



· 高等院校素质教育系列教材 ·



口头表达能力的培养与训练

KOUTOU BIAODA NENGLI XUNLIAN

主 编 ○ 陶晓辉 苗邯军



华中科技大学出版社
<http://www.hustp.com>

高等院校素质教育系列教材

口头表达能力训练

主 编 陶晓辉 苗邴军
副主编 石红梅 王 敏
参 编 刘晓航 李 丹 严 立 李 洁

华中科技大学出版社
中国·武汉

图书在版编目(CIP)数据

口头表达能力训练/陶晓辉 苗邯军 主编. —武汉:华中科技大学出版社, 2010年3月

ISBN 978-7-5609-6043-2

I. 口… II. ①陶… ②苗… III. 口才学-高等学校:技术学校-教材 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 030364 号

口头表达能力训练

陶晓辉 苗邯军 主编

策划编辑:黄金文

责任编辑:熊 慧

责任校对:史燕丽

封面设计:陈 静

责任监印:熊庆玉

出版发行:华中科技大学出版社(中国·武汉)

武昌喻家山 邮编:430074 电话:(027)87545012

(如需教材课件可与我社联系,电话:027-87557981)

录 排:武汉市兴明图文制作有限公司

印 刷:华中科技大学印刷厂

开本:710mm×1000mm 1/16

印张:17.75

字数:350 000

版次:2010年3月第1版

印次:2010年3月第1次印刷

定价:28.80元

ISBN 978-7-5609-6043-2/H·716

A12-11-03

(本书若有印装质量问题,请向出版社发行部调换)

内 容 简 介

本书作为高等院校大学新生的通识教育读本,具有鲜明的高等院校特色,对提升学生的口头表达能力具有重要的作用。

本书从理论入手,侧重于训练,主要培养学生的沟通、阅读、写作、交际等语言应用能力,使学生具备良好的表达技巧以适应社会的需要。本书根据高等院校学生日常的学习、生活、工作需求和将来的就业要求,有所选择地设计了态势语训练、朗读训练、口头表达方式训练、演讲口才训练、辩论口才训练、面试口才训练、销售口才训练、谈判口才训练及服务业口才训练等内容,对学生的职业能力培养和口头表达能力培养具有良好的针对性和适应性。其中演讲口才训练、辩论口才训练是为了满足学生日常学习和活动而设计的,面试口才训练主要是为了满足学生求职需要所设计的,具有很强的实用性,销售口才训练、谈判口才训练及服务业口才训练课程内容是根据学生未来可能的职业岗位需求与现代企业发展趋势所设计的。

前 言

随着我国社会主义市场经济体制的确立与完善,现代人才与市场的关系越来越密不可分。口才作为大学生走向市场和在市场中拼搏的必备素质,日益显现出不可缺少和不可替代的地位与作用。面对处处有竞争、时时有挑战的当今社会,口才的似乎能在一定程度上影响大部分人的成败。

我国目前推行素质教育的目标是培养学生的健全人格,促进人的全面发展。但是在教育的第一线,我们经常深感当代大学生在人文科学方面的欠缺,无论是思想的深度还是知识面的广度都需要进一步加强。语言表达能力既是素质教育的重要组成部分,也是一个合格人才必备的基本素质。因此,挖掘大学生的才智和潜能,加强大学生对语言文字的驾驭能力,培养大学生积极思索的能力和好的心理素质,已成为大学生个人之需、社会之需、时代之需。

为适应 21 世纪社会对高素质人才的迫切需要,根据国家“十一五”发展规划的总体要求,针对高等院校在校大学生的实际情况,我们编写了《口头表达能力训练》一书,编写过程中始终贯彻“轻理论讲解,重实际训练”的指导思想,同时参考了大量资料,从中提取精华,从口头表达基本训练开始,在此基础上通过演讲口才训练、辩论口才训练,进而通过面试、销售、谈判、服务语言等实用口才训练来达到提高口头表达能力的目的。

本书的各位执笔者均为在教学第一线工作多年的骨干教师。本书由陶晓辉、苗邯军担任主编,石红梅、王敏担任副主编,由陶晓辉统稿。各章节的执笔人分别是:绪论、第一章,刘晓航;第二章、第四章,王敏;第三章、第九章第六节,李洁;第五章,陶晓辉、苗邯军;第六章,石红梅;第七章、第八章,李丹;第九章,严立。在编写过程中得到了董荣城、俞礼钧、代芳等专家、教授的指导和支持,还参考了近年来正式出版的大量相关专著,选取了众多书籍、报刊、网络上的例文,在此,谨对原作者致谢,并对所有帮助、支持该书出版的朋友表示衷心的感谢!

由于水平有限,时间仓促,书中疏漏、错误在所难免,诚恳地希望得到专家、同行和读者朋友们的批评与指正。

编 者

2010 年 1 月

目 录

绪论	(1)
第一节 口头表达能力的研究对象	(1)
第二节 口头表达能力的特点	(2)
第三节 培养口头表达能力的意义	(7)
第一章 态势语训练	(11)
第一节 态势语的表达	(11)
第二节 仪态	(13)
第三节 表情	(15)
第四节 动作	(17)
第五节 风度	(18)
实践与训练	(19)
第二章 朗读训练	(21)
第一节 普通话训练	(21)
第二节 听力训练	(23)
第三节 思维训练	(26)
第四节 朗读实训	(32)
实践与训练	(37)
第三章 口头表达方式训练	(39)
第一节 复述训练	(39)
第二节 描述训练	(43)
第三节 解说训练	(47)
第四节 评述训练	(52)
实践与训练	(56)
第四章 演讲口才训练	(57)
第一节 演讲概述	(57)
第二节 演讲的基本原则	(61)
第三节 演讲的基本技巧	(67)
第四节 演讲的类型	(78)

实践与训练	(96)
第五章 辩论口才训练	(113)
第一节 辩论的基础知识	(113)
第二节 辩论赛的细则	(119)
第三节 队式辩论的技巧	(122)
实践与训练	(135)
第六章 面试口才训练	(164)
第一节 面试前的准备	(164)
第二节 求职面试的方式	(169)
第三节 求职面试的语言技巧	(175)
实践与训练	(188)
第七章 销售口才训练	(193)
第一节 销售口才的基础知识	(193)
第二节 销售口才技巧	(200)
实践与训练	(211)
第八章 谈判口才训练	(212)
第一节 谈判口才基础知识	(212)
第二节 谈判口才技巧	(217)
实践与训练	(232)
第九章 服务业口才训练	(235)
第一节 主持口才	(235)
第二节 导游口才	(249)
第三节 服务员口才	(256)
第四节 营业员口才	(260)
第五节 记者口才	(264)
第六节 办公室口才	(268)
实践与训练	(275)
参考文献	(277)

绪 论

第一节 口头表达能力的研究对象

综观古今中外,口头表达能力是优秀人才必备的重要素质之一。随着时代的进步,经济与社会的发展,人际交往日益频繁,口头表达能力越来越受到人们的重视。口头表达能力全面地、综合地反映了一个人德、学、才、识,一方面人们借助于口才表现自我,实现自我,另外一方面,口头表达能力作为了解一个人的志向、才能和修养的最直接的“窗口”,已成为衡量一个人智能的重要尺度。可以说,不具备良好口头表达能力的人便不可能称为一个完美的人才。

什么是口头表达能力呢?口头表达能力就是口头语言表达的才能,其确切的定义是,人们在一定的目的支配下,根据特定的对象、时间、环境,运用准确的、恰当的口头语言表情达意、传递信息的语言活动,以取得实际价值的交际效果的才能。

人在现实生活中离不开交往,交往主要借助的媒介是语言,在语言媒介中,口头语言(又称为言语),即口头上交际使用的语言,又远比书面语言使用的频率高,涉及的范围广,既方便又灵活。语言和言语是相互联系而又相互区别的两个概念。

首先,语言是声音(读音)和意义(语义)相结合的符号系统,是服务于人类交际和思维的工具。任何一个民族的语言,都包括语音、词汇、语法等三大要素,三者相互关联而又相互独立,共同构成一种语言体系。

言语则是在交际活动中对全民族共同语的具体运用,即人们运用某种语言来表达思维的行为。

语言是全民性的,言语是个人的。

其次,语言是抽象的、拟想的系统。言语是对语言的具体运用及其结果。在现实生活中,虽然每个人的言语内容有所不同,说话、听话的行为和方式有所差异,但人们必须使用全民语言的共同词汇和语法,由此可见,所有的言语都是对语言的具体运用。

再次,无论哪一种语言,其语言、词汇和语法系统均是从使用这种语言的全体成员的言语中抽象概括出来的。可以说,没有言语就是没有语言。反过来,语言体系又制约着人们的言语交际行为。人们可以根据交流思想的需要自由地使用言语,但必须使用全民共有的语言材料并遵循共有的语法规则。如我国地大物博,在

不同地区流行着不同的方言,如各地对妻子的称呼千差万别,西北人称“婆姨”,湖南人称“堂客”,东北人称“孩子他妈”,安徽南部农村称“烧锅的”,但它们的语义都是指汉语中的“妻子”,这个本义是一样的。可见,如果没有语言体系的规范,言语就无法实现人与人之间的沟通。

明确了语言和言语之间的关系后,就可以对“言语”这一概念作进一步的解释。

口头言语行为不能仅仅理解为说话这一种行为,它应该包括说和听这两个方面。说话是一种有明确目的的言语交际活动,它以声音为载体,把承载的思想感情和信息表达出来,并传递给对方。如在我国广大城乡,街坊邻里每天见面相互问候的第一句话是“你吃了没有”,它不仅表达了长期以来中国农耕文明形成的“民以食为天”的传统观念,而且实际上它表达了一种浓郁的乡情,融洽了气氛,增进了感情的交流。由此可见,不管所说的话内容如何,说话的目的就是为了让别人听。而听话的人(说话的对象)则要把所听到的话透过词语的音和义去领会其内在的含义,从而达到理解说话人的思想感情的目的,并及时进行反馈。因此言语实际上是包括说和听在内的整个言语行为和过程。

综如上述,作为口头表达能力,言语活动具有两个含义:说话表达、听话领悟是对某种语言的具体运用,是人的言语活动、言语行为;而说出来让人听的话是言语活动的结果。口头言语交际活动,首先必须有言语的主体,不论是说话的人,还是听话的人,都必须有明确的说或听的目的。为了达到这个目的,只有在具体的语言环境中选择合适的表达内容和表达方式,才能使对方接受并采取相应的反馈。由此可见,口头言语交际包含着四项要素:一是交际活动的参与者(说与听),二是参加这次交际活动的动机与目的,三是交际活动的具体环境,四是如何使用口头言语和体态语(即身体语言)。在这四项要素中,第四项即语言是交际活动的核心,前三项均作为非语言要素,但却对语言的使用起到制约的作用。

第二节 口头表达能力的特点

一、鲜明的目的性

所谓目的性,即说话者的主观意图。任何行为都是有目的的,口语表达是在人的思维支配下的行为方式。它是一种有意识的交际活动,无论涉及什么内容,采用什么方式,都是为了实现特定的交际目的而进行的。口头表达的发挥离不开明确的意图、说话的动机。任何人在开口说话前,其思维总要有所活动。能不能说,为什么要说,说给谁听,将起什么作用,产生什么效果,自己将怎样应对,这些问题都要考虑成熟后才能开口。如果目的不明确,就无法自觉控制说话流程,把握说话中

心,就将陷入无的放矢的紊乱,其效果之糟是可想而知的。

在美国,某汽车生产厂家极力向小运输公司业主推销载重量大、价格也比较贵的四吨车,而这些小运输公司业主执意只买载重量为两吨的车,为此,双方之间有了如下对话。

甲(某汽车生产厂家,以下略):你们运的货,每次平均重量是多少?

乙(小运输公司业主,以下略):大概两吨吧。

甲:有时候多,有时候少,对吗?

乙:对。

甲:究竟需要哪种型号的卡车,一方面要看运什么货,一方面要看在什么路上行驶,你说对吗?

乙:对。

甲:冬天在丘陵地带行车,车身所受压力比在平原地带要大得多吧?

乙:是的。

甲:贵公司冬天出车的次数比夏天多吧?

乙:对,多得多。我们夏天的业务并不多。

甲:冬天的货物多,又在丘陵地带行驶,汽车常处在超负荷状态吧?

乙:对,你很懂行。

甲:你在决定购车型号时,是否应留有余地?

乙:是的,要留有余地。

甲:从长远看,决定买哪种车,关键是看它的使用期有多长,对不?

乙:这是毫无疑问的。

甲:一辆车长时间超负荷,另一辆不超载,你觉得哪辆车寿命长些?

乙:当然是马力大、载重多的那辆了。我明白你的意思了,好吧,我不买两吨车了,我买四吨车。

在这场汽车推销活动中,事前,甲方的营销人员就对这些小运输公司的需求做了广泛调查,洞悉了业主的购买心理,甲方精心设计了这么一个话语“圈套”,让对方钻进去。首先,采用以问为主的谈话方式来开启对方的思路,极力使对方按自己已设定的思路回答提问。其次,反客为主,听上去,甲方似乎不是在推销自己的产品,而是站在乙方立场上,设身处地考虑乙方的利益。再次,整个对话过程环环相扣,步步深入,使乙方心悦诚服,终于说出甲方想说又不便明说的结果。这场推销之所以成功,主要原因就是甲方在谈话过程中一直保持着清醒的目的意识,掌握了对话的主导权,使对方最后“束手就擒”。

二、明显的综合性

口头表达作为一种口语交际,处在不断变化的语境中,是运用语言因素和非语

言因素以达到交际目的的复合行为。口头表达能力是一种综合语言才能和非语言才能的能力,所以它具有明显的综合性。

首先,口头表达能力是敏捷的思维能力、高度的判断能力和机智缜密的语言表达能力共同结晶。口语交际具有“随想随说”的特点,这个“想”的过程,就是思维的过程。话讲得好,在于思维的准确。口语交际特别要求说话者思维敏捷,反应迅速,判断力及应变能力强,并借助语言作准确快速的表达。

下面这个例子,生动形象地说明了这一问题。

英国大作家狄更斯,有一天在泰晤士河钓鱼,冷不防后背被人击一掌,作家回头一看,站在面前的是一位高大的陌生人,他随口与之搭讪。

“唉,真倒霉,昨天在这里2个小时钓了15条鱼,可是今天,一条也没钓着。”

“你知道我是谁吗?我是这段河面上的警察,在这段河面上钓鱼是要罚款的。”警察说着掏出罚款收据。

狄更斯先是愣了一下,旋即反驳道:“那么,你知道我是谁吗?我是大作家狄更斯,知道吗?作家是以虚构故事为职业的。”

在突如其来的变故面前,狄更斯沉着冷静,以敏捷的应变力与快速的语言组合迅速筑起一道坚固的屏障,化险为夷。

其次,口头表达能力是一个人德、学、才、识的综合体现,是其知识与能力的集中反映,口语表达离不开说话人的生活阅历、知识积累、思想水平、语言技巧和天赋禀性。

如涉及“保护湿地”这一话题,涉世不深的大学生只能从字面上来表述湿地与环境保护的关系。生息居住在湿地地带的农民以感性的观察和体验来形象地言说湿地是他们的家园,是他们赖以生存的命根子。而生态学家会以多学科的角度,以大量的事实与数据来说明保护湿地的重要性与迫切性,它与可持续发展战略之间的辩证关系,告知人们正面临着失去大量湿地的严峻性,并科学、理性地提出在经济迅速增长的挑战与湿地大量失去的不可调和的矛盾面前,我们应该采取哪些举措保护日益减少的湿地。

口语表达仿佛是一把标尺,能够准确而全面地检测说话人各方面的修养与能力。尽管每个人的思想水平、修养、知识结构、能力有所不同,但在口语表达时,深有深的结合,浅有浅的反映。这种差异性也显示了口语表达综合性的特点。

三、情感表露的直接性

说话是交流思想的过程,衡量一段话说得好不好,有没有感染力、说服力、号召力和战斗力,不仅在于说话者本人能否准确、流畅地表达自己的思想,而且还在于他所表达的思想、传递的信息,能否为对方所接受并产生共鸣,其关键在于所说的

话是否是真情流露,是否扣人心弦。闻一多先生的《最后一次演讲》之所以震撼天地,就是因为他以中国知识分子的浩然正气,拍案而起,将自己的生命安危置之度外,视死如归,面对着国民党特务黑森森的枪口,愤怒地谴责了国民党反动派特务政治的黑暗与血腥。

20世纪50年代美国黑人牧师马丁·路德·金的《在华盛顿游行集会上的演说》之所以被誉为20世纪最伟大的演说,就是因为这位伟大的人权领袖声泪俱下地揭露了当时美国黑人在美国种族隔离和种族歧视社会制度下过的非人生活,号召人们团结起来,为维护人权,结束这种肮脏、丑恶的种族歧视制度而斗争,产生震撼天地的力量,彪炳史册。

在口语交际中,交际双方的情感交流最为直接。情感的交流一方面可以直接通过目光、面部表情、手势、点头、摇头、耸肩、沉默等态势语来表达,另一方面必须直接借助语调的抑扬顿挫、节奏的快慢、连读或停顿来表达各种不同的情绪与情感色彩,从而影响听者的情感的起伏,产生共鸣,所以口语表达能够更直接、更丰富、更强烈表达说话者的思想感情。

四、突出个性化

个性是在一定社会历史条件和教育的影响下形成的一个比较固定的特性,即每个人说的话都有其个性特征,都要符合其性别、年龄、身份、地位、职业、经历、教养、气质、习惯、情趣,让人听其言而知其性格特征。即便是同一职业的人,因其个性的差异对同一事物会采用不同的富有个性化的语言来表达。有一则趣闻说,一所中学有许多大龄未婚的男教师,这一年分配来一位年轻美貌的女教师,于是这些男教师纷纷向她表示好感。教物理的男教师向她求爱说“你是阴极,我是阳极,我们相靠能产生爱情的火花”;教化学的男教师向她求爱说“你是氢H,我是氧O,我们结合便是 H_2O ”;教数学的男教师向她求爱说“你是正数,我是负数,我们都是有理数,真是天生一对啊”;教政治的男教师向她求爱说“你是存在,我是意识,根据唯物论的原理,存在决定意识,我永远做你忠实的奴隶”。对这些均赋个性的口语表达,女教师都未动心,倒是一位语文教师的表达使她芳心萌动:“你是天上的月,我是那月旁的星;你是山中的树,我是那树上的藤;你是池中的水,我是那水上的浮萍。”这种表达形象、生动而贴切,得体地揭示这位语文教师对她一见倾心,仰慕的真情,是前面那几位带有职业病气息的教师的表达所不及的,于是她接受了语文教师的求爱,两人终成眷属。

个性化的口语既显现在所表达的内容上,也流露在口语所选择的句式、词汇、语调及感情色彩上。鲁迅的小说《孔乙己》中落魄的读书人孔乙己开口说话,满口之乎者也,让人似懂非懂,足见其迂腐且不可救药。鲁迅的另一篇小说《祝福》中的主人公祥林嫂,逢人老说“我真傻,真的”以倾吐因自己不慎,让儿子阿毛在后门剥

豆,让狼拖走的悔恨与中年丧子的痛苦不幸。

当然,现实生活中确有故意掩饰其真实思想感情与性格特征来说话的人,这种对个性的隐藏,只是一种口语表达的策略,对于接受者来说,稍加留意即可识别。而且有时这种刻意的掩饰在不经意间会露出“马脚”,复现其个性特征。

五、丰富的情趣性

口语交际是面对面的交往,有特定的环境。这里所说的环境既包括说话的环境,也包括双方共同创造的说话气氛。口语交际不仅要适应大环境,而且可以利用交流的现场情景。现场的情景是交谈者双方共处的环境,说话的人适应并利用它可以产生较大的反响与共鸣,产生特殊的意想不到的表达效果。如苏联电影《列宁在十月》中,列宁到圣彼得堡的米赫利松工厂向工人们发表演说,其间有人给他一张字条,列宁迅速看了一眼,发表了如下声色俱厉的演说。

同志们,我收到一张字条,请大家听一听,上面写些什么?“你们的政权反正是维持不住的,你们的皮将被我们剥下来做鼓面!”请安静,同志们!我看这张字条决不是工人写的,恐怕写这张字条的人,未必有胆量敢站在这里!同志们!我想他是不敢站出来的!同志们必须加上三倍的警惕、小心和忍耐。你们要坚守岗位!对于人民认为是罪大恶极的叛徒,必须无情地加以消灭!不镇压剥削者的反抗,革命就不能胜利!

这个例子就是对现场环境的利用,列宁果断地抓住现场出现的问题,以牙还牙,对敌视新生的苏维埃政权、躲在暗处的敌人予以痛击,借题发挥,极富针对性与战斗性。

六、复杂的多变性

口语交际具有临时性,使人不可能也没有时间像使用书面语言那样字斟句酌。不同的场合与听众,使具体的口语交际如同不可控制的黑箱,又似无形的魔方,令交谈双方都难以把握。如果要想取得较好的交际效果,使交谈在和谐融洽的气氛中进行,就需要交谈双方随时留意对方的言谈,随机应变,及时调整各自谈话的内容。

口语的复杂多变性还表现在表达者话语转向可能突破听众的预期效果,令人始料不及。例如,一位演讲家以“男人和女人”为话题进行演讲。他说道:“女士们,先生们,关于男人和女人我这里有一个很好的比喻。男人就像大拇指,女人则像小拇指。”话音刚落,全场哗然,女性听众更是嘘声四起,尖叫反对。演说家抬手往下压了压说:“大家不要激动,听我往下解释。女士们,人们的大拇指粗壮有力,而小拇指却纤细苗条,灵巧可爱。不知诸位女士们哪一位愿意颠倒过来?”

这个例子中,听众原以为演讲家用大拇指表示“顶呱呱”,用小拇指表示“差劲”,以此来贬低女性,谁知演讲家的解释出人意料,化干戈为玉帛,使愤怒的女听众们顿生笑意,使演讲取得了较好的效果。

第三节 培养口头表达能力的意义

一、培养口头表达能力是社会发展和培养人才的需要

培养口头表达能力是社会发展的需要,更是培养、开拓人才的需要。

现代社会的发展使得社会分工越来越细,个人的力量愈发显得单薄弱小,与外界沟通对社会协作的依赖性不断增强。因此,人们比以往任何时候都更重视社会交往,以期聚合所有个体的力量,从而收到更好的社会效益与经济效益,实现自我价值,走向成功。

一个人交际能力的高低,主要体现为说话本领的巧与拙,因为言为心声,舌战便是心战,语言能征服世界上最复杂的东西——人的心灵。20世纪初,美国人曾提出这样一个观点:一个人事业的成功,15%来自他的专业技术,85%则依靠他的处世技巧和人际关系。人际关系很大程度上取决于口头表达能力。这种认识不断发展,到了第二次世界大战后,美国人把舌头(即口才)、电脑和金钱相提并论,将三者视为一个民族赖以生存和竞争的三大战略武器。现代传媒技术广泛应用,经济全球化,竞争与协作并存,使得口才的作用已渗透到全球及社会生活的各个领域——它是表情达意、交流思想、传播信息、宣传教育的重要工具与手段,是捍卫真理、批判谬误的武器,是领导艺术、组织管理的重要组成部分。

在我国,随着改革开放的不断深化,经济与社会的快速发展,人们对口头表达能力、对一个人能获得成功的重要性的认识日益增强。因为人们已经意识到在激烈竞争的社会里,一个人在现代社会的适应力、竞争力、表现力无一不是通过口才来展示的,口才较差足以构成对自身发展的障碍。在今天,我们要突破应试教育僵化的育人模式,因为我们要注意培养大学生的社会活动能力、组织管理能力和口头表达能力,这是时代的要求,时代需要的是开拓型、创造型的人才,是具有强烈进取精神的人才。而开拓型、创造型人才必备的素质和能力之一就是口头表达能力。它已成为现代人,特别是创造型、开拓型人才的重要能力,在社会竞争中发挥越来越重要的作用。可以说,在现代社会里,培养口头表达能力是社会发展的需要,是当代人自我完善的需要。

二、培养口头表达能力是人生通向成功的阶梯

当今社会是一个充满挑战和竞争的社会。在竞争中,谁把握了机遇,谁就把握

了通向成功之路的主动权。机遇稍纵即逝,而机遇的获得在很大程度上是通过口才即口语交际能力来实现的。北宋政治改革家、文学家王安石说过:“欲审知其德,问以行。欲审知其才,问以言。”言能显才,这不无道理。口头表达能力充分展示了一个人的思想修养、道德品质、业务能力和工作作风,是一个人最直接的“窗口”。它被视为通向成功的阶梯,所发挥的作用是多方面的。

首先,口头表达能力是思想交流的工具。人的思想需要表达,需要与别人交流。这样,别人才了解你,你才能去了解别人。交流的方式当然可以是文字、表情、手势、动作,但更多、更普遍的、作用更大的是口语交流,无怪乎民间有句谚语:“与君一席话,胜读十年书。”生活在社会中的人,思想是千差万别、错综复杂的,对人、对事、对各种问题的认识不可能都完美、一致。人只有通过口语交际才可以与别人沟通、交换意见,才可以在不断的修正中求同存异,获得较为正确的认识,其思想境界才能提高。另外,通过口语工具作用,个人的喜怒哀乐才能得到宣泄、释放,既可净化自己的灵魂,又可消除人际的隔阂,增进相互理解与友谊。

其次,口语交际是获取信息的重要媒介。今天我们生活在一个信息化的时代,每个人都需要获取信息。获取信息的媒介是多种多样的,但最简捷、方便、迅速的还是口语传递,因为口语交际有一种面对面的交流感,更能引起人的注意与重视。这种口语传递,无论是哪种形式——报告、演讲、辩论、会晤、谈判、推销、答问等,都无不蕴涵着丰富的信息,这种信息的传递方式,无论是有意还是无意的,你都能从中获取所需要的信息,为你所汲取、采用。例如,前国务院总理朱镕基于1998年4月3日访问英国,与英国首相布莱尔会晤90分钟。英国《论坛报》记者报道说:“唐宁街10号首相府的发言人说,布莱尔聚精会神地听朱先生向他详细介绍了他非常雄心勃勃的改革计划,首相听得入神了。会晤结束后,布莱尔感慨地说:‘非常佩服朱总理的实践经验。’”这说明布莱尔首相希望在与朱镕基的会晤中,获取他所希望获取的信息,以发展中英经济贸易合作。

再次,口才是每个人自我保护的武器。人在社会生活中难免会受到挫折,甚至受到误解和伤害。如果不甘受误会与屈辱,总要自我辩解,讨一个说法,以保护自己。而在很多情况下,是无法以其他形式来为自己辩解的,最靠得住的是自己的嘴,只要有说话的机会,就一定要说,抓住时间,寻找机会以口才辩诬、申诉、宣传,进行自我保护。有两个例子是很有说服力的。

一个例子发生在德国。1933年2月27日,希特勒纳粹党徒焚烧当时的德国国会大厦,却嫁祸德国共产党。在对德国共产党的大搜捕中,逮捕了当时在德国的共产国际领导人季米特洛夫。在莱比锡的审判法庭上,季米特洛夫义正词严地反驳敌人的诬陷,寸步不让地为自己辩护,无情揭露敌人的阴谋,弄得敌人狼狈不堪、丑态百出,由于他成功地自我辩护,法庭不得不宣布无罪释放他。

另一个例子发生在古巴。古巴革命领袖卡斯特罗1953年7月26日发动起义

失败而被捕。10月16日他在审判他的法庭上作了题为《历史将宣判我无罪》的长篇辩护。观点鲜明,内容翔实,使宣判者无言以对,结果卡斯特罗从被告成了原告。他结尾那句“历史将宣判我无罪”成为人们交口称颂的自我辩护的名言。

三、培养口才才是提高人的综合素质的重要途径

今天,我们正处在一个充满竞争和挑战的市场经济时代,风险与机遇并存,为了适应这种时代环境,必须加强与外界的沟通,因此口才已成为一个人必备的一项基本能力,因为在获得这种能力时,其他几种重要能力,如观察能力、记忆能力、思维能力、创造能力、应变能力、表达能力都得到相应的训练与提高。

口才本身是一个非常复杂的思考过程,思维与语言的关系是密不可分的。思维是语言的基础,语言是思维的反映与表现形式。口语交际最明显的特点是现想现说,想(即思维)是说的基础,说得好的前提是先要想得好,但必须遵循“话随旨遣”的原则。具体来说,在想的阶段,首先,说话时一方面要考虑交际对象的身份、情绪和交际场合的具体环境,见什么人说什么话,到什么山唱什么歌,另一方面要对相关事物进行细致的观察,以求深入了解,从而迅速把握对事物的认识,这就需要调动说话人的观察能力和对事物的感受能力。其次,口语交际随机性很强,而且语音稍纵即逝,不能重复,这就需要说话人快速启动头脑中的知识信息的储备,并针对具体情况,快速地作出准确、得体、巧妙的应答,这就需要说话人具备很好的记忆能力和灵活的随机应变能力。再次,进行口语交际时,要做到表达清楚、主题鲜明、条理分明、逻辑严密而又不失形象生动,这不仅需要说话人具有一定的分析综合能力,以及以概念、判断、推理为主要表现形式的逻辑思维能力和以联想、想象为形式的形象思维能力,而且在说的阶段,还必须掌握一定的语言艺术与语音表达技巧。例如,1955年4月,周恩来总理率领中国代表团出席在印度尼西亚万隆召开的第一次亚非会议。会上,一位中东国家代表团团长大肆攻击共产主义,一些国家代表团则在会上散布中国会搞共产主义渗透活动的言论。会议的“和平共处”的主题一下子被扭转了,会场上一片嘈杂。轮到周恩来总理发言时,他丢开事先准备好的发言稿,针对现场形势即兴发言。第一句话是:“中国代表团是来求团结而不是来吵架的。”既表明了立场又扭转了会议的气氛,接着直言不讳地指出中国信仰共产主义,但并不要求别国也信仰共产主义,中国是为求同而来,不是为立异而来,各国之间完全有求同的基础。他带着坦诚的态度、温和的微笑,几句话便吸引了听众,会场上立刻安静下来。他在阐述了中国的外交政策后,提高声音说:“16万万亚非人民期待着我们的会议成功。全世界愿意和平的国家和人民期待着我们的会议能扩大和平区域和建立集体和平,有所贡献,让我们亚非国家团结起来,为亚非会议成功努力吧。”会场爆发起经久不息的雷鸣般的掌声。周恩来总理以独具魅力的外交家的风度和超人的睿智,在较短时间内调动上述各种能力使之聚合,以最简

洁得体的语言,表达了中国政府的立场和对亚非国家团结互动、和平共处的美好祝愿,扭转了会场的气氛,赢得与会的亚非国家代表们的理解与尊重。

由此可见,口头表达能力是一个人综合素质的集中体现,口头表达能力提高的过程也是各种思维能力和表达能力不断得到培养与提高的过程。总之,要想全面培养一个人的综合素质,训练口头表达能力是一条重要的途径。