

# ZuoRenBanShi KouCaiDaQuan

■ 江左浩◎主编

## 做人办事 口才大全

· 语惊四座的口才妙技 · 做人办事的语言利器  
· 权威经典的阅读收藏 · 无与伦比的人生宝典

(第二版)

石油工业出版社

uoRenBanShi  
KouCaiDaQuan

■ 江左浩◎主编

# 做人办事 口才大全

· 语惊四座的口才妙技 · 做人办事的语言利器  
· 权威经典的阅读收藏 · 无与伦比的人生宝典

(第二版)

石油工业出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

做人办事口才大全/江左浩主编. —2 版 (修订本).  
北京: 石油工业出版社, 2006. 5  
ISBN 7-5021-5501-5

- I. 做…
- II. 江…
- III. 口才学 - 通俗读物
- IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 035865 号

## 做人办事口才大全

江左浩 主编

---

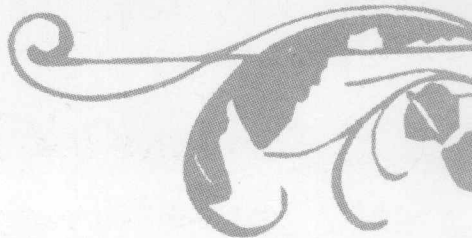
出版发行: 石油工业出版社  
(北京安定门外安华里 2 区 1 号 100011)  
网 址: [www.petropub.com.cn](http://www.petropub.com.cn)  
总 机: (010) 64262233 营销部: (010) 64240503  
经 销: 全国新华书店  
印 刷: 石油工业出版社印刷厂

---

2006 年 5 月第 2 版 2006 年 5 月第 2 次印刷  
787×960 毫米 开本: 1/16 印张: 20.75  
字数: 280 千字

---

定 价: 26.80 元  
(如出现印装质量问题, 我社发行部负责调换)  
版权所有, 翻印必究



# 前言

每个人都不是孤立的，我们每天都要面对紧张的工作压力和无休止的生活琐事，每天都在与领导、同事、朋友、亲戚的交往中度过。怎样正确面对和处理日常的事务，怎样与这些人打交道，也就是怎样做人办事，就是我们不得不思考的一个问题了。处理不好，凡事不顺，举步维艰；处理好了则能左右逢源，一路畅通。

古往今来，关于做人办事方面的文章书籍已经很多了，其中讲到的技巧方法也已不少了，但是，为什么有些人三句话说不完就被拒之门外，事情还没开始就已结束，成功更无从谈起？为什么有些人有一肚子想法只能搁置旁边，慨叹伯乐难寻？为什么有些人喋喋不休，洋话连篇，对方却置若罔闻，甚至起身离开，致使不欢而散？……

这些都是因为不会说话，也就是缺乏做人办事的“口才”。

做人办事是需要好的口才的。有了好的口才，不仅能够更好地表达自己，更好地与他人交流，加深彼此的了解和好感，而且能办事顺利，事半功倍。

本书从实际出发，对做人办事所需要的口才知识做了完备详尽的介绍。内容包括“基础口才必备”、“即兴说话艺术”、“态势语言表达”、“说服口才技法”、“演讲表达技巧”、“论辩舌战技法”、“日常口才艺术”等。全书知识趣味性和实用操作性都很强，论述清楚，举例典型。希望本书能够为广大读者朋友提供一些帮助。

编者

2006年5月

## 编 委 会

主 编：江左浩

副主编：王 戎 龙 舒

编 委：朱健纯 周立军 贺波彬

廖建婷 蒋克俭 胡武明

杨向晔 屈 虹 胡文广

黄湘炳 李 亮 任 方

耿志颐

# 目录

## 语不惊人誓不休

——基础口才必备

- ☞ 交谈时，恰当地表示出重音，可以让对方更清楚你言谈的中心所在 / 3
- ☞ 交谈中，恰到好处地使用语气可以更好地向对方表达你的好恶、立场和观点 / 5
- ☞ 交谈时，巧妙地使用停顿，可以使表达增加新的含义，产生出人意料的效果 / 6
- ☞ 该快则快，该慢则慢，恰当语速有助于你的表达为对方所接受 / 8
- ☞ 交谈时，要尽量避免前后不一致，以免让对方偷换概念或论题 / 9
- ☞ 交谈中，不同的语调可以产生多种表达效应，使感情色彩更丰富 / 11
- ☞ 需要鉴别真伪时，使用复杂问语可以有效地达到目的 / 12
- ☞ 交谈中，巧妙地运用设问、反问等表达技巧能够紧紧地抓住对方，取得主动 / 13
- ☞ 把比喻技巧运用到说话中，可以使你的言语更加具体、通俗、浅显 / 15
- ☞ 妙用俗语可以调节气氛，增加文采，增强语言的感染力 / 17
- ☞ 言谈中，巧妙地引用名言、史料，可以使观点更加充实，更具说服力 / 18
- ☞ 交谈中，及时地套用事物内在的逻辑关系可以使表达更加诙谐，产生幽默感 / 19
- ☞ 交谈中，巧用模糊言语能够增加语言的灵活性 / 20
- ☞ 交谈中，采用古词今用，褒词贬用，今词古用，贬词褒用等一系列方法制造语体移置，言谈更具幽默感 / 22
- ☞ 侃大山时，刻意夸张，往往更能达到令人解颐的目的 / 23
- ☞ 交谈中，巧妙地使用双关语可以使语言更加含蓄，表达出不便于直接表达的观点与立场 / 24
- ☞ 交谈中，巧用比喻幽默，可以使你的话语产生更好的表达效果 / 26
- ☞ 中心突出、表述流畅的描述巧妙地运用在叙述性话题中更能吸引对方 / 27



## ·做人办事口才大全

- ☞ 应用数字在交谈中有时比讲故事、说道理更真切，更能打动人 / 28
- ☞ 发言中使用口头禅会破坏语言的连贯性，使表达拖沓、紊乱 / 29
- ☞ 遇到需要岔题情况时，采用巧换概念，同音异义等方法能取得良好的效果 / 30
- ☞ 恰当地使用礼貌语、客套话，能使我们在交际中更受欢迎 / 32
- ☞ 赞美他人时，多说一些具体、深入、细致的话更能打动对方 / 33
- ☞ 走出赞美的误区——赞美他人不是溜须拍马、阿谀奉承 / 34
- ☞ 引经据典时，要多在典故的“适”、“实”二字上做文章，这样才能取得更好的表达效果 / 35
- ☞ 交谈中，采取避实就虚、模糊含混、转移话题等方法可以有效地保护自己的隐私 / 37
- ☞ 交谈中，巧用杂糅可使我们的语言更具幽默感 / 38
- ☞ 交谈中，恰到好处地运用重复手法可以加强语势和感情力度 / 39
- ☞ 恰当使用寓意深刻、韵味隽永的顺口溜，可使交谈产生新鲜、生动的感觉 / 40
- ☞ 交谈时要尽量避免使用错别字，以免闹出笑话 / 42
- ☞ 在方言区交谈时，巧妙地插入方言，可以增加语言的幽默感 / 43
- ☞ 说话时，尽量少省略，少用文言词、同音词和多意句，以避免被人误解 / 44
- ☞ 交谈中引用寓言故事时，要确保寓言的明朗化、立体化、个性化 / 46
- ☞ 与人交谈时，从自身形象、风俗习惯、个人生活及经历等方面进行避讳，可以避免产生不快 / 47
- ☞ 发言时感情要真实、自然，尽量克服过激和冷漠等不良情绪 / 48
- ☞ “三通”可以使你成为“舌坛高手” / 49
- ☞ 交际中，多使用一些委婉的话语，不仅可以使你摆脱僵局，也可以显示出你的礼貌与修养 / 51
- ☞ 交谈时，选择身边的、双方都感兴趣的话题，更能为大家所接受 / 54
- ☞ 交际过程中，类语言的巧妙运用能够收到更好的表达效果 / 55
- ☞ 巧妙地运用提问可以创造良好的交谈气氛，有利于交谈的顺利进行 / 56
- ☞ 需要讲述故事时要从生活中实实在在、平平常常的事说起，才能以事明理 / 58
- ☞ 人在接受信息时往往喜欢选择新奇古怪的，所以，新颖独特的材料更能吸引对方 / 59
- ☞ 做一个善于倾听的人，往往更能获得对方的信任与尊重，赢得事业的成功 / 60
- ☞ 聆听他人谈话时，尽量不要随意打断他人的发言，插话时一定要察言观色，看准时机 / 61



# 目录



## 舌绽春雷惊四座

——即兴说话艺术

- ☞ “即兴发言时任何人都怯场”，这样想反而不会太紧张 / 65
- ☞ 即兴讲话时要能即“时”兴讲，即“事”兴讲，寻找“触媒”，临场发挥 / 66
- ☞ 即兴讲话要精短、新颖、生动方能打动听众，被听众所接受 / 67
- ☞ 即兴讲话时，采用亲切寒暄、表明观点、阐述契因等方式可以取得良好的“开场白” / 69
- ☞ 采用以下十八种方法可以在即兴发言时有效地消除紧张 / 70
- ☞ 在进入交际场合之前多准备几个话题，心里会轻松许多 / 72
- ☞ 即兴发言时，运用先总后分，层层递进等方法可在短时间内迅速地组材运例 / 73
- ☞ 临场交谈时，话题的选择要尽量就地取材，与日常生活联系紧密 / 74
- ☞ 面对强硬和无理，要以气夺人，以刚言慑服对方 / 76
- ☞ 即兴发言时，多说一些发生在身边的具体事例，可使表达更具说服力 / 77



## 此时无声胜有声

——态势语言表达

- ☞ 说话时辅之以恰当的姿态可以更清楚地表达情感与立场 / 81
- ☞ 能够读懂对方的面部表情有利于交谈在友好、愉快的气氛中进行 / 82
- ☞ 与他人交谈时，辅之以恰当地“目光语”，可以使表达更加精彩 / 84
- ☞ 运用前视、侧视、环视、点视、虚视等方法，自然亲切地用好目光语 / 86
- ☞ 传情达意时不能总是面带微笑，否则对方认为你表情虚假 / 87
- ☞ 得体的手势能构成丰富多彩的主体形象，使表达更富有感染力 / 88
- ☞ 明白下列二十种手势的含义，可以使手势运用得恰到好处 / 90
- ☞ 发言时语言和动作要尽量自然，接近生活，力避戏剧动作和戏剧语言 / 92
- ☞ 交谈中使用夸张变形的体态举止可使表达更具幽默感 / 93
- ☞ 根据自己的体型选择服装的款式与颜色，使形象更具魅力 / 94
- ☞ 了解常见颜色的含义和搭配规律，有助于进行得体的衣着打扮 / 95
- ☞ 在社交场合，淡雅的化妆有助于表现出一种平常自然之美 / 97



☞ 恰到好处地确定双方的空间位置可以使交谈取得更好的效果 / 98

### 以理服人展诚意

——说服口才技法

- ☞ 在劝说时，锲而不舍的精神往往更能打动对方，达到目的 / 101
- ☞ 抓住对方的弱点进行说服，可以使表达更有说服力 / 102
- ☞ 迂回包抄、曲线进攻的交谈技巧可以有效地解除对方的戒备心理，使对方心悦诚服 / 104
- ☞ 运用因果论证法可以显示事物间的本质关系，增强表达的说服力 / 106
- ☞ 面对对方的逆反心理，表达者只能接受、化解、协调，不能排斥、压制 / 107
- ☞ 面对故意刁难，通过反唇相讥、巧妙转移、诱敌深入等回答技巧来化解 / 108
- ☞ 交谈中，恰当地插入幽默、笑话，有利于创造轻松、愉快的谈话气氛 / 111
- ☞ 要说服对方，采用制造气氛、顺势引导、旁敲侧击等一系列方法有利于达到目的 / 112
- ☞ 面对他人刁难、荒谬的提问，巧设条件可以使你更加从容地应对 / 114
- ☞ 批驳他人时，从对方言行的矛盾之处打开缺口，可以取得“以子之矛，攻子之盾”的良好效果 / 115
- ☞ 采用抢占先机，突然袭击等先发制人的言谈技巧有利于在交谈中取得主动 / 117
- ☞ 巧妙地运用视觉材料可以使你的发言更有说服力，更能为对方所接受 / 119
- ☞ 强化对敌攻势，加强心理震慑时，刚柔相济是常用的方法 / 120
- ☞ 有时含蓄委婉的表达更能启发他人的思考与想象，取得共识 / 121
- ☞ 浅显易懂，朴实平坦的口语更能打动对方，取得心灵上的共鸣 / 122
- ☞ 运用声东击西的说服方法在劝说上级、领导等权威人士时往往更有效 / 124
- ☞ 直截了当的正面批驳可以一举揭露对方的错误与荒谬，收到立竿见影的效果 / 125
- ☞ 提建议时，若对方犹豫不决，可妙用激将法使对方痛下决心 / 127
- ☞ 批评他人时，旁敲侧击，巧妙暗示等含蓄隐晦的方法更能让对方接受 / 129
- ☞ 批评人要尽量避免“失言”，使表达能够恰到好处 / 130
- ☞ 调解纠纷时，遵守如下三条原则，有利于纠纷的解除 / 131



# 目录

## 三寸利舌说古今

### ——演讲表达技巧

- ☞ 男士演讲时，要尽量做到声音洪亮、内容理性、言语豁达、动作潇洒、感情丰富 / 137
- ☞ 女士演讲时的特点是感情细腻、形象生动、打扮得体、态势精巧 / 138
- ☞ 在参加演讲比赛时要在听众心目中树立起良好的“第一印象” / 139
- ☞ 演说时，适当地运用反问句式和双重否定句式可以强化要肯定的内容或观点 / 140
- ☞ 演讲开头，可以使用引人入胜的开场白，形成良好的心理定势 / 142
- ☞ 当众说话时，一旦“卡壳”不要急躁，否则会更难以控制 / 143
- ☞ 演讲时，仅仅为了获得听众的好感而片面追求直观效果，就会流于庸俗 / 144
- ☞ 要把表达的情感迁移到听众身上，听众才能与你达到心灵相通 / 145
- ☞ 开诚布公、直言不讳的表达方式在劝说时更能为对方所接受 / 147
- ☞ 以情动人，丰富的情感往往比纯说教式语言更能打动对方 / 149
- ☞ 选择得体、恰当的称呼有利于和听众在感情上形成共鸣，促进演讲的成功 / 150
- ☞ 当众讲话时，采用以下技巧可以有效地减轻心理压力，克服怯场 / 152
- ☞ 演讲后，彬彬有礼的最后道别，可使你的形象长留听众心中 / 153
- ☞ 运用超常的语言和动作可以使情绪低落的听众热情起来 / 154
- ☞ 大型场合发言时，恰到好处地使用麦克风可以使你的语言倍增魅力 / 155
- ☞ 在报告发言时，使用的概念一定要经得起推敲，一旦有悖逻辑将贻笑大方 / 156
- ☞ 当内容篇幅较长时，可在正式发言之前把目的、主题等告诉听众 / 157
- ☞ 致欢迎辞时，礼貌的言谈，亲切的态度，发自内心的真情有助于致辞的成功 / 158
- ☞ 简短、明快、礼貌、真诚、生动的发言运用于致欢送辞，更能打动听众 / 159
- ☞ 致答谢辞时，多说一些具体的事，更能把自己的感受和谢意表达出来 / 161
- ☞ 致开幕辞，要尽量做到层次分明、结构严谨、思路清晰、语言简洁、观点鲜明 / 163
- ☞ 致闭幕辞时，简洁、热情、昂扬、幽默会使表达收到更好的效果 / 165
- ☞ 致悼辞，要注意语气由沉痛到赞颂、崇敬，再到安慰、激励的“三部曲” / 168
- ☞ 致慰问辞时，使用或安慰、或关怀、或同情、或赞美的语气更能使对方感到欣慰 / 169
- ☞ 致倡议书时，要注意做到语句朴实，语气激昂，语速平稳，这样才会有感召力和鼓动性

/ 171

## · 做人办事口才大全

- ☞ 致告别辞时，简短而精确的语言，可使你的语言更能打动听众 / 173
- ☞ 自信、自强的竞选态度，客观、实在的自我评价，有利于竞选的成功 / 175
- ☞ 发表就职演说，要注意抓住主要问题，切中时弊，要言不烦，简明有力 / 177
- ☞ 发表离职讲话时，热情、达观的态度有利于激励继任者创造更大业绩 / 179
- ☞ 聚会中，简洁、真切、朴实的发言有利于增加友谊，增进理解 / 181
- ☞ 进行战前动员时，充满激情的语言，跌宕起伏的表达有利于坚定全军信心 / 182
- ☞ 在庆祝节日上致辞时，要尽量做到新颖、独到、简练、活泼、真挚 / 184
- ☞ 在纪念会上发表讲话时，要尽量做到简短、生动和深刻 / 185
- ☞ 在开业典礼上致辞时，热情有礼的态度可以使气氛更加热烈 / 186
- ☞ 在奠基落成典礼上致辞时，热烈而真挚的情感，清晰明朗的结构可以使表达更具感染力 / 188
- ☞ 在开学典礼上发言时，要尽量做到表达亲切、突出中心、生动简洁 / 190
- ☞ 在毕业典礼上致辞时，要尽量做到感情真挚、言之有序、朴实亲切、条理清晰 / 192
- ☞ 社交中致辞宜短而新，能给听众以身心为之一振的清新感 / 194
- ☞ 致贺辞时，真挚的情感，朴实的话语可以使对方更为感动 / 195
- ☞ 会议上发言时，使用明朗、精确而简洁的语言更能被与会者认同和接受 / 197
- ☞ 致誓词时，具体、真实、坚定、沉着、自信的表达更能赢得听众，展示你的风采 / 198

### 唇枪舌剑展风采

#### ——论辩舌战技法

- ☞ 在论辩中，巧妙地诠释辩题，能够使自己处于更有利的地位 / 203
- ☞ 通过限定外延，明确内涵等方法对你的观点做出严整注解能使你的观点更具说服力 / 204
- ☞ 及时抓住对方失误，攻击致命弱点，能够使反驳更有力 / 206
- ☞ 在论证时充足、可靠的理由更能证明观点的正确性 / 207
- ☞ 运用对比可以形成强烈反差，使正确的更加正确，荒谬的更加荒谬 / 208
- ☞ 使用排比可以起到增强语气的作用，使表达更有气势 / 210
- ☞ 在论述中，运用以小见大的方法对于发现本质，揭示规律有重要作用 / 213
- ☞ 层层递进的说理方法在阐述观点、进行论辩时更容易说服对方 / 214
- ☞ 将两难法巧妙地运用到辩论中去可以令对方进退两难，寸步难行 / 216



- ☞ 辩论中，可以采用巧设圈套，诱敌入“瓮”的方式抓住对方的错误，进而给予有力地反击 / 217
- ☞ 辩论时，巧妙地进行语义别解可以增强表达效果 / 219
- ☞ 面对强词夺理，可以用仿拟法来暴露对方言论的荒谬性 / 221
- ☞ 与人争辩时，巧妙地运用顺水推舟的方法可以使自己处于主动地位 / 222
- ☞ 争论时，要注意进退有序，攻守结合，一旦条件成熟，立即奋起反击 / 224



## 一言一语总关情

——日常口才艺术

- ☞ 开始交谈前，文明举止可以建立良好形象，利于交谈的顺利进行 / 229
- ☞ 交谈时，真挚朴实的情感流露，满腔热情的自然抒发最能打动听众 / 231
- ☞ 在交谈中，恰当的提问方式有利于提问的成功 / 233
- ☞ 诚恳明确的态度、巧用时间地点、暗示不良后果等语言技巧是巧妙拒绝的好方法 / 235
- ☞ 请求他人帮忙时，采用制造气氛、探试商讨、实话实说等技巧可使对方更愿意帮你 / 237
- ☞ 恰到好处地引用古典诗词，可使语言更具感染力 / 238
- ☞ 与他人交谈时，可以利用谐音来增加表达的幽默感 / 239
- ☞ 运用虚实相克的方法可以使语言更加主动、灵活 / 241
- ☞ 根据表达的需要而灵活地更换词语或调整语序，可以摆脱困境，变被动为主动 / 242
- ☞ 巧妙地使用反语、正话反说等方法可以形成强烈的反差，使语意更为突出 / 244
- ☞ 良好的交谈技巧有助于在社交场合中给对方留下好的印象 / 245
- ☞ 合理地恭维对方可以博得对方的好感，有助于交谈的成功 / 247
- ☞ 在交谈中，方法适当有利于制造热烈的交谈气氛 / 249
- ☞ 大词小用可形成强烈的对比效果，更能引起对方的兴趣 / 250
- ☞ 在交谈中，要巧用方法恰到好处地表达自己的谦虚态度 / 251
- ☞ 在与陌生人初次说话时，要恰到好处地展开话题 / 253
- ☞ 恰到好处地使用“谢谢”，可以使你在社交中更受欢迎 / 255
- ☞ 在介绍双方相互认识时，遵守以下几条原则，可以使介绍合乎社交礼节 / 256
- ☞ 在交谈中，如果出现尴尬的局面，要巧妙运用技巧进行话题转移 / 257
- ☞ 精彩的结尾可以使交谈给对方留下深刻的印象 / 259

## ·做人办事口才大全

- ☞ 与人交谈时，要尽量避免出现恶语伤人、盲目批评等情况 / 260
- ☞ 日常交谈中，大智若愚，难得糊涂是用来麻痹对手，反守为攻的最佳选择 / 262
- ☞ 巧妙地改变语境可使表达更加灵活，更具弹性和可塑性 / 263
- ☞ 道歉时，诚恳的态度，及时的时间和幽默的语言更能取得对方的谅解 / 265
- ☞ 借东西时，使用商讨式语气更利于达到目的 / 266
- ☞ 被拒绝后，恰当的言词，良好的态度有利于妥善处理双方的尴尬 / 268
- ☞ 面对困境，巧妙地加以戏谑，可以缓解矛盾，解除尴尬，活跃气氛 / 269
- ☞ 开玩笑时要看准对象，注意场合，适合时令，绝不能“乱开一气” / 271
- ☞ 当碰到极其卑劣的人和事时，要针锋相对，反戈一击，以牙还牙 / 272
- ☞ 在特殊场合中，运用诡辩法可以巧妙地为自己的“失言”开脱 / 274
- ☞ 聊天时，巧用幽默可以使聊天更加尽兴、开心 / 275
- ☞ 面对指责，冷静克制的态度更有助于问题的解决 / 276
- ☞ 在发言时，巧妙地违反常规往往更加吸引人，达到出奇制胜的效果 / 278
- ☞ 打电话时，多从发音、音量、表达、用词等方面进行考虑，表达更能被人接受 / 279
- ☞ 酒宴上说话尽量做到“四要四不要”，可以更受人欢迎 / 280

### 口吐莲花创奇迹

——应用口才表达

- ☞ 应聘时，良好的自我介绍有助于应聘的成功 / 285
- ☞ 面试时，求职者要特别注意细节，防止“大意失荆州” / 286
- ☞ 拜访时，做到提前预约，礼貌得体，有助于达到谈话目的 / 287
- ☞ 探病时，多说愉快的话题更有利于劝慰病人 / 288
- ☞ 以不良方式探望患者，会让患者更加难受 / 290
- ☞ 批评学生时，运用灵活多变的方式和动之以情的语言更能为学生接受 / 291
- ☞ 恰到好处的谈话技巧有利于领导在与下属谈话时更有成效 / 293
- ☞ 领导在赞美下属时，要尽量做到“五要”、“五不要”，使下属更乐于接受 / 294
- ☞ 与领导交谈时，不卑不亢，含蓄委婉的语言能使你获得领导的青睐 / 295
- ☞ 求爱时，表达方式要灵活，才能有助于求爱的成功 / 298
- ☞ 恋爱时，男士对女士可采用“两多一少”的办法，有利于恋爱的成功 / 299



# 目录

- ☞ 与孩子们谈话时，尽量满足他们的好奇心，多用讲故事的形式，有利于交流 / 301
- ☞ 给孩子讲童话寓言故事时，要巧施技巧才能受孩子们的欢迎 / 303
- ☞ 谈判时，正视自己的不足可以使对方感到诚实、可信 / 304
- ☞ 谈判时，多强调一些有关对方利益之处，有助于谈判的成功 / 305
- ☞ 采用以下十种谈判技巧，有助于卖方获得更大的利益 / 305
- ☞ 谈判中，采用增强欲望，以退为进、避实就虚等方法进行让步，可以少受损失 / 306
- ☞ 当谈判陷入僵局时，可通过采用转移主题、最后通牒、亮底求变等方式打破 / 307
- ☞ 谈判时，恰到好处地运用幽默技巧可以使自己进退自如 / 308
- ☞ 推销产品时，恰到好处地运用幽默会使推销大获成功 / 310
- ☞ 主持节目时，幽默调侃可以取得良好的开场白 / 312
- ☞ 做导游时，采用摹状、设问、调侃等讲解方法，可以调动对方的兴趣和积极性 / 314



ZuoRenBanShi  
KouCaiDaQuan

——·做人办事口才大全

# 语不惊人誓不休

基础口才必备







辉·辉

语不惊人誓不休

辉·辉

辉·辉

## 交谈时，恰当地表示出重音，可以让 对方更清楚你言谈的中心所在

重音是指在交谈过程中为了更好地体现语句目的，在表达时着意强调的词或词组。重音在哪里往往是由语句所表达的目的和情感色彩所决定的。重音是正确地表达思想，真切抒发感情的重要手段。一般而言，重音分为语法重音、逻辑重音、感情重音三种。

### 1. 语法重音

语法重音是根据语法结构的特点表现出来的重音，它是由语法结构本身决定的，一般位置固定。

#### ① 短句中的谓语动词一般重读。

如：水开了。

他来了。

#### ② 修饰成分与限制成分一般重读。

如：这是一片明朗的天空。

#### ③ 补语成分一般重读。

如：累坏了。

打得稀巴烂。

#### ④ 疑问代词，指示代词一般重读。

如：这是什么？

什么是理想？

#### ⑤ 数量结构一般重读。

如：王大爷有五只羊。

#### ⑥ 并列关系、对比关系、转折关系的语句中，关键词一般重读。

如：桂林的山真奇呀，桂林的水真秀哇，桂林的山真险哪。〈并列关系〉