

演讲与谈话
是世界公认的现代人才必备的素质
舌头、金钱和电脑
在欧美更是被誉称为世界的三大法宝
可见口才在当今社会之重要



刘德强 ● 著

上海社会科学院出版社

现代演讲学

责任编辑 范舰萍
封面设计 邹越非

现代演讲学

刘德强 著

上海社会科学院出版社出版

(上海淮海中路 622 弄 7 号)

新华书店 上海发行所经销 上海中华印刷有限公司印刷

开本 850×1168 1/32 印张 13.375 插页 2 字数 330000

1996 年 10 月第 1 版 2000 年 1 月第 4 次印刷

印数 19001~23000

ISBN 7-80618-270-5/C·165

定价 20.00 元

出版说明

“演讲与谈话”是世界公认的现代人才必备的素质,“舌头、金钱和电脑”在欧美更是被誉称为世界的三大法宝,可见口才在当今社会之重要。

为了适应改革开放和市场经济的形势,社会盼望具有高质量和一定权威的《现代演讲学》(指广义的演讲学——两人以上的谈话)专著问世,以供大专院校、党政干校教学和各行各业学习演讲、谈话、谈判、公关、交际之用。因此,特邀请上海市演讲学研究会会长、全国汉语口语研究会学术委员刘德强先生亲自执笔撰写此书。

刘先生具有丰富的演讲学教学经验,曾先后在社会上作演讲艺术、谈话艺术、谈判艺术和公关交际艺术等学术报告达数百场,其生动而风趣的演讲报告颇受各界人士的欢迎。

刘先生主编的《演讲学》(高校教材)荣获全国汉语口语论著二等奖;他主笔的《演讲学十讲》荣获全国第七届图书展评“金钥匙奖”。

本书体系严谨、资料翔实、内容丰富,且在现代演讲学领域中提出了许多独到的见解,并将社会学、心理学、审美学、交际学和信息论等现代科学的有关知识融于其中,集知识性、趣味性、科学性、实用性于一体,以适应现代社会之需要。

谨向广大读者推荐此书,并对刘先生的辛勤奉献深表敬意。

目 录

第一章 演讲学概述.....	1
第一节 什么是演讲.....	1
一、演讲的定义.....	1
二、演讲的特征.....	1
第二节 演讲的意义.....	5
一、演讲是宣传鼓动的方式.....	5
二、演讲是传授知识的手段.....	6
三、演讲是搞好经营管理的途径.....	6
四、演讲是社会交际的技能.....	7
第三节 演讲的要素.....	8
一、演讲的主体.....	8
二、演讲的信息	11
三、演讲的客体	11
第四节 演讲的类型	13
一、按内容标准划分	13
二、按方式标准划分	17
三、按其他标准划分	18
第五节 演讲的沿革	19
一、演讲的萌芽和开端时期	19
二、演讲的曲折发展时期	22
三、演讲的兴盛时期	24
第六节 演讲学的研究	27

一、演讲学的定义	27
二、演讲学的研究对象	28
三、演讲学的研究任务与方法	29
第二章 演讲稿	31
第一节 什么是演讲稿	31
一、演讲稿的定义	31
二、演讲稿的作用	31
第二节 演讲稿的选题与立意	33
一、演讲稿的选题	33
二、演讲稿的立意	35
第三节 演讲稿的选材与结构	35
一、演讲稿的选材	35
二、演讲稿的结构	38
第四节 演讲稿的语言与修辞	54
一、演讲稿的语言	54
二、演讲稿的修辞	55
第三章 演讲的艺术手法	60
第一节 幽默法	60
一、幽默及其作用	60
二、幽默法的运用	61
三、运用幽默法的注意事项	63
第二节 哲理法	64
一、哲理及其作用	64
二、哲理法的运用	65
三、哲理法的注意事项	67
第三节 抒情法	67
一、抒情及其作用	67
二、抒情法的运用	69

三、抒情法的注意事项	71
第四节 悬念法	71
一、悬念及其作用	71
二、怎样设置悬念	72
三、悬念法的注意事项	74
第五节 穿插法	74
一、穿插及其作用	74
二、穿插法的运用	75
三、穿插法的注意事项	77
第六节 其他手法	78
一、采风法	78
二、比喻法	78
第四章 演讲口语	80
第一节 什么是演讲口语	80
一、演讲口语的定义	80
二、演讲口语的特征	81
第二节 演讲口语的呼吸与发声	84
一、演讲口语的呼吸	84
二、演讲口语的发声	86
第三节 演讲口语的基本要求	88
一、音准	88
二、音色	90
三、音量	90
四、语气	92
第四节 演讲口语的艺术技巧	101
一、艺术语言的借鉴	101
二、语音的弹性	103
第五章 演讲的态势语	106

第一节 什么是演讲态势语·····	106
一、演讲态势语的定义·····	106
二、演讲态势语的作用·····	106
三、演讲态势语的运用原则·····	107
第二节 演讲者的面部表情·····	110
一、演讲者面部表情的产生及类型·····	110
二、演讲者视线的运用方法·····	111
第三节 演讲者的手势·····	112
一、演讲者的手势及其作用·····	112
二、演讲者手势的类型·····	113
三、演讲者手势的区域及其内涵·····	114
四、演讲者几种常用的手势·····	115
五、演讲者手势的单式与复式·····	115
第四节 演讲者的体态·····	116
一、演讲者的头部·····	116
二、演讲者的身躯·····	116
三、演讲者的立姿·····	117
第五节 演讲者的仪表与服装·····	118
一、演讲者的仪表美·····	118
二、演讲者的服装美·····	119
第六章 演讲心理·····	122
第一节 什么是演讲心理学·····	122
一、演讲心理学的定义·····	122
二、研究演讲心理的意义·····	122
第二节 演讲者心理·····	124
一、演讲者心理的含义·····	124
二、演讲者应具备的心理素质·····	124
三、演讲者的威信·····	126

四、演讲者的怯场心理·····	128
第三节 听众心理·····	134
一、听众的感知规律·····	134
二、听众的注意·····	137
三、听众的记忆·····	139
四、听众的情感·····	141
第七章 演讲逻辑·····	145
第一节 什么是演讲逻辑·····	145
一、演讲逻辑的定义·····	145
二、研究演讲逻辑的作用·····	146
第二节 演讲中的概念·····	147
一、演讲中概念的逻辑要求·····	147
二、演讲中概念的应用·····	148
第三节 演讲中的判断·····	154
一、演讲中判断的逻辑要求·····	154
二、演讲中判断的应用·····	156
第四节 演讲中的逻辑规律·····	161
一、同一律·····	162
二、矛盾律·····	163
三、排中律·····	164
四、充足理由律·····	165
第五节 演讲中的推理·····	166
一、演讲中推理的逻辑要求·····	166
二、演讲中推理的应用·····	167
第六节 演讲中的证明与反驳·····	178
一、演讲中的证明·····	178
二、演讲中的反驳·····	183
第八章 专题演讲·····	187

第一节 什么是专题演讲·····	187
一、专题演讲的定义·····	187
二、专题演讲的类型·····	188
三、专题演讲的方法·····	189
第二节 会议专题演讲·····	190
一、会议专题演讲的含义·····	190
二、开幕词和闭幕词·····	191
三、会议报告·····	192
四、会议经验介绍·····	194
第三节 赛场专题演讲·····	195
一、赛场专题演讲的含义·····	195
二、赛场专题演讲的特征·····	195
三、赛场专题演讲的评判·····	196
四、赛场专题演讲的组织·····	200
第四节 学术专题演讲·····	206
一、学术专题演讲的定义·····	206
二、学术专题演讲的特征·····	206
三、学术专题演讲的思路·····	207
四、学术专题演讲的结构·····	207
五、学术专题演讲的注意事项·····	207
第五节 专题演讲的实践·····	208
一、思考与记忆·····	208
二、练习与休息·····	211
三、控场与应变·····	216
四、会场与讲台·····	220
五、会议的主持·····	221
第九章 即兴演讲·····	225
第一节 什么是即兴演讲·····	225

一、即兴演讲的定义·····	225
二、即兴演讲的特征·····	225
三、即兴演讲的类型·····	229
第二节 即兴演讲的准备·····	232
一、智能准备·····	232
二、心理准备·····	233
第三节 即兴演讲的训练·····	233
一、即兴演讲的思维训练·····	234
二、发散性思维训练·····	235
第四节 即兴演讲的格式与方法·····	239
一、借题发挥法·····	239
二、其他手法·····	242
第五节 即兴演讲的策略·····	244
一、立即举出一个例子·····	244
二、让演讲充满激情·····	245
三、讲与听众密切相关的事·····	246
第六节 即兴演讲案例评析·····	247
[例一] 领导干部应该学会演讲·····	247
[例二] 坚定的信念是成功的前提·····	249
[例三] 祖国在我们的心中·····	251
第十章 论辩演讲·····	254
第一节 什么是论辩演讲·····	254
一、论辩演讲的定义·····	254
二、论辩演讲的意义·····	254
三、论辩演讲的特征·····	255
第二节 论辩演讲的沿革·····	256
第三节 辩论赛的定义·····	259
第四节 辩论赛的选题·····	260

一、辩题要有意义·····	260
二、辩题要适合辩论·····	260
三、辩题要单纯明确·····	260
四、辩题要适合水平·····	260
第五节 辩手的分工·····	261
第六节 辩论赛的谋略·····	263
一、内涵界定法·····	263
二、舍强攻弱法·····	264
三、归谬法·····	264
第七节 辩论赛的语言·····	265
第八节 辩论赛的章程·····	267
第九节 赛场辩词举例·····	283
辩题:《温饱是谈道德的必要条件》·····	283
第十一章 对话 ·····	299
第一节 什么是对话·····	299
一、对话的定义·····	299
二、对话的作用·····	299
第二节 对话的原则·····	302
一、真诚原则·····	302
二、平等原则·····	303
三、负责原则·····	303
第三节 对话的方法·····	304
一、直言法·····	305
二、委婉法·····	306
三、限制法·····	306
四、概括法·····	307
五、幽默法·····	308
六、借用法·····	308

七、反问法.....	309
第四节 对话的语言.....	310
一、短.....	310
二、平.....	311
三、快.....	312
第五节 对话的风格.....	313
一、情.....	313
二、理.....	314
三、雅.....	315
第十二章 谈判.....	317
第一节 什么是谈判.....	317
一、谈判的定义.....	317
二、谈判的特征.....	318
第二节 谈判类型.....	322
一、竞争型谈判.....	322
二、合作型谈判.....	323
第三节 谈判的过程.....	324
一、谈判准备阶段.....	324
二、正式谈判阶段.....	325
第四节 谈判的要素.....	329
一、信息要素.....	329
二、时间要素.....	332
三、权力要素.....	333
第五节 谈判语言.....	334
一、叙述.....	334
二、提问.....	335
三、答复.....	336
四、说服.....	337

第六节 谈判权力	340
一、竞争权力	340
二、正统性权力	340
三、冒险权力	340
四、承担权力	342
五、专业知识权力	342
六、了解“需要”的权力	342
七、投资权力	342
八、酬报或惩罚权力	343
九、认同权力	343
十、前例权力	344
十一、态度的权力	344
十二、说服人的权力	345
第七节 谈判策略	345
一、曲线进攻策略	345
二、抬价策略	346
三、吹毛求疵策略	347
四、激将策略	348
第十三章 谈话	351
第一节 什么是谈话	351
一、谈话的定义	351
二、谈话的类型	352
第二节 谈话者	353
一、谈话者的原则立场	353
二、谈话者的心理素质	354
三、谈话者的仪表举止	355
第三节 谈话信息	356
一、信息公式	356

二、信息类型.....	357
三、信息比例.....	358
四、信息标准.....	359
第四节 谈话对象.....	360
一、年龄不同.....	361
二、气质不同.....	362
三、需要不同.....	362
四、智力不同.....	363
五、相符动机不同.....	363
第五节 谈话环境.....	364
一、谈话时间.....	364
二、谈话空间.....	365
三、言语环境.....	365
四、谈话场合.....	366
第六节 谈话原则.....	368
一、尊重.....	368
二、理解.....	371
三、关心.....	373
四、鼓励.....	373
第七节 谈话方法.....	376
一、谈话艺术.....	376
二、谈话技巧.....	382
第十四章 演讲风格.....	387
第一节 什么是演讲风格.....	387
一、演讲风格的定义.....	387
二、演讲风格的作用.....	389
第二节 演讲风格的构成与类型.....	391
一、演讲风格的整体性与个体性.....	391

二、演讲风格的类型·····	396
第三节 演讲风格与美·····	399
一、演讲风格美·····	399
二、演讲风格美的培养·····	401
第四节 演讲的鉴赏与评价·····	404
一、演讲的鉴赏·····	404
二、演讲的评价·····	407
后记·····	411

第一章 演讲学概述

第一节 什么是演讲

一、演讲的定义

演讲又称演说或讲演。如果要给演讲下一个恰如其分的定义，把它的性质特征作一个简要的概括，并非易事。

解放前，我国一些演讲理论著作对演讲下的定义是：

“演讲者，运用姿态、声音，以感动听众之有组织之陈述也。”（杨炳乾《演讲学大纲》）

“演说的工具是声调、姿态与辞句，但是它的目的，是要把思想从演说者的口中输入听众的脑海里，使他们不期然的悦服和感动，即时表现他们的同情……这可以说是演讲的定义。”（余楠秋《演说家 ABC》）

我国《辞海》对“演说”条目的解释是：“在听众面前就某一问题表示自己的意见，或阐说某一事理，也叫演讲或讲演。”

我们认为这些说法都有一定的道理，它们都指出了演讲的某些特征，但是都不够全面，主要是缺少对演讲性质的论述。因此，我们将演讲的定义作如下的概括：

演讲是演讲者面对听众，就某一问题以口头语言为主要形式，态势语言为辅助形式，系统地阐述自己的观点和主张的真实的社交活动。

二、演讲的特征

从演讲的定义中，我们可以清楚地看到演讲具有以下 6 个方

面的特征：

第一，从演讲的性质来看，它具有活动真实性的特征，不属于表演艺术的范畴。

有些人看到“演讲”一词中有个“演”字，就望文生义地把演讲归到表演艺术类。这实在是一种误解。其实，演讲的“演”主要是指引伸、阐释，或者演绎的意思。杨炳乾《演讲学大纲》中说：“演者推演，含系统之意，如天演、演绎等是。”《北史·熊安生传》中有“公正（尹公正）于是问所疑，安生皆一一演说，咸究其根本。”其中“演说”的“演”也正是此意。我们说，演讲者站在台上，是以自己真实的姓名和身份对听众进行演讲的，而不是以演员的身份，扮成某个角色为观众表演。二次大战中的罗斯福、丘吉尔，每次演讲都受到群众的热烈欢迎和赞扬。显然，群众的欢迎和赞扬并不是把他们看作技艺超群的演员，而是把他们看作是反法西斯战士和国家首脑，是社会现实中的人。既然演讲者是以自己真实的身份在进行着这一社会活动，那就毫无疑问，演讲的性质首先应该是真实性，而不是艺术性。

当然，演讲也可以借用一些表演艺术手法来增强演讲的感人效果，如相声般的幽默、故事般的悬念和诗歌般的激情等。但是，它们运用的范围、程度，都应该受到严格的限制，以不影响演讲活动的真实性为原则。此外，优秀的演讲还要做到内容和感情上的真实，因为只有真人、真事、真理、真情，才能使听众产生共鸣，才能使听众受到深刻的教育，否则演讲的意义就将完全丧失。

至于有些文艺节目中出现的化装演讲、模拟演讲、配乐演讲和多人同台演讲等，它们类似剧中人的演讲，以表演为主，一般称之为演讲表演，应属于表演范畴，本书不作介绍。

第二，从演讲的场面来看，它具有听众广泛性的特征。

演讲听众广泛性的特征，表现在它必须是“一人讲，大家听”。我们说演讲者面对听众作演讲，是相对于个别谈话和小组