

H01
Z33C

青年说话水平 提升教程

张然 编著

QINGNIAN
SHUOHUASHUI
PINGTISHENGJIAOCHENG

航空工业出版社

内 容 提 要

说话水平直接表现出一个人的思想水平和学识水平。青年人要想尽快获得社会认同和组织青睐,就必须努力提高自己的说话水平。本书从提高说话水平的基本途径入手,对说话的基本要则、心理素质、语言技巧、实战技能和说话风格等方面进行了别开生面的阐述。全书融科学性、艺术性、理论指导性与实际可操作性于一炉,无哗众取宠之嫌,无隔靴搔痒之憾。只要认真阅读此书,并按照本书所提供的方法和路数身体力行,相信用不了多长时间,广大青年读者就一定会将自己的说话水平迅速提高上来。

图书在版编目(CIP)数据

青年说话水平提升教程/张然编著. 北京:航空工业出版社, 2002.4

ISBN 7-80134-984-9

I. 青… II. 张… III. 口才学-青年读物 IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 025517 号

航空工业出版社出版发行

(北京市安定门外小关东里 14 号 100029)

北京通顺建新印刷厂

2002 年 6 月第 1 版

开本:850×1168

印数:5000

1/32 印张:13.375

全国各地新华书店经售

2002 年 6 月第 1 次印刷

字数:320 千字

定价:22.80 元

前 言

青年，朝气蓬勃，风华正茂。

青年时代，是雕木成材、琢玉成器的时代；是一寸光阴一寸金、寸金难买寸光阴的时代；是天下父母含辛茹苦、望子成龙的时代；是“十年寒窗无人问，一举成名天下闻”的时代。

当代青年，渴望拥有事业，期盼获得成功。然而，事业不只是“岸芷汀兰”的潇洒，成功蕴含着“浊浪排空”的考验。

潇洒的背后有着说不完的烦恼和忧伤，考验的历程更是充满了无数的急流和险滩。是语言，解除了烦恼和忧伤，使人们变得潇洒；是高超的说话水平，帮助人们冲过急流险滩，经受了考验的洗礼，赢得了成功的欢颜。从中国春秋战国时期的百家争鸣，到古希腊演讲始祖智者派的雄辩；从第二国际政治舞台上列宁的演讲风采，到巴黎公社时期米歇尔在法庭上的慷慨陈词，语言都起到了不可估量的作用。

当今时代，是个知识大爆炸的时代，更是个经济大发展的时代。在这个无处不充满竞争的时代里，人们越来越清楚地认识到：“心实不能仕途，言拙难会经济。”当今社会，高质量的人才，必须具备高质量的说话水平。人情来往，协调互助，良言胜重礼；讨价还价，买卖成交，妙语即金钱；痛

斥不正之风，力陈改革良策，需要演讲者的金石之声；阐述人生哲理，议论美好前程，亟待催人奋进的珠玉之言。

提高说话水平并非易事，她反对“懒婆娘的裹脚布——又臭又长”，反对华丽词藻的简单堆砌；不需哗众取宠，更不能故弄玄虚。她需德、识、才、能的修养，语言表达的技巧，更需要为了提高说话水平而肯于学习和历练的精神。

提高说话水平亦非难事。“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”，有耕耘，必然会有收获。付出了多少辛苦，将来都会得到报偿。只要努力提高说话水平，就会迅速成为当今时代的高质量人才。

《青年说话水平提升教程》一书，从提高说话水平的重要性入手，从衡量说话水平的诸项标准、语言技巧、辅助技巧，直至不同场合的说话实战技巧都做了详细的阐述。其中引用了大量的实例，并列举了很多名人的演讲篇章，力求将知识性、实用性和趣味性融为一体。愿青年朋友读了本书后，能够迅速成为“说话有水平、举止有修养”的高质量人才。

编 者

2002年6月于中国人民大学

目 录

前 言	(1)
-----------	-----

第一部分：语言基础训练

第一章 青年人提高说话水平的重要作用	(2)
--------------------------	-----

第一节 提高说话水平的社会意义	(3)
-----------------------	-----

一 说话水平表现一个人的从政水平	(3)
------------------------	-----

二 说话水平表现一个人的战略水平	(6)
------------------------	-----

三 说话水平表现一个人的经济水平	(8)
------------------------	-----

四 说话水平表现一个人的社交水平	(11)
------------------------	------

第二节 说话水平是个人身份的测量仪	(14)
-------------------------	------

一 说话水平的高低决定思想交流的质量	(15)
--------------------------	------

二 说话水平的高低决定获取信息的多寡	(17)
--------------------------	------

三 说话水平的高低决定自我保护的程度	(19)
--------------------------	------

四 说话水平的高低决定被人了解的深度	(21)
--------------------------	------

第三节 说话水平是事业成功的通行证	(24)
-------------------------	------

第二章 提高说话水平的基本途径	(31)
-----------------------	------

第一节 良好的心理素质，是提高说话水平的基础	(33)
------------------------------	------

一 心理类型决定说话方式	(33)
--------------------	------

二 心理素质决定说话水平	(38)
第二节 丰富的知识积累,是提高说话水平的源泉	(41)
一 处世知识: 关乎是否“言之有节”	(42)
二 世事知识: 关乎是否“言之有度”	(44)
三 文化知识: 关乎是否“言之有理”	(45)
四 专业知识: 关乎是否“言之有力”	(46)
第三节 明确说话目的,是提高说话水平的前提 ..	(48)
一 以听者明白为前提	(48)
二 以说服对方为目的	(49)
三 以关心他人为准则	(52)
第四节 精心组织材料,是提高说话水平的要诀 ..	(53)
一 材料的主题性	(55)
二 材料的可靠性	(56)
三 材料的典型性	(58)
四 材料的生动性	(58)
第五节 认真拟写讲稿,是提高说话水平的关键 ..	(60)
一 拟定说话提纲和讲稿	(61)
二 反复预讲,弃置讲稿	(63)
第六节 控制说话情绪,是提高说话水平的保证 ..	(66)
一 增强自控能力	(66)
二 把握控场分寸	(71)
第三章 衡量说话水平的基本标准	(79)
第一节 目的性标准: 话随旨遣	(79)
一 说话水平与交际目的	(80)

二 发语活泼, 对答如流	(82)
三 条理可感, 逻辑性强	(84)
第二节 准确性规则: 言真意明	(87)
一 语言环境的准确性	(87)
二 语言运用的准确性	(88)
三 说明问题的准确性	(88)
四 掌握知识的准确性	(89)
第三节 针对性规则: 话因人异	(89)
一 针对不同年龄	(89)
二 根据不同性别	(91)
三 区别不同职业	(91)
四 注意地位差异	(92)
五 把握不同性格	(92)
六 分清个人好恶	(93)
七 考虑心境状态	(94)
第四节 通俗性标准: 明白易懂	(94)
一 说明白话: 顺口顺耳	(94)
二 说大众话: 生动形象	(95)
三 说实在话: 朴素平易	(97)
第五节 时空性标准: 话伴境迁	(99)
一 说话水平与时空语境	(99)
二 到什么山上唱什么歌	(102)
第六节 逻辑性标准: 条清理明	(107)
一 概念明确: 不能违背同一律	(107)
二 判断准确: 不能违背矛盾律	(110)
三 观点鲜明: 不能违背排中律	(112)

四 论据充分：不能违背充足理由律·····	(112)
第七节 真切性标准：情真意切·····	(113)
一 言者倦倦，听者潜潜·····	(114)
二 以情感人的表达方法·····	(116)
第八节 技巧性标准：引人入胜·····	(118)
一 说话要有形象感·····	(118)
二 说话要有个性化·····	(120)
三 说话要有幽默感·····	(122)
四 说话要善于迂回·····	(125)
五 说话要善设悬念·····	(126)
六 说话要善作引用·····	(128)
七 说话要富有节奏·····	(131)
 第四章 说话水平与说话风格·····	(133)
第一节 说话风格概说·····	(133)
一 形成说话风格的客观因素·····	(135)
二 形成说话风格的主观因素·····	(139)
三 形成说话风格的语词因素·····	(144)
第二节 说话风格的具体表现·····	(146)
一 说话风格的表现形式·····	(147)
二 说话风格的表现内容·····	(154)
第三节 说话风格的类型·····	(157)
一 明快平实的风格·····	(159)
二 简洁干脆的风格·····	(160)
三 锦心绣口的风格·····	(162)
四 委婉含蓄的风格·····	(163)

五 典雅持重的风格	(164)
六 亲切细腻的风格	(166)
七 严肃深刻的风格	(168)
八 幽默风趣的风格	(169)

第二部分：说话技巧训练

第一章 语言技巧训练	(174)
第一节 通俗：话须通俗方传远	(174)
第二节 简洁：删繁就简留清瘦	(177)
一 长话短说，言简意赅	(177)
二 直来直去，中肯实在	(178)
第三节 含蓄：青山隐隐水迢迢	(180)
第四节 暗示：心有灵犀一点通	(184)
一 借暗示避免难堪	(185)
二 借暗示予以讽刺	(185)
三 借暗示表明态度	(186)
四 借暗示提出要求	(186)
五 借暗示提供帮助	(187)
第五节 安慰：一叶一枝总关情	(189)
第六节 婉言：吴宫花草埋幽径	(192)
一 婉言批评容易让人接受	(192)
二 婉言拒绝可使自己超脱	(193)
三 婉言认错容易获得谅解	(194)
四 婉言交谈有利心灵沟通	(195)

第七节 幽默：爽心如意笑谈中·····	(196)
一 绵里藏针幽默法·····	(197)
二 对比错落幽默法·····	(198)
三 借题发挥幽默法·····	(198)
四 含而不露幽默法·····	(199)
第八节 机变：随机应变信如神·····	(200)
一 巧辩：借力打力，无懈可击·····	(201)
二 诡辩：危言耸听，出语惊人·····	(202)
第九节 引用：他山之石可攻玉·····	(204)
一 善于举例：事实胜雄辩·····	(204)
二 精选典故：寓意于故事·····	(206)
三 巧用名言：哲理警世人·····	(209)
第十节 说服：巧舌胜于百万兵·····	(211)
一 以理服人·····	(211)
二 心理共鸣·····	(212)
三 直言相告·····	(212)
 第二章 辅助技巧训练·····	 (217)
第一节 神色语·····	(217)
一 眼神·····	(217)
二 脸色·····	(219)
第二节 动作语·····	(221)
一 头动·····	(221)
二 手动·····	(223)
三 身动·····	(227)

第三部分：实战水平训练

第一章 即席发言水平训练	(232)
第一节 选题别致，出奇制胜	(233)
第二节 确定题眼，借题发挥	(234)
第三节 迅即组材，递次展开	(235)
第四节 巧妙穿插，曲径通幽	(237)
第五节 把握分寸，适时适境	(238)
一 看对象说话	(238)
二 看身份说话	(238)
三 看场合说话	(239)
第六节 简洁精短，意趣深远	(240)
第二章 演讲水平训练	(242)
第一节 礼仪演讲	(243)
一 欢迎词	(243)
二 欢送词	(245)
三 答谢词	(248)
四 开幕词	(251)
五 闭幕词	(253)
六 主持人致词	(257)
第二节 生活演讲	(260)
一 同学聚会词	(260)
二 婚礼贺词	(263)
三 祝酒词	(266)

第三节 工作演讲	(270)
一 应聘词	(271)
二 竞选词	(274)
三 动员词	(279)
四 就职词	(281)
五 述职报告	(287)
六 事迹报告	(291)
第三章 社交水平训练	(297)
第一节 见面伊始会称呼, 巧介绍	(297)
一 称呼方面的技巧	(297)
二 介绍方面的技巧	(301)
第二节 提问应答巧入题, 善变通	(305)
一 提问方面的技巧	(305)
二 回答方面的技巧	(309)
第三节 审时度势开场奇, 应变妙	(324)
一 开场白致胜	(324)
二 即兴话感人	(330)
三 应变语奇妙	(331)
四 回避辞机巧	(334)
第四章 辩论水平训练	(336)
第一节 掌握辩论要领	(336)
一 正确的思想认识能力	(336)
二 严密的逻辑推理能力	(337)
三 准确的捕捉战机能力	(338)

四 良好的信心自助能力	(338)
五 颖慧的幽默风趣能力	(340)
第二节 运用辩论技巧	(340)
一 辩是非、明事理,条分缕析	(340)
二 取守势、多提问,静观其变	(341)
三 直接驳、迂回辩,借题发挥	(342)
四 识诡辩、驳诡辩,随机应变	(345)
第三节 实战辩论技巧	(349)
一 抓关键,因势利导	(349)
二 论因果,追根寻源	(352)
三 共荣辱,牵连钳制	(354)
四 服论敌,顺水推舟	(357)
 第五章 谈判水平训练	 (363)
第一节 善寒暄,沟通情感	(363)
第二节 除尴尬,迂回入题	(365)
一 可以从题外话入题	(365)
二 从“自谦”入题	(366)
三 从介绍己方谈判人员入题	(367)
四 从介绍己方的基本情况入题	(367)
第三节 巧试探,投石问路	(367)
第四节 陷僵局,另谋策略	(370)
一 转变话题,努力打破僵局	(371)
二 提高层次,寻找新的谈判对手	(372)
第五节 心相容,倾听抱怨	(376)
一 理智疏导,化消极情绪为积极情绪	(376)

二 倾听不满意见，从中找寻说明的突破点·····	(378)
第六节 讲原则，不失友好·····	(381)
第七节 不利时，稳住情绪·····	(385)
第八节 斗智谋，文韬武略·····	(388)
一 善用幽默，有利于造成友好融洽的谈判气氛·····	(388)
二 适当插话，有利于谈判顺利进行·····	(394)
三 当众讨价，对方很容易宽容地满足你的要求·····	(397)
四 声东击西，可使对方在不知不觉中否定自己·····	(400)
五 以退为进，有利于掌握谈判的主动权·····	(403)
六 适度沉默，可收到“此时无声胜有声”的效果·····	(406)

第一部分：

语言基础训练

- ① 青年人提高说话水平的重要作用
- ② 提高说话水平的基本途径
- ③ 衡量说话水平的基本标准
- ④ 说话水平与说话风格

第一章 青年人提高说话水平 的重要作用

当今时代,科学技术的飞速发展,现代化传声技术的广泛应用,使地球的“半径缩短”了,人们的“舌头延长”了。说话水平的高低,已成为一个人生活及事业优劣成败的关键因素。

一个人的说话水平,可以决定他的生活层次。说话水平高的人,口若悬河,谈吐隽永,妙语连珠,言辞得体。谈天说地,可以“天机云锦为我用”;赞美他人能够“良言一句三冬暖”;给人安慰,“一叶一枝总关情”。这样的人,往往容易被人尊重,受人欢迎,能赢得他人的友谊、信任、支持和帮助,在事业上也容易获得成功。而说话水平低的人,总是语无伦次,辞不达意,就好像“茶壶里煮饺子——肚子里有货,嘴上却倒不出来。”这样的人,就会时时处处感到困窘,容易被人冷淡、遗忘。因此也就必然会给自己的生活和事业带来不利的影响。古今中外,一生失败于说话的人很多:如三国时被曹操斩首的杨修,被孔明骂死的王朗。一生成功于说话的人也很多:如春秋战国时期的二桃杀三士的晏平仲;完璧归赵的蔺相如;讽齐王纳谏的邹忌等。人生在世,谁都希望成功;当代青年更是思维敏捷,积极进取。是千里马,就应嘶风长鸣;是龙种,就应冲腾起舞。在这个人才竞争的时代,每一个有志青年都应努力提高自己的说话水平,借助语言这一工具交流思想,传递信息,表达感情,展现自己的良好社会形象,进而赢得人们的敬

重和信任,并如愿以偿地踏上自己的成功之路。

第一节 提高说话水平的社会意义

说话离不开社会,说话的内容,要受时间、环境、方式和社会形态的制约;说话的效果要由社会反映来检验和决定。社会离不开语言,没有语言就不利于人们之间的相互沟通;没有语言,就不利于人们统一认识,统一步调;没有语言的交流,就不利于社会的发展。因此,说话与社会有着密不可分的关系;说话水平对社会的存在和发展起着重要的作用。很难设想一个没有良好语言沟通的社会将是一种怎样的状态。

一 说话水平表现一个人的从政水平

社会离不开政治风云的洗礼。古今中外的执政者和有识之士,历来看重说话的重要作用。

我国很早就有这方面的文字记述。《周易·系辞上》说:“乱之所生也,则言语以为阶。”认为制造混乱可以借言语为媒介。孔子就明确指出,“一言而兴邦”、“一言而丧邦”(《管子·内业》)。刘向说得更具体:“百行之本,一言也。一言而适,可以却敌;一言而得,可以保国。”《说苑·谈丛》把说话当成百行之本,这是非常有见地的。

纵观历史,横看现实,成功的政治家无不以自己高超的说话水平取胜。他们机敏睿智、伶牙俐齿、巧发奇中、一言九鼎。为维护国家、民族的利益,或游说、或劝谏、或答辩、或谈判、或演讲、或辩论,均以说话水平导航政治风云,左右形势变幻。