

● 李长仁 著
● 吉林人民出版社

通讯员写稿入门

● TONGXUNYUANXIEGAORUMENXUJI ●

通讯员写稿入门续集

李长仁 著

*

吉林人民出版社出版发行

白城日报社印刷厂 印刷

*

787×1092 毫米 32 开本 10 印张 220,000 字

1993 年 8 月第 1 版 1993 年 8 月第 1 次印刷

1995 年 4 月第 2 版 1995 年 4 月第 1 次印刷

1996 年 4 月第 2 版 1996 年 4 月第 1 次印刷

1997 年 1 月第 2 版 1997 年 1 月第 1 次印刷

印数:30,000—40,000 册

ISBN 7—206—00730—9

H·4 定价:8.60 元

卷首絮语

拙作《通讯员写稿入门》出版以来，深得广大通讯员的厚爱，多次再版，发行量突破8万册，是我始料不及的，倍感欣慰。

三年来，我不断收到来自全国各地通讯员热情洋溢的来信，称赞为他们撰写了一本深入浅出的新闻写作启蒙读物。作者深知这是读者的鼓励、支持和鞭策。同时也向作者反映“入门”之后遇到的一些问题，诸如怎样练就一眼看透重要新闻的本领？怎样选择新闻报道的最佳角度？怎样把典型报道写得短而精？怎样克服写消息死板的毛病？怎样克服写通讯一般化的毛病？怎样克服写杂谈观点加例子的毛病？怎样提高稿件命中率？写稿进步不快怎么办？还有些通讯员提出了与写稿虽无直接关系但却有密切联系的一些问题，诸如想读书时间不够怎么办？怎样读书收效大？怎样学习古文？怎样增强记忆？更有不少基层通讯员在信中说，由于经常写稿，就成了“知名度”很高的秀才，所以，开会记录、写讲话稿、会议纪要之类的任务就落到我们的头上，甚至写经济合同、产品说明书、解说词也来找我们。

针对通讯员提出的各种问题，初步作了整理归纳，分为4个方面68个问题。为了让广大基层通讯员一看就懂，每个

问题都力图先摆出问题，后分析原因，再回答怎么办。

不过，我还要坦言汇报，本书撰写时间仓促，未能从容地广泛涉猎、调查，因为我工作时间还要当总编辑指挥一张报纸，全凭“8小时以外作文章”。因而，有着很大的局限性，甚至不妥之处，故望大家不吝赐教。

最后，还要赘述一句：衷心感谢支持、鼓励我完成这本著作的全国地市报同仁和广大通讯员同志！

李长仁

1993年7月

目 录

●采访有哪些好作法

- 1 怎样与采访对象相识在相会之前 (1)
- 2 怎样与采访对象说好开口第一句话 (5)
- 3 怎样掌握采访中的谈话艺术 (9)
- 4 怎样采访才能抓到第一手材料 (12)
- 5 怎样记采访笔记写稿时才能用得上 (16)
- 6 怎样练就一眼看透重要新闻的本领 (20)
- 7 怎样登上写稿的第一个台阶——观察 (24)
- 8 怎样使新闻敏感性体现在从采访到写稿的全过程 (28)

●写稿有哪些好经验

- 1 怎样把新闻导语写得精彩(上) (34)
- 2 怎样把新闻导语写得精彩(下) (39)
- 3 写好综合新闻应抓住哪些主要问题 (42)
- 4 写消息应该选用什么样的细节 (46)
- 5 怎样写好视觉性(目击式)新闻 (52)
- 6 怎样选择新闻报道的最佳角度 (56)
- 7 什么是立体化新闻,怎样写好立体化新闻 ... (63)
- 8 新闻中可以议论吗,怎样写才能“让事实

说话”	(69)
9 怎样写才能做到新闻完全真实	(73)
10 什么是新闻主题,怎样选择、提炼、 表达新闻主题	(77)
11 怎样根据新闻不同题材选择适当体裁, 安排新闻篇章结构	(80)
12 写稿之前怎样列提纲	(85)
13 怎样解决写稿开头难结尾也难的问题	(90)
14 怎样在写稿中选用引语	(95)
15 怎样在写稿中运用典故、成语	(98)
16 怎样根据广播特点为广播电台、站写 新闻	(102)
17 怎样运用好新闻背景材料提高稿件 质量(上)	(106)
18 怎样运用好新闻背景材料提高稿件 质量(下)	(111)
19 怎样把新闻报道写得短而精	(117)
20 什么是现场短新闻,怎样写好现场短 新闻	(122)
21 写典型为什么短不起来,怎样让典型 报道短下来	(129)
22 为什么初学写稿先要从写好“豆腐块” 起步	(141)
23 怎样克服消息写作中的“死板”现象	(145)
24 怎样把通讯写出味来	(149)
25 怎样克服专访泛泛而谈没有重点的毛病…	(155)

26	怎样解决写工作研究与指导实际工作脱节的问题	(159)
27	怎样克服写调查报告抓不住特点和选题不准的毛病	(162)
28	怎样把写人物的散文写得有新鲜感	(165)
29	怎样为报刊撰写小小说	(170)
30	怎样为报刊写理论文章	(177)
31	怎样把新闻标题制作准确、鲜明、生动(上)	(181)
32	怎样把新闻标题制作准确、鲜明、生动(下)	(187)
33	怎样克服学生腔写出新闻人物的个性化语言	(193)
34	怎样克服新闻语言“干巴巴”现象	(197)
35	怎样学习毛泽东的新闻语言艺术	(205)
36	怎样修改稿件	(211)

●怎样提高上稿率

1	到哪里去找写稿的线索	(222)
2	怎样运用比较方法提高稿件的命中率 ...	(226)
3	怎样学会用两把尺子“量”新闻减少无效劳动	(230)
4	怎样提高稿件命中率	(233)
5	投出的稿子没发表也没音讯怎么办	(236)
6	为什么要了解编辑、研究读者心理	(240)
7	怎样学会用报纸指导写稿	(244)

8	写稿进步不快怎么办	(249)
9	想读书时间不够怎么办	(254)
10	怎样读书收效大	(258)
11	怎样读点古文	(263)

●怎样写应用文

1	怎样作好会议记录	(271)
2	怎样写好会议纪要	(272)
3	怎样写简报	(275)
4	怎样写总结	(277)
5	怎样写报告稿	(280)
6	怎样写致词(开幕词,闭幕词,迎、送、答 谢词)	(283)
7	怎样写演讲稿	(285)
8	怎样写述职报告	(287)
9	怎样写祝词	(289)
10	怎样写请柬	(291)
11	怎样写解说词	(292)
12	怎样写说明书	(294)
13	怎样写经济合同	(296)

●附 录

- 1 词和词组中容易写错的字
- 2 这些成语,你写得对吗?

□采访有哪些好作法

1 怎样与采访对象相识在相会之前

不少通讯员面对采访对象，尤其是具有一定地位的陌生人物，怯生生地不知从何问起，甚至连事前想好的话题讲起来也语无伦次，这种采访注定是不会成功的。《礼记·中庸》篇中有这样一句话：“凡事预则立，不预则废”。意思是说，不论做什么事情，事前有个准备就能成功；反之，就失败。新闻采访呢，当然也要准备，只有准备得好，采访时，才能心中有数，尽快地打开采访对象的“话匣子”，不至于“放哑炮”，“遇冷场”。纵观中外有成就的记者，无一不是采访前在准备工作上下功夫的。风靡世界的意大利著名女记者法拉奇把自己每次采访都当作一场激烈的战斗，但她从不打无准备之“仗”。她采访过许多国家首脑，都乐意回答她的提问。她的窍门就是与采访对象“相识在相会之前”，就是在采访之前

扎扎实实做好调查准备工作。每次赴约之前，似乎采访对象就是自己的熟人，她不仅对对方的战斗生涯了如指掌，而且了解对方的性格、爱好，甚至连对方的生日、属相都一清二楚。我国新闻界已故老前辈徐铸成，曾讲过他初进天津《大公报》时去沈阳采访华北运动会的事儿。当时是1929年，电讯技术很落后，邮递也很慢。为了取得这次采访的成功，他到沈阳时首先把邮电路、拍发报时间了解清楚，到运动会处把比较突出的运动员的姓名编了号，把他们的事迹和照片预发回天津报馆，在运动会闭幕时只发了个简短的电讯。运动会结束第二天，天津很多人到各报社等买报，结果只有《大公报》登了一整版运动会新闻，包括获奖运动员的介绍和照片，而其它十余家报纸只字未登，天津久负盛名的《庸报》一下子销路日落千丈。徐老深有体会地说：“采访前一定要做好充分准备，准备工作要过细。”《总统之死》的作者威廉·曼彻斯特首次对肯尼迪总统采访时，事先只规定他谈十分钟。曼彻斯特为了获得这次采访的成功，他作了大量的调查研究，查阅了总统召见的特别助理和内阁顾问名单，发现他们当中有百分之八十的人与总统年龄相仿。这样，谈话伊始，他就向总统提出“你是否是个同代人主义者”。总统认为他的提问前所未闻，很是喜欢，便滔滔不绝地回答了他的提问，使这次采访实际时间持续了三个半小时。曼彻斯特回忆说，采访前的准备至关重要，只有熟悉对方，采访才能顺流直下，从而在他身上得到更多的东西。从这些例子可以看出，与采访对象相识在采访之前多么重要。

那么，怎样才能与采访对象相识在相会之前呢？主要抓住四条：

一、要先熟悉采访对象

通过事前走访有关部门或有关人士，对将要去采访的对象作一些了解。如采访一家乡镇企业的发展情况，可先从乡企局和乡政府有关部门摸摸有关情况，然后再去这家乡镇企业，便能做到心中有数。要采访某公司经理或某家工厂的厂长，最好先到他的上级主管部门或董事会，对他的领导能力、工作业绩和他本人的经历、性格、爱好及家庭情况等摸摸底，这样先弄清采访对象的基本情况，采访中既可避免提出一般性的常识问题，又有助于集中精力去挖掘最需要又有深度的情况。常言道，“知己知彼，百战不殆”。对采访对象的了解，要达到什么程度呢？著名美国记者斯诺夫人韦尔斯说：“要采访一个人，尽可能先了解他，了解得象一个未见面的老朋友一样。”

二、要围绕采访对象搜集资料

采访对象确定以后，就要认真搜集和分析有关采访对象的历史发展情况，周围环境情况，与其它事物的关联情况等，掌握背景材料，搜集和分析有关报道对象近阶段的情况。包括地方志、厂史、校史和一个单位的工作总结、简报以及一个人物的经历、事迹介绍等，都要搜集起来仔细阅读。徐迟同志在采写《地质之光》之前，认真阅读了李四光的著作和有关材料、讲话记录等二三百万字。人民日报一位老记者采访植棉模范吴吉昌，不是先去采访吴吉昌本人，而是先从县里搜寻有关吴吉昌的简报、总结以及县委上报和下发介绍吴吉昌植棉经验等材料，从中发现新情况和新问题，为直接采

访吴吉昌本人打下较好的基础。而我们有些通讯员却不重视这些基础材料，甚至认为，净是“陈芝麻烂谷子”，没有什么新闻价值。其实不然，只要认真阅读和研究，有些基层的材料对采访工作确实能起到启发思路，扩大眼界的作用。

三、拟定采访计划

有些通讯员不重视这个问题，事前没有这方面的准备，见到采访对象“临时抱佛脚”，想起什么就问什么，信马由缰，“脚踏西瓜皮，滑到哪里算哪里”，其结果不仅会浪费对方的时间，也糟蹋自己的精力，还容易导致采访的失败。因此，最好拟定一个采访纲目。所谓“纲”，就是要采访的主要问题；所谓“目”，即从哪些方面问起，问一些什么问题，万一这些问题不对号，又怎么办。在采访前按照自己初步掌握的情况，要将其事其人考虑得周全些，在提纲中列出采访的目的、重点和步骤以及准备提出的问题。事前应努力做到，把提问准备得多些、准些、深些、系统些，以便从多侧面、多角度打开对方的思路，可以很快地同采访对象“一见如故，无话不谈”，使采访对象自然而然地进入“角色”。

四、出“安民告示”

就是把采访的意图、初步打算或采访提纲事先告诉采访对象，让对方心中有数，作些简单的准备。这种出“安民告示”的方法，实际上是一种预约采访。好比一个钟情的小伙子突然寻觅到渴慕已久的心上人时，肯定会想出一个最好的点子设法与对方约会。向采访对象发出预约信息值得注意的问题：一是要有真心诚意的心态。无论是打电话还是写信告

诉对方你要去采访，都要给对方留下一个真心诚意、彬彬有礼的印象，取得对方的信任。二是把握约会的最佳时机。要用商量的语气询问对方“您什么时候有空？”“您认为在什么地方最合适？”要把决定权让给对方，让人家感到你对他的尊重。三是掌握对方的特点。他对什么事物最感兴趣？什么条件下可能使对方不快？他有什么爱好和习惯吗？他喜欢午睡吗？他乐意别人在家中访问吗？等等。这些问题，都需要认真研究把握，从而使你有足够的条件取得采访对象的好感和支持，使采访取得事半功倍的效果。

2 怎样与采访对象说好开口第一句话

俗话说，“人逢知己千杯少，话不投机半句多”，说明了见面第一句话的重要作用。巴塞罗那奥运会上，我们不止一次地看到这样的镜头：夺得金牌的选手接受记者采访，记者提问第一句话就是“你得了金牌，有什么感想？”或者问：“你当时是怎么想的？”弄得被采访者非常尴尬。据说有位记者在聂卫平战胜日本棋坛擂主后，也提出了这个“你当时是怎么想的”问题，聂卫平不得不直接了当地回答：“什么也没有想，下棋时只想下棋！”这种采访提问被称之为“荒唐的问法”。记者之所以这样提问，大约是想从那些已经取得某项成就的人物口中，获取几句闪光的豪言壮语，以使他的成就与什么爱国主义联系起来，达到一个新的思想高度。即使对方说了几句闪光的语言，也不过是大同小异的口号，很难反映出这个人物的真实思想活动，只能是没有个性的千人一面

的东西。

看来，通讯员要搞好采访也要注意研究如何与采访对象说好第一句话。有经验的记者认为，采访伊始，如果第一句话很适当，就能消除对方的紧张感，增进双方的感情，为顺利地采访创造一个良好的开端。因此，提问大有学问，切不可把“口袋”收得太紧，要让采访对象容易回答你的提问，最好是根据采访对象熟知的工作和生活提出问题。下面介绍《空军报》记者陈乃文写的采访体会：《火车站上的采访》，就是一例：

去年6月，我到驻守在祁连山脉和巴丹吉林沙漠的空军基地去采访。在兰州附近的一个小站候火车准备去酒泉的时候，在月台上遇到了空军航空兵某部的飞行大队王（志兴）政委。当时，我们彼此都不认识。

“同志，您向东还是向西？”他主动和我打招呼。

“噢，向西，到酒泉去。您呢？”我说。“咱们同一方向。……”他边说边打量着我。“听口音，您是浙江一带的人吧？”我问。“怎么说呢？算半个上海人吧！”他又把“半个”说得挺重。

……以前，当我去采访某某人，总是先找熟悉或接近他的人聊聊，尽可能多看点有关方面材料。这次是半路上遇着“程咬金”，真有点茫然不知所措了。我紧张地思考着，极力寻找他最感兴趣的话题。

“你家在上海什么地方？”我决定还是谈上海。我想，这样更能引起他的兴趣，更能融洽我们的关系，谈话也就更顺利些。因此，我就这样问他。

“江湾。”他回答。

“我也在江湾呆过。五角场常去吗？”

“常去。那可是个热闹地方，可以说是个小上海。”

我们谈到五角场那个小吃店的小笼包又便宜又好吃，理发店虽然不大但是却很讲究，谈到在那街头补鞋可以立等可取，还谈到三路有轨电车如果不取消就好了。他说至少应该拍部纪录片保存下来，将来孩子们可以从这里了解一下过去城市交通工具是什么样子的。

我们越谈越热乎。……

后来我就主要根据这次谈话写了篇题为“上海老乡”的戈壁滩见闻。这次采访不能说是完全成功的，但这次采访对我来说确实获益不少，我感到有三点是比较成功、值得吸取的：一是找到了我和被采访者的共同点——老乡——一段同样的经历，这样融洽了彼此的关系，使采访对象对我产生了一种亲近感。这点很重要。二是和采访对象推心置腹地谈——请他谈——也谈自己，这样使采访对象感到这是谈话，或者叫聊天，而不是象那种郑重其事的“答记者问”，他就随便些。再有一点也是很重要的，就是寻找采访对象最感兴趣的话题，并从这些话题谈起——上海——五角场——生活方面的问题。谈这些似乎离题远了些，浪费了时间，其实这种迂回对上述两点中的任何一点都是重要的（见《新闻大学》第2期）。

陈乃文的实践经验再次告诉我们，说好开口第一句话，就能消除对方的紧张感，增进双方的感情，感情上的“共振”就会产生和谐愉快的气氛，很快缩短了双方心理上的距离，为顺利采访创造了一个良好开端。

通讯员与对方谈话的方式，要因人因时因地制宜，大致有这样几种方式可以借鉴：

一、开门见山式

通常适用于自己熟悉的对象和干部，对于这些人过多寒暄，反显多余，不如直截了当的提出问题。

二、迂回侧击式

通常适用于不善谈或不愿意谈的人，因为彼此不熟悉，想谈而紧张，举止不自然，不知从何谈起，这就要先拉家常，拣对方最熟悉、最便于回答的事聊聊天，然后再接触正题。

三、探讨启发式

通常适用于对方对某一问题一时谈不清楚时，为了启发对方思考，引导对方把问题谈深谈透。通讯员可以和采访对象互相交谈，探讨问题，设身处地的想对方的情况、心理，找出某些假设，启发对方思考，印证。

四、激问错问式

在前几种方法不奏效时，激将法有时可使对方吐露真情。有的被采访对象怕见报怕当典型，闭口不谈事实材料。一位通讯员奉报社之邀去采访一个防火工作突出的厂长，问道：

“听说你们厂防火工作搞得不错，请谈谈有哪些具体措施？”对方却连说：“没啥，没啥”，不肯正面回答。于是这位通讯员有意从反面提问：“听说上月原料仓库差点失火？”厂长立刻回答：“根本没有这个事。”接着这位厂长谈了很多有关防火安全的措施和制度。这种方法不宜多用，只有在非用不可的情况下，方可一试。

3 怎样掌握采访中的谈话艺术

语言，是人类交际的工具。因之，谈话艺术渐渐地被人们重视起来，尤其是采访中的谈话艺术，就显现出不同于一般的谈话，而是一种更高层次的交流。谈话的艺术主要表现在提问上。好的恰当的提问，象一颗颗“问路石”，把谈话一步步引向深入。一些通讯员在采访中往往漠视对方的心理状态，不讲究采访谈话艺术。特别是短促的采访，时间紧，任务重，容易使用“单刀直入”的谈话方法，直截了当提出几个问题要采访对象回答，弄得对方茫然不知所措。也有的采访对象口若悬河，滔滔不绝，一开口就没完没了，远离采访主题，听之乏味，欲罢不能，弄得采访者哭笑不得。还有的某些不同层次的采访对象或“敷衍了事”，或“欲言又止”，或“盛气凌人”，或“无可奉告”，或“沉默寡言”。那么，怎样与这些不同层次的采访对象进行谈话？以何种方式谈话才能收到更好的效果？

一、要先让对方信任你