



高等职业教育“十二五”规划教材

演讲与口才

主编 袁红兰

YANJIANG YU KOUCAI



航空工业出版社

高等职业教育“十二五”规划教材

演讲与口才

主编 袁红兰

航空工业出版社

北 京

内 容 提 要

本教材以演讲与口才的基本知识为基础,结合大学生的实际需要,遵循由易到难、循序渐进和可操作性强的原则,对提高口才与演讲能力的各个方面进行了系统的阐述。全书分基础篇和运用篇,基础篇主要包括口语艺术的基本知识和口才提高技巧;应用篇主要包括待人接物、沟通表达、求职交谈、营销活动、谈判活动等口才的具体应用,全书内容系统精要、通俗易懂。

本书可作为高等职业学院、高等专科学校、民办高校各类专业教育的教材,亦可供演讲爱好者参考使用。

图书在版编目(C I P)数据

演讲与口才 / 袁红兰主编. — 北京 : 航空工业出版社, 2014. 8

ISBN 978-7-5165-0548-9

I. ①演… II. ①袁… III. ①演讲②口才学 IV. ①H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 189828 号

演讲与口才

Yanjiang yu Koucai

航空工业出版社出版发行

(北京市朝阳区北苑 2 号院 100012)

发行部电话: 010-84934379 010-84936353

北京市科星印刷有限责任公司印刷

全国各地新华书店经售

2014 年 8 月第 1 版

2014 年 8 月第 1 次印刷

开本: 787×1092

1/16

印张: 15

字数: 347 千字

印数: 1—5000

定价: 29.80 元



在现代社会，如果说人生是一个竞技场的话，一个人成功与否，除了能力不可或缺外，口才就是决定成败的另一要素。美国成功学大师卡耐基说过：“一个人的成功，15%是靠他的专业知识，85%是靠他的口才交际能力。”一次精彩的演讲可以显示出演讲者学识的广博、举止的优雅、谈吐的风度、应变的灵活和情趣的幽默，它往往是一个人综合素质的体现。

本书把职业能力培养作为教学的主要方向，将理论提示、情境模拟、技能训练相融合，力求让读者领会口语表达的魅力，掌握演讲的技巧，勇敢地面对各种口语表达的场合。总体而言，本书具有以下几方面特色：

- 易读：本书版面活泼，插图与文字相辅相成；采用双色印刷，理论与案例一目了然；多种模块穿插，老师可与学生边学边练。此外，本书语言练达，多短句少长句，让人读起来不疲劳、有兴致。
- 易懂：本书几乎在每一个知识点里都穿插了案例，方便读者结合案例体会基础理论。案例多选择名人、名家的经典事例或日常生活的典型事例，读者容易接受。此外，本书内容系统精要，文字表述通俗易懂。
- 易学：每一章前面的“引子”“学习目标”提纲挈领，让读者有的放矢；每一节前面的“情景导入”“问题引出”“问题分析”贴合正文，任务驱动学习；每一节后面的“拓展阅读”新颖别致，拓宽读者视野。
- 易练：本书采用精讲多练的结构，强调“先仿后练”。编者设计精心了“实践演练”模块，将学校生活、家庭生活、职场生活等情景详细再现，可操作性强，力图让读者在训练和模拟中将所学理论活学活用，真正实现理论的实际应用。

本书由江西旅游商贸职业学院的袁红兰副教授主编并统稿。参与编写工作的还有江西旅游商贸职业学院的谢吉萍、李翔翔、田川、李珊珊。编写工作具体分工：第一章概论由袁红兰、谢吉萍编写，第二章提高技巧由袁红兰编写，第三章生活应用由田川编写，第四章职场生活由李翔翔、李珊珊编写。

此外，本书还注重职场口才技能培养，通过虚拟行业课堂，培养学生特定的职业口语风范与从业规范。

在编写过程中，我们参考了教育同仁的一些研究文章与成果，在此表示衷心感谢。由于编写时间仓促，编者水平有限，错误疏漏在所难免，敬请读者批评指正。

编 者

2014年7月

目 录

第一章 口语艺术	1
第一节 口才与口才的形成	2
一、关于口才	3
二、口语艺术的基本原则	7
三、良好口才的形成	14
实战演练	18
第二节 语音训练	19
一、发音效果训练	19
二、音调变化训练	26
三、节奏掌握训练	31
实战演练	35
第三节 演讲的身体语言运用	39
一、形体语言的概述	39
二、演讲姿态	42
三、面部表情	43
四、手势技巧	46
五、演讲的空间距离	48
六、演讲者着装常用的理想配色	51
实战演练	52
第四节 口才的练成	53
一、名人练口才	54
二、常见的口才训练方法	57
实战演练	60
第二章 口才提高	62
第一节 演讲的心理准备	63
一、演讲者的心理素质	63
二、临场应变技能	66
实战演练	72

第二节 表达技巧	73
一、演讲语言的表达技巧	74
二、演讲中的造势技巧	81
三、调动听众情绪的技巧	84
实战演练	89
第三节 演讲应用技巧	91
一、演讲的选题准备	92
二、演讲稿的写作技巧	94
三、演讲语言的表达技巧	102
四、即兴演讲	105
实战演练	111
第四节 辩论应用技巧	112
一、辩论概述	114
二、辩论语言的表达技巧	121
实战演练	128
第三章 生活应用	130
第一节 待人接物	131
一、介绍	131
二、交谈	135
三、拜访	142
实战演练	147
第二节 沟通表达技巧	149
一、寒暄	150
二、倾听	153
三、赞美	156
四、批评	159
五、说服	163
六、拒绝	168
实战演练	171
第四章 职场技能	175
第一节 求职交谈	176
一、求职交谈概述	177
二、求职语言的要求	178
三、求职交谈的谈话技巧	182

实战演练.....	191
第二节 营销活动	194
一、营销语言的特点	195
二、让顾客接受自己	196
三、了解顾客的需求	198
四、销售语言技巧	206
实战演练.....	209
第三节 谈判活动	212
一、谈判语言的特点	212
二、谈判策略与口才	215
三、谈判语言技巧	220
实战演练.....	229
参考书目	232

第一章

口语艺术



引子

口才，即口头的语言交际，不但是人类有别于其他动物的一种主要标志，而且是人类数十万年繁衍生息、生存发展的一种重要手段。在人类已经步入新世纪的今天，科技与信息革命所掀起的新浪潮正汹涌澎湃，整个世界正在变成“地球村”，人们之间的交流越来越密切。说话不仅是人们日常生活中的一个重要组成部分，更成了人们事业成败的一个举足轻重的先决条件。



学习目标

知识目标

- ① 理解口才与口才的形成；
- ② 掌握语音训练的内容；
- ③ 掌握演讲的身体语言；
- ④ 了解名人如何练就口才；
- ⑤ 掌握常见的几种口才训练方法。

能力目标

- ① 能在演讲时熟练运用一些肢体语言；
- ② 能够用一些方法训练自己的口才。

第一节 口才与口才的形成

情景导入

《伊索寓言》里有这样一个故事：有一天，主人在家设宴，来参加宴会的宾客很多都是哲学家，主人令奴隶伊索准备最好的菜肴待客。伊索认真思考了主人的要求，去收集了很多种动物的舌头，精心准备了一场舌头宴。就餐时，酒菜端上桌，主人一看非常吃惊，问道：“这就是最好的菜？”伊索从容答道：“主人让我为各位尊敬的客人准备最好的菜肴，舌头是传授道理、学问的关键，一切最动听、最美妙的声音不都是从舌头发出来的吗？对于这些哲学家来说，舌头难道不是最好的菜吗？”客人听后觉得很有道理，都露出赞许的笑容。主人不甘心地吩咐伊索说：“明天我还要再办一次酒席，你去准备吧，这回的菜要最坏的。”

第二天，伊索把菜端上来，主人一看，依然是满桌子的舌头做成的菜。主人马上大发雷霆，斥问伊索为什么要这样做。伊索还是从容地回答：“舌头能编造一切谎言，世界上一切的坏事都是通过舌头去教唆他人做的。所以，舌头不仅是世界上最好的东西，同时也是世界上最坏的东西啊！”主人听后，虽然依然很生气，但也无话可驳。

问题引出

1. 这个故事说明了什么道理？
2. 你认为口才对你来说有多重要？如何谙熟口才这门艺术？

问题分析

语言是人与人之间情感交流和思想交流的重要方式，好话说起来可以让人飘飘乎忘乎所以；坏话说起来如长枪大戟，让人如芒刺在背，恼羞成怒。而一个会说话的人可以让陌生人在最短的时间内彼此产生好感；使意见相左的人放下分歧，达成一致，通力合作；可以使彼此怨恨的人放下心结，坦诚相待，化干戈为玉帛。在各种各样的人际交往中，口才好的人往往很受欢迎，能轻松地与人沟通交流。

演讲与口才，有时也统称为口才或口语交际，具有很强的实践性。口才是指说话的才能，即说话者在某种场合，面对听众，能够通过口语条理清楚，词句妥帖，甚至巧妙有趣地准确表述思想。在口语艺术中，演讲是一种高级的口语表达形式，是一种为群众喜闻乐见的宣传鼓动手段和社会交际活动，它是演讲者在公众场合针对某个问题运用口语，发表自己的见解和主张，以感召群众的一种讲话方式。

口才在当今社会活动中的重要性，早已为我们所认识。善于言辞，无疑对每个人的事业和生活都裨益无穷。有人说，当今世界有三大武器，即原子弹、电脑和口才。确实，现代社会中人与人之间的交流越来越频繁，口才的重要性也越来越突出。我们说口才是未来

社会最重要的武器，也是当今社交活动最重要的武器。因为语言的力量能征服世界上最复杂的东西——人的心灵。

我们天天都在说话，但是未必人人都会说话。人才也许不是口才家，但是有口才的人一定就是人才。一个会说话的人与他人交流，准确得体，巧妙有趣，有条不紊，对答如流，一针见血，正所谓“慧于心而秀于口”。掌握口才这门艺术，才能让你在竞争中抓住机遇，挑战人生。

一、关于口才

（一）口才与说话

高尔基曾经讲过这样一个谜语：不是蜜，却可以粘住一切。其谜底就是语言。语言是人类最重要的交际工具，是人的思想的直接反映。语言是人类实现交往的最早形式，它随着人类的产生而产生，伴随着人类的发展而发展。自从人类诞生那天起，语言交流就在人们之间不断地进行着、发展着。在现代信息社会中，信息的传递与交流是极其重要的，而在各种信息交流的形式中，语言交际又是最生动、最主要的形式之一。

在现实生活中，我们经常会遇到这种情况：有的人还没等说话就脸红脖子粗，或者刚说了一句就没话说了；有的人很能说，但说了半天别人也不知道他在说什么。如果一个人既没有擅长于辞令的才智，也没有缄口不言的判断力，是一件可悲的事。口才好的人，说话时能做到言之有理，不胡说八道；言之有物，不空洞乏味；言之有序，有条理、有逻辑；言之有文，既生动又形象；言之有情，能感染、打动别人。有位口才专家曾经大胆断言：“语言是人生命运的纽带”。西方一位哲人也说：“世间有一种成就可以使人很快完成伟业，并获得世人的认识，那就是说话令人喜悦的能力”。

然而，口才不同于说话。说话人人都会，但是在同样的场合，同样的事情，不同的人说出的话却是不同的，当然“话”的效果也大相径庭。因此，说话容易，但要把话说好，既让别人爱听，又能真正表达自己并帮助自己，却并不是一件简单的事。尽管我们天天都在说话，在生活中，我们与人交往聊天或去办理某事，说话的分寸、时机、言辞等若掌握得稍有不当，便会出现很多不必要的麻烦。不仅使自己蒙受损失，也给别人造成困扰。这就是口才和说话的区别。



所谓口才，就是“会说话”。这里的会说话，是指在一定的场合，有众多的听众，在毫无准备或准备不足的情况下，单独说或与人交谈两三分钟以上，并且说得正确，条理清楚，巧妙有趣，词句妥帖、得体，有一种感人的力量。具体地说，口才则是在交流、演讲和辩论等口语交际活动中，表达者根据特定的交际目的和任务，结合特定的语言交际环境，

准确、得体、生动地运用连贯、标准的有声语言，并辅之以适当的体态，表情达意以取得圆满交际效果的口头表达能力。它是人们的素养、能力和智慧的一种综合反映。

拓展阅读

一位老者的开场白

在某地举行的一次修辞学年会上，会长在开场白中这样说：“先让我这个老猴来耍一耍，然后你们中猴、小猴耍。我老猴肯定要不过你们，不过总要带个头吧。”代表们听后觉得很有意思，都笑着鼓掌。这是因为，首先，会长既是与会者中的最高权威，又年近古稀，把自己比做老猴，把其他与会者比做中猴、小猴，不仅描绘出老中青三代共聚一堂、切磋砥砺的学术气氛，妙趣横生；其次，在修辞学的研讨会上，会长故意用这种修辞手法表示自谦，与主体身份、客观对象和具体场合都十分协调，因而可以取得好的效果。

但如果上述情景换一个中年人说出这样的话，如“我是个中猴，先让我来耍一耍，耍后请老猴和小猴耍”，就很不得体了。因为听的人必定产生反感，把德高望重的老者称作老猴是一种大不敬，按他的身份是不能打这样比方的。这就是口才的艺术魅力。

今天的社会，人与人、人与社会之间的关系非常复杂，广泛的社会交往必不可少，随着人们合作机会的增加，我们说话的能力也愈加显得重要。人类社会发展到今天，口才已成为决定一个人生活及事业是否成功的极为重要的因素。中国有句古话：“听君一席话，胜读十年书。”良好的话语是给人以愉悦和欢畅的兴奋剂，是帮助人们增加知识、提高修养、激发人们创造力的推动剂。

（二）口才与交际

口才在交际中的作用，显得尤为重要。人类的交际场，是人生生活的磨炼地。一个人不会应酬，人们会以为他是个呆子。所谓应酬，就是人在生活磨炼中所获得的结果。



我们常见许多人会面的时候，会像下面这样开始谈话。

甲：“哈哈，今天的天气很不错呀！”

乙：“是的，很好，哈哈！哈哈！”

甲：“你好吗？”

乙：“托福，你呢？”

这样的开场白，看起来很平淡，似乎没有什么内容的交谈。但是你假如注意一下他们间的态度，他们的语调，这一“哈哈”的两声，就表现着特殊的情感。这情感既不热烈，也不冷淡，而是从生活中磨炼出来的世故经验，一般人所说的阅历，就是指这个。你在社会上与他人交际、接触，自然

你在衡量别人，而别人也在衡量你。别人衡量你的时候，通常在见你第一眼时，在他们的脑海中立刻起了一种反应，注意你的一切了，你无论笑一下，走动一下，或是微咳一声，人家都当做是一种新奇的事情。因为，他要断定你是一个怎样的人。这样，人们为了要获得真实的结果，于是悄悄地走近你的身边，含着微笑，一面用眼光向你打量，一面和婉地说：“先生！您贵姓？您是……这是您……”他这样说，是让你自己招供出来，这里的答语就是衡量你的最厉害的表尺。如果你能从容不迫地向他还个礼，然后再和婉地对答他的问句，你介绍你自己，再询问他的一切。那么，你将被他所重视，所钦敬。有些人被视为老练、持重；有些人被认为轻浮、狡猾；也有些人被认为连人情世故也不懂，这都是口才所显示出来的。

在社交上，说话恭敬，对人客气，是一种美德。但不分皂白地恭敬和过度地客气，那就不太好了。假若你到一个朋友家里，你的朋友对你异常客气，你每说一句话，他只有唯唯而答，每和你酬答时，总是满口客套，唯恐你不欢，唯恐开罪于你，如此一来，你一定觉得如芒刺骨，坐立不安，终于逃了出来，如释重负。这情形你大概经验不少吧？同时你也得想想，你是否也如此待过你的客人？虽然是客气，但这客气显然是给人痛苦的。己所不欲，勿施于人，因此我们要谨记此旨。开始会面时说几句客气话倒不成问题，若继续说个不停就不太妥当了。谈话的目的在于沟通双方的感情，而客气话，则恰恰是横阻在双方中间的墙。如果不把这墙搬走，人们只能隔着墙作极简单的敷衍酬答。朋友初次会面略谈客套后，第二、第三次的见面就应竭力少用“阁下”、“府上”等名词，否则真挚的友谊是无法建立的。客气是表示你的恭敬或感激，不是用来敷衍朋友的，所以要适可而止。譬如，友人递过一杯茶，你说声“谢谢”也就够了。说客气话的时候要充满真诚，说话时要保持身体的均衡，用过度的打躬作揖，摇头摆身作态来帮助你说话的表情，并不是一种雅观的动作。

在社交上，缺乏诚心，刻板的客气话，必不能引起听者的好感。如“久仰大名”、“如雷贯耳”、“贵号生意一定发达兴隆”、“小弟才疏学浅”、“一切请阁下多多指教”等。这些缺乏感情的，完全是公式化的恭维语，若从谈话的艺术观点看来，非加以改正不可。与其说久仰大名，如雷贯耳，不如直接提及他的工作成绩好，说阁下上次主持的讨论会成绩之佳，真是出人意料等话；恭维别人生意兴隆，不如赞美他推销产品的努力，或赞美他的商业手腕；请人指教，你应该择其所长，集中某点请他指教，如此他一定高兴得多。

此外，恭维赞美的话一定要切合实际，到别人家里，与其乱捧一场，不如赞美房子布置的别出心裁，或欣赏壁上的一张好画，或惊叹一个盆栽的精巧。主人爱狗，你不妨赞美他的狗有灵性；主人养了许多金鱼，你不妨和他共同欣赏那些鱼的美丽。或赞美别人最近的工作成绩，或赞扬别人最费心血的设计，这比说上许多无谓的客气话更好。所以善于说话的人，每每因一句赞美的话说得适当，就为他的前途奠下了一个基础，这并非奇事。从心里发出的敬佩别人的话，才有意思。如果对于对方没有清楚地研究过，就不可盲目地恭

维，不切实际的恭维是容易使人讨厌的。比如你不能随便看见女性就赞美其漂亮，如果她明知自己实在是不漂亮时，也许会把你的赞美当做一种讽刺。对于女性，你可以赞美她漂亮，或说她活泼，或说她苗条，或说她健美，或说她的聪明、幽默，或恭维她处理家务井井有条，教育儿女有方等。同是女性，各有长处，虽是赞美，也要加以选择。因此，恭维话一不能乱说，二不能用统一的方法，还有第三要注意的，就是不可多说。

在社交上，如果你的朋友贡献你一个意见时，你若不能立即赞成，也应该要表示可以考虑，千万不能马上反驳。要是你的朋友和你聊天，你更要注意，太多的执拗会把一切有趣的生活变成乏味的。遇上别人真的犯了错误，又不肯接受批评或劝告时，别急于求成，往后退一步，把时间延长些，隔一两天或一两个星期再谈吧。否则大家固执，就不会进取，甚至伤害感情。千万要学得谦虚一些，随时考虑别人的意见，不要做一个固执的人。要让你的父母或朋友，都觉得你是可以说话的人，这才是道理。

（三）口才与事业

现代社会，口才已经成为决定一个人事业能否成功的重要因素之一。口才好，善于说话的人受欢迎。他能使许多原来不相识的人携起手来，也能使陌生人彼此了解，心心相印；还能为人排解纠纷，清除隔阂，医治他人的心灵创伤，使人生活得更加愉快、美好。在闲

说话和事业的进行有很大的关系。

你如果出言不慎，你如果无理跟别人争吵，那么，你将不可能获得别人的同情、合作与帮助。

——美国前总统富兰克林

暇的时间里，与家人和亲朋相处，如果能够口齿伶俐，谈话风趣，就会使生活充满欢乐。一个口才好的人，其才能可以通过言语充分展露出来，从而使领导、同事更深一层地了解和欣赏他，进一步地信任他，并将更重要的任务托付给他，帮助他在事业上获得成功。

在有些行业里，成功人士不一定都要有好口才。但是，有口才才能帮助他们加快成功的速度，提高成功的概率。尤其是在关键时刻，口才往往起着决定性的作用。

拓展阅读

推销员的口才

有一家空调厂生产了一种新型空调，要两个推销员同时去推销。其中一个一天卖了30台，而另一个一天却只卖掉了2台。原因在哪里呢？前者在推销空调时，是这样说的：“先生，您忙吗？如果您不忙，我向您介绍我们厂最新生产的空调。这个空调不仅能杀菌，还能过滤空气，能定时自动关闭，自动调温，在现有的空调中，它的质量最好、功能最全、价格比其他同类产品都低，而且保修五年。先生，您不妨试试？”面对这么精彩的介绍，谁能不为之动心呢？而后者却是这样推销的：“先生，您买空调吗？我们这有新生产的空调，可好了，您买吧！”听到这样的介绍，顾客的回答通

常是“我不买”。两种截然不同的推销风格，产生的效果就形成了很大的差距。

有人认为，只要有才干，即使没有口才，也可以达到成功的目的。这自然有一定的道理。但是有才干而又有口才的人，他的成功希望就更大。因为你的才干可以从你的言语谈吐中得以充分的表露，使对方更了解你、信任你。这样才敢把重任委付于你。



拓展阅读

求职者的口才

有一个对商业广告很有研究的人，有一天，他抱着求职的目的去拜访一个大公司的经理。会面以后他始终没有把谋职的意思说出来，只和经理聊天，在巧妙的谈话中尽量把广告对于商业的重要性和运用方法一一说出。他举了很多有力的例证，以犀利的词锋引起了经理的兴趣。虽然他没说谋职的事情，经理却主动委以重任，请他替公司设计广告。这样的人不仅有才干，而且用巧妙的谈话为自己寻找了一个施展才能的机会。由此可见，人离不开口才，就像飞禽离不开翅膀一样。如果一个人能善于运用时就能像在暴风雨中翱翔的雄鹰一样大展宏图。

拥有良好的口才，就等于拥有了与人面对面沟通交流的手段。无论你是管理者、推销员，还是求职者或者演讲比赛的选手，口才对于你的成功都非常重要。在这个越来越注重“自我营销”的年代，口才已经成为人们通向成功之路的重要桥梁。

二、口语艺术的基本原则

口语艺术要实现最优的信息传播，必须遵循口语艺术运用的基本原则。一般来说，主要包括以下几方面。

（一）态度诚恳，谦逊有礼

在现实生活中，人们通常有这样的感受：有时被人批评，甚至批评得相当严厉，你却能心悦诚服地接受；有时只要有人碰你一根毫毛，就会暴跳如雷。这其中不免有一些复杂的因素：或因被批评者情绪不好，或因批评错了，或因方法不当等。倘若我们排除这些因素，假定两种批评的内容都是正确的，而效果却截然不同，原因恐怕只有一个：前者是以满腔热忱的态度，诚恳地提出意见，善意地进行批评；后者却表现出一种冷漠的情感，居高临下，盛气凌人，态度生硬，甚至隐含着挖苦讽刺，令人反感。中国有句俗话：“良言半句三冬暖，恶语一字六月寒”，“良言”与“恶语”首先表现在说话态度上。

为什么说说话的态度直接关系到说话的效果呢？因为说话者要想达到理想的效果，首先应当调动听者的情绪。人的情绪具有两重性，它表现积极的或增力的，消极的或减力的。

良好的说话态度能调动人积极的情绪，增加人的活动能力，产生愉快的心情，从而驱使人的积极行动。因此，诚恳的态度，容易取得对方的信任，使双方感情融洽，增加说服力。

中国有句古话：“和为贵”。谈话要达到理想的效果，应当努力创造一种和谐的气氛，这种和谐的气氛来自说话者温和而谦逊的态度，平易近人，和蔼可亲，给人以可亲可近之感，能消除陌生感，缩短感情的距离。

奥斯特洛夫斯基说：“谦逊可以使一个战士更美丽”。同样，谦逊可以使你的言谈更容易被听众所接受。

（二）说话要看对象

说话都有明确的对象。而说话对象又是千差万别的：年龄有大小，人数有多少，知识水平有高低，生活阅历有长短，职业爱好有差异等，这些差异决定了他们对语言的要求，即讲话的内容和方式的要求不一样，因此说话要有强烈的对象意识，应当根据不同的对象确定说话的内容和方式。一般来说，应当考虑说话对象下面几个方面的情况。

1. 年龄的差异

年龄不同，文化基础和性格特征也不一样，从而形成了交谈内容和方式的差别。小孩单纯幼稚、天真活泼、好奇、求知欲强，喜欢听富于故事性、趣味性、知识性的内容，与少年儿童交谈，应当注意多使用讲故事、打比方、说笑话的方式，语言要浅显易懂、生动形象。比如：

有位小学教师教学生写“美”字，他说：“王家大姐的头上戴了两朵大红花，你说美不美。”成人听了这话会感到好笑，可小学生听了这话却感到生动形象，新鲜有趣，不仅能使学生迅速掌握美字的结构，而且能给学生留下深刻的印象。

青年人往往对前途理想、婚姻恋爱、文艺体育、科学文化等话题感兴趣，交谈时应当运用科学性、哲理性、鼓动性的语言，要以情感人，以理服人。

中年人多热衷于专业学术、社会新闻、家庭伦理、人际关系的话题，他们都有一定的社会经验，对事物都有自己的认识和看法，交谈时应当既讲究语言的平实，又注意风趣幽默，谈出自己的真知灼见。

老年人对退休生活、防病治病、健身保健、颐养天年的话题感兴趣，与之交谈应当多运用含蓄委婉的语言。交谈时应音量稍大、距离稍近、语速稍慢、发音清楚而准确。

2. 文化程度和思想修养的差异

文化程度和思想修养往往可以反映一个人的基本素质，而素质的高低，又往往影响着对话语的理解。与知识水平较高的人交谈。语言应尽量文雅一点；若是学识渊博的高雅之士，他可能崇尚旁征博引而少芜杂的言辞，你不妨从理论问题入手，引经据典，纵横交错，使谈话富有哲理的色彩，言辞应当尽量表现出含蓄文雅、显得谦虚而又好学上进；与专家讨论问题，应表明自己的观点和态度，甚至是不同的见解，显示出你探索和进取精神，但要谦逊有礼，以请教的口吻，多听对方的意见，从中增长知识，开拓思维，得到提高。与

文化水平较低的人交谈，应当尽量做到浅显明了，通俗易懂。



拓展阅读

不一样的“弹法”

1954年周恩来总理出席日内瓦国际会议，为了向国外宣传中国人并不好战，决定为外国记者举行电影招待会，放映越剧片《梁山伯与祝英台》，为使放映达到理想的效果，工作人员准备了一份长达16页的说明书送给周总理看。周总理看后批评说：“这是不看对象，对牛弹琴。”工作人员不服，说：“给洋人看这部电影，才是对牛弹琴呢。”周恩来说：“这就要看你怎么弹法，你要用十几页的说明书去弹，那是乱弹。我换个弹法，只要你在请柬上写一句话：‘请你欣赏一部彩色歌剧电影：中国的《罗密欧与朱丽叶》’”。果然，这一改赢得了外国记者的赞赏。



3. 兴趣爱好和习惯的差异

由于文化教育和环境的影响，人们的兴趣爱好存在着很大的差别。谈话是一种双向交流，只有双方都感兴趣的话题，才能有话可说，才能你一言我一语畅所欲言。如果对方对你所谈论的话题根本不感兴趣，有可能他会缄口不语或敷衍应付，言而无味，很难达到交流的效果。美国前总统罗斯福是以口才著称，无论是牛仔或骑士，政治家或外交家，商人或农民，他都能找到恰当的话题和选择有效的谈话方式交谈。他之所以如此高明，其中的奥妙就在于：他要接待某个人时，事先必须要翻阅那个人的档案及有关材料，研究对方最感兴趣的问题，这种方法值得我们借鉴。

要找到对方感兴趣的话题，你可以以对方擅长的事情作为讲话内容。日本语言学家多湖辉认为，与人交谈如同打乒乓球一样，而话题的提出，如同乒乓球赛的发球，可称之为“谈话的发球”。对方的毛笔字写得好，你如果说：“我很想练练字，你能不能在这方面给我一些帮助？”这如同乒乓球赛中，你特别发了一个对方容易接的球，他当然乐于还击，一来一往，谈笑风生，双方自然而迅速融洽。

4. 生活经历和职业特点的差异

在现实生活中，由于受各种因素的影响，人们的生活经历往往差别很大。有的人可能一帆风顺，事事称心如意；有的人可能生活曲折坎坷，事事不顺心；有的人可能经过艰难跋涉，克服重重困难之后，才获得成功后的喜悦；有的人可能一生屡受挫折，很少有幸福感的体验；如此等等，不一而足。正是因为生活经历不同，导致他们对谈话内容和方式的要求有别，对话语意义的理解有异。话剧《陈毅市长》中陈毅与化学专家齐仰之先生许多

成功谈话，都是针对他的职业爱好和他过去的经历选择讲话内容和方式的。



拓展阅读

军事家与化学家的谈话

陈毅专程到齐先生家去拜访，进门就见“谈话不过三分钟”的警告语，闲谈中陈毅对齐仰之先生的学识加以肯定与颂扬，末了却说他“有一门化学不懂”，齐先生马上追问是什么化学，可陈市长起身告辞，说“三分钟已到”。齐先生急了，忙说：“今天例外，请陈市长明示。”陈毅重新归座说：“共产党人的化学”。



没想到，齐仰之先生抛出冷冰冰的一句话：“这种化学，与我何干？不知亦不为耻！”陈市长说：“先生差矣！孟子说：‘大而化谓之圣’。社会若不起革命变化，实验室里也无法进行化学变化。齐先生你自己也说嘛，致力于化学四十余年，而建树不多，啥子道理哟？并非齐先生才疏学浅，而是社会未起变化之故。想当初，齐先生从海外学成归国，雄心勃勃，一心想振兴中国的医药工

业，可是国民党政府腐败无能，毫不重视，齐先生奔走呼告，尽遭冷遇，以致心灰意冷，躲进书斋，闭门研究学问以自娱，从此不再过问世事。齐先生之所以英雄无用武之地，岂不是当时腐败的社会所造成的吗？”

这一席话齐先生感触很深，陈毅乘胜出击：“可是如今不一样了！……如今建国初始，百废待举，不正是齐先生实现多年梦想，大有作为之时吗？”陈毅这番话正是根据对方在事业上一再碰壁的经历来说的，从而使这位不问世事的化学专家重振雄心，为国献力。

5. 根据性格特征的差异，确定讲话的内容和方式

《论语·先进篇》记载了孔子和子路、冉有、公西华的一段对话：

子路问：“闻斯行诸？”子曰：“有父兄在，如之何其闻斯行之？”冉有问：“闻斯行诸？”子曰：“闻斯行之。”公西华曰：“由也问闻斯行诸，子曰‘有父兄在’；求也问闻斯行诸，子曰‘闻斯行之’。赤也惑，敢问。”子曰：“求也退，故进之；由也兼人，故退之。”

子路和冉有问的是同一个问题，孔子却针对不同的性格回答：冉有胆小，做事退缩，所以要给他壮胆，鼓励他去做，子路胆量大，敢作敢为。所以要压压他，让他冷静点。

每个人都有自己的个性，有的勇敢，有的怯懦；有的性格内向，沉默寡言，有的性格豪爽，热情奔放；有的机智而沉着，有的博学而谦虚等。了解和注意讲话对象的个性特征，对于交谈得体是十分有益的。

对于性格孤僻、心胸狭窄的人，使用的语言就要柔和一些，使你的说话像春风化雨，