

希望出版社 ●

“话匣子”是人们对朋友之间倾心相谈滔滔而不绝的一种比方
别看“话匣子”

无形无状，
它却可以
立奇功
成大业

YUAN NI NENG
YAN SHAN BIAN

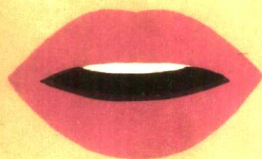
愿你能言善辩

● 编写：林柏麟

说话，本是人类社会不可缺少的交际活动。

我听你说，构成相互之间的思想交流；我说你听又构成相互间信息反馈

YUAN NI NENG
YAN SHAN BIAN



希望出版社 ●

愿 你能 言 善 辩

● 编写：林柏麟

愿你能言善辩

林柏麟 编写

*

希望出版社出版 (太原并州北路十一号)

山西省新华书店发行 山西人民印刷厂印刷

*

开本: 787×960 1/32 印张: 8 字数: 132千字

1987年8月第1版 1988年9月第2次印刷

印数: 78,301—121,300册

*

ISBN 7—5379—0009—4

G·0006 定价: 1.80元

“三寸不烂之舌”辩

——序

也不知从什么时候起，“三寸之舌”几乎成为不祥之物，“能言善辩”几乎等同于“摇唇鼓舌”；而“笨嘴拙舌”却成了天然美德，与“朴实无华”、“劳动人民本色”以及“安分守己”等颂扬之词联系在一起了。这实属荒谬，因此，大有一辩之必要。

说话，本是人类社会不可缺少的交际活动。我听你说，构成相互之间的思想交流，我说你听，又构成相互之间的信息反馈。为了使思想交流准确无误，为了使信息反馈迅速有效，人们就必须认真研究说话技巧，必须熟练掌握说话艺术。由此看来，能言善辩应该是人人需要的能力，“三寸之舌”是工作、学习、生活必不可少的工具。

如此重要的能力，如此重要的工具，为什么竟会被人们视作“邪端”、“孽障”呢？这是一个值得研究的问题，或者说，是一个应该深思的社会现象。

追溯我国古代的历史，雄辩之才数不胜数。

尤其在先秦典籍中，一大批能言善辩之士以三寸之舌屡建奇功。《史记·平原君列传》载：毛遂随平原君去楚，说服楚王，发兵救赵，荣立奇功。奖曰：“毛先生以三寸之舌，强于百万之师。”《史记·留侯世家》又载：张良受封后说：我凭我的“三寸之舌”，获得了如此崇高的荣誉和地位，足矣！晏婴乃我国古代大名鼎鼎的雄辩家，以他犀利的口才，维护了自己高尚的人格，维护了齐国的尊严。可以说，我国是一个具有雄辩传统的文明古国。

回顾我国近代的历史，演讲之杰，层出不穷。随着民主革命的兴起，涌现了孙中山、蔡元培、陈天华、鲁迅、闻一多等一大批能言善辩的革命演讲家。在我们无产阶级革命领袖中，善于用巧言妙语抨击敌人、唤起群众的雄辩家、演讲家更是举不胜举。可以说，论辩与演讲，是我国各个革命阶段都起着不可估量的战斗作用的重要武器。

既然如此，那么为什么在我们国家里，在相当长的一段时间内，出现了视“能言善辩”为丑，看“笨嘴拙舌”为美的不正常现象呢？其原因大体有三：

其一、祸从口出，迁怒于舌。

毛泽东同志在《中国共产党在民族战争中的地位》一文中曾高瞻远瞩地指出：“处在伟大斗

争面前的中国共产党，要求整个党的领导机关，全党的党员和干部，高度地发挥其积极性，才能取得胜利。所谓发挥积极性，必须具体地表现在领导机关、干部和党员的创造能力，负责精神，工作的活跃，敢于和善于提出问题、发表意见、批评缺点，以及对于领导机关和领导干部从爱护观点出发的监督作用。”在建国初期，毛泽东同志指出的这种积极性，曾在社会主义建设中得到了充分的发挥。但是，在左的思想指导下进行的各种政治运动，严重地破坏了上述民主生活的原则，多次出现了“言者有罪”的错误做法，不少敢于直言的同志遭受到不同程度的打击，有的甚至锒铛入狱或扣上终身难脱的政治帽子。于是，“祸从口出”的教训，使人们言谈谨慎，讲必有稿，以免横祸从天而降。久而久之，一种观念逐渐地形成了：爱多说多道的人，风险大；守口如瓶的人，不惹祸。于是，家长嘱咐子女：多干少说；妻子叮咛丈夫：话留三分。一旦惹出祸来，往往首先咒骂“三寸之舌”。这是造成“三寸之舌”名声不好的原因之一。

其二、真假混淆、委过于舌。

十年内乱，唇枪舌剑也曾红极一时。大批判、大辩论也曾培养了一批能说会道的“人才”、“干将”。在这用欺骗充当真理宣传的年代里，人们对那种声嘶力竭的批判发言，对那种诡辩成

风的争论演说，已经十分厌恶，甚至对当时的新闻工作者、理论工作者以至基层的宣传干部都有极大的反感。

十年内乱，“四人帮”不仅败坏了党的声誉，败坏了新闻、理论、宣传工作的声誉，而且败坏了演讲这门艺术的声誉。直到今天，仍然有些人对演讲这种形式流露出一些厌恶之情，认为这是耍嘴皮子的事，算不得什么才能。

古人说：“其言也淫，其行也悖”乃“小人之智”（《性恶》）。“四人帮”利用他们当时窃取的权力，大肆开动各种宣传机器，以小人之智欺骗群众。骗局一旦被揭穿，人们必然对这种小人之智深恶痛绝。随之而来，一种观念又逐渐形成了：政治宣传，一时一样；口说是虚，手做是实。于是，家长嘱咐子女：别练嘴皮子功夫，那没用；要学手头上本事，那管用。妻子叮咛丈夫：抓真才实学（不包括口才），别多说多道、惹人讨厌。这是造成“三寸之舌”名声不好的原因之二。

其三、重写轻说、冷遇于舌。

选拔人才的内容和形式，对于全社会来说无疑起着重大的制约和影响作用。高等学校的招生考试是一种人才选拔，因此，高考的试题对中学各门课程的教学起着“指挥棒”的作用。厂长、经理的业务考核，也是一种人才选拔，因

此，统考题目和统考方式在基层产生不可估量的指导作用。尤其是各级干部的选拔、任用，其考核方式也必然地产生重大影响，左右着人们能力的自我培养和重点选择。由于长期的、多方面的原因，说话能力至今还没有被列为人才选拔的一个项目，且不说 是重要项目。在高等学校招生考试中，连师范专业、政法专业、各种管理专业都无须考查口语能力，因此，口才培养必然地还难以列入青少年的必修课程。凡此种种，造成了整个社会对于口头语言表达能力的训练不太重视的后果。这是原因之三。

但是，时代在前进，社会在发展，“三寸之舌”的巨大作用也正在被人们发现，受人们重视。中、小学开始将口语训练列入正式课程，各行各业的青年积极组织各种专题的演讲活动，一个研究说话技巧、普及口语知识的热潮正在掀起。为此，奉献《愿您能言善辩》一书，略表心愿。

林柏麟

86. 8. 25.

目 录

“三寸不烂之舌” 辩

——序

上编 说话技巧

- 一 “话匣子”的妙用…………… 1
- 二 话语送暖也送寒…………… 7
- 三 弯弯曲曲，隐隐约约……………13
- 四 该雅则雅，该俗则俗……………19
- 五 岔开去和收回来……………24
- 六 话不投机与一见如故……………30
- 七 服务工作的说话方式……………36
- 八 医务人员的谈吐要求……………42
- 九 思想教育的语言魅力……………48
- 十 知心话儿怎开口？……………54
- 十一 迎来送往怎应酬？……………60
- 十二 气氛调节技巧……………66
- 十三 巧答与妙喻……………72
- 十四 有声语言与“无声语言”……………78
- 十五 “哈哈”、“嘻嘻”、“呃嘴”、
“哎哟”及其它……………83

中编 论辩方法

- 十六 唇可作枪舌当剑……………88

十七	鲜亮夺目的战旗·····	94
十八	“实弹”射击·····	101
十九	认辨“阵势”，运用“战术”·····	107
二十	声东而击西·····	114
二十一	欲擒而故纵·····	121
二十二	左也为难右也难·····	127
二十三	横有理竖也有理·····	133
二十四	层层推进，越辩越清·····	139
二十五	连连设比，越比越明·····	146
二十六	掌稳舵把，不能偏离航向·····	152
二十七	抓住要害，不能纠缠枝节·····	159
二十八	关于“如果”、“只有” 的规则·····	165
二十九	关于“或者”、“要么” 的学问·····	171
三十	有识、有胆、有理、有礼·····	178

下编 演讲艺术

三十一	启迪心灵，激励斗志·····	185
三十二	征服的目标·····	191
三十三	进攻的姿态·····	198
三十四	胜利的信念·····	204
三十五	智力的开发·····	211
三十六	技能的训练·····	217
三十七	品格的修养·····	224
三十八	事例的妙用·····	230
三十九	开场的技巧·····	236
四十	结束的艺术·····	243

上编 说话技巧

一 “话匣子”的妙用

“话匣子”是人们对朋友之间倾心相谈滔滔而不绝的一种比方。别看“话匣子”无形无状、无光无色，它却可以立奇功、成大业。试看以下几件事例：

《战国策·赵策》中有一段《触龙说赵太后》的故事：秦国攻打赵国，形势危急万分。赵国向齐国求援，齐却提出以长安君为人质方可出兵。赵太后怎能舍得心爱的小儿子离开国土去当人质，所以，大臣们再三规劝也毫无效果。最后，赵太后警告众臣：“有复言令长安君为质者，老妇必唾其面。”于是，这个关系赵国存亡的重大决策只能搁置起来，无人敢议。就在这僵持不下的时候，左师触龙愿见太后，太后当然知其来意严阵以待。触龙深知“话匣子”的妙用，绕着圈子与太后拉家常。先问“玉体”是否安康？再问饮食起居近日如何？一问再问，太后怒气渐消，“话匣子”的一股股暖流使太后心理上的抵触消失了。接着，触龙借托自己的家事把话题渐渐引入“爱子之心，人皆有之”的结论之

中。赵太后大有知音之感，“话匣子”沟通了感情，取得了信任。最后，触龙晓之以理，从总结历史教训入手，引导太后正视现实。终于说服了赵太后，解开了“死疙瘩”，使赵国得以脱离险境。真可谓“话匣子”建奇功。

第二次世界大战期间，美国物理学家亚历山大·萨克斯向美国总统罗斯福面呈了一封由英国核物理学家西拉德起草，爱因斯坦签署的重要信件。其内容是敦促美国政府要抢在希特勒德国前面研制成原子弹。然而罗斯福看了信却不以为然。亚历山大·萨克斯非常着急，于是在他和罗斯福共进午餐时，打开了“话匣子”讲了一个小故事：

美国科学家罗伯特·富尔顿（轮船发明家），有一次拜谒了拿破仑。他建议成立一支由蒸汽机船组成的舰队，在气候恶劣的时候，也能顺利地在美国登陆……。可是，刚愎自用，一意孤行的拿破仑却不相信，竟发狂地嘲笑富尔顿：军舰不用帆？靠你发明的蒸汽机？哈哈哈哈，这简直是想入非非，不可思议！结果，天才的科学家被轰了出去。假若当时拿破仑采用了这个建议，那世界历史也许就将重写。

罗斯福听了这个故事十分感动，终于接受了亚历山大·萨克斯的建议。

还有一个事例，很能说明“话匣子”的妙用。

1952年，艾森豪威尔竞选美国总统，为了拉到更多的西部选票，他的竞选班子选择了年轻的参议员尼克松作为竞选副总统的伙伴。正当尼克松在为艾森豪威尔竞选总统到处奔走时，《纽约时报》突然揭露尼克松在竞选中秘密受贿。

共和党迫于形势不得不支出7.5万美元让尼克松在电台上向全国作半小时讲话。这是非同一般的讲话，因为它关系到竞选的成败，也关系着尼克松个人名声的誉毁。“话匣子”要面向全美国，因为当时美国共有74家电视台，754家电台把各种镜头、话筒都对准了尼克松。下午六时半，尼克松出现在电视屏幕上，他拉开了“话匣子”。首先他向观众和听众全部地、毫无保留地公开自己家庭的财务情况：一辆1950年产的奥斯摩比耳汽车，加利福尼亚的房子有3000元产权……；两处住房共有债务两万元……然后，他详细地叙述了以下一段话：

我还应该说——就是帕特（尼克松的妻子）至今还没有貂皮大衣……；还有一件事，也应该告诉你们，提名之后，我们确实拿到一件礼物。得克萨斯州有一个人在无线电中听到帕特提到我们两个孩子很喜欢要一只小狗。就在我们这次出发作竞选旅行的第一天，他通过巴尔的摩市的联邦车站送来一只西班牙长耳小狗，带有黑白两色斑点。我

六岁的小女儿特丽西娅给起名叫切克尔斯，她们象所有小孩一样，喜欢那只小狗，现在我只要说这一点，不管他们说什么，我们就是要把它留下来。

尼克松的“话匣子”没有放出什么满腹委屈的气话，也没有反驳和辩解，而是真诚而坦率地亮底，选择了有说服力的细节作生动的描述。结果，有100万人打电话，电报，或发出信件，赞扬并支持尼克松。“话匣子”使尼克松摆脱了困境，赢得了人心。

上面三个事例，充分说明“话匣子”的妙用不能低估。在一定条件下，“话匣子”可以化险为夷、转败为胜；可以突破障碍、融化坚冰。

要想使“话匣子”发挥妙用，需注意以下三点：

一、知己知彼。

谈话，是一种有来有往、相互交流思想感情的双边或多边的活动。谈话一有目的，二有对象，三有方式，四有效果。

谈话应该有明确的目的，或规劝，或恳求，或申辩，或批评……谈话的效果好坏，只能以是否达到目的去加以衡量。

谈话必然有特定的对象，或领导，或下属，或亲友，或家人，……谈话的方式成败，也只能以是否适合对象为依据。

所谓知己知彼，就是必须充分考虑谈话对象的需求与忌讳，尤其必须了解谈话对象的心理状态，然后选择最能奏效的内容和形式进行谈话，以求达到理想的效果，达到目的。

触龙说太后，就因为触龙认真地分析了赵太后的思想感情与性格特点，采取了由远而近的谈话方式，一层层扫除思想障碍和感情隔阂，所以取得了效果。

二、诚心诚意。

谈话切忌虚伪，必须真诚。因为交谈双方在交流思想过程中，都在观察对方，研究对方。一旦发现对方说话不诚实、不礼貌，感情上的距离立即拉开，“话匣子”的妙用也就无法发挥了。

亚历山大·萨克斯给罗斯福总统讲故事，除了故事本身具有说服力之外，更重要的是罗斯福被亚历山大·萨克斯的一番苦心和一片诚意所感动。

三、有声有色。

“话匣子”放出的是悦耳动听的声音，就容易取得效果；反之，如果干涩、枯燥、平淡无味，无疑会直接影响效果。

“话匣子”的悦耳之声，主要不是口语的音调，而是表达的内容和方式。尼克松的电视讲话，神情自然和声调和谐固然是很重要的因素，但他选用典型细节，加以感人的描述，对取得成

功起着更为突出的作用。

“我还应该说——就是帕特没有貂皮大衣……”

这是一个说明经济并不宽裕的典型细节。

“我们确实拿到一件礼物……”

这是巧妙的悬念。告诉人们，说我“受贿”吗？有，确有送来的礼物。

“她们象所有小孩一样，喜欢那只小狗，……不管他们说什么，我们就是要把它留下来。”

细节动人，感情真挚，立即博得了人们的同情和支持。

“话匣子”确有种种妙用。但是，要熟悉它的性能；要掌握“操作方法”；还要能根据不同条件，选择最合适的方式，以求最佳效果。

二 话语送暖也送寒

说话，声调可高可低，语气可缓可急，意思可隐可显，内容可深可浅。这些都是从说者的角度研究处理的方式和方法。一旦话传到听者耳中，又会出现各种各样的效果，其中送暖与送寒就是两种截然不同的反应。

请看下面这段对话：

患者：大夫，我这到底是什么病呢？

大夫：神经衰弱。

患者：那你说我这病到底是什么原因得的呢？

大夫：那原因可多了。（写完处方）取药去吧！

患者：大夫，你说能治好吗？

大夫：（生气地）我又不是算命先生，打不了你的保票。

患者：大夫，这我知道。你说我今后得注意什么才能对治我的病有好处呢？

大夫：少胡思乱想，别总想大姑娘。行了，下一个。