

新领导艺术丛书

领导场景讲话艺术与经典案例全集

宿春礼 主编

大众文艺出版社

领导场景讲话艺术与经典案例全集 轶春礼
主编 圆京北京：大众文艺出版社，圆圆圆远
(新领导艺术丛书)

I 圆领…摇 II 圆宿…摇 III 圆领导人员 原口才学摇 IV 圆脱转圆

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 044444 号

版权所有，翻版必究。

编摇委摇会

主摇编：宿春礼

副主编：杜延起摇马摇河

编委会：（排名不分先后）

摇摇摇摇宿春礼摇杜延起摇马摇河摇彭鸿峰摇李颖秋
摇摇摇摇齐摇冲摇李秀敏摇詹子杰摇李摇乐摇胡乃山
摇摇摇摇周忠民摇程砚平摇邓摇辉摇陆晓飞摇陈凌云
摇摇摇摇蔡亚兰摇苏亚莉摇邢群麟摇于心愿摇徐保平

策摇划：宿春礼摇郭摇亮

目 录

第十三章 场景应用之宴会讲话	续前
第一节 宴会致词	续前
一、围绕一个主题	续前
二、尽可能地表现出文采	续前
三、适时进行联想	续前
第二节 劝酒的艺术	续前
一、真诚地赞美对方	续前
二、强调场合的特殊意义	续前
三、强调酒宴对自己的意义	续前
四、用反语激将对方	续前
五、采用以退为进的方法	续前
第三节 拒酒的艺术	续前
一、把身体健康作为挡箭牌	续前
二、提及过度喝酒后果	续前
三、以家人不同意为由	续前
四、挑对方劝酒语中的毛病	续前
第十四章 场景应用之接受采访	续前
第一节 领导接受采访的特点与要求	续前
一、鲜明的特点	续前
二、要求	续前
第二节 著名领导接受采访艺术	续前
一、含蓄的艺术	续前
二、模糊的艺术	续前
第三节 领导接受采访的一般策略	续前
一、准备的必要性和内容	续前
二、树立良好的形象	续前
三、沉着应变	续前
四、严肃慎重	续前
第十五章 场景应用之涉外谈话	续前

第一节 领导涉外谈话的基本原则	(第 82 页)
一、不干涉他国内政外事	(第 82 页)
二、尊重对方风俗习惯	(第 83 页)
三、尊重对方传统	(第 83 页)
第二节 领导涉外谈话基本要求	(第 84 页)
一、称呼的艺术	(第 84 页)
二、选择话题	(第 85 页)
三、涉外谈话口才技巧	(第 85 页)
第三节 领导涉外谈话的形象维护	(第 86 页)
一、摆事实讲道理	(第 86 页)
二、区别交谈对象特点	(第 86 页)
三、不虚伪,有骨气	(第 86 页)
第十六章 领导其他场景讲话	(第 87 页)
第一节 探望病人的讲话艺术	(第 87 页)
一、探望病人的语言技巧	(第 87 页)
二、探望病人的语言忌讳	(第 87 页)
第二节 接待来客的讲话艺术	(第 88 页)
一、牢记客人的名字	(第 88 页)
二、注意称呼与寒暄	(第 88 页)
三、知人善谈	(第 88 页)
四、适度夸赞	(第 88 页)
第三节 调解纠纷的讲话艺术	(第 89 页)
一、调解纠纷的语言艺术	(第 89 页)
二、常用调解技巧	(第 89 页)
第四节 向人道歉的讲话艺术	(第 90 页)
一、适当把握道歉时机	(第 90 页)
二、道歉的语言技巧	(第 90 页)
第五节 电话交谈的讲话艺术	(第 91 页)
一、电话交谈的特点	(第 91 页)
二、电话交谈的技巧	(第 91 页)
三、电话交谈语音艺术	(第 91 页)
第六节 应酬亲友的讲话艺术	(第 92 页)
一、亲友是领导关系的“软件”	(第 92 页)
二、应酬亲友的原则	(第 92 页)
三、应酬亲友的主要方法	(第 92 页)

四、应酬亲友的忌讳	(无)
-----------------	-----

第十三章 场景应用之宴会讲话

参加宴会是一项重要的社交活动。对于领导者来说，它是必不可少的。这是因为领导者总是在应酬各界人士，协调各级关系，而对于中国人来说，酒场是应酬的最佳场所。所以领导者须灵活把握好劝酒、拒酒的艺术，并在恰当的时候向客人或主人致词，以营造出喜庆、热闹、红火的气氛。

第一节 宴会致词

在欢佳节、迎送宾客、吉庆喜事等活动的酒席上，人们常要举杯祝酒，说一些美好的话语，互相表达祝贺和希望。对于一个领导来说，酒宴致词更是家常便饭，这是由于领导是酒宴的贵宾，是酒宴的焦点。一席好的祝酒词，能使酒宴的气氛更为欢快轻松，使入席者的感情更为融洽密切。但有时发表祝酒辞的人才思不够敏捷，甚至端着酒结结巴巴说不下去。大家手里举着酒，又不能放下来，又不好喝下去，这才叫尴尬！

祝酒词一般是在饮第一杯酒以前说的，因此，祝酒辞必须短小精悍，千万不能太长太啰嗦。因为大家举杯，情绪高昂，要是啰嗦半天，热乎劲儿就冷了。

一、围绕一个主题

你一旦开始祝酒，就不要离题，要沿着一个主题，保持一个完整的结构，逐步趋向一个明快、自信的邀请，让每个人都举起酒杯，还要把你所祝愿的那个人（或那些人）的名字准确无误地牢牢地记在脑子里。你的主题可以着眼于被祝愿的人的成就或品质，一件事情的重要意义，伙伴们的乐事，个人的成长或集体工作的益处，等等。无论说什么都要和那个场合相适应。例如老友聚会，那么可以说：“此时此刻，我从心里感谢诸位光临，我极为留恋过去的时光，因为它有着令我心醉的友情，但愿今后的岁月也一如既往，来吧，让我们举杯，彼此赠送一个美好的

祝愿。”

二、尽可能地表现出文采

适当的引用诗词、典故、幽默，能使讲话更有感染力。1989年，缅甸总统吴山友访问上海，市长在祝酒词中引用了陈毅元帅《致缅甸友人》的诗句：“我住江之头，君住江之尾，彼此情无限，共饮一江水。”大家都知道中缅交界只有一江之隔，两岸人民共饮一江水。话语亲切，表达了中缅两国人民之间的情谊，外宾十分高兴。比喻可以使祝酒词生动形象。例如，两校建立校际关系，其中一方致辞说：“过去，我们交往只是一条小路；现在，却是一条宽敞的大道。我相信，我们的友谊和交往一定会成为一条高速公路。”这一连串的比喻，言辞贴切，恰到好处地说出了他内心的祝愿，赢得了大家一致的掌声。

三、适时进行联想

在祝酒时如能就地取材进行联想，就可以产生出乎意料的好效果，使人生发出许多美好的想像，从而达到使人愉悦、使人振奋的目的。例如你端起席间一杯矿泉水，在不同的情况下可以引起不同的联想，运用不同的语词。

在朋友的聚会上你可以说：“俗话说，如鱼得水，看见这杯矿泉水使我想起我们的友谊。鱼儿离不开水啊，正因为有了深厚的友谊，才使我们顺利地在这艰苦的生活中成长起来。现在我们又一起回到了家乡，更是如鱼得水。相信今后我们的友谊将会与日俱增。我建议为友谊干杯！”

在为老师祝贺生日的聚会上可以说：“同学们，这是一杯水。看见这杯水我想起了‘饮水思源’这句老话。我们之所以有今天的成功，完全是老师辛勤培养的成果啊！师恩难忘。这水又使我想起了另一句话：滴水之恩，涌泉相报！我们一定要努力再努力以报答老师的教诲！同学们，让我们以水代酒，祝老师永葆青春！”

第二节 劝酒的艺术

劝酒对于营造氛围具有重要作用。同时，劝酒也是一门艺术。我们常能在酒宴上发现这样的劝酒高手，几句“花言巧语”就搞得你明明酒量有限，却还是喝了个

酩酊大醉。应该说，既要让对方尽其所能地喝酒，又要活跃气氛，此外还不伤和气、不损面子，这是一位劝酒者的基本“责任”。所以，领导者在劝酒时一定要把握好度，使劝酒恰到好处。

一、真诚地赞美对方

人对于赞美的抵抗力往往是微弱的，特别是在酒桌上，热闹的气氛使得人的虚荣心很容易膨胀起来，而虚荣心一膨胀人就免不了要做出一些超出常规的“豪壮之举”。另外，在酒桌上赞美对方的酒量或学习成绩、工作成绩，如果对方仍坚持不喝，就会牵涉到一个面子的问题，酒桌上众人的眼光会给他造成一种无形的压力：既然你能喝，既然事业这么得意，连杯酒都不愿喝，是瞧不起我们吗？这种压力是对方很容易感觉到的，因而他即使是迫于压力也得拿起酒杯。

单位里的张鹏考上了研究生，在单位里为他举行的欢送会上，你作为单位里的领导者，可以这样劝酒：“功夫不负有心人，汗水浇灌出了丰硕的成果。我们今儿祝贺你，这杯酒你得喝完。”在这种情况下，张鹏不得不喝下了别人的劝酒。

二、强调场合的特殊意义

人逢喜事精神爽。有些人从不喝酒或喝得太多，但在一些特殊的喜庆场合就愿意喝两口或多喝几杯，一方面是心里高兴，一方面也是场合的特殊性使然。那么，劝酒者在劝酒时不妨就多强调一下此场合的重要性、特殊性，指出它对于对方的价值与意义，这样既能激发对方的喜悦感、幸福感、荣誉感，又使他碍于特定的场合而不得不愉快地再饮一杯。

例如，在一次老同学聚会上，一位久未谋面的老同学不喝酒，你劝酒时可以这样说：“好，这杯酒我也不劝你了，你愿意喝就喝，不愿意喝就别喝。反正今天是我们~~震~~级毕业生的第一次大聚，下次再聚真不知到什么时候了。我知道你酒量不行，这杯酒你要是觉得不该喝，大伙儿也都同意，那我也就一句话不说了……”话说到这时，那位老同学一般也不会再推辞了。这种强调场合的特殊意义的劝酒方法一般是都能见效的，因为没有谁愿意在这种场合给大家留下不注意场合的坏印象。

三、强调酒宴对自己的意义

酒宴是联络和增进感情的重要场所，通过向同级、上级与下级敬酒、劝酒，能

够促进双方的情感交流，使彼此的关系更密切、更稳固。一般来说，如果劝酒本身真的能够达到这个目的的话，对方是不会轻易拒绝的。针对这种心理，领导者在劝酒时可以充满感情地强调一下自己与对方的特殊关系，使劝酒变为两人之间独特的情感交流方式。

四、用反语激将对方

人都有自尊心，为了维护自己的自尊心，人有时很容易突破常规的框框做出某种强硬之举。在酒桌上也是一样，如果领导者能恰到好处地使用反语刺激刺激对方的自尊，使其认识到不喝这杯酒将会多么损害自己的尊严，那么对方往往就会“喝”出去了，逞一回英雄。不过，使用此方法劝酒一定要注意适可而止，如不成就干脆作罢，以免真的戳痛了对方的自尊，两人较起劲来，甚至可伤了和气，那就得不偿失了。

例如，在一次单位员工的聚餐上，小张在喝了一杯后就不再喝了。这时，可以这样激将他：“小张，你看看，单位里的小伙子可是每人一杯酒，女同志可以例外。如果你不是男子汉，这杯酒你可以不喝。要不，我给你叫瓶‘露露’？你瞧，女士们可是人手一瓶啊。”小张被激将说到：“谁说我不能喝？我偏偏喝给你们看。”说着，一仰头就干杯了。激将法在这里取得了效果。

五、采用以退为进的方法

对于某些酒量委实有限的人，特别是女士和年轻的小伙子，过分地勉强显然是不太好的，那么就不免在饮酒量上作些让步，自己喝一杯，别人喝半杯，或改喝啤酒，以此来说服对方。对方在你苦劝之下执意不喝，本身就多少有些不好意思，此时你再做出让步，对方恐怕就不便再推脱了，不过这时你必须是一个酒量不错的人，因此在这方面吃点“亏”也算不了什么大不了的。

例如，在向一位女士劝酒时，就可以使用这一方法：“王琼，我这唾沫都快说干了，你还是不喝，看来你真是不准备给我留面子了。那好吧，我就不要面子了。你喝半小盅，我陪这一大杯总行了吧？这回你再拒绝，我就只能找个地缝钻下去了！”

说完，一仰脖就喝干了，王琼见状也只好喝下了这杯酒。

以上这些方法技巧在使用时一定要注意场合。其实最重要的一点是大家别忘了

饮酒也是文化，酒宴应当成为文明、礼貌的交际场所。大家叙叙旧，谈谈生活，切磋技艺，交流思想，这才是酒宴的宗旨，因此它应该是显现融洽亲切、高雅欢快的场面。

第三节 拒酒的艺术

在举行酒宴时，大家都乘兴举杯而饮。但由于每个人的酒量都有一定限度，如能喝得适量自然是有益无害的。因此，面对对方的盛情相劝，领导者还需巧妙地拒绝。成功的拒酒，不但使自己免受肠胃之苦，而且不会让对方觉得你不给面子，更不至于伤了和气，坏了事情。

一、把身体健康作为挡箭牌

喝酒是为了交流情感，也是为了身心的愉悦，这一点谁都清楚。如果为了喝酒而喝酒，以至于折腾了身体、损害了健康，那就显然是因小失大了，这是谁都不愿意看到的。因此，我们可以以身不舒服或是患有某种忌酒的疾病（如肝脏不好、高血压、心脏病等）为理由拒绝对方的劝酒，这样对方无论如何是再好强求了。例如某领导参加一个宴会。王强好久未曾和他相逢，提出要和他痛饮三杯，该领导说：“你的厚意我领了，遗憾的是我最近一段时间身体不适，正在吃药，好久已是滴酒不沾，只好请你多关照。好在来日方长，后会有期，日后我一定与你一醉方休，好吗？”此言一出：大家都纷纷赞许，王强也只好见好就收了。

二、提及过度喝酒后果

饮酒当然应是喝好而不喝倒，让客人乘兴而来，尽兴而归。那种不顾实际的劝酒风，说到底，也不过是以把人喝倒为目的，这充其量只能说是一种低级趣味的劝酒术，乃劝酒之大忌。作为被动者，当酒量喝到一半有余时，应向东道主或劝酒者说明情况。如：“感谢你对我的盛情，我原本只有三两酒量，今天因喝得格外称心，多贪了几杯，再喝就‘不对劲’了，还望你能体谅。”如此开脱以后，就再也不要喝了。这种实实在在地说明后果和隐患的拒酒术，只要劝酒者明白“乐极生悲”的道理，善解人意者，就会见好就收。

三、以家人不同意为由

一般来说，以爱人的禁止为由拒酒往往容易让对方觉得你在找借口推脱，这是因为他想像不到这个问题对你有多么严重。因此，你必须在拒酒时讲得真实生动，把自己不听“禁令”的后果展示一番，让对方感到让你喝酒真的是等于害了你，则他也就停止劝酒了。可以说，把理由讲得真实可信是使用此方式拒酒的关键之处。你可以说：“我爱人一闻我满口酒气就和我翻脸。我不骗你，所以你如果是真为我着想，那我们就以茶代酒吧？”这样一说，对方也就无话可说了。

四、挑对方劝酒语中的毛病

对方劝我方喝酒，总得找个理由，而这理由有时是靠不住的。特别是一些并不太高明的劝酒者，其劝酒语中往往会有不少漏洞可抓。抓住这些漏洞，分析其中道理，最后证明应该喝酒的不是我方，而是对方，或者是其他人，总之到最后不了了之。只要这漏洞抓得准，分析得又有理有据，那么对方就无话可说，只好放弃了这位难对付的“工作对象”。比如，在一次朋友聚会上，有人这样向你劝酒：“张先生，这一桌席上只有我们两位姓张，同姓缘五年前是一家，看来我们是有缘分，这杯酒应当干掉！”此时你就可以抓住其疏漏这样拒酒：“哦，我很想跟您喝这杯酒，可是实在对不起，您可能搞错了，我的‘章’是‘立早章’，不是‘弓长张’，所以我不知道这两个同音不同字的姓缘五年前是否也是一家？所以，您这杯酒我不好喝。”对方理由不成立，也再没法劝你喝酒了。

第十四章 场景应用之接受采访

随着人们生活节奏的加快，对信息的需要日趋迫切，通过答记者问的形式，回答和阐述某些为广大群众所关心、所瞩目的重要问题、重大事件，已越来越成为现代领导者工作方式中较重要、较常见的一种了。尤其是近些年来随着社会主义市场经济的建立和发展，新闻出版、广播电视事业迅速发展，人民的民主意识和参政意识增强，要求社会政治、经济、文化生活提高透明度，就使得领导者答记者问的形式越发普遍。往常只有党和政府高层领导人才会见记者、答记者问，而如今，中下层领导会见记者，答记者问，也成为屡见不鲜的事情了。因此领导者应该掌握答记者问的一些基本常识和技巧。

第一节 领导接受采访的特点与要求

一、鲜明的特点

答记者问与其他谈话相比较具有鲜明的特点：

（一）生动活泼

领导者与记者同聚一堂，面对面，眼望眼，无遮无挡，有问有答，时而紧张严肃，时而欢声笑语，这种场面无论是通过报纸、广播，或者电视传播出去，都会使观众耳目一新，并且好像自己也身临其境，与记者一道参加了答问活动。

再从内容上看，记者提出的问题，大多是群众所关心、所感兴趣的，他们自然十分愿意收听、收看；而领导者在这种特定场合、特殊气氛中所发表的讲话，既不能详详细细地作大报告，也不能只讲一些不着边际的空话、套话，必须靠诚意讲事实，这样群众才会愿意接受。生动活泼，是人们喜闻乐见的重要原因之一。

（二）透明度高

记者当面发问，所问的多是“热门话题”，领导者无论是从礼貌上，还是从责任上，都不应置若罔闻，甚至粗暴地顶撞回去，必须当面予以回答。是赞成，是反对，使人不仅从回答的内容上，而且从回答的语气、态度上，都能马上清楚地了解到。领导者答记者问，使决策层的政治态度、决策过程等重要问题，都直接“暴露”在社会舆论之下，具有很强的可见性、可知性，提高了社会生活的透明度，能够解除许多误会，澄清许多传闻，增加领导者与群众之间的相互理解。

透明度问题，实质上是一个群众路线问题。我们党在领导人民进行革命和建设的实践中，创造和发展了“一切为了群众，一切依靠群众，从群众中来，到群众中去”的群众路线，这是我们党战胜各种困难的三大法宝之一。但是不能不看到，近年来一些同志，尤其是领导同志，群众观念淡薄了，群众路线执行得差了，因此必须引起重视，迅速加以改进。领导者应把答记者问的活动看作一种密切联系群众、接受群众监督的行之有效的途径，而不仅仅是为了“有形、有像、有声”而提高自己的知名度，要通过答记者问提高领导活动的透明度，激发群众的主人翁意识，把自己置于群众的监督之下。只有我们同群众同甘共苦，群众才能与我们同心同德。有了人民群众的理解和支持，就没有克服不了的困难。对于答记者问的透明度问题，我们应当提到这样一个高度来认识。

（三）具有权威性

回答记者提问的人，一般都是担任重要职务的领导者，或受委派能够代表一级组织讲话的人士。他们的立场、观点、态度，一般都代表着一级组织或某种团体的“官方”的立场、观点、态度，而不仅仅是个人的意见或不负责任的空泛议论。所以，人们往往要从他们的回答中去了解、研究该组织、团体的方针政策和政治态度。而且，有时一些重要政策、事件需要发布和说明，领导人往往会借助记者传播给公众，因而被认为具有较高的权威性。而这种权威性和可信性，由于又是通过答记者问的形式公布于众的，容易受到群众和舆论的监督，所以在人们心目中的地位就很高。

（四）时效性强

领导者答记者问，可以通过大众传播工具迅速发表，如有必要，甚至可以由广

播、电视现场直播。这样，在报纸大量发行，广播、电视覆盖面很广的今天，党和政府的重大方针政策，能够很快与广大群众见面；人民群众有什么困难和要求，也能够很快得到答复和解释，这就大大增强了领导者答记者问的时效性。上下沟通的渠道迅速及时、畅通无阻，有利于领导者为群众服务，有利于群众监督和帮助领导者做好工作。

二、要求

（一）准确

记者所提问的问题，一般都是社会政治、经济、文化生活里的重大事件，牵动着国家利益和群众利益，原则性强、政策性强，用新闻界的术语讲，比较敏感。因此，领导者在回答这些问题时，必须把握分寸，掌握好政策，既不故意掩饰，又不故意回避，务求准确真实。就是说，要实事求是，反映出事物的本来面目，一是一，二是二，不弄虚作假，不给人以欺骗舆论之感。还要注意说话留有余地，不说过头话，不说绝对话，不为了某种需要而迎合一些东西。

另外，答记者问还要考虑到对方的具体情况，也要考虑到听众、观众的心理状况，不搞“一刀切”、“一锅煮”，应区别情况，具体分析，促进答、问双方的相互理解和交流。如果不体谅记者和群众的心理情绪，生硬灌输，甚至强词夺理，迫使对方接受自己的观点，当然也不会给对方以真实可信的印象。

（二）简洁

文字精炼，语言简洁，是写作或讲话时的共同要求，对领导者答记者问来说尤为必要。因为会见记者，时间有限，需要回答的问题很多，容不得你拉拉杂杂、拖泥带水、长篇大论。所以问、答双方的语言都应简洁明快，要言不烦。而作为唱主角的领导者，更是需要言简意赅，有的放矢，一针见血，突出中心，抓住要领。如果答话冗长繁琐，不仅使记者产生厌倦，而且也有失领导者精明强干、挥洒自如的风度。

邓小平同志的文风具有清新简洁、明快有力的风格，许多接触过他的外国领导人和记者对此都有深刻的印象。请看他同一位外国记者谈话中的一段话：“美国记者华莱士曾向我提出一个问题，他说，大陆现在的经济发展水平大大低于台湾，为

什么台湾要同大陆统一？我回答说，主要有两条。第一条，中国的统一是全中国人民的愿望，是一百几十年的愿望，一个半世纪了嘛！从鸦片战争以来，包括台湾在内，中国的统一是中华民族的共同愿望，不是哪个党哪个派，而是整个民族的愿望。第二条，台湾不回归祖国，不实现同大陆的统一，不知道哪一天会被别人拿去。现在国际上有好多人都想在台湾问题上做文章。一旦台湾和大陆统一了，哪怕它实行的制度等一切都不变，但是形势就稳定了。所以，解决这个问题，海峡两岸的人都会认为是一件大好事，为我们的国家、民族的统一作出了贡献。”对于一个这么大的问题，本可以做上一篇甚至若干篇大文章。但邓小平同志择其要者，仅列出两点就予以阐明，正是语言简洁精炼的典范。

（三）鲜明

记者提出问题，是希望得到领导者的答复的，除了涉及国家机密或个人隐私外，领导者一般都应给予明确的回答。“无可奉告”之类的推卸之词不是不可以用，但也不能多用。总让人吃闭门羹，不仅是不礼貌的，而且也是不负责任的，势必会在记者和群众中产生不良影响。所以领导者赞成什么，反对什么，提倡什么，批评什么，都要做到是非分清，旗帜鲜明。什么事情办了，什么事情没办，为什么没办，今后打算怎么办，要做到事事有交待，件件有回声。千万不可开口千言，离题万里，洋洋洒洒，不知所云。鲜明的语言，标志着鲜明的思想。一个头脑清晰、思维严密、能力很强的领导者，以鲜明的内容和语言，毫不隐晦地来表达自己的立场和观点，充满了自信心和必胜的把握，会产生巨大的宣传效果。1957年，毛泽东同志在同美国记者安娜·路易斯·斯特朗的谈话中，鲜明地提出了“一切反动派都是纸老虎”的观点，表明了人民群众是历史的主人的唯物主义立场，极大地鼓舞了正在进行解放战争的中国军民。这就是领导者答记者问的语言需要鲜明的一个例证。

（四）生动

领导者答记者问，语言要生动，气氛要活跃。有时是严肃的陈述，有时是轻松的交谈，有时直言相告，有时委婉解释。严肃而不死气沉沉，直率而不粗鲁无礼，含蓄而不乏风趣幽默，曲折而不故弄玄虚。总之，庄重与谐趣并存，既有坚定的原则性，又有灵活的策略性，刚中有柔，柔中有刚，刚柔相济，恰到好处。生动的语言，会为领导者的讲话增添风采，从而增强宣传效果。

风采动人、善于辞令的周恩来同志，在外交活动中更是佳话连篇，令人赞叹。1959年5月，著名美国女作家、记者斯特朗八十寿辰，周总理在上海为她举行宴会祝寿，在座的还有马海德夫妇、爱泼斯坦夫妇、路易·艾黎等友人。周总理在祝词的开场白中说：“今天我们为我们的好朋友、美国女作家安娜·路易斯·斯特朗女士庆贺四十公岁诞辰。”接着，他又对迷惑不解的客人解释道，在中国，“公”字是紧跟它的量词的两倍，四十公斤等于八十斤，四十公岁也就是八十岁。听了这番风趣的话，几百位中外来宾爆发出一阵欢笑声。总理又说：“四十公岁，这不是老年，而是中年。斯特朗女士为中国人民和世界人民做了大量的工作，写了大量的文章，她的精神还很年轻。我们祝贺斯特朗女士继续为人民写大量的文章，祝贺她永远年轻！”斯特朗听见总理说她只有四十公岁，还很年轻，心里十分高兴。在座的客人也无不佩服周总理那机敏的思维、幽默风趣的语言，使得这次宴会自始至终洋溢着欢乐的气氛。

第二节 著名领导接受采访艺术

领导者要处理好答记者问，需要一定的语言技巧。古今中外的许多领导人优秀的答词已经成为典范，对我们有一定的借鉴意义。下面就介绍一些名家的技巧。

一、含蓄的艺术

与记者们打交道，有时需直言不讳，慷慨陈词，有时又需委婉含蓄，旁敲侧击，如此直道好走马，曲径能通幽，各有千秋。由于提问者的刁钻古怪，恐怕采取后者的对应策略的情况要多得多。它的表现形式即措辞委婉，使话语主旨形成藏而不露、引而不发之势，达到所要表达的目的。具体方法更是多种多样，变化无穷，在此试举三例。

（一）点而不破

有一次黄文欢访华，举行过一次记者招待会，某外国记者问：“你在给你同胞的信中说，越南已经不是独立自主的国家，而是附属于外国，你所说的外国是谁？”黄文欢即以此法回答说：“你问这个外国是谁，但我可以说，即使我不讲这个外国