


演讲与口才 训练教程

YANJIANGYUKOUCAI XUNLIANJIAOCHENG

在一切使人喜悦的艺术中，
说话的艺术占第一位。
只有通过它，
才能使被钝化的感官，
获得新的乐趣。

刘晨红  编著



黄河出版传媒集团
阳光出版社

图书在版编目(CIP)数据

演讲与口才训练教程 / 刘晨红编著. — 银川: 阳光出版社, 2011.9
ISBN 978-7-80620-946-2

I. ①演… II. ①刘… III. ①演讲学—职业教育—教材 ②口才学—职业教育—教材 IV. ①H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 185225 号

演讲与口才训练教程

刘晨红 编著

责任编辑 姚发国 陈 帅
封面设计 晨 皓
责任印制 岳建宁

黄河出版传媒集团 出版发行
阳光出版社

地 址 银川市北京东路 139 号出版大厦(750001)
网 址 <http://www.yrpubm.com>
网上书店 <http://www.hh-book.com>
电子信箱 yangguang@yrpubm.com
邮购电话 0951-5044614
经 销 全国新华书店
印刷装订 宁夏捷诚彩色印务有限公司
印刷委托书号 (宁)0009382

开本 720mm×980mm 1/16
印张 16
字数 200 千
版次 2011 年 9 月第 1 版
印次 2011 年 9 月第 1 次印刷
书号 ISBN 978-7-80620-946-2/G·537

定价 32.00 元

版权所有 翻印必究

前言

在生活中，说话就像空气和水一样与我们不能分离。

古代社会，人们就已经认识到口才的重要性，孔子说：一言可以兴邦，一言亦可丧邦。现代社会虽然已经高度信息化、知识化，但信息传递的一种重要形式还是口语表达。在人际交往繁复的现代社会，口才已经成为一个人能力水平的重要标志。有句名言说得好：“是人才未必有口才，而有口才肯定是人才。”也有人说：“人的嘴巴有两个功能：一是吃饭，二是讲话。要想吃好饭，先要讲好话！”越来越多的用人单位把口才与沟通能力作为挑选人才的主要标准之一。他们在招聘员工时，都越来越重视面试环节，其主要目的、方式就是通过应聘者的口语表达来考察其各方面的能力。

西方发达国家早已把口才作为衡量优秀人才的标准之一了。美国著名政治家富兰克林也说：“发生在成功人士身上的奇迹，一半都是经由口才创造出来的。”卡耐基说：“一个人事业上的成功，只有 15%是由于他的专业技术，另外的 85%要依赖人际关系、处世技巧。”因此，我们说：拥有了出色口才，就等于成功了一半。

口才在我们的生活中无所不在，而且举足轻重，但口才不是一种天生的才能，而是后天训练出来的。古今中外历史上一切口若悬河、能言善辩的演讲家、雄辩家，他们无一不是靠后天的努力训练而获得成功的。

学习最快的方式不是自己摸索，而是学习被别人证明有效的方法！

本书梳理了演讲与口才的重要理论，提供了一些有效的训练方法。理论



演讲与口才 训练教程

介绍力争做到简明扼要,深度适度。训练方法力争做到操作性强,指导性强。编写中我们把理论介绍和训练方法两部分内容设置为八章,没有截然分开。本教材的特色在于理论与实践的结合,对学习的指导性强。

希望本书能对您训练演讲与口才有所帮助。

另外,本教程在编写过程中,参考了许多其他演讲与口才的教材和有关论著,吸收了许多专家同人的观点和例句,但为了行文方便,不一一注明。书后所附参考文献是本书重点参考的论著。在此,特向在本教程中引用和参考的已注明和未注明的教材、专著、报刊、文章的编著者和作者表示诚挚的谢意。

本教程在出版时,得到北方民族大学教务处和文史学院的鼓励和资助,在此深表谢意。

本教程虽经几次修改,但由于编者能力所限,不足之处在所难免,敬请专家、读者批评指正。

刘晨红
2011年春

目 录

第一章 绪 论	001
第一节 口才概说 / 002	
第二节 口才的社会功能和个人意义 / 006	
第三节 与口才相关的学科 / 009	
第四节 口才培养的要领 / 014	
第二章 口才心理素质训练	017
第一节 心理障碍及相关因素 / 018	
第二节 心理障碍的控制和排除 / 022	
第三节 口才心理素质训练的方法和要领 / 028	
第三章 口才基础训练	033
第一节 发声技能训练 / 034	
第二节 口语技巧训练 / 041	
第三节 体态语训练 / 048	
第四节 听解能力训练 / 058	
第四章 交际口才训练	065
第一节 交际口才的特点和功能 / 066	
第二节 巧引话题训练 / 070	
第三节 创设语境训练 / 075	



演讲与口才 训练教程

第四节	交际中问答训练 / 086	
第五节	交际中空间距离的把握 / 099	
第六节	交际中幽默的训练 / 106	
第五章	演讲口才训练	117
第一节	演讲概述 / 118	
第二节	专题演讲的准备 / 124	
第三节	演讲稿准备的训练 / 132	
第四节	即兴演讲训练 / 158	
第五节	演讲的有声语言和态势语言训练 / 170	
第六节	演讲控场应变能力训练 / 182	
第六章	答辩和面试口才训练	189
第一节	答辩口才训练 / 190	
第二节	面试口才训练 / 193	
第七章	职场交流口才训练	205
第一节	职场交流技巧 / 206	
第二节	商务谈判技巧 / 212	
第八章	口才与思维训练	219
第一节	形象思维与口才训练 / 220	
第二节	应变思维与口才训练 / 226	
第三节	创新思维与口才训练 / 231	
第四节	发散思维与口才训练 / 239	
第五节	逆向思维与口才训练 / 244	
参考文献	249

第一章 绪 论

在一切使人喜悦的艺术中,说话的艺术占第一位。只有通过它,被习惯钝化的感官才能获得新的乐趣。

—— 卢梭(法)



第一节 口才概说



纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。

——陆游(宋)



一、口才的概念

口才是基于人际沟通、人际交往的现实需要而产生的，而语言是人类最重要的交际工具，语言从表现形式看分为书面语和口语。口才是在口语交际中表现出来的。

什么是口才？对于这个概念的理解也是因人而异。比如，有人认为，口才是说话的能力，驾驭语言的能力；也有人认为，口才就是诡辩……那么，口才究竟是什么呢？

笼统地讲，口才就是说话能力。成才是口语表达的才能。根据《辞源》的解释“口才”也作“口材”，是指“善于说话的才能”。《现代汉语词典》认为“口才”就是“说话的才能”。具体地说，成才是人们在各种口语交往活动中，根据特定的交往目的，切合特定的语境，准确、得体、恰当、生动、巧妙地表情达意、传递信息，以取得良好交往效果的才能。

从语言交际学的角度看，成才是以口语的标准语音为物质外壳，以口语词汇为建筑材料，以现代汉语语法为结构规律，以表达主体(人)对客观事物的能动反应为内容的思维表达过程或信息传递过程。

从某种意义上讲，成才是一个人的思想、道德、品格、智慧、学识、素养、个性、气质、才能的综合反映。

有一次，英国工党领袖威尔逊在作公开演讲。他的政敌安排了一个无赖在台下起哄：“别听他的！狗屎！垃圾！”听众的目光一下子被吸引了过去，大家都以为有好戏看了。

只见威尔逊轻松一笑,接着说:“大家看看,这位先生真的太着急了,其实我马上就要讲到您刚才所提到的治理城市污染的问题了!”然后不慌不忙地讲起了治污政策。

顿时听众的掌声、叫好声响成一片,大家被威尔逊出众的口才、随机应变的能力,以及广阔的胸怀深深折服了。

威尔逊用简单的一句话,毫不经意地避开锋芒,卸去对手的发力,然后又和风细雨将对方打回原地,并不让对方失去体面。结果,他不仅没有树敌,反而在逆境中赢得了更多的敬重和支持。威尔逊的讲话词语不多,词藻也不华丽,只是短短的一句话,却有效地解决了问题。

二、口才的特征

口才是口语交际的才能。与其他事物一样,口才也有自身的特点,其主要特征如下。

(一) 目的性

口语交际是一种有明确意图的言语活动,无论正式的演讲,还是随意的闲聊都源于一定的功能、意图和目的。一个人如果口若悬河、滔滔不绝地说个不停,完全不顾及听众的反应,为表达而表达,那不是真正的口才。只有说话目的明确,并运用口语表达技巧,最终达到了说话目的,才算得上有口才。总体说来施展口才有两个目的:“通意”和“悟他”。所谓“通意”,就是沟通思想;所谓“悟他”,就是领悟他人。

一位顾客买牛奶,售货员只给了半杯。

顾客说:“请给我一把锯子!”

“干什么。”

“把这杯子上面空着的地方锯掉,就成了名副其实的一杯了。”

售货员一边笑,一边又给他加满了杯子。

顾客对售货员的做法不满,他没有直露地说出,而是结合场景,说要锯子锯杯子,使半杯牛奶变成满杯,利用这样的非常话语,来引起售货员的注意,暗示话中有话。售货员解读了话语的意思,愉快地接受了意见,给他加满了牛奶,顾客实现了沟通的目的,取得了圆满的交谈效果。

(二) 独特性

与书面语言相比较,口语交际的独特性表现在:

1. 口语交际的直接性。口语交际者面对面的交流,中间没有阻隔,角色可以随时转换,形成双向或多向交流。

2. 口语传播的暂留性。口语是以声波为载体进行传播的,稍纵即逝,存留的时



间极短。这一特点使得说出来的话不能收回,或加以修改。

3. 形式的简散性,主要表现在用词造句方面。口语表达用语简略,多用短句、省略句,语法较自由;语句结构松散,中间停顿多;用词自由广泛,灵活多变,多用单音词、缩略词等。

4. 利用声音的变化帮助传情达意。同样的一句话,由于说话人语调的高低、语速的快慢、声音的轻重、音量的大小的不同,而传情达意有所不同。如这几句话:

(1)“你真是上知天文下知地理呀,老兄。”

(2)“谁稀罕见到你?”

(3)“冤家。”

这几句话只要在语调、重音、音色上做一个和字面信息不和谐调整,或语速、响亮度变化异常,都可以使其中任何一句传达不同的情意,除了表达字面信息之外,至少可以表达如下的意义。

(1)变成“你什么也不懂,别在这充内行”。

(2)变成“其实我要见的就是你”。

(3)变成“我的心肝”。

(三) 适切性

口语交际一般都是在一定的情境中进行的,表达者为实现特定的目的意图,就要在话题的选择、言辞的表达等方面切合特定情形的要求。话语不仅要符合语法规范,还要符合情境。

《战国策》里记载的《触龙说赵太后》,触龙的表达鲜明地体现话语的适切性。当时秦急攻赵,赵求救于齐。而齐必以长安君为质。太后却不肯。大臣强谏,太后盛怒。触龙拜见赵太后,根本目的是要说服赵太后,让其子长安君为人质,换取齐出兵救赵。但左师触龙见太后时,避而不谈其目的,与赵太后的谈话从寒暄问候开始,只字不提长安君为人质的事,而以老朋友的身份对赵太后嘘寒问暖,关心赵太后的日常生活、身体情况、饮食起居。正是这些寒暄问候的话语居然起到使太后“色少解”的作用。触龙又以爱子作铺垫,谈到怎样才算爱子女。最后终于达到了目的,使太后同意长安君为人质。触龙与赵太后谈话,在话题的选择、言辞的表达等方面切合特定的情境的要求,做到了适切性,所以取得了良好的交际效果。

(四) 综合性

口才不只是单纯的口语表达的问题,它是口语表达主体多方面的知识、素养、能力、水平的综合运用和集中反映。

1. 口才是生理与心理因素的综合。口才是生理器官的调动和心理素质的表现。

口语表达活动,必须通过心想、口说、耳听、目视、接收、反馈等各种生理、心理活动密切配合,共同完成。

2. 口才是整体素养、修养与智能的综合。从根本上说,口才是一个人心理素质、基本修养和智能的外现,与一个人的理论水平、思想境界、道德情操、知识储备、生活阅历和观察能力、记忆能力、思维能力、表达能力、应变能力等密切相关。

3. 口才是传声性和表情性两种手段的综合。就传声性来说,口语表达通过语调的高低强弱,语速的快慢平缓,语气的粗细长短等,加之富有情感色彩的各种表达方式的运用,能够增加有声语言的表现力。就表情性来说,说话者还可以运用面部表情和体态动作来表达思想、补充意思和情态,丰富话语的内涵。

(五) 实践性

许多事实证明,良好的口才来自于持之以恒的实践。宋代诗人陆游的诗句“纸上得来终觉浅,绝知此事要躬行”。正是经验之谈。许多著名人士的卓越口才大都来自实践。

美国前总统林肯为了练口才,徒步 30 英里,到一个法院去听律师们的辩护词,看他们如何论辩,如何做手势,他一边倾听,一边模仿。他听到那些云游八方的福音传教士挥舞手臂、声震长空的布道,回来后就学他们的样子。他曾对着树、树桩、成行的玉米练习口才。

日本前首相田中角荣,少年时曾患有口吃病,但他没被困难所吓倒。为了克服口吃,练习口才,他常常朗诵、慢读课文,为了准确发音,他对着镜子纠正嘴和舌根的部位,严肃认真,一丝不苟。

我国早期无产阶级革命家、演讲家肖楚女,更是靠平时的艰苦训练,练就了非凡的口才。肖楚女在重庆国立第二女子师范教书时,除了认真备课外,他每天天刚亮就跑到学校后面的山上,找一处僻静的地方,把一面镜子挂在树枝上,对着镜子开始练演讲,从镜子中观察自己的表情和动作,经过这样的刻苦训练,他掌握了高超的演讲艺术,他的教学水平也很快提高了。他的演讲至今受到世人的推崇。



第二节 口才的社会功能和个人意义



一个人事业上的成功,只有 15%是由于他的专业技术,另外的 85%要依赖人际关系、处世技巧。

——戴尔·卡耐基(美)



一、口才的社会功能

(一) 语言的社会性决定了口才的社会功能

语言有书面语和口语之分。口才与口语表达形式密切相关。语言是人类社会特有的产物。语言既不是经济基础,也不是上层建筑,而是一种特殊的社会现象,具有社会性和全民性。社会性是指语言和社会紧密联系,互相依存。一方面语言依存于社会,语言随着社会的产生而产生,随着社会的发展而发展,随着社会的消亡而消亡。比如新词的产生、旧词的消亡现象与社会密切相关。一方面,社会也不能没有语言,没有了语言,社会就无法存在和发展。全民性,指语言是为全体社会成员服务的。

(二) 语言的交际性决定了口才的社会功能

语言为人类特有的一种社会现象,是人类最重要的交际工具和思维工具。作为一个人,他在社会生活中,有两种活动是始终伴随着的,一是思维,也就是想问题,思考问题。二是与他人交际,也就是与他人交流思想,交流看法,交流感情。而这两种活动都基本上要靠语言来进行,离开语言就不可能进行有效的思维和交际。事实上,整个社会都需要靠语言来协调。口才产生于社会交际之中,服务于社会交际,对社会的发展有重要意义。良好的口才能够提高社会群体的向心力,增加社会群体的凝聚力,进而使整个社会变得和谐健康。在特定的社会条件下,语言的力量是惊人的。

汉代刘向在《说苑·善说》中,就列举了许多事例。“昔子产修其辞,而赵武致其敬;王孙满明其言,而楚庄以惭;苏秦行其说,而六国以安;蒯通陈其说,而身得以

全。夫辞者乃所以尊君、全身、安国、全性者也。足见口才的政治威力。

1963年8月28日,美国黑人民权运动领袖马丁·路德·金在华盛顿特区组织了一次25万人的集会和游行示威,反对种族歧视,要求民族平等。当游行队伍到达林肯纪念堂前时,他发表了著名的《在林肯纪念堂前的演讲》。在这次演讲中,他首先热情洋溢地赞扬了100多年前林肯签署的《解放宣言》,然后,话锋一转,指出100多年后的今日,黑人仍处于水深火热之中,号召黑人奋起斗争,并且以诚挚热情的语调,描述了黑人梦寐以求的平等、自由的理想:“黑人儿童将能够与白人儿童如兄弟姐妹一般携起手来”“上帝的灵光大放光彩,芸芸众生共睹光华!”

这篇演讲内容充实,感情真挚,气势磅礴,产生了极强的感染力,是一篇反对种族歧视、争取民族平等的战斗檄文,大大推进了美国黑人的民权运动。

二、口才的个人意义

现在流行一句名言:是人才未必有口才,而有口才肯定是人才。对个人而言,好口才可以化解危机,好口才是成功的助推器。

(一)好口才是人际沟通的“润滑剂”

人是社会的,离不开社会,人对社会的依赖,很大部分能够体现在人与人的社会交际中。人的社会交际很复杂,要处理各种各样的日常事务,要与各色人物打交道,要面对熟悉的人,还要面对陌生的人。好口才可以让我们顺畅地沟通和交流,加深彼此的了解和好感。下面的两个事例充分显示了好口才润滑人际关系的作用。

周末,小刘乘坐公共汽车外出办事,由于急刹车,小刘撞到了一位漂亮的姑娘。姑娘有些生气“你这是什么德行?”小刘马上解释说:“对不起,这和‘德行’无关,是惯性。”

一句话引来姑娘和乘客们的一阵笑声,轻松化解了不快的局面,小刘与这位姑娘交谈甚欢,交往下来还成了夫妻。

一天,朋友到小刘家做客,小刘说起了自己的近况:“上个月我得到了提拔,现在我们部门我是头了。”

“这我相信,但在家里呢?”他的朋友问。

“在家里我当然也是头。”小刘说着,他的夫人从厨房走了出来。

“那么您太太呢?”朋友笑着问。

“啊,她是脖子。”

“为什么?”

“因为头想动弹的话,首先得服从于脖子。”一句话逗得三人大笑不已。



演讲与口才 训练教程

朋友是明知故问,有些刁难之意,但小刘的回答,既维护了自己和妻子的面子,又不伤及朋友情谊,可谓话语奇妙,口才优秀。

(二) 好口才才是事业成功的“加速器”

一个人事业成功需要很多因素,如聪明、勤奋、胆略、机遇等等,而好口才也是事业成功的一个重要因素。在 20 世纪初,美国就有人提出:一个人事业上的成功,只有 15%是由于他的专业技术,另外的 85%要依赖人际关系、处世技巧。而在这 85%中,很大程度又取决于一个人的语言交际能力,也就是口才。西方国家一直把口才作为衡量人才的标准,还认为口才是发明创造的重要因素,所以,许多厂家招聘各类人员,特别是高级技术人员时,都要进行口试。现在我们国内也是如此。口试,表面上是考察一个人的语言表达能力,而它的背后表现出的往往是一个人的综合素质和能力水平。现代社会有太多的场合需要语言交际能力,又有太多的机会要聪慧的头脑和良好的语言交际来把握。

杨澜曾经在《别误解我——杨澜自述》中陈述自己考中央电视台节目主持人的经过,主考官突然问她:“你敢不敢穿三点式泳装?”这在当时是敏感的问题,无论回答“敢”或“不敢”,效果可能都不是很好。她机敏地避开正面回答,说:“服装和社会关系密切,若是在海滨浴场,穿三点式未尝不可;若在乡间小路、旅店客栈穿三点式,就不免显得对人不尊重。这不是敢不敢的问题,而是合适不合适的问题。”杨澜当时的出众表现和巧妙回答为她后来在强手如云的应聘者中,成功当选为中央电视台主持人奠定了坚实的基础。

第三节 与口才相关的学科



演说学是各科学之结晶,文化发达后最高之艺术。

——杨炳乾

一、口才学与心理学

心理学是研究人的心理的科学,即研究人的感知、记忆、思维、情感、意志、兴趣等心理现象的本质及其规律的科学。心理学作为一门研究精神发展过程的科学,势必对口才学产生影响,因为人类的心灵是一切科学和艺术之母。没有心理活动这一主观活动,人的一切实践活动都是不可能的。

心理学与口才学的关系集中体现在口语表达主体的心理素质和听众心理把握两个方面。

(一) 心理学与日常交谈

日常交往谈话中,说者要把握听者的心理,这样说者的意见才能被听者愉快接受。如“遇物加钱,逢人减岁”“对女人不问岁数,对男人不谈钱”。这样才符合听者的心理。即使是称赞人也要注意听者的心理,遵循一些原则,比如称赞老人要赞其孙子,赞赏青年人时要称他才学高超,能耐非凡,有干劲,有魄力。

(二) 心理学与演讲学的关系更为紧密

我国老一代演讲学家杨炳乾说,“演讲学之原理原则,实多依据心理学而来”。

1. 作为演讲主体,演讲者需要具备一定的心理素质,演讲者的这种心理素质表现在以下几个方面。

(1) 良好的记忆。良好的记忆是口才构成要素之一。一个出色的演说家,其大脑里有丰富的材料——理论、观点、情节、数据等。心理学中对于记忆的研究,可以帮



助演讲者准确全面地把握材料,为演讲服务,提供丰富信息。

(2) 坚定的信心。演讲者在准备充分之后,就要树立起自信心。自信心可以使演讲者意气风发地投入到演讲中去。

(3) 积极的意识。这是指演讲者要有强烈的主体参与意识。有了积极的主体参与意识,才可能对生活中所发生的事有所关注,有所见解。历史上演讲兴盛时期,都是人们主体意识较强,思想比较活跃,精神比较昂扬的时代。如:春秋战国时期,新文化运动时期,改革开放时期。

(4) 强烈的感情。演讲者面对的是有血有肉的观众。情感是影响观众的一个重要手段,感染力是成功演讲的特征之一。演讲者要用感情去感染听众,演讲者本人首先要情感丰富,将积极的、正义的感情注入演讲中。

(5) 坚强的意志。在人的心理结构中,知、情、意三者是紧密联系在一起。一个人的意志首先表现在行动的目的性和计划性中,演讲是有目的、有计划的行动,它需要意志的支持。一个人的意志还表现在坚持目的,克服重重困难。在演讲中会遇到许多阻力,既有客观的、外在的阻力,也有主观的、内在的阻力,要战胜困难、克服阻力,演讲者必须意志坚强。

2. 演讲者还必须把握听众的心理,根据听众的兴趣、注意力安排演讲的内容,依据听众的心理来制定策略和方法。贺龙同志上党课的故事就是一个很好的例子。

1940年7月,贺龙同志在晋绥军区的党员训练班讲党课,讲课之前,指导员带人抬来一张旧木桌,一条木板凳子,桌子上放了两个粗瓷大碗和一双布鞋。这三样东西,一下子吸引了学员,大家不明白要干什么。贺龙同志笑眯眯地说:“我来讲第一课,党的群众路线,就是党和群众的关系喽!”然后端一个大碗问学员,里面的小米是做啥用的,大家异口同声,是做饭的。又问哪来的,大家回答老百姓种的。贺龙由此生发开,讲吃小米容易,种小米难;又讲老百姓吃什么,让部队吃小米;讲军民关系,讲群众路线;又批评了有的同志违反群众纪律的事,讲得大家心服口服,大家明白了搞不好群众关系就会挨饿、打败仗的道理。贺龙同志又拿起布鞋,让一位战士讲讲布鞋。战士语塞,觉得没什么好讲的。贺龙又启发别的战士讲,指出每双布鞋都含有群众的血汗,群众没衣穿而给战士做军鞋,这是为什么,引导出八路军是人民的子弟兵这一认识。最后贺龙同志拿起另一个大碗,里面盛满了水,还有一条鱼。贺龙把鱼从碗里捞出来,不一会,鱼不动了。贺龙乘机问,鱼为什么不动了,回答是离开了水。贺龙同志总结道,军队和群众,是鱼和水的关系,鱼离开水,军队离开群众,就不能生存。根据地的存在,人民军队的壮大,都是因为执行了党的群众路线,群众拥护的结果。

贺龙同志的党课讲得具体、生动,充分考虑了学员的文化程度、理论水平、接受能力,把严肃抽象的问题讲得浅显形象,通俗易懂。

二、口才学与逻辑学

逻辑学是研究思维形式和规律的科学。思维形式包括概念、判断和推理,逻辑学的基本规律包括同一律、矛盾律、排中律和充足理由律。口才学是研究口头表达的科学,它是人类表述思想的一种方式。要使口头表达准确、条理清晰,就必须遵循正确的思维方式和规律,而逻辑学提供了这个方法。

口才除了应有感染力,还应有一个更重要的因素——说服力。说服力来自演讲者鲜明的观点、深邃的思想、透彻的说理和严密的推理。思想和观点只有建立在严密的论证上才能产生说服力。因此,演讲者应有理性思维、抽象思维的能力,准确运用逻辑知识。演讲中的逻辑,主要是指形式逻辑。运用逻辑知识主要是正确运用形式逻辑的各种思维形式、思维方法,遵循形式逻辑的基本规律。

(一) 概念明确

概念是思维的基本元素,演讲者准确地表述思想,必须明确概念。明确概念的逻辑方法有定义和划分,定义是从内涵上明确概念,划分则是从外延上明确概念。

(二) 判断准确

演讲中的论点、论题是通过判断来表示的。论点要做到鲜明,则判断必须恰当、准确,抓住事物的本质。正确的判断除了其内容与事实相符合外,还有一个形式问题,如果懂得实际情况而没有使用正确的判断形式,那么还是不能真实表现客观实际。

(三) 推理正确

推理在演讲的作用是通过已知求得未知。推理在论辩中更是意义重大。推理正确,其含义是,推理的前提要真实,推理形式要符合逻辑学的有关规则。

(四) 遵循逻辑规律

同一律、矛盾律、排中律和充足理由律这四个基本规律贯穿于演讲的每个环节。同一律要求人们的思想必须有确定性,在演讲中要围绕一个中心,说明某个论点。矛盾律要求人们的思想不自相矛盾,在演讲中论断必须前后一致,不允许同时对两个互相矛盾或互相排斥的判断都肯定为真,否则就出现自相矛盾的逻辑错误,不能自圆其说。排中律要求思想有明确性,演讲中,演讲者的立场、观点应明确,不能模棱两可。充足理由律在演讲中的作用尤为重要,只有符合充足理由律才有说服力。演讲者提出观点,做出判断,必须提出充足理由来充分论证自己的观点。