

说话演讲的艺术

■ 海浪丛书 ■

- 美国《读者文摘》 编
- 裘果芬 范松鹤 等译



上海翻译出版公司



SHUO HUA YAN JIANG DE YI SHU SHUO HUA YAN JIANG DE YI SHU

《海 浪 丛 书》

说话演讲的艺术

美国读者文摘公司专集

裘果芬 范松鹤 等译

上海翻译出版公司

说话演讲的艺术

裘果芬 范松鹤 等译

上海翻译出版公司

(上海复兴中路597号)

新华书店上海发行所发行 苏州师专印刷厂印刷

开本787×1092 1/32 印张7 字数157,000

1989年3月第1版 1989年3月第1次印刷

印数 1—50,000

ISBN7—80514—318—8

G·143 定价：2.20元

《海浪丛书》编委会

顾问：贺崇寅

主编：蔡漪澜

编委：吴承惠 吴龙涛

金志堃 夏 画

DV100/12

译者的话

随着我国改革、开放政策的实施，社会各界人士正日益注意人际关系，而一个人的说话艺术是人际关系中的一个很重要的课题；运用得好，能使你摆脱窘困的局面，获得成功的机会；运用得不好，会使你变得不受欢迎，处于被动的地位。

本书汇集了英美国家著名人士在说话方面的实际经验和成功实例，帮助读者注意自己在不同场合中的谈吐、礼貌、修养及举止。全书共21章，涉及现实生活的各个方面，如：怎样当好主人？怎样与各种人交谈？怎样在电话交谈（包括一般电话、商业电话、长途电话等）中注意文明礼貌？怎样适应面试（包括找工作、考大学等）？怎样推销商品或提供服务（包括联系客户、介绍产品、处理异议等）？怎样主持会议？怎样成为一个出色的演讲人？怎样使你的孩子有良好的说话习惯？等等。

由于此书所汇集的文章都是针对人们在日常生活中遇到的实际问题而提出的一些解决办法，所述及的说话技巧和待人接物的常识对各行各业的读者，无论是领导者或一般工作人员，是商业工作者或科技、教育工作者，是成长中的青年还是家庭中的主妇，皆有参考价值。

参加本书翻译的有：裘果芬（第1——3章），张伟民（第4——6章），徐雅琴（第7——12章），吕国辉（第13、14、20、21章），范松鹤（第15——19章）。

译者水平有限，时间仓促，译文如有欠当，恳请读者批评指正。

译者

专家的话

英语成语教科书不多,一个原因大约是编写不易:稍一不慎,选词难免挂一漏万,文字也易着斧痕。汪福祥同志不避长艰,毅然命笔,克服了许多困难;虽然谈不上成绩斐然,但是他编写的这本书对读者肯定是有不少益处的。

北京第二外国语学院英语教授

王文炯

1992年7月14日

汪福祥同志撰著的这本教科书独树一帜,别具风采。该书不仅题材新颖,内容丰富,而且知识面广,趣味性强。枯燥难学的习语在他笔下被串成了妙语连珠,并组成了幽默风趣的篇章,读来兴趣盎然,受益匪浅。该书是汪老师多年勤奋苦读的成果,也是他聪明才智的结晶。值得广大英语爱好者认真阅读。

北京第二外国语学院英语系主任、教授

张秀桂

1992年6月

汪福祥同志新著的这本《现代英语妙语珠连》,编法独特,题材新颖。此书知识面涉及较广,同时又具有较强的风趣性和幽默性,不乏是一本具有较高实用价值的新型英语参考书。该书作者思路清新,著书手法独特,将枯燥难学的片片习语格言串成篇篇幽默风

趣的课文和娓娓动人的对话,读来确实使人耳目一新。值得广大英语爱好者一读。

联合国项目二外英语培训中心主任、副教授

张明生

1992 年 6 月

作者的话

在十几年的英语教学过程中，学生们曾向我提出过许许多多、五花八门的疑难问题。无论这些问题难易如何，但置我于尴尬之境，使我成了“哑巴”的问题必竟占少数，而唯独使我感到窘迫和难堪的问题则是“哪一本书最好？”

是的，哪一本书最好呢？对于此问，我绞尽脑汁，冥思苦想，从国内的，到国外的，大脑中的意识“扫描器”几乎扫遍了我脑中所有的记忆。然而，这个“扫描器”总是“走一步，停两步”，从未在哪本书上久留，因此，好奇的学生们从我这里得到的仍是一个“可能”和“试试看”的“也许”性的答复。

要说好书，那真是俯拾皆是，百书园中，何只有一本好书？许国璋先生的6册英语，几乎人人知晓，“Step by Step”和“Building Strategies”也不只被一所大学所使用。对于这些书，学生们并不陌生，或许每天都在用。然而，为什么他们依然要问我这个问题呢？难道他们有意难我不成？不！绝对不是！

突然间，我仿佛真正明白了学生们的意图：他们在向我寻索一条学习“捷径”，想让我向他们推荐一本既有趣，又地道，既省力省时，又易记实用，既学来方便，又见效快的近乎“全能”书。于是，我的思路便顺着这条路走了下去，开始考虑是否能写出一本又异于市面群书，又具有

“调味”功能、形式别致的新教科书。

说来也巧,在平壤外国语大学培训同声翻译时,偶尔的一次灵感促使我写了一篇不足 400 字的短篇课文,这篇课文的前几句是:

When you are rolling in money, do not blow or splash it about, for money doesn't grow on trees. Even if someone is trying to bleed you white, you should keep in mind that only a fool who will let his money down the drain.

谁能料到,这篇课文一经使用,便引起了学生们的极大兴趣。第二天,我又编写了第二篇,又同样受到了学生们的喜爱。于是,灵感登门了用这种形式编写出一本教材。目前的这本《现代英语妙语珠连》就是这样产生的。

应该承认,编写这样的课文实属首次,况且,手头还无有同类的书可供参考。但是,为了摸索出一条新路,我排除了各种忧虑,还是坚持写了下去。

在编写每篇课文时,我精心挑选了同一个题目有关的词条,然后,顺着思路把这些词条一个个地安排进去,以至形成一整篇课文。为避免学生查字典之苦,我在每篇课文之后加了中文注释。为巩固课文内容,我又编写了 20 条填空练习,并附有答案。随后的 E→C 和 C→E 翻译练习主要为了培养学生的语感,使他们品出这些精练短句的味道,因此,未提供答案。在语言练习之后,有两部分的对话,其中,几乎每一句都包含了一条俚语、成语、谚语或比较巧妙的习语,其目的主要是为了让读者从中领略到有些习语的用法,并获得更多的、课文中没有包含的词条。对话之后加了一项词汇游戏,主要为了向读者提供“喘气”或“赏玩”的机会。为了较圆满地结束每一

课,我特意挑选出 20 篇比较精彩的辅助阅读课文。从这些课文中,读者不但可以了解正文中某些习语的来历,而且也能使读者获得新的语言知识。

写完第 19 课,再捋一捋脑中已有的词条,觉得无法将所有剩余的词条 crowd into 一篇课文之中,因此,便采取例出所有词条的办法,并希望读者自己能用这些词条,根据已提供的 6 个小标题,编写出自己喜爱的优美篇章。

书稿写完之后,当我即将全部书稿送交出版社之际,我觉得还有很多话应向读者作以交待:

1. 本书的课文和对话不属于人们日常所用的 Authentic 或接近于 authentic 的语言形式,因此,希望读者在使用时切勿象课文一样成语连串;

2. 尽管夏祖 教授为本书审阅了 1—15 课,王文炯教授审阅了 16—18 课,但由于自己重新整理时间仓促,一定存在不妥之处,在此,特向读者声明,一切失误均由我个人承担;

3. 第 19 课和 20 课未经专家审阅。若有谬误之处,谨请读者批评指正;

总之,由于本书是我的首次尝试,过去还无有经验,加之本人水平有限,又因身体原因无能再仔细推敲,因此,书中不妥之处在所难免,若有谬误之处,谨希广大读者给予批评指正。若是此书能唤起更多有才之士编写出更多的优秀教材的意识,那么,我也就感到十分欣慰了。

目 录

一、	什么都可以谈·····	(1)
二、	谈吐得体的秘诀·····	(9)
三、	做东道主的诀窍·····	(36)
四、	遇见名人·····	(44)
五、	交谈中的难题·····	(60)
六、	电话交谈·····	(76)
七、	面谈的诀窍·····	(83)
八、	销售法五步曲·····	(94)
九、	如何掌握会议·····	(103)
十、	“我？让我发言？”·····	(116)
十一、	怎样克服怯场·····	(121)
十二、	如何选题·····	(128)
十三、	怎样准备演讲稿·····	(139)
十四、	先列出论点·····	(151)
十五、	使别人接受你的观点·····	(157)
十六、	利用直观手段·····	(165)
十七、	演讲前的准备·····	(178)
十八、	成为出色的演讲人·····	(187)
十九、	演讲有成效的秘诀·····	(191)
二十、	其他注意要点·····	(200)
二十一、	孩子说话象你·····	(207)

一、什么都可以谈

“是谈谈的时候了，”沃尔拉斯^①说，“可以谈许多东西：谈鞋子、船只、封蜡、白菜、皇帝，什么都可以谈。”和沃尔拉斯一样，我们平时说话中谈到那么多东西，而怎么来谈这些东西对我们来说又是如此重要，以致说话成了一门人人都该学习并加以掌握的艺术。

谈吐恰当这门艺术对你来说到底有多重要？可以说是极其重要的，它可以是你成功或失败的关键因素。

大约在300年以前，英国作家和政治家约瑟·艾迪生对这个问题是这么说的：“假如把人们头脑里的想法敞开，我们会发现聪明人和笨人的思想几乎毫无差别，差别仅仅在于聪明人知道如何精心挑选出自己的一些想法去和别人交谈…而笨人则毫不在乎地让自己的想法脱口而出。”这话今天说来仍然不错。人们多半根据你说什么和怎么说来判断你。谈吐如何就有这么重要。

说话也许是人最大的天赋。象某些人所强调的那样，牲畜、鱼、鸟、蜜蜂，甚至植物和花朵都各有其自己的说话

^①沃尔拉斯(Walrus)：英国童话故事《Looking Through The Glass》中提到的一只海象，它以散步和闲聊为名，把一群小牡蛎引到海滩，然后一一吞吃。——译注

方式，但是，地球上任何一种其他生物在发展自己的语音艺术方面，都比不上人类那么完美。人类社会越进步，所说的语言就越丰富，所运用的语音也越来越多。

从随着闹钟铃响我们醒来那时候起到合上眼睛睡着为止，我们不断使用这些语音，通过说话这一媒介，使别人听见自己、了解自己。在坐下来喝杯咖啡前说一声“早上好”；但是你有没有想过要去数数说“早上好”这句话有多少种方式？和蔼可亲地？敷衍了事地？粗声粗气地？或甚至是怒气冲冲地？你有没有想过你说“早上好”这句话的不同方式会给对方一种截然不同的影响？

一声“早上好”可以解除早上的困乏，可以使办公室全体人员春风满面，可以使人瞠目结舌，也可以使人心平气和。仅仅是三个字，但是这三个字所能起的肯定或否定的作用实在惊人。这些你都有过切身的体会。话语中含有力量，特别是怎么说这些话，其中所含的力量就更大。

“问题不在于你说什么……”

“我需要你的帮助。”你的顶头上司一边说，一边走到你办公桌旁。他是在发号施令，还是在提出请求？是在布置日常工作，还是在表示人们所喜欢的恭维？

“请进来。”你是在叫送牛奶的人走进屋子等你取钱交奶费？还是满心喜悦在欢迎一位久无音讯的好友？

这些都是在普通情况下所用的简单语言，然而由于我们说这些话的方式不同，却赋予了每句话截然不同的感情内容。让我们再来研究另一种情况：在复杂情况下模棱两可的用语。

当有人问卡尔文·柯立芝^①，在1928年的大选中，他的候选资格以及再次被选的可能性如何，他说：“我无意竞选。”柯立芝素来以说话直率闻名，他的谈话往往不加虚饰。然而在一件对美国人民来说最为关系重大的事情上，总统却说了一句耐人寻味的话。他是真打算退出政治舞台，还是在要求他的党在即将来临的大选中提名他为候选人？

1968年，当林登·贝恩斯·约翰逊总统^②发表类似声明时，他很谨慎，又加了句话——即使他的党提名他为候选人，他也不打算再次竞选。这样就避免了象柯立芝发表那种声明后所引起的思想混乱。

我们所用的那些词句，以及我们用这些词句的方式，原不见得会震撼整个国家，然而它们也许会对我们的事业、社会生活、家庭生活以及我们的周围产生相当大的影响。

我们每个人在不同处境中有各种不同的说话方式。对杂货店站柜台的人是一种方式，对老板或雇员又是另一种。在家长教师联席会议上讨论问题用的是一种方式，对来查核所得税税单的人则又是一种，而款待至亲好友时则更是另一种了。

我们所用的词汇和语调也因对象不同、情景不同而有所不同。有时候我们发现必须坚决，有时候要温顺；有时候要严厉，有时候则柔和；有时候我们顺从听劝，有时候急躁易怒。我们以为自己决不会让人讨厌，也希望自己不让人讨厌。

①卡尔文·柯立芝 (John Calvin Coolidge, 1872—1933)：美国第30位总统，其任期为1923—1929。——译注

②林登·贝恩斯·约翰逊 (Lyndon Baines Johnson, 1908—1973)：美国政治家，1963—1969年任美国第36位总统。——译注

没有比让人厌烦的人更讨人厌，故而也没有比和朋友或同事开怀畅谈更令人心旷神怡了。尽管电视机到处皆是，也许正因为它，谈话的艺术成了空前宝贵的财富。对识别谈吐是否得体我们很在行，赏识得体的谈吐也同样在行。

怎么来给这门引起我们兴趣、尊敬和信任的艺术下个定义呢？而更重要的是，怎么在我们自己身上展现这门艺术呢？下面各章将对这两个问题进行研讨和答复。

如何当好主人

无论是在鸡尾酒午餐会上和未来的客户交谈，还是和邀请来家中吃饭的老板交谈，是在社交聚会上还是在学校会议上，谈吐得体便能成为一位出色的主人。而方式恰当是谈吐得体的一个基本要素。

你知道如何把一位牧师介绍给一位军官吗？如何介绍一位名人、寡妇、离婚者？假如来了位不速之客，一位闯入你们的聚会的人，或者假如你忘记了某人的姓名，你知道如何去避免这种尴尬场面吗？你知道如何去引发客人们的话头吗？谈论太激烈时，你知道如何自然地转移话题吗？你知道如何使客人舒服、不拘束、愉快吗？还有，当聚会结束时，你知道如何与客人道别吗？

这些问题都可以在本书第三章《做东道主的诀窍》中找到答案。在那章中你还可以在如何与知名人士、与各种感情上受到创伤的人进行交谈方面得到启发。譬如说，想对一个新近丧失了孩子、丈夫、妻子、父亲或母亲的人去说几句得当的话，这决不是件容易事。即使自己认为有合适的话可以说，也往往会难以找到合适的语气。

我们遇见一位才离婚不久的朋友。

“遗憾，”我们说，这也许太伤感了些。

“没什么可遗憾的，”朋友回答，有时候话中还带着一
种欢乐的成分，让人摸不着头脑，有时候几乎是挑衅性的。

开头那个“遗憾”已经够叫人为难的了，而要对这种欢乐（不管是真是假）或者挑衅作出反应，那更是难上加难了。

和一位盲人，或者身带其他残疾的人，你怎么交谈？一般往往表现为态度温和，过分同情。这种做法当然完全是错误的。残疾人不愿意人们注意到他们是残疾，希望别人对他们一视同仁，而非残疾者也许觉得这样做很困难，尤其是第一次见面时；但是他们可以忘掉这种窘局。

对那些令人讨厌的人、酒徒、色鬼、好吵架的人、碎嘴子、满口脏话的人，还有那些硬要谈论自己那种不堪入耳的私生活的人，你又怎么交谈？第五章《交谈中的难题》将为你顺利导航。

宣传你自己——还是你的产品

我们很多人化了大量时间在电话上。该说些什么，如何去说，对我们可是事关重大。你在电话这头说，电话那头的人就一直在听，他不仅是在听你说的话，而且在描绘你这个人的个性。每次你拨号的时候，尤其是与对方第一次通话时，应该想到这个个性描绘问题。

第六章《电话交谈》会给你启迪，帮助你通过电话向对方展示你的形象，并且会使你说话的效果更佳。

另有一章集中谈了申请工作中的面试问题，告诉你去和