

《商务实用口才》

开放课堂

人才不一定有口才 有口才一定是人才

11 讲系列口才训练讲义 全方位训练你的口才

全国迷你型MBA职业经理双证班

认证系列：高级职业经理 CEO 资格认证、人力资源总监、营销经理、财务总监、企业培训师、酒店经理、品质经理、生产经理、营销策划师等学习认证系列。

颁发双证：通用高级经理资格证书 + MBA 高等教育研修结业证书（含 2 年全套学籍档案）

证书说明：证书全国通用、国际互认、电子注册，是提干、求职、晋级、移民的有效依据

学习期限：3 个月（允许工作经验丰富学员提前毕业） 收费标准：全部学费 **1280** 元

学校网站：www.mhjy.net 报名电话：0451-88723232 咨询邮箱：xchy007@163.com

主办单位：中国经济管理大学

承办单位：中国教育培训网 美华管理人才学校

全国招生 函授教育 颁发双证 权威有效



职业经理 MBA 整套实战教程

千本好书 **免费** 下载网址 www.mhjy.net

课程名称：《商务实用口才》

课题一 怎样学好口才

教学目的：了解口才的基本理论，掌握口才训练方法

教学重点：口才训练方法

教学时数：2 节

教学进程：

一．口才概论

1. 口语及相关概念（讲解）

1) 语言的社会功能

2) 口语和书面语

3) 语言和言语

4) 语言能力和交际能力

2. 什么是口才？口才的特点？口才构成的基础？

学生讨论举例，七嘴八舌，教师引导学生归纳总结，形成板书

口 才	口才的特点	口才构成的基础
口才是口语交际中说话的才能。它是人们素养、能力和智慧的一种综合反映	明确的目的性 高度的适切性 全面的综合性 完美的人格性	品德修养 知识结构 思维能力 语言素养

二．口才训练的方法（边讲边练）

1. 举例说明口才训练是有方法可循的

口才并不是一种天赋的才能，它是靠刻苦训练得来的。古今中外历史上一切口若悬河、能言善辩的演讲家、雄辩家。他们无一不是靠刻苦训练而获得成功的。

美国前总统林肯为了练口才，徒步 30 英里，到一个法院去听律师们的辩护词，看他们如何论辩，如何做手势，他一边倾听，一边模仿。他听到那些云游八方的福音传教士挥舞手臂、声震长空的布道，回来后也学他们的样子。他曾对着树、树桩、成行的玉米练习口才。日本前首相田中角荣，少年时曾患有口吃病，但他不被困难所吓倒。为了克服口吃，练就口才，他常常朗诵、慢读课文，为了准确发音，他对着镜子纠正嘴和舌根的部位，严肃认真，一丝不苟。

我国早期无产阶级革命家、演讲家肖楚女，更是靠平时的艰苦训练，练就了非凡的口才。肖楚女在重庆国立第二女子师范教书时，除了认真备课外，他每天天刚亮就跑到学校后面的山上，找一处僻静的地方，把一面镜子挂在树枝上，对着镜子开始练演讲，从镜子中观察自己的表情和动作，经过这样的刻苦训练，他掌握了高超的演讲艺术，他的教学水平也很快提高了。1926 年，他年方 30，就在毛泽东同志主办的广州农民运动讲习所工作，他的演讲至今受到世人的推崇。

我国著名的数学家华罗庚，不仅有超群的数学才华，而且也是一位不可多得的“辩才”。他从小就注意培养自己的口才，学习普通话，他还背了唐诗四五百首，以此来锻炼自己的“口舌”。

这些名人与伟人为我们训练口才树立了光荣的榜样，我们要想练就一副过硬的口才，就必须像他们那样，一丝不苟，刻苦训练，正如华罗庚先生在总结练“口才”的体会时说的：“勤能补拙是良训，一分辛苦一分才。”

练口才不仅要刻苦，还要掌握一定的方法。科学的方法可以使你事半功倍，加速你口才的形成。当然，根据每个人的学识、环境、年龄等等的不同，练口才的方法也会有所差异，但只要选择最适合自己的方法，加上持之以恒的刻苦训练，那么你就会在通向“口才家”的大道上迅速成长起来。

2. 几种常见的口才训练方法。

（1）速读法

这里的“读”指的是朗读，是用嘴去读，而不是用眼去看，顾名思义，“速读”也就是快速的朗读。

这种训练方法的目的，是在于锻炼人口齿伶俐，语音准确，吐字清晰。

方法：找来一篇演讲辞或一篇文辞优美的散文。先拿来字典、词典把文章中不认识或弄不懂的字、词查出来，搞清楚，弄明白，然后开始朗读。一般开始朗读的时候速度较慢，逐次加快，一次比一次读得快，最后达到你所能达到的最快速度。

要求：读的过程中不要有停顿，发音要准确，吐字要清晰，要尽量达到发声完整。因为如果你不把每个字音都完整的发出来，那么，如果速度加快以后，就会让人听不清楚你在说些什么，快也就失去了快的意义。我们的快必须建立在吐字清楚、发音干净利落的基础上。我们都听过体育节目的解说专家宋世雄的解说，他的解说就很有“快”的功夫。宋世雄解说的“快”，是快而不乱，每个字，每个音都发得十分清楚、准确，没有含混不清的地方。我们希望达到的快也就是他的那种快，吐字清晰，发音准确，而不是为了快而快。

速读法的优点是不受时间、地点的约束，无论在何时、何地。只要手头有一篇文章就可以练习。而且还不受人员的限制，不需要别人的配合，一个人就可以独立完成。当然你也可以找一位同学听听你的速读练习，让他帮助挑你速读中出现的毛病。比如哪个字发音不够准确，那个地方吐字还不清晰，等等，这样就更有利于你有目的地进行纠正、学习。你还可以用录音机把你的速读录下来，然后自己听一听，找出不足，进行改进。如果有老师指导就更好了。

（2）背诵法

同学们都背诵过课文。有诗歌、有散文、有小说。背诵的目的是各有不同的。有的是因为老师要求必须背诵，而不得不背，以完成老师交给的学习任务；也有的是为了记忆下某个名诗、名句，以此来丰富自己的文学素养。而我们提倡的背诵，主要的目的是在于锻炼我们的口才。

我们要求的背诵，并不仅仅要求你把某篇演讲辞、散文背下来就算完成了任务，我们要求的背诵，一是要“背”，二还要求“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。

记忆是练口才必不可少的一种素质。没有好的记忆力，要想培养出口才是不可能的。只有大脑中充分地积累了知识，你才可能张口即出，滔滔不绝。如果你大脑中是一片空白，那么你再伶牙俐齿，也无济无事。记忆与口才一样，它并不是一种天赋的才能，后天的锻炼对它同样起着至关重要的作用，“背”正是对这种能力的培养。

“诵”是对表达能力的一种训练。这里的“诵”也就是我们常说的“朗诵”。它要求在准确把握文章内容的基础上进行声情并茂的表达。

背诵法，不同于我们前面讲的速读法。速读法的着眼点在“快”上，而背诵法的着眼点在“准”上。也就是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。

第一步，先选一篇自己喜欢的演讲辞、散文、诗歌；第二步，对选定的材料进行分析、理解，体会作者的思想感情。这是要花点工夫的，需要我们逐句逐段地进行分析，推敲每一个词句，从中感受作者的思想感情，并激发自己的感情；第三步，对所选的演讲辞、散文、诗歌等进行一些艺术处理，比如找出重音、划分停顿等，这些都有利于准确表达内容；第四步，在以上几步工作的基础上进行背诵。在背诵的过程中，也可分步进行。首先，进行“背”的训练。也就是先将文章背下来。在这个阶段不要求声情并茂。只要能达到熟练记忆就行。并在背的过程中，自己进一步领会作品的格调、节奏，为准确把握作品打下更坚实的基础。第二，是在背熟文章的基础上进行大声朗诵。将你背熟的演讲辞、散文、诗歌等大声地背诵出来，并随时注意发声的正确与否，而且要带有一定的感情。第三，是这个训练的最后一步，用饱满的情感，准确的语言、语调进行背诵。

这里的要求是准确无误地记忆文章，准确地表达作品的思想感情。比如，我们要背诵高尔基的《海燕》，我们首先就应明白，这是篇散文诗。它是在预报革命的风暴即将来临，讴歌的是海燕——无产阶级战士的形象。整篇散文诗都是热烈激亢的，表达了革命者不可遏止的憎爱分明。那么我们在朗诵《海燕》时就要抓住这个基调。当然仅仅抓住作品的基调还是不够的。我们还要对作品进行一些技巧上的处理，比如划分段落、确定重音、停顿等等。平平淡淡，没有波澜，没有起伏，一调到底的朗诵是不会成功的。有些人在背诵《海燕》时把握了它激昂奋进的基调，却没有注意朗诵技巧，开口就定在最高的音上，结果到了表达感情的最高点时，就只能是声嘶竭力。我们说这也是把握欠准确的缘故。如果对作者的思想感情发展的脉络有了准确的把握，那么就不会犯类似的错误了。

(3) 练声法

练声也就是练声音，练嗓子。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，是我们必做的工作。

练声的方法是：第一步，练气。俗话说练声先练气，气息是人体发声的动力，就像汽车上的发动机一样，它是发声的基础。气息的大小对发声有着直接的关系。气不足，声音无力，用力过猛，又有损声带。所以我们练声，首先要学会用气。

吸气：吸气要深，小腹收缩，整个胸部要撑开，尽量把更多的气吸进去。我们可以体会一下，你闻到一股香味时的吸气法。注意吸气时不要提肩。

呼气：呼气时要慢慢地进行。要让气慢慢地呼出。因为我们在演讲、朗诵、论辩时，有时需要较长的气息，那么只有呼气慢而长，才能达到这个目的。呼气时可以把两齿基本合上。留一条小缝让气息慢慢地通过。

学习吸气与呼气的的基本方法，你可以每天到室外、到公园去做这种练习，做深呼吸，天长日久定会见效。

第二步，练声。我们知道人类语言的声源是在声带上，也就是我们的声音是通过气流振动声带而发出来的。

在练发声以前先要做一些准备工作。先放松声带，用一些轻缓的气流振动它，让声带有点准备，发一些轻慢的声音，千万不要张口就大喊大叫，那只能对声带起破坏作用。这就像我们在做激烈运动之前，要做些准备动作一样，否则就容易使肌肉拉伤。

声带活动开了，我们还要在口腔上做一些准备活动。我们知道口腔是人的一个重要的共鸣器，声音的洪亮、圆润与否与口腔有着直接的联系，所以不要小看了口腔的作用。

口腔活动可以按以下方法进行：

第一，进行张闭口的练习，活动嚼肌，也就是面皮。这样等到练声时嚼肌运动起来就轻松自如了。

第二，挺软腭。这个方法可以用学鸭子叫“gāgā”声来体会。

人体还有一个重要的共鸣器，就是鼻腔。有人在发音时，只会在喉咙上使劲，根本就没有上胸腔、鼻腔这两个共鸣器、所以声音单薄，音色较差。练习用鼻腔的共鸣方法是，学习牛叫。但我们一定要注意，在平日说话时，如果只用鼻腔共鸣，那么也可能造成鼻音太重的结果。

我们还要注意，练声时，千万不要在早晨刚睡醒时就到室外去练习，那样会使声带受到损害。特别是室外与室内温差较大时，更不要张口就喊，那样，冷空气进入口腔后，会刺激声带。

第三，练习吐字。吐字似乎离发声远了些，其实二者是息息相关的。只有发音准确无误，清晰、圆润，吐字也才能“字正腔圆”。

我们在小学时，都学习过拼音，都知道每个字都是由一个音节组成的，而一个音节我们又可以把它分成字头、字腹、字尾三部分，这三部分从语音结构来分，大体上可以说是，字头就是我们说的声母，字腹就是我们说的韵母，字尾就是韵尾。

吐字发声时一定要咬住字头。有一句话叫“咬字千斤重，听者自动容”说的就是这个意思。所以我们在发音时，一定要紧紧咬住字头，这时嘴唇一定要有力，把发音的力量放在字头上，利用字头带响字腹与字尾。

字腹的发音一定要饱满、充实，口形要正确。发出的声音应该是立着的；而不是横着的，应该是圆的，而不是扁的。但是，如果处理的不好，就容易使发出的声音扁、塌、不圆润。

字尾，主要是归音。归音一定要到家，要完整。也就是不要念“半截子”字，要把音发完整。当然字尾也要能收住，不能把音拖得过长。

如果我们能按照以上的练习要求去做，那么你的吐字一定圆润、响亮，你的声音也就会变得悦耳动听了。

[课堂即兴练习]：

①深吸一口气。数数，看能数多少。

②跑 20 米左右，然后朗读一段课文，尽量避免喘气声。

③按字正腔圆的要求读下列成语：

英雄好汉 兵强马壮 争先恐后 光明磊落 深谋远虑

果实累累 五彩缤纷 心明眼亮 海市蜃楼 优柔寡断

源远流长 山清水秀

④读练口令

A. 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。

B. 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。

C. 洪小波和白小果，拿着箩筐收萝卜。

洪小波收了一筐白萝卜，白小果收了一筐红萝卜。

不知是洪小波收的白萝卜多，还是白小果收的红萝卜多。

(4) 复述法

复述法简单地说，就是把别人的话重复地叙述一遍。这种方法在课堂上使用的较多。如老师让同学们看一段幻灯片，然后请同学复述幻灯片的情节或人物的对话。这种训练方法的目的，在于锻炼人的记忆力、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，然后请朗诵较好的同学进行朗读，最好能用录音机把它录下来，然后听一遍复述一遍，反复多次地进行。直到能完全把这个作品复述出来。复述的时候，你可把第一次复述的内容录下来，然后对比原文，看你能复述下多少，重复进行，看多少遍自己才能把全部的内容复述下来。这种练习绝不单单在于背诵，而在于锻炼语言的连贯性。如果能面对众人复述就更好了，它还可以锻炼你的胆量，克服紧张心理。

这要求我们在开始时，只要能把基本情节复述出来就可以，在记住原话的时候，可以用自己的话把意思复述出来；第二次复述时就要求不仅仅是复述情节，而且要求能复述一定的人物语言或描写语言；第三次复述时，就应基本准确地复述出人物的语言和基本的描写语言，逐次提高要求。在进行这种练习之前，最好能根据自己的实际情况和所选文章的情况，制定一个具体的要求。比如选了一段共有 10 句话的文章，那么第一次复述时就要把基本情节复述出来，并能把几个关键的句子复述出来；第二次就应该能复述出 5~7 个句子；第三次就应能复述 8~10 个句子。当然，速度进展得越快，也就说明你的语言连贯性和记忆力越强。

开始练习时，最好选择句子较短、内容活泼的材料进行，这样便于你把握、记忆、复述。随着训练的深入，你可以逐渐选一些句子较长，情节少的材料，进行练习。这样由易到难，循序渐进，效果会更好。

这种练习一定要有耐心与毅力。有的同学一开始就选用那些长句子、情节少的文章作为训练材料，结果常常是欲速则不达。这就像我们学走路一样，没学会走，就要学跑是一定要摔跤的。而且这个训练有时显得很繁琐、麻烦，甚至是枯燥乏味，这就需要我们要有耐心与毅力，要知难而进，勇于吃苦，不怕麻烦。没有耐心与毅力，那么你将注定是一事无成的。

（5）模仿法

我们每个人从小就会模仿，模仿大人做事，模仿大人说话。其实模仿的过程也是一个学习的过程。我们小时候学说话是向爸爸、妈妈及周围的人学习，向周围的人模仿。那么我们练口才也可以利用模仿法，向这方面有专长的人模仿。这样天长日久，我们的口语表达能力就能得到提高。

①模仿专人。在生活中找一位口语表达能力强的人，请他讲几段最精彩的话，录下来，供你进行模仿。你也可以把你喜欢的、又适合你模仿的播音员、演员的声音录下来，然后进行模仿。

②专题模仿。几个好朋友在一起，请一个人先讲一段小故事、小幽默，然后大家轮流模仿，看谁模仿的最像。为了刺激积极性，也可以采用打分的形式，大家一起来评分，表扬模仿最成功的一位。这个方法简单易行，且有娱乐性。课上、课间、课后都可进行。只要有三四个人就能进行。所要注意的是，每个人讲的小故事、小幽默，一定要新鲜有趣，大家爱听爱学。而且在讲以前一定要进行一些准备，一定要讲准确、生动、形象，千万不要把一些错误的东西带去，否则模仿的人跟着错了，害人害己。

③随时模仿。我们每天都听广播，看电视、电影，那么你就可以随时跟着播音员、演播员、演员进行模仿，注意他的声音、语调，他的神态、动作，边听边模仿，边看边模仿，天长日久，你的口语能力就得到了提高。而且会增加你的词汇，增长你的文学知识。

这里要求要尽量模仿得像，要从模仿对象的语气、语速、表情、动作等多方面进行模仿，并在模仿中有创造，力争在模仿中超过对方。

在进行这种练习时，一要注意选择适合自己的对象进行模仿。要选择那些对自己身心有好处的语言动作进行模仿，我们有些同学模仿力很强，可是在模仿时都不够严肃认真，专拣一些脏话进行模仿，久而久之，就形成了一种低级的趣味，我们反对这种模仿方法。

模仿法是一种简单易学、娱乐性强、见效快的方法，尤其适合我们这个年龄的同学们练习，希望大家能勤学苦练，早日见效。

(6) 描述法

小的时候我们都学过看图说话，描述法就类似于这种看图说话，只是我们要看的不仅仅是书本上的图，还有生活中的一些景、事、物、人，而且要求也比看图说话高一些。简单地说，描述法也就是把你看到的景、事、物、人用描述性的语言表达出来。

描述法可以说是比以上的几种训练法更进了一步。这里没有现成的演讲辞、散文、诗歌等做你的练习材料，而要求你自己去组织语言进行描述。所以描述法训练的主要目的就在于训练同学们的语言组织能力和语言的条理性。

无论是演讲、说话、论辩都需要有较强的组织语言的能力，没有这种能力也就不可能有一张悬河之口，组织语言的能力是口语表达能力的一项基本功。

其方法是一幅画或一个景物作为描述的对象。第一步，对要描述的对象进行观察。比如，我们所要描述的对象是“秋天的小湖边”，那么我们就要观察一下这个湖的周围都有些什么，有树？有假山？有凉亭？还有游人？并且树是什么样子，山是什么样子？凉亭在这湖光山色、树影的衬托下又是个什么样子，这秋天里的游人此时又该是一种什么心情呢？这一切都需要你用自己的眼睛去观察，用你的心去体验。只有有了这种观察，你的描述才有基础。第二步，描述。描述时一定要抓住景物的特点，要有顺序地进行描述。

其要求是，抓住特点进行描述。语言要清楚，明白，要有一定的文采。描述的千万不要成流水账，平平淡淡，一定要用描述性的语言，尽量生动些，活泼些。要讲点顺序，不要东一句，西一句，南一句，北一句的，描述出的东西，让人听了以后能知道你描述的到底是个什么景物。描述的时候允许有联想与想象。比如，你观察到秋天的湖边有一位白发苍苍的老爷爷，孤独地坐在斑驳陆离的树荫下，你就可能有一种联想，你可能想到了自己的爷爷，也可能想到这个老人的生活晚景，还可能想到“夕阳无限好，只是近黄昏”这个诗句……那么在描述的时候，你就可以把这一切都加进去，使你的描述更充实、生动。

(7) 角色扮演法

角色一词，我们也是从戏剧、电影中借用来的。是指演员扮演的戏剧或电影中的人物。我们这里的角色，与戏剧、电影中讲的角色，有着相同的意义。

角色扮演法，就是要我们学演员那样去演戏，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。

- ①选一篇有情节、有人物的小说、戏剧为材料。
- ②对选定的材料进行分析，特别要分析人物的语言特点。
- ③根据作品中人物的多少，找同学，分别扮演不同的人物角色。比比看，谁最能准确地扮演自己的角色。
- ④也可一个人扮演多种角色，以此培养自己的语言适应力。

这种训练的目的，在于培养人的语言的适应性、个性，以及适当的表情、动作。

这种训练法要求“演”的成分很重，它有别于对朗诵的要求。它不仅要求声音洪亮，充满感情，停顿得当；还要求能绘声绘色、惟妙惟肖地把人物的性格表现出来，而且要配有一定的动作和表情。从这个角度看，这个训练是有一定的难度的。但只要朝着这个方向努力，那么我们会成功。

（8）讲故事法

同学们或许都听过故事，但是不是都讲过故事呢？讲故事看起来很容易，要真讲起来就不那么容易了，常言说：“看花容易，绣花难”呀！听别人讲故事绘声绘色，很吸引人，有些朋友听起故事来甚至都可以忘了吃饭、睡觉，可是自己一讲起来，仿佛就不是那么回事了，干干巴巴，毫无吸引力。因此，讲故事也是一种才能，并不是人人都可以把故事讲好的。学习讲故事是练口才的一种好方法。

讲故事，可以训练人的多种能力。因为故事里面既有独白，又有人物对话，还有描述性的语言、叙述性的语言，所以讲故事可以训练人的多种口语能力。

①分析故事中的人物。故事的情节性是十分强的，而且故事的主题大都是通过人物的语言、行动表现出来的，所以我们在讲故事以前就要先研究人物的性格特征，以及人物之间的关系。比如，我们要讲《皇帝的新衣》这个童话故事，那么你就要分析其中的几个人物，以及他们的性格，然后把国王的愚蠢无知，骗子的狡诈阴险，大臣的阿谀奉承、不分是非，乃至小孩的天真无邪都用语言表现出来，这是一项十分艰巨的工作。

②掌握故事的语言特点。故事的语言不同于其他文学形式的语言，其最大的特点是口语性强、个性化强。所以当我们拿到一个材料的时候，不要马上就开始练习讲，而要把材料改造一下，改成适合我们讲的故事。这个工作你可以请老师或爸爸、妈妈帮你做。

③反复练讲。对材料做了以上的分析、加工以后，我们就可以开始练讲。通过反复练讲达到对内容的熟悉。最后能使自己的感情与故事中人物的感情相融合，做到惟妙惟肖地表现人物性格，语言生动形象。

另外，边练讲，还要边注意设计自己的表情、动作。看看你讲故事时的表情、动作是不是与你讲的内容相一致。

其要求是：①发音要准确、清楚。平舌音、翘舌音、四声都要清楚。最好能用普通话讲。②不要照本宣读。讲故事是不允许手里拿着故事书照着念的，那样就成了念故事了。讲故事要用自己的语言去讲，那样才能生动形象。

训练口才的方法很多，并不仅限于以上 8 种。如：有人总结出了“七日训练法”、“绕口令训练法”等等，我们说这些也都是些好的训练方法。而且同学们在练口才时，一定也会总结出一些适合自己的训练方法。我们说只要此法对练口才有益、有效，就不失为一种好的方法。另外，同学们也不要仅仅拘泥于一种方法，抱住一种方法不放。你不妨找几种适合自己的方法，见缝插针，相信这种综合训练收效更大。

[分组训练]

分八组分别尝试上述 8 种口才训练方式，利用课余时间进行训练。

三．介绍本课程的主要内容和评价方式

1. 主要内容

- 课题一 怎样学好口才（2 节）
- 课题二 语音的方法与运用（4 节）
- 课题三 语言的表达方式（2 节）
- 课题四 思维训练与听力训练（2 节）
- 课题五 态势语言的运用（2 节）
- 课题六 礼仪语言（2 节）
- 课题七 幽默的表达形式（2 节）
- 课题八 商务专项活动实用口才（4 节）
- 课题九 辩论的技巧（4 节）
- 课题十 演讲技巧（2 节）
- 课题十一 求职中的笔试与面试技巧（2 节）
 - 考试（2 节）
 - 机动（4 节）

2. 评价方式

- 1) 考勤 10%
- 2) 课外作业 20%
- 3) 课堂参与情况 10%
- 4) 期末口试 60%

课题二 发声技巧训练

【教学目标】掌握用气发声、共鸣控制和吐字归音等发声技能，了解科学的用声方法和嗓音保健知识，使语音响亮、圆润、持久不衰。

【教学重难点】吐字归音及共鸣训练

【教学时数】2 节

【教学建议】训练中心课程范型

讲解——示范——训练——小结——训练

【教学内容】

一、气息的把握

- 1、呼吸器官与呼吸原理
- 2、几种呼吸方式的比较
- 3、胸腹联合式呼吸法的要领
- 4、呼吸控制的训练法
- 5、综合练习

普通话气息训练

1. 闻花香

[训练设计]

请想象有一盆米兰或腊梅，幽幽的清香向你阵阵袭来，你柔和地、不出声地用深呼吸嗅着花香——胸部极力扩张，小腹尽量收缩，让浓郁的香气一直吸到肺的底部。

2. 吹手心

[训练设计]

有如做“气功”那样站立，腿微微叉开，肩松头正，目平视，手臂前伸，掌心朝自己面部，用胸腹联合呼吸法作深呼吸，呼吸时徐缓均匀地吹着吐出气息，使手掌心不明显感到气流吹来。

3. “狗喘气”

[训练设计]

先作几次深呼吸，然后作几次快速的浅呼吸，使肌肉群兴奋起来。接着，用小腹（不是胸腔）快速的收缩、扩张方式喘气，先慢后快，直至快而均匀地“喘”起来。

4. 气息操

[训练设计]

双目微闭，站立为宜。自练时心中默念口令；集体练由一人领操。共十节：快吸快呼——慢吸慢呼——快吸慢呼——慢吸快呼——深吸浅呼——浅吸深吸——鼻吸鼻呼——口吸口呼——鼻吸口呼——口吸鼻呼。

5. 气推声

[训练设计]

- 1) 吸足气——用吹“灰”方式发“u”
吸足气——用叹气的方式发“u”
吸足气——用咳嗽方式发“u”
- 2) 吸气数一、二、三、四-----十
吸气数一二、三四、五六-----九十

吸气数一二三四五、六七八九十

吸气数一二三四五六七八九十。

6. 气声数数

[训练设计]

先吸组一口气，屏息数秒，然后用低微、均匀并带有气息的声音（如说悄悄话那样）数1——100，中间不换气。

7. 压腹数数

[训练设计]

平躺在床上，吸组一口气，然后在腹部压上一摞书，开始数数儿：1、2、3、4、5-----50。

8. 跑步背诗

[训练设计]

作中长距离跑的开始阶段，当呼吸出现轻微喘息时背几首古诗。最初作此训练时。可两人配合进行。二人并肩小跑，一递一句地背下去。

9. “数葫芦”“拾米”

[训练设计]

吸足一口气然后数下去。

1) 短语练习：一个葫芦/两个葫芦/三个葫芦-----

2) 句子练习：一个蚂蚁拾一粒米/两个蚂蚁拾两粒米/三个蚂蚁拾三粒米-----

二、吐字归音

1、口腔控制要领

2、吐字归音法

3、口腔控制训练

三、共鸣训练

1、共鸣器官和共鸣原理

2、控制共鸣的训练

四、用声与嗓音保护

1、喉部发声控制

2、影响嗓音的用声问题

3、常见的不正确发声方法及其纠正

4、生活中的嗓音保护

五、普通话口部操训练

1. 开。打开口腔，提颧肌、开牙关、松下巴。
2. 喷。双唇紧闭，突然打开，力量往唇中部集中。
3. 咧。先把唇撅拢，然后尽量咧开。
4. 撇。双唇紧闭，撮起来，向左右撇。
5. 绕。撮唇绕圈。
6. 刮。刮舌。
7. 弹。弹舌。（此节可换成“缩”，即舌头后缩）
8. 顶。以舌顶两腮。
9. 转。舌围口转。
10. 立。舌左右立。

六. 实训

1. 实训要求：掌握用气发声、共鸣控制和吐字归音等发声技能，了解科学的用声方法和嗓音
2. 实训内容：训练诗词：毛泽东的《长征·七律》
3. 实训方式：分组朗诵，课堂抽查。

课题三 语言的表达方式

教学目的：掌握语言的5种表达方式，学会运用这些表达方式进行口头表达

教学重点：复述、解说的表达技巧

教学时数：2节

课程范型：训练中心课程范型

教学方法：讲练结合，以练为主，课堂练习印证理论，综合训练知识过手。

教学进程：

一. 课前检查

1. 男生小声哼唱《游击队之歌》，注意咬准平翘舌
2. 女生有感情地朗读《钗头凤》

二. 新课

语言的表达方式

教师出示俄罗斯套娃，分别用叙述、描述、解说、评述的表达方式引出新课：

（一）复述：

1. 什么是复述？就是把读过、听过的语言材料重新叙述一遍

2. 复述的基本要求：

- 1) 忠实于原材料的内容和要点；
- 2) 完整准确地体现原材料的中心和重点；
- 3) 条理清楚，反映各部分内容的内在联系；
- 4) 口语化，尤其要注意将书面句式、词语转化为口语。

3. 复述的类型：详细复述、概要复述、扩展复述、变式复述

详细复述：

就是将原材料的内容原原本本地重述出来。作详细复述，要语脉清晰，细而不乱，通俗易懂，让人一听就明白。详细复述可以推动富有表现力的书面语汇向口头语的迁移，丰富我们的口语。它也是对思维的条理性记忆力的一种锻炼。

概要复述：

概要复述类似写作中的缩写，它和扩展复述、变式复述都属于对原文字材料的一种再创作。概要复述的要领是：把握整体，理清线索，紧扣中心，舍去枝叶，保留主干，缩减篇幅，反映原貌。

[训练案例] 莫伯桑小说《项链》的概要复述（见《教师口语》P188）

[课堂训练]

训练要领：阅读认真仔细，留意记忆重点；

复述记叙文，讲清过程；复述议论文，突出论点、论据、推论过程和结论；复述说明文，讲清事物的形状、方位、结构、性能等特征。

防止取舍不当，偏离中心；

口语规范通俗，清晰流畅。

训练方法：将下面的内容在2分钟内读完，然后作详细复述：

一句玩笑话引来的官司

1991年8月，美国青年梅科伊被送上法庭受审，其罪名是去年3月初他讲了一句玩笑话。那一天，这位26岁的青年在休斯敦国际机场登上了西南航空公司一架飞往伯明翰的班机。在飞机上，他对一位空中小姐说，机舱里有一枚炸弹和一支手枪。后来他又带着嬉戏的口吻重复了好几遍。机上108名乘客中许多人哈哈大笑。空中小姐知道他是开玩笑，但仍然向驾驶员作了例行汇报，驾驶员只得又向机场控制塔如实报告。班机在伯明翰机场安全降落以后，航空保安人员立即上来把梅科伊抓获。经仔细搜查，机舱内并没有发现炸弹和枪支，但是，鉴于梅科伊这种不负责任的玩笑有可能引起一场空中骚乱，他们认为他的行为不仅是违反社会公德的，而且已构成犯罪。观察家的分析，如果梅科伊的罪名成立，法院审理结果可能会判处10年徒刑和50万美元的罚款。

扩展复述：

扩展复述是对原材料作适当的扩充展开的重复性叙述。

- 议论性材料的扩展复述——增加论证层次，补充论据，作深入的剖析；
- 说明性材料的扩展复述——对所述内容增加细部说明
- 记叙性材料的扩展复述——通过合理的联想补充细节

扩展复述的要领：

- 根据原材料展开合理想象，但不背离原意及基本框架；
- 根据中心确定重点扩展的部分；
- 根据表达需要运用描述、渲染等手法。

[课堂训练] 将下列文字进行扩展复述：

《鞋》的梗概：在一次战斗的间隙中，一位战士到附近的小镇上修了一双鞋。后来他的一双脚因踩到地雷被炸掉了，住进了医院。后来他想起修鞋的事，请战友去找到那个鞋摊，付了修鞋钱，那双鞋他不要了。

变角度复述：

变角度复述类似作文的改写。

- 从体裁角度上说——可把戏剧变为故事，把文言文变为白话文
- 从人称运用角度上说——可变换人称
- 从顺序上说——议论性材料可变换论证结构；说明文则可以改变解说的角度；记叙性材料可以变换顺序，还可安排插叙。

训练要领：注意扩充有理，扩展有度；

注意人称转换后内容的修改；

变换顺序的复述，注意衔接。

（二）叙述

1. 什么是叙述？把人物的经历或事情的发展变化讲出来，叫叙述。

2. 叙述的基本要求：

1) 抓住陈述对象的特征或内在关系或逻辑

2) 把握好叙述的语脉——说话时的思路

- 叙述清楚事物发生的时间、地点、人物，起因、经过、结果六要素；
- 讲究叙述的顺序、过渡；

- 注意叙述过程中人称的明确，不要随意更换；
 - 注意内容裁减的详略的当，为中心服务。
- 3) 叙述的语言简明、完整，符合逻辑，有中心。

[课堂练习] 分组叙述近期给你感受最深的一件事，时间 2 分钟。抽 2—3 名同学全班讲。

(三) 描述

1. 什么是描述？把人物或事物的各种状态用生动形象的口头语言具体地表现出来。
2. 描述的基本要求：
 - 1) 抓住特征，绘声、绘色、绘形，以声传神；
 - 2) 力求鲜明生动，多使用修辞手法和声音技巧；
 - 3) 恰如其分地运用拟声、双关语，可增加感染力；
 - 4) 选用带有较为鲜明的自然色彩与感情色彩的词汇，选用表现力丰富且修饰较强的词汇来组句。

[课堂练习]

找出下面一段话中的描述语句：

雅尔塔位于乌克兰共和国最南端的克里米亚半岛的东南端。撒满阳光的街道，星罗棋布的疗养院，多如潮涌的游客，各国各族的语言；到处是艳丽的色彩，镶嵌在郁郁青山中的蔚蓝色海湾——这就是今天的雅尔塔。

(四) 解说

1. 什么是解说？解说是说明事理的一种口语表达方式。
2. 解说的基本要求：
 - 1) 用语准确，将深奥的道理通俗化，抽象事理生动化，繁杂的程序简明化，静止的事物动态化，生硬的表现形象化，枯燥的东西趣味化；
 - 2) 解说注意运用恰当的停顿、重音、吐字、语速等语言表达技能；
 - 3) 常用的解说语的方法有：下定义、讲特征、作分类、用比较、作分析、打比方、列纲目、举数字、引材料、用图表等方式。
3. 解说的类型
 - 1) 从形式分——简约性解说、细致性解说
 - 2) 从功能分——阐明性解说、纲目性解说
 - 3) 从用语特点分——平实性解说、形象性解说、谐趣性解说

简约性解说：

[例如] 什么是警句？警句是发人深思让人警醒的句子。

什么是偏见？偏见是偏向一方的见解。

阐明性解说：

是对一种见解作言之成理的分析 and 说明。其方法有：举例子、作比较、讲特征、作分解等

[例如]

最耐寒的鸟是哪个？

最耐寒的鸟并不是企鹅。南极的企鹅常年在零下摄氏 40 至 70 度的温度下生活。但它并不是最耐寒的鸟。科学家曾对鸟类的耐寒情况做了一次实验：在一个透明、密封、便于观察的箱子里，放进几种特别耐寒的鸟。一开始就把温度调到零下 80 摄氏度，这时南极的企鹅几分钟就经受不住了；接着又把温度下调 20 摄氏度，企鹅立刻趴下不动了。但是鸭子却仍然嘎嘎地叫着，并蹒跚着行走，还用扁嘴去拱不能动弹的其他鸟类。由此看来，最耐寒的鸟应该是鸭。

纲目性解说：

纲目性解说是提纲挈领地分点说明事物、事理的方法。可分为分列式、条目式、层递式等。

平实性解说：

平实性解说一般极少修饰，直截了当地把事物、事理讲清楚，它的朴实无华有时会使人更觉得可靠和值得信赖。

[例如]

握手也有学问。比如初次相识，或对长辈，除了握手，还将身子欠一欠，就是有礼貌、有涵养的表示。性别相同，通常是年纪轻的先伸出手；性别不同，要由女方先伸出手才能握

手。女方不伸出手，你可以欠欠身表示礼貌。握手的紧松和时间的长短要视亲疏而定。冬天，应该摘下右手的手套握手，如果来不及脱，对方就同你握了手，应该说一句表示谦意的话。但女人同男人握手，就不一定非脱手套不可了。

形象性解说：

形象性解说，常常在议论、说明和叙述时运用描述，而在描述中运用比喻、拟人、借代等修辞手法

谐趣性解说：

谐趣性解说是使解说蒙上一层诙谐或幽默的色彩，它会使解说更有吸引力。有时是以点染成趣的方式出现，让人在联想中品味其理；有时整段解说妙语迭出，人们听解说就是一个愉快的接受过程。

[例如]

哑剧表演艺术家王景愚曾经这样介绍自己：“我就是王景愚，就是表演《吃鸡》的那个王景愚。人说我是多愁善感的喜剧家，实在不敢当，只不过是‘走火入魔’的哑剧迷罢了。你看我这40多公斤的瘦小身躯，却经常负荷着太多的忧虑和烦恼，而这些忧虑和烦恼又多是自找的；我不善于向我敬爱的人表达敬和爱，却善于想憎恶的人表达憎与恶，然而，胆子并不大。我虽很执拗，却又常常否定自己。否定自己既痛苦又快乐，我就生活在痛苦和欢乐交织的网里，总也冲不出去。在事业上人说我是敢于拼搏的强者，而在复杂的人际关系面前，我又是一个心无灵犀、半点不通的弱者，因此，在生活中，我是交替扮演强者和弱者的角色。”

(五) 评述

1. 什么是评述？是对某事物、事情发表看法、阐明观点的一种口头表达方式。

2. 评述的基本要求

- 1) 实事求是，是褒是贬，观点鲜明；
- 2) 语气中肯，简明达意，以理服人；
- 3) 观点鲜明，论据充分，论证符合逻辑。

3. 评述的类型

重点评述——抓住事物、书籍对自己印象最深的某一方面、某一动作、某一情节等进行评述，针对性强，重点突出，避免面面俱到，毫无突破。

全面评述——是对某一事物从不同的侧面、不同的角度进行详细地评论。

三. 综合训练

(一) 训练题目：

1. 用倒叙方式复述《项链》
2. 叙述近期给你感受最深的一件事
3. 如果你是一个推销员，推销公司的某一产品（自定），你如何向用户介绍产品的特点和功能。
4. 用谐趣性解说，介绍自己或你的一位好朋友。
5. 将你看见的黄昏落日的景色进行一番描述。
6. 对大丰校区学生跳楼事件进行评述。

(二) 训练要领：

1. 按上述语言表达方式的基本要求训练
2. 写出训练提纲
3. 在训练提纲上标明是哪一种表达方式（包括分类）
4. 小组讲
5. 全班讲

(三) 评价方式：小组评分与全班评分、老师评分结合进行。

(四) 评分标准：

“语言表达方式”课题作业评分标准

班级：“商务实用口才”选修7班

评分人：

姓名	班级	作业题目	语言表达方式	评 分 项 目				总分
				表达方式运用准确 (3分)	语言流畅清晰 (3分)	普通话标准 (2分)	体态自然大方 (2分)	

课题四 思维训练与听力训练

教学目的： 1、了解思维同口语交际的关系及搞好思维训练对口语交际能力的重要性；
2、明确听话训练的重要性；掌握听话要领，养成良好的听话习惯。

教学重点： 口语交际中的思维训练；听话能力综合训练

教学时数： 2 节

课程范型： 训练中心课程范型

教学方法： 讲练结合，以练为主，课堂练习印证理论。

教学进程：

一. 课前检查

训练题目：

7. 用倒叙方式复述《项链》
8. 叙述近期给你感受最深的一件事
9. 如果你是一个推销员，推销公司的某一产品（自定），你如何向用户介绍产品的特点和功能。
10. 用谐趣性解说，介绍自己或你的一位好朋友。
11. 将你看见的黄昏落日的景色进行一番描述。
12. 对大丰校区学生跳楼事件进行评述。

训练方式： 每个小组抽一名同学全班讲解

二. 新课

思维训练

（一）思维同语言的关系（讲解）

1. 思维同语言的关系非常密切，语言既是交际的工具，也是思维的工具。
如：用普通话进行思维就能帮助提高普通话水平。
2. 从思维到语言的转化很重要。有三个阶段：
 - 1) 构造阶段
 - 2) 转换阶段
 - 3) 执行阶段
3. 口语交际训练有助于思维能力的发展

（二）口语交际中的思维训练

1. 思维条理性训练
在说话过程中，为了使思维有条理，讲话有条理，要注意适时留下“思维路标”。常用的方法有：
 - 1) 插入语——“首先”、“其次”、“再说”、“总之”、“可是”、“总而言之”等
 - 2) 关联词语——“因为”、“所以”、“但是”、“然而”等
 - 3) 称代重提或词语重复——“……一位老师走了近来。这位老师……”；

“锻炼有什么好处？锻炼……。锻炼……。”

[课堂训练]

听一段话，“林肯慷慨陈辞”，见《公关实用口才》78 页

训练要求：

- 边听、边记要点，概括说话主旨
- 这段材料是怎样围绕主旨选取材料和安排结构的
- 全班听后评议。

2. 思维开阔性训练

[课堂训练]

请把下面互不相干的 20 个单音节词，经过想象快速把他们组合成一首诗，或者说一段描写景物的话。20 个字全要用上。

峰 径 石 山 花 鸟 树 蝉 绕 带
隐 斜 算 戏 鸣 曲 连 余 宏 拂

3. 思维敏捷性训练

[课堂训练]

练习 1 限时推理训练

某学校一宿舍住着甲、乙、丙、丁四人，住宿规则规定，每晚由最后一个回宿舍的人关电灯。有一次这个宿舍电灯着了一夜，不知是谁忘了关灯。总务处来查问这件事，丙说：“我比乙先进宿舍，”甲说：“我进宿舍时看见乙正铺床。”乙说：“我进宿舍时丙和丁都睡了。”丁说：“我很疲倦，一上床就睡着了，什么也不知道。”请说说看，是谁忘了关电灯？

限时一分钟，抽问口答推理过程和结果。

练习 2 成语连接训练

练习 3 快速归类训练

- 表示或描述“手”的动作的词有哪些？

打 提 写 砍 抽 扔 拍 托 扶 扯 抓 抢 抹 拎
抱 拉 拽 捏 捆 挽 捶 揍 搓 摘 舀 拿 搅 描

- 说出带“不”字的成语

兵不厌诈 不求甚解 不耻下问 不寒而栗 不遗余力 不自量力 不学无术
不可胜数
不分皂白 不可救药 不可思议 乐不思蜀 乐此不疲 力不从心 取之不尽
学而不厌

4. 思维灵活性训练

练习 1 灵活应变训练

出示案例：一次，一位作家到一所大学去讲演，对热心的学生提出的各种问题，他都给予直率的答复。一位学生送上一个字条问道：“既然是真的，就是存在着的，就应该给以表现，这就意味着文学作品什么都可以写。”作家拿过字条问是哪位同学写的。台下站起来一位女同学。作家见是位女孩子，脸上长着个小疮，就开玩笑说：“你把学生证给我看看好吗？”这位女同学迷惑不解。作家说：“我要看看你的学生证是不是贴者脸上长疮的照片。我想是肯定不会的！”

训练要求：

同桌讨论后回答

- 作家灵活作答的方式比正面回答是不是好一些？为什么？
- 如果你是那位作家，你又怎么回答呢？

练习2

思维的灵活性还表现在选择表达方式的灵活性上。比如“凡是人，都是有情的”这一思维结果，可以根据不同语境的需要予以多样性表述：

所有的人都是有感情的。

是的，你，我，和所有的人一样，都是有感情的。

人世间不存在没有感情的人。

没有感情的人是不存在的。

哪里会有没有感情的人？

作为人，怎能会没有感情呢？

难道有感情的人吗？

没听说过，人会没有感情？

.....。

同桌讨论后全班范围内提问，以下面的命题，做灵活多样的表述：

- 该来的人还没有来
- 好男儿志在四方

5. 思维新颖性训练

思维“套板反应”的缺点（见《教师口语》P179）

【课堂训练】

就以下命题，试着从我的角度说说你的见解，要从新角度来阐发。

- 知足者长乐
- 大学生“下海”的利与弊

训练方法：个人快速拟出发言提纲，教师课堂抽问。

听力训练

（一）听话与说话的关系（活动过程）

（二）听话能力综合训练

1. 听记训练

用文字符号把听到的话语迅速写下来的能力训练

可以由易到难地练习听记的本领；

听记故事——听读文章；

听读记叙性文章——听读说明性文章——听读议论性文章；

按内容的顺序听记——边听、边概括听记——边听、边综合听记——听后重组听记。

【技能训练】

训练目标：

- 1) 初步掌握边听、边详细记录要点的本领。
- 2) 学习一些快速听记的技巧，提高听记技能。

训练要领：

- 1) 听记时，注意力高度集中，并准备好纸笔，养成边听、边记要点的良好习惯。
- 2) 把握听课速记的一些方法：

索引式速记法——记下有关听记内容的出处，为课后寻找这些材料提供线索。

符号式速记法——自己设计一些常用的符号，代表那些常出现的专用名词或词组，复习时一见便知其意。

浓缩式速记法——快速记下主题词、统领句、关键话语。

首尾式速记法——记下可推出其意思的起始句、分论点或小结语。

提纲式速记法——借用教师的板书或循着讲课人的思路，设计一个内容提纲，做为听课笔记。

此外，还可以学会“跳行记”、“留空记”、“划线记”等听记技巧，努力提高自己的快速听记本领。

训练方法：

全息听记比赛——学生准备好纸笔，老师读一篇文章，学生边听边记下听到的所有内容，再将学生记录情况放到投影仪上展示评讲，看谁记得最全。

2. 听辨训练

边听、边对听知材料进行准确辨析的能力训练。

【技能训练】

训练目标：

能对听知材料的主旨（立意）、正误、类别、美丑等作出比较准确的辨析。

训练要领：

- 1) 在听话过程中，边听、边对话语内容的各个方面进行比较。
- 2) 注意从听知材料的总体上把握，才能从局部、细节处，作出准确的判断。

训练方法：

辨正误——仔细听下面两段口语表述的实例，找出其问题所在。边听、边记下来。踊跃举手发言，看谁辨析的准确。（见《初中生口语交际》252 页）

3. 听测训练（略）

根据话语的内容进行推测、判断的能力训练。

听测训练的方法，主要有：听测结果、听测人物、听测意图，等等。

【技能训练】

训练目标：

通过听测训练，锻炼边听、边做出合理推测、准确判断的能力。

训练要领：

听话时，要在头脑里想象说话人是怎么说的？按照话语内容的逻辑或事件发展的总趋势，来推测话语的结论或故事的结局。

4. 听话组合训练

对话语的不同内容进行归类、组合的听话技能训练

【技能训练】

训练目标：

在听话过程中逐步把握边听、边归类并组合成一段有条理话语的本领。

训练要领：

- 1) 在日常生活中，我们有时听到的话语常常是多种内容的或多种角度的，有时还是杂然无序的。我们要边听、边归纳，把不同的话语内容重新归类、组合，成为一段内容集中，重点突出，含义显豁的话。
- 2) 练习在听话时运用求同性思维，即千方百计寻找事理之间的相同点、相近点或相似点，然后把这些归结在一起予以清晰的表述。

训练方法：（课后作业）

请大家听一段会议原始记录，然后进行梳理总结，以书面形式上交。（体育大会分组讨论记录）

课题五 态势语言的运用

教学目的：明确态势语在商务实用口才表达上的重要作用

学会正确使用商务活动中常用的态势语

教学重点：商务活动中的态势语

教学时数：2 节（其中一节实训）

课程范型：问题中心课程范型

教学方法：提出问题——学生讨论——教师评点——归纳综合——课堂训练

教学进程：

一. 课题引入

提问：人们交际过程中传递信息的有哪些语言形式

书面语言

口头语言——有声语言、体态语言（态势语）

【案例】（教师朗读案例，学生听候回答问题引入新课）

瘦小的燕尾服

戈里教授穿上借来的燕尾服，他首先笨拙地做了一个鞠躬的动作，在弯腰的时候，他看见两片后摆张开又倏地合上，就马上转过身去，像一只猫觉得尾巴上挂上了什么东西那样，而在转身时，“咔嚓”一声，燕尾服一边地胳肢窝下什么地方撕破了。

他暴跳如雷，但也无可奈何，只能穿上大衣遮住羞，出门去参加他学生的婚礼了。

戈里教授在婚礼大厅上愤怒地走来走去，对前来打招呼的人一概置之不理，大厅里的壁炉燃烧得实在太热，害得他直喘气。他终于忍耐不住了，把一只手伸进大衣的袖筒里，抓住燕尾服的袖子，使劲一拽，把它撕下来，并向空中抛去。面对这只意想不到的新式火箭，大家忍不住笑起来，戈里教授却如释重负地长叹一口气，把大衣脱了下来。

他已经热得大汗淋漓了。

提问：这个故事说明了一个什么问题？

体态、服饰与一个人身份的关系：借来的燕尾服又瘦又小，裹不住教授富态的身躯，只好用大衣遮盖。由于袖子破了不能脱大衣，又让他烦躁不安。而当教授索性将一切伪装撕去以后，就又恢复了他往日的风采。

在人们的彼此交流中，有声语言固然重要，但无声的体态、动作，比如打手势、双目注视、面部表情、四肢动作等等，也是必不可少的。不要小看这些行为语言，虽然他们是无声的，但也有着与有声语言类似的特征，有着独特的内涵和可遵循的规律，对于交往的成败和效果起着十分重要的作用。一个口才良好、能吸引听众的讲话者，其体态语言必定也是适宜得体、与其有声语言配合默契的。

二、新课

（一）什么是态势语

态势语是口语交际活动的辅助手段，是通过体态、手势、表情、眼神等非语言因素传递信息的一种言语辅助形式，又称为态势语。研究体态语言的学科称体态学（又叫身动学），是一门年轻的学科，由一位叫伯得惠斯特尔的人类学家创造。尽管年轻，但这门学科已经为我们提供了丰富多样的观察范例和有说服力的研究成果。

在各民族产生和形成各自的语言文字之前，人类一直在实用非语言的形式传递和交流信息。有了语言文字之后，人类也一直未停止使用各种非语言形式，只是长期以来没有引起人们的足够重视而已。1970年，美国学者朱利斯·法斯特写了《人体语言》一书，这才使人们开始意识到以体态语言为主的非语言形式的重要性。但至今为止，尽管我们每天每时都在使用体态语言，大多数人对他的规律和交际功能仍缺乏了解。作为口才的重要组成部分，体态语言应成为一个人提高口才不可忽视的环节。

研究人员发现，在交际信息传递中，45%通过有声语言传递，而55%则是由体态语言传递的。一个很会说话的人，在讲话时，所用的不仅仅是他的口。有些人一开口，别人就静下来听；而有些人讲话时，听众任各行其是，甚至打断他的话。这种情况之所以出现，当然有许多复杂的原因，但其中一个重要的原因，那就是有的人懂得使用表情，使用眼、胸、肩等

身体各个部位来配合他的语言来吸引听众，而有的人却对此一窍不通。试想：如果一个人在说话时只是嘴在动，而身体的其他部位是静止的，他会对听众有吸引力吗？其实从你出现到你开口说话的这段时间里，你都在“说话”，只是没有用口，而是用身体的其他部位。你的眼、手、脚等一举一动都能体现出一种表情，而这种表情可吸引听众的注意使之产生倾听的愿望。因此，一个会说话的人在开口之前，必须调动身体的各个部位，向听众传递他开口说话前的信号和信息。这是成功的讲话必备的前奏。

（二）态势语在商务实用口才表达上的重要作用

（提出问题—出示案例—学生讨论—教师评析）

1. 辅助有声语言

在口语交际过程中，表达者的神情容貌、举手投足、身姿体态，始终伴随着有声语言来传递出相应的信息。在一般情况下，动态的直观形象的体态语，与有声语言的协调统一，会同时作用于听者的视觉器官与听觉器官，从而拓宽信息传输渠道，使人产生深刻印象，起到辅助有声语言的目的。

【案例】

英国首相邱吉尔在一次演讲中说：“我们现在的生活水平比历史上任何时期都高，我们现在吃得很多。”讲到这里，他故意停了下来，看着听众好一会儿，然后，他盯着自己的大肚皮说：“这是最有力的实证。”

【评析】邱吉尔在这段演讲中首先妙用停顿，把听众的注意力吸引到他自己身上，然后巧妙运用“盯着自己的大肚皮”的体态语辅助有声语言进行论证，产生了妙趣横生、令人捧腹的交际效果。

2. 取代有声语言

为了充分地表达思想感情，有时光用口语是不够的，需要态势语加以辅助，使之得以完全展示。古人所说言之不足则“手之舞之，足之蹈之”就是这个意思，巧妙运用体态语，能起到“此时无声胜有声”的作用。

【案例】

有一次，曾任美国第 16 届总统的林肯作为被告的辩护律师出庭。原告律师将一个简单的论据翻来覆去地陈述了两个多小时，听众很不耐烦了。好不容易才轮到林肯辩护。只见他走上讲台，一言不发，先把外衣脱下来，放在桌上，然后拿起玻璃杯喝了口水，接着重新穿上外衣，然后又喝水，这样的动作重复了五六次，逗得听众笑得前俯后仰。这时，林肯才在笑声中开始了他的辩护。

【评析】林肯与其他听众一样，对原告律师啰啰嗦嗦、翻来覆去的发言极为不满，却又不便直言指责。于是，他上台之后，进行了一系列体态动作的表演，以此代替有声语言嘲弄原告律师，抒发自己心中的不满。此举胜过千言万语，收到了无声胜有声的表达效果。

3. 调控交际活动

有意识地通过体态、手势、表情、眼神等间接传递信息，可以掌握口语交际中的主动权，调控交际过程，可常常化不利为有力，化被动为主动，以达到口语交际的目的。

【案例】

著名的教育家斯霞老师在给小学生讲解“颗颗稻粒多饱满”后，要求学生用“饱满”造句。学生只会用植物一类进行练习，如“麦粒长得饱满”、“豆荚长得饱满”。为了扩大学生的知识视野，斯老师忽然走到教室门口，然后转过身，胸脯略微挺了一挺，头稍微扬了扬，两眼炯炯有神地问道：“你们看。老师今天精神怎么样？”学生异口同声地说：“老师精神饱满。”

【评析】斯霞老师循循善诱，利用态势语向学生作心里暗示，将学生的思路向着预期的教学目标引导，成功地实现了教学目的。

（三）讨论——体态语运用技巧

几乎每一种体态、每种动作都是一种特殊的语言，都在反映着一个人的内心世界。我们不仅要学会看懂这些体态语言，还要学会运用他们。

体态包括身体的全部，即从头到脚的各个部位，体态语言也就自然从身体的各个部分体现出来，大体可分为头面部、手势、身体姿态与动作等几个部分。

讨论方式：提出问题——同桌讨论——全班讨论——教师点评

讨论下列体态语言表现的含义

1. 头部动作

头部端正：自信、严肃、正派、自豪、有勇气、有魄力的精神面貌

头部向前：倾听、期望，有时也表同情或关心

头部向后：惊奇、恐惧，有时也表退让或迟疑

频频点头：答应、同情、理解和赞许

不住摇头：否定、反对和不满

2. 面部表情

脸上泛红晕：羞涩、激动

脸上发青发白：生气、愤怒或惊吓、紧张

皱眉头：不同意、反感、烦恼、强忍盛怒

扬眉毛：兴奋、喜悦、欢乐、庄重

嘴唇闭拢：和谐宁静、端庄自然

嘴唇半开：疑问、奇怪、惊讶

嘴唇向上：善意、礼貌、喜悦

嘴唇向下：痛苦悲伤、无可奈何

嘴唇撅着：生气、不满意

嘴唇紧绷：愤怒、对抗、决心已定

3. 眼睛动作

眼睛正视：表示严肃、庄重、平和

眼睛仰视：表示思索、盘算

眼睛斜视：轻蔑、鄙视

眼睛俯视：羞涩、含蓄

4. 手的动作

手掌向上：诚实、肯定、希望、谦虚，没有任何强制性和威胁性

手掌向下：否定、批判、轻蔑，也有强制和命令的意味

双手紧绞：精神紧张

摊开双手：坦率真诚

用手托摸下巴：老练、机智

用手指敲打桌面：不耐烦、无兴趣

手势三忌——杂乱、泛蓝、卑俗

5. 身体姿态

偏倚一侧站立或斜靠门、墙站立：漫不经心甚至轻浮

收胸挺腹：没教养

站——站直，不可摇来晃去，斜肩弓背

坐——坐稳，别挪来动去，给人以不安定感

提问：从上述讨论中结合自己的经验总结商务活动中的态势语

教师归纳学生意见，总结三种与公众信息传播关系较为密切的态势语

表情语、手势语、体态语、服饰语

（四）态势语运用过程中需要注意的几个问题

1. 自然。态势语训练不应限定僵化的、统一模式，反对矫揉造作、故作姿态，而应该是情之所致，自然大方，具有个性特点。但自然并不等于无意识的随意，而要受口语交际目的制约。
2. 得体。听、说双方在特定语境中的态势语运用要恰如其分，与交际场合以及听、说双方年龄、身份等相符合。
3. 适度。它运用的幅度、力度、频率等受到有声语言的制约。动作幅度不宜过分夸张，力度要适中，频率不宜高，形式不宜复杂，要有助于口语表达，而不要喧宾夺主。
4. 和谐。是态势语运用的美学要求。包括与有声语言内容、语调、响度、节奏等的协调，与说话者或听话者的心态、情感的吻合，与特定语境的适应，与交际目的的统一。

根据人们视觉观察习惯，态势语训练首先宜从宏观着眼，注意总体轮廓形象，训练坐姿、行姿、站姿等整体态势；然后由宏观至微观，逐步进行由粗而精的局部态势训练，包括动作、手势、表情、眼神等；最后再结合不同语境进行相对完善的整体态势的综合训练。

三. 实训

（一）以《这就是我》为题，按后面的要求介绍你自己。

1. 不慌不忙走上讲台，先站定，后台头，面向大家说话。
2. 说话中，必须有2—3个富有个性的手势。
3. 说话时间不少于2分钟，不超过3分钟。

（二）结合酒店专业的专业特点，分组模拟酒店接待场景，注意正确运用态势语。

1. 酒店总台接待场景
2. 餐厅迎宾接待场景
3. 客房服务场景

课题六 礼仪语言

教学目的：掌握礼仪语言的用法

教学重点：招呼语和介绍语的用法

教学时数：2节

课程范型：训练中心课程范型

教学方法：讲解——示例——课堂训练——课外综合训练

参考书目：李元授主编的《演讲与口才》

教学进程：

一. 新课讲解

(一) 招呼语

1. 称呼式

1) 称呼语的作用——言语交际的“先锋官”

2) 称呼语的主要类型

● 尊称表示法——尊称是指对人尊敬的称呼，常常用于长辈、长者或上级等。

提问：现代汉语常用的尊称方式有哪些？

您——您好，请您

贵——贵姓，贵校

大——尊姓大名，大作

老——称德高望重的老人或著名学者、社会活动家和革命家

如：您+老——您老辛苦了

姓+老——叶圣陶——叶老

姓+名的第一个字+老——钱学森——钱学老

双音节名字中的头一个字+老——阳翰笙——翰老

公——廖承志——廖公，茅盾——茅公

外事活动的尊称：

陛下——称呼君主制国家国王、皇帝、皇后

殿下——称呼王子、公主、亲王

阁下——对外交往中，对地位高的官方人士的称呼

● 泛称——泛称是指对人的一般称呼。以正式场合来划分。

提问：现代汉语中常用的泛称有哪些？

姓+职称/职业称——张教授、王厂长、冯医生

姓名

泛尊称或职业称+（部分）泛尊称——同志、先生、小姐或医生同志、大使先生

老/小+姓——老李、小王

姓+辈分称呼或辈分称呼——王伯伯或伯伯

名或名+同志——国华或国华同志

3) 使用称呼语应注意的问题

● 称呼不仅要看对方的职业、年龄、辈分，还要考虑时代特点

● 称呼还因民族、国家不同，甚至同一民族的地域不同而有差异

● 称呼应注意体察心理

● 避免、杜绝变“专称”为“泛称”，变“贬称”为“褒称”的不当称呼语

2. 寒暄式

1) 寒暄语的作用——沟通感情，发掘共同点

2) 寒暄语的主要类型

● 问候式

传统问候语

新型问候语

● 攀认式（案例见《演讲与口才》83页）

● 敬慕式

3) 寒暄式的基本内容

● 从家乡、职业、家庭、阅历等方面找出有特殊联系的共同点，以引出共同感兴趣的话题

● 从性格、爱好、烦恼等谈起，使双方心灵产生“共聚”的变化

● 从交谈时的节令、气候、环境乃至时事、新闻等大家比较了解的客观情况谈起

4) 运用寒暄语应注意的事项

3. 体语式——单独使用面部表情和身体姿势等作为招呼语的方式。

(二) 介绍语

1. 介绍语的含义与作用

消除拘束感、明确“共同点”、建立广泛联系

2. 自我介绍（例见《演讲与口才》87页）

1) 自我介绍的作用

2) 自我介绍的要求

- 镇定自信
- 繁简适当
- 自我介绍要适应对象
- 自我介绍要把我分寸

3) 自我介绍的一般方式

3. 介绍他人

1) 介绍的内容

- 双方感兴趣的内容
- 侧重介绍特长

2) 介绍的方式

- 直言陈述
- 征询引见
- 评价推荐

3) 介绍的次序

4) 介绍他人时应注意的问题

- 体态语要自然、协调
- 信息量要适中
- 介绍语要热情、文雅

(三) 称赞语

1. 称赞语的交际意义

2. 称赞语的表达要求

1) 实事求是，措词适当

2) 具体、深入、细致

3) 注意区分对象、时间、场合

4) 注意国家和民族的习惯

3. 称赞语的表达方式

1) 直言夸赞

2) 目标导引

3) 充分肯定

4) 对比评赞

4. 自夸自赞的要求与技巧

1) 实事求是，不夸大其词

2) 目的明确，注意效果

3) 讲究策略和技巧

(四) 感谢语和道歉语

1. 感谢语——是在对方对自己作出了善意言行后，自己在语言上所作的一种情感回报。

1) 感谢语的作用

- 表达自我情感
- 显示礼仪规范
- 调节情感距离

2) 运用感谢语应注意的问题

- 要真心诚意，表情自然恰当
- 要注意交际对象的不同心理需要
- 要注意交际场合与人际关系

2. 道歉语——就自己某个错误的言行向交际对象表示歉意或认错的话语。

1) 道歉语的作用

2) 运用道歉语应注意的问题

- 道歉应诚心诚意
- 道歉应简洁明了
- 道歉不能推客观原因，作过多辩解
- 道歉应注意对方的心境情绪

二. 课堂练习

每位同学准备一段自我介绍语，时间 1—2 分钟，每组抽 1 名同学上台作自我介绍，教师评分。

三. 课外练习

以 9 个作业组为单位，编排小品。

要求：综合运用招呼语、介绍语、称赞语、感谢语和道歉语等形式，编排一个 3 分钟的小品，每个小品至少有 3 人参加。

形式：现场录象，课后教师点评。

课题七 幽默的语言艺术

教学目的：掌握幽默语言的表达方式与技巧，学会运用这些表达方式进行口头表达

教学重点：幽默的表达技巧

教学时数：2 节

课程范型：训练中心课程范型

教学方法：讲练结合，以案例为主，采用归纳法进行总结

参考书目：李元授《演讲与口才》

张振学《塑造你的说话形象与说话风格》

教学进程：

一. 礼俗语言课堂综合练习录像资料点评

二. 新课

(一) 幽默言语的含义

1. 什么是幽默？

幽默：是英文 Humour 的音译。在英文中是“会心的微笑”、“谑而不虐”、“非低级趣味的，只可意会

的诙谐”等意义。在口才艺术中，幽默则是运用意味深长的语言再现现实生活中喜剧性的特征和现象来传递某种特殊信息的一种表达技巧。

2. 幽默的分类

按照其表现手段的不同，可分为幽默音乐、幽默动作、幽默画、幽默语言四种，而幽默百分之九十以上是通过语言手段实现的。

3. 幽默语言的具体特征

- 1) 语言材料的变异性
- 2) 语言内容的机辩性
- 3) 语言组合的谐趣性

【案例分析】

毛泽东转战陕北时，有一天夜间进入田次湾，十几个同志与毛泽东挤在一座窑里睡，房东大嫂不安地一再说：

“这窑洞太小了，地方太小了，对不住首长了。”

毛泽东听了这话，依着房东大嫂说话地节律喃喃道：

“我们的队伍太多了，人马太多了，对不住大嫂了。”

房东大嫂和大家听罢都哈哈大笑起来。一阵会心的笑声，打消了房东大嫂的顾虑。

讨论上述案例，这段话用了什么样的语言方式进行表达，体现了幽默语言的什么特征？起到了什么样的效果？（抽问）

运用了**模声拟态**、**对比**、**仿拟**等方式予以调侃，体现了幽默语言的“**语言组合的谐趣性**”特征，既表达了达观的生活方式，又调节了与群众的关系。

（二）幽默语言表达的方式与技巧

（采用归纳法讲解。出示案例，引导学生分析，得出结论，明确表达的方式与技巧）

1. 运用修辞方式构成的幽默表达法

复习：常用的修辞方式有哪些？

夸张、比喻、婉曲、**拟人**、反语、**对比**、双关、降用、**仿拟**、倒引、**讽喻**、歇后、换义、**移时**等。

【案例分析】

案例一

“要充分发挥知识分子的专长，用非所学不好。有人建议：对改了行的，如果有水平，有培养前途，可以没收一批回来。这意见是好的。‘四人帮’创造了一个名词叫‘臭老九’，‘老九’并不坏，《智取威虎山》里的‘老九’杨子荣是好人嘛！错就错在那个‘臭’字上。毛泽东同志说，‘老九’不能走。这就对了，知识分子的名誉要恢复。”

——**借代**

分析：上例是邓小平同志在讲到尊重知识、尊重人才，充分发挥知识分子的作用时说的一段话。他风趣地把“老九”借代为“知识分子”，并引用毛泽东“老九不能走”这句话，幽默地表达了自己的观点。

案例二

南唐时，课税繁重，民不聊生。恰逢京师大旱，列祖问群臣说：“外地都下了雨，为什么京城不下？”大臣申渐高说：“因为雨怕抽税，所以不敢入京城。”列祖听后大笑，并决定减轻赋税。

——**拟人**

分析：申渐高巧借话题，把“雨”拟做有知觉且聪慧的人：惧怕进京城后要纳税，从而委婉地道出了“税收繁重，令人生畏”的意思，机智地讽谏列祖减税，并取得了预期效果。

案例三

“当我说到蒋介石这个人**不学无术**时，毛主席摆了摆手，说：不，不，蒋介石是**不学有术**哩，不过这个术是权术的术！”

——仿拟·仿词

分析：毛泽东仿造“不学无术”这个成语，造出一个与此意义相对的“不学有术”来，并对“术”加以诠释，很深刻地揭露了蒋介石的为人，表达了一种幽默的嘲讽。

刘攽晚年患风病，鬓发、眉毛尽皆脱落，鼻梁也快断了。一天，与苏轼等数人一起饮酒，令各引古人语相戏。苏轼对刘攽说：“大风起兮眉飞扬，安得壮士兮守鼻梁！”满座大笑。（宋·王楙之《渑水燕谈录》）

——仿拟·仿句

分析：苏轼仿的是刘邦《大风歌》“大风起兮云飞扬，威加海内兮归故乡，安得猛士兮守四方”的首尾两句，两相对照，谐谑自然，趣味盎然，令人粲然。

仿拟——根据一定的语言环境的需要或提示，临时故意模仿套用已有且固定的言语形式来叙说的一种表达方式。其主要特点是套用现成的词、句、篇等言语形式来揭示所说事务的内在矛盾，以创建出全新的意境，使语言风趣生动，对比强烈，新颖明快。仿拟大致可分为仿词、仿句、仿篇三种。

案例四

某单位组织一些退休干部乘大客车外出旅游，上车时你谦我让，耽误了不少时间。开车后，一位老同志朗声对大家说道：“我给大家讲个故事助兴：从前有一位妇女，怀孕10年才生下一对双胞胎。问这对双胞胎为何迟迟不肯面世，他们说，根据礼节，年长位尊者应该先行，但他们两个不知谁是兄长，就这样互相推让了10年，把妈妈生孩子的事给耽误了。”这番话引得车上的老干部们面面相觑，继而哄堂大笑。

——讽喻

分析：这位老同志是运用讽喻手法来讲故事的。所谓讽喻，是用富有机智和幽默情趣的并寄寓深刻哲理的虚构故事，来阐明某种道理。上例就是借讲一个寓言故事，生动形象地规劝大家不要过分地谦让，以免浪费时间。友善的调侃，平添了一份诙谐情趣。

案例五

有位教师在讲授《有为神农之言者许行》一章，讲到许行穿的、戴的、用的都是“以粟易之”时，说：“许行忙碌得很哪，今天赶集市，明天到百货公司，后天又到加工厂订货……”讲得同学们哈哈大笑起来。

——移时

分析：老师运用的就是移时手法。所谓移时，就是在表达过程中，故意将发生于不同时代的事务拢在一起，以明显的时空错位来显示特殊的语言情趣。将“集市”、“百货公司”、“工厂加工订货”等现代事务，移到古代事务的解说之中，不仅学生听得入神，加深了对课文的理解，而且充分表现了讲述者丰富的想象力和幽默的情趣。

案例六

里根在与布朗竞选加州州长时，对物价上涨加以猛烈抨击，他说：“夫人们，你们都知道，最近当你们站在超级市场卖芦笋的柜台前，你们就会感到吃钞票比吃芦笋还便宜些。”还有一次，他说：“你们还记得当初你们

曾经认为没有什么东西可以代替美元吗？而今天美元却真的几乎代替不了什么东西了！”

——夸张

分析：里根说“吃钞票比吃芦笋还便宜些”，说“美元却真的几乎代替不了什么东西了”，显然言过其实，但这是运用夸张手法来攻击布朗的“政绩”，话语诙谐有趣，讽刺深刻有力。

案例七

一美国人同一法国人在谈论爱情。“在我们国家，”法国人说，“年轻人向姑娘求爱都是彬彬有礼、温情脉脉的。以后，两人相爱了。最初，年轻人开始吻姑娘的指尖，而后是手，耳朵、脖子……”

“我的上帝，”美国人叹着气说，“这要在我们美国，在这段时间，他们早已蜜月归来。”

——对比

分析：在上例中，法国人的爱情可说是古典式的，而美国人的则是现代式的，随着这个美国人的一声叹气且和盘托出爱情颠峰状态，不仅形成鲜明对照，而且相映成趣。令人忍俊不禁。

案例八

小帕蒂把成绩单交给爸爸，爸爸一看有两门功课不及格，就冲着帕蒂怒气冲冲地喊道：“你知道吗？华盛顿像你这个年龄时是全校最优秀的学生。”

帕蒂不慌不忙地回答：“你知道吗？爸爸，像你这个年龄时华盛顿已经是美国总统了！”

——反射

分析：小帕蒂是运用反射的方式来反戏他爸爸的。所谓发射，就是在言语交际中，利用或套用对方的话来反驳、戏谑对方，使对话富有情趣，机智而诙谐。反射的主要特点是抓住对方话语的主要意义或个别概念来反戏对方。如小帕蒂成绩不怎么行，却能套用他爸爸训斥他的“你知道吗？”、“像你这个年龄时”反唇相讥，成功地为自己进行了辩护。

2. 运用逻辑方式构成的幽默表达法

常用的有暗换概念、暗换论题、揭示矛盾、隐含判断、运用推理等。

【案例分析】

案例九

清代有个县令，十分贪婪，但偏要假装廉洁，他赴某地上任伊始，便在大堂上高悬一幅对联：

得一文，天诛地灭

听一情，男盗女娼

但是，凡有人送钱送物，他照单全收，贪赃枉法的事层出不穷。

有人愤然指责说：“什么‘得一文，天诛地灭，听一情，男盗女娼’，全是假话，全是表面文章！”

一位老人听了，笑了笑说：“不！县官大老爷的对联一点不假，决不是表面文章，他是这样说的，也是这样做的。”旁人疑惑不解，老人继续说道：“大家想想，大老爷说‘得一文’，现在人家送的不是一文，而是几千文，几万文，他说‘听一情’，现在人家不是一人说情，而是成百人，上千人说情。这就不受‘得

一文’、‘听一情’的限制了嘛!”

——暗换概念

分析：在上例中，对联中“得一文”、“听一情”联系下文其意为一文钱也不能收，一次情也不能徇，要秉公办事，否则便天诛地灭。男盗女娼。老者则根据贪官的作为，从字面上来据实解释“得一文”和“听一情”的意思，从而运用暗换概念的手法，很幽默地嘲讽了县官为天地所不容的行为。

案例十

一名年轻的美国记者，要里根谈谈对联邦政府预算赤字问题的看法。里根总统回答道：“我并不担心，因为你已经长大了，能够自己照顾自己了。”说完，两人会心地笑了。

——暗换论题

分析：在上例中，记者所问的是一个严肃的宏观的国家经济问题，里根却转移了这个论题，以微观的个体经济问题来回答，既回避了实质性的回答，又大大增添了谈话的幽默情趣。

案例十一

有一个地主，半夜催长工起床：“天亮了，还不起来干活？”长工说：“等我抓完了虱子就去。”地主说：“笑话，天还没亮，你怎么能看见虱子呢？”长工回答：“既然天还没亮，又怎么能干活呢？”

——揭示矛盾

分析：在上例中，长工正是抓住了地主一会儿说“天亮了”，一会儿又说“还没亮”的自相矛盾之处来反驳的，不仅突出了其言行的可笑性，而且揭示了地主狠毒却愚笨的本质。

案例十二

胡适晚年定居台湾，曾讲过一笑话，说现今的男人，也有“三从四得(德)”。
“三从”即太太出门要跟从，太太命令要服从，太太说错了要盲从；“四得(德)”是太太化妆要等得，太太生日要记得，太太打骂要忍得，太太花钱要舍得。”

——语词定义

分析：在上例中胡适提到的“三从四德”是封建伦理道德对女性的要求，即“未嫁从父”、“已嫁从夫”、“夫死从子”和“妇德、妇言、妇容、妇功”。胡适先生根据现代社会的情况编出了新“三从四得(德)”，且作了夸张式的解释，巧妙委婉地讽刺了一些家庭中的妇女“当权者”。

对语词进行解释是类似定义中比较常用的一种形式，这种方法叫语词解释，也叫语词定义。在言语交际中，对自己提出的某些词语根据言语交际环境和表达的需要作出符合词语字面意思的解释，使之与词语实际意思等明显地不协调，就会取得绝妙有趣的喜剧效果。

运用语词定义法要注意两点：第一必须是语词所能包容的含义，若超出范围，则为扯歪理了；第二解释的内容要有事实或事理作依据。言之有理，持之有据，方可服人。

又如：

父亲教育儿子说：“聪明和守信用是你成功的关键。假如你答应了别人，哪怕是你倾家荡产，也应该实践你的诺言。这就叫守信用。”

“什么是聪明呢？”儿子问。

“聪明就是你别许这样的诺言。”

案例十三

有一天，苏格兰诗人贝恩斯在泰晤士河畔散步，看见一个富翁被人从河中救起。那个冒着生命危险营救富翁的穷人，竟只得到这个富翁一个铜元的报酬。围观的行人被富翁的吝啬激怒了，要把他再扔到河里去。这时，贝恩斯立即上

前阻止道：“放了这位先生吧，他十分了解自己的价值！”人群中立刻爆发出一阵哄笑声。

——隐含判断

分析：在上例中，贝恩斯是运用隐含判断的方式嘲讽这个卑鄙吝啬的富翁的。听谓隐含判断，是指潜存在某一判断(思想观点)之中的判断。“他十分了解自己的价值”这个判断中隐含着“他知道自己价值很低，就值一个铜元”的判断，委婉含蓄地揭示了这个富翁卑下的人格。

案例十四

推理有三段论、假言推理、选言推理、二难推理、类比推理等形式，在特定的语境中，都可以用于幽默表达。下面以假言推理和类比推理予以说明。

有位阔太太牵着条哈巴狗上街，见了三毛想开心取乐，就对三毛说：“只要你对我的狗叫一声爸，我就赏你一块大洋。”

三毛想了想说：“喊一声给一块，喊十声呢？”

“给十块。”

三毛躬下身去，顺着狗毛轻轻抚摸，亲亲热热地喊了一声“爸爸”，阔太太妖里妖气地笑了一阵，赏给三毛一块大洋。三毛连叫了十声，阔太太真的赏了十块大洋。这时，周围已挤满了看热闹的人，三毛笑咪咪地给阔太太点点头，提高嗓音，长长地喊了一声：“谢谢你，妈——！”人们立刻爆笑起来。

——运用推理·假言推理

分析：在上例中，三毛出其不意地喊一声“妈”，简直妙不可言！其中包含着一个肯定式的充分条件假言推理：如果爸爸是狗，那么妈妈也是狗；爸爸是狗，所以妈妈也是狗。一句“谢谢你，妈——”，使那阔太太自取其辱，落为笑柄。

案例十五

十年浩劫中，有一个“造反派”想把花园里的一盆花“拿”回家去，但不知道好不好，就去问那些被监督劳动的“黑作家”们。作家们都不想理他，推说不知道。这个“造反派”火了，指着赵树理说：“你也不知道？”

赵树理说：“我不是不知道，是不好说。我是黑帮，我说是香花，你们说是毒草；我说是毒草，你们说是普花……我说什么好呢？”

——运用推理·二难推理

分析：在上例中，赵树理用“左也不是，右也不是”的“二难”情况回答这个“造反派”的责问，十分巧妙，使他处于进退维谷的尴尬境地，同时，也揭露了“四人帮”反动谬论的荒唐可笑。

案例十六

列车车厢内，一位年纪大的旅客对另一名年轻的旅客说：“伙计，你不要吸烟了，车厢内不准吸烟。”“难道我在吸烟吗？”“你嘴上不是叼着烟斗吗？”“这能说明什么呢，我的鞋穿在脚上，可我走路了没有？”

——运用推理·类比推理

分析：在上例中，年轻的旅客把叼在嘴上的烟斗与穿在脚上的鞋进行类比，虽然诙谐地反驳了对方的判断，具有较强的幽默感，但这种类比推理毕竟有扯歪理之嫌。

3. 适用其他方式构成的幽默表达法

案例十七

古时候，某君到朋友家赴宴，朋友仅给他喝几滴米酒。临走时，他恳求主人在他左右两腮上各打一巴掌，他说：“这样一来，我老婆见我两腮通红，一定会以为我酒足饭饱了…”

——佯作天真

分析：在上例中，此君佯作天真的言行，令人叫绝，辛辣地嘲讽了对方慢待朋友的行为。

案例十八

有位教师在讲到运用体态语要克服“五气”时，有这样一段话：

一要防止怪里怪气——比方鼻子向上翘，脸上的肌肉乱抽动，手心向上去抓脸，等等；

二要防止流里流气——比方边讲边把粉笔扔到半空中，头发过长不停地向后甩动，等等；

三要防止土里土气——比方往身上乱抓搔，用教鞭蹭痒，不时地提裤子等等；

四要防止洋里洋气——比方不停的耸耸肩膀，两手摊开，扭动腰部，等等；

五要防止小里小气——用脚搓东西，等等。

——模声拟态

分析：上面这段话，眼看、口读均无幽默可言，但这位教师每次讲到这里时，总是笑声满堂，总能使学生在笑声中明白体态语的“是非”与“正误”。这是因为这位教师能准确地进行模声拟态，再现出运用体态语的各种不正确行为、动作和不正确的表情与声音。由此可见，模声拟态就是把那个事物的原声、原形、原态形象地再现出来，去综合作用于听众的感官，从而创设出某种特定的情景、特定的气氛，让听众置身于这种情景和气氛造成的幽默氛围中理解所讲述的内容。

（三）幽默语言表达的功能

1. 活跃气氛，融洽感情
2. 随机应变，消除窘境
3. 明辨是非，强化观点

（四）怎样形成幽默的说话风格（见《塑造你的说话形象和说话风格》）

1. 善于远近联想
2. 善于无中生有
3. 善于移花接木
4. 善于虚张声势

三. 综合练习

采撷一段生活中的幽默语言，用书面形式上交。

课题八 商务专项活动实用口才

教学目的：掌握8种商务专项活动实用口才的特点，并能进行运用。

教学重点：接待、业务谈判、商业推销的口才训练

教学时数：2节

课程范型：训练中心课程范型

教学方法：讲练结合，以练为主，课堂练习印证理论，综合训练知识过手。

教学进程：

一. 提问引入新课

那些口才形式属于商务专项活动实用口才？

商务专项活动实用口才主要包括：出访、接待、庆典、业务谈判、商业推销、商品展览会、开放参观、新闻发布会等内容

二. 新课讲授

(一) 出访

1. 出访的含义——就是与目标顾客之间的接洽。

2. 出访的内容——接近和面谈

1) 接近

- 出访者要引起目标顾客的注意，增加并维持对方的兴趣，促成双方的交易，必须依靠自己的才智，凭借掌握的有关资料，根据接近时的实际情况，灵活运用各种技巧，简要地介绍自己和企业，从而达到出访地目的。
- 接近常用的语言艺术——自我介绍（必须镇定而充满自信，介绍应繁简得当，要掌握好分寸）

2) 面谈

- 初次拜访
- 再访问

(二) 接待

1. 接待的含义——就是招待来自各方面的客人

2. 接待的分类——来客接待和电话接待

1) 来客接待

- 迎客
- 交谈

交谈时的注意事项：谈话的态度

谈话时的目光

谈话时的手势

谈话中的语言和内容

聆听谈话的要领：主动积极

让对方把话说完

注意体察对方的感觉

不要匆忙做结论

要关怀、了解和接受对方

要全神贯注聆听

不必介意对方谈话时的语言和动作习惯

要注意反馈

反应要冷静

要抓住主要意思

要注意语言以外的表达手段

要时思考的速度与谈话相适应

不要总想占主导地位

● 送客

送客时的注意事项：作出留客的表示

作出希望客人以后再来的表示

作出依依不舍的表示

2) 电话接待

教学方式：课堂上用手机模拟电话接待，同学评议，引出以下问题：

● 电话交谈中应注意的几个问题

用普通声音对准话筒说话

讲话时不要使用平淡而单调的声音

说话要清晰

自然地交谈

要聚精会神、热情、愉快、有耐心

常说“请”、“谢谢您”、“对不起”

● 接电话的技巧

接电话要迅速

让对方知道你是谁

替别人接电话要有礼貌

不要让来电话的人老等着

留言要准确

愉快而谨慎地回答问题

对方所讲的话要作出反应

通话完毕后不要急于放下电话

(三) 庆典活动

1. 庆典的一般程序

1) 主持人宣布庆典开始

2) 宣读重要来宾名单

3) 致词(贺词与答词)

4) 剪彩

5) 礼成, 安排余兴节目

2. 庆典活动地进行

1) 准备阶段

- 邀请宾客
- 确定致词人
- 确定剪彩人
- 训练服务人员

2) 进行阶段

3) 结束阶段

3. 庆典活动注意事项——保持气氛的欢乐与轻松

1) 寻求聚会者共同的经验范围

2) 保持聚会者谈话的良好气氛

- 情绪饱满, 精神愉快, 态度平和
- 语言适度, 表达清晰, 自如诙谐
- 行动自然、得体, 举止落落大方

(四) 业务谈判

谈判: 指的是有关组织(或个人)对涉及切身利益的分歧和冲突, 进行反复磋商, 寻求解决问题的途径和达成协议的过程。

1. 善听

1) 用心地听

2) 会心地听

3) 耐心地听

2. 妙说

1) 弹性用语

2) 转换话题

3) 扬抑用语

4) 委婉用语(语气助词、否定用语、推脱用语)

3. 巧问

1) 问什么

2) 怎样问

- 暗示式发问
- 探索式发问
- 封闭式发问
- 澄清式发问

3) 何时问

- 在对方发言完毕发问
- 在对方发言停顿、间歇时发问
- 在自己发言前后发问
- 在议程规定的辩论时间发问
- 4) 巧问应注意:
 - 按正常语速发问
 - 拟好腹稿, 提高发问质量
 - 发问时, 应注意对方的反应, 随时应变
 - 避免威胁性、讽刺性、盘问式或审问式的发问出现
- 4. 巧妙应答
 - 1) 应答的种类
 - 肯定式应答
 - 分解式应答
 - 2) 应答的原则
 - 谈判前需做好充分的答复准备
 - 对原则范围内可以明确答复的应明晰从容作答
 - 含糊不清的问题, 不能随意作答
 - 对一些不便回答、不值得回答的问题, 最好采取“环顾左右而言他”的做法
 - 对应答的问题, 要分解作答, 不能笼而统之地答复
 - 善于运用转折用语, 委婉巧妙地提供给对方一些实际上不能抱任何希望的答案

(五) 商业推销

所谓推销, 一般是指企业在一定经营环境中, 针对其销售对象所采取的一系列的促销手段及活动过程。

1. 推销商品
 - 1) 摸准心理, 有的放矢
 - 2) 以诚立言, 以情感人
 - 3) 提供证据, 以理服人
 - 4) 设身处地, 为人着想
 - 使用有利于销售效果的语言
 - 把自己的意图渗透给对方
 - 要把你的意图与对方的利益统一起来
2. 推销自我
 - 1) 自信
 - 2) 真诚
 - 3) 热情

(六) 商品展销会 (略讲)

(七) 开放参观 (略讲)

(八) 新闻发布会 (略讲)

二. 课堂讨论

课题九 辩论的技巧

教学目的: 掌握辩论的特点和基本要求; 明确怎样组织辩论比赛。

教学重点: 辩论的特点、要求和技巧; 辩论赛实战演练。

教学时数: 4 节

课程范型: 训练中心课程范型

教学方法: 案例展示分析——内容讲解——实战训练

参考书目: 《演讲与口才》李元授主编

《正方、反方、评方——历届大学生辩论会十场经典精评》舒霖 秦春华主编

教学进程:

一. 案例展示分析引入新课

1. 观看大专辩论赛录像——首届（93）国际大专辩论赛
2. 自学并讨论书面案例资料——首届（93）国际大专辩论赛总决赛辩词点评
 正方 台湾大学队 辩题 人性本善
 反方 复旦大学队 辩题 人性本恶

【思考下列问题】

- 辩论的含义与作用
- 辩论的特点
- 辩论的基本要求
- 辩论的种类
- 辩论的阐述类型
- 辩论比赛与辩手分工

根据所看录像和书面案例资料，分小组进行讨论后，回答上述问题。

二. 新课内容讲解

（启发讨论式讲解，根据学生对上述问题的回答，形成总结性的内容）

（一）、辩论的含义与作用

辩论，是观点对立的双方或多方，就同一论题，阐述己见，批驳或说服对方时所进行的言语交锋。辩论的最终目的是辩明事理，彰扬真理，否定谬论。

在口语表达中，辩论具有重要的作用：辩论是发扬真理、揭穿谬误的重要武器，是保护公民正当权益、捍卫法律尊严的重要手段，是推进学术发展的重要途径，是保证决策科学化的重要条件。在口才训练中，辩论同样具有重要的作用，这主要表现在以下两个方面：

1. 激发求知欲，深化对事物本质的认识

通过辩论，人们会发现有许多问题看似明白，追根究底却又说不清楚，这就促使他们扩大视野，学会灵活运用所掌握的知识去分析解决问题。

在一般情况下，由于受主客观条件的制约，个人思想认识存在着局限性，容易被表面现象所蒙蔽，因而对某些事物的真相认识不清；与某些思辩能力强或对某些事物有研究的人进行争辩，就会受到启发，提高认识，掌握规律。

2. 综合培养能力，全面提高口语表达水平

在辩论过程中，要求能迅速提取个人知识储备的有关信息进行思辩，具有确定自己立论的

能力，边听边归纳对方话语要点的能力，判断对方见解正误的能力和快捷组织语言作出有针对性反应的能力。这种思辩能力强的具体表现是：论述自己观点时逻辑严密，条理清晰；反驳对方观点时判断准确，分析透辟，制其要害。通过辩论训练，人们注意力的集中性、指向性，思维的敏捷性、灵活性，表达的准确性、条理性，都会得到很好的培养；逻辑推理能力、现场应变能力和即兴讲说能力，都会得到有益的锻炼，从而能全面提高口语表达水平。

（二）、辩论的特点

1. 观点的对立性

辩论双方的观点是截然对立的，至少具有明显的分歧。辩论者既要千方百计地证明并要对方承认自己观点的正确性，又要针锋相对地批驳对方的观点，迫使对方放弃之。这就决定了双方的立场、观点具有鲜明的对立性。

2. 论述的严密性

辩论是不同观点的人用言论作直接的对抗，一方面必须使自己的思路清晰，观点正确鲜明，论据充分有力，阐述逻辑性强，战术灵活适当，令对方无懈可击；另一方面要善于从对方阐述中寻找纰漏，抓出破绽，打开辩驳的突破口。这就决定了辩论必须有更严密的逻辑性，说理不周，破绽百出，就将使本方陷入困境，导致失败。

3. 表达的现场性

辩论，即使是作了充分准备的赛场辩论，都难以事先完全把握对方的论点和论据，都难以事先洞悉对方的战略和战术，都必须面对辩论现场的风云变幻，作出及时有效的反应，予以正确的对应，这就决定了辩论具有表达的现场性。

4. 思维的机敏性

辩论时双方唇枪舌剑，交锋激烈，既要阐述自己的观点，又要明察对方的策略，应付其“明枪暗箭”。这一切往往来不及深思熟虑，这就决定了思维必须机敏。充满智慧的机敏，是取得辩论胜利的关键。

（三）、辩论的基本要求

1. 观点鲜明 理据充分

在辩论时，持不同见解的双方要鲜明地表达自己的观点，不模棱两可，不含含糊糊；在辩论中，无论是阐述自己的观点，还是辩驳对方的错误，都必须做到理据充分，即在引证公理、典藉法规，列述事实，援引数据时，都做到典型、准确、充分，从而产生强大的逻辑力量。

2. 辨清辩题 理解原意

辩题即辩论双方认识相悖，需要通过辩论分清是非曲直进而取得共识的问题。辨清了辩题，才能把握住关键，有针对性地进行言语交锋。辨析辩题的要领是：第一，分清辩题的共

认点。公认点又可称为共识，即在辩题范围内，辩论双方观点一致的认定。它成为辩题范围内不辩的部分。分清了公认点，有助于划定辩题的外延，明确辩论的展开方向。第二，分清辩题的异认点。异认点就是分歧点，即双方观点的对立点所在。准确地把握住辩题的异认点，就能抓住核心，抓住关键，牢牢把握辩论的方向和中心。在辩论实践中，这种异认点在中心论点、各级分论点甚至在论据上逐步逐层显露出来，因此需要理清这些异认点的层级，逐层依次辩驳，取得辩论的胜利。第三，分清异认点的主次。有些辩题较为单一，分歧点鲜明且集中；有些辩题异认点多且不甚分明，这就需要把握分歧点的主次，抓住分歧点的核心，形成集中而明确的辩论焦点，东一榔头西一棒子，就不可能是辩论了。

理解原意是指真正弄清对方的观点，不能误解甚至曲解。误解对方原意，甚至把观点强加给对方，不仅不能产生辩驳效力，而且也不可能演出针锋相对、旗鼓相当的辩论“活剧”来。

3. 态度诚恳 有理、有度、有德

辩论的目的在于明是非、权利弊、求真理，在于促进学术的完善深化，法律的正确实施，决策的科学得当，因此，必须讲究高尚的辩论道德，树立正确的辩论作风。这就要求做到有理、有度、有德。

有理，即要以客观事实、科学道理和严密推理去论证和反驳，以理服人，以据服人，不以势压人，以声吓人。

有度，即议论要有分寸，对不同意见的辩驳要适度。适度就是坚持实事求是，不将认识问题硬扯成立场问题，将学术问题或是非问题硬扯成政治问题。

有德，即讲究辩论的基本道德。其要求是：不故意歪曲他人原意，篡改对方论点；不在对方申述其观点和理据时拦腰截断抢话反驳；不在对方已经真诚地承认失败并已经停止辩护时“穷追不舍”，“得理不饶人”；不粗暴地进行人身攻击，恶语中伤，辱骂恫吓；不恶意挖苦讽刺。要尊重对方，谦和礼让，语言文明，幽默诙谐，表现出良好的修养和风度，不仅用语言而且用人格形象的力量去征服对方。

（四）、辩论的种类

辩论按其目的划分，有应用辩论和赛场辩论两大类型：

1. 应用辩论

应用辩论是根据社会生活中某种特定需要而进行的辩论，一般以辨清某种特定问题的是非、曲直、真伪、优劣为目的。如法庭辩论、外交辩论、学术辩论、决策辩论等。

2. 赛场辩论

赛场辩论又叫模拟辩论，是就某一特定辩题，组织参赛双方展开论争，以决胜负的辩论。赛场辩论以培养机辩能力、培养辩才为目的。它起源于由英美等国的专家学者发起和组织的

“国际雄辩运动”。

（五）、辩论的阐述类型

辩论的主要表达方式是阐述，阐述兼具论证和反驳两大功能。也就是说，辩论是用阐述的方式来表达内容的。按照阐述内容的侧重点不同，辩论言语可分为三种基本类型。

1. 申辩

申辩就是表明自己的立场，提出自己的立论，说明自己立论的理由和根据。例如
我方立场是：人性本恶，

第一，人性是由社会属性和自然属性组成的，自然属性指的就是无节制的本能和欲望，这是人的天性，是与生俱来的；而社会属性则是通过社会生活、社会教化所获得的，它是后天属性。我们说人性本恶当然指的是人性本来的、先天的就是恶的。

第二，提到善恶，正如一千个观众会有一千个“哈姆雷特”一样，一千个人心目当中也许会有一千个善恶标准。但是，归根结底恶指的就是本能和欲望的无节制地扩张，而善则是对本能的合理节制。我们说人性本恶正是基于人的自然倾向的无限扩张的趋势。那个曹操不是说过“宁可我负天下人，不可天下人负我”吗？那个路易十五不是也说过“在我死后哪怕洪水滔天”。还有一个英国男孩，他为了得到一辆自行车竟然卖掉自己三岁的妹妹。对这些对方还能说人性本善吗？

第三，虽然人性本恶，但是我们这个世界并没有在人欲横流中毁灭掉，这是因为人有理性(时间警示)。人性可以通过后天教化加以改造、当人的自然倾向无限向外扩张的时候，如果社会属性按照同一方面推波助澜，那么人性会更加堕落；相反，如果我们整个社会倡导扬善避恶，那么人性就有可能向善的方向发展，这一点也正说明了儒家思想所倡导的修齐、治平、内圣、外王是何等的重要！对方辩友，如果真的是人性本善的话，那么孔老夫子何必还诲人不倦呢？

这是首届国际华语大专辩论会决赛关于“人性本善”论辩反方复旦大学队一辩论证“人性本恶”的辩词。这段辩词开头鲜明地表明立场观点，然后采用定义正名、举出实例、引用名言和辩证分析等方式进行论证，不仅明确了“人性”“善”，“恶”等概念的确切含义，而且立论气势磅礴，分析透辟深刻，产生了极大的逻辑征服力。

2. 驳辩

驳辩是揭露对方认识上的谬误，反驳其错误观点，以击败对方的立论；或者是指出对方论据的虚假之处，使其立论因失去依据而站不住脚；或者是指出对方论证方法的错误，揭示其论点与论据缺乏联系或论点未得到证明。例如：

“嘴上无毛”就是一定“办事不牢”吗？古今中外许许多多军事活动家，恰恰都是风华正茂的时候，建立起了不起的功业的。民族英雄岳飞 20 多岁即带兵抗金，当节度使时只有 31

岁；其子岳云 12 岁从军，14 岁打随州率先登城，成了军中骁将，20 岁时就当上了将军。曾经统帅大军席卷欧洲大陆的拿破仑，在土伦战役中击溃保皇复辟势力，被晋升为少将时，才 24 岁；统兵攻意大利，战胜奥地利的时候才 27 岁。俄国十月革命的军事统帅伏龙芝，不到 30 岁时即当了东线和南线的指挥官，独当千面，任国防部部长时才 40 岁。在我国军队中，许多老帅老将们，多数不也是在二三十岁的时候就当上了师长、军长、军团长以至方面军总指挥了吗？可见嘴上没毛与“办事不牢”之间并没有必然联系，关键是有才与无才，套用一句古话来说，“有才不在年高，无知空长百岁”。

军队现代化革命化建设需要许多有才干的年轻人，可是有人对启用年轻人不那么放心，理由是年轻人“嘴上无毛，办事不牢”。针对这一错误观点，辩驳者列举古今中外许多军事家年少有为的事实进行反驳，并且在“破”的基础上立论：“关键是有才与无才”。反驳尖锐有力，立论稳妥可靠，给人以深刻的启示。

3. 答辩

答辩就是在对方不了解己方立论提出责难时，对己方观点或立论作出解释，或进行辩护，以解除疑惑，阐明真理的言语交锋。答辩根据目的的不同，可分为说服性答辩、解释性答辩和反驳性答辩三种。论辩中的答辩，主要针对对方对己方观点、立论的反驳而进行的论辩，因而具有两大功能：

第一，为己方的观点辩护，是继续“立论”；第二，驳斥对方的责难，是继续“反驳”。因此，答辩要求做到：思维敏捷，逻辑严密；针锋相对，语言犀利；唇枪舌战，将就策略，例如：

1985 年 12 月，成都军区武术总教练海灯法师和高徒、成都军区武术教练范应莲访问美国。在一次记者招待会上，一位美国记者问：“法师，您和您的高徒担任成都军区武术总教练和教练，而成都军区担负着打越南的任务，这岂不是犯了你们佛教的杀戒，坏了佛门的规矩？”

海灯法师莞尔笑道：“朋友之言须作些修正，不能称打越南，而谓之自卫反击，此其一；我佛慈悲，善恶须分，惩恶扬善，佛门之本，此其二。越南当局忘恩负义，与邻反目，骚扰边境，杀害无辜，吾为中国一佛徒，岂能坐视？”

一席话，博得众人的连声称赞。

海灯法师回答美国记者责难之前，首先纠正了对方概念上的错误：不是“扣‘越南’”，而是“自卫反击”；然后据佛门之本，揭露越南当局之暴行，说明了“中国一佛徒”义不容辞的责任，从而反驳了对方的观点。

辩论的阐述类型主要有申辩、驳辩和答辩，而贯穿于这些辩论言语中所形成的技巧主要是逻辑技巧。逻辑技巧本书有专节介绍，这里不再赘述。

（六）、辩论比赛与辩手分工

1. 辩论比赛的含义与特征

辩论比赛即赛场辩论，或称辩论演讲赛，指在辩论比赛主持者的组织下，围绕一个事先拟定的辩题，由扮演为观点截然相反的双方各寻论据、各施技法进行辩论以决胜负的一种模拟辩论。

辩论比赛的特征是：

第一，辩论比赛的主要目的不仅仅是为了探求真理，而且是要通过辩论来训练和提高队员们的思维能力，因此双方永远不可能被对方所说服；

第二，辩论比赛以获胜为目的，所以在辩论词上，只要能自圆其说即可，双方的言论并不一定是自己平时所持有的观点；

第三，辩论赛的胜负决定于评判员的评判，所以双方辩论队员在充分表现辩才的同时，应注重说服评判员，而不是说服对方辩论队员；

第四，辩论比赛为体现竞赛的公平合理化，必须事先制定一套严格的比赛规则，其中包括辩题的选择，双方人数的限制，辩论程序、时间的规定，赛场主席、评判员的聘请和评分的标准等。

2. 辩题的审立

辩题及其相应的立场是辩论的出发点和归宿，对辩题的理解和把握直接关系到据此制定的辩论方案质量，这就要求必须进行辩题的审立工作。辩题的审立包括三项内容：一是确定辩论的立场，二是把握辩题的性质判断；三是建构立论的框架。

1) 确定辩论的立场

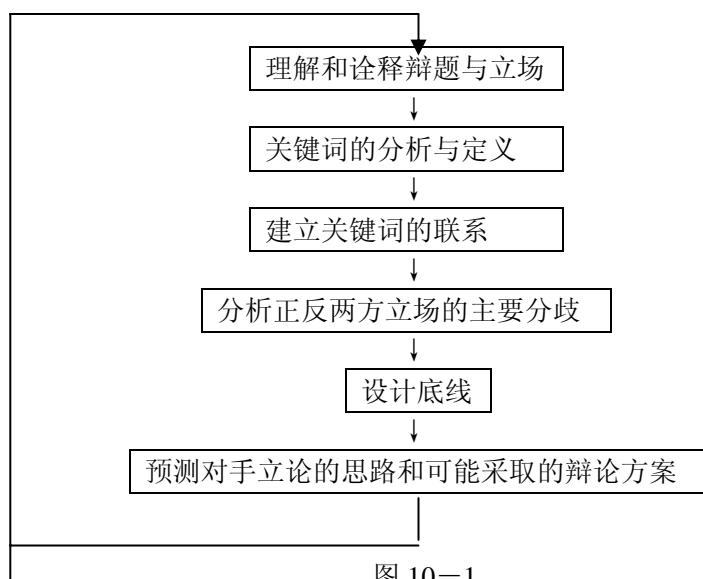
辩论的立场是辩论中所要阐明的观点和坚守的阵地，是辩驳的依据、立足点和出发点。辩论比赛一般采用限定比赛双方立场的比赛规则，因而无论正方还是反方都必须按照规定的立场制定辩论方案。如果规则只限定正方立场，反方自由立论时，反方在审题的基础上，必须确定自己的辩论立场。比如，1988年第二届亚洲大专辩论会决赛场的辩题是“儒家思想可以抵御西方歪风”，反方观点是“儒家思想不能抵御西方歪风”。制定辩论方案的首要任务是确定立场，“抵御西方歪风要靠综合治理”是权衡利弊之后确定的立场。又如第三届上海大学生辩论赛上有一个命题为“当前我国环保的主要问题是缺乏资金”，规定反方的观点是“当前我国环保的主要问题不是缺乏资金”。这个辩题实际上没有对反方作立场的限定。在辩论中，正方会对反方提出质询：环保的主要问题是什么？所以，反方应该亮出自己的立场。反方既可立论为、“当前我国环保的主要问题是缺乏环保意识”，也可立论为“当前我国环保的主要问题是环保法制不健全”等。对这类辩题进行立场限定，反方立论就有较大的余地并奠定辩驳的基石。

2) 把握辩题的性质判断

辩题的属性，通常不是单一的，至少都有价值判断的要求。审题时必须作价值判断，以使辩论达到一定的高度，产生号召力和感染力。同理，对辩题也应作事实判断和理论判断，只有立足于充分的事实和权威的理论的支持，才能获得辩论的胜利。例如，持“人性本恶”的立场时，提出“人性本恶，但(社会)人心向善”的价值判断，并将其贯穿于辩论始终，不仅使辩论达到一定的价值高度，而且顺民心，合民意，论述证明容易被评委和观众接受。对辩题作性质判断时，必须“多管齐下”，进行综合性质判断，分析辩题的逻辑内涵、价值内涵，寻求辩题理论的支持和社会现实的支持，为建构立论的框架和设计辩论的方案打下必要的基础。

3) 建构立论的框架

确定了辩题和己方的立场，必须对辩题进行立论分析，这是因为辩论比赛的辩题和立场是由抽签决定的，要理解、把握辩题的正确内涵必须进行“立论”的相关工作，必须经历一个由他人立论内化为自己立论的过程。在立论的过程中需要做的事及其先后次序、相互关系构成的逻辑框图见图 10—1。



逻辑框图上的分析工作是交叉反复进行的。特别值得注意的是，对于辩论对立方的辩论方案必须作充分的预测，要站在对方立场上作设计，并据此不断调整本方的“立论”，进而对本方的方案反复调整、分析和优化。下面以对“人性本善(恶)”的分析看正反方如何立论。

(1) 对“人性本恶”的立场分析

总体分析：人性由自然属性和社会属性构成：

人性本恶；

人有理性；

通过后天的教化，人性可以改变，甚至可以产生伟大的人

关键词定义：人——人类。

人性——由自然属性和社会属性构成，自然属性是指有无节制的本能和欲望。

本——先天的、本来的。

恶——本能与欲望的无节制扩张。

关键词联系：在这个辩题及相应立场上关键词的联系直接由立场给出，即人性“本”恶。

(2)对“人性本善”的立场分析

总体分析：人与其他动物有区别也有联系；

人是最高等的动物；

人是理性的动物；

关键词定义：人——人类。

人性——人区别于其他动物的根本属性

本——先天的、本来的。

善——吉祥、和好、善良。

关键词联系：即人性“本”善。

以上是复旦大学代表队分别对“人性本恶”和“人性本善”的立论。由于是同一方建构的两种立场，所以针锋相对，逻辑处于同一个层次。而实践中，持正方立场的台湾大学代表队的立论则与此有很大差别。透过其辩论陈词分析出其立论是这样的：

立场：人性本善。

总体分析：人有理性；

人有恻隐之心。

关键词分析：人——有理性的个人。

人性——人的道德性。

本——人之初。

善——恻隐之心。

关键词联系：恻隐之心人皆有之。

就实际比赛时正反两方立论而言，关于“人”的外延反方大，正方小。反方的定义把区别于动物的“人类”作为前提，正方把抽象化的“单个的人”作为前提，前者的“人类”定义外延包含后者的“单个人”的外延，其逻辑层次、立论基础高于正方。

3. 辩手的分工

辩论比赛是有组织的合作行为，不仅要求辩手素质好，表现优秀，而且要求辩手之间合

理分工，相互配合。如“4：4”辩论阵式，4位辩手的辩词，分别为起承转合，形成有机的整体，表现出良好的团队精神。一般来说，4位辩手的分工是：

一辩为“起”，即对辩题的内涵加以界定，从理论上阐明本方的立场，为全队下一步辩论作出开启和铺垫。要做到提纲挈领，观点简明，条理清晰。既要让听众和评委了解本方主要观点，又不能把话讲得太直太透，以免过早暴露本方的战略意图，给对方提供辩驳的可乘之机。

二辩为“承”，即从宏观和微观或理论和实践上进一步展开论证，要做到论据充实，论证有力，折服评委和听众。

三辩为“转”，即既要针对对方前两位辩手出现的谬误和矛盾发起攻击，又要强化本方的论述，尽可能做到从新的思维角度论证，巧妙地使出“杀手锏”，打对方个措手不及。

四辩为“合”，承担总结陈词的任务。结辩要根据辩论的情况，选择有利的条件，既透彻地尖锐地指出对方观点中的谬误、矛盾与不合理之处，又要巧妙地强化、补充、修正和完善本方的观点。结辩形成辩论的高潮，成功与否往往关系到论辩的胜负。

整体配合除了辩手们合理分工、明确职责以外，还应注意辩手之间的相互补充、相互配合，增强语言的战斗力、论辩力和幽默感，依靠集思广益和团队精神，把整个辩论推向高潮。

起承转合只是一种程式，运用这个程式更需要在内容上进行精心设计，以便于辩手们充分发挥其应有的作用。作为反方的复旦大学队就“温饱是谈道德的必要条件”进行辩论时，对辩手作了具体的分工：

一辩：(逻辑判断)

说明底线：温饱的概念；道德和谈道德的概念；理解；设计对方立场；交待本方辩论格局。。

二辩：(理论判断)

必要条件的

道德的起源；道德的本质；道德的目的；道德的功能；道德的层面。

三辩：(事实判断)

自古美德出自饥寒；饱暖思淫欲之类

四辩：(价值判断)

经济发展需要谈道德

重申本方基本立场；道德是人类社会发展的基本保证；今天全人类更需要谈道德；最后康德名言的引证。(具体表述言语参见王沪宁、俞吾金主编的《狮城舌战》，复旦大学出版社，1993年版第283页至304页)

从实际辩论过程看，这四位辩手不仅完成了所承担的任务，而且充分发挥了所处地位的优势和作用，相互配合，协同作战，取得了举世瞩目的巨大成功。

三. 实战演练

题目：1、法制能否消除腐败

正方 法制能消除腐败

反方 法制不能消除腐败

2、金钱追求与道德追求能否统一

正方 金钱追求与道德追求可以统一

反方 金钱追求与道德追求不能统一

3、美是客观存在还是主观感受

正方

课题十 演讲技巧

教学目的：掌握演讲的特点和基本要求；学会写演讲稿；学会演讲。

教学重点：演讲的特点、要求和技巧；演讲训练。

教学时数：2 节

课程范型：训练中心课程范型

教学方法：案例展示分析——内容讲解——实战训练

参考书目：《演讲与口才》李元授主编

教学进程：

一. 听一段演讲片断，思考：

1. 什么是演讲？
2. 影响演讲成败的因素有哪些？

二. 新课

（一）什么是演讲

1. 演讲的含义

所谓演讲，是指在特定的时空环境中，以有声语言和相应的体态语言为手段，公开向听众传递信息，表述见解，阐明事理，抒发感情，以期达到感召听众的目的。它是一种直接的带有艺术性的社会实践活动。

2. 演讲的特征

- 1) 三方人物、四重联系、五个环节
- 2) 独白式的现实活动言态表达
- 3) 适应面广，实用性强，极富鼓动性

（二）演讲的类型

根据演讲的内容和目的，把演讲分为政治演讲、经济演讲、军事演讲、学术演讲、法律演讲、道德演讲、礼仪演讲、宗教演讲等。

（三）演讲的准备

1. 信息与动机

- 1) 信息与动机的关系
- 2) 演讲的选题
- 3) 演讲主题的确定

4) 演讲的标题

2. 材料准备

- 1) 演讲材料的收集
- 2) 演讲提纲的编列

3. 精神准备

- 1) 急切的发表欲
- 2) 去掉侥幸心理
- 3) 树立自信心
- 4) 熟记讲稿
- 5) 反复试讲

(四) 备稿演讲与即兴演讲

1. 演讲稿的作用与特征

- 1) 演讲稿的作用
- 2) 演讲稿的特性

2. 演讲稿的结构

- 1) 演讲的开头
- 2) 演讲的主体
- 3) 演讲的结尾

3. 演讲的文采

- 1) 比喻
- 2) 比拟
- 3) 排比
- 4) 层递
- 5) 对比

4. 演讲的谋略

- 1) 欲擒故纵，出奇制胜
- 2) 悬念吸引，呼应作答
- 3) 主动出击，先声夺人
- 4) 委婉风趣，曲径通幽

5. 演讲稿的修改

- 1) 校正观点
- 2) 增删材料
- 3) 调整结构
- 4) 变换手法
- 5) 修饰语言

6. 即兴演讲

- 1) 即兴演讲的含义
- 2) 即兴演讲的特点
- 3) 即兴演讲的训练

(五) 演讲者的控场艺术

1. 演讲者应有的心理品质

- 1) 心理定势与成功欲
- 2) 观察力与分析力
- 3) 自信心与自制力

2. 主动控制演讲现场

- 1) 权威效应与第一印象
- 2) “角色整合”与高潮设置
- 3) 完善形象与巧妙结束
3. 临场应变能力
 - 1) 引起兴奋，提神醒目
 - 2) 缓解矛盾，迂回取胜
 - 3) 因势利导，歪打正着
- (六) 演讲的表达艺术
 1. 演讲的口语表达技巧
 - 1) 口语表达技巧的基本要求
 - 2) 口语表达技巧的训练
 2. 演讲的体态表达技巧
 - 1) 演讲体态表达技巧的基本要求
 - 2) 仪表与风度
 - 3) 表情与手势
- (七) 演讲的评议
 1. 演讲内容
 2. 有声语言表达技巧
 3. 体态语言表达技巧
 4. 现场效果

演讲评分表

姓名	题目	内容 (50 分)			有声语言 (20 分)			体态语言 (20 分)		现场效果 (10)	总分
		主题	材料	结构	文词	发音	可闻度	神态	风度		

三. 命题演讲训练

请就下面的演讲题作备稿演讲练习

1. 请保持自己的芳香
2. “莫让年华付水流”
3. “人生支柱”是什么
4. 让我们彼此微笑
5. 心会永远灿烂

课题十一

求职面试技巧

课 时 二学时（其中一节实习）

教 学 目 标 认清形式、了解人才市场竞争激烈的现实，培养学生展示自我、推销自我的能力，使学生带着自己的能力与口才去应试，成功走向明天。

教学重点、难点 面试题型分析

课程范型：问题中心课程范型

教 学 方 式 讲述、分析、启发、实践

考核指标及方式 通过模拟求职面试，考核学生面试中各个环节的能力

指标：心理素质、应变能力、表述能力、态势技巧、普通话标准程度

方式：分组进行，模拟实践训练

实训条件及要求 实训条件：教室

实训要求：遵守表述时间、以强化口语表述简洁明了的意识，轮流进行。仿真实训。

求职面试与自我推销

面对日益饱和的人才市场，大学生求职“皇帝女儿不愁嫁”的年代已经成为历史，如何在激烈的竞争中脱颖而出，如何打动用人单位，迈进理想的职业大门；除了加强专业技能学习外，至关重要的就是在面试时用出色的口才打动考官，赢得机会。

美国费城有以为年轻人为谋求一份职业整天徘徊在费城大街上，幻想着……卡耐基说：一个人的成功，25%取决于才能，75%取决于口才，这位年轻人的经历在求职竞争过程中，只有运用口才推销自己，才能引起别人的注意。推销自己在我国古代就有：

战国时代，七雄逐鹿以争天下，布衣毛遂自我推销，前往楚国游说，把自己的演讲才能发挥得淋漓尽致，终于使楚王派兵救赵，解秦国之围，为中国历史留下了“毛遂自荐”的千古佳话。

我国的茅台酒饮誉海内外，可当初它在外国博览会上因装潢申且为造而遭冷遇。面对如此尴尬的局面，富于推销意识的华商急中生智，故意失手打翻酒瓶，使茅台“脱颖而出”飘香五洲四海。

卡耐基说：推销自己是一种才华，一种艺术，一个人要是能成功的推销自己，就能推销任何有价值的东西，那么，如何在求职面试中应对自如，成功地推销自己呢？推销的前提是“自我认知”。

一、认识自我

每一个人都有自己的奋斗目标，在谋求职业时，都希望自己能找到一份称心如意的工作，当然，在现实生活中，有的人如愿已偿，有的人却到处碰壁，究其原因，重要的一点是能否正确地认识自己。

认识自己是推销自己的前提，一个人如果对自己不了解，不清楚自己的能力、兴趣、爱好、性格、特长以及适合自己的职业，怎么能成功的推销自己呢？因此，要了解自己究竟具有什么样的能力？兴趣爱好究竟是什么？性格特长究竟适合什么职业？

二、求职热身前的冷思考

随着我国劳动人事制度的改革，加快了高校毕业生就业制度的改革。这些改革，一方面为大学毕业生提供了许多机遇和更为广阔的市场；另一方面也对大学毕业生提出了更高的要求。每一位大学生在就业前必须做好思想准备，即“理想与现实的差异”、“艰苦奋斗面向基础”、“超越所学专业”、“意志的挑战”的思想准备，以利于走上工作岗位后尽快适应新环境。

求职中面试是最关键的环节，许多求职者因没有把握面试机会，失去就业良机，十分可惜，分析其失利原因，除个人素质外，没有进行充分准备是重要因素。

三、面试题型分析

面试是对求职者的全面了解和印证。考官在短短几分钟的面试中，就能了解求职者并作出取舍。面试的对应试者综合素质的考验，如应变能力，专业水平，工作能力，性格爱好，处世态度等等，直接影响最后的结果。

1、能介绍一下你自己吗？

自我介绍是面试的首要环节，是求职者的首次亮相。短短几句话，影响他们对自己的评价，潜伏着把握一生之舵的契机。有时，会带来意想不到的收获，它是每次面试必须问的问题。其实，通过应聘资料，招聘方已经大致了解了你的简历。询问这类问题，一是为了考查你的口语表达能力，综合归纳能力；二是为了让应聘者放松心情。因此，回答是应突出重点，尤其应该针对应聘单位的情况有所选择，有所侧重，从而证明你是该职位最适合的人选。面对这种开放性的题目，滔滔不绝讲个不停不是对方所希望的，显然，对方想让你把你的背景和应聘职位联系起来，因此，回答时牢记以下要点：

(1)、重点放在工作业绩、专业水准、特殊技能以及潜在能力和发展方向上。

(2)、尽量围绕谋求该职位所需要的资格，并强调过去的成就。

2、你为什么选择到本公司应聘？

此问题重在了解你进入公司后想干什么？因此，要围绕公司提供的机会最适合自己的兴趣和优势这一点展开。要让考官知道，你愿意效力于该公司有充分的理由，而不是随便找一份工作。如果能够罗列出公司的资料，例如，公司涉及的专业、生产线、经营地点、最新成果更好，以表示出对该公司的关注程度。能够聪明地讨论公司的情况。会使你从那众多的不知道公司及工作内情的求职者中脱颖而出。

3、请你描述一番你心目中的理想工作。

此类问题，要用概括的语言对你梦想得到的工作加以描述。介绍一下你想应聘的公司。工作种类和你的愿望和要求。决不能只描述自己的兴趣和愿望，而应该针对招聘单面着手，给人的感觉应该是你心目中的理想工作与你正在应聘的工作相差无几。

如果你的理想工作与应聘工作单位的相差甚远，招聘方会认为你对该工作缺乏热情和愿望，或者自视甚高而自动放弃你。

4、你有什么特长？

你可以借此机会告诉考官你所具备的与众不同的特殊本领。如：外语、计算机、普通话的等级考核情况，有汽车驾驶证等等，包括乐器、唱歌、打球等业余爱好。最好举几件显示你的特长的具体事例，既显得轻松自然些，又表现出你的自信。

5、你认为你在哪些方面还有等提高？

对方通过此问题变相询问你的缺点，回答时注意一般从大方面着手，笼统的回答，如：我刚毕业，实践（工作）经验不足，因此要在实践中磨炼自己。

6、如果应聘成功，在工作上你打算（准备）怎么办？

对方试图通过此问题看你对未来工作的了解和打算，考察你是否有志向，有上进心，并由此看出你的追求目标与他们的期望是否相符合。可以通过自己对该单位的了解，简要介绍一下自己的打算，怎样发挥出自己的专业知识，怎样干好工作？这些计划和打算不用讲得太细，充分表达干好工作的决心就行。

7、你受过挫折吗？若有，请谈谈你是如何渡过难关的？

最好不说：“我至今还没有失败过”，至今没有挫折经验的人会让用人单位觉得你没有经过磨砺，欠成熟。其实，每个人的生活道路不可能都是一帆风顺的。竞争激烈的时代，优胜

淘汰是市场法则。每个人要面对的不是会不会失败，挫折的问题，而是如何对待失败，挫折的问题。这是考官提问的意图所在，他们渴望了解你是如何战胜挫折和失败。

8、公司准备聘用你，有什么困难可以尽管提？

考官提这个问题，是想了解求职者是否是一位潜在的麻烦制造者，虽然对方让你有困难尽管提，但是你千万不要找出一大堆困难来。你应该让对方明白，你是一个不怕困难，勇于克服困难的人。

答：我没有困难，即使有困难，我也会尽最大努力自己克服。贵公司长期以来一直都替员工考虑得很周到，相信今后也会如此。

9、你希望得到多少薪水？

求职面试，终究会谈到这个问题，最好先有心理准备，以免突然波及而措手不及，尴尬万分。一般来说，对方没提到这个问题时，求职者不宜主动提薪水问题。回答时，千万不要把自己绑死在某一个数字上（如：说出一个数字，让对方不寒而栗）使自己没有回旋余地，给出一个大概范围就可以，从自己能接受的最低薪水，到希望获得的最高薪金，如：“我希望在 600-800 之间”。

10、你的性格怎样？请简单说一说。

可以借题发挥，阐明自己的为人处世的原则，工作态度和进取精神。答：我认为自己是个热情的人，处世态度也积极，我会拿出干劲来对待工作，尤其在遇到困难时，更激发出我的热情。

四、 模拟求职面试（课堂实训）

- 1、请根据以下招聘广告，作好准备，即席回答。
- 2、分组进行，学生有的作为招聘方提问，有的作为应聘方答问。
- 3、参照所提供的实训题，进行回答。
- 4、工艺品总公司招聘业务员

职务要求：

男性或女性。23 岁左右，品貌端正，身体健康，无不良嗜好，大专以上文化程度。掌握流利的普通话，懂英语，能操作电脑，有一定的沟通协调能力。口语表达能力强，有吃苦耐劳的精神，掌握一定的市场营销知识和技能。

五、 老师小结：

面试是口才的竞技场，结果无非是两种：被录用或者被淘汰。求职者要做好两手准备，如果成功则尽快转化角色，建立良好的人际关系，走好就业的第一步；如果失败了也绝不气馁，

相反，应该更加激发我们练好口才的积极性。总结原因，加强训练，杰出的口才一定会助你走向明天！“酒客不怕巷子深”的年代已经过去，现在这个年代“酒客也怕巷子深”。

在展示自己专业知识的同时，不能忽略了思想品质的展示，政治思想品质是用人单位非常看重的一点，例如：一位大学毕业的高材生……，因此，我们不能忽略了展示我们的政治思想素质。

全国迷你型MBA职业经理双证班

认证系列：高级职业经理 CEO 资格认证、人力资源总监、营销经理、财务总监、企业培训师、酒店经理、品质经理、生产经理、营销策划师等学习认证系列。

颁发双证：通用高级经理资格证书 + MBA 高等教育研修结业证书（含 2 年全套学籍档案）

证书说明：证书全国通用、国际互认、电子注册，是提干、求职、晋级、移民的有效依据

学习期限：3 个月（允许工作经验丰富学员提前毕业） **收费标准：**全部学费 **1280** 元

学校网站：www.mhjy.net **报名电话：**0451-88723232 **咨询邮箱：**xchy007@163.com

主办单位：中国经济管理大学

承办单位：中国教育培训网 美华管理人才学校

全国招生 函授教育 颁发双证 权威有效



职业经理 MBA 整套实战教程

千本好书 **免费** 下载网址 www.mhjy.net