



高职高专公共基础课教材

口才训练实用教程

王晶 主 编
高雅杰 冯 华 副主编



清华大学出版社

高职高专公共基础课教材

口才训练实用教程

王晶 主编

高雅杰 冯 华 副主编

清华大学出版社

北 京

内 容 简 介

本教材分为口才基本功训练、口才综合技巧训练、实用口才训练和素质提升训练4个部分,融实战性、技巧性、知识性、趣味性于一体。本教材以独特的视角,结合生动的故事和经典的案例,将工作、生活和社交中的口才智慧和实用的语言技巧展示给读者。教程中通过大量生动、有趣的案例,对如何培养良好的倾听习惯,灵活的思维,强大的心理素质,巧妙得体、机敏过人的口才技巧进行了全面而具体的讲解。本教程突出能力训练,训练内容由易到难,由简到繁,循序渐进,新颖独到,具有很强的操作性,可作为高等职业学院、高等专科学校、成人高校及民办高校各类专业教育的教材,亦可供自学者参考使用。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

口才训练实用教程/王晶 主编. —北京:清华大学出版社,2014

(高职高专公共基础课教材)

ISBN 978-7-302-34475-9

I. ①口… II. ①王… III. ①口才学—高等职业教育—教材 IV. ①H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 270020 号

责任编辑:胡辰浩 马玉萍

封面设计:牛艳敏

版式设计:妙思品味

责任校对:邱晓玉

责任印制:沈 露

出版发行:清华大学出版社

网 址: <http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址:北京清华大学学研大厦 A 座 邮 编:100084

社总机:010-62770175 邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

课 件 下 载: <http://www.tup.com.cn>, 010-62794504

印 刷 者:北京富博印刷有限公司

装 订 者:北京市密云县京文制本装订厂

经 销:全国新华书店

开 本:185mm×260mm

印 张:21.75

字 数:614千字

版 次:2014年3月第1版

印 次:2014年3月第1次印刷

印 数:1~2200

定 价:36.00元

产品编号:048045-01

前 言

口才是一门技术,更是一门艺术,是每个现代人不可缺少的基本技能。人们越来越强烈地意识到口才在日常工作、生活中的重要作用,口才直接影响人们生活的质量、决定事业的成败。口才不是天生的,优秀的说话能力是锻炼出来的,通过最基本的训练可以做到吐字清楚、语速适中、逻辑清晰、饱含感情。目前,大多数人的口头表达能力不尽如人意,很多人从小到大登台亮相、当众发言的机会很少。而且,越不会说,锻炼的机会越少,锻炼机会越少,越不会说。为了满足高等职业教育对应用型高素质人才的培养要求,本教程借鉴其他版本教材的成功经验,本着“广吸收、不套用、有创新”的态度,以职业分析为依据,以岗位需求为基础,编写了适合高等职业教育各个专业的口才训练实用教材。本教程对高职口才训练课程进行了大胆改革,打破旧格局,以实用性为指导原则调整教材内容与结构,目的是通过口才训练课程教学,培养高职学生的口语表达能力和综合素质,为就业打基础,为可持续发展提供保障。

本教材由黑龙江农业经济职业学院的王晶任主编,冯华、高雅杰任副主编,具体编写分工如下。

口才概述:由黑龙江农业经济职业学院的王晶编写。

第一模块 口才基本功训练:第一章由黑龙江农业经济职业学院的佟永波编写;第二章由黑龙江农业经济职业学院的王晶编写;第三章由黑龙江农业经济职业学院的崔晓丹编写。

第二模块 口才综合技巧训练:第四章和第五章由黑龙江农业经济职业学院的张亚男编写;第六章和第七章由黑龙江农业经济职业学院的王晶编写;第八章由黑龙江农业经济职业学院的栗延斌编写;第九章由黑龙江农业经济职业学院的佟永波编写。

第三模块 实用口才训练:第十章、第十一章和第十二章由黑龙江农业经济职业学院的冯华编写;第十三章由黑龙江农业经济职业学院的栗延斌编写。

第四模块 素质提升训练:第十四章由黑龙江农业经济职业学院张亚男编写;第十五章由黑龙江农业经济职业学院的崔晓丹编写。

本教材在编写过程中得到了黑龙江农业经济职业学院孙绍年院长、张继忠副院长、姜桂娟教授、于桂萍教授、张春风教授、吴英教授、闫瑞涛教授、胡宝坤教授、邢立伟教授、周淑香教授、李晓梅教授、杨丽颖教授的大力支持与帮助。在此,向他们表示由衷的感谢。

由于水平有限,书中难免有不当之处,敬请读者批评指正。我们的电话是010-62796045,邮箱是 huchenhao@263.net。

编 者

2013年11月

目 录

口才概述..... 1

第一节 口才的含义及口才素质

要素..... 1

一、口才的含义..... 2

二、口才素质要素..... 2

第二节 口才训练的目标及方法..... 6

一、口才训练的意义..... 7

二、口才训练的目标..... 8

三、口才训练的原则..... 12

四、口才训练的方法..... 12

五、每日自我口才训练计划..... 16

第一模块 口才基本功训练

第一章 普通话训练..... 21

第一节 普通话基础知识..... 21

一、普通话的含义..... 21

二、声母..... 22

三、韵母..... 24

四、声调..... 27

五、变调..... 28

第二节 普通话发声训练..... 31

一、胸腹联合呼吸法..... 32

二、口腔训练..... 32

三、共鸣训练..... 33

四、吐字归音训练..... 35

五、常见错误发声及纠正..... 35

第三节 普通话综合训练..... 37

一、声母训练..... 37

二、韵母训练..... 40

三、音变训练..... 42

第二章 听力理解训练..... 47

第一节 听力理解基础知识..... 47

一、听力理解的内涵..... 48

二、听力理解的重要性..... 48

三、听力理解的要素..... 50

四、倾听技巧..... 52

五、听力健康十大原则..... 54

第二节 听力理解训练方法..... 55

一、听力理解训练的重要性..... 56

二、听力理解训练的目标..... 56

三、听力理解训练的基本原则..... 57

四、听力理解训练的方法..... 57

第三节 听力理解综合训练..... 59

一、正误辨析训练..... 59

二、记忆力训练..... 60

三、提取要点训练..... 61

四、听力理解训练..... 62

五、听评训练..... 63

第三章 体态语训练..... 65

第一节 体态语基础知识..... 65

一、体态语的含义..... 65

二、体态语的作用..... 66

三、体态语的基本要求..... 66

第二节 体态语运用技巧..... 68

一、仪表..... 68

二、头部动作..... 69

三、面部表情..... 69

四、手势..... 71

五、体态..... 73

第三节 态势语综合训练..... 75

一、目光语训练.....	75	二、朗读的作用.....	108
二、表情语训练.....	76	三、朗读的基本要求.....	108
三、手势语训练.....	76	四、朗读符号.....	111
四、体态语训练.....	77	五、朗读技巧.....	113
五、综合训练.....	78	第二节 朗诵方法及技巧.....	122
第四章 口才心理训练.....	80	一、朗诵的含义.....	124
第一节 口才心理基础知识.....	80	二、朗诵的特点.....	124
一、心理素质在口才养成中的 重要性.....	80	三、朗诵前的准备.....	124
二、口才心理素质的特点.....	81	四、朗诵的特殊语言技巧.....	126
三、心理障碍及自我调节.....	81	五、朗诵配乐技巧.....	128
第二节 口才心理训练方法.....	84	第三节 读诵综合训练.....	130
一、口才心理训练的意义.....	85	一、朗读基础训练.....	130
二、口才心理训练的基本方法.....	85	二、朗读巩固训练.....	131
第三节 口才心理素质综合训练.....	90	三、朗读综合训练.....	133
一、与人寒暄的心理素质综合训练.....	90	四、朗诵基础训练.....	134
二、正确应答的心理素质综合训练.....	91	五、朗诵巩固训练.....	136
三、赞美他人的心理素质综合训练.....	92	六、配乐朗诵训练.....	137
四、拒绝他人的心理素质综合训练.....	93	七、朗诵表演训练.....	138
五、提问的心理素质综合训练.....	94	第七章 演讲训练.....	140
第五章 口才思维训练.....	95	第一节 演讲基础知识.....	140
第一节 口才思维基础知识.....	95	一、演讲的内涵.....	141
一、思维与语言的关系.....	95	二、演讲的作用.....	141
二、口才思维的基本特征.....	96	三、演讲的特征.....	143
三、口才思维的种类.....	98	四、演讲的种类.....	145
第二节 口才思维训练方法.....	101	五、演讲的礼仪.....	146
一、口才思维训练的重要意义.....	101	第二节 命题演讲技巧.....	148
二、口才思维训练的主要内容和 常用方法.....	102	一、命题演讲的概念.....	148
第二模块 口才综合技巧训练		二、命题演讲的种类.....	148
第六章 读诵训练.....	95	三、命题演讲的特征.....	148
第一节 朗读方法及技巧.....	107	四、演讲稿写作技巧.....	149
一、朗读的含义.....	107	第三节 即兴演讲技巧.....	157
		一、即兴演讲的概念.....	158
		二、即兴演讲者的素质.....	158
		三、即兴演讲技巧.....	159
		第四节 演讲综合训练.....	162

一、演讲稿写作训练	162
二、即兴演讲训练	162
三、肢体语言训练	163
四、演讲评价训练	164
五、演讲综合训练	165

第八章 演讲控制技巧训练 167

第一节 控制技巧 167

一、控制技巧的含义	167
二、冷场的控制技巧	167
三、现场问答控制技巧	172

第二节 应变技巧 173

一、演讲者自身失误的应变技巧	173
二、应对外界客观环境变化的技巧	176
三、现场问答控制技巧	177

第三节 记稿技巧 180

一、纲目记忆法	181
二、情感记忆法	181
三、形象记忆法	181
四、朗诵记忆法	181
五、机械记忆法	182

第九章 辩论训练 185

第一节 辩论基础知识 185

一、辩论的概念	185
二、辩论的作用	186
三、辩论的特征	187
四、辩论的种类	188
五、赛场辩论基本程序及规则	189

第二节 辩论技巧 192

一、辩论语言技巧	192
二、辩论准备技巧	194
三、辩论反击技巧	197
四、辩论防守技巧	200

第三节 辩论综合训练 201

一、辩论表达训练	201
二、辩论技巧训练	202
三、辩论综合训练	203

第三模块 实用口才训练

第十章 面试口才训练 206

第一节 面试口才基础知识 206

一、面试的内涵	207
二、面试核心内容	207
三、面试的种类	210
四、面试标准程序	214
五、面试准备工作	216
六、面试注意事项	218

第二节 面试口才技巧 220

一、面试自我介绍技巧	220
二、回答问题技巧	223

第三节 面试口才综合训练 228

一、面试自我介绍训练	228
二、面试回答问题训练	228
三、无领导小组讨论训练	229
四、结构化面试训练	230
五、情景面试训练	231
六、行为面试训练	231
七、电话面试训练	232

第十一章 推销口才训练 233

第一节 推销口才基础知识 233

一、推销口才内涵	233
二、推销口才的作用	234
三、推销前的准备工作	235
四、推销基本过程	238

第二节 推销口才技巧 242

一、推销口才的特点	243
二、推销口才的基本原则	244

三、推销口才常用技巧	245
四、推销口才注意事项	248
第三节 推销口才综合训练	252
一、迎合顾客兴趣的口才训练	252
二、正视疑义、细心解释的 口才训练	252
三、向顾客提问的口才训练	253
四、推销不同商品的口才训练	253
五、商场实战推销训练	254
第十二章 社交口才训练	255
第一节 社交口才基础知识	255
一、社交口才的内涵	256
二、社交口才的作用	256
三、社交口才运用的原则	257
四、社交口才的禁忌	258
五、社交基本礼仪	260
第二节 社交口才技巧	263
一、打招呼的语言技巧	263
二、介绍的语言技巧	266
三、寻找话题的语言技巧	270
四、拜访的语言技巧	271
五、赞美的语言技巧	273
六、拒绝的语言技巧	276
第三节 社交口才综合训练	278
一、打招呼训练	278
二、介绍训练	279
三、拜访训练	279
四、赞美训练	280
五、拒绝训练	280
六、社交礼仪训练	281
第十三章 电话沟通训练	283
第一节 电话沟通基础知识	283
一、电话沟通的内涵	283
二、电话沟通的原则	284
三、电话沟通的有效条件	284

四、影响电话沟通的因素	286
第二节 电话沟通技巧	288
一、电话沟通的基本方法与 技巧	289
二、电话沟通的语言艺术	289
三、电话沟通中声音的运用 技巧	290
四、通话时间的选择技巧	291
五、自我介绍,树立良好形象的 技巧	292
六、打电话的技巧	293
七、接电话的技巧	294
第三节 电话沟通综合训练	297
一、电话沟通自我介绍训练	297
二、电话沟通中接听电话训练	297
三、电话约访训练	298
第四模块 素质提升训练	
第十四章 幽默口才训练	301
第一节 幽默口才基础知识	301
一、幽默语言的含义	301
二、幽默语言的作用	302
三、幽默语言的特征	304
第二节 幽默语言的种类和 技巧	304
一、哲理式幽默	305
二、荒诞式幽默	305
三、讽刺式幽默	306
四、诙谐逗趣式幽默	306
五、寒暄式幽默	306
六、故作无知式幽默	307
七、自嘲式幽默	307
八、攻击式幽默	308
九、借助修辞式幽默	308
第三节 幽默口才综合训练	309

一、哲理式、荒诞式幽默	
口才综合训练	309
二、诙谐逗趣、故作无知式幽默	
口才综合训练	310
三、自我调侃、自我解嘲式幽默	
综合训练	311
四、批评、讽刺、攻击式幽默	
综合训练	311
五、借助修辞式幽默综合训练	312
第十五章 主持口才训练	315
第一节 主持口才基础知识	315
一、主持人的定义	315
二、主持的分类	316
三、主持人的作用	316

四、主持的语言风格	317
五、主持人应具备的素质	319
第二节 主持口才技巧	320
一、婚礼主持口才技巧	321
二、会议主持口才技巧	323
三、其他社会文化活动主持	326
四、节目主持口才技巧	329
第三节 主持口才综合训练	331
一、婚礼主持口才训练	331
二、会议主持口才训练	332
三、生日宴会主持口才训练	332
四、节目主持口才训练	333

参考文献	336
-------------	------------

第一节 口才的含义及口才素质要素

学习目标

1. 口才的含义

2. 口才素质要素

某著名中外合资日化企业招聘两名公关小姐,符合条件的有 14 人,人事部和公关部决定进行面试择优聘用。考试那天,这些应聘者来到考场,每个人都神采飞扬,穿戴得体,显露出一派大方的气质。

第一回合——笔试。招考者在 20 分钟内填好自己的履历并回答为什么要应聘这一职位。应聘者中,有的笔试成绩不理想。

第二回合——口试。招考者轮流朗读一篇短文,考察她们的口齿、普通话和表达能力。前两个回合应聘者都顺利地通过了,成绩不相上下。

第三回合——情景模拟。让应聘者以公关人员的身份接待“客人”。回答要求:声音洪亮、态度和蔼和应变能力。

第三回合开始后,轮到陈小姐应考。一位“客人”走进会客室,陈小姐:“您好,请问您找谁?”客人:“我找你们经理。”陈小姐:“对不起,请您登记一下。”

客人往前走,不予理睬,于是陈小姐拦住了他。客人不悦,说:“你们经理在哪里?”陈小姐:“还等什么?”说完继续往里走,陈小姐见势不妙,转身向客人道歉,说:“对不起,经理不在。”

口才概述

这是一个竞争激烈的时代！这是一个越来越注重“说”的时代。眼睛可以发现世界的美丽，嘴巴则能创造美丽的世界。人的嘴巴主要有两个功能：一是吃饭，二是讲话。要想吃好饭，先要讲好话！“人才未必有口才，有口才一定是人才，而且是不可多得的人才。”口才是一个人学识高低的表现，是一个人思想、智慧、知识、见识、性格、气质等综合素质的集中反映。口才才能展示一个人的智慧和才华，体现一个人的风度和气质；口才才能缩短人们心灵间的距离，促进彼此间的交流；口才价值百万，是赢得精彩人生的重要砝码。该说话时说话，是一种水平；不该说话时不说话，是一种智慧；知道什么时候该说话、什么时候不该说话，是一种城府。“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师”，这是口才的魅力；“一言可以兴邦，片语可以辱国”，这是口才的威力。在现代交际中，口才就是生产力，有口就有“财”，会说就会赢。本章的主要目的是通过介绍口才的重要性及作用，优秀口才所必备的素质及口才训练的基本方法和技巧，让您能够在各种交际场合从容不迫地开口说话，从而实现成功的人生！

第一节 口才的含义及口才素质要素

学习目标

1. 口才的含义
2. 口才素质要素

情景导入

某著名中外合资日化企业招聘两名公关小姐，符合条件的有 14 人。人事部和公关部决定进行面试，择优聘用。考试那天，这些应聘者来到考场，每个人都神采飞扬，穿戴得体，显示出落落大方的气质。

第一回合——笔试。报考者在 20 分钟内填好自己的履历并回答为什么应聘这一职位。考察她们的学历、资历、书写水平及应聘动机。

第二回合——口试。报考者轮流朗读一篇短文，考察她们的口齿、普通话和表达能力。前两个回合报考者都顺利地通过了，成绩不相上下。

第三回合——情景模拟。让应聘者以公关人员的身份接待“客人”，回答要求，考察她们的人际交往和应变能力。

第三回合开始后，轮到陈小姐应考。一位“客人”走进公关部。陈小姐：“先生，请问您找谁？”客人：“我找你们经理。”陈小姐：“对不起，请您登记一下。”

客人往前走，不予理睬。于是陈小姐拦住了他。客人不悦，说道：“我同你们唐总打了多年交道了，还登什么记。”说完继续往里走，陈小姐茫然无措。评委中有不少人摇头。看来，陈小姐的处理有失妥当。

轮到金小姐应试时,“客人”又进门了仍然说要找唐总经理。金小姐把客人领到沙发上坐下。金小姐:“先生,请问您怎么称呼,让我向总经理通报一下好吗?”客人回答了他。她用电话通报后,笑容可掬地对客人说:“对不起,让您久等了!总经理欢迎您的到来,请往里走吧!”客人满意地点头,评委们的脸上露出了笑容。

李小姐应考,主考人给她来了个电话:“喂,你是公关部吗?我是康泰公司总经理。我们现在有急事要用车,请你们支持一下,马上派一部小车来好吗?”李小姐:“好的,我们马上就派去。”评委们认为太轻率了。另一位考官从旁插话说:“这会儿公司没有小车在家。”李小姐无言以对。

轮到石小姐,她仍然接到同样的要车电话。石小姐:“康泰公司的朋友,很对不起,我们公司这会儿没有车,请您向别的单位借吧。”直来直去的语言,评委们仍不满意。接着吴小姐应试,她接到电话后说:“真对不起,我们公司的车都出去了。这样吧,我马上帮你跟别的单位联系,找到车了立刻通知您,您看好吗?”这时考官和评委们都满意了。

点评分析

从这个案例中我们可以看出公关工作对于公关人员的口才要求非常高。实际上任何工作岗位都要有这样的思想准备——小心说话。说话时要做到言之有礼,言之有物,言之有度。

一、口才的含义

口才,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。口才是在说话、交谈、朗读、论辩、讲课、演讲等社会交际活动中所展示的口语交际才能。它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。

经典案例

一家知名外贸公司举行一次别开生面的宴会招聘考试,有一位小伙子表现良好,深深吸引了面试官。宴席上,小伙子走到这家公司的人事经理面前,举杯说道:“刘经理,结识您很荣幸,我十分愿意为贵公司效力。但如果确实因为名额有限我不能梦想成真,我也不会气馁的,我将继续奋斗,我相信,如果我不能成为您的助手,那就一定会是您的对手”。

案例分析

小伙子言语得体,柔中有刚,充满自信,意志坚强。他的谈话彬彬有礼,不卑不亢,机智敏捷,性格开朗,具备了良好的个人素质。最后那句话提醒了这家外贸公司的人事经理:如果因为录取名额的限制,让这位优秀人才流失到别的公司,岂不是一大损失。最后,公司录取了小伙子。这个故事从一个侧面向我们揭示了口才对于一个人的重要性,它是事业成功的必备条件之一。如果没有良好的语言表达能力,我们就不能把思想传递给别人,就不能得到社会的赏识。

二、口才素质要素

从语言交际实践看,口才能力主要包括6个要素,即说明能力、吸引能力、说服能力、感人能力、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口才最基本的能力要求。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、连贯和得体。实际上,能把意思讲准确,讲明白,使听者“一听了然”,并不是一件容易的事。

经典案例

相亲

有个小伙子经人牵线搭桥去相亲,他五官端正,体格强健,而且为人老实厚道。这是他第一次相亲,父母难免要嘱咐几句:“人家问你什么,你就谦虚些,不要说错话,千万别伤姑娘的自尊心。”

小伙子连连点头。到了女方家,姑娘见他老实,便主动与小伙子攀谈起来:“你是不是走错门儿了呀?许多好姑娘你不去找,却到我这里来了?”

小伙子心想来之前父母嘱咐过我要谦虚些,于是他说:“怎么会错呢,你看我这样子,好姑娘怎么会看得上我!”

姑娘一听,顿时气得把头扭到一边去了。

小伙子本想自谦讨姑娘喜欢,没想到却弄巧成拙,结果不欢而散。

案例分析

这个故事告诉我们,说话要准确明白,否则别人听了很不舒服,反而弄巧成拙。

2. 吸引能力

吸引能力,即通过说话把别人的注意力吸引住的能力,也就是吸引周围的人倾听自己说话,使之愿意听,能听进去,并有所乐、有所得的能力。要求语言亦庄亦谐、风趣幽默,要把听众的注意力吸引过来,并且让对方听进去。如果对方不愿意听,听不进去,即使说明能力再强,说得再清楚,也没有用。

经典案例

周立波经典语录

(1) 无须在意别人的评说,只要把自己的事情做好;无须看别人的眼神,只需走自己的路;无须有过多的抱怨,那样会使自己的心更累;无须太过于较真,那样会使自己更难过;不管走在何处,我们都不要迷失自己。

(2) 和谐。和,禾木旁代表食粮,口就是嘴巴,代表人人有饭吃;谐,言字旁就是说话,皆表示大家,代表人人都可以说话。和谐就是人人有饭吃、人人能说话。

(3) 钞票只有用掉了以后才是你的,打开皮夹子,看看没有用掉的钞票,上面印的是“中国人民银行”,跟你没关系。

(4) 凡事都要一分为二,文凭确实是个好东西,但好东西未必能让我们成为什么东西!对吧?我建议大学生在求学的时候,要身在校园,心系社会,别指望老师在教你知识的同时,还能帮你读懂社会,要相信教育,但不能迷信教育。教科书上学不到真正的生存技能,经济学教授炒股大部分都套住了!大学生要学会在实践中感悟生存!

案例分析 ①

“海派清口”创始人周立波，语言丰富、深刻、智慧、尖锐、诙谐，极具吸引力。他所讲的内容涉及社会的方方面面：股市、房产、教育、为官、做人、奥运、时尚、信仰……，很多话都蕴含着十分深刻的道理，主要是对社会的现象进行辛辣讽刺和抨击！

3. 说服能力

说服能力，即通过语言的表达，使人心悦诚服的能力。口才好的人，并不一定讲得很多，关键在于了解别人的想法，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。

经典案例

爱因斯坦的回答

1921年的一天，爱因斯坦与妻子一同到美国组织募捐活动，为犹太族青年创办一所大学筹集资金。当时，许多美国人慕名前来拜访他，并向他提出一些问题：“你可记得声音的速度是多少？你怎么记下许多东西？”

爱因斯坦知道这些美国人是在考他，于是便轻松地回答道：“至于声音的速度是多少？现在我很难给你们一个确切的答案，必须查一查辞典。因为我从来不在辞典上已经印有的东西。我的记忆力只是用来记忆书本上还没有的东西。”

爱因斯坦的回答，令在场的人都非常惊异，为此，他进一步解释道：“我还在上学的时候，对于那种填鸭式的教育就非常不满，比如要学生死记那些时间、人名、公式等。其实要想知道那些东西，从书本上就完全可以找到，根本就不必上什么大学。高等教育必须重视培养学生思考、探索问题的本领。人们解决世上的所有问题是用大脑的思维能力和智慧，而不是靠照搬书本上的东西。”

案例分析 ②

这位著名的科学家不仅有睿智的大脑，更有自己的秘密武器：口才、惊人的沟通能力和技巧！他拥有卓越的口才，并借助口才走向了成功。有时候在生活中，只要能够掌握一些方法，多为别人想一想，我们就能更好地说服别人。

4. 感人能力

感人能力，即用语言感动别人的能力。要求讲话人以自己的真情感动听众，获得以情动人的效果。如果讲话者的感情平淡，语言贫乏，那么必然感动不了听众。

经典案例

2008年5月14日中央电视台早间新闻节目《朝闻天下》在直播汶川地震救援时，主持人赵普为过程中的感人场面落泪。“为什么我们总是被这样的声音，这样的画面感动，为什么我们总是看着看着就会眼含热泪……”说到这里，央视新闻频道主持人赵普禁不住哽咽了，不得不低头调整情绪。在停顿了两三秒钟之后，赵普继续说：“因为我们爱这块土地，这块土地上的人们懂得相互关怀……”说到这里，赵普再次无法控制情绪，再次低头平复激动的情绪，忍住眼眶中激动的泪水。接下来，赵普继续完成了简短的新闻播报。这深深地感动了每一个中国人。全国人民在被四川受灾期间的人间温情感动的同时，也为央视新闻团队第一时间为人民直播这些灾情新闻而感动。

案例分析 ①

赵普和央视其他的新闻播音员不太一样，不是播音专业科班出身，他学习的是北京电影学院管理系的制片人专业，而学校浓厚的艺术气息的熏陶是他“真情流露”的原因之一。一次好的演讲，一次好的谈话，都是以情感人的。需要注意的是：用感人的语言打动人时，应当学会用理智控制自己的情感。讲到悲痛之处，失声痛哭起来，会讲不下去，而讲到高兴之处，又笑得前仰后合，手舞足蹈，使听众不知所然，这样一定会影响讲话的效果。

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，是创造性地运用语言来表达自己思想的能力。语言创造能力是形式和内容的有机统一体，发展语言创造力必须攻克缺乏语言营养的堡垒。生活、阅读、情感和思维都是提高语言营养，丰富语言创造力的源泉。

经典案例

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！”秘书小姐把那张纸条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。”

案例分析 ②

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，即控制自己语言所能引起的后果的能力。只会把话说出来，却不顾及自己说的话所引起的后果，实际是瞎说一通，算不上有口才。控制自己语言所能引起的后果的能力，表现在以下几个方面。

(1) 准确把握说话分寸的能力。既要把意思说到，又不过头，说得恰如其分，这是一种控制能力。

(2) 针对不同的听话人和不同的情况，准确预测和有效控制听话人对自己语言所能做出反应的能力。如向人提问某件事，能不能问？从哪个角度问？用何种语气问？对方按照提问所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。

(3) 在说话已经出现问题的情况下，改用恰当的语言进行补救的能力。

经典案例

白岩松——锦心绣口，妙语连珠

2008 年 2 月 17 日，“感动中国”年度人物颁奖典礼在央视演播大厅举行，白岩松担当主持。与其他主持人不同，白岩松这次还担当着“送获奖者到台下”的任务：将每一位获奖者从台上送到台下，然后再快

步上台去迎接下一位获奖者。

当被誉为“亚洲飞人”的世界冠军刘翔上台时，白岩松却因送人迟了足足半分钟才上台接刘翔。在这半分钟里，刘翔不得不先跟观众招手，再与另一位主持人握手，手舞足蹈地做着胜利的手势。

冷场了，怎么办？返回到台上的白岩松急中生智，将错就错道：“我故意上台晚一会儿，让大家多欣赏一下我们的奥运英雄。看着我们的英雄做着各种各样动感强烈、美感十足的造型，大家说，是不是很过瘾呀！”

案例分析

白岩松是家喻户晓的央视名嘴，其能说会道的口才和随机应变的临场控制能力众所周知。作为中央电视台的节目主持人，他反应机敏、妙语连珠的主持风格，质朴自信、恰当深刻的口语表达，深受观众喜爱。无论是主持、谈话，还是演讲，他的话都是言简意赅却寓意深长，朴实无华却感人至深，如和风细雨，滋润了受众的心田，让人格之灯的光芒照亮每一位受众的心灵。



思考与训练

1. 用普通话进行1分钟的自我介绍。

2. 请设想：在下列情况下，各位名人可能会怎么说。

(1) 丹麦著名童话作家安徒生常戴着一顶旧帽子在街上溜达。一次，有个人嘲笑他：“你脑袋上边的那玩艺是个什么东西，能算顶帽子吗？”安徒生毫不客气地回敬道：“……？”(25字以内)

(2) 一位旅行家在向海涅讲述他所发现的一个小岛时，突然说道：“你猜猜看，这个小岛上有什么现象最使我感到惊奇？”“什么现象？”旅行家神秘一笑：“小岛上竟没有犹太人和驴子！”作为犹太人的海涅不动声色地回答：“……，就可以弥补这个缺陷了！”(25字以内)

(3) 一次，歌德与一位尖刻的批评家狭路相逢，两人面对面站着。那批评家十分傲慢地说：“对一个傻子，我绝不让路！”歌德马上站到一边，微笑着说：“……。”(20字以内)

第二节 口才训练的目标及方法

学习目标

1. 口才训练的意义
2. 口才训练的目标
3. 口才训练的原则
4. 口才训练的方法
5. 每日自我口才训练计划

经典案例

韩寒：口才不输文采的“叛逆者”

对于年轻人来说，韩寒是一个相当响亮的名字。韩寒自1999年在全国首届新概念作文大赛中“浮出海面”以来，一发而不可收，先后出版了《三重门》、《零下一度》、《通稿2003》、《长安乱》、《光荣日》等

作品,备受青少年读者追捧。他的文字功底很好,口才更是不输文采,让人不得不佩服这位“偶像级”青春作家的实力。

提到韩寒,相信大家都会不约而同地想到两个字——叛逆。一次,在接受采访时,记者单刀直入,提出了这个问题:“韩寒,大家觉得你比较叛逆,你是怎么看这件事的?”

韩寒:其实我根本不叛逆,我只是在做一些我自己喜欢做的事情,结果恰巧这些事情被大家认为是叛逆的,我真的一点都不叛逆。

记者:但你多少是有一些勇气的。

韩寒:勇气也谈不上,我喜欢这个我就去做了,很简单的一件事情。

记者在这个问题上碰了软钉子,便退让一步,换了一种说法,表示韩寒这样做是“有勇气”。韩寒的回答更加率真和犀利,高屋建瓴地反问记者:“如果我们做自己喜欢做的事情都叫做叛逆,那大家都在做什么呢?”记者哑口无言,韩寒的观念也溢于言表。这一番沟通,韩寒坦诚而且率真,虽用语不多,却恰到好处地表达了自己的看法,可谓精彩。

“数学只要学到初二就够了,学得再多就是浪费。一个人全面发展当然好,但可能越全面发展越是个庸才!”听韩寒这么一说,父母陷入了烦恼之中。“如果现在这个世界能够出全才,那便是应试教育的幸运和这个时代的不幸。如果有,他便是人中之王,可惜没有,所以我们只好把‘全’字‘人’下的‘王’拿掉,时代需要的只是人才。”基于这种认识,韩寒念到高一便退学了,并闹得满城风雨,人尽皆知。

生活中人人都希望自己样样精通,事事完美,可真正做到的又有谁呢?韩寒就是韩寒,他注定是与众不同的。让我们在为他的文采拍案叫绝时,也为他不凡的口才喝彩吧!人无完人,“既然社会上已呼唤不到全才,那就只好把全字下面的王去掉,做一个人才”,韩寒说得大道理。

口才是一门技术,更是一门艺术。口才不是一种天赋,它是靠刻苦训练得来的。优秀的说话能力是可以锻炼出来的,通过最基本的训练,可以做到声音洪亮、语音规范、语速适中、逻辑清晰、表情自然、饱含感情。只要掌握科学的口才训练方法并持之以恒地坚持下去,就一定会拥有好口才,也一定会拥有一个更加辉煌、灿烂的未来。

一、口才训练的意义

“口才、金钱、电脑”是21世纪的三大法宝。口才独冠“三宝”之首,可见其作用和价值不可小视。古代,使楚的晏子凭借不凡的口才,挣回颜面;苏秦以雄辩之才挂起六国相印;张仪四处游说,建功立业;诸葛亮联吴抗曹,舌战群儒。

1. 克服“不敢说话”的心理障碍

不敢说话就是当着众人的面,或者是在人多的场合,不敢站起来把自己的想法说出来。这时往往会感到很不自在,不能清晰地思考,更不能集中精力,甚至忘了自己想要说什么。这是心理问题,也是很多人最难突破的一个瓶颈。演讲大师卡耐基曾经做过一个调查,即让参加口才训练的人说一下参加训练的原因,以及希望从口才训练中获得什么。调查的结果令人吃惊,大多数人的基本需求都是要解决在众人面前和公共场合不敢说话,或者是说不好话的问题。

2. 弥补“不会说话”的能力不足

“不会说话”就是无法在相应的场合,组织相应的语言,以表达自己内心的真实想法。一方面是知识积累程度的问题,还有很重要的一個方面,就是对说话技巧的系统掌握。口才并不

是天生的，而是从现实中锻炼出来的，俗话说“一分天才，九分努力”就是这个道理。那什么叫“会说”，什么叫“不会说”呢？口若悬河，滔滔不绝，那不叫“会说”。泼妇骂街往往口若悬河；走江湖卖膏药的人，更能口若悬河。惜字如金，少言寡语，也不是“不会说”。言语冗长、表达复杂，只会让人觉得乏味，感觉是在浪费时间。其实划分“会说”与“不会说”的一个重要尺度，就是该在什么时候说和应该说什么。这句话看似简单，但做起来却非常不易。

经典案例

电视征婚风头正劲，口才不好“非诚勿扰”

最近，在北京经商的张先生终于拿到了国内某电视台征婚节目的邀请函。作为一名“钻石王老五”，张先生希望能够尽快结束多年的单身生活，但不论是热心朋友们介绍的，还是自己朋友圈里的，他都没有找到心仪的对象。眼看越来越多的人通过电视成功征婚，张先生也有些心动。他唯一担心的问题就是自己能否在女嘉宾们犀利的口才下“幸存”。为了赢得心仪对象的芳心，许多男嘉宾可谓做足了功课，有人专门带上戒指以示诚意，有人现场写诗见证浪漫，有人言语出位，突出个性。在电视征婚的节目中，观众可以见识到形形色色的男嘉宾，在感叹他们的滑稽之余，也很让人对他们的婚姻前途担心。面对女嘉宾们犀利的“进攻”，很多男嘉宾选择了自我完善的方法。据国内最早提出精英教育理念的今日英才公司介绍，他们的《30天精英演讲速成》课程就受到不少征婚男士的青睐。不少人在报名时就希望老师多多指导自己，以便在征婚时能够用好口才为自己加分。

二、口才训练的目标

口才训练应实现10项基本目标，即声音洪亮、吐字清晰、普通话规范、表情自然、感情饱满、知识渊博、智慧幽默、状态自信、举止优雅和仪表得体。

1. 声音洪亮

说话的主要作用是传递信息，只有让对方听清楚你的讲话内容，信息才能顺利传递。因此，说话时一定要做到声音洪亮。成功的演说家要做到不拿话筒也能让最后一排的听众清楚地听到他在说什么。而在现实生活中，总是有很多人天生腼腆，说起话来犹如蚊呐，哪怕是面对面的交谈都未必能听清楚他在说什么。这就导致了这些人的口才输在了起跑线上。说话者要做到声音洪亮，不仅要依靠声带的强烈震动，还要充分利用共鸣腔，让震动在口腔、鼻腔、胸腔得到共鸣和放大，这样的声音才会饱满、圆润。

2. 吐字清晰

说话声音十分洪亮，但是说话时吐字不清晰，即使声音很大，别人也听不清你在说什么，更谈不上谈吐有魅力了。说话不清晰一般有两种：一种是说话太快，一种是说话连字。这两种情况都可以通过吐字归音的训练进行纠正。吐字归音的训练是对发音动作过程的控制，是一种经过加工的艺术化的发音方法，目的是要做到吐字发音准确、清晰。

3. 普通话规范

要想拥有良好的口才，必须使用普通话，要在语音、词汇、语法3个方面规范自己的语言。说话时要以北京语音为标准音，以北方话为基础方言，以典范的现代白话文著作作为语法规范。平