第一图书网, tushu007.com

<<口才艺术>>

图书基本信息

书名：<<口才艺术>>

13位ISBN编号：9787563714179

10位ISBN编号：7563714170

出版时间：2006-11

出版时间：旅游教育出版社

作者：潘桂云

页数：204

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

内容概要

随着时代的发展和进步，人们越来越认识到口才的重要性。
口才是一个人的第一亮点，是一个人的思想水平、才华技艺的集中“亮相”。
培养和提高学生的口才，是加强素质教育的一项重要内容。
　良好的口才艺术有极为广阔的施展空间。
在频繁的日常交往中，和风细雨，微言大义，情深意切，语重心长；在多彩的节目主持中，机智幽默，妙语连珠，语惊四座；在激烈的论辩场上，唇枪舌剑，据理力争，口若悬河，出口成章；在竞争的求职场上，机智灵活，侃侃而谈，要言不烦，言简意赅；在复杂的商务活动中，察言观色，左右逢源，实现双赢；在庄严的施政演说中，生动活泼，严谨周密，精言妙语，阐释理念；在重大的国际争端中，高屋建瓴，纵论风云，陈情利害；在严肃的外交谈判中，慷慨激昂，明辨是非，谈笑风生，冰释前嫌。
口才艺术，有助于有志青年踏上人生的成功之路。
真诚地希望本书能够为广大在校学生和口才爱好者提供帮助，并成为大家忠实的朋友。
　本书讲述了口才艺术及其训练方法，编为十二章。
从基础人手，由浅人深，由简到繁，循序渐进，每章都有精当的理论阐述和典型生动的案例，便于学习、体会，每一章在技能训练中，都设计了一些情景模拟及实践教学活动，并突出了实用性和可操作性，如自我介绍、语音训练、朗诵训练、谈话练习、导游词模拟讲解、演讲训练、模拟主持、模拟求职应聘、个人或团体辩论、推销、谈判等。
本书讲解生动形象，通俗易懂，可作为大中专学校的口才课教材，也可以作为想提高自身口才艺术的读者的自学教材和参考书。

书籍目录

第1章 口才概述　第一节 口才　　一、如何理解口才　　二、口才艺术的作用　第二节 中国历史上的口才艺术　　一、远古时期的口才艺术　　二、春秋战国时期的口才艺术　　三、封建社会时期的口才艺术　　四、近现代的口才艺术　第三节 外国历史上的口才艺术　　一、古希腊、古罗马时期的口才艺术　　二、中世纪口才艺术　　三、近现代口才艺术　第四节 当代口才艺术的蓬勃发展第2章 口才的语言类型　第一节 内部语言　第二节 有声语言　　一、有声语言的特性　　二、有声语言的类型　　三、有声语言的形式　　四、有声语言的基本要求　第三节 态势语言　　一、态势语言的概念　　二、态势语言的功能　　三、态势语言的运用原则　　四、态势语言的运用　第四节 类语言　　一、类语言概说　　二、类语言的运用技巧第3章 语音的训练方法和技巧　第一节 呼吸控制训练　　一、胸腹联合式呼吸法　　二、胸腹联合式呼吸基本状态的训练　第二节 共鸣控制训练　　一、共鸣　　二、共鸣训练　第三节 吐字归音训练　　一、吐字归音　　二、咬字器官互相配合的要领　　三、吐词力度的处理　　四、口腔控制训练　　五、吐字归音的综合训练第4章 朗诵的口才艺术　第一节 朗诵的特点与基本要求　　一、朗诵的特点　　二、朗诵的基本要求　第二节 朗诵的基本技巧　　一、诗歌的朗诵　　二、散文的朗诵　　三、小说的朗诵第5章 社交的口才艺术　第一节 招呼、介绍　　一、招呼　　二、介绍　第二节 拜访、接待　　一、拜访.　　二、接待　……第6章 导游的口才艺术第7章 演讲的口才艺术第8章 主持人的口才艺术第9章 求职的口才艺术第10章 论辩的口才艺术第11章 推销的口才艺术第12章 谈判的口才艺术参考文献

章节摘录

书摘五、以人为本，宽松和谐　(一)创造环境，调整心态　要想成为一个健谈的人，并且使人愿意交谈，其中一个技巧就是创造一种愉快、宽松的谈话环境。
比如，朋友之间谈话要多选择轻松愉快的话题，通过谈话愉悦身心。
一个悲观失望的人，或总是唠叨自己的麻烦和不幸的人，与任何人谈话都会破坏愉快的氛围。
　(二)求同存异，达到目的　无论是朋友谈话还是工作会谈，要想没有任何争论是不切实际的。
可以争论，但如果不是原则问题，就不必兴师问罪，横加指责。
即使是利益相背、行为相左的谈话，也要平心静气，寻找共同点，求大同，存小异。
一味地强调自己的观点，排斥他人，就会使彼此的鸿沟愈来愈深，最终难以调和。
　(三)和风细雨，润物无声　如果想通过谈话成为一个受欢迎的人，就要注意不要使用伤害别人感情的语言。
有的人喜欢以挖苦、讽刺、取笑别人来调节谈话气氛，殊不知这样很容易造成误解和伤害。
所以，与人谈话不要说刻薄的话，不揭别人的短处，应在润物无声的和风细雨中达到交流的目的。
　1971年7月29日，基辛格率代表团秘密访华，进行打破中美中断20年外交僵局的谈判。
来华前，尼克松总统曾不止一次为他们设想这次会谈的情形，以为中方会拍桌子叫喊打倒美帝国主义，勒令他们退出台湾，滚出东南亚。
为此，基辛格一行非常紧张。
但事实出乎他们的意料。
周恩来总理微笑着握着基辛格的手，友好地说：“ 这是中美两国高级官员二十几年来第一次握手。
”当基辛格把随行人员一一介绍给周恩来时，他的赞美更出乎他们的意料，他握住霍尔德的手说：“ 我知道，你会讲北京话，还会讲广东话。
广东话连我都讲不好。
你是在香港学的吧! ”又对斯迈泽说：“ 我读过你在《外交季刊》上发表的关于日本的论文，希望你也写一篇中国的。
”最后握住洛德的手说：“ 小伙子，好年轻，我们该是半个亲戚，我知道你的妻子是中国人，在写小说。
我愿意读到她的书，欢迎她回来访问。
”　(郭雨韩主编：《演讲与口才精品收藏》，海南出版社，2004)　周恩来运用了高超的谈话技巧。
他认识到基辛格一行的紧张心情，在严肃的外交场合有意淡化了政治角色，抓住细微之处拉家常似的，对美方成员进行了巧妙的赞美。
既亲切又得体，缓解了对方的紧张情绪，使他们对中国人顿生敬意。
周恩来能做到这一点，是事前细心准备的结果。
他事先对基辛格一行的工作、生活资料做了一定的了解，同时对他们来华心理做了准确分析，因此才会有外交场合上出色的表现。
　(四)通俗简洁，精练生动　简洁、精练是实现交谈高效率的要求。
应该培养自己思路清晰、观点鲜明地表述问题的能力。
讲有内容、重实效的话，学会用恰如其分的词句表情达意，尽可能用精确、简练的语言表达出深刻的思想内涵。
　语言简洁、精练，表现在对句子长短的处理方面。
应该少用长句，多用短句，这样可以使听者理解得快而准确。
　英国物理学家罗兹博士，解释原子的大小时说：一滴水中的原子和地中海中的水滴一样多，一滴水中的原子数和地球上的树叶一样多。
　震撼世界的相对论，是科学发展史上划时代的里程碑。
要用一句简洁的话将这高深的理论说清楚显然不是一件轻而易举的事。
晚年的爱因斯坦有一次是这样向青年学生们解释相对论的：“ 当你和一位美丽的姑娘坐上两小时，你会感到好像坐了一分钟；但要是你和一个很丑的老头坐在一起，哪怕只坐上一分钟，你却感到好像是

坐了两个小时。
这就是相对论。
” 罗兹博士用对比的手法解释原子的大小和数量，爱因斯坦用贴切完美的比喻，解释了什么是高深莫测的相对论，语言非常简洁、深刻和生动。
一位台湾同胞对“一国两制、和平统一”的政策不太了解，于是问我国驻外的一名工作人员：“台湾与大陆有不同的社会制度，你们为什么想把两者统一起来呢?” 我国的驻外人员于是先给他讲了一个故事： 有一次，佛祖释迦牟尼给弟子们讲授禅理，他问道：“如果想让一杯水永远不干掉，有什么办法呢?”一时全殿哑然，没有一个弟子能够回答出来。
释迦牟尼淡淡一笑：“把它放到大海里不就永远不会干掉了吗?”弟子们茅塞顿开，恍然大悟。
驻外人员接着说：“你想想，作为一个国家，不统一，四分五裂，怎么能在复杂的世界斗争中坚强站立呢?台湾是一个小岛，只有回归祖国的怀抱，才有光明的前途。
” 这位驻外人员用简洁的语言，以讲故事的方式来比喻台湾与大陆的关系，来解释“一国两制、和平统一”的政策，十分生动。
(五)个性突出，幽默诙谐 个性化语言就是用自己的语言表达观点。
谈话要以我口表我心，以我话传我情。
谈话的语言不能过分俗套，而要有自己的个性。
幽默是一种很好的品格，幽默是充满智慧的，是魅力的表现。
有时候，幽默是缓和气氛的良方，是说明问题的一种有效方式。
有时候，幽默还是十分有效的防守武器，它能达到意想不到的效果。
有一位著名的作家，人们都传说他的风度非常好，从不对女士说难听的话。
有一位妇人，长得十分丑陋，她存心想使那位作家说她长得难看，从而使他难堪，便特地跑来问：“我是不是长得很美?”那位作家说道：“其实每一位女性都是天上掉下来的天使，只不过有些脸先着地罢了……” 这就是幽默的威力，有谁不为这位男士的机智所折服呢? 有时候，适度的幽默可以缓和气氛，还容易让对方接受，同时还表现出谈话者的修养和风度。
下面是某西餐馆内顾客和服务员之间的一段对话： 顾客：我的菜还没做好吗? 服务员：您订了什么菜? 顾客：炸蜗牛。
服务员：噢，我去厨房看一下，请您稍等片刻。
顾客：我已经等了半个小时啦。
服务员：这是因为蜗牛是行动迟缓的动物…… “行动迟缓”和“等了半个小时”之间显然没有因果关系，而服务员却超常规地将二者用一个共同特征“慢”联系到一起，这种超常规的联想，产生了幽默的效果，使顾客转怒为笑。
幽默是语言中的盐，许多名人都有个性突出、幽默诙谐的谈吐。
钱钟书先生的《围城》出版后，在国内外引起了轰动。
钱先生是个“甘于寂寞”的人，他不愿被人炒作，也不愿抛头露面，只想专心做学问。
一天，一位英国女士打来电话，想见见钱先生。
钱钟书婉言谢绝，但那位女士却十分执著，最后钱钟书实在没有办法了，便以其特有的语言对她说：“假如你吃了一个鸡蛋觉得不错，你认为有必要去认识那只下蛋的母鸡吗?” 一位是诚心诚意想见名人大师，一位是甘愿淡薄，心静如水。
钱钟书先生一句妙语，既表白了自己的心迹，又达到了善意回绝的目的。
有一天数十位学者聚集在一起，讨论启功先生的新著作《汉语现象论丛》，对这部别开生面的著作给予高度肯定。
讨论结束前，一直正襟危坐、凝神倾听的启功先生站起来讲话。
他躬着身子，认真地说：“我内侄的孩子小时候，他的一个同学常跟他上家来玩。
有时我嫌他们闹，就说，你们出去玩吧，乖，啊?如此几次，有一天，我听见他俩出去，那个孩子边下楼边不解地问：那个老头说我们乖，我们哪儿乖啊?今天上午听了各位的发言，给我的感觉就像那小孩，我不禁要自问一声：我哪儿乖啊?” 当在场的人们听完这最后一句，静静的会场里伴随着欢笑，响起热烈的掌声。

真是令人拍案叫绝!一则故事，一段比兴，传达了谦虚，暗和了感谢，表现出大师谈吐的风趣与幽默。
有一种幽默，人们称之为冷幽默，是指用一本正经的、严肃的表情，非常正规的言语，平淡的语调传达一种幽默的信息，讲话者不露丝毫笑容，而听者往往捧腹大笑。
电影《不见不散》中，演员葛优有这样一段台词： “这是喜马拉雅山脉，它的南坡缓缓伸向印度洋，受印度洋暖湿气流的影响，这里气候温和，四季如春。
它的北坡，气温陡降，气候寒冷，自然条件十分恶劣。
” “不如我们在这里，开一条，甭多了，50公里宽的口子，直接把印度洋的暖空气引到这里，青藏高原从此摘掉贫穷落后的帽子不说，还能变出多少个鱼米之乡来呀…… ” 在说这段话的时候，葛优脸上没有一丝笑容，语气也很诚恳，一副认真的样子，而观众却早已忍俊不禁、捧腹大笑了。
这就是冷幽默的效果。
P72-75

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com