

KOUCAI XUNLIAN JIAOCHENG

口才训练

【教程】

刘晓航 主编

中国言实出版社

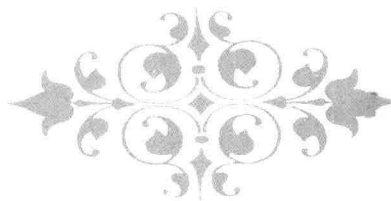


口才训练

【教程】



主 编◎刘晓航
副主编◎邓惠兰



中国言实出版社

图书在版编目(CIP)数据

口才训练教程:刘晓航主编.
—北京:中国言实出版社,2007.2
ISBN 978-7-80128-898-1

I.口...
II.刘...
III.演讲—语言艺术—高等学校—教材
IV.H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 020745 号

出版发行 中国言实出版社

地 址:北京市朝阳区北苑路 180 号加利大厦 5 号楼 105 室

邮 编:100101

电 话:64924716(发行部) 64963101(邮 购)

64924880(总编室) 64896041(编辑部)

网 站:www.zgyscbs.cn

E-mail:zgyscbs@263.net

经 销 新华书店

印 刷 湖北金海印务有限公司

版 次 2007 年 2 月第 1 版 2007 年 2 月第 1 次印刷

规 格 787 毫米×1092 毫米 1/16 9.5 印张

字 数 125 千字

定 价 20.00 元 ISBN 978-7-80128-898-1/D·282

编者的话

口头交流是人类最广泛的语言活动。我国古代就十分重视说话的训练,2000多年前,教育家孔子就开了“言语”教学的先河。战国时期的纵横家们更把口才表达的艺术推向极致,真所谓“一言之辩,重于九鼎之宝;三寸之舌,强于百万之师”。

随着经济的全球化,我们已经迈入一个高度开放的时代,人际间的频繁交往,使口语交流已成为人际交往的一条非常重要的途径。语言学家海姆斯认为,现代人要懂得什么时候,什么地方,用什么方式,对什么人,讲什么话,什么时候该说,什么时候不该说。这不仅要求具备敏捷的思维、较高的文化素质和思想修养,也需要掌握一定的说话技巧,能够察言观色,在特定场合选择最得体的语言、最适当的方式加以表达,以达到最佳的说话效果。

武汉科技大学中南分校尝试高等教育改革,推行成功素质教育理念,培养广大学生的创造性思维、理论知识与实践能力和并重,十分重视学生的非专业素质教育。口才是非专业素质的重要组成部分,将这门课程列为各专业必修课程,对学生进行较为系统的口才训练,对他们将来打开成功之路会有很大助益。

本书立足于社会发展的实际需要,以培养人的综合素质为出发点,理论联系实际,注重实训,便于操作等作为编写的指导思想。

本书以“绪论”总领全书,第一、二、三章是口才学的基础知识,为口才运用的前提与基础理论;第四、五章是演讲与辩论,为一般口才训练;

第六、七、八、九、十章为特定情景和不同语言环境中的口才训练。各章内容力求简明扼要,条理清楚,重在训练。每章后的“实践与训练”中,有多种训练方法、训练项目,目的在于让学生尽快地、有效地将相关知识转化为一种口头表达能力。全书着眼于提高口才表达的素质与修养,有针对性地培养人际交往的不同场合运用口才的技巧,使之具备适应现代社会所需要的各种言语能力。因此,这是一本实用性、操作性较强的教材。

参加本书编写的有刘晓航(绪论、第三章、第六章、第十章),范文琼(第一章),邓惠兰(第二章),熊斌(第四章),廖传文(第五章、第七章),孙晓斌(第八章、第九章)。全书由主编刘晓航统稿、定稿。

由于编者水平有限,书中难免存在不足,恳请读者批评指正。

2007年2月

目 录

绪 论

- 第一节 口才学概述 / 1
- 第二节 口才的特点 / 2
- 第三节 培养口才的意义 / 3

第一章 口才的基础

- 第一节 口才的生活积累 / 11
- 第二节 口才的知识积累 / 13
- 第三节 口才与思维能力 / 19

第二章 口才的艺术

- 第一节 语音修辞 / 24
- 第二节 词语修辞 / 26
- 第三节 句式修辞 / 30
- 第四节 听话与口语交际 / 34

第三章 口才与态势语

- 第一节 态势语概述 / 40
- 第二节 仪态 / 43

第三节 表情 / 45

第四节 动作 / 46

第四章 演讲

第一节 演讲概述 / 49

第二节 演讲的基本要求 / 51

第三节 演讲稿的写作 / 56

第四节 演讲的艺术技巧 / 66

第五章 辩论

第一节 辩论的性质与特点 / 74

第二节 辩论的基本要求 / 75

第三节 辩论的技巧 / 78

第六章 求职面试口才

第一节 求职面试的原则 / 85

第二节 面试的准备与礼仪 / 87

第三节 面试口才表达技巧 / 89

第七章 营销口才

第一节 营销概述 / 96

第二节 营销行为的过程 / 98

第三节 营销口才的运用原则 / 99

第四节 营销口才的技巧 / 102

第八章 公关交际口才

第一节 概说 / 109

第二节 公共关系调查口才技巧 / 111

第三节 公共关系宣传口才技巧 / 115

第四节 公共关系交际口才技巧 / 120

第九章 商业谈判口才

第一节 谈判口才概述 / 126

第二节 谈判的口才技巧 / 129

第十章 导游口才

第一节 欢迎词 / 138

第二节 解说词 / 140

第三节 交际词 / 143

第四节 欢送词 / 144

绪 论

第一节 口才学概述

综观古今中外,口才是一切优秀人才必备的重要素质,在现代社会更是人才必备的基本能力之一。随着时代的进步,经济与社会的发展,人际交往日益频繁,口才越来越受到人们的重视。由于口才综合地反映了一个人的德、学、才、识,一方面人们借助口才表现自我、实现自我;另一方面,口才作为了解一个人志向、才能和修养最直接的“窗口”,成为衡量一个人智能高低的重要尺度。

那什么是口才呢?口才就是口头语言表达的才能。其确切的定义是,人们在一定的目的支配下,根据特定的对象、时间、环境,运用准确的、恰当的口头语言表情达意、传递信息的语言活动,以取得良好的交际效果的才能。

人在现实生活中离不开交往,交往主要借助的媒介是语言。在语言媒介中,口头语言(又称言语)——口头上交际使用的语言,远比书面语言使用的频率高,涉及的范围广,而且方便灵活。

语言和言语是相互联系而又相互区别的两个概念。

语言是声音(读音)和意义(语义)相结合的符号系统,是服务于人类交际和思维的工具。任何一个民族的语言,都包括语音、词汇、语法三大要素,三者相互关联而又相互独立,共同构成一种语言体系。

言语是在交际活动中对全民族共同语的具体运用,即人们运用某种语言来表达思维的行为。

语言是全民性的,言语是个人的。

明确了语言和言语之间的关系后,我们对“言语”这一概念作进一步的解释。

我们必须清楚口头言语行为不能仅仅被理解为说话这一种行为,它应该包括说和听的两个方面。这是因为说话是一种有明确目的的言语交际活动,它以声音为

载体,把承载的思想感情和信息表达出来,并传递给对方。如在我国广大城乡,街坊邻里每天见面,相互问候的第一句话:“你吃了没有?”差不多是天天讲,月月讲,年年讲,听似废话,但它表达了长期以来中国农耕文明形成的“民以食为天”的传统观念,融洽了气氛,增进了感情的交流。由此可见,不管所说的话内容如何,说话的目的是为了让人听。而听话的人(说话的对象),则要透过词语的音和义去领会其内在的含义,从而达到理解说话人思想感情的目的,并及时进行反馈。因此口头言语实际上是包括说和听在内的整个言语行为和过程。

我们认为,所谓口语交际就是指特定的人(包括听说双方),在特定的环境中,为了特定的目的,选择适当的话语融和方式,交流思想、传达信息的一种言语活动。所以说口语交际的才能,就是口才。

由此可见,口头言语交际包含着四项要素:一是交际活动的参与者(说与听);二是交际活动的动机与目的;三是交际活动的具体环境;四是如何使用口头言语和体态语(即身体语言)。在这四项要素中,第四项即语言是交际活动的核心,前三项是非语言要素,但却对语言的使用起到修饰限制的作用。

第二节 口才的特点

一、鲜明的目的性

所谓目的性,即说话者的主观意图。任何行为都是有目的的,口语表达是在人的思维支配下的行为方式。它是一种有意识的交际活动,无论涉及什么内容,采用什么方式,都是为了实现特定的交际目的而进行的。口才的发挥离不开明确的意图和说话动机。任何人在开口说话前,总要有思维活动。能不能说?为什么要说?说给谁听?将起什么作用?产生什么效果?都要考虑成熟才能开口。如果目的不明确,就无法自觉控制说话流程,把握中心内容,陷入无的放矢的紊乱,其效果之糟是可想而知的。

远在1915年,美国石油大亨洛克菲勒还是科罗拉多州的一个不起眼的人物。当时发生了美国工业史上最激烈的罢工,并持续两年之久。愤怒的矿工要求科罗拉多燃料钢铁公司提高薪水,洛克菲勒正负责管理这家公司。由于群情激愤,公司的财产遭受破坏,军警向罢工工人开枪造成了流血事件。

在这危难之际,洛克菲勒受命来处理这件严重的劳资冲突,首先他花费了好几个星期深入矿工居住区与矿工们恳谈、交朋友,了解他们的困苦与最起码的愿望。在最后举行的劳资双方谈判会上,他不是以资方代表的口吻,而是以矿工朋友的身份倾吐自己的肺腑之言,平息了众怒,赢得了矿工们的信任与理解,终于化解了这场劳资冲突,他的讲话中有一段十分精彩:

“这是我一生当中最值得纪念的日子,因为这是我第一次有幸和这家大公司的员工代表见面。我可以告诉你们,我很高兴站在这里,有生之年都不会忘记这次聚会。假如这次聚会提早几个星期举行,那么对你们来说,我只是个陌生人,我也只认得少数几个面孔。由于前三个星期以来,我有机会拜访整个附近南区矿场的营地,私下和大部分代表交谈过,我拜访过你们的家庭,与你们的家人见面,因而现在我不算是陌生人,可以说是朋友了。基于这份互助的友谊,我很高兴有这个机会和大家讨论我们的共同利益。

由于这个会议是由资方和劳工代表组成的,承蒙你们的好意,我得以坐在这里。虽然我并非股东或劳工,但我深觉与你们关系密切,从某种意义上来说,也代表了资方和劳工。”

多么出色的一番演讲!假如他采用另一种方法,与矿工们争得面红耳赤,辱骂或责怪他们,用各种理由证明矿工们的不是,结果会如何呢?那样只能使矛盾更加激化。洛克菲勒以矿工朋友的身份来说话,站在维护矿工利益的立场上说服他们,化干戈为玉帛,将自己说话的目的巧妙地掩藏在真诚与坦率中,这是一种出色的语言表达方式。

二、明显的综合性

作为一种口语交际,处在不断变化的语境中,运用语言因素和非语言因素以达到交际的目的复合行为,口才是一种综合语言才能和非语言才能的能力,所以它具有明显的综合性。

首先,口才是敏捷的思维能力、高度的判断能力和机智缜密的语言表达能力的共同结晶。口语交际具有“随想随说”的特点,这个“想”的过程,就是思维的过程。话讲得好,在于思维的准确。口语交际特别要求思维敏捷、反应迅速、判断力高、应变能力强,并借助语言准确快速地表达。

下面这个例子,生动形象地说明了这一问题:

英国大作家狄更斯,有一天在泰晤士河钓鱼,冷不防后背被人击一掌。作家回头一看,站在面前的是一位高大的陌生人,他随口与之搭讪:

“唉,真倒霉,昨天在这里两个小时钓了15条鱼,可是今天,一条也没钓着。”

“你知道我是谁吗?我是这段江面上的警察,在这段江面上钓鱼是要罚款的。”

警察说着掏出罚款收据。

狄更斯先是愣了一下,随即反驳道:“那么,你知道我是谁吗?我是大作家狄更斯,知道吗?作家是以虚构故事为职业的。”

在突如其来的变故面前,狄更斯沉着冷静,以敏捷的应变力与快速的语言组合,迅速筑起一道坚固的屏障,化险为夷。

其次,口才是一个人德、学、才、识的综合体现,是其知识与能力的集中反映。口语表达离不开说话人的生活阅历、知识积累、思想水平、语言技巧和天赋禀性。

如涉及“保护湿地”这一话题,一个涉世不深的大学生只能从字面上来表述湿地与环境保护的关系。一个生活居住在湿地地带的农民以感性的观察和体验来形象地言说湿地是他们的家园,是他们赖以生存的命根子。而一个生态学家会从多学科的角度,以大量的事实与数据来说明保护湿地的重要性与迫切性,它与可持续发展战略之间的辩证关系,告知我们正面临着大量失去湿地的严峻性,并科学、理性地提出在经济迅速增长与湿地大量失去的不可调和的矛盾面前,我们应该采取哪些举措保护日益减少的湿地。

口语表达仿佛是一把标尺,准确而全面地检测出说话人各方面的修养与能力。尽管每个人的思想水平、修养、知识结构、能力不同,但在口语表达时,深有深的结合,浅有浅的反映。这种差异性也显示了口语表达综合性的特点。

三、情感表露的直接性

说话是交流思想的过程,衡量一段话说得好不好,有没有感染力、说服力、号召力和战斗力,不仅在于说话者本人能否准确、流畅地表述自己的思想,还在于他所表达的思想传递的信息,能否为对方所接受并产生共鸣,这关键在于所说的话是否真情流露,扣人心弦。闻一多先生的《最后一次演说》之所以震天撼地,就是因为他以中国知识分子的浩然正气,拍案而起,将自己的生命安危置之度外,面对着国民党特务黑森森的枪口,愤怒地谴责了国民党反动派特务政治的黑暗与血腥,视死如归,决不退缩。

20世纪50年代美国黑人牧师马丁·路德·金《在华盛顿游行集会上的演说》之所以被誉为20世纪最伟大的演说,就是因为这位伟大的人权领袖声泪俱下地揭露了当时美国黑人在美国种族隔离和种族歧视社会制度下过的非人生活,号召人们团结起来,为维护人权,结束这种肮脏、丑恶的种族歧视制度而斗争,产生震天撼地的力量,彪炳史册。

在口语交际中,交际双方的情感交流最为直接。情感的交流一方面可以直接通过目光、面部表情、手势、点头、摇头、耸肩、沉默等态势语来表达,另一方面必须直接借助语言的抑扬顿挫、节奏的快慢、语调的升降、连读或停顿来表达各种不同的

情绪与情感色彩,从而影响听者的情感起伏,产生共鸣,所以口语表达更直接、更丰富、更强烈地表达说话者的思想感情。

四、突出的个性化

个性是在一定社会历史条件和教育的影响下形成的一个比较固定的特性,即每个人说的话都有其个性特征,都要符合他的性别、年龄、身份、地位、职业、经历、教养、气质、习惯、情趣,让人听其言而知其性格特征。即便是同一职业的人,因其个性的差异对表达同一事物也会采用不同的富有个性化的语言。有一则趣闻说,一所中学有许多大龄未婚的男教师,这一年分配来一位年轻美貌的女教师,于是这些男教师纷纷向她表示好感。教物理的向她求爱说:“你是阴极,我是阳极,我们相靠能产生爱情的火花”;教化学的向她求爱说:“你是氢 H,我是氧 O,我们结合便是 H_2O ”;教数学的向她求爱说:“你是正数,我是负数,我们都是有理数,该是天生一对啊”;教政治的向她求爱说:“你是存在,我是意识,根据唯物论的原理,存在决定意识,我永远做你忠实的奴隶”。对这些均富个性的口语表达,女教师都未动心,倒是一个语文教师的表达使她芳心萌动:“你是天上的月,我是那月旁的星;你是山中的树,我是那树上的藤;你是池中的水,我是那水上的浮萍。”这种表达形象、生动而贴切,得体地揭示这位语文教师对她一见倾心,仰慕的真情,是前面那几位带有职业病气息的教师表达所不及的,于是她接受了语文教师的求爱,终成眷属。

个性化的口语,既显现在所表达的内容上,也流露在口语所选择的句式、词汇、语调及感情色彩上。鲁迅的小说《孔乙己》中,落魄的读书人孔乙己开口说话,满口之乎者也,让人似懂非懂,足见其迂腐而不可救药。鲁迅的另一篇小说《祝福》中主人公祥林嫂,逢人老说一句话:“我真傻,真的”,以倾吐因自己不慎,让儿子阿毛在后门剥豆,让狼拖走的悔恨与中年丧子的痛苦不幸。

当然,现实生活中确有故意掩饰其真实思想感情与性格特征来说话的人。这种对个性的隐藏,只是一种口语表达的策略,对于接受者来说,稍加留意即可识别,而且有时这种刻意的掩饰在不经意间会露出“马脚”,复现其个性特征。

五、丰富的情趣性

口语是面对面的交往,有特定的环境,既包括说话的环境,也包括双方共同创造的说话气氛。口语交际不仅要适应大环境,而且可以利用交流的现场情景。现场的情景是交谈者双方共处的环境,说话的人适应并利用它可以产生较大的反响与共鸣,达到特殊的意想不到的表达效果。

美国总统林肯在做律师时,曾在一次诉讼时以出色的演讲维护了为美国独立战争献身的烈士的遗孀的权益。这位遗孀向林肯诉苦,她每月去领抚恤金,出纳员

竟要她交付一笔手续费才准领钱,而这笔手续费相当于抚恤金的一半。这是勒索。

法庭上,被告矢口否认,因为这个狡猾的出纳员是口头上进行勒索的。没有凭据,情况对原告不利。

论到林肯发言,上百双眼睛盯着他,看他有无办法扭转形势。

林肯用抑扬顿挫的语调,首先把听众引入对美国独立战争的回忆。他两眼闪着泪光,述说爱国志士们是怎样忍饥挨饿在冰天雪地里战斗直至流尽最后一滴血,最后他以巧妙的设问,作出令人怦然心动的结论:

“现在事实已成了陈述。1776年的英雄,早已长眠地下,可是他们衰老而可怜的遗孀,还在我们面前,要求代她申诉。不消说,这位老妇人从前也是美丽的少女,曾经有过幸福愉快的家庭生活,不过她已牺牲了一切,无依无靠,不得不向享受革命先烈争取来的自由的我们请求保护和援助。试问,我们能熟视无睹吗?”

发言至此戛然而止,听众们早已被感动了。有的捶胸顿足,扑过去要撕扯被告,有的当场为妇人捐款。

在听众的一致要求下,法庭通过保护烈士遗孀不受勒索的判决。

六、复杂多变性

口语交际一般出现在临时,它不可能也没有时间让你用书面语言那种方式字斟句酌各种各样的问题。不同的场合与听众,使具体的口语交际如同不可控制的黑箱,又似无形的魔方,令交谈双方都难以把握。想取得较好的交际效果,使交谈在和谐融洽的气氛中进行,就需要交谈双方随时留意对方的言谈,随机应变,及时调整各自谈话的内容。

口语的这种复杂的多变性还表现在表达者话语转向突破听众的预期效果,令人始料不及。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,尖叫反对。演说家抬手往下压了压说:“大家不要激动,听我往下解释。女士们,男人的大拇指粗壮有力,而小拇指却纤细苗条,灵巧可爱。不知诸位女士们哪一位愿意颠倒过来?”

这个例子中,听众原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,谁知演讲家的解释出人意料,转危为安,使“愤怒”的女听众们顿生笑意,使演讲产生了较好的效果。



第三节 培养口才的意义

一、培养口才是社会发展和培养开拓人才的需要

现代社会的发展,使得社会分工越来越细,个人的力量愈发显得单薄弱小,愈加重视与外界沟通,对社会协作的依赖性不断增强。因此,人们比以往任何时候都更重视社会交往,以期聚合所有个体的力量,从而收到更好的社会效益与经济效益,实现自我价值,走向成功。

一个人交际能力的高低,主要体现为说话本领的巧与拙,因为言为心声,舌战便是心战,语言能征服世界上最复杂的东西——人的心灵。20世纪初,美国人曾提出这样一个观点:一个人事业的成功,15%来自他的专业技术,85%则依靠他的处世技巧和人际关系。人际关系很大程度上取决于他的口才。这种认识不断发展,到了第二次世界大战后,美国人把舌头(即口才)、电脑和金钱相提并论,视为一个人赖以生存和竞争的三大战略武器。尤其是现代传媒技术的广泛应用,经济的全球化,竞争与协作的并存,使得口才的作用已渗透全球及社会生活的各个领域——它是表情达意、交流思想、传播信息、宣传教育的重要工具与手段,是捍卫真理、批判谬误的武器,是领导艺术、组织管理的重要组成部分。

在我国,随着改革开放的不断深化,经济与社会的快速发展,人们对口才在一个人获得成功中的重要性的认识日益增强。因为人们已经意识到在激烈竞争的社会里,一个人的适应力、竞争力、表现力无一不是以口才来展示的,口才差足以构成自身发展的障碍。在今天,我们要突破应试教育僵化的育人模式,注意培养大学生的社会活动能力、组织管理能力、口头表达能力。这是时代的要求,时代需要的是开拓型、创造型的人才,具有强烈进取精神的人才。而开拓型、创造型人才必备的素质和能力之一就是口才。口才已成为现代人,特别是创造型、开拓型人才的重要能力,在社会竞争中发挥越来越重要的作用。培养口才是社会发展的需要,是当代人自我完善的需要。

二、培养口才是人生通向成功的阶梯

当今社会,是一个充满挑战和竞争的社会。在竞争中,谁把握了机遇,谁就把握

住通向成功之路的主动权。机遇稍纵即逝,而机遇的获得,在很大程度上是通过口才即口语交际能力来实现的。北宋政治改革家、文学家王安石说过:“欲审知其德,问以行。欲审知其才,问以言。”言能显才,这不无道理。口才充分展示了一个人的思想修养、道德品质、业务能力、工作作风,是最直接的“窗口”。口才被视为通向成功的阶梯,它所发挥的功能作用是多方面的。

1. 口才是思想交流的工具

人的思想需要表达,需要与别人交流。这样别人才了解你,你也才能去了解别人。交流的方式当然可以是文字、表情、手势、动作,但更多更普遍的、作用更大的是口语交流,无怪乎民间有句谚语:“与君一席话,胜读十年书。”生活在社会生活中的人,思想是千差万别,错综复杂的。对人,对事,对各种问题的认识不可能都完美、一致。只有通过口语交际才可以与别人沟通、交换意见,在不断的修正中求同存异,获得较为正确的认识,自己的思想境界才能提高。另外,通过口语工具作用,个人喜怒哀乐才能得到宣泄、释放,既可净化自己的灵魂,也可消除人际间的隔阂,增进相互理解与友谊。

2. 口语交际是获取信息的重要媒介

今天我们生活在一个信息化的时代,每个人都需要获取信息。获取信息的媒介是多种多样的,但最简捷、方便、迅速的还是口语传递,因为口语交际有一种面对面的交流感,更能引起人的注意与重视。这种口语传递,无论是哪种形式——报告、演讲、辩论、会晤、谈判、推销、答问等,都无不蕴含着丰富的信息。这种信息的传递方式,无论是有意还是无意的,你都能从中获取你所需要的信息,为你所汲取、采用。例如朱镕基于1998年4月3日访问英国,与英国首相布莱尔会晤90分钟,据英国《论坛报》记者报道说:“唐宁街10号首相府的发言人说,布莱尔聚精会神地听朱先生向他详细介绍了他非常雄心勃勃的改革计划,首相听得入神了。会晤结束后,布莱尔感慨地说:‘非常佩服朱总理的实践经验。’”这说明布莱尔首相希望在与朱镕基的会晤中,获取他所希望获取的信息,以发展英中经济贸易合作。

3. 口才是自我保护的武器

人在社会生活中难免会受到挫折,甚至受到误解和伤害。你如果不甘受误会与屈辱,总要自我辩解,讨一个说法,以保护自己。而在很多情况下,你是无法以其他形式来为自己辩解的,最靠得住的是自己的嘴,只要有说话的机会,就一定要说,抓住时间,寻找机会以口才辩诬、申诉、宣传进行自我保护。下面这个例子是很有说服力的:

1933年2月27日,希特勒纳粹党徒焚烧当时的德国国会大厦,却嫁祸共产党。在对共产党的大搜捕中,当时在德国的共产国际领导人季米特洛夫被捕。在莱比锡的审判法庭上,季米特洛夫义正词严地反驳敌人的诬陷,寸步不让地为自己辩护,

无情揭露敌人的阴谋,弄得敌人狼狈不堪、丑态百出,由于他成功的自我辩护,法庭不得不宣布无罪释放他。

三、培养口才是提高人的综合素质的重要途径

今天,我们正处在一个充满竞争和挑战的市场经济时代,风险与机遇并存,为了适应这种时代环境,必须加强与外界的沟通,因此口才已成为一个人必备的一项基本能力,在获得这种能力时,其他几种重要能力,如观察能力、记忆能力、思维能力、创造能力、应变能力、表达能力都会得到相应的训练与提高。

口才本身是一个非常复杂的思考过程,思维与语言的关系是密不可分的。思维是语言的基础,语言是思维的反映与表现形式。口语交际最明显的特点是现想现说,想(即思维)是说的基础,说得好的前提是先要想得好,但必须遵循“话随旨遣”的原则。具体来说,在“想”的阶段,首先,说话一方面要考虑交际对象的身份和情绪,交际场合的具体环境,见什么人说什么话,到什么山唱什么歌。另一方面要对相关事物进行细致的观察,以求深入了解,从而迅速把握对事物的认识,这就需要调动说话人的观察能力和对事物的感受能力;其次口语交际随机性很强,而且语音稍纵即逝,不能重复,说话需要迅速启动头脑中的知识信息储备,并针对具体情况,快速地作出准确、得体、巧妙的应答,这就需要很好的记忆能力和灵活的随机应变的能力;再次,口语交际要做到表达清楚、主题鲜明、条理分明、逻辑严密而又不失形象生动,这就需要说话人具有一定的分析综合能力,以概念、判断、推理为主要表现形式的逻辑思维和以联想、想象为形式的形象思维能力,而且在“说”的阶段,还必须掌握一定的语言艺术与语音表达技巧。

例如,1955年4月,周恩来总理率领中国代表团出席在印度尼西亚万隆召开的第一次亚非会议。会上,一个中东国家代表团团长大肆攻击共产主义,一些国家代表团则在会上散布中国会搞共产主义渗透活动的言论。会议的“和平共处”的主题一下子被扭转了,会场上一片嘈杂。轮到周恩来发言时,他丢开事先准备好的发言稿,针对现场形势即兴发言。第一句话是:“中国代表团是来求团结而不是来吵架的”,既表明了立场又扭转了会议的气氛。接着他直言不讳地指出中国信仰共产主义,但并不要求别国也信仰,中国是为求同而来而不是为立异而来,我们之间完全有求同的基础。他坦诚的态度,温和的微笑,几句话便吸引了听众,会场上立刻安静下来。他在阐述了中国的外交政策后,提高声音说:“16万万亚非人民期待着我们的会议成功。全世界愿意和平的国家和人民期待着我们会议能扩大和平区域和对建立集体和平有所贡献,让我们亚非国家团结起来,为亚非会议成功努力吧。”会场爆发起经久不息的雷鸣般的掌声。周恩来总理以独具魅力的外交家的风度和超人的睿智,在较短时间内调动上述各种能力使之聚合,以最简洁得体的语言,表达了中