

高永华 著

说话的艺术

技术出版社

说话的艺术

高永华 著

河北科学技术出版社

说话的艺术

高永华 著

河北科学技术出版社出版 (石家庄市北马路45号)
石家庄北方印刷厂印刷 河北省新华书店发行

787×1092毫米 1/32 8.625印张 148,000字 印数: 1-20390 1989年5月第1版

1989年5月第1次印刷 定价: 2.85元

ISBN 7-5375-0178-5/G·9

· 序 ·

说话人人都会。但，却有高下之分、文野之别、优劣之异。

不善辞令者与能说会道者间的差异显而易见。就是口齿伶俐的人，在交际中，这样说还是那样说所产生的效果，也迥然不同。

人们常常见到这种情形：有的人在熟人面前说长道短，也还活跃，而若接待一位陌生客人，便成了“扎嘴葫芦”，每每冷场，找不到话题；有的人闲下“神聊”，天上地下，眉飞色舞，可是置身于正式谈判场合，又变得木纳愚钝，出言拘谨；有的人在台下窃窃私语，谈锋尚健，当叫他上台说几句话，就舌头发硬，不知所云；也有的平日里“抬杠”，唾沫飞溅，嘴不饶人，但是请他参加一场专题论辩时却又语无伦次，言不及义，如此等等。这说明，正式交际，特别是赋有某种使命的交际，对人们的谈吐有着更高的标准和要求，并非轻而易举就可以胜任愉快的。

其所以难，是因为正式交际中说话双方，都有各自的立场、观点和利益，都有丰富的思想感

情和复杂心理，都认为自己正确，并企图利用对方的弱点及语言漏洞，征服对方。这样就使整个说话过程变成了一个比口才、斗心智的复杂微妙、千变万化、难以驾驭的过程。要说得好，说得巧，说得得体，说得“艺术”，话出人服，言到事成，是很难很难的。有人把正式交际的表达称作“高层次”的表达，是不无道理的。因此，要想驾驭这种“高层次”的谈吐方式，学习和认识说话这门学问的特点和规律，掌握一定的说话艺术和技巧，是必不可少的。

说话是人类社会最直接、最便利、最频繁的人际工具。说话的目的不外乎交流思想、传递信息和表达感情。从说者的主观愿望看，无不想使自己的谈吐具有强烈的感染力和巨大的征服力，以对听者产生积极的影响。那么这种“力”是如何形成的呢？

我们首先来分析一下说话过程中各种因素的作用及其相互关系。一般说来，“高层次”的谈吐需要说者具备多种能力，如分析判断能力，观察能力，想象能力，推理能力，应变能力，表达能力等等。概括地说这些能力有三种功能：表达功能、信息反馈功能和思维判断功能。在说话过程中，这三种功能同时发挥作用。说者通过口语表达，表情达意，传递信息；同时通过耳朵、眼睛把听者接受信息的程度、状态反馈回来，再经

过大脑的思维、判断，及时指导、调节语言表达，如此循环往复，达到最佳的交际效果。从这个循环过程可以看出，思维判断能力对表达起着支配作用；反馈能力是表达的必不可少的助手；而口语表达对实现交际目的具有直接的决定的意义。说话的感染力、征服力、影响力的大小，正是上面所说三种功能“合力”的结果，然而主要的最终的还是通过口语表达状况来表现。

口语表达通常是由三种“语言”来完成的：一是“有声语言”。即运用包含一定语义和感情色彩的词语、使用各种句式（陈述、祈使、疑问、感叹），及长短句、整散句等，借助语气、语调、速度、节奏的变化，叙事、论理、传情，以达到影响对方思想感情的目的。二是“有色语言”。即在说话的同时，辅之以相应的面部表情，或喜、或怒、或忧、或悲，以此向对方施加心理、情绪上的影响，以引起对方感情的共鸣，或情绪刺激，为交际目的服务。三是“体态语言”。即通过四肢、五官、体态动作的变化，对有声语言起必要的补充、说明、加强、渲染作用。这三种“语言”中，口语表达是主要的、基本的，其他两种是辅助、配合的。三者之间，只有共同围绕交际宗旨，达到有机的配合、和谐的统一，才能产生强烈的感染力和逻辑的征服力；反之，就会消弱和影响表达的效果。

这三种“语言”在交际中内容的增减、秩序的变化和不同组合，就构成了具有不同表现力的“表达方式”或“谈吐方式”。所谓“说话的艺术”，就是指说者从一定的交际宗旨出发，针对具体的说话对象，选择最恰当、最巧妙、最巧妙、最有效的表达方式的能力。从某种意义上说，“说话艺术”就是选择和运用表达方式的艺术。交际中说话的成败，主要的是取决于选择和运用表达方式恰当与否。有人曾这样比喻：语言可以唱歌跳舞，也可以咆哮怒号；可以小心翼翼地踮着脚尖走路，也可以雄纠纠气昂昂阔步前进，它们象部队中的各个兵种，就看你这个指挥官，用什么样的战术，在什么地方，在什么时候，与什么样的对手交锋，只要你指挥得当，就能导演出有声有色、威武雄壮的活剧来。早已传为美谈的蔺相如“斥秦卫国”、诸葛亮“舌战群儒”、林肯的法庭辩护、拿破仑的战场鼓动、列宁的即席演讲，周恩来的万隆发言……，就是说话艺术的光辉范例。

那么，我们在交际说话中选择和运用表达方式的依据是什么？大体有以下几个方面：

1. **说话对象数量的多少。**有一人对一人，如交谈、劝导，谈心等；有一人对多人的，如演讲、做报告、动员等；有多人对一人的，如论文答辩、对话、审讯等；有多人对多人的，如商业、

外交谈判等。由于人数、格局不同，必须用相应的表达方式才能产生良好的交际效果。作报告不能用谈心方式，而交谈方式又不适用于审讯罪犯。这是不言而喻的。

2. 说话对象的素质。指对象的思想水平、文化修养、性格特征、生活经历、职业特点等，这些素质会影响语言信息的接受程度。根据对方的素质状况和接受能力，有的放矢地运用相应的表达方式，才会丝丝入扣，声声入耳。如对知识分子交谈可文辞华丽，而对老农就不能说得太文雅；对久经风霜的老人与涉世不深的青年就不能用一种说法；对情窦初开的姑娘与有夫之妇在说法上又应有所区别，如此等等。

3. 与说话对象的关系。也就是看熟悉程度如何，是什么关系：对隶属、同级、部下说话当各有不同；对亲朋好友与陌生人又应有别。总之，不同关系应采用不同的表达方式。

4. 说话环境。指说话的人际环境和自然环境。如在幽静公园里男女青年柔情蜜意、亲昵的交谈方式，就不宜拿到小组讨论会上使用；批评性说法在小范围内，对方容易接受，若放在大庭广众之前就可能把矛盾激化，等等。不要采用与环境不协调的说话方式。

5. 说话对象的心境、情绪及心理变化。要根据对方的心理、情绪状况及其微妙变化，敏

捷地选择说话方式，特别是双方思想观点距离较大或完全对立时，尤应注意。如批评性说法应选择在对对方冷静、情绪稳定时进行，如在火气上就可能谈崩。

6. 所谈问题的性质。不同性质的问题应采用不同的表达方式。如要区分严肃政治问题，还是轻松的生活问题；是敌我矛盾问题还是人民内部矛盾问题等。如对罪犯审讯应态度威严，说理有力，而对同志存在的小毛病，则可采取幽默方式善意指出。

总而言之，选择和运用何种表达方式，必须因人、因事、因时、因地而确定，切不可主观武断，一厢情愿，随意而言。否则，就会事与愿违，话不投机。

正式交际中的谈吐，很象战场上两军对垒，刀枪交锋，没有固定的程式。从一定意义上看，说话的艺术又可以说是“说话的战术”。在赋有使命的交际中，是攻，是守，是退，是进，是直取，是迂回，皆应根据具体对象，具体问题，具体环境，全面权衡，做到知己知彼，审时度势，灵活运用，方能称作是能言善辩的高手。说话方式和战术一样，最基本的样式也就是那么几种，但是运用得活可以演变出成千上万种具体方式来，这全看你聪明才智发挥得如何。当你走进交际场，走上讲台，坐在谈判桌边，或面对一个固执的思

想工作对象，就如同一个指挥员置身于战场。你要最大限度地调动你的智慧和知识积累，发挥你的多种能力，以锐利的目光注视着对手，随时掌握对方谈吐的内核，洞悉其表情的真意、情绪变化的契机，抓住对方防线的缺口，选择最合适的表达方式，或开门见山，或曲言婉至，或威言撼心，或柔刚并济，或正言夺心，或趣言妙道，……拨动对方思维感情的心弦，刺激之，兴奋之，感染之，点化之，做到使其知、令其信、叫其动，最终心悦诚服地变成你的“俘虏”。这便是我们学习说话艺术所追求的目标。

古往今来，涌现出众多能言善辩、纵横捭阖的雄辩家、口才家和交际能手。借鉴他们的说话艺术和雄辩经验，对于提高我们的口才是大有裨益的。本书从大量资料中，收集了上百个有关雄辩口才的趣闻、掌故、故事，以及富于哲理的语言片断，并进行就实论虚、就事论理的分析，力求以生动活泼的文字，事理结合的论述，探讨交际说话艺术的特点和规律。本文采用专题论述的结构，集中介绍了25种常见的交际表达的方式，供广大读者在交际实践中参考、借鉴。

本书题目冠以“艺术”二字，而“艺术”是一个水准颇高的字眼，自愧难以达到。但，笔者愿把它作为一个追求的目标，和大家一道去奋力攀登。这本小册子，权当是笔者的学习足迹，把

它作为引玉之砖，抛出来，就教于广大读者。对其中的缺点错误，由衷地希望给以指正。

另外，在本书编写中，曾参阅并引述了有关书刊的一些资料、事例，在此说明，以示不敢掠人之美，并向作者深表感谢。

• 目 录 •

序	(1)
正言昭人	(1)
曲言婉至	(11)
喻言明理	(24)
讥言有度	(33)
要言中的	(43)
激言励志	(53)
直言见心	(63)
隐言达意	(72)
模言意清	(82)
问言启兴	(91)
答言精到	(104)
交言有术	(117)
辩言据理	(132)
劝言融心	(145)
智言奇效	(160)
巧言轻取	(167)
诚言至信	(176)
柔言克刚	(182)
刚言利刃	(194)

趣言妙道	(202)
怒言厚爱	(213)
悲言传情	(223)
威言撼心	(232)
醉言抒怀	(243)
体言简当	(249)
跋	(260)

• 正言昭人 •

列宁曾经说过：每个宣传员和鼓动员的艺术就在于，用最有效的方式影响自己的听众，尽可能使某个真理对他们有更大的说服力，更容易领会，为他们留下更鲜明更深刻的印象。“正言”表达方式，正是一种对听众有较强影响力，且使用相当广泛的说话艺术。

所谓“正言”，就是从正面阐述道理，说明事实，启迪人心，影响听众，以达到“使人知”、“使人信”的口语表达方式。它与含蓄委婉、旁敲侧击、讥讽点化及驳斥批判等表达方式不同。它的最大特点是正面灌输。它要求说者以饱满的精神状态，明晰准确的语言，直接了当地对听者从正面说明事理的正确性、合理性、必然性，说明事物发展的趋势及利弊、后果，靠理论的吸引力、事实的雄辩力和逻辑的征服力，去吸引、感召、影响听者的思想感情，达到交际目的。

“正言”说法广泛运用于座谈讨论，发表意见，宣传政策，报告演讲，说服教育等。掌握其特点对每个人，尤其是领导者、管理者和思想政

治工作者都是十分必要的。它是宣传群众、组织群众的重要手段之一。

如何才能使正言说法具有强大的征服力呢？

1. 长于说理。也就是说，理要说得清楚、明白，说到点子上，说得人家“心中点头”。例如：“西安事变”发生后，我党迅速作出决策：和平解决，逼蒋抗日。并派周恩来等同志到西安与张学良、杨虎城将军共商大计。当时，张、杨内部思想混乱，有的主张杀蒋，有的主张放蒋，特别是东北军的中下级军官杀蒋的呼声甚高，有人说不能由共产党处理这件事，不能说放就放，不然准备闹事。形势异常严峻。周恩来不顾个人安危，直接做中下层军官的说服工作。一天他只身来到全副武装的军官之中。当时有人高声说：“不杀蒋介石后患无穷！”周恩来面对群情激愤、充满敌意的军官们，高瞻远瞩地分析了国际国内形势，从正面鞭辟入里地说明了不能杀蒋的道理，他说：“西安事变抓住蒋介石，不同于十月革命逮捕克伦斯基，也不同于滑铁卢擒住拿破仑，前者是革命胜利的结果，后者是军事失利的悲剧，而蒋介石虽然被抓住了，但他的实力并未受到损失。如果杀了蒋介石，就可能被亲日派所利用挑起内战，加速日寇对我国的侵略。在全国人民的要求抗日强大压力下，英美也主张争取和平解决西安事变，从国家民族的利益出发，逼蒋抗日是完全可能的

和必要的……”

周恩来的精彩讲解和析理入微的言词，使那些暴躁的军官们频频点头。一位军官说：“要讲仇恨，是共产党最恨蒋介石。但共产党顾全大局，以国家民族利益为重，大公无私，以德报怨，真令兄弟敬佩。”说完站起来向周恩来郑重地行了个军礼。

在这里周恩来站在全局的高度，用辩证观点，对当时的复杂政治形势进行了条理分明地分析，水到渠成地得出了不杀蒋是上策的结论。说理严谨，条分缕析，合情合理，不强加于人，让无法辩驳的真理站出来说话，使那些有强烈爱国心的军官们不能不产生共鸣，不能不为之折服。

从中我们看到，“长于说理”，理必须要“实”。就是说，要善于运用马克思主义基本原理，分析和说明现实问题，指出其规律、引出解决问题的正确方法，使人听了能理解、能信服，并照着去做。布莱克有句名言：“世上决没有听来可以理解而不能信服的真理。”理解真理是信服真理的前提。正言说法，就是要让人能理解真理。讲大话、套话、空话，虽然动听，也可以头头是道，但终究是墙上的画马，镜子里的烧饼。人们一旦发现上当时，你就会失去听众。其次，理还要“新”。长于说理，要见解独到，高人一筹，对人有启迪。听者普遍存在一种求新心理。新颖

的见解最能抓住对方的注意力。因此，正言说理，必须有真知灼见，能见人所未见，发人所未发，言人所未言，那怕是一星半点火花和闪光，也会使道理增色生辉，达到“送得人人意中语，千回百折费寻思”的境地。最后，理还应“近”。也就是说理要能拨响对方心中最关心的问题的那根弦，奏出和弦来。人们在接受教育听讲话时，总是希望对方讲自己最想听的东西，与之有关的道理才会产生亲近感、现实感。象雪里送炭，雨中送伞，用“近水”解近渴，说理才会产生最佳效果。总之，长于说理之“长”，要说实理、新理、近理。实理令人信服，新理启人心智，近理催人行动。正言说理的威力正在于此。

2. 善于用例。没有思想的话语意味着没有灵魂；然而没有事例，思想就没有依托。古人说得好：“夫立言之要在于有物”、“不使事难于立意”。正面说理，运用事实非常重要。往往有这种情况，总结出来的一般原则，与个性化的例子及实践经验相比，人们更容易受后者的影响。李燕杰是青年思想教育的能手，他在演讲中就善于运用事例，增强讲话的说服力。一次他到北京一个少年犯管教所作报告，给少年犯们讲理想讲人生，引证了一个很有说服力的事例：昌平县有个由50多个残废人办的工厂，他们从一口缸，一个锅起家，发愤图强，艰苦奋斗，几年时间发展