

Y U Y A N B I A O D A

语言表达能力的高低直接关系到一个人立世和处事的成败。

——丘吉尔

怎样提高 语言表达能力

高超的语言表达能力是一个人行走社会和成就事业的万能绿卡



ZenYang
tiGao
yuyanbiao
danengli

中国致公出版社

Y U Y A N B I A O D A

怎样提高 语言表达能力

雷池 编著

ZENYANG
TIGAOYUYAN
BIAODANENGLI

中国致公出版社

图书在版编目(CIP)数据

怎样提高语言表达能力/雷池编著. - 北京:中国致公出版社,2003.10

ISBN 7-80179-214-9

I. 怎… II. 雷… III. 表达(语言学) - 通俗读物 IV. H0-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 085208 号

怎样提高语言表达能力

编 著:雷 池

责任编辑:刘 秦

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:北京通州运河印刷厂

印 数:1-5000册

开 本:880×1230 1/32 开

印 张:12.5

字 数:290千字

版 次:2003年11月第1版 2003年11月第1次印刷

ISBN 7-80179-214-9/H·010

定价:23.80元

版权所有 翻印必究

前 言

谁具备了高超的语言表达能力,谁就在社会的舞台上成功了一半。

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: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。

提高语言表达能力并非易事,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,更需要为了提高语言表达能力而肯于学习和历练的精神。

提高语言表达能力亦非难事。“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。只要努力提高语言表达能力,就会迅速成为当今时代的高质量人才。

《怎样提高语言表达能力》一书,从提高语言表达能力的重要性入手,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。

作 者

2003年10月于中国人民大学

目 录

第一部分:语言基础训练

第一章 提高语言表达能力的重要作用	(3)
第一节 语言表达能力是个人身价的测量仪	(4)
一 语言表达能力决定思想交流的质量	(4)
二 语言表达能力决定获取信息的多寡	(6)
三 语言表达能力决定自我保护的程度	(8)
四 语言表达能力决定被人了解的深度	(10)
第二节 语言表达能力是事业成功的通行证	(13)
一 做事业的成果取决于说话的效果	(13)
二 说话能力是成名的捷径	(16)
第二章 提高语言表达能力的基本途径	(20)
第一节 良好的心理素质	(22)
一 心理类型决定说话方式	(22)
二 心理素质决定说话水平	(27)
第二节 丰富的知识积累	(30)
一 处世知识:关乎是否“言之有节”	(30)
二 世事知识:关乎是否“言之有度”	(32)
三 文化知识:关乎是否“言之有理”	(33)
四 专业知识:关乎是否“言之有力”	(35)
第三节 明确说话目的	(36)

一	以听者明白为前提	(36)
二	以说服对方为目的	(38)
三	以关心他人为准则	(40)
第四节	精心组织材料	(41)
一	材料的主题性	(43)
二	材料的可靠性	(44)
三	材料的典型性	(45)
四	材料的生动性	(46)
第五节	认真拟写讲稿	(48)
一	拟定说话提纲和讲稿	(48)
二	反复预讲,弃置讲稿	(50)
第六节	控制说话情绪	(53)
一	增强自控能力	(53)
二	把握控场分寸	(58)
第三章	衡量语言表达能力的基本标准	(65)
第一节	目的性标准:话随旨遣	(65)
一	说话水平与交际目的	(66)
二	发语活泼,对答如流	(68)
三	条理可感,逻辑性强	(70)
第二节	准确性标准:言真意明	(72)
一	语言环境的准确性	(72)
二	语言运用的准确性	(73)
三	说明问题的准确性	(74)
四	掌握知识的准确性	(74)
第三节	针对性标准:话因人异	(75)
一	针对不同年龄	(75)

二 根据不同性别	(76)
三 区别不同职业	(77)
四 注意地位差异	(77)
五 把握不同性格	(78)
六 分清个人好恶	(78)
七 考虑心境状态	(79)
第四节 通俗性标准:明白易懂	(79)
一 说明白话:顺口顺耳	(79)
二 说大众话:生动形象	(80)
三 说实在话:朴素平易	(82)
第五节 时空性标准:话伴境迁	(84)
一 说话水平与时空语境	(84)
二 到什么山上唱什么歌	(86)
第六节 逻辑性标准:条清理明	(91)
一 概念明确:不能违背同一律	(92)
二 判断准确:不能违背矛盾律	(95)
三 观点鲜明:不能违背排中律	(96)
四 论据充分:不能违背充足理由律	(97)
第七节 真切性标准:情真意切	(98)
一 言者惓惓,听者潜潜	(98)
二 以情感人的表达方法	(100)
第八节 技巧性标准:引人入胜	(102)
一 说话要有形象感	(102)
二 说话要有个性化	(104)
三 说话要有幽默感	(106)
四 说话要善于迂回	(109)
五 说话要善设悬念	(110)

六 说话要善作引用·····	(111)
七 说话要富有节奏·····	(114)
第四章 表达能力与说话风格·····	(117)
第一节 说话风格概说·····	(117)
一 形成说话风格的客观因素·····	(119)
二 形成说话风格的主观因素·····	(123)
三 形成说话风格的语词因素·····	(128)
第二节 说话风格的具体表现·····	(130)
一 说话风格的表现形式·····	(130)
二 说话风格的表现内容·····	(137)
第三节 说话风格的类型·····	(140)
一 明快平实的风格·····	(142)
二 简洁干脆的风格·····	(143)
三 锦心绣口的风格·····	(144)
四 委婉含蓄的风格·····	(145)
五 典雅持重的风格·····	(147)
六 亲切细腻的风格·····	(149)
七 严肃深刻的风格·····	(150)
八 幽默风趣的风格·····	(151)

第二部分：表达技巧训练

第一章 语言技巧训练·····	(157)
第一节 通俗：话须通俗方传远·····	(157)
第二节 简洁：删繁就简留清瘦·····	(160)

一 长话短说,言简意赅	(160)
二 直来直去,中肯实在	(161)
第三节 含蓄:青山隐隐水迢迢	(163)
第四节 暗示:心有灵犀一点通	(167)
一 借暗示避免难堪	(167)
二 借暗示予以讽刺	(168)
三 借暗示表明态度	(168)
四 借暗示提出要求	(169)
五 借暗示提供帮助	(170)
第五节 安慰:一叶一枝总关情	(171)
第六节 婉言:吴宫花草埋幽径	(174)
一 婉言批评容易让人接受	(174)
二 婉言拒绝可使自己超脱	(176)
三 婉言认错容易获得谅解	(176)
四 婉言交谈有利心灵沟通	(177)
第七节 幽默:爽心如意笑谈中	(178)
一 绵里藏针幽默法	(179)
二 对比错落幽默法	(180)
三 借题发挥幽默法	(180)
四 含而不露幽默法	(181)
第八节 机变:随机应变信如神	(182)
一 巧辩:借力打力,无懈可击	(183)
二 诡辩:危言耸听,出语惊人	(184)
第九节 引用:他山之石可攻玉	(185)
一 善于举例:事实胜雄辩	(186)
二 精选典故:寓意于故事	(187)
三 巧用名言:哲理警世人	(190)

第十节 说服:巧舌胜于百万兵	(192)
一 以理服人	(192)
二 心理共鸣	(193)
三 直言相告	(193)
第二章 辅助技巧训练	(197)
第一节 神色语	(197)
一 眼神	(197)
二 脸色	(199)
第二节 动作语	(201)
一 头动	(201)
二 手动	(203)
三 身动	(207)

第三部分:实战水平训练

第一章 即席发言能力训练	(213)
第一节 选题别致,出奇制胜	(214)
第二节 确定题眼,借题发挥	(215)
第三节 迅即组材,递次展开	(216)
第四节 巧妙穿插,曲径通幽	(218)
第五节 把握分寸,适时适境	(219)
一 看对象说话	(219)
二 看身份说话	(219)
三 看场合说话	(220)
第六节 简洁精短,意趣深远	(221)

第二章 演讲能力训练	(223)
第一节 礼仪演讲	(224)
一 欢迎词	(224)
二 欢送词	(226)
三 答谢词	(229)
四 开幕词	(231)
五 闭幕词	(234)
六 主持人致词	(238)
第二节 生活演讲	(240)
一 同学聚会词	(241)
二 婚礼贺词	(243)
三 祝酒词	(246)
第三节 工作演讲	(250)
一 应聘词	(250)
二 竞选词	(253)
三 动员词	(258)
四 就职词	(260)
五 述职报告	(265)
六 事迹报告	(269)
第三章 社交能力训练	(274)
第一节 见面伊始会称呼,巧介绍	(274)
一 称呼方面的技巧	(274)
二 介绍方面的技巧	(278)
第二节 提问应答巧入题,善变通	(281)
一 提问方面的技巧	(282)
二 回答方面的技巧	(286)

第三节 审时度势开场奇,应变妙	(300)
一 开场白致胜	(300)
二 即兴话感人	(305)
三 应变语奇妙	(307)
四 回避辞机巧	(309)
第四章 辩论能力训练	(311)
第一节 掌握辩论要领	(311)
一 正确的思想认识能力	(311)
二 严密的逻辑推理能力	(312)
三 准确的捕捉战机能力	(313)
四 良好的信心自助能力	(313)
五 颖慧的幽默风趣能力	(314)
第二节 运用辩论技巧	(315)
一 辩是非、明事理,条分缕析	(315)
二 取守势、多提问,静观其变	(316)
三 直接驳、迂回辩,借题发挥	(317)
四 识诡辩、驳诡辩,随机应变	(319)
第三节 实战辩论技巧	(323)
一 抓关键,因势利导	(323)
二 论因果,追根寻源	(326)
三 共荣辱,牵连钳制	(328)
四 服论敌,顺水推舟	(331)
第五章 谈判能力训练	(337)
第一节 善寒暄,沟通情感	(337)
第二节 除尴尬,迂回入题	(339)

一 可以从题外话入题·····	(339)
二 从“自谦”入题·····	(340)
三 从介绍己方谈判人员入题·····	(341)
四 从介绍己方的基本情况入题·····	(341)
第三节 巧试探,投石问路 ·····	(341)
第四节 陷僵局,另谋策略 ·····	(344)
一 转变话题,努力打破僵局·····	(344)
二 提高层次,寻找新的谈判对手·····	(346)
第五节 心相容,倾听抱怨 ·····	(349)
一 理智疏导,化消极情绪为积极情绪·····	(349)
二 倾听不满意见,从中找寻说明的突破点·····	(351)
第六节 讲原则,不失友好 ·····	(354)
第七节 不利时,稳住情绪 ·····	(358)
第八节 斗智谋,文韬武略 ·····	(361)
一 善用幽默,有利于造成友好融洽的谈判气氛·····	(361)
二 适当插话,有利于谈判顺利进行·····	(367)
三 当众讨价,对方很容易宽容地满足你的要求·····	(370)
四 声东击西,可使对方在不知不觉中否定自己·····	(372)
五 以退为进,有利于掌握谈判的主动权·····	(375)
六 适度沉默,可收到“此时无声胜有声”的效果·····	(378)

第一部分：

语言基础训练



第一章 提高语言表达能力 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。语言表达能力的高低,已成为一个人生活及事业优劣成败的关键因素。

一个人的语言表达能力,可以决定他的生活层次。语言表达能力高的人,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。而语言表达能力低的人,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语言表达能力,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。