



▶ 高职高专“十一五”规划教材



JIAOJIKOUCAI
yu LIYI

彭 红 编著

交际口才与礼仪



华东师范大学出版社

三年制高职高专公共课规划教材

交际口才与礼仪

彭 红 编著

JIAOJIKOUCAIYULIYI

华东师范大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

交际口才与礼仪/彭红编著. —上海:华东师范大学出版社, 2007. 4

(三年制高职高专公共课规划教材)

ISBN 978-7-5617-5354-5

I. 交… II. 彭… III. ①口才学-高等学校:技术学校-教材②人间交往-礼仪-高等学校:技术学校-教材
IV. H019 C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 056390 号

交际口才与礼仪

编 著 彭 红
项目编辑 曹利群
文字编辑 徐庆蓉
责任校对 王丽平
插 图 徐建国
封面设计 陆 弦
版式设计 蒋 克

出版发行 华东师范大学出版社
社 址 上海市中山北路 3663 号 邮编 200062
电 话 021-62450163 转各部 行政传真 021-62572105
网 址 www.ecnupress.com.cn www.hdsdbook.com.cn
市 场 部 传真 021-62860410 021-62602316
邮购零售 电话 021-62869887 021-54340188

印 刷 者 常熟市华通印刷有限公司
开 本 787×1092 16 开
印 张 12.75
字 数 288 千字
版 次 2007 年 6 月第 1 版
印 次 2007 年 6 月第 1 次
印 数 5100
书 号 ISBN 978-7-5617-5354-5/C. 152
定 价 24.00 元

出 版 人 朱杰人

(如发现本版图书有印订质量问题,请寄回本社市场部调换或电话 021-62865537 联系)

时间已经进入了21世纪。科技与信息革命掀起的浪潮越来越猛,人们互相交流、沟通的需求越来越大,社会对于人才的要求也越来越高。在这种社会背景之下,对于交际口才与礼仪的掌握,不仅是人们日常生活的重要组成部分,而且是一个事业成败的先决条件。可以说,交际口才与礼仪充分体现着个人的文化素养,是现代各行各业人才必备的重要素质之一。

三寸之舌强于百万之师。美国成功学大师戴尔·卡内基曾说:“当今社会,一个人的成功,仅仅有15%取决于技术知识,而其余的85%则取决于口才艺术。”西方发达国家早已把语言表达能力作为衡量优秀人才的标准了。美国著名的政治家富兰克林也说:“发生在成功人士身上的奇迹,一半都是经由口才创造出来的。”为此,在美国,小学生就要接受演讲教育,孩子们在课堂上独立地表达自己的思想,是老师经常鼓励和引导的一项“基本教育”。到了中学,很多学校已开设演讲教育课,中学生们开始以敢于和善于在公开场合讲话为荣。大学生们练就好口才的意识就更强烈了。美国人如此重视演讲,是因为应聘求职、商品推销、对上司报告工作、向下级布置任务,都需要演讲技能。演讲,已成为一项人际交流的工具。对普通人而言,职场竞争离不开好口才。近年来在国内,公务员成为职场热门,考公务员,演讲、辩论是其中重要一环;干部竞聘、全员竞岗,都需要好口才。所谓竞争,一个重要方面就是人才的竞争。人才何在?在于发现、寻找,更重要的还是在于自我推销。

生活交际离不开好口才。语言是人与人之间交流的第一媒介,初次见面,给人留下印象,除了外表就是口才。有专家这样评说,在商业活动中,无论是商品广告、市场营销,还是商贸洽谈、交易论辩,都离不开一副好口才;不管是开业庆典、公益赞助,还是商务宴请、经贸馈赠,演讲者的致辞都将产生特定的社会交际效应。因此,有人这样说:“知识就是财富,口才就是资本。”

为了使高职院校的学生形成符合现代社会需要的素质结构,成为人格完善、全面协调发展的高素质应用型人才,我编写了这本用于高职院校教学的教材——《交际口才与礼仪》。本书通过通俗的语言,生动的事例和科学的训练,提升高职院校学生的交际口才和礼仪修养,打造他们的个人交际魅力。

本教材在编写过程中,广泛参考了近年来国内出版的各种口才类书刊以及有关网络平台上的丰富信息和精彩文章,在此特表示诚挚的感谢。由于本人的知识水平有限,教材中肯定会有许多不足之处,望读者不吝批评指正,以便在修订时得以改正。

彭 红
2007.4

目 录

前 言	(1)
第一章 听话与说话技能训练	(1)
第一节 听话技能训练	(3)
一、听话的技巧	(4)
二、学会耐心地倾听	(5)
第二节 说话技能训练	(10)
一、复述的技巧	(11)
二、解说的技巧	(14)
三、命题演讲的技巧	(19)
四、即兴演讲的技巧	(29)
五、交谈的技巧	(39)
六、辩论的技巧	(59)
第二章 交际口才相关技能训练	(73)
第一节 心理素质训练	(75)
一、交际中必备的心理素质	(76)
二、交际中常见的心理障碍	(81)
三、克服交际心理障碍的方法	(85)
第二节 思维训练	(92)
一、交际中的思维方式	(93)
二、交际中的思维品质	(96)
第三节 态势语训练	(107)
一、态势语在交际中的作用	(108)
二、态势语设计的基本原则	(110)
三、态势语训练的基本要求	(111)

四、态势语的分解训练	(111)
第三章 求职面试口才专题训练	(123)
第一节 求职面试的准备	(125)
一、面试前的简历准备	(126)
二、面试前的心理准备	(127)
三、面试前的服饰准备	(128)
第二节 求职面试的应对技巧	(131)
一、面试应对的基本要领	(131)
二、面试中常见的题型	(133)
三、面试应对中常见的错误	(134)
第三节 求职面试的后续工作	(138)
一、写信表示感谢	(138)
二、适时询问结果	(140)
三、反省面试得失	(141)
第四章 交际场合实用礼仪训练	(143)
第一节 服饰礼仪	(145)
一、着装礼仪	(145)
二、配饰礼仪	(147)
第二节 会面礼仪	(149)
一、称呼礼仪	(149)
二、介绍礼仪	(151)
三、名片礼仪	(153)
第三节 通讯礼仪	(156)
一、电话礼仪	(157)
二、手机礼仪	(159)
三、网络沟通礼仪	(162)
第四节 用餐礼仪	(165)
一、中餐礼仪	(165)
二、西餐礼仪	(167)

附录一 世界主要国家和地区的礼俗	(173)
附录二 世界主要节日、纪念日和活动日	(191)
主要参考文献	(195)

目录

第一章 听话与说话技能训练 D Y Z

第一章

听话与说话技能训练 D Y Z

本章训练目标

通过学习,掌握在听话时准确抓住要点、适时诱导对方、正确推断本意、全面评价对方等技巧;通过凭借材料(文字、图形)的复述、解说、评述、命题演讲、讲故事训练和不凭借材料的交谈、即兴演讲、辩论训练,由易到难地逐步掌握各种口语表达形式的特点、要求和技能。

在人类的交际活动中,口语交际是最常用、最直接的方式;在口语交际中,“听”和“说”是实现沟通的最基本的途径。一次愉快的交谈,总是离不开听者和说者双方的努力;一次成功的交流,同样有赖于听者和说者双方的理解和表达水平。因此,听话和说话的技能是高职院校学生口语表达训练的重要内容。只有掌握人际交往中听话和说话的技能,才能够练就好口才,打造成功的人生。

第一节 听话技能训练

典型案例

一家大卖场的收银台前,顾客排起长龙等待付款。一位结好账的顾客忽然从出口处返回收银台,对收银员小姐说:“小姐,刚才你算错账了……”收银员顿时“晴转多云”,不耐烦地说:“算错了?刚才怎么不点清楚!看看这牌子上写的什么,‘银货两清,离店概不负责!’”顾客气愤地说:“什么态度!既然如此,就谢谢你多找给我38元钱了!”望着扬长而去的顾客,收银员张口结舌。



【简评】 在我们的工作和生活中,许多误会和麻烦都是由于不能有效听话引起的。案例中的服务员小姐就是因为没有耐下性子听别人的话,错过了最重要的内容,使工作蒙受损失。

听话是人的基本生存能力之一。人们通过听话获取大量信息,了解时世的变化和他人对事物的见解、态度,从而为自己的行为、决定寻找客观的依据。人们之间的沟通、交流离不开听话,良好的听话习惯是建立良好人际关系的重要因素。

有关机构对被列入美国《财富》杂志五百强企业进行的一项调查显示,几乎有六成公司为新来的员工提供倾听技巧方面的培训。有人请工商管理人员把工作中最重要的交流技巧列出顺序时,绝大多数人把“倾听”列在第一位。有人对人们日常的言语活动进行了一番调查,结果是:“听”占45%，“说”占30%，读占16%，“写”占9%。换句话说,人们几乎用一半的时间在听。由此可见,“听”在日常交际活动中所占的重要地位。

听话能力是学好各门学科知识的基础学力(即“基本功”)。听话能力强的人,听课时能迅速、准确地抓住要点,对关键语句反应敏锐。有边听、边思考、边摘记要点习惯的学生,往往成绩优异;反之,则成绩不理想。不管你做什么工作,不管你属于哪一行,你都需要有两只训练有素的耳朵。现代社会要求在听话能力上做到:听得准,理解快,记得清,具有较强的听话品评力和听话组合力。作为职业技术学院的学生,必须接受听话训练,掌握人际交往中的听话技巧,才能够适应现代生活的挑战,在竞争激烈的职场上立于不败之地。

一、听话的技巧

(一) 善于抓住要点

在每次口语交际中,我们被迫接收大量的语言信息,而在这些语言信息里,有实际价值的往往只有几句甚至一两句。我们必须学会从这些纷繁复杂的语言信息里准确地抓住要点。常见的情况是:说者常常把话语的意思隐含在一段话里。也就是说,前面的话,往往是引子,是提示;当中一段话,有时是要点,有时是解说;后面一段话,也许是结论,也许是对主要意见的强调或引申。

我们听话时,可以从以下几个方面捕捉说者所要表达的要点:一是说者话语的层次;二是说者的语气;三是说者的手势。

(二) 善于诱导对方

一次和谐、愉快的交谈一定是浸透着听者和说者两方面的努力。在交际中,常常见到一些人由于各种各样的原因,口语表达不畅。比如:语言组合能力差;心理素质差;思维速度缓慢;啰嗦而抓不住要领等等。这些说者非常需要听者适时进行诱导,才能比较顺利地完成任务。一般来说,听话时的诱导有以下四种技巧:

1. 积极的回应——使对方保持良好的说话心态

始终面对说者,身体微微侧向说者,不时点头表示理解,和说话者保持视线的接触,表情专注并随着说者的情绪而有所变化。这样,说者会感到你很尊重他,很重视他的见解,因此也会相应地保持一种放松的心理状态和积极的说话状态。

2. 简短的评价——使对方感到你很在意他的表达

在适当的地方插入简短的评论,比如:“嗯”、“对”、“是这样”、“我听说过”、“我明白了”、“很有意思”、“太不应该了”、“真的吗”。说话人会感激你表现出来的兴趣,并感到你在认真地倾听。

3. 适时的提示——使对方从无序的状态回到主题

对答题有困难的学生或说话抓不住重点的人,可找准时机,用一个词、一句简短的话进行提示,帮助其理清说话的思路,比如:“后来那件事怎么样了”,提醒说者迅速回归主题。

4. 善意的鼓励

对说话能力和心理素质较差的人,可随时进行鼓励,比如:“没关系”、“不着急,慢慢说”、“没事儿,我听着呢”。这样,会有效放松说者的紧张情绪和不安心态,大大增强他把话说好的勇气和信心。

(三) 善于推断真意

俗话说:“说话听声,锣鼓听音。”在口语交际中,说者由于各种原因或多种考虑,往往会不直接说出自己的真实意图,而是把它掩藏在众多言辞后面,这就需要听者透过话语表面的

含义推断其内在的含义。

小刘和小李是业余合唱团的成员,为了参加一个比赛,接连几个晚上练习唱歌到很晚。这天,小刘在楼梯口遇到周阿姨,她对小刘说:“您家新买了音响吧?很响亮啊,我在楼下就听到了。”小刘高兴地说:“是啊,挺不错。前几天才买的!”说完就离开了。晚上她们回到家已经10多点了,打开音响,刚唱了不到五分钟就听见“咚咚”敲门声,打开门,门外站着满脸不高兴的周阿姨,“请你们照顾一下邻居好不好?”这时,两个年轻人才意识到自己的错误,连忙解释了原因,并且道歉说:“我们真够粗心的,以后一定注意。”

【简评】周阿姨第一次和小刘的对话中言外之意就很明显:你们晚上的歌声,已经影响了邻居休息。但小刘却没能听出这话中话,对周阿姨的意思浑然不知,最后导致了正面的冲突。

推断说者的真意,可从四方面入手:第一,从一些表面上看似微不足道的谈话细节、语气、手势中,发现对方立场、目的、主观意图等有价值的信息。第二,从对方谈话时常重复的词、爱使用的词、爱谈论的话题等,推断他的所思、所想、所爱、所论。第三,如果听者对说者的话有疑问,可以直接提出来。比如:“您的意思是……”或“我可否将您的意思理解为……”。第四,可以用自己的话复述给对方听,以确认是否正确理解了说话人的意图。总之,做一个受欢迎的听众,能够增强说者的自尊心,自己也更容易获得别人的好感。

二、学会耐心地倾听

(一) 耐心倾听是一种涵养

耐心倾听是一种涵养。在有涵养的人眼里,人没有三六九等,高低贵贱之分,每一个交谈对象都值得尊重。有涵养的人不会因为对方的唠叨而厌烦,不会为对方语言的逻辑混乱而嘲笑,也不会因对方是黎民百姓而不屑一顾。事实上,人们都喜欢发表自己的意见。所以,如果你愿意给对方一个机会,让对方尽情地说出自己想说的话,他会立即觉得你和蔼可亲、值得信赖。许多人不能给人留下良好的印象,不是因为他们表达不够,而是由于他们没有耐心倾听的涵养。耐心倾听既能显示出你的真诚,也能让对方发挥得淋漓尽致,更能使你对情况的判断准确得当。

有一位老作家因为稿酬问题把出版社告到法院。庭审中,这位老作家就一个问题反复论述了十来遍,旁听席上开始有人打起瞌睡。担任审判长的宋鱼水却一直没有打断当事人的陈述。她神情专注,不时轻轻点头,目光一直没有离开正在发言的当事人。后来,这位老作家出人意料地对宋鱼水说:“这事发生以后,你是第一个完完整整听完我讲话的人,你对我的尊重让我信任你。我尊重法庭的意见。”于是,双方当场达成调解。

【简评】宋鱼水是全国模范法官。她有一手绝活,那就是耐心倾听。在法庭这样的特殊环

境中,当事人一般都会认为真理在自己这一边,自己的要求是合理的,因此调解起来难度很大。而宋法官一直用关注、尊重的态度倾听当事人的阐述,用洗耳恭听获得了对方敬仰、感激和信任,使法庭调解这个难题迎刃而解。

一个有涵养的人,不论他处在哪种情况下,听话时都应该表现出一种耐心的态度。可以说,在交谈、听课、听演讲、听报告、听发言等一系列口语活动中,耐心倾听是一种涵养,是一种自尊,也是一种境界。不要因为周围环境或说话人的外表、口音、态度或用词而分心,更不要因为自己的情绪、偏见和手边的琐事而分心。耐心倾听不仅能让你避免错误理解谈话的要点,还能帮助你体现自身修养,塑造自身形象。

(二) 耐心倾听有助于获取有价值的言语信息

一些人在谈话时走神,往往是他们认为自己已经知道对方要讲的内容了。其实,说话人接下来表达的意思与你所预料的也许并不一样。如果你不认真地听,就会错过说话人真正要表达的意见。

主持人:小朋友,你长大想做什么呀?

小朋友:嗯……我要当飞机的驾驶员。

主持人:如果有一天你的飞机飞到太平洋上空时,引擎熄火了,你会怎么办呢?

小朋友:(想了片刻)我会先告诉坐在飞机上的人系好安全带,然后我挂上降落伞跳出去。

主持人:哈哈哈哈……(笑得眼泪都出来了,现场的人也都笑得东倒西歪)

主持人:能问一下你为什么要这样做吗?

小朋友:(热泪盈眶,气愤地):我要去拿燃料,我还要回来!

主持人:……(无言以对)

【简评】显然,主持人和观众还没有听完小朋友的话,就以成人世俗的心理推断孩子的所思所想:一定是置他人于不顾,一逃了之。他们自作聪明的笑声深深刺痛了孩子纯洁的心。当孩子气愤地把话说完时,老于世故的成年人就再也笑不出来了。

听话时还要注意不能只听赞同你的话,或只听你感兴趣的部分。听话的目的在于获取新的信息,所以养成乐于倾听别人意见的习惯非常重要。如果你在听话时始终保持宽阔的心胸,那么,一个初听起来乏味琐碎的题目也有可能变得有吸引力,你会从中受益匪浅。

(三) 耐心倾听是和谐沟通的要素

研究显示,交谈中,假如双方能够充分尊重对方的表达愿望,那么交谈肯定是令人愉快的。这表明,与好的说者相比,人们更喜欢好的听者,因为人们都希望有机会表达自己的意见和想法,好的聆听者让他们实现了这个愿望。如果你打断别人的谈话或缩短倾听时间,说



话人会认为你对他的谈话不感兴趣——事实上你并不是这样。

在一次推销中,乔·吉拉德与客户洽谈顺利。眼看就要到签约成交的时候,对方却突然变了卦——快进笼子的鸟飞走了。

当天晚上,按照顾客留下的地址,乔·吉拉德找上门去求教。客户见他满脸真诚,就实话实说:“你的失败是在于你没有自始至终地听我讲话。在我准备签约前,我提到我的独生子即将上大学,而且提到他的运动成绩和他将来的抱负。我是以他为荣的,但是你当时却没有任何反应,而且还转过身去用手机和别人打电话。我很生气,改变主意了!”

【简评】 美国人乔·吉拉德被誉为当今世界最伟大的推销员。他连续12年荣登世界销售第一的宝座,他所保持的世界汽车销售纪录——连续12年平均每天销售6辆车,至今无人能破。回忆往事时,上面的这件事令他终身难忘。当时,那位客户的一番话重重地提醒了他,使他领悟到“耐心倾听”的重要性。他认识到:如果不能自始至终倾听对方讲话的内容,认同顾客的心理感受,难免会失去自己的顾客。

因此,听话时应该表现得彬彬有礼,要耐心地、专心地、有回应地倾听。这可以帮助你赢得朋友,获得事业上的成功。

课堂训练

听话训练的要领——耳聪手快、思维敏捷

1. 听记能力训练

(1) 全息听记比赛(记录速度听写)

如果一个年轻人整天抱怨自己怀才不遇,那只能说明你不是人才,至少你缺乏一种才能,那就是自我推销的能力。而推销自己、展示自己、求助别人、宣传鼓动,都需要口才……总之,时代需要德才兼备、能说会道的现代型人才。

(2) 听话传递训练

要领:说者——发音准确,字字清晰;听者——听得迅速、准确,不走样。

方法:从第一排的同学开始用耳语形式向后传递一句话,最后一位同学把听到的话迅速写在黑板上,看看是否与第一位同学所说的那句话相符。

2. 听辨能力训练

(1) 听辨多音字

我在赴考途中,穿过了一片树木参差的树丛,来到了车站。遇到了出差回来的叔叔。他亲切地对我说:“小芳,准备得差不多了吧?要沉着、冷静,才能少出差错。”我信心百倍地回答:“放心吧!差不了。”

听后请说出上面这段话里的一个多音字,再把这个字的几种读音拼写出来。

(2) 听接歇后语训练

听歇后语的前半句,接着说后半句,看自己能接正确几个。

上膛的子弹——

老虎吃天爷——

孔夫子搬家——

窗户眼里吹喇叭——

秃子头上的虱子——

茶壶里煮饺子——

绣花枕头——

断了腿的蛤蟆——

兔子的尾巴——

半空中的火把——

水里的泥鳅——

小葱拌豆腐——

戴着斗笠又打伞——

猪八戒照镜子——

阎王爷出告示——

梦里捡钱——

高射炮打蚊子——

蚊子找蜘蛛——

泥菩萨洗脸——

拉着胡子过大街——

3. 听话理解能力训练

语文老师拿了一叠作文本走进教室。她说:“同学们,昨天你们写了《记一件好事》的作文。今天,我给大家出一道数学题。”同学们愣住了:语文老师出数学题?怪事!语文老师的数学题是这样出的:

“某班有五十名学生,有三十八人捡到钱包并交给了失主。全校一千二百名学生,照这样计算,共捡了多少个钱包?全国两亿名学生共捡了多少个钱包?”听后,同学们哄堂大笑。

① 老师出的算术题是什么?

② 同学们为什么会哄堂大笑?

相关链接

听话能力自测题

在每个问题的相应栏目内做标志(从A、B、C、D、E中选择一个填在括号里),然后加计总分,评估自己究竟属于哪一种聆听类型的人。

你的回答可以有五种选择(A=几乎总是 B=经常 C=偶尔 D=很少 E=从来没有),每一种选择有一个相应的分值。请对自己进行客观、诚实的评估,这有助于理解、消化这一章所传授的内容。

与人谈话时,你是否会——

1. 总是你在说吗?

()

2. 在别人说话之前,你会假设别人下一句话说些什么吗?

()

3. 在与别人说话时,你的心思四处游离吗? ()
4. 你趁他人说话喘气时,立即插话吗? ()
5. 你试图记录说话者所说的一切吗? ()
6. 对于你不喜欢的话题,你会听不进去吗? ()
7. 你对新颖的话题不感兴趣吗? ()
8. 噪音或其他东西会使你无法专心聆听对方说话吗? ()
9. 在谈话的过程中你觉得很难控制你的情绪吗? ()
10. 你会因为时间压力而催促说话者加快速度或要求说话者只讲重点吗? ()
11. 别人的批评或不友善的话语会令你心乱如麻吗? ()
12. 你在和别人说话时,有摆弄自己的头发、手指或饰品的习惯吗? ()
13. 你经常在听不同的人说话时采取不同的态度(因人而异)吗? ()
14. 在获得足够的信息之前,你就匆匆做结论吗? ()
15. 对于你听不懂的术语或地方你会要求对方解释清楚吗? ()
16. 为了节约时间,你会一边专心做自己的事情,一边听别人说话吗? ()
17. 你非常讨厌别人说他自己的事情,而只希望别人听自己说话吗? ()
18. 你只注意说话者说话的细节,而完全不在意说话者想要传达的信息吗? ()
19. 你在聆听时,会忽视说话者的身体语言及语调吗? ()
20. 在听别人说话时,你会不停地看表吗? ()
21. 你不愿意聆听复杂或无聊(但可能很重要)的信息吗? ()
22. 在听一个口齿不清的人说话时,你会觉得很烦躁吗? ()
23. 当别人说话时,你注意力却集中在说话者的外表上吗? ()
24. 在谈话的最后你能总结出说话者的意思吗? ()

评分标准: A=5分, B=4分, C=3分, D=2分, E=0分

好啦,现在请把你的每一题的得分加起来,让我们来看看你的总得分吧!

参考答案:

得分在 10—30 分之间的人:优秀的听众。

得分在 31—57 分之间的人:优良但还要进一步提高的听众。

得分在 58—75 分之间的人:一般听众,要好好努力加油啊!

得分在 76—99 分之间的人:倾听能力差的听众,但是,别怕,只要努力改善,你还是很有机会成为一名优秀的听众的!

得分在 100—120 分之间的人:有严重问题的听众,你就像一块完全未经雕琢的玉石,只有从头做起,从小节做起,自觉运用本章所传授的方法,才能成为好听众!

(摘自《服务人员的 5 项修炼》,广东经济出版社 2004 年第 11 期)

第二节 说话技能训练

典型案例

(某人请四人吃饭,来了三位,还有一个古等右等也没到。)

主人:该来的怎么还不来?

客甲:("这不是说我们不该来的倒来了吗?真气人!");对不起,我有点事,得先走了!

主人:不该走的怎么走了呢?

客乙:("这分明是暗示我该走却赖着不走。")我也有点事,失陪了。

主人:唉,他俩真多心,我说的又不是他们!

客丙:(大怒,想:"那你说的肯定是我了!")于是乌青着脸一言不发,拂袖而去。)

一场宴席还没开始就不欢而散了。



【简评】 这是个流传很广的笑话。故事中的主人公热情好客,一位客人不能按时来使他感到非常焦急,但他不善于说话,不会选择恰当的语言来表达自己的心情,三句话气跑了其他三位客人。

在这个世界上,我们人人在说话,但未必人人都说得好;我们天天在说话,但未必每句话都得体。“一种话,十样说”,效果各不相同。一句话,不同处境的人有不同的理解,不同心境的人有不同的感受,正所谓“言者无意,听者有心”。一句话说得得体,丝丝入扣,沁人心脾,再大的困难也能迎刃而解;一句话说得不得体,朋友离弃,亲人反目,有时甚至会引发国际争端。正所谓“一言可以兴邦,一言亦可丧邦”。

作为职业技术学院的学生,在学好专业知识的前提下,要努力掌握说话的艺术,并在生活中真刀真枪地加以磨砺,这样才能在面试时得体地展示自己,赢得考官的青睐;也才能在职场上如鱼得水,为自己创造一个和谐的生存环境,求得事业的顺利发展。训练说话能力和掌握其他技能一样,也要遵循循序渐进的原则。比如,我们可以通过凭借材料(文字,图形)的复述、解说、评述、命题演讲,讲故事训练和不凭借材料的交谈、即兴演讲,论辩训练,由易