

◎ 口才并不是一种天赋的才能，是靠后天的努力换来的。古今中外历史上一切口若悬河、能言善辩的演讲家、雄辩家，无一不是靠刻苦训练而获得成功的。

Distinguish Your
Eloquence

拥有良好的口才，是生活中最基本、最重要的一件头等大事

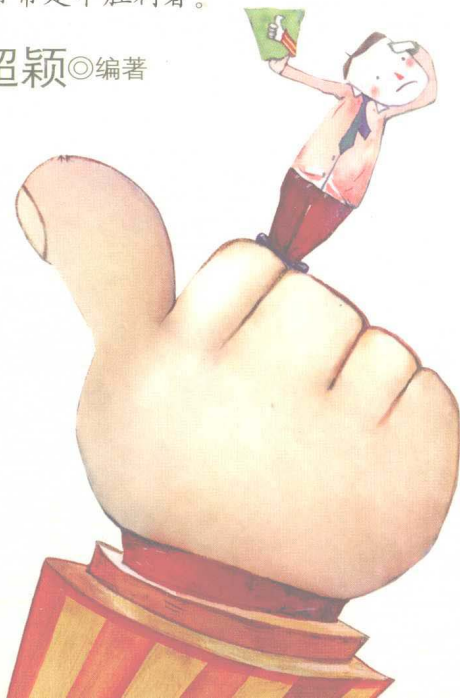
让你的口才 更出众

成功的人口才谈吐就是不一样！

[人际交往中，口才是修养、知识、
魅力的完美体现！]

在商场，在办公室，在会议上，甚至于在人际交往中，一个拥有高度说服力的人，将常常是个胜利者。

田超颖◎编著



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

SUPERIOR

让你的 口才更出众

LET YOUR
ELOQUENCE
MORE SUPERIOR

田超颖◎编著



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目(CIP)数据

让你的口才更出众 / 田超颖编著. —北京: 新世界出版社,
2009.2

ISBN 978-7-5104-0099-5

I. 让… II. 田… III. 口才学—通俗读物 IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 009138 号

让你的口才更出众

策划: 魏建霞

作者: 田超颖 编著

责任编辑: 慧钰、董晶晶

封面设计: 天之赋工作室

出版发行: 新世界出版社

社址: 北京市西城区百万庄大街 24 号 (100037)

总编室: +8610 68995424 68326679 (传真)

发行部: +8610 68995968 68998705 (传真)

网址: <http://www.nwp.cn> (中文)

<http://www.newworld-press.com> (英文)

电子信箱: nwpcn@public.bta.net.cn

版权部: +8610 68996306 frank@nwp.com.cn

印刷: 三河市祥达印装厂 经销: 新华书店

开本: 787 × 1092 1/16 字数: 200 千 印张: 14

版次: 2009 年 3 月第 1 版 2009 年 3 月北京第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-5104-0099-5

定价: 29.80 元

版权所有 侵权必究 印装错误可随时退换



第一章

Rang Ni De Kou Cai Geng Chu Zhong

人际沟通的语言艺术

良好的语言表达能力是现代人才必备的基本功之一,是增加魅力、开发潜能的主要途径。

人与人之间的思想交流、感情沟通,最直接、最方便的途径就是语言。通过出色的语言表达,可以结交新朋友,加深与老朋友的友谊,化解一些不必要的矛盾,得到无私的支援和帮助,从而让你的事业锦上添花,一帆风顺。



一句话拨动对方心弦

一天夜里，美国伍斯特大学的主楼不幸失火。第二天，望着大火过后的残垣断壁，年轻的校长霍尔登决定在废墟上重建主楼。但他深知，仅靠学校的财力显然是不可能办到的，必须寻求赞助才行。于是，他想到了钢铁大王卡内基。

几天后，他来到卡内基的办公室。他没有过多地寒暄，简明扼要地说道：

“卡内基先生，我知道您的时间十分宝贵，我不会占用太多。是这样，我们学校的主楼前天晚上不幸被火烧毁。我想您肯定愿意赞助学校10万美元，帮助我们重建一座新楼。”

“我不想出这笔钱！”卡内基拒绝了。

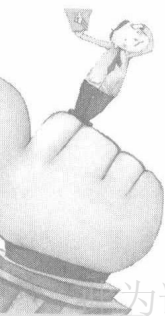
“卡内基先生，”霍尔登没有气馁，继续说，“如果您的生意正当红火的时候，主厂房却毁了，您将怎么办？您肯定需要别人的帮助来战胜困难。而且我知道您向来喜欢资助年轻人，我现在就是一个遇到暂时困难的年轻人。如果重建计划因为您的不支持就此泡汤，那对所有的年轻学生来说，将是多么的不幸！”

“好吧，年轻人，”卡内基有些动心了，“为证明你重建主楼的决心是坚定的，同时也为了证明你重建主楼的计划深得人心，你需要在30天内到别处筹措10万美元。如果你能做到这一点，到时我就给你10万美元。”

“假如您把时间延长为60天，我肯定能办到。”

“好，一言为定！”当霍尔登校长拿起帽子起身告辞时，卡内基在后面又大声强调：“记住！60天！”

这次见面的时间只有4分钟。50天过后，霍尔登拿着10万美元的支票出现在卡内基的面前。卡内基看后，随即让财务给他开出了一张10万美元的支票，并风趣地对霍尔登说道：“好小子，下次跟我见面，可别待太久。和你每说一分钟，我



就得掏出两万五千美元。”

我们看到，当霍尔登提出重建主楼希望得到卡内基的赞助时，一开始卡内基是拒绝的，而当霍尔登提到卡内基一向喜欢资助年轻人时，卡内基的态度顿时起了变化，随后提出了资助的条件，并且经霍尔登争取，实现这一条件的时间卡内基也同意延长。于是我们终于看到了结果：年轻的霍尔登仅用了4分钟的谈话时间，就得到了钢铁大王10万美元的资助。

4分钟就能获得10万美元！这样的谈话技巧谁不感动？

霍尔登谈话艺术的高明之处在于，他知道卡内基喜欢有上进心的年轻人。所以他针对对方这一心理，提供给对方一个表现自己的机会。表面上看是霍尔登求得了卡内基的赞助，实际上是霍尔登为卡内基提供了一个平台，满足了对方的表现欲。

人际交往中，对话只是一个传递信息的过程。要提高自己的说话水平，并不完全在于谈话者能否准确、流畅地表达自己的思想，还在于你所表达的思想、信息能否为听者或听众所接受并产生共鸣。也就是说，要将话说好，关键还在于如何拨动听者的心弦。

这就是语言的艺术，一句话打动人心。如果有一天你遇到了困难，需要寻求别人的帮助时，只要你的语言得体又能拨动对方的心弦，那么，你的求助往往会成功。

委婉回绝的语言艺术

1972年5月下旬，美苏关于限制战略武器的四个协定刚刚签署，美国国家安全事务特别助理基辛格就在莫斯科的一家旅馆里，向随行的美国记者团介绍这方面会谈的情况了。





“苏联每年生产导弹的速度大约是 250 枚。”基辛格微笑着透露这一信息。

敏捷的记者们立刻接过了话头，探问美国的国防机密。

“我们的情况呢？我们有多少潜艇导弹在配置分导式多弹头？有多少‘民兵’导弹在配置分导式多弹头？”一个记者迫不及待地问。

基辛格耸了耸肩，说道：“我不确切知道正在配置分导式多弹头和‘民兵’导弹有多少。至于潜艇嘛，我的苦处是，数目是知道的，但我不知道这是不是保密的。”

记者说：“不是保密的。”

基辛格微微一笑，反问道：“不是保密的吗？那你说是多少呢？”

在场的记者们哄堂大笑，关于这个问题的提问也就不了了之。

基辛格拒绝透露导弹数目的回答非常巧妙。他没有采用那种惯见的外交辞令——“无可奉告”，而是佯装不知道自己的回答是否涉嫌泄露国家机密，因此不能贸然回答，这样的拒绝就有理有节。在记者紧追不舍的情形下，他又利用对方自相矛盾的说法，把问题推给了对方，从而回避了这一敏感问题。

第二次世界大战中，丘吉尔对领导英国人民配合盟军战胜法西斯起了关键作用。因此在他战后退位时，英国国会拟通过提案，为他塑造一尊铜像，陈列在一个公园，让英国人民永远不忘他的卓著功勋。

丘吉尔听说之后，认为这样做不妥，于是表示拒绝。他的拒绝很是巧妙，他说：“多谢大家的好意，可是我不喜欢鸟儿在我的铜像头上拉粪，还是请大家高抬贵手吧！”

丘吉尔的理由很有趣，当然他是以开玩笑的方式委婉回绝。这种回绝方式很有人情味，给人的感觉很舒服。比起说一通大道理效果要好得多。因为任何人听了丘吉尔的有趣声明，都很难狠下心来坚持己见的。

幽默大师马克·吐温也十分擅长这种拒绝的技巧。

一次，他在邻居家发现一本写得非常好的书，就向邻居提出借回家看看。邻居也嗜书如命，因此不愿相借，说自己的书不能离开书房，只允许马克·吐温有空来坐坐，顺便翻翻，这是他定的规矩。马克·吐温只好返回家中。

过了几天，这位邻居来到马克·吐温家借锄草机。



马克·吐温一看机会来了，说道：“当然可以！但是根据我的规矩，你只能在我的草坪里用它。”

不愧是世界级的幽默大师，马克·吐温的拒绝十分巧妙。

罗斯福就任总统前，曾在美国海军部任职。一次，他的一位好友向他打听海军在加勒比海一个小岛上建立潜艇基地的情况，罗斯福谨慎地向四周看了看，然后低声问：“你能保证不说出去吗？”“当然能。”“那么，”罗斯福微笑着看着他说，“我也能。”

罗斯福用委婉含蓄的话语，既坚持了自己的原则，又没有令朋友太过难堪，其积极效果非常明显。在人际交往中，只要把握好语言的分寸，掌握好语言的技巧，就能在沟通交往中游刃有余，无往不胜。

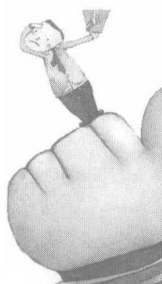
借题发挥，四两拨千斤

古今中外不乏借题发挥的成功范例。这种说话的技巧不仅简洁有力，而且生动活泼，如果运用得当，常常能产生“四两拨千斤”的效果。娴熟地运用这种技巧，很容易达到战胜对手的目的。

技巧一 借对方话题战胜对手

当对方提出的问题是难以驳倒的事实，而你既无法反驳，又不能逃避时，可借用对方提供的话题，换一个角度来陈述己见，从而突出自己的优势并以此来攻击对手的弱点。

在一次竞选国会议员时，艾伦与陶克在演讲台上相遇。陶克是美国南北战争时期的北军将领，战功卓著，此前担任过数届国会议员，而艾伦则是一名出身士卒、默默无闻的小人物。在竞选演说时，陶克充分发挥自己的优势，他说：“亲爱





的同胞们可曾记得，17年前的昨夜，我率部与敌人进行过血战，在树上的树丛中露宿了一夜。如果诸位没有忘记那次艰苦卓绝的战斗，请诸位在投票时，不要忘记吃尽苦头为国家带来和平的人。”

选民们被打动了，纷纷高呼：“我们要陶克！”陶克将军仿佛已经胜利在望。就在此时，艾伦登场了。他说：“女士们，先生们，陶克将军没有说错，他的确在那场战斗中立了战功。当时，我是他手下的一个小兵，代他出生入死，冲锋陷阵。当他在树丛中安睡时，是我携带武器整夜保护他。诸位如果同情陶克将军，当然应该选举他；如果同情我，我可以对于诸位的信任当之无愧！”

艾伦的一席话从容不迫，有理有力，寥寥数语便扭转乾坤，转败为胜。在当时的情况下，如果艾伦绕开南北战争，等于默认了陶克的功勋；如果正面否定陶克的功绩，又会违背事实，而且会引起听众的反感。聪明的艾伦巧妙地借用了陶克的话题，你谈南北战争，我也谈南北战争，而且把将领在战争中常常拥有的特殊待遇和普通士兵的出生入死、艰苦卓绝作了一番巧妙对比，几句话便使陶克失去优势，使自己胜券在握，台下的听众口服心服。

技巧二 借对方话题反击对手

与人交谈时，有时会遇到这种情况，对方故意提出一些难以回答的问题，意在让你出丑、难堪，下不了台。在此情况下，与其正面争执，必然纠缠不清；不理不睬，又会让对手占了便宜。这时，可顺水推舟，顺着对方的话题和思路谈下去，然后再伺机反击。

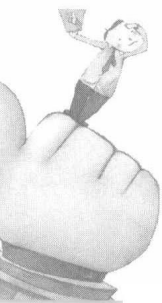
19世纪时，欧洲的白人对黑人十分歧视，即使只有部分黑人血统的也会被他们瞧不起。因此，有黑人血统的白人都对自己的血统讳莫如深。法国的一位大银行家，对大仲马在《基督山伯爵》中揭露黑暗政治心怀不满，一次偶遇大仲马，便故意发难：“听说你有四分之一的黑人血统，是吗？”

大仲马稍作迟疑，随即爽快地答道：“我想是的。”

银行家暗暗高兴，接着问：“那你父亲呢？”

“一半黑人血统。”

“你祖父呢？”



“全黑。”

“你曾祖父呢？”

“人猿！”

银行家自以为得计，乐不可支地揶揄道：“原来你是人猿的后代呀！”

大仲马见时机已到，便趁势反攻：“是的，我的家族从人猿开始，而你的家族到人猿为止！”这句话使那位自作聪明的银行家张口结舌，随即灰溜溜地逃走了。

面对银行家不怀好意的挑衅，大仲马如果进行正面辩解，既显得有失风度，又无法给对方以有力的回击。于是，大仲马顺着对方提供的话题和思路说下去，当时机成熟时，反戈一击，既避免了与对方的正面争执，又极具攻击力，让对方落荒而逃。

技巧三 借对方话题反驳对手

一个小男孩去面包店买了个两便士的面包，但他发现面包比平时小得多，就对老板说：“你不觉得这个面包比平时小吗？”“哦，那不要紧，”老板说，“这样，你拿起来就方便多了。”很显然，老板是在诡辩。对此，小男孩没有争辩，只给了老板一个便士就离开了面包店。老板赶紧大声喝住他：“你没给足钱啊！”“哦，不要紧，”小男孩不慌不忙地回答，“这样，你数起来不也方便多了吗？”一句话噎得面包店老板瞠目结舌。

小男孩的巧妙之处，就在于“以子之矛，攻子之盾”，借力打力，让对方有苦难言。有时候，当自己处于受攻击的地位时，还可以借用对方话题所提供的论断，以加倍的力量还击对手。

一次，俄罗斯著名马戏丑角演员杜罗夫在幕间休息时，一个傲慢的观众走到他面前，不屑地说道：“丑角先生，观众对你非常欢迎吧？作为马戏班中的丑角，是不是必须生就一张愚蠢而又丑怪的脸蛋，才会受到观众欢迎呢？”杜罗夫悠闲地回答：“确实如此。如果我能生一张像先生您那样的脸蛋，我准能拿到双薪！”这个观众自讨没趣，只得灰溜溜地走开了。杜罗夫还击对方时，借用的就是对方话题中的论断。





技巧四 借对方话题回敬对手

在谈话中，面对对方的谬论，有时可装作听不懂他的本意，顺着他的字面意思说下去，推出荒谬的结论，从而辛辣地讽刺对手，获得较好的反驳效果。

在西方某国一个大型飞机场售票厅里，许多旅客正在排队购买机票，秩序井然。忽然，一个穿着笔挺的绅士手拄拐杖，挤到了最前面，粗暴地指责售票员效率太低，耽误了他的宝贵时间。他随后大声嚷道：“你们知道我是谁吗？”售票员平静地转过脸去，对票房里别的工作人员说：“这位先生需要咱们帮助回忆，他有些健忘，已经不知道自己是谁了。”接着，售票员又向排队买票的旅客问道：“你们有谁能帮助这位先生回忆一下吗？他已经忘掉了自己是谁了！”售票员的话，在工作人员和旅客中引起阵阵哄笑。哄笑声中，那位绅士羞得满面通红，嘴唇哆嗦着，想说却又说不出什么，只得悻悻地退回到后面，按顺序排队。

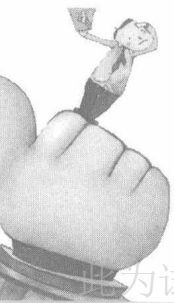
其实，那位绅士说话的原意，人们是清楚的，他是在炫耀自己的身份，妄图以此来压服售票员。但售票员假装听不懂他的话，借他问话的字面意义进行引申，使得众人哄堂大笑。短短两句话，胜过千言万语。

善于自嘲的语言艺术

人际交往中，在人前蒙羞、处境尴尬时，用自嘲来对付窘境，不仅能很容易找到台阶，而且多会产生幽默的效果。所以自我解嘲，自己把自己胳肢几下，让自己笑，同时让大家笑，是一种很高明的脱身手段。

1990年中央电视台邀请台湾影视艺术家凌峰先生参加春节联欢晚会。当时，许多观众对他还很陌生，可是他说完那句妙不可言的开场白后，一下子被观众认同并受到了热烈欢迎。

他说：“在下凌峰，我和文章不同。虽然我们都获得过‘金钟奖’和最佳男歌



星称号，但我以长相难看而出名。一般来说，女观众对我的印象不太好，她们认为我是人比黄花瘦，脸比煤炭黑。”这一番话戏而不谑，妙趣横生，令观众捧腹大笑。

这段自我解嘲的开场白，给人们留下了非常坦诚、风趣、幽默的良好印象。不久，在“金话筒”之夜文艺晚会上，只见他满面含笑地对观众说：“很高兴见到你们，你们很不幸又见到了我。”观众报以热烈掌声。至此，凌峰的个人形象迅速提高，凌峰的名字传遍祖国大地。

凌峰使观众由陌生到熟悉，由熟悉到喜欢，很大程度上要归功于他那幽默的开场白。他借助于自己的长相，不惜自嘲，但又自嘲得很有分寸，很有水平，因此为自己树立了良好的社会形象。

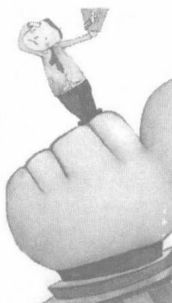
一位发胖的女演员，拿自己的体形开玩笑：“我不敢穿上白色游泳衣在海边游泳。我一去，飞过上空的美国空军一定会大为紧张，以为他们发现了古巴。”一句自嘲，摆脱了窘境，大家反而觉得这位胖女士有可爱的性格和豁达的心胸。

古代有个石学士，一次骑驴不慎摔在地上，一般人一定会不知所措，可这位石学士不慌不忙地站起来说：“亏我是石学士，要是瓦的，还不摔成碎片？”一句妙语，说得在场的人无不捧腹大笑，自然这石学士也在笑声中免去了难堪。以此类推，一位胖子摔倒了，可以这样说：“如果不是这一身肉托着，还不把骨头摔折了？”要是换成瘦子，又可以这样说：“要不是重量轻，这一摔不就成了肉饼了！”

抗战胜利后，张大千从上海返回四川老家。行前好友设宴为他饯行，并特邀梅兰芳等人作陪。宴会伊始，大家请张大千坐首座，张大千说：“梅先生是君子，应坐首座，我是小人，应陪末座。”梅兰芳和众人都不解其意。张大千解释说：“不是有句话‘君子动口，小人动手’吗？梅先生唱戏是动口，我画画是动手，理该请梅先生坐首座。”满堂来宾为之大笑，并请他俩并排坐了首座。张大千自嘲为小人，既表现了自己的豁达胸怀，又创造了宽松和谐的交谈氛围。

由于自嘲是一种自我贬低，因此很容易引发别人的同情心，得到别人的帮助。

旧社会相声艺人街头卖艺，为的是混口饭吃。表演完了，向人要钱，其说辞很是精彩：“我不是谁的钱都要。好几百位看客都给钱，说相声的早发财了。左邻右舍您别给，周围做买卖的您也别给，没带钱的您别给，大票换不开的您别给，哪





位有零钱今儿不愿给的，您也别给。不过，都不给，我们吃什么呀？无君子不养艺人，我们外出谋生，就靠列位君子养活呀！我们是您的欢喜虫儿，您喜欢养猫，我们就是猫；您喜欢养狗，我们就是小狗；您喜欢养鸟儿，我们就是鸟儿。养鸟儿不是听听叫吗？小哥儿人叫半天了，该您喂喂了。哪位有零钱，给带个头儿，我看也不费劲儿，掏出来‘啪’一扔，摔破了您甭管。”

这是相声艺人迫于生计的自嘲。这种自嘲，极力贬低自己，使观众听后无不会产生一种怜悯之情。

一天，美国总统杜鲁门会见十分傲慢的麦克阿瑟将军。会见中，麦克阿瑟拿出烟斗，装上烟丝，把烟斗叼在嘴里，取出火柴。当他准备划燃火柴时，才停下来，对杜鲁门说：“抽烟，你不会介意吧？”

显然，这不是真心征求意见。在他已经做好抽烟准备的情况下，如果对方说介意，那就会显得粗鲁和霸道。杜鲁门看了麦克阿瑟一眼，自嘲道：“抽吧。将军，别人喷到我脸上的烟雾，要比喷在任何一个美国人脸上的烟雾都多。”

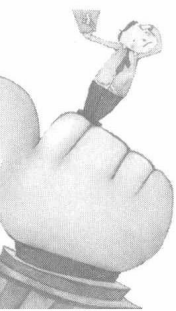
杜鲁门总统以自嘲的形式，摆脱难堪的局面。而他的自嘲，还包含着深深的责备和不满，无形中给了傲慢的将军以重重一击。

某人要出国进修，他的妻子半开玩笑地说：“你到了那个花花世界，说不定会看上别的女人呢！”他笑道：“你瞧瞧，就我这副尊容：瓦刀脸，罗圈腿，站在路上吓跑鬼，怕是人家美女眼角都不撩呢！”一句话把妻子逗乐了。

人人忌讳提自己长相上的缺陷，可这位丈夫却不在意自揭其丑。这样的自嘲体现了人生智慧，比一本正经地向妻子发誓决不拈花惹草，其效果不是更好吗？此时他在其妻眼里，一定变得又美又可爱。

在社交中，当你陷入尴尬的境地时，借助自嘲往往能使你从中体面地脱身。在某俱乐部举行的一次招待会上，服务员倒酒时，不慎将啤酒洒到一位贵客那明光瓦亮的秃头上。服务员吓得手足无措，全场人目瞪口呆。这位宾客却微笑着说：“老弟，你以为这种治疗方法会有效吗？”在场的人闻声大笑，尴尬局面即刻被打破了。这位宾客借助自嘲，既展示了自己的大度，又维护了自我尊严，创出了一个皆大欢喜的局面。

由此可见，适时适度地自嘲，不失为一种良好的修养，一种充满魅力的交际



技巧。自嘲，能制造宽松和谐的交谈气氛，能使自己活得轻松洒脱，使人感到你的可爱和富有人情味，有时还能更有效地维护面子，建立起新的心理平衡。

移花接木，曲径通幽

通常人们在进行交流或辩论的时候，有一个基本的要求，就是对双方讨论的同一个概念要取得一致的含义，这在逻辑上叫做“同一律”。而移花接木，则是巧妙地偷换概念，使之和原来的含义相反，这样，也能产生幽默效果。看下面这个例子：

一位长官到连队巡查，正赶上士兵们吃中午饭。

“伙食怎么样？”长官问士兵们。

“报告长官，汤里泥土太多。”一个多嘴的士兵回答。

“你们入伍是为了保卫国土，而不是挑剔伙食！”长官非常生气地大声斥责道，“难道这个道理都不懂？”

“懂！长官。”士兵毕恭毕敬地立正后，又大声说道，“但绝不是让我们吃掉国土。”

一句话，说得长官顿时对这位士兵刮目相看。

士兵们的伙食很快得到了改善。

“泥土”与“国土”意义相差甚远。但士兵却能抓住“土”这一信息，并将其生发开去，不无关联地与国家的形势、国土的沦丧和军人的职责密切地结合在了一起，既体现了一个军人对祖国的忠诚，又巧妙地达到了改善伙食的目的，同时还给枯燥无味的军旅生活带来了乐趣。

有时候，移花接木还可给别人一个台阶下，让对方在开怀一笑中体悟话中的含义。





一对夫妇结婚已经有十余年了，每个月他们都要给双方的父母寄生活费。这件事一直由妻子承办。可是妻子却每个月给自己的父母寄五百元，给丈夫的父母寄二百元。丈夫一直愤怒在心，却也不想因此而责备妻子。

以前，丈夫每天下班后，总要先抱抱小儿子，亲抚半天。可这天回家后，他见到一岁半的小儿子在摇车里哭，却假装什么也没看见，什么也没听到。他一反常态地走到五岁女儿的身旁，把五岁的女儿伸手抱了起来。

正在做饭的妻子扭头看到了，急忙喊道：“儿子都哭成那样了，你怎么还不赶紧去哄哄他？”

丈夫不紧不慢地说：“这二百元钱的，还是你来抱吧！我要抱五百块钱的。”

聪明的丈夫风趣而又不失原则地请妻子进入了自己所预设的“圈套”。他没有累牍长篇地发牢骚，却弦外有音地暗示了事情的实质和自己的不满情绪，从而有技巧地抨击了妻子。

妻子一听红了脸，以后每月也给丈夫的父母寄五百元了。

幽默地表达与一本正经地表达不同。幽默地表达不但是曲折的、间接的，也可以是带着很大的假定性的。但你得把你的意见稍作歪曲，使它变成耐人寻味的样子，通过歪曲形式来使对方领悟自己真正的意思。请看下面一则对话：

作者：“先生，我这篇小说写得怎样？”

编辑：“写得太好了，完全可以发表，不过，有一个地方需要略微改动一下。”

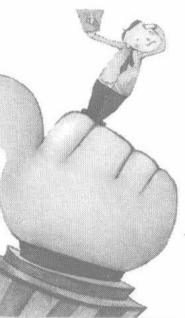
作者：“真的吗？那么请您斧正。”

编辑：“只要将你的署名改成巴尔扎克就行了。”

如果直接说：“你这篇小说是剽窃巴尔扎克的。”虽然会简洁明了，但是太一本正经，枯燥无味。所以，为了增强趣味，又不致使作者太难堪，编辑不得不绕了个弯子。

要想让自己幽默一些，学会迂回曲折的表达方式是必要的。在说话办事时，对有些吝啬刻薄者也可以用此方法。

一次，宋高宗赵构宴请大臣，让一班伶人在旁边说笑话，娱乐宾客。这时，有个伶人走上场来，自称善观天文，只需用浑天仪对人一照，就能看出这人是天上哪颗星球的化身。他又说：“因为用浑天仪很不方便，所以也可以用一枚大钱来代



替浑天仪。”话刚说完，在座的人都要他看一看自己是什么星。

这伶人从口袋里掏出一个大钱，从钱眼对准人，一个一个地望过去，说这个是什么星，那个是什么星。轮到张俊时，他看了又看，说是看不见什么星宿。其他人催他再仔细看看，他便装作很认真看的样子说：“真的看不见是什么星宿，只看见张老爷在钱眼里！不信，你们自己来看吧！”

大家忽然领悟到了伶人的话意，顿时哄堂大笑起来，把个奸臣张俊弄得面红耳赤。

还有一个故事说有家人请客，所有的人都有了筷子，只是疏忽了一个人，忘了给他筷子。如果这个人说一声，问题也就解决了。但这样他觉得没有什么趣味，不能创造一种热闹的气氛。这位客人先以一种耸人视听的方法引起各方注意，然后以一种荒谬性的效果显示于众人之前：在人家开始举筷进食时，他突然站起来向主人要清水一碗，主人问他何用，答曰：“洗净了手指好抓菜吃。”

这当然是不可能的，主人自然马上明白了他的意思，但更主要的还是造成了一种幽默效果，给主客带来了欢乐。

说话办事中，针对某些人也可以故意避开面对面的交锋，完全在不露声色中进行说服，这样能使说服对象通过自己的体会、推理及联想，自觉地体会出说者的用意，从而达到教育人的目的。曲径通幽是一种高明的说话艺术。

简洁明快的语言艺术

用于交际的语言，在精而不在多。大凡口才出众的人，语言都能够做到简洁明了。那些口才较差的人，相当一部分说起话来喋喋不休。说了一大堆，也没有说出问题的里表来，反而还认为自己口才很棒。要想提高说话的水平，就必须使自己语言简练，争取能在最短的时间内让对方明白你要表达的意图。





在剑桥大学的一次毕业典礼上，大礼堂里坐着上万名学生。他们在等待伟人丘吉尔的到来。在随从的陪同下，丘吉尔准时到达，他慢慢地走入会场，走向讲台。

站在讲台上，丘吉尔脱下他的大衣递给随从，接着摘下帽子，默默地注视着台下的观众。一分钟后，丘吉尔说了一句话：“Never give up!”（永不放弃！）丘吉尔说完后穿上大衣，带上帽子离开了会场。整个会场鸦雀无声，一分钟后，掌声雷动。

这是丘吉尔一生中最后的一次演讲，也是最精彩、最简炼的一次演讲。他仅仅用了几个字，就将自己要讲的内容说了出来。语言贵精不贵多。丘吉尔就是用简洁的语言达到了这个目的。

据说，有人曾去询问马克·吐温：“演说是长篇大论好呢，还是短小精悍好？”马克·吐温没有正面回答，而是讲了一个有趣的故事：一个礼拜天，他到教堂去，适逢一位慈善家正用令人哀怜的语言讲述非洲慈善家的苦难生活。当慈善家讲了五分钟后，他马上决定对这件有意义的事情捐助五十美元；当慈善家讲了十分钟后，他决定将捐款减至二十五美元；当慈善家继续滔滔不绝讲了半小时之后，马克·吐温又决定减到五美元；慈善家又讲了一个小时后，拿起钵子请大家捐助，从马克·吐温面前走过时，马克·吐温反而从钵子里偷走了两美元。马克·吐温原本决定捐助五十美元，最后却变成偷走两美元钱，这似乎太不近情理，但细想起来，却是理所当然的。

鲁迅先生说过：“时间就是生命，无端空耗别人的时间，无异于谋财害命。”那位慈善家本来只需五分钟就能讲完的话，却滔滔不绝地拉长到一个小时，致使他的说话形象一落千丈，说话风格令人生厌，这怎能不引起语言大师马克·吐温的反感，以至于恶作剧地从那位慈善家的钵子里偷走了两美元钱。

与别人交谈时，只要抓住关键点不放，将主要的意思说到，就能达到我们所需要的效果了。林肯曾说：在一场官司的辩论过程中，如果第七点议题是关键所在，我宁愿让对方在前六点上占上风，而我在最后的第七点获胜。这一点正是我经常打赢官司的主要原因。我们来看一下林肯是怎样用他的办法打赢一场著名官司的。

在那个官司审判的最后一天，对方律师整整花了两个小时来总结此案。林肯

