

图书在版编目(CIP)数据

青少年口才书/刘畅编著.—北京:蓝天出版社,

2006.4

ISBN 7-80158-756-1

I.青... II.刘... III.口才学—青少年读物

IV.H019.49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 024623 号

出版发行: 蓝天出版社

社 址: 北京市复兴路 14 号

邮 编: 100843

电 话: 66983715

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京市荣海印刷厂

开 本: 16 开(720×980 毫米)

字 数: 150 千字

印 张: 14.5

印 数: 1—18000 册

版 次: 2006 年 6 月第 1 版

印 次: 2006 年 6 月北京第 1 次印刷

定 价: 21.80 元

目 录

表达：迈出自信的第一步

- 口才，成长中不可缺少的技能 / 2
- 好口才不是天生的 / 4
- 记住，敢开口就是赢家 / 6
- 说好第一句话 / 9
- 战胜心中的“敌人” / 11
- 用“心”地表达自己 / 13
- 多给自己一点儿鼓励 / 15
- 将失败的心理打败 / 17
- 来点积极的自我暗示 / 19
- 争取上台说话的机会 / 22
- 在主题班会上发一次言 / 24
- 多融入集体活动 / 26
- 寻找使你不惧“开口”的良师益友 / 28
- 不妨从自言自语开始 / 30

交谈：让你的友谊开花

- 先做个好听众 / 34
- 看准时机再开口 / 36
- 用眼睛说话 / 38
- 初次见面如何做到“一见如故” / 40
- 笑容是最好的交谈“润滑剂” / 42
- 让语气柔和一点 / 44
- 用幽默营造交谈气氛 / 46
- 交谈中不得无“礼” / 48
- 少用慎用“我”字 / 50
- 抬杠不如微笑 / 51
- 话不要说得太“直” / 53

赞美的言辞赢得友谊 / 55
道歉和道谢的技巧 / 57
怎样说服别人接受你的意见 / 59
如何拒绝他人的请求 / 61
插话小窍门 / 62
开玩笑不能过火 / 64
懂点安慰别人的话 / 66
切忌“祸从口出”和“刨根问底” / 69

朗诵：展示你的风采

平时做好全面准备 / 74
“吃透”将要朗诵的作品 / 76
注意区分不同的朗诵文体 / 78
面部表情和形体动作也是“语言” / 80
赋予朗诵的作品以激情 / 82
语速和节奏要把握好 / 84
轻读重读要讲究 / 86
何时停，何时顿 / 87
让自己的声音完美起来 / 89
丰富的想象力令朗诵更动情 / 92
自己做一次朗诵的整体设计 / 94

演讲：真正使你“秀”一把

谁是演讲高手 / 98
演讲前要“预热” / 100
打“胜仗”离不开精良的“武器” / 101
来不及做充分准备怎么应对 / 103
先声夺人的开头法 / 105
演说不等于背诵讲稿 / 107
设法与听众产生感情共鸣 / 108
营造吸引听众的“磁场” / 111
“秀”出你最想强调的内容 / 112
在演讲中巧妙地说故事 / 114

别具一格的“游戏演讲”术 / 116

善用雅俗共赏的语言 / 118

巧借一线穿“珍珠” / 120

关键之处用点名言警句 / 122

如何解脱演讲“卡壳” / 123

拒绝长篇大论 / 125

精心设计演讲的结尾 / 127

辩论：锻造你的敏锐思维

广泛搜集与辩论相关的材料 / 130

辩论的基本要素 / 131

立论的要点 / 133

洞察对手的意图 / 135

抓住听众，攻心为上 / 136

诱引对方多说“是” / 138

捕捉对手的“小辫子” / 140

出其不意，穷追不舍 / 142

反踢皮球有特效 / 143

牵住“牛鼻子”，以退为进 / 146

如何避开和脱离对方的陷阱 / 148

以子之矛，攻子之盾 / 150

严密的逻辑和丰富的语言至关重要 / 152

把听众带入你的情感世界 / 154

不仅要有 IQ，还要有 EQ / 156

即席发言：挑战你的智慧

随时开始的即席发言 / 160

迅速构思，摆脱紧张 / 161

即时选择和提炼主题 / 163

快速形成发言腹稿 / 164

“钻”进听众的心里 / 166

把自己的舌头放在心上 / 168

抓牢半分钟，敲响第一锤 / 170

收起多余的客套话 / 172
切忌“离题万里” / 174
始终关注“情感效应” / 176
以短小精悍制胜 / 177
“写—背—讲”三步训练法 / 179
结尾巧妙,余韵犹存 / 181

巧妙问答:彰显你的“无懈可击”

提前想好要问的问题 / 184
把握好提问的最佳时机 / 186
问话的方式方法要讲究 / 188
“不耻下问”是个宝 / 190
用心体味设问的妙处 / 192
独特的回答方式——反问 / 194
如何应对突然被提问 / 196
冷静回答现场发问 / 198
回答不出老师的提问怎么办 / 199
学点答话的艺术和技巧 / 201

全面优化:成为一个大“赢家”

提高语言的综合表达能力 / 204
学好说好普通话 / 206
戒除口头禅 / 208
话说得恰当胜于说得漂亮 / 210
认真选择合适的交际话题 / 212
胸有“点”墨,谈吐不俗 / 214
拜“名嘴”为师 / 216
激发联想,口齿生“辉” / 217
对答“如流”的四大策略 / 219
让你的话说得富有节奏感 / 220
做一个真诚的有涵养的人 / 222

表达

迈出自信的第一步



不论与何人交谈,你都需要将你的意思准确无误地表达出来,这是对一个人的最基本的交流要求。而表达,不仅仅是表现在文字本身,还包括你的感情、语调、形象、表情以及说话的节奏等多个方面,这就需要我们用点技巧了。





口才,成长中不可缺少的技能

说到口才,你的第一反应也许是“不就开口说话嘛,这还有谁会?”
错!你的想法是不全面的。

的确,口才是需要开口说话,但能开口说话的人,却并不一定都拥有好的口才。口才不仅包括你说话的内容,还要使你的表达与你说话的场合、气氛以及当时的心境相符。我们来看一下著名大哲学家、天文学家泰勒斯是如何运用自己的口才来为自己“解围”的,或许你还真有点佩服他呢。

一个夏天的晚上,泰勒斯正仰望着天空的星辰边走边思考着天文上问题。突然,他一不小心掉进了坑里,结果引来周围人哈哈大笑。其中一个饶舌汉幸灾乐祸地奚落泰勒斯说:“你还天天自称能认识天上的东西呢,却怎么连地上的坑也不认识而掉进去了呢?”

泰勒斯慢吞吞地从坑里爬出来,镇定地“回敬”道:“我相信,只有站得高的人,才有从高处掉进坑里的权利和自由;没有知识的人,本来就是躺在坑里的,这种人又怎么可能掉进坑里呢?”结果饶舌汉哑口无言,面红耳赤。

从地上掉进了坑里,再从坑里爬出来,这地面与坑的高度差,让备受奚落的泰勒斯联想到了自己同奚落者知识水平的高低差、人品的高低差,于是从另一个角度——坑的方面想,从而回击、讽刺了奚落者,让本欲嘲笑别人的奚落者理尽词穷。

你是不是觉得泰勒斯很“能说”?他不仅巧妙地为自己解了窘境,还毫不留情地给奚落他的人一个狠狠的打击,可谓“高人”。当然,我们并非要你去奚落别人,我们只是用这个泰勒斯为自己“解围”的小故事来告诉你拥有出色口才的重要性。一个人只有拥有好的口才,才能够在与人交往的过程中准确地把握分寸,巧妙地表达自己的感情。

口才是我们成长过程中必须具备的一项技能,好的口才不仅对我们现在有巨大的帮助作用,即使在我们走向工作岗位后,它依然是我们抓住好

机会的“敲门砖”。

那么,拥有好口才对我们究竟有什么帮助呢?

——与别人畅快交流。你一定经常有很多奇思妙想吧?有没有想与好朋友分享的欲望呢?但是,如果思想只是装在脑子里,无法表达出来,这一定让你感到很郁闷。可要表达出来,自然就需要张嘴说话了。不过,光会说话还是很不够的,你还需要清晰地把所思所想表达出来才可以,这就需要你练习一下自己的口才,否则说起来词不达意,有话表达不清楚,那种感觉挺难受。所以,要想彻底告别“茶壶里煮饺子”的苦恼,只有用心练好你的口才了。

——改善人际关系。如果你留心一下,你会发现,那些人缘很好、很受别人欢迎的人,大多都拥有非常棒的口才,他们常常是“妙口生花”,说起话来“伶牙俐齿”,因此非常受人欢迎,别人也都愿意与他们交谈。

——帮助你被人了解。要在别人面前表达自己,没有好的口才是很难办到的。别人对你的了解,尤其是刚一见面的人对你的了解,大都取决于你的表达能力,通过与你的对话来实现。如果你满腹经纶,却无法表达,那么即使你内心充满希望,也是空有一腔热血,没有人能够了解你的“庐山真面目”。因此,从今天开始,努力练好你的口才吧。

总之,口才在你成长的道路上扮演着重要的角色,不论是你现在与人交往,还是将来准备成就事业,口才都是你必备的一项技能,良好的口才一定会在你成长的道路上助你一臂之力。



【口语】 口语即口头上交际使用的语言,与书面语相对。可以这样说,在任何特定的时间、地点,我们说出的话别人能够领会其意,就是口语。口语有以下特点:使用广泛,交流迅速;语随口出,灵活简便;贴近生活,通俗上口;句式独特,感染力强。



好口才不是天生的

也许你又在羡慕别人能言善辩,拥有卓越的口才,而自己却不善言辞,一开口说话就紧张不已。你觉得很不公平,老天为什么让别人的口才那么好,而自己却那么差?

实际上,没有一个人天生就口才好、能说会道,即使是令我们钦佩的名嘴或演说家,也不是在任何场合都能够赢得满堂彩。说话和其他才能一样,都需要日积月累,不是一步就能够登天的。口才好的人也是在一次次的失败和经验中不断进步、不断提升自己的。

我们说话的目的是要让人理解我们的意思,借谈话来表达自己的想法。但如果对方无法了解你的意思,你就不愿意再花时间和心力与他交流了,这表明你还没有真正了解说话的功能。

播音员、节目主持人、演员等,都是使用语言的行家,但他们的语言表达能力也不是天生的,有的甚至认为自己从小就不善于言辞。但是,他们为什么能够“混”到凭嘴上功夫吃饭呢?原因很简单,正因为他们自认为口才不佳,因此才会加倍地去努力提升自己的表达能力。

当然,所谓的口才好,也不是说一定要舌灿莲花、八面玲珑,许多同学平时在与朋友交往时,总能说些幽默、逗趣的话,很受朋友和同学的欢迎。可是,一到了上台表演或演讲的时候,就变得紧张不已、拘谨不安,甚至满面通红,连话都说不全。也就是说,他们无法在正式场合说出得体的话,因



为他们害怕被人取笑,过于介意他人对自己的看法,因此无法轻松自在地表达自己的意见。

其实,任何人在正式场合都会怯场,包括许多著名的演员和演讲家,许多演员甚至在第一次面对摄影机时,紧张得几乎忘记了台词。那么为什么最后他们都能够表演自如呢?就是靠着他们平日严格的训练,克服难关,从每次实践中积累经验和自信,最后取得成功的。

在古代的希腊,有一个大演说家叫德摩斯蒂尼。当时在古希腊,谁能登台演讲,这个人物简直就是这个城堡的领袖,非常了不得。德摩斯蒂尼第一次登台演讲的时候,他希望得到的是掌声和笑声。但最后,他没有得到笑声,倒有了掌声——背掌!把他轰下台去。讲得实在是不行。而且讲着讲着,他还开始耸肩,肩膀往上耸。一个演讲者,耸肩这个姿势肯定是要多难看有多难看!再讲讲,他的气又不够用了,说着说着就长出一口气。你想想,在这一长出气的时候,形象又是什么样呢?当然底下的人就把他轰下去了。

但是,德摩斯蒂尼并不气馁,他回来以后,自己剃个阴阳头,以示再也不出去,还把所有的书籍都找来,拼命读书;为了克服自己耸肩,他在棚上吊了两把宝剑,剑尖正好对着自己的肩膀,如果一耸肩就会被扎到。经过这样长期的练习,耸肩的毛病克服掉了。说话不清楚,怎么练?他就找一个小鹅卵石含在嘴里。本来就说话不清,现在含着鹅卵石就更不清楚了。但他经过艰苦的训练,最后含着鹅卵石说话也一样清楚。那么,在讲话时,吐出鹅卵石以后,那简直就达到炉火纯青的地步了。气不够用,怎么办?他就边朗诵诗歌,边往山上跑。最后,三个毛病终于都克服掉了。他的内功有了,有了丰富的学识和思想见地;他的外功有了,口才练成了,当他第二次登台演讲的时候,人们的掌声如暴风雨般响起来。最后,他的七篇演说,永远垂于历史。

现在你应该相信口才绝非是天生的了吧?它完全可以通过后天的努力练成。

说话对人类而言是非常重要的,这地球人都知道,而只要你有自信,你所说出来的话自然就会显得有力而且够分量。只要我们勇于尝试,并从尝试的结果中找出成功或失败的关键,表达能力自然越练越灵光。而所谓的自己天生口才不佳,不会说话,可能很大程度上只是在为你的不努力找借



口吧。只要经过多次的尝试和体验,就能学会说话技巧,应该常常这样想想:“我这样说话不理想,是为什么呢?”“要是我换个方式表达,是不是更好呢?”如此究根追底,多尝试、多积累,自然也就有所进步。

另外,平时还要多读书,多倾听别人的谈话,学习他们的说话技巧,为己所用,从中提升自己的表达能力。



【口才】 口语是口才的基础,口才是口语的升华。口语作为一种能力,以让人听懂为前提,但又有高低之分,高级的口语能力是一种表达才能,也就是我们所说的“口才”。口才是从一般性的口语表达发展、提高而来,是一种创造性的说话技巧和说话艺术。所以说,口才是口语表达的才能。

记住,敢开口就是赢家

当我们面对陌生的事物时,我们很容易害怕或退缩,不敢开口说话,心里有了不同的意见,也不敢表达。其实大可不必感到害怕。不过有时候我们可能无法支配自己,这个时候,如果你想要让自己能够流利地表达意见的话,最好的方法就是一定要让自己习惯开口。做任何事情都需要有个开始,然后才能有所进步,说话也是如此。记住了,只要敢开口,你就已经是赢家了。

通常我们无法自在地与陌生人交谈,但假如你能鼓起勇气和新认识的同学或老师说声“您好”,你就会发觉其实自己也是很勇敢的,也会慢慢习惯面对陌生人发言了。

所以在任何场合,只要你先鼓励自己开口,积极地把握和别人交谈的

机会,试着与他人闲聊、寒暄,那么就一定可以从中学习到说话的技巧,帮助自己建立自信,进而成为一名口才高手。

在我们身边,你也一定经常发现很多口才很棒的人,他们可能是你的同学,也可能是你的老师,或好朋友。其实,他们的口才也不是天生的,也都是慢慢锻炼出来的。尤其是那些经常讲课非常吸引你的老师,他们也可能是经历过很多次失败之后才逐渐掌握讲话技巧的;还有你那些“能说会道”的同学和朋友,他们也是通过一点一点的练习才能够赢得“满堂彩”的。

当然,第一次的尝试总是比较艰难的,但是一回生、二回熟,当你能够勇敢地对别人开口说话时,这本身就已经是一次胜利了,如果熟悉之后再多加练习,就一定可以熟能生巧。只要不断尝试,你也可以成为健谈者。

我们身边的很多同学当中有不少人不善于言辞,究其原因,主要是因为他们习惯只与熟悉的朋友或同学交谈。与熟人聊天就可以使用暗语和不为外人了解的私语等,所以当他们必须适应陌生环境所特有的谈话习惯和风格时,就一筹莫展了。

顺利进行沟通的关键只在一点,那就是及早与对方建立“相识的关系”,接着逐渐加深彼此的亲密度,发展出气味相投的关系。

第一个步骤是先开口说话,问候对方,主动与对方搭讪,打声招呼,然后你可以从比较大众化的话题开始,比如“你是哪个班的?看起来挺面熟哦!”“今天天气不错呀?有没有兴趣一起去踢球”等,然后再逐渐加深话题力度,并密切留意对方所关心的话题。和对方谈话时,应尽量让对方说话,自己则当个称职的听众。

事实上,只要你学会当个好听众,就可以成为口才好的人。因为唯有仔细倾听对方所说的话,你才能说出符合对方心意的话。而当对方感受到你耐心倾听的诚意时,自然也就对你产生信赖感,并进一步与你交谈。如此一来,说话者也将会说得更起劲,因为这表示对方很重视你。

我们常可看到以下的情形:一个同学被老师批评了,心里很郁闷,很希望能够跟朋友诉说一下,发泄一下心中的不满。见到好朋友后,便将自己心里不快说给朋友听,可是朋友就像没听见一样,对他不理不睬,只顾在一旁忙自己的。那么很快这个同学就不会再说了,因为他根本得不到朋友的共鸣和安慰,好像自己在自言自语一样,这有什么意思?以后他再遇到类似



的事,他也不会再找这个朋友了。你看,这就很可能失去了一个朋友。

实际上,这是由于朋友不善于沟通和交谈的态度造成的,这样肯定会影响同学间的友谊。因此,当朋友想要跟你倾诉时,一定要学会倾听,并开口给予他一定的安慰和鼓励。只要当事人能意识到交谈方式和内容的重要性时,你们的交流就会变得很容易了。如果对自己或同学的任何事都不知道该如何表达,而又不主动开口进行练习,那么就很难与同学培养起良好的感情,自然自己的口才也无法得到提高了。

所以,要记住,一定要勇敢地挑战自己,开口说话,主动与别人沟通,表达自己的意思,这样才可以使自己锻炼成为一名口才高手。



【口才体现综合才能】 口才作为一种技巧,一种艺术,它的风格多样,表达形式迥异。有的爽朗明快,有的片言偶发,有的淋漓尽致,有的委婉含蓄,有的激情洋溢,有的清新隽永,有的朴实无华,有的典雅诙谐……但不论风格如何,形式怎样,它都体现了一种综合性的才能。是“口”才,也是“思”才,又是“耳”才、“眼”才,它反映了人的语言才能。同时,也是一个人的品德素养、气质情操统一和谐的流露。



说好第一句话

最近和同学一起出去郊游的时候,认识了几个新朋友,他们都和你的年龄差不多,你很希望能够和他们成为好朋友,能给对方留下良好的第一印象。但是你却担心自己的不会说话,人家不愿意理你。

你想的没错,初次见面的第一句话,是留给对方的第一印象。说好坏,关系重大。但这也并非难事,只要你遵循亲热、贴心的说话原则,与陌生人消除陌生感就很容易。

赤壁之战中,鲁肃见诸葛亮的第一句话是:“我,子瑜友也。”子瑜,就是诸葛亮的哥哥诸葛瑾,他是鲁肃的挚友。你看,短短的一句话就定下了鲁肃跟诸葛亮之间的交情。其实,任何两个人,只要你们彼此都留意,就不难发现双方有着这样或那样的“亲”、“友”关系。

比如:“你是四班的吧,我经常在学校里看到你。说起来,我们还是‘邻居’呢!我是五班的。”

“听说你特别爱踢球,而且还踢得很棒,改天我们‘较量’一番怎么样?”

“你是××地区的呀?我也是那里的呀,我们还是老乡呢!最近有没有回家看看?”

你看,轻松活泼的“开场白”,一定可以将你和新朋友之间的距离缩短,让你们一见如故。这种方式通常叫做“攀认式”。

还有一种方式叫“敬慕式”,当然,顾名思义也就是对初次见面者表示敬重、仰慕,这也是热情有礼的表现。但在用这种方式说话时必须注意,一定要掌握分寸,说得恰到好处,不能胡乱吹捧,尤其不宜说一些“久闻大名,如雷贯耳”之类的过头话。而且表示敬慕的内容也应该因时而异。

比如:“你是那次全国演讲比赛中的冠军呀!想不到今天竟能在这里见到你,真是太高兴了!”

“听说你经常在全国摄影比赛中得奖,真厉害!我也很喜欢摄影,希望



能够得到你的指点。”

一般来说，这种说话方式在遇到长辈或你很崇拜的人时使用比较合适，在同学之间运用得不太多，你只要看准场合使用就好了。

此外，还有一种“开场白”的说话方式，就是“问候式”。这种方式很简单，只是简单地向对方表示问候致意。别看简单，但如果你能因对象、时间的不同而使用不同的问候语，效果非常好。

比如，如果你遇到了德高望重的长者，对他说“您老人家好”，以示敬意，他会很高兴；对年龄跟自己相仿者，可以对他说“你好，很高兴认识你”，显得很亲切；如果遇到老师，那么说“李老师，您好”，让人感觉自己很被尊重。

如果遇到节日期间，还可以跟朋友说“节日好”、“新年好”，给人以祝贺节日之感；在早晨说“您早”、“早上好”等则比说“你好”更得体。

总之，口才的提高并没有你想象的那么困难，只要用心去学，努力尝试，很快你就会发现自己的口才在不断提高。



口才小常识

【口才的特点】 口才的特点是：源于口语，高于口语，是思辩之才，是捷辩之才，是善辩之才。它是敏锐的观察力，聪慧的想象力，新奇的创造力，具有弹性的展开力，睿智的分析力、判断力等多种能力的快速综合运用。引典据证，恰到好处，可令人心悦诚服。



战胜心中的“敌人”

今天该轮到你上台带领同学们一起早读了。

“哎呀！我的脸怎么这么烫呀！双腿为什么也在颤！双手发抖得快拿不住书本了，手心还出汗。头皮发麻，心里虚虚的，嗓子怎么好像发不出音了，难道有痰堵着吗？糟糕！今天要领读哪篇课文了，怎么大脑里一片空白……”

陈然是一名中学生，今天是她第一次上台带领同学们早读，可是她却发现自己今天出现了很多毛病。

你平时在大庭广众下说话或回答问题时，会不会出现这类情形？之所以出现上述的情形，会不会是因为：

——讲台比地面高出一截，上台后那种居高临下的感觉让你觉得很陌生，很不习惯；

——全班同学那么多双眼睛一齐盯着自己，等待自己一个人说话，一旦说错了，那多丢人呀；

——那个讨厌的男生总是冲自己做鬼脸，他是不是正准备取笑自己；

——班主任老师就站在旁边，他刚才皱了一下眉头，是不是自己上台时出了丑，还是自己这些天的表现不好；

——检查早读的校领导突然出现在教室门口，一旦自己出了大丑怎么办；

……

这些问题的确够让你头疼的了，解决起来也的确比较麻烦。

其实，陈然的这种情形是典型的表达“怯场”。

怯场是不少人开口说话的障碍，但实际上，怯场并不可怕，它只是一种平常的心理反应而已，主要是因“内心紧张”、“胆小害羞”和“怕说错话”这三个心中的“敌人”在作祟。实际上究起根底，这几个“敌人”都只是你自己不自信而招来的“小毛贼”和“纸老虎”而已，它们并非无懈可击。只要你认



清它们的“真面目”，战胜它们轻而易举，这自然就扫除了开口说话的障碍。

如何战胜心中的“敌人”？这里就教你几招：

——平时多给自己说话的机会。其实这样的机会很多，比如主动争取发言的机会，培养说话的勇气；或者多向善于表达的同学和朋友“取经”，琢磨他们的技巧，等等，相信会很有效的。

——消除说话前的紧张情绪。据心理学家研究发现，深呼吸是消除紧张最有效的方法，因为它可以调节心率、舒缓压力、镇静情绪。先让自己闭上双眼，然后深深地吸一口气，再慢慢地吐出，这样反复几次，紧张的心情一定会大大舒缓。

——表达时一定要专心。当你真正专心地做一件事的时候，你会发现外界的一切都与你不关，这时候你就能够将事情做好。说话也一样，要对与说话无关的细节“视而不见”，只一心一意地说自己要说的话。如果你做不到这点的话，也可以先尝试把目光放在自己信赖的几个人身上，与他们进行目光交流，这样不仅能缓解自己的紧张情绪，还可以使讲话显得自然些。但要记住，眼睛绝对不要盯着天花板说话，那是最不礼貌而且又最容易加剧紧张的做法！

——表达态度要真诚。任何人都有说错话的时候，因此你不要对自己说错话而一直耿耿于怀，结果影响了下面的正常表达。实际上，只要你在面对别人说话时，能够做到实事求是、坦然相对，即使你说错了，不但不会招来别人的嘲笑，反而还会赢得别人的尊重和信任。



【普通话】 普通话是指现代汉民族的共同语和标准语。普通话在明、清之际被称作“官话”，辛亥革命以后叫做“国语”，后来改称普通话。“普通”在这里，具有普遍、共同的意思。1955年10月，全国文字改革会议和现代汉语规范问题学术会议，明确规定了普通话在语音、词汇和语法方面的规范，即“以北京语音为标准音，以北方话为基础方言，以典范的现代白话文著作作为语法规范。”

用“心”地表达自己

在我们身边有这样一些人,他们很会说话,口才也很好,可是当我们听到他们所说的话时,总觉得不舒服,也不知道哪里不对。其实,这就是因为他们只在用“嘴”说话,而没有用“心”去表达自己的诚意。

只要是真实可信的说话内容,如果再加上热心诚恳的说话方式,表达就能够达到理想的效果,正如谚语所说:“有了巧舌加诚意,就能够用一根头发牵动一头大象。”

表达要成功,最重要的一个策略,就是要让人家感觉到你内心的热情和诚意。要不怎么说“精诚所至,金石为开”呢!如果连你自己本身都觉得自己说的话意未明,情未动,甚至言不由衷,那又怎么能让别人感到你的诚意呢?如果说诚意所要求的着眼点是内容,那么你在说话时所表现出来的热情就在你的语言表达上。只有表现出你心中深切的热诚,才能唤起别人的热诚。说话要有感而发,主要目的在于晓之以理的同时动之以情。

热情的具体表现是多方面的,其中之一就是要对他人表示尊重和说话时讲礼貌。我们与人相处,除了道德和伦理上的意义外,还有其特殊的含义,而且这种含义直接关系到自己在别人心目中的形象。因此,你在表达自己的感情时,一定要记住:聪明的舌头不是在嘴上,而是在心上。

关于这一点,美国总统尼克松就做得非常好。在1952年,艾森豪威尔竞选美国总统,年轻的参议员尼克松是他的副总统搭档。

正当尼克松为竞选四处奔波时,《纽约时报》突然报道说,尼克松在竞选中秘密受贿。这个消息不胫而走,给共和党的竞选带来极为不利的影响。为摆脱困境,共和党花了数十万美元让尼克松利用媒体,向全国选民作半个小时的公开声明。

显然,尼克松能否澄清事实,取得选民认同,这一举动非常关键。当时,全美国有64家电视台、700多家电台把镜头、麦克风都对准了尼克松。



而尼克松万万没有料到，就在他走进全国广播公司的录音室之前，他的高级顾问已决定要他在广播结束后提出辞呈。这意味着，共和党和艾森豪威尔，已经在最关键的时刻抛弃了他。

于是，尼克松只好采取了一个在政治史上少见的行动：他把自己的财务状况全部公之于众，包括他的财产和负债情况。结果，尼克松博得了选民的同情，接着他就详细地说明自己的经济状况，连同怎样花掉每分钱都如实地告诉大众，这几乎是每天发生在大家身边的事，听来那么熟悉，那么真切可信。

最后他满怀感恩地说：“我还要说的是，我太太帕特没有貂皮大衣……还有一件事，也应该告诉你们，就是我在获得提名后，确实收到一件礼物。得克萨斯州有一个人在收音机中听说帕特提到我们两个孩子很想养一只小狗，就在我们这次出发作竞选旅行的第一天，他给我们送来了一只西班牙长耳小狗，我六岁的小女儿西娅给它取名叫切克尔斯，她非常喜欢那只小狗。现在我只要说明这一点，不管别人说什么，我们都要把它留下来。”

结果，连尼克松自己都没有想到，他的演讲获得了巨大的反应。当他走出录音室时，到处是欢呼声，甚至有数百万人打来电话、电报或寄来信件，几乎每个著名的共和党人都给尼克松发来赞扬的函电，从邮局汇来的小额捐款就达六万美元。

就这样，事实澄清之后，尼克松反而赢得了大批同情的选票。

后来，人们评论尼克松这次演讲成功的关键，就在于他的演说具有两大特点：一是“真诚”，二是“淳朴”。

你看，处于绝望边缘的尼克松，竟然不考虑自己副总统候选人的身份，而是完全以一个普通人的形象出现在公众面前，与大家谈话，而他讲述的生活细节更是完全用心地去讲，富有人情味，所以才能打动听众的心，获得他们的信任。

我们学历史也知道，古今中外经常有很多被传为美谈的沟通趣事，从各个层面来看，发自内心的诚实的语言不仅能带来成功，甚至可以带来神话般的奇迹；反之，如果你只是利用“嘴上功夫”，不用心去表达自己，欺骗别人，肯定会引起别人的反感，影响个人的形象和声誉。

因此,要想获得卓越的口才,就必须在表达时把“诚心”视为成功的基础,不要用嘴耍一些弄虚作假的手段,这只会让你更快地走向失败。



【演讲】 演讲活动是演讲者与听众进行思想、意念和情感交流的过程,也是人际交流的高级形式。在演讲中,不但有讲,而且有演,“讲”不是指一般的说话唠嗑,而是在声音、音调等方面都有一定要求的讲话形式;“演”也不是一般的表演,而是一种“演示”。演讲中的道具没有别的,除了面部表情之外,主要是依靠手势,因此手势在演讲中是十分重要的。

多给自己一点儿鼓励

很多时候,我们似乎也需要像阿 Q 一样,来点“精神胜利法”,这种“精神胜利法”就是在表达时适当地给自己一点鼓励,对自我进行适当的激励,这将有助于你更自信地表达自己。

如果你经常看香港凤凰卫视的话,相信对主持《锵锵三人行》的著名主持人窦文涛并不陌生,他高超的口才,幽默的话语,将这一档节目主持得有声有色。但是,你知道吗?窦文涛小的时候是一个特别害羞的孩子,因为他出生在石家庄,到了小学五年级,还是一口浓重的石家庄口音。因为当时在北方的孩子堆里,谁一说普通话,大家就会觉得你很做作。所以他小学毕业考到另外一所中学的第一天才开始说普通话。

窦文涛小学时不仅说一口石家庄话,更严重的是,他说话还结巴。当时他哥哥听说抽人大嘴巴能治口吃,于是经常会冷不防地给他一个耳光。而



到了初中后,他还是特腼腆,不敢上台说话,在一次演讲比赛时,他为了能讲好,提前将演讲稿背得滚瓜烂熟,可是一上台后就说不出来了,结果紧张得尿了裤子。后来,幸好他的一个校长给了他极大的鼓励,从而使他恢复了自信,经过刻苦练习,才练就了一口卓越的口才。

回忆往事,窦文涛觉得小时候的生活可能给他的心理留下了阴影。他说:“我是属于那种表达感情有障碍的人,但也许越是这样的人,越会在台上格外放得开。我有时候上台之前,觉得心里挺没谱的,这时就会对我身边的人说,‘夸夸我。’陈鲁豫和许戈辉等一些人才会在我身边大喊‘你盖世无双,你是最好的,最棒的,谁能比上你呀!你上去吧!’哎,还真有用,于是我就觉得能够镇定,能够兴奋,主持起来也格外轻松自如。”

这就是自我激励的作用。因此,当你有时候因需要上台说话而紧张不已的时候,不妨给自己来点鼓励,先“吹捧”自己几句,给自己吃颗定心丸,相信一定会起到效果的。

喜欢看拳击的同学,不知道你们有没有注意过美国的拳击比赛。在比赛之前召开新闻发布会的时候,很多拳王都会对记者这样说:“我要把我的对手像臭虫一样碾死!”听了这话,你是不是觉得他很没有修养,很没有礼貌?其实不是这样的。他们这样说,实际是一种心理调节的技术,是在激励自己,是试图让自己兴奋起来。

可见,要开口说话,就必须充分地树立自信。但是,要彻底摆脱表达的畏惧心理,光有自信还是不够的。还要能够为自己的信心提供源源不断的力量支持,这种力量既可以来自于你本身,还可以来自于外界其他的人。一般来说,外界的激励对你的作用会更加明显。建议你这样鼓励自己:

——找几个你信赖的朋友,也可以是你的家人和老师,让他们作你说话的“忠实听众”,并向他们说明你改善口才的决心,让他们在你说话感到底气不足时,给你加油鼓劲,从而提升你的自信。

——自己制作一个记录本,在这个本子上,你需要详细地记录你的每一次成功,哪怕是很小的一次,尤其是每一次成功的演讲、朗诵、辩论等,闲暇时就拿出来翻一翻,重温一下当时的成功与喜悦,以此来寻找令你取得成功的经验。

——在你能经常看到的地方,如书本上、文件夹的封面等地方,写上几

句你认为能激励自己的话,每次看到时都要默念几遍,来鼓励自己多努力。

——多阅读一些著名演讲家们的名篇,在不影响其他人的情况下,可以大声地朗读这些名篇,或者摘抄或模仿一些口才非常好的成功人士的最激情澎湃、最振奋人心的话语,用来鼓励自己,相信你一定可以收到成效。



【口语的基本要素】 口语的基本要素是语音,语音主要包括语调、语气、音量、音长等。如语气词“啊”,当我们赋予它不同的情感、不同的音量、不同的音长、不同的语调时,它所表达的就是不同的意思。

将失败的心理打败

实际上,你站在台上不敢说话并不是你的错,也并不是只有你才这样胆小。如果我们数一数历史上的一些伟大的人,你会发现,与你有同样感受的人还真不在少数。

英迪拉·甘地夫人在初次登台发表讲话时,吓得几乎连声音都发不出来了,至于自己到底讲了什么,根本就不清楚了,最后只听到一个听众在说:“她是在讲话吗?我觉得简直就是在尖叫。”最终,她在一片哄堂大笑声中结束了自己的讲话。

美国前总统福特初入政坛时,讲话也是结结巴巴,让人听起来很不舒服,甚至还有人戏称他为“哑巴运动员”。

美国著名作家马克·吐温有一次在谈起他首次在公开场所演说时,说自己那时就仿佛嘴里塞满了棉花一样,而脉搏快得几乎可以去争夺田径赛



跑的奖杯了。

还有更严重的,英国历史上曾有一位叫犹斯瑞里的首相,他对在大庭广众下讲话有这样的一种感觉:“我宁愿领一队骑兵去冲锋陷阵,也不愿在议院作一次演讲。”

可见在众人面前讲话的确是一个很大的挑战。

大量的事实可以证明,不是每个人都是天生的演讲高手,很多人一开始都有失败的经历,这种经历甚至是带有侮辱情绪的。但是,关键在于,他们没有沉湎在过去失败的阴影中,而是勇敢地向自己发出挑战,以坚定的信念和勇气,走出了一条属于勇者的成功之路,最终都成为能言善辩的人。

你也完全可以做到这一点。我们应该认识到,“人非圣贤,孰能无过”,就连伟人都都会犯错误,我们平凡的人更不应该对自己的错误耿耿于怀。出现一些失误是难免的,关键就在于你如何去正确对待,是听之任之,还是勇敢地挑战自己。

在生活中,许多人就是由于一次演讲或发言没有发挥好,一次发言时忘了词,或是一次交谈中说错了话,结果就对开口说话产生了恐惧,不敢再登台,头脑里挥之不去的始终是失败的阴影。其实这完全没有必要,如果你可以正确对待,勇敢地战胜自己的心理障碍,驱除心中失败的阴影,将失败打败,那么你可以勇敢地站在众人面前,做一个能言善辩的成功者。

也许你会这样说:我到底怎么做才能战胜自己,驱除心中的阴影呢?给你几条有效的建议:

——冷静地分析失败的原因。俗话说:“失败是成功之母”,只有遭遇了失败,你才会逐渐走向成功;而也只有明白自己错在哪里,才能有针对性地进行改正。先别对自己的失败捶胸顿足,冷静地回想一下你上一次失败的发言,到底是由于准备不足、精神太紧张,还是由于忽略了讲话技巧?找准了漏洞,再努力弥补,这样你就不会在同一个地方摔跤了。

——增强自信,给自己足够的信心。许多讲话的失败都是由于情绪太过紧张而致,所以,在讲话前,一定要尽量使自己紧张的情绪松弛下来,比如做做深呼吸,或者尝试用转移注意力等方法进行放松。同时,别吝惜对自己的鼓励,保持积极乐观的心态,甚至有点阿Q精神也不是坏事。

——敢于尝试,努力寻找成功来消除心理阴影。看足球赛的时候,你可能

会看见,当一个队获得了罚点球的机会时,教练往往会选择上次比赛时射失点球的队员来主罚,他这样做的原因,一方面是为显示对他的信任,另一方面是,更希望他能够靠成功来克服上次失败的阴影。所以,在你遇到需要发言的场合时,应该给自己勇气,勇敢地站起来,为自己争取一次成功的机会!



【口语的基本要求】 口语基本要求是清晰、响亮、流畅,且口语化。要让人知道你所说的是什么,就一定要说得清晰,说得响亮,让人听懂,要把音送到别人的耳朵里,而且不要带口头禅。口头语与书面语是有区别的,当我们写好一个书面的东西,不是读而是说出去的时候,就要口语化。比如,发言稿是要说给大家听的,而不是念给大家听的,因此就要口语化。

来点积极的自我暗示

一位心理学家曾做过这样一个实验。首先,他让 10 个人穿过一间黑暗的房子,在他的引导下,这 10 个人都成功地穿了过去。然后,他打开了房内的一盏灯,在昏黄的灯光下,这些人看清了房子内的一切,都吓出一身冷汗。原来,这间房子的地面是一个大水池,水池里有十几条大鳄鱼,水池上方搭着一座窄窄的小木桥,刚才他们就是从小木桥上走过去的。心理学家问:“现在,你们还有谁愿意再次穿过这间房子?”没有人回答。

过了很久,有三个人站了出来,其中一个小心翼翼地走了过去,但速度比第一次慢了许多倍;第二个也是颤巍巍地踏上小木桥,但在走到一半时,竟趴在小桥上爬了过去;第三个刚走几步就一下子趴下了,再也不敢向前



移动半步。

然后心理学家又打开房内的另外九盏灯,灯光把房间照得通亮。这时,人们才看见小木桥下装有一张很大的安全网,因为刚才灯光昏暗,他们根本看不见。

“现在你们还有谁愿意通过这座小桥呢?”心理学家问道。

这次,有五个人站了出来。

“你们为什么不愿意呢?”心理学家问剩下的两个人。

“这张安全网够牢固吗?”这两个人异口同声地反问道。

很多时候,成功就像通过这座小木桥一样,失败的原因恐怕也不是力量薄弱,智商低下,而是周围环境的威慑——面对困难,很多人早就失去了平静的心态,慌了手脚,乱了方寸。

这就是暗示的力量,它可以影响一个人的生理和心理现象,这样类似的现象在我们的表达和说话中也屡见不鲜。

很多时候其实你已经将你所要表达的东西准备得很充分了,信心也不错,并且事实上还发挥得挺好;可一到说完时,你仍然会感觉很糟糕,认为这也不好,那也不成。这就是你消极的心理暗示在作怪,把一点鸡毛蒜皮的说话瑕疵给无限渲染和扩大了;可能只是一两句话没说顺溜,你就以为自己的语言表达能力有问题;也可能只是你的同学一个不经意的无关举动,你就怀疑自己说错话了;还可能就是自己一个无意识的幽默把大家逗笑了,然后你就认定是大家在笑话自己说得不好……

现在你知道心理暗示的影响有多大了吧?有时候并非是你的表达出了问题,而是你的心理暗示影响了你。明白这当中的道理,你以后说话就不应该再因“疑神疑鬼”而信心不足了。

同样的道理,如果你能在表达的时候,给自己来点积极的心理暗示,善于创造和运用外在的激励因素,增强自己的信心,相信你的口才一定会大有提高。

那么,如何给自己积极的心理暗示呢?

——不妨学学阿Q的“精神胜利法”,在你准备开口说话前,先给自己打打气,坚信自己的表达能力,并默念“我一定能行”、“这没什么了不起”等等,给自己足够的信心来开始。

——不论何时说话,都要保持精神抖擞,因为饱满的精神可以提供给你最佳的心理暗示,哪怕你所说的事实上没有完全征服听者,但在精神上,你绝对已经征服他们了,这就是胜利。

——始终保持灿烂的好心情,最起码你要有一个自信的笑容,这不仅能驱除你的消极暗示,还能让你信心百倍。

——试着用“健忘”来对待消极的心理暗示,如果你原来的说话经历中有过什么不愉快的记忆,那么你需要做的就是——忘了它,让它永远消失在你的记忆里,不要再让它对你产生消极影响。

——可以尽量选择你熟悉的话题,争取主动说话的机会,做话题的“主人”,这样会让你更加自信。



【言语透露品格】 言语是思想的衣裳,它能完全表现一个人的品格。一个人虽然不一定能通过语言完全形容出自己,但多数都能通过言语透露自己的品性。在不知不觉中,在有意无意间,在别人的眼前,他往往会以话语描绘自己的轮廓与画像。说话轻浮,则行动草率,所以谈吐是行动之羽翼。对于一切谈吐,人们最喜欢的,就是那种出自真诚而且经过选择的言语。





争取上台说话的机会

在现代社会里,一个人要想成功,就必须学会说话。也许你要问了:“说话谁不会呀?”可是,说话也分会说和不会说两种,一个具备极佳口才的人,才称得上是一个会说话的人。同时,会说话也是现代人与别人互动沟通的一种重要能力。许多研究发现,一个人将来干什么工作,能不能干好这项工作,和他的表达能力成正比。

俗话说:“台上三分钟,台下十年功。”说话的能力,只要勤学苦练,就可以得到提高。世界上有一位著名的演说家,小时候说话爱结巴,老师说他是白痴,可他却立志成为最有魅力的演说家。他喜欢看书,也喜欢去法庭听别人辩论。平时,他看到树木就对着树木演讲,看到小狗就对小狗演讲,随时随地都在学习讲话,后来他的理想真的实现了。

但是,光有努力还是不够的,如果你永远都将自己放在台下,不争取上台讲话的机会,那么即使你练习10年、20年,你的口才也得不到别人的承认,自然也就发挥不出它的作用。就像有些人一样,他们常对事物有着极为出色的点子和想法,但却很少被采用和重视,原因就在于他们无法适时、准确地把自己的观点表述出来,害怕面对人群,不敢在众人面前开口说话。因此,要想改变自己薄弱的口才,就必须有所行动,主动争取可以上台说话的机会,这样可以使你懂得如何面对听众,而当你懂得如何面对听众,并且不再害怕听众时,你便可以在众人面前侃侃而谈了,这样既可以让更多人了解你的想法和主张,也可以迅速提升你的讲话能力。

那么,我们该找什么样的机会来上台说话呢?其实在现实中,能够上台说话的机会很多:

——上课积极回答问题。也许这是从你上学的第一天起,老师就给你反复提出的要求。所谓“重复就是强调,强调就是重要”。因此,上课积极举手回答问题对提升你的表达能力很重要。不要害怕回答错误,因为没有人

永远都是正确的,把它当作一个锻炼你的机会,而且这也是你最容易遇到、最容易把握的机会。

——多参加各种演讲、朗诵等活动。如果你能够勇敢地站在上百甚至上千人的面前讲话,让他们注意你,那么你就在给自己机会,而且这不但需要勇气,更需要智慧,一旦你做到了,你一定就可以成为一个出色的“说话者”。

——敢于在讨论中发表自己的观点。班级里应该经常举行各种讨论活动,难道你就甘心永远只跟在别人的观点后面点头称是吗?如果他说得不对,不符合你的观点,那么你就应该勇敢地表达出你的独到见解或者反对意见,这没什么不对。

——做个“代言人”。如果你有不错的群众基础,身边的人也很喜欢与你打交道,那么请你好好珍惜这个机会。如果你成了大家公认的“代言人”,那就意味着你有了更多到台前说话的机会。当然,把话说好的责任也更重了,这对你来说也是一个挑战,不过相信你会喜欢这种挑战的。



【重音】 口语中经常运用重音。重音可分为三种:一是语法重音,是指按句子的语法规律重读的音;二是逻辑重音,是指根据演讲说话的内容和重点自己确定的重音;三是感情重音,是指通过表达强烈的感情或细微的心理来安排的重音。重音不一定重,有时放轻也起了强调的作用。重音可分两种,一种是重重音,一种是轻重音。





在主题班会上发一次言

学校或班级一定经常举行主题班会,主题班会是学校或班级经常采用的一种锻炼同学们口才的活动。通过主题班会的开展,不仅可以使你加深与同学之间的了解,增进同学之间的友谊,而且还可以提高同学们的语言表达能力。既然如此,作为学生谁不想在主题班会中一语即出、左右逢源、四面来风呢?

但是,你却在为明天在主题班会上发言而烦恼不已,因为你对自己的口才很没信心,很怕自己在班会上表达不好,引起老师和同学们的嘲笑。

那么在这里告诉你,你真是太杞人忧天了,你完全没有必要为自己的表达能力不佳而烦恼,不妨换个角度来看,把这次班会当作你练习口才的一个机会,不论你自己的表达是否成功,至少你的发言锻炼了你开口说话的勇气,也增加了经验。

不过,如果你打算使自己的发言在主题班会上一鸣惊人的话,那么下面这几个问题需要你注意一下:

——发言要取新厌旧。一般说来,学校或班级组织的主题班会都具有时代性的特点,这就要求同学们的言词要不断推陈出新。从听众的心愿来讲,新的言词富有吸引力,能使人兴奋,而旧的话语则缺乏吸引力,容易使人抑制。比如在一次主题为“自尊、自爱、自强”的班会上,有位同学在发言时,由于找到了一个好的表达方法而使这个老生常谈的主题给人“耳目一新”的感受。他是这样说的:“自命不凡的人常常会把‘我’字摆在第一位,从而高高在上、不思进取。可有些民族也许早就看透了这一点,英文的‘我’字,就那么一竖——‘I’,既像大柱的纵剖面,也像大梁的横断面。擎天大柱也罢,工字大梁也罢,总之它都够简单、够直率、够稳重、够气派。而俄罗斯人更是用心良苦,用了俄文字母表的最后一个字母‘я’来表示‘我’,你看在33个字母中,‘我’算老几?可谓虚怀若谷,够自量吧?可为什么我们就不能

责己从严、常思己过呢？不，朋友，天生我材必有用，自我完善不可少哇！将相本无种，男儿当自强！”

你看，短短的几句话，不仅新颖清晰地表达了自己的意思，而且语言简练、精辟，说起来铿锵有力，这就是口才的魅力。

——发言要取实厌空。主题班会常带有针对性，这就要求我们在发言时要从实际出发，有的放矢，不要空话连篇。一位成绩优异的同学在“向时间要质量，向勤奋要成绩”的主题班会上，作经验介绍，他是这样说的：“本学期以来，我像一个刚起步不久的婴儿一样，在老师和同学们的帮助下，勉强地迈出了不像样的几步，既尝到了成功的欢乐，也品味过失败的苦涩。如果说取得了一点成绩的话，那只不过是知识大海岸边偶尔拾起几只贝壳而已，但对于真正的知识大海，我还远远没有发现……”“……以上是我在学习中的一点体会，尚不成熟，不能称其为经验，只能作为个人意见与大家交流，不对之处，还望各位批评指正。”而中间则是一些放之四海而皆准的套话、空话，对于“时间”、“质量”、“勤奋”、“成绩”等关键字眼视而不见，甚至远远地绕开，这样的发言，怎能引起同学们的共鸣呢？

——发言要取精厌杂。在主题班会上发言，切忌发言多而杂，而应该少而精。因为毕竟这是个大家一起参与的活动，不可能让你一个人在台上啰啰嗦嗦地讲一大通废话。而且少而精的发言才能使主题鲜明、切中要害、一语中的；多而杂则会不着边际、浮光掠影、蜻蜓点水，缺乏说服力，不仅不利于你的口才培养，反而还容易养成你讲话啰嗦的坏习惯。

——发言要取诚厌训。主题班会要求最大限度地调动每个同学的主观能动性，这就要求你在发言时要以诚相见，真正做到诚心诚意，诚实诚挚。心诚则灵，点石成金，只有这样才能引起别人的共鸣。如果你盛气凌人，甚至动辄训人，表面看起来，你拥有很棒的口才，可这势必会损伤对方的自尊心，同时也会使自己的发言效果大打折扣。

——发言要取短厌长。在主题班会上，发言的人往往有好几个人，甚至几十人，这就要求我们善言善道、成人之美，为他人的发言创造良好的条件。如果你一个人站在台上，长篇大论，发言的时间过长，就有可能使其他同学没有时间再发言，这就是你的不对了。所以发言时一定要有较强的时间观念。而且，短时间的发言也容易使人集中注意力，使人形成优势兴奋中



心,这样发言效果就好,时间长了兴奋将会导致抑制,使人厌烦,甚至产生抵制情绪。所以,我们要学会长话短说,讲究说法。



【语法停顿】 语法停顿,也叫自然停顿。一个词中间是不能停顿的,否则可能会将意思歪曲。从语法上说,中心语与附加语往往有一个小小的停顿,书面语用标点符号表示的地方要停顿,停的时间长短不一样,停顿的时间一般是:句号(包括问号、感叹号)>分号>冒号>逗号>顿号,从结构上看,是段落>层次>句子。

多融入集体活动

高中已经开学一周了,可是你还是感觉自己对这个新集体充满了陌生,和同学们的关系也很一般,同学们都不愿意主动跟你说话,这让你有点郁闷。难道是自己入学的成绩不够好?还是上高中后同学们就都不愿意交往了呢?如果自己以后的高中生活都这样度过,那可够无聊的了。

也许你在刚到一个新班级的时候,常常有类似的感觉,觉得自己与新同学都好陌生,感到很孤独。其实问题并不在于同学不理你,更不在于同学们对你有什么成见,而主要在于你没有融入到这个集体中来,没有用心地主动与他们沟通。

应该说,大多数人的成长经历都是和集体密不可分的。不论你是在学校里,还是在家中,其实那都是一个集体。集体是你成长的“土壤”,更是你的第二家园。在集体里,有敬爱的老师,有可爱的同学。集体是每个人所可

以信赖的。而你没有对集体产生感情,是因为你没有融入到集体的活动中去。试想一下,如果你和同学们一起参加篮球比赛,这时候你和同学之间就有了一个共同的目标——为自己的球队加油,此时你们的心自然就拉近了;或者与大家一起参加拔河比赛,此时你们的力气是往一处使的,心也会靠得很近,你与同学间的沟通自然也就变得容易起来。

在集体活动中,我们少不了要进行分工合作,少不了要沟通交流,这自然而然也就需要开口说话。老师和同学都没有恶意的挖苦讽刺,有的只是善良的鼓励提醒,这是帮你树立说话自信、培养口才的一个难得的好机会。

那么你有没有打算好如何利用集体活动说话?如果还没有的话,下面几个方法或许能给你一些帮助:

——如果你是个很害羞的人,不敢参加集体活动,不敢主动发言,那么就参加到班级的拉拉队中去吧,先从做一名合格的拉拉队员开始,记住,在观看班级的各种比赛时,不要吝啬自己的声音和掌声,要用力地大声呐喊助威。此时也许你会惊奇地发现,一声声的“加油”不但帮你扯开了说话的嗓子,还帮你壮大了说话的胆子。

——不要觉得做一个志愿者很没意思,志愿服务是一种高尚的行为,做一名青少年志愿者,既帮助了他人,服务了社会,也锻炼了自己的表达能力,你会在这一过程中学会如何与人交际。因为志愿服务与说话是离不开的,要么和你的服务对象说,要么和你的志愿者同伴说,这样就使你得到了锻炼的机会。

——如果你的笛子吹得很棒,或者你的小提琴拉得也很让人佩服,也可能你是名足球小将……都不要把你的才华掩盖起来,施展给你的同伴们,让他们佩服你,你会发现,在他们佩服的眼光中,你的胆子越来越大了,你的交往能力也有所提高了,甚至你的表达能力都有了明显的进步,你想不做口才专家都不行!

——组织一次集体活动,可以是唱歌比赛,也可以是集体到敬老院去慰问老人,在这些活动中,你需要充分发挥你的才能,使活动成功,从而让自己也得到锻炼。当然,要是你觉得一下子在集体活动中“抛头露面”很难办到,那么就先做一名优秀的“幕后英雄”吧。找到你最要好的活动组织者,让他给你安排一些任务。做到这一点,你就已经进步了,因为你已经开始和组织者说话了。而且当活动完成时,大家也不会忘记你,那时自然又会有你



说话的机会了。

怎么？你还在犹豫不决吗？赶快投身到集体活动中，锻炼你的说话能力吧！



【逻辑停顿】 逻辑停顿是根据要强调的内容进行停顿。苏联研究表演的斯坦尼斯拉夫斯基说：如果没有逻辑的停顿，语言就是文体不通的话，那么没有心理停顿的语言就是没有生命的。可见，逻辑停顿是表达感情的需要。

寻找使你不惧“开口”的良师益友

明天该轮到李波上台模拟讲课了。这对于不善言辞、平时连跟女同学说句话都脸红的李波来说，简直比让他跳楼还可怕。可是没办法，老师规定的，每名同学都必须上台模拟讲一次课，为的就是锻炼同学们的表达能力。

好在李波知道逃也逃不掉，讲不好至少也得把课程提前准备得充分一点，他觉得这样也许可以弥补一下他的讲课效果。可是，如何从容地开口把课程讲出来，并且还要讲好，这才是最令李波头痛的问题。

爸爸知道这件事后，就建议李波先对着爸爸妈妈和爷爷奶奶试讲几次，都是自己的家人，讲坏了也不要紧，先“热热身”总该没问题。李波觉得这倒是个好主意。于是就在吃完晚饭后，将爸爸妈妈和爷爷奶奶都召集到一起，然后对着他们讲课，果然，效果还不错，而且爸爸还给他提了好多意见，这样讲了几遍后，李波觉得心里有点底了。

第二天，当轮到李波上台讲课时，虽然这是他第一次真正地上台讲课，

但因为有了昨天的练习,他还是取得了不错的效果,而且还让老师很吃惊:没想到平时不擅言语的李波,讲课还能讲得这么好。李波在老师和同学们的肯定下,信心因此而大增,非常希望能再有这样的机会上台讲课。

其实,开口说话并没有你想象的那么困难,只要找到了能够令你开口的良师,你一定可以做得很好。而这个良师,既可以是你的家人,也可以是你的好朋友,家庭和朋友圈也可以成为你的第一“口才练习场”。当你羞于面对陌生人开口说话的时候,不妨先用用你的“口才练习场”,虚心地向这些“良师”们求教。

如果你打算利用这些良师提高口才的话,不妨试试下面的几个方法:

——多用心关心你的家人和朋友。人与人之间是需要相互关爱和体恤的,不要只期待别人对你好,你也要对别人有所付出才行。当家人或朋友生病时,几句嘘寒问暖的话,比任何特效药都有作用;家人或朋友有烦恼时,几句真诚的关心,比什么物质都宝贵……而这些对你来说,根本就不是难事。

——向家人或朋友诉说你的不快。俗话说:人生不如意十之八九。在生活中,我们难免会遇到失败、困难和挫折,而家人和朋友是你最坚强的后盾。把你的不快告诉他们,不仅可以获得家人和朋友的帮助,而且你心中的积怨也得到了发泄。

——尝试对某些事情发表看法,可以在家中,也可以在朋友之间,使自己真正成为家庭和朋友中的一员。比如家里要添置新的家具,或是进行室内装潢,你可以尝试向长辈们诚恳地表达你的意见,不管你的意见最终是否被采纳,他们都会很欣喜地看到你的进步;在朋友中间,你可以评论一下一次活动后的感想,或者建议朋友们一起搞个小 PARTY 等,都是不错的锻炼表达能力的机会。

——多和家人、朋友聊天,聊天的范围可以很随意,天文地理、古今中外,没有什么不可以成为聊天的内容。有时间多和家人朋友说说这些,不但使自己开了“金口”,还可能会有意外的知识收获呢。最重要的是,你已经增进了和他们之间的感情。

——给有困难的朋友予以帮助和开导。尽管“路见不平,拔刀相助”只在小说或故事中见得多,但你同样可以在朋友遇到需要帮助的时候,给予他们你力所能及的帮助和开导,虽不至于为朋友两肋插刀,但至少你不能



对朋友的困难袖手旁观。因为在帮助朋友的过程中,你不仅赢得了朋友的友谊,你还锻炼了自己。



【语气】 语气包含五个方面的含义:一是“式”,指语法形式;二是“调”,指语音的调;三是“理”,指逻辑的推理;四是“采”,指修辞的文采;五是“色”,指发声的气色。这五个方面综合包括在一个“情”字里,要恰到好处表达感情,必须在这五个方面下工夫。

不妨从自言自语开始

狄里斯在西欧被称为“历史性的雄辩家”。

但是,据说狄里斯天生声音低沉,且呼吸短促,口齿不清,别人经常不知道他在说什么。当时,在狄里斯的祖国雅典,政治纠纷比较严重,因此能言善辩的人备受重视,尽管狄里斯知识渊博,思想深邃,很善于分析事理,可他认为,自己缺乏表达能力和说话技巧,很容易被当时的社会所淘汰。

于是,他作了一番周密细致的思考,准备好了精彩的演讲内容,第一次鼓起勇气走上了演讲台。不幸的是,他因口才欠佳,惨遭失败。但是,狄里斯并不灰心,他反而比过去更努力地锻炼自己的表达能力。没有人听他讲演,他就自言自语,自己说给自己听。他每天跑到海边,对着浪花拍击的岩石放声呐喊;回到家中,他就对着镜子一遍又一遍地对自己说话,坚持不懈。如此几年后,当狄里斯再次站到演讲台上讲演时,他博得了听众热烈的掌声和喝彩,并一举成名。

狄里斯的成功,可以看出是经过他不懈努力的。但同时我们也发现,要提高自己的语言表达能力,他还采用了一个有效的途径,那就是自言自语。

自言自语的好处在于可以不受时间、对象及其他交流因素的限制,随时随地都可以进行。而且自言自语还可以消除紧张的情绪。比如在参加演讲比赛和辩论会之前,对自己说说话,可以起到放松神经、缓解压力的作用。经常自言自语,把自己心中的想法表达出来,你会发现,自己在不知不觉中增强了语言的形象性和条理性,提高了“说”的水平。

那么,在自言自语时,我们应该注意哪些问题呢?

——充分利用各种条件。比如,可以对着玩具、书本说话;在看电视时,可以跟着主持人的思路,回答主持人提出的问题;出外郊游时,可以对着树林、花草、白云等发出心底的声音……

——在不打扰别人的基础上,自言自语最好能够发出声音,这不仅能让你的心听见,也让你自己的耳朵听见,这是检验自己说得好不好的重要方法。

——在说话的时候,最好能够配合上身体的动作,比如举手、摇头等,这样不但能够放松身体,还能让自言自语变得生动而有感染力,有助于增强自信。

——有一点最需要你注意,就是自言自语的目的是为了练习口才,将来能够对别人开口,所以不要让自己完全沉浸在自言自语之中,而应该使自己的进步得到别人的认可,勇敢地迈出与人交流的第一步。

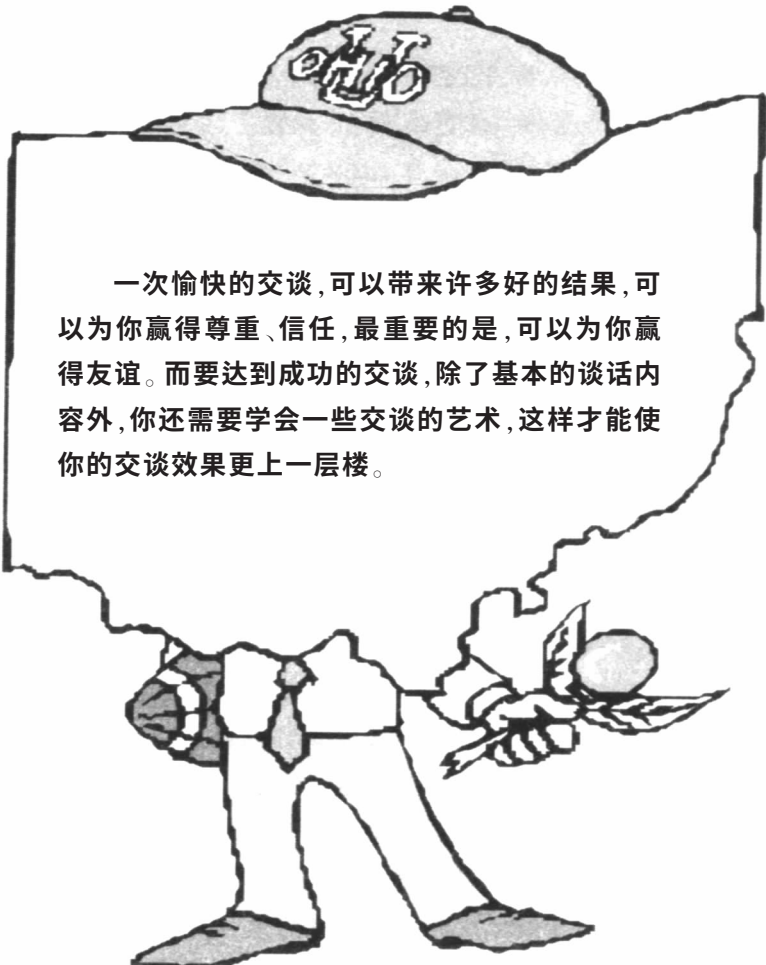


【语调】 语调的基本类型分四类:平直调,上扬调,曲折调,下降调。

平直调多用于陈述、说明的语句,表述庄重、严肃、回忆、思索的情形,表现平静、闲适、忍耐、犹豫等感情或心理;下降调多用于感叹,有些陈述句常表示祈求、命令、祝愿、感叹等感情,表现坚决、自信、肯定、夸奖、悲痛、沉重等;上扬调多用于疑问句、反问句,或某些感叹句、陈述句,适用于提问、称呼、鼓动、号召、训令等场合,表达激昂、亢奋、惊异、愤怒等情绪;曲折调多用于语意双关、言外之意、幽默含蓄、意外惊奇、有意夸张等地方,表示惊讶、怀疑、嘲讽、轻蔑等心绪。

交谈

让你的友谊开花



一次愉快的交谈,可以带来许多好的结果,可以为你赢得尊重、信任,最重要的是,可以为你赢得友谊。而要达到成功的交谈,除了基本的谈话内容外,你还需要学会一些交谈的艺术,这样才能使你的交谈效果更上一层楼。



先做个好听众

有人说,要想做一个会交谈的人,首先要先学会做一个会倾听的人。也就是说,要先做个好听众。

不要觉得这是件不可思议的事,事实真的是这样。比如有些话题本来可以谈得很好,但你总是缺少勇气来与同学一起谈论,这或许是因为你觉得同一位口才好的同学相比有点自叹不如。如果是这样的话,那么下次就先认真当个耐心的听众,注意别人在谈论什么以及怎样说的,并留心比较一下每个说话者的成功和失败,分析其中的原因。再下次,也不直接发表言论,只是就一些问题提问一下,尽量把别人的注意力吸引到你的问题上来,分析别人的发言。再一次,只发表一种意见,注意别人的看法,同自己的看法进行比较。最后,你就可以放开谈论了,相信你一定会对自己的进步感到骄傲。

那么,我们应该如何做一个好听众呢?这里教你几个小窍门,相信会对你有帮助:

——表示自己倾听的诚意。要知道,交谈是由听和说两部分组成的,即使在一个人身上,也应该是听和说交替进行,这是构成谈话所必需的,所以学会倾听别人的谈话很关键。在倾听别人的说话时,眼睛要注视着对方,拿出你的诚意,真心地关注他人的话语。记住:只有虚浮、缺乏勇气或态度傲慢的人才不会正视别人。

——保持好奇心。如果你希望自己能够用心聆听别人的谈话,那就必须对别人的谈话内容保持好奇心,并能够利用对方说话的间隙,用几句简短的话语来表达你对他说话内容的关注。比如,“有这种事?”“太有趣了!”这一定可以令对方感觉被重视,愿意继续与你交谈下去。但如果你在别人和你说话时,心不在焉,或者做一些与谈话无关的事,甚至当他偶然问你一些问题时,你会因为没有留心听他说话而无从回答。这样别人肯定会觉得

你不尊重他,自然也没心情和你继续交谈了。

——不要随便插话或纠错。也许对方说的话是不对的,但即使这样,你也不要别人说话中间随便插话纠正错误,这不仅会引起对方的反感,而且还是不礼貌的表现。即使他说错了,或者你有不同的意见,也要耐心地等别人说完,然后再找时机婉转地纠正或表达你的见解。

——适当地给予回应。这样可以让人觉得你在用心听他说话,他会更愿意继续与你交谈。当然,适当地回应并不代表只说一些“哦”“是吗?”“啊”之类的词,这样的词不仅听起来枯燥单调,而且对方也会怀疑你在敷衍他。你不妨用“我能理解你的感受”或“我想我明白了”等简短的话来代替那些单调的词汇。

——用眼神回应对方。在你不方便插话时,眼神的交流就显得很重要。这不仅表明你在认真听他说话,而且对方也能从你的眼神中把握你的感受,以便调整自己的谈话。



华盛顿有一个年轻的秘书。一天早晨,秘书上班迟到了,他企图以手表出了毛病来为自己辩解。

华盛顿听后轻声地说道:

“恐怕你得换一块手表,否则我就得换一个秘书了。”





看准时机再开口

不知道你有没有看过那部电影,叫《有话好好说》。我们在与人交谈时也是一样,有话也要好好说。也就是说,要在该说的时候说,不该说的时候不说。如果该你说话的时候你不说,时机转瞬即逝,你便失去了与人交谈的机会。同样,如果你不顾对方的心态,不注意周围的环境和气氛,不到说话的火候就急着要表现自己,很容易引起对方的反感或误解。当然,要是信口开河,闭上眼睛瞎说,那后果肯定更严重了。所以,与人交谈,开口说话一定要看准时机。

美国总统威尔逊在担任新泽西州州长时,该州的财政部长恰好去世了。这位财政部长是威尔逊的好友,他感到非常难过。令他没有想到的是,就在他怀着悲伤的心情去参加葬礼时,竟然接到了一位颇有名气的政界人士打来的电话:“州长,请让我接替那位部长的位置吧。”

人还没有下葬,居然就有人来抢位子了!接到这样一个毫无礼貌的电话,威尔逊不禁怒火中烧。

“好的!你快点准备好吧!”他努力按捺住心中的怒火,平静地回答:“我很快就通知殡仪馆。”可以想象,这个人在以后的日子里,是无论如何也不可能得到威尔逊的重用了。

与人沟通时,绝对不可以只站在自己的角度想问题,还必须要站在别人的角度看看要沟通的事情是否得当。同时,你还要非常注意提出问题的时机是否合适,只有在各方面的问题都考虑清楚后,再提出自己的意见,才有可能让对方接受。比如,你过生日的时候很希望可以邀请几个好朋友参加,可是其中一个好朋友的亲人在这个时候去世了,人家这时候正难过不已,而你却要请人家来给你庆祝生日,这显然是不合适的。

说话是双方面的交流,不是你一个人单方面的行动,所以它会受到说话对象、设定时间、周围环境等多种条件的限制。因此,在说话的时候,一定

要掌握好时机。

那么,如何选准时机说话呢?

——如果你想给别人提意见,最好选在对方心情比较好的时候。如果人家今天刚好被老师批评了一通,而你却嚷嚷着要人家请客,你肯定会遭遇难堪。

——如果你想劝说别人,应该选在对方的感情和认识差距缩小以后再开口。比如同学之间吵架了,你很希望让他们和好,那就要等他们的气都消了以后,再去劝说,这样才可能会有效果。

——要对自己没有完全把握的事作个提前暗示,比如同学想让你替他到图书馆借一本书,而你不能确定是否能够借到,那么就应该先这样回答他:“可以,但我不知道图书馆是不是有。”万一没有借到,对方也不会觉得太失望,因为你有言在先。



美国前总统林肯在学校读书的时候,一次考试,老师问他:“你愿意考一道难题呢,还是愿意考两道简单的题?”

林肯想了想说:“还是考一道难题吧?”

“好吧,那么你回答,”老师说:“蛋是怎么来的?”

“鸡生的呀。”林肯答道。

“那么鸡又是哪里来的呢?”

“老师,这是第二个问题了。”林肯非常认真地说。





用眼睛说话

可能你有些奇怪：说话怎么能用眼睛呢？说话不是应该用嘴巴的吗？

其实说话和眼睛是很容易联系在一起的。常言道：“言为心声”，“眼睛是心灵的窗户”，都是在表达说话与眼睛的必然联系。说话用眼是指要充分表达心声就要“目中有人”，而非“目中无人”！

如果你在与他人交谈时，常常是低眉垂眼，喃喃细语；登台发言时也不敢正眼扫视台下的睽睽众目；向老师问问题时，更是木然发问，直翻白眼。如此“目中无人”，轻则让人觉得不够亲切，重则会让人说是“有距离感”，甚至说你过于清高，不愿与人交流，结果影响了你与他人的正常交流。

所谓说话用眼，就是在交流时一定要“目中有人”，要敢于正视对方，用适当的眼神辅助说话，这样才能极大地增强说话的立体感。

那么，怎么做到说话用眼呢？

——“言眼一致”。也就是要求说话时要辅以跟内容相吻合的眼神，甚至用眼神加重你说话的感情色彩。比如你向众人宣布一个好消息，这时候，你的眼神就将成为听者猜度消息凶吉的重要依据。如果你的双眼闪烁着兴奋的光芒：“据有关人士透露……”话可能还没说完，听者已为之激动了，自然侧耳聆听。而如果你的眼中露出哀伤之神：“他……他……他的病……”听者肯定感到凶多吉少，未竟之言业已收效。由此可见，无论喜、怒、哀、乐哪种眼神，只要能与所说的话搭配适当，说话效果一定可以大大提高。

——“言眼相反”。“言眼相反”是指某种在特殊场合，你不便于言眼一致，但却又必须让听者明白你的意思，这时候往往就会用相反的眼神给对方示意。比如，同学生病，你探病归来，既要隐瞒病情，又要向某些人作暗示，这时你就要使用这种方法了。你可能需要不时眨眼，偶尔向被示意者斜眼一瞥说：“他，很——好！”又比如你与别人交谈时，你为了暗示对方：隔墙有耳。于是便款款而谈：“这里就咱俩，你就尽管说吧！”而说话间一度瞠目

而视,这一“视”虽然只是转瞬之间,对方也足以心领神会了。至于那种一面与人交谈,一面左顾右盼,眼神与说话截然相反的人,则会给人以轻蔑、藐视之感,如果不是特殊需要,最好不要这样,因为这是很不尊重对方的“败笔”。

——“以眼代言”。在许多场合下,这一方法颇见奇效。比如有人面对众人说:“他走了。”然后继以侧目一睨,那么听者所感到的潜台词可能就是:“这种人,早该走了,太讨厌了!”如果再继以诡秘狡诈的一瞥,那么听者便能意会:“他走了,下一步就可以做瞒住他的事了!”这就是以眼代言的妙用。



罗斯福在当年作为总统候选人时,在新泽西的一个小镇里发表演说。他在讲到妇女选举权时振振有辞,极力推崇妇女参政。这时群众中有人狂呼:“上校!5年前你不是反对妇女参政吗?为什么现在出尔反尔了?”

罗斯福坦然地回答:“是的,但我5年前是因为学识不足,所以主张错误,现在我已经有所进步了呀!”





初次见面如何做到“一见如故”

小芳和小丽初次见面，小芳便向小丽说起昨天发生的一件有趣的事：“昨天真是太有意思了，我和妈妈上街，遇见一个小偷偷东西，结果他在跑的时候，被路上的石头绊倒了……”小丽听后说：“你要注意呀，现在小偷好多的！”小芳一下子不知道该如何继续往下说了，只好说：“你说的很有道理。”

不久，小芳又认识了东东。小芳再次说起：“那天真有意思，我和妈妈上街，遇到一个小偷偷东西，结果在跑的时候被路边的石头给绊倒了……”东东马上说：“呀！真的呀？那后来呢？”“后来一群人把他围住，把他按倒在地上……”东东又问：“那再后来呢？警察有没有来呀？”小芳说：“当然来了！等警察来的时候，小偷都被五花大绑了！太有趣了！”

同样的一句话，小丽的话一下子就让别人不知道该怎么继续说了，就好像刚要进门，门却突然“砰”的一下被关上了一样，进不去了。而东东就比较“会说话”，几句问话，就将对方的谈话延续下来了，甚至让对方的交谈兴致大为高涨。当然，初次见面自然也就“一见如故”了。

一见如故，相见恨晚，可谓人生一大快事。现在社会，随着人际交往的频繁，与陌生人打交道时能够做到一见如故，不但是件快事，对扩大自己的交往圈也是大有裨益。

那么，如何才能做到“一见如故”呢？

——做好“自我推销”。当然这是指自我介绍了，这也是有人打开话题的好方法，尤其是面对初次见面的陌生人。陌生，顾名思义是因为不理解，而自我介绍恰恰是填补这种不了解。但在做自我介绍时要注意给人留下良好的印象，有的同学在介绍自己时，左一个“我”，右一个“我”，很容易引起别人的反感，甚至还可能给人留下骄傲自大的印象。所以在介绍自己时，要在合适的时候说出“我”字，并且目光要亲切自然，这样才能使人从你的自

我介绍里,感受到一个自信、自立而又自谦的美好形象。

——适当提出问题。在与陌生人交谈时,开始你们可能并没有共同的话题,那么就需要引出话题,所以要想让交谈继续,你就要学会适当地提问。当然,前提是你必须先认真听对方说话,把握对方话中的细节,并保持好奇,然后在他说话的空隙内加入你的提问。这样既可以避免无话可说的尴尬,又可以让对方感觉到你对他的重视,从而增加对你的好感。

——交谈态度要诚恳。说好第一句话仅仅是一个良好的开始,要谈得有趣,谈得投机,谈得其乐融融,还要注意交流的态度。有些同学在与他人交谈时,交头接耳,目光游移,心不在焉;或只谈论自己感兴趣的话题,高谈阔论,漫无边际;也有的同学过于拘束,沉默冷场;更有甚者,信口开河,东拉西扯,我说你听,淡而无味,结果往往不欢而散。所以,与那些素昧平生的人交流时,应避免傲慢与偏见,尤其在最初见面的几分钟里,要心平气和,全神贯注地倾听。只有这样,才能做到推心置腹地交谈,达到一见如故的目的。

——弄清对方的兴趣。对方在说话时,一定会流露出对某件事的态度和兴趣,比如老年人比较喜欢谈年轻时的经历,中年人则愿意谈自己的事业和家庭,年轻人大多比较喜欢谈自己的爱好等,明白了这些,你就不用发愁和陌生人没话说了。



杜鲁门的父亲是个贩马匹的商贩,一生生意都不怎么兴旺,于是就有人说杜鲁门的父亲是个失败者。杜鲁门说:“我父亲绝对不是一个失败者,他毕竟还是一个合众国总统的父亲呢。”



笑容是最好的交谈“润滑剂”

“班主任真是不公平！凭什么黄小艳迟到就不被罚，我迟到了就要被罚站 20 分钟？我不就比她晚来那么一会儿吗？真是偏心眼儿！”宋涛在放学的路上，一边走一边嘀咕着。

“同学你好，能向你问一下路吗？”

“谁？什么事呀！”正感到万分烦闷的宋涛边想着边不耐烦地回头，迎面而来的是一张笑盈盈的脸。

“不好意思，我想问一下去红旗剧场怎么走？”

“哦，你往前走，走大约 100 米有一个路口，到那你就看到了。”

“真谢谢你了。”对方笑容甜甜。

没有慷慨的赞美，没有大肆的表扬，甚至没有几句动人的话语，只是一个简单的笑容，宋涛原本恼怒的心情骤然好转。

英国小说家柴可莱说过：“快乐的笑容是满室的阳光。”笑容可以说是世界上最美丽的东西，它不仅能化解我们阴霾的心情，还可以成为我们与人交往的有效“润滑剂”。所以，在每次你准备开口与人交谈前，先展现给对方一个真诚甜美的笑容，相信对方一定会以同样的友好回报你。不论我们面对的是熟悉的朋友，还是一个陌生人，面带笑容地交谈，一定可以让交谈变得更加融洽、和谐。

既然笑容有这么多的好处，那就让我们一起来学习一下如何在交谈中利用我们的“笑容效应”吧：

——亲切真诚的微笑。这是最含蓄的一种笑容，不论是在对人说话，还是聆听别人的谈话时，能够保持这种笑容，都是最有效的交谈“润滑剂”。但要切记，这种微笑一定要是发自内心的。如果用皮笑肉不笑的“假笑”来敷衍别人，就会让人感到虚伪和不真实，甚至引起他人的反感。

——充满歉意的讪笑。在利用这种笑容时一定要记住，你针对的对象

是你自己,而不是针对别人,尤其是当自己犯了错误时,这种笑容可以给自己打圆场。讪笑一下,既巧妙地承认了自己的不是,也让别人找到了谅解你的台阶,这样可以使交谈过程中产生的矛盾就此勾销。

——恳切和悦的爽笑。这种笑容应该是真诚而自然的,不带有一丝的做作,能让人看了后全身舒畅,轻松愉快,仿佛整个内心都呈现了出来。当我们与人交谈时,听到别人讲到了开心的事,就应该自然地流露出这种笑容。

——舒心爽朗的大笑。当听到对方说起很有趣、很好笑的故事或经历时,这种笑就是最好的回应方式。它不带有任何讽刺的意味,只是一种开心的表现,对方也会因为你的回应而感到由衷的高兴。当然,在公共场合里,最好还是控制一点这种笑比较好,注意一下自己的仪态,不要招来别人的反感。



一次,富兰克林在做一个关于电的实验时,准备电死一只火鸡。不料接好电器后,电流竟然通过了自己的身躯,他当时就被电晕过去了。醒来后,富兰克林说:“好家伙,我本想弄死一只火鸡,谁知道却差点电死一个傻瓜。”





让语气柔和一点

俗话说：“一句话能把人说笑，一句话也能把人说跳。”在一般情况下，能把人说“笑”的语言，通常都是柔和甜美的语言。古往今来，和气待人、和颜悦色都被视为一种美德，而柔和的语言更是我们提倡的一种交谈方式。柔和的语言表现为语气亲切，语调柔美，语言含蓄，措辞委婉，说理自然。如果你在与他人交谈时能够这样说话，必然会使对方感到亲切愉快，从而增进你们之间的友谊。

柔和语言的表达方式，通常有两种：

——谦让表达法。有理不在声高，说话并非一定要有棱有角、咄咄逼人才有说服力，而谦让的语言语调中更充满了对对方的尊重、宽容和理解，要比咄咄逼人的话语更能感染别人。火气遇上和气，自然就会降温熄火了。

——委婉表达法。当你和同学意见不合时，你又想坚持己见，此时万不可对他人嘲笑讽刺，横加指责。而应该委婉地表达立场，这会取得令你意想不到的沟通和交流奇效。

1940年，处于前线的英国已经没有钱再从美国购进军用物资了，此时一些美国人便想放弃援英，而没有看到唇亡齿寒的严重事态。

罗斯福对此并没有严厉地指责这些人目光短浅，因为这样只能触怒他们，甚至会使结果向反方向发展。而是妙语连珠，以理服人，用通俗易懂的比喻，深入浅出地说明理由，点中要害，让人们心悦诚服：“假如我的邻居家失火了，而在四五百英尺以外，我有一截浇花用的水龙带，要是给邻居拿去接上水龙头，就可以把火浇灭，这样火势也就不会蔓延到我家了。这时我该怎么办呢？难道要我对邻居说：‘嘿，这是我花了15美元买来的，你要照价付我钱。’如果这时邻居刚好没钱，我该怎么办？我想我应该不要他的钱，让他灭完火后再把水龙带还给我。要是灭火后，水龙带还好好好的，那他肯定会连声道谢，原物奉还；可如果他把水龙带用坏了，答应照赔不误的话，现

在我拿回来的是一条仍可以浇花的水龙带,这样也不吃亏。”

从中可见,罗斯福援英的决心很坚决,但他没有直接表达自己的态度,而是用通俗的比喻委婉地表达了自己的想法,达到了很不错的说服效果。

我们也应该学习罗斯福的这种语言表达方式,这对我们与别人的交谈很有帮助。

要使用柔和的语言来与人交谈,首先,你需要加强个人的修养。我们知道,语言是心灵美的具体体现,只有心灵美的人,才会在语言上表现柔和;一个心灵丑恶的人,是不可能说出美的语言的。

其次,要使自己的谈吐柔和,在造词用句和语调语气上还有一些特殊的要求。比如,要注意使用谦敬词、礼貌用语等,对对方的观点表示尊重,以引起对方的好感。在句式上,要少用“否定句”,多用“肯定句”;在用词上,要注意感情色彩,多用褒义词、中性词,少用贬义词;在语气上,则要委婉、文雅,切忌使用粗鲁、污秽的语言,也不宜说话过于直白、鲁莽。



当美国总统的专机“空军一号”凌空飞翔后,一名随机的记者问罗斯福:“如果这时候飞机突然坠毁了,将会有什么事发生?”罗斯福咧开嘴笑笑说:“我不知道会发生什么,但有件事是肯定的,那就是明天的报纸上肯定有你我的大名,只不过印刷时你姓名的字体比我的小点而已。”





用幽默营造交谈气氛

幽默的言辞往往是交谈中常用的好方法,它不仅能够让交谈气氛变得融洽,还可以平息对方的怒气,让对方迅速转怒为喜。

英王乔治三世有一次到乡下打猎,中午感觉肚子很饿,就到附近的一家小饭店点了两个鸡蛋充饥。吃完鸡蛋后,店主拿来账单结账。乔治三世瞟了一眼仆役接过来的账单,愤怒地说:“两个鸡蛋要两英镑!鸡蛋在你们这里很稀有吗?”店主毕恭毕敬地回答:“不,陛下,鸡蛋在这里并不稀有,国王才稀有。鸡蛋的价格一定要和您的身份相称才行。”乔治三世听完不由哈哈大笑,爽快地让仆役付账。

你看,这就是幽默的妙处,店主几句幽默的言辞不仅平息了英王的愤怒,反而还获得不少的收入。

幽默的确是一个很有魔力的东西,我们且不说它被这些政治领袖们用来做调停国际关系的工具,就我们平时的日常交谈而言,它也是改善交谈气氛的一剂良药。拥有了它,我们与别人的交谈就会变得更有趣味,相处也会变得非常融洽。

因此,如果你想与人交谈时增加点幽默“细胞”,就要学会下面几点:

——积累幽默的材料。如果你没有随口就能说出幽默的能力,平时不妨多看一些漫画和笑话,从中体会幽默的感觉,学习欣赏幽默,久而久之,你就能够自己制造幽默了,至少你也可以在交谈中运用看来的笑话。

——保持舒畅的心情。舒畅的心情是幽默的“土壤”,如果你心情郁闷,老是想着一些不愉快的事情,怎么可能制造出幽默呢?所以要想在与他人交谈中制造幽默,就一定要有一个愉快舒畅的心情,用乐观的态度看待周围的人和事,你一定会非常惊讶地发现:自己居然也成幽默大师了!

——发挥想象力。制造幽默的方法很多,比如打比方、夸张、讽刺、反语、借题发挥等,具体的方法也不难学会。不过要利用这些方法得要有个前提,那就是你要开动脑筋,尽情地发挥自己的想象力。要想让一句普通的话变得幽默起来,大脑的加工很重要。

一般来说,要达到一定的幽默效果,常用的有下面几种方法:

(1)自我解嘲法

以愉快的心情主动开自己的玩笑,这是公认的最幽默、也是最难做到的,如果你做到了,表示你已具备了幽默的最大特质了。这种方法是一种拉近自己和别人之间距离的好方法。懂得自嘲技巧的人,会不留痕迹地表达他的谦虚,让别人不由自主地卸去了自己身上的武装。于是也就很容易和别人打成一片。

(2)夸大其实法

你的同学今天一大早就对你讲:“今天我迟到时在校园里遇见‘八百个’老师,真是郁闷!”这就是一种幽默的表达法,怎么可能真的遇见八百个老师呢?它所代表的不是真实的现象,但是却能表现情绪的“力道”,让你痛快,惹你发笑,这就是夸大!

经常运用“夸大其实”的幽默方式,你会发现自己慢慢地变得不那么斤斤计较了,变得比较豁达。从而可以有效地训练自己细微的观察力,找到生活中值得发现和突显的问题。

(3)戏言脱身法

戈尔巴乔夫就任前苏共总书记时才 54 岁,当时,全世界的人都非常关注他的施政,想看看这个年轻的国家领导人到底有什么本事。于是在戈尔巴乔夫召开的记者招待会上,一位美国记者问他:“戈尔巴乔夫先生,我们都知道你是一位思想激进的领导人,可是,当你决定内阁名单时,会不会先和上头的重量级靠山商量一下?”戈尔巴乔夫一听,故意板起脸来回答:“小伙子,请你注意!在这种场合里,不要提起我的夫人。”

在沟通遇到障碍时,戏言就是一种表达方法,它可以帮助你扰乱对方的思考逻辑,让人因为这个突兀的回答而感到糊涂,或产生错误的判断,这样一来,自己就可以借机从容脱身了。

总之,在交谈中运用幽默要以善意逗乐为前提,幽默的目的是为了促



进彼此的感情交流,改善交谈的气氛,而不是恶意取笑,想办法占对方便宜。所以幽默也必须分清轻重,把握尺度。



伏尔泰的咖啡瘾非常大,一天要喝好几杯,有人劝他说:“你别总喝这种饮料了,这是一种慢性毒药,你是在慢性自杀!”

“你说的没错,我想它肯定是慢性的,”年迈的伏尔泰说,“要不然,为什么我都喝了 65 年了还没有死。”

交谈中不得无“礼”

有些同学在谈话时喜欢翻来覆去地述说一件已经说过好几遍的事,可能不光是同学,有些老师在讲课时也是这样,喜欢将一个问题反反复复地讲个没完,当然,他是好心,害怕我们听不懂,但有时候也难免会让你觉得有点啰嗦。作为听众,遇到这种事情的时候,你打算怎么办呢?

也许你会说,如果是同学这样,就直接告诉他,这件事你已经说过很多遍了;如果是老师,没办法告诉他,那就不理他讲的话好了!

不可以。作为一个听众,这样做是一种非常不礼貌的行为。此时,你要练一练忍耐的美德了。不能对他说:“这话你已经说过多次了。”因为这样会伤害他的自尊心。你唯一能做的就是耐心倾听,在心中“原谅”他,想想他的记忆力不好,而且他说话时也是充满诚意的,你也应该用同样的诚意接受他的善意。但如果说话的人滔滔不绝而你又毫无兴趣,觉得不值得花费时间和精力忍耐,那么应该巧妙地停止他乏味的谈话,但需要注意的是,千万

不可伤害对方的自尊心。最好的方法就是不动声色地将话题引向对方在行而自己又感兴趣的内容。

在交谈中,别人最怕的就是不诚恳、不老实的人。而一般人在交谈时又常常喜欢胡乱恭维。

在交谈中,别人最讨厌自高自大、唯我独尊的人。而有的人却自以为别人都会敬佩自己,结果反而引起别人的鄙视。

在说话时,别人最怕对什么都无动于衷,甚至有点麻木不仁的人,所以和别人谈话时一定要有所反应,时不时点头微笑一下,或者对别人的观点表示赞同,偶尔提出自己的意见,听到别人说出一些妙语警句时,大大地赞赏他一番,他会很开心。

一个善于交谈的人,应该是一个既善于聆听对方的意见,又能够适时发表个人意见的人。在与人交谈时,你要竭力忘记自己,不要老是没完没了地谈自己的生活、学习等,要在交谈中给对方发表意见的机会,尽量去逗引别人说他自己的事情,同时,以充满同情和热诚的心去听他的叙述,一定会让对方感到很高兴,从而给对方留下最佳的印象。

另外,与人交谈切忌说话尖刻难听。尖刻的言语并不能让你在交谈中占上风,相反,这会很令人反感,让人觉得你很没礼貌,不仅伤害别人,更会影响自己与别人的正常交往,最终伤害的是你自己。

当然,谁都会有不平之气,有时候也会觉得别人说话不入耳,难听。遇到这些情况的时候,不妨充耳不闻。不要过分与人计较,更不要伺机嘲弄、冷言冷语,甚至指桑骂槐。快语伤人并无裨益,谈话无“礼”惹人反感。



一次,伊丽莎白女王到培根的府邸做客。由于女王长期生活在宅深墙高的宫廷大院里,平时也多与达官显贵们来往,因此当她看到培根普通简朴的宅地时,不禁惊叹道:“你的住宅实在太小了。”

培根站在女王身边,仔细端详了一下自己的房子,然后耸耸肩说:“陛下,我的住宅其实很不错了,只因陛下抬举我,光临寒舍,才使它显得小了。”



少用慎用“我”字

我们在与人交谈时,常常会将“我”字放在口边,但是“我”字说得太多或是过分强调,就会给人一种突出自我、标榜自我的感觉,会影响双方的交流。因此,一个口才好的人,是需要学会掌握“我”字的运用时机的。

如何运用呢?

——少用“我”字,改用复数或省略主语。比如,“我对想要参加口才培训班的同学做了一个统计,(我)发现有百分之八十的同学都想参加,(我想)这主要是因为口才培训班可以提高大家的口才……”你已经在第一句中用了“我”字,那么就已经让主语很明确了,所以以后的几句话中,不妨将主语省去。这样就避免了不必要的重复。

——用平稳缓和的语调,用自然谦和的表情。在提及“我”时,语气不要过重,不要过分渲染,也不要拖长语音。不要突出做这件事情中的“我”,更不要让听者感觉你高人一等,或者是在借机吹嘘自己。

——用“我们”代替“我”。如果你在与他人交谈时,能用复数的第一人称“我们”来代替单数的第一人称“我”,不仅不会出现过于强调自己的现象,还可以缩短双方的心理距离,促进彼此之间的情感交流,使交谈更融洽、和谐。



一个年轻人来向苏格拉底学演讲才能,他为了表现自己的口才,滔滔不绝地说了好多话。最后,苏格拉底要他付双倍的学费。年轻人惊诧不已,问道:“我还没有跟您学任何东西呢,您怎么就要收我双倍的学费呢?”

苏格拉底说:“因为我得教你两门功课:一门是教你如何学会闭嘴,另一门才是教你如何演讲。”

抬杠不如微笑

“今天看这场电影真是扫兴，一点都不像宣传的那么好看，白白浪费了两个小时，还不如去滑冰呢……”

“其实这部片子也挺不错的，我觉得人物刻画得很突出呀，一定下了很多工夫才拍得这么好的！”

“是吗？我倒觉得人物演得很做作，不够真实。”

“怎么可能呢？你看那个女主角，演得多好呀！”

“没觉得哪里好，倒觉得不如原著中写得好！”

“我不这样认为……”

“……”

你看，这就是我们在生活中经常遇到的现象，两个人的交谈因为观点不同而发生争执，这倒没什么，但却有人喜欢抬杠，专门跟别人对着干，无论别人怎么说，他都要进行反驳。这并非由于他自己有什么特别的意见或见解，只不过在你说“是”时，他就非要说个“否”；而当你说“否”时，他偏偏又要用“是”来跟你抬杠。总之，他就要与你唱反调。

其实，这在交谈中是一种非常可怕的、容易得罪人的习惯，而且他本人可能根本就意识不到这点。那么为什么他们还要这样呢？这主要因为他们总觉得自己比别人聪明，所以不愿意听取别人的意见，甚至凡事都想占上风。

在与同学或朋友的交谈中，你是不是也习惯性地经常与他们唱反调呢？如果有这样的行为，那你就要引起注意了。实际上，即使你的知识和才华真的比别人强，也不一定非要通过抬杠、唱反调的方式来表现。因为你不给对方一点余地，甚至会把对方逼得无路可走，即使你没有意识到这点，可实际上你的话已经产生了这样的后果。而这样的后果就会让你的朋友和同学都逐渐疏远你，不再愿意与你交谈，甚至当看到你的缺点时都不愿意给你提出来，这一切都是因为你总爱与人抬杠。



当然,这个毛病也不是改不了,改善的方法就是首先要学会尊重别人。你要清楚,我们日常与同学、老师或朋友谈论的话题,大部分都是没有绝对的是非对错的,别人的意见不一定就是错的,当然,你的意见也不一定就是对的。所以,你至多只有一半正确的机会,那又为何总是认为别人错,总是反驳别人呢?

其实,你的这种心理主要是因为觉得自己聪明,而性格又比较急躁,所以总是喜欢发表自认为高人一筹的见解,认为这样可以使人钦佩。实际上并非如此,有些小事并没有必要进行高深的研究,至少我们日常的谈话就是如此。既然不是讨论严肃的问题,又何必在琐碎的事情上抬杠呢?你这样做,并不会给你带来任何好处,相反,只会给你与人的交谈带来障碍。

聪明的做法是,当你和别人谈话时,如果对方并不是想向你请教问题,不妨说说笑笑就好了。如果你非要自作聪明,发表“高超”的见解,对方是不乐意接受的。另外,如果同学给你提出意见,你不能马上赞同,也要表示可以考虑一下,不要马上给予反驳,否则可能会挑起无谓的争论,闹得不欢而散,影响以后的交往。

总之,在与别人交谈时,你要记住:不要做一个固执的同学,也不要做一个无趣的朋友。



一位女记者一次问画家毕加索:“为什么成年男子一般看起来都要比成年女子年轻?”

毕加索稍加思索后回答:“因为通常自称 30 岁的女子,实际已经有 40 岁了。”

话不要说得太“直”

应该说,说话直接坦白是一种美德,因为“良药苦口利于病,忠言逆耳利于行”。但是,如果我们在说话时,将“忠言”说得不“逆耳”不是更好吗?也就是说,我们将忠言换个说法,说得好听点,那么它不仅利于“行”,更会利于我们的人际交往。

在我们周围,总有这样一些同学或朋友,他们以无拘无束、鲁莽直率的性格畅所欲言。当然,这是一种诚实的表现,也是他们独特个性的象征。在他们看来,那些拐弯抹角的交谈方式太累人了,甚至是虚伪和做作的表现,所以他们常常有什么说什么。然而,这样的人是很难在与人交往中取得成功的,尽管我们知道他们是诚实的,但就因为他们不懂得把话裹上一层糖衣,不善于察言观色,所以常常容易把事情弄糟。他们不知道如何有效地与人交谈,所以在人群中总是显得有些格格不入,甚至还经常处于一种尴尬的场面。其实他们这样的原因并不在于他们诚实与否,而在于他们不知道如何在人际交往中自处。

我们都喜欢受到温柔的对待,都喜欢和会说话的人交往,鲁莽的个性没有错,但却不受人喜欢。所以说说话直来直去、无所顾忌的人,常常不会有很多朋友,而且常常会对他人造成伤害。

由此可见,即使你要说真话,也一定要换个说法,把话说得动听一点。

德皇威廉二世曾派人将一艘军舰的设计图交给一位造船界的权威人士,请他评估一下。他在所附带的信件中告诉对方,这是他花了许多年、耗费很多心血才研究出来的成果,希望对方能够仔细鉴定一下。

几个星期后,威廉二世接到了这位权威人士的报告。报告中还附带有一叠十分详细的分析推论:

“陛下,非常高兴能见到这么美妙的军舰设计图,能为它做评估真是在下的莫大荣幸。可以看出,这艘军舰威武壮观,性能超强,可说是世界上绝



无仅有的海上雄狮。它的超高速度前所未有,而武器配备可说更是举世无双,配有世上射程最远的大炮、最高的桅杆;至于舰内的设施,将会使全舰的官兵如同住进一家豪华宾馆。但这艘举世无双的超级军舰还有一个小小的缺点,就是如果一下水,马上就会像只铅铸的鸭子一样,沉入水底。”

威廉二世看到这个报告,不禁会心地笑了。

其实这位造船界的权威人士的实际意思是说这张设计图根本就是张废纸,没有任何价值。但他知道,如果直言不讳地直接说出来,那他肯定是不好找不自在。

所以在与人交谈时,一定要每句话都仔细斟酌。良药不一定要苦口,即便你的出发点是好的,在劝告别人时也要把话包上一层糖衣,让别人如沐春风地听从你的劝说,这必定会给你们的友谊再加上一分。



一次,基辛格应邀到一个小镇讲演,主持人介绍完后,场下传来一阵经久不断的掌声。最后掌声终于停止了,听众也都坐好了。这时基辛格开始说:“我要感谢你们终于停下了掌声,因为要我长时间地做出一副谦虚的表情是很困难的。”



赞美的言辞赢得友谊

百老汇的一位喜剧演员有一次做了一个梦,梦见自己在一个座无虚席的剧院给众多的观众表演——讲笑话、唱歌,可让人难以接受的是,全场竟没有一个人发出会意的笑声和鼓掌。

“即使一个星期能赚上 10 万美元,”他说,“这种生活也如同下地狱一般。”

事实上,不光是演员需要掌声和赞美,我们每一个人都需要赞美。如果没有赞扬和鼓励,任何人都会丧失自信。可以这样说:我们每个人都有一种双重需要,既需要称赞别人,也需要得到别人的称赞。

赞美之于人心,如阳光之于万物。在我们的生活中,人人都喜欢别人赞美自己,但这却不是虚荣的表现,而是一种渴求上进,寻求理解、支持与鼓励的表现。爱听赞美,出于人的自尊需要,是一种正常的心理需求。经常听到真诚的赞美,明白自身的价值获得了别人的肯定,有助于增强自尊心、自信心。尤其是当你与别人的谈话出现分歧时,适当的赞美更会产生神奇的力量,能够化解矛盾,促进理解,加速沟通。可以说,善用赞美可以提高和润滑人际关系,起到“美言一句三冬暖”的效果,让你赢得别人的友谊,赢得大家的欢迎。

给予别人赞美,就仿佛用一支火把照亮别人的生活,同时也照亮自己的心田,这样有助于发扬被赞美者的美德和推动彼此友谊的健康发展。由此可见,赞美是一件好事。但是,赞美却绝不是一件易事。在赞美别人时,如果不能审时度势,胡乱赞美,不掌握一定的技巧,即使你是真诚的,也会好事变坏事。

那么,怎么赞美他人呢?

——真诚自然地赞美。违心的赞美只会给人一种虚情假意的印象,甚至会被认为是居心不良。比如,当你见到一位其貌不扬的女同学时,却偏要对她说:“你长得真漂亮。”人家立刻就会认定你说的是虚伪的违心之言。但如果你着眼于她的其他优点或才华,并在这些出众之处给予真诚的赞美,她一定会高兴地接受。同时,赞美的言辞也要亲切自然,表情和悦真挚。



——赞美要看对象。不是对任何人的赞美都千篇一律,人的素质有高低,年龄有长有幼,只有因人而异,突出个性、有特点的赞美,才能收到良好的效果。对任何一个人,最有收效的赞美不是称赞他众所周知的长处和优点,而应指出那蕴藏在他身上,既极为可贵又尚未引起注意的优点,这种赞美才是最准确的赞美。

——赞美要准确具体。泛泛地赞美,如“你真好”、“你的文章写得真棒”,虽然也是在赞美别人,但让人听起来却觉得很空洞,没有实际内容。所以,正确的赞美方法应该是说得具体一点,比如,“你作文中这段话写得真好”或“你刚才的比喻说得真水平”,相比之下,这就要具体多了,赞美的效果也会更好。

——赞美要及时。我们身边的同学或朋友身上都有很多优点,如果你细心观察的话,随时可以找到值得你赞美的地方。当发现后及时地给予赞美,一定可以收到意想不到的效果。

——赞美要适度。赞美虽然有积极作用,但绝不是越多越好。因为对人施以赞美毕竟不是你交谈的最终目的,它不过是交谈进程中的一种手段而已。因此,赞美之言不能滥用,应点到为止,而后要在和谐友好的气氛中迅速转入交谈的正题,追求交谈的成功。

——多赞美比你差的人。最需要赞美的不是那些优秀的人,而是那些比较自卑或身处逆境的人。因为他们平时很难听到一句赞美的话,一旦有人当众真诚地赞美他,就会使他的自尊心和自信心倍增,精神大振。因此,最有实效的赞美不是“锦上添花”,而是“雪中送炭”。



美国著名作家海明威的文章素以精练、新颖而著称。一次,有位记者向他请教写文章的秘诀,海明威幽默地回答说:

“我是站着写出来的,而且是用一只脚站着。我之所以这样,是因为这样可以使我处于一种紧张的状态,迫使我尽可能简短地表达我的意思。”

道歉和道谢的技巧

与人交往,不可避免地会说错话、做错事,或者因得到别人的帮助而需要感谢别人,这就需要我们给人道歉或者道谢。

我们先来说说道歉。

其实人非圣贤,孰能无过。得罪人是在所难免的事,严重时甚至会给人造成精神痛苦。因此,我们需要及时认识到自己的错误,诚恳道歉,并主动承担责任,一般情况下,我们是能够得到别人的原谅的。

敢于道歉是一种勇气,也是有教养的体现。诚恳的道歉不仅可以弥补破裂的关系,还能够增进友谊。因为真正的道歉不光是认错,还表明自己承认因自己不当的言行,破坏了自己与他人的友谊,而现在已经意识到这种关系对彼此的重要性,所以期待能够通过道歉重归于好。也就是说,道歉是一个自我认识、自我反思的过程。

那么,如何道歉才显得更加诚恳呢?

——道歉要及时。知道自己错后,即使不能马上道歉,也要日后找准时机表示歉意,而且认错、道歉都要真心实意,不必找客观原因作过多的辩解。即使的确有非解释不可的客观原因,也最好在诚恳道歉之后略微解释,而不宜一开口就辩解不休。这样只会让人感到你的不真诚,甚至会扩大双方思想感情的裂痕,加深彼此的隔阂。

——道歉要诚恳。真心真意的道歉应该语气温和、坦诚直率,不要躲躲闪闪、羞羞答答,更不要夸大其词,一味往自己身上揽错。那样别人不仅不会接受你的道歉,甚至还会觉得你很虚伪,这是不利于增进友谊的。

——道歉的语言要合适。道歉不是一句“对不起”就万事大吉的,还要对整件事作一个认真的自我反思,然后用简明、得体的语言来表达自己的歉意。切记不要在道歉中运用啰嗦或华丽的词语,更不要把道歉当成为自己辩护或开脱的手段,那样只会适得其反。



下面我们来说说道谢的技巧。

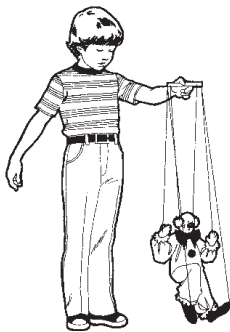
在交往中,任何人都会遇到困难、麻烦和超出自己能力范围的事情,这时就需要别人的帮助。而在得到帮忙和受人益处之后,向对方表示感谢是大有必要的。一声真诚的“谢谢”,不仅是礼貌用语,也是沟通人们心灵的桥梁,若运用恰当,其作用将不可估量。但是,要正确、恰当地道出“谢谢”,必须把握以下几点:

——感谢的话一定要说出来。当你得到同学或朋友的帮助时,千万不要存有“感激之言留着以后再说”的心理,只有懂得适时表达感谢之意的人,才能受到别人的欢迎和喜爱。无论是以口头还是书信的方式表示谢意,都应该及时表示感谢,并适当流露出真切和热情,这样更会令对方感到欣慰和喜悦。

——道谢要考虑时间、地点和对方的特点。有时候给予我们帮助的人不希望这件事让别人知道,那么你就应该尊重人家的意见,在道谢时应该含蓄一些,或者小声耳语,或者用含笑的眼神来表示,这些都能够表达你的感激之情。



有人问美国作家马克·吐温:“小错与大错有什么区别?”马克·吐温答道:“如果你从餐馆里出来,把自己的雨伞留在那儿,而拿走了别人的雨伞,这叫小错。但是,如果你拿走了别人的雨伞,而把自己的雨伞留在那里,这就叫大错。”



怎样说服别人接受你的意见

我们在与人交往时,难免会遇到矛盾,这时候我们就希望能够说服别人,让别人接受我们的意见。而说服别人也是有很多讲究的,你不可能通过一两句简单的话就能让别人听从你的建议。那么如何掌握这个“火候”呢?

——说到点子上。有时候,让人接受你的意见并不在于你滔滔不绝,说了多少话,而要看能不能一针见血地说到点子上,说得让人口服心服。一般来说,能让人接受你的意见的话通常具有以下几个特点:

(1)针对性强。也就是说,你要能够找准让对方接受你意见的症结,对症下药,这样才能产生显著的说服效果。

(2)直冲要害。你所说的话应该语句短促,语意明确,语气恳切,旗帜鲜明,一针见血,有响鼓重槌之妙。

(3)有震撼力。你的话一出口,就要达到给对方重重一击的效果,震撼对方的心灵,这样才能让人作出正确的选择,产生豁然开朗的效果。

——委婉地表达。不论你要告诉别人什么样的事实,千万别一开口就说:“我可以向你保证……”因为这给人的感觉就像是在说:“我比你懂得多,我说的才是对的。”这种口吻,无疑是在向对方提出一种挑战,不仅不能让他接受你的意见,反而还可能引发他持反对意见的冲动。所以,如果你真要证实某件事,千万别让人事前有所察觉,而是巧妙含蓄地、在他不知不觉的情况下进行。如果对方提出一套你认为并不正确的观点,就算你确定所言不实,也最好别一语道破,而是换一种口气来表达:“对不起!我的看法与你不太相同。当然,我这样想也可能是错的,不过如果我真错了的话,我很乐于接受你的指正,咱们不妨针对此事一起讨论看看。”这种委婉的说法,保证会带给你意想不到的效果。

——晓之以理,动之以情。晓之以理,自然就是讲道理了。但在讲道理时也要注意,你可以通过一两个形象的案例和简明扼要的分析,把道理说



清道明。但在说的时候,一定要满怀信心,争取主动,并要运用委婉、商榷的语气,切忌盛气凌人、以势压人。而如果在“晓之以理”当中能够“动之以情”,则可以收到更好的效果。如果你能在与人交谈的时候以事比事,将心比心,运用其自身或别人的经验教训,再加上感情色彩浓厚的语言,绘声绘色地诉说,更令人感到亲切可信,引发情感上的共鸣,从而为接受道理扫清了障碍,铺平了道路。

——诱导法。诱导就是指有次序地、耐心地诱发、引导对方思考,让人真正想通、弄懂。以诱导技巧说理,尽管会多费一点口舌,但能使对方心悦诚服,这些口舌也就很有价值了。而诱导技巧的关键在一个“诱”字,立足在“导”字。如果你想诱得巧妙,导得自然,应做到下面三点:

(1)有目的地诱。要有明确的说服目的,有的放矢,所有的诱导内容,都为总目的服务。

(2)有步骤地诱。在诱导别人时,每一步怎样诱导,怎样发问,谈话前都要经过深思熟虑,胸有成“话”。这样,环环紧扣,步步深入,最后,诱使对方在无法解决的矛盾面前自我否定。

(3)有预料地诱。每步诱导中,对方会怎样讲,可能有几种讲法,怎样随机应变,你都要提前有预料。这样才能使自己的诱导不变成“哑炮”,一个人唱独角戏。

总之,在说服别人,让人接受你的意见时,一定要先认真构思,事先把各方面都想清楚,谈话中又要针对实际情况,灵活应变。



萧伯纳的脊椎骨有毛病,一次手术后,医生从他的脚跟上截了一块骨头来补脊椎的缺陷。手术做完后,医生就想多从萧伯纳身上捞点手术费。

“萧伯纳先生,这可是我们从来都没有做过的新手术呀!”

萧伯纳笑道:

“是吗?那好极了,请问你打算付给我多少试验费?”

如何拒绝他人的请求

在日常生活中,我们总会遇到一些自己不愿意做的事情或不想回答的问题,但如果你的要求者非常热心地希望你做这件事或回答这个问题,你打算如何拒绝他呢?

可以说,拒绝别人是一门艺术,需要我们恰当地把握。如果把握不好,就很容易伤害到别人的自尊心,甚至还会影响双方的友谊。

在这里,教你几招在与人交谈时拒绝别人的好办法,相信一定能够对你有帮助,遇到类似情况不妨一试。

——转换话题,找寻借口。你的同桌今天想让你帮他个忙,就是希望在考试时把你的考卷往他那边移一移。可是你觉得这是作弊行为,不想帮他这个忙。怎么办呢?这时候,你就可以转换话题,顾左右而言他,从而达到拒绝的目的。

——直接拒绝,并给出拒绝的理由。如果你不想找借口拒绝,那就直接拒绝好了,但你要给出拒绝的理由,比如说明自己的困难和处境,并向对方表示歉意,争取获得对方的理解。当然,你在解释时一定要表述清楚,态度诚恳。比如同学约你周末一起去图书馆看书,而你不想去,可以直接告诉他:“真对不起,这个周末我要陪我妈妈去医院,下次吧,好吗?”面对你的真诚,同学一定可以理解的。

——阐明利害,妥善处理。别人需要你帮忙时,这是对你的信任。但如果他要你帮他做一些不合理的事,你就需要妥善进行了。明智的做法就是把事情的危害对他讲清楚,让对方认识到他的错误,这样不仅可以使其退缩,还能够让对方感受到你的真诚和热情。比如,一个男同学想让你帮忙给一个他心仪的女同学传“情书”,而你知道,上学时谈“恋爱”无疑会影响双方的学习,这时你可以这样说:“我很希望能够帮你,可是这会影响你们学习的,至少是影响她的学习,你不希望她明年考大学时落榜吧?如果那



样,可真是太可惜了!”这样的拒绝,不仅不会伤害到对方,还可能会让对方自动“悬崖勒马”。



一位旅行家正向海涅讲述他在一个小岛上的发现:“你猜猜看,这个小岛上有什么现象最使我感到惊奇?”

“什么现象?”

旅行家神秘一笑说:“小岛上竟然没有犹太人和驴子!”

作为犹太人的海涅不动声色地回答:“下次咱们俩一起去,就可以弥补这个缺陷了!”

插话小窍门

在平时与同学或朋友交谈时,你肯定会插几句话进去,与他们一起讨论一下所谈论的话题。但是,你有没有想过如何插话才最有效呢?如何才能获得最佳的谈话效果呢?是不顾他们的感受,随便打断他们的谈话,还是等他们都说完后再表达你的意思呢?或者干脆就一言不发?

很明显,这都不是最好的办法。在交谈中插话也是一门小小的“学问”。

在与别人交谈时,我们常常会遇到这样的情况,比如你的朋友今天遇到不开心的事了,很想与你聊聊。可是他看你正在学习,不好意思打扰你,或者又怕你对他的事没有兴趣,所以感到很犹豫。这时你就需要插几句话进去,鼓励你的朋友说出他的不快,帮助他解决难题。比如你可以对他说:

“说说你的事吧,我听听有什么问题。”

“我很想了解一下这件事。”

“说说,看我能不能帮你。”

你的话已经将你的意思表达给了你的朋友,那就是:“我很愿意听你诉说。”这就消除了他的犹豫心理,并坚定了他诉说的信心,让他产生了共鸣感。

你也可能遇到这样的情况,你的同学或朋友遭遇了不公平的对待,比如被老师冤枉了,或者与其他好朋友闹了矛盾。这时他在跟你交谈时,就会非常急切地希望得到你的理解。此时,聪明的你就需要用一两句话来表达一下你的意思,证明你很理解他。如:

“你的意思是说……”

“你要说的是……”

“……是这样的,对吗?”

你的表达虽然很简单,但却及时地验证了你对你们谈话内容的理解,同时也表达了你对朋友所遭遇麻烦的关心,让朋友感受到你的诚意,加深你们之间的友谊。

假如你的朋友最近感到非常烦,或者因为某事相当气愤,需要跟你诉说。在与你交谈时,他的情绪可能会比较激烈,无法控制自己,甚至还会大哭大骂。在遇到这样的情形时你怎么办好呢?发挥一下你的聪明才智喽!插几句话,疏导他一下,相信效果会很不错。比如可以对他说:

“我理解你的心情,你一定生气极了。”

“你心烦是肯定的。”

“如果我是你,也会很难受的。”

听了你的话,你的朋友很可能会狠狠地发泄一番,将心中的郁结发泄出来。发泄后他一定会很感激你,因为你的话帮助他吐出了心中的不快,他发泄后会觉得非常轻松。这就是你在交谈中适当插话的妙用。

插话看起来是件很简单的事,因为你不必说很多,也不必绞尽脑汁想应该说什么,但往往就是这几句简单的话,在交谈中便可起到“催化剂”的作用。它会使你与同学之间的交谈变得更轻松容易,不仅能够互相学习,还加深了彼此之间的友谊。不过有一点你要注意,在插话过程中,你要始终都保持平和的态度,尽量不要针对谈话的内容发表主观的判断和评论,也不



要针对对方的情感作出过于激烈的是非表示。比如,同学受到了老师的冤枉,你听后义愤填膺,表现得比他还激烈,这就陷入了一个盲目沟通的误区。同学听了你的话后,很可能从此以后对这个老师就没了好印象,甚至还会对这位老师所教授的课程产生抵触,影响自己的学习。

由此可见,你在插话时的表现,不仅是你对口才的一次锻炼,还可能对别人产生一定的影响。这一点,你有没有想到呢?



一次,歌德与一位尖酸刻薄的批评家狭路相逢,两人面对面站着,谁都不肯让路。那位批评家十分傲慢地说:“我决不会给一个傻子让路的!”歌德马上站到一边,微笑着说:“我恰好相反。”

开玩笑不能过火

与同学交往中,难免要开点小玩笑,不仅取乐,还能够活跃气氛,调节情绪,增强同学间的友谊,最重要的,它可以增加你的语言魅力,锻炼你的口才。但是别忘了,万事都有个度,开玩笑更是如此。如果玩笑开得不当,开过了头,成了取笑,效果不仅适得其反,还可能会伤害他人的自尊和感情。因此,开玩笑也要把握好尺度,这也是优化口才的一个重要方面。

曾经就有这样一个故事,一位钢琴家在歌舞剧院演奏贝多芬的名曲。因为当天天气比较寒冷,来场的听众并不多,剧场内的一半座位都是空着的,而那些前来聆听的听众,也是左顾右盼,显得很不安。

说实话,这种情况很出乎钢琴家的意料,之前他对这次音乐会做了

充分的准备的,没想到结果却很让他失望。但是,他却没有因此而表现出来。相反,为了化解当时的尴尬场面,钢琴家开了一个非常幽默的玩笑:“亲爱的朋友们,今天我发现了一个重大的秘密,那就是我们这座城市的人都相当有钱,因为我看到你们每个人都买了双份的赏乐座位,看来今天我必须要拿出我的最高水平了!”听众们一听,都纷纷一笑,立刻身心愉快地聆听钢琴家的演奏了。

你看,就因为一个很简单的玩笑,使人们立刻感到很轻松。而尴尬的场面也在玩笑中顿时化解。

不过,并不是所有的玩笑都能够起到正面效果,我们身边的很多同学也喜欢开玩笑,但有时玩笑就起了反作用。比如,一些比较顽皮的男同学喜欢跟女同学开玩笑。本来男女同学之间适当开点小玩笑没什么大惊小怪的,可以增进彼此的友谊。但如果玩笑开得过了火,或者拿对方的缺陷开玩笑,那就有点过分了。因此,即使你打算开同学点玩笑,也最好先考虑清楚,并只限于博君一笑,不可含有放肆或嘲笑之意,更不可揭别人的短处。

同时,在开玩笑时还应该考虑听者的特性,不论是与同学、朋友开玩笑,还是与父母、老师开玩笑,都应该考虑到对方的身份、性格和心情,如果你不顾这些,只图“嘴”上一时之快,对老师开同学之间的玩笑,拿同学的忌讳开玩笑,不仅不会让你的口才水平有所提高,反而还影响了你和老师同学间的友好交往,这就得不偿失了。开玩笑可以锻炼我们的口才,但只有把握分寸地开玩笑才是有益无害的玩笑。



幽默作家班奇利在一篇文章中谦虚地谈道,他花了15年时间才发现自己没有写作才能。结果一位读者来信说:“那您现在改行还来得及。”班奇利回信说:“不,已经来不及了。我已无法放弃写作了,因为我太有名了。”



懂点安慰别人的话

人的一生不可能永远一帆风顺,总会遇到很多不愉快的事。当我们遇到不幸时,首先要自己坚强,但同时,也需要别人的安慰。给予逆境中的人以安慰,是为人处世的一种美德。当我们的同学或朋友遭到不幸时,及时送上真诚的安慰,更是我们应尽的责任。

但是,有些人在安慰别人时往往不能恰当得体地进行,常常说些朋友不愿意听的话,这不仅不能安慰别人,反而还可能起到负面效应,使安慰的话变成了更令人伤心难过的话,这就失去了安慰应有的效果。

那么,当朋友身遭不幸时,我们如何去安慰才能使言辞恰当得体呢?

首先一定要真心诚意。

在马萨诸塞州综合医院的一名护理师特里·弗林·马赫尼,曾护理过数百名艾滋病患者。她说,对那些后期绝症患者,好多人找不出恰当的话加以安慰。他们只是说:“不要害怕,你一定会好起来的。”其实这一点效果都起不到,因为这不仅不符合实际,甚至连病人自己都知道这是不可能的。

“去医院看望病人时,要尽量说些实际的话,也尽可能是积极一点的话。”弗林·马赫尼说,“比如,你觉得好些没有?”或者“需要我做点什么呢?”通常这是比较合适的问话。对方也会明白你在真心关心他,并且随时准备帮助他。

其次要尽量少谈自己。

如果你的同学或朋友身遭不幸了,你准备安慰或帮助他一下,那么一定要记住,不要过于以自我为中心,而应该多注意别人的感情,尤其不要借对方的不幸来引述你自己的类似经历。比如,说“我去年落榜的时候整整一个星期没怎么吃东西”,这是不合适的,只能加重朋友的悲伤。而如果你换个方式,比如说“我去年高考后也碰到过这种事”或者“我能理解你现在的心情”等,这样朋友才会觉得你是理解他的,同样也会觉得心里好受一些。

最后,不要对对方表示怜悯。

很多同学在安慰别人时,往往会说“你真可怜”等词,这是起不到安慰效果的,而且还会加重对方的悲伤,仿佛你在欣赏和咀嚼对方的痛苦,所以你要尽量避免这种口气。安慰他人时应该语气低沉但又不乏力量,让人感觉你在鼓励他,而不是在怜悯他。

现在,就让我们一起学习一下对不同人的安慰技巧:

——对身患重病者的安慰。如果你的朋友、同学或亲人不幸生病了,你去探望他,记住,这时候不要过多地谈论病情。有关的医疗知识,医生已有交代和说明,无须你再多言。如果对方本来就背着重病的精神包袱,你再频频提及,只会加重对方的精神压力。你应该多谈谈病人关心和感兴趣的事,转移对方的注意力,减轻他的精神负担。比如多谈点与对方有关的喜事、好消息等,使他精神愉快,心宽体胖,更有利于早日康复。

——对受人歧视者的安慰。对于因生理缺陷或因出身门第而受人歧视的不幸者,劝慰时应多讲些有类似情况的名人模范事迹,鼓励他不向命运屈服,要让他坚信,只要充分发挥自己的主观能动作用,就一定能够争取人生的幸福,实现人生的价值。

——对失去亲友者的安慰。当人们失去亲人时,心情一定非常悲痛,这时他是最需要别人抚慰的。但在安慰时要注意,不要急于劝阻对方的恸哭。要知道,强烈的悲痛如同巨石积压在心头,愈久愈重,不吐不快,不妨就让他索性发泄出来,这样反而会如释重负,有利于对方较快地恢复心理平衡状态。不过你可以适当地提些问题,引出死者家属的话头,让他们倾诉一下。比如问问死者临终时的情况,有无遗言,或问问死者生前治疗的情况等。

安慰别人是一件需要掌握技巧的事,如果安慰不恰当,反而会激怒对方,适得其反。要使安慰产生好的效果,没有副作用,掌握安慰的策略和尺度,注意分寸和方法是不容忽视的,否则往往会事与愿违。

那么,在具体安慰时,哪些话语不妥呢?

——揭人短处的话语。一位同学因为语文考试成绩不理想,坐在一旁非常难过,这时候身旁的同桌就直截了当地“安慰”说:“这你就难过得不得了了?你的物理恐怕考得比这更差呢!算了吧,别难过了,去做物理吧,后天



还要考试呢。”说者原意是要他不要老想着这件事了,但这种揭伤疤的不适方式却没有达到安慰的效果,反而还刺痛了对方的心,安慰反而成了触发更大忧虑的源泉。

——增添烦忧的话语。一位同学最近总觉得身体不舒服,到医院检查后发现肺部有阴影,医生嘱咐他去复查。当他把这个情况告诉周围的同学时,有的说:“我们小区里有一个人,开始也是这种情况,后来查出是绝症,你可要快点去检查呀,要不就请假去吧!”这名同学的本意是希望自己的同学早点去医院检查,不要耽误了病情,结果这种过于实在的安慰,纵然有关切之心,却让被安慰者反而更加忧虑了。

——使人懊悔的话语。有个人不慎遗失钱包,里面有一百多元钱,班里的同学开玩笑说:“还好,你仅仅丢掉了一件衣服钱。”这种把懊悔象征化的说法,别人听了心中更会大为不快。

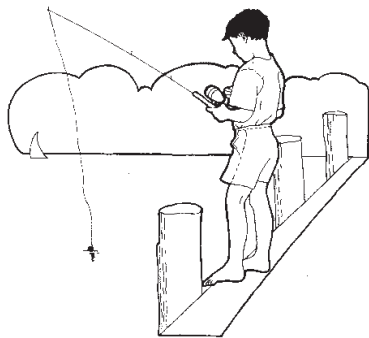
总之,安慰的话一定要说得得体,这样不仅让别人听了觉得温暖,而且自己的口才也会得到提升,甚至自己的灵魂都会得到净化。



有人问莫扎特该如何写交响乐。莫扎特告诉他:“你现在写交响乐还太年轻,为什么不先从写叙事曲开始呢?”

这人反驳道:“可是您当时开始写交响乐的时候才10岁呀!”

莫扎特回答:“你说得对,可是那时我从来没有问过谁,交响乐该怎么写。”



切忌“祸从口出”和“刨根问底”

爱说话本来是一个人的优点,但是,话不可以乱说,更不可以多说,说话也要讲求艺术。俗话说“病从口入,祸从口出”,不恰当地说话,或者说得过多,不仅不能够拉近你与别人之间的距离,反而还可能引起他人的反感,影响你的人际交往。

美国的艺术家安迪渥荷就曾经告诉他的朋友说:“我学会闭上嘴巴后,获得了更多的威望和影响力。”有学问有素质的人一般是不会乱讲话的,只有那些胸无点墨而又爱慕虚荣的人才喜欢口若悬河,大发言论,结果惹人反感。要记住,言多必失,说得越多,你说出蠢话或危险话的几率就越大,你就越可能得罪人。因此在与别人交往时,最好少说话,但这并非就要求你不说话,话应该说得又少又好,这才是口才的艺术。

马西尔斯是古罗马时代一名战功赫赫的英雄,他以战神科里奥拉努斯的美名而著称于世。公元前454年,科里奥拉努斯打算角逐最高层的执政官,以拓展自己的名望,进入政界。

竞选这个职位的候选人必须在选举初期发表演说,科里奥拉努斯便以自己十多年来为罗马战争留下来的无数伤疤作为开场白。那些伤疤证明了他的勇敢和爱国情操,人们都深为感动,几乎每个人都认为他会当选。

但就在投票日来临的前夕,科里奥拉努斯在所有元老和贵族的陪同下,走进了会议厅。当科里奥拉努斯再次发言时,内容绝大部分是说给那些陪他前来的富人听的。他不但傲慢地宣称自己肯定会当选,而且还大肆吹嘘自己的战功,甚至还无理地指责对手。结果他的第二次演说迅速传遍了罗马,人们纷纷改变了投票意向。

科里奥拉努斯落选之后,心怀不甘地重返战场,他发誓要报复那些投票反对他的平民。

几个星期之后,元老院针对一批运抵罗马的物品是否免费发放给百姓



这个议题投票，科里奥拉努斯也参加了讨论，他认为发放粮食会给城市带来不利影响，这一议题因而未决。接着他又谴责民主的要领，倡议取消平民代表，将统治权交还给贵族。

科里奥拉努斯的最新言论激怒了平民。人们成群结队赶到元老院前，要求科里奥拉努斯出来对质，但却遭到了他的拒绝。于是全城爆发了暴动，元老院迫于压力，终于投票赞成发放物品，但是，老百姓仍然强烈要求科里奥拉努斯公开道歉，才允许他重返战场。

于是，科里奥拉努斯不得不再次出现在群众面前发言。一开始，他的发言缓慢而柔和，然而没过多久，他就变得甚是粗鲁，甚至还口出恶言，侮辱百姓！他说得越多，百姓就越愤怒，他们的大声抗议中断了他的发言。护民官商议判处他死刑，命令治安长官立即拘捕他，送到塔匹亚岩顶端丢掷下去。后来，在贵族的干预下，他被判决终生放逐。人们得知这一消息后，纷纷走上街头欢呼庆祝。

如果科里奥拉努斯不那么多言，相信他也就不会冒犯老百姓了，如果在落选后他仍能注意保护自我强大的光环，可以说他依然还有机会被推举为执政官。可惜他无法控制自己的言论，最终自食其果。

所以，我们要记住这样一个原则，不论在任何地方和场合，一定要尽量避免“祸从口出”。

那么如何避免呢？请从下面几点做起：

——不要狂妄自大，自以为是。过于狂妄的人常常自以为很了不起，不理睬别人的意见，忽略别人的感受，只懂得自我夸赞，甚至会不惜贬低别人来提升自己，这肯定会引起别人的反感。所以即使你有真才实学，也应该谦虚一点，不要被傲慢态度所掩盖，这才会对你的交谈有帮助。

——不要做长舌妇，说人闲话。试想一下，如果每天有人在你的背后说你不好，你会有何感想？你是不是觉得他很讨厌，是个很没素质的人？同样的道理，你对别人不好的评价也会引来别人的反感，轻则影响你的人际交往，重则甚至会影响你以后的成长和成功。所以，最好还是讲点“口德”，不要做人人讨厌的“长舌妇”。

——不要窥人隐私，刨根问底。在学习中，我们提倡刨根问底的学习精神。但在交往中，这却是一种令人忌讳的行为，尤其是涉及别人的隐私时。

每个人都需要有一片属于自己的心灵空间,没有人喜欢自己的隐私被当作别人茶余饭后的谈资。所以在交谈时,不要过于纠缠别人不愿意透露的事,刨根问底不仅是一种没有素养的表现,更会影响到你和同学、朋友的友谊关系。



雅典的首席执政官听说哲学家保塞尼亚斯是个能言善辩的人,于是故意派人把保塞尼亚斯找到贵族会议上来,并准备了一堆问题以刁难他。一切安排妥当后,执政官说:“贵族会议的成员,每人都有一个问题要问你,你能用一句话来回答他们所有的问题吗?”

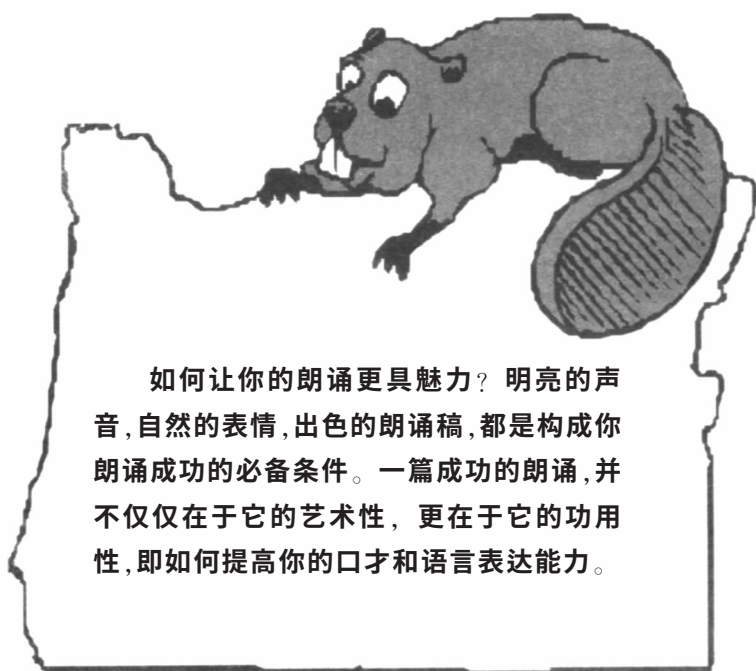
保塞尼亚斯不假思索地说:“没问题。”

议员们连接不断地提出了几十个不同的问题。当问题提完后,保塞尼亚斯想了想,严肃地回答:“我全不知道!”

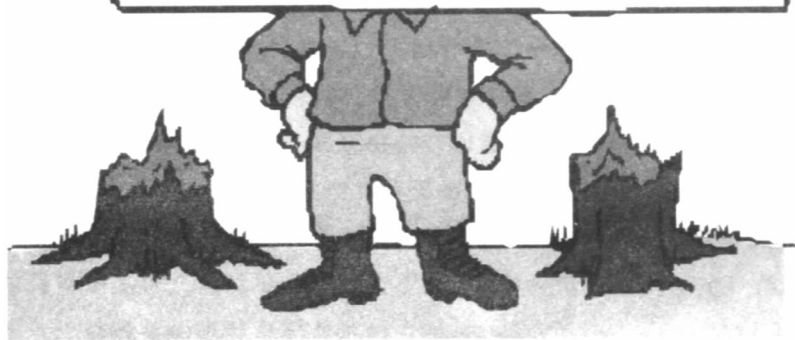


朗诵

展示你的风采



如何让你的朗诵更具魅力？明亮的声音，自然的表情，出色的朗诵稿，都是构成你朗诵成功的必备条件。一篇成功的朗诵，并不仅仅在于它的艺术性，更在于它的功用性，即如何提高你的口才和语言表达能力。





平时做好全面准备

也许你是位很喜欢朗诵的同学，每当看到朗诵比赛中选手出色的发挥就会羡慕不已，也希望自己能像他们一样，有朝一日自信地站在舞台上，发挥出最棒的水平。但是，你知道如何才能让自己在朗诵中出色地发挥吗？

朗诵是一项对我们非常有益的活动，不仅可以锻炼我们的口才，还可以锻炼我们的胆识、勇气等，但要作一次出色的朗诵并非易事。俗话说得好，“台上一分钟，台下十年功”，要想让自己在朗诵中取得好成绩，就要下工夫，虽然“十年”有点夸张，但是一定的努力和积累还是必要的。正如优秀的军事家不会打无准备之仗一样，要想成为一名优秀的朗诵者，做好朗诵前的准备工作是尤为重要的。只有准备充分，才能发挥出色。所以，在平时你就要多注意练习和积累，以便在需要的时候能够站出来，向大家展示自己的朗诵风采。

那么我们怎样才能做好朗诵的前期准备工作呢？

——选择优秀的朗诵作品。作品的选择对一个朗诵者的成功很关键，它是朗诵的基础。要想打胜仗，就一定要有好的武器，作品好你才能表达好，所以一定要提前挑选好的作品。在对作品进行挑选时，首先要注意选择那些语言形象性好而且朗朗上口的文章。对于朗诵这种艺术形式来说，类似诗歌和散文这种形象性较强的抒情类作品是不错的选择。其次，选择作品时还需要考虑一下朗诵的场合和听众的需要，不要在喜庆的场合朗诵过于悲伤的作品，也不适宜在同学和老师面前大肆地朗诵“爱情味”十足的作品。另外，你在朗诵时，自身的审美和喜好也很重要，要选择自己感兴趣的作品，这样朗诵起来才会情真意切，真实感人，达到最佳效果。

——要善于借鉴他人的长处。一名优秀的朗诵者，往往具有洪亮的声

音、充沛的感情,并擅长运用重读、停顿、变调等朗诵技巧。如果你也希望像他们一样,在台上尽情地发挥自己,平时就要注意多对他们进行模仿。一方面要学习这些人的长处,提高自己的朗诵水平,另一方面,还可以激发自己的表达欲望,增加“说出来”的勇气。但在模仿时,切记不能照搬照抄,还要结合自身的特点去学习和借鉴,将他人的技巧内化为自己的东西才是最关键的。

——语言使用要规范、得体。一般来说,朗诵时需要使用标准的普通话,这样不仅可以使声音优美动听,而且也能准确地表达作品的思想内容,让大家都能听懂并领会。而要想在朗诵中使用标准的普通话,也需要平时多加练习,力争学好普通话,攻克语言关。

——增加艺术修养。应该说,朗诵是一门综合的艺术,它不仅包括了语言和表演等多方面的内容,除声音外,还要借助手势、眼神等体态动作来表达作品内的感情,所以在做朗诵的准备工作时,还要多读一些涉及朗诵特点、技巧方面的书籍,并进行适当的声音、体态等方面的训练,力争朗诵成功。



【什么是口才】 口才是指一个人能够驾驭自己的思维,解决实际问题的能力。口才是一个相对概念性的东西,需要通过具体的形式来完成。它有三种形式:交谈、演讲和辩论。





“吃透”将要朗诵的作品

学校要举行朗诵比赛,很多同学都报名参加,刘华平时就非常喜欢朗诵诗歌,这次他也报名参加了,希望能够在台上大展身手。刘华这次要朗诵的作品是岳飞的《满江红》。为了能够在比赛时取得成功,他每天都要对着镜子朗诵好多遍,以便找出自己最优美的姿势和最丰富的表情。快到比赛了,一次活动课,老师说让他先到讲台上给同学们朗诵一遍,看看他练习的效果如何。刘华一想,这也是个锻炼自己的好机会,说不定同学们还能给自己提点建议呢。于是就站在讲台上给同学们朗诵起来:“……莫等闲、白了少年头,空悲切。靖康耻,犹未雪;臣子恨,何时灭?驾长车、踏破贺兰山缺。壮志饥餐胡虏肉,笑谈渴饮匈奴血。待从头、收拾旧山河,朝天阙(quē)。”刘华表现得很起劲儿,朗诵完后,同学们也给了他很多鼓励的掌声。

忽然老师对他说:“你好像念错了一个字,应该是朝天阙(què),四声,可你念成一声了,这可是个严重的错误哦!”

“啊?真的吗?可我一直都这样读呢!”刘华感到很惭愧,如果不是今天老师给指出来,到时候上台比赛时连字都念错,不被“刷”下来才怪!

其实,刘华就是犯了一个没有全面“吃透”理解作品的错误,而这却是朗诵成功的一个关键所在。一个朗诵者,如果在上台朗诵前连作品的意思都不理解,怎么能够情真意切地理解作者呢?又怎么可能表达出感情呢?

不论是你要进行的朗诵或演讲比赛,还是演员在荧屏前表演节目、演讲,在开始前,都要先将作品理解透。我国著名的话剧演员高重实就曾经说过:“在舞台上说话念词,必须自己先弄清说这话的目的和这词的内在含义。如果脑子里没有,或者还没搞清楚,当然表达起来就含混不清,言不由衷。只有把目的弄清楚了,才能打得准、打得重;把词义理解得透彻了,才能说得深刻有力。”话剧表演如此,朗诵也不例外。

一般来说,我们在准备朗诵一篇作品前,首先应该先从下面几个方面

理解作品：

——全面理解字、词、句的含义。一篇文学作品是由字、词和句子组成的，所以在朗诵之前，一定要先把这些搞清楚，对一些拿不准读音或者含义模糊的字或词，一定要查字典弄清楚，不要理所当然地认为自己读的就是对的，更不能嫌麻烦，否则一旦在朗诵时出现错误，就可能影响你的朗诵效果。另外还要特别留心一些多音多义字的发音和含义，要根据作品的内容读准音调，理解含义。

——把握作品的整体风格。一篇作品的风格可能因民族、时代或者个人气质的不同而有所差异，所以在朗诵时，你不能完全按一个基调来进行，要呈现出作品多样的特色。比如“诗仙”李白的诗充满了浪漫主义的色彩，整个诗都显得飘逸豪放；而“诗圣”杜甫的诗则比较贴近现实，表现得沉郁顿挫。在理解作品时，你要注意这些作品的个性化特色，并在朗诵中进行恰当有效的表达。

——理清作品的结构。结构对于一篇作品来说，就像它的骨骼一样，只有理清了作品的结构，才能整体地把握作品，从而在表达时畅通无阻，一气呵成。如果做不到这点，就很可能将作品分解得支离破碎，失去了原有的美感。

——抓住作品的主旨和灵魂。任何一篇作品，不论是诗歌，还是小说，它都有自己的主旨。作品不同，它所反映的问题和寄托的感情也有所差异。在朗诵作品时，只有提前抓住了作品的主旨，才能抓住它的灵魂。这样才能深入作者的内心，在朗诵时也才能把作者的思想感情表达得淋漓尽致。



【什么是演讲】 关于演讲的定义解释非常多，包括各种内涵的、外延的及主观的、客观的说法等。一般来说，演讲是指当众去阐述你个人对现实的或历史的某一问题的见解和认识，这就是演讲。



注意区分不同的朗诵文体

朗诵是一种语言表述的艺术表演形式,它要求对文稿的表述形式进行艺术的处理,然后通过朗诵者借助语速、语调及轻重读等方面的富于变化的个性化表达手段,将作品转化为一种艺术表演。

朗诵需要听众的情感共鸣,需要听众听之入耳、听之入心、听之动情,这就需要朗诵者具备一定的朗诵功底。

一个优秀的朗诵者在朗诵前,首先要做的就是找来可以朗诵的材料,比如一篇悠扬的诗歌,一篇抒情性很强的散文,或者是一篇含义深刻的小品文,等等,这些是我们比较常用的朗诵文体。当然,朗诵材料很多,记叙文、说明文也都可以作为作品来朗诵,但聪明的你也许不会去选它们。因为文体在朗诵中是一个很关键的因素,而说明文、记叙文等文体,一般感情基调比较低,不能够很好地表达感情,选了它们,无疑是自讨苦吃。

然而作为朗读材料,任何一种文体的训练对于朗诵者来说都是不可忽视的,我们不能因为它们不被经常运用就对其不加重视,这对一个朗诵者来说可是不明智的。朗诵者应该能够通过各种文体来锻炼自己的朗诵风格。一些抒情类文体的作品我们就不详细分析了,下面看看几种不太常用的文体如何朗诵。

——记叙文。如果你准备朗诵记叙文,可以从两个方面入手,一是选一些艺术表现性比较强的故事,这一类文章要求语言生动逼真、绘声绘色,朗诵起来可以吸引听众入情入境。二是在朗诵这些带有情节描述的作品时,要在保持朗读基本特点不变的前提下,多注意表现语言的生动性和形象性。语言的生动形象主要通过情境、背景的描绘,将人物的身份、性格等特点略做艺术处理,以此来强化听众的理解能力,使其有情境感,从而达到朗诵应有的效果。

——说明文。说明文是很少被用来做朗诵材料的,因为它没有是非立

场和褒贬色彩,感情基调也非常低。如果选用这类文体的作品来朗诵,首先应该体现出这类文字的特点,那就是将其层次分明、详略得当的特点表现出来。但因这类文体难以表达出感情,所以很容易使朗诵变得机械而无层次,甚至破坏原文的层次感。解决这一问题的办法只有一个,那就是在关键词和中心词部位加重读音,同时注意承上启下的关联词,善于利用有效的停顿来达到朗诵的效果。

——议论文。议论文的特点是是非态度明确,文笔犀利深刻。在选用这类文体进行朗诵时,语言的主要风格应该体现得是非立场分明、褒贬色彩清晰、语言铿锵有力、表述简洁干脆,要让人感觉到材料中内在的逻辑力量,以此来强化其雄辩的感染力。但需要注意的是,朗诵时需要很好地把握感情基调,不可不足,以免缺乏说服力,但也不可太足,以免削弱文章原有的逻辑性。

总之,一个优秀的朗诵者,应该能够适应各种类型文体的朗诵,拿出任何一种文体的材料给你,你都能够完美地朗诵出来,这才够火候。



【什么是辩论】 有人说辩论是一场游戏,的确如此。因为辩论是不同于其他的对真理的探求形式,辩题往往是中性的,也就是说,即使赢了辩论赛,也并不意味着真理就是如此。但辩论又不仅仅是一场游戏,因为辩论赛的过程涉及很多道德涵养、文化积累、知识结构、逻辑思辩、语言艺术、整体默契及仪表仪态等多种形式,有很高的欣赏价值,是个人能力与团队精神的充分展示,而且富于美感。所以说,辩论是一场高水平、高对抗、高欣赏性的游戏,对参与者与观赏者都是一种美好且刺激的体验。



面部表情和形体动作也是“语言”

成功的朗诵,既要有优美的声音、有感情的表达,还要有得体的表情动作,方可趋于完美。因为语言只能较多地显示着内在的思想和智慧,举止则更多地显露着外在的风度和形象。恰当地调动姿势和动作来帮助自己朗诵,会使你的朗诵更加富有魅力。

恰当的形体语言,不仅能弥补朗诵时声音的不足,还可通过有形可视的、具有丰富表现力的各种动作和表情等,协助你将朗诵内容更加准确无误地表达出来。视、听作用双管齐下,就可以给听众完整、确切的印象,辅助朗诵更好地表情达意。

要巧用身体语言协助朗诵,首先,你就要懂得如何设计自己的身体语言。

实际在平时,我们的举手投足,一颦一笑,都在传递着大量的信息,显露出主体的思想感情、爱憎善恶及文化修养。身体语言的设计和运用能使朗诵声情并茂、形神兼备,更使你在朗诵时风度翩翩、仪态万千。

——腿部“语言”。在朗诵时,我们一般取站立的姿态。这时候,最好保持两腿略微张开的姿态,两脚平稳着地成“丁”字形或平行相对,或一前一后,躯干伸直,不要屈膝或弯腰弓背,否则会显得消极懒散,无精打采,影响朗诵的形体效果。

——举放自如的手。在朗诵时,我们会不自觉地举手表达某种情感,这时候它就成了帮助你说话的工具。你可以根据朗诵的需要,适当地运用手部“语言”来为你服务。不过,千万不要故意把手交叉在胸前,更不可勉强扶在讲桌上,这样就会使你的身体不能自由行动。而用手玩弄自己的衣服,不仅会转移听众的注意力,还会使你看起来比较愚拙。

——传情达意的表情。说到表情,自然是指面部表情了。面部表情如果能与说话内容配合恰当,可以让你的朗诵更富情感,因而它的使用频率比手势要高得多。在我们朗诵时,一般常用的面部表情的含义包括:点头表示

同意,摇头表示否定;昂首表示骄傲,低头表示屈服;垂头表示沮丧,侧首表示不服;咬唇表示坚决,撇嘴表示藐视;鼻孔张大表示愤怒,鼻孔朝人表示轻蔑;嘴角向上表示愉快,嘴角向下表示敌意;张嘴露齿表示高兴,咬牙切齿表示愤怒;神色飞扬表示得意,目瞪口呆表示惊讶,等等。

——会说话的眼睛。在朗诵时,我们难免要与听众进行目光交流,这既是一种礼貌,又是对听众的一种情感表达。在这种场合,由于空间距离大、视野广阔,所以你必须持续不断地将目光投向听众,或平视,或扫视,或点视,或虚视,这样才能跟听众建立持续不断的联系,以期收到更好的效果。如果在整个朗诵的过程中,你几乎不看听众,那是一种怯懦和缺乏自信心的表现,会严重影响你的朗诵效果。当然,和听众进行目光交流也并不意味着老盯着某一个听众。研究表明,目光接触对方脸部的时间宜占全部整个时间的30%~60%。

当然,身体语言在朗诵或表达过程中具有特殊的表达功能,但它毕竟只是完成朗诵任务的一种手段而已,而不是朗诵所追求的最终目标。因此,对于朗诵甚至对于培养口才来说,身体语言并没有什么独立的价值,只有辅助价值,所以在朗诵过程中它处于从属地位。正是这种从属地位,决定了身体语言的设计和运用,必须由表达的内容、情绪和对象等因素的特点来决定。这点希望能够引起同学们的注意。



【什么是朗诵】 朗,即声音的清晰、响亮;诵,即背。朗诵,是指用清晰、响亮的声音,结合各种语言手段来完善地表达作品思想感情的一种语言艺术。朗诵是口语交际的一种重要形式,它不仅可以提高阅读能力,增强艺术鉴赏,更为重要的是,通过朗诵,大则可以陶冶性情、开阔胸怀,小则可以有效地培养对语言词汇细致入微的体味能力,以及确立口语表述最佳形式的自我鉴别能力。因此,要想成为口语表述与交际的高手,提高朗诵能力是非常重要的一个环节。



赋予朗诵的作品以激情

或许你只是认为，朗诵就是有感情地把一篇作品朗读出来就可以了。真的是这样吗？即使你在阅读时已经体会到了作品中的感情，那么是不是就意味着你在朗诵时肯定能够把其中的感情表现出来呢？

也许事实并没有你想象的那么容易。一个最简单的例子就是，当你看到别人在游泳池里愉快地游泳时，你也想学。你觉得游泳也不过就是在水中多憋一会儿气而已，可是到你真正去实施的时候会如何呢？相信你一定会尝试过。

朗诵也是如此，一篇精彩的朗诵，并不仅仅是要你把它有感情地读出来就可以了，而是应该赋予作品以激情，将你对作品的理解完全转化到你的朗诵中，这样你才可能把对作品品味出来的所有感情都发挥出来。

在朗诵前，请先问一下你自己：我有没有真正成功地朗诵过一篇作品？我在朗诵时如何停顿、如何准确地把握语调和轻读重读、如何让声音完美、如何把握节奏感，才能让我的朗诵更深入地体会作品中的感情，才能让我的朗诵具备激情？

或许要做到这些并不容易，但如果你想在朗诵中取得成功，就必须要先弄清楚这些问题。如果你觉得对自己还不够满意，或者总觉得有些欠缺，那么，你就应该在初步理解作品的基础上，更进一步地把作品中的感情淋漓尽致地表现出来。

究竟怎么做才能让你的朗诵变得富有激情呢？

——进入到作品的情境之中。不论朗诵什么作品，在朗诵前，你肯定都要用心地体味和揣摩作品的情感，做到这一点后，我们就必须进入作者创作时的“情境”，你就当自己是这篇作品的作者，这篇作品就是你用心、用情感写出来的，现在你需要把它用“朗诵”的方式表达出来。从这一角度对作品进行更深入、更细致的体会，可以帮助你更好地理解作品。另外，你还可

以把自己扮演成作品中的角色,让自己在作品中仔细玩味其中的情感。这样不仅可以感同身受,更重要的是,它可以使你的朗诵变得更有激情。

——抓住作品情感的高潮。任何一篇朗诵材料,它都是包含有丰富情感的,同时它还有一个或多个情感高潮在里面,而情感又通常是以起伏的形式出现。一般来说,你可以通过两个步骤抓住作品的情感高潮,第一步就是先找出作品的大高潮,然后再以这个高潮部分为中心,逐渐找出其中的小高潮。抓住了作品中的情感高潮部分,那么在朗诵时,你就可以理智地、自觉地把作品的表述形式,富有激情地将其朗诵出来。

——让作品中的褒贬色彩尽情发挥。我们已经学过了高尔基的《海燕》,同时也一定在课堂上朗读过它,那么你在朗读时,是否能够准确地把握作品的感情呢?是否能够很好地把握作品中的褒贬色彩?不论何种题材的作品,它都会包含有一定的褒义或贬义色彩,我们在读文章的时候一般都可以体会到。但是,要想把其中的这种感情色彩通过朗诵的形式表达出来,并不是件容易的事。就《海燕》来说,作者将海燕比喻成呼唤暴风雨的使者,而暴风雨是革命高潮的象征,因此,作者在描写暴风雨的场面时,肯定不会带有贬义色彩,而应该是一种褒义的比喻。而海鸥、海鸭、企鹅等鸟类,被作者用来比喻那些害怕革命的人,所以它们应该是具有贬义色彩的对象,因此你在朗诵时就不能对它们表现出褒义的赞美。

总之,我们在朗诵作品时,不要只把它当作一篇文章,读读就完了,而是应该给予作品更多的激情,这种激情,不仅表现在你对作品的理解上,更应该表现在听众被你感染的程度上。你的朗诵只有真切地感染了你的听众,你才能算是一个成功的朗诵者。



【什么是即席发言】 即席发言是一种在特定情景下,事先没有准备的临场谈话的口语样式。其特点是即境而发,随机而发,且篇幅短小精悍。这种方式可以训练改善一个人在众人面前畏惧说话的心理,培养机敏思考、灵活定向和流畅表达的能力。



语速和节奏要把握好

语速是朗诵中语音形式的主要因素之一,朗诵中的语速对于朗诵的成功很关键。合适的语速不仅可以淋漓尽致地表达作品的情感,而且还能够赋予朗诵以生命,让听众真切地感受到作品的内涵。因此在朗诵时,一定要把握好语速。

朗诵的速度会受作品内容和形式的影响,当然也受你这个朗诵者的影响。比如,作品中表现沉闷、悲伤的地方,或者描写气氛庄严、行动迟缓的词句,在朗诵时就要放慢速度;而如果语句表示的是悲痛、压抑的感情时,就要读得更慢一些;当语句体现出的是一种欢快、兴奋、愉悦的情感时,语速就要适当加快。掌握了这些,相信你就能够很好地把握朗诵时的语速问题了。

另外,语速也受语体形式的影响。一般来说,当作品中有独语形式的词句,朗诵的语速就要快一点;而如果有对话、交谈等对话形式的词句,语速就要相应减慢。

说到节奏,我们总能想到音乐,那是最能表现节奏的一种东西。但节奏在朗诵时也同样能够体现出来。节奏与语速在朗诵中是不可分割的,节奏是语速的具体体现和运用,就是指你在朗诵时如何使抑扬顿挫、轻重缓急的语流出现时快时慢、时紧时松的效果。通常来说,节奏的表现形式有五种。

——轻快型。这一形式适合朗诵一些感情细腻、风格轻松的作品,在朗诵时,一般多连少停,多扬少抑,多轻少重,语流读起来显得很轻快,让人听了也觉得很舒畅。比如在朗读朱自清的散文《春》时,就非常适合用这样的节奏。

——低沉型。安徒生的《卖火柴的小女孩》就属于这类节奏的作品。在朗诵这类作品时,一般停顿较多较长,节拍也较长,语调多抑,声音沉重,语

流沉缓。

——凝重型。在用这种节奏朗诵时,你会感觉语流平稳凝重,语言强而有力,多停少连,多抑少扬,多重少轻,读起来甚至觉得心情很沉重。如果你能在朗诵时有这种感觉,那么就说明你掌握好了这种节奏。

——舒缓型。要是你读戴望舒的《雨巷》,你就能够体会到这种节奏感了,它一般多连少停,多扬少抑,多重少轻,语气甚至还有点紧张感。

——高昂型。这类作品读起来让人感觉很有力量,多连少停,只扬不抑,多重少轻,语气高昂有力度,语速较快,节奏较紧。你可以读读《白杨礼赞》,感受一下这种节奏。

说了这么多有关朗诵中节奏的问题,但有个问题你要注意,那就是在把握节奏时,一定要先把握整体,节奏只有在整篇作品中也能体现出来,一个句子,一段话是不能体现出节奏的。所以把握节奏不可生搬硬套,要充分发挥你的聪明才智,让它灵活地为你服务。



【什么是倾听】 倾听是获取知识的一种手段,是人际交流不可或缺的本领,也是事业成功的前奏。能够很好地倾听的同学,在以后的成长途中更容易取得成功。倾听的方法主要有:听视并用法、听思并用法、快速听记法、五到听话法、要点听话法、质疑创新法,等等。





轻读重读要讲究

在某家工厂里，一位班长和一位组长先后训斥一位连续迟到两天的女工。

班长对女工说：“你呀，怎么又迟到了？”班长说这句话的时候，把“你呀”说得又长又响。

女工听了班长的话，不但低着头，脸也红了，一副不好意思的表情。

组长也是对女工说同样的话，但他把“怎么又迟到了”说得较响，特别在“又”字上加大了音量。

结果，女工反唇相讥：“神气什么，大不了扣薪水好了！”

你看，这就是重音产生的不同效果。轻重音虽然是一个很简单的问题，但如果运用不当便很容易出错。我们在平时也经常因为不小心咬错了轻重音，结果引起同学或朋友间的不愉快。

其实我们是应该注意轻重音的，这与你所要表达的意思大有关联。比如“我今天很高兴”和“我今天很高兴”是大不一样的。如果你不注意轻重音的分别，就可能说不出你要表达的真正意思，有时候甚至会把意思弄错，造成不好的后果。

平时说话就要这样重视轻重音，朗诵就更不例外了。朗诵中对语句的轻读和重读可是大有讲究的。如何恰当地区别轻读重读呢？

——弄清你要表达的重点。一般重点的语句要用重音来读，比如“谢谢你”和“谢谢你”所要表达的含义是不同的，你在说的时候，首先应该先弄清楚你所要表达的究竟是什么。

——注意体会作者的感情。朗诵时你肯定要“吃透”作品，这时你肯定会弄清作者在每句话中所要表达的感情，如果作者要表达的是一种强烈的感情，那在朗诵时自然就需要用重音了。

——掌握一些语法方面的固定重读。语法的重读的位置是有规律可循的，相信语文老师也应该讲过，不过我们还是要在“啰嗦”一下：（1）一

般短句中的谓语都需要重读；(2)名词前的定语要重读；(3)动词或形容词前的状语一般需要重读；(4)动词后的形容词及部分词组充当的补语一般要重读。不过有时候一句话中成分比较多时，重读也许不只一处，那么你要优先重读定语、补语、状语等连带成分，然后再考虑其他的词语重读。



【口语表达方法】 常用的口语表达方法，包括：诵读法、复述法、问答法、讨论法、辩论法、演讲法、即席发言法、讲故事、见闻法、介绍法、采访法，等等。实践证明，凡是口语表达能力弱的人，他们的语文及各科成绩都会受到不同程度的影响，甚至在以后的工作中，也会因为口语表达能力差而导致组织能力差，社交能力差，应变能力差，等等。相反，口语表达能力强的人，其语文素质、智力水平等，都相对较强。

何时停，何时顿

一般来说，朗诵一方面要深刻透彻地把握作品的内容，另一方面还要合理地运用各种艺术手段，从而准确地表达作品的内在含义。朗诵的基本表达手段包括四个方面，它们分别是语速、节奏、重音和停顿。前面我们已经跟同学们讲了朗诵的语速、节奏和重读轻读的问题，下面就来说说朗诵中的停顿问题。

说到停顿，我们都能理解，也都会做。在朗读课文遇到标点符号时，我们必须给予停顿，因为这样才能使语句或词语之间产生声音上的间歇。



在朗诵时,停顿一方面是作品中句子结构的需要,另一方面也是朗诵者在朗诵时生理上的需要,比如呼吸、换气等,再一方面也是为了充分表达作品中的思想感情;同时,朗诵中的停顿也可给听众一个领略和思考、理解和接受的余地,帮助听者理解作品含义,加深印象。

通常来说,朗诵中的停顿包括生理停顿、语法停顿、强调停顿三方面:

——生理停顿。生理停顿即朗诵者根据自己的气息需要,在不影响语意完整的地方作一个短暂的停歇。但在作生理停顿时有一点要注意,就是一定不要妨碍语意的表达,不要割裂作品的语法结构。

——语法停顿。语法停顿是反映一句话里面语法关系的,在书面语言里的表现形式就是标点符号。一般来说,语法停顿时间的长短与标点有很大关系,比如句号、问号、叹号后的停顿比分号、冒号要长;分号、冒号后的停顿比逗号要长;而逗号后的停顿比顿号长;段落之间的停顿则比句子停顿的时间长。

——强调停顿。强调停顿是为了强调某一事物,突出某个语意或某种思想感情所作的停顿,但这种停顿在书面上并没有标点,在生理上也并非是要作的停顿,有时候它还会在书面上有标点的地方作较大的停顿,这样的停顿我们都称之为强调停顿。强调停顿主要是为了仔细揣摩作品、深刻体会其内在含义来安排的。比如我们在读《遵义会议》时,就可以作这样的停顿:“遵义会议 || 纠正了 | 在第五次反‘围剿’斗争中所犯的‘左倾机会主义性质’的严重的原则错误,团结了 | 党和红军,使得 | 党中央和红军主力胜利地完成了长征,转到了 | 抗日的前沿阵地,执行了 | 抗日民族统一战线的新政策。”(句中划“||”和“|”的都表示强调停顿)你看,在“遵义会议”这四个字后并没有标点符号,但是我们为了突出“遵义会议”的地位和重要性,强调“遵义会议”在我党历史上的伟大意义,就应作一个强调停顿,而且比下面的其他强调停顿时间还要长一些。“纠正了”、“团结了”、“使得”、“转到了”、“执行了”这些词语后面也没有标点,但为清楚显示“遵义会议”的伟大历史意义,也要作一下停顿。如果不能仔细揣摩作品而任意作强调停顿,会很容易产生错误的理解。

总之,在朗诵时,停顿也是一门学问,只有掌握了这门学问,合理地作

停顿,才能准确地把握作品的内容,表达作品的情感,从而使自己的朗诵更富生机和活力。



【什么是复述】 复述是在理解吸收原文的基础上,对原文的内容进行讲述或转述的一种方法。它可以帮助深入理解课文,强化记忆,培养系统而连贯的口才能力。复述的基本要求包括:完整准确,突出重点。即复述时要把原来的内容正确、全面地讲出来,不能违背原文的意义,也不能丢掉主要内容和改换文章的主要情节。同时,复述时还要抓住中心,突出重点内容,注意层次清晰。

让自己的声音完美起来

在与人交际中,我们都希望自己能够语音准确,声音清晰响亮,圆润甜美,甚至还带有一定的魅力色彩。但在现实生活中,我们常常做不到这一点。尤其是在朗读或朗诵文学作品时,有时候甚至还表现得声音干涩,语调平淡,语音不准。结果让朗读和朗诵“一败涂地”,自己也觉得“很没面子”。

有人说:声音是朗诵的“本钱”。

也许你觉得这样说有些夸张,可实际上,这却是非常有道理的一种说法。要进行一次成功的朗诵,不仅要有优秀的朗诵材料,对作品情感合理把握,还必须要有近乎完美的声音。一位音乐家曾说过这样一句话:“声音是听得见的色彩,色彩是看得见的声音。”朗诵要自然,声音还要清晰、明亮。朗诵的意义,我们不应该把它仅局限在艺术性上,它的实际功用是提高我



们的表达能力和对事物的洞察力,这样才会使你的讲话更具说服力。

当然,要声音完美,并不是要过于夸张地用声音来表现一切。完美的朗诵,应该是声音、形体以及手势动作等的适当结合。但是,因为是朗诵嘛,声音肯定要占据一个比较重要的地位。

不过每个人的声音色彩各不相同,其中有先天因素,也有后天因素。如果通过规范的训练,一般都可以有不同程度的提高。著名的播音员、主持人赵忠祥的声音有着一种磁性的美,他在《动物世界》的声音是如此的美妙动听,听他的解说简直是一种极大的享受。还有孩子们都非常喜欢的节目主持人刘纯燕,她曾给美国童星秀兰·邓波儿配过音,她的音色甜美,声音圆润,富于表现力。但是,“冰冻三尺非一日之寒”,他们有如此美妙动听的声音,也并非与生俱来的,都是经过刻苦练习的结果。

想要让你的朗诵被听众所喜爱,声音条件是必须具备的。也许你不一定非要具备赵忠祥或刘纯艳般近乎完美的声音,但至少要在朗诵中,使你的声音将作品的感情淋漓尽致地表现出来却是必需的。然而在很多时候,朗诵者的声腺往往有些不足,而当你遇上情节所需、必须注入朗诵的声艺技巧时,却因为声腺不足出现不自然或造作、“造声”的结果,这就会让人听起来感到很不舒服,甚至还会引起听众的抗拒之心。

那么,究竟如何才能具备优美动听的声音呢?如何才能短期内提高朗诵的声音水平呢?

——吸气发声练习。说得“严肃”一些,科学的呼吸方式和灵活的气息控制,可以使我们的音色甜润优美、持久有力。很多同学朗读时间稍长就会感到底气不足,出现口干舌燥、声音嘶哑的现象。这就是因为他的呼吸方法不对、气息量不够的缘故。要让自己能够把气吸得多而且控制自如,我们就应该在朗诵时养成“胸腹联合呼吸”的习惯,就是说吸气要向胸腹之间扩展,感觉好像闻花香一样地深呼吸,一直吸到肺底,获得小腹及腰围的胀满感,要吸得深入、自然、柔和。利用这种深吸气的方法,使胸腹之间的腔体扩大,从而增加吸气的容量,并利用小腹收缩的力量控制气息。这就是所谓的“丹田之气”,有了这种充足的气息,我们就能够使声音产生共鸣,声音通过共鸣,才能变得响亮有力度。

——呼气发声练习。学会了正确的吸气方法后,接着就要练习有控制

地均匀平稳的呼气方法了。练习呼气肯定要把气吸足了,吸足气后,再以丹田穴为支力点,口中发出带有声带颤动的“嘶”的音,使气慢慢地、均匀地呼出。发出的“嘶”的音最好能坚持 40~50 秒,这样才表明气吸得多且深。要是你不知道怎么练习才有效,可以练习最简单的吹蜡烛。点着蜡烛后,先深吸一口气,然后对着火焰轻轻吹去,不要将火焰吹灭,气要轻而匀,使火焰向外方倾斜,并尽量让自己的气使它保持住倾斜状态。这是检验出气量是否均匀的一个好方法。

——练习吐字。有些同学朗读时,我们总感觉听不清楚,其实这主要就是因为吐字不清。要想保证朗诵时口齿清楚,就必须在平时做些读字的发音练习,比如练习顺口溜、绕口令等。

——保持正确的音调。针对表述的内容不同,你可以根据自己的嗓音条件合理地安排高音区和低音区,但不论在哪个音区,你都要保证低音区吐字清晰,高音区也不要让人觉得刺耳。要注意保持自己的音色圆润和统一,不要出现忽高忽低、忽明忽暗的感觉,甚至讲到一半嗓子就哑了的情况。

当然,如果你有兴趣的话,还可以去尝试参加专业的朗诵发声培训,或者平时多向学校的音乐老师请教一下发声的方法和技巧,也同样能够受益匪浅。总之,朗诵是必须要有优美的声音的,要想在朗诵中取得成功,你是很有必要在声音上下点工夫的。



口才术语

【什么是问答法】 问答法一般是指师生之间、学生与学生之间互问互答的表达和交流方法。这种方式主要训练质疑问题的能力,说话有分析、推断有依据的解答问题的能力。同时,也可以激活思维,培养创新意识。



丰富的想象力令朗诵更动情

老师在课堂上常常会给我们强调想象的重要性,那么,究竟什么是想象呢?

有人说,想象是夏夜傍晚的清风;想象是漫步林间小径感受沁人心脾的清凉;想象是冬天的飘雪,置身雪中,感受雪的美丽;想象是花蕊芬芳的气息,曲径通幽,让你情不自禁去寻觅那月下的花容;想象还是汨汨流动的小溪,让你不经意间就随它来到一片世外桃源,使你疲惫的心在刹那间回归到原始的清澈……

其实,想象更多的是我们心灵的感知,再优美的文字,无论它多么详尽多么凝练,都不可能穷尽事物的全貌,而剩余的部分,只能依靠我们的想象才能将其表达出来。所以作为一个朗诵者,如果你不能想象出那剩余的部分,即使是再声情并茂的朗诵,也很难传达出作品所要表达的真实情感。这就像打电话一样,有人提出打电话时应该微笑着讲话,因为这样即使对方看不到你的笑容,但却可以感受到你快乐的心情。由此可见,想象对于朗诵者来说确实起着非常重要的作用。

吟哦高山,你心中是否有山之高昂;朗诵大海,你心中是否有海的涌动,这些其实都应该是对朗诵者有关想象力及心理指标的基本测试。对于一篇作品,无论它是写景还是写人,不少作者都喜欢采用以点代面的写法,也就是说,他的作品只能给出你一个局部,而其余的大部分,就需要我们调动丰富的想象力,来展示出作品的整体,甚至还有整体的外延,比如那些比较抽象的内容、心情、思想等,这些东西是无法用文字来详细刻画的。

我们应该都看过《开国大典》这部电视剧,在这部电视剧中,扮演毛泽东的唐国强先生,他虽然没有像以往那样在“形似”或“浓重的湖南口音”上下工夫,但在追求“神似”上,却用足了力气。这除了表现出一个成熟演员炉

火纯青的艺术造诣之外,还充分展示了他作为表演艺术家的丰富想象力。

我们也可以拿陆游的《钗头凤》来看一看,“红酥手,黄滕酒,满城春色宫墙柳。”其中一句“红酥手”,就情不自禁地让作者回望起当年表妹唐婉的美丽,回想起十年前恩爱爱与举案齐眉的情景。然而忽然间“东风恶,欢情薄。一杯愁绪,几年离索。”一对神仙眷侣被迫分离,今日相见,即使有千种思绪一起涌上心头,也不能再牵一次“红酥手”。由此可见,“红酥手”在诗人的心灵深处,已经成了一株常青的相思树,甚至是一块刻骨铭心的三生石,让诗人一生牵挂,以至于他逝世前两年,最后一次去沈园,还作有一首《春游》诗怀念故人:“沈家园里花如锦,半是当年识放翁。也信美人终作土,不堪幽梦太匆匆。”

我们追溯陆游一生的情感历程,唯有与表妹唐婉的荡气回肠的爱情能让他惦念一生,无尽的愁苦,无尽的惆怅,化作一行行泣泪的诗词感念后人,沈园就是铭证。那么你在朗诵《钗头凤》时,就必须充分发挥自己的想象力,将自己放在作者的位置上,感受作者的情怀,从而将作者在作品中表现出来的感情发挥出来。如果不能理解镌刻在诗人心上的伤痕,不能随作者的思想一同回望当年,“幸福着他的幸福,痛苦着他的痛苦”,你是不可能读出“红酥手”一句的千般情怀、万般感慨的,自然,你的朗诵也不可能是成功的。

如果说朗诵是我们心灵的歌唱,是我们生命的舞蹈,那么想象就是清泉,是它在滋养着我们的心灵,让我们的心与作者的心产生灵犀,从而让我们自己以及我们的听众一起来感受作者的情怀。因此,要想提高自己的朗诵水平,真正在台上朗诵出作者的心声,那就要我们培养丰富的想象力。只有这样,我们才能真正走进作者的心灵,代他而言,从而朗诵出作品的美和意境。



【什么是讨论】 讨论是指围绕某个看法不一致的主题,各抒己见,即兴或有准备、有计划地发表个人见解的方法。讨论是提高口语表达能力的有效方式。这种方式信息交流量大,可以发展评论和批判能力,且能发展多方位、多层次、多视角的立体思维,有利于发挥独立思考和创造精神。



自己做一次朗诵的整体设计

现在,你已经学习了很多如何提高朗诵水平的知识了,那就和你的同学一起来做一次朗诵的整体设计吧。

说起这个朗诵的整体设计,就是指你要对自己准备朗诵的作品的有声表达与无声表达的方式做一个全面的设想,这是进行朗诵前的一项重要准备工作,同时对你来说,这也是一次挑战自己的机会。

在进行朗诵设计时,你需要做两件事。

第一件事就是要设计朗诵的形式。朗诵形式一般包括独诵、对诵和合诵三种。独诵,顾名思义就是指你一个人站在台上朗诵,这也是朗诵中最常见的一种,适合篇幅短小、感情丰富、人物形象少的文章。独诵最大的特点就是朗诵起来灵活、自然,容易把握作品的感情基调。

对诵是你和同学两个人组合朗诵,朗诵者可以是男女同学,也可以是同性同学。对诵便于抒发作品的感情,有利于展示作品的意境,能够拨动听众的情弦,唤起听众的共鸣。你在选择自己的对诵对象时,一定要考虑双方音色、音域,甚至外貌形象等因素,两个人要音色协调,音域一致,外貌更要般配一点,这对朗诵效果都会产生很大的影响。

合诵是三个或三个以上的人参加的大型朗诵,也叫集体朗诵。它比较适合于情感起伏大、情节比较复杂、作品人物众多、篇幅较长的作品,在朗诵时,朗诵者要音量宏大,力量强劲,鼓动性强,要将作品中磅礴感人的力量发挥出来。

第二件事就是要设计朗诵的高潮。朗诵最忌讳的就是平铺直叙,让人听起来感觉像在喝白开水,没有人会喜欢听这样的朗诵。不论什么文体的作品,在朗诵时都应该赋予其一定的表达高潮。

在一篇文章中,朗诵的高潮可以有一个,也可以有很多个,这要看你所选的文章体裁。一般来说,只有一个高潮的文章,高潮多会出现在结尾部

分,比如舒婷的诗《祖国,我亲爱的祖国》,它主要热情地抒发了对祖国、对人民的深切热爱。这首诗共分为两部分,前一部分深深地缅怀祖国的艰难历程,在朗诵这一部分的时候,要语调低沉,速度缓慢;而在后一部分,作者主要表达了对祖国新气象的赞美之情,在朗诵这一部分时,就要改掉前面的基调,让语调变得慷慨激昂,气势磅礴,并逐渐上升为朗诵高潮。

在这类只有一个朗诵高潮的作品中,朗诵基调应该螺旋上升,循序渐进,不宜突然上扬或下沉,以免与前面脱节。

如果作品的朗诵高潮有多个,这类作品多是按平行模式构思的文章,如果你有兴趣,可以读读裴多芬的《我愿意是急流》,这篇作品就出现了多个朗诵高潮。

下面我们一起来朗诵一篇作品,让你感受一下你自己设计的朗诵效果。

天净沙·秋思

枯藤老树昏鸦,
小桥流水人家,
古道西风瘦马。
夕阳西下,
断肠人在天涯。

这是著名词人马致远小令中最著名的一篇,相信你也一定读过。在这篇作品中,作者用凝练的语言,通过对一幅秋郊夕照的描绘,委婉地道出了旅人的漂泊心情。(首先你得领会作品的主旨,这很关键。)

我们可以看出,作品的前三句用了九个并列的实词,把九种不同的景物巧妙地组织在同一个画面里,渲染出一种萧瑟凄凉的秋日气氛,从而含蓄地表达了作者的哀愁。如果你打算朗诵这首诗,一定要结合作者的情感,放慢节奏,语调低沉,并用平直调来朗读,缓缓地表达出作品中蕴藏的丝丝哀愁。

在后两句中,作者通过夕阳西下,烘托出了一种旅人所有的孤独和凄凉。在朗诵这两句时,你要注意的,一定要在“断肠人”后面有所停顿,并

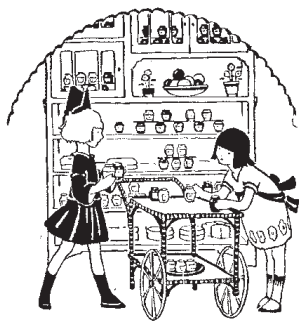


使语调上扬,“在”要重读,“天涯”用平直调,并缓缓读出,这样才能够真切地表达出作者的情感和作品的特色。

如果你有兴趣,还可以找来其他作品练习一下,相信你会有不小的收获。



【口语表达态度】 要想“文明得体”地与人进行交流,口语表达的态度很重要。良好的口语表达态度是一个人文化素养的表现,也是提高口语表达效果必不可少的条件。这就要求在进行口语表达时,要真诚、自信、负责。



演讲

真正使你“秀”一把

当你看到在激烈的竞选中有有人在台上用富有感染力的语言直抒己见,当你看到在庄严的学术讲坛上有人用无懈可击的逻辑论证阐明自己独特的见解,当你看到在激烈紧张的谈判中有人用严密的表述回驳对方的问题……你一定暗暗赞叹他们的智慧、干练和才华。但是,你最惊羡的,一定是他们的口才,是他们面对不同对象表述自己观点的演讲才能。





谁是演讲高手

说到演讲，我们的脑海里总是出现演讲者在台上神采飞扬的样子，他们既令我们羡慕，又令我们“嫉妒”，为什么我们就不能如此“潇洒”地“秀”一把呢？究竟怎么样才能做一个出色的演讲者呢？

在回答这个问题前，我们先来看看美国前总统罗斯福是如何利用演讲“蛊惑”人心的。

日本当年在偷袭珍珠港时，给美国造成巨大的财产和人员损失。整个美国一下子陷入一片混乱之中，前所未有的打击使他们对未来感到万分迷茫。就在这时，美国总统罗斯福向国会发表了一篇著名的演讲——《一个遗臭万年的日子》。在这次演讲中，罗斯福表情严峻，义正词严，气势极其豪迈，俨然一个不可侵犯的战神。他的表现同时也给美国人民打了一针“镇静剂”，让美国人民顿时豪气万丈，坚定了战胜日本的决心。同时，他的演讲也拉开了二战新格局的帷幕。

在人类的历史上，出色的演讲者可谓数不胜数，他们都曾经用自己伟大的演讲震撼过人们的心灵，甚至还指引人们勇往直前的脚步。他们，就是我们今天所说的演讲高手！

如今，在学校里，我们也常常会被这样的场景所感动：同学们一听说某个人要在校园进行演讲，马上早早地进场等候，为的就是一睹演讲者的风采，听听演讲者出色的演讲。于是演讲者刚一登台，下面的掌声便如风暴般弥漫在整个会场的上空。这就是演讲的魅力，它深深地折服听众，与听众产生情感的共鸣。他们也同样是演讲的高手！

说了这么多，那么到底怎样成为演讲高手呢？相信这是你现在最急于得到答案的问题。

——充足的信心。你知道，演讲面对的是台下千百名的听众，如果你不能满怀自信地进行演讲，可能还没站在台上，你的腿就软了，那是无论如何

也不能成为出色的演讲者的,而且没有一个听众会愿意信服一个没有自信的演讲者的话。其实不光是演讲,在任何时候说话,自信都是必需的。

——坚定的目光。演讲是需要时刻与听众保持目光交流的,你的目光恰恰也表现出你的自信,所以必须要有充满坚定信念的目光来与听众进行交流,否则你的演讲本身就是不成功的。试想,谁会愿意听一个不时地将眼光投向窗外、地板或是天花板的人的演讲呢?

——整洁的仪表。你长得不帅、不漂亮没关系,但在上台演讲时,一定要让自己的仪表干净整洁。这不但能给听众一个良好的第一印象,更会有效地增强你的自信心。

——丰富的语言。要演讲,肯定就离不开语言的表达。语言不仅包括作品本身的语句,还包括你演讲时所使用的语气,这些都是可以调动听者听觉神经的东西。只有运用好语言,你才能让听众跟随自己的演讲进程而不会产生丝毫的疲劳感。

——出色的表达。演讲追求的是一气呵成,因此在表达时你需要掌握好“火候”,一定要将自己要讲的东西流利地表达出来。同时,还要配合一定的形体动作,让表达更具“煽动性”,从而感染听众。

——清晰的思路。演讲并不是简单地将材料胡乱堆砌在一起,而是需要有一定的逻辑和层次,这样才能让听众把握、领会到演讲的核心内容。否则会给人一种混乱不清的感觉,甚至还会失去演讲的主题。



【随时模仿】 要提高口才,就要在平时随时随地模仿。我们每天都听广播,看电视、电影,你可以随时跟着播音员、播音员、演员进行模仿,模仿他的声音、语调、神态、动作等,边听边模仿,边看边模仿。久而久之,你的口语能力也会得到提高,而且还能增加词汇,增长文学知识。



演讲前要“预热”

我们知道,在进行体育比赛前需要进行赛前“热身”,演讲也不例外。要想在台上完美地施展自己的口才,作好一次演讲,事先就必须“热热身”,准备一下。这就像建筑施工要有蓝图才能够顺利进行一样,在演讲前,你也得对自己和听众有点了解才行,为演讲的有关内容、方式等构想出一幅蓝图。只有准备妥当了,演讲起来方能舌绽春蕾,口吐莲花,顺畅流利,优雅动人。

那么如何为演讲做“热身”呢?从下面几个方面努力吧。

——平时多找合适的机会说话。说话是提高你演讲水平的关键因素,说话不仅可以活跃你的思维,更能够锻炼你的口才,这样在演讲的时候,你才能流畅顺利地表达出演讲的内容和自己的情感。如果觉得说话会打扰别人,不妨自己对着镜子说,这样还可以观察到自己说话时的表情、肢体动作、目光等是否自然、优雅,从而为演讲时的出色表达做好准备。

——找到合适的演讲材料。什么样的材料、内容或话题才能够吸引听众呢?这是一门小学问,卡耐基曾对此作过一番调查,发现那些亲身体验或最熟悉的事情往往是最有发言权的话题。比如儿时的经历、自己的愿望、所学的课程等。而那些不了解、不熟悉的话题是不容易讲好的,拾起这样的话题,至多能涉及点皮毛,讲不出什么名堂来。所以,我们要深入记忆之中,从自己的背景中搜寻那些有意义并留下鲜明印象的事情。如果某件事情依旧生动地印在脑海中,呼之欲出,那就有可能让听众兴趣盎然了。

——上台前做好充分的准备。马上就要上台了,可是你对演讲稿的内容还没弄明白呢,这能讲好吗?相信神仙也无能为力。所以在上台前一定要做好充分的准备,浏览一下材料是否有欠缺,词句是否简洁等。同时别忘了留心一下自己的衣着和仪表是否完美。

——调整到最佳情绪状态。面对台下成百甚至上千名的听众,即使那些听众都是自己熟悉的老师和同学,紧张的情绪依然在所难免。但是,紧张

的情绪肯定会影响你的演讲效果,所以一定要把自己的情绪调整到最佳状态,以便正常发挥。你可以在上台前先做个深呼吸,放松一下心情,或者给自己一个微笑,打打气,告诉自己:“我是最棒的”,从而让自己能够以一种自信的步伐和神态登上演讲台。



【说话注意抑扬顿挫】 在句子中贯穿音高音低,抑扬顿挫的调子,使得句子意思与说话人的感情产生直接的联系。用语调润色演讲,一方面可以帮助我们更加清晰明确地表达演讲的内容,另一方面也为我们吸引了更多的听众。

打“胜仗”离不开精良的“武器”

立屋要有梁柱,说话要有根据。你提出的观点或论点,也必须有充分的材料支持。这样演讲才会血肉丰满,言之有物,令人信服,否则,任何演讲都可能变成痴人说梦。

如何获取需要的材料呢?你可以从记忆和平时的笔记中提取,也可以到资料室或图书馆查找,但更主要的是,平时要时刻关心生活、研究生活,多观察、多思考,善于建立广泛的兴趣,从而掌握丰富的知识和生活经验。经验和知识是说话的本钱,有了这个本钱,你随时都可以施展和发挥自己的演讲口才。

当你找到了丰富的材料后,下面就要看看如何运用这些材料了。可以从以下几方面着手:



——生活事例。俗话说：“事实胜于雄辩。”即使你给听众讲的理论再通俗易懂，也不如举一个生活事例更容易让听众理解。但演讲时选择的生活事例一定要切合话题，有一定的典型性和代表性，新鲜生动。而且在运用时，“既不要把重大事件说得随随便便，也不要把琐碎的小事说得冠冕堂皇”，这是亚里士多德的遗训。

——权威言论。引用一些名人或专家的经典言论，因为权威言论一般是经过实践检验的，比较富有真理性。不过一些为人们普遍推崇的流行话语也可以用来支持自己的观点，充实自己的讲话，而且效果往往更佳。

——有关知识。演讲实质上是一种智力活动，演讲的话题、内容等，往往要涉及各个知识领域。一次成功的演讲，常常需要调动各种科学文化知识，如政治、军事、经济、人文、地理、文学艺术、科学技术，等等。只有准备充足的有关知识材料或理论材料，才有可能将演讲推向深入。

“我总是搜集十倍于我要使用的材料，有时甚至达到百倍。”约翰·甘德曾这样说。他说的是准备演讲的方法。当年他在准备一份有关精神病的演讲时，曾前往各地医院，与院长、护理者和患者分别谈话，日复一日，走了数不清的路，记满了许多笔记本。在他的办公室里，堆满了政府与各州的报告、私立医院的报告、各委员会的统计资料。

最后，他写成演讲稿的纸张，只有几十克重。可是，记得密密麻麻的笔记本及他所依据的材料，却足有几公斤。你的演讲虽然不一定要准备这么多的材料，但至少也要让自己的演讲材料充分一些，用起来得心应手才对。毕竟打“胜仗”是离不开精良“武器”的嘛！



【学会复述】 复述不仅可以提高口才，而且还可锻炼人的记忆力、反应力和语言的连贯性。选一段长短合适、有一定情节的文章，最好是小说或演讲辞中叙述性强的一段朗读录音，听一遍复述一遍，反复多次地进行，直到能完全将整个作品复述出来为止。如此反复，既可以锻炼你的胆量，克服紧张心理，又能提高口语表达能力。

来不及做充分准备怎么应对

语文课上,老师一进教室,突然宣布今天要进行一次临时的演讲,有兴趣的同学可以自愿上台表演。这可急坏了李方,他一直都希望自己能有一次上台讲演的机会,可是今天他却没做任何准备,而且由于以前没有经验,他也不知道临时应该准备什么,因此只能看着眼前的机会白白地溜走。

正当全班同学都在“临阵磨枪”,准备上台“秀”一下时,路浩站了起来。他自信地走上讲台,只见他镇定自若,态度谦逊,先向全班同学鞠了一躬,然后声音洪亮、言辞简明地作了一个出色的临时演讲,赢得了同学们和老师热烈的掌声,当然也更让李方羡慕不已,他的掌声比任何同学的掌声都响亮。

有准备的演讲让人在上台前感到很塌实,但是往往有些时候,因为某些原因,你根本没有足够的时间去对演讲材料或其他方面做充分的准备。这个时候怎么办呢?难道就只能上台乱讲一通、想到什么说什么、讲到哪里算哪里吗?那肯定是不行的。先不说心慌意乱、舌头发软了,恐怕到台上后连临时想好的词都会忘得一干二净,这怎么可能作好演讲呢?到时恐怕只有丢人现眼的份儿了。

但是,有的人却能够在三五分钟内将自己的演讲准备出来,而且在上台后,一样讲得声情并茂、逻辑严密,给听众留下深刻的印象。那么他们是如何在那么短的时间内做好演讲准备的呢?

——迅速调整心情。一听到老师说马上开始演讲,你的心一定感到很紧张,不知道该如何应付这样的临时“状况”。这时候,先努力克制自己的紧张情绪,千万不要乱了阵脚。告诉自己,不管是不是紧张,反正都要讲,还不如干脆轻松地对待呢!这样让心情先平静下来,才能调节大脑的思维,以争取在最短的时间内组织好要演讲的内容。

——快速进入主题。临时演讲准备的时间非常短,根本不允许你再漫



无边际地去考虑要演讲的内容。所以,一定尽快争取时间弄清楚要演讲的主题是什么,然后抛开无关的杂念,尽快围绕主题来布局谋篇。

——马上理出演讲框架。演讲马上就要开始,你不可能有时间一点一点地去填内容,但至少你要弄清楚,自己的整个演讲大概要从哪几个方面开始,这几个方面该如何连接起来,这样将大框连成一个整体,在演讲的时候就好办多了。

——争取时间,列出提纲。如果你怕整体内容记不住的话,可以把想好的演讲要点用最简练的话概括出来,写在纸上,这样可以在演讲时帮助提示你的记忆。

——开个好头。开始上台了,不过先别忙着开口演讲,最好能够在开口前先跟听众打个招呼,比如问声好,或者鞠个躬,这样不仅可以给人一种礼貌的感觉,赢得更多的观众缘,还可以平复自己紧张的心情,争取考虑演讲词的时间。



【扮演不同角色】 角色一词,我们大多都是从戏剧、电影中借用来的,指演员扮演的戏剧或电影中的人物。实际中我们也可以通过角色扮演法提高口才,学着演员那样去演戏,去扮演作品中出现的不同的人物,当然这个扮演主要是在语言上的扮演。比如选一篇有情节、有人物的小说、戏剧为材料,对选定的材料进行分析,尤其要分析其中的人物语言特点。然后根据作品中人物的多少,和同学分别扮演不同的人物角色,以此培养自己的语言适应力。

先声夺人的开头法

当你在进行演讲时,你总会担心自己的演讲无法引起听众的共鸣,那么,我们就一起来看看英国文学家纪伯伦在开始演讲时是如何引起听众兴趣的。

纪伯伦首先给听众讲了一个故事,但这个故事却是他的亲身经历,并非编造出来的。我们来听听他是如何讲的:

“各位朋友,我在年轻的时候,一直住在印度,我常常为某家报馆采访刑事新闻,这项工作非常有趣,因为它让我有很多机会认识一些杀人犯、盗贼及伪造货币者等一类富有冒险精神的天才。(听众大笑)有时我采访到他们被审判的情形后,还要到监狱里去,拜访一下我那些正在受罪的朋友。(听众又笑)我记得有一位因为杀人而被判无期徒刑的人,是个很聪明而且善于说话的年轻人,他告诉我他的高见:‘我觉得一个人如果一失足跌入罪恶的深渊里,就非要从此继续为非作歹不可,最后他会以为只有把其他人都挤到邪路上,才可表现自己的正直。’这句话,‘他’正好可以比喻当时的内阁!”(听众的笑声和掌声同时响起)

看看下面文章中的这一小段话,这样的开头你是否喜欢?

“在近一百年前,伦敦出了一本被公认为不朽的小说杰作,很多人认为它是‘全球最伟大的一本书’!这本书在出版的第一天,就销出了近一千册,两周内共销了一万五千册,以后又不知道被再版了多少次,而且世界各国都有了它的译本。大银行家摩根曾以一笔可观的价钱,买了这部书的原稿。现在这份原稿和摩根其他无价的宝物,一起陈列在纽约的美术馆内。那么这部伟大的著作到底是什么呢?那就是狄更斯的《圣诞节欢歌》……”

这篇演讲的开头,是不是很成功呢?它的妙处就在于一开始引起了听众的注意,然后逐渐引发你的兴趣,从而引起你强烈的好奇心,使你的心犹如悬在半空中一样,这叫先发制人的开头法。

良好的开头是成功的一半,如果你能一开始就把听众的注意力紧紧抓



住,那接下来的演讲过程就会流畅得多。所以在演讲前,我们应该精心备稿,制造一个引人入胜的开头,力求一开口就能拨动听众的神经。

那怎么做才能让演讲开头先声夺人呢?

——开始的第一句话一定要语出惊人、趣味盎然。不要等到第二句、第三句。

——开门见山亮观点。上台一开口,你就要先将自己的观点亮出来,支持什么,反对什么,一句话就要清楚地表达出来。这样能很好地帮助听众掌握你的演讲主旨,从而跟随你的思路听下去。

——反向思维。开头不说正面主题,来个正话反说。比如,你要讲“保护环境”,开始可以先这样说:“有人认为,地球这么大,环境资源是用不完的。……可我不同意这样的观点,这主要有三点原因……”这样突然地转折,也会给听众留下深刻的印象。

——来点问句。先用询问的口吻问问听众,从而引导听众与你一起思考,抓住他们的注意力。比如还是“保护环境”这个主题,你还可以这样开头:“我们生活在同一个地球上,那么我们要不要保护我们的地球环境呢?”听众议论片刻之后,你就可以发话了:“在座的一定说法不一,说不用保护的一定有不用保护的理山;说用保护的,一定有说用保护的原因。现在我来陈述一下我的观点……”这时听众一般会比较关注自己的观点,看你是怎么进行分析的,从而耐心地听你讲下去。



【学会讲故事】 讲故事感觉很容易,但真要讲起来就不那么容易了。常言说:“看花容易绣花难。”听别人讲故事绘声绘色,很吸引人,可自己一讲起来,恐怕就不是那么回事了,干干巴巴,毫无吸引力。因此,能讲故事也是一种才能,并不是人人都可以把故事讲好的。学会讲故事也是练口才的一种好方法。

演说不等于背诵讲稿

精心而彻底地准备演讲是不是就一定要逐字逐句地将演讲稿全部背下来呢？答案是否定的。

为了保证不在听众面前脑中一片空白，许多演说者一开始就陷入了记诵的陷阱。可是，一旦你染上这种心理麻醉的瘾头，就会不可救药地遵循浪费时间的演讲方式，那只能毁掉你演讲的效果。

卡腾波恩先生是美国资深的新闻评论家，他在哈佛大学当学生时，曾参加过一项演讲比赛。他选了一则短篇故事，题为《先生们，国王》。他事先将这篇故事背诵得滚瓜烂熟，并预讲了许多次。但在比赛的当天，他说出了题目之后，脑子里却是一片空白，什么也想不出来了。他顿时不知所措，但在绝望之中，他用自己的话叙述了故事。当评审把第一名的奖章颁给他的时候，他惊讶万分。

从那天起，卡腾波恩先生便不再背诵过一篇讲稿，通常他只做些笔记，然后自然地听众说话。决不用讲稿，这是他广播事业成功的秘诀所在。

找好演讲材料并背诵记忆，不但浪费了你不少的时间和精力，而且还容易招致失败的结果。你在生活中说话都是自然的，一般不用费心细想言辞。因为我们随时都在思考着，等到思想明澈时，言语就会如同我们呼吸的空气一样，不知不觉地自然流出。

而逐字逐句地背诵讲稿，面对听众时就会很容易遗忘。即使没忘，你讲起来恐怕也会显得机械生硬。因为它不是发自内心的言辞，而只是在应付记忆而已。

美国总统林肯曾说过：“我不喜欢听刀削式的、枯燥无味的演讲。当我听人演讲时，我喜欢看他表现得像在跟蜜蜂搏斗似的。”这就是自在、随意而又激昂起伏的演讲。在背诵和回想演讲稿时，是绝不会达到这种效果的。



其实,在准备演讲的过程中,最好能够将自己的生活和经历融入到演讲的内容之中。应该在自己的生活背景中,搜寻有意义、有人生内涵的经验,然后把从这些经验中汲取的思想、概念等汇集在一起,并据此深思你的题目,让演讲的内容更为丰富和生动。因为这都是你的生活经验,你并不需要背诵,完全可以拿来直接使用,不仅省时省力,还能够讲得声情并茂。



【锻炼记忆】 记忆是练习口才必不可少的一个环节。没有好的记忆力,要想培养出好的口才是不可能的。只有大脑中充分地积累了知识,才能张口即出,滔滔不绝;如果你大脑中是一片空白,那么即使你再伶牙俐齿,也无济于事。因此,平时要注意锻炼自己的记忆能力。

设法与听众产生感情共鸣

演讲要达到与听众共鸣的效果,就必须首先要煽动起听众的情感,即所谓“通情才能达理”。对于演讲者来说,要怀着强烈的、带有爆发性的情感,要给人一副“实在有话要说、非说不可、不吐不快”的感觉,这样才能讲好。

那么,演讲者该如何传达自己充沛的情感呢?

——语意传情。要抒发你的情感,首先就要让感情饱含在演讲内容之中。从演讲的命题到演讲的观点,从演讲的叙述到演讲的议论,以至演讲中直抒胸臆之处,都要浸透着你的感情。最直接的语意传情方法就是直抒胸臆,倾泻激情。很多感情浓烈的演讲到了一个高潮处时,演讲者都会用一些相对独立的语段,以排比句、反问句、感叹句、重叠句等语言手段,直抒胸

臆，使压抑在胸中的感情如潮水般一泻而出，淋漓痛快，欲罢不能。

林肯做律师时，就曾在一次诉讼中以充沛的情感赢得了胜利。

一天，一位老态龙钟的女人来找林肯，哭诉自己被欺侮的事。这位老妇是独立战争时一位烈士的遗孀，每月靠抚恤金维持生活。不久前，出纳员竟要她交付一笔手续费才准领钱，而这笔手续费等于抚恤金的一半，这分明是勒索。

开庭了，被告矢口否认，因为这个狡猾的出纳员是口头进行勒索的，没有凭据，情况显然对林肯不利。轮到林肯发言了，上百双眼睛紧盯着他，看他有无法子扭转形势。

首先，林肯用抑扬顿挫的嗓音，把听众引入美国独立战争的回忆中。他两眼闪着泪光，述说爱国志士是怎样忍饥挨饿在冰天雪地里战斗，为浇灌“自由之树”洒尽最后一滴鲜血。最后，他作出令人怦然心动的结论：

“现在事实已成了陈迹。当年的英雄早已长眠地下，可是他那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位美丽的少女，曾经有过幸福愉快的家庭生活，不过，她已牺牲了一切，变得贫穷无依，她不得不依靠革命先烈，用革命先烈争取来的自由，向我们请求援助和保护。试问，我们能熟视无睹吗？”

发言至此戛然而止。听众的心早已经被感动得一塌糊涂了，有的甚至捶胸顿足，扑过去要撕扯被告；有的眼圈泛红，为老妇人流下同情之泪；还有的当场解囊捐款。在听众的一致要求下，法庭通过了保护烈士遗孀不受勒索的判决。

——语音传情。要在演讲中传情达意，首先就要以意义要素为内容，没有内容，就没有演讲的思想和感情。但是，演讲的语言又是以声音材料为载体的，没了声音，就根本谈不上什么演讲了。但容易有声音，没有感情变化，那跟和尚念经又没什么区别了，同样称不上演讲。所以，演讲要感染人，就必须用声音语调来流露真情。坚定的、犹豫的、愉快的、哀婉的、期待的、失望的、昂扬的、颓废的等复杂的感情，都可以通过语音语调的高低快慢、抑扬顿挫表现出来。但有一点要注意，你在演讲“煽情”的时候，一定要先弄清楚自己的演讲要表达的主题。如果把主题都忘了，那么你演讲如何煽情都是煽不起来的。有的演讲者就不懂得如何把握自己的情感，一讲到伤心处就涕泪交流，一讲到愤慨时就又拍桌子又跺脚，一讲到高兴处却又笑得前



躬后仰。结果,听众只知你在台上喜怒无常,根本弄不懂你在表达什么,这怎么能与听众产生感情上的共鸣呢?

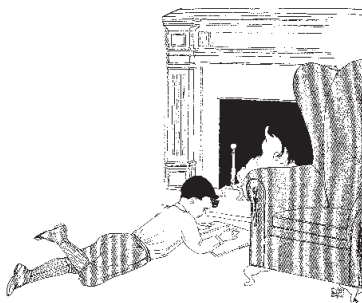
前苏联领导人赫鲁晓夫曾在联合国大会上作过一次演说,感情充沛,内容丰富,本来收到了很好的效果。可是,他在激动之中忘乎所以,竟脱下一只鞋拿在手里,在讲台上使劲代替手掌拍打,一时全场哗然。

由此可见,演讲时必须善于控制感情。真情流露并不等于放肆,坦诚也必须有度。如果不加节制,感情表现为“过分状态”,别人就必然将它与虚假联系起来。

总之,每一个准备成功演讲的人,都应该学点这些“煽情”的技巧。



【轮流模仿】 和几个好朋友坐在一起,请一个人先讲一段小故事、小幽默,然后大家轮流模仿,看谁模仿得最像。为了刺激积极性,还可以采用打分的形式,一起来评分,表扬模仿最成功的一位。这种方法简单易行,且有娱乐性,而且对提高口才大有帮助。



营造吸引听众的“磁场”

不论在何处演讲,你都不能忽略你的听众,因为他们是你演讲最有力的支持者。一个善于演讲的人,应该是一个懂得如何取悦于听众的人,他很善于营造吸引听众的磁场,紧紧地抓住听众的心。

那么,一个聪明成功的演讲者是如何抓住听众的特点、尤其是心理的呢?最关键的一点,就是讲他们最想听的话,讲他们能听懂的话。

——弄清楚听众的特点。在你上台进行演讲前,别只顾着找演讲资料或者背演讲词,花点时间了解一下你的听众,包括他们的年龄层次、知识水平以及最关心的话题等,然后再决定你的演讲内容和题材,选择听众喜欢的话题,从而吸引听众。

——适当听听听众的意见。要是你经常看一些娱乐性的电视节目的话,相信你一定注意到那些“名嘴”们在主持节目时的表现,非常能够引起听众共鸣的一点就是,他们会时常用询问的口吻征询听众的意见,比如“您认为如何呢?”“不知道您觉得这样是不是有道理呢?”等等。演讲也一样,需要加点类似的小“调味剂”,这样不仅能够激发听众的参与意识,拉近与听众的距离,而且还能够随时掌握听众的心理,了解他们对你的反应,只有这样,你才能达到演讲的目的。

——发挥点必要的互动。有时候,我们能在电视中看到一些演讲者与台下的听众打成一片,一起欢呼,一起喊口号,甚至一起挥手,其实这都是非常不错的做法,既可以调动台下听众的情绪,又可以实现与听众思想与心灵的交流和沟通。

——控制好时间。不论你的演讲多么精彩,也一定要知道“适可而止”这个道理,千万不可因演讲效果过好而在台上滔滔不绝。人的耐性是有限的,即使演讲再吸引人,他也有听够的时候。本来坐在那里听演讲就比较容易疲劳,如果时间再过于漫长,人就会感到烦躁,根本无法继续听下去。所



以要想收到比较好的演讲效果,一定要记得见好就收。言简意赅最受人欢迎,喋喋不休最惹人讨厌。



【读绕口令】 读绕口令也是提高口才的一个技巧,比如:“八面标兵奔北坡,炮兵并排北坡炮;炮兵怕把标兵碰,标兵怕碰炮兵炮。”或者:“哥挎瓜筐过宽沟,赶快过沟看怪狗;光看怪狗瓜筐扣,瓜滚筐空怪看狗。”既有趣,又能锻炼口语表达能力。

“秀”出你最想强调的内容

在进行任何一篇演讲前,你都要有充分的准备,这种准备不仅包括对演讲材料的充分收集,对听众心理的准确把握,还有一点非常关键的,那就是一定要让自己的演讲稿新颖、别致,不落俗套,不跟风,有一套自己独特的风格,这样你的演讲才更有胜算。

一位教师应邀参加学校的新年晚会,主持人让这位老师上台“讲两句”。这位老师巧妙构思,抓住了自己最想强调的内容——“新”,进行了演讲。

“亲爱的同学们,你们好!非常高兴能与同学们一起度过这样一个特殊的日子。新的一年很快就要到来了,从明天开始,我们大家将带着父母新的希望,带着朋友新的祝愿,也带着自己新的梦想,开始新年的新生活。在新的一年里,我衷心地希望大家以新的语言、新的行动、新的风貌、新的一切去面对明天新的太阳,开始新的学习,展示新的生活,以掌握新的知识,增加新的技能,取得新的成绩。相信大家几年之后,一定会以新的姿态、新

的风采站在父母、朋友、社会的面前。那时你一定会更加骄傲地说:‘新的生活又开始了!’”

这段演讲虽是即兴演讲,但却发于心,一气呵成,而且格式新奇,巧妙地“秀”出了新年的一个“新”字,自然也就形成了一次成功的演讲。如果我们从行文的角度来分析一下,这位老师的演讲之所以能够引起同学们的共鸣,就是因为它重点突出。“重点”就像演讲的灵魂一样,如果一篇演讲缺乏重点,那充其量只能算是谈话。听者也会无所适从,不知道从哪开始听起。因此,掌握演讲的重点,“秀”出自己想说的内容,是演讲成功的一个必不可少的因素。

那么,我们该如何“秀”自己的演讲重点呢?

——要弄清楚自己究竟想“秀”什么。这是演讲成功的关键一步。你只有准确把握了演讲的重点,了解演讲的主题,才能正确地切入演讲的核心,抓住关键内容。如果连演讲的主题是什么都弄不清楚,讲起来也没有重点,连你自己都不知道在讲什么,那怎么能够让听众听明白呢?听不明白的演讲,即使你再如何卖力,也只是失败的一次失败的演讲。

——重点强调“秀”的内容。对于演讲中的重点内容,你不妨在演讲的过程中多强调几次,就像例子里的那位老师强调新年的“新”字一样,这可以有效地加深听众的记忆,而且也突出了演讲的重点。

——要“秀”得有道理。“秀”是为了突出你的演讲重点,不可乱“秀”。凡事都有个度,演讲重点的确应该强调,但这也需要遵循一定的规则,合情合理。否则“秀”过了头,就可能给人一种过于做作的感觉。所以,我们在演讲中强调重点的时候,一定要注意把握好分寸。



【练习速读】 这里的“读”指的是朗读,用嘴去读,而不是用眼去看,顾名思义,“速读”也就是快速的朗读。找来一篇演讲辞或一篇文辞优美的散文,先拿来字典或词典,将文章中不认识或弄不懂的字、词查出来,然后开始朗读。开始朗读的时候速度可以稍慢,然后逐渐加快,一次比一次读得快,最后达到你所能达到的最快速度。



在演讲中巧妙地说故事

范蠡在当官之前,曾经侍奉齐国的大臣田成子。田成子经常要范蠡为他做一些杂事,比如拿东西、写书信等。

有一次,田成子准备离开齐国前往燕国,就让范蠡随行,帮他背一些印信和文件。可聪明的范蠡这次也想让田成子“侍奉”他一回,想要让田成子背东西。于是他就想办法说服田成子。

范蠡思索了一会,然后对田成子说:“你有没有听过沼泽里蛇的故事?说的是沼泽中的蛇为了活命而要离开,这时有一条小蛇就对大蛇说,‘你走,我跟在你后面一起爬,别人肯定会知道我们是蛇中的逃跑者,这时也肯定会有人因此来打我们。但如果我们换个方法,比如你背着我走,人们看到你这么大的蛇背着我这样的小蛇,肯定会认为我是神,这样他们就不会害我们了,我们也可以免于—死了。’现在我们这样行走,我跟在你后边,你高大威猛,可我一看就是卑微羸弱,别人只会把你当做一个小国的使节,看不起你。但如果反过来,由你来做我的跟班,别人一看到我这么瘦弱的人,后边跟着这么勇猛的人,肯定会把我们当成大国的权臣,我们也就处处受到礼遇和尊敬了,这岂不是更好?”田成子觉得范蠡的话很有道理,于是便自己背着印信和文件走在范蠡的后面。

在这里,范蠡巧妙地运用了“沼泽里的蛇”的故事,最终说服了田成子替自己背东西,自己也“牛”了一把。

一个演讲者,如果是个善于说故事的人,那么他在演讲中也必定会用故事来增强演讲的形象性、感染力和说服力,从而提起听众的兴趣,吸引他们的注意力,让自己的演讲更具魅力。

那么,怎样在演讲中说故事呢?

——善于演绎自己的亲身经历。听众是很喜欢听演讲者讲自己的亲身经历的,所以你不妨巧妙地利用一下听众的这种心理。在演讲的时候,适当

在演讲中间加入点自己的“故事”，如你的困难、糊涂事甚至是无知等，都会拉近你和听众的距离，增加亲切感。

——巧妙地选择故事。演讲中讲故事也不是拉出一个就能讲的，也要选择合适的故事来讲。在演讲中讲故事一定要同听众的智力水平、经历、职业、年龄以及当时演讲的场合等特性相吻合，不然的话，可能会使听众没兴趣听，或者对你的故事产生厌烦感，影响演讲的效果。

——讲点幽默的小故事。如果能在演讲中加入点短小精悍的幽默故事，那一定可以起到不错的效果。幽默故事重在“简单好笑”，不需要说明更多的细节，讲出重点就可以了。一般来说，幽默所起到的效果往往与故事的长短成反比，如果故事过长，过于啰嗦，反而影响了听众听故事的兴趣。当然，故事也一定要与演讲的主题靠近些，不要讲一些与主题无关的故事，让人听起来莫名其妙。

——增强讲故事的视觉效果。我们知道，演讲决不仅仅是一种听觉艺术，也是一种视觉艺术。如果你在讲故事时能配合一些肢体上的动作，比如摇头、摆手，或者夸张的表情等，无疑都会增强故事的形象感，让你的故事更加丰满生动，从而为你的演讲增强效果。



【训练背诵】 背诵的目的各有不同，我们提倡的背诵，主要目的是在于锻炼我们的口才。这里所说的背诵，不仅要求你把某篇演讲辞、散文背下来，还要掌握“背”和“诵”。这种训练的目的有两个：一是培养记忆能力，二是培养口头表达能力。背诵法的着眼点在“准”上，也就是说，你背的演讲辞或文章一定要准确，不能有遗漏或错误的地方，而且在吐字、发音上也一定要准确无误。



别具一格的“游戏演讲”术

著名经济学家厉以宁曾作过一个题为“知识经济和所有制改革的进一步思考”的演讲。在演讲中,厉以宁先生兴趣盎然地做起了“拆字先生”,用一种游戏的方式表达了对目前社会上的企业生财之道——“挣钱、生钱、赚钱、来钱”四个层次的见解。他说:“挣钱是最辛苦的方法,‘挣’字就是将一双手摊开,辛勤地劳动;生钱则不同,‘生’字是一个平台上一头牛,牛市牛市,就是说要上市;而赚钱就又上了一个层次,把‘赚’字拆开,‘贝’就是钱,‘兼’意味着兼并,也就是说,只有兼并才能有钱;来钱是最高境界了,‘来’字的繁体是‘來’,中间是个‘十’字架,表明企业要有一定的基础才能扎实,另外三个‘人’字,表明要把人才聚集在一起才能来钱。”

说到这,厉以宁又话锋一转,回到主题:“如果没有所有制的改革,一切都将是是不可能的。”他的演讲,激起了听众经久不息的掌声。

在这里,厉以宁先生在演讲中运用了拆字游戏的方式,巧妙地解释了现实社会中的经济现象,给听众留下了深刻鲜明的印象。

不要以为演讲就必须耍一本正经地“扮严肃”,如果能够在演讲中恰到好处地运用一些轻松活泼的游戏方式,不仅可以寓教于乐,寓理于戏,还可以以理服人,被听众所喜闻乐见。这就是所谓的“游戏演讲”术。

下面介绍三种“游戏演讲”术:

——拆字妙解。上文中厉以宁先生就是运用了这一方法,它可以运用拆字游戏来寄寓所论之理,给听众以独抒新见的感受,从而使演讲的内容更加深入人心。

——戏法寓理。在演讲中,你还可以根据演讲主题的需要,巧妙地设计一些小戏法,并寄寓耐人寻味的道理,使听众在有趣的游戏中,潜移默化地接受你所讲的道理。某医学家第一次给学生上课时,他就先发表了一篇独特的演讲。他指着一个装满淡黄色液体的烧杯对学生说:“如果你想当一名

杰出的医生,既要有勇敢精神,又要有敏锐的观察力。现在大家观察一下,这个烧杯里装的是糖尿病人的尿液,你们学我的样子试一试。”然后他就把手指伸进了尿液,提起来放进口中尝了一下。学生们见状,也都学着他的样子尝了起来,结果有的皱眉头,有的反胃,有的呕吐。这时,这位医学家笑着说:“你们是勇敢有余,观察不足啊!我是将手指伸进去了,但我伸的是中指,而放进口中的是食指;并且烧杯里装的也不是尿液,而是加了糖的淡茶水。”学生们一愣,接着都相视大笑起来。在这里,巧妙地设计了一个有趣的小戏法,先诱使学生们上当,然后再幽默地点破用意,使学生们觉得这节课既耐人寻味又妙趣横生。

——演示设疑。在演讲中,你还可以运用一些实物演示的游戏来寄寓深刻的哲理,并且在实物的演示中,以设疑解惑的方式来启发听众的心智,使之受到深刻的教育。这种方法看起来似乎有点“小儿科”,但却能够吸引听众的注意力,使你的演讲别具特色。

当然,运用“游戏演讲”术时,还要注意下面几个问题:首先,你的“游戏”不能脱离了演讲的主旨,否则就是卖弄噱头,搞花架子;其次要尊重听众的人格尊严,不能愚弄听众;最后还要使自己演讲中的“游戏”设计自然巧妙,引申推论符合逻辑推理,不能牵强附会,否则就是“画虎不成反类犬”了。



【练声】 口才需要发出声音才行,因此练声也很重要。在生活中,我们都喜欢听那些饱满圆润、悦耳动听的声音,而不愿听干瘪无力、沙哑干涩的声音。所以,锻炼出一副好嗓子,练就一腔悦耳动听的声音,是我们提高口才必做的工作。



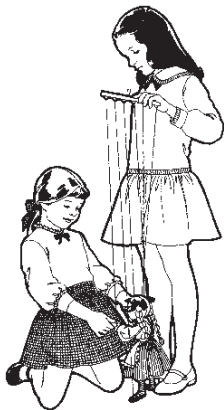
善用雅俗共赏的语言

弹琴看听众,说话看对象。演讲也是一样,在演讲时,一定要先考虑到听众的水平,要让他们听得懂。如果你面对的是学校的学生和老师,那么你的语言应该文雅些,让自己的谈吐适应他们的水平;而如果你到工地或者到农村进行演讲,那么你的语言一定要浅显、平易、朴实,尽量少用专业术语,当然就更不能咬文嚼字,故作高深了,否则你的听众是根本接受不了的。

当然,如果能够在演讲中做到雅俗共赏是最理想的,那将使你拥有更多的听众。但无论如何,为了接近听众,和听众交流,并受到听众的欢迎,演讲语言首要的还应该是通俗易懂的。

那么我们如何做到这一点呢?

——多使用口头语。使用口头语的好处就在于,它多是简洁明快的短句,少有冗繁复杂的长句和欧化的倒装句,所以这些大众语言大家都能够接受,不至于因听不懂而感到郁闷。当然,我们所说的口语主要是指那些多数人能听懂和普通口语,而不是那些多数人听不懂的方言土语。另外还要注意使用浅显易懂的语言来表达深刻的道理,这就并非“信口开河”能办得到的了,而需要付出心血,经过认真学习和实践锤炼,方能“易处见工”。



——运用熟语。所谓熟语，就是人们在口头长期流传，渐渐固定下来的口语。熟语具有丰富的内容与精练的形式，它包括成语、惯用语、谚语、格言和歇后语等。这些熟语虽然字数少，但却寓意深厚，言简意赅，如果能在演讲中得当地运用，可使言语简洁，增强演讲的效果。一般我们常在演讲中使用的熟语有“泥菩萨过河”、“竹篮打水一场空”、“巧妇难为无米之炊”等。

——使用成语。成语是约定俗成的固定词组，具有稳定的结构和整体性的意义。它是经过千锤百炼而约定俗成的相对固定的语言形式，具有很强的概括性和丰富的表现力。如果你能在演讲中恰当准确地运用成语，肯定会大大提高语言的精练程度。比如你要表达“立了功而不把功劳归于自己”的意思时，可以说“功成不居”；要表达“巴结或投靠权势者从而猎取个人名利”的意思时，可以说“攀龙附凤”，等等。

——适当使用惯用语。惯用语是口语中定型的习惯用语，它简明生动，含义单纯，通俗有趣。如要表达为某人或某事“提供方便”的意思，可以说“开绿灯”；如要表达空许诺言的意思，可以说“放空炮”。在演讲中恰当地引用惯用语，可以增强演讲和谈话中的幽默感和说服力。

——巧用谚语。谚语和惯用语一样，也可以为你的演讲语言增色。谚语是劳动人民的社会生活经验经过长期传播在群众口头流传的通俗而含义深刻的固定语句。它富于哲理，句式匀称，音调和諧，具体通俗，形象生动，运用得当能大大增强表达效果。比如你在表达“思乡”的意思时，可以说“在家千日好，出门一时难”、“树高千丈，落叶归根”之类的谚语。谚语经历了千百年的长期流传，千锤百炼，因此常为讲演者使用。

——加点歇后语。歇后语也是口语中的一种，它带有隐语的性质，一般它的前一部分是比喻或说出一个事物，后一部分才是要表达的真实意思。比如你要表达“两面讨好”这个意思时，可以说成“快刀切豆腐——两面光”；如果要表达“假情假意”的意思时，可以引用“下雨出太阳——假晴(情)”这样的歇后语。这样会使你的演讲生动活泼，饶有趣味，给听众留下鲜明深刻的印象。不过有一点要注意，就是：“美味不可多用。”作为语言中调味品的歇后语最是如此，用得恰到好处，准确简练，能够一语千钧，增添力度；用得多了，反而会令人生厌，流于肤浅和滑稽。

不过，即使演讲语言要求通俗易懂，但这并不是说就不需要文采。相



反,演讲的语言更需要有一定文采,演讲的语言讲求生动形象,必须调动一切语言技巧,如逻辑技巧、修辞技巧,以增强语言的生动性和形象性。

为了让你的演讲悦耳动听,在演讲时,你更应该像诗人写诗一样,讲究音韵。这里说的讲究音韵是指在必要时跟写诗一样押点韵,或恰当地选用一些双声叠韵的词语。这样,说起来顺口,听起来也很悦耳。



【打圆场】“打圆场”不只是一种说话的技巧,它还有别于“和稀泥”。打圆场是从善意的角度出发的,以特定的话语去缓和紧张气氛、调节人际关系的一种语言行为,在日常生活中有着积极的意义。

巧借一线穿“珍珠”

一篇好的演讲,常常会以精湛的思想、充沛的激情、恢宏的气势、精彩的言辞震撼人的灵魂,从而形成强大的艺术魅力。然而除此之外,讲稿的写论文路也应该清晰流畅。因为演讲是在短时间内以演说为形式,与听众进行的心灵对话,所以对于思路的清晰度要求也就会更高。

那么演讲的思路如何才能清晰明朗呢?这不能不涉及演讲主线的处理问题。演讲的主题就像一串珍珠中的线一样,将无数散乱的珍珠穿起来,从而形成一串整齐的珍珠。

那么,如何“巧借一线穿珍珠”呢?

——以理为线。演讲的目的是为了说理给大家听,所以演讲稿以道理为线索也就成了必然。关键问题是,作为主线的“理”必须具有鲜明而突出

的特点,不可说理含混不清,或者强词夺理,这样的演讲是没有说服性的,自然说理性也不强。一般而言,围绕演讲中心的各类材料会很多,但只要说理的主线是明确的,是一脉相通的,那么,这样的演讲就将会是成功的演讲。

——以事为线。在我们身边,许多演讲都是带有对人的纪念性或研究性的,所以这类演讲也多采用以理为主线而展开,比如梁启超的著名演讲《情圣杜甫》,就是从杜甫的“情感的内容是极丰富的,极真实的,极深刻的”这一角度,详细地概括了杜甫的一生,并选用诗人创作的大量诗词为例,赞美杜甫“是一位极热肠的人”、“是心高气傲,不肯趋承的人”。

——以情为线。所谓以情为线就是指在演讲中直抒胸臆,这类演讲自然是以感情发展为主线。最具代表性的演讲就是闻一多先生《最后一次演讲》。在演讲中,闻一多先生义愤填膺,深切地揭露了国民党制造恐怖的罪行,表达“我们有力量打破这个黑暗,争到光明”的决心。整篇演讲气势磅礴,是一篇以情动人的千古绝唱。

——以喻为线。以喻为线就是在演讲中找一个好的比喻,以此构成一篇演讲稿的主线,这样的演讲也常常可以收到出其不意的效果。

——以逻辑为线。这类演讲通篇都由严密的逻辑推理构成,论证也十分严谨,气势锐不可当,表演好了可使演讲具有极强的说服力和感召力。

借线穿珠属于演讲的技巧问题,但也属于演讲的思想深度问题,所以你必须首先具有真切而深刻的思想,一旦找到了最巧妙的联结思想闪光点的线索,你便可以作成一篇精彩的演讲稿。



几种克服心直口快毛病的技巧:

1. 要善于从多角度、多侧面考虑问题,不要执迷不悟,钻牛角尖;
2. 遇事要先多作调查,不要随便妄下结论;
3. 若涉及商业利益,要学会守口如瓶;
4. 要善于观察对方的表情;
5. 尽量将话讲慢一些。



关键之处用点名言警句

我们在演讲中经常会引用一些名人的名言警句，来为自己的演讲增色。其实这是一个非常不错的方法。

报告文学作家陈祖芬就以富于诗人气质和理性的思辩而闻名，在她的作品中，我们经常可以看到有一些深刻哲理的警句：“不拘小节的可能不得人心，处处小心的可能处处得意；过于自信的可能欲速不达，安分守己的可能稳扎稳打……”“难道生命在于维持？生命在于奉献！不尽地奉献便是不尽地扩充生命。我只要生命的密度，不要生命的长度！”……这些富于生命力的哲理，极大地为她的作品增强了艺术表现力，读后让我们难以忘怀。

在文章当中，如果我们善于在一些关键处利用一两句名言警句来点明题旨，是最容易打动人的。演讲也是如此，因为我们每个人都有崇拜名人的心理，高尔基、拜伦、雨果等，都是我们非常崇拜的人。如果能在演讲中适当地引用一些他们说的话，一定可以增强作品的说服力和感染力。而且，名言大多都是经过洗练的，富有寓意深刻的特点和丰富的哲理，运用在演讲当中，常常可以起到画龙点睛的作用。

如何更好地在演讲中利用名言警句呢？

——平时多收集名言警句。不论是在课堂上，还是在课外的时间里，我们都会经常读到一些精辟的名言警句，这时候不妨将它们记录在一个专门的小本子上，并随时复习背诵，这样在以后的作文或演讲中，你就可以随时拿出来使用了。

——理解胜于背诵。在你记录的小本子上，每天抽出一两句，背诵一下。但是，在背诵的时候，一定要先理解，不要死记硬背，要注意理解句子的含义，把这些东西消化成自己的东西。这样在使用的时候才能更加得心应手。

——多听周围人的智慧之语。不是所有名人的话都称作名言，一些普通人说的话，也同样非常精辟，富有哲理。当你无意中听到这些话后，一定

要及时把它们记录下来,为自己使用。



【体态表达】 语言除了有声语言表达外,还有辅助语言,就是态势语。态势语言是通过人体器官的动作,或者某一个部分形态的变化来进行思想和情感交流的一种方式,凡是通过手势、身姿、眼色和面部表情来进行信息传递、思想沟通、感情交流的活动方式,都可以称之为体态表达或态势表达。

如何解脱演讲“卡壳”

就要上台演讲了,可是登上讲台往下一看,整个会场人头攒动,黑压压的一片,几百道陌生的目光都聚集在你的身上。完了,紧张得不知从何说起了,心慌意乱地勉强说了几句,可脑子里马上就一片空白,讲不下去了。

还有些时候,你正站在台上滔滔不绝地演讲。可是,众目睽睽之下你突然接触到一双似乎不怀好意的眼睛——“此人在哪儿见过?”“他怎么那样看我?”……就这么一走神,精心准备的演讲稿忘了,脑子“轰”地一下,只觉得血往上涌,顿时舌头都转不过来了。

这就是我们常说的演讲“卡壳”现象。

为什么会“卡壳”呢?有人说“害羞”使然,还有人说是准备不够充分,或者对环境过于陌生,还可能是对自己的期望过高……总之,这些心理负担都是造成“卡壳”的直接原因。

那么如何克服演讲“卡壳”呢?



——从语言方面进行调节。在登台演讲前,一定要做好重要语言信号的定格记忆工作,确立演讲的中心语义。你可以将演讲稿各段中的衔接句、关键句、结尾句以及一些容易忘记的数字等写在卡片上,以备急用。如果你能把想说的话比作一团线的话,那么我们讲第一句话就是抽出这团线的线头。只要抽准了,就能将话说顺,后面的语句也就不容易“卡壳”了。

——从心理方面调节。在上台前,一定要先让自己放松下来,要保持一种轻松、愉悦的状态。如果无法放松,可以做几次深呼吸,或者来一点“精神胜利法”。用这样的心理暗示来稳定心态,从而以自信的姿态上台演讲。

——从现场进行调节。在进入现场、步上讲台那一刻,必须要保持心理松弛。只有这样,你才可能有思维的流畅和语言的流畅。不要抱有“成败在此一举”或“一定要让我的演讲引起轰动”等类似想法,否则会让你产生心理压力,影响演讲的正常发挥。

此外,演讲开头的第一句话,语调可以适当提高一些,所谓“胆大艺自高”,而且富有一定响度的开场白既有助于稳定现场,也有助于稳住自己的情绪。开讲以后还应该尽量做到“思路先行”,以登台前“定格”于头脑里的信号系统为依据,把握住演讲内容的整体,毫不犹豫地讲下去。当你的演讲进入顺畅的良性循环运行轨道时,你的演讲可能也就胜利在望了。



【培养综合能力】 要有好的口才,只懂得口语表达是不够的,在日常的生活和学习中,还要不断提高自己的记忆力,善于观察细微之处,并全面培养自身的思维能力、创新能力和应变能力。只有这样才能从小处着手,积少成多,成为一名出色的口才家。

拒绝长篇大论

俗语说,言不在多,达意则灵。这句话用在演讲当中是最贴切不过的了。演讲最忌讳的就是站在台上说个没完没了,不顾及听众的感受,甚至下面的听众都睡着了,演讲者还一个人在台上滔滔不绝。这样的演讲无疑是相当失败的演讲。

演讲跟说话一样,也要言简意赅,表达清楚自己的意思就可以了,不必为了演讲而演讲,追求过长的时间。

历史上有很多著名的演讲,但演讲者都不在延长时间上做文章,相反,他们会在短时间内结束自己的演讲,而且还能达到轰动的效果。最著名的要算是法国新总理洛朗·法比尤斯发表的就职演说了。有人这样描述:“还没等人们醒悟过来,新总理已经结束演讲,转身回到他的办公室去了。”原来他的演讲辞只有两句:“新政府的任务是国家现代化,团结法国人民。为此要求大家保持平静和表现出决心。谢谢大家。”内容精辟,措辞委婉,真可谓别出心裁。

事实上,演讲的确无须多么复杂的结构和多么庞大的内容,只要能将你想说的内容表达清楚就可以了,不要弄一大堆没用的语言来故意延长演讲时间,这样反而会降低演讲的效果。演讲简明扼要,是演讲技艺高超的一种展现。相反,如果演讲拖沓冗长、废话连篇,只会让人厌烦。

那么如何才能避免演讲过于啰嗦呢?

——要有明确的观点。演讲不要故弄玄虚,只有在叙述时斩钉截铁,干脆利落,一就是一,二就是二,这样才更能起到效果。如果讲起来啰里啰嗦,多余的、不必要的话也都拿出来滥竽充数,似是而非,翻来覆去地重复个没完没了,不仅浪费时间,更会影响演讲中心观点的表达。

——把握好演讲时间。时间过长的演讲,无疑会让人难以忍受,所以每次在演讲前,最好能够弄清楚自己到底需要多长的演讲时间,如果讲演稿



内容过多,演讲时间过长,一定要进行调整。一般情况下,正常人的语速是250~300字/分钟,你可以参照这一标准,适当调整自己的演讲篇幅。

——照顾听众的情绪。你的演讲是要讲给听众听的,所以你要为你的听众服务。不要光顾着一个人在台上说而忽略了下面的听众。如果大家都不愿意听了,那么你的演讲就失去了它本身的意义。没人响应的演讲,对于听众来说,就算篇幅再短,也是没用的“长篇大论”。

——学会适可而止。在演讲时,如果你发现自己的演讲内容已经表达完毕时,不要犹豫,也不要因为演讲时间过短而胡乱加内容继续说,那没有任何意义。干脆点,结束你的演讲。演讲止于当止之处,这也是演讲功力的一种体现。



【察言观色】 无论是谈话、演讲还是作报告,只要有交流,就存在双向的互动。如果单方面的滔滔不绝或者忽略听者的意愿,那再生动的语言表达也是黯无声色的。仔细地观察听者的表情,巧用提问,这样才能见风使舵,使自己真正成为谈话的主角。



精心设计演讲的结尾

和开头一样,结尾也是最能显示演讲艺术的重要环节。结尾是一场演说中最具战略性的一点。结尾是走向成功的最后一步,讲得好,能曲终奏雅,给听众留下美好而难忘的印象;讲得不好,你前面所讲的一切都会功亏一篑,令听众感到失望和扫兴。

那么如何才能有一个好的结尾呢?一般来说,演讲的结尾方式有以下类型:

——总结观点。在演讲的时候,我们常常有种错误的想法,就是认为自己要讲的观点在自己脑海中如水晶般清楚,因此听众也肯定会同样清楚。事实上并非如此,你对自己的观点清楚,是因为它已经在你的脑海里被你思考过相当长的时间了,但对听众来说,这些观点却是全新的。它们就好像一把丢向听众的弹珠,有的可能落在听众身上,但绝大部分都会零乱地掉在地上。听众只能“记住一大堆事情,但没有一样能够记得很清楚”。所以有必要在演讲结束时总结一下你整篇演讲的观点。

——借用名句结尾。在所有的结尾方法中,如果你能找到合适的短句或诗句结尾,那么这是最理想不过的演讲结尾方式了。世界扶轮社社长哈里·劳德先生就是用这样的方式结束他的演说的:“各位回国之后,你们之中某些人会寄给我一张明信片。如果你不寄给我,我也会寄一张给你。你们一眼就可看出那是我寄去的,因为那上面没有贴邮票。但我会上面写些东西:春去夏来,秋去冬来,万物枯荣都有它的道理。但有一件东西永远如朝露般清新,那就是我对你永远不变的爱意与感情。”这首短诗很配合他当时的演说气势。因此,这段结尾对他来说,是极为合适的。

——以赞扬结束。“伟大的宾州应该领先迎接新时代的来临。宾州是钢铁的大生产者,是世界上最大的铁路公司之母,是美国第三大农业州,是美国商业的中心。她前途无限,她身为领导者,机会光明无比。”史兹韦伯就以上面这几句话结束他对纽约宾州协会的演说。他的演说结束之后,听众都



感到愉快、高兴,并对前途充满信心。这是一个比较完美的结束方式。但是,为了充分收到效果,你在演说时必须真诚,不可阿谀奉承,更不可夸大其词,否则会让人觉得虚伪,影响演讲的整体效果。

——结尾激发高潮。这是一种很普遍的结束方法,它通常很难控制,但是如果处理得当,效果就会好得出乎意料。整个演说逐步向上发展,在结尾时达到高峰,句子的分量也愈来愈重。林肯在一次有关尼亚加拉大瀑布的演说中,就运用了这种方法来结尾:“这使我们回忆起过去。当哥伦布首次发现这块大陆,当基督在十字架上受苦,当摩西领导以色列人通过红海,甚至当亚当百次自其造物者手中诞生时,那时候和现在一样,尼亚加拉瀑布早已在此地怒吼。已经绝种但其骨头塞满印第安土墩的巨人族,当年也曾以他们的眼睛凝视着尼亚加拉瀑布,正如我们今天一般。尼亚加拉瀑布与人类的远祖同期,但比第一位人类更久远。今天,它仍和一万年以前一样声势浩大。早已死亡,而只有骨头碎片才能证明它们曾经生存在这个世界上的史无前例的巨象,也曾经看过尼亚加拉瀑布。在这段漫长无比的时间里,这个瀑布从未静止过一分钟,从未干枯,从未冻上过,从未合眼,从未休息。”从中我们可以看出,他的每一个比喻都比前一个更为强烈,他把他那个时代拿来分别和哥伦布、基督、摩西、亚当等时代相比较,因而累积了效果,达到了高潮。

由此可见,精妙的结尾既是收束,又是高峰;既水到渠成,又戛然而止;既铿锵有力,又余音袅袅;既别开生面,又来得自然。这是我们在演讲中必须不断学习和完善的。



【把握节奏】 说话时要注意节奏,这也是关系成败的一个重要因素。

节奏过快或过慢都会变成“独角戏”。首先要考虑听者能接受的节奏范围;其次注意适当地停顿,给听者足够的时间消化;再次,就是利用停顿、眼神、表情来吊起听者的热情和胃口。这样不仅会使表达显得张弛结合,同时还能吸引别人的注意力,使之能与你进行长久的交流。

辩论

锻造你的敏锐思维

辩论作为一种培养思维能力、锻炼口才的训练形式,正越来越被人们所重视。在这种舌枪唇剑的活动中,要想取得胜利,你大可试用一些小窍门,用巧妙的辩论方法让对方无言以对,从而辩倒对手。





广泛搜集与辩论相关的材料

一说到辩论，我们眼前首先出现的一定是辩论的双方在台上唇枪舌剑，“打”得不可开交。

其实，要想进行一次成功的辩论，需要有很多条件。首先最基本的一条，就是要有好的辩论材料。在一场辩论中，辩论材料是构成命题和辩辞的依据。没有材料，你的命题就会成为无源之水，辩辞也如同言之无物，难以让人信服，自然也难以取得辩论的成功。所以在辩论前，一定要做好材料的搜集工作，尽量使搜集到的材料广泛一些，不怕多，就怕不够，要做到有备无患。

材料是为你的辩论服务的，只有材料收集全了，你才不会担心在辩论的时候捉襟见肘。

收集辩论材料也是需要点小技巧的，一般来说，你收集的材料有下面几类：

——理论性材料。俗话说，说话要“摆事实，讲道理”，“有理走遍天下，无理寸步难行”。所以理论材料是必须收集的，它是构成辩论的最基本材料。但在搜集理论材料的时候，一定要让这些材料符合自己要辩论的主题的观点，并要切实地理解材料的含义，否则在用的时候弄错了，可会出笑话的。

——事实性材料。事实胜于雄辩，几乎在任何辩论中，我们都需要举用一些事实来证明自己的论点。在收集事实性材料时，可以多收集一些新闻、杂志，或者历史材料等，这些材料用起来都比较得心应手。

——专业性材料。有时候我们的辩论要涉及一些专业性问题，如果你对这一行业不是很了解，但又需要在辩论中使用，那就必须要查阅相关的文件，多收集一些有关的资料，使之能够为自己的辩论服务。

——寓理于事的材料。辩论中也会用到一些民谣、寓言、神话、统计数



精言妙语

据等，这些材料的好处就在于它们能把事例和道理有机地结合在一起，避免了空讲事例的片面，也消除了空讲理论的抽象，使你的辩论论证更有力度。

——反面性材料。反面性材料也是应该为你的辩论所准备的。它们也能够用在你的辩论当中，为你的论点服务。同时，通过找反面材料，你还可以分析对方的辩论战术，找出对方理论的弱点，这在你的辩论中，可以帮你更有针对性地抗击对方的进攻，变被动为主动。



一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。

——司马迁

辩论的基本要素

马克思曾说过：“真理是从争论中确立的。”辩论的作用就在于探索真理，明辨是非。它是通过参与辩论的双方，就同一个问题，站在对立的角度上，针锋相对地展开争论。在争论中，双方通过质疑、诘难和驳斥等手段，揭露对方的矛盾，从而占据优势，确立自己的论断，最后取得正确的认识，肯定共同的见解。

那么，要想进行一场胜利的辩论，具体有哪些要素呢？

——旗帜鲜明。在辩论中，你必须要做到观点正确，旗帜鲜明。对一些原则性问题，要做到语言明确，毫不含糊。自己支持什么，反对什么，都必须鲜明地体现在自己的言辞之中。逻辑的力量在辩论中是不可低估的，要想



取得辩论的胜利,就必须要有正确的论点、充足的论据和有力的论证。当然,在辩论中还要注意语言艺术,要让自己的言辞表达尽善尽美。

——快人快语。辩论口才的形态与对话、答问一样,都具有临场性的特点。面对来势凶猛的攻击,辩论者不允许有过多的思考时间,因此要求你必须反应敏捷,在瞬间就能选用简洁、凝练的话语回击对方,出口成章,应对自如。在针锋相对的激烈舌战中,你必须要有“兵来将挡,水来土掩”的本领,要使用锋利、明快、夹枪带棒的语言,迫使对方频频后退,难以招架。

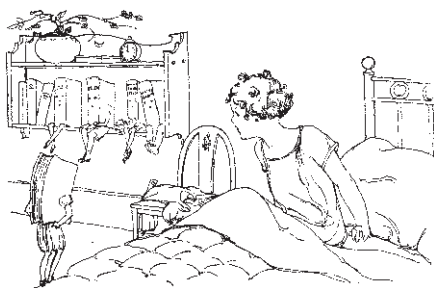
——逻辑严密。辩论中要善于使用逻辑利器,或攻其命题,或驳其论据,或揭其论证的荒谬,充分体现辩论语言的思辨特征,使对方无暇思索,更没有反驳的机会。

——幽默风趣。幽默在辩论中有着神奇的力量,试想在剥去对方的伪装,或者戳穿对方的漏洞时,寓刀枪锋芒于说笑之中,以辛辣的讽刺,凌厉的驳斥,使对手不得不在一片哄堂大笑中,狼狈地败下阵来,那将是多么痛快的一件事。



一句漂亮话之所以漂亮,就在于所说的东西是每个人都想到过的,而所说的方式却是生动的、精妙的、新颖的。

——布瓦格



立论的要点

在 1986 年的亚洲大专辩论会上，新加坡国立大学队和香港中文大学队就“外来投资能够确保发展中国家经济高速成长”展开了针锋相对的辩论。

当时香港中文大学队为正方，新加坡国立大学队为反方。从论题上看，显然这对香港中文大学来说是不利的。因为“确保”一词是个值得推敲的中性词语，如果把“确保”理解成绝对保证的话，那么香港中文队几乎是无理可辩。

但是，香港中文队也不含糊，他们采取了巧妙的立论方法，开场就提出“确保”并非百分之百地保证。比如在中国大陆的客车里，广播员常说：“为了确保旅客安全，请不要扶车门。”但这并不是说只要不去扶车门，就可以保证旅客的安全。

香港中文大学率先在立论上做了文章，为自己论点的展开提供了广阔的舞台，而反方新加坡国立大学队没有令人信服地证明“确保”就是百分之百地保证，结果香港中文大学队化不利为有利，牢牢地把握了辩论场上的主动权，最终获胜。

在辩论中，一旦确定了自己的辩题，就应当坚持立定己方论点，不能左摇右摆，否则就会给对方以可乘之机。即使有时候，辩题非常不利于自己，抓耳挠腮是没有任何用处的，最关键的就是要巧妙地进行立论。

——立论准确。我们知道，辩论是一种围绕特定主题进行的语言互动，所以你不能仅凭主观想象去随便辩论，你说的每一句话，都是在为你的论点服务，都要做到有理有据，紧扣辩题。所以你的语言一定要准确恰当，尤其是在使用一些专业术语和专业资料时，更应做到精确无误。

——立论鲜明。在立论时，一定要将自己的论点与对方的论点严格地区分开来，这样你才有展开攻势的空间。这就要求你在立论时要做到旗帜



鲜明,赞成什么和反对什么都要非常明确,不能带有半点含糊。

——立论新颖。即使面对的是一个很老套的论点,你也要做到能够结合实际,有所创新,尽量不要拘泥于前说,人云亦云。只有在辩论中提出新主张,解决新问题,才更能表现出你的远见卓识,使你的立论基础更坚实、巧妙。

——立论尖锐。在立论时,一定要让自己的论点尖锐起来,甚至与对方针锋相对。对方赞同的,我就反对;对方反对的,我就赞同,这一定可以让你的辩论效果更明显。当然,前提是必须在不影响你的观点的情况下。

——立论灵活。如果发现辩论很不利于自己的论点,那么在限制辩题中不利因素的同时,要看看有没有可能进一步化弊为利。比如在上述的例子中,把“确保”定义成“不是百分之一百地保证”,就极好地避开了题面的定势,还为自己的论题开辟了道路。



简洁的语言是智慧的灵魂,冗长的语言则是肤浅的藻饰。

——莎士比亚



洞察对手的意图

美国副总统尼克松在一次访问前苏联之前，美国国会通过了一项关于被奴役国家的决议，对前苏联及东欧社会主义国家进行攻击。在尼克松与赫鲁晓夫会晤前，赫鲁晓夫对尼克松说：“这个决议简直臭极了，臭得像刚拉下的马粪，没有比马粪更臭的东西了。”

尼克松当然知道赫鲁晓夫的意图了，他就是想要尼克松难堪。谁知尼克松回敬道：“我想主席先生大概搞错了，比马粪臭的东西有的是，猪粪就是。”

因为赫鲁晓夫在年轻时曾当过猪倌。所以尼克松借题发挥，歪打正着，让赫鲁晓夫也吃了一个闭门羹。

尼克松话语痛快利索，如快刀斩乱麻，占尽了这次语言交锋的上风。在辩论中就需要这样，要趁早看穿对方的意图，把握有利的时机，然后狠狠地回击对方，争取胜利。

那么如何才能能在辩论中看穿对手的意图呢？

——对自己充满自信。要对自己有信心，不要被对方的气势吓倒，因为在常人中，真正的辩论高手并不多，你要相信可以将他辩倒。而且如果对手动辄就肯定你的观点，那很可能是因为他对你的观点了解不多，所以不敢轻易反驳，那么此时你就可以将你的论证进一步夯实，利用攻辩反问对手，一定可以取得优势。

——理性地分析对方的弱点和破绽。如果对方一上来就对着你滔滔不绝，罗列出一大堆道理来证明他的论点，这并不可怕，他只是想在气势上压倒你，扰乱你的思路。而他所说的话，也不一定都能站住脚，此时你需要冷静下来，仔细分析他论述中的弱点和破绽，然后反戈一击。

——投石问路。有很多时候，我们无法断定对方所说的话的真正用意，这时候不妨先试探他一下，比如你可以有意先把话说一半，让对手把话抢



着说下去,如“这么说,你的意思就是……”“要是按你们的观点,我们可以得出……”以此来引诱对手自招用意。

——对对手提高警惕。有时候,对方说着说着,突然岔开话题,说别的去了,这时候你一定要注意,如果对手这样做是为了逃避你,那么就到了你把对方逼入死角的机会了,不要错失良机,一定要坚持一逼到底。如果不是这样,那么就可能是对方已经找到新的论据来支持自己的观点了,那么你也要想办法引用自己新的论据,来与对方交手了。



人的优美,在他的口才之中。

——阿拉伯谚语

抓住听众,攻心为上

兵法上言,“心战为上,兵战为下”,意思是“攻心”才是真正的上策。辩论也像打仗用兵一样,攻心也非常关键。辩论中的“攻心为上”就是要摸透对方的心理,注意论辩对策的合理性和合意性,使对方心理发生变化,这样就可以成功瓦解对方的斗志。

二次大战时,丘吉尔曾去美国,希望说服美国人和英国人联盟,立即对德宣战,以扭转英国所面临的危机。可是当时不少美国人对英国人不抱好感,反对介入对德宣战,这无疑给丘吉尔的说服工作增加了许多难度。但丘吉尔不愧是著名的辩论家,他在进行说服工作时十分注意攻心技巧的运用,用情感来打动美国人的心,化解了他们对立的情绪,把英国人当作“自

己人”，从而转变了态度，支持政府援助英国，参加对德作战。

丘吉尔是这样说的：“我远离祖国，远离家园，在这里欢度这一年一度的佳节。但我并不觉得寂寞孤独。或许是因为我母亲的血缘关系，或许是因为我在这里得到的许多友谊，让我根本不觉得自己是个外来者。我们的人民和你们讲着同样的语言，有着同样的宗教信仰，追求着同样的理想。我感受到的是一种和谐的、亲密无间的气氛。

“此时此刻，在一片战争的混乱中，今晚，在每一颗宽容无私的心灵中都得到了灵魂的平安。因此，至少我们可以在今晚，把那些困扰我们的各种担心和危险搁置一边，并在这个充满风暴的世界里，为我们的孩子准备一个幸福的夜晚。那么，此时此刻，在今天这个夜晚，讲英语世界中的每个家庭都应该是一个有阳光普照、幸福和平的小岛。”

丘吉尔从两国人民间共同的语言、共同的宗教信仰、共同的理想及长期的友谊切入，将这些共同点作为彼此相信、相互了解的基础，并把它提出来，用讲英语的家庭都应过一个和平安详的圣诞节这样的话语，打动了无数美国人的心，使他们改变反战立场，转而与英国结盟。

其实不论是在辩论中，还是在你平时与别人的交谈中，心理定势会对对方产生很大的影响。如果辩论中一方辩手的观点、主张、辩论方法、辩论语言等，都比较符合听众的心理定势，那么他就容易得到大家的支持和认可。

怎样才能使自己在辩论中“抓住”听众的心呢？

——顺应听众的看法。要是你能在辩论的时候，让自己的论点、主张、信念等，都顺应听众，那么就一定可以抓住听众的心。但同时你也要注意，在辩论中，一定要善于为听众提供充分有效的论据，并且要具有巨大的说服力，要让听众听得心服口服；其次你还要始终保持一种掌握真理的气势，就算听众听不明白你的观点，但也始终“感觉”你的观点是正确的。

——贴近听众的语言习惯。在辩论时，一定要使用听众能够接受的语言。说法用词要浅显易懂，并多使用一些口语来表达自己的观点，这样会更加贴近听众。而且说话一定要清晰流畅，语句连贯，让听众跟上你的思维。

——用情感打动人。在辩论时，不论是发起进攻也好，还是反驳对手的观点也罢，一定要兼顾与听众之间的情感交流。听众是希望辩手能够在辩论时自信有力的，这时候你就要注意保持自己充足的自信。同时，还要对听



众保持亲切感,时时留意着他们,而不是对他们视而不见,只顾自己在台上自导自演。

——精彩的表现。当听众看到精彩绝伦、条理清晰、语言生动、思想深刻的辩论时,他们会自觉地报以掌声和喝彩,对你表示支持和鼓励。相反,如果你的辩论混乱无力,那么他们也会产生厌恶之情,甚至会以嘘声或退场来表示抵制和失望。所以,一个优秀的辩手一定要时刻照顾听众的心理,在任何情况下,都要处变不惊,自信有加。



黄金要经过淘洗才能得到,精辟的、被表达得很好的思想也是这样。

——托尔斯泰

诱引对方多说“是”

日本有个聪明绝顶的小和尚叫一休,有一次,大将军足利义满把自己最喜欢的一只龙目茶碗暂时寄放在安国寺,没想到被一休不小心给打碎了。就在这时,足利义满派人来取他的龙目茶碗了。

这可急坏了寺院里的和尚,不知道该怎么对来说,茶碗已经被一休打碎了,拿什么还给人家呀?

一休一看,慢声慢语地说道:“不用害怕,让我去见大将军,让我来应付他吧。”

一休见到大将军足利义满,不慌不忙地对大将军说:“有生命的东西最后一定会死,对不对?”

足利义满回答：“是的，你说的没错。”

一休又接着说：“这种破碎消失，谁都无法阻止，是不是？”

足利义满还是回答：“是的。”

一休和尚听了足利义满的回答，露出一副很无辜的神情，接着说：“义满大人，您最心爱的龙目茶碗破碎了，我们无法阻止，请您原谅。”足利义满已经连着说了好几个“是的”，所以他也知道此事已经没有必要再继续追究了，一休和尚和外鉴法师便这样安然地渡过了这一难关。

在辩论中，你也可以用这种方法，提前巧妙地设好一个陷阱，然后诱导对方在没有防备的情况下，让其多说“是”。对方很容易会在不知不觉中一步步落入圈套，这时候你便牵住了他的“牛鼻子”，对方想不就范都不成了。这种方法被称为“苏格拉底问答法”，在辩论中有其特殊的制胜效果。

如何诱导对方多说“是”？最简单的一个方法，就是在辩论的开头时，先切勿涉及有争议的观点，而应顺应对方的思路，强调彼此有共同语言的话题，从对方的角度提出问题，诱使对方承认你的立场，让对方连连说“是”。与此同时，你还要想办法避免让对方说出“不”字。



你想把一个字安排停当，那么，就需要几千吨语言的矿藏。

——马雅可夫斯基





捕捉对手的“小辫子”

心理学家 A 是日本某电台“人生问题”的节目主持人。一次，一位有夫之妇 M 向他提及了自己的烦恼：“我的丈夫经常晚归，似乎在外边有风流之事，我真不知道该怎么办。”最后她又说了一句：“只有丈夫才可以在外胡来，这真令人气愤……”

结果 A 立刻逮住了她的这句话：“您刚才说的‘只有丈夫’是什么意思？”

M 答道：“我的意思是，大家都说，风流是男人的本性，我觉得只是古时候的观念。”

A 紧接着问：“您说是古时候的观念，照您的意思，是说现代的女性也可以风流了吗？”

M 立刻辩解道：“我可不是这个意思，我是说，这不是风流是对是错的问题，而是他瞒着我在外风流，才令人生气。”

A 又穷追不舍：“那就是说，只要不瞒您，您就允许吗？您的意思是，既然做丈夫的可以风流，那么做太太的也可以风流，对不对？”

最后问得 M 夫人不知道该如何才能说清楚自己的意思了。A 就是这样步步紧逼，抓住了对方话中的“小辫子”，从而说得 M 夫人哑口无言。

辩论是一场激烈的语言较量，其中充满了艺术性和技巧性。所以它会表现得非常紧张、急促，使得辩手在表述观点的过程中，也很难做到滴水不漏。而一个优秀的辩手是懂得如何捕捉到对方的漏洞，获得对方的突破口，从而取得辩论胜利的。

但同时你也要注意，在捕捉对方的漏洞时，你还要努力让自己的论辞完美一些，避免被对方抓到。否则对方找到了你的突破口，就会迅速取得突破，使你难以反驳。

那么我们怎样在辩论中抓住对方的“小辫子”呢？

——抓住对方立论的弱点。辩手总要对自己准备论证的问题提出看法或主张,这就是他的论点,同时也是辩论的关键所在。如果一个论题的论点出了毛病,那么他整个论证的过程也就有问题了。所以你在辩论时,一定要仔细听对手立论,要抓住他经常一带而过或含糊其辞的地方,因为这些地方很可能就包含着对方辩题中致命的弱点。另外,还要防止对方在论述时偷换概念或转移辩题,一旦发现,就可以把它揪出来,为你的论点服务。

——找出对方论据的漏洞。你在听对方阐述自己的论点时,要仔细听他所用的论据是否准确而切合论点,是否前后一致。如果对手的论据立不住脚,那么他的论点也就不攻自破了。

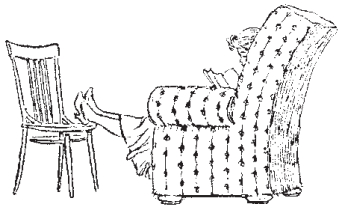
——挖掘对方逻辑的纰漏。一个严密的辩论论证,除了需要有恰当的论点和真实的论据外,还必须有合乎逻辑规则的论证过程。如果对手在论述过程中,出现论据与论点脱节的现象,也就是说,他的论据并不能为论点服务,那么对方的论点就难以成立。这时候你的机会就到了。

——扰乱对手的阵脚。有时候,对方的不同辩手之间会出现言论上的矛盾,这时你应该马上指出对手的自相矛盾,紧紧抓住对手内部的矛盾之处集中火力猛攻,这样一来,就会扰乱了对手事前的配合计划,削减了他们的整体进攻的气势。而且还会引起听众的兴趣,使他们给予你更多的支持。



一个人的成功,有 15% 取决于他的专业知识,85% 取决于他表达思想、领导他人以及激发他人热情的能力。

——卡耐基





出其不意,穷追不舍

一次,有两个人上法庭打官司。其中一人说另一人借了他很多黄金不还,而另一人则死活不承认,坚持说:“我是第一次见到他,从来没有向他借过金子。”

“你要他还的黄金,当时是在什么地方给他的?”法官问原告。

“在离城不远的一棵树下。”原告说。

“那你就再去一趟,把那棵树上的叶子带两片回来,我要把它们当见证人来审问,树叶将会告诉我实情。”法官提出一个非常奇怪的建议。

原告一听,便动身去摘树叶,而那个大喊冤枉的被告则被法官留在了法庭上。法官也没有再和他谈论案子的事,而是转过头审理别的案子。这位被告在一旁无所事事,于是便津津有味地看起法官审案来了。

正当一个案子审到高潮时,法官突然回过头来轻声问他:“依你看,那个人现在走到大树下没有?”

“依我看,还有一段路呢。”

“既然你没跟他去过那儿,你怎么会知道还有一段路呢?”法官立刻抓住了他的语病质问起来。

被告这才知道自己露了馅,不得不承认自己的确诈骗了对方。

在这里,法官就是巧妙地运用了由远至近之术,他不问被告是否知道那棵大树,而是故意让原告去找树叶,接着又去审理别的案子,并把被告放在一边,待他松懈之后,再用看似轻描淡写的一问,使对方在没有准备的情况下吐出了实情。然后法官再抓住其回答与原先供词相矛盾的漏洞,乘胜追问,使得其不得不承认罪行。

由远至近、由此及彼,这是在辩论中常用的技巧,它就像剥洋葱一样,将对方的论据层层剥开,然后攻其核心,使对方没有任何能够反驳的余地。

这种辩论方法是一个推理过程,所以你在使用时要注意下面几点:

——不要过早地暴露目标,以防对手有心理准备,要在对方出其不意的情况下,突然对其发问,使对手在没有任何准备的情况下,顺应你的思路往下说。

——一开始的话题隐蔽得要有分寸,不能“隐”得太深,更不能与主题离得太远,要注意与主题的联系。

——要注意论辩推理过程的逻辑性,不要没有逻辑地胡乱推理,否则可能会把自己“绕”进去。



良言一句三冬暖,恶语伤人六月寒。

——中国俗语

反踢皮球有特效

美国一家电视台派人采访中国知青出身的著名作家梁晓声,待采访进行到最后收尾时,记者让摄影机停止拍摄,并对梁晓声说:“下一个问题,希望您做到毫不迟疑地用最简短的字,例如‘是’或‘否’来回答。”梁晓声点头认可。

当摄影机再度开拍时,记者立刻将麦克风拿到梁晓声的嘴边,问:“没有‘文化大革命’,可能也不会产生你们这一代的青年作家,那么‘文化大革命’在你看来,究竟是好还是坏?”

梁晓声略为一怔,没有料到对方竟会问这样的问题,但他立即镇静下来,随即反问道:“没有第二次世界大战,你们就没有以描写第二次世界大战而著名的作家,那么你认为第二次世界大战是好还是坏呢?”美国记者当下不由得一怔,摄影机也立即停止拍摄。



在美国洛杉矶召开的一次中美作家会议上，美国诗人艾伦·金斯伯格请中国作家蒋子龙解个“怪”谜：“把一只5斤重的鸡放进一个只能装1斤水的瓶子里，您用什么办法把它拿出来？”“您怎么放进去，我就怎么拿出来。”蒋子龙微笑道。

再如：1972年5月，美苏举行高峰会谈。27日凌晨1时，美国国家安全事务特别助理季辛吉在莫斯科的一家旅馆里，向随行的美国记者团介绍美苏关于签署限制战略武器的四个协定会谈情况。季辛吉微笑着透露说：“苏联生产导弹的速度，大约是每年250枚。各位先生，如果在这里我被当成间谍抓起来，我们知道都得怪谁。”这时，无孔不入的美国记者马上敏捷地接过话头，想探问美国的军事秘密：“我们的情况呢？我们美国有多少潜艇导弹正在配置分导式多弹头？”

季辛吉耸耸肩膀说：“我不确切知道正在配置的分导式多弹头有多少。至于潜艇，我的苦处是，数目我是知道的，但我不知道它们是否是保密的。”

记者说：“不是保密的。”

于是，季辛吉反问道：“不是保密的吗？那么请你告诉我我是多少呢？”

这位记者顿时傻了，只得嘿嘿一笑了之。

在这里，季辛吉想避开记者的追问，佯装不知道潜艇数字是否保密，他似乎是在迎上前去暗示记者：如果不属于保密之列，将公诸新闻界。急于抢新闻、争时效的记者不知是计，连忙告知：“不是保密的。”他们以为这样一来，季辛吉便会和盘托出。岂料季辛吉放的是“烟幕弹”，烟幕一过，他便留给记者一个难题：既然你们说是不保密的，那就是公开的了，既然人所共知，那么就让消息灵通的记者自己来回答这个众所周知的数字吧！当记者为这个突然来临的“难题”傻笑时，季辛吉便轻而易举地脱身了。

在辩论中，有时候是需要用点这样的技巧的。当对手对你发起进攻时，不妨将皮球巧妙地反踢给他，让他自己来圆自己的问题。这样不仅让你的论据听起来更有力，而且也狠狠地打击了对方。不过有一点需要注意，那就是你在回答时一定要确保准确无误，无懈可击。当球回转到对方脚前，对方已很难再发起攻势了。

那么如何进行反踢皮球呢？

——仿构法。在论辩中，我们常会碰到对方对问题作各种不科学的联

系, 论辩不同于事理解释, 所以不需要作详细的剖析。所以一旦对方发难, 你便可以利用仿构法作出与对方有切身利害关系的结论, 让他有口难言。比如一位白人牧师向一位黑人领袖提出诘难道: “先生既然有志于黑人解放, 非洲黑人多, 何不去非洲?” 这位黑人领袖回答道: “阁下既然有志于灵魂解脱, 地狱灵魂多, 何不下地狱?” “有志于黑人解放” 并不意味着就一定要到非洲去, 所以这样的说法显然是没道理的。但对怀有敌意的白人牧师来说, 你作解释是没用的, 所以黑人领袖机智地仿构出相应结论, 将其错误的机理反驳得淋漓尽致, 让牧师哑口无言。

——归谬法。有个病人对住院处的护士说: “你把我安排到三等病房吧, 我没钱。” “那没有人能帮助您吗?” 护士问道。 “没有, 我只有一个姐姐, 她是修女, 也没钱。” 护士听了生气地说: “修女富得很, 因为她和上帝结婚。” “是吗? 那您就把我安排在一等病房吧, 把账单直接寄给我姐夫就行了。” 护士说 “修女富得很, 因为她和上帝结婚” 这句话明显是非常荒谬的, 但病人却没有直接地指出其荒谬之处, 而是据此推出 “把账单给我姐夫寄去就行了” 这个更荒谬的结论。如此巧妙地否定对方的言论, 就显得幽默而风趣。

——逆推法。有一次, 拿破仑对他的秘书说: “你知道吗? 你也将永垂不朽了。” 秘书不明白拿破仑的意思, 拿破仑解释说: “因为你是拿破仑的秘书呀。” 秘书笑笑说: “请问, 亚历山大的秘书是谁?” 拿破仑答不上来了。这就是逆推法的妙处所在。



恰当地用字极具威力, 每当我们用对了字眼……我们的精神和肉体都会有很大的转变, 就在电光石火之间。

——马克·吐温



牵住“牛鼻子”，以退为进

早先，在联合国的一次会议上，菲律宾外长罗慕洛和前苏联代表团团长维辛斯基发生了一场激烈的辩论。罗慕洛批评维辛斯基提出的提议是“开玩笑”，维辛斯基立即做出了十分无礼的举动，他说道：“你不过是个小国家的小人物罢了。”维辛斯基刚说完，罗慕洛就站了起来，告诉联合国大会的代表说，维辛斯基对他的形容是正确的，但他接着又说道：

“此时此地，将真理之石向狂妄巨人的眉心掷去——使他们的行为检点点，这是矮子的责任。”罗慕洛的话博得了代表们的热烈掌声，而维辛斯基气得干瞪眼，什么话也说不出。

在这则事例中，维辛斯基身为前苏联代表团的团长，虽然来自一个超级大国，但却出乎意料地在联合国大会上对别国外长进行人身攻击，完全违背了国际友好交往的基本道德和礼仪，表现出了低劣的思想和修养，受到与会者的唾弃是可想而知的。反观身为“小国之臣”的罗慕洛，虽然菲律宾小得远不如前苏联的一个加盟共和国，而且罗慕洛穿上鞋子身高也不过163厘米，但他面对一个超级大国的外交官员严重的失礼毫不畏惧。为了维护自己及国家的尊严，他勇敢而巧妙地运用了一个形象的比喻，当众抨击了对方的卑劣行为。虽然他谦逊地自称为“矮子”，但却不是一般的“矮子”，而是能举起“真理之石”向“狂妄巨人的眉心掷去”的“矮子”，他手里握着真理；而尽管他把对方比喻成“巨人”，但这却是一个在国际交往中“行为不检点”的“巨人”。

这样，“举起真理之石”的“矮子”和“行为不检点”的“巨人”正好形成了鲜明的对比，有力地表现了菲律宾国家虽小，但却不容许侮辱的严正立场，准确而有分寸地批评了身为大国之使的前苏联代表团团长有失检点的恶劣行为。

辩论时，我们也要学学罗慕洛，要对方提出的论题，针锋相对地给予反驳，从而变被动为主动，使对方的论题没有立足的余地，自然就会败下阵来。当你抓住对手的弱点时，一定要不失时机地对其进行正面进攻，反退

为进,可以运用真实判断直接确定对方论证的虚假,或者以自己论据的真实性来推出自己正确的论点。直接进攻,可以直截了当,一针见血,在辩论中能收到立竿见影的效果。你要想拥有一流的辩论口才,就得好好地掌握这种反退为进的技巧。

哪到底该如何向对手发起正面进攻呢?

——把握开局的主动权。不论在任何一个辩论场上,只要你争取到了主动权,你就有了取胜的保证。为了掌握主动权,首先,我们就不能在气势上输给对手,要保持充足的自信,显示出凌厉的攻势。此外还应该在开篇立论中做到稳扎稳打、四平八稳,既不给对手留下可钻的空隙,也不能把自己的后路堵死。

——语言简洁利落。话说得越多,越容易失言,所以说话时一定要有所分寸,要看对方的观点在哪里落脚,你就朝哪里“开火”。对准对方的论点,用干净利落的语言,直接给予反驳,要保证没有半句废话,每句话都一针见血。

——牵住对方的“鼻子”。在对方发言的时候,你一定要用心地聆听,要能够从他的措辞、语调中,判断出他们观点的薄弱环节。然后集中“火力”,攻击这些薄弱环节,力求先声夺人。取得优势后,更不要轻易松手,而应“宜将剩勇追穷寇”,让对方不能翻身。



我们沟通得很好,并非决定于我们对事情述说得很好,而是决定于我们被了解得有多好。

——安德鲁·S.葛洛夫





如何避开和脱离对方的陷阱

在电视剧《铁齿铜牙纪晓岚》中有这样一段故事。一次,纪晓岚和皇帝两个人在一起聊天。乾隆皇帝突然问道:“纪晓岚,你给朕解释一下‘忠孝’之意。”纪晓岚回答道:“禀告皇上,君要臣死,臣不敢不死,谓之忠;父要子亡,子不得不亡,谓之孝!”乾隆又说:“嗯,说得好,那现在朕就想以君的身份要你去尽忠,你愿意吗?”纪晓岚一惊,少顷,回答说:“臣遵旨!”

纪晓岚说完就走了,乾隆当然知道纪晓岚是不会真去死的,就是想看看他如何给自己解围,所以就静静地在一旁等着。

不一会儿,纪晓岚就回来了,乾隆问道:“你怎么没死呀?你没尽忠啊!”

纪晓岚巧妙地答道:“我刚才只是想跳河尽忠的,可是不巧遇到了屈原,他不让我跳呀!”

“哦?这话是怎么说的?”

“我到了河边,正要往下跳时,屈原就从水里向我走来,他说:‘你怎么可以这么糊涂呢?我那时跳河自尽是由于当时的楚怀王昏庸无道;而你现在的皇帝听说是开明得很啊!这样,你先回去问问皇帝,如果他说自己昏庸无能,你再跳不迟!’所以我就回来想问问您!”

乾隆听后,哈哈大笑:“好你个如簧之舌的纪晓岚,真不愧是当今雄辩之才呀!”

纪晓岚借屈原之语,不仅巧妙地为自己找到了摆脱陷阱的方法,还为乾隆设立了窘境,指出“如果皇上承认自己昏庸无能,我就去死”。皇上当然不会这样开玩笑,所以纪晓岚自然也不会真的去死了。

在辩论中,双方为了争取辩胜,为了抓住对手的漏洞,都会设置很多类似的问答陷阱。如果真的遇到陷阱了,你可要学会巧妙地避开陷阱哦!

那么如何避开对方为你设置的陷阱呢?

——转移话题。在辩论中,有时候我们是防不胜防,一不小心就会被对

方“陷害”。一旦遇到这样的情况,一定要马上转移话题,说别的去。当然,这其中也有点小技巧,如果你的话题转移过于突然,对方可能会借机抓住你的话题不放手,大做文章。所以你在转移时,可以巧妙地转移到听众比较感兴趣的话题上去,或者转移到对方目前还没有解决的话题中去,这样对方就不能轻易地抓住你的弱点反驳你了。

——装糊涂。这也是一个高招。要是你不小心掉进了陷阱,一时又找不到合适的话题让自己脱身,那就干脆装糊涂,答非所问。即使对方抓住你问个没完也没关系,你就充分利用这个机会,陈述自己的观点,而不必考虑如何去回答他的问题,尽量和对方在陷阱里周旋。

——避开锋芒。陷阱会让你的辩论陷入困境,那么在开始的时候,我们就要想办法尽量避开对方为你设置的陷阱。你可以先用心地听清楚对方论证的重点在哪里,也就是对方论证的锋芒部分。要是你没有好的方法应对对方的锋芒,那就立即避开,不采取“硬碰硬”的方法;要是你正好有应对的方法,那自然更好了。

——巧妙诡辩。有时候我们答非所问会被厉害的对手倒打一耙,这对自己的论题很不利。不过不要着急,你可以采取巧妙的诡辩术灵活地来逃脱。就像文中的纪晓岚一样,既能回答对方的问题,又不会落入别人的陷阱。

——欲擒故纵。不小心被对手困在陷阱中了,这怎么办?别紧张。最好的办法就是“乖乖就范”,先假装被他牵着走,然后瞅准机会,伺机反攻。这个方法也不错。



语言是一切智力发展的基础和一切知识的宝库,因为对一切事物的理解都要从它开始,通过它并回复到它那里去。

——乌申斯基



以子之矛,攻子之盾

一个商人自夸自己的矛无坚不摧,接着又吹嘘自己的盾坚不可摧。有人问他:用你的矛戳你的盾,会怎样呢?那人哑然。

对一些错误的思想、观点,如果我们能及时抓住对方在概念、判断、推理中的某些悖论,借用原话,指出其不能自圆其说的逻辑矛盾,对方的论点就不攻自破了。这就是以子之矛、攻子之盾之术。

在日常生活中,人们不能像上逻辑课那样,指出对方的逻辑错误,也没有必要那样做,因为如果都这样就会影响人际关系。但是如果遇到诡辩的时候,反驳对方时,能够将逻辑与机智融为一体,便会使反驳更加有力、更加有趣。

有一天,古希腊的文学家欧伦斯比格去饭店用餐,店主的牛肉没烤好,可是他很饿了,店主这时建议说:“谁要是等不及正餐,就可以随便先吃点现成的东西。”于是,他就吃了不少干面包。

吃饱之后,他坐到烤肉炉边,等到肉烤熟后,店主请他上桌就餐,他随意回答说:“烤肉的时候,我闻味儿都闻饱了。”说完之后就躺在炉边打起盹来。最后,当店主来收烤肉钱时,欧伦斯比格因没吃烤肉而拒绝付钱。店主则说:“掏钱吧!你不是说你闻肉味儿都闻饱了吗?所以你应与吃肉的人付一样多的钱。”

于是,他掏出一枚银币扔到长凳上,对店主说:“你听到钱的声音了吗?”

店主说:“听到了。”

欧伦斯比格马上拾起银币,重又放回了钱袋:“我的银币的声音正好够付我闻了你的烤肉味儿的钱了。”

店主无可奈何。

在此例中,店主将“吃肉”的概念偷换成“闻肉”,这种混淆是非的诡计被聪明的文学家看穿了,他即“以其人之道,还治其人之身”,用“钱声”付“肉味”的钱,自然顺理成章。

美国总统罗斯福也是一位擅长以子之矛、攻子之盾的高手。据说有一天,一位朋友向他打听海军在加勒比海一个小岛上建立潜艇基地的计划。

罗斯福不便直接回绝,于是,煞有介事地向四周环视一圈,然后,神秘而小声地问:“你能保密吗?”

朋友回答:“当然能。”

这时,罗斯福微笑着说:“那么,我也能。”那位朋友先是一愣,接着很快领悟了罗斯福的言外之意,尴尬地一笑,不再追问了。

实际上,他们在说话中所用的这些方法,就是辩论中的仿效反驳。就是指辩论者通过想象、联想和对比等手法,仿造出与对方观点相似、相同或相反的观点,以此来回击对方。这种方法的最大特点就是让人出其不意,没有心理准备,能打得对手措手不及,是辩胜的绝佳手段。

如何巧妙地运用这一方法呢?

——正面仿效。所谓正面仿效,自然就是顺着对手的观点来进行类比和联想了,得出的结论也要与对手的理论相似或相同,用自己仿造出来的论点来驳斥对手不合理的论点,使对方的观点不攻自破。上述中的罗斯福就是运用了这一方法。

——反面仿效。反面仿效与正面仿效正好相反,当然也是通过仿效对方的思路,只不过得出的结论是与对方相反的结论,一正一反,来说明对方的逻辑是自相矛盾的,就如上述的第一个例子中的那个人一样。通过反面仿效,可以使对手论证中的逻辑弊病不证自明。

当然,如果你能把正面仿效和反面仿效结合起来使用,那效果就更好了,对方的谬论就更可以暴露无遗了。但要注意的是,这种仿效的辩论方法要用在“破”中,而不是“立”中。所以在运用这一方法时,你大可不必考虑自己的表达是否合乎逻辑,是否严密,只要与对方的逻辑相同即可。这点很关键。



一个人可以面对多少人,就代表这个人的生成就有多大。

——丘吉尔



严密的逻辑和丰富的语言至关重要

辩论中,严密的逻辑和丰富的语言对辩论的取胜非常重要,逻辑不严密,就容易让对手找到破绽,语言枯竭,说话结结巴巴,前言不搭后语,想取胜更是不可能的。所以在进行辩论前,一定要让自己的逻辑和语言严密起来。

在1993年首届国际华语大专辩论会上,正反两方就“温饱是谈道德的首要条件”展开了唇枪舌剑。在这次辩论中,反方复旦大学队以严密的逻辑和丰富的语言,轻松地折服了现场的观众、评委和正方辩手。

我们一起来看看他们的辩词:

“第一,道德是随着人类的诞生而出现的。……不管人类处在哪一个阶段上,谈道德不仅是可能的,而且是应该的。《礼记·礼运篇》中记载的‘老有所终,壮有所用,幼有所长,鳏寡孤独废疾者皆有所养’不正是中国远古时代道德状况的生动写照吗?……

“第二,从本质上看,道德是一个社会的历史范畴。……达尔文在其环球旅行中发现,南非的布希曼人,即使快饿死了,也不会独享发现的一条小鱼,而是要与族人一起分享。他们有温饱吗?没有。他们谈道德吗?当然谈。……人类谈道德,在贫困时有贫困的谈法,在温饱时有温饱的路数。……

“第三,从功能和目的上看,道德可以协调人际关系,达到至善的人生境界。……最后,奉劝对方辩友,不要对大量的事实听而不闻,更不要对人类的历史视而不见。”

如果你能在现场听到这样的辩论,你会有什么感受呢?相信让你赞叹不已的,肯定不只是辩手的逻辑思维,还包括他所表现出来的语言水平,让你听起来几乎没有任何缝隙可钻,没有任何可以再反驳的余地。这就是辩论的最高境界。

一个辩手,如何才能做到这一步呢?

——具备严密的逻辑思维。俗话说：没有规矩不成方圆。逻辑便是辩论的规矩。在辩论中，你必须要使自己的立论和结论保持一致，保持论据和论点的一致，保持论据之间的一致，否则辩论便无从谈起。

——挖掘材料和论点之间的关系。不论是找材料，还是用材料，你都要让你的材料为你的论点服务。不能只因贪图材料的表面现象和效果而忽视它对论点的作用。要让你的操练能够深入地剖析论点，避免材料与论点之间风马牛不相及的现象出现。

——材料要晓之以理，动之以情。这样的材料为上乘材料，可以对论点起最佳的服务作用，并且能够吸引观众。千万不要选一些华而不实的材料，它只会让你在对手面前暴露自己的弱点。

——开门见山，直冲要害。简洁生动的语言，最容易让人产生信服感，能一两句话说完的话，就一定不要长篇大论，没完没了。切记言多必失，一旦出现漏洞，就会给对手以可乘之机。



等在座的人都停止说话，有机会的时候，才可以谦逊地将问题提出，向他人学习。

——约翰·洛克





把听众带入你的情感世界

美国总统林肯不但是一位伟大的政治家,而且还拥有出色的口才。他在竞选美国总统时,曾作了一个著名的演说。他在演说中是这样说的:

“南伊里诺斯州的同乡们,肯塔基州的同乡们,密罗里州的同乡们,听说在场的人群中,有些人想与我为难,我实在不明白为什么会这样,因为我也是一个和你们一样爽直的平民。为什么我不能和你们一样有着发表意见的权利呢?亲爱的朋友,我并不是要干涉你们的人,我也是你们中间的一分子,我生于肯塔基州,长于南伊里诺斯州,和你们一样,也是从艰苦的环境中挣扎出来的。我了解南伊里诺斯州和肯塔基州的人,我也了解密罗里州的人,因为我是你们中间的一分子。而你们也应该更清楚地认识我。如果你们真的认识了我,你们就会更了解我,知道我不会对你们做不利的事。同乡们,请不要做蠢事,让我们友好地相处下去。

我立志要做一个世界上最谦和的人,绝不会损害任何人,也绝不会干涉任何人。我现在对你们诚恳要求的,只是恳求你们允许我说几句话。你们是勇敢而豪爽的,我想这一点要求,不会遭到拒绝。现在让我们诚恳地讨论一个严肃的问题吧……”

林肯以他朴实而富有情感的话语,击败了用语华美、口若悬河的对手道格拉斯,感动了当场的听众,照顾了听众的情绪,赢得了选民的心。原来反对他的那些州的选民,在听了他的辩论后,也为其真情所感动,转而投了他的票。

一个优秀的辩论者,一定要懂得如何在现场感染你的听众,要时刻照顾好听众的情绪,这样你才可能取得听众的信任和支持。

如何照顾好听众的情绪?你可以通过下面这几点:

——辩论中充满热诚。一个人的辩论要感动别人,首先就要感动自己。如果你连自己都感动不了,怎么能期望别人被你感动呢?而能感动自己的,一定是发自你内心的真情实感。所以在辩论时,你要善于调动自己的感情,

全身心地投入到辩论中,让冰冷的素材和事例通过你的情感体验而变得有血有肉,鲜活起来。

——感情表达爱憎分明。在辩论中“煽情”时,要注意将感情建立在一定的理论基础上,以情动人就要先以理服人,如果不讲道理,一味地煽情,只会使结果适得其反。同时,感情的表达还要鲜明有力,做到爱憎分明。

——表述要声情并茂。要想在辩论中调动起听众的情绪,让听众的情绪达到高潮,就要让自己具备高昂的语调、丰富的表情、有力的手势,同时还要将全身心都调动起来,把听众带入你的情感世界,并适时将整个辩论推向高潮,赢得听众对自己的支持和认同。



打断蠢人的话头,让他闭嘴,是失礼的,而让他说下去,是残忍的。

——富兰克林





不仅要有 IQ,还要有 EQ

我们常常会遇到这样一些辩手,他们涉猎广泛,知识丰富,天文地理、古今中外都有所了解。平时与人辩驳起来,也都是豪言壮语,历史、现代,论点、论据应有尽有,信手拈来,轻易就把人说服。

可是,一旦让他站到辩论台上,与对手进行正面的交锋时,不论事先准备有多充分,他们的表现都会让人大跌眼镜。当初横扫千军的气势,更是不知道跑到哪去了,话也说不清了,论点论据也搞明白了,结果自然是败下阵来。

这究竟是怎么回事?

其实,辩论是一场智和勇的较量。智,就是要求你得有智慧,善于取胜;勇,自然是要求你有勇气,要敢于取胜。也就是说,辩论中不但要有 IQ——敏锐的辩论思维,还需要有 EQ——良好的心理素质。敏锐的思维是心理素质的基础,而良好的心理素质则为逻辑思维提供了有利的保障,二者是相辅相成,缺一不可的。

那些平时说话辩论滔滔不绝的同学,他们的 IQ 都很高,很聪明,思维也非常敏捷,但是如果他们的心理素质不好,一站在台上,腿就打哆嗦,事先准备好的材料也都因紧张而忘得一干二净,这怎么可能取胜呢?

那么,如何提高自己的 EQ 呢?

——提前预热。如果你怕自己上场时紧张,可以提前到辩论场上热热身,比如到现场走一走,适应一下现场的环境,或者和对手先聊聊天。这样不仅可以舒缓自己的心情,让自己的紧张情绪松弛下来,还可能通过与对手的几句闲聊而掌握他们的心理。

——材料准备充分。这是必须的。在辩论前,一定要事先多准备一些材料,越多越好,即便这些材料不能完全派上用场,你在辩论时翻看着厚厚一叠材料的举动,也会给对手造成无形的压力。

——一个自信的开场白。站在台上了,马上就要进入辩论状态了,不要紧张,应抬头挺胸,做几个深呼吸,让自己表现得自信些。这样不仅给自己打了气,还会给观众一个好的印象。

——试试精神胜利法。如果对手一上来就来势凶猛,千万不要着急,他很可能只是虚张声势,想在心理上战胜你。此时你不妨用精神胜利法来安慰自己一下,力图使自己的心理和他保持在平等的位置,使自己产生一种绰绰有余的心态。这对辩胜很有帮助。

——动动手。如果你感觉自己在气势上已经输给了对手,不妨拿出笔纸来涂写,哪怕只是乱写乱画,也对自己有帮助。一是可以放松一下自己紧张的情绪,二是可以迷惑对方,让他们认为你在准备辩辞,发起新的进攻。

——随机应变。辩论中一紧张就会说错话,一旦不小心说错了,切记不要停下来不知所措,或者慌忙改口。你可以迅速从容地把正确的表述再说一遍,或者干脆忽略它,接着说下面的内容,然后再寻找机会为自己圆场。否则你一旦停下来,对方就会马上攻击你,让你更加没有机会反驳。



有时你必须保持沉默,以便令人听到你的话语。

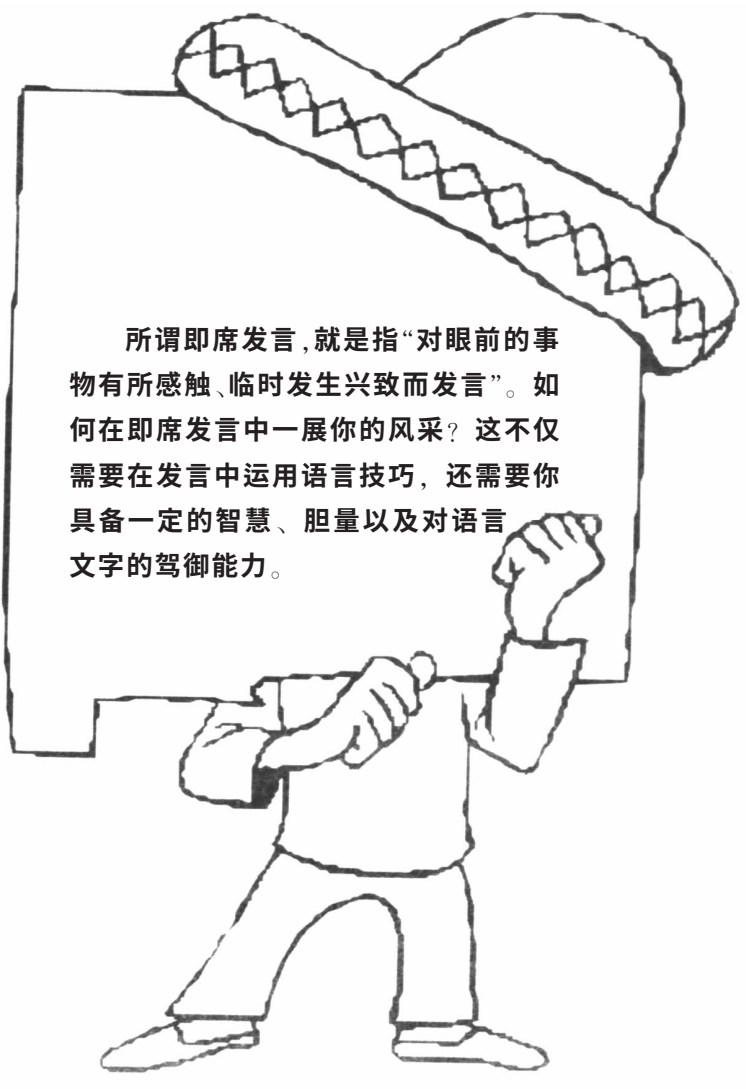
——史丹尼斯罗



即席发言

挑战你的智慧

所谓即席发言,就是指“对眼前的事物有所感触、临时发生兴致而发言”。如何在即席发言中一展你的风采?这不仅需要在发言中运用语言技巧,还需要你具备一定的智慧、胆量以及对语言文字的驾御能力。





随时开始的即席发言

不论是在平时的生活中,还是在学习中,我们随时都会遇到即席发言的机会。所谓“即席发言”,简单地说也就是指事前没有准备,突然被要求上台去发言,这就要求不仅要有出色的口才,还需要有很大的勇气。如果你平时是个不善言辞、口才平庸的人,那就要在这方面下点工夫了。

当我们即席发言时,首先要做的,就是先让自己放松下来,不能紧张,更不能回避。要勇敢一点,拿出自己的全部胆量和智慧,激活自己的大脑和情绪,随时准备即席发言的开始。

一般来说,即席发言有以下几种情况:

——被邀请的即席发言。这也是我们平时遇到最多的情况,被老师邀请到运动会或一些学生活动中进行发言,当然,这是老师对你的重视,所以你应该好好利用这样的机会,表现自己。在即席发言中,最忌讳的就是推三阻四,你要表现得落落大方,谦虚有礼。首先应对他人的邀请表示诚挚的感谢,同时你可以利用致谢的时间,迅速在大脑中构思马上要发言的内容。在发言中,可以先简单地谈谈你到现场的感受,当然,语言要尽量简练,不要啰啰嗦嗦,说个没完没了,不要自以为能发言就是现场的主角。

——有感而发的即席发言。在一些联欢会上,或者一些同学的聚会上,我们常常会进行这样的即席发言。这种发言往往都是触景生情,一时来了兴致,所以说上几句,表达一下自己的感触。但在作这样的即席发言时,一定要先控制好自己的情感,不要过于兴奋或激动,同时要让语言尽量简洁、生动,风格也要符合现场的气氛和自己的身份。

——回答问题的即席发言。如果你参加过讨论会或座谈会的话,一定进行过这样的发言。这类发言的特点在于,主题就是问题,不需要你自己再重新考虑发言的主题。你只要针对问题自己组织发言内容即可。但发言一定要具有条理性,并要尽量总结观点,不要过多地自由发挥,答非所问。

——解说性的即席发言。在遇到一个被误解或曲解的问题时,我们就需要用这类发言方式来解决。发言一般分两步:一是反驳,分析误解的错误之处,推翻原来错误的说法;二是纠错,批驳错误的观点和看法,给出事实的真相。这类发言最忌讳使用夸张的词汇,你只要抓住问题的实质,用最朴实的语言解释清楚就可以了,不必把简单的问题过于复杂化。



德国电影明星克洛普弗一次在排演时忘了台词,于是赶紧停下来望着提词员弗罗。但弗罗却一直没有能给他提示,显然她没有注意到自己读到哪儿了。为了掩饰尴尬,克洛普弗对同台演戏的人说:“您能告诉我近来弗罗的身体好吗?病了没有?”这位演员默然无语,只是耸耸肩。感到彻底绝望了的克洛普弗继续说:“我已经很久没有她的消息了。”

迅速构思,摆脱紧张

不论是在课堂上、校园里,还是在社会上,我们身边都会经常发生一些意想不到的事件,我们常常都会对这些突如其来的事充满好奇、发议论。这也正是我们练习口语的好机会。

其实,要练习口才的机会很多,比如可以利用晨间十分钟谈谈新闻,重现生活中的情景,或者到现场采访等,都可以进行口语训练。只要我们留心观察身边的生活,细心捕捉生活中的说话点,抓住一闪即逝的机会,就可以随时进行语言练习。但在即席发言时有两点要注意,一是要具备迅速构思的能力,二是要努力克服紧张心理。



要做到迅速构思,应注意这样几点:

——确立中心。在构思时,一定要明确自己的观点和态度,即席发言构思的时间都比较短,所以必须想定自己要说什么,并确立发言中心,以及自己的观点和态度。

——要从实际出发,为发言寻找一个切入点。明确了中心和观点以后,你最好能够找出几个例子,从实际出发,说明问题,这样你的发言才更有说服力。

——简洁精练的开头和结尾。即席发言的开头一定要干净利落,直入主题,或者可以借用当时的场景、情景、会议主旨等,作为开场白;而结尾则要强化发言的主要内容。

构思做完了,那么如何克服紧张心理呢?

——有备无患。发言的内容一定要有必要的准备,即使时间很短也要进行准备。在发言现场,你自己可以想想,要讲些什么,要举哪些例子,一旦上场发言,要让自己充满自信,临场不乱,这样就能有效地控制紧张心理。

——随机应变,采用一些调节方法,比如进行几次深呼吸,对自己微笑,都可以缓解一下紧张的心理。

即席发言,突出“即席”两个字,所以在平时你还应该多找这样的机会,“表现”自己,比如多收集一些发言题目,确定题目后给自己三到五分钟思考准备时间,然后与同学分组,进行即席发言。经常这样,相信你的口才一定可以得到快速提高。



伊索在做奴隶的时候,一次主人吩咐他宰一头羊,然后用羊身上最可口的部位给他炒盘菜。不久,伊索给他端上一盘炒羊心和舌头。

第二天,主人又吩咐他用羊身上最不爽口的部位炒一盘菜。伊索端来的还是炒羊心和舌头。

“这是怎么回事?”主人不解地问道。

“主人啊,”伊索语重心长地说,“如果心地正直、语言公道,那就是世上最美好的东西。但若是用心险恶、语言龌龊,就会令所有人感到厌恶。”

即时选择和提炼主题

前段时间,中央电视台重新播放了有关中国大使级代表伍修权出席安理会讨论中国对美国的控诉的资料片。在资料片中,伍修权将军慷慨激昂,全程都用带着湖北口音的汉语发言。而当时还代表着中国席位的台湾国民党代表,则是一口流利的英语发言。于是“土包子”与洋奴的分野顿显。当台湾国民党代表的英语发言结束后,伍修权将军立马要求现场做即席发言,他的发言主题是:“我怀疑我们对面的这个口口声声‘代表’了四万万五千万中国人民的人是不是真正的‘中国人’,因为他连四万万五千万同胞共同使用的优秀的语言都不会讲!哪配得上自称为‘中国人’?”发言可谓掷地有声。

在做即席发言时,选好你要发言的主题很关键。你要发的言不仅要符合你当时所处的环境,还要能够切实深刻地抒发自己的感情。

要想作一篇成功的即席发言,一般在选择主题时注意运用以下几种方法:

——受人或事的启发。我们也常常会遇到这样的情况,比如到一个晚会的现场,感受现场的气氛后,很想表达一下自己的感受,那么就可以作一次即席发言。或者听取他人的发言后,自己也感受颇深,想要说几句,这都是即席发言的话端。

——在现场提炼。所谓现场提炼,肯定是就现场的某一事物所涌现出的发言灵感了。比如看到闪烁的灯光,热烈的气氛,听到千万人的欢声笑语,你一定都会有感而发,作一次即席发言。当然,如果在这样的现场中,你的感受并不明显,没有很好的发言主题,那么也可以根据现场的情形给自己出几个问题,从而调动起自己的发言情绪,比如可以问问自己:这样的现场让我想起了什么,这种气氛给了我什么样的感受,等等,都可以作为发言的主题。



——回忆从前。如果现场中提炼不出你要发言的主题,那就让自己回忆一下从前经历过的事,或以前看过的什么资料等,拿出一部分比较有意义的与大家一起分享。比如,“我在5年前,曾经遇到过这样一件事……”或“昨天我在电视上看到这样一则新闻……”然后就此讲一讲自己的感受,或从中受到的启发,都是不错的发言主题。



法国大文学家巴尔扎克一生都穷困潦倒。一天,他写作到深夜,一个小偷光顾。巴尔扎克看到小偷在房间里到处乱翻,便不高兴地对小偷说:“我白天都翻不到钱,你在夜里难道就能翻到钱吗?”

快速形成发言腹稿

班会上,老师一进教室,就宣布了一个消息:今天要重新选举班委,每个人都可以上台发言,参加竞选。

东东一听就急了,他一直都非常想通过这样的竞选当选学习委员,可总没有机会。今天机会终于来了,可是自己又没有事先做准备,错过了这样的机会是非常可惜的。

没办法了,反正时间也不够准备了。这时发言开始了,前两名同学的发言都非常好,好像已经做了充分的准备。但东东实在不想错过这样的好机会,所以他迅速理清思路,让自己冷静下来,然后趁前两个同学发言的时间,迅速综合了一下前两个同学的发言要点和自己对竞选学习委员的感想,并想好了要扩展的话语。

轮到东东上台发言了,只见他镇定自若,态度谦虚,开口后声音洪亮、态度亲切,相比其他同学,他的发言不仅观点很特别,而且还显得十分简明扼要,受到了在座的老师和同学们的好评。最后,东东出色的发言终于为他赢得了当选学习委员的资格。

东东所进行的就是即席发言。当你没有准备好发言材料,而又必须要发言时,就必须要在短时间内准备好,要注意结构的整体布局,并把握好发言内容的组织构造。否则,本来准备时间就仓促,如果发言再缺乏条理,整个发言就会显得凌乱不堪,肯定不会成功。

在准备即席发言的腹稿时,要考虑的问题很多,首先就要考虑发言的主题,你是怎样一个观点和态度,你支持什么,反对什么,一定都要非常明确。然后再安排材料,一定要让材料为主题服务,要使材料完整、严密。同时还要注意发言的结构,你先讲什么、后讲什么、一共需要讲几部分,如何开头、如何衔接、如何结尾,等等,一定都要做到心中有数,这样才能让自己的发言明朗、清晰,便于听众理解。

在形成腹稿时,一般有下面几种模式可供你参考:

——“总——分”式。在运用这一模式时,在发言的开头要明确地提出自己发言的总观点,然后再依次在内容中展开分论点,可以引用事例和道理对此加以论证。

——“总——分——总”式。这一模式是在“总——分”模式的基础上,再在发言的结尾加上一个总结,再次强调自己的观点。运用这一模式要比“总——分”模式更具有说服力,也更显得完整,同时还能消除自己在论证中不经意造成的离题现象。但在最后做总结时,一定要让自己的发言简洁、新颖,尽力避免与开头重复或相似,否则会让人感到你是在重复内容,没有新意。

——并列式。运用并列式的发言方式,就是指把一些同等地位的问题,并排地排列在一起进行发言。运用这一表达方式,比较容易让听众听明白你发言中所表达的含义和目的,而且连续的排比句,也容易为你的发言增强气势,加深听众对你的印象。

——三段式。所谓三段式,是将整篇发言分成开头、经过、结尾三部分来进行叙述。在叙述时,你既可以时间为线索,也可以空间材料作为线索。



这种模式的发言让人听起来,觉得你的思路很清晰,有始有终,不会给人造成零乱的感觉,而且也不容易偏离主题。这是即席发言中比较常用的一种形式。



一次,德国著名的乐队指挥布鲁诺·瓦尔特到美国指挥纽约交响乐团,他发现第一大提琴手沃伦斯坦无论是彩排还是正式演出,都故意不听指挥。

“您是一位志向非凡的人,您能告诉我您的抱负是什么吗?”瓦尔特没有当众指责他,只是想跟他谈谈。

“成为一名指挥家。”大提琴手答道。

瓦尔特笑着说:“那么当您成为乐队指挥时,我希望您永远都不要让沃伦斯坦在您面前演奏。”

“钻”进听众的心里

1993年3月,大连(香港)经贸合作洽谈会在香港举行。在这次洽谈会上,大连市新任市长薄熙来也到香港举办大型招商活动。在会上,一位记者一上来就劈头盖脸地问道:“薄先生,您的父亲是中共高官,而现在您做了市长,是不是不是由于政绩,而是沾了老子的光呢?”

全场所有的眼睛和摄像镜头都对准了薄熙来,看他如何回答。听了记者的话,薄熙来微微一笑,随即作了一番即席发言。他说:“我非常欣赏这位记者先生的直率,也许这个问题不仅是他一个人想知道的。我不否认‘沾老子光’,而且我还非常乐意告诉诸位,我曾沾的光让我终身都能受益!当我

还是个正在认识社会和人生的中学生时,由于家庭的牵连,我被关进了监狱,在监狱里度过了五年的囚禁生活,这使我经受了磨难,锻炼了意志,学会了思考,更懂得了公正、民主、法制对一个社会是多么重要,温饱、自由、尊严对一个人是多么重要。命运在这五年里给予我的馈赠,不是每个人都有机会得到的。如果没有一个倒过霉的老子,我肯定也得不到这份礼物,这岂不是沾了大光?至于个人政绩,我自然不便评价,这是我的市民的事,但有个事实我想在这里提醒大家:我是大连人民推举的代表所选出的市长,而大连人民是不会视他们的权利为儿戏的!”

一番应对,让在场的记者们立即对这位风度翩翩的年轻市长刮目相看。全场听众也对薄熙来报以热烈的掌声。

薄熙来发言的成功,就在于他的发言紧紧地抓住了听众的心理,说出了大家最想听也最爱听的话。

与其他的表达方式相比,即席发言最大的一个特点就是准备和发言的时间都非常短,你必须要在短短的几分钟时间内,通过有限的发言内容把听众深深地吸引住,所以考虑听众的心理是非常必要的。你要学会站在听众的角度,换位思考,分析他们的需要,这样才能收到最佳的发言效果。

然而,在即席发言中怎样抓住听众的心理呢?

——语言精练。由于是即席发言,所以它可能与正在进行的活动没有多大的关联,所以听众一般不愿意花大量时间来听,因此你的发言一定要短小精悍、言简意赅,尽量长话短说,少用点客套话和一些无关紧要的比喻、举例等,尽量做到字字珠玑。

——语言轻松,生动。发言时,说话最好要具体一些,并说些贴近生活的自然轻松的话题,避免说过于抽象或让人眩晕的词语和句子。这样不仅便于别人理解你发言中的意思,也更容易营造一个充满欢声笑语的轻松气氛,从而激发听众的想象,唤醒听众的兴趣。如果你能在发言时适当配上一些肢体动作和表情,相信效果会更出众。

——发言要有所创新。听众都喜欢听自己没有听过的事情,一些陈年旧事,听起来只会让人昏昏欲睡,打不起精神,这怎么能够提起人的情趣呢?所以,在进行即席发言时,要尽量组织新颖独特的材料,以吸引听众的注意力。



——与听众建立同感。如果你说的事情是听众想听的，或者是他们自己想说的，那么他们听了你的发言，一定会非常用心，这就是所谓的共鸣。所以在即席发言的时候，你要努力想想，什么样的内容才是自己与听众都比较关注的，只有抓住了这一特点，你才能与听众建立同感。



德国演唱双栖明星昂扎曼恩在柏林剧院演出时，总是喜欢在台上即兴发挥几句，害得跟他一起的演员无所适从。所以导演想让他不要再搞什么即兴创作。

第二天夜场，当他骑马出台时，马竟然在台上撒起尿来，引得观众捧腹大笑。

“你怎么忘了，”昂扎曼恩对马厉声喝道，“导演是不让我们即兴表演的。”

把自己的舌头放在心上

很多同学常常因为自己的即席发言能力太差而困惑：为什么别人发言时能妙语连珠，赢得满堂欢声笑语，我讲话却枯燥乏味，全场昏昏欲睡呢？为什么别人一张嘴就能侃侃而谈，口若悬河，可我却笨嘴拙舌，生硬刻板？分析原因，可用一句俗语概括：“蠢人的心在舌头上，聪明人的舌头在上。”

怎么解释这句话呢？

发言时如果你有口无心，即“心在舌头上”，不善于思考，也不去想发言的论点、全篇的思路等，只是张口就说，想到什么说什么，这当然难以打动人

心。反之,如果你的舌头在“心上”,做到“心之官则思”,“三思而言”,把要说的论点、论据、论证技巧等都想得一清二楚,讲话的水平自然会大大提高。

那么如何做到让自己的舌头在“心上”呢?

——纵横交叉选论点。古人说:“理定而后辞畅”。也就是说,写一篇文章或作一即席发言,一定要先有明确的论点,然后才可能有流畅的表述和生动的语言。如果说话前对自己要讲的论点都不明确,文章没有“主心骨”,那怎么可能有畅达的言辞呢?

要想做到纵横交错地选择论点,我们先来看一则故事。古代有个叫薛谭的人,他向当时的歌者秦青学唱歌,但还没有把本领都学到,他就自以为学到家了,要告辞回家。秦青并不阻拦他,而在郊外的大路口设宴饯行。席间,秦青放声歌唱,高亢的歌声震动了林木,把天空飘浮的行云都震住了。此时,薛谭羞得面红耳赤,自感不足,上前向老师道歉,要求留下继续学习。

如果让你就此作一篇即席发言,你怎么开始呢?这里有纵横两种思路:一是从横向思考,也就是把薛谭和秦青作比较,从中看出薛谭自以为是,最终碰壁,从而表现出任何人都不能骄傲的论点。另外,你还可从秦青歌声的美妙之处来说明他的技艺高超,从中可引出一番学无止境的道理作论点。

另一方面是从纵向作思考,分别对薛、秦两人的表现做出分析:薛谭先是自满,后来认错。这说明薛谭是个知错必改的人。这可以作为一个论点。如果对秦青前后的行动作纵向思考,可以发现:秦青对薛谭的错误不作简单的训斥,而是因势利导,用自己的歌声启发对方,这说明身教重于言教。如果能以这一论点作为中心,作一次发言,效果也会不错。

同一材料,如果我们能从横、纵两方面思考,一定可以让发言内容既丰富又深入。经过这样准备的即席发言,一定会明显地胜人一筹。

——追本溯源得结论。所谓“追本溯源”,就是指在发言中一步一步地搜求事物的本源,从而找出其发生、发展的规律,引出一番精辟的言论。这种发言的效果非同凡响,决不是一般肤浅之见或老生常谈所能相比的。要想掌握好这一技巧,首先要抓住有价值的表面现象,其次还要深入“追溯”,刨根究底,同时还要有明确的目标,找到有价值的论点。

——逆反倒转出新意。一篇成功的即席发言,一定要有新颖的观点,能使听众心明眼亮,大获启示。而“逆反倒转”则可以帮你获得新颖的观点。这



种方法的使用,可用一句简单的话来概括,即“反过来想一想,变肯定为否定,或变否定为肯定”。比如:我们常说“这山望着那山高”,觉得这是不对的,是过于“贪心”的。但是,如果“逆反倒转”思考一下,变否定为肯定,就会得出这样的观点:做人就是要有点“这山望着那山高”的追求,这样才能不断创新,不断获得新成就。这不就是一个非常独特的观点吗?



有一次,有人让爱因斯坦用“最简单的话”解释清楚他的“相对论”。因为据说全世界只有几个高明的科学家才能看懂他关于“相对论”的著作。

爱因斯坦说:“比方这么说——你同你最亲的人坐在火炉边,过去了一个钟头,可你觉得好像只过了5分钟!反过来,你一个人孤零零地坐在热气逼人的火炉边,哪怕只过了5分钟,可你却觉得像坐了一个小时。——这就是相对论!”

抓牢半分钟,敲响第一锤

你一开口作即席发言,全场的听众立刻被你深深地吸引,或兴趣盎然,或凝神静听,或开怀大笑,或频频点头……这是一种多“爽”的效果呀!

那么如何获得这种效果呢?

“抓牢半分钟,敲响第一锤!”这是最关键的一点。也就是说,你要在发言的最初半分钟内,紧紧地抓住全场听众的心。“开局不慎,满盘皆输”,如果刚开场的半分钟抓不住听众的心,那么此后你再花十倍的精力也难使之集中。

所谓“第一锤”，也就是发言的第一段，这一点你也要全力以赴地说好，要能够一开头就紧扣听众的心弦。使人一开始就感到有趣、有味、有奇、有理，从而激起强烈的听讲欲望。

那么，敲响“第一锤”有哪些方法呢？

——幽默诙谐法。这是一种吸引听众非常有效的开头方法，一开口就让听众感到有趣味，愿意听。著名作家沙叶新曾在张艺谋的一个获奖晚会上作了一个即席发言，他是这样开头的：“张艺谋是不用介绍的，天下谁人不识君。张艺谋也不希望别人去夸奖他，一夸奖张艺谋就成了‘夸张’了……”几句话，让下面的听众哈哈大笑，这可谓一个非常优秀的“开场白”。

——顺水推舟法。这种方法是指在即席发言的开头，可承接前几个人讲话中的某些观点或看法，然后对其加以引申。有位校长在参加茶话会时，要欢送该校一位老师调任国家教委干部。在会上，前边的一位同志赞扬这位老师工作经常是“一马当先”。校长就接过“一马当先”这一话茬，作了即席发言：“‘一马当先’这个成语用得太好了！高老师简直就是一匹有胆有识、有德有才、魄力超群、啸天腾地的千里马！……”这位校长承接前面的发言，顺“水”而下，“推”出由“马”引出的一席妙语，使自己的发言精彩卓绝。

——出奇制胜法。里根为竞选总统需要作即席发言，他的对手在前面的发言中自恃年轻力壮，极力攻击里根年龄大，不宜担此重任。里根在他的即席发言中是这样开头的：“蒙代尔说我的年龄大而缺乏精力，我想我是不会把对手年轻、不成熟这类问题在竞争中加以利用的。”这一巧妙的开头立刻博得了全场热烈的掌声，最后选民接纳了里根。



一天傍晚，华盛顿与几位朋友坐在壁炉边聊天。因背后的壁炉烧得太旺了，华盛顿感到很热，于是就转过身来，脸朝壁炉坐下。在座的一位朋友开玩笑说：“我的将军，您应该顶住战火才对呀，怎能畏惧战火呢？”

华盛顿笑着回答：“您错了。作为将军，我更应该面对战火，接受挑战。如果我用后背对着战火，那不成了临阵脱逃的败将了吗？”



收起多余的客套话

先不说我们自己即席发言会如何，有时候我们在听别人即席发言时，总会有这样一种感觉，就是觉得对方说话很啰嗦，一开口就客套个没完没了：“很高兴认识大家……”“非常荣幸能在这里跟大家交流……”“今天能在这里跟大家相识，我觉得非常高兴……”啰嗦无聊，让人听起来就觉得乏味。这样的发言，无疑是不成功的发言。

要想拥有一个完美的即席发言，一定要尽量减少客套话，只要在发言时情真意切，真诚而清晰地表达出自己的意思，给发言一个干净的开头和一个当机立断的结尾就够了，完全没必要啰里啰嗦地说个没完，让人索然。

如何才能让自己的发言不受客套话的影响呢？

——开门见山。在即席发言时，客套话主要是用于阐明发言意义、感谢发言而引起的。既然知道这一点，在发言时就要尽量规避，让自己的发言开门见山，只用一两句话向邀请你发言的人和听众表示一下感谢就可以了，比如：“大家好！感谢大家给我这样一个发言机会，现在我……”这样的表述，既表达了对大家的感激之情，也减少了客套话，将自己的讲话引向主题，去掉了客套话的累赘作用。

——迅速进入主题。开门见山后，下面就要进入你的发言主题了。即席发言的时间一般都比较短，不允许你站在台上长篇大论，所以一定要自己把握好发言的时间，迅速进入发言主题。不必担心自己的主题铺垫不够，而是应该留心一下自己的铺垫是否过多。

——平等地对待自己和听众。有时候，我们在听别人的即席发言时，总觉得发言者对我们听众有种居高临下的感觉，客套个没完，总是喜欢在听众面前发号施令，让人厌烦。其实这就是没有平等地对待自己和听众。要让自己的发言成功，一定要保持自己和听众相互交流的心态，放正自己的位置，避免讲话空洞无词。

——结尾要干净利落。该说的话都说完了,该结尾了,有些人在这个时候,就又客套个没完,把前面的客套话又重新搬出来。实际这样不仅不会收到好的效果,反而让人觉得虚假,不真切。所以结尾时,一定要让自己的发言干净利落地结束:“我的发言完了。谢谢大家!”这是最让人舒服的结尾。



美国前总统杜鲁门在公共场合讲话时,总会随口说出几个“见鬼”和“去他妈的”。一位民主党的知名女士曾请求杜鲁门夫人劝她丈夫说话干净些,因为她听到杜鲁门曾指责某个政治家的发言“像一堆马粪”。

杜鲁门夫人听后,平静地说:“您不知道,夫人,我花了好多年时间,才把他的语言美化到这种程度。”





切忌“离题万里”

班会上,老师准备和同学们一起讨论一下下周的学习安排。

“从下周开始,每天的晚自习,我准备提前为同学们出一些题来做,第二天上课后统一检查。这样既可以避免同学们盲目复习,又可以抓住重点。”

“老师是觉得我们这样学习不能抓住重点,对吗?”有同学发问。

“我觉得是这样的,很多同学学习起来比较盲目。”老师解释说。

“那到底怎样算盲目,怎样算不盲目呢?”

“盲目嘛,自然是学习起来没有目的,就像你走路没有方向一样。你想想,走路没有方向,怎么可能走到目的地呢?”

“那我要是拿着指南针走路不就不盲目了吗?”

“指南针不行,得拿方向盘,对吧老师?”

……

一个个问题接踵而来。

老师看到大家的讨论兴致这么高,非常高兴,也和大家讨论起来。这时,下课铃响了,同学们还意犹未尽,讨论不休。可是,老师却突然发现,自己这节课要讲的主要内容并没有跟同学们讲清楚,因为今天上课跑题了。

即席发言主要讲的是一个即兴发挥,但有一点一定要注意,那就是你的即兴发挥要围绕主题进行,不要东一句西一句,想到什么说什么,这样很容易偏离主题,让你的发言效果大打折扣。

如何才能使自己的即席发言不偏离主题呢?

——提前确定发言核心。在准备发言前,首先要在自己的心中确定发言的核心,然后围绕核心主题进行发言,尽量减少一些与核心无关或相悖的话语,在每句话说出口前,都要考虑一下这句话是否与你的核心主题有关。没有关系的话,一定要尽量避免说出口。

——抓住发言主干。发言前,要先在腹中考虑一下你的发言都准备说什么,共要说几点,然后围绕这几点展开发言,就像树有树干一样,要抓住“树干”,向外发散,先说什么,后说什么,使自己的发言按部就班就可以了,这样可以最大程度地避免发言离题。

——时刻暗示自己。在开口发言前,一定要先有避免跑题的心理准备,只要一开口,大脑里就要深刻提醒自己:发言不能跑题!这样就会减少你发言中一些随意的、没用的话,避免离题现象的出现。

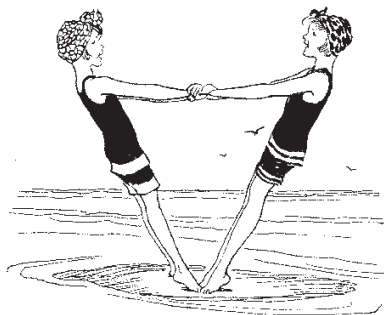
——提前设置记录。要是你担心自己在发言时会跑题,可以提前把发言要点记录在纸上,这样你可以按照记录进行发言,一点一点地按顺序说;或者写在手上也可以,发言时趁着使用肢体语言时看上几眼,提醒自己,避免发言离题。



富兰克林的仆人是黑人,有一次他问富兰克林:“主人,绅士是什么东西?”

富兰克林想了想,然后回答说:“这是一种生物,能吃、能喝、能睡觉,可就是什么也不愿意做的有生命的东西。”

过了一会,仆人跑到富兰克林身边说:“主人,我现在知道绅士是个什么东西了。人在工作,马在干活,牛在劳动,唯有猪只知道吃和睡,而又什么都不干。毫无疑问,猪便是绅士了。”





始终关注“情感效应”

有一位老师接了一个“放牛班”。开学的第一天,他亲切地对同学们说:“有人说我们班是放牛班、垃圾班,不会有出息的。这是没有道理的。就拿我们班的体育成绩来说,我们班不仅不是垃圾班,而且还可以争当优等班……”

这一席话让同学们从低落的情绪中一下子就振奋起来,从自卑的心理中树立起信心。

心理上的接触和情感上的共鸣,使得这位老师的发言对学生产生了极大的鼓舞作用。

人和人之间,是很难在一开始就产生共鸣的,所以必须先诱发听众对你的话产生兴趣。一篇成功的即席发言,应该是能够引起听众共鸣的发言,要将自己的感情传达给听众,让听众也被这种感情所感染,这样才能够打动你的听众。

如何让自己的即席发言感动听众呢?

——发言要贴近事实。只有真实的东西,才能唤起听众的共鸣,也才能达到与听众情感交流的目的。而虚假的例子,即使你蒙骗了听众的耳朵和眼睛,但你的表达肯定会缺乏感情,最终也说服不了听众的心。

——说出你的感受。在发言的同时,你一定要说出自己的情感体验,把自己的真实情感表达出来,就像那位老师一样,在发言的同时,表达出了对



同学们的信心,这样就会引起同学们的共鸣。如果发言矫揉造作,想说什么说什么,让自己的发言没有任何真实感情可言,相信没有人会愿意听你的发言。

——适当运用肢体语言。肢体语言是为你的发言服务的,在即席发言时,适当地配合一些肢体语言和表情,可以让你的表达更轻松自然。你甚至可以走到听众中间去发言,这样更利于把握听众的听感,也使发言显得更亲切生动。



出版了两部小说的作家安妮与文学爱好者麦克在争论着。

安妮忍不住暴躁地说道:“麦克,你根本不懂什么是小说。因为你连一本小说都没有写过。”

“不是这样的,”麦克辩道,“你这实在是很差的经验主义。你想想看,我不曾生过鸡蛋,但菜肉蛋卷味道如何,我可比母鸡更清楚。”

以短小精悍制胜

受发言形式的制约,即席发言往往有一定的时间限制,所以你在发言前要充分估计自己的发言时间。如果觉得自己的发言篇幅过长,应当压缩发言,删减篇幅。否则就可能使自己的发言拖沓冗长,不受听众欢迎,甚至引起听众的排斥和反感。一个不懂得适应这个时代快速气氛的发言者,是不会受到听众欢迎的。

有一位医生,一天晚上在布鲁克林的大学俱乐部参加聚会,在聚会上,他需要进行一次即席发言。在他上台以前,已经有很多人上台说过话了。轮



到他演讲时,已是凌晨1点钟了。他要是为人机智圆滑一点,或是善解人意一点,应该上台说上几句话,然后让人们回家去。但他没有这样做,反而展开了一场长达45分钟的长篇发言,极力阐述自己的观点和意见。结果他还没讲到一半,听众就希望把他从窗口摔出去,并摔断某些部位,任何部位都可以,只要能让他住口就行。

由此可见,控制好即席发言的时间,就必然涉及发言内容精练的问题,它们之间是相辅相成的。

一般来说,即席发言要短,要精粹,长了没人听。精练,是所有著名口才家的共同特色。即使是历史上许多具有重大意义的著名发言和演讲,虽然内容博大精深,却大多以短小精悍制胜。

例如,斯大林在前苏联面临德国法西斯疯狂进攻的紧急关头,在莫斯科红场作动员卫国战争的发言,总共才讲了1700多字,用了不到10分钟;恩格斯在马克思墓前的演说,举世瞩目,但却仅用1200多字,只用了五六分钟,就将马克思光辉一生的伟大贡献概括无遗。

可与华盛顿相提并论的美国第十二任总统林肯,在他一生中发表过许多重要发言。但最引人瞩目、评价最高的一次发言,就是在葛提斯堡为纪念一次战役胜利和庆祝国家烈士公墓建成的大会上的发言。这次演讲不到3分钟,共10句话。当时,新闻记者甚至连拍照都来不及,他却已经讲完了。但他的主题观点却非常明确,第一次明确地提出了“民有、民活、民享”的资产阶级民主革命思想,而且逻辑严谨,语言精湛深刻,有极大的鼓动力和号召力。3万多听众发出了经久不息的掌声。

那么,如何才能掌握好即席发言的时间呢?

——忌说空话套话。有些人一开口就“穿靴戴帽”,少不了客套、谦虚,一分析问题就按老俗套念空口号,有效信息几乎等于零。结果不仅延长了发言的时间,还影响了听众的情绪。

——切忌重复累赘。有些有用的信息由说话人发出后,听众便接受并储存起来了;但如果说话人发言啰嗦重复,以大同小异的形式多次输出,这些信息就成了不必要的剩余信息,让人听起来反感。

——切忌节外生枝。如果发言人没有掌握好主题,就会在一些细枝末节上发挥太多,或意已尽而言不止。这些内容虽然也包含不少信息,但却不是主

要信息,而是与主题关系不大的次要信息。次要信息太多,不但会降低时间利用率,而且会干扰主要信息的传递和储存,也就会影响主题的表达,必须力戒。

——切忌口头禅。有些人讲话总离不了口头禅,什么“啊”、“这个”、“那个”、“对不对”、“是吗”、“这个问题来说”,差不多句句不离口,虽然发言者并非有意,可对听众来说,不但全是无用信息,而且令人生厌,所以也必须戒掉。



一次,林语堂穿着一件土里土气的长衫在轮船上踱步,他注意到一个英国人正在读一本书。那个英国人见他这副模样,很不耐烦地将手中的英文书一扬,轻蔑地说道:“有什么好看的,你看得懂吗?”林语堂不慌不忙地说:“大概能懂吧,那本书是我写的嘛!”

“写—背—讲”三步训练法

即席发言要求很高,它被称为口语表达的高级阶段,所以不少同学对此很害怕。究其原因,除了对所发言的内容缺乏深入的了解外,很重要的一条还是口语表达不强所致。也就是缺乏语言材料,缺乏构思的能力,以及临场应变能力和当众发言的实践等。

那么如何提高说话能力呢?这里给同学们介绍一种简单有效的训练方法,即“三步训练法”。其主要步骤是:先自己想象一种场合、一个话题,然后一字一句地把要讲的内容写成讲稿;再一段一段地背出讲稿;最后甩掉讲稿,上台讲述。也就是说,“三步训练法”是写、背、讲为一个循环,反复训练。

英国著名作家狄更斯就很会讲话,从46岁起,曾举行过四次大规模的



巡回演讲活动,足迹更是踏遍了英国大小城市,甚至还去过法国、美国等地演讲。他曾在美国演说 76 场,把美国总统、内阁部长、外交使团等政要人物,都吸引到他的演讲大厅,可见狄更斯的确很“牛”!他曾回忆说:“我就是常常白天刻苦地练两遍讲稿,到夜里再苦练,一遍不行就两遍、三遍。”

“三步训练法”的具体操作步骤是:

——写。在写即席讲稿时,要注意三个环节:第一,落笔前要想清楚,不要提笔就写,一定要先考虑清楚听讲的对象,自己所要讲的内容、观点,同时还要想清楚讲话的结构以及开头、结尾的安排等;第二,写时要有宗旨,不要忘了自己所写的是讲话稿,要注意口语化,多用通俗易懂的语言,少用深奥难懂的书面语,多用短句,少用长句,力求使讲稿简要明确,层次清晰;第三,不要忘了修改,写完后要根据发言稿的要求细细推敲,要做到层次清楚,语言简练,主次分明。

——背。背发言稿也要讲究方法,你可以在背诵前先列出全文的提纲,然后再以纲带目,逐层背诵;也可以将全文分成片断背诵;或者利用零星时间背诵,比如在课间、做家务、散步等零星时间里,都可用来背诵。

——讲。最后就是这一“讲”了。正式发言时一定要充满信心,甩掉讲稿,练习讲述。在开始时可能你会遇到很多问题,比如一开口忘词了,或讲到一半忘了,这时不要紧张,可以瞟一眼讲稿,让那些早已背熟的词句只要有头,就能够涌到嘴边;如果半路忘了词,可把忘记的一段跳过去。只要态度从容自然,听众一般是不知道你跳过了一段的。



一次,马克·吐温乘火车去一所大学讲课,火车开得非常慢,他十分着急。

这时过来一位检票员,问马克·吐温:“先生,您有票吗?”

马克·吐温随手就递给他一张儿童票。检票员仔细地打量他之后说:“真有意思,您怎么给我一张儿童票?”

马克·吐温回答道:“现在我已经不是孩子了,可我在买车票时还是孩子。您知道,是火车开得太慢了。”

结尾巧妙,余韵犹存

在即席发言时,巧妙恰当的收尾也很关键。但一些人在收尾时,常常使用一些“再会”之类的千篇一律的告别语,让人听起来太俗太空,所以在发言结束时,要设计出能给听众留下深刻印象的告别语。

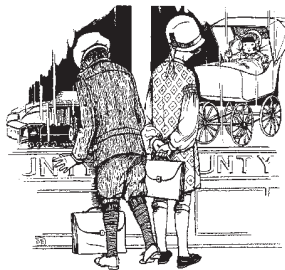
哪些收尾语比较吸引听众呢?

——道谢式收尾。道谢式的收尾,在发言中会具有比较强的礼节性,它的基本特征是用讲“客气话”来作为发言的结束语和告别语,而且这样的结尾使用的场合和对象也比较广泛。

——祝愿式收尾。这种收尾的特点是,不仅具有较强的礼节性和情趣性,还具有极大的鼓动力,如果再加上适当的口语修饰,它的效果无疑会非常显著。比如:“最后祝愿大家一切顺利。”“时间不等人,生活就是拼搏,希望同学们抓紧时间,努力学习。我祝愿大家的未来充满阳光。”“一个伟大的男子,应该具有不凡的气概。只要经得起磨炼,就一定能砥砺出刚强的锋芒……让我们成为这样的男子吧!再见。”

——归纳式收尾。归纳式的收尾可以使你的发言条理清晰,中心突出,而且可以再现主题,这样就可以实现你和听众之间的情感交流,收到言简意赅、重点突出、明朗爽快的效果。

——邀请式收尾。这种收尾方式主要是向听众发出礼节性或正式性的





邀请,从而表现出发言应有的礼仪和对对方的友谊。比如:“希望朋友们有机会到我们那边做客,谢谢大家。再见!”运用这种方式结尾,可以使你的发言既符合礼节,又能引起听众的共鸣。

总之,结束发言的方法多种多样,只要我们能够驾驭情境,选择得当的话语,发言结束时,不仅可以做得非常得体、有趣,而且还会余韵犹存,感人至深。



一次,里根总统在白宫钢琴演奏会上讲话时,夫人南希一不小心连人带椅跌落在台下地毯上,观众发出惊叫,但是南希却灵活地爬起来,在两百多名宾客的热烈掌声中回到自己的座位上。正在讲话的里根看到夫人并没有受伤,便说道:“亲爱的,我告诉过你,只有在我没有获得掌声的时候,你才应该这样表演。”



巧妙问答

彰显你的“无懈可击”



与人交谈，肯定少不了问问题和答问题，如何让自己在问答时表现出色？其实，只要你能够因地制宜地把握时机，掌握好提问和回答的技巧，你完全可以在与人交谈中施展你卓越的口才。



提前想好要问的问题

“老师，我想问您一下这道题应该怎么解？”小雪拿起一道物理题就问起物理老师。老师看了看题，然后细心地给小雪讲了起来。

过了一会儿，小雪又拿着一道题去问物理老师：“老师，帮我解一下这道题吧？”老师看了看小雪，又细心地帮她解答出来。

没多久，小雪又找出一道题去问老师……整个一个晚自习，小雪就问起了物理老师四五道题，最后搞得老师都有些烦了，不是因为给小雪讲题烦，而是因为这些题都比较简单，而且老师一点，小雪马上就点头说懂了。老师觉得很奇怪：这么简单的题，小雪怎么老来问自己呢？

原来，这段时间小雪觉得物理老师有点疏远她，以前物理老师对她很照顾的。后来她就在报纸上看到一篇文章，说老师都喜欢问问题的学生，所以她就想用多问问题的办法来引起老师的注意。

可是，小雪的做法还是很欠妥当，最重要的一点就是：她没有想清楚什么问题该问，什么问题不该问。所谓该问的问题，自然是你无法解答出来的问题，很需要得到老师的帮助；而不该问的呢？就是那些你自己明明能解答出来的不是问题的“问题”，却因想引起老师的注意而故意去问，这就失去了问问题本身的意义，令别人也感到很莫名其妙。

所以，不论你是准备问老师问题，还是在与同学交谈时问同学问题，都一定先考虑清楚，哪些问题是需要问的，哪些是能够自己解答不需要问的，这样才会让你的提问变得有意义。

究竟如何把握问问题的尺度呢？

——不要拿任何问题都当“问题”。一碰到问题，自己连想都不想就去问老师或其他同学，这样一方面会让人觉得你很无知，另一方面，你总是问这样简单的问题，别人也可能会认为你别有企图，比如可能会认为你是有意为难别人。所以在问问题的时候，一定要让自己的问题有针对性，有发问

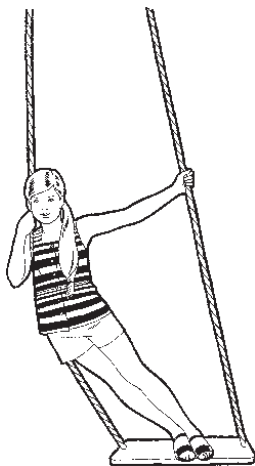
的必要。

——考虑好你想要的答案。在问问题前，不仅要选好自己要问的问题，还要考虑好你想要的究竟是一个什么样的答案。如果你估计这个问题的答案可能很庞杂，那最好还是不要去问老师或其他同学，而是自己慢慢解答，否则别人可能很难在短时间内给出你想要的答案。如果你觉得问题的答案可能比较精简，而你自己又无力解答出来，那不妨请老师或同学帮你解答一下。只有这样，你所提问的问题针对性才会更强些，别人也能给出你最想要的答案。

——想好提问的形式。有些同学在问问题的时候，一说一大堆，杂乱无章，让被问者听都听不懂，自然更是无从下手。其实这就是你的提问方式有问题。你只有用最简洁的语言，陈述清楚你的问题，别人才能领会你所要问的究竟是什么，也才能理清思路，帮你解答。



【口才与思维】 教育专家常说这样的话：“语言是思维的外壳。”也就是说，能说会道的人一般都具有聪慧的头脑和敏捷的思维。口才与思维的训练是相互促进的，因此，要使自己更聪明，反应更敏捷，就应多多训练自己的口头表达能力。





把握好提问的最佳时机

我们在上课时，当有同学向老师提出问题时，老师常常会这样回答：“有问题留到课后问。”

这是为什么？难道上课时间就不能提问吗？上课时间不正是学习的时间吗？还有些时候，比如说我们在听报告会的时候，当你听到不明白的地方时，很想提问几个问题，可是又怕打断了人家的思路，所以就等到最后再问。可是，当会后你再去问人家问题时，对方可能已经不记得自己所讲的那个问题在哪里了。

这可怎么办？

其实，这就是我们没有掌握好提问问题的最佳时机，要么问得过早，要么问得过晚，总之是沒有在该问的时候问，这自然就得不到你想要的答案了。

掌握提问的最佳时间，不仅可以把你没弄清楚的问题彻底弄清，同时还能够让讲话的人更有重点地陈述自己的观点。

那么，什么时候问问题才是最佳时机呢？

——提问的时间要选对。要想让你的问题得到一个准确而满意的答案，你就一定要选择好问问题的时间，过早或过晚地问问题都是不利的。比如过早问对方问题，可能会打断对方的讲话思路，而且也让人感到很不礼貌；而过晚呢，对方可能会认为你的注意力没有集中，或自己本身已经不晓得自己在什么地方谈过这个问题了，这样肯定就不能给你一个满意的答案。

——掌握一定的提问技巧。在听别人讲话时，最不明智的一点，就是注意力不集中，跟不上讲话者的思路。这样你在提问题的时候，肯定就会造成不好的效果。比如说，有的人喜欢一连提出几个问题，然后再逐一给予解答。可是你就光注意自己的问题了，觉得自己的问题没有答案，所以迫不及

待地要问对方答案,这自然会引起对方的不满,影响双方的交流。

——要敢于提问。我们常常会有这样的時候,明明对这个问题不明白,也很想问问究竟是怎么回事,时间也非常适合提问题,但是,自己就是没有胆子站起来问。其实你完全没有必要这样,因为提问根本不需要害怕什么,不管什么问题,都要有人提出来,这样也才便于使问题得到解决。所以遇到问题,一旦时机合适,就要勇敢地站起来,及时说出你的疑惑。否则,对方再按他的思路说下去,可能你就更跟不上了,听起来也是愈加糊涂。



【口才与写作】 口才与作文能力是可以相互转化的,善于言表的人,将自己的话记录下来后,就是一篇好文章。作文训练的原则之一就是从说到写,会说是会写的基础,先说后写可以训练口才,而先写后说也是练口才的一种极佳方法,写下提纲、理清思路,一般是口述的准备工作。因此,如果你既是个“读书破万卷,下笔如有神”的写作人才,也是一个具备“三寸不烂之舌,两行伶俐之齿”的说话人才,你肯定能够“打遍天下无敌手”。





问话的方式方法要讲究

在某国的教堂内,有一天,一位教士做礼拜时,忽然熬不住烟瘾,便问主教:“我祈祷时可以抽烟吗?”结果,遭到了主教的呵斥。其后,又有位教士,也发了烟瘾,却换了一种口气问道:“我吸烟时可以祈祷吗?”主教竟莞尔一笑,答应了他的请求。

由此可见,问话的方法不同,收效自然就有了高低之分。

高明的问话使人心中喜悦,能顺利地达到谈话的目的,而愚蠢的问话只会貽笑大方,甚至招人厌恶。

在酒馆里点菜时,有人向服务员咨询:“今天的黄鱼好不好?”这是句废话,因为服务员一定会说好的,除非你是那儿的常客。倘若你换一种问法:“今天有什么好的海鲜?”这样效果就完全不同,你一定可以吃到真正的海鲜。

这两句问话就引起两种截然不同的心理反应。前一问句只有好或不好两个答案,为了顾全店家招牌,服务员不能说不好,并且好不不好的标准也没有固定模式。而第二种问话的定义就非常广泛了,回答甚至可以是:“今天没有什么好的海鲜,但今天的鸡又肥又嫩,值得一试。”另外,服务员见有人求教于他,自尊心也会得到满足,自然会比较各种海鲜,给你推荐最好的。

可见,问话事小,提问技巧却难于掌握。

运用何种方式的问话才能使自己问得既巧妙,又能得到满意的回答呢?

——限制型提问。据说香港一般茶室因为有些客人在喝可可时放个鸡蛋,所以,侍者在客人要可可时必问一句:“要不要放鸡蛋?”心理学家建议,侍者不要问“要不要放鸡蛋”,而要问:“放一个还是两个鸡蛋?”这样提问就缩小了对方的选择范围。这种问话,显然可以多做鸡蛋生意。从中我们可以看出,这是一种目的性很强的提问技巧,它能帮助提问者获得较为理想的回答,减少被问者拒绝或不接受回答的几率。

——选择型提问。这种提问方式多用于朋友和同学之间,同时,也表明提问者并不在乎对方的选择。如,同学到你家做客,但你不知道他的口味,于是问:“今天咱们吃什么?鲫鱼还是带鱼?”

——婉转型提问。当一个小小伙子爱上了一个姑娘时,但他并不知道姑娘是否爱他,此话又不能直说,所以他就试探性地问道:“我可以陪你走走吗?”如女方不愿交往,她的拒绝也不会使双方难堪。

——协商型提问。如果你要让别人按照你的意图去做事,应该用商量的口吻向对方提出。比如你想让同学帮你跟老师请假,那么你就这样问同学一下:“你觉得这样转达我的话给老师妥当吗?”这样既征询了同学的意见,表达了你的尊重,同时也可以听听同学对你的假条的看法。



【口才与交友】 人总是要不断地接触新人,结交朋友。在人际交往中,有口才的人总是处处受到别人的欢迎。口才在交际中的作用不胜枚举,大的如国际间外交对话,可以把残酷的战争在谈判桌上化解;小的如面对人与人的纠纷,一番劝解,同样可以熄灭“战火”,和解关系。利用口才为自己赢得好的人际关系,也就创造了一个好的发展平台。





“不耻下问”是个宝

小松是一个非常爱问问题的学生，他在学习上的最大体会就是勤学加好问，而好问的前提是他从不怕别人说他的水平低。

小松在上中学时，就经常会问同学各种自己不懂的问题，开始同学总嘲笑他，笑他笨，都瞧不起他，对此他也很难过。但是后来，班里调来了一位新老师，这位老师很快就注意到了小松，于是特意找他谈心。小松见老师对他很和蔼，就对老师说了他的心事。老师很支持他，并语重心长地对他说：“我们不能要求社会上的每个人都具有诲人不倦的精神，但就我们自己来说，不耻下问还是很应该的。我们不能因为怕遭人白眼就不敢问，我们应该自己作出努力，争取别人的指教。自己水平低是事实，人家说你，你就忍住呗。现在水平低，被人嘲笑。但我们勤奋好问，水平上去了，他还笑你吗？”

听了老师的话，小松触动很大，从此以后他彻底丢掉了那所谓“面子”，主动和成绩好的同学交谈，并坦然地对他们说：“我底子差，请你帮帮我吧。”成绩好的同学在小松的恳求下，再也不冷淡他讥笑他了，而是有问必答，这使小松的进步很快。

伟大的革命导师列宁，小时候是个学习成绩优秀的孩子，除了其他原因外，不懂就问的学习习惯是一个重要的因素。

有一次，他和几个小朋友挖到了一个屎壳螂的窝，里面有许多圆圆的粪球。有个同学好奇地问：“屎壳螂为什么要把粪球滚到窝里去呢？”大家都答不上来，列宁自然也被问住了，但他答应第三天一定把答案告诉大家。他回家后，先是向哥请教，又找来好多书籍查找。

第二天，他就带来了答案：原来屎壳螂把卵产在屎球上，幼虫孵出来后，即把屎球当食物。同学们都满意地笑了。

看了这么多的例子，现在反过来问一下自己，你是不是在学习和生活中也经常遇到很多自己不懂的问题，对于这些问题，你又是如何处理的呢？

是不是也会因害怕丢面子而不敢开口问别人呢？

其实这完全没有必要，也许当你自己费劲地抠出一道难题时，别人早就通过讨论解出好几道题了，而且记忆一定比你深刻。既然如此，为什么不能主动去请教别人一下呢？

那么我们如何说服自己去“不耻下问”呢？

——要敢于开口。如果你恰好是一个羞于开口的人，那要反思一下自己了，为什么不肯开口去向别人请教呢？是怕别人拒绝你？还是碍于面子？其实，就算是圣人，他也有自己不懂的地方，他也要向别人去请教。请教别人并不是什么羞耻的事，不仅不是，反而还是你积极进取的标志。只有虚心地向别人求教，你才能更快地获得成功。

——扩大自己的知识面。向别人请教，不仅可以达到与人交流的目的，而且更重要的是，你可以扩大自己的知识面和信息面，只有这样，你才会拥有越来越多的信息，而且这样也才会有更多的人愿意与你交流，与你做朋友。反之，你可能就会越来越闭塞，越无知。

——锻炼自己的性格。也许你是个性格内向的人，喜欢沉静，这也许不是什么坏处。但实际上，如果你只是因为性格的原因而不去与人交往、向人请教自己不懂的地方，只能令你更加内向，朋友更加少，自然，进步也会更慢。其实，你完全可以换个方式利用你的性格。一般内向的人思考都会更缜密，更深入。所以你在与人交流时，很可能会提出更具深度的问题。这样就会有更多的人愿意与你交往，与你探讨问题，从而也可以让你开朗起来，取得更多的进步。



【口才与信息社会】 如今早已不是“鸡犬之声相闻，老死不相往来”的封建时代了，现代社会的高度信息化、知识化，使信息传递的一种重要形式就是口语表达。可以说，不具备口才的人，将很难适应飞速发展的时代。



用心体味设问的妙处

我们知道,在汉语中,设问是一种修辞方法,是明知故问,无疑而问。设问是一种奇妙的提问方法,甚至当有人用设问的方式来问我们问题时,我们不需要认真动脑去考虑答案,而是习惯性地附和。结果呢,你很可能因此而掉进一个逻辑的陷阱。

比如说,有推销员向你推销某种食品。一般推销员会这样问你:“××食品的味道不错吧?”你怎么回答?很多情况下,面对这样的问题你不会直接说:“不好。”除非是这种食品让你反感透顶,否则你很可能会说:“是不错”或者“还可以”,那么此时推销员就有了下句:“那就买点回去尝尝吧。”这个时候,也许你真的会动心买点回去。

但如果推销员这样问你:“你觉得××食品的味道怎么样?”可能你就会有其他的回答了,这时可能你的回答就“断送”了推销员进一步向你推销的途径。这就是设问的妙处所在。

在日常与人交流时,我们也常常会使用设问句来表达自己的意思。但设问也要讲究适度。一个精心的设问,一般要从以下几个方面进行考虑。

——角度新颖。设问应注意选择准确而新颖的角度,这样才能集中听者的注意力,激发听者的兴趣;陈旧的设问是没有人愿意花时间去思考的。要做到这一点,就需要你在平时掌握大量的知识和文化信息,在与他人交谈时能够信口拈来。当然,也不能因过于追求角度的新颖而放弃了设问的启发性,否则听者会对你提问问题的答案不知所措,找不到思维的突破口。

——难易有度。设问要有难度,如果设问太简单,听者就会随声附和,根本不会去认真考虑你的问话。所以设问最好能绕点弯子,设点障碍,这样才能激起听者的兴趣,延续谈话和交流。

——讲究跨度。知识本身就有内在的联系,所以你在提问别人时,也应该有一定的跨度,这样才能激起对方的谈话兴趣。比如你在与同学一起温

习功课的时候,可以这样设问同学:“你还做过类似这样的习题吗?”

——增加广度。设问所涉及的知识面应该宽广一些,这样既可以拓展双方的思维空间,使谈话面变广,还可以增加双方的交流深度,使交谈双方能够更深入地探讨问题,共同进步。

——注意密度。这是一个纯技巧的问题。设问应疏密相间,在谈话中,你需要运用设问来增强谈话气氛,但也不能整个交谈过程都是不断地提问。提问几个问题后,双方不妨一起思考一下,探讨一下,这样才能达到互相交谈的目的。



【让别人听清楚】 要想别人赞美你的言谈,首先就要让别人能听到你说的是什么。成功的演说家更要求不拿话筒都能让最后一排的听众都清楚地听见他在说什么,而说话声音过低,即使面对面都难以让对方听清你在说什么,这肯定会导致你的口才输在起跑线上。





独特的回答方式——反问

在课间,小强和小华坐在一起聊天,两个人聊着聊着就聊到了老师身上。这时,小强突然问小华:“你觉得班主任对我的印象怎么样?”

这是一个让小华难以回答的问题,因为她也不知道班主任对小强的印象如何,但又不好直接回答不知道,因为这样小强肯定会让她凭她的感觉说。

小华想了一会儿,这样回答小强:“难道你觉得班主任对你印象不好吗?”

现在轮到小强不知道如何回答了。

与人交谈的时候,我们常常遇到这样的情况,别人会问你一些你无法正面回答的问题,或者面对这些问题,你也没有十分的把握,而对方又坚定地要你给出答案,这个时候,你打算怎么办?

遇到这样的情况,不妨尝试使用一下反问的方式。

所谓反问,自然就是反过来问对方,把“皮球”踢给对方,让自己从被提问的角度变到提问的角度。成功的反问,不仅可以改变自己的说话地位,还可以变被动为主动,掌握说话的主动权利。

那么我们在谈话中都能使用哪些反问方式呢?

——机智型反问。萧伯纳在排练他的剧本《武器和人》时,走上舞台向观众致意,突然有一个人喊道:“萧伯纳,你的剧本太滥了,还是赶快停演吧!”萧伯纳彬彬有礼地回答道:“朋友,我完全同意你的意见,可遗憾的是,你和我两个人对那么多观众有什么用呢?我们能阻止剧本不上演吗?”萧伯纳的反问,引起全场观众的笑声和掌声。

——幽默型反问。有一位母亲和儿子对话。母亲说:“你要哪个苹果?”儿子回答道:“我要大的。”母亲对他说:“你应该懂礼貌,要小的。”“妈妈,懂礼貌就得撒谎吗?”儿子在反问中,把礼貌与谎言这两个不同性质的事情联系在了一起,既令人发笑,又让人不得不承认他的行为是对的。

——讽刺型反问。有这样一则故事:地主在半夜催长工说:“天都亮了,

赶紧起来干活去！”长工回答说：“等我把虱子捉完了就去。”地主说：“天这么黑，怎么能看见虱子？”长工说：“天这么黑，能看见干活吗？”长工的反问，使地主哑口无言，窘迫万分。

——肯定型反问。贞观十五年，唐太宗李世民问大臣：“守天下难不难？”魏徵回答：“非常难。”李世民又说：“如果我任用德才兼备的人为官，又听从你们的意见，守天下还有那么难吗？”魏徵说：“从古到今的帝王在打天下的时候，都愿意听取别人的意见，而一旦打下天下后，就只图安乐，不喜欢听别人提意见了，所以才导致亡国。因此圣人说：‘居安思危’，指的就是这个，怎么能说守天下不难呢？”

——疑问型反问。以前的《工人日报》上曾有一个《这是一个什么会》的标题，披露了宁波某招待所召开的某会议的内容。从日程上看，为期五天的会议，只用了半天的时间，其余的时间都是游览，吃饭。作者问道：“国家三令五申不许借开会之机游玩，为什么仍会有这种不知被报纸披露多少次的怪事出现呢？”

——悬念型反问。这种形式的反问，主要是为了引发提问者的疑问和好奇心。比如，张三问李四：“王五最近好吗？”李四说道：“你问他呀？他出事了，你不知道吗？”张三急切地问道：“出了什么事？”看看，这就引起了提问者的好奇心。

——引语型反问。一个新战士入伍后，进行了一个月的射击训练，可技术水平仍然很差，每次都打不中十环。于是他问班长：“我为什么总打不中靶心？”班长回答说：“你知道一句俗语吗？‘要想功夫深，铁棒磨成针’。”战士立刻明白了。

总之，反问是一种巧妙的回答方式，在谈话中如果能够善于运用反问，不仅可以不动声色地阐明自己的观点，还可以避免很多正面的冲突。



【纠正含混不清】 如果觉得自己说话常常含混不清，可以采用角色互换法。比如买一个录音机，每天把自己说的话有意识地录下来，然后自己放给自己听，下次你再说话的时候，就会刻意地留意自己说话含混不清的地方，有意识地加以纠正，相信会很有成效。



如何应对突然被提问

在女作家刘索拉的《你别无选择》中有这样一段描述：

“李鸣已经不止一次想过退学这件事了。

有才能，有气质，富于乐感。这是一位老师对他的评语。可他就是想退学。

上午来上课的讲师精神饱满，滔滔不绝，黑板上画满了音符。所有的人都神志紧张，生怕漏掉一句。这位女讲师还有一手厉害的招数就是突然提问。如果你走神了，她准会突然说：‘李鸣，你回答一下。’

李鸣站起来。

‘请你说一下，这道题的十七度三重对位怎么做？’

‘……’

‘你没听讲，好，马力你说吧。’

于是李鸣站着，等马力结巴着回答完了，在一片莫名其妙的肃静中，李鸣带着满脸的歉意坐下了。他仔细注意过女讲师的眼睛，她边讲课边不停地注意每个人的表情。一旦出现了走神的人，她无一漏网地会叫你站起来而坐不下去。

有时李鸣真想走走神，可有点儿怕她。所有的讲师教授中，他最怕她。他只有在听她的课和做她布置的习题时才认真点儿。因为他在做习题时时常会想起她那对眼睛。结果，他这门功课学得最扎实。马力也是。他旷所有人的课，可唯独这门课他不敢不来。”

这段文字中的女老师，就是一个善于搞突发性提问的人。其实我们在课堂上也常常会遇到这样的情况：突然莫名其妙地就被老师给“提溜”起来了，要你回答某个问题。可是你的思路也许还完全停留在老师所讲授的问题上呢，而老师突然问了一个你事先没有任何准备的问题，这时很可能就被问住了。这个时候你打算怎么应付？

实际上，老师在准备问问题的时候，我们是能够预测的，比如老师在讲

完一个比较重要的问题时,他可能会提问一下同学们,以此来考察一下同学对这个问题的掌握程度。而对于这样的提问,只要我们认真听讲了,一般都是可以回答出来的。但突发问题是例外,因为你可能对此没有任何准备,而且老师问的问题还可能是跟本节课无关的问题。如果再赶上你开小差,那就更回答不出来了。

那么,当你被老师突然提问时,到底应该如何应对呢?

——让自己冷静下来。这是必须的。不论老师提问你一个什么样的问题,你会也好,不会也好,你都必须让自己保持冷静,因为只有这样,你才能够静下心来思考,也才有可能将问题回答出来。如果你一站起来就紧张得不得了,大脑里一片空白,甚至连老师问的什么都弄不清楚了,那怎么可能回答出来呢?

——弄清对方提问的动机。即使你听清了对方的提问,也最好能够搞清楚对方为什么要问你这样的问题,是因为你听课走神了?还是因为你一直对这个问题都不熟悉,对方只是想加深你的记忆?总之一定要弄清楚,只有这样你才能从容地组织答案,回答问题。

——巧妙地回答。要是问题过于刁钻古怪,你一时不知道如何回答,不妨使用点“缓兵之计”,比如先问问对方:“你为什么会问我这样的问题?”这样就给自己赢得了寻找答案的时间,便于理清思路,找到答案。

——注意回答用语。在回答这样的问题时,即使你不懂,也不要乱说话来应付。如果实在不知道答案,不妨直接告诉对方:“对不起,我也不知道该怎么回答。”如果已经思考出答案了,在回答时一定要让自己的语言简洁、清晰,不要啰啰嗦嗦,表达不清。



【言谈充满智慧】 说话的最高境界就是充满着智慧,如果你的言谈举止中充满着哲理的光辉、充满着智慧的火花,那么,别人对你的敬仰也会如同奔流的江水一般滔滔不绝。



冷静回答现场发问

我们在很多场合都会遇到被现场提问的现象,比如在一些学术性的讲座上,或英语角、文化沙龙等场合,现场发问几乎已经成了这些场合的必备环节。

有没有想过,如果你在参加某个活动时,被人当场提问问题,而你没有任何心理准备?你打算如何应付?

我们可不像那些明星,针对记者的现场提问能够应对自如。相反,我们常常会对现场提问感到措手不及。但即使如此,在被提问的时候,依然要想方设法回答出问题,这个时候,就是展示你卓越的口才的时候了。

如何应对现场提问?

——仔细倾听,保持冷静。在被人现场提问问题时,你一定要让自己仔细聆听提问者的问题,并保持冷静,不要紧张。有时候,提问者的问题可能很长,但切记不要显出不耐烦的样子,这是一个人素质的体现。你只有听清了对方的问题,才能知道如何对答。如果半路走神了,那肯定会给你的回答带来麻烦。

——保持谦和的态度。现场提问可能发生在你的演讲过程中,也可能发生在你参加的一些会议中。提问者常常会根据你的演讲内容或会议的发言提出问题,这些问题可能有对你言论的反对或误解,这个时候,你需要保持良好的心态和谦和的态度,切记不可发火。对于反对意见,你在表达自己见解的同时,要虚心地接纳;对于那些误解,你要耐心地给予解释,以便对方弄明白。

总之,在回答问题时,切忌冷嘲热讽、恶语相向,因为这只能让人觉得你是一个没有风度、缺乏素质的人。

——幽默巧妙地化解矛盾。有时候提问者会提出一些难以回答或令你尴尬的问题,你一时不知该如何回答。这时,不妨充分展示一下你的聪明和

智慧,巧妙地回答对方的问题,比如转移话题,避重就轻,或者运用幽默巧妙对答,以帮助自己摆脱窘态,应付局面。



【培养幽默能力】 有一种大家都爱听的话,就是笑话。除了一些特殊的场合,随口说上几句笑话是很能吸引听众的。所以说,有幽默能力就像具备了恒星的万有引力,能使听众像卫星一样不停的围着你转。要想具备幽默能力,你所要做的只是找到一两本笑话全集,或者是在网上敲开一两个笑话网站,然后把其中你认为经典的笑话背下来,然后在适合的场合说出来,这样就会逐渐培养你的幽默能力。

回答不出老师的提问怎么办

物理课上,老师正在讲什么是加速度。这时候,老师突然提问张强同学:“张强,你来给同学们解释一下,加速度是如何形成的。”

实际上张强并没有听懂老师这节课所讲的内容,他慢吞吞地站起来,支吾了半天,满脸憋得通红,但也没有回答出老师的问题。老师并没有为难他,让他坐下,听听其他同学如何回答。

我们常常会遇到回答不出老师问话的现象,这让我们很尴尬。遇到这样的情况,我们一般都是满脸通红,抓耳挠腮,或者支支吾吾,不知道该怎么办才好,让人郁闷!

其实谁都会遇到回答不出老师问题的时候,比如在听课时,老师突然问你一个问题,而这个问题恰好又是你没有听懂的,这肯定回答不出来;或



者老师讲课你没有认真听,站起来也一定是不知所措。

当然,回答不出老师的问题并不是什么错误,谁都会有掌握不好的知识点。但是,我们在突然被老师提问而回答不出时,也是需要灵活地采取一些处理方法的。

——回忆老师讲解的内容。一般老师在提问同学时,不会提问太难的问题,当老师提问你时,即使你不能马上回答出来,也不要过于紧张,要冷静下来,努力回忆一下老师刚刚讲过的内容,或者观察一下黑板或幻灯片上老师做的板书,你很可能顺利地就能从中找到答案。因为一般老师都是针对这节课所讲解的知识要点进行提问,而这些知识要点通常也是老师需要板书的。

——为自己争取时间。当你不能马上回答出老师的问题时,可以反问一下老师,以此来争取自己思考的时间。这时候,老师一般都会为你重复一下问题,你必须要充分把握老师复述问题的机会,分析老师重复问题的语气,也许能够从中快速找到答案。

——实事求是回答老师。被老师叫起来后,如果思考了一会儿后,你实在不知道问题的答案,那不妨直接告诉老师你还没有想好。如果你只知道一部分答案,回答不完整,那么也不要强求完整,能回答多少回答多少,或者请老师提醒自己一下,以便将问题答案说出来。回答不出是很正常的事情,不要因此而难为情,或觉得丢人,只要随机应变就可以了。



【角色与场合】 相声艺术中有一种表现形式叫做错位,就是指让一个特定身份的人在一个特定的场合说话,这个特定的身份和这个特定的场合不相符合,最后造成笑话百出的结果。但相声毕竟只是相声,现实生活中,我们所扮演的社会角色必须与我们所处的场合一致,否则就会引来嘲笑,甚至尴尬的场面。如果你是在一个长辈居多的圈子里面,说话就要做到毕恭毕敬,多用敬语;如果你是在一个满是老师的聚会里,你要做的就是自重自谦,多用谦语;如果你身处一个铁哥们好兄弟的朋友圈里,不用怀疑,充满豪气的话肯定会赢得大家对你的喜爱。

学点答话的艺术和技巧

有一次,作曲家勃拉姆斯参加一位年轻钢琴家举办的演奏会。年轻钢琴家为席勒的诗《钟之歌》谱了一首曲子之后,特地举办了这场演奏会。

勃拉姆斯在演奏会上聚精会神地倾听,显出一副极为陶醉的模样。于是年轻的钢琴家雀跃万分,演奏会一结束,他便喜滋滋地询问勃拉姆斯:“阁下是不是很喜欢这首曲子?”

勃拉姆斯答非所问地笑着说:“这首《钟之歌》果然是不朽的诗。”他很巧妙地避开这个问题,委婉而有礼貌地表达了自己的真实想法:他很欣赏这首不朽的诗,但却不认为钢琴家的曲子水准有多高。

由此可见,回答别人的问话也要讲究技巧,只有这样才能有好的效果。

一般情况下,回答技巧主要包括以下几种:

——答非所问。上面例子中的勃拉姆斯所回答的方法就是答非所问,这是一种回避提问的回答方法。在某些状况下,当对方提出某些问题,自己基于某些原因不能不答,但又不便作出直截了当的回答时,就可以采用这种答非所问的方法,避实就虚,以非实质性的话将对方的锋芒引开,表面上好像已作了概括的回答,但实际上,你已经悄悄地避开不知该如何回答的问题了。不仅回答了对方的问话,还避免了直接回答所带来的许多尴尬。

——无效回答。无效回答就是用一些没有实际意义的话去作非实质性的回答。一个大学负责招生的工作人员到某市招生。有一位考生找到这位负责招生的工作人员问道:“听说我的名字已登记入贵校的招生名册,请问我能被贵校录取吗?”那位负责招生的工作人员笑了笑说:“我们学校是要来招收一些新生,我的名册上已登记了不少考生名字,你的名字也记在上面,能不能录取,请你去看报纸上我校录取新生的名单吧!”这位负责招生的工作人员虽然也回答了那个考生提出的问题,但从答话中,你却找不出“能录取”或“不能录取”的答案。



——间接回答。何谓间接回答？间接回答就是答话者针对提问者对某些尖锐问题的诘问，用巧妙的语言进行类比回答。一次，丘吉尔去美国访问，一位反对他的美国女议员对他说：“如果我是你的妻子，我会在你的咖啡里下毒！”丘吉尔微微一笑，回答说：“如果我是你的丈夫，我会喝了那杯咖啡。”丘吉尔用这种揶揄的口吻，间接回击女议员，比直接回答更有力度，令女议员十分难堪。

——以退为进。所谓以退为进，就是在对答中，答话者承认问者的话，然后予以回敬。例如甲说：“你长得这么漂亮，怎么还没有找到对象呀？”乙说：“是的，因为我挑得比你仔细。”这两段对话，因问话的人咄咄逼人，语气尖酸又无顾忌，所以答话的人采取了先认可，而后回敬。这就叫以退为进。

——以虚击实。一位记者问扎伊尔总统蒙博托说：“你很富有。据说你的财产达到 30 亿美元？”表面上看来，这一提问好像是对他家庭情况的一般性提问，实则用意很深，完全是针对蒙博托本人是否廉洁而来的。这是一个极为敏感的政治问题，也很难回答，若矢口否认，别人不会相信；若照实说，显然不妥。蒙博托笑道：“一位比利时议员说我有 60 亿美元，你听到了吧？”在这里，蒙博托没有就他是否拥有 30 亿美元一事直接作出正面回答，而是列举了一个更大的显然是夸张了的数字，以嘲讽的口吻反问记者，由此及彼间接否定了记者的提问。先退后进，以退为进，反戈一击，蒙博托成功地实现完全否定对方论点的目的。



【展现优势】 在口才的知识性方面，我们要注意一个优势原则：知识海洋博大精深，学海无涯，因此努力增加自己的知识储备固然重要，但要想穷尽天下文章，却是痴人说梦。所以我们要做的，就是将自己的优势展现出来。疯狂英语的创始人李阳，在农业的知识方面肯定不如一个普通的农民，但是为什么有那么多人对李阳趋之若鹜？因为李阳每次在我们面前讲授的都是英语知识，而不是农业知识。所以，拥有一定的知识，对提高你的口才是大有裨益的。

全面优化

成为一个大“赢家”



要想拥有出色的口才,并非一天两天就可以达到。你需要掌握各种知识、技能以及技巧来不断优化你的口才,并要有不怕失败的精神。只有这样,你才能走出一条属于勇敢者的成功之路,成为一个大“赢家”!



提高语言的综合表达能力

一般人都觉得,自己的语言表达能力不好,主要是“茶壶里煮饺子——有嘴‘倒’不出”。与人交谈时自己憋得满脸通红,可别人就是弄不明白你在说什么;或者说出来也是“词不达意”,不是自己最想要表达的,这真让人难受。

其实,你的语言表达能力不强主要有以下几种情况。

——个人“词库”太贫乏。我们每个人都有自己的语言“词库”,我们需要经常填充“词库”,丰富“词库”,这样才能在平时的交谈中用起词来得心应手。你的“词库”中有了词,还需要在使用时进行检索。如果检索的效率不高,你表达出来肯定会很慢,或者一时根本找不到恰当的词,这肯定会影响你的交谈。所以 you 不仅要往大脑中存储词语,还要经常使用它们,这样才能越用越灵活。

——语音控制不当。虽然我们不能保证自己能说一口标准流利的普通话,但总不能一开口就走音走调吧。最让人讨厌的是,一些人在说话时故意模仿“不标准”,比如模仿一些港台腔,这样的音调让人听起来非常不舒服。还有就是语言的强弱变化,有时候你在跟一些人谈话时,特别容易累,为什么?就是由于他的语音太平淡了,始终都是一个腔调,没一点儿起伏可循,听这样的话,不累才怪呢!

——不注意场合说话。说话交谈你要跟不同的人、不同的场合,说不同的话,或轻松、或庄重、或严肃、或活泼,等等,不能在任何场合都用一种方式说话。比如在跟老师说话时,你就需要尊重点;在跟菜市场的小商贩说话时,你就不能文绉绉地“拽”词。总之,不能在不适当的场合对不适当的人说不适当的话,这是交谈的大忌。

——句法表达能力差。虽然我们都是中国人,但对于中国话,你可不一定都能说得工整利落。常常有些同学在说话时是前言不搭后语,一句完整

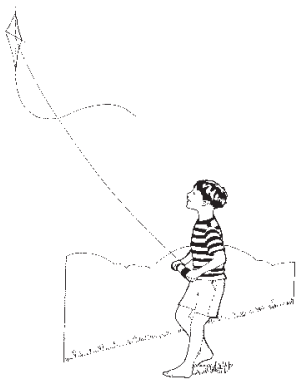
的话都说不完,和这样的人说话,你的脑力劳动强度会增加不少,当然聊起来也会觉得很累。

——不够自信。本来已经是在肚子中准备好的话,可拿出来,就是说不利索;或者和一两个同学交谈还可以,但人一多,话就又不知道该怎么说了。这些都是不够自信的表现。

其实,出色的口才表达能力并非一定要“口若悬河”、“滔滔不绝”,只要你能说得让人听起来感到很愉快,很轻松,并因此而受人欢迎和赞赏,这样的言语就已经是优秀的语言了。



【李敖】 被称为“台湾文坛第一狂人、斗士”的著名作家李敖,是一位极富传奇色彩的人物。他不仅深究典籍,学富五车,而且博览群书,才高八斗。我们知道他抨击台湾时政的英雄业绩,也欣赏他的论战文化、讽刺市井百态的犀利笔锋,同时更佩服他那自成风格的大文豪气质……但却鲜有人知,作为大作家的李敖,其口才甚或远超于他那令人惊叹的“笔才”。在《李敖回忆录》中,他极为遗憾地告诉人们:“一般人只知道李敖是写文章的高手,却不知道我在许多方面都是高手……其中口才一项,就不为一般人所知。事实上,我是极会讲话的人,谈吐幽默,反应迅速,头脑灵活,片言可以解纷,当然也可以兴风作浪。我往往觉得,我的口才,其实比我的文章更动人。”





学好说好普通话

一个骑兵在作战中不幸被俘。

“我们会杀掉所有俘虏，”敌军首领对他说：“不过因为你在作战中表现英勇，令人佩服，所以我可以三天后再杀你，并且在此之前还能满足你三个要求。现在，你可以提第一个要求了。”

骑兵想也没想就说道：“我想对我的马说句话。”

首领答应了，于是骑兵走过去，对他的马耳语了一句。那马听了后，长啸一声，疾驰而去。

黄昏时分，马回来了，背上驮了一个漂亮的女郎。当天晚上，骑兵便与女郎共度良宵。

首领啧啧称奇：真是一匹神奇的宝马！可是他还是要杀这个骑兵。于是他问道：“你的第二个要求是什么？”

第二天，骑兵再次要求和马说句话。

首领答应了，于是骑兵再次跟马耳语了一句，那马又长啸一声，疾驰而去。

黄昏时分，马又回来了，这次背上驮的又是一个女郎，比上次那个更加漂亮动人。当天晚上，骑兵与这位女郎又度过了欢乐的一晚。

首领大为叹服：“你和你的马都令人大开眼界，不过明天我还是要杀你，现在你提出你最后一个要求吧。”

骑兵想了一下，说：“我想和我的马单独谈谈。”

首领觉得很奇怪，不过还是点头答应了，然后带着他的随从离开了骑兵。现在帐篷里只剩下骑兵和他的宝马。

骑兵死死地盯着他的马，突然揪住它的双耳，气冲冲地说：“我再说一遍：带一个旅的人来，而不是带一个女人来!!!”

这个故事让人哑然失笑，但它却反映了说好普通话的重要性。

从前有一个人走过一座桥，不小心把鞋子掉进了河里。这时有个人走

过来,这人便向他说起自己“鞋子”掉进河里,结果因为普通话不好,将“鞋子”说成了“孩子”。那人听了,急忙奋不顾身地跳进河里,在河里捞了半天才捞到一只鞋子,这时他才发现那人一只脚没有穿鞋,知道他把“鞋子”说成“孩子”了。这件事告诉我们学好普通话的重要性。

那么,如何才能学好普通话呢?

——每天都要坚持说。这一点非常重要,同时在说的时候还要注意发现自己的问题。

——经常听普通话标准的人发音。你可以通过听广播看电视或身边普通话说得好的同学说话,为自己创造学好普通话的语言环境。这会使你进入一个良好的语言环境,更快地掌握普通话。

——多进行朗读训练。你可以按古诗词——诗歌——散文的顺序循序渐进地进行练习。只有持之以恒,方能见效。

——先学会一些使用频率较高的字。在生活中,一些字、词使用频率是比较高的,例如:“您好、谢谢、请问”等,并在生活中不断使用,等掌握以后再逐渐扩大学习范围。运用这种方法,容易看到学习成果,增强学习的自信心。

——掌握本地方言与普通话之间的差别。普通话与地方方言的区别主要表现在语音上。对于不同的地域,这种区别也不同,但都具有一定的对应规律。我们只要善于观察、勤于思考,掌握了语言的规律,纠正方言,正确练习,学习普通话就不是很难的事了。



【帕瓦罗蒂、卡雷拉斯和多明戈】 在1998年仲夏的法兰西世界杯赛场上,一曲《今夜无人入睡》的歌唱得人如醉如痴。帕瓦罗蒂、卡雷拉斯和多明戈三大男高音再度相逢,为世人献上自己的一份美情美意。人们也许只知道这三大男高音的歌喉醇美,而对他们的口才却了解不多,实际上,这三位歌唱家的口才都十分了得,无论是谈艺术、道人生,还是叙亲人、述心思,都有自己独特的个性与魅力,可以说是“寻常中潜藏机敏,淡然中微显锋芒。”虽说不像他们各自的歌喉一般金声玉振,但也别有一番风味与情趣。



戒除口头禅

“口头禅”几乎每个人都有，只不过明显与不明显罢了。虽说只有一句两句简短的话，甚至只是一两个字，但有时却会给我们带来意外的麻烦。

佳佳妈妈和飞飞妈妈闹矛盾了，原因就是由于老师说了一句口头禅——“毛病”。飞飞是个爱哭的孩子，而且一哭就没完没了。一次，老师在哄飞飞的时候，抛出了一句口头禅——“毛病”。结果是说者无心，听者有意，尤其是佳佳小朋友，天真幼稚，以为飞飞真的有毛病，回家后就照搬老师的话，对飞飞的妈妈说：“老师说你家飞飞有毛病，以后我们再也不跟她玩了。”就这样，两个简单的字“毛病”最终导致了孩子间的矛盾、家长间的矛盾。

很多人讲话都有口头禅，例如：“那个……”“再来……”“后来……”“所以说……”等等，这些口头禅，往往会扰乱说话的节奏，影响交流的正常进行，甚至会让听者感到不耐烦，这点不能不注意。

我们在讲话时，都要求讲究节奏，这在与交谈中非常重要。可是如果你在讲话中加进了口头禅，讲话的节奏就会崩溃，显得杂乱无章，或者由于厌烦这种口头禅，因而听者没办法注意你所说的话，听到最后，就只有听到那一连串的口头禅而已！

为什么会有这种现象发生呢？口头禅的形成，往往是因为讲话的本人事先对自己所要说的话没有一个系统的准备，所以在说的时候，常常会很零乱，思路不清晰，口头禅也就随口而出了。

其实，口头禅并不是什么严重的语言障碍，在大多数的情况下是不会妨碍语言表达的。但口头禅一旦用得过度，就会产生阻碍，使语言少了顺畅感和利索感。

怎么才能戒掉自己的口头禅呢？

——逐步矫正。如果你的口头禅一时无法完全克服，可以尝试着从减少说话的字数和次数开始。比如你原来的口头禅是“所以说……”现在就说

“所以……”然后再慢慢完全改掉。

——让他人帮忙监督。你可以请你身边的同学或朋友对你说话进行监督，一旦发现你的口头禅出来了，就提醒你，甚至批评你，以此来戒除这种语言毛病。

——用同义语替换口头禅。口头禅之让人讨厌的一个原因，主要是由于它在交谈中被使用的频率太高了。你不妨对此找出与口头禅同义的词来替换它。比如你的口头禅是“所以说……”那么现在就用“因此……”“故而……”“由此……”等来替换它。

——将代词还原。如果你的口头禅是“这个”、“那个”的话，那么在下次说话时先考虑清楚，“这个”、“那个”到底指的是什么东西，然后在说话的时候，直接将所指的东西说出来。如果指的是人，就称呼人名；如果指的是物，就还原为物的名称。这样，说话就会既清晰，又去除了口头禅。



【贾平凹】著名作家贾平凹曾说过：“咱不是那种相貌堂堂、口若悬河、左右逢源的人物，只能用自己的作品同社会大众交流。”一句自谦之词，加上他常拒采访者于门外的传闻，竟令不少人断定他是一个不善言辞、拙于交谈的“口讷”者。实际上这完全是个错觉，尽管他有“口讷”之况，但更有“善侃”之时，他的“口讷”只是表现在对某些现象所抱的平静心态上；而他的“善侃”，则表现在他对事物、现象的敏锐洞察、深刻感悟以及情结心底而不得不发之时。





话说得恰当胜于说得漂亮

小东是个非常喜欢读古典小说的人,《聊斋》、《红楼梦》、《东周列国志》等,都看了好几遍。他最喜欢的一部古典小说是《三国演义》,也已经快能背诵了。所以他平时说话总是喜欢引用典故。

在元旦晚会上,小东做主持人。他倒真不负众望,把晚会的气氛搞得很热烈,最后大家要一起分一个20多斤的大西瓜了。这时小东突然冒出一句谁也没听懂的话:“我想大家一定jiyu这个西瓜已经很久了,下面我们就来切开它!”

“jiyu是什么意思?”同学们一下子惊呆了,有个调皮的家伙甚至还喊着:“我不爱吃鲫鱼,我爱吃白鲢。”

小东觉得自己没有说错话呀,于是就把求助的眼光投向班主任语文老师,老师也没弄明白小东是什么意思。小东情急之下,申明道:“jiyu就是chuixian的意思呀!”同学们听了还是一头雾水。不过这时老师明白了,他走到黑板前,写下了这两个词语:覬觎(jiYu)、垂涎(chuixian),然后解释道:“小东没有说错,这两个词语都是‘想要得到’的意思,有点生僻,同学们听不懂也是正常的。”大家这时才恍然大悟。

其实小东主要是将书面语用到了日常生活中,结果虽然话说得很漂亮,但却不恰当,甚至有点故意卖弄的味道。鲁迅笔下的孔乙己惹人耻笑的一个重要原因,就是由于他常常满口之乎者也,酸气十足。

我们平时用口语交际是为了表情达意,所以对语言的要求就是简单、通俗、明确。很多口语词和书面语的含义是基本相同的,但口语的使用频率更高一些,因为它易于理解,能使口语交际更顺利、高效地进行。此外,在与人交谈中,除了要选用口语外,还要尽量使用口语句式。

那么使用口语句式有哪些好处呢?

——分句较多,短小灵活。我们在说话时,信息量是随着时间而延展

的,如果一个句子过于复杂,别人听到句尾就可能已经忘记了句首的信息。比如:“鲁迅是在文化战线上,代表全民族的大多数,向着敌人冲锋陷阵的最正确、最勇敢、最坚决、最忠实的民族英雄。”这句话用在书面语里会显得气势磅礴,但如果放在口语中,肯定会让人听起来感到很累。

——省略较少,关联词较全。说话交谈不像读书一样,可以反复地推敲字面背后的言外之意。“话”是在空中稍纵即逝的,所以口语句式就需要提供足够的衔接信息,不能省略太多的主语和关联词语。

——适当同义重复或追加补充。口语的句子虽然不像书面语言那样需要反复咀嚼,但它也有自身的优点,就是能够说得“啰嗦”一点,对容易给别人造成误解的地方,你可以多说几遍,甚至可以用其他语言加以解释补充。比如有人说:“下个学期9月1日前来报到。”这个句子表义就不清楚,你可以这样解释补充一下:“是9月1日前,不包括9月1日这一天。”这时我们就看出口语的优势了。

西班牙作家格拉西安说:“话说得恰当要比说得漂亮更好。”从本文的角度看,这句话就充分说明了我们在日常口语交际中选用口语和口语句式的重要性。



【余光中】 被文坛誉为“左手的缪思”的余光中,不仅是蜚声中外的诗人,学贯中西的名学者,更是一位妙语连珠的幽默家。余光中的幽默,格调高雅,韵味十足,更难能可贵的是,余光中不仅在谈话写作时,常常“灵光一闪”“绣口一开”幽他一默,且特别撰写《幽默的境界》一文,来阐明自己独具特色的幽默理论。就幽默这方面而言,余光中完全可以说是以理论指导实践、以实践丰富理论的典范了。



认真选择合适的交际话题

小宇是个有点孤僻的男孩子,同学们都觉得他内向、清高,不愿与人打交道。其实小宇内心是很渴望与人交流的,也特别想让别人了解自己。但他发现自己在和别人交谈时很困难,经常说不了几句就冷场了。渐渐地别人都有点怕和小宇聊天,小宇认为与人交谈是一件很困难的事,于是整天独来独往,甚至还以为自己得了“社交恐惧症”。

实际上,小宇为人热情,知识也很渊博,应该是一个很好的交谈对象,但关键问题就是他不会根据交谈对象选择合适的交谈话题。比如,他常和不关心政治的女同学聊一些国际恐怖分子拉登的事,分析巴以冲突的趋势,甚至还会跟人没头没脑地谈萨特的存在主义或巴特尔的解构主义……这样同学们怎么可能愿意和他交谈呢?

后来,小宇把自己的烦恼告诉了学校里最善于交际的一位老师,老师帮他分析一下,告诉他:只要能选择一些合适的话题,是可以和别人聊得很愉快的,甚至还可能成为一个出色的社交家。

那么,我们在平时与人交谈时应该如何选择交际话题呢?

——从选择身边的小事开始。你可以和身边的同学谈谈读书的窍门或复习迎考的心得等,也可以和好朋友谈谈如何交友,以及未来的打算……即使是一个小问题,只要和我们身边的个人生活有关,就都可以成为别人感兴趣的话题。不要总认为只有那些不平凡的事才可以作为谈资,这些事别人可以听广播或看新闻,又何必听你喋喋不休呢?其实我们每个人的生活难免都是平淡的,但也不乏乐趣,只要能找到话题,就都可以作为交谈的开始。

——平时聊天时要选择一些轻松活跃的话题,不要动不动就谈一些深奥高雅或是故弄玄虚的话题。别人如果对这类话题一无所知,肯定会缺少必要的回应,即使勉强听下去,也会觉得索然无味。当然,也可能有人与你

志同道合,也愿意谈论这些话题,但要注意交流的场所和交谈的对象,如果不分青红皂白,见谁都聊这些,别人会觉得你是故意卖弄而心生厌恶。

——见什么人说什么话。不同的对象所关心的话题也有所不相同,和同学交谈时,可以谈谈让人兴奋的电脑游戏,但如果和父母、老师去交谈这些,肯定是要被批评的。一般说来,男同学都比较喜欢体育、国际大事、科学知识等,而女同学则比较喜欢讨论健康、美容等话题……其实只要你细心观察,可以发现每一类人都有自己喜好的话题。如果你能够根据实际情况随机应变,一定可以让交谈愉快地进行下去。

但是有一点要注意,有些话题也许是别人很感兴趣的,但我们最好不要提及,因为一时的口舌之快很可能会误了你的大事。比如,不要在背后说别人的坏话,这不仅是不文明的举止,一旦被别人知道了,也会影响你们的友谊;也不要再在交谈时老是围绕自己的喜好转,开口闭口我怎么怎么样,这会让人觉得你很高傲,唯我独尊。

总之,寻找话题的方法很多,只要你善于发现,一定可以从无话可说到侃侃而谈。



【侯耀华】 父亲是幽默大师侯宝林,弟弟是相声演员侯耀文,在这种特殊的家庭环境熏陶下,侯耀华能说会道就一点也不奇怪。吴祖光的儿子吴欢是侯耀华的好友,他这样评价侯耀华:“耀华兄那张嘴是三寸不烂之舌,更是地下天上无所不侃,玲珑剔透,妙语连珠。天才是肯定的,后天的努力也不容忽视。……耀华兄高度的概括、敏锐的思辨、压不住的幽默,颇有乃父遗风。”

生活中的侯耀华,心直口快,嫉恶如仇,会说,敢说。谈到演艺圈滋长蔓延的不良风气,他说:“别的行当我现在不了解,就说演艺圈,十个里头有九个,脾气都比能耐大。40块钱的本事,80块钱的开销,120块钱的脾气。”这样一针见血的快人快语,听之真是令人爽心悦耳,我们何不奇言共赏呢。



胸有“点”墨,谈吐不俗

无论三教九流,还是其他阶层的人物,如果能和对方交谈上 10 分钟,并能使对方非常有兴趣与你交谈,那么你已经很厉害了,尤其是在初次见面的时候。许多人因为第一次见面不了解对方的情况,所以不知道该谈什么话题,结果双方都很尴尬。其实,如果你肯下工夫的话,完全可以避免这种情况发生,甚至还可以成为一个不错的口才专家。“工欲善其事,必先利其器”,这虽然是句老话,但直到现在仍然适用,可见要想拥有出色的口才,必须要通过一切途径来学习知识,充实自己。

你是不是认为自己和国家大事、社会人群都是息息相关的,或者觉得自己不应该是一只井底之蛙,不能对身边的事都不闻不问?如果你的回答是肯定的,那么就说明你是个善于思考、善于观察,并且具有很高热情的人,那你就与你的“好口才”相距不远了。即使你现在的口才还不够精彩,相信你已经有了大批的本钱。

一间美容院生意非常兴隆,在当地首屈一指。有人就好奇地问老板发达的理由,老板坦言,这主要是由于他的美容师在工作时善于与顾客攀谈的原因。可工作人员怎么能有那么多话题与顾客攀谈呢?原来店主每天都会把各种报纸杂志买回来,然后规定职员每天休息时阅读,并记下来,然后在工作的时候就可以与顾客交谈了,这样就可以轻而易举地博取顾客的心。

一个胸无点墨的人,当然不能希望他在与人交谈时应对自如了。知识是一个利器,只有有了这个利器,你才能解决在交谈时遇到的各种问题。只有有了知识,你才能巧妙地将其运用到你的交谈中,与人畅快交谈。

那么如何让自己胸有“点”墨呢?

——多读书,多看报。你必须在业余时间多浏览各种书籍、报纸以及杂志等,了解世界各地的风土人情,知道一些人们比较感兴趣的电影、电视

等,当然还包括一些和学习有关的知识,也都是你与别人交谈的谈资。

——适当做记录。你可以在平时读书或看报时,把一些好的文章或有趣的事情收集起来,如果能做成剪贴本更好;或者在看的时候用红蓝铅笔在好的语句下面做下记录。开始时不要贪多,只要坚持下去,两三个月之内,你的思想一定会比以前丰富很多。

——留心别人的话。在听别人说话时,你随时都可能碰到充满智慧的警句或谚语,在听的时候用心地把它们记在心里或写在纸上,日积月累,你谈话的题材和材料肯定会越来越丰富。当你谈话时,很容易就会想到它们,或用自己的话加以发挥。这些有意义的话随时都会跳出来帮你解决问题,而你的口才也会越来越纯熟。久而久之,你甚至可以出口成章,无论与别人聊什么都有条有理,谈吐不俗。



【王蒙】 14岁入党,15岁参加革命,19岁写出长篇小说《青春万岁》,22岁发表《组织部来了个年轻人》,曾当过共青团干部,也担任过中华人民共和国的文化部长,他就是王蒙。王蒙文才出众是有口皆碑的,而他口才之好也广为人知。听他的演讲与谈话,你能充分领略他的机智、风趣、精辟、深邃;读其文章,更能让你认识一个全面、丰富而具生活化的王蒙。





拜“名嘴”为师

有一次,有记者问中央电视台的著名主持人白岩松:“有媒体将你和中央电视台的其他的‘名嘴’作比较,结果给你打的分是最高的,请问你有没有感到对手的威胁?”

白岩松回答说:“事业跟百米赛跑有非常相似的地方,我只知道我在跑的时候,两只眼睛只盯着前面的那条终点线,而绝不会去考虑对手;但人生跟百米赛跑还有不同,那就是人生是你撞了一条线后还有另一条线,你得不断去撞,直至死亡。”

这里所说的“名嘴”们就是指电视台里的一些著名节目主持人。他们往往都具备一流的口才,而且主持节目各有千秋,是很值得我们这些希望改善口才的人学习的。

在学习他们的口才时,我们也不能生搬硬套,而是要能够掌握他们一定的说话技巧。如果你仅关注于他们主持的只言片语,只是不假思索地模仿,那是很难真正提升口才的。

那么我们究竟应该向这些“名嘴”学什么呢?

——自信。你在看这些“名嘴”主持节目时一定可以发现,他们都表现得非常自信,甚至于有时都会给我们一种自负的错觉。那是因为他们完全相信自己的实力,并坚定自己的决断。你说话的时候是不是能够做到这一点呢?如果你也能够如此自信地与人交谈,相信你也一样可以成为一名“口才专家”。

——磨炼。没有一个主持人在成功的路上是一帆风顺的,他们都具有一段艰辛的成名历程,成功的背后更是不知洒下多少汗水。所以你想要拥有出色的好口才,也离不开大胆地说、经常不断地说和坚持不懈地说。

——实践。“名嘴”们常常都会有登台说话的机会,并在这些实践中努力总结和积累,所以说话水平自然是越来越高。如果你每天也能进行大量的说话实践,同样可以实践“出真知”。

——学习。如今的社会,发展相当迅速,甚至是一日千里。如果你不能够与时俱进,不能快速地把握最新的动态,就如逆水行舟,被时代所淘汰,说话的内容也会逐渐变得“老土”、贫乏,所以你必须抓住各种机会学习,学习知识,学习经验,学习提升的方法,这样才可能成功。



【朱自清】 在现代文坛上,朱自清无疑是一位具有重要地位的散文大家。但他有关说话的诸多精辟见解却鲜为人知。实际上,朱自清是一位口才颇佳的作家,他认为,说话并不是一件容易的事,也决不比作文容易。他指出:天天说话,不见得就会说话;许多人说了一辈子话,没有说好过几句话。“人生不外言动,除了动就只有言,所谓人情世故,一半儿是在说话里。”可见说话实在是小觑不得,朱自清在这方面是深有体会。

激发联想,口齿生“辉”

一位中年妇女到一家服装店闲逛,突然发现一件款式、颜色、质地都非常好的衣服,她非常欣赏,但只是价格稍贵了一点,她有些犹豫。这时候精明的女老板及时地施展了她的“联想促销术”：“这件衣服虽然是贵了一点,但是这绝对是一件大路货。您想呀,钱放在口袋里只能显示您的富有,但漂亮的衣服穿在您身上却可以显示您的年轻,谁不想让自己变得年轻点呢!”那位妇女听老板这样一说,欣然掏钱买下了这件“令她联想到自己年轻时美好时光”的衣服。

这就是高超的促销术,女老板根据这位妇女的年龄、阅历及身份特点,



巧妙地激发了她心理特征的联想,不失为一种成功的交际手段。

联想是你与生俱来的一种奇特魔力,它可以让黑白“变”彩色、无声“变”有声、单调“变”丰富。当然,为了帮助别人联想良好的景况,我们也不能指鹿为马,随便向人们描绘一幅根本无法实现的美景,更不能把坏的事物说成好的事物。不利的情况,我们可以从另外一个角度去分析出积极的因素,使人产生良好的联想。

那么,我们究竟如何才能利用联想来与人友好交谈呢?

——刺激对方的感官。我们有眼、耳、鼻、舌、身五官,尽管你所说的话只是直接地刺激对方的听觉,但你完全可以在你的表达语言中加入刺激对方其他感官的元素。你可尝试在你的语言中加入刺激其他感官的元素。比如,火红的夏日、金黄色的奶油蛋糕、血红的骄阳,等等,这样就可以把对方的视觉引入到听觉当中,使你的语言表达更富特色。

——恰当的比喻。如果你在表达中,只是单纯地使用一些抽象的词语,比如“大”、“高”、“重”、“远”等,这样让人听起来都会感到很干涩。但如果你能在表达时运用恰当的比喻,如“像一头大象那么重”、“比姚明还要高呢”、“到那的路程大约是你家到学校距离的两倍”等,这样说就会让对方产生联想,自然也会吸引对方和你继续交谈下去。

——提高自身的文学修养。这是提升你口才最根本的方法。我们都说文学语言是最美的语言,而文学语言之所以“美”,就在于它可以激发起人们的联想。所以要想培养自己的口才,平时就要多阅读一些文学名著,多动笔写作,以此来提高自身的文学修养。随着你自身文学修养的提升,你会慢慢发现自己开口说话也能做到“浮想联翩”,并把听者紧紧地吸引住。



【白岩松】 白岩松是广大电视观众非常熟悉的中央电视台节目主持人,也是一个出色的记者,他曾采访过各行各业、各个层次的名人和普通人。而白岩松取得今天这样的成就,与他出色的口才是分不开的,他表达起来真诚谦逊,质朴自信,机智警策,因此有“央视名嘴”的美誉。

对答“如流”的四大策略

在巴黎大学的一次博士论文答辩会上,法国的主考人向中国的博士提出了这样一个奇怪的问题:“请问《孔雀东南飞》这首诗中,为什么不说‘孔雀西北飞’呢?”中国的博士应声而答:“西北有高楼。”这五个字简直巧妙至极!在我国十九首诗里就真实地存在这样的诗句:“西北有高楼,上与浮云齐。”是指西北方向有高耸入云的高楼阻挡,孔雀是飞不过去的,所以孔雀只好往东南方向飞。

其实我们在很多场合也常常被人提出一些难以回答的问题,或者是一件你难以预见的事情,如果你对这个问题或这件事又必须表态,你打算怎么办?

如果你能在这种场合上对答如流,表达生动有趣,那么就表明你具有敏捷的思维和开阔的思路,口语表达能力也非常强。

上述中的这位中国博士就是一位口才大师,他不仅没有被法国的主考人难倒,还为自己摆脱了窘态,使对方无言以对。

那么我们如何才能在对答中做到“如流”呢?

——怪问怪答。就像上例中的一问一答一样,问者问得怪,答者答得也怪。但如果你回答得不够好,就很容易跌入对方为你设的陷阱中,遭遇尴尬。最高超的应答方式应该是:你问虚我就答虚,你问怪我就答怪。

——使对方自相矛盾。你要善于从对方的提问中找到破绽,然后以巧妙的回答来迫使对方自相矛盾。在抗战时期,国民党曾这样指责共产党:“你们信仰的马克思主义是外国的糟粕,不适合中国的国情。”对此周恩来总理答道:“说马克思主义不适合我国国情是大错特错的,日本飞机在天空掉下炸弹,地上的老太婆听了念阿弥陀佛,这里的‘飞机’、‘炸弹’、‘阿弥陀佛’都是外国来的,可从没有人说它们不合国情。”这样的对答,给了对方无情的打击。



——歪问歪答。有人常常会为了考验一下别人的应变能力,故意提出一些离奇古怪、不合情理的问题,对于这类问题,你大可不必认真回答,只需要以其人之道还治其人之身即可。

——避实就虚。有时候一些问题的答案你可能不便于直接给出回答,这时候就可以避实就虚地回答,给予对方一个含糊其辞的回答,从而让你的答案看起来平淡无奇,但却又耐人寻味。



【吴小莉】说起吴小莉我们都知道,这个凤凰卫视的著名主持人,常常以她亲切自然的主持风格深得观众喜爱。但是,也有人认为吴小莉言辞尖锐,然而,也许正是因为她犀利的语言,才赢得大家的喜欢,况且“人无完人”,小莉的成功是大家有目共睹的,她的缺憾并不会掩盖她的口才。

让你的话说得富有节奏感

松松是一个非常能言善辩的同学,每次在班里或学校组织的活动中,他的发言都能赢来阵阵掌声,为此松松很自豪。可是令人不解的是,班里的同学都不太愿意和松松一起交谈。因为大家觉得他的话太多了,而且一说起来就没完没了,连珠炮似的,说得又快又多。要想跟他聊会儿天,那你就只有听着的份了,别想插进一句话去。所以尽管松松很能说,但在班里朋友却很少。

其实这就是一个说话节奏的问题。松松的问题就在于他说话的节奏太快了,让别人无法接受。我们身边还有一些正好和他相反的人,他们说话的节奏又太慢了,慢言慢语,说句话能急得你上火。这就说话节奏又太慢了。

但有些人却不这样,他们说话时常常能够做到语速适中,口齿清楚,不论在任何场合,都能保持与环境相符合的语言节奏,让人听起来感到非常轻松。这就是掌握了恰当的说话节奏。

在谈话方式里,除了含有声音的感性和腔调之外,说话的节奏也相当重要。一般来说,凡是自信心很强的人,一定都具有决断性的说话节奏;反之,有些缺乏自信心的人,他们说话的声调里必然缺乏决断性的节奏。

那么,我们如何在与他人交谈时掌握适当的说话节奏呢?

——为某件事做介绍时,需要选择适中的语速。当然,你可能需要在强调的地方适当加重语气,说得慢一些,其他的地方可以在不影响表达的情况下,适当把话说得紧凑些。

——在表达意见时,你要根据当时的具体情况具体分析。如果你想表达赞成的意见,可以使自己的说话节奏略微快一些,以此来表达自己愉快的心情;那么若想要表达反对意见呢?这就有两种方式了,慢节奏的说话,可以加重你的感情;而快节奏的说话,则可以加重你对某意见的不满。在表达时,你可以根据自己的感情,适当调节说话节奏。

——在回答别人的提问时,说话的节奏一般不宜太快,要注意抓住问题的要领,并尽可能用简洁的语言把自己的意思表达出来。不过在关键的词句上,还是应该稍微加重一下语气,以突出回答问题的核心。

——与人聊天时,说话节奏最轻松,既可以快,也可以慢,不需要刻意地注意自己的说话语速,说话快慢都是以便于配合双方的情感为准则。

总之,我们说话的目的是为了交流信息,所以说话的节奏是为交流服务的。只要你能够灵活把握,把自己的意思清晰完整地表达出来就可以了。



【赵丽蓉】 被誉为“平民艺术家”的赵丽蓉已经远行,然而她留给世人的,除了人们熟知的那些曾经激扬起无数笑声的喜剧小品以外,还有生活中那些同样富有谐谑味儿的语言。她那趣味横生的口语表达技巧,和那谐谑语言中的缕缕真情,至今仍令我们难以忘怀。



做一个真诚的有涵养的人

听说期中考试成绩下来了,一向成绩中等的小枚居然超过了常常名列前茅的小利。小利听到同学传给她的消息后,一点都不相信,她自然以为小枚不可能超过自己:“她怎么可能比我考得好呢?她的学习水平我还不知道吗,从来就没进过前20名,如果这次她超过我了,那肯定是她的成绩出了问题。”小利正在这里跟同学说着,正好小枚经过。这样尖酸刻薄的话深深地刺伤了小枚。

我们身边很多同学平时说话都是伶牙俐齿,说话语气也是咄咄逼人,一副非要说服别人的样子。可是,他们的语言却常常是冷嘲热讽,根本不顾及别人的情面和心情。这样的人,即使他的口才再好,也是一个没有涵养的“口才专家”,是不被人欣赏的。

要想赢得别人的好感,在与人交谈时一定要注意言辞中的涵养。这不仅是一个人内在气质的语言表现,也是一个人涵养的外在表现。

那么我们如何才能做一个有涵养的说话者呢?

——不论人短长。有些同学在与别人说话时,总是喜欢背后议论别人,不是说小张长得不漂亮,就是说小王学习太差劲。这不是一个有涵养的人应该讨论的。经常这样背后对别人作评价,会让人觉得你是一个喜欢背后论人长短的家伙,从而会在心里对你产生戒备。

——不人云亦云。不论别人说什么,都言听计从,没有自己的主见,这样的人,你喜欢吗?所以,在与人交谈时,一定要培养自己独立思考的能力,不要一味地出于礼貌,一而再再而三地“是是是”,那样一会让人觉得你这个人缺乏主见,二会让人觉得你在敷衍他。

——不要尖酸刻薄。像上文中的小利一样,动不动就对别人冷嘲热讽,没有人喜欢和这样的人交谈。尖酸刻薄可以算得上是说话中最没有涵养的一类品质。

——要真诚地与别人交谈。即使你的语言表达能力很好,也不要因为

自己几句精彩的话就自以为是,要真诚地与人交谈。真诚是与人交往最基本的道德要求,没有一个人能拒绝别人的真诚。就算你的表达能力很差,只要你是真诚的,你就会赢得别人的尊重,赢得更多朋友的信赖,你的友谊之花也因此而长盛不衰。



【袁隆平】袁隆平是个一夜之间成为家喻户晓的名人的人。天上的行星以他命名,地上的水稻认他为“父”,平民百姓在对某些歌星、影星进行理性的过滤后,开始实实在在地关注起这个能给人们带来实惠的“福”星。当时各大新闻媒体更是如影随形,竞相报道。而面对记者的提问和追逐的镜头,以及人们敬仰的目光,袁隆平却表现得恬淡自如,直言快语的爽朗个性,亦庄亦谐的谈话风格,给人们展示出了厚实的人生积淀和卓越的口才技巧。

