

# 《周末读点口才学》

## 图书基本信息

书名：《周末读点口才学》

13位ISBN编号：9787313075352

10位ISBN编号：7313075359

出版时间：2012-8

出版社：上海交通大学出版社

作者：徐默凡

页数：232

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

### 前言

所谓口才，就是口语才能，即用口头语言进行人际沟通的才能。顾名思义，“口才学”就是研究口语才能的学问。具体而言，“口才学”可以在两个层面上展开：一、研究口语才能的知识和理论 这个层面主要研究口才本身的问题，既包括口语本身的一系列问题，如口语的界定、口语的性质、口语的结构等；也包括口语才能的问题，如口才的属性、口才的类型、口才的表现、口才的心理等。这是一些学院式的研究，试图回答一系列“是什么”的问题，如：口语是什么？口才是什么？口才的原则和规律是什么？目前口才学的理论研究还很薄弱，甚至可以说学科性质的独立的口才学根本就没有。不过，在社会科学的一些相关学科里，人们对口才问题都很重视，分别从自己的角度进行了比较深入的讨论。比如，关于口语的问题在语言学中可以找到理论基础，关于人际交往的问题可以在社会学中找到理论支撑，关于口语才能的问题则在心理学中有相关论述。此外，新兴的语用学、语言教学、跨文化交际学、话语分析等交叉学科也为口才学提供了丰饶的理论土壤。二、研究提升口语才能的方法和技术 这个层面主要研究提升口才的方法，一个人的口语才能不是先天遗传的，而是后天养成的，因此就存在一个变化发展的过程。这是一种应用型的研究，试图回答一系列“怎么样”的问题，如：怎样进行口语交际？怎样进行口才训练？怎样提高口语的表达效果？最终归结为一个问题：怎样才能提高口才能力？读者朋友们关心口才学，愿意阅读一些口才方面的书籍，恐怕主要目的还是期望通过阅读来提高自己的口才能力。确实，这也是口才学研究的最终目的，如果不能有效提高学习者的口才能力，口才学终难免是纸上谈兵。但如何有效提高口才能力，确实是一个巨大的难题。首先，需要对口才能力进行定位。第一，口才能力是一种直觉能力，而不是一种逻辑能力。我们可以把演算一道数学题的过程清晰地一步步再现出来，但我们用口语来得体地交际却源自于一刹那的灵感，决策权衡的过程基本无法回溯。第二，口才能力是一种综合能力，而不是一种单一能力。交际过程包含了捕捉信息、心理决策、言语组织、监控调整等诸多环节，相应的，口才能力也涉及观察能力、记忆能力、分析能力、思维能力、言语能力等各种能力，只有这些能力互相配合、融会贯通，才能造就口才能力的整体表现。第三，口才能力是一种内在能力，而不是一种外显能力。外显能力是可以直接观察到的，其评判标准也明确可辨。比如游泳的能力，游得好不好、快不快，通过直接观察游泳者就可以获知。但是内在能力就不同，内在能力是一种指向效能结果的能力，评判标准是能否顺利解决问题，直接观察行为本身并不能判断能力的高下。口才能力就是一种典型的内在能力，其效能和评判标准在于能否处理好实际问题。能言善辩、滔滔不绝不等于好口才，结结巴巴、木讷寡言也不等于坏口才。不管是白猫还是黑猫，抓到老鼠就是好猫。作为一种内在能力，说话表达只是一种外在的表现，口才能力的高下依托于交际者的思维质量、文化修养和生活态度。然后，我们需要了解培养口才能力的方法。心理学把学习方式分为“学得”和“习得”两种：所谓“学得”，就是通过知识、理论和规律的传授，有意识地主动学习的过程；所谓“习得”，就是不学习知识、理论和规律，在自然环境中接受信息刺激无意识地学习的过程。小孩子学说话，沉浸在自然环境中，掌握母语主要是靠“习得”的方式；长大以后在课堂上学外语，从音标、词汇、语法学起，通过有意识的背诵、记忆来掌握一门外语就是“学得”的方式。显然，逻辑化的能力更适合使用“学得”的方式，直觉性的能力更适合使用“习得”的方式。口才能力长期处于“习得”的状态下，每个人除了睡觉以外，几乎每时每刻都处在口语交际的环境中，因此也就沉浸在口语能力的“习得”过程中。随着年岁增长，我们的语言更流畅，表达更得体，这就是不断习得口才能力的结果。但是习得有三个很大的问题，第一个是效率低下，需要大量的有效刺激，经过很长时间的无意识过程口才能力才能获得提升；第二个是存在上升的瓶颈，到了一定阶段，一个人的口才能力就会到达顶峰，几乎不再能通过习得提升了；第三，存在很大的个体差异，有的人聪敏伶俐，士别三日，让人刮目相看，有的人懵懵懂懂，长期笨嘴拙舌，长进不大，依靠习得来改善口才能力带有很大的偶然性。所以，提升口才能力，光靠“习得”肯定不行。口才学提升口才能力的方法，当然主要是“学得”。口才学的根本目的就在于通过有限规律的学得，高效率地提升学习者的口才能力。最后，我们就可以讨论提升口才能力的学得内容了。如果要通过学得的方式提高口才能力，那么学习什么内容就变得至关重要了。简单机械的概念背诵和理论学习肯定没有用，但不掌握基本的理论知识就盲目地实践和训练也未必行得通。在我们看来，适量而准确的理论知识有助于将无意识的习得转化为有意识的学得，从而提高学习效率。这是因为：在交际前，需要观察推断才能掌控局面；在交际中，需要即时分析才能随时纠错；在交际后，需要总结反思才能不断提高。整个交际过程可以是习得式的下意识直观体验，也可以是学得式的有意识

归纳总结。但毫无疑问，学得方式的准确度更大、效率更高，而观察推断、即时分析、总结反思这些过程都必须依赖一定的概念和框架展开，在理论知识的指引下，能力的提升将事半功倍。在这个意义上，适当而准确的知识理论的掌握其实就是能力提高的一个重要组成部分了。但是，知识理论始终是桥梁，能力提升才是目的。所以，我们学习的知识理论始终要和实际应用结合在一起，从实践中概括，又反过来指导实践。知识理论和口才能力是道与技的关系。口才理论是“道”，是科学规律，能够举一反三、以简驭繁，但是需要挥洒生发、慧心应用；口才能力是“技”，是应用技巧，讲究审时度势、随机应变，但是万变不离“道”之根本。所以，离开了口才理论的口才实践是旁门左道，离开了口才实践的口才理论则是空洞说教。口才理论和口才实践两者结合，才是“学得”口才的正途。

综上所述，我们认为口才学是研究口才知识和理论的学问，但这种探究的最终目的又在于发现提升口才能力的方法。口才能力是一种内在性的、直觉化的综合能力，可以通过“习得”和“学得”两种方法提高，口才学主要探讨的是“学得”方法。“学得”方法的关键在于从实践中找到合适的知识理论，又用于指导更多的实践，从而高效、准确、定向地提升口才能力。本书的框架和布局就是在上述认识的基础上展开的。本书共分六部分，分别介绍：(1)口语交际的基本原则。口语交际的情况千变万化，有没有一些统领一切的灵魂性原则？我们从口才理念、口才态度、口才内容、口才方式等四个方面选择了一些基本原理和方针要略，以期以简驭繁、举一反三。(2)口语的性质和特点。口语是不同于书面语的一种交际媒介。以往的语言学研究，侧重于书面语的研究，忽视了口语交际的独特之处。本书立足于口语的性质和特点，讨论口语的特点和使用技巧，帮助读者学会“我口说我心”。(3)口语交际的过程。口语交际是使用口语达成交际目的的动态过程，不能局限于对静态的口语单位进行分析。在口语交际过程中，涉及参与要素、会话分析、即时监控等概念，语言交际功能的实现也必须放到这一动态过程中去考察。(4)语言交际中的意义问题。我们表情达意都是通过语言的意义进行的，而语言的意义是一个非常复杂的问题。从结构角度说，有词义、句义、篇章义等；从属性角度说，有文化意义、情感意义、联想意义等；从隐现角度说，有字面意义、言外之意、预设意义等。只有在了解这些意义类型的基础上，我们才能选择合适的意义类型进行口语交流。(5)交际者的社会定位和口才能力。口语能力是交际者的社会能力、语言能力和思维能力的综合表现。本部分依托社会学理论，介绍了自我、社会角色、社会团体等概念，这可以使口语能力切合于社会实际需要，又可以使口才能力的提升融合为社会化能力提升的一个有机组成，不是空泛无物的。(6)常见交际情景及其交际技巧。我们选取了职场、家庭、公共空间等场景，精心选择闲聊、批评、对比等口语交际类型进行有针对性的指导，配合实际案例综合运用本书介绍的一些理论方法，希望达到理论指导实践的效果。

在本书的每部分内容中都穿插了以下几个板块：  
\*链接：提供和主题有关的背景知识。  
\*案例：选取交际片断，多是有所失误的典型情况，配合阐发相关概念和理论。此外，也有部分趣闻轶事。  
\*提示：针对案例，利用正文介绍的理论进行解析，既增进理论理解，又启发实践应用。  
\*测试：提供一些测试读者口才状况的题目，帮助读者进行有的放矢的学习。希望这样的一些设计，能使读者朋友们在轻松而亲切的阅读中，通过“学得”来指导“习得”，从而切实提升自己的口才能力。

# 《周末读点口才学》

## 内容概要

《周末读点口才学》是有关口才学的普及类读物，书中将口才学的理论阐述与日常生活中的社交场景有机融合，行文明白晓畅，既方便读者把握口才学的理论精髓，又有利于读者举一反三，有效提升自己的口才技能。

《周末读点口才学》由徐默凡编写。

# 《周末读点口才学》

## 作者简介

徐默凡，1973年生，籍贯江苏南通。汉语言文字学博士。现为华东师范大学中文系副系主任，副教授。硕士生导师。主要研究现代汉语语用学、修辞学，出版著作《现代汉语工具范畴的认知研究》、《走向成功的交际》等，发表语言学论文二十余篇。

# 《周末读点口才学》

## 书籍目录

第一章 口才原则说略 / 001 一、口才理念：巧言与拙舌 / 003 二、口才态度：自信与自嘲 / 008 三、口才内容：道理与情感 / 015 四、口才方式：直白与委婉 / 021 第二章 口语的特点 / 029 一、口语语音 / 031 二、口语词汇 / 039 三、口语句法 / 048 四、副语言 / 054 五、体态语 / 058 第三章 口语交际的过程 / 067 一、信息互动过程 / 069 二、语言的交际功能 / 070 三、交际参与要素 / 078 四、会话过程 / 087 五、会话策略 / 090 六、会话监控 / 097 第四章 语言交际中的意义 / 103 一、多变的词语意义 / 105 二、隐蔽的言外之意 / 117 三、蕴含意义 / 127 四、预设意义 / 132 第五章 社会交往的要则 / 147 一、自我与他者的互动 / 149 二、社会角色的腔调 / 160 三、社会团体的语言认同 / 167 四、治疗社交恐惧症 / 171 五、社会交往：礼貌和得体 / 178 第六章 口才场景的范例 / 189 一、家人沟通 / 191 二、夫妻交流 / 193 三、公务往来 / 196 四、会议讨论 / 201 五、上下级交流 / 204 六、同事往来 / 210 七、社会场景 / 215

## 章节摘录

2.低调就是腔调 有了自信以后，还要学会自嘲。在面对别人责难时，缺乏自信的人总是百般辩解，惜身自重，唯恐别人看低自己，而自信的人却会自我嘲讽，采取低姿态，自我解嘲，以博取别人的信任 and 好感，把矛盾消弭于无形之中。自嘲是自信的一个新境界，自嘲者能正确认识自己的长短，不惜自暴其短，暂掩其长，其实并不会自贬身价，只会使别人更尊重自己。自嘲有三大好处：第一，不是利用自己的优势压制对手，而是自我贬低，以低调求取对手的认同感。这样可以使责难者意识到自己不是高高在上的权威者，因此不再有所苛求，能以平常的心态互相沟通。第二，在面对棘手的难题和自己的失误时，把自己当作牺牲品，大加嘲讽，从而转移别人的注意力，从纠缠不清的话题中金蝉脱壳。对方见到你已经在某些方面认错服输了，往往就忽视了自己要追究的主要问题，在幽默的气氛中一笑了之，你也就此摆脱困境了。第三，在自嘲中，我们可以借此显示自己的自信和勇气，赢得对方的好感。一个小里小气、讳疾忌医的人是不可能拿自己开玩笑的，只有对自己充满自信、乐观幽默的人才不在乎自己的缺陷，只有正视自己的人才能在工作中发挥最大的才干。当然，自嘲也要注意技巧。首先要贬低最重要的东西，你贬低的东西越重要，别人就越解气，而且把自己放到最低，别人就再也没有办法打压了，如长相、收入、权威、能力等等，都属于自嘲的首选对象。贬低这些东西，对自己实际上没有太大的损失，却能达到让别人认同的效果。比如别人带有挑衅性地问你：“你这么优秀，怎么还没有找到女朋友啊？”如果回答“我工作太忙了，没有时间”或“我家里负担重，经济条件不好”，这不是自嘲，而是辩解。而“我长得太丑了，没人看得上我”，“我工资太低了，买不起房子”，因为否定自己重一点，就带有自我嘲讽的味道了。其次，说话要幽默。如果平平无奇地贬低自己，那是诉苦装可怜，如果带点夸张，使人会心一笑之余，能了解到你的自我贬低其实是自我调侃，自嘲就成功了。如把“我长得太丑了，没人看得上我”“我工资太低了，买不起房子”改成“我长得太丑了，女孩子怕吓着家里人”“我太穷了，十年挣的钱只够买一个卫生间”，效果就好多了。最后，针对无法正面回答的质疑时，要注意转移话题，别人指责你A，你就嘲笑自己B，别人指责你B，你就嘲笑自己C……如果别人指责你A，你就嘲笑自己A，那不是自嘲，那是乖乖认错。如别人指责你能力不高，却霸占领导岗位，如果回答说“我的能力很差，能坐上这位置靠的就是运气”，这不是自嘲，是自我检讨，如果带上嘲讽的语气，则变成了反语讽刺，也得不到自嘲的作用。而“我确实不行，家里的首席执行官是我的夫人。”“是啊，我女儿也经常批评我，连小学数学题都不会算。”就是合格的自嘲了，因为它把矛盾转向了“妻管严”和“缺少数学头脑”。团 美国总统的自嘲 嘲弄自己的长相 林肯总统有一张瘦长的马脸，长得比较丑陋。他喜欢嘲笑自己的长相，使自己摆脱困境。1860年，他参加总统竞选的时候，竞选对手是富翁道格拉斯。他经常嘲讽林肯家世贫穷，林肯反击说：“我有一位妻子、三个儿子，都是无价之宝。此外，还租有一间办公室，室内有座子一张，椅子三把。我本人既穷又瘦，脸蛋很长，不会发福。我唯一可以依靠的就是你们。”这番演讲拉近了林肯和选民之间的距离，为林肯赢得了民心。嘲弄自己的权势 出身好莱坞的里根身为美国总统，执政八年，权倾一时，但有一次他说：“有人说我是世界上最有权势的人，可我一点也不信。白宫有一位官员，每天早晨把一张小纸片放在我的办公桌上，纸片上写着每一刻钟我该做的事，他才是世界上最有权势的人。”杜鲁门总统会见麦克阿瑟，麦克阿瑟自恃战功赫赫，表现得非常无理。他拿出烟斗，装上烟丝，把烟斗叼在嘴里，当他准备点燃火柴时，才停下来，询问杜鲁门：“总统先生，我抽烟你不介意吧？”显然，这不是真心征求意见。杜鲁门看了他一眼，说：“抽吧，将军。别人喷到我脸上的烟雾，要比喷在任何一个美国人脸上的都多。”嘲弄自己的执政能力 有人去白宫拜访美国总统西奥多·罗斯福，罗斯福的小女儿爱丽斯在办公室里跳进跳出，不时打断他们的谈话。访客抱怨说：“总统先生，难道您连爱丽斯都管不住吗？”罗斯福无可奈何地说：“我只能在两件事中做好一件。要么当好关利坚合众国的总统，要么管好爱丽斯。既然我已经选择了前者，那么对后者就无能为力了。”在这里，罗斯福暗示：总统并不是完人，可以管理好一个国家，不见得能管理好自己的家庭和儿女。选民们批评里根把大量的国家税收用于军费开支，订购了好几架轰炸机。里根在讲话中说：“我一直听到有关订购B-1这种产品的种种宣传。我怎么会知道这是一种飞机型号呢？我原以为这是一种部队所需的维生素而已。”听讲的人发出哄堂大笑，笑声使人们驱散了认为里根非常好斗并且无视民意的坏印象。里根把昂贵的战争机器拿来开玩笑，同时故意把自己说成一个一无所知的蠢材，从而转移了人们的视线，抵消了对庞大国防预算的批评。提示 美国号称是世界上最民主的国家，因而美国总统也是世界上最受尽苛责的国家元首。几乎每一个公民都可以批评总统，有的是指桑

## 《周末读点口才学》

骂槐，有的是当众指责，有的甚至是无理取闹。面对这种种非难，历届美国总统各有应付之策，但最常用、最管用的一招就是自我嘲讽，把自己说得一钱不值。对手一看堂堂的美国总统也自暴缺陷，自然就不会再打“落水狗”了。 P11-14



### 后记

坊间关于口才艺术、口才技巧的著作汗牛充栋，但大多是从实用的角度来架构：要么从场合的角度分为演讲口才、谈判口才、教学口才、推销口才等，要么从功能的角度分为介绍技巧、说服技巧、批评技巧、拒绝技巧等，要么从技法的角度分为模糊策略、自嘲策略、移情策略、幽默策略等……具体论述则往往从实例入手，辅之以针对性的辅导和训练。这些著述固然富有启发性和实践性，但窃以为还不成其为“口才学”。所谓“××学”，必然要包含抽象的概念、准确的定义、概括的理论和普遍的规律，而且要形成相互支撑的完整系统。所谓“××学”，必然是源于事实又超出事实的，是既能解释既往又能预测未来的，是给人以新的眼光来重新审视习以为常的惯例的。前述的口才研究还没有达到这个程度，所以还称不上“口才学”。事实上，在目前的研究背景下，“口才学”是很难建立起来的。一则研究对象复杂，什么是口才，是否存在客观的口才优劣标准，都缺少深入研究；二则理论基础不稳，“口才学”涉及的基础理论众多，言语行为理论、语义理论、修辞理论、互动交往理论等都与之相关，但都没有提供统一的理论框架；三则学科面目不清，“口才学”和语言学、社会学、心理学都有交叉，但又不从属于任何一个学科，可谓上不着天，下不着地，前不着村，后不着店。知其不可而为之，是笔者的愚勇。仗着受过专业的语言学训练，又对心理学、社会学、语言哲学多有涉猎；再兼多年为口才类杂志撰写普及性文章，自信能把一些理论的问题用通俗的案例表达出来；所以大着胆子勾勒“口才学”的图纸。而且私心以为，静待一切研究完备以后再高屋建瓴一气呵成，总难免纸上谈兵的嫌疑。现在没有前人的严谨蓝图，便也意味着没有束手束脚的樊篱，不妨大胆勾勒，小心验证，倒可能在试错中步步前行。好在本书名为《周末读点口才学》，本非谨严的学术著作，给了作者更多发挥的空间和建构的胆量。此书部分案例曾在《交际与口才》、《真情》等杂志上发表过，特此说明。感谢吴芸茜精心策划此书，并一再容忍我的拖延。感谢饶青欣通读全书，并提出很多有益的建议。 2012年4月

## 《周末读点口才学》

### 编辑推荐

一个人的口语才能不是先天遗传的，而是后天养成的，因此就存在一个变化发展的过程。这是一种应用型的研究，试图回答一系列“怎么样”的问题，如：怎么样进行口语交际？怎么样进行口才训练？怎么样提高口语的表达效果？最终归结为一个问题：怎么样才能提高口才能力？知其不可而为之是徐默凡编写的这本《周末读点口才学》的愚勇，大着胆子勾勒“口才学”的图纸。

## 《周末读点口才学》

### 精彩短评

1、常识性科普，还不错

2、就像徐老师在上课一样啊！平和舒缓有条理，亲切求实略八卦。两口气读完！书的内容本身是个蛮新奇的尝试，很多部分好像讲义内容啊，没接触过语言学的读者应该会觉得长知识的吧，哎呀其实哪怕我算是接触过语言学的读者也觉得在复习啊。有的例子有点生硬。清欣那个是青欣姐姐乱入吗哈哈哈哈哈女权主义者。不过在本书p121页引用了一个网络段子是黑我葱的，好讨厌，哼！

# 《周末读点口才学》

## 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:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)