



发“21835”到
106900292251

成为世纪畅优会员，可阅读更多图书，获得增值在线课程(教学资源)。

中国人^的

刘伯奎◎著

ZHONGGUOREN DE QINGSHANG KOUCAI SHENGJING

情商口才 圣经

要把口才从表演的舞台上解放出来，
使之成为人们自身拥有的、
走向人生和事业成功的应用能力



电子工业出版社

PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY

<http://www.phei.com.cn>

中国人的

刘伯奎◎著

ZHONGGUOREN DE QINGSHANG KOUCAI SHENGJING

情商口才 圣经



電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

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。

图书在版编目（CIP）数据

中国人的情商口才圣经 / 刘伯奎著. —北京：电子工业出版社，2014.1
ISBN 978-7-121-21835-4

I. ①中… II. ①刘… III. ①情商—能力的培养—通俗读物②口才学—通俗读物 IV. ①B842.6-49
②H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 266761 号

责任编辑：杨洪军

印 刷：涿州市京南印刷厂

装 订：涿州市京南印刷厂

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本：787×1092 1/16 印张：45.5 字数：1080 千字

印 次：2014 年 1 月第 1 次印刷

定 价：98.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：（010）88254888。

质量投诉请发邮件至 zltz@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线：（010）88258888。

怎样解读《中国人的情商 口才圣经》

改革开放 30 余年来，随着市场经济的发展，中国人对口才的认识从“沉默是金”转向“人才不一定有口才，有口才必定是人才”。各行各业的人们都开始了对增强口才应用能力的强烈追求，进而形成了一股经久不衰的“口才热”。

然而，冷静反思国内已经持续了将近 30 年的“口才热”，发现其“热”中又有点偏“冷”。具体表现为，从宏观的社会角度考察，这股“热”始终在持续，而从微观的个人角度考察，很多人却浅尝辄止。例如，参加一个短期训练拿个证书，或者参加演讲比赛获得了奖项、参加辩论比赛得个最佳辩手称号之类，往往也就“见好就收”，过一段时间再去了解这个人，兴趣可能早已转移了。

这种“热”中有“冷”、“冷热不均”的现象其实都源于人们对口才交际能力与用途认识的两个误区。

第一个误区。改革开放之初，人们对口才交际在现实生活中的应用缺乏足够感知，于是，很自然地将口才能力养成与为配合思想政治教育而开展的宣传教育活动合而为一，进而，又将“能够说一口标准的普通话，能够登台面对台下听众进行慷慨激昂的演讲”作为“有口才”的标志。

其实，无论在什么地方，往往也只有在某些特殊时期，如发生某种社会普遍关注的重大事件时，甚至发生战争时，才会有人走上街头，挺身而出面对社会大众发表演讲。而在绝大多数情况下，人们还是各自进行自己正常的工作和生活。至于面对不同阶层发表单一主题的演讲，往往多为带有政治色彩的行为，属于政治人物的职业节目。即使对于在校大学生来说，当众登台演讲的机会也是很少的，学校里组织一些演讲比赛活动，也只能是少数人偶尔为之。换句话说，如果说当众演讲对于大学生来说“可用武之地”都很少，那么，对于其他职业的从业人员而言，“用武之地”就更少了。于是，无论人们对具有口才能力抱有多么高的热情，如果只是局限在“能够说一口标准的普通话，登台面对台下听众进行慷慨激昂的演讲”方面，就个人而言，“学了无用”自然就会迫使你的激情慢慢地变“凉”了。

第二个误区。人们对口才交际要想获得真正的成功必须以“动情”而且是“动真情”

为支撑这一特点认识严重不足。于是,就有人将口才交际能力的显现“模式化”、“程序化”,将口才交际能力演绎成一种类似学驾驶、学烹饪那样的,只要跟在师傅后面亦步亦趋,就能掌握的技能。进而又有人相信,关于某些话题,说话人自己尽管没有什么兴趣甚至毫不动情,却也认为能够凭借所谓技巧使满场观众热血沸腾,这种理念恐怕就有点近似“忽悠人”了。而这对于演讲与口才的追求者来说,显然就又是一个误区。当人们满怀热情地进入“误区”,发现自己已经受了一番“从普通话训练到表情动作训练”的勤学苦练以后,最终却不见效果,很自然地,训练热情也就慢慢“凉”下来了。

然而,一旦人们走出这两个误区,立即就会看到另外一种现象,为什么从宏观角度考察,全社会的口才“热”却“凉”不下来呢?根本问题就在于全社会已经对口才应用能力产生了强大的需求,它已经是置身于现代社会的人们在日常生活中随时随地都可能应用的基本能力。而这一点就是时代向我们每个人提出的要求。

需要承认的是,本书作者从其第一代作品《教师口语表述与训练》(1994)及教育部普通高校“十五”国家级规划教材《口才与演讲——技能训练》(2002)算起,在某种意义上,也曾经是上述两个误区的始作俑者之一。例如,本书作者曾经在前期著作《应用口才模式训练》(农村读物出版社,1995)、《青年口才训练系统》(河南人民出版社,1997),以及直到2006年出版教育部普通高校“十五”国家级规划教材《口才与演讲——技能训练》的修订版(中国人民大学出版社,2006)中,都一直在反复强调系统化训练的重要:“有谁见过从来不上训练场,只是捧着体育训练教材阅读,就能使‘跑、跳、投、掷’成绩直线上升的?又有谁见过只是阅读名菜谱,却不去‘掌勺实践’的人一跃而成为名厨师的?”

多年来,本书作者非常真诚地向社会反复宣传口才系统化训练的重要性,一遍一遍地阐释怎样在舞台上调动身姿态势,怎样运用眼神表情时,并没有发现这其中存在着一个大大的误区:能够参加奥运会、能够成为名厨师,毕竟只能是极少数人的“专权”,并不是所有人一谈体育运动就是要去奥运会,一掌勺就要成为名厨师的!对于绝大多数人来说,能够通过体育运动保持身体健康,能够把一日三餐做得让家人满意开胃,就足够了!而这些,并非要去接受系统化训练,而只要坚持生活实践并能注意多留神、多总结,就足够了。同理,即使不懂在舞台上怎样摆弄身姿态势,怎样运用眼神表情,也不等于他在日常生活中就不能运用口才解决现实问题。由此,本书作者又开始了原先认为不可能的——“写出一本供他人通过阅读也可以提高口才的书”的努力。

所幸的是,从第一代口才训练作品问世以后,本书作者不但坚持对既有成果进行扬弃,还致力于澄清社会上关于“口才认知”的种种误区,进而追寻一个梦想,那就是怎样贴近普通民众的日常生活,“把口才从表演的舞台上解放出来,使之成为人们自身拥有的、走向人生和事业成功的应用能力”。

本书就是作者为实现这一梦想而30年痴迷于训练实践的成果。尤其是本书早年的第一代成果的建构体系随着时间的推移,越来越成为后继者模仿的样板,更有越来越多的人将这套建构体系称为学科理论,本书作者就越发感到责任的重大,并越来越多地关注该门学科建构的发展,希望自己能够抓紧时间,完成对第一代成果中误区的澄清与扬弃。

从回顾的角度看,本书可以视为作者本人在口才交际训练研究领域30年努力的一个

结果、一个总结。全书择优提取作者从 1984 年至今不同阶段的“口才交际”研究成果，称之为“总结”，并无夸大。然而，转换一个角度，从前瞻角度看，它又实实在在地成了一个新的尝试，这一尝试是以作者对自己坚持了多年的创建理念进行“扬弃”为标志的。

扬弃，从两个角度展开。

第一个角度是口才交际体系构成角度。

口才交际在现实生活中的应用堪称形式多样、功能各异。如果说 1983 年《演讲与口才》杂志的创刊，呼唤起我们这个民族对口才交际能力应用的关注，那么伴随着该杂志在国内声望的剧增，其后很长时间里，“口才与演讲”二者之间过于密切的连接，实际上也产生了一些误导和负面作用，使人们将口才应用能力需求过多地凸显在“当众演讲”乃至“登台演讲”方面，集中在怎样拿腔拿调地说话及上了台怎样摆姿势等动作造型方面，这就导致人们在训练口才能力过程中过多地关注是否能说一口标准的普通话、是否擅长登台表演，而这种关注客观上压抑了绝大多数的“普通话不太好、不太善于登台表演”的人群对口才应用的需求。

而本书作者在 20 世纪 80 年代就开始研究“口才交际应用能力”的养成训练，至 90 年代开始追求“把口才从表演的舞台上解放出来，使之成为人们自身拥有的、走向人生和事业成功的应用能力”。时至今日，本书以其“纲、目、板块”的系统化构成，开始了将口才交际能力养成转向现实生活应用的实践努力。

所谓“纲、目、板块”的系统化构成，是指以“情商养成养育”为纲，以“智商随机调适、情智倾听辨析、成功心理显现”为三目，以“朗读、说话、朗诵、演讲、辩论、谈判、交谈、沟通”的能力要求与修炼领悟为八个项目板块。在全书构成上，又可以认定为以第一板块为“起”，以第二板块为“过渡”，第三至第五板块为“承”（承接情商的养成养育，同时搭建三大通道，有效强化口才交际与情商要素养成养育的内在联系），第六至第九板块为“转”（从口才交际“总论”转向八大应用项目并逐一“分论”），第十板块为“合”。这就借鉴了传统的“起承转合”的写作方法，使本书既分门别类又浑然一体，让源自生活的口才交际能力经过高于现实生活的修炼感悟后转回实践，应用于现实生活。

第二个角度是关于口才交际的内涵把握与理念指导，具体显现于以下四点。

第一点扬弃，将对口才交际的界定从“技能”改为“能力”。

在相当长的时间里，本书作者一直将口才视为一种技能，并由此将口才交际细化为朗读朗诵技能、演讲鼓动技能、交流沟通技能、辩论交锋技能……直到作者 2003 年独立承担“教育部‘十五’国家级规划教材《口才与演讲》”撰写任务时，仍然将教材定名为《口才与演讲——技能训练》。但是，随着训练实践年复一年地展开，一个问题久久地萦绕在作者的脑海里，用“技能”一词来框定口才能力是否有失准确？

对于“技能”一词，其原意较多地偏向于对人的肢体运用，以及肢体对某种器械、用具的操作的解释，如计算机操作技能、汽车驾驶技能等，诸如此类的操作不但可以理解作为一种纯粹的动作程序（与人的文化积淀、个性气质等多方面特点几乎没有关系），而且在一般情况下，这种动作程序还是可以重复的、统一规范的，甚至千篇一律的，这就导致可以分出等级水平差异的。不言而喻，这样的训练结果往往难免千人一面。而口才显现实际

上是在人与人之间进行的，它不仅与说话人的文化积淀、个性气质等密切相关，而且由于与交际对象之间在具体事件前后的不同关系，对具体事件具有的不同观点、立场、情感、倾向，使得任何一种具体的口才显现从根本上都可以理解为是不可重复的。因此，我们应当不难理解：抽象的、以不变应万变的口才技能是不存在的，而在不同话题、不同对象、不同环境中凭口才取得交际成功，显然就属于一种能力显现。何况，现实生活中，伴随着对口才交际的“技能”认定，人们很自然地要寻找“技能速成之路”，又很自然地去寻找“名师”，进而致力于模仿、克隆。为此，本书将“口才技能”更名为“口才能力”，以便引导人们对其确立一种新的认知。

第二点扬弃，将“口才训练”改为“口才修炼”。

口才交际是每个在社会中生活的人每天都要经历的，而且更多的是自己独立面对而难以事先准备的，它不仅具有很强的生活实践性，而且具有不可重复性与终生面对性，因此，口才交际在绝大部分情况下，都是当事人独立应对并自主面对的（与那种“台下10年功，台上几分钟”的表演完全不是一回事）。

而将“口才训练”认定为“技能训练”，按照习惯理解，人们很自然地还会进行同等横向比较，这种同等横向比较往往是：按照高标准，看谁掌握得更快、更好（以及看谁表演得更好）；按照低标准，自己的表现是不是已经达到基本要求（无须重修补考）。并且往往很自然地就难免会以技能水平优秀为得意，以技能水平合格为满足，同时难免会自我设定一个有结束时间的“学习阶段”。这其实是一个很大的误区，每个人的文化背景不同、个性气质不同，导致人们在口才交际过程中的风格能力显现各不相同。在这一方面有的环节的差异甚至是终生的，不是训练能够解决的，这就难免在口才训练中形成一种“和强手比，越比越灰心”的失败心理。而将“口才训练”改为“口才修炼”，意在将重点转移到自我感悟、自我提升方面，同时弱化、戒除横向比较，这样，有助于在感受自己进步的过程中逐步“修炼”，进而养成成功心理。

应当看到，作为在学校系统里开设的口才交际课程，很自然地还是要由教师讲授、学生演练，但是口才训练的讲授、演练完全不同于其他学科的演练、讲授。在某种意义上，学校系统里担任口才训练课程的教师，要把自己定位为类似《论语》中孔子的角色，他不是按照教学计划完成教学任务，而是陪同学生一起面对生活中的问题，对他们进行指导启发。

而即使那些有条件接受教师训练指导的人，最终还是要和完全没有条件接受教师指导的人一样，必须自己独立地面对生活，独立投身于自己生活中的口才交际活动实践，通过日复一日的成功与失败去体味口才交际的成功真谛。纵观这一过程，固然是一个提高过程，但更是一个能力养成过程，一个“修炼过程”。

因此，本书固然不排斥“训练”，但是重点突出“修炼”。意在将口才交际能力养成从“被动接受指导”改为“自我领悟修炼”，而本书的价值则在于提供领悟修炼的原则指导。

第三点扬弃，将“训练目标”改为“修炼感悟”。

从字面上比较“训练目标”与“修炼感悟”，应当不难看出，“训练目标”往往是外部设定并面向公众的，因而往往是“以不变应万变”的，具体到某一目标内容（如普通话水

平测试标准),有时候可能是某些接受训练者最终难以达到的;而“修炼感悟”则往往是自己设定并自我实施的,表面上看起来是不确定的,但是实际上是贴近自己实际状况、贴近自己生活需求的,因此,这种修炼感悟应当是个性化的,与自己同步前进并同步提升,看似目标模糊实际上更加明确了自己的个性化追求。

与此同时,应当指出的是,在朗读、说话、朗诵、演讲、辩论、谈判、交谈、沟通等应用项目的能力要求中,将训练目标改为修炼感悟,绝对不是降低了其功能价值,而是更贴近学习者自身的实际状况,并且最终寄希望于通过修炼感悟达到自己的理想水平。例如,以参加体育运动而言,如果依据奥运会冠军的成绩水平为标准,那么连奥运会亚军都不得不“屈居第二”,这就难免失败心理。如果以自己的实际情况制定标准,那么每一点进步都是值得高兴的(例如,100米跑步成绩从18秒提高到16秒,又从16秒提高到14秒),生活中就会增加很多快乐的理由。

在强调口才交际能力养成应当重“修炼感悟”的时候,就不能不提及在口才交际领域里那些人们耳熟能详的古代的大师先哲们,如古希腊的苏格拉底、普罗泰格拉……他们的口才令后人钦佩赞叹,但是仔细思考,在人类还没有建立专门用于求学求艺的学校时,他们的超高级的口才又是跟谁学的呢?谁又能教他们呢?其实正在于他们向生活学习,并且坚持在生活中学习的“修炼感悟”。由此,我们就不能不真切地感受到,“修炼感悟”其实应当被所有的追求者(包括跟在老师后面求学求艺的学生)奉为行动指南。只有这样,才有可能进入“青出于蓝而胜于蓝”的境界,才有可能推动全社会口才交际能力养成的水平全面提高。

第四点扬弃,推动“阶段训练”转为“终身修炼”。

本书作者对自己此前坚持多年的理念的第四点扬弃,表现在将“阶段训练”移位拓展并明确为“终身修炼”。

“移位”就是从学校的课堂教学训练移位到社会生活这一更大的领域。因为一旦定位于教学训练,很自然地就会转向学校课堂教学理念,而任何学校的课堂教学都肯定是阶段性的。我们看到,在学校学习的课程中,有的离开学校走上工作岗位后还能用得上,有的也就“从此一别,不再晤面”。口才交际则不同,无论你接不接受学校学习,在生活中它都无时不与你相随相伴,因而这是一项“终身学习、终身应用”的能力。

伴随着这一“移位”,很自然地,人们就会将对口才交际能力的需求从阶段训练转为“终身修炼”。所谓修炼,这里又需要做一说明,在生活中自我修炼与在学校有教师指导的学习的不同点在于,生活中的修炼恰恰是“感悟”式的,是“经一事,长一智;吃一堑,长一智”的,也就是说,只要投身于现实生活,只要积极、认真地通过口才交际解决现实问题,那么,无论是总结成功经验还是总结失败教训,我们都可以通过学而思、思而学的双向结合方式终身提高自己的口才交际能力(孔子不是教育我们“学而不思则罔,思而不学则殆”吗)。而这一点,才是口才交际能力强化的真谛。

需要强调指出的是,本书尽管对作者此前出版的训练教材进行了四个要点的扬弃,但是,其目的并不是要全面否定以前的成果,而是要从不同角度进行“扬其所长、补(弃)其不足”,从学校教育与生活实践两个不同角度推进互动。因此,在某种意义上,本书也可以作为各级各类学校任职“口才训练”课程的教师的翔实完备的教学参考用书。

目 录

第一板块 情商养成养育是口才交际繁盛之根

第一章 情商与口才是怎样“链接”的	3
一、从“情感要素滋生”到“情商体系养成”	4
二、情商是个人与外部世界联系的精神主控	8
第二章 未成年人的情商养成规律	13
一、亲情情商与公情情商	15
二、友情情商在未成年人阶段的中间过渡价值	19
三、友情情商要素板块养成疏失后果严重	22
四、公情情商要素养成必须注意适度性渗入	23
第三章 成年人的情商个性化养成	26
一、应用考察：职业情商与事业情商	27
二、协调考察：社区情商与社会情商	33
三、职业情商要素养成与岗位求职	41
四、公情情商比亲情情商更重要	42
第四章 口才交际与情商养成一伤俱伤、互联互损	45
一、情商要素疏失症患者的种种言行表露	46
二、情商要素疏失症爆发的种种言语表现	55
第五章 口才交际与情商养成一动互动、一养互养	61
一、口才交际与情商养成“互动互补”的内在依据	61
二、情商养成养育的切入点——行为情商与口才情商	63
三、把情商养成养育融入生活和社会	64
四、怎样让情商养成养育真正成为口才交际繁盛之根	73

第二板块 口才交际能力是人生多彩奇葩之干

第六章 口才交际能力的多样化展现	78
一、重“有我”之口才，轻“无我”之口才	78
二、重“有情”之口才，轻“无情”之口才	82
三、既重可公开之口才，也重不宜公开之口才	84
四、既重渐进之口才，也重突进之口才	87
五、既重可借鉴之口才，更重难以借鉴之口才	91
六、让口才交际能力应用回归自然的现实生活	92
第七章 单向表述口才交际的主干类型及应用要求	94
一、诵读	95
二、复述	96
三、诠释	97
四、主持	98
五、演讲	99
六、报告	100
第八章 双向交流类口才交际主干类型及应用要求	102
一、交谈应用形式分类	102
二、交谈应用功能分类	104
三、辩论交锋的方法分类	110
四、辩论交锋的形式分类	114
第九章 口才交际能力修炼的目标设定	122
一、口才交际水平显现的评价标准	122
二、口才交际应用的四项原则	133
第十章 口才交际中的常见语病及其根源	136
一、单向表述类语病及根源分析	137
二、双向交流类语病及根源分析	143
三、在应用实践的口才显现中逐步减少语病的发生	149
第十一章 口才能力养成的五大认知误区	150

第三板块 智商随机调适是口才交际魅力之源

第十二章 提高智商水平与思维模式优化	157
一、思维运动在口才表述过程中的四种状态	157

二、思维运动在口才表述过程中的主要依托和制约	168
三、高水平思维素质在口才表述过程中的四种表现	176
第十三章 思维模式优化训练（上）	184
一、思维训练目标要求	184
二、思维模式优化训练四法	185
第十四章 思维模式优化训练（下）	215
一、综合思维目标要求	215
二、综合思维训练三法	215
第四板块 情智倾听辨析是口才交际精准之舵	
第十五章 为什么情智倾听辨析是口才交际精准之舵	250
第十六章 情智倾听能力的两个层次训练把握	254
第十七章 情智倾听能力养成（初级）	257
一、听“点”：提取要点训练	257
二、听“线”：脉络把握训练	259
三、听“面”：中心提炼训练	261
第十八章 情智把握能力训练（高级）	265
一、情智把握要求学会“内外辨析”	266
二、情智把握要求学会“表里透视”	270
三、情智把握要求学会“听说有度”	274
第十九章 听话理解训练的五种方法	277
一、全文复述式听话训练	277
二、筛除冗余信息的听话训练	277
三、要点复述式编码训练	278
四、虚化旁枝末节的听话训练	278
五、听话过程中的正误辨析训练	278
第二十章 迎合训练的价值与意义	280
第二十一章 迎合与抗回避的训练方法	282
一、模拟迎合训练	282
二、模拟抗回避训练	282

第五板块 成功心理显现是口才交际不沉之舟

第二十二章 成功心理是怎样护佑口才交际成功的	287
一、成功心理构成的四大要素	287
二、培养成功心理是人生发展的必然要求	289
第二十三章 成功心理的修炼途径	292
一、成功心理养成的几种途径	292
二、成功心理修炼过程中的“对比控制”	293
第二十四章 口才交际与成功心理自控	298
一、一般心理素质优化训练目标要求	298
二、一般心理素质优化方法	302
三、从一般心理素质优化到成功心理养成是终生修炼的目标	304
第二十五章 成功心理养成与口才交际场合把握	305
一、怎样把握公开场合和非公开场合	306
二、怎样把握正式场合与非正式场合	308
三、怎样把握职业场合与非职业场合	310
四、怎样把握交际场合与非交际场合	313
五、怎样把握高雅场合与通俗场合	315
六、怎样把握友情场合与亲情场合	318

第六板块 朗读与说话——能力要求与修炼领悟

第二十六章 单向表述能力养成修炼	322
一、文字底稿对口才表述的依托和制约	322
二、口才表述形式分类修炼要领	324
三、脱稿表述修炼的四类三级标准	329
第二十七章 发声念读能力修炼	331
一、发声目标要求	331
二、发声修炼方法	332
三、念读能力目标要求	334
四、念读朗读修炼的五种方法	334
第二十八章 朗读能力养成修炼	337
一、朗读能力修炼基本要领	337
二、朗读修炼的五种方法	341

三、朗读能力修炼的三种形式	358
第二十九章 自然动情说话能力养成修炼	360
一、阻碍自然动情说话能力养成的两个误区	360
二、自然动情说话能力养成修炼的三种类型	361

第七板块 朗诵与演讲——能力要求与修炼领悟

第三十章 朗诵显现要求与能力养成修炼	393
一、朗读与朗诵之异同辨析	393
二、朗诵与演讲之异同辨析	395
三、朗诵训练要领把握	397
第三十一章 演讲显现要求与能力养成修炼	400
一、演讲的“三性合一”特点	400
二、演讲的基本语调——亲切感	402
三、演讲语调设计是一门什锦拼盘与擦边的应用艺术	404
第三十二章 演讲稿的分类撰写技巧	406
一、叙事（为主）类演讲稿的写作	406
二、抒情（为主）类演讲稿的写作	409
三、议论（综合）类演讲稿的写作	415
四、演讲稿的选体与选题	418
五、演讲的主题挖掘与提炼技巧	420
六、双层内涵的交相融合与“反复”技巧	424
第三十三章 比赛演讲稿的结构技巧	427
一、比赛演讲稿的独特性	427
二、比赛演讲稿的标题形式分类	429
三、比赛演讲稿的命题技巧	433
四、比赛演讲稿的撰写技巧	435
五、即兴演讲比赛技巧	437
六、演讲的训练形式分类	443
七、演讲能力的系统化训练方法	445

第八板块 交谈与沟通——能力要求与修炼领悟

第三十四章 “交谈沟通”与“辩论谈判”的精准把握	461
一、“心理相容”与“心理不相容”	463

二、“心理平等”与“心理不平等”	463
三、“得理不压人”与“得理不让人”	464
四、“用词模糊委婉”与“用词准确明晰”	464
五、“模糊对立点”与“公开对立点”	465
第三十五章 交谈与沟通的称谓使用原则与修炼	466
一、为什么说称谓是口才交际成功的先行官	467
二、十大类别称谓词各有所用	469
三、人称词的选用原则	475
第三十六章 口才交际中的角色扮演和角色期待	479
一、交谈与沟通要戴好自己的“人格面具”	479
二、交谈与沟通中的角色用词原则修炼	482
第三十七章 交谈与沟通中的修辞方法修炼	484
一、交谈与沟通中的类比技巧应用	484
二、交谈与沟通中的幽默技巧应用	487
三、交谈与沟通中的委婉技巧应用	491
四、交谈与沟通中的激将技巧应用	494
第三十八章 陌生结识过程中的应用原则修炼	499
一、设法使对方感到“情感距离贴近”	499
二、设法使对方感到“与己无损”	501
三、设法使对方感到“是在为我着想”	502
四、设法使对方感到“双方利害关系相同”	503
五、正面切入，直接攻其“情节”点	505
六、从其“心理防线”的背面切入	506
七、以淡化的形式切入对方“心理防线”	509
八、诱使对方主动跨过“心理防线”	510
第三十九章 家庭交谈与沟通的应用原则修炼	513
一、做好家庭日常生活中的情感加减法	513
二、在“代沟”上架起心灵相通的桥梁	516
三、切勿“躲进小楼成一统”	520
四、怎样去调解邻里纠纷	522
五、日常生活与社交礼仪	524

第九板块 辩论与谈判——能力要求与修炼领悟

第四十章 辩论应用形式的多角度认知	528
一、雄辩迎战雄辩	528
二、事实迎战诡辩	530
三、雄辩迎战诡辩	531
四、诡辩迎战诡辩	532
五、“事实胜于雄辩”其实是不存在的	533
第四十一章 辩论与谈判的三位指导先哲	536
一、苏格拉底与口才交际训练	536
二、黑格尔与口才交际训练	538
三、孔子与口才交际训练	540
四、口才显现就是人格魅力显现	542
第四十二章 从商业谈判看谈判的应用原则	544
一、商业谈判要求能保持和谐、轻松的气氛	544
二、商业谈判要求能充分体现“互利”的精神	545
三、商业谈判要求在利益分配方面体现平等的原则	545
四、怎样把握商业谈判的口才交际技巧	546
第四十三章 审题立论的谋篇布局与修炼	551
一、全方位审题法	552
二、分类扣题法	555
三、包容法	557
四、明确交点法	560
五、双向立论法	562
六、内涵界定法	565
七、辩证立论法	567
八、理想现实相悖法	570
九、动机效果相悖法	573
十、“起、承、转、合”法	575
第四十四章 攻守应对的方法技巧与应用修炼	580
一、追加前提法	580
二、稳守交点法	582
三、时间尺度移位法	585
四、类比法	588

五、驳辩分论点法	591
六、诡辩法	593
七、偏题立论法	596
八、曲解法	599
九、短语相诘法	602
十、反向推论法	605

第十板块 语境与场合——口才交际与社会人生

第四十五章 语境是怎样由四类要素能动合成的	610
一、对于传统的语境“二分法”认知的一点反思	610
二、语境四类要素有机合成的理论确立依据	612
三、语境理论一纲三目框架的构建	615
第四十六章 语境构成要素的特点认知与分类把握	623
一、人境类要素的特点与把握	623
二、心境类要素的特点与把握	633
三、情境类要素的特点与把握	643
四、物境类要素的特点与把握	652
第四十七章 口才交际中的语境调控和用语保证	663
一、怎样在口才交际中避免观点对抗	664
二、怎样在口才交际中避免情绪对立	667
三、怎样在口才交际中实现气氛和谐	670
四、怎样在口才交际中实现情境交融	674
第四十八章 口才交际中的用语差异与用语冲突	678
一、导致用语差异的原因与分类把握	678
二、关于用语差异与用语冲突的辩证思考	685
三、用语差异与用语失误的对策与思考	687
第四十九章 口才交际中的角色原则与社会语境适应	692
一、口才交际中的角色准确定位	692
二、社会职业对口才交际角色的不同要求	704
后记	707

第一板块

情商养成养育是口才交际繁盛之根

本书之所以一开篇就提出“情商养成养育是口才交际繁盛之根”，是基于这样一种认识：话语交流（口才交际）是人类所独有的一种交流方式，而情商又是人类所独有的一种情感体系，二者之间互动互融且关联密切、不可分割，也就是说，本书坚持弘扬“有情之口才”（有真情涌动的口才），并且坚决摒弃“无情之口才”（无动于衷甚至言不由衷的口才）。

与此同时还应当看到，尤其是在当今中国社会进入历史转型的过渡时期，国人情商的传统构成发生震荡，急需口才交际来刺激其及时更新与完善，故而，本书将国人情商养成认定为口才交际繁盛之根，意在寻根求源，探索国人口才交际能力养成的学科发展之路。

一个人只有具备广博的社会知识与系统的专业知识，才有可能口若悬河；只有具备深邃的思考能力与敏锐的观察能力，才可能语惊四座；只有吐字清晰流畅，语调节奏适中，才可能使人听之入耳、听之入心；只有具备良好的风度仪表和态势动作，声情并茂，才可能使人视之舒心、听之动情……然而，方方面面，环环节节，无论在形式上多么完美，如果缺乏情商的内在支撑，那么迟早，他的口才显现也就只剩下一连串的语音，而那些曾经被他的语音及附着在语音链环上的道理所感动的听众，最终也会转过身去“一哄而散”。

只是，尽管我们已经明白“情商养成养育是口才交际繁盛之根”的道理，但是，情商与口才究竟应当怎样“链接”，以什么样的形式、什么样的比例“链接”，才能算得上一种最佳结合呢？而人们对口才的渴求，又怎样才能从口才交际的启蒙阶段一步一步地进入口才运用的高水平阶段呢？……在很多人面前，口才能力常常显得好像仙女扔向人间的一团乱麻，一旦解开便可以得到宝贝，而捧在手里又不知从哪里开始才能理出头绪，转换一个角度，它又像人生中的多彩奇葩，既令人神往，又使人迷茫。

当今中国，一方面已经对口才交际产生了强烈而紧迫的现实需求，另一方面不知如何去获取，种种认知误区开始出现并随之在社会上传播。因此，在打开口才交际这座迷宫的大门之前，人们需要先行澄清种种误区，才能找到秘诀。