

“演讲●口才●交际”丛书

邵守义主编

演讲心理学

● 冯远征 著



延边大学出版社

演讲·口才·交际”丛书

演讲心理学

冯远征 著

延边大学出版社

1988年·延吉

演讲心理学

冯远征 著

延边大学出版社出版发行

(吉林省延吉市延边大学院内)

吉林市印刷厂印刷

开本: 787×960毫米1/32 印张: 6

字数: 128000千字 印数: 20,000

1988年5月第1版 1988年5月第1次印刷

ISBN 7-5634-0073-7

B·11 定价: 1.90元

前 言

这一套演讲、口才和交际系列丛书，经过两年多的努力，终于先后和广大读者见面了。这是值得我们高兴的事情。

当今的社会是信息的社会、知识的社会、竞争的社会、交际的社会，那种“贵人少言、木讷为优”，“鸡犬之声相闻、老死不相往来”的社会早已一去不复反了。在商品经济高速发展的今天，人们的生活节奏加快了，交际也越来越频繁、广泛了。在这样的社会里，人们要想施展自己的抱负，展现自己的才华，摆正自己的位置，要为“四化”大业做出自己的贡献，就要具有较高的演讲、公关和交际水平。因为它是取得成功的重要工具和手段。

大家知道，演讲、公关、交际的活动和能力，是产生并建筑在一定的生产力水平基础之上的，随着生产力的提高而提高、发展而发展，并反作用于生产力，促进着生产力的提高。

在经济不发达的古代，刘勰尚说过：“一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师。”在经济发达的今天，它的作用将越加重大，可以说生产力越高，越需要人们具有较高的演讲、公关和交际能力。

人们演讲、公关和交际能力的高低体现着生产力发展的水平。现代西方一些发达的国家，为什么比其他地区更重视这种能力、为什么在这方面出现更多的著述，就是一个很好的说明。

第二次世界大战后，世界经济出现了一个稳步上升的时

期。在这个时期，一些西方国家声称他们有三大法宝，一曰金钱，二曰原子弹，三曰舌头，足见他们对演讲、口才、公关和交际能力的重视。同时也说明在当今社会这种能力的重要意义和作用。

我们正处在社会主义“四化”建设和发展商品经济的伟大变革时期，我们实行的改革、开放、搞活的方针和实行的民主政治，急需提高我们民族的演讲，公关和交际能力，并以这种能力促进我们事业的发展。

编撰这套丛书如果能在这方面起些作用，那就满足了我们的夙愿。

为此，我们在编撰中，以普及为主，兼顾提高。力求理论联系实际，从抽象议论的圈子里跳出来，保存更多的感性材料，让读者阅后确有借鉴、收获和提高。一句话，让她实用。即使被斥之为雕虫小技，见不得大雅之堂，我们也在所不顾。

参加这套丛书的编著者，过去他们都有自己的专业，有熟悉的学科，当他们发现这块肥沃而荒无的土地极需开垦时，他们奋然前往了，而且经过几年的努力，终于有了收获。这是可喜可庆的。

但是，我们的这项事业，这门学科比起发达的国家和地区，还是比较落后的。我们的底子薄、基础差，可以说是刚刚起步。加之编撰时间仓促，经验不足，疏漏之处在所难免，为了促进这个事业的发展 and 这门学科的早日成熟，祈望大家多多批评、指正。

邵守义

1988年5月15日

目 录

一花引来百花开

- 谈演讲心理学的意义与研究对象……………(1)
- A、演讲心理学的意义……………(1)
- B、演讲心理学的研究对象……………(3)
- C、演讲心理学的理论依据……………(5)
- D、演讲心理学的研究方法……………(8)

利箭方须配强弓

- 谈演讲与欣赏的心理规律……………(12)
- A、演讲的结构层与欣赏心理……………(12)
- B、演讲者与听众互为影响的心理模式……………(15)
- C、说服听众的心理原则……………(17)
- D、演讲中的意义障碍……………(20)

采动荷花牵动藕

- 谈演讲的兴趣与动机……………(24)
- A、演讲兴趣的分类与形成……………(24)
- B、演讲的动机……………(28)
- C、演讲的言语结构与程序……………(31)

撑起风帆好行船

- 谈演讲前的原始心理状态……………(36)
- A、演讲情境的组织……………(36)
- B、演讲者紧张情绪的排除……………(40)
- C、演讲者临场心理的形成与准备……………(44)

D、演讲者对听众的适应	(47)
-------------	------

察颜观色巧传情

——谈演讲者的感觉与知觉	(53)
--------------	------

A、演讲者提高听众感知效果的条件	(53)
------------------	------

B、演讲者的观察及错觉的矫正	(57)
----------------	------

C、演讲中的非语言信息	(60)
-------------	------

D、演讲者对听众的知觉刺激	(63)
---------------	------

剪裁妙处非刀尺

——谈演讲者的注意与记忆	(68)
--------------	------

A、演讲者的记忆技巧	(68)
------------	------

B、吸引听众注意的若干技巧	(71)
---------------	------

C、演讲中听众的外部表情及调控方法	(74)
-------------------	------

柔似春水刚如火

——谈演讲过程中的情感活动	(79)
---------------	------

A、演讲艺术情感的魅力	(79)
-------------	------

B、演讲中的“笑”	(82)
-----------	------

C、演讲者的情绪唤醒	(85)
------------	------

D、态势语言的传情效应	(87)
-------------	------

巧思习得雄辩才

——谈演讲过程中的思维活动	(91)
---------------	------

A、演讲中启发因素的运用	(91)
--------------	------

B、演讲中思维的发散与收束	(94)
---------------	------

C、演讲者对灵感的捕捉	(97)
-------------	------

D、演讲者的智力差异与培养	(100)
---------------	-------

他山之石可攻玉

——谈演讲过程中的想象	(106)
-------------	-------

A、想象在演讲中的效应	(106)
-------------	-------

- B、演讲者的内省力……………(110)
- C、演讲者如何唤起听众的想象……………(112)
- D、“数字”在演讲中的心理效应……………(115)

春兰秋菊不相同

- 谈演讲者的性格与能力……………(120)
- A、演讲者的影响力……………(120)
- B、演讲者的气质与演讲行为……………(122)
- C、演讲竞赛中的优秀心理品质……………(127)
- D、威信在演讲中的效应及其形成……………(130)

看准纹路好劈柴

- 谈听众的心理分析……………(134)
- A、听众的心理差异……………(134)
- B、听众的心理共鸣……………(137)
- C、听众的“自己人”效应……………(140)
- D、听众的审美意识……………(143)
- E、听众的从众心理……………(145)
- F、听众的心理定势……………(148)
- G、听众聆听演讲的心理特点……………(151)

珍珠还须银线穿

- 谈主持人的心理……………(157)
- A、演讲主持人的技能……………(157)
- B、演讲主持人的组织意识……………(161)
- C、演讲主持人的个性风格……………(165)

春江水暖鸭先知

- 谈演讲评价……………(170)
- A、听众的审美评价……………(170)
- B、演讲感动听众的心理效能及价值评定……………(172)

一花引来百花开

——谈演讲心理学的意义与研究对象

演讲，宛如一枝争鲜斗艳的春梅，唤起了百花竞开，满园春光。瞧！《演讲美学》《演讲逻辑学》《演讲修辞学》相继问世，我希望手中这本小书——《演讲心理学》，能作为演讲百花园中的一朵小小的花蕾，呈献在读者面前。尽管稚嫩，但愿能散发出应有的馨香……。

A、演讲心理学的意义

何为演讲心理学？演讲心理学是运用心理学的原理来探索演讲实践活动中的某些规律的一门科学。

演讲心理学的性质是由人们在演讲过程中的心理活动的本质决定的。辩证唯物主义认为，心理是人脑的机能，是客观现实的反映。要正确理解与解释演讲实践活动中演讲者与听众的个性心理，以及互为影响的心理规律，就需要运用大量的心理学知识，从心理学的角度对演讲的实践活动进行考察与分析。

加强演讲心理学研究工作的意义是多方面的，例如掌握演讲心理过程和个性特征的发展规律，能帮助演讲者了解自己的心理状况，提高自己的演讲技巧，把握听众欣赏的心理规律，探寻影响听众的心理学方法，分析演讲者与听众心理

活动的异同，进而认识各自积极与消极的心理品质，以便发扬优良的心理因素，克服消极的心理因素等等。

具体讲，主要有以下几方面意义：

（一）演讲心理学对于演讲者心理特征的研究，有助于演讲者熟悉与了解自己应该具备的心理品质，增强对演讲活动的兴趣，提高演讲过程的观察、感知、注意、情感、思维、意志等技巧。

演讲者对于自我心理特征的研究和掌握，还有助于克服和消除演讲过程中所表现出来的消极心理因素，克服演讲中的自卑感、紧张过度、注意缺乏分配等不良心理品质，进而化消极因素为积极因素。

（二）演讲心理学对于听众欣赏的心理特征的研究，有助于演讲者针对听众欣赏过程中的种种心理现象，有的放矢地进行诱导、适应与调控，并能适时地根据不同类型，不同层次的听众，灵活地采用与改变演讲内容与技巧，不断地依据听众对演讲者的期待，自觉地修正演讲者的角色差异，进而引起听众的心理相容与心理共鸣。

对于听众欣赏心理的分析与研究，还有助于听众在演讲的实践中不断地提高自己欣赏演讲的技能，克服听众自身的不佳心理与行为因素，增强听众对不同演讲方式、内容、技巧、风格的适应力与理解力。掌握协调与配合演讲者的心理方法和行为方法。

（三）演讲心理学对于演讲者与听众的心理特征的研究，有助于提高演讲者与听众双方的演讲意识与欣赏意识；有助于双方心理上的相互补偿与适应；有助于演讲者根据听众的需求去设置演讲的情境；有助于听众对演讲者在演讲过程中出现的某些失误给予谅解；对于某些精当之处及时的给

予赞赏与鼓励，有助于演讲者依据听众的心理设置演讲的内容、时间，乃至称谓。

总之，演讲心理学产生于演讲实践又服务于演讲实践。它以研究演讲全过程中听众与演讲者的心理活动规律为基点，以提高听众与演讲者双方心理相互适应力为目的。将心理学一般原理同演讲学的基本规律相结合，从而形成的一门边缘学科，它既是理论演讲学的一门分支，也是应用心理学的一门分支。

B、演讲心理学的研究对象

演讲心理学作为一门新兴的学科，它自有独特的研究对象。它研究演讲实践活动中心理现象的发生和发展规律，研究演讲活动对演讲者与听众的心理影响及其方式与方法，研究演讲者如何满足与适应不同层次听众的欣赏期待，研究听众如何提高自己的欣赏能力与评价能力，研究演讲过程中演讲者与听众相互作用的心理规律。总之，它是一门以演讲实践活动作为分析对象的心理学应用学科，它的具体研究内容主要有以下几方面：

（一）演讲与欣赏的心理规律。研究演讲的言语结构与言语程序；演讲结构层次与欣赏心理的对应关系；演讲者与听众双方互相影响的心理与行为模式；演讲中的意义障碍；说服听众的心理原则。

（二）演讲的兴趣与动机。研究演讲者从事演讲的兴趣形成及其发展；演讲兴趣对于演讲的意义与培养演讲兴趣的方法；演讲的动机分类；演讲动机的主要特征及其功能。

（三）演讲前的原始心理状态。研究演讲之前，作为

演讲者的原始心理状态；演讲者临场紧张情绪的生理机制及排除方法；演讲之前的情境组织；演讲之前演讲者必要的心理准备。

（四）演讲者的感觉与知觉。研究演讲过程中演讲者的感觉、知觉与联觉；演讲实践对于演讲者感受性的影响与适应；演讲者的知觉特点与听众信息的传递；演讲者的观察力及培养；提高演讲者临场感知效果的条件；非语言信息的感知效应。

（五）演讲者的注意和记忆。研究演讲者注意的类型与一般特征；演讲者吸引听众注意的若干技巧；演讲者注意心理品质的差异与培养；影响演讲者记忆的心理因素；提高演讲内容记忆的技巧；联想心理品质在识记中的意义。

（六）演讲者的情感与意志。研究演讲中演讲者呈现的良好心理品质；演讲者对听众的态度定势；态势语言的传情效应；演讲者对于临场不良情境的调控；演讲者的意志行动与心理过程；演讲者应具备的优秀意志品质与培养锻炼。

（七）演讲过程中的思维活动。研究演讲中思维与语言的关系；演讲者的思维过程；演讲过程中的创造性思维；演讲者在即兴演讲中的思维方式；“原型启发”原理在论辩式演讲中的效用；演讲者的优良思维品质及培养。

（八）演讲过程中的想象与创造。研究想象心理品质在演讲中的效应；演讲者之间想象力的个体差异与培养；演讲者的创造与灵感；演讲创造者的心理品质与心理特点；演讲者在演讲过程中的“动作迁移”；演讲者的内省力。

（九）演讲者的性格与能力。研究演讲者的气质与行为特征；演讲者的性格与形成；演讲中演讲者的消极心理因素及其矫正；演讲者的能力与培养；演讲者演讲能力的自

我测定；演讲者的智力差异与智力开发；威信在演讲中的效应及其形成；演讲者的影响力。

（十）听众的期待与技能。研究演讲者理解与了解听众期待和技能的意义；听众对演讲的需要差异与适应；听众的审美意识；听众对演讲者的角色期待；听众对演讲的欣赏技能；怎样对听众的“精神产品”进行分析。

（十一）听众的心理分析。研究与分析听众的“自己人”效应；听众对演讲者的“慕名心理”；听众对演讲的“逆反心理”；听众欣赏演讲过程中的“从众心理”；听众在欣赏演讲中的“心理对比”；听众在听演讲中的“心理冲突”；听众对演讲内容的“心理共鸣”；听众的心理定势；听众聆听演讲的心理特点。

（十二）演讲主持人的心理。研究演讲主持人的技能；演讲主持人的组织意识；演讲主持人的个性风格。

（十三）演讲评价。研究听众的审美评价；演讲感动听众的心理效能及价值评定。

以上列举了演讲心理学研究的主要内容，这只是就主要而言，演讲心理学做为一块未经开垦过的处女地，随着人们对其规律的不断探讨和研究，必然还会从理论与实践的不同角度提出更多新的课题。因此，从这个意义上讲，演讲心理学的研究对象以及研究内容至少目前还难以界定，它需要广大“演讲者”与“听众”去共同探寻与概括。

C、演讲心理学的理论依据

开展演讲心理学的研究，是一项开拓性的理论探讨工作，它必须以一定的理论与实践作为确立研究原则、丰富和

充实本学科理论体系的基础与依据，演讲心理学的理论依据主要来源于以下几个方面：

（一）辩证唯物主义的基本观点

心理现象是一种客观存在的现实，它是和人类活动的外部与内部条件互相联系的。所以，研究人的任何心理，都必须依据可以观察并加以检验的客观事实，严格贯彻客观性的原则，切忌以个人的主观愿望去猜测分析或评价他人的心理。

由于人体是一个高度非线性的系统，演讲者与听众作为一个多层次、多因素的极其复杂的系统，想要改变一个因素，并坚持其它因素不变，来考察整个系统的反应，所得结果往往是不真切的。所以，在对演讲者与听众的心理研究中，还必须在各个因素的相互作用中去认识整体，注意贯彻系统性的原则，要注意研究各个过程与状态之间的相互关系，对于演讲全过程的观察、检验、认识、评价都必须以辩证唯物主义为理论基础。

（二）演讲的实践活动

演讲心理学是研究演讲者与听众的演讲信息相互转换的心理规律的，它的终极源泉应该是演讲的实践活动。科学的心理学历来强调人的心理基础是人的社会实践，没有人的社会实践就没有人的心理，社会实践对人的心理起着制约的作用。因此，演讲心理学必须从演讲的实践活动中去探求人的心理活动规律，确定研究课题。

我国有着悠久的民间演讲传统，特别近几年来，在我国兴起了蓬蓬勃勃的演讲热潮，许多热心从事演讲事业的同志已在实践中积累了一定的经验，并在自己的演讲实践中认识到心理研究的重要性，而且注意探索演讲者与听众之间的心理活动规律，虽然还缺少理论上的科学论证，但演讲实践活

动中大量的直接经验是我们从事系统理论研究的重要源泉。同时，演讲实践过程是一个高度的动态过程，也只有在演讲活动的实践中，进行观察与分析才有可能保证演讲心理学研究的客观性、实用性。

从演讲实践活动中获取的第一手感性材料，是研究演讲心理规律的重要依据。但这些材料还需经过筛选加工，逐步上升到理性阶段。即使得出了某些结论，还须在实践中再检验。只有这样，才有可能使演讲心理学的研究工作具有可靠的实践基础。

（三）心理学的理论成果

演讲心理学是在心理学的主干上延伸出来的应用学科之一。它根植于心理学的基础理论，依赖于心理学的研究成果，进而去观察、分析或处理演讲过程中听众与演讲者所呈现出来的种种心理现象。

经过长期探讨的心理学，运用辩证唯物主义观点阐述的一些普遍的心理活动规律，如感觉、知觉、记忆、情感、思维、意志、个性等心理学原理与反应形式，是研究演讲心理的重要理论依据。演讲活动作为人类社会的一种运动形式，必然会反映人的认识活动和意向活动，因此，可以认定心理学对于演讲实践的主体与客体，以及各个领域都具有着重要的理论指导价值和意义。

（四）多种学科的横向联系

在今天这一知识高度综合的时代，任何一门学科都已不可能是孤立的，学科之间的相互渗透是现代学科的一个显著特点。演讲心理学也必然要同许多学科建立横向联系。

就以心理学科来说，它不仅涉及普遍心理学原理，而且要同生理心理学、统计心理学、教育心理学、思维心理学、

社会心理学发生一定的联系。综合演讲理论来说，它还要和逻辑学、人才学、美学、教育学、语言学、传播学相联系。另外，还必须与系统论、控制论、信息论等学科建立起一定的联系。只有广泛地有选择地与更多相关学科建立信息上的往来，才有可能使演讲心理学的研究得到更多的理论元素，才有可能增强演讲心理学的系统性与科学性。

D、演讲心理学的研究方法

演讲心理学的研究方法，是在演讲心理学的研究实践中产生和发展起来的。它的基本原则是辩证唯物主义的原则，客观性原则，理论和实践相结合的原则。与其它科学方法一样，应具有严格性与严密性。它从客观实际出发，在研究演讲心理过程和个性特征的发生与发展规律时，不掺杂任何主观臆断。它的研究课题存在于演讲的实践之中。演讲心理学是演讲学的一个分支，主要从心理学角度为演讲实践服务，其研究成果也应付诸演讲过程之中。

演讲心理现象是极其复杂的，它不仅要研究演讲者的个性心理，而且要研究众多不同层次听众的集体心理，还要研究演讲者与听众之间的相互作用与影响心理。因此，演讲心理现象的复杂性决定了演讲心理学研究方法的多样性。通常采用以下几种研究方法：

（一）观察法

观察法是在演讲过程中通过直接观察被试的外部客观表现去了解其心理的方法。由于人在演讲或欣赏过程中的各种活动都是在心理调节和支配下实现的，因而通过人的外部表现，即人的语言与行为去观察去了解人的心理是完全可能

的。应用观察法时，研究者必须熟悉所研究的演讲过程以及其中的心理现象。研究者要善于在纷繁的现象中，选择所需要的观察事实，善于抓住时机，善于发现和理解各种现象之间的联系。

（二）调查法

调查法是通过有关资料间接了解被试心理活动的一种心理研究方法。调查时提出的许多问题，都是为获得研究人员感兴趣的大量事实材料。对这种大量的调查材料，要进行统计学的处理和分析。运用调查法的研究者必须清楚了解研究的课题，明确调查所需的材料。调查的内容，一般为演讲者与听众的年龄、职业、性别、演讲方式的选择、对演讲者的要求与期待等等。为了保证研究工作的可靠性，对于调查进行时可能遇到的情况和可能出现的意外因素，应有一定的估计，并把调查的结果进行多方面的对照和验证，再与其它研究结果互为补充。具体方式有表格式调查、问卷式调查等。

（三）谈话法

谈话法是利用可能接触的机会，召开演讲者与听众的座谈会，或个别交谈来收集研究资料的一种心理研究方法。它主要是在自由的、不受拘束的谈话过程中研究谈话者的个性特征。通过与观察对象的谈话，了解演讲者与听众的年龄、性别、工作时间、文化程度、简历、专业、兴趣、需要，他们的讲演水平，他们认为最成功或最不成功的演讲等等。用提问方式了解观察对象时，还必须观察他在谈话时的心理活动情况，并将他们的行为特征如实记录下来。这样，也可以了解到演讲者的心理状态和听众的演讲欣赏兴趣及趋向性活动。然后建立谈话记录档案，以利于对演讲者与听众双方心