

ZuoRenBanShi
KouCaiDaQuan

■ 江左浩◎主编

做人办事 口才大全

掌握必备的口才妙技 · 做人办事的语言利器
值得反复的阅读收藏 · 无与伦比的人生宝典

(第二版)

石油工业出版社

ZuoRenBanShi KouCaiDaQuan

■ 江左浩◎主编

做人办事 口才大全

- 语惊四座的口才妙技 · 做人办事的语言利器
- 权威经典的阅读收藏 · 无与伦比的人生宝典

(第二版)

石油工业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

做人办事口才大全/江左浩主编. —2 版 (修订本).

北京: 石油工业出版社, 2006. 5

ISBN 7-5021-5501-5

I. 做…

II. 江…

III. 口才学—通俗读物

IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 035865 号

做人办事口才大全

江左浩 主编

出版发行: 石油工业出版社

(北京安定门外安华里 2 区 1 号 100011)

网 址: www.petropub.com.cn

总 机: (010) 64262233 营销部: (010) 64240503

经 销: 全国新华书店

印 刷: 石油工业出版社印刷厂

2006 年 5 月第 2 版 2006 年 5 月第 2 次印刷

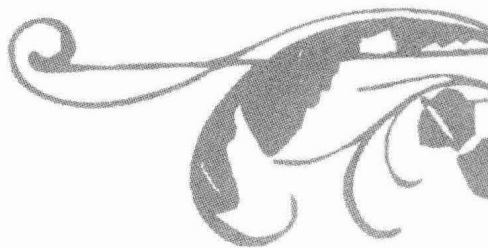
787×960 毫米 开本: 1/16 印张: 20.75

字数: 280 千字

定 价: 26.80 元

(如出现印装质量问题, 我社发行部负责调换)

版权所有, 翻印必究



前言

每个人都不是孤立的，我们每天都要面对紧张的工作压力和无休止的生活琐事，每天都在与领导、同事、朋友、亲戚的交往中度过。怎样正确面对和处理日常的事务，怎样与这些人打交道，也就是怎样做人办事，就是我们不得不思考的一个问题了。处理不好，凡事不顺，举步维艰；处理好了则能左右逢源，一路畅通。

古往今来，关于做人办事方面的文章书籍已经很多了，其中讲到的技巧方法也已不少了，但是，为什么有些人三句话说不完就被拒之门外，事情还没开始就已结束，成功更无从谈起？为什么有些人有一肚子想法只能搁置旁边，慨叹伯乐难寻？为什么有些人喋喋不休，洋话连篇，对方却置若罔闻，甚至起身离开，致使不欢而散？……

这些都是因为不会说话，也就是缺乏做人办事的“口才”。

做人办事是需要好的口才的。有了好的口才，不仅能够更好地表达自己，更好地与他人交流，加深彼此的了解和好感，而且能办事顺利，事半功倍。

本书从实际出发，对做人办事所需要的口才知识做了完备详尽的介绍。内容包括“基础口才必备”、“即兴说话艺术”、“态势语言表达”、“说服口才技法”、“演讲表达技巧”、“论辩舌战技法”、“日常口才艺术”等。全书知识趣味性和实用操作性都很强，论述清楚，举例典型。希望本书能够为广大读者朋友提供一些帮助。

编者

2006年5月

目录

语不惊人誓不休

——基础口才必备

- ☞ 交谈时，恰当地表示出重音，可以让对方更清楚你言谈的中心所在 / 3
- ☞ 交谈中，恰到好处地使用语气可以更好地向对方表达你的好恶、立场和观点 / 5
- ☞ 交谈时，巧妙地使用停顿，可以使表达增加新的含义，产生出人意料的效果 / 6
- ☞ 该快则快，该慢则慢，恰当语速有助于你的表达为对方所接受 / 8
- ☞ 交谈时，要尽量避免前后不一致，以免让对方偷换概念或论题 / 9
- ☞ 交谈中，不同的语调可以产生多种表达效应，使感情色彩更丰富 / 11
- ☞ 需要鉴别真伪时，使用复杂问语可以有效地达到目的 / 12
- ☞ 交谈中，巧妙地运用设问、反问等表达技巧能够紧紧地抓住对方，取得主动 / 13
- ☞ 把比喻技巧运用到说话中，可以使你的言语更加具体、通俗、浅显 / 15
- ☞ 妙用俗语可以调节气氛，增加文采，增强语言的感染力 / 17
- ☞ 言谈中，巧妙地引用名言、史料，可以使观点更加充实，更具说服力 / 18
- ☞ 交谈中，及时地套用事物内在的逻辑关系可以使表达更加诙谐，产生幽默感 / 19
- ☞ 交谈中，巧用模糊言语能够增加语言的灵活性 / 20
- ☞ 交谈中，采用古词今用，褒词贬用，今词古用，贬词褒用等一系列方法制造语体移置，言谈更具幽默感 / 22
- ☞ 侃大山时，刻意夸张，往往更能达到令人解颐的目的 / 23
- ☞ 交谈中，巧妙地使用双关语可以使语言更加含蓄，表达出不便于直接表达的观点与立场 / 24
- ☞ 交谈中，巧用比喻幽默，可以使你的话语产生更好的表达效果 / 26
- ☞ 中心突出、表述流畅的描述巧妙地运用在叙述性话题中更能吸引对方 / 27

·做人办事口才大全

- ☞ 应用数字在交谈中有时比讲故事、说道理更真切，更能打动人 / 28
- ☞ 发言中使用口头禅会破坏语言的连贯性，使表达拖沓、紊乱 / 29
- ☞ 遇到需要岔题情况时，采用巧换概念，同音异义等方法能取得良好的效果 / 30
- ☞ 恰当地使用礼貌语、客套话，能使我们在交际中更受欢迎 / 32
- ☞ 赞美他人时，多说一些具体、深入、细致的话更能打动对方 / 33
- ☞ 走出赞美的误区——赞美他人不是溜须拍马、阿谀奉承 / 34
- ☞ 引经据典时，要多在典故的“适”、“实”二字上做文章，这样才能取得更好的表达效果 / 35
- ☞ 交谈中，采取避实就虚、模糊含混、转移话题等方法可以有效地保护自己的隐私 / 37
- ☞ 交谈中，巧用杂糅可使我们的语言更具幽默感 / 38
- ☞ 交谈中，恰到好处地运用重复手法可以加强语势和感情力度 / 39
- ☞ 恰当使用寓意深刻、韵味隽永的顺口溜，可使交谈产生新鲜、生动的感觉 / 40
- ☞ 交谈时要尽量避免使用错别字，以免闹出笑话 / 42
- ☞ 在方言区交谈时，巧妙地插入方言，可以增加语言的幽默感 / 43
- ☞ 说话时，尽量少省略，少用文言词、同音词和多意句，以避免被人误解 / 44
- ☞ 交谈中引用寓言故事时，要确保寓言的明朗化、立体化、个性化 / 46
- ☞ 与人交谈时，从自身形象、风俗习惯、个人生活及经历等方面进行避讳，可以避免产生不快 / 47
- ☞ 发言时感情要真实、自然，尽量克服过激和冷漠等不良情绪 / 48
- ☞ “三通”可以使你成为“舌坛高手” / 49
- ☞ 交际中，多使用一些委婉的话语，不仅可以使你摆脱僵局，也可以显示出你的礼貌与修养 / 51
- ☞ 交谈时，选择身边的、双方都感兴趣的话题，更能为大家所接受 / 54
- ☞ 交际过程中，类语言的巧妙运用能够收到更好的表达效果 / 55
- ☞ 巧妙地运用提问可以创造良好的交谈气氛，有利于交谈的顺利进行 / 56
- ☞ 需要讲述故事时要从生活中实实在在、平平常常的事说起，才能以事明理 / 58
- ☞ 人在接受信息时往往喜欢选择新奇古怪的，所以，新颖独特的材料更能吸引对方 / 59
- ☞ 做一个善于倾听的人，往往更能获得对方的信任与尊重，赢得事业的成功 / 60
- ☞ 聆听他人谈话时，尽量不要随意打断他人的发言，插话时一定要察言观色，看准时机 / 61



目录

舌绽春雷惊四座

——即兴说话艺术

- ☞ “即兴发言时任何人都会怯场”，这样想反而不会太紧张 / 65
- ☞ 即兴讲话时要能即“时”兴讲，即“事”兴讲，寻找“触媒”，临场发挥 / 66
- ☞ 即兴讲话要精短、新颖、生动方能打动听众，被听众所接受 / 67
- ☞ 即兴讲话时，采用亲切寒暄、表明观点、阐述契因等方式可以取得良好的“开场白” / 69
- ☞ 采用以下十八种方法可以在即兴发言时有效地消除紧张 / 70
- ☞ 在进入交际场合之前多准备几个话题，心里会轻松许多 / 72
- ☞ 即兴发言时，运用先总后分，层层递进等方法可在短时间内迅速地组材运例 / 73
- ☞ 临场交谈时，话题的选择要尽量就地取材，与日常生活联系紧密 / 74
- ☞ 面对强硬和无理，要以气夺人，以刚言慑服对方 / 76
- ☞ 即兴发言时，多说一些发生在身边的具体事例，可使表达更具说服力 / 77

此时无声胜有声

——态势语言表达

- ☞ 说话时辅之以恰当的姿态可以更清楚地表达情感与立场 / 81
- ☞ 能够读懂对方的面部表情有利于交谈在友好、愉快的气氛中进行 / 82
- ☞ 与他人交谈时，辅之以恰当地“目光语”，可以使表达更加精彩 / 84
- ☞ 运用前视、侧视、环视、点视、虚视等方法，自然亲切地用好目光语 / 86
- ☞ 传情达意时不能总是面带微笑，否则对方认为你表情虚假 / 87
- ☞ 得体的手势能构成丰富多彩的主体形象，使表达更富有感染力 / 88
- ☞ 明白下列二十种手势的含义，可以使手势运用得恰到好处 / 90
- ☞ 发言时语言和动作要尽量自然，接近生活，力避戏剧动作和戏剧语言 / 92
- ☞ 交谈中使用夸张变形的体态举止可使表达更具幽默感 / 93
- ☞ 根据自己的体型选择服装的款式与颜色，使形象更具魅力 / 94
- ☞ 了解常见颜色的含义和搭配规律，有助于进行得体的衣着打扮 / 95
- ☞ 在社交场合，淡雅的化妆有助于表现出一种平常自然之美 / 97

☞ 恰到好处地确定双方的空间位置可以使交谈取得更好的效果 / 98

以理服人展诚意

——说服口才技法

- ☞ 在劝说时，锲而不舍的精神往往更能打动对方，达到目的 / 101
- ☞ 抓住对方的弱点进行说服，可以使表达更有说服力 / 102
- ☞ 迂回包抄、曲线进攻的交谈技巧可以有效地解除对方的戒备心理，使对方心悦诚服 / 104
- ☞ 运用因果论证法可以显示事物间的本质关系，增强表达的说服力 / 106
- ☞ 面对对方的逆反心理，表达者只能接受、化解、协调，不能排斥、压制 / 107
- ☞ 面对故意刁难，通过反唇相讥、巧妙转移、诱敌深入等回答技巧来化解 / 108
- ☞ 交谈中，恰当地插入幽默、笑话，有利于创造轻松、愉快的谈话气氛 / 111
- ☞ 要说服对方，采用制造气氛、顺势引导、旁敲侧击等一系列方法有利于达到目的 / 112
- ☞ 面对他人刁难、荒谬的提问，巧设条件可以使你更加从容地应对 / 114
- ☞ 批驳他人时，从对方言行的矛盾之处打开缺口，可以取得“以子之矛，攻子之盾”的良好效果 / 115
- ☞ 采用抢占先机，突然袭击等先发制人的言谈技巧有利于在交谈中取得主动 / 117
- ☞ 巧妙地运用视觉材料可以使你的发言更有说服力，更能为对方所接受 / 119
- ☞ 强化对敌攻势，加强心理慑服时，刚柔相济是常用的方法 / 120
- ☞ 有时含蓄委婉的表达更能启发他人的思考与想象，取得共识 / 121
- ☞ 浅显易懂，朴实平坦的口语更能打动对方，取得心灵上的共鸣 / 122
- ☞ 运用声东击西的说服方法在劝说上级、领导等权威人士时往往更有效 / 124
- ☞ 直截了当的正面批驳可以一举揭露对方的错误与荒谬，收到立竿见影的效果 / 125
- ☞ 提建议时，若对方犹豫不决，可妙用激将法使对方痛下决心 / 127
- ☞ 批评他人时，旁敲侧击，巧妙暗示等含蓄隐晦的方法更能让对方接受 / 129
- ☞ 批评人要尽量避免“失言”，使表达能够恰到好处 / 130
- ☞ 调解纠纷时，遵守如下三条原则，有利于纠纷的解除 / 131



目录

三寸利舌说古今

——演讲表达技巧

- ☞ 男士演讲时，要尽量做到声音洪亮、内容理性、言语豁达、动作潇洒、感情丰富 / 137
- ☞ 女士演讲时的特点是感情细腻、形象生动、打扮得体、态势精巧 / 138
- ☞ 在参加演讲比赛时要在听众心目中树立起良好的“第一印象” / 139
- ☞ 演说时，适当地运用反问句式和双重否定句式可以强化要肯定的内容或观点 / 140
- ☞ 演讲开头，可以使用引人入胜的开场白，形成良好的心理定势 / 142
- ☞ 当众说话时，一旦“卡壳”不要急躁，否则会更难以控制 / 143
- ☞ 演讲时，仅仅为了获得听众的好感而片面追求直观效果，就会流于庸俗 / 144
- ☞ 要把表达的情感迁移到听众身上，听众才能与你达到心灵相通 / 145
- ☞ 开诚布公、直言不讳的表达方式在劝说时更能为对方所接受 / 147
- ☞ 以情动人，丰富的情感往往比纯说教式语言更能打动对方 / 149
- ☞ 选择得体、恰当的称呼有利于和听众在感情上形成共鸣，促进演讲的成功 / 150
- ☞ 当众讲话时，采用以下技巧可以有效地减轻心理压力，克服怯场 / 152
- ☞ 演讲后，彬彬有礼的最后道别，可使你的形象长留听众心中 / 153
- ☞ 运用超常的语言和动作可以使情绪低落的听众热情起来 / 154
- ☞ 大型场合发言时，恰到好处地使用麦克风可以使你的语言倍增魅力 / 155
- ☞ 在报告发言时，使用的概念一定要经得起推敲，一旦有悖逻辑将贻笑大方 / 156
- ☞ 当内容篇幅较长时，可在正式发言之前把目的、主题等告诉听众 / 157
- ☞ 致欢迎辞时，礼貌的言谈，亲切的态度，发自内心的真情有助于致辞的成功 / 158
- ☞ 简短、明快、礼貌、真诚、生动的发言运用于致欢送辞，更能打动听众 / 159
- ☞ 致答谢辞时，多说一些具体的事，更能把自己的感受和谢意表达出来 / 161
- ☞ 致开幕辞，要尽量做到层次分明、结构严谨、思路清晰、语言简洁、观点鲜明 / 163
- ☞ 致闭幕辞时，简洁、热情、昂扬、幽默会使表达收到更好的效果 / 165
- ☞ 致悼辞，要注意语气由沉痛到赞颂、崇敬，再到安慰、激励的“三部曲” / 168
- ☞ 致慰问辞时，使用或安慰、或关怀、或同情、或赞美的语气更能使对方感到欣慰 / 169
- ☞ 致倡议书时，要注意做到语句朴实，语气激昂，语速平稳，这样才会有感召力和鼓动性 / 171

- ☞ 致告别辞时，简短而精确的语言，可使你的语言更能打动听众 / 173
- ☞ 自信、自强的竞选态度，客观、实在的自我评价，有利于竞选的成功 / 175
- ☞ 发表就职演说，要注意抓住主要问题，切中时弊，要言不烦，简明有力 / 177
- ☞ 发表离职讲话时，热情、达观的态度有利于激励继任者创造更大业绩 / 179
- ☞ 聚会中，简洁、真切、朴实的发言有利于增加友谊，增进理解 / 181
- ☞ 进行战前动员时，充满激情的语言，跌宕起伏的表达有利于坚定全军信心 / 182
- ☞ 在庆祝节日上致辞时，要尽量做到新颖、独到、简练、活泼、真挚 / 184
- ☞ 在纪念会上发表讲话时，要尽量做到简短、生动和深刻 / 185
- ☞ 在开业典礼上致辞时，热情有礼的态度可以使气氛更加热烈 / 186
- ☞ 在奠基落成典礼上致辞时，热烈而真挚的情感，清晰明朗的结构可以使表达更具感染力 / 188
- ☞ 在开学典礼上发言时，要尽量做到表达亲切、突出中心、生动简洁 / 190
- ☞ 在毕业典礼上致辞时，要尽量做到感情真挚、言之有序、朴实亲切、条理清晰 / 192
- ☞ 社交中致辞宜短而新，能给听众以身心为之一振的清新感 / 194
- ☞ 致贺辞时，真挚的情感，朴实的话语可以使对方更为感动 / 195
- ☞ 会议上发言时，使用明朗、精确而简洁的语言更能被与会者认同和接受 / 197
- ☞ 致誓词时，具体、真实、坚定、沉着、自信的表达更能赢得听众，展示你的风采 / 198

唇枪舌剑展风采

——论辩舌战技法

- ☞ 在论辩中，巧妙地诠释辩题，能够使自己处于更有利的地位 / 203
- ☞ 通过限定外延，明确内涵等方法对你的观点做出严整注解能使你的观点更具说服力 / 204
- ☞ 及时抓住对方失误，攻击致命弱点，能够使反驳更有力 / 206
- ☞ 在论证时充足、可靠的理由更能证明观点的正确性 / 207
- ☞ 运用对比可以形成强烈反差，使正确的更加正确，荒谬的更加荒谬 / 208
- ☞ 使用排比可以起到增强语气的作用，使表达更有气势 / 210
- ☞ 在论述中，运用以小见大的方法对于发现本质，揭示规律有重要作用 / 213
- ☞ 层层递进的说理方法在阐述观点、进行论辩时更容易说服对方 / 214
- ☞ 将两难法巧妙地运用到辩论中去可以令对方进退两难，寸步难行 / 216



- ☞ 辩论中，可以采用巧设圈套，诱敌入“瓮”的方式抓住对方的错误，进而给予有力地反击 / 217
- ☞ 辩论时，巧妙地进行语义别解可以增强表达效果 / 219
- ☞ 面对强词夺理，可以用仿拟法来暴露对方言论的荒谬性 / 221
- ☞ 与人争辩时，巧妙地运用顺水推舟的方法可以使自己处于主动地位 / 222
- ☞ 争论时，要注意进退有序，攻守结合，一旦条件成熟，立即奋起反击 / 224



一言一语总关情

——日常口才艺术

- ☞ 开始交谈前，文明举止可以建立良好形象，利于交谈的顺利进行 / 229
- ☞ 交谈时，真挚朴实的情感流露，满腔热情的自然抒发最能打动听众 / 231
- ☞ 在交谈中，恰当的提问方式有利于提问的成功 / 233
- ☞ 诚恳明确的态度、巧用时间地点、暗示不良后果等语言技巧是巧妙拒绝的好方法 / 235
- ☞ 请求他人帮忙时，采用制造气氛、探试商讨、实话实说等技巧可使对方更愿意帮你 / 237
- ☞ 恰到好处地引用古典诗词，可使语言更具感染力 / 238
- ☞ 与他人交谈时，可以利用谐音来增加表达的幽默感 / 239
- ☞ 运用虚实相克的方法可以使语言更加主动、灵活 / 241
- ☞ 根据表达的需要而灵活地更换词语或调整语序，可以摆脱困境，变被动为主动 / 242
- ☞ 巧妙地使用反语、正话反说等方法可以形成强烈的反差，使语意更为突出 / 244
- ☞ 良好的交谈技巧有助于在社交场合中给对方留下好的印象 / 245
- ☞ 合理地恭维对方可以博得对方的好感，有助于交谈的成功 / 247
- ☞ 在交谈中，方法适当有利于制造热烈的交谈气氛 / 249
- ☞ 大词小用可形成强烈的对比效果，更能引起对方的兴趣 / 250
- ☞ 在交谈中，要巧用方法恰到好处地表达自己的谦虚态度 / 251
- ☞ 在与陌生人初次说话时，要恰到好处地展开话题 / 253
- ☞ 恰到好处地使用“谢谢”，可以使你在社交中更受欢迎 / 255
- ☞ 在介绍双方相互认识时，遵守以下几条原则，可以使介绍合乎社交礼节 / 256
- ☞ 在交谈中，如果出现尴尬的局面，要巧妙运用技巧进行话题转移 / 257
- ☞ 精彩的结尾可以使交谈给对方留下深刻的印象 / 259

·做人办事口才大全

- 与人交谈时，要尽量避免出现恶语伤人、盲目批评等情况 / 260
- 日常交谈中，大智若愚，难得糊涂是用来麻痹对手，反守为攻的最佳选择 / 262
- 巧妙地改变语境可使表达更加灵活，更具弹性和可塑性 / 263
- 道歉时，诚恳的态度，及时的时间和幽默的语言更能取得对方的谅解 / 265
- 借东西时，使用商讨式语气更利于达到目的 / 266
- 被拒绝后，恰当的言词，良好的态度有利于妥善处理双方的尴尬 / 268
- 面对困境，巧妙地加以戏谑，可以缓解矛盾，解除尴尬，活跃气氛 / 269
- 开玩笑时要看准对象，注意场合，适合时令，绝不能“乱开一气” / 271
- 当碰到极其卑劣的人和事时，要针锋相对，反戈一击，以牙还牙 / 272
- 在特殊场合中，运用诡辩法可以巧妙地为自己的“失言”开脱 / 274
- 聊天时，巧用幽默可以使聊天更加尽兴、开心 / 275
- 面对指责，冷静克制的态度更有助于问题的解决 / 276
- 在发言时，巧妙地违反常规往往更加吸引人，达到出奇制胜的效果 / 278
- 打电话时，多从发音、音量、表达、用词等方面进行考虑，表达更能被人接受 / 279
- 酒宴上说话尽量做到“四要四不要”，可以更受人欢迎 / 280

口吐莲花创奇迹

——应用口才表达

- 应聘时，良好的自我介绍有助于应聘的成功 / 285
- 面试时，求职者要特别注意细节，防止“大意失荆州” / 286
- 拜访时，做到提前预约，礼貌得体，有助于达到谈话目的 / 287
- 探病时，多说愉快的话题更有利于劝慰病人 / 288
- 以不良方式探望患者，会让患者更加难受 / 290
- 批评学生时，运用灵活多变的方式和动之以情的语言更能为学生接受 / 291
- 恰到好处的谈话技巧有利于领导在与下属谈话时更有成效 / 293
- 领导在赞美下属时，要尽量做到“五要”、“五不要”，使下属更乐于接受 / 294
- 与领导交谈时，不卑不亢，含蓄委婉的语言能使你获得领导的青睐 / 295
- 求爱时，表达方式要灵活，才能有助于求爱的成功 / 298
- 恋爱时，男士对女士可采用“两多一少”的办法，有利于恋爱的成功 / 299



目录

- ☞ 与孩子们谈话时，尽量满足他们的好奇心，多用讲故事的形式，有利于交流 / 301
- ☞ 给孩子讲童话寓言故事时，要巧施技巧才能受孩子们的欢迎 / 303
- ☞ 谈判时，正视自己的不足可以使对方感到诚实、可信 / 304
- ☞ 谈判时，多强调一些有关对方利益之处，有助于谈判的成功 / 305
- ☞ 采用以下十种谈判技巧，有助于卖方获得更大的利益 / 305
- ☞ 谈判中，采用增强欲望，以退为进、避实就虚等方法进行让步，可以少受损失 / 306
- ☞ 当谈判陷入僵局时，可通过采用转移主题、最后通牒、亮底求变等方式打破 / 307
- ☞ 谈判时，恰到好处地运用幽默技巧可以使自己进退自如 / 308
- ☞ 推销产品时，恰到好处地运用幽默会使推销大获成功 / 310
- ☞ 主持节目时，幽默调侃可以取得良好的开场白 / 312
- ☞ 做导游时，采用摹状、设问、调侃等讲解方法，可以调动对方的兴趣和积极性 / 314

ZuoRenBanShi
KouCaiDaQuan

——·做人办事口才大全

语不惊 人誓不休

——
基础口才必备





交谈时，恰当地表示出重音，可以让 对方更清楚你言谈的中心所在

重音是指在交谈过程中为了更好地体现语句目的，在表达时着意强调的词或词组。重音在哪里往往是由语句所表达的目的和情感色彩所决定的。重音是正确地表达思想，真切抒发感情的重要手段。一般而言，重音分为语法重音、逻辑重音、感情重音三种。

1. 语法重音

语法重音是根据语法结构的特点表现出来的重音，它是由语法结构本身决定的，一般位置固定。

① 短句中的谓语动词一般重读。

如：水开了。

他来了。

② 修饰成分与限制成分一般重读。

如：这是一片明朗的天空。

③ 补语成分一般重读。

如：累坏了。

打得稀巴烂。

④ 疑问代词，指示代词一般重读。

如：这是什么？

什么是理想？

⑤ 数量结构一般重读。

如：王大爷有五只羊。

⑥ 并列关系、对比关系、转折关系的语句中，关键词一般重读。

如：桂林的山真奇呀，桂林的水真秀哇，桂林的山真险哪。（并列关系）

做人办事口才大全

人固有一死，或重于泰山，或轻于鸿毛。〈对比关系〉

小明很聪明，但很任性。〈转折关系〉

⑦ 拟声词重读。

如：山羊多起来了，咩咩地叫。

2. 逻辑重音

根据上下文内容的提示或由其他语言环境决定而对一些词语或句子进行重读叫做逻辑重音，又叫强调重音。

逻辑重音不是由句子的自身结构，而是由句子的表达意图与具体语境决定的。如：

我是98级中文系的学生。（回答“谁是98级中文系的学生？”）

我是98级中文系的学生。（回答“你到底是不是98级中文系的学生？”）

我是98级中文系的学生。（回答“你是中文系哪一级的学生？”）

我是98级中文系的学生。（回答“你是98级什么系的学生？”）

我是98级中文系的学生。（回答“你是98级中文系的学生还是老师？”）

3. 感情重音

为了表达强烈的感情而着重强调的部分叫感情重音。感情重音大都出现在情绪激昂，表达节奏强烈的地点，如兴奋、激动、愤怒、欣喜等，感情重音的作用在于使语言色彩丰富，语势强烈，听上去真切感人。如：

① 你这个人不是东西。

重音处表示愤怒至极，充满厌恶憎恨之情。

② 这难道是真的？

感情重音表示惊讶、恐惧之情。

感情重音的位置不像语法重音和逻辑重音那样稳定，比较灵活。有时感情重音与语法重音或逻辑重音相重合，这种双重重音要特别加强。