

学校的理想装备

电子图书·学校专集

校园网上的最佳资源

语言交际的艺术——

一言九鼎的奥秘

 **eBOOK**
内部资料 非卖品

内容简介

本书从语言交际的基本理论入手，具体生动地介绍了口语、体态语和书面语的运用艺术、技法、技巧、注意事项，并汇集了大量生动的实例，深入浅出，既有理论，又有实际。此书对从事语言教学工作的同志、公关人员和广大有志于提高口才、语言艺术的青年，是一本很有价值的参考著作。

前 言

这本《语言交际的艺术》，是我继《现代汉语·语法修辞》后编撰的又一本语言学教材，因为强调“交际”，所以突出了知识性与实用性。

全书共九章，前三章讲语言交际学的一般理论，最后一章讲交际主体的形象与风度，第四——第八章为全书的重点，具体谈了口语、体态语、书面语的交际艺术。这一安排，是受了陈望道先生的启示的。他说：“语言的更广义，又是含有声音语、文字语和‘态势语’这三种。”（《修辞学发凡》第20页）掌握了这三种语言形式的运用技巧，就等于掌握了全部语言交际学的要义。

本书的写作，得到了应祥烈、许京生、周正等同志的许多帮助。另外，在编撰过程中参考的有关著作和文章，在书中均未一一注明，在此向以上同志及有关方面深致谢意。

周 靖

1994年11月

语言交际的艺术
一言九鼎的奥秘

第一章 语言交际学概说

交际是人类社会成员及组织之间的往来与应酬，是人们生活中不可缺少的活动。任何人总是离不开交际的，就是说必须有人际关系。这是人的社会性所决定的，如组织生产，协调活动，表达情感等等。要交际，就需要有交际工具，语言就是交际的重要工具。人类社会离开交际是不行的，因此离开了交际的主要工具即语言则是不堪设想的。

交际也是现代人生存的必要条件。赵鑫珊在《哲学与当代世屏》一书中就举了这样一个例子：当一个人站在荒凉、空旷、寂静的大峡谷中，他就会忍不住大声呼唤：“喂，有人吗？”但是，除了回音之外，听不到任何回答，“这时，一种不寒而栗的孤独感便会猛袭心头。”“在当代世界，孤独感是一个极重要的哲学概念，因为它涉及到现代人的根本处境。”这就是说，“怕孤独”已上升到哲学层次，成为人生的一种趋避。再举一个例子：美国有位心理学家曾做过这样的实验——高价雇几名大学生，把他们分别关在黑屋子里，在保证吃、喝、住等条件都很好的前提下，让他们与外界断绝一切来往，包括语言交流，如不让听广播、看电视，不让看报刊书籍，以便在这种情况下观察他们的心理状况和表现。实验结果是所有的人都未等到规定时间就放弃实验，跑了出来，他们说那滋味非常难受，精神上忍受不了。这表明个体也需要交际，尤其需要语言交谈。哑巴不能和正常的人交流思想是很难受的，有时一面比划，一面哇哇乱喊。当前，在西方发达国家，有的老年人雇人专门每天到自己家与自己交谈，听他们“侃大山”。我国有些留美学生以此作为课余的一种打工形式。

可见交际是人类生活中不可缺少的活动。也就是说人无论是群体活动还是个体生存，都离不开交际，而交际最基本的、使用最频繁的工具就是语言——这里说的语言，是指能充当信息载体的工具，是广义的语言。

第一节 语言交际学的含义、任务和特性

一、语言交际学的含义

语言交际学是研究人类运用语言进行交际的规律的一门科学。它的研究对象是人类交际中的语言现象，包括体态语言交际、口头语言交际和书面语言交际。

理解这个定义主要掌握下面两点：

（一）研究如何运用语言

在人类社会生活中，语言交际是平凡的，它像人人都离不开吃饭、穿衣一样。可是语言交际又是奇妙的，语言表达的好坏其效果大不相同。比如说，刘心武在《交叉立体桥》一文中，写到一位“颇有名气却不懂人情世故”的剧作家，看见一位多年未见的朋友的女儿时，对她的父母发出这样的感叹：“小芸看上去像有三十多岁了，真快呀，记得我头一回来你们家的时候，她才这么高，像朵花似的……”这句话刚一脱口，就让小芸的父母感到不高兴。问题出在哪里？是语句不通，还是用词不当？都不是。就这句话本身来说，是符合现代汉语结构的，表达的内容也是符合现代汉语规范的，阐述的情况也是符合实际的。但是，不懂得环境的限制（当着一家人说），不了解听者的心理（是“大女”），结果发出的信息，却违背自己要向小芸的父母表示善意、友好的愿望。这位剧作家，不理解一位未出嫁的姑娘，长相不如过去，做父母的是不喜欢别人当面点破的，尤其是当着女孩子的面。难怪小芸的父母听后不高兴了。如果这话不是当着小芸父母的面说，而是对小芸的邻居说，或者谈论的对象不是一位尚未出嫁的姑娘，而是一位当锻工的小伙子（说他小时候像姑娘，像朵花，长大了像一座铁塔），其效果就不会这样糟了。可见，语言交际的效果，会因语言表达的恰当与否大不一样。

语言交际的效果好坏，单从现代汉语本身的语音、词汇、语法以及句子含义上分析原因是不得要领的，只有结合对象（接受者）、场合（时代、环境）等等复杂因素来分析，才能把话说得恰当，取得好的交际效果。

（二）一门独立的科学

语言交际学不是只罗列语言交际现象，不是只谈语言表层的问题，而是要探求交际语言的深层奥秘，并揭示其中的规律，因此，它是一门独立的科学。

比如说，用语言交际，必然有一个语言环境问题，包括时代环境（背景）、时空环境、语言环境（口语表达中的“前言后语”，书面语表达中的“上下文”）、人际环境等。交际语言学的目的不在于搜寻和复述千变万化、千差万别的语言环境下的交际现象，而是要通过现象探究本质，研究并揭示在什么样的环境下，用语言交际时应如何进行，应该注意什么，才能收到最佳效果，就是要探讨它的规律性。

又如，语言交际必须看交际对象。交际对象是千变万化的，无法进行估计，也无法预先作好准备，但是这些对象是可以归类的，比如：对异性，对领导者，对下属，对陌生人，对恶意者，对亲友，对老年人，对小孩，谈话时都存在一些需要注意的共同问题。这是语言交际学可以做，而且必须做的，这就是科学研究，这就是研究语言交际的一般规律。

再如，在口语交际中，还可以运用体态语言来作为辅助，像身体的姿态、面部的表情、眼神等，它们和口语交际的关系很密切，也很复杂。各民族、

各地区的人同一动作表意也不一样；同一语义，还可以用不同的动作来表达。但这些体态语言到底有什么用，运用时应该注意什么问题，怎样与口头语言配合效果才会更好，都有共同的、普遍的东西，这也是规律，语言交际学也研究这些规律。

以上这些就说明：语言交际学是一门科学，是探讨并揭示语言在交际活动中的规律的一门学问。它在人与人之间的交往中具有普遍的指导意义，并具有规范语言操作的功能。

当然，语言交际学作为一门新崛起的科学，时间不长，它处于多门学科的邻接地带，是一门边缘科学。但它毕竟已经成为一门独立的学科，它有自己的研究范畴、任务和目的。

二、语言交际学的任务

（一）描述人类语言交际的各种现象

任何一门科学，不仅要确定自己的研究对象、研究范畴，还要尽可能全面地搜集到一些典型事例，作为理论探讨的出发点和基础。语言交际学也不例外，它首先一个任务就是搜集各种现象。比如，外交场合语言运用的一些特殊现象，上至春秋战国时期的说客、辩士、诸侯、政客的交际语言，下至当今世界各国首脑与外交官员的讲话应答，只有现象收集得全，整理得细，掌握得多，才能使进一步的解释、分析、研究有坚实、雄厚的基础。这个任务别的学科是不管的，必须由语言交际学的学者们来承担。

（二）探讨人类语言运用和交际间的各种关系

探讨人类语言运用和交际之间的各种关系，有的书称其为解释，即解释为什么面对不同的人物、环境，场合、气氛，要有不同的语言选择。这是交际语言的第二个任务。这比搜集材料进了一步。开始由感性进到理性，由外表而深入内部了。比如，《战国策》中有一篇文章叫《触龙说赵太后》，它介绍了为什么其他大臣在赵太后面前都碰了壁，而触龙却从容不迫地凭几句话就打动了赵太后，让她自觉自愿地送心爱的小儿子长安君去齐国做人质。这一历史故事解释并阐述了语言交际的威力。

（三）揭示语言交际的客观规律

揭示语言交际的普遍规律，是交际语言学的第三个任务，也是建立学科的根本任务。所以，我们在上面解释含义时，强调它的主要任务不是罗列现象，而是揭示本质规律。

总之，这是一种由事实出发，在解释的基础上的深入研究，这是更为艰难的任务。比如，上面说的描述触龙说服赵太后的事实为第一个任务，解释触龙成功的原因作为第二个任务，那么第三个任务就应该是建立在与触龙事例相仿的很多事例的描写、解释的基础上，论述在对方是长辈、是上级领导，他们又在盛怒之时，根本听不进不同意见的情况下，说话人应该如何办呢？正确的做法是这样的：

1. 应该摸清对方的思想顾虑即问题的症结所在。
2. 应该迂回包抄，慢慢说起，不要针尖对麦芒，硬碰硬。
3. 要在对方心里去掉顾虑和抵触之后，再晓之以理，动之以情。
4. 应该谦恭、体贴、设身处地、以己推人。

诸如此类，决不是就事论事，就事解释事，而是把握住了语言交际的规律性的东西。这便是语言交际学研究的根本任务。

综上所述，语言交际学的任务，是从人类语言交际的事实入手，分析进

行语言交际得失的原因，从而得出语言交际的一般规律。其目的是使人们理解并掌握语言交际的理论知识，以便更好地运用语言进行交际。

三、语言交际学的特点

(一) 实用性

毛泽东同志指出：“马克思主义的哲学认为十分重要的问题，不在于懂得了客观世界的规律性，因而能够解释世界；而在于拿这种对于客观规律性的认识去能动地改造世界。”（《实践论》）科学也可以分为两类：一类是离现实较远的基础科学，一类是直接为现实服务的应用科学。

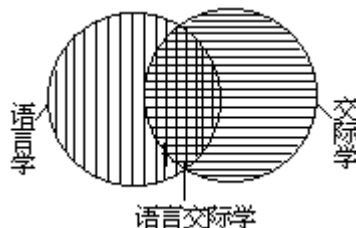
在现代社会，应用科学的作用非常突出。爱因斯坦在美国加利福尼亚工学院向学生演讲时说：“我将反复唱一首赞美歌，赞美在应用科学上，我们已经取得了伟大成果，赞美你们即将带来的更大进步。事实上，我们是处在应用科学的时代，也是在这样一个应用科学的国度。”语言学科总的来说是应用类，而不是像考古学、历史学那样的学科。过去，我们对它的应用性研究得比较少，对语言本身的要素、成分、结构等的研究比较多。也就是说，只是静态地就语言研究语言。改革开放以来，随着社会的飞速发展和人们交往的频繁，语言的应用性研究得到了重视和加强。

语言交际学是直接为人们的交际服务的，它不是去静态地研究语言本身的结构和部件，而是动态地研究在实用交际中，应该如何运用语言，要讲究什么条件，怎样适应变化了的环境，才能获得好的交际效果。

(二) 边缘性

语言交际学是一门具有独立性的边缘性学科。

关于语言交际学是一门新兴的独立学科，前面已经讲过了。现在，再谈谈它的边缘性。也有人将边缘性叫作跨类性或交叉性。语言交际学研究的对象是人类交际中语言运用的问题，涉及范围很广。但是，它研究的不是全部语言问题，也不是全部的交际问题，更不是两者的总和，而是两门学科的交叉部分。它跟语言学和交际学不是全部重合，而是部分重合交叉的关系。这可以用下图表示：



它和语言学不同。从研究对象说，语言学着重研究语言本身的结构、成分、功能等；而语言交际学研究的则是语言在交际中的基本类型、基本特点、表现形式以及交际看的形象、风度等。从研究目的来说，前者揭示语言的内部规律，推动语言的发展和提高人们对语言内部结构的认识能力；后者则研究语言交际的规律，用来指导和规范语言交际。从二者研究所涉及的相关学科来说，语言学还牵涉训诂学、比较学等；语言交际学则牵涉交际学、公共关系学、社会心理学等。

它和交际学也不同。从研究对象说，交际学研究交际功能、特点、手段，如交际原则、交际礼仪、交际能力等；交际语言学只研究交际中的语言运用。从研究的目的说，交际学研究交际规律是用以指导交际；交际语言学研究语言，只是指导语言交际。从研究的侧重点说，交际学虽然也谈语言交际，但

是，只做一般的介绍；而交际语言学则着重深入研究语言交际的各种问题。

（三）开放性

语言交际学还有明显的开放性。这种开放性，包括两方面，一是向所有的语言领域开放，二是向相邻的学科开放。

1. 向所有语言领域开放

语言交际学，因为是为交际服务的，又因为是研究动态语言，所以它向所有的语言领域开放。从语种说，它吸收全世界的所有语言的交际特长；从语言形态说，它研究书面语言、口头语言、体态语言的运用规律；从学科自身的发展说，它随时修正自己的结论，矫正自己的视角，随时吸收新的经验，研究新的问题，从来不封闭。

2. 向相邻的学科开放

语言交际学是边缘性学科的第二层含义，是语言交际学还与心理学、思维学、修辞学、逻辑学、文化学、美学等多种相关学科有着密切的联系。它无论从研究方法上、观念上、成果上都从这些学科得到很多益处。

第二节 语言交际学的功用

理论是在实践的基础上产生的。理论一旦形成，就能反过来指导实践。由于现代社会语言交际的频繁，迫切需提高交际效能，因此才产生了语言交际学。语言交际学的建立和发展，又能极大地推动语言交际的发展，为社会语言的净化和高效能作出贡献，下面我们将从四个方面谈谈语言交际的功用。

一、有利于提高人们语言交际的技能

在社会的语言交际中，情况是极为复杂的。语言环境（如在大庭广众之中，在密室里）、谈话对象（如对上级或下级，生人、熟人或亲人）、谈话意图（只求暗示或需要明说，只需要对方同意或听对方指教）、交谈方式（集体辩论、讨论、座谈，或者两人谈心，书面留言），都是很不相同的。在不同的场合怎样说话才得体，才不失身份，才能打动或说服对方，目的才能达到，这里也大有学问。如果研究起来，也是有规律性的。我们在没有学习语言交际学时，也在从事着语言交际，但是，这种交际往往带有一定的盲目性，有时语言交谈效果很好，却不明白为什么好，以后遇到了同类情况该如何做；说话砸了锅，捅了漏子，出了毛病，还不知道问题出在什么地方，如何改掉毛病，如何进行补救。这些，都需要运用语言交际学的理论来指导。比如：

有一位卫国人迎娶新媳妇。新媳妇一生上车，就问：“驾车的三匹马是谁家的？”

驾车人回答：“借的。”

新媳妇便对仆人说：“要爱护马，不要鞭打它们。”

车到了丈夫家门口，新媳妇一边拜见家人，一边吩咐自己的奶妈说：“快去把灶里的火灭掉，不然要失火的。”走进屋里，看见了石臼，又说：“把它搬到窗台下边，放在这儿要妨碍别人走路的。”丈夫家里的人都觉得这位新娘子可笑。

这位新媳妇好心却没有得到好报。其原因在哪里呢？这是她不懂得：说话的内容应该适合时间、场合、身份。她是在新婚时，是处在陌生的众人面前，又是新媳妇的身份，所以谈话失败了。如果明白了这些道理，不就能避免这样的事发生，提高自己的语言交际效果吗？这是语言交际效果不好的一个例子。又如：

六十年代，我国外交部长陈毅同志访问亚洲某个国家。在当地的公众集会上，一位佛教界的长老，代表万名僧众向陈毅外长敬献佛像。这事立刻使万众瞩目。只见陈毅同志虔诚而且十分高兴地双手捧着佛像，并且大声地说：“靠老佛爷保佑，我不怕帝国主义了。”

语音刚落，全场大笑，气氛十分活跃。因为陈毅同志的话既坚持原则，又具有灵活性，适应了特定的对象（宗教人士）、处所（在国外）、场合（许多不同身份的人在场）。所以陈毅同志这番话的效果很好。

语言交际还有一个指导实践的作用，就是净化语言，提高人们运用文明语言的自觉性。现在少数人开口“他妈的”，闭口“操蛋”、“你丫”，语言粗俗，脏话连篇，一听就刺耳，使人厌恶而不愿与之交谈，哪里还谈得上有什么交际功能呢！学过语言交际学的人，学过公关语言学的人，如礼宾人

员、外交人员、公关先生、公关小姐等，即使他们表达一种不满、反感、厌恶、甚至憎恨的感情，都不带脏字。显示出一种很好的语言修养和文明素养。例如：

菲律宾前外长罗慕洛，有一次在联合国的会议上，和前苏联代表团团长维辛斯基发生了一场激烈辩论，罗慕洛批评维辛斯基提出的建议是“开玩笑”。突然之间，维辛斯基表现出极端无理之举，他说道：“你不过是一个小国家的小人罢了。”这句话既侮辱了一个人，更侮辱了一个国家。为了维护自己的人格，维护国家的尊严，维辛斯基的话刚一说完，罗慕洛就站起身来，告诉联合国大会的代表说，维辛斯基对自己的形容是正确的（罗身高仅1.63米）。他又接着说：“此时此地，将真理之石向狂妄的巨人眉心掷去——使他们的行为有些检点，这是矮子的责任。”罗慕洛的这句话用了比喻，双关，语句委婉，不失外交官的身份，表达了对维辛斯基的蔑视，维护了国家的尊严，没有一个词是粗俗和鄙陋的，在非常气愤的回敬中，也保持了语言的文明。

二、有利于社会主义精神文明建设

上面讲交际语言学能指导人们的语言实践——提高技能，净化语言，这是从个人的交际谈的。当然个人语言交际的好坏，也直接影响社会。我们现在说的有利于社会主义精神文明的建设，是从整个社会角度说的。不过，这两方面是密切联系在一起的。

具体地讲有三个方面：

第一、社会交际语言的运用，更需具有高水平的语言交际本领的人，语言交际学正是从这方面作出了自己的贡献。它着眼于培养有新思想、新观念的人，培养开拓型、善应变的人，培养善于在各种情况下能言善辩的高水平的人，它能指导现代文明建设的语言交际。例如：

一位老年顾客初次进店购物，营业员笑容满面地对老人说：
“您老来了，用点什么？”顾客说：“买块檀香皂。”营业员说：
“您来得太巧啦，‘蜂花’牌是刚进的货。”顾客问：“多少钱一块？”营业员回答：“老价钱，八角。”

这段对话中，营业员的第一句话“您老来了”中的这个“老”字，既亲切，又尊重，一下子加深了主客之间的友好关系，似乎早已相识了。接着，营业员不说“买点什么？”而是说“用点什么？”好像一家人，商店里的东西任您使用。当顾客问价钱时，先不言价，而是说“老价钱。”两次出现“老”字，再一次表示：您的确是老主顾了。营业员寥寥数语造成了一种亲切友好的场景，使顾客产生了满足心理，增强了购买意识。这样的言语交际，是语言艺术很好的发挥，是深深懂得现代交际语言理论与技巧的体现。它不仅塑造了谈话人（营业员）的美好形象，展示了现代人的风采和态度，更重要的是带有现代文明社会的特征，有利于社会主义的物质文明（商品流通）和精神文明（思想品质）的建设。

第二、要提高语言交际效能，就要消除废话，提高语言的信息量。例如：有一篇评论某作品的文章，在谈及作品的现实主义时说：“这是现实主义的。作品描绘、表现着现实。直面现实，以真挚的感情呈现出现实的图景。他思维和情感的坐标在现实上，透明地、晶亮地、醒目地反映着现实。深层地、进一步地、精辟入里地展示着现实。所以说难能可贵，是现实主义的作品。”

这篇评论文章，堆砌了许多动词、形容词，但大都是空话，毫无具体内容。消除这一类的废话，讲究怎样才能精炼地、艺术地表情达意，是语言交际学的功用。

有时，在特殊的场合，又需要用“废”话，这也是语言交际学研究的领域。例如胡思升的《一席谈话惊天下》中写道：

1965年9月25日，国务院副总理兼外交部长陈毅在北京举行记者招待会，这是建国以来第一次，有近300名中外记者参加。席间，当日本记者问中国发展核武器的情况，并具体询问何时爆炸第三颗原子弹。对这种问题，当然要回避，可是，陈毅却没有用“无可奉告”等套语，而是风趣地说道：“中国爆炸了两颗原子弹，我知道，你也知道。第三颗原子弹可能也要爆炸，何时爆炸，请等着看公报好了。”全场哄堂大笑。

第三、能适应和推动信息社会的发展。例如：国外的一位科学家运用乔姆斯基语言转换生成理论，建立了一个“月球科学自然语言信息系统”。这是一个问答型的情报检索系统，电脑储存了几百个英语单词，用以记载“阿彼罗飞船”带回的月球采样的化学成分资料，科学家们只要用口语去问它，它能很快地给予回答。这些新的语言交际形式，为语言交际学研究提出了新的课题，而语言交际学对其进行研究和探讨，必然也会促进这些现代化交际方式的进一步发展和完善。

三、有助于语言学的发展

传统语言学大都是侧重对语言的静态研究与分析，不是解决如何在现实中运用的问题。这种静态研究是完全必要的，但是，对它的研究并不能代替对语言交际过程的研究。语言的交际过程，即由发出到接收是一个运动过程，如下图：

{ewc MVIMAGE, MVIMAGE, !10300150_0013.bmp}

综观上图，在语言交际过程中，每一个环节都是可以变化的。同样一句话，由不同的人发出，或者由同一个人不同的场合，采用不同的方式，用不同的语调、感情，联系具体的上下文，再到接收者（又有接收者的地位、文化、思想、观念、当时心态的不同），其中哪一项或哪几项变了，效果就大不相同。

语言交际的研究成果，还有助于解释语言研究中的许多疑难问题，推动语言学的深入发展。

四、有助于推动社会前进

语言交际学是一门交叉科学、边缘科学、跨类科学。这在前面已经讲过。但前面只讲了一方面，即它从其它学科借鉴了研究的观念、方法和成果。其实，任何学科之间的联系、关系、影响都是双向的，决不是单方面的。所以，语言交际的深入研究和取得的成果，也同样给别的学科以借鉴和帮助。比如，社会学研究人际关系和社会行为，而语言交际学的成果，对社会学这方面的内容的深入研究是有好处的。语言交际学的功用之一是促进现代化社会的发展，这也是社会学的任务。语言交际的作用有调剂社会、协调人们的关系，提高信息交换的效率的功用，这对社会学要研究如何维持社会的稳定、调适社会各集团的关系、推动社会前进不是有很大的帮助吗？与其它相关学科的关系，对其它相关学科的促进作用也莫不如此。

第二章 语言的交际过程及其变异

第一节 语言的交际过程

语言的交际过程，系语言交际学的重要考察内容，换句话说，语言交际学就是在“交际过程”中把握语言的特性与运用的。这就是有别于传统语言学对语言结构等方面的研究，而着重强调语言的动态运用。这是语言学研究的拓展与深入，其实，也是语言学研究的返朴归真。语言本身就是供人们使用的工具。正如语言学家吕叔湘先生所说：“语言是什么？说是‘工具’。可是打开任何一本讲语言的书来看，都只看见‘工具’，‘人们’没有了。语言啊，语法啊，词汇啊，条分缕析，讲得挺多，可都讲的是这种工具的部件和结构，没有讲人怎么使唤这种工具。”（《语言作为一种社会现象》）语言交际学正是研究语言的动态运用，正是恢复了语言实用性的重要方面。在学习这一节内容之前，要先领会这样三点：

第一、语言交际是双向的，发出者同时又是接收者，接收者同时又是发出者，即我说你听，你说我听。

第二、现代语言交际学的过程论的研究，是建立在信息论基础上的（下面，我们将详细讲述语言信息的传送过程）。

第三、语言交际最主要的也是最起码的要求是避免失真，即不要把信息误传和丢失。

关于交际过程分几个阶段，有几种不同说法，为了理解的方便，我们将它分为三个阶段，中间再分成几个小阶段。如下图：

```
{ewc MVIMAGE, MVIMAGE, !10300150_0016.bmp}
```

一、发送阶段

有了信源之后，又分为两个阶段：

（一）编码

条件和要求有二：一是选择其载有信息的相应词语，这就要求有丰富的词汇量，以供选择和使用，这是编码的材料。二是懂得语法、语义（包括词义）和修辞的规则，考虑怎样使编码正确和便于传送，并且有利于接收。

（二）输出信息

编码完成后，可以用三种形式发出信息：一是口头语言；二是书面语言；三是体态语言。前两种是基本的交际形式，而体态语言则是辅助的交际形式。

大脑发出信息，通过神经引起肌肉震动，发出声波。或者受大脑指挥，用手写成文字。要是用口语形式的话，还要注意发出的音调、音高、音强、音长等是否恰当，力求准确、清晰。要是配合使用体态语言，就要求自然、得体，并注意民族性、历史性和文化特征等。

在这发送过程中，也有反馈现象。一是指物理反馈，一边说话，一边用耳朵听自己语言的语调、语量、语速，以便随时调整，达到交际的最佳适度；二是生理反馈，即发音传到自己大脑里，通过中枢神经对说话情况进行调节。有时这两条反馈渠道受到阻隔、干扰，就会影响效果。比如聋子不会调节；说话时不动脑子也不会调节。所以，发出信息时，就要利用这种反馈的优势，自己边说边听，从听中发现自己说的毛病，以便及时调节，力求把信息发送得好一些。

二、传送阶段

（一）传送的方式及要求

这是信息传送的中间环节。语言形式一旦形成并发出，语义内容就附着于特定的语言形式传送给接收者一方。口语的声波，载着语义内容，通过空气和电路传到听者那里；书面语用文字等符号载着语言信息，通过投寄递交等办法，传到读者那里；体态语通过人体的表情和姿态，以视觉形象传送到接收者的眼里。

这个阶段是决定交际效果的关键阶段。它的要求是准确，不变样，不错位。可是，在事实上，它经常会遇到各式各样的干扰、障碍，这就需要在传送过程中，想办法排除它们，保持语言信息的形式和内容均不走样，否则，接收者就会发生接收的错位。那么，怎样来防止干扰和排除障碍呢？

（二）防干扰的措施

1. 突出主要信息，删去表达次要信息的词语。如在公共汽车上买票，乘客拥挤，声音嘈杂，你递过三角钱去，编码是：“我买一张从北太平庄到前门的车票。”为了不致让对方听不清，你可以临时改为：“前门一张”或“一张前门”。词语少了，干扰也会少一些，能收到更好的交际效果。又如，你突然发现身旁一人衣服着火了，你要传送的信息是：“你的衣服被火烧着了！”但是，为了应急，为了强调和突出，可以只用一个词发出信息：“火！”这样，更能增强不失真的作用。一个词包括了很多词语发送的信息。

2. 改变或增加传递方式

（1）采用多种传递手段、渠道和方式。比如讲课时，谈到“万福”这个词，为了克服接收中的障碍，可以“三管齐下”：一边口说，一边板书，为了使对方有直观感，还一边作示范（附：“万福”，旧时妇女行的敬礼，两手松松抱拳重叠在胸前右下侧上下移动，同时略做鞠躬的姿势）。这样就能准确传送这个“万福”的信息。这里实际运用了三种传递手段，即三条渠道，三种方式。

（2）回避容易混淆的语音、方言的错误接收。对重要的语言信息，改变另一种语言形式，目的就在这里。如广东人把“4”、“10”都读成“xì”，常常使对方分辨不清。为了解决这个问题，当面交谈或打电话时，就可以这样说：“明天上午10点开会，‘10’就是两个‘5’”。这里用“两个‘5’”代替“10”，自然不会再听成“4”。又如，飞行员呼叫：“么洞勾拐请求降落”中的“么洞勾拐”，代表了“1097”这个数字，因为“1”与“7”读音易混，“9”和“0”在噪音干扰下听不清，所以用“么、洞、勾、拐”来代替，就能使对方听清楚了。

（3）临时改变语言形式和传送手段。比如：有位同志推着一车东西，他对站在前面的一位老人说，“劳驾，请您让一让。”对方不知道他发出的是什么信息，指了指自己的耳朵。他正确地接收了老人的体态语，明白了老人“耳背”，对自己口语发送的信息无法接收，出现了信息通道“受阻”现象。于是，那位推车的同志也就改用体态语，先打手势指指车，又指指老人靠边点。这样，老人通过他的体态语，正确地接收了信息，迅速地让到一边。根据情况改变语言的交际形式，使交际过程得以顺利完成，就可达到预期的交际目的。

3. 重复或增加主要信息

（1）重复原来的信息。如无线电对话，一般都把呼号重复一遍：“黄河，黄河！我是长江，我是长江！”这样反复一次，给信息多一次发送的机会，

如果第一遍因杂音或者音小接收不到信息，第二遍则可以得到补偿。这样，可以克服干扰，排除障碍，顺利完成传送信息的任务。

(2) 增加次要或辅助的信息，以便强调、突出、衬托主要信息，不致于在传送中出现误听或误解的情况。例如打长途电话，约人明天上午来车站接人。你可以这样说：“明天 11 点到北京火车站接我。注意是 38 次车，上午 11 点到站。”第一句本来说清了，再补充一个车次，又增加了“上午”，就是为了抵抗干扰。一是如果时间记不准，还可以用车次来补救；二是怕对方误认为是晚 11 点，又加了“上午”一词。这些反复地补充说明，就使主要信息更清楚准确，不致造成误会。

(3) 增加音量。有时小声说话听不清，容易造成误听，就改为大声说，使接收者容易接收信息。

4. 重新编码或提起注意

重新编码有这样的特点：

不是发生在发送信息的阶段，而是发生在传送信息的阶段，也就是说，在发出一种信息以后（比如，说出一句话），又临时改用另一种话语，这是在初次发送信息受到障碍后的一次调整。

它与上面介绍的回避易混的语音不同，而是在整体语义上换另一种说法，即更换另一种传送信息的形式。比如：你问对方“贵庚几何？”对方反问：“你说什么呀！我不明白？”这样，信息传递就要中断，你就需要重新编码，改换一种传递方式：“我是问你今年多大岁数。”这样对方就理解了，也就是排除故障，信息传送又接通了。

，不待对方发问，就自己主动地改换一种说法，而不是听不清后的一问一答。总之，它是传递中途的抗干扰的措施之一。比如，下面两句话：“他俩现在好着呢，我是说小王与小张两人正在热恋中呢！”显然，前一句话比较含糊，说明第一次编码考虑不周，可能发现了听话的人有不懂的表情（谁和谁？好什么呢？），接着又编码做补充说明。这样，已经存在的干扰和障碍也就消除了，传出的信息也清楚了。

发送信息前，提请注意。有的重要信息需要发送，唯恐对方不重视，或者耽误，或没有做好准备听不清，即可采用这种措施。如广播电台重要新闻开播前，先预告几次：“大家注意，今晚 8 点本台将有重要新闻，请及时收听。”

三、接收阶段

接收阶段分为两个步骤。

(一) 输入信息

以口语为例，说话人发出的语音波通过信道输入听话人的听觉器官，听觉器官开始活动，向大脑传递听觉神经获得的信息。输入的要求是将话语的语音形式原原本本地接收过来。生理活动起着重要的作用。这就要做到：

1. 有很强的听觉能力，能辨别语音，灵敏度高，能准确地听取话语。
2. 精力集中，捕捉声音，不致听不清楚，老是“打岔”。

(二) 解码

解码，主要是指将接收到的对方发出的语音形式还原为语义内容，从而理解说话人所要传递的信息。

解码的过程，是对语言信息分析、解释的加工过程。如果说输入主要是生理因素起作用，那么解码主要是心理因素起作用。因为它要由表及里，由

此及彼，去粗取精，去伪存真。解码还要伴随其他条件。比如，妻子笑着对你说：“你坏。”这个词的对应语义是“你很不好。”表示出对你的讨厌、反感。但是，解码是一个分析、加工、解释的过程，你就要看当时的具体情景（妻子是笑着打趣的情景下），具体表情（妻子不是厌恶，而是娇嗔），上下文的联系（前面你刚说过“我知道你喜欢我”），所以这语言形式经过解码，就成了“你真好，我爱你”的同义语。而这是正确地接收，因为对方正是要传递这个信息。

解码是接收阶段最关键、最重要的步骤。正确输入虽然也有困难（要有较强的视觉能力、文化水平和听觉能力），但最困难的是解码。因为它需要综合运用丰富的知识和各种能力，正确运用观察、思维、推理、联想、想象等能力，才能完成解码的任务。这一点，我们在下面还要详细谈到。

第二节 语言要素在交际中的变异形式

一、语言及其变式

语言交际过程，包含着交际双方的个人因素和共同的社会因素。其中起决定作用的是社会因素，是双方对交际工具的共同理解，如果双方缺少这种理解，没有对语言的约定俗成（指对语言的理解是由广大群众通过长期实践，成为共同认可的社会习惯）作为前提，语言交际就难以进行。但是，这一般只是静态语言的特点，只是交际中的常式（常态）语言。而实际上交际过程还包含着个人因素，人们在用共同的语言交际过程中因加入了各种复杂因素（因人、因事、因地、因时等），使语言出现变异形式，达到语言交际的非常特殊的表达目的。这种语言是动态的，是使用中临时出现的，因为不采用常式，所以是变异形式（即变式）。例如：

小刘麻子：……处长清闲的时候，可以来跳舞，玩玩牌，喝咖啡。……

沈处长：好（h o）！

丁宝：处长，我可以请示一下吗？

沈处长：好（h o）！

（老舍：《茶馆》）

这里，沈处长有洋人说中国话的味道，把“好”（h o）读成“好”（h o），作者利用声调的变异，勾画出了沈处长的性格和灵魂，表现出了他装腔作势的一副洋奴嘴脸。又如，林黛玉在焚稿断痴情归天时大声喊“宝玉，宝玉，你好……”这里的“你好”，成了未说完的表示怨恨的语言形式，这是词汇意义的变异。再如，1994年春节晚会上大合唱的节目有“亮起来了，中国！”这是语法的变异。突出、强调了“亮起来”，将主语“中国”倒置到句末。

由此可见，语言变式是指交际过程中，某些个人因素的介入，使语言出现了不同于常式的变异形式。如果离开了特殊情境，则这种变式的交际功能就不存在了。

语言变异，在文艺作品中最为常见。刘玉麟写过一篇《风格是常规的变异》的文章，说：“只有违反标准语常规，并且只有系统地进行违反，人们才可能利用语言写出诗来……”（《外国语》，1983年第3期）。

郑颐寿先生则从修辞学的角度立论：“以常格变格为纲，来统帅所有修辞现象，可以建立修辞学的新体系。”这些论述，都是看到了早已大量存在的语言变异现象及其巨大的交际功能、欣赏功能。

语言变异从现象到理论，到建立一门学科，现在已基本实现。国内出版过一本《语言变异艺术》的书，作者是叶国泉和罗康宁，这可能是第一本系统研究语言变异并且具有学科性的专著。作者明确地指出：“《现代汉语》以常规语言为研究对象，其任务是推行语言规范化；而《语言变异艺术》则是以作家故意违反语言常规的语言实践为研究对象，其任务是揭示语言变异的规律、特点和作用，提高人们驾驭语言和活用语言的能力，使人们讲话或作文具有一种艺术魅力。”（叶国泉：《语言变异艺术》序）

这里需要指明两点：（一）“语言变异艺术”主要以文艺作品的语言为研究对象，侧重于语言艺术功能的探究；而在语言交际学中讲这个问题，则主要以日常语言交际为主要研究对象，侧重于提高语言交际的实用能力。

（二）为了与常规语言的讲课相应，也为了突出重点，在本章中，我们只讲

语音变异、词汇变异、语法变异。

二、语音在交际中的空异形式及其原因

语音是语言的三大要素之一，是语言的物质外壳，是语言交际内容的外部载体。

比如：

语言形式 $\left\{ \begin{array}{l} \text{内容——语义} \\ \text{形式——语音} \end{array} \right.$

（一）语音变异的含义与表现

1. 语音变异的含义

在日常语言交际中，发出者应发音准确，以便把信息不折不扣地传送给对方，尽量避免对方因听不清而造成误解。接收者也应准确无误地听懂对方的发音，不要造成信息的阻碍、中断和错位。但是，在特定的语言环境中，为了表达的需要，或为了接收方面的某种需要，有意地将某个词语中的个别音节更换某些声调，使其音值（发音带来的意义）发生变化，这就是语音变异。

2. 语音变异的表现

语音变异表现在这样四个方面：音质、音高、音强、音长。下面分别介绍。

（1）音质，是指声音的质量。有的人声音甜润，清亮，悦耳动听；有的人声音沙哑，粗糙，呆板。当然前面那种人的音质表达效果就会好些。但音质也有变体，如中央电视台给唐老鸭配音的演员，发出一种近似鸭子的声音，这就是音质的变体，因为他平时不这么发音。还有的人模仿某人说话，或在电话中故意改变音质，都属于音质的变异。

（2）音高，指声音的高低，或叫声调的高低。如“行”，读成“xíng”，表示“可以”，但是，语调不同，会造成不同的效果。“行。”“行——”、“行？”三种语调分别表示“可以”、“勉强答应行”、“怀疑是否行”三种态度。这就是音高变化带来的音值（意义）的变化。又如，女孩走进门要告诉妈妈一件秘密，先是附着妈的耳朵说：“妈，我告诉您一件事，您可不许说出去。”妈妈说：“嗨！我的女儿还有秘密啦！？”女儿说：“妈！瞧您！”最后，妈妈答应了不说出去，女儿高兴地说：“妈，您真好！”

这里，三个“妈”的音高是不一样的，第一个“妈”声音低，表示轻轻地说，希望不让外人听见；第二个“妈”声音高，表示不满和嗔怪；第三个“妈”声音较高，一般说得快，表示高兴。可见不同音高表示不同语义。

（3）音强，是指声音的强弱。它包括两个方面，一是指某个词的声音强度，即重音；一是指增加或减少整个句子的声音强度，即大声说话还是小声说话。如“我不理你”。假如重音落在“我”上，暗示还有别人理你；假如重音落在“不理”上，表示强调不想答理他；如果重新落在“你”上，就是暗示我去理别人。

（4）音长。指同一音节，所占用时间的长短。如柯岩的《周总理，你在哪里？》一诗中先后出现的“周总理”，音长是不一样的：

周总理，我们的好总理，
您在哪里呵，您在哪里？
您可知道，我们想念您，

您的人民想念您！
我们对着大海喊：
周总理
海浪声声：
“他刚离去，他刚离去，
你不见海防战士身上，
他亲手给披的大衣……”
我们回到祖国的心脏，
我们在天安门前深情地呼唤：
周——总——理——
广场回音：
“呵，轻些呀，轻些，
他正在中南海接见外宾，
他正在政治局出席会议……”

第一段中的“周总理”，没有破折号和附加说明，音长按常规朗读就可以了。第二段中的“周总理”后面加了一个破折号，说明最后的“理”要占用的时间比较长，表示“喊”时的语态和全国人民寻找总理的焦急心情；第三段中的“周总理”每个字的后面都有破折号，说明音长超出常规读法，表示“深情的呼唤，无限的思念”。

（二）造成语音变异的原因

造成语音变体的原因主要有以下几方面：

1. 说话人的生理情况的差异。如《红楼梦》中史湘云说话爱咬舌头，将“二哥哥”读成：“爱哥哥”，受到了林黛玉的讥笑；又如张天翼的小说《罗文应的故事》，写小孩子说“耳朵伤风了”时，将“耳朵”说成“矮朵”。

这种原因造成的语音变体，在日常生活中不具有交际功能，但作者写进作品就不同了，就有了另外的意义。以上两例，前者表现了史湘云的憨厚、朴实以及对宝玉的爱慕，后者表示出罗文应的妹妹的幼稚可爱。

2. 由交际环境所决定。如作报告为了吸引观众，有时突然提高声音，有时突然又降低声音，如“这件事决不那么简单！有人也许会问：这件事为什么不简单呢？”可以将前一句用高音快速说，后一句话用轻声慢速说，给人以思考的余地，效果就会好些。

3. 相邻音的影响也会造成语音变体。现代汉语普通话中的“一”单念或在词语末尾读阴平，如“一、二、三”、“我在他家坐了一会儿。”在去声前则读阳平，如“一向很好”、“一律不变”、“一去不归”。夹在两个重叠动词中间又读轻声，如“笑一笑”、“说一说”。以上几种情况就是属于相邻音的影响造成的变异。

4. 方言与普通话的区别能造成语音的变异。如有的地方“三”和“山”不分，把“山上山下”读成了“三上三下”。这是拼音字母“S”和“Sh”读音不分造成的。因方言造成的语音变异而引起的笑话经常可以碰到。如杨华生在《方言杂谈》中讲过这么一件事：

我在北京要吃水饺，到店里坐了下来，那个服务员走过来，
对我很客气：“同志，你要什么？”
我说：“我要‘睡觉’。”
“同志，你要什么？”

“我要‘睡——觉’！”

那服务员说了：“同志，这儿是管吃的，没有‘睡觉’。”

“水饺”与“睡觉”音节相同，只是声调不同，“水饺”读上声，“睡觉”读去声。由于“我”操一口方言。声调读错了，便闹出了笑话。

还有这么一件事，有个人打电话，请他的朋友替他去车站接“李志林”，由于其对“志”和“自”，“林”和“宁”发音分不清，他的朋友将“李志林”误成了“李自宁”结果举着“接李自宁”的木牌在车站站了半天，还是误了事。这也是语音变体带来的麻烦。是“Z”、“Zh”和“L”、“N”不分造成的结果。

5. 为了特殊的交际目的而使用语音变异。比如，现在有的人本来普通话说得不错，但是，他们出于赶时髦的心态，故意改用广东话的声调，将“实事求是”念成“x xìqíúxì”，这种语音变异就是人为的。又如，语言工作者陈建民、陈章太通过调查发现，北京的一些女青年口语中出现“j、q、x前移现象”，发成了“z、c、s”或近似“z、c、s”的音，这样发音富有女性特点（见《从我国语言实际出发研究社会语言学》）。这种现象，严格说来，也是属于语音变异，具有时代性和地方性的特点。

此外，语音要素的互相影响，也可以产生语音变异，音质影响音高，声音娇嫩的人说话音强就差一点；音强也影响音质，用过强的声音说话，听起来就会觉得不悦耳，造成噪音，也不可能清晰，音质就差一些，等等。

三、词汇在交际中的变异形式及其意义

词的变异，是指词的意义是由某种社会共同的意义加上某些特殊的交际环境所附加上去的个别意义构成的。这种同义即语言中的词义变异。如交谈中一方动怒了，另一方说：“你别跳了。”这个“跳”的词义不是指“跳跃”，是指“发火”、“发脾气”等。这意义不是“跳”固有的（《现代汉语词典》中关于“跳”的四个义项均不含这个意义），只是在这个具体交际环境中造成的，是临时意义。

词的变体分为三类

（一）交际双方都理解词的变体

1. 交际双方都不是按词的社会共同的意义去理解，而是根据交际环境附加上临时意义，双方有一种默契，并不产生理解的歧义。如鲁迅先生的《阿Q正传》中有这么一段话：

谁知道阿Q采用怒目主义之后，未庄的闲人们便愈喜欢玩笑

他。一见面，他们便假作吃惊的说：“诶，亮起来了。”

阿Q照例的发了怒，他怒目而视了。

“原来有保险灯在这里！”他们并不怕。

这里的“亮”和“保险灯”都是指阿Q头顶上的癞疮疤，这个意义是附加上去的，但是，未庄的闲人们和阿Q都理解这两个词的变异，可是谁都心照不宣。

2. 利用双关修辞格，使词语在交际过程中有两种含义，表面义是常式，暗含义是变式，交际双方都能理解。如：有则皮鞋油的广告是：“第一流产品，为足下增光！”从字面看，这是为脚下（的皮鞋）增光，而实际意义是为穿皮鞋的人增强魅力，增添光彩。因为“足下”的含义即保留其固有的意义“脚下”，又因为广告这一交际环境而兼含有人称代词“您”的意义，以尊称顾客（阁下、足下均为对一般人的敬称）

又如：下面一幅对联：

上联：稻粱菽麦黍稷许多杂种不知谁是先生；

下联：诗书易礼春秋皆是正经何必问及老子。

“杂种”同“先生”相提并论，表面说：“稻粱菽麦黍稷是“杂种”，实际上骂“先生”是“杂种”，都是双关。“正经”与“老子”也是双关，“正经”指“诗书易礼春秋”五经，也指正经人；“老子”表面指道家的李耳，实际是“父亲”。上联和下联是以骂回骂，但是不带脏字，可见词义变式的妙用。

3. 故意利用歧义，造成词义的多重含义，使交际过程中的另一方，虽然听得懂，但是难于反驳。这也是词义变式的一种。如：

有一位男青年同自己的女朋友及女朋友的母亲一起划船，女朋友故意要“刁难”一下自己的恋人，便问：“假如我和我的妈妈同时落水了，你应该先救谁？”男青年不慌不忙地回答：“当然要先救未来的妈妈。”

这里，“未来的妈妈”可以作两种理解，既可以指女朋友，也可以指女朋友的母亲，通过利用词语的多义回答问题；一个也不得罪，母女两人谁也难以提出反驳。

4. 语言词汇中专有名词往往是单义的，专指某一事物。但在具体交际环境中，也可以产生另一种意义，造成特定的词语变式，交际双方理解时不存在困难。如流沙河写的诗：

留你留不住，
藏你藏不住，
今宵送你进火炉，
永别了，
契诃夫！

这里“契诃夫”本来是俄国作家的名字，用在这里词义变了，成了契诃夫的作品，俄国文学乃至大量文学名著的代名词。

以上例子运用了修辞格中的专名代泛称。

我们介绍了词汇在交际中变异的第一类情况，即双方都理解词的变异。有的是交际双方给词语附加的临时意义；有的是利用双关修辞格使词语具有表层和里层意义；有的是利用词语的多义性，使交际显得巧妙；有的是利用修辞的借代，构成了交际的幽默。

（二）交际双方只一方理解词的变体

1. 交际双方各理解词义的一个义项，造成了理解上的分歧。这里的变异，是双方理解上的误会造成的。如徐迟的《哥德巴赫猜想》中有这样一段描写：

“你们算了。”老师笑着说。

“算了！算了！”

“我们算了，算了。我们算出来了。”

“你们算啦，好啦，好啦，我是说，你们算了吧，白费这个力气做什么。”

这里的学生说的“算了”是指“演算”，老师说的“算了”，意思是“到此为止”，别再干下去。

虽然“算了”可以做“演算”与“到此为止”解释，但老师和学生各执一义，造成理解上的错位。这对发出信息和接收信息的双方来说，词义明显

地产生了变异。

2. 交际的一方，将某些同语附加上临时意义，而处在同一环境中的对方却“听不懂”，接收不到语言变异的含义。如《红楼梦》第43回中有这样一个细节：

凤姐看到宝玉、黛玉、宝钗三人围着“负荆请罪”一词进行辩论，谁也不让谁，她便说了一句“这么大热的天，谁还吃生姜呢？”

王熙凤这话的实际含义是说三个人“火气太大，说话热辣辣的”。但是，别人不知道这句话的背景，竟然回答道：“没有吃生姜的。”这就产生了误解，以致闹出笑话来。

（三）交际一方故意曲解词义

交际一方故意曲解词义，临时附加某种意义，对方并不理解，造成理解的分歧，需要解释清楚后，对方才能理解。比如：

乙：那周瑜的姥姥家姓什么？

甲：姓既呀。

乙：诸葛亮他姥姥家姓什么？

甲：姓何呀。

乙：《三国》上没有哇！

甲：怎么没有，你是不注意。

乙：在那点儿？

甲：周瑜命丧巴丘，临死的时候仰天长叹，说了那么两句话，不就明白了吗？

乙：哪两句？

甲：说：“既生瑜，何生亮。”既氏老太太生的周瑜，何氏老太太生的诸葛亮。

乙：哦，那是俩姥姥哇。

甲：对呀！

（王志民：《歪批三国》）

《三国演义》中的“既生瑜，何生亮”，“既”与“何”都是虚词，而甲却歪曲词的原义，硬说成是两位老太太的姓氏，这就是词义的扭曲，即词语的变式。这种变式是说话人硬加上去的（所以叫“歪批”），不解释清楚别人听不懂，即使听懂了也不会同意，只感到幽默可笑。这正是词语变异的作用。

（四）词汇变体的意义

苏联语言学家阿莫索娃说过，词的变体“构成实际交际的因素”，它“也包含特殊的交际意义，这种交际意义和词的基本的、孤立列举的意义不相等”（《论词的词汇意义》，见《语言学译丛》创刊号）。这种变体的存在，为人们的交际提供了选择的可能，以充分满足交际中表达各种细微的思想感情、传达各种各样内容的需要。

具体来说，有以下几点：

1. 增加语言交际的形象性、生动性。如阿Q忌讳“癞疮疤”就用“亮”、“保险灯”等词语的变义来刺激他，取笑他。麻木不仁的未庄人，把自己的快乐建立在伤害阿Q自尊心的基础上。

2. 增加语言交际的信息量，使语言不仅有表层义，而且有深层义，通过表层意义去理解深层意义。如前面举例的“足下”、“契诃夫”等，意义都

是双重的。

3. 活跃气氛，增添情趣，如上面列举的老师同学生对“算了”与“算了”的理会。

4. 帮助交际的一方摆脱尴尬的处境，能够完成常式无法完成的交际使命。如上面谈的“未来的妈妈”就很巧妙，能取得完美的交际效果。

5. 曲解同义，会产生风趣幽默的表达效果。如“既生瑜，何生亮”等。

以上所介绍的，都是词汇在交际中变异的正效应，是在交际中应该利用和发挥的。但是，也要防止“词语变异”在交际中产生负效应。所谓“负效应”，就是不但不能帮助交际，反而会妨碍交际，在这种情况下，就要另换词语。

为什么会产生或造成“负效应”呢？即交际一方——信息发出者使用的词语变异只有他自己懂得，交际的另一方——信息的接收者并不理解这种变异，造成了“短路”，即信息传递受阻，这就必然产生“负效应”。在前面讲的词语变异表现形式中，谈到《红楼梦》中的一个例子，王熙凤的幽默说法，在场人（宝玉、黛玉、宝钗等是异常聪明的）都听不懂，这就必然产生“负效应”。王熙凤是很有口才的，这次词语变异运用失败了。这是应该避免的。那么，陈景润的同学和老师“算了”、“算了”，为什么能取得正效应呢？作为第一层次的交际双方——老师与同学来说，是“负效应”；作为第二层次的交际双方——作家与广大读者来说，又有正效应，它活跃了气氛，增添了情趣。而作者的本意就在这里，所以是“正效应”。

四、语法在交际中的变异形式

（一）语法变体的含义

同一个内容，可以用不同的句式来表达。这种表达意思相同或相近，而在表达重点、风格、色彩等方面有不同交际效果句子形式，包括常式句和变式句。变式句就是语法在交际中的变异形式，又叫句法变体。

语法本来是一种由全社会约定俗成的语言交际规则，它应该是相对固定的，而事实上语言交际中的语法结构同样也是千变万化的。比如：

1. 终于过去了，中国人民哭泣的日子，中国人民低头的日子！

2. 今晚却很好，虽然月光也是淡淡的。

3. 高楼，矮房，铁门，栏杆。大卡车，自行车，平板三轮，摩托。皇冠，奔驰，超豪华。男人，女人，老头，小孩。

例1是单句，谓语提前，强调了好不容易盼来了胜利后愉快、欢乐的心情。例2是偏正复句。通常的排列顺序是偏句在前，正句在后。作者为了强调“今晚很好”的感受，把正句放到了前面。如果易位，也就是说不用变式，表达的内容大体相同，但是，强调的思想情感就有区别了。例3是特殊少见的句式，完全由名词词组充当分句，构成简单复句，它陈述一组杂乱无章的事物，来表现人物站在大街上看到的景象。是语法的变异，但用语精炼，内涵丰富。这种句法变异，古代诗歌中也能见到，一般用来描景状物。

（二）语法的变体形式

1. 名词句的变体形式

名词在句子中一般做主语、宾语、定语等。纯粹由名词组成的名词句子也有，如名词谓语句“鲁迅 浙江绍兴人”；“陈胜者 阳城人也，字涉”。这是常式句，古今部有，不是语法的变异形式。但是，在交际用语和文学作

品中，还有一种反常的名词句。例如：

(1) 堂屋、锅屋、房，
板凳、桌子、床，
枕头、毛巾、被，
钵头、水桶、缸。

(江苏后东、海门民歌《穷人家》)

(2) 五月——
麦浪。
八月——
海浪。
桃花——
南方。
雪花——
北方。

(贺敬之：《放声歌唱》)

(3) 爸爸拿棍子替孩子打蛇，爸爸没有发现蛇，孩子却看见了，喊道：“棍子，棍子！前面，蛇！爸！”

例(1)罗列了12个名词，从标点符号看，是由四个并列分句构成的一个复句。但是，再要按常规的句子成分去划分，就无法下手了。这已经不是本来意义上的名词句了。只能看作名词变式句或名词句的变异形式。例(2)举“五月——麦浪”来看，按常规名词句解释，破折号可以当作“是”，但“五月是麦浪”仍然不通，所以不是常规的名词判断句。它实际的含义是说“五月里，田野上麦浪滚滚”，这种名词句的变异形式有着精炼、含蓄的修辞效果。例(3)由五个名词组成，孤立地看是三个独词句，但是，“前面，蛇！”显然是一句话，这又不像独词句。也只能看成名词句的变异形式。它反映了孩子在紧急情况下的语言真实，虽不符合常规语法（“前面有蛇”或“蛇在前面”），却使交际效果显得更好，更符合当时的情景。

2. 违反事理的变异句式

语法结构的关系包括两个层面，一个层面是语法结构的关系，如句子成分是否残缺，成分的位置是否恰当等。另一个层面是语义结构的关系，即组成的句子要合乎事理，如汉语中说“人民反对战争”这句话，语法结构关系和表达的语义关系都是正确的，如果写成“反对人民战争”或“战争反对人民”这两句话，语法结构关系虽然没有问题，都是主谓宾句，但是，不符合汉语语义关系，没有正确地传递信息，因此，也就不符合常式句法了。可是，在生活中，在文艺作品中，有时也往往能见到这种违反事理的句子，这就是语法的另一种变异形式。请看下面的例子：

(1) 吃牛奶，喝面包，
夹着火车上皮包；
看见一个人咬狗，
拿起狗来砍砖头，
反让砖头咬一口。

(儿歌)

(2) 我在我神经上飞跑，
我在我脊髓上飞跑，

我在我脑筋上飞跑。

（郭沫若《天狗》）

以上两例都是违背事理的句子，从语义上说不合语法的，是典型的极端的变异句式。无论是“夹着火车上皮包”，还是“我在我神经上飞跑”都无法用理性逻辑加以解释，任何一种修辞格也都无能为力。但是，儿歌的故意“颠倒事理”，是为了逗小孩玩，使他们感到不可思议，却又念得津津有味。郭沫若的《天狗》中的变异句式，也只能以浪漫主义的放纵思想去欣赏。

3. 易位组合的变异句式

按照常规，句子成分都有比较固定的排列位置，这个位置简称为“位”。如固定的位置一般是主语在前，谓语在后；修饰语在前，中心语在后；中心语在前，补充语在后等等。但是，有时为了表达效果的需要，故意临时打乱句子成分排列位置的组合方法，即将句子成分易位，我们称之为“变位组合”。刘勰在《文心雕龙》中指出：“效奇之法，必颠倒文句，上字而抑下，中辞而出外，回互不常，则新式耳。”例如：

- (1) 上哪儿啦，你？
- (2) 鬼见愁，你到过吗？
- (3) 美丽的海南岛，我们的。
- (4) 应有所警惕了吧，当美丽的玫瑰花微笑时。
- (5) 他都忍受着，不管是怎样的痛苦。

以上五例，例（1）是谓语提到了主语前；例（2）是宾语提到了主语前；例（3）是定语移到了中心语之后；例（4）是状语挪到了谓语后；例（5）是偏正复句中的偏句放到了正句之后。它们是为了强调和突出放到前面的句子成分的语义，也是为了造成语言的新颖、活泼。

第三章 语言交际中的环境考察

任何一种语言交际，都是在一定的环境中进行的，环境是语言交际的构成要素之一，因此，探讨语言交际的环境因素是交际语言学的一个主要任务。假如这门学科不专门、独立地考察环境，那是不完整的，也就不成其为语言交际学。

第一节 语言交际环境的含义和作用

一、语言交际环境的含义

什么是语言交际环境？

语言交际环境是指构成语言交际的客观因素，不等于语境。具体地说，围绕着语言交际的时间、地点、场合、对象、上下文等都是语言交际环境。以上这些对说写者都是交际时必须认真考察的客观因素。俗话说：“到什么山上唱什么歌”，“见什么人说什么话”，就是交际时必须重视和依据交际环境。比如王德春说：

上课时间在教室里，说话一般比较庄重、严肃，话题也比较集中；休息时间在公园里，说话一般比较自然、随意，话题也比较分散。在公文事务处理中，一般不用谈家常的语气和口吻；在亲人促膝谈心时，则不适宜用公文体式。宣传科学理论，要在理智上使人信服，不适宜用过分的文艺腔调；描写文艺形象，要在感情上打动人心，不宜用过多的说理口吻。面对千百群众的公开演说，不宜轻声缓语；亲友个别交谈则不宜大声疾呼。对一般群众说话要深入浅出，通俗易懂；对专家说话可以使用专门术语，言简意赅。

（王德春《修辞学探索》）

交际环境对表达者来说，有不可忽视的作用。大家还记得马季说的相声《行业术语》吧，一位医生请朋友吃饭，好心地介绍桌上的菜，把“口条”解释得很清楚是“猪舌头”，又补充说是“流哈拉子”的器官；请朋友吃猪肝，扯到“肝癌”上去；请朋友吃鸡，又说出“鸡屁股”这个词。他不问对象（非医务工作者），也不问场合（正在吃饭），搬出大量的医学术语，大讲器官的功能与病变，使他的朋友吃不下饭去。这样的谈话就没有考虑交际环境，造成了不好的交际效果。又如：在1957年12月，周恩来总理陪同缅甸联邦副总理吴巴瑞、吴觉新率领的两个代表团到杭州、上海访问。在参观上海江南电影制片厂时，观看了《林冲雪夜奔梁山》一场戏后，周总理和吴巴瑞走到“山神庙”前，同演员握手、拍照。周总理对外宾说：“我们中缅两国人民都是由于殖民主义的压迫而走上反帝国主义道路的，也是一种逼上梁山……”这里，周总理巧妙地利用了观戏的机会，借用了“逼上梁山”这个典故，得到了缅甸贵宾的赞同。坚持用马列主义立场、观点看问题，又借题发挥，谈笑风生。显得非常自然、风趣、亲切、友好，平等待人，亲如一家，绝无半点教训人、强加于人的痕迹。

上面两例，一个不知适应环境，一个很会适应环境，一正一反说明了注重语言环境对交际效果的重大影响。

二、交际环境对语言运用的作用

语言是一个封闭系统，或叫“不自足”系统，它的符号体系，语音、词汇、语法规则在数量上都是有限的，然而，人们的语言交际需要却是无限的。在表达方面，语言不会把所要表达的东西都体现在字面意义上；在理解方面，许多话的真正含义单从语言结构本身也是无法解释的，这些都需要交际环境的帮助，才能使人们准确地传达和理解信息。

下面，我们来谈谈交际环境的作用：

（一）补充、丰富语言意义

1. 帮助人们从不完整的语句中推断出具体、准确的意义。

按正常语言运用来说，是极为复杂的。如果都完整地說出或写出，这就啰嗦。所以常常出现残缺不全的省略句式（或承前省、或蒙后省、或对话省），但一联系交际环境，就又能准确无误地把思想内容烘托出来。如：

侯宝林曾说过一个关于方言的相声，说明北京方言说话较啰嗦，河南老乡说话最简洁。北京四合院的一个晚上起来小便，邻居大爷同他的问答。“你是谁呀？”“大爷，是我。”“半夜三更，你干啥呢？”“我起来小便。”后又说了要穿好衣裳，小心着凉等一大串话。因为交际环境特别，场合是同院，时间是深夜，背景是周围没有别人，就他们两个对话，而且交际双方是邻居、熟人。所以这段话让河南人说就压缩成了四个独词句：“谁？”“我。”“嘛？”“尿！”

2. 帮助人们从不正常的语言形式中推断出正常的信息。

交际语言环境能填补、丰富语言意义，还表现在可以帮助人们从不正常的句子中推断出正常的信息，使语言出现“无理而妙”的艺术效果。如：“不已经死过一回了吗？”这话显然不合事理。但如果说话者刚休克过，或者是刚遭受别人打击，或者是曾被判处死缓后释放的，一进入具体环境，就可以理解的，还可以排除多义而获得一种明确的含义。又如：豫剧《大祭桩》中，黄桂英到法场哭祭她的未婚夫李郎时哭道：“我的我呀……”这句话孤立地看，简直不通到了极点，从前妇女哭丈夫，要么叫“我的夫呀”，要么哭“我的天呀”，什么叫“我的我呀”？令人不解，可是一进入这个语言交际环境，黄桂英是一位受过封建礼教又没有过门的未婚女子，在法场上只能这样哭。有些在语义上不合格的语句经过长期使用，不但得以流传下来，而且被被誉为“生动形象”的说法，象“我这个人直肠子”，“他的胳膊肘往外拐”等，就是这样的句子。

（二）落实语言意义、传递言外之意

1. 落实语言意义

语言意义是抽象概括的，只有在特定的交际环境中，才能确定具体含义。交际环境是落实语言意义的重要条件。如：“你放着吧，我来拿。”这是一句很平常的话，它常常表现出说话人对对方的关心、礼让。但在鲁迅先生小说《祝福》中，祥林嫂听到这同样的一句话后却“像是受了炮烙似的缩手，脸色同时变作灰黑。”这是因为四婶这句话是在祥林嫂捐了土地庙门槛后的第一次祭祖之时说的，祥林嫂意识到别人对她仍然存在着忌讳。

又如：一个人刚刚说完“今天是星期六。”甲、乙、丙三个人都接着说：“明天是星期天。”表面看来，三个人回答的是一句废话。其实不然，如果联系环境，就会知道各有各的含义。甲是表示说话人欠他的钱，答应“星期天”还，提醒对方准备钱，别忘了；乙是表示说话人一提醒，才知道明天是

星期天了，可以好好休息一下，带孩子上公园玩儿；丙不表示什么特殊含义，只不过随口提一句。可见，只有联系各自的环境，才能落实这句“明天是星期天”的具体意义。

2. 传递言外之意

一个五岁小孩小昕昕，受了她妈妈的批评，心里很是憋气，她吃饭时好像是无意似的当着全家人（爸、妈、哥）说：“爸爸，哥哥和我，我们三个人都姓严。”

这句话的言外之意是：三个人是一姓，联合起来，使妈妈在全家被“孤立”。至于成人的日常交际，事例就更多了。如：

《平原游击队》中的日本军问那位老大爷，皇军好不好？老

人回答说：“皇军好！不拉夫，不抢粮。”

言外之意是日本鬼子坏，又拉夫，又抢粮，无恶不作。

（三）语言对交际环境的调理作用

上面讲了语言交际离不开特定的交际环境，下面我们介绍语言对交际环境的调理作用。这种作用主要表现在：

1. 适应和改善交际对象的心理反应和情绪变化。如：

战国时期，魏国吞并了中山国，魏文侯把这新占领来的土地，全分封给了自己的儿子。对此，他想听听臣下的反应。有一天，他问群臣：“我是一个怎样的君主？”众人回答：“仁君。”可是，唯独任座表示异议，他回答：“分封土地，给了儿子，不给弟弟，算什么仁君？”文侯听了，十分反感。任座因此离座而去。文侯又问翟璜，翟璜回答：“我认为是仁君。”文侯追问道：“你为什么这样认为呢？”翟璜回答：“我听别人说，‘君主仁义，臣下就耿直。’刚才任座说话那么实在、直爽，就可以看出您是一位仁君。”魏文侯听后羞喜交加，赶紧派翟璜把任座给请回来了（见《资治通鉴》）。

任座的话使魏文侯下不了台，恼羞成怒，当时的交际环境非常紧张。翟璜的一番话，使魏文侯羞喜交加。因为这番话，既针砭了他的错误，又保留了他的面子，还维持了他与任座的君臣关系。可见语言交际对环境的反作用之大。

又如：

老舍曾在《语言与生活》中讲过这样的事：过去，饭馆的伙计为了多拉生意，对客人总是不熟假充熟，客人一坐下，他就笑着说：“今天您再吃点什么？”这句话就包含“您是老主顾，常在这儿吃饭”等等，客人听了，心里热呼呼的，不想吃也要坐下来吃点。

（参见《出口成章》，人民文学出版社1984年版）。伙计这样的话对交际环境产生了积极的影响，使主人和顾客交际的气氛显得十分融洽、自然，伙计的话深深地感染了对方面，从而收到了良好的效果。

以上是适应和改善交际对象（魏文侯、顾客）心理和情绪的两个例子。

2. 使突然出现的不利场合和难堪局面逐渐缓和下来。

前任美国总统里根就任后，第一次访问加拿大，碰到了许多反美示威的群众，不断地打断他的演讲。这使陪同他的加拿大前总理皮埃尔·特鲁多有些难堪，但里根没有责怪主人，而是面带微笑诙谐地对特鲁多说：“这种事情在美国时有发生。我想这些人一定是从美国特意来到贵国的，他们使我有

一种宾至如归的感觉。”（姚亚平《人际关系语言学》）紧锁双眉的特鲁多听了这话，顿时眉开眼笑，使双方感到难堪的气氛也一扫而光了。

又如：有一次，理发师给周恩来总理刮脸，周总理咳嗽了一声，刀子把脸给刮破了。理发师十分紧张，不知所措。周总理和蔼地说：“这不能怪你，我咳嗽事先没有向你打招呼，你怎么知道我要动？”总理亲切的话语，使理发师的内疚心理一下子轻松、缓和了。

以上两例，说明交际语言能改变不利的场合和难堪的局面。

（四）交际环境对语言的制约作用

前面讲的都是交际环境对语言的有利因素，是起正面的、积极的作用，但是从另一方面看，交际环境对语言的制约也是很大的，这是负面的作用。对于这种情况就要避免、适应或克服

1. 时间及其他环境的制约。

如：大家所熟悉的，传说曹丕不要加害于曹植，又不能事出无因，就出了一道难题，命他七步内做出一首诗，既要扣住兄弟之事，又不能出现“兄弟”词语。这是时间极短、条件很苛刻，又关系到个人生命的“交际环境”。曹植不愧为大才子，略加思考，即做出了那首有名的《七步诗》：“煮豆燃豆箕，豆在釜中泣，本是同根生，相煎何太急。”克服了环境的制约，满足了曹丕的条件，用“语言”救了自己一命。

2. 尊卑身份、地位悬殊的制约。如：

乾隆皇帝要找一个《四库全书》的主编官，苦于没有合适人选。这时想起了被他以“坐泄机密”罪充军新疆的大才子纪晓岚。于是，在乾隆连下三道圣旨后，晓岚便从新疆回到了北京。可是，就在第二天要任命纪晓成为《四库全书》的主编官时，不知为什么，乾隆又有些犹豫起来。翻来覆去，一夜不得安睡。第二天，他决定先考一下纪晓岚，然后册封主编官之职不迟。于是，乾隆皇帝就考纪晓岚的对联：出对联句。晓岚对得出即授职，对不出则作罢。

乾隆抛出上联：

人云南方多山多水多才子，

晓岚对：

我说北国一天一地一圣人。

乾隆一听，哈哈大笑，立即授纪晓岚《四库全书》主编官之

职。

一个是至高无上的皇帝，一个是戴罪受考的文人，两人身份地位不同，所以乾隆赞扬“南方多山多水多才子”时，他就只得赶紧奉承皇帝，对上“北国一天一地一圣人”。在语言交际中，看到了制约条件，并且很好地解决了这道难题，从而达到了交际的目的。

3. 上下文语境的制约。

这在古代诗词歌赋的酬唱中出现得最多，往往还以此来测试文思与口才。如纪晓岚负责编《四库全书》，常常与乾隆皇帝在一起。五年没有回家了，不免泛起思家之情。但是，乾隆一直无意让他回家探亲。想到这里，晓岚不免愁容满面。不料乾隆也很细心，见晓岚似有满腹心事的样子，便试探地问道：“朕见卿似有难言之衷，莫非是——口十心思，思妻，思子，思父母。”晓岚一听，皇帝蛮会体念下情，一猜便中了他的心病，岂不叫他高兴，

说不定万岁马上就会放他回家欢度中秋了。晓岚脸上便“多云转晴”了。而且，机敏的晓岚马上意识到刚才乾隆所问他的话是一个对子的上联，既然皇帝抛出了话柄，何不顺手牵羊，乘机请假呢？想到此，他马上接口道：“臣因久居朝中，颇念堂上老母，若蒙圣上恩准省亲，可谓——言身寸谢，谢天，谢地，谢君王”乾隆听罢，满面含春。晓岚也因此得以归家欢度中秋了。

“口十心思，思妻，思子，思父母”。由于这对子的提出十分巧妙，一般人很难立即发现，更难明了乾隆此时的心理。即使知道，这个对子的下联也不易对上。因为它是运用拆字的修辞方法，顺势凑成一副对子的上联，以问话的形式出现。因此，要对上这一对子的下联，一要用拆字法，二要符合对仗原则，三要在下联内容中说出逢迎拍马的话来。可见，这是相当困难的事，非一般人所能办到的。晓岚的对句是：“言身寸谢，谢天，谢地，谢君王”。从对仗要求看，“言”“身”“寸”；“口”“十”“心”，是偏旁字对偏旁字（下面是动词对动词，述宾词组对述宾词组）。从修辞方法上看，乾隆的出句用了一个拆字方法，把“思”拆成“口”、“十”、“心”三个字，然后再组词成句；晓岚也把“谢”拆成“言”、“身”、“寸”三个字，然后再组词成句。再从内容上看，乾隆的上联是个问句，委婉地试探晓岚思家的心理，显得很含蓄，表示了他对臣下的关心；晓岚的下联是个陈述句，巧妙地向乾隆皇帝请了探亲假。虽然字面上丝毫不提，但却以乾隆准假的假设为前提，预先谢了皇帝，拍了皇帝的马屁，乾隆此时不准也得准了。

第二节 语言对交际环境的适应和利用

一、对交际环境既要适应又要利用

弄清了交际环境对语言既有便利作用，又有制约作用，我们就应该在语言交际时，努力适应环境，冲破束缚与限制，积极地、能动地、因势利导地借助环境，利用环境，化消极因素为积极因素，以便顺利地传递信息，艺术地表达思想感情。比如前面所举的曹植与纪晓岚机敏应对的例子，就是在适应环境的同时，巧妙地利用了环境，达到了交际的目的。曹植的诗，从消极方面说，符合了时间（走七步的时间）、命题（以兄弟为题，不涉及“兄弟”二字）、要求（成一首诗）等多种苛刻条件（这就是制约）；从积极方面说，他的从容不迫的态度，应对神速的才能，尤其是诗中以豆与豆箕比喻同胞手足情，以“相煎何太急”发出哀切恳求，不独打动了曹丕这位兄长，“垂首半日不语”，当时在场的众人臣都极为惊讶。真是凭自己“语惊四座”的才能，化险为夷。

乾隆在中秋赏月之夜看到纪晓岚愁容满面，于是用“出对”发出询问，纪晓岚不是只顺应，说是思家或不是思家，而是就坡下驴，“谢主龙恩”，进一步达到了请假的目的。这就是既适应交际环境，又利用交际环境的极好例子。

既要适应又要利用，这是两个层次的问题，有时可以“兼得”，有时则不能“兼得”。不能兼得的原因，可能是客观情势不允许，也可能是自己的才能不具备，或者是交际手段达不到。在这种情况下，就要先求适应，暂时不考虑利用。适应是必须遵守的最基本原则。像在婚礼上说话，这是一种特别喜庆、欢乐、吉祥、风趣的环境，讲话人一般只需适应即可，不一定要求什么利用。但这也不是都能做得好的。如周立波的小说《山那边人家》中描写了在一次婚礼上不同人说话产生不同效果的场面。先是社长说：“还是叫新娘子讲吧。我们结婚快20年了，新婚是什么味儿，都忘了，有什么说的。”这段话逗得大家都笑着鼓起掌来。接下来，兽医却咬文道白，先从解放前后国内的形势变化谈起，然后又讲起国际形势，慢慢吞吞，带了不少政治术语，搞得人很烦，恨不得把他轰出去。

社长和兽医在同样的场合讲话，之所以产生了不同的效果，是因为社长讲的内容适应当时特定的交际环境（时空背景），而兽医讲的内容不适合在婚礼上表达。我们再讲一则笑话：

某人的儿子要去岳父家，他的父亲对他说：“你到了岳父家，岳父如果问咱家的老黄牛，你可答‘老牛何足道哉！’问起今年的收成，可答‘父母所管，小婿不知’；问你扇子上是什么画，可回答‘淡墨水画’。”儿子来到岳父家，岳父问“令尊身体可好？”女婿想起了父亲教的第一句话，忙答：“老牛何足道哉！”岳父一听，惊愕万分，以为他没有听清楚；又问：“小女近来身体可好？”女婿按其父教的第二句话，答道：“父母所管，小婿不知。”岳父大怒，问：“你这说的什么混帐话？”女婿赶忙指着扇子说：“这是淡墨水画、淡墨水画……”岳父已经气得说不出话来了。

这则笑话是不适应环境（对象与前言后语）的极端例子。

二、政治环境的适应与利用

下面我们谈几种交际环境的适应与利用的问题。

政治环境，是一种极为具体、敏感、重要的交际环境，在交际中用语需要极为注意。从外交利害的关系说，正如《文心雕龙·论说》中说：“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”从个人利害关系说，一言不对，一言不当，重则招来杀身之祸，轻则损名折利。齐国的宰相晏婴是一个著名的政治家、外交家、雄辩家。他出使楚国时，楚王见他个子矮，有意侮辱他，让人陪他从大门边的小门进去，宴子是作为使节来楚国的，如果进去了，在政治上就会辱国。但又不能简单拒绝，就说：“使狗国者，从狗门入。今臣使楚，不当从此门入。”这话非常巧妙。这使楚王陷于十分狼狈的境地。如果让他从小门进，那等于承认自己的国家是“狗国”；让他从大门进吧，第一着较量就失败了。但两相比较，采用后者还不太丢面子。结果改为从大门进。这就是适应和利用政治环境的交际语言。

这里再举一个反面的例子：清朝初年大兴文字狱。有个秀才读书时，书页被风翻动了，他信口吟道：“清风不识字，何必乱翻书。”这从自然环境来看是相适应的，但从政治环境看，却触犯了清朝的禁忌，因而被杀了头。这个秀才就是因为用语触犯了政治环境，即与政治环境不相适应，结果丢了一条命。

当然，并不是说在险要的政治环境中，就完全不能发表自己的看法，但是要巧妙。如：1976年春，百万人民在天安门广场悼念周总理，“四人帮”一伙竭力进行阻挠和破坏。但是，广大人民群众有无限的智慧，有一首词说：“黄浦江上有座桥，江桥腐朽已动摇。江桥摇，眼看要垮掉！请指示，是拆还是烧？”这里的“江桥摇”用的是谐音双关，表面上指江桥已经要散架了，实际上是指江青、张春桥、姚文元要完蛋了，表达了自己的爱憎感情。这是一种不得已的适应。又如，鲁迅用许多笔名发表文章，揭露国民党反动派，这也是一种不得已的适应。

三、自然环境的适应与利用

自然环境，就是指山川景物、建筑名胜、季节变化等，这些客观环境也是需要适应的，也是能利用的。所谓“到什么山上唱什么歌”，它的本来意义就是指的这个意思。古诗说：“月上柳梢头，人约黄昏后”，这是谈恋爱的极好环境。偏僻、幽静、优美，有利于说情话。如果“太阳当顶头，人约繁华路”，那就要闹笑话了。

同样是表示两国人民的友谊万古长青，如在埃及应该说“两国人民的友情像尼罗河水一样长”，如果到了印度，则要改为“两国人民的友情像红河水的水一样长，”到了缅甸则要改为“像湄公河水一样长。”这就是对自然景观的适应和利用。

自然环境还包括所处的季节。而季节又是由景物来体现的。有时注意适应和利用，也能收到好的效果。如1984年，在中英香港问题22轮会谈中，中方代表周南对英方代表伊文思说：“现在已经是秋天了，我记得大使先生是春天来的，那么就经历了三个季节了：春天、夏天、秋天——秋天是收获的季节。这里，周南巧妙地利用了季节变化的特征作为自己的话题，以秋天的特点及其象征意义——成熟和收获，将我国收复香港主权问题的态度和决心含蓄、委婉地表达出来，虽是轻松地说家常话，却意味深长，具有强烈的针对性和灵活的策略性，收到了出人意料的好效果。

四、心理环境的适应与利用

交际即人与人打交道，人即是交际的对象，但是，把握对象的特点，最要紧的是把握住对象的心理特点，这是至关重要的。所谓“诚于中形于外”，如果不懂得对方想什么，不考虑心理环境，那么交际就很难成功。下面介绍几种心理环境，并顺便谈谈如何适应及利用。

（一）妒忌心理

清代朱柏庐在《治家格言》里说：“莫对失意人，而谈得意事。”妒忌心理是人性的一个弱点，但很多人都难避免。因此，语言交际时，需要加以注意。先看日常生活中的这个事例：一位男青年和他的女朋友去电影院看电影，男青年在入场处见到一位容貌美丽、打扮入时的女学生，随口说了一句：“好漂亮的女孩子！”女朋友听后，瞪他一眼，撂下一句：“你跟她去看电影吧！”说完匆匆走了。这就是妒忌心理的表现。

妒忌是非常普遍的心理现象，因此，说话和写文章时，要注意适应和利用这种心理，否则，就达不到交际的目的。历史上因触动他人的妒忌心，而给交际带来不良后果的例子很多，有的甚至因此丧失了生命。据史料载，有一次，曹操与诸葛亮作战，驻军斜谷界口，想进兵吧，又被马超拒守；想退兵吧，又怕蜀兵耻笑。他正在喝鸡汤，心中犹豫不决，夏侯惇请问夜间口号，随口答曰：“鸡肋”。曹操手下有个主簿官杨修，平时聪明过人，但就不懂得适应和利用曹操的妒忌心理。他接到口令后，即让战士打点行装，准备归程。夏侯惇问他原因，杨修说：鸡肋者，食之无味，弃之可惜。今进不能胜，退恐人笑，不如早归。明日魏王就要班师了。结果在全营忙着打点行装时，正巧遇上曹操亲自查夜，叫夏侯惇一问，才知是杨修的主意。曹操因对杨修早有妒恨，于是就借口杨修乱了军心而把杨修杀了。其实杨修关于退军的判断正是曹操的打算，谈不上什么“乱我军心”，只是因逞才称能惹恼了曹操而已。

（二）虚荣心理

虚荣心，就是遇事都要争得一个不切实际的光荣的心理，它与过份自尊、好胜、浮夸是有联系的。这也是人性的一个弱点，并不是知道不对就可以很容易改掉的。因此，为了达到交际目的，对有虚荣心的人说话就要适应他的特点，不可“对着干”。比如：

传说朱元璋做了皇帝后，他的旧友常来看他。一天，来了一个旧友，见面就说：“我主万岁！当年微臣随驾扫荡芦州府，打破罐州城，汤元帅在逃，拿住豆将军，红孩儿当关，多亏菜将军。”朱元璋听了很高兴，立刻封他做了羽林军总管。后来，又来了一个旧友，见面就说：“我主万岁！还记得吗？从前我们都替人家放牛，有一天，在芦花荡里，把偷来的豆子放在瓦罐里煮，还没有煮熟，大家都抢着吃，把罐子都打破了，撒了一地豆子，汤都泼在泥地里，你只顾从地下满把地抓豆子吃，却不小心连红草叶子也送进嘴里，叶子梗在喉咙口，苦得你哭笑不得，还是我出个主意，叫你用青菜叶子放在手上一拍吞下去，才把红草叶子咽下去。”朱元璋听他这么一说，气得大叫：“推出去斩了！”朱元璋当了皇帝以后，今非昔比，不仅有至高无上的权威，而且也有了至大无比的虚荣心。所以，同样是过去的朋友——可谓“患难之交”，同样是回叙过去的生活——可谓“实话实说”，一个懂得并适应他的虚荣心，立即封了大官；一个通通直说，揭了他的

老底，结果丢了性命，这就说明交际对象的虚荣心是不能不“适应”的。这是一个正反对照的例子。

再如《红楼梦》中的那个贾母，也是一个虚荣心极强的人，机灵的王熙凤深知贾母的这个特点，总是迎合，说些使她高兴的话。在第三回“接外甥贾母惜孤女”中，王熙凤初见黛玉当着贾母说了这么一番话：“天下真有这样标致的人儿！我今日才算看见了况且这通的气派竟不像老祖宗的外孙女儿，竟是嫡亲的孙女儿似的，怨不得老祖宗天天嘴里心里放不下。”这段话有三层意思：一是夸黛玉“标致”、“气派”，讨黛玉的欢心；二是说她“像老祖宗的嫡亲的孙女儿似的”，意思是说贾母也非常“标致”、“气派”，三是当着黛玉和在场的人说“老祖宗天天嘴里心里放不下”，说明贾母是如何疼爱 and 想念这位外甥女的。所以贾母听完“笑”起来了。交际语言迎合了贾母的虚荣心，效果是格外好的。

（三）羞怯心理

人都有一种羞怯感，在某些交际场合中，由于各种原因，“羞于启齿”是很正常的。如果不论何种场合，不管面对谁，不管谈什么事情，都毫无羞怯心理，那应该看成是精神不正常的表现。一位青年大学生说：“我有腼怯场的毛病，每次开会发言和老师提问时，我就觉得心跳加速，两腿发软，呼吸困难，浑身哆嗦，说话变调，声音像哭一样难听。”这是典型的交谈羞怯症。美国的一个心理调查表明，在宴会上与陌生人相处时，有四分之三的成年人会感到局促不安。至于女孩子在生人面前，尤其是在恋人面前，往往害羞，生怕说话，更不愿意坦露内心秘密。例如：一个女大学生爱着一个男同学，在毕业前夕，她约他在校园树丛中交谈，本意是想表露爱情，却谈了一个晚上的理想、事业和追求。分手十几年后，两人又见面时，女大学生仍然独身，因为她没有遇到比他更好的男人，而他已有了一个8岁的儿子了。两人见面后，她说：“毕业前那次约会，我本想向你求爱的。”他说：“那天我一直等你说，可你一直没有说。”她说：“在那个时候，真不该说那些废话，误了一生……”两人因为害羞，始终没有能捅破“窗户纸”。本来可以成为一对恩爱夫妻的，结果落得个“劳燕分飞”。如果两人之中的任何一个适应一下对方的羞怯心理，主动说出求爱的话，问题不就圆满解决了吗？

在日常生活中，由于羞怯心理造成的交际障碍，是屡见不鲜的。巴金的长篇小说《家》，写了三少爷觉慧与丫头鸣凤真心相爱，当鸣凤得知自己要被卖出去当姨太太时，经过激烈的思想斗争，来到书房想找觉慧，觉慧一点也没有察觉到鸣凤的神色，也不理解少女的害羞心理，错过了表露爱情、挽救鸣凤的机会，鸣凤痛苦已极，喊着觉慧的名字跳水自杀了。要是当时觉慧对鸣凤的羞怯心理有一点理解，主动说出求爱的话，或者引导鸣凤说出她自己的爱慕之意，这场悲剧可能就不会发生了。

（四）自卑心理

自卑，也是一种普遍心理状态：总觉得自己不如人，总怕别人瞧不起自己。产生自卑感的原因是多种多样的，有的会因生理上的某些缺陷，如体残、相貌不美、身材矮、胖等等产生己不如人的感觉。从思想上说，有过高的期望，有不切实际的攀比心理。从环境条件说，家庭环境、居住环境、经济条件、文化水平不如人。从经验体会说，曾因条件不好，被人奚落，遭人冷遇。从性格上说，比较沉郁、内向、孤僻等。这些都能使人产生自卑感。同这种人交谈时，首先要知道理解、尊重他的这一心理，尽量消除他的自卑感，创

造一个好的交际环境。比如教师找一位学习成绩差的学生谈话，指出他的学习需要努力，除了态度要亲近、和蔼外，谈话可以先从他的优点说起，说他的进步（哪怕是别的方面的进步），指出其他优点，然后，再回到学习要努力的话题上来。这样，对方的自卑心理就会被打消一些。又如，孩子去参加班上的演讲比赛，心里很害怕，觉得自己比不过口才好的同学。这时家长和老师就应多方面鼓励他，谈他的长处，要他消除顾虑，不考虑能不能得奖，大胆地去讲，相信自己能讲得好等等。孩子说：“爸，我一上台就发抖。”爸爸就可以说：“美国前总统林肯当初上台演说也曾紧张得手足发抖，思想放开来讲，很快就能克服，既然林肯能讲好，你也能讲好。”千万不可说孩子的短处，也不可有过高的期望。

犯人的普遍心理障碍是自卑。有一次，曲啸去一所监狱给犯罪分子作报告，犯人们开始是怀着各种猜疑、恐惧心理来听他“训话”的。为了缩短交际距离，曲啸首先在称呼上斟酌了很多：“叫同志吧，不行，对方不够资格；叫罪犯吧，也不行，因为犯罪的人很讨厌这个词。”经过反复思考，他最后用了“触犯了国家法律的年轻朋友们”这一称呼。结果，话一出口，激起了在场人的热烈掌声，有的还落下了眼泪，交际双方的距离一下子就拉近了，讲话收到了很好的效果。

究其原因，就是曲啸十分理解和尊重犯人的心理，不去直话直说，勾引出他们的自卑感情，唤起他们的内心苦痛。

（五）功名心理

有的人功名心理很重，急于要建功立业。同这种人交际，就可以利用他的这个特点，达到交际的目的。《三国演义》“赤壁之战”中，蒋干两番中计，就是功名心太重，被周瑜所利用。头一次，周瑜亲自率领众将士隆重迎接，并在酒席宴前“舞剑作歌”：“丈夫处世兮立功名，立功名兮慰平生。”这就适应（符合）蒋干的功名心。这是以“言”，接着又以“文”——故意让他偷走假的蔡瑁、张允的降书。蒋干如获至宝，以为可以带回去立大功。结果曹操所倚靠的两员水军都督被离间杀掉了，除掉了周瑜的心腹之患。第二次蒋干又去，他立功建业的心理依旧不变，并无半点吸取教训之心。周瑜把他安排到西山庵歇息，连夜结识庞统，使他介绍庞统到了曹营，献连环计成功。蒋干自以为“引进”了著名的谋士，可以建立奇功大业。他这心理又一次被周瑜所利用。可以说“知己知彼，百战不殆”。周瑜充分利用蒋干的功名心，赢得了胜利。

在谈判中、在外交场合，抓住对方功名心重的弱点，往往能够制胜。

（六）深层心理

有的人是很深沉的，言与行并不统一。浅层心理和深层心理也并非总是表现一致，让人一眼就能看出。他的谈话，直接指向的意义，只是浅层心理的反映，他的谈话的背后，即浅层心理下面还有一个不易发现的动机或目的，这才是他的深层心理所在。同这类人打交道，脑子就要复杂一点，语言也需十分慎重，否则就要吃大亏。《韩非子·说难》中关思其被杀的故事就是如此：春秋初期，郑武公想要攻打胡国，他问群臣：“我想出兵，你们说说哪个国家应该受到征伐？”大夫关思其答：“胡国。”郑武公大怒：“胡国是兄弟之国，你要我征伐胡国，想干什么？”下令杀了关思其。胡国国君知道后，认为郑国真心友好，放弃戒备，郑国突然发动袭击，一举攻下胡国。

关思其的上述回答只考虑了郑武公的表层心里——谁可以攻打。所以他

的回答自然是对的，后来攻伐胡国也说明他的回答没有错。但他不知道郑武公的深层心理是什么，他是要麻痹胡国，并找机会公开表示这个意思。关思其正好中了计，成了政治阴谋中的牺牲品。这是不了解受话人的深层心理的结果。《三国演义》中有一个曹操梦中杀掉勤务兵的事，那个勤务兵只知道丞相有梦中杀人的毛病，以为未必杀服侍他的人，而不知道曹操是杀鸡给猴看，是怕遭暗杀行的诡计（这才是他的深层心理）。士兵不知他这阴险的深层心理，所以就糊里糊涂被杀掉了。

平时同人打交道，语言交际的对象环境当然不全如此险恶，但情况则是极端复杂的。对象的深层心理活动也是不易把握的。所以更要引起高度的重视，才能获得好的效果。

以上都属于个体对象的心理环境，还有一种群体心理环境，交际时也是要特别注意的。在影片《开国大典》中，毛泽东同志到北京后，特别想深入人民群众，了解一下人民的情况，也想领略一番过去曾工作、学习过的京城的风味。于是叫上李子龙，夜访北京街头，并吃了一碗馄饨。临别时被群众认出来了。这件事违反了中央政治局定的纪律。所以，等他回到会议室时，周恩来、朱德、刘少奇和任弼时四位常委绷着脸一言不发。毛泽东感到气氛不对，也猜到了四位同志是对自己夜访京城的行动不满。开始说了一句寒暄性的话，大家仍不搭理，他只得自我检查，意思是说这不怪子龙同志，是我要去的，应该检讨，下不为例等等。这样气氛就缓和了。这就是语言交际还要对群体心理的适应。

心理环境是对象环境的一部分，是核心部分。对象环境还包括交际对象的性别、年龄、身份、地位、性格、民族、宗教信仰、职业、文化程度等等，这些都是要注意的，但最重要的是对象的心理，俗话说：“一把钥匙开一把锁”，这把锁就是“心锁”。因此，我们着重讲了心理环境。美国汽车大王福特说过一句话：“假如有什么成功秘诀的话，就是设身处地替别人想想，了解别人的态度和观点。”由此可见，交际对象想什么，是交谈时必须把握的，这是保证语言交际成功的秘诀。

五、突变环境的适应与利用

马克思主义的原理中有一条，叫做具体问题具体分析。“一切根据和符合客观事实的思想是正确的思想。”毛泽东在《一个极其重要的政策》一文中说：“气候变化了，衣服必须随着变化。每年的春夏之交，夏秋之交，秋冬之交和冬春之交，各要变换一次衣服。但是人们往往在那‘之交’不会变换衣服，要闹出些毛病来，……。”（《毛泽东选集》第882页）这就是说，遇事要随环境、条件的变化而变化。语言交际自然不能例外。

一般情况下，比如到一个地方作报告或演讲，总是要先了解环境，作有针对性的准备。但是，事情往往都会不如所料。在交际场合，环境瞬息万变，常常形成突变环境。这就需要随机应变，要做到“猝然临之而不惊，无故加之而不怒”，有一种适应环境、驾驭环境、利用环境的能力。如：五十年代的一天，周总理在中南海勤政殿设宴招待外宾。客人们对中国菜肴的花样之繁多，风味之独特，味道之鲜美，都大为赞赏！这时，上来一道汤菜，汤里的冬笋、蘑菇、红菜、荸荠等都雕刻成各种图案，形、色、香、味俱全，简直是工艺品。然而冬笋片是按民族图案“卐”刻成的，在汤里一翻身，恰巧变成了法西斯的“卐”标志。贵宾见此，不禁大吃一惊，当即向周总理请教。周总理也发现了问题，感到好突然，但他随即泰然自若地解释说：“这不是

法西斯标志！这是我们中国传统中的一种图案，叫‘万’字，象征‘福寿绵长’的意思，是对客人的良好祝愿！”接着，他又风趣地说：“就算是法西斯标志也没关系嘛！我们一起来消灭法西斯，把它吃掉！”话音未落，宾主哈哈大笑，气氛更加友好热烈，这道菜也被吃个精光。（《宣传手册》编辑部编《说理的诀窍》）

周总理不愧为伟大的政治家、外交家、语言家。面对突变的环境和突发性的问题，沉着应变，以他渊博的知识和巧妙的应酬，既按中国的传统作了正确的解释，又退一步说，即使是法西斯标志，也正好消灭它，从容、机敏、风趣，将一件可能引出不良后果的事，在谈笑声中烟消冰释了。

又如：原苏联外交部长莫洛托夫出身贵族。在联合国一次大会上，英国工党的一名外交官向他挑衅：“你是贵族出身，我家祖辈当矿工，我们俩究竟谁能代表工人阶级？”莫洛托夫不慌不忙地从座位上站起来走上讲台。这时气氛很紧张，大家以为这位苏联外长一定要长篇大论地进行驳斥，不料莫洛托夫只说了一句话：“对的，我们俩都当了叛徒！”全场肃静片刻，接着响起了雷鸣般的掌声。

英国的那位外交官抛出来的挑衅性问题，使交际环境和气氛立即变得很紧张，这是莫洛托夫意想不到的。在那种政治场合，回答不当将会产生很不好的结果。他立即看出对方提问的思想基础是反动的血统论，机械唯物论。如果从理论上批驳或者申述自己的立场观点都很费口舌，很费时间，还可能吃力不讨好。莫洛托夫抓住出身“转变”这个核心，使他与对方的不利地位来了一个互换，意思是说对方是矿工的“叛徒”。那么谁“代表工人阶级”的问题就非常明确地得到了回答。

以上的例子只是政治交往中的几种小插曲，对交际者个人的安危并无太大的危险。而下面例子则不同了，“猝然临之”，如果应付不来，立即就有杀身之祸。

一次，乾隆问纪晓岚：“纪卿，忠孝怎么解释？”纪答道：“君要臣死，臣不得不死，为忠……”乾隆立刻说：“我以君的身份命你现在去死！”这……臣领旨。”乾隆又问：“你打算怎么去死？”纪答道：“跳河。”乾隆说：“好，去吧。”纪晓岚走了一会儿又回来了，乾隆问道：“你怎么没有死？”纪晓岚答道：“碰到了屈原，他不让我死。”乾隆又问：“此语怎讲？”纪晓岚答道：“我到河边，正要往下跳时，屈大夫从水中向我走来，他拍着我的肩膀说：‘晓岚，这就不对了，想当年楚王是昏君，我不得不死，可当今皇上还算圣明，你应该回去先问问皇上是不是昏君，如果皇上说是，你再死不迟。’”这里，乾隆皇帝以突然发问，将纪晓岚摆在“尽忠就要去死，不死就是不忠”的两难境地，并言出行随，要他去实践；纪晓岚随机应变，“以子之矛，攻子之盾，”将乾隆皇帝摆在“杀纪晓岚就是昏君，做明君就不能杀纪晓岚”的两难境地，既抵制了皇上的“圣旨”，又开导了皇上的思想，还保住了自己的性命。环境的突变，对于交际者是一个极大的考验。纪晓岚如果语言不当，就有丧命的危险。当然，日常生活中的环境突变，自然不可能都会有这么严重的后果，但也需要善于应付，否则，小而言之，交际就会失败。

下面，刘茂华同学的例子，是应付日常环境突变的一个成功的事例：

演讲会的第一个题目是《含笑的时代》，（会议的主持者）

准备的报幕词是“我今天很高兴，我看到大家也都很高兴，我们

都在笑！但是，一笑之后，我不禁要问：“这笑包含着什么？作为今天演讲会的开始，我们就请某某同学分析一下我们笑的内容吧。他演讲的题目就是：《含笑的时代》！”

但是，事不凑巧。那天晚上，当我刚说完“我今天很高兴，我看到大家也都很高兴”之后，线路出了故障，教室里的电灯一下子全灭了。“哄”的一声，同学们都大笑起来，整个教室都闹翻了天。过了一会，电灯仍不亮，有一些同学就走出了会场。最后，我们只好把演讲会改到楼上 222 教室进行。这一意外的情况，打断了原来的计划，应该如何重新上台开头呢？我看了一下会场，听众仍然很多，于是，灵机一动，说道：“现在，我仍然很高兴！”又是“哄”的一声——大家都笑了，整个会场的气氛一下活跃起来。“好事多磨，在经过一场意外的事故之后，还有这么多热情的听众，我怎么不高兴？！”我亮着嗓门接着说：“我首先代表今天参加演讲的几位同学向大家表示衷心感谢！”“哗——”大家都高兴地鼓掌。然后，我照原计划讲了下去。

（《演讲与口才》）

刘茂华同学事前准备得再好也只限于听众和讲演者的联系，怎么会料到突然停电、中途转移会场呢？这个突变环境是对他的智力和应变力的严峻挑战。但他能临变不慌，镇定自若，适应变化的环境及时修改了讲演内容，相机引导听众的思维，活跃会场气氛，使讲演获得了成功。

总结环境突变的原因，一般有下面几种情况：

一是周围的事物突然发生变化。如上例中停电了，不得不临时改换会场，重新组织会场秩序等等。二是对方突然转换话题。三是情况不实，临交际时才发现环境不像预先知道的那样。四是自己方面出了麻烦。或者迟到了，或丢了两页发言稿，或临时形象不佳等等。既然是“突发”，就是人们所说“不怕一万，就怕万一”中的“万一”。这种时候，对交际者是最大的考验。应变力强的人能够自圆其说，补救自己的失误；能够找出对方破绽，施行有效的攻击；能够成功地反击对方，显出水来土掩，兵来将挡之效；能够就地取材，显出左右逢源，妙语浑成之功。更重要的，应变力不但能够迅速恰当地完成补救抵挡的任务，而且它显示了一个人的才能与智慧，使其在人际交往中处于一个比较有利的位置。所以，要加强口才训练，就应该包括提高应变力的内容。

那么，能否创造条件，增强应付“突变环境”的能力呢？当然可以。也可以说，学习语言交际学，很大程度上也正是为了这个目的。交际者应从这几方面努力：

- （一）广泛涉猎，博闻强记，拓宽自己的知识面，增强应变的资本。
- （二）加强修养，遇事沉着冷静，不慌不乱。
- （三）善于联想，善于发挥，借助当场可利用的景物予以补救。
- （四）避实就虚，借题作文，用不应答来应答，用迂回方法来适应变化了的环境。

第四章 口语交际艺术（一）

口语作为人类交际的重要工具，早于书面语出现之前，距今已有几十万年的历史了。人们是先会说话、听话，后会认字、写字的。文字是在口语的基础上创造的信息符号。所以，口头语言是第一位的，书面语是第二位的。从交际的频繁和重要性来看，口语交际也是第一位的，书面语交际是第二位的。这里说的“第一”、“第二”，只是就出现的先后、使用的广泛而言。

口语与书面语相比，前者简短、灵活、便利，后者完整、严密，并需要其他的条件（会写、会认、书写工具等）配合。不过，二者又是密切关联的，它们先后出现以来，互相影响，互相促进，共同存在，共同发展。好的口语，应该是出口成章；好的文章，应该是流利的口语，能够朗朗成诵。

第一节 口语交际概说

一、口语及口语交际的含义

什么是口语呢？根据《辞海》的解释，口语是口头上交际的语言，与书面语相对。这就是说，口语是指一种语言形态。是口头使用的主要诉诸人们听觉的有声音的语言形态。这里包含以下几点意思：（一）语言有外部语言和内部语言之分，口语是指发出声音来的外部语言。（二）口语既然是“说话”，就包括一切说出来的语音，零散的、粗糙的语言以及连贯的规范的语言。同别人“说话”包括在内，自言自语也应该包括在内。口语同书面语一样，也是思维成果的记录，包括声音和语义两部分。而且以能理解为前提。如果像猴子一样哇哇乱叫，不用词组句，不能明确达意，那就不是口语。

什么是口语交际呢？口语交际是交际者出于某种社交需要，运用连贯标准的有声语言传递信息、表情达意的社会活动。理解这个内涵，应该把握这样几个要点：（一）它是一种包括信息发出与接收两个方面的社交活动。虽然发生有声音语言，但不发生在交际双方之间的口语活动，不在口语交际的范围之内。如自己朗诵作品，在海边、山坡练习说话，关在房子里对着镜子练习演讲，都不算口语交际。（二）它是一种有明显社交目的的口语活动。如果不是为了交际目的，虽然是两方参与，如两人在动物园逗狗熊玩，那些口语活动也不在口语交际研究的范围之内。（三）口语交际要使用连贯的标准语言。所谓连贯的，就是用词组成的语言系列，而不是断续、零碎难以达意的语言。它要使用社会公认的约定俗成的标准口语，而不是只有少数人能懂得的特殊有声信息符号。它还要遵守语法造句规则，力求接近书面语。

二、口语交际的特点

口语交际运用的是口语形式，以面对面交际为典型方式，它要仔细斟酌和选择简短贴切的语言材料，又必须考虑对方的情况和反映，而且还受环境的制约，当然它也还可以采用其它手段（如体态语等）相配合，正是这些决定了它有不同于书面语的许多特点：

（一）及时性

口语交际的一个明显特点是“及时”。这从三方面体现出来：

1. 同步性。口语交际一开始，“思想”就必须紧紧跟上，现想现说的。“照本宣科”，事前写好了稿子，只照着念一遍，如大会报告、书面发言等，可以看作是一种特殊情况。所谓同步性，即是指内部语言的思维和外部语言

的口语几乎同步，说话人积极思维——快速选词造句——口头表达，几乎是同时发生，“间不容发”（当然，从绝对意义上说，也还是有“时差”。思维在前，口语在后）。如果思维慢了，讲完上句，还没想好下句，就造成口语的间断，有时就发生“等待”现象，如“嗯，嗯”，“让我想想”，“以后，以后”这类“口头禅”，就是在用多余的口语“等待”思维；言语慢了，语言就跟不上思想，造成了“词不达意”的现象，如“这个意思嘛”，“比方说，比方说”，或者在急切的情况下，临时借助手势。口语交际的训练，重要的一项就是要做到“心到口到”，“想得快说得准。”

2. 突发性。口语交际的发生，并不都是预先约好的。有很大的突发性。这个突发性，又分两种情况：一种是双方都没有准备，没有料到，如两人不期而遇发生的交谈；一种是一方没有准备、没有料到这场交谈，如突然被提问，突然被叫去口试，或者知道有交谈，但又不知道谈话的内容与进展，如约好的会谈与规定了日期的口试等。这种口语交际日常中也很普遍。比如你正在办公或复习功课，领导本人来叫“来我办公室一下，有事跟你商量”。这对你来说”这次发生的口语交际就是突然的，具有突发性。

3. 连续性。所谓连续性，就是口语交际的话必须一句接一句，中间不允许有长时间的停顿，这与书面语不一样。书面语交际时，这篇文章没有写完可以过段时间再接着写；这封信没看完可以放着，下次再看。口语交际一旦发生，就要连续进行，不能说说停停或中间“卡壳”、“愣神”。为了适应这个特点，就要求交际主体思维敏捷，反应灵活，表达迅速，即古人所说的“长于思而敏于言”。

（二）暂留性

所谓暂留性，是指一句话讲出来，能清晰地留在记忆里的时间很短，因为口语是靠声波传送出去的，这种声波传送的时间很短，距离也不很长，这就决定了口语留驻时间很短。据科学试验，一般人听连续的讲话，能精确地记住的时间不过七、八秒钟。懂得了这一特点，说话者就要语速适中，不可太快或太慢。机关枪似地表达使人受不了；太慢了，又使听话人连贯不起来你的意思。因此，语言交际时应掌握一个适中的语速。

从听话者这一方面来说，则要努力提高捕捉信息的能力，在短暂时间里，准确接收尽可能多的语言信息。一个人对语言暂留性的适应程度也是他口语水平高低的重要标志。

（三）现场性

现场性是指口语交际双方都处于同一特定交际环境之中。现场性主要表现在这几方面：

1. 接收对象的特定性

口语交际面对的是具体的特定的听说对象，两方面是现“说”现“听”。所以对象的特定性和由此造成的限制性，决定了说话要看听众。懂得和利用这一点，就能收到良好的交际效果，否则，就会闹笑话。

比如：孔乙己见孩子们围上来想吃他的茴香豆时，连忙用手罩住，并解释说：“多乎哉，不多也！”面对孩子讲这类难懂的“之乎者也”，就没有考虑对象，这就违背了口语交际的现场性，所以觉得可笑！假如他是在对一般知识分子讲这后，那还显得有些文雅和幽默呢！

2. 特定时空的制约性

环境、情景、现场性、临场性在很大程度上都是指的特定的时间和空间。

俗话说：“一切以时间地点为转移”。讨论问题，必须提到一定的历史范围之内。都是讲的要符合这一特性。在这一时间说的话，另一时间就听不到了；这一地点说的话，另一地点就听不到了，这就是现场性的表现。这一时间说来合适的话，到另一时间说就不相宜；这一地点能说的话，到另一地点可能就不便说，这也是现场性的表现。有一对相声演员说同一个相声，他们在甲地表演就说我讽刺的是乙地人；在乙地表演时，又说我讽刺的是内地人。人家问他：“你到丙地演出怎么办呢？”他说“我再改为讽刺丁地人”。这当然是带点取乐性质的，不是现实口语交际需要遵循的原则，但他说明相声表演（也是一种口语交际）就很懂得时空的制约性，并不违背这一特性。这是值得我们注意的。

3. 场景氛围的现实性

口语信息交流是在现场氛围中进行的。这和写文章不一样。写文章，作者不直接感受到读者的反映，也无法感受到阅读的氛围。口语交际则不同，说者往场上一站，气氛友好还足敌意，热情还是冷淡，欢迎还是讨厌，有好感还是有反感等等，说话还没有进行就感受到了，而且会直接影响你的情绪、言辞、态度，有时还能打乱你的思路，超出你的意料。至于说话过程中的反映和氛围的变化，如由热烈而冷淡，由爱听到不爱听，由往前到往后到不断地溜开，对说话者的影响则更重要，更直接，更敏感。所以氛围是不能不考虑的。由于现场氛围的影响，所以讲话的优缺点立即暴露在大庭广众之中，说错了改也难，补救也有限，这种“一次过”，就带来很大的“遗憾”。但这现场氛围也有好的一面，说者和听众可以直接交流，反馈迅速而直观，可以根据现场反映随时加以“调控”。

（四）综合性

写作是一种调动的艺术，口语交际也是一种调动的艺术。就像写作能力不只是“写”的能力一样，口语交际能力也不只是“说”的能力。“口若悬河”的人，如古代的苏秦凭三寸不烂之舌，拜六国相印，游说天下；诸葛亮未出茅庐，就有超卓的“隆中对策”，后来又有独自一人深入东吴，舌战群儒的胜利；当代的周恩来总理胸有韬略，在各种交际场合无往不胜，难道凭借的只是会说的“口”，如簧的“舌”吗？当然不是。靠的是他们的思想、人格、形象、风度、个性、气质和修辞技巧等等。尤其是思维敏捷、知识渊博、经验丰富、风度优雅、语言造诣深这几条最为重要，起着决定性的影响。且看这个古代的例子：

1782年，正值乾隆七十大寿。纪晓岚和和珅一个是侍郎，一个是尚书，两人同为寿宴上的头面人物。在迎接乾隆的队列中，和珅与纪晓岚走在一起，列于众臣之前。突然，队伍行进中有一侍卫牵一狗从旁而过。和珅一见，立即笑逐颜开，对着纪晓岚，指着那条狗问“是狼？是狗？”众臣一听，初不解其意。后见和珅狞笑，立时顿悟此言之意，遂直对纪晓岚哄笑起来。

纪晓岚机敏过人，自然比众臣更明白和珅话中的含义。遂很谦恭地对和珅道：“回和大人，尾下垂是狼，上竖是狗！”和珅一听，黯然无语，悄然离纪晓岚而去。而众臣一听，刚冲着和珅远去的背影笑个不停。两人的口语交际，可谓暗藏机锋，深刻而毒辣。

和珅的话表面看来是个疑问句，其语义是说这是狼还是狗？实际上表达

的是什么呢？稍做推敲，便知道和珅话的真正涵义是个陈述句，其语义是说：是狼（侍郎）是狗。这是利用汉语谐音双关的修辞手法来暗中转换语义的，骂的是兵部侍郎纪晓岚。

纪晓岚对此作何反应呢？他很谦恭，先称呼了一下“和大人”，然后才回答其问题道：“尾下垂是狼，上竖是狗！”不知底细的人，还真以为纪晓岚是在向和珅解释狼、狗之别呢！其实这话与和珅所用的方法一样，表层是个陈述句，说的是：狼的尾巴是下垂的，狗的尾巴是上竖着的。而实际呢？这却是个感叹句，其深层语义是说：尚书是狗。

这里仅是“说”的才能吗？是思维的才能，文学的才能，修辞的才能，再加上知识（尾下垂是狼，上竖是狗）的丰富，可见成功的口语交际是综合能力的表现。以上是第一种意义的综合。

其次，也是口语本身运用手段的综合。口语本身既是传递承载信息的声音，也是传递说话人的思想感情的工具。它不仅是迅速地清楚地念出词句的问题，而且还有其它许多讲究。如声调的高低、强弱，语气的缓急、长短、粗细，使有声语言增强了表达的能力，在语言连续传递中显示感情色彩，呈现千姿百态，甚至还能用这些来补救内容的不足。如《人到中年》中秦波说的一段话：

“嗯——怎么没有必要特别注意的呢？我的同志哟，凡事预则立。思想准备充分一些总好嘛，是不是呀？我看，还是我来一下吧，咱们当面研究一次。”

这段口语让演员表演出来，秦波那拿腔作调的神气，好为人师的自傲，假装关切的虚伪，居高临下的态度就活灵活现。这里有停顿、断句的作用，有口气模拟的技巧，有抑扬起伏的讲究。所以说，口语交际也是口语表达内部运用各种手段的综合。

再次，口语和其他语言的综合。无论是表情还是达意，在口语交际时，通常不是全靠“说”，还要借助体态语（面部表情、首语、手势语、体姿语）、书面语（如板书、挂图、用手在空中书写）、自我形象（容貌、服饰、仪表）等，这是口语与外部辅助语言的综合。这是很常见、很灵活、很有效的综合。只要是当面的口语交际（打电话等除外），几乎没有不利用辅助语言的。请看《水浒传·楔子》中洪太尉与道童在路上的一段对话：

洪太尉见了，便唤那个道童：“你从哪里来？认得我么？”

道童不睬，只顾吹笛。太尉连问数声。

道童呵呵大笑，拿着铁笛，指着洪太尉，说道：“你来此间，莫非要见天师么？”

在这段普通的对话中，就先后用了表情语（大笑），目光语（不睬），手势语（指着）。这就是综合，是口语和辅助语的综合。如果不借助这些，只是一问一答，信息量就少多了，情感意味也就出不来（道童从天师处知道洪太尉要来，所以故作不理，还呵呵大笑，表现出天真又自得的神气）。

三、口语表达的功用

口语表达的功用是多方面的，无论从政治、经济、军事、文艺、日常生活等哪一方面看，人们都时刻不能离开口语交际。它的运用频率最高、范围最广、覆盖面最大，这是确定无疑的。

口语交际的功用，主要表现在这几方面：

（一）口语交际是人类社会最重要的交际工具

大到国际谈判、外交往来、经济协议、战争交涉，小到日常应酬、个人交友、恋爱结婚，都离不开口语。这一点很容易明白，而且前面已经具体讲过，这里就不再一一展开论述。

（二）发展智能的功用

语言是思维的工具。人们的思维离开了语言就无法进行。口语交际能力的强弱，实际反映思维能力的强弱。特别是论辩、演讲、谈判、答记者问等高层次的口语交际，更需要思维的敏捷性、知识的深刻性和广泛性。另外，前面讲过，口语表达有综合性的特点，所以口语能力的训练，能极大地发展智力和才能。从八十年代以来，各级学校都很重视口才学，让学生开展各种形式的辩论会、演讲会、讨论会，这些对学生的智能提高发挥了很大的作用。

（三）实现自我价值的功用

口语交际，既然是人的才能的重要表现，很自然的，它也就成了实现自我价值的重要条件之一。古人说：“一言兴邦”，又说：“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师”。这虽然有些夸张，但也说明了口才的重要。第二次世界大战后，一些西方人把舌头和原子弹、金钱并提，称为“世界三大威力”。现在，有人又把口才和美元、电脑并提，称为“三大战略武器”。而口才的发挥，归根到底要靠个人的勤奋、努力。

为了实现自己的抱负，为了体现自我价值，很多人都愿意花大力气练习口语交际技能，有的人取得了很大的成功。例如：曾经活跃在英国议会中的第一条“铁舌头”威廉·皮特，以他卓越的口才和演说赢得过一个个胜利，并成为英国的首相。当今社会，口语交际成了“自我推销”的艺术，无论是自我介绍，还是面试应答，都需要运用口语的真本领。有些“内秀”的人，由于口才较差，在实现自我价值的路上等于多了一道障碍。但是，一个人的才能是全面的，口才好，并不等于这个人的能力有多大。光会说漂亮话，光说不做的人，在现实生活中也是要碰钉子的。

第二节 口语的听解艺术

口语交际，是一个双向交流的过程，既要有说话的技巧，也要有听话的技巧，俗语说得好：“会说的不如会听的”。听话，也就是听解，它是有要求、有讲究的。

一、听解在口语交际中的意义

（一）听和说共同构成口语交际的两个因素

口语交际的本意和口语交际的技能，是包括了说和听在内的。光会说无法交际，必须同时也会听，才能完成交际任务。

从生理上说，有所谓“先聋后哑”，小孩子如果先天失聪，他就无法在“听”中学会大人发音吐字，长大后就必然是哑巴（尽管口腔系统并无毛病）。

从对话过程说，交谈也好，论辩也好，商讨也好，说话与听话是紧密地交替进行的，如果对方的话你听不懂，或者没有听清楚，交流的链条就会断了，整个口语交际就无法进行下去。

从交际者充当的角色说，无论交际双方都充当信息发出者还是接受者，也无论是交际的一方只是充当被动的接受者，如听报告等，或者交际过程中的位置、角色的互换，先是甲方听，乙方说；后来倒过来为乙方听，甲方说，这几种情况中的角色都离不开“听”。可见“听”在口语交际中与“说”占有同等重要的地位。听话能力强，就有时间组织“答话”，答的活也就中肯而有力量；说话能力强，当然相应的听话力也就强。现在外语口试中，受试者感到较为困难的一点，就是听力差，听的能力跟不上，这样，整个口语水平也就比较低。

（二）听解是获取信息的重要渠道

人非生而知之。人的知识是后天获得的。获取知识的渠道很多，通过社会实践，可以获得信息；通过识字读书，也可以获得知识。但通过听解则是日常获得信息、增长知识的重要途径与方式。人们常说要“耳聪目明”，耳聪就是指听觉发达；听觉发达，获得知识就便利而且迅速。古人说：“听君一席话，胜读十年书”，又说“耳听八方”。学生在十几年的求学过程中，每天都在课堂上“听”课，“听”教师传授知识。其次才是看课本，复习讲课的内容，可见，听解是获得信息和知识的重要渠道。鉴于有些信息非常重要，于是在日常中就有“窃听”信息的专门手段和专业技术。

在信息时代里，“信息就是战略资源，就是生产力，就是竞争力，就是经济成就的关键性因素。”因此，现代社会组织和个人必须把信息的收集放在工作首位。同样一段话，“会听”的人就能获得有价值的信息，将这信息变为生财之源。例如：1992年春天，在北京等大城市掀起了一股“呼拉圈热”，许多城市竟相传开，一时呼拉圈非常抢手，供不应求。北京有一位个体户，在火车上听山西的两位旅客闲聊，一个说“呼拉圈”发展真快，从北京迅速传到了太原。另一个说我们那儿街上还没有卖的。这位个体户听后，立即在北京以9毛钱一个的批发价购进一卡车呼拉圈，很快运到山西那个县城，到当地正赶上“呼拉圈热”，以6元一个卖出，赚了七、八万元。这就是他会“听”得来的效益。如果他耳朵不“聪”，不在“听”中得到信息，他就不可能赚那么多钱。

（三）听解是调适人际关系的有效方式

美国现代心理学家马斯洛认为，获得“尊重”的需要是人的七种基本需要的一种心理需要，而在口语交际中认真虚心听对方的讲话就是对对方这种心理需要的一种满足。所以强调要倾听各种意见——不管你同意的还是不同意的，愿听还是不愿听，想听下去还是急于走开，在表现上都要好好听，不让对方扫兴。找你说话的人，或者是有事要让你知道，要同你商量，或者是让你听后发表看法，或者是找你宣泄，要你用听来帮他排解；或者是让你分享他的成功和喜悦，总之，都是“有所为”的。如果你冷淡他，拒绝他，不礼貌地走开；或者听一两句就贸然打断，对对方就是心理上的挫伤。如果你懂得对方的来意和“说话之意”，又懂得听的意义和使用，你就会认真地听，这样就会使对方感到极大的满足，安抚对方的心灵，调适彼此之间的关系。

例如：

有一位公司经理正在打电话，突然闯进一位顾客，手里拿着一瓶茅台酒，气冲冲他说：“你们这么坑害顾客呀，这事你管不管？”经理马上放下电话，满脸陪笑，请来人坐下来慢慢说，自己聚精会神地倾听顾客把经过讲完：两天前他在这家商店买了一瓶茅台酒，今天打开一喝，才发现是假酒。经理静静地听完，答应说：“您把酒和住址留下，我查清后一定登门把真茅台送去。”顾客见经理这么耐心、诚恳地听他讲话，又表示上门换酒，立即转怒为喜，临走说：“您的服务态度使我感动。”

设想一下，如果经理不放下工作，礼貌地听对方讲话，那么即使换了酒，也会弄个不愉快。

可见，听解在口语交际中有多么重要的意义。

二、听解的特点

（一）机敏性

所谓机敏性，就是听解人对周围的话语和声音保持极强的灵活性、机智性和敏捷性。当一个医生静听他的病人在昏迷中说吃语时，当指挥员在电话机旁听下面报来的战况时，当年轻的母亲在摇篮边听孩子的哭声时，当一个走夜路的人在倾听周围有什么危险动静时，当做股票生意的人在谛听股票行情时，当一个犯人在法院听法官对他宣读判决书时，当情报员在收听敌人的密谈内容时，他们的精力都会高度集中，全神贯注，努力捕捉有关的哪怕是极为细小的每一个信息。为什么人们在此时会使自己的听解保持高度的机敏性呢？因为他将通过“听”来获取对他、对家庭、对单位、对国家有着极为重要意义的信息。

（二）选择性

选择性与机敏性有一定的关系。如果说机敏性是对某项口语信息保持高度的接收灵敏度的话，那么，选择性就是在众多的口语信息中保持任意取舍的自由度。美国学者蒙德·鲍尔曾经指出：“在可以获得的大量（传播）内容中，受传中的每个成员特别注意选择那些同他的兴趣有关，同他的立场一致，同他的信仰吻合，并且支持他的价值观念的信息。他对这些信息的反应受到他的心理构成的制约……现在可以看到，传播媒介的效果在广大受传者中远不是一样的，而是千差万别的。”（《传播学》，人民日报出版社 1983 年 9 月版第 19 页。）

比如说，当你在一个声音嘈杂的场所，听许多人高谈阔论，或者在贸易

市场听各种人讨价还价，你的耳朵既不可能同时都听得到听得清，又没有必要遇话必听、必录，这时选择性就显得非常重要了。

1. 选择性表现在两方面：

一方面是听对方的一大段或一长篇话，只对其中最重要的信息加以特别的注意。如听一堂课，你对教师讲的，有的听进去了，有的没有听进去。听进去了的可能是你觉得陌生而重要的，或者是很有趣、你乐意听的。有时听别人一长段话，他要强调和重点告诉你的，你倒没好好听，而对与你有关密切关系的，你会一直保持高度注意或警觉，在对方虽然是轻描淡写，无意提到，你却十分注意，听得一清二楚。例如：

赵明晚上十点才回家，妻子还在卧室等他。“你怎么这么晚才回来？”妻子问。

“不是告诉过你了吗？大学的几个老同学聚了聚。”赵明回答。

“都有谁？”妻子又问。

“李晓、张红、吴长春、旭阳两口子，还有王丽萍、婷婷，大概八九个人吧。”

“你买什么礼物了？”妻子再问。

“买了一盒酒心巧克力。”

“你为什么不买别的呢？”妻子追问。

“这不是花钱少，又合适吗？”

“好哇，难怪下午就起劲地梳妆打扮，原来就是为了去会你的旧情人婷婷，送给她最爱吃的酒心巧克力呀！”妻子激怒了。

“唉呀，你这人真是……”

这位妻子的听话选择性就极强，这是受她的防范、妒忌心理支配的。她在听之前就有了一种心理定势，因此，听话保持了极强的选择意识。

另一方面是在许多口语信息传递的场合，“听解”者往往只选取对自己有用的或感兴趣的信息。这正如《红楼梦》中引古人的话说的：“任凭弱水三千，我只取一瓢饮。”这种选择性的“听解”，对一个主持会议的人尤其重要。比如，当讨论到某一个问题时，会场人声嘈杂，各执己见，各说各理，要全部听清，既无必要，又不可能。主持者就要捕捉自己所需要的声音：或者是独立的新见解，或者是值得讨论的另一种主张，或者是支持自己和对自己有利的看法，或者是需要引出来加以批驳的错误论点，等等。这时如果不具备很强的选择性，主持会议的人就会被动，就会使会议不能获得预期的成功。

2. 选择的要点：

选择信息的来源。如告诉你那边同时举行三场报告会，你一定会选择你需要听的那一场，力争获得更多有用的信息。

选择信息内容。如演讲的人一连讲了十个问题，你可能着重听其中的一个或少数几个问题，只对这些问题感兴趣。

选择对信息的处理方法。口语交际中，听者所选取的内容也不“一视同仁”，会根据不同情况分别加以对待。或者是听完后只做大致的了解，或者是着重对某个信息加强思索理解，或者对其中几个信息进行选择性记忆。即有的要记，有的听完就完，并不记取。

(三) 被动性

听解在某些方面虽有很强的主动性，即“爱听不听”，“姑妄言之，姑忌听之”等，但总的说，它是被动的，是受制的：受制于说话人的口语表达水平。讲话者有的口齿伶俐，语言顺畅，明白好懂；有的发音结巴，语病很多，吐字不清，方言明显，你都不能选择，都得听下去。受制于说话人的文化教养，有的人语言讲究，措词精美；有的人说话粗俗，口出狂言，你都得听。受制于说话人的身份地位。有些领导者讲话，爱教训人，自以为是居高临下；有的下级说话绕弯子，恭维词多，这些你也都得听。还受制于年龄、性别、性格、秉赋，这些就不一一列举被动性还表现在受制于传递方式。如大声说还是小声说，有扩音器和没有扩音器，让不让你提问等。也还受制于说话人的文化程度，如果对方是一名专家、学者，或爱好夹带外语词，或爱好引经据典，你即使感到听不大懂，很吃力，也得听下去。

（四）借助性

为了克服听解的困难，减少听解的被动性，听解口语也可以采用一些辅助手段。这就是它有明显的借助性。

借助口语来帮助听。比如听不清时就问：“您刚才说的什么，请再说一遍。”“请您讲慢些”。“请您把这个词儿解释一下”等等。

借用手势语来帮助听。当说话人按着准备好的稿子讲话时，你可以用手指计要点，让耳朵集中注意听下面的内容，当听到某一段落时，手指的计数会告诉你听了几点意思。

借助笔记来帮助听。因为耳听手记，不仅能集中听的注意力，使自己不分神，还能通过记来解决听的困难。比方说话人最后说“我今天就讲以上几个问题”。这到底是几个问题呢？即使当时听清了，过一阵子也不能再记住，这时，查查笔记就知道了，这个“几个”原来是“八个”。这不是有利于听解吗？

借助现代化的交际工具帮助听。现在有的学员听课，有的记者采访，就常常采用录音机，为什么当场在听还要录下来呢？就是为了以后有机会“重听”，弥补听觉“一次过”的缺陷。

总之，为了强化听解能力，借助其他手段和方法是常有的。

三、听解口语的要求

具体地说，听解，有时是为了获取信息，有时是为了应答对方，有时是为了表示友好。听的动机不同，听的重视程度和听的要求也就不同。比如领导派你去听会，可能要求是客观全面地听，回来如实地汇报；也可能是让你有选择地听，将与本单位有关系的事项记下来；也可能是领导认为听不听都行，只不过是派你去敷衍一下，因此也就没有什么具体明确的要求。所以，谈口语听解的要求，要根据情况而定，不可能有一律的要求。

虽然如此，但就总体而言，听解还是有这些共同的要求：

（一）全神贯注，捕捉信息

口语交际，接受的一方全凭耳朵，而说话者的语流又是连续不断相当快速的，这时听解者稍一走神，就会间断听觉神经的活力，严重影响听的效率。所以听解的头一个要求就是要精力集中，全神贯注，准确无误地捕捉对方用口语发出的信息。听力的强弱直接表现在获取信息的量和质的两方面：量的方面，单位时间内接收信息量多的为听力强；质的方面，指接收的信息准确无误，不走样，不变形。这就要求听力高度集中。

（二）忠于原话，准确听解

不管你对对方的话如何理解，也不管说话者本人事后如何辩解，但“一言既出，驷马难追”。说者、听者交流的信息，唯一载体就是语言。他说同意，就是同意的意思；说不同意，就是不同意的意思。当然，根据索绪尔的理论，语言分音响形象和概念两部分。音响形象是语言的“能指”部分，概念是语言的“所指”部分，前者是指示层次，后者是内涵层次。这就是说，语言有表面意义和深层意义，这两部分有时是不等同的。但不管怎样“仁者见仁，智者见智，”根据的都是一样的原话。因此，先要准确听清对方的原话，是达到有效交流的起码条件。如果问“耳背”的老太太，你说“去买油”，她听成“去打牛”；你说“你没听清”，她听成“掉了一根针”，这就是严重的“错位”，无法交流了。

虽然辅助手段和交际语境可起到一定的参考作用，应很好地结合起来利用，但最主要还是听清“口语”本身。

（三）认真思考，领悟深意

俗语说：“听话听音，锣鼓听声”。说话者经常使用一些技巧，使“话中有话”，“弦外有音”，这就给听解增加了难度，也增添了乐趣。言语有显性和隐性两种。隐性语言就是这种内涵很深的语言，这就要求听话人聪明机敏，从前后话、从语境、从对方心理等方面，运用自己的经验和知识去揣摩。

请看下面的一个例子：

两位即将完婚的青年男女在荫房往架上挂葡萄，男青年因急于成婚，就借着晾葡萄对女青年说：“既然熟了，为什么又要晾起来呢？”女青年听懂了对方的话：表面说葡萄，实际说两人的婚事。于是女青年也用双关回答：“你没有看见吗，还有不少水份！”

（参见郭维东《葡萄园情歌》）

这里的口语交际是得体而艺术的。说得很巧，听得也妙，语言通俗易懂，但表层语义中却还有深层含义。

第五章 口语交际艺术（二）

在本章中，我们介绍几种主要的口语文际形式及其运用艺术。在谈各种具体形式之前，先说说口语交际的分类，口语交际根据不同的标准，可以进行多种分类。从口语交际的实用领域区分，可以分为日常口语、外交口语、商业口语、旅游口语、军事口语、教学口语、科学口语、文艺口语等；从口语的样式区分，可以分为交谈、论辩、谈判、问答、演讲等；从口语交际者的构成区分，可以分为单向（专说和专听）、双向（交际双方都说都听）、多向（一人说，多人听与问；多人说，多人听与问）等；从口语交际的气氛区分，可以分为冷漠、随便、亲切、热情、非常热烈等。

分类的目的，是为了更好地研究和指导口语的交际实践，所以应该考虑它的实用性。从这一点来衡量，我们认为比较恰当而又实用的分类，是按口语样式区分。因此，我们将在下面着重讲交谈、论辩、谈判、问答、演讲五种形式。

第一节 交谈的语言艺术

一、交谈的含义和作用

交谈是由两个或两个以上的人共同参与的双向口语交际活动。它是语言交际中的一种最基本、最常见的现象。交谈是家人之间、同学之间、师生之间、同行之间、亲友之间以及其他人与人之间交流思想、融洽感情、增进友谊必不可少的社会生活现象，是人们增长见识、改善关系和排忧解难的重要途径。

交谈看似随便而谈，“侃大山”，但它也有自己的特点与规律，也有自己的要求与技巧。交谈艺术的高低，直接影响着交际目的的卖现。例如：

美国乒乓球队 1970 年来中国访问，受到了类似外交持使的待遇，周恩来总理非常关心他们，问道：“你们住得怎么样？习惯中国菜的口味么？还有什么要求？”大学二年级学生科恩长发披肩，不打领结，欠欠身子，大声说：“总理先生，我想知道您对美国嬉皮士的看法。”领队斯廷霍文焦急地打手势，不准科恩提问，但是，仍然阻止不住他。

周总理客气地微笑着打量了科恩一下，看了看他那蓬松飘垂的长发，说：“看样子，你也是个嬉皮士啰。”接着把目光转向大家：“世界的青年们对现状不满，正在寻求真理。在思想发生变化的过程中，在这种变化成型以前，会出现各种各样的事物。这些变化也会以不同的形式表现出来。这是可以容许的。我们年轻的时候，也曾经为寻求真理尝试过各种各样的途径。”

周总理又书目光转向科恩：“要是经过自己做了以后，发现这样做不正确，那就应该改变。你说是吗？”

科恩耸耸肩，友好而诚恳地笑着点了一下头。周总理略微停顿，又补充了一句：“这是我的意见。只是一个建议而已。”

周总理的这番话，在第二天，几乎被所有的世界大报与通讯社报道。四月十六日，科恩的母亲从美国加州威斯沃德托人通过香港，将一束深红色的玫瑰花送给周恩来总理，感谢周恩来对她

的儿子讲了一番语重心长的话。

很显然，这是一次随意的交谈。但从周总理的应变能力和交谈本领中，可以看出他的高超的外交艺术和聪明的智慧。

相皮的例子也是有的：

某局新任局长宴请退居二线的老局长。席间端上一盘油炸田鸡。老局长用筷子点点说：“喂，老弟，青蛙不能吃，是益虫！”新局长未加思索，脱口而出：“不要紧，都是些老田鸡，退居第二线，不当回事了。”老局长闻听此言，顿时脸色大变，连问：“你说什么？你刚才说什么？”新局长本想开个玩笑，不料说漏了嘴，触犯了老局长的自尊，顿觉尴尬万分，席上的友好气氛尽被破坏。此时一旁的秘书连忙接口说：“老局长，他说您已经退居二线，吃点田鸡不当什么事。”老局长听此言觉得有道理，才又重提筷子，你敬我让，气氛开始回升。

三人的谈话，新局长不假思索，脱口而出，犯了忌讳，幸亏秘书乖巧，用语言挽回了局面，否则，这次随便交谈，定会造成隔阂。由此可见，交谈也是很有学问的。

二、交谈的形式

交谈的形式多种多样。

（一）聊天

即俗话说说的“闲聊”、“侃大山”。意图是有的，如为了消磨时间，为了增添乐趣，为了得点新的信息，为了满足“发表欲”的愿望等等。但往往并没有事先就有明确的意图。话题是随意的，并且不时的转换；人数可多可少，随增随减；内容海阔天空，无所不可；气氛和谐轻松，说者任意说，听者随便听。

（二）谈心

在日常生活中，或为了增进了解，或为了消除误会与分歧，或为了作思想疏导工作，往往采用谈心的方式来实现。美国前总统林肯说：“无论人们怎么仇视我，只要他们肯给我一个略说几句的机会，我便可以把他说服了……”可见谈心的作用之大。谈心时要平等相待，无论是上级对下级，还是家长对孩子，老师对学生。既然是谈心，就要彼此有诚意，地位高的一方要放下架子，使对方不感到有压力和拘束。谈心也要作好准备。谈心与聊天不同，它往往是相约进行的，所以要有所准备，尤其要了解对方的想法和心态，要找到打开心扉的钥匙。

谈心还要随便一些。可以从闲聊开头，说话中可以谈与主题关系不大的话，可以开点玩笑和讲些幽默有趣的事。总之，要消除紧张感，不宜“直奔主题”。

谈心更要讲究方式。或诱导式，或启发式，或直白式，或迂回式，或接迎式等。谈心还要注意以下的禁忌：不要谈人家的“封闭区”，不要采用教训式的口吻，不要自己说到底等。有的人和别人谈心只顾自己说，别人没有开口的机会，这就失去思想与感情的交流，也就失去了谈心的意义。

（三）劝解

劝解也是常用的交谈方式之一。有效地进行劝解，能排除对方的顾虑和忧愁，能减轻对方的烦恼与不快，能解开对方心灵上的疙瘩，能使对方认识提高，思想回头，精神振作。劝解的功能是开导，劝诫，疏通，安慰，指明，

点醒。劝解要注意有针对性，把话说到事情的点子上，说到对方的心坎上。既要循循善诱，又要听对方的陈述，要帮助进行正反分析，既要以理服人，又要以情感人，该委婉的需要委婉，该直说的得直说，该剖析的应剖析，该指明的就指明。劝解还要设身处地地替对方着想，要让对方明白利害关系，有时还可以以退为进，就坡下驴。

三、交谈的特点

（一）交谈是双向交流

交谈的过程，实质上是交际双方相互的信息发出与反馈的过程。即双向发出，双向互馈，信息共享，达到交流。交际的双方自始至终，既是说者，又是听者。换句话说，交谈者是说者与听者的统一体。正如美国语言心理学家多罗西·萨尔诺夫所说：“交流是双行道，”“没有回应的谈话是无效的谈话，说话艺术最重要的应用，就是与人交谈。”

交际的参与者都积极进行信息的发出与反馈，两人的思绪保持畅通，并且指向同一方向，否则，一方得不到信息，或做不出反馈，交谈即无法顺利进行，就会发生梗阻现象。一方那怕短时间的只听不讲，或者只讲不听，也不利于交谈的维持。

（二）交谈能随机应变

就交际有无意图来说，交谈分为两类：

一类是有一定意图，要完成某项任务的，如肯定，否定，请求，致谢，提问，命令，祝贺等等。这里又分两种情形：一种是一方有意，另一方无心；一方主动来谈，另一方被动应酬。比如你到某家去串门，先聊天、攀谈，然后顺便告诉他家什么事；另一种是两方面都有准备，两方面约好时间、地点交谈。比如你对小王说：饭后请到我宿舍来下棋，顺便听听你对我提的改革方案的意见和建议。另一类是无意图，无定向，无明确任务的。两方面不期而遇就随便聊开了。

总的来说，交谈是一种比较随便、轻松、任意的语言交际方式。它不像谈判那样庄重，不像辩论话题那么集中，不像答问那么紧张。交谈虽然是两人或多人对等交谈，但说话可多可少。

这里就看出一个特点，交谈能随机应变。要使交谈气氛融洽，顺利愉快，就应根据对方的心理特征、语言习惯、文化水平、脾气秉性等予以对待，不需执着于某一件事，不要做无原则的争论。如果是带着任务的交谈（如劝导），也应在朝着话题而谈的前提下，恰当寻找有共同兴趣的其他话题。例如：

有一位技术员在新婚之夜，仍然久坐看书，妻子希望能同他交谈，享受洞房花烛夜的欢乐。妻子不满地说道：“但愿我也能变成一本书。”技术员疑惑不解地问道：“为什么？”妻子答道：“那样你就会整日整夜地把我捧在手上了。”看到妻子满脸怨气，技术员打趣他说道：“那可不行，我每看完一本书就要换新的……”妻子一听急了：“那我就变成你书桌上的大词典！”说完，她自己也不禁“噗哧”一声笑了起来。

很明显，这是一次随便的交谈，又像一次“遭遇战”。起初不满，带有怨气，由于双方都注意随机应变（妻子希望自己从变成书谈起，丈夫就书表达终身不变之意），结果，皆大欢喜。有趣的交谈，加深了夫妻的恩爱之情。

（三）有融洽的谈话氛围

交谈的另一特点是没有多少利害冲突，没有什么固执坚持的定见成见，

没有不可避免的相争相吵，所以总是在融洽的氛围中进行。人们喜欢同机智风趣、谈吐幽默的人交往，而不愿意同知识不多、夸夸其谈、正襟危坐、古板僵化的人打交道。交际双方要求彼此志趣相投，共同点多，互相衔接，彼此补充，轻松自如地谈下去。这种交谈简直是一种精神享受。毛泽东与周谷城、章世钊、李达、柳亚子、刘大为这些文人学者交谈，就都是在非常融洽友好的气氛中进行的。这就要求遇到有争执、不投机、无共同兴趣的话题，即绕过去，不在这里因有歧见而破坏了和谐的气氛。

四、交谈的要求、艺术与忌讳

(一) 交谈的要求

交谈开始，往往容易冷场，这就要求交谈者动点脑筋，想想能引起话题的“因由”，找到使对方也感到轻松有趣的话题。

1. 从风趣的自我介绍说起

上海市中学特级教师钱梦龙有一次去苏州讲课，师生互不认识，在谈话之前，他这样自我介绍：我想先请同学们猜个谜，谜语是这样的：“虽然已经发了财，但是仍然夜夜想成材，要知他的名和姓，看谁动脑猜得快。”同学们很有兴趣地猜到了他的姓名——钱梦龙。这一下子就缩短了相互间的距离，活跃了谈话的气氛，树立了交谈者的良好形象(风趣、没架子、有学问)。

2. 用玩笑话消除对方的紧张感

交际的特点之一是气氛融洽，这一点我们在上面谈到过。怎么才能创造这种气氛呢？尤其是领导人与群众之间，这气氛是较难形成的。这时可以用玩笑口语来达到。如：

1958年秋天的一个下午，毛泽东的专列停在湖北孝感站。他要了解粮食产量的真实情况，邀请当地的干部和农民代表上车交谈。农民宴桃香是个小姑娘，她当时正患感冒，打喷嚏。她刚坐下，不料打了一个大喷嚏，喷得毛主席满脸唾沫星子，在座的人都紧张起来，小姑娘也脸有惧色，毛主席赶忙笑着说：“不要紧张，我六十多岁的老头子，不怕死，人家说身经百战，我也是身经百战不死，你的一个喷嚏打得死我吗？你比美帝国主义厉害？比日本侵略者厉害吗？比蒋委员长厉害吗？”(《新华文摘》1988年5月号)毛主席用几句玩笑话，消除了宴桃香的畏惧心理，交谈气氛立即就活跃、融洽了。

3. 熟记并确切说出对方的姓名和简况

在不熟悉的人之间进行交谈，起初总是有些拘谨，需要彼此介绍，然后才能慢慢进入话题。如果一方能“见面熟”，像老朋友似他说出对方的姓名和简况，那情形就大不一样了。1971年9月，基辛格秘密访问中国。周总理友好地与基辛格握手，并说：“这是中美两国高级官员二十几年来第一次握手。”随后，基辛格一一将自己的随员介绍给周总理：

“约翰·霍尔德里奇。”基辛格指着大高个子说。周总理握着霍尔德里奇的手，说：“我知道，你会讲北京话，还会讲广东话。广东话连我都讲不好，你在香港学的吧？”

基辛格介绍斯迈泽：“理查德·斯迈泽。”

周总理握着斯迈泽的手，说：“我读过你在《外交季刊》上发表的关于日本的论文，希望你也写一篇关于中国的。”

洛德没等周总理开口就自报姓名：“温斯顿·洛德。”

周总理握着他的手摇晃：“小伙子，好年轻。我们该是半个亲戚。我知道你的妻子是中国人，在写小说。我愿意读到她的书，欢迎她回来访问。”

上述的对话中，不难看出周总理对人的姓名有一种惊人的记忆和才能。基辛格的随员初次来中国，见到周总理，紧张和不自然是可想而知的。总理能像老朋友似他说出他们本人和家庭的情况，这对客人来说，自然会产生意外的激动和喜悦。下面的交谈气氛自然就友好和亲密了。

4. 尽量从对方感兴趣的话题闲聊谈起

作家黄宗英写过一篇《谈心》的文章。她多次谈过她采访人物时运用迂回战术，从对方感兴趣的问题说起的经验。她有一次采访柑桔专家曾敏，感到很难让对方推心置腹交谈。于是她从这位专家最感兴趣的柑桔说起：“你六二年发现的好几种野生柑桔怎么样了？你创造的枝序修剪法区别在哪儿？”老人听到这里，脸色立即红润起来：“噢，你也懂柑桔？”一下子就有了共同的话题，找到了“切入点”。

她写《大雁情》时，开始采访主人公秦官属，对方总是躲着她。她就不说采访和写文章的事，只为请教药物知识找她，在问花问草中，特别提到了“远志”这种中药，秦官属一下子被触动了。从这时开始，慢慢地向她讲述自己的事业和遭遇。

要找到这类话题，也不是很容易的，需要作些调查了解和准备，要因人引“话”。

（二）交谈的艺术

1. 要采取开放式，不要以自我为中心

交谈本来就是双方自觉自愿、平等交流的事，所以任何一方都不要采取封闭式（只有自己说的，没有别人说的，要听话人围着自己转），不要以自我为中心，而应取开放式的方式，取随和的态度。有一些过于固执，自我意识很强的人，交谈起来，只有他说的，没有你说的，明明对方说得对，他也要“找点碴”，以便显示自己“高明”；明明可以跟着对方话题谈的，偏要拉回到自己的思维轨道上来；明明可以倾听对方的陈述，偏偏要急急忙忙打断人家的话。这样的交谈，十次有九次要失败，以后就没有人愿意听他谈了。

有一次，两位同事交谈中就发生过这类事：

甲：我最近看了郭沫若的《虎符》，如姬真是一位了不起的古代妇女！

乙：她很重情义，冒死报答信陵君的恩德。

甲：不，不，不，这与信陵君没关系。信陵君养些鸡鸣狗盗之徒，我瞧不起！

乙：他也是很重情义的，不然，怎么那么多人为他效力呢？

甲：如姬的品行是很值得赞许的，至于信陵君嘛，不值得一提。

乙：……（抽身走了）

这里的“甲”就是“自我中心”过强的交谈者，听不得别人的不同意见，明明不矛盾的问题，硬要对立起来，固执到了不近情理的地步。这就无法从共同感兴趣的话题谈下去。结果还会搞坏气氛，遭到对方的反感，使得交谈不欢而散。其实，思考一下对方的见解，顺应一下对方的话语，不是既有益于自己见解的修正，又能使交谈顺利开展吗？

2. 语言要有情趣和幽默性

交谈不是作报告，作演讲，而是双方亲切的晤谈。所以语言除要求通俗外，还应有“味”。这就是说，要有情趣和幽默性。情趣可以用幽默性获得，但也可用带感情、有韵味的语言获得。

小说《人到中年》在写傅家杰和陆文婷的恋爱时，有这么一段交谈：

“你呢？你喜欢诗吗？”他问她。

“我？我不懂诗，也很少念诗。”她微微笑着略带嘲讽地说：

“我们眼科是手术科，一针一剪都严格得很，不能有半点儿幻想的……”

“不，你的工作就是一首美丽的诗。”傅家杰打断她的话，

热切地说：“你使千千万万人重见光明……”这段话与一般的“你爱我吗？”“我爱你”不同，既非常现实，又很有诗意。联系到了陆文婷的工作，表现了知识分子的敏感，既表达了爱慕，又歌颂了职业，情趣盎然，耐人寻味。

关于幽默的交谈语言，在交际中也是很多的。前面讲到的毛泽东同志和农村姑娘宴桃香的谈话，就很幽默，效果也很好。这里再举一个例子：美国小说家马克·吐温的机智幽默享有盛名。有一次，他到某地旅店去投宿。人家早告诉他此地蚊子特别厉害。他在服务台登记房间时，一只蚊子正好飞来。马克·吐温对服务员说，“早听说贵地蚊子十分聪明，果如其然，它竟会预先来看好我的房间号码，以便夜晚光临，饱餐一顿。”服务员听了不禁大笑。结果这一夜马克·吐温睡得很好，因为服务员也记住了房间号码，认真地做好了一切该做的事。马克吐温的风趣言谈，使对方既感到愉快，他自己又达到了目的。如果马克·吐温告诉服务员，要怎样怎样赶尽蚊子，就不容易产生同样的效果。

3. 以情感人和以理服人相结合

有的交谈带着明显的目的性，如说服、劝解、抚慰、交心，释疑等等。为了达到这样的目的，最有效的手段是以情感人，以理服人，做到入情入理。这样交谈就无往而不胜。古人说：“精诚所至，金石为开。”这里举一个陈毅同志与私营工商业者交谈的例子：

解放初期，陈毅任上海市长时，一天他来到一家纺织业经理家里，笑道：“×老板，我冒昧来访，欢迎不？”

这位老板还在为一件事发愁呢，他发起牢骚来，说：“陈市长，今天工会又来要我废除‘搜身制’。不当家不知柴米贵。工人下班有抄身婆搜身，还经常丢纱呢，如果取消搜身制度，纱厂还不被偷光！”

陈毅品口茶道：“×老板，我在法国当过工人，那个工厂大得很，老板也比你厉害得多。厂子四周筑起高墙，拉上电网，还雇了一帮带枪的警察。对每个下班的主人，从头搜到脚，那过细的劲头，身上硬是一根针也藏不住。但结果呢？原料，零件还是大量丢失，为什么呢？老板把工人只当成会说话的工具。劳动很苦，工资很少，工人实在无法养家活口。工厂赚了钱对工人毫无好处，他为什么不拿呢？现在中国不同啰，工人翻身当主人了，他们懂得工厂生产搞得好，新中国才能富强起来，工人才能改善待遇。你们虽然是私营企业，但也是新民主主义经济的一个组成

部分，一样可以有利于国，有利于民。所以，依我之见，你应该在纺织业带个头，用我的办法试试看，废除搜身制，关心工人的利益，待工人如朋友，如兄弟，有困难多与他们商量着办，我相信眼前的困难会克服得顺利一点。”

陈毅的话，具体，实在，既替“老板”着想，又为工人撑腰。从外国说到中国，从旧社会说到新社会，晓之以理，动之以情，情理结合。一席交谈，收到了出奇的效果。

4. 运用无效而又有效的交际术

先来解释一下：所谓“有效”，是谈话者可达到某种目的（如搪塞、拒绝、推诿、回避）；所谓“无效”，是指话语无实质内容（或等于没有回答，或信息为零）。这种技巧，当然不是一切场合都适合，它只适用于某种特殊情况。但是在交谈中，是经常用得到的。

例如，在生活中，曾发生过这样的事：

在一个周末舞会上，一位妙龄少女相貌出众，舞姿优美，令许多男青年青睐。其中有一个修养较差的青年对其纠缠不清，趁休息时与这位少女搭讪：

男：我好像在哪儿见过您，您贵姓？

女：我姓我父亲的姓。

男：哪么，您的父亲姓什么呢？

女：当然姓我祖父的姓了。

男：您做什么工作的？

女：干四个现代化的。

男：你家住在哪里？

女：地球上。

男：您家有几口人？

女：和我家的自行车一样多。

男：那么，你家有几辆自行车？

女：每人一辆。

这位少女同那青年的交谈，就是属于一种有效而又无效的应对方式。表面看，有问有答，不失礼貌；实质上看，什么都没有谈，信息等于零。这既不伤和气，使交谈不“崩”，又巧妙地表示了轻蔑和拒绝了解自己。

这种技巧，有人又叫“闪避法”，并非都用在不友好的场合。有时做了好事不愿留名，也用这种方法来交谈。比如一个少年在火车站帮助一位外地的老奶奶找到了丢失的包裹，老奶奶问：“孩子，你叫什么名字？”“少先队员。”“在什么学校念书？”“城里中学。”“家住哪里？”“北京。”这就是用“闪避法”来搪塞老奶奶的追问，表明做好事不留名，不图报的好思想。

总之，“无效而又有效”的交谈法，是一种很高明的交谈法。

（三）交谈中的三忌

1. 忌只说不听

交谈的双方都要认真听取对方的谈话。听是交谈持续的重要环节，听是理解、尊重对方的礼貌行为，听是从交谈中获得信息的主要渠道。所以交谈双方都要重视倾听对方所说的话。有些人，说起来滔滔不绝，容不得对方插嘴，对对方的话置若罔闻，结果交谈很扫兴，并无法继续下去。例如：

传说有一个年轻人，向大演说家苏格拉底请教讲演术。他为了表现自己，滔滔不绝地先讲了许多话。苏格拉底表示，可以考虑收他为学生，但要缴纳双倍的学费。

那年轻人很惊诧：“为什么要加倍呢？”

苏格拉底说：“我除了要教你怎么演讲外，还要再给你上一门课：怎么闭嘴。”

这里，苏格拉底用嘲讽的语言告诫这位青年人，不要滔滔不绝只顾自己讲。这是应该记取的教训。

2. 忌缺乏礼貌

交谈是愉快的，轻松的，但同时也是礼貌的、友好的。在实际交谈中，缺乏礼貌的现象也很多。如对长者说话，直呼“你”，不用敬称；如只把对方当作无知的听者，不让对方也平等交谈；如交谈中语言粗鄙，嘴上离不开“他妈的”；又如不记住对方的名字和其他情况，再次交谈还把对方当作生人，这些都是不礼貌的。这反映了交谈者的修养和态度。

某招待所服务员小刘，冲着302房间喊：“302房间的，快下来买饭票。”旅客王某听后很不高兴：“你叫谁买饭票？”“就是叫的你。刚才不是你来问我吗？”“我没有姓名？”“这么多人我怎么记得？”“登记的时候你不是问过我吗？你的登记簿上不是写着吗？”“这人真事多！”

作为服务员不记住又不查看旅客的姓名，直呼“某房间的”，还“你”来“你”去，是非常缺乏礼貌和修养的，服务态度也很差。这虽然只是个别现象，但也很值得注意。简单两句话说完的事，费了那么多口舌，还把对方惹了一肚子气，问题就在于服务员不懂得交谈的礼貌。

3. 忌随便训人

交谈不一定是闲聊，也包括劝解等。事实上很多思想说服、疏导工作都是通过交谈解决的。但有一点必须注意，既然采取交谈方式，就哪怕你是教育者，是上级领导，是学术权威，也不能采取耳提面命的生硬的教训式，更不应该挖苦嘲讽使对方难于接受。比如：

钱某上班后跟好友席某说：“昨天我和妻子吵了一架，她不讲理，真叫我受不了。”席某一听，就大肆训开了：“你平时就很拗，有理没理都要争个没完。我不知道你们为了什么具体的事，但我想象你这样的人回家不跟妻子吵才怪呢。谁是你妻子也受不了这一套。唉，我是一片好意，你还是改改吧。”钱某听完这番话，白了他一眼，拂袖而去。由于席某的这种“好意”是火上加油，而且还以教训者自居，致使交谈失败。

第二节 论辩的语言艺术

一、论辩的含义和作用

(一) 论辩的含义

论辩，也称辩论，是交际双方就某一问题所作的正误之争，是一种语言直接对抗的形式，它是在长期社会实践中形成的人际口语交际方式之一。公元前5世纪中期，古希腊就盛行论辩，曾出现过“智者学派”，专门教论辩的艺术、证明的艺术和修辞的艺术。春秋战国时期，诸子百家、游说之士掀起的社会性论辩热潮，在我国历史上是很有名的。

理解论辩的含义，需注意这样几点：论辩包括持不同见解的两方或多方；论辩是就某一问题（论题）集中发表针锋相对的看法、见解；论辩，既有论，又有辩，既要树立起己方的正确论点，又要驳倒他方的错误观点；论辩能明是非，决正误，争雌雄。

(二) 论辩的作用

《战国策》说：“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。”这段话已将论辩的作用说得比较明确而且全面了。

论辩的作用具体表现在：

1. 论辩是认识事物本质的重要武器。

常言道：“真理越辩越明。”由于个人思想认识的局限性和客观条件的制约性，对有些事物的真相、往往不容易看清，容易被现象所蒙蔽，对某一问题有思考有研究的人在一起陈述各自的观点和理由，就会互相启发，互相补充，使认识更上一层楼；另外，由于利害关系，有的人故意歪曲事实，以错误的观点混淆视听，这时也需要用论辩来加以揭穿，使真理之光不被掩盖。

2. 在社会交往中，论辩是捍卫法律、维护道德、保护公民权益的主要手段。一些法律诉讼所采用的公开辩论，就属于这种性质。

3. 论辩还是发展学术事业的有效方式。

我国的双百方针就有“百家争鸣”一项，主张学术问题用争鸣（论辩）的办法来解决。这方面，也早有先例：

1860年在英国就举行过著名的“牛津大辩论”，针对达尔文的《物种起源》，即人的祖先是猴子的观点，进行了激烈的争辩。著名的科学家赫胥黎以犀利的辩词，驳倒了威柏福斯所谓的“究竟是你的祖父还是祖母同猴子发生了亲属关系”的人身攻击和恶意诽谤。从而捍卫了真理，发展了科学。

4. 论辩是政府部门和企业单位决策民主化、科学化的重要保证。

现在这种论辩日渐增多。如长江三峡水电站项目是利多还是弊多，是早上还是晚上，如何解决工程所面临的诸多问题，科学家们进行过许多次论辩，最高层次的论辩就是在全国人大发言中就此问题的争论。这些论辩有利而无害，是现代化管理的重要方法。

5. 论辩还是培养人才的有效途径之一。各级各类学校、群众团体、跨国组织所举办的许多论辩比赛，就是出于这一目的。

二、论辩的特点

论辩的主要特点是：

(一) 发语迅速

论辩和写论文不一样，它没有充分考虑、准备的时间，双方你来我往，

唇枪舌剑，反馈和发语都非常迅速。迅速，不仅是为了能够“趁热打铁”，展开自己的论点，扩大自己的战果，而且也是为了抓住对方的“把柄”，用“迅雷不及掩耳之势”，给予论敌以有力的反击。如：

齐相孟尝君从秦国逃归赵国后，联合齐、韩、魏三国进攻函谷关，秦国危急。秦王召见公子池，问道：“三国的兵势已深达我国，太强了！我准备割让河东之地同他们讲和，你看可以吗？”

公子池说，“讲和亦悔，不讲和亦悔！”

秦王不明其意，追问：“为什么呢？”

公子池回答：“大王割地讲和，三国退兵，你要后悔这些土地；如果不割地，咸阳危险，国家朝不保夕，又会说：‘可惜啊，我爱这点土地不讲和（后悔也晚了）’这是不讲和的后悔！”

秦王听后下决断说：“讲和不讲和都悔恨，宁可失去三城而悔恨。不愿造成咸阳危险而悔恨。我决定讲和。”

公子池突然被询问，必须迅速反馈，作出应对，还得充分“论”述理由，“辩”明利害。脱口而出，说理透彻，足见论辩发语迅速的特点。由此可看出，论辩者必须思维敏捷，精力集中，反馈及时，才能稳操胜券。

又如革命先烈夏明翰同敌人的论辩：

1928年初，夏明翰同志因叛徒出卖被捕，在刑堂上，敌人满脸杀气地问：

“你姓什么？”

“我姓冬。”

“胡说！你明明姓夏为什么说姓冬？”

“你们把黑说成白，把天说成地，把杀人说成慈悲，把卖国说成爱国。我姓夏，自然姓冬了。”

“多少岁？”

“共产党万岁！”

“籍贯？”

“革命者四海为家，我们的籍贯是全世界。”

夏明翰的论辩是有力而迅速的。

（二）论述严密

论辩是不同观点的人用言论作直接的对抗，一方面要求思路清晰，观点正确，论述逻辑性强，而且论据充分有力，整个发言应该自始至终没有破绽，不给对方以可乘之机；另一方面，无论是招架，还是打击，都不能失去原有的逻辑，不能被对方的批驳、逼问乱了阵脚，被对方牵着鼻子走，弄得自己的说理漏洞百出。

一次，周总理就中美联合公报草案与基辛格谈判时，一开始，周总理就用坚定语气明确指出：“毛主席已经看过你们拟的公报草案，明确表示不同意，这样的方案我们不能接受的。”

基辛格本想以一种轻松谈笑的口气开始这场谈判，遇到周恩来口气坚定的表态，他的口气也转向坚定：“我们初稿的含义是说，和平是我们双方的目的。”

周恩来说：“和平只有通过斗争来得到，你们的初稿是伪装观点一致。我们认为公报必须摆明双方根本性的分歧。”

美方代表并不退让：“我们拟的公报初稿难道就一无是

处？”

周恩来严肃而心平气和地说：“你们也承认中美双方存在着巨大的分歧，如果我们用外交语言掩盖了分歧，用公报来伪装观点一致，今后怎么解决问题呢？”

美方说：“我们起草的公报，采用的是国际通用的惯例。”

周恩来说：“我觉得这类公报往往是放空炮。”

周总理的上述论述是很严密的，始终坚持自己的观点。不管基辛格如何抛出自己的观点，引周总理就他的后题发表看法，总理始终谈自己的原则立场和鲜明的主张。前后话语都是无懈可击的。

（二）有论有辩

论辩和演说不同，演说只是按自己的准备讲下去；论辩则不同，不只是为了维护自己，还要驳倒对方。所以论辩有它独有的特点：有论有辩，论辩结合。请看下面的例子：

爱国将领冯玉祥任陕西督军时，有两个外国人私自到终南山打猎，并打死了两头珍贵的野牛，于是，冯玉祥把他们召到西安问罪——

冯玉祥问：你们到终南山行猎，和谁打过招呼，领到许可证没有？

对方：我们打的是无主野牛，用不着通知任何人。

冯玉祥：终南山是陕西的辖地，野牛是中国领土内的东西，怎么会是无主的呢？你们不经批准私自行猎，就是犯法行为，你们还不知罪吗？

对方：这次到陕西，贵国外交部发给的护照上，不是准许携带猎枪吗？可见，我们行猎已得到贵国政府的准许，怎么是私自行猎呢？

冯玉祥：准许你们带猎枪，就是准许你们行猎吗？若准许你们携带手枪，难道就可以在中国境内随意杀人吗？

对方：我在中国 15 年，所有的地方从来没有不准打猎的；再说，中国的法律也没有不准许外国人打猎的条文。

冯玉祥：没有不准外国人打猎的条文，不错，但难道有准许外国人打猎的条文吗？你 15 年没有遇到官府禁止，那是他们睡着了。现在我身为陕西的地方官，我没有睡着，我负有国家人民交托的保土卫权之责，就非禁止不可。

冯玉祥召外国人来问罪，首先表明自己是对的，对方是错的。但对方一再“找理由”辩解，力图证明自己未犯法，冯玉祥则暂时不说自己的观点，逐一批驳对方的论据，最后还是阐明自己的观点（外国人犯了法）是正确的。这可以说是论与辩相结合的典范。

（四）语言简短有力

论辩紧张激烈时，“交战”到了高潮时，往往是“短兵相接”，这时候容不得长篇大论，也来不及编长句子。因此，语言简短有力就是论辩的又一特点。请看旧社会一青年与地主的论辩。

地主：你知道打狗欺主吗？

青年：知道。

地主：那好。你打了我的狗，就是欺我。

青年：你知道无故伤人罪吗？

地主：谁无故伤人了？

青年：你的狗咬伤了我。

地主：那是狗的事。

青年：对！那我打了狗，也是“狗的事。”

青年与地主之间的论辩就是“短兵相接”，无半句废话，也不展开说理，青年用极简短道劲的语言，论证了自己打狗是应该的，驳斥了地主的谬论。

三、论辩的种类

论辩可以分为两类四种。即日常论辩：包括实用论辩和非实用论辩；专题论辩：包括专业论辩和赛场论辩。

（一）日常论辩

日常论辩，是指人们在日常生活中随时随地就某一事物、某一论题所进行的论辩。它不一定有什么准备和约定，也不需要什么特定的场合，有突发性。就其作用来说，又可分实用论辩和非实用性论辩。

1. 实用论辩，即指有利害冲突的论辩。例如：

相传一个小伙子在路边买了老头的一个西瓜，老头说要一元五角，他死活只给了老头一元。他往前走，见到交叉路口，又回来问：“喂，老头，去李家庄走哪条路？还有多远？”老头没好气地回答：“走大道三千丈，走小道四千。”小伙子奇怪地问：“怎么你们这儿论丈不论里？”老头呵呵大笑，说：“小伙子，原来你还知道讲里（理）？”

这段生活中的对话；很是幽默有趣，实际上暗含着一场“论辩”。老头批评和讽刺了那个青年不讲理。这段日常论辩，从老头这方面来说，完全是有所目的的，是有“实用”意义的。

2. 非实用论辩，即没有利害冲突的辩论。例如庄子与惠子游于濠梁之上：

庄子曰：儵鱼出游从容，是鱼之乐也。

惠子曰：子非鱼，安知鱼之乐？

庄子曰：子非我，安知我不知鱼之乐？

惠子曰：我非子，固不知子矣；子固非鱼也，子之不知鱼之乐全矣。

庄子曰：请循其本。

惠子曰：“女（汝）安知鱼乐”云者，既已知吾知之而问我。

我知之濠上也。

两人的论辩虽然有哲学意义，属学术争论，但是发生在日常生活中，而且彼此都没有利害考虑，所以可以看作非实用性论辩。

（二）专题论辩

专题论辩是指在专门场合就特定论题进行的论辩。又分为专业性论辩和赛场论辩。

1. 专业性论辩，即有特定社会意义，有明显利害冲突的论辩。如毕业答辩、应聘答辩、法庭论辩、决策论辩、竞选论辩等。例如美国亨利的一段辩论辞（题为《不自由，毋宁死》）：

主席先生，他们说我们的力量太单薄了，不能与如此强大凶猛的敌人抗衡。但是，我们何时才能强大起来呢？是下周？还是明年？还是等到我们完全被缴械，家家户户都驻守着英国士兵的

时候呢？难道我就这样仰面高卧，紧抱着那虚无缥缈的和平幻觉不放，直到敌人把我们的手脚都束缚起来的时候，才能获得有效的防御手段吗？先生们，如果我们能妥善利用自然之神赐予我们的有利条件，我们就不弱小。如果我们三百万人民在自己的国土上，为神圣的自由事业而武装起来，那么任何敌人都是无法战胜我们的。此外，先生们，我们并非孤军作战，主宰各民族的正义之神，会号召朋友们为我们而战。

先生们，战争的胜负不仅仅取决于力量的强弱，胜利永远属于那些机警的、主动的、勇敢的人们。况且，我们已没有选择的余地了。即使我们那样没有骨气，想退出这场战争，也为时晚矣！我们已毫无退路，除非甘愿受屈辱和奴役！囚禁我们的锁链已经铸就，波士顿草原上已经响起镣铐的叮当响声。战争已不可避免！

亨利的这段著名演说，实际是一次决策论辩：即驳斥力量单薄不能与敌人抗衡的错误论点。他认为力量对比短时间不会改变，而战争形势也不允许；相反，如果抓住时机，发挥主观能动性（依靠“机警的、主动的、勇敢的人们”），同样能打败敌人，夺取胜利。

2. 赛场论辩，又叫模拟论辩，是作为一种比赛项目来进行的训练活动。”已起源于1922年的“国际雄辩运动”，由英美的专家学者发起和组织。参加“国际雄辩运动”的多系各国的大学生。它的特点是：

（1）论题要有社会性，参与者分正方与反方。用意在于训练论辩能力，而不在于明辨是非。有的论题还很难分对和错。

（2）要有裁判与听众参与。裁判的着眼点在于论辩人的立论、辞令、风度等，而不在于真的驳倒对方。

（3）有一定的程序，如先按规定轮流发言，然后自由发言等等。

（4）方式有团体式论辩和个体式论辩两种。

下面是1986年亚洲大专学生辩论会上，我国北京大学学生王雷的一段话：

……我们今晚的辩论题是，在客观现实世界中，发展旅游业是弊多，还是利多。我方并没有否认，旅游业有促进文化交流的积极作用。但是，如果这样盲目的、无节制的发展旅游业，那就会给民族的传统文带来冲击和破坏。例如，南欧国家崇尚裸体。去年还在南斯拉夫召开了一个世界裸体者代表大会。这个大会，如果不是在南斯拉夫，而是在中国举行，那结果会怎样呢（笑）？现在比基尼游泳衣，已经没有几寸布了（笑）。这种裸体运动赛开展下去，恐怕服装店的老板们要叫苦连天了（笑）。如果是无节制的、盲目的发展旅游业，就会导致招徕游客不择手段。许多国家招揽游客，并不是靠他们优美的风景和所谓便宜的商品。他们的旅游业得以发展，主要是靠他们的色情业。澳门旅游业兴旺发达，但他们是为了满足赌客们，让赌客们在赌场里领略到湖光山色和风云变幻。当然了，在这里，我们并不是把旅游业和色情业、赌博业划等号。新加坡在这方面，可以算得上是一个比较好的例子。但可惜的事，这种成功的例子太少，而失败的例子又太多了。象马来西亚的云顶赌场，泰国的人妖艳舞，不

都是可以算得举世闻名吗？如果是这样发展下去，说发展旅游业利大于弊，不就说成发展色情业、赌博业利多于弊了吗？开展旅游业利多于弊，是一个很难批驳的正确观点。可是王雷还是站在反方立场上，有理有据地批驳了对方的这个论点。从锻炼才能的角度看，是很见水平的。

以上的分类是相对而言的。赛场论辩也有一定的学术性。作这样的分类，只是便于考察和研究。

四、论辩的要求与艺术

（一）论辩的要求

1. 坚强的自信和良好的风度

论辩和介绍、讲述、演说不同，它有很强的对抗性。无论是赛场论辩还是实用论辩，都是心理、理论、口才诸方面的一场综合较量。要么就不接受挑战，一旦决定参加论辩，就应该有充分的自信。这种自信不是盲目乐观，而是建立在相信真理的基础上，建立在事实与其它论据的基础上，建立在自我力量的基础上。可是自信本身又是力量增长的激素，同样的准备，同样的水平，自信心强的人就有可能获胜，缺乏自信的人，就在有胜利可能的时候也会导致失败。

为什么强调自信呢？因为很多论辩者有“怯场”的毛病。正如美国前总统罗斯福所说：“每一个新手，常常都有一种心慌病，心慌并不是胆小，乃是一种过度的精神刺激。”“怯场”（心慌）的原因可能是自卑，总觉得自己不如人，怕见领导，怕遇到难对付的情况；可能是期望过高，想三两个回合就击败对方，一旦达不到，就害怕起来了；可能是患得患失，还没上场较量，就想到失败了将如何如何，等等。克服的办法：一是扬长避短，遇到自己不擅长不熟悉的问题，尽量避开，当有机会发挥自己的特长时，就抓住机会充分利用；二是抛开杂念，开始论辩时只想如何论辩得好，发挥出最佳水平，相信自己能胜利，不要怕失败；三是要沉着应战，静下心来，抓住对方的弱点，以攻为守。

论辩的风度，是指要以理服人，能做到有理，有度，有德，不进行人身攻击，老练、沉着，胸有成竹，雍容大度。

2. 精当的立论和灵活的分析

论辩，就是阐明自己的正确主张（论点）。所以立论一定要正确，要经得起推敲，经得起实践的检验。不能什么问题都唱“反调”，遇事都要辩论一番。那样就可能埋伏了失败的根基。比如说，对方在论述中提出科学家除了天才外，主要靠勤奋的分论点。这是一条颠扑不破的真理。你应该避开这个分论点，从别的方面批驳对方，不能在勤奋上辩驳。说不勤奋也可以作出杰出贡献。即使你再雄辩，哪怕也能举出个别例证，但终究是站不住脚的。而且这样立论就会失去听众的理解和支持——因为你的立论违背了一般规律。

分析时还要灵活。这种灵活，是指方法技巧上的最佳选择和运用。有时可以举事例为证，有时可以举数字为证，有时可以举名言为证，有时可以直接批驳，有时可以迂回批驳，有时可以穷追不舍，有时可以以退为进，有时可以先肯定后否定，有时可以将错误论点先引进后批驳。不拘一格，灵活运用方法技巧，才有较强的应变能力，才能在遇到各种情况时都能应付裕如。

3. 语言的高度准确性和逻辑性

论辩中的语言交锋瞬息万变，而且有时又要当场脱口而出，不可能按事先准备好的话去应付——因为根本无法事前都想到和准备好。所以对用语的要求是极严格的。每一个概念和每一个判断都不能有歧义和错误，每一个语言单位都符合你要表达的意思。所以词语的选择、语句的组合、句式的选用都要恰到好处，准确无误，否则就可能使自己陷于被动，被对方抓住攻击的把柄，打开进攻的缺口。

请看下面的例子：

甲：你开始说“衣着打扮”是个人的事，别人不得干涉！刚才又说如果穿“比基尼”逛大街，是不雅观的。这不是自相矛盾吗？

乙：“干涉”，是一种行为，是一方对另一方施加的举动；“不雅观”，则是一种看法，是纯属个人意识中的道德评价，这两者一点都不矛盾。请问：对各色各样奇怪衣着打扮，你没有自己的看法吗？难道据此你就可以认为是出面干涉人家的衣着打扮吗？

甲进攻就是从概念入手的。乙的回答将概念加以确切分析，指出自己的语言并不矛盾。可见语言准确在论辩中是多么重要。

（二）论辩的常见技法

1. 埋伏引诱法

这种论辩技法是以迂为直，先不直接辩驳，而是设下一个埋伏，引对方上钩，等对方发现“上当中计”时，已经无法退守了，只得认输。例如，本世纪三十年代中期，香港有一起诉讼案子：

英国商人威尔斯向中方茂隆皮箱行订购三千只皮箱，到取货时，威尔斯却说，皮箱内层有木材，不能算是皮箱，因此向法院起诉，要求赔偿百分之十五的损失。在威尔斯强词夺理、法官偏袒威尔斯的情况下，律师罗文锦出庭为被告辩护。

罗文锦站在律师席上，取出一只金怀表问法官：“法官先生，这是什么表？”

法官说：“这是伦敦名牌金表。可是，这与本案没有关系。”

罗文锦坚持说与本案有关，他继续问：“这是金表，事实上没有人怀疑。但是，请问内部机件都是（黄）金制的么？”

法官已经感觉到中了“埋伏”。律师又说，“既然没有人否定金表内部机件可以不是黄金做的，那么茂隆行的皮箱案，显然是无理取闹，存心敲诈罢了。”

这样的辩驳，既出其不意，攻其不备，又简洁明了，令人痛快。起初对方被你转移了话题，失去了警觉，等你一旦回到正题，进行类推时，再想否认时就比较难了。这就是这种技巧的有利有力之处。

使用这种技巧，需注意两点：一是“埋伏”要远离正题，又要暗合正题。“远离”是为了把对方的思路引开，“暗合”是本意所在，也便于拉回。二是“埋伏”的事物道理上要与正面论辩的话题道理一致，不能有丝毫不吻合之处，这样，才能收到预期的效果。

2. 直言相抗法

论辩也要看对象。有时遇到刁难、讥讽、侮辱的言词，那就需要以牙还牙，直言相抗。不必拐弯，不必“谦逊”，也不必长篇大论，而是要针锋相

对，逐条批驳。例如：

有一个富人对一位穷人说：“你一定会恭敬侍奉我的。”穷人问：“为什么呢？”富人说：“我有千两黄金，你恭敬侍奉我吗？”穷人说：“你有千两黄金，跟我没有关系，我为什么要恭敬侍奉你？”富人说：“我把千两黄金给你一半，你恭敬侍奉我吗？”穷人说：“这样，我跟你有一样多的黄金，我为什么要恭敬侍奉你呢？”富人又说：“我把千两黄金全给你，你恭敬侍奉我吗？”穷人笑着回答：“这样一来，我很富有了，你却很贫穷，我为什么要恭敬侍奉你呢？”

这种论辩就是坚持一个原则，怎么说就怎么应，始终不为对方所左右。

运用这种技巧，一要应变能力强，不管对方后题扯多宽，都有话对付。二要看对象和场合，如果是论辩学术问题，就不必这么直言无忌，应配合些礼貌语言、委婉语气。

3. 设事为喻法

有时为了更好地说服和驳倒对方，论辩时可以先假设一个对象，一种情况，一桩事理，让对方认可、同意，然后将话题转到要说的别的道理上来。这种技法与埋伏引诱法有相似之处，都是“以彼说此”。但设事为喻是假设的一桩事理，横向类比，而埋伏引诱有时则是迂回牵引，不一定是横向类比。最典型的“埋伏引诱”（又叫“请君入瓮”）要数武则天手下的两个酷吏，一个叫来俊臣，一个叫周兴。周兴犯了事，来俊臣负责审案。他先问：“犯人不招供怎么办？”周兴说：“好办。用一个大瓮，在外面烧火，把犯人放进去，他自然招供。”来俊臣说：“现在有人告你谋反，那请你入瓮吧！”周兴立即伏罪。这虽然不是论辩，但可见这种技法与设事为喻是相类似但又不同。下面举两个设事为喻的例子：《三国志》上有一记载：

曹操用的马鞍被老鼠咬坏了。曹操认为这是不吉之兆，要以死罪治管理仓库的官吏。曹冲获悉后，戳破了自己的衣服，状如鼠咬一般，到曹操面前故作愁容。曹操问他原因，曹冲乘机答道：“世上一般人认为被老鼠咬破衣服的主人大不吉祥，现在我的单衣被老鼠咬了，所以忧愁。”曹操忙劝慰说：“老鼠咬破衣服，主人就不吉祥，这全是无稽之谈，何用忧愁。”后来管仓库的官吏来向曹操请罪，曹操只得一笑了之。

战国时期，魏惠王派大臣庞葱跟随魏太子到赵国的邯郸去当人质。临行前，庞葱对魏惠王说：“如果有一个人说市上有老虎，大王相信不？”魏王毫不迟疑地回答说“不信”。如果两个人说市上有虎，大王您相信不？”庞葱又问。“那我就有点怀疑了，但不一定就相信。”魏王又答。这时，庞葱接着问：“有三个人都说在市上见到了老虎，大王您相信不？”魏王于是毫不迟疑地回答：“那我就相信了，三个人都这么说，总该是真的了。三个人怎么可能都撒谎呢？”于是，庞葱对魏王讲：“市上明明没有老虎，可是经过三个人反复说，您就相信真的有老虎了。如今我去赵国的邯郸，远离咱的国都大梁，这其间的距离比王宫离市场的距离要远得多；而且讲我坏话的人，一定也会超过三个。他们如果讲我的坏话都同样，您会相信吗？希望大王能够明察，千万

别偏听偏信。”魏王认为庞葱讲得很有道理，安慰说：“你放心吧，对于各种议论，我自己是会识别的。”

以上两例都是设事为喻的典型例子。设事为喻的妙处就在于：事先用另一个事理，让对方明白并认同，然后再联系本意要论述的事，使对方不得不顺理承认。

运用设事为喻技法的 requirements 是：一是两事理之间相合相通；二是必须先让对方承认特设的事理之后，再联系本意要讲的事理，否则火候未到，达不到目的。

4. 揭穿矛盾法

论辩时，也可以找出对方自我矛盾之处，以子之矛，攻子之盾。这样再雄辩的论敌也会陷于狼狈的境地，他的观点会被彻底攻破。这是最便利、最经济、最有力的论辩技巧之一。如：《古今谭概》中记载：

齐大夫邾石父谋叛。齐宣王不仅杀了邾石父，还要灭他的九族。邾石父的家族中有人求救于艾子。艾子怀揣三尺长绳，胸有成竹地求见齐宣王。问道：“谋叛的只是邾石父一人，为什么要诛杀他的同族呢？”齐宣王说：“《政典》上写得清清楚楚：‘与叛同宗者，杀无赦’。先王之法，不敢废也。”艾子于是跪下来说道：“……过去您的舅舅公子巫不也投降了秦国吗？那么大王也是叛者的族人，按照先王之法也应连坐……”说完恭恭敬敬献上三尺麻绳。

这里，艾子抓住齐宣王的主要论据《政典》中的法律条文，然后运用法律的普遍性，指出要“治罪”都得治罪，这就使齐宣王进退两难，陷于自相矛盾的境地了。所以艾子取得了论辩的胜利。

5. 以退为进法

在论辩中，有时不急于以眼还眼，针锋相对地直言对抗，而是先承认对方的分析和指责是对的，自己似乎同意了对方论据的合理性，然后出其不意，或指出对方的矛盾，或说出事实的真相，或做出另外的分析，最终达到证明自己论点正确性的目的。比如在某大学的一次辩论会上，甲乙双方就“馅饼教授”问题的一场争论：

甲方：教育，作为上层建筑，是不是应该适应经济基础？

乙方：是。

甲方：目前来说，教育是不是要为市场经济服务？

乙方：是的。

甲方：又请问，教师作为社会成员，可不可以利用业余时间搞第二职业，增加收入改善生活？

乙方：可以。

甲方：那宣传“馅饼教授、教师”有什么不好？

乙方：首先，教育要为经济基础服务，但服务的方式是提高国民的文化素质，而不是自己也去做生意。比如说，教师都去经商（“卖馅饼”），这不是削弱、损害教育，最终也危害经济基础吗？也并不是所有学科都能直接为经济服务，比如考古学就是如此。其次，个别教师解决生活困难问题，业余从事第二职业无可厚非，但作为一种舆论导向，以为这是解决教师收入的主要途径，就完全错了。改善教师待遇，主要靠国家、集体和个人的投

资，靠教育的深化改革，并不是教师、都要去卖“馅饼”。我刚才说过“可以”，可以是一回事，大力提倡则是另一回事……这一段话，乙方是先退后进的。等于是后发制人，所以振振有词，批驳有力。

采用这种技法：一是在退时要想到进，比如上例承认“可以”的时候，就想到了“可以”不等于大力提倡；二是退是一点一点有限度的，而进则是长驱直入，毫不妥协的。只有这样，才能达到更有力的进攻。

6. 乘隙而入法

论辩与演讲不同且比演讲困难之处，在于双方始终在“斗智斗嘴”，交锋情况千变万化，这就要求既会防范，又会“乘隙”抓住对方的弱点和漏洞，“攻其一点，不及其余”，以求突破缺口，取得论辩的胜利。如：

有一个名叫阿姆斯特朗的年轻人，被人诬告谋财害命，判定有罪。当时作为律师的林肯，在查阅有关案卷后，愿为被告辩护。在法庭上被原告收买的证人福尔逊一口咬定被告阿姆斯特朗用枪击毙了死者，并且发誓说是在10月18日晚月光下亲眼看到的。

在法庭上林肯问：“你在草堆后面，被告在大树下，相距20—30米，你能看清楚吗？”福尔逊答，“看得很清楚，因为月光很明亮，我看清了他的脸。”

林肯又问证人“具体的时间也能肯定吗？”福尔逊说：“完全可以肯定，那是11点15分。”

质问完毕，林肯转身向法官和旁听的观众说：“我不能不告诉大家，这个证人是个彻头彻尾的骗子！”接着他又说：“请大家想一想，10月18日那天是上弦月，11点钟时月亮已经下山了，哪里会有月光呢？退一步说，就是提前一些时间，月光还没有下山，那只能从西向东照射，草堆在东，大树在西，如果被告面向草堆，脸上是不能照到月光的。证人怎么能从20—30米远的草堆后面看清楚被告的脸呢？”证人无言以答，只好承认伪证，于是冤案得以推翻。

运用这种方法，一要会听，在听时发现对方论证中的毛病。或是论据虚假，或是论证不严密，或是大小论点不吻合。而这类毛病往往掩盖在一大篇言词中，如果能抓准一点，即可准备反击。二要集中攻击。专攻缺点，不及其他，必要时还可以采用追问、反问等词句，加强攻势。如果“抓而不紧”，“攻而不力”，那就很难奏其全功。

关于论辩的技法，是我们这一节的重点，只讲了以上主要的六种。还有旁敲侧击法，一石三鸟法，先扬后抑法，层层剥笋法，投石问路法，欲擒故纵法等。着重需要说明的是：

1. 以上介绍的技法，有的还适用其他口语形式，如“埋伏引诱”，“直言相抗”也适用于谈判、答问，放在这里介绍了，其他章节即不再讲。

2. 有些技法虽然也可用于其他口语形式，但更适用于论辩，所以在本节中做了较详细的介绍，如“设事为喻法”。“乘隙而入法”也可以适用于交谈，但更多更主要的则是用于论辩。

3. 技法严格说来，有某种共存性，很难限定某种技法只实用于某种特点的表达形式。

4. 实际运用时，各种技法往往是综合采用的。

第三节 谈判的语言艺术

谈判，是古今中外各条战线随时都在发生的一种特殊语言交际方式。有军事谈判、政治谈判、经济谈判、外交谈判，也有日常谈判。

一、谈判的含义

什么是谈判呢？谈判是有关各方（个人、团体、国家）对有待解决的重大问题进行会谈。通过反复的协商，寻求解决途径，并最终达成某种协议的语言交际方式。

理解谈判这一定义，应掌握这样几个基本点。谈判必须两方或两方以上，各以对等的身份参加同一议题的磋商。谈判总是在彼此利益有冲突时才发生。谈判的核心是一方企图用语言说服另一方作出某种对自己有利的让步。谈判从形式上说是语言行为。成功的谈判能达成双方都同意的某种协议（多数是书面的，少数是口头的）。

二、语言在谈判中的重要性

谈判的过程是双方运用语言进行协商的过程。在这个过程中，彼此的心理活动、策略应对、观点的接近与疏远等等，都是通过语言反映出来的。因此，语言运用的效果决定着谈判的成败。语言在谈判中的重要性，具体表现在以下几方面：

（一）语言艺术是促成谈判的重要因素

谈判的成功，取决于多种因素，语言艺术是其重要的因素之一。著名的谈判专家和谈判老手，无一不是出色的语言交际者。美国企业管理学家哈里·西蒙曾说：“成功的人都是一位出色的语言交际者。”这里说的“成功的人”，当然也包括成功的谈判者在内。

（二）语言艺术是协调谈判双方关系的关键

谈判，无论双方怎么表现出友好与克制，但从根本上说，是对抗与对抗性行动。对抗反对抗，说服反说服，彼此的态度、心理，谈判的关系、气氛总是随时都可能发生变化的。双方既用各自的语言表达自己的要求、愿望，又通过语言来协调关系、缓和气氛。当对抗反对抗发展到矛盾激化时，人际关系也就可能恶化，可能导致关系破裂，使谈判停滞不前，进而遭到失败。这时，调整、改善关系成为主要矛盾。因此，语言艺术就承担了建立、维持良好的人际关系，防止双方关系逆转、恶化乃至破裂的重要使命，成为协调关系的关键环节。

谈判双方都要使用礼貌、友好、委婉的语言来创造和维持一种轻松、自然、愉快、和谐的谈判氛围。如开始谈判时说：“请先谈谈贵方的意向或具体方案，您看行吗？”“我们先来协商一下谈判的议题，您看可以吗？”这种话表现出来的谦逊、尊重的态度，使对方很乐意接受，有利于形成一种“双方一致”的合作气氛。

在谈判中，当对方就某一个具体问题出现对抗，无法就这一问题说下去时，一方可以用语言艺术来“挽救”。如：“这个问题看来暂时还无法取得一致的看法。我们放下这个问题，来谈谈第二项议题好吗？”这就用语言绕开了障碍，谈判又顺利进行了。

在经济谈判开局时，一方夸夸其谈，离题万里，谈判无法进入正轨。在这种情况下，谈判的另一方应如何处理呢？方法之一是，另一方表现得很不耐烦，断然打断对方说：“行了，我没有时间听你的天方夜谭，还是谈真格

的吧。”方法之二是：另一方选择时机，接过话题说：“你说得很有趣，我亦有同感，休息时咱们好好聊聊。现在商定一下咱们这次谈判的议程，好吗？”两种语言表达方法产生两种不同结果。方法之一的结果会使对方感到自尊心受到伤害，感到不高兴甚至恼羞成怒，从此埋下相互“鄙视”的种子。方法之二，处理得体，既照顾了对方的面子，又提醒了对方谈判的任务，从而顺利进入正式谈判。

由此看来，语言艺术的高低，直接关系到谈判双方人际关系的好坏，直接关系到处理矛盾的效果。（引自李翔主编的《经济谈判》）。

（三）语言艺术是实施谈判策略的重要手段

在谈判中，要使自己的目的得以实现，利益得以维持，就要运用各种策略；这些策略的实施，靠的也是语言艺术。比如：你要急于出售某商品，并决定将最低价格降到现定价的60%。这时，你不能一次降低到位，应该实施“逐渐让步策略”或叫“牙膏策略。”表述语言可以是这样的：

第一回合：降到80%，这可以了吧？

第二回合：您看看这商品的质量多好，不好再降价了。要不，看在老顾客的面子上，降到70%，行了吧？

第三回合：这就很难谈啦！——好吧！赔本降到60%，再就决不能降了！

这一策略中的二个回合，用语都不同，先是“可以了吧？”，其次是“不好再降了”，“行了吧！”；最后是“好吧”、“决不能降了。”语言本身就贯彻和体现了“逐渐让步策略”，或者说，“逐渐让步策略”是靠语言来完成的。

其他策略的运用也不例外，都是以语言艺术为媒介，凭借语言艺术来实施的。

三、谈判中运用语言的要求

（一）谈判前的语言准备

谈判是非常复杂、非常棘手的事，是直接关系到切身利益的事。古人说：“凡事预则立，不预则废”，又说：“知己知彼，百战不殆。”要想使谈判达到理想的目标，获得满意的效果。谈判前需做充分的语言准备。

这个准备应从两方面着手。

1. 知己方面，应制订出谈判的步骤、方法。有时自己还可以进行模拟谈判，尽量设想如何运用恰当的语言应付各种可能的情况。对谈判的目标可以分成三个等级：最低目标，即最后的底牌，也就是最后的退守线。这是谈判必需满足的条件，毫无再做让步与妥协的余地。应该考虑好与之相应的语言。中间目标，这是较好的谈判结果，应力争达到，不到万不得已不要放弃这个目标。这阶段的语言运用最讲策略，也最见水平，应做好准备。最高目标，也就是理想目标，这是较难达到的目标。条件不许可时，不应该坚持，应考虑放弃以求其次，但放弃时，为了实现“求其次”，说话也是很讲究的。知己，还包括信心、情绪、坚韧性等方面的准备。

2. 知彼方面：应尽可能搜集和查阅有关谈判的项目，谈判对象方面的各种语言资料。这些书面资料的积累，可以使你胸有成竹，发生意外情况时，你可以对答如流。谈判项目方面，如背景材料，有关数据，以前同类项目的谈判记录等，都应掌握，有的还需要记住原话和原始数据。对象方面，包括谈判对手的文化、爱好、语言特点等。尼克松在来华访问之前，掌握了不少

有关毛主席的材料，还与斯诺进行了长时间的谈话，所以与毛主席有了很多“共同话题”。他能说出：“我读过你的一些言论，知道你善于掌握时机，懂得‘只争朝夕’。”“我们大家都熟悉你的生平，你出生于一个很穷的家庭，结果登上了世界人口最多的国家，一个伟大国家的最高地位。”毛主席也作了充分的准备，他对尼克松说：“你那本《六次危机》写得不错。”这就说明，谈判前双方都在“知彼”方面做了许多语言准备。

（二）针锋相对与充分说理

谈判中的语言有极强的针对性，在原则问题上寸步不让，对协商的焦点问题应有的放矢。提问题要注意与谈判的议题有关，陈述时要注意术语概念的同—性。正面交锋也不是锋芒毕露，盛气凌人，不是大吵大闹，强词夺理。而是要就有争议的关键问题，或者是问题的关键环节进行充分说理，以理服人。

下面这段话就是一个很好的例子：

日本日铁公司曾按某项协议给宝山钢铁厂寄来一箱资料。原谈好寄6份，寄来的清单上也写6份，可开箱一看却只有5份，于是双方再度谈判，一场交锋不可避免。日方说：“我方提供给贵方的资料，装箱时要经过几关检查，决不可能漏装，是否有可能途中散失，或者是开箱后丢失？”这番话语气强硬，不容争辩。我方代表立即针锋相对地说：“很抱歉，事实是开箱时有不少人在场，开箱后立即清点，我们已经过了多次核实才向贵方提出交涉的。现在有三种可能：一、贵方漏装；二、途中失散；三、我方开箱后丢失。如果中途丢失，外面的木箱应受损坏，现在木箱完好，这一可能应当排除；如果我方丢失，那木箱上印的净重应当大于现有资料净重，而事实是现有5份资料的净重与木箱所印净重正好相等，因此，我方丢失的可能性也应排除。剩下只有一个可能，就是贵方漏装。”

这番交锋有理有据，逻辑严密，而且处处让事实来说话，事实是胜于雄辩的。这样才能收到良好的语言效果，才能使交锋获胜。

反面的例子也有，如：

1959年，当时任美国副总统的尼克松赴苏联主持美国展览会开幕典礼之前不久，美国国会通过了一项被奴役国家的决议，对苏联和东欧社会主义国家进行攻击。当尼克松与苏联领导人赫鲁晓夫在莫斯科会晤时，赫鲁晓夫质问尼克松说：“我不理解你们国家会在这么重要的一次国事访问前夕，通过这种决议。这使我想起了俄国农民的一句谚语，‘不要在茅房吃饭’。”说到此，赫鲁晓夫怒气冲冲地说：“这个决议臭极了，臭得象刚拉下来的马粪，没有比马粪更臭的东西了！”显然，赫鲁晓夫出言鄙俗，有失外交礼貌，使来访的美国副总统尼克松非常难堪。但是，尼克松也不甘示弱，决定回敬。他知道赫鲁晓夫年轻时当过猪倌，即盯住赫鲁晓夫的眼睛，用交谈的口吻说：“我想主席先生大概说错了，比马粪臭的东西是有的，那就是猪粪！”

赫鲁晓夫的话是粗俗无理的，不是用有礼貌的外交辞令说理，所以就遭到了嘲弄。

（三）直率与委婉相结合

谈判一般分为四个阶段：宣布立场、维护立场、让步或不让步、妥协或破裂。前两个阶段的语言一般都是坦率明白的，尤其是宣布立场，决不可含糊，不可模棱两可。但是，在非关键的问题上，在具体表述时，语言又要柔和、委婉一些。比如在原则问题上，可以明确表态：“贵方谈的条件我们不能接受，希望贵方再认真考虑一下我们的条件，就我方提的方案进行具体磋商。贵方如果基本上同意我们的条件，我们很高兴就细节问题逐一研究。”

像这样的话是很常见的话，听起来既明确，也无刺激性。“贵方”、“希望”、“很高兴”等词语，使原则性强的内容带有一定的委婉性，有利于对方接受。

1969年9月某日，美国总统顾问基辛格，就越南战争问题与苏联驻美国大使多勃雷宁举行谈判。正当基辛格发言时，尼克松总统给基辛格打来电话，谈了几分钟之后，基辛格对多勃雷宁说：“总统刚才在电话里对我说，关于越南问题，列车刚刚开出车站，现在正在轨道上行驶。”老练的多勃雷宁试图缓和一下气氛，机智地接过话头说：“我希望是架飞机而不是火车，因为飞机中途还能改变航向。”基辛格立即回答说：“总统是非常注意选择词汇的，我相信他说一不二，他说的是火车。”当时美国的侵越战争正在进行，多勃雷宁的话是希望战事改变“航向”——停止战争并且撤回美军，基辛格表达的是战争还将按原计划进行下去。观点是鲜明的，态度是直率的，但措词委婉，很有艺术性。

在这段话里，双方都没有使用通常的那种僵硬的措词，但态度坚定明确，既保持了谈判应有的气氛，又不致使双方产生误解，语言运用恰到好处。

四、谈判语言的技巧

（一）探测虚实的语言技巧

探测对方的虚实、底细，离不开语言艺术。因为谈判中的探测不可能借用什么“仪器”，而只能靠机敏的、有弹性的语言，而且还要用得巧妙。探测的办法也很多，一种是条件探测，即给予两个以上的条件，探测对方对其中的哪一个有兴趣。比如某公司与某汽车制造厂为购置某型号重型汽车所进行的谈判：

某矿山的的一个公司，为购置紧俏的重型汽车，向生产厂家提出：“假如我方购买10辆汽车，其中6辆车制造所用的钢材原料，由我方按国家规定价格拨给贵厂，折合后的剩余金额用于购买其余4辆车，不足的金额于本月底电汇贵厂，贵厂如何考虑？能不能马上供货？或者若能供给10辆车，我们再买贵方一部分仓库积压的备件，怎么样？”

这里所提出的假设条件，并非在各种情况下都适用。但是，用户此时的目的很明确，即急需购置10辆重型汽车。这时，只要生产厂家又急需钢材，或者急于减少库存备件的积压，增加周转资金，答应客户两个条件中的任何一个，双方就能达成谈判协议。

另一种是事实探测，即提出一个有待证实的事实，让对方回答“是”或者“不是”。比如：

日本松下电器公司创始人松下先生在初次交易谈判中，碰到这么一件事：他上东京找批发商谈判，意欲推销他的产品。批发商和蔼可亲地说：“我们是第一次打交道吧？以前我好像没有见

过您。”这是明显的探测语，批发商想要知道面前的对手是生意老手还是新手。

还有一种是假定探测，即用话放出一个“空气球”，看看对方如何回答。比如：“听说近来消费者写信投诉过贵厂这一产品的质量，不知反映最多的是哪方面的毛病？”这是一种假设的问题，先用了“听说”，表示不一定；又用了“近年来”，这样时间跨度较长的词语；再说，这种笼而统之的谈质量，一般是比较难于否认的。可是对方又不得不回答，这就达到了弄清产品质量的目的。

（二）迎合心理的语言技巧

谈判本身始终是一场“心理战”。了解对方的喜好和顾虑，在有利于自己利益的前提下，迎合对方的心理，这也是谈判语言的要求之一，是谈判语言艺术性的显示。对方的心理是复杂的。比如怕不守信用，怕价格继续上涨，怕质量没有保证，怕维修困难……。了解这些，用语言来消除这些心理障碍，是促成谈判成功的关键因素。这就是所谓话要谈在点子上，钢要用在刀口上。比如：

在某汽车制造厂召开的年度订货会上，汽车制造厂的销售科长向一百多个用户代表明确地表示：“我厂产品的质量经国家鉴定为一级品，由于钢材原材料涨价和职工工资上涨等因素，成本已大大高于原销售价格。但是，考虑到顾客是老用户，我们决定：凡在本订货会期间签订定货合同的，每辆汽车按 27 万元计价，在此会后订货者，每辆汽车的价格为 28 万元。我代表厂方，言而有信。”这时，在我国价格体制改革和各类商品价格多有调整的形势下，使这个普普通通发言极富诱惑力。于是，这次年度订货会的成交额达到了创记录的水平，其中仅某矿山一家便签订了每年订货十辆，连续三年的保值合同。

上面这段话，就是迎合了购买者的下述心理：商品价格频频上涨，早买比晚买好，多买比少买好，签订货合同比不签订货合同好。何况已有“优惠”、“保值”等诱人的内容。所以谈判成功很快，数量也多。这是得益于巧妙的迎合语言。

买主有迎合的心理，卖主也有可迎合的心理。有这样一桩买卖谈判：

早八点，个体摊贩刚把货摆开，一个中年男子说想买一件皮夹克，价格从 280 元谈到了 240 元，买主只出 200 元，卖主说：“我把进货单给你看，进价就是 200 元。我起早贪黑还要白赔饭钱了。”买主仍不让步，他一边装着要走，一边说：“做生意图个开门大吉，我是今天第一个顾客吧？一桩成百桩成嘛！”卖主立即转为笑脸：“好，卖您一件，图个开门大吉吧！”

像这样日常谈判类型的例子还有许多。比如对一个信“兆头”的卖主，如果他坚持要 100 元你可以还成 88 元，并说，这个价好，“八八，发发嘛！”保险就能谈成。

（三）声东击西的语言技巧

“声东击西”，本来是一种军事策略。据唐朝人杜佑的《通典·兵典六》记载：“声言击东，其实击西。”谈判中的这一技巧和军事策略不同，前者实现的手段是面对面的语言，后者实现的手段则靠举止行动，会议、文件、语言等等。又叫“假象蒙蔽”，即古人说的“明修栈道，暗渡陈仓”。声东

击西技巧在谈判中的具体运用有以下形式。

一是在次要问题上坚持不松口，说话间表示很难再让步，让对方在这里讨价还价，来回申说、然后一旦松口让点步，对方心理上就感到很满足，再谈主要问题时，要求他让步就较为容易些。

二是心里忒想买到此物，却故意在彼物上表示很大兴趣：引起对方的重视，然后转到谈真正需要的事物上，对方就会失去警觉，不会故意提高条件。

三是在两家为某一个项目同你谈判时，你先同不想成交的那一家装出认真谈的样子，使另一家坐立不安，产生焦急情绪，然后再转过头来同这家谈，话就好说多了，谈判也较顺利。

比如：

甲：我们单位让我采购五千斤水果。这不是一个小数目。

乙：我们非常欢迎您买我们的水果，苹果、鸭梨质量都很好。

甲：鸭梨的价钱太贵了。

乙：批发价五斤以上每斤一元。不算贵了。

甲：鸭梨我不太想要。苹果按一元二角钱一斤，怎么样？

乙：差价太大。您出一块四角吧？

甲：不行。那我就只好找别家了。

乙：您先别走，苹果价实在降不了。要不鸭梨按八角一斤批给您行了吧？

甲：如果是七毛伍分，我们单位倒可以要五千斤。说实话，单位领导还不准同意呢？

乙：那好吧！就七毛五！

甲实际是奔买鸭梨来的。先抛出一个有五千斤生意的大数目，以吸引对方的注意；然后故意说不想买梨，集中谈苹果；在苹果有意让它谈不拢后，最后回过头来看鸭梨，对方就不得不降价了。这就是谈判中声东击西法的具体运用。

（四）虚张声势的语言技巧

谈判中对对方要及早探清虚实，摸清底细，掌握实际情况，而对自己的实情（如货并不多，想急于出售或买进等）则又不让对方掌握，目的都是为了一个：在谈判中说话主动，有利于得到更多的好处。这种虚张声势，表现形式有：

1. 抛出某竞争信息，突然改变态度。如有关外商投资五千万美元建立一座化肥厂的谈判，外商以为靠磨、缠等，能弄个最好价钱，使谈判曾陷入僵局。我方代表突然说：“有许多厂家在联系。”这样一来，外商不摸底细，“许多厂家”来竞争，这是他们很害怕的，所以立即改变态度，使谈判得以恢复。

2. 故意询问对方，暗示将另作选择。例如：某家公司与日商进行贸易谈判，各方面都已谈妥，唯有价格日方寸步不让。如何迫使对方让步，我国代表提出了一个问题，“请问：贵国生产这种产品的公司有几家？贵公司的产品是否优于×国与×同的同类产品？”按说，我方不至于连对方国家有几家同类厂家都不知道，也不会连对方产品质量在国际上居何地位也要问人家，这种故意发问，无非是暗示你不让步，我可以另找别家，提醒对方，我们是有很大的选择余地的。对方一听，态度就会软下来了。

3. 大幅度让步，使对方以为你做了很大牺牲，实际上你的从高往下落，

也是虚张声势。八达岭长城下，有一家私人玉器店，有一对玉镯，开价要 1 万 2 千人民币，一个台湾太太看中了，老拿在手里把玩，问：“能降到多少？”伙计说：“您开个价吧？”那位太太试探性地说：“对半”。小伙计假装很吃惊，说压得太低，我做不了主，进里屋把店主请出来。店主满脸陪笑说：“您真是好眼力，这对玉镯质量是上乘的。7 千怎么样？”台湾太太犹隆了一下，最后以 6 千 5 百元成交了。据了解实情的玉器厂的师傅说，国营商店中的这种玉镯明码价就只标 4 千元。这家私营店主的大幅度“降价”，实际是虚张声势，使对方觉得买了便宜，心理上获得满足。如果开价就 7 千元，很难实售价 6 千 5 百元，即使这样谈成了，对方也不如从 1 万 2 千元降到 6 千 5 百元感到心理上的愉悦。

（五）舍小求大的语言技巧

谈判中有一条原则，叫做“统筹计算”。在许多综合性谈判中，议题往往有好几个，具体争论点可能会更多。善于谈判的人不是处处都“以牙还牙”，寸步不让，而是做到让少得多，让小得大。谈判中时刻要有一盘棋的统筹计划，这才是聪明而又高明的谈判家。谈判中有些无关紧要的问题，最好不要争论。请看这么一个例子：

在第二次世界大战结束后不久，美方卡耐基等与英方史密斯等举行了一次会谈。谈判还没有进入正题时，英国一位先生说：“‘谋事在人，成事在天’这句话出自圣经。”卡耐基纠正说：“这个成语不是出自圣经，而出自莎士比亚的《哈姆雷特》。”结果争得面红耳赤。美方的葛孟在桌下用脚踢了卡耐基一下，说：“卡耐基，你弄错了。英国朋友说得对，这个成语出自圣经”。在回去的路上，葛孟说卡耐基因小失大，争一个成语，丢下了谈判的主题，破坏了气氛，这是得不偿失。他又说：“真正赢得优势，取得胜利的方法决不是这种争论，这样的驳论有时能获得优越感，但是却永远得不到好感。”

从根本上说，以上争论的两人，都是凭意气用事，忘了谈判的“统筹”原则和舍小求大的技巧。

（六）制造优势的语言技巧

谈判中双方在条件、地位等方面的优势，是起决定作用的。但是，谈判是一个动态系统，各项条件是可以变化的。在总体不利的时候，可以采用一些策略，来制造自己的优势。当然优势不限于用语言（如制造时间优势即用拖延的办法去掉对方时间的优势，使时间成为自己的优势），但我们这里只谈用语言制造优势的技巧。美国谈判专家赫本曾举过一个生动的例子：

一名被单独囚禁的犯人，刑警已把他的鞋带和皮带取走，免得犯人利用这些东西伤害自己。犯人垂头丧气地踱来踱去，左手提着他的裤子，他瘦了 15 磅。像这样一个“倒霉”的犯人，他有谈判的权力吗？他有向刑警要香烟的权利吗？显然没有。忽然，他闻到一阵从狱窗外飘进来的香烟香味，透过小小通气狱窗，他看到了走廊上守卫员正在悠闲地抽烟。这犯人渴望有一根香烟，于是他用右手的指节在门上敲了几下，刑警走过来轻蔑地发牢骚道：“你干嘛？”犯人说：“你给我一根香烟。”刑警误以为犯人没有权力，所以他嘲弄般地哼了哼鼻子，置之不理，转身就走了。犯人却以不同的态度认知自己的处境，他决心甘愿冒

险，以考验他的臆测。于是，他用右手在门上再次敲打，并带有强烈命令的味道。刑警急躁而又愤怒地转过头来问道：“你现在要干什么？”

犯人郑重地答道，“请注意，我要在 30 秒内得到你的香烟。如果得不到，就用头撞水泥墙，直到血模糊，昏迷过去为止。等监狱长官前来把我从地上起来，把我救醒，我会咬定是你干的。虽然他们不完全相信我的话，但是你得想想你要陪我出席全部讯，你还得准时到调查委员会面前解释作证，你还须填写三份报告和调查表，你再想想你还要跟行政纠缠不休……，所有这些，都仅是由于你不肯给我支香烟。香烟就在你的兜里，只一支香烟而已，我不再麻烦你了。”

结果呢？刑警如果不是傻瓜，就必然会给一支香烟，因为犯人在“谈判”中的一席话，具有极大的威慑力，陈述了不给烟的后果。这样犯人就利用语言制造了自己对刑警（在要烟问题上）的绝对优势，使谈判获得成功。这样制造优势的语言技巧，中国古代的渑池会上蔺相如协助赵王同秦王谈判时也使用过（不“击缶”就要以“颈血溅大王”），也获得了成功。当然这两个例子有些特别，类似这样的谈判中，用语言制造优势的技巧是各式各样的。

第四节 答问的语言艺术

一、答问的含义

什么是答问呢？答问是一种对问作出的回应，以解释、说明为目的的口语表达方式。它包括了“答”与“问”，但在这里强调的是“答”，即“回答”对方的询问、质问、访问、追问、讯问等。“答”是对“问”的反馈。它与“问”组成了一对矛盾，是矛盾的主要方面。

从常见的答问方式看，有答记者问、论文答辩、回答咨询、审讯答话、口试应对等。这几种形式，因问的方式不同，回答的口语要求也不同，比如，论文答辩可以有很强的学术性，做较长时间的论述；而答记者问和回答咨询则没有那么强的学术性，倒有很强的政治性、策略性和可行性；口试应对则有很强的知识性，但不需要多少策略性——平实而准确的回答即可。至于审讯答话，则应严肃对待，老老实实应对，因为回答不实，是要带来严重后果的。

二、答问的特点

（一）广泛性

在所有的口语表达形式中，应答是最具有广泛性的，这可以从两个方面来加以说明。

1. 内容的广泛性

答与问相比，问是主动的、引导的、制约的一方，答则是被动的、受制的一方。问者可以海阔天空，尽兴而发。这就决定了答问的内容几乎无所不包，尤其是答记者问，大至轰动全球的国际大事，小到个人私生活的隐秘，时间跨度可以涉及远至多少年以前的事，近至几分钟之前，甚至将要来到而尚未发生的事，不管你有无准备，你都得作出适当的回答或相机的反应。比如：

抗日战争时期，孔祥熙有一次主持“节约储金动”集会，他说：“今天讲节约储金，所以准备的茶也很节约，只有一块维他饼和一杯红茶。但必须向位说明，这种维他饼是用最富于营养的大豆制成……”接着谈起大豆的成分和养生之道。他的讲话完，著名记者子冈便站起来提问：“这几年，前方将浴血奋战，后方老百姓节衣缩食，都是为了争取抗胜利。孔院长，你可以看一看，在座的新闻界同行都面有菜色，唯有您心宽体胖，脸色红润，深得养生道。可否请您继续深说一下养生之道？”

这样的问题是孔祥熙毫无准备的，他也想不到还要面对这样的提问，当时弄得狼狈不堪，瞠目结舌，只得哈哈几声，宣布散会。可见应答的内容的广泛性及难忖度。

2. 应用的广泛性

应答既是一种独立的口语交际形式，又是一种可以包容在各种口语形式中的表达方式。交谈中有应答，论辩中有应答，谈判中有应答，演讲中也难免没有应答。

（二）随机性

随机性是指应答要相机而行，对各种问题作出灵活、恰当的口语回答。随机性是为适应以下三种情况造成的：

1. 为了适应提问内容的广泛性。对方可以天南海北、古往今来地随便发

问，答问者决不可能事前都料到或有所准备，这就需要根据提问的情况而灵活应答。

2. 为了适应提问的突发性。提问的突发性，包括提问者突然改变话题与思路，使你对做出的应答措手不及；提问的突发性，还包括众人轮番发问，你防了这个，防不了那个，如诸葛亮“舌战群儒”，他面对的是东吴的一群谋士，这个问完，那个又问，使诸葛亮应接不暇；提问的突发性，还包括不管时间地点随时随地的发问，如记者的采访就是如此。

3. 为了适应问答的当场性。不管是何种问答方式，问与答都是面对面的，而且往往有许多听众在场，从时间上说，不容你多思考；从受制约方面说，不容你不反应，不能老是说“无可奉告”，更不能膛目结舌；从效果说，当场对答，对错、是非立刻分明，反应马上可见，不容更改。

为了说明“随机性”这一特点，我们举周总理的一个答问范例：

在抗美援朝战争期间，一部分美国记者追随美政府的反动政策，敌视中国人民。在一次访问周总时，总理刚批阅完文件，顺手把钢笔放在桌上，一美国记者看到是一支美国产的派克笔，立即不怀好地问：“请问总理阁下，你们堂堂的中国人，为什么用美国生产的钢笔呢？”

周总理听完，笑了笑回答：“这确实是一支美国的钢笔，是一个朝鲜朋反抗美的战胜品，作为礼物给我的么。我无功受禄，就想谢绝，哪知那位朋友说，留下做个纪念吧！我觉得有意义，就收下了这支贵的钢笔。”那个记者听完，窘迫不已，面红耳赤，张结舌。

美国记者不友好的提问，是突发的，有当场性，内容也完全“出了格”（说明“广泛”），谁也不会想到在这种场合就一支钢笔“发难”，但周总理的思路敏捷，口语应变能力极强，不仅没有被它难倒，反而以此“作文章”，赢得了口语交锋的胜利。

（三）严肃性

答问的严肃性，既指态度的严肃性，又指内容的严肃性。答问不同于日常交往，答的一方对自己的话语要负责任，一般都被记录或者被录音，特别是作为领导人、发言人、外交官，答问的政策性很强，影响也很大，所以特别要把握严肃性这一特点，慎重应答，做到滴水不漏，万无一失。例如：

一位外国人问：大陆的经济还处在发展中，为什么大陆要同台湾统一？邓小平同志说：“主要有两条。第一条，中国的统一是全中国人民的愿望，是一百十年的愿望，一个半世纪了嘛！从鸦片战争以来，包括台湾在内，中国的统一，是中华民族共同的愿望，是哪个党哪个派，而是整个民族的愿望。第二条，湾不回归祖国，不实现同大陆的统一，不知道哪一被别人拿去。现在国际上有好多人都想拿台湾问题文章。一旦台湾和大陆统一了，哪怕它实行的制度一切都不变，但是，形势就稳定了。所以解决这个问题，海峡两岸的人都认为是一件大好事，为我们国家、民族的统一作出了贡献。

对方提的问题是很大的，涉及到国家统一的大政方针，邓小平同志利用这个机会，择其要点严肃作答，堂堂皇皇地、精要地阐释了我们的国策。像这种答问，无论内容、态度、表达，都要求严肃性。

三、答问的语言形式及技巧

答问的语言形式多种多样，答问的技巧就体现在各种形式中，我们下面在谈形式时，就结合谈技巧，并顺便谈谈实用场合和需注意的事项。

（一）直答

直答就是根据对方的提问，直接正面作出回答。如：

问：你们厂今年上半年的效益如何？

答：很好。上半年完成全年计划产量的70%，人均创产值一万二千元，比去年同期增长了10%，上缴利税3200万元，创历史同期最高记录。

这种答问，是友好、坦诚、直率的，通常在上下级之间，同志亲友之间，顾客与服务员之间，老师与学员之间使用最多。

（二）分答

所谓分答，是指提问者不怀好意，或又有包容性的提问，不作“是”与“否”地笼统回答，而是听清话意，分解一问为几问，分别给以正确的回答。比如：

有一个旨在分裂中国的外国记者向我外交部人员发问：“中国政府对在印度政治避难的达赖回到自己的国家——西藏持何态度？”我外交人员义正辞严地回答：“首先，我国政府从没有对达赖实行过政治迫害，不存在什么政治避难的问题。西藏是中国不可分割的一部分。我们始终希望达赖回到祖国来，他愿意的话，也可以在西藏自治区工作。”

我国外交官的这一回答，是对不怀好意的西方记者提问本身的否定。先回答：达赖没有受到政治迫害；再回答：“西藏”只是中国领土的一部分，只是我国的自治区之一。这是分解一问为两问，再一一给予回答。

分答这种口语技巧要运用好，首先要会听，听清对方话语的阴谋，警惕自己不可顺势而应；其次，要分解对方的问题，它的问题一般都有两层以上的含义，分解好了，即可以逐一应答；分答之妙还在于把对方提问题中存在的挑衅成分都给否定掉。这是最有力的。

（三）变答

变答，就是变通着回答。《孙子兵法》说：“兵无常式，水无常形，能因敌变化而取胜者，谓之神。”变答，正是变被动为主动，变守势为攻势，变妨害为有利的一种巧妙应答方式。

变答技巧的特点是“反”答，即在简答了对方向问话之后，采用对方的内容来作答。如：美国前总统卡特竞选时，有位女记者找到了卡特的母亲，下面是女记者和卡特母亲之间的问答。

女记者：“您儿子向选民们说，他如果说谎话，大家就不要投他的票，您敢说卡特从来没说过谎吗？”

卡特母亲：“也许我儿子说过谎，但都是善意的。”

女记者：“什么是善意的谎话？”

卡特母亲：“你不记得几分钟前，当你跨进我的门槛时，我对你说你非常漂亮，我见到你很高兴。”

卡特母亲的变答可谓针锋相对，使得问话者非常尴尬。但这不能责备卡特母亲不友善、不礼貌、不厚道，她的应答是对方不友好挑起的，并且步步“逼问”出来的。就内容来说，其恰当、巧妙、简洁都是无懈可击的。

变答还有一种更特殊的情况，即以问为答。比如有这样一个例子，有一次，美苏关于限制战略武器的四个协定刚签署，基辛格在莫斯科的一家旅馆中向随行美国记者团介绍有关情况。下面是他们的谈话记录：

基辛格：苏联生产导弹的速度每年大约 250 枚，先生们，如果在这里把我当间谍抓起来，我们知道该怪谁呀。

记者：那我们的情况呢，我们有多少潜艇导弹在配置多弹头导弹？有多少“民兵”导弹在配置分导式多弹头？

基辛格：我不确切知道这些数字，至于潜艇，我的苦处是，数目我知道，但我不知道是不是保密？

记者：不是保密的。

基辛格：不是保密的吗？那你说有多少呢？

记者：……

基辛格显然知道这些是保密的，不能回答。但他不是用“无可奉告”搪塞，而是变答为问，以问作答，结果反客为主，把问话者推到了难堪的境地。

变答只作为问话者含有敌意或咄咄逼人时的策略技巧，才能运用，非此情况不可滥用，因为它有伤和气，其结果会出现僵局、冷场和不快。变答，只是一种非通常式应答的总称，变的具体表现也是多样的。比如卡特母亲的变答和基辛格的变答就不是一样的（卡特母亲的变答是敌对的，是对女记者的反感的表示；基辛格变答是搪塞，目的在于保密。把难答的问题推给对方）。变答，要求极高的思维能力，要求口语表达的机敏性。

（四）牵答

有时面对故意刁难甚至侮辱性的提问，如果从正面回答，显得无力，即使答得再好，也只是一种为自己开脱、辩解的防卫语言，这时，就可以用牵答的技巧。采用牵答的技巧，就是抓住事物之间的对应、连带关系，提一个关涉答者问者的命题，造成一荣俱荣，一损俱损的态势，以抵消对方的攻势，使自己立于不败之地。比如：

晏子出使楚国时，楚王向晏子提出了一个侮辱的问题：“齐国为什么派你这么一个小矮子无德的人作臣呢？”晏子说：“齐国派使臣有一个规定，不同的朝见不同的国王。贤德的人朝见贤德的国王，不贤的人朝见不贤德的国王。我最不贤德，就派来朝见楚王。”

楚王本想侮辱晏子，没想到反而受到了晏子的侮辱。晏子的回答，把自己的荣辱与楚王连在一起，使得楚王无法反驳，自找没趣。又如：

国外有一位男经理和女秘书与另一位男经理和秘书会谈，一方的男经理与自己的漂亮的秘书有暖关系，另一方男经理故意问自己的女秘书：“你觉得位秘书怎么样？”他的秘书回答：“什么样的经理就什么样的秘书呗！”

这个牵答也是很妙的，她不去评价那位秘书的优缺点，也装着不懂自己经理问话的弦外之音，用“什么秘书配什么经理”，将自己同经理牵连在一起，可以做各种理解（我不好，你也不好；我好，你自然好）。

牵答的表达奥妙，就是用话将自己与问话者牵在一起，不可分开，使对方不能处于优势的攻击者地位。牵答要注意分寸，因为“利害相连，荣辱与共”，所以对自己和对方都不要过份贬损，一般是答话中会有“两可”的意思（我这样，你也这样；我那样，你也那样）。

（五）错答

错答，也是一种机警的口语表达技巧。既可用于严肃的口语交际场合，也可以用于风趣的日常口语交际场合。它的主要特点是不正面回答问题，也不反唇相讥，而是用话岔开所问，作出与问话意思错位的回答。请看下面的例子：

一个美丽的姑娘独自坐在酒吧间里，看来她一定出身豪门。
一位青年男子走过来献殷勤：“这儿还有人坐吗？”他低声问。

“到阿芙达旅馆去？”她大声说。

“不，不，你弄错了。我只是问这儿有其他人坐吗？”

“您说今夜就去？”她尖声叫，比刚才更激动。

这位青年男子被她弄得狼狈极了，红着脸到另一张桌子上去。许多顾客愤慨而轻蔑地看着这位青年男子。

以上例子，是很典型的错答，是用来排斥对方和躲闪真实意思的交际手段，用得是很成功的。

运用错答的语言技巧，一是要注意对象和场合；二是使对方明白既是回答又不是回答，潜在语是不欢迎对方的问话；三是有时要利用问话的含混意思，答话虽模棱两可，似是而非，但对方也无法责怪。

（六）征答

征答，就是引用名人名言，俗语、谚语等来作答，以表明自己的意思，或佐证自己的观点。这种引答，好处是很明显的，既增加了说话的权威性与可信度，又省去了许多解释和说明，还能增添口语的生动性与感染力。例如：

有人问一位家长：“听说你孩子寄养在刘教授家以后，纪律也能遵守了，成绩也上升了，是真的吗？”

家长答：“有人说‘近朱者赤’，一点也不错。”

“近朱者赤”四个字是成语，引用在这里作答，非常准确、简练、生动。又如：

汉光武帝刘秀的姐姐——湖阳公主死去丈夫后，看中了朝中品貌兼优的宋弘。一次，刘秀召来宋弘，以言相探：“俗话说，人地位高了，就改换自己结交的朋友；人富贵了，就改换自己的妻子，这是人之常情吗？”宋弘回答说：“我听说‘人在生活贫困、地位低下时候的朋友不能忘记，最初的结发妻子不能让她离开身边’”（“患难之交不可忘，糟糠之妻不下堂”）。

刘秀用俗语来发问，比较含蓄而得体。宋弘也深知问话之意。但应允吧，有悖自己的人品，也对不起贫贱相扶的妻子；含糊其辞吧，还会招来麻烦；直言相告吧，既不得体（问的人未说破），又有冒犯龙颜之患，所以他也引用古语来“表态”，委婉而又直截了当地表明了自己的态度。

征答需注意的：一是征用的语言要有一定的权威性，又要为听话的人所理解；二是征答要简短，不必在答完后又啰啰嗦嗦解释一番，那样反而会减弱引语的表现力。

（七）拈答

拈答是紧承问话中的词句，利用拈连手法，在原话的基础上稍作变动，作出准确、鲜明、生动回答的一种口语表达技巧。这种答问如果运用得好，可以取得很好的效果。如：

王蒙五十年代曾因写了《组织部新来的年轻人》出了大名，后来被错误地打成右派。复出后，读者好心地问王蒙：“你能不能继续保持《组织部新来的年轻人》的创作风格？”

王蒙回答：“不论有多少好心的读者希望我保持‘组织部’的‘年轻人’的风格，但是，这是不可能也是不必要的。二十年来，我当然早就被迫离开了‘组织部’，也再不是‘年轻人’。……”这段话运用了拈连的手法，“被迫离开了‘组织部’”，说明自己蒙受冤屈，“再不是‘年轻人’”，表明生活、创作风格变化的必然性。答得很艺术，很巧妙。如果直接摆出几条理由，讲些生活与创作关系的大道理，反而显得生硬、老套，这样一拈连，作者和读者之间，巧接词意，收到了很有韵味的效果。

拈答在日常生活中也常用，如：孩子考试回家，妈妈问：“这次考得怎么样？”孩子回答：“烤糊了！”将“考”试的“考”拈连成烧“烤”的烤，以“糊了”来比喻考坏了，答问很风趣。

拈答技巧，是拈连修辞格在答话中的运用，首先要懂得拈连的知识和用法，拈答才能用得好。其次，这种答问离不开上下文语境和语言条件，不能勉强凑合，要在条件允许的情况下才运用，要用得贴切、自然。

（八）喻答

喻答，就是对某些棘手的问题，采用比喻的方式来回答。既形象生动，说理又明白透彻。如果摆开架势直接说理，不但很费力费事，还不见得有好效果。比如：

楚宣王重用大将昭奚恤。昭后来大权在握，拥兵自重，邻国畏惧，同僚侧目，宣王也感到了他对自己的成胁；但是又想通过仁义手段使他自己尽忠。朝廷有识之士，心明而不敢言。

一日，宣王在朝，突然问群臣道：

“吾闻北方之畏昭奚恤也，果诚何如？”

群臣一听宣王问及此事，个个战战兢兢，如履薄冰，如临深渊，良久，无人敢言语。宣王看看群臣这副模样，心中也明白了一半。宣王要罢朝离去时，客楚为官的魏国人江乙出班奏曰：

“虎求百兽而食之，得狐。狐曰：‘子无敢食我也！天帝使我长百兽，今子食我，是逆天地命也。子以我为不信，吾为子先行，子随我后，观百兽之见我而敢不走乎？’虎以为然，故遂与之行，兽见之皆走。虎不知兽畏己而走也，以为畏狐也。”

说到这里，江乙看看宣王，又瞧瞧众位同僚，只见他们都出现一副莫名其妙的神情，于是，江乙接着说：“今大王之地方五千里，带甲百万，而专属之昭奚恤。故北方之畏奚恤也，其实畏王之甲兵也。——犹百兽之畏虎。”

至此，宣王方明白江乙谏说这番话的前半部分的用意，群臣这也才如梦初醒，原来江乙巧妙地说出了他们想说而不敢说的话，想进谏而无妙法进的谏言。从此以后，楚宣王便逐渐削弱了昭奚恤的兵权，楚国避免了可能出现的武装政变。宣王执政期内，国家一直太平。

上面江乙回宣王的话就用的是喻答，这就是成语“狐假虎威”的来历。这个喻体是意味深长的，狐与虎暗含了昭奚恤与楚王的关系，比喻非常贴切，耐人寻味，有了这个比喻，回答就十分形象有力了，所以楚王终于采纳了他

的进谏，使王权与国家转危为安。

要用好喻答，就要精选作为喻体的事例，特别注意喻体与本体之间的契合点；要用好喻答，还要注意答话的内容，一般用在解说、论证事理方面，其他日常答话和口试答话都不大适宜，不要滥用。

（九）断答

断答，就是截断对方的问话，在他还没有说出，或者还没有说完某个意思时，即作出错答的口语交际技巧。它与错答相同之点是答与问都存在人为的错位，即答非所问；它们的不同点是错答是在听完问话之后作的回答，抢答是没有听完问话就抢着进行回答。为什么不等对方问清楚，就要抢先回答呢？可能有以下的两种原因：一是等对方把问话全说出，就会泄露出某种秘密，难以收拾；二是待听全问话再回答，比较被动，不好应付。因此，考虑到对方要问什么，在他的问话未说完时，就迅速按另外的方向思路作回答，一可以迁移其他听众的注意力，二可以使问者领悟，改换话题，免于因说破造成尴尬局面和其他不良后果。比如：

一对青年男女在一起工作，男方对女方产生了爱慕之情，男方急于要表白心愿，女方虽心领神会，但是，却不愿将友情向爱情方面发展，女方认为还是不要说破，保持一种纯真的朋友情谊为好。于是，出现了下面的断答：

男青年：我想问问你，你是不是喜欢……

女青年：我喜欢你给我借的那本公关书，我都看了两遍了。

男青年：你看不出来我喜欢……

女青年：我知道你也喜欢公共关系学，以后咱们一起交流学习心得吧？

男青年：你有没有……

女青年：有哇！互相切磋，向你学习，我早就有这个想法。

男青年：……

这位女青年三次断答，使得男青年明白了她的想法，于是，不再问了。这比让他直率问出未，女青年当面予以拒绝，效果自然要好得多。

断答要求才思敏捷，口语技巧娴熟。因为：

1. 断答前要摸准对方的心理，“你一张口我就知道你要问什么”，“未闻全言而尽知其意”，这比错答的要求要高。

2. 要能抢得自然而恰当，比如第一例从“喜欢”（人）而引论到“喜欢？”（书），第二例从“太”（子）接茬到“太”（不知礼），能瞒过在场的其他听话人。

3. 断答往往需要几个回合才奏效，因为抢一两次，对方还不能领悟答话者的真意，或者略略知道而不甘心，继续发问，这就要求“连抢”多次，才能不漏破绽，达到目的。所以说难度大，技巧性强，但运用得当，效果特佳。

（十）诡答

诡答，是同诡辩连在一起的。诡，怪的意思，诡答，即一种很奇怪的回答。在特殊的情况下，不能、不宜或不必照直回答，在这种时候，运用诡答技巧，就能急中生智，应付难题，或者别出心裁，作出反常的回答，增添谈话的情趣。请看下面的三个例子：

1. 据传，清朝乾隆进士纪晓岚在宫中当侍读学士时，要伴皇帝读书。一天，天色已亮，而乾隆皇帝还没来，纪晓岚就对同

僚说：“老头子怎么还不来？”恰巧乾隆皇帝跨门而入，听到他的话，就愠愠地责问：“老头子三个字作何解释？”纪晓岚急中生智，跪下道：“皇上万寿无疆叫做‘老’，皇上乃国家元首，顶天立地叫做‘头’，皇上系真龙天子，叫做‘子’。”于是，龙颜大悦。

“老头子”本是对老年人一种不尊敬的称呼。面对乾隆的责难，为了开脱自己的罪责，纪晓岚采用文字拆合法来偷换概念，居然把“老头子”变成了对皇帝的敬称。试想，如果纪晓岚不是运用“诡辩”来应付这样的难题，怎么能避免一场杀身之祸呢？

2. 据说，关汉卿因编写《窦娥冤》触怒了当朝权贵，官府悬赏捉拿他治罪。关汉卿在出逃的路上，夜间遇到了几名巡夜的捕快，拦住他盘问。

班头：你是干什么的？

关汉卿：三五人走遍天下，六七人统帅千军。

班头：你是个唱戏人吧？

头汉卿：或为君子小人，或为才子佳人，登台便见；有时欢天喜地，有时惊天动地，转眼皆空。

班头：莫非是关……

关汉卿：看我非我，我看我，我亦非我；谁装像谁，谁装谁，谁就像谁。接着又吟出一幅对联：

台头莫逞强，纵使得高官厚禄，得意无非俄顷事；眼下何足算，到头来抛盔卸甲，下场还是普通人。

关汉卿的诡答，尤其是最后那副辛辣的讽刺对联，使班头有所醒悟，不忍心昧着良心抓关汉卿去领赏，便对手下士兵说：“放他走吧，这是个书呆子。”

以上两个诡答的例子，都是随机应变，或不正面回答对方的问话，或曲意将问话应答的意思加以另外的解说，目的都是为了摆脱险境，使自己逢凶化吉，遇难呈祥。

还有一类诡答，作用则不一样。例如：

1945年，漫画家廖冰兄在重庆展出漫画《猫国春秋》。《人物杂志》的田海燕请郭沫若、宋云彬、王琦、廖冰兄吃饭。席间，郭老问廖冰兄：“你的名字为什么这么古怪，自称为兄？”版画家王琦代为解释说：“她妹名冰，故用此名。”郭老听后，笑着说：“啊！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。”一句话引得满堂宾客大笑起来。

王琦代为回答“冰兄”名字的由来，说是他妹妹名“冰”。这显然是诡答；没有哪个哥哥的名字是取在妹妹名字之后的。而郭沫若的类推，也可以看成是诡答——自问自答。郁达夫为什么叫达夫，邵力子为什么叫力子呢？

他们的诡答与前两例不同，纯然是为了诙谐取乐，但是，也很高雅有趣。这样的诡答，十分风趣，融洽了彼此间的关系，使气氛显得轻松、活泼。

诡答与错答有相似之处，实质上都是一种答非所问的“错答”。不过，诡答带有诡辩之意，错答则是明答实不答。

诡答技巧要运用得当，一是要有曲为之辩、能具备自圆其说的本领，虽然是诡答，但也别有一番道理和意趣；二是要求口语交际者知识丰富，联想能力强。没有这样的条件，想诡答也答不成。

第五节 演讲的语言艺术

一、演讲语言的含义

演讲语言是指演讲者面对听众进行宣传鼓动时所使用的语言。演讲语言是演讲者与听众面对面的交际语言。它以人民群众的口头语言为基础，也可以有适当的文言词句和书面语言的融入；经过演讲者的加工提炼，将口头语言规范化、精炼化，用来为进行一定的目的而宣传、解释、论说、鼓动等，发挥极强的社会作用。讲演语言可以是先准备好，还可以预先试讲，从这一点说，它与书面语有天然的联系，发挥了书面语的基础作用。但关键又在于“讲”，所以要求符合口语表达的特点与需要，演讲口语的效果主要取决于临场发挥，即“演讲”的语言表达能力。

本节只突出谈演讲的语言特点和要求，语言技巧和应用语言的注意之点。关于演讲的发展历史、演讲的类别、方式，演讲的体态，都不作介绍，以免同有关课程的内容及后面的章节内容重复。

二、演讲语言与其他口语形式的区别

演讲，是一种口语形式，它和交谈、论辩、谈判、应答不同，这主要表现在以下三点：

一是大多数演讲（即兴演讲除外）可以做事前准备，即准备完好的书面稿子，或者详细的演讲提纲，当正式演讲时，只“照本宣科”。当然，不是照着稿子宣读，应该是离开稿子陈述。

二是演讲基本上是单向交流，即一方讲，一方听，除偶尔提问应答的插入外，总是演讲者依据事先准备好了的内容，按着自己的思路讲下去。

三是体态语言配合有声语言更为突出，体态语言和副语言的辅助作用相对增强。

三、演讲的语言特点

（一）通俗易懂

口语和书面语的不同之处，一是诉之视觉，可以仔细察看，辨认、思索，一是诉之听觉，只能在听清听懂之后再理解。通俗易懂，是演讲语言的一个特点，即用听众熟悉，能马上理解的语言，把要讲述的内容，用浅显明白的话语表达出来。避免采用生涩、艰深、奥僻的词语，避免引用不好理解的古文和诗词，避免过多使用专业术语和学术名词。总之，语言要明朗化、浅易化、大众化。著名的演讲学家都是非常注意这一个特点的。请看1972年周恩来总理欢迎尼克松的演讲词：

尼克松总统应中国政府的邀请，前来我国访问，使两国领导人有机会直接会晤，谋求两国关系正常化，并就共同关心的问题交换意见，这是符合中美两国人民愿望的积极行动，这在中美两国关系史上是一个创举。

美国人民是伟大的人民。中国人民是伟大的人民。我们两国人民一向是友好的。由于大家都知道的原因，两国人民之间的来往中断了20多年。现在，经过中美双方的共同努力，友好来往的大门终于打开了。目前，促使两国关系正常化，争取和缓紧张局势，已成为中美两国人民强烈的愿望。人民，只有人民，才是创造世界历史的动力。我们相信，我们两国人民这种共同愿望，总有一天是要实现的。

周总理的演讲是一次重大的政治演讲，但他的演说辞却非常口语化，而且很通俗。听起来很直白，但并不浅显，因为它蕴含了深刻的内容。我们再看一个学术演讲的例子：

鲁迅先生在《从魏晋风度及文章与药及酒之关系》的学术演讲中，曾提到一种叫“五石散”的药，鲁迅先生就对此进行了解释：“五石散”是一种毒药，是何晏吃开头的。汉时，大家还不敢吃，何晏或者将药方略加改变，便吃开头了。五石散基本大概是五样药：石钟乳、石硫黄、白石英、紫石英、赤石脂；另外怕还配点别样的药。

鲁迅先生就是通过这种通俗易懂的解说，使听众对原来不熟悉的“五石散”有了清楚的了解。

（二）简短有力

就文体来说，演讲属于论说文体，虽然也讲事实，也有描述、抒情，但那些只是手段，议论才是总体特点和要求。它总要阐明自己的主张、见解与态度，或者申诉，或者解说，或者动员，或者鼓励，或者阐明，总之，都是在说理。

演讲又是用口语面对面的说理，不能像书面语那样写几万字乃至几十万字；也不能像书面语那样采用论证严密，附加成分多的长单句，分句多的长复句。因为句子太长，严密倒是严密，但是，听众的听力跟不上，不容易连起来理解、掌握句子的整个意思。正由于这两点，带来了口语的另一个特点：简短有力。

请看罗斯福 1941 年 12 月 8 日的一段演讲，题目为《一个遗臭万年的日子》：

昨天对夏威夷群岛的进攻，给美国海陆军部队造成了严重的损害。我遗憾地告诉诸位，很多美国人丧失了生命。此外，据报，美国船只在旧金山和火奴鲁鲁岛之间的公海上，也遭到了鱼雷的袭击。

昨天，日本政府已发动了对马来西亚的进攻。

昨夜，日本军队进攻了香港。

昨夜，日本军队进攻了菲律宾群岛。

昨夜，日本人进攻了威克岛。

今晨，日本人进攻了中途岛。

在这篇著名的演讲中，罗斯福列举了大量的事实，充分说明了日本的侵略，是蓄谋已久的行为，有力地揭露了日本军国主义侵略者卑鄙无耻和野心勃勃的丑恶嘴脸。

简短有力的特点，不仅是指语句简短有力（这当然是很重要的），而且也指篇幅简短有力。请看《郁达夫的一次演讲》：

一次，福州新闻文化界邀请文学家郁达夫去作一次学术性演讲。郁达夫对当时学术界那些冗长、空洞的演讲十分反感，认为这是空耗时间，对人对己都没有好处。他本来不愿意接受这次邀请，但由于盛情难却，最后还是去了。

他一到会就跑上讲台，在黑板上写了三个大字，“快短命”，随后朝台下看了看，开始了他的演讲：“本人今天要讲的是文艺创作的基本概念，就是这三个字要诀：快——就是痛快，写得快；

短——就是精简与扼要；命——就是不离题，词达意。说话和作文都是一样的，如我现在所说的就是这个原则。

不说得天花乱坠，离题太远，或者像缠脚布那样又臭又长。完了！”

随着一阵热烈的掌声，郁达夫结束了他的这次学术演讲。

郁达夫的这篇演讲同，全文不足一百字，真是“超短”型的。但内容丰富，信息量大，组织严密，语言痛快淋漓，真不愧为大作家。将近一百字抵得上几千子！著名的演讲，如恩格斯的《在燕妮·马克思墓前的讲话》，林肯的《我们在此立下誓言》（《葛底斯堡的演说》），尼克松的《人类历史上最珍贵的一刻》（尼克松 1969 为宇航员首次登月成功的演讲），孙中山的《以固有道德“济弱扶倾”》，闻一多的《最后一次的演讲》，全文和语句都是简短有力的典范。

（三）情真意切

演讲要能说服人，启迪人，但也要能感染人，打动人。要使听众听了你的演讲产生激动、兴奋、共鸣。不仅心服，而且心动；不仅认识有所提高，而且还愿意拿出行动。这就不是客观，冷静、慢条斯理地分析、论证所能奏效的了。只有演讲的语言情真意切，才能做到。情真，是演讲的内容和表达都有真挚的感情；意切，是表达的旨意切合内容、切合时代、切合听众的接受要求。比如：马丁·路德·金的《美国给黑人一张不兑现的期票》中一段演讲词：

回到密西西比去吧！回到阿拉巴马去吧！回到南卡罗来纳去吧！回到乔治亚去吧！回到路易斯安纳去吧！既然知道这种境况能够而且一定改变，那么就回到我们北方城市中的陋巷和贫民窟去吧！我们决不可以在绝望的深渊中纵乐。

今天，我对大家说，我的朋友们，纵使我们面临着今天和明天的种种艰难困苦，我仍然有个梦想。我梦想着，有那么一天，我们这个民族将会奋起反抗，并且一直坚持实现它的信条的真谛——“我们认为所有的人生来平等是不言自明的真理”。

我梦想着，有那么一天，甚至现在仍为不平等的灼热和压迫的高温所炙烤着的密西西比，也能变为自由与和平的绿洲。

我梦想着，有那么一天，我四个孩子，能够生活在不以他们的肤色，而是以他们的品性来判断他们的价值的国度里。

我梦想着，有那么一天，就在邪恶的种族主义者，仍然对黑人活动横加干涉的阿拉巴马州，就在其统治者抱不取消种族歧视政策的阿拉巴马州黑人儿童将能够与白人儿童如兄弟姐妹一般携起手来。

我梦想着，有那么一天，沟壑填满，山岭削平，崎岖地带铲为平川，坎坷地段夷为平地，上帝的灵光大放光彩，芸芸众生共睹光华！

这就是我们的希望！这是我们返回南方时所怀的信念！

（《世界名人演讲赏析》，陈中南等编著）

这是近百年来，世界上最著名的演讲家之一——美国黑人领袖马丁·路德·金，1963年8月23日在林肯纪念堂的演讲。他讲到高潮的时候，一连用了4段“我梦想着”，深情地、正面地，具体地表示了对自由的渴望，语

言气势磅礴，一泻千里。他作为民权运动的领袖，这些话完全发自肺腑，说出了千百万黑人的心声，使得在场的听众有的喝采，有的呐喊，有的痛哭，有的流泪。又如：在《当代演讲辞精选》的《生命之树常青》演讲稿里有这么一段：

她那充满坚毅和智慧的眼睛，她那宁静的面庞，她那轮椅里病残的躯体，以一种特殊的形象印入我的眼帘。她那伴随着滚滚热泪的话语，如饱含生活之清纯的甘泉，滋润着我们的心灵，如清脆的携带着春风的晨钟，扣动着我的心扉。以她的思想，她的知识，她的毅力，她的精神塑造起来的她的形象，为我们的时代树立起一面鲜红的旗帜。

这段演讲以描写的语句，赞美了张海迪的形象和事迹产生的巨大鼓舞力量，但演讲者不是只诉之理性，而是也诉之感情，从自己的切身体会讲来，用抒情式的手法讲来，情真意真，很有感染力。

四、演讲语言的要求

演讲语言，包含了两种发表形式，两个形成阶段。第一种形式是作为书面文章发表出来的演讲稿。它虽然也体现了以上所说演讲语言的特点，但它是给读者阅读的。如《孙中山选集》中的演讲稿，《毛泽东选集》中的演讲稿，汇编成专门集子的《世界名人演讲赏析》，《当代演讲辞精选》等等。它的形成经过了作为口语基础的“未完成稿”——“口语稿”——“正式发表稿”（修改稿）三个阶段。

第二种是口语稿，即在大庭广众中用口语形式“发表”的口语稿。这个阶段是关键阶段，是主要起作用的决定阶段，是演讲本来意义上的语言表达阶段。我们下面说的演讲口语的要求，即指第二种形式第二个阶段的要求。

这要求有下述几点：

（一）读音准确，吐词清楚

演讲的口语必须做到发音准确，吐词清楚。准确清楚是对演讲者的最基本的口语表达要求。早就有一条公认的原则，或者是一致的要求：一个演讲者无论他讲什么内容（政治、军事、教育、艺术、学术等等）都要使听众听得懂他的意思，做不到这一点，其他的准备、努力、心血都是白搭。比如这么一段话：

历史上的项羽虽然“力拔山兮气盖世”，但由于骄傲自负，刚愎自用，最后弄得众叛亲离，自刎乌江。刘邦则知人善任，能屈能伸，终成大业，一统天下！有一位学员将“刚愎”（bì）读成了“刚腹”（fú），结果听众交头接耳，小声窃笑，还有的喊：“读错了！”一字读错，影响整段语言信息的接收，破坏了现场的气氛，产生了对演讲人的不信任，效果是很糟的。还有人将“魑魅魍魉”，念成了“‘离未’魑魉”，效果也同样很糟。还有，像“心广体胖”（“胖”读 pán）不能读成“pàng”；“暴虎冯河”（“冯”读 píng）不能读成“féng”。

读音正确是指不念错别字；吐词清楚，是指词语准确地念出来，让听众听得清清楚楚。不能过快过慢，不能结结巴巴，丢三拉四，不能破坏语句的内在结构，破坏语句的本来联系。要使听众感到很流畅，很顺利，至于有的人讲演起来口齿不清晰，乌乌拉拉，口里像含着一个冰糖葫芦，这些都是毛病。应该在平时或演讲时努力改正。

（二）语速得当，语气合适

演讲本来就不同于一般交谈，也不是朗读，它既有讲，又有“演”。当然，讲是主要的，是第一位的。要使准备好了的内容，得到生动有力的表达，要有艺术魅力，吸引听众，就需要语速合适，恰当地运用语调的技巧，增强口语的美感。

1. 先谈语速

语速，即说话快慢速度。

语速要处理好，需要注意两点：

一是就整体而言，语速不可过快，也不可过慢。过快，像打机关枪似的，只管自己僻僻啪啪地射出一连串的词语，不管听众是否能听清，这样是谈不到好效果的。听众捕捉词语都来不及，哪里还有思考的余地，听一阵子，他们就反感了，倦怠了。过慢，像老奶奶讲故事似的，词和词之间、句和句之间，拉得格外长，使听众等得不耐烦，听一会儿他们也会无精打彩了，或者就干脆不听了。所以，就整体来说，语速要适中，以听得清为原则。

二是语速又要以内容为转移，要根据思想情感表达的需要，做出恰当的处理。当快则快，当慢则慢，有所变化，讲究节奏适宜。这样做本身就是语言艺术性的体现。请看两个例子：

例一：什么叫正气呢？正气就是所谓浩然之气，即孟子所说的“为气也，至大至刚”，“塞于天地之间”。我们还可以把这种正气看作是中华民族之魂。

.....

例二：青年朋友们，爱我们的国家吧，爱我们的民族吧，同心协力，把我们民族的正气，把我们中华民族奋发图强的爱国主义精神极大的发扬起来！

以上两段演讲词选自李燕杰的《国家、民族与正气》，上一段在全文的中间，下一段在篇末。很显然，不能用一样的语速来讲，前一段语速相对来说要慢，因为它是给听众从容讲解什么是“正气”；后一段则要快，因为它是号召、激励青年朋友们发扬正气，具有极强的鼓动性，语速慢了，就减弱了它的力度。

大体说来，就内容来说，表现深深思索，非常失望，过于哀痛的内容要用慢速；交待情节，插叙故事，引证词等处，要用中速；抒发激情、鼓舞志气、号召行动，抨击、责问等处，要用快速。就句式来说，陈述句、被动句、松弛句，要用慢速；反问句、感叹句、紧张句语速要快。全篇的语速基调到底如何确定，哪里当快速，哪里当慢速，要在演讲前处理好。语速的变化还不能太突然，要有过渡，只能逐渐加快或减慢，否则，就会给读者造成突兀的感觉，使他们理解和感受起来发生困难。

2. 再谈语气

(1) 重读。重读是指将句子的某些词语读得比较重的现象。从句子语法结构分析，有的成分需要读得重一些，有的需要读得轻一些。重音可以起到强调重点、加重语气、突出感情的作用。同一句话，由于重音的位置不同，表达的感情和含义就会不同。比如：“我去演讲。”如果重音放在“我”上，意思是排除其他人，强调是“我”；如果重音放在“去”上，强调不拒绝，务必去；如果重音放在“演讲”上，强调我去不是干别的事，是参加演讲。

重音一般分为语法重音和强调重音。

语法重音是根据句子的语法关系来确定的。它的位置比较固定：如：

谓语部分重读。“国家富强，人民幸福。”

名词前面定语部分重读。“改革的步伐在加快。”“孩子有远大的理想。”

动词、形容词前面的状语部分重读。“董事长慢慢地走了。”“谈判气氛渐渐地好起来了。”

补语部分重读。“讲演稿已经写完了。”

疑问代词或指示代词重读。“孩子们有什么不对？”“这是正确的结论。”

当然，在实际口语交际中，为了表现某种特殊感情，可以对语句的重读做临时的处理，目的是为了强调、突出。这种现象就是强调重音或逻辑重音。它是根据思想内容表达的需要和演讲者的感情与心理变化而设置的。比如：

下面这句话可以分别这么处理重音：

谁昨天上北京开会去了？（他）

他什么时候上北京开会去了？（昨天）

他昨天上哪儿开会去了？（北京）

他昨天上北京干什么去了？（开会）

下面这段演讲可以这样处理重音：

一切都是针对我们而来，而不是针对别人。英国政府如此长久地锻造出的锁链要来桎梏我们了，我们该何以抵抗？还要靠辩论吗？先生，我们已经辩论十年了，可辩论出什么更好的抵御措施了吗？没有（美国·亨利《不自由，毋宁死》）。

强调重音如何确定？应该从全篇内容和演讲主题来考虑和安排，不能只从个别句子出发。要考虑各重音的力度差别，以上段为例，后面的“没有”的读音应该比其他重音力度更强，因为它是总结性的断语。还要处理好非重音与重音之间的过渡和渐递（逐渐地递增或递减），不能造成突高突低，听起来给人一种一惊一乍的不舒服的感觉。只有这几点都做好了，才能使思想性和艺术性达到完美的结合。

（2）停顿

停顿是造成语速的要素之一。恰当的停顿，可以使演讲的内容得到清楚的表达、语言呈现鲜明的节奏感。停顿的作用有三：一是为了呼吸换气，二是为了提示话题，三是为了加强语言表达效果。斯坦尼斯拉夫斯基说过：“顿歇本身仍然具有影响听众情绪的力量。”

停顿的时间有长有短，段与段之间停顿时间较长，句与句之间稍短，词组与词组、词与词组、词与词之间停顿时间更短。当然这也不是绝对的。

呼吸停顿：呼吸停顿是为了换气的需要，在演讲遇到长句子时，就用这种停顿来调节呼吸。当然它不是破坏语法停顿，而是在语法停顿基础上所做的停顿。例如：

主席先生：没有人比我更钦佩 / 刚刚在会议上发言的先生们的 / 爱国精神与见识才能。但是，人们常常 / 从不同的角度 / 来观察同一事物。因此，尽管我的观点 / 与他们截然不同，我还是要毫无顾忌、 / 毫无保留地 / 讲出自己的观点，并希望 / 不要因此而被认为 / 是对先生们的不敬。（《演讲学十讲》，严家栋主编）

语法停顿：语法停顿表现在书面语上就是句与句之间（包括分句间）

的一个个标点符号。表现在演讲中，除了句与句之间的停顿之外，还有句中的停顿。如：“改革 / 势在必行。”“话 / 不能这么说，道理 / 也不能这么讲。”这就是因话题要引起听众重视所做的主语后的停顿，又叫“话题停顿”。

强调停顿：为了强调某个问题，或是突出某种感情而作的停顿，叫强调停顿。这种停顿不是为了调节呼吸，也不是受语法停顿的限制。例如：

a. 只要大家团结起来， / 你， / 我， / 他， / 紧紧地拧成一股力量， / 就没有克服不了的 / 困难。

b. 他这么做 / 到底 / 有什么不对？ / 请大家好好想想。

a 例中的“你、我、他”一词一顿，就是为了突出和强调我们“大家”团结的重要；b 例在“做”与“底”之后做停顿，就是为了强调他这么做没有什么不对。

（三）词语朴实，句式灵活

词语朴实，句式灵活是演讲对词句的要求。

演讲语言是一种独白式的、有一定话题的交际口语，语言应该力求自然、朴实、通俗。某企业年终召开表彰大会，一位领导登台讲话说：“在大家热烈的掌声和欢快的乐曲声中，我愉快地走上讲台，心潮翻腾，激情难禁……”几句话就引起了一阵讪笑。原因就是词语不够自然和朴素。请看丁玲的一段演讲词：

难道一个人不当官理事、不拿钱了，就应该感到空虚么？我二十年没有拿一文钱工资，有一段时间，连生活费也没有。但是在群众里面，我得到了远比金钱更珍贵的情谊。“文化大革命”中，我不能出门买菜、买鸡蛋、买肉。我一去买，造反派就要说我：“你还买鸡蛋啊，鸡蛋卖给你啊！”可是，就有人半夜敲我的窗户，说你要什么我替你买，然后半夜从窗户里递给我。我们社会里，正直人多呵。

这段话非常自然、朴实，用的是日常口语，听来亲切，感人。因为它没有一个难懂的词语。

演讲的句式也比较灵活。总体看来，演讲的句式是短句多，句式比较整齐，句型多样，句式运用比较灵活。例如：著名电影艺术家、喜剧大师卓别林，在《为自由而战斗》的演讲词中，有这样一段。

哈娜，你听见我在说什么吗？不管你在哪里，你抬起头来看哪！抬起头来看哪，哈娜，乌云正在消散，阳光照射进来！我们正在离开黑暗，进入光明！我们正在进入一个新的世界——一个可爱的世界。那里的人将克服他们的贪婪、他们的仇恨、他们的残忍。抬起头来看哪，哈娜，人的灵魂已长了翅膀，他们终于要振翅飞翔了。他们飞到了霓虹里——飞到了希望的光影里。抬起头来看呀，哈娜！抬起头来看呀！

这段演讲词，以短句为主，长短句交错；以陈述句为主，疑问句、感叹句和祈使句俱备；句式也多种多样，有主谓句、非主谓句。主谓句中，有一般主谓句，有带宾主谓句，有省略句；非主谓句中，有无主句，有独词句等。通过这种变化多采的语言结构，把他寻觅和平与自由的意志和愿望倾诉出来，而且倾诉得那么动人，那么有魅力。

五、演讲口语的技巧

演讲口语的技巧是极其丰富多样的，我们只讲以下几种。

（一）制造悬念的口语技巧

演讲要能吸引听众，首先的条件是要激起他们的兴趣，引起他们的关切，争取他们的参与，这些是一般的演讲口语所作不到的。一开头就要制造悬念。

什么是制造悬念呢？制造悬念就是先不把要谈的对象或正面意思明确告诉听众，而让听众去关心，去猜测，去推究，去追问（在内心），吸引他们急切想知道下面内容，聚精会神地听下去，例如上海余德馨同志的演讲《受骗的上帝》：

我演讲的题目是《受骗的“上帝”》。这可是个离经叛道的题目，说它“离经”是因为在信教的人看来，圣经明明白白地写着，一切是上帝创造的，上帝又怎么能受骗呢？说它“叛道”是因为唯物主义观点是：从来就没有什么救世主，又哪来的上帝，更哪来受骗的上帝呢？

又如

在“假如我是校长”的演讲会上，有一位同学一开始就问在场的听众：“请问在座的老师和同学，有哪位带马列著作和《毛选》的？请借我用一用。”这一问，问得听众大眼瞪小眼，丈二和尚摸不着头脑，要这些书干什么？一下子勾起了听众强烈的好奇心，拨动了听众的心弦，听众急切地想继续听下去。他略微停顿一下，不慌不忙地接着说道：“美国总统在走马上任之时，必须将手按在《圣经》上宣誓，为了他的祖国和人民，他将不遗余力，鞠躬尽瘁，死而后已。今天，本校长走马上任之际，我要手捧马列著作和《毛选》向全体师生宣誓，为了本校的利益和前途，我将不遗余力，鞠躬尽瘁！因为马列著作和《毛选》是我们中国的‘圣经’。”话毕，全场寂静，哗然，掌声大作。（《演讲与口才》1990年8期）

第一例先介绍了自己演讲的题目，接着又别出心裁，否定题意的正确性，这种迂回的介绍就制造了悬念：到底有没有“受骗的上帝”？听众就非常有兴趣地听下去了。第二例更是新颖独特，要讲的是“如何当校长”，却要借马列和毛主席的著作，这是什么意思？两者有何关系？这样的语言也很新鲜、奇特，收到了制造悬念来吸引听众的目的。

演讲制造悬念有以下几点应弄明白：1．从制造悬念的手段看，写文章可用情节、人物、矛盾冲突等制造悬念，而演讲则主要以口语制造悬念。2．从悬念的位置看，一般多在演讲的开头，也可以放在演讲的中间，这一点与写文章相同。3．因为演讲主要不是叙事性的，篇幅又短，所以悬念用得比较单一，不像写文章那样复杂，有时还要大悬念中套小悬念。4．制造悬念可以用设问句，但也可以不用设问句，设问句也并不都能制造悬念。这一点说明它与下面要讲的提问引发口语技巧有区别。

（二）提问引发的口语技巧

演讲时善于用语言提问，启迪听众思索，是演讲成功的一个重要技巧。演讲时的提问，与交谈、回答中的提问不同，前者是自问自答，后者是你问对方回答，依据在演讲中提问的作用，可以归纳为这样几种形式：

1．新颖独特、激起猜测的提问

这也是提问引发的重要形式。前面说过，悬念不一定都靠提问，但提问有时又是激发猜测（悬念）的重要语言形式。如：

在《热爱内蒙古，把青春献给内蒙古》的演讲赛中，有一位男同学一上场就举着一张纸条，说：“在我即将登台演讲的时候，接到这样一个条子：‘你连这儿的姑娘都不爱，还谈什么热爱内蒙古？’”条子读完，场下一片哗然，紧接着便响起了一阵富有刺激和挑战意味的掌声。掌声过后，听众急待他的下文，又是一阵沉默。待这沉默到了令人难以忍受的时候，他突然高声讲道：“好吧，现在我来回答这个问题。告诉你吧，我爱的是全自治区的姑娘！难道还有比这更能说明我对内蒙古的热爱吗？”顿时，场下掌声经久不息。

（《演讲与口才》1990年8期）

这个突如其来的、自设障碍的提问，就是能激起猜测、引发兴趣的提问，收到了很好的效果。

2. 未讲先发、引起注意的提问

这种提问，是解释、演讲之前的提问，作用是引起听众对下面要讲的内容的重视，能比一般平平淡淡演讲产生更好的接受效应。如：周总理《在文艺工作座谈会和故事片创作会议上的讲话》的一段：

……什么叫“白”呢？一个人只要在社会主义土壤上专心致志为社会主义服务，虽然政治上学习得少，不能算“白”。只有打起白旗，反对社会主义，才是“白”。例如有个外科医生，开刀开得很好，治好了很多病人，只是政治上不大开展，因此就说他是“白专道路”，岂不是荒谬？”

又如，印尼著名政治家苏加诺 1945 年 6 月在《印尼独立准备调查会》上的一段讲话：

兄弟们！什么叫独立？1933 年我写过一本书，书名为《争取印度尼西亚的独立》。在这本书里，我说独立，政治上的独立无非是一座桥，一座金桥。我还说，在这座金桥的对岸，我们能够改善我们的社会。

第一例周总理的提问和第二例苏加诺的提问，都是解释前的提问。周总理对问题做了准确的定义性的回答，苏加诺则只作了间接的（去看书）和比喻性（“金桥”）回答。这里都属于无疑而问，目的全在于引起听众的注意。

3. 激发反思、问中含答的提问

这种提问也是引发式的提问，但它多采用反问句，有时还是连续反问，反问句式的特点是答案在问话之中。为什么又要问呢？意图是为了加强语气，激起听众思考，共同判断问题的正误，比不问而讲效果要强得多。如苏加诺一段演讲：

当列宁建立独立的苏俄时，就有了第聂伯河的大水闸了吗？就有了矗立高空的广播电台了吗？就有了普及全国的足够的火车了吗？当列宁建立独立的苏俄时，每个俄国人是否都已经会阅读、会写字了呢？没有。尊敬的先生们！在列宁所搭的金桥的对岸，列宁才建立了广播电台，创办了学校，建立了托儿所，建造了第聂伯河大水闸。

（《演讲与口才》1990年6期）

又如：陶行知的《学做一个中国人》开头说：

我要讲的题目是《学做一个中国人》。要做一个整个人，别做一个不完全的人。中国虽然有四万万人，试问有几个是整个人？诸君，试想一想：我自己是不是一个整个人？

（《演讲与口才》1990年5期）

苏加诺的问后是反问，答案是很清楚的，因为事实俱在，不需要做回答。陶行知的两个问题，也是为了引起听众的思索，先想一想中国“整个人”不多。这种提问在批驳性的、揭发性的、斥责性的演讲中，是用得很多，很成功的。如闻一多的《最后一次讲演》也用得很出色。如“凭什么要杀死李先生？”就是这类提问。

4. 有疑而设，可答可不答的提问

这种提问的特点是确有演讲者自己不了解的情况要问，听众也完全可以作出回答，但演讲者并不等大家回答，仍按自己准备的讲下去，其作用与上面的提问形式不同。它主要是让听众产生回忆、思考或想象，为演讲者下面的演说内容的接收做好准备。比如，有一篇题为《为了我们的父亲》是这样讲的：

同学们，你们见过青年画家罗中立的油画《我的父亲》吗？如果见过，还记得那位动人的中国老年农民的形象吗？让我们再看看这幅油画，再看一看我们的父亲吧！

（王东：《口才艺术》）

见过那张油画吗？还记得那个形象吗？听众可能见过可能没见过，可能记得可能不记得，但演讲者没有等听众回答，接着就按没有见过的情况讲下去，那么，为什么先要问呢？对见过的人来说，是唤起回忆；对没有见过的人来说，是引起注意和想象，这样讲下去，整个的演讲就有了坚实的基础。

（三）幽默诙谐的口语技巧

幽默诙谐是人际关系的调节剂，也是实现自身价值的有力工具。汤玛斯·米来尔说：“真正的幽默不是来自情绪，更多来自于智慧。”幽默是思想、学识、智慧和灵感在语言中的结晶，是一瞬间闪现的光彩夺目的火花。演讲中幽默语言的技巧，是一种难度很高的语言技巧。

例如：1947年蒋介石派胡宗南“进剿”延安，在沙家店遭到狠狠的打击。我军取得了重大的胜利。毛泽东在演讲时扳着手指数道：“青化砭、羊马河、蟠龙镇、沙家店……整个凑起来我们吃掉它六、七个旅。胡宗南说他有四大金刚，我看他的‘金刚’不如老百姓的腌菜缸。”（哄堂大笑）“他们四口缸被我们搬来三口：何奇、刘子奇、李民岗。只剩下一口缸叫什么——（会场活跃起来，后面有人喊：叫李日基）对了，叫李三吉，这次没有抓住他，算他一吉，下次也许还抓不住，再算一吉，第三次就跑不了！”（哄堂大笑）

（《演讲与口才》1992年第2期）

这段后表现了对国民党的蔑视，也说出了我党我军消灭敌人的决心与信心。自己的人听了兴高采烈，敌人听了则丧魂落魄。又如：

著名电视节目主持人凌峰 1990年在中央电视台春节晚会上的即兴演讲，就是非常诙谐幽默的：在下凌峰，我和文章不一样，虽然我们都得过“金钟奖”和“最佳男歌星”称号。但是，我是长得难看而出名的（掌声）。两年多来，我们大江南北走了一趟

——拍摄《八千里路云和月》，所到之处呢，观众给予我们很多的支持，尤其男观众们对我的印象特别好。因为他们认为本人的长相很中国（笑声、掌声）。中国五千年的沧桑和苦难全都写在我的脸上（笑声、掌声）。一般来说，女观众对我的印象不太好：有的女观众对我的长相已经达到了忍无可忍的地步（笑声、掌声），她们认为我是人比黄花瘦，脸比煤球黑（笑声）。

（《演讲与口才》1990年6期）凌峰的即兴演说，因为无重要的话要说，又是在春节联欢的场合，所以幽默风趣最为适宜，也最受欢迎。

演讲中出现妙趣横生、幽默诙谐的语言，能调节情绪，能活跃气氛，比那些华丽词语的套话更能打动听众的心灵，更能使演讲受到欢迎，获得成功。幽默语言的运用技巧不是牵强附会地制造噱头，也不是低级庸俗地造成笑料。

首先，它是知识丰富的显示。这些诙谐的语言资料，要从古今中外的传说、俗语、成语典故、文学作品中去寻找，要联系得当，运用自然。例如，鲁迅在讲到曹操借故杀掉孔融时说：“他杀孔融的罪状大概是不象。……倘若曹操在世，我们可以问他，当初求才时就不忠不孝也不要紧，为何又以不孝之名杀人呢？然而，事实上纵使曹操再生，也没人敢问他，我们倘若去问他，恐怕他把我们也杀了”！

其次，它是良好的教养与智慧道德的表现。不是粗俗话的堆砌和平庸少才的耍嘴皮子。比如，苏加诺1956年10月在广州青年学生欢迎大会上的演讲：我在印度尼西亚常常跟年轻人开玩笑地说：“要找对象，就该找一个有年轻理想和年轻精神的姑娘。”另一方面，我又对年轻的姑娘们说：“要有小伙子向你求婚，你可以这样答复他：‘亲爱的，我先问问你，你有没有年轻的理想和精神，如果没有，即使你把天上的太阳摘下来给我，我也不愿意嫁给你！’（全场活跃）”

再次，幽默的话语形式，可以蕴含深刻的哲理，它使听众在轻松愉快中受到启迪和陶冶。如上面引的鲁迅说我们如果去问曹操，也将被杀，就道出了封建统治者，一旦大权在握，就翻脸不讲理、不认人的历史规律，有很深刻的思想含义。因此，一个演讲者必须培养自己的幽默感和运用幽默语言的能力。

最后，幽默诙谐的语言运用，还要注意几点：一要注意场合，只有在轻松、活跃、融洽的气氛中才宜用，如遇上沉重、庄严、悲哀的场合，演讲者则不能随使用幽默；二要考虑在场的听众，不要因幽默取笑，无意伤害了有生理缺陷的同志和朋友，也不要犯了某人的忌讳；三是要适可而止，它只是偶尔的调剂，不能当作主要的内容和技巧。

（四）抒发感情的语言技巧

演讲不同于宣读论文，它有很强的感情成分，还能表现出临场效应。抒情，特别是浓郁的激烈的抒情是演讲口语的常见技巧之一。郭沫若《屈原》中的著名的“雷电颂”，实际就是屈原的出色演讲词。毛泽东、周恩来等老一辈革命家的许多演讲都是感情充沛的，这是他们的演讲赢得听众的重要原因。演讲抒情的语言技巧有以下三种情况：

1. 寓理抒情

也就是寓理于情，借情说理。这里主要的目的是说理，不过理因情胜，

能更加有力地表现演讲者的观点。如高尔基 1917 年 4 月所作的《科学万岁》演说：

请允许我沉溺于幻想——我这样做，是因为我深信，没有什么幻想是人类的意志和才智不能改造为现实的。

我幻想着建设一座“科学城”……在这里，科学家天天用自己的睿智、无畏的眼光探索着我们星球周围的奥秘；在这里，科学家像石匠和宝石匠般锻炼、雕刻着世界的全部经验，并把这些经验变成行之有效的学说，变成进一步探求真理的武器。

在这座科学城里，科学家将沐浴在自由和独立的阳光中，沐浴在激发创造力的阳光之中，而他们的工作则将在这个国家造成热爱和知识的空气，将在人民中间唤起对知识的力量和美的热烈感情。

高尔基的演讲充满想象，描绘出一幅幅的图画，目的是说明科学的巨大作用，但语言却非常富于感情。

2. 叙事抒情

演讲从体式说，不是记叙体，但它有时也穿插一件小事，也讲述一个故事，也带叙一个细节。从作用看，这些“小事”、“故事”、“细节”大多是用来作例证；从讲述的语言看，又大多带有浓厚的主观感情。例如黑龙江青年邪文远作的《拳拳父母心》的演讲，中间就有这么一段：

一天，姐姐给我来了一封信。信上说，妈妈因劳累过度而患了肩周炎，一只胳膊疼得不能动，可还得咬牙挺着喂猪，做饭、干农活，整天吃玉米面、豆面、大咸菜……并且让姐姐不要告诉我，免得我分心影响学习……读到这里，我的泪水已经把信打湿了。我的母亲是没有文化的，可是，她有一颗慈爱和善的伟大的心，这是一切文化的根。她用自己的勤劳与汗水写着世界上所有伟大女性共有的爱的巨著，她爱的仅仅是我这个不肖儿子吗？不，她爱的是我的及属于我的新的生活和前景！尽管现实生活仍然是这么艰苦与困难，可是，她以顽强的力量在拼搏，在争取，为了自己的下一代！这是多么可贵的品质，多么高尚的精神啊！

（《演讲与口才》1990 年 12 期）

这段演讲语言的特点是朴素、平易、亲切，因为字里行间倾注着感情，所以听来非常有感染力。

3. 直接抒情

即不借助议论和叙事，在感情来到时，直接用明快的语言抒发自己心中的情感。例如河北党建军的《担起重担》的演讲，结尾是这样的：

是的，生活很沉重，然而，像夸父追日，在艰难的追求中，我们也许因渴而死，可我们丢下的手杖却能化作一片美丽的桃林！

我相信，有那么一天，我们能走出浅薄！

我相信，有那么一天，我们能挑起重担！

我相信，有那么一天，祖国母亲会露出欣慰的笑容！

（《演讲与口才》1990 年 12 期）

直接抒情的语言技巧，在演讲中是用得很多的，不少著名演讲家的结束语，往往就是采用直接抒情的。

演讲语言中采用抒情技巧，一要注意自然，不可矫情，故作多情；二要节制，过多过滥地运用抒情，将适得其反。

（五）临场适应的语言技巧

在演讲的类别中，有一种叫做“即兴演讲”，即事前没有准备的临时性演讲。这是很难的一种演讲。也还有另外的特殊情况，即整个来说，演讲是预先准备和安排的，但临演讲时，情况发生了变化，这也要求有较高的临场应变能力。总之，演讲语言技巧的高低，在临场适应中，表现得最为明显。

著名的演讲家都掌握了这方面的语言技巧。例如：

一九四五年“五·四”那天，在云南大学的操场上举行纪念大会。大会刚刚开始，就下起小雨来。许多人争着找地方避雨，会场骚动起来。会议的主持者请闻一多先生出来讲话，稳定局面。闻一多站起来，向正在朝四面移动的人群说：同学们，我给你们讲一个故事——雨点打在他的脸上，他毫不在意。人们听到闻一多的声音，不约而同的站住了——两千多年前，周武王决定起义，去打倒暴君纣王。就在出兵的那天，像我们现在一样，忽然下起雨来。许多人都觉得不吉利，建议武王改期。这时候管占卜的，就是现在的参谋吧，说这不是坏事，这是“天洗兵”，是老天爷帮我们的忙，把兵器上的灰尘都洗得干干净净的，打仗就更有力量——接着，闻一多有力地挥动着手，提高嗓音——我们今天也正碰上了这样的机会，这是“天洗兵！”不怯懦的人回来，走近来，勇敢的人站过来。

（万里：《汉语口语表达学教程》）

闻一多先生临时讲了一个历史故事，听众一下子就稳定下来了，纪念大会便顺利进行。

（六）积极修辞的技巧

演讲的语言不仅要求准确、简明、严密，而且还要求形象、生动、有感染力。这就必须运用积极的修辞手段。这种修辞不同于文学创作，它必须符合演讲的特点，贴切恰当，通俗易懂。著名的演讲家的语言，在修辞方面都表现了高超的技巧。如郭沫若的《科学的春天》的结尾一段：

春分刚刚过去，清明即将到来。“日出江花红脸火，春来江水绿如蓝。”这是革命的春天，这是人民的春天，这是科学的春天！让我们张开双臂，热烈地拥抱这个春天吧！

郭沫若的这段演讲词，综合运用了多种修辞格：引用，对偶，排比，反复，最后还用了拟人，将抽象的科学表现得那么鲜明、形象，非常有力。

演讲口语中常用的修辞格是：设问、反问、双关、排比、反复、拟人、仿拟、婉曲、对偶、比喻、对比等。演讲者可以根据不同的需要和不同的情境，恰当地使用，争取使演讲语言更加有魅力。

六、演讲语言需要克服的毛病

（一）常有废话

演讲语言必须精炼，耐人咀嚼，决不能堆砌词语，废话连篇。造成废话多的情况有以下两种：

1. 口头禅多

表现又有三种：一是句首的发语词多。如：“我吧……”，“反正……”，“我说……”、“这个嘛……”、“就是说……”等等；二是中间的感叹词

多。如“啊……”，“嗯……”，“哟……”，“好啊……”等；三是句末的收尾词多。如“……对！对！”，“……是吧？”、“好极了！”、“……啊！”等等。这些都是语病，不仅没有带来信息，反而使听众讨厌。

2. 任意重复

反复是一种积极的辞格，能达到强调的目的。但任意重复，则成了语言中的毛病，是思维跟不上时间的一种拖延。比如：“我说啊、我说啊”，“我的意思是说、我的意思是说”，这是句子的无效重复。与那种“前进，冒着敌人的炮火！前进，冒着敌人的炮火！”有意反复不同，后者有积极修辞的意义，前者无语言实际意义，没有提供给对方（听众）任何信息。如：有一位领导在演讲时，任意重复“哼、啊”之类的语气词：“今天吗，我们——啊，开个大会——啊！要说的——哼，只有三点——哼”。这样重复，割断了词或句的连贯性，破坏了语言的一般规范，造成了不良的演讲效果。

3. 语句粗鄙

语言文明、典雅，才能表达精神文明。口出秽言的演讲，是最不应该也是最遭人厌的。

不管是词语、句子的重复，还是用语的粗鄙，不文明，都应该尽力避免，就拿口头禅来说，也是可以克服的，这要在练习时，预讲时有意纠正过来，正式演讲才不犯类似的毛病。

（二）故弄玄虚

演讲语言要生动、漂亮，但也要朴素、自然。不能故弄玄虚，乱加渲染，以至弄巧成拙，事与愿违。比如，有一个学生演讲的题目是：《生活在改革时代》，开头就说：

改革，这可是神圣的字眼，伟大的事业。我来给大家讲一个改革的故事：这个人哪，说伟大吧，不大伟大；说不伟大吧，又很值得敬佩；说他胜利了吧，又没有胜利，说他失败了吧，似乎又不大正确；他的改革精神在今天有没有意义呢？大家想想还有没有意义呢？……大家可能要问，这位改革家是谁呢？原来他就是谭嗣同！

听众听起来感到不太舒服，因为这段话明显是故作惊人，华而不实，绕了半天弯子，结果又没有给听众任何惊奇的内容，所以听众连续发出了“嘘”的声音。听众觉得你在耍弄他们，有些油滑之嫌。这种现象是应该避免的。演讲语言要生动，要出奇制胜；又要实在，奇而不怪，才能受到听众的欢迎。

（三）节奏不当

所谓节奏不当，是指语调、语气运用不当。比如过慢或过快、过低或过高，不该高时高了，不该快时快了，等等。一般说来，初学演讲的人，容易激动，语言一味激昂慷慨，以为这样就有好的效果，其实这种认识和做法都是不对的。如此，有的演讲者一讲到事情重大、感情激越的内容时，就语调提高，甚至呐喊。通篇激昂，也就没有激昂了，看是音量很高，情感炽

烈，其实平淡得很，苍白无力。会演讲的人，不是这样，曲啸同志在讲到自己所受的错误打击时，有这么一段是用低沉的语气、缓慢的语调讲出来的，效果却异常突出：

我爱人从自己身上脱下一件棉背心，给我披上，当时我戴着手铐。我孩子刚刚会地上爬，不过一岁多点儿，还说不出几句完整的话。他总摸着手铐子——银光闪闪的手铐子，一边摸，一

边说：“爸，啥？爸，啥？爸爸，这是啥？”我怎么告诉孩子这是手铐呢？这是关系到一家老小生死存亡的手铐啊！

（刘树芝主编：《演讲入门》）

如果这里也一味抬高声调，激昂呐喊，效果反而会削弱。

（四）体态语过多

体态语在演讲中的作用是非常突出的，辅助作用也更大。但是，事情都会过犹不及。体态语过多，手舞足蹈，眉飞色舞，或在台上走来走去，或者身躯前仰后合，不管配合是否恰当，都是不可取的。一则会使听众感到疲劳，影响收听和思考；二则会给听众造成演讲者不庄严、不稳重、不老练，毛手毛脚的印象，觉得演讲者风度不佳；三则体态语一多，就会重复，反而会妨碍有声语言准确达意的效果。

体态语如何运用才更恰当，我们在后面谈体态语时将详细介绍。

第六章 体态语言的艺术（一）

任何信息的传递，都要借助符号系统。语言作为一种符号系统，是交际的重要手段，但语言并非只限于有声语言，同时也包括其他手段。这“其它手段”就包括使用非常广泛的体态语。因此，研究语言交际，还必须研究体态语交际。

第一节 体态语言概说

一、体态语及其发展简况

体态语言“又叫“人体语言”、“动作语言”、“无声语言”、“行为语言”等。它是用表情、手势、眼色、姿态来传递信息、表达情感的辅助工具，是一种“伴随语言”。正如耿二岭所说：“体态语既不是从语言系统中剔除出来的剩余部分，也不是对语言系统的额外补充，它乃是为补偿口头语言在交际中的不足所不可缺少的行为（这种“补偿”作用，可以通过主观能动，即有意识的行为来实现，也可以通过客观被动，即无意识或下意识的行为来实现），是语言活动中具有功能的组成部分，跟每次具体语言交际都有关系。”（《体态语概说》）

体态语言使用很早，可以说，有了人类，就有了体态语言。美国人类学家摩尔根在《古代社会》一书中说：

即使我们不说那些蒙昧人，就是在野蛮人当中，遇到他们彼此方言不同而要互相交谈的时候，仍然以手势为共同的语言。美洲土著曾发展了一种这样的语言，由此可见，要形成一种适用于普遍交谈的手势语言是可能的。根据他们使用这种语言的情况来看，这种语言使用起来既很文雅，又富于表情，还能使人感到有趣。这是一种自然符号的语言，所以它具有通用语的要素。发明一种手势语言比发明一种音节语言要容易；而且，因为手势语言也要方便得多，所以我们作出假定，认为手势语言之出现早于音节分明的语言。

语言和手势均产生于蒙昧阶段，并肩发展，臻于兴盛，而在进入野蛮阶段以后，二者仍始终结合在一起，不过结合程度较轻而已。凡是急于想解决语言起源问题的，最好充分注意手势语言所能提供的启示。

可见体态语言有着漫长的历史，即使不说它先于有声语言，至少也是同有声语言同时发生和发展的。为此，人们常常把它叫做语言交际过程的“第二种表现方法。”

但是，比起有声语言来，人们对它的研究却很迟。在我国三十年代初，修辞学家陈望道先生才在他的《修辞学发凡》中把语言划分为“态势语”、“声音语”和“文字语”。这就是较早的正式研究。他还把态势语分成三类，即：表情的、指点的和描画的。这表明，陈望道先生明确地给体态语言下了定义，分了小类。

在西方，本世纪70年代前后，才有人对它进行全面、系统的研究。近些年来，西方学者研究体态语的成果丰硕，引起了我国语言学界，心理学界的关注，学者们在重视有声语言分析的同时，又逐渐注重对体态语言进行探索，

呈现出了一派大好势头。表现在：（一）开始重视语言交际活动中的“非语言因素”；（二）译介国外有代表性的论著，如汪福祥编译的《奥妙的人体语言》；（三）收集，总结我国丰富的体态语材料；（四）进行中国和外国人的体态语的比较研究；（五）出版了一些专门研究体态语的著作，如：耿二岭的《体态语概说》、庄继禹的《动作语言学》、范蕴华和李杰群的《实用体态语》等。

二、体态语在交际活动中的重要性

体态语言是一种特殊的语言，在交际活动中，人们常用它来弥补有声语言交流思想的不足。体态语言的这种交际功能，早在春秋时代孔子就有论述，例如：

说之，故言之；言之不足，故长言之；长言之不足，故嗟叹之；嗟叹之不足，故不知手之舞之，足之蹈之也。

（《礼记·乐记》）

这就是说，有声语言和体态语言都同样发挥交际功能。而当有声语言表情达意不够用时，伴随而来的体态语言就显得尤为重要。

（一）从政治家的体态语运用来看

在当代，社会交际更为频繁，体态语交际功能显得更突出，特别是那些政治家的体态语言，具有超凡的魅力，有时还会产生深远的影响。例如：

已故美国记者根宝在他写的《回忆罗斯福》一书中说，罗斯福总统“在短短二十分钟之内，他的面部表情有：稀奇、好奇、伪装的吃惊、真情的关切、担心、同情、坚定、嬉笑、庄严，都有超绝的魅力。但他可不曾说过一个字。”

（汪福祥编译《奥妙的人体语言》）

周恩来总理的仪表风度，更为中外政治家们所景仰。尼克松在他的回忆录中曾这样描写过周总理的交谈姿势：

他经常靠在椅背上，用富有表现力的手势加强谈话效果，当要扩大谈话范围，或是从中得出一般性结论时，他经常用手在前面一挥。当搁浅的争论有了结论时，他又会把两手放在一起，十指相对。在正式会议中，他对一些俏皮话暗自发笑；在闲聊时，他又变得轻松自如，有时对善意的玩笑还会发出朗朗的笑声。

从这段话可看出，作为大国著名政治家的周总理，得体而强有力的手势，轻松自如的坐姿，不时发出的朗朗笑声，极大地辅助和增强了谈话的效果。甚至多年以后，还给尼克松以清晰、深刻的印象。

（二）从同一个人在不同场合的体态语运用来看

体态语不仅显示一个人的教养、身份、风度，而且关系着事业的成败，甚至还显示出不同的处境和地位，有的学者把这叫做“地位显示语”。

地位显示语，不仅指体态语，也还包括“空间语言”。如旧时皇帝坐“龙庭”，一人高高坐在上头，显示至高无上的权威、尊严、地位。在当代，开大会时，有地位的显要人物坐在主席台上，而且还“依地位排座次”。合影时，主要领导人通常坐在最前排的正中，走路时，主要领导人理所当然地走在最前面等等，都是非语言手段。

同一个人在不同的场合，需要运用不同的体态语。比如说，一个市长，由于在他所管辖的全市范围内，是最高领导者，因此开大会时，可能会随便说笑插话，或作报告时哼哼哈哈，大模大样，无所顾忌。这就是他的地位带

来的体态语，或者说由体态语显示出来的优越地位。但是，这个市长如果去参加全国性的会议，或者被请到省里或国务院去谈话，他就会显示出另一种体态语了：或低头，或严肃直立，或正襟危坐，或哈腰，或脸露谦恭的笑容等等，以显示自己的下级地位和与此相适应的谦逊态度。同一个人在不同的场合使用不同的“体态语”，是极其自然的，无可非议。

通过体态语言显示地位的差别，在有的民族中还有一种约定俗成的习惯。如古代波斯人接吻的习惯就是一例：“如果是身份相等的人，则他们并不讲话，而是互相吻对方的嘴唇。如果其中一人比另一人身份稍低，则是吻面颊；如果两人的身份相差很大，则一方就要俯拜在另一方的面前。”（《希腊波斯战争史》）现在这些体态语都已成了“历史”了。

（三）从心理学的研究来看体态语的运用

人类学家霍尔教授告诉我们：“一个成功的交际者不但需要理解他人的有声语言，更重要的是要观察他人的无声信号，并且能在不同的场合正确使用这种信号。”

有的心理学家认为：无声语言所显示的意义要比有声语言丰富得多，而且深刻得多。

有的心理学家还对此列出了一个公式：一个信息的传递— 7%书面语 + 38%音调 + 55%面部表情

对这个公式中言语、语音、表情在信息传递中信息承载量的比例还可以作进一步的研究和探讨，但是，它强调体态语言（无声语言）在传递信息中的重要作用，应该说，是有很大现实意义的。

另外，美国学者米迪·C·皮尔认为，即使是最保守的看法，在某一交往过程中，35%的社会信息是通过语言传递的，其余65%的信息是由非言语手段传递的。即使按米迪·C·皮尔的看法，也仍然强调了非言语交往在传递社会信息过程中占据着极其重要的位置。

三、体态语的分类

我们在前面介绍过，陈望道先生曾将体态语分为“表情的”、“指点的”和“描画的”三类。有些体态语研究者（如潘玉珏）则根据体态语的动与静，把它分为动态体态语和静态体态语。从人们通常运用人体不同部位的姿势、动作、表情等传递信息的情况来看，体态语可具体区分为表情语、首语、手势语和体姿语四类。

表情指的是人的面部表情。表情语言是通过面部表情来交流情感，传递信息的语言。表情语言是体态语言中的重要部分，据国外学者的研究，在70万种人体语言中，表情语就有25万种，占人体语言的35.7%，其中使用最广泛、表现力最丰富的是目光语和微笑语两种。

首语是人体头部动作所传递的信息。如低头、抬头、摇头、点头等等。

手势语是人体上肢所传递的交际信息。它包括手指、手掌、手臂及双手发出的能够承载交际信息各种动作，其中尤其是手指语、握手语、鼓掌语和挥手语的交际功能最强。

体姿语是人的身体的各种姿态所传递的信息。如人的坐姿、立姿、步姿所传递的信息。

当然，体态语言的种类是很多的，比如眉语（眉毛的表情动作有20多种，可见它承载交际信息能力也是较强的）等。

四、体态语的学习方法

（一）明确学习的目的和作用

体态语言在交际实践中有着非常重要的意义，是人们在生活学习中须臾不可离开的一种交际手段。因此，应该当作一种实用语言来进行学习、研究，不可轻视不学，也不可出于好奇。我们学习体态语，从了解一般知识到正确地使用和准确地读解，都是为了提高交际能力，适应工作与生活的需要。不是为了获取他人的隐私，不是为了做不正当的使用（如编“黑话”），也不是为了显示自己的风度才华（故作姿态）。只有目的明确了，态度端正了，认识到了它的作用，才能有学好的思想基础。

（二）培养自己的观察和表达能力

体态语是一门学问，是一门艺术，也是一种技能。学习时要在努力掌握基础知识的同时，坚持观察分析别人的表情、手势、体姿，并有意识地总结自己的体态语表达、接受的经验教训。看得多了，感受多了，练得多了，体态语表达能力也就自然而然地增强了。

（三）要具备一定的心理学知识和社会经验

心理学是揭示体态语的钥匙，一个人的动作、姿态，表情，总是受思想和感情支配的。没有一定的心理学知识，很难掌握其中的奥秘。社会经验也是非常重要的，搞社交的人，有丰富交际经验的人，他的体态语能力一般说是很强的。因此，不能孤立地学知识，要在积累社会经验的基础上来学习。社会是最好的课堂，学习体态语同样如此。

第二节 体态语言的特点和功能

一、体态语的特点

(一) 实践的广泛性

有声语言的辅助交际工具有许多种，但使用这些辅助交际工具时，往往受各种条件的限制，比如红绿灯受范围的限制，旗语受场地的限制，烽火受气候的限制……体态语言则远比有声语言的其他辅助交际工具简便迅速。只要人们开口说话，就会有意或无意地伴随体态语言，帮助有声语言传情达意。有时，在不开口的情况下，即可以用体态语传递某些信息。例如前苏联导演社甫仁科的影片《兵工厂》中，有一场描写革命暴风雨席卷基辅前夕的戏，非常精彩：在一片宁静得异乎寻常的夜里，全城都在屏息静待，等待着第一声枪响。字幕上写着“在等待第一枪”。影片通过一系列短促的体态特写镜头表现了全城社会结构的横断面：工人们在侧耳倾听，兵士们在凝神而视，手艺人屏息以待，商人们竖着耳朵，工厂主随时准备行动，教师、职员、地主，艺术家、败家子和流浪者——他们都急切地注视着黑夜……影片中的所有这些人，由于地位、身份、职业的不同，对革命的态度亦完全不同，这些虽然字幕上并未说明，但通过人们的动作、眼神、体姿却非常确切、含蓄地表达出来了，可谓无声胜有声。

又比如说，老师讲课时，两个同学在交头接耳地说话，旁边的同学要制止他们，又不能用有声语言，就可以用身体动作扳一下，或者在他们桌子上用手指点一点，这就完成了不用有声语言传递信息的交际任务。

总之，人体各种姿态动作繁多，体态语言使用的频率很高，范围也广，而且简便易行，具有使用广泛的特征。

(二) 表意的直观性

在语言交际中，有声语言传递信息主要是通过说话人的发声器官和听后人的听觉器官来实现的，一般不靠视觉的感知。而体态语言则以它的动作、姿势、表情等直接作用于对方的视觉神经和触觉神经来传递信息、交流思想，具有直观性的特点。例如：

各种球类比赛时，裁判将左手横着，右手竖起并将手指靠着左手心，双方队员一看就知道，裁判命令：“暂停”。再如：举起右手伸开食指和中指，组成“V”字，即表示“胜利”，一看就懂。

冰心小说《斯人独憔悴》中有这么一段：

颖石看见哥这样打扮着回来，不禁好笑，又觉得十分伤心，含着眼泪，站起来点一点头。颖铭反微微的惨笑。姐姐也没说什么，只往东厢房努一努嘴。颖铭会意，便伸了一伸舌头，笑了一笑，恭恭敬敬地进去。

这里，三人都没有说话，只“点一点头”、“努一努嘴”、“伸了一伸舌头”、“笑了一笑”，就很直观地交流了各自的意思，三人都准确地理解了对方的用心，达到了交际的目的。

(三) 含义的隐喻性

体态语还有一种隐喻性，所谓隐喻性，就是暗示性，指交际者无意中用动作证实了他的有声语言或动作的真实性或含意。其特点是体态语与内心活动形成明显的反差，即“言”与“行”的不一致性。小孩子犯了错误，在大人面前说谎话，他总是不自然的，或者脸红，或者手背在身后，或者目光躲

闪，这些体态语就表现他在说谎。又比如从前有个胆小的人晚上独自路过一片坟地，他吹着口哨，步子踏得很重，好像什么都不怕。谁知此时此地他心里直打鼓，手脚也在打颤，当快要走出坟地时，他不顾一切地跑了起来。这就表明，他前面的体态语言是装出来的，“手脚打颤”才是真实心理的表示。后一体态语明白地告诉别人，那些吹口哨、步子迈得很重等，都是对恐惧心理的掩盖。但是越掩盖，就越隐喻他的恐惧。

隐喻性与直观性是不矛盾的，可以说，这是直观性的一种曲折表现形式。

（四）运用的依附性

前面讲述体态语的含义时，就指出了体态语是用表情、动作或姿态来交流思想的辅助手段、是一种伴随语言。这“辅助手段”、“伴随语言”就决定了它的依附性。

依附性从三方面表现出来：

1. 从日常的交际表现出来

例如顾客在柜台前对售货员说：“请拿那双皮鞋给我看看。”同时，用手指向要看的皮鞋。顾客为了使要表述的内容更加具体，“用手指向要看的皮鞋”，使售货员接收信息更加准确。这样，体态语就依附有声语言传递了信息，对有声语言起了强调和补充作用。

2. 从体态语言的多义性表现出来

体态语言和有声语言一样，往往具有多义性。体态语言中的一种表情，一个动作，往往不只一个义项。如“瞪眼”的动作，有如下几个个义项：（1）表示愤恨，（2）表示惊讶，（3）表示害怕，（4）表示仇视，（5）表示呆愣等等。体态语言的这种多义性，要得到确切理解，决定于当时的交际环境及有声语言。离开了一定的语言环境或有声语言的具体内容，孤立地分析某个体态语，其语义就不明确。比如：传说巫师同阿凡提有一次用态势语“对话”：

巫师伸出一个手指头，阿凡提就伸出两个；巫师接着伸出一个巴掌，阿凡提就伸出一个拳头。巫师与阿凡提就各自离开了。人们问巫师：“您与阿凡提‘说’了些什么意思？”巫师说：“我伸出一个指头，说胡大只有一个，阿凡提却伸出两个指头，表示胡大有两个；我又伸出五个指头，问他一天是不是坚持做了五次祈祷，他握紧拳头伸出来给我看，表示一点也没有放松。这样看来，阿凡提真是一个虔诚的教徒啊！”这话传到阿凡提耳朵里，他大笑着解释说：“完全不是那么回事！巫师伸一个指头，我以为他表示要挖掉我一只眼，我就用两个指头回答他，我要挖掉他两只眼；他伸开巴掌表示打我，我就伸出拳头表示回敬！他害怕了，这才赶紧离开。

为什么两人依据同样的态势语（有歧义的态势语），却作了完全不同的解释与判断？这就是因为缺少其它手段（有声语言或别的条件）的帮助。由此可见，态势语的确存在相当大的依附性。

让我们再补充一个日常生活中的例子。有一天妻子出门买东西，很快又回来，隔着窗户向丈夫伸出两个手指（因为说话听不见），丈夫摇摇手，摊开两手，意思是不明白妻子的手势是什么意思。妻子又用两只手做了一个数钞票的动作，丈夫这才明白是要钱。于是赶紧从抽屉里取出两张一元的票子，要开门送去；妻子一见急了，又连伸两次巴掌（十指伸开），丈夫这才领悟：

呵，需二十元钱！这里的交际出现了障碍，费时又费事！可见，离开了一定的语言环境或有声语言的协助，孤立地分析、理解某个体态语，其语义就很难确定。

3. 从体态语在整个交际语言环境中的地位表现出来

体态语虽然很重要，使用很广泛，也很方便，但与有声语言相比，在语言交际中，它仍是从属性的。有声语言表意比较细致、周密、深刻。在两人互相看不见的时候（如隔房、隔墙、隔山、距离远等）有声语言能交际，体态语则不能。所以，除了哑巴、聋子（因生理毛病不能说与听）和特殊情况（不能用有声语言）外，没有一个人是只用态势语来交际的。正如孔夫子所说，“言之不足”，才“舞之”、“蹈之”。这就是说，在整个交际语言系统中，在多种交际手段中，宏观看来，体态语也处于从属的地位，人们是把它作为辅助手段来使用的。从这一角度来看，体态语也有较强的依附性。

（五）民族间的差异性

体态语是在长期的交际活动中由一定的民族或社会成员约定俗成的，它的形式与内容的关系是比较固定的，这就是它具有民族特点的原因。下面从三个方面就体态语的民族间的差异性加以说明：

1. 表示同一语义，各民族使用的体态语有所区别。以“见面致礼”的体态语为例，不同的民族就有不同的表示：我国人民是握手或点头问好，日本人是鞠躬，欧美一般是拥抱或接吻，瑞典的拉普人则是以互相擦鼻子为礼。又如，表示吃得很饱了，中国人是把手掌抬到齐脖子的地方，动作与俄罗斯人相仿。法国人是把手抬到嘴唇上边快到鼻子的地方，加拿大人可以用右手手掌举至额头的动作表示“吃饱了”。

2. 同一体态语，有时会因民族文化的不同而有不同含义。以“点头”、“摇头”的体态语言为例，大多数民族都用“点头”表示赞成、同意，用“摇头”表示反对、不同意；但是保加利亚人、尼泊尔人以及我国的独龙族和佤族同胞却相反，摇头表示同意，点头表示反对。又如，美国人用拇指和食指组成圆圈并伸开另外三个指头表示同意或赞赏，巴西人则以此来表示引诱女人，或者侮辱男人。再如，中国人竖起大拇指表示称赞、夸奖、了不起、“老大”的意思；竖起小拇指则表示蔑视、贬低、差劲的意思。日本人竖起大拇指表示“老爷子”，翘起小拇指表示“情人”。

3. 随着各民族交际的频繁，文化上互相学习，互相吸收，互相借鉴的事例也日益增多。体态语言也存在着兼收互容、逐步沟通的发展趋势。因此，体态语的民族性是需要注意的，这种特性确有稳定的一面，但也不可看成一成不变。要用发展的眼光和观点来看待民族性。

有些体态语是从一个民族借用到另一个民族的，如在本来就需要安静的场所要求对方肃静时，欧美人常用一个食指垂直地贴近嘴唇，这一手势近年来已为我国一些青年所接受，我们有些青年也学西方用“V”的手势表示胜利、成功，用“飞吻”来表示亲爱；俄罗斯人十九世纪以前的见面礼节是接吻、拥抱，后来才从英国借用握手致意的习惯；爱斯基摩人从前用鼻子“接吻”，后来学西方的有些民族也改用嘴唇了。这就说明有些体态语从一个民族可以借用到另一个民族，体态语的民族性是发展变化的。

因此，我们在交际中使用体态语言，必须注意它的民族差异，尊重各民族使用体态语习惯，同时又懂得它的发展性，这样就不会造成语言交际的障碍，或者带来不良影响或后果。

二、体态语的功能

（一）辅助传递信息的功能

体态语言依附性的特点，决定了它的辅助性功能。达尔文说：“面部与身体的富于表达力的动作，极有助于发挥语言的力量。”体态语的辅助功能无处不在。比如教师面对教室里几十位同学说：“你去教研室给我把挂图拿来！”说这话时他用手指着第一排第三行的男同学。如果不指，全班学员就不知道叫谁了。这就是体态语言的辅助功能。体态语言的这种辅助功能，主要表现在吸引、印证、补充等几个方面。下面我们分别举例介绍：

1. 体态语言可以吸引听话人的注意力

根据巴甫洛夫大学说的原理，人脑接受刺激引起的兴奋点如果经常转移，主体就不容易疲倦，而静止的形象则容易经常产生抑制，难以引起人的注意。因此，形式多样的体态语言可以使听话人不断兴奋，保持注意力的集中。听话人的注意力集中了，对说话人形成了一种定向反射，就能清晰、全面、深刻地感受到说话内容。

有一次，周总理在人民大会堂接见美国乒乓球代表队。随访的美联社记者罗德里克在周总理来到代表团座席时，想了个花招，以弯膝半蹲的姿势，有意引起总理注意。罗德里克 40 年前访问过延安，见过周总理。总理马上认出了罗德里克。他走过去，首先同罗德里克握手，说：“这不是罗德里克先生吗？我们好久没见面了。”两人的手紧紧地握在一起。

罗德里克的姿势（体态语言）与众不同，特别引人注意，所以他达到了与周总理交际的目的。是这个动作才引出了下面与周总理交际的口头语。

触觞说赵太后的时候，也是无病装病，“入而徐趋”，引起赵太后的注意，然后说：“老臣病足”，慢慢转到正题。这个“入而徐趋”的体态语言，无疑也是起吸引对方的作用。

2. 体态语言还可以印证有声语言，增加有声语言的可信度

如小孩子表示彼此相互友好，或者保守机密，或者永不翻悔，就采用拉勾的办法。拉勾的手势就是用来证明各自的决心。又如：英国前首相邱吉尔在一次演讲中说：“我们现在的生活水平比历史上任何时候都高，我们现在吃的东西很多。”讲到这里，他故意停了一下，看了听众好一会，然后，他盯着自己的大肚皮说：“这是最有力的实证。”（《演讲与口才》1989 年第 10 期）

在这里，邱吉尔首先妙用了语气停顿，接着巧妙地运用“盯着自己的大肚皮”这一体态语言进行论证，有力地印证了生活水平高是可信的。

3. 说话人为了使要表达的内容更加具体、准确，往往运用体言态语的予以补充

例如：一个广东人托北京的朋友给他买北京出的两套挂历，连邮费一共 44 元。他把挂历的名称和份数、款数说完之后，又想起自己是讲的广东话，“44”读“细息细”。怕对方误会，就伸出一手的四个指头、又伸出两手十个指头，再伸出一手四个指头。本来已经通过语言传递了信息，为什么还要用体态语言呢？这就是补充“说明”，以免引起误会。可见体态语有补充表意的作用。

（二）单独传递信息的功能

体态语言不仅对语言交际有辅助功能，它还可以暂时离开有声语言，单

独来传递信息，交流感情。体态语的这种临时独立充当交际手段的功能，叫替代功能。

这主要表现在传情和达意两个方面：

1. 传情

人的体态往往是内心情感的外现。体态语言替代有声语言，更多的是用于表达感情。用体态语言替代有声语言传情，尤其是表达青年男女之间的爱恋之情，比有声语言更细腻、更丰富、有更好的表达效果。匈牙利的贝拉·巴拉兹在《电影美学》里有一段话讲得非常好：“具有高度‘视觉文化’的人并不像又聋又哑的人那样用这些东西（‘体态语言’，引者）来代替对话……他打手势并不是为了表达那些可以用言语来表达的概念，而是为了表达那种即使千言万语也难以说清的内心体验和莫名的感情。这种感情潜藏在心灵最深处，决非仅能反映思想的言语所能传达的：这正如我们无法用理性的概念来表达音乐感受一样。”

这在影片《三笑》中得到了具体反映。该影片写唐伯虎与秋香的相识、相恋，很长时间两人未说过一句话。自从在庙中相遇，秋香对唐伯虎嫣然一笑，就传达了一种美好的感情，使得这位江南才子丧魂落魄，就不顾一切死劲地追求，乃至当家僮也愿意。经过一番波折，终于得到了秋香的爱情，两人结成百年之好。这表明秋香的笑是非常具有魅力的，比什么语言都更能传达好感和爱慕之意，而且这感情很难用语言来表述。这里的体态语言起到了极好的替代作用。

所以古人有“眉目传情”，“暗送秋波”、“目光摄神”等说法。

又如列夫·托尔斯泰在长篇小说《安娜·卡列尼娜》中有这样一段话：“大人发现安娜后，朝她走过去，眼睛直勾勾地瞧着她，脸上出现甜蜜的笑容，同时像在咀嚼甚么东西似地舔着自己的嘴唇……”这里综合运用了步姿语、目光语、微笑语，将一个仪表堂堂但心地肮脏的“大人”刻画得惟妙惟肖，真可谓入木三分。

2. 达意

体态语有时也可以离开有声语言传递一种思想，表达一定的信息。人际交往中的握手、点头、微笑、躬身等都可以有这种替代作用。例如：

小朋友园园站在方方家门口，想让方方出来和她玩，方方指指正在埋头聚精会神读小说的妈妈，再指书桌上摊开的作业本，然后向园园摆摆手。意思是：妈妈要我做作业，不能同你一块去玩，很抱歉。

这里没有使用有声语言，完全是靠体态语来完成交际任务的。又如：

一次，一位记者采访菲律宾前总统阿基诺夫人，当问到她体重增加的具体数量时，阿基诺夫人只用“淡淡一笑”予以回答。这里的“淡淡一笑”，不是传递感情，而是表达一种意思，即对这个问题拒绝回答。

（三）强化有声语言的功能

上海某工厂举行一次“振兴中华读书演讲会”。演讲员方婷婷一出场就说：“我给大家演讲的题目是《论坚守岗位》。”报完题目，她突然走下讲台，径直朝会场外走去。台下听众面面相觑，疑惑不解，大声议论，继而喧声四起，乃至怒不可遏……难堪的五分钟过去了，方婷婷才慢腾腾地回到讲台上，面对激怒了的听众，充满激情地说：“如果在演讲时离开讲台是不能

容忍的话，那么，工作时间纪律松弛，玩忽职守，擅离工作岗位，难道不应该谴责吗？我的讲演完了。”听众沉默了片刻，随即爆发出雷鸣般的掌声。（《演讲与口才》）1985年第一期）方婷婷的演讲，主要由两部分组成：有声语言和体态语。有声语言是开头交代演讲题目，后面的对自己行为与演讲主题关系的联系和论述；体态语则是“走下台去，径直朝会场外走去”。这是一次非常特殊、非常巧妙、非常新颖的演讲，也是将体态语发挥到了最高限度，用得最为大胆的一次演讲。她的体态语是强有力的论据，是比有声语言更有效的手段，是对演讲主题的最好的强调，甚至强调到了使听众惊讶，使听众大惑不解，使听众产生了“激怒”。但这强调的效果胜过了许许多多话语，真是“此时无声胜有声”。

第七章 体态语的艺术（二）

在这一章中我们将继续研究体态语的艺术，着重介绍体态语的具体运用、读解和学习。

第一节 体态语的运用

一、表情语的运用

表情主要是指人的面部表情。法国作家罗曼·罗兰曾经说过：“面部表情是多少世纪培养成功的语言，比嘴里讲的更复杂到千百倍的语言。”表情不仅能给人以直观印象，而且还能给人以艺术感染，它同有声语言配合，能产生极佳的交际效果。据心理学家研究所得出的结论，人们传达信息的总量中，55%是靠面部表情来获得的，所以有人认为面部是思想感情的“荧光屏”。

人的面部表情由脸色的变化和眉、目、鼻、嘴、肌肉的动作来体现，如眉毛的动作就有20多种，表示出不同的语义。

表情语的运用，我们重点讲目光语和微笑语的运用。

（一）目光语

1. 目光语的含义和功能

目光语是运用眼的动作和眼神来传递信息和感情，实现交际的语言。

面部表情语言以眼睛最为重要，意大利伟大的艺术家达·芬奇认为，人的眼神变化可以反映一个人的内心世界，他说：“眼睛是心灵的窗户”（见达芬奇《笔记》）。劳夫·瓦多·爱默生曾这样说过：“人的眼睛和舌头所说的活一样多，不需要字典，却能够从眼睛的语言中了解整个世界”。有的心理学家得出这样的结论：人的视线活动概括了70%的体态语表达领域。具体来说，目光语的作用通常表现在以下三方面：

（1）目光能塑造自我形象，能给人以鲜明的“第一印象”。

目光炯炯，给人以健康、精力旺盛的印象；目光迟钝，给人以衰老、身体虚弱的印象；目光明彻，给人以坦诚的印象；目光昏浊，给人以糊涂的印象；目光闪烁，给人以神秘、心虚的印象；目光如炬，给人以威严正义的印象。《诗经》中的“美目盼兮”、“美目扬兮”、“美目清兮”，指的即是青年女子的目光语能给人以漂亮、迷人的印象。在老舍的《四世同堂》中有这样一段文字：

她的眼最好看，很深的双眼皮，一对很亮很黑的眼珠，眼珠转到眶中的任何部分都显着灵动俏媚。假若没有这一对眼睛，她虽长得很匀称秀气，可就显不出她有什么特别引人注意的地方了。她的眼使她全身都灵动起来，她的眼把她所有的缺点都遮饰过去，她的眼能替她的口说出最难以表达的心意与情感，她的眼能替她的心与脑开出可爱的花来。尽管她没有高深的知识，没有什么使人佩服的人格与行动，可是她的眼会使她征服一切；看见她的眼，人们便忘了考虑别的，而只觉得她可爱。她的眼中的光会走到人们的心里，使人立刻发狂。

转引自《描写辞典》

上述这段话，与其说老舍把人物的眼睛写活了，倒不如说人的眼睛本来就有这么大的魅力。这种“眼睛会说话”、“眼睛招人爱”的人，在现实生活中

常常可以见到。

(2) 目光“会说话”，能传达细微、复杂强烈的思想感情。黑格尔在《美学》中说：“不但是身体的形状、面容、姿态和姿势，就是行动和事迹，语言和声音以及它们在不同生活情况中的千变万化，全部要由艺术化成眼睛，人们从这眼睛里就可以认识到内在的无限的自由的心灵。”目光语所传达的极为细微、深邃、美妙、复杂的思想感情，有时连有丰富表现力的有声语言也无法胜任，无法替代。优秀的表演艺术家都非常重视“眼目传神”，历来即有“上台全凭眼”、“一眼有神，满场皆活”等说法。人物的喜、怒、哀、乐、娇、痴、呆、傻、嗔、怨、恨、羞、骄、横、媚、俏、昏、灵等各种复杂感情，常常都是靠眼睛来表达的。

据美国《华盛顿邮报》的一篇文章说：早先男女间的求爱表现出害羞、幼稚和局促不安。某位女士想引起某位男士的注意，就微微地低下头向一边歪，然后用一种或者说忸怩或者说卖弄风情的眼光去注视他。“忸怩”和“卖弄风情”这类细腻感情靠有声语言往往是难以传递的，而目光传递则常常“游刃有余”。

另外，人们兴奋已极时，气愤已极时，悲伤已极时，既来不及用言语表达，用言语也难以表达。这时，目光语就起到了极为重要的作用。请看下面的例子：

哈遂入，披帷西向立，瞋目视项王，头发上指，目眦尽裂。
(《史记·项羽本纪》)

吴荪甫皱了眉头，嘴唇闭得紧紧地，尖利的眼光霍霍地四射。(茅盾《子夜》)

当下把个张三、李四吓得目瞪口呆……那跑堂儿的一旁看了也吓得舌头伸了出来，半日收不回去。(文康《儿女英雄传》)

“目眦尽裂”，形容愤怒到了要“爆炸”的程度；“尖利的眼光”，形容凶狠到了残忍的程度；“目瞪口呆”形容遭受的猛烈打击已到了不能自恃的程度，这里目光语将各人强烈的感情完全表露出来了。

(3) 自然流露的目光语，能反映人物的遭遇、性格和深层心理。目光语的运用分为有意识和无意识两种。无意识目光语，是内心世界的自然表露，从这一点看来，也是“目如其人”。孟子说：“存乎人者，莫良于眸子，眸子不能掩其恶。胸中正，则眸子瞭焉。”(《孟子·离娄(上)》)

鲁迅曾说过：“要省俭的表现一个人最好是画她的眼睛。”他笔下的祥林嫂初到鲁镇做工时，“只是顺着眼”，表现出善良的性格。但是，经过夫死子亡之后，已经完全麻木、绝望，并且濒于死亡，这时“只有那眼珠间或一轮，还可以表示她是一个活物”。从这里可以看出目光对表现性格及深层心态所起的重大作用。

2. 目光语的运用艺术

据科学研究发现：眼睛是大脑在眼眶的延伸，眼球底部有三叉神经元，具有分析综合的能力。目光语的运用就眼睛自身的动作来说，包括瞳孔的变化(人极端兴奋时瞳孔就放大，反之则缩小)，眼球的活动(急速思考对策时眼球转动就快，反之则慢)，眼睑肌的运动(遇到感兴趣的人与事，眼睛

睁大；不愿意理睬某人某事，就耷拉下眼皮），泪腺的分泌（过于激动时，眼泪像断线的珍珠般落下）。这些都受了脑神经的支配。

目光语的运用，也还与交际者眼睛注视的部位有关，与停留的时间长短有关，与注视的方式有关，与控制对方的眼神有关，等等。这几方面处理得好，交际效果就会好，下面我们将分别讲述。

（1）注意目光的投向

目光注视的部位不同，表明双方的关系不同，投入的信息也不同。亲密的注视，是注视对方两眼与胸部之间的三角形区域。社交的注视，目光停留在对方的双眼与腹部之间的三角区，但要注意各民族的习惯与文化背景。如：南欧人常常把注视对方看成是冒犯；日本人在谈话时是注视对方的颈部，而不是面部。因此，在目光语交往中，一定要考虑文化差别的因素。另外，即使是同一民族，即使是“亲密注视”，注视妻子、儿子、兄弟姐妹的目光也有区别，这些都要灵活掌握。

（2）注意目光的时距

目光注视对方时间的长短，也是很有讲究的。长久不注视，则被认为是冷落对方，或者是对对方不感兴趣；长时间地盯着对方，也被认为是失礼的行为，或者是向对方挑衅。刚一注视就躲闪，则被看作是胆怯和心虚。在影片《列宁在 1918》中，捷尔任斯基要卫队长看着他的眼睛，对方则始终不敢看。这表现的是正义与邪恶的意志较量。美国的亚兰·皮兹说：

有些人在与我们谈话时会使我们感觉很舒服，有些人却令我们不自在，有些人甚至会看起来不值得信任。这主要是与对方注视我们时间的长短有关。亚杰的报告中指出，若甲喜欢乙时，甲会一直看着乙，这引起乙意识到甲喜欢他，因此乙也就可能会喜欢甲。换言之，若想与别人建立良好的默契，应有 60%到 70%的时间注视对方，这会使对方也开始喜欢你。因此，你就不难想象，紧张、羞怯的人由于目光注视不到三分之一的的时间，而就不容易被人信任了。在谈判时，应避免戴深色眼镜，以免使对方感觉你在瞪着他。

（《人类行为语言》）。

（3）注意目光的视式

目光视式，确切地表明交际者的态度。当他对对方非常重视，或者在谈严肃的话题时，一般是正视；当他对某人表示轻蔑或者反感，就会采用斜视；当他对某人毫无兴趣，甚至厌恶，就会采用耷拉眼皮的姿势。这都是很有讲究的。比如，演讲者或教师，在发表演说或讲课时，一般要用正视，还要适当地配合扫视和环视，既显得庄重、严肃，又照顾得很全面，不要冷落了每一个角落里的听众和学生。

（4）控制对方的眼神

如果你是向对方讲解什么问题或传授知识，需要用图画、实物、手势作辅助，应设法控制对方的眼神。当然，主要是靠你的注视，使对方不便“走神”，觉得你时刻在“盯”着他，注视他，也可以用一支笔或教鞭指着图画或实物，同时念出所指的部分，并注意把笔或教鞭移到彼此目光的直线上。你注视对方是为了使对方聚精会神地接收你传递的信息，你想法控制对方的眼神也是出于同样的目的。

（二）微笑语

1. 微笑语的含义和功能

微笑是面部表情语的重要组成部分。那么，什么是微笑语呢？

微笑语是通过略带笑容，不出声音的笑来传递信息的体态语言。微笑语是一种跨文化即超越文化的通用的体态语言。

微笑的功能是多方面的：

(1) 微笑能美化自我形象。微笑是健康长寿的途径，又是身体健康的标志。有所谓“笑一笑，十年少”的说法。不仅如此，微笑还可以美化人们的外形，陶冶人们的心灵。因此，发自内心的微笑，还是美好心灵的外现。外国一位著名的政治家曾说：“一个人的微笑价值百万美元。”据调查，很多政治家、外交家、演员、公关小姐、运动员，他们事业上的成功，不仅因为他们有出众的才华，更重要的是他们那颇具魅力的微笑。例如，1988年9月26日的《解放日报》有则报道——《高敏是个爱笑的四川姑娘》：

她每跳完一个动作，从水中跃上池边，总是轻盈地转身向观众鞠躬，随之脸庞上浮起两朵甜甜的笑靥。

优雅、妩媚的风度，使这位跳水名将，在比赛中增添了印象分。在赛后的记者招待会上，路透社记者就劈头劈脑地问：“在紧张激烈的比赛中，你总是面带笑容，这是不是一种战术？”高敏用又一个微笑回答：“笑一笑，能使我轻松一下呀！”

……正是这种双重性格，使她在紧张激烈的大赛中，既能集中地完成高难动作，又不忘用微笑去赢得印象分。

“跳水皇后”高敏在比赛中的微笑，是必胜的信念、美好心灵的表现，是热情的性格、高度的涵养的表现，是善良的心地、友好的态度的表现。在奥运会上获得双向飞碟冠军的我国运动员张山在比赛中也是始终面带微笑，赢得了对手及观众的喜爱。

可见微笑对形象的美化，对事业的成功都有极为重要的作用。

微笑能改善交际环境

交际环境对交际成功有着重大的影响。构成交际环境的一个重要方面是人际关系。交际时人际关系并不都是很好的，有时交际的对方很不欢迎，很不友善，关系很不融洽。遇到这种情况，交际者可以主动地用微笑语言去加以改变。改变这种环境，微笑比有声语言更方便，更直观，更得体，更有效。如：

卡耐基要求几千位工作人员作这样一件事：对他们周围每天遇见的人都报以微笑，并将结果反馈回来。不久收到了纽约场外交易所斯坦哈特的来信说：现在，当我出门上班时，我微笑着向公寓电梯司机打招呼，我微笑着向门卫打招呼；在地铁票台要求换零钱时，我向出纳员微笑；当我来到场外交易所，我向同事们微笑。

我发现人们很快就对我微笑。我以愉快的态度对待前来找我发牢骚、诉苦的人，我微笑着倾听他们的诉说。这样一来，我发现调整工作容易得多了。微笑给我带来美元，每天都有很多。

(美国·戴尔·卡耐基《处理人际关系的艺术》)

斯坦哈特就是这样改变了所处的不良环境，和自己部下友善融洽，和睦相处。微笑给他带来了愉快的工作，微笑给他带来了经济效益。

(3) 微笑能委婉和得体地达意

有时，人们要表达某种思想感情。但是在特定的时间里，只可意会，难以言传，这样可以用微笑来沟通双方的思想，完成交际任务。如：周恩来总理在访问印度的归国途中，在尼泊尔首都举行过一次精采的记者招待会。会上有个外国记者提出了这样一个问题：“周恩来总理，您日理万机，但身体依然很好，精力充沛，满面红光。您是否可以谈一下您是怎样生活的？”（杨岗主编《企业家外交丛书》）这个问题对平凡百姓，倒没有任何敏感的地方。但对一位中同总理来说，是不大好回答的，可以说这是智慧与机敏的考验。如果大谈特谈自己的个人生活，如果板着面孔说：“无可奉告”，如果佯装没有听见，“王顾左右而言他”，这都是不合适的。周总理听完后，先是微微一笑，这个微笑中传递的是友善、轻松、有风度的信息。接着随口答道：“我是按照东方民族生活方式来生活的”。这一笑一答，含蓄巧妙，立即赢得了热烈的掌声。

总之，微笑的魅力是多方面的，微笑能使“强硬的”变得温柔，“困难的”变得容易，“刁难的”变得通融，“对立的”变得和解，“疏远的”变得亲近，“友好的”变得更友好。微笑能弥补嫌隙，微笑能化解嗔怨，微笑能增进友谊，微笑能招财进宝。微笑是一种能够沟通双方情感的桥梁。

2. 微笑语言的运用艺术

在运用微笑语传情达意时，要做到以下几点：

（1）要笑得自然。微笑是发自内心的，是美好心灵的外现。这样才能笑得自然、笑得亲切、笑得美好、笑得得体。不能为笑而笑，无笑装笑。像电影《满意不满意》中的小杨师傅那样，由于不安心服务工作，心里有抵触情绪，他的笑是为应付差事而“挤”出来的，是假装出来的，是皮笑肉不笑的。这样，不但不能迎来顾客，而且还会吓跑顾客。

（2）要笑得真诚。微笑语既是自己愉快心情的外露，也是纯真之情的奉送。它意味着：“我喜欢你，你使我高兴，见到你很愉快。”真诚的微笑令对方内心产生温暖，有时还可能引起对方的共鸣，共同陶醉在欢乐之中，加深双方的友情。例如：前面谈到过的香港影片《三笑》中，秋香对唐伯虎的微微一笑，在唐伯虎看来，是非常真诚的、美好的。尤其是第二次、笑三次的笑，秋香是更真诚的，两人用微笑交流着深深的爱恋之情。

（3）要笑得合适。微笑并不是不讲条件的，也并不是可以用于一切交际环境。它的运用，是很有讲究的，这讲究就是艺术。

首先，场所要合适。当你出席一个庄严的集会，去参加一个追悼会，或讨论重大的政治问题，自然不宜微笑。当你同对方谈一个严肃话题，或者告之对方一个不幸的消息时，或者你的谈话使对方感到不快时，也不应该微笑，或者应及时收起笑容。

其次，程度要合适。微笑是向对方表示一种礼节，一份尊重；也是自己仪容的展现。但也有一个程度问题。笑得太放肆，太过分，太没有节制，就会有失身份，引起对方的反感。微笑如果一笑即收敛，一闪而过，也同样收不到好的效果。总之以适度为宜。

再次，对象要合适。对不同的交际对象，应使用不同含义的微笑，传达不同之情，表达不同之意。对恋人，微笑是递送爱慕之情；对同事、朋友、顾客，微笑是传达友好之意；对长辈，微笑是表示尊敬；对晚辈，微笑表示慈爱；对敌对者的笑与上述微笑不同，是一种冷笑、讥笑，带有轻蔑、讥讽、鄙视种种含义。

二、首语的运用

首语，就是通过头部活动所传递的信息。它包括点头、摇头、侧头、昂头、低头等。这里说的首语，是指头部的整体活动所传递的信息，不包括头部所镶嵌的其他部位。

首语的表现力也是较强的。

点头，可以表明这样一些意思：如表示致意；表示同意；表示肯定；表示承认；表示赞同；表示感谢；表示应允；表示满意；表示认可；表示理解；表示顺从。（《安徽师范大学学报》1987年1期）

摇头可以表达这样一些意思：表示不满；表示怀疑；表示反对；表示否定；表示拒绝；表示不同意；表示不理解；表示无可奈何等。

歪头（侧头）也有多种义项；表示思考；表示天真，如小孩子在听大人谈话或思考一个问题时，喜欢歪着头，并配合托着面腮，咬着手指等动作。

昂头表示的义项有：充满信心；表示胜利在握；表示踌躇满志；表示目中无人；表示骄傲自满。头一直往后仰，还表示陶醉。如鲁迅笔下三味书屋的那位老先生，一边念“铁如意，指挥倜傥……”一边“将头仰起，摇着向后面拗过去，拗过去。”

低头表示的义项有：表示顺从；表示听话；表示委曲；表示无可奈何；表示另有想法等等。

在首语方面，我国有很多成语，既是用法的总结，也是读解的说明。如：点头哈腰、昂首阔步、搔首弄姿、俯首低眉、俯首贴耳、摇头晃脑、探头探脑、缩头缩脑等。

首语的运用，要做到这样几点：一是动作要明显，尤其是当它发挥替代功能时，如到底是点头还是摇头，动作要稍大些，让对方看清，正确领会，正确解读；不能似是而非，造成误解。二是注意配合其他交际语言使用。如点头时配合一个“嗯”，就不致于误会。也可以、配合其他体态语使用。有些成语就体现了这一特点，如“点头哈腰”、“昂首阔步”，这就是配合了其他体态语。三是注意民族习惯。如塞孟人表示同意是将头向前伸，土耳其人表示否定是把头抬起，特别是保加利亚和印度的某些地方，他们用点头表示否定，用摇头表示肯定，与我们恰好相反。同这些民族的人交际时，先要弄清他们的首语用法，以免闹笑话。

三、手势语的运用

手势语也是一种表现力很强的体态语言，是传情达意的有力手段之一。手势语言十分丰富，能表示各种意义。它常常被用来弥补有声语言的不足，起辅助或者强化作用。请看克洛德·迪隆的《戴高乐在爱丽舍宫》中，是这样描述法国前总统戴高乐的手势语的：

当他进行公开演说时，他的习惯动作是两臂向上在空中画V字形。在记者招待会上，他的动作比较节制，其目的只是为了强调他的讲话，说得形象些，是要把它捏成形。“揉面”一词经常出现在他的词汇里。他正是模仿揉面的动作，小胳膊不断地在空中画着弧形，两只手微微弯曲成杯形，好像他真的在揉合文字和宇宙这两块面团似的。

这段文字告诉我们，戴高乐的手势语幅度大，使用很频繁，很成功。这个例子表明，手势语能给人以鲜明突出的视觉形象，极大地强化有声语言传递的信息，正如古罗马的政治家西塞罗指出的：“一切心理活动都伴有指手划脚

等动作，手势恰如人体的一种语言，这种语言甚至连最野蛮的人都能够理解。”

我们在日常交际活动中，手势语言的运用范围很广，使用频率也相当高。如：在街上“打的”时，用招手表示呼唤；当应答是否需要某件东西时，用摇手表示不需要或者谢绝；大会征求意见时，举手表示赞同或支持；当不能满足对方要求时，用搓手表示为难；还用叉手表示自信心和优越感；用摊手表示坦诚或无可奈何；用拱手表示行礼或者道谢；用背手表示自由自在或正在思考等等。

下面，我们对手指语、握手语、鼓掌语、挥手语的运用作简单的介绍。

（一）手指语的运用

手指语是通过手指的各种动作传递信息的体态语言。这种体态语言从古至今在交际活动中经常运用。请看下面的例子：

1. 指天日涕泣，誓生死不相背负。（韩愈《柳子厚墓志铭》）

2. 操以手指玄德，后自指，曰：“今天下英雄，惟使君与操耳！”（罗贯中《三国演义》第21回）

3. 车夫们听见了，一齐拉着车围拢来，问他到什么地方。

他稍微昂起了头，似乎增加了好几分威严，伸出两个指头扬着说：“只消两辆！两辆！”（叶圣陶《潘先生在难中》）

仅仅从以上的例子来看，手指语的表意也是很丰富的。“指天日”是强化表达“誓死”不变的心愿；曹操的手指语，是用来明确指称对象；潘先生伸出两个指头也是为了辅助数数。

在语言不通的情况下，手指语还有替代功能。例如：

一批台湾油漆工到士林美国学校工作，一个大约十五六岁的美国女孩向大伙儿走来，语言不通，但是表情丰富，又用手做出数钞票的样子，然后伸出两只手一比，一名油漆工掏出了三十块钱给她，那洋妞心满意足地跑开了。

（《台北的“伸手帮”》，

见新加坡《联合早报》1986年11月15日）

美国女孩子的手指比划，则完全是发挥了手指语的替代功能。

手指语还有一种社会、民族约定俗成的传递信息的功能，这为交际带来了方便。在我国，一般表示特别的称赞，常常是翘起拇指，其余四指蜷曲。这是因为人们在数数字时，先按下拇指，于是，拇指就被认为是“第一”，这与“最好”一词的意义有着紧密的语义联系，所以，用这一手指动作表示。同样，翘起小手指就是蔑视，是贬义的表现。

手指语言运用应做到以下几点：

（1）看语境。如在庄重和谐场合，直伸食指指向对方，就显得对对方不尊重；在怒火满腔的情况下，直指对方就非常有力，加强了有声语言的表达效果；在长辈、上级面前说话，一般不宜用手指语，更不应把手指捏得呱呱响；在一般社交场合，也不应该用拇指和中指、食指打出响声，但在招呼自己非常亲密的朋友时是可以的。

（2）不要滥用手势语。在与别人交谈时，做出不友好的手势动作，会发生意料不到的后果。请看这样一个例子：

美国前总统门罗在白宫举行宴会，招待常驻美国和来美国访问的外交官。法国外长德·塞胡赫尔伯爵坐在英国外交大臣查尔

斯·沃恩爵士的对面。查尔斯·沃恩发现，自己每讲一句话，法国外长总要咬一下大拇指。沃恩越来越感到气愤。后来，他实在忍无可忍，便问德·塞胡赫尔：

“你是在对我咬指头吗？先生？”

“是的。”德·塞胡赫尔回答道。

说时迟那时快，两人拔剑各自冲向对方。

就在两位外长快要交手之际，门罗总统的剑已经架在中间。

一场恶斗就这样被制止了。

（《外交趣闻录》，徐行舟编著）

这一严重事件虽然有深层次的原因，但起因则是“手指语”，而且后果显然也不是交际者所愿意看到的。

3. 手指使用的频率、摆动的幅度等都要讲究，如果频率过多、幅度过大，轻则给人以缺乏修养的印象，重则会给人以张牙舞爪的感觉。

（二）握手语的运用

握手语是通过交际双方以手相握来传递信息的体态语。

握手语是信息的双向交流，能表达许多复杂微妙的思想、感情，是现代交际活动中不可缺少的礼节和手段。

关于握手这一礼节的由来，美国的林纳特·苏宁在《人际关系的奥秘——最初四分钟接触》一书中这样说：

为何会有握手这种外交礼节呢？它的起源很可能是两个男人初见面时，互摊双手握拉一番，表示自己并没有携带武器。但是，演变到今天，已经变成初次认识时的动作。莫里斯曾经说明握手的演变过程：“在古罗马，握手曾被视为一种推崇对方荣誉的动作……这种动作过了几百年后才广为流传，主要原因是由于工业革命，受到中产阶级普遍推广的结果。”当时的商人以握手来表示“就这么说定！”或“达成协议！”这是由尊重对方、信任对方，加上外交含义所组成的一种非对白语言（不说话），所以，在今日一般社交场合中，握手是我们常看到的动作。

（转引自美国：林纳特·苏宁等《人际关系的奥秘》）

握手的作用很多，如表示友情；表示祝愿；表示诚意；表示谅解；表示合作；表示期待鼓励；表示欢迎；表示告别；表示信心；表示感谢；表示挑战；表示达成协议；表示握手言欢；表示结束不愉快；表示试探对方，等等。

握手语的运用技巧：

1. 握手语的运用是多方面的，需要遵守一些规定。李斌的《国际礼仪与交际礼节》一书中这么说：

一般在相互介绍和会面时握手。遇见朋友先打招呼，然后互相握手，寒暄致意。关系亲近的则边握手边问候，甚至两人双手长时间地握在一起。在一般情况下，握一下即可，不必用力。但年轻者对年长者，身份低者对身份高者则应稍稍欠身，双手握住对方的手时，以示尊敬。男子和妇女握手时，往往只握一下妇女的手指部分。

握手也有先后顺序，应由主人、年长者、身份高者、妇女先伸出手，客人、年轻者、身份低者见面先问候，待对方伸手再握。多人同时握手注意不要交叉，待别人握完再伸手。男子在握前应

先脱下手套摘下帽子。握手时双目注视对方，微笑致意，不要看着第三者握手。

这些规定是需要遵守的。这里有配合其他体态语的问题，有具体握法（部位）的问题，有先后顺序的问题，有时间长短的问题，有掌握力度的问题。当然，具体运用时还有很大的灵活性。

2. 握手时要注意对方的反应。握手是交际双方直接的身体接触，是一种微妙的思想情感的交流，带有很大的试探性，也有很强的可感性。所以远远不是简单的礼节表示，也不是单种信息的传递。因此，要敏锐地注意对方的反应。在社交时，你伸出手，然后握住他人的手，如果你能立即感受他人的反应，这无论是理解对方的态度和决定自己的言行，都是非常必要的。

人在一生中，握手的次数是很多的。我们建议当你在握手时，不妨配合眼睛的接触，你一方面可以借着眼中所流露出的是否真诚来加强或减弱握手的力量；另一方面可以观察对方对你握手的反应如何。多练习几次，你会了解自己的手，带给别人什么样的感觉；也会了解别人，给了自己什么样感觉。

3. 注意握手的多义性。当你遭受挫折或者蒙受委曲时，旁人不理解你，都疏远、冷淡甚至嘲笑、奚落你的时候，你以往对他看法不好的朋友，向你表示珍贵的理解和鼓励，这时，你可以不说什么话，只是紧紧地握住对方的手。这时，你传出的信息是丰富的；有道歉、有感激、有惊喜，也有表示“请看我的行动”的含意。真可谓“此时无声胜有声”。

（三）鼓掌语的运用

鼓掌语是交际者通过双手相拍发出声响传递信息的体态语言。它在交际中也是经常用到的。

鼓掌语有以下三个特点：

1. 它的表意相对说来显得单纯些，不如握手那么复杂。一般传递两种信息：一种是正面的，表示欢迎、感谢、支持、称赞等；一种是反面的，表示不满，喝倒彩、鼓倒掌（但这样用时不大文明）。

2. 鼓掌一般是用来代替口头语言，传达信息，替代功能显得突出。一般在鼓掌时就不说话，鼓掌本身就是“表态”。

3. 鼓掌语言在更多的时候是用在大庭广众之中，表示群体的一种意向和态度。这种时候不需要每人都说一番话，限于人多，也没有条件让每人都说一番话。

下面略举几例加以分析：

1990年11月2日，“全国对外宣传工作会议”在北京召开。

江泽民、李瑞环等同志会见全体代表。在代表们的一片掌声中，江泽民、李瑞环等领导同志也高举着双手鼓掌。

代表们的鼓掌是表达感激和致敬；江泽民、李瑞环的鼓掌是表示问好和回礼。

在原苏共第十九次全国代表会议上，莫斯科市委书记别利亚尼诺夫在发言时只讲有关改革的一般原则，对莫斯科党组织工作中存在的问题轻描淡写，没有讲出什么实质性的东西。代表们用掌声反对这种个人生厌的“废话”，但别利亚尼诺夫仍不醒悟，台下掌声变得更加激烈，直到把他哄下台去。

这里的鼓掌是表示抵制、厌恶和驱逐。是鼓倒掌。

鼓掌的体态语相同，但所传递的信息则各有不同。

运用鼓掌语，要注意这么几点：

1. 分别情况,运用不同程度的鼓掌。一般来说,有三种程度的鼓掌:第一种是应酬式的,动作不大,声音较轻,时间不长,仅仅表示一种礼貌;第二种是激动式的,这种发自内心的鼓掌,动作较大,声音较响,时间较长,常用“热烈”来形容;第三种是狂热式的,心情难以抑制时使劲鼓掌,动作大,声音响,时间长,常以“暴风雨般的”、“雷鸣般的”来形容。要区别情况加以使用。

2. 把握时机,在该鼓掌的时候鼓掌。在别人讲话未告一段或意思没有说完时,在文艺节目的表演过程中,在表演处于惊险状态时,不要鼓掌,等表演后再鼓掌,以免妨碍讲话、表演的进行。

3. 根据场合和对象,决定鼓掌还是不鼓掌。鼓掌既是一种礼仪,又是一种道德风尚。在看表演或比赛时,对双方都要尊重,要报以同样的掌声,给观众与客方留下良好印象。在非常亲密的同志之间,就不必鼓掌。

(四) 挥手语的运用

举起或挥动手臂来传情达意,称为挥手语。我们在电影、电视中常会看到:战场上要冲锋时,指挥员往往右手一挥,高喊“冲啊!”时,总是将手臂向上方高高举起,向前挥动。这不仅给战士指明了冲锋的方向,还给人以锐不可挡,所向无敌的坚定气势,强化了有声语言的效果。

挥手语的作用主要有以下几种:

1. 表示正确的决断、坚定的信心和一往无前的精神据有关历史资料记载,二千多年前,马其顿国王亚历山大率军在远征途中,全军因断水面临崩溃的危险境地。在这危难关头,亚历山大在战马上作鼓动演说:“勇敢的将士们,我们只要前进,就一定会找到水的。”他边说边把右臂高高地向上方举起,张开五指,然后迅猛而有力地挥下,给人无可置疑之感。接着,他又说:“壮士们,勇敢前进吧!”他边说边又把手臂往后收回,然后,迅速有力地五指分开的手掌,猛地推向前方。

2. 表达依依惜别之情和对告别者的安慰和鼓励

这种用法古代就有,著名长诗《孔雀东南飞》中的“举手长牢牢,两情同依依”,形象地表达了刘兰芝和焦仲卿离别时的惆怅和恋念。

3. 激发听众的情绪,使听众产生巨大的鼓舞

如影片《为了和平》中的进步教授江浩(已故著名演员赵丹饰),在一次精彩演讲结束前自豪地说:举起你的双手吧,迎接东方地平线上的太阳!配合这有声语言,他昂首挺胸,将双手向前高高举起,似乎在托起一轮初升的太阳,给国民党统治区的群众以极大的鼓舞。

挥手语是一种很有表现力的体态语言,但它使用的频率不宜太高。运用时要根据情况的允许和表情达意的需要,不可到处乱用,不可生搬硬套。那样不仅收不到好的效果。还有可能弄巧成拙。

四、体姿语的运用

(一) 体姿语的含义及内容

体姿语是通过静态和动态的身体姿势传递交际信息的一种手段。在当今社会,不仅是“修身养性”的基本要求,在交际活动中,而且还是用来表现仪表、传递信息的重要体态语言。

静态的体姿语包括立、俯、坐、蹲、卧;动态的体姿语只有步姿。重要的体姿语为立、坐、步,次要的体姿语为俯、蹲、睡,不过这后三种体姿语在人际交往中较少运用。

体姿语在社交活动中有着极其重要的作用。比如，同样是立姿，演说家讲演时，挺身直立，头稍微高昂，给人以风度翩翩、善于鼓动的印象；下级听上级的指示时，低头微微曲腰地站着，给人以谦虚、恭敬、顺从的印象。同样是坐姿，男性张开两腿而坐，显得自信、洒脱、豁达；女性膝盖并拢而坐，显得庄重、矜持、有教养。可见，体姿不同，传达的信息也不一样。

体姿语实际上由两部分内容构成的。一是指交际双方的空间距离。二是指各种不同的身体姿势。关于身体姿势，下面要分别论述，这里只着重介绍交际双方的空间距离。

在交际中，空间位置和距离对交际产生一种媒介效果。专门从事这项研究的学者称为空间语或空间界域语。西方学者萨姆瓦说：

个人空间，我们所占有的称做自己的宇宙的那一部分，包含在我们周围那看不见的界域中——并且由我们来决定谁可以 and 为什么踏入这一界域。当我们的空间未经允许而被侵犯的时候，我们便以各种各样的方式作出反应。退让着回避，或停立在那儿而双手都由于紧张而出汗变得潮湿了，或者有时以一种激烈的方式反应出来。

人们都有自己的“个体空间”，社会交往也有一个成文或不成文的空间划定。前者如在公共汽车里，人少时各人总是尽量拉开距离坐。如车上上来三个人，他们决不坐在一排，甚至决不集中坐在车厢一头。又如，到图书馆去自习，遇到了你的好朋友在时，你会靠近些坐；如果遇到陌生人时，你会离他远一些。为什么呢？这就是一种疏离心理，尽量维护自己的“个体空间”。国外心理学家在研究中，将交际空间分为亲密界域（夫妻），较亲密界域（父母子女），社交界域（同学、同事、朋友）和大众界域（指一般交往或陌生人之间）。

空间界域体现着一种人际关系，传达着一种社交信息。生活中常有这样的事，如果一个熟人来找你交谈，他挨着你坐，或者将椅子靠近，这显然是在“套近乎”，对你有所求。如果你同他谈话，他却在离你较远的地方坐下。或者谈话中将椅子后移，这就表示疏远、回避，或者对你谈话的内容不感兴趣。恋人之间在一起时的距离远近常常是爱情成熟与否的标志，两人从面对面交谈，到并肩而坐或并肩而行，再到拥抱接吻，这从空间距离的由远而近表明爱情已趋成熟。

当然，在实际交往中，影响空间位置的因素还很多。就拿乘坐公共汽车来说，如果是夜里 11 点上车，你会离原来在车上的人稍近些，他也不会生厌。因为这样彼此可以做伴，减少孤独与害怕。如果对方是个小孩，你可以挨他近些坐，用意可能是关心保护他，他观察你无恶意时，他可能在心理上并不抗拒，并不认为是“空间侵犯”。还与民族和文化也有关系，比如：拥挤在一起是日本人用来表示温暖和亲热的一种标志，在某些时候，日本人乐于拥挤。可是，阿拉伯人喜欢触摸，甚至不拒绝用鼻子嗅他们同伴身上散发出来的气味，认为拒绝吸人朋友呼出的气味是不礼貌的。这是阿拉伯人的一种生活习俗。但是，对绝大多数生活在其他文化背景中的人们来说，是没有这种习惯的。

（二）坐姿语的运用

坐姿语是通过各种坐的姿势来传递信息的交际语言。

我国古代非常讲究坐姿。“站有站相，坐有坐相”、“行得正，坐得稳”、

“立如松，坐如钟”，这都是对坐姿的要求：符合礼节，坐得端正，上身稳直。“端坐”、“危坐”、“斜坐”、“跪坐”、“倚坐”、“盘坐”，这是讲的坐的各种方式。“跪坐”在今天的交际中已不大用了，“盘坐”也只适用于和尚修行与气功爱好者练功（也有北方老太太“盘坐”在炕上），交际场合也不大采用，其他方式都还在用于交际；“坐立不安”、“坐卧不宁”、“如坐针毡”，是描述和形容坐的心态；“侍坐”（如冉有、子路、公西华侍坐）、“陪坐”、“请坐”、“请上坐”、“排坐次”，是将坐姿直接联系到了坐者的身份（主客）、地位（尊卑）、关系（师生）。可见坐姿本身就是在用不同方式传递丰富的信息。无论是在过去讲究礼仪的时代，还是今天讲究交际艺术的时代，坐姿都是要十分注意的。

坐姿的一般要求是：入座时，应当轻而稳，不要给人毛手毛脚不稳重的印象；坐的姿势要端正、大方、自然；无论什么坐具，都不要坐得太满；上身要挺直，不要左右摇晃；腿的姿势配合要得当，一般不能翘起二郎腿（腿压腿）；交谈时，上身要稍许前倾，表示对对方的尊重和自己的专心。上身需后仰时，幅度不能太大，否则会给人困扰、无聊、想休息的印象。

坐姿有三种基本类型：

1. 正襟坐姿。即人们常说的“正襟危坐”，用在外事谈判、严肃会议或主席台就座等场合。这种姿势的要求是上身挺直、精神集中、两手平放膝上或手按着手，双脚并拢或略微分开。女性也可为双膝并拢或脚踝交叉的姿势。这种坐姿的信息是庄重，尊重对方和公众。但要注意不可过于紧张，造成呆板僵直的形象。

2. 半正襟坐姿。介于正襟坐姿和轻松坐姿之间，适用于交谈、接待、座谈会、联谊会等场合。坐的姿势较轻松如头部稍稍后仰，背靠椅背，手随便放在扶手上，腿可以架在另一条腿上等等。采取这种坐姿显得宽松、自如、不拘谨，可以造就和谐融洽的气氛，缩短交际双方的心理距离。不能身子左右摇动，或腿不断地抖动。

3. 轻松坐姿。即非常自由自在、随随便便的坐姿。身子可以斜着，手可以交叉放在胸前，或两手抱着后脑，一条腿可以翘在另一条腿上。这种坐姿一般只适用于非正式交际场合，而且交际双方或是老朋友、老同学、学生，或是邻居，常在一起的亲戚等，彼此非常熟悉和了解，并且又不是正式交谈，只是在家中或宿舍随便聊天。这样的对象和场合才取这种坐姿。

坐姿的运用，需考虑这样几种情况：

一是选用什么样的坐姿，是受交际环境制约的。比如国家领导人在接见外宾时，采用正襟坐姿；到灾区视察，在灾民家中问寒问暖时，采用半轻松坐姿；在家中休息时，采用轻松坐姿，所谓“坐有坐相”，很重要的方面是指坐得“得体”。

二是在现实交际中，往往两种坐姿结合起来运用，它们之间没有不可逾越的界线。比如交际双方谈判开始，气氛还不融洽，彼此还不了解，双方目的还不清楚，便采用正襟坐姿。等到谈判有了较大进展，气氛比较融洽，相互了解逐步加深，各自目的已经达到，就自然而然采用半轻松坐姿。一则正襟危坐不能维持太久，二则后面这种坐姿更适合变化了的交际环境。

三是要牢记：一个人的坐姿也是他的素养和个性的显现。得体的坐姿可以塑造社交者的良好形象，否则就会使人反感。从这一点看来，也可以说“坐如其人”。

（三）立姿语的运用

立姿语是通过站立的姿态传递信息的语言。前面我们讲坐姿语的时候，实际提到了古人对立姿的要求，如“站有站相”、“立如松”、“坐立不安”等等。立姿有“静立”、“侍立”（垂手）“直立”（昂首）“挺立”、“侧立”等等。

立姿可以分为庄重严肃型、恭谨谦虚型、傲慢自负型和无理粗鄙型。

1. 庄重严肃型：腰板挺直，全身直立，精神振作，给人以庄重、严肃的印象。如就职演说、大会讲话、被人介绍、接受奖励等，一般都采用庄重型立姿。

2. 恭谨谦虚型：略微低头，垂手含胸站立，给人以谦虚、诚恳、恭谨的印象。如刘备在三顾茅庐时，见孔明草堂春睡，他不让叫醒孔明，自己就这样在旁边站立许久，关羽、张飞都急不可耐了。这恭谨的立姿语表现了刘备求贤若渴的愿望，也赢得孔明对他的忠心耿耿，直到“鞠躬尽瘁，死而后已”。又如，“程门立雪”这个典故（见《宋史·杨时传》）：

杨时在洛阳见程颐时，当时，杨时已经四十岁了。一天在程颐家见到程颐，程在椅子上坐着打盹，杨时一直恭谨地在门外站着，等到程颐醒来时，门外已经下了一尺深的雪。程颐是当时的大学者，杨时尊重师长，诚心求学。

3. 傲慢自负型：两手交叉在胸前，两脚向外分开，斜倚式站着，目光睥睨，给人以傲慢、自负、骄矜的印象，让人气愤。

4. 无礼粗鄙型：歪斜着身子，一腿在前，一腿在后，或交叠着双膝站着，抖动着脚尖，给人以无理、粗鄙的印象，让人看了反感或厌恶，自然也就谈不上跟他交际了。

以上介绍了四种立姿语类型，但第3、4种“傲慢自负”和“无理粗鄙”型，对一个有教养、有身份、善于交际的人来说，是不采用的。不管对方的态度如何，也不管交际顺利与否，都要注意自己的形象。试看我国老一辈无产阶级革命家毛主席、周总理，他们即使同敌人打交道，立姿也都是得体的。

（四）步姿语的运用

通过行走的步态传递信息的语言叫步姿语。关于步姿，人们在日常生活中也有各种说法：“健步如飞”、“稳步前进”、“步履艰难”、“步履蹒跚”、“亦步亦趋”、“行色匆匆”、“踱来踱去”等等。人们在社交场合采用什么步姿，也是很有研究的。据心理学家史诺嘉丝的试验，发现人们的步姿不仅和他的性格有关，而且和他的心情、职业也有密切的关系。

根据人们行走时的步态，步姿可以分为以下类型：自如轻松型、庄重礼仪型、稳健自得型、沉思踱步型。

1. 自如轻松型：行走时，心情轻松，步子幅度不大不小，速度不快不慢，上身直立，两眼平视，两手自然摆动，或一手提包或托着大衣。这种步姿的语义是“自如轻松、安祥平静”。适用于一般会见，前去访问，出席会议，走进社交场合等。这种步姿比较大方、随便，而又稳重，是使用频率很高的步姿。

2. 庄重礼仪型：行走时，上身挺直，步伐矫健，双膝弯曲度小，步子幅度、速度都适中，步伐和手的摆动有强烈的节奏感，眼睛正视前方。这种步姿所传递的信息是“庄重、热情、礼貌”。领导在检阅仪仗队、参加剪彩、登上主席台或作报告，或颁奖等隆重场合，适合用庄重礼仪型步姿。一般群

众在接受检阅、受奖、被重要领导人接见时，也应用这种步姿。

3. 稳健自得型：行走时，步履稳健，昂首挺胸、仰视阔步，步伐较缓，步幅较大。这种步姿的语义是“愉悦、自得、有骄傲感”。如当某人实现了自己的某一个理想或某一目标时，当重大谈判达成协议时，当讲演或表演获得极大成功时，常常自觉或不自觉地使用稳健自得的步姿，这样才能表现自己的兴奋和踌躇满志、自得意满的心情。

4. 沉思踱步型：行走时，步子速度时快时慢，快的时候，步子急促；慢的时候，低视地面，缓缓徐行，或偶尔抬头回顾，或不时停下搓手。总的步态是“踱来踱去”。这种步伐的语义是“焦急、心事重重、集中思考”。这种步姿常见于在战争中，指挥者正在筹划一个重大的战役，或为某一战况焦虑不安；在学习上，碰到难题不能解决；在工作上遇到了关键问题难于决策定夺；在购买股票时，已进入实质性阶段难于拍板；在爱情上产生了情感上的矛盾，取舍不定等等。比如：影片《大决战》中的“平津战役”，毛泽东担心放跑了计划在运动中加以歼灭的国民党第36军，战斗结果没有报来，他焦虑不安，在雪地里来回沉思踱步；警卫员劝他回屋他也不听。毛泽东当时行走的就是这种步姿。

研究步姿语言的运用，应该与研究坐姿、立姿语有所区别。步姿是一种动态信息，而不是静态信息，所以要放在动态中来考察。比如一个职员在礼堂听经理作年终总结报告，经理接着又宣布发奖时，当念到了他的名字，这时，大家催他上台领奖。在从座位上走出来到领到奖品，这个过程需要变化运用三种步姿，由最初的稳健自得型到自如轻松型，再到庄重礼仪型，正是这种步姿的变化，才适应了交际的需要。又如，两名中学生在同自如轻松地走向教室里走去，当看到老师在教室门口向他们招手时，就立刻加快了步子，步姿也改为庄重礼仪型。正是这些，体现了步姿语运用的要求。

五、体态语运用的总体要求

运用体态语言的总体要求是：准确、适度，自然、得体，和谐、统一。

（一）准确、适度

所谓准确、适度，就是要根据交际内容、交际环境、交际对象、交际目的的需要，准确恰当地运用体态语言。

（二）自然、得体

就是要求体态的运用不故作姿势；要适合自己的身份和交际场合。无论是从审美的角度，还是从表达功能的角度，体态的运用，都要自然、得体。做到既要符合审美的原则，给人以美感，又要符合特定的情况。

据有关资料介绍，赫鲁晓夫在一次参加联合国大会时，为了表示不满，竟脱下皮鞋，敲打桌子。在许多国家首脑云集的联合国会议上，身为一国领导人的赫鲁晓夫，如此使用体态语言，无疑是不得体的，给人以轻狂的感觉，有失身份，有伤大雅，有损国家和他本人的形象。

（三）和谐、统一

和谐统一，包括两方面：

1. 体态语言和有声语言的配合统一

有声语言和体态语言配合一致，才能准确表达自己的思想和愿望，否则，就不能收到既定效果。

2. 各种体态语言之间要求一致而协调

各种体态语之间配合使用必须协调一致。运用体态语言，要有整体观念，

表情、手势、体姿不仅要配合有声语言，它们之间也应该彼此呼应与配合。

第二节 体态语的读解

体态语的读解是一个很重要的问题。体态语要完成信息的交流，一方面是正确发出，一方面就是准确接收。两方面同等重要。古人说要“善于察颜观色”，这里的“察言观色”就是指的读解对方的“面部表情”语，同样的意思还有“看人家的脸色行事”等等。一般正常人都有读解体态语的本领。笛福的《鲁滨逊漂流记》中，写鲁滨逊搭救“星期五”后，二人通过体态语进行了交际：

情景：那逃跑的野人这时也停住脚步……呆呆地站在那里，既不进又不退，看起来逃跑的意思比过来的意思要多些。我向他大声招呼，做手势叫他过来。他明白了我的意思，向前走了几步……我又向他招手，叫他过来，并且尽量做出各种姿势来鼓励他。他这才慢慢地往前走，每走十步二十步，便下一个跪，仿佛对我搭救他的性命表示感谢。我对他微笑着，作出和蔼的样子，又用手招他，叫他再走近一点。末了，他走到我跟前，再跪下去，吻着地面，把头贴在地上，看样子仿佛在宣誓终身作我的奴隶。上文中的“我”是鲁滨逊，“野人”是星期五。两人因言语不通，体态语起了替代作用。两人由于读解的正确，终于彼此相识、接近和理解了。

读解体态语要注意几个问题：

一、结合对象的生活习性来读解

古人说：“言如其人”，其实认真研究起来，“体态也如其人。”

如：小说《林海雪原》中的座山雕每次大笑则是要杀人，所以在威虎山摆百鸡宴，他大笑时，栾平就知道要被杀，赶紧跪地求饶。《李自成》中写张献忠带着将士送李自成等人远去，张可旺等人密切注意张献忠的“信息”。张献忠有个习惯，每遇作重大决定便捋胡须，捋到最后紧紧一捏就是要办，持到中途松手就是不办。最后，他决定不杀李自成，将手一松，就转头回去了。所以，读解体态语言，要了解具体对象。结合他们的性格、教养，文化程度，个人经历，生活习惯等情况，因人而异。

二、结合国家、民族、地区的文化背景来读解

关于这一点，前面已分别在有关部分作过介绍。体态语是有鲜明的民族性的，是一种文化特点的反映。所以，读解体态语必须非常重视各国、各民族的习惯。

三、结合“体态簇”来综合读解

什么叫“体态簇”呢？一连串的互相配合的用来传递某一复杂信息的体态就是“体态簇”。交际的实践说明，不能只观察个别体态，必须整体观察一连串的各种体态（即体态簇），注意他们之间的一致性或不矛盾性，才能准确地读解体态语。尼伦伯·卡莱罗在他写的《怎样洞察别人》一书中说：“一个姿态只能代表一种意义，如果不了解这个人的姿态簇即一连串配合的姿态，没有把他前后的动作加以融会贯通，只单凭某个表情就骤下结论，难免会犯下‘断章取义’的错误，造成误解的后果。”

比如：一个人用手或用笔在桌上敲打，腿不停地抖动，脚跟或脚尖在地板上打拍子，双眉时时皱紧，嘴闭合，是一种表示厌烦的“姿态簇”。

再如：手臂交叠、身体后移、交叉双腿、背往后仰，眼睛可能看着别处或偶尔看看手表，好象要随时走开，这是表示厌烦、拒绝的“姿态簇”。

四、认真领悟对方的隐喻体态语

体态语与情感外现并不是简单直线对应的。有时出现很复杂的，有隐喻含意的体态语（或叫悖逆性体态语）。比如小孩子看一种可怕的东西，一边是用双手捂着眼，一边又将手指分一条缝，偷偷地看一眼闭一眼。读解时既不能只注意捂手的动作，也不能只注意从一条小缝偷看的眼神，简单地说他表示哪一种信息都是不对的。又比如两人吵架，一方气冲冲地走了，但他在远处又回望几次，这就说明前后体态语（步姿语与目光语）不一致，表明了复杂矛盾的心理信息——既已赌气离开，又依依难舍。

五、仔细观察、领会交际场合的群体体态语

在社交场合，交际对象有时不是单个人，而是两个以上的人，形成群体，这就给读解每一个人的体态语带来了困难。比如你在路上碰到一对恋人散步，你与其中的男青年是很久不见的好友，寒暄之后，又继续各种久别重逢的谈话。这时女青年不高兴了，她一会儿用脚踢石子，一会儿抬起手腕看表，男青年一面同你热情交谈，偶尔不安地用眼看看冷落在一边的女友。如果你注意并读解了他们的体态语，你就应立即结束交谈；如果你不“识相”，没完没了地拉着他叙旧，那就成了不受欢迎的交际者。现代京剧《沙家浜》中的阿庆嫂就有这种能耐，同时与狡猾的刁德一和粗笨的胡传魁交际，细致观察读解两人的体态语，应付裕如，终于化险为夷，取得了胜利。连刁德一都说“这个女人不寻常”，能“眼观六路，耳听八方”。

第八章 书面语言的交际艺术

书面语交际，是指人们用文字及其他表意符号书写的语言来传递信息的过程和行为。书面语与口头语和体态语在信息载体(文字符号、话语、体态)、适用范围、当面交际和异地交际等辅助手段(口语借助体态动作、体态借助口语发音、书面语借助标点符号)方面都是有区别的。

第一节 书面语言的特点和要求

一、书面语交际的特点

(一) 规范性

书面语和口头语相比，有一个突出的优点：比较规范。书面语要以口语为基础，离开了口语，书面语就会缺乏活力，就会僵化。但是，书面语产生之后，表达上就要讲究规范，而且，对推动口语交际的规范和发展，起到了积极的作用。书面语是“以典范的现代白话文著作作为语法规范”。所谓典范的现代白话文为语法规范即以鲁迅的作品、毛泽东的作品及其他有权威性的文件为语法规范。

(二) 精确性

相对于口头语和体态语而言，书面语比较准确、比较精炼。这是因为它们作用于人的感官不同和三种形式各自所运用的工具不同造成的。口头语作用于人的听觉，听话时由于对方发音不清，或音同字异，会发生一些障碍，而体态语虽然是诉之于视觉，但它的“语言”是不精确的，所以都不如书面语准确、精炼。

例如：将一个人名片的内容用口语当面表述，会觉得相当费事，述不见得有很好的效果。如果将名片一递给对方，那就什么都不用说，姓名、单位、职务、职称，乃至家庭住址、电话号码，电报挂号，邮政编码，传真号码等等，都会一目了然。

(三) 长效性

书面交际语言是人类创造文字之后的产物，是文明进步的伴随物，至今虽然不过几千年的历史，但是，人类的经验、文明历史等等，主要是它已记录下来、传留下来的。没有书面语，我们就无法了解、认识，研究过去的一切。当然，现代有了录音，可以保留人们的口头交际语，但是，录音与文字相比，还是有它不足的地方。因此，书面语的长效性是口头语、体态语无法相比，更无法替代的。

(四) 权威性

书面语具有最高的权威性。这权威性表现在以下几个方面：

1. 日常的口语交际，着重以文字为证

人们常说，“口说无凭，立字为证”，“白纸黑字，无法抵赖”。所以是非争论也好，打官司也好，签订合同也好，都不以口语为准，而要以文字力据。有时还要他本人写下字据，以免反悔赖帐，这充分说明了书面语的权威性。

2. 重大的交际结果，都要采用书面形式记录下来

无论是大小谈判，也无论是各种契约合同，或是商量妥当的重大决定等等，都要采用书面形式记述。尤其是外交场合，即使对方口头一再表白，真

诚可信，也还是要有书面记录，作为正式文本，这样，多少年以后都能生效。这即是书面语的权威性。这种认识也是人们在实践中总结出来的，“吃一堑，长一智”，从比较中认识到了书面语的权威性。这里举一下古代和现代的两个例子：

秦国派张仪去说服楚王与齐国断交，答应事成之后，秦割六百里地给楚国。楚王为了这六百里地，就与齐国断交了，回头去找张仪要秦国割地给他时，张仪说：“我没有说六百里，我说的是六里。”楚王结果气出了病。

楚王之所以不能把张仪怎么样，就因为文字没有根据。

解放战争前夕，云南省的省主席龙云手下关押一批著名民主人士。特务头子沈醉奉命带了一批人去云南，准备杀掉那些民主人士。龙云当时正在秘密与共产党联系，进行谈判，不愿意杀害这批民主人士。就拍电报请示蒋介石，蒋介石当时口授了八个字：“情有可原，罪无可逭（逃）。”龙云几手令犯难，旁边有人出主意，将电文改为“罪无可逭，情有可原。”给沈醉看，沈醉一看，这分明是不杀之意。又打电报给蒋介石，问这八个字是不是真的。蒋介石怀疑自己当时口授颠倒了，也就不了了之。

上述两个例子说明，口语随说随忘，有时甚至连自己也不敢相信，而书面语则不然，有时即使错了，也只得假当真。足见书面语言在交际中的权威性。

二、书面语交际的要求

书面语的基本要求是：准确、省俭、质朴。下面分别阐述。

（一）准确

书面语最重要的要求之一是准确，它包括用词恰当，造句规范和书写正确。

1. 用词恰当。在交际中书面语选择词语时，该用哪个词，就用哪个词，对于意义相同或相近的词，对于有褒贬义的词，对于在特定使用的场合与对象的词，都要细致辨别，做到运用贴切。口语中有个别词临时运用不当，还可及时纠正，书面语则没有这种可能。由于用词不当，造成不良后果的事，在社会交际中是应该努力避免的。

2. 造句规范。造句，就是组词成句。造句必须遵守语法规则和用语习惯。口头语交际中难免有语句重复，成分残缺，语序不当，因为有当面交际的其他补救手段，所以往往还不至于影响思想的表达。书面语就不同了，如果出现以上语病，就会有碍于对方或他人的正确接受和理解。

3. 书写正确。这是书面语言交际要求的最后一环，也是非常重要的一环，就是书写要正确，具体来说有这么三个方面：

（1）不能写错别字。

（2）字要写得规范。要符合中国文字改革委员会公布的汉字《简化字总表》；把字写得当繁不繁，当简不简，生造笔法，造成理解的困难，都是不规范的，是书写时不应该出现的。

（3）正确使用标点符号。

（二）省俭

书面语交际的另一要求是省俭，所谓省俭是相对不够精炼的口语交际说的。它包括用语的省俭，劳力的省俭，时间的省俭。比如，发一个电报，只

需几个字即可说明有关事项，改为口头诉说，就不那么简单了。如这样一封简短的电报：

妹 8 日 8 时抵京接站菁

同样的信息，如用口头表达，就得改为：妹妹 8 号上午 8 点到北京，请你务必去北京火车站接。字数就多了。

书面语交际可以适当运用成语、文言词语、文言句式，而这些在用口头语交际时则是不宜的。例如：周恩来同志 1936 年 4 月 22 日致张学良的信：

汉卿先生：

坐谈竟夜，快慰平生。归语诸同志并电前方，咸服先生肝胆照人，诚抗日大幸。……寇深祸急，滋忘畛域，率直之处，诸维鉴察。

并颂

勋祺

周恩来拜

这封信开头结尾的几句话，要换成口语就要用相当多的语言，因为周恩来用了文言词句，所以表达很省俭。当然，在今天文言语词和句式也不可滥用，要看接受对象的具体情况而定。

不管用什么语体，书面语交际的一个重要要求是省俭，交际时必须注意。

（三）朴质

书面语交际的另一个要求是质朴。这个质朴，是指内容实在，表达朴素。因为，书面语是实用性很强的社会公用语，必须浅显明白，通俗易懂（特殊文化水平高的人士之间的书信交往属于例外），才会产生好的效果；还因为它是实用语言，不同于以审美为目的的文艺作品的语言，所以不追求华丽，不过分雕琢。

第二节 广告语言的艺术

广告，是现代市场经济条件下使用频率很高的交际手段。广告语言是一种很有特色的交际语言。虽然广告的交际工具不仅仅限于语言，还有图像、摄影、表格等，但是书面语言乃是广告借助的最主要工具。因此，研究广告书面语言交际的艺术，具有重要的实用价值。

一、广告语的艺术特色

(一) 力求简短

书面语交际都有简炼明确的特色，但广告语言尤其突出。这是因为：

从经济方面说，广告是要费钱的，字数越少就越省钱。所以都希望传递同样信息时尽量使语言简短扼要，突出重点。

从公众方面说，接受广告，很多情况是无意的，偶尔听几句或看一两眼就算了，篇幅长了，他们是不耐烦的。

从制作方面说，还希望尽可能舍弃一般，单刀直入，用极少的语言体现产品的特征，提高厂家的知名度，引起顾客的重视、注意等。

综合上述，广告愈短愈好，力求简明。如：

1. 不打不相识！（打字机）
2. 味道好极了！（雀巢咖啡）
3. 长城电扇，电扇长城！（长城电扇）
4. 戴“博士伦”舒服极了！（“博士伦”眼镜）
5. 路遥知马力，日久见“跃进”！（“跃进牌”汽车）
6. 口服心服（台湾矿泉水广告）
7. 对症下药（台湾治青春痘药物广告）

这些广告语言都非常简短，突出了产品的特征，强调了产品的作用，有利于推销各自的产品，也有助于树立厂家或公司的形象，给观众留下鲜明的印象。

当然，广告也并不是都能如此简短的。有些广告内容较多，用语言也就较多，如招生广告，必须说明招生单位、所设课程、任课教师、招生对象、学员待遇、学制学费、联系地址、人名、有关注意事项等等。但即使这样，广告语言仍应坚持简明的原则——用较少的语言传递较多的信息。

广告怎样做到语言简明呢？通常的办法是：1. 层次分明。将所要表述的内容条理清楚地逐一说明，有的还用序号予以帮助。2. 主题突出。广告不能面面俱到，必须舍弃一些可有可无、较为次要的内容，突出要宣传的主题。3. 多用短句。美国广告专家马克斯·萨克姆说：“广告文稿简洁，要尽可能使你的句子缩短，千万不要用长句或复杂的句子。”这话是非常正确的。如《演讲与口才》的广告词即是一例：

论辩的良师，交际的指南，
公关的益友，人才的摇篮。

就是由短句（独词句）构成的简明扼要的广告词。

(二) 新颖生动

广告语言不同于其它交际语言，它既没有听读的强制性，又没有接受的专一性。尤其在当今商品社会，经济竞争激烈，各种各样的广告多如牛毛，都是千篇一律，读而无味的词语，就决没有吸引力和竞争性。因此，广告语言必须追求新颖生动，打破常规，冲破套路，才能赢得顾客，收到好的效果。美国广告专家大卫·欧格威说：“要吸引消费者的注意力，同时让他们来买

自己的产品，非要有很好的点子不可，除非你的广告有很好的点子，不然它就像被黑夜吞噬的船只。”这里说的很好的“点子”就是指广告语言的新颖生动。为了做到新颖生动，广告语言往往从以下几方面努力。

1. 以反衬正

这类广告语言的特点是不从正面夸赞自己的产品或企业，而是从反面说它的缺点和不足。这种以反衬正的广告语言给顾客以坦诚的印象，使他们感到放心，并产生一种会心的微笑和真诚的默契。当然，这里的所谓“反”，有时只是一种形式或说法，其实正是产品的特色和长处。例如：

(1) 日本一家钟表店的广告：“这种手表走得不太准确，24小时会慢24秒，请君购买时深思。”

(2) 外国一家报纸登过这样一则广告，“狮牌保险柜最大的特，或是用密码上锁，必须用密码开锁，不然的话，要用焊枪切开，这是唯一的办法。记密码有困难的人，请不要使用狮牌保险柜，免得麻烦。”

(3) 德国金龟汽车公司的广告：“1970年型的金龟车一直是丑陋的。”

(4) 瑞典钟表公司的广告词：“本公司在世界各地的维修人员闲得无聊。”

(5) 美国一家电脑的广告：“这部电脑的缺点是不能为您冲咖啡。”

(6) 美国一家打火机的广告：“每天使用，20年后，唯一该更换的部件无非是它的一个链子。”

(7) 瑞典一家名贵裘皮大衣的广告：“该大衣唯一的缺点是——将使您不得不忍痛扔掉以前购买的内衣。”

(8) 美国U形锁的广告：“如因本锁被撬而丢车，本公司包赔新车一辆。”

以上八则广告词都是正话反说，或叫反面证明。这样使用语言，广告就很新颖生动。

2. 形象描绘

用形象的语言描摹产品的形状、性能、特色、作用，激发顾客的联想，引起顾客的喜爱，进而使他们产生购买的欲望。这也是广告语言新颖形象的一种形式。例如：

(1) 荷花牌棉蚊帐的广告词，“如烟似雾；玉洁、冰清，飘飘然使你如入仙境，甜蜜蜜伴君美梦。借问蓬莱人何处寻？就在那‘荷花’帐中！”

(2) 1990年9月北大校园曾有一则介绍摄像机服务的广告：“OK, CAMERA!

欢欣 爱意 神弛 成就

松下 M7 高科技摄像机将永远记下您生日晚会上的喜乐，恋爱婚礼的甜蜜，漫步自然的畅快，获取学位时的心绪……

若干年后，膝下儿女将与您共同赏阅您的珍爱，您的回忆……

例(1)既描摹了蚊帐的特色，又想象出顾客享用蚊帐的惬意，整个广告词充满诗情画意，发人雅兴。例(2)活泼生动，设想具体，上面词语分别对

应“生日晚会”（欢欣）、“恋爱婚礼”（爱意）、“慢步自然”（神弛）、“获取学位”（成就）。很耐人寻味。

3. 风趣幽默

有的广告采用幽默诙谐、妙趣横生的词语，读后给人一种新奇感，由好奇而产生关注，由关注而加深了解，由了解而想去购买。于是实用与艺术紧紧地结合在一起了。例如：

(1) 台湾某生发精的广告词：“聪明何必绝顶，悲根长留。”

(2) 一家眼镜公司的广告词：“眼睛是心灵的窗子，为了保护您的眼睛，请将窗子安上玻璃吧！”

(3) 有一家臭豆腐店的广告词：“臭名远扬，香飘万里。”

(4) 一家理发店的广告词：“虽是毫末技艺，却是顶上工夫。”

(5) 日本一家小吃店的广告词：“请到这里来用餐吧，否则你我都要挨饿了。”

(6) 肯尼亚天然植物园的广告词：“凡向鳄鱼池内投掷食物者，必须自己捡回。”

例(1)将“聪明绝顶”拆开来用，又用在脱发秃顶上，看后让人忍俊不禁。例(2)是用了一个大家熟知的比喻，接着又比下去，很妙。例(3)“臭名远扬”名贬实褒，因为“臭”豆腐确实要“臭”何况还有下一句，力挽前句，效果特佳。例(4)“毫米”和“顶上”都含蓄隽永，耐人思索。例(5)说“你我都要挨饿”很是诙谐，读后使你理解与喜爱。例(6)是一种恫吓——谁敢下鳄鱼池去捡食物呢？但不让人反感，禁止扔东西的目的也就达到了。

这些广告词都很幽默诙谐，非常有趣。

4. 出奇制胜

有的广告词，一反平常的构思与表达方式，想得奇，说得也奇。奇怪、奇特、奇妙的广告语言，力求引人注目，新颖生动，也是为了激发顾客的好奇心，达到招徕顾客、扩大销售的目的。例如：

(1) 相传过去有人开了一家“点心店”，请一位书法家写招牌。书法家大笔一挥，写了“点心店”。店主也没有细看，就请人照字制牌挂了出去。这一来，引起很多人围观，谈论“心”为什么少一点。店主也心中纳闷，去问书法家到底开的什么玩笑。书法家笑着说：“‘点心店’的心少了一点，正是要顾客去店里点呀！”店主听后恍然大悟，转忧为喜。果然，这个招牌引起了众人的兴趣，纷纷去看招牌，并且忍不住要进去“点”一顿，一时小店生意兴隆，财运亨通。

(2) 现代荒诞剧《潘金莲》在香港演出时。剧名改成符合香港口味的《一女四男》，但所有街头海报和报纸上的广告，一律都把“一女四男”写成“一女≡男”——只要人们一议论这个“≡”字，广告宣传的目的就算达到了。

(3) 从前有一家卖笔的店铺，招牌上画着一枝大毛笔，旁边是这样四个未写完的字：“筆”、“マ”、“亠”、“フ”

(意思是让你加一竖，变成为“笔下生才”四个字)谁乍一看都不解，不解就总想试试，试试就知道了用意，于是就产生了购买的兴趣。

以上三例，有一个共同点，都是在文字笔画的完整性和写法上出奇生怪，或故意不将笔划写完，或故意改动规范写法，使顾客一看就生疑，在顾客的

“参与”中，广告作者就达到了自己的先期目的（引发关注），然后进而争取后期结果（购买）。

5. 逆反激将

广告语言要发挥它更大的作用，就要研究和利用人们复杂的心理活动。那种自吹自擂的宣传已经不大起作用了，于是就有了利用顾客逆反心理的广告语言诞生，激发顾客去“试一试”。其实这种广告语言古已有之。景阳岗下的酒店“广告词”是“三碗不过岗”。你说喝三碗就不能过岗吗？武松偏不服，一连喝了十八碗还非要去过岗，这就成就了一位大名鼎鼎的“打虎英雄”。可见这种广告语言的巨大作用。例如：

(1) 一家酒店的广告称：“本店出售的是掺水 10% 的陈香老酒，如果不愿掺水者请预先说明，但饮后醉倒与本店无关。”

(《世界科技译报》)

(2) 皇冠牌香烟的广告：“禁止吸烟，连皇冠牌也不例外。”

(3) 法国化妆品和香水大亨克思琴·狄奥尔曾新制出一种“浓厚花香型”香水，为了使它畅销，故意取名为“毒药”，这个产品广告使香水风靡欧洲市场，赢利百万。

(4) 双鲸牌柔软剂的广告词：“您真的会洗衣服吗？”

例(1)说不掺水，顾客饮了他们的酒就要醉倒，这与“三碗不过岗”如出一辙。例(2)你说“皇冠牌”的烟都禁止“吸”，顾客可能会说：“我偏要试试。”例(3)干脆标明“毒药”，不但没有吓跑顾客，反而招徕了顾客。例(4)是怀疑顾客会洗衣服。

这些广告词都在于反激，引起顾客的逆反心理，激发他们偏要去看一看，想一想，试一试。于是广告语言就收到了很好的效果。

(三) 以诚相见

有的广告词不去花样翻新，却以坦率相告，以诚朴相见，语言的诚恳和对顾客信任，也照样能感动人，使人过目难忘。例如：

1. 有一家小商店，门口贴一副对联：

童叟无欺，人品重于商品；
货真价实，卖货不卖良心。

2. 某药店门前的广告：

但愿世间人无病，
何愁架上药生尘。

3. 湖南湘潭“天仙”牌电扇的生产厂家，1990年出重金征集广告词，结果以1500元的“悬赏”看中了一则广告：“实不相瞒，天仙的名气是吹出来的。”

4. 中央电视台“广而告之”的栏目，有一则奉劝人们在饭店宴请客人应把剩余的菜肴带回去。画面上的广告词是：

“吃不了请兜着走。”

5. 有一家营造公园的广告词是：“工程不嫌小，太大吃不消。”

6. 美国烟草公司的广告词：“别人请你的东西都可以拒绝，唯独香烟不能拒绝。”

7. 西德一家刀片公司的广告词是：“本公司制造的刀片，总比人家贵一点，工厂曾努力降低成本，但是无法办到。我们因

而想到，刮脸刮得干干净净，总比刮去一点点重要得多。”（《写作》1991年第7期）

8. 上海家用化学品厂的防晒露、防晒水的广告词是，“防晒就是防衰老。”

9. 一种羽绒服装的广告语：“羽绒服装：软、轻、暖。”

以上的广告语都是以诚挚、坦率赢得顾客的。诚能取信于人，诚能感动人，也就是说诚能取得顾客的信任和好感。

（四）虚实结合

广告语言基本上两类，一类是“虚”说，一类是“实”说。实说如上面的羽绒服的广告。其他如招生、招工广告，演出广告、展览广告，征集物品广告等，都要求实，因为不但要吸引公众参与，还要明白地告诉他们如何参与，这就兼有了说明书的功能，非实不可。

另一类是虚说，它并不宣传自己的产品，也不讲产品的规格、性能、优点等等，只是创造一种气氛，引起顾客的关切，获得顾客的青睐。至于产品的宣传不靠这则广告来完成。这类广告也很多。

虚说的广告语，又有以下几种情况：

1. 刺激性的虚说广告语言。例如：

（1）你想使身材更苗条一些吗？——请喝减肥茶。（减肥茶广告词）

（2）你工作紧张吗？请喝杯茶，醒醒脑，提提神吧！（茶馆广告词）

（3）下雨天没有橡胶公司的套鞋，连百足蜈蚣也躲着不能上街。（马雅可夫斯基为橡胶公司的套鞋写的广告语）

上面几则广告，都在刺激顾客的想象：例（1）是抓住许多人不爱肥胖的心理，刺激他们想法保持苗条的身材。例（2）是刺激顾客为减轻劳累进去喝茶。例（3）是刺激顾客下雨天不要打湿脚，应该准备好雨鞋。

这种广告语虽无具体产品介绍，但它迎合了顾客的心理，看到了顾客的需要，有了这些，就不愁产品销不出去了。

2. 提醒式的虚说广告语。为了提醒和警告而采用这种广告语。它体现了一种关切，奉送了一片情意，有时也带点必要的警告，很能赢得顾客的欢心和谅解。如：

（1）国外有一个擦鞋匠在自己的箱子上写了一句广告词：“约会前，请擦鞋。”

（2）Melbo 时装公司的广告语：“上了年纪的人认为：穿上它就别出高声。”

（3）英国伦敦地铁为警告不买票的乘客，在广告牌上这样写着：“如果您无票乘车，那么请您在伦敦治安法院前下车。”

例（1）出于一种好心的设想和关心，提醒你约会前擦鞋。例（2）是说穿上这套服装非常高雅，高声说话就有失风度，采用老人的善意提醒，得体而又亲切。例（3）则带一点警告和威胁，虽然不大“客气”，但也是必要的警告，一般人并不反感。

这种提醒式的广告语，只要起到了提醒的作用，就收到了预期的效果。

3. 附着式的虚说广告语

这种广告语也比较常见。它不讲自己的单位与产品，而是借一个有影响

的单位和场合，去向别的单位、个人或某项实事等表示祝贺，以此来提高自己的知名度和推销自己的产品。比如北京 1990 年举行亚运会期间，日本有些大公司，在北京街头贴出许多广告宣传画，内容只有一句话：“祝贺第十一届亚运会在北京召开。”这就是“附着”在别的事上虚说广告语。又如：1990 年 10 月 8 日《文汇报》第 3 版用下半个版面登载的一则广告词：

致 敬 电

北京亚运村

第十一届亚运会中国体育代表团：

值此第十一届亚运会闭幕之际，谨祝贺你们领先一步，勇夺金牌第一！

十数天来，你们顽强拼搏、气势如虹、战绩辉煌、捷报频传，令国人自豪和感奋。

“领先一步”是中国体育昨日艰辛创业的记录；

“领先一步”是中国体育今天喜获成功之写照；

“领先一步”也是申花电器一如既往孜孜以求的目标。

向你们致敬！向你们学习！

顺 致

崇高敬礼！

上海三灵电器总厂

上海申花电器联合公司全体员工

这则广告的语言是极其新颖和富于激情的。它真诚地称赞中国体育代表团顽强拼搏，领先一步的精神，既是祝贺，又是祝愿，同时也是潜在地表明自己企业的这种精神。在赞誉、鼓励中国体育健儿的同时，也宣传了自己，是很巧妙、很成功的虚说广告语。

4. 借语式的虚说广告语

所谓借语，是指借别人的评价，来“客观”地从总体上宣传自己。如：

《百科知识》月刊的广告语：“河北省一位读者来信说：这个刊物使我失望，本来以为会有许多供人茶余饭后浏览的轻松的生活知识和科学趣闻，没想到都是些学术文章……”

这一例广告是借语式。是以贬为褒，“借”读者的所谓“失望”的话来曲折地褒扬自己的刊物风气正，质量好；轻利润，重学术的格调。

5. 总赞式的虚说广告语

这种广告语的特点是不具体赞扬本企业、本产品，而是从总体上赞扬自己产品所属的行业和类别（产品），让顾客认识、理解、热爱某一事物或某一产品，进而达到宣传自己、激发顾客购买欲的目的。例如：

(1) 喜悦之时，音乐使我们欢乐；

悲哀之时，音乐使我们振奋。

——日本先锋音响的广告语

(2) 表是女性的心理学。

——精工女表的广告语

(3) 出于好奇心的明亮的目光，在任何人的眼中都很明亮。

——资生堂化妆品的广告语

（以上采自《写作》1989 年 3 期）

以上三则广告，语言都很虚，也没有称赞自己的企业和产品，只从总体上称

赞了音响、女表、化妆品。但有一条很重要，即广告的“落款”（署名）是很具体的，有了这一条，它虽然看来没有宣传自己，实际还是宣传了自己的产品、企业。而且显得很“大度”，很“无私”，加之语言优美富于情味，所以宣传效果也很佳。

二、广告语的修辞艺术

修辞是为了适应特定的语言环境，为提高语言的表达效果而采用的一种最佳表述形式的活动。

广告语言，讲究准确、简明、形象、生动，要适应环境，要提高表达效果。因此，就特别重视在广告中运用修辞。词语修辞、句式修辞、修辞格几乎都在广告语中得到广泛的运用。下面仅仅从辞格的角度分别予以介绍。

（一）生动的比喻

比喻，就是打比方，是指用本质不同但又有相似点的另一事物说明或描绘该事物的修辞方法。其特点和优点是将抽象的事物具体化，深奥的事物浅显化，陌生的事物熟悉化，在广告语中运用效果极好。如：

1. 宾至如归。（旅馆的广告语）
2. 如饮甘露，如坐春风。（茶馆的广告语）
3. 小小金鱼，游遍大江南北！（金鱼牌洗衣机广告语）
4. 本店出售的酸奶有如初恋的滋味。（日本酸奶店的广告语）
5. 伴您健步如飞。（手杖广告语）
6. 蓬景花园是您温馨的家园。（厦门轮渡口的广告语）
7. 金星，金星，亮晶晶，电视机的一颗明星。（电视机的广告语）

例 1、2、4、5 都是明喻，分别将旅馆、茶馆、酸奶和手杖对顾客的作用和给顾客的感受，表达得非常形象、具体，接受起来非常亲切和温馨。例 3 是借喻兼拟人。例 6、7 是暗喻，都比得贴切，恰到好处。生动的比喻产生了很好的效果。

（二）新颖的拟人

广告中的拟人是把无生命的产品当作有生命的人来写，同样给人以生动、真实、亲切的感觉。例如：

1. 我理想的伙伴，你送来了凉爽的风，你吹走了辛勤的汗水，飞转吧，旋风，你永远不知疲倦！（旋风电扇广告）
2. 迪斯尼唐老鸭和米老鼠向您贺新年。（武汉中南商业大楼的广告语）
3. 她工作，您休息。（凯歌牌洗衣机广告语）
4. 白鸳，白鸳，迈进千家万户。（白鸳牌沙发广告语）
5. 小骆驼跨进大上海。（骆驼牌电扇的广告语）
6. 骆驼进万家，万家欢乐多。（同上）

例 1 把电扇当成消费者的伙伴，形象逼真，生动感人。例 2 用人们喜爱的动物画片中的两个艺术形象来向顾客祝贺新年，显得风趣、可爱。例 3 将洗衣机比拟成洗衣妇，她来工作，让您休息，也很风趣。例 4、5、6 都同时运用了双关，一边说产品名称，一边又把产品当做某种动物，分别用“迈进”、“跨进”、“进”，表明了为顾客服务的热忱和受顾客欢迎的程度，修辞效果也很佳。

（三）有力的排比

广告语中常见排比。排比能铺排事理，整齐句式，增强语言的气势与力度。例如：

1. 我爱读《风流一代》，因为我有青春的热血在奔流。

我爱读《风流一代》，因为它的封面给我以美的享受。

我爱读《风流一代》，因为它为我打开了人生的窗口。

我推荐《风流一代》，因为她会帮你结识更多的朋友。

——《风流一代》杂志的广告语

2. 《故事会》

为您提供美，为您提供乐，

为您提供爱，为您提供趣。

——《故事会》杂志的广告语

3. 因为，它有独创交叉缝式鞋底沟纹，冲刺、急停时不会滑倒。

因为，它有七层不同材料砌成的鞋底，弹性好，能缓解与地面的撞击。

因为，它有特殊功能的圆形吸盘，可密切配合急停、转身跳投。

因为，它有弯曲自如的鞋头和穿孔透气的鞋面，能避免脚趾摩擦挤压，维护鞋内脚部温度，穿久不会疲劳。

——台湾爱迪达球鞋的广告语

例1运用排比句，强调了《风流一代》给读者的教益。例2运用排比句说明了《故事会》的宗旨及作用。例3运用排比句陈述了这种球鞋的特点，个性鲜明，表达有力。

排比的广告语，能使产品给人留下难忘的印象。

（四）工整的对偶对偶，是汉语中特有的修辞格，可以说是汉民族的土特产。它讲究平仄，格律，还讲究词性相对，读来琅琅上口，寓意也很丰富。例如：

1. 进店来乌云秀发，
出门去白面书生。

——理发店的广告语

2. 酿成春夏秋冬酒，
醉倒东南西北人。

——一家酒厂的广告语

3. 鸿雁远去皆因大地春暖，
旅客常来只为小店情深。

——一旅店广告语

4. 韩愈送穷刘伶醉酒，
江淹作赋王粲登楼。

——广东潮州市韩江酒楼广告语

5. 分分秒秒凝聚钻石价值，
时时刻刻蕴含珠宝魅力。

——钻石表厂征集的广告语

以上各例都是对偶，对仗工整，用词讲究，语言耐人寻味。例，还用了典故

和藏同。韩愈写过《送穷文》，刘伶是竹林七贤中的好酒名士，江淹擅长作赋，王粲有名作《登楼赋》，这些典故用在此处，非常恰当。上下两联首字构成了“韩江”，尾字构成“酒楼”，连起来读，正是这家酒楼的字号（酒楼名称）“韩江酒楼”。这则广告语广为传播，使酒楼大大地提高了知名度。

（五）鲜明的对比

对比修辞格的特点是把两个相反或相对的事物放在一起加以比较，突出特点；或者把一个事物的两个方面、两个阶段加以比较，突出变化，前者叫横比，后者叫纵比。这种修辞格，在广告语中也常用，并且效果也很好。例如：

1. 家家冰箱都制冷，选购沙松最省电。
——湖北沙松电冰箱厂的广告语
2. 皮张之厚无以复加，利润之薄无以复减。
——上海一家皮鞋厂的广告语
3. 重情少图币，薄利多销售。
——家百货商店的广告语
4. 不贪一次多获利，只求数年少萧条。
——长沙一家店铺广告语
5. 从前每片只刮 10 人，如今每片能刮 200 人
——美国明丽顿刮脸刀广告语

以上 5 例中，前 4 例都是横比，或拿自家产品同别家产品相比，如例 1 既没有贬低同类产品，又突出了自家产品的特点。或拿产品质料的长处和价钱低廉的对比，如例 2。或拿信誉与利润的对比，如例 3、4。后一例则是纵比，拿产品过去的质量和现在的质量相比，突出革新和进步。

这 5 例中，无论横比纵比，都很鲜明，意义突出，能给顾客留下深刻印象，为销售产品带来机会和方便，必然会获得更多的经济效益。

（六）合理的夸张

夸张是指有意采取“言过其实”的说法，用形象的语言把对象加以夸大或缩小，是一种效果强烈的修辞格。广告语中的夸张辞格也很常见。例如：

1. 一毛不拔。（上海“长命牌”牙刷的广告语）
2. 挥血泪贴本大甩卖，抢便宜捷足准先登。（某个体户年终挂历广告语）
3. 100 元买一位大师一生的智慧。（美国一本书的广告）
4. 本公司的维修人员是当今最清闲的人。（美国一家公司的广告语）
5. 车到山前必有路，有路就有丰田车。

以上数例都是夸大其词的说法。牙刷再好不可能一毛不掉，一本书也容不下作者的一生智慧，维修人员决不会是最清闲的人，也并非所有的路上都有丰田车。例 2 虽不是夸耀产品，但它是夸大卖主的心情和赔本严重的情形，这当然也是言过其实的一种夸张。

广告语言要求准确、诚实，为什么又允许夸张，并且夸张的广告语言也能力顾客所接受，并不使他们反感呢？这里的关键因素有两点：一是产品确实质量过得硬，大甩卖降价也的确幅度很大，这就是说夸张有事实为基础；二是夸张要有节制，不能形成无限制的浮夸。比如用“挥泪”甩卖这虽然夸张了，但还是有可信性的，如果改为“甩卖完了就跳楼”，那就只是胡夸，

顾客就会认为这是骗人，并且感到可笑了。

（七）巧妙的双关

双关是一种使语言有“重旨”（刘勰语）的修辞格。在广告语中，双关运用得好，不仅能增大语言的信息量，而且还使语言新颖、有趣，增强广告的可接受性，获得顾客的喜爱。例如：

1. 第一流产品，为足下增光。
——“红鸟牌”鞋油广告语
2. 唯有牡丹真国色，花开时节动京城。
——北京电视机厂广告语
3. 身处炎夏，渴望雪花。
——雪花牌电扇广告语
4. 丰华正茂。——丰华圆珠笔广告语
5. 1090——要灵就灵。
——上海延中复印机广告语
7. 仙鹤给您全家带来吉祥和欢乐！
——仙鹤牌洗衣机广告语
8. 清凉世界何处来？待到菊花开！
——菊花牌电风扇广告语

这里的“足下”意义双关，既指皮鞋，又是对顾客的敬称。“牡丹”、“雪花”、“丰华”、“仙鹤”、“菊花”也都是意义双关，既指产品名称，又指这些事物。巧妙地赋予一词以两义，丰富了语言的表现力，给顾客增添了兴趣。

（八）必要的反复

反复是指同一词语或句子在表述中一再出现，以强调、突出某种事情，或抒发某种强烈的思想感情的修辞格。广告语中的反复修辞格，也是为了强化广告内容，加深顾客的印象。如：

1. 永生永生，信誉永存。
——永生金笔广告语
2. 加佳加佳，誉满天下。
——加佳牌洗衣粉广告语
3. 黑又亮，黑又亮，双喜、双喜荣获国家银质奖……黑又亮，双喜鞋油真棒！
——黑又亮鞋油广告语
4. 一桌丰盛的菜肴已摆好，几位顾客都不用餐。为什么呢？他们轮流说：“没有五加白”，“没有五加百”，“没有五加百”，“没有五加白”，“没有五加白”。——五加白酒广告语

以上4例，都采用了反复修辞格，例3开始是连续反复，接着又采用了间隔反复。按照顾客对广告内容的注意 兴趣 欲望 购买的规律，反复能造成强烈的印象。特别是第4例对“五加白”连续重复了5次，引起和巩固顾客对广告内容的印象，作用是很明显的。

（九）有趣的顶真

顶真是用前一句结尾的词做后一句的起头，使邻接的句子头尾上下衔接产生趣味的一种修辞格。顶真的特点是句式整齐，语气贯通，易读易记。广告语采用这种修辞格的也比较常见。例如：

1. 居然天上客，客上天然居。
——天然居广告语

2. 绿翡翠，翡翠绿。
——上海龙凤金银珠宝商店广告语

3. 在云南高原上有一个明镜般的滇池；滇池边上有一座郁郁葱葱的睡美人山，睡美人山下有一座美丽的城市——昆明。
——少儿版《春姑娘的家乡——昆明游记广告》

以上3例，都用了顶真辞格，1、2例还兼回环，造成语言的美感，词简义丰，好读好记，有很强的宣传效果。

(十) 精巧的回环

回环辞格是把前后语句组织成穿梭一样的循环往复的形式，以表达不同事物间的有机联系。它往往与顶真连用。两者既相似，又有区别。顶真是反映事物间的联接关系的，它从一个事物到另一个事物，顺连而下，不是递升与递降的关系（不同于层递）。回环是在词语相同的情况下，巧妙地调遣它们不同结构关系、不同含义而形成的回环往复的语言形式，即从甲事物到乙事物，又从乙事物回到甲事物中去。例如：

1. 四方产品，畅销四方。
——四方锅炉厂产品广告语
2. 亚洲汽水，汽水亚洲。
——亚洲牌汽水广告语
3. 金鹰浴盆，浴盆精英。
——金鹰牌铸铁搪瓷浴盆广告语
4. 君家发达，发达君家。
——发达牌吸尘器广告语
5. 中意冰箱，人人中意。
——中意牌冰箱广告语

以上5例中，“四方”、“亚洲”、“君家”、“中意”都属于回环，词语循环往复，读起来节奏鲜明，琅琅上口，有利于突出产品名称，加深顾客的印象。另外，例4和例5是回环兼顶真。例3则是双关后再回环。

(十一) 有意的仿拟

仿拟，也是一种古已有之的著名修辞格。陈望道先生说：“为了讽刺、嘲弄而故意仿拟某种形式的，名叫仿拟格”。仿拟辞格，是不是只能用于“讽刺、嘲弄”呢？其实不然。广告语中的仿拟成了一种表现力很强的修辞格，但又决无“讽刺、嘲弄”之意。是一种修辞格在内容上的创新运用，是旧瓶装新酒。

广告语中的仿拟辞格，功用有三：一是借这种熟悉的语言形式，使顾客看起来有一种新鲜感，二是增强广告语言的美感和幽默性，三是便于顾客记忆。例如：

1. 簇拥地毯，宜室宜家。
——钻石牌簇绒地毯厂广告语
2. 莫愁前路无知己，“跃进”伴您万里行。
——跃进牌汽车广告语
3. 买了咱们的书，复习考试不发愁，保得九十九；买了咱们的书，见了教师不磕头，三元九角九。

——华中师大出版社高考指导书的广告语

例1仿自《诗经》：“之子于归，宜其适家”的句子。例2仿自唐代高适的诗句：“莫愁前路无知己，天下谁人不识君”。这些都是人们熟悉的名句，流传很广，用在广告中，简明、通俗、易记、也易理解。例3仿自《红高粱》影片的歌同。非常风趣，令人喜爱，能激起顾客的注意和购买欲。

(十二) 综合运用多种辞格

广告语一般都非常短，精益求精，所以在修辞上面的表现，就往往是多种辞格的综合运用。如前面提到的“绿翡翠，翡翠绿”，就既是回环，又是顶真，还是反复。再比如：

一把“顺风”在手，
伴你到处行走，
晴时为你遮阳，
雨时不必担忧。
折起一束鲜花，
用时只需按扭，
祝你一路顺风，
“顺风”真是良友。

——“顺风”牌晴雨伞的广告语

这里运用了借代（借“顺风”代伞），有比喻（折起一束鲜花），有顶真和回环（祝你一路顺风，“顺风”真是良友），有拟人（“顺风”为“良友”），有反复（三次用“顺风”），有对偶（宽对：晴时为你遮阳，雨时不必担忧），再加上押韵，这段广告语是非常生动的。

广告语运用修辞格，需注意三点：一是自然贴切，不勉强凑合，不强拉硬扯；二是要有创造性，运用之妙，存乎一心；三是要符合产品的特点，有利于塑造或突出产品或厂家（企业）的形象。

三、广告语中常见的毛病

(一) 套话太多

现在的广告语，有许多套话，比如“质料优良，价格合理”，“部优、省优”，“走向世界”，“誉满全球”，“领导世界新潮流”等等，毫无个性，不能给人留下鲜明的印象，见多了，还让顾客反感生厌。没有个性，就没有特点。缺乏创造，什么内容的广告都套用几句现成的话，是不能有好效果的。例如：

本产品设计合理，外型美观，结构紧凑，性能优良，格价低廉，欢迎选购，代办托运，实行三包。（——一则柴油机的广告语）

这是某柴油机的特征吗？用在发电机、拖拉机、汽车、甚至儿童机械玩具都是可以的。这种套话是许多广告语的通病，是应该努力克服的。

(二) 夸饰不当

产品要真，广告要实。即使用夸张的修辞格，也应能让人相信。决不可任意胡夸、海夸，让人听来总觉得滑稽可笑。如果那样，广告就等于帮了倒忙。比如有顾客批评过的化妆品“大宝”曾用过的这段广告词：

人类发现了种子，带来了伟大的农业革命；蒸汽机的发明，产生了伟大的工业革命；在当今信息时代，“大宝”会为您的生命作出新的贡献。

这就有点言过其实，耸人听闻。“大宝”充其量只不过是一种化妆品，而且也不可能真的使人返老还童，去病防灾，怎么能跟带来“农业革命”的种子与产生“工业革命”的“蒸汽机”相提并论呢？稍有常识的人读了，就觉得不伦不类，非常可笑。这则广告花了那么多字，甚至还拉扯到“信息时代”，却不能让顾客对该产品留下好的印象，更不能说因广告引起购买欲，这就是失败的广告语。

（三）有副作用

广告语的宣传频率很高，收视收听的效果也很强，有时只几个字就播放了多少年，几乎家喻户晓。比如“唯有牡丹真国色，花开时节动京城”，“戴博士伦舒服极了”等等，差不多人人皆知。因此，广告语也就有一个全面考虑，不能产生宣传副作用的问题。可惜，有的广告语，制作时思虑不周，任意措辞，只图自家说得带劲，不管国家政策允许与否，结果出了问题。例如：有一位名叫凌云的作者，曾撰文批评过两则广告，他的话是很有道理的，我们全文照录于下：顾此失彼

如果我有第二个孩子，我还将选用“新星儿宝”。（“新星儿宝”电视广告语）

少抽一包烟，一年都方便。（《江西广播电视报》，1990年征订启事）

以上两则广告词显然存在顾此失彼的毛病。

先说第一例吧。“新星儿宝”是一种儿童营养补剂，质量的确不坏，但广告词选取这个角度来为产品作宣传，与我们国家正在大力推行的计划生育政策相悖。广告宣传既要考虑到产品的畅销，又要不违背国家的有关政策。

再看第二例。“征订启事”的撰写者也真是用心良苦，为了强调订报费用的低廉，从而最大限度的争取订户，竟把订报和抽烟硬拉扯到一起。诚然，这种大众化的类比由来已久，几乎约定俗成，但在目前积极提倡戒烟的形势下出现就很不适宜。“少抽一包烟”的背后其实是对抽烟的默许。

因而，我们在撰写广告词时千万要慎重一些。

还有的广告语言的副作用还表现在简化不当上。如北京某条街上配合巨幅广告画有这样的广告词“人造革皮箱”，还有的副食商店用塑料袋包装的肉松，袋上面竟印着“儿童肉松”字样。“人造革”说成是“人革”，儿童食用的肉松，写成“儿童肉松”，听来产生误会，令人不寒而慄。这也是很大的广告语病。

目前广告语言中也还有其它毛病，如滥用方言，滥用繁体字，随意用生僻的词语，数字计算有误，语调嗲声嗲气的等等。报刊上不断有人为净化广告语言而认真分析一些有错误的广告词，读者们可以注意参看。

第三节 标语口号的语言艺术

标语口号，是社会生活中使用极广、效果极为明显的一种书面语言。无论是机场、车站，还是街道、路旁；也无论是大庭广众之中，还是偏僻的胡同角落，甚至地处深山的自然保护区的入口处，人迹罕至的寺庙古迹，只要有公众的地方，都有标语口号。它又是很俭省、很方便的交际工具，比如将要表达的内容书写在帽子上，小旗帜上，甚至衣服上，或者三两人一边骑车，一边随口喊出，不费事，又省钱，而且能收到良好的宣传效果。正因为如此，对标语口号这种书面语形式就更需要加以研究。

一、标语口号的定义与特征

（一）标语口号的定义

标语口号放在一起讲，是因为它们同属一个类别，而且有很多的共性。什么是标语？《现代汉语词典》解释为：“用简短文字写出的有宣传鼓动作用的口号。”这个定义，简化一下，即“标语”是“口号”，那么反过来看，也可以说“口号”是“标语”。按照《现代汉语词典》对标语解释的逻辑，什么是口号呢？“口号是用简短词语喊出的有宣传鼓动作用语句。”如：“伟大的祖国万岁！”“人民万岁！”“全国各族人民团结起来，为实现四化而奋斗！”书写出来，就都是标语，呼喊出来就都是口号。因此，我们将标语、口号放在一起讲。

顺便说一下标语与口号的某些区别：

标语、口号除了所用的表现形式不同之外，其它并无多少区别。要说还有区别，也是表现形式不同而已。标语因不着重考虑口头呼喊，所以有时字数较多。就表达说，不作为口号使用，也不需要呼喊出来。如：

1. 长沙市少先队员“学雷锋、学赖宁、颂十佳”连环画、诗歌、儿歌创作竞赛获奖作品展览。
2. 为把武汉市建设成为具有优良秩序、优美环境、高度文明的城市而努力。

例1是标语，不能也不需兼作口号。例2即是标语，又可以作为口号使用，但要喊出来，就有一定困难，要进行“简化”。由此可见。一切口号都可以作标语；一切标语并不能都作口号。

（二）标语口号的特征：

标语口号的特征表现在这样几个方面：

1. 简短

在所有交际书面语和口头语中，最为简短的要数标语口号。最短的有时只有一两个字。如为保障交通安全使用的标语：“慢！”、“危险！”为保护界域使用的“行人止步！”为维护公共卫生使用的“请勿吸烟！”它们少则一字，多则四字。这是其它任何书面交际语都无法相比的。

它们之所以极其简短，原因有三：（1）从接受来说，标语一看即过，口号一听则过，决不需要停下来仔细阅读和认真思考。（2）从形式来说，无所谓文体的完整态，它不需要上升到篇章层次，只以语句形式出现，往往还是不完全句，而且连标题和正文的划分都没有，一句标语口号，既是标题，又是内容。

2. 语词通俗

如果要从书面交际语中找出一种最为通俗的语言形式的话，那么这种语

言形式无疑就是标语口号。标语口号只要求简明、准确、鼓动性强、接受性强，不大讲究生动，也不大需要修辞，不能深奥，也不能文雅。总之，在书面语言中，是最为通俗的。比如：

- (1) 计划生育是我国的基本国策。
- (2) 提倡一对夫妇只生一个孩子！
- (3) 宁停三分，不抢一秒！

这些标语口号有什么生动和文雅呢？有什么修辞技巧和生动效应呢？但这是标语口号的基本形式，所以通俗成了它的基本特点与追求。

标语口号极其通俗，是它的社会性、群众性、宣传性的体现。因为它是面向社会的，是面向全体人民群众的。无论是识字多还是识字少的人，甚至无论是文人或是文盲（指对口号而言），都是标语口号的接受者。它的宣传效果（指覆盖面、深入程度）就是靠这社会性和群众性来获得的。因此，不通俗不行。毛泽东同志曾批评过有的同志在延安城头上刷标语将“工人”写成“互人”；说这是存心不让群众看懂。可见通俗对标语、口号来说是多么重要的特征与要求。

3. 鼓动性强

标语口号是社会组织将自己最主要的方针、目标、宗旨、任务、信条等，用最简短、最明确、最有号召力的语言表达出来，增强自身的凝聚力、战斗力，求得外界的理解和协助的一种宣传形式，是交际活动中一项具有重大意义的工作。比如我党各个历史时期的“为了新中国而奋斗！”“军队向前进，生产长一寸！”“加强纪律性，革命无不胜！”“不拿群众的一针一线！”“军民团结如一人，试看天下谁能敌！”“牺牲我一个，幸福十亿人”；“向雷锋同志学习！”“解放思想，实事求是”“有思想、有文化、有道德、有纪律”等等，都曾产生过难以估量的作用。

过去在行军途中，总有些宣传小分队，沿途张贴标语，目的非常明确，富于鼓动性，并在路边打快板、喊口号，使得许多疲劳已极、快要掉队的战士，立即又振奋起来，克服困难，跟上队伍。这种宣传、鼓动作用是其它宣传手段无法相比的。

标语、口号的宣传鼓动性有以下几种表现：

1. 面向全社会，宣传党和国家的基本方针、政策。比如：

- (1) 坚持改革、开放！
- (2) 坚持四项基本原则，反对资产阶级自由化！
- (3) 力争第六个五年计划的提前完成！

2. 立足本单位，宣传本单位的精神和作风。比如：

- (1) 爱企业，讲效益，重信誉，求发展！
——健力宝公司
- (2) 质量第一，信誉第一，用户第一！
——黄河机器制造厂
- (3) 笃志、博学、质朴、方正
——北京师大二附中

3. 表明一部分人对另一部分人的尊敬、爱慕、声援等。比如：

- (1) 郑海霞，我爱你！
——欧洲体育观众打的标语
- (2) 剑虹，兄弟们为你助威来了！

——中国体育观众的标语

同根又同心，不分冠亚军！
球圆，月圆、共团圆！

—— 、 为大陆观众在台湾
体育队比赛时写的标语

以上这些标语口号，表达了许多人的感情和态度，亲切而感人。

4. 提醒注意，希望减少事故。例如：

- (1) 施工危险，闲人免进！
- (2) 您戴安全帽了吗？
- (3) 交通规则是我们的生命！
- (4) 酒后开车 = 车祸！

许多社会组织由于恰当的运用标语、口号，进行宣传鼓动，取得了精神文明和物质文明建设的丰硕成果。

二、拟定标语口号的要求

标语口号是书面语言与口头语言的结合体（标语 口号），纯粹是靠语言来表情达意的，很少用体态语言来辅助，因此，在拟订标语口号时就要特别注意语言的准确，应反复推敲，精益求精。它本来就只用很少的文字，如果再出现一点毛病广为传播，后果是非常严重的。所以应慎之又慎。

拟订标语口号，应掌握以下几点：

（一）政策性要强

必须以国家或有关主管部门制订的基本方针、政策为依据，不能自行其事，背离方针、政策。许多好的标语，都是符合这条原则和要求的。比如：

1. 发扬万宝精神，做合格的万宝人！

这是广州市万宝电器工业公司党委“根据党中央提出建设‘有理想、有道德、有文化、有纪律’职工队伍的要求，在本企业的具体化，经常化、制度化。”的精神提出来的，又如：延安抗大提出的口号：

2. 团结、紧张、严肃、活泼

这是根据党中央抗日时期的教育方针提出的口号。

在现实生活中，某些标语口号是存在一些问题的，比如：

1. 维护交通秩序人人有责！
2. 禁止吸烟！
3. 存车罚款！
4. 热情服务，不夹不摔！
5. 请持票排队候车！

例1是套用“人人有责”的这种公式化说法，加在“维护交通秩序”上。“维护交通秩序”有专门人员，不可能人人参与，婴儿、长期不出门的病人就不能参与。如果随便一个什么人都走上警察岗位去“帮助”维护交通秩序，岂不乱套吗？例2没讲清时间、地点，笼统地规定“禁止吸烟”，是没有法律依据的。人人都可以抽烟，抽烟并不违法。美国华盛顿机场休息室就贴着这样的标语：“谢谢您不在大厅里吸烟！”这既符合法律，又很文明礼貌。比我们有的地方的“禁止吸烟”合情合法。例5也是不符合市民公约和道德规范的。难道“排队上车”时一定要“持票”吗？例3更是语言有失。“存车”为什么要“罚款”呢？标语制做者的本意可能是“此处禁止存车，否则罚款！”或者是“随便乱放自行车要罚款。”例4这条标语，早在刘心武的纪实作品

《公共汽车咏叹调》中就批评过，“不夹不摔”算什么好的工作作风，算什么好的服务态度？难道你有权夹和摔吗？由此可见，标语口号的拟订一定要有很强的政策性，要持之有据，不能出偏差。

（二）接受性要强

标语口号是人民群众每天都要接触的，在城里生活的人，或者旅游的人，时刻都要看到听到各种各样的标语口号。制定标语口号的人要充分认识到这一点，尽量使自己的“作品”有更多的读者和听众，更受群众的喜爱——一句话，有更强的可接受性。这里很重要的一点是懂得接受者的心理，设身处地想一想，试一试。比如，你在闹市区走，忽然后面急匆匆赶来两人，一人高喊（也相当口号）“喂！走开，走开！听见没有？”另一位则和气地说：“先生，劳驾！请让一让。”听到后心里有什么感受？你愿意接受哪一种语言？你在让开的同时，心里会泛起什么不同的感觉？从这里就知道可接受性是怎么一回事，应该怎么去追求了。请看下面这条标语的变化（以北京为例）：

1. 严禁违反交通规则。
2. 严禁违反交通规则，否则罚款。
3. 为了您和他人的幸福，请自觉遵守交通规则。
4. 宁停三分，不抢一秒。
5. 司机同志，您的亲人盼您平安归来！
6. 高高兴兴上班来，平平安安回家去。
7. 我和妈妈盼您平安归来！
8. 晚一分回家比永远不回家要好。

以上八条标语，从发展看，经过了十多年的演变，实际是语言表达完善化的过程；从横向看，共分几种角度，几种性质。第1、2两条是从禁止和处罚的角度说的，属压服性质，表达生硬，不利于接受；第3、4两条是从提示角度说的，加了“请自觉”二字，语气比较缓和，较好接受；第5、6、7条以祝愿的角度说的，采用亲人和孩子的口吻，诉之以情，令人倍觉亲切；例8是警喻性的，但不是训斥和恫吓，再加上具体的设想，惊心的告示，就非常醒目，使人过目难忘。从这些比较分析看出，后面的几种可接受性最强。一般社交标语口号，只有角度选择得好，入情入理，语气委婉，才能有好的接收效果。至于那些敌对性的标语口号，例如“坚决反对种族歧视”，“严厉打击犯罪活动”等，当另作别论。

可接受性是要在斟酌、推敲、比较中才能优化的。同样一个意思，都只有几个字或十来个字，但接受差别很大。比如下列标语：

1. 施工重地，行人绕行。
2. 此处施工，请勿穿行。
3. 施工需您绕行，敬请谅解合作。

例1是板着脸孔说的，带有命令语气。例2加了礼貌词“请”字，较为客气。例3最好，态度诚恳，语气委婉，因施工需绕道的人，即使有些怨气，一看这条标语，牢骚和不平也就被谅解和理解所取代了。由此可见，拟订标语口号时，应多从接受者的角度考虑。

（三）时代性要强

标语口号这种书面交际形式，本身就有很强的时代色彩。完全超越时代的标语口号是不可能有的。因此，时代性是拟定标语口号的一条原则。时代变了，标语口号也应随之改变。如：

杭州胡庆余堂制药厂具有讲职业道德的悠久历史。胡雪岩早于 1878 年就为该厂制订了《戒欺篇》：“凡为贸易均着不得欺字，药业关系性命，尤为万不可欺。余存心济世，誓不以劣品弋取厚利。惟愿诸君心余之心，采办务真，修制务精，不致欺予以欺世人，是则造福冥冥，谓诸君之善为余谋也可，谓诸君之善自谋也可。”而该厂于 1987 年制订的“庆余精神：求实、戒欺、团结、创新”和庆余职业道德规范：忠诚本职爱庆余，求实戒欺守信誉，洁净细作争效益，团结协调守法纪”，既继承了《戒欺篇》的精神，又有所进步：更丰富、更完备，带有鲜明的时代特色。

缺乏时代性的例子：如有人曾批评过的这类标语：

1. 为四化提供加速器。
2. 讲文明请排队上车，
讲礼貌请先下后上。
3. 学习雷锋，文明进餐。
4. 全体总动员，大干五十天，全力压事故，各人作贡献。
5. 工农兵茶叶店。

在以上 5 例中，1、2、3 是乱拉政治术语，买“加速器”干嘛要跟“四化”联系在一起，“上车”就非要加个“讲文明”，“进餐”还想着“学习雷锋”吗？难怪有同志说这是“文革遗风”，是使人看后感到很不愉快的标语口号。直接说成“本店提供加速器”、“请排队上车”、“文明进餐”不是很好吗？例 5 称茶叶店为“工农兵”，那么其他顾客接不接受呢？例 4 也是没有时代特征的标语，而且还有其它毛病。前国家语委主任和语言文字应用研究所所长陈原，在《社会语言学专题四讲》中批评说：“也许，这样的标语一贴出来，司乘人员就心安理得了，乘客也有安全感了。可是，事故怎么能压呢？贴了标语，还是能撞死人。‘大干五十天’那第五十一天怎么办？这种东西不要小看，严格地说来，是与几千年来的巫术一脉相承的。人们总以为贴上这么一张东西，造造声势，就万事大吉了。其实解决不了什么问题。”

如果不动脑筋，任意拟订标语、口号，不仅达不到宣传目的，而且影响不好。

保持标语口号的时代性，还需及时撤下或更换过时的标语口号。

（四）不能有语病

标语口号影响太大、太广，要认真审阅，防止出现语病。但在日常生活中有语病的标语口号经常可以看到。请看下面这几条标语、口号：

1. 每个公民应对自己的交通行为负法律责任。
2. 倒垃圾，请入箱。
3. 天津市奶牛协会。

例 1 表意不清。何谓“交通行为”？难道遵守“规则”的交通行为也要负法律责任？字面上含浑不清，就令人很费解。例 2 中的“请”字，本来是礼貌语言，但用在这里，却叫人哭笑不得。“请”的对象一般是人，如果补上“请您入箱”或“您请入箱”都不像话。所以应改为“请把（将）垃圾倒入箱”或“请倒垃圾入箱”。例 3“奶牛协会”和“作家协会”、“音乐家协会”等是同样的语法结构，但是，“奶牛”怎么能组成“协会”呢？这不是讽刺吗？应改为“奶牛业协会”或“奶牛学会”。

标语口号的拟订者应该加强语言修养，反复琢磨，消灭一切语病，这不仅有利于自己的企业形象，也有利于社会的精神文明建设。

三、标语口号的语言美

标语口号虽然简短、通俗、直白，一般不大用积极修辞手法，但它们也有自己的语言美，也追求自己的语言美。这种语言美最终的功用还是在于宣传鼓动。下面我们从四个方面来阐述标语口号的语言美：

（一）朴实美。标语口号的语言不以华丽取胜，而以朴实见长。朴实——朴素而实在，本身就是一种美。比如：

1. 响应毛主席号召，向雷锋同志学习！
2. 全省人民齐奋斗，争取提前翻两番！
3. 学深圳，赶上海，迎接改革新高潮！

这类标语口号将党和政府的规划、政策、奋斗目标等，用极少的文字如实地表达出来，不夸不饰，给人一种朴实美。

（二）匀称美。标语口号的词语组合，注意单双音节的协调匀称，这样就表现出了匀称美。比如：

1. 军爱民，民拥军，军民团结一家人。
2. 稻穗鲜花献人民。
3. 人民铁路人民修，人民铁路为人民。

例1是头两句“军”对“民”，“拥军”与“爱民”相应，后一句的四节拍是二二二一，念起来节奏鲜明，协调。例2是“稻穗”、“鲜花”内容相关，音节匀称。例3两个分句都是主谓结构，都是七字四节拍，念起来很有节奏，很是和谐。

（三）整齐美。标语口号的语句很多都是整齐的，讲究对偶和排比，给人以严肃而有规律的感觉。例如：

1. 公平交易，童叟无欺。
2. 我为人人，人人为我。
3. 时间就是金钱，效率就是生命。
4. 鼓干劲，保工期，讲信誉，求效益。
5. 立足本地，面向全国，走向世界。

前3例用了对偶，不仅结构一致，而且词性相对，好记易背，也很有美感；后2例都是排比，各短句字数相等，结构相同，鲜明醒目，铿锵悦耳，动听感人。

（四）音韵美。注意适当安排好韵脚，使句子的末尾同音相应，会增加词句的音韵美。比如：

1. 军队向前进，生产长一寸。
2. 选好代表当好家，同心协力干四化。
3. 小草默默含羞笑，来往游客莫打扰。
出名莫将竹木刻，留得竹木好景色。
百花迎得结实来，请君切莫用手摘。

——某公园里的一条标语

以上三例，“进”与“寸”押韵，“家”与“化”押韵。“笑”与“扰”，“刻”与“色”，“来”与“摘”押韵，整条标语（有的也可作口号），读起来琅琅上口，有一种音韵美。

四、标语口号与广告语的区别

标语口号与广告语既有重合，并有许多不易分清之处，但又有区别。比如北京市火车站贴的“欢迎您到北京来！”（××公司），从形式、内容看，均属标语；从落款和制订人的意图看，又是广告（间接广告）。对于这一类又像标语口号又像广告的文字，分辨较难一些。相重和相同之处可以不谈，它们的区别则需要分别清楚。它们之间的主要区别是：

（一）从作用看，虽然都是宣传，但是，标语口号是偏重于精神文明的建设（意义和作用较虚），往往能制造某种声势；广告则编重于物质文明的建设（宣传厂家、产品，带有明显的商业性，意义和作用也比较实）。

（二）从制作者来看，标语和口号的制订多是政府机关，主管部门；广告的制作者多是生产和商业单位。

（三）从形式来看，标语口号一般不署名，但也有署名的，写“×××宣”；而广告不管它以什么形式出现（包括标语、口号形式），都要署名，但决不写明“宣”字。

（四）从字数来看，标语、口号和广告都可以很短，但有的广告可以长到几百上千字，成为一篇文章；而标语口号决不能多至数百字，也决不形成“篇章”。

（五）从内容来看，标语口号往往讲主要精神，只讲一个奋斗目标、要求等，决不讲做法、过程等实质的东西；而广告则要讲很多实质内容，如招生广告就要讲清学制规划、招生对象、报名时间、开设课程、授课师资、收费标准、毕业待遇等，这些在标语口号中是绝对见不到的。

（六）从借助辅助手段来看，标语口号一般不借助体态语和其他语言辅助手段，多直接采用写出和喊出的表达形式；而大多数广告则要配合画、配图表、配摄影、配声音等，手段具有多样性，综合性。

（七）从语言表达来看，标语口号以朴素见长；而广告则很讲究修辞，许多修辞格都可以被广告所利用，增强广告语言的艺术。讲究回环美、建筑美、音乐美，具体、生动、形象等，都是广告语言所追求的。

第四节 楹联的语言艺术

楹联是书面语言交际中运用非常普遍、形式极为讲究、效果十分突出的一种。它是汉语言独有的一种语言艺术。

关于楹联的语言艺术，我们讲以下三个问题。

一、楹联与对联的关系和区别

(一) 楹联与对联的关系

楹(yíng)，堂屋前面的柱子，楹联即张贴或悬挂在柱子上、门上、壁上的对联。楹联是对联的一种。对联的一些特点，如字数相对、音节相等、词性相同或相似，由上下两联组成，有一定的平仄要求等，楹联都必须具备。有人说“楹联，俗称对联”，将楹联与对联划等号，这是不正确的。

(二) 楹联与对联的区别

1. 对联包括书面语言与口头语言两种形式，楹联只能是书面语言形式(口头念出而不能张贴、悬挂的不叫楹联)。比如明代民族英雄于谦，年幼时聪明好学，有一次，他母亲把他的头发梳成双髻，一个叫兰占春的和尚看到后开玩笑说：“牛头喜得生龙角”，于谦马上反戈一击：“狗嘴何曾出象牙。”后来，于谦的母亲又把他的头发梳成三岔，兰占春再次嘲弄：“三角如鼓架。”于谦立即回应：“一秃似擂槌”。兰占春大为惊异，认为将来必为国家栋梁之才。这样口语对对子，在生活中有许许多多，只能是对联，不能算作楹联。不但如此，即使书面写出，比如两人在书信来往中对对联，也不算楹联。因为它没有张贴或悬挂。

2. 楹联的思想内容比一般对联要求高，因为这种发表形式不允许将那些开玩笑的、格调不高的、没有什么内容的对联都张贴、悬挂出来。如张之洞与梁启超的：“四水(长江、黄河、黑龙江、珠江)江第一，四时夏第二，先生居江夏，谁是第一，谁是第二？”(张问)“三教(儒、释、道)儒在先，三才(天地人)人在后，小于本儒人，何敢在前，何敢在后？”(梁答)又如，苏小妹对佛印说：“人曾是僧，人弗能成佛？”佛印答曰：“女卑为婢，女又可称奴。”这些都是为一时应酬、诘难、打趣而作的，不能堂而皇之地挂起来供人欣赏。由此看出，楹联要求一定的庄严性、较大的适应性和较强的思想性，这并不是所有对联都具备的。

3. 楹联比一般对联交际作用更强。原因是它张贴悬挂后，读者多，影响大，使它的交际功能更突出。哪怕是自己抒发志向，咏怀、感怀的对联，一经成为楹联，那就有了社会性了，如旧社会过春节有人贴了这么一幅楹联：“五四三二，六七八儿”。(含缺一[衣]少十[食])这就成了讽刺当时的社会，哀叹穷人的痛苦的好楹联。一传十，十传百，社会影响就非常大了。如果同样是这两句，只写在日记本上或只送给几位好友看，社交作用就差多了。

著名作家秦牧生前曾就广州、贵阳等地前几年成立“楹联”学会一事说：“楹联学会这个称谓我并不赞成，因为它把对联的范围缩小了。对联之作，并不只限于张挂于‘楹’间而已。每一首规范的律诗，中间四句都是对联，有许多对联并不写出来张挂，而是作为书面文字、口头文字世代流传，它也出现于相声和戏剧之作。总之，它是无所不在的，人们常视之为智慧、情趣和文学修养的结晶。”秦牧同志的话，可以帮助我们加深理解楹联与对联的关系和区别。

正因为楹联比对联要求高，作用还大，所以我们研究交际语言，就要重

视楹联这种形式，就要充分利用这种书面语言的交际形式。

二、楹联的语言要求

(一) 词语精美

楹联一般都只有十余字（或十、十二、十四、十六、十八字等），都要浓缩丰富的内容，蕴含精深的意义，所以对每一个字，每一个词都是反复推敲和精益求精的。美妙精彩的楹联，有如格言、警句，使人一看就爱不释手，琢磨不已，长久难忘。一些晓有哲理、寓意深邃的楹联，能给人留下深刻的印象，如：

1. 天若有情天亦老，月如无恨月长圆。
2. 无可奈何花落去，似曾相识燕归来。
3. 书到用时方恨少，事非经过不知难。
4. 世事洞明皆学问，人情练达即文章。
5. 文章本天成，呕心沥血难为句；
妙手偶得之，恍觉灵感易成篇。

又如，有的楹联，咏史论事，入木三分：

6. 秦皇安在哉，万里长城筑怨；
姜女尚存也，千秋片石铭贞。
7. 咳！仆本无心，有贤妻何至若是？
啐！妇虽长舌，非老贼不到今朝！
——借秦桧夫妇口
8. 赤面秉赤心，骑赤兔追风，驰驱时，毋忘赤帝；
青灯观青史，杖青龙偃月，隐微处，不愧青天。
——颂关羽

再如，有的楹联，状物写景，诗意盎然：

9. 月挂荔枝树上，人行茉莉香中。
10. 蝉噪林逾静，鸟鸣山更幽。
11. 佛脚清泉，飘飘飘飘，飘下两条玉带；源头河水，冒冒冒冒，冒出一串珍珠。

以上这些著名的楹联，语言都是非常精粹、优美的。使人流连忘返，爱不释手。

(二) 对仗工整

楹联最主要的特点是对仗工整。它要求平声对仄声（一三五不论，二四六分明），名对名词，动词对动词，形容词对形容词，数量词对数量词，虚词对虚词，不能违拗。

楹联虽然是对偶辞格的集中运用，但它比对偶要求更严。比如郭沫若在《革命春秋》中的两句话：

“小小的讽刺可以惨于蜂蚕，
小小的慰藉可以暖于春阳。”

一般修辞学的书都当作对偶辞格举例。但是，很显然，它不能当作楹联，这里除有重复的词“小小的”、“可以”、“于”外，“蜂蚕”与“春阳”对仗也并不工整，所以只能是一般对偶，就程度而言，是宽对，而不能当楹联。

楹联必须对仗工整。（现在有些楹联也不太严格）例如：

1. 爆竹一声除旧岁，桃符万户更新春。
2. 国泰隆法制，政策暖人心。

3. 千方容易得，一效最难求。

以上3联，从词性看，都是相对的。名词对名词，“爆竹”对“桃符”，“岁”对“春”等；动词对动词，“得”对“求”；数量词也相对，如“一声”对“万户”；形容词对形容词，“旧”对“新”。从内容看，事物都是相对的，如“爆竹”对“桃符”、“法制”对“人心”，“千方”对“一效”等等。从意义上看，例1是反对，例2是正对（上下联互相补充），例3是流水对（上下联意义接续）。

对仗很工整，内容上又相等、相反或相连，且容量大小基本上一致，就便于记忆、理解和思索；形式上整齐、划一，就给人以对称的形式美。

（三）音律和谐

楹联非常讲究节奏、音韵，读来琅琅上口，娓娓动听，给人以一种音乐的美感。造成这种音乐美的原因，一是靠音节和谐，二是靠声调抑扬。音节和谐指词句之中单双音节调配得当，上下句间音节形式对照稳密。声调抑扬指每句之间平仄相间，上下句之间平仄相对。比如：

1. 四面湖山归眼底，
 万家忧乐到心头。（岳阳楼联）
2. 门辟九霄，仰步三天胜迹，
 阶崇万级，俯临千嶂奇观。
3. 浓墨重彩，画不尽九州春色，
 欢歌酹曲，唱不完四化凯歌。

以上3联，从单双音节调配看，分别为：

四面 / 湖山 / 归眼底，
万家 / 忧乐 / 到心头。
门辟 / 九霄 / ，仰步 / 三天 / 胜迹，
阶崇 / 万级 / ，俯临 / 千嶂 / 奇观。
浓墨 / 重彩 / ，画不尽 / 九州 / 春色，
欢歌 / 酹曲 / ，唱不完 / 四化 / 凯歌。

音节对照稳密，念起来节奏感强：

仄仄平平平仄仄
仄平平仄仄平平
平仄仄平，仄仄平平仄仄，
平平仄仄，仄平平仄平平。

（“迹”、“级”均为去声）

同句之中平仄相间，上下两句平仄基本相对。读来抑扬顿挫，铿锵悦耳，所以才富有特别的音律美。

三、楹联的语言艺术

（一）夸饰

美化环境，颂赞名胜，祝贺新喜的楹联，有的采用夸饰的语言技巧，将事物加以渲染，夸大其辞，从而上升到艺术真实的境界，以便更好地突出事物的本质特征。比如：

1. 声驱千骑疾，气卷万山来。（钱塘江楹联）
2. 银剪细裁，胜二月春风；
 金针巧锈，羞九天仙女。（某女子服装店楹联）

例1将钱塘江的涛声迅疾，夸张为好象“千骑”奔驰；气势的澎湃，夸张为

“万山”卷来，极为真切生动。例 2 将缝纫师傅的裁剪缝纫技巧，夸张为“二月春风”无法比，“九天仙女”感到羞。简直到了巧夺天工、无以复加的地步。

（二）描摹

楹联字数虽少，却也同样可以描摹景致，状写事物，只不过它的语言更富色彩感，动态感，也更借助比喻、拟人等修辞手法。

1. 校园迎春绿，
桃李向阳红。（学校楹联）
2. 迢迢绿树江天晓，
蔼蔼红霞海日晴。（龟山楹联）
3. 车窗似荧屏，摄进诗情画意；
公路如玉带，牵来秀水青山。

例 1、2 均为直接描写，用富于色彩的词语描绘出美丽的图画。例 3 主要用于比喻，状绘出秀丽景观，使人读后爽心悦目，乐情怡神。

（三）倒反

倒反，又叫“变位”，即将词语中的成分改变原先的位置，使它成为变式，表现出另外一种意义。比如：

今日幸颐和，明日幸海子，几忘曾幸古长安，亿兆民膏血轻抛，只顾一人庆有；
五旬割云南，六旬割台湾，此时又割东三省，数千里版图尽弃，每逢万寿疆无。

（章太炎讽慈禧的楹联）

光绪甲辰年，慈禧七十寿辰，要求举国上下贴“一人有庆，万寿无疆”的楹联。章太炎针对此事，写了上面这副楹联，他把“有庆”，改为“庆有”；“无疆”改为“疆无”，倒过来写楹联，有一种极强的讽刺性。

（四）回文

回文就是顺读、倒读都可以，或者倒读内容不变，或者倒读内容有深化。因为词语组织得巧妙，念起来又好听，所以是难得的受欢迎的楹联语言技巧。比如：

1. 僧游云隐寺，
寺隐云游僧。
2. 雾锁山头山锁雾，
天连水尾水连天。

例 1 是从两方面说的，虽倒读和顺读都可以，但意义有关而内容不相同；例 2 是分别倒读和顺读完全一样，语言和 content 都不发生变化。例 1 是上下两边（出边和对边）字相同，例 2 则上下两边字不同。这种对联，因构思巧，语言巧，读起来既上口，又妙趣横生。

（五）叠字

叠字，也叫连珠，是将同一个字叠用起来，组成联语，字虽不变，可意义却翻新，也很耐人思索。比如：

1. 海水朝朝朝朝朝朝落，
浮云长长长长长长消。

（山海关孟姜女庙楹联）

2. 几层楼，独撑东北山……问问问，这半江月应属谁家物？

千年来，屡换而川局……看看看，那一块云才是我的天。

（四川崇名阁楹联）

例1利用了汉字的一词多义和同音、假借的特点。带点的读 chāo ,作“朝见”、“朝拜”讲。其他的读 zhāo ,作“早晨”讲；带点的“长”读 zhàng ,同涨。其他的读 cháng ,楹联描写江口江水孤山与景象，云彩时聚时散，潮水忽长忽落，字少而义丰。因为同形字叠用得妙，历来为读者所喜爱。例2上半连用三个“问”字，下半连用三个“看”字，强调了作者的主观感情色彩，表现力很突出。

（六）反复

反复在楹联中也常用，它能突出重心，强化主旨，给人以极深的印象。

例如：

1. 无川味，无广味，无洋味，地道苏州风味。
有传统，有特色，有新意，绝不千篇一律。

（老苏州茶馆楹联）

2. 心美言美人情美环境美宏图更美，
人新事新风尚新时代新伟业常新。

例1中的“无”、“味”、“有”分别反复了三、四次，突出了“茶馆”的特点和优势；例2中的“美”与“新”反复了五次，表现了“五讲四美”造成的新局面，表现出精神文明建设的重大成就。这些反复，因为是有意强调重点，更好地突出楹联的主旨，所以虽多而不厌，反而增添了新的审美情趣。

（七）嵌名

嵌名，就是将人名、地名、物名等专用名词镶嵌在联语中，或明作交待，或暗寓褒贬，读来别有一种意味。镶名的格式很多，表现有明有暗，位置在句首、句中、句尾等。比如：

1. 南通州，北通州，南北通州通南北：
东当铺，西当铺，东西当铺当东西。

（通县当铺楹联）

2. 翠阁我迎宾，数不尽，甘脆肥浓，色香清雅；
园庭花胜锦，祝一杯，富强康乐，山海腾欢。

（广州翠园酒家楹联）

例1分别嵌入“通州”和“当铺”只求嵌入，并不掩藏，而且还就通州的地理要冲和当铺的主要作用加以阐述，很是工整。例2是暗嵌，“翠园”这一店名放在上下联的开头，既巧妙，又醒目，而且上下联的内容也丰富切合，提高了店的知名度。

（八）对比

楹联中用对比，从正反两面来褒贬人物，阐明事理，也是一种很好的语言技巧。如：

1. 心清水浊，
山矮人高。（郑板桥题天师洞台榭的楹联）

2. 青山有幸埋忠骨，
白铁无辜铸佞臣。（岳飞坟前的楹联）

例1用“水浊”对比“心清”；用“山矮”对比“人高”，主观色彩很浓，从对比中突出了楹联作者人品的高洁。例2用“青山有幸”来颂岳飞的忠诚堪敬；用“白铁无辜”来鞭笞奸臣秦桧，两相对照，褒贬鲜明，给人以极强

烈的印象。

第九章 自我形象与风度

语言交际，还包括交际者主体素养，即自我形象及风度在内。虽然这时语言交际来说，也只是辅助手段。但它却是交际能力的重要因素，有着不可忽视的意义。

第一节 自我形象

自我形象，简言之，就是交际者本人给对方造成的印象。它包括仪表、自信、习惯等。

一个交际者的自我形象，等于是一张活生生的“名片”。它往往是先于语言而给人的鲜明的“第一印象”，对语言交际的顺利开展和优化效果起着不可估量的作用。生活中常有这样的情形：一个自我形象很好的人，即使他没主动同别人打招呼 and 交谈，周围也有不少人对他产生好感，愿意亲近他，同他攀谈，与他交际。这样，他的语言交际自然就有了良好的前提，就有了某种成功的基础。下面分别从仪表、自信、习惯三方面来谈。

一、仪表

仪表是一个人自我形象的外部表现，它包括身材、长相、容貌、服饰等方面。在语言交际中，仪表大都是被对方直接感受的，它不需要较长时间的观察，只要一见面，就会影响对方，产生心理效应。特别是初次相见，人们往往会以貌取人。这就是说，给人的初始印象就是仪表，因此，要特别注意仪表美。无论你是在外交场合，在公关场合，在求职的口试场合，在谈恋爱的初次约会场合，都应该非常重视仪表美。仪表美的重要性，在与陌生人的交际中比在熟人的交际中显得尤为重要。

这里需要说明：仪表实际由两方面的因素组成。一是先天的，或者自然形成无法改变的，如长相，身材；二是后天的，通过修饰、打扮等可以加以改变和优化的，如通过美化容貌和讲究服饰等，我们着重讲的是后者。

（一）容貌

容貌是指人的外貌和健康状况。男人长相英俊、体魄健壮；女人长相漂亮、妩媚，都是仪表美的重要条件。有些领袖人物、外交活动家、电影演员，因外貌美而获得人们的尊敬和喜爱的就大有人在。六十年代我国外交部长陈毅同志，在一个外交场合，西方的一位夫人就走过来对他说：“我远看你漂亮，近看你更漂亮。”可见人们，尤其是西方人，对交际一方的外貌是非常看重的。

健康状况也是容貌的一个重要因素。尤其是现代青年人，将身体健康看得非常重要。八十年代初期，在北京大学学生中作过一次调查，问他们是喜欢林黛玉，还是喜欢薛宝钗，他们大多数人回答喜欢薛宝钗，不喜欢林妹妹。原因就是林妹妹体弱多病。很多健美运动员为什么会成为青年人心中的偶像，其重要原因就是因为他们健美。

1960年，肯尼迪和尼克松参加美国总统竞选的电视辩论。当时，尼克松是带病参加的，肯尼迪身体十分健康，又认真打扮了一番。结果，观众在电视屏幕上见到的，尼克松两眼深陷，面色苍白，热汗直流；肯尼迪目光炯炯，红光满面，精神焕发。由于这是美国历史上第一次电视竞选，所以选民们更多的是注意他们的仪表，各自仪表的好坏决定了选票的投向，尼克松因此败

北，肯尼迪幸运当选。到 1968 年，尼克松再次竞选时，就接受了 1960 年的教训，精力充沛，又精心修饰、打扮一番。结果竞选取得了胜利（当然，还有其他种种重要原因）。

在交际中，应该重视容貌的修饰。如五官有缺陷的，应该加以整容，改变或者恢复好的容貌；参加活动前，应该打扮一番，如将头发梳理好，脸要洗干净，女性还要进行恰到好处的美容，不能“不修边幅”。出席交际活动前还要休息好，保持旺盛的精力和充沛的体力等等。

（二）服饰

服饰包括两个方面，一是服装，一是饰物（服饰：头巾、帽子、发卡、项链、耳环、胸花、提包、手套、鞋袜等等，手饰：戒子、手镯等等）。人们摆脱野蛮、愚昧状态以后，衣服从蔽体御寒进展到了审美的层次，这在古代就已经开始。汉代的《陌上桑》描写罗敷的外貌，就详细地写了服装和饰物：“头上倭堕髻，耳中明月珠，缃绮为下裙，紫绮为上襦。”这样的服饰再加上先天的漂亮，所以便得到“行者”、“少年”、“耕者”、“锄者”的青睐，使他们看得发痴，忘乎所以。俗话说：“人靠衣裳，马靠鞍”，“三分人才，七分打扮”。西方美学家科林伍德说：“服装传递也是一种语言。”可见服饰对仪表的影响和交际的作用是很大的。

服饰在“只重衣冠不重人”的旧社会和资本主义社会，尤其显得重要。曹靖华同志写过一篇著名的散文，题目是《忆当年，穿着细事且莫等闲看》，讲到他年轻时（30 年代）在上海以文糊口，生活贫困。有时为了吃饱肚子，很多东西都可以拿去当钱，但是一身西服和一件长衫是不能不保留的。有时里面连衬衫都没有，也得穿一件空“礼服”，否则坐车都要被蔑视、被欺侮。当今，我们的社会，也常常发生这类事。赵宗预在他的《中国人的交际术》一书中举了这样一个例子：某君在社会上有相当地位，有一天，他身着一件布长衫，去拜访某大银行的经理，想乘电梯上去，被开电梯人阻止，说是送信人不许乘电梯，这是银行的规矩。某君虽然再三声明不是送信人，开电梯人始终不肯相信，只得从盘梯步行上去。某君是吃了服装朴素的亏。真象古人说的：“服之不衷（不合身份），身之灾也。”

在社交场合中，服装怎样才符合美的要求，又有助于交际呢？

1. 应该适合社交环境

在外交礼仪场合，服饰更有严格的要求，应该遵照有关规定。礼斌同志写的《国际礼仪与交际礼节》这本书中，具体指出了“几种特殊场合的服装”：

最隆重的场合应穿着严肃、大方的礼服。如国家庆典仪式、国宴、国家最高领导人接见、国王登基、国家元首任职、国家领导人新年团拜、大使递交国书、授勋等等。这些场合，我男同志一般着深色中山装（现在多数着西服，下同——引者注），女同志着西装或长裙（最好是单色连衣长裙）。

在国外名剧院看剧，听音乐会，一般穿礼服。我男同志可穿深色中山装，女同志着西装或长裙。

参加葬礼和吊唁活动，我男同志一般可着黑色或深色中山装，女同志着深色服装，内穿白色或暗色衬衣，不用花手帕、不抹口红、不佩戴装饰品。

参加婚礼，到朋友家去作客，参加联欢会等，则尽可能穿得美观大方一些，女同志应适当装饰打扮。郊游、远足，可着上下

装不同颜色的便装。

乘汽车、火车、轮船、飞机旅行，可穿便装。但如果在登机、上车以前，或者在下机、下车以后，有送迎仪式，则应考虑更换服装。送迎仪式应着礼服。

2. 应符合民族习惯

对于服饰，不同的民族有不同的理解，有不同的传统习惯。这个民族认为是美的，那个民族则认为是丑的。印度妇女喜欢穿束胸明肚的上衣，在中国则行不通；有些民族男子穿统裙，在西方现代社会和中国，则认为不合适。中国许多妇女穿旗袍，这是我们民族的优秀传统服装，尤其能突出妇女身材的曲线美，实际已成为中国妇女在礼仪场合的礼服。许多来过我国的日本外交夫人也穿旗袍，就是觉得它美。有时，在非正式场合，穿当地民族服装，还是一种非常好的交际方式，使那个民族的人感到非常亲切，一下子缩短了彼此之间的距离。大家还记得周总理包着白头巾，穿着白布褂子，赤着脚，缩着裤腿参加云南兄弟民族“泼水节”的照片和电影吧，周总理的服饰多么亲切，体现了领袖和群众、汉族和兄弟民族亲如一家的关系。

又如：1985年10月，在贵州召开第10届全国汉语学会研讨会，地点在贵阳。有一天，与会同志去贵阳郊区参加苗族的联欢会，一个美国学者，她是专门研究苗语的，一下车，就换上了苗族服装，当地小朋友们都跑过来围着她，热情地和她交谈，这就很快打开了交际大门，为她来该地学习创造了条件。

3. 应该把握时代特点

现代人们的穿戴，被看成是文明程度和生活水平的反映，是人的精神面貌的外化；也是人们对美的追求的反映。假如今天有一个公关先生还戴一顶小毡帽，穿着一件对襟短褂，或者是穿一件长衫，那他会给人一种什么印象呢？作为交际者，穿戴要入时，不可过于落后于时代，也不可过于超前和赶时髦。总之，在社交场合，服饰既要符合时代特点，又要得体、适度。

4. 应该做到协调

协调是高标准的要求，已进到了服饰艺术、服饰审美的层次，怎样做到协调呢？要做到如下几个方面：

(1) 与交际场合的协调。如在会议场合、宴会场合、舞会场合等等，都应该有相应的穿戴；但同样是舞会场合，穿戴也要注意相应的变化。比如。外事场合的舞会，穿戴虽然可以是便服，但要典雅、气派些；单位的周末舞会，穿戴可以漂亮、入时些，家庭舞会，穿戴则可以随便、朴素些。

(2) 与气氛的谐调。参加追悼会要穿黑色的衣服、深色衣服；参加结婚典礼要穿热烈、浓艳的衣服。如：在一位老同志的遗体告别会上，他的儿媳妇不仅身着浅色的服装，还抹了口红，戴着项链。这与气氛极不谐调，遭到很多人的非议。可见服饰与气氛不协调，会损害交际者自身的形象。

(3) 应与自身的身份、地位相适应。鲁迅笔下的孔乙己，同做工的农民一样没有钱，只能站着喝酒。但他却穿一件长衫，这一件衣服就把他与短工帮区别开来了，表明是落魄的读书人的身份。

最为突出带有夸张意味的，是滑稽演员的服装和喜剧演员卓别林的服装。前者是一顶花尖帽，一件不合体的长条大袍子，一条肥大的裤子；后者一顶礼帽，一身“卓别林服”，一双黑皮鞋，一根手杖。观众一看，就逗人笑，引人乐。这是服装与身份谐调的最好说明。

这方面在军队中显得就更为明显。根据制服服饰就知道谁是元帅、将军，谁是校、尉、士兵。这里的服饰就成了地位的标记。

服饰能够显示人们的地位，在我国古代就已有之。皇帝穿什么衣服，戴什么帽子，骑什么马，坐什么轿；其他各级官吏各有什么服装，都有极其严格的规定，任何人都不得越轨。如果大臣私下制做和偷穿皇帝的衣服，是有杀头之罪的，是要祸灭九族的。西方也是这样，服装在很大程度上被当成一种等级的象征。十四世纪的英格兰，哪个阶层的人穿什么款式的衣服，都有明文规定。如桌一位地位低下的人，穿上了社会地位高于他的人的服装，那么，他不仅要被没收掉衣服，并且要受到严厉的处罚。

当今社会，尽管人门的等级界限、身份观念已经大大的弱化，但某些领域或行业也还是存在的，并且是必不可少的。

(4) 服装与饰物的谐调。这主要是指服装与饰物的搭配要统一和谐。在寒冷的冬季，人们穿着厚实、肥大的外衣。这时如果佩戴上一顶春秋季节的薄帽子，或穿上一双皮凉鞋，就显得很不相称，令人感到可笑。同样的道理，一位女士穿着一身单薄的、轻柔的裙衫，却戴着一枚很大很沉的胸花，也会破坏服装原有的美感，显得很不调和。总之，不平衡，不和谐，也就不美。此外，还要注意服装与饰物色彩的协调，搭配不当，就觉得很刺眼。

(5) 服饰与人体的谐调。选择服装饰物时，要考虑自己的体形。同样的服装饰品，穿戴在这个人身上是美的，穿戴在另一个人身上则不一定美。因此，服饰要“量体裁衣”，因人而异。服装师的高明就高明在这些地方，能根据不同的体型做出合体的服装来。所以讲究穿戴的人一般不愿买现成的服装，而要请人定做。

服装、饰物和容貌，构成了人的仪表，而仪表又是交际的“第一印象”，是不可忽视的要素，所以我们重视和讲究服饰，就是重视和讲究仪表美。

二、自信

毛泽东主席在词“沁园春一长沙”的注释中曾经提到过，有人写过一首诗，其中有这么两句：“自信人间二百年，会当击水三千里。”办任何事，要想取得成功，都要有充分的自信。如果自己都畏首畏尾，心中无数，缺乏信心，怎么能希望别人相信你，怎么能取得成功呢？交际尤其是这样。

自信看来是一种心理状态，但是，“诚于中而形于外”，慧于心而秀于言”，它也会表现出来，成为自我形象的重要组成部分，成为语言交际的一种“底气”。

(一) 自信产生的基础

1. 自信来自对自己力量的肯定。这种力量可能代表的是某一群体、企业、单位的力量，可能是对自己所从事的事业的正义性的信念，可能是对自己知识、能力的深信不疑。比如：

周恩来同志 1946 年住在南京梅园新村三十号。这年 11 月 15 日，国民党反动派撕毁了政协决议，宣布单方面召开“国民大会”。第二天，周恩来同志在梅园新村十七号中共代表团会议室里，举行最后一次中外记者招待会。记者来得非常多，很多人只得挤在门口、窗外和院子里。很多人最想知道的是周恩来同志和人民军队能不能回到南京来，什么时候回来。

周恩来同志坚定地说：“南京，我们一定要回来的！估计有两种可能：一种是请回来，国民党被打得一败涂地，必定要再次

请求谈判；再一种就是我们打回来。后一种的可能性大得多。”果然，离他讲这句话不到三年光景，即1949年4月22日，人民解放军就胜利地占领了南京。

又如：1959年，前苏联领导赫鲁晓夫等人单方面撕毁合同，撤走专家，中断给我们的技术援助。毛泽东同志充满自信地说：“这是好事，我们自己搞，花十年的时间能成功。如果援助了，这笔账是算不清的。”果然到了1964年10月，我国爆炸了第一颗原子弹，赫鲁晓夫也在这时候下台了。

2. 自信来自对完成任务有把握性

有时接受一个任务，包括交际任务、公关任务在内，如果觉得有充分的把握，认为凭客观条件和自己的主观才能准可以出色地完成，这时就会表现出强烈的自信。例如：

周瑜要诸葛亮造箭，明明白白是要加害于诸葛亮，鲁肃替诸葛亮捏了一把冷汗，而诸葛亮对周瑜的本意假装毫无觉察，不仅不叫困难，不予推辞，也不提任何条件，而且还满口答应三日之内可交十万支箭，并且果断地立下了军令状。诸葛亮为什么如此自信呢？原来他已经有了乘雾用草船借箭的全盘计划，并料定三天之内即有大雾可以利用。这就是完成任务的成竹在胸。

又如：

影片《大决战》第三部，在前线司令部里，聂荣臻、林彪等人在商量给中央回电，多长时间可以打下天津的事，当时的参谋长刘亚楼大胆地提出了30小时可以打下天津，后来，为了稳妥起见，回电说48小时可以打下来，结果真的在30小时之内就歼灭了天津守敌10多万，活捉了陈昌奉。司令员和参谋长为什么这么有信心呢？原因就是综合了各方面的情况，对完成任务有了充分的把握。

3. 自信来自对交际对手的了解

孙子说：“知己知彼，百战不殆”。上面我们谈的是“知己”，这里再说“知彼”，同样也是自信的原因之一。现在的企业竞争很激烈，应该信息灵通，随时把握竞争对手与市场的动态和状况，才能确定自己的取舍，才能增强自己的信心，才能立于不败之地。

比如：1991年秋，一家出版社约我们编国内第一部世界华人儿童文学作品选。全书分为小说、散文、诗歌、童话等四卷，共两百万字，要求一年内出书。当时我们了解到有两家出版社也准备编类似的书，我们分析了自己和这两家出版社的情况，深信自己有有利条件，有把握在规定时间内出书。结果该书推出后，受到广大读者的好评。我们自信的基础是什么？是善于调查研究，通过调查研究，充分了解竞争对手的情况，从而坚定了我们的信心。

（二）自信是自我形象的精神支柱

自信在自我形象中有很重要的意义，我从下面三方面来说明。

1. 自信能使交际者精神振作

有自信心的人，在交际活动中，神采奕奕，容光焕发，在人们的心目中有威信，可以信赖，说话是算数的。同这种人进行交往，对手感到“厉害”，同事感到放心。

《学会推销你自己》一文中，有这样一个例子：有这样两位青年，同时参加招聘记者的面试。当时，主考人先问甲：“你觉得你能胜任这项工作吗？”甲本着谦虚的光荣传统，腼腆地说：“本人才疏学浅，试试看吧！”再问乙，

他满面春风、充满自信地回答：“我能干好！”并且巧妙地顺势进行自我推销，列举了自己能够胜任的理由，介绍了自己的特长和优势。考试的结果，乙金榜题名，甲则名落孙山。事后主考人在欢迎乙的会上说：“一个自己说自己水平低的人，我有什么理由聘用他呢？干工作不是要试一试，而是要自己有信心一定干好，要能大胆地表现自己，要能提出自己的见解，要显露自己的才干。这样，自己才会有压力，才能去努力工作，才能干好工作。正因为你具备了这几条，我才选中了你。”

2. 自信能使交际者处变不惊

自信还能使交际者在复杂、纷繁的环境中，在遇到意外情况和突然出现不利情况时，不慌不忙，从容应付。自信是使人成功的条件之一，有自信心的人，往往是取得成功的人。例如：影片《巍巍昆仑》中，蒋介石派胡宗南率30万大军进逼陕北根据地，毛主席和党中央主动放弃了延安，率领只有几千人的“昆仑纵队”转战陕北。在胡宗南的大部队围攻下，毛泽东、周恩来、彭德怀等老一辈革命家处变不惊，沉着冷静，这就给将士们极大鼓舞，最后，终于化险为夷，消灭了敌人的大批有生力量。

3. 自信心强能更好地发挥其交际手段

自信心强的人，语言也干净利索，果断有力；自信心强的人，楚楚动人，风度翩翩；自信心强的人，不仅善于运用有声语言，还能调动表情语言、手势语言等作为辅助手段，左右逢源，能出色地完成交际任务。卡耐基的《语言和突破》中有一节叫“培养自信心”，他说在听完一位学员的讲演后，“我为他特别的仪态和自信所吸引。我想，此人必能藉新学会的表达能力和信心使处理行政事务的技巧大大增加。身为他的老师，我很高兴他已面对恐惧并予以迎头痛击。”书中他还举了这样一个例子：有个推销员如此写道：“在班上站起来几次之后，我觉得任何人都可以应付了。一天早上我走到一个很凶悍的买主面前，他还没有来得及说‘不’，我已经把样品摊开在他的桌上。结果，他给了我一份最大的订单。”卡耐基举的上述两个例子都说明自信心对交际成功的极端重要，有了自信，就会有办法，就会创造出成功的条件。

三、习惯

习惯，是人们长期养成的思维定势、情感取向和行动方式。习惯无疑是构成自我形象的有机部分。这里说的习惯，一方面是指心理习惯行为，另一方面是专指与交际有关的影响自我形象的习惯行为。

与交际有关的习惯，包括两类：一类纯然个性化的，如前面说到的列宁常用双手撑前胸、讲话时身体前倾的习惯，毛泽东交谈时不停地抽烟的习惯，有的人因生理原因频繁眨眼睛的习惯，有的人神经质地不时耸肩膀的习惯等。这虽然不是有利于交际的习惯，但也不是妨碍交际的习惯，是对方可以理解、可以接受的习惯。另一类则是需加以改变的习惯，或为不文明、不卫生、不高雅的习惯，这些习惯是妨碍交际，影响交际效果的不良习惯。

先说不文明的习惯：有的人说话时爱带“脏”字，爱打断对方的谈话，爱目不转睛地盯着人看，爱随便叫好或发出“嘘”声，听人家的口头禅（如“这个”，“这个”；“反正”，“反正”）爱扳着手指计数，这些都属不文明的习惯。应该有意识地改一改。这些不良习惯一则有碍自己的形象，二则会激怒对方，所以应努力去掉。

再说不卫生的习惯。卫生习惯在交际中也很重要，它既关系到自己的形象，又关系着自己的健康，而且对方见到你缺乏起码的卫生习惯，就会嫌弃，

避之唯恐不及，哪里还会愿意听你说话？更不要说同你交往了。《国际礼仪与交际礼节》一书中提到了许多具体的、需要注意的事项：

不准随地吐痰，不得随地丢果皮纸屑。一定要注意保持地毯、地板的清洁。吸烟时，把烟灰摺入烟缸。吃食品时把骨、刺、牙签、口纸等物，放到盘中或桌上，不得随手丢到地下。个人的不清洁物品，应丢入垃圾桶，或放入自己的手帕或口袋中。吐痰应吐入痰盂，或吐在口纸、手帕中装入衣袋。保持桌椅、沙发的清洁，不用脚蹬踏。进入地面干净的室内，应先在门中踏擦鞋底再进入。雨雪天应把雨具放在门外或前厅，不要把雨水、雪水、泥巴等带入室内。还要注意不应弄脏或损坏主人的器皿、家具、门窗、玻璃、窗帘、墙壁等等。

最后说不高雅的习惯。所谓不高雅的习惯，即属于够不上不文明但是又不是很有教养的那一类习惯。比如有的人讲话时，老爱整理自己的领带，有的人喜欢解开领扣，一会儿扣上，一会儿解开，有的人喜爱玩弄自己手里的铅笔或其他东西。如果是在比较随便些的场合，对方是自己部下或朋友，彼此很了解，问题也不大。如果是在庄严的交际场合，是在出席很隆重的集会，或对一些要人发表谈话，这些习惯不能说是高雅的。因此，还是改掉为好。

列宁曾说：“千百万人的习惯势力，是可怕的势力。”但是，个人有些不良习惯，只要认识到它的弊端，只要决心慢慢地改，总是能改正过来的。良好的习惯是文明、礼貌、高尚的表征，也是自我形象的美好表现，是语言交际的有力的辅助手段。

第二节 风度

一、风度的含义

风度，是指人在语言交际活动中，通过言谈举止所表现出来的总体形象和气质。它是自我形象的重要组成部分，从某种意义上说，它又是品质、语言、体态、自我形象的总体表现。风度给人的印象和感受是极深的，风度的交际潜能和魅力也难于估量。美国已故总统尼克松曾这样描述周总理的风度：

周恩来的敏捷机智大大超过了我能知道的其他任何一位世界领袖。这是中国独有的、特殊的品德，是多少世纪以来的历史发展和中国文明的精华结晶。他待人很谦虚，但沉着坚定。他优雅的举止，直率而从容的姿态，都显示出巨大的魅力和泰然自若的风度。他从来不提高讲话的调门，不敲桌子，也不以中止谈判相威胁来迫使对方让步。他在手里有‘牌’的时候，说话的声音反而更加柔和了……在说话中，他有四个特点给我留下了不可磨灭的印象：精力充沛，准备充分，谈判中显示出高超的技巧，在压力下表现得泰然自若。

从尼克松对周总理的印象和评价，可以明显地看出风度在交际中的魅力和作用；也可以看出风度是一个人的各个方面的综合体现。

风度，在汉语中是一个褒义词。如果说某人很有“风度”或“风度翩翩”，有“学者风度”，“绅士风度”，“领袖风度”，“外交家风度”，“骑士风度”，“艺术家风度”，“将军风度”，都是指这些人因职业和工作长期养成的习惯和特征，是指美好的言谈举止在交际时给人留下的深刻印象。而贬义的则不称风度，用贬义词“习气”、“相”来指称。如“流氓习气”、“小市民习气”、“无赖相”、“痞子相”、“瘪三相”等等。这里的“习气”、“相”，就是与“风度”相对的贬义词。

风度反映出一个人的本质特征，不是简单的模仿可以得到的。《三国演义》中有这样一段记载：曹操作为大权独揽的丞相，一代英雄，有一次，接见北方小国来的使者，他让一个手下的人扮“曹丞相”，坐在高位上，接见使者，自己却打扮为一名侍从，站在旁边。事后，别人问小国使者：你对上面坐着的丞相印象怎么样。使者回答说：“印象一般，倒是旁边站的那位侍从气度不凡，像个英雄。”可见风度问题，是一个人的仪表与气质的综合表现。可见风度美，不在于地位、身份，也不完全取决于穿着、打扮或者简单的一招一式。

二、风度在语言交际中的重要性

风度好的人，与对方一见面，未曾谈话，就会取得信任，获得好感。这是语言交际的一个极为有利的前提条件。请你观察一下吧：如果有两位男士向一位陌生的女子攀谈，那女子的注意力和谈话会对着那位有风度的男士，甚至会主动接近他，“无话找话说”；而对那位缺乏风度的人就不爱多理睬，或者简单地应付敷衍两句。而实际情况可能是：那位有风度的男士拙于言辞或者说笨嘴拙舌；那位缺乏风度的男士则可能是口若悬河的演讲家。但却得到了语言交际前的“不公正”的待遇，这就充分说明风度在语言交际中的重要作用。

风度是交际中取得成功的重要原因，已为许多事例所证明。心理学家雪

莱·蔡根曾做过这样一个十分有趣的试验：

他在莫萨立特大学挑选了 68 名自愿参加的实验者。这些应试者，如果从口才，外貌和对事物的理解能力、判断能力方面，可以说同等并列，几乎毫无差别。但是，在风度方面，却存在有明显的差异。根据事先的安排，这 68 名应试者分别征求四位素不相识的过路人的意见，希望得到他们的支持，给予裁夺。结果风度翩翩者个个名列前茅，而风度平平者屈居人后。

由此可知道，为什么政治家、演说家、雄辩家等，都特别讲究风度，从各个方面努力，培养自己优雅的风度。

三、怎样形成优雅的风度

风度，包括先天的容貌、长相在内，但更主要的则是后天的训练、培养的结果。因此，交际者应该努力培养自己大方、优美、典雅的风度。培养好的风度，应注意下面几点：

（一）要注重形象风度

衣着大方，饰品得体；精神充沛，容光焕发；习惯良好，态度谦和。领导人参加外交活动，交际者参加社交活动，都要注重自我形象，从仪表到习惯给人留下良好的印象。

（二）要培养仪表风度

与人交谈，要出语文雅，彬彬有礼；但也不必过于客套，显得做作，还应该根据不同交际对象，采用不同的说后方式。具体来说，用词要文明，要适度；不可粗鄙，更不可粗话连篇。

此外，谈话的姿态也要文明，要有修养。在领导、客人、长辈面前，谈话要谦虚，要观察对方的表情，语言要简练，要有节制，不要滔滔不绝，自以为是。

（三）要注意举止风度

语言交际中，必然要以举止即体态语加以辅助。举止应该自然、文雅、稳重，和语言保持协调一致，才能使对方感到你的风度美。表情矜持、傲慢，盛气凌人是没有风度的表现；动作轻率、频繁、过火（如对并不熟悉的人去拉他、搂他的肩膀，说话时一个劲地挥手）；用脚敲着地板，不断地摇头晃脑，装腔作势等等都是没有风度的表现。

有些人边说话边捏胡子茬、挖鼻孔、剔牙缝、搔痒处，这是很没风度，很不文明的。至于那些更缺少修养的人，坐没坐相，往沙发上一扔，四腿八叉，往后仰靠，甚至把一只脚放到座位上，用手串脚趾缝，或者用一只脚去蹭另一只脚的背面，这就不只是没有风度，简直俗不可耐，无法容忍了。人们的教养不同，文化程度不同，风度是很有差别的。但也不能认为文化与风度都成正比，因为文化程度一时难以有大的提高，而风度修养是可以单独培训、很快提高的。

（四）要努力养成全面的良好风度

风度既然是外在形象和内在个性、气质的综合体现，既然是一个人的本质特征较固定的反映，那么它的养成就不能是一朝一夕的事，不可能是哪一方面的事，也不可能是一蹴而就的事。风度与经验、阅历有关，没有相当的生活、工作、交际的实践，“初出茅庐”、“刚见世面”，是根本谈不上风度的；风度与学问、知识有关，广博的学问和丰富的知识使交际者胸有成竹，应付裕如。孤陋寡闻、一知半解，装成很有风度也是要露馅的；风度还与思

维敏捷、情感充沛、才能突出有关。在交际场合，能言善辩、对答如流、语惊四座，产生了极好的风度与魅力。因此，应从多方面努力，争取养成优雅的风度。

主要参考书目

- 陈望道 《修辞学发凡》上海文艺出版社 1962 年
- 刘焕辉 《言语交际学》江西教育出版社 1986 年
- 姚亚平 《人际关系语言学》辽宁教育出版社 1988 年 6 月
- 李杰群、奚其智 《公共关系实用语言》学苑出版社 1989 年 1 月
- 潘肖珏 《公共语言艺术》同济大学出版社 1989 年 7 月
- 孙莲芬、李熙宗 《公关语言艺术》知识出版社·上海 1989 年 10 月
- 夏中华 《交际语言学》辽宁教育出版社 1990 年 9 月
- 黎运汉 主编《公关语言学》暨南大学出版社 1990 年 12 月
- 耿二岭 《体态语概说》北京语言学院出版社 1988 年 8 月
- 汪福祥 《奥妙的人体语言》中国青年出版社 1988 年 5 月
- 王东、高永华 《口才艺术》光明日报出版社 1991 年 3 月
- 王希杰 《汉语修辞学》北京出版社 1983 年出版
- 叶国泉、罗康宁 《语言变异艺术》广东教育出版社 1992 年 9 月
- [美]P·B·邓斯 E·N·平森著 曹剑芬、任宏谟译《言语链》中国社会科学出版社 1983 年 1 月
- [美]亚兰·皮兹著 孙志刚译《人类行为语言》哈尔滨出版社 1989 年
- [美]载尔·卡耐基著 刘沅编译《语言的突破》中国文联出版公司 1987 年 12 月
- [美]戴尔·卡内基著 丹宁译《处理人际关系的艺术》北京出版社 1988 年 12 月
- [日]坂川山辉夫等著 孟宪、闻谊译《说话艺术》科学普及出版社 1987 年 2 月
- 周振林、王项东主编《领导者语言艺术》中国经济出版社 1990 年 2 月
- 李 斌 《国际礼仪与交际礼节》世界知识出版社 1985 年 8 月
- 李 刚 《奇言妙言》东北师范大学出版社 1989 年 11 月
- [美]戴尔·卡耐基著 张古平译《雄辩有术》长春出版社 1990 年 4 月
- 林晓著译 《受欢迎的说话艺术》中国展望出版社 1990 年 9 月
- 吴礼权 《言辩的智慧》浙江人民出版社 1991 年 10 月
- 陈中南等 《世界名人演讲赏析》安徽人民出版社 1990 年 6 月
- 徐行舟 《外交趣闻录》世界知识出版社 1991 年 12 月
- 严家栋主编 《演讲学十讲》中共中央党校出版社 1992 年 8 月
- 王永盛等 《周恩来的语言艺术》山东大学出版社 1992 年
- 百晓生 《谋士口才宝典》黄山书社 1992 年 11 月

