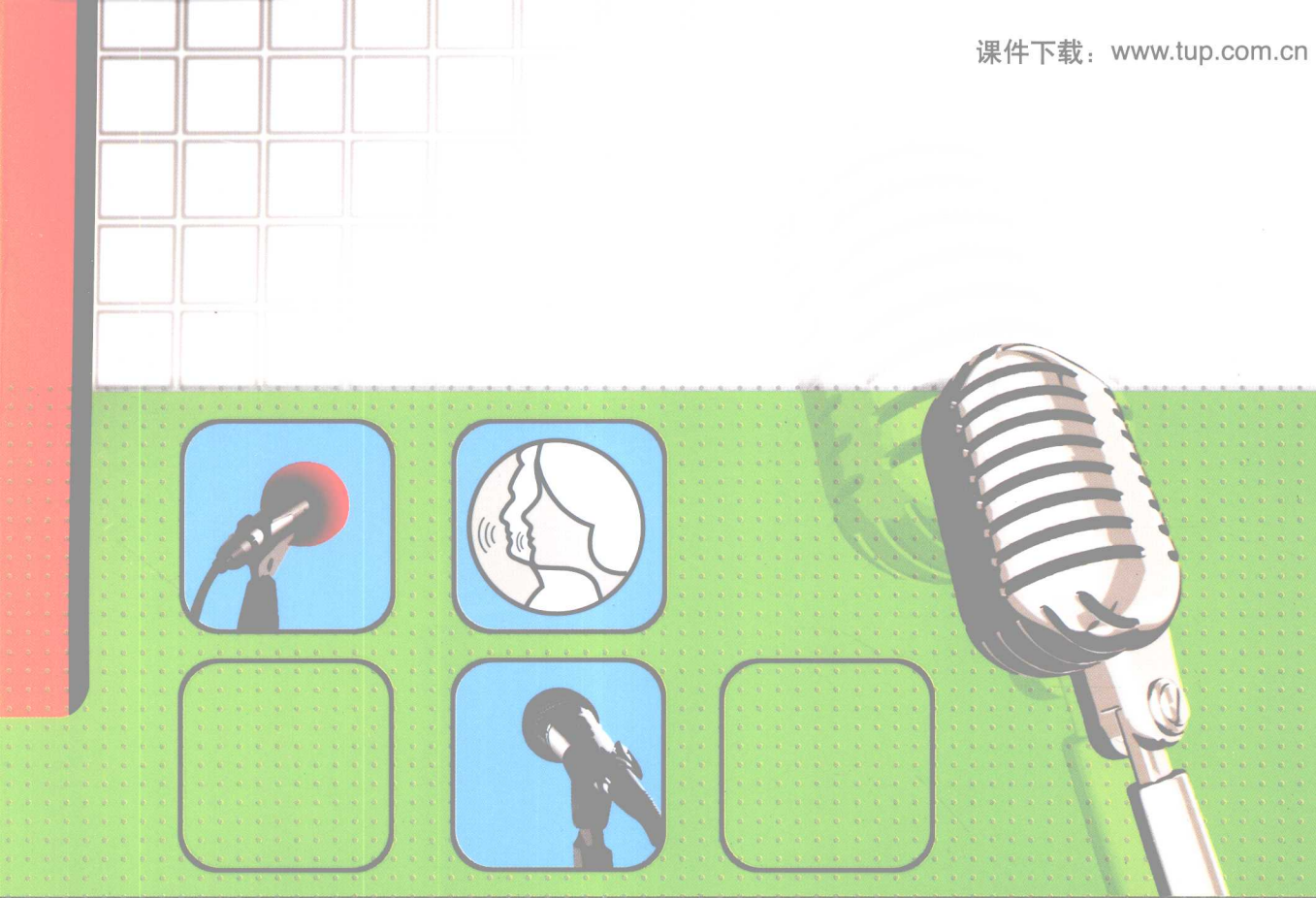


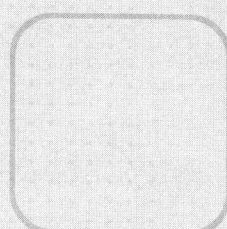
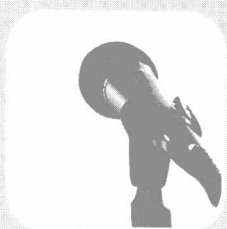
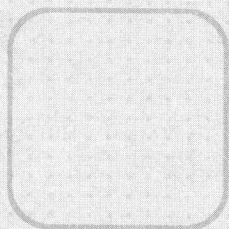
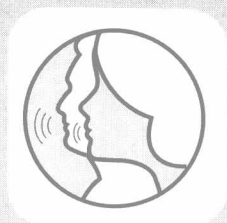


胡 伟 邹秋珍 编著

演讲与口才



清华大学出版社



胡 伟 邹秋珍 编著

演讲与口才

清华大学出版社
北 京

内 容 简 介

本书以演讲、朗诵、辩论与口才的基本知识为基础,遵循由易到难、循序渐进和可操作性强的原则,对提高口才与演讲能力的各个方面进行了系统的阐述,以提高学生整体素质,增强学生实践能力,兼顾知识教育、素质教育和能力教育。

本书有下面几个特点:一是时代性,书中取例尽量搜集最新的材料,贴近生活,给人以强烈的时代感;二是通俗性,事例与理论相结合,易于理解和掌握;三是可操作性,每章都有案例和训练,既方便教师备课,也方便学生练习。通过本书训练,可使学生掌握各种口才表达形式的基本要领,全面提高自己的口才素养和演讲能力。

本书可作为高职高专公共课及专业基础课教材,也可作为其他层次学生的教材,还可作为演讲与口才爱好者的参考用书。

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 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

演讲与口才/胡伟,邹秋珍编著. —北京:清华大学出版社,2009.9

ISBN 978-7-302-20951-5

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 156197 号

责任编辑:陈仕云 王 飞

封面设计:张 岩

版式设计:王世情

责任校对:王 云

责任印制:何 芊

出版发行:清华大学出版社

地 址:北京清华大学学研大厦 A 座

<http://www.tup.com.cn>

邮 编:100084

社 总 机:010-62770175

邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 装 者:北京国马印刷厂

经 销:全国新华书店

开 本:185×230 印 张:19 字 数:389 千字

版 次:2009 年 9 月第 1 版 印 次:2009 年 9 月第 1 次印刷

印 数:1~5000

定 价:28.00 元

本书如存在文字不清、漏印、缺页、倒页、脱页等印装质量问题,请与清华大学出版社出版部联系调换。联系电话:(010)62770177 转 3103 产品编号:034358-01

前 言

本书以普通话、演讲、朗诵、辩论、主持口才、社交口才、求职口才、谈判口才、推销口才的基本知识为基础,遵循由易到难、循序渐进和可操作性强的原则,系统训练学生演讲与口才各个方面的能力。演讲、朗诵、辩论与口才既是普通话的综合运用,又是当代青年重要的人文素养,它成为现代人求职应聘、职场发展等必须具备的重要能力。所以,大学生应积极进行口才训练,不断提高生活能力,满足成长需求,促进事业成功。

本书体现新的课程体系、新的教学内容和教学方法,以提高学生整体素质为基础,以增强学生实践能力为本位,兼顾知识教育、素质教育和能力教育。本书的编写以理论为指导,以训练为主线,突出科学性、实用性和示范性,力图为教师提供一套科学实用的口语教材,为学生提供一种有效的训练依据。我们在设计训练时力求系统、科学,有层次、有力度,注重讲练的对应性和可操作性。本书内容的安排别具匠心,开篇以贴切的案例导入,正文辅以小故事、实例、小启示、小训练等,结尾则是思考与训练,形式多样、内容活泼,有利于帮助读者锻炼口才,增强学习兴趣,培养学习能力,提高学习效果。

本书具有以下几个特点:

第一,时代性。书中取例尽量搜集最新的材料,贴近生活,给人以强烈的时代感。

第二,通俗性。事例与理论相结合,易于理解和掌握。

第三,可操作性。每章都有案例和训练,既方便教师备课,也方便学生练习。通过训练,使学生掌握各种口才表达形式的基本要领,全面提高自己的口才素养和能力。

第四,实用性。本书既可作为公共课教材,又可作为专业基础课教材,还可作为演讲与口才爱好者的参考用书。

本书可作为普通高等院校、应用型本科院校、高职高专院校、成人高校的教材,也可作为企业在职人员的培训教材,是一部提升自身整体素质与能力的参考书。

本书由胡伟、邹秋珍编著。具体编写分工为:广州番禺职业技术学院(国家首批示范性高等职业院校)胡伟编写第一、二、三、五、六、九、十章;广州大学华软软件学院邹秋珍编写第四、七、八章;其他参与本书编写的人员有:广东警官学院王龙、广东省委党校胡霞。

在本书的编写过程中,我们参考和引用了国内外许多专家和学者的专著、论文与网络文章,在此谨向他们表示诚挚的谢意。本书还得到了清华大学出版社的大力协助和指导,

II 演讲与口才 ▶▶▶

在此一并表示感谢。

由于编者水平有限，加之时间仓促，书中错误和疏漏在所难免，敬请专家、学者和读者不吝指正。

编 者
2009年6月

CONTENTS

目 录

第一章 口语基础 / 1

第一节 培养综合素质 / 1

一、道德修养 / 1

二、知识结构 / 3

三、能力结构 / 4

第二节 心理素质训练 / 5

一、克服怯场心理 / 5

二、心理调节方法 / 6

第三节 态势语 / 8

一、态势语言的作用 / 8

二、态势语言训练 / 11

第四节 口才训练方法 / 21

一、名人练口才 / 21

二、常见的几种口才训练方法 / 22

第五节 发声训练 / 29

一、气息控制训练 / 30

二、共鸣控制训练 / 32

三、声音弹性 / 34

四、吐字归音训练 / 35

五、特殊声音的模拟训练 / 36

六、用声与嗓音保护 / 38

第二章 普通话 / 40

第一节 普通话语音基础 / 42

一、声母 / 42

二、韵母 / 49

三、声调 / 59

目 录

CONTENTS

- 四、音变 / 61
- 第二节 普通话朗读技巧 / 63
 - 一、停顿 / 63
 - 二、重音 / 65
 - 三、语速 / 66
 - 四、语调 / 68
- 第三节 普通话水平测试 / 71
 - 一、普通话水平测试概论 / 71
 - 二、普通话水平测试试卷介绍 / 73
 - 三、普通话水平测试题型 / 76

第三章 朗诵 / 83

- 第一节 朗诵概述 / 84
 - 一、朗诵的特点 / 85
 - 二、朗诵的要求 / 86
 - 三、朗诵情感的把握 / 86
- 第二节 朗诵的技巧 / 90
 - 一、停顿和相连 / 90
 - 二、重音和轻音 / 93
 - 三、速度和节奏 / 95
 - 四、语气和语调 / 95
 - 五、态势语 / 97
 - 六、朗诵注意事项 / 98
 - 七、朗诵、朗读、演戏三者的区别 / 99
- 第三节 不同文体的朗诵 / 100
 - 一、诗歌的朗诵 / 100
 - 二、散文的朗诵 / 103
 - 三、童话、寓言的朗诵 / 106

CONTENTS

目 录

第四章 演讲口才 / 116

第一节 演讲概述 / 116

- 一、演讲的定义 / 117
- 二、演讲的特征 / 117
- 三、演讲的分类 / 118
- 四、即兴演讲 / 118

第二节 演讲前的准备 / 120

- 一、演讲的选题 / 120
- 二、演讲的选材 / 121
- 三、演讲前的思想准备 / 122

第三节 演讲稿的写作技巧 / 123

- 一、演讲稿的特点 / 123
- 二、演讲稿的结构技巧 / 124
- 三、演讲稿的语言技巧 / 128
- 四、优秀演讲稿范例 / 129

第四节 演讲语言的表达技巧 / 131

- 一、有声语言表达技巧 / 131
- 二、无声语言表达技巧 / 135

第五章 辩论 / 141

第一节 辩论概述 / 141

- 一、辩论的含义与作用 / 142
- 二、辩论的原则 / 142
- 三、辩论的种类 / 143
- 四、辩论的语言类型 / 145
- 五、赛场辩论 / 147
- 六、辩词赏析 / 150

CONTENTS

目 录

- 第二节 辩论的准备 / 152
 - 一、辩论审题与立论 / 152
 - 二、辩论材料的准备 / 157
 - 三、辩论谋略的制定 / 160
 - 四、辩词讲稿的撰写 / 163
 - 五、辩论制胜要诀 / 168
- 第三节 辩论技巧 / 170
 - 一、立论精当 / 170
 - 二、临场不乱 / 171
 - 三、巧于言辞 / 171
 - 四、善用逻辑 / 176

第六章 主持口才 / 182

- 第一节 主持人概述 / 182
 - 一、主持人 / 182
 - 二、主持人应具备的素质与能力 / 183
 - 三、主持的类型 / 187
- 第二节 主持语言技巧 / 188
 - 一、开场技巧 / 188
 - 二、串联技巧 / 192
 - 三、情趣引导、掌控场面技巧 / 195
 - 四、摆脱困境技巧 / 197
 - 五、即兴访谈技巧 / 201
 - 六、结束技巧 / 204

第七章 社交口才 / 207

- 第一节 社交口才概述 / 207
 - 一、社交与社交口才 / 208

CONTENTS

目 录

- 二、社交口才的作用 / 208
- 三、社交语言的基本原则 / 209
- 第二节 社交语言表达的基本要求 / 211
 - 一、明确交际目的 / 211
 - 二、认准交际对象 / 212
 - 三、建立时空观念 / 213
 - 四、选择话题健康有益 / 214
- 第三节 社交语言的实用技巧 / 214
 - 一、介绍语言技巧 / 214
 - 二、提问语言技巧 / 216
 - 三、拒绝与说服的语言技巧 / 218
 - 四、赞美与批评的语言技巧 / 220

第八章 求职口才 / 224

- 第一节 求职面试概述 / 224
 - 一、求职面试前的准备 / 224
 - 二、求职面试礼仪 / 227
 - 三、求职材料的准备 / 228
- 第二节 求职面试语言要求 / 229
 - 一、简明扼要，重点突出 / 229
 - 二、真诚朴实 / 230
 - 三、扬长避短 / 231
 - 四、谦恭有度 / 231
- 第三节 求职面试语言表达的技巧 / 232
 - 一、常见问题的回答技巧 / 232
 - 二、解除困境语言技巧 / 234
 - 三、提问语言技巧 / 235
 - 四、应聘时的忌讳 / 237

目 录

CONTENTS

第九章 谈判口才 / 238

第一节 谈判概述 / 239

- 一、谈判的含义 / 239
- 二、谈判的特点 / 240
- 三、谈判的种类 / 242

第二节 谈判策略与口才 / 243

- 一、劣势条件下的谈判策略 / 244
- 二、优势条件下的谈判策略 / 246
- 三、均势条件下的谈判策略 / 247

第三节 谈判语言技巧 / 252

- 一、重复意见法 / 252
- 二、赞美对方法 / 253
- 三、故意示弱法 / 255
- 四、巧妙激将法 / 255
- 五、曲径通幽法 / 256
- 六、正话反说法 / 257
- 七、刚柔并济法 / 257
- 八、侧面暗示法 / 258
- 九、列举数字法 / 258
- 十、巧打比喻法 / 259

第十章 推销口才 / 262

第一节 推销概述 / 263

- 一、推销的含义 / 263
- 二、推销的形式 / 265
- 三、推销的基本原则 / 266

第二节 推销语言技巧 / 270

CONTENTS

目 录

一、接近顾客的语言技巧 / 270

二、面谈时的语言技巧 / 273

三、消释异议的语言技巧 / 278

四、商品成交的语言技巧 / 282

五、收回货款的语言技巧 / 286

参考文献 / 289

第一章 口语基础

学习目标

- ◆ 了解态势语的作用。
- ◆ 提高综合素质。
- ◆ 掌握态势语。
- ◆ 掌握口才训练方法。
- ◆ 提高心理素质。
- ◆ 提高发声能力。

引例

美国记者根宝在他写的《回忆罗斯福》一书中说，罗斯福总统“在短短二十分钟之内，他的面部表情有：稀奇、好奇、伪装的吃惊、真情的关切、担心、同情、坚定、嬉笑、庄严，都有超绝的魅力，但他可不曾说过一个字。”

第一节 培养综合素质

口才的培养是离不开口语主体综合素质的提高的。综合素质是指人们生存、发展和从事社会实践能力的各种内在基础条件的总和。它是指品德、学识、能力、生理、心理、胆略等多方面素质的综合，通常人们认为它的基本内涵是“德、识、才、学、体”。下面重点分析道德修养、知识结构和能力结构。

一、道德修养

道德修养是一个人的思想意识、文化素养、道德观念的集中体现，有好坏优劣之分。口语表达作为一种社会现象，具有道德实质。任何口语表达（社交、演讲、论辩、谈判、推销等）中，总要包含一定的伦理道德观念并以一定的方式体现出来。从宏观上说，口才

艺术的首要目的，就是要通过口语表达，卓有成效地提高人们认识世界和改造世界的能力。一个优秀的口语表达者应该是一个教育者，如果自己没有较高的道德修养，又谈何去教育别人？从微观上说，面向听众演讲、答问，和别人论辩、谈判等，总是企图影响他们的思想感情、行为举止，目的总是不外乎让听众相信什么、承认什么、应允什么。因此，口语主体就不免是某种思想观念、某种伦理道德的体现者和宣传者。在口语表达中，也只有品行端正、道德高尚的人才会受到人们的尊重和信赖，他的言论才会在听众中产生积极的影响。否则，便会出现“台上你说，台下说你”或“前面你说，后面说你”的现象，听众会视口语主体为口是心非、哗众取宠的江湖骗子。

口语主体要用语言来引导、教育听众，但身教更为重要。《论语》中说：“其身正，不令而行，其身不正，虽令不从。”众所周知，“正己然后可以正人”。听众一贯对于那些不讲诚信、表里不一的夸夸其谈者极为反感。所以口语主体必须讲道德、重道德，要注重自身道德修养的提高，努力做到严于律己、宽以待人；实事求是，光明磊落；爱国爱民，讲究信义；勇于拼搏，乐于奉献；“先天下之忧而忧，后天下之乐而乐”；富贵不能淫，贫贱不能移，威武不能屈；继承和发扬中华民族的传统美德，使自己的道德修养不断提升而趋于完善。只有这样的口语主体，当他往人前一站时，虽未开口，听众就先信服三分了。也只有这样的口语主体施教于人，讲话才有分量、有威信。例如，周恩来等人的讲演总是能使人信服。

口语主体的道德修养，必然会从他的话语中反映出来，而听众对于口语主体是“不患位不尊，而患德之不崇”。口语主体道德修养高，必然会对听众产生较大的影响力，听众就会被感染，随着感情迁移，便会收到“爱屋及乌”的效果。听众由于尊崇演讲者的思想道德修养而倾心于他的演讲内容，或慕名而来听演讲、论辩的情况在口才实践中屡见不鲜。因此，即使是从口语表达要说服听众、令其为之行动这一角度来说，口语主体也应努力加强道德修养，提升道德境界，做一个与时俱进、道德高尚、德才兼备的时代所需人才。



例 1-1

以诚信为本

黑龙江的优秀农民企业家孙乃奇创办的绥滨县啤酒厂，在东北已经闯出了“北国啤酒”的市场。孙乃奇“奇”在哪里？很简单——以诚信为本，狠抓产品质量。他无法容忍质量低劣的产品，绝不会让劣质产品流入市场。有一次，当班工人不慎将糖化程度提升了 20℃，这样产出的酒浆质量不合格，即使出酒，味道也不正。孙乃奇厉声宣布：“我孙乃奇让你们花钱买一个观念，必须严格执行工艺要求，质量丝毫不能差！”一道“放酒”命令之后，10 吨浅黄色啤酒浆被倒掉，企业各级干部伫立一边纷纷为之动容。

分析：创业不易守业更难。经营头脑和能力固然重要，但正己正人，诚实守信，遵循职业道德更是至关重要。没有企业领导人痛下决心根除劣质商品的决策，企业的名优品牌又从何而来？一个人知识再多、能力再强，但不讲道德，不讲诚信，必然无法建起成功的事业。

智能，就是人们掌握和运用知识的能力。合理的智能结构应该由两个部分组成：一是智，二是能。“智”即合理的知识结构，“能”即应有的能力结构。能力建立在知识的基础之上，知识则往往通过一定的能力表现出来。在掌握知识和培养能力两者之间，既相互依存、相互制约，又相互促进、相互转化。一般来说，知识越渊博，其能力就越强，缺少某一方面的知识，便不可能具有某一方面的能力。不注重掌握新知识、更新旧知识，发展能力就只能是镜中望月。同时，在学习知识的过程中，能力较强的人则会比能力较弱的人学得更多、更快、更好。

二、知识结构

合理的知识结构，是口语主体从事现代社会实践的工具和基础。它应为“T”型结构，即必须兼备多学科、跨学科的经过精选的宽厚的知识面，还要具备某一专业纵深的知识。只有这样，做到专博结合、两相兼备，才能成为跨越几个知识领域的“通才”。这是社会对现代人才所提出的较高的知识结构的要求，也是我们现代青年调整、优化知识结构的努力方向。

庄子曰：“水之积也不厚，则其负大舟也无力。”口才水平的提高，必须以广博的学识为基础。口语主体学识越充实、越广泛、越深厚，口语表达才越能内容丰富、说理透辟、联想巧妙、得心应手。如果学识浅薄、孤陋寡闻，口语表达必然贫乏枯燥、呆板生硬、捉襟见肘，无法与听众会心地交流思想感情。纵观古今中外一切成功的口语表达，无不闪烁着智慧的光芒，口才家们掌握的知识，就是启迪人们心智的一把钥匙。马克思、恩格斯、毛泽东等无产阶级革命家和鲁迅、闻一多等都是出类拔萃的演讲家，同时又是学识渊博、才华横溢、具有很高学术造诣和文化修养的学者。他们博览群书，汲取了人类优秀的文化成果，所以才能在自己的演讲中旁征博引、纵横古今，同时说理透彻、见解深刻，从而使演讲产生巨大的说服力。

口语表达属于社会科学范畴，它与哲学、文学、美学、逻辑学、伦理学、教育学等社会科学有密切联系；它又与语言学、文章学之间，甚至与表演艺术、曲艺艺术、音乐艺术之间，都有着某种不可分割的内在联系，所以口语主体必须以广博的知识作为基础。当然，任何口语主体都不可能也没有必要精通一切知识领域，只是要求口语主体对与口语表达有关的学科尽可能地多做一些了解。口语主体的学识不仅要“博”，同时也要求“专”，因为口语主体一般都有自己特定的专业，其口语表达也常与自己的专业有关，尤其是学术演讲，听众衡量演讲者水平的高低，总是以其专业学识为主要的检验标准。

口语主体的学识，除了从书本上学到的知识以外，还包括从实际生活中体验到的知识。

《红楼梦》中有副对联：“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”古语有：“读万卷书，行万里路。”前者说明社会生活也有学问，后者则指明求学、治学的两条根本途径。口语表达是一种信息传播和交流的方式，因此，口语主体与听众的交互感应是个十分重要的问题。如果没有这种交互感应，双方的思想感情就不能真正沟通，就谈不上听众对口语主体的表达产生共鸣。而要真正沟通，关键在于口语主体是否具备一定的社会实践经验和丰富的生活阅历。因此，口语主体要具备合理的知识结构，不仅要博览各种书籍，还要认真去读“生活这本大书”，以便更好地揣摩和把握听众的心理定势，摸准听众的思想脉搏，抓住与听众建立感情交流的热点，使口语表达深入听众心扉，收到一呼百应的理想效果。

三、能力结构

口语主体应有的能力结构，主要指认识能力、组织能力、沟通能力、表达能力和创新能力。这五种能力既相互联系又相互区别，五者是有机的统一体。口语主体只有具备了这些能力，方可巧妙、娴熟、完善地表达自己的思想感情，收到最佳的口语表达效果。

(1) 认识能力，是指口语主体观察事物、分析问题、认识现实、预测未来的能力。口语主体深邃的思想、远见的卓识，都来自卓越的认识才能。一次好的口语表达，总是既有针对性，又有说服力，这样才能解决问题。而针对性和说服力又来自于对听众思想情绪的了解和掌握，这就需要口语主体具有一定的认识能力，这才有可能选好话题，并采用生动而有说服力的事例进行透彻的分析说明，而且能对整个表达进行恰到好处的统筹安排，使口语表达顺利达到目的。

(2) 组织能力，包括组织材料、组织语言等方面的内容。组织材料的能力，无论是在演讲、论辩中，还是在社交、谈判或推销中，都非常重要。它可以使口语主体在有限的时间内，选择出恰当的材料并组织成一个有机的整体，以便说服、打动听众。组织语言的能力，直接影响到口语的表达效果。口才是一门语言艺术，如何运用简练的语句来表达博大精深的思想，用优美动听的语句来激发、感染听众，使语言听起来娓娓动听、声情并茂，令人折服，这必须有高超的组织语言的能力。

(3) 沟通能力，主要指口语主体要善于与听众沟通，使听众随着口语主体者的思路发展，较好地领会口语主体者的隐含或言外之意，做到共鸣与情感交融，效果会很好。例如，《我有一个梦想》的演讲和奥巴马在竞选时的演讲。

(4) 表达能力，是指有声语言和态势语言的表达才能。口语表达作为一种具有较强审美价值的艺术形式，它要求自己的语言表达必须有相应的艺术性。有声语言表达，既有语义上的要求，又有语音上的要求。语义上要求用语准确、生动、优美、通俗、得体；语音上要求清晰流畅，说起来琅琅上口，听起来悦耳动人，从而使口语表达具有文采美和艺术美。

(5) 创新能力，是指对已积累的知识和经验，通过创造性思维进行科学加工，提出新

想法、创造新事物的能力。没有创新意识，哥白尼就提不出“太阳中心说”，爱因斯坦的“相对论”就无法建立，居里夫人就不会有镭的发现，莱特兄弟就不能将飞机送上天。创新意识不仅为人们的实践创造性活动提供了内在起点，更为解决现实与未来的难题提供了种种可能的途径，它在我们创造理想的世界中起着越来越重要的作用。对于口语主体来说，就是指通过创造性思维，创造性地运用科学知识发现新问题、分析新问题、解决新问题的能力。一个优秀的口语表达者，应该善于吸取和运用别人的经验，结合现实情况，创造性地提出新观点，突破旧框框，开辟解决问题的新途径。创造能力离不开创造性思维和创造实践的统一。在创造活动中，它表现为选择、突破、重建这三者的有机结合。选择就是充分地观察、思考，让各方面问题充分暴露出来，然后经过“去粗取精、去伪存真”的加工过程，有意识地选择那些有价值又符合需要，并在实践中切实可行的信息，作为创造活动的原材料。突破是心智在一个聚焦点上的爆发，是新价值在一个缺口上的涌流，是新假设、新方案、新思想、新观点的诞生。创新需要质疑的精神和批判的能力，需要有提出新观点、新结论的魄力。选择和突破都不是创造活动的目的，其目的主要是为了重新构建新的观念、新的学说、新的理论等。重建是指有效地抓住思维活动中的心智，建筑起新的思维支架，迅速扩充新的价值领域，完善和充实新的思想体系，为理论的发展奠定新的基础，创造出一个新成果。口语主体只有具备创造能力，在口语表达中才不会人云亦云，陈陈相因，空话套话连篇，令听众厌烦；才能看问题深入本质，不囿于一隅，打破定势，思路开阔，见人之所未见，讲人之所未讲，提出新见解，发现新事物，开拓新领域；才能用自己新颖独到的见解，来启迪听众的心智，使听众备受教益的同时又对口语表达者刮目相看。例如，一个竞选校学生会主席的学生，上台后的称呼语是：“尊敬的选民朋友，大家下午好！”令人耳目一新，打破了“尊敬的老师，亲爱的同学”的惯用语，而又给人以尊敬。

第二节 心理素质训练

心理素质是人的个性所具有的基本特征和品质。它是人类在长期社会生活中形成的心理活动在个体身上的积淀，是一个人在思想和行为上表现出来的比较稳定的心理倾向、特征和能动性。在口语表达过程中，讲说者往往面临着生疏、频繁变化的对象和环境。为了能够消除不良环境的影响，战胜自己可能产生的怯场等心理障碍，充分发挥自己的口语才能，就必须进行心理素质的训练。

一、克服怯场心理

（一）关于怯场心理

1. 怯场的具体表现。某些人当遇见陌生人或者一想到自己要在大庭广众之下讲话，便会