

祝您成才丛书

实用口语训练

荣凤杰 田梦 著



北方妇女儿童出版社

实用口语训练

荣凤杰 田 梦 著

责任编辑:韩捷音

封面设计:栗广峰

北方妇女儿童出版社出版
(长春市人民大街124号)

北方妇女儿童出版社发行
长春新华印刷厂印刷

开本:787×1092 1/32

1999年9月第1版

印张:5.75

1999年9月第1次印刷

字数:122 000

印数:1-3 000册

ISBN 7-5385-1715-4/G·1053

定价:80.00元(共八册)

前 言

现代社会是个竞争激烈的社会。在这样一个优胜劣汰的社会环境中,什么才是我们安身立命之本呢?答案只有一个,那就是思想品德和才能。在市场经济体制日渐完善、市场经济观念渐入人心的今天,语言表达能力、人际沟通能力以及信息摄取与识记、处理能力已成为才能构成的核心部分。正是基于这样的认识,才促使我们编写了这样一套丛书。

为了适应当代青年的阅读口味,我们在丛书编写的过程中,除了一如既往地坚持我院一贯的宗旨和方针,遵循学习规律,充分反映和吸收各个学科的最新研究成果之外,还在保证科学性、思想性和知识性的前提下,进一步突出实用性、针对性、可读性、可操作性和速成的特点,帮助读者、尤其是广大青年读者在尽可能短的时间里,提高口语表达、人际沟通、公关实务、记忆与速读等各方面的综合能力,取得最大的学习效果,从而尽快提高自身素质,增强社会竞争能力。

本套丛书共由八部书稿组成。其中,《实用口语训练》、《交谈论辩术》、《卡耐基口才训练术》组成了口语表达知识单元;《人际交往心理》、《实用公关入门》、《卡耐基做人处世》组成了公关与人际沟通知识单元;而《实用写作入门》、《记忆与速读实用指南》则组成了书面表达与潜能开发知识单元。如果作为教材,每个单元可在4至6个月之内学完。

在丛书撰写过程中,我们曾参阅了大量的文献资料和有

关报刊,因各书篇幅所限,故未一一注明。在此,谨向有关作者、译者致以歉意和衷心的感谢。

本丛书的撰写和出版工作得到了吉林省教委、吉林市教委、北方妇女儿童出版社、演讲与口才杂志社以及长春新华印刷厂等单位的大力支持和帮助。侯秋田老师为本丛书的编校、出版做了大量工作。栗广峰老师为本丛书设计了封面。在此,一并表示深深的谢意。

本丛书出版后,祈望有关专家学者、广大学员和社会各界读者多多给予指教,以便我们再版时修订。

邵守义

1999年7月8日

目 录

- 一、口语是思想的衣裳、交际的工具
 - 谈口语的重要性 (1)
- 二、说话不是自言自语
 - 谈交谈的基本原则 (5)
- 三、自由、悦耳、实用
 - 美妙的口语有哪些特征 (13)
- 四、气壮才能理直
 - 谈急需克服的几种心理障碍 (18)
- 五、清晰准确 流畅自如
 - 对口语的基本要求 (23)
- 六、激情满怀 引人人胜
 - 加强口语表达力的几种方法 (28)
- 七、口语的工具是口不是手
 - 谈交谈的举止风度 (32)
- 八、咬准字音 讲究声色
 - 口语声音训练之一：语音训练 (35)
- 九、抑扬顿挫 语如流水
 - 口语声音训练之二：语调、语速训练 (44)
- 十、声随情变 行止有方
 - 口语声音训练之三：重音、停顿训练 (50)
- 十一、绘声绘色 惟妙惟肖
 - 口语声音训练之四：语气模拟训练法 (54)

十二、竹筒倒豆 快而不乱

——口语基础训练法之一：绕口令、口头造句

训练法…………… (58)

十三、环环相扣 弹如雨发

——口语基础训练法之二：口语接力训练法 …… (63)

十四、诵读名作 惠口惠心

——口语综合训练法之一：朗读式训练法 …… (67)

十五、述中有变 转中练口

——口语综合训练法之二：复述、转述式训练法… (71)

十六、自报家门 熟能生巧

——口语综合训练法之三：自我介绍训练法 …… (75)

十七、锣鼓听声 听话听音

——口语综合训练法之四：听力训练法 …… (78)

十八、边看边说 用嘴画画

——口语综合训练法之五：口头描绘训练法 …… (81)

十九、讲评结合 口眼穿插

——口语高级训练法之一：评述、快语“说球”

训练法…………… (83)

二十、自问自答 反应敏捷

——口语高级训练法之二：“答记者问”训练法 … (87)

二十一、颠倒黑白 死里说活

——口语高级训练法之三：反驳训练法 …… (90)

二十二、处变不惊 一语定音

——口语高级训练法之四：口语应变训练法 … (93)

二十三、言之有物 口出华章

——口语高级训练法之五：口头作文训练法 … (97)

二十四、借景生情 快速成篇

——口语高级训练法之六：即兴讲话训练法… (101)

二十五、以情托声 声情并茂

——朗诵专题训练 …… (104)

二十六、海阔天空 侃中练习

——交谈专题训练 …… (112)

二十七、综合实力 讲台毕现

——演讲专题训练 …… (115)

二十八、唇枪舌剑 斗智斗勇

——论辩专题训练 …… (124)

二十九、台上做“秀” 台下练功

——节目主持人口语专题训练 …… (142)

三十、让对方喜欢你的 20 个小窍门

——实用交际口语训练 …… (149)

一、口语是思想的衣裳、交际的工具

——谈口语的重要性

每天我们都会遇到一些场合,需要我们说几句适当的话。这几句适当的话,能够帮我们很大的忙,解决大大小小的问题。因此,我们能够运用好口语,对于生活和工作都是大有好处的。

一个会说话的人,可以流利地表达出自己的意图,也能够把道理说得很清楚,美妙动听,使人很乐意接受。有时候还可以立刻从回答中测定对方语言的意图,从对方的谈话中得到启示,了解对方,与对方建立良好的友谊。遗憾的是,我们常看到许多不会说话的人,他们说话不能完全表达出自己的意图,往往使对方听起来费劲,而又不能使人信服,这就造成了一种口语交际上的困难。

遇到有事情和别人接触,或有事情需要跟别人合作的时候,说话流利的人,总能很愉快地办成很多事情,使人清楚地明白他的意图。

目前人类的社会生活,人与人之间及人与社会之间的关系是非常密切的,因此社会交往也是不可缺少的。随着人们互相合作的机会的增加,我们的说话表达能力也显得更为重要了。

尤其是我们处在这个信息化的时代,口语交际已成为决定一个人生活及事业优劣成败的一个重要因素。由一个人每天所说的话,就可以判定他每天的工作生活情况;一个人每天

的喜怒哀乐,往往由其言语来决定。一生失败于口语交际的人很多,我们和人接触时所说的话,是很容易被人估定其价值的。

口才好、说话流利会使人付托重任。有了才干,即使没有口才,虽也可以达到成功的目的,但有才干兼口才的人,他的成功希望更大。因为你的才干可以通过言语谈吐得以充分地表露出来,使对方更深一层地了解你,并且信任你,这样对方才敢付托给你重任。

尤其是一个有学问而没有口才的人和人接触时,就有点儿难于应付,同时在无形中就损失了不少收获。有些人往往在繁忙的人事接触中,觉得别人说的话,有如自己被威胁似的,也许别人说的话太圆滑多变,太富于煽动性,使自己的说话反觉得木讷结舌了。一个滔滔不绝的说话者,颇有一种不可思议的力量,可以使他人在不知不觉中成为你的意志的俘虏。

口才,的确是人类生活中最不可缺少、最难能可贵的一门艺术。我们需要好口才,但是我们也不必为自己的口才不佳而气馁。因为少数人的有口才,可以说是出于天才,但多数人的有口才,却是平常艰苦磨炼的结果。

说话流利的人很受人欢迎,他能够使许多原先不相识的人携手,也能使许多本来彼此没有兴趣的人互相了解,能替人排解纠纷,消除人与人之间的隔阂。能医治他人的愁苦、忧闷,使大家生活得更美好,更快乐。我们又知道说话流利的人能把生活弄得很快乐,他们可以在闲暇时间和朋友或家人快快乐乐地过一个晚上,使大家得到很多的乐趣。

人类生活的要素,一方面是物质生活的满足,如衣、食、

住、行、育、乐的舒适；另一方面是精神生活的快慰，如思想、意念、情感等等。充实精神生活，正和满足物质生活一样的重要。甚至在某一种境地，满足精神生活，比满足物质生活要重要得多。尤其是表达思想、满足意念、传述情感的语言，更是人类生活当中一件不可缺少的事情。当你无法表达你的意思、满足你的意念、传达你的情感时，你所受到的痛苦一定是非常大的。譬如你正和大家谈得十分起劲，这时若你的声音嘶哑了，说不出话，你将觉得如何难受呢？

言语是我们的思想及情感的自然流露，是心底的声音，没有言语作为工具，我们的思想及情感就无法表达。

口语是思想的衣裳，它可以表现出一个人或粗浊或优美的品格。一个人品质的高下，完全可能从他的措辞中自然而然地流露出来。

一个人虽然不一定能完全说出自己，但多数却能鉴别及透露自己。在不知不觉中，在有意无意间，在别人的眼前，他往往以每一句话来描绘自己的轮廓与画像。

说话既忌轻浮亦不可草率，所以谈吐是行动之羽翼。对于一切谈吐，人们最喜欢那种出自真诚而且经过选择的言语。

言语是一种严肃的东西，有口才的人决不滥用它。同时也劝你不要强求别人听你的话；如果别人不愿意听，最好还是住口不说。因为对方或许对言语的重要性未有相当的认识，以致无法乐观地接受。

人们要是没有擅长辞令的才智，也没有缄口不言的判断力，那是一件可悲的事。思想的人只是空谈，因思想是无声的。

自以为永远说得不够的人，常流于多言，而多言必定是多

失。长舌头与头脑简单往往成亲家。最要紧的是说得少又说得好,那便可以称为懂得说话的艺术。

所以,本书就是想通过一系列基本的训练,尽快使您的口语表达能力有一个突飞猛进的提高,让您在生活和工作中能够如虎添翼,展翅翱翔。

二、说话不是自言自语

——谈交谈的基本原则

在谈正式的训练之前,有必要先谈几点交谈的基本要领,以使大家对交谈有一点感性认识。

(一)说话要照顾他人的兴趣

我们常见许多人会面的时候,往往以下述方式开始谈话。甲:“哈哈,今天天气很不错哪!”乙:“是的,很好,哈哈!哈哈!”甲:“你好吗?”乙:“托福,你呢?”这样的开场白,看起来很平淡,似乎没有什么内容交谈,但如果你注意一下他们间的态度、他们的语调、这“哈哈”的两声,就表现出特殊的情感;这情感既不热烈,也不冷淡,而是从生活中磨练出来的世故经验。一般人所说的阅历,就是指这个。

你和人们交往,你在社会上跟一系列人交际、接触,自然你衡量别人,而别人也衡量你。当人们一看见你的时候,在他们的脑海里立刻会产生一种反应,开始注意你的一切。你无论笑一下,走动一下,或是微咳一声,人家都当做是一种新奇的事情。因为,他要判断你是一个怎样的人。

这个原因在哪里呢?因为你表现出来的,有时候可以假装而成。这样,人们为了要获得真实的结果,便会悄悄走近你的身边,含着微笑,一面用眼光不住地打量着你,一面和婉地说:“先生!贵姓?……您这是……”多么有意思呢?他让你自己招供出来,这里的答语就是衡量你的最厉害的标尺。如

果你能从容不迫地向他还个礼,然后再和婉地回答他的问话,你介绍你自己,然后再询问他的一切,这样,你将被他所重视。有些人被视为老练、持重,有些人被认为轻浮、狡猾,也有些人被认为连人情世故也不懂,这都是通过口语交际所显示出来的。

在社交场合里,你稍一留心,就可以看出,与会者不外乎三类:爱说话的,爱听人说话的和看来不爱说也不爱听的。第一类爱说话的,你若轻轻用一两句话逗起他,他便会一直说下去。你只要具备忍耐涵养的功夫,不管他说得有无趣味,仍能细细听着,那么他就大为满意。即或你一句话也不说,他也可能会引你为知己。第二种爱听不爱说,这一种人,对谈话很感兴趣,生性虽不大好说话,但却爱听别人说话。人到非不得已的时候,还是少说为佳,因为听话便当,说话而能讨好却不容易。但如今碰到了对头,你若不说,这局面就不易维持下去,那么你就非小心从事不可了。

你可以从头到尾包办了说话的义务,但你不要忘记,你是说给对方听的,不是说给你自己听的。因此,说话不在于仅图自己痛快,而必须照顾到对方的兴趣,你要为听者想。探出对方的兴趣,照例用几个回合的对答应该是可以探出来的,然后择其感兴趣者谈下去。别人愿意听你的谈话,大概因为你有某一种值得他听的议论,或因你刚从某地旅行回来,或因你的事业经验值得注意,或因你知道了一些特殊的新闻,或因你对于某一问题具有独特的见解,所以他才愿意听你说。当你探出他兴趣的焦点所在,就可以一直谈下去。

你必须注意,即使一个很好的题材,说时也要适可而止,不可一味延长,否则会令人疲倦。说完一个题材之后,若不能

逗引对方发言，而必须仍由你支撑局面，就要另找新鲜题材，这样才能把对方的兴趣维持下去。

在谈话当中，对方的发言机会虽为你所控制着，但你必须时常找机会诱导对方说话，像说到某一节时可征求他对该事的看法，或在某种情形时请他试述自己的经验等，务使对方不致呆听，才不失为一个善于说话的人。话题转了两三次，而对方仍无将发言机会接过去的意思，或没有作主动发言的本领时，你应该设法把谈话尽快结束。即使你精神还好，也应让别人休息休息了。自己包办了大半天发言的机会，是不得已时才偶一为之的做法。若以为别人爱听自己的话，或不管别人有无兴趣便随意说下去，那就大背其谈话艺术之道了。

(二)少说刻板的客气话

在社交上，说话恭敬、对人客气是一种美德。但不分青红皂白的恭敬和过度的客气，那就不大好了。假若你到一个朋友家里，朋友对你异常客气，你每说一句话，他只是唯唯而答；每和你酬答时，总是满口客套，惟恐你不高兴，惟恐得罪了你。如此一来，你一定觉得如芒刺背，坐立不安。这情形你大概遇到过不少次吧？

同时也得想想，你是否也这样对待过你的客人？虽然是客气，但这客气显然是让人痛苦的。开始会面时说几句客气话倒不成问题，若继续说个不停就不太妥当了。谈话的目的在于沟通双方的感情，而客气话则是横阻在双方中间的墙。如果不把这墙拆掉，人们只能隔着墙作极简单的敷衍酬答。

朋友初次会而客套几句之后，第二、第三次的见面就应尽量少用。那些阁下、府上等名词，如果一直用下去，而不在适

当的时间废去，则真挚的友谊必无法建立。客气话的生产过剩，必致损害快乐的市场。客气是用来表达你的恭敬或感激之情的，不是用来敷衍朋友的，所以要适可而止，多用就流于虚伪。有人替你做一点小小的事情，如递过一杯茶吧，你说声“谢谢”也就够了。说客气话的时候要充满真诚，把平时对朋友说的客气话变得坦率一点，一定可以享受到友谊之乐。

在社交上，缺乏诚心，说刻板的客气话，必不能引起听者的好感。“久仰大名，如雷贯耳。”“小弟才疏学浅，一切请阁下多多指教。”这些缺乏感情的、完全是公式化的恭维话，若从谈话的艺术观点来看，是没有多大价值的。

言之有物是说一切话应必备的条件，与其泛说“久仰大名，如雷贯耳”，不如说“阁下上次主持的讨论会效果之好，真是出人意料”等话。至于恭维别人生意兴隆，不如赞美他推销产品的努力，或赞美他的商业手腕。请人指教一切是不行的，你应该择其所长，集中某点请他指教，如此他一定非常高兴。

此外，恭维赞美的话一定要切合实际。到别人家里，与其乱捧一气，不如赞美房子布置得别出心裁，或欣赏墙上的一张好画，或惊叹一个盆栽的精巧。要想让主人高兴，你可以对他的兴趣大加赞赏。主人爱狗，你应该赞美他养的那只狗讨人喜欢；主人养了许多金鱼，你应该对那些鱼的美丽赞不绝口。赞美别人最近的工作成绩、最心爱的宠物、最费心血的设计，这比说上许多虚泛的客气话更好。

(三)让对方欣喜之外还觉感激

士为知己者死，女为悦己者容。钟子期死后，伯牙终身不再鼓琴，其感恩之情如此之深，除了二人有相同的爱好外，子

期能给伯牙发自心灵深处的真挚赞美是最为重要的。所以有些会说话的人，每每因一句赞美的话说得适当，就为他的前途奠定了基础，这并非奇谈。

如果对于对方不是十分了解，就不可盲目地恭维，不切实际的恭维是容易使人讨厌的。至于对一个有地位有名望的人，则赞美时所用的字眼应当另有研究。首先要想到，一个名人之所以能够成为名人，一定是在某一项工作上有特殊的贡献。而在他成名之后，恭维他工作的人一定很多，积久生厌，你如果依旧用别人所用过的话来恭维他，是不会令他高兴的，因为这一类话他听得太多了。

大多成名的人，对于他的工作已养成习惯，你的恭维若不能别出心裁，一定不能打动他的内心。对付这种人，最好拣工作以外的另一种事情去赞美他。要欣赏他那些不大为别人所知道的，却是他自以为得意的事情。你不要以为既是恭维，就不会得罪人家，便不妨乱说，那就错了。言不由衷的话，是很容易出毛病的。正如你不能随便看见女人就赞美她漂亮一样，如她明明知道自己实在不漂亮时，心里也许会觉得你浮猾。对于不同的女人，你可以赞美她漂亮，或说她活泼，或说她苗条，或说她健美，或赞美她的才智与幽默，或恭维她处理家务井井有条、教育儿女有方等。同是女人，各有长处，虽是赞美，也要有所选择。因此，恭维话一不能乱说，二不能用相同的方法，还有第三点要注意的，就是不可多说。

在社交上，有些人不喜欢听取别人的意见，心目中只有自己，而且自以为比别人高明，事事要占上风。就算你真的见识比别人高明，这种态度也是要不得的。这种习惯使得一切朋友和同事不肯给你提一点意见，更不敢给你一点忠告。首先

你要明白，在日常谈论的没有绝对是非标准的问题当中，你的意见不一定是对的，而别人的意见也不一定是错的，把双方的总和进行分配，你至多有一半是对的，那么你为什么每次都要反驳别人呢？

有这种毛病的却是聪明人居多，因为他想从自己的思想中提出更高明的见解，以为如此可使人敬佩。对于一些平常的话题，是不必费心作更高深的研究的。至少我们平常谈话的目的，是消遣多于研究的。既然不是严肃地讨论问题，又何必在琐屑的事情上执拗呢？所以你要注意在轻松的谈话中不可以太认真。在别人和你谈话时，他根本没有准备请你说教，大家说笑一番罢了。你若硬是自作聪明，拿出更高明的见解来，对方是不会愿意接受的，所以你不可随时摆出像要教导别人的神气。

在社交上，你的同事给你意见时，你若不能立刻表示赞成，至少也要表示可以考虑，但不能马上反驳。要是你的朋友和你谈天，你更要注意，太多的执拗会把一切有趣的生活变成乏味。要是别人真的犯了错误，又不肯接受批评或劝告时，你不必急于求成，把时间延长些，隔一两天或一两个星期再谈也不迟。否则大家各执己见，不仅不能解决问题，反而会伤害感情。

有时，谈话的目的是想知道一下别人对某一件事情的意见是否和自己相同，希望别人也能和自己一样地对某一事物有同样的看法。这时，如果谈话双方的意见一致，他们会感到一种同情的安慰；如果发现有差异，有不同处，就会感到是一种刺激。所以，当你听见别人的意见与自己一样时，你要立刻表示赞同，不要迟疑。不要以为这样做，会被别人认为你是在