

口才训练

董秋枫

- 谈话术
- 探究术
- 谈判术
- 雄辩术
- 讲述术



宁夏人民出版社

目 次

口才训练的基本问题

- 1 口才，在今天的竞争气氛中
大有必要…………… 1
- 2 明确口才训练的指导思想、
不做“聪明”的蠢事…………… 3
- 3 口才训练的三环式秘诀图…………… 6
 满足社会需求——优选
 言语对策——实现行为控制
- 4 口才训练的核心是思维能力
的培养…………… 18
 培养思维的敏捷性、应变
 性——培养思考的评估性、
 批判性——培养思索的广泛
 性、缜密性

谈话术

- 5 “寒暄”技巧及认同心理的
分析…………… 31

6	“人为什么只有一张嘴而有两只耳朵?”——听的艺术·····	36
7	谈话中的应对技巧·····	42
	蝉联式应对——对峙式应对——相反式应对——委婉式应对——迂回式应对——无效式应对——模棱式应对	
8	谈话中的诱导技巧·····	51
	诱使对方自我否定——诱使对方说出违反逻辑或荒唐可笑的话——利用错觉，加强讽刺——造成对方的疑问，引出自己的议论——引导对方就范——心照不宣，进行点悟	
9	谈话中的说服技巧·····	60
	善于激发需求——自求解答是好办法——鼓励做“正数反应型”的人——解除警戒心的方法——改变对方成见的技巧——以沉默代替唇舌	
10	无声语言在交际中的妙用·····	73
	服饰——姿态和手势——微笑和眼睛——时间和空间	

符号系统

探 究 术

- 11 司法审讯工作中的探究技巧… 79
 获得有关案情实质的讯息
 ——主动控制局势，进行心理接触——重复提问，发现
 虚假细节——控制对方情绪
 ——探究方式，因人而异
- 12 新闻采访工作中的探究技巧… 87
 概括式问题——具体式
 问题
- 13 教育工作中的探究技巧…… 90
 利用矛盾，富有启发性——
 循序渐进，注意量力性——
 揭示特征，体现直观性——
 适应认识过程，具有诱导性

谈 判 术

- 14 怎样安排谈判议程…… 97
 导入阶段——简要介绍
 ——诉说既往——列示需求
 ——形成对立——寻求“妥
 协”——达成协议

- 15 掌握谈判的技巧…………… 103
- 透露消息——主动施予
 - 感情输入——倚赖旧情
 - 化整为零——假定反问
 - 避免争执——预示后果
 - 对付胁迫——自我批评
 - 谨防意外
- 雄 辩 术**
- 16 真理是裁判辩论的标准…………… 111
- 17 论辩的原则，是“不轻言战”… 113
- 18 正合奇胜，雄辩战术既有常
法又有变法…………… 116
- 射人先射马——擒贼须擒
王——钓鱼不能让鱼察觉饵
在钩上
- 19 针锋相对，阻遏对方的攻势，
反守为攻，令论敌无从闪避…………… 126
- 纵横矛盾分析法——将思
维引向未来——科学的世界
观，启发辩者睿智的见解
- 20 露出破绽，诱敌深入，欲擒
而故纵…………… 129
- 骄纵论敌——不是放虎归

	山——待敌人心理上完全 失败	
21	雄辩在于精通利与害的辩证 法，化害为利·····	132
	胆略生雄辩，雄辩助胆略 ——情绪低沉能导致思维功 能障碍——心理上的应激状 态	
22	适应论战复杂情况的迂回战 术·····	136
23	空灵、轻捷、隐秘的论战偷 渡法·····	139
	讲 述 术	
24	开口之前请您先确立一条讲 述的思路·····	147
	分项列举式——时间顺序 式——空间层次式——联想 过渡式——演绎思维式—— 归纳思维式——由因及果式 ——由果溯因式——先总后 分式——事理结合式——提 问解答式——助人了解式	
25	讲述的语言结构规律的训练···	153

060908

	向心律——衔接律——侧 重律——变化律	
26	防止“疲劳轰炸”的讲述 技巧.....	160
	情绪感染法——幽默风 趣法	
27	应用性讲述的方法.....	167
	介绍——说明——祝贺辞 ——答谢辞——即兴讲话	
28	艺术性讲述的技巧.....	177
	导游的语言艺术——说笑 话的语言艺术——讲故事的 语言艺术	

口才，在今天的竞争气氛中 大有必要

看到“口才训练”四个字，或许会有人认为：口才，还不就是指谈话、辩论、演讲等方面的能力吗？这又有什么了不起的。这样的人确实以为哪怕是聋哑人，只要不是患肩周炎以致上肢关节活动严重障碍的哑巴，在街头遇见了朋友，总能运用手语交流点寒暄之意；就连到静修庵去偷萝卜的阿Q，还能面对老尼姑的指责为自己辩护道：“这是你的？你能叫得它答应你么？你……。”老尼姑居然也哑口无言，阿Q辩胜。一九三一年左右盘踞山东的军阀韩复榘，却能昂首阔步登上齐鲁大学的讲台，指手划脚地作“今

天来宾十分茂盛，敝人十分感冒”的讲演。其实，哑巴的手语虽然也属于一定的信息系统，具有传递和交换信息内容的作用，毕竟其“言语”的信息量受到某些局限。阿Q式的辩论和韩复榘型的演讲，只可充作茶余饭后的笑料而已。口才则是增强信息意义和提高交际效果的一种优异的技巧和才能。

现代社会经济的发展，世界范围内新的技术革命高潮和信息化社会的到来，使得人们交往频繁，口才已成为现代人必须具备的能力之一。美国亚特兰大市“口才咨询公司”经理桑迪·林弗女士说：“流利畅达的口才和引人入胜的讲话姿态，在今天竞争的气氛中大有必要。”她创办的“口才咨询公司”是以个人为对象的口才训练机构。国外教育界对口才训练的问题早已给予足够的重视。美国的不少小学设有说话课，中学设有论辩课，大学设有演讲课。国外专业技术教育也将口才训练列为重点课程之一。为了适应日趋激烈的经济贸易竞争，培养未来经济战线上的生力军，法国教育部近年增加了中等教育中有关推销的训练，自一九八七年起在大学中创设推销系，并研究如何加强专业教育中的商业训练。这些都不能忽视口才训练的重要地位。

事实提醒我们：现代社会各行各业都需要开拓型人才，而开拓型人才必备的优秀素质之一就是口才。说话要有说服力、吸引力、感染力、战斗力，必须接受口才的训练。

2

明确口才训练的指导思想、不做“聪明”的蠢事

□ 口才训练不是象语言学那样,把语言当作抽象的理论系统来研究的,它是偏重于口语在实践活动中的交际职能,并通过交际活动中的口语实践,表达一定的社会需求和对策。口才训练的目标,正是要养成口语对表达某种社会需求的适应性,以及采取某种语言对策的针对性;训练人们在表达过程中为了满足需求、实现对策,具有选择、调整和控制言语行为的能力,并注意防止违反表达意愿的失控现象;口才训练还要探讨如何通过交际对象的口语表达,窥测其需求、洞悉其对策的技巧……我们要在心理学的理论

指导下，进行口语技能的训练，形成运用口语的熟练技巧的系统，善于根据谈话、探究、谈判、论辩、讲述等不同的交际任务，掌握最适合的口语表达方式。又因为口语同思维有着密切的联系，口语是思想的直接现实，所以口才训练不能不与思维训练同步进行，使得口才的培养和思维能力的锻炼相辅相成，相得益彰。虽然我们所要强调的，不完全象逻辑学和认识论那样，研究主体的认识活动，而是运用语言工具的思想感情的交流活动。

进行口才训练，开宗明义即要求提高政治思想和社会道德范畴的修养。语言艺术和技巧的发挥，必须以较高的政治素质、知识水平为条件，这是口才训练的指导思想。

口才确实不是单纯的技巧问题，它与立场、观点、思想方法有密切的关系。据说十年动乱期间，某市有一位翻译，陪同外宾参观市容。外宾发现街道旁停歇的自行车都上了锁，故意对翻译提了一个揶揄性的问题：

“中国的社会风气和社会治安都很好，那些自行车为什么都要上锁呢？”

这位翻译辩解道：

“我们为了对广大消费者负责，正在大力提高产品质量。自行车厂的产品规格完全统一，几乎找不出什么差别：有时开会大家的自行车停在一处，

常常发生拿错别人自行车的不愉快的事。为了避免这些情况，每人的车上装一把锁，钥匙不同，便不致于再拿错了。”

外宾走到一处，看见有一家居民楼上窗口晒着一条破烂不堪的棉絮，又问翻译：

“中国人民的生活水平提高了，怎么这样的东西还不丢掉？”

“不能丢！”翻译随即答道“他们将这床破棉絮看得比新棉絮还要宝贵。也许这还是他家的祖父在旧社会讨饭时用过的；现在的青年一代生在新社会，长在红旗下，是在糖水里泡大的，为了不让他们忘本。这是作为忆苦思甜的教材珍藏着的。丢了它就丢掉了根本。”

这位翻译的用心不能说不好，论口才也可算得上巧舌如簧了，可是只要看一看外宾但笑不语的神情，就知道这一派花言巧语，只能证明他做了一件“聪明”的蠢事。

3

口才训练的三环式秘

诀图

什么是口才？一般人认为口才就是在社会交际中具有说话的才能。这个定义未免过于简略，如果要对“口才”这一概念作更为具体的了解，必须从运用言语进行社会交际的全过程中，检视构成说话才能的必要因素：满足社会需求，优选交际对策和实现行为控制。离开这些要素，不可能使语言在交际中发挥最佳效能，也谈不上口才了。

——满足社会需求和口才运用的目的性。

口才要求言语行为具有明确的目

的,更要求言语活动自始至终符合自己预定的心意,才能实现需求动机。需求动机推进言语活动,言语活动反映需求动机。言语活动与需求动机的统一,运用口才方能随心所欲。对言语形式的选择具有明确的目的性,需求动机与言语行为达到高度的协调和一致,才能被视作是有口才的人。假设我们的目的是采取鼓动的言语行为,就相应地将消极的说法变换为积极的说法。S市某中学教工会女工委员在暑期中组织了几位同志上门动员女教师接受妇女病防治检查。许多女教师都避而不见。女工委员在市局汇报时流露了畏难情绪,运用“十扣柴扉九不开”的诗句说明开展工作的困难。局工会主席听了汇报,从另外的角度去应用这句诗,她说:

“不错,我们现在的情形是‘十扣柴扉九不开’;可是这也说明十扣柴扉毕竟有一扇会开。那么,我们要敲开十扇门,只要努力一点,多敲几十家门就是了。”

兵要党办复

于是她把这句“十扣柴扉九不开”的诗句,发展成“百扣柴扉十扇开”,鼓舞了同志们的工作情绪。工会主席的口才产生于明确的鼓动目的。

有口才的人善于启发他人的需求。一位母亲经常带着两个孩子:大胖和小弟来某餐厅吃饭。一次这位母亲劝小弟吃点菠菜,小弟不肯吃。服务员小李走到小弟身边,轻轻对他说了两句什么话,只见

小弟瞪了大胖一眼，“哼”了一声便大口大口吃起菠菜来。事后这位母亲问小李用的是什么妙策？小李说：

“没有什么妙策，我无非有两次看见大胖欺侮小弟，小弟瘦弱，无力‘自卫’。刚才我对他悄悄说：‘吃了菠菜可以长得比小胖还要结实，他就再也不敢欺侮你了。’”

小李的话引发了小弟产生吃菠菜的需求，为了增强实力，抵御“外侮”，怎么还会不吃菠菜呢？

宾馆、餐厅的服务员通过言语提示，可以帮助客人充分意识到宿食方面的优越条件，产生舒适享受的需求。服务员的言谈彬彬有礼，处处表现对客人的尊重，有利于激发和满足客人的自我价值感的需求。

旅游者对航空飞行安全的担心，更应引起地勤人员和空中小姐的高度注意，一千张“座位舒适、服务热情”的广告，不及一句“飞行安全”的宣传更能引起乘客的关注。飞行途中遇到了无法排除的故障，坐在柔软的沙发里给家属写遗嘱，毕竟不是滋味；空中小姐此时此刻再也不可能向任何“亲爱的旅客”奉献甜蜜的微笑了。

说话都应该有预定的目的，没有目的的说话，不仅浪费时间，影响工作效率，还会引起对方的反感。出言吐语偏离甚至违反言语动机，还期待实现

社会需求，无异于缘木求鱼。据说法国作家大仲马在意大利旅游时，来到一座城市，他准备到该城最大的一家书店去看看。书店老板得知这一消息，就想好好布置一番，讨好这位大名鼎鼎的作家。于是他他将书架上其他作者的书统统拿走，全部摆上大仲马的作品。大仲马一进书店，发现书架上全是他的书，觉得很奇怪，就问老板：

“其他人的书到哪里去了？”

“我，我都卖完了。”

老板慌乱的回答，反而招致大仲马的不快，因为一个作者总希望自己的著作能够畅销。老板的言语行为违反了讨好的原意，却成为大仲马的作品不及别人的作品受读者欢迎的讽刺。

一般说来，说话的目的是对别人施加心理影响，这就要求本体的言语形式对言语动机来说具有如意性，而如意性是指说者符合心意，还要兼顾听者满足愿望。因为我们从事任何工作都有一定的服务对象，这对象是社会群体或个体；我们在履行职责时的重要交际工具是语言，言语活动目的明确，才能满足交际双方的精神需求和物质需求。

——针对交际对象，优选言语对策。

现在我国语言学界有人提出了一个最新的命题：认为语言是一种对策。寒暄是在人际关系中注入润

滑剂的对策；做政治思想工作，是激励同志、提高认识的对策；花前月下、卿卿我我，是为婚恋作爱情“有奖储蓄”的对策。说话，除了梦呓或自言自语，无一不是言语对策。善于表达的人都能根据交际对象的特点，对言语对策作最优化的选择。这些对策是有针对性的。最优言语对策，适应交际对象的理解能力，易于接受；而且适应其接受信息时的情绪心境，也乐于接受。

商场售货员接待女顾客时，应该考虑大多数女顾客心细，不用放大镜就能发现双人沙发上的一个针尖大小的斑点，对她们介绍商品要耐心。您不仅从正面介绍，还要从反面介绍，多引导她们注意商品的式样。女顾客购买商品后，一般喜欢在同事、邻居、亲友前展示，您的介绍为她们提供夸耀的宣传资料。当别人肯定商品的质优价廉时，她们认为这就是对自己选购商品能力的褒扬。同时她们也为您尽心尽意地做义务广告。老年顾客谨慎小心，当商场人多拥挤时紧紧按住口袋里的钱包。对他们要突出介绍商品的实惠、适用与保健作用。一些老年人喜欢留恋过去，总觉得早年间商品质量比现在好，就连五香豆都是早年的一嚼就烂，现在呢，一粒豆尽在嘴里乱折腾，只是象征性地“品尝”——他们一般都排除本身牙齿功能今昔的量变和质变——对他们说话要谨慎，不要提“那种商品老掉牙，早