

刘莹◎著

口才是人人必备的修养

一个人成功的因素归纳起来，15%得益于专业知识，而85%则得益于良好的社交能力。

——成功学大师 卡耐基

先学说话 后闯天下

下



语言是人类思维与智慧的诠释
语言是人类自由与发展的呐喊
语言是人类征服世界的开山斧
语言是人类走向成功的助力器
语言是人类捕捉机遇的航标灯
语言是人类寻找知己的试金石
语言是人类和平友爱理解的天使

大众文艺出版社

先学说话 后闯天下

刘 莹 著

(下)

大众文艺出版社

3. 夸夸其谈——万事不难

言语交际必须注意言语行为的时空性。不同的交际场合，有不同的言语表达，不可将言语表达的基本原则变成僵死程式。有篇报告文学记载了王震同志帮助诗人艾青的感人故事，其间王震与艾青的几次谈话，很可说明特定的交际场合需要有特定的话语形式来表达。1957年后期，王震找到被错划为右派的艾青，一见面就说：“老艾，我又爱你又恨你！你是不反对社会主义的，你是拥护真理的嘛！离开文艺界，你到我们那里去吧！”艾青到了王震兵团的密山安定下来后，王震诚恳而严肃地对艾青说：“老艾呀，你要是搞不好，我是要骂你的。等我死了你再写文章骂我！”这些都是在背地里谈的话。在大庭广众之中说法又不一样了。艾青刚到密山，参加向荒原进军的动员大会，王震站在卡车上对大家说：“有个大诗人，艾青，你们知道不知道？他也来了，他是我的朋友。他要歌颂你们，欢迎不欢迎呀！”还有一次，艾青不在身边时，王震对农场领导说：“政治上要帮助老艾，赶快让他摘掉帽子，回到党内来。要让他接近群众，了解战士。”前两次说话，均为个别交谈的场合，王震的话语既信任，亦有批评，既有鼓励，也有严格要求，也不乏朋友间的坦诚直率。后两例，交际场合为当事人不在场或大庭广众中。话语更多热情、爱护与帮助，这对当时的艾青来说，真可谓久旱逢甘霖，使他一直半吊着的心安稳了，他觉得自己“开始了生命的新旅程”。可见这位老将军亦是根据不同交际场合选择不同言语形式的说话高手。

(1) 临场发挥

说话场合是不断变化的。在不同的场合要有不同的说话方式和不同的表达内容。临场发挥，随机应变，可以充分显示一个人高超的说话水平。

①利用特定场合说特定的话。

1993年底，香港宝莲禅寺天坛大佛举行开光大典。新华社香港分社社长周南、港督彭定康均应邀作主礼嘉宾。仪式结束后，彭答记者问指责我港澳办关于香港问题的声明“并不是一份有特别吸引力的圣诞礼物”。记者以此请周南发表意见，周南以“佛教的日子”为由不予评论，因为在宗教圣地，参加宗教仪式，双方展开外交争论是不合时宜的。无奈记者他追问再三，周南顺口答道：“谁搞‘三违背’定会苦海无边，罪过罪过！谁搞‘三符合’，自是功德无量，善哉！善哉！”末了一句“阿弥陀佛”，引得在场者阵阵掌声和笑声。

又如，解放前夕，陈毅同志在一次报告中说：“我们有充分的信心可以预见，解放全中国已经不需要太多的时间了！解放上海，更是指日可待！（台下爆发雷鸣般的掌声）过不了几天（用生硬的上海话）阿拉这些土八路可以到上海白相相了！”（台下充满笑声）这样的话在那个社会环境和具体场合显得十分得体，而且出语幽默，又鼓舞人心。

切情切境，往往是修辞上十分注重的问题。前一例是在佛教圣地参加宗教仪式上的对话，周南选用佛家语，应情应景耐人寻味。后一例乃是陈毅元帅对当时报告的场景氛围的辩证运用，打破风格的表面统一，从而很好地适应了“行将进入上海”这一题旨，情境、效果很好。

②利用情境意义作铺垫说话。

据说，第二次世界大战期间，英国首相丘吉尔到华盛顿会见美国总统罗斯福，要求共同抗击德国法西斯并请求提供物质援助。一天清晨，丘吉尔正躺在浴盆里抽着他那特大号雪茄。突然，罗斯福总统推门而进。丘吉尔大腹便便，肚子露出水面，此时相会，确实尴尬。只见丘吉尔丢掉烟头，以幽默的口吻说：“总统先生，我这个英国首相在您面前可真没有一点隐瞒。”说完两人哈哈大笑。丘吉尔言在此而意在彼，既掩饰了一丝不挂的难堪，又表达了联袂抗敌的坦诚。据说正是由于丘吉尔的巧言妙语给罗斯福留下好印象，增进了彼此的了解与信任，使得这次会谈极为顺利成功。

③利用眼前的人物作引子说话。

《红楼梦》第八回写道：宝钗劝宝玉不要喝冷酒，以免伤身。宝玉听这话有理，便放下冷的令人烫来方饮。黛玉磕着瓜子儿，只管抿着嘴儿笑。可巧黛玉的丫鬟雪雁走来给黛玉送小手炉儿，黛玉因含笑问他“谁让你送来的？难为他费心——哪里就冷死了我呢！”雪雁道：“紫鹃姐姐怕姑娘冷，叫我送来的。”黛玉接了，抢在怀中笑道：“也亏了你倒听他的话！我平日和你说的，全当耳边风，怎么他说了你就依，比圣旨还快呢！”——黛玉的话，表面上是跟雪雁说的，怪雪雁不听自己的话，实际上是借雪雁、紫鹃、小手炉儿“冷”，指桑骂槐，奚落宝玉，怪他听信宝钗的，不听自己的话。这种借眼前人、物之题而发挥，设言托意，咏桑寓柳，需要联想快捷，反应机敏，方能贴切自然，取得提高说话水平的良好效果。

④利用社会背景作埋伏说话

如“文功武卫”最盛的1967年，长沙、武汉等地流传着这样的民谣：“毛主席呀受蒙蔽，我们想念杨开慧！”碍于当时的社会背景情境，江青已窃取中央文革小组副组长之要职，人们只能委婉曲折地表达对江青的不满，于是便巧妙利用“毛、杨、江”三者间特定的关系，以蕴含的逻辑技巧，改变表达的视点角度，巧妙地指责江青干扰毛主席战略部署的题旨。

⑤利用自然情景作托词说话。

交际总是在一定的时间、空间进行的，如时令、地理环境、自然景物往往因人的主观感受之不同而附上不同的情绪色彩。若能结合自然情景来组织话语，便可激起听者的共鸣，收到更好的表达效果。如李瑞环同志在天津工作期间，适逢国家足球甲级联赛在天津举行，天津队参赛前正赶上下雨。李瑞环鼓励队员们说：“下雨了，你们要混不摸‘球’，要快传多射，千万别拖泥带水。”这里巧借场上下雨这一自然情境因素，或仿拟，或双关，话语风趣幽默，很好地发挥了鼓舞士气的作用。

(2) 临场善变

某些场合的变化是出人意料的。如果应对不好，会使自己陷于某种困境。这就要求说话者必须善于变换切入角度，灵活地应对和驾驭各种局面和场合。

①正话反说。

在对人说话时，利用情境，正话反说，可以摆脱不利的话语交际环境，并增强话语的戏剧效果。例如，萧何以谋反罪诛杀韩信后，又召集群臣，设下油锅，要韩信的谋

士蒯通供认与韩信谋反的罪行。在这种特殊情境下，蒯通无法直陈其辞，便用正话反说的方式先数韩信的“十罪”，再举韩信的“三愚”。韩信负着这“十罪”，又有此“三愚”，岂不自取其祸！”蒯通明为数说韩信的罪与愚，实为韩信鸣冤叫屈，致使满朝文武为之动容，赢得了群臣的同情，迫使萧何难以下手烹杀。又如《沙家浜》“军民鱼水情”一节中，指导员本要感谢夸奖沙奶奶对伤病员的精心护理关照，却用给沙奶奶“提意见”的方式表达，从而增强了话语表达的戏剧性效果。

②故作歪解。

里根就任美国总统后，第一次出访加拿大，时值加拿大正举行反美示威游行。一次，里根总统的演说为反美示威游行的人群打断。只见里根总统面带笑容对陪同的加拿大总理特鲁多说：“这种事情在美国时有发生，我想这些人一定是特意从美国来到贵国的，他们是想使我有一种宾至如归的感觉。”双眉紧锁的特鲁多眉开眼笑了。多么宽阔的胸怀，多么豁达的气度，里根总统以其机敏的思维，故作憨态歪解；这些人是特意从美国来到加拿大，曲说其目的是为了使自己有宾至如归的感觉，从而使主人从难堪的窘态中解脱出来，也表现了自己高超的说话水平。

③临场现挂。

现挂，本是个相声表演术语，指表演者能敏捷而有效地抓住周围环境中的突然行为或现象，使其与表达的内容结合起来，从而减少其不利影响，以达到烘托、补充、增强说话效果的方法。如：一天，某物理老师讲公开课，内容是摩擦力。不知是新洒扫的教室太滑，还是因紧张而未

留神，突然脚下“哧”地一声差点滑倒。未等学生们笑出声来，该老师已放下粉笔问道：“这种现象说明我脚下的摩擦力是大是小？”“如何才能不滑倒？”接着他又讲了汽车为什么打滑以及如何防止打滑的道理。他敏捷的现挂，不仅化解了尴尬，而且还生动形象地讲清了有关知识，得到各位听课老师的一致好评。要做到巧妙地利用临场突发的非语言情境因素，必须目的明确，或烘托、或补充，以增强语意的表达，同时还必须及时自然，切忌为现挂而现挂，这样才会生动具体，幽默风趣。

4. 口齿伶俐——“瓷饭碗”

在社交上，说话轻声细语，对人恭敬，说话和气，是一种美德。但是，如果不看对象，不分青红皂白地细声，恭敬和过度的客气，那就是适得其反了。假若你到一个耳朵有毛病的朋友那里，那么就必须与他大声谈，不然他会造成误会，以为你闷闷不乐，不开口呢。假若你的朋友对你非常客气，你的每一句话，他只有唯唯而答，每当和你酬答时，总是满口客套，惟恐得罪于你。如此一来，你一定觉得如芒刺背，坐立不安，最后只好不自在地逃了出来，如释重负。这情形你大概已经历不少了。同时仍然就得想想，你曾如此待过你的朋友吗？

对于人们对你的关怀支持，除了要欣喜之外，还要给予相当的感谢。“士为知己者用，女为悦己者容。”古人钟子期死了之后，伯牙终身不再鼓琴，其感恩知己所以如此之甚者，除了二人有相同的爱好外，钟子期能在他的心灵深处，给予他真挚的赞美。所以，喜于说话的人，每每因

一句赞美的话说得恰到好处，这样就也能给他自己本人奠定了一个社会基础，这也是正常的。从心底里发出衷心的敬佩别人的话，才有意思，有意义，也有价值。如果是对于对方不太清楚了解，请你千万不可盲目恭维。不切实际的恭维是容易使人讨厌的，也使人对你产生虚伪的印象。至于对一些有地位、有名望的人，则赞美时所用的字眼应当另加研究。首先，要想到一个名人之所以能够成为名人，一定是在他某一个方面上有其特殊的贡献，而在成名之后，恭维他的工作成就的人一定很多，这样积久生厌，你如果依样画葫芦用别人所用的话来恭维，是不会使他觉得需要的，他听得太多了，太滥了。

大抵成名的人，对于他的工作已成习惯，你的恭维若不能别出心裁，一定不能打动他的心，对于这些人，最好还是拣工作以外的另一种事情去赞美他，要欣赏他那些不大为别人所称道的，却是他自以为得意的事情。你不要以为是恭维，便可以乱说一通，这可是错了。由衷的话，很容易闹出笑话，成为把柄。正如你不能随便看见女人就赞美漂亮，如果她明知自己实在是不漂亮时，心里也许会觉得你是在嘲笑她，或挖苦她，有些女人，你赞美她漂亮，或说她活泼，或说她苗条，或说她健美，或赞美她的才智，她的聪明与幽默、或恭维她处理家务的井井有条，教育子女有方等，同是女人，各有各的长处，因此要有选择，分别对待。虽是赞美，恭维话也不能毫无针对性。随意乱说，也不能常用同一个方法，更不能说个不完，滔滔不绝。

具备口齿伶俐的口才，你就相当于在生活中有了一个“瓷饭碗”。

5. 能说会道——“铁饭碗”

“不想当将军的士兵不是好士兵”，在战场上如此，在公司里也是一样，任何一位富于上进心的职员都希望自己获得上司的重视，从而为自己事业的发展奠定良好的基础。要想让公司重视你，迈出事业发展的第一步，关键是要学会如何表现你的不同寻常之处，从普普通通、千人一面的员工中凸显出来。下面我们从两个方面介绍这方面的技巧。

(1) 表现自己对公司的关注

对公司的建设和发展给予一般职员不可能有的关注，并把这种关注以恰当的方式表现出来。

对于公司内普普通通的员工来说，敬业精神是一项必须要具备的基本素质，但是要想得到公司的重视，光有敬业精神还是远远不够的，还必须把触角伸到自己相对狭小的专业领域之外，去关心整个公司的建设和发展，关注一些只有公司的各级管理和领导人员才会关心的问题。当你把你的关注以适当的方式表现出来时，公司领导一方面看到了你的才干，一方面感受到了你的忠诚，自然会对你刮目相看。

某公司职员小张，十分希望自己能得到上司的赏识，但一直苦于没机会。一天，他突然在省报上看到一篇介绍公司经理管理经验的文章，便灵机一动地顺手把它剪了下来，压在自己办公桌的玻璃板下。终于，经理在一次巡视中看到了这个与众不同的办公桌，也认识了桌子的主人，很快，小张与公司经理之间建立起了联系。这件事看来很简单，但其中蕴含着一条重要的人际关系法则——让对方

觉得你重要。

在本例中，小张其实只做了很简单的一件事——把剪报压在玻璃板下，就幸运地获得了公司经理的重视。这件事情虽然简单，但却透露了小张对公司命运的关心，表现了他兢兢业业的工作精神和忠心耿耿的工作态度，而这些恰恰是一个公司的领导所最看重的。这样看来，小张受到赏识是理所应当的事。

(2) 创造惊人的工作效率

专心投入到领导委派的任务中去，创造出令领导吃惊的工作效率并予以充分的表现。

要想获得公司的重视，在专业领域内下气力也能够收到良好的效果，这就要求在一个人人熟悉业务的现代企业内部，你能够凭着勤奋刻苦的精神和超越常人的业务操作技巧创造出更高的工作效率。在任何时代、任何人群之中，手脚麻利者都是为人尊重的，而对于要在激烈的竞争中创造高效率的现代企业来说，工作效率就更是至关重要的致胜因素。如果你在业务上创造出的效率确实令领导吃惊，而且你善于表现这种效率背后努力，那么他无法不给你以充分的重视。

有一次，所长安排小何写一篇关于乡镇企业发展的稿子，小何立即行动起来，广泛查阅资料，下班时，所长对小何说：“下班休息吧！明天再干吧！”小何心里明白表现的机会来了，便回答所长说：“这篇文章需要很多数字材料，我今晚没事，正好整理一下统计资料明天用。”结果第三天就把初稿交给了所长，所长满意地说：“完成得很及时。”小何便接过来：“加了几个班，总算很快拿出来

了。”所长点头：“不错，好好休息两天吧，放你两天假。”

在本例中，小何仅仅通过完成一篇领导安排的稿子就令领导刮目相看，关键即在他专心投入到该项任务中，创造出很高的工作效率，大大出乎了领导的意料。而且，他还以恰当的方式向领导表现了自己在效率背后的种种艰辛，使领导无法不对这位努力的部下报以特殊的关注。

6. 铁嘴铜牙——“金饭碗”

在公司的种种内外活动中，领导由于每天要处理大量的各类事务，因此难免会造成一些工作上的遗漏和疏忽，作为关心公司利益的员工，特别是领导的副手和秘书，都有必要、有责任适时地采取措施，弥补领导的这些遗漏和疏忽，使工作顺利地开展下去。看一看下属该以什么样的方式帮助领导拾遗补缺而不致让领导下不来台。

(1) 诠释领导讲话的难点

诠释领导讲话中不好懂的地方，使领导的意图更完整，更明确。

发表讲话是领导工作内容中的重要部分。为了协调好各方面的关系，领导常常要在不同时间、不同地点、面对不同的听众发表各式各样的讲话，这就致使领导有时忽略了对听众接受能力的具体分析，从而使讲话听起来艰涩难懂、不易接受。这时候，作为领导的部下，我们应当在适当的时刻站出来，帮助领导诠释其讲话中不太好懂的地方，使领导的意图能够得到更完整、更明确地表达。

1947年，胡宗南带着25万大军进攻延安，面对国民党军队的强大攻势，中央军委主动放弃延安，集中优势兵力，

寻机歼灭敌人。毛泽东主席在向广大将士讲述这一战略用了“退避三舍”一词。由于当时部分将士的文化水平较低，不理解该词的词义，有些疑惑，作为中央军委参谋长的叶剑英同志立即站出来向大家解释：“舍，在这里是个量词，古时行军30里称为一舍。‘退避三舍’是个成语，出自《左传》。相传春秋时，晋国同楚国在城濮作战，遵守以前的诺言，把军队撤退90里。主席在这里讲‘退避三舍’，并不是说我们要撤退90里，而是说我们要退出延安，采取游击战术，在运动中消灭敌人。”叶剑英同志的这番诠释，立即消除了一些将士的疑惑，从而帮助其完整、准确地理解了主席讲述的战略意图。

在本例中，毛泽东在面对文化水平较低的将士发表讲话时使用了“退避三舍”这样一个成语，致使将士们产生理解上的困难，这不能不说是他的一个疏漏。好在叶剑英及时站了出来，向大家诠释了“退避三舍”的本义以及毛泽东使用此词的用意，化解了难点，使将士们完整、确切地领会了领袖的意图。

（2）强调领导的才干

当领导的过度谦虚产生负面效应时，应适时强调领导的能力与才干，帮助领导树立威信。

领导在员工面前显示谦虚，对于表现自己平易近人的态度和作风确实有一定好处，但是一些领导（特别是传统观念比较浓厚的领导）习惯于在员工面前过分地谦虚，这就反而容易给部下们留下怯弱无能、缺乏经验的不良印象，不利于领导威信的树立。此时，聪明的属下应及时站起来展示领导的业绩与才干，同时提醒领导不要再过分自谦。

员工们听了有关领导业绩与才干的描述，自然会重新树立对领导的信心，从而满怀希望地为企业勤奋工作。

电视连续剧《北京人在纽约》中有这样一段情节，格陵兰时装公司开业时，老板王起明讲话，他讲了一通典型的中国式的客套话：“各位师傅，辛苦了！今天是我们公司开业的第一天，你们是行家，我是新手，请各位多多帮助。说实话，这活是紧了点，工作条件是差了点，这样一个小房子要安这么多机器……”聪明机智的阿春见他这开场白说得太脱离美国实际，既不能鼓舞士气，又不能安定军心，同时还授人以柄，说了不如不说。立即接过他的话头，说了一段恩威并重、字字攻心的话：“刚才王老板说话太客气啦，其实他哪是什么新手呀！他的设计在纽约甚至巴黎都拿过大奖。”这几句话令工人们看到了前途，鼓舞了士气。

本例中的王起明忽略了美国员工的心理特征，仍一味地表现中国式老板的谦虚客套，结果反倒挫伤了员工们的士气。阿春深知这其中的利害，及时接过话头，向员工们展示了老板在专业领域内的骄人业绩，重新树立了老板的威信，使员工们看到了公司的前途，因而再次充满了信心。

(3) 化严肃为幽默

当领导的言行可能会招致他人的误解时，可采取适当的举动将其言行朝幽默的方向引导，使尴尬紧张的气氛重新轻松下来。

领导不论身居什么样的要职，也都是人不是神，他一样会有普通人的喜怒好恶，也可能在个人喜怒好恶的支配下说出一些令人尴尬的话，做出一些可能招致误解的举动。

此时，下属应抓住人们对领导言行错愕不解的心理，采取适当的举动顺水推舟，把领导有意无意说出的过于直白、犀利的话朝幽默的方向引导，使人们认为领导在开玩笑，从而放松了紧张的情绪。

1964年冬天，在北京开了一个亚非文学交流座谈会，参加会议的是亚非国家的一些著名作家。会议即将结束的那天下午，刘白羽从外办得到毛主席要接见与会作家的消息。5点半，刘白羽赶到湖南厅，不久，毛泽东、刘少奇、周恩来三个人一道出现，他意识到这是一次极其隆重的会见。哪里知道，一坐下，毛主席就指了指中国代表团，向外国朋友说：

“你们知道他们是什么人？是修正主义分子。”

这样一来整个会场一下僵住了。毛主席的话音落地，周总理就大笑起来。他没有说一句话，但这笑声却像是在解释毛主席刚才说了一句幽默的言语，这幽默的言语使他忍不住笑起来，于是整个会场上的人，连外国人带中国人都笑起来，毛主席也跟着幽默地笑了起来。剑拔弩张的气氛一下冰消雪化。

毛泽东称中国作家是“修正主义分子”，这一“指控”虽有玩笑的因素，便也反映了毛泽东当时的某种政治好恶，再加上他是以严肃的口吻说出口的，因此令在场者都尴尬。此时，睿智的周恩来凭自己的开怀大笑一下子把这句严肃的话幽默化了，人们在笑声中“明白”了主席原来只不过是在开玩笑，因而很快放松了绷紧的心。毛泽东领会了周恩来的意图，也赶快顺水推舟，用幽默来弥补自己的缺漏。

(4) 稳定情绪，委婉暗示

当领导的怒气不利工作的顺利开展时，可先采取措施缓和其情绪，然后委婉地揭示领导应对某些问题采取审慎、理性的态度。

在处理各项事务时，面对下属工作的不力，领导有时会控制不住自己的情绪，对着下属发起火来，这一方面使他忽略了要处理的事务，导致工作延迟，另一方面也不利于个人威信的建立与巩固。作为领导的副手或秘书，此时应果断采取措施，缓和领导的暴躁情绪，等其逐渐冷静下来之后再委婉地提示他应某人某事采取审慎的态度，不要因一时的冲动而致使正常的工作无法开展。

有一次，局里召集各科室的负责人开会，准备安排下一阶段的工作任务。在会议开始的汇报工作上，有一位科长工作责任心不强，把几项交办的工作没做好，还捅了漏子，结果引得局长得恼火，发了不小的脾气，使会议气氛十分紧张。秘书小王递了一个纸条给局长，上面写道：“刘局长，会前你曾说过，这个会议的主要议题是布置工作，动员干部，刚才的会议气氛有点儿紧张，不利于这次会议的顺利进行。有些问题似应专门开会或会后再解决。”

当复会后，小王发现刘局长已恢复了正常，并把会议引导到了正常的议程上。会议比较圆满地结束了。

会后，当只剩下两个人的时候，刘局长笑着拍了拍小王的肩膀说：“小王啊，多谢你的‘清凉剂’呀！”

以后，小王与刘局长结成了非常的工作友谊，小王也越来越受局长的赏识了。

本例中的小王不愧为局长的得力助手。在局长发脾气

而忽略了开会的主要议题时，他先适时采取措施暂停会议，让局长慢慢冷静下来，然后以写条子的方式用委婉的语言揭示领导恢复理性的心态，抓住开会的主旨使会议顺利地进行下去。这样得力的助手，怎能不受领导的赏识呢？

在很多时候，一些上司、领导都或多或少出现错误，作为下属的你，一定要灵活机动，运用自己的智慧为上司分担责任、化险为夷，让老板感觉你是公司不可或缺的人才，这样，你就相当于拥有了一只“金饭碗”。

7. 实现自我——别忘口才功劳

口才不只是说话，在特殊的年代，口才立刻便会体现出它的重要性。

在中国漫长历史进程中，涌现了无数诸如孔子、孟子、苏秦、张仪等一大批凭“三寸之舌”而能“一言兴邦”的杰出游说家。春秋时期纵横家的出现，更是形成了“一怒而诸侯惧，安居而天下息”的局面。

春秋战国时期，群雄竞起，辩手云涌，纵横联合，长短角势。国君诸侯崇尚口才，天下学者名士更是趋之若鹜，蔚然成风，形成了一个队伍庞大的说客阶层。以纵横六国，推行连横策略而著称的游说家张仪，就是运用口才这个威力无比的战略武器而成功的佼佼者之一。在他初到楚国当说客时，一天，碰巧相国家丢失玉璧，主人咬定是他偷的，将其严刑拷打之后逐出家门。回家后，妻子叹着气道：“你若不读书游说的话，怎么会遭到这样的奇耻大辱呢！”张仪听后问妻子说：“你看看我的舌头还在吗？”当他的妻子告诉他舌头仍在时，他拍手：“够了！”对他来说，只要舌头