



GAOZHUYUANXIAO RENWENSUZHIJIAOYU GUIHUAJIAOCAI
高职院校人文素质教育规划教材

(第二版)

演讲与口才

Y A N J I A N G Y U K O U C A I

主 编 徐左平
副主编 陈衢瑾 陈建萍



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS
浙江大学出版社

高职院校人文素质教育规划教材

演讲与口才

(第二版)

主 编 徐左平

副主编 陈衡瑾 陈建萍

浙江大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

演讲与口才/徐左平主编. —2版. —杭州: 浙江大学出版社, 2007.8

高职院校人文素质教育规划教材

ISBN 978-7-308-05449-2

I. 演… II. 徐… III. ①演讲学—高等学校: 技术学校—教材②口才学—高等学校: 技术学校—教材 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 130148 号

演讲与口才(第二版)

徐左平 主编

丛书策划: 黄宝忠 王利华

责任编辑: 朱 玲

封面设计: 刘依群 陈 辉

出版发行: 浙江大学出版社

(杭州浙大路 38 号 邮政编码 310027)

(网址: <http://www.zjupress.com>)

(E-mail: zupress@mail.hz.zj.cn)

排 版: 浙江大学出版社电脑排版中心

印 刷: 浙江中恒世纪印务有限公司

经 销: 浙江省新华书店

开 本: 787mm×960mm 1/16

印 张: 13.75

字 数: 282 千

版 次: 2004 年 8 月第 1 版 2007 年 8 月第 2 版

印 次: 2007 年 8 月第 8 次印刷

书 号: ISBN 978-7-308-05449-2

定 价: 20.00 元

版权所有 翻印必究 印装差错 负责调换

浙江大学出版社发行部邮购电话 (0571)88072522

高职院校人文素质教育规划教材编委会

顾问：徐 挺 孙沛然

主 编：陈 蓉

副主编：蔡袁强 陈 敏

编 委：（按姓氏笔画排列）

兰玉景 陈松源 何晓红 林丽萍

金仲秋 贾恭惠 徐左平 都建明

黄立鹏 黄宝忠 傅朱能

序

有学者批评现在的教育“没有人”或“失去了人”，指的是教育过于功利，偏求专业能力的传承和个人利益的获得而忽视人文素养的培育，忽视人的思想、情感、精神世界的健康发展和个性发展。我以为这种批评是中肯的，切中了时弊。当今整个教育有此弊端，职业教育自然也不例外，有人认为职业教育更甚，这倒未必。

从“自然人”向“社会人”的过渡是每一个人成长的必由之路，也是教育的基本目标，谓之“育人”。育人的目标是使受教育者获得全面、自由、和谐、充分的发展以逐步融入社会，在贡献社会的同时实现自我价值。

职业技术教育的培养目标不仅是“职业人”，而且是“社会人”。“职业人”是“社会人”的核心，因为从事一定的职业是任何人生存的前提。但是“职业人”不是“社会人”的全部，“职业人”的资格内涵是胜任某个职业所需要的素质，包括专业能力、社会能力和方法能力，固然是相当宽泛的，然而“社会人”的资格内涵不仅是人对某个职业的胜任，而是人融入社会所需要的更广泛、更丰富的素质要求。正如爱因斯坦所说：“学校的目的始终应当是：青年人离开学校时，是作为一个和谐的人，而不是作为一个专家。”一个人从“自然人”向“社会人”转化的过程是一个毕生的学习过程，是将社会的价值观念和行为规范“内化”为个人心理品质的过程，使之能够适应社会并掌握社会所赞许的行为方式。

人非机器，职业技术教育的目的同样是为了育人而不是制造机器，到目前为止，还没有一台机器具有情感或精神世界，而人，特别是一个成熟的社会人，应该注重对于真与善、健康情感和高尚精神的追求。培养这种具有较高人文素养的社会人，才是现代职业技术教育的题中之义，应该成为当今职教教学改革的思想之一。所谓人文素养，包括正确地认识自我和认识他人、必要的自我控制和强烈的社会责任心、崇尚正义、心地善良、意志坚韧、富有诚信、乐于合作等等内在的心理品质，它不仅是一个合格公民应该具有的基本品德，也极有益于学生学习自主性、能动性和创造性的培育和发挥。

在高等教育大众化形势下，高职教育工作者不得不面对大量学习准备不足的新

生,其中一些学生曾经受到现行基础教育中不良现象的伤害,加之他们个人和其他原因,使他们进入高职学习后遇到许多困难。这种困难,首先不在智力因素方面而在非智力因素方面,在于不良的学习心理和学习习惯,在于对自己、对学习、对学校甚至对社会的不正确态度。纠正这些不够健康的心理、习惯和态度,是对他们实施专业教育的前提。如果仅仅专注专业教育而不顾及其他,不首先教他们做人然后教他们做事,不能让他们在学做事的过程中学做人,那么,对他们的教育几乎没有成功的可能。从这个意义上说,对高职学生加强人文知识、人文精神的教育,培育学生的人文素养,把专业教育同人文教育结合起来,是更具有现实意义并迫在眉睫的任务。

浙江省高职院校素质教育研究分会在省教育厅的指导下组织编著出版的“高职院校人文素质教育规划教材”,为高职院校切实加强人文素质教育做了一件好事。由于该书作者们都从事高职教育第一线工作,熟悉高职教育教学特点和高职学生的情况,因此这套教材比较贴近高职院校教学的需要和学生的思想实际,便于学生自学或安排少学时课程的选修,也便于读者在现实生活中应用,不失为一套富有时代气息的适用教材。

形成一套成熟的教材往往需要多人多年的努力,何况形势发展很快,知识更新迅速,绝不可能一蹴而就。这套教材的某些内容和编撰形式尚有不足之处也在所难免,当在广大教师试用实践的基础上,通过改编逐步提高和完善。我希望有更多的专家、教师参与高职人文素质教育教材的编写工作,期盼着更多更好的人文素质教材出版。

杨金土^①

2004年8月4日于北京

^① 杨金土,中国职业技术教育学会副会长、学术委员会主任,国家督学,教育部前职成司司长。

前 言

高等职业教育是我国高等教育的重要组成部分。近几年来,围绕培养生产、建设、服务、管理第一线急需的应用型技术人才,各高职院校积极探索、勇于实践,努力为社会输送具有健全人格、能适应社会发展需要、毕业后即可就业上岗并具备发展潜力的人才。加强对高职学生人文素质教育就是在这一背景下提出来的。

“人文素质”一般指人的人格气质修养等,是学生全面素质的基础。人文素质教育可表述为:通过知识传授、环境熏陶以及自身实践等将人类优秀的文化成果内化为人格、气质和修养,成为人的相对稳定的内在品质。加强人文素质教育是高职院校加强素质教育、改革人才培养模式和提高办学水平的重要切入点,它直接作用于学生的信仰、情感、道德、责任和审美等精神因素,引导学生去思考人生的价值、意义和目的,引导学生去追求高尚的生存品位,追求人性和人格的完善。在现代化大生产的今天,一个人的技术能力的发挥,不仅仅是拥有单一的专业知识和专业技能,更需要有思想、精神、情操、意志、动机等人文素质的支撑。高等职业技术学院,作为培养基层一线数以千万计应用型、技术型的职业人才的摇篮,除了教会学生掌握一定的专业知识和专业技能外,着眼于培养学生的行为与习惯并深入到精神生活之中,教会学生做人、做事、共处,帮助学生规划职业生涯、全面提高素质,适应就业、生存、发展,显得尤为重要。

人文素质教育内涵非常丰富,加强对高职学生的人文素质教育,是一项长期而艰巨的任务。高职院校应把人文素质教育贯穿于教育始终,让学生了解人类文明的产生与人类社会的发展进步,学会处理人与自然、人与社会的关系,学会欣赏和吸收人类优秀文化成果,学会鉴别正义与邪恶,高尚与卑鄙,真善美与假恶丑,修身至善,格物明德;让学生了解社会、了解企业需求,明确自身的责任和义务,学会尊重人、关心人、帮助人,与人合作共事,学会处理情感、意志方面的矛盾与冲突,学会更新知识、发展自我,使自己成为合格的职业人,自尊、自重、自强,在努力为自己创造岗位的同时,也为他人创造岗位。

基于这样的考虑,浙江省高职院校素质教育研究分会在省教育厅和上级教育研究会的指导下,组织人员对浙江省高职院校人文素质教育、教学情况进行调研,并在此基

基础上拟定了编写高职院校人文素质教育规划教材的计划,通过整合各高职院校的力量,力争编写出一套贴近高职学生实际,符合高职学生知识结构和阅读欣赏水平,适应高职院校选修课少学时、多容量特点,且集实用性、可读性、指导性于一体的选修或自修教材,能对高职学生人文素养的提高起到积极作用。系列教材第一辑出版六本,教材和主编分别是:《中国传统文化十讲》(沈瑞云),《演讲与口才》(王黎云),《中华诗教与人文素养》(孔汝煌),《创业指导》(陈敏),《人际关系与公共礼仪》(周朝霞),《高职生就业指导》(梁丽华)。今后还将陆续组织出版。

为编写好教材,各教材主编、编写人员投入了大量的时间和精力,付出了辛勤的劳动,但由于时间紧、任务重,及编者水平差异,本套教材肯定存在着许多不足,希望广大教师和学生在使用过程中多提改进意见,以使这一套教材得到进一步修正和完善,并在高职院校素质教育中发挥更大的作用。

陈 蓉^①

2004年7月

^① 陈蓉,浙江省高职院校素质教育研究分会会长,宁波职业技术学院党委副书记、副院长。

CONTENTS

目 录

第一章 口语交际基本技能训练(上)	1
第一节 口语交际	1
一、口语交际的概念	1
二、口语交际的特征	1
三、口语交际的目的	3
四、口语交际的方法	6
五、口语交际的语言	8
六、口语交际的风格	9
第二节 思维与口语交际	11
一、思维与口语交际的关系	11
二、思维技能训练	17
第三节 听话与口语交际	18
一、听话的特征	18
二、听话的方法	19
三、听话的训练	20
第二章 口语交际基本技能训练(下)	25
第一节 口语表达基本技巧	25
一、语音辨正	25
二、发声技巧	28
三、节奏技巧	30
四、变音技巧	34
第二节 口语交际分层次训练	37

一、诵读	37
二、复述	44
三、解说	46
第三节 社交口语训练	48
一、招呼与介绍	48
二、拜访与接待	50
三、赞美与批评	55
四、说服与拒绝	58
五、劝慰与道歉	61
六、评述	64
第三章 演讲与口才训练	68
第一节 演讲概述	68
一、什么是演讲	68
二、演讲与对话	70
三、演讲的分类	71
第二节 演讲者	73
一、演讲者的素质	73
二、演讲者的思维方式	75
三、演讲者的听众意识	76
四、演讲者心理障碍克服办法	78
第三节 演讲在生活中的应用	79
一、致辞	79
二、即兴演讲	82
第四节 演讲稿的写作技巧	91
一、标题的拟定和提纲的编写	92
二、演讲的开头与结尾艺术	96
三、材料的充实和结构的安排	102
四、语言的锤炼	104
第五节 演讲的技巧	106
一、演讲稿的记忆方法	106
二、语音语言的表达技巧	108
三、态势语言的表达技巧	110
四、现场控场技巧	112

第四章 论辩口才训练	121
第一节 论辩的技巧	121
一、论辩的逻辑技巧	122
二、论辩的语言艺术	126
第二节 辩论赛	128
一、辩论赛的赛制	129
二、辩论赛的准备	130
三、结果判定	136
第五章 求职面试口才训练	145
第一节 求职面试的类型	145
一、求职面试的类型	145
二、求职面试口才原则	147
第二节 面试准备及礼仪	148
一、面试前的准备	148
二、面试要注意的礼仪	149
第三节 面试语言表达的技巧	151
一、回答的步骤及语言表达	151
二、常见问题的回答技巧	153
三、挑战性问题的回答技巧	157
四、女性求职如何回答敏感问题	159
第六章 行业口才训练	163
第一节 教学口才训练	163
一、教学口才的基本要求	163
二、教学艺术语言的训练	164
三、教学口才分类训练	166
第二节 导游口才训练	172
一、欢迎词	173
二、解说词	176
三、交际词	182
四、欢送词	183
第三节 推销口才训练	184

一、什么是推销·····	184
二、推销成功的基本要素·····	184
三、推销语言的基本要求·····	185
四、推销的语言技巧·····	186
第四节 谈判口才训练·····	192
一、什么是谈判·····	193
二、谈判的思维策略·····	194
三、谈判中的注意点·····	195
四、谈判语言要求·····	195
五、谈判口才技巧·····	197
参考书目·····	206
第二版后记·····	208

第一章

口语交际基本技能训练(上)

第一节 口语交际

一、口语交际的概念

口语交际就是特定的人,在特定的语境里,为了特定的目的,运用语音手段,传递信息、交流思想和交流感情的一种言语活动。它研究人们如何在口头上使用好语言,以达到理想的交际效果。

由于口语诉诸听众的耳朵,信息稍纵即逝。如果表述不清或语言晦涩,“声音流”就会从耳边滑过去,达不到理想的信息传播效果。因而,使用口语交际时要有较强的“口语意识”,在用词上要少用或不用深奥难懂的词语和专业术语;在句式上以短句为主,少用长句与复杂句。

在口语交际中,交谈者双方都应当从广大听众的接受能力和理解能力着眼,说明白每句话,讲清楚所要表达的原意,使语言整齐匀称,富有节奏,让听众感受到语言的音韵美。老舍先生就曾说过:“我自己写文章,总希望七八个字一句,或十几个字一句,不要太长的句子。每写一句时,我都想好了,这一句到底说明什么,表现什么感情,我希望每一句话都站得住。当我写了一个较长的句子,我就想法子将它分成几段。断开了就好念了,别人愿意念下去;断开了也好听了,别人也容易懂。”可见,短句在口语交际中的妙用。

二、口语交际的特征

(一)即时性

口语交际不同于书面表达,它主要靠口耳相传,语音是转瞬即逝的,传播得快,消逝得快,这就决定了口语交际即时性的特征。因此,口语交际中要求说者尽快将思维

转换成言语,听者则快速地把对方的言语转换成认知。口语交际的即时性和现代社会的高效率,要求人们声音明亮,口语表达清晰,同时做到言简意赅,从而提高办事效率。

据报载,1981年春天,美国总统里根被刺的事件刚刚发生,即刺客暗杀里根的第一枪打响时,合众国际社的一名记者立即奔入希尔顿饭店,对服务员说了一声“用一下你的电话”,随即向报社编辑口头作了报告,把事件发生的时间、地点、情况叙述得简单清晰。八分钟后,合众国际社就把消息播出去了。然而他们并没有抢上头家新闻,因为一分钟以前,美国哥伦比亚广播公司驻白宫记者就已经抢先播出了这条消息。当时哥伦比亚广播公司的记者看到枪击事件后,飞步跑过马路,跨进一家药铺,对售货员喊道:“我是哥伦比亚广播公司的,给你100元用一下你的电话。”他立即出口成章地向公司作了简要报道。然后,他转身对售货员说:“我离开一会儿,你可别把电话挂上。如果有人多出钱,那我就给你加倍的钱。”就这样,哥伦比亚广播公司的新闻早于合众国际社一分钟播出。

这个富有戏剧性的新闻竞争事例告诉我们,拥有出色的口才就会为成功赢得时间。

(二)情景性

口语交际是在特定的情景中发生的一种现象,其所谈的话题、交际的对象、交际的场合都是特定的,并受情景的控制。同样的话题在不同的情景下可以有不同的表达方式,如同样的“叫人吃饭”,在正规的社交场合,可以说:“开宴了,请各位入席”;而在非正规的社交场合,如同学聚会、家庭聚会等,则会说得很随便,可以说:“我们开始吃饭了。”说话时根据不同的情景采用不同的表达方式,这样才能收到良好的效果。

口语交际,不仅要适应大环境,而且可以利用交流的现场情景。现场情景是交谈者双方共处的环境,适应并利用它可以产生较大的反响和共鸣,具有特殊的效果。如:

电影《列宁在十月》中有一个情节,列宁在米赫利松工厂发表演说,其间有人递给他一张字条。列宁说:“同志们,我收到一张字条,请大家听一听,上面写了些什么?‘你们的政权反正是维持不住的,你们的皮将被我们剥下来做鼓面!’请安静,同志们!我看这张字条决不是工人的手写的。恐怕写这张字条的人,未必有胆量敢站到这儿的!同志们!我想他是不敢站出来的!同志们,须加上三倍的警惕、小心和忍耐。你们要坚守岗位!对于人民认为是罪大恶极的叛徒,必须无情地加以消灭!不镇压剥削者的反抗,革命就不能胜利。”

这是对现场环境的利用。列宁抓住现场出现的问题,借题发挥,极富针对性与战斗色彩。

(三)多变性

在口语交际中,人们面对面的交际,有时对象明确,环境具体,话题确定,针对性较强,这种情况下容易实现一定的交际目的。但不同的场合、不同的听众、不同的问题,就使得具体的口语交际具有多变性,这令交际者双方都难以把握。因此,要想取得较好的交际效果,就需要交谈双方随时留意对方的言谈举止,做到随机应变,并及时调整谈话的内容。

口语的多变性还表现在表达者话语转向突破听众的预设期望,令人始料不及上。例如:

一位演讲家以“男人和女人”为话题进行演讲。他说道:“女士们,先生们,关于男人和女人,我这里有一个很好的比喻。男人,就像大拇指;女人,则像小拇指。”话音刚落,全场哗然,女性听众更是嘘声四起,尖声反对。演讲家抬手往下压了压,说:“大家不要激动,听我往下解释。女士们,人们的大拇指,粗壮有力;而小拇指却纤细、苗条,灵巧而可爱。不知诸位女士之中,哪一位愿意颠倒过来?”

在这个例子中,本以为演讲家用大拇指表示“顶呱呱”、用小拇指表示“差劲”,以此来贬低女性,谁知演讲家的解释却出人意料,使得女士们浪费了一番“愤怒”的表情而顿生笑意,也使演讲增添了一层磁性,收到了较好的效果。

(四)时代性

口语交际具有时代性。随着科技的发展及社会的进步,各种新鲜事物层出不穷,在口语交际领域也就随之出现了许多体现时代性的新词,如“优盘”、“MP4”、“物流”、“耍大牌”、“大腕”、“超女”、“PK”、“恶搞”、“打包下载”等等。同时,口语交际的时代性特征还表现在同一语言在不同时代所传达出来的不同含义,也就是俗话说的“旧瓶装新酒”,这在网络语言中可以说是司空见惯,如“潜水”指“只看贴不回帖的人”、“青蛙”指“丑男”、“恐龙”指“丑女”、“菜鸟”指“网络新手”、“酱紫”表示“这样子”、“偶”就是“我”、“稀饭”表示“喜欢”,等等。因此,及时了解和掌握极具时代性的新词,在口语交际中往往能收到较好的交际效果。

三、口语交际的目的

口语交际的目的一般具有两种内容:一是对客体的行为的直接驱动,如“请你帮我拿一下《演讲与口才》这本杂志”;二是对客体的思想与情感的征服,如“家乡的桥啊,是我梦中的桥”,而这两种目的表现只不过是程度不同,实质都是口语主体利用语言去实现自身的某种需要的结果。

尽管口语交际的目的内容比较简单,但由于它产生于主体对复杂的社会交流的需要之中,所以表现形态还是多种多样的。它们分为以下几种类型。

(一)驱动式的目的

驱动式的目的是口语交际中最简单、最直接的目的形态。简单地说,它就是我要你(们)干什么。因此,为了达到这个目的,增强实现这个目的的保证性,说话者可以根据不同的语境采用不同的表达形式。当然,简单的行为驱动目的较容易实现,而复杂的、重大的行为驱动目的则较难实现;话语主体与客体意愿相一致的行为驱动目的容易实现,反之则较难实现。在这种形态的目的实现时,一般采用下列方式。

1. 单纯的语言形式来实现目的

当采用单纯的语言形式时,往往可以随着说话者语调的调节、节奏的变化和语言的变化来实现口语交际的目的。如“让对方吃饭”这个目的就可以采用不同的方式来表达:

- (1)你快吃饭吧,饭都凉了。
- (2)你快吃饭,你看,饭都凉了。
- (3)我看你最好先把饭吃了,饭都凉了。
- (4)把饭吃了,饭都凉了。

这些不同的语言表达形式,不仅显示了说话者实现目的的意愿,同时也表明了说话者之间的关系。

2. 以语境条件为基础来实现目的

在口语交际过程中,以语境的具体条件作为实现目的的重要因素,往往不失为一种高明的办法。当然,这种方式依赖于说话者对语言环境的观察和判断,这就需要话语主体有明确的目的和坚定的信念,这样才能在口语表达中做到得心应手、左右逢源,从而产生极强的感染力和征服力。如:

华盛顿应杰佛逊的邀请,一同共进早餐。进餐中杰佛逊问到1778年立宪者为何会同意在国会第二度召开秘密会议。华盛顿听后,便有意把目光注视着杰佛逊的餐具,并且问道:“你为什么把咖啡倒在小碟里啊?”杰佛逊回答:“要冷却它。”华盛顿说道:“这就对了,我们把立法机构倒入议会的碟子中来冷却它。”

这次目的的实现,从说话者来讲,是借助于对方的有关条件,善于把握时机,贯彻交际意图,完成自己的目的。

3. 情理结合实现目的

以这种方式所实现的驱动作用,往往从群体的接受者出发,说话者不仅要在情感上投入,而且也要以“理”来说服对方。所以,表达的要求非常高,需要高超的语言技巧。古希腊著名演说家德摩斯梯尼为号召人们抗击马其顿国王腓力二世所做的演说《反腓力辞》,情感充沛,说理精辟,就属于这类。这种方式表现的不只是简单的驱动,而是彻底的征服。据说腓力二世在读了《反腓力辞》后也深为叹服,说:“如果我自己听

了他的演说,我也会投赞成票,选他做我的反对派领袖。”

(二)感召式的目的

感召式的目的,简单地讲就是“以情动人”,它的目的是通过情感因素的传递使交际对方获得与之相同的情感内容,从而最终实现行动上的驱动目的。

实现感召式的目的,其一是借助主体进行直接情感传递。说话者借助动人的事实、感人的语词和丰富的表情唤起听者的情感,从而实现感召的目的。在这种方式的实现过程中,说话者无论是绘声绘色,还是声泪俱下,都只是他个人情感表达的一种方式。虽然不能完全同其内在的思想分开,但两者并不是完全表里如一的。

帕特里克·亨利在其《不自由,毋宁死》演讲的最后一段就是利用直接情感的传递来达到其交际的目的:

回避现实是毫无用处的。先生们会高喊:和平!和平!!但和平安在?实际上,战争已经开始,从北方刮来的大风都会将武器的铿锵回响送进我们的耳鼓。我们的同胞已身在疆场了,我们为什么还要站在这袖手旁观呢?先生们希望的是什么?想要达到什么目的?生命就那么可贵?和平就那么甜美!甚至不惜以戴锁链、受奴役的代价来换取吗?全能的上帝啊,阻止这一切吧!在这场斗争中,我不知道别人会如何行事,至于我,不自由,毋宁死!

其二是通过语言环境来实现对客体的情感征服,实现感召的目的。说话者通过语言与语言环境的联系,调动听众的情感,使之产生与目的要求相符合的情感内容:

相传,在遥远的年代,一个部落受到外族的侵略,是反抗,还是屈服,众人莫衷一是。最后部落首领把大家带到野外,指着天上飞的鸟儿和原野上奔跑的野兽对族人说:“看,这是没有失去自由的。”又指着部族中的关在栏中的牛羊和作为食品被屠杀的牲畜的尸骨说:“这是失去自由的。”他激动地对众人呼喊道:“如果我们不去反抗,就只能失去自由,任人宰割啊。”顿时,族人们群情激昂。

这个故事中,首领的话虽然简单,但借助社会条件和语境,取得了巨大的情感效力,达到了感召的目的。

(三)理念式的目的

理念式的目的不同于感召式的目的,它不是从情感的角度出发,而是从理智的角度入手,做到话由旨遣,有的放矢。这就要求说话者在表达时要做到从容不迫并机智应变。这种目的一经实现,便具有超乎情感的力量,对交际的效果往往是十分明显。如果感召式的目的是“以情动人”的话,那么理念式的目的就是“以理服人”。这就要求表达者在表述过程中,要条理清晰地说出自己的观点,使之强化正在形成的观点或改变对方正在形成的观点,从而实现自己的交际目的。如1936年“西安事变”发生后,周恩来面对群情激动、要求杀掉蒋介石的东北军军官们时,他是这样说的: