

# 社交口才

☆我们用语言来统治世界——拿破仑

☆☆一个人的成功，约有15%取决于知识和技术，  
85%取决于人际沟通和口才等综合素质——卡尔·卡耐基



好口才系列丛书

HAOKOUCAI XILIE CONGSHU

SHEJIAO

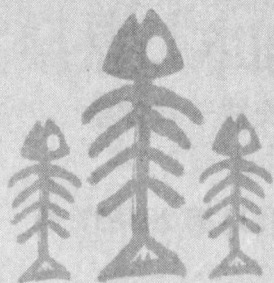
KOUCAI

汪启明◎主编

四川出版集团 巴蜀书社

014005640

C912.13  
01

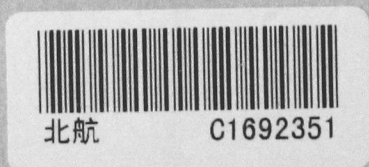


好口才系列丛书 **社交口才**  
HAOKOUCAI XILIE CONGSHU  
**SHEJIAO KOUCAI**

汪启明◎主编



C912.13  
01



四川出版集团 **巴蜀书社**

图书在版编目(CIP)数据

社交口才 / 汪启明主编. — 成都: 巴蜀书社,  
2013. 9

(好口才系列丛书)

ISBN 978 - 7 - 5531 - 0311 - 2

I. ①社… II. ①汪… III. ①心理交往—口才学  
IV. ①C912. 1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 205657 号

社交口才

汪启明主编

---

策划组稿	施 维
责任编辑	陈 红
出 版	四川出版集团巴蜀书社 成都市槐树街2号 邮编 610031 总编室电话:(028)86259397
网 址	www.bsbook.com
发 行	巴蜀书社 发行科电话:(028)86259422 86259423
经 销	新华书店
印 刷	四川省南方印务有限公司
版 次	2013 年 11 月第 1 版
印 次	2013 年 11 月第 1 次印刷
成品尺寸	170mm × 240mm
印 张	10
字 数	200 千
书 号	ISBN 978 - 7 - 5531 - 0311 - 2
定 价	20.00 元

---

本书若有印装质量问题,请与本社发行科联系调换

# 目 录

## ■ 通向社交的成功之路

- 001 关于社交的断想
- 003 互诉衷肠与共鸣
- 005 平等相处是准绳
- 006 真诚,交往的核心
- 008 成功,往往是口才的产物
- 010 更新传统的口才观

## ■ 如簧之舌不求天

- 013 你知道自己的谈话能力吗
- 015 消除畏惧与怯场心理
- 018 让你的语言更富魅力
- 020 简洁精练、通俗易懂
- 022 礼貌语、谦词的巧用
- 024 社交语言的忌讳

## ■ 随机应变善应酬

- 026 提高你的随机应变力
- 028 巧妙运用“避锋法”
- 029 反驳诡辩术的技巧
- 031 答记者问的语言特色



- 法庭辩论的“回避”方法 033  
 奇妙的提问法 035  
 说笑话的艺术 038

## 真诚所至撼人心

- 说话要打动人家的心弦 040  
 不伤感情地批评人 042  
 让对方说“是”不说“非” 046  
 诚于嘉许宽于称道 048  
 增强你的说服力 049  
 耐心听别人谈他自己 051  
 切莫轻易指责别人 052  
 意恳情真、饱含热情 054

## 妙于曲径可通幽

- 含蓄胜过口若悬河 057  
 有分寸地恭维 059  
 风趣是调味品 061  
 言语的曲折与迂回 063

## 春来发枝知时节

- 爱是交际的沃土 066  
 男女谈话的秘诀 068  
 与恋人首次交谈的技巧 070  
 鼓起勇气搭鹊桥吧 073

- 076 插柳春不知  
078 月下自点鸳鸯谱  
083 请莫失采撷良机

### ■ 逢人只说三分话

- 086 说话的深与浅  
087 深话的说法  
090 浅话的说法

### ■ 淡妆浓抹贵相宜

- 094 说话的轻与重  
097 说轻话的方法  
100 说重话的方法

### ■ 文章贵曲不贵直

- 103 直言与婉言  
106 委婉说话的窍门  
111 直话直说的方法

### ■ 大智若愚巧社交

- 117 明白话与糊涂话  
118 怎样说明白话  
121 说糊涂话的妙处



## 好言善语暖人心

赞美别人的妙招 124

批评别人的艺术 142

## 于无声处听惊雷

时机未到时 148

沉默的说服力 149

参考文献 151



4

目录

# 通向社交的成功之路

你要记住，生活中成功的人是那些知道自己并不聪明，而努力学习、工作以补偿自己不足的人。



1

社交口才  
SHEJIAOKOUCAI

## ■ 关于社交的断想

1985年秋，某重点大学一位刚满20岁的大学生自杀身亡。他在遗书中写道：“我的死谁也不怨。只因进了大学以后，不知为什么我陷入了一种不可名状的孤独之中。我不愿意去找谁，谁也不愿意来找我，我希望别人理解我，却又怕别人了解我。为此我只得到极乐世界去寻找安慰了……”结束自己年轻的生命，仅仅因为感到“孤独”，多么轻率的举动，多么可悲的后果。此后这个学校展开了持续数十天的一场大讨论，议题是：“当代青年应该怎样塑造自己的形象？”

如果我们考察一下青年步入社会之后的思想精神状态，就不难发现，步入社会而又适应不了社会，因而产生了种种困惑、烦恼，甚至丧失生活信心的青年不只是个别人。现实生活的复杂化，远远超出了他们步入社会之前的想象，而生活的复杂体现在人际关系的复杂中。难怪不少青年刚刚迈上人生的旅途就慨叹“做人难，处世难”。

难就难在，人与人的沟通，人与人的相处。

在一个单位工作、学习，在社会上同各种各样的人相处、交往，能否相处得愉快，这关系到你的形象、人格以及工作和学习的成果。

政界的名人、影坛的明星、热恋的情人以及同事和同学，只要你敬慕，他们



就近乎伟大、神圣,但这伟大、神圣是你给他们的。而他们在另一个人的眼里可能是讨厌的。人的本身是一个多面体,对什么样的人堆起什么样的笑容,这并非虚伪,是情绪、印象和立场使然。

我们接触的人都各有自己的观点、性格,怎么可以用同一副面孔与他们融洽相处?投其所好,不失自我;宽容大度,又不失原则,于己于人都有好处。适应人与适应环境一样,难免有一种失去自尊的感觉。但是适应以后,又有一种征服自己脆弱的喜悦。试试看,主动和与你有隔阂的人沟通,多给对方一份诚意,我说你会成功的。

要想别人接受你,你必须先接受别人。我这样对自己说:“每个人都有我未知的才学。”于是我充满兴趣地发掘他们的优点,主动寻找沟通。唐太宗李世民和楚霸王项羽,是我们熟悉的著名历史人物。李世民非常注意虚心纳下,广收民心,所以使大唐帝国出现“贞观之治”的繁荣时期。而项羽虽胸怀大志,勇武过人,自谓诗曰:“力拔山兮气盖世。”不愧为英雄豪杰。可他骄横一世,目中无人,结果落得个四面楚歌、别姬自刎的可悲下场。这样的历史教训从人际角度来看,也给我们许多启迪。

友好关系是建立在共同利益和互有好感基础上的。对团队的事真心关注,会令对方产生亲切感。每一个人都需要爱,需要关怀。有人表面骄横冷漠,不可一世,其实内心往往特别需要温暖,需要感情。充实与空虚是抽象的感觉,表面与内心常常不一致,应该善于观察对方的内心世界,以他的利益为重,使对方知道你喜欢与他交谈,珍重与他的友谊,愿意分担分享他的悲喜。总而言之,要让对方知道你的真诚。

一个人在世间寻找朋友,是在寻找倾诉对象。有的人朋友很多,却没有畅所欲言的知己,没有人能谈得来。有倾诉的欲望,而找不到倾诉对象,该是一件多么令人沮丧的事。扪心自问:你的倾诉重要吗?在忙碌的社会中,人们最容易遗忘的是别人的话,最关心的是自己及与自己有关的事。以我为核心的自我表白,轻视他人的谈话,都会让人从内心感到厌烦。

交谈中的真心赞美,会使对方的情绪显出兴奋。赞美是学问,赞美决不是奉承。两者的区别在于:衷心的称赞和有意讨好。对人的赞美不要停在表面上,要去发现他的才能、品格。如果你的欣赏和赞美不是真诚的,会弄巧成拙,自讨没趣。

人生一世,如果能得到别人的尊重,该是一种幸运!你需要,别人同样需要。美国前任邮务长詹姆士·法赖是一位最孚众望的人,他在参加一次费城作家的聚餐会之前,看到一位黑妇人的手推车被作家们挡住了去路,就连忙过去替她推着车子,并请作家们让开道路。黑妇人惊喜地张着嘴,脸上浮着美丽的



笑容。这位不自大、不自私、不以为自己了不起、随和悦众的邮务长,就这样轻易和谐地取悦于人。还是这句话,要得到别人的尊重,要先尊重别人。古人言:人必自辱而后人辱之。要知道,尊重自己、了解自己的基点都是建立在尊重他人基础之上的。

“鸡犬之声相闻,老死不相往来”的时代结束了。现在,人与人之间的交往活动日益增多,社交已成为一种生存、竞争、发展、获得的手段。真实的社会现实,是远不能用“一片光明”或“一片黑暗”可以概括的,它比青年“从书本上树立起来的生活信条”不知丰富、复杂多少倍。列宁曾说过:建立新形式的人与人的社会关系,需要做几十年的工作,这是最高尚不过的工作。所以,我们没有理由等待美好的社会来适应我们,而应该从自己做起,努力克服自身的弱点,积极去适应社会并改造社会。生活的原则该是参予,涉足社会,交朋结友,只有参予才会关心,只有关心才愿意献出真诚,使生活更加绚丽多彩。

### ■ 互诉衷肠与共鸣

社交是人与人的往来,交往的最终目的在于使个人更为完善并更有利于社会,而在具体交往中,则以索取与给予作为直接目的。交往的理想当然把目的达成作为社交成功的标志。作为成功交往的直接结果来说,则是互补与感情沟通。

我们如果从总体看,索取与给予是互补的。交往双方都有所得,也有所给,这“得”与“给”的内容对交往双方来说并不一定相等,但他们各自得到了自己所需,并给出了他们力所能及的。北宋时期,苏轼和黄庭坚是以诗文闻名于世的一对好友。有一次他们一起讨论书法,苏轼说:“你近来的字虽愈来愈清劲,不过有的地方却显得太瘦了,几乎像树梢挂蛇啊!”说罢笑了。黄庭坚说:“师兄批评一语中的,令人心折。不过,师兄写的字……”苏轼忙说:“你干吗吞吞吐吐,怕我吃不消吗?”黄庭坚于是大胆言道:“师兄的字,铁画银钩,遒劲有力。然而,有时写得就像是石头压的蛤蟆。”话音一落,两人都笑得前俯后仰了。古代艺术大师们这种互相磨砺的批评精神,达到了互相帮助、互相促进的目的。

同志式的互相帮助,就是互补的具体表现。一对朋友互诉衷肠,彼此都获得了“归属感”。当因某一疑难求教于对方,终于解开了疑团,自己还得到了知识,对方便得到了“被认可”和尊重。设想一下,如果你求教于某人,却又持轻视对方的态度,会怎么样呢?当你向对方说自己的欢悦与困惑时,对方在语调与表情上毫无反应,这样的友谊恐怕是难以继续下去的。社交中的互补原则告诉我们,当我们与对方交往时,应考虑我可以给对方什么。在可能的前提下,应力

争多给出一些。

当然,我们讲的“互补”并不是等价交换。在一般的社交中,给予与索取的对象,属精神性的占主要成分。即使是属于物质的,“雪中送炭”也是很难以炭的市场售价来估量的。精神性的东西从不会有什么“明码标价”,它的价值只能体现在交往双方的心目之中。例如一个善于溜须拍马的人,“输出”几句奉承话,也许会出口成章,是毫不费劲的。但是同样的话若要由一个正直的人来说,就会认为是以人格为代价,所以就轻易不肯吐露半句,而对交往双方的情感沟通,却特别注重。

人与人之间的情感沟通,交往是以维持并向更为密切方向发展的重要条件,是对客观事物所持态度的内心体验。情感的沟通由两部分组成。一是“共鸣”,即对同一事物(或同类事物)具有相仿的态度及相仿的内心体验;二是“振荡”,即交往中,由于“共鸣”,双方的情绪相互影响,以致达到一种比较强烈的程度。前者是找到共同语言,后者是掏出心来,到了心心相印的地步。

所谓“同感”就是对于对方所述,表示自己有类同的想法,类同的经历。例如曾有位青年女工以一种十分艰涩的语调告诉她的班长,她想自杀。而这位班组长不是去问她为什么这样想,也不是说“你不能这样想”,而是说:“是啊,我年轻时也曾有过这种想法,记得那是这么件事……”结果,这位青年女工就比较轻松地谈起了她的烦恼与苦闷。班组长边听边点头,表示出对她想法的理解,偶而重复一下她的话,偶尔简单地诘问一下。后来她写了一封信给这位班长,表示愿意结一个“忘年交”,认为有这样一个能理解她的人是她心灵的慰藉。要想达到“振荡”,当对方对某一事物表现出一种感情倾向时,就对他(她)说的这件事也表达出同样的感情和感受,这样就更容易让对方接受。

情感沟通的程度,以每当回忆起这段交往时,所导致的兴奋程度为标准。例如,当你提到友人来信中下面这段话,你俩的感情决不会变得淡漠。“不知怎的,你在上次谈论中的一举一动,一言一语给我留下的记忆,竟是那么清晰生动。真的,我很高兴与你一起度过了那个下午……”当对方常常联想到这段交往,且伴随着愉悦的心境,那么这种沟通已达到了目的。

在交往中多“输出”一些感情,就可能多一份回报。情感的往返流动可使交往取得进展。但要避免矫揉造作,也要避免不恰当的夸张,要注意强度适当。“同感”是一种理解,并不是违心的赞成,“振荡”是一点一滴逐渐的累积,就好比荡秋千时每次用一些力,逐步使摆幅增加。若跳跃大到对方难以呼应的程度,则反而不利于交往的进展,效果可能适得其反。

## ■ 平等相处是准绳

互敬、互信、互学、互助、互爱、互让、互勉、互谅。

梅兰芳曾向齐白石学画,经常为齐白石磨墨铺纸,而他的画艺也受到齐白石的赏识。后来,梅兰芳名声鹊起,齐白石却生活俭朴,衣着平常,常常不被人理睬。在公共场合,梅兰芳总是恭敬地同他交谈,常常使得在场的宾客惊讶不已。为此,齐白石特地画了一幅《雪中送炭图》赠予梅兰芳,并题诗:“记得前朝享太平,布衣尊贵动公卿。如今沦落长安市,幸有梅郎识姓名。”梅兰芳与齐白石两位艺术大师的友谊一直被人们传为佳话。这里既没有市侩的势利眼,也没有文人“相轻”的陋习,是平等待人、平等相处的典范。

社交双方都不受到某种压力维持关系时,即可称之为“平等”。反之,由于外来的或内在的压力,不得不保持某种社交关系时,则称这种关系是不平等的关系。这种压力可能是社会因素造成的,如领导与被领导等;也可能是社交某一方自己造成的,如欲趋利附势而迫使自己去交往。例如,某公司的职员小陈,他出色地完成了某项工作,却把功劳让给了他的上司。小陈为何肯如此大方地把功劳给了别人呢?这正是趋利附势所至。

在不平等的社交关系中,由于有“不得不如此”的想法作梗,在社交中就会显得十分勉强,有时是在心灵受压抑的情况下去完成社交活动的。这种不自然的状态会损害社交某一方的情感健康。因此就不可能达到情感沟通。有时虽表面看来是如此,但那是假装出来的,是不真实的。

在社会生活中,我们无论担任什么职务,从事何种工作,都是社会的分工,不应该自卑自贱,也不应该去傲视人间。平等待人是做人的准则之一。也只有交往双方处于平等的地位,才可能有真正成功的交往。

人与人平等的交往,应自尊而不骄傲,尊重别人而不谄媚;帮助别人不视作恩赐;受惠于人不形成依赖;批评别人,以精诚相待、忠言诱导;受人批评,应虚心诚恳,即使对方有所偏颇,也不耿耿于怀。

人与人之间只有相互平等,才会有真正的彼此尊重。然而由于各种不健康意识残余,以至于确实存在着心理上的不平等感。例如封建意识作祟,某些人认为官越大越威风,以致于认识某某大干部也成为自吹的话题。由于经济尚不发达,财力的富足也常成为人们羡慕的对象。于是在职位高低之间,在贫富之间,常会形成一种不平等的气氛,有时知识高低则会成为不平等的因素,当然,这种可能成为不平等的原因是很多的。

如果我们能环视社会,留心并统计一下互相比较接近的朋友,就可以发现,



往往是社会地位相仿、财力相似的朋友占很大比例,其原因是多方面的。例如“同属”(可理解为类型相同)是一个原因,但这与“平等”与否有很大关系。上述状态一方面佐证了在社交中双方平等的重要性,另一方面也告诉人们,应努力消除由于心理上的原因所导致的“不平等”的影响,因为这样会妨碍社交的成功。

应该指出,处于较高地位的人,不以“高”自居,不盛气凌人,不以“高”压人,不以“高”所有的方便恩赐于人是十分重要的。例如作为一个领导者来说,不摆架子,说话不带“官腔”;为富者,不炫耀自己的财富;一个高级知识分子了,则不蔑视他人的浅薄……所以一个高干与普通老百姓谈谈家常,常可使对方产生亲近感,一个领袖去参加平民的婚宴,往往很易获得人民的好感。

社会为了其自身繁荣和发展,它需要而且迫使人们相互交往。例如因业缘关系所形成的管理者与被管理者之间;血缘关系所形成的长辈与小辈……这些维系双方社交关系的纽带,多少带有强制性,这种强制性社交的“外力”,也应属于“不平等”之列。然而,这样会有成功的交往吗?因此,为了获得成功的交往,应尽量避免利用这类纽带所赋予的压力。但当这类纽带被个人所理解和接受,转变为自我的愿意和行为准则时,这类纽带就不再是一种压力了,而是心理和谐的一种需求,成为社交的一种动力。所以,我们在日常生活中,常可看到新年或婚丧大事,同事们、上下级相聚一起分享痛苦与欢乐的场面,把自己的喜悦与烦恼向同事、上下级吐露的情景,这些都是成功社交的生动例子。

在社会生活中人与人之间的不平等,是由客观上某些因素的差别所造成。在交往中,如果你打算与对方长久交往,并成为你成功交往的对象,那么你就不要自卑,不要以为自己低人三分。前面提到,成功的交往是互补的并达到感情沟通的境地,并应该是自愿的、非内外力所迫的。所以,若对方认为你比他低、交往对他来说并无助益,那么你俩必然无法达到成功的交往;若对方认为双方是平等的,他可以通过交往有所收获,那么你又何必自认低下呢?何况,在交往中自认低下,会使你害怕表达自己真实的看法,害怕吐露心声,使感情难以交流或交流不畅,反而导致社交的失败。在生活中,确可看到一些人卑躬屈膝、摇尾乞怜于权贵左右,这并不是什么正常的社交,充其量不过是丧失人格、出卖自己、以博对方粲然一笑的卑微之举而已。当然,随着人们道德品质的日趋健全,人性的复归,这种情况会逐渐减少。

## ■ 真诚,交往的核心

友谊是两颗心真诚相待,而不是一颗心对另一颗心的敲打

人们追求社交成功是为了自己、他人和社会。对自己来说是为了得到别人



的帮助,以弥补自己精力上、知识上、精神上的不足,也是为了取得心理上的和谐发展。就他人来说,则帮助他人,互助互利;就社会来说,则是聚合各个个体的力量,使各个个体协调地工作,从而为社会作出更多的贡献,收到更好的社会效益。

当然,社会上也不乏这样的人,他们把社交的技巧看成是蒙骗对方,以谋取私利的一种手段,那就“道不同,不相为谋”了。那些打算给正直的君王戴高帽子的奸臣,正是因为伪装成一副正人君子、心口如一的样子,他们所售之奸才能得逞。由此也可见,真诚对于社交的成功是何等的重要了。

真诚,就是真实诚恳。社交的实质是给予和索取。如果属于精神上的给予没有真诚,别人就不可能得到你的给予。如果属于物质上的给予,缺乏诚意,对方只能视作恩赐,可能因出于无奈,不得不接受。然而,在心底里则产生一种被贬低和被侮辱的心理,无论如何也难以获得社交的成功。另外,你以一种不真诚之心去向他人索取,精神方面的东西是不会获得的,物质方面的东西人家也只能在极不情愿的心态下,勉强为之。

《战国策》中的“邹忌讽齐王纳谏”是脍炙人口的故事。齐国宰相邹忌身体魁梧、容貌出众。有一天,他穿戴整齐准备出门时问妻子:“你看我和城北徐公哪一个美?”“当然是宰相美啦!徐公哪里能跟您比呢?”徐公是公认的美男子,邹忌听了称赞的话虽沾沾自喜,还是有点信不过,又问爱妾,妾也说:“徐公怎么比得上您的风流倜傥呢?”第二天客人来访,邹忌又问了同样的问题,客人的回答同妻、妾一样。隔了一天徐公翩然来访,邹忌仔细端详,他的俊逸,实在是自己不能比得上的。邹忌终于明白,夫人说我美是偏袒我,妾说我美是怕我嫌恶她,而访客这么说因为有求于我。于是,他在早朝时把这件事告诉齐威王,使齐威王从中得到启示,颁布诏旨纳谏。上述故事告诉我们,谁若不以真诚待人,那对方只是他蒙骗的对象、手中的玩物。他也许会去肯定对方,其实质只能阿谀奉承,一旦对方认识到这一点,一切便化为乌有,友谊当然也是不存在的了。

我们主张以赤诚之心待人,并不等于不要技巧。这就像我们为了帮助一个人去克服缺点,需要考虑谈话的方式方法一样,做出不真诚表现,在生活中大致有两种情况:一种是出于索取的需要,做出虚假的给予。首要的是“知己”,即真实地了解自己,一个易被马屁打倒的人,多数是由于自我估价高出自己的实际水平,即自我陶醉的人。其次是“知彼”,即对方的给予是否真实?对方实际需求是什么?一般说这类不真诚的人,他在交往中所企图索取的方面不外乎金钱与地位。所以,应经常反思自己,使自己不陷入一种自我欺骗而妄自尊大的境地,不以金钱与地位作为交往中给予对方的筹码,那么虚情假意的人就不会围着你转了。

第二种是迫于外力而虚与委蛇,简直可以说没有人未这样做过。一个刚学说话的孩子,当母亲问“爸爸好还是妈妈好”的时候,他就开始在练习说假话了。导致这种虚假的主要责任在于交往双方中的占优势者。若占优势者以所处优势去对待交往对象,那就不必责怪别人不真诚,别人的不真诚是你自己讨来的。另外,由于地缘、血缘、业缘的关系,社会迫使他们彼此交往,此时也常有虚假出现,这种情况无伤大局,只要你能真诚对待别人,别人也就能真诚对待你了,社交也就能顺利进行。

魏公子无忌一向礼贤下士。当时,京都大梁有一位管理东门的侯嬴,年纪已70,是位贫困的隐士。无忌送给他许多礼物,想聘他为座上宾客,但侯嬴执意不肯,于是无忌就亲自驾车去接他。侯嬴穿着脏衣服,坐在马车上,无忌毫不以为然地载着他。侯嬴要去见屠宰场的朋友,无忌又送他去看朋友,并长时间地等他。来到无忌家,宾客们都等得不耐烦了,对侯嬴不满。宴会到最高潮的时候,无忌祝福侯嬴长命百岁。侯嬴回答:“为了报答您的恩情,我故意停留在市场上,让众人看到公子的风度,公子的厚道、谦虚,都觉得我不礼貌,对我反感,这就是我最诚意的报恩。”无忌有如此宽容的雅量,不但知人,而且以真诚待人,难怪老人用这么特殊的方式来报答他。

可以这样说,人的本性是真诚的,虚假是社会对人性的扭曲。由于经济与社会地位高低不同,有些人以此为追求目的,当达到这一目的的方式在社交中表现出来时,就造成虚假。它对被蒙骗的一方会造成较大的损害。一个把自我实现的目标放在金钱与权势上的人,虚假几乎是他的必然。一个以财与势作为社交本钱的人,决不会获得别人的真诚,也不可能获得真诚。

## ■ 成功,往往是口才的产物

语言作为工具,对于我们之重要,正如骏马对于骑士的重要

有了正确的目标,端正的态度,要想取得社交的成功,还要讲究一些方法,良好的方法是达到目标的保证。当然,社交的方法是多种多样的,其中很重要的一点,是取决于一个人的口才。

所谓口才,就是口语表达的才能,即善于用口语准确、贴切、生动地表达自己思想感情的一种能力。祖国的腾飞,民族的崛起,需要大批有各种才能(包括有口才)的开拓者、建设者。随着社会交往逐渐频繁,人们越来越重视“舌头”的功能了。有的人讲话闪烁着真知灼见,给人以深邃、精辟、睿智、风趣之感,他们必然成为社交场上的佼佼者。

我国春秋战国时代,君主崇尚口才,天下学者俊士更是趋之若鹜,蔚然成



风。以在秦国推行连横策略而著称的游说家张仪,就颇懂得舌头的珍贵。他初到楚国当说客时,一天,碰巧相国家丢失了玉璧,主人咬定他是窃贼,将其严刑拷打后逐出家门。回家后,妻子叹着气说:“你若不读书游说的话,怎么会遭到这样的奇耻大辱呢?”但张仪并无愠怒之色,却答非所问地道:“你看看我的舌头还在吗?”张仪听说舌头还在,舒了一口气说:“够了。”因为他懂得,舌头在,就有飞黄腾达之望。后来,他真的扶摇直上,当上了“一人之下,万人之上”的相国。

我们说到舌头的功能,便使人想起古希腊寓言家伊索的一则故事。伊索年轻时在贵族家当奴仆。有一次,主人设宴,来者多是哲学家。主人令伊索备办最好的酒肴待客,伊索专门收集各种动物的舌头,办了个舌头宴。开餐时,主人大吃一惊,问道:“这是怎么回事?”伊索答道:“您吩咐我为这些尊贵的客人办最好的菜,舌头是引导各种学问的关键,对于这些哲学家来说,舌头宴不是最好的菜吗?”客人闻之,个个发出赞赏的笑声。主人又吩咐伊索说:“那我明天要再办一桌酒席,菜要最坏的。”次日,开席上菜时,依然是舌头。主人见状,大怒。伊索却不慌不忙地回答:“难道一切坏事不是从口中出来的吗?舌头既是最好的,也是最坏的东西啊!”讲得主人说不出话来。

我国古代有“一言可以兴邦,一言也可误国”这话,可见舌头具有举足轻重的地位。六朝著名文学评论家刘勰描述道:“战国争雄,辩论云涌,纵横参谋,长短角势。”可谓盛况空前,有无数雄辩家的著名例子。《史记·陈涉世家》中记载:陈胜揭竿而起时,就是用演说发动群众的。他号召说:“公等遇雨,皆已失期,失期当斩。藉第令毋斩,而戍死者固十六七。且壮士不死即已,死即举大名耳,王侯将相宁有种乎!”在他这番话的“煽动”下,爆发了中国历史上第一次农民起义。由此可见,“三寸不烂之舌,两行伶俐之齿”对鼓动人心,对治国安邦的重要。

另外,还应该看到,口才在经济建设中,也有不可低估的作用。一次,深圳蛇口工业区前党委书记袁庚出访某国,同某财团谈判关于合资经营新型浮法玻璃厂问题。对方以其技术设备先进优势,向我方漫天要价,谈判一度陷入僵局。后来,财团所在地的市商会请他发表演讲,他在演讲中,若有所指地说:“中国是个文明古国,我们的祖先早在1000多年前,就将四大发明的生产技术,无条件地贡献给了人类,而他们的后代子孙,从未埋怨他们不要专利权是愚蠢的,相反,却盛赞祖先为推进世界科学的进步作出了杰出的贡献。现在,中国在与各国的经济合作中,并不要求各国无条件地让出专利权,只要价格合理,我们一个钱也不少给。”这场不卑不亢的精彩演讲,赢得了与会者的赞赏,促使这个财团在以后的谈判中愿意降低专利费与我们携手合作,这样一来,两方很快便达成



了协议。

口才对社会交际也有着重要的意义。在现代信息社会中,人们越来越重视社会交际,而社会交际能力的高低,其主要表现是说话的艺术。语言的力量能征服世界上最复杂的东西——人的心灵。有人说,是人才必定有口才,而有口才者必定是人才,此言极是。现在,说话、演讲的能力已成为现代人必须具有的重要能力,更是创造型、开拓型人才的必备素质。口才的作用已渗透进当代生活的各个领域,大到解决国际争端,使之免于用刀枪;小到邻里纠纷,一番劝解,便消除“战火”,和好如初,无一不需要舌头的功能。然而,长期以来,有人认为善谈善讲者都是“耍嘴巴两层皮”,不学无术的“说客”等等,现在则应该是为能说会道正名的时候了。

演说、谈话都是以语言点燃人的心灵火花的高超艺术。努力练就一副好口才吧,你将会在社会交往中如虎添翼,大显神通,发挥出更大的能量来。

## ■ 更新传统的口才观

我是主张先把本民族的东西搞通,吸收外国的东西要加以融化,要使它们不知不觉地和我们民族的文化融和在一起

马雅可夫斯基说道:“语言是人的力量的统帅。”口才在物质文明、精神文明建设中的作用是显而易见的。眼睛是心灵的窗户,舌头则是心灵的大门。好的演讲、言谈,如同布谷报春,又似战鼓催征。张海迪、曲啸的演说点燃了亿万人民的心灵之火,使迷惘者得以清醒,沉沦者为之振作,观望者毅然奋起;宋世雄音若泉涌的解说,真是妙舌生花,使人们如亲临赛场,情感与之同步激荡。

但是,从目前我国人民的口才水平来看,能适应时代的要求吗?请看下面的例子。

1984年10月,3000名日本青年来华与我国青年友谊联欢。不论是公开场合的演说,还是私下的交谈,人们都可看到日本青年总是落落大方,侃侃而谈。相比之下,我国青年就显得过于拘谨、木讷,甚至有些人像韩愈说的那样,“足将进而趑趄,口将言而嗫嚅。”一些同志感慨至深地说:“在语言交际方面,同外国人相比,我们有很大差距。”

当然,我国人民不善辞令和交际,并非仅仅表现在对外交往方面。即使是同一机关、同一科室,甚至同一班组的同事,在公开场合讲话发言时,也往往是你让我先说,我让你先讲,推来揉去。小伙子变成了拘谨羞涩的大姑娘,而姑娘们更是“千呼万唤始出来,犹抱琵琶半遮面”。即使被点名发言,也多半是“三句半”、“对口词”,简短得不能令人满意。