

说话和事业的成功有很大的关系。

[美] 富兰克林



怎样提高

说话水平

ZENYANGTIGAO
SHUOHUA
SHUIPING

说话能力是成名的捷径。
它能使人显赫，鹤立鸡群。
能言善辩的人，往往令人尊敬，
受人爱戴，得人拥护。
它使一个人的才学充分拓展，
熠熠生辉，事半功倍，
业绩卓著。可以说，发生在成功
人物身上的奇迹，至少有一半是
由口才创造的。

[美] 汤姆士



中国致公出版社

怎样提高 说话水平

张培弛 编著

ZENYANG
TIGAOSHUOHUA
SHUIPING

中国致公出版社

图书在版编目(CIP)数据

怎样提高说话水平/张培弛. -北京:中国致公出版社,2001.7

ISBN 7-80096-928-2

I. 怎… II. 张… III. 口才学 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 041103 号

怎样提高说话水平

编 著:张培弛

责任编辑:胡 清

出版发行:中国致公出版社

(北京市西城区太平桥大街4号 电话 66168543 邮编 100034)

经 销:全国新华书店

印 刷:北京市顺义康华印刷厂

印 数:1-5000册

开 本:850×1168 1/32开

印 张:14.75

字 数:350千字

版 次:2001年8月第1版 2001年8月第1次印刷

ISBN 7-80096-928-2/H·8

定价:24.80元

版权所有 翻印必究

前 言

一个人有没有水平,主要表现在说话上。说话水平高是一个人获得社会认同、上司赏识、下属拥戴和朋友喜欢的最便捷最有效的手段。

在人的各种能力当中,说话能力是最能表现一个人的才干、见识、智慧和水平的标志。如果一个人说话水平不高,那他就不能很好地驾驭自己的思想和感情,当然,也不能很好地驾驭各种事情和各种情况下的人际关系。一言以蔽之,即不能很好地驾驭语言的人,就不能天从人愿地驾驭自己的前程,就不能顺风顺水地驾驭自己的人生。

毫无疑问,人人都希望自己能说会道,妙语如珠,但在现实生活中,人们的说话能力和水平却是层次迥异、高低有别、优劣参半的。曾见否,有的人说起话来口若悬河,滔滔不绝,或吐语铿锵,掷地有声,或舌灿莲花,咳唾成珠,或谈锋犀利,巧发奇中;也有的人说话忸怩木讷,吞吞吐吐,或词不达意,语焉不详;或似是而非,不着边际,如此等等,不一而足。于是有人慨叹:

“口能言之,国宝也。”

“三寸之舌可胜百万之师。”

“善言可息怒,良言胜重礼。”

“谋事在脑,成事在言。”

可见,说话水平对一个人谋生存、求发展、干事业来说该是何等重要!

但是在我们身边,却也有很多人慨叹自己笨嘴拙腮,迟言讷

前 言

语，他们眼巴巴地看到，一生中有许多美好的东西——包括爱情之美，友情之悦，官场之荣，富贵之乐……等等都与说话水平息息相关。似乎无须证明，只要拥有高超的说话水平，就能如愿以偿地跻入梦想中的那片人生乐土。

所以，拥有高超的说话水平是每个人都梦寐以求的。

本书正是为了提高年轻人的说话水平而组织专人编写的。其特点是精到、便捷、实用、有效，融科学性与艺术性、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。只要精心阅读此书，并按照本书所提供的方法身体力行，相信不出数月，你的说话水平一定会有较大幅度的提高和跳跃。到那时，你的朋友，你的同事，你的领导可能对你忽然感到“士别三日，当刮目相看”了。

语言的力量是无穷的。而高超的说话水平则更是不可估价的。拥有出类拔萃的说话水平，就会拥有出人头地的成功人生！

作 者

2001年8月于中国人民大学

目 录

| | |
|--------------------------------|--------------|
| 前 言 | (1) |
| 第一章 说话水平对一个人的重要影响 | (1) |
| 第一节 说话水平对社会的影响 | (1) |
| 第二节 说话水平对个人的影响 | (15) |
| 第三节 说话水平对事业的影响 | (23) |
| 第二章 衡量说话水平的标准 | (28) |
| 第一节 目的性标准：话随旨遣 | (28) |
| 第二节 对象性标准：话因人异 | (35) |
| 第三节 时空性标准：话伴境迁 | (43) |
| 第四节 真切性标准：声情并茂 | (50) |
| 第五节 技巧性标准：引人入胜 | (56) |
| 第三章 说话的逻辑性规则 | (71) |
| 第一节 逻辑概念方面的规则 | (71) |
| 第二节 逻辑判断方面的规则 | (78) |
| 第三节 逻辑推理方面的规则 | (88) |
| 第四节 逻辑证明方面的规则 | (95) |
| 第五节 逻辑规律方面的规则 | (101) |
| 第四章 说话水平的表现技巧 | (108) |
| 第一节 简洁：削繁去冗留清瘦 | (108) |

| | | |
|------------|-----------------------|-------|
| 第二节 | 婉言：话到嘴边含半截····· | (112) |
| 第三节 | 模糊：草色遥看近却无····· | (116) |
| 第四节 | 幽默：有耳不听无味句····· | (121) |
| 第五节 | 美言：良言一句三冬暖····· | (126) |
| 第六节 | 批评：忠言逆耳利于行····· | (131) |
| 第七节 | 讽刺：二月春风似剪刀····· | (135) |
| 第八节 | 拒绝：敢道人之所难言····· | (140) |
| 第九节 | 道歉：解铃还须系铃人····· | (145) |
| 第十节 | 自嘲：竹篱茅舍自甘心····· | (149) |
| | | |
| 第五章 | 演讲时的说话水平 ····· | (155) |
| 第一节 | 演讲材料方面的水平要求····· | (155) |
| 第二节 | 心理素质方面的水平要求····· | (162) |
| 第三节 | 举止仪态方面的水平要求····· | (170) |
| 第四节 | 表情达意方面的水平要求····· | (176) |
| 第五节 | 引用警句方面的水平要求····· | (181) |
| 第六节 | 演讲结尾方面的水平要求····· | (185) |
| | | |
| 第六章 | 交谈时的说话水平 ····· | (191) |
| 第一节 | 谈心时的说话水平····· | (191) |
| 第二节 | 拜访时的说话水平····· | (194) |
| 第三节 | 劝导时的说话水平····· | (195) |
| 第四节 | 聊天时的说话水平····· | (198) |
| 第五节 | 安慰时的说话水平····· | (201) |
| 第六节 | 提问时的说话水平····· | (203) |
| 第七节 | 上下级间的说话水平····· | (205) |
| 第八节 | 同事间的说话水平····· | (210) |

| | | |
|------------|----------------------|--------------|
| 第九节 | 同学间的说话水平····· | (212) |
| 第十节 | 朋友间的说话水平····· | (213) |
| 第七章 | 公关时的说话水平····· | (217) |
| 第一节 | 初次相见慎称呼、巧介绍····· | (217) |
| 第二节 | 礼尚往来重感情、会客气····· | (223) |
| 第三节 | 提问应答巧入题、善变通····· | (227) |
| 第四节 | 营造气氛找话题、助谈兴····· | (235) |
| 第五节 | 不卑不亢知进退、善擒纵····· | (239) |
| 第六节 | 参观作陪懂礼仪、巧致辞····· | (243) |
| 第七节 | 随机应变重机智、善周旋····· | (250) |
| 第八节 | 繁简曲直会委婉、善制宜····· | (257) |
| 第八章 | 辩论时的说话水平····· | (268) |
| 第一节 | 把是非曲直摆出来····· | (268) |
| 第二节 | 把心理状态探出来····· | (275) |
| 第三节 | 把反驳时机抓过来····· | (280) |
| 第四节 | 把听众感情拉过来····· | (293) |
| 第五节 | 把对方谬论引出来····· | (302) |
| 第六节 | 把反击缺口找出来····· | (309) |
| 第七节 | 让应变方法活起来····· | (324) |
| 第九章 | 谈判时的说话水平····· | (330) |
| 第一节 | 察言观色，审时度势····· | (332) |
| 第二节 | 针锋相对，智勇双全····· | (335) |
| 第三节 | 抛砖引玉，以虚探实····· | (336) |
| 第四节 | 妥协让步，适度回旋····· | (337) |

| | | |
|-------------|-------------------------|-------|
| 第五节 | 扭转僵局, 缓和气氛····· | (341) |
| 第十章 | 开会时的说话水平 ····· | (343) |
| 第一节 | 会议的基本程序····· | (344) |
| 第二节 | 主持会议的基本规则····· | (347) |
| 第三节 | 主持会议的技巧····· | (350) |
| 第十一章 | 即席发言时的说话水平 ····· | (361) |
| 第一节 | 处处留心, 选准话题····· | (362) |
| 第二节 | 迅速构思, 组织材料····· | (366) |
| 第三节 | 先声夺人, 抓住听众····· | (370) |
| 第四节 | 通俗易懂, 生动有趣····· | (374) |
| 第五节 | 简洁朴实, 不落俗套····· | (376) |
| 第六节 | 嘎然而止, 回味无穷····· | (378) |
| 第十二章 | 发挥体态语言的作用 ····· | (380) |
| 第一节 | 体态语言概说····· | (380) |
| 第二节 | 表情语言的选择和运用····· | (384) |
| 第三节 | 手势语言的选择和运用····· | (388) |
| 第四节 | 体姿语言的选择和运用····· | (392) |
| 第十三章 | 说话水平与说话风格 ····· | (397) |
| 第一节 | 说话风格概说····· | (397) |
| 第二节 | 说话风格的具体表现····· | (410) |
| 第三节 | 说话风格的类型····· | (420) |

| | | |
|-------------|--------------------|-------|
| 第十四章 | 提高说话水平的基本途径 | (433) |
| 第一节 | 树立信心, 提高心理素质 | (433) |
| 第二节 | 博闻强记, 扩大知识积累 | (441) |
| 第三节 | 把握局面, 增强控制能力 | (447) |

第一章 说话水平对一个人的重要影响

好人出在嘴上,好马出在腿上,说话水平的高低在一定程度上决定了一个人的生存层次。在现实社会中,谁说话水平高,谁就能受人尊敬,得人拥戴,甚至获得上司或组织的重用。可以说,说话水平对一个人成就事业有很大的关系。不仅如此,即便我们在日常办一件极普通的小事,由于说话水平不同,所获得的效果和回报也一定会大不相同。

语言是人们参与社会竞争的特殊工具。人们说出去的“话”好比朝向社会的河流里抛掷的石块,总要或大或小地溅起这样或那样的水花,有的水花溅得即高远又好看,且又能给周围的人带来凉爽的快感,于是便会得到鲜花和掌声,但也有的水花溅得别人满身污渍,引来谩骂,甚至痛打。当然,也还有另外一种人,其语言的石块虽然掷出去了,但在社会的河流中却没有溅起任何波澜,一生寂寂寞寞,毫无声响,他们可能就属于那种说话水平很“洼”的人了。

很显然,能够赢得鲜花和掌声的语言表达才是最有水平的。人们都希望能够拥有这样的说话水平,这就像人们都希望自己能够经常获得鲜花、掌声和众星拱月般的拥戴一样。因为,高超的说话水平能够使人获得无尚的成功!

第一节 说话水平对社会的影响

语言交流是一种社会性的交流。人们说话的时间、环境和方式,总要受社会形态的制约;表达的效果,也总要经由社会层

面反应出来。

一个人的说话水平对社会所起的作用可以体现在方方面面,以下仅列出荦荦大者述之:

一 政治风云中一言抵九鼎

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》他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。高超的说话水平可以叱奸佞于朝堂,醒群众于街衢;化干戈为玉帛,挽狂澜于即倒。

战国时,秦国吞并了韩、魏这两个大国之后,接着企图染指小国安陵。安陵君派唐雎到秦国交涉,同专横、凶残、贪婪的秦王进行了一场殊死的唇枪舌剑之战;痛斥了秦王的无理要求,打击了秦王的嚣张气焰,维护了国家的领土和主权。汉末,诸葛亮对刘备的“隆中对”,一席话将天下三分,奠定了蜀汉的基业;他后来又巧言游说江东,劝说了孙权与刘备联手共同抗击强大的曹操。近代爆发的“五·四”运动和“一二·九”运动,爱国学生为

了国家、民族的存亡，走上街头，挥泪演讲，极大地调动起了全国人民的革命热情，深刻地揭露了汉奸卖国贼丧权辱国的卑劣行径，有力地挫败了帝国主义和反动派的阴谋。1936年西安事变发生后，中共代表周恩来于12月24日到西安与蒋介石进行面对面谈判，使蒋介石接受了中共的政治主张。至此，国内纷纷扬扬，动荡不定的政治局势得以稳定。罗马共和国的执政官恺撒被布鲁特斯派刺杀身亡，名列罗马共和国“后三头”之首的安东尼站在恺撒的尸身旁发表了《灾难，你已来临》的演说。尽管他一再声称自己“只是有话直说”、“不善言词”、“又不善雄辩，所以不可能激励大家的情绪”。可是他的这一演说却煽动起国人为恺撒报仇的怒潮，从此造成共和国的长期混乱，直到覆灭。美国南北战争中，南方奴隶主驱使奴隶为自己卖命。为了粉碎南方奴隶主分裂国家的企图，林肯总统及时在内阁会议上发表了《解放黑奴宣言》，他向奴隶们庄严宣告：“从1863年1月1日这一天起永远获得自由！”两天后，他又站在白宫台上向群众演讲，重申这一宣言。他深信，这可以“换取这个国家未来的幸福和繁荣昌盛。”果然，宣言发布之后，奴隶纷纷倒戈、逃亡，南北形势发生巨变，很快林肯领导的北方军获得了彻底的胜利。

这些例子无不显示出说话水平在政治风云中的极大威力。

正因为如此，历来统治者都力图引导人们的舆论，希望人们说的话有利于自己的统治，有利于国家、社会，而不要损害自己的统治，损害国家和社会。

我国最早的典籍《尚书·尧典》中有这样一段记载，“帝曰：龙，朕疾谗说殄行，震惊朕师；命汝作纳言，夙夜出纳朕命，惟允！”（舜帝对他的部下龙说，我痛恨说坏话、做坏事，那会惊忧我的百姓；命令您做纳言官，早晚传达我的命令、收集对我的意见，一定要认真公正！）他设纳言官的目的，就是要规范人们的言语，

杜绝坏话。

周厉王是一个无道的暴虐之君，国人实在忍受不了，便议论纷纷，甚至谴责怒骂。厉王找来卫巫，让他监视国人，不准他们乱说话，违者一律杀之。于是国人再不敢说话，路上相遇，只是彼此用眼睛看看而已。厉王竟自鸣得意地说：“我能够制止国人讲话了。”不让讲话，这怎么行呢？“人之所以为人者，言也。人而不能言，何以为人！”国人有愤怒而不能渲泄，必然越积越深，危害会更大。召公清楚地看到了这一点，尖锐地向厉王指出：“是障之也。防民之口，甚于防川。川壅而溃，伤人必多；民亦如是。是故为川者决之使导，为民者宣之使言。”召公的话是很有水平的，他从维护周朝统治的利益出发进行劝谏，比喻贴切，说理透彻。遗憾的是，忠言逆耳，厉王没有听从劝告，被愤怒的国人造了反，赶出了国门。

文革中，林彪、“四人帮”滥施淫威，不让人民讲话，动辄以“右派言论”、“反动”、“恶毒攻击”、“含沙射影”等大扣帽子，游街、禁闭、坐牢甚至杀头，造成万马齐喑、人人自危的可悲局面。但是，防民之口，甚于防川。1976年清明前后，数百万民众自发聚集首都天安门，以悼念周恩来总理的名义，对林彪、“四人帮”作了愤怒的声讨。他们慷慨发表演讲，诵读诗词曲联，点燃了全国人民心中早已蕴蓄的怒火。这次行动，为后来粉碎“四人帮”作了必要的舆论准备。

二 军事争战中一言胜百师

孙子说：“故善用兵者，屈人之兵而非战，拔人之城而非攻也，毁人之国而非久也，必以全争于天下，敌兵不顿而利可全，此谋攻之法也。”在军事争战中，善于用兵的将帅，是可以不靠双方

刀兵相交就能取胜的，孙子把这种行为称为谋攻——谋划进攻，就是以谋取胜。他认为，不战而使敌人屈服，这是好中之好的谋略。而高超的说话水平正可以不战而屈人之兵。正如刘勰所说：“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”

战争是政治的直接表现。战场上，敌对双方都以挫败对方为目的。双方力量的强弱当然是不可忽视的条件，但在很多情况下，并非强大的一方就能取胜。对于弱方来说，尤其需要获得说话的优势。

诸葛亮可算我国历史上少有的说话水平高超的人物之一。《三国演义》中有许多关于他以口才致胜的故事。其中以第93回“武乡侯骂死王朗”最为典型。诸葛亮率师北伐，在渭河边与魏国大都督曹真的大军相遇。曹军中有一位素以舌辩著称的司徒王朗，他自请上前线作说辞，劝降诸葛亮。在两军对峙的阵前，王朗摇唇鼓舌，引经据典，包罗万象，口若悬河，满以为诸葛亮听了这一席话，会“倒戈卸甲，以礼来降”。不想，诸葛亮随机应变，在言明自己北伐之因，分析了天下形势之后，话锋一转，直指王朗：“吾素知汝所行：世居东海之滨，初举孝廉入仕；理合匡君辅国，安汉兴刘；何期反助逆贼，同谋篡位！罪恶深重，天地不容！天下之人，愿食汝肉！……皓首匹夫！苍髯老贼！汝即日将归于九泉之下，何面目见二十四帝乎！”王朗听罢，气满胸膛，大叫一声，撞死于马下。曹军受挫，军无斗志而致大败。对此，后人有的诗赞诸葛亮说：“兵马出西秦，雄才敌万人。轻摇三寸舌，骂死老奸臣。”

尽管这是经过加工的文人之作，但以言致胜，可见一斑。春秋时，强大的秦晋两国联合进攻弱小的郑国。在敌军兵临城下，郑国危在旦夕之时，郑大夫烛之武只身缒城而下，往见秦穆公。他以其卓越的说话水平对秦穆公分析形势，陈说利害，终使其心

动而撤兵,从而瓦解了秦晋联盟,使郑转危为安。

以说话水平高超而致胜的例子,也多见于世界各国战史。

公元前 218 年,位于现在北非突尼斯的迦太基奴隶主阶级的军事统帅汉尼拔,眼看地中海地区的另一强国罗马不断逼进,他不甘受辱,出兵与罗马较量。势力强大的罗马根本不把汉尼拔放在眼里,集结数万大军准备一举歼灭之。但汉尼拔却出其不意地远征绕过罗马军阵地,率领 6000 精兵翻越阿尔卑斯山,突然出现在山南的波河平原上。汉尼拔指着眼前坚固的罗马城堡,慷慨激昂、义无反顾地对他的士兵发表了即兴演讲——《我们在这场战争中是主动者》。在这番演讲鼓舞下,迦太基士兵一鼓作气,一战破城。罗马执政官弗拉米尼闻讯率大军赶来援救,又遭士气大盛的迦太基军伏击,几乎全军覆没,弗拉米尼也阵亡,罗马全国震动,已处于覆灭边缘。从此,15 年之内不敢与迦太基作战。

二次世界大战中,德军节节胜利,在占据了苏联大片领土后,为彻底打败苏联,于 1941 年 10 月下旬集中 11 个师的优势兵力,从西、北、南三面包围苏联首都莫斯科,扬言 10 日内攻克。临危不惧的莫斯科军民奋勇抵抗,在 11 月 7 日这天照例在红场隆重举行“十月革命”庆祝活动。苏军最高统帅斯大林以大无畏的雄伟气魄,威严屹立在红场列宁陵墓上,检阅红军队伍,并发表了气壮山河、振奋人心的演说,极大地鼓舞了军民的斗志,坚定了誓死保卫首都的决心。结果,历时月余,希特勒先后撤换了 30 多名高级指挥官,甚至自任总司令,不仅未能突破莫斯科防线,而且在损失 50 多万人后反后退 300 公里,德军“不可战胜”的神话从此打破。

1998 年 2 月,美国、英国因伊拉克阻挠联合国武器核查,便在海湾地区集结重兵,准备对伊实施军事打击。伊拉克也不示

弱,全民皆兵,每天进行战备训练,扬言必将重创入侵者。虽经国际社会多方努力,均告失败。战争一触即发,全世界都捏着一把汗。这时,联合国秘书长科菲·安南亲赴伊拉克首都巴格达,与伊拉克领导人进行反复谈判,终于达成协议,一场箭拔弩张的战争随之得以避免。

三 经济活动中一诺值千金

1998年3月,刚刚就任中华人民共和国国务院总理的朱镕基在记者招待会上郑重承诺:“人民币不贬值。”就这么一句话,就对深受金融风暴困扰,一直动荡不安的亚洲经济形势起了很大的稳定作用。

1998年4月,在英国伦敦召开的第二届亚欧会议上,日本首相桥本龙太郎于第一轮发言中谈到,日本经济遇到了二次世界大战以来最严重的困难。当天,日本东京交易所日经指数大幅度下降。两天后,桥本首相在第二轮发言中又谈到,日本经济虽然遇到了困难,但并未到崩溃的边缘,现正在复苏,前景看好。当天,东京日经指数又大幅度上升。

鉴于“士不言通货财”的训诫,我国典籍中关于经济活动的内容甚少。但由于经济活动的客观存在,不言又不行。因此,亦有不少哲人有过些许促进经济发展、规范经济活动的言辞。如《国语·周语上》就提出:“夫利,百物之所生也,天地之所载也,而或专之,其害多矣。”《左传·昭公十年》则强调:“义,利之本也。”这实际是指出了经济活动应遵循的原则:从事经济活动,不讲利当然不行,但见利而忘义,一切向钱看,就有误了。就是反对人们讲经商营利的荀子,也言:“不利而利之,不如利而后之之利也。”意思是说,不给百姓利益,而却要从百姓那里获取利益,不