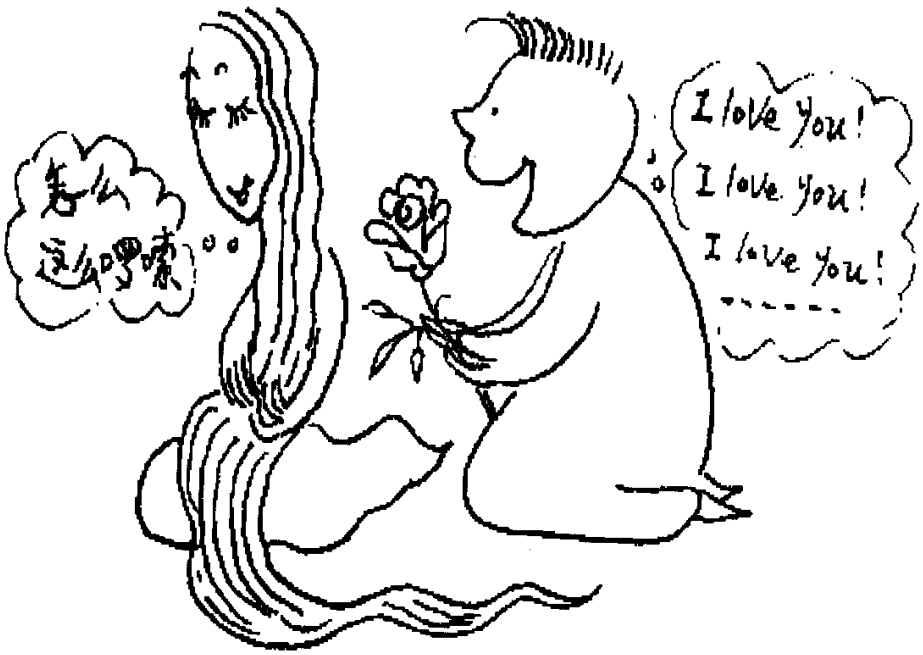
第一章

名嘴的基本方法



需要全本请访问 www.ertongbook.com

一个善于说话的人思想水平一定要高，道德品质一定要佳。古人云“言为声”，只要一张口，一个人的知识水平，思想水平，道德品质乃至性格特点就会全部展现，在听者面前语言的运用一定要把握火候。

一、运用语言 11 个诀窍

1. 话里藏话

话中藏话是一种委婉的辩说方法，在某些特殊的场合有些话是不便直接讲明的。这时辩说的人就需要使用话中藏话的辩说艺术。所谓话中藏话，就是把既能击中对方要害，而又不便讲明的意思隐含在某个语句或某一段陈述中婉转地表达出来，从而说服或反驳对方。“指桑骂槐”、“含沙射影”、“语义双关”、使用隐喻等都属于话中藏话一类。话中藏话通常是就某一和当前论题无直接关系的话题发表议论，借题发挥，旁敲侧击，让对方听出弦外之音。例如：

某女士带领男友回家，恰遇前夫在家看电视。两位男士相见除了尴尬之外，更是相互充满敌意。但是为了显示自己的风度，谁也不便攻击对方。于是，男友对电视中转播的足球赛发表议论道：“8 号越位了。”前

夫也不示弱,立刻回敬道:“那是对方有意造越位。”

这位女士的前夫与男友之间的对话就使用了话里藏话的方法。男友的言外之意是,你们已经离婚了,你呆在这不合适。前夫的弦外之音是,你小子别得意,要不是我有意造越位,你根本没机会到这来。虽然二人谁也没有直接提及对方,但他们借着评论足球赛,把自己对对方的态度明确地表达出来了。

在辩说中,有时双方地位的差异使得地位较低的一方不得不采用迂回战术来达到说服对方的目的。

2. 运用典故

所谓典故者,典制、掌故也。现代人所说的“典故”,通常指说话或写作时所引用的古代故事和有来历、出处的词语。在辩说过程中引据典故是人们经常使用的方法之一。

论证是一个复杂过程。对于许多论证来说,从论据到论证是需要经过一系列的推演才能完成的。然而,在实际辩说过程中,严密的论证却未必能收到最佳的效果。因为:

(1)辩论的气氛和时间不允许辩论人发表长篇大论;

(2)冗长而平淡的论述不能吸引和打动对方;

(3)说话过多容易让对方在个别词句上钻空子。

在辩说中恰当地运用典故不仅可以避免冗长的论证,简洁生动地阐明观点,而且还能有力地说服或反驳对方。

3. 形象比喻

抽象的概念常常使人感到乏味,人们通常更愿注意和思考比较具体的事物。形象比喻是人们熟悉的修辞法,它根据两种不同事物之间的某种相似性把一种事物比作另一种事物。例如

把漂亮的姑娘比作花,把教师比作园丁等。在辩说过程中,应用比喻,可以把抽象的事物、深奥的道理讲得生动具体、通俗易懂,可以增强语言的感染力和逻辑的说服力。例如,在一场关于纠正腐败现象的辩论赛中,正方认为严厉惩处是纠正腐败现象的最好手段。而反方则认为,严厉惩处不是纠正腐败现象的最好手段,只有综合治理才能有效地根除腐败现象。反方道:"纠正腐败现象是个系统工程,严厉惩处只是这个系统中的一个环节。综合治理恰似我们每人的这个拳头,而严厉惩处只是其中一个指头。我们请问,是用拳头打人有力呢,还是用指头打人有力呢?"

综合治理也好,严厉惩处也好,都是比较抽象的概念。相比之下,拳头、指头这两个概念就形象得多了。反方把综合治理比作拳头,把严厉惩处比作指头,使辩词显得十分鲜明生动,反方在辩论过程中曾反复使用这个比喻,并收到了很好的效果。

形象比喻不仅可以生动具体地说明抽象的事物,讲解深奥的道理,而且还可以含蓄地表达自己的观点。

4. 巧拆词语

拆词亦称析词,是指把本来不能拆开的词语硬拆开运用,以求达到风趣、幽默的效果。如"学习、学习,学而不习,等于没学"。运用拆词可以生动地揭示同一事物的不同方面。如:"辩论的辩和论是相辅相成的。没有辩的论不能构成辩论,同样,没有论的辩,只能是强辩、狡辩。"

这段话把"辩论"这个词拆开,取出辩和论这两个语素来独立运用,生动地说明了论证和驳辩两者在辩论中所起的作用和相互关系。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

5. 故意释词

自然语言(相对于人工语言、形式语言而言)是一种极为灵活的语言。其最大的特点之一就是多义性。从认识的角度看，歧义性是自然语言的缺点，但是从思想交流和感情交流的角度看,正是歧义性使得语言成为活的语言,成为人们实际交际的工具，同时也使语言的成长成为可能。人们在日常交往中死抠字眼,过分地注重词语的用法,会忽略语言使用的灵活性,从而影响思想感情的交流,是不可取的。但是,在与人论辩,或在辩论会中,没有咬文嚼字的功夫,几乎是注定要失败的。

从语言分析的角度看,一个语词的意义有两种,一种是语法意义,另一种是语用意义。语法意义是约定的,可理解为书面意义。它对于所有使用这种语言的人都是相同的。而语用意义则不然,它是指词、语句在实际交际过程中的意义。某一语词的语用意义可以随着言语环境的不同而发生变化。人们在使用语言进行交流时所使用的正是语词、语句的语用意义。一个语词的语用意义有时与其语法意义一致，而有时却相去甚远。例如：“共产党员是特殊材料制成的人”。此句中‘特殊材料制成的人”一句，其语法意义与语用意义是完全不同的。

语用意义使人们的实际言语交际成为可能,然而,也正是它为人们利用歧义创造了条件。同样一个词,你可以这样解释,我也可以那样解释。你说我的话不对,但经过一番解释,你就不得不承认我是对的。

6. 抑扬结合

抑扬是修辞方式之一,抑是指抑制、贬低、否定。扬是指赞扬、抬高、肯定。抑扬结合是通过语义及语气的转折加强语势，

以达到‘抑’或‘扬’的目的。

抑扬可分为先扬后抑和先抑后扬两种。

先抑后扬是先叙述人或事物有缺陷的、不利的一面,然后再赞扬其优秀的一面。先抑后扬的目的在于扬。例如，某人在其演讲中这样说“:尽管我做的工作辛劳而平凡,待遇又低下,且常为世俗偏见瞧不起,但我们却乐在其中。因为,我们的事业是人类崇高的事业,我们的工作是神圣而伟大的工作。”

如果演讲者直接说 我们的事业是人类崇高的事业,我们的工作是神圣而伟大的工作。那么他的讲述就会显得十分平淡。演讲词中前一半是对“我们的工作”的抑，后一半是对它的扬。一抑一扬相互对比,形成了鲜明的反差,从而给人留下了深刻的印象。

先扬后抑是先对某人或某事进行表扬、肯定,而后再对其进行批评或否定。先扬后抑中扬是手段,抑是目的,所以,先扬后抑也称为后抑先扬。

7. 故意啰嗦

常言道：言不在多而在精。人们历来提倡简洁，反对繁琐；喜欢精炼,讨厌啰嗦。啰嗦的文章是很令人反感的,同样在言语交际中,说话啰嗦也十分令人厌烦。然而,在某些特殊的场合啰嗦却是一种有效的说话方式。

首先，啰嗦除了使人觉得厌烦之外，还令人生畏。从小到大,老师诲人不倦的教导,父母的千叮咛、万嘱咐一直伴随着大多数人。工作中,许多领导讲话也是很啰嗦的。对于这些,人们不能制止,不能反驳,也不能逃避。所以很多人内心深处,对喋喋不休的讲话有一种莫名其妙的畏惧感。利用这一点，当我们用啰嗦话回敬那些不怀好意的挑衅时，常常收到意想不到的效果。

某人专爱搜集别人的隐私，以此取乐。当他知道小张的妻子比小张大 8 岁时,便来找小张,想调笑小张一番。他问小张：“ 你爱人好像比你大吧？ ”小张答道：“ 不错,她比我大 8 岁,我比她小 8 岁。她的年龄减 8，是我的年龄。我的年龄加 8，是她的岁数。你还想知道什么 ?好事者觉得无趣,闲聊了几句后,就灰溜溜地走了。

8. 熟语点缀

熟语包括成语、俗语、谚语和歇后语。这些语言形式是在几千年的历史发展过程中形成的。它们不仅是语言的凝炼形式，而且也是思想文化的积淀。在辩说中巧妙地运用熟语可以调节气氛,增强语言的感染力,从而达到明确地讲清道理,有力地反驳对方的目的。

熟语当中应用较多的是成语、俗语和谚语。

成语的最大特点是精炼。在说理中加入一些成语可以把深奥、复杂的道理用简洁的语言表达出来。另外,能否熟练、准确地使用成语常常反映出一个人的文化修养和驾驭语言的能力。所以,在辩说中,特别是在辩论会上,人们总要在发言中引用一些成语。

9. 巧用反语

反语又名“ 说反话 ”,指用相反的话语表达本来的意思。反语有正话反说和反话正说两种。辩说中使用否定的语言表达肯定，用责怪的语言表示感激，用贬抑的语言表示赞扬等等。

10. 有意曲解

曲解也可叫做歪解。故意对某些语词和语句作出不合原意、不合常规的解释，常常可以使自己从十分尴尬的境地解脱出来。

故意曲解可以分为两类：一类是曲解对方的话语，另一类是曲解成语、名言等。

英国作家理查德·萨维奇曾患了一场大病，幸亏医生医术高明，才使他转危为安。但他却欠下了一笔无法偿还的医药费。萨维奇一拖再拖，后来医生终于忍不住来上门催账了。

医生："你要知道，你欠了我一条命。我希望有所报偿。"

萨维奇："我明白，为了报答你，我将用我的一生来偿还。"

说罢，他递给医生两卷本的《理查德·萨维奇的一生》。

理查德·萨维奇在回答医生时用的就是有意曲解法。当时萨维奇的处境十分尴尬。医生对自己有救命之恩，自己理当相报。现在人家都找上门来了，自己却连医药费都拿不出来。没有办法，只好硬着头皮幽默他一下。他故意把对方的话语曲解，把"生命"曲解为"一生"。而"理查德·萨维奇的一生"恰巧又是书的名字。这就产生了很强的幽默效果。

有意曲解对方的话语不但可以解脱自己于困境，还可以用来讽刺对方。例如：

有位打扮入时的阔太太去拜访一位名作家，她想

知道，什么是写作的好方法。

“从左到右。”作家回答。

作家有意把“写作的方法”曲解为“写字的方法”。言外之意是，像你这样的人根本不能写作。

有意曲解对方的话语时，你所说的内容与对方所说的内容相差越远，幽默效果也就越强。另外，曲解成语、名句也能造成诙谐有趣的效果。

有意曲解时还可以作为战胜胡搅蛮缠和居心叵测的一个有效手段。

须指出，有意曲解与偷换概念、偷换论题不同。偷换的目的是误导对方。因此，偷换者都努力做到让偷换的概念与被偷换的概念尽量接近，这样才隐蔽，才不被对方察觉。而有意曲解的目的在于幽默与讽刺，所以曲解的内容与被曲解的内容差距越大，则效果就越好。

11. 一语双关

一语双关指通过谐音或歧义使一个语词或语句同时顾及两种不同的事物。一语双关与有意曲解不同。在一般的有意曲解中，被曲解的概念在行文中逐渐消失，而由另一个概念起主导作用。而双关语所包含的两层意思在行文中同时并存，而且各有其用。辩说时，由于各种因素的限制，有些话不方便直接讲出来，这时运用双关语可以收到特殊的效果。

利用双关语反驳对方一般都比较婉转，可以造成一种轻松、幽默的气氛，而不致使对方下不了台。例如：

A 我求你一件事，你能为我保密吗？

B：当然可以。

A 近来我手头有点紧，你能借给我一些钱吗？

B 不必担心，就当我没听见。

B 的话表面上是答就对方保密的要求，而且在程度上还强化了，没听见，自然也就不会传播出去。但另一方面，他对借钱的要求也只当没听见，因而也不会借钱给他。

一语双关除了可以作为婉转反驳的手段，也可以具有很强的攻击性。如果运用得巧妙，它可以比直接进攻更有力。

据传，清乾隆年间，尚书和珅与侍郎纪晓岚素来不和。一日二人同饮，忽然看见一条狗。

和珅问纪晓岚道："是狼(侍郎)是狗？"

纪晓岚答道："垂尾是狼，上竖(尚书)是狗。"

和珅用侍郎的谐音骂纪晓岚是狗。纪晓岚明明知道对方是在骂自己，但又不便直接谴责对方。毕竟对方没有直接骂人。纪晓岚表面上是回答对方的问话，实际上把对方的谩骂也回敬给了对方。

一语双关并不为中国所独有，外国人也常用此法。无论中外，其关键是找一个同音异字或同字异义的语词。当双关语的两层意思都指向对方时，其讽刺性会更强，其内涵会显得更加丰富。

美国的一位幽默女作家，一次不得不听一个毫无幽默感的人发表观感。此人不知道女作家对他已经受不了了，还自作聪明地说："真的忍受不了傻瓜。"女作家回答说："哦，真有趣。可是你母亲能。"

英语中动词 Bear 一词有忍受和生产两种意义。女作家的

需要全本请访问 www.ertongbook.com

话一层意思是,你不能忍受傻瓜,可是你母亲能忍受傻瓜。另一层意思是，你的母亲能生下傻瓜。女作家说话时根本没有提及对方。但把双关语的两层意思加起来，傻瓜指谁就不言自明了。女作家把这两层意义都指向了对方，不仅使其话语讽刺意味更强烈，而且也更令人回味无穷。

二“脱口秀”的四项基本要素

1.培养自信的勇气

人们常用“高屋建瓴”来说明水平的高低。在高高的屋顶上倒翻瓶子的水，怎能不产生一种居高临下、势不可挡的气势呢？口才同样也需要气势。如果在论辩中运用逻辑推理，那气势则源于逻辑的力量。如果是叙事表达的流畅也能造势蓄势，说服别人更容易冲破对方的围防。如果是批评往往令对方猝不及防,不是哑口无言,便是乖乖俯首称降。这一切都必须具备自信和勇气,否则就不能最后发起“猛烈攻势”,也不可能“乘势进攻”。先造势,再蓄势,而后发起攻势摧枯拉朽的口才技巧,有时是比单刀直入的方法更能奏效。

自信是口才的关键，不自信就没有说服力，表达也不会流畅,也就不会产生“势”,离开了自信也就更谈不上什么勇气。常言道,两强相遇勇者胜。所以说话、辩论、演讲,自信是根本,没有这一点你就很难达到自己的目的。既然明知达不到目的，那又何必开口呢？有了自信才有可能有勇气。勇气在很多时候，都是决定性的因素。比如斯大林在卫国战争时期发表的《致苏维埃全国同胞书》,如果他没有不同寻常的勇气,就没有那慷慨

激昂、气魄雄壮的讲话,就没有鼓舞红军战士斗志的作用,激发不了人们的爱国热忱,人们就不能从痛苦中站起来,也就看不到希望。自信和勇气结合在一起,就是人们说的,一鼓作气、越战越勇,没有打不败的对手。

在论辩处于有利的进攻时机，若采用这种“迅雷不及掩耳,猝电不及瞬目”的“乘势进攻”法,及锋而试,如同滚圆石于千仞高山一样,对论敌造成一种泰山压顶势不可当的态势和冲击力量。这种气势常常是由辩论者在思辩中产生连锁反应，连类而及,将一系列相关论断,全部推倒,无论在争辩要鸷鹰搏雏还是表示正义时凛若天神或发挥议论时,排山倒海、沛然莫御,其中都离不开一个“势”字。善于借自信和勇气造势,又不放过在应辩时乘势的机会。言辞得势,三寸之舌强于百万之师。深谙“自信”“勇气”“势”之三味,才能称为雄辩家。

2. 智慧人格

有这样一个故事:有一个富翁,左邻是铜匠,右邻是铁匠，成天丁丁咚咚得厉害。富翁特地备了一桌酒席请他们搬家，左右邻居都答应了。等到两家都搬了之后,丁丁咚咚还是照旧,原来是左边搬到了右边,右边搬到了左边。

富翁所说的“搬家”是指搬到一定距离之外的意思。可是照字面讲，只要把住处挪动一下就是搬家。两位高邻也确没有失信,铜匠、铁匠就是利用这一点巧妙地愚弄了富翁。这种有益的智慧,可以给人们带来极大的灵活性,帮助人们“解套”,避免了简单的争执,这是其一。

其二，可以趋利避害变害为利。论辩无不有利和害两个方面,而利与害又总是首尾互随,紧密相连的。在有利的情况下想

到有害的一面,论辩就可以顺利进行。在有害的情况下想到有利的一面,抗拒论敌威胁的对策思想,就可望萌生。正如可以竖起来的东西,一定可以放倒,可以放倒的东西一定可以竖立起来,任何一个论辩者无不期待驳倒敌论,以确立自己的命题。为了实现这一目标,殚精竭极虑创造趋利避害,变害为利的条件,富有论辩经验的雄辩家,自己不仅看到‘利’与‘害’互相对立的状态,而且能看到‘利’与‘害’互相依存和互相转化的可能。你如果能够在谈笑风声、论证头头是道时,兼能提防言辞疏漏外,勿使论敌乘虚而入,又能在处于论辩的被动局面中,沉着、机智、化险为夷,那么,有远见、有急智的雄辩家的称号,就得奉献给你了。

那么,怎样培养运用‘化害为利’的雄辩技巧的能力呢?

“化害为利”法要处理好心理上的应急状态。所谓应急,是指人们在出乎意料的紧迫情境引起的感情状态,当几乎没有选择余地的要求时立即作出应变的决定。

有人在应急状态下惶恐不安,手足失措,思维混乱;有人却能急中知智,当机立断,及时化险为夷。这两种人的区别在于因应急状态引起的思维模式和心理结构不同。

前者表现出求同思维的弱点,他们只习惯从固有的条件和目的中寻找答案。只是因袭着旧的思想活动的轨迹,不敢根据论辩实践的发展去作创新的思考。对现成结论和答案的非难、挑剔和质疑,缺乏别出心裁、进行反思的习惯。其思维状态呆滞,思维领域狭小,思维中不敢大胆跳跃、灵活转向,只能在思维的固定程式中束手待毙。

而后者则具有创造性思维的特征,不依常规,寻求变异,善于对同一个问题,从多种角度着眼,敏捷地搜寻多种可能性,从多方面探求应变方案。

在应急状态下安之若素,运用辩证的方法,透视事物之间的差异性和相互制约的关系,开展多向性的思维活动,思路开阔。

这就是运用‘化害为利’法雄辩技巧所必须具备的智力条件。

其三,风趣和幽默。巧妙地化解矛盾冲突,或是解脱陷入的窘境。

其四,在劝说和表达自己的思想观念时,讲究策略,或委婉或隐而不显,含而不露,避免了咄咄逼人,锋芒毕露的说话方式,使劝慰变得缓和一些,藏其锋芒,而真正的意思别人又可以理解得到,取得满意的结果,都是智慧人格的表现。

3. 有‘出秀’的情趣

有一个人宣讲“轮回报应”的理论。他说人不能“杀生”,因为今世杀了什么生物,来世就要变成什么生物。比如:你杀了牛,来世就变成牛;杀了猪,来世就变猪。即使杀了蝼蛄、蚂蚁,来世也会变成蝼蚁,正在他讲得起劲的时候,听者插言道:“照你的说法,大家都杀人好了?你刚才说杀什么将来变什么。杀牛变牛,杀猪变猪。如果你的这种说法是对的,那么只有杀人,来世才能变人。”

生活、工作和谈话一样都不应该甘于平庸,如果是那样,那么你一定会感到太累人,生活没有意义、工作太难。出秀既可能表现为对美好生活的渴望,也可以表现为自身是一个极富有智慧和情趣的人。比如雄辩家在一些特殊的场合,必须立即回答一些难以回答的或者是挑衅性的问题时,以某种巧妙的往往有时是非逻辑的方式作出解答,从而摆脱困境的方法,即‘妙语巧辩’法。

作为大国总理,周恩来时常处在记者的包围之中。面对来自四面八方的各种提问,有些甚至是带有侮辱性的提问,他都能泰然处之,巧妙地给以回答。或温文尔雅,棉里藏针;或欲擒故

纵,巧没埋伏 或避实就虚,举重若轻,即维护了国家的形象，又向世界展示他那文雅坦荡的领袖风范。

一次，一位美国记者见周恩来案头放了一支美国“派克”牌钢笔,便问道:“总理阁下,您作为中国总理，为什么要用我们美国钢笔？”

周恩来淡淡一笑，回答说：“这是一位朝鲜朋友在抗美战争中缴获的战利品，他要赠给我做个纪念，只得收下。”

另一个美国记者问周总理：“你们走的路为什么叫马路?”周总理诙谐地说:“因为我们走的是马克思主义道路,简称就叫马路。”这个记者又问:“我们美国人总爱仰着头走路，你们中国人为什么总是低下头走路？”周恩来略加思索后回答：“走下坡路的人总是仰着头，走上坡路的人自然是低着头了。”这个记者听后，羞得无地自容。

20世纪50年代,在一次中外记者招待会上,一位西方记者不怀好意地问道:“中国有没有妓女?”

周总理笑了笑,肯定地回答:“有。”语音一落,全场愕然。接着周总理说道：“中国的妓女就在我国的台湾省。”话音一落,全场掌声雷动。

这位记者不甘失败，接着又问道：“中国人民银行有多少资金？”

因为这涉及国家机密，既不能厉声拒答，伤了和气，又不能和盘托出，泄露机密。于是周总理没有马上回答。他略加思考便正色回答：

“18元8角8分。中国人民银行信誉可靠,币值稳定。”

全场记者听后为之发呆。在记者还未转过弯来时,总理接着说:"中国人民银行发行的货币面额为 10元、5元、2元、1元、5角、2 角、1 角、5分、2分、1分。这十种人民币加起来正好 18元 8角 8分。"此时,全场记者又爆发出长时间的掌声。

"妙语巧辩"法看似答非所问,不合逻辑,实则以巧解困,妙趣天成。这就是一种"出秀"的情趣。

4. 风格·艺术·品位三位一体

现代人的品味观是:"有点钱,不要太多 有点权力,也不要太多 但要有大量的闲暇。"钱和权力对于一个生活在商业社会里的人来说不可能全无,否则你会生活得没有尊严和安全感。但无止境地追逐金钱的生活也不值得,因为缺少品味。那么现代人渴望得到大量闲暇来做什么呢?他们的回答很简单:"读书、写作和朋友交往、喝酒(当然是葡萄酒)、听音乐、旅行等等"。简言之,过有品味的生活。有钱并不必然使你的社会地位提高,这里并非在说经济地位,而是社会地位。因为这世界上总是有不少人不在乎你的钱财。但有生活格调和品味却必然会受到别人的尊重和欣赏,因而提高了你的社会等级。

所以现代社会的主人,事实上是一个有钱、有趣味、喜欢游戏人生的阶级。他们的品位相接近,然而性格各异,职业、生活环境亦不尽相同。这些表现在语言上,就是或轻松、诙谐、能侃或幽默、俏皮、机智,于荒唐可笑中见真理,在和风细雨、咳唾成珠中见才华。无论是"做秀""雄辩"都有品味。他们融风格、品位、智慧为一体。行走这个世界上,挥洒着生命的真本色,使之理想、兴趣、爱好、行为都能协调起来,做则有据、言则有"名",真正达到快乐、艺术的境界。

需要全本请访问 www.ertongbook.com