

二十一世纪口才艺术丛书



社交口才艺术

Shejiackoucaiyishu

编著 丁祺

时代文艺出版社

前 言

这是一套《二十一世纪口才艺术》丛书，共推出九部。

什么是口才？简单地说，口才就是口语表达的才能，或者说是口语表达的艺术和技巧。具体地说，口才就是在各种口语交际实践活动中，表达主体运用准确、得体、恰当、有力、生动、巧妙、有效的口语表达策略，达到特定的交际目的，取得圆满交际效果的口语表达的艺术和技巧。但是，在现实生活中，有些人却误解了口才的内涵，他们或将巧舌如簧、耍嘴皮子，或将夸夸其谈、哗众取宠，或将强词夺理、无理诡辩与口才联系在一起，或片面认为口才只是口语表达的方式、方法。这就与口才的真谛大相径庭了。口才实际上是一门综合性的学问，是一门艺术。一个具有卓越口才的人，往往同时具有敏捷的思维、清晰的思路、渊博的知识、出众的智谋、机警的反应、高超的口语表达艺术，尤其是具有良好的心理素质。这些也是口才作为一门艺术的集中反映。

回顾人类社会发展的历史，就会发现，口才在社会发展和人的自身发展中的作用是不容置疑的。古语说得好：“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”在漫长的社会发展进程中，口

才作为一门艺术，被天下学者、志士趋之若鹜，沉醉于其中。涌现了无数个著名的演说家，如我国古代的盘庚、苏秦、张仪等一大批凭“三寸不烂之舌”而“一言可以兴邦”的杰出游说家，留下了许许多多脍炙人口的千古佳话。农民起义的领袖们，也是运用口才来动员和组织群众的。据《史记·陈涉世家》中记载：陈胜揭竿而起时，就号召说：“公等遇雨，皆已失期，失期当斩。借第令毋斩，而戍死者固十六七。且壮士不死即已，死即举大名耳，王侯将相，宁有种乎！”就是在陈胜这番话的鼓动下，爆发了中国历史上第一次农民起义。在西方社会，演说雄辩之风相当盛行。如在古希腊和古罗马，人们把演说作为一种享受。那时，演说家比文学家占有更显赫的社会地位，论辩术成为一切高尚生活不可缺少的因素和“装饰品”。到了近现代社会，演说更是成为各国社会名人的一个显著特征。像马克思、列宁、林肯、丘吉尔、戴高乐、孙中山、毛泽东、周恩来、鲁迅、闻一多等都是当时杰出的演讲家，留下了许多令后人反复传颂的佳作。

现在，人类社会已经步入了二十一世纪，进入了知识经济时代。竞争越来越激烈，人们的生活节奏日益加快，活动空间越来越大，由此而带来的人与人之间的交往也比过去任何时代都更频繁、更紧密，口才在社会发展和人的自身发展中的作用越发重要起来。第二次世界大战以后，西方一些人曾将舌头和原子弹、金钱并提，称之为“三大威慑力量”；现在，又将舌头与美元、电脑视为人们赖以生存和竞争的“三大战略武器”。这就足以证明口才的

地位和作用已被推崇到何等惊人的高度！

实际情况也是如此。我们大家都知道，美国的总统竞选，与其说是各方势力的较量，不如说是竞选总统者个人演说才能的“大比拼”，最后胜利者的演讲能力和口才水平都是令人称道的。在我们的日常生活中也是这样，我们随时都可以看到，那些能在各种场合充分地展示自己才智、才学、才华的人，恰恰是那些能说会道、能言善辩、伶牙俐齿、出口成章的人。为什么？一个最根本的原因就是由于他们有一副好的口才！当今社会，竞争越来越激烈，生活在这个社会里，我们怎样才能轻松自如地在工作中交谈、在政治上辩论、在学术园地里争鸣、在经济战场上驰骋，在生活中尽情地挥洒和展现自己的才华，真正地去体现自我、实现自我。做到这些，除了应具有丰富广博的知识外，还要有把知识表达出去的才能，也就是要有一个能把自己的知识“送”出去的口才。一个人即使是满腹经纶，但是却木讷寡言，可谓“茶壶里的饺子——有货倒不出来”，这样的人是极不容易在社会中存在和发展的。因为他们不善于去表现和“推销”自己，就不可避免地会失去很多机会。

由此可以看出，口才不仅在社会发展中具有重要作用，而且也是现代人所必须具备的能力之一。然而，优秀的口才不是与生俱来的，它依赖于我们每个人后天的刻苦学习和锻炼。为此，我们组织部分学者编写了这套《二十一世纪口才艺术》丛书，希冀通过我们的努力，能够为大量有志于提高和强化自己口才修养的读者以帮助。

本套丛书共分为九个部分，包括《演讲口才艺术》、《社交口才艺术》、《论辩口才艺术》、《应变口才艺术》、《情恋口才艺术》、《家庭口才艺术》、《幽默口才艺术》、《谈判口才艺术》、《口才训练艺术》。在这套丛书中，我们力求从口才艺术的各个方面给广大读者提供帮助，其中既有一般性的介绍，也有专门性的分析，还附有一些实例。相信读者一定能从这套丛书中学到许多有关口才方面的知识及进行口才训练的方法和技巧，从而更加适应现代社会的需要。

本套丛书的编写，我们力求坚持理论与实践、原理与技能、继承与开创、普及与提高有机结合的原则，坚持简明实用，深入浅出，通俗易懂，可操作性强这样的指导思想。但是由于我们的水平所限，在有些方面做的还不够，还不能做到精益求精。为此，希望广大读者能够给予批评指正。

另外，我们在编写这套丛书的过程中，借鉴、吸收、摘录了大量其他学者的思想和研究成果，恕不能一一列出。在此表示歉意和感谢。

编 者

2001年1月于长春

目 录

第一章 社交活动概述	1
社交活动的含义	2
社会交往的发生过程	4
社会交往的目的	8
社交成功者的必备品质	11
影响社交的各种心理障碍	16
影响社交的各种差异	24
什么是社交能力	28
社交能力的构成要素	30
社交能力的培养和提高	35
第二章 社交活动与口才	38
语言是社交活动的主要工具	39
语义相同是人际交往的基础	40
会不会“说话”决定社交的成败	42
口才是一门学问	45
口才的言语特征	48
口才在社交活动中具有重要作用	54
口才也是个人事业成功的有力保证	57
为“能说会道”正名	59

分析一下自己的口才如何	62
关键在于改变传统的口才观	64
第三章 社交口语的表达技巧	67
逻辑推理技巧	68
概述与详述技巧	73
顺叙和逆叙技巧	74
合叙和分叙技巧	75
特叙和复叙技巧	77
归纳说理技巧	79
演绎说理技巧	81
类比说理技巧	83
针锋相对的反驳技巧	85
以退为进的反驳技巧	86
引申归谬的反驳技巧	87
釜底抽薪的反驳技巧	88
论证错误的反驳技巧	90
运用比喻的技巧	91
运用比拟的技巧	94
运用借代的技巧	96
运用对比的技巧	100
运用对偶的技巧	102
运用夸张的技巧	105
运用双关的技巧	107
运用易色的技巧	108
其他表达技巧	111
第四章 口才在日常交往中的运用	115
称呼的口才艺术	116

自我介绍的口才艺术	119
介绍他人的口才艺术	121
寒暄的口才艺术	122
聊天的口才艺术	124
致谢的口才艺术	126
道歉的口才艺术	127
安慰的口才艺术	129
赞美的口才艺术	131
批评的口才艺术	133
交谈的口才艺术	136
提问的口才艺术	140
答问的口才艺术	144
拒绝的口才艺术	151
劝说的口才艺术	153
说客套话的口才艺术	155
恭维的口才艺术	156
问路的口才艺术	158
借东西的口才艺术	159
幽默的口才艺术	161
做解释的口才艺术	163
推销自己的口才艺术	166
表达坦诚的口才艺术	169
劝架的口才艺术	170
第五章 口才在大型社交场合的运用	172
答记者问的口才艺术	173
活动主持人的口才艺术	177
展览会解说的口才艺术	180

典礼仪式中的口才艺术	181
婚礼司仪的口才艺术	185
导游的口才艺术	187
第六章 对外交往中的口语表达艺术	191
坚决维护国家形象	192
态度不卑不亢	194
言语要把握分寸	196
随机应变灵活反应	198
称呼应庄重得体	201
表态必须谨慎	204
对抗要注意方式	207
适时讲些私事话题	209
适当地讲些玩笑话	211
充分发挥个性魅力	213
第七章 体态语在社交活动中的运用	216
体态语在社交活动中的作用	217
体态语的运用原则	219
姿态的运用技巧	221
眼神的运用技巧	224
微笑的运用技巧	229
手势的运用技巧	230
握手的方式和技巧	233
保持交往距离的技巧	235
国外一些手势语的不同含义	237
国外运用眼神的不同特点	241
国外的一些握手习俗	242
第八章 培养社交口才的途径和方法	244

首先要消除恐惧心理	245
会说还要会听会看	247
充实自己的语言贮备	249
加强思维能力训练	251
加强记忆力训练	256
加强语言选择能力训练	259
加强语言应变能力训练	262
附录 社交中的习俗与禁忌	266
我国的民俗禁忌	267
我国民间的语言禁忌	271
我国一些少数民族的各种禁忌	274
我国一些少数民族的社交习俗	277
世界一些国家的颜色禁忌	285
世界一些国家的商标图案禁忌	286
世界一些国家的花卉禁忌	286
世界一些国家的数字禁忌	287
世界一些国家的交往禁忌	289
日本人的交往习惯与礼仪	291
印度人的交往礼仪和习俗	296
英国人的交往礼仪与习俗	297
法国人的交往礼仪与习俗	299
美国人的交往礼仪与习俗	300
阿拉伯人的性格特征和交往习俗	305
拉丁美洲人的交往习俗	307

第一章 社交活动概述

社交活动是社会交往活动的简称，亦可称之为“社交”。数年前，“社交”一词可能会有一些人感到陌生，但今天已为人们所熟知了。实际上，社会交往活动即“社交”，是人类社会的一种普遍现象，自从产生了人类之后，社交活动就一刻也没有停止过，只不过人们一开始并没有用“社交”这个词加以表述而已。当前，随着改革开放和现代化建设的深入发展，社交活动已经渗入到我们工作和生活的各个方面，社交能力也成为现代人所必须具备的一种赖以生存和发展的能力。为了提高我们的社交能力，有必要对社交活动的几个问题加以进一步了解。

社交活动的含义

社会交往是人类社会的一种普遍现象，也是人类社会活动的基本形式之一。一个人自从懂事以后，每天都要与他人交往。那么，什么是社会交往呢？对于这个问题，各门具体社会学科的回答很不相同。

人类学认为，社会交往是神奇的生命世界的基本存在方式。作为伟大的“适者生存”原则的体现，交往伴随着生命进化的历程，通过植物性、振奋、相对、信号、符号、语言等六个层次的递升，最终在劳动交往和语言交往中导致了人类的诞生。

民族学认为，几千年来民族与民族、区域与区域间的政治、经济、文化、军事、民俗等多样化的社会交往活动，是民族自身发展和演变的关键之一。

文化学认为，人类历史上各种文化价值系统和其他信息形态是在多民族、多区域的文化交流、激荡和契合中形成的，又是通过交往渠道蔓延、扩散和协同的。

教育学认为，形成师生之间的最佳交往结构，扩展学生的社会交往空间，是实现理想的教育目标的主要任务，是提供促使学生优化的智能环境的先决条件。

社会学认为，纷繁复杂的人类社会是由各种社会关系融合的网络体系，而交往正是联结社会之网中个人与个人、个人与群体、群体与群体之间的桥

梁，是促进人际关系和谐、保持社会稳定发展的强有力的纽带。

社会心理学认为，社会交往是人们通过各种手段进行的人际联系和人际接触，从而在心理上产生相互影响的过程。

此外，在同一学科中，不同学者对社会交往的理解也不尽相同。以社会学而言，有的学者认为，社会交往的过程实质上是社会沟通的过程，亦即人们相互交流信息的过程；有的学者认为，社会交往的过程实质上是社会互助的过程，即交往就是人们相互作用的过程；还有的学者认为，社会交往的过程实质上是社会知觉的过程，即交往就是人们之间的相互认识和相互了解。

由此可见，在什么是社会交往的问题上，人们的认识是不一样的。可以说是众说纷纭，莫衷一是。

我们认为，如果从社会学的角度说，社会交往实际上是一个多层次多方面的动态系统结构，它既包括人际、群际、区际乃至国际等多层次的交往，又包括社会沟通、社会互助、社会知觉等方面的内容。在人际、群际、区际、国际等多层次交往中，人际交往则是其他的不同层次交往的基础和核心。

我们还认为，如果从静态角度说，社会交往是由交往主体、交往手段、交往对象共同构成的系统结构。其中，交往主体是全部社交活动的发动者，也是交往结果的直接受益者；交往对象是交往活动主体的受体，由于其性质不同，决定了交往主体采用不同的交往方式；交往手段是交往主体为实现自己的交往目的，而运用的工具和环境条件等，其中

语言是重要手段之一。

现在可以归纳起来说了：所谓社会交往，就是交往主体运用交往手段作用于交往对象，从而达到交往目的的一种活动。

社会交往的发生过程

什么行为才能叫作社会交往？社会交往是怎样发生的？要回答这两个问题，首先要弄清楚构成社会交往的各种因素。

构成社会交往的因素有主动者和受动者、交往手段、反馈等。

1. 主动者和受动者。

主动者是社会交往活动的发动者，或叫发起者，他是交往活动的主体，也是交往结果的直接受益者；受动者是交往活动主体的交往对象，也叫交往活动主体的受体。例如，甲邀请乙去参加一个专题讨论会，乙很高兴地接受了甲的邀请。这里，甲是社会活动的主动者，乙则是受动者。离开了主动者或受动者即主体或受体，就无所谓社会交往活动。当然，主动者或受动者，有时可能是个人，有时则可能是群体。如某单位与另一个单位交往，就是群体（主动者）与群体（受动者）的交往。

2. 交往手段。

交往手段也叫交往工具。社会交往活动的主动者也好，受动者也好，都要通过交往手段来实现交

往。交往手段主要包括言语和身体动作两大类。言语交往，称之为口语交往，用身体动作交往，称之为非口语交往。

口语交往就是开口讲话，向受动者传递信息、交流思想、表达感情。在运用口语交往的手段时，言语一定要简洁明快，意思一定要明确。否则，容易发生歧义，引起受动者的误解。

非口语交往的手段包括许多方面，具体说来，有：

(1) 衣着打扮。可以通过穿着不同的衣服，选择不同的发型，以及配戴不同的眼镜、手饰等等，来交流自己的态度和情感。

(2) 声音。讲话的音量和音调也可以表现不同的情感和态度。

(3) 姿势。臂、手、脚或者头的活动，也可以传达信息和情感。

(4) 体势。人体站着、坐着或走动时，其姿态和活动也可传递信息，交流感情。

(5) 眼神和面部表情。眼睛是心灵的窗口，面部表情更能表达一个人的思想感情。所以，眼神和面部表情是传递思想感情的重要手段或工具。

(6) 空间距离。当人们发生交往时，相互之间距离的远近，常常能显示出他们之间的亲疏程度和社会关系。

在社会交往过程中，口语和非口语共同发挥着传递信息、交流思想、表达感情的作用，二者缺一不可。也就是说，社会交往是主动者用口语和非口语两种手段传递信息的过程，这个过程是持续的，

又是不断变化的。

3. 反馈。

在社交活动中，主动者运用口语和非口语手段给受动者输送信息时，还要不断地根据受动者的反应来调节自己的言行。受动者对主动者的反应，就叫作反馈。主动者收到了反馈信息，然后才能决定下一步应该输送什么信息，应该怎样做。例如，你去发表演讲，如果台下的听众听得很认真，那么，你就可以继续讲下去；如果听众表现得很不耐烦，或交头接耳，或大声喧哗，那么，你收到这种反馈信息后，就应该作出变化：或是马上闭嘴，或是变换一个话题。

在交往过程中，反馈是非常重要的。因为只有反馈，主动者才能知道受动者在多大程度上收到或接受了自己输送的信息，才能决定下一步应该怎么办。没有反馈，交往就会无法继续下去。

那么，信息和反馈是怎样沟通的呢？

信息和反馈的沟通，是通过主动者和受动者的能动作用实现的。从主动者方面来看，他要进行交往，首先需要了解交往对象的身份和知识水平。这里有三种情况：一种是对交往对象的情况了解甚少，对方将会作何种反应也心中无数；一种是知道对方属于哪一层次或哪一类型的人，也能估计到他对哪类话题感兴趣，但还很难确切把握到底对他谈论什么是最适宜、最受欢迎的；一种是对交往对象了如指掌，对他可以谈论任何问题。面对这三种情况，主动者就必须根据交往对象的不同情况，选择不同的信息内容，用词、造句、声调、姿势、音速等等，

也要与交往对象的特点相符合。这种表述的选择过程，叫做“编制信息”。

从受动者方面来看，在交往过程中，主动者的信息不管传递得多么具体、明确，受动者都要按照自己的理解对它进行过滤、翻译。比如，如果主动者讲的是上海话，而受动者是北方人，那受动者就要费劲地进行翻译，还原他的意思。受动者的过滤、翻译过程，叫做“还原信息”。

主动者在交往时有一个“编制信息”的过程，而受动者收到主动者发出的信息后，又有一个“还原信息”的过程，并将“还原信息”的过程反馈给主动者。于是，信息和反馈就沟通了。当然，这种沟通既是双方的，又是不断重复的。因为主动者发出信息，受动者经过过滤后反馈给主动者，主动者经过编制后又反馈给受动者，这样循环重复，就构成了社会交往活动的全过程。

4. 干扰。

从实际交往的情况看，主动者和受动者之间的交往不可能是一帆风顺的，必然会遇到各种各样的干扰和阻力。干扰的因素是多方面的，既有来自外部的客观因素，也有来自内部的主观因素。比如，你发出了一个信息，而对方却没有收到或把它误解了；或者对方发出的反馈是不准确的，等等。这些，都可能是由于干扰造成的。

在现实的社会交往中，受到干扰的现象比比皆是。所以，要使交往富有成效，主动者和受动者都必须自觉地排除各种干扰，都必须根据交往双方的社会背景、思想观念和交往水平进行编制和还原信