

演讲与口才 实训教程

YANJIANG YU KOUCAI SHIXUN
JIAOCHENG

主 编 李文国 董乃群
副主编 虞雪君 赵丽丽



清华大学出版社
<http://www.tup.tsinghua.edu.cn>



北京交通大学出版社
<http://press.bjtu.edu.cn>



演讲与口才实训教程

李文国 董乃群 主 编
虞雪君 赵丽丽 副主编

清华大学出版社
北京交通大学出版社

· 北京 ·

内 容 简 介

本书是作者在多年来指导学生素质实训经验的基础上,结合教学改革的新理念,从实际训练的角度,让学生在较短时间内,掌握演讲的技巧,能当众讲话,并获得听众的喜爱。本书共分为7章,包括演讲与口才实训概述、演讲与口才基础训练、演讲稿准备的程序与演讲稿的设计、求职面试口才训练、命题演讲训练、即兴演讲训练、辩论口才训练。

本书科学性、实用性兼备,可操作性强,既可作为高等职业学校、高等专科学校、成人高校及本科院校的二级职业技术学院和民办高校各专业的素质教育课教材,亦可供演讲爱好者参考使用。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13501256678 13801310933

图书在版编目(CIP)数据

演讲与口才实训教程/李文国,董乃群主编. — 北京:清华大学出版社;北京交通大学出版社,2010.7

ISBN 978-7-5121

I. ① 演… II. ① 李… ② 董… III. ① 演讲学-高等学校-教材 ② 口才学-高等学校-教材 IV. ① H019

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第122133号

责任编辑:吴嫦娥 特邀编辑:尹红

出版发行:清华大学出版社 邮编:100084 电话:010-62776969

北京交通大学出版社 邮编:100044 电话:010-51686414

印刷者:北京交大印刷厂

经 销:全国新华书店

开 本:185×230 印张:14.25 字数:320千字

版 次:2010年7月第1版 2010年7月第1次印刷

书 号:ISBN 978-7-5121-0162-3/H·206

印 数:1~4 000册 定价:26.00元

本书如有质量问题,请向北京交通大学出版社质监组反映。对您的意见和批评,我们表示欢迎和感谢。

投诉电话:010-51686043, 51686008; 传真:010-62225406; E-mail: press@bjtu.edu.cn。



前言

你想在同学面前脱颖而出，成为班干部和学生会领袖吗？

你想在演讲辩论中妙语连珠、灿若莲花征服对方吗？

你想在面试时发挥才华、过关斩将，抓住进入一流公司和争取高薪的机会吗？

你想在恋人面前展现自我真情、人格魅力，获取芳心，赢得美好的爱情吗？

你想在领导面前条理清晰、表达自如，淋漓尽致地表现自己吗？

你想在会议上从容不迫、侃侃而谈，获得晋升的机会吗？

你想成为一个幽默风趣、富有领导能力，人际关系良好的优秀人才吗？

你想迅速获得别人信任，在竞岗竞聘、晋升创业、做人做事中获得快速提升吗？

人的嘴巴有两个功能：吃饭和讲话。要想吃好饭，先要讲好话！英国首相丘吉尔曾说：“一个人可以面对多少人，就代表这个人的生生成就有多大！”无论是政界领袖毛泽东、列宁、林肯，还是商界领袖杰克韦尔奇、比尔·盖茨……古今中外深具影响力的成功人士都是善于公众表达沟通的大师。

演讲口才是一门技能，如同开车、游泳一样，仅仅通过学习一些理论知识是远远不够的，甚至可能会导致进入误区。因为学习只能改变人的思维模式，训练才能改变人的行为模式。要想提升演讲口才，只有通过培训演练，方能“治标”、“治本”。讲话的潜力完全可以挖掘。

人一生中，从小到大，上学找工作、求职求爱、沟通交流，样样离不开讲话，从孩童到老年，时时离不开口才。说好话说丑话，说假话说真话，说大话说实在话，说内心话说违心话，练好了口才，具备了良好的讲话能力，一根巧舌可以赢遍天下。

本书由沈阳理工大学应用技术学院李文国、董乃群担任主编，虞雪君、赵丽丽担任副主编。李文国、董乃群提出本书的编写思路和框架结构，设计各章实践环节，负责全书统稿工作。具体编写分工如下：李文国编写第1章，董乃群（沈阳理工大学应用技术学院）编写第3、7章，虞雪君（公安海警高等专科学校）编写第2、4章，赵丽丽

(沈阳理工大学应用技术学院) 编写第 5、6 章。

本书在编写过程中, 参考了大量资料, 其中部分资料来源于互联网和编者日常教学积累, 有些资料无从核实准确出处, 在此一并向有关单位和作者表示感谢。

由于编者的知识、能力有限, 以及时间仓促, 书中疏漏和不足之处在所难免, 欢迎专家与读者批评指正。

编者
2010. 6



目 录

第1章 演讲与口才实训概述	(1)
1.1 演讲与口才的基本内涵	(1)
1.1.1 口语交际的概念	(2)
1.1.2 演讲的基本特征	(2)
1.1.3 提高口才的基本途径	(5)
1.2 演讲与口才实训的意义、内容和方法	(8)
1.2.1 演讲与口才实训的重要意义	(8)
1.2.2 演讲与口才的训练目标与训练内容	(9)
1.2.3 实训日程安排表	(10)
1.2.4 实训成绩考核办法	(10)
1.2.5 训练方法简介	(11)
1.2.6 实训计划制订	(13)
第2章 演讲与口才基础训练	(17)
2.1 心理素质的训练	(18)
2.1.1 演讲者必备的心理素质	(18)
2.1.2 演讲中常见的心理障碍	(22)
2.1.3 克服演讲心理障碍的方法	(25)
2.2 语音训练	(32)
2.2.1 发声训练	(32)
2.2.2 朗读技巧训练	(35)
2.3 体态语训练	(54)
2.3.1 体态语训练的基本要求	(55)
2.3.2 体态语的分解训练	(56)
第3章 演讲稿准备的程序与演讲稿的设计	(68)
3.1 演讲稿准备的程序	(68)
3.1.1 了解听众	(69)
3.1.2 选择话题	(72)

3.1.3	收集材料	(74)
3.1.4	确定演讲目的	(75)
3.1.5	熟悉会场	(78)
3.2	演讲稿的设计	(82)
3.2.1	确定主题	(82)
3.2.2	搭建架构	(84)
3.2.3	正确的准备方法	(86)
3.3	演讲的开头和结尾	(90)
3.3.1	匠心独运的开场白	(90)
3.3.2	耐人寻味的结尾	(95)
第4章	求职面试口才训练	(99)
4.1	求职面试的准备	(100)
4.1.1	心理准备	(100)
4.1.2	简历和资料的准备	(104)
4.1.3	服饰和仪表准备	(107)
4.1.4	面试前的心理调适	(110)
4.2	面试礼仪	(112)
4.2.1	面试前的礼仪	(112)
4.2.2	面试中的礼仪	(115)
4.2.3	面试结束时的礼仪	(117)
4.3	求职面试的技巧	(119)
4.3.1	面试应对的基本要领	(120)
4.3.2	常见题型	(122)
4.3.3	求职面试中常见的错误	(127)
第5章	命题演讲训练	(128)
5.1	命题演讲概述	(128)
5.1.1	命题演讲的概念	(129)
5.1.2	命题演讲的种类	(132)
5.2	命题演讲的特点及程序	(137)
5.2.1	命题演讲的特点	(137)
5.2.2	命题演讲的程序	(138)
第6章	即兴演讲训练	(143)
6.1	即兴演讲概述	(144)

6.1.1	即兴演讲的含义	(144)
6.1.2	即兴演讲的特点	(144)
6.1.3	做好即兴演讲应具备的条件	(145)
6.2	即兴演讲技巧	(153)
6.2.1	如何确定即兴演讲的主题	(153)
6.2.2	如何确定即兴演讲的整体布局	(154)
6.2.3	即兴演讲如何选材	(155)
6.2.4	如何在即兴演讲中使用口语	(156)
6.2.5	如何使即兴演讲内容更具吸引力	(157)
第7章	辩论口才训练	(163)
7.1	辩论概述	(164)
7.1.1	辩论的含义	(164)
7.1.2	辩论的特征	(165)
7.1.3	辩论的类型	(167)
7.2	辩论技巧	(171)
7.2.1	辩论的基本方法	(172)
7.2.2	论证方法	(175)
7.2.3	进攻技巧	(177)
7.2.4	防守技巧	(183)
附录A	辩论名篇赏析	(195)
附录B	最后的辩护	(215)
附录C	给自己戴上桂冠	(218)
参考文献		(220)

第1章

演讲与口才实训概述



训练目标

通过训练，使学生了解演讲与口才的基本概念、特征，明白演讲的重要性，激发学习演讲与口才的热情；掌握正确的演讲训练方法，学会制订演讲实训训练计划。

演讲是人人都有的一种潜在能力，问题在于每个人是否发现、发展和利用这种天资。一个人能站起来当众讲话是迈向成功的关键性一步。

——戴尔·卡耐基

1.1 演讲与口才的基本内涵

当今社会，经济迅猛发展，竞争日益激烈，人际交往频繁，信息传播快速，当代大学生的就业压力也迅速增加。如何在日趋激烈的竞争环境下增加自己成功的资本，这需要不断提高自己的综合素质。在20世纪90年代初，美国斯坦福大学商学教授哈雷尔博士曾对一批毕业10年的企业管理硕士进行研究，发现学习成

绩的好坏与成就无关，说话能力非凡几乎是“成功人士”的共同特质，可以说人生的成败往往取决于口才的好坏。

1.1.1 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门术语；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，说明白每一句话，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。”由此可见，短句在口语交际中的妙用。

1.1.2 演讲的基本特征

演讲是运用有声语言和形体语言，就某个问题对听众说明事理、发表见解的语言艺术。演讲的目的是传递信息、交流思想和表达情感。

民族、部落、政党、企业、学校、社团……形形色色、大小小小的人类群体中，时时刻刻都有人在进行演讲。演讲的范围极其广泛，报告、动员、总结、授课、祝颂、辩论等，都可以归入广义的演讲范畴。认为演讲只是一种宣传教育的手段，甚至仅仅把演讲比赛中的表演称之为演讲，都是一种片面的认识，这种片面认识抹杀了演讲的应用性和目的性。

演讲有以下几个基本特征。

1. 理论思维形象化

在各种语言表达形式中，文学创作和戏剧表演侧重于感觉和形象，哲学阐述和科技说明侧重于逻辑和思辨，它们都不是演讲。演讲最重要的特征是理论思维形象化。从总体上看，演讲的思维活动也是理论思维的推演，但是，演讲者必须把理论思维和形象感觉有机地结合起来，使演讲表达具有形象化的效果。

将抽象转化为形象的主要方法有：① 充分利用比喻和比拟；② 从事例和细节中引出思想和观点；③ 把数据转化为人们熟知的事物。

欣赏一下美国黑人领袖马丁·路德·金《在林肯纪念堂前的演讲》中的一段。

我梦想着，有那么一天，我们这个民族将会奋起反抗，并且一直坚持实现它的信条的真谛——“我们认为所有的人生来平等是不言自明的真理”。

我梦想着，有那么一天，甚至现在仍为不平等的灼热和压迫的高温所炙烤着的密西西比，也能变为自由与平等的绿洲。

我梦想着，有那么一天，我的4个孩子，能够生活在一个不是以他们的肤色，而是以他们的品性来判断他们的价值的国度里。

我梦想着，有那么一天，就在邪恶的种族主义者仍然对黑人活动横加干涉的阿拉巴马州，就在其统治者拒不取消种族歧视政策的阿拉巴马州，黑人儿童将能够与白人儿童如兄弟姊妹一般携起手来。

我梦想着，有那么一天，沟壑填满，山岭削平，崎岖地带铲为平川，坎坷地段夷为平地，上帝的灵光大放光彩，芸芸众生共睹光华！

马丁·路德·金的演讲，逻辑思维轨迹十分清楚，表达了希望所有美国人在平等中结为一体的强烈的政治愿望，演讲者是通过5个“我梦想”的生动而具体的形象来表达这一神圣愿望的。

下面是一篇大学生的散文习作。

我心如春，是那静静普照的阳光，柔和，温存；是摇曳多姿的山花，四处飘香；是林间嬉戏的鸟儿，自由，快活；是山间涓涓流淌的小溪，清澈见底。湛蓝的天空中，我是那展翅翱翔的雄鹰，追逐那梦幻般的五彩仙云。我如同睡眼惺忪的大地，孕育着蓬勃生机。美的遐想，爱的温情，荡漾我心。

我心如夏，是那火辣辣的阳光，热情奔放；是滚滚汹涌的洪流，勇往直前；是风云骤起的暴雨，尽情倾泻；是峭壁上石缝间的一株小草，顽强坚韧。广阔无垠的草原上，我是那桀骜不驯的野马，任意驰骋，展示着健壮强悍的雄姿。我如同矢志不渝的登山者，强忍着荆棘的伤痛。执著的追求，坚实的信念，刚强的毅力，充满我心。

.....

我，在春的梦幻中长大，投入夏的热潮，经过秋的洗礼，留下冬的深沉。

这篇散文习作大量地运用了比喻和排比等修辞手法，但作为演讲稿肯定会效果不佳，原因是仅有感情的宣泄和形象的跳跃还不能称之为演讲，演讲还必须具有鲜明的主题思想和清晰的逻辑思路。

2. 语言表达立体化

演讲的艺术性在于它具有统一的整体感和协调感，在演讲中各种因素，即语言、声音、形态、表演、环境、时间，都形成一种相互依存、相互协调的美感。

书面语是一种平面的语言表达形式，而演讲者走上演讲台，融声音、形象、态势为一体，就构成了一种立体的语音表达形式。许多著名演讲家正是善于运用这种“视—听”联觉的表达形式，才给听众留下了永难磨灭的形象记忆。使语言立体化的3种主要手段是：①充分利用抑扬顿挫、停顿等语调手段；②充分利用面部喜怒哀乐，特别是眼神等表情手段；③充分利用头、身躯、手、脚等态势手段。

精彩的演讲具有相声般的幽默、诗歌般的激情、戏剧般的冲突和优美的态势动作，因而具有很强的艺术感染力。初学演讲者往往注重演讲文稿的撰写，却忽略了声音、形象、态势对演讲内容的立体支撑作用。还有一部分初学演讲者，因为怯场只顾低头背诵演讲稿，以至于辛辛苦苦构思好的演讲内容变成了节奏单一、平淡乏味的“背书”。

3. 思想观念的人格化

演讲艺术的另一个特征是听众常常自然地把演讲中所宣传的思想观念和演讲者的人格融为一体，这就是思想观念的人格化。

中国前总理朱镕基在国际上享有很高的威望，国际友人把朱总理视为中国对

内改革、对外开放的形象代表。这主要是因为朱总理在任职期间采取了一系列大刀阔斧的改革开放措施,同时,也与朱总理在多次演讲中所树立的人格形象有关。

1999年4月,朱镕基总理访问美国。当时,正是北约轰炸南联盟的时候,美国的政治舆论对中国不太友好。在洛杉矶市长举行的欢迎午餐会上,朱总理发表了以下即兴演说。

在我来美国之前,我向尊敬的朋友、美国驻华大使尚慕杰先生讨教,我这次访问应该怎么办呢?他给我的忠告是:“Keep always smiling face”(经常保持微笑的面孔)。这对我很困难。因为香港的一些人说我是“朱铁脸”,是个“Long Face”(长面孔)。

我非常感谢大使先生,在我来美国之前,到我要去的每个城市去介绍我,要使我受到欢迎。他说他准备被打得鼻青脸肿,见到我时脸上包着绷带。在我出发前,我会见了两批共有20个议员的代表团,一个由托马斯率领,一个由劳夫率领。我告诉他们,你们这样反对中国,我怎么去访问呢?你们的大使都要被打得鼻青脸肿,那我怎么办呢?他们说你一定要去,因为美国人希望看到New Face(新面孔)。我说你们能保证我的New Face不变成Blooding Face(血流满面)吗……今天我到洛杉矶,放下心来了。如果美国人都像到会的人这样,我就能保持New Face了。

朱镕基谈“面孔”的坦率和幽默赢得了许多美国官员的好感,美国媒体称朱镕基这次访问在美国掀起了“朱旋风”。

1.1.3 提高口才的基本途径

(1) 掌握丰富的知识。鲁迅说过:“从喷泉里喷出来的都是水,从血管里流出来的都是血。”只有胸藏锦绣才能口吐华章。周恩来总理也说过:“立屋要有梁,说话要有根据。”

知识是口语表达的物质基础,上至天文,下至地理,乡土人情、风俗习惯、历史典故、轶闻趣事,信手拈来,皆成妙趣。

(2) 多看书看报。世界动向、国内形势、科学动态、影视作品等皆可从书报

中了解到，可以扩展你的谈话内容和谈话题材。

(3) 勤做读书摘录。在阅读时，随时随地都要把遇见的名言警句、好词华章记录在摘抄笔记上，久而久之，这些经验与知识就将成为你说话的本钱。

(4) 必要的写作训练。要想口中有，一定不能胸中无。俗话说：“腹有诗书气自华。”“胸中墨”来源于阅读和写作的积累。一个人会说话，擅长演讲，可巧妇难为无米之炊，劣等稿不能展示优秀演讲者的风采。

(5) 勤学苦练。多练，要求学生按教师给定的训练方法课上练、课下练。课程结束还要自主训练。多参加学校组织的各种学习活动，经受锻炼。多向生活学习，多揣摩有经验人士的讲话，分析其优点，取其之长克己之短。相信经过一段时间的训练，展现在大家面前的一定是个全新的你，让我们共同期待着，共同努力。



训练设计

演讲能力自我预测试

测试说明

为了更好地了解你当众讲话的能力，以便能够更好地制订训练计划，在进行正式训练之前请先进行测试。本测试成绩与你的考试成绩没有任何关系，只要诚实回答就可以。在测试结束后，请根据“选项得分对照表”计算出你的测试成绩，并根据“得分建议”确定你的当众讲话的能力水平。

测试题目

请仔细阅读下列句子，选出与你的情况最接近的选项，以评估你当众讲话的能力。

1. 我喜欢当众讲话的感觉。

① 从不 ② 有时 ③ 经常 ④ 总是

2. 在正式当众讲话之前，我会围绕讲话主题收集资料。

① 从不 ② 有时 ③ 经常 ④ 总是

3. 在正式当众讲话之前,我会反复排练,直到自己满意为止。

① 从不 ② 有时 ③ 经常 ④ 总是

4. 我会运用一些图片来加强我的讲话主题。

① 从不 ② 有时 ③ 经常 ④ 总是

5. 我也很喜欢听别人的演讲。

① 从不 ② 有时 ③ 经常 ④ 总是

6. 讲话一开始我便能抓住听众的注意力。

① 从不 ② 有时 ③ 经常 ④ 总是

7. 我讲话的音量和节奏似乎很适合听众。

① 从不 ② 有时 ③ 经常 ④ 总是

8. 我自始至终都讲得流利、自信。

① 从不 ② 有时 ③ 经常 ④ 总是

9. 我自始至终与全场听众保持目光接触。

① 从不 ② 有时 ③ 经常 ④ 总是

10. 我的演讲令听众感兴趣,并能让他们提问。

① 从不 ② 有时 ③ 经常 ④ 总是

11. 回答怪异或有敌意的问题时,我能保持冷静。

① 从不 ② 有时 ③ 经常 ④ 总是

12. 我的回答中肯,能使听众保持兴趣。

① 从不 ② 有时 ③ 经常 ④ 总是

选项得分对照表

① 从不——1分

② 有时——2分

③ 经常——3分

④ 总是——4分

得分建议

得分	
----	--

12~24分:你应该利用一切机会加强学习,以后每次当众讲话都要花更多的时间准备和排练。

25 ~ 36 分：你当众讲话的能力较强，但某些方面仍有待改进。

37 ~ 48 分：你有很好的当众讲话的能力，但不要自满，要继续。

1.2 演讲与口才实训的意义、内容和方法

1.2.1 演讲与口才实训的重要意义

随着社会交往的逐渐频繁，人们越来越重视“口才”的功能。有的人讲话中不乏真知灼见，给人以深邃、精辟、理智、风趣之感，这样的人在其追求成功的路上定会比那些口才不好者少些阻碍。春秋战国时期的君主十分崇尚口才，天下学者俊士更是趋之若鹜。以在秦国推行“连横”策略而著称的游说家张仪，就颇懂得口才的珍贵。他初到楚国当说客时，一天，碰巧自己寄居的人家丢失了衣服，主人咬定他是窃贼，将其严刑拷打后逐出家门。回家后，妻子叹着气说：“你若不读书游说的话，怎么会遭到这样的奇耻大辱呢？”谁知张仪并无怒色，却答非所问地道：“你看看我的舌头还在吗？”张仪听说舌头还在，舒了一口气说“够了”。因为他懂得舌头在，就有飞黄腾达的希望。后来，他真的扶摇直上，当上了“一人之下，万人之上”的相国。

有人说 21 世纪的三大武器是核武器、计算机和舌头，可见口才的重要。但即使一个人才高八斗、技能高超，如若连话都说不清楚，和别人沟通起来总是让人别扭，不讨别人喜欢。那么，其对社会的贡献一定是有限的。因为缺乏传播知识的能力，没有口才就不会有说服力；没有说服力就不会有影响力；没有影响力就不会有领导力；没有领导力就只能单枪匹马、独自奋斗。但现在，个人打天下的时代已经过去。放眼望去，身边那么多成功的企业家和社会精英哪一个不是演讲的高手、沟通的奇才。青岛海尔集团总裁张瑞敏为扭转企业亏损，砸烂有品质毛刺的 100 多台冰箱的时候，如果没有他人木三分的思想工作和与员工震撼心灵的一番对话，也可能就不会有今天的“海尔产品——中国造”走向世界，为中国赢得巨大的荣誉。张瑞敏也不可能会代表中国企业家站在美国哈佛大学的讲坛上发表演说，去推销海尔企业文化和海尔产品；去推销中国的企业；去推销伟大的中国。华人成功学权威陈安之的成功哲学：一个人的成功等于 30% 的知识加上 70%

的人际关系。而优质的人际关系是靠绝佳的口才来作桥梁和纽带的。而陈安之本人就是靠口才成功的最大受益者，现在每小时已拿到15万港元的讲课费。两天的《超级成功学》课程最多时达几千人，每人票价3500元，除去开支至少也要收入上千万元人民币。如果一个人能自在沟通，轻松讲话，何愁不能在社会中立足？

亲爱的同学们，如果你还在为不敢在公众面前说话而彷徨，或者为虽有勇气却把话说得离题万里、枯燥乏味而难过。那么，不用担心，只要跟随这个课程，认真地学习完，你就会发现自己已经能轻松开口，自在沟通了。

1.2.2 演讲与口才的训练目标与训练内容

1. 训练目标

- (1) 训练学生掌握演讲的程序与规范。
- (2) 训练学生有效克服恐惧、自卑心理。
- (3) 训练学生具备良好的精神面貌，仪态得体。
- (4) 训练学生准确表述概念，思路清晰，重点突出，层次分明，语言精练。
- (5) 训练学生能够充分有效的利用时间，信息量集中。
- (6) 训练学生能够合理、有效地利用演讲手段调动听众的积极性。
- (7) 训练学生合理设计演讲内容。
- (8) 训练学生互相帮助、互相学习的团队精神。
- (9) 训练学生针对特定场合随机应变的语言能力。
- (10) 训练学生求职面试语言能力。
- (11) 训练学生辩论口才。

2. 训练内容

- (1) 心理素质训练。
- (2) 讲稿的写作规范与设计。
- (3) 讲述内容的逻辑性、熟练度、趣味性。
- (4) 仪态，包括语音、态势语言的使用等。
- (5) 表达能力：① 概念准确度；② 思路清晰度；③ 是否重点突出、层次分