



浙江省“十一五”重点教材建设项目

演讲与口才技能 实训教程

YANJIANG YU KOUCAI JINENG SHIXUN JIAOCHENG
第二版

——包 镭 编著——



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS



浙江省“十一五”重点教材建设项目

演讲与口才技能实训教程

(第二版)

包 镭 编著



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

内 容 简 介

本书是高职高专技能实训教材,是根据近年来本门课程教学改革的最新进展并结合作者多年的教学经验,专门为高职高专院校编写的。本书完全按照教学方式,从实际训练的角度,以适应教学和实际需要对接所要求的项目教学、任务驱动、工学结合为方向,对“演讲与口才”技能进行系统的指导和训练。

修订后本书的内容主要分为三大模块:模块一是口语的认识性训练,模块二为口才的基础训练,模块三为实用口才训练,内容涉及各类常用口语的训练。为了方便教师教学,提供了配套的教学资料(包括课件、教学大纲、课程设计及参考答案等),可免费索取。

本书可作为高等职业学校、高等专科学校、成人高校及本科院校的二级职业技术学院和民办高校各专业的素质教育课教材,亦可供演讲爱好者参考使用。

图书在版编目(CIP)数据

演讲与口才技能实训教程/包镭编著. —2版. —北京:北京大学出版社,2013.1

ISBN 978-7-301-21819-8

I. ①演… II. ①包… III. ①演讲学—高等教育—教材②口才学—高等教育—教材
IV. ①H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 304411 号

书 名: 演讲与口才技能实训教程(第二版)

著作责任者: 包 镭 编著

策 划 编 辑: 胡伟晔

责 任 编 辑: 胡伟晔(huweiy73@sina.com)

标 准 书 号: ISBN 978-7-301-21819-8/G · 3555

出 版 发 行: 北京大学出版社

地 址: 北京市海淀区成府路 205 号 100871

网 站: <http://www.pup.cn> 新浪官方微博: @北京大学出版社

电 子 信 箱: zyjy@pup.cn

电 话: 邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 62765126 出版部 62754962

印 刷 者: 北京鑫海金澳胶印有限公司

经 销 者: 新华书店

787 毫米×1092 毫米 16 开本 20 印张 498 千字

2007 年 8 月第 1 版

2013 年 1 月第 2 版 2013 年 1 月第 1 次印刷 总第 13 次印刷

定 价: 36.00 元

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究

举报电话: 010-62752024 电子信箱: fd@pup.pku.edu.cn

第二版前言

随着社会的发展,各个领域的竞争日趋激烈,口才、演讲无疑是每个人追求成功、提高生活品质的一种不可替代的强力武器。谁都希望自己能谈笑风生、能言善辩。综观古今中外,口才是一切优秀人才必备的重要素质,在现代社会,更是当代人必备的重要能力之一。随着市场经济的深入,人际交往日益频繁,口才已越来越受到人们的重视。由于口才全面、综合地反映出一个人的德、才、学、识,因此,一方面人们借助口才以表现自我、实现自我;另一方面,口才作为了解一个人志向、才能的最直接、最有效的“窗口”,也成为衡量现代人智能、情感的重要尺度。可以这样说,没有口才便不可能成为完美的人才。怎样才能拥有令人羡慕的口才呢?口才的训练与人才的培养是同步的,只要勤奋地研读、演练,一定能通向口才成功的道路。而本书在演讲与口才训练方面所做的探索,正是立足于培养现代人才的需要,为追求成功助你一臂之力。

演讲与口才技能是一项综合性、实用性、实践性很强的职业技能,其实训环节是大学生学习不可缺少的实践性学习环节。通过实训,能使學生熟练地运用口语表达技能,提高口语表达能力,从而使学生更好地展示所学的知识以及自己良好的思想品德和文化素养,走向社会,交际办事,更好地适应社会主义市场经济发展的要求,这对于学生及社会都具有十分重要的作用。

修订后全书共分“口才认识篇”、“口才的基础训练”、“各类实用口才的训练”三大模块,突显项目教学、任务驱动、工学结合的特点。“口才认识篇”模块总领全书,着眼于对口才的认识和重视;“口才的基础训练”模块是口才运用的前提和理论及实践依据,它始终贯穿于整个教程,着眼于提高素养,培养和提高口语表达能力;“各类实用口才的训练”模块是具体的运用,有针对性地培养学生在人际交往的不同场合运用口才的技巧,使之具有适应现代社会发展所需要的各种言语能力。其具体内容的安排,表现为理论模块、技能模块以及能力模块结构,充分体现出实践性课程的教学目标要求——“口才为实用、口才展素质”的理念;教材内容注重思维训练和素质培养,以坚定自信、自强不息、坚韧不拔的优秀心理品质的培养,以及良好的职业道德和正确的世界观、价值观和审美观的培养作为素质教育的目标;注重培养和提高语感能力及语言表现力,如朗读和朗诵的技能、演讲口才技能、辩论口才技能、营销口才技能、求职应聘口才技能、谈判口才技能、管理口才技能项目的安排等,目的是为了培养良好的倾听能力、阅读能力、调查取材和获取信息的能力、思维能力、应变能力等,从而形成本教材的能力和职业技能的目标追求。

修订后的教材可操作性更强,精讲多练,教材理论部分的阐述系统、精要,紧扣时代与社会,实训部分的内容融实战性、技巧性、知识性和趣味性等于一体,更注重新鲜感和实用性,



实用必需的口语训练更好地展示了各类职业口才的特点和魅力。在编写上为了尽可能向学生展示口才的魅力,激发学生兴趣,设计了大量新颖、独到的详细的、有针对性和系统性的口语案例分析和实训情景,还有一些活动设计(如口才魅力秀、口才心理素质训练营、趣味速读竞赛、诗文朗诵会、听力大比拼、“秀我……”朗诵表演、演讲会、辩论赛、大型庆典活动的组织安排、承办大型集体婚礼项目的营销活动、求职应聘面试应答活动、大型集体婚礼项目相关事宜的谈判活动、企业大型庆典活动情景剧场),由易而难、由简而繁,循序渐进,以培养学生的综合职业能力为主导,在“做中学”、“学中做”,满足学生职业生涯发展的需要,把学生导入“职业角色”,激发学生完成一系列“工作任务”,进而顺利地进行角色转换,让学生在学习口才的过程中,养成良好的职业意识和职业习惯,形成良好的心理素质、快速反应能力和创新思维,真正体验口才艺术的精髓和内涵,享受到智慧、激情所带来的快乐,树立自信心,激发潜能,从而能更好地适应职场、立身职场、成就职场,为将来奉献社会、发展自己打下良好的基础。

在写作中,参考了一些口才学界同人的著作,并引用了他人许多相关的口才训练材料,在此一并致谢。

编 者

2012年10月1日

目 录

模块一 口才认识篇

项目一 魅力口才体验	(2)
第一节 口才的含义及其功能	(4)
第二节 口才的特征	(5)
第三节 口才与文才的比较	(7)
第四节 训练口才的要素	(8)
第五节 训练口才的要诀和技巧	(10)
思考与练习	(15)
知识拓展	(15)
相关链接	(16)

模块二 口才的基础训练

项目二 口才的心理素质训练	(18)
第一节 口才家必备的心理素质	(19)
第二节 口才活动中常见的心理障碍及自我调节法	(20)
第三节 口才家心理素质的培养	(24)
知识拓展	(26)
相关链接	(27)
项目三 语音训练	(28)
第一节 发声训练	(29)
第二节 普通话能力的训练	(33)
知识拓展	(34)
相关链接	(36)
项目四 朗诵能力的训练及语感力的培养	(38)
第一节 朗读的训练	(39)
第二节 朗诵技巧的训练	(43)
第三节 语感的训练	(50)
知识拓展	(77)
相关链接	(78)



项目五 倾听能力的训练	(79)
第一节 良好的听话态度	(80)
第二节 倾听的“听众意识”	(80)
第三节 听其言,察其人	(81)
第四节 倾听的技巧	(82)
第五节 倾听能力的训练方法	(82)
知识拓展	(84)
相关链接	(85)
项目六 态势语的训练	(86)
第一节 态势语的作用	(87)
第二节 态势语的类型、表现及训练	(88)
知识拓展	(95)
相关链接	(96)
项目七 演讲口才	(97)
第一节 演讲学概述	(98)
第二节 演讲的基本要求及技巧	(103)
第三节 叙事说话训练	(107)
第四节 指定内容的演讲训练	(108)
第五节 指定主题的演讲训练	(123)
第六节 即兴演讲训练	(124)
知识拓展	(145)
相关链接	(147)
项目八 辩论口才	(149)
第一节 辩论的含义及特点	(150)
第二节 辩论的基本原则	(151)
第三节 辩论的类型	(152)
第四节 辩论能力的构成	(152)
第五节 辩论的技巧及其训练	(163)
第六节 有损辩论风度的几种表现	(169)
知识拓展	(177)
相关链接	(181)

模块三 各类实用口才的训练

项目九 谈话口才	(186)
第一节 谈话概述	(187)
第二节 交际型谈话	(191)
第三节 公务型谈话	(212)



第四节 商务型谈话	(215)
知识拓展	(223)
相关链接	(227)
项目十 营销口才	(231)
第一节 营销语言的基本要求	(232)
第二节 营销的语言说服	(233)
知识拓展	(241)
相关链接	(244)
项目十一 求职、应聘口才	(246)
第一节 求职面试前的准备及行动	(247)
第二节 求职面试的注意点	(248)
第三节 面谈时的禁忌	(250)
第四节 求职应聘应对技巧	(252)
知识拓展	(262)
相关链接	(264)
项目十二 谈判口才	(266)
第一节 谈判的含义及特点	(267)
第二节 谈判的类型	(267)
第三节 谈判的原则	(267)
第四节 谈判的口才技巧	(268)
知识拓展	(280)
相关链接	(282)
项目十三 管理口才	(288)
第一节 管理口才的含义及意义	(289)
第二节 管理语言的形式、内容和特征	(290)
第三节 管理的口才艺术	(292)
知识拓展	(300)
相关链接	(303)
附录	(306)
参考文献	(312)

【模块一 口才认识篇】



项目一 魅力口才体验

【目的要求】

通过学习，了解口才的真实内涵及功能，把握口才的特征，了解口才训练的内容、方法和技巧，树立练好口才的信心，为将来更好地发挥个人才干做好准备。

【活动设计】

博诚文化发展有限公司举办了一场以“说说我的‘最’……”为主题的趣味口才魅力秀即兴演讲活动，让员工感受通过适当、适宜、得体的语言表达，使语言更具感染力和吸引力从而更富魅力的语言表达方式。



20世纪90年代初,美国斯坦福大学荣誉退休商学教授哈勒尔博士针对一批毕业十年的企管硕士进行研究,试图找出成就显赫人士的特质。他发现,学习成绩的好坏与成就无关,说话能力非凡几乎是“功成名就者”的共同点。这些人个性随和,使人容易亲近,而且也相当健谈。他们不但能与同事、朋友、亲人、老板一一攀谈,也可以在观众面前侃侃而谈。

据此,我们似乎可以导出一道成功方程式:

口才超群=成功+富裕

美国有份调查问卷征询许多成功人士:“哪项技巧对你的成就帮助最大?”他们也都异口同声地回答:“说话能力!”想成功,就必须培养个人的说话技巧。

美国普林斯顿大学曾对1万份人事档案进行分析。结果显示:智力、专业技术、经验只占成功因素的25%,其余75%取决于良好的人际沟通。

管理上有一个著名的“双50%”的说法,即经理人50%以上的时间用在了沟通上,如开会、谈判、指示、评估。可是,工作中50%以上的障碍也是在沟通中产生的。管理的实际操作中,无论是计划、组织、指挥、决策,还是协调、激励、控制,无不要求管理人员具有良好的语言沟通技能。

哈佛大学、斯坦福大学所做的正式研究也证明,说话能力与沟通能力是制胜的关键。当然,为人应该踏踏实实,但这需“日久见人心”,也许在当今竞争激烈的时代,往往是你还来不及展示自己的才华就被淘汰出局,此时的你只有借助口才及时地“毛遂自荐”,方能“脱颖而出”。对于已具备良好素质的人们,口才更能使你如虎添翼。

知识经济时代是信息急遽增加、信息流转加快的时代,人们对信息的期待、接受、传达和交流已变得越来越迫切,而人们的社交范围也随之扩大,交际渠道增多,交流对象多样,交谈的场合多变,交往更加频繁,口才成为人们交际、交流、交谈、交往的最便捷的工具和手段,其好坏对于一个人的成长、成才、成功也极为重要。特别是在社交和公关场合,能说会道、能言善辩、出口成章、伶牙俐齿、谈吐得体的人,往往能更为充分地展示自己的才学、才智、才识、才能和才华,在激烈的社会竞争中左右逢源、驾轻就熟,从而广结人缘,达成事业的成功,创造人生的辉煌;而那些不善言辞的、谈吐木讷或期期艾艾、言不及义,或话不投机就如坐针毡,或沉默不语坐失良机的行为,其结果只能是与大家格格不入,使自己处于被动的境地,想办的事办不了,因而影响自己的事业和前程。

人是飘浮在语言中的,语言是人类奇妙的花朵。

生活在社会中的每一个人,除非他有心理或生理的缺陷,否则他必定要说话,但要把话说得恰如其分和漂亮,产生说话者本人所希望和预期的效果,却不是一件简单的事。做到这一点的人可谓是有口才。今天的社会生活,人与人之间、人与社会之间的关系非常密切,在经济生活中,要取得事业的成功、生活的快乐充实,是离不开口头语言的交流的,口才恰恰又可在其中展现无穷的魅力。口才是一种重要的才能,是做一个合格、优秀的人的一种基本的必备的属性。口才是人的主观能动性的最重要、最显著、最常见、最集中的体现。

从一个现代人应具备的基本能力就能透视出口才的魅力,如宣传能力、组织能力、推广能力、交际能力、自控应变能力、创造能力、表达能力等都体现了口才参与的频繁及重要。随着人们相互合作机会的增加,人们口头表达能力就显得更加重要。有了才干,没有口才,虽然也可以达到目的,但有才干兼有口才的人,成功的希望更多,其才干可以通过言谈得以快速、直接、充分地显示。也许人的外在形象给人以先入为主的印象——因为这是第一印象,



但随之而来人们更注重的是人的内在素质,此时,口才就能充分、淋漓尽致地展示真实的我们。

口才更具有直接实用性和间接实用性的价值。口才确实是人类生活中最难能可贵的艺术或技术,它应成为某些职业工作者的专长,如政治家、教师、律师、演员、推销员等。当今的社会,充满机遇,但更充满了挑战,尤其在当今知识爆炸的时代,竞争激烈,正如俗语所说的“七分本事,三分机遇”。在竞争中,谁把握住了机会,谁就把握住了命运的主动权。机遇稍纵即逝,能否抓住机遇,对每一个渴求在事业上有所建树的人来说至关重要,而机遇的获得,在很大程度上是通过口才来实现的。卓越的口才已被列为现代开拓型人才所必备的素质之一。在各类社会活动中,在处理公共关系时,都需要阐述自己的主张,宣传教育,说服引导,通过口语对各项工作、各类人员进行有效的管理,甚至需要为坚持真理进行辩论和论战。在现代社会中,一个口齿伶俐、反应迅捷、富有幽默感的人,总是受人欢迎的。可以说,口才使人们在社会交往中如鱼得水、如虎添翼,其功效大至为群众、为社会、为国家谋福,小至利己,帮助个人的顺利发展。因而,口才是通向成功之路的重要阶梯,这一切也使得我们越来越迫切地希望提高自己这方面的能力。因此,完全有理由说,时代召唤人才,人才需要口才。

因此,没有口才的人生,是喑哑的人生。

第一节 口才的含义及其功能

口才与演讲,有时也可以统称为口才或口语交际。古今中外的远见卓识者都对其给予了重视。古代中国有云:“一言可以兴邦,一言可以丧邦。”“一言之辩,重于九鼎之宝;三寸之舌,强于百万之师。”口才在美国社会的地位一向极为重要,在第二次世界大战时,与美元、原子弹并列为赖以生存和竞争的三大战略武器;在当今,仍与美元、电脑成为竞争和发展的三大法宝。美国是全球演讲业最发达的国家,每年仅“直接演讲业”的产值就达二十多亿美元,“演讲”商品化程度极高,其社会作用可谓大矣。在现代社会中,口才渗透在每个人的生活中,涉及个人的前途,国家的生存和发展。

那么,是不是一个人话多就是有口才,口才好呢?口才到底是什么?

简而言之,口才即为口语表达的才能。具体地说,是指在交谈、演讲、论辩等口语交际活动中,表达者根据特定的交际任务,切合特定的语境,运用恰当、得体、有效的言辞策略,准确、得体、确切、生动地运用连贯、标准的有声语言,并辅之以适当的体态语言表情达意,达到特定交际目的,取得圆满交际效果的口头表达能力。它是一个人的素养、能力和智慧的一种全面、综合的反映。由此可见,是口才者必定是人才。

现代社会中,口才是一个人应具备的重要能力,尤其是创造型、开拓型人才的必备素质。社会是丰富多彩的,人物是形形色色的,一个人如果不善于同这个万花筒般的社会中的各种各样的人打交道,那么他/她必将陷入孤陋寡闻、自以为是的地。人与人之间只有不断地交流,才能将自己的空间开拓得更为广阔,一个人只有感觉到自己是被了解、被需要,才会更努力地去奋斗、去争取。口才标志着人类社会的进步,尤其对于政治家、教育家、外交家、秘书、商务人士而言,在社会交往中是不可缺少的素质和能力。因此,口才具有表白、认识、交际、信息交流、指令、情感、美感等多项功能。



第二节 口才的特征

怎样才能称得上有口才？

复旦大学的俞吾金教授说：“我觉得一个人具有口才，从外在形式看是有一口流利而又符合逻辑且生动形象的话，但从深层次看应该是具有广博的知识和驾驭这些知识的能力。”因此，口才好比是一片海洋，表达是浪花，内涵是海水。

对一切的谈吐，人们最喜欢的是那些出自真诚而又经过选择的言语。言语是严肃的，有口才的人绝不滥用它。在交流时，最重要的是说得少又说得好，言简意赅，一语中的，那才可被称为说话的艺术。

因此，口才的特征应是：情真、切境、得体。

一、情真

进行语言交流时，要真心实意、真情真意。唯有真诚才具备磁石般的影响，使信息、观点等为对方所接受，从而促使对方产生创造性思维和积极行动。其语言所表现出来的情感兴趣能激动或激励对方，从而促使双方产生情感共鸣、趣味相投效应，建立起融洽和谐的人际关系。著名演讲家李燕杰说：“在演讲和一切艺术活动中，唯真情，才能使听众信服。”

若要使人动心，必先使自己动情。第二次世界大战期间，年近四十的英国首相丘吉尔在对秘书口授反击法西斯战争动员的讲稿时，“像小孩一样，哭得涕泪横流”。他的这次演讲动人心魄，极大地鼓舞了英国人民的斗志。高明的口才家，应该用真诚的情感，竭诚的态度感化、振奋、激励人们，对真、善、美，热情讴歌，对假、恶、丑，无情鞭挞，使黑白褒贬，泾渭分明，用自己的心灵去弹拨他人的心灵，用自己的灵魂去感染他人的灵魂，达到感情上的融合。

真诚的态度是成功交际者的妙诀。成功的讲话者必须和听众融为一体，在情感上达到高度的一致。口才艺术的发挥，也在于实现这些基本的一般性的人际关系。

二、切境

切境，就是要求说话时与所处的特定语言环境相切合，要适应交际语境，即到什么山上唱什么歌。只有在和环境相适应时语言才能获得好的效果，否则，即使话语的意思再好，也难以达到预想的目标。

口才艺术的发挥，更重要的是在特定的言语交际环境中可以产生精妙绝伦、令人拍案称奇的表达效果。

20世纪60年代，我国外交部长陈毅访问亚洲某国。在当地的公众集会上，一位宗教界的长老代表万名僧众向陈毅外长赠献佛像。这事立即令万众瞩目。只见陈毅外长虔诚而十分高兴地双手捧过佛像，并大声地说：“靠老佛爷保佑，从此我再也不怕帝国主义了。”语音刚落，全场大笑，气氛十分活跃。共产党人是唯物主义者，不信佛，但这是一个外交场合，又身处一个佛教国家，这一场合的特殊性决定了陈毅外长应运用上述语言表达形式，把对该国人民信仰的尊重和共产党人不忘自己信仰宗旨这两层意思融为一体，并以诙谐、幽默的形式表达出来，收到了极佳的效果。



口语活动时,只有切合语境,因人、因时、因地、因事,讲究策略地将特殊语境中的特殊意义准确恰当地表现出来,才能将口语内涵最大程度、最恰切地表达出来,从而达到最佳的口语表达效果,这才是积极、有效的口才。

当然,口才的发挥往往具有临场性、机智性。在完全没有预先思想准备的情况下所表现出来的口才艺术,是良好的道德情操、深厚的文化素养、渊博的知识和卓越的才能瞬间撞击出的灵感思维的火花,这些宝贵的语言因此成为口才艺术宝库中的珍品。

三、得体

得体,即指言语适当、妥帖、恰到好处,语言平实,用语色彩中性化,能恰如其分地表达意思。语言运用的得体,就是把对语言表达手段和语言材料的选择放置在一种既保持话语内各组成部分与风格色彩的统一,又与题旨情境相切合的双重适应关系中去考虑,衡量得失利弊,寻求最佳表达方式。如对员工的迟到行为,可以有以下的不同处理:

一位经理沉着脸对一个迟到了一分钟的员工厉声说:“迟到啦!——扣奖金!”把她说哭了。

另一位经理对一个因理发迟到的青年职工笑嘻嘻地说:“小伙子,这次改发型了,挺大方的。但是今天迟到了,快去办公室,多加把劲把材料赶出来。”

再一位经理对一个跑得气喘吁吁、满头大汗的员工慢声细语地安慰说:“别着急!看你跑得上气不接下气的,准是家里有什么事耽误了时间吧?”

三位经理抓出勤、抓纪律,目的一致,做得也有道理,但效果不同。第一位经理并没有使对方认识到自己的不对,让人感到的只是委屈;第二位经理使对方不仅接受了批评,还立即落实在行动上“将功补过”;第三位经理言辞情真意切,这位员工必是尽心尽力的去工作以报答经理的知遇之情。同样的意思,不同的说法,效果大不一样,所以要做到言语表达上的恰如其分,关键要做到以下两个方面:一是叙说实事求是,既不夸大,也不过分客气谦虚,忠实地反映事物的本来面目;二是要留有余地,不把话说绝。

口才应当用来争取和维护正当的国家、民族、集体和个人利益,口才展示应当体现真、善、美的行为目标与文化品格,口才操作应当给人以生理上的快感和心理上的愉悦。它不仅是一种物质性的社会实践活动,更应当是一种追求高尚、纯洁、健康的精神文化行为。它应当有是非,有爱憎,有思想,有理性,绝不用来损人利己,危害社会,制造负面后果。首先,要具备**真诚性**。人际交往,若无真诚可言,轻则没有意义,中则事与愿违,重则互相伤害。其次,要具备**善意性**。与人为善,是极高尚的人性。口才的展示要取得好的社会效果,充分显现主体美丽的人性与人格,那么,善意性的坚持也是不可或缺的。要想在人际间建立起“一种合乎人的本性的关系”,“你就只能用爱来交换信任,等等。如果你想得到艺术的享受,你本身就必须是一个有艺术修养的人。如果你想感化别人,你本身就必须是一个能实际上鼓舞和推动别人前进的人”(马克思语)。这段话的内涵包括了:(1)人性的真谛是一种善意,人的行为的出发点,应是使自己与别人一起都向好的方向走;(2)人际关系是相互的,对等的,有付出,才能有收获,付出的是什么,收获的才能是什么;(3)人与人之间,爱和信任是重要的,人应当通过善待别人,来博得别人对自己的善待;(4)处理人际关系,也是一种艺术,只有在有效地帮助了别人时,才可能获得艺术的享受;(5)要掌握这种艺术,首先必须提高自己的艺术修养,懂得并善于给别人以实际的帮助。言语交流的佳境,是口才的展示,所处



理的,实际上就是人际关系。再次,要有**美感性**。对美的追求,是人性的本能之一,也是人的优秀的生命品质的体现,是人的行为的高境界,并具有感召力。最后,应保持**独特性**。这是使每个人引起对其自身关注与厚爱的最重要的魅力之源。因为,独特作为审美的范畴,它是产生美感的最重要的源泉之一;同时,作为文化的范畴,它是产生特殊的实用价值和道德、伦理价值的最重要的现实根据之一。人际交往过程中的人格魅力,往往也寄寓于独特性当中;具有独特个性的行为主体,往往会借此获得他人、对方的好感、爱意与尊敬。

第三节 口才与文才的比较

文才是书面的文字表达能力,它包括逻辑思维能力、语言表达能力、修辞表达能力;而口才除了必须具备上述三方面能力外,还应具有表演能力、交际能力、应变能力。

一、表演能力

据美国心理学家统计:

$$100\% \text{ 口语表达效果} = 8\% \text{ 内容} + 37\% \text{ 语调} + 55\% \text{ 表情}$$

例如:在一次世界艺术家的聚会上,晚餐过后,一对意大利夫妇应邀为在场的艺术家们用意大利语演唱了一段歌剧。歌者优雅动人,歌声婉转动听,一曲终了,所有的人都深深沉浸在优美的乐曲中。许久,方有人问起二人所唱的曲目为哪部歌剧,夫妻笑言是当晚所用餐的菜单。简单的菜单之所以声情并茂,令人回味无穷,就是因为演唱者自然优雅,并巧妙地将优美的曲调融入其中,用富有感情的表现使得无生命的菜单焕发出了富有生命力的感染。

因此,口语活动中要注意通过美好的形象和语音、语调增强语言的表现效果。其具体可以通过对态势语的训练和语言表达效果的训练得以加强。

二、交际能力

交际能力与口才是互为因果的。因此,进行语言交流活动必须了解一些人情世故。具体可遵循以下交际原理:

1. 注意给人以优越感。在和人交流中,可以合理地夸大其优点,这是你善解人意的表现,这是对人性自恋自大的理解。
2. 要注意地位网络。在群体中,了解每个人的身份、地位十分重要,其中包括领导成员、核心成员、主要成员、一般成员、低身份者等,使自己的说话得体。
3. 在社会大舞台上,社会、群体对你有着相应的角色期待,所以每个人应扮演好自己应有的角色,进而把握好自己应该说的话、允许说的话以及禁止说的话。

三、应变能力

这是口语活动中重要的口才因素。因社会中存在着不同的听众类别,其中有你的崇拜者,也有你的拥护者和支持者,有关心你的人,更多的是与你没有太多关系的一般人员,当然不排除冷漠者和敌对者,因此,口语活动中,应注意听众的反应,尤其是各类不同听众的反

应,在言语活动中,及时变换角度、侧重点以及语音、语调。如:李燕杰去某医院演讲,选材时就临时增加了医院材料,及时调整针对的角度;到大学演讲,则根据学生的个性穿插朗诵优美或激情的诗歌来渲染气氛,从而达到良好的演讲效果。

那么,如何使自己具有一副好口才呢?

第四节 训练口才的要素

口才是一个人综合素质的反映,它集道德修养、文化积累、知识结构、思维方式、价值判断、心理素质、语言艺术和仪态仪表为一体,充分显示出个人的魅力和风格。这好比是一座“金字塔”:又宽又厚的塔底是知识的积累,它包括知识结构、思想观念、道德情操、心理素质等;塔身是思维能力,它包括思辨能力、想象和联想能力;塔顶则是口头表达能力。在这三个层面中,知识积累、思维能力属于内在的素质修养,须借助口头表达能力得以外化;而口头表达能力的提高,必须从素质修养入手。

在影响口语表达的诸方面要素中,人格(人品)素养、学识素养、思维素养、心理素养四大要素最为重要。

一、人格素养

人格,对每一个人都很重要,人们要学习文化知识、专业理论,培养自己的综合能力,还要学习做人,学习做一个有理想、有道德、守纪律的高尚的人。口才的产生和实现,都必须以真、善、美作为价值衡量的尺度。失去了这点,也就失去了它的属于人的本质特征。有人格的力量作为基础,口语交际和演讲活动就具有魅力。

二、学识素养

口才的实质,就是对自身各种能力、素质的综合发挥,在很大程度上是对自身知识积累的综合调动。首先要有讲话的内容,即知识。如获得首届国际大专辩论赛冠军的复旦大学代表队,在参加比赛前,进行了多方面的严格训练,其中最重要的一项就是针对队员知识结构的缺陷进行补课,在短短的八十多天的训练时间里,共有三十多位专家为参赛者开设了50多次讲座,内容涉及政治、经济、军事、文化、哲学、美学、环境学、生命科学、心理学、历史学、人口学、国际政治、港澳台问题、语言表达等,如此广博的知识以及这些知识之间的融会贯通,为参赛者打下了坚实的知识基础,因而他们在辩论赛上时而主动出击,时而有力防卫,游刃有余,从容不迫。学识渊博了,思想才能博大精深,才能见人之所未见,讲人之所未讲,口头表达才能做到内容充实,见解精辟,旁征博引,丰富多彩。知识丰富,见多识广,可以使口语表达更加生动,使人受启发,感受趣味。因此,知识积累是口头表达的本钱,是口头表达的一种极为重要的资源。

而最佳的知识结构一定要呈现出层次感:第一,专业知识层面,不仅要精通,而且能在一定的范围内作专门的深入研究。第二,相关知识层面,几千年来人类文化的积累,使各学科的知识既相互联系,又相互渗透。汲取、借用相关学科的知识也成为每个人知识积累的必要组成部分。如关于口才的学习就离不开语言学、逻辑学、思维学、心理学、社会学、公关学

等,因此应尽可能地多涉及这些知识,以提高自己、丰富自己。第三,多种知识层面,这意味着学无止境,不断丰富自己的知识。

三、思维素养

心理学家认为,口头表达是受复杂的生理和心理活动制约的。思维是口语表达的内容,口语表达是思维的形式,没有思维这一内容,就没有口语表达这一形式。因此,特别要求思维的敏捷和灵活。要提高口语表达能力,首先必须提高思维能力。

思维能力包括逻辑思维能力、形象思维能力和灵感思维能力。

以概念为元素进行的思维称为逻辑思维,这是一种理性思维。它主要运用概念、判断和推理,从已知到未知,掌握事物的本质特征。逻辑思维不可战胜的逻辑力量源于概念的明确、判断的准确和推理的正确。

以表象为元素进行的思维称为形象思维。它是以意象为主要材料,用生动丰满的形象来反映客观事物及其规律的一种思维方式。联想和想象是进行形象思维的基本手段,因此,所谓形象思维,实际上就是联想和想象的思维。丰富的联想、想象能力能开阔视野,拓展思维,凸现形象,丰富口语表达的内容,增强反映生活的深广度。在形象思维的过程中,联想和想象往往是珠联璧合、相得益彰的。如首届国际大专辩论会初赛“温饱是谈道德的必要条件”,反方复旦大学队的第一场一辩的陈词:“雨果说过,‘善良的道德是社会的基础’。道德是石,敲出希望之火,道德是火,点燃生命之灯,道德是灯,照亮人类之路,道德是路,引我们走向灿烂的明天。”这里,由“石”而“火”而“灯”而“路”,想象一路进行,连串展开,它挥洒出一连串贴切而生动的比喻,而联想,接通了这些性质相似的比喻。想象和联想携手合作,对雨果“善良的道德是社会的基础”这句话作了形象的诠释和淋漓尽致的引申和发挥。联想和想象思维的生命力在于它的创造性。随着联想和想象思维的展开,口语表述者浮想联翩,众多的意象在作者强烈的情感驱动下,共赴一途,积极能动地为自己的表达主题和表达目的服务,让听众在其创造的新形象中受到感染,产生共鸣。如著名的黑人领袖马丁·路德·金在其著名的演讲词《我有一个梦想》的结尾处,就充分展示了联想和想象的神奇,他超越“今天”,创造未来,展开合理的想象,向世人展示了一幅极其美好的世界大同的“明天”的生活图景。

想象和联想不仅会产生极大的感染力,还会产生强大的推动力,正如马丁·路德·金自己指出的:这“梦想”是“从绝望的深山中劈出一块希望之石”,有了这个“梦想”,我们就能把我们国家不协调的刺耳声变成一首亲兄弟似的美妙的交响曲。

灵感是人们在探求新知的过程中的一种顿悟现象,是积极的思维状态,外物的刺激和触发,丰富的知识储存三者共同作用的结果。因此,对话、辩论中的随机应变、巧妙对答,演讲中的临场发挥、适时调控都离不开灵感思维的参与。请看下面两段对话:

青年:扬州大明寺有尊大肚佛,两侧有副对联。上联是“大腹能忍忍尽人间难忍之事”,下联是“慈颜常笑笑尽天下可笑之人”。你能做到吗?

刘吉:我如果能做到,我不就成佛了吗?

.....

青年:你谈的问题都挺新,看来,你主张“喜新厌旧”。

刘吉:是这样。我国有一位著名的学者说:“除了对自己的爱人和文物之外,对什么都