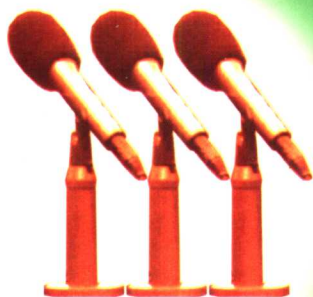




新世纪人才素质训练丛书
李元授 主编

口才训练



李元授 白丁

华中科技大学出版社

新世纪人才素质训练丛书

李元授 主编

口才 训练

李元授
白丁



图书在版编目(CIP)数据

口才训练/李元授 白丁

武汉:华中科技大学出版社,1999年11月

ISBN 7-5609-2008-X

I. 口…

II. ①李… ②白…

III. 口才学

IV. H019

口才训练

李元授 白丁

责任编辑:包以健

责任校对:熊九龄

封面设计:潘群

责任监印:张正林

出版发行:华中科技大学出版社

武昌喻家山 邮编:430074 电话:(027)87545012

录排:华中科技大学出版社照排室

印刷:湖北新华印务有限公司

开本:850×1168 1/32

印张:14.5 插页:2

字数:340 000

版次:1999年11月第1版

印次:2003年7月第6次印刷 定价:21.50元

ISBN 7-5609-2008-X/H·277

(本书若有印装质量问题,请向出版社发行部调换)

内 容 提 要

本书是《新世纪人才素质训练丛书》之一。本书以口才学的原理为基础,并吸取心理学、思维学、演讲学、辩论学和谈判学等相关学科的丰富营养,就口语训练概述、语音训练、表达训练、读诵训练、思路训练、听力训练、应变训练、体态语训练、演讲训练、辩论训练和谈判训练等 11 个方面进行了全面而深刻的论析。科学性、实用性兼备,可操作性强;同时,在书中又列举了典型、生动、形象、富有启发性的实例,并有精要、画龙点睛式的评点,像磁石一样强烈地吸引着读者。本书既是大中专学校进行素质教育的优秀教材,又是新世纪人才学习与掌握口才艺术的理想读本。

目 录

导 语	新世纪人才要有第一流的口才·····	(1)
第一章	口语训练概述·····	(2)
第一节	口语交际的功能和特点·····	(2)
一、	口语交际的功能·····	(2)
二、	口语交际的特点·····	(6)
第二节	口语交际的意义·····	(8)
一、	精神生活的必要品·····	(8)
二、	社会进步的标志·····	(10)
三、	建设高度文明的需要·····	(12)
第三节	口语训练的方法·····	(14)
一、	掌握规律,循序渐进·····	(14)
二、	刻苦训练,持之以恒·····	(15)
三、	博采众识,积学成才·····	(16)
第二章	流畅自如的普通话	
——	语音训练·····	(17)
第一节	了解并把握语音标准·····	(17)
一、	普通话语音标准简介·····	(18)
二、	把握声、韵、调的准确性·····	(18)
三、	方音(乡音)也不应放弃·····	(23)
第二节	掌握音变规律·····	(24)
一、	轻声·····	(25)
二、	儿化·····	(26)
三、	变调·····	(27)

四、语气词“啊”的音变·····	(28)
第三节 学点科学发声法 ·····	(29)
一、气息控制·····	(30)
二、换气训练·····	(31)
三、发音器官的训练·····	(32)
四、吐字归音训练·····	(35)
第三章 准确明晰的表达艺术	
——表达训练 ·····	(38)
第一节 为什么要讲究表达 ·····	(38)
第二节 复述 ·····	(39)
一、复述的含义和作用·····	(39)
二、复述的基础和要求·····	(40)
三、复述的类别·····	(41)
第三节 描述 ·····	(43)
一、描述的含义和要求·····	(44)
二、描述的类别·····	(46)
第四节 评述 ·····	(50)
一、评述的要求·····	(51)
二、评述的种类·····	(52)
第五节 解说 ·····	(55)
一、解说的要求·····	(56)
二、解说的种类·····	(57)
第四章 声情并茂的读诵艺术	
——读诵训练 ·····	(60)
第一节 读诵的魅力和作用 ·····	(60)
一、读诵能提高素养情操·····	(61)
二、读诵能提高理解能力·····	(62)
三、读诵能提高表达能力·····	(62)

第二节 读诵艺术的特点和要求	(63)
一、读诵艺术的特点	(63)
二、读诵艺术的要求	(65)
第三节 读诵的必要准备与训练步骤	(67)
一、读诵的准备工作	(67)
二、读诵训练的步骤	(72)
第四节 读诵技巧的艺术处理	(74)
一、一般朗读技巧的艺术处理	(74)
二、特殊朗读技巧的艺术处理	(78)
第五章 开拓创新的构思艺术	
——思路训练	(82)
第一节 思维与思路	(82)
一、基本思维能力	(83)
二、创造思维能力	(86)
第二节 思路训练的内容	(88)
一、思路的逻辑性	(88)
二、思路的条理性	(91)
三、思路的形象性	(93)
四、思维的敏捷性	(94)
第三节 思路训练的几种方法	(95)
一、逆反倒转思路训练法	(96)
二、追本溯源思路训练法	(97)
三、依傍框架思路训练法	(98)
四、纵横交错思路训练法	(98)
五、精心优选思路训练法	(99)
六、八面受敌思路训练法	(100)
七、攻其一点思路训练法	(100)
八、反常态思路训练法	(101)

九、要害关锁思路训练法	(102)
十、委婉技巧思路训练法	(102)
十一、反证思路训练法	(103)
第六章 正确适切的听话能力	
——听力训练	(104)
第一节 听的重要性	(104)
一、听力训练的意义	(104)
二、听力训练的要求	(105)
第二节 听力训练的内容	(108)
一、听知注意力	(108)
二、听知理解力	(109)
三、听知记忆力	(110)
四、听知辨析力	(110)
五、听知想像力	(111)
六、听知灵敏力	(111)
七、听知选择力	(111)
八、听知组合力	(112)
第三节 听力训练的方法	(112)
一、注意力的训练	(113)
二、理解力的训练	(114)
三、记忆力的训练	(116)
四、辨析力的训练	(117)
五、想像力的训练	(119)
六、灵敏力的训练	(120)
七、选择力的训练	(122)
八、组合力的训练	(122)
第七章 左右逢源的应变能力	
——应变训练	(125)

第一节 应变的必要性	(125)
一、口语表达必须有游刃有余的应变能力	(125)
二、应变能力的内涵	(126)
三、运用应变能力的原则	(127)
第二节 应变训练的内容	(129)
一、提高文化修养,加强知识储备	(129)
二、善于审时度势,抓住细微契机	(129)
三、注意专项训练,加快思维速率	(130)
第三节 应变训练的方式	(131)
一、弥补言谈中错误疏漏的训练	(132)
二、应付外来偶发事件的训练	(133)
三、应付反对意见的应变训练	(133)
四、针对难题怪题的应变训练	(134)
第八章 眼神与肢体的配舞	
——体态语训练	(137)
第一节 什么是体态语	(137)
一、体态语的性质	(137)
二、体态语的功能	(140)
三、体态语的特点	(142)
四、体态语的类别	(144)
第二节 体态语的辨认与运用	(146)
一、表情语的辨认与运用	(146)
二、手势语的辨认与运用	(153)
三、首语的辨认与运用	(158)
四、体姿语的辨认与运用	(159)
五、体态语运用的总体要求	(164)
六、体态语辨认的总体要求	(166)
第三节 体态语的训练要点	(169)

一、明确训练的目的和作用	(169)
二、培养自己的观察能力和表达能力	(169)
三、掌握一定的心理学知识和社会经验	(170)
第九章 滔滔不绝的演讲艺术	
——演讲训练	(172)
第一节 演讲概念	(172)
一、演讲的含义	(173)
二、演讲的特征	(176)
第二节 演讲的类型	(180)
一、政治演讲	(181)
二、经济演讲	(182)
三、军事演讲	(184)
四、学术演讲	(185)
五、法律演讲	(186)
六、道德演讲	(188)
七、礼仪演讲	(189)
第三节 演讲稿	(190)
一、演讲主题的确立	(190)
二、演讲材料的选择	(193)
三、演讲结构的安排	(197)
第四节 演讲的谋略与文采	(208)
一、演讲的谋略	(208)
二、演讲的文采	(213)
第五节 即兴演讲	(218)
一、即兴演讲的含义	(218)
二、即兴演讲的特点	(219)
三、即兴演讲的训练	(219)

第十章 逻辑严密的辩论艺术

——辩论训练·····	(223)
第一节 辩论概念 ·····	(223)
一、辩论释义·····	(223)
二、辩论的要素·····	(224)
三、辩论的功能·····	(225)
第二节 辩论主体 ·····	(228)
一、辩论主体的构成·····	(228)
二、辩论角色及其扮演·····	(231)
三、辩论角色的特征与必备能力·····	(233)
第三节 辩论客体 ·····	(239)
一、辩论客体的基本特征·····	(239)
二、论点及其表述·····	(242)
三、辩论过程·····	(247)
第四节 辩论媒体 ·····	(249)
一、辩论技法·····	(250)
二、舌战技巧·····	(256)
第五节 辩论受体 ·····	(262)
一、受体的作用·····	(263)
二、争取受体·····	(266)

第十一章 出奇制胜的谈判艺术

——谈判训练·····	(270)
第一节 谈判的展望 ·····	(270)
一、呼唤和平,呼唤友谊,呼唤谈判·····	(270)
二、谈判的要素与分类·····	(273)
三、谈判者的素质与能力训练·····	(277)
四、谈判的基本原则与基本方式·····	(280)
第二节 谈判的决策 ·····	(284)

一、谈判的目标与方案	(284)
二、谈判的调查与主体行为	(287)
三、谈判的结构与进程	(290)
四、应变决策与效益评估	(293)
第三节 谈判的法则	(295)
一、创造性思维法则	(295)
二、谈判的文明准则与职业要求	(399)
三、“原则谈判法”的操作	(301)
四、经济谈判的操作	(304)
第四节 谈判的策略	(307)
一、策略的类型	(307)
二、策略运用例说	(310)
三、子贡、诸葛亮、基辛格策略	(314)
四、商业谈判策略	(316)
第五节 谈判的语言	(321)
一、倾听与问答	(321)
二、沟通、劝说的艺术	(324)
三、谈判语言的逻辑力量	(328)
口才训练示例	(333)
宇航员之死	(334)
邓小平与舒尔茨	(340)
陈毅与苏加诺	(343)
刘吉答青年学生问	(345)
一个遗臭万年的日子([美]罗斯福)	(347)
在香港特别行政区成立暨特区政府宣誓 就职仪式上的讲话(董建华)	(351)
祖国——母亲(吕元礼)	(355)
在湖北蒲圻一中 85 周年校庆典礼上的演讲(李元授)	(361)

首届国际华语大专辩论会半决赛辩词实录·····	(367)
中美建交谈判始末·····	(395)
主要参考书目·····	(442)

导语 新世纪人才要有第一流的口才

20世纪即将过去,21世纪的曙光已在我们眼前展现。我们如何跨进新的世纪,去迎接新的挑战?

我们当然会说:我们将以自身全面的高素质,以我们的科技知识,以我们的写作才能,以我们的强健体魄,以我们的良好心理,以我们的宽广胸怀去迎接新世纪的到来。但我们不应忘记了,我们随生俱来的语言能力、口头表达才能正是我们梦寐以求的高素质里的一种,它隐藏在每个人的体内;是一种亟待开发的潜能。西方世界已将舌头和金钱及电脑加在一起,合称三大战略武器,足见口才的重要地位了。在美国,“说学”很盛行,10年前就有近300所大学设有“说学系”、“传播系”或“现代演讲学系”。1976—1980年美国有“说学”博士三千多人、硕士2万人,“演讲学”教授有一万多人。

国外现代心理学家还认为,儿童和青年语言发展的水平是衡量他们智力水平的重要标尺,因为人的智力的核心是思维能力,而思维正是通过语言来表现的。“全美教育协会”提出的超常儿童10项特征,第一项就是“用语流利正确”。

由此可见,从提高中华民族素质、培养新世纪人才战略高度来认识培养口才的重要意义是怎么强调也不为过的。

第一章 口语训练概述

第一节 口语交际的功能和特点

到现在为止,科学家还没发现除人之外有一个生物种类有口语交际,这也就是说,只有人类有口语交际这么一种才能,这是值得我们每一个人既要珍惜又应充分利用的宝贵资源。当然,动物界也存在着许多能发出信号的种群。如鱼类用声音互相招呼、共享美餐、躲避敌害、联络异性。鸟类的鸣啭是自然界最美妙动听的音乐,全球有8000种不同的鸟类,每种鸟都有一套独特的鸣声系统,猎人凭经验弄懂“鸟语”便于捕猎,科学家运用现代科学技术,更使“鸟语”成为科学研究的对象。还有与人有较紧密生物关系的猴子,也有自己的语言。但动物用声音构成的信息交际系统,是不可能与人类完善的、高度发达的有声语言系统相提并论的,是不可同日而语的。

一、口语交际的功能

口语交际的功能有这么三类:

(一) 信息功能

说话人把想到的东西用语言说与对方,这称之为“信息输出”;

对方把所了解的意义接收进去，便是“信息输入”。这一过程形成信息的沟通，目的在于改变受话人的认识状态。通常把信息功能看作口头言语的最重要的功能，然而，大部分言谈中能沟通的信息不超过15%~20%。这是因为人们交谈不同于打电报，打电报是用最简洁、最经济的办法传输信息，能省掉的句子、词语、字尽量省。口语言谈则有很大的冗余度，如客套话、表情词，虽然表面上看它们所负载的信息量可有可无，但对交际效果而言却不然，实际是达到了信息增值。

说话人发出的信息可以有两种：

1. 祈使信息

表示命令、劝告、请求等。目的是刺激某种行为。刺激本身有几种，可以是(1)促使，即说话人将操纵听话人的明显行为，如说“快点走！”“把笔递给我”；(2)制止，这也是促使的一种，是促使不做某事，禁止不适当的活动，如“别说了，”“不要摘花”；(3)破坏稳定和谐，如“这事你小心点，出了事你负责。”“你要想好，过了这村就没这个店。”

2. 判断信息

一般表现为表述的形式，如“今天武汉晴天”，“听说昨夜宿舍被盗”。主动提供信息或解释，是因为说话人相信对方愿意听，至于对方听了是否会直接受影响而改变行为则不在说话人的意向之内。

口头言语交际是沟通角色不断更换的过程，信息一般不仅是来来往往地传递，而且还在形成、补充和发展之中。正是在这种相互沟通的过程中，人们实现了知识的积累交流和思想的积累交流，才使人类文明达到了现在这么一个灿烂辉煌的状况。

(二)调节功能

在口头言语交际中，人们可以通过共同活动、相互影响、相互定向、相互作用，明确各方的关系，并协调好这种关系。这就是调节

功能,或叫人际功能或应酬功能。它是维持社会集团(大到国家、小到一个家庭)内部联系、保持交际活动畅通和良好运行状态的一种功能。

广义的交往指社会关系和人际关系的总和的实现。交往的相互作用就是在交际对象之间存在着这种关系的情况下实现的。社会关系这个词我们常用,但从学理上说,它的特点是:社会关系中个体与个体不是简单的相遇和简单地发生联系,个体是一定社会团体的代表,如阶级、职业群体、政党等。社会关系带有非个人的性质,它们的本质不是体现在具体个人的相互作用之中,而是表现在具体角色的相互作用之中。

人际关系可以概括地看成社会关系系统的一个特殊横截面,是社会关系的实际现实。倒过来说,人际关系之外也不会有任何纯粹的社会关系。由于这种关系,口语交际也就完全需要发挥主观能动性,自我调节这种关系。如问候、感谢、道歉等客套话就是在发挥口语可以改善人际关系的功能。闲聊、谈天也可以调节拉近人际关系。比如火车上的对面坐着的两位旅客,刚上车还可以不开口,时间长了,老静默下去总有点别扭。这时一方往往会从天气谈起:“今天好热呀!”对方会接下去:“是的,真热。”“下场雨就好了,“庄稼最需要雨水了。”这样,两个人就成了熟人。古今中外似乎都会以谈天气来开场,这可能因为“天气”是保留性话题、中性话题。鲁迅先生一篇杂文讽刺一个人没话找话,又不愿说别人不愿听的话,就说:“今天天气哈哈。”这种话语没有交流什么知识或思想,只是一个调节性信号。

问候、告别等礼节性话语都没有信息方面的意义,担负的交际任务最轻,这里意义不在于说了什么,而在于说了没有,它可以表示说话人的意愿,填补一种空白,使双方关系不致冷淡。

(三)情感功能

这与上面所说的调节功能密切相关,因为交际双方产生正面