

宋小丹 汤卓家 编著

魅力演讲与辩论

充分展示您超凡脱俗的说话魅力与才能



克服辩论障碍的心理方法
初学演讲容易出现的六个问题
反驳与辩护的技巧
演讲口才中的证明与反驳
独特演讲风格的形成

羊城晚报出版社

宋小丹 汤卓家 编著

魅力演讲与辩论

充分展示您超凡脱俗的说话魅力与才能

魅力演讲与辩论

宋小丹 汤卓家 编著

羊城晚报出版社

·广 州·

图书在版编目 (CIP) 数据

魅力演讲与辩论/宋小丹等编著. —广州: 羊城晚报出版社, 2002.10

ISBN 7 - 80651 - 189 - X

I. 魅… II. 宋… III. ①演说—语言艺术②辩论—语言艺术 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 062742 号

魅力演讲与辩论

MEILI YANJIANG YU BIANLUN

出版发行/ 羊城晚报出版社 (广州市东风东路 733 号 邮编: 510085)

发行部电话: (020) 87776211 转 3824

出 版 人/ 张唐生

策 划/ 汤卓英

经 销/ 广东新华发行集团股份有限公司

印 刷/ 广东省佛山市新粤中印刷有限公司 (邮编: 528041)

规 格/ 850 毫米×1168 毫米 1/32 印张 12 字数 240 千

版 次/ 2002 年 10 月第 1 版 2002 年 10 月第 1 次印刷

印 数/ 1~6000 册

书 号/ ISBN 7 - 80651 - 189 - X/G·43

定 价/ 20.00 元

版权所有 违者必究

(如发现因印装质量问题而影响阅读, 请与印刷厂联系调换)

MEILI YANJIANG YU BIANLUN



内 容 提 要

我们都渴望自己有从容自如的魅力演讲与辩论才能，梦求自己能充分展示超凡脱俗的说话魅力。事实上，演讲与辩论的提高同说话水平与技巧是休戚相关的。演讲要用您火热的心去点燃别人，去打动别人；辩论必须要运用丰厚的文化底蕴作铺垫，才会让您达到谈吐自如的境界，去说服别人。《魅力演讲与辩论》让您的渴望与梦求不再遥远，只要您用心创造。本书内容包括：演讲口才训练、演讲口才艺术、辩论口才艺术、附录：中外名人演讲经典赏析等。读者学习和灵活运用本书的演讲与辩论的方法和技巧，您也会成为魅力演讲与辩论的高手，充分展示您的说话魅力与才能！

编 者



目录

第一章 演讲口才概述

一、演讲是什么	(3)
1. 演讲的定义	(3)
2. 演讲有什么特征	(4)
二、演讲的要素	(8)
1. 演讲的主体	(8)
2. 演讲的信息	(12)
3. 演讲的客体	(12)
三、演讲与口才的关系	(15)
1. 从演讲的本质看口才	(15)
2. 从演讲的特征看口才	(17)
3. 口才是演讲成功的基石	(21)
4. 口语表达活动的综合性	(22)



5. 语言、思维运动的同步性	(23)
6. 语言形式的简散性	(24)
7. 口语传播的暂留性	(25)
8. 表达过程的临场性	(25)

第二章 演讲口才训练

一、演讲修养的提高	(29)
二、演讲之前关键在于松弛	(30)
三、独特演讲风格的形成	(32)
四、创新的演讲法	(33)
五、触景生情可使你声情并茂	(35)
六、如何开始你的演讲	(38)
1. 买一本关于演讲的书	(38)
2. 遣词造句用字要谨慎	(38)
3. 知彼知己,百战不殆	(39)
4. 多练习	(39)
5. 整理出一条演讲好思路	(39)
七、演讲稿的四个要素	(40)
1. 演讲的内容	(40)
2. 演讲的目的	(41)
3. 演讲的对象	(41)
4. 演讲的手段	(42)



八、演讲的四部曲·····	(42)
九、初学演讲容易出现的六个问题·····	(46)
1. 题目欠恰当·····	(46)
2. 联系现实少·····	(46)
3. 缺少演讲语言的风格·····	(47)
4. 语速处理不当·····	(47)
5. 态势语处理不好·····	(47)
6. 对演讲稿的写作缺乏了解·····	(48)
十、如何使演讲更加奥妙·····	(49)
1. 开个好头·····	(49)
2. 专注一个主题·····	(50)
3. 小心选择用词·····	(50)
4. 以理打动听众·····	(50)
十一、演讲的“手语”配音·····	(51)
十二、比喻使你的演讲美不胜收·····	(52)
1. 以喻为题:使平白的语言情趣化·····	(53)
2. 以喻入题:使简单的导入曲折化·····	(53)
3. 以喻立题:使深奥的说理形象化·····	(54)
4. 以喻点题:使率直的结尾含蓄化·····	(55)

魅力演讲与辩论

第三章 演讲口才艺术

一、演讲前的准备·····	(59)
---------------	------



1. 演讲稿的撰写	(59)
2. 演讲前的心理调整	(62)
二、演讲艺术语言的借鉴	(64)
1. 笑语	(64)
2. 气声	(65)
3. 泣诉	(65)
4. 颤音	(66)
5. 拖腔	(66)
6. 顿音	(66)
7. 模拟	(67)
8. 语音的弹性	(67)
三、演讲主体心理及调控	(69)
1. 什么是演讲主体心理	(69)
2. 演讲主体应具备的心理素质	(70)
3. 影响演讲主体心理的因素	(71)
4. 克服演讲主体的消极心理	(74)
四、演讲听众心理及调控	(78)
1. 掌握听众的感知规律	(78)
2. 引起听众的注意	(80)
3. 增强听众的记忆	(82)
4. 提高听众的兴趣	(84)
5. 激发听众的情感	(87)
五、演讲口才中的逻辑规律	(88)
1. 同一律	(88)
2. 矛盾律	(89)



3. 排中律	(91)
4. 充足理由律	(92)
六、演讲口才中的证明与反驳	(94)
1. 演讲口才中的证明	(94)
2. 演讲口才中的反驳	(99)
七、演讲口才中的修辞	(103)
1. 比喻和夸张	(103)
2. 排比和对偶	(105)
3. 设问和反问	(106)
4. 引证和转述	(107)
5. 反复和层递	(109)
6. 文白和降用	(109)
八、演讲要学会运用语言技巧	(111)
1. 语言运用准确	(111)
2. 语言流利	(113)
3. 语气运用	(115)
4. 把握声情结合技巧	(118)
九、演讲有声语言的技巧	(119)
1. 用声的技巧	(119)
2. 使用停顿与重音的技巧	(120)
3. 变化语调,处理节奏的技巧	(121)
十、演讲无声语言的技巧	(123)
1. 以风采吸引人	(124)
2. 让眼睛“说话”	(125)
3. 使用态势语	(126)



4. 用笑声感染听众	(127)
十一、演讲应变与控场技巧	(128)
1. 控制感情,掌握分寸	(128)
2. 从容回答问题	(128)
3. 巧妙穿插,活跃气氛	(129)
4. 将错就错,灵活处理	(129)

第四章 辩论口才概述

一、何谓辩论	(133)
二、辩论的特点	(137)
1. 针锋相对	(137)
2. 出言迅速	(139)
3. 逻辑严谨	(141)
4. 有“辩”有“论”	(142)
三、辩论的构成	(143)
1. 辩论主体	(143)
2. 辩论主题	(145)
3. 辩论媒体	(146)
4. 辩论受体	(147)
四、辩论的原则	(148)
1. 真实性原则	(149)
2. 公平性原则	(150)



3. 同一性原则	(150)
4. 充足理由原则	(152)
五、辩论口才的过程	(152)
1. 准备阶段	(152)
2. 开始阶段	(161)
3. 展开阶段	(166)
4. 结束阶段	(171)

第五章 辩论是说服的手段

一、辩论的目的	(177)
二、辩论的妙法	(181)
三、如何使对方哑口无言	(185)
四、反击术的运用	(189)
1. 对方以大道理进攻时	(189)
2. 当对方转换逻辑时	(191)
3. 如果对方攻击细节时	(193)
4. 当对方重视感觉时	(194)
五、无懈可击的“诡辩”	(195)
六、推翻对方观点的秘诀	(200)
1. 二等分式的技巧	(200)
2. 拖延战术	(201)
3. 使对方心理动摇的战术	(202)



4. 伪装撤退的战术	(203)
5. 气势夺人的战术	(203)
七、立于不败之地的防御术	(205)
1. 有无一贯到底的逻辑	(207)
2. 是否语意不明	(208)
3. 归纳性推论和演绎性推论的查核	(208)
4. 因果关系的查核	(210)
5. 类推要小心地使用	(210)

第六章 辩论口才艺术

一、辩论调控心理的类型	(215)
1. 紧张心理	(218)
2. 急躁心理	(218)
3. 怯场心理	(218)
4. 压抑心理	(219)
二、克服辩论障碍心理方法	(219)
1. 树立信心	(220)
2. 辩论前做好充分准备	(220)
3. 变“热处理”为“冷处理”	(220)
4. 转移注意力	(221)
5. 目光集中于一点	(221)
6. 加强理论学习	(222)



三、辩论口才的技巧	(224)
1. 辩论与口才	(224)
2. 变被动为主动	(225)
3. 雄辩口才	(228)
四、反驳与辩护的技巧	(229)
1. 直接反驳的技巧	(230)
2. 间接反驳的技巧	(233)
3. 直接辩护的技巧	(236)
4. 间接辩护的技巧	(240)
五、辩论提问与回答的技巧	(242)
1. 提问的技巧	(242)
2. 回答的技巧	(244)
六、诡辩及其驳斥	(247)
1. 诡辩的常用伎俩	(247)
2. 揭露和驳斥诡辩之法	(248)
七、辩论的艺术	(249)
1. 先发制人	(249)
2. 后发制人	(252)
3. 辩明主次	(254)
4. 追本溯源	(256)
5. 辩证分析	(257)
6. 把握倾向	(260)
7. 诱导论证	(262)
8. 迂回诱人	(264)
9. 全面反驳	(266)

魅力口才与辩论



10.反唇相讥	(268)
11.选准缺口	(269)
12.直破要害	(271)
13.顺势巧辩	(273)
14.巧妙应对	(274)
15.情景分析	(275)
16.借言推辩	(277)
17.两难推辩	(281)
18.对比说理	(286)
19.以攻为守	(287)
20.声东击西	(288)
21.以退为进	(291)
22.请君入瓮	(293)
23.巧设陷阱	(296)
24.遇窘巧辩	(298)
25.智言周旋	(301)
26.刚柔相济	(304)
27.化害为利	(306)
28.见风使舵	(309)

八、辩论中的错误分析 (313)

1.吐词含混	(313)
2.语无伦次,缺乏条理	(320)
3.重复啰嗦,拖泥带水	(322)
4.语秽粗俗,形象欠佳	(324)
5.问而不答,论而不辩	(327)



附录：中外名人演讲经典赏析

孙中山的中国论	(333)
毛泽东的宣言书	(339)
周恩来万隆演讲	(342)
斯大林的总动员	(347)
戴高乐不信败局	(354)
罗斯福对日宣战	(356)
萨达特敌国演讲	(358)
安东尼对抗演说	(363)

魅力演讲与辩论