

## 项目三 言语之美

### 任务二 故事人生

#### 一、讲故事的技巧

##### （一）学习讲故事的步骤

要学会讲故事，首先要学会说普通话，把话说明白，叙事有头有尾，来龙去脉交代清楚；进而练习把故事讲得生动有趣，使人爱听。练习讲故事也像学习别的功课一样，可以先易后难。

先练习复述。就是把书上的或从别处听来的故事原原本本讲给别人听。这种方法，故事情节照搬，人称不变，口气不改，学起来比较容易。书上读到的故事，只要读得用心，记住人物和情节，多揣摩人物的思想感情，经过几次练习就可复述出来。比如听了莫言讲的故事，不妨试着给别人讲讲。

再练习改编。就是读了有故事情节而不是以故事体裁写作的文艺作品，或观看了电影、戏曲，不可能照着原样全都复述出来的，这就要加工改编，使它成为适合于口述的故事。改编是再创作，要求比较高。如果原作人物不多，情节简单，只要适当添补、删节、调整，使故事连贯起来就可以了。如读了莫言的《卖白菜》，把它当做故事讲给人听。如果原作人物多，情节复杂的，就要有所选择，作较多的删节，人物选主要的，情节抓基本的，编成不太长的故事。

最后练习创作。就是自己编故事。从现实生活中选取题材，选取典型人物、典型事例，编成故事，讲给大家听，既能提高自己的编说能力，也可起到很好的宣传作用。

##### （二）如何讲好一个故事

能不能把故事讲得别人爱听，是一个人表述能力的体现，也是沟通能力的体现。能否把故事讲得动听，很有学问。

一段故事，一般有五个要素：何时，何地，何人，何事，何故。“何时”的表述要开门见山，警示性地引起听众的注意；“何地”的表述要尽快进入场景，这样才会突出你想表达的主题；“何人”的表述要有名有姓，有名有姓才显得真实，也方便听众理清思路；“何事”的表述应注意具体化，描述细节化，也就是重现场景。讲故事最重要的是重现场景，场景越细致，越真切，越能使听众以一个一致性的画面进入情节，它可以限制听众的随意思考，因为随意去思考，听众

的反映就不一致了，“不一致”在社会心理学中，就意味着心理互动的失败，心理互动失败，就很难在讲话中达到预期效果。

### （三）如何讲好一个人

讲一个人最关键的是情感重现，讲故事的人要用自己的喜怒哀乐感染听众。自己喜欢的人，使大家听了都喜欢；自己讨厌的人，让大家都讨厌。为此要注意以下4点：

1. 用事例说话。事例是不可反驳的，所以真正起作用的应是故事中的例子。
2. 指名道姓原则。对故事中的人应该冠以名字，这样有利于听众的接受。
3. 不用模糊语言。一般人常犯的毛病是总要力求准确，所以一段话中有很多“可能”、“大概”等，这会大大降低了阐述内容的说服力。
4. 善于模仿。尽量再现故事中人物的语气，说话时候的动作、表情，使其活灵活现地展现在听众面前，吸引听众的注意力。

### （四）讲故事的技巧

1. 一般来说，一个讲稿只讲一个主题。主题多了会分散听众的注意力。平常的论说中，公众要的是从某个方面说某个道理，说明白就行，不要求严密，谨慎，比如说“细节决定成败”这句话，说起来很果断很有气势，但是这句话如果说成“宏观的掌控固然重要，但细节也不能疏忽，有时会起很关键的作用”，严密倒是严密了，但少了那股气势。

2. 细节要具体。如说“那天因为天气很热，所以他穿得少”，就不如“那天天气太热，他只穿了个小背心”，如说害怕，说“事后发现衣服都湿透了”，则更加逼真。这样给听众的印象是生动的，形象的，记忆深刻的。

3. 不要用模糊的概念。“可能是甲可能是乙”，“好象是2011年”这样的句子，模糊的概念将会转移一部分注意力，同时显得故事不真实，要避免使用抽象化的语言，如果想陈述学习成绩，不要总是说“优秀”，“优秀”是比较笼统的，如果说“考试不是第一就是第二”，这种效果对听众的效果清晰的，明确的。

4. 讲故事的时候不要有谦虚的开场白。“我记的不太清了”、“可能讲的不够生动……”等等这样会使听众失去信心，觉得从你的讲话中学不到什么东西，自己连这个自信都没有，如何让听众有这个自信。合理的做法是，直击时间，勾起听众的注意力，人们的心理往往被后期的期待所吸引。

5. 第一句话的语调和语速是很关键的。如果第一句话较有力，那么首先会吸引听众的注意力，下面的故事陈述就会流畅很多，所以在讲话前，要吸气稳一下自己的心神，然后再开始，不要慌慌张张开始。讲话的开头方式可不拘一格，如：  
（1）最自然的开始方式：“某年的夏天……”（2）倒叙的方式，“某某死了……，原因是……”（3）以问话开头：“有谁三门不及格还会被老师表扬过吗？我有过……”

6. 快速进入场地，能快速进入场地就能快速抓住主题，迅速的将自己的观点传达给对方。一个人话语罗嗦，听众烦了，大量的圈外活动使听众的心理期待一再落空。这时你的讲话就很难达到预期的效果。

7. 修辞方法的运用。如对比的方法，富翁捐 2000 元和捡破烂的捐 2000 元，给人的感觉是不同的。一个恰当的比喻，如长的像葛优，下面关于长相的话就不必多说了。如想表达一种戏剧性的效果，应该使用因果倒置的技巧，因果倒置往往可能使听众恍然醒悟，也可能是心理期待的骤然落空，这时笑声自然也就出来了。

8. 任何讲话，绝不要背稿，背稿才会忘词，也会有做作感。已经高到无招的地步，那里还谈忘招呢。一个人在台上要调动所有听众的注意力，应该有动作的配合。

9. 让听众感到快乐。说服听众是最困难的事情，每个人都有一扇从里面反锁着的门，无论你晓之以情或动之以理，都无法替对方开门。只能引导对方自己走出来。为了解决“说服”这一难题，1930 年卡内基组织的专家、教授、学者进行了长时间的研究、讨论，产生了一个既符合心理学法则又能引导人们行动的说话结构，即魔术公式。下面以高露洁广告为例说明魔术公式：

第一步，说你的实例的细节，生动说明你想传达的意念。（高露洁的广告用两个牙齿做对比，一个敲坏了，一个没有坏）

第二步、以详细清晰的语言，说出你的重点，要听众做什么（因为用了高露洁）

第三步、说出听众这么做的好处（没有蛀牙）。

## 二、班级讲故事活动