



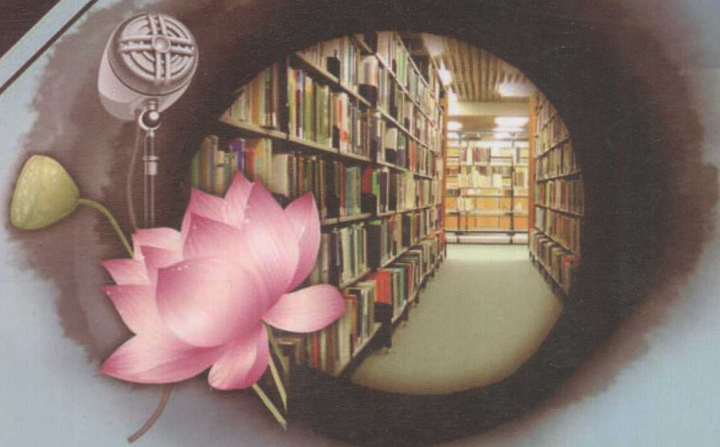
大学生素质教育精品教材



演讲与口才

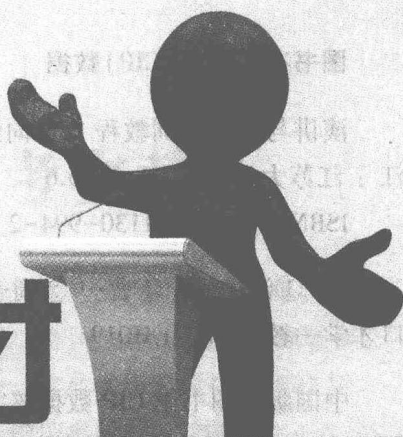
实训教程

主编 曹向红 周筱艳





大学生素质教育精品教材



演讲与口才

实训教程

主 编 曹向红 周筱艳
副主编 阚昌菊 孙 巍 姚润梅
参 编 涂俊丽 刘 斓 刘 佳
熊 璠



江苏大学出版社
JIANGSU UNIVERSITY PRESS

镇 江

图书在版编目(CIP)数据

演讲与口才实训教程 / 曹向红, 周筱艳主编. —镇江 : 江苏大学出版社, 2015.6

ISBN 978-7-81130-994-2

I. ①演… II. ①曹… ②周… III. ①演讲—教材②口才学—教材 IV. ①H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 129662 号

演讲与口才实训教程

Yanjiang Yu Koucai Shixun Jiaocheng

主 编 / 曹向红 周筱艳

责任编辑 / 张 平

出版发行 / 江苏大学出版社

地 址 / 江苏省镇江市梦溪园巷 30 号(邮编:212003)

电 话 / 0511-84446464(传真)

网 址 / <http://press.ujs.edu.cn>

排 版 / 北京市润鸣工作室

印 刷 / 赣州市祥和印刷厂

经 销 / 江苏省新华书店

开 本 / 787 mm×1 092 mm 1/16

印 张 / 15

字 数 / 310 千字

版 次 / 2015 年 6 月第 1 版 2015 年 6 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-81130-994-2

定 价 / 31.80 元

如有印装质量问题请与本社营销部联系(电话:0511-84440882)

前言

口语交际能力是现代公民的必备能力之一,更是在生产、建设、管理和服务第一线工作的高等应用型人才的必备能力之一。《演讲与口才实训教程》是一本在理论指导下培养学生工作中的口语运用能力的、实践性很强的教材。它旨在对学生进行演讲与口语表达的技能训练。其主要任务是使学生掌握相关训练科目的语言技巧,使学生具有专业所需的演讲与口语表达能力和一定的语言应变能力。

全书共十二章。首先介绍口才运用的理论依据,这一理论依据始终贯穿于整个教程,并着眼于提高素养;然后介绍具体的口才运用,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,采用“案例导入”“知识链接”“综合技能训练”等新颖体例,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”。教材内容注重思维训练和素质培养,以培养坚定自信、自强不息、坚忍不拔的优秀心理品质和良好的职业道德,以及正确的世界观、价值观和审美观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,如演讲口才技能、营销口才技能、求职应聘口才技能、谈判口才技能、辩论口才技能等项目的安排,目的是培养学生良好的倾听能力、阅读能力、调查取材的能力、获取信息的能力、思维能力和应变能力等。

本书第一章由曹向红编写,第二章由曹向红、姚润梅编写,第三章由周筱艳编写,第四章由曹向红、刘斓编写,第五章由曹向红、孙巍编写,第六章由周筱艳、熊璠编写,第七章由姚润梅、孙巍编写,第八章由曹向红、涂俊丽编写,第九章由周筱艳、刘佳编写,第十章由曹向红、刘斓编写,第十一章由周筱艳、阚昌菊编写、第十二章由阚昌菊、涂俊丽、熊璠编写。

本教材理论部分的阐述系统、精要,突出实用;实训部分的内容实践性、操作性强,十分重视案例分析和实训的设计。大量的案例和实训材料可以使学生进行充分的口语训练,且训练主要针对具体语境而设计,训练内容由易而难、由简而繁,循序渐进,新颖、独到。

鉴于编者水平有限、编写时间仓促,其中难免存在疏漏及不妥之处,恳请专家、同仁和广大读者提出宝贵意见。

编者



目 录

第一章 口才理论	1
第一节 口才概述	1
一、口才的概念及其功能	1
二、口才的特征	2
三、口才与文才的比较	5
第二节 良好口才的核心素质	6
一、丰富的知识	6
二、较强的思维能力	6
三、较高的语言修养	7
四、持之以恒的精神	7
第三节 锻炼口才的途径与方法	8
一、提高认识,树立正确的口才观	8
二、“功夫在说外”,加强个人修养	9
三、普遍练习与重点突破相结合	9
四、学习前人,敢于创新	9
综合技能训练	10
第二章 演讲口才	11
第一节 演讲概述	12
一、演讲的含义	12
二、演讲的特征	13
三、演讲的作用	14
四、演讲的传达手段	16
五、演讲与口才的关系	16
第二节 演讲的分类	17
一、按演讲功能分类	17
二、按演讲内容分类	18
三、按演讲表达形式分类	19
第三节 演讲的技巧	21
一、应变和控场的技巧	21
二、引导听众的技巧	27
综合技能训练	36
第三章 社交口才	38
第一节 介绍与交谈	38



一、介绍	38
二、交谈	42
第二节 拜访与接待	46
一、拜访	46
二、接待	51
第三节 赞美与批评	54
一、赞美	54
二、批评	58
第四节 说服与拒绝	61
一、说服	61
二、拒绝	64
第五节 安慰与道歉	67
一、安慰	67
二、道歉	70
第六节 社交中的禁忌	72
综合技能训练	73
第四章 论辩口才	74
第一节 论辩口才概述	74
一、论辩口才的含义	74
二、论辩口才的特点	74
三、论辩口才的类型	76
四、论辩口才的作用	77
第二节 赛场论辩口才	79
一、赛场论辩口才的含义	79
二、赛场论辩口才的要求	79
三、赛场论辩口才的艺术	81
第三节 法庭论辩口才	87
一、法庭论辩口才的含义	87
二、法庭论辩口才的要求	87
三、法庭论辩口才的艺术	89
第四节 论辩口才范例	91
一、赛场论辩口才范例	91
二、法庭论辩口才范例	93
综合技能训练	94
第五章 谈判口才	96
第一节 谈判概述	97
一、谈判的含义和特征	97
二、谈判的种类和模式	99



第二节 谈判语言运用的基本技巧	101
一、重复法	101
二、激将法	102
三、赞美法	103
四、示弱法	105
五、比喻法	106
六、绕弯法	107
七、反说法	108
八、暗示法	108
九、数字法	109
十、刚柔法	109
第三节 谈判的策略语言技巧	111
一、引诱策略语言技巧	111
二、让步策略语言技巧	112
三、扭转策略语言技巧	115
综合技能训练	119
第六章 主持口才	121
第一节 会议主持口才	122
一、会议的一般流程	123
二、会议主持的表达技巧	126
第二节 晚会主持口才	132
一、晚会串词的设计要领	133
二、晚会主持的表达技巧	140
综合技能训练	142
第七章 导游口才	143
第一节 导游口才概述	143
一、导游口才的含义	143
二、导游服务语言的特点	144
第二节 导游口才的基本要求	145
一、准确性	145
二、鲜明性	147
三、生动性	148
第三节 导游口才的表达技巧	149
一、诱发游客兴趣的语言技巧	149
二、寻找游客的兴趣点	149
三、控制讲解的时间	150
综合技能训练	150
第八章 推销口才	151
第一节 推销概述	151



一、推销的形式	151
二、推销的基本原则	153
第二节 推销语言技巧	157
一、接近顾客的语言技巧	157
二、面谈时的语言技巧	161
三、消释异议的语言技巧	166
四、商品成交的语言技巧	170
五、收回货款的语言技巧	174
综合技能训练	176
第九章 公关口才	177
第一节 公关口才概述	178
一、公关与口才	178
二、公关口才的基本原则及特征	178
三、公关口才的功能	180
第二节 公关口才技巧	182
一、平等待人,礼貌周到	182
二、专心倾听,引导对方	183
三、恰当赞美公关对象	184
四、特殊公关口才技巧	185
综合技能训练	186
第十章 求职口才	187
第一节 面试口才概述	188
一、什么是求职	188
二、什么是求职口才	189
第二节 求职前的准备	190
一、树立正确的求职观念	191
二、准备好有关材料	192
三、塑造良好的个人形象	193
第三节 求职口才技巧	194
一、自我介绍口才技巧	195
二、回答问题的技巧	198
综合技能训练	201
第十一章 律师口才	202
第一节 律师口才的标准	202
一、口头表达好	202
二、思维能力强	202
三、辩论水平高	203



第二节 会见当事人的艺术	204
一、会见当事人的三个阶段	205
二、如何打开当事人的话匣子	205
第三节 说服证人的艺术	207
一、做到心中有数	207
二、营造融洽气氛	209
三、掌握询问技巧	209
四、帮助证人回忆和陈述	210
五、法庭反驳的方法	211
第十二章 其他口才	213
第一节 记者口才	213
一、记者提问的类型和方法	213
二、记者采访的艺术	214
第二节 营业员口才	217
一、营业员的语言素质和用语技巧	217
二、营业员与顾客沟通的技巧	219
三、营业员的销售技巧	221
第三节 服务员口才	224
一、服务用语的技巧	224
二、宾馆服务的技巧	226
参考文献	229



第一章 口才理论

高尔基曾讲过这样一个谜语：不是蜜，却可以粘住一切。其谜底就是语言。

对于人类社会来说，语言交际不仅是最主要的交际形式，也是最重要的交际形式，它构成了现代信息社会人们相互交流的基础。第二次世界大战时期，西方人普遍认为，人们赖以生存和竞争的三大武器是金钱、原子弹和演说。随着社会的发展与进步，人们的认识有所改变，认为这三大武器应是口才、金钱和电脑，口才仍列为其中之一。

【案例导入】

明代学者解缙一次入宫觐见皇帝朱棣。朱棣告诉他：“昨夜后宫生了个孩子，请先生诗以记之。”解缙便吟出一句：“君王昨夜降金龙。”朱棣说：“错了，不是男孩，是女孩。”解缙又改口道：“化作嫦娥下九重。”朱棣又说：“又错了，她生下就已经死了。”解缙忙说：“料是世间留不住。”朱棣说：“已扔进金水河里了。”解缙于是说：“翻身跳入水晶宫。”一连串的难题，竟都被解缙化解。

我国古代就非常重视口才，出现了许多著名的辩论家。他们的一些辩论至今仍被奉为经典。一些经济发达国家也都十分重视口才，把口才摆在十分重要的位置。在美国，从20世纪60年代起，“说学”就非常盛行。据统计，美国有近300所大学设有“说学”系或“现代演说学”系。一些具有“说学”博士学位的人被称作“第三院（院外院）的议员”，他们凭着三寸不烂之舌，游说在美国的参众两院之间，评议国家的大政方针，异乎寻常地影响着美国的政局。

口才是一门说话的艺术，是用口语表达思想的一种形式。在社会经济飞速发展的今天，口才已经成为人们传情达意、交流思想的重要手段。

第一节 口才概述

一、口才的概念及其功能

语言是人类最重要的交际工具，是人类思想的直接反映，是人类区别于其他动物的本质特征之一。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，自人类诞生那天起，语言交流就在人们之间不断进行着、发展着。在现代信息社会中，信息的传递与交流极其重要，而在各种信息传递与交流的形



式中,语言交际是最生动、最主要的形式之一。

口才与演讲,有时可以统称为口才或口语交际,受到古今中外远见卓识者的重视。古人有云:“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。”口才在美国社会中的地位也一向极为重要。二战时,它与金钱、原子弹并列为人类赖以生存和竞争的三大战略武器;在当今,它仍与金钱、电脑并列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”的产值就达二十几亿美元。“演讲”的商品化程度极高,其社会作用也由此可见。现代社会,口才日渐融入每个人的生活中,涉及个人的前途,甚至国家的生存和发展。

那么,是不是一个人话多就表示有口才、口才好呢?好的口才要求表达者在交谈、演讲、论辩等口语交际活动中,根据特定的交际任务,切合特定的语境,运用恰当、有效的言辞策略,准确、得体、生动地运用连贯标准的有声语言,并辅以适当的体态语言表情达意,达到特定交际目的,取得圆满的交际效果。它是一个人素养、能力和智慧的一种全面、综合的反映。由此可见,有口才者必定是人才。

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,如果不善于同这个万花筒般社会中的各种人交流,那么我们必将陷入孤陋寡闻、自以为是的境地。一个人只有与人不断地交流,才能将自己的生存空间开拓得更为广阔;一个人只有感觉到自己是被了解、被需要的,才会更努力地奋斗、争取。尤其对于政治家、教育家、外交家、秘书、商务人士等而言,口才在社会交往中是不可缺少的素质和能力。因此,口才具有表达情感、认知、交际、信息交流、指令传达、情感表达、美感认知等多项功能。

二、口才的特征

在社会生活中,社交活动不可避免,口才作为人们的交际工具,十分重要。在交际活动中,虽然口才的应用形式很多,但却有着共同的特征。

(一)平等性

交际活动中口头表达的主要目的是交流思想、表达情感、传递信息。这一过程的参与者是由两人或两人以上组成的。交际活动都是双向性或多向性的,因此,交际活动的参与者在人格上和机会上都是平等的,没有尊卑、主次之分。在交际活动中,每个人都可以根据自己的实际情况发表自己的观点,阐明自己的立场;在相互倾听的基础上,每个人都可以以口头表达语言为载体,在了解别人观点的同时,也使别人了解自己的观点。

交际活动中口头表达的平等性主要表现在两个方面:



1. 人格上平等

虽然人们在交际活动中要尊重长辈、领导，但是每个人在人格上是平等的。但在实际中，地位高的人在平等的情况下与他人交流，其观点也会容易被人接受。

2. 表达机会上的平等

在交际活动中，作为长辈或领导，不要认为自己是长者、领导，就应当多说，就搞“一言堂”。交际活动并不是单向性的报告或演讲，没有交流的，交际活动就可能变成单方向的说教。

因此，在交际活动中，人格上的互相尊重、礼貌待人，以及表达过程中的礼让谦和、平等待人，是口才平等性的表现。

（二）随机性

生活在社会中的人，都不可避免地要参加各种各样的交际活动。交际活动中的口头表达不同于演讲或辩论等逻辑性、目的性非常明晰的活动，而表现出典型的随机性特征。其随机性主要表现在以下几个方面：

1. 交际口头表达的话题具有随机性

虽然许多交际活动是有所准备的，但也不可能像写文章、做演讲、进行辩论那样事先预设主题。尤其是日常生活中的交际活动，如同学聚会，若预设一个中心问题，就会使很多人感到不舒服，同学聚会时的表达就应该是海阔天空的交流。在谈判等市场营销活动中，交际双方也常常会从一些不相关的问题谈起，然后层层深入、引入正题，引起双方交流的话题一般也是随机的。

2. 交际口头表达的语言使用具有随机性

交际活动的特点决定了在实际活动中有诸多不确定的因素，这些因素直接决定了交际活动语言的随机性。

某市供电局的一支执法分队，在检查欠缴电费的过程中发现了一个欠费用户，执法分队的负责人与欠费用户交流的主题是讲明国家的规定，实施处罚。交谈中，负责人发现户主是一位单身老人，这位单身老人不但是家倒闭企业的老工人，而且是一名志愿军老兵。如果按照欠费情况处理，应当查封电表，停止供电。这位负责人随机应变，与老人的交流主题变成了了解他的具体情况。了解情况后，这位负责人先用自己的钱为老人交纳了所欠的电费，然后回到单位向有关领导做了汇报。有关领导了解情况后，做出为了老人减免电费的决定。

如果执法分队的负责人不考虑实际情况，坚持既定的谈话思路，势必会对老人造



成伤害。但他抓住了交际口头表达语言使用的随机性特征，这样就在扶危济困的过程中树立了国有企业在人民群众中的形象。

3. 交际活动的人员具有随机性

除了一些较为特殊的场合，在大多数交际场合中，参与的人员是不固定的，具有随机性。

4. 交际口头表达的方式具有随机性

在交际活动中由于情况不同，表达者采取的方式也有所不同。在现代社会中，面对社会或学习压力，大学生患心理疾病的比例有所上升。面对这一现象，作为教师，在与学生的交流中就要区别对待，对于被一时挫折击倒的学生可以以激励为主，而对于问题积累时间较长的学生则应当施以“缓手”，逐步解决问题。

（三）互动性

任何交际活动都不是单向的，交际中的口头表达也具有互动性特征。这种互动性特征主要表现在两个方面：

1. 交际活动角色的主次关系可以互换

在交际活动中，交流双方或多方对于话题内容的了解和关注程度存在差异，因此，交流的主次关系不断变化。

2. 交际活动的信息交流过程具有互动性

交际活动中的口头表达是一个信息迅速反馈、交流的过程。在交际活动中，参与者所持的立场观点可能一致也可能相反，而在信息交流的过程中则一定是互动的。只有在信息互动的过程中，交流的目的才能得以实现。

（四）制约性

交际口头表达的另外一个特征是制约性。在现实生活中，一言不慎就可能引发许多问题。因此，在交际活动中，要充分考虑交际活动环境、交流对象和话题等制约条件。

首先，在交际活动中，表达者要充分考虑自己所处的环境，不可说不合时宜的话，以免造成尴尬与误会。

法庭上正在公开审理一起盗窃案。

法官：你是几点去行窃的？被告：早上九点左右。法官：是早上吗？被告：晚上九点。法官：说出准确的时间。被告：……



法官在情急之下，想请证人——被告的妻子出庭作证，由于不够冷静，竟然脱口而出：把他的老婆带上来！

法庭上一片哗然。

其次，在交际活动中，所选的话题具有制约性。在社交活动中，有些话题是不能被提及的，比如个人隐私。不仅如此，人们还应当根据不同的交流对象选择不同的话题，展示自己的口才。

在著名豫剧表演艺术家常香玉舞台生涯 50 年庆祝会上，著名演员谢添要作家李准当场用三句话把常香玉说哭。在一个喜庆的日子，说几句话让原本喜气洋洋的资深表演艺术家当众流眼泪，显然有点不合时宜，李准连连摆手。出席活动的嘉宾却都穷追不舍，常香玉也走上前不依不饶地要求他“马上就说”。李准无奈，站起来说了下面一段话：

“香玉啊，今天多好的日子——咱们能有今天也真不容易。论起来，您还是我的救命恩人呢。记得我 10 岁那年跟着父母逃荒到西安，没吃没喝，眼看成群的难民快要饿死了，忽然听见有人喊：‘常香玉放饭啦，河南人都去吃吧！’一下子涌上去许多人。我捧一大碗粥，眼泪吧嗒吧嗒地流个不停，想：日后若能见着恩人，我得给她磕头。哪想到，‘文化大革命’您也挨整，那天，您被押在大卡车上戴高帽挂牌子游街，我站在街头看了，心在滴血啊——我真想喊：让我来替替她吧！她可是大好人啊……”

李准还没说完，常香玉已捂着脸、转过身，泪水滚滚而下了。

三、口才与文才的比较

文才是书面上的文字能力，它包括逻辑思维能力、语言表达能力和修辞表达能力；而口才除了包括上述三方面能力外，还应包括表演能力、交际能力和应变能力。

（一）表演能力

美国心理学家统计认为：100% 的口语表达效果 = 8% 的内容 + 37% 的语调 + 55% 的表情。

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，所有人都深深沉浸在乐曲的优美旋律之中。许久，方有人问起二人所唱的曲目为哪部歌剧，夫妻笑言是当晚用餐的菜单。简单的菜单之所以令人回味无穷，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，用富有感情的表演使得无生命的菜单焕发出了富有生命的感染力。

因此，口语活动中要注意通过美好的形象和语音、语调来增强语言的表现效果，这可以通过对态势语和语言表达的训练得以加强。



（二）交际能力

交际能力与口才互为因果，因此，进行语言交流活动必须了解一些人情世故。具体可遵循以下三点交际原理：

第一，给人以优越感。在与人交流时，可以合理地夸大对方的优点，这是善解人意的表现，也是基于对人性特点的理解。

第二，要注意身份地位。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，这使自己说话得体。

第三，在社会大舞台上，社会、群体对每个人都有相应的角色期待，所以每个人都应扮演好自己的角色，进而把握好自己说话的分寸。

（三）应变能力

应变能力是口语活动中重要的口才能力。社会中存在着不同的听众类别，有你的崇拜者，有你的拥护者和支持者，有关心你的人，而更多的则是与你没有太多关系的一般人员，当然不排除对你冷漠的人和你的敌对者。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，要及时变换表达的角度、侧重点和语音、语调。如李燕杰去某医院演讲，选材时就临时增加了医院的材料，及时调整了角度；到大学去演讲，则根据学生的个性以朗诵来渲染气氛，从而达到良好的演讲效果。

第二节 良好口才的核心素质

良好的口才不是与生俱来的，它依赖于后天的刻苦学习和锻炼。说话是一种技能，只有通过强化训练，才能掌握这种技能。良好口才的核心素质包括丰富的知识、较强的思维能力、较高的语言修养和持之以恒的精神。

一、丰富的知识

良好的口才深深扎根于知识的土壤中。大凡口才好的人，在说话时往往能够旁征博引、谈吐自如、妙语连珠、巧问妙答。而要做到这一点，就要具有渊博的学识和深厚的语言积累。为此，可以多看一些富有哲理的小故事，多记一些富有时代气息的新名词，多读一些异彩纷呈的经典名著，这样说起话来就能够更丰满、更厚重、更有新意、更发人深省。

二、较强的思维能力

思维是一种分析、判断、推理的认识过程。人的思维活动是与语言紧密相连的，良好的口才要求人们具有较强的思维能力。



第一，思维要具有广泛性。即思路开阔、富于联想，能全面地认识事物。这样可以使口语表达的内容丰富、灵活多变。这也培养口才的重要基础。

第二，思维要具有深刻性。深刻的思维是口才培养的重要条件。大学生中，有的人谈问题很肤浅，对事物的认识只停留在表面；有的人谈话很深刻，能够认识到事物的本质。究其原因，在于两者思维的深刻性存在差异。

第三，思维要具有敏捷性。敏捷的思维是良好口才的重要保障。口语表达中反应快速敏捷，迅速对事物做出判断，语言如行云流水，都要以敏捷的思维为基础。

三、较高的语言修养

人们常说“言为心声”，口才折射出的是一个人的内心世界和道德水准。改革开放的总设计师邓小平同志说“我是人民的儿子，我深深地爱着我的祖国和人民”；被誉为“平民总理”的温家宝总理，无限深情地吟诵林则徐的“苟利国家生死以，岂因祸福避趋之”；把自己所有的爱都给了失学儿童的丛飞说“我无力成就整个世界，却可尽我所能成就一些孩子”。仔细回味这一句句感人肺腑的话语，可以感受到他们的语言修养，同时也可以感受到他们的人格魅力。

然而，在现实生活中，有的人片面理解和歪曲口才的含义，认为好口才就是“耍嘴皮子”。有的人说谎话，面不改色；有的人“吹牛皮”，不假思索；有的人满嘴空话，语言尖酸刻薄。事实上，这样的人越能“说”，越反映出其道德水准的“低下”。

口才训练要内外兼修，既要练口才，更要讲做人，要不断提高自己的道德修养，提升自己的人格魅力，做实事、讲实话、传真情。

四、持之以恒的精神

英国学院派创始人乔·雷诺兹说过：“如果你富于天资，勤奋可以发挥它的作用；如果你智力平庸，勤奋可以弥补它的不足。”口才不是一种天赋的才能，它是通过后天刻苦训练得来的。古今中外历史上的众多演讲家无一不是靠刻苦训练而获得成功的。

华罗庚先生在总结练“口才”的体会时说：“勤能补拙是良训，一分辛苦一分才。”

【知识链接】

我国早期无产阶级革命家萧楚女，通过艰苦训练，练就了非凡的口才。萧楚女在重庆国立第二女子师范学校教书时，除了认真备课外，每天天刚亮就跑到学校后面的山上，找一处僻静的地方，把一面镜子挂在树枝上，对着镜子开始练习演讲，并从镜子中观察自己的表情和动作。经过这样的刻苦训练，他掌握了高超的演讲技巧，教学水平也有了很大的提高。1926年，他年方三十，就在毛泽东同志主办的广州农民运动讲习所工作，他的演讲至今受到世人的推崇。

我国著名的演讲家李燕杰，从小不爱讲话，更不爱在大庭广众之下讲话。刚参加



工作时，人们都说他腼腆，像个大姑娘。参加南下工作团以后，由于工作需要，他慢慢地锻炼得敢讲话了。经过不懈努力，李燕杰成为20世纪80年代最受大学生欢迎的演讲家之一。他说：“即使一个口才笨拙、不敢面对群众讲话的人，只要肯努力实践、刻苦学习，并且把演讲与事业连在一起，是完全可以成为很好的演讲者的。”

第二次世界大战期间的英国首相丘吉尔，是一位出类拔萃的演说家，被列为世界十大著名的演说家之一。但是，丘吉尔第一次在议会上发表演讲时，却栽过一次大跟头——当他讲到一半时，突然忘记了下文，怎么也想不起来了，憋得面红耳赤，只好中断演讲，尴尬地回到自己的座位上。但他毫不气馁，潜心研究演讲技巧，经常锻炼自己的口头表达能力。功夫不负有心人，丘吉尔终于成为20世纪著名的演说家和卓越的政治家。

第三节 锻炼口才的途径与方法

从某种意义上说，一个人在社会交往过程中表现出的口语表达能力，很能体现其综合素质。语言运用有高低之分、优劣之别，以及精与粗、文与野的差异。要想使自己的语言达到“高、优、精、文”的境界，就要努力学习，除此之外别无他法。

一、提高认识，树立正确的口才观

毋庸讳言，社会上对口才的评价褒贬不一。孔门四科的顺序是“德行、言语、政事、文学”，言语仅次于德行，排列第二，从中可以看出在孔子的教育实践中，“言语”占的地位之高。在中国古代社会中，说客一度十分流行。以苏秦、张仪为代表的纵横家，在春秋战国时代比今天的外交部部长要受欢迎得多，地位也要高得多。因而在汉代班固的《汉书》中，纵横家与儒、道、阴阳、法、名、墨等思想流派并列，成为“九流十家”之一，当时甚至还出现过鬼谷子所创办的口才学校。

当然，古代的政治家、理论家也有反对把口才当作一门艺术的，如北宋著名历史学家司马光就说对说客极力贬低，说他们是“掉三寸之舌”“专以辩说相高，人君悉国而听之，此所谓利口覆邦者也”。现代社会，人们对口才的看法也仍然分歧巨大：有人认为口才是人才的一半；也有人认为能说会道只不过是“耍贫嘴”。这种贬低口才的观点，从历史的角度看是不公正的；从认识论的角度看是片面的、极端的，持这种观点的人没有看到口才与思维能力之间的密切关系。谁能说一个思维迟钝而混乱的人，会有好的口才呢？又有几个口才好的人在业务上是低能儿呢？尤其是当今社会，已经进入了信息时代，口语是最常用、最便捷的交流工具。为了培养现代化的复合型人才，我们今天必须摒除那些陈腐观念，变“君子讷于言而敏于行”为“君子善于言而又敏于行”，树立正确的口才观，努力锻炼自己雄辩的口才，大力弘扬口才艺术。