

心灵沟通术

——言辩艺术抉微

叶素青 编著

中国广播电视出版社



心灵沟通术

——言辩艺术抉微

叶素青 编著

中国广播电视出版社

(京)新登字097号

心灵沟通术
——言辩艺术抉微
叶素青 编著

◆

中国广播电视出版社出版发行
(北京复外广播电影电视部灰楼 邮政编码100866)
北京大兴包头营印刷厂印刷
各地新华书店经销

◆

787×1062毫米 32开 7.25印张 150(千字)

1994年5月第1版 1994年5月第1次印刷

印数: 1—3000册 定价: 5.30元

ISBN 7-5043-2481-7/G·909

引 言

也许，你早已听说过这样的话：海洋是很深很深的，但比海洋更加深邃的还有宇宙，而比宇宙更加深不可测的则是人心。于是，世世代代有许多格言箴语的概括、语重心长的告诫，什么“画虎画皮难画骨，知人知面不知心”呀，“逢人只说三分话，未可全抛一片心”呀，全透着莫可如何的无奈，消极封闭的逃避。总之，都把人心的沟通视为畏途。在此“途”中，沟壑纵横，樊篱重重，演出了一幕幕人际疏远、猜疑、误解、相残的悲剧，使多少人壮志难酬，抑郁终生，甚至含冤负屈，“葬身”于这方寸之间波诡云谲的“海洋”！

也许，你也早已钦佩和羡慕着生活中那些一路成功的幸运儿：他们有的才华横溢，风度翩翩，处处引人注目；有的和蔼可亲，善解人意，令人一见如故，生出无限信赖，从而赢得了比“天时”、“地利”更重要的“人和”；有的精明练达，沉着勇毅，面对任何艰难险阻都能应付裕如，化凶为吉……

然而，你有没有进一步思索过，是什么使得某些人总是显得被动和无奈？又是什么构成了并显示出某些人的“才华”和“风度”，使他们显得“和蔼可亲”或“精明练

达”？答案除观念、行动上的消极与积极之别外，还离不开由内在素质而外现的言谈举止。特别是言为心声。人若期期艾艾，笨拙木讷，或言词粗野，语无伦次，那当然很难表达自己，赢得理解、善意和尊敬。而人若谈吐不俗，能言善辩，文采飞扬，则往往能在许多场合和际遇中脱颖而出，显示魅力，沟通“心路”，促进理解，抑恶扬善，创造奇迹。正是这言词表达能力的高下，在很大程度上形成了人和人的差别。

中国古代学者刘勰有一句名言：“一人之辩，重于九鼎之宝，三寸之舌，强于百万之师。”春秋战国时期，谋臣策士“说客”们一席使国君五体投地的话，常常足以扭转一个国家的外交路线，决定它与别的国家是联合还是背离，是战还是和，是攻还是守，从而改变当时的“国际”力量对比。试想，苏秦手无缚鸡之力，他凭什么“佩六国相印”，当六国联合抗秦的总指挥？还不是凭着他能言善辩的“三寸之舌”吗？中国历史上，这种凭“三寸之舌”建功立业，维护国格和人格尊严的事例太多了，像“晏子使楚”、“诸葛亮舌战群儒”之类故事，早已家喻户晓。放眼世界，每个国家、民族也莫不一代复一代地流传着自己的名人先哲们那些睿智的、雄辩的、机敏的、幽默的、富有鼓动性、启迪性和征服力的言词，把他们的言语表达艺术当作国家民族的骄傲。例如，几乎所有的美国总统传记都要评述他们的演讲才能，如数家珍地指出某总统“是一位很受欢迎的、很有口才和使人信服的演说家”；某总统是一位“雄辩的老人”等等。林肯总统1863年在葛斯底堡国家烈士公墓落成典礼上发表的演说，其演说词还被铸成金字，放在牛津大学，作为英语演讲

的最高典范。

到了当代世界，“三寸之舌”的作用更是非同小可！大者如联合国大会的讲坛，就专为这可爱的舌头提供了用武之地。各国代表在这里或为阐述本国的立场观点侃侃而谈，或因意见不合而唇枪舌剑，尖锐交锋，产生着世界性的影响。联合国秘书长更常常以其雄辩的口才，扮演着“高级说客”的角色，斡旋于各国之间，左右着国际形势的发展。何止联合国如此！实际上，从各种国际谈判、贸易洽谈，到新闻发布、法庭辩护、货物推销……从国家高级领导人到各行各业人员，都莫不频频转动“三寸之舌”，为完成特定的使命而打叠起万语千言。即使在日常生活中，在良辰佳日，交际游乐场所里，在长幼辈、师生、朋友、爱人及初相识者之间，恰当的言语表达，不也是促进理解，调谐气氛，增进感情的必要条件吗？

语言似砖，语言如石。它可以筑一座通往他人心灵的桥梁，达到现代社会最必要的人际沟通；可以奠下坚实的基础，在上面建造幸福的大厦；还可以砌一条台阶，送你登高一呼，脱颖而出，攀上成功的高峰；但若一旦不慎，也可能垒的是一堵墙，阻断了种种联系和机会。所以语言可以造福，也可以招祸；可以流芳千古，也可以遗臭万年；谈得来，是“酒逢知己千杯少”，谈不来，是“话不投机半句多”。怎样“在适当的场合说得体的话”？是一门大有讲究的学问！“口才好”、“演讲好”日益走红绝不是偶然的。美国俄亥俄州马瑞塔学校曾经邀请从本校刚毕业半年和已毕业十年的学生回校作调查，请他们回答“在本校所学的课程中，哪些课程实际用处最大”这个问题，结果名列第一的居

然是“演讲课”——训练口头表达能力的课。

口才有“学”，演讲有“课”，能言善辩不是天生的，却是可以学会的。当此国门大开，八面来风、改革大潮汹涌而至，人际交往的需要大增，“公关热”席卷神州大地之际，我们要求得生存和发展，更非磨练自己的口才，提高语言表达的艺术不可。本书将引导你步入荟萃了古今中外成功范例的语言艺术的宝库，为你分析指点，帮助你在赏心悦目的浏览中拓展眼界，触类旁通，达到借鉴和学习的目的。

目 录

引 言

上编 言辩技巧

- 一、相逢何必曾相识
——白居易、黄宗英种种…………… (1)
- 二、妙语解颐谐氛围
——从婚礼上打碎一个玻璃杯说起… (11)
- 三、曲径通向幽深处
——尼克松究竟有没有受贿…………… (20)
- 四、一卷芭蕉宛转心
——“我爱你”及其他…………… (30)
- 五、问答深有妙谛在
——面对“你是否停止打你的父亲了”
之类…………… (43)
- 六、应急解窘自从容
——新凤霞比铁凝老练多了…………… (53)
- 七、层层剥去笋外壳
——绣春囊是凤姐的吗…………… (60)
- 八、款款送出棉里针
——拿破仑力什么语塞…………… (68)

九、德智融汇话幽默

——张大千说自己是“小人” …… (75)

十、藏龙卧虎说类比

——这里有百万雄兵、十面埋伏 …… (88)

十一、巧用逻辑致常胜

——阿凡提所向披靡的奥秘 …… (97)

十二、进退迷离出奇兵

——蒯通历数韩信的“罪”与“愚” …… (107)

十三、唇枪舌剑不烂舌

——洪承畴恨无地洞可钻 …… (114)

十四、七十二行赛口才

——歌德与林肯的启示 …… (124)

十五、“抑”、“扬”顿挫巧运用

——“乌鸦”、“喜鹊”、“天留客”
等等 …… (132)

十六、嬉笑怒骂皆“文章”

——看周恩来怎么“骂”活了廖承志 …… (143)

下编 演讲艺术

一、讲到听众心坎上

——鉴湖女侠竟如此善于拉家常 …… (162)

二、亮出新鲜见解来

——林肯的演讲词为什么被铸成了
金字 …… (172)

三、事例精当叙夹议

——陈毅：元帅、诗人、演说家的

魅力 (180)

四、语言淳美庄亦谐

——鲁迅：使听众如饮醇醪、如服

清凉散 (188)

五、凤头豹尾有艺术

——从奥斯特洛夫斯基的“幻想”

说开去 (197)

六、即兴演讲骋辩才

——闻一多的神来之笔“天洗兵”说 ... (205)

上编 言辨技巧

一、相逢何必曾相识

——白居易、黄宗英种种

唐代大诗人白居易因敢于向皇帝进谏，而被贬到离京城4千里之外的江州（又名浔阳，即今之江西九江）去当一名闲散的小官——司马。偏僻的地方，寂寞的心情，使他颇为失意潦倒。第二年秋天，他的好朋友元稹因公务路过江州，特地去看望他。可是，短暂的相聚之后又将别离，彼此无限惆怅，以至当他“浔阳江头夜送客”，在船头设宴饯别时，竟是“醉不成欢”。正在凄然落寞地互道“珍重”之际，江上忽然飘来一缕如泣如诉、凄婉动人的琵琶声。这乐声太吸引人了！寻声而往，移船邀见，才知弹琵琶的原来是一位已非韶颜稚齿、倒有满脸风尘之色的商人之妇。她应请弹奏一曲，深得妙解音律的白居易的赞赏，想不到漂泊他乡异地，竟遇知音。谈起身世，原来她本是京城的歌女。她曾经年轻貌美，技艺超群，赢得王孙公子的倾慕赞叹。可惜流年似水，岁月难留，一旦人老珠黄，只得嫁作商人之妇。

“商人重利轻别离”，她常常独守空船，打发无穷无尽的寂寞岁月。遇此秋风萧瑟的月明之夜，便以一曲琵琶寄托难遣

的愁怀。

同样离乡背井，漂泊偏远之地；同样潦倒寂寞，一腔愁绪难遣；同样往事历历，不胜今昔之感！

于是，白居易为此所写的长诗《琵琶行》中，便有了“同是天涯沦落人，相逢何必曾相识”的名句。

只要有“同是……”之点，便能在不曾相识的初次见面时灵犀互通，一见如故，甚至产生“相逢恨晚”的感觉。因此，在人际交往中，要想跟素不相识的人自如地攀谈，迅速地消除紧张和窘况，建立起相互信任和友好的关系，就必须着意寻找那彼此相“同”之点。

著名电影演员兼作家黄宗英，在这方面有非常成功的经验：

70年代末，她曾经远溯长江，跋涉数千里到四川一所著名的柑桔研究所，去访问一位国际知名的柑桔分类和柑桔栽培学专家曾勉。行前就听说“曾勉精神不正常”，“曾勉不肯接见记者”，“那里不欢迎人去采访曾勉”。但黄宗英的脾气是人们越这么说，她越非去不可。

到了柑桔研究所，接待者听说她要去看望曾勉，就有些尴尬，说是：“曾老已经78岁了，精神不大正常。有时，他会把人撵出去……他说话常常颠三倒四，猜疑心重，好发脾气，说有人轻视他。……他什么话都说得出。也许，他会使你难堪的。”他把黄宗英带到曾老的住处附近就走了。

黄宗英疑惑地进了接待者指点的那座屋。屋里是一派单身仅居室的模样。但显然因有关方面为黄宗英的来访打过招呼，房间刚刚收拾过，并有人沏来了茶和端来几盘新鲜的桔子。突然，一个衣衫破旧的老人直愣愣地闯进来，想必就是

曾老了。他进门就虎着脸端坐着，用眼白睥睨打量客人。稍停，他厉声问：

“你俚来有甚事？”

一听他的温州口音，黄宗英忙用温州话回答：“你曾老哦？吾是黄宗甄格阿妹。（注：黄宗甄也是植物学家，故提及。）吾要写本小书，底末有‘永嘉桔录’，吾不晓得……吾来讨教。”

“噢……噢，”老人脸上的纹路渐渐舒展了，“宗甄格阿妹，你瑞安人。吾晓得。”

“我阿妈是永嘉人。”黄宗英急忙往“桔录”上靠。

“晓得晓得，你祖先参加戊戌变法。变法失败了。”

“现在，要前进，阿（也）要变法，要改革。”

曾老赶忙机敏地四处望望：“你俚吃桔，吃桔。”说着就动手剥起桔子来。

老人默默地把桔子皮一片片叠上去。黄宗英忽然觉得自己的温州话不够用了。她也帮着收桔皮。当她的手碰到老人的手时，不由自主地把它握住了。她深情地说：

“Don't be sad, Apa, All your old friends are thinking of you very much.”（不要伤感，阿爸，你的老朋友们都非常关心你。）

老人一激动，竟冒出了一句法国话（他年轻时留学法国）。黄宗英猜想那意思约摸是“我已经死了！”她紧着摇头：

“You are not dead, if you were dead, you would not get angry. There is always hope in hopelessness.（你没死，你死了就不生气了。希望往往

就在绝望之中。)……吾俚还讲桔子吧。”她岔开话头，

“这里也在推广矮化吗？喷硼不喷？黄龙病害控制住了吗？你1962年发现的好几种野生宽皮柑桔怎么样了？你创造的枝序修剪法和一般的修剪法区别在哪里？”

“噢？你也懂柑桔？”老人的脸色忽地红润了起来。

“你老人家以为我就是吃桔子来的吗？我来之前查找了你许多论文，把你参加编写的和你主编的《中国果树栽培学》、《中国柑桔志》都囫圇吞枣地翻了翻……。”

老人兴头来了：“走，我带你园里看看。”

他健步来到园里，在桔树旁，老人好像变了一个人。他就像个孩子。不，像个青年。不，简直像个诗人！他从一棵树跑到另一棵树，滔滔不绝地说着它们的不同品种、特点、成熟期、营养价值、产量……

从虎着脸不理人，到滔滔不绝地说个不停；从长期被认为是会把人撵出去的“精神不大正常”者，到亲切自然地流露出赤子之诚和诗人之情，是什么使曾勉发生了这么截然不同的变化？当然是黄宗英的话。

黄宗英沟通初识者心灵的“攀谈术”，说穿了就是抓准了一个“同”字：同乡——乡音总是令人感到亲切的；同行的妹妹——家世渊源，进一步酿成一种亲近感，至少是借此搭上了话头；同情——经过观察，并联想行前早已听到的种种传说，黄宗英已经发现老人决没有什么“精神病”，而是对包括个人遭遇在内的一些现实问题还想不通，有意见，甚至有一种不被理解的愤懑和伤感。此时正当史无前例的大浩劫“文化大革命”结束不久，同样遭过劫难的黄宗英对此深为理解，她情不自禁地握住老人的手，向她说出了同情、理

解、劝慰的话，达到了更深一步的心灵沟通，何况她用外语交谈，又从另一侧面显示了双方之“同”，并解除了老人对周围环境尚存在的戒心。但最决定性的一步，还在于黄宗英问出的关于“矮化”、“喷棚”、“黄龙病”、“枝序修剪法”等等有关柑桔的专业性、技术性问题，因为像曾勉这类专家学者，仅仅同乡和同情只能导致态度的友好，还不足以使他滔滔不绝地有说不完的话。只有触及他所痴恋并为之献身的事业，显示你与他有兴趣、知识及关注之“同”，才能使他产生知己之感，从而打开话匣子，真正地“滔滔不绝”起来。

古往今来，这类事是百试不爽，屡见不鲜的。1952年，毛泽东主席第一次见到著名地质学专家李四光，开头就问：“你那个山字形构造是怎么回事？请你给我讲一讲！”“山字形构造”是地质力学中一个专门性的概念。问到这样一个问题，说明提问者对地质力学至少已有相当程度的涉猎以至研究。这一问就使李四光忘记了面对国家领导人时难免的紧张心情，而立即显露他地质学家的本色，滔滔不绝地讲解起来。

毛泽东与黄宗英的身分不同，两例的背景、契机、气氛也都不同，但成功的关键却相同，即找到了最能触动对方心灵的某一同关注之点。

撇开具体对象，把“共同关注之点”抽象出来，就有非常普遍的意义了。它既可以是知识性、专业性、技术性的问题，也可以是日常生活中的球赛、棋赛、电影、电视、音乐、舞蹈、绘画、打猎、旅游、社会新闻、时装鉴赏、儿童教育、菜肴烹调……其内容五花八门，无所不包。凡有共同

073045

的关注，都是互相沟通的桥梁。比如，国际奥委会主席萨马兰奇是中外记者们经常追踪的新闻人物。但他公务繁忙，来去匆匆，极难“捕捉”。即使被“捉”住了，他也只能答以草草数语，因为“追”他的人太多了，他怎么可能向每个人都敞开心扉一谈？所以这是一个很难采访的人物。但据说有一些中国记者却经常能见缝插针地跟这位名人“侃”上一通。“侃”什么呢？“侃”的就是萨马兰奇酷爱的集邮。只要一谈到集邮，萨翁的神经就松弛了，话匣子就打开了。一番神聊之后，萨翁如逢知己，记者的人物专访也就水到渠成了。

有时，某种“同感”也可以成为攀谈的沟通点。有这么个戏剧性的例子：某大龄男青年和某大龄女青年都迟迟没有找到合适的婚恋对象。多年来，双方都在热心的亲友频频介绍下，频频地与异性作“相亲”性的见面，但都因这种场面的尴尬而谈不成。久而久之，对此便越来越冷漠，只不过因不忍心拂逆父母的期望和亲友的好心，才继续一次又一次地“例行公事”而已。一次，这两位互不相识的大龄青年恰巧被介绍在一个好心的亲友家见面。由于双方都持应付态度，见面很快草草结束。当他们道过别，一前一后地从那家出来时，男青年不由地长嘘了一口气，喃喃自语道：“唉，总算又打发了一次！”不料这一声竟引起了女青年的深深同感，由此交谈起来，话越说越多，越说越投机。他们就这样“谈”上了，后来终结良缘。这虽然是一个无意巧遇的例子，但也可看出，某种“相同”确实是“相逢何必曾相识”的前提。并且我们可以由此设想：假如我们在跟初次相见者谈话时，对其所说的某一点适时地表示同感（当然是真诚的

同感)，那效果又将如何呢？最大的可能性应该就是突然地、便捷地缩短了双方的距离，使得“心相近，语相通”了吧！

明白了上述数例的道理，那么，无论你是初次登门访人，还是初次接待陌生的来客，或在宴会、舞会等社交场合接触素不相识的人，或在火车、商店等公共场所与陌生人同处一个空间而面面对，或因某种需要而必得与陌生人搭话……只要你随时不忘记这求“同”的导向，就一定能用你的善谈，铺设一条沟通彼此心灵的桥梁，使虽属新交而一见如故，为你事业的发达、生活的美满创造有利条件。

要做到这点，还必须注意：

一、学习、积累多方面的知识，培养广泛的兴趣爱好。这样才能随机应变，左右逢源，有许多话题可谈，有多向之“同”可求。像黄宗英那样事先“瞄准”了明确的目标，作好了充分准备才登门拜访，像记者先“侦”得萨马兰奇酷爱集邮而事先选准了这个突破口并有备而往，都只是人际交往中的一种情况，往往属于记者或作家采访的性质。而一般地说，会遇见谁，将谈些什么，都是带有偶然性的，双方之“同”在哪里，只能是未知数，要靠积极、谨慎的试探或随机而发的撞击去寻找。所以，攀谈之术，必须以常备不懈的雄厚资本作后盾。这“资本雄厚”不仅意味着无论文学动态、艺术流派、体育赛事、经济热点……你都能“侃”上一通（当然人非全才，每个人的知识和经验都是有限的，这里只不过强调了应尽可能地拓宽视野，培养广泛的兴趣），而且意味着你对尽可能多的国家、民族、宗教、阶层、人物心理……有所了解，在知道“可以谈些什么”的同时，还知道