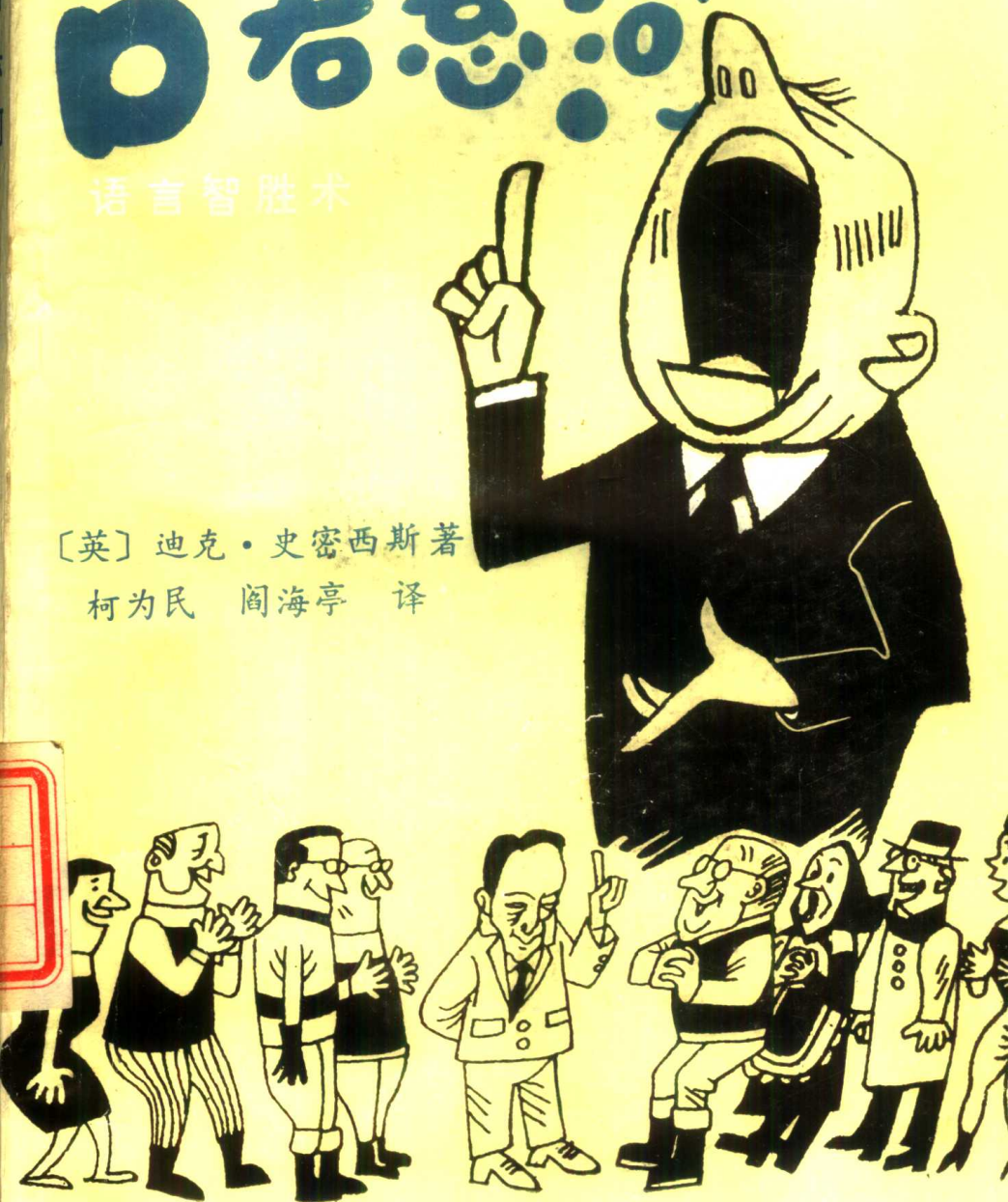


口若悬河

语言智胜术

[英] 迪克·史密西斯 著

柯为民 阎海亭 译



旅游教育出版社

口 若 悬 河

——语言智胜术

〔英〕迪克·史密西斯 著

柯为民、阎海亭 译

旅 游 教 育 出 版 社

HOW TO SPEAK IN PUBLIC

a winning way with words

by

DICK SMITHIES

根据英国考克斯——威曼出版有限公司1987年英文版译出

□ 若 愚 河

——语言智胜术

〔英〕迪克·史密西斯著

柯为民、阎海亭译

旅游教育出版社出版（北京市朝阳区定福庄1号）

新华书店北京发行所、中国图书联合公司发行

中国核工业总公司燕宁印刷厂排版印刷

787×1092毫米 32开 7.5印张 162千字

1989年9月第一版

1989年9月第一次印刷

印数：1——37000

书号ISBN7-5637-0123-0/G·037 定价：2.90元

译者的话

“钟不敲不响，理不辩不明”。朋友，这本书将教你如何各种开放场合中讲话、辩论，使你能开口动人、每辩必胜。

文字与语言，都是人际间交流思想的媒介。在我国历史上，有诸多“学富五车”、“读书破万卷”、“皓首穷经”之士，也不乏口若悬河、妙语连珠、能言善辩、铁嘴钢牙之人：苏秦纵横捭阖，以一身挂六国相印；诸葛亮舌战群儒，成就联吴抗曹大计；晏子使楚，不辱使命；解缙巧对，脍炙人口……

今天，随着对内改革对外开放、政治透明度的增加、各方面信息量的膨胀、法制与民主观念的加强、经济关系的改变、社会关系的重新组合以及社会生活的多元化发展，人们的参与意识和自我表达意识正在与日俱增。你会发现，自己正面临着越来越多的对人讲话和当众讲话的机会——越来越多地需要你运用口头表达的方式，更直接、更生动、更快捷、更出色地表达你的想法，在各种各样的场合中与他人进行各种形式的思想感情的交流与较量。

本书不同于一般泛泛地谈论吐、讲交际的入门读物，如

果你对此已经有所知识与实践，已经不是“门外汉”了的话，那么，可将本书看作是一个“高级班”。从中，你将系统深入地了解讲话、辩论中的难点和要点，学会适应各种典型的讲话、辩论场合。这些，你翻开目录，便可一目了然。

中央电视台曾播放辩论竞赛节目，令不少人兴奋不已。但目前在国内，介绍这方面内容的书籍还难于见到。本书对辩论竞赛的规则、要素、技巧等等的精辟入里的剖析，极有价值。书中所列举的大量讲话和辩论的实例，详尽介绍的许许多多的秘诀和技巧，充分展示了现代西方职业论辩家的机智、才华、幽默、生动与狡诈，以及炉火纯青的高深功力。

本书作者迪克·史密西斯是英国负盛名的演说家、辩论冠军、最高辩论评判家。他通晓各种形式的演讲技巧，参加过多次高级别的会谈和社会活动，已培养出成百上千位演讲家。本书融会了他在辩论方面的丰富知识和多年经验。

希望本书的翻译出版能为各行各业积极进取的朋友提供一本非常实用和深受喜爱的读物。

本书的前言、第一至八章由阎海亭译，第九至十二章及后记由柯为民译，并由柯为民统全书稿。

本书在翻译过程中，得到宋天锡教授、戴至良教授以及盛辰、董雅孝、戴宏等诸位师长和朋友的指点及大力帮助，在此致以衷心感谢。

柯为民

一九八九年二月二十五日

前 言

未来属于能言善辩者

你是否希望讲出话来能妙语连篇、谐趣横生？是否希望消除紧张情绪和害羞心理，能在大庭广众之下、滔滔不绝并泰然自若？是否希望在工作会谈中表达自如并举止得体，能够深入浅出地分析或阐释接连不断的问题？总之，你是否希望能够象其他人一样在演讲和辩论中有理有据、令人折服？

我认为你只要有决心，就能达到这些目标。因为，我已经帮助千百个人实现了他们的愿望。十五年来，在艾姆蒲斯公共演讲俱乐部，我目睹了一批批成员由一开始的羞于启齿、声音细弱而逐渐变得充满自信、思想敏捷、口若悬河。能言善辩的本领并不是天生的，而是通过后天的努力掌握的。

在这本书中，你将学会克服站在陌生听众面前时所产生的惧怕心理；学会做准备、构思、选材、使用材料以及谋局布篇。其中有一章是关于：当你知道听众不喜欢你时，应该怎么办？你将了解怎样才能不冒犯这些听众并说服他们赞同你的观点；对棘手的提问也会给予巧妙的答复。在另一章中，我能使你相信，恰如其分地插入幽默并不是少数大师才能做到的，任何人都能使听众开怀大笑。另外两章是关于如何提高技巧方面的：写和说的技巧、富有经验的演讲者的讲

话技巧等。本书的第二部分汇集了不同场合中的讲话技巧，如社交语言、工作会谈、工作商讨、主持会议和新闻采访。最后一部分是辩论技巧，它适用于所有场合。

无论是对集体还是对个人而言，善于表达是日常生活中的基本能力。在这个世界上，那些能言善辩者总是肆无忌惮地运用他们的口头表达能力，任意践踏那些害羞的、缺乏自信的人们的意念。他们用雄辩的语言统治了其他人。在这种情况下你一定要挺住，学一点简单的讲话技巧，便会有人来聆听你的观点，并对你另眼相看，示以尊敬。

我在书中陈述的一切既适合于男性也适合于女性。有些这方面的著作认为女性掌握这些技巧比男性更加困难，这当然是无稽之谈。有的女性声音细弱，可男性也不乏其例；相反，有的男性声音洪亮，而女性同样如此。无论是男是女，在公共场合讲话，如果声音细弱，就必须虚心求教以克服这种弱点。

人们认为南腔北调的方言有时会给公共场合讲话带来不利，其实相反，方言更能使听众兴致盎然，更能吸引他们全神贯注地倾听，并给人们的听觉以不断变幻的享受。我从来没有遇见过一个人因为这种不利条件而失去成为雄辩家的机会。

请翻开这本书，使用这本书，从中吸取你所需要的东西。你不妨一试。不过，要记住这一点：任何人都不可能在每一种场合中做到尽善尽美。因此，如果你一旦受到了一点挫折，决不要灰心丧气而要重整旗鼓，再作一搏。

目前，在世界上的很多地方，言论自由还受到一定程度的限制，而在另一些国家这种现象已不复存在。社会民主的建立取决于我们自由的最基本点，即自由地争论，自由地商讨。请不要再犹豫不决，加入争辩的行列中来，学会用语言智胜。

目 录

前言 未来属于能言善辩者.....	1
-------------------	---

第一部分 形成你自己的讲话技巧

第一章 在公共场合讲话时控制紧张情绪.....	3
紧张的真正原因.....	4
克服紧张情绪的两种正确方法.....	6
紧张时身体会有什么反应.....	8
了解听众的期望能降低你的紧张程度.....	12
在单独会面时如何控制你的紧张情绪.....	13
小结.....	14
第二章 构思你的演讲.....	15
演讲的目的.....	15
确定演讲主题.....	16
反复修改和完善主题.....	17
广泛收集材料.....	18
组织所收集到的材料.....	20
开始——必须抓住听众的注意力.....	21
中间——其秘密在于牵着听众走.....	25
结尾——高度概括，激动人心.....	27
小结.....	28
第三章 赢得怀有敌意的听众.....	29
听众对你的反感始于何时.....	30

不要触犯听众·····	32
削弱成见的八种方法·····	35
当组织者令你扫兴时·····	39
自由答问阶段·····	40
如何对付固执的诘问者·····	43
小结·····	45
第四章 如何写得风趣幽默并使之打动人心·····	46
什么是幽默，又何以让人发笑？·····	47
寻找笑料·····	48
自己编写笑话·····	50
用适当的方式讲笑话·····	53
选择适当的嘲笑对象·····	54
具有共同的经历——赢得笑声的首要途径·····	57
向初学者提几点基本建议·····	60
幽默的高级用法·····	62
小结·····	64
第五章 提高写和说能力的七种有效方法·····	65
词语——简洁明快，浅显易懂·····	65
句子——短而精确，直言不讳·····	68
承转词——用它们衔接句子和段落·····	69
节奏——使行文顺畅·····	72
比喻——用语言描绘·····	74
词语的效果——要富有活力·····	77
主题——所有问题的汇集点·····	78
小结·····	79
第六章 有经验的演讲者总是得心应手·····	80

避免照本宣科·····	81
使用手势让表述充满活力·····	83
“来回踱步可以吗？”·····	85
眼神和面部表情·····	86
用词汇的变幻代替大喊大叫·····	87
在沉默中显示控制能力·····	88
“他的声音听起来象上帝”·····	90
关于演讲的几点补充·····	94
小结·····	96

第二部分 不同的讲话场合

第七章 在社交场上挥洒自如谈笑风生·····	99
牢记社交讲话的几个基本点·····	100
致祝酒词·····	102
辞别雇员·····	109
介绍讲话人·····	112
向讲话人致谢·····	114
作一个出色的司仪·····	114
小结·····	116
第八章 利用讲话技巧助你求职成功·····	117
保持寻找职业的劲头·····	118
准备面谈·····	119
面谈之日·····	121
三种类型的面谈·····	122
注意把握答问的分寸·····	125
沉默也是一种战术·····	127

如何应付常见的提问·····	129
如何为自己档案中的污点开脱·····	131
谋求高级职务时常会被问到的问题·····	132
你该询问什么·····	136
这项工作的特点是什么·····	137
提高你的语言技巧·····	139
小结·····	140
第九章 出色的会议主持人是什么造就的？ ·····	141
理想的会议主持人——公正、民主和非常老练·····	142
制定会议议事日程的艺术·····	143
会议前的准备工作·····	145
获得法定的人数·····	147
开一个顺利会·····	148
提案、决议和修正案·····	151
保障会议顺利进行的程序上的规定·····	156
维持秩序的各种方法·····	157
小结·····	159
第十章 如何对付新闻记者和电视采访 ·····	160
你必须同意接受采访吗？·····	162
棘手的电话采访·····	164
坚决要求有时间做准备·····	166
如何对付报刊记者·····	168
为电视新闻而压缩·····	170
对付较长时间的电视采访·····	172
广播只是不带图像的电视吗？·····	176
小结·····	177

第三部分 你能从辩论中学到什么

第十一章 通晓各种辩论技巧	181
什么是辩论?	182
D——定义.....	183
如何鉴别两大类辩题.....	185
鉴别辩题的类型.....	188
E——论据.....	189
A——论证.....	192
R——反驳.....	196
反驳的两种主要方法.....	198
反驳的三种主要类型.....	199
S——总结.....	202
小结.....	204
第十二章 展开论证的高级方法	205
使对方的论据对你有利.....	207
给对方施加压力.....	209
在战术上常见的错误.....	211
你应当做哪种准备工作.....	213
评判员应当期待什么?	215
辩论队靠什么获胜?	217
如何评价每个辩论员?	218
配合与指挥.....	222
应当怎样分配分数?	222
小结.....	225
后记 走出去, 尽情享受吧!	226

第 一 部 分

形成你自己的讲话技巧

第一章

在公共场合讲话时 控制紧张情绪

一想到要在大庭广众之下讲话，差不多每个人都会感到紧张。这是正常现象，你不必对此感到什么羞耻，应当坦率承认。因为这种紧张情绪是可以克服的。再者，不管紧张程度有多么高，你都可以学到一些简单的技巧，增强你的自信心。

在这一章中你会了解到，当你面对听众感到紧张的时候，你的身体会出现什么反应；你将学会如何使自己绷紧了的身体松弛下来；你会发现如何让自己焦灼不安的心情趋于平静。总之，你将学到两种任何时候都不会错的方法，控制在讲台上出现的紧张情绪。

我并不打算给你一种含混不清、模棱两可的理论性的东西。我要总结我十五年来的经验，一条一条地为你列出那些我亲眼看到的、他人取得了一次又一次成功的技巧。这里所提到的一些秘诀，在读完了这一章之后你就可以加以验证，你会惊讶地发现，你的紧张情绪已经大大减少了。

首先你要知道，并不是只有你才出现类似情况。几年前，美国的一些研究人员曾在三千人当中做过一个调查，所提的问题是：你最担心的是什么？答案是漫无边际的：双目失明、丧失双亲、折磨人的疾病、面容被毁以及找不到工

作等等。令人惊奇的是，其中有相当一部分人，约占百分之四十左右，认为最令人担心也最令人痛苦的事是在大庭广众之下讲话。

既然大多数人都和你一样有这种心态，那么，对此不妨泰然处之。有些人在其它活动中挥洒自如，可一旦让他们在公共场合发表演讲就显得无能为力。这没什么可奇怪的。纵观历史，那些伟人们象拿破仑，狄斯雷利、邱吉尔和林肯等都承认自己曾在早期的演讲活动中感到过紧张。

有经验的演讲家、政治家、喜剧家和影视演员，并不想彻底消除他们自己的紧张情绪。因为，保持一点儿讲台上的紧张感也是一种良好的技能。它能鼓舞并促使你不遗余力地发挥自己的才能。而不带任何紧张感的讲话往往失之于平淡。

因此，未能彻底抑制紧张情绪，不仅无害，反而会成为一种优势。就象那些温文尔雅的电视记者、精神焕发的舞台演员、学识渊博的政客们，他们尽管都是久经沙场的老将，然而在稠人广众面前，仍会情不自禁，激动不已。

此外，足球运动员在参加大型比赛之前，乒乓球运动员在最后的决赛之前，参加选美的姑娘们在走上舞台之前，通常也都显得坐卧不宁。

为什么这些人会感到紧张？一般的回答是：害怕失败。然而，这并不完全正确。我想说一个更重要的原因。如果你弄清楚了这个原因，那么你就会轻而易举地克服它。

紧张的真正原因

我相信下面的论断对任何一个害羞的演讲者都有重要意

义，那就是：你感到紧张是因为你想到将会有无数双眼睛注视着你在你开始演讲的前几个星期，这个念头就搅得你心神不宁。当你忧心忡忡地走上讲台时，便感到自己一下子淹没在了眼睛的海洋里。这也就是为什么你会变得口干舌燥、面容呆滞、声音打颤而难以自制的原因。

不容置疑，在讲台上的确往往出现这种情况：讲话者一旦站在听众面前，心理上就会产生胆怯感。

那么，当讲话者克服了这种被动局面之后，情形会怎么样呢？很简单，结果刚好相反。听众会被你的眼睛盯得慌乱起来。而这正是你必须做到的。不要一想到无数的眼光一齐射向自己你就感到害怕。不要让那个你正处于众目睽睽之下的想法压倒你，你必须想到你正在进行演讲，你已控制了自己；你必须站起来，慷慨陈词，并做着自信而有力的手势；你必须设想自己正在用恰当的词语吸引着听众，是你而不是别人在统治着他们。而且，你必须明白，实际上听众比你更紧张。这一点很容易证实。如果你在讲话的过程中，指着某个听众问他问题，由于大家的注意力转到了他的身上，这时你将发现他会显得多么紧张。

换一句话来说，如果当你站在听众面前感到紧张的话，那是因为你感觉到了一种来自于听众的压力。你没有把听众当作你讲话的靶子反而认为自己是众矢之的。有经验而自信的演讲者则反其道而行之。他能逐渐使自己相信是他自己而不是其他人在向听众发表讲话，是他自己给予了听众一切活力。同时，他又不造成任何机会让听众感到他是注意力的焦点。

可是，一个有经验的演讲者在演讲中有时也会失掉自信