



话·口技

说是一种艺术

凤凰出版传媒集团
凤凰出版社



话·口技

说是一种艺术

格言杂志社编

凤凰出版传媒集团
凤凰出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

话·口技/格言杂志社编. —南京: 凤凰出版社,
2009.3

ISBN 978-7-80729-310-1

I. 话… II. 格… III. 语言艺术—通俗读物 IV. H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2009) 第023951号

书 名 话·口技

- 编 著** 格言杂志社
版式设计 胡凝 张津楠
责任编辑 张叶青
出版发行 凤凰出版传媒集团 凤凰出版社
出 品 凤凰出版传媒集团 北京凤凰天下文化发展有限公司
集团网址 凤凰出版传媒网 <http://www.ppm.cn>
印 刷 北京市梦宇印务有限公司 (通州区张家湾镇张辛庄村)
开 本 787×1092mm 16开
印 张 11
字 数 340千字
版 次 2009年3月第1版 2009年5月第3次印刷
标准书号 ISBN 978-7-80729-310-1
定 价 18元
-

(凡印装错误, 可向发行部调换, 联系电话: 010-58572106)

目录

说的艺术	
辩论技巧	4
演讲技巧	6
沟通技巧	8
交际技巧	10
唇枪舌剑	12
语文高手	36
口吐莲花	58
舌战群儒	84
智者问答	108
静态影片	130
民间智慧	150
掌上乾坤	168

说的艺术之辩论技巧

辩论，作为一种高水平、综合性的口语交际活动，并不只存在于严肃、激烈的赛场上，它同样广泛地存在于人们的社交生活之中。辩论的终极目标是否定彼方论点的成立、肯定己方论点的正确。双方辩论很像小说中的武侠高手对决，见招拆招，讲究方法，才能达到制敌的目的。下面就介绍几种辩论的主要“招法”：

1 借力打力

武侠小说中有一个招数，名叫“借力打力”，是说内力深厚的人，可以借对方攻击之力反击对方。这种方法也可以运用到论辩中来。

一位牧师曾诘难美国黑人领袖马丁·路德·金说：“先生既有志于黑人解放，非洲有那么多黑人，先生为何不去非洲？”马丁·路德·金从容地回答：“阁下有志于灵魂解放，地狱里的灵魂最多，阁下为何不早早下地狱？”在这个例子里，牧师的推理过程并不成立，结论“先生应该去非洲”也相应虚假。面对此恶意攻击，马丁·路德·金并不分辩，而是运用类比推理法“以其人之道还治其人之身”，针锋相对地推出了一个更为尖刻的论断——“先生您更应该早去地狱”。不仅指出了对方论点的荒谬，还令对方自取其辱，搬起石头重重地砸在了自己的脚上。

2 移花接木

剔除对方论据中存在缺陷的部分，换上于我方有利的观点或材料，往往可以收到“四两拨千斤”的奇效。我们把这一技法喻名为“移花接木”。

例如，在《知难行易》的论辩中曾出现过如下一段对话：

反方：古人说“蜀道难，难于上青天”，是说蜀道难走，“走”就是“行”。要是行不难，孙行者为什么不叫孙知者？

正方：孙大圣的小名是叫孙行者，可对方辩友不知道，他的法名叫孙悟空，“悟”是不是“知”？

这是一个非常漂亮的“移花接木”的辩例。反方的例证看似有板有眼，实际上有些牵强附会：以“孙行者为什么不叫孙知者”为驳难，虽然是一种近乎强词夺理的主动，但毕竟在气势上占了上风。而正方敏锐地发现了对方论据的片面性，果断地从“孙悟空”这一面着手，以“悟”就是“知”反诘对方，使对方提出关于“孙大圣”的引证成为抱薪救火、惹火烧身。

3 顺水推舟

表面上认同对方观点，顺应对方的逻辑进行推导，并在推导中根据我方需要，设置某些符合情理的障碍，使对方观点在所增设的条件下不能成立，或得出与对方观点截然相反的结论，这一方法名叫“顺水推舟”。

例如，在一次宴会上，俄国著名作家赫尔岑很厌烦那些轻佻的音乐，就用双手捂住耳朵。主人见状解释说：“演奏的是流行乐曲。”赫尔岑反问道：“流行的乐曲就一定高尚吗？”主人反驳说：“不高尚的东西怎么能流行呢？”赫尔岑笑笑说：“那么，流行性感冒也是高尚的了！”主人无言以对。

在这里，主人的话语中，隐含着演绎推理：流行的东西是高尚的，流行音乐是流行的，所以流行音乐也是高尚的。而这个三段论，由于大前提（流行的东西是高尚的）的虚假，结论（流行音乐也是高尚的）也相应虚假，即推理过程不成立。于是，机智的赫尔岑依照其推理方式，以谬对谬，推出一个更荒谬的论断“流行病也是高尚的”来，从而驳斥了对方论点“流行音乐是高尚的”。

4 正本清源

所谓正本清源，本文取其比喻义而言，就是指出对方论据与论题的关联不紧或者背道而驰，从根本上矫正对方论据的立足点，把它拉入我方“势力范围”，使其恰好为我方观点服务。较之正向推理的“顺水推舟”法，这种技法恰是反其思路而行之。

比如，有一次，三毛和李敖在一个饭局上坐在一起。三毛说：“我一定要去非洲沙漠，那里有许多黄沙中的黑人需要我的帮助。”李敖当场反驳道：“你说你帮助黄沙中的黑人，你为什么不帮助黑暗中的黄人？自己的同胞更需要帮助啊。舍近求远，去亲而就疏，这可有点不对吧。”

可以说三毛的“黑人需要帮助”并不足以支持自己的论点“我要去非洲沙漠”，李敖也正是抓住了她的这个弱点，使三毛在众人面前窘得说不出话来。

5 釜底抽薪

即看准对方仗为靠山的理论基础，一把抓住其理论根源，抖出其中的荒谬与落伍，就可以最快最猛的方式打击对方的信心，动摇其根本。

英国作家斯威夫特的随从极懒。一次，斯威夫特让随从擦鞋，随从说：“别擦了，路上都是泥，反正一会儿还是会脏的。”作家微笑着说：“说的也是，那就先别擦了。”到了吃饭时，斯威夫特禁止随从上餐桌。随从问：“为什么？”作家说：“很简单，吃了也没用，反正一会儿还是会饿的。”

开始的时候，斯威夫特认同了随从的观点。后来，在“是否吃饭”的问题上引用了随从的论点，巧妙地指出了这一论点的荒谬性，随从也只好自认倒霉，以后再也不敢偷懒了。

6 引蛇出洞

在辩论中，常常会出现胶着状态：当对方死死守住其立论，不管我方如何进攻，对方只用几句话来应付时，如果仍采用正面进攻的方法，必然收效甚微。在这种情况下，要尽快调整进攻手段，采取迂回的方法，从看来并不重要的问题入手，诱使对方离开阵地，从而打击对方。在一场题为“艾滋病是医学问题，不是社会问题”的辩论中，正方死守着“艾滋病是由HIV病毒引起的，只能是医学问题”的观点，不为所动。于是，反方突然发问：“请问对方，今年世界艾滋病日的口号是什么？”面对没有准备的问题，正方辩手面面相觑，乱了阵脚，这就等于反方在正方的阵地上打开了一个缺口，从而瓦解了对方的阵线。

7 李代桃僵

辩论时，如果自己的观点或证据并不是十分强有力，可以充分运用“李代桃僵”的战术，所谓“李代桃僵”就是在和对方谈话时使用模糊概念与对方周旋，把某些自己说不清楚或者模棱两可的观点隐蔽起来，使之不直接受到对方的攻击。

比如，在一场面试中，主管对面试人员说：“我向你原单位调查过，你的实际工作时间是一年，而不是简历上所写的三年。”面试者略做思考，答道：“现在许多酒厂成立不到十年，可是已经生产出了二十年的陈酿，这是运用技术手段的结果。我也是，我觉得自己在这一年中积累的经验差不多相当于一般员工的三年多，所以我写了三年。”面试者并没有直接回答主管的问题，而是引出了新的概念“积累的工作经验”，因此取得了良好的效果。

8 缓兵之计

在日常生活中，在某些特定的场合，“慢”也是处理问题、解决矛盾的好办法。论辩也是如此，在某些特定的论辩局势下，快攻速战是不利的，缓进慢动反而能制胜。

举个例子：在某商店里，一位顾客气势汹汹找上门来，喋喋不休地说：“这双鞋鞋跟太高了，样式也不好……”商店营业员一声不吭，耐心地听他把话说完，一直没打断他。等顾客不再说了，营业员才冷静地说：“您的意见很好，我很欣赏您的个性。这样吧，我再给您挑选一双，好让您称心。如果您不满意，我愿再为您服务。”这位顾客的不满情绪发泄完了，也觉得有些太过分了，又见营业员是如此耐心，也很不好意思。结果他的态度来了个180°的大转弯，称赞营业员给他新换的实际上与原来那双并无太大差别的鞋，说：“嘿，这双鞋好，就像是为我订做的一样。”营业员以慢对快，以冷对热，让顾客把怒气宣泄出来，达到了心理平衡，化解了这一场纠纷。

虽然我们不会武功，做不了梦想中的大侠。但是，我们可以把武功的套路运用到辩论中，人人都能成为“唇枪舌剑”的高手！

（《格言》整理）

说的艺术之演讲技巧

对于演讲来说，两个最重要的方面在于：“讲什么”和“怎么讲”。“讲什么”是首先要确立的中心内容，“怎么讲”就是要将这一中心内容通过一定的方式讲出来。任何一个演讲的成功，都离不开高超的语言技巧的运用。以下的几点小窍门或许会对你提高演讲水平有所帮助。

一、讲什么

1 揣摩主题

主题是演讲的灵魂，在生活中有时候我们说了一大堆话还不清楚自己究竟要说什么，既没有准确表达自己的意图，更没有达到说话的目的。显然，如果这样演讲，则是失败的。我们演讲的所有准备工作都是建立在对主题正确、深入的认识上。比如我们将收集哪方面的素材，如何对素材进行取舍、组织和加工。比如既然确定谈“诚信”的问题，就没有必要扯上“要助人为乐”或者“宽容”之类的话题。精彩的演讲需要合理地组织语言，在演讲台上极短的时间，只有明确主题才能有效利用每一秒钟，所以演讲的准备首先需要仔细“揣摩”，明白自己要讲什么。

2 明确你说话的目的

应该说，语言表达都有目的性，当众演讲尤其如此。所谓说话无目的只是自己不明确罢了。很多人演讲前往往都苦思于“演讲稿怎么写”，其实，只需要思考“演讲的目的是什么”就可以了。关于目的我们大致可以分作：使知演说、使动演说和使悦演说。其余的演讲目的都借助或依附于这三者之一：能通过演讲明白过去不明白的知识；能在听你的演讲后去做过去不肯做的事，或者通过听演讲获得愉悦，如“迎送”“答谢”“纪念”“就职”等演说。因此，明确了你的

目的，才能把握演讲的主题，让演讲词更有力量，从而达到演讲的目的。

3 多了解听众

说话的内容取决于自己，说话的方式则需根据听众而定。平时的沟通要分析对方的喜好和习惯，当众演讲，在演讲前最需要明白听众主要是什么阶层，能够接受哪种说话方式。许多失败的演讲往往并不是演讲者讲得不好，也不是内容让听众反感，而是没有把握好听众所能接受的表达方式。

4 你要说什么

知道了演讲的主题、目的，知道了了解听众的重要性，下面就该是实际的准备工作——收集资料（素材）。

资料当然是越多越好，只要是与演讲的主题相关的，哪怕有些用不上，了解了也会让你说话更加自信、应变能力更强。收集来的资料我们可分为两类：一类是主观上的，包括对主题的思考、分析和感受。另一类是客观上的，即与自己本无直接联系，但可以借助其阐明主题。如听来的经历，报刊杂志的新闻，其他书籍或权威著作等。

二、怎么讲

1 开场白，讲几句俏皮话，尽快与听众沟通。

例如，会议主持人一般在演讲者开讲前先介绍几句，对演讲者赞誉有加，而演讲者可以和主持人打趣：“主席先生，谢谢您的褒奖。我注意到您认读我的手写体没有任何问题。”演讲者还可以俏皮地自我介绍：“我是XXX，你们坐在后排的听众可能看不太清楚，我的形象酷似大明星XXX，你们看像不像？”谁

都知道听众怕听冗长的演讲，所以也有演讲者这样开头：“首先，我有两条消息向各位通报，一个好消息和一个坏消息。坏消息是：我今天的演讲稿经过多次删减，仍然需要两个小时念完。那么好消息呢？就是我才说的坏消息是假的！”这样的俏皮话轻松随意，贴近听众，能尽快抓住听众的注意力。

2 演讲中，讲几句调侃话，维持听众热情。

有了好的开头，演讲者还必须再接再厉，在演讲过程中，寻机适当抖几个包袱调侃，维持听众听讲的热情。例如，卡耐基在一次关于劳伦斯的演讲中，打开刚出版的《查泰莱夫人的情人》一书，里面有两张纸立刻燃烧起来，这是他从魔术师那里学到的方法。然后，他就合拢书讲道：“大家已经看到，这本书的热情太高了，差点引起了火灾。”听众一通大笑，对他这次讲演留下了深刻印象。再如，一个美国青年在演讲中说：“朋友们，我现在把自己出卖一下，我虽然名叫德克，但我不是德克萨斯州的人……”适当的调侃，能活跃演讲现场气氛，使听众更有趣听下去。

3 难堪时，讲几句机智话，轻松应变解困。

演讲是公众活动，众口难调，有时出现令人难堪的局面，也在情理之中。演讲者要有信心，有能力，

随机应变，讲几句机智的话，轻松化解此难。例如，有听众提问质疑，一定别忘了先说：“这个问题提得好。”既可显示自己成竹在胸，又可争取构思答疑的时间。如果问题太刁钻古怪，一时想不起来怎么对付，也不要慌，可以反过来吹捧提问者：“不是所有的人都能提出这种问题，能够提出一个绝妙的好问题，这问题就解决一半了。”假如演讲者发现有人离席而去，可以自作多情地插问一句：“请不要告诉我你去哪里，让我来猜一猜：你是要去通知朋友来听我的演讲吧！”普烈汉诺夫在一次演讲时，反对者起哄，他大声宣告：“如果我也想用这种武器同你们斗争的话，我来时就会……”他故意停顿了一下，听众以为他会说带来棍子或炸弹，然而他却说：“带来冷若冰霜的美女。”结果，听众们哄堂大笑，连反对者也忍不住笑起来。

4 演讲结束时，讲几句深沉的话，把回味留给听众。

演讲“作秀”不可过分，尤其是在演讲结束时，一般要总结一下主题要旨，最好玩一下深沉，引用或点化一个哲人睿语，然后戛然而止，给已经开始哈欠的听众们一个惊喜，若干回味，使听众感到言已尽而意无穷。例如，某女大学生的演讲结尾：“让怯懦的人接下去徘徊吧，让俗人们接下去议论和怜悯吧。同伴们我们走着自己的路！弱者，你的名字不是女人。”最后一句显然是点化了莎士比亚的名言：“弱者，你的名字叫女人。”演讲者反意而用之，耐人寻味，令人思索。再如，某演讲者这样结束演讲的：“一个古希腊哲学家曾经说过：智者说话是因为他们有意愿要表达；而愚者讲话是因为他们有表达的意愿。女士们，先生们，我想现在该是我闭嘴的时候了。”

每一个爱好演讲的朋友，只要把握好“讲什么”和“怎么讲”两个演讲要素，熟练地掌握多种表达技巧，那么你的演讲一定会是成功的、有魅力的。

（摘编自《商情》《创作》）



说的艺术之沟通技巧

什么叫人际关系？简单地说，我们每一个人都
有能量，不同的能量相碰撞，就产生磁场，产生磁场
后，彼此调整自己的频率，就形成人际关系。

所谓沟通就是对准频率，频率不对，就会听而不
闻、视而不见、沟而不通。我们要调整自己的频率，而
不是叫别人调整频率。要先观察对方的频率，把自己的
调得跟他一样，他就很容易跟你沟通。怎样才能把自己
的频率调得和他人一致？这就需要技巧和方法了。

1 使对方听得进去

对方如果听不进去，就算你有千言万语，他全当
耳旁风。对方听得进去，是良好沟通的第一步。所以
开口之前，必须谨慎，以免徒劳无功。怎样才能判断
对方适不适宜沟通呢？寒暄很重要。

寒暄可以缓解人们的紧张甚至是排斥的情绪，如
果对方摆明不想听你说话，你通过寒暄可以渐渐使对
方放松对你的戒备。春秋时期，触龙说服赵太后时就
巧妙利用寒暄打动了严阵以待的赵太后。

赵太后刚执政的时候，秦国加紧攻赵。赵国向齐
国求救，齐国的条件是让长安君作为人质。赵太后不
肯答应，大臣们极力劝说，结果赵太后明言：“有哪
个再来说要长安君为人质的，我就要把唾沫吐在他的
脸上。”在这种情况下，触龙出马了。他并没有一上
来就痛陈利害，而是一开始说自己脚上有毛病，竟不
能快步走，但是因为好久都没见太后，怕太后身体不
舒服，所以来看望一下。接着又问太后饮食起居的情
况，然后把话题引到自己如何疼爱儿子上，引起赵太
后的共鸣。最后说起赵太后与其女儿燕后的事，点明
父母疼爱自己的孩子，就必须为他的长远利益考虑。
触龙自始至终都没有提到让长安君做人质的事，但是
他以聊家常的方式，让赵太后明白“父母之爱子，则
为之计深远”的道理。

2 善于“察言”

对一些老于世故的人，喜怒不形于色，很难从
其表情上看出其内心活动。所以“察言”就显得尤
为重要。

说话的速度、音调、节奏等，都能帮助我们揣摩
对方的心理。比如，说话的速度常常能反映一个人的
心情，说话快的人突然慢下来，那他可能有些不满，
而说话慢的人忽然加快语速，他可能在说谎，或者心
中怀有愧疚。

再比如说说话的音调。一般人说谎时，由于害怕事
情被揭穿，音调会不自主地提高。同时，为了反对他
人的意见，也可能提高自己的音调。

说话的节奏也很重要。节奏比较顺畅时，说明他
很有信心；若张口结舌、吞吞吐吐，节奏缓慢甚至停
滞，说明他缺乏自信。

掌握了这些“听话”的技巧，有助于我们在与人
沟通时把握尺度，知道什么时候该说什么话。

3 站在对方的立场

在沟通方面，中国人最重视圆满，也就是设法站
在每个人的立场上，让大家都有面子。如果是很多人
在一起的时候，不能只照顾几个人而冷落其他人。被
冷落的人觉得很没面子，就会引起情绪上的反弹，故
意制造很多问题，不但增加沟通的困难，还会产生难
以预料的不良后果。《红楼梦》中的王熙凤在初见林黛
玉时，说她“况且这通身的气派，竟不像老祖宗的外
孙女儿，竟是个嫡亲的孙女”，林黛玉远来是客，夸
奖她是应该的，但是，当时迎春姐妹都在场，如果只
夸奖黛玉的话，恐怕她们会觉得不快，所以王熙凤一
句“竟是个嫡亲的孙女”，在夸奖黛玉的同时，又肯
定了迎春姐妹，使大家都很有面子。

4 话语尽量平实易懂

许多人为了显示自己的学识和才能喜欢引经据典或多使用书面语，这就犯了沟通的大忌。试想，如果和一个学问比你好的人这样说话，就有些“班门弄斧”的嫌疑，而如果一个不如你的人这样说，又显得卖弄。

有这样一个例子。一名工作人员到一户农民家中调查户籍情况。这家只有一对老年夫妇。工作人员问：“大娘，您的配偶姓名？”老太太问：“啥叫‘配偶’？”“‘配偶’就是‘伴侣’。”工作人员说。老太太又问：“啥叫‘伴侣’？”“就是老伴。”老太太不高兴了：“直接问老伴叫啥就得了，用得着这么绕吗？”这名工作人员的语言没有做到平实易懂，也没有考虑沟通对象的身份和文化背景，引起了谈话者的反感，也不利于下面工作的展开。

5 幽默地表达自己的不满

人们多半喜欢和幽默风趣的人交往，而不太愿意同平淡乏味的人打交道。幽默就像一块神奇的磁铁石，能在沟通活动中发挥特殊的吸引力。幽默地表达自己的不满既达到了目的，又使对方便于接受。

美国小说家马克·吐温到芝加哥一家旅店住宿，有人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：“我早就听说贵地蚊子十分聪明，果不其然。它竟会预先来看我的房间号码，以便夜晚光临，饱餐一顿。”

服务员听了不禁大笑。这一夜，马克·吐温睡得很好，因为服务员记住了房间号码，事先认真地做了一切该做的事。

同样是希望服务员更尽职地提供服务，如果马克·吐温态度强硬、话语冷漠，就可能达不到他想要的目的。而一个幽默的玩笑却起到了事半功倍的作用。

6 根据不同的文化背景选择不同的沟通话语

与外国人沟通时要格外注意这一点。比如说，我们中国人见面时常问：“吃饭了吗？”“到哪儿去？”这是一种表示友好的招呼语，跟“你好”类似。然而，碰到欧美人，这样打招呼，对方就会不愉快，认为是干涉他的私事。还有一个例子，我国曾派过一支医疗队在非洲某部落用幻灯片放映虱子的危害，当地人看后说：“我们这儿的虱子没有你们电影上的大，所以没关系。”由此可见，不同文化对沟通的影响还是不容小觑的。

学会与他人沟通，既是一门学问，也是一门生存艺术。能够与他人无障碍地沟通，可以使你在与人交往中游刃有余，如鱼得水。

（《格言》整理）



说的艺术之交际技巧

著名成功学家卡耐基说过“和谐的人际关系是一笔宝贵的财富。”那么，怎样才能拥有这笔“宝贵的财富”，怎样才能奏响人际交往的和谐乐章呢，不妨看看我们给你支的招。

1

了解，交际的敲门砖。

每个人都有自己的心理模式并且处在不同的文化背景下。在与人交往前，先了解这些会使我们在人际交往中少一些障碍。

美国总统罗斯福是一个交际能手。早年还没有被选为总统时，在一次宴会上，他看见席间坐着许多不认识的人。如何使这些陌生人都成为自己的朋友呢？罗斯福找到自己熟悉的记者，从他那里，把自己想认识的人的姓名、情况打听清楚，然后主动叫出他们的名字，谈一些他们感兴趣的事。此举大获成功。这些人很快成了罗斯福竞选时的有力支持者。

了解，是人与人沟通的桥梁。了解对方，才能让自己的谈话有的放矢；找到对方的“兴奋点”，才能使以后的交往更顺利地进行。

2

委婉，交际的润滑剂。

委婉，又叫婉曲。它是指说话人故意不开门见山地直说本来的事物或本来的意思，而用与之相关或相关的事物来烘托本来的事物，或用隐约的话语来暗示本来的意思，或用迂回曲折的话语来代替本来的意思，使听者经过思考来明白说话人的意思，且越揣摩越会发现其含义深远，言有尽而意无穷。在交往中，委婉如润滑剂，可减少摩擦，缓解矛盾，消除碰撞，避免尴尬，或拉近距离，达到目标。

在特殊情况下，有些话不好直说，也不便直说，

就需要运用委婉的说话艺术。《左传》载：有个地方官叫子罕，为官清廉。有一天，有个人执意要把自己的宝玉献给子罕，子罕不要。献玉人说：“玉石工都认为这是宝玉，所以才敢献给你。”子罕郑重地回答说：“我把不贪当做宝，你把玉石当做宝，如果你把它给了我，咱俩都失去了自己的宝，不如咱俩都保有自己的宝。”子罕辞玉遂成为千古佳话。

有人执意要送礼，子罕要推辞，实在令双方都有些难为情。在这里子罕就运用了虚实相生的说话艺术，巧妙抓住献玉人说的“宝”字，借题发挥，和盘托出自己的“不贪之宝”，使“宝”的含义骤然升华。两个“宝”字，一虚一实，以实衬虚，突出无价之宝——不贪。子罕这几句妙语，既道出了自己纯洁如玉的心志，又教育了送礼人，委婉地谢绝了他人的馈赠，实在令人拍案叫绝。

3

赞美，交际的特效药。

在现实生活中，我们每个人都愿意听到表扬的话，一句赞美，让人如沐春风。赞美之所以能对人的行为产生深刻影响，是因为它满足了人的自尊心的需要。美国心理学家威廉·詹姆斯就说过：“人性深处最大的欲望，莫过于受到外界的认可与赞扬。”从社会心理学角度来说，赞美也是一种有效的交往技巧，它能缩短人与人之间的心理距离，能让交际更得缘。

小李坐火车回家，对面坐了一位漂亮女士，可是她高傲冷漠，车行七八个小时，很少讲话。车厢里沉闷得让人透不过气来。无奈的小李正打算闭目养神之时，一下子瞥见她手上戴着手镯，就顺口说了句：“你的手镯很少见，非常别致，恐怕市面上很难买到。”没想到她眼睛一亮，微笑着向小李介绍这只镯子的来历。然后，她又津津有味地给小李讲她外婆的

故事、家乡的故事。等火车到站的时候，两人都为此次旅程的相遇感到愉快。

在现实生活中，有些人常抱怨人与人之间很难进行有效的沟通，我们每天面对的总是冷漠和孤寂。造成这种局面的原因可能是多方面的，但其中一个重要的因素恐怕是我们欠缺对别人的赞美。上例中，小李予人以真诚的赞美，体现了对对方的尊重、期望与信任，他用赞美吹散了人与人之间冷漠的雾霭，增进了彼此间的了解与沟通。所以，善交者每每运用赞美武器，为自己开路。

4 幽默，交际的调味品。

在人际交往中，我们会经常遇到一些意想不到的事情，或是自己失言失态，或是对方的反应不如我们事先预料得好，或是周围的环境出现了我们没有考虑到因素等等。总之，这些猝不及防的情境往往会令我们狼狈不堪。这个时候，最有效的解决方法，就是用幽默来摆脱尴尬。

有一位顾客到一家饭店吃饭，点了一只油余龙虾。结果菜上来后，他发现盘中的龙虾少了一只虾鳌，于是

就询问侍者。侍者无法解释，只好找来了老板。

老板抱歉地说：“真对不起先生，龙虾是一种残忍的动物。您点的龙虾可能是在和它的同伴打架时被咬掉了一只鳌。”

顾客巧妙地说：“那么，就请给我调换一只打胜的龙虾吧。”

老板和顾客双方都用了幽默的方式，委婉地指出了双方存在的分歧。这种方式，没有取笑他人，没有批评他人，也没有伤及他人的自尊，既保护了饭店的声誉，又维护了顾客的利益。

事实上，处于尴尬的境地时，无论是名人还是普通人，无论是随机应变还是荒诞的推理，一些幽默技巧的运用，可以让自己摆脱尴尬，甚至还会给对方以回敬。这就是幽默的超级效用。

虽然现今网络及计算机的使用已经基本普及，但是交谈仍旧是建立人际关系的根本，其重要性可以说是有增无减。人际交往的能力是后天形成的。成为一个交际高手，不仅要掌握正确的方法，而且要多观察，多学习，生活 and 实践才是我们最好的老师。

（《格言》整理）





唇枪舌剑

舞台的序幕已经拉开，正反双方，挥洒秀色与才气。一方，义正词严，独白有板有眼；一方，机敏刁钻，质疑有理有据。无所谓谁对谁错，也不去论谁是谁非，你尽情抒发你的观点，我竭力保全我的想法。当大幕落下，“刀光”不见，“剑影”消散，有些东西，却会永久流传。

成长，是自己发展还是与人结伴 14

今天，我们还要不要相信寓言故事 16

这端午不是那端午？ 17

历史能否娱乐化 18

格言现场：想飞就要靠自己 19

猪八戒VS孙悟空：一路同行，谁是最佳伙伴 20

吃洋快餐走不了长征路？ 21

北大VS清华：关于辩论的辩论 22

格言现场：何以为生 23

偶像能成为青年领袖吗 24

学校要不要培养贵族 26

格言现场：蝴蝶很美 27

我们该不该玩“杀人游戏” 28

“人肉搜索”，良知or暴力？ 29

动物的生命价值是否能和人类画等号 30

刘备VS曹操：谁更适合做中国足球队主教练 32

大学生“卖肉”“掏粪”，理性择业还是无奈屈从 34

山寨文化，强盗还是创新 35

成长，是自己发展还是与人结伴

◎ 牛扒饭VS胡喜欢

第一回合 自说自话VS我有我观点

牛扒饭：

我的观点是，成长就得自己发展。

我坚持的是宏观论点。哲人教导我们“人生是独立的开始与结束”；道家家为我们揭示生命的最高定义是“自尽其性、自完其心”；心理学家告诉我们“独立是人的本质属性”；诗人提醒我们“成长是带泪的凝重”，只能“自己的心情自己体会，自己的心痛自己抚慰”。所有这些都说明，成长完全就是自己的事情，你需要做的就是强大自己的生命力和意志力，以便能够支配自己的命运，在人生的竞争搏击中做到完全独立而不是依赖于他人。这些，和别人有什么关系？就像满园的花朵，每一个盛开都是一处单独的风景，都有自己的节奏和过程。这凸现的自我与个性，才是我们最真实的人生。

胡喜欢：

成长必须与人结伴，这是我的意见。

我的看法更理性全面。试想，谁的成长和别人没关系？在我们从小到大、从感性到理性的发展过程中，哪里没有别人的影子？谁能离开别人而存在？我们谁不是在别人的关照帮助下成长？父母、朋友、同学、师长，我们人生的哪一个阶段没有他们在场？正因为别人的存在，我们学会了接受和给予，懂得了分享和感恩，获得了帮助与教益，进而也明白了这世界上最真实的道理：成长，总需要别人的帮助扶持，谁也不能只是靠自己。“荷花虽好，也要绿叶扶持”，“一个好汉三个帮”，这些饱含智慧的话语告诉人们，与人结伴才能快乐成长。毕竟，一朵花开不动人，百花齐放才是春！

第二回合 唇枪舌剑VS行不行，看实践

牛扒饭：

什么是成长？成长就是从外在到内在的发展完善，是不断追求自我价值、个性解放的过程；是超人尼采所说的“独立驾驶着生命之舟，在不测的风险和未知里，获得在别人管束下不能获得的快乐和成就”；是陶行知先生所说的“滴自己的汗，吃自己的饭，靠天靠地靠祖宗，都不是英雄真好汉”。我可以自己做事而不是靠父母扶持，这就是成长；我能坚持自己的观点，而不再随大流就是成长；我比其他同龄伙伴更能被人看得起，就是成长。

回到现实，但凡成熟的人，都无一例外拥有独立的思想与人格，他们坚持个性，彰显自我，他们依靠自己的力量解决人生中的困难与挑战，彻底而决绝地将一切对群体和他人的依赖摆脱。成熟人生的这种独立自主、自由自在的行动能力和思考能力，在别人那里无法获得，只有靠自己去经历风雨和探求未知后才能拥有。因而，独立是成熟的必经之路，是一种完全意义上的自我发展与价值实现。中国有句老话说“人多处无英雄”，讲的就是独立对于一个人的重要性。成长是每个人必须要经历的过程，而且无法复制，说到底，我们只能自己对自己负责。所以，勇敢者都是自己一个人在战斗，唯有如此，才能真正拥有属于自己的天空。

胡喜欢：

希腊神话中有位叫安泰的巨人，他是大地女神的儿子。只要站在大地的怀抱里他就力大无穷、无人能敌，而一旦双脚离开了地面，他的力量就消失得无影无踪，只能坐以待毙。现实里，我们自己就是安泰，而身边的人群是给我们力量和信心的“大地女神”。我们和别人永远是相互依靠的关系，哲学上管这叫“普遍联系”，生物学将其命名为“共生关系”。

达尔文说，集体性是人在进化过程中的自发形成，因此作为本性贯穿人的一生。人们通过彼此协作产生关系，再通过形形色色的关系构筑起了集体与社会。而作为集体、社会的建设者和参与对象的我们当然无可避免地生活在彼此关联里，时时而且处处。因此，成长中我们就需要和同学、朋友等等其他人结伴同行，在相互扶持里开始人生的旅程。孤单、迷惘、困难时，我们需要别人给予关怀和温暖，需要有双手搀扶我们重新站起。借此，我们才可以走出困境，重拾信念。成长中，与人结伴是一种高明的自我实现与保全，我们可以花费最小的代价来获得取之不竭的资源——相比付出，我们得到的爱和关怀永远更多。这道理如此简单，莽汉却把它等同于虚言。当你自己走得心力交瘁时，不妨想想看：离群之雁怎能飞得远？

第三回合：大嘴遮天VS专找你麻烦

牛扒饭：

依我看，与人结伴有很大的弊端，让我们用联系的观点来进行现实评判。

一支部队最怕的不是战斗，而是因出现伤员所带来的动转困难。因为群体成员之间存在着关联，一个伤员就可以使一个战斗小组瘫痪，而一个战斗小组又可以叫整支部队行动迟缓，原来一天行军一百里，现在三十里就得走上一天。与人结伴也有类似的麻烦，你原本打算的高歌猛进，可能就因为其他人的原因成了过眼云烟。想想看，我们有多少时间浪费在和别人的人情过往、请客吃饭上？我们有多少次因为别人的情感问题、心灵苦难而导致手头的事情总也做不完？又有多少次，为了迎合别人的需要，我们甚至极不情愿地放弃了个性，在所谓的“友好相处”上白白作出牺牲？说到这里，我们最担心的问题出现了——对正处在成长中、模仿性很强的我们来说，和别人混杂在一起，很容易被同化，进而失去个性、放弃自我。

所以，为了最高效用地发挥主观能动性，同时最大限度地减少耗能，我们只能做成长路上的“特种兵”，迅猛出击，单独行动。

胡喜欢：

法国启蒙运动的思想家卢梭说“青年期是一个处在狂风暴雨的危险期”，这话说的就是叛逆期极易走极端的你！

想超越群体里的其他伙伴，实现自我发展是青少年特有的心理要求，但这种需求往往存在着幼稚和偏激的弊端。

心理学上将青少年因渴望自我实现而排斥集体和伙伴的行为模式称为“闭锁心理”。其具体表现就是严重自负，认为别人都不如自己，不值得和他们交朋友。有“知己难求、此心谁懂”的虚幻优越感，拒绝听从别人的建议和指导，坚持我行我素的生活哲学。这种心理和行为的弊病如果得不到及时纠治，会导致青少年产生冷漠心态，紧随而至的是孤独、空虚和挫败感等严重影响青少年心理健康和未来发展的情感疾患。青少年要健康成长离不开爱与关怀，而这些东西不可能脱离集体和别人而存在。我们和同学、朋友之间的各种活动，都是一种完整意义上的学习和交流沟通，活动越频繁、深入，人际关系越融洽，对我们的成长帮助就越大。因此，要健康成长，就得结伴冲锋！

第四回合 麦芒VS针尖

牛扒饭：自我发展是人生第一要义。

牛扒饭：独立才有未来。

牛扒饭：一骑方绝尘，万马只转圈。

牛扒饭：现实中，发展归根到底是自己的事，不能寄望于任何人。

牛扒饭：人群扼杀个性，人云亦云是其普遍特点。

胡喜欢：群体协调是构建未来的根基。

胡喜欢：结伴远离灾难。

胡喜欢：离群之雁飞不远。

胡喜欢：任何人都不能脱离现实——现实就是离开别人你做不成任何事。

胡喜欢：群体才能造就佼佼者，他们博采众长，优势明显。



今天，我们还要不要相信寓言故事

背景资料：一个标题为《青蛙实验，欺骗了我13年！》的帖子近日引起了很多人的关注。作者写道：“小时候，老师告诉我说把一只青蛙放在开水里，它会马上跳出来，而把它放冷水里，再把冷水慢慢烧开，青蛙就会慢慢适应逐步加热的水温，直到最后被烫死。这个寓言故事，告诉我们要时刻保持警觉，不要被麻痹思想侵蚀。但今天我真的做这个实验的时候才知道，根本不是这么回事……”

不要：寓言是一种精神迷信

愚公说：要挖山，我们却都在迁移；苏秦说：要头悬梁锥刺股，我们却都在玩自恋；李白说：铁棒也能磨成针，我们却学会了眼观八方，耳听六路。一个美国科学家说：青蛙会被慢慢加热的水烫死，我们却发现热水一旦加热到一定温度，青蛙会聪明地猛然跳出。这只特立独行的青蛙，勇敢地用自己敏捷的姿态挑战了寓言对于当下的价值。

知道这个实验结果，懊悔于自己逝去的青春而拍案起立的人，现在恐怕已经麻木得连抬手的劲儿都没了。牺牲掉的一代总是无法接受这一残酷的事实，于是他们继续将寓言散播到下一代身上，以此给自己找点安慰。这样的举动就好像把盲从分成了很多份，而没有将盲从最终集中转化成智慧。

今天，已经不是一个人云亦云的时代了。王小波曾经说过：“这辈子我干什么都可以，就是不能做一个一无所为，就‘明辨是非’的人。”人人都是独立的个体，谁也不需要依靠谁。这个依靠不仅仅指身体，还指大脑上的特立独行。不去调查，就没有发言权，寓言对于今天的我们，就好比在迷失的路上，却拿着一张旧地图。不用说什么豁然开朗，这样的地图只会让人误入歧途。

人不能死于盲从。不懂得怀疑一切的人，眼睛里永远都无法流露出睿智的目光。这样的“人才”就是逆进化论而行，视时代发展而不顾。连青蛙都在进化，何况是人？

这个世界上没有适用于所有人的真理，更没有适合于所有人的寓言。如果一个寓言能“普渡”所有人，那岂不成了一种众人精神上的迷信？

要：寓言能帮助人舍远求近

进化论里说，人是猴子变来的。但猴子特爱干一件事情：丢西瓜捡芝麻。这是猴子的通病，进化的时候没和尾巴一起消失，最终保留在了人的体内。寓言故事的本身不需要去怀疑，需要怀疑的是人们在品读寓言后的种种心态。人不能死于蠢病，但同样不能死于自以为是。寓言是一种“悟”，不是建立在物理实验、科学求证的基础上。在寓言故事中寻找现实的根基，本身就是一种愚蠢。这个病还病得不轻，有点分不清虚实的疯在里面。

你可以不去相信夸父追日的结局，大可亲自验证，和他一样放弃一切凡尘琐事，去追逐太阳，直到最后死于饥渴，死于绝望。你更可以带着怀疑一切的思想，用自己薄弱的肉体去验证所有前人写下的寓言的可操作性。你要是真的练就了一具金刚不坏之身和一副永远不会绝望的五脏，那你还需要验证什么寓言？去验证一下吉尼斯世界纪录还能捞个名，何苦和寓言过不去呢？

庄子当年游学，对得起向他提问的人。因为他的意境在上，而看不清的人在他之下，于是，他把自己的哲学寓于树木、小鸟，乃至苍穹之间，指导混沌的人脱离思维的禁锢。不光是庄子、孔子，甚至是释迦牟尼，也都曾用寓言教化于世人。研究他们的智慧，其实就是研究一本普渡的寓言书。

人什么都可以不相信，当然包括寓言。真的勇士敢于直面惨淡的人生，聪明的勇士则敢于直面别人惨淡的人生。有些失败，你没必要尝；有些挫折，你没必要经历。

如果人生是一条曲线，让寓言帮你舍远，你只需要负责求近。

