

免费提供

精品教学资料包

服务热线: 400-615-1233
www.huatengzy.com

高等院校公共基础课精品教材

演讲与口才实用教程

演讲与口才实用教程

演讲与口才实用教程

YANJIANG YU KOUCAI SHIYONG JIAOCHENG

吕桂兰 郑明娥 主编

吕桂兰 郑明娥 主编



西南财经大学出版社
Southwestern University of Finance & Economics Press

X-A

策划编辑: 李路艳
责任编辑: 王正好
助理编辑: 廖术涵
装帧设计: 许胜文

ISBN 978-7-5504-1434-1



9 787550 414341

定价: 39.80元



西南财经大学出版社
Southwestern University of Finance & Economics Press

高等院校公共基础课精品教材

演讲与口才实用教程

主 编 吕桂兰 郑明娥
副主编 毛素文 彭力健



西南财经大学出版社
Southwestern University of Finance & Economics Press

图书在版编目(CIP)数据

演讲与口才实用教程/吕桂兰,郑明娥主编. —成都:西南财经大学出版社,2014.6(2022.8重印)

ISBN 978-7-5504-1434-1

I. ①演… II. ①吕… ②郑… III. ①演讲—高等学校—教材
②口才学—高等学校—教材 IV. ①H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 114514 号

演讲与口才实用教程

吕桂兰 郑明娥 主编

策划编辑:李路艳

责任编辑:王正好

助理编辑:廖术涵

装帧设计:许胜文

责任印制:朱曼丽

出版发行	西南财经大学出版社(四川省成都市光华村街 55 号)
网 址	http://cbs.swufe.edu.cn
电子邮件	bookcj@swufe.edu.cn
邮政编码	610074
电 话	028-87353785
印 刷	三河市骏杰印刷有限公司
成品尺寸	185 mm×260 mm
印 张	13.25
字 数	322 千字
版 次	2014 年 6 月第 1 版
印 次	2022 年 8 月第 6 次印刷
书 号	ISBN 978-7-5504-1434-1
定 价	39.80 元

版权所有,翻印必究。

前 言

美国哈佛大学有这样一种理念:思考能力是你的第三只眼,创造能力是你的第二本能,表达能力是你的第一亮点。拿破仑说:“机会总是青睐有亮点的人。”良好的口才是成功者的亮点。社会需要沟通,沟通需要交流,或者说,沟通就是一种交流。而人与人之间交流思想、沟通感情最直接和最方便的途径就是语言。通过出色的语言表达,可以使相互熟识的人情更浓、爱更深;可以使陌生的人产生好感,结成友谊;可以使意见分歧的人互相理解,消除矛盾;可以使彼此怨恨的人化干戈为玉帛,友好相处。而演讲则是征服的艺术,是一种行为智能,绝非简单的语言技巧。古今中外无数的演讲家、雄辩师凭借敏捷的思维、犀利的目光,在洞察历史的真谛以后,驾驭奇妙的口语艺术,推动历史前进的车轮。

《演讲与口才实用教程》针对当代大学生的职业发展需求,以提高学生整体素质为基础,以增强学生实践能力为本位,以训练为主线,突出科学性、实用性和示范性,为学生提供一种有效的训练方法。全书共分为三篇、十二章,其中基础篇包括演讲与口才概述、有声语言、态势语言、有效倾听,演讲篇包括演讲准备、演讲演练、即兴演讲,口才篇包括社交口才、面试口才、谈判口才、推销口才和论辩口才。具体课时安排如下:

学习内容	总学时	课时分配	
		理 论	实 践
演讲与口才概述	1	1	0
有声语言	3	2	1
态势语言	3	2	1
有效倾听	2	2	0
演讲准备	5	3	2
演讲演练	4	2	2
即兴演讲	3	2	1
社交口才	3	2	1
面试口才	2	1	1
谈判口才	2	1	1
推销口才	2	1	1
论辩口才	2	1	1
总学时	32	20	12

本书在内容安排方面,以实用为准则,选取大学生在学习和将来的工作中可能会用到的演讲与口才技巧,突出可操作性。在具体内容讲解方面,穿插了大量知识链接和小案例,使学生更易理解和使用。为了便于学生对所学知识进行巩固,我们在每章后面设置了知识巩固、实训设计和拓展阅读栏目,便于学生从理论和实践两方面进行练习。本书精选了大量经典的案例,增强了阅读的趣味性。

本书由吕桂兰和郑明娥任主编,毛素文和彭力健任副主编,具体编写分工为:吕桂兰(沧州职业技术学院)编写第一章至第三章,郑明娥(怀化职业技术学院)编写第四章至第六章,毛素文(平顶山工业职业技术学院)编写第七章至第九章,彭力健(四川电力职业技术学院)编写第十章至第十二章。

本书在编写过程中参考了当今有关演讲与口才方面的诸多书籍和资料,在此对相关作者一并表示最真诚的谢意!

编 者

目 录

基 础 篇

第一章 演讲与口才概述	2
学习目标	2
案例导入	2
第一节 演讲概述	2
第二节 口才概述	6
知识巩固	9
实训设计	9
拓展阅读	9
第二章 有声语言	11
学习目标	11
案例导入	11
第一节 声音概述	11
第二节 发声练习	14
第三节 有声语言训练	18
第四节 朗读	28
知识巩固	34
实训设计	34
拓展阅读	37
第三章 态势语言	41
学习目标	41
案例导入	41
第一节 认识态势语言	42
第二节 态势语言的运用	48
知识巩固	50
实训设计	50
拓展阅读	51

第四章 有效倾听	52
学习目标	52
案例导入	52
第一节 倾听概述	53
第二节 有效倾听的训练	59
知识巩固	62
实训设计	62
拓展阅读	63

演 讲 篇

第五章 演讲准备	66
学习目标	66
案例导入	66
第一节 演讲的流程	66
第二节 准备演讲材料	69
第三节 听众构成	73
第四节 思维训练	75
知识巩固	78
实训设计	78
第六章 演讲演练	85
学习目标	85
案例导入	85
第一节 演练的基本要求	85
第二节 记忆演讲稿	88
第三节 心理素质训练	90
第四节 直观教具	99
第五节 演讲者的形象	102
知识巩固	104
实训设计	104
拓展阅读	104
第七章 即兴演讲	108
学习目标	108
案例导入	108
第一节 即兴演讲概述	109

第二节 构建即兴演讲的内容	111
第三节 即兴演讲语言表达技巧及训练	115
知识巩固	118
实训设计	118
拓展阅读	119

口 才 篇

第八章 社交口才	122
学习目标	122
案例导入	122
第一节 介绍的口才	123
第二节 谈话的口才	124
第三节 提问和回答的口才	128
第四节 赞美和批评的口才	133
第五节 说服和拒绝的口才	137
知识巩固	141
实训设计	142
拓展阅读	142
第九章 面试口才	144
学习目标	144
案例导入	144
第一节 面试基础认知	144
第二节 面试的口才技巧及训练	147
知识巩固	152
实训设计	152
拓展阅读	153
第十章 谈判口才	156
学习目标	156
案例导入	156
第一节 谈判概述	157
第二节 谈判的口才技巧及训练	162
知识巩固	171
实训设计	171
拓展阅读	171

第十一章 推销口才	173
学习目标	173
案例导入	173
第一节 推销概述	174
第二节 推销的口才技巧及训练	177
知识巩固	184
实训设计	184
拓展阅读	185
第十二章 论辩口才	187
学习目标	187
案例导入	187
第一节 论辩概述	187
第二节 论辩的口才技巧及训练	190
知识巩固	197
实训设计	197
拓展阅读	198
参考文献	204

|基础篇|

- » 演讲与口才概述
- » 有声语言
- » 态势语言
- » 有效倾听

第一章 演讲与口才概述



学习目标

- ◎ 了解演讲的特点、演讲的类型及目的；
- ◎ 掌握演讲的方式；
- ◎ 掌握口才的要素；
- ◎ 了解口才应具有的能力。



案例导入

说话的艺术

一天,主人请客,已备好一桌饭菜。一会儿来了两个客人,还有一个左等右等也没来,主人说:“该来的还不来。”这两个客人心想:“我们不该来的倒来了。”于是其中一个客人起身告辞说:“对不起,我还有点事儿,失陪了。”他刚走,主人又说:“不该走的走了。”剩下的那个客人听了多心,以为主人是说自己该走却赖着不走,于是说声“我有事,先走一步”,拂袖而去。

语言是随着人类的出现为满足表达和交际的需要而产生的,具有社会性、工具性和符号性,其初始形成就是说话。口才,简言之就是说话的才能,是一个人素养、能力和智慧的全面而综合的反映,而人之所以被称为万物之灵,是因为人与其他动物有一个最特殊和明显的区别,那就是人能说话,并能以语言符号作为交流思想、感情的工具。说话是一门学问,同生活中其他学问一样,学得好的人能够轻松自如地面对生活,并可以借此获得幸福、笑容、掌声、荣誉和力量。

第一节 演讲概述

演讲活动是一种源远流长的社会现象,始终伴随着人类文明的发展而发展。古今中外,凡是历史发展的重要关头,凡是社会激烈变革之时,演讲的特殊功能就表现得越突出。

一、演讲的含义及本质

演讲又称讲演、演说。演讲是一种对众人有计划、有目的、有主题,系统、直接、带有艺术性的社会实践活动。演讲也可被视为“扩大的”沟通。演讲是演与讲的有机结合。它是一种

在特定的时空环境中,演讲者凭借有声语言和相应的体态语言,郑重系统地发表见解和主张,从而达到感召听众、说服听众、教育听众的艺术化语言交际形式。

演讲是人类的一种社会实践活动,必须具备演讲者(主体)、听众(客体)、沟通主客体的信息,以及主客体同处一起的时境(时间环境)四个条件,缺一不可。但是仅仅具备这四个条件,也不足以揭示出演讲的本质属性。因为,任何一种带有艺术性的活动,都有其自己独特的物质传达手段,形成自己特殊的规律,揭示着自身活动的本质特点。演讲活动自然也不例外,演讲者要想发表自己的意见,陈述自己的观点和主张,从而达到影响、说服、感染他人的目的,就必须通过与其内容相一致的传达手段来实现。演讲的传达手段主要有有声语言、体态语言和主体形象。

二、演讲的特点

1. 现实性

演讲属于现实公众活动范畴,不属于艺术活动范畴,它是演讲者通过对社会现实的判断和评价,直接向广大听众公开陈述自己的主张和看法的现实活动。

案例链接

中国不缺资金缺人才

朱镕基在《中国不缺资金缺人才》中说,目前中国并不缺钱,中国目前缺什么?缺的是人才,包括科技人才、经营人才、管理人才。朱镕基谈到了这些年来中国“人才流失”的情况。他说,中国有许多人才去了美国,这不是我朱镕基把他们送出去的,是他们自己跑出去的。现在,他们在美国学到了本领,有了稳定的工作和生活条件。今天的中国,有了发展的机遇。现在经济的竞争,说到底,是人才的竞争。朱镕基为此呼吁——希望海外的华人同胞、国外的学子,以及一切有才能的人才,能回到祖国来!这时,朱镕基屏住呼吸,突然在台上大声呼喊:“请你们回到中国来!”台下,几秒钟的静默过后便是雷鸣般的掌声和欢呼声。

这次演讲之所以获得成功,完全是因为演讲者在历史最需要的时候,说出了当时社会现实最需要说出的话。

演讲的现实性是艺术所不能具有的。艺术是通过艺术形象间接反映现实生活的,它不直接提出也不直接解决现实问题。

2. 艺术性

这里的艺术性是现实活动的艺术。演讲为了达到启迪心智、感人肺腑的目的,需要借助一些艺术表现手段来增强艺术感染力。演讲的艺术性在于它具有文学特征、朗诵艺术色彩和富有感召力的体态语言,形成了统一的整体感和协调感,即演讲中的各种因素(语言、声音、表演、形象、时间、环境)形成一种相互依存、相互协调的美感。同时,演讲还具备戏剧、曲艺、舞蹈、雕塑等艺术门类的某些特点,并将其与演讲融为一体,形成具有独立特征的演讲活动。

3. 鼓动性

演讲活动一向被喻为进行宣传教育、政治斗争的有力武器,人们通过演讲来宣传真理、

统一思想、赢得支持,从而引导他人的行为。所以说,没有鼓动性,就不能成为演讲。其原因如下:

(1) 一切正直的人们都有追求真善美的渴望,演讲者传播了真善美,自然会引起共鸣,激励和鼓舞听众。

(2) 演讲者以自己炽烈的感情去引发听众的感情之火,容易达到影响听众的目的。

(3) 演讲者的形象、语言、情感、体态以及演讲词的结构、节奏、情节等均能抓住听众的心。

(4) 演讲的直观性使其与听众直接交流,极易感染和打动听众。是否具有鼓动性是演讲成功与否的一个标志。没有鼓动性的演讲,不是成功的演讲,甚至不能称作演讲。

案例链接

你属于哪个三分之一

约翰·肯尼迪在美国加州大学伯克利分校《你属于哪个三分之一?》的演讲中谈道:“俾斯麦公爵说得更为具体。他说,德国大学生中有三分之一勤奋过度,难成大器;三分之一放浪形骸,自暴自弃;剩下的三分之一将统治德国。我不知道在座诸位属于哪个三分之一,但我相信,今天我面对的是一群认识到他们对公共利益负有责任的有志青年,你们将成为本州乃至我们这个国家未来的领导人。”

4. 广泛性

从演讲者来看,不论什么阶层、什么行业、什么身份、什么性别和年龄层次的人,都有可能成为演讲者。中外演讲史上,那些发表过演讲的,有政治家、军事家、经济学家、文学家、艺术家、医学家、科学家,有工人、农民、军人、教师等。例如,鲁迅是文学家,也是演讲家;闻一多是诗人、学者,也是演讲家;美国的林肯是总统,英国的丘吉尔是首相,他们同时又都是杰出的演讲家。演讲是一种工具,任何人都可以利用演讲这一工具来传授知识、交流思想、表达感情。

当今时代,演讲早已广泛深入到人类社会生活的方方面面,朋友聚会要演讲,宣传活动要演讲,欢庆纪念要演讲,求职面试要演讲,竞选职务、论文答辩、文化沙龙等都需要演讲。可以说,演讲已经成为一种群众性、大众化的社会实践活动,已经成了人们生活乃至生命的一部分。

5. 针对性

演讲是一种社会实践活动,它所面对的听众也是社会的成员。因此,演讲应具有社会现实的针对性,要与时俱进。演讲者的观点来源于对现实社会生活的归纳和提炼,只有这样,演讲才有说服力、感召力,才能引人深思、发人深省。

6. 直观性

直观性指的是演讲者与听众现场直接交流、零距离接触,加上生动的口语表达,感染和打动听众,引起听众与演讲者的心灵共鸣。演讲现场是一个彼此互为直观的时空环境。这一特征要求演讲者必须全力追求演讲的现场直观性效果。最低限度是,使你讲的内容能让人家听得到、听得清,你的态势动作能让人家看得到、看得清。提高现场表达能力、积累现场

表达经验,对提高演讲水平尤为重要。

三、演讲的类型及作用

演讲作为一种正式的沟通行为,大致可分为七种类型:劝说型、告知型、交流型、比较型、分析型、激励型和娱乐型。根据演讲的不同类型,可以归纳出演讲的四种作用:传递信息、说服听众、激励听众和娱乐听众。

1. 劝说型

这类演讲以说服听众为目的,即说服某些态度冷漠或持有相反意见的听众转变观念,赞同并支持演讲者的观点或采取演讲者期望的行动。

2. 告知型

这类演讲以向听众传递信息为目的。例如,向新员工介绍公司的概况、公司的规章制度,以帮助他们了解公司文化并尽快适应新环境;执行副总裁向所有部门领导告知与公司有关的政府法规方面的新变化。

3. 交流型

这类演讲以交流信息为目的。组织的有效运作需要部门间的共同协调合作,而信息交流和共享是不可或缺的。例如,市场部经理在给产品设计和生产部经理演讲时,就需要对潜在顾客需要什么、不需要什么做出解释。而生产部经理演讲时,则需要指出生产中受到的技术限制。通过这种信息交流,就可以探讨问题,并最终找到解决方案。

4. 比较型

与告知型演讲一样,这类演讲也是以向听众传递信息为目的,它通过针对两个或两个以上产品、概念、政策或活动进行讨论、解释及比较,向听众提供所有相关事实或利弊情况,帮助听众做出正确决策。在这种演讲中,详细列举事实和客观分析数据是极为重要的。

5. 分析型

这类演讲的出发点与比较型演讲极为相似,也是以传递信息为目的,它通过分析相关形势、文件、政策等为明智地做出决策提供参考。例如,总会计师就收购一家小公司向公司财务委员会作演讲。他要分析这家小公司目前的财务状况、增加销售的潜力、债务结构以及其他影响委员会决策的因素。

6. 激励型

这类演讲以激励听众为目的,即通过演讲进一步强化听众对某一事业的认同感,并且更加积极地去努力实施相关措施。

7. 娱乐型

这类演讲主要以娱乐为目的,寓教于乐。演讲者往往以幽默诙谐的话语,营造一种轻松愉快的氛围,使听众获得快乐和教益。

四、演讲的方式

常见的演讲方式包括以下五种:

1. 照稿式演讲

照稿式演讲方式实际上就是照着稿子读,对演讲者的挑战最小。这种演讲方式缺乏非

语言方面的沟通以及演讲者与听众之间的互动,因此,它一般适合于传递有关法律法规、方针政策方面的信息。

2. 脱稿式演讲

脱稿式演讲要求演讲者事先把所有演讲内容记背下来。这对演讲者具有一定的挑战性,同时也带来一定的风险。因为,这常常会导致一些令人尴尬的情形,如演讲者在台下可以“倒背如流”,但上台后大脑一片空白。而且,演讲者可能会只顾回忆所背内容而忽视听众的存在,与听众的互动相当有限。因此,这种演讲方式一般适用于演讲较为熟悉或较短的内容。

3. 提示卡式演讲

提示卡式演讲方式就是将演讲内容列成大纲,制作成一张张小卡片,在演讲过程中,它们可以起到提示的作用。演讲者通过所列大纲,能够及时回忆起事先准备的演讲内容,使演讲能较顺利地进行。这种方式在管理沟通中比较普遍,因为它既可避免演讲者忘词的窘迫,又能与听众进行一定程度的互动。因此,这种演讲方式比较适合长篇演讲。

4. 腹稿式演讲

腹稿式演讲是五种演讲方式中难度和挑战性最大的,是与听众互动最频繁的一种。它往往持续半个小时,甚至一两个小时,需要演讲者在较短的时间内对演讲内容作全盘的构思,形成框架。它需要演讲者具备演讲的一般技能,也是对演讲者的综合能力素质的考验。这种演讲方式属于有众多听众参与、极为正式的演讲。

5. 即兴演讲

即兴演讲方式没有讲稿,没有现成的材料,全凭演讲者自身的阅历、知识、才能,即兴表达自己的思想和观点。这种方式对演讲者的挑战比较大,因为演讲者是在事先没有准备的情况下,适时适地地进行演讲。常见的即兴演讲有欢迎辞、祝福辞或某个项目剪彩前的简短发言等。即兴演讲不是随口乱讲,必须做到手中无稿但心中有谱,否则,不合逻辑、不合时宜的演讲只能以尴尬和失败收场。

上述五种演讲方式各具特点,尽管有难易之别,却没有优劣之分。究竟选择何种方式完全取决于沟通的目的、听众和内容。有时也需要将上述方式组合使用。总之,任何方式的成功演讲都离不开两个诀窍:准备和训练。

第二节 口才概述

一、口才的含义

口才是指人说话的才能。它侧重于日常生活中人们的口语表达能力。具体地说,口才是在交谈、演讲和论辩等口语交际活动中,表达者根据特定的交际目的和任务,结合特定的言语交际环境,准确、得体、生动地运用连贯、标准的有声语言,并辅之以适当的体态,表情达意,以取得圆满交际效果的口头表达能力。它是人们的素养、能力和智慧的一种综合反映。

二、口才的要素

语言的表现形式可分为书面语和口语。作为“最重要的交际工具”，语言交际也可分为书面交际和口语交际。口才是在口语交际中展现出来的，一般说来有以下三种要素：

(1) 口语交际必须有语言活动的主体，这包括说话者和受(听)话者。无论是表达还是接受(实际情形往往是表达与接受交替转换)，都必须有明确的说或听的目的，没有目的的交谈是没有意义的。

(2) 口语交际必须有具体的语言交际环境。口语交际具有明确的目的性，进入具体的语言交际环境，就要思考选择什么样的表达内容和表达方式才能使对方愉快地接受，并进而使对方采取相应的反馈行动。

(3) 口语交际的工具主要是口语，辅之以体态语。也就是口语交际要考虑如何恰当地使用有声语言和体态语言。

在这三种要素中，语言处于交际活动的核心，因为没有语言也就没有口语交际活动。正是从这个意义上我们得出了一个结论：口才学隶属于语言学范畴，是语言学领域中的又一边缘学科。

从以上的分析可以看出，口语交际是具有特定目的的人(包括听、说双方)，在特定的环境里，选择适当的话语内容和表达方式来进行思想交流和信息传递的一种语言活动。这种语言活动的主要表现形式是交谈、演讲和论辩。

三、口才的特点

口才是在人际交往和社会实践中表现和发挥出来的，人是这种语言活动的主体，而这种语言活动又产生了积极的效果。因此，综合表达者及其口语成品的主要因素分析，口才有以下几个主要特点：

1. 明确的目的性

口语交际中表达者说话的目的虽然多种多样，但概括起来集中地表现在以下六个方面。

(1) 明了，即让听者懂得所传递的信息或明白、理解他所不知晓、不了解的事情。

(2) 说服，即让听者在弄懂对方思想观点、立场看法的基础上接受对方的观点并信服，同时能产生相应的行动。

(3) 感动，即让听者随着讲说者的表达而产生情感、心境的变化，同悲同喜，同忧同乐，产生心灵相通、精神共鸣的效应。

(4) 拒绝，即让听者明白自己的观点、看法、要求，表示出不被接受。拒绝是一种逆向交流，尤其需要讲究方式与技巧。

(5) 反驳，即指出对方观点、要求的不合理乃至荒谬性。

(6) 赞许，即认为对方的表达正确并加以称赞。

2. 高度的灵活性

在口语交际时，情形往往较为复杂，表达者为实现特定的目的，在因人、因事、因物、因景而进行的讲说中，必须会灵活机智地选用特定的表达方式和技巧以切合语言内容，切合特定语境，切合自己的身份和交际对象的特点。只有具有高度灵活性的表达，才能创造出效果良

好的口才佳品,否则将会适得其反。

3. 素质的综合性

优秀的口才是一个人素质和能力的综合反映。这里的素质主要包括思想境界、道德情操、知识学问和天赋秉性。能力则主要包括观察能力、思维能力、决断能力、记忆能力、表达能力、交际能力和应变能力。人的素质和能力综合形成一种潜在的文化储备,这种储备在特定的语境中,通过想象和联想、发挥和创造,为讲说者取得讲说材料和讲说方式,从而实现口语表达的目的,起到积极的支持作用。所以,从根本上讲,好的口才,是表达者学识、素养和能力的综合表现。

四、口才应具有的能力

口才就是在说话、交谈、朗读、论辩、讲课、演讲等社会交际活动中所具有的口语交际才能。它是一个人的道德修养、文化积累、知识结构、思维方式、价值判断、心理素质、语言艺术和仪态仪表等综合素质的集中反映。从人们的语言交际实践看,口才主要表现为说话的六种才能,或者说成六种能力。

1. 说明能力

说明能力,即把话说得准确明白的能力。一般人认为,口才就是说话表达能力,即把自己心里想的话说出来的能力。这是最基本的要求。其实,说话能把意思讲准确、讲明白,使听者一听了然,也不是很容易的。

2. 吸引能力

吸引能力,即通过说话把别人的注意力吸引住的能力,也就是吸引周围的人倾听自己说话,使之愿意听,能听进去,并有所乐、有所得的能力。

3. 说服能力

说服能力,即通过言语的表达,使人心悦诚服的能力。口才好的人,并不一定讲得很多,妙就妙在他了解别人的想法,对症下药,三言两语就能使人折服。说服能力要求言语行为具有明确的目的性。没有目的、漫无边际地讲话,是没有任何实际意义的。

4. 感人能力

感人能力,即用语言感动人的能力。也就是要求讲话人以自己的真情感动听者,获得以情动人的效应。如果讲话者的感情平淡、语言贫乏,其结果必然感动不了听众。

5. 创造能力

面对初见端倪的知识经济,人们逐渐认识到,唯有不断创新才能使一个国家、一个民族立于不败之地。创造能力,即讲话中根据思想表达的需要创造语言的能力,或者说是创造性地运用语言来表达自己思想的能力。

6. 控制能力

控制能力,即控制自己语言所能引起的后果的能力。也就是说,只会把话说出来,却不会顾及自己说的话所能引起的后果,实际是瞎说一通,这算不上有口才。控制自己语言所能引起的后果的能力表现在以下三个方面:

(1) 准确把握说话分寸的能力,既要把意思说到,又不说过头,说得恰如其分,这是一种

控制能力。

(2) 针对不同的听话人和不同的情况准确预测和有效控制听话人对自己语言所能做出反应的能力。例如,向人提问某件事,能不能问,从哪个角度问,用何种语气问,对方按照提问所能做出的回答是什么,等等。如何考虑提问的后果,这些都需要说话时加以预料和控制。

(3) 在说话过程中已经出现问题的情况下,改用恰当的语言进行补救的能力。



知识巩固

1. 什么是演讲? 演讲具备哪些特点?
2. 简述演讲的类型及目的。
3. 演讲的方式有哪些?
4. 简述口才的要素。
5. 口才应具有的能力有哪些?



实训设计

1. 口才自我训练方法。

(1) 自我暗示:每天清晨默念 10 遍“我一定要最大胆地发言,我一定要最大声地说话,我一定要最流畅地演讲。我一定行! 今天一定是幸福快乐的一天!”

(2) 想象训练:至少花 5 分钟想象自己在公众场合成功地演讲,想象自己成功的时刻。

(3) 至少花 5 分钟在镜前学习微笑,展示自己的手势及体态。

2. 教师找一些经典的演讲视频并组织学生观看。



拓展阅读

语言的魅力^①

在繁华的巴黎大街的路旁,站着一个衣衫褴褛、头发斑白、双目失明的老人。她不像其他乞丐那样伸手向过路人乞讨,而是在身旁立一块木牌,上面写着:“我什么也看不见!”街上过往的行人很多,那些穿着华丽的绅士、贵妇人,那些打扮漂亮的少男少女,看了木牌上的字都无动于衷,有的还淡淡一笑,便姗姗而去了。

这天中午,法国著名诗人让·彼浩勒也经过这里。他看看木牌上的字,问老人:“老人家,今天上午有人给你钱吗?”

“唉!”老人叹息着回答,“我,我什么也没有得到。”

让·彼浩勒听了,沉吟了一下,把木牌悄悄翻过来,拿起笔写上“春天到了,可是我什么也看不见!”几个字,之后把自己的钱给了她,说:“够你吃一顿饭了。”然后就匆匆地离去了。

晚上,让·彼浩勒又经过这里,询问老人下午的收入情况,老人笑着对诗人说:“先生,不知为什么,下午给我钱的人多极了!”让·彼浩勒听了,也摸着胡子得意地笑了。

^① 语言的魅力[EB/OL].[2014-02-27]. http://www.lbx777.com/yw08/b_yydml/ydml.htm.

“春天到了,可是我什么也看不见!”这富有诗意的语言,之所以会产生这么大的作用,就在于它有非常浓厚的感情色彩。是的,春天是多么美好,那蓝天白云,那绿树红花,那教堂尖顶的莺歌燕舞,那塞纳河畔嬉戏的孩子,怎能不叫人陶醉呢?但这良辰美景,对于一个双目失明的人来说,只是一片漆黑。这多么令人心酸呀!当人们想到这个盲人连万紫千红的春天都看不到时,怎能不对她产生同情之心呢?