

 高等教育“十二五”规划应用型示范教材

# 实用演讲与口才 教程

SHI YONG  
YAN JIANG YU KOU CAI  
JIAO CHENG

主 编 赵国运



电子科技大学出版社

高等教育“十二五”规划应用型示范教材

---

# 实用演讲与口才教程

主 编 赵国运

电子科技大学出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

实用演讲与口才教程 / 赵国运主编. —成都: 电子科技大学出版社, 2011. 9

高等教育“十二五”规划应用型示范教材

ISBN 978-7-5647-0959-4

I. ①实… II. ①赵… III. ①演讲学—高等学校—教材②口才学—高等学校—教材 IV. ①H019

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第181637号

# 实用演讲与口才教程

主编 赵国运

---

出版: 电子科技大学出版社(成都市一环路东一段159号电子信息产业大厦  
邮编: 610051)

策划编辑: 谢应成

责任编辑: 谢应成

主 页: [www.uestp.com.cn](http://www.uestp.com.cn)

电子邮箱: [uestp@uestp.com.cn](mailto:uestp@uestp.com.cn)

发 行: 新华书店经销

印 刷: 郑州易佳印务有限公司

成品尺寸: 185mm×260mm 印张 16.25 字数 400千字

版 次: 2011年9月第一版

印 次: 2011年9月第一次印刷

书 号: ISBN 978-7-5647-0959-4

定 价: 32.60元

---

■ 版权所有 侵权必究 ■

◆ 本社发行部电话: 028-83202463; 本社邮购电话: 028-83208003。

◆ 本书如有缺页、破损、装订错误, 请寄回印刷厂调换。

# 郑州华信学院教材编纂委员会

(按姓氏拼音排序)

常彦泽	冯光辉	冯建业	冯丽珍
高传华	李国安	李宏恩	李娟娟
李 莉	李文霞	林 霞	刘桂琴
刘录才	刘学忠	宁胜克	欧群雍
史 杰	宋人杰	苏 磊	王长安
王长虹	王军华	王玉茹	吴廷伟
夏 霖	徐朝阳	徐春华	闫喜亮
杨光岐	杨化书	张 峰	赵国运
赵 轲	赵云海		

# 前言

语言能力是 21 世纪生存的重要能力之一。在人际交往纷繁复杂的现代社会,演讲与沟通的能力已经成为衡量一个人能力水平高低的重要标志。越来越多的用人单位把语言沟通能力作为挑选人才的一个重要标准。

本教材针对长期以来高等学校学生口头表达能力普遍较低的实际情况而编写,旨在培养、训练高等学校各专业学生的演讲表达能力和演讲活动的组织、评判能力。“一人之辩重于九鼎之宝,三寸之舌强于百万之师。”口才体现智慧,口才充满力量。《实用演讲与口才教程》以演讲、辩论与专业语言艺术的基本知识为基础,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,兼顾知识教育、素质教育和能力教育。旨在教会我们如何表达,怎样与人交流,怎样处理各种人际关系,从而使大学生的综合能力得到加强,进而为将来的就业、创业的成功打下坚实的基础。

编者在吸纳近年来新的研究成果的基础上,对内容作了较大程度的更新,从而使内容体系更加科学完备,在结构方面力求将理论知识与应用技能相结合,着重口语表达训练。引入大量的演讲实例,既对提高教学效果有切实助益,同时也增强了可读性。本书贯彻理论联系实际的原则,以科学性和实用性为指导,注重口才与演讲能力的培养与提升,具有很强的思想性、知识性、趣味性、实践性。

演讲能力不是与生俱来的,它是通过后天的勤奋努力和积极培养获得的。只要注意选择科学的训练方法,加上持之以恒的学习精神,相信一切有志成为“口才家”的人都能实现梦想,到达成功的彼岸。美国现任总统奥巴马正是通过一次次的口才展示走向了成功。他杰出的沟通技巧帮助他发起了一场前所未有的政治运动,为他成功击败强劲的竞争对手,赢得美国民主党总统候选人的提名,并最终当选美国历史上第一位非洲裔总统提供了最强劲的助力。

《实用演讲与口才教程》既可以作为高职高专类学校演讲与口才课程的教材,也可以作为其他相关课程的教材或参考用书。同时,对于演讲与口才的爱好者来说也是一本非常有借鉴价值的指导用书。

本书由赵国运教授担任主编,负责全书的统稿、定稿。具体章节的分工如下:赵高送(第 1、2、12 章),江东芳(第 3 章),曹瑞丽(第 4、5、6 章),张苛(第 7、8 章),辛晶晶(第 9、10、11 章)。

本书在编写中参考了大量的报刊网络资料、图书文献以及专家学者的观点、案例,在此向诸位原文作者以及所在媒体表示诚挚的感谢。同时,由于编者的水平有限,书中的观点可能存在一些瑕疵,敬请读者批评指正,以便再版时修改。

编者

2011 年 6 月



第1章 口语理论	(1)
1.1 口语艺术概述	(2)
1.1.1 口才的含义	(2)
1.1.2 口语的概念	(3)
1.1.3 口语艺术的特征	(3)
1.1.4 口语艺术的作用	(4)
1.2 口语艺术的构成要素	(5)
1.2.1 口语艺术的主体要素	(5)
1.2.2 口语艺术的客体要素	(9)
第2章 口语主体的形象意识	(14)
2.1 塑造美好形象	(16)
2.1.1 仪容和服饰	(16)
2.1.2 仪态和礼仪	(19)
2.2 加强综合素质	(22)
2.2.1 现代意识	(22)
2.2.2 智能结构	(23)
2.2.3 道德修养	(25)
第3章 普通话基础知识	(29)
3.1 普通话概述	(30)
3.1.1 普通话	(30)
3.1.2 演讲要以普通话为基础	(31)
3.1.3 怎样说好普通话	(31)
3.2 普通话训练	(32)
3.2.1 普通话表情达意的重要性	(32)
3.2.2 普通话语音基础	(33)
3.2.3 普通话气息控制训练	(36)
3.2.4 普通话口腔控制练习	(37)
3.3 普通话水平测试	(37)

3.3.1	普通话水平测试概论·····	(38)
3.3.2	普通话水平测试试卷介绍·····	(40)
<b>第4章</b>	<b>演讲语言艺术</b> ·····	<b>(45)</b>
4.1	演讲概述·····	(47)
4.1.1	演讲的概念与特征·····	(47)
4.1.2	演讲的类型·····	(48)
4.2	演讲的准备技巧·····	(50)
4.2.1	分析听众·····	(50)
4.2.2	演讲稿的准备·····	(50)
4.3	演讲稿的撰写技巧·····	(52)
4.3.1	演讲稿的作用和特点·····	(53)
4.3.2	演讲稿选材技巧·····	(54)
4.3.3	演讲稿的结构安排·····	(55)
4.4	演讲语言的表达技巧·····	(60)
4.4.1	有声语言的表达技巧·····	(60)
4.4.2	态势语言的表达技巧·····	(70)
4.4.3	演讲时的应急处理·····	(74)
<b>第5章</b>	<b>商务交际语言艺术</b> ·····	<b>(80)</b>
5.1	交际概述·····	(81)
5.1.1	交际的含义与现代交际的特征·····	(81)
5.1.2	交际的基本原则·····	(83)
5.2	交际语言的基本要求·····	(84)
5.2.1	言之有礼——讲究用语,彬彬有礼·····	(84)
5.2.2	言之有的——紧扣中心,因人施语·····	(84)
5.2.3	言之有益——选择话题,健康有益·····	(84)
5.2.4	言之有物——注意话风,不尚空谈·····	(85)
5.2.5	言之有理——合乎逻辑,防止诡辩·····	(85)
5.2.6	言之有度——谦恭适度,自然得体·····	(86)
5.3	交际语言的巧妙运用·····	(87)
5.3.1	巧于善始·····	(87)
5.3.2	巧于即兴·····	(90)
5.3.3	巧于应变·····	(91)
5.3.4	巧于回避·····	(92)
5.4	交际语言的使用技巧·····	(92)
5.4.1	招呼语言技巧·····	(93)

5.4.2	介绍语言技巧	(94)
5.4.3	交谈语言技巧	(96)
5.4.4	赞美语言技巧	(98)
5.4.5	批评语言技巧	(99)
5.4.6	拒绝语言技巧	(100)
<b>第6章</b>	<b>论辩语言艺术</b>	<b>(105)</b>
6.1	论辩概述	(106)
6.1.1	论辩的含义	(106)
6.1.2	论辩的特征	(107)
6.1.3	论辩的类型	(107)
6.1.4	论辩的作用	(108)
6.2	论辩的基本原则	(109)
6.2.1	事实求是原则	(109)
6.2.2	观点同一原则	(109)
6.2.3	相互平等原则	(110)
6.3	论辩语言的技巧	(110)
6.3.1	针锋相对法	(110)
6.3.2	一击致命法	(111)
6.3.3	引申归谬法	(112)
6.3.4	反证驳斥法	(113)
6.3.5	釜底抽薪法	(113)
6.3.6	捕捉漏洞法	(113)
6.3.7	二难反驳法	(114)
6.3.8	避实就虚法	(114)
6.3.9	出其不意法	(114)
6.3.10	断后聚歼法	(115)
6.3.11	戏谑调侃法	(116)
6.4	论辩的逻辑法则	(116)
6.4.1	努力阐述自己观点的正确性	(116)
6.4.2	犀利反驳对方观点并击中要害	(119)
6.4.3	论辩的要求	(121)
6.5	队式论辩技巧	(123)
6.5.1	破题立论	(123)
6.5.2	进攻技巧	(124)
6.5.3	防卫技巧	(130)



6.5.4	自由辩论	(130)
6.5.5	结辩陈词	(135)
6.6	诡辩的识别与辩驳	(137)
6.6.1	诡辩的识别	(137)
6.6.2	诡辩的辩驳	(138)
<b>第7章</b>	<b>求职面试语言艺术</b>	<b>(141)</b>
7.1	求职面试概述	(142)
7.1.1	求职面试的目的	(142)
7.1.2	面试的类型	(143)
7.2	求职面试前的准备	(145)
7.2.1	面试前的思考和决定	(145)
7.2.2	求职面试能力准备	(146)
7.2.3	了解用人单位情况	(147)
7.2.4	求职面试心态准备	(148)
7.2.5	求职面试材料准备	(148)
7.2.6	求职面试礼仪准备	(149)
7.3	求职面试语言要求	(150)
7.3.1	求职面试语言特点	(150)
7.3.2	求职面试语言要求	(151)
7.4	求职面试语言技巧	(153)
7.4.1	自我介绍的语言技巧	(153)
7.4.2	推销自己的语言技巧	(155)
7.4.3	解除困境的语言技巧	(156)
7.4.4	提出问题的语言技巧	(157)
7.4.5	常见问题的回答技巧	(158)
<b>第8章</b>	<b>谈判语言艺术</b>	<b>(162)</b>
8.1	谈判概述	(163)
8.1.1	谈判的含义与特点	(163)
8.1.2	谈判的种类与模式	(164)
8.2	谈判语言的特征	(165)
8.3	谈判语言的基本技巧	(166)
8.3.1	重复意见法	(166)
8.3.2	巧妙激将法	(167)
8.3.3	赞美对方法	(167)
8.3.4	故意示弱法	(168)

8.3.5	巧打比喻法	(168)
8.3.6	曲径通幽法	(168)
8.3.7	正话反说法	(169)
8.3.8	侧面暗示法	(169)
8.3.9	列举数字法	(169)
8.3.10	刚柔并济法	(169)
8.4	谈判策略及语言技巧	(170)
8.4.1	谈判策略	(170)
8.4.2	谈判的策略语言技巧	(172)
<b>第9章</b>	<b>推销语言艺术</b>	<b>(178)</b>
9.1	推销语言艺术概述	(179)
9.1.1	推销概述	(179)
9.2	推销语言艺术原则	(182)
9.2.1	推销语言艺术的基本原则	(182)
9.3	推销辞令四步骤	(183)
9.3.1	开始阶段	(183)
9.3.2	洽谈阶段	(184)
9.3.3	促成洽谈阶段	(185)
9.3.4	结束洽谈阶段	(186)
9.4	推销语言艺术的技巧	(187)
9.4.1	接近顾客的语言艺术技巧	(187)
9.4.2	面谈时的语言艺术技巧	(188)
9.4.3	处理和突破异议口才语言艺术技巧	(191)
9.4.4	商品成交的语言艺术技巧	(194)
<b>第10章</b>	<b>主持语言艺术</b>	<b>(199)</b>
10.1	主持概述	(200)
10.1.1	主持人	(200)
10.1.2	主持的类型	(201)
10.1.3	主持人应具备的素质与能力	(202)
10.2	主持语言艺术的基本原则	(206)
10.2.1	实话实说	(206)
10.2.2	热心诚恳	(207)
10.2.3	切合语境	(207)
10.2.4	注重效果	(207)
10.3	主持语言艺术的要求	(208)

10.3.1	语言流畅、声音悦耳 .....	(208)
10.3.2	思维敏捷、语言严谨 .....	(208)
10.3.3	语言简练、精彩感人 .....	(209)
10.3.4	语言生动、明确具体 .....	(209)
10.4	主持语言艺术的技术 .....	(210)
10.4.1	精巧的开场语 .....	(210)
10.4.2	灵活的串联语 .....	(212)
10.4.3	巧妙的推进语 .....	(214)
10.4.4	机智应对困境语 .....	(216)
10.4.5	完美的结束语 .....	(218)
<b>第 11 章</b>	<b>导游语言艺术 .....</b>	<b>(222)</b>
11.1	导游语言概述 .....	(224)
11.1.1	导游语言的特征 .....	(224)
11.1.2	导游语言艺术运用的要求 .....	(225)
11.1.3	在导游讲解过程中,补充解释历史典故、难解词语 .....	(227)
11.2	导游语言表达技巧 .....	(227)
11.2.1	导游开场白 .....	(227)
11.2.2	导游主体用语 .....	(228)
11.2.3	导游结束语 .....	(230)
<b>第 12 章</b>	<b>管理口才艺术 .....</b>	<b>(234)</b>
12.1	管理口才概述 .....	(235)
12.1.1	管理口才的含义 .....	(235)
12.1.2	管理口才的原则 .....	(235)
12.2	管理口才技巧 .....	(241)
12.2.1	传达技巧 .....	(241)
12.2.2	讲话技巧 .....	(242)
12.2.3	演讲技巧 .....	(243)
<b>参考文献</b>	<b>.....</b>	<b>(247)</b>

# 第1章

## 口语理论

### 教学目标

通过本章学习,了解口语艺术的基本理论。理解口语艺术的概念、特征和作用,在此基础上掌握口语艺术的构成要素。

### 教学要求

知识要点	能力要求	相关知识
口语艺术的特征、作用	能够了解口语艺术的含义和特征 能够了解口语艺术的作用	口语艺术的特征、作用
口语的构成要素	能够掌握口语艺术的主客体要素	口语艺术运用过程中应注意的问题

### 导入案例

#### 演讲与口才是社会的需要

演讲和口才作为一种社会实践活动,都是由于社会的需要才产生的。伟大的革命导师列宁说过:“语言是人类最重要的交际工具。”改革开放以来,全国兴起了一股“口才热”、“演讲热”。越来越多的地区、部门、单位在招聘人才、选拔人才时,早已不满足于看档案与笔试,而是一定要再加面试、口试、答辩,甚至还要举行竞选演讲大会。

越来越多的以发现与选拔人才为目的的节目主持人大赛、青春风采大赛、广告之星比赛、时装模特比赛、公关小姐比赛等,不但要看漂亮、看身材,也要看口才。在最后一轮决赛中往往专门有一个展示演讲与口才的比赛项目,这时候,参赛选手必须使尽浑身解数、一展口才,才有可能取得最后的胜利。至于经贸谈判,谈得高明,成百上千万元争取过来;谈得外行,巨额财富白白送人;谈得过于精明,一毛不拔,寸步不让,忘了互利互惠的原则,谈判破裂,双方皆一无所获。谈判谈判,无论多少计谋,都要通过“口才”去谈。

我国前副总理吴仪素有外交“铁娘子”之称,在与美国的数次外交谈判中,她的魅力让美国人既头痛又敬佩。美国人由衷地称赞吴仪:“既是国家利益坚定的维护者,又是坚韧的谈判者。”在一次关于知识产权谈判会上,双方刚一落座,美国人想给吴仪来个下马威,开场白便显现出来者不善:“我们是在和小偷谈判。”面对对方的无理,吴仪毫不留情地反唇相讥:“我们是在和强盗谈判,请看你们博物馆里的展品,有多少是从中国抢来的。”针锋相对的回答令对方愣了一下,同时对手马上清楚地意识到:这个女人不简单。了解吴仪的人都说,吴仪“很会修理”傲慢的美国人。

演讲与口才是社会的需要,可以说七十二行,行行都需要演讲和口才。缺乏演讲与口才能力的人,将会在事业、工作、学习、生活等各方面越来越感到寸步难行。

(资料来源:颜永平《演讲与口才的重要性》,凤凰网,2008-05-28)

问题:该案例给我们什么启示?

新世纪人们深知语言的巨大力量,对演讲与口才的观念,也在发生极大的变化,由过去小心谨慎、言多必失的心态,转变到将口才作为一种基本的生存技能和衡量人才的重要标志。当今时代,信息之所以能以最快的速度、最短的流程传播,就在于主要采用了口语表达方式。口语传递大大快于文章写作;说话不受时间、职业、条件、地点的限制。有人说:“一句话,一辈子。”确实,在特定的情况下,有时一句话就能化险为夷、转危为安,并决定一个人一辈子人生历史的改写。还有人戏说:“干得好不如写得好,写得好不如说得好;辛辛苦苦干一年,不如大会发个言。”当然,除去某些不正之风因素,也表明口才会快速显现一个人的学识和才能修养,求职等面试的目的便在于此。其实,历史和现实的事实早已证明:说比写更容易使人进入大众的视线,更容易快速展示人的才能,更容易使人快速成才。

## 1.1 口语艺术概述

### 1.1.1 口才的含义

口才是指一个人在说话过程中体现出来的个人才能。中国古代已经有关于口才的论述,如南北朝文论家刘勰的《文心雕龙》中提道:“一人之辩重于九鼎之宝;三寸之舌强于百万之师。”中国古语亦云:“一言可以兴邦,一言可以误国。”表现了古人对口才的重视。口才的好坏,的确对一个人的发展有着重要影响,尤其是在当今社会,地球的半径相对在缩小,人的“舌头”却因时代的发展而在不断变长,这更凸显出口才的重要性。随着社会各个领域的竞争日趋激烈以及各种信息量的迅猛增加,演讲与口才正成为每个人发展、追求上进及提高生活品质强有力的武器。一个现代人应具备的基本能力中就包括了表达能力。

20世纪90年代初,美国斯坦福大学商学院“荣誉退休”教授哈勒尔博士曾针对一批毕业十年的企业管理硕士进行研究,目的是找出成功人士具备的优势和特质。经过研究,他发现被研究者成就大小与学习成绩好坏基本无关,而是与说话能力高低有着密切关联,成功人士的共同点之一就在于说话能力极强。由此可见,表达沟通能力对于一个人的成功有着举足轻重的作用。

在这样一个信息爆炸的时代里,信息量的迅猛增加,信息流通急剧加快成为鲜明的时代特色,也使得人们对信息的接受、处理和传达交流变得越来越迫切。于是,口才成为人们交际、适当处理信息并根据需要而表达情感的必不可少的工具和手段。口才对一个人的成长与成才也非常重要。口齿伶俐、表达流利、语言得体、能言善辩的人,往往能更好地表达自己,更充分地展示自己的实力,在激烈的社会竞争中做到从容不迫,从而更轻松地达到自己的目标。

在社会各项活动和工作中,在处理公共关系时,我们都需要阐述自己的主张。通过口语对各项工作及各类人员进行有效的管理,甚至能变不利为有利,成功获得对方的认可,达到预期目标。能够清楚流畅地表达出自己意图的人,也能把道理说得明白晓畅,使别人容易接受;有

时还可以听出别人的“话外之音”，从对方的话语中察觉到对方的意图，得到启示，了解对方，并与之建立良好的关系。

作为当代高才生，面对日益激烈乃至白热化的就业竞争，我们不仅需要掌握坚实的专业知识，还应具备优秀的口才和社交能力，“惠于心而秀于口”，这样才能把握机遇，成就自我。

### 1.1.2 口语的概念

如果说书面语是人类语音的第二种基本形态，主要寄托于书本，那么口语就是人类语音的第一种基本形态，主要寄托于听觉。口语是书面语的基础，是人與人交往最基本的工具。

口语，顾名思义，指的是人们在说话时使用的语言。口语与书面语是相对应的，口语是书面语的基础，书面语对口语又有规范的作用，两者相辅相成，共同构成言语交际。口语交际则是特定的人在特定的语境中，为了达到一定的目的，以口语为运用手段来交流信息、思想和感情的一种语言活动。口语交际以口语为手段和工具进行。使用口语时，使用者应注意考虑接受对象的理解能力和接受能力，力求不论在何种场合，接受对象是谁，都能做到表达清楚流畅，富有节奏感，让听者接受并认同。

当前，我们正处于一个继往开来的新时代。时代召唤人才，而人才又需要口才，卓越的口才已被列入现代开拓型人才所必备的素质之一。在改革开放的时代，我们需要阐述自己的主张，对各类部门进行有效的管理；需要宣传教育和说服群众，开展多种社会公益活动；需要处理公共关系，提高各项工作的效益。要做好这些，必须具有良好的口才，而良好口才的形成又必须依赖口语表达的训练和实践。

### 1.1.3 口语艺术的特征

口语是书面语的基础和源泉。口语是人与人之间应用最广泛、最基本的社会交际工具。为了用好这个工具，有效地提高办事效率，我们必须提高口语表达能力，了解和掌握口语艺术的基本理论知识和灵活运用口语艺术的技巧。

口语艺术作为一种人类社会特殊的社会实践活动具有自身固有的区别于其他活动的许多特征。

#### 1. 口语表达的整体性

这是口语艺术最突出的特点。首先，口语表达是由语义、语音、态势、表达者、听众、环境等诸多因素构成的复杂的系统，各因素既有独自的规律和功能，又作为口语表达整体的一部分而出现，并服从和服务于口语艺术的总目标和总要求。其次，口语表达的过程是从生活到思想，再由思想到口语的双重转化过程。口语表达的实质是对自身多方面的素养、知识和能力储备的综合调动，因此，“积之愈厚，发之愈佳”。最后，口语表达还具有传声性和表情性两大长处以及手段多样性的特点。例如，声调的高低、强弱，语气的缓急、粗细等，使有声语言增强了生命力，在语流进程中显示出千姿百态、异彩纷呈的效果，所以有“三分诗七分读”的说法。总之，口语表达是通过心想、口说、耳听、目视、情动等生理、心理活动的默契配合、协调一致的综合活动来共同完成口语艺术的表达任务的。

#### 2. 与思维运动的同步协调性

口语表达是一个将自己的思维语言迅速外化为口头语言的过程。在这个过程中，表现为现想现说，现说现想。完善的口语表达要求语言与思维同步。思维慢了，后句接不上前句，造成表达上的“停顿”和“空白”；语言慢了，语言跟不上思想，形成表达上的“迟滞”和“嗫嚅”。因

此,口语艺术要求人们思维敏捷,表达迅速,反应灵活。

### 3. 形式的简散性

口语表达往往是在随想随说的情况下进行的。由于表达速度快,说者来不及对语言进行细致的加工润色,因此口语不像书面语那样讲究语法的严密和结构的完善,其言语形式表现出简略和松散的特点。

简略是指口语表达多用短句、省略句、隐含句等。在特定的语境中,表达者的态势语也可补足这些简略话语的意义。只要对方理解即可,表达者并不刻意追求句子的完整和严密,只着意于表情达意的需要。松散则指口语停顿多,关联词少,有时断时续的松散现象。例如,“因为你饿了,所以你要吃饭”之类规范而严密的言语形式,在特定的口语交际情境中反倒不合口语习惯,显得矫揉造作了。

### 4. 传播的易逝性

口语表达是以声波为载体来传递信息、交流思想的,而声波稍纵即逝。一般人听连续的语流,精确地留在记忆中大概不超过七八秒钟,此后便被新的语言刺激所代替。口语传播实际上是一个连续不断的语言流动、记忆转换的过程。这是口语区别于书面语的一个很突出的特点。文章可以长久保存,反复揣摩,而声音稍纵即逝,来不及推敲、玩味。因此,人们对口语表达的评价往往是从整体印象出发的。

### 5. 表达过程的灵活性

口语表达总是在特定的时空中进行,信息交流也总是在现场氛围中实施。为了将话说得得体,吸引人,使人悦服,表达者必须使口语表达的内容和方式与特定的时空和现场氛围协调吻合,并适应特定听众对象的接受能力和要求。口语表达是说者和听者的双向沟通反馈活动。表达中,听众的反应也常常直接影响说话者的情绪,而且话题的内容有时也会根据现场特定的情景和氛围,参与者的兴趣和特定的心理情绪等的变化而变化,所以口语表达过程,尤其是日常交际的口语表达,往往呈现极大的灵活性。因而口语表达时,表达者一定要认真观察听众情绪和心理的变化,并根据反馈的信息,随时灵活恰当地调整自己讲话的内容和形式,以牢牢掌握话语的主动权。

## 1.1.4 口语艺术的作用

口语艺术的作用主要表现在以下三个方面:

第一,口语艺术是人类社会最重要的交际工具。口语艺术在社会生活中的用途相当广泛。人类表情达意,传递信息通常有三种形式:一是书面语言,即通过文字符号来表情达意,这是人类社会重要的交际工具;二是口头语言,即通过语音来表情达意,这是人类社会最广泛、最直接的交际工具;三是态势语言,即通过眼神、表情、动作、姿态等来表情达意,但一般来说它只是口头语言的一种辅助和补充。因此,人类语言归根结底只有书面语言和口头语言两大基本类型。虽然在书面语言中曾出现过许多名文佳篇,令后人叹为观止,但在人类社会实践中,口语使用频率更高,应用更广,使用的人也更多。特别是随着现代载体和传播媒介的发展,口语突破了时间、地域的局限,具有更加广泛、更加重要的作用。

现代口语艺术,大到解决国际争端——一场成功的谈判能免除刀兵之祸,对外商贸洽谈、索赔中一段利辞可赢得百万财富,小到有利于个人生活——一席恳谈可以排解纠纷或促进买卖成交。至于待人接物,外出办事,更是无一处不需要运用口头语言。



第二,口语艺术训练是培养创造型人才的重要途径。现代社会中,有口才未必是人才,而人才一定有口才。卓越的口才已被列为现代创造型人才所必备的素质之一。因为在激烈的社会竞争中,一个人在社会中的影响力、竞争力、推销力等无一不是靠口才展示的,口才的欠缺无疑是自己生存发展的障碍。

美国学者曾提出这样一个观点:一个人在事业上的成功,15%源自他的专业技术,85%则依靠他的处世技巧和人际关系。后者在很大程度上取决于他的口才,而口才的提高又依赖于口语表达的训练和实践。在现代社会中,一个口齿伶俐、反应迅捷、富有幽默感、说话得体生动的人,在工作、生活中总是备受欢迎的。因此,培养口才是社会发展对创造型人才的需要,更是当代人完善自我、实现自我的需要。

第三,口语艺术是提高人们综合素质的有效措施。在当今欧美各国,口才教育非常普及并得到人们的高度重视,这源于人们的一个共识:口才不仅是人在一生追求奋斗中必备的一项基本能力,而且在获得这种能力的同时,其他几种重要的能力,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,都会相应得到训练和提高。

这种认识与口语本身就是一个非常复杂的思维过程有关。语言是人类独一无二的思维工具,是思想的直接现实和物质外壳。思维的形成、表达和运用离不开语言,思维的发展和提高也要靠语言,而口语表达,特别是演讲、论辩、谈判等更高级、更能动的语体形式,可以有效地促进智力的发展。这是因为口语具有智力品质,它表现在口头表达具有内容的知识性和信息性,思维的敏捷性和应变性,智力的评价性和批判性以及思想的广泛性和深刻性。同时,口语表达又具有综合性、同步性、简散性、易逝性、灵活性等特点。因此,它不能像写作时那样需要深思熟虑、字斟句酌,甚至苦思冥想、反复推敲才能成篇。它需要更敏捷的才思,更机智的反应力,更迅速的灵感火花。也正因为如此,口语较之书面语更有助于人们思维能力的培养,也更有利于提高、发展包括观察力、记忆力、创造力、应变力等在内的现代人的综合素质。

## 1.2 口语艺术的构成要素

口语表达是人们在特定时空情境中以有声语言为主要媒介交流思想、联络感情、沟通信息、商洽问题等的一种有效手段,是人类特有的一种社会精神文化现象。口语表达者作为口语艺术的主体,总是按照自己的意志、能力、需求、动机和创造力去思考和行动,从而表现主体的力量和价值,去实现主体的目的。然而,口语表达又总是在具体的环境中面对具体的对象进行的。作为表达的主体,口语表达者不可避免地要受到这些客体要素的制约和影响,因为谁也无法凭着自己的主观意愿去摆脱它,超越它,只能去适应它,改变它。口语艺术的主体和客体必须统一,这是一条不可逾越的规律。因此,分析和研究口语艺术中的主体的作用、客体对主体的影响以及主体如何适应客体等问题是十分重要的。

### 1.2.1 口语艺术的主体要素

口语艺术的主体要素即口语表达者。在人际交流过程中,口语表达者是言语活动的行为主体,必须通过自身的主动性、能动性和创造性充分发挥主导作用,这就必然地要求口语表达者具备较高水平的主导能力。



### 1. 口语表达者的主导作用

口语表达者是达成口语交流行为的关键和主导因素,其主导作用主要体现在以下两个方面:

#### (1) 口语表达内容方向的把握

口语交流过程中,口语表达者总是根据自己特有的思想感情、思维方式、理想情操、文化修养和具体语境等主客观条件,将自己感性认识中所内化积淀的信息进行加工提炼,并编码转换成有声语言表达出来的。一般来说,在表达之前大都有一定的整体设想、安排,这对口语表达起着定向和引导作用。然而,在具体口语表达过程中,往往又会出现一些出乎意料的情况,而具有在宏观和微观上把握表达内容和话语方向能力的表达者就可以重新选择、调整和确定有关内容的表达,并用自觉的“意志行动”去保证自己交际目的的实现。

#### (2) 情绪和场合的调整

在口语表达中,往往会发生一些生疏、复杂乃至意外的情况,这必然造成口语表达者情绪、情感上的巨大波动,或是恐惧担忧,或是愉快兴奋,从而可能成为口语表达的障碍。因此,口语表达者必须具有控制自己情绪、情感的能力,使之具有确定的方向和位置,并与口语表达的内容、语境气氛相协调。这是一种自我启闭的主观方面的调节控制,它可抑制和克服消极性心理的干扰,保障主体主动适应各种时空交流情境的需要,在任何情况下都能充分发挥自己的优势和潜力,都能获得良好的表达效果。另外,口语表达主体还要能够针对时间、地点、场合、特定对象等客观因素的不同特点,作出种种有利于自身口语表达的部署和安排,即客观方面的调节控制,以保证口语表达的集中性、得体性、巧妙性和策略性。

### 2. 口语表达者的思维能力

思维是人脑对客观事物的本质和事物内在的规律性联系的概括和间接的反映。语言和思维有着密切的联系。一个思维敏捷、缜密的人,可以用极简洁的言语表达极丰富的思想感情,而一个思维迟钝、混乱的人即便使用许多语句,也说不清一个很简单的道理。思维的内容决定着言语的表述意义,思维的质量决定着言语表达的效果。具体地说,口语表达者的思维能力主要包括以下几方面的内容:

#### (1) 形象思维能力

形象思维以想象、联想和幻想为基本手段,通过生动的形象创造来揭示事物的本质及其内在规律性。形象思维不仅多用于叙事性的口语表达,在抽象论理性的口语交流中,用形象的类比取代抽象的说理,用生动的事例取代繁琐的论证,都可以使口语表达更为直接、准确、生动、感人、有说服力。

#### (2) 逻辑思维能力

逻辑思维是以概念、判断、推理来反映、揭示事物本质和规律的思维形式。在口语表达中,表达者常常要对说话的材料、所论对象进行梳理、分解、归纳、整合、概括、推导等一系列工作,这些都可以运用逻辑思维来进行。口语表达者一旦具有较强的逻辑思维能力,就可以使言谈概念明确,判断准确,推导正确,论证严谨有力,能清晰而准确地表达观点,以雄辩的逻辑力量征服听众。

#### (3) 灵感思维能力

灵感思维是这样一种心理现象:在专注、紧张思考中,因有关事物的偶然启发,使思路顿