

YANJIANG YU KOUCAI

演讲与口才

第三版

徐左平 / 主 编

陈衢瑾 陈建萍 / 副主编



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS

浙江大学出版社



YANJIANG YU KOUCAI

演讲与口才

第三版



徐左平 / 主编
陈蘅瑾 陈建萍 / 副主编



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS
浙江大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

演讲与口才/徐左平主编. —3版. —杭州: 浙江大学出版社, 2018. 1
ISBN 978-7-308-17334-6

I. ①演… II. ①徐… III. ①演讲②口才学 IV.
①H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 208367 号

演讲与口才(第三版)

主 编 徐左平
副主编 陈蓓瑾 陈建萍

责任编辑 王元新
责任校对 杨利军 於国娟
封面设计 春天书装
出版发行 浙江大学出版社
(杭州市天目山路 148 号 邮政编码 310007)
(网址: <http://www.zjupress.com>)

排 版 杭州中大图文设计有限公司
印 刷 浙江省邮电印刷股份有限公司
开 本 787mm×1092mm 1/16
印 张 12
字 数 301 千
版 次 2018 年 1 月第 3 版 2018 年 1 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 978-7-308-17334-6
定 价 28.00 元

版权所有 翻印必究 印装差错 负责调换

浙江大学出版社发行中心联系方式: 0571-88925591; <http://zjdxcs.tmall.com>

高职院校人文素质教育规划教材编委会

顾 问：徐 挺 孙沛然

主 编：陈 蓉

副主编：蔡袁强 陈 敏

编 委：（按姓氏笔画排列）

兰玉景 何晓红 陈松源 林丽萍

金仲秋 都建明 贾恭惠 徐左平

黄立鹏 黄宝忠 傅朱能

序

有学者批评现在的教育“没有人”或“失去了人”，指的是教育过于功利，偏求专业能力的传承和个人利益的获得而忽视人文素养的培育，忽视人的思想、情感、精神世界的健康发展和个性的发展。我以为这种批评是中肯的，切中了时弊。当今整个教育有此弊端，职业技术教育自然也不例外，有人认为职业教育更甚，这倒未必。

从“自然人”向“社会人”的过渡是每一个人成长的必由之路，也是教育的基本目标，谓之“育人”。育人的目标是使受教育者获得全面、自由、和谐、充分的发展以逐步融入社会，在贡献社会的同时实现自我价值。

职业技术教育的培养目标不仅是“职业人”，而且是“社会人”。“职业人”是“社会人”的核心，因为从事一定的职业是任何人生存的前提。但是“职业人”不是“社会人”的全部，“职业人”的资格内涵是胜任某个职业所需要的素质，包括专业能力、社会能力和方法能力，固然是相当宽泛的；然而“社会人”的资格内涵不仅是人对某个职业的胜任，而且是人融入社会所需要的更广泛、更丰富的素质要求。正如爱因斯坦所说：“学校的目的始终应当是：青年人离开学校时，是作为一个和谐的人，而不是作为一个专家。”一个人从“自然人”向“社会人”转化的过程是一个毕生的学习过程，是将社会的价值观念和行为规范“内化”为个人心理品质的过程，使之能够适应社会并掌握社会所赞许的行为方式。

人非机器，职业技术教育的目的同样是为了育人而不是制造机器，到目前为止，还没有一台机器具有情感或精神世界，而人，特别是一个成熟的社会人，应该注重对真与善、健康情感和高尚精神的追求。培养这种具有较高人文素养的社会人，才是现代职业技术教育的题中之意，应该成为当今职业技术教育教学改革的指导思想之一。所谓人文素养，包括正确地认识自我和认识他人、必要的自我控制和强烈的社会责任心、崇尚正义、心地善良、意志坚韧、富有诚信、乐于合作等内在的心理品质，它不仅是一个合格公民应该具有的基本品德，也十分有益于学生学习自主性、能动性和创造性的培育与发挥。

在高等教育大众化形势下，高职技术教育工作者不得不面对大量学习准备不足的新生，其中一些学生曾经受到现行基础教育中不良现象的伤害，加之他们个人和其他原因，使他们进入高职学习后遇到许多困难。这种困难，首先不在智力因素方面而在非智力因素方面，在于不良的学习心理和学习习惯，在于对自己、对学习、对学校甚至对社会的不正确态度。纠正这些不够健康的心理、习惯和态度，是对他们实施专业教育的前提。如果仅仅专注专业教育而不顾及其他，不首先教他们做人然后教他们做事，不能让他们在学做事的过程中学做人，那么，对他们的教育几乎没有成功的可能。从这个意义上说，对高职学生加强人文知识、人文精神的教育，培育学生的人文素养，把专业教育同人文教育结合起来，是更具有现实意

义并迫在眉睫的任务。

浙江省高职院校素质教育研究分会在省教育厅的指导下组织编著出版的“高职院校人文素质教育规划教材”，为高职院校切实加强人文素质教育做了一件好事。由于该书作者们都从事高职教育第一线工作，熟悉高职教育教学特点和高职学生的情况，因此这套教材比较贴近高职院校教学的需要和学生的思想实际，便于学生自学或安排少学时课程的选修，也便于读者在现实生活中应用，不失为一套富有时代气息的适用教材。

形成一套成熟的教材往往需要多人多年的努力，何况形势发展很快，知识更新迅速，绝不可能一蹴而就。这套教材的某些内容和编撰形式尚有不足之处也在所难免，当在广大教师试用的基础上，通过改编逐步提高和完善。我希望有更多的专家、教师参与高职人文素质教育教材的编写工作，期盼着更多更好的人文素质教育教材出版。

杨金土^①

2004年8月4日于北京

^① 杨金土，曾任教育部职成司司长，中国职业技术教育学会副会长、学术委员会主任，国家督学。

前 言

高等职业教育是我国高等教育的重要组成部分。近几年,围绕培养生产、建设、服务、管理第一线急需的应用型技术人才,各高职院校积极探索、勇于实践,努力为社会输送具有健全人格、能适应社会发展需要、毕业后即可就业上岗并具备发展潜力的人才。加强高职学生人文素质教育就是在这一背景下提出来的。

“人文素质”一般指人的人格、气质、修养等,是学生全面素质的基础。人文素质教育可表述为:通过知识传授、环境熏陶以及自身实践等将人类优秀的文化成果内化为人格、气质和修养,成为人的相对稳定的内在品质。加强人文素质教育是高职院校加强素质教育、改革人才培养模式和提高办学水平的重要切入点,它直接作用于学生的信仰、情感、道德、责任和审美等精神因素,引导学生去思考人生的价值、意义和目的,指导学生去追求高尚的生存品位,人性和人格的完善。在现代化大生产的今天,一个人的技术能力的发挥,不仅仅需要单一的专业知识和专业技能,更需要有思想、精神、情操、意志、动机等人文素质的支撑。高等职业技术学院,作为培养基层一线数以千万计应用型、技术型的职业人才的摇篮,除了教会学生掌握一定的专业知识和专业技能外,着眼于培养学生的行为与习惯并深入到精神生活之中,教会学生做人、做事、共处,帮助学生规划职业生涯、全面提高素质,适应就业、生存、发展,显得尤为重要。

人文素质教育内涵非常丰富,加强对高职学生的人文素质教育,是一项长期而艰巨的任务。高职院校应把人文素质教育贯穿于教育始终,让学生了解人类文明的产生与人类社会的发展进步,学会处理人与自然、人与社会的关系,学会欣赏和吸收人类优秀文化成果,学会鉴别正义与邪恶、高尚与卑鄙、真善美与假恶丑,修身至善,格物明德。让学生了解社会、了解企业需求,明确自身的责任和义务,学会尊重人、关心人、帮助人,与人合作共事,学会处理情感、意志方面的矛盾与冲突,学会更新知识、发展自我,使自己成为合格的职业人,自尊、自重、自强,在努力为自己创造岗位的同时,也为他人创造岗位。

基于这样的考虑,浙江省高职院校素质教育研究分会在省教育厅和上级教育研究会的指导下,组织人员对浙江省高职院校人文素质教育、教学情况进行调研,并在此基础上拟定了编写高职院校人文素质教育规划教材的计划,通过整合各高职院校的力量,力争编写出一套贴近高职学生实际,符合高职学生知识结构和阅读欣赏水平,适应高职院校选修课少学时、多容量特点,且集实用性、可读性、指导性于一体的选修或自修教材,能对高职学生人文素养的提高起到积极作用。系列教材第一辑出版六本,教材和第一版主编分别是:《中国传统文化十讲》(沈瑞云),《演讲与口才》(王黎云),《中华诗教与人文素养》(孔汝煌),《创业指导》(陈敏),《人际关系与公共礼仪》(周朝霞),《高职生就业指导》(梁丽华)。今后还将陆续

组织出版。

为编写好教材,各教材主编、编写人员投入了大量的时间和精力,付出了辛勤的劳动,但由于时间紧、任务重及编者水平差异,本套教材肯定存在许多不足,希望广大教师和学生在使用过程中多提改进意见,以使这一套教材得到进一步修正和完善,并在高职院校素质教育中发挥更大的作用。

陈 蓉^①

2004年7月

^① 陈蓉,曾任浙江省高职院校素质教育研究分会会长,宁波职业技术学院党委副书记、副院长。

CONTENTS

目 录

第一章 口语交际基本技能训练(上).....	1
第一节 口语交际.....	1
一、口语交际的概念	1
二、口语交际的特征	1
三、口语交际的目的	3
四、口语交际的方法	5
五、口语交际的语言	6
六、口语交际的风格	7
第二节 思维与口语交际.....	9
一、思维与口语交际的关系	9
二、思维技能训练.....	14
第三节 听话与口语交际	15
一、听话的特征.....	15
二、听话的方法.....	16
三、听话的训练.....	17
第二章 口语交际基本技能训练(下)	21
第一节 口语表达基本技巧	21
一、语音辨正.....	21
二、发声技巧.....	24
三、节奏技巧.....	26
四、变音技巧.....	29
第二节 口语交际分层次训练	31
一、诵读.....	31
二、复述.....	37
三、解说.....	39
第三节 社交口语训练	41
一、招呼与介绍.....	41
二、拜访与接待.....	43

三、赞美与批评·····	47
四、说服与拒绝·····	49
五、劝慰与道歉·····	52
六、评述·····	54
第三章 演讲与口才训练 ·····	58
第一节 演讲概述·····	58
一、什么是演讲·····	58
二、演讲与对话·····	60
三、演讲的分类·····	60
第二节 演讲者·····	62
一、演讲者的素质·····	62
二、演讲者的思维方式·····	63
三、演讲者的听众意识·····	65
四、演讲者心理障碍克服办法·····	66
第三节 演讲在生活中的应用·····	67
一、致词·····	67
二、即兴演讲·····	70
第四节 演讲稿的写作技巧·····	78
一、标题的拟定和提纲的编写·····	79
二、演讲的开头与结尾艺术·····	82
三、材料的充实和结构的安排·····	86
四、语言的锤炼·····	88
第五节 演讲的技巧·····	90
一、演讲稿的记忆方法·····	90
二、语音语言的表达技巧·····	92
三、态势语言的表达技巧·····	94
四、现场控制的技巧·····	96
第四章 论辩口才训练 ·····	103
第一节 论辩的技巧·····	103
一、论辩的逻辑技巧·····	103
二、论辩的语言艺术·····	107
第二节 辩论赛·····	109
一、辩论赛的赛制·····	109
二、辩论赛的准备·····	110
三、结果判定·····	115

第五章 求职面试口才训练	123
第一节 求职面试的类型	123
一、求职面试的类型	123
二、求职面试口才原则	124
第二节 面试准备及礼仪	126
一、面试前的准备	126
二、面试要注意的礼仪	127
第三节 面试语言表达的技巧	128
一、回答的步骤及语言表达	128
二、常见问题的回答技巧	129
三、挑战性问题的回答技巧	133
四、女性求职如何回答敏感问题	135
第六章 行业口才训练	138
第一节 教学口才训练	138
一、教学口才的基本要求	138
二、教学艺术语言的训练	139
三、教学口才分类训练	140
第二节 导游口才训练	146
一、欢迎词	146
二、解说词	148
三、交际词	154
四、欢送词	155
第三节 推销口才训练	156
一、什么是推销	156
二、推销成功的基本要素	157
三、推销语言的基本要求	158
四、推销的语言技巧	159
五、电话营销	164
第四节 谈判口才训练	167
一、什么是谈判	167
二、谈判的思维策略	168
三、谈判中的注意点	169
四、谈判语言要求	169
五、谈判口才技巧	170
参考书目	178
第二版后记	179

第一章

口语交际基本技能训练(上)

第一节 口语交际

一、口语交际的概念

口语交际就是特定的人,在特定的语境里,为了特定的目的,运用语音手段,传递信息、交流思想和感情的一种言语活动。它研究人们如何在口头上使用好语言,以达到理想的交际效果。

由于口语诉诸听众的耳朵,所以信息稍纵即逝。如果表述不清或语言晦涩,“声音流”就会从耳边滑过去,达不到理想的信息传播效果。因而,使用口语交际时要有较强的“口语意识”,在用词上要少用或不用深奥难懂的词语和专业术语,在句式上以短句为主,少用长句与复杂句。

在口语交际中,交谈者双方都应当从广大听众的接受能力和理解能力着眼,说明白每句话,讲清楚所要表达的原意,使语言整齐匀称,富有节奏,让听众感受到语言的音韵美。老舍先生就曾说过:“我自己写文章,总希望七八个字一句,或十几个字一句,不要太长的句子。每写一句时,我都想好了,这一句到底说明什么,表现什么感情,我希望每一句话都站得住。当我写了一个较长的句子,我就想法子将它分成几段。断开了就好念了,别人愿意念下去;断开了也好听了,别人也容易懂。”

二、口语交际的特征

(一)即时性

口语交际不同于书面表达,它主要靠口耳相传,语音是转瞬即逝的,传播得快,消逝得快,这就决定了口语交际即时性的特征。因此,口语交际中要求说者尽快将思维转换成言语,听者则快速地把对方的言语转换成认知。口语交际的即时性和现代社会的高效率,要求人们声音明亮,口语表达清晰,同时做到言简意赅,从而提高办事效率。

据报载,1981年春天,美国总统里根被刺的事件刚刚发生,即刺客暗杀里根的第一枪打响时,合众国际社的一名记者立即奔入希尔顿饭店,对服务员说了一声“用一下你的电话”,随即向报社编辑口头做了报告,把事件发生的时间、地点、情况叙述得简单清晰。八分钟后,合众国际社就把消息播出去了。然而他们并没有抢

上头家新闻,因为一分钟以前,美国哥伦比亚广播公司驻白宫记者就已经抢先播出了这条消息。当时哥伦比亚广播公司的记者看到枪击事件后,飞步跑过马路,跨进一家药铺,对售货员喊道:“我是哥伦比亚广播公司的,给你100元用一下你的电话。”他立即出口成章地向公司做了简要报道。然后,他转身对售货员说:“我离开一会儿,你可别把电话挂上。如果有人多出钱,那我就给你加倍的钱。”就这样,哥伦比亚广播公司的新闻早于合众国际社一分钟播出。

这个富有戏剧性的新闻竞争事例告诉我们,拥有出色的口才就会为成功赢得时间。

(二)情景性

口语交际是在特定的情景中发生的一种现象,其所谈的话题、交际的对象、交际的场合都是特定的,并受情景的控制。同样的话题在不同的情景下可以有不同的表达方式,如同样的“叫人吃饭”,在正规的社交场合,可以说“开宴了,请各位入席”;而在非正规的社交场合,如同学聚会、家庭聚会等,则会很随便,可以说“我们开始吃饭了”。说话时根据不同的情景采用不同的表达方式,这样才能收到良好的效果。

口语交际,不仅要适应大环境,而且要利用交流的现场情景。现场情景是交谈者双方共处的环境,适应并利用它可以产生较大的反响和共鸣,具有特殊的效果。例如:

俞敏洪在同济大学进行《相貌与成功的关系》演讲时,一开头便说道:“没想到同济大学的同学们把我如此‘高大’的形象放在大屏幕上,这就是理想与现实的差距。所以我相信同学们看到我的第一眼一定感到非常失望。”现场环境布置中俞敏洪的大幅照片与他自己的自嘲已经隐含“相貌与成功之间没有多少关系”这一演讲主题。

(三)多变性

在口语交际中,人们面对面的交际,有时对象明确,环境具体,话题确定,针对性较强,这种情况下容易实现一定的交际目的。但不同的场合、不同的听众、不同的问题使得具体的口语交际具有多变性,这令交际双方都难以把握。因此,要想取得较好的交际效果,就需要交谈双方随时留意对方的言谈举止,做到随机应变,并及时调整谈话的内容。

口语的多变性还表现在表达者话语转向突破听众的预设期望,令人始料不及上。例如:

一位演讲家以“男人和女人”为话题进行演讲。他说道:“女士们,先生们,关于男人和女人,我这里有一个很好的比喻。男人,就像大拇指;女人,则像小拇指。”话音刚落,全场哗然,女性听众更是嘘声四起,尖声反对。演讲家抬手往下压了压,说:“大家不要激动,听我往下解释。女士们,人们的大拇指,粗壮有力;而小拇指却纤细、苗条,灵巧而可爱。不知诸位女士之中,哪一位愿意颠倒过来?”

在这个例子中,听众本以为演讲家用大拇指表示“顶呱呱”,用小拇指表示“差劲”,以此来贬低女性,谁知演讲家的解释却出人意料,使得女士们浪费了一番“愤怒”的表情而顿生笑意,也使演讲增添了一层磁性,收到了较好的效果。

(四)时代性

口语交际具有时代性。随着科技的发展及社会的进步,各种新鲜事物层出不穷,在口语交际领域也就随之出现了许多体现时代性的新词,如“优盘”“MP4”“物流”“耍大牌”“大腕”“超女”“PK”“恶搞”“打包下载”等。同时,口语交际的时代性特征还表现在同一语言在不同时代所传达出来的不同含义,也就是俗话说的“旧瓶装新酒”,这在网络语言中可以说是司空

见惯,如“潜水”指“只看帖不回帖的人”,“青蛙”指“丑男”,“恐龙”指“丑女”,“菜鸟”指“网络新手”,“酱紫”表示“这样子”,“偶”就是“我”,“稀饭”表示“喜欢”,等等。因此,及时了解和掌握极具时代性的新词,在口语交际中往往能收到较好的交际效果。

三、口语交际的目的

口语交际的目的一般有两种:一是对客体的行为的直接驱动,如“请你帮我拿一下《演讲与口才》这本杂志”;二是对客体的思想与情感的征服,如“家乡的桥啊,是我梦中的桥”。而这两种目的只不过是表现程度不同,实质都是口语主体利用语言去实现自身的某种需要的结果。

尽管口语交际的目的的内容比较简单,但由于它产生于主体对复杂的社会交流的需要之中,所以表现形态还是多种多样的。它们可分为以下几种类型。

(一)驱动式的目的

驱动式的目的是口语交际中最简单、最直接的目的形态。简单地说,它就是我要你(们)干什么。因此,为了达到这个目的,增强实现这个目的的可能性,说话者可以根据不同的语境采用不同的表达形式。当然,简单的行为驱动目的较容易实现,而复杂的、重大的行为驱动目的则较难实现;话语主体与客体意愿相一致的行为驱动目的容易实现,反之则较难实现。要使这种形态的目的实现,一般可采用下列方式。

1. 以单纯的语言形式来实现目的

当采用单纯的语言形式时,说话者往往可以随着语调的调节、节奏的变化和语言的变化来实现口语交际的目的。如“让对方吃饭”这个目的就可以采用不同的表达方式来实现:

- (1)你快吃饭吧,饭都凉了。
- (2)你快吃饭,你看,饭都凉了。
- (3)我看你最好先把饭吃了,饭都凉了。
- (4)把饭吃了,饭都凉了。

这些不同的语言表达形式,不仅显示了说话者实现目的的意愿,同时也表明了说话者之间的关系。

2. 以语境条件为基础来实现目的

在口语交际过程中,以语境的具体条件作为实现目的的重要因素,往往不失为一种高明的办法。当然,这种方式依赖于说话者对语言环境的观察和判断,这就需要话语主体有明确的目的和坚定的信念,这样才能在口语表达中做到得心应手、左右逢源,从而产生极强的感染力和征服力。例如:

华盛顿应杰弗逊的邀请,一同共进早餐。进餐中杰弗逊问到1778年立宪者为何会同意在国会第二度召开秘密会议。华盛顿听后,便有意把目光聚集在杰弗逊的餐具上,并且问道:“你为什么把咖啡倒在小碟里啊?”杰弗逊回答:“要冷却它。”华盛顿说道:“这就对了,我们把立法机构倒入议会的碟子中来冷却它。”

以上例子,从说话者来讲,是借助对方的有关条件,把握住时机,贯彻交际意图,实现自己的目的。

3. 情理结合实现目的

以情理结合方式所实现的驱动作用,往往从接受者出发,说话者不仅要在情感上投入,

而且也要以“理”来说服对方。所以,表达的要求非常高,需要高超的语言技巧。古希腊著名演说家德摩斯梯尼为号召人们抗击马其顿国王腓力二世所做的演说《反腓力辞》,情感充沛,说理精辟,就属于这类。据说腓力二世在读了《反腓力辞》后也深为叹服,说:“如果我自己听了他的演说,我也会投赞成票,选他做我的反对派领袖。”

(二)感召式的目的

感召式的目的,简单地说就是“以情动人”,它的目的是通过情感因素的传递使交际对方获得与之相同的情感内容,从而最终实现行动上的驱动目的。实现感召式的目的有以下两种途径:

其一是借助主体进行直接情感传递。说话者借助动人的事实、感人的语词和丰富的表情唤起听者的情感,从而实现感召的目的。在这种方式的目的实现过程中,说话者无论是绘声绘色,还是声泪俱下,都只是他个人情感表达的一种方式。虽然不能完全同其内在的思想分开,但两者并不是完全表里如一的。

帕特里克·亨利在《不自由,毋宁死》演讲的最后一段就是利用直接情感的传递来达到其交际的目的:

回避现实是毫无用处的。先生们会高喊:和平! 和平! 但和平安在? 实际上,战争已经开始,从北方刮来的大风都会将武器的铿锵回响送进我们的耳鼓。我们的同胞已身在疆场了,我们为什么还要站在这袖手旁观呢? 先生们希望的是什么呢? 想要达到什么目的? 生命就那么可贵? 和平就那么甜美? 甚至不惜以戴锁链、受奴役的代价来换取吗? 全能的上帝啊,阻止这一切吧! 在这场斗争中,我不知道别人会如何行事,至于我,不自由,毋宁死!

其二是通过语言环境来实现对客体的情感征服,实现感召的目的。说话者通过语言与语言环境的联系,调动听众的情感,使之产生与目的要求相符合的情感内容:

相传,在遥远的年代,一个部落受到外族的侵略,是反抗,还是屈服,众人莫衷一是。最后部落首领把大家带到野外,指着天上飞的鸟儿和原野上奔跑的野兽对族人说:“看,这是没有失去自由的。”又指着部族中关在栏中的牛羊和作为食品被屠杀的牲畜的尸骨说:“这是失去自由的。”他激动地对众人呼喊道:“如果我们不去反抗,就只能失去自由,任人宰割啊。”顿时,族人们群情激昂。

这个故事中,首领的话虽然简单,但借助社会条件和语境,取得了巨大的情感效力,达到了感召的目的。

(三)理念式的目的

理念式的目的不同于感召式的目的,它不是从情感的角度出发,而是从理智的角度入手,做到话由旨遣,有的放矢。这就要求说话者在表达时要做到从容不迫并机智应变。这种目的一经实现,便具有超乎情感的力量,其交际效果往往是十分明显的。如果感召式的目的“以情动人”的话,那么理念式的目的就是“以理服人”。这就要求表达者在表述过程中,要条理清晰地说出自己的观点,使之强化对方正在形成的观点或改变对方正在形成的观点,从而实现自己的交际目的。如陈坤在《开讲了》节目以“人生路,莫慌张”为题的演讲中,讲道:

“我们来追溯这个思维方式,好吗? 为什么我上场的时候,非常紧张,害怕没有掌声。我在上面说的时候,面对一个很严肃的团体,我突然觉得我紧张了,我的紧张来自于这个。我有一个想要被回馈的诉求,所以我才紧张,是不是? 但是没想

到,我上来之后,大家给了我很多掌声,我瞬时开始顺畅和放松了。为什么呢?那我想先问一个问题,我自己陈坤的紧张跟放松,这两点都来自于你们的回馈,但是我自己的是什么样的呢?你们想过这个吗?有人说,如果你的上司对你说,你非常棒,你很高兴;那如果骂你呢?你就很沮丧,那你还不是被上司带走了吗?在电影学院的时候,我被所有的一切带走,我被同学的好成绩带走,完了我故意装作不在乎。从小长到现在,我们所有人都永远是,别人扔球,我们在接球,但实际上,如果你心里定下来的时候,有很多球扔过来,你可以不接的。”

这段话就是陈坤通过自己的心路历程的剖析,达到自己说理的目的。

四、口语交际的方法

在口语活动中,因为所使用的口语材料的特征多种多样,所以口语内容展示的方式在交流上呈现出多样化的趋势。

(一)单向陈述

单向陈述顾名思义就是指单向性的口语交流,表达者无论事先有无准备,都必须考虑话语内容的相对单一性和结构的基本完整性。它具有相对的主动性和单一性,其内容也就具有相对的独立性。多数情况下,在单向陈述中,由于对目的相对确定,环境相对熟知,所以在表达过程中内容容量就会相对比较大,而表达者也会具有较好的心理和精神状态。单向陈述主要指演讲、会议发言或做报告、学术讲座、导游解说和广播主持等言语活动。

(二)单向提问

单向提问是指口语表达时,说话者与听者的联系以提问来维系,以期对方做出适合自己目的的反应。

单向提问是口语表达的一种方式。因此,它并非只有一个句子,即便是以只有一个问句的形式出现,也往往能显示鲜明的目的。它的问句形式,是说话者主观地提供给接受者一个行动的途径和思维方式,实际上也就等于在一定程度上限制了对方的行为和思维活动,表现了说话者的交际技巧。

一个推销员,向用户介绍了本厂产品的性能、优点之后,如果他只用陈述的方式,那么口语交际的使命就已经完成。至于行为目的,只有用产品来决定。而一旦他使用了提问的方式,就可能因为提问而导致几种不同的效果。

美国一家饮品店就曾经做过这样一个试验:在三周的时间里,每周分别用不同的提问方式来接待顾客,取得了不同的营业额:

第一周:先生,您喝咖啡吗?

第二周:先生,您喝咖啡和牛奶吗?

第三周:先生,您是喝咖啡还是喝牛奶呢?

显而易见,第三种提问方式,无疑会增强内容表现的驱动性,从而更好地实现推销目的,实践也证明,第三种提问方式大大增加了饮品店的销售额。

(三)反向陈述

反向陈述是相对于单向陈述和单向提问而言的,是一种较为复杂的口语交际活动。它要依据对方的话语条件,并时时围绕自身的话语目的来进行语言交际。因此,在反向陈述中,要对对方的话语意图做出正确的理解和判断,同时依据自己的目的和所掌握的材料做出

相应的针对性回答,从而实现自己的交际目的。

在反向陈述过程中,双方互动的增加使得言语活动具有更多的不确定性,使这一过程变得相对比较复杂。一般来说,在口语交际活动中,反向陈述会有以下几个步骤:

第一步,对提问做出情感判定。对方提问的意图包含什么情感?认同、称赞,还是讽刺、嘲讽,或冷漠,或客观中性。这种判定是人在交际活动中确定主、客体之间关系的重要一步,也是营造口才环境的重要条件。

第二步,对提问的内容进行考虑,确定与听者的距离,选择回答的方式(是正面回答、侧面回答还是避而不答)。同时对自己的情感反应也应有所准备。

第三步,依照提问的具体内容,做针对性回答。

周恩来是伟大的政治家和外交家,在外交生涯中,他谈话既庄重,又风趣,体现出一代伟人的风范。据说有一次他在同来华访问的美国国务卿基辛格闲谈时,对方忽然提出了一个奇怪的问题:“总理先生,我在贵国发现,大多数中国人都是弯腰躬背地走路,包括青年人;而在美国,大多数人都是抬头挺胸地走路,这是为什么呢?”对于这样的提问,总理马上机敏地回答:“这是因为,我们中国人都正在上坡,正在用力向前,所以要躬背弯腰地走路,而你们美国人走的是下坡路,自然抬头挺胸啦。”说完哈哈一笑,基辛格弄巧成拙,只好也一笑了之。

在反向陈述时,有时可以用一句话来表现说话者的思想和情感。这种简单的陈述并非只包含简单的意图,而是一种精练的语言,准确地包含了说话者对语境的反应及对方反应在内的全部内容。我们常说的“反唇相讥”,就是反向陈述中最典型的一种。当判定对方的提问含有蔑视、嘲弄、指责等贬斥内容时,说话者依据对方表达的前提,毫不留情地及时给予反击。有这样一则笑话:

一个药商到书店里买书,他问书商:“你的书店里卖这么多书,好像你很有学问,你把这儿的书都读了一遍吗?”书商反问道:“你的药店里卖那么多药,难道你都尝过吗?”

虽然反问只有一句话,但针锋相对,使对方哑口无言。

五、口语交际的语言

1. 口语化

话是说给别人听的。要别人听,首先要让人听懂,然后还要使人喜欢听,这就不得不考虑怎样说了。说话的内容主要靠有声语言来传达,而有声语言声过即逝,听话人不能像阅读文字那样反复咀嚼,只有当场听清楚了才有可能理解。所以,说话者应当根据口语有声性这个特点,采用通俗易懂的口语,尽量使听者一听就明白。如闻一多的《最后一次讲演》:

这几天,大家晓得,在昆明出现了历史上最卑劣最无耻的事情!李先生究竟犯了什么罪,竟遭此毒手?他只不过用笔写写文章,用嘴说说话,而他所写的,所说的,都无非是一个没有失掉良心的中国人的话!大家都有一支笔,有一张嘴,有什么理由拿出来讲啊!有事实拿出来讲啊!为什么要打要杀,而且又不敢光明正大地来打来杀,而偷偷摸摸地来暗杀!这成什么话?

此段文字就采用了通俗易懂的口语,听者一听就能了然于心。