

大学生实用口才训练教程

刘桂华 王琳 ◇ 主编

高等院校素质教育课程“十三五”规划教材

通过大量小训练、小故事、小案例、小贴士等增强实用性
通过明确的实训项目和丰富的课后练习促进口才能力提升
提供教学课件、电子教案、视频案例、习题答案等



中国工信出版集团



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

大学生实用口才训练教程

刘桂华 王琳 ◇ 主编

高等院校素质教育课程“十三五”规划教材



人民邮电出版社

北京

图书在版编目(CIP)数据

大学生实用口才训练教程 / 刘桂华, 王琳主编.
北京: 人民邮电出版社, 2018.1(2018.8重印)
高等院校素质教育课程“十三五”规划教材
ISBN 978-7-115-46780-5

I. ①大… II. ①刘… ②王… III. ①口才学—高等
学校—教材 IV. ①H019

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第214408号

内 容 提 要

本书共分五章, 内容包括口才基础、交际口才、演讲与谈判、工作口才和行业口才。每章就是一个训练单元, 由学习目标、案例导入、口才基本知识、拓展阅读、实践训练和课后练习等构成。为增强口才基本知识的可读性、趣味性和指导性, 在每章的基本知识介绍中, 设计了“小训练”“小故事”“小案例”“小贴士”等栏目。

本书提供 PPT 课件、教案、习题答案等教学辅助资料, 用书教师可通过人邮教育社区(<http://www.ryjiaoyu.com>)或编辑 QQ(602983359)索取。

本书可作为高等院校口才训练公共课或相关专业基础课的教材, 也可作为口才训练爱好者的参考用书。

-
- ◆ 主 编 刘桂华 王 琳
责任编辑 万国清
责任印制 焦志炜
 - ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路 11 号
邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn
网址 <http://www.ptpress.com.cn>
北京九州迅驰传媒文化有限公司印刷
 - ◆ 开本: 787×1092 1/16
印张: 14.5 2018 年 1 月第 1 版
字数: 354 千字 2018 年 8 月北京第 3 次印刷
-

定价: 39.80 元

读者服务热线: (010) 81055256 印装质量热线: (010) 81055316

反盗版热线: (010) 81055315

广告经营许可证: 京东工商广登字 20170147 号

前 言

在竞争日益激烈的当今社会，口才已经成为一个人成功的必备条件之一。没有良好的口才，不善交际与言谈，缺乏沟通能力，是大学生求职失利和职场发展不利的一个重要原因。令人欣慰的是，近年来不少高校开始加强学生口才能力的训练，积极推进相关教学改革，口才类课程甚至已成为大学生们的必修课。为了适应新的教学方式，帮助大学生了解口才的基本理论，提高实用口才技能，为学生全面可持续的发展夯实基础，我们编写了本书。

本书以提高学生整体素质为基础，以增强学生的实践能力为本位，兼顾知识教育、素质教育和能力教育。在编写时以理论为指导、以训练为主线，力图为教师提供一本科学实用的口才训练教材，为学生提供一份切实有效的训练手册。本书共分五章，内容包括口才基础、交际口才、演讲与谈判、工作口才和行业口才。每章就是一个训练单元，由学习目标、案例导入、口才基本知识、拓展阅读、实践训练、课后练习等构成，突出了时代性、实用性、可操作性和趣味性。为增强口才基本知识的可读性和指导性，本书设计了“小训练”“小故事”“小案例”“小贴士”等栏目。全书理论与实例相结合，案例新颖、鲜活、生动、典型，给人以强烈的时代感。每章都设计了大量训练题和练习题，力求系统、科学，有层次、有力度，针对性强。通过学习和训练，启发学生思考，调动学生“说”的兴趣，使学生掌握各种口才表达形式的基本要领，全面提高口才素养和能力。

本书由大连职业技术学院刘桂华、王琳任主编，张言刚、刘嫣茹、金磊任副主编。具体分工是：王琳编写第一章和第二章并制作课件、教案、习题答案等教学辅助资源；张言刚编写第三章；刘桂华、刘嫣茹、张岩松编写第四章；刘桂华、金磊、刘嫣茹编写第五章。赵静、周晓红、王允、刘晓燕、穆秀英、高琳参与了本书第一章至第五章学习目标的编写。全书由王琳统稿。

本书提供 PPT 课件、教案、习题答案等教学辅助资料，用书老师可通过人邮教育社区 (<http://www.ryjiaoyu.com>) 或编辑 QQ (602983359) 索取。

在本书的编写过程中参考了大量文献以及网络资源，在此向各位作者、各位专家表示衷心的感谢。

因编者水平有限，不足之处在所难免，敬请读者批评、指正。

编 者

2017年10月

目 录

第一章 口才基础	1
学习目标	1
案例导入 口才是把“双刃剑”	1
第一节 口才概说	2
一、何为口才	2
二、口才能力构成	3
三、口才的特征	5
四、口才的作用	7
第二节 有声语言	9
一、认识声音	9
二、发声练习	11
三、朗读技巧	15
四、有声语言的运用	18
第三节 态势语言	22
一、态势语言的作用	22
二、态势语言的构成	24
三、态势语言的运用	29
拓展阅读	30
实践训练	33
课后练习	36
第二章 交际口才	42
学习目标	42
案例导入 经理室的对话	42
第一节 交谈	42
一、交谈的语言要求	43
二、耐心地倾听	46
三、提问的技巧	49
四、回答的技巧	53
第二节 赞美	58
一、赞美的类型	58
二、赞美的语言艺术	59
第三节 说服	64
一、说服的基本条件	64
二、说服的技巧	66
拓展阅读	71
实践训练	72
课后练习	74
第三章 演讲与谈判	76
学习目标	76
案例导入 冯玉祥的抗日演说	76
第一节 演讲口才	77
一、演讲概说	77
二、命题演讲	84
三、即兴演讲	92
第二节 谈判口才	97
一、谈判概说	98
二、谈判的语言艺术	103
拓展阅读	111
实践训练	116
课后练习	119
第四章 工作口才	124
学习目标	124
案例导入 不善沟通的约翰	124
第一节 职场沟通	125
一、与领导沟通口才	125
二、与同事沟通口才	135
三、与下属沟通口才	142
第二节 应聘面试	146
一、面试口才的原则	147
二、面试的语言技巧	149
三、面试中的自我介绍	153
四、面试中的应答技巧	156
拓展阅读	160
实践训练	162
课后练习	164

第五章 行业口才	171	第二节 推销	191
学习目标	171	一、推销口才的原则	191
案例导入 戴尔·卡耐基与他的 《语言的突破》	171	二、推销的语言艺术	195
第一节 导游	172	第三节 主持	204
一、导游口才的语言特征	172	一、主持概说	204
二、致欢迎词	176	二、主持人的语言艺术	209
三、致欢送词	179	拓展阅读	215
四、讲解的语言艺术	182	实践训练	218
五、沟通协调的语言艺术	188	课后练习	220
		参考文献	226

第一章 口才基础

一言之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。

——刘勰

一个成功的交际者不但需要理解他人的有声语言，更重要的是能够观察他人的无声信号，并且能在不同场合正确使用这种信号。

——【美】爱德华·霍尔

学习目标

掌握口才的含义、要素、标准和类型；明确口才能力的构成；掌握口才的特征和作用。掌握发声练习的方法；学会运用有声语言；掌握诗歌和散文的朗读要领。正确理解态势语言的运用原则；恰当地运用态势语言；根据语言交流的进程和个性特点设计态势语言。

案例导入

口才是把“双刃剑”

《伊索寓言》里有这样一个故事：有一天，主人在家设宴，来参加宴会的宾客很多都是哲学家，主人令奴隶伊索准备最好的菜肴待客。伊索认真思考了主人的要求，去收集了很多种动物的舌头，精心准备了一场舌头宴。就餐时，酒菜端上桌，主人一看非常吃惊，问道：“这就是最好的菜？”伊索从容地答道：“主人让我为各位尊敬的客人准备最好的菜肴，舌头是传授道理、学问的关键，一切最动听、最美妙的声音不都是从舌头发出来的吗？对于这些哲学家来说，舌头难道不是最好的菜吗？”客人们听后觉得很有道理，都露出赞许的笑容。主人不甘心地吩咐伊索说：“明天我还要再办一次酒席，你去准备吧，这回的菜要最坏的。”

第二天，伊索把菜端上来，主人一看，依然是满桌子舌头做成的菜。主人马上大发雷霆，斥问伊索为什么要这样做。伊索还是从容地回答：“舌头能编造一切谎言，世界上一切的坏事都是通过舌头去教唆他人做的。所以，舌头不仅是世界上最好的东西，同时也是世界上最坏的东西啊！”主人听后，虽然依然很生气，但也无话可说。

问题：

1. 这个故事说明了什么道理？
2. 你认为口才对你来说重要吗？为什么？
3. 如何熟练掌握口才这门艺术？

第一节 口才概说

我们天天都在说话，但是未必人人都会说话。人才也许口才不会太好，但是有口才的人一定是人才。一个会说话的人与他人交流时可以做到准确得体、巧妙有趣、有条不紊、对答如流、一针见血，正所谓“慧于心而秀于口”。掌握口才这门艺术，才能让你在竞争中抓住机遇，挑战人生。

一、何为口才

1. 口才的含义

对于口才，《辞源》中的定义为“口才是善于说话的才能。”《现代汉语词典》中的定义为“口才是说话的才能。”它由“口”和“才”两部分组成。“口”是指口语表达能力，“才”则是指可供“口”表达的知识、才学。因此，口才是指人们运用口语表达思想情感、进行沟通交流的才能。在说话、交谈、朗读、论辩、讲课、演讲等现代语言交际活动中，它表现为以个人综合素养（包括思想品德、知识学问、文学艺术）为基础的规范化的口语表达形式，是一个人的道德修养、文化积累、知识结构、思维方式、价值判断、心理素质、语言艺术和仪态仪表等综合素质的集中反映。

2. 口才的要素

口才是人们在交际过程中，因时因地、因人因事地凭借自己的知识和阅历，力求准确地表达自己的态度、见解和感情，以期充分发挥交际功能的口头表达能力，其内涵是很广泛的，它可由胆、情、智、识、知、辩、力、度、思、仪十大要素组成。

所谓“胆”即无私无畏、临场不慌，言其所必言；“情”即真情流露；“智”即驾驭交际场面的能力；“识”即见解、主见；“知”即丰富的知识和阅历；“辩”即不同的场合运用不同的语言表达形式，句式、语气、语速、语势、语体风格要运用得当；“力”即感染力、说服力；“度”即言语交际过程中，或赞或贬、或喜或悲、或坦陈或婉言、或精确或模糊，都有程度轻重的问题；“思”即贯穿于言语交际活动全过程的思维活动；“仪”即仪态、神情、举止，即指交际者的仪态神情只有与交际者的性格气质及特定语境中的言语和谐时，才能相得益彰。

3. 口才的标准

当一个人的口语表达能力达到相当有艺术水平的时候，我们就说这个人有口才。具体标准是怎样的呢？演讲与口才专家邵守义教授认为可以用以下五个标准来衡量。

一是言之有理。若要说某个人有口才，那么他讲的话必须有道理，而不是歪理邪说，也不能是胡说八道，这是口才的第一个标准；二是言之有物。就是指他讲的话不是空洞无物，而是让人觉得真的有内容、有东西；三是言之有序。当他做报告或与同事交谈时，说出来的话思路清晰、条理清楚；四是言之有文。也就是指他说的话有文采，当他讲话的时候，听众愿意听。为什么有人讲话容易引起大家的笑声，就是因为他很幽默，也很有文采；五是言之有情。一个有口才的人，讲起话来总是有感情的，而不像是一阵风在耳边一吹而过，在他讲话的过程中，喜、怒、哀、乐全部在他的口语表达里传达出来，别人一听就为之震动、为之惊诧、为之欢乐、为之悲伤。归纳起来，只有具备了言之有理、言之有物、言之有序、言之

有文、言之有情这五点，我们才说这个人有口才。那么什么样的人没有口才呢？很少说话，或一说话就脸红脖子粗，说话吭吭哧哧。还有一种人没有口才，就是一讲起来就喋喋不休、东拉西扯、言之无物。这种人虽然能讲，但并不是真有口才，四川人叫摆龙门阵，北京人叫“侃大山”，东北人叫“瞎忽悠”，我们不要被这种假象迷惑。

4. 口才的类型

口才的类型是多种多样的。按照功用来分，口才可以分为交际口才、演讲口才、说服口才、辩论口才、谈判口才等；按照表述方式来分，可以分为叙述口才、讲解口才、抒情口才、质询口才等；按照行业来分，可以分为教师口才、导游口才、司法口才、主持口才、军事口才、外交口才、政务口才、商务口才等。

二、口才能力构成

从语言交际实践来看，口才能力主要由六个方面的能力构成，即说明能力、吸引能力、说服能力、感染能力、创造能力和控制能力。

1. 说明能力

说明能力，即把话说得准确明白的能力。把自己心里的想法说出来的能力是对口才最基本的要求。要求说话者用词准确，语意明白，语句简洁，合乎语法规则，把客观概念表述得清晰、准确、连贯、得体。实际上能把意思讲准确、讲明白，使听者“一听了然”，也是不容易的。例如，有的人懂技术，但不见得就能说出来；有的学者知识渊博，写过不少专著，但一讲起课来就让人昏昏欲睡，这些都是语言表达能力不佳、说明能力差的表现。

2. 吸引能力

吸引能力，即通过说话，把别人的注意力留住的能力。如何才能使自己的语言具有这种能力呢？

首先，说话要有内容，才能够吸引别人倾听。要使别人在听你说话的过程中有一些收益或产生共鸣，这样的说话才是成功的，而别人也才会乐意听你说话，与你交流。同理，一位好的说话者一定是一位特别擅长沟通的人，在自己说话的时候也要学会倾听他人的说话，俗话说：“出门看天色，进门看脸色。”因此，在说话时更要学会看他人听你说话时的表情，以便适时地改变自己说话的内容、语气等，千万不要自说自话，这是最不成功的说话。

其次，说话要注意节奏，这一点相当重要。有些人在说话的时候语速相当快，就像在爆豆子一样，往往他（她）说完以后，别人还没有反应过来他（她）到底说的是什么。话说得慢一些，声音响亮一些，你会发现人们会更加注意地倾听你说话，而且他们会觉得你所说的每一句话都是从内心深处发出来的，是你经过慎重考虑后才说出来的，人们会认为你在对自己说的话负责任。其实，说话并不见得比写文章容易，文章写得不好还可以修改，而一句话说出来后再想修改是比较困难的。我们也常感觉到，即使同一个意思，甚至同一句话，会说话的人能叫你听后心情愉悦，不会说话的人则叫你感到头昏脑涨。

3. 说服能力

说服能力，即通过言语的表达，使人心悦诚服的能力。口才好的人，并不一定讲得很多，关键在于他善于察言观色，了解别人心中的想法，对症下药，三言两语就能使人折服。说

服能力要求言语行为具有明确的目的性。没有目的、漫无边际的讲话是没有任何实际意义的。

对于那些善于操纵说服技巧的人来说，能更清楚地了解对方的思想轨迹及其中的“要害点”，瞄准目标，击中“要害”，比与对方不停地周旋更有效，它会使得你的说服力大大提高。如果可以把这一点发挥得淋漓尽致，足以成就大事。

【小故事】

追求

一个驼背的小伙子非常固执地爱上了一位商人的漂亮女儿，但商人的女儿却从来没有正眼看过他，这主要是因为他是那个古怪可笑的驼子。

一天，小伙子找到商人的女儿，鼓足勇气问：“你相信姻缘天注定吗？”商人的女儿眼睛看着天空答道：“相信。”然后反问小伙子：“你相信吗？”小伙子回答，“我听说，每个男孩出生之前，上帝便会告诉他将来要娶的是哪一个女孩。我出生的时候，未来的新娘便已经配给我了。上帝还告诉我，我的新娘是个驼子。我当即向上帝恳求：上帝啊，一个驼背的女人将是个悲剧，求你把驼背赐给我，再将美貌留给我的新娘。”听完这番话，商人的女儿用一种非常奇怪的眼神看着小伙子，内心深处被某些记忆搅乱了。她把手伸向他，之后成了他最挚爱的妻子。

4. 感染能力

感染能力，即用语言感动人的能力，也就是要求讲话人以自己的激情感动听者，获得以情动人的效果。如果说话人感情平淡，语言贫乏，自然是无法感动听众的。具有感染能力的语言或是字字珠玑，让人听来春风化雨；或是情真意切，动人心扉。总之，就是要与听者产生心与心的碰撞和情感上的共鸣。

5. 创造能力

创造能力，即讲话中根据思想表达的需要创造语言的能力，或者是创造性地运用语言来表达自己的思想的能力。语言创造能力是形式和内容的有机统一，词汇贫乏，话到用时方恨少；用词没有仔细斟酌，粗陋肤浅，辞不达意，错漏和歧义百出。这些现象，统称为缺乏语言营养。要发展语言创造力就必须攻克缺乏语言营养的难关。生活、阅读、情感、思维都是提高语言营养、丰富语言创造力的源泉。

【小故事】

出人意料的创意

小刘南下深圳，到一家广告公司参加应聘面试，他到达该公司时，已有30个求职者排在他前面，他是第31位。怎么能引起面试官的特别注意而赢得职位呢？小刘很快拿出一张纸，在上面写了一些东西，然后折得整整齐齐，走向秘书小姐，恭敬地对她说：“小姐，请你马上把这张纸交给老板，这非常重要！”秘书小姐把那张纸很快送到老板的桌上，老板看后笑了起来，纸条上写着：“先生，我排在队伍的第31位，在您看到我之前，请不要急于做决定。”小刘最终得到了工作，这是他善于创造的结果。一个会动脑筋的人，一定是一个富有创意的人，而从事广告业务所需要的人才，不仅要求其想象力丰富，还要有出人意料的创意。

6. 控制能力

控制能力即控制自己的语言、避免引起不良后果的能力。就是说，只会把话说出来，却不会顾及自己所说的话所能引起的后果，实际上是信口开河、瞎说一通，这算不上有口才。一般来说，语言的控制能力主要表现在以下几个方面。

第一，准确把握说话分寸的能力。既要意思说到，又不会说得过头，而是说得恰如其分。

第二，针对不同的听话人和不同的情况，能准确预料和有效控制听话人对自己语言所做出的反应的能力。如向人提问某件事，能不能问，从哪个角度问，用何种语气问，对方按照提问可能做出的回答是什么。这些都需要在说话时加以预料和控制。

第三，在谈话过程中已经出现问题的情况下，改用恰当的语言予以补救的能力。

【小故事】

善言的纪晓岚

清代的纪晓岚学识渊博，能言善辩，机智敏捷。传说，一次乾隆皇帝开玩笑地问他：“何为忠孝？”纪晓岚说：“君叫臣死，臣不得不死，为忠；父叫子亡，子不得不亡，为孝。合起来，就叫忠孝。”纪晓岚刚答完，乾隆皇帝说：“好！朕赐你一死。”纪晓岚当时就愣了：这是从哪儿说起？怎么突然赐我一死？但是皇帝金口玉言，说啥算啥，纪晓岚只好谢主龙恩，三拜九叩，然后走了。纪晓岚出去以后，乾隆皇帝想：都说纪晓岚有能耐，能言善辩，我看你今天怎么办？

大概有半炷香的工夫，纪晓岚气喘吁吁地跑了进来，扑通一声给乾隆皇帝跪下了。乾隆道：“大胆，纪晓岚！朕不是赐你一死吗？你为什么又回来了？”纪晓岚说：“皇上，臣去死了，我准备跳河自杀。我正要跳河，屈原突然从河里出来了，他怒气冲冲地说：‘你小子不浑蛋吗？想当年我投汨罗江自杀的时候，是因为楚怀王昏庸无道；想当今皇帝皇恩浩荡、贤明豁达，你怎么能死呢！’我一听，就回来了。”这样的回答，让乾隆有口难言：让他死吧，就是昏庸无道；要是让他活着呢，又赐他一死了。最后，乾隆不得不自我解嘲地说：“好一个纪晓岚，你真是能言善辩啊！”纪晓岚后面的这番话，不仅改变了自己前面语言的意向，也改变了乾隆皇帝的反应，控制了后果。

总之，好口才在个人成长的道路上扮演着重要的角色，不论是现在与他人交往，还是将来准备成就事业，良好的口才一定会在你成长的道路上助你一臂之力。

三、口才的特征

口才具有以下三个特征。

1. 综合性

口才是善于用口语准确、贴切、生动地表达自己思想感情的一种能力。语言是沟通人与人之间思想感情的重要工具。准确、贴切、生动的语言才能将自己的思想感情准确地表达出来，为对方所了解而不致产生歧义。但仅仅限于此是远远不够的，因为口才具有综合性，它是一门综合艺术，还有诸多的因素需要考虑。语言环境就是一个重要的方面。每个人在不同的环境和心情下，对别人发出的信息所产生的感觉都不同。所以，要想让自己的话与对方的思想产生共鸣，必须考虑当时的语言环境，如场所、时机、对方的心情等。善于选择和营造恰当的语言环境，是口才艺术的一项重要内容。

影响语言表达效果的除了语言环境和语言本身之外，语调也是一个不可忽视的因素。所谓语调，是指语言的轻重疾徐、抑扬顿挫，这可以视为一种辅助语言，因为它能间接地影响表达效果。例如，说气话时，一般是高声大嗓，语调冲动急促，让人一听就能感觉到自己的愤怒；反之，如果用轻松随便的语调说出来，即使能让别人明白自己的意思，也有点“笑面虎”的味道。除语调之外，仪表、体态和神情、动作也是一种辅助语言，能对表达效果产生较大的影响。

口才还受心理因素的影响。口才活动离不开知觉、观察、记忆、思维、想象等心理活动的基本形式。气质、性格、能力等个性心理特征又决定着认识能力和表达能力的高低以及口语表达的风格。个性的倾向性，如兴趣、需要、动机、理想、信念、价值观等制约着口才活动的方向和社会价值。而情感、意志、自我意识等则对口才活动起着重要的支配、调节和控制作用。口才尽管看不见摸不着，但是拥有好口才者无不具备敏捷的思维、清晰的思路、丰富的想象、渊博的学识和良好的心理素质等。可以说，口才是一个人综合能力的真实再现，想要拥有好口才，就必须使自己具备相应的素质、修养和能力。口才作为一门综合性的艺术，必须在各个方面协调配合，才能达到良好的效果。

2. 技巧性

一个人是否拥有出众的口才，关键在于其是否掌握了一定的技巧。好口才需要有好技巧。一个人天天口若悬河，或者喋喋不休，并非真正口才好。口才好坏的关键是看说话有没有影响力，能不能感染他人，或者能不能达到一定的交际目的，这其中“技巧”是关键。一句话可以化敌为友、冰释前嫌，带来非凡的荣誉和成功；一句话也可以变友为敌，引发一场争论甚至导致一场战争。俗话说“一句话说得人笑，一句话说得人跳”，讲的就是这个道理。

技巧就是艺术，而艺术的最高境界是“无技巧”。“无技巧”并非否定技巧。清代著名画家石涛说过：“至人无法，非无法也；无法而法，乃为至法也。”所以，要想“无技巧”，就应下苦功学技巧；掌握了技巧，在不考虑技巧的情况下做到无处不体现技巧，这就是“至法”。

【小故事】

一位老者的开场白

在某地举行的一次修辞学年会上，会长在开场白中这样说：“先让我这个老猴来耍一耍，然后你们中猴、小猴耍。我老猴肯定要不过你们，不过总要带个头吧。”代表们听后觉得很有意思，都笑着鼓掌。这是因为，首先，会长既是与会者中的最高权威，又年近古稀，把自己比作老猴，把其他与会者比作中猴、小猴，不仅描绘出老中青三代共聚一堂、切磋交流的学术气氛，还让人觉得妙趣横生；其次，在修辞学的研讨会上，会长故意用这种修辞手法表示自谦，与主体身份、客观对象和具体场合都十分协调，因而可以取得好的效果。

但如果上述情景换一个中年人说出这样的话，如“我是个中猴，先让我来耍一耍，耍后请老猴和小猴耍”，就很不得体了，听的人必定产生反感，因为把德高望重的老者称作老猴是一种大不敬，按他的身份是不能打这样的比方的。这就是口才的艺术魅力。

3. 训练性

好口才不是一种天赋的才能，不是与生俱来的，它是靠后天刻苦训练得来的。我们必须坚定这样的信念：口才一定是可以练好的。古今中外，历史上所有口若悬河、能言善辩的演讲家、雄辩家，他们无一不是靠刻苦训练而获得成功的。几乎每个成功人士都曾经有意识地训练过自己的口才。

【小故事】

演讲家是怎样练习口才的

美国前总统林肯出身于农民家庭，当过雇工、石匠、店员、舵手、伐木者等，虽然他的社会地位卑微，但从不放松口才的训练。17岁时他经常徒步40多千米到镇上，听法院里的律师慷慨陈词的辩护，听传教士高亢悠扬的布道，听政界人士激情澎湃的演说，回来后就寻一无人处精心模仿演练，终于使自

己的口才有了不小的进步。1830年夏，他为准备在伊利诺伊的一次集会上的演讲，面对光秃秃的树桩和成片的玉米，一遍又一遍地试讲。后来他连任两届总统，也成了著名的演说家。

诗人闻一多先生也是有名的演讲家。他的演讲之所以成功，也是与他年轻时的刻苦练习分不开的。1919年他在清华学校学习期间，从不间断演讲练习；一旦有所放松，他就在日记里警告自己：“近来学讲课练习又渐疏，不猛起直追恐便落人后。”“演说降到中等，此大耻奇辱也。”他坚持练习演讲，在日记里他写道：“夜出外习演讲十二遍。”第二天又写道：“演说果有进步，当益求精致。”北京的1月天寒地冻，可他毫无畏惧。几天后又“夜至凉亭练演说三遍”，回宿舍又“温演说五遍”，第二天又接着“习演说”。闻一多先生正是通过勤奋的练习才提高了自己的演讲水平。

数学家华罗庚，不仅数学才华超群，同时也是一位不可多得的“辩才”。他从小就注意培养口才、学习普通话，他还背了四五百首唐诗，以此来锻炼自己的“口舌”。

点评：无数的事例证明，口才好不是天生的，口才具有训练性，好口才可以后天练就。

四、口才的作用

口才的作用具体表现在以下几个方面。

1. 促进事业成功

口才是事业成功的重要因素。据一份对深圳市人才市场求职者展开的一次随机抽样调查显示，当求职者被重点问到“根据你自己的求职经历，你认为求职的成败与交际和口才能力有没有关系”时，认为“很有关系”的占60.7%，回答“有一点关系”的占37.1%，而认为“关系不大”的仅占2.2%。就是说，如果按“有关系”和“没有关系”进行归类，认为求职成败与交际和口才能力“有关系”的占到了97.8%，这意味着与学历和工作经验相比，交际和口才因素在人的事业中发挥着更加重要的作用。

在现代社会，口才已经成为决定一个人生活是否愉快、事业是否成功的重要因素之一。口才好、善于说话的人受人欢迎，这样的人可以通过语言充分地展露自身的才干，赢得领导、同事及下属的了解、赞赏和信任，帮助其在事业上获得成功。这正如富兰克林在自传中所说的：“说话和事业的发展有很大的关系。你如果出言不慎，你如果无理地跟别人争吵，那么，你将不可能获得别人的同情、别人的合作、别人的帮助。”具备一定的口语表达能力，不仅是对创造型、开拓型人才的要求，也是对各行各业从业者的要求。无论是管理人员、职员、教师、律师还是推销员、采购员，都要运用语言进行工作，口才的重要性自不待言。就是当服务员、售货员等也应该有一定的口才。有些服务员、售货员经常与顾客发生争吵，除了工作方法的原因以外，不善于说话常常也是引起争吵的导火线。现实生活中，那些事业有成的人，绝大多数都具有较好的口才，而且口才越好，其活动天地就越大，成就也就越突出。因而，口才是通向事业成功之路的重要阶梯。

【小故事】

推销员的口才

有一家空调厂生产了一种新型空调，要两个推销员同时去推销。其中一个一天卖了30台，而另一个一天却只卖了2台。原因在哪里呢？前者在推销空调时是这样说的：“先生，您忙吗？如果您不忙，我向您介绍我们厂最新生产的空调。这种空调不仅能杀菌，还能过滤空气，能定时自动关闭、自动调温，在现有的空调中，它的质量最好、功能最全，价格比其他同类产品都低，而且保修五年。先生，

您不妨试试。”面对这么精彩的介绍，谁能不为之心动呢？而后者却是这样推销的：“先生，您买空调吗？我们这有新生产的空调，可好了，您买吧！”听到这样的介绍，顾客的回答通常是：“我不买。”两种截然不同的推销风格，产生的效果就形成了很大的差距。

2. 优化人际交往

社会交往效果的好坏，关键在于个人交际能力的高低。而一个人交际能力的高低，主要体现在说话艺术的高低。因为言为心声，舌战便是心战，语言能征服世界上最复杂的东西——人的心灵。所以口才在人际交往中具有极其重要的作用。20世纪初，美国人就曾提出这样一个观点：一个人在事业上的成功，15%来自于他的专业技术，85%则依靠他的处世技巧和人际关系，而后者在很大程度上又取决于他的口才。由于这种认识不断发展，第二次世界大战时，美国人将“舌头、原子弹、金钱”视为赖以生存和竞争的三大战略武器。现在美国人又把“舌头、美元、计算机”作为三大战略武器。出人意料的是，科学代替了武器的炫耀，而“舌头”的地位竟未动摇，说明口才是多么重要。美国学者艾略特博士在担任哈佛大学校长几十年之后，更是断言：“我认为在一个淑女和绅士的教育中，只有一项必修的技能，那就是正确而优雅地使用他（她）的本国语言。”

大连一家电子公司颇有建树的总经理就很清楚这一点。他说话准确流利，才思敏捷，反应很快。他不仅对自己严格要求，还要求公司的员工都要会说话、有口才，并把这一条作为招聘条件和培训内容。有人问他为何如此重视口才，他说：“我们公司经营电子产品，总要同天南地北各种各样的人打交道。如果我们公司的人一张嘴说话就是满口土话或是辞不达意、语无伦次，那么就会被人家瞧不起，就会有损我们公司的形象，能做成的生意也做不成了……”。这很形象地说明了这样一个道理：口才是优化人际交往的利器！

3. 提高综合素质

美国俄亥俄州的马瑞塔学院曾对毕业工作不久和毕业工作10年以上的新老毕业生进行了一次调查，让他们根据各自的亲身体会回答一个问题——“在学校里学的哪一两门功课对走上社会最有用？”新老毕业生的答案很一致：最有用的课程是演讲学和交际学，它教会我们怎样说话，怎样与人打交道；其次是英语课，它教会我们怎样阅读和写作。现实确实如此，当今欧美各国，口才教育非常普及并得到人们的高度重视。这源于人们的一个共识，即口才不仅是人在一生的追求奋斗中必备的一项基本能力，而且在获得这种能力的同时，其他几种重要的能力，如观察能力、记忆能力、思维能力、创造能力、应变能力和表达能力等都能相应得到训练和提高。人们的这一认识，与口才本身就是一个非常复杂的思维过程有关。

我们知道，思维和语言之间的联系密不可分，思维是语言的具体内容，语言是思维的表现形式。口语交际最大的特点便是现想、现说，“想”是“说”的基础，“说得好”的前提是先要“想得好”，而无论是想还是说，都必须综合地运用交际者的各种素养和知识。具体来说，在“想”的阶段，首先说话者一方面要考虑说话的场合、说话对象的身份和情绪，做到察言观色；同时要对相关事物进行细致的观察，以求深入了解，从而迅速把握对事物的认识。这就需要调动说话者的观察能力和对事物的感受能力。其次，口语说话随机性强，而且语音稍纵即逝，不能重复。这就要求说话者快速地启动头脑中的知识储备，并针对情况及时做出准确、得体和巧妙的应答，这就需要很好的记忆力和很强的随机应变能力。最后，口语说话要做到表达清楚、主旨明确、条理分明、逻辑严密，这就需要说话者具有一定的综合分析能力、

联想与想象力、创造性思维能力。而在“说”的阶段，还需要交际者掌握一定的表达技巧和语言艺术。由此可见，口才说话者综合素质的集中体现，精彩的口才靠的是非凡的智力做后盾。口才提高的过程，也是各种思维能力、语言能力不断得到培养和锻炼的过程。

【小故事】

一个鞋匠的儿子

在林肯当选为美国总统之初，参议院大部分出身名门望族的议员都感到很尴尬，因为他们从来没有料到要面对的总统是一个鞋匠的儿子。于是，他们就想利用林肯首次到参议院演讲的机会当众羞辱他。林肯刚刚站到演讲台上，一个态度傲慢的参议员站起来说：“林肯先生，在你开始演讲之前我希望你记住，你是一个鞋匠的儿子。”当时在场的所有议员听到这句话，都为自己不能打败林肯却能羞辱他而开怀大笑。笑声停止后，林肯不慌不忙地说：“我非常感谢你使我想起我的父亲。他已经过世了，我一定永远记住你的忠告，我永远都是鞋匠的儿子，我知道我做总统永远无法像我父亲做鞋匠那样做得那么好。”

参议员们听后马上安静下来。林肯又转过头对那个傲慢的参议员说：“就我所知，我父亲以前也为你家人做鞋子。如果你的鞋子不合脚，我可以帮你改正它，虽然我不是伟大的鞋匠，但我从小就跟父亲学到了修鞋子的艺术。”之后，他又把目光投向所有参议员，说道：“对参议院里的任何人都一样，如果你们穿的那双鞋是我父亲做的，而它们需要修理和改善，我一定尽可能地帮忙。但是有一件事可以肯定，我无法像我父亲那样伟大，他的手艺是无人能比的。”说到这里，林肯流下了热泪。

点评：面对傲慢的议员，林肯没有反唇相讥，而是自然而然地接过对方的话，承认自己“永远是鞋匠的儿子”并以此为豪，这不仅没有使那些想羞辱林肯的议员们达到目的，还表现了林肯的平民意识。另外，林肯在这里用了两个假设——如果“不合脚”、如果“需要修理和改善”，从而把议员们拉入回忆之中，让他们去品味林肯父亲高超的做鞋技艺，并为刚才无情的嘲讽而反省自责。

第二节 有声语言

有声语言是人们进行交流的最主要工具，只有它才能准确周密地表达人们的所思所想，承载和传输各种信息，完成交际和交流的任务。有声语言表达能力强弱一方面受个人先天条件的影响，另一方面，后天的训练和养成十分关键。

一、认识声音

1. 声音的产生

有人把人的发声器官比作一架管风琴。肺是风箱，由它提供发声的原动力。气流从肺中自下而上，通过气管上升到喉头，声音就由喉部产生。当人们呼气时，使保护气管开端的肌肉（即声带）紧密地挨在一起，以使空气通过声带时能够产生振动。这种振动产生了微弱的声音，然后该声音再穿过咽部（喉咙）、口以及在某些情况下上升到鼻腔时被抬高而产生共振。在这里，口和鼻腔就成了“管风琴”的两个管，它们不但可以起到扩大音量的作用，还可以任意变换音色。这样，共振后的声音被舌头、嘴唇、腭和牙齿这些发音器官改造，从而形成了语言体系中的声音。

我们认识发声器官，了解声音是如何产生的，目的是要在有声语言的训练中遵循其活动

规律,正确发挥其功能和作用,从而有效地利用它来发出富有表现力和感染力的声音,增强语言表达的效果。

2. 影响声音质量的因素

现实生活中,去除语言的内容,人们经常能够通过一个人的声音判断出对方的许多信息,如对方的性格、涵养、情绪等;有时甚至单凭一个人的声音就去主观地判断这个人的外貌、形象等特征,尽管判断的结果有时与事实不相符,这说明声音具有迷惑性。因此,声音质量的高低直接影响听众对语言内容和表达者的接受程度。那么,影响声音质量的因素有哪些呢?

1) 音域

音域即每个人的声音从低音到高音的范围。大多数人运用音高的范围超过八度,也就是音阶上的八个全音。音域的宽窄直接影响到声音的质量。人们在平时交谈时,音域大多在一个八度左右,而常用的也只有四五个音的宽度,但是如果同时要与众听众进行交流,如演讲或是表达强烈的思想感情时,这样的音域就显得过窄。因为这时表达者不得不用到音域的极限,自己会感到吃力,声音会变得不自然,带给听众的也是极不舒服的感觉。如果一个人的音域过窄而造成表达上的障碍,则需要专门为此进行训练,以拓宽自己的音域。事实上对于大多数人来说,不在于是否拥有令人满意的音域,而在于是否最好地利用了自己的音域。

2) 音量

音量也就是发出声音的强弱、大小。当人们正常呼气时,横膈肌放松,空气被排出气管。当人们讲话时,就会通过收缩腹肌来增加排出空气对振动声带的压力。这种在排出的空气后面更大的力量提高了声音的音量。感受这些肌肉动作的方法是:将双手放在腰部两侧,将手指伸展放在腹部,然后以平常的声音发“啊”,再以尽可能大的声音发“啊”,这时我们会感到提高音量时腹部收缩力量的增强。微弱的声音,缺乏力度,使有声语言没有表现力,难以表达强烈的思想感情;而响亮、浑厚、有穿透力的声音,则能做到高低起伏、轻重有别,可以增强声音的表现力与感染力。因此,如果我们的音量不够大,则可以通过在呼气时提高腹部区域压力的方法进行锻炼。

3) 音长

音长也就是声音的长短,它同语速、停顿密切相关,可以影响语言节奏的形成,对声音的质量同样有着不可忽视的作用。语速,也就是讲话的速度。大多数人正常交流时语速为每分钟130~150个字,而播音员的语速一般在180~230个字。可见,对于不同的人、不同的语言环境,语速的差异是比较大的。我们不需要去统一执行哪一个标准语速,因为一个人的语速是否恰当,关键取决于听众是否能理解他在说什么。通常情况下,当一个人发音非常清楚,并且富有变化、抑扬顿挫时,即使语速很快也能被人接受。

4) 音质

音质也就是嗓音的音调、音色或声音。它往往是一个人声音的个性。如笛子有笛子的声音,而京胡有京胡的声音。音质取决于共鸣腔的状态和质量的变化。音质直接影响到声音是否优美悦耳,会影响到声音的表现力。最好的音质就是一种清楚悦耳的音调。音质上的障碍包括鼻音、呼气声、嘶哑的声音和刺耳的声音。

我们一方面要针对以上4个方面的因素进行良好的训练;另一方面,还要学会合理地控制它们,这样就可以使声音富于变化、轻重有别,从而更加有效地表达语言的思想内容。

【小训练】

(1) 大声朗读下列成语，注意声母和韵母以及声调。

比翼双飞 披荆斩棘 满载而归 丰衣足食 大张旗鼓 推陈出新
南征北战 龙飞凤舞 高瞻远瞩 快马加鞭 和风细雨 洁身自好
轻歌曼舞 先人后己 正本清源 超群绝伦 生龙活虎 日新月异
责无旁贷 此起彼伏 四通八达 按部就班 呕心沥血 峨冠博带
依山傍水 闻过则喜 云淡风轻 而立之年 仗义执言 瞒天过海
鞍前马后 兵强马壮 催眠有术 灯红酒绿 飞檐走壁 甘霖普降
挥毫洒墨 坚决果断 鲲鹏展翅 捞钱索物 闷头写作 千锤百炼
酸甜苦辣 吞云吐雾 心明眼亮 争前恐后 因循守旧 巍然屹立

(2) 向听众讲述一段个人经历中印象深刻的一件事。

要求：不要照稿宣读，注意吐字发音，并使自己的声音热情、自然、有表现力。可将自己的讲话用手机记录下来，然后分析研究自己的录音，找到自己语言中的干扰词。再重复自己刚才讲述的内容，重复时注意克服这些干扰，尽量减少干扰词出现的频率。

二、发声练习

“发声”讲的是声音的问题。声音的好坏直接影响着说话的效果。传说古希腊演说家德莫切克第一次参加演讲比赛时以惨败收场，其中一个非常重要的原因就是他的嗓音嘶哑。后来，他苦练嗓音，终于成为享有盛名的演说家。优美的声音，会给人增添绚丽的光彩，而浊哑的声音，会使话语黯然失色。声音集中，才能洪亮，才能结实；声音自然，才能毫不做作；声音圆润，才能给人以美感。在发声训练中，我们要做到“集中、圆润、自然”。正确的发声方式是：“开牙关，要微笑，舌根松，下巴掉，一条声柱通硬腭，声音集中打面罩。”

“开牙关，要微笑”，必然引起软腭上提，增加口腔的空间，并具有一定的力量，可以增加口腔的共鸣，使声音竖立、明亮、圆润，避免挤压出缺少共鸣、毫不悦耳的扁音来。后声腔适当打开，对充分运用胸腔、口腔共鸣也有好处。“舌根松，下巴掉”，是指喉部要放松，以免紧张，妨碍气息的流畅，产生挤压声音的现象。“下巴掉”不是说有意识地把下巴向下拉，而是让自己有一种下巴轻松得如同不存在似的感觉，目的还是让它松弛。“一条声柱通硬腭，声音集中打面罩”，是指结合气息的运用，要形成一条声柱（而不是一片）直通硬腭中心线，打到面罩上来，使声音集中，并具有穿透力。

在这个练习的基础上，才能进一步地对声音进行塑造。例如，在朗诵不同文体、不同风格、不同感情、不同人物性格和其他不同艺术形象的作品时，有了良好的发声基础，才能使声音富有表现力和感染力。

我们已经知道，声音的产生并不是单靠哪一个器官完成，而是呼吸器官、消化器官相互协同完成的。发声效果的好坏，与呼吸、声带、共鸣器官等有直接的关系。因此，要想提高声音的质量，使自己发出的声音更加富有表现力和感染力，就要从以下几个方面多加练习。

1. 控制气息

气乃声之源。一个人气量的大小、能否正确用气，对语音的准确、清晰度和表现力都有