

YANJIANG YU KOUCAI
JIAOCHENG

演讲与口才教程

胡友静 主编 刘瑞享 副主编



旅游教育出版社

演讲与口才教程

胡友静 主编
刘瑞享 副主编

 旅游教育出版社

· 北 京 ·

责任编辑:郭珍宏

图书在版编目(CIP)数据

演讲与口才教程/胡友静主编. —北京:旅游教育出版社,2012.8

ISBN 978 - 7 - 5637 - 2460 - 4

I. ①演… II. ①胡… III. ①演讲—高等职业教育—教材 ②口才学—高等职业教育—教材 IV. ①H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 176800 号

演讲与口才教程

胡友静 主编

刘瑞享 副主编

| | |
|----------|-------------------------------------|
| 出版单位 | 旅游教育出版社 |
| 地 址 | 北京市朝阳区定福庄南里 1 号 |
| 邮 编 | 100024 |
| 发行电话 | (010)65778403 65728372 65767462(传真) |
| 本社网址 | www. tepcb. com |
| E - mail | tepfx@ 163. com |
| 印刷单位 | 河北省三河市灵山红旗印刷厂 |
| 经销单位 | 新华书店 |
| 开 本 | 787 × 960 1/16 |
| 印 张 | 17. 25 |
| 字 数 | 266 千字 |
| 版 次 | 2012 年 8 月第 1 版 |
| 印 次 | 2012 年 8 月第 1 次印刷 |
| 定 价 | 36. 00 元 |

(图书如有装订差错请与发行部联系)

前 言

当今社会各行各业竞争日益激烈,人与人之间的竞争除了专门技能的竞争外,有一项最基本的能力是所有人才都必须具备并随时要与他人比试的,这就是——演讲与口才,而这项能力的高低,则有可能直接决定着人才的层次与地位!

语言艺术作为人类艺术门类中的最高艺术,其水平的上限几乎是无限的,是值得我们每一个人不断地去努力追求和提高的。谁都希望自己能有叱咤风云的演说能力和无往不胜的雄辩口才,但语言能力的提高是一个渐进的过程,是一个建立在多方面素养的基础上整体素质提高的过程,同时更是一个长期有意识地训练的过程。因此,即将走向社会的大学生们,在学好专业知识的同时,要将练习演讲、提高口才作为最紧迫的学习任务,尽快提高演讲能力与口才技巧,为自己未来的职业生涯奠定可靠的基础。

本书作者有十多年从事演讲与口才教学的经验,在教学内容的安排和选取上,注重实际应用能力的培养,坚持理论与实践的结合,力求通俗易懂、生动形象,引导读者进行循序渐进的训练。本书由基础、演讲和口才三个篇章、十三讲构成,分别包括语言基础知识及素质能力训练、演讲理论和实践训练、一般通用口才(社交口才、求职口才和辩论口才)与专业口才(导游口才、推销口才和谈判口才)的理论和实践训练。

本书可作为大学公共课教材,也可作为专业基础课教材,还可以作为演讲与口才爱好者的自学参考书。

本书主编胡友静,副主编刘瑞享。绪论、第二讲、第三讲、第四讲、第五讲、第六讲、第七讲、第八讲和第十讲由江西教育学院胡友静教授编写;第一讲由江西教育学院胡友静教授与湖北经济学院旅游与酒店管理学院康芬老师和武汉民政职业学院赵亮老师合作编写;第九讲、第十一讲由江西教育学院刘瑞享副教授编写;第十二讲由武汉交通职业学院李勤老师编写;第十三讲由江西教育学院刘瑞享副教授与湖北经济学院旅游与酒店管理学院康芬老师和武汉民政职业学院赵亮老师合作编写。

本书在编写过程中,参考了许多相关书籍和网上的资料(书后只列出了其中的一部分),同时还得到了旅游教育出版社的大力支持和指导,在此一并表示感谢。

由于编者水平有限,书中难免有错误和疏漏,敬请专家和读者批评指正。

编 者
2012年6月

目 录

| | |
|--------------------|---|
| 绪论 人人都能成为演说家 | 1 |
| 一、演讲与口才的重要性 | 1 |
| 二、说话难吗 | 1 |
| 三、说话能力的关键在大脑 | 2 |
| 四、人人都能成为演说家 | 3 |

第一篇 基础

| | |
|--------------------|----|
| 第一讲 语言基础 | 7 |
| 一、有声语言 | 7 |
| 二、态势语言 | 8 |
| 三、类语言 | 13 |
| 四、发声训练 | 14 |
| 五、普通话训练 | 21 |
| 第二讲 朗诵技能 | 50 |
| 一、朗诵概述 | 50 |
| 二、朗诵的技巧 | 53 |
| 三、经典朗诵训练材料汇编 | 62 |
| 第三讲 素质基础 | 74 |
| 一、思想文化修养 | 74 |
| 二、心理素质训练 | 75 |
| 三、综合能力培养 | 78 |

第二篇 演讲

| | |
|-----------------------|-----|
| 第四讲 演讲概述 | 85 |
| 一、演讲及其要素 | 85 |
| 二、演讲的特点及作用 | 86 |
| 三、演讲的类型 | 87 |
| 四、演讲的基本要求 | 89 |
| 第五讲 演讲准备 | 91 |
| 一、演讲主题 | 91 |
| 二、演讲的材料准备 | 93 |
| 三、演讲提纲及演讲稿的写作 | 94 |
| 四、登台演讲前的准备和演练 | 100 |
| 第六讲 演讲过程 | 103 |
| 一、演讲开头处理 | 103 |
| 二、演讲主体处理 | 108 |
| 三、演讲结尾处理 | 112 |
| 第七讲 演讲训练 | 116 |
| 一、上台说话训练 | 116 |
| 二、自选话题说话训练 | 116 |
| 三、指定内容的演讲训练 | 117 |
| 四、即兴演讲训练 | 130 |

第三篇 口才

| | |
|-----------------------|-----|
| 第八讲 社交口才 | 137 |
| 一、现代社会交往的特点和原则 | 137 |
| 二、社交口语的基本要求 | 142 |
| 三、社交口语的实用技巧 | 146 |
| 第九讲 求职口才 | 160 |
| 一、求职准备 | 160 |
| 二、求职面试语言要求 | 165 |
| 三、求职语言技巧 | 167 |

| | |
|--------------------|-----|
| 第十讲 辩论口才 | 178 |
| 一、辩论概述 | 178 |
| 二、辩论能力与技巧 | 183 |
| 三、辩论比赛 | 201 |
| 第十一讲 导游口才 | 210 |
| 一、导游口才及其基本要求 | 210 |
| 二、导游语言技巧 | 215 |
| 三、导游语言艺术技巧 | 225 |
| 第十二讲 推销口才 | 236 |
| 一、推销概述 | 236 |
| 二、推销语言要求 | 241 |
| 三、推销语言技巧 | 242 |
| 第十三讲 谈判口才 | 249 |
| 一、谈判概述 | 249 |
| 二、谈判语言技巧 | 252 |
| 参考文献 | 267 |

绪论 人人都能成为演说家

一、演讲与口才的重要性

青年朋友,你渴望成功吗?你想成为领导、成为领袖吗?如果回答是肯定的,那你首先得学会当众讲话(演讲),学会说好听的话,学会说动人的话,学会与人交涉,学会说服和拒绝,等等。

古今中外,圣贤达人,无不对演讲与口才推崇备至。

孔子说,一言可以兴邦,一言可以丧邦。古人还说,一人之辩,重于九鼎之宝;三寸之舌,强于百万之师。

美国是现代世界第一强国,他们称雄世界的法宝是什么?美国人自己认为,他们在二战期间的三大战略武器是:原子弹、金钱和演说;而今天,他们的三大战略武器则是:舌头、美元和电脑。现在,作为科技力量的象征原子弹被电脑所取代,金钱(美元)的地位没变,而演讲与口才(舌头)则从第三跃升为第一大战略武器。

宏观上看,演讲与口才对安邦治国、民族兴衰至关重要。微观上看,演讲与口才跟我们个人的前途事业乃至日常生活密切相关。演讲与口才对个人的重要性可以体现在以下几个方面:

- (1)准确表达思想和情感;
- (2)展示个人才能和魅力;
- (3)号召动员和领导群众;
- (4)建立维系良好人际关系。

二、说话难吗

“你会说话吗?”——这好像不是个问题。但其实,没几个人真正敢说“我很会说话”。

“你会当众演讲吗?”——这好像真是个问题。有很多人私底下能说会道,可一上台就张口结舌、哑口无言。

说话是件人人都会的简单事,但说话也是件最有讲究、最为复杂、最有艺术的事,说话比弹钢琴难一万倍!说话的艺术是所有艺术门类中最难、最高超的艺术!

人类学说话了学了几十万年(也许更长),才学成今天这个样子。幼儿学说话的那一两年其实是人类语言产生与进化的超级浓缩。正是由于我们语言的复杂性才使我们人类的大脑机能大大高于其他动物。

会说话的人让人“听君一席话,胜读十年书”,不会说话的人让人觉得“话不投机半句多”,更有甚者是好心说歹话。

说话有几大难:

发音难:说话涉及多个发音器官的协调运动。为什么有的人发音不准,有的音甚至发不出(如德语、法语中的小舌颤音及俄语、西班牙语和阿拉伯语中的大舌颤音未接受训练的中国人不会发)?即使对同样的音,又有强度、高低、“色彩”等诸多效果差别。这些都与发音器官能否协调运动相关。

表意难:不同的音对应不同的字,若干个字构成词,若干个词又连接成表达意思的句子。用字遣词造句不当就会言不达意。

说话艺术更难:一个意思,用什么话说?怎么说?什么时候说?同一句话,不同的说法,意思不同,效果更不同。正所谓“一句话把人说笑,一句话(可能是同一句话)把人说跳”。

三、说话能力的关键在大脑

把话说好的因素非常多,它是一种全身心的协调活动,而人的所有活动都是由大脑控制的。话说得不好有可能是由于你准备不充分(知识、信息不够),也有可能是身体有病(如嗓子哑了),但最重要的是,如果大脑失灵了,你就是准备得再充分、声音再好,也可能说不出一句话。

大脑失灵的原因大致有四种情形:悲伤、气愤、惊恐、紧张。

人在过度悲伤时,语言中枢一般会受抑制。所谓“泣不成声”其实并不是“哭得噎住了”,主要还是因悲伤而使语言能力受阻碍。也有极少数人会有相反的表现,即在悲伤时语言中枢反而异常兴奋,出现哭诉(边哭边说)的情况。

气愤也是日常生活中经常使人丧失正常语言功能的原因。我们大都有过这样的经历:当与他人发生激烈的争吵后,在生他人气的同时更生自己的气——“当他(她)那样说我时我为什么不狠狠地回敬他(她)?”人在生气时说出来的话是低水准、低智商的,因此当你与他人发生争执时,要想不吃亏,关键是不发怒。

惊恐对语言的抑制作用更明显。受到惊吓的人往往会失去发声的能力,人受到极度惊吓甚至会使大脑完全失灵。有人曾看见过这样的场景:有个人猛然抬头看见一辆失控的汽车从十几米开外向自己驶来,他竟然一动不动地等着汽车撞向自己。这就是因极度惊吓致使大脑完全失灵,以致不能迈开步子躲开危险。

紧张是语言失调最常见、最主要的原因。特别是对那些不擅长演讲的人,当他



们不得不面对大众说点什么的时候,紧张情绪必然产生。紧张会导致思维混乱、语无伦次、四肢僵硬、张口结舌、发抖、出汗等。

初次当众演讲的人肯定都会紧张,即使是最著名的演说家,初次演讲都可能不会是成功的,例如西塞罗(古罗马著名演说家)、马克·吐温、林肯、丘吉尔、卡耐基等均不例外。

克服紧张、提高口才最好的、也是唯一的办法就是多练习。

四、人人都能成为演说家

演说家——多么富有魅力、令人崇拜的称谓,各行各业中的佼佼者、领袖人物大多都是配得上这个称谓的。它似乎离我们普通人很远,但其实,年轻的大学生们,你们人人都有可能成为演说家。

语言能力是一个人综合素质的外在表现,一个人思维敏捷、知识广博、心理健康、自信、乐观(这些你们大多都已经具备),自然能说会道。如果能够再掌握一些演讲的技巧,广增经验,就一定能成为一个出色的演说家。

如果你一站在众人面前就感到浑身不自在(脸红、出汗),一在正式场合就把事先准备好的话全部忘光,如果你虽然敢在大众面前讲话,但总会因为用词不当或普通话不标准遭人笑话,或者别人老是说你的声音太小,或者说你的话语缺乏感染力、不能打动人(不甜美、没有磁性)……那么,从现在开始,你就要尽一切可能抓住一切机会练习说话,说好听的话,自然、流利地说话,说有道理的话,说能打动人的话。

只要你愿意努力、不怕失败、肯下工夫,不放过每一次练习演讲的机会,你就一定能够成为一个说话高手、成为一名演说家。我们不敢说所有的成功者都一定口才好,但我们敢说口才好的一定是一名成功者!如果你熟练掌握了人类最高超的艺术——演讲与口才,你还有什么事干不成呢?



第一篇 基础

第一讲 语言基础

语言是人类交际的工具,是人们表达思想和情感的媒介。正常人的语言系统包括有声语言、态势语言和类语言三种形式。

一、有声语言

(一) 有声语言的含义及作用

有声语言是指用语音表达思想和情感的口头语言,它是普通人(非聋哑人)在社会交往中传递信息、交流思想和情感的主要语言形式。

有声语言是演讲活动最主要的表达手段,它以流动的声音承载思想和情感,直接诉诸听众的听觉器官产生效应。

有声语言与态势语言和类语言相比较,其主要作用是表现言语中的思想性,而态势语和类语言则主要表现言语的艺术性。

(二) 有声语言的特性

有声性:有声语言是通过口腔发出的声音变化来传情达意的,这是有声语言区别于态势语及书面语的根本特性。

系统性:有声语言是人类长期进化的产物,有着非常复杂的系统结构性。在普通人的语言系统中,有声语言与态势语和类语言相比,有很强的系统性和规范性。

地域性:有声语言的产生与形成有其明显的地域性,不同地方的有声语言差异很大。

简散性:与书面相比,有声的口语具有明显的简略性和松散性特点。

易逝性:有声语言不易保存,容易消逝。所谓“口说无凭立字为据”就是为了规避这种易逝性。

灵活性:有声语言在表达的过程中受听者和环境的影响很大。对于不同的听者,不同的场合,有声语言的表达可以进行灵活的变化。

(三) 有声语言的四要素

音准、音色、音量和音调是有声语言的四个基本要素。

音准,是指吐字发音清楚、准确。说话时口齿清楚、发音准确,是口语表达者正确表达思想的基本前提。这个前提不具备,语言能力的其他方面再强都是枉然。

因此,有声语言训练最基本、最重要的就是普通话音准训练。

音色,是指人说话时的声音特色,它是声音悦耳与否的标志。比如清亮、圆润、甜美、浑厚都是音色美的表现。有的人一张口声音就有磁性,富有吸引力,若再加上语音标准和好的思想内容,则其语言效果必然非凡。人的音色有先天成分,更有后天的塑造。音色固然与发声器官的构造有关,但更与共鸣腔的使用有关。合理有效地运用共鸣腔,善用气息,是使音色美的关键。

音量,是指说话声音的大小。音量的大小由声带振动的幅度决定,它影响有声语言的清晰度以及决定有声语言传播范围。它是当众演讲者首要关注的因素,不能让最后一排的人都能听见的演讲肯定是不成功的演讲。

音调,是指说话声音的高低。音调的高低由声带振动的频率决定,说话者能否随心所欲地控制音调是其语言能力强弱的一个重要标志。

这四个要素中任何一个有问题都会使语言能力大打折扣。普通话不标准会让人听不懂(甚至遭到笑话),音色不美会让人有不舒服的感觉,不会大声说话没资格做当众演讲者,不会高声说话(有人只会用一种声调说话,不会变调)必然导致声音平淡、无表现力。

(四) 有声语言的基本要求

作为人际交往中交流信息和情感的主要手段,有声语言对普通人来说要比态势语和类语言更重要、有更多的要求(面无表情和缺乏肢体语言有时并不妨碍思想的交流)。为了准确地表达思想和情感,有效传递信息,在使用有声语言时应做到:

1. 规范

有声语言的规范应包含三方面内容:语音规范、语法规范和逻辑规范。语音规范是指使用标准的普通话,尽量做到发音准确、吐字清楚;语法规范是指使用字、词、短语及其组成句子应符合公认规范和修辞原则;逻辑规范是指概念明确、判断准确、推理合乎逻辑。

2. 动听

有声语言是作用于听众的听觉器官而产生效应的,因此有声语言要有效果,就要能吸引听众,要吸引听众就要做到:发音要美、轻重适度、快慢相间、抑扬顿挫。

3. 简练

要让听众在一定的时间内接收尽可能多的信息,说话者就应该尽量简明扼要,少说废话。

二、态势语言

(一) 态势语言的含义及作用

态势语言又称为体态语言(或身体语言、肢体语言、动作语言、无声语言),是

言语者的姿态、动作、手势、表情等,它是以流动着的形体动作辅助有声语言、承载思想和情感,诉诸听众的视觉器官而产生效应。

对普通人而言,虽然态势语言只是辅助性的语言,但其作用却是不容低估的。社会心理学实验证实了态势语的作用。有研究表明,人的感觉印象的获得,77%来自眼睛,14%来自耳朵,9%来自其他感觉器官,因此,在一条信息传递的全部效果中,只有38%是有声的(包括音调、变音和其他声响),7%是靠语词,而55%的信息是无声的(态势语言)。这表明,人们获得的信息大部分来自视觉印象。美国心理学家艾德华·霍尔说:“无声语言所显示的意义要比有声语言多得多。”

态势语在口语表达中的作用是通过作用于听者的视觉器官来提高语言表达的完整性和艺术性。具体说来,态势语有以下几方面的作用:

(1)加强作用:为突出意思的重要性,辅之以表情、眼神或手势动作等,加强听众印象。

(2)补充作用:口语表述中,有的意思虽然表述清楚,但意犹未尽,于是便用态势语言加以补充,完善口语表达的不足。

(3)替代作用:在口语表达的某一时段,有时会暂停讲话,而以态势语言替代后续的内容。

(4)美化作用:态势语在口语表达中最重要和最常见的作用是提高语言表达的艺术性。有表情和动作的“演”讲可以大大增强所表达内容的艺术性。另外,态势语言不仅是说话者思想情感的外化,同时也是说话者风采风度的展示。

(二) 态势语的特性

可视性:与有声语言的有声性相对应,态势语言的第一特性是可视性,即态势语是作用于听者的视觉器官“读”出来的语言。

多义性:态势语中的很多手势动作的意思不是固定的,同一个动作在不同的场合、情形下意思是不同的。比如点头可以表示同意,也可以是打招呼的动作。

间接性:对普通人来说,体态语主要起辅助作用,它无法离开一定的语言环境,特别是无法完全脱离口语单独起表意作用,给对方的影响方式比较间接。

通用性:态势语是一定社会范围的通用性语言,大家都能看得懂。

民族性:与通用性相反,当超出一定的社会范围时,不同民族和地区的态势语又可能有很大的差别。比如用拇指和食指组成圆圈,其余三指张开与“OK”近似,在英美等国表示顺利、认可、同意之意,在意大利表示美丽,在南美一些国家则含侮辱之意,而在法国常被理解为零蛋、无价值。

(三) 态势语的种类

1. 眼神(目光语)

眼睛是人对外接收信息最主要的窗口,同时眼睛也是表达情感的重要窗口,通

过它可以透视人的内心世界及情感,正所谓眼睛是“心灵之窗”。我们不仅要善于识别各种眼神,更要会正确使用各种眼神。

各种目光语的含义:

正视——表示庄重;斜视——表示轻蔑;

仰视——表示思索;俯视——表示羞涩;

逼视——表示命令;瞪视——表示敌意;

上下打量——挑衅;低眉偷觑——困窘;

行注目礼——尊敬;白他一眼——反感;

双目大睁——吃惊;眨个不停——疑问。

另外眉毛与眼神的配合动作也很多(如眉目传情、眉开眼笑、眉飞色舞、横眉立目、双眉紧锁、挤眉弄眼、扬眉吐气)。

交际过程中,运用目光语时应注意:

第一,注视对方的时间要合适。注视对方的时间占谈话时间的30%~60%为适宜。超过这个比例可认为与谈话内容相比,谈话者对对方更感兴趣;长时间凝视,意味着对对方私人空间的侵犯;低于这个比例,则表示谈话者对对方或对谈话内容不怎么感兴趣;几乎不看对方,则表示不在乎、傲慢或者是企图要掩饰什么。

第二,眼神注视对方的区域要恰当。

亲密注视:两眼和胸部之间的三角形区域;

社交注视:两眼与嘴部之间的三角形区域;

严肃注视:前额的一个假想的三角形区域。

第三,注意眼神表达的方式和态度。不要乱用眼神,以免造成误会。

2. 表情

人的面部有80块肌肉以及无数细微的神经,它们可组合产生25万种不同的表情。面部的表情语言比嘴里讲的有声语言复杂千百倍,它像一台展示我们的情感、欲望、希冀等一切内心活动的显示器,是一张情感的晴雨表。善于运用面部表情以及善于读懂面部的表情语言是人的语言能力的一个重要方面。通过脸我们可以知道对方的大概年龄、性别、种族与情感等,正所谓“一切都写在脸上了!”

我们普通人对自己面部表情的运用大多都有非常大的挖掘空间,你只要留心一下聋哑朋友在相互交流时的面部表情,就知道自己的面部表情还有多么广大的发掘空间。

人的几种基本情感分别在脸上的以下部位表现:悲伤和恐惧主要通过眼部表现;高兴和惊讶主要通过面部表现;讨厌由脸的下半部表现;生气则通过脸的下半部与眼、眉、额头的配合来表现等。