

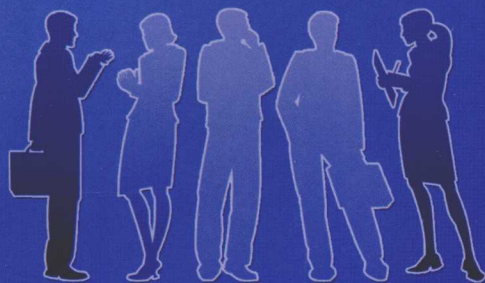


职业教育课程改革规划新教材

实用口才技巧 与训练



罗 爽 主编



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS



配电子教案

职业教育课程改革规划新教材

实用口才技巧与训练

主 编 罗 爽

参 编 徐 艳 王 宇 穆晓娇

张国静 李振辉

主 审 官淑艳



机械工业出版社

本书依据教育部 2009 年颁布的语文教学大纲编写而成,立足于提高学生的整体素质和职业能力,尤其是加强学生口语表达能力的培养和训练。本书在内容上按照“口才基础训练”、“基础口才技巧与训练”、“演讲口才技巧与训练”、“社交口才技巧与训练”、“职场口才技巧与训练”的模块分五个章节编排,力求系统而完整。第一、二章为口才基础训练、基础口才技巧与训练,展现口才所必备的基础性知识与训练方法;第三至五章分别从演讲口才技巧与训练、社交口才技巧与训练和职场口才技巧与训练三个模块入手教人以技巧,强化技能训练。本书在编排体例上按着“知识点津”、“案例点评”、“技巧扫描”、“实用训练”设计,形式新颖别致;尤其是选取的大量经典案例,起着示范和指导作用,为学生所喜闻乐见;大量的实用训练题又促使学生能够实际运用所学知识,突显学生的主体活动,切实、有效地提高学生的口才能力。

本书注重实用性和实践性,力求淡化理论、突出技巧、强化训练,便于学生学习和掌握。本书还具有指导性、适用性和可操作性等特点,既可以作为中职学校的教学教材,也可供高中、高职教学和社会有需之士学习之用。

图书在版编目(CIP)数据

实用口才技巧与训练/罗爽主编. —北京:机械工业出版社,
2009. 8

职业教育课程改革规划新教材

ISBN 978-7-111-27844-3

I. 实… II. 罗… III. 口才学—专业学校—教材
IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 127185 号

机械工业出版社(北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

策划编辑:宋 华 责任编辑:宋 华 安虹萱

封面设计:王伟光 责任印制:李 妍

北京振兴源印务有限公司印刷

2009 年 9 月第 1 版第 1 次印刷

169mm×239mm·14.75 印张·276 千字

0001—3000 册

标准书号:ISBN 978-7-111-27844-3

定价:23.00 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

销售服务热线电话:(010)68326294

购书热线电话:(010)88379639 88379641 88379643

编辑热线电话:(010)88379199

封面无防伪标均为盗版

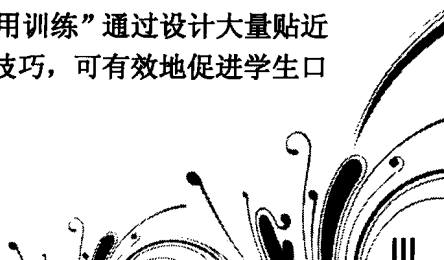


随着社会的发展,人类自身素质不断提高,对口才能力的要求也越来越高。毕业生在求职应聘时离不开口才,人们在社会竞争与合作中离不开口才。口才,已经成为决定一个人生活和事业优劣成败的一个极为重要的因素。卡耐基说:“80%的成功人士靠一根舌头打天下。”口才是一个人学识、才干和智慧的重要标志。一流的口才,可以使你的表达更清晰,可以使你的话语更动听,可以使你的说理更有力,可以使你的人际关系更融洽,可以使你的事业更辉煌。所谓“良言一句三冬暖”,“三寸不烂之舌,胜于雄兵百万”说的就是这个道理。

口才能力不是与生俱来的天赋,是靠有效的训练得来的。纵观历史,横看现实,那些口若悬河、能言善辩的演讲家、雄辩家,无一不是靠刻苦训练而获得成功的。练就过硬的口才,必须掌握一定的科学方法。口才训练是学生个人生存发展的需要,是职业能力培养与素质教育的需要,也是社会发展与岗位人才培养的需要。加强学生口语表达训练,使学生具备日常生活和职业岗位需要的口语交际能力,是职业教育改革的一个重要内容。

为适应职业教育的发展,贯彻执行新的语文教学大纲,坚持“以学生发展为中心,以能力提高为本位”的教学理念,切实有效地为学生职业生涯的发展奠定基础,使学生具备从事职业工作和适应职业变化所需的口才能力,充分彰显职业教育的特色,我们编写了这本《实用口才技巧与训练》教材。

口才不仅是指一个人能说会道,而且是一个人思维能力、心理素质、生活阅历、处事之道、应变能力、知识储备、文化修养、文明礼仪等的综合表现。口才训练必须是一个系统的、有计划的、有步骤的过程。因此,我们在教材内容上按照“口才基础训练”、“基础口才技巧与训练”、“演讲口才技巧与训练”、“社交口才技巧与训练”、“职场口才技巧与训练”五个章节编排,内容系统、完整、实用、适用,学生能够从不同角度、不同方面、不同领域掌握口才知识与技巧。在编排体例上将“知识点津”“案例点评”“技巧扫描”“实用训练”四个模块穿插配合、适当取舍,形式新颖活泼。“知识点津”切合学生学习状况,淡化理论,只是对必备的基本知识作简要的介绍,浅显易懂。“案例点评”选取经典案例作为示范与指导,供学生体会模仿;点评起到画龙点睛的作用,帮助学生理解、掌握口才技巧。“技巧扫描”使学生进一步掌握和提升口才能力。“实用训练”通过设计大量贴近生活实际的训练题,使学生能够实际运用所学知识、技巧,可有效地促进学生口才能力的提高。



新教学大纲的精神。本书还具有实用性、指导性、适用性和可操作性等特点，既可以作为中职学校的教学教材，也可供高中、高职教学和社会有需之士学习之用。

本书教学时数建议为 60 学时，各部分的内容可根据不同专业和实际需要及具体情况作适当调整。学时分配建议见下表。

学时分配建议表（共 60 学时）

章	节	建议学时
第一章 口才基础训练	第一节 倾听能力	2
	第二节 思维能力	2
	第三节 心理素质	2
	第四节 态势语言	2
	第五节 基本礼仪	2
第二章 基础口才技巧与训练	第一节 说好普通话	4
	第二节 诵读	4
	第三节 复述	2
第三章 演讲口才技巧与训练	第一节 演讲	4
	第二节 即席发言	2
	第三节 致辞	2
第四章 社交口才技巧与训练	第一节 介绍	2
	第二节 交谈与讨论	2
	第三节 道谢与道歉	2
	第四节 赞美与批评	2
	第五节 说服与婉拒	2
	第六节 询问与应答	2
	第七节 拜访与接待	2
	第八节 拨打与接听电话	2
第五章 职场口才技巧与训练	第一节 求职应聘	4
	第二节 采访	2
	第三节 主持	2
	第四节 讲解	2
	第五节 辩论	2
	第六节 推销	2
	第七节 洽谈与协商	2

本书由罗爽主编，官淑艳主审。参加本书编写的有孙晓、王娟、张
国静、李振辉。参编的人员都是从事一线教学和管理的教师，具有扎实的学术功
底和丰富的教学实践经验。

由于时间仓促，书中的纰漏和错误在所难免。学无止境，教无止境，教材也
需要不断完善。真诚希望广大读者，特别是使用本书的师生不吝指正。

编 者





前言

第一章 口才基础训练	1
第一节 倾听能力	1
第二节 思维能力	8
第三节 心理素质	13
第四节 态势语言	15
第五节 基本礼仪	19
第二章 基础口才技巧与训练	22
第一节 说好普通话	22
第二节 诵读	31
第三节 复述	45
第三章 演讲口才技巧与训练	53
第一节 演讲	53
第二节 即席发言	68
第三节 致辞	76
第四章 社交口才技巧与训练	86
第一节 介绍	86
第二节 交谈与讨论	93
第三节 道谢与道歉	101
第四节 赞美与批评	107
第五节 说服与婉拒	115
第六节 询问与应答	123
第七节 拜访与接待	128
第八节 拨打与接听电话	137
第五章 职场口才技巧与训练	143
第一节 求职应聘	143
第二节 采访	160



第三节	主持.....	168
第四节	讲解.....	175
第五节	辩论.....	181
第六节	推销.....	194
第七节	洽谈与协商.....	202
附录		211
附录 A	国家语言文字工作委员会 关于颁布《普通话水平测试等级标准（试行）》的通知.....	211
附录 B	普通话水平测试等级标准（试行）.....	212
附录 C	容易读错的字词.....	212
附录 D	普通话水平测试题（一）.....	223
附录 E	普通话水平测试题（二）.....	225
参考文献		227

第四章 口才基础训练

口才，顾名思义就是口头表达能力，是一个人说话的才能，是素养、学识、智慧、才干的综合反映。古人说：“一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师。”战国苏秦游说数国，不辱使命；三国孔明力排众议，舌战群儒……这一切都是口才所发挥的作用。现代社会，竞争与合作、成功与失败、风险与机遇并存，口才更显其重要性。周恩来万隆会议慷慨陈词、掷地有声，让中国人扬眉吐气；吴仪在加入世贸谈判桌前语出惊人；温家宝面对记者的询问，引经据典、风范超人，这一切都是卓越口才的魅力所在。今天，口才越来越受到人们的重视。毕业生的求职应聘，人们在社会交往中的待人接物、商贸洽谈，学生未来的职业发展都离不开口才。具有良好的口头表达能力，是展示自己才能、获得社会认同的必要条件。口才的活动离不开人们观察、思考、想象、记忆等心理活动的基本形式；一个人的气质、性格、能力等个性特征往往直接决定其口才的水平高低、风格，甚至社会价值。因此，要提高学生口头表达能力，使学生练就一副伶牙俐齿，必须从口才的基础训练开始。

第一节 倾听能力

人们在社会交往中获取信息的渠道和方法多种多样，但最基本的、最常用的就是“听”。听是人类社会重要的言语活动。练口必先练耳，没有“耳才”就谈不上“口才”。要想取得交谈成功，必须有一双灵敏善辨的耳朵，做一个善于倾听的能手，因此学会倾听尤为重要。

所谓倾听，是指善于听取他人的话语，注意捕捉对方话语中的“问题”，从而获取信息、作出反馈。倾听是口语交际的一个重要方面：只有会听，才能真正会说；只有会听，才能更好地了解对方，促成有效的交流。“听”是为了更好地说。善于交际者，往往首先表现在“善听”上。善听，是尊重对方的表现，同时又是

倾听是有效沟通的重要条件。常言道，“会说的不如会听的”“听君一席话，胜读十年书”，说的就是这个道理。

倾听具有被动性特点。在口语交际中，听话人无法根据自己的言语接受习惯与思维能力，即按着自己的意志去改变说话人要讲的内容，也不能左右说话人具体的表达方式。

倾听还具有即随性特点。听话人无法在交际现场对所听到的话语作反复推敲，只能被动地紧随说话人的话语思路。说话人说到哪，我们就听到哪；说话人说什么，我们就听什么。这就要求听话人认真地听，主动地听，听得专心、耐心、会心，对所接受的信息重新进行整理、加工和组织，使之条理化、清晰化。

案例 1

有一个年轻人曾经拜师苏格拉底，求教演讲的技能。为了显示自己与生俱来的、出色的口才，他滔滔不绝地对苏格拉底讲了起来。苏格拉底打住了他的讲话，要求他交双倍的学费。那个年轻人惊诧地问道：“为什么要我加倍的学费呢？”苏格拉底回答说：“因为我得教给你两门功课：先是怎样闭嘴，然后才是怎样开口。”

点评 倾听是对他人的一种尊重，善于倾听的人才是真正会交际的人，倾听是搞好人际关系的需要。人有两只耳朵、一张嘴巴，就是为了少说多听。一个喜欢多讲的人，倾听能力会逐渐丧失，而且会变得固执、故步自封，以自我为中心。

案例 2

第一次世界大战时还没有钢盔。一次，法国的亚德里安将军到医院看望伤员，听到几个伤员在闲谈，其中一个人问：“炮弹爆炸时，你的头部怎么保护得好好的，一点没受伤？”那个人回答说：“当时我急了，赶紧把一个铁锅扣到了头上。”亚德里安将军听到这句话，心里一动，何不让战士都戴上金属制作的帽子！钢盔由此而发明了。

点评 在现实生活中，只要留心倾听，就会及时捕捉信息，获得宝贵的知识。即使是看似平常的言论，也往往包含着许多宝贵的信息、智慧的哲理，从而触发自己的灵感，产生创新的火花。

案例 3

圣诞节那天，一个美国男人为了和家人团聚，兴冲冲地从异地乘飞机往家

赶。他一路上想象着与家人团聚的喜悦情景。恰恰相反，飞机在空中遭遇猛烈的暴风雨，脱离航线，上下左右颠簸，随时随地有坠毁的可能；空姐也脸色煞白，惊恐万状地吩咐乘客写好遗嘱放进一个特制的口袋；飞机上所有人都在祈祷。在这万分危急的时刻，驾驶员冷静驾驶，最终使飞机平安着陆，大家都松了口气。

这个美国男人回到家后异常兴奋，不停地向妻子描述在飞机上遇到的险情，并且满屋子转着、叫着、喊着……然而，他的妻子正和孩子兴致勃勃分享着节日的愉悦，对他经历的惊险没有丝毫兴趣。男人叫喊了一阵，却发现没有人听他倾诉，他死里逃生的巨大喜悦与被冷落的心情形成强烈的反差。在他妻子去准备蛋糕的时候，这个美国男人爬到阁楼上，用上吊这种古老的方式结束了从险情中捡回的宝贵生命。

点评 一个在飞机上遭遇惊险却大难不死的美国人回家后反而自杀了，原因何在？人与人之间需要沟通，更需要倾听！倾听，不仅是对他人的关爱、理解和尊重，更是调节双方关系的润滑剂。每个人在经历烦恼和喜悦后都有一份渴望，那就是对人倾诉，希望得到倾听者的理解与赞同。正因为那位美国男人的妻子忽视了这一点，才导致了悲剧的发生。

案例4

一位非常有名的节目主持人在和小朋友对话。一般情况下，因为时间有限，主持人经常打断嘉宾讲话，对小朋友更不会例外。

主持人问小朋友：“你长大做什么？”小朋友很得意地说：“我要当飞机驾驶员。”主持人又问：“有一天你驾驶的飞机在太平洋上空飞行时没油了怎么办？”小朋友很有把握地说：“我让旅客系好安全带！而后我就系好降落伞跳下去……”

此时，主持人哈哈大笑，笑得小孩子莫名其妙，很不服气地哭了：“您笑什么？我赶紧去找油啊！我一定会把油带回来的！”

点评 小朋友的淳朴天真十分感人，可是大人却没有耐心听完孩子的讲话，更没有理解孩子说话的意图，因而误会了孩子：只想到小孩子自己先逃跑了，便打断了孩子的话，冤枉了这个孩子。

案例5

有一次，一位老教授给研究生作报告，谈他的治学经验。从八点半开始足足讲了两个半小时，然后回答研究生的提问。有个研究生提了一个涉及面很广的问题，不是几句话可以说清楚的。于是，教授幽默地说：“你不让我回家吃饭了，是不是？”这个研究生一听，马上反应过来：自己提的问题实在太太，而且已经十

研究生没给自己难堪，“是不是”说得又快又轻。于是，这个研究生在大家善意的笑声中，收回了自己提的那个不妥的问题。

点评 研究生理解、听懂了教授的说话意图，听出了“潜台词”，也就是大家都该休息一下了，便收回了他的问题，因而报告会在愉快的笑声中结束了。

案例6

毛泽东的故乡，群山环抱，碧水涌流，吸引了络绎不绝的中外游人。有不少“毛氏饭店”（酒家、饭馆），生意很兴旺，老板都夸党的政策好。一位外国记者在一家“毛氏饭店”就餐后，决定访问店主。

记者：“你现在生意很好，请问如果毛泽东还活着，他的政策能允许你开饭店发财吗？”

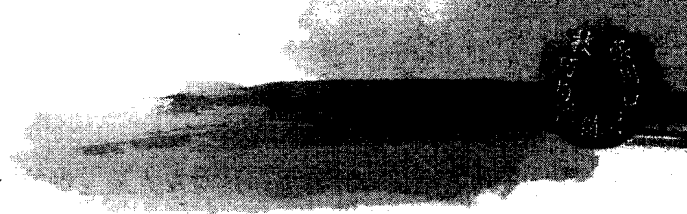
店主没有料到记者会提出如此尖锐难答的问题，但他略经思忖，便缓缓地答道：“我想告诉先生，如果没有毛泽东，我会冻死饿死，怎么还能开饭店呢？我是靠毛泽东才翻身的。”

点评 店主认真倾听记者的询问，揣摩出记者话中有话，另有意图，因而答非所问，巧妙歌颂毛泽东的功绩，暗点了记者的别有用心，又不伤记者的自尊心。

案例7

有“世界最伟大的推销员”之称的乔·吉拉德曾向一位客户推销汽车，交易过程十分顺利。当客户准备掏钱付款时，另一位推销员跟乔·吉拉德谈起前一天的篮球赛，乔·吉拉德一边跟同伴津津有味地说笑，一边伸手去接车款，不料客户却突然掉头而走，连车也不买了。乔·吉拉德冥思苦想了一天，不明白客户为什么对已经挑选好的汽车突然放弃了。夜里11点，他终于忍不住给客户打了一个电话，询问客户突然改变主意的理由。客户不高兴地在电话中告诉他：“今天下午付款时，我同你谈到了我们的小儿子，他刚考上密歇根大学，是我们家的骄傲，可是你一点也没有听见，只顾跟你的同伴谈篮球赛。”乔·吉拉德终于明白了，这次生意失败的根本原因是自己没有认真倾听客户谈论他最得意的儿子。

点评 倾听，是最好的交流沟通渠道。对推销而言，善听比善辩更重要。当与对方谈话时，如果对方认识到你正确地理解了他所表达的意思，他一定会很高兴。客户服务人员通过倾听能够获得客户更多的认同，从而赢得客户的信赖。听不出客户的意图、听不出客户的期望，你的销售便如“无的放矢”。



在社会交往中，倾听是重要的，也是必需的。一位成功人士一定是一个很好的倾听者。因此，我们必须学会倾听、善于倾听，掌握倾听的技巧，做一个好的倾听者。

(1) 倾听一定要虚心诚恳 要能正确地理解对方讲话所传递的信息，准确地把握说话者的重点，认真听取、接受对方的意见。

(2) 倾听一定要全神贯注 要认真倾听对方说话，必须善于控制自己的注意力，克服各种干扰，始终保持自己的思维跟上说话者的思路。

(3) 倾听一定要专心听清话语，边听边理解 要认真听清说话者的语音、语调、语气等，注意观察其表情及态势语言，并积极思考分析，从而感知说话者要表达的语意内容。

(4) 倾听一定要边听边记忆、边听边归纳 要记住对方谈话的主要内容、主要观点，剔除无价值的内容，把握话语内部的逻辑联系，重新排列、组合，全面、准确、系统地把握话语内容。

(5) 倾听一定要耐心 要把说话者表达的内容从头至尾听完，尊重对方，不能表现出厌烦的神色，这样才能完整地把握信息。

(6) 倾听一定要细心 要在感知的基础上，抓住关键的语句，抓住说话者的说话意图，抓住说话者所传递信息的内容主旨，及时敏锐地听出“弦外之音”，做到“善解人意”，并作出积极能动的心理反应。

(7) 倾听一定要用心 要开动脑筋，认真思考，根据一定的语言环境，对接受的话语信息进行品味、评判，品味语言的技巧，评判内容的真伪是非、正误优劣。

(8) 倾听一定要克己 倾听时不要轻易打断对方的讲话，也不要自作聪明地妄加评论。通常人们喜欢听赞扬的语言，不喜欢听批评、对立的语言。当听到不同意见时，有些人总是忍不住要马上批驳，似乎只有这样，才说明自己有理。还有的人过于喜欢表露自己，这不仅会影响自己倾听，也会影响对方对你的印象。

(9) 倾听一定要注意沟通与交流 要用目光注视说话者，通过面目表情传达自己听的兴趣。如眉毛上升，保持微笑，恰当地频频点头，作出吃惊的表情等。要在言语上作出积极的反应，如说出“对”、“是吗”、“你的意思是……”、“后来呢”等应对语言，根据听话内容、场合、气氛作灵活插入。身体要微微倾向说话者，表示对说话者的重视和感兴趣。

心理学研究表明，人在内心深处，都有一种渴望得到别人尊重的愿望。倾听，

倾听，是一种尊重，是对友人最宝贵的馈赠，是一种与人为善、心平气和的姿态，是一种很重要的礼节，甚至是一门艺术。智者善听，仁者善听。倾听需要做到耳到、眼到、心到。学生在课堂上要学会倾听，人与人之间的交往需要倾听，在求职面试过程中更离不开倾听。在面试过程中，主考官的每一句话都是非常重要的，你要集中精力认真地去听，要记住说话人讲话的内容重点，了解说话人的希望所在。认真倾听对方的谈话可以使自己受益。

一、下面一组材料都是有关如何倾听别人说话的内容，请逐一分析，总结出“倾听”的要点，并回答问题。

1. 从前有个店铺的小伙计特别馋，整天想着吃。一天掌柜对他说：“你去买点竹竿回来，我要……”话未完，小伙计早拿过钱跑了。他到肉铺买了些猪肝，又私自买了点熟猪耳朵藏在口袋里，准备留给自己偷着吃。回去交差时掌柜气得大骂：“你没听见我说买啥是怎的？你耳朵呢？”小伙计没听懂掌柜的意思，还以为自己的小算盘被他发现了，吓得赶忙掏出猪耳朵说：“耳朵在这儿。”

请问，小伙计的错出在哪里呢？

2. 在教授家的一次聚会上，某哲学研究所的负责人向教授打听他的一个学生是否适宜担任哲学研究工作。教授略思片刻说：“他的英语不错，已经达到能同外籍专家交谈的水平，听说最近还开始自修德语和日语，并且经常参加有关英语方面的学术会议。”该负责人没有再问下去，事后也没有录用那位教授的学生。

请问，教授对他的学生并没有一个字的贬损，为什么那个负责人打消了录用的念头？

3. 甲同学穿了件新衣，问：“你觉得好看吗？”乙答：“我对服装的鉴赏能力很差。”乙的意思是什么？

4. 一次，美国著名女作家，《飘》的作者玛格丽特·契尔应邀参加一个世界笔会，有位匈牙利作家同她攀谈起来：

“小姐，你是一位职业作家吗？”

“是的，先生。”

“那么，你有什么大作，能见告一二吗？”

“谈不上什么大作，我只是偶尔写写小说而已。”

“哦，你也写小说，那么我们可以算是真正的同行。我已经出版了 339 本小说了，你呢，小姐？”

“我只写过一部，书名是《飘》。”

听到这儿，匈牙利人目瞪口呆。

请问，这个匈牙利人听了玛格利特·契尔的话为什么会目瞪口呆？

二、倾听话剧《雷雨》中的一段对话，结合剧情，说出其中的“弦外之音”。

鲁侍萍：（叹了一口气）现在我们都是上了年纪的人，这些话请你也不必说了。

周朴园：那更好了。那么我们可以明明白白地谈一谈。

鲁侍萍：不过我觉得没有什么可谈的。

周朴园：话很多。我看你的性情好像没有大改，——鲁贵像是个很不老实的人。

鲁侍萍：你不要怕。他永远不会知道的。

三、认真倾听《林黛玉进贾府》中王熙凤初见黛玉时所说的一些话，品评王熙凤的性格特点。

这熙凤携着黛玉的手，上下细细打谅了一回，仍送至贾母身边坐下，因笑道：“天下真有这样标致的人物，我今儿才算见了！况且这通身的气派，竟不像老祖宗的外孙女儿，竟是个嫡亲的孙女，怨不得老祖宗天天口头心头一时不忘。只可怜我这妹妹这样命苦，怎么姑妈偏就去世了！”说着，便用帕拭泪。贾母笑道：“我才好了，你倒来招我。你妹妹远路才来，身子又弱，也才劝住了，快再休提前话。”这熙凤听了，忙转悲为喜道：“正是呢！我一见了妹妹，一心都在他身上了，又是喜欢，又是伤心，竟忘记了老祖宗。该打，该打！”又忙携黛玉之手，问：“妹妹几岁了？可也上过学？现吃什么药？在这里不要想家，想要什么吃的、什么玩的，只管告诉我；丫头老婆们不好了，也只管告诉我。”一面又问婆子们：“林姑娘的行李东西可搬进来了？带了几个人来？你们赶早打扫两间下房，让他们去歇歇。”（注：当时，贾母、迎春、探春、惜春都在场。）

四、仔细听读下面的短文，要求记住其中的数字，并准确地复述出来。

我国西部唐古拉山的主峰塔拉丹东峰高6621米，终年积雪，在5400米左右的冰舌，由于受热溶解，冰雪一滴一滴离开冰体，形成涓涓细流，慢慢汇成宽2米，深0.3米的沱沱河，终而至于发展成东方巨流——长江。

五、听读短文《近代留学史》，然后回答问题。

120年前（1872年8月11日），詹天佑同119名留小辫子、穿长袍马褂的少年，从上海乘船横渡太平洋，赴美国旧金山，揭开了我国近代留学史。此后，时时掀起留学浪潮。例如：1876年官方派青年前往英国海军学习，回来建立北洋水师。1900年后有大批青年赴日留学，回国后宣传民主革命。1908年后青年人利用庚子赔款赴美留学，回国后带来新的科学技术。第一次世界大战期间，有一批青年人去法国勤工俭学，回来后成为革命力量。“文化大革命”之后，中国改革开放，大批青年去国外留学。1978~1991年间大约有17万人出国留学。

1. 中国近代最早的留学生出现在距今多少年前?
2. 文中提到的中国近代最早留学生中的一个人的名字是谁?
3. 中国近代最早的留学生们到哪里留学?
4. 文中提到的还有哪几次(说出年份即可)著名的留学浪潮?
5. 文中提到的留学人数最多的是哪一次留学浪潮?

六、请迅速按顺序辨析说话者观点的正误,并说明理由。

有3个学生议论如何与歹徒作斗争。

甲说:“跟歹徒斗与我们学生没关系,这是警察的事。”乙说:“只要胆大不怕死,一两个歹徒我随便把他们搞定!”丙说:“我们力气小,没打过架,与歹徒斗还不是送死。但我会打‘110’报警。”

七、训练题:老师朗读下文三遍,同学们通过倾听摘记要点,周密思考,然后按过河的顺序,依次把“好办法”表达出来。

有个农民带着一只狗、一只猫和一筐鱼去赶集。到了渡口,那儿只有一只很小的船,农民一次最多只能带一样东西上船,否则有沉船的危险。起初,他想带狗上船,又怕猫吃鱼。若先带鱼过河,又怕狗欺负猫。他坐在河边冥思苦想,终于想出了一个好办法。你知道是什么办法吗?

第二节 思维能力

口才训练的一个重要环节就是思维训练。

思维是人脑所特有的一种运动机能,是人的大脑反映客观事物和主观事物的一种综合能力。从心理学角度讲,思维与语言是紧密联系的。语言是思维的重要工具,思维依靠语言来进行,并依靠语言来表达,语言所表达的是思维活动的结果。

思维和语言的表达相辅相成、相互作用。思维的发展丰富了语言的表现力,语言的发展又强化了思维的周密度,促进了思维能力的提高。一个人如果思维不敏捷、不清晰、不严密,语言表达也就不流畅、不清楚。一个思维迟钝、混乱的人不可能口若悬河、滔滔不绝又条理清晰地表达自己的思想。由此可见,口才能力与人的思维能力密切相关,其水平的提高取决于表述者思维素质和能力的提高。

思维是口才的基础和核心，口才是思维的表现形式和能力。因此，要想提高口才，就必须加强思维能力训练；口才能力的训练实际上也是思维能力的训练。

一、敏捷、应变思维训练

敏捷思维就是对突如其来的问题迅速作出判断，急中生智地以精巧的妙语作答，答得既快又好。

应变思维就是快速思维以适应已变换了的话题和情况。口语表达要摆脱常规思维方式的束缚，善于机智地适应眼前瞬息万变的难题。

1. 限时反映训练

在时间上设置一定的紧张度，以激发思维，促成“急中生智”。要求练习者在规定时间内，完成某项内容的构思与表达任务。例如：有两个大小一样的瓶子，里面装一样多的水，一个瓶子斜着倒，另一个瓶子竖着倒，请问哪个瓶子里的水先倒完？为什么？要求限时 15 秒思考并讲完。答案：斜着倒快。因为斜着，外面空气比较容易从瓶口进入瓶里，水便容易流出来。

2. 灵感触发训练

触发，即一触即发。它是在思想高度集中、情绪高涨之时，由于偶然的启发，使思路顿开、思如泉涌，从而对所探索和关注的问题，获得正确的领悟和认识。在言语交际过程中，无论是构思、表达，还是语言提炼、技巧运用，都需要灵感。因此，要获得高水平的灵感思维能力，不但要注意知识积累，还应注意生活经验的积累，并时刻保持临场时敏捷的思维，抓住触动灵感的好契机。

二、发散思维训练

发散思维，又称“扩散思维”、“求异思维”，是指由一点向四周辐射的开放性的思考。对于有些问题的思考，答案往往是多种的而不是唯一的。因此思维就应该是发散的，能够由此及彼、触类旁通、举一反三。

1. 知识博采训练

广博的知识是思维和口语表达的基础，只有广泛地学习各方面的知识，扩大自己的知识面，才能使自己头脑中的“库存”丰富。只有“库存”丰富了，才能开发智力、启迪思维。例如：限时 1 分钟，说出以“网”为词素的各种词汇，看看谁说得多。答案：网兜、网名、网络、网球、上网、球网。