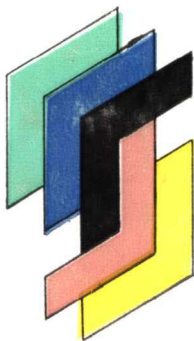


大学生口才

DAXUESHENG

当代大学生丛书





当代大学生丛书

大学生口才

谢盛圻 肖沛雄 编著
邝邦洪 陈妙云

广东人民出版社

大学生口才

谢盛圻 肖沛雄 编著
邝邦洪 陈妙云

*

广东人民出版社出版发行

广东省新华书店经销

广东番禺印刷厂印刷

787×1092毫米 32开本 11.375印张 1插页 210,000字

1990年2月第1版 1990年2月第1次印刷

印数 1—4,000册

ISBN 7-218-00458-X/G·84

定价：3.30元

目 录

演 讲 术

第一章 点燃热情 掌握技巧.....	(3)
第一节 要有热情,也要有术.....	(3)
第二节 获得演讲技巧的基本途径.....	(9)
第二章 准备演讲的方法.....	(15)
第一节 写好演讲稿.....	(15)
第二节 培养自信心.....	(29)
第三章 有声语言的技巧.....	(38)
第一节 用声的技巧.....	(39)
第二节 使用停顿与重音的技巧.....	(47)
第三节 变化语调、处理节奏的技巧.....	(52)
第四节 形象化的技巧.....	(56)
第四章 发挥无声语言技巧的作用.....	(62)
第一节 用良好的第一印象架桥铺路.....	(63)
第二节 让眼睛“说”话.....	(69)
第三节 以态势助说话.....	(73)

第四节	让笑密切你与听众的关系·····	(78)
第五节	用物质手段增强说服力和形象性·····	(85)
第五章	善于应变与控场·····	(96)
第一节	控制感情,掌握分寸·····	(98)
第二节	巧妙穿插,振奋精神·····	(99)
第三节	突然停顿,争取主动·····	(101)
第四节	更换语调,变化节奏·····	(102)
第五节	妙语解答,摆脱窘境·····	(103)

交 谈 术

第六章 当代人才须善言

——人才的交谈素质·····(109)

第一节	交谈才能与领导管理·····	(111)
第二节	交谈才能与科学研究·····	(113)
第三节	交谈才能与信息掌握·····	(117)
第四节	交谈才能与社会交际·····	(120)

第七章 交谈助君早成才

——发挥交谈的功能·····(124)

第一节	认识自我,调节自我·····	(125)
第二节	积累经验,协调人际·····	(129)
第三节	广集信息,开发智力·····	(132)

第四节	优化语言, 加强表达·····	(135)
第八章	你的上帝是自己	
	——培养交谈的胆量·····	(138)
第九章	敞开胸怀广交流	
	——扩展交谈的范围·····	(148)
第一节	发展大学生之间的交谈·····	(149)
第二节	发展“代际”交谈·····	(155)
第三节	正确对待异性交谈·····	(158)
第十章	事信情真疾虚妄	
	——确立交谈的尺度·····	(166)
第一节	事信·····	(168)
第二节	情真·····	(170)
第三节	义直·····	(172)
第十一章	寻章摘句勿矫柔	
	——修养交谈的活风·····	(178)
第一节	简洁明快·····	(179)
第二节	通俗平易·····	(184)
第三节	风趣幽默·····	(189)
第十二章	因人施语善应酬	
	——区别交谈的对象·····	(193)
第一节	年龄性别的差异·····	(194)
第二节	职业专长的差异·····	(197)
第三节	性格秉性的差异·····	(198)
第四节	兴趣爱好的差异·····	(199)

第五节 文化教养的差异·····	(200)
第六节 心理状况的差异·····	(201)

第十三章 适时应变巧周旋

——丰富交谈的策略·····	(204)
第一节 借题·····	(205)
第二节 诱问·····	(206)
第三节 激将·····	(208)
第四节 承转·····	(210)
第五节 卖关·····	(211)
第六节 佯愚·····	(212)
第七节 委婉·····	(213)
第八节 巧喻·····	(216)
第九节 双关·····	(217)
第十节 反讥·····	(218)
第十一节 模糊·····	(218)
第十二节 顺推·····	(220)

第十四章 实事求是莫卑亢

——涉外交谈的原则·····	(221)
第一节 立场坚定，旗帜鲜明·····	(221)
第二节 寓理于事，开启心扉·····	(222)
第三节 入情入理，以诚感人·····	(223)
第四节 寓理于趣，寓庄于谐·····	(225)
第五节 内外有别，外外有别·····	(227)
第六节 实事求是，不卑不亢·····	(234)

论 辩 术

第十五章 社会改革要求人才具有能言善辩的素质	(241)
第一节 辩论促进现代人思维发展.....	(241)
第二节 辩论助你事业成功.....	(244)
第三节 辩论是现代文明的标志.....	(247)
第十六章 辩论者的修养	(251)
第一节 加强辩论道德修养.....	(251)
第二节 加强学识修养.....	(253)
第三节 加强思维敏捷度修养.....	(254)
第四节 加强心理素质修养.....	(256)
第五节 加强口头表达能力修养.....	(260)
第十七章 辩论的准备	(262)
第一节 分析论题.....	(262)
第二节 搜集论据.....	(264)
第三节 运筹辩略.....	(269)
第四节 临场适应.....	(275)
第十八章 论证的艺术	(277)
第一节 以事证理的艺术.....	(277)
第二节 以理证理的艺术.....	(283)
第三节 比较见理的艺术.....	(287)
第四节 喻巧明理的艺术.....	(290)
第十九章 辩驳的方略	(295)
第一节 同类反证辩驳法.....	(295)

第二节	道理剖析辩驳法	(297)
第三节	释义正名辩驳法	(299)
第四节	论是证非辩驳法	(301)
第五节	幽默归谬辩驳法	(303)
第六节	幽默反躬辩驳法	(305)
第七节	二难辩驳法	(306)
第八节	破二难诡辩法	(308)
第九节	对证辩驳法	(310)
第十节	指邪扶正辩驳法	(312)
第十一节	伺隙乘虚辩驳法	(317)
第二十章	雄辩语气的艺术	(319)
第一节	明白	(319)
第二节	有力	(326)
第三节	准确	(330)
第二十一章	辩论者的风度	(334)
第一节	表情美	(334)
第二节	服饰美	(335)
第三节	姿态美	(337)
第四节	言谈美	(338)
第二十二章	对话式辩论的艺术	(341)
第一节	诱问	(341)
第二节	追问	(348)
第三节	反问	(350)
第四节	回答	(354)

演 讲 术

第一章 点燃热情 掌握技巧

第一节 要有热情，也要有术

近几年，我一直在大学讲授《演讲学》，也经常参加大学生举办的各种规模的演讲比赛活动，听过成百上千名大学生的演讲，心里异常激动。一方面，我感到当代大学生思想十分活跃，敢想敢说。他们关心学校生活，关心国家大事，尤其关心教育的改革、发展，可以说是事事关心；他们也有自己的苦恼，无时不在思考着人生的价值和追求。他们总想表现自己，总有许多话要说，也常常利用演讲学课堂训练的机会和参加不同形式的辩论，不同规模的演讲活动，发表自己的意见和主张。听着他们各式各样的意见、主张，你会深受震动，陷入深深的思考。比如，有位同学针对日本前国土厅长官奥野诚亮参拜靖国神社时否认日本在第二次世界大战时是侵略者的谈话，发表演讲，予以有力的驳斥，指出奥野谈话的要害是为侵略战争翻案，为侵略者张目，为军国主义招魂。讲得有理有据，慷慨激昂，燃烧着对侵略者的仇

恨，洋溢着高度的爱国主义激情，听者无不深受感动。又比如，有些同学就教育、教师待遇等问题发表演讲，谈得也动情入理。他们对现实采取分析的态度，实事求是；他们对改变现状有着热切的希望；他们对自己也有严格的要求，认为当教师的要珍惜自己的职业，要更多考虑怎样奉献自己。讲者动情，听者也情动。此外，还有不少大学生就党风和社会风气的种种问题，提出恳切、中肯的批评，他们的演讲也多令人震动，发人深思。

另方面，我也深感大学生们有志于培养、提高自己的口才和当众说话的能力。他们对于演讲都抱有浓厚的兴趣，怀着很高的热情。面对这种情况，不由得你不感到是一种快慰。因为有兴趣、有热情，就有成功的希望。但是，在日常的接触中，或者在一些演讲活动中，我也发现，有不少同学说话，特别是当众说话的能力，却又低得令人难以置信。有这么一个例子，一天，正当我和家人一起用晚饭的时候，一位某干部学院的学员来访。请他坐下之后，我们的谈话便开始了——

学员：你是×××的同学？

本人：是的。

学员：×××在我上学时，让我前来与你认识，不过我已经来学院一年了。

本人：（不解其意，是说明他学习紧张，还是表明他有意怠慢，无心要认识我这个普通教师？可他为什么又要来访？因为捉摸不定，只好沉默不语。）

学员：你是×××的同班同学？

本人：不，是同一个年级。

学员：（指着在座的中年妇女）这位是你爱人？

本人：是的。（我想怎能这样贸然发问，万一在座的中年妇女不是我爱人呢？岂不尴尬？没料接着他又追问一句……）

学员：叫什么？（依然旁若无人，这话也问得很不礼貌。）

本人：姓王。

学员：你是哪里人？

本人：海南。

学员：（紧追一句）海南哪里？

本人：海南文昌重兴。

学员：你爱人是哪里人？

本人：安徽。

学员：你们有几个孩子？

本人：两个。

学员：（指着正在用膳的男孩）这是……

本人：我的孩子。

学员：还有呢？

本人：还有一个女儿。

学员：好，最理想。两个孩子都在读书吧？

本人：不，男孩在读大学，女儿已经工作了。

学员：噢？在哪里工作？

本人：广州。

学员：广州哪里？做什么？

本人：当教师。

学员：噢，教师世家！在什么学校教书？

本人：××学校。

学员：（忽然发现什么，指着在座的老者问）这位是谁？（仍是旁若无人，且目无尊长。）

本人：我岳母。

学员：（稍停，眼睛环顾）你也喜欢盆景和树根艺术？

本人：说不上，不过想点缀一下，让室内多一点生气。

学员：我很喜欢这玩意。你的盆景不怎么样，树根还要油漆油漆。

本人：是的。

学员：我家里有一个树根，比你这个好多了，是从朋友那里拿来的，拿过来的时候还不怎么样，后来经过加工就好得多，一定要加工。

本人：是的，在不失其自然美的前提下，是要加工的。

学员：你一星期上几节课？

本人：10节。

学员：都是一个班？

本人：不，共四个班。

学员：都是一门课？

本人：不，两门。

学员：同时开两门课辛苦些，要是四个班同讲一门课便

清闲些。你在华师大多长时间了？

本人：三十二年。

学员：你多少岁？

本人：五十二。

……

谈话还是这样继续下去，他一个问题紧接一个问题，活象查户口，又是批评又是自夸。他年龄不过二十六七，可却“自大”。读者如果遇上这样的来访者，听了类似的谈话，不知会有何种感想？我这里不是说这位学员口齿笨拙、话语不清，而是说他口齿清楚却不会说话。因为他的谈话令我一家老小感到意外，都觉得他过于浅薄，缺乏修养。

类似的情况，在最近的毕业生分配工作中也屡屡发生。一些用人单位的代表上门与毕业生见面、谈话，一心想找个顶用的人才，可是他们听了一些学生的谈话之后，常常禁不住摇头说：“太缺修养，口气大得吓人，我们用不起。”多么可惜，这些大学生还没学会说话，还没学会推销自己。

又有这样一个例子：

一天，黄昏时分，门铃骤响，我急忙把门打开，原来是校学生会几位干部来访。为首的一位并不认识我，可他一见我便跨前一步，逼近我问道：“你是谢盛圻老师吧？”在我还来不及回答的时候，站在后面的一位便嚷了起来：“是他，就是他！”这下子可把我吓了一跳！“什么事？”为人不做亏心事，哪怕半夜鬼敲门，我冷静地问。这时，为首的一位说：“我们是慕名而来的，……”听他这么说，我才松

了一口气，让他们进屋里坐。原来，他们是来请我去为他们开个讲座的。俗话说：“会说惹人笑，不会说惹人跳。”这几位大学生的举动和谈话，确实吓了我。他们不善于谈话，不讲礼貌。为什么不能把前面两句话改一改呢？比如说成：“请问，您是谢盛圻老师吗？”“是谢老师。谢老师！”这岂不礼貌一些，缓和一些？第二句中加上个招呼，岂不又显得亲切一些？

还有这样的例子，在练习演讲的时候，有一位学生，走上讲台，人未站定，开口就说：“马上，同学们，今天，同学们，大家都知道，我没题目，噢，我演讲的题目是……”；有一位学生，张口便喊：“大学生，我说个事，算是对大家的警告。李大钊在30年代就说过，青春……”；又有一位学生在谈理想和纪律教育问题时这么说：“这个问题，恐怕已谈了很多年了，何时开始的我不知道，我只知道还在幼儿园时，老师们就不断地向我们灌输这个问题了，一直到现在，而且势必还将讲下去。……几十年的理想与纪律教育效果如何？依我看，不怎么样，起码对我没起到多大的作用，而且我坚信，决不会只有我一个有这样的看法。”为什么呢？他接着说，“我懂事十几年来，所听到的这方面的教育多数是空对空的大道理，或者是雷锋、张海迪、朱伯儒和安珂这些离我的生活十万八千里的英雄事迹。我不是说他们的事迹不是真的，可我一个也不曾见过他们，我所见到的却是那些说的是一套，做的又是一套的言行不一的人，而且这种人随处可见。试想，在这种情况下，对我们进行理想和纪律教育会