文化背景和心理背景也能找到解释线索。这种情况，不能不使语源学专家们感叹歔歔。其实，手势语的这种“原始性”和“质朴性”植根于我们人类本身的“动物性”。据国外一些专家推断，我们先民的手势语要比当今时代为丰富多彩，更富有表现力。在文字和印刷术发明以前，人们使用手势语这一精巧的表现工具的机会恐怕与当今不可同日而语。现今的手势语，也许可以基本上称为一种退化了的社会遗留物或人类原始性过去的遗迹，很多手势语的样式和基本涵义都是代代相传、陈陈相因的。

通过对一些手势语样式的透视，我们不难追溯到其生理——生活基础，即手势语的“理据”，也称作“内部形式”或“语源结构”。例如，说“呱呱叫！”“顶呱呱！”常挑大拇指，其象征意为形容极好，理据来原源于“首屈一指”；说“那件工艺品真是小巧玲珑，巧夺天工！”“我们要把工作做得更细致一些。”可以五指撮拢，其象征意为渲染事物精确或态度精细，理据是好象去取用一个小物件；说“目前急需的就是这样厚薄的钢材！”可以拇指、食指相靠拢，其象征意为强调希求一种准确的东西，理据是好象快要捏住了一个所寻求的小物件；说“这个问题是我们工作成败的关键！”“几天来，我们所有同志的议论都是为此而发的！”可以食指上（或下）指，其象征意为着意显示某事物在所谈问题中的重要性或言语对某事物的针对性，理据是好象指向一个东西；说“请你们想方设法一定控制住事态的发展！”可以手指坚挺地分开并略为弯曲，同时适度抖动手臂，其象征意为力图表现在努力寻求对某种局面、行为的控制，理据是好象用力地在抓扯东西；说“我们决不屈服于邪恶势力！”“我们一定要把这场斗争进行到底！”可以五指紧握，向上或向前捶击，其象征意为表示一种强烈的要求，或加重某一字眼儿的份量，理据是好象挥动榔头；说“必须果断地采取措施制止这种不良行为”可以竖直手掌用力地去斩切，其象征意为表达排斥一种混乱状态的强烈愿望，理据是好象快刀斩乱麻；说“我们决不允许这些黄色的东西泛滥！”“在这里，我们可以坦白地告诉他们，我们的态度是——抵制！”可以掌心向下，猛烈下压，其象征意为表示强烈的制止或加重斩钉截铁语气，理据是好象强力疾速下压物体；说“我们完全可以不必去理睬他们！”可以两掌相剪后，向外切出（剪掌），其象征意为传达一种极端否定的信息或情感，理据是好象左右开弓，横斩一切；说“同志，难道我们不应该作一次深刻的反思吗？”可以单手或双手掌心向上，伸出手掌，其象征意为集中表达要求听话人接受自己观点的愿望，理据是好象乞丐乞求施舍（象征义已蜕去卑贱色彩）：说“对这种黄色的舶来品，我们不能不拒之门外！”“我们要排除万难，去争取胜利！”可以掌心向外，用力推出。其象征意为强调拒绝、反对之意或排除困难、勇往直前之志，理据是好象扒开一个由前方接近自身的物体，或物体在疾速前进；说“太好了，我们想到一起去了！”“说心里话，我完全理解您的处境和心情。”可以掌心向内，微微扇动，其象征意为表示接受对方观点的态度或表示与对方心理距离的接近，理据是好象在拥抱一个伙伴，并用手掌亲切的拍动其后背，说“事情虽然纷繁复杂，但是我们还是

要条分缕析地进行整理，”可以掌心在胸前略略向外分开，其象征义为表现分门别类的明晰性，理据是好象扒开门缝。

本文所列举的手势语的理据，只是展示了手势语的沿革的可能线索。

关于手势语形成的根本原因及手势语的运用尚有待于我们进一步探索。

（耿二岭）

学会“进逼性”体态语

很多性格内向的人，尽管才学兼备，但由于个性偏于懦弱，在工作表现和人际交往方面常常表现出自信心不足。美国一位语言学家认为这些人可以利用一些比较显明的“进逼性”体态语言来做补救。这里所说的进逼性，并非表示进攻的意思，也并非指那种“硬碰硬”的激烈态度和行为，而是指在说话的行为举止上表现得更肯定并具有驾驭情况的能力。以下便是这位语言学专家列举的几种可以增强自信的身体语言：

1. 随进准备行动的姿势。在站立时，双手后置于臀部，这种姿势能显示出一种进取的心理。坐着时，则双手平放于双膝之上，同时身体略向前倾，这种坐姿可显示有足够信心，并随时接受挑战。

2. 双手互锁置于脑后，身体略向后靠（只适合于男性）。这种姿势表示一切都受到控制，并且对事态进展及解决问题早已成竹在胸。

3. 善用手掌的力量。每次与人寒暄时，先伸手与人相握，主动而先发制人，可传递出“事态进展由我控制”的讯息。

4. 尽量扩展“个人地盘”。与人谈话时，设法将身体倚靠在属于对方的物件上，诸如对方的办公桌和文件柜。这种姿势虽然略嫌“霸道”，但却有镇慑对手的功效，同时显示自己有足够的信心去控制场面。

有两种姿势应尽量避免。首先，切忌用手遮掩自己的口部，象摸鼻尖，揉擦眼睛或搔耳抓腮。这是一个人缺乏自信及内心焦虑惶惑的“体态语”，其次，勿将双手交叠或交叉平放胸前，抚弄手饰或翻弄小提包等小动作尤应避免，这些举动会将一个人羞怯的内心暴露无遗。

（慕容章）

交谈时的目光扫描

人们相互交谈，双方的目光就象两束对射的电子束在相互地“扫描”。交谈时目光怎样“扫描”，目光瞅到什么地方为宜，实在是个值得认真加以研究的问题。

对于这个问题，一般人都认为目光应该注视着对方的眼睛，这从一般意义上或是从原则上来说似乎是对的，然而，严格说来，虽说要看着对方的眼睛，可怎么个看法，注视哪个部位为宜，也是很考究的，不能说看眼睛就死死盯住对方的眼睛，这样就会使对方感到窘迫。谈话不是X光透视，用不着屏息静气，用直勾勾的目光直视对方，使人感到透不过气来，有话也说不出来。比如人们照相时都凝视镜头中心，或目光集中于一点，肩头一动不动，这首先产生一种被照上去的意识，因此表情很难做到轻松自然。这个例子说明与人交谈时凝视对方是不得体的，因此，谈话时注视对方的眼睛要做得灵活、自然，否则效果必然是适得其反。

假使两个人在面对面地交谈，又是在室内，两人的目光距离应该是一米至一米半，这时目光看对方哪个部位较好呢？在距对方两肩外侧十公分的地方分别画一条竖线，头顶上方五公分处画条横线，再在胸部画条横线，组成一个方框，面积正好同电视机屏幕大小相仿，你的目光在这个范围内活动就会恰到好处而不失礼于对方。

不会交谈的人，不得交谈要领的人，往往会不得体地凝视对方，或目光在对方身上左右上下乱扫，弄得对方惶惑不安。当对方正在说话时，你把目光随意移向一旁，人家会从这一特定的神情中看出你没有认真倾听他的讲话，心里会产生不安、不被信任的想法，心灵的大门也会因此而关闭。

再者，与人交谈时目光的角度也是很考究的，如果双方在不同的高度下交谈，一个居高临下，一个仰目相望，会造成心灵上的落差，造成一种不平等的现象。这种交谈只能是不愉快的，倘若斜着目光与对方交谈，那将表示出你对对方的蔑视，被斜视的人绝对不会说出心里话来。所以说，讲话或交谈必须在一种融洽的气氛中进行，使人心理上感到平等，没有这个气氛，就只能形成单方面的说教。总之，无论何时何地，为了了解对方的思想，进行有效的交谈，都要把目光放在同对方同一水平上。

可以这样说，交谈双方的目光“扫描”构成了特定的交谈画面，而交谈的语言仅仅是画面的“配音”罢了。

（李国宁）

妙语连珠
——演讲技巧
MIAOYULIANZHU YANJIANGJIQIAO

语不惊人死不休。

——杜甫

实用演说七要领

虽然我生来就胆小，但我 30 多年来一直在电台、电视上发表演说和谈话。根据我的经验，我可以告诉你：公众演说并不需要象诗如音乐演唱或绘画所必须具有的特殊才能，只要掌握了以下七个要领，任何一个能说话的人就可以在公众面前发表演说。

一、观点简明

有一个人们常常讲的故事：在一次礼拜仪式结束后，加尔文·柯立芝总统的夫人问他反省什么。柯立芝回答说：“罪过。”

“那么，牧师对你的罪过说了些什么？”他的夫人又接着问道。

柯立芝说：“他是反对的。”

从这个对话不难看出，观点简明、表达清楚于交谈是多么的重要，在公众演说中，如果能自觉地遵循这一原则，你的演说就等于成功了一半。事实证明，听众往往不可能抓住演说的全部思想，长篇演说尤其如此，因此，假如不能用几句实质性的话把所要演说的观点表达清楚，那么，你的演说就将是漫无边际的，而更重要的是，如果你自己尚不清楚要说些什么，那你的听众将更是如坠云雾、不知所云。

二、精心组织

不管你的演说是长是短，你都必须有条理地将它组织好——怎样开头、要说明什么重点问题、怎样结尾。

当我在电台和电视台发表演说时，我通常都要事先写下演说的最后一个句子，因为当你知道你的目标在何处后，你就可以选择能达到目标的最佳线路。演说的最后几句话是听众最容易记住的。因此请务必注意：结尾一定要有力。

三、宁短勿长

一幕歌舞表演的标准时间一般是 12 分钟，舞姿优美、歌声悦耳的动性演唱是观众们十分喜爱的，但是，如果演唱时间拖得大长，观众也会感到乏味的。你对此有何感想？

海军陆战队司令开利将军于 1987 年 6 月退休，他为此准备了一篇非常出色的告别演说辞。但轮到他演说的时候，天气十分闷热，开利只是简单地说了两句：“做海军陆战队司令是最自豪的，我向你们致敬。继续前进吧！”在场的不少听众都说，这是他们所听到过的最精彩的演说，在当时天气很热的情况下，开利要是长篇大论地讲一通，演说恐怕就很难得到这样高的评价了。举这个例子，并不是说长篇演说要绝对禁止，也并不是说长篇演说都注定要失败，而是说在多数场合，公众演说还是以简短为佳，时间最好是几分钟。

四、真情实感

如果你企图伪饰，那么，你是不会取得成功的。道理很简单，连你自己都认为某个故事实在平淡无味，怎能期望它会令听众捧腹大笑呢？连你自己都不为之感动的演说内容，怎能叫听众为之感动呢？罗伯特·佛罗斯特曾经写道：“作者无泪，读者亦无泪。”公众演说何尝不是如此！

我们之所以要演说，是因为听众没有经历过我们所经历过的事情。我们的任务就是要通过演说，让听众同我们一起感受人间的冷暖和喜怒哀乐。要达到这个目的，用第一人称演说就是一种比较有说服力的方法。

五、抓住听众

一登上讲台，你就要设法迅速建立起与听众的感情联系。沟通的方法很多，比如：面带微笑环视全场，向听众略略点头以示谢意，对主持人和听众说声“谢谢”。这时，你还不能马上就讲，仍需稍等片刻。当所有听众都把注意力集中到你身上来了之后，你就可以演说了。一旦激发起了听众的听讲兴趣和热情，他们就会很快领悟到演说的内容并进行思索。这正是我们所需要的演说气氛。

在演说过程中，要用眼睛和听众保持交流。当然，不能老是盯着某一个、某几个或某个方向的听众，而应该让所有听众都感觉到你是在和他讲话。此外，面部表情也要显示出热情友好的样子。这样，你就可以始终牢牢地抓住听众。

六、即兴演说

有一次，哥伦比亚广播公司的负责人吉恩·简柯斯奇到洛杉矶去参加全国基督教和犹太教协会举办的颁奖大会。我和他同机前往，在飞行途中，他花了很长时间写他的获奖演说辞。

第二天晚上，东道主丹尼·开伊出席了颁奖大会。当吉恩拿着演说稿向讲台走去时，丹尼·开伊叫住了他并说：“不要照稿宣读，只要把你此时此刻的感受告诉给你的听众就行了。”

开伊从吉恩的手上拿走了演说辞，吉恩只得使出浑身解数孤注一掷。结果，演说引起了强烈的反响。他成功了。开伊的建议当然是对的。照稿宣读确实不如交谈式的即兴演说，因为后者是直接了当的和发自肺腑的。虽然交谈式的即兴演说会有不太流畅的毛病，但它却是一种比较理想的演说方式。

我不主张事先写好演说稿，但使用一些提纲还是明智的，因为它可以提醒我们说些什么以及我们说到了什么地方。

七、尽量放松

喜剧作家罗伯特·克莱恩在他的关于婴儿自然出生的“拉马兹法”的剧作中指出，丈夫的关键作用似乎就是提醒他的妻子要注意呼吸。这似乎很令人费解，因为要别人提醒才呼吸实在是荒唐无比。但我们在此所要强调的是，许多演说者确实不知道演说时该怎样正确的呼吸。

不言而喻，用不着那种狼吞虎咽似的大口呼吸，也用不着那种超出正常

速度的急促呼吸。否则，那会使你出现气哽塞。要放松，用膈膜进行有节奏的呼吸，这样你就会感到十分轻松自如。

每一位公众表演者都知道对呼吸进行控制是重要的，比如优秀篮球运动员，可你们是否曾经注意到拉雷·伯德和“魔术师”约翰逊在自由投篮前突破对方防线时是怎样呼吸的呢？我们或许可以从中学到一些东西。

公众演说并不比使用筷子和射箭更难。一旦你知道怎样去演说，它的谜底就十分简单了。

下次该你去在商业集会上、俱乐部午宴上或者在学生家长和教师联谊会上发表演说了。在那里，你不妨检验一下我提出的上述建议是否奏效。不要害怕，大胆地去演说吧。

（万艺林 编译）

抓住演说的“灵魂”和“统帅”

任何艺术作品都必须有主题，演讲也不例外。所谓演讲的主题是指讲者通过演讲的全部内容表达出来的中心思想。它是演讲的“灵魂”和“统帅”，它烛照演讲的全过程，材料的取舍、结构的安排、有声语言的使用、情感的处理、态势的设计等，都统统由它调遣决定，听它指挥，为它服务。这样才能形成一个活生生的，统一而完整的演讲整体。演讲应该有一个明确而具有积极意义的主题。然而，当这样的主题确定后，如何把它提炼成格调高、内涵深、角度新，并具有一定美学价值的主题，则是演讲者在构思演讲时必须首先考虑的问题。它直接关系到演讲的成败。下面就介绍几种提炼演讲主题的方法：

一、抓动机

什么是“动机”呢？当音乐家谈到一个动机时，它的意思是指一系列有联系有特点的声音，音乐家对它们进行艺术加工，提炼为乐曲的主旋律。我们把它移植到演讲学里来，意思是讲者接触生活、素材、题材时，接受到它们许许多多信息（即意蕴），通过讲者形象的、逻辑的、灵感的三大思维组成的网络，敏锐地发现和捕捉到一个或几个有特点的“意蕴”，它（们）不是一般的“意蕴”，而是与主题有联系、或是可以发展、提炼和形成主题的“主题意蕴”，这就是“动机”。这动机也许只是生活材料中的一草一木、一雀一鼠、一眼一眉，或一句话、一本书、一出戏、一则新闻、一段资料……在一般人看来，这是平凡事物，但演讲者却能独具慧眼，抓住它，作为提炼演讲主题的动机。例如，齐齐哈尔市曹晓燕同学的演讲《做一个神通广大的孙悟空》，谈到她进师范学院前夕，当教师的妈妈送给她一个装满学生来信的匣子，这代表妈妈一生精神财富的匣子就触发了讲者提炼主题的动机。讲者由“信匣”展开联想，把教师比作会使分身法的孙悟空，能把一个人的智慧、美德和贡献变为几十、几百、几千人的智慧、美德和贡献，把一个齐天大圣变为无数个齐天大圣。从一个新颖的角度歌颂了教师的伟大，表达了自己的职业理想，使演讲具有根强的艺术感染力。可见，动机就象燃料启动的火箭一样，启动着主题冉冉飞腾。

二、炼意境

我国传统艺术创作非常重视对意境的创造。清代文学评论家王国维说：“有境界自成高格，”不光诗人作诗，画家作画要讲求意境，演讲家发表演讲，也要讲求意境。有了深邃优美的意境，就会使演讲的主题诗意化，产生巨大的艺术魅力。演讲的意境是指演讲者主观的“意”，即思想感情与现实生活的“境”，即主活现象的辩证统一。讲求意境的演讲，如同把粮食酿制成馥郁醇美的酒，这“酿制”的功夫是重要的。演讲者应善于在现实生活中“捕捉”那些具有诗情画意的情节、细节、场景，通过演讲者本人的感受和理解，达到客观与主观的统一，熔铸成深而美的意境。只有作到以“意”为主导，以“境”为基础，“即境以孕情”，又“缘情以造境”，才能做到“境”随“意”高，使整个演讲的主题升华，例如，南京市徐宁同志的演讲《叶的

事业》，讲者从印度诗人泰戈尔的诗句“花的事业是甜蜜的，果的事业是珍贵的，但让我干叶的事业吧，因为叶总是谦逊地垂着它的绿荫”，提炼出了富有诗一样意境的主题：幼教事业是“叶的事业”。每个幼儿教师都象是一片绿叶，在党的阳光下进行光合作用，孕育着果，孕育着神州大地的万千桃李。使演讲具有一种隽永感人的力量。

三、找哲理

演讲主题要具有一种深刻的内涵，必须揭示生活的哲理，讲者要善于根据演讲主题的需要，对客观事物进行辩证唯物主义分析，综合发现事物运动、发展、变化的规律，揭示其本质并把它凝炼为一种哲理，使之贯穿于整个演讲之中，那么，就会使演讲的主题闪烁着理性的光芒，而给人以深刻的启迪。例如，河北省李芳保、李换运二同志撰写的演讲稿《沉重的翅膀》，他们先揭示了这样一种自然现象，“一只羽翼丰满，善于飞翔的鸟，当它的羽毛被雨水打湿而粘粘地贴在身上的时候，就不能展翅飞翔，因为，它有一双沉重的翅膀。”他们再从自然的哲理推演到社会的哲理：“我们中华民族就象一只扶摇而上的大鹏，我们人口的增长，就象急风狂涛，使鲲鹏的翅膀变得沉重了，它怎么能腾空飞翔呢？让人口剧增的骤雨停止吧，中华之鲲鹏定会展翅腾飞！”这样富有哲理的演讲主题给人的启示无疑是深刻的。

四、出新意

艺术作品贵在创新，演讲艺术的优劣也在于一个“新”字。我们提炼演讲的主题要独辟蹊径，别具匠心。要用自己的眼睛去看别人看不到的东西，用自己的头脑去想别人设想出的道理，用自己的嘴去讲别人没有讲透的话。把对生活的独特感受、独立思考、独到评价贯穿在整个演讲中，给人以耳目一新之感。要使主题有新意，必须做到以下三点：其一，要具有“怀疑动机”，即敢于对人们“司空见惯”或认为“完美无缺”的事物或观点提出怀疑。其二，还要具有“抗压性动机”，即力破陈规陋习，锐意进取，勇于革新。其三，还要具备“自变性动机”，即能否定自己，打破自我框框。只有这样，才有可能提炼出新颖的演讲主题。例如，福建省陈军以同志的演讲《小草精神值得提倡吗？》，对广为流传的《小草歌》的主题提出了质疑，“如果英雄也算作小草的话，天下就不会有大树！年轻的朋友，当你高喊一声‘我是一棵小草’的时候，你内心是何种感觉？是觉得自己高大了，还是渺小了？是觉得自豪，还是失落？是觉得有了进取心，还是觉得只是找到了混日子的借口？你问过自己吗？为什么我应当是一棵微不足道的小草？为什么我下去争做一棵参天大树呢？……难道我们不应该坚决地摒弃这种可悲可怜的小草精神、小草理想，立志做一棵敢挡东西南北风、能为社会做出较大贡献的参天大树吗？”请看这种反弹琵琶的演讲主题是多么新颖和深刻，它闪烁着演讲者独立思维的火花。

五、点龙睛

“点龙睛”就是画龙点睛，它既是一种艺术表现手法，更是一种提炼演讲主题的方法，“点龙睛”就是在演讲关键的地方采用片言只语，揭示和突出演讲主题的方法。陆机在《文赋》里讲道：“立片言以居要，乃一篇之警策。”也就是这个意思。我们在构思演讲时，要用简炼的、有力的、孕育综合性的警句，来体现和突出演讲的主题，使演讲具有一种警策之美，而更加耐人寻味，发人深思。这样的警句就对演讲的主题起了一种画龙点睛的作用。例如，1775年3月23日美国裴特瑞克·亨利发表了《在弗吉尼亚州议会上的演说》，亨利把演讲的主题提炼为“不自由，毋宁死！”的警句。它高度浓缩和概括了反对殖民统治、争取自由独立的重大主题，激励了美国人民的爱国热情，振奋了美国人民的斗志，鼓舞了千百万美国人民拿起武器投入争取自由独立的战争。

以上给大家介绍了五种提炼演讲主题的主法，当然在演讲艺术实践中，远不止这几种方法，我们要勇于探索，掌握更多更好的提炼演讲主题的方法。

总之，一个好的演讲主题是演讲者形象思维、逻辑思维、灵感思维的“结晶”。它象百花园中鸣叫的黄莺，象花岗石中闪烁的云母，使演讲成为一个完美和谐的整体。我们要运用多种多样的艺术手法，提炼出“高、深、新、美”的演讲主题。

（黄中建）

演讲的五种功能

一、“使人知”演讲。

这是一种最基本的传送信息的演讲。其目的就是向听者说明、解释或阐明有关人或事或物的某些状况或特征等，使听者理解、明白演讲者传递的信息，在“使人知”演讲中，讲者只传送信息，不以支配听者的信念或行动为目的，这种演讲是其他各种类型的演讲的基础。要想实现演讲的其它各种功能，就必须熟请“使人知”演讲的基本技巧。

二、“使人信”演讲。

“使人信”演讲是“使人知”演讲发展到“使人动”演讲的中间环节。“使人信”就是试图影响听者的观点和信念，或者使听者建立起新的观念和信念，或者增加已有的观念和信念。在“使人信”演讲中，演讲者要借助于所传送的信息，使听者相信和接受某种事实和观点。“使人信”演讲以“使人知”演讲为前提和基础。只有使听者理解、明白某种思想，才可能使听者相信和接受这种思想。

三、“使人动”演讲。

这是在前两种演讲基础上产生的一种更高阶段的演讲，“使人动”演讲的目的是影响听者的举止，影响其去做某件事或停止做某件事。在这类演讲中，演讲者首先要使听者明白和接受自己的思想、观点、建议，然后，必须以某种激情呼吁的方式，支配或驱策听者的行为，使其按照讲者提出或传达的要求去行动。

四、“使人激”演讲。

在这类演讲中，演讲者的目的一般不是要影响听者的思想、信念，而主要是企图更强烈、更深刻、更动人地再现听者已经具有的思想、观点、感情、愿望、信念等，使听者的思想感情得到进一步升华和强化，从而受到鼓舞和激励。在“使人激”演讲中，演讲者必须使自己成为听者的代言人，全面通晓、真挚地表达出听者的思想感情。此外演讲者还应当要求自己成为能对听者进行引导的长者。可以说，“使人激”演讲是演讲技艺的顶峰，一些彪炳史册的著名演说，如林肯的葛底斯堡演说、恩格斯在马克思墓前的讲话，邱吉尔首相的就职演说等。都是“使人激”演讲的成功范例。“使人激”演讲与“使人动”演讲有着极其密切的联系，真正能“使人激”的演讲必先能“使人动”。

五、“使人乐”演讲。

在“使人知”、“使人信”、“使人动”的演讲里，都可能穿插一些幽默而富有趣味的内容，以活跃气氛、增强听者的兴趣，使其更乐于理解，接

受某些观点或按某种观点去行动。“使人乐”演讲能够寓思想教育于娱乐之中，使听者摆脱紧张和疲劳，达到一种轻松的心境。

按演讲的功能和目的划分上述五种演讲，并不是它们之间是泾渭分明、截然割裂的，而是各种功能经常掺和在一起的。一般说来常是以一种功能为主，配合以其他功能、作用共同来提高演讲的效果。

演讲的基本目的和功能不同，决定了演讲时使用的方法不同。如果不注意演讲方法、手段的选择，就会影响演讲的效果，甚至招致演讲的失败。在一个以“使人知”为目的演讲中，如果演讲者放纵感情，慷慨激昂地陈述，那么，听者就有可能把他当成一个疯子，或者以为其别有用心；如果在“使人激”为目的的演讲中，掺进“使人乐”的内容，就会损害某些演讲主题的严肃性，就收不到鼓舞和激励听讲者的效果。总之，每个演讲者都必须根据演讲目的、内容，根据演讲的时间、场合、地点的情况，根据听讲对象特点，也根据自己个性的特点，具体情况具体分析，有的放矢地选择适当的方式方法，实现预期的效果。当然，任何演讲方式的选择，都必须遵循这样的原则，即演讲的方法、手段一定要有效地为演讲的内容和目的服务。

（冷洲海）

演说风格的四种基本类型

演讲的时代风格、民族风格和阶级风格，归根到底是通过不同时代、不同民族和不同阶级的各个优秀演讲者的个人风格反映和体现出来的。就此，研究演讲风格的类型，实际上主要就是研究演讲者个人风格的类型。然而，个人风格是复杂多样的，要从中概括出几种比较典型的模式，确实是件很困难的事情。联系演讲实际，我们认为还是可以把演讲风格大致分为如下四种类型。

一、激昂型

这种演讲风格的总特征是：激情、豪放、爽朗、干脆、刚健。其具体表现通常为：在演讲过程中，演讲者的情绪易处于高度兴奋状态，感情色彩强烈，精神饱满，面部表情丰富；演讲往往有相当多的引人入胜的情景描述成分，喜欢用呼语、比喻、排比、设间和反问等修辞手法，语言简洁，表达通俗；音域宽广，音色响亮，节奏明快；动作果断有力，而且幅度大；会场气氛异常活跃，听众常常有鼓掌喝彩、捧腹大笑或痛哭流涕等反应。总之，在这种风格中，演讲者是利用一切对听众施加感情影响的手段去强化理解认识的，其主观成份表现在演讲中凡可表现的每一处。在中外演讲发展史上，属于这种风格的演讲可谓枚不胜举，古希腊的德谟里尼、法国的饶勒斯、美国的亨利、苏联的列宁和中国马相伯等人的演讲就是例子。

激昂型的风格有着强烈的表现力和巨大的感染力，能给听众留下深刻的印象。正是这样，所以它特别适用于揭示某个未受人注意的新观点的演讲以及鼓动性的号召性强的社会政治演讲。当然，这种演讲能否产生较好的效果，无疑要受若干因素的制约。首先，它要受演讲内容的制约。如果内容平和，只是一般性的思想交流，故作激昂之态，其结果必然是令人啼笑皆非。其次，它要受到演讲主体的制约。此风格的突出特征，就是强烈的感情色彩。如果演讲者的感情不充沛或不真挚，就将极大地影响演讲效果。同时，声音的强与弱、高与低是相比较而存在的，没有弱也就无所谓强，没有低也就无所谓高，如果演讲者片面地理解激昂，一味地用大嗓子吼，其结果很容易适得其反，再次，它要受听讲对象的制约。来自听众方面的因素很多，其中特别值得注意的是听众对某个被分析的问题的智力水平和兴趣。有一些实验调查表明，对于激昂型的演讲者来说，层次低的听众能使他容易取得成功；对于某个被分析的问题怀有浓厚兴趣的听众来说，演讲者对问题作热情洋溢的演讲，一般都能产生较好的效果。

也应当指出，激昂型的演讲也有一些明显的缺点。第一，就演讲者而言。因为高度兴奋，往往过份注意于感情的抒发和奔放，因而容易离题，缺乏逻辑性，这种情况在即兴演讲中表现得尤为突出。第二，就听众而言，在演讲者的情绪感染下，他们虽然容易进入强烈的情感状态，情绪和心理上得到满足，但未必就真正抓住了演讲的精华。第三，就影响力而言，有一项实验调查显示：如果效应在当时或过几天就进行衡量，那么情绪影响的作用确实是强烈的；而如果过几个星期或几个月进行衡量，那情绪影响的效应就很容易消失。

二、严谨型

这种演讲风格的总特征是：理智、精深、执著、质朴和稳定。一般地说，这类演讲崇尚实事求是、朴实无华，它所刻意追求的是用命题本身去激发听

讲者的思想，是通过对命题的充分论述去说明某个道理。因此，在主题方面，它要求尽可能排除主观性，使演讲者对待主题的态度具有客观性，至少要隐蔽到近乎毫无所察的“旁观者”的地步；在选材方面，它的形象材料往往少到最低限度，没有多余的情景描述；在结构方面，着力于对论点进行论证和分析，使其严谨无隙、相互贯通；在语言方面，它讲究工整、鲜明和准确，不可雕琢和粉饰；在声音方面，它的语流比较平稳，没有太大的起伏，在体态方面，它的手势动作作用得不多，连演讲者的站立姿势和位置都比较稳定。这就是严谨型的演讲风格。

很明显，最具有这种风格特点的，当首推学术演讲和课堂演讲。例如，一九二二年四月至一九二三年三月，我国著名学者和演讲家梁启超先生曾应邀在南京等地作了二十余次学术演讲，这些演讲充分地表现出了严谨的特色。在法庭诉讼演讲中，这类风格的演讲也是不乏其例的，如古巴卡斯特罗的《历史将宣判我无罪》、印尼苏加诺的《印度尼西亚控诉》等名篇。我们还注意到，在庄严、隆重的集会上，在某些极为特殊的场合，不少演讲也都是这种风格的典范，如华盛顿的《告别词》、林肯的《在葛底斯堡国家烈士公墓落成仪式上的演说》和周恩来《在亚非会议全体会议上的补充发言》等。

必须指出的是，诉诸理性的严谨型演讲，并不是说它不需要或者毫无感情色彩，而说它们更注重对听众理智的征服；也并不是说它们全然不作加工和修饰，而是说它们很少显示出过分粉饰的痕迹。也许正是这一缘故，才使得这种演讲具有极高的审美价值和巨大的社会作用。事实证明，虽然它在短期内对听众的影响不如激昂型演讲那样强烈，但却比后者持久得多、稳定得多、深刻得多，上述林肯的《在葛底斯堡国家烈士公墓落成仪式上的演说》和周恩来的《在亚非会议全体会议上的补充发言》之所以魅力长存，部分原因就在于此。

当然，这种风格的魅力是有条件的。如前所述，对于具有较高智力水平的听众来说，诉诸理性的演讲比诉诸感情的演讲所能产生的影响确实要深刻得多、有力得多。但是，这类演讲能否产生应有的正效应，除取决于演讲者的演讲素养外，显然还取决于听讲者的内在条件。

三、活泼型

轻松、亲切、生动、幽默、灵活和多变，是这种演讲风格的总特征。在具体的演讲实践中，这些总特征既表现在内容的诸要素上，又表现在形式的诸要素上。比如说，在选题上，多是讲一些别开生面的小题目，特别是一些角度新、与现实联系紧密的题目；在题材上，多选用古今中外某些新鲜有趣的材料，喜欢大量引用名言警句、轶闻逸事、典故史实；在结构上，貌似臃肿杂乱，实则是形散而神聚；在语言上，善于运用各种修辞手法，采用一些富有表现力的词语和多变的句式，口语化色彩很浓。之外，这类风格的演讲也很注重表情、神态和手势，讲究声音的轻重缓急和抑扬顿挫；喜欢用提纲式和即兴式演讲与听众交流；会场气氛轻松活跃，听众常常会发出称心的笑声和鼓掌声。一句话，它既讲内容的厚重，又求形式的多彩。

显而易见，活泼型风格与激昂型、严谨型风格虽有这样或那样的相似之处，但差别却是十分明显的。正是这样，所以这种风格通常有自己特定的适用范围。首先，它比较适合用来讲社会生活问题，诸如衣食住行、风俗人情、人生爱情和工作学习等；其次，它比较适合那些气氛轻松的集会演讲，如形势教育报告以及某些仪式上的致辞；再次，它比较适合和平时代的演讲：最

后，它比较适合对低层次或青年听众演讲。

不言而喻，活泼型演讲同样有着独特的魅力。但是，它也很容易引导人们走上另一个极端，即刻意追求演讲的戏剧性效果，因而一旦处理不妥，即使是最出色的演讲家，也会成为人们的笑柄。有许多事实证明，俄国著名演讲家普列汉诺夫也是擅长活泼型演讲的高手，然而随着时间的推移，他后期的不少演讲表演化倾向越来越明显，常常“带有做作的热情与戏剧式的姿态”。在某个演讲者身上，这种风格为什么会出现或淹没夭折现象，显然不是我们演讲学能够完全解释得清楚的，但演讲学应引起高度重视和进行深入研究。

因此，发表这类演讲，文学性和戏剧性一定要使用得适可而止，尤其要防止过分幽默。如果都是夸饰的言辞、栩栩如生的形象、引人入胜的情节、朗诵般的腔调和表演化的姿态，就会使演讲喧宾夺主，以辞害意；如果节外生枝，随意穿插与主题无关的笑料，就会破坏演讲主题的严肃性，进而破坏演讲的效果。这些都是演讲者应该特别注意的。

四、深沉型

深沉型风格的总特征可以概括为：恳切、凝重、深邃、含蓄和柔和。说它恳切，是讲演讲者的态度一般都比较诚恳，有实事求是之意，无哗众取宠之心；说它凝重，是讲演讲的内容通常都比较严肃，有相当的份量；说它深邃，是讲演讲的思想一般都比较深刻，有相当的力度；说它含蓄，是讲演讲的感情不尚外露，看似风平浪静，实为倒海翻江；说它柔和，一是指演讲的音调较为低沉，节奏也较缓慢，力度对比不太强烈，二是指演讲的体态动作用得较少而且轻缓，主要依靠面部表情。由此看来，这种风格既明显地区别于激昂型，也明显地不同于活泼型；在某些特征尤其是某些形式特征上，虽然它和严谨型有一定的相似处，但从这些特征表现出来的强弱程度来看，从这两种风格总的色彩、总的面貌和总的状态来看，两者还是有很大的差异，基于这一事实，把深沉作为一种相对独立的典型的演讲风格，应该说是合情的必要的。

其实，在某些政治外交演讲中，在某些意在说服教育听众的训导演讲中，尤其是在悼念演讲和告别演讲中，这种风格不仅大量存在，而且以它特有的魅力显示出了很高的审美价值和强有力的感染力。林肯的《告别演说》和恩格斯著名的《在马克思墓前的讲话》，就是这种风格的典型代表。

不过，在发表这类演讲时，应该引起特别注意的是，平柔不同于平淡，也不同于柔弱。平淡是内容的贫乏，是形式的枯燥，它不是心灵的强烈震动和对表现技巧的积极追求；柔弱是内容的浅薄和脆弱，是形式的苍白和软弱，它不是理智的高度升华和对表现艺术的刻意创造。作为一种审美追求，平柔是外柔的美，内刚的美，两者有机统一的美，是一种有特定适用范围的演讲风格。因此，我们不能把它等同于平淡和柔弱。否则，这种演讲就将成为听众的沉重负担，其风格也就失去了应有的光彩。

演讲风格区分为怎样的一些类型，除决定于某一时代、民族和阶级的社会生活、审美理想们演讲艺术发展的状况外，还决定于立足于一个什么样的角度和采用一个什么样的标准。上述四种演讲风格，就是从大量不同特色的演讲的比较研究中总结和概括出来的。当然，这种区分只是就大体情况而言，我们不可能把多种多样的演讲风格纳入这些有限的风格类型中。同时，就是这四种风格，不仅每一大类内部还可以分出若干小类来，而且每一大类之间

也不是互不相容的。

(杜佳燕 万一平)

“俘虏听众”的艺术

两千多年前，游说之士深知要达到说谏目的，首要任务是了解分析和掌握对方心理准确度。古代的游说如此，现代的演讲更是如此。那么，如何使我们演讲得到听众的理解呢？

了解听众的心理需求

几年来，笔者曾观看了一些较有影响的演讲。一个共同的感受是：处理好演讲与听众的心理关系对一场演讲的成功至关重要。

1. 首先应该做到了解听众想听什么

时代需要演讲，演讲推动时代。演讲应该反映时代的主人——人民的心声，懂得人民想了解什么，想知道什么。

一九八四年，党的三中全会后的中国人民告别了“想富不敢富，敢富不会富，会富不能富”的岁月。“中国人民开始富了”，“好日子来得太快了”，许多人“还来不及适应”。“那么，由这个‘富’，我们应当而且必须想到些什么呢？”当时，这是摆在每一个中国人民面前的问题，是年夏天，曾一之同志到吉林参加《“江城之夏”演讲赛》。他深深懂得这个“时务”，以一篇《由‘富’所想到的一、二、三》取得了成功，获得特等奖。

爱国主义是一个古老而永恒的主题。千百年来人们都在抒写她。人们每每在讲到她时，如果是那些光喊口号、不务实际，只唱高调、不求实效的空洞的说教，人们早已听厌了，听烦了，很难起到教育的效果。但假如紧紧围绕爱国这个主题，以自己的亲身经历道出一个人是如何爱国的生动事迹，阐明了祖国、事业、人生的关系，便会深深地感染听众，达到宣传爱国主义的初衷。

可以看出，演讲随人心之所需，合乎潮流之所求，往人们心上讲，定会迸发出耀眼的火花，激发起人们的热情，推动时代的前进。

2. 怎样讲给听众听

演讲《反恩与奋起》在成都第五届《“银杏杯”演讲赛》上获得一等奖，原因何在？理由是多方面的。首先演讲者在处理与听众心理关系上就棋高一筹，比如当时人们大都在谈自己如何爱成都，而独此篇开头就说我恨成都：“我恨成都交通拥挤，住房奇缺；我恨成都经济落后，市容脏乱。然而，我更恨成都某些厂家、某些企业、某些部门低劣的产品质量、服务质量、工作质量和那些面对这样的质量熟视无睹、见惯不惊甚至不以为耻、反以为荣的成都人。”之后话锋一转。“但这种恨是一种发自肺腑的幽怨之恨。我恨，恨铁不成钢啊！”“有多少恨，就有多少爱。我恨成都正是出于我对成都深沉的爱。”听众在开头产生一种错觉，心被拉紧，系住了，心想：别人都说爱，而你们说恨，恨之何由？等认真听完，才恍然大悟。这种以退为进的办法比正面硬攻好，极能打动听众的心，此篇演讲采用了反向思维法，先抑后扬。他以这种新颖的方法吸引听众注意，使广大听众能主动配合，从而得到听众肯定的评价。

3. 演讲的问题就是听众的问题

演讲者应该以朋友和对话音的身份，不仅提出问题，还应该摆出自己对这个问题的看法，思考与解决它们的办法，使听众觉得你不是发号施令的空

谈家，而是实实在在地为解决这些问题思考着、努力着，于是，听众心理上便会产生一种亲近感和实在感，觉得信得过，讲得通。同时，对搞不清这些问题的人，你的演讲也会使之产生久旱逢雨的感觉，大得裨益。

如 1986 年吉林省青年电视演讲赛《一个青年军人的思考》中，演讲者就如何处理改革和开放中出现的一些问题阐述：“是砸碎‘索尼’、烧毁‘丰田’吗？不！这是蠢人的哲学，而学习先进、吸取和掌握最新技术，立志在我们这一代超过他们，在经济上称雄世界，这才是聪明的中国人的远见；这才是有骨气的当代青年人的抱负。”再如《反思与奋起》，演讲者先列出了工作质量、服务质量、产品质量等种种质量问题以后，提出只有提高全体人民的质量意识、加强管理等办法，这些见解、这些办法都能顺乎听众心理之需求，演讲的效果自然也就更好了。

缩小感情距离——“套近乎”

演讲的内容是复杂的，演讲的形式是多样的，而听众的心理更是变化多端、复杂多样的。假如你是一名新手，一登台，听众对你的陌生感怎样才能顿然消失？假如你的听众在某个问题上事先与你存在分歧，怎样才能使他们平心静气地聆听你的见解？……要克服和缩短演讲者与听众的这段心理距离该怎么办——“套近乎”。

这里我们再以曾一之同志 1984 年在吉林那次演讲为例吧。他是个四川人，北上吉林，可谓人地两生。一登上讲台，听众对他无疑会有一种陌生感，存在心理距离着，怎样才能尽快地缩小呢？他用了这样几句开场白：

“各位朋友：几天前，我和我的演讲同仁们，从成都平原出发，穿巴山，涉蜀水，翻秦岭，过汉中，越过滔滔黄河，经由首都北京，来到这镶嵌在松花江畔的璀璨明珠——吉林，真不容易啊。能够站在这个神圣的讲坛上向吉林的兄弟姐妹聊聊家常，就更不容易了。然而，这些都不是最难的。最难的是什么呢？就是今天。我们敢于理直气壮地谈“富”了……好，这就是我要向各位演讲的题目——《由“富”所想到的一、二、三》。”

短短几句话，一下子将听众的心吸得牢牢的。当讲至“来到这镶嵌在松花江畔的璀璨明珠——吉林”时，全场掌声雷动。进至“能够站在这个神圣的讲坛上向吉林的兄弟姐妹聊聊家常”时，听众的陌生感顿然消失，“聊聊家常”，显得多么亲切自然，随和大方。然后话锋一转，开始理直气壮地谈富了。这几句话既起到尽快地缩小感情距离的作用，还恰到好处地引入了正题，多么绝妙！

“套近乎的方法”，就是根据听众的社会阅历、兴趣爱好、思想感情等方面的特点，描述自己的一段与听众相似的生活经历或在学习工作上遇到的问题，甚至是自己的内心烦恼、悲愁，给听众一种亲切感，使人听了热乎乎的。

当然，“套近乎”并不是一味讲赞美的话，光说好听的。否则，会给人哗众取宠，油嘴滑舌之嫌。“套近乎”应该有感而发，有感而“套”，作到以情托声，声中有情。

运用心理控制调动听众情绪

前面讲到演讲首先必须了解听众的心理需求，但当进入演讲过程中，就更应该注意心理控制及听众情绪的调动。只有当演讲者做好了心理控制和听众情绪的调动工作，才能使演讲合与听众心心相映，达到演讲的最佳效果。

一次蔡朝东同志到工厂演讲，当他演讲到一半时，下班时间到了，然而，台下观众没有一个退出会场，大家仍聚精会神地聆听他的演讲，直到结束。为什么呢？因为他特别善于运用心理控制，调动听众情绪。虽然下班时间到了，他仍然稳坐钓鱼台，临场不乱。其次，他已在演讲过程中发现了听众高亢的情绪，于是他抓住这个大好时机，乘胜出击，把听众的心吸得更牢。在他用演讲创造的“理解万岁”的氛围中，听众也不自觉地实践起来了。不仅如此，他的演讲之所以有魅力，还有重要的一点：“吊胃口”。大家一定还记得，他在演讲之初，说“我这里有在猫儿洞里录音的‘原声带’，等一会儿我放给大家听”。大家当然想听。可是，他在演讲的后部分才放这些录音。难怪听众达到了忘餐的境界。

这个例子生动地说明，只要把自己和听众的心理控制得住，把听众和自己的情绪调动得好，那么，演讲成功的希望就大了。

只要我们知己知彼，熟谙听众心理，就完全可以在演讲中“把听从俘虏得一个也不剩”！

（汤继强）

说“点”

打乒乓，讲究击球的落点刁，使对方猝不及防，难以招架；踢足球，无论是盯人、防守，还是射门，关键时刻重要的是抢点。参加演讲，也有一个“点”的问题。较之运动上可能得分的“落点”与“抢点”来，演讲上的这个“点”，就更为紧要。一则，它是使演讲生发开来的逻辑之点；二则，它更是使听众产生震怕意蕴之点。这个点，我们通常把它称作演讲的“激发点”。

公元前四世纪，亚里士多德最先概括出演讲的三大要素，它就是：“演说者（speaker）——信息（message）——听众（audience）。”在这三大要素之中，“信息”是联结“演讲者”与“听众”的中介。但是，并非所有的“信息”都可能把另外两端联结起来。关键在于，演说者要能找到那个激发听众认同的信息点。如图 1 所示：

{ewc MVIMAGE,MVIMAGE, !10300060_0133_1.bmp}

演说者向听众传递了五种信息，只有信息 3 才为听众所接受，这说明信息 3 是演说者所找到的最佳“落点”，即听众所追求的“热点”。然而，这还只是一般性的演讲，成功的演讲，应是三位一体的双向交流，如图 2 所示：

{ewc MVIMAGE,MVIMAGE, !10300060_0133_2.bmp}

这表明你不仅探测到了听众所愿意接受的热点，并且能直指问题的核心，道出听众虽已省悟却未能概括出来的关键。思想的火花闪烁、迸发，然后相互撞击，演说者将从听众的认同中感受到此种震动，你“抢点”成功！

演讲，在它的发祥地古希腊一直被叫做“智慧学”。这是实在的，演说者在不断地发现问题、引伸问题的过程之中，思维得到了调理，思想变得更为敏锐，表现力也更为洒脱，这是一门思维的调理术。既然是可调理之术，当然也可以通过不断地训练而逐步提高演说的技术，得到长进。

1986 年，上海电视台举办首届十六城市国际电视友好节。在开幕式上，剪纸艺人王淦分送所有的来宾（约二百人）每人一份剪纸。其时由电视台的两名节目主持人即席分发。一位是陈燕华，另一位是来自美国的特邀主持人靳羽西。观众看到的镜头是，陈，一人一份，一份一份地发下去；靳，则是一叠一叠地分到各来宾桌上，由他们自取……。

这是一则电视新闻，也是一则极好的即兴演讲的命题。我向受训学员如实作了介绍，要求他们每人就两位节目主持人分发剪纸作品的事实，发表 3 至 5 分钟的即兴演讲。这里已经不存在“落点”的问题，因为问题已经由我提出。要求他们可做的是“抢点”，使我、使所有的学生与演说者产生思想上的认同与碰撞。我期待着思想的火花。

下面，我记述的是其中三个人的即兴演讲。当然，这里记下的只能是他们演讲的要点。

甲：陈，显然缺乏经济头脑。电视台转播的黄金时间，一分钟的广告费，在美国是六万美元，在我国，至少也要一万元人民币，一张张分发，由于浪费时间，经济上的损失可能数倍于赠品本身的价值。

乙：比较起来，中国节目主持人表现得更乐于为人民服务，把礼品分送到每个人的手里，由于许多人是第一次来到我国，他们会为中国人礼数到家，感到亲切，从而赢得了友谊。在上海走向世界之际，我们更应该算政治帐、友谊帐。

丙：两位主持人的不同分发方式，表现了他们各自不同的文化背景。东

方人，从出生到老死，由国家一包到底，形成很强的依附人格，做事情一板一眼，无论巨细，皆服从于传统的惯性定势。西方人，强调个人独立自主，即使是小地方也乐于创新，重复即愚蠢，追求效率而非规范与习惯。

其中的一位赢得了我们全体一致和赞赏。根据他们“抢点”的到位率，我作了简要的评述，亲爱的读者，我希望您能猜到我赞赏的那位“抢点”到位者是谁，他的演讲确实闪耀着智慧之光。

（沈志屏）

演讲与音乐

“多来米”是音乐符号的名称，“A、B、C”是演讲语言的代称。音乐是表达艺术，必须通过演唱、演奏才能为听众所感知而产生艺术效果，同样，演讲也是“演”和“讲”的艺术，在语言的表现力上，演讲是富有音乐性的文学艺术中的骄子。音乐与演讲作为两种不同门类的艺术，有着千丝万缕、密不可分的有机联系。

狄德罗在他的《拉谟外甥》一书中写道：“歌唱，是对自然声音或激情的表现的摹拟，如果作相应的变更，就可以看到，这个定义完全适合于绘画、演讲、雕塑和诗歌……”（《哲学选集》）所谓演讲，也就是把语言文学艺术化，并将其所要表达的激情形象化，这便是“讲”和“演”。就“演”来说，音乐表演是音乐艺术中不可分割的组成部分。音乐艺术的特征是通过声音的表现力，来抒发人们对客观事物的各种愿望和情感的，所以音乐表演就是通过声音来再现音乐作品的二度创作。同样，演讲也是对一篇演讲辞的创作过程，这才是“演”的本质意义。例如曲啸同志的《人生·理想·追求》的演讲，之所以能引起听众的感情有强烈共鸣，收到很好的社会效果，就是因为他的演讲是对其亲身经历的二十年来的坎坷道路上所饱尝的艰辛、苦难与不幸的倾诉，是其心中压抑多年的感情激流的奔涌，因此能感人肺腑，催人泪下，给人以力量，给人以启发。所以说，演讲家也与歌唱家、演奏家一样，要对作品有深刻的理解、体会和感受，才能使演讲成为“在激动的范围来表达的艺术”，而不是“只能表达于理智的语言”。因此，演讲与音乐一样也是“能引起激动的艺术”。

音乐的内容是生活的观感，是用音乐来表达思想感情，它是通过各种表现要素：旋律、节奏、速度、音色、调式之间的相互关系来阐述内容的。一首音乐作品的思想内容和艺术美是通过高度凝炼的音乐语言和极富逻辑结构的旋律法则表达出来的。如华彦钧（阿炳）的二胡独奏曲《二泉映月》，通过起伏跌宕的旋律、清晰动人的乐句、音乐主题的变奏、力度的大幅度的对比、节奏动势的强烈变化，深刻表现了作者内心的生活感受和顽强自傲的生活意志，全曲悲枪凄楚，如泣如诉，那是一个刚直顽强、饱受压抑的盲艺人的内心倾诉和对坎坷人生的愤懑不平。这正如法国作家雨果所说：“音乐表达不能言又不能缄默的东西……它正是以旋律来呼吸、来反抗、表达愤怒的，一个音符是某种包罗万象的语言中的一个音节……”（《十七世纪法国音乐美学》）同样，演讲作为语言表达艺术是通过语调的高低升降、节奏的长短相间、速度的急促舒缓、音量的宏大纤细、音色的刚柔多变来完成的。重音、停顿、语调和速度是语言表达的主要因素。演讲时也要适当地处理语言节奏及速度变化，使之更好地为表现内容服务。一般说来，平静、沉郁、悲伤、庄严应用慢速度；热烈、激动、兴奋、欢乐应用快速度。因此，演讲在注意情感表达的同时，更应该注意声音的表现技巧，因为构成表现思想感情的语言因素是靠声音来实现的，所以，演讲者要把声音表现技巧和真挚的感情相配合，才能取得演讲的良好效果，否则，即使是满腔热情也无济于事。

在音乐表现中，不同音区有着不同的表现特征。一般说来，高音区清脆明亮，给人以激昂高亢之感；低音区雄浑粗犷，给人以坚走深沉之感；中音区则柔和而最富表现力，加之和声、配器、调式等音乐要素的巧妙运用，编织出五彩缤纷的绚丽画卷。同样，演讲也要靠丰富多彩的音色、语调对比以

及语音的轻、重、缓、急、抑、扬、顿、挫，塑造生动感人的艺术形象，拨动听众的心弦，引起他们的共鸣，激起爱憎分明的强烈感憎。演讲与音乐都是用声音塑造形象，听觉感知是它们的艺术特性。从审美角度出发，这个特征的体现，演讲要比音乐困难些。因为演说与平时的口语表达那么相近，如果演讲者不能很好掌握各种驾驭声音的技巧、那么，很容易使演讲平庸无味，缺乏艺术魅力。无怪乎苏联戏剧表演理论家斯坦尼斯拉夫斯基说：“语言即音乐。在舞台上讲话，这种困难并不亚于歌唱艺术，要有很好的修养和寓超的技术。”当然，演讲必须在实现语言的交流思想的根本作用上去艺术化，而绝不能为艺术而艺术地去装腔作势，哗众取宠。

音乐与演讲联系如此紧密，而又相互渗透，为它们的相互发展提供了极其广阔的天地及再创造的可能性，所以做为一个演讲爱好者要不断提高自己的艺术修养，从音乐艺术中汲取丰富语言和表现技巧的养料，用音乐启迪灵感，培养自己丰富艺术想象力，这对于提高演讲能力，掌握演讲艺术一定会大有裨益的。

（李国宁 张严坤）

“魔弹说”与“飞去来器”效应

作为群体交际的传播方式——演说，越来越受到广大群众的欢迎，许多青年人正在学习演说术。这是我国演说事业兴旺发达的表现。

真理距离谬误只一步之遥。

成绩归成绩，问题归问题，找出问题才有利于事业的发展。记得有人问爱因斯坦：“您研究相对论时，促成您成功的最主要的因素是什么？”这位科学家毫不迟疑地回答：“懂得怎样把问题找出来。”我以为演说事业的进步也是这样的。

那么演说活动存在什么问题呢？我想在对演说效果的评述上有期待过高的倾向，或者说过分夸大了演说效果。

“魔弹说”——演说无限效果论 早已被西方废弃的传播模式

1920年前后，西方的演说（传播）理论界曾盛行过一种传播模式——“魔弹说”。

所谓“魔弹说”，就是认为演说等传播媒介在能言善辩者手中，会使听众（观众）着魔，从演说者口中吐出的言语，能象飞出的子弹那样作用到听众的身上，听众如同靶场上的靶子，只要被“言语子弹”击中，便会应声倒地，任凭演说家左右。所以，在那时的美国，有人相信“演说的力量只有原子弹的力量可以比拟”。

这一理论大约风行了十几年，不过，即使在当时，第一流的学者也对此不屑一顾。因这一理论的实质是宣扬演说的无限效果论。

实际上，“魔弹说”是报刊界搞出来的玩意，而并非学术上的真正理论。20世纪30年代末，研究成果已经证明“魔弹说”纯属无稽之谈。到了1964年，R·鲍尔的《顽固的听众》发表后，“魔弹说”正式寿终正寝。鲍尔指出：“听众不是射击场中的靶子；宣传之类的魔弹打到他们身上，他们并不会倒下。他们能把子弹拨开，抵抗它，重加解释，或者加以利用来达到自己的目的。听众是‘顽固的’，不肯倒下。传播的信息根本不象子弹，不能象子弹射向听众，而是只能放出去，任由对方宰割、处置。听众不是靶子，而是传播过程中的一个同等的对手，虽然能说服一些人，但决不是水到渠成、十拿九稳。”

鲍尔的研究结论为推翻演说的无限效果论提供了科学依据，得到理论界的广泛认同。从此，“魔弹说”在西方世界销声匿迹了。

“飞去来器效应”——演说有限效果论我们应该采纳的科学评价

“飞去来器”是一种古代武器，在当今的杂技舞台上进而也会看到，是一种掷出后仍能飞回的弯棒（木片）。心理学上所谓的“飞去来器效应”是指演说者在演说时反而招致意料不到的反驳，即听众产生愈加对抗的心理。

“飞去来器效应”为演说的有限效果论提出了科学的依据。除了鲍尔的分析外，还有一点值得讨论，即从演说的目的看演说效果的域限。

演说的目的是什么呢？有人说是“说服、宣传和鼓动”。其实这是手段

并不是目的。从行为学和社会心理学的角度上看，演说的目的正在于影响听众的意识和行动。也就是说，对听众的意识施加影响，强化或改变某种态度，从而使其行为沿着演说者所期望的方向发生改变。

对此，马克思在批评前英国首相帕麦斯顿的演说时，曾做过明确地论述：“从帕麦斯顿当政以来，他在议会的演说中，从来都小心避免任何哪怕稍微具有现实意义的问题。他不是为了使他的提案获得通过而发表演说，而是为了让听众听他的演说而提出这些提案。”“他不是发表演说来促进行动，而是以行动的假象为发表演说提供借口。”古希腊演说大师德摩西尼也说：“演说的灵魂就是行动、行动、再行动。”

而行动的形成或改变受心理意识即态度的支配，决非是一般的演说所能左右的。按着马列主义哲学“人们的意识决不是客观现实的被动的镜子般的反映”的原理，可以看出听众在演说过程中并不是“客观现实”的记录器，当然更不是任演说者摆布的“靶子”。因为，属于心理现象的意识。具有一种反作用于现实的能力，就象“飞去来器”那样。

听众意识（态度）的改变，进而行为的改变，取决于其内部和外部这两个方面，包括社会需求、团体规范和个性状态等诸多因素。这样一个复杂的心理和行为过程，怎么可能被演说者一下子改变呢？

苏联学者肖·阿·纳奇拉什维里指出：“当演说的观点听众决不肯接受时，就会遇到那样一种情况，即听众中出现一种争辩、抵抗和寻求相反论据的趋势，这就会产生一种特别不好的效果。当听众有时间和机会找到能从而获得‘社会支持，的‘自己团体’里的人们时，演说的相反应效果更会加强，听众对演说者的立场形成了比过去更加敌对的态度。在这种情况下，演说就几乎必遭失败。也必然会出现百分之百的飞去来器效应了。”上述论述应使人们认识到，听众属于不同的社会角色，有不同的角色期待，而且他们对演说的观点。内容业已形成“自己正当化”的心理定势，所以与演说者的认识冲突、态度相悖是难免的，即使在演说的当时情境下也会出对立的态势。对此，每一位演说者应该有明确认识。

应当说，演说的效果在一定条件下是可观的，但不能认为在所有场合中对所有的人都那么可观。我们应以实事求是的态度，科学地评估演说效果。不这样做就会出现两个偏差：一是使学习演说的人误以为“演说万能”，只要在演说的形式技巧上做文章就可以取得理想的社会效应；另一个是使人们不再从演说理论的深层结构中寻找真正的本领，仅仅去盲目尝试。长此以往，我们的演说理论研究和演说实践就会出现偏差。

（石火）

演说者的出场

盖叫天在《粉墨春秋》里，专门有一节谈“亮相”的困难，他说有的演员演了一辈子戏，但是那出场时的一招一式一个眼神却始终未能入门，因此而始终未能进入表演的艺术殿堂。这确乎是一个严酷的事实，好的开始等于成功的一半，开始时的“亮相”砸锅，以后就很难让观众跟你一起进入艺术的境界。

表演艺术如此重视开头的亮相，依靠语言魅力的评书、评话和评弹一类的说唱艺术就更其注重这最初的亮相了。《老残游记》第二回下半回“明湖湖边美人绝调”里，刘鹗记下了当年评书艺人王小玉超群拔萃的演出。其中写出场“亮相”的一节，仅二百来字，但是表演者的“镇场艺术”却写得出神入化：

“正在热闹哄哄的时节，只见那后台里，又出来了一位姑娘，年纪约十八九岁，装束与前一个毫无分别，瓜子脸儿，白净面皮，相貌不过中人以上之姿，只觉得秀而不媚，清而不寒，半低着头出来，立在半桌后面，把梨花筒下当了几声，煞是奇怪：只是两片顽铁，到她手里，便有了五音十二律似的。又将鼓锤子轻轻地点了两下，方抬头起来，向台下一盼。那双眼睛，如秋水，如寒星，如宝珠，如白水银，里头养育着两丸黑水银左右一顾一看，连那坐在远远墙角子里的人，都觉得王小玉看见我了；那坐得近的，更不必说。就这一眼，满园子里便鸦雀无声，比皇帝出来还要静悄得多呢，连一根针掉在地下都听得见响！”

王小玉一出场不争打扮，不弄姿色，却是“秀而不媚，清而不寒”，端庄自持的气度已自获得观众情感上的认同。

演说也有一个如何出场、如何亮相的问题，而它的难度则远远超出王小玉的出场亮相，因为它不可能有事先排练好了的招式，也更不会有可以反复加以使用的招式。演说是激情的迸发，智慧的流淌，思想的撞击，这来不得半点忸怩作态。演说的过程，是演讲者真性灵、真才情、真追求的某种展示，任何事前构想好了的招式，都可能成为束缚演说成功的桎梏。但是，这并不等于说演讲没有自身的艺术规范，没有出场亮相的技巧。

演讲者一旦出场，即是亮相，演讲者的形体、眼神、动作与表情发送出最初的情绪化信息，这最初的情绪化信息，将显著地影响到听众对你的印象。演讲者的亮相，即在于控制好这最初的情绪化信息，它是凝聚演说情感，吸附听众，确立激发点，获取爆发力的关键时刻，无疑，这最初的亮相，犹如百米赛跑起蹬的第一步。

形体本源于父母，而服饰、打扮、动作、表情则是人的文化教养、精神追求的外化。养尊处优，困顿颠沛；轻松自适，局促不安；华贵做岸，谦恭寒耸；胸有成竹，临阵怯场……演讲者种种的气质，无不通过他的形体动作和表情，自然而然地一一传递开去。那些富有创造性活力的演讲者，他们的亮相总是某种气度、某种风华、某种教养无言的展示与表露。演讲者不同凡响的气宇，恰如其分的举措，引人注目的“顾盼”，表露与讲题相应的情绪，与场内听众适时的情绪上的交流，也可以象王小玉出场那样，产生先声夺人的效应。

演说前的亮相，是一种无言的自白，无声的宣示，然而却是有情的交换，在制造演说的气氛，稳定演讲者与听众双方的情绪，蕴蓄演说的爆发力方面

具有很大的作用。具体说来，演讲者的亮相可以切割成四个时间段：步入演说会场 坐上预定的位置 等待开始 主持人介绍，直至你说出第一句话来。这里演讲者开始成为这个小群体人行为半径中心的过渡时间，一个影响演说能否取得最佳效果的关键时间。这个过程可能是五分钟，也可能是十分钟，甚至是更长一点的时间，这意味着你的“被迫”亮相，是一个相当漫长的时间。有时候，由于组织者缺乏经验，演说会场或是冷冷清清，或是喧哗闹腾，在这种情况下，即便是对有经验的演讲者来说，也会是一个十分难熬的时刻。

度过这四个时间段，是对演讲者心理素质最严峻的考试。第一关键在于控制怯场。演说是信息传输，它必得是在“高下相倾”的态势之下方能进行。作为“动力源”的演讲者一旦怯场，那无疑表明该动力源的消歇或阻滞，其结果传输通道必然因此而断阻，演说也就完全失败了。

但是，怯场几乎人人都有，连英国前首相，号称“铁女人”的撒切尔夫人也不能不承认，每当她去议会发表演说之前，总是很紧张。关键在于我们要控制住“上场”前的怯场心理。

控制怯场的要领在于你得锻炼自己的自持能力，这是第二个关键；科学家的实验证明，自持力的强弱与人的成熟期有关。人的成熟期差异甚大。有的人相当年轻就有很强的自持力，在陌生人、领导、师长面前，显得镇定自若，并且能轻松地与他们打交道，从一开始就把自己提到与之相称的对等地位上来了。而有的人直至老年还缺乏相应的自持力，一旦陷入陌生的环境，便不知所措，常常在有意与无意之间丧失了原本所持有的对等地位。当然，他们也不可能成为好的演讲者。

自持力是人成熟的标志，自持力也是一名优秀的演讲者所必须具备的素养。它可以通过参加各类社交活动而锻炼起来。有经验的演讲者，就象撒切尔夫人那样，他们把紧张、怯场、心跳与所有的不自在，全都控制在“镇定自如”的心理面具之下，听众所见到的那个未来的布道者，则是一个充满自信，颇具风采，正不知有多少内涵的人物，他在未言一词之前，已经传递出一种几近蛊惑的神秘力量。

1984年里根竞选连任总统，于10月7日在肯塔基州路易斯维尔，与他的对手蒙代尔作了一次长达九十分钟的电视辩论，结果蒙代尔在这次首场辩论中明显占了上风，当时法新社记者曾有报道：“……里根看上去比较紧张。他显然只有招架之功，没有还手之力，一再指责他的对手进行‘蛊惑人心的宣传’，总统反常地搞乱了自己的一些路线。相反，一向平淡无奇的蒙代尔看来镇定自若。……”这个事例十分生动地告诉大家，即使自持力一向很强的人，在某些时候，某些场合，特别是在不利于自己的情况下，也会失去自持力。因此，对每一个演讲者来说，每一次参加演说，也都有一个控制怯场、增强自持力的问题。它在演说前的“亮相”阶段，显得尤为重要。

演讲者的亮相，不能象表演艺术那样，有相对固定的程式。由于演说主题的不同，诸如学术性的，政治性的、社交性的、以及竞赛性的等等，它的内容五花八门，加之场台与对象的变化，演讲者，即使是同一个人，也很难有一个可供在下一回拷贝的亮相模式。要领即在于在适当地控制住自己的同时，应该充分发挥出演讲者作为轴心人物的特定优势，因为你的一举手、一投足都会引起人们的注意，这就是所谓情绪化信息的传递。但是，你应切忌过份的表现，乃至迹近表演的动作。前不久，某著名人士到上海的一所大学

发表演说，在主持人介绍他时，这位演说家当众拿出小梳子梳理原已十分光滑稀疏的头发，并且是反复梳篦，动作又十分夸张，引得下面的听众一片窃笑，他的本来十分生动的报告便因此而削弱了应有的感染性。这可说是一个自持过了头的反例，也应引起我们的注意。

（沈志屏）

演讲中的“身入其中”

从某种意义上说，演讲是一种最富个性色彩的艺术，因为，演讲活动的主体——演讲者总是以他个人的本来面目出现在讲台上，他的台上台下身分、地位、性格特点都不会有变化，他不承担塑造角色，制造戏剧效果的任务，只代表自己、表现自己。所以，演讲者就应该在演讲中“身入其中”。用自己的观点、感情、思维和语言方式，去展示出一个真实而立体的“自我”，充分地表现出演讲者的人格魅力与个性特点，在听众中树立起自己的威信。

一个成熟有责任感的演讲者，会用自己的所思、所想、所感、所忧、所乐和他的整个人格的力量，去打动、激励听众。正如李燕杰说的那样：“用自己的心去弹拨别人的心，用自己的灵魂感染别人的灵魂。”从而达到宣传真善美，鞭督假丑恶的正义目的。

那么，演讲者应怎样在演讲中身入其中呢？

别忘了看清场合与对象

射箭要看靶子，弹琴要找知音，在大庭广众之前发表演讲，把自己摆进去，当然也要看清场合与对象，掌握好摆自己的时机与分寸，我们应该明确：并非任何时候都可以摆自己。在一些特定的时境中，人们关注的是一些更为重大、更为迫切的问题，需要人们在演讲或讲话时发表看法或意见，而不是喜欢旁生枝节，冲淡主题，这时候就应该就事论事，而不要有意将话题引到自己身上，分散大家的注意力。比如，在一次学术研讨会上，小组讨论时大家都在就一位老学者提出的一个新课题进行热烈的争论，正当人们引经据典，十分严肃认真讨论时，而李某却讲起他上大学时老先生怎样给他们上课，他写的文章怎样受老先生的赏识等等，东拉西扯地说起没完，在座的学者都显出鄙夷不满之色。

在另外一些场合，比如同学朋友的生日晚会，某位长辈领导的寿宴等等，都有一个会议的核心人物，而其他人不过是捧场助兴而已。这时候说几句畅叙友情、祝福吉利的话当然应该，如果你喧宾夺主地大谈起来，自然扫人雅兴。这种摆自己就是不恰当的。

在演讲中摆自己还得注意对象。一般说来，对于那些很不了解自己的听众，可以多介绍一下自己，拉近与听众的距离，但面对同行或同事、下属，则切忌祥林嫂式的唠唠叨叨，一件事非重复得别人耳朵起了茧子方才罢休。

别把自己只看作传声筒，而要当仁不让地当“意见领袖”

在演讲中把自己摆进去，可以有多种方式，可以谈自己的感想，自己的经历，自己的见闻，而其中最主要的是要摆自己的观点与态度。只有对某一事件，某一问题，提出自己独特的观点，表明自己鲜明的态度，才能使自己的思想在听众头脑中打下深刻烙印，你的意见得到了大家的拥护，你就成为群众的“意见领袖”，极大地影响着群众的意识与行动，所以每一位演讲者既然已经是演讲的主角，那就应该拿出“唯马首是瞻”的勇气来，自觉承担起“意见领袖”的职责，用自己的观点与态度去影响听众、说服听众。

然而有许多普通演讲者因自己地位卑微、名声不响就不敢发表自己的见

解与观点，而情愿当古人和别人的“传声筒”。在他们的演讲中找不到自己的思想，自己的观点与态度，只有人云亦云，千人一腔。这不能不说是演讲者“自我”的苍白与演讲主体的失落。

在真理面前人人平等。还是契诃夫说得好：“小狗也要大声叫！就按上帝给的嗓门叫好了！”

别把自己只当成叙述者，自己也应是参与者

在目前众多的演讲，尤其是演讲比赛中，宣传各行各业先进模范人物的随处可见。这类记述性演讲，除了一少部分属于模范先进人物自我介绍先进事迹外，绝大多数是由演讲者讲述他人的先进事迹，如今年全国普遍进行的“党在我心中”的主题演讲比赛，就属这一类。这类演讲的通病是演讲者只是某位先进人物的生动事迹的叙述者，他只需用自己浑厚圆润的嗓音、漂亮得体的手势将这些事迹传达出去而万事大吉，听众听不出事迹中的先进人物对演讲本人产生了哪些心理震荡，好象他们所讲的一切都与他毫无关系。试想，这类演讲连演讲者本人都没有被打动，又怎能去打动听众呢？

这类演讲效果所以不好，就是演讲者忽略了自己。如能将这种客观的叙述变为主观的对照，讲出先进人物的事迹在自己心灵上的投影与反射，讲出自己在先进人物激励下的振作与奋起，而这种先进事迹就具有了一种个性化的色彩，就更能显得亲切、可信、富于感染力。

蔡朝东的长篇演讲《理解万岁》就为我们提供了一个很好的范例。他讲的主要是介绍老山前线广大官兵热爱祖国，无私的先进事迹。他不是用“纯客观的”的叙述，却将自己也融入前线的烽烟战火中，自己不仅是一个个感人故事的叙述者，有时就是直接参与者。他与战士们同甘共苦、亲如兄弟。为了让阵地上的战士们多听点音乐，他愿意改变计划，留在阵地上；部队发给的桔子他自己舍不得吃，都分给了前线的战士……这种摆自己看不出虚伪矫饰。这些事情虽小，演讲者也并没有刻意去渲染，但正是这种感情的自然流露使我们感觉到蔡朝东他自己已真正理解了我们的战士，所以，他的故事听起来才那么真实感人，催人泪下。

还是记住卡耐基的名言吧：“令人难忘、给人以教益的个人经验，是讲话富有说服力的第一要素！”

别把自己当成主角，而只应该“偶尔露峥嵘”

我们说在演讲中把自己摆进去，自然是将自述式演讲排除在外。对于大多数普通演讲者，他们更多的是在阐发道理、说服教育的时候偶尔插进自己的一些内容，或现身说法，或自我解嘲，或介绍身世，无论何种情况，这种摆自己在演讲中都只处于从属的地位，而不是能成为演讲的主角。

正因为摆自己不是演讲的目的与主于，所以演讲者谈自己就不能随心所欲、无休无止。起码应遵循下列原则：摆自己要有利于沟通自己与听众的关系。那种“我本来就不想来讲，但你们的领导盛情难却，我只好来给大家说两句”之类的摆自己，最好去掉为好。摆自己有助于说明主题。例如，某工厂领导在职工座谈廉政建设问题时，为了推心置腹把自己摆进去，从来不拉关系走后门，“即使影响了产品的销售，也不能放弃原则去拉关系。”

有人当场就接过话茬：“难怪我们厂的事情这么难办，原料搞不到，产品推销不出去。这么整，哪有不死门子的。”这位领导就是在强调廉政的同时而忽视了正常的单位协作，这种顾此失彼的摆自己就损害了廉政建设这个主题。摆自己不能同时打击否定别人。我们提倡的是“水涨沿高”式的摆自己，就是在摆自己的成绩时也肯定别人的长处。如：“我大学毕业后自愿回到了家乡偏僻的县城一所中学教书，我想在故乡的泥上上抒写自己青春的诗行。尽管这一点小小的牺牲，比起那些投笔从戎、流血牺牲的朋友们，也算不了什么。”而那种“水落石出”式的摆自己，为了突出自己而不惜贬低别人的方式，是不可取的。如：“毕业时同学们有的在打通关节往大机关挤，有的拼命考托福想出国……他们心中只装着他们自己，而我，在这个面临选择的时候，却想到我贫穷而可爱的家乡……”，听了这样的演讲，听众不会增生什么好印象的。

别把自己塑造成完人，而应该展现一个真实的自己

有的演讲者一走上庄严的讲台，置身于众目睽睽之下，精神上就背上了包袱，就以为时时处处都要作人楷模，一言一行都必须合乎规范，即使在摆自己时，也总是挑自己的“闪光点”来讲，对有些真实但并不那么光彩的事，就不敢讲，生怕有损于自己的形象，其实，大可不必如此紧张，“金无足赤，人无完人”，你身上的一些缺点，你做过的一些错事，也许正好显示出了你的个性，反映了你的品质。所以不必讳言自己的过失。鲁迅先生就常讲自己身上有很多的鬼气与冷气，他生怕传染了热情的青年人。但这种坦诚非但没有损害他的形象，反而成为青年们最尊敬的导师。有一位前线战士问蔡朝东：“你怕死吗？”他说：“我怕死。”正是他的这种真实的自白使自己与战士的心紧紧贴在一起。

青年朋友们，大胆地展现出一个真实的自己吧！

（林广文）

最可笑的是呆板，而不是无节制

人们常常使用身体的动作姿态去传递信息或强调所说的话。这种表现有时是无意的，有时是有意的。社会心理学把动作姿态的功能分为两种，一种是有明确意义的，可以代替语言沟通，称为标记物，如点头表示赞成，摇头表示反对或不知道等。另一种是没有确定含义，只是伴随语言的，称为说明物，如一些手势的运用等。它们都统称为“动态语言”，研究这种“语言”的科学称为“动态学。”

心理学家伯德惠斯特尔认为：“决不能把身体的动作或姿势看成是一种普遍的符号。”这就是说，身体的动作姿态往往并没有确切的含义，而是根据情境的变化也有不同的含义。在演讲中，动作姿态一般只能作为说明物，而不是标记物（对聋哑人的手势演讲例外）。不能过分夸大姿态在演讲中的作用，以免喧宾夺主。

但作为一种非语言沟通的方式，动态语言仍然有着积极的意义。它能辅助有声语言更准确、更有效地表情达意，毛泽东就把“以姿势助说话”列入“十大教授法”；它也能使听众形成一种动态的印象，从而引起注意，减少由于单调而带来的疲倦。按巴甫洛夫高级神经活动学说，人脑接受刺激而引起的兴奋点如果经常转移，主体在一定时间内就不易感到疲乏；而静止的形象则容易产生抑制。所以，移动步伐、变换形体和手势可使听众维持一定的兴奋度。当然，准确、优美、自然、得体的动态语言还可以使听众得到一种美的享受。演讲就是既“演”又“讲”嘛，不过，“演”是为“讲”服务的，不能游离于“讲”之外。

运用动态语言要注意“动静相济”的原则。亚里士多德认为：“一切过多的无意义的举动，皆足以表示一个人的浅薄、轻浮、胆怯或者狂妄。”高尔基赞扬列宁的演讲时说：“他的演说和谐、完整、明快、强劲，他站在讲台上的整个形象——简直就是一件古典艺术品：什么都有，然而没有丝毫多余，没有任何装饰。”

从站立的姿势看，一般提倡丁字步：两腿略微分开，前后略有交叉，身体的重心放在一只腿上，另一只则起平衡作用。这样不显得呆板，既便于站稳，也便于移动。

不少演讲家讲究站姿。站立的姿势适当，演讲者会觉得全身轻松、呼吸自然、发音畅快，特别有助于提高音量，作慷慨激昂的演讲，也只有站姿，才能使身姿、手势自由地活动、“造型”，把自己的形象充分地显露出来。曲啸说：“听众就是演讲者的镜子，而且是多棱镜，从各个角度来反映演讲者的形象。演讲者的体态、风貌、举止、表情都应该给听众以协调平衡以至美的感受。要想从语言、气质、神态、感情、意志、气魄等方面充分表现出演讲者的特点，也只有站立的情况下才有可能。”

至于长时间的演讲，则可以采取坐姿与立姿结合。这样既可减少演讲者的劳累不适，也能形成一种动静相济的效果，如蔡朝东的演讲即是如此。动静结合更能突出演讲所注重的思想、情感。罗斯福认为演讲的技巧在于：“亲切、简短、坐着说。”这大概与他的腿疾有关系吧？不过，“坐着说”比较随便，这对于“拉家常”式的演讲倒是合适的。

手势是富有生命力的。心理学家詹姆斯认为：在身体的各部分中，手的表达能力仅次于脸，讲话中抑制的无意识冲动也往往可以从手的动作、位置、

紧张程度等方面看出来。

关于手摆放的位置有不同的方案，不可拘泥，只要自然得体均可，但切忌不要把手插到衣袋里，显得对听众不尊重，而自己也好象“被捆住了一样”。

手势的具体运用要注意适当有节。说话连着动手是许多人的习惯，但多了就不好。一般来说，我们日常生活中说话百分之七十是无须用动作手势的。演讲根据需要可以多一些，但也不要滥用。有的演讲者认为有手势比无手势好，手势多比手势少好（何况手势还能掩饰自己紧张的情绪呢）。这实际上是误解，令人眼花缭乱的手势只能显露出自己的慌乱，别无任何意义。詹姆斯认为，不要以为把手呆板着不动是可笑的。另外也有人认为，有说服力的手势是根据演讲中带有情感的声音而定的，如果演讲者一开始就频繁地运用手势，那么到了最后就无路可走了。

让我们来看列宁是如何运用手势的吧：“列宁的左手大拇指习惯地插在背心肩口，较多地用右手做动作，不过初讲时他的动作也极少，讲到后来时，就越来越多地用两只手做动作，尤其是讲到激愤、鼓舞等重要关口，还喜欢把身体迅速前倾，用手急剧地有力地向前一挥，用这一特有的典型手势来加强演讲的色彩和力量。”

手势运用要有变化。老是重复同一种手势既单调，又“形不达意”，招致听众厌烦。手势要为听众所理解、接受，就必须服从内容的需要，并符合听众的习惯，简单明了。

下面是几种常见的演讲手势：

1. 仰手式。掌心向上，拇指张开，其余几指微曲。手部抬高表示欢欣赞美、申请祈求；手部放平是乞丐讨饭的动作，表示诚恳地征求听众的意见，取得支持；手部降低表示无可奈何。

2. 覆手式。掌心向下，手指状态同上，这是审慎的提醒手势，演讲者有要抑制听众的情绪，进而达到控制场面的目的；也可表示否认、反对等。

3. 手切式。手掌挺直全部展开，手指并拢，象一把斧子飚飚地劈下，表示果断、坚决、快刀斩乱麻等。

4. 手啄式。手指并拢呈簸箕形，指尖向着听众。这种手势具有强烈的针对性、指示性，但也容易形成挑衅性、威胁性，一般是对相识或与演讲者有某种关联时才使用。

5. 手剪式。手切式的一种变异。掌心向下，然后同时向左右分开。这种手势表示强烈的拒绝、不容置疑，演讲者也可以用这种手势排除自己话题中涉及的矛盾。

6. 伸指式。指头向上，单伸食指表示专门指某人、某事、某意或者引起听众注意；单伸拇指表示自豪或称赞；数指并伸表示数量、对比等。

7. 手包式。五个手指尖相触，指尖向上，就象一个收紧了开口的钱包。这种手势一般是强调主题和重要观点，在遇到具有探讨性的问题时，也常用这种手势。

8. 手推式。指尖向上、并拢，掌心向外推出。这种手势常表示排除众议，一往无前的气势，显示坚决和力量。

9. 抚身式。用手抚摸自己身体的一部分。双手自抚表示深思、谦逊、诚恳；以手抚胸表示反躬自问；以手抚头，表示懊恼、回忆等。

10. 握拳式。五指收拢，紧握拳头。这种手势有时表示示威、报复；有时表示激动的感情，坚决的态度，必定要实现的愿望。

(刘宗奥)

托事·依声·附态 ——选择适当的抒情方式

演讲中，除了语言，联系讲者和听者心灵的最重要的纽带和桥梁是感情。感情作为人们对外界刺激的比较强烈的心理反应，是人内心纷繁、微妙的情绪和情感的总和。如果在演讲时能将人的丰富情感真实地表达出来，那么听众一定会受到感染，产生共鸣，从而达到理想的艺术效果。

然而，演讲者的主观情感是抽象的，复杂的，要使其情感真正地被听众所理解和接受，不能不研究演讲的抒情方式。

（一）寓情于事理

演讲者由于感情的萌发，产生演讲的冲动，演讲的全部过程都必须有感情的积极参加。观察生活需要感情，构思讲稿需要感情。感情的冲动，推动演讲的进行，当演讲进入具体表达阶段，演讲者是将尤其要把丰富的感情注入演讲的事理当中，也就是使内心的情感依附于事、依附于理地表现出来。

依附于事的抒情，是通过叙述抒情。人的感情是由客观事物，特别是社会生活中的各种事件引起的，用叙述方法把事件介绍出来，又把情感抒发出来，这种叙述因事而动情，寄托于事，叙述含情。

蔡朝东的《理解万岁》中，叙述了自己耳闻目睹的老山战士们大量生动的事例，叙述中，演讲者动情，听众动容，效果甚佳。

依附于理的抒情，是通过议论抒发感情。说理，首先就要动之以情，使情与理成为不可分割的统一体。

笔者曾听到一位大学生的这样一段演讲：“今天的中国出现了不少杰出的改革家，我也要做改革家，更想超过他们！也许这样就会遭来非议，但对这些我毫不在乎。因为我认为，失去争论的世界是冷清的世界，缺乏争辩的理论是僵化的理论；一个不被争议的人，是个近乎平庸的人。世界在争论中被认识，真理在争论中被确立。一个真正干事业的人，往往由于被激烈地争议，反而更强烈地闪耀出心灵的光辉！”大伙为他投以热烈的掌声。

依附于理的抒情、议论受着主观感情的支配，这种议论，有时不需要交待论据，也不需要论证，它只是抒情的一种手段，在洋溢着演讲者或悲或喜，或憎或爱的情感中，流露出演讲者的思想。

（二）寓情于声音

演讲者的思想感情是通过语言、借助声音来表达的。要使演讲者的思想感情准确而又完整地表达出来，须寓情于事理之中，还须寓情于声音。

大作家萧伯纳说过：“书写的艺术哪怕在文法上修饰得多么好，在表达时却无能为力。例如‘是’字，可以有五十种说法，‘是不是’也许有五百种说法，可是写法只有一种。”声音是语言的物质外壳，由不同的思想感情引起的，也是按照思维规律进行的。

演讲语言不同于生活语言，它是在生活语言的基础上通过一定的艺术加工，有计划、有安排的语言，在发声方面不仅要求字音准确，把每个字著清楚地送到全场听众的耳朵里，还要求声音优美动人，音量运用适当，感情表

达真实，感染力强，能够利用声音将演讲者的思想淋漓尽致地表现出来。

在演讲会上，我们常常可以看到，神态自若的演讲者以跌宕起伏的节奏，清晰响亮的声音，激起了千百名观众感情的波澜，激昂时，那高亢铿锵的音调如进军号角，声震大地；平静时，那娓娓动情的谈吐，似潺潺的小溪、清澈流畅；沉郁时，那宽厚低沉的音色，又象呜咽的箫声，舒缓而又深沉。

一般说来，用激昂热情的声音，表达号召；用粗而硬的声音，表达愤怒与谴责；用肃穆低暗的声音，表达悲痛；用硬与沙哑的声音表达神秘；用金属般华丽的声音，表达豪情满怀。只有在深入细致地研究语义的基础上，才能按照语义所揭示的内涵，而不是表面字义，选择恰当的语音。

（三）寓情于态势

演讲，作为表演性较强的讲话艺术，除了语言表达的好坏将直接影响其演讲效果之外，还有其它寓有表演性的非语言的特殊形式（手势、动作、表情）也将直接或间接地给予演讲效果以不同的影响，无论是现代社会语言学知识，还是实际的社交经验都告诉人们，不同的手势，不同的动作。不同的表情，皆可以表示不同的思想、情感和文化修养、生活习俗等等。

手势是演说态势的主要形式。手势语言有多种复杂的含义。手向上、向前、向内往往表达希望、成功、肯定等积极意义的内容。手向下、向后、向外，往往表达批判、蔑视、否定等消极意义的内容，如空中劈掌表示坚决果断，手指微摇表示蔑视或无所谓，双手摊开表示无可奈何，右手紧握拳头从上劈下表示愤慨、决心等等。

除了手势，还有身体的动态。美国学者约翰·哈斯灵说：“为了强调某个重要的观点，身体挪动能缩短你和听众之间的距离。”演讲者与听众的距离缩短时，较大的亲密感就随之而产生了。一个演说者的头部、身躯、双脚三个部位的动作变换，更能增强表达效果。如头部的倾斜度及微微摇摆可以表示出各种感情变化。身体的前倾后仰或左右移动会令人产生端庆、昂扬或狂热、颓唐等不同感觉，双脚的变化也使听众留下稳健或轻浮的印象。

演说者的态势是内在的情感的自然表露，而不应是生硬的，附加的。做手势是为了帮助表情达意，如果达不到这个目的，纯属画蛇添足了。态势语言表现情感，没有固定的模式，没有规定的角度，不受先人的制约，也无需“导演”的引发，它需要自己创造，一般不要过频、过大，贵在自然潇洒。

（张庆波）

尺短寸长——选择适当的演说方式

演说方式是指为达到演说目的所采取的方法和形式。

演说方式是影响演说效果的重要因素之一。美国总统杜鲁门在任职的头三年，十分强烈地意识到一个总统的言论所具有的历史重要性，因而为谨慎起见，宁愿只用事先准备好的讲稿宣读，结果公众对他的支持却一天天减少，他吃力地念着讲稿，有人说他总象在“凑句子”。他自己也承认：“我不善于朗读一篇演说辞并把感情灌注到里面去。”后来，1948年总统竞选时，他更多地采用了即兴演说方式，收到了较好的效果。由此看来，从实际出发，选择比较适合的演说方式，即使对演说不很熟悉的人也可以取得事半功倍的效果；反之，哪怕再好的内容也不容易产生应有的效果。

熟练掌握和运用各种不同的演说方式是演说合成熟的一个重要标志。演说是一种十分复杂的社会性活动。每次演说的时间、地点、主题、听众和气氛等都是各不相同的，这就决定了演说不可能老是采用同一种方式。在这个场合，你可能需要照稿宣读；在另外一个场合，你可能就需要即兴演说。尺短寸长，有志干通晓公众演说，就必须学会掌握各种演说方式的技巧，以便在不同的场合都能运用自如，保证演说质量。否则，就不可能算是一个成熟的演说家。

演说方式多种多样，常用的主要有以下几种：

朗读演说式 事先写好演说辞，然后登台向听众朗读一遍，这就是朗读演说式。此式优点在于：由于有充分准备，所以观点四平八稳，疏漏较少；讲述时前后比较均匀；有价值者能直接发表；还可以提高写作水平。其缺点是：撰稿费时太多，诱惑能力差，很难充分运用有声语言和态势语言，容易养成过分依赖讲稿的不良习惯。

背诵演说式 事先将讲稿写好并熟记在心，然后登台当众按顺序背诵一遍。此方式具有朗读式的所有优点，同时背诵时讲者与听众能进行一定的感情交流，也可适当发挥有声语言和态势语言的作用。但是，背稿尤其是背诵长篇讲稿比较困难和辛苦，讲时常有忘词的担忧，一旦卡壳易出洋相，随机应变性差。

背述发挥演说式 把演说中最重要、最艰难、语句最需工整优美和最需准确的段落，写成正式文字，登台时当众背述，其余不甚重要不甚困难的部分，则只记其大意，临场予以发挥。该方式可避免朗读式和背诵式的许多弊病，而兼有二者的诸多好处。但由于背诵部分和发挥有生熟之别，所以演说风格很难一致，上下连接难于和谐紧凑。

提纲发挥演说式 事先仅仅拟好通篇演说的线索和纲要，临到演说时根据提纲临时遣词造句，加以具体论述。这种方式，有助于提高演说者的思维能力和语言组织能力。有较强的应变性，能够充分地运用有声语言和态势语言，与听众能较好进行情感交流，而且撰稿费时不多。但是演说时，很难避免疏漏，语言不易流畅、简洁，对提高写作能力帮助不大，有价值但不能将详细讲稿保存下来。

临场即席演说式 事先没有准备，根据当时的感受在一定场合发表讲话，这就叫临场即席演说式。它具有提纲发挥演说式的所有优点，有极强的针对性、灵活性和鼓励性。当然，在临场冲动之下发表富有感染力的演说，这确实需要有娴熟的技巧和丰富的经验。否则，演说就会成为听众的一种沉

重负担。

了解这些演说方式并不困难，问题则在于：在具体演说实践活动中，应该怎样选择比较恰当的演说方式？我们认为应充分考虑以下主要因素。

第一，根据演说内容选择。一篇演说可以有也应该有不同的演说方式，但并不是所有的演说方式都能最大限度地适合演说内容的需要。因为由于演说内容不同，其结构、语气、语调及情感等因素也就不可能绝对一致，结果就必然要求有相应的演说方式。因此，就应该以内容的需要为根据，反复推敲，全面衡量，力求选择最适合内容要求的最佳方式。如悼念演说要求气氛庄重，感情真诚深沉，语言朴实准确，一般用朗读式为宜，如用提纲发挥和即席演说式就不甚妥当。相反，喜庆的宴席如以朗读式演说可能会大煞风景。而即席演说，触景则生情，易于融洽气氛。

第二，根据听讲对象选择。不同的听众，接受演说的能力、习惯、愿望和要求绝非一样。这在客观上就要求演说人在对听众调查研究的基础上，选择听众更容易接受的演说方式，即使在准备阶段已经确定的演说方式，由于听众的临时变化也要作出相应的调整。对晚辈、下级和部属演说，由于精神负担轻，采用背述发挥、提纲发挥和即席演说等方式可能更有利于充分表情达意；反之，对长辈、上级演说，采用朗读演说等方式就比较适宜。如果听众人数稀少，而且又不拘礼节，用即席式当然就更亲切些、更和谐些。

第三，根据自身特长选择。演说者的知识、能力是因人而异的。有的知识面广，信息量丰富，反应灵敏，思路清晰，语言组织能力强；有的知识面窄，反应迟钝，思路紊乱，遣字造句能力差。相对来说，前者选择背述发挥、提纲发挥和即席演说方式就比较合适，后者选择朗读和背述演说方式就比较明智。

（万一平）

给演说主持人的提示

一次演讲会的成功与否，固然直接取决于参加演讲者的整体演讲水平，但不容忽视的是演讲主持人的作用。

演讲主持人如果反应敏捷，善于随机应变，语言生动，具有调动和控制会场气氛的能力，无疑对整个演讲会起到推波助澜、生辉增色的作用；反之，照本宣科、结结巴巴，或信口开河、哗众取宠，则会影响演讲会的效果。

笔者曾多次参加省、市及全国性演讲，也曾多次组织和主持市级演讲比赛或演讲会。其中有成功的喜悦，也有失误的困惑。下面，就综合自己的体会，对一些准备担任演讲主持人的年轻朋友做几点提示：

提示之一：开场白要有吸引力

出色的演讲主持人应该是演讲者和听众感情的桥梁。特别是演讲主持人升场的几句导语，更应具有吸引听众的魅力，它往往给整个演讲会定下一个基调。

笔者在主持中共长春市委组织的“党在我心中”演讲会时是这样开场的：

“一把金色的镰刀，一柄金灿灿的斧头，在一片红色云霞映衬下，组成了一面光辉的旗帜，就在这面旗帜下，聚集着十万万中华儿女。他们在党的69岁生日到来之际，有多少知心话要向党谈，有多少动听的歌要向党唱。下面就请听一听他们发自肺腑的心声吧！”

短短几句，加上特定的背景和富有情感的表达，造成了一种热烈的会场气氛，同时也激起了听众要一饱演讲者耳福、眼福的心理。

总之演讲主持人的开场白，要干净利落，富有启发性，能调动听众的兴趣和注意力，又要切合正题，力避多余的话。

提示之二：强束语应该不落俗套

在整个演讲会中，演讲主持人的结束语占有举足轻重的地位和作用。不落俗套的精彩结束语，既可以深化主题，将听众的情感推向高潮，又可以一锤定音，强化整个演讲会的效果。

在“党在我心中”演讲会将结束时，笔者这样说到：“同志们，当您听到67岁的老同志从心底发出‘没有共产党就没有我们的今天’的时候，当您听到青年党务工作者深沉而庄重地说出‘忘记了过去就意味着背叛’的时候，当您听完以上这十位同志的真切演讲的时候，您的心潮不为之激荡吗？您的情感不为之升华吗？让我们再一次以掌声向他们表示衷心的感谢和真诚的祝贺！”。之后又充满感情地朗诵了《毛主席诗词·七律·长征》，在热烈的掌声中走下讲台，听众情绪达到高潮。以朗诵结尾，是发挥笔者较好的音质和朗诵技巧的优势，从而达到预期效果。

演讲主持人的结束语有多种方法。但无论用何种方法结束，都应象跌宕起伏的海浪——形成高潮。

提示之三：中间连接词要灵活多变

演讲主持人，最忌讳的就是反复机械地说：“下一个演讲的是×××”，如果以不变应万变，如此单调地介绍下去，会使场内气氛越来越沉。

演讲主持人应该是串珠者，将篇篇演讲按一定顺序排列，并以较为巧妙的语言将演讲象珍珠那样和谐地串联起来，组成夺目的光环，从而起到承上启下，画龙点睛，引人入胜，烘托气氛的作用。

那么，应从那些角度来思考连接词呢？

1. 从演讲者的演讲题目讲起；
2. 从演讲者的演讲主题和内容讲起；
3. 从演讲者的职业、身份讲起；
4. 从演讲者的一段精彩话语讲起；
5. 从演讲者的年龄、特长讲起；
6. 从前一位演讲者的结尾讲起；
7. 从人们关心的热点问题讲起；
8. 从会场突发的某种情况讲起；
9. 从特定的会场气氛讲起；
10. 从主持人与演讲的某种关联讲起。

下面仅举一例说明。

“伴着《没有共产党就没有新中国》的歌声她长大了，成为80年代的第一批令人羡慕的大学生，走出校门之后又成为一名光荣的党务工作者。在党的生日到来之际，回首自己走过的路程，她从心底发出呼唤《党啊，亲爱的妈妈》。这是市委组织部李晓黎同志的演讲题目，下面就请她为我们演讲。”

当然，连接词的思考角度何止这十个方面，关键是主持人要积极动脑，机智灵活，恰到好处地处理突发性情况的变化，这样才能胸有成竹，从容不迫，圆滑完成任务。

在串联好连接词的同时，还必须注意以下几个问题：

一、言简意赅

连接词必须简洁，一般不超过一分钟。语言要简练明快，干净利落，一个字顶一个字。连接词一长，不但冲淡气氛，浪费时间，而且会使人感到喧宾夺主。有些主持人醉心于欧化的文法，刻意舍简求繁，好象不如此便不足以表现口才似的，这实在是一种曲解。

二、精心准备

连接词尽管短，但仍需作细致的准备。要把了解的情况集中起来，包括演讲者姓名、年龄、性别、身份、单位，演讲题目、演讲主题、演讲风格等等。而所了解到的必须准确无误。如果让演讲者随后对介绍和连接词作一番更正，那是再尴尬不过的事了。主持人的准备工作超具体，越能达到介绍和串联的目的。

三、讲究逻辑

演讲者演讲的排列顺序应认真琢磨。要将看似不相关的演讲题目分析一下，然后依据演讲会的主旨，将演讲者们的演讲题目巧妙地按一定的逻辑顺序串起来，使整个演讲一气呵成，有条有理，才能使整个演讲会扣人心弦，达到理想效果。

四、热情诚挚

演讲主持人的精神状态往往会左右或影响会场气氛和演讲者的情绪。介绍及连接词的致词方式同其内容一样重要。如果主持人能有意识地在介绍演

讲者时把自己的热情推向高潮，听众就会更热烈地欢迎演讲者，而听众表现出来的好感又会反过来激发演讲者的情绪。

五、巧用修辞

演讲主持人的语言不仅要简洁、准确、精炼，而且要形象、生动、鲜明，富有感染力。这就要求主持人应巧妙地运用修辞艺术，诸如比喻、对比、排比、设问、幽默等。只有灵活、正确地运用这些方法，才能更有效地发挥主持人特有的艺术和功力。

（张庆波）

演讲中的蒙太奇

蒙太奇，是法语(montage)的译音，原是建筑学中表示构成、装配的术语，后来引用到电影方面是剪辑和组接的意思。它是电影构成的法则，运用这种法则，把那些不同画面的镜头有机地、艺术地剪辑、组接在一起，用以形成整部影片的节奏、气氛和塑造生动感人的艺术形象。在电影创作中运用蒙太奇手法，可以产生隐喻、象征、想象、衬托、悬念、对比、连贯等效果；增强电影的艺术魅力。

蒙太奇的表现手法多种多样，分类方法也五花八门，从结构形式上看主要有“并列式蒙太奇”、“平行式蒙太奇”、“交叉式蒙太奇”、“对比式蒙太奇”四种。在演讲中恰当借鉴蒙太奇手法，同样会产生特殊的艺术效果。下面结合实例谈谈蒙太奇手法在演讲中的运用：

一、并列式蒙太奇

“并列式蒙太奇”又叫“剪辑蒙太奇”，即把各种不同的镜头用并列的方式剪接、编辑在一起，从不同的侧面来反映一个共同的演讲主题。例如：参加过对越自卫反击战的解放军战士李前光同志的演讲辞《在血与火的征途上》就运用了这种手法。讲者给听众展示了这样一组镜头：

老山主峰阵地上，一个满身尘土的年轻战士弹着已被弹片打穿了两个洞的吉他，用于渴得沙哑的嗓子深情地唱着一支歌颂祖国的歌……

烈士陵园里，一位当地的傣族老大妈在烈士墓前悲痛地哭着……

一位战士在奔赴前线的头一天，收到女友的绝交信：“亲爱的大兵，你吃你的理想饭、我端我的发财碗：bye（再见）！”这位战士在复信中只打了一个大大的句号，就义无反顾地走上了血与火的战场……

又一位战士在帽子里写着“精忠报国”四个鲜红的大字……

一位从阵地上抬下的伤员，吃力地张着嘴巴说：“为了更多的人不流血，为了更多的父母免遭战火的蹂躏，我，一个军人，为国捐躯死而无憾，死而光荣！”

……

这一组镜头用并列蒙太奇的手法剪辑在一起，推出了一幅惯英勇悲壮的画面，构成了一个有机的艺术整体，塑造了新一代人民子弟兵血肉丰满的英雄群像。他们那纯洁的心灵和美好的情操感人肺腑，使听众崇敬之情油然而生，产生了强烈的艺术感染力。

二、平行式蒙太奇

“平行式蒙太奇”就是把两组镜头用平行的方式串联起来，使之相对照，互相映衬来突出主题，例如：湖南省黄渊泉同志的演讲辞《扫荡阿Q主义》、讲者把鲁迅笔下的阿Q的妄自尊大、闭塞保守、自我麻醉的一个个漫画式的镜头，把现代人与之类似的种种思想和行为用平行式蒙太奇的方式组接起来，产生了极大的讽刺效果和催人猛醒的力量。如，一组镜头是：阿Q在判他死刑的法庭上，耽心的是惟恐圆圈画得不圆，给行状留下污点。杀头时，他忽而羞愧自己没有志气，想唱“手执钢鞭将你打”，手又已被绑住，只好

无师自通地大喊了一声：“过二十年又是一个！”另一组镜头是：“在那不可理喻的年代”，“这漫漫十年，我们一再被愚弄，辗转反复，葬送了青春，这与阿Q被绑赴刑场游街示众又有什么两样？我们呼口号惟恐不响，背语录惟恐不熟，跳“忠字舞”惟恐扭得不象，这与阿Q的惟恐圆圈画得不圆又有什么两样？”

讲者通过这两组平行镜头的互相对照、互相映衬，有力地说明了“不扫荡阿Q主义，不根治人们的落后思想，就不能迎来中华民族的振兴”这样一个深刻的主题。

三、交叉式蒙太奇

“交叉式蒙太奇”就是把各种密切相关的生活镜头交织在一起，以引起人们的联想，来突出主题。著名演讲家李燕杰同志在《迎接时代的挑战》的演讲中，成功地运用了这种手法。他在讲到祖国人民相信海外留学生这一内容时，他的话题突然从国外跳到国内，讲了出国的前一天晚上，几位留学人员的家属到他家找他的情景，一位中年男讲师带着五岁的小女儿，拜托他去看望在纽约学习的妻子。接着，他又讲了一位留学生的妈妈听说他要去美国，连续几昼夜赶织了一件新毛衣，托他捎给远在异国的儿子。他又引用了唐朝诗人孟郊的诗：“慈母手中线，游子身上衣。临行密密缝，意恐迟迟归。谁言寸草心，报得三春晖。”接着又讲到在加拿大蒙特利尔学习的中国留学生们以这首诗的题目《游子吟》为名的诗集。这些素材。从表面上看来是各不相干的，但李燕杰同志有意识地按交叉蒙太奇的方式把它们排列组接起来，时而国内，时而海外，进行交叉的叙述、联想、引申，它们就成了有血有肉的统一体，形象而生动地说明了党和人民，伟大的社会主义祖国与海外留学人员之间那种不可分割的骨肉之情。如果没有这种镜头的交叉运动，就不会有这么强的艺术表现力。

四、对比式蒙太奇

“对比式蒙太奇”就是把两种截然不同的生活场面或事物紧紧组接在一起，以造成强烈对比的气氛，来突出主题。例如：荣获全国青年演讲大赛一等奖的四川省邓晓立同志的演讲《我们已别无选择》，反映的是当前的教育危机问题，作者有目的地把这样几组材料用对比的方式组接在一起：

当各种会议、各种讲话、各种社会调查、新闻专访都在论证教育的重要，呼唤教育的复兴，而我们的教育却依然出现大倾斜、大滑坡。

当教师被要求向水仙女学习，只需一碟清水，几粒圆石便能生存、贡献，并且还应该显示出他高洁人格的时候；当教师的菜篮子里蛋白质和时鲜蔬菜日益减少，而不得不听从营养学家的告诫，多吃豆制品的时候，一年却有八百个亿的公款随着成吨成吨的佳肴美酒，从以各种名义举行的宴席桌上，流进污浊的水沟；一座座时髦的宾馆大楼、办公大楼也拔地而起，竞相追逐着豪华。

当教师为着生计，为着给上学的子女筹措经费，为着买几本不断涨价的参考书，为着补贴出版自己毕生的教学科研成果，而不得不掏尽积蓄，东挪西借的时候，一批又一批的“官倒”、“私倒”却在彼此的心照不宣中捞进

大把大把的钞票，毫不满足地放纵着他们的私欲。

更令人愤慨的是，教育经费被挪用，被挤占；教师被侮辱，被殴打；教室在倾斜，在倒塌；大量的学龄儿童荒废学业，消融到低效率的劳动之中……

演讲者把这些材料组接在一起，产生了强烈的对比效果。有力地揭露了造成教育危机的是贪污、腐败、自私自利和官僚主义的短期行为，是蔑视科学文明的封建意识，是缺少法制规范、民主监督的各种行为。呼吁全社会都必须重视教育，决不容许中国教育再出现第二个断裂带，使演讲的内容具有极强的现实性和号召力。

总之，在演讲中有意识地、自然地运用电影艺术的蒙太奇手法，紧扣演讲主题，把各种生活画面按一定的艺术构思剪辑组接起来，构成一个完美的艺术整体，可以通过听众的形象思维把听众的听觉形象转化为视觉形象，使整个演讲成为一部“彩色的有声的立体电影”，那么，就可以使演讲更加生动形象、引人入胜，使演讲者与听众的感情达到水乳交融的境地。

（黄中建）

演讲稿权当小道具

每当举办演讲、朗诵之类的活动，总会有人怀着焦虑不安的心情，在你耳边嘀咕：“背不出来可怎么办？”这时，你可告诉他：“背不出来不要紧，带着稿子上台就是了。”上台带稿子必要时可以瞥一眼，不用时。可以把它当做一个小道具。这肯定是个可行的好主意，不信你可试试看。

以演讲稿之类作为小道具，大的好处是可以壮胆子。

谁都知道，演讲或朗诵，照稿宣读，一般很难收到好效果。而要脱稿，却又不是每个人都能做到的。做不到，却要人硬去背稿子，结果便结结巴巴，使语言无味，甚至出现体态木然；两眼无神、僵立台上的情况。这种局面是谁也不希望出现的，但又常常无法避免，尤其是缺乏经验的初次登台者。

那该怎么办？带上讲稿肯定是个好办法。当你带着稿子上台时，一般说来，心理上不大会过于紧张。因为这时你有稿子在手，不怕遗忘，大不了是小有停顿，而这时你只要将稿子稍一翻动，瞥上一眼，便可将演讲或朗诵继续下去。于总体上虽有小碍，但无大妨，这不是很可以采取的一个好办法么？

只是要注意，带上稿子，用起来要自然，词儿忘记了，眼瞥稿子时，要尽可能在他人知不觉中一带而过，不要留下明显的痕迹。而不用时（也可能是一次也不用），却又不能使它成为一种累赘。带上台的稿子，应该是一种有机体，你可以让它随着你的手势的摆动而翻动，也可以从这只手换到那只手，切记不能使它成为多余物。如果你在运用演讲稿之类作为小道具时觉得还不大有把握或不够熟练的话，你可以去注意相声演员手中的扇子、说书先生手中的小木板之类是怎样在它们主人的手中活起来并成为他们整个演出中的有机体的。

（徐宝作）

演讲题目纵横谈

一次成功的演讲，其中心主旨、体裁、情调与色彩，无不在题目上有所反映。题目也鲜明地表现了演讲者的心态，艺术地折射出民族和时代的特色，构成了演讲鲜活明亮的“眼睛”，使听众悦耳赏心，引起共鸣。

听众听演讲，总是那些新颖、不落俗套的题目率先流入耳际，落进心田。徐程的演讲《“0.313与“960万”》》，就是这样一则别出心裁、奇趣横生的好题目。乍一听“0.13”如何敢与“960万”平行并列？区区“0.313”又何足挂齿而入讲题？惊奇的大问号，紧紧地揪住听众的一颗悬着的心，洗耳恭听后，原来这是新一代最可爱的人守卫的地方——黄海深处一个仅有0.313平方公里的小岛。虽然在305万分之一的祖国地图上找不到，但是，在守岛战士的心中，它却与960万平方公里的祖国大地有着同样的份量：“我是战士。日夜守卫你呀，‘0.313’——如同生活在松花江畔，美丽富饶的家乡！”如此构思巧、形式新、表述奇的上乘佳题，怎能不使听众如咀嚼甘果，品尝香茗，回味再三。

演讲须以形象饱满、生动鲜活的事实表述观念、观点和主旨。这一特殊要求，决定演讲题目应采用“春秋笔法”，以“一字为褒贬”而“微言大义”，即将鲜明的倾向性寓于客观事实的表述中，由听众多方面地去领会演讲的主题与含义，以收“平字见奇、常字见险，陈字见新，朴字见色”之效。杨璇的《“豆芽菜”的苦恼》，巧借“纤细、柔弱、娇嫩、白皙的身驱，短短的根须，瘦小的脑袋，一个个弓腰驼背”的“豆芽菜的苦恼”，比喻娇生惯养的孩子经不住风吹雨打，难挑重担的弱点。因而“希望爸爸妈妈不要给我们制造拐棍”，不要再培育新的“豆芽菜”，大胆地让孩子们经风雨，见世面，“去接受一些实际的锻炼”。如此巧妙比喻使全篇提纲挈领，形象逼真，耐人寻味，从而增强了演讲的吸引力和感染力。

陈天生的《做一个含笑的改革者》，一个“笑”字使披荆斩棘、奋发进取的改革者的荡荡襟怀、翩翩风度，情景交融地跃然而出，表达出浓烈的向上意识，激动鼓舞听众同坚定的改革者一道“大踏步地向改革的纵深走去”！王春霞的《青春之歌的作者该是谁》，巧设悬念，提出疑问，含而不露、神与物游，有声有色、形象真挚地把新一代风流人物和谐奔放的青春交响曲款款推出：“现实生活里到处都有青春之歌，它的作者应该是我，应该是你，应该是他，应该是我们大家。我们自己便是青春的主人。”如此“犹抱琵琶半遮面”地谱写“青春之歌”的主旋律，真可谓“运用之妙，存乎一心”。

胡大庆的《假如给我三天光明》的演讲，援引美国盲人女作家海伦·凯勒的名言：“请你思考一个问题，假如你只有三天的光明，你将如何使用你的眼睛：想到三天以后，太阳再不会从你的眼前升起，你又将如何度过这宝贵的三天？”提出了一个“热爱生活，珍惜生命，发奋进取，从现在做起”的“实现我们生命的价值”的现实问题，从而把生命的价值升华到一个辉煌的高度，使演讲主旨高屋建瓴，光彩照人。全题仅用八字，就把演讲主题不同凡响地拎了出来。“简练是才能的姊妹”，“动人春色不须多”。这则讲题出神入化地达到了这种境界。

口才当随时代。演讲好题目好就好在出新颜、换新貌、开新篇、有新意、以情动人为上。诚如艾青在《诗论》中所强调的：“问题不在你写什么，而是在你怎样写，在你怎样看世界，在你以怎样的角度上看世界，在你以怎样

的姿态去拥抱世界。” 我们应当把自己的情感燃烧起来，用全部的情感去感应演讲对象，努力使我们的演讲题目形式美、手法活、感情真、寓意深，书写我们绚丽多彩的历史，呈现我们千姿万态的生活，讴歌我们日新月异的时代，抒发我们豪迈激越的情怀。

（南玉杰）

演讲评价意义谈

演讲评价是对一定演讲现象的认识和评论。作为一种社会现实活动，演讲必然有优劣成败和得失之分。在现场聆听演讲，甚至在阅读演讲辞时，人们也自然会根据自己的感受和体验，对它们作出这样或那样的评价。例如，在1905年举行的布尔什维克第一次代表会议上，列宁发表了关于时事和土地问题的两个重要演讲。彼时作为南高加索代表的斯大林后来对此曾说：“当时使我佩服的是列宁演说中那种不可战胜的逻辑力量，这种逻辑力量虽然有些枯燥，但是紧紧地抓住听众，一步一步地感动听众，然后就把听众俘虏得一个不剩。”斯大林的这番议论，显然是对列宁演讲的评价。当然，演讲评价的对象是极其广泛的，但是，无论对象是什么，演讲评价都只能以具体的演讲为基础，离开了演讲本身，评价就无从谈起。

因此，要进一步理解和把握演讲评价的性质，首先必须弄清楚演讲评价和演讲实践的关系。演讲实践是演讲者具体的现实的演讲活动，演讲评价则是对具体的现实的演讲活动作出判断和评价的一种科学活动，两者有着明确的界限。但是，两者不是绝对对立的，而是相辅相成、彼此促进的。一方面，只要有演讲实践，就往往有演讲评价，随演讲实践的发展，演讲评价的科学化程度就会越来越高；另一方面，演讲评价又可以反作用于演讲实践，它能够帮助演讲者认识演讲的社会实际功效，提高演讲水平。

其次，必须弄清楚演讲评价和演讲理论的关系。演讲评价主要是评论具体演讲者的演讲，而演讲理论则着重于探讨和总结演讲现象中带有规律性的问题，两者之间同样有着明确的界限。但是，它们之间又有不可分割的联系。一方面，演讲评价是一定的演讲理论的具体运用，人们总是根据一定的演讲理论来评价具体的演讲的；另一方面，演讲理论是在演讲评价的基础上形成和发展起来的，它对演讲实践的指导作用，也往往要通过演讲评价才能实现。

再次，必须弄清演讲评价和演讲欣赏的关系。无论是演讲评价还是演讲欣赏，都要以具体的演讲为自己的认识对象、都要经历由感性认识到理性认识的过程，都要受主体的阶级立场、世界观、生活阅历、演讲修养等主观条件的限制。可见，欣赏和评价是密不可分的。一方面，欣赏是评价的基础，凡评价必定先有欣赏；另一方面，好的评价，可以为正确的欣赏提供指导，促使健康的欣赏风气的形成。然而，两者之间毕竟存在着一定的区别。欣赏可以允许也应当允许欣赏主体有不同的爱好和情趣，而评价则必须严格遵守和掌握评价的客观标准，不允许存在个人好恶和偏见。正因为这样，所以当时不为听众欣赏的演讲就未必是坏的演讲，当时为听众欣赏的演讲也未必就是好的演讲，这两种情况在演讲史上都是屡见不鲜的。

我们总结演讲经验，不仅要研究演讲与社会生活的关系，而且还要研究演讲内容与演讲形式的关系：不仅要研究著名演讲者的成长和发展过程，而且还要研究杰出演讲在内容上和艺术上取得的成就：不仅要研究古代和近代演讲的特点及其发展规律，而且还要研究现代演讲的特点及其发展规律。诸如此类的问题，也是演讲理论需要深入总结和研究的课题，也是演讲评价需要深入总结和研究的课题。

第二，评价优秀演讲，提高演讲者的演讲水平和听众的欣赏能力。

分析和评价优秀演讲的成败得失，以提高演讲者的演讲水平，是演讲评价的一项基本任务。众所周知，好的演讲评价不只是一般的褒贬，它在分析

和研究的基础上，能够揭示出演讲自身所固有的甚至连演讲者本人尚不曾明确意识到的东西，能够发现演讲者演讲才能的特点，并从社会现实需要出发对演讲者提出恰当或比较恰当的要求。因此，好的演讲评价，不仅对某个演讲者的演讲可以起鼓励和指导的作用，就是对其它演讲者的演讲也可以产生一定的影响。从这个意义上讲，演讲者水平的提高离不开演讲评价，即使是再有才能的演讲者，也还需要演讲评价的帮助。当然，评价古今中外优秀演讲并不是一件简单的事情，因为评价毕竟是一种严肃的科学活动，评价者只有具备良好的修养，才可能对优秀演讲作出客观的分析，进而帮助演讲者不断提高演讲水平。

评价优秀演讲的另一个目的，是培养和提高广大听众的演讲欣赏能力。听众不仅是构成演讲活动不可缺少的形式要素，而且对演讲的成功与失败，社会价值的高低，历史意义的大小也具有巨大的影响作用。所以，尽力通过对古今中外优秀演讲的科学分析，指导广大听众正确地进行欣赏，不断提高他们的欣赏水平，促使全社会健康的欣赏风气的形成，理应成为演讲评价义不容辞的任务。特别需要指出的是，由于广大群众的文化素质和艺术修养参差不齐，也由于我们长期忽视演讲教育，听众的演讲欣赏能力并不是整齐一律的，因而这就更加需要演讲评价的帮助和指导。

第三，研究自身遗产，建立科学的演讲评价理论。

随着社会生活的日益丰富、人际交往的日益广泛和人类自我完善意识的普遍提高。演讲活动在当今社会已显得更加频繁了。然而，从我国现实情况来看，演讲评价工作尚不能适应演讲实践活动发展的需要，其主要表现之一即尚未建立起系统的科学的演讲评价理论。这就表明，演讲评价只有不断地提高自己，才能充分发挥自己应用的社会作用。

翻开人类演讲史不难发现，各个时期在评价工作方面都积累了相当丰富的经验，不少演讲家、演讲理论家、思想家和政治家对这些经验都曾作过积极的探索，给后世留下了大量的演讲评价遗产。例如，外国的亚里士多德、昆体良、西塞罗、立吉尔和哈斯灵，中国的孔子、韩非子和余楠秋，都为我们提供了许多值得借鉴的优秀成果。对这些极其宝贵的遗产，我们必须运用辩证否定的观点加以总结、整理和分析，从中提炼和概括出积极的合理的因素，使之成为我们今天有用的东西。总之，研究自身遗产，建立科学的演讲评价理论，是演讲评价工作的重要任务之一。

（万一平）

演讲评价标准谈

在演讲评价工作中，我们常常会遇到这样一些情况：对同一个演讲，公说公有理，婆说婆有理，彼时那样评价，此时这样评价。这种种现象往往给人造成一种错觉，似乎演讲评价不过是凭个人的偏爱和主观感受，根本不存在什么标准。

事实上，演讲评价总是有一定标准的。无论是评论专家，还是一般听众，他们总是按照一定的尺度来衡量演讲的是与非。上述种种现象，并不意味着评价演讲的质量毫无标准可言，而正好说明评定一篇演讲的标准不但客观存在，而且远远不止一个。所以，问题的关键不在于有无标准，而在于标准是什么，在于什么样的标准才是正确、客观和公允。正如鲁迅先生所指出的那样：“我们不能责备他有圈子，我们只能批评他这圈子对不对。”

演讲既然是由多要素组成的系统结构体，在对某一演讲进行评价时，我们就应当从整体上去审视和把握，而不能只看一面而轻视或忽视另一面，更不能仅仅着眼于一些具体的细节。当然，为了全面认识它，我们又必须首先从各个不同的方面去观察它，分析它们各自的构造和特征，然后经过概括和综合，再从总体上把握它，评价它。那么，应该从哪些方面具体分析呢？从演讲学的角度看，一般说来可以从演讲内容、演讲艺术和演讲效果三个方面去考察。

一、演讲内容标准

演讲总是以社会存在某一方面的问题或某一事件作为对象的。演讲的内容，就是指演讲者的演讲所反映的现实生活现象，以及演讲者对这一现实生活现象的主观评价。演讲者演讲内容有无道理，有多少道理，下列各点就是最主要的衡量尺度。

1. 选题。选题即选择所要演讲的话题，它在很大程度上决定着演讲内容的价值。好的演讲，其选题应符合现实需要，适合讲者和听众，范围大小适度，分量轻重得宜。

2. 主题。好的演讲，其主题应当是正确、新颖和深刻的。所谓正确，即要反映生活的真理，符合党的基本路线；所谓新颖，即是要有独特性，要有新意；所谓深刻，即是要反映事物的本质和规律。

3. 材料。从质的方面讲，材料不仅要可靠、典型、新颖和有趣，而且还要适合讲者和听众；从量的方面讲，材料多少要适当。

凡是符合这些条件的演讲，其内容就是好的、成功的；反之，就是不好的、失败的。尚需说明的是，除了特别优秀的演讲和十分拙劣的演讲之外，一般演讲的内容构成往往有比较复杂的情况：部分内容是好的、积极的、恰当的、正确的；部分内容却是不好的、消极的、不恰当的，因而就不能简单地肯定或否定。

二、演讲艺术标准

演讲是思想和艺术、内容和形式的统一体。评价演讲时，我们不仅要坚持内容标准，而且还要坚持艺术标准。所谓艺术标准，就是指衡量演讲者表

达形式、表达技巧和手段的尺度，它的主要要素及其基本要求是：

1. 语言。公众演说的语言同书面语言以及其它口头表达形式的语言相比，既有相同处又有不同处。其基本特征是：正确性、精炼性、易懂性、情感性、生动性和口语化。此外，它还特别讲究修辞手法的运用。

2. 结构。结构是表现演讲内容、显示演讲主题的重要艺术手段。其要求是：逻辑严密，层次分明，组织合理，中心突出，能巧妙地安排开头结尾和构筑高潮。

3. 声音。发音正确和清晰，是声音的首要要求。其次，声音要有抑扬顿挫的节奏美，即演讲者能有效地处理演讲时的语速、音量、停顿和重音。

4. 态势。演讲者的仪表服饰要整洁，面部表情要丰富，动作手势要自然。一句话，态势要有助于充分地表情达意。

5. 应变。应变能力是检验演讲者是否具有演讲才能的重要标志。演讲者既要能妥善处理来自主观方面的意外事变（如怯场、忘辞、离题和讲错），又要能灵活处理来自客观方面的意外事变（如乱场、冷场和听众质疑）。

上述五个方面是演讲技巧和演讲形式的主要内容。从艺术的角度评价演讲，就是要从这些方面去审视和考察。就演讲的整体而言，其综合表现的程度愈高，则艺术性愈高；反之，就会显示出艺术上的粗糙低劣。

三、演讲效果标准

首先应当指出的是，在现实的演讲评价工作中，确实存在忽视演讲效果标准的倾向，一些演讲比赛制定的评分标准无此项要求就是一例。这无疑是需要重新认识的一个问题。

我们知道，演讲之所以能伴随人类的各种社会活动而不断发展，就是因为它能产生强烈而普遍的社会作用。如果不从实际效果方面去分析和评论演讲，就不可能对演讲作出公正的评价，演讲评价本身也就失去了存在的意义。当然，这里讲的效果，主要不是指演讲本身是否达到上述内容和形式两方面的各项指标，而是指演讲者将信息转达给听众后，听众由此所引起的全部反应。例如，演讲吸引听众注意力的程度，受到听众欢迎的程度，演讲者和听众之间感情交流的程度等。这些都是从听众常见的表层的反应来看演讲效果的，如果从深层和高层的角度看，演讲的效果就是从演讲对听众的真理启迪作用、情感激发作用、艺术感染作用和行动导发作用四个方面表现出来的。由此可见，效果标准是个具有综合性的标准，是内容和艺术标准不能完全代替的相对独立的标准。

的确，从效果上去评价演讲是比较困难的。比如一篇精彩的演讲当时好象并没有拨动听众的心弦，可事后却显示出它的极大价值：一个魅力非凡的演讲家当时成功地激发了听众的热情，可若干年之后，从客观上分析，他的讲话并没有什么价值；有些内容一般的演讲常常受到听众的欢迎，因为演讲者本人很出名，诸如此类的情况确实大量存在，但这并不说明演讲效果就无从衡量，更不能说明演讲不需要效果评价标准，问题则在于如何进一步完善效果标准——这正是演讲评价所要解决的课题之一。

（修德）

演讲的语言和副语言沟通

演讲作为一门沟通艺术，主要是通过语言和副语言来实现的。

在语言的沟通中，最重要的是语音。“听不懂”作为一种语言障碍，不仅直接影响听众对内容的理解，还会产生演讲者与听众之间的心理障碍。因为你不仅浪费了听众的时间，还折磨着听众神经。至于“夹生”的普通话也不解决问题，它往往是听众的笑料。

语言沟通也涉及语体。演讲要注意使用通俗化的口语。一位有经验的教师认为：书面语可以最后被理解，而口语则需要立即被听懂。书面文字看不懂，可以停下来斟酌一番或查查词典。但听众没有这个机会，他们是在听而不是在读。有一点语言障碍（包括不熟悉的书面语言），他们的思维、想象甚至情感就可能出现阻滞。作家老舍的见解一语中的：“耳朵不象眼睛那么有耐性，听到一个不爱听的字或一句不易懂的话，马上就不耐烦。”

文化较低的听众更趋于通俗化的口语。我曾参加过这样一个报告会。一位经济学家努力想使乡民们掌握搞活经济的途径、方法，但恕我直言，他的讲话风格与他枯燥的文章风格相差无几，因而听众感到陌生、困惑，不得要领，会场气氛沉闷。结束时，年轻的乡党委书记站了起来：“要想发展生产、搞活经济，就要按这位专家的话去办。首先，要引进人才——别人的脑壳发财；还要搞横向联合——到处去结交‘干亲家’……”会场顿时活跃起来，乡民们频频点头，“这才听懂了”。

语言沟通也涉及到语词所特有的逻辑涵义和修辞色彩。一位大学生在题为《不改革就要挨打》的演讲中，讲到“我国的改革有着深刻的国际背景”时，台下则议论纷纷，进而发生了激烈的争论，迫使他暂时中断了演讲。究其原因，有的听众认为他使用的“背景”一词不妥：“难道我们改革还有外国后台吗？”这就涉及到对“背景”这一概念的内涵的理解，而演讲者的本意并不是指“后台”而是指“形势”。当然，听众之所以对这一词语发生异议，还因为“背景”一同所具有的习惯的感情色彩。语词具有情感的功能，这不是一个秘密。美国学者萨金特长期研究词的情感负荷。他认为，词本身甚至不在行文中而单独存在时也具有情感的意义。这就需要我们在运用词语时注意听众的理解习惯和欣赏习惯。

副语言包括音量、音质、速度、节奏、语调等，也统称“说话的声音”。副语言不仅能辅助语言沟通，同时在表达情感方面，它的意义甚至超过语言本身。据说意大利有一位演员，在台上用悲切的语调“朗诵”阿拉伯数字时，坐台下的听众居然就听得潜然泪下。

一则轶闻也可以说明这个问题。一位父亲收到了儿子的来信，去请邻居代念，邻居正忙着自己的事，接过信后便很不耐烦的念起来。不等念完，这位父亲就跳起来骂道：“混帐东西，一来信就要钱。”正骂着，邻居的女儿回来了，她接过信便从头到尾地柔声念，念着念着，父亲的怒气逐渐平息，到最后还笑眯眯地说：“这才象我的儿子。看，多有礼貌，还‘亲爱的父亲’呢。”

在人际沟通中，人们还常常根据副语言来评价对方的品质。心理学家们曾经利用录音带来研究语言的速度和音调对发言者知觉的影响。为此在一项研究中让被试者听一段录音，录音在内容上没有区别，但在副语言方面是经过处理的，或者提高音调或者降低音调，或者加快速度或者放慢速度。结果

发现高音调被认为是小个子、软弱、不诚实、比较神经质；说话慢的人被认为冷漠、被动、不太可靠；而正常的音调和速度则被认为安静、痛快、有说服力。克劳斯等人的研究表明：当某人说谎时，平均音调比说真话往往高一些。

可见，在演讲中运用副语言是一个很重要的问题。它可能是你成功的钥匙，也可能是你失败的“煞星”。

就音量而言，男性最受欢迎的是明朗浑厚的中低音。当然，在演讲中有的时候也需要你提高音量，造一伸力度上的“轰鸣效应”。但这种轰鸣必须做到有节，否则会压迫人们的听觉神经，也要注意自然，否则人们会认为你虚张声势。亚里士多德在《修辞学》中认为：“什么时候说得响亮，什么时候说得柔和，或者介于两者之间；什么时候说得高，什么时候说得低，或者不高不低……这都是关系到演讲成败的关键问题。”因此，演讲者应该掌握自己的“音量调节器”，根据演讲场所的大小，听众的多少等以及内容需要，把自己的音量“活用”到最佳程度。

就速度而言，人们的听觉速度比你说话的速度快，如果他们长时间没有听到什么东西，注意力就会涣散；而人们的“感知”速度又比你说话的速度慢，如果传播的信息过快，听众也会感到紧张、疲倦，同样形成注意力涣散。要解决这个矛盾，心理学家认为每分钟具有100—150个音节的语言是最适合于一般听众的接受程度的。在此基础上，也要根据内容需要进行不同处理。一般用于表达急切、震怒、兴奋、激昂等情绪时可快；用于表达沉郁、沮丧、悲哀、思索、亲切等情感时应慢；一般叙述时可慢，涉及阐述时可快。总而言之，也要“活用”语言的速度。

有的演讲者一上台就抓住话筒，连珠炮似地倾泻话语，好象这样才能尽快地消除紧张，显示自信。而另一些演讲者则拖长话语，“一唱三叹”，似乎只有这样才能显示“胸有成竹”。其实，他们忘记了听众也有分析能力，旁观者更清楚你是否“沉着”、“自信”。因为他们凭的是整体印象（包括副语言方面），而不仅凭语言速度的快慢来判别。

音量的高低变化，语速的快慢交替，就形成了语言特定的节奏。节奏掌握好了，不仅能时时唤起听众的注意，充分表达演讲者的思想感情，还能产生类似音乐的效应、使听众产生美感。不过，千万要注意，不要形成了固定的节奏，如每一句话的开头总是重音，然后逐渐减弱，前一句话总是快，后一句话总是慢等。固定的节奏会产生催眠的效果。心理治疗中运用的语言催眠术往往就具备这种特征。

就声调而言，它也是演讲不可缺少的“调料”。苏联教育家马卡连柯说：“只有学会用十五种至二十种声调来说‘到这里来’的时候，我才变成了一个真正有技巧的人。”不同声调总是与特定的思想感情相对立的。演讲者只有准确地“活”用不同的声调，才能有效地引起听众的共鸣。

语言与副语言作为演讲的实现工具，各自具有不同的重要性。就情感信息的交流而言，副语言往往具有更多的分量。心理学家伯特·梅拉宾甚至认为，在交流一项信息的情绪效果中，如果语言作用占7%，那么副语言（说话的声音）则发挥38%的效果。这样理解并不过份。事实上，你如果用生硬的声音对我说：“感谢！”倒不如用愉快的声音骂我几句，真的，而当演讲者用一种平缓的声音叙述“充沛”的感情时，听众就象掉进了冷水桶里一样。

(刘宗粤)

词语换位：一种有趣的演讲辞构成法

掌握几种基本的演讲结构方式，用它来及时地调动和组织各种材料，是学好演讲的重要一环。生活中，常可以听到通过词语换位而构成的警句，例如“智者得意忘言，愚者得言忘意”，“勤者做了不一定说，懒者说了却不会做”，“成功时，朋友认识你；失败时，你认识朋友”等等。本文所说的换位，是指这样一种演讲结构方式：它通过上面的词语换位形式来组织论点或引导思路，以便及时调动和组织各种材料，并且使前后互相呼应，相映成趣，形成完整的演讲篇章。这种结构主要适用于短小的演讲和即兴演讲。

换位式结构可分为明式与暗式两种。

明式，即用词语换位的方法来组织论点，使所叙的问题周密完整。例如一篇《谈“立志”》的演讲是这样展开的：无志者常立志：一些青年同志虽然想有所作为，但却缺乏脚踏实地的精神，由于这山望到那山高，致使他们的“志”象万花筒一般变化无定。这种人本质上是无志，因而根本就不可能有所作为。有志者立常志：真正有志的青年，往往是一旦认准了目标，就切切实实地为之努力奋斗，既不被面临的困难所吓倒，又不因暂时的困难而气馁。他们用汗水浇灌出了绚丽的成功之花。这篇演讲，以换位式结构统领全篇，抓住了主要问题，不枝不蔓，干净利索。某学院团委书记曾在一次团员会上谈到了自由与纪律的关系，在论述了自由的含义及其客观物质基础以后，他指出：当你预设自己是受到约束的，你就会感到有足够的自由。

当你预设自己是充分自由的，你就会处处感到受约束。这位团委书记巧设换位式结构，生动地说明了自由是相对的、具体的，它总要与人们的心理情境相联系。

暗式，即用词语换位的方法来引导思路，使所叙述的事物形散神聚，彼此呼应。它的前后几个论点并不以词语换位为显著特征，但其思路的轨迹却暗含着换位式结构。例如某婚姻介绍所干部，曾发表这样一篇批判重貌轻德的演讲：

好姑娘的标准，当然是品德和相貌两全。但是，相貌是先天的，它并不以本人的意志为转移。品德却是后天的，它可以通过自身的努力达到很高的境界。来我们介绍所登记的许多姑娘，虽然相貌平凡，却是在生活中完全可以信赖的伴侣。可是，我们有些男青年，却总是重貌轻德。他们虽然长得相貌堂堂，却连基本的事理都不通晓：见红颜便趋之若鹜，逢凡容便避之不及。我看，真正不配的恰恰是这种男青年。

这篇讲话，确实是入情入理，对比恰当。仔细分析，便知它隐含了一个巧妙的词语换位：一些姑娘品德高尚，只是相貌平凡罢了。少数男青年相貌堂堂，却恰恰缺少品德。两相映衬，有力地抵制了重貌轻德的行为。

由此看来，运用换位式结构确实可以简捷便当地叙述问题，说明事理，相反相承是事物之间普遍联系的一种形式，不仅不同事物间往往呈此种联系形式，而且同一事物的不同发展阶段也往往具有这种联系形式。一位意大利音乐家在谈到自己的成长过程时，就曾以换位式结构来划分自己的思想经历，他说：当我18岁时，我认为自己是个伟大的作曲家，也总是谈“我”。当我25岁时，我就谈“我和莫扎特”。当我40岁时，我已经谈“莫扎特和我”了。可以说，换位式结构与辩证法存在着某种“同构”关系，当我们找到了恰当的换位式结构，就可以全面、辩证地阐明许多事理，揭示许多事物

的发展规律。除此而外，换位式结构还能以其音响的回环往复和流转自如，给人以独特的美感。

（彭京宜）

演说中的客套话

客套话，是演说中相当普遍的言语现象。平心而论，这是一种令人讨厌的客观存在。既是“客观存在”，就有其产生的必然性；既是“讨厌”的，就有其被克服的理由。所以，对其全面分析一下是必要的。

客套话的特点

谦恭性。“听众是上帝”，这并非夸张。为了表示尊重听众，表示礼节和谦虚，演说者往往就要借助现成的客套话：“我水平不高，研究不够，恐怕讲不好。”诸如此类的客套话，表面上看是随口而出，是习惯用语，实际上起着表达讲者谦恭愿望的作用。

首尾性。从位置关系上看，客套话具有首尾性的特点。事实表明，使用最频繁的还是在演说开头和结尾两处。有些人上台就说：“同志们，对这个问题，我实在没有研究，大会主席一再邀请，只好硬着头皮简单讲一讲。”结束时，也要来个“我讲得不好，请大家批评指正。”

同调性。从客套话本身内容来看，它具有同调性特点。客套话没有独特的内容和语言，往往是千篇一律，张三这样讲，李四也这样说；彼时如此讲，此时也如此讲，可谓“天涯海角，畅通无阻”，即使字句不同，但基调和内容毫无二致。

多余性。从它与演讲正式内容的关系看，客套话有多余性的特点。客套话表面看来似乎是构成演说的一部分，然而其实质跟演说内容毫无关系，只不过是一堆多余的废话。

虚伪性。有的人说一通客套话，确实是出于谦虚和礼貌。但许多人的客套话并非真心实意，其客套话的背后总是藏着某种不良动机和目的，有的是自觉或不自觉地愚弄和欺骗着听众。如有人说“我没有什么可讲的，我没有准备”，既是如此又何必登台！没有准备，没有什么可讲的，可讲者手里明明拿着一大叠讲稿，这难道不是在公开撒谎吗！

客套话的危害

浪费时间。演说者通常是在一定的时间内就某一问题发表见解和看法。要把问题讲清讲透，演说者除了充分准备外，还必须珍惜演说时间，可是有的演说者时间观念淡漠，喜欢反复说些毫无意义的客套话，浪费很多时间。把讲客套话的时间用来表达主要内容，岂不美哉！

影响演说气势。好的演说，文气贯通，节奏感强，咄咄逼人。倘若夹些陈腐的客套话，“哼，讲得不好，啊，请大家多包涵”之类，那该是多煞风景啊！

听众反感。听众不是来听客套话的。有的人明明讲得不错，却偏偏说不好，这就容易给人留下虚伪的印象，甚至会因此招致走动声、口哨声、鼓倒掌声等等。

客套话的克服

既然客套话在演说中是一种有害的东西（至少是弊大于利），那么消除、克服客套话势在必行。

首先，演说者要自觉做起。尽管演说要充分考虑听众对象，但演说者毕竟是演说系统工程中的主体，要自觉地杜绝无用的客套话。这里的关键是演说者要解决认识问题，开口“水平不高”，闭口“研究不够”，其实，“高不高”、“够不够”，听众自有评价，大可不必多此一举，倘若真的讲不好，听众也不见碍真的会原谅你。客套话并不“保险”。要克服客套话，演说者必须端正态度，把杜绝客套话作为己任。

其次，领导者要带头做起。领导者是实施领导目标的发起者和组织者。这种特殊地位，就决定了领导者的言行可以对社会产生广泛的影响。在演说实践中，不少领导者都有好讲客套话的习惯，如前所说，这是导致客套话泛滥成灾的一个重要原因。现在要从根本上消除客套话，领导得应该从自己做起，从现在做起，逐步克服滥用客套话的陋习，为全社会树立一个崭新的演说榜样。

再次，制订具体措施。据说明太祖朱元璋一次听刑部主事茹太素的上书言事时，一直听到六千三百七十个字还未听出一个所以然，非常气愤，便下令把茹太素打一顿，并就此号令全国：“官民有言者，许陈实事，不许繁文，若过贰者问之。”其实，立个规矩，订个措施，何止是上书言事！为消除废话、空话、大话、假话和客套话，公众演说也大有立规订矩的必要。列宁就曾为会议发言作过具体规定。如，可明确规定演说者不得讲冗长无味的客套话；演说比赛，一律给予适当扣分；提倡“有话则长，无话则免；限制演说时间也不失为一个好办法。

（万一平）

广播演说之特点

作为科学技术的一大杰作，广播最初只不过被当作人类的一种娱乐性工具。然而，正是这种娱乐性工具，对演说实践及其演说学产生了极其深刻有力的影响，给演说这种古老的高级口语形式注入了新的活力。半个多世纪以来，自从有了广播大众传播媒介，广播演说便成为一种独特的演说形式，倍受人们的青睐。那么，其特点究竟何在呢？

间接性是广播演说的第一个本质特征。演说的基本要素是演说者、信息和听众，演说过程其实就是演说者向听众交流信息的过程，但在与听众交流的方式上，常见的集会演说和广播演说有着明显的区别。前者是说者和听者面对面地直接交流，只要宣传者和接受宣传者都在场和心甘情愿，就可以采用这种宣传形式。在其交流过程中，听者既能见其人又能闻其声，讲者可以随时根据听众的反应和会场气氛作出临时调整。广播演说则是下面对听众的间接交流，说者一般都在播音室，听众则在线路导引所及之处或电波传递信号所能传递到的任何地方，双方可能近在眼前，也许是远在天边。在整个沟通中，分散的听众所能感知到的仅是演说者的音量、语速、停顿、重音及其感情色彩的变化，而无法感知其面部表情、眼神、动作和姿态；播音室的演说者尽管演说前充分考虑过听众的心理、愿望和要求等情况，但演说开始后，只能被动的按事先的准备演说至毕，而不能视听众的情绪变化作出必要的调整。正是这样，所以要使广播演说获得成功，除要有正确、新颖和深刻的内容外，主要取决于演说者运用有声语言的能力。

从信息传播的范围看，广播演说具有广泛性特点。群众集会演说尽管鼓动性极强，但由于需要特别组织，也由于场地和说者音量的限制，听众数量毕竟十分有限，这就注定了集会演说影响的波及面远不如广播演说。因为传播范围和传播设备不同，我们现在的广播传播媒介已分为有线传递和无线传递两种。如果说有线广播演说因受线路导引的限制，其影响仅限于某公共场所、某单位和某城市的话，那么，无线广播演说由于借助空间广阔的电波传递信号，其影响则可以波及四面八方、天涯海角。正是有这个优势，现代政治家、社会活动家和演说家们都乐于采用广播进行宣传。二战期间，斯大林、罗斯福、丘吉尔、戴高乐和希特勒等人都曾经有效地利用过这种形式。因首次广播演说的巨大成功而获得“618英雄”美誉的戴高乐将军，曾深有体会地指出，广播演说“是我使全国人民了解国家大事，说明我对他们的期待的机会，也是使法国的声音传播到国外的机会。”

及时性是广播演说又一个显著特点。几乎任何形式的演说都要有相应的手段和正确运用手段的时间。现在常见的集会演说，不管怎样简化程序，实际上都仍需要特别准备和组织适当的情景，这就在很大程度上决定了演说者不能及时的将自己的观点和主张传达给听众。相对来说，广播演说有着较强的随机应变性，任何问题或事件一经出现，只要有必要，演说者即可借助有线或无线广播媒介，迅速及时地向大众表明自己的主张，陈述自己的看法。1971年7月15日，在加州伯班克城的广播电台，尼克松总统就中美关系问题向美国人民发表的简短演说，之所以很快成为具有世界意义和最出人意料的重重大外交新闻之一，无疑是得力于迅速及时的广播传播媒介，这种只占时间不占空间，无须特别准备和组织场境的演说方式，其优越性显然是集会演说望尘莫及的。

(万一平)

常见的礼仪性演讲

在现实生活中，我们每个人都可能被要求做一些礼仪性的演讲。要巧妙、有效地从事这些演讲，讲者除了熟谙于演讲的一般理论或技巧外，还应了解有关这些特殊境遇下的演讲的技艺。下面，我们想就生活中几种常见的礼仪性演讲的基本技艺做些介绍，以供参考。

1. 引见演讲

在某些团体会议上，讲者是被特别邀请来的或是听者所不熟悉的，此时，就需要会议主持人以即席方式做个引见演讲，以把讲者介绍给听者。通过主持人的引见这个中间环节，讲者和听者消除了彼此间的陌生，建立起一种友好关系，使双方能在融洽的气氛中从事交流。

会议主持人要使引见演讲获得成功，关键要明确自己的职责，不僭越讲者的地位。他虽然要做一番介绍性讲话，但他不是主要讲者。如同宴席上的招待员一样，他只是提供某种服务，至于出席宴席的宾客，才是名副其实的主角，所以，主持人在该场合，要委屈自己一下，给讲者以突出地位。通常，他的讲话不应超过 5 分钟，有时甚至几句话就可完成。

引见演讲要向听者交待有关讲者及其演讲的背景材料。这种交待通常可围绕讲者的特点或讲者演讲的讲题进行，如主持人可概括介绍一下邀讲者的一般情况及其在该演讲领域内的出色成绩，也可解释一下邀请讲者就该课题演讲的原因及意义，还可叙述一下听者对讲者及其演讲的热切期待等。这里，主持人应严格限制自己的话题，不能为显示自己的才智，过多介绍、评价讲者演讲的内容，因为这样做会使讲者陷于窘境，使其感到自己无话或无重要话可讲。

会议主持人为使自己对背景材料的交待恰当正确，就得借助多种渠道去了解讲者，熟悉有关讲者的具有特殊意义的材料，有条件的话，在演讲前可安排一次与讲者的谈话，以确保自己引见时说的话都恰如其分。

会议主持人在引见叙说即将结束之际，为不使讲者出场显得唐突，可通过声音或语调的变化，借助像“同志们，现在请×××为我们演讲”或“各位听众，让我们以热烈掌声欢迎×××演讲”等恰当地连接语句，把讲者从坐席上请出来。此时，主持人还要面转向讲者，并带头鼓掌欢迎。

谙熟于引见演讲的会议主持人，除应遵循上述方法外，还应力求做到：

用引人注意的话开始演讲，语句要清楚、明确，必要时可说些幽默、诙谐的话；清楚、准确说出讲者的姓名及演讲题目；真诚、客观地介绍讲者的背景材料，不给人以牵强、吹捧之感；充分表现自己的欢快和热情。

2. 授奖演讲

许多团体为鼓励先进、鞭策落后，都有定朗或非定期地召开庆功授奖大会的惯例。在这种大会上，通常在颁布奖品前或后，由团体领导做个授奖演讲，以表彰那些在日常或特殊的工作中做出了杰出贡献的人或组织。授奖演讲有时还可用来纪念某个具有特别意义的日子或事件。

庆功授奖的场合一般是较隆重、热烈的，因此，伴随着的授奖演讲也应

当具有相应的气氛。擅长于授奖演讲的人往往借助一些充满欢快而又响亮有力的呼吁或口号，来点缀自己的演讲，以渲染大会的喜庆气氛和振奋听者的精神。

授奖演讲的讲者可以热烈祝贺来作为演讲的开始。然后，他可围绕下述几个方面来构造自己的演讲：有功人员所从事工作的性质或特点；他们在工作中显现出的卓绝艰苦的努力和忘我奉献精神；他们所取得的卓越成就或杰出贡献；他们体现出的榜样力量的重要意义等。最后，讲者可以以向有功人员学习的用力呼吁或对他们从事艰巨工作的真诚谢意来结束自己的演讲。在整个演讲过程中，讲者应表现出一种能使全体在场人员都可感受到的出自内心的喜悦和欢快，使大会始终保持高涨、热烈的情绪，从而产生先进更先进、后进赶先进的激励效果。

真正有效的授奖演讲还要求讲者做到：视场合的具体情况，决定是否使用稿件；使用明确、活泼和富有号召力的语言；对有功人员的褒奖，要避免夸张不实之词。

3. 领受演讲

领受演讲由参加庆功授奖大会的有功人员或组织的代表来做，其通常出现在大会表彰和颁布奖品之后。领受演讲一般采取简短的即席演讲的方式，除非与会者希望有功人员做个长篇发言。成功的领受演讲的最重要特征就在于：必须符合演讲的境遇，即符合授奖大会的礼仪、气氛、前面其他人的演讲、接受到的荣誉称号或奖励的类型等等。

领受演讲的讲者在始终关注符合演讲境遇的同时，应努力使自己的演讲达到如下两个意图：（一）诚挚地向授于自己荣誉或奖品的组织和个人致以谢意，以规避给人不礼貌之感；（二）谦虚而又如实地介绍自己取得的成绩和经验教训，以给他人以借鉴，鼓舞和驱策他人共同前进。为此，他可以：如实谈谈自己对所从事工作的认识和付出的努力；有分寸地列举自己取得的成就；客观分析自己获得荣誉和奖励的意义所在；最后交待自己今后的打算或愿望，以表示自己的决心。

引此，恰当得体的领受演讲还要求讲者：始终以真诚、谦虚的语气讲话；在对自己所做的努力和取得的成绩做介绍时，既要防止言过其实，又要防止过分谦恭；发言简短、明了，有时仅需表达自己的谢意或决心就行。

4. 欢迎演讲

通常，当外来的组织或人访问某团体，或者有人开始成为某团的新成员时，该团体的领导就得扮演欢迎者的角色，履行致欢迎词的义务。欢迎演讲可以是长篇的演说，也可以是简短的即兴发言，其正规程度既取决于演讲规模大小，也取决于来访者或新成员拥有的名声、地位等状况。但不管怎样，欢迎演讲的讲者，可围绕下述领域来选择演讲内容：衷心表达对来访者或新成员的热烈欢迎；热情叙说自己团体与他们之间以往的联系、合作、友谊或共同的利益、理想、愿望等；客观地介绍自己团体诸方面的特点；友好地表达对他们的良好祝愿或要求；恳求他们能对团体的工作提出要求或建议等。

偶尔，你如是被欢迎者的话，你可考虑在下述领域选择自己的演讲：真

诚而又礼貌地表达自己的谢意；愉快地回顾与该团体以往的联系、合作、友谊或共同的理想、利益、愿望等；亲切赞美自己对该团体的印象和表达自己的良好祝愿或决心等。

无论是欢迎者还是被欢迎者，在抉择好演讲内容的基础上，还应注意：（1）视欢迎会的正规程度，酌情考虑是否借助稿件；（2）演讲要始终热情洋溢、亲切友好。

5. 悼词

悼词的作用在于悼念去世者，寄托人们对去世者的哀思。殡仪馆是致悼词的最常见场所。在一些已故著名人物的诞辰或逝世的周年纪念会上的发言，也应属于悼词一类，悼词对讲者的最大要求就是：既要深沉而有情感地表达对去世者的悲哀、怀念之情，又要保持理智，不放纵情感，以教育和感染与会的听者，激发起人们继承去世者遗愿的决心。由于致悼词的场合通常比较隆重、庄严的，因此，讲者应借助稿件来进行。

悼词的要主要内容之一是缅怀去世者的生平和业绩。通常，有经验的讲者借助以下两种方法来进行：（1）年代法即讲者按死者生前的不同时期有秩序地追怀其功绩（如按儿童时期、少年时期、青年时期、成年时期、老年时期或按就读时期、开始取得成就时期、出名时期等）。讲者使用该方法时，要力求抓住去世者生前不同时期的具有代表性或典型的事实，而不要简单罗列事实，报流水帐。（2）答题法即讲者通过对有关死者的若干重要问题的回答来构造整篇悼词，这些问题包括：为什么说死者是个伟人杰出的人？他做出了什么成绩或完成了什么事业？他拥有什么样的优秀品质？他有哪些富有魅力的个性或深切感人的事？他人是如何评价他的？等等。

悼词的另一不可少的内容就是要表达继承死者遗愿的决心。在这部分内容中，讲者可一般地表达自己继承死者遗志的意志或愿望，也可具体列出死者生前未实现的若干憾事，然后表明自己为之奋斗的决心。

通常，感人而又催人奋发的悼词还具有如下特点：（1）使用诚挚而朴实无华的语言；（2）规避任何滑稽可笑或幽默的内容；（3）缅怀死者的业绩要客观，不给人吹捧之嫌，有时不隐讳死者的不足或过失，效果更好些。

6. 告别演讲

告别演讲最经常出现于这样两种情况下：一是某人一岗位上工作多年行将离职时；二是某人与亲朋好友分手前为表达自己的友好或依恋心情时。告别演讲面临的境遇是多样的，因此它同欢迎演讲一样，其形式可表现为正规的公开演说，也可表现为简短的即兴发言。每位讲者应依具体情况，选择恰当的告别演讲的形式。

告别演说在前一种情况下，讲者可参考下述内容：表达自己对离职的依恋心情；阐述自己从事工作的原则或指导思想；坦诚说出自己工作中取得的成绩、变化以及还存在的问题或不足；回顾自己工作中遇到最难忘或最有趣的经历或轶事；诚挚感谢长期来帮助和支持自己工作的领导或同事。

告别演讲出现在后一种情况时，讲者可参考下述内容：表达自己与友人分别的留恋心情；回忆与友人相处中的最难忘怀或最能体现双方间真诚情谊

的经历或轶事；对双方间友谊长存的真诚的祝愿；衷心感谢友人的周到服务或热情款待。

告别演讲的讲者除选择好内容外，还应注意：（1）根据场合情况决定是否使用稿件；（2）使用朴素、简明的语言；（3）表达依恋心情或谢意必须情真意切；（4）介绍自己的工作成绩不自吹自擂，谈自己的工作不足不过于具体，不纠缠细节。

上面，我们扼要介绍了几种常见的礼仪性演讲。当然，类似的演讲在生活中还很多，我们这里只是聊举数端而已。总之，你在运用演讲的一般理论和技巧时，只要始终牢记：（1）认清自己演讲境遇的基本要求；（2）选择适合于该演讲境遇的内容和方法，你就能娴熟自如地应付各种境遇下的礼仪性演讲。

（卫群）

企业家的演讲技巧

演讲是企业家不可缺少的政务活动之一。在沟通企业与政府、企业与社会、企业家与员工的关系中，企业家的一次好的演讲可以收到争取到政府的支持；求得社区内公分的信任和理解；激励员工的主人翁意识的作用。有人说：“世界上可以有拙于言辞的科学家，可以有拙于言辞的作家，可以有拙于言辞的画家，就是不能容忍拙于言辞的企业家。”这话不一定百分之百的正确，但是企业家必须具备演讲家的素质是不庸置疑的，笔者同几位擅长演讲的企业家曾讨论过企业家如何做好演讲的问题。他们谈了很多切身经验，我觉得以下几点确实应该引起企业家在演讲时注意：

在面对政府工作人员演讲时，千万不要把自己置于被考察的地位，信心是至关重要的，政治家不喜欢没有自信心的企业家。说你要说的话，千万不要采用“汇报式”。

一般说来，企业家在企业发展中寻求政府支持时，才会争取面对政府工作人员演讲的机会，而且这种机会的争得是相当不容易的。因此一些企业家在十分珍视这样的机会的同时，又往往表现得过于谨慎，总愿意把自己置于被考察的地位，对演讲辞字斟句酌，既怕被人看成言过其实不可信任，又怕被人看成庸碌无能没有才干。在演讲辞中往往把企业发展、个人功绩、企业发展目标等等都点尘不漏地讲给政府工作人员听，把一次演讲变成了一次汇报，结果适得其反。某乡有两户濒临破产的企业，在寻找生存与发展时，都看准了一项投资较大，技术难度较高的生产项目。在争取乡政府能够给予投资时，乡领导由于两个企业的各方面条件都差不多，究竟支持哪一户，举棋不定。最后决定召开一次演讲会，让两个企业的经理向乡机关全体工作人员做一次演讲，然后投票表决支持谁。结果采用“汇报式”演讲的落选了。会后在调查投票心理时，投票者说：两个企业的情况我们都是很了解的，听演讲，就是要听哪个企业的自信心强，没有自信怎么能搞好企业呢？当问到演讲者哪些话最能打动人时，投票者说：当选者的这样几句话最能打动人：

作为企业负责人，对企业走进濒临破产的绝地，我愧对父老乡亲。但是面对绝境就一蹶不振，这不是我的性格。兵法云：“置之死地而后生”，我和我的员工们决心背水一战，否则我们无颜再见江东父老，同样是人，别人能办到的，我们也能办到。

这段话不讲企业濒临破产的客观原因，不推卸自己的责任，不看过去，只讲未来怎么做。信心十足，使人激动，让人放心。比起讲过去，讲自己的功绩，讲客观原因，当然更能打动人了。有的投票者甚至打趣地说：“那位汇报了两个多小时工作的经验，如果取得投资，结果把企业又搞垮了，是否又会把责任推到客观环境上去？”

在面对社区公众演讲时，千万不要炫耀企业的地位，社区公众的利益是你演讲的题目。社区公众不喜欢听你在社区外的影响，说你与社区间的共同利益。千万不要采用“政治报告”式。

当企业的利益与社区公众的利益发生矛盾时，企业家选择面对公众演讲，是一种很好的沟通方式。但是拙劣的演讲不但不能促进社区关系的改善，反而会恶化社区关系。因此在企业家面对广大公众演讲时，一定要十分注意演讲词的准确。一个在某地很有影响的水泥厂曾经面临着这样一个问题：十年动乱结束后，环境保护问题得到了充分重视。通过环保部门对该厂烟筒喷散粉尘的监测，该厂喷散粉尘量过高，影响社区内公众的身体健康，有关部门会同研究决定，改造设备降低粉尘喷散量，在设备改造期间，关于该厂粉尘污染问题暂时保密，但不幸的是，这个消息不胫而走，引起了社区内广大公众的不满，纷纷向政府机关告状，并有许多群众到该厂阻止工厂生产。而对群情汹汹的场面，工厂的有些负责人向公众做解说工作时宣称：工厂是国家的，水泥是基本建设的急需产品，工厂是在国内很有影响的企业，公众不应该不考虑国家利益，阻止生产是错误的。结果激起了公众的更大情绪，群众闹得更凶了。在紧要关头，该厂厂长向社区公众发表了一篇简短的即席演讲，得到了社区公众的谅解，群众的情绪平息了下来。这段话是这样的：

一直关心和支持我们的同志们：

我厂粉尘污染给大家身体健康带来了危害，我非常痛心。过去我们没有注意到环境污染问题是非常错误的。我向受害的父老乡亲深刻检讨。粉尘污染问题，我们一定在一个月内解决。

我是我们这个社区的纳税人，工厂停工一天，社区财政就少收入近万元钱，我们的学校，我们的医院，我们的其它公益事业在等着我们。为了我们社区内的孩子，为了我们社区内的病人，为了我们的生活方便，请父老乡亲们再给我一个月的时间。谢谢大家！

这篇简短演讲的特点，是把工厂的利益与社区的利益紧紧结合到了一起，使公众在不知不觉之中，也站到了工厂的一边，得到了公众的理解和原谅。

在面对你的员工演讲时，千万不要抱着他们是你下属的偏见，别摆上司的架子。站在平等地位上的沟通，才是最佳的沟通方式。千万不要采用“训款式”。

一位有经验的企业家说：问候你的员工，并向他们的家属致意是每个企业家向员工演讲时必不可少的话题；把企业存在的问题留给员工去思考是企业家最精明的表现；把你的想法改换语气说出来，是企业家对员工最有效的号召。

这是一种企业家把自己与员工的地位摆平和员工接近感情的演讲方式。管理者与被管理者在日常工作中感情上有时被拉长距离是势所难免的。利用演讲的机会把这种距离缩短是管理工作的客观要求。因此在演讲时，就要努力寻找能缩短这个距离的词句。如果演讲时，你居高临下，采用“训教式”，那么原本就有的距离就会加大。比如某些企业出现了亏损，其原因是企业员工纪律松散，工作效率低，为了解决这个问题，企业家要面对员工演讲，采用以下两种方法，效果就不一样。这样讲：企业亏损就是因为你们纪律松散，

劳动效率低；从今以后，谁再这么松散就开除谁的厂籍。员工们一定会群情汹汹，甚至有人会因此而和你叫上劲——我就这样，看你能把我怎么样？这样讲：女士们、先生们：大家辛苦了，请大家转达我对你们家属的敬意。企业现在面临着倒闭的危险，我们都站在了失业的边缘上了。我们怎么办？我有信心带领大家重振厂威，为了度过难关，我们首先从严格劳动纪律入手，大家会支持我的吧！员工们的情绪会怎样呢？我想大多数员工会站到企业家的一边的。

（韩际平）

领导者演讲中的“少”与“多”

身为领导者，众目睽睽之下演讲说话的机会自然很多，缺点毛病也易于暴露，倘经心留意，细细品味，再加上点吹毛求疵，过高要求，汇拢分析起来，能找出不少失误之处。考虑到“当局者迷，旁观者清”的道理，遵循“知无不言，言无不尽”的原则，便尝试着对领导者的演讲来一番评头品足，于是就有了如下的“少”与“多”。

1.少一点“冗长芜杂”多一点“简单扼要”

领导者有权，发言权便是“权”中应有之意。演讲题目、内容、时间都可以自决自定，没有谁去硬要限制、规范。如果领导者缺乏群众观点，自我中心，演讲时就很容易溜进“冗长芜杂”的泥沼，难于自拔。话语越讲越多，问题越扯越远，事情越谈越杂，有时兴之所至，随意“侃”去，三四个钟头谈锋不钝，令人心中叫苦不迭。再加上语言不注意修炼，口头禅、浪荡语多而轻率、随意，闻者实在难得要领，频添烦恼。改革的年代，时间就是生命，人们需要的是那种主题明确、重点突出、简单扼要的讲话，长而无物、拉拉杂杂的话还是少说为佳。

2.少一点“照本宣科”多一点“即席演讲”

像走路离不开拐棍，领导者讲话，大都手持讲稿，厚厚一迭，一上台就让人望而生畏。有时事先看熟了，便从。讲三五句喝一口茶水，翻一二页吸一口香烟，不紧亦不慢。有时太匆促，便紧张，未曾读过初次见面的稿子自然生疏，念字不看人，还念得干干巴巴，坎坎坷坷，自己着急，下边听众也跟着干使劲。有的人甚至五分钟话也要讲稿，离了稿就不能讲、讲不好。诸如“鼓掌”、“起立”之类字样也遗漏不得，须用括号标在上面。这样演讲的效果究竟如何可想而知。人们希望领导者多一些脱稿的即兴演讲——不是去背，而是情况胸有成竹，观点清晰鲜明，意见具体明确，语言也自然生动流畅。这样的演讲极易闪现灵感火花，引起呼应共鸣，发挥激励、影响、感召的作用。

3.少一点“千篇一律”多一点“个性特点”

许多人都有同感：如今不少领导者的讲话“模样”相差无几，如出一辙。大都是面面俱到，四平八稳，几乎形成一种固定的“套数”、“八股”。其原因很简单：讲稿出自秘书之手，秘书哪一方面敢遗漏？你也兼顾，他也提及；公也正确，婆也有理。结果讲稿有全面欠深刻，多呆板少活泼，在人心打不下烙印，激不起浪花。人们欢迎那种既有党性原则又有个性特点的“这一个”式的讲话，让“普遍”通过“个别”而存在，“一般”借助“特殊”而传播。

4.少一点“连篇空话”多一点“有的放矢”

空话、套话、不痛不痒、应景交差的话太多，亦是领导者演讲的一个问题。可分几种情况：

帽大头小，脱离实际。不管是工作会议，还是业务会议，一律沿着“一国际二国内三本省”的轨道溜车，临到本单位了，只寥寥几句挂个边，便煞住不动了。

笼而统之，模棱两可。开口便是“基本上”、“原则上”、“一般说来”、“既要”如此“又要”那般，让人听后如坠五里雾中。

此外还有回避矛盾、以空对空，指向不明、目的不清、信息贫乏、内容空洞等等的演讲，皆属此类。

领导者改变演讲“空”的途径很多。其中主要的一条便是“有的放矢”，“有感而发”之路，如果无“的”无“感”，最好三缄其口，有话也莫“放”莫“发”。

5.少一点“原装运输”多一点“改造加工”

热衷于看起来“保险”“稳妥”，实则是糊弄应付、不负责任的“原装运输”式演讲的领导者，可以说是不乏其人。

这种演讲的特点是“上头”如何讲，我便如何说，原封不动，照传不误。讲时一字不加，半字不少，甚至连感情色彩都无可琢磨，让人不由想到“录音机”“传声筒”。已经及时传“讲”，并且是“原原本本”，对此谁能挑剔、怪罪？然而传之是否能达之，效果如何，自然不去闻问。

还有的形似“原装”，实已“散包”的演讲，本来对上“接受”信息时就记录不全，断脚残肢，收获无多，往下运输过程中又颠落、丢失不少，传达演讲时剩啥讲啥，哪怕它支离破碎，毁不成篇？又哪怕它似是而非，面目全非？这样的演讲问题是没有把上级精神、普遍原则与本单位具体实际相结合，缺少改造加工的过程。同时，又不看接受对象的基础、能力，机械灌输，不可避免地要产生事倍功半的结果。

6.少一点“呆板生硬”多一点“风趣幽默”

也许是受圣人所言“君子不重则不威”的影响，有的领导者演讲时常常表情严肃，语调僵直，脱口而出的不是抑扬顿挫、高低起伏的联珠妙语，而是一个个互不关连的单调乏味的“呆”音。即使本来很生动的例子，一经他口也便“脱水”干净，变得干巴巴，味同嚼蜡，还有的平常说话倒也亲切、平易，一上台演讲却马上端个架儿，摆个谱儿，哼啊哈呀，拿腔作调。至于那种傲慢粗鲁、以势压人的训斥说教，几乎令人难于忍受，还谈什么聆听接受？

难能可贵的是领导者演讲有幽默感。幽默的作用在于既能够消除演讲者的紧张、拘谨，给人以可亲可敬可信之感；又能够吸引听众的注意力，使他们在轻松愉悦的气氛中赞同、接受你的观点。

7.少一点“坐而论道”多一点“立谈之间”

领导者报告、演讲，多是坐在台上侃侃而谈，这种“坐”而论道式的演

讲，其弊端有三：一是容易丢掉时间感，说话无节制，不慌不忙，从容不迫，免不了短话长说，言及一个问题，常如吃大厚皮饺子，咬好几口不见馅。即使台下嗡嗡然，昏昏然，讲者也能任凭风浪起，稳坐演讲台。二是容易忘记平等感，居高临下，俯视全场，我说你听，不时误生高人一等的感觉，说话的语气、用词，都可能会有教训人、驱使人的味道。三是容易产生距离感，难免要让人屡屡意识到双方之间的鸿沟、差异，从而造成对所讲的内容的疏离、排斥。

领导者成功的演讲姿势常常是面对听众站立。立谈之间，不仅是指说话简洁、办事干练，而且标志着人际间的平等、亲切，是对听众的尊敬、感谢。敬人者人恒敬之，你尊敬听众，听众对你演讲的欢迎、理解和接纳，也是必然的了。

8. 少一点“土方言”多一点“普通话”

1956年国务院发布了《关于推广普通话的指示》，号召全国人民广泛学习和使用普通话，特别是明确要求县级以上机关的工作人员更要学好，用好普通话。在当今改革、开放的形势下，用普通话来进行人际传播、交流成了对现代人的直接要求，然而，在聆听领导者演讲时，人们常为那浓重、费解的乡音、土语、俚语、方言所困惑。有的难听懂，洗耳恭听，却也一知半解；有的听不懂，任你竖耳引颈，还是不知所云。听众因此而不愿听、不想听、不能听现象，以及误传、误解、误事的例子可说俯拾即是。可见方言土语已成为人际交流的障碍，虽是同宗、同族、同语的人与人之间，也不得不靠“翻译”帮助交往。值得注意的是目前以方言为美、为荣、为尊的观念有所上升，有人以能讲广东、福建、上海、江浙方言而觉荣耀。说地方话有声有色，眉飞色舞，讲普通话结结巴巴，词不达意，这样的现象令人忧虑。最近广州、深圳等地已加强对普通话的推广，有识之士为之叫好，对于领导者来说，在演讲时使用普通话，也应该成为最基本的要求。

（南仁）

校园演讲管见

据了解，目前在中小学校中，开展最多、最受欢迎的课外活动要算是演讲了。实践证明，成功的演讲活动不但有利于提高学生的口语表达能力，而且还能培养学生良好的道德情操，促进学校精神文明建设。演讲赛能增强学生的竞争意识；有利于培养新时期的开拓型人才。然而，在中小学演讲活动中，还有许多亟待解决的问题，例如：以什么为依据拟定演讲赛的评分标准？怎样指导演讲员？如何提高演讲活动的组织和指导者的素质？对此，本文谈几点浅见，就教于广大中小学演讲活动的指导者和组织者。

“打铁先要本身硬”

俗话说：打铁需要本身硬。做为演讲活动的组织者（包括指导者），如果不掌握过硬的本领，怎么能把这项活动搞好呢？我觉得，无论是中小学校的领导（老师），还是与之有关的团组织，校外办等部门的同志，必须掌握一定的有关演讲的基本方面知识，不要不懂装懂。提高这方面的素质，至少有以下几个方面的经验可以借鉴：

1. 向书本学习。虽然这方面的书不很多，但只要留心还是可以买到的。据笔者所知，《演讲与口才》杂志中的“师生口才”与“演讲艺术”栏目；《现代交际》杂志中的“演讲与论辩”栏目都是值得一读的。

2. 向他人请教。随着各地演讲热的不断兴起，几乎每个系统都搞过演讲比赛，都有几位具有演讲能力并掌握了一定基础知识的同志，可多向他们请教。另外，一般来讲，语文教师要比其它理科教师懂得多一些。互相学习和研究更是一种好办法。

3. 在实践中不断积累经验。我想，做为演讲活动的组织者或指导者，至少要了解和掌握演讲稿的写作方法，有声语言，态度语言的运用等最起码的知识，否则，就会使这项活动偏离方向。

有的放矢重指导

只要我们掌握了一定的演讲知识，就能在指导学生的演讲实践活动中得心应手。目前，中小学演讲活动中主要存在以下几个问题：

1. 演讲稿的写作不利。到目前为止，还有一些同学（包括部分教师）写完演讲稿后弄不清是记叙式的还是议论式。在小学开展的演讲活动中，大部分同学的稿子是领导、老师或家长写的，这种方法是否值得提倡，是一个令人深思的问题。

2. 有声语言欠生动，有一种背台词的感觉。我曾参加或旁听过许多次学生的演讲赛（会），一些学生虽然没有拿稿，却是常常一句接着一句地念下去，缺少必要的停顿和激情。有的因为一个词或一句话忘了，就把自己扔在台上，还有的平翘舌不分，直接影响着演讲效果。

3. 态势语言过于做作，或根本没有态势语。有的同学虽然不懂得如何运用态势语言，却又不甘示弱，对内容不认真的分析，就机械地设计了几个动作，结果内容和动作不协调，让人费解。也有的上台后站在那里一口气讲完，不带任何动作，缺少感情上的交流。

4.不必要的重复或谦辞太多。如本来组织会议的人已经给演讲者报了题目，他却要重复一遍：我叫×××，是×××学校×××班的学生，今天给大家演讲的题目是《××》，或我没有准备，讲的不好请原谅等等。

以上四种现象较为普遍，怎样进行指导呢？笔者认为：

1.集中培训，全面提高。这种方法最好是利用节、假、日或其它课余时间，以免影响学生的文化课学习。可从外单位或校内聘请有一定演讲能力和理论水平的人任教师。有条件地也可请专家、学者。这样既可以大面积提高学生的口语表达能力，又丰富了课余生活，同时还培养了一批演讲新秀，为参加各层次比赛奠定了基础。这种培训收益还是很大的。东辽县87~88年间有两名小学生、一名高中生分别在省赛获奖，而这三名学生都是参加过培训班的。

2.针对问题重点指导。演讲的形式和类别是多样的，演讲员的年龄、性格、知识面等也各自不同，指导者如何根据不同的内容进行指导则是一门科学。一位职业高中的老师作了一次成功的尝试，他把参赛演讲员的稿子拿来，经过熟悉后，各自示范的演讲了一遍，并录了音，然后让学生体会他演讲的态势语言和有声语言，接着再让学生讲，他重点指导。结果在全县职业学校演讲赛中，7名获奖的演讲中前5名均为他指导的学生。

3.从长远利益上看，应把演讲知识，渗透到语文教学中去。

4.值得强调的是，指导者不要把演讲与故事，演讲与诗歌等其他艺术混同起来，更不应该替学生写演讲稿，弄虚作假本身就失去了意义，当然给演讲者提提意见，帮助修改是无可厚非的。

科学评判讲实效

这里首先谈谈评分标准问题，目前就各地中、小学演讲赛的评分标准来看，可以说是五花八门，却又不尽完善。我们不妨来看看以下几个评分标准，均为10分制。A：某中学的评分标准：1.稿件构思新颖、紧扣主题4分；2.吐字清晰、感情丰富2分；3.动作大方适度2分；4.真人真事，符合实际2分。B：某部门组织的中、小学演讲赛的评分标准：1.思想内容；2.场内效果；3.表情自然大方；4.服装得体，共计10分。另外有一些学校和单位搞演讲赛根本没有评分标准，只凭印象打分。我前文已经谈过，有演有讲是演讲的最基本特征。这里的“演”指态势语，一般眼神、动作、神态、势姿等。“讲”指有声语言，一般包括语调、速度、停顿、节奏等。如果我们不以这一特征为依据，把有声语言，态势语言，思想内容放在首位，就将导致评分标准的片面性，不完整性或过于复杂，我觉得上面两例共犯一个通病，那就是没有抓住演讲的基本特征来拟定评分标准。

我们再来看看下面的两个评分标准：A.10分制：有声语言3分；态势语言2分；思想内容3分；赛场效果2分，B.100分制：思想内容30分；表达形式20分；有声语言20分；态势语言20分；风度5分；会场效果5分。笔者认为，这两则评分标准是有一定参考价值的。它好就好在能以演讲特征为准则，来确定评分标准。当然这并不是说凡演讲活动都必须以这两个评分标准为模式。正确的评分标准应当根据演讲特征及赛（会）的目的、对象、内容乃至民族、地区等情况拟定，以达到内容和形式的统一。

其次，评委的组成问题。现在有好多学校及有关单位搞演讲赛，大多都

是由领导当评委，这是不妥当的。其弊有三：（1）领导当中未必每个人都懂演讲，不懂者就很难掌握评分标准。（2）一般来讲，领导都比较忙，比赛前特意抽出时间来分析研究评分标准是不大可能的。（3）由于评委不懂行，造成评审中失误，影响学生的情绪，影响组织单位的声望以及今后活动的开展，当然我这里并不是说领导不能当评委，而是要看他是否懂行，如果我们对事业负责，组织单位就必须请行家里手任评委。哪怕是一般化，小规模的比赛，也应尽量让一些懂行的人参加评审。

（金国安）

竞选演说 ABC

“桃李不言，下自成蹊”这句成语，曾被大史学家司马迁尊为“此言虽小，可以喻大”的道义信条，千百年来，也一直被许多人奉为人际交往中的一种自我价值观。然而，历史发展到了今天，在竞争中求生存的改革年代里，仅仅满足于做一个缄口不言或重行寡言的谦谦君子是远远不够了。如果一味“不言”，那么，纵使你满树“桃李”，也难免有“无人识君”的遗恨，一如贾平凹笔下的那块珍贵殒石，一直被当全无用的“丑石”，湮没数年，无法实现其真正价值。

如何使“桃李”下早日“成蹊”呢？这就必须以一定的方式取得社会、公众的理解与承认，以积极的沟通实现自我价值。而竞选演说正是达此目的的一个重要方式。

竞选演说，就是指人们在一定的组织形式中凭口才自荐，去竞争某项职务、某项工作的活动。提到竞选演说，人们往往首先想到西方的总统竞选，其实，在我国，数千年前便早有先例了。战国时赵国的毛遂，原只是平原君手下一个普通门客，后来，在赵面临秦重兵压境之际，他通过自荐，脱颖而出，作为平原君的“特使”，“凭三寸不烂之舌，强于百万之师”说服楚王发兵，挽救了赵国；西汉的东方朔，也是一介平民，他凭着向武帝上书，在“自我吹嘘”中言之凿凿，情之切切而“终得圣主青睐”。如果说，在毛遂和东方朔的时代，凭自荐而被重用还只能算凤毛麟角的话，那么如今，无论在工厂、机关还是乡镇、军营，这类事已不再属于新闻了。许多名不见经传的“小人物”，通过自荐、竞选演说的讲台走上了重要的领导岗位。他们在竞选演说中表现出的令人膛目的朝气与胆识、令人惊叹的坦诚与豁达、令人钦羡的出色才华，不能不使他们的同事以至上级对之刮目相看、重新评价。

如何组织好竞选演说，使更多的人才有机会脱颖而出呢？我们向大家介绍几种常见的竞选演说形式。

单纯演说型

这种类型适用于初次开展这项活动或竞选对象较多的情况。首先，可由竞选者本人根据所竞选职务的要求及听众、环境、场所等特点，事先拟定演说提纲或演说稿，做好充分准备，然后按指定顺序或抽签决定的顺序依次演说。每位演说者的演说时间可视具体情况排定，一般在十几分钟内，最好不超过二十分钟。最后，听众根据竞选人的演说效果及平时印象举手表决或投票表决。

问难答疑型

这种类型运用于竞选对手较少、主持人有一定经验的情况。

首先，可由竞选者本人有准备地对自己的竞选宗旨、竞选条件等做出简要介绍，然后以“答记者问”的形式，由听众就所关心的问题对竞选者质疑问难，竞选者需随时给以恰当的解答和阐释，最后进行公众投票。

这种形式要求竞选者事先对听众可能提出的各种问题有比较全面、周密的考虑，临场时具有一定的应变能力。对主持人来说，也要有随时把握时机、

驾驭全局的能力，既要防止听众的提问离轨岔道，也要在必要的时刻，及时帮助竞选人解围。

演说论辩型

这种类型的竞选演说较前两种更趋复杂些。

它要求竞选者不仅要做好有充分准备的演说，还要具备即兴论辩的能力；不仅需要应付来自听众的种种质疑，还要随时准备回答来自竞选对手方面的疑难。会场往往会出现竞选者与听众之间、竞选者互相之间、听众与听众之间立体交叉式的激烈论辩局面。这就要求竞选者有较好的心理素质，机敏灵活，临阵不慌；听众事先也应对提问论辩的各类问题有所准备，避免太多的随意性；主持人则更需具有高度的灵活性和言语的技巧，以便统摄全局，收到预期效果。

以上无论哪种类型，都可因地制宜、具体运用，也可根据实际综合采用。

竞选演说的主体是竞选者本身。那么，竞选者们如何在竞选中获胜，竞选演说中应注意哪些“规矩方圆”？以下几方面可供参考。

注意了解、分析听众及竞选对手的特点，广泛搜集有关材料，恰当选择演说重点。

竞选演说虽然大多在自己熟悉的范围内进行，但熟悉的人你未必都了解，还需专门下功夫搞点调查研究。比如，听众们对竞选的呼声如何？他们对你最关心、最感兴趣的是哪一点？听众中不同意见的焦点在哪里？最涉及听众切身利益、最能打动听众的问题是什么？俗话说：到什么山唱什么歌，只有了解并针对不同听众的不同口味，才能在设计竞选演说稿时做到有的放矢。此外，如有必要，还应进一步了解一下对手方面，自己与之相比较，优劣长短各在何处，知己知彼，以便演说中扬长避短。

总之，凡事预则立。预，就是充分准备。据说植物界怪杰路德·帕班克为了寻找一种最高级品种，曾培育过一百万种植物品种。竞选演说亦如此，围绕目标汇集一百种材料，然后经提炼，舍去其中的九十样，余下的内容就会如集中了营养精华的强化食品一样，量少质高，耐人寻味。

注意演说时的态度，需镇定从容、落落大方。

美国著名演讲学家戴尔·卡内基认为：充满勇气与自信，是演说成功的第一要诀。然而，我们中的大多数人都苦干、怯于当众说话，连林肯那样的大人物开始在会场演说时也感到过畏惧、惶恐、忙乱。这种怯场心理将严重障碍竞选演说的成功，极易失去听众的信任，怎样克服这种怯场心理呢？美国总统罗斯福的经验可资借鉴。罗斯福“因为曾是病病歪歪而又笨拙的孩子”，“年轻时起先既紧张且对自己的能力无信心”，后来，他不断地督促自己在各种场合表现得毫不惧怕，这样持之以恒，“原先的假装（毫不惧怕）就会变成现实。”最后，他成了勇者之最。罗斯福的经验告诉我们：自己给自己打气，并且坚持不懈，懦夫也能成为勇士，何况我们敢于报名竞选的本身就足以证明我们绝非懦夫之辈，那么只管大大方方走上台把我们想说想做的告诉给听众又有何困难呢？

综合那些成功的竞选演说者的演说态度，可以归纳为：谨慎有礼而不拘泥做作；热情自信而不轻浮傲慢；对听众既尊重谦逊又不哗众取宠；对竞争对手既针锋相对又不失友好真诚。

竞选演说要实事求是，言行一致，才具有成功的最大把握。

某大学地理系二年级竞选学生会干部，有一位同学妙语联珠，滔滔不绝，另一位同学则语不惊人、平易简洁。结果前者落选，后者却获得了竞选的最多票。什么原因呢？是听众们不喜欢前者的联珠妙语吗？并非如此。原因是众人心中的一杆“秤”在起作用。这种秤就是用来衡量一个人实际价值和能力的“言行一致”。而前者缺乏的恰恰是这一点。平素的实际表现在竞选中起到了举足轻重的作用。由此可见：要当个好干部，不光要“说”得好，更要做得好。若仅是一个“语言的巨人，行动的矮子”，是不具备当干部的资格的。人们钦佩张海迪、徐良，不仅是为其所“言”而感动，更为他们的所“行”而折服。因此，竞选演说既是“竞”口才，更是“竞”能力、“竞”实际所为的活动。常言：“嘴一份，手一份，干得硬，叫得响”，这样的人才最有希望在竞选中获胜。

（张燕）

怎样写告别演说辞

作为演说的一种类型，告别演说通常是指演讲者因离别某一工作职务或某一部分人时，在所举行的告别仪式上发表的一番讲话。在激动人心的告别仪式上，要发表一篇真正打动人心的告别辞，确实是一件不容易的事情。不过，只要平时口语训练有素，熟悉告别演说辞的写作方法，就可以使演说达到预期的目的，给听众留下深刻的良好印象。

注意开场称呼

告别演说总是有具体的听讲对象的，所以告别辞一般应有称呼。比如，华盛顿的离职告别辞的称呼是“朋友们，同胞们”；林肯在斯普林菲尔德的告别辞称呼是“朋友们”；军人的告别辞的称呼常常是“尊敬的首长和战友们”；学生的毕业告别辞的称呼往往是“敬爱的学校领导、老师，亲爱的同学们”。恰当的称呼，不仅表示着演讲者和听众之间的人际关系，而且还可以对演说产生积极的影响。至于怎样称呼才算恰当，这就要根据听众的实际情况、民族和地方的习俗而定。

抒发惜别之情

这一部分主要是要简单说明一下分别的缘由，向听众展示自己此时此刻的内心世界，恰当地表露自己的惜别之情，从而缩短讲者和听者之间的心理距离，唤起听众的感情共鸣。请看一位大学生的毕业告别辞是怎样抒发惜别之情的：“当我站在这个神圣的讲台上的时候，当我环顾这个朴素的大厅的时候，一种不可言状的感情袭上我的心头。一切是那样的熟悉。一切又是那样的陌生。我十分明白我现在的心情，但我不一定能很好地驾驭这种感情。因此，当我因为激动而说不下去的时候，或者过于奔放的时候，恳请诸位都能给予最大限度的容忍。”

当轮到这位大学生代表致辞时，由于各种原因，会场已经不太安静了。可是，当他用一种深沉的语调讲完这段话后，整个会场顿时静悄悄的，全体听众都目不转睛地注视着他。不用说，这段成功的惜别之词已经触动了听众的灵魂，吸引了听众的注意力。

告别了母校，谁不留念？！告别了老师，谁不动情？！告别了同学，谁不难过？！这段惜别之词成功之处就在于：感情真实可信，而且很注意节制，既无矫揉造作故弄玄虚之感，也无任凭感情放纵之嫌。因此，尽管言语不多，但耐人寻味，而且由于是在那种特定的场合说出的，因而具有很强的沟通力和感染力，为进一步演说创造了良好的气氛。

追忆昔日往事

感情不是无缘无故的，它来自于人们对现实生活的体验。告别时的依依别情，总是有坚实的生活基础的。因而，告别演说就不免有对过去的一番回忆。适当的追忆，不仅是演讲者思路和感情的自然发展，而且还可以强化听众的情感体验，从而引起更强烈的共鸣。请看林肯在斯普林菲尔德的告别辞：

“……我的一切都归功于这个地方，归功于这里的人民的好意。我在这里已经生活了四分之一世纪，从青年进入了老年。我的孩子们都出生在这里，有一个孩子还埋葬在这里……”

离开斯普林菲尔德，林肯的心情当然是十分难过的，因为他与这里有着千丝万缕的联系，离别时的感人场面自然会勾起林肯的深情回忆。

撰写这部分时，特别要注意选择材料。追忆往事的目的是在于：进一步寻找共鸣点，激发听众的听讲兴趣和热情。因此，选用材料时，一定要处理好概括材料和具体材料、普通材料和典型材料的关系，事无巨细、婆婆妈妈、拉拉杂杂，不仅是浪费时间，而且还会使演说显得冗长不堪，这样的演说是难于达到预期的目的的。林肯在斯普林菲尔德生活近 25 年，值得回忆的东西可谓多矣，但他只是概略地谈到了自己的居住时间，然后着重谈到了他的孩子们在斯普林菲尔德的情况。至此，虽没有长篇追忆，但林肯的留念之情就可想而知了。这样处理材料，既能表现事物的广度，又能反映事物的深度。

表达良好祝愿

道别之时，演说既有对往事的追忆和留念，又有对未来的良好祝愿。面对未来，演讲者诚恳的希望，由衷的祝福，可以给听众留下非常愉快的印象，并使之受到鼓舞和鞭策。这部分一般有以下几种情况：

第一，提出希望和忠告。地位较高和年长的演讲者，在演讲将要结束时常常要明确提出自己的希望，其措词一般比较直率。如一位海军学院院长的离休告别演说：

“……你们是未来的海军栋梁之材，你们的青春年华，就是海军的财富。你们应该理所当然地用你们的忠诚和你们的青春年华，化合成中国人民海军的强大战斗力！这就是我这个老兵留给你们的希望。”

第二，向听众祝愿。如林肯在斯普林菲尔德的告别辞：

“……相信上帝会和我同在，也会和你们同在，而且会永远是到处都在，让我们满怀信心地希望一切都会圆满。愿上帝保佑你们，就象我希望你们在祈祷中会求上帝保佑我一样，我向你们亲切地告别。”

第三，表示决心。恰到好处说几句表示决心和信念的话语，可以有力地使演说推向最后的高潮。有一位退伍军人的告别辞就是这样收尾的：

“战友们，我们就要分别了，从五湖四海来，到天南地北去。可是不管走到哪里，都要继续填写人生的履历表。不管在什么岗位上，我们都要交出事业上的优秀答卷，为‘解放军’的称号添彩，为火红的战旗增辉！”

由于听讲对象和时境不同，告别演说没有也不可能固定不变的模式。以上所及，只是初步探讨了告别演说辞的基本格式。

（万一平）

能言善辨
——论辩技巧
NENGYANSHANBIAN
LUNBIANJIQIAO

争辩是思想的最好触媒。

——〔俄〕巴甫洛夫

雄辩·诡辩·巧辩·强辩

谁都希望自己能言善辩。但何者为“辩”呢？《战国策》云：“夫辩者，将以明是非之分，审治乱之纪，明同异之处，察名实之理，处利害，决嫌疑。”辩，简言之，即为争论是非、说明真假。辩，其外延又有种种：雄辩、诡辩、巧辩、强辩等等。为增长我们的善辩之才，不可不将此诸多之辩“辨”上一“辨”。

雄辩

雄辩之“雄”，意为强有力。在议论与争论中，运用卓越的智慧、钢铁的逻辑、出色的言辩明辩是非、出奇制胜，可谓雄辩。悠悠数千年的中国古代文明，造就了无数雄辩家。中国古代有“辩者”一词，就是专指以论辩为业的人。这些雄辩家与辩者们提出过许多思想史的进程。现代社会中的雄辩家也比比皆是。

笔者曾读过一篇报告文学，介绍天津顾问处著名律师赵光裕以雄辩之才为我国合资企业赢得数十万元利益的事迹。天津制药公司与美国第八大制药公司S公司准备签定一份合资合同。美方代表提出：必须将商标等工业产权折合成美元作为美国投资构成的一部分。这意味着，美国可以少拿出一大笔钱，而年分红照样。美方强调说：“我们的商标在国际上是有信誉的，有助于推销合资公司的产品，而且这个商标是在中国注册的，必须受到保护，使用必须付费。”照此办理，中方损失就太大了；若不如此，中方谈判代表一时又拿不出好主意。这时，担任中方谈判律师的赵光裕凝思片刻，沉着应战：“美方商标已经在中国依法注册，当然应受保护，非经议妥代价，任何人无权使用。”“但是，这和本合同无关，双方经理已经商定，合资企业产品的45%由美方负责外销，55%由中方负责内销。内销产品不用美方商标。至于外销部分用什么商标，那是美方的事，反正产品是美方负责销掉。如果美方为了自己销售方便，外销部分采用自己的商标，这怎么能要合资企业付费呢？”这一番雄辩可谓柔中有刚、字字千钧。赵律师以敏捷的思维，于中方“山重水复”之处，看到了“柳暗花明”之光；他以无可辩驳的逻辑推论，证明了“将商标权作为投资构成”的荒谬；在语言上，为了使对方无懈可击又易于心理过渡，他采用了“欲非先是”的委婉的转折复句，最后以反问作结。结果，美方的两位代表全木然而坐无以应，可见，滔滔善辩离不开卓越的智慧、钢铁的逻辑和出色的言辞。

诡辩

诡辩之“诡”，有奸滑、狡黠之意。如果说，雄辩是从正确的客观实际出发、据理以辩的话，那么诡辩则是从主观需要出发，任意挑选个别事例或以似是而非的逻辑关系来构造虚妄的联系。为谎言谬行辩护。诡辩可分为广义与狭义的两种：广义的指哲学上的诡辩理论，如“诡辩论”、“诡辩术”；狭义的指违反常识的似是而非的议论。诡辩的“故乡”据说在希腊。古希腊时代也是雄辩家和诡辩家辈出的时代。

最著名的诡辩莫过于古希腊的“半费之讼”。古希腊有个叫欧提勒斯的

人向普罗塔哥拉斯学法律。二人订下合同：学生先付一半学费，另一半待学生毕业后第一次出庭打赢官司时付清。但欧氏毕业后，迟迟不出庭打官司，老先生收费心切，就向法庭提出诉讼。讼词中有这样的推理：

如果欧氏这次官司打赢，那么按照合同，他应付我另一半学费；

如果欧氏这次官司打输，那么按照法庭判决，他也应付我另一半学费；

这次官司欧氏或赢或输，他总应付我另一半学费。

没想到，学生竟来个“以其之道，还治先生其人之身”，他的推理是：

如果我这次官司打赢，那么按照法庭判决，我不应支付另一半学费；

如果我这次官司打输，那么按照合同，我也不应支付另一半学费；

这次官司我或赢或输，我怎么也不应支付另一半学费。

据说，这场官司难倒了法官，无法作出判决。

其实，师生二人的推理都不合理，都违反了同一律。同一律要求，在同一个思维过程中，思维的对象必须保持同一，而那位先生在推论“是否应付另一半学费”这一过程中，却采用了两个不同前提即不同的思维对象；按照合同学生赢了该付学费；按照法庭判决学生输了仍该付学费，实际上是不同情况下都采用的有利自己的标准。而学生不甘败诉，来个“以毒攻毒”，如法炮制，最后，二人都一齐陷入了似是而非的诡辩泥坑。可见，诡辩在形式上看来似乎天衣无缝，实质是必然违背逻辑规律的。

巧 辩

巧辩与诡辩两个词在古代是没有什么大差异的。“巧”与“诡”在词义上本来就存在着交叉，“巧”中有“诡”，“诡”中含“巧”。二者的区别在于：诡辩肯定是假的，而巧辩可能是真的。它们有美丑、善恶之分。如果是正直一方利用“似是而非”的诡辩术制服了邪恶或荒谬的一方，我们往往称为“巧辩”。又如相声中许多有趣的噱头也是利用诡辩术制造的，我们也不会把这些称为诡辩而誉之为巧辩。

东汉末年有个学者郭林宗，名声很大却十分讲迷信。一次，他指挥工匠要将院中一棵挺拔俊秀、挡风遮阳的大树砍倒。人问其故，郭说：“我看了一本专讲设计宅院的书，书中讲：房子院套四方方，象个‘口’，院子当中有棵树，木在口中不吉祥，你想想，木在口中不是‘困’吗？以后办事样样都困难了。”一位叫徐稚的少年听了觉得可笑：“照你这么说，你的房子也不能住人了。”“为什么？”“你看，房子院套四方，象个‘口’，房子里头住着人，人在口中不吉祥，因为那不是个‘囚’吗？住在房里的人不都成了囚犯？”郭被驳得哑口无言，再也不干砍树的蠢事了。

徐稚正是利用一种似是而非的诡辩驳倒了郭林宗。他先由郭那里“借来”一个虚假前提：物体名称符号决定它们的内容与本质，进而构造出另一个虚假联系：“人住进‘口’形房屋等于囚犯”，而天下人皆住房屋却无人因此为“囚”，那么结论不言自明，庭中之树自然也无法为“困”了。对徐稚的辩驳我们只能叹服地称之为巧辩。

强 辩

强辩之“强”，有勉强、硬要之意。强辩与诡辩本质上是相同的，都是

“拿着不是当理讲”。二者的不同，一般来说，胡搅蛮缠、强辞夺理为强辩；与此相对的，多多少少运用一点逻辑或常识愚弄对方为诡辩。若把诡辩比做是虚张声势的骗子，那么强辩便是明火执仗的强盗：诡辩往往有迷人的外表，强辩则是赤裸裸的。

报上登载过这样一个故事：有个人到医院看病，医生客气地让坐，病人说：“为什么要我坐呢？难道你要剥夺我的不坐权吗？”医生无法，便倒了一杯水：“请喝水吧。”病人说：“这样谈问题是片面的，不是所有的水都能喝，例如，你如果在水里掺上氯化钾，就绝对不能喝。”医生说：“我这里并没有放毒药嘛，你放心！”病人说：“谁说你放了毒药？难道我诬告你放了毒药？难道检察院起诉上说我说你放了毒药？你这才是放了比毒药还毒的毒药！”医生无可奈何，换了个话题：“今天天气不错。”病人都说：“纯粹胡说八道！你这里天气不错，并不等于全世界在今天是好天气，例如北极，今天天气就很坏……”医生哭笑不得，忍不住反驳道：“我们这里不是北极嘛。”病人说：“但你不否认北极的存在，否则就是歪曲事实真相，就是别是用心。”医生只好说：“你走吧！”病人说：“你无权命令我走，这是医院，你不可能逮捕我，你不可能枪毙我。”

这位病人的言论，就是一番典型的胡搅蛮缠、强辞夺理的强辩。

综上所述，雄辩、诡辩、巧辩、强辩都是谈话、争论中的不同论辩形态。怎样进一步认识这些论辩形态，不断增长我们的“辩才”呢？

首先，应充分利用和争取各种说话、讨论机会，养成动脑动口习惯，在说的实践中，锻炼自己思维敏捷，唇舌如剑。

还要有比较丰富的知识，一面可作为自己雄辩、巧辩的坚强基础，一面利于识破诡辩。因为诡辩者常常借用一星半点的知识蒙蔽、混淆视听。

也要掌握一点语法的逻辑。诡辩和强辩都是违背语法或逻辑的，我们不懂一点语法、逻辑，有时即使发现不对头，也说不出道理，甚至连自己也无法避免陷入诡辩与强辩。

最后，对待那些毫无意义的诡辩、强辩，既于解决问题无望，又可能引起吵架的危险，那么，沉默，将是最成功的“辩术”。

（张燕）

撩开诡辩的面纱

柏拉图的著作中曾写了一位名叫尤里贝蒂的人与一位少年的对话：

尤问：“想要学习的人是贤明的人还是愚蠢的人呢？”

少答：“是贤明的人！”

尤问：“那么，要学习的时候，他是懂得了他要学习的东西，才来学习的吗？”

少答：“不！他是不晓得他要学习的事，才来学习的！”

尤问：“那么，不懂得事理的人，可以说是贤明的人吗？”

少答：“不是贤明的人！”

尤问：“不是贤明的人，就是愚蠢的人了！”

少答：“是的！”

尤总结说：“可见，想要学习的人，不是贤明的人，而是愚蠢的人！你最先回答的是错误的！”

这位尤里贝蒂在谈话中悄悄地将“缺少知识的人”和“不明事理的人”这两个概念给偷换了，结果使得出了“想要学习的人是愚蠢的人”的荒谬的结论。

人们往往把似是而非的论证以及似是而非的强辩称作为诡辩。黑格尔说：“诡辩这个词通常意味着以任意的方式，凭着虚假的证据，或者将一个虚假的道理弄得非常好听，好像真的一样；或者将一个真的道理给否定了，弄得动摇了。”这也许是对诡辩的最简要精确的注释。

诡辩论者，他们的共同之处就是玩弄语言的戏法，从主观的愿望出发，或者将次要的夸大为主要的，或者将现象说成是本质，或者将偶然的说成为必然，或者将支流说成是主流……进行似是而非的论证或者进行似是而非的强辩。

在日常生活中，有意用诡辩来糊弄人的虽属少数，但是由于种种原因而跌入诡辩的泥潭的却屡见不鲜。为了净化我们的思维，提高人们的识别力，应该撩去诡辩的面纱，让它暴露于光天化日之下，使人们掌握反驳诡辩的几种基本的方法：

第一、事实胜于雄辩

诡辩，之所以有一定的迷惑性，是因为诡辩论者进行论证或强辩时，一味地玩弄词藻、概念，并诱使对方也跟他一起闭眼不看活生生的事实，到概念世界里去兜圈子，最后得出离奇的结论。在这种情况下，反驳诡辩的最有利的武器就是首先指出众所周知的、连诡辩者本人都无法否定的事实。

据说，战国时期宋国的诡辩家兜说是“白马非马论”的创始人，他坚持这一诡辩命题，并且参与了齐国稷下学宫的学术大辩论，用滔滔不绝的宏论居然战胜了所有论敌。但是，当他开完会得胜回朝经过边境关卡时，被守关的士兵拦住，要纳马税。于是他又施展他的浑身解数，大谈“白马非马”的高论。可是在场的士兵和百姓根本不吃他这一套，谁也不相信眼前这匹白马不是马，坚持不交马税就不予放行，他只好无可奈何地掏了腰包，虽然心里很舍不得。

无独有偶，在差不多与“白马非马”论创立的同时，古希腊的一位哲学家芝诺，也发明了一个怪论。其中一个最著名的怪论是：运动是不可能的。他并且口若悬河，在众多的学者面前进行论证：任何物体的运动都是不可能

的。

正当众人瞠目结舌之际，一位名叫第欧根尼的哲学家走到得意洋洋的芝诺面前，并不说话，只是倒背着双手，从这一端走到那一端，又从那一头走回到这一头。他的用意是很明显的，“你不是说运动是不可能的吗？我‘运动’一下给你看看。”运动不可能的结论，在铁的事实面前便不攻自破了。

第二、剥去伪装，还其本来面目

第欧根尼对芝诺的反驳虽不乏机智，但毕竟缺乏理论的力量，这也难怪，因为当时还是人类理论思维的萌芽阶段。要从理论上驳倒诡辩，必须具备一定的逻辑学的知识。

诡辩学者在逻辑上常犯的错误之一，就是偷换概念，其表现形式，大体有以下几种：

1. 任意改变某个概念的内涵并把它偷偷换成另一个相似的概念。在现实生活中，有意无意地偷换概念的事屡屡发生。

有位老工人到书店里买书，售货员却态度粗暴。这位老工人便批评她说：“你这位姑娘呀，应当好好学习才是。”没想到那位服务员却反唇相讥：“我天天守着书，学习的事，用不着你操心。”

这里，老工人讲的“学习”，指的是加强职业道德的修养，而营业员所说的“天天守着书”指的却是文化知识的学习。这样，营业员为了替自己服务态度辩护，“急中生智”，把顾客所提的意见中的“学习”的概念偷换了。

2. 将音同、语言形式不同、含义也不同的几个概念混为一谈。

一个赶路的青年人向一位老大爷问路：“喂，老头子，到张家屯还有多远！”“还有500拐杖！”老人用拐杖点了点地说。“路只有论里的，哪有论拐的？”青年人不解地问。“要论（礼），你就不应该叫我老头子。”

这里，老人家利用“礼”和“里”同音的巧合，将“里”偷换成“礼”，其目的倒并不是有什么恶意，而是用诙谐的言语来教训那个没有礼貌的青年人。

3. 把表示集合的概念偷换成表示个体的概念

十年动乱期间，一位造反派的头头在群众大会上振振有词地说：“我是工人阶级，工人阶级领导一切。”似乎经这一说，他便可以天马行空，独往独来，调动一切和指挥一切了。但好景不长，“四人帮”一倒台，他的黄粱美梦也就成为泡影，灰溜溜地下台了。但他仍用精神胜利法来自我安慰：“哎，群众才是真正的英雄，我现在不也是一位英雄吗？”

这位头头两次使用“工人阶级”，两次使用“英雄”，先是指集体，后是指其中一员，把表示集合的概念偷换成表示个体的概念，狂妄已极，荒唐可笑。

对于偷换概念的诡辩，只有一针见血地指出其错误，对方建立在偷换过的概念的基础上的整个论证，就成了无本之木，无源之水了。

第三、以其人之道，还治其人之身

在日常生活中，人们不能完全象上逻辑课那样一一指出对方的逻辑错误。也没有必要那样做，因为如果都这样说话，我们的语言就会黯然失色，枯燥无味。如果我们在反驳对方的诡辩的时候，能够将逻辑与机智融为一体，便会使我们的反驳更加有力，更加有趣。

我们想起了《韩非子》中所记录的“矛盾”的寓言。这便叫做“以其人之道，还治其人之身”。这是一个极好的反驳诡辩的方法。

文学家欧伦期庇格有一天到饭店里去吃饭，店主的肉还没有烤好，于是。他便走到一边，吃了不少干面包，吃饱之后，他坐到火边，转动烤肉叉，一直把肉烤熟。当烤肉端上餐桌的时候，店主请他上桌就餐，他随意答道：“烤肉的时候，我闻味儿都闻饱了。”说完之后便坐在炉边打盹儿。

客人们吃完饭后，店主便拿着托盘向他收肉钱，他道：“我并没有吃肉，为什么要付钱？”店主皮笑肉不笑地说：“掏钱吧！你不是说你闻肉味都闻饱了吗？所以你也应该付出与在座的吃肉的人一样多的钱。”

欧伦斯庇格听店主这么说，也不和他辩解。只是掏出一枚银币，“砰”的一声扔到长凳上。笑着对店主说：“你听到钱声了吗？我的银币的声音正好够付我闻了你肉味的钱。”

在这个故事中，作家没有直接从逻辑学的角度去揭露店主的诡辩，而是“以其人之道，还治其人之身”，随机应变，根据店主诡辩的思路，编造了同样荒谬的诡辩，逼得店主进退维谷。

当然，诡辩还有其他的表现形式，但是，不论是多么巧妙的诡辩，都经不起事实的检验和科学的分析。因此，为了撩开诡辩的面纱，我们自己应该用丰富的知识武装起来。

（田乃吉 吴绿星）

诡辩术举隅

我们愿现代交际的国度，尽是真善美的乐土。应象阳春般温暖、和谐，象水晶般明丽、不俗。但在实际的生活里，往往会有人以似是而非的诡辩混淆视听，贬损真理，使得诸多质朴无邪的人们堕入五里雾中。因此，我们有必要借助逻辑科学的“金睛”，识破诡辩那重重的迷雾——

一曰玩弄语词

从逻辑学上来说，一般是一个语词只表示一个概念，一个概念只用一个语词来表示。但是有时一个概念可以用几个语词来表示，如“土豆”、“马铃薯”、“山药蛋”等语词都指同一事物；也 有时一个语词可以表示几个概念，“杜鹃”的含义就有两个：即指一种鸟，又可指一种花。玩弄语词就是偷换概念。例如：“老郑出差住在一家旅馆里，半夜被一群打牌人的哄笑惊醒，便善意地说：“你们大吵大闹，影响别人休息。”“影响别人，又不影响你。”打牌人吵闹得更厉害了。老郑话中的“别人”，显然是指相对于打牌人以外的其他人（包括老郑自己在内），但打牌人故意把“别人”换成相对于“你”（老郑）而言了，从而恣意玩弄了老郑所说的“别人”这一语词，偷换了概念。

二曰前提虚假

形式逻辑推理是以三段论为基本形式的，即：第一步大前提，第二步小前提，第三步结论。其中一个前提虚假，结论也就站不住脚了。例如鲁迅笔下的阿Q，在偷萝卜被主人发现后狡辩说：“这萝卜不是你的。”理由是“你不能叫它答应你。”这显然是荒唐的，我们不妨把它还原为三段论的完整式：

谁叫不答应萝卜谁就不是它的主人，（大前提）

“你不能叫得它答应你”，（小前提）

所以“这萝卜不是你的”。（结论）

这里的大前提就是虚假的，因而结论自然是荒谬的。

三曰简单概括

这是在由个别认识推出一般性的认识归纳推理过程中，仅依据部分情况或偶然的联系，就推出所谓无可怀疑的一般性结论的逻辑错误，又叫“以偏概全”。有人在到过河南的安阳、驻马店等地后就结论说：“河南人舌前舌后音分不清，说不好普通话。”这个结论显然是轻率的，因为河南郑州、开封等地的群众舌前舌后音分得很清楚的，普通话说得也较好。

四曰机械类比

机械类比是把两个（或两类）不同的事物简单等同的逻辑错误。诗人刘征曾经对机械类比给以如下嘲讽：“施行此法要巧于强拉硬扯，随心所欲地作荒唐的类比。你长胡须，耗子也长胡须，你就是耗子作家；你在床上睡觉，

臭虫也在床上睡觉，你就是臭虫的同伙；你咳嗽，刺猬也咳嗽，你就是刺猬的应声虫；你为了杀鸡在磨刀，十万八千里外爪哇国的一座古庙里有个强盗也在磨刀，你就与强盗狼狈为奸，你也是一个汪洋大盗。如若不然，何其相似乃尔！”

五曰以人为据

在论辩中不以客观为标准，而以某某人（往往是名人、权威等）的言论、行为为依据，这在逻辑上叫做“以人为据”的错误。例如在第一次世界大战期间，第二国际的一些叛徒就曾以此法互相恭维，互为开脱。马尔托夫说，“请问，象……考茨基这样的人……怎么会是机会主义的呢！”考茨基则说：“我不为自己辩护，但是瓦扬和盖得、海德门和普列汉诺夫怎么会是……”列宁对此引用克雷洛夫寓言讥讽说：“杜鹃恭维雄鸡是因为雄鸡恭维了杜鹃。”他斥责考茨基的话毫无实际意义，他们“唯一关心的，就是蒙蔽群众，用权威人士的鼎鼎大名来震聋群众的耳朵，不让他们明确地提出所争论的问题和全面地研究这个问题”。

六曰 节外生枝

先看这样一个镜头：一个摩登女郎下了公共汽车，售票员问：“票？”女郎边掏边走，边走边掏，售票员发觉她可能没买票，就喊住她，车上乘客也纷纷喊道：“坐车为啥不买票？”女郎回头说：“嚷嚷什么，还讲不讲文明礼貌？”这样，女郎始终不去正面回答售票员提出的买没买票的问题，而是故意节外生枝，以攻为守，反问别人。这又叫做转移论题。有人在进行某一问题的论辩时，转而谩骂、诽谤别人，这种人身攻击，更是转移论题中尤为恶劣的一种。

七曰自相矛盾

有人在同一思维和论辩过程中，对同一对象既肯定了它是什么，继而又否定了它是什么（这种否定往往是隐含的），这就造成了自相矛盾。林彪说，“毛主席的话句句是真理，一句顶一万句，所以理解的要执行，不理解的也要坚决执行。”但是不设国家主席的主张，毛泽东讲了六次，林彪仍说：“不设国家主席不行。”毛泽东就抓住了林彪的自相矛盾进行了批驳。

八曰模棱两可

模棱两可（又叫模棱两可）是指在同一思维过程中，对两种互相矛盾的判断，同时都加以否定而造成的逻辑错误。例如：有人说现代交际中需要运用逻辑知识，有人说根本不需要，第三者便说：“你们俩的观点都不对，用不用逻辑知识无所谓。”我们说，前两人的观点不能同真也不能同假，而第三者说“都不对”，就是“模棱两可”，违反了逻辑规律。

九曰循环论证

论点的正确是要靠论据来证明的，而论据必须是已经被证实为真实的、科学的材料，否则，以尚未证实的论据去证明论点，是不能说明问题的，这就是犯了“循环论证”的错误，或叫“恶性循环”。例如有人说，“目前的中等教育结构，很不适应国民经济的需要，应尽快进行改革。（引者注，此为论点）为什么呢？（引者注：下为论据）教育事业的发展，必须与国民经济的发展相适应。离开国民经济发展的实际程度去发展教育只能是一句空话。”这个“论据”貌似有力，实际不过是重复了一下论题，对论题不起任何论证作用。

十曰无效反驳

老李振振有词地说：“有人认为能说会道的人未必是油滑的。我看不对。多少诈骗犯不就是靠那三寸不烂之舌坑害了别人吗？”这里老李并不了解对方的活，固然可以概括“能说会道而不油滑”一层意思，但也并不排斥“能说会道而油滑”一层意思。或者说，老李是把对方的可能判断（即偶然判断）误认为必然判断了，他所反驳的实际只是对方虽没说出，但也不反对的观点，因此这个反驳就失去了真正目标，构不成对别人的反驳，我们管它叫“无效反驳”。

以上十种，都是看似正确，实为谬误的诡辩，它们都是“谬误的论证”，是“真实与虚妄之间的一种相似”（亚里士多德语）。我国也有古语云：“假作真时真亦假。”我们要借助逻辑科学的劲风，驱散诡辩那重重的迷雾，让真理的阳光照遍人间。

（王泽龙）

巧显牴牾 ——一种有效的论辩方法

当论敌的言论包含有逻辑矛盾时。巧妙地显示、揭露其自相矛盾之处，从而击倒对方，此种论辩方法，我们称之为巧显牴牾。请看柏原的小说《在那个早晨》中的一段描写：

楼长说着，又向墙壁努努嘴，意思是：“你看”。白莉莉留神一看，在墙上出现了一幅漫画。——前面写着一行大字：谁往下水池里倒东西谁就是——后面画了一只大乌龟，乌龟屁股后面画了一个特大的圆圈，圆圈里边填着个大大的“坏”字。这分明是骂人的。白莉莉以为是楼长的“杰作”，气呼呼地捡起窗台上半截粉笔头，另写了一行字：“骂人的人才是王八蛋。”写完，用解恨的神气看着楼长发笑。楼长还是不恼，笑嘻嘻地说：“你这句话算不算骂人？你成了什么了呢？”白莉莉面孔一红，端起脏水盆走了。

白莉莉所写的“骂人的人才是王八蛋”，这句话是个悖论式言论，包含有逻辑矛盾，其思维断定是互相牴牾的。因为这句话本身就是句骂人的话，因而她自己就是骂人的人了，然而她又不会承认自己是王八蛋的，这样就形成了肯定全体同时又否定部分的逻辑矛盾，听以在楼长巧妙地点破此语漏洞时，她只有无言以对，一走了之。

巧显牴牾法，反击威力巨大。它是从对方的言论中推导出与对方原意相悖的思想，通过显示揭露对方言论的逻辑矛盾来反击对方，因此它能准确而且迅速地击中论敌要害，使之哑口无言，俯首就擒。请看赵耀民的话剧《灰色浪漫史》中的一段对白：

（电话中）对方：那你相信什么？

小个子：我什么都不相信！

对方：那你相信你是你妈生的吗？

小个子：这……（张口结舌，拿着话筒下不了台）

观其言“我什么都不相信”，小个子斯人活脱一个彻底的虚无主义者。然而世界上任何一个彻底的虚无主义者其态度都是自相矛盾的。照理说彻底的虚无应该是连自我都要否定，但没有一个彻底的虚无主义者虚无到连自己都否定掉，相反对自己的“虚无理论”却坚信不疑，这就形成了逻辑怪圈，产生了逻辑矛盾。小个子所说的“我什么都不相信”蕴含有逻辑矛盾。比如说，你什么都不相信，那么你相信不相信你所说的“我什么都不相信”这句话？你相信不相信你是一个能说话的大活人？因而当别人很幽默并且很刻薄地指出其思想牴牾之处时，小个子只有张口结舌，无以应答了。

使用巧显牴牾法，当论敌的言论所包含的逻辑矛盾较为隐蔽，不太显露时，可以巧妙地加以诱导，迂回揭露，使对方的自相矛盾更加明朗化，此时反击效果也就更佳。

运用“巧显牴牾法”关键在于要能准确迅速地觉察到论敌言语的逻辑矛盾（这需要具备较高逻辑学和语言学修养），只有这样才能显示揭露对方的牴牾之处。比如在某围墙上贴着一张纸，上书“不许在此处张贴”，对此可用“巧显牴牾法”反击之。限于篇幅，就不作分析了，读者诸君如有兴趣不妨用巧显牴牾法试试。

（熙智）

互为正反论辩方式

常规的论辩赛，往往是甲乙双方抽签决定正反辩题，一轮决胜负。抽到对心的观点，发挥就充分些，抽到原来就不赞成的观点，辩起来就很难自如，因而也会影响效果。

论辩，本是人们探求真理、锻炼思维、培养口才的一种言语交锋形式。为了更好地发挥这一形式的作用，避免常规论辩赛的一些缺憾，我们不妨可采取另一种“互为正反、双向论辩”的论辩方式。

“双向论辩”，即甲乙双方就某题论辩时，共分两轮进行。第一轮论辩，甲乙双方抽签定观点；第一轮结束后，双方再互换观点，进行第二轮论辩。两次成绩相加，决定胜负。

这种“双向论辩”可以在极大程度上促使参赛人员全方位、多侧面地思考问题，有利于培养发散思维、逆向思维能力，有助于培养机智、敏捷、灵活、独创的思维品质，口语表达能力也能得到充分的锻炼和培养。作为论辩赛，成绩的计算也更公允、合理。

据说，古希腊大哲学家苏格拉底在教授弟子们论辩术时，通常总是采用这种“双向论辩”的方法。日常生活中，当我们要对某一重要问题做出决策时，如果也来一场这样的“双向论辩”，充分考虑到问题的各个方面，是否可以帮我们有效地避免一些可能的失误呢？当我们为某一问题与别人争执不休时，如果也临时把自己设想为是“乙方”，是否可以更有助于问题的圆满解决呢？

（晓燕）

援用具语反讥其人

——沿用反击法

有这样一则水族民间故事：金贵在山坡上砍柴，哀赖（水族语，财主的意思）怕他回家吃饭耽误干活，于是就叫丫环把饭给金贵送去。这哀赖又怕金贵把花碗打破了，就顺手把喂猫的土碗让丫环带上给金贵盛饭。丫环说：“这个碗是猫吃的，怎么行呢？”哀赖说：“哪个吃的碗都一样嘛！”

这事让金贵知道了，暗暗记在心头。有一天，哀赖炖猪脚招待亲家，喊金贵打东西来装猪脚。金贵提着锅，僻里啪啦地把猪脚倒进喂狗的碗里，给哀赖送去，哀赖急得喊起来。金贵一本正经地说：“老爷，你喊什么！哪个吃的碗都一样嘛！”

一是畜生，一是人，怎么是“哪个吃的碗都一样”？这财主也实在不把穷人当人看。聪明的金贵援用了财主所说的话反击财主。不仅言而且行，以其人之道还治其人之身，使之哑巴吃黄连——有苦难言。从言语交际的角度立论，我们把金贵所用的反击方法称之为沿用反击法。

所谓沿用反击法，指把对方说过的话借用过来，以反讥或反驳对方的论辩方法。此种反击方法在实际言谈论辩中有两种表现形式：

紧接式。指紧接对方所言，把对方所说的话语拿过来，作为反讥或反驳的武器。请看黄宗英的报告文学《大雁情》中的一段对话：

“这次运动我们又外调了，地主出身是肯定的。”

“那为什么老秦说，政府没给他父亲戴地主帽子？”

“人总是要为自己辩护的。”他说。

“人总是要为自己辩护的。”我说。

秦官属在单位受到不公正待遇，而且被硬说为地主出身。著名作家黄宗英据理指出这样做毫无根据。这位干部却说：“人总是要为自己辩护的。”显然这里的“人”特指“老秦”。黄宗英采用沿用反击法把这句话重复了一遍（此时“人”已特指这位干部了）回敬对方。像这种紧接式沿用反击，可谓针尖对麦芒，具有强烈的讥讽性。

间隔式。指在适当的时机把对方曾说过的话拿出来作为反讥或反驳对方的武器。间隔式沿用反击多数具有报复、讨老帐的味道。这从前面所说水族民间故事中不难看出。有句俗语叫做“君子报仇，十年不晚”，这话既是一时失败者的心理安慰，又是一时失败者复仇的备忘录。间隔式沿用反击有点类似于这种“君子报仇”。此时对方向我进击，等到适当的彼时我方再援用对方的武器予以还击，使对方自食其果，搬起石头砸自己的脚。

据说清朝有位姓马的科举迷，屡试不中。有一次开考时，家里穷得叮响，妻子劝他不要再考了，他不听，典当了一些东西，然后进京赴试。到了发榜那一天，报喜的人跑到他家。他以为是向他报喜，因此更衣易冠。命令妻子为自己穿靴，而且得意洋洋地问妻子“如何？”谁知，靴子还没穿好，便有人说是摸错门了，中举的是沈家。这时妻子反讥丈夫说：“如何？”一句话说得丈夫无言以对。

这里妻子就是用间隔式沿用反击法来反击丈夫的，针锋相对，有很大的反击威力。

沿用反击法既是对敌斗争的有力武器，又是人民内部的批评工具。日常生活中时时可见此法的身影。

运用沿用反击法，我们要注意两点：此法贵在沿用自然。当沿用对方话语反击时，要注意有合适的语境，能合乎逻辑地沿用，如没有合适的语境会显得不伦不类，或者只是简单的重复，毫无反击力。此法具有强烈的讥讽性和报复性，而此种强烈的讥讽性和报复性的产生是由于和对方面对面的直接交锋，直言相对所至。如果不是相对方面对面的直接交锋，则收不到此种效果。其实此时已经由沿用反击法演变为一般的引用了。

（胡习之）

反驳四法

反驳是人人都要用到的一种武器。有力的反驳往往能辨明事非，揭示真理，使人们受到启迪。那么怎样才能使反驳富有力量呢？

一、抓住实质进行反驳。

只要抓住对方实质性的问题进行反驳，才能使对方失去还击的力量。马克思主义认为，所谓实质性问题，就是事物的根本。因此在论辩中须透过表面现象，抓住事物的根本进行反驳，这样才能击中要害，使反驳具有强大的力量。苏联大革命时期，无政府主义者曾经卑鄙地把“经济地位决定人们的思想”这个马克思主义的基本道理偷换为“吃饭决定思想体系”，大肆攻击马克思主义是“填胃的理论”。对于无政府主义这种卑劣的行径，斯大林同志当机立断！他们进行了坚决的驳斥：“请诸位先生告诉我们吧：究竟何时，何地，在哪个行星上，有哪个马克思说过‘吃饭决定思想体系’！？为什么你们没有从马克思主义著作中引出一句话或者一个字来证实这种论调呢？诚然，马克思说过，人们的经济地位决定人们的意识，决定人们的思想，可是谁向你们说过吃饭和经济地位是同一种东西呢？难道你们不知道，象吃饭这样的生理现象是和人们经济地位这种社会现象根本不同的吗？”（《斯大林全集》第一卷第298—299页）斯大林由于抓住了无政府主义者通过偷换“经济地位决定人们思想”这个命题进而否定马克思主义这一实质性问题进行反驳，着重阐明“经济地位决定人们思想”这一命题的特定含义及与他们所偷换的概念的本质区别，因而彻底地击中了无政府主义的要害，使其荒谬的论调不攻自破。

二、利用视听资料或书证反驳对方。

在论辩中，如果对方否认自己曾经说过的话，则可以利用视听资料或书证进行反驳，迫使对方缴械投降。我们从电视屏幕上看到，在审判林彪、江青反革命集团的法庭调查阶段，江青往往以“不记得”、“不清楚”、“忘记了”等言词对罪行予以抵赖。每当这种情况，法庭工作人员或出示书证，或播放录音，江青再也无法抵赖了，不得不承认“是我写的”，“是我说的”。

可见，利用视听资料或书证反驳对方，即使是再狡猾的诡辩者也只得乖乖地束手就擒，因为事实胜于雄辩。当然，这种方法一般只能用于法庭辩论。

三、按照对方立论的方法反驳对方。

按照对方立论的方法反驳对方，用古人的话来说就是以“其人之道还治其人之身”。这种方法在论辩中行之有效，因为反驳一方运用的是被反驳一方的立论方法，对于反驳一方的反驳，被反驳一方无可辩驳，所以只得自食其果。如果一个女佣人到主妇家去做工，主妇对他说：“如果你不介意，我就叫你阿莲，这是我以前那个女佣的名字，我不喜欢改变我的习惯！”女佣人轻轻地回答说：“我也喜欢这个习惯，这么说来如果你不介意的话，我叫您马先生，因为这是我以前的主人的名字。”主妇用原来佣人的名字称呼新佣人这是对女佣人的人格侮辱，是一种极不礼貌的行为。聪明的女佣人也按照新主妇的立论方法用原来主人的名字称呼新主妇，以回敬新主妇不礼貌的行为。以牙还牙，十分得体，真使主妇哭笑不得。

由此可知，按照对方立论的方法反驳，这是对待诡辩者和无礼者的一种最好的方法。它可使诡辩者和无礼者无地自容而不得不收敛自己的言行。

四、从对方的论题引出荒谬的判断进行反驳。

如果知道对方的论题是荒谬的，就直接指明，有时不一定能收到好的效果。倘若首先假定对方的论题是真的，然后根据这个假定引出一个更为荒谬的论点，毫无疑义，一定能收到好的效果，彻底驳倒对方的论点。从逻辑上说，这种方法就是归谬法。例如：俄国著名文学批评家赫尔岑，在一次宴会上被轻佻音乐弄得非常厌烦，便用手使劲握住自己的耳朵，流露出反感的情绪。主人连忙解释说：“演奏的是流行乐曲。”赫尔岑反问道，“流行的乐曲就一定高尚吗？”主人说：“不高尚的东西怎么会流行呢？”赫尔岑笑着说，“那么流行性感冒也是高尚的了！”主人听了，不知所措，过了一会儿，就停止了播放流行乐曲。很明显，赫尔岑的反驳“流行性感冒也是高尚的”判断就是从主人“高尚的东西才能流行”的判断中推断出来的。众所周知“流行性感冒是高尚的”这个论点是极其荒谬的，那么，“流行性的东西都是高尚的”观点自然就是荒谬的了。赫尔岑就凭这一句话轻而易举地，令人信服地彻底驳倒了主人的错误观点，迫使主人放弃了自己的观点。改变了自己的行为。可见运用这种方法反驳也是一种极富力量的行之有效的好方法。

反驳的方法还可以分许多种，在论辩中，只要我们根据实际情况选择恰当的方式进行反驳，就一定能收到好的效果，充分地显示出反驳的强大力量。

（刘汉民）

反诘

——驳斥论敌的利器

反诘是将答案隐含在问题中的一种论辩方法。它简洁明快，内蕴深刻，坚定有力，因此，人们称它是震慑论敌的利器。本文特着重谈谈反诘在论辩中的重要作用。

一、强化自己的观点。在论辩中，论辩者在运用事实和理由证明自己观点的过程中，适当地运用反诘可以强化自己的观点。李瑞环同志在天津任市长期间，一天，他到学生中间去开座谈会。有位研究生提出：“听说现在的三梯队中有很多高干子弟，人们对此传说很多，意见很大，请问市长您如何看待这个问题？”李瑞环同志十分从容地答辩道：“这个问题要弄清一个根本观点。评判谁能当接班人，首先不是看他是谁的儿子，而是要看他够不够资格。你们传说中有个叶选平，广东省长、叶帅的儿子，1938年参加革命的老干部，解放初的工程师，当过北京市的副市长、国家科委局长、广州市长。他当工程师时，我当本匠，文化水平比我高，参加革命比我早，为什么我能当天津市市长，他就不能当广东省长？难道就因为他爸爸是高级干部，我爸爸是农民吗？”李瑞环同志在叙述事实的基础上，连用了两个反诘句，突出地强化了“谁当接班人不要看其父母，而要看其够不够资格”的观点，入情入理，不容置辩，因而使学生心悦诚服，改变了片面的认识。

二、表达愤懑的感情。论辩者往往要对一些极端错误或反动的观点表现出愤懑的感情。反诘凭着其句式结构和语气得天独厚的优势，在特定的情境中能够使论辩者的这种情绪深刻地得到表现。第一次国内革命战争时期，蒋介石对井冈山革命根据地发动了“大围剿”。由于共产国际代表李德的瞎指挥，红军伤亡极大。一天，李德和博古到前线视察，彭德怀将军指出打阵地战的方法会导致更大的伤亡，因此应该改变硬打硬拼的战略战术。李德不但不接受意见，反而竭力坚持自己极端错误的观点。彭大将军当即反驳道：“没有子弹怎么反击，难道让战士白白地去送死吗？你们的计划造成了大量的牺牲，难道一点也不感到痛心吗？难道不受到良心的责备吗？”彭大将军这三个反诘痛快淋漓地表达了对李德瞎指挥造成的巨大损失的无比愤懑之情，因而犹如滔滔的江水猛烈地冲击着李德的刚愎自用，在这位不可一世的“太上皇”的脑海中划上了一个长长的“！”号，他悻悻地离开了前沿阵地。

三、反驳荒唐的言论。在论辩中，论辩的一方如果发现对方明显的观点错误，运用反诘驳斥，就可迫使对方在较快的节奏中接受高密度的信息，从而认识自己观点上的错误。一次，某校校长的儿子盗窃了学校附近一个体商店的现金，被店主当场抓获。当店主将这个小窃贼送到其父亲面前时，这位校长不是首先教育自己的小孩，而是质问店主：“你为什么不保管好现金？你自己也要负责啊！”店主反驳道：“按你的说法，难道杀人犯杀了人是被害人自己的责任吗？”店主这个巧妙的反驳，顿时使这位校长瞠目结舌。过了一会儿，他连连向店主表示歉意。

不难看出，运用反诘反驳谬误，其反诘的内容都是从对方的错误观点中推导出来的，因此通过反诘更加放大和突出了对方的错误观点，从而迫使对方改变错误的观点。

四、扭转被动的局面。有时在论辩中由于自己的某种弱点或失误而处于一种不利的地位中，运用反诘就可扭转这种被动局面，取得论辩的胜利。抗

日战争时期，小凤仙从天津辗转到东北，嫁给张作霖手下的师长王紫山作姨太太。由于王紫山贩卖烟土，被张作霖扣留。小凤仙为了救王紫山，找张作霖的好友张景惠求情，张景惠满口答应。王紫山放出来后，张景惠受日本人之托，劝说王紫山出任日本人的维持会长，王紫山有点犹豫。此时，张景惠对小凤仙说：“当年嫂夫人为紫山兄四处奔波，现在就看嫂夫人一句话了，难道嫂夫人不为紫山兄的前途着想吗？”显然，狡猾的张景惠利用往日的恩惠“将”小凤仙的军了。小凤仙一时不好回答，思索了一会儿驳道：“紫山的事情用得着我决定吗？难道紫山的前途就是当日本汉奸吗？”张景惠听后，满面通红，半天说不出话来，最后拂袖而去。

小凤仙之所以能扭转被动的局面，是因为她将爱国的思想和张景惠当汉奸的不光彩事实融进了反诘之中，驳斥张景惠，因而产生了一咱不可抗拒的力量。显然，用反诘扭转被转动的局面，论辩的一方必须抓住对方的致命弱点，才能化被动为主动。

五、解脱难堪的困境。在论辩中利用反诘还可以解脱自己难堪的困境。哲学家和天文学家泰勒斯在一个夏天的夜晚，边走边思考着天文学上的问题，不小心掉进了坑里，引起了周围的人哈哈大笑，其中有一个人讥讽泰勒斯说：“你自称能认识天上的东西，却怎么连地上的坑也不认识而掉进去了呢？”泰勒斯从坑里爬起来，镇定地回敬说：“你难道不知道只有站得高的人才有从高处跌进坑里的权利和自由吗？没有知识的人本来就躺在坑里，又怎能从上面跌进坑里呢？”听了泰勒斯的话，那些哈哈大笑的人立刻止住了笑声，那位讥讽泰勒斯的人还向泰勒斯投来了歉意的目光。

泰勒斯很快就摆脱了困境，我们不能不说这是他借助反诘的结果。他的两个反诘蕴含着深刻的哲理，一个人应该具备思想知识的修养，这样才能高瞻远瞩，不至于讥笑他人的失误。人们正因为从泰勒斯的反诘中接受了这深刻的思想信息，因而立刻调整了自己的思想行为。泰勒斯也就这样走出了困境。

反诘由于直接蕴含着论辩者的思想观点和强烈感情，因此论辩合必须注意反诘内容的真实性和逻辑性，才能充分发挥其在论辩中的作用。如果忽视了这一点，就会使反诘丧失应有的力量，甚至会授人以柄，置自己于难堪的境地。总之，在论辩中只要我们善于运用反诘，就一定能够掌握论辩的主动权，夺取论辩的胜利。

（刘汉民）

排 比

——论辩取胜的“排炮”

排比是一种把结构相同或相似，意思密切关联，语气一致的成串的句子或词组接连地逐一地表达出来的修辞手法。这种手法用于论辩，犹如一排排重型炮弹，出膛凶猛，杀伤力强，又犹如滔滔的海浪，一浪高过一浪，令人折服，所以排比被人们誉为论辩取胜的“重火力”。

在论辩中运用排比主要有如下几种形式：

一、直言排比。

所谓直言排比是指一系列陈述句组成的排比。这种排比一气呵成，从不同的角度阐述自己的观点，说理透彻，极富鼓动力和说服力。1848年，普鲁士反动政府对马克思主编的《新莱茵报》极端仇视。他们以报纸上的文章侮辱了最高检察官和宪兵为由，对马克思提起公诉，在被告席上，马克思以凛然的正气，铁一般的事实驳辩道：

“报刊按其使命来说，是社会的捍卫者，是针对当权者孜孜不倦的揭露者，是无处不在的耳目，是热情维护自己自由的人民精神的千呼万应的喉舌。……我坚决驳斥非难我们的卑鄙无耻的说法，我认为这种非难是出于无知。尽管这些先生们以为自己很伟大，但是在现代重大的斗争中，他们却算不了什么，根本算不了什么。”马克思连用四个排比句，全面透彻地驳斥了反动政府对他们的诬陷，气势磅礴，具有压倒一切的力量，因而致使反动检察官无言对答，狼狈不堪。

二、反问排比

用一连串的反问句组成排比反驳论敌，感情充沛，气势夺人，具有极强的攻击力，使人不可驳辩。1983年初，国营某农场进行改革，取消工资制，实行承包经营联产计酬制。少数人一时想不通，认为是新来的场长兼党委书记砸了他们的铁饭碗。一些人在不怀好意的人的挑唆下，气势汹汹地来到了场长办公室，严厉地责问场长为什么要取消工资制。场长反问道：“联产计酬不好吗？难道你们不愿意充分地发挥自己的积极性吗？难道你们不愿意多增加自己的收入吗？难道你们不愿意改善自己的生活吗？联产计酬虽然打破了大锅饭，但是只要我们发挥了自己的积极性，收入不但不会减少，而且只会增加，生活也就会逐步改善，我相信大家会理解这一点的。”听完场长的话，那些人无言辩解，很不好意思地离开了场长办公室。

那些人之所以很快又很不好意思地离开了场长办公室，这是场长巧妙地运用反问排比产生的奇效。场长将联产计酬的优越性寓于反问排比句，使那些人的心灵产生了强烈的震动，从而从思考中认识到了联产计酬的好处，放弃了自己的错误观点。

运用反问排比，一定要注意反问内容的真实可靠性，或者将无可辩驳的事理寓于反问，或者将对方的真实意愿寓于反问，或者将可靠的事实寓于反问，这样就能产生震动效应，强烈地引起对方反思，使对方叹服。

三、假言排比。

运用假设句组成的排比称为假言排比。运用这种排比无论表达事理，驳斥谬论都具有独到的功效。《战国策》记叙了燕昭王苦于求贤无路，向郭隗求教的故事。郭隗答辩道：“如果能恭敬地亲自侍奉贤士，把贤士当作者师，那么强过自己百倍的人就会到来；如果办事勤谨，劳苦在人之先，休息在人

之后，那么强过自己十 倍的人就会到来；如果别人做事自己也跟别人一样动手做，那么 与自己才德差不多的人就会到来；如果自己不动手做事，只是高傲地用眼睛示意，用手指指挥别人做，那么只有服役的仆人才会到来；如果态度横蛮粗暴，随意打人骂人，那么只有唯命是从的奴才才能到来。”

郭隗一连用了五个假言排比句十分详尽地论述了招贤与态度好坏的关系：态度越好招来的贤士才能就越高；态度越差，招来的人才质量就越低劣。燕昭王听后茅塞顿开。

运用假言排比驳斥谬论和论辩必须注意两点，一是要使假设句符合事理，二是要层层递进。只有这样，才能使假言排比具有不可辩驳的逻辑力量。

总之，只要我们认识了排比在论辩中的重要作用，同时又掌握了以上几种排比形式，就可充分发挥排比在辩论中的排炮作用，真正使其成为名副其实的重火力。

（刘汉民）

论辩良方 ——类比反驳

论辩就是通过双方的辩论，辩明是非，使对方心悦诚服地接受自己的观点，运用类比反驳往往能收到这种效果。类比反驳是根据事物的相同点用已知事情说明未知事物，它能启发人的思维，起到触类旁通的作用，它也可以抓住要害，迫使对方主动放弃错误主张。

古今中外这种成功的论辩事例俯拾皆是。例如我国古代齐国邾石父，因为谋反叛乱被杀。齐宣王还准备连坐杀尽他的全族。邾石父的族人只好求救于艾子。艾子对齐宣王说：“邾石父这个人包藏祸心，谋反叛乱，大王把他当众杀掉，这是完全应该的。不过，干这坏事的只有邾石父自己，他的族人没有参与，没有罪过。大王你要把全族的人斩尽杀绝，这能说是仁德的君王所应当做的吗？”齐宣王争辩说：“这不是我本人的意思，是前辈君王定下来的法律明确规定的，《政典》里有这样的话，‘凡与叛乱同家族的人都必须杀掉，不得赦免。’”艾子反驳道：“我也知道大王是出于不得已的，请听我再讲两句，过去公子巫是大王的至亲，大王也就成了叛臣的宗族了，按照前辈君王定下的法律，大王也应该连坐问罪。”齐宣王忙站起来说：“你不用再说了，我这就赦免他们罢了。”

不难看出，艾子这里动用了类比反驳术，即公子巫犯有叛乱罪，按前辈君王定下的法律与公子巫同宗族的人也应该被连坐问罪，但大王与公子巫同宗，并没有问自己的罪，那么邾石父虽犯有叛乱罪，按前辈君王定下的法律，邾石父的族人也应该被连坐问罪，但由于大王自己都没有执行先王的法律，所以也不应再依先王法律问邾石父族人的罪。聪明机智、能言善辩的艾子通过齐宣王族人公子巫叛乱事件与邾石父叛乱事件相类比，击中了齐宣王要害，不容置疑地说明了不应连坐邾石父族人的道理，从而迫使齐宣王放下屠刀，这不能不说是类比反驳在论辩中所产生的巨大的逻辑力量。

类比反驳的作用不正如此，有些场合，它还可以置对方于窘境而不失分寸。例如香港茂隆皮行与一英商签订了一个合同，订购十万只皮箱。货到后，英国老板故意刁难说皮箱不都是皮做的，里面有木头，因此不是皮箱。官司打到了法庭上。冯云锦律师担任茂隆皮行的代理人。在法庭论辩阶段，冯云锦律师拿出一块金表问英国商人和法官是不是金做的，他们回答只镀了一层金。冯又问叫不叫金表，他们都说叫金表。冯说：“既然如此，金表只镀了一层金叫金表，那么皮箱只包了一层皮，为什么不能叫皮箱呢？”显然，冯云锦律师动用的也是类比反驳，有理有句，很有分寸，彻底地驳倒了英国老板蛮横无理的刁难，使其陷入了不能自拔的窘境，只得依法向茂隆皮行赔款。可想而知，冯云锦律师如果不是动用类比反驳，是很难赢得这场官司的胜利的。

动用类比反驳，要注意掌握有关对象的丰富知识和共同属性。相类比对象所具有的共同属性愈多，共同属性之间要有必然联系，否则就难以发挥出应有的力量。

动用类比反驳还要防止机械类比错误。所谓机械类比错误就是把两个本质上毫无联系的对象生拉硬扯地拿到一起进行类比。这种反驳毫无力量，往往将论辩引入歧途。例如有两个人在一起谈论报刊杂志的质量问题，甲说：“某杂志的发行量很大，且学术性强，是一本质量高的好杂志，”乙不以为

然地反驳说：“武侠小说，淫秽的爱情小说发行量大，都是质量高的吗？”显然，乙的反驳是机械类比，这是因为学术杂志与武侠小说，淫秽的爱情小说没有可比之处，学术杂志发行量大是以质量取胜的，淫秽书刊发行量大是迎合某些读者的低级趣味的，根本无质量可言，所以怎么能生拉硬扯到一起进行类比呢？

（刘汉民）

论辩中的“连珠问”

论辩双方各持己见，一般情况下，都是强调自己论点的正确，驳斥对方论点的错误。但是，有时也可以变换战术，用“连珠问”给对方设下一个“连环套”。

阿富汗民间故事里有一个《聪明的法官》的故事：

有个年轻人出远门前，把自己的积蓄一百卢比寄放在一个老头那里，出门归来时，老头却矢口否认这件事。于是，两人到法官那里打官司。

法官问老头是否拿过年轻人的钱，老头又哭又闹，大喊冤枉。

法官问年轻人：“你在哪儿把钱交给老头的呢？”

“在一棵大树底下。”

“好！现在立即赶到大树那里，就说本法官传它来作证。”

年轻人发愁地问：“大树能听懂我的话吗？”

法官说：“带上本法官的大印，它会听懂的。”

年轻人无可奈何地带上了法官的大印走了，老头在一旁暗自高兴。

过了半个小时，法官看了看太阳，问老头：“怎么样，这小伙子该走到大树跟前了吧？”

老头信口回答：“早哪，还到不了。”

又过了一个钟头，法官又问：“这小伙子该往回走了吧？”

老头结巴地说，“对，对，该往回走了。”

年轻人终于回来了，他愁眉苦脸地对法官说：“我拿出您的大印，大树照样不理我，我没法传它来作证。”

法官笑着说：“证人已经来了，诚实的年轻人！”

老头忙向四处张望：“证人在哪里？”

法官的脸色顿时严肃起来，厉声对老头说：“证人就是你，你已经证明年轻人说的全是实话。”

老头一怔，立即大惊失色，忙问：“老爷，我没有呀！”

法官哈哈大笑：“我问过你，那小伙子走到大树跟前没有，你是怎样回答的？”

老头说：“我回答还到不了。”

法官又问：“我问你那小伙子往回走没有，你又如何回答的？”

老头已有察觉，吱吱唔唔不想回答。

法官大声说：“你马上告诉我小伙子往回走了，对吗？”

老头只得承认自己当时的回答。

法官一字一板地厉声说道：“如果你没有到大树下拿过小伙子的钱，你怎么能知道大树和这里的距离？”

这场官司判决了，老头只好乖乖地交给年轻人一百卢比。

法官的审问计划，就是用“连珠问”设置“连环套。”法官通过“怎么样，小伙子该走到大树跟前了吧？”、“这小伙子该往回走了吧？”的连问，来引出老头的“早哪，还到不了”、“对，对，该往回走了”的心里话，最后揭露老头原来所说的假话，即“我问过你，那小伙子走到大树跟前没有，你是怎样回答的？”、“我问你那小伙子往回走没有，你又如何回答的？”、“你马上告诉我小伙子往回走了，对吗？”、“如果没有到大树下拿过小伙子的钱，怎么能知道大树和这里的距离？”迫使老头入了圈套。

论辩中，当正面途径艰深曲折、难以畅行时，使用这种“连珠问”往往可收到奇兵捷径之效。在具体运用“连珠问”时，还必须注意：

一、要问出实质。只有抓住对方实质性问题进行发问，才能击中要害，才能使对方无力还击，使反驳具有强大的力量。比如，大哲学家苏格拉底和欧提德谟斯有这么一段对话：

欧：请问苏格拉底，什么是善行？

苏：盗窃、欺骗，这两种行为是善行还是恶行？

欧：是恶行。

苏：欺骗敌人是恶行吗？

欧：这是善行。不过，我说的是朋友，不是敌人。

苏：照你说，盗窃对朋友是恶行。但如果你的朋友打算自杀，你盗窃了他准备用以自杀的工具，这是恶行吗？

欧：是善行。

苏：你说对朋友欺骗是恶行。可是，在战争中，军事统帅为了鼓舞士气，对士兵说：“援兵就要到来。但实际上并没有援兵。你说，这是欺骗是恶行吗？

欧：这是善行。

这段对话的哲学宗旨，是阐明具体的善是多变不止的，只有一般的善才是可靠的这一唯心主义思想。苏格拉底的一系列发问，始终围绕着这个哲学宗旨，从而，使欧提德谟斯无言以对。

二、要诱惑发问。“连珠问”之妙，还在于不动声色，在于对方不知不觉地进入你设计的圈套，通过旁敲侧击地发问，使对方自我否定原来荒谬的思想。比如，中国古代有一个叫陈相的人，奉行其老师许行的观点，主张贤者应与百姓一同劳动，不脱离一切直接的生产过程。这种观点，孟子并不直接反驳，而是侧面攻击，层层发问：

问：许子一定自己种庄稼才吃饭吗？

答：对。

问：许子一定自己织布才穿衣吗？

答：不。

问：许子戴帽子吗？

答：戴。

问：戴什么帽子？

答：戴白绸子帽子。

问：自己织的吗？

答：不，用谷米换的。

问：许子为什么不自己织呢？

答：因为妨碍庄稼活儿。

问：许子也用锅作饭，用铁器耕田吗？

答：对。

问：自己做的吗？

答：不，用谷米换的。

在孟子一连串推进发问中，陈相不知不觉地上了“套”。孟子自然得出结论说：“一方面耕种，一方面干各种工匠专门的事，是不行的。”孟子又以此类推说，既要治理社会，又要直接参加生产劳动，也是不可能的。因此，

彻底驳倒了陈相的观点。

(张贵元)

给论敌设置“陷阱”

在人际交往中，常有各种各样的论辩发生：要想有效地战胜论辩对手，需要采用各种各样有效的论辩方法，这里介绍一种“请君入瓮”法。

据《资治通鉴·唐纪二十》载：武则天时，有人告发大臣周兴与人共同谋反，武则天命来俊臣审问。来俊臣假意与周兴共食论事时问周兴：“犯人多不肯认罪，应该用什么办法对付？”周兴说：“这太便当了！拿来一个大瓮，四周用炭火烤，把犯人投进瓮中，这一来，有什么事还怕他不承认呢？”于是，来俊臣便叫人搬来一个大瓮，照周兴说的办法用炭火在四周烧，之后对周兴说：“有人告发你周兴谋反，现在即请君入瓮！”周兴吓得连忙叩头认罪。这就是“请君入瓮”法的出典。“请君入瓮”，意即以其人之道还治其人之身，其结局是置“瓮”烤人者反成了入“瓮”受烤者。这是一种常用的论辩方法。

“请君入瓮”法尤见于论辩激烈的场合，可置论辩对方于张口结舌，无力回答也无法回答的境地，从而彻底摧垮对方，使自己立于不败之地。在前两年的美国总统竞选中，民主党人杜卡基斯打着“人道”的旗号，意图标榜对杀人犯讲人道，主张废除死刑。在一次辩论中，正当他起劲地借“人道”之名大肆鼓吹废除死刑时，惹得一位在场听讲的人忍不住跳将起来向他质问道：“杜卡基斯先生，如果你的妻子在被人强奸后又被杀害，请问你是否还赞成对罪犯宽容？”直问得杜卡基斯无力置辩，尴尬不已，从而一语点破了杜卡基斯所主张的“人道主义”的虚伪性。这就是“请君入瓮”法的一种妙用。这里，取消死刑后将要产生的社会危害，按杜卡基斯的意思是要让公众去承担的，而现在却要他杜卡基斯承担了，亦即杜卡基斯准备用来让他人受烤的“瓮”，最终却成了烤他杜卡基斯的“瓮”了。

“请君入瓮”法还可用来反诘那些傲慢无理者。1954年7月26日，正在苏联访问的周恩来总理出席苏方招待会，在与苏联领导人祝酒时，他既不讲汉语，也不说俄语，而是用英语说：“干杯”。苏方领导人对此显得有些的不悦，米高扬通过翻译质问道：“周，你为什么不说俄语呢？你是很精通我们的语言的呀！”周恩来当即反问道：“米高扬，你为什么不要学汉语呢？我已经学了俄语啦。”米高扬抱怨说：“汉语是一门难学的语言。”周恩来迅速应答：“可汉语并不比俄语难学呵，如果你每天上午到中国使馆去，我们将非常乐意教你学汉语。你们这些人可没有借口不学中文呵。”米高扬一时语塞。这里，米高扬的话语中有一个荒谬的命题：在外交场合中，对方不该不用“我”方的语言说话，这是他拿来准备火烤周恩来的“瓮”。谁料，周恩来当即把它牢牢抓住，以其人之道还治其人之身，同样要对方学会用“我”方的语言说话，亦即“请君入瓮”，而这恰恰是傲慢的论辩对方所不可能也不愿接受而又无法反驳的，从而有力地战胜了对方。

使用“请君入瓮”法的目的在于揭穿论辩对方的横蛮无理和狡猾奸诈。运用此法时，需要注意如下几点：

首先，要机敏而不失自尊。要一眼便能看穿对方言论的虚假性、荒谬性和欺骗性，不失时机地捉住要害，一语道破，把论辩对手置于烈火炙烤的“瓮”中而使之无法脱身。在与强劲的对手论辩时，还需要自尊：有自尊，才能有自信，才能有勇气，才能不慑于对方咄咄逼人的气势，从而维护自己的人格以至民族的尊严，如周恩来之于米高扬那样。

第二，要出其不意，攻其不备。由上举诸例中可以看出，论辩对方常常自以为是、自作聪明、自欺欺人，取咄咄逼人的态势：“瓮”，本是由他们设置用来对付别人的，而他们自己则毫无察觉自己终将要被置身于炽热的“瓮”中受烤，他们总是毫无防备的。我们应该准确地利用对方这种“未设防”的弱点，出其不意，攻其不备，运用不容置疑的语言，以迅雷不及掩耳之势，快速出击，“请君入瓮”，一举获胜。

当然，“请君入瓮”法有时也用于比较平和、友善的论辩之中，如是，则要注意分寸，论辩语言不妨诙谐、幽默、和善些，以免激怒对方，弄得大家都下不了台，收不了场。

（徐宝作）

警惕论辩中的假归谬法

在论辩中，归谬法是一种有效的反驳手段。然而，另有一种诡辩法与此十分相似，常常被狡辩者用以诘难正确观点，我们姑且称之为假归谬法。从表面上看，这真假归谬法没有什么不同，都是应用对方观点类推，得出一个显然是错误的结论，从而达到否定对方观点的目的。从实质上看，它们是有区别的，主要在于：真归谬法类推正确，所推及的事物确实与对方观点所针对的事物同属一类；而假归谬法类推错误，所推及的事物其实不属于对方观点所针对的事物范畴。可以说，假归谬法假就假在“归”字上，其类推出的结果显然错误，不是由于对方观点存在问题，而是在“归”的环节中偷换了类别。下面请看中国古代一个较为典型的诡辩例子，（摘自冯梦龙《古今谈概》）。

古代山东营丘有个人，喜欢强词夺理。一天，他跑到艾子家，问道：“大车下和骆驼脖子下为什么总挂个铃？”艾子回答说：“车和骆驼体积都很大，又经常夜间走路，怕前面路上与人狭道相逢，就挂个铃，好让人老远就能听到铃声，早点让开道路。”营丘人说：“那么，宝塔上挂个铃，也是怕与夜行人相撞？”艾子回答说：“鸟鹊喜欢在高处作巢，造塔人为了避免鸟粪弄脏了塔，就挂了铃，用铃声驱赶鸟鹊。”营丘人又问：“鹰和鹞的尾巴上也挂个铃，难道是怕鸟鹊在它屁股下作巢吗？”艾子笑道：“你这人真是难以理喻。鹰鹞帮人捕捉鸟雀，如果脚上的绳子被树枝挂住，它挣扎时就会带动铃响，主人就会循着铃声找到它。”营丘人还无休止地问：“我看过出丧，前面有人摇铃唱歌。从前我不知道为什么，现在经你这么一说，才明白是怕给树枝绊住脚而离了群。但不知缚在那人脚上的绳子是皮绳呢？还是麻绳？”艾子生气地说：“出丧摇铃是为了给死人领路到坟墓中去。这个死人生前专爱和人瞎争，死后怕他路上寂寞，就摇铃铛让他开开心。”

在这个故事中，驼铃、塔铃、鹰铃、丧铃这四者的作用本不属一类，而营丘人仅取其都是铃这一点，瞎牵胡扯，把它们的作用相提并论。这样胡乱归并的结果，自然就类推荒唐可笑的情形。

那么，为什么营丘人无理也要搅三分呢？为什么这种假归谬法仍有它使用的市场呢？这恐怕是因为在归类上真假难辩的缘故。具体说来，有如下两点：一是真假归谬法部直接引出所推及的事物，都没有一个论证同属类别的过程。因此，旁观者只能凭经验推测它们在归类上的正确与否。二是事物类别标准繁多，各个类别的特征极其复杂，要列举事物的类别特征就较为困难。而且有些事物就凭着所争论的某个问题作为划分标准，其他再无明显的类别标志，这就更难说清归类上的正确与否了。因此，即使要论证类别，对其归谬法来说也是较为困难的。而假归谬法就是依靠这两点，以假充真，强词狡辩。

对付这种假归谬法，笔者认为，可以试用如下三种办法：

一、发问附加法

先让对方列举事物的类别特征，对方必不能穷尽；自己再附加一、两点，缩小外延，将对方所类比的事物排除在外。如假设营丘人例，艾子问：“你把塔与车驼归为一类，其理由是什么？”营丘人答：“它们都有铃，体积都很大。”艾子就可说：“塔不会行走，不在车驼之列。”这个例子较为简单，只是说明附加的情形。如果事物的类别特征较为复杂，这种先问而后附加的

做法，有助于识别类别特征和讲清类别特征。

二、反问归谬法

反问对方的观点，然后加以驳斥。如假设营丘人例，艾子问：“那你说鹰铃起什么作用？”营丘人或者回答：“我只知你是错了，到底怎样，我也不知道。”或者作出一种错误解答，假设：“是给鹰壮威风的。”对于前一种解答，艾子可以这样进行有力驳斥：“你既不知道鹰铃的作用是什么，那么你怎么知道它的作用是与塔铃、丧铃是同一种类型的呢？”对于后一种回答，用归谬法反驳就成。不过艾子这时用归谬法，营丘人必不能反斥之为假归谬法，如：“那么出丧人摇铃是因为惧怕鬼魂缠身而给自己壮胆？”因为这时艾子所类推的事物是营丘人自己所提供的，他断不能自己推翻掉。

三、直接归谬法

归谬法的使用原则是以谬制谬。运用假归谬法狡辩既然也是一种谬，那么也就可用真归谬法制住这种谬——胡乱类推之谬。比如营丘人例，最后艾子对营丘人的斥责也可看作是归谬法的使用。补充起来就是这样：“你凭着一点相似就可东牵西扯，那么有人生前有张嘴专爱找人吵架，死后他仍有张嘴，必定仍要找人吵架。送葬的人怕他在去阴府的路上一个人太寂寞，就摇摇铃，让他姑且与铃铛拌拌嘴，以满足他的愿望。”在这时运用归谬法，因为也可胡乱牵扯事物，就很容易把谩骂的内容也夹带进去。不过，我们主张与人为善，指出其归类上条件不足即可。

（杨硕林）

名人谈锋
——成功技巧
MINGRENTANFENGCHENGONGJIQIAO

能力永远和它的发挥有关。

——[英]休谟

谈笑风生的毛泽东

毛泽东早在 1927 年就为红四军干部明确规定：“说话要有趣味。”他模范地执行了这一规定，不仅在作报告、演讲、讲课时幽默风趣、生动活泼，而且平时也谈笑风生，妙语连珠，即供在作古多年后仍给人以隽永清晰的记忆。

密切群众关系

普通人见到领袖人物，不免有几分神秘、好奇甚至是紧张和敬畏，形成一堵无形的高墙，阻碍了思想感情的交流。毛泽东每次与群众见面、交谈，总是以他那明快的幽默艺术顷刻间推倒那堵无形的高墙，使普通人与领袖很快融为一体，无拘无束地开怀畅谈。

1958 年 9 月，张治中带着秘书余湛邦随同毛泽东视察大江南北。他们在武汉上船后，张治中把余介绍给毛泽东。这时，余赶紧迈前一步，握住毛泽东温暖的大手，紧张而又拘谨地自我介绍：“我叫余湛邦，湛江的湛，联邦的邦。”毛泽东问：“是干钩于吗？”余忙答：“是人未余。”毛泽东微笑着说：“yu 姓很多，有干钩于，有人未余，有人别俞，还有虞姬的虞。”说到这里用手指长江说：“还有水里的鱼，其鱼甚多呢！”这句风趣的双关语，说得大家哄堂大笑，余湛邦那种紧张、拘谨情绪一扫而光，船上的气氛马上活跃起来，领袖与普通干部、群众就像老朋友一样，叙谈起来。

建立真挚感情

态度和蔼亲切是几乎所有见到过毛泽东的人的共同感受。一个女护士第一次给毛泽东验血，紧张得不得了。毛泽东见她这样，就说：“你这小丫头好狠喔，一声不吭就扎我一针。”那个护士笑了，周围的人都笑了，空气顿时轻松欢快起来。北京大学中文系讲师芦荻第一次到毛泽东身边为他读书（此时毛泽东患老年性白内障），心情自是异常的兴奋和激动。见面后，毛泽东笑问她是否很喜欢秋天，见她愕然，又微笑问她可会背刘禹锡的《西塞山怀古》一诗，并与她共同吟诵。原来，毛泽东是用这首诗的最后一句“今逢四海为家日，故垒萧萧芦荻秋”来幽默地说出她的名字，使她在这个比较轻松的话题中，把紧张激动的心情平静下来。

架起“沟通”桥梁

毛泽东的心是和人民群众紧紧连在一起的，他一生时刻不忘人民群众的疾苦，总想方设法去接近普通工人、农民，迫切希望了解人民群众的情绪，倾听人民群众的呼声。

1960 年冬天，韶山农民贺凤生，风尘仆仆地来到中南海看望毛泽东。当他见到主席时，有一肚子话要向自己的领袖倾诉。当时毛泽东有重要的事要处理，就对贺凤生说：“你先回去好好回忆一下，下次专门找一个时间听你谈一次，越具体越好，要真实事情，不要掺水，是一说一，是二说二，骂娘也告诉我。”他又当着贺凤生的面，交待身边的一位工作人员：“交给你一

个任务，安排好贺凤生参观北京，调动他的积极性，好给我提意见。”毛泽东轻松幽默的话语，促使贺凤生下决心如实反映当时农村的真实情况。下一次见到毛泽东，贺凤生心一横，从随身带的蓝布袋子里掏出一大摞子大跃进集体食堂的油印餐票给毛泽东，说：“主席，我想请你到那里去吃餐钵子饭，吃食堂饿坏人！食堂不散，我不回去了。”毛泽东风趣地说：“好一个开头炮，讲下去，讲下去，骂娘的话也可讲。”于是贺凤生打开了思想闸门，滔滔不绝地说起来，整整说了三个小时，如实地向主席反映了农村办食堂、炼钢铁、放‘卫星’等造成的严重后果，怒斥了某些干部的坏作风。最后，毛泽东对贺凤生说：“感谢你为中央提供了最有价值的情况，那是少奇、恩来和我们都捞不到的真实情况呀！”毛泽东就是这样运用幽默艺术，激励着与他交谈的群众诉真情、讲实话的。

调节人际关系

毛泽东在与老战友、老同志、老朋友相聚和交往时，那种幽默感溢于言表，令人感到十分亲切温馨。

毛泽东和李达都是“一大”代表，都是党的缔造者。毛泽东字润芝，李达字鹤鸣。以往他们两人见面，彼此都以字相称。全国解放后，李达任武汉大学校长。50年代初，毛泽东到武汉视察，两个老战友在武汉第一次见面时，李达想改口喊毛泽东“主席”，可是又不习惯，便一连“毛主席”了好几次。“席”字还没有跟上来，毛泽东便笑着说：“你主、主、主什么？我从前叫过你李主任（指中共“一大”中央局宣传主任）吗？现在我叫你李校长好不好？你过去不是叫我润芝，我叫你鹤鸣兄？”他们入座后，李达说：“我很遗憾，没有跟你上井冈山，没有参加二万五千里长征。”毛泽东幽默地说：“你遗憾什么？你是黑旋风李逵，你比他还厉害，他只有两板斧，你有三板斧。你既有李逵的大忠、大义、大勇，还比他多一个大智。你从‘五四’时期，直到全国解放，都是理论界的‘黑旋风’，胡适、梁启超、张东荪、江亢虎这些‘大人物’都挨过你的‘板斧’，你在理论界和鲁迅一样。”这番诚挚情意溢于言表的风趣谈话，深深感动了李达，也更加深了他们的友谊。

增进国际交往

1961年，英国元帅蒙哥马利访华。当时的西方世界把毛泽东描绘成“一个残酷无情的暴君”，未识“庐山真面目”的蒙哥马利在与毛泽东会晤前好奇之中多少有点紧张。当他的手与毛泽东握在一起时，迎着他的一双深邃的黑眼睛是和善的。“你知道你在同一个‘侵略者’谈话吗？你在同一个‘侵略者’谈话。在联合国我国被扣上这样的称号。你是否在乎同一个‘侵略者’谈话呢？”毛泽东的第一句话就幽默得令他吃惊。蒙哥马利当然知道，联合国曾经通过决议，谴责中国“侵略”朝鲜。他怎么也想不到，毛泽东会用近似开玩笑的口吻，提出这样的问题。趣味盎然的对话，很快缩短了两人之间的“东西方距离”，到第二次谈话时，他们竟象老朋友一样无拘无束了。毛泽东就是这样用幽默风趣的语言来制造轻松、和谐的交往氛围。

进行思想工作

表扬和批评是我们进行思想政治工作的重要方法。毛泽东同志的表扬和批评，也充满了幽默感，在解放战争中，西北战场连战告捷，毛泽东非常高兴，当见到西北战场总指挥彭德怀时，风趣地吟诗：“谁敢横刀立马，唯我彭大将军。”高度赞扬了彭德怀同志。而批评则更有一番韵味。有一次，毛泽东到杭州郊区龙井村视察，发现那里的住户门窗关闭，村里空无一人，只有大公鸡在啼叫。毛泽东说：“群众都不在，大公鸡在欢迎我们。”幽默地批评了一些干部的错误做法。

毛泽东的谈话艺术，是他的领导艺术的一个重要组成部分，他对这一艺术运用得得心应手、灵活自如又恰到好处、天衣无缝，真是达到炉火纯青的程度，令人叹为观止。

（张卫高 代泽英）

在周恩来那里，对手甭想占到便宜

交谈中，当遇到对方带有敌意的话语时，自然需要予以回击。那么，究竟该怎样说话才使回击产生理想的效果呢？我们不妨来看看周总理谈话中的几个片段，从中定会得到有益的启示。

周总理回击对方的一种常用技巧是：当对方话语中带有敌意时，先假装未领会到，不对其做直接反应，而是说出另一番话语，诱使对方作答。然后以此作为依据，推出一个跟对方前面的敌意针锋相对的话语，给对方狠狠一击。有一次，他从日内瓦开会回来顺道访问莫斯科。在为他举行的一次招待会上，他用英语向苏联人祝酒。这时米高扬（苏联部长会议副主席）抱怨道：“周，你为什么不说俄语？你俄语很好嘛！”这句话显然是很不友好的。怎么回敬？周总理的方法是先不予理睬，他仍用英语回答说：“米高扬，该是你学习汉语的时候。”以促使米高扬说不学汉语的原因来。米果然上钩，抱怨说：“汉语太难学了。”此话一说出，周总理马上轻快地说：“没关系，上午到我们使馆来，我们将非常高兴地教你。”一下子将米高扬置于一种“学生”的位置上。

周总理回击对方的另一种方法是，先对对方的恶意话语予以肯定（这时其话语往往涉及某个事实，难以否认），然后提出另外一个事实，而从此一事实出发便可将对方的话语完全翻倒过来，使原来的那个恶意改变方向，朝向对方本人。有一次，周总理与赫鲁晓夫会晤，批评他在苏联全面推行修正主义政策。狡猾的赫却不正面回答，而是就当时敏感的阶级出身问题对周总理进行刺激。他说：“你批评得很好。但是你应当同意，出身于工人阶级的是我，而你却出身于资产阶级。”言外之意是污蔑周总理站在资产阶级立场说话。如果换了别人，这时很可能就提出人的阶级出身并不决定人的立场之类的话来跟对方进行辩论。但这样做对其话语中的恶意自然没有什么回击作用。而周总理只是停了一会儿，然后平静地回答：“是的，赫鲁晓夫同志，但至少我们两人有一个共同点，那就是，我们都背叛了我们各自的阶级。”出其不意地将赫鲁晓夫射出的毒箭掉转方向，朝向赫本人射去。据说此言一出，立即便在各共产党国家中传为美谈。

有时，回击对方采用隐含的方法来进行，会显得更有力量。这也是周总理常用的回击方式之一。有一次，正当接见外宾时，江青突然插话说：“我从来没有学过‘四书’和‘五经’，也许总理是在场的所有人中唯一念过这些书的人。”显然是句带有恶意的话，暗指周总理是封建势力代表者，是革命专政的对象。当着外宾的面，周总理不便直接反驳。这时恰巧张春桥在场。在座的其他中国人（甚至包括江青本人）都知道，张也是念过这些书的人。因此周总理问张春桥：“你有没有念过这些古籍？”这句话问得很高明：它不但提醒大家注意到江青的话根本不是事实，而且更重要的，它揭示在座的中国人做这样一个推论：如果按江青的逻辑，念过“四书”“五经”者即为革命对象，那张春桥岂不也是？张春桥在此场合之下自然左右为难，只得扯谎说，“没有，我没有念过。我一定要好好学一学以便销毁它们。”一个一贯以满腹经纶的理论家自诩的人竟然不得不违心地说自己连“四书”、“五经”都未念过了，其狼狈之状真叫人好笑。

在外交场合，某种敌意常常不是外露的，而是暗含于其他话语之中。既然是暗含，那就给了回击者“可乘之机”，即我们完全可以将对方的话语做

恶意以外的理解，而后据此推论出一个能给对方以回击的话语来。这也是周总理常用到的回击方法。我们来看看与安东尼·格雷（英国路透社新闻记者）事件有关的一个场面：格雷在“文革”中被红卫兵关押了两年，心理上受到摧残，欧洲人对此议论纷纷。周总理经过努力才使其得以释放。在接着举行的一次外交宴会上，周总理热情地走到英国代办面前，用缓慢的英语对他说：“好啊，格雷放出来了，他自由了。”态度真诚而友好。但不料英国代办却回话说：“是的。但是他还没有离开中国。”对周总理说话的后半部分加以了否定，言外之意是说在中国没有自由。在“文革”中，这也许是事实。但英国外交官这样的话，显然有损于中国的形象。因此周总理故意对代办的话做了另一种理解。他对代办说：“好嘛，如果他愿意的话，他可以留下来。”似乎是这位代办通过前面说话来向他提出某个请求，而他则宽宏大量地予以了应允。英国代办真是“哑巴吃黄连，有苦说不出来”。只得赶紧声明：“我不敢肯定他会愿意这样做。”

在周总理那里，对手甭想占到便宜。

（王志）

袁伟民巧施劝术说郎平

1982年世界锦标赛后，中国女排作了大的调整，补充了不少新队员，一些老队员离队了，实力有些削弱。1983年输给了日本。中国女排在1984年的奥运会上能否夺魁？队长张蓉芳和主力队员郎平怎么也树不起信心来。

1984年郴州冬训开始，袁伟民找郎平谈心。郎平谈这谈那，就是不提奥运会。袁伟民见此情景，就直接问她对奥运会有什么想法。郎平却只做模棱两可的回答。袁伟民让郎平把想法全倒出来之后，对她的观点进行了分析，并给郎平下了个结论，说她有功成名就的思想和畏难情绪。郎平立刻反唇相讥，用袁伟民曾经说过的话来驳袁伟民：“你不是说夺取世界冠军要有物质基础吗？队伍调整了，实力下降了，物质基础不具备了，还要夺世界冠军，这不是违背科学吗？……”袁伟民耐心地听完了郎平的慷慨陈词，而后一字一顿地道出了如下一番话：“要夺世界冠军，我们的基本条件不是不具备，而且物质基础是可以创造的。现在离奥运会还有九个月，你还没有进一步创造，怎么就知道夺魁不可能呢？人的潜力是很大的，要干成一件事下一般决心和下死决心效果不大一样。”接着又举了一些生动事例。郎平听后心悦诚服，一扫往日的消沉，振奋了夺冠的雄心。

说理是一种艺术，更是一种心理作战技巧。做人的思想工作，其本质就是对人的心理进行疏导，因而必须准确地把握对方思想问题的心理症结所在，使说服具有针对性，把理说到了当处，问题就迎刃而解了。袁伟民正是本着这样的原则去做郎平的思想工作的。从对问题的提出到对问题的分析，采取了步步为营、层层递进的手法，达到了说服郎平的目的：

一、以“正问”揭示出实质问题

谈话伊始，由于中国队实力削弱，而信心不足的郎平，不愿涉及未来赛场夺冠这样极敏感的问题。面对这种有意回避，任何诱导，启发式提问都将是浪费时间。于是袁伟民单刀直入，开门见山地提出了自己想了解的问题，敦促郎平做出正面答复，使谈话有效地进入正题。

二、以“激将”控其思想根源

袁伟民听了郎平模棱两可的回答，感到郎平的真实思想还没有全盘托出，于是他使用了“激将法”，说郎平有功成名就的思想和畏难情绪。郎平果然不服，旋即采用了“以子之矛攻子之盾”的手法反驳袁伟民的观点，同时也亮出了自己的真实思想：中国队实力削弱，已经不具备夺取世界冠军的物质基础！

三、巧用“反问”纠正郎平的错误认识

袁伟民抓住了郎平关于“物质基础”的理论加以剖析，指出：中国队夺冠的基本条件是具备的，至于物质基础，那并不是凭空产生的，完全是创造的结果。接下来是一句反问：你郎平还没有进行创造，怎么就断言中国队不能夺魁呢？袁伟民的这一问，真是一语破的，力胜千钧，击中了郎平思想问题的要害，纠正了她的错误认识。

四、妙施“理性号召”激发郎平的夺魁信念

第一，袁伟民选择了具有智力激励作用的词汇调动郎平的主观能动性，即把女排的物质基础同创造紧密联系起来，这一方面引导郎平必须以创造精神去加强女排的基础，另一方面，“创造”一词本身对事业心极强的郎平来说，具有相当强的感召力，激发了她蓬勃向上的雄心；第二，袁伟民选择了

最能说服人、最有理论色彩的“潜力”之说，对“下一般决心和下死决心”的效果进行了抽象概括、逻辑推理论证，启发郎平的内在因素，提高了郎平的思想觉悟，增强了必胜的决心。

五、采用“熏说”之术使郎平心悦诚服

所谓熏说，就是在毫无强制的情况下的耐心说服。第一，在整个谈话中，袁伟民耐心倾听郎平的意见，让其畅所欲言，创造了一种民主平等的氛围，不使郎平产生逆反心理；第二，从谈话手法上看，袁伟民虽然使用“激将法”使郎平道出了心里话，但并没有丝毫的威逼、伤害之意；袁伟民以“反问”驳斥了郎平的错误思想，但在严肃中更充满了疏导，使郎平没有任何被指责和被压抑之感，愉悦地接受了袁伟民的意见；袁伟民的“理性号召”虽是抽象的推理，但加上他的举例说明，也就染上浓重的熏说色彩，使郎平在诚服中感到振奋、看到了女排夺冠的希望所在。

（鲍日新）

娓娓“谈话风”谦谦道真情 ——柯灵先生“在创作生涯60年研讨会上的谢词”赏析

去年8月，上海市作协、影协在新落成的文艺活动中心举行“柯灵文艺创作生涯60年研讨会”。人们用掌声表达对这位82岁高龄的著名老作家由衷的敬意。刘吉部长在祝辞中说：“柯灵先生的60年就是中国知识分子追求光明、追求解放、追求进步的60年，就是知识分子不论路途坎坷，始终不渝追随党，为祖国富强而奋斗的60年。他的作品既是他人格的表现，也是这60年中国人民解放事业蓬勃发展的生动记录。”

在热烈的掌声中，柯灵先生即席发表了题为《白首学徒道谢》的谢词。他说：

“在这使我难忘的时刻，请接受我真诚的谢意，容许我倾吐一下微末的心声。”

我体会，像这样的会，是国家和党对文艺事业关心和鼓励的表示。我个人平凡的笔耕劳动、和这种荣誉是不相称的。

仅在上海，就有我不少的前辈和同辈，对中国新文学运动作过有益的贡献，我只是一个摇旗呐喊的追随者。去年有同志提议开我的创作讨论会，我虽然很感激，但想来想去觉得还是以不开为是。全国文坛内外，无论老一辈年轻一辈，真正卓有成就和素养的颇不乏人，只是他们甘于缄默，不为人知。有的虽徒有虚名而其实不副。我的作品，论质论量，都不值得这样张扬。这种想法，我一直没有变。我对此感到不安。

我的学历只比文盲高一档。我的生存基础太脆弱了，我的生活道路和文学道路，只能一步一步摸索前进。我至今还是个人生和艺术的白首学徒。我比较有自信的只是一点：我从来不敢亵渎人的尊严，艺术的尊严。

我说的是客观存在的事实，不是谦虚。过分的谦虚是矫情，闭眼不看存在的事实，则是可笑的虚骄，是自欺欺人。我深信：真诚是通向真理的必由之路。

尊敬的读者、同行、同志、朋友，我殷切期望你们继续不断的帮助和督促。

我祈求！我感谢！”

柯灵先生语气恳切，娓娓道来，用别致的谈话风格讲完谢词。语音刚落，会场再次报以长时间热烈的掌声。这份谢词有如下特点：

一、诚率真挚

除首尾两段，全篇讲话是围绕“白首学徒”展开的，这是“倾吐微末的心声”的主要之点。他知道，人们会认为他60年著书烹文，散文、小说、戏剧、电影皆卓然成家，很难接受“白首学徒”的提法。于是，他从历史和现实的对举中将自己作了客观的比较。先从历史的角度与“不少前辈同辈”比，自己只是“一名摇旗呐喊的追随者”；再从现实的角度与新、老一辈“卓有成就素养”的人比，自己更认为已有的成绩是“不值得这样张扬”的，因为自己至今仍在人生和艺术的道路上“摸索前进”。一位中外闻名的著名作家在人民给予的巨大荣誉面前，有这样超越时空的、不带半点虚情的内省，是不多见的。在此一年前，柯灵先生曾在巴金创作生涯60年展览开幕式上发表即席演讲，他指出，这个展览展现了“巴金60年来心路的历程”，这里，他也袒露了自己的“心路”。他和巴金一样，向人们“交出了自己的心”。

二、格调隽雅

“不工者，工之极也。”这篇感人至深的谢词、语势平稳，明白晓畅，无曲折隐晦的生涩之言，也无演生枝节的旁征博引，在平实严谨中体现出隽水、典雅的格调。格调是个性气质的流露，正所谓“文如其人”、“言如其人”。这位谦和、淳厚的老人，在这盛赞他一生成就的聚会上，想到的不是自己孜孜不倦终身奋斗的艰苦和对人民文学艺术事业的贡献，而是一再提到那些“真正卓有成就”却“甘于缄默，不为人知”的人，反映出他宽广的胸怀。庄子曰：“真者，精诚之至也。”这篇讲话无一句虚言浮词，感情色彩和感情分量把握得极有分寸；虽仅 400 余字，但既有对举办者的尊重，又有恳切的“陈情”，而陈情中又包含着哲理，容量大，情韵足，令人回味无穷。

三、用语简朴

简朴是深刻的重要表征，而用简朴的“谈话风”即席致词更是一种品位很高的语言艺术。因为语文功底不厚的简朴极易流于粗直和浅露。柯灵先生这一席讲话用的是一种书面化的口语，无铺陈叙述，也无繁复的议论，前后呼应，丝扣环连，显得洗练、周密、明快而自然。长短句错落有致；通篇音节十分和谐，除个别段外，各段均以平声字煞尾，显出恳切的语气和神韵。文字语言诉诸听众以最直达的感觉，甚至不惜穿插“大白话”，例如“想来想去”、“不值得这样张扬”等。不是对语言驾驭达到炉火纯青的人，是很难达到这个境界的。

(应天常)

交际口才从何而来 ——访著名播音员陈醇

陈醇，这位我国南方人民熟知的著名播音员，有这样一种本领：眼看舞台上正在表演的杂技、舞蹈、戏剧，嘴对现场直播话筒，串串妙语就能溢出唇舌之间，让场外万千听众如临其境，如见其景，如面其人。几十年来，陈醇现场直播过无数次重要集会和各种文艺演出，广播过《红岩》、《苦菜花》、《迎春花》、《山菊花》、《海啸》、《万山红遍》等数十部长篇小说，拥有数以千万计的忠实听众。人们说，陈醇以口才塑造形象，以口才赢得了听众。

是的，口才是陈醇工作、生活的武器。当代青年中，不少人缺少交际的口才。他们平日能说几句，但“上不了台盘”。一至社交场合，就不能自如地应接答对，不能从容地敬酒致词，不能大方地即兴发言，至于必要的论辩申述、谈判交涉等能力就更缺乏了。

那么，交际的口才究竟来自何处？带着这个问题，我走访了陈醇。

关键之一：肚里有货

在上海最高的建筑物——上海彩色电视发射塔脚下的一幢楼里，陈醇会见了我们。这位年近花甲的播音名家，眼下在上海广播电视研究所从事理论研究工作。问明来意后，他便侃侃而谈：

“口语表达的首要关键不在嘴巴，而在肚子、脑子。肚中没货，脑子混乱，决不会有好口才。”

陈醇认为，说话、播音，不仅仅靠语音好，根子还要靠平时的积累。腹中空空，就不能临场发挥。从这意义上讲，肚里有货，是口才的一大关键。陈醇牢记京剧大师盖叫天的名言：“学时一大片，用时一条线。”平日笔记不离手，无论读书、看报，还是与人交谈，一发现有用的材料，总是随手记下。象海绵吸水一样，不断吸收各种知识。多年来，他记满了好几个厚厚的大本子。这些笔记，成了他播音时临场发挥的“材料库”、“百宝箱”、“智囊袋”。

1956年10月19日，鲁迅逝世20周年纪念日，党和人民在上海为这位文化巨人举行隆重的迁墓仪式，把鲁迅的灵柩从万国公墓迁到虹口公园的新墓。陈醇担任了这次迁墓仪式的现场直播工作。为此，他作了大量准备，做到三个了解：（1）了解鲁迅的伟大精神。特意参观了鲁迅故居、万国公墓的鲁迅墓地、虹口公园的新建墓穴；瞻仰了墓前的鲁迅塑像；阅读了大量资料，详细了解鲁迅生平、逝世经过、葬礼的盛况；重读了鲁迅的重要著作。这样，进一步激发了他对鲁迅的崇敬之情，为直播准备了很多有用的应急材料。（2）了解迁墓仪式的全过程，把将要参加仪式的领导人及文化界知名人士的姓名一一记下。（3）了解迁墓仪式的性质：迁墓，不是丧事，不能广播得十分哀伤；这是全国人民政治生活中的大事，语气的基调是崇敬、庄重、肃穆。

作了如上准备后，陈醇在现场直播时胸有成竹。随着仪式的进行，直播的言语随口而出，流畅得体，贴切生动，满含感情，受到听众的热烈赞扬。

“如果没有事先那么多准备，肚中没货，临场必然慌乱，更无从发挥，出口成章也是不可能的。讲话的沉着冷静，是要有基础的，这就是掌握大量

素材，拥有丰富知识。”陈醇总结说。

在现场直播杂技、舞蹈、戏剧等文艺演出时，陈醇总要事先采访编剧、导演、演员，观看彩排，对演出内容、演员阵容、演出特色等了如指掌。

是啊，肚中没货，便没有那么多话可讲。结果，结结巴巴，前言不搭后语等弊病便会出现，也就谈不上有什么交际的好口才了。美国口才家戴尔·卡耐基提出学习当众说话的三大法则的第一条就是：说自己经验或研究的事。这和陈醇说的“肚中有货”，道理是完全一样的。

关键之二：善用脑子

陈醇认为，善用脑子，做到会分析，能理解，有感情，这是使你的讲话受人欢迎的又一关键。有了材料，还要善于分析理解，唯有分析透、理解深，才会有浓厚的感情，做到言之有旨、言之有序、言之有情。

陈醇回忆了他播讲长篇小说《挺进苏北》时的情形。为播讲好这部书，曾特地沿着陈毅当年率军挺进苏北的路线作寻踪访问。他找老游击队员、新四军战士作调查，拜访苏北老根据地的村民、干部，了解当时的敌我形势，体验那场艰苦卓绝的战斗，加深对陈老总的敬仰之情。访问回来，他再次细读原书，书中的人物一个个活跃在眼前。他更深地理解了作品，播讲时感情更深厚、更真挚。

“艺术就是感情，”陈醇说，“我用感情塑造形象。口才是交融感情、沟通人际关系之才。真挚的情感，比金子还贵重。没有感情，话就难以讲好。”

陈醇还有这样的习惯：每广播一部长篇小说，总要写出十分具体的读书笔记。这些笔记一般包括：（1）全书主要人物的姓名。用各种符号标出人物间的关系。（2）为主要人物立小传，简要写出其外貌、性格、经历、特点、典型语言等。（3）理出情节发展的线索。（4）画出有关地图，尤其是那些描写战斗故事的书，要把涉及战斗的地名、路线等一一画出。

做完笔记，书中的人物便一个个栩栩如生地浮现在他脑中，爱憎之情也油然而生，情节发展的脉络也如在眼前。这样，在播讲时就能满含感情，把人物说得呼之欲出了。

“对讲述的材料一定要用脑子去分析、理解、感受。”陈醇反复强调这一点。这是很有见地的，“多思，多思，多多思，智从思来。”口才，也来自于勤思索。叶圣陶先生强调：“想清楚然后写。”并再三申述，这是在获得写作材料后，能否写好文章的关键。同样，“想清楚然后说”，也应该是在“肚中有货”之后能否把话讲好的关键。

关键之三：不断练习

陈醇，多美好的名字！有人说，陈醇的嗓音像他的名字：醇而又醇。如今，他虽然年事渐高，嗓音却更趋沉稳、浑厚，像瓶美酒，越陈越醇。听他播音，如醇酒入心田，令人陶醉。我问他：“您的嗓音为什么总这样美？”

“练习！要不断！既要练嘴，又要练耳。”陈醇接过话头，爽朗地回答，“讲话的发音，涉及咬字、吐音、用气等。这用气是声音之本。要善于掌握气息。换气，要使人感到象没换一样；用力，要让人感到象没用力一样。这才显得自然。每个人都有自然声区，要懂得科学的发声方法。有人当众演说，

把嗓音吊得高，非常累，不能持久。最好要练习发音，以口腔共鸣为主，胸腔共鸣为副。”

“ 社会交际，要讲普通话，这也要练。要不断说，不怕人笑话。生活中养成说普通话的习惯。有人上课时讲普通话，下课后同学间的‘交际语言’用上海话，回家后‘家庭语言’用家乡话。这样，普通话使用的比例就很小。在社交场合使用时就往往说不好。”

陈醇认为，练口才，要有“自讼”精神，即“自己告自己的状”。自己抓讲话中的错处，找朋友纠正，查字典纠正。有些吃不准的字音，要多查字典。他最近在苏州人民广播电台讲长篇小说《少年天子》，就查了100多个字音。

“ 练口才，还要训练耳朵，学会听。有些上海人讲普通话，不能区分‘王’和‘黄’、‘吴’和‘胡’、‘郑’和‘陈’等等，把‘蕴’念成‘温’，把‘猎’念成‘ià’。语音是这样，交谈的其他技巧也是这样。能发现别人的问题，自己的口才也会提高。”

采访，不时被电话铃打断。陈醇目前担任了“全国故事大王”顾问、上海市青年演讲学会顾问、上海新闻工作者协会理事等多项社会工作，很忙。我不能过多占用他的时间，就告辞了。走在车水马龙的南京路上，耳畔还响着陈醇的谆谆良言，肚子有货，善用脑子，不断练习！真是言简意赅。有了这几条，何愁没有交际的好口才！”

（钟楠）

从雷锋的机灵和幽默说起

雷锋都“出国”了，不知雷锋之事迹者恐怕比较罕见，然而，不知雷锋之幽默者却是大有人在。其实，在雷锋朴实无华的言谈中，是不乏机灵和幽默之光的。不信，有实例为证：

有一次，雷锋外出办事，恰遇一位大嫂把车票和钱包给弄丢了。他便主动掏出自己的钱帮助大嫂买票，临别时，大嫂感激地问他：“同志，你叫什么名字？住哪个单位？”雷锋稍思，便笑了笑说：“大嫂，我叫解放军，就住在中国。”听了这话，大嫂激动得不知说什么好，周围的群众都不禁会心地笑了。

雷锋在这里成功地使用了“避而巧答”之法。即用貌似“正确”，其实非常宽泛抽象、模糊不清的，或者是众所周知、不言而喻的话来巧妙回答对方的问话，从而收到某种特定的修辞效果，形式上“说了等于没说”。雷锋的避而巧答，可以说既体现了他做好事从不留名的一贯美德，也充分表现了一个普通人的机灵和幽默的天性，给人以亲切诙谐的感受。十分有趣的是，这种“雷锋式的幽默”，在六、七十年代的少先队员中甚为流行。每当这些少先队员做了好事，人们问起他们的“名字”和“是谁家的孩子”时，他们几乎都会异口同声地回答说：“我叫红领巾，是党的好孩子。”

由此我们不难发现，避而巧答之法，主要适用于人物之间的对话，尤其是当你不愿回答、或者不便回答、甚至难于回答某人的提问，却又必须作出回答时，运用此法，更具卓效。它不仅可以使你摆脱窘态，而且往往可给对方以幽默诙谐的印象。

常用的“避而巧答”有三种情况：

一、“扩大范围”的避而巧答。

六十年代初，周恩来总理出席在印度总统府举行的一次记者招待会，一位妇女新闻社的记者向他提问：“总理阁下，你作为一个六十二岁的人看来气色异常好，你如何注意自己的健康？是否经常运动？或者有特别的饮食？”

应该说，这位记者的提问很具体，尤其是“是否有特别饮食”更为棘手，面对难题，周总理反应机警，从容不迫，他避开对方在“运动”或“饮食”具体细节上的提问，而代之以更为宽泛抽象的内容作答，他说：

“谢谢你。我是一个东方人，我是按东方人的生活方式生活的。”

由于周总理使用了这种“扩大范围”的避而巧答，使语言含蓄模糊，因而答话也变得既非常礼貌得体，又不失风趣幽默。诸如此类情况，在一些外交场合尤为多见。有人甚至曾把某些“扩大范围”的避而巧答戏称为“伟大的废话”。其实，善于说“废话”，有时也确是外交人员在某种情境下所必需具备的一种本领。

二、“转移目标”的避而巧答。

苏联电影《莫斯科保卫战》中，德军兵临城下，苏联最高统帅部召开紧急会议，一位政治局委员提请斯大林同志随机关、工厂撤离莫斯科，以保证斯大林的安全，这时，斯大林回答说：“这个问题我要和斯大林同志本人商量一下。”说着便转身走进了自己的办公室。

明明自己就是斯大林，却还要说“要和斯大林同志本人商量”，很显然，斯大林不愿撤离莫斯科，他是有意回避这个问题，故而在此使用了“转移目

标”的避而巧答法。

在“转移目标”的避而巧答中，这“目标”不能随意乱“转移”，而应该和所提问题之间有某种直接或间接的联系，使回答体现出个“巧”字来。

如小幽默：

学生：请问一只老鼠的寿命有多长？

教授，哦，这要取决于猫了。

在此，教授避开了学生的提问，把目标转移到“猫”上去了，而“猫”与“老鼠”之间是有一种微妙的关系的。

三、“众所皆知”的避而巧答。

王蒙在一次记者招待会上，一名外国记者问他：“请问五十年代的王蒙与八十年代的王蒙有什么相同和不同？”

这个问题时间跨度大，三言两语一时很难概述清楚。王蒙答道：“五十年代我叫王蒙，八十年代我还叫王蒙，这是相同处；不相同的是，五十年代的王蒙二十来岁，而八十年代的王蒙五十多岁。”

王蒙的作答显然是在用“众所周知”的话语来回避记者的潜在用意，从结构上和信量角度来看都全属冗余，但它却颇能体现作家的机智和幽默，引起人们欢悦的情绪，无怪乎在场记者对王蒙的妙语备加称赞。

由此可见，避而巧答，的确不失为摆脱窘态，制造谐趣的一种妙法。

（予锋）

赵丽蓉说话句句有口彩

语言是有色彩的。话说得精妙有趣，俗称有“口彩”；外国人称“脱口秀”（talk show）。著名影视演员赵丽蓉说话就有这个特点，脱口而出的话，一句一个彩。

第一，俗中有雅

这位因成功地电影《红楼梦》中扮演刘姥姥而被人们亲昵地尊称为“姥姥”的赵丽蓉，去年下半年一天清早被人从梦中叫醒。人家告诉她一个好消息：她主演的《过年》在第四届东京电影节上，与美、日合拍的影片《牯岭街少年杀人事件》并列“评委特别奖”；她本人在闭幕式上荣获本届电影节国际大赛最佳女主角奖。这位演了半个多世纪的戏却从未得过什么奖的老演员，一夜之间成“影后”了！听到这个喜讯她半信半疑，晃悠悠如在梦中一般，直到被簇拥到北影厂和中华全国新闻工作者协会为《过年》剧组举行的新闻发布会上，才恢复了“姥姥”昔日的风采。她“发布”道：

“……我是唱戏曲的，退休赶上改革开放，才‘触电’拍电影电视，没想到还冲出亚洲，走向世界。老了，老了，到外国得了这么一个大奖——范进八十中举，我才六十一，比他年轻多啦！”

这是“姥姥”式的即席演讲。舒展流畅，直率无忌，毫不掩饰自己内心的激动与欣喜，并且不惜来个横比中外、纵比古今，将此事来个“拔高”；尤其是乘兴顺手拈了个时髦流行语：“冲出亚洲，走向世界”，说得流光溢彩，得意兴奋之情溢于言表。而最令她开心的似乎是她竟把八十岁的老范进“比”了下去，这是必须在新闻发布会上慎重“发布”一下的。“不协调即幽默”，而这是最具“姥姥”特色的幽默。妙哉！此为赵丽蓉说话的第一个特点：爽朗诙谐。

第二，附会新奇

人们见赵丽蓉美滋滋地捧着奖，拥上来向她表示祝贺：“姥姥，得了大奖，美吧？”赵丽蓉笑眯了眼：“美！比美国人还美！”大家都笑开了。

利用词语的多义性造成转义，是人们常用的幽默语言技巧。不过，象“姥姥”这样，将获奖“美”与美国人的“美”从词义的旁逸中作如此前后错位的附会，实在是既大胆而又新奇得令人忍俊不禁。是不是有几分自豪感？因为从“姥姥”的角度理解，既是美国一定很“美”，比美国人还“美”当然是一大快事，也许不是，因为从字面理解很可能有悖于“姥姥”的初衷，也许就是顺手拈来只为强调一下那个“美”字罢了，别无它意。记得中央电视台《综艺大观》节目有一次请了赵丽蓉，倪萍对她说：“姥姥，今天请你担任嘉宾主持人。”她眨着眼睛大惑不解地点着头：“啊，我主，我主！”将主持人变成“主”，也是附会新意的妙语。这些从原义生发出幽默语言意趣的新奇附会，也许只有“姥姥”说出来才有味儿，才会得到大家的认可。

第三，雅趣幽默

那天，慈眉善目的赵丽蓉穿上一件粉红色衬衣，满面春风地去领奖了。北影厂厂长成志谷宣读嘉奖令，发奖品奖金。摸着大红封，拿着奖品，她眼睛又眨巴起来了。憋了半天，冒出了一句话：“这是真的！”那认真的表情，那肯定的语气，逗得大家哄堂大笑。

这是举重若轻的童趣式的幽默。在这庄严时刻，她却用天真单纯的孩子视角和方式，强调她赵丽蓉获奖的“真实性”，实在是不落俗套、别具特

色的“答辞”。这绝非一时之兴说出的浅陋之语；深究起来，它是切入真谛的精警之言。

她自幼随哥哥、姐姐学戏，五岁登台，风风雨雨，走南闯北，为提高技艺历经艰辛；当年那么景仰梅兰芳大博士在国外得大奖的荣耀，自己好不容易在《红楼梦》电影中把个刘姥姥演得人人夸奖，都说她赵丽蓉定会抱个“金鸡”捧个“百花”什么的，可不知为啥部没沾上边儿。这回一眨眼“冲出亚洲，走向世界”啦，都得看清楚——“这是真的！”

谁说“姥姥”说话只是浅言陋语？有骨子哩！

第四，俗语生辉

赵丽蓉爱用富有朴实乡土气息的俗语说话，贴近生活，贴近群众，平而不淡，清而不浅，格调宽和，自如而轻松。

导演黄健中六请赵丽蓉“出山”，她说：“我是怕演不好，糟踏了胶片，听说那玩意儿贵着呢！”朴朴实实，句句都是大实话。

后来，答应下来。进了摄影棚，她吵着要排戏。黄导演说：“不排戏。”赵丽蓉听了自语道，“嘿！不排戏，就拿镜头招呼人？我得下功夫了，同导演对心思，消化导演的话，做不到举一反三，也得举一反三！”……

这里，有简朴的惯用语，有活用的成语，有套用的方言土语，也有民间色彩的诙谐。乍听无甚特别，细嚼却颇有余味。古人云：“言为心声”，一句话都看出一个人的性情和品格。赵丽蓉的谈吐，闪烁着“妙语回春”的智慧，流露出质朴、善良的情怀，她有招笑的本领，她善于用轻松、含蓄、奇巧的幽默构筑一个丰富而广阔的感情世界。

我们生活得很累，多么喜欢多听听“姥姥”式的口彩啊！

（应天常）

解晓东何以赢得观欢

著名皖籍青年歌星解晓东不仅以他那优美、热情、奔放的歌喉，刚健潇洒的舞姿红遍了大江南北，而且凭借着出众的口才。赢得了众多的观众，从而平添了其几分迷人的风采和魅力。

如果说解晓东那日臻完美的演唱技艺成就了他事业的腾飞，那么充满睿智、机敏的语言则架起了一座与观众沟通感情的桥梁。沉稳但不失乐观，持重但不失幽默，激越但不失条理，一个年轻、成熟、充满了活力的歌坛“白马”，不知倾倒了多少歌迷，一度成为人们街谈巷议的对象和记者们竞相包抄的焦点人物。

1992年新春伊始，安徽体育馆，馆外寒风凛凛，馆内解晓东领衔的音乐晚会，气氛热烈火爆，观众情绪高涨，掌声迭起，一曲歌罢，解晓东走向舞台前场，向观众致意：“祝安徽的父老乡亲们新年好！”一句温暖、亲切的问候，似春风若甘露化作股股暖流，融入了观众的心田，缩短了心与心的距离，平衡了彼此的心理位置，感化了观众的情感。

接着，解晓东又动情地说：“1987年，我刚去北京那阵子，北京人见了我就问：‘安徽是不是很穷？’我说：‘人穷志不穷！’”“哗——哗”雷鸣般的掌声，经久不息，四壁回响。

解晓东向乡亲们深深鞠了一躬，又说：“北京人还问：‘安徽是不是出了许多保姆？’我说：‘咱们安徽人很勤劳，很能吃苦耐劳！’”掌声再次响起，掌声里洋溢着自豪和骄傲，也洋溢着力量。

解晓东一转话题说：“可如今不同了！特别是经过了去年那场洪灾考验后，北京人看到我总是远远地竖起了大拇指：“安徽人真棒！你们面对洪水，奋力拼搏，保住了津浦铁路，保住了华东电网……”掌声再次以排山倒海之势席卷了全场，观众忘情地鼓着掌，眼里闪着激动的泪花。

解晓东演唱中插入的一段小小演说成功了，观众的掌声是最公正的裁判，也是最满意的打分，他赢得了观众的心。那么解晓东何以有如此的魅力吸引、感染观众并引起了强烈的共鸣呢？我们从他那感人的肺腑之言中不难看出他成功的奥秘之所在——

一、情感上，欲扬先抑、含蓄、浓烈、一波三折，把对故乡真挚的爱，炙热的情，表现得淋漓尽致，收放自如，由北京人的疑惑不屑发难，到交口称赞，迥然不同的两度变化，使观众的情感由抑到扬，以致高涨、升华。

二、围绕中心话题，选择典型事例，步步升级，层层深化，环环紧扣。围绕赞安徽人，颂安徽精神这个中心意旨，解晓东从时间跨度上选择了北京人发问和称赞前后两则事例，安徽人的优秀精神品质从由他本人阐述，到由北京人主动说出，深化了主题。若安徽人的“人穷志不穷，勤劳吃苦”，还不算很突出、典型的话，那么1991之夏安徽人在特大洪水面前所表现出来的奋力拼搏，力挽狂澜。与天抗争的大无畏精神，则语若惊雷，字字千钧，震颤了每一位观众的心。

三、语言艺术上，精炼生动、朴实自然。“言不在多，达意则灵”，解晓东把安徽人的精神品质浓缩提炼为十三个字“人穷志不穷，勤劳吃苦，奋力拼搏”，要语不凡，字字珠玑，简洁有力，语式上富于变化，跌宕多姿。

四、形式上借冕播誉，曲径通幽。赞安徽人、安徽精神，解晓东没有正面入手去歌颂、表白，而是采用迂回战术，侧面烘托，借北京人之口，达胸

中之臆，立竿见影，起到了意想不到的演说效果。

解晓东在回答北京人的两次发问时，他采用了巧避锋芒，转移话题重心，变不利为有利，移花接木的巧妙战术。人穷是事实，但志不穷也同样是事实，重心移到了后者。在回答安徽是不是出了很多保姆时，同样技高一筹，他没有正面回答，而是运用了投桃报李，李代桃僵的语言技巧，“安徽人勤劳，很能吃苦”，既满足了对方，又不失其度，逻辑严密，游刃有余。

解晓东凭借逻辑的力量和娴熟的语言技巧而情洒江淮，理荡九天，就是其以高超的演唱技艺赢得喝彩，以至诚的语言交际赢得人心而取得演出成功，魅力永存的奥秘所在。

（杨栋斌）

一个播撒春光的“演讲个体户”

朋友们，假如在几年前，或者干脆就是眼下这时候，说不准是早晨，还是傍晚，是风天，还是雪天，一个您根本不认识也从未听说过的老头，拎着一只破旧的黑提包，风尘仆仆地站在您面前。十分诚恳地向您介绍，向您请求，要求免费地、义务地为您所在单位的职工或学生宣传革命英雄、模范人物的事迹，并且声明不用您的车、不吃您的饭、不花您的钱……那么，您将怎么回答，您会对眼前这个老人和他的义务演讲作何观感呢？

在我们的生活中，的确有这样一位老人，就是以这种方式，在数不清的日出、日落之中，走遍了40余个市县，500多个乡镇村屯，在机关、工厂、学校、街道义务演讲了2000多场，直接听众达100多万人。

这个老人就是长春航空机械设备公司的老共产党员，退休工人冯德奎。被人称为不挣钱的“演讲个体户”。

1983年，在商品大潮的冲击下，思想教育被淡化了，当有些人在车上看到某些年轻人不给老人、孕妇让座而熟视无睹，或者只剩下了一丝感叹时，冯德奎老人却忧虑了，他觉得，我们的下一代不能只有健康的身体而没有健康的思想。他想为此做点什么，以尽一个共产党员的责任和义务。可从哪入手呢？当他看到来厂的鞍山曲艺团的评书演员，宣讲金龙浩的事迹时，他的眼睛亮了，他终于知道自己该做什么了。于是，这个识字不多的老工人开始跑书店、图书馆收集整理资料，完成了反映金龙浩事迹的第一篇演讲稿——《一面闪光的镜子》。会场是在长春市宽城区某街道的党委，在那里他迎来了他的第一批听众，他的演讲在观众和他自己的泪水中获得了成功，他从这泪水中体验到了一种从未有过的激动和欣慰，同时，他也看清了，自己将为之奋斗后半生的路——义务演讲之路。

但越是不平凡的事情在开始的时候，越不容易被人们所理解。起初，人们不理解他。说这老头精神不正常，放着大钱不挣，却跑去搞自费演讲。但最令他伤心的还是他的义务演讲遭到拒绝和冷遇。“老同志，我们不开思想教育课，你走吧！快点走，还能赶上最后一班车。”这一切曾使老人感到委屈，但却没能动摇他，正如老人自己所说的：“一个共产党员，就应该经历各种磨难与考验。”越是人们不理解的，就越应去做，用实际行动去向人们证明。于是，他自费采访了张海迪、郑长禄、金龙浩、陈鸽等无数震撼过中华大地、震撼过人们心灵的英雄人物；于是“坐轮椅的姑娘——张海迪的故事”、“孤胆英雄——陈洪远的故事”、“江城英雄陈鸽烈士的事迹”、“鸦片战争——林则徐的故事”等一篇篇朴实无华、如泣如诉的演讲，走进了人们的心灵。冯德奎就这样不停地走着，不断地讲着，走到人民中间，讲在群众心头。他知道是人民孕育了这些英雄，这些英雄的事迹也将感染启迪着人民。他愿做这桥梁，他愿做这传播者，他愿做这个播撒春光的人。

1990年12月8日，他又走向了兰考。在兰考，他采访了焦裕禄的妻子、儿女以及土生土长的兰考农民。老人从他们的声声呼唤之中，感到了党的干部与人民之间的血肉联系，他要把这种感情写出来，写出这份骨肉深情，但他那带病的身体已承受不了这颠疲劳累了，来时所带的600多元钱，也足够买一张火车票了。没钱住旅馆，老人就蹲在候车室里，饿了就着凉水，咽下一口饼干，一回到家，他就病倒了，住进了医院。当他的身体刚刚恢复了一些，他就在病床上拿起了笔，一边打着吊瓶，一边写着讲稿，女儿哭着求

他：“爸爸别写了，等病好了再写不行吗？”老人却说：“不，不能等啊！”刚刚办完了出院手续，老人就又拎起了他那黑提包，走向了讲台。此时，老人的脸上虽还带着病容，但却掩不住那属于耕耘者的快乐。老人的演讲在社会上再次引起了强烈的反响，人们听着焦裕禄；想着焦裕禄，又拿自己对比着焦裕禄。人们哭了，但同时又感到无比振奋。

最使老人感动的还是那次在安图县二道白河镇中学的讲演、讲着讲着，突然下起雨来，浑身都湿透了，可竟没有一个人动一动，没有一个人离去。校长为老冯打着伞，老冯心疼这帮孩子们，说：“停下来吧！”校长问学生，学生竟齐声回答：“不停！”再问还是“不停”，于是这场演讲就在雨中继续着，雨水和着泪水交织在老冯的脸上，他认为这是对他最大的尊重，最高的奖赏，他的一切苦累都在少年那期盼的眼中得到了报偿。多年了，他矢志不渝坚持了多年的演讲，所为的不也就是这些吗？不就是为了在下一代人的心田撒下共产主义的春光，不就是希望每一株嫩芽都在春光里茁壮成长吗？此时此刻，面对着站在雨里的学生，老人最想把这情景告诉给他的老伴。大家都知道，老人是自费演讲，每每去采访，去演讲时就需要钱哪。可一个普通的工人家庭能富裕到哪去，而他每一次向老伴要的又哪是少啊，100元、200元，至今，他花在演讲上的钱竟达到7000元之多。他要告诉老伴，她给他的每一分钱，都没有白费，它所起的作用，绝不是能够用金钱来衡量的！是啊，在人们的心灵中种下希望，播下春光，他的价值将无法计算，他现在所影响的也许只是一个中学、一个地区，但如果有无数个象冯德奎这样的人都在人们的心田上播下春光，那么，我们的事业不是将无往而不胜吗？

（韩雪梅 于波）

千姿百态的总统演说

人与狗同时登台 ——谈演说的准备

1952年尼克松到处进行副总统的竞选演说。正在临近选民投票的节骨眼上，新闻界披露了尼克松曾接受加利福尼亚州某些商人的贿赂。于是，共和党和民主党的领导人几乎一致认为尼克松是不能担任副总统的，艾森豪威尔也要求他的竞选伙伴必须表现出“象猎狗的牙齿一样清白”。尼克松挺而走险，决定发表电视演说，来为自己辩护。

尼克松精心筹划了这次演说。他巧妙地安排了“演出舞台”的背景，其中最引人注目的是布景中有一只身上带有黑白斑点的小狗，十分可爱。就是说，这只小狗将与他同时出现在讲台上。

尼克松在演说伊始，并没有马上去说明他接受的竞选基金的来历，而是谈他的出身如何低微，如何凭自己的勇气，自我克制和勤奋工作才得以逐步发展。然后，话题一转，象讲故事一样，以真挚诚恳的语调向听众叙述了这样一个事实：所谓的贿赂就是他接受了一个商人用火车送来的礼物——他身后的这只小狗。他说：“在竞选开始，我们的确得到一件礼物。一位住在得克萨斯州的人听到帕特（尼克松夫人）在广播中提到，我们两个孩子希望有一条狗。信不信由你，我们进行这次竞选旅行动身的前一天，得到火车站的通知，说那里有我们一件包裹，你们知道这是什么东西吗？这是只西班牙长毛垂耳小狗，身上有黑白斑点，它装在一个板条箱中，从得克萨斯州远道送来的。我们六岁小女儿把这只小狗叫切克尔斯。你们知道，孩子们是喜欢这样的小狗的。正好在此刻我要讲这件事，不管他们对此说些什么，我们一定要养这只狗的。”

在这里，尼克松成功地扮演了一个对民众极为坦诚的角色，演说感动无数选民。最后，尼克松在大选中获胜。

尼克松这次演说成功之处就在于：他略施小计，力争取得听众的共鸣与理解，并让听众为其善良的父爱之情而感动，进而激发听众的参与感。同时，他知道并精心设计了达到目的的演说形式。

演说前的准备对每一位演说者都是至关重要的，往往决定着演说的成败。从文字语言的主题限定、布局谋篇，到有声语言节奏感及速度感的把握，以及体态语的选择和设计，都是你精心准备的内容。

你若想让听众在短暂的演说中知道你所说的要点，让听众对你的话感兴趣，希望他们支持你的观点并采取行动，那就请你记住尼克松成功的秘诀：精心准备你的演说。

田中角荣几乎哭了出来 ——谈演说者的“包装”

日本前首相田中角荣在青年时代竞选日本众议员时，为了提高竞选演说的效果，他特意穿上大礼服，戴上了白手套。可是田中角荣一上台，就听到了一片“嘘”声和嘲笑声，要求他脱下那大礼服。当田中角荣作自我介绍时，听众大喝倒采，“我们不是来听你讲经历的”。田中角荣脸色苍白，几乎要

哭出来了。田中角荣初次竞选日本众议员的登台演说，便以失败而告终。

每一个演说者都应该注意自己的“包装”，让听众接受你，从而接受你所说的话。这是在听众面前把你“推销出去”的前提。你的“包装”不仅是指你穿什么样的衣服，选择什么样的发式，还包括你用什么样的声音和听众讲话，以及在表达时你的面部表情和姿态如何。

田中角荣试图以典雅华贵的衣着来赢得听众的好感，没想到给听众一种古板做作的印象，在“嘘”声中乱了手脚，演说的节奏与速度，声音及表情都难以掩饰恐惧和沮丧。以这样的“包装”在听众面前“展览”，吃苦头也是自找的。

任何一个演说者必须有一个能让听众接受的“包装”，即视觉的第一印象。这也是听众正确评断你及有效传递信息的前提。所以，在演说中你应该选择自然得体的服装，塑造自然和友善的表情，发出余音绕梁的声音。否则，你就会象田中角荣那样，险些在听众面前哭了出来。

他走下讲台，却跌进了泥潭 ——谈演说者的态度

美国第34届总统德怀特·艾森豪威尔，在第二次世界大战期间，有一次他作为盟军统帅到一个陷于严重困境的供应站去视察，在那里他发表了一篇简短的演说。但当他走下讲台时，不慎跌到泥潭里，惹得士兵们哄堂大笑。艾森豪威尔非但没有发怒，索性跟大家一起大笑起来，并且说：“某些迹象告诉我，我这次到你们这里来视察是一次巨大的成功。”

艾森豪威尔凭他机敏而友好、谦恭的态度赢得了听众。设想一下，如果他从小泥潭里爬起来之后，冲他的听众怒气冲冲地说：“笑什么？这有什么好笑？”恐怕他的演说就要前功尽弃了。

这里你要注意的是：这位五星将军把注意力放在了听众身上，而不是拘泥于自己的得失。“如果我是听众，遇到这种情况，我也会笑。”他是这样想的，而且理智也认识到：听众的哄笑并无什么恶意，不慎跌倒再爬起来也不会失去什么尊严和身份，你凭什么去征服听众呢？这便是你应该效仿的态度：怀着虔诚而亲切的奉献之情，设身处地的为听众着想。这样你方能善始善终地感召听众的心，影响听众的行动。

杜鲁门的女儿对他说：“去你的吧！” ——谈尊重听众

“听起来你好像是一个从来就一无所成的倒霉的老头儿，”这是美国总统杜鲁门因一位评论家发表一篇过于苛刻的评论而写给那位评论家的信。“一个头顶生疮、脚底流脓、浑身上下长着八个烂疮疤的窝囊货，我从来没有见过你，要是我真的碰上你的话，那你得准备一个新的鼻子，下面还得兜上一个护裆三角带。”

这位出言不逊、简单粗暴、有时连起码的礼仪都不顾的总统倒是宣泄了一番，但这样做只能使对方更坚信自己的观点，逆反心理会使信念越发固执。这一点，杜鲁门大概一窍不通。

还有一次，一位作家批评他委任某某人不够恰当。他得知后，暴跳如雷，

在华盛顿宴会上大声喊道：“每个人都在指手划脚地干涉我的工作，谁进内阁是我的事，只有婊子养的才来干涉我任命哪一个！”

杜鲁门卸任以后，她的女儿玛格丽特生了一个男孩。做了外祖父的杜鲁门十分得意，对他的女儿说：“等外孙长大了，让我来教他学说话吧。”

他的女儿瞪了他一眼，说：“去你的吧！”

你我的说话有没有过象杜鲁门那样粗鲁？如果采用这位时常在演说中破口大骂的总统的态度，你便会在演说中失掉你所有的听众。因为每个人都有敏感而不容侵犯的自尊，它需要你的尊重、培植和维护。一旦你以演说者，抑或以高位、要职而自居，以威压人，出言俚俗，那么，听众便会在你“滔滔不绝”的演说中暗自抵触、反抗，甚至逃之夭夭了。

所以，在演说中你应该尊重你的听众，要知道：听众是你面前的镜子，从他们的表情中你会看到自己的态度。你要想让听众笑，你必须对他（她）笑；你要想得到听众的尊重，就必须首先尊重他们。

不论发生了什么事，不论你的听众态度如何，为了不让你的听众对你说：“去你的吧！”你应该做的是：尊重你的听众。

（王永立）

卡内基的激励

法兰克·贝格是美国人身保险推销大王，事业蒸蒸日上，成为全美收入最高的推销员之一，可他起初投身此业时却一败涂地。他之所以建功立业，用他自己的话来说就是：“这要归功于戴尔·卡耐基的口才训练课程。”

“在我最初失败的时候，一位朋友推荐我参加一个最适合我的课程。我跟着他来到一间教室，教室里坐着一群人。我们进去时，正好一位学员演说完毕，另一个人站起来点评。我们坐在教室后面，这位朋友低声告诉我：‘现在上的是大众演说课程。’我从来没听过‘大众演说课程’。就在这时，轮到另一位学员演讲，他非常害怕，他的这种害怕反倒启示了我。我告诉自己：‘我就像他一样，紧张、害怕又胆小，我可能比他还糟糕！’

刚才那位站起来给学员点评的人很快走来，我那位朋友介绍我与他相识，他就是戴尔·卡耐基。

‘我很想加入。’我说。

卡耐基回答：‘我们的课程已上了一半，你最好等一段时间，新课程将在一个月内开始。’

‘不！我希望现在就加入。’

‘好！’卡耐基先生微笑回答，他握着我的手说：‘下一个轮到你讲了！’

我当时紧张极了，不停地颤抖，事实上，我简直要被吓倒，然而，我仍想说出到那里寻求帮助的原因。我虽然非常紧张，但我毕竟说了出来，对我而言，这是一项空前的成就。在这之前，我甚至不敢在一群人面前开口说：‘大家好！’

这已是三十年前的事了，那次演说的情景永远留在我脑海中，它是我生命的转折点，卡耐基说‘下一个轮到你讲了’的声音常在我耳边徘徊，我的成就应归功于我的恩师——卡耐基。”

就这样，卡耐基的大众演说课程给法兰克·贝格建立了自信心，提高了勇气，扩大了视野，激发了热情，帮助他表达自己的意见并说服别人，使他的推销事业得到迅速的发展，成为著名的推销大王。

（王永立）

奥斯卡金像奖得王的精彩致词

奥斯卡金像奖不仅是美国电影界的最高奖，也被视作国际影坛的第一奖。全球各地的影迷们在饱览领奖台上影星们高雅迷人之风采的同时，也悉听着获奖者精彩绝妙的致词。这里，我们不妨分类采撷几束，供作大家鉴赏。

简洁明快 话到即止

“简洁是智慧的灵魂”，奥斯卡金像奖的得主们谙熟这一艺术的规律，他们大都十分注意简明扼要，无话则短，有话也尽可能精短，一般都不超过四十五秒钟。

第11届奥斯卡奖最佳男主角史宾赛·屈赛因成功地在影片中扮演一神父而获奖，他的致词为：如果我的表演能有助于你们更深刻地理解弗兰根神父，那就谢天谢地了！”“学院之父”梅耶在获得奥斯卡终身成就奖时，激动得只有一句话：“这是我一生最感荣幸的时刻。”著名电影悬念大师希区柯克一生中仅获一次奥斯卡欧文·泰尔伯格纪念奖。“谢谢……大家！”屈指可数的四个字便是他在领奖台上所说的全部话。

当然，颁奖史上也有过少数“无节制”的演说。第15届奥斯卡影后格丽亚·嘉逊高兴过头，竟在获奖时滔滔不绝他讲了足足五分钟，人们讥讽她说：“嘉逊的演说比她的台词还要长。”由此可见，啰嗦、冗长的发言是多么不受欢迎。

谦虚自豪 各显真情

谦虚是一种美德，是一种修养，也是一种脉脉的温情。奥斯卡奖的得主们技艺超群、功绩斐然，但在荣誉面前也谦逊动人。

著名男影星马龙·白兰度第一次登上奥斯卡领奖台时，对人们说：“没有许多人的帮助，哪有我的今天。”第25届奥斯卡最佳影片导演西席·地密尔演讲说：“我不过是成功之链上的一个环节。”奥斯卡奖史上最年轻的最佳导演威廉·弗里德金领奖时表示：“我还得好好学习。”

著名女影星英格丽·褒曼在奥斯卡颁奖史上的谦虚精神则更是广为流传。1974年度她在侦探片《东方列车谋杀案》中有出色表演，并因此而获得最佳女配角奖，可她在致词却说：“能获奖总是好事，只是奥斯卡先生很健忘，也不会选择时机，自从《美国之夜》上映后，我们都认为瓦伦蒂娜·科特啻的表演最为上乘。现在让我夺去她的奖，我可有点于心不忍……瓦伦蒂娜，我并不是存心要这样的。”坐在台下的瓦伦蒂娜深为感动，连连给褒曼送去一个个飞吻。

与谦逊迥然相异的则是影星们的另一种风格——自豪、骄傲。不少获奖影星在致词中大胆袒露真情，口头敢说心中所想，不矫饰，不做作，充满自信，同样给人留下了美好的印象。

第4届奥斯卡影后玛丽·德雷斯勒在颁奖台上激动地说：“我想，为人应当朴实谨慎，可说真的，今晚我感到自己很了不起……”1976年，最佳女配角比特丽丝·斯切特因出演《电视台风云》而一鸣惊人，她站在奖台上将金像高高举起，大声叫道：“金像真沉呀！我是一匹黑马，真带劲！”其兴

奋之情使台下的人也倍受感染。

曾两度摘得奥斯卡皇冠的萨利·费尔德在 1984 年度的颁奖仪式上自豪而骄傲地说：“谁也不能否认这个事实——此时此刻你们喜欢我！”台下报以了热烈的掌声和笑声。

灵活应变 巧妙别致

奥斯卡颁奖方法是较特别的，从 1940 年起采用了彻底的“开封宣布法”，即在颁奖人打开信封宣读获奖者名字之前，任何人（审计人员除外）都不知道谁是获奖人，这就给颁奖仪式蒙上了一层神秘的色彩，同时也不可避免地会出现一些意想不到的事情，获奖者的机智和应变能力也往往在这个时候通过他的口才得以显现。

1942 年，颁发最佳歌曲奖的欧文·柏林自己也是该项奖的获奖提名者之一，当他拆开信封时，却发现获奖者正是自己，他迅速作出反应，并且十分风趣地宣布：“此奖颁给一个好小伙子，我从小就非常熟悉他，他的名字就是欧文·柏林。”1952 年度，最佳女主角雪莉·布丝莱由于跑得太急，在上奖台台阶上绊了一下，差点摔倒，她在致词时巧妙地解释道：“我是在经历了漫长的艰苦跋涉后才到达这事业的高峰的。”

英国导演大卫·里恩因执导影片《桂河大桥》获奖，致词时他说：“当时我们在丛林中挥汗如雨时，谁也没想到这座‘桥’，会通往奥斯卡奖台。”在“桥”字上作文章，十分巧妙。

最为别致的恐怕还要数第 31 届最佳歌曲奖得主弗里德里克·洛伊的演说，当时他刚动过心脏手术。他说：“我从我那颗有点破碎的心的深处感谢大家。”

深沉隽永 耐人寻味

奥斯卡金像奖的竞争是激烈的，影星的道路以及电影事业的发展也不是一帆风顺的，在奥斯卡颁奖台上从来不乏对此深沉思考的警句。

72 岁的玛格丽特·拉瑟福特荣获 1963 年度最佳女配角奖，她说：“如此高龄获奖，似乎有点荒唐，可我希望这是我事业的新的起点。”

世界著名男影星达斯汀·霍夫曼因《克莱默夫妇》的出色表演而获 1979 年度最佳男主角奖，他在获奖致词时说：“有杰出表演才能的人不一定能上台领奖……我不认为我战胜了杰克·莱蒙、艾尔·帕西诺、彼得·塞勒斯……我们都是艺术大家庭中的成员，都在追求更高的艺术境界。我们谁也没有战胜谁。我为能与大家一起分享这份荣誉而骄傲。”

幽默风趣 轻松悦耳

幽默是一种情趣，一种智慧，一个恰到好处的微笑。它带来的是一种轻松、和谐、欢快的气氛。

1971 年度最佳男配角奖得主本·约翰逊领奖时煞有介事地宣布说：“我的话也许会在全国范围内引起震动，也许全世界每个人都会把我的话牢记心中，”他戏剧性地停了一下，然后说，“再没有比我更合适的获奖者了。”

台下为之大笑。谦逊动人的英格丽·褒曼同样不乏幽默的品性。当她 1944 年第一次接过奥斯卡金像时就开玩笑说：“明天我就要与平·克劳斯贝和利奥·麦凯里同拍《圣玛丽钟声》，我担心我不获这个奖，他们会不理睬我的。”

美国前总统里根的前妻简·惠曼因扮演一位聋哑母亲而获奖，她风趣地致词说：“我因在影片中一言未发而获奖，我想我最好还是再一次缄口不言。”

1984 年，音乐传记片《莫扎特》压倒呼声很高的《印度之行》荣获八项大奖，《印度之行》只夺得最佳作曲奖，得奖主莫里·古利致词道：“我今天所以获奖，是因为莫扎特本人没有参加竞选。”实在是巧妙风趣极了。

纵观上述精彩致词可见，获奖演说里也同样有着不可忽略的技巧。近几年来，我国影视界也开始采取与奥斯卡相类似的颁奖方式，衷心希望我国的影星们能学习借鉴他人之长，努力提高自己的语言水平，在今后国内乃至国际影坛的领奖台上，一展中国影星的潇洒风度和绝妙口才。

（予锋）

马拉多纳妙答记者

体育明星最伤脑筋的或许正是与记者打交道。一字一句，一颦一笑，一经记者描述即传播天下。交际有术者，其内心世界因之得到升华，如明星灿烂；乏此术者，忸泥造作，出言讷讷，形象随之黯然失色，甚至贻笑大方。所以，大凡执著追求领奖台上获金牌的运动员，无不在攀登的道路上随时随地强化自己的交际意识，尤其是口才的训练，以应付记者千奇百怪又猝不及防的“袭击”。马拉多纳认为“这是一项非常有价值有意义的工作，是一项把我们球员同全人类从感情上和精神上联系起来的一座桥梁。”

人们记忆犹新，在墨西哥的足球世界大赛期间，马拉多纳以他的巧盘妙传，头锤劲射，赢得了足球超级明星的美称，然而人们是否还记得与他踢球一样精彩漂亮的答记者问呢？

马拉多纳答记者问究竟妙在何处？

1. 抒发成功的喜悦，情真意切富有个性。

运动员获胜的兴奋，夺冠的激动，以及由此产生的喜悦之情，一向是记者百问不厌的话题。当“阿英之战”进行到第54分钟时，马拉多纳带球突破，连过对方四名后卫，最后晃过守门员，送球网底。当记者采访这个被公认为第十三届足球赛最精彩的“射门”时，他向记者这样描述：

“这个球是我足球生涯中一次最重要的入球。因为这一球奠定了阿根廷队在本届世界杯半决赛取胜的基础。因此当我踢进第二个球时，我首先想起我的妈妈，我的亲人，以及整个阿根廷。”

这位超级球星，先是在自己“入球”与奠定全队胜利的因果关系上，顺理成章地表示了“自我价值”。虽有首功之劳，却未溢于言表，可谓意切；而“首先想起妈妈”、“亲人”则尤显情真。贫居区长大的马拉多纳和他的八个姐弟，全凭母亲含辛茹苦地养大成人。不幸中的幸运儿，焉能不“首先想起给了自己一切”的母亲和亲人？然后，马拉多纳言简意赅地用“整个”表示了个人与集体、自我与国家休戚与共的一往深情。

2. 表示失误的认可，模糊语言用的巧妙。

失误、失败对任何运动员来说都在所难免。但如果“明星”出现失误，记者就会提出“灾难性”的、有时甚至是幸灾乐祸的问题。

马拉多纳踢进英格兰球门的第一个球，是“颇有争议”的“问题球”，据说墨西哥一记者曾拍下了“用手拍入”的镜头。可是，倘若马拉多纳直言不讳承认“确系如此”，那么对裁判的有效判决则无疑是“恩将仇报”。但如果拒不承认，又有失世界“最佳球员”的风度。对此，迪戈·马拉多纳机敏地答道：

“手球有一半是通戈的，头球有一半是马拉多纳的。”

妙不可言的“一半”与“一半”！前“一半”，实际上已承认了球是手臂撞入的，颇有“明人不做暗事”的大将气概；后“一半”在规则上又肯定了裁判的权威，亦具君子风度。一句模糊语，“双料”君去猜；“一半”作文章，“整个”没表态。四肢发达的体育明星，有如此伶牙俐齿，能如此巧言善辩，令人佩服！

3. 流露不满与困惑，语柔意坚不动声色。

在与南朝鲜队激烈的比赛中，马拉多纳被对方球员“残酷”地踢倒十几次。这位被阿根廷人誉之为与海、太阳合称国家“三宝”的马拉多纳，吃了

如此皮肉之苦，影响了高超球技的正常发挥，实在令人“非常愤怒”。倘若借记者传播之便，锋芒毕露地挖苦，或者以胜利者的姿态，冷嘲热讽地去示威，倒也痛快淋漓。但是，马拉多纳自有他的人际交往准则：“我喜欢其他人也高兴，我的其中一项原则，就是不对任何人妒忌、猜疑和积怨。”他是这样回答记者的：

“我真不知道在踢足球，还是在比赛橄榄球，我在考虑是否要在腿后绑上盾牌。”

以赛橄榄球相比，迂回道出对方动作的粗野，可令球迷们形象地领略这场球是何等“残酷”？“腿上绑上盾牌”，又具体暗示了对方有意暗算的情形，语言富于幽默。

“虽然疼痛，但我仍然能够生存和比赛，这种伤势并没有使我困扰，我现在仍处于巅峰状态。”

这是马拉多纳的心理战“宣言”。告慰关心自己的迷球：“我”并未因此而沮丧、困惑；告诫下一个对手：“我”在拳脚相加的恶斗后，仍处于最佳竞选状态。

柔中有刚，绵中藏针，申明严正，但又不恶语伤人，真令人拍手叫绝。

4. 回避无聊的答对，诙谐幽默颇有分寸。

披露名流巨星的风流轶事，往往可以推出“爆炸新闻”。所以，包括体育明星在内的功成名就者，对此防不胜防。据报载，意大利的罗西在12届足球大赛后，由于答记者问时“不慎”，曾收到三千零三个姑娘的求爱信，急得罗西的妻子一再声明罗西是有妇之夫。而相比之下，马拉多纳倒是很有办法，有一位女记者（最善此道）问：“你要什么类型的妻子？”

马拉多纳笑着说：“不要这么急，如果我觉得寂寞，我会回答你的问题的。”

谁不要急呢？是指“我”，还是指女记者？或者别的姑娘？语意双关，含蓄幽默。“寂寞”一词出于马拉多纳之口，似乎有两个意思：一是他九年来只有一个女朋友，相处甚笃，不曾孤独，这是委婉的表白。二是对话题而言，“寂寞”有几分无聊的味道，很有分寸地表示出不回答的理由是觉得这个问题有些无聊。但马拉多纳却没有用一般人的挡箭牌：“无可奉告”，既减少了自己的麻烦，又维护了记者的面子。”

笔者认为，马拉多纳的妙答记者问，蕴含了这样一个道理：一个体育明星不仅应当是运动场上力量和技巧角逐的英雄，而且也应当是在交际场上智慧和艺术表演的大师。我们的教练员和运动员对此是否有同感呢？

（石火）

察言除病
——排障技巧
CHAYANCHUB ING PAIZHANGJIQIAO

天才免不了障碍，因为障碍会创造天才。

——[法]罗曼·罗兰

语言的陷阱 ——无所不在的交流障碍

一九七七年三月二十七日，在坎瑞岛的国际机场上，两架波音 747 飞机待命起飞。它们分别属于荷兰皇家航空公司和美国泛美公司。

两架飞机同时向机场指挥塔要求起飞。指挥塔在向泛美公司的飞机发出起飞命令之后，对荷兰飞机说：

“好，等一下起飞。我会再给你电话的。”指挥塔在这里使用的“等一下”的英文 stand by，是个多义词，它既有“等一下”、“别飞”的意思，也有“准备行动”的意思。指挥塔取的是前一种意思。不料，荷兰飞行员却把它理解为后一种意思。于是乎，两架波音 747 飞机同时加速进入起飞跑道。一场罕见的空难悲剧发生了。两架飞机在空中相撞，全部机组人员和 567 名乘客遇难。

空难的原因是显见的。然而，社会心理学家却不满足于这种表面的原因结论。他们把思维的触角伸入到更深一层的层次：寻找“原因”后面的原因。

原来，这次空难的罪魁祸首是“交流障碍。”

在日常生活中，我们都有这样的体会：我们说出的话是一种意思，可是，在听话人的理解中，它又变成了另一种意思。同样一件举止、行为，在一个地区被认为是友善，到另一个地区却被认为是不友好。

这，就是交流障碍。

人际交流或组织之间的交流要达到有效、不被误解，不能不了解交流障碍。

社会心理学的研究表明，这中间既有社会系统因素的障碍，也有个人因素的障碍。前者如不同的民族由于观念、习惯、风俗等差异，造成交流中的误解和曲解；后者如不同教育水平文化涵养的人，因受教育程度不同，而对语言的理解程度、使用不同，造成交流上的困难，双方难以在同一理解程度上进行思想感情沟通。其他如对交流情境的不同理解。双方是否使用共同的语言符号和非语言符号，都对交流有重大的影响。特别是非语言符号的非语言交流，不同民族，不同地区之间，差异甚大。使用不当，不光引起误解，有时甚至会造成彼此反目。这类例子不胜枚举。表示数目，伸出大拇指，在中国代表“五”，在美国却表示“一”。表示鄙视某人，在中国伸出小指头，在美国却是把拇指朝下。在西方被普遍接受的表示赞扬的 OK 的手势，在中国却可能被误解为“零”——鸭蛋——即变成了否定。

这些，只是我们日常生活每时每刻都在使用的非语言交流的一小部分。在实际生活中，细微到语言的流利与否，面部表情的变化等等，都被认为是一种非语言符号，使用不当，即反其意而行之，变成了我们始料未及的“交流障碍”。

可见，“交流障碍”是我们信息、语言交流中无所不在，无时不有的大问题。重视它、研究它，可以使我们的交流更成功；反之，会使我们遭到众多的误解，一事无成。

在实际工作中，注意克服交流障碍，对于某些社会角色和某些行业，有着更加重要的意义。

社会角色中，象领导的角色。他要经常向下级员工发布指示，这种指示是以什么方式（交流网络）传述的；表达的内容是否清晰、简练、明了；员

工是在何种情况下得到指示……等等因素，都会影响领导的指令的交流有效程度。

某些特殊的行业，象公共关系工作，是专门与各种阶层，各行各业的人打交道的职业。公共关系人员，要有效地把本单位形象的信息传递给公众。传递什么信息才适合，以什么方式传达才能达到最佳程度，这都是公共关系人员必须悉心研究的。因此，公共关系人员在制定传播本单位形象信息的方案时，不能不考虑他所要面对的公众的文化程度，喜怒爱好，也不能不考虑该地区的风俗习惯，人情世态。只有在传播信息前，认真地考虑过可能出现的交流障碍，尽早避免，那么，公共关系人员的信息传递，才会得心应手，无往而不胜。

（罗慰年）

一种潜在的言语交际障碍

倾听与应答是谈话中使用频率最高的、最基本的手段。通常，当人们在聆听时，实际上却在思考自己意欲表达的东西，从而做出某些对谈话起主导作用的应答。这种应答在需要你主导谈话方向时是有益的，但在需要努力了解对方及其所谈内容时，却构成了潜在的言语交际障碍。

现粗略归纳五种倾听中不良的应答方式及改进建议如下：

一、批评式应答。

责备、谴责、奚落、为难、骂人、否定、解释和诊断为批评式应答。例如：“你要是听我一句话，也就不会发生这种事了”、“你怎么能这样做呢？”这种应答包含的基本含义是“我比你优越得多，在判断你和环境方面也比你强。”其中明显含着优越感的意味，很容易引起他人的怨恨、抵触和防御，从而阻断双方对问题的客观性会谈。正确的应答可以说：“你提出的报告很好，的确重要的地方都网罗在里面了。不过，有一点……”“直到现在，你一直都使我们获得很大的帮助，这次发生事故或许有什么特殊原因，你说呢？”

二、解答式应答。

用逻辑的、争辩的、指令的和说教的方式来指导，劝告，提建议等都属于解答式应答。如：“你应做的是……”“我要是你的话，我将……”。其潜台词是“你没多大能耐，让我来替你解决问题”，“别费口舌向我叙述什么了，挺费时间的，照我讲的做好了。”

人们往往不愿按他人的意图去解决自己的问题。劝告含有优越感的意味，往往会使处于困境之中的人感到被藐视。告诉某人如何解决问题，有可能使他（她）体验不到通过自己的努力而找到问题的答案时的满足感。有时候，首先坦露的问题与真正的、实质性的问题只不过是间接的关系，你就表层问题所提供的解决方法，对实质性问题而言，或许是极为不适宜的。所以，你可以说：“如果你想听，我倒愿意谈谈我类似的经验”，“我对那事提点建议，如何？”诸如此类的话，效果就比较好。

三、强迫式应答。

命令，居高临下地谈话，警告和威胁，均属于强迫式应答。例如：“按我告诉你的那样去做，否则……”“到下月底，你的指标还不能完成，事情就会糟糕得不可收拾。”这种应答方式与解答式应答的潜台词极为相同，除此之外，它还有如下含义：“我要利用我的权力，迫使你服从我。”“如果你不依照我的意图行事，你会后悔的。”

这种应答所引起的问题，与解答式应答所引起的问题具有一致性，后者还会因为不允许陷入困境的人考虑自己的选择，并试图一味地强迫他做某件事情，而产生更多的问题。强烈的怨恨、抵触、防御、敌视或消极行为，都可能是强迫式应答所带来的恶果。相反，若能将意图用征询或鼓励的言语表达出来就很恰当，譬如：“我知道你会去做各种你认为可促使会议成功的事情的”、“对这件事，如果你有其它考虑，不妨提出来，大家再作商量。”

四、探究式应答。

要求陷入困境的人谈及某些他没有说出的事情，或是要求他详细地描述问题的某一侧面，就是探究式应答。例如：“你做了些什么事才产生这个问题的？”“你为什么会有那样认为呢？”

当某人在坦露自己的问题时，以提问的方式做出应答是普遍的，因为这表现出了提问者的兴趣，并使陷入困境的人将自己的问题谈得更深更细。然而，提问易把握谈话的方向，使得提问者而不是陷入困境的人控制着谈话方向。并且，某些提问包含着批评的意味，例如：“为什么”这种提问常人感到一种挑战感，由此会促使对方去保护自己的情感、思想和行动，或者证明它们的正确性。有时，探究式应答会使身陷困境的人感到自己的隐私权受到了威胁。你可以从理解的角度向对方说：“如果你愿意，可以谈谈你当初的想法吗？”“似乎是你家里出了一些事情，让你感到挺烦的。”

五、躲避式应答。

撤离、变换主题，转移和分散注意力，均是躲避式应答的表现形态，例如：“如果你认为遇到了问题，那么你应该听听我的。”“那倒让我想起了一件事，我真想告诉你。”此外，非言语式的举止，诸如走开，不理睬地继续读书或工作，向四处张望等，也是躲避式的应答。其基本含义是：“你的问题对我来说都是无关紧要的。”

这种应答暗示着自己无意倾听对方的问题，对对方及其所遇到的问题漠不关心，这也可能是一种信号：说明倾听者感到爱莫能助，或感到灰心丧气。克服这种应答方式除了要表现出专注的神情外，在语言上也应表现出积极热情，你可以这么说：“如果你想谈的话，我乐意听。”“如果你有什么事情要谈，对我来说，这时间真是再好不过了。”“我还能知道得更多一点吗？”

（何光）

干群对话中的心理障碍

干部与群众对话，是社会协商对话的主要形式。

对话、不是现场办公会议，也不是一般意义上的座谈会：是于群双向的思想和信息的交流，是心理上的沟通。在沟通过程中，群众了解和理解领导的意图，表达自己的愿望和态度。对话，并不在于它解决了多少个具体问题，而在于它为解决问题提供了多少“及时的”和“准确的”情况（信息），为“相互理解”创造了多少相融的心理气氛。

然而，由于历史和现实的原因，当前正在开展的“对话”，还存在着种种心理障碍。如果对此缺乏了解，那么虽然双方坐到了一起，仍会貌合神离，言不由衷，使“对话”流于形式。

在干群对话的特定场台中，双方大体上有四个方面的心理障碍。

一、职务差别的不平衡感

干群对话，应当是民主的、平等的，但在心理上存在着事实上的不平等。干群双方处在直接或间接的隶属关系之中，各自的地位和权限是不均衡的，因而必然形成习惯性的“心理定势”：

干部，容易产生“领袖地位”的归属感，自觉不自觉地表现出居高临下的心理状态，觉得群众的言论带有片面性、绝对化，只是发牢骚、发泄不满。因而架子放不下，话听不进去。

群众方面，容易产生“服从地位”的归属感，相应存有自贱或戒备的心理压力。表现出不同程度的不安和恐惧：“不敢大胆坦诚地敞开心扉，即使是身不由己的发言，也往往是试探性的询问，或者看领导的脸色应对，投其所好，顺水推舟。也有的认为“对话”是走走形式罢了，一切还得听领导的，所以没有自信心，淡化了参预意识。

二、认知差别使话题偏离

“对话”要求干群双方必须用一种语言说话。但是，由于双方在思想理论、文化知识、政策法律等方面的理解和掌握的不同，自然会产生认识上的差别。这个差别又势必影响话题的集中和定向的沟通。

在对话中，领导干部的话题取向，常常是从经典著作和政策法规方面去展开，并能立体地全方位地加以思考判断，言语负载的信息量较大。而群众往往会根据所在团体的情况，从局部乃至个体的利益的角度来认识问题和描述现象，因此易于偏离对话的定向。当然，这种片面性或者极端情绪，并不是群众的过错，而是以往的官僚主义和封闭式管理压抑了人民群众参政意识的结果。如果领导者不善于协调和引导，就很可能因为话不投机而“对”不下去，非但达不到沟通理解，反会产生新的认知冲突。

三、期待差别造成态度对立

在社会关系系统中，干部与群众分别属于“领导”与“被领导”的不同社会角色。国内外科学研究业已证实：对于“问题”产生的原因，领导者往往归因于客观条件，而群众则常常归因于领导者的无能。所以，在“问题对话”中，于群双方各有不同的心理期待，因而态度截然迥异。

比如，有的群众会“因为你请我来对话”，而表现出主动“追究”的情绪，所持态度是直率的，却又是是否定的，在这种心理状态下，他们直言不讳，公开宣布自己的观点和要求。此外，由于对领导能力的期待的失望，在情感激动的情况下，利用“对话”进行情感宣泄，于是气话、怪话、过头话，甚

至是攻击语言便时有出现。

凡属于干群对话，角色特征决定了干部处于沟通中的被动地位，似乎成了围攻的“靶子”。一旦干部本身或相关领导存有不正之风时，由于怕群众堵嘴，而变得“心虚嘴软”。所以，往往采取回避或隐蔽态度——不公开宣布自己的观点，对事实不做肯定或否定的评价。

在以口头表达为主要特点的对话中，这种角色期待的差别，就造成双方的态度对立，至少是不谐调，从而阻碍沟通的顺利进行。

四、表达差别影响传播畅通

言语是口头沟通的工具，是“对话”中的传播媒介。这个方面的差别，也会使双方在“说”和“听”的传播过程中，干扰或削弱信息的送达。

一般说来，领导干部有较强的口头表达能力；话题的针对性强，能从政策理论和实践应用上进行清晰的陈述和论辩，信息的冗长量（多余成份）少。而有的群众因为缺乏口才，往往言不及义，谈了许多却又不挨边话题。也有的基于个性心理特点，过于腼腆、怯场而失去发言的机会。

干群的口语表达差别，极容易形成人为的“一言堂”，不是干部侃侃而谈，就是某几位能言善辩者将“对话”垄断，使大多数人处于“对话”的边缘地位。

表达差别还反映在语调、表情和手势等体态语方面。干部较为随便，群众则拘谨。如不能利用意识的调节和控制，则会形成以干部为中心的传播情境，使“对话”失去平等、民主的协商性质。

克服上述障碍（决非仅此种种），我认为刘吉同志提出的“真善美”很有道理。真，即是干群对话的内容要有时代感，讲究真实性，交流真实情况，说真心话，谈论人民群众最关心的话题。善。即是干群双方出于理解和信任，以善良的愿望、共同的目标，去友好地协商。美，即是双方能在民主的氛围中，自由地表白，并力求辩得精炼，说得适度，说得情理交融，又幽默愉快。

（杨明忠）

十种情势下的“漂亮话”

通常情况下，娓娓动听的漂亮话更容易使人入耳入脑，获取人的好感，博得人的信任。然而，在某些特定的情势下，那些或则被伪装、粉饰或则心怀叵测，图谋不轨的“漂亮话”，你却不可全信，也不能全信、充其量，仅供参考而已。

1. 不痛不痒的“允诺”语：

少数官架大，官味浓的干部，坐在办公室，吸着烟，呷着茶，眼睛盯着面前的报纸，不耐烦地听着你诉说自己的困难，面对请求和帮助，不紧不慢地打着官腔：“相信组织嘛，这件事我们研究研究”。——这种情势下的“研究”不要当真，说不准，你下次再来，得到的答复依然是“研究研究”。

2. 趋炎附势的“奉承”语：

一些善于钻营、拍马的人，为了巴结、讨好上级，或在请求帮助之际，或在大庭广众之下，或随别人夸赞之后，总是不失时机地奉承几句：“您还有说的，要德有德，要才有才，关心人，爱护人，比起那几位（其它领导）真是一天一地”。——这种情势下的“一天一地”，听了不要飘飘然，或许到了其它领导面前，就又“天翻地覆”了。

3. 高谈阔论的“表态”语：

少数人习惯于唱高调，说空话，信誓旦旦与付诸行动形成反比。每逢需要表达的“关键时刻”，总是不失时机地抢先“慷慨陈辞”：“坚决拥护。坚决照办。”“不折不扣地完成”。——这种情势下的“枪白”为的是沽名钓誉，如果你“不折不扣”地轻信他的“誓言”，“七折八扣”的兑现结果会使你大失所望。

4. 火上浇油的“离间”语：

你和别人有了隔阂或发生争执，他总在你耳边喋喋不休，生怕“熄火”：“他算什么东西，要是我，定给他点厉害瞧瞧，甭怕，我帮着你。”，这种情势下，如果你头脑发热，全信着“我帮着你”，结果，“他害了你”，你还莫名其妙。

5. 貌似热情的“招徕”语：

停在那里的个体出租车，哪怕车上空荡荡的无一乘客，也是见人就喊：“上车就走”。你上了车，他招呼下一个乘客仍是“上车就走”，——这种情势下的“上车就走”是为了迎合你的“走就上车”的心理，其实，客不爆满，走才怪呢。因此，千万不要当真，应听成是“上车再等”。

6. 虚张声势的“兜售”语：

一些出现在傍晚或人少地段的三轮车，满载着衣服或其它物品，大叫大嚷：“便宜货，便宜货”，“出口转内销，一次性大削价”，“不怕不买货，就怕不识货”。——这种情况下，你信以为真，想“讨便宜”就大错特错了。“就怕不识货”其实是冲着你“就怕不买货”来的。

7. 完美无缺的“广告”语：

一些人经营劣质商品往往靠做虚假广告开道：“制作精巧，性能优良”。“××质量评比中几项第一”，“荣获××奖”，“数量不多，欲购从速”。——这种情势下的“几项第一”，“荣获××奖”仅作参考，或许等你“从速”购买连呼“上当”之后，见诸报端的是该产品由“最佳”成了最差，“几项第一”中唯一站住脚的是“怨声第一”。

8.对天发誓的“打赌”语：

少数流动的水果摊，价格往往比市场上正常价低上三、五毛，你买他水果时，不是会怀疑他短斤少两吗？他象是蒙受了“不白之冤”，发誓打赌：“我干这缺德事？少一两水果，补一两钞票”。——这种情势下的“少一两”还是“谦虚”说法，一斤给七两就算不错了。等你寻“补一两钞票”的机会，他早已肥得流油，另辟“蹊径”了。

9.模棱两可的“索价”语：

街头巷尾一些补鞋、修表、摆弄打火机之类的摊点，在你问其价钱时，总是“大智若愚”：“好说，好说，拿过来修，钱你看着给吧”。——这种情势下的“你看着给”并不是慷慨，十有八九等修理完毕，早就变成你“看他满意”才算“好说”。

10.瞒天过海的“交易”语：

一些投机钻营者，挂着“董事长”、“总经理”之类头衔，貌似神通广大，实为“皮包公司”，和你一见如故，咬住你，不达目的誓不罢休，“这交易好做，我如何如何，保管你净赚几万几万”。——这种情势下，如果你不辨真伪，求财心切，草率从事，听由他“如何如何”，到头来你赔本也同样是“几万几万”。

（钱鸣放）

讲话“十忌”

说起开大会打瞌睡这桩事，打瞌睡的听者固然该受责备，催人瞌睡的讲者也是该自责的。一次讲话，为什么会讲出那么多瞌睡虫来，原因是犯了忌。讲话少说有十忌：

一忌空谈 空谈是指不结合当时、当地、历史、现状和听众的实际，光发空头讨论。有的单位常开些一年一度的会，会议的开幕词却是用陈年的讲话稿，只把第一届改成第二届，第三次改成第四次，内容照旧，年年如此，这就是空对空的典型例子。要戒空谈，就要搜集、选取确凿、典型、新鲜、生动的材料，做到内容充实，言之有物。

二忌杂乱 光有充足的材料还不够。有人讲话并非没有新鲜材料，而是材料过于庞杂，讲起来又杂乱无章，象开无轨电车，开到哪里，算到哪里，叫人摸不着头绪。要戒杂乱，就要讲得有条有理，有主有次，有光有后，有详有略，做到语言流畅，言之有序。

三忌武断 武断就是不合逻辑，妄加论断；或者不顾事实，主观臆断。上得台来，不问青红皂白，哇啦哇啦一通，也成了某些官僚主义者的症候之一。要戒武断，就要设身处地，推心置腹，言之有理。

四忌冷漠 有的人，特别是有的领导人讲话时毫无表情，呆若木鸡，甚至肌肉绷紧，脸色铁青，好象别人欠他的多，还他的少，使听众格格不入，听多了还会生气。有的人说话语调冷淡，没有抑扬顿挫，实质上也是由于没有真情实感。要戒冷漠，就要在情绪、心理上与听众息息相通、在语言上来一点修辞色彩，做到言之有情，使人共鸣。

五忌乏味 做菜要有味，讲话也要有味，讲话乏味，如同嚼蜡，叫人怎不瞌睡！毛泽东说过：“一个演说，颠来倒去，总是那几个名词，一套‘学生腔’，没有一点生动活泼的语言，这岂不是语言无味，面目可憎，象个瘪三吗？”严肃的道理同样可以在笑声中讲，而且往往要比乏味的说教更易使人接受。所以，讲话要诙谐、幽默一点，引人发笑，甚至能让人在笑声中品出深长的意味来，这样谁还会顾得打瞌睡呢？寓庄于谐，言之有趣，是值得提倡的。

六忌晦涩 有人讲话用的是书面语言，有的讲话还充满了行话术语。使人感到晦涩难懂。殊不知讲话是倏忽即逝的，听众遇到陌生的词语，别说不可能查找工具书，甚至连思考的时间都没有，因此，如果讲话必须涉及听众难懂的内容，就必须当场解释清楚，而且尽量避免使用书面用语，更不要“文夹白”。总之，发言稿不是供人读，而是让人听的，所以要用口语语体，正如列宁说的：“应当善于用简单、明了、群众易懂的语言讲话，应当坚决抛弃晦涩难懂的术语和外来的字眼”，这就叫言之有体。

七忌冗长 文章贵短，讲话更应该长话短说。开会讲话面对更多的人，废话浪费时间也更多，听众不是读者，除非打瞌睡、他得陪着你坐失时间。（瞌睡还不完全浪费时间）

毛泽东在《反对党八股》中举过长话短说的例子，那就是斯大林在1941年7月3日的反法西斯战争的广播演说，全文不到4千字。我们还知道，恩格斯在马克思墓前的演说只有1260个字；列宁在马克思、恩格斯纪念碑揭幕典礼上的讲话只有652个字；林肯的葛提斯堡演说只有10个句子，从上台到下台还不到3分钟，却赢得了15000名听众经久不息的掌声。这份讲话稿后

来被用金字铸在牛津大学校园里，奉为英语演讲的典范。

发言讲话有时间的限制，发言稿、讲话稿也应该有字数的限制。一般来说，中速的大会发言每分钟可以讲 200 个印刷符号，可以据此来估算发言稿的字数，以便做到要言不繁，言之有时。

八忌废话 讲话要讲效用，“用”是讲话的目的，所以讲话稿是一种实用文体，旨在对一次会议起到它应有的作用。套话成堆，废话连篇，只能起消极作用，如果说假话、大话，那就更要起副作用，甚至反作用了。讲话不单是“讲什么”、“怎么讲”，更重要的是“为什么讲”，要解决问题，言之有用。

九忌失礼 有的人讲话不了解听众的职务、水平，不注意会议的环境和背景，甚至不顾及本人的身份和在会议上的地位，这就难免在内容、措辞、语气、口吻等方面不妥善、不贴切、不礼貌、不恰当。讲话也要知己知彼的。只有知己知彼，不卑不亢，才能言之有礼，言之有当。

十忌离题 知己知彼的“彼”，还应该包括会议的宗旨，也就是会议需要解决的中心议题。会议上的讲话，既要有个性，又要有共性，也就是既有自己的鲜明主题、独特风格，又共同形成会议的主旋律，齐唱大会的主题歌；既为一部分听众侧目倾心，又为全体与会者注目关心；既各自解决一部分问题，又一起为会议的主旨服务。知己知彼，言之有宗，是讲话成功的关键；而不知己不知彼，游离于大会主题以外的讲话，是十次有十次要失败的。

从言之有物、言之有序、言之有理、言之有情、言之有趣、言之有体、言之有时、言之有用、言之有礼、言之有宗等“十有”的要求来看，言之而不叫人打瞌睡，似乎是很起码的要求了，那么，就请你的讲话做到“十忌”吧！

（中立）

刘大请客，何以不欢而散

在我们的言语交际中，常常听到有人这样的抱怨：你理解错了，我说的话不是那个意思。

诚然，造成误解可能毛病出在听者一方，不过，作为言语传播的主体——说者，又该负什么责任呢？

交际传播理论告诉我们：信息在传播过程中，有“编码”和“译码”过程，就是说传播者（说话的人）需先将自己要表达的意思进行“编码”——借助言语符号（信息载体）传播出去。接收信息者（听话的人）感知后，经思维加以“译码”，才能理解。但是，“编码”与“译码”之间不能划等号，即是说，听话的人并不是“原原本本”地接收说话者的“意思”。非但如此，在特定的场合下，说话的人的本意甚至会被曲解而生出是非来。有一例可证。

相传有个叫刘大的人，时值 60 高寿，为“寿比南山，福如东海”计，于是乎大摆酒宴，特请至交好友张三、李四、王五和赵六四位来家做客。

鸡鸭鱼肉、山珍海味一概准备就绪，但是赵六迟迟未到。刘大见大家面有愠色，自己也十分不安，于是脱口而出：“该来的还不来？”

在座的张三听了这话，心头为之一颤，越想越觉得不是滋味：该来的还不来——这老兄此言何意，莫非我等是“不该来”而硬要来吃喝的不成？于是起身告辞。走了一位。

其实，刘大既然舍出钱来设宴请客，就绝无说“不该来”的意思。冤枉！如果刘大说“该来了还不来？”——只改一个语气词，那么决不会出这麻烦。

照理说，气走了一位好友，刘大该应接受教训了，谁知这位老兄一着急，又冒出一句更不得体的话：“哎呀！不该走的，怎么走了？”

糟了。李四一听，火上心头（他见张三走了，业已情绪波动，思维多向而敏感）。心想：刘大搞什么名堂！这不是分明在下逐客令吗？张三不该走，那么该走的是我了——难道是来乞讨酒肉的不成。于是愤愤然拂袖而去，第二位也走了。

显而易见，刘大只要稍加斟酌，将“不该走的”的“的”字去掉就不会惹朋友生气。多了一个不起眼的结构助词“的”，则伤了好友，好不窝囊。

此时，宴桌旁只剩下王五了，虽有些迟钝，但在五里雾中也诚惶诚恐；刘大见此情景，颇觉不妙，极力想挽留最后一位客人，可惜又弄巧成拙，慌慌然说了一句：“你看，我又不是说他，”

王五听刘大说完，似乎全明白了：“噢，你不是说他，那就是说我了，还讨什么没趣。”于是头也不回被气跑了。第三位，即是最后一位也走了。

哎，刘大老兄，你如果说：“你看，我又不是说你们。”还会有这扫兴吗？

说话之道大抵最忌不分场合对象信口开河。象刘大这种所谓“有口无心”者，正是忘了“说者无心，听者有意”的。俗语说“大意无忤”“言辞无犯”，也正是叫说话者留心听者的情绪和心理变化，措辞要推敲，语气要婉顺，并且随时调节语言“透明度”。刘大请客，客人最为敏感的是吃请与否上，这条神经绷的最紧，主人稍稍失礼或言不由衷，就会立即挫伤客人的自尊心，明明好意也会落个小气、吝啬。事实上，刘大只要改动 4 个字，斟酌一下语气，那寿宴即不会不欢而散。

看来，只顾说不管听的人，要从刘大身上吸取点教训呢。

(徐燕平)

马克·吐温为什么结结巴巴

专家们认为：与人谈话最困难的，就是应谈什么话题。交谈者善于寻找交谈的话题是拓深交谈内容的先决条件。当马克·吐温还是一个不大知名的小说家时，有人把他介绍给后来成为美国第十八届总统的格兰将军，两人握手后，马克·吐温竟然想不出一句可讲的话，而格兰特将军也保持平日的那种缄默态度。最后还是马克·吐温自找台阶，结结巴巴地说了一句：“将军，我感到尴尬，你呢？”

当然，你完全不必为专家们的结论和名人的挫折所困惑。你只要掌握一些成功的秘诀，进行有效的练习，也会如愿以偿，在人际交往中架起双向交流的“桥梁”。

一、任何题材都是良好的话题

事实上，任何题材都可以进入你的交谈范围，即使最平凡的生活仍会提供给你大量的话题，问题是你要不存在偏见，并在日常生活中处处留意。你可以和别人谈论生命和爱情，生活与青春；可以谈论足球、篮球、乒乓球；可以谈论象棋、围棋、桥牌；可以谈论烹调、时装、家具；可以谈论节日和孩子；可以谈论旅游和卫生；可以讨论书籍报刊、戏剧电影、时事新闻、国家政治；可以讲述轶事趣闻；可以发表新思想，新观点，可以交换彼此不同意见……总之，你要选择各种话题，优美的，精纯的，平凡的，这都会受到欢迎。

二、说好第一句话至关重要

恋爱中，情人的第一眼非常重要，这一眼往往决定恋爱的成败。这种现象在心理学上称为“首因效应”，又称第一印象，它带有鲜明的情绪色彩，影响人的认知，从而留下难以磨灭的印象。从心理学的角度看，说好第一句话，就象掘井时选点的第一炮。打好了，打准了，话题就会象源源而来的泉水滔滔不绝。不然，非费尽周折不可。

从口头语言的特点来看，交谈是一种随意性很强的动态过程。交谈中，口头语言的使用，不比书面语文的使用有从容的思考时间，还可以反复修改。“君子一言，驷马难追”，不可低估语言的杀伤力。所以，第一句话一定说得得体，不然，也许会使本可以进行下去的交谈早早夭折。第一句话的精粗优劣很能反映出一个人的修养水准。

三、学会相机转移话题

在对对方兴趣、爱好、性格等一无所知的情况下，用几句话试提出双方共同关心的问题，这是很不容易做到的。

成功的经验是：将话题不断转变，经济，时事，生活，家庭……。在每一个话题上不能费时太多，点到为止，留意对方的语言，表情，手势的变化，从中观察对方的热烈或冷淡的反映。外国有位名骑手，很厌恶记者的采访，常常将记者拒之门外，不欢迎，不接待。有一次，有位记者采访他的时候，

问道：“你的左蹬比右蹬多放几只眼？”原来，骑手在圆形跑道上疾驰的时候，为了克服离心力的作用，总要把左脚蹬放得长一些。这位名骑手听记者这么一问，十分惊奇，他怎么这样内行呀？于是他一反常态，高兴地和记者攀谈起来。

四、寻找话题提炼话题

寻找话题的过程，就好象地质队员在群山丛岭中寻觅宝藏。需要毅力，更需要技巧和方法。

一般来说，初次见面，双方都会筑起某种保护自己的“墙壁”，同时，双方都有一种了解双方的愿望，彼此也都特别注意对方的言谈举止，你在和朋友初次约会前，最好从“红娘”或了解对方的人那里寻找一些有用的话题，这样，你就可以因近及远，有的放矢展开话题，使两颗心早撞击，迸发出爱情的火花。

你在异乡，在车厢里，在船舷边遇到陌生人，可请问对方的籍贯、职业。知道了对方的籍贯和职业，做可尽量谈论那些对方感兴趣，也有所了解的话题。

当你走进陌生人家时，应当留心观察，就地取材，找出能够帮助你了解主人的线索。比如他家里挂什么画，有什么书，听什么录音磁带，有什么摆设等等。书、画、摆设很能代表主人的兴趣、爱好甚至个性。然后，找出那些你和对方都感兴趣的东西作为话题，进而逐步转入实质性的交谈。

提炼话题才能深化交谈的内容。提炼话题的最好办法是勤奋，勤看、勤听、勤思、勤记。你每天应花点时间读报看杂志，听广播，看电视，对其中的重要新闻，名言警句，喜爱的栏目，能有意识地记住。你还必须乐意同别人交往，获取你所需要的人际信息、生活信息、学术信息。

善于寻找交谈的话题，也是人的一种本领，它有助于加快双向的交流，双向的理解，从而奠定你交际成功的基础。

（千里驹）

避免无意义的争辩

生活中常遇到这样一种人：他自恃口若悬河、能说会道，于是处处发表“高见”，时时与人争辩。其目的是为了显示自己具有非凡的口才、非等闲之辈。

倘若你碰上了这类“演说家”、“争辩癖”，怎么办呢？摆开架势与他争个水落石出、辩上一清二白吗？不，那样不仅是徒劳的，而且是有害无益的，明智的方法是尽力避免与之争辩。这是因为：

假如争辩的结果你输了，他赢了，这就无形中助长了他那妄自尊大的气焰。以后他会变得更不可一世，更热衷于耍弄语言的权术去挑逗别人，这不仅有害于他本人，而且也增加了周围环境的喧闹与不安。同时，你如果争辩失败，心情也一定会十分沮丧，必然影响身心健康。

假如争辩的结果你赢了，他输了，这无疑是捅了马蜂窝。他会因此而耿耿于怀，日夜伺机报复——因为你伤害了他那妄自尊大的病态的自尊心，岂能善罢甘休？这样你就结下了怨仇。而与人结怨，总非上策。

此外，参与无谓的毫无意义的争辩，还要空耗时间与精力，这也是得不偿失的。

因此，林肯曾经告诫他的下属：“你们的工作，难道不够繁忙吗？为什么还有多余时间，去跟别人争辩呢？况且互相争辩，总是得不偿失。”

那么如果遇到喜欢争辩的人怎么办呢？

其一，一笑置之。不管他对你发表什么高论，你都不要表示赞成或反对，而只是对他一笑置之，然后设法转过身去离开他。

其二，表示同意。如果是些鸡毛蒜皮的小事，不管对方发表的意见是正确还是错误，是深刻还是浅薄，是有见识还是愚蠢可笑，你一概无条件地表示同意，然后有礼貌地对他说一句：“对不起，先生，我有急事，不得不告辞了。”

然而茫茫人海，充满了矛盾与纷争，有时涉及原则性的问题，争辩却是不可避免的。这时，倘若你不据理力争，或者个人的名誉遭到诋毁，或者集体的利益受到损失。因此，你得挺身而出，理直气壮地与之争辩。

不过，即使进行这样的争辩，你仍然需注意以下几点：

第一，防止感情用事，防止恶语伤人。有些人一开口争辩，便脸红脖子粗，肝火旺盛，怒不可遏，感情的潮水淹没了理智的堤岸。于是种种挑逗性的、侮辱性的语言便脱口而出，结果不是争辩问题、弄清是非曲直，而变成了互相攻击、相互辱骂。这是争辩的大忌。参与争辩的双方一定要保持冷静的头脑、温和的态度。要记住争辩的目的是寻求真理，而决不是为了诋毁对方。成功的争辩应当是既弄清了问题，又保持了友谊。

第二，观点鲜明，语言清晰，双方之所以会引起争论，主要是对某一问题观点不同，意见分歧。因此争辩就要鲜明地亮出自己的观点，并用简洁明快的语言，清晰地阐述自己的观点。倘若观点模糊不清、语言拖泥带水，你在争辩中就会不堪一击，迅速败下阵来。

第三，论据充足，对比说理。争辩就是说理，因此就要力求摆出充足的论据。“事实胜于雄辩”，不管他怎么能言善辩，事实、充分的事实都足以使他认输。此外，争辩中要尽量采用对比式的说明，使对方的错误和自己正确的意见形成鲜明的对比，这样就容易说服对方了。

我们要学会争辩，但更要学会避免争辩。因为我们需要宁静，需要友谊，需要携手共进，而争辩则往往是有损于此的。

（丁凯隆）

世界上最无聊的交谈者

也许，每个人都会遇到这种情况：碰上一个“世界上最无聊”的交谈者，但是，什么样的人才是“世界上最无聊”的交谈者呢？美国北卡罗莱纳州威克——福列茨基大学的心理学教授玛尔克·利阿里通过研究，提供了判断的依据。以下列举的每一种情况都会令你感到乏味，足以使你打哈欠，并希望尽快结束谈话。

1. 突出自我。三句话不离“我”字。
2. 老生常谈。光谈一些人所皆知的东西，重复掉牙的笑话或格言。
3. 态度消极。对别人的话随声附和，不愿发表自己的意见。
4. 卖弄自己。妄谈自己的功绩，废话连篇。
5. 麻木不仁。交谈时避开对方的眼睛，面部表情一成不变，讲话时语调呆板无味。
6. 闷闷不乐。该答话时不接茬，使谈话中断。
7. 严肃过度。谈话过程中不苟言笑，对一切都当真。
8. 阿谀奉承。说话媚气十足，表现出矫揉造作的高兴或虚有其表的友善。
9. 泛泛而论。轻易转移话题，由于小事而情绪激昂，在交谈中使用过多的术语。

（晓兆 编译）

语气的误区

同样一个意思，用不同的语气说出来，效果截然不同。在拥挤的公共汽车上，假若车子到站，您需要从车厢中部向车门移动，而拥挤的人群又使您动弹不得，您需要别人给您让一条道，这里有不同的话语形式可以选择：

- A 栏： 请您让一下。
让一下，好吗？
对不起，让我过去好吗？
您下车吗？（对方摇头）请您让我下去好吗？
- B 栏： 请你让开！
让开让开！
让让让！
你给我让开！

两相比较，不难看出，A 栏的话语亲切温和，效果较好；B 栏的话语粗暴无礼，使人反感。这是因为：

A 栏的话语多有诸如“您”“请”“对不起”等礼貌用语。B 栏第 1 句虽然也有“请”字，不过已经变了味儿。

A 栏的话语多以“询问”代替请求，充满了商量的语气。B 栏的话语“喝斥”他人，带有“强迫性”。

A 栏的话语语气舒缓，第 1 句中的“一下”表示时间的短暂；第 2 句以“致歉”和“询问”起始，充分表达了对别人的尊重，同时也让对方有一个心理上的准备。B 栏的话语语气强硬急促，不留任何余地；其中第 1 句虽有“请”字，但其后的“让开”使得这个“请”字徒有形式，其中的礼貌含义已被扫荡一空，甚至还含有“威胁”意味。至于“你给我……”这样的句式，语气上突出自我，使对方处于从属的地位，其盛气凌人，不待而言。

在言语交际中，语气的误区并不少见。兹举几例：

误区之一：轻狂——“胡子都一大把了！”

A 君向同事 B 君介绍自己的外甥：“他是 XX 大学物理系的研究生，今年才 21 岁。”B 君赞叹道：“真是年轻有为啊！”A 君的外甥有些不好意思地说：“哪里还年轻！胡子都一大把了！”客观地讲，他并无意“卖老”，只是想用轻松、夸张而又形象的语言表达自己的“成人意识”，但言不从心，话语一时选择不当，致使语气上夸张失控。

误区之二：冷漠——“你爱画不画！”

张君在车间黑板报上画装饰图案，看见李君从身边走过，便随口问道：“你看这里再加一道花边，是不是好看一些？”“嚶其鸣矣，求其友声。”他希望李君分享创作的喜悦。但李君却不以为然地说：“你爱画不画！”显得事不关己，漠不关心，张君犹如被兜头浇了一勺凉水，不免悻悻不快。

误区之三：鄙夷——“你得了吧！”

有人在交谈中每当遇见不同意见，总爱以“你得了吧”来结束谈话。殊不知这类话语隐含的意思是：你懂什么！你胡说什么！你算老几！你站一边儿去吧！”等等。在某研究所小张的口中，“你得了吧”几乎成了口头禅。尽管他乐于助人，工作努力，可还是把单位里的同事几乎都得罪光了。

误区之四：夸大——“你总是这样……”

办事员小王在某件事上处理得不够妥善，受到科长的责难：“你总是这

样马马虎虎！”甚至是：“你总是这样不负责任！”把偶尔的失误放大为“总是”，很可能使得对方失去干劲，无法振作起来。类似的语气还表现在“又”上。李晓的小说《关于行规的闲话》中有这样一例：

她走近我，两眼睁得育乒乓球大，兰花指头象小手枪似地顶上我脑门。

“喂，你们厂长到底来不来，大概你又是在骗我吧。”

“大杨说厂长一定来。我怎么骗你啦，而且还是‘又’，这让邻居们听去了，会把我想成什么人？”

误区之五：嘲讽——“你不是蛮能干的吗？”

陈某主动帮助吴某修理自行车，忙了半天没修好，正在着急，吴某却在一旁冷言笑道：“你不是蛮能干的吗？”听了此话，陈某心理很不是滋味，“你不是蛮能干的吗”这个反问句所包含的意思是：“你既然主动帮助别人修车，你就应该有把握修好，但结果却不能修好，你纯粹是充能。”这就难怪陈某心里老大的不高兴了。

恰切的语气使您的言语得体，彬彬有礼，语气的误区却阻碍人际感情的交流与融洽，这是我们不可不注意的。

（杨锡彭）

语音引起的交际障碍

不知道读者诸君是否有这样的体会：在你与人交往中，由于使用了同意无关或完全相反的词，使你的交往对象产生误解或故意误解，使你的交际行为归于失败。我有过这方面的经验，也耳闻目睹了一些这样的事例。

去年冬天的一个早晨，我在长春火车站前乘坐 53 路有轨电车去办事，与我并肩上车的是一位农村老汉，他上车后就急急忙忙挤到乘务员跟前问：“这趟车可是去百货大楼吗？”乘务员回答：“这趟车去红旗街，去百货大楼须乘坐 6 路公共汽车。”老汉接着问：“6 路可有乌龟吗？”一位穿着时髦的小伙子故意曲解老汉的话说：“6 路只有乘客、乘务员和司机，没有乌龟。”车厢内一阵哄堂大笑。老汉急忙辩解说：“我说的‘乌龟’不是王八，是‘乌龟’电车，我这么大的岁数，怎么能那么缺德去骂人呢？”

其实老汉的说法，车上的人是都能够理解得了的。在长春火车站前，除 6 路公共汽车外，尚有 62 路无轨电车路过百货大楼。老汉所说的“乌龟”的发音相近，老汉把“无轨”说成了“乌龟”，才让那个时髦青年钻了空子，来取笑老汉。

在社会生活中，也有以同音词造成交际障碍取巧的。比如：流传很广的白菜萝卜问题就是一例。有位先生为了惩治一些自以为聪明，不努力学习的学生，就给这些学生出了一道数学题：一斤白菜二分钱，一斤萝卜多少钱？学生们怎么也想不出来一斤萝卜多少钱，后来先生告诉学生，一斤萝卜一百钱。在这里，先生利用货币总称“钱”和计量单位“钱”同音造成交际障碍为难学生，让学生受到教益。

在社会生活中也有以同音词造成交际障碍施行报复的。在一个偏远的小村，只有一个理发师，有一次，一个和这个理发师闹过不愉快的人去他那里理发。他说：“咱们要有言在先，你说好了哪些地方剃，哪些地方不剃，我再给你理，否则理完了你挑三拣四，我可受不了。”那个去理发的人说：“很简单，有毛就剃，眉毛不剃。”于是理发师就把他的头发、胡子、眉毛都剃了个溜溜光。那个会理发的人指责理发师：“你为什么把我的眉毛都剃下去了？”理发师说：“我是遵照你的指示剃的，你说过有毛就剃，‘没（眉）’毛不剃，所以我把你有毛的地方都剃了。”在这里理发师利用“眉毛”和“没毛”同音，制造交际障碍，对来理发的人施行了报复。

在社会生活中，还有因同音出现的交际障碍，弄得东奔西跑，笑话百出的。比如：以前，有一家人，老父和儿子在外地做生意。他们忙不过来，就雇了一个帮手。一天，老父写了封信寄给留在家里的老伴和儿媳妇。婆媳俩都不识字，赶紧请一位邻居念信。那人看了看信，就说：“生意倒还不错，只不过死了一个人。”婆媳俩一听，不知是死了老头子还是死了小伙子，就痛哭起来。同村另一个人正准备去外地，听到哭声，就问一个小孩，“他家里人为什么哭？”那小孩信口答到：“他家死了一个人。”这人也未细打听，就离开了村子。他赶了几天路，碰巧遇上了做生意的爷俩，连忙说：“你们还不快回家！你家死了一个人。”爷俩放下生意，连夜往家赶。再说家里，老母怕儿媳妇哭坏了身子，就劝她回娘家去了。爷俩往回走了几天，路过亲家村头时，儿子让老父先回家，自己到岳父家看看。他一进岳父家，见到媳妇的眼睛都哭红了。儿子心里一阵难过，就“妈呀！妈呀！”地大哭起来。媳妇见到丈夫就“爹呀！爹呀！”地大哭起来。老头赶回家，看见老伴睡在

床上，脸上还有泪痕，就“儿媳呀！儿媳呀”地哭起来。老太婆见只有老头子一个人回来，就“儿呀！儿呀！”地哭起来。老头子吃惊地问：“这是怎么回事？”老太婆说：“你们来信不是说死了一个人吗？”老头子气得大骂：“是谁念的信？这样诅咒我们！”他把念信人找来当众对质。念信人让他们拿出信来，指着信给众人看，只见上面写着：“……生意兴隆，人手不足，故了一人……”信中把“雇”字写成了“故”字，念信人当然没错。老头子看了信也无话可说。只因为“故”、“雇”同音，错用了，出现了交际障碍，闹得笑话百出。

汉语同音词汇特多，言语又是交际的重要手段，因此要特别注意在言语交际中可能因同音词汇造成的交际障碍。注意因同音词汇造成的交际障碍，并不仅仅要避免这种障碍的发生，同时也应存在着充分利用这种交际障碍为交际目的服务。是利用还是避免要视时间、地点、场台和交际对象而定。利用同音词造成交际障碍为交际目的服务，是一种智慧的临场发挥，需要广博的知识和敏锐的头脑。避免因同音词造成交际障碍，就要在言语交际中尽力避开可能因与某些同汇同音而又词意相差甚远的词汇；或者宁可把话说得长一些。比如，开头提到的“无轨”和“乌龟”同音问题，要是说成“无轨电车”，那么交际障碍就可以避免了。

（陈重阳）

注意谈话中亮起的“红灯”

交叉路口，车水马龙，川流不息，煞是热闹。忽然，信号灯柱上红光闪亮，这无声的命令，使所有车辆戛然而止，行人悄然伫足。

这时如果谁不顾警示，硬闯红灯，岂不招惹大祸？

人们对交通规则大部深谙熟记，但对谈话中的规矩未必知晓遵循。其实，谈话也如在一定的轨道上车行人往，有章有法，倘若细心留意，也不时可见“红灯”现象。在“红灯”面前，假如木然无觉，无所顾及，继续喋喋不休，强聒不止，很可能出现交际障碍，平添烦恼，倍受冷落。

那么“红灯”在什么样的情况下可能出现？“灯光”语义如何解说？

1. 对方对你所谈的话反感，不满意，这时的“红灯”意味着：就此打住，再走撞车。

2. 对方对谈话的内容失去兴趣，不想再谈，“红灯”告诉你：此路不通，另辟蹊径。

3. 谈话逼近或已经进入个人私生活领域，对方有意回避，“红灯”警告你：隐私重地，不宜涉足。

4. 谈话时间过长，或情感强烈，言词过激，出现倦怠感，“红灯”提醒你：无法前行，熄火修整。

5. 对方心中另有牵挂，不能全神贯注，继续交谈，“红灯”指示你：车应转弯，分道扬镳。

6. 缺乏深入交谈的基础，意见相左，或无法满足对方心理需求，“红灯”表示出：并非同路，各寻方便。

诸如此类，当然还有许多。

在与人谈话过程中，应及时、机敏地发现“红灯”，理解“灯语”，及时调整话题，改弦更张；或默然收口，中辍交流，否则，很可能出现交际“危机”。这里介绍一些“红灯”的表现形式，供大家参考。

直陈式“红灯” 直接用明确语言表示中止谈话：

“就谈到这里吧。”

“不说了，下次再谈。”

“我们的谈话应该结束了。”

回避式“红灯” 对话题避而不答，或语言回避：

“那跟我有什么相干？”

“这个问题，我没有什么兴趣。”

委婉式“红灯” 用与谈话看似无关，实则有关的话语暗示：

“你好象有点儿累了。”

“快下班了。”

“这几天，我不太舒服。”

托词式“红灯” 用委婉的话，或其他借口表示：

“对不起，我太忙了。”

“哎呀，差点忘了，我还另有一个约会。”

沉默式“红灯” 似听非听，有问无答，或垂目低首，机械点头。

体态式“红灯” 打哈欠，看表，注意力不集中，四顾张望等等。

转移式“红灯” 以在另外条件下谈话更适合等作为理由。

“今天时间太短了，问题不一定谈清楚，改天再说吧。”

“等老王来了再一块谈，怎么样？”

收束式“红灯”用收拢、结束式话语表示：

“我看主要就这些了。”

“还有别的事吗？”

“好好好，我都已经明白了。”

这里只是粗略地列举出一些“红灯”现象，实际生活中的表现形式要更复杂、多样，在与人谈话过程中掌握一点识别、应对的本领，按规则办事，会使交际行为更有效、更顺利、更成功。

你不妨试试看。

（南仁）

话不投机半句不多

俗语云：话不投机半句多。然而，在社交场合中，往往会“话不投机半句不多”。

我有这样两位学生，在班里的一次会上争吵的面红耳赤。以后两人一直“舌战”不休。几年后，在毕业晚会上，同学们有的默默无言，有的泪流满面。就一般情况而言，我那两位学生相互之间是不存在依恋之情的。然而他们的依恋之情却超过了班上的一些“小情侣”“铁兄弟”们，竟相抱嚎陶大哭不止。为什么会出现这种情况呢？从社会心理学的角度来分析：社交中的“话不投机”能引起别人的注意，是一种真诚的表露，从而会使人们倍加珍惜这种难得的感情。

社交中的“话不投机”能引起别人对你的注意。你在大街上行走，如果人群中出现一个衣服与众不同的人，那你对他会格外注意，同样，在社交场合中，那些赞同你观点的人也许你记不清楚，而那些持与你相反观点的人，你却记得特别清晰。在一次朋友聚会上，一位文静、秀气的女孩特别引人注目，大家纷纷称赞这位女孩漂亮。而我的那位朋友却说了句“我看不见得”，气得女孩柳眉倒挂，面红耳赤。从此以后，我的那位朋友却引起了她的特别注意，她俩的交往也频繁起来，以至那位女孩成了朋友之妻。她曾对我说：“没有那次聚会，也许我是不会成为他的妻子的。”

“话不投机”还是一种真诚的表露。如果一位朋友穿着一身极不合体、极为别扭的衣服，而你的一句赞语会使朋友高兴。然而，当你的朋友以后知道穿着这身衣服确实极为别扭，极不合身时。他会怎么想呢？如果你实事求是地把你的看法说出，虽然会扫了朋友一时的兴致，也许还会使气氛变得冷却，但是，当朋友冷静下来时，朋友会懂得你的心意的。因为毫不避讳地表述对事情的真实评价，这是一种真诚的表露，它最受人欢迎，最富有魅力。

当然，在社交场合中，“话不投机”也应有个限度，还要因人而异。对有的人——恐怕多数——要持“半句多”的态度，这时的你是明智的，是懂礼貌的；而对精于思考、思维周密的人，你可以用不“投机”的话“刺激”他，只要你真诚，就会获取真挚的友谊。这是因为，你那不“投机”的话语揭示了问题的更深一层地带，而这点对方却能领悟、理解，于是，你们产生了共鸣，进而结成友谊。重要的是“真诚”，否则，辞不达意，言不由衷，故意用“话不投机”去搞恶作剧，那么，自己最终会成为孤家寡人，没有人敢亲近你，倒霉的是自己。此外，还有个语气、方式、方法问题。如果你不注意这些，对待不同观点的人，高声斥骂：对你不喜欢的人，极力贬低，那样的话，人们是不愿与你交谈的，他们会认为你粗鲁、缺乏教养。即使有人与你建立友谊，这种友谊也是不会珍惜的。

（陈春赋）

从脸上抹去不成功的语言

人们通常用语言来交谈，但语言并不是谈话的全部。真正能够打动对方的是表情和神态。

以人类的感官而言，眼睛对刺激的反应最为强烈。据调查，各种感官对刺激的印象程度，视觉占百分之八十七，听觉占百分之七，嗅觉占百分之三点五，触觉占百分之一点五，味觉仅占百分之一。

有的人拼命说话，但别人却不爱听。或者提倡一个新观念，而不能被人接受。这类情形非常多，大半是因为谈话者的态度有欠缺。

下列几点不良态度，最好能够避免。

1. 傲慢的态度——这会伤害听者的自尊心。
2. 慌乱的态度——使听者无法信任。
3. 卑屈的态度——使别人低估你的能力。
4. 冷淡的态度——使人感到不亲切。
5. 随便的态度——给人一种消极的感觉。

有时在谈话中不知不觉会产生以上所举的某种态度，应随时注意。

（李柳松 摘编）

“言此意彼”与“欲谦反骄”现象

任何言语总是能表现人的某种特定的心理情绪，所以古人说：“言为心声。”反过来，人们正是在一定的情绪心理的支配下进行言语活动的，即人说了些什么，为什么要这样说，一般都具有一定的心理基础。这点连小孩也不例外。比如天气变得寒冷起来了，年轻的母亲给儿子穿上一身黑色的冬装。儿子很不乐意地说：“不，妈妈，我还要穿那套草绿色的衣服。”妈妈问为什么，他说：“解放军叔叔也是这个样子。”小孩的话，表明了他心里觉得军人八面威风，他崇拜军人，并且要尽可能地模仿他们，甚至包括衣着。

由于人的内心世界极为复杂，加之我们在日常言语交流中，实际上并未曾深思熟虑，而是具有随意性的特点，言语与心理之间的对应关系就不全是如此这般的直接清晰。有时候说出的话，连自己也难以解释，有这样一个故事，战国时期的某一天，齐宣王安坐在朝廷的大殿上，看见有人牵着一头牛从下面经过，就问道：“把牛拉到哪里去？”牵牛人回答说：“准备拉出去，宰了衅钟。”衅钟是上古的一种祭礼，具体做法是先宰杀三牲，然后用鲜血涂抹到钟上面。一听说衅钟，齐宣王不加思索地说：“放掉它吧！我不忍心看到它临死前恐惧颤抖的样子，像一个没有罪的人一样无端被害。”手下人说：“那么是不是以后就不搞衅钟？”齐宣王大声道：“怎么可以不搞呢？用羊去代替牛。”此事传出以后，齐国的黎民百姓都认为齐宣王小气吝啬，舍不得一头牛，而用羊去替换。齐宣王对自己背着个小气的恶名，百思不得其解。后来孟子对他说：“大王不要奇怪百姓说您小气。您假如是同情牛毫无过错而被杀，那么羊不是同样如此吗？您是只看到牛而没有看到羊。”由此我们可以看到，齐宣王口中所道与他心里所思有相当一段距离，他的话没有完整准确地传达出他心底对衅钟一事所持的态度。结果致使百姓误解，他也只觉得自己冤枉而不知何故。

在我们日常的言语交流中，类似这种言不达意或说者自以为达意，实际上却极易让人误解的情况是屡见不鲜的，如果这种误解正好与说话者的初衷截然相悖时，那么此种交谈，非但不能取得传播信息、交流思想、互通感情的功效，甚至造成交流的双方脸红反目，二者的关系也会由融洽和悦一变而为不谐生分。请看下面这则发生在生活中的真实例子。甲、乙二人都是一所大学外语系的教师，甲年富力强，专业成就斐然。乙年纪比甲稍轻，虽然专业水平远不如甲，但虚心好学，力求上进。一日乙向甲请教了几个专业上的问题后，二人有一段对话：

乙、你真不简单，近三五年来就出了四本大著。

甲、这算什么大著，只不过是些资料堆砌与翻译罢了。其实我早在十多年前就着手准备了。

乙、还是你行，不论什么时候都不丢专业，我大学毕业后这么多年，干的是些与外语毫不相干的事。

甲、真正说起来，我也是近十年来正儿八经做了点事。大学毕业后，还没做几年学问，文革就来了，一荒废就是十多年。

一听这话，乙脸色渐变，借故托辞走了。谦虚是中华民族的传统美德，我们都希望自己给别人留下谦虚的印象，而不致于让别人对自己敬而远之。在此处，乙虚心请教，无疑是个谦虚好学的人。甲平日里并不盛气凌人，洋洋自得，也是个容易让人接近的人。所以当乙称赞他短时间里写出四本书时，

他就客气地声明，书并不高深，而且也不是短时间里撰就的。当乙佩服他长期以来不丢专业（有赞赏他有恒心，事业心强的意思），他就赶紧说明他也荒废了许多时间。孤立地看，甲的每句话并无可挑剔之处。但综合起来看，他的话客观上传达出了这样的意思：他仅仅是在很短的时间里就在专业上取得了令人羡慕的成绩，似乎是要表明他富有才华，智商高人一筹。浓厚的骄矜之意溢于言表，在相形见绌的乙听来，尤其如此。而这些含义甲本人恰好没有意识到，因为它们是与他的本意背道而驰的。

现在看来，素日里被我们视为极平常的言语交流，却有如此玄奥的一层意蕴。为了不致发生意料不列的事情，我们应该谨慎视之。

（陈信凌）

克服演讲恐惧

朋友，当你第一次抛头露面，当你第一次登台演讲，你最突出的感觉是什么？——“紧张！”“害怕！”许多人会脱口而出。是啊，这一点不奇怪，连最为开放的美国人都同我们一样呢：据美国著名口才大师戴尔·卡内基调查，已步入社会的成人，100%都恐惧发表公开演说。这连大人物也不例外。

曾任美国总统的林肯承认，他在演讲时，“也有一种畏惧、惶恐和忙乱”；担当过英国首相的狄斯瑞黎说，他“宁愿带领一队骑兵冲锋战死，也不愿意首次在国会发表演讲”；

古罗马最著名的演说家西塞罗说，“演讲一开始我就感到面色苍白，四肢和整个心灵都在颤抖”；

老练机智的演讲家邱吉尔说，你最初开口演讲，“心窝里似乎塞着一个几寸厚的冰疙瘩”；

举世闻名的幽默大师马克·吐温说，他第一次演讲时感到“嘴里象塞满了棉花，脉搏跳得象在争夺赛跑奖杯”；

著名喜剧大师卓别林在舞台上成功地塑造了无数幽默的形象，而台下却对人说“第一怕的就是演讲”；

更有甚者，美国某公司一位副董事长对顾客演讲时，由于紧张害怕，竟一退再退，脚下踏空，一头栽下临时讲台……

尽管如此，生活中可没几人能逃避得了公开演讲。政治家、外交家自不必说，教师、律师也不待言，就拿我们千千万万个普通人来说吧，谁还没遇上个出席会议、参加婚礼、宴宾会友、亲朋团聚而需你站出来上几句的时候呢？逢到此时，你可能和我一样，往往口不曾开，先自脸红心跳；纵千言欲吐，无奈“恐惧”当道。于是，便有了吞吞吐吐、结结巴巴、罗罗嗦嗦、糊糊涂涂……于是，恨不能有个地缝钻进去。

“怎么搞的，天生不是这块料！”我也这么骂过自己。其实，想想平时我们和知己闲聊，也是蛮流畅、蛮中听的，可为什么一到公开场合就“堆”了呢？主要是由于大脑神经受到新的环境刺激而产生了一种紧张、消极抑制，这种抑制直接导致内分泌的剧烈变化，由此引起体态、言语的一系列形形色色的恐惧状态的出现。看起来，我们缺少的绝不是“天生的”语言能力，而是克服恐惧的勇气！

健步如飞的，绝非没摔过跟头的人；口若悬河的，也绝非没经历过脸红心跳时刻的人，朋友，说你的，别怕！这里，经历过演讲恐惧的我奉献给你们几条小计，或许对你克服公开讲话时的恐惧有所裨益：

一、事先了解集会目的、性质、对象，据此确定演讲内容：写草稿、列提纲都成；如果是措手不及的即兴演讲，也要利用他人发言间隙，迅速理出个思路；或用笔写出几个关键词，以便“纲举目张”。

二、会前搞好“实战演习”。没人时，对着镜子和录音机，把桌椅板凳等家具当“听众”练上几遍，演讲时，就可把听众看成桌椅板凳，“不放在眼里”；如能找到一二“莫逆”模拟现场听众，那将是更有成效的“实战演习”。

三、熟悉会场的自然环境。是隆重庄严的大会场，还是普通随便的小礼堂？会场布置是否新异？讲桌高矮是否适宜？恐惧常缘于陌主，熟悉可派生自然。

四、最好坐在朋友、熟人身边。以谈笑风生缓解紧张情绪。如能集中精力与陌生人搭话，也会使你忘却紧张。

五、起身前尽量表现得满不在乎。实在心慌，可做三次深呼吸，然后自语：算什么？无所谓！这种“口是心非”，往往构成奇迹般的暗示，让你真的出离了恐惧。

六、如果是在宴会上讲演，轮到你之前，只管尽量吃喝，不可“绝食待毙”。

七、开口前，站稳脚、运足气，尽量精神饱满地说出你演讲词的第一句，“好的开头，成功的一半”，恐惧也将随之匿迹。

最后，你只需记住：你在台上，你就是上帝！要心中有人，“目中无人”，即使林肯、邱吉尔坐在台下也得听你的！鼓足勇气，打退恐惧！

朋友，说你的，别怕！

（张莘）

演说忘词急救法

演说在进行中，演说者突然忘记了下面的词或句，从而使整个演说处于停顿状态，这种令人恼火的语流卡壳现象，就是人们常说的忘词。事实证明，几乎人人都有出现忘词的可能，即使是最优秀的演说者，也不例外。据载，邱吉尔首相当年初入政坛时。有次演说就因为一时忘词而差一点被听众哄下讲台。撒切尔夫夫人一次在下议院演说时，由于情绪未进入正常状态，连事先准备好的开场白也好久想不起来。由此可见，忘词并不稀奇，也并不可怕。

不过，因为忘词而使演说中断毕竟是件棘手而又痛苦的事情。倘若缺乏积极的补救对策，一场本来很精彩的演说就可能完全失败。俗话说，“车到山前必有路”，“事在人为”。如果真的遇此“大祸”临头，下列急救法可以帮你摆脱困境，劝君不妨试试。

1. 提问法。传说，美国有位名气不小的演说家有次演说时，由于对讲稿不熟，讲到某处突然记不起下面的内容了，这时，他友善地关切地向听众问道：“女士们，先生们，我刚才所讲的是否听清了？”就在听众点头或小声回答的一瞬间，他很快就想起了下面的词句。显然，这位演说家就是运用提问法以赢得回忆时间的。一般说，在情绪波动不大和讲稿纯系自己所写的情况下，只要有一定的回忆时间，大多数演说者都能很快理顺思路，使演说能比较自然地进行下去，而随机提问就是争取回忆时间的一种有效之法。

2. 重复法。一旦忘词，就用不同的语速和音量把刚刚说过的几句话或一段话再复述一遍，或根据其大意另择话语再说明一番，这就是重复法。这种有意重复，不仅在客观上可以起到提醒和强调的作用，而且还可以使演说者获得比较充分的回忆时间。在重复的同时，反应敏捷的演说者往往就在较短的时间内迅速想起下文来。

3. 装饰法。此法与上述两法有异曲同工之妙。在一次报告会上，某领导干部的演说至今使我记忆犹新。在演说时，这位领导人偶尔扶扶话筒，偶尔提提眼镜，偶尔喝口水，偶尔摆弄一下讲桌边上的书籍。这些装饰性动作，少许出于需要，少许出于习惯，但我想主要意图还在于：赢得回忆和思考讲辞的时间。散会后，我以某报特约通讯员的身份采访了他，果然验证了我的猜测。由此看来，只要运用机智巧妙，装饰法也可收到较好的效果。

4. 跳跃法。自己写的演说辞，即使出现了多种忘词制约因素，也不会忘得一干二净，总会有记得起的地方。如果陷入忘词的困境，你就想到哪里便从哪里接着讲吧。这种处理方法，可能会使演说的某些部分显得不太连贯、严谨，但总不至于因中断而影响整个演说的效果。如果忘记的句子或段落是比较重要的而且以后又想起来的话，还可以这样巧妙地加以补述：“我要特别强调的是……”，“这里需要着重提到的是……”，如能如此补救，整个演说恐怕就不会有多少破绽和漏洞了。

5. 即兴法。万一上述诸法都不见效，那就只有即兴编造了。当然，即兴编造不是信口开河、东拉西扯，而是要紧扣主题，根据上下文意思临时遣词造句。这是最值得提倡也是最困难的一种补救方法。说它最值得提倡，是因为它比较灵活和自然，可靠性大；说它最困难，是因为如果没有丰富的经验和娴熟的技巧，很容易给听众造成强烈的反差甚至导致失败。正因为如此，在背稿演说时，即兴演说能力强的人就比较主动，占有不可比拟的优势。

6. 速决法，在一次演说比赛会上，一位青年朋友演说的前半部分相当不

错。不料，讲到后半部分老是卡壳停顿，这位青年后来干脆将结尾部分提前，讲后便索性退台。这种做法虽然给听众留下了虎头蛇尾、草草收场的印象，但总比长时间冥思苦想或时讲时停的好，演说者总还能够比较体面地走下讲台。这就是速决法。

总之，能否从忘词的困境中成功地摆脱出来，这是检验演说者是否具有演说才能的一个重要标志，演说者断不可简单处理，更不可掉以轻心。尚需特别强调的是，以上诸法只不过是在忘词已是既成事实情况下可以采取的权宜之计，其实，要真正解决忘词问题，关键还在于必须少用甚至不用背诵演说方式。

（万一平）

演说口误及其补救

(一)

按西方国家的礼仪习惯，公众演说称呼听众的顺序一般是：“女士们，先生们”。据说，在一次演说会上，法国某城市市长才开口讲到“先生们，女士们”时，会场顿时一片哗然。次日，在上诉未得到市政府受理的情况下，愤怒的女士们又组织了一场声势浩大的集会游行，以抗议市长对妇女们的不礼行为，最终迫使市长不得不亲自出面陪礼道歉。

演说中诸如此类的语言现象，人们常常称之为口误。顾名思义，口误不是明知正确而故意说漏嘴、开皇腔，而是明知正确而无意说错，或者是只需稍加思索即知不该说而说了不妥当的话。演说里经常出现的口误，大凡有这样几种情况：

语法方面的口误。其主要表现是：发音不正确，如一时疏忽，误将“卢梭”读成“卢俊”，误将“恬不知耻”读成“括不知耻”，误将“中东局势”读成“中通局势”；遣字不准确，如该用“批评”的地方则用了“批判”，该用“逝世”的地方则用了“死了”；句子成份不完整，如说“在上级党委的领导下，取得了很大的成就”，词语搭配不妥当，如说“他们在劳动中，发挥了一不怕苦二不怕死的精神”。

事理方面的口误。有的是因粗心大意而说了不合事实的话，比如：在一次演说中，美国前总统里根竟然说“80%的空气污染来自树木和植物”；在某单位召开的党的生日庆祝会上，某公竟无意识地将建党时间说成是1912年；有的是因疏忽说了不合逻辑的话，如某学生一次演说中就有这样一句：“奔驰在崎岖不平的平原上。”

时境方面的口误。有的话虽没有语法和逻辑方面的口误，但与习俗相悖或不符合特定的时机和情景，也未必是适宜的，这种情况也当属口误，上述法国某市长的称呼语就是一例。

上述种种口误现象在即兴演说中是比较普遍的，就是在有准备的脱稿式和宣读式演说中也是难以完全避免的。就整个演说来讲，一时口误虽然不致全盘皆输，但产生的危害后果是断不可不屑一顾的。大家知道，尽管里根是位很有经验的演说家，但他也免不了常受口误之苦。例如，他对公立中学教授“进化论”持怀疑态度，建议改教“创世说”，这使许多科学家感到沮丧；他称卡特开始竞选的地方阿拉巴马州是“三K党的诞生地”，结果招来南方各州州长和议员们的强烈抗议。可见，演说口误不仅会给听众的理解带来困难，也不仅仅会破坏演说者的自身形象，而且更重要的是很容易引起听众的不满、愤怒，以致造成难以挽回的社会影响。

(二)

当我们进一步考查演说口误现象时会发现，造成口误的原因往往是多种多样的，但主要有：

态度轻率。演说是一种严肃的高难度的口语表达活动，容不得半点虚伪和马虎。只有始终抱着向听众负责的态度，只有进行认真的思考和必要的准备，演说才能减少甚至避免开皇腔、说漏嘴。否则，演说就会信口开河、频

频口误。在《美国总统竞选轶事》一书中，作者在列举了里根大量的演说口误出丑趣闻后写道：“里根为取悦听众随心所欲，不如思索的评论，造成了一连串小危机。”话虽尖刻，却是十分中肯的。说实在的，只要稍微谨慎些，里根就决不至于闹出诸如“80%的空气污染来自树木和植物”的笑话来。由此看来，如果态度草率轻浮，即便是最出色的演说家，也难免犯口误的毛病。

知识贫乏。口误与演说者掌握的知识广度和精确度有着直接联系。人们常说：“讲通一理，需读百理书”，“要想给别人一杯水，自己就应有一桶水”，演说家本身就是“一部小小的百科全书”。这些说法看似小题大作、故弄玄虚，实则是一语中的的经验总结。实践证明，演说者的知识越广泛、越丰富、越准确，其演说的底气就越足，口误也就越少；反之，口误也就越多。美国的政体本是总统制，可某君在一次形势教育报告中却说：“实行君主立宪制的国家，除英国外，还有日本、美国（讲稿里并没有美国）。”由于对事物缺乏足够的了解，就很容易造成类似的口误。

情绪紧张。紧张情绪是指人们精神活动的一种现象，一种因某种强大压力所引起的、高度调动人体内部潜力以对付压力而出现的一种生理和心理上的应急变化。演说时，情绪的适度紧张有着不可忽视的积极作用。但是，情绪过度紧张也会使身体失去平衡而处于不正常的状态，并带来一系列的行为紊乱，思维、记忆和动作的准确性都会随着紧张程度的增加而降低。如果演说者陷入如此状态，就很难避免口误。如有的人把“我们”说成“你们”，把“肯定”说成“否定”，说东却道西，说左却道右，大多都是情绪紧张所致。

讲述太快。为了表情达意的需要，演说者常常要有意识地运用较快的语速。但是，使用快速本身就包含了出现口误的可能。众所周知，快速就意味着在单位时间内容纳的词汇较多，语速过快，不仅会影响语言的清晰度，而且还会使思维紊乱甚至思维断层，其结果很容易是丢三拉四、张冠李戴和胡乱用词。纵观演说实践，由此产生的种种口误确实是屡见不鲜的。在某高校举办的一次即兴演说会上，据一位评委的粗略统计，参赛青因讲述太快而造成的口误竟达四十次之多。

（三）

从上述分析自然可以得出结论：从根本上讲，克服口误的关键就在于不断提高演说者自身的修养。不过，“智者千虑，必有一失”，万一临场出现口误而且演说者又意识到口误时怎么办？有的人是当面认错。其通常说法是：“同志们，对不起，这里讲错了，应该是……”有的人则是不理不睬。让它错吧，管它三七二十一，听众也未必听得出漏洞。

更有甚者，如有听众嘲笑、起哄或鼓倒掌，便板起面孔教训一通。前者坦率有余，但机智不足，实非良策；后者愚弄听众，害人害己，更是愚蠢之举。那么，究竟应该怎样补救呢？

一是直接正误。一旦造成口误，不必当众声明，也不必当众道歉，只需按正确的讲法重讲一遍即可。如此补救，既不乏实事求是之意，又不失讲者的体面。请看两句演说实录：“一九七二年八月一日，一九二七年八月一日，是中国人民解放军的建军节。”“在这次语文、数学统考中，我校考生取得了较好的成绩，两科及格率分别为百分之八十五和百分之九十，分别为百分

之九十和百分之八十五。”显然，前者是在时间上发生口误，后者则是在数字顺序上发生口误，当认识到口误后，演说者旋即都予以了纠正。这两句话如出现在书面文章中，确实令人啼笑皆非，但在演说中一般不会有人因此大惊小怪，因为演说毕竟是口传之事，只要及时纠正了口误，就可以得到听众的理解和原谅。

二是巧妙否定。与上法所不同的是，它不是直来直去，而往往是通过设问形式巧妙地否定口误。因此，只要运用得当，此法就显得更机智、更有审美价值。其具体做法：一种是自己提问——自己回答。例如，某厂团委书记在讲到“我国古代的四大发明是造纸术、印刷术、指南针和青铜器”时，会场立即笑声四起，机灵的演说者马上话锋一转：“在上次文化考试中，有份试卷就是这样回答的。对吗？当然不对，四大发明应该是造纸术、印刷术、指南针和火药。”另一种是自己提问——听众回答。据传李燕杰同志有次演说发现口误后便说：“同学们，这样讲，合适吗？”这时，听众席上便议论开了，胆大的还纷纷答道：“不合适。”“不对。”李燕杰满意地点着头，又赶紧接着讲了下去。类似的例子尚可举出若干来，仅从这两则就不难看出；此法不失为一种良好的脱身术。

总结和研究口误的补救方法，是演说艺术活动的客观要求。不言而喻，上述二法也不过是提供了一个解决问题的基本思路，亦不是包医百病的灵丹圣药和一成不变的僵死模式。在具体的演说实践中，只要头脑清醒、观察敏锐、判断正确、处理及时和方法灵活，演说者就可以成功地从口误的窘境中摆脱出来。

（修德）

后 记

吕钦文

在一条生疏的路上走了一程，自然会生出许多的忐忑与不安。于是，便要瞻前顾后，环视左右，以确定现实方位，探求新的路径，尤其是悉心察看身后歪歪扭扭的足迹——尽管难免要有几多羞愧、几多惶恐。

这时的蓦然回首是为了更好地继续前行。

正是怀着这样的心境，在《现代交际》创刊五周年的前夕，我们将刊出的全部文章汇拢、整理、分析，努力在总结和回顾中汲取经验与教训。然而，在翻检、重读那些内容丰富、色彩斑斓的篇什文字的时候，我们不只是有一种揽镜自照的感觉，从中窥见编者心血劳动的印痕，再次咀嚼、回味着创业的艰辛、攀登的艰难，融汇起欣慰和喜悦、却也不无一些遗憾的情感波流。而同时，更能使人怦然心动感触良多的还是蕴藏、活跃于那一篇篇文章中的时代的风雨——她们扑面而来，映现出在改革、开放过程中人际的熙攘、错落；观念的更新、碰撞；文化的交汇、整合；历史的嬗变、进化，以及由此而引起的对社会、人生的多侧面、多视角的深刻思索。在众多的作者笔下，围绕社会转型时期的人际关系演变这一主题，有事实的勾勒，理论的升华，人物的描绘，情感的抒写，方法的探究，技巧的传示，误区的匡正，等等。这一切对于正在为建立社会主义市场经济体制、促进社会主义精神文明建设而努力奋斗的各行各业的人们，特别是对于刚刚步入社会的广大青年来说，仍然具有很强的现实感、可读性和实用价值。于是，我们编辑了这套《现代交际丛书》，奉献给全国的广大读者。

《现代交际》杂志社的大部分同志参加了这套丛书的编辑、编务工作。成书过程中，得到许多读者、作者和友人的热情帮助。吉林省人大常委会副主任谷长春同志欣然为丛书作序。东北师大出版社和吉林工学院印刷厂也提供了相当多的方便，在此一并表示衷心感谢。

传播人际交往、公共关系、演讲论辩知识，普及社会科学理论，对我们来说只是一种探索，今后的路还很长，尚须人们不断地导引和指点。编辑和出版如此规模的交际丛书，在国内尚不多见，我们不揣冒昧，做了一次大胆的尝试，当然是很不成熟的，加以时间紧迫，所以缺憾肯定不少，诚恳希望关心和扶植社会科学事业的读者、作者不吝赐教。

1993年12月5日

