

DAXUE KOUCAI JIAOCHENG

主编 叶 晗

大学口才教程



浙江大學出版社

大学口才教程[/]

主 编	叶 晗		
副 主 编	叶 虹		
编写人员	王 劲	叶 晗	叶 虹
	金素芳	易翔宇	郑淑琪
	凌 喆	柴始青	

浙江大學出版社

图书在版编目(CIP)数据

大学口才教程 / 叶晗主编. — 杭州: 浙江大学出版社,
2004. 9

ISBN 7-308-03911-0

I. 大... II. 叶... III. 口才学—高等学校—教材
IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 092811 号

责任编辑 田 华

出版发行 浙江大学出版社

(杭州浙大路 38 号 邮政编码 310027)

(网址: <http://www.zjupress.com>)

(E-mail: zupress@mail.hz.zj.cn)

排 版 浙江大学出版社电脑排版中心

印 刷 浙江上虞印刷厂

开 本 850mm×1168mm 1/32

印 张 17.5

字 数 439 千

版 印 次 2004 年 9 月第 1 版 2005 年 1 月第 2 次印刷

印 数 4001—7000

书 号 ISBN 7-308-03911-0/H·289

定 价 25.00 元

目 录

上篇 理论篇

第一章 口才是什么	3
第一节 口才概述	3
第二节 口才的功能	13
第三节 口才的历史	21
第四节 口才训练的方法	29
第二章 口才与大学生成才	44
第一节 口才是大学生成才的必修课	44
第二节 大学生口才现状	55
第三节 创建良好的口才培养环境	61
第三章 口才与心理	71
第一节 影响口才的心理因素	71
第二节 心理素质的培养	80
第三节 听众心理的分析	85

中篇 技能篇

第四章 普通话	101
第一节 普通话概述	101

第二节	普通话训练·····	104
第三节	普通话水平测试·····	122
第五章	朗 诵 ·····	136
第一节	朗诵概述·····	136
第二节	朗诵情感的把握·····	141
第三节	朗诵的技巧·····	147
第四节	不同文体的朗诵·····	166
第六章	演 讲 ·····	187
第一节	演讲概述·····	187
第二节	演讲的准备·····	194
第三节	演讲辞的组织·····	216
第四节	演讲的技巧·····	239
第五节	成功演讲案例分析·····	261
第七章	辩 论 ·····	294
第一节	辩论概述·····	294
第二节	辩论思维·····	306
第三节	辩论的技巧·····	329
第四节	辩论赛·····	343

下篇 情境篇

第八章	人际互动 ·····	375
第一节	人际互动的口才原则·····	375
第二节	人际互动的语言技巧·····	381
第九章	赛会主持 ·····	405
第一节	主持概述·····	405
第二节	主持的技巧·····	409

第十章 竞选演说	421
第一节 竞选演说概述.....	421
第二节 校园竞选演说.....	425
第十一章 课业应对	433
第一节 课业应对概述.....	433
第二节 课堂发言.....	436
第三节 毕业论文的开题与答辩.....	441
第十二章 调查采访	454
第一节 调查采访概述.....	454
第二节 调查采访的基本环节.....	460
第三节 调查采访的技巧.....	462
第十三章 商务推销	473
第一节 商务推销概述.....	473
第二节 商务推销的语言艺术.....	476
第三节 推销之后的推销.....	482
第十四章 协商谈判	489
第一节 谈判概述.....	489
第二节 谈判的进程.....	495
第三节 谈判僵局的突破.....	499
第十五章 求职面试	511
第一节 求职前的准备.....	513
第二节 求职面谈的技巧.....	519
参考书目	548
后 记	553

上篇 理论篇

许多大学生都希望自己拥有出色的口才,但是不少人对于口才却抱着模糊甚至神秘的想法:有人认为口才可有可无;有人把口才等同于油腔滑调、狡辩;有人认为口才是天生的,与自己无缘;有人因为害怕而放弃每一次登台开口的机会,同时又梦想一夜醒来自己就变得巧舌如簧。理论篇将讨论口才到底是什么、口才和大学生有什么关系、如何克服怯场心理等重要话题。

第一章 口才是什么

虽然大多数人每天都要说很多话,但是口才并不是说说话那么简单。本章我们将一起探讨口才的概念、要素、功能,我们还将回溯和人类历史一样悠久而丰富的口才史,最后我们将了解口才训练的基本方法,为下一步的技能训练做好准备。

第一节 口才概述

- 口才是每一个公民必备的技艺,是成就事业的润滑剂。
- 口才是指运用说话的才能实现有效的社会沟通目的的能力。
- 口才集口语表达能力、听话能力、体态表达能力、心理素质、认知思维能力、情感表现能力、人际交往意识、人格魅力以及知识结构等多种要素于一体,是一个人综合素质的结晶。

一、口才的重要性

为什么需要口才?仔细想想在你一天的活动中有多少时间在说话就可以明白口才的重要。在生活中说话就像空气和水一样与我们不能分离:许多时候是日常生活中随机性地与人谈话、聊天、拉家常,有时也自言自语,甚至做梦的时候还说梦话;而有些人的工作就是说话,比如主持人主持节目、教师上课……即使作为学

生,在大学生活中也常常会遇到一些比较正式的说话场合,比如高年级同学应邀参加新老生座谈会,要向新同学介绍学习经验;比如要参加学生干部竞选;比如要作一个课堂发言、论文报告;比如要参加学校组织的演讲比赛。

口才才是基于人际沟通的现实需要而产生的。在许多情况下,我们总是通过说话获得他人的理解和信任,从而被他人接受,进而影响他人。简言之,我们就是通过说话达到沟通或者说服的目的。可以说,说话的水平决定了沟通的成败。拥有出色口才的人可以轻松地完成沟通的目的。而很多人却往往由于口才欠佳难以顺利达到目的,有时甚至因为言语笨拙而引起别人的误会,导致纠纷;有的人则因在大庭广众之下张口结舌,落荒而逃,导致自信全无……

如果我们学会一些说话的技巧,我们将能更清晰、更有说服力地表达自己的想法,沟通必然会有成效。因此,学会说话是生活中相当要紧的一件事,几乎对各行各业的成功都很重要。正如古希腊智者派哲学家、雄辩家普罗泰哥拉认为,说话、演讲的技巧是每一个公民必备的技艺。戴尔·卡耐基则认为,一个人事业上的成功,只有百分之十五是由于他的专业技术,另外的百分之八十五则要靠处世技巧和人际关系。

在人际交往繁复的现代社会,口才已经成为一个人能力水平的重要标志。越来越多的用人单位把口才与沟通能力作为挑选人才的主要标准之一。许多职业主要就是靠口才吃饭的。要做一名出色的律师、教师、推销员、主持人、演员,如果不善言辞,即便他可以继续在该行业中谋生,那也是一件相当痛苦的事情。而对于其他职业来说,好的口才可以使他的职业生涯如鱼得水:他在同事中间更容易得到欢迎和支持,在上司面前更容易得到肯定和赞许,在下属面前更容易得到拥戴和忠心,在客户面前更容易得到信任和配合。因此,口才好的人必定更容易脱颖而出。自古以来,中国人在成就事业时都强调“天时、地利、人和”。三者之中最难得、最重要的

是“人和”，而好的口才与沟通能力是创造“人和”的至关重要的条件。

二、口才的概念

人们常说：“一千个观众的心目中有一千个哈姆雷特。”对于口才的理解也因人而异。比如，在有的人看来，口才是说话的能力，驾驭语言的能力；有的人认为，口才就是诡辩……那么，口才究竟是什么呢？

（一）口才是说话的才能

口才首先是说话的才能。根据《辞源》的解释，“口才”也作“口材”，是指“善于说话的才能”。^①《现代汉语词典》认为“口才”就是“说话的才能”^②。说话并不难，难的是把说话变成一种“才能”，达到“善于说话”的境界。

怎样才算“善于说话”呢？语言学家王力先生的见解是：“普通喜欢用‘口若悬河’四个字来形容会说话的人，其实这是很不恰当的形容词。泼妇骂街往往口若悬河，走江湖卖膏药的人，更能口若悬河，然而我们并不承认他们会说话，因为我们把这‘会’字的标准定得和一般人所定的不同的缘故。”^③

（二）口才是以有效沟通为目的的一种综合能力

我们认为，口才是以口头语言表达为主要手段，综合运用一个人的素质才智，实现有效沟通与说服的才能。会不会说话，口才的好坏，直接影响沟通与说服的效果。

如果仅仅把口才视为一种口头语言表达的能力，那么只是看到了口才的表象。在这样的认识指导下，很容易走入一个误区：片

① 辞源（修订本）。北京：商务印书馆，1988. 246.

② 现代汉语词典。北京：商务印书馆，1996. 650.

③ 王力。龙虫并雕斋琐语。北京：商务印书馆，2002. 74.

面追求巧舌如簧、追求口语技巧，忽视口才作为一种能力的社会价值和实践意义。其实，前面我们已经说过，口才就是为了沟通的需要，为了在现实工作和生活中解决问题的需要而出现的。需要产生口才，如果没有需要，为了口才而口才，那么就是“卖弄”！所以，在对口才的理解中，千万不能忘记它的社会价值，它对于沟通的作用。从这一意义上说，真正的口才是一种沟通的工具和艺术。

（三）口才是社会生活中重要的实用技能

善于说话的人，能够准确地向他人传达信息，赢得他人的理解、信任、支持和爱戴，在交往中获得朋友，广受欢迎，从而更有效地解决问题，办好事情。因此，口才又被认为是交际能力、办事能力的主要内容之一。在西方，人们认为无论在哪个行业中，擅长讲话都是最有价值的技能之一。

需要指出的是，尽管口才有时会以一种表演艺术的形式出现，如演讲赛、辩论赛、相声等等，但口才并不是为了表演而存在，而是为了通过沟通和说服来解决社会生活中的种种问题。举办演讲赛、辩论赛也是为了通过组织参赛，激发大家对口才活动的兴趣，达到训练口才、提高口才水平的目的。

三、口才表达及其类型

口才表达是口才通过外在的口头语言表达活动显现出来的过程。

在一个人开口说话之前，我们是很难判断他的口才好或是不好的。作为人的一种能力，只有通过外在显现的媒介，才能为他人所感知。

一位教授运用深入浅出的理论和生动的例子，学术讲座获得成功，座无虚席，结束时赢得了热烈而持久的掌声。观众纷纷表示讲座使他们获益匪浅，“听君一席言，胜读十年书”。

医生向患者解释为什么必须采用某种治疗办法，患者及其家

属连连点头表示同意。

律师在法庭上根据证据和法律规定慷慨陈词,指出对方的证据漏洞,驳斥对方的观点,气势逼人。

推销人员向客户说明新产品的优点,客户欣然解囊。

小李向朋友解释为什么宁可放弃看球赛,一定要去看画展。朋友听了以后,改变初衷同意和小李一起去看画展。

.....

以上情形,都是社会生活中常见的口才表达的实例。在这些例子中,通过“演说”、“解释”、“辩论”、“说明”、“说服”等外在的口头语言表达活动,显现了一个人内在的多方面的才能,达到既定的沟通与说服的目的。

从不同角度,口才表达可以分为若干不同的类型。从其形式分,主要有:朗诵、解说、演讲、主持、报告、交谈、辩论等;从其实际应用分,主要有:日常谈话、竞选演讲、会议主持、调查采访、论文答辩、商业谈判、求职面试、产品推销等。

四、口才的构成要素

作为沟通与说服能力的口才,其实现沟通与说服的有形载体以口头语言表达为主,体态表达为辅,无形载体是个人的素质才智。从这一意义上说,口才不仅仅是“三寸不烂之舌”的功夫,它更是一个人综合素质的结晶。口才的构成要素主要有:

(一)口头语言表达能力

口语表达能力无疑是口才的基础,是口才的主要内容。

口语表达首先要求口音规范,也就是说要坚持“说普通话”,而且要“说好普通话”。我国各地有着许多不同的方言区,人们学说话往往是从学说母语方言开始的,因此在口音规范方面每个人都多多少少受到母语方言的干扰。还有不少人存在着气息过浅、喉头过紧、声音难以持久等不良的发声习惯。这些都需要通过规范训练加

以纠正。

在口音规范的基础上,还要掌握一定的口语技能,做到在说话时表意准确、措辞贴切、情感自然、说服有力。本教程主要安排了朗诵、演讲、辩论等口语技能的训练,其中朗诵侧重于训练口音的规范性、表意的准确性、情感表达的贴切性;演讲侧重于训练言语的说服力、宣传鼓动能力等;辩论的主要任务是论证己方观点,驳斥对方观点,侧重于说服和辩驳能力的训练。

需要澄清的是,口头语言表达能力的核心是其传达信息的准确性和可接受性。一个人如果音色不够漂亮,或者口齿有点不清晰,或者普通话不是很标准,也未必不能拥有好的口才。只要他能够让听众正确地理解他的意思,只要听众喜欢听他说话,只要他的讲话令人心悦诚服,甚至他的一些小小缺憾还会成为他的独特魅力之所在。当然作为一名学习者,我们要通过专门的训练,努力克服或者减轻自身口头语言表达的缺陷,以更好地实现有效的社会沟通。

(二)听话能力

听是一个“接收意思、留心意思并确定听觉和视觉刺激物意思的过程”^①。如果把说话视为一个信息传播的过程,那么听话就是信息传播中的解码过程。

本杰明·富兰克林说:“与人交谈取得成功的重要秘诀,就是多听。”只有会听,才能更准确地把握说话对象的意图、流露出的情绪、传播出的信息,更好地促使交谈继续下去,达到最终目的。

在许多场合,我们听的远比说的多,但是许多人并不善于听话。有人统计,人们在沟通中41%—60%甚至更多的时间用于听,而在听了10分钟的演讲之后,普通听众只听到、理解并记住大约50%的信息。48小时之后,大多数听众只能记住大约25%的内容。

^① [美]鲁道夫·F·维德伯. 讲话的艺术. 北京:中信出版社,2003. 42.

排除生理因素不论,影响人们听话能力的因素主要有三点:一是很多人不重视听;二是听很容易受到外界干扰;三是没有掌握听的技巧。因此,听话能力是需要训练的,训练的内容包括告诉人们必须树立正确的听话观念;教会人们怎样专心听话,怎样在听的过程中排除种种干扰,例如心中的杂念、马路上吵架的声音;训练人们正确理解别人说话的内在含义。

(三)体态表达能力

我们在表达意思时,常常使用一些辅助有声语言的非语言因素:如仪表、面部表情、手势、身体姿势、步伐移动等。这些非语言因素被称为无声的语言——“态势语”。体态表达能力,也就是运用态势语进行恰当表达的能力。

态势语实际上是一种最古老、最原始的信息表达方式。美国心理学家艾帕尔指出:“人的感情表达由三个方面组成:55%的体态,38%的声调及7%的语气词。”由此可见态势语在口语表达中的重要作用。

运用态势语时要注意以下三个原则:

1. 准确性原则。态势语所传递的信息受表达环境的制约,因此运用态势语必须进行推敲,力求准确。如同样一个手势,在不同文化背景下可能代表截然相反的含义。
2. 适度原则。态势语仅仅是对口头表达必要的补充和辅助,因此运用态势语要适可而止,否则可能喧宾夺主。
3. 自然原则。“台下刻意训练,台上听其自然”。如果老想着怎样做动作,便会失之做作,甚至影响话语表达。

(四)心理素质

我们知道,口才是通过各种实践活动显现出来的,而每一次口才表达成功与否与临场发挥好坏密切相关。要临场发挥好,必须具有有良好的心理品质,如自信、热情、果断、镇定等。

心理素质好的人,在演说前能做好充分的心理准备,把心理状

态调节到最佳。这样,就会思路开阔,思维敏捷,精力集中,记忆清晰,感情丰富,动作协调,在遇到意外情况时,能不慌不忙,灵活应变,成功地驾驭说话过程;相反,心理素质差的人,自信心弱,意志薄弱,容易产生消极的自我暗示,越怕失败,越是分心,一旦遇到意外,更是手足无措,导致临场发挥失常。

心理素质的作用不仅体现在说话者对自我情绪和情感的调节控制方面,更体现在对听众心理的把握方面。成功的说话者需要具有研究听众心理的能力。这样,在准备说话内容时能充分考虑到听众的偏好和需要,在说话过程中能保持与听众的顺畅沟通,赢得听众的共鸣和支持,达到理想的说话效果。

(五)认知思维能力

语言是思维的外壳。一般来说,思维水平差的人,其口才水平绝不可能高到哪里去;口才好的人,往往思维敏捷,出口成章。影响口才的认知思维能力,包括观察力、记忆力、想象力、逻辑思维能力等。

观察力是通过感官全面正确地认识客观事物的能力。观察力好的人,善于积累说话的素材,丰富说话的内容。在说话现场,“眼观六路,耳听八方”,敏锐的观察力能够帮助说话者洞察听众的心理,及时发现和了解听众的反馈信息。

没有好的记忆力,积累素材就是一句空话。记忆力不好的人,准备好的讲稿也无法烂熟于胸,当然不可能在现场发挥出色。

想象力能够为口才表达增添丰富的色彩和无穷的魅力,而且对于思维的发散性、创造性品质都十分重要。

逻辑思维能力是说话者作出正确分析判断的基础。思维的严密性、逻辑性、灵敏性、创造性,思维的深度、广度等诸多品质及其组合,决定了个人思维力的高下。

人的思维能力主要是在用脑的实践中形成和发展的。就口才而言,多说多想,勤说勤练,大脑就会越来越发达,思维能力也就越

来越强。

(六)情感表现能力

成功的口才表达总是流露出说话者的真情实感，而恰恰是说话者的真情实感才能够打动听众，赢得听众的心。

真正的口才家具有收放自如的情感表现能力，通过自己的声音、措辞、停顿、举止、表情等，让听众真切地感受到他的喜怒哀乐、爱恨情愁，并随着他的情感变化或喜或忧或怒或悲，达到情感上的共鸣。这里，说话者需要掌握一些表演艺术的技巧。但是他不同于一般的演员，因为他的情感是属于现实的他自己的，而不是属于某一个想象出来的角色。

情感真切是最重要的，说话者最忌的是虚情假意。要打动别人，首先要打动自己。一个说话者如果感情不真切，是逃不过听众的眼睛的，当然更不可能打动听众的心。林肯指出：“你能在所有的时候欺瞒某些人，也能在某些时候欺瞒所有的人，但不能在所有的时候欺瞒所有的人。”因此，说话者不但要训练自己的情感表现能力，还必须培养自己的情感。真正的口才家必然有一颗炽热的赤子之心，热爱人生，热爱生活，热爱真善美。因为，丰富真挚的情感是情感表现的源泉，没有这个源头活水，再高明的情感表现能力也是苍白无力的。

(七)人际交往意识

口才与交际有着非常密切的关系。所谓人际交往意识，一方面是指说话者人际交往的自觉性。作为社会的人，时时刻刻都需要与他人打交道。要提高口才，必须消除“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”等观念的影响，培养自己乐群的心态，认识到与人交际不仅是社会的需要，也是人生的一种乐趣，从而增强说话的主动性。另一方面是指说话者应时时刻刻自觉地意识到，任何口才表达活动不是自说自话，而是有具体的交际对象和交际场景的。因此，说话者不能只是想着自己怎么说，还必须学会把握说话的对象、主题、