

欧阳友权 主编

口才学

koucaixue

(修订本)

中南大学出版社



口才学

(修订本)

主 编：欧阳友权

副主编：谢伦浩 邹正昌 谢伦灿

中南大学出版社

口才学

(修订本)

主 编 欧阳友权

副主编 谢伦浩 邹正昌 谢伦灿

☐责任编辑 谭 平

☐出版发行 中南大学出版社

社址:长沙市麓山南路 邮编:410083

发行科电话:0731-8876770

传真:0731-8710482

☐经 销 湖南省新华书店

☐印 装 湖南大学印刷厂

☐开 本 850×1168 1/32 ☐印张 15 ☐字数 332 千字

☐版 次 2002 年 4 月第 2 版 ☐2004 年 7 月第 5 次印刷

☐书 号 ISBN 7-81020-830-6/H·089

☐定 价 18.00 元

图书出现印装问题,请与经销商调换

内容简介

本书融知识性、实用性和系统性于一体，先论及口才的语言类型、特征、原则、技巧和中外口才佳话等内容；然后侧重于口才学原理的具体运用，以生动的实例分别介绍了演讲、论辩、社交、公关、求职口才的特点，以及教学、谈判、推销、导游、节目主持等行业口才的不同技巧；最后阐明作为一名口才家需要具备的主体条件和素质问题。口才理论的系统性、实际应用的可操作性和文字表述的生动性是本书的特色。本书是一部高校口才学的优秀教材，也是对口才学感兴趣的广大读者学习口才学基本知识和技巧的良师益友。

序

说话人人都会，除非是哑巴，但对每个人来说，说话的水平却相差甚远，因而效果差异也很大。譬如联系一件事情，有的人磨破嘴皮，却白费唇舌；有的人寥寥数语，会马到成功。有的只言片语，会弄得箭拔弩张；有的人只需数语，能化干戈为玉帛。有人因话语不周，引来大祸临头；有人唇枪舌剑，可退千军万马。演讲时，有人会令听众枯燥无味，使人昏昏欲睡；有人则使听众聚精会神，精神振奋。与人谈话，有的人使对方觉得“话不投机半句多”，有的人使对方有“听君一席话，胜读十年书”之感。在生意场中，洽谈得体，会获得巨额效益；也可能话不投机，使到手的机会被他人拿走。所有这些，除了与其他因素有关之外，口才也是一个重要的因素，因此，口才对从事各行各业的人都十分重要。

有人误解了口才的内涵，以为那只是摇唇鼓舌耍嘴皮子，或只是夸夸其谈，哗众取宠，或把口才与诡辩联系起来，或片面地认为口才只是讲话的技巧，无关紧要。其实口才是一个人的素质和能力的综合体现。一个善于言谈或口才好的人，必须具备敏锐的观察能力，深刻地认识事物，准确地反映对象；必须具有辩证的科学的思维能力，能够全面地分析，准确地判断，合乎逻辑地推理；必须具有广博的知识，能够旁征博引，言之有物，有理有据；还必须有良好的技巧，词汇丰富，条理清晰，风趣幽默。所以口才是衡量一个人学识水平的重要尺度。口才是一门科学，是一门说话的艺术。在课堂上，在会堂里，在社交场合，听一个有丰富知识、有口才的人讲课、作报告，甚至聊天，都会使你疑团顿消，

口才

口
才

序

豁然开朗，或者精神振奋，忘却疲劳，获得一种极好的精神享受。所以口才是一个有知识、有作为的人必备的修养，特别是一个创造型、开拓型人才的必备能力。

欧阳友权教授主编的《口才学》，是他和他的同事们多年教学和科学研究的成果。这部书系统而全面地阐述了口才学的发展历史、基本理论、主要的原则、方法、技巧及口才在现实生活中的应用等。有位老教授曾对我谈起欧阳老师，十分赞赏，他说：“什么是口才，怎样学习口才，听听欧阳友权老师的课就明白了。听他讲课是一种很好的享受。”意思是说，欧阳友权老师对口才学有很深的研究，课讲得很好，而且自己的口才就非常好。正因为如此，《口才学》这本书写得非常好，它有一个完备的口才学理论体系，语言生动流畅，理论联系实际，不仅可以作为大学生的教材，也适合有一定基础的同志自学。我相信，《口才学》一书一定会对读者学习口才，提高自己的口才水平大有裨益。

当然口才不仅仅是读书就可以掌握的，重要的是将书中所讲的原理、原则、方法和技巧认真体会，敢于开口，反复练习，不断总结。特别是青年朋友，更要发扬敢想、敢说、敢做的精神，不断地在语言实践中学习语言。只要努力学习，刻苦训练，就一定会不断提高自己的口才水平。

龚竹青

第一章 口才学的古今中外 (1)

● 第一节 中国口才史简说 (2)

一、远古口才举隅 (2)

二、春秋战国时期的论辩风 (3)

三、封建社会的重写轻说 (10)

四、“五四”前后的演说风 (12)

● 第二节 西方口才史述略 (15)

一、西方口才艺术的萌芽 (15)

二、辩才群起的古希腊罗马时期 (15)

三、中世纪的布道口才 (20)

四、近代欧美口才艺术的蓬勃发展 (22)

● 第三节 信息时代的口才观 (26)

一、信息时代与口才 (26)

二、“狮城舌战”的启示 (32)

第二章 口才的语言类型 (38)

● 第一节 有声语言 (39)

一、有声语言概说 (39)

二、有声语言的基本要求 (42)

三、有声语言的训练方法 (45)

● 第二节 势态语言 (53)

一、势态语言概说 (53)

二、势态语言的运用 (58)

● 第三节 类语言 (69)

一、类语言概说 (69)

二、类语言的运用技巧 (70)

第三章 口才的语言特征 (80)

● 第一节 好说易懂——通俗化 (81)

一、语言要口语化 (81)

二、语言要个性化 (86)

三、语言要规范化	(88)
● 第二节 句式简短——大众化	(91)
一、口才家的良好风范	(91)
二、句式简短的缘由	(93)
● 第三节 活灵活现——形象化	(98)
一、绘声绘色	(98)
二、幽默诙谐	(104)
● 第四节 词简意达——精炼化	(110)
一、语言的准确性	(110)
二、语言的精炼性	(114)
第四章 口才的语言原则	(117)
● 第一节 目的性原则——话随旨遣	(118)
一、言语表达与交际目的	(118)
二、灵活多变，对答如流	(121)
三、条分缕析，头头是道	(123)
● 第二节 对象性原则——话因人而异	(125)
一、讲话的对象意识	(125)
二、什么人说什么话	(130)
● 第三节 时空性原则——话由境迁	(134)
一、口才艺术与时空语境	(134)
二、什么山上唱什么歌，什么时候说什么话	(136)
● 第四节 真切性原则——声情并茂	(141)
一、感人心者，莫先乎情	(141)
二、有声语言的感情表达	(144)
三、势态语的感情色彩	(148)
第五章 口才的基本技巧	(150)
● 第一节 语音语调技巧	(151)
一、语音技巧	(151)
二、语调技巧	(155)



● 第二节 叙事说理技巧	(158)
一、叙事技巧	(158)
二、说理技巧	(164)
● 第三节 修辞逻辑技巧	(169)
一、修辞技巧	(169)
二、逻辑技巧	(174)
● 第四节 其他技巧	(179)
一、应变技巧	(179)
二、委婉技巧	(182)
三、模糊技巧	(183)

第六章 演讲口才

(186)

● 第一节 演讲的特征、类型和作用	(187)
一、演讲的特征	(187)
二、演讲的类型	(189)
三、演讲的社会作用	(193)
● 第二节 演讲过程	(194)
一、演讲的开场白艺术	(194)
二、演讲正文的处理艺术	(198)
三、演讲的结束语艺术	(202)
● 第三节 演讲稿的写作	(205)
一、演讲稿的主题与标题	(206)
二、演讲稿的选材与语言	(209)
三、如何使你的演讲稿别出新意	(214)

第七章 论辩口才

(218)

● 第一节 论辩的涵义、特点和类型	(219)
一、论辩的涵义	(219)
二、论辩的特点	(221)
三、论辩的类型	(222)
● 第二节 论辩的原则	(226)
一、实事求是原则	(226)

二、平等原则	(227)
三、同一原则	(228)
四、充足理由原则	(230)
● 第三节 论辩的准备	(232)
一、远期准备	(232)
二、近期准备	(234)
● 第四节 论辩技巧	(237)
一、进攻技巧	(237)
二、防守技巧	(241)
三、机变技巧	(245)
四、诡辩的识别与辩驳	(246)
第八章 社交口才	(250)
● 第一节 招呼与介绍	(251)
一、招呼	(251)
二、介绍	(254)
● 第二节 拜访与接待	(257)
一、拜访	(257)
二、接待	(260)
● 第三节 求助与聊天	(261)
一、求助	(261)
二、聊天	(263)
● 第四节 赞美与批评	(265)
一、赞美	(265)
二、批评	(271)
● 第五节 说服与拒绝	(276)
一、说服	(276)
二、拒绝	(280)
第九章 公关口才	(284)
● 第一节 公关口才的原则	(285)
一、不卑不亢，从容自若	(285)

二、把握分寸，恰到好处	(286)
三、简明扼要，文明礼貌	(289)
● 第二节 不同对象的公关口才	(293)
一、对上级、下级的口才	(293)
二、对同事、朋友的口才	(298)
三、对陌生人、名人的口才	(302)
四、对老人、儿童的口才	(306)
五、对异性的口才	(309)
● 第三节 大学生公关口才	(313)
一、与同学融洽相处	(313)
二、与异性适当交往	(316)
三、与老师和谐相处	(318)
第十章 求职口才	(320)
● 第一节 求职的准备	(322)
一、知己知彼，胸中有数	(322)
二、心理准备，沉着自信	(324)
三、资料准备，翔实得当	(326)
四、答题准备，有备无患	(329)
● 第二节 求职应对技巧	(331)
一、面试礼仪	(331)
二、应对技巧	(334)
三、智答举隅	(341)
● 第三节 求职后的备忘	(346)
一、面试后的两点备忘	(347)
二、步入新环境的四项注意	(349)
第十一章 行业口才	(355)
● 第一节 教学语言艺术	(356)
一、教学语言艺术的基本要求	(356)
二、教学语言艺术的表达技巧	(359)
● 第二节 谈判制胜术	(367)

一、谈判概述·····	(367)
二、谈判口才的表达技巧·····	(369)
● 第三节 推销口才·····	(374)
一、推销概述·····	(374)
二、推销口才的特征·····	(375)
三、推销的口才技巧·····	(378)
● 第四节 导游妙语道遥游·····	(382)
一、导游需要口才·····	(382)
二、导游的口才要求·····	(384)
三、导游的口才技巧·····	(387)
● 第五节 主持人口才·····	(391)
一、节目主持人概说·····	(391)
二、节目主持人的基本素质·····	(392)
三、节目主持人的口才表达技巧·····	(395)
第十二章 口才家的素质 ·····	(404)
● 第一节 口才家的文化素质·····	(406)
一、文化素质的含义·····	(406)
二、口才家需要良好的文化素质·····	(408)
三、培养口才家的文化素质·····	(409)
● 第二节 口才家的心理素质·····	(411)
一、口才家必备的心理素质·····	(411)
二、常见的心理障碍及自我调节·····	(415)
三、口才家心理素质训练和培养·····	(417)
● 第三节 口才家的知识结构·····	(418)
一、广博的知识与口才的魅力·····	(418)
二、口才家应具备的知识结构·····	(420)
三、如何建立口才家的知识结构·····	(425)
附一 精彩演讲词选 ·····	(428)
敬告二万万女同胞·····	(428)
最后一次的讲演·····	(431)



诗人与诗.....	(434)
时间赋.....	(437)
永存的慰藉.....	(440)
论“男子汉”.....	(444)
强者之歌.....	(449)
遇不怀才的时候.....	(452)
人生价值何在.....	(455)
我竞选班长.....	(458)
在“挑战者”号航天飞机遇难机组人员 悼念仪式上的演说.....	(460)
附二 主要参考书目	(462)
修订本后记	(464)

口才





第一章

口才学的古今中外

语言伴随着人类的劳动实践而产生，又随着人类自身的发展而发展；而作为总结和概括人类口语交际表达规律的口才学，也是随着人类社会历史发展和人类自身口语表达与交流的需要而不断向前发展的。自从发明了语言，人类便有了传情达意的载体和媒介，同时也获得了认识与改造世界的工具和武器。作为语言发展到一定阶段才形成和发展起来的口才学，它一方面来自于人类的语言实践，是对人们口语实践的理论总结；另一方面又可以引导并指导口语实践，提高人们的口语表达水平。因此，古今中外的口才家、演说家和雄辩家，无不注重培养自己的口语能力，加强自己的语言修养，从言语实践和口才理论两方面推进人类口语表达艺术的发展进程。可以说，人类说话的历史，就是一部探寻口语表达艺术的历史，同时也是口才学的发展史。回顾和总结人类的口才史，无疑对于我们认识人类文明的历史演进，继承和发扬优秀的语言文化遗产，提高我们的口语表达水平，具有重要的意义。



第一节 中国口才史简说

一、远古口才举隅

我国是一个文明古国，在口才方面也具有悠久的历史。早在公元前 21 世纪，夏启在与有扈氏大战于甘之前，就曾作过一次战前动员式的誓师演说。其原文是：

大战于甘，乃召六卿。王曰：“嗟，六事之人，予誓告汝：有扈氏威侮五行，怠弃三正，天用剿绝其命。今予惟恭行天之罚。左不攻于左，汝不恭命；右不攻于右，汝不恭命；御非其马之正，汝不恭命。用命赏于祖，弗用命戮于社。予则拿戮汝。”①

这段话的意思是：即将在甘这个地方打仗，夏启召集六军将领说：“六军将领们，我向你们发誓：有扈氏侮辱金木水火土五行，抛弃天地人三正，上天要消灭他。今天我将奉天之命去惩罚他们。左军不从左边出击，你们就没有执行命令；右军不从右边进攻，你们也没有执行命令；驾战车的没有使用正战车，你们同样没有执行命令。按命令行事的会有赏赐，违抗命令的将受到严惩，并且会殃及子孙。”这段战前动员令内容充实，语气坚定，条理清晰，恩威并施，充分显示了良好的口才，也表明我国在 4000 多年以前，口语表达已达到相当高的水平。

再看一段殷商时期盘庚的一段演说词：

……予念我先神后之劳尔先，予丕克羞尔，用怀尔然。

① 《夏书·甘誓》。



失于政，陈于兹，高后丕乃崇降罪疾，曰：“曷放朕民！”汝万民乃不生生，暨予一人猷同心。先后丕降与汝罪疾，曰：“曷不暨朕幼孙有比！”故有爽德，自上其罚汝。汝罔能迪……①

这段话的意思是：我想我的先王曾经役使过你们的祖先，因此我很应该向你们提出我的意见，用以表示我对你们祖先的怀念。既然在这里不能把我们的国家治理好，长久地住在这里，先王要降下罪责说：“为何虐待我的臣民！”你们这些芸芸黎民，不肯去寻求幸福的生活，不跟我一条心，不听从我的谋划，这样先王就会降罪于你们说：“为什么不跟我的幼儿孙儿和好！”所以要是背离了祖先的盛德，上帝便会重重地惩罚你们，你们是无法逃避这些惩罚的。

盘庚这段劝说臣民迁都于殷的演说大约在公元前 14 世纪前后，是商朝早期的产物。当时，国王盘庚曾先后三次劝臣民迁都，这里节引的是其中的一次。这段话运用了多种表达技巧。譬如，讲话者目的明确，中心突出，所有的话均是围绕迁都利弊来进行的，做到了话随旨遣，不蔓不枝；另外，讲话者巧借先王之命说服臣民，软硬兼施，恩威并加，说理充分，持论有据，具有使人信服的逻辑力量；还有，这段话出语亲切，口气委婉，而且思路清晰，循循善诱，显示出我们的远古祖先优异的口语表达能力，也表明了当时的口才发展水平。

二、春秋战国时期的论辩风

从公元前 770 年至公元前 221 年秦始皇统一中国这 500

① 节选自盘庚《迁都于殷的演说》。



多年时间，历史上被称作春秋战国时期。这是我国社会由奴隶制向封建制过渡的时期。社会的发展、社会生产力水平的提高和社会关系的急剧变化，促进了当时思想的活跃和文化的繁盛，形成了名士蜂起、百家争鸣的局面。在这个“文明轴心时代”，口才学蔚为大观，论辩游说之风成为社会时尚。无论从口才实践还是就口才理论上说，春秋战国都堪称我国口才发展的第一大高峰。

首先是养士盛行，论辩成风。春秋战国时期群雄争霸，各路诸侯都寻找安邦治国之人以便一统天下，于是，“士”即知识分子阶层应运而生。礼贤下士，以求良才；名士游说，以投明主；养士招贤，惟才是尚，是当时的社会风气。当时的诸侯如魏文侯、齐威王、齐宣王、燕昭王等，无不礼贤下士，招揽人才。世称“四公子”的孟尝君、信陵君、平原君和春申君，以及秦丞相吕不韦等，门下食客都号称三千。所养之“士”各展自己才华，妙思异想，奇谈怪论，均可畅所欲言，试图为救治天下献出自己的良方。游士说客“鼓天下之动者存乎辞”，凭三寸不烂之舌，庭说诸侯，雄辩庙堂，放言无忌，直言不讳，话语耸人听闻，气势恢弘夺人。许多人以“治国平天下”为人生己任，因善说而成为诸侯各国的得力谋臣，幸获富贵卿相。如主张合纵的苏秦能言善辩，他曾佩戴六国相印作穿梭外交，往来游说，协理天下，真比今日的联合国秘书长还要忙碌。主张连横的策士张仪，帮助秦国出谋划策、采取远交近攻之策吞并六国，终于一统天下。譬如，有一次张仪去游说韩王，他首先便直言不讳地指出韩国物产不丰，衣食贫困，兵力不足，士卒乏弱，然后又情绪激昂地对秦国军事力量作了耸人听闻的夸张描述。他的话翻译出来是这样的：