



创造和谐的谈话气氛

交 谈是人们在生活中传递信息和情感，彼此增进了解和友谊的一种方式，是交际活动中不可缺少的重要内容。

那么，在交谈中怎样创造一种和谐的谈话气氛，使交谈的双方‘情投意和’呢？

首先，交谈时要注意一个‘喧’字。双方一见面，先适当寒喧一阵是十分必要的。如果是熟悉的朋友和同学，

交谈时可以先说说分别后的一些情况,然后再转入“正题”如果是初次见面,则一定要各自先作一下简要的介绍,待气氛融洽后,再“言归正传”。如若一见面就单刀直入,往往使对方感到突兀,一开始就影响了谈话气氛。

其二,交谈中要注重一个“诚”字。真诚是人与人之间交流的“法宝”。双方交谈以诚相见,能使双方倍感亲切、自然,易于接受对方的观点和看法。如果虚情假意,阳奉阴违,就会造成“话不投机半句多”的尴尬局面。所以,交谈中一定要注意不要装腔作势,言不由衷,更不要在对方面前吹嘘自己或搬弄是非,这些都是创造和谐谈话气氛的有害因素。

其三,交谈中要注重一个“神”字。交谈期间,双方应相互正视,相互倾听,神情专注。不要东张西望,左顾右盼,更不要看书阅报,或者面带倦容,哈欠连天,也不要做一些不雅观的小动作,如弄衣角、搔脑勺、玩指甲等,这些动作都显得委琐,也不礼貌。

其四,交谈的语言要注重一个“精”字。有些青年性格腼腆,总怕和生疏的人会谈时无言相对,实际上这是不必要的担心。因为在社交场合,大多数影响谈话气氛的不是那些讲话太少的人,而是那些讲话太多的人,那些喋喋不休、一谈起话来闭不住嘴的人。即使自己不能谈笑风生,也要做到有问必答,回答的问题合情合理就可以了。当然,交谈中注重语言的精炼准确,并不是说总是拼命想着自己下一句要说什么,过分地咬文嚼字,这样不但不能听清对方在说什么,也会失去自己控制谈话的能力,显得紧张和语塞,出现适得其反的谈话效果。

其五,交谈中要注重一个“听”字。善于倾听,是创造和谐的谈话气氛和取得交谈成功的一个要诀。比如,当对方阐发自己的意见时,作为听方要与说话人交流

目光,适当地点头或做一些手势,表示自己在注意倾听,以引起对方继续谈话的兴致,也可以通过一些简短的插话和提问,暗示对方自己确实对他的话感兴趣,以引出自己要说的话。当然,如果自己对对方的话不感兴趣,且十分厌烦,那就应该设法巧妙地转变话题,但不要粗鲁地说:“哎,这太没意思了,换个话题吧。”以免使谈话陷入窘境。

其六,交谈中要注重一个“礼”字。很多青年在交谈中有一些不好的习惯,如喋喋不休、尖酸刻薄、一言不发、漫不经心等。殊不知,一个人的言谈举止代表一个人的身分、修养和所受的教育程度,虽然各种职业、各个阶层的人各有其说话的特色和格调,但就礼仪的角度而言,至少粗鲁、肮脏的词语以及不文明的举止是要避免的。

总之,以上所述的“喧”“诚”“神”“精”“听”“礼”,是创造和谐谈话气氛的要诀,只要留心自己的讲话,并注意对方的反应,交谈一定会成功。

确立最佳谈话角度

每一个人,都希望自己能与人谈话获得成功,希望对方能出自内心地改变立场和看法,转到自己一边的观点和立场上来。那么,在日常生活、工作和学习中,自己拥有事实材料,又确立了观点和立场,是否就足以确保与人谈话获得成功呢?未必。这里还存在着一个如何确立最佳谈话角度的问题,而这一点,却往往被人们忽视了。谈话高手在与人语言交流或交锋之前,为使自己的论点具有最强的说服力,往往总是在谈话未始就反复揣度,力求选定自己展开话题的最佳角度。

最佳谈话角度的确立，包含有三层意思：

一是对自己的论点和论据再一次推敲，以审定是否互相吻合（也即“是否切题”），如果（事实）论据不能证明论点，或是论点不能阐释事实，则务必推翻，重新考虑。宁可不加入谈话，或推迟谈话，也不要硬性“投入”，结果事与愿违，难以获得成功。

二是谈话方式的选定。从总体上看，谈话方式可分为两种：一种是谈话时“心理相容”，双方要得理不压人，且力求让对方和自己主动修正看法的“交谈式”；另一种为谈话时“心理不相容”，双方都得理不让人，以迫使对方不得不让步的“辩论式”。在现实生活中，二者既可以分别独立运用，也可以交叉混合运用。但谈话高手往往总是更喜爱气氛和谐融洽的“交谈式”，有时则是两手准备“先礼而后兵”。

三是即使双方已进入了“以理相争”的辩论交锋阶段，也要力求以理服人，而不要以理压人，也就是说，要让对方心服口服，而不要使对方“口服”而“心不服”，甚至借用权势等手段将对方“压服”。

先看人再说话

在 交涉进行当中，最要紧的就是“先看人再说话”。我们可以把交涉对手大致分成 5 种类型。

1. 能说善道型。善于把握与对方意见的异同。
2. 三缄其口型。不到火候不“揭锅”。
3. 反驳型。对不同意见很敏感，必反驳。
4. 毫不关心型。轻易不能打动他们的心。
5. 过激型。看问题易于偏激，较固执己见。

有人把会议桌上最难应付的人分成 10 类。

1. 坚持己见的人

对付这种人，你可以用具体可靠的数字来反驳他，因为他往往只是坚持自己的意见和主张，决不听别人的意见。你也可以联合意见相同者共同作战。

2. 喜欢议论的人

必要时对他采取质问的态度，要认真准备与他进行一番辩论。质问当然要问自己关心的事，并借他回答之机收集有关情报。

3. 自负的人

这种人爱高谈阔论。你不妨冷静下来，听听他的意见，或许能从中吸取一些经验。

4. 抢先说话的人

“对不起 我也想听听别人的意见。”对于抢先说话的人，你可以采取这种明显表示阻止的方法。

5. 腼腆害羞的人

最好让他先说话，从谈身边的事情开始，慢慢诱导他谈自己的观点、看法、经验。

6. 冥顽不化的人

你和这种人交涉前，必须预先做好化解他的执着的工作。如用大多数人的意见说服他。

7. 孤僻的人

首先，你要引发他的兴趣，让他谈谈自己最喜欢或最得意的事情。话入正题后，再引出他的看法来。

8. 打破砂锅问到底的人

这种人问起问题来，往往不顾别人厌倦的反应。对

付这类人,你应在话题告一段落时,尽快堵住他的嘴,使他把最后的结论说出来。

9. 目光凶恶的人

尽量避免一对一的辩论。尤其是牵涉到利害关系,意见迥异、话不投机的人,最好不要单独和他交涉,否则,你可能会被他咄咄逼人的目光所慑,招架不住而失利。交往这种人以有人陪同为佳。

10. 要面子的人

应避免当面批评这类人,用较婉转、简洁的方式对付他,最好采用避重就轻、一笔带过的‘抽象’表现方式,化解僵局,处理问题。如:“这是很宝贵的意见,就让大家谈谈吧!”

先看人再说话,见什么人说什么话,这和孔子的“因材施教”有异曲同工之妙。

掌握说话的方式

说

话有种种不同的方式,就方式本身而论,无所谓长短,无所谓得失,而在听的人方面,却有合与不合的问题。合则听从,不合则拒绝。听从是你的成功,拒绝是你的失败。这里我们主要谈谈说话的几种方式。

第一种方式是流利。说话轻松灵活,婉转如意,处处表示亲切,语辞严谨,条理井然,旁征博引,丝丝入扣又能触类旁通,就近取譬,实在是文采斐然,娓娓道来。

第二种方式是激切。不知忌讳,不避嫌疑,以为不对的,直斥其非,认为对的,直称其是,所言率直,坦白无私,知无不言,言无不尽。对听的人是否发生意外反

应,毫无顾虑,完全用率直来展示自己的人格。

第三种方式是高远。专从大处远处着眼,好讲高深的理论,把类似哲学的议论,当做立说根据,与普通人的说话绝不相同,广征博引,侃侃而谈,不同凡俗。

第四种方式是浅近。专从小处着眼,就家常小事,析其利弊,指其得失,根据经验陈述办法,不尚理论,而重实际,完全符合现实生活,谈一般人所乐道的问题。

第五种方式是质直。态度恭敬,神情敦厚,既不肆意高谈,也不婉转如簧,言虽讷讷,而语必扼要,所有问题中的重要意义,都以微言显出,约语表达,说话诚挚老实,朴而不文,直而不曲。

第一种说话方式,以说话圆滑见长,是外交家的辞令;第二种说话方式,以忠贞率直见长,是忠臣义士的辞令;第三种说话方式,以学问渊博见长,是饱学之士的辞令;第四种说话方式,以熟谙家常琐事见长,是富于生活经验的辞令;第五种说话方式,以诚恳温厚见长,是忠厚长者的辞令。

丢开对方的个性不谈,就说话方式而论,第一种说话方式,多数人乐于接受;第二种说话方式,往往使对方恼羞成怒;第三种说话方式,往往使对方以为你是专尚空谈,不脱书生本色;第四种说话方式,往往使有地位的对方,以为你是俗不可耐;第五种说话方式,往往使对方以为你是忠诚有余,能力不足。

语言是思想交流的工具,直接体现着一个人的修养、个性和生活经验,而表达方式恰当与否,则决定着交



流是否成功。

保持适当的谈话距离

在 社交场合上,人们通常把交谈区域按其形式分为公众区、交流区和亲密区三个空间范围,它们反映出三种类型的人际交往。在这里,我们不妨谈谈与各种不同对象说话时,应保持怎样的距离才合适。

1. 在公众区说话。这是一个人同时与几个人说话的形式,说话的对象不固定也不明确,可能是某位在场者就某一问题发表高谈阔论,也可能是大伙随兴所至地随便闲谈。对此,当然说话的距离也就难以规定,因为这只是一种即兴式的说话,参与者对距离的远近是决不会计较的。

2. 在交流区说话。这是两个人说话的一种形式,说话的对象是专一的,可能是你的顶头上司,可能是位贵客,也可能是你的一名谈判对手。这种说话大多有一定的主题,你需要仔细听清对方说话的内容,并随时做出反应。对这种性质的说话,一般以保持两个人的距离最为合适。这样做,使对方既感到有种亲近的气氛,同时又保持着一定的“社交距离”;在常人的主观感受上,这也是最为舒服的。

3. 在亲密区说话。这多数是两个亲密者之间说话的一种形式,说话对象可能是你的亲戚好友,也可能是你的异性朋友(情侣)。谈话的内容当然极其随便,有些甚至属于隐私,因而“不足为外人道”,是名副其实的“悄悄话”。对这种形式的说话,除了应避免一些不雅的举止外,说话距离则完全可以随意,两人面对面、肩并肩或者“交头接耳”都无所谓,总

之,只要不使对话者讨厌就可以了。

少用重复的字眼

说 话时,字句不可经常叠用。“为什么”一语,用一次就够了,有些人却偏爱说:“为什么为什么为什么”答应别人某件事时,最多说两个“好”,如说成“好好好好好好”,那就不精炼了。叠句的使用是为了引人注意,起一种强调的作用,所以,非必要时,这种语句还是少说为佳。

还有些人,由于词汇贫乏,以至把本来可以丰富的表述简单化了。如某些人喜欢用“漂亮”这个词,于是,他的话中什么都“漂亮”起来:“你太漂亮了”;“这出戏真是漂亮”;“我见到了一个漂亮的场面”;“吃了一顿漂亮的午餐”等等。某些字眼不分场合的重复使用,使你的表述显得呆板、拖沓,明智的做法是应根据不同的语言环境来变化。

还有一些近乎口头禅似的字眼,也是不可多用或重叠使用的。如“那个……那个……”“基本上……”“反正”“就是说……”这类没有意义的口头禅是思维出现障碍时用来填空的,目的是引出后面的话。

与口头禅类似的,还有诸如“自然啦”“当然啦”“坦白地说”“老实说”“你明白了吗”“你说是不是”这一类不必要的话,都会造成语句冗杂的现象。

交际中语言的疏密

我 国古代的诗论和画论,常以‘疏’‘密’来阐述形象密度与画面构图、意境创设的辩证关系。无独有偶,这些美学概念也同样适用于我们社交中的语言艺术。事实上,善言者的语言也应简繁适宜,疏密得体,一如诗歌的隽永,绘画的空灵。社交中,交际者应审时度势、潜心观察,恰到好处地把握好语言的密度,这对于双边关系的融洽、自我形象的确立以及表述内容的传达都具有十分重要的意义。

语言密度,顾名思义,是指在某一特定的社交场合,交际者语言的总体数量与某一段时间的宏观比值。不同的交际者,语言密度不同,所引起的客观效果也截然不同。有的人出场,少言寡语,冰冷僵硬,沉默有余,言辞过‘疏’,令人郁闷和压抑。有的人讲话巧舌如簧,天南海北,铺天盖地,密不透风,用语过‘密’,又令人心烦和反胃。但也有人却能相机行事,巧妙进言,‘行于所当行,止于所当止’,繁简有致,疏密得体,颇能体现孔子推崇的“中和之美”。

如何使交际的语言疏密得体、简繁适宜呢?最重要的是对表述内容的筛选和提炼。正如鲁迅所说,对于‘可有可无’的闲话,应当‘毫不可惜’地删去。只有通过悉心斟酌,反复揣摩,交际者的语言才会重点突出,主次分明。

然而,交际语言的密度问题,绝不仅仅是讲话内容的多少,或言言语字数的众寡。交际语言最重要的是质量要精,亦即“疏”要‘疏’得合理,“密”要‘密’得适宜,追求一种理想的语言结构。善言者的语言,应该随物赋形,点石成金,

充满意趣和情韵。例如,某市法院招干,一青年投考得中,欢庆会上,朋友们纷纷道喜、祝福。但有的人过于含蓄,只是笑容满面有的人又过于激动,什么“前途远大,功德无量”,什么“鹏程万里,平步青云”,口若悬河,洋洋洒洒,却流于平庸,落入窠臼。独有一位不“疏”不“密”,讲得精妙:“政界跻身,英雄觅得用武之地,但人民的权杖毕竟是人民给予;但愿你修身洁行,也做得一方‘湛湛青天’。”一语既出,满座沉寂。这形象生动的语言,熔深情的祝愿和冷峻的告诫于一炉,言约意丰,令人警醒。这种交际语言,精致传神,简繁得体,能综合地显示出交际者的诸种内在素质,具有耐人寻味的艺术效果。

归根结底,交际者的语言密度,本质上还是他个人的综合素养问题。它涉及到交际者的政治、文学、美学等多方面修养。提高语言质量,优化语言结构,根本途径还在于交际者自身修养的提高。

没话找话说

—— 般来说,“没话找话说”是讨人嫌的,那种不论场合不分情势的东拉西扯,势必令人不快。但是,在特定环境中,“没话找话说”,又确实能增进交往,融洽气氛。

试想当与不相识的人同到某家做客,各自正襟危坐,这场面令人感到多别扭。人类学家沙勒说:“社会是人际关系的联络网,靠沟通活动维持。”在熟人圈、生人圈都需交际,增进了解,“没话找话说”能使路人变朋友,生人变熟人。但找话说必须找得准确、恰当,以下几种方式供大家参考。

1. 以寒暄引路。在交际中寒暄能使两个生人由“闲

聊'到正式的交谈,寒暄内容不限,但应与交往的环境和对象的特点相吻合。

2. 请'第三者'插足。谈话中可提及对方和您都熟悉的人,彼此有话可谈,也觉得倍加亲切,对方把您当朋友,谈话内容自然增多。

3. 找热门话题。一般情况下,热门话题绝大多数人会感兴趣,不管说得深浅对方都能插入。跟陌生人相遇,尽量找大家都关注的'热点',而且要根据不同对象选择不同的话题。

4. 可触景生情。与陌生人交谈,如果总离不开扯籍贯、住址、身世等,会让人认为你在查户口,而且容易出现冷场的现象,因此要善于睹物生情,看到什么谈什么,这样既显灵活又可增进友谊。

没话找话说要想说得得体,还应注意掌握以下 3 点。

1. 掌握兴趣原则。对方不感兴趣的话题尽量不谈,自己不感兴趣的话题应及时暗示。一是顺水推舟,把话转移;二是移花接木,对某个细节具体谈论,这样能激发对方的热情。

2. 注意相似因素。找相似话题便于交谈。如在外地碰到同乡会感到亲切,碰到同龄人也往往感到有话可说,但如果碰到与自己年龄差距大的人,就应找与对方年龄相适宜的话题。遇到什么人讲什么话,切勿步入'话不投机半句多'的局面。

3. 要诚恳坦率。与人初次相识,'开场白'中的自我介绍既不能自我贬低,那样对方会认为你言不由衷、虚情假意,或者对你不屑一顾,同时也不要炫耀自己,那样别人会觉着你华而不实、令人讨厌。在激发对方交谈欲望时,应躲避别人不愿谈的话题,不能打听对方隐私,否则难有共同语言交流。

巧用暗示代替直言

生 活中,并不是每句话都必须直说,有时候以暗示代直言,同样可以收到预期的效果。

暗示指的是暗示者出于一定的目的,采用委婉、曲折的方法,巧妙地给对方发出某种信息,以此来影响对方的心理,使其不失面子地接受一定的意见、观点,或改变行动。

暗示的方法主要有:

1. 以故事暗示

一次,某乡党委为了加强机关干部管理,在工作考勤等方面做了一系列规定。决定由曾在乡属企业担任过多年负责人,不久前到机关任传达工作的一位老同志负责考勤登记。这位老同志认为这项工作容易得罪人,不愿意干。说自己过去就是因为办事太认真,得罪了不少人,正在吸取“教训”。

听了他的话,乡党委书记委婉地讲了一个故事:某电影导演,为拍一部片子四处寻找合适的演员。一天,他发现了一个合适人选,便通知那人准备试镜头。这个人十分高兴,理了发,换上新衣,对镜子左照右照,总感到自己两颗“犬牙”不好看,于是到医院把牙齿拔掉了。后来,他兴致勃勃地去报到,导演见到他,失望地说:“对不起,你身上最珍贵的东西,被你自己当缺陷给毁了,影片已经不需要你了。”

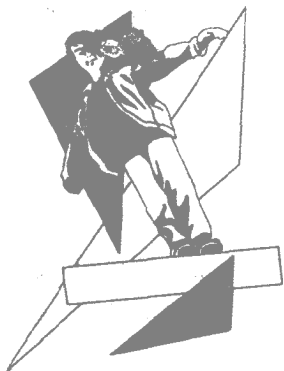
故事讲完后,这位老同志懂得了“坚持原则,办事认真”,正是自己最珍贵的。他愉快地接受了任务。

2. 以笑语暗示

一次,几位老同志反映机关宿舍晚上不安静,楼上

的小青年动静太大，老同志在楼下睡不好。这属于两代人的生活习惯问题，如果把这个问题在会上讲，就会使老同志和青年人之间产生鸿沟。

党委书记和小青年闲谈时，讲了一则笑话进行暗示：有个老头晚上很难入睡，恰好楼上住了一个经常上晚班的小伙子。小伙



子每天下班回家，双脚一甩，鞋子‘噔噔’两下，重重地落在地板上，每次都把好不容易才入睡的老头惊醒。老头提了意见。当晚小青年下班回来，习惯性地刚把一只鞋甩下，猛然想起楼下的老头，就轻轻脱下第二只鞋。第二天一早，老头埋怨小伙子说：“你一次将两只鞋甩下，我还可以重新入睡，你留下一只不甩，害得我等你甩第二只鞋等了一夜。”

笑话说完，小伙子们悟出了笑话是有所指的。

3. 岔题暗示

请看一段对话。

甲：老何这个人什么都好，就是有点好大喜功。

乙 昨晚播了《红楼梦》第一集，你看了吗？

甲 没看。你知道吗 向市里上报的材料，尽说好话，把老何捧上了天……

乙：唉，你不看真可惜，看了就能知道跟电影相比到底哪个拍得好。

不难看出，乙一再岔题，是为了向甲作出暗示：他

不愿意背后随便议论别人。如果甲知趣,说话至此,也该停止对老何的飞短流长了。

4. 诙谐暗示

以幽默的语言或随意说笑的方式,向被暗示者传递信息。

五代南唐时,税收繁重,民不聊生。时逢京师大旱,烈祖询问群臣:“外地都下了雨,为什么京城不下?”大臣申渐高决定利用这个机会进谏,便诙谐地答道:“因为雨怕抽税,所以不敢入京城。”烈祖天性比较豁达,听罢大笑,决定减轻税收。一句笑话的暗示,竟然为百姓做了一件好事。

使不爱说话的人讲话

每个人都需要说话,从而和别人沟通思想感情。但生活中确实有某些人,由于某些因素“守口如瓶”,锁上交流信息的大门,让你难堪、难受。在许多情况下,我们为了愉快地生活,为了某项工作需要,不得不设法与这些人交谈。那么,该如何去做呢?

第一,有些人不爱说话是出于孤傲或有某种原因,对这些人,要了解、试探对方的一些情况,设身处地揣摩对方的态度,设法找出对方想说的话题。

1. 有些人沉默寡言是由某些挫折造成的。与这些人谈话就要站在同情的角度,模拟他的态度来谈话。共同的语言可以叩开朋友的心,一旦心灵沟通,话匣子一打开,他就会兴致勃勃地与你交谈。比如说,有人犯了错误,受到批评又遭某些人讥笑,因而逢人缄口,装聋作哑,其实他心里很需要别人的同情与理解。这时,你找他,可以说:“唉,做人难哪,不小心跌一跤,这边受处理,那边遭白眼。我去年那一次就是……”

你找出与他相似的经历来谈，他必定信任你。当然，你必须诚恳，而且在他开口以后你就应当把话意转回来，从叹息转向鼓励，引导他抛开忧郁，增强生活的信心，他将会把你当成好朋友。

2. 一些有学识的人，由于长期在书房、研究所埋头研究学问，和外界接触交往很少，无意中产生了对别人的冷漠。如果你不是他的同行，要想让他开口，唯有“毕恭毕敬，求其学问”。你要从他的爱好、专长和技能出发，以学生对老师的语言、态度展开谈话。注意要当好学生，认真思考他的话意，随时回答他的问题或赞同他的意见，甚至对他谈话的内容提一些疑问。这种情况并非是因为其妄自尊大、好为人师，而往往是他太专一的科学态度造就的性格。你要体谅他这一点。当然，在下一一次接触中就可以随便一些了。他们和别人有一定的距离，但对诚恳的人能很快拆除心理障碍。如果接触久了，彼此间即可谈笑自若了。至于某些高高在上的有“老爷”作风的人，装出饱学的样子，实则胸无点墨，目中无人，这样的人，也用不着用言辞去打动，也不值得交往。

第二，对那些不爱说话的人，你不妨提出一些他能答并且喜欢答的问题，或讲些兴奋的事，让他感到心中有话，不吐不快，让他张开口，有兴趣与你交谈。一般来说，你可以试试下面的方法。

1. 询问其亲身经历并感到愉悦的事。比方说，问起他怎样取得新近的成绩，问起他怎样买了价廉物美的东西，问起他怎样在公众场合做了件令人赞赏的事，这些都能激起他的兴趣。你还要察言观色，及时调整谈话内容。口讷的人常有心理创伤，我们跟他谈话要投其所好，不要触其所痛。

2. 讲一些他知道得多、懂得深的事情，并有意设疑，让他猜想，引他发问，让他解答。譬如一个书画爱好者，你对他讲起某书画家的轶闻趣事，谈起某幅书法作

品如何引起轰动，他一定会刨根问底，甚至有可能向您讲出一番鲜为人知的高见呢。当然，在打开话匣子之前，你一定要先了解他的爱好与专长，以便更好地激发他的兴趣，从而达到使交谈愉快舒适的目的。

3. 生活中有一些属于‘闷葫芦’型的人，他们由于长期受到某一范围内的人误解，甚至受到歧视，因此心理感到压抑，从而他们决计将自己扮成‘装在套子里的人’：‘两耳不闻套外事，一心只图平安过’。打破这种‘闷葫芦’的方法就是用炽热、诚挚的语言去撞击他的心灵，掌握他的某些个性，寻找他喜爱的话题。

当然，如何打开不爱说话者的口，绝不仅限于以上介绍的方法，而是有多种途径，比如激将法、鼓励式批评等等。

做一名出色的听众



际交往中，做耐心而又机敏的听众十分重要。那么，怎样做一名出色的听众呢？

1. 要有积极主动的参与精神和强烈的交流愿望。积极地倾听绝不仅仅是用耳朵，而是用整个身心；不能把交流上的所有责任统统推卸给讲话人，而应该在交谈中时刻保持着认真的态度、专注的精神和入神的姿态。

2. 要养成良好的听讲习惯。出色的听众应对任何话题都感兴趣，专心注意讲话的内容。他会努力创造一种舒适、轻松的谈话环境，以一种耐心的表情和姿态，聚精会神地倾听，积极地思索谈话中的主要观点；他会机敏地发现讲话的基本纲要，确定其论据，认识论据与论点的关系，并能够运用讲话人引用的材料，证实他预想的准确性。