



21世纪全国高职高专通识课规划教材

演讲与口才技能实训教程

YANJIANG YU KOUCAI JINENG SHIXUN JIAOCHENG

包 镭 编 著



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

21 世纪全国高职高专通识课规划教材

演讲与口才技能实训教程

包 镭 编著



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

内 容 简 介

本书是高职高专技能实训教材,是根据近年来本门课程教学改革的最进展并结合作者多年的教学经验,专门为高职高专院校编写的。本书完全按照教学方式,从实际训练的角度对“演讲与口才”技能进行系统的指导和训练。

本书的内容主要分为两大部分:第一部分是口语的基础训练;第二部分为实用口才训练,涉及各类常用口语的训练。

本书可作为高等职业学校、高等专科学校、成人高校及本科院校的二级职业技术学院和民办高校各专业的素质教育课教材,亦可供演讲爱好者参考使用。

图书在版编目(CIP)数据

演讲与口才技能实训教程/包镭编著. —北京:北京大学出版社, 2007.8
(21 世纪全国高职高专通识课规划教材)
ISBN 978-7-301-12684-4

I. 演… II. 包… III. ①演讲学—教材②口才学—教材 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 133389 号

书 名: 演讲与口才技能实训教程

著作责任者: 包 镭 编著

责任编辑: 胡伟晔

标准书号: ISBN 978-7-301-12684-4/G · 2181

出版者: 北京大学出版社

地 址: 北京市海淀区成府路 205 号 100871

电 话: 邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 62765126 出版部 62754962

网 址: <http://www.pup.cn>

电子信箱: xxjs@pup.pku.edu.cn

印刷者: 北京宏伟双华印刷有限公司

发 行 者: 北京大学出版社

经 销 者: 新华书店

787 毫米×980 毫米 16 开本 16.25 印张 350 千字

2007 年 8 月第 1 版 2007 年 8 月第 1 次印刷

定 价: 29.00 元

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究

举报电话: 010—62752024; 电子信箱: fd@pup.pku.edu.cn

前 言

随着社会的发展,各个领域的竞争日趋激烈,口才、演讲无疑是每个人追求成功、提高生活品质的一种不可替代的强力武器。谁都希望自己能谈笑风生、能言善辩。综观古今中外,口才是一切优秀人才必备的重要素质,在现代社会,更是当代人必备的重要能力之一。随着市场经济的深入,人际交往日益频繁,口才已越来越受到人们的重视。由于口才全面、综合地反映出一个人的德、才、学、识,因此,一方面人们借助口才以表现自我、实现自我;另一方面,口才作为了解一个人志向、才能的最直接、最有效的“窗口”,也成为衡量现代人智能、情感的重要尺度。可以这样说,没有口才便不可能成为完美的人才。怎样才能拥有令人羡慕的口才呢?口才的训练与人才的培养是同步的,只要勤奋地研读、演练,一定能通向口才成功的道路。而本书在演讲与口才训练方面所做的探索,正是立足于培养现代人才的需要,为追求成功助你一臂之力。

演讲与口才技能是一项综合性、实用性、实践性很强的职业技能,其实训环节是大学生学习不可缺少的实践性学习环节。通过实训,能使学生熟练地运用口语表达技能,提高口语表达能力,从而使学生更好地展示所学的知识以及自己良好的思想品德和文化素养,走向社会,交际办事,更好地适应社会主义市场经济发展的要求,这对于学生及社会都具有十分重要的作用。

全书共分绪论“口才的魅力”、上篇“口才的基础训练”、下篇“各类实用口才的训练”三大部分内容。绪论总领全书,“口才的基础训练”部分是口才运用的前提和理论依据,它始终贯穿于整个教程,着眼于提高素养,“各类实用口才的训练”部分是具体的运用,有针对性地培养学生在人际交往的不同场合运用口才的技巧,使之具有适应现代社会发展所需要的各种言语能力。其具体内容的安排,表现为理论模块、技能模块以及能力模块结构,充分体现出实践性课程的教学目标要求——“口才为实用、口才展素质”的理念;教材内容注重思维训练和素质培养,以坚定自信、自强不息、坚韧不拔的优秀心理品质的培养和良好的职业道德和正确的世界观、价值观和审美观的培养作为素质教育的目标;注重培养和提高语感能力及语言表现力,如朗读和朗诵的技能、演讲口才技能、营销口才技能、求职应聘口才技能、谈判口才技能、辩论口才技能项目的安排等,目的是为了培养良好的倾听能力、阅读能力、调查取材、获取信息的能力、思维能力、应变能力等,从而形成本教材的能力和职业技能的目标追求。

本教材可操作性强,有较高的实用价值,力求体现出:理论,紧扣时代与社会;例证,讲求广泛性和趣味性;实训,注重新鲜感和实用性,从而从根本上提高口语表达水平。其

特点为：详细，有针对性、系统性地进行了口语训练。精讲多练，该教材理论部分的阐述系统、精要，突出实用；实训部分的内容实践性、操作性强，十分重视案例分析和实训的设计，大量安排的案例和实训材料是为了充分地进行实用必需的口语训练，且主要是针对设计的具体语境展开口语练习，训练内容由易而难、由简而繁，循序渐进，新颖、独到。

在写作中，我们参考了一些口才学界同仁的著作，并引用了他人许多相关的口才训练材料，在此一并致谢。

编 者

2007年5月31日

目 录

绪论 口才的魅力	1
第一节 口才的含义及其功能	2
第二节 口才的特征	3
一、情真	3
二、切境	4
三、得体	4
第三节 口才与文才的比较	6
一、表演能力	6
二、交际能力	6
三、应变能力	6
第四节 训练口才的要素	7
一、人格素养	7
二、学识素养	7
三、思维素养	8
四、心理素养	10
第五节 训练口才的要诀和技巧	10
一、训练口才的要诀	10
二、训练口才的八大技巧	11
上篇 口才的基础训练	16
第一章 心理素质的训练	16
第一节 口才家必备的心理素质	16
第二节 口才活动中常见的心理障碍及自我调节法	17
一、自卑感及其调适方法	17
二、羞怯感及其调适方法	18
三、恐惧感及其调适方法	19
四、过强的表现欲及其调适方法	21
第三节 口才家心理素质的培养	22
一、自信心的培养	22
二、自控力的培养	22

三、韧性心理的培养	22
第二章 语音训练	25
第一节 发声训练	25
一、呼吸训练	26
二、共鸣训练	26
三、音色训练	26
第二节 普通话能力的训练	27
第三章 朗诵能力的训练及语感力的培养	30
第一节 朗读的训练	30
一、朗读的含义及特点	30
二、朗读的准备	30
三、朗读的具体要求及特殊手段	31
第二节 朗诵技巧的训练	36
一、语音技巧——准确、悦耳	36
二、语调技巧——自然、流畅	37
三、语气技巧——自然、舒畅	38
四、语速技巧——快慢相宜	41
五、停顿技巧——停顿合适	42
第三节 语感的训练	44
一、语感的含义	44
二、朗诵常见的毛病	45
三、朗诵的准备	45
四、各种文体的朗诵	46
第四章 倾听能力的训练	67
第一节 良好的听话态度	67
第二节 倾听的“听众意识”	68
第三节 听其言，察其人	68
一、听话的思维方式	68
二、聆听的方法	69
三、听不进别人的话的人	69
第四节 倾听的技巧	69
一、抓要点	69
二、诱导	69
第五章 态势语的训练	72
第一节 态势语言的作用	72

一、强调作用	73
二、替代作用	73
三、辅助作用	73
四、审美作用	73
第二节 态势语言的类型及表现	74
一、面部表情	74
二、目光语	75
三、手势语	76
四、立姿	79
五、坐姿	80
六、头部	80
七、服饰仪表	80
下篇 各类实用口才的训练	82
第六章 演讲口才	82
第一节 演讲学概述	83
一、演讲的含义及历史沿革	83
二、演讲的特征及作用	85
三、演讲的类型	85
四、演讲与朗诵的区别	86
五、演讲的要素	86
六、演讲的最高境界	87
第二节 演讲的基本要求及技巧	88
一、演讲的基本要求	88
二、演讲技巧	89
第三节 自然说话训练	93
第四节 指定内容的演讲训练	94
第五节 指定主题的演讲训练	108
第六节 即兴演讲训练	109
一、含义及特征	110
二、选题及表达	110
三、难点及消解	110
四、寻找触媒, 巧妙临场引发	110
五、即兴演讲的类型及要点的把握	111
六、增加即兴演讲的魅力	112
七、主持人演讲	112

八、竞聘演讲	113
第七章 谈话口才	132
第一节 谈话概述	132
一、谈话的含义及作用	132
二、谈话的原则和特点	132
三、谈话的模式和类型	133
四、谈话的语言特点	134
五、交谈技巧	134
六、谈话的语言风格	134
七、问话	135
八、回答	136
九、谈话的艺术	137
第二节 交际型谈话	137
一、拜访	137
二、接待	139
三、介绍	140
四、聊天	140
五、接近	141
六、应酬话	143
七、美言一句三冬暖——说好赞美话	143
八、忠言不逆耳，良药不苦口——讲究批评的艺术	145
九、安慰语	148
十、应急语	148
十一、拒绝	148
十二、说服	151
第三节 公务型谈话	159
一、公务型谈话特点	159
二、公务型谈话的技巧	159
三、公务谈话的辩证法	160
四、秘书进言的艺术	160
第四节 商务型谈话	163
一、商务型谈话的特点	163
二、技巧	163
三、有助于商谈成功的语言	163
四、导致商谈失败的语言	164

第八章 营销口才	170
第一节 营销语言的基本要求	171
第二节 营销的语言说服	172
一、营销说服技巧	172
二、营销语言的内容	176
三、营销语言的质量要求	176
第九章 求职、应聘口才训练	180
第一节 求职面试前的准备及行动	180
一、求职资料的准备	180
二、求职的心理准备	181
三、求职的着装准备	181
四、其他准备	181
第二节 求职面试的注意点	182
一、了解用人单位	182
二、了解招聘者的类型	183
第三节 面谈时的禁忌	183
第四节 求职应聘应对技巧	186
一、体现高度，亮出自己	186
二、选准角度，注意措辞	186
第十章 谈判口才	197
第一节 谈判的含义及特点	197
第二节 谈判的类型	198
第三节 谈判的原则	198
第四节 谈判的口才技巧	198
一、探测虚实的技巧	199
二、善于发问的技巧	200
三、巧妙应答的技巧	201
四、迎合心理的技巧	203
五、舍小求大的技巧	204
六、让步策略的技巧	205
第十一章 辩论口才	212
第一节 辩论的含义及特点	213
第二节 论辩的基本原则	214
一、平等原则	214
二、逻辑原则	214

三、反诘辩的原则	215
第三节 论辩的类型	215
第四节 论辩能力的构成	216
一、缜密的思维能力	216
二、快速的语言组织能力	225
三、深厚的知识积累	226
四、灵巧的应变能力	226
五、良好的心理控制能力	226
第五节 辩论的技巧及其训练	228
一、战术技巧	228
二、战略技巧	231
三、语言技巧	232
第六节 有损辩论风度的几种表现	234
附录	243
一、“口才”问卷调查	243
二、测测你的说话能力	243
三、检测非言语交际习惯	246
四、测定你的交际风格	246
参考文献	249

绪论 口才的魅力

目的要求：

通过学习，了解口才的真实内涵及其功能，把握口才的特征。树立练好口才的信心，为将来更好发挥个人才干做好准备。

20 世纪 90 年代初，美国斯坦福大学荣誉退休商学教授哈勒尔博士针对一批毕业十年的企管硕士进行研究，试图找出成就显赫人士的特质。他发现，学习成绩的好坏与成就无关，说话能力非凡几乎是“功成名就者”的共同点。这些人个性随和，使人容易亲近，而且也相当健谈。他们不但能与同事、朋友、亲人、老板一一攀谈，也可以在观众面前侃侃而谈。

据此，我们似乎可以导出一道成功方程式：

$$\text{口才超群} = \text{成功} + \text{富裕}$$

美国有份调查问卷征询许多成功人士：“哪项技巧对你的成就帮助最大？”他们也都异口同声地回答：“说话能力！”想成功，就必须培养个人的说话技巧。

哈佛、斯坦福大学所做的正式研究也证明，说话能力与沟通能力是制胜的关键。当然，为人应该踏踏实实，但这须“日久见人心”，也许在现今竞争激烈的时代，往往是你还来不及展示自己的才华就已被淘汰出局，此时的你只有借助口才及时地“毛遂自荐”，方能“脱颖而出”。对于已具备良好素质的人们，口才更能使你如虎添翼。

知识经济时代是信息急遽增加、信息流转加快的时代，人们对信息的期待、接受、传达和交流已变得越来越迫切，而人们的社交范围也随之扩大，交际渠道增多，交流对象多样，交谈的场合多变，交往更加频繁，口才成为人们交际、交流、交谈、交往的最便捷的工具和手段，其好坏对于一个人的成长、成才、成功也极为重要。特别是在社交和公关场合，能说会道、能言善辩、出口成章、伶牙俐齿、谈吐得体的人，往往能更为充分地展示自己的才学、才智、才识、才能和才华，在激烈的社会竞争中左右逢源、驾轻就熟，从而广结人缘，达成事业的成功，创造人生的辉煌；而那些不善言辞的、谈吐木讷或期期艾艾、言不及义，或话不投机就如坐针毡，或沉默不语坐失良机的行为，其结果只能是与大家格格不入，使自己处于被动、想办的事办不了，因此，影响自己的事业和前程。

人是飘浮在语言中的，语言是人类奇妙的花朵。

在社会生活着的每一个人，除非他有心理或生理的缺陷，否则他必定要说话，但要把话说得恰如其分和漂亮，产生说话者本人所希望和预期的效果，却不是一件简单的事。做

到这一点的人可谓是有口才。今天的社会生活，人与人之间、人与社会之间的关系非常密切，在经济生活中，要取得事业的成功、生活的快乐充实，是离不开口头语言的交流的，口才恰恰又可在其中展现无穷的魅力。口才是一种重要的才能，是做一个合格、优秀的人的一种基本的必备的属性。口才是人的主观能动性的最重要、最显著、最常见、最集中的体现。

从一个现代人应具备的基本能力就能透视出口才的魅力，如宣传能力、组织能力、推广能力、交际能力、自控应变能力、创造能力、表达能力等都体现了口才参与的频繁及重要。随着人们相互合作机会的增加，人们口头表达能力就显得更加重要。有了才干，没有口才，虽然也可以达到目的，但有才干兼有口才的人，成功的希望更多，其才干可以通过言谈得以充分显示。也许人的外在形象给人以先入为主的印象——因为这是第一形象，但人们随之而来的是更注重人的内在素质，此时，口才就能充分、淋漓尽致地展示真实的我们。

口才更具有直接实用性和间接实用性的价值。口才确实是人类生活中最难能可贵的艺术或技术，它应成为某些职业工作者的专长，如政治家、教师、律师、演员、推销员。当今的社会，充满机遇，但更是充满了挑战，尤其在当今知识爆炸的时代，竞争激烈，正如俗话所说“七分本事，三分机遇”。在竞争中，谁把握住了机会，谁就把握住了命运的主动权。机遇稍纵即逝，能否抓住机遇，对每一个渴求在事业上有所建树的人来说至关重要，而机遇的获得，在很大程度上是通过口才来实现的。卓越的口才已被列为现代开拓型人才所必备的素质之一。在各类社会活动中，在处理公共关系时，都需要阐述自己的主张，宣传教育，说服引导，通过口语对各项工作、各类人员进行有效的管理，甚至需要为坚持真理进行辩论和论战。在现代社会中，一个口齿伶俐、反应迅捷、富有幽默感的人，总是受人欢迎的。可以说，口才使人们在社会交往中如鱼得水、如虎添翼，其功效大至为群众、为社会、为国家谋福，小至利己，帮助个人的顺利发展。因而，口才是通向成功之路的重要阶梯，这一切也使得我们越来越迫切地希望提高自己这方面的能力。因此，完全有理由说，时代召唤人才，人才需要口才。

所以，没有口才的人生，是喑哑的人生。

第一节 口才的含义及其功能

口才与演讲，有时也可以统称为口才，或口语交际。古今中外的远见卓识者都给予了重视。古代中国有云：“一言可以兴邦，一言可以丧邦。”“一言之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”口才在美国社会的地位一向极为重要，二战时，与美元、原子弹并列赖以生存和竞争的三大战略武器；在当今，仍与美元、电脑成为竞争和发展的三大法

宝。美国是全球演讲业最发达的国家，每年仅“直接演讲业”的产值就达二十几亿美元，“演讲”商品化程度极高，其社会作用可谓大矣。在现代社会中，口才渗透在每个人的生活中，涉及个人的前途、国家的生存和发展。

那么，是不是一个人话多就是有口才、口才好呢？口才是什么？

简而言之，口才即为口语表达的才能。具体地说，是指在交谈、演讲、论辩等口语交际活动中，表达者根据特定的交际任务，切合特定的语境，运用恰当、得体、有效的言辞策略，准确、得体、确切、生动地运用连贯、标准的有声语言，并辅之以适当的体态语言表情达意，达到特定交际目的，取得圆满交际效果的口头表达能力。它是一个人的素养、能力和智慧的一种全面、综合的反映。由此可见，是口才者必定是人才。

现代社会中，口才是一个人应具备的重要能力，尤其是创造型、开拓型人才的必备素质。社会是丰富多彩的，人物是形形色色的，如果我们不善于同这个万花筒般的社会中的各种各样的人打交道，那么必将陷入孤陋寡闻、自以为是的地境。人与人之间只有不断地交流，才能将自己的空间开拓得更为广阔，一个人只有感觉到自己是被了解、被需要，也就会更努力地去奋斗、去争取。口才标志着人类社会的进步，尤其对于政治家、教育家、外交家、秘书、商务人士而言，在社会交往中是不可缺少的素质和能力。因此，口才具有表白、认识、交际、信息交流、指令、情感、美感等多项功能。

第二节 口才的特征

怎样才称得上有口才？

复旦大学的俞吾金教授说：“我觉得一个人具有口才，从外在形式看有一口流利而又符合逻辑且生动形象的话，但从深层次看应该具有广博的知识和驾驭这些知识的能力。”因此，口才好比是一片海洋，表达是浪花，内涵是海水。

对一切的谈吐，人们最喜欢的是那些出自真诚而又经过选择的言语。言语是严肃的，有口才的人绝不滥用它。在交流时，最重要的是说得少又说得好，言简意赅，一语中的，那才可被称为说话的艺术。

所以，口才的特征应是：情真、切境、得体。

一、情真

进行语言交流时，要真心实意。真情真意，唯有真诚的心力才能发出磁石般的影响。信息、观点等要为对方所接受，从而促使对方产生创造性思维和积极行动。其语言所表现出来的情感兴趣能激动或激励对方，从而促使双方产生情感共鸣、趣味相投效应，建立起

融洽和谐的人际关系。李燕杰说：“在演讲和一切艺术活动中，唯真情，才能使听众信服。”

若要使人动心，必先使自己动情。二战期间，年近四十的英国首相丘吉尔在对秘书口授反击法西斯战争动员的讲稿时，“像小孩一样，哭得涕泪横流”。他的这次演讲动人心魄，极大地鼓舞了英国人民的斗志。高明的口才家，应该用真诚的情感，竭诚的态度感化、振奋、激励人们，对真、善、美，热情讴歌，对假、恶、丑，无情鞭挞，使黑白褒贬，泾渭分明，用自己的心去弹拨他人心灵，用自己的灵魂去感染他人的灵魂，达到感情上的融合。

真诚的态度是成功交际者的妙诀。成功的讲话者必须和听众融为一体，在情感上达到高度的一致。口才艺术的发挥，也在于实现这些基本的一般性的人际关系。

二、切境

切境，就是要求说话时与所处的特定语言环境相切合，要适应交际语境，即到什么山上唱什么歌。只有在和环境相适应时语言才能获得好的效果，否则，即使话语的意思再好，也难以达到预想的目标。

口才艺术的发挥，更重要的是在特定的言语交际环境中可以产生精妙绝伦、令人拍案称奇的表达效果。

20 世纪 60 年代，我国外交部长陈毅同志访问亚洲某国。在当地的公众集会上，一位宗教界的长老，代表万名僧众向陈毅外长赠献佛像。这事立即使万众瞩目。只见陈毅同志虔诚而十分高兴地双手捧过佛像，并大声地说：“靠老佛爷保佑，从此我再也不怕帝国主义了。”语音刚落，全场大笑，气氛十分活跃。共产党人是唯物主义者，不信佛，但这是一个外交场合，又身处一个佛教国家，这一场合的特殊性决定了陈毅同志运用了上述语言表达形式，把对于该国人民信仰的尊重和共产党人不忘自己信仰宗旨这两层意思融为一体，并以诙谐、幽默的形式表达出来，收到了极佳的效果。

成功的口才显现与语言环境之间具有两种关系形式：对合适的语境的利用和对不合适的语境的改变。而不论哪种适应方式，都要求最大限度地利用语境的潜在作用，使得口才的效果更臻完美。针对特定的对象、场合和事件，选用显露才华智慧的唯一正确且不可替代的言语策略去体现交际意图，实现交际目的。

当然，口才的发挥往往具有临场性、机智性。在完全没有预先的思维准备的情况下所表现出来的口才艺术，是良好的道德情操、深厚的文化素养、渊博的知识和卓越的才能瞬间撞击出的灵感思维的火花，这些宝贵的语言因此成为口才艺术宝库中的珍品。

三、得体

得体，即指言语适当、妥帖、恰到好处，语言平实，用语色彩中性化，恰如其分地表达意思。语言运用的得体，就是把对语言表达手段、语言材料的选择放置在一种既保持话语内各组成部分与风格色彩的统一，又和题旨情境相切合的双重适应关系中去考虑，衡量

得失利弊，寻求最佳表达方式。如同样是对员工的迟到：

一位经理沉着脸对一个迟到了一分钟的员工厉声说：“迟到啦！——扣奖金！”把她说哭了。

另一位经理对一个因理发迟到的青年职工笑嘻嘻地说：“小伙子，这次改发型了，挺大方的。但是今天迟到了，快去办公室，多加把劲把材料赶出来。”

再一位经理对一个跑得气喘吁吁、满头大汗的员工慢声细语地安慰说：“别着急！看你跑得上气不接下气的，准是家里有什么事耽误了时间吧？”

三位经理抓出勤、抓纪律，目的一致，做得也有道理，但效果不同。第一位经理并没有使对方认识到自己的不对，让人感到的只是委屈；第二位经理使对方不仅接受了批评，还立即落实在行动上“将功补过”；第三位经理言辞情真意切，这位员工必是尽心尽力地去工作以报答经理的知遇之情。同样的意思，不同的说法，效果大不一样，所以要做到言语表达上的恰如其分，关键要做到以下两个方面：一是叙说实事求是，既不夸大，也不过分客气谦虚，忠实反映事物的本来面目；二是要留有余地，不把话说绝。

口才应当用来争取和维护正当的国家、民族、集体和个人利益，口才展示应当体现真、善、美的行为目标与文化品格，口才操作应当给人以生理上的快感和心理上的愉悦；它不仅仅是一种物质性的社会实践活动，更应当是一种追求高尚、纯洁、健康的精神文化行为。它应当有是非，有爱憎，有思想，有理性，绝不用来损人利己，危害社会，制造负面后果。首先，要具备**真诚性**。人际交往，若无真诚可言，轻则没有意义，中则事与愿违，重则互相伤害。其次，要具备**善意性**。与人为善，是极高尚的人性。口才的展示要取得好的社会效果，充分显现主体美丽的人性与人格，那么，善意性的坚持也是不可或缺的。要想在人际间建立起“一种合乎人的本性的关系”，“你就只能用爱来交换信任，等等。如果你想得到艺术的享受，你本身就必须是一个有艺术修养的人。如果你想感化别人，你本身就必须是一个能实际上鼓舞和推动别人前进的人”（马克思语）。这段话的内涵包括了：（1）人性的真谛是一种善意，人的行为的出发点，应是使自己与别人一起都向好的方向走；（2）人际关系是相互的，对等的，有付出，才能有收获，付出的是什么，收获的才能是什么；（3）人与人之间，爱和信任是重要的，人应当通过善待别人，来博得别人对自己的善待；（4）处理人际关系，也是一种艺术，只有在有效地帮助了别人时，才可能获得艺术的享受；（5）要掌握这种艺术，首先必须提高自己的艺术修养，懂得并善于给别人以实际的帮助。言语交流的佳境，是口才的展示，所处理的，实际上就是人际关系。再次，要有**美感性**。对美的追求，是人性的本能之一，也是人的优秀的生命品质的体现，是人的行为的高境界，并具有感召力的。最后，应保持**独特性**。这是使每个人引起对其自身关注与厚爱的最重要的魅力之源。因为，独特是作为审美的范畴，它是产生美感的最重要的源泉之一；同时，作为文化的范畴，它是产生特殊的实用价值和道德、伦理价值的最重要的现实根据之一。人际交往过程中的人格魅力，往往也寄寓于独特性当中；具有独特个性的行为主体，往往会借此获得他人、对方的好感、

爱意与尊敬。

第三节 口才与文才的比较

文才是书面的文字能力，它包括逻辑思维能力、语言表达能力、修辞表达能力；而口才除了必须具备上述三方面能力，还应具有表演能力、交际能力、应变能力。

一、表演能力

据美国心理学家统计：**100%口语表达效果=8%内容+37%语调+55%表情。**

例如：在一次世界艺术家的聚会上，晚餐过后，一对意大利夫妇应邀为在场的艺术家们用意大利语演唱了一段歌剧。歌者优雅动人，歌声婉转动听，一曲终了，所有的人都深深沉浸在乐曲的优美之中。许久，方有人问起二人所唱的曲目为哪部歌剧，夫妻笑言是当晚所用餐的菜单。简单的菜单之所以声情并茂，令人回味无穷，就是因为演唱者自然优雅，并巧妙地将优美的曲调融入进去，用富有感情的表现使得无生命的菜单焕发出了富有生命力的感染。

因此，口语活动中要注意通过美好的形象和语音、语调增强语言的表现效果。其具体可以通过对态势语的训练和语言表达效果的训练得以加强。

二、交际能力

交际能力与口才是互为因果的。因此，进行语言交流活动必须了解一些人情世故。具体可遵循以下交际原理：

1. 注意给人以优越感。在和人交流中，可以合理地夸大其优点，这是你善解人意的表现，这是对人性自恋自大的理解。
2. 要注意地位网络。在群体中，了解每个人的身份、地位十分重要，其中包括领导成员、核心成员、主要成员、一般成员、低身份者等，使自己的说话得体。
3. 在社会大舞台上，社会、群体对你有着相应的角色期待，所以每个人应扮演好自己应有的角色，进而应把握好自己应该说的话、允许说的话以及禁止说的话。

三、应变能力

这是口语活动中重要的口才因素。因社会中存在着不同的听众类别，有你的崇拜者，也有你的拥护者和支持者，有关心你的人，更多的是与你没有太多关系的一般人员，当然