

<<演讲与口才>>

图书基本信息

书名：<<演讲与口才>>

13位ISBN编号：9787560931432

10位ISBN编号：756093143X

出版时间：2004-6-1

出版时间：华中科技大学出版社

作者：李元授

页数：489

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<演讲与口才>>

内容概要

《演讲与口才》系“交际学丛书”之一。

本书是根据大中专院校教学的需要和师生的建议而编写的。

它运用演讲学与口才学的理论，借鉴社会学、文化学、心理学、思维学、美学、传播学和语言学等相关学科的理论与方法，论述了演讲学与口才学的基本原理与主要规律。

全书由“人人学会演讲，个个要有口才”开篇，阐述了演讲与演讲学的概念，演讲的类型与准备，备稿演讲与即兴演讲，演讲者的控场艺术，演讲的表达艺术，演讲中常用的口才技法，演讲的信息分析、思维形式、逻辑联系与审美修养，演讲的听众以及演讲会的主持艺术；最后是演讲与口才精彩案例展示。

该书科学性、实用性兼备，可操作性强，主要作为大中专院校“演讲与口才”课的教材和相关行业及企事业单位的培训教材，亦可作为广大演讲与口才爱好者的自学进修读物。

<<演讲与口才>>

书籍目录

导语 人人学会演讲，个个要有口才

第一章 演讲与演讲学 第一节 演讲 第二节 演讲的功能 第三节 演讲学

第二章 演讲的类型 第一节 演讲的分类 第二节 政治演讲 第三节 经济演讲 第四节 军事演讲 第五节 学术演讲 第六节 法律演讲 第七节 道德演讲 第八节 礼仪演讲 第九节 宗教演讲

第三章 演讲的准备 第一节 信息与动机 第二节 材料准备 第三节 精神准备

第四章 备稿演讲与即兴演讲 第一节 演讲稿的作用与特性 第二节 演讲稿的结构 第三节 演讲的文采 第四节 演讲的谋略 第五节 演讲稿的修改 第六节 即兴演讲

第五章 演讲者的控场艺术 第一节 演讲者应有的心理品质 第二节 主动控制演讲现场 第三节 临场应变技能

第六章 演讲的表达艺术 第一节 演讲的口语表达艺术 第二节 演讲的体态表达艺术

第七章 演讲中常用的口才技法（上） 第一节 复述 第二节 描述 第三节 评述 第四节 解说

第八章 演讲中常用的口才技法（中） 第一节 模糊技巧 第二节 委婉技巧 第三节 幽默技巧

第九章 演讲中常用的口才技法（下） 第一节 表述技巧 第二节 机变技巧

第十章 演讲的信息分析 第一节 信息的含义与作用 第二节 演讲与信息的关系 第三节 演讲的信息计量与实现值

第十一章 演讲的思维形式 第一节 演讲与思维的关系 第二节 现代思维方式对演讲的影响 第三节 思维的选择机制与演讲的个性特征

第十二章 演讲的逻辑联系 第一节 演讲与逻辑的关系 第二节 演讲与概念 第三节 演讲与判断 第四节 演讲与推理

第十三章 演讲的审美修养 第一节 演讲美的构成与特征 第二节 演讲内容与美 第三节 演讲主体与美 第四节 演讲的协调关

第十四章 演讲的听众 第一节 听力技巧 第二节 听众心理 第三节 听众类型 第四节 演讲的评议

第十五章 演讲会的主持艺术 第一节 会前准备 第二节 开场艺术 第三节 串联与控场 第四节 做好总结演讲与口才精彩案例展示

主要参考书目 跋后记

<<演讲与口才>>

章节摘录

书摘 古今中外学者对得体问题的研究成果都有助于我们进一步认识和掌握遵循得体原则的基本规律：我们认为，遵循得体、则应做到适合身份，适切对象，适应语境；（一）适合身份 在言语交际过程中，口语表达者总是以一定的社会角色——特殊的身份、地位出现在交际对象面前，因此，进入特定交际语境中，口语表达者的言行举止都会被听众对象所评判，评判的标准为是否得体：作为表达者，符合得体这条原则主要是把握准自己的身份、地位和文化修养所形成的形象和客观的要求：人们之所以对身着西装革履看起来风度翩翩却满口粗话、脏话的人不屑一顾，就是认为他缺少教养，言行举止与衣着所体现的身份不相吻合。

有一年，某地举行修辞学年会，会长在开场白中这样说：“先让我这个老猴来耍一耍，然后你们中猴、小猴耍。

我老猴肯定耍不过你们，不过总要带个头吧。

”代表们听了，觉得很有意思，十分得体。

这是因为，首先。

会长既是与会者中的最高权威，又年近古稀，把自己比做老猴，把其他与会者比做中猴、小猴，不仅描述老中青三代共聚一堂、切磋砥砺的学术气氛，而且妙趣横生；其次，在修辞学的研讨会上，会长故意用这种修辞手法表示自谦，与主体身份、客观对象和具体场合都十分协调，因而可以取得好的效果：但如果中年同志（即使是会长）说出这样的话，比如“我是个中猴，先让我来耍一耍，耍后请老猴和小猴耍”，就不得体了。

因为听的人必定产生反感：把德高望重的老先生称做老猴是一种大不敬，按他的身份是不能这样打比方的，这说明，在进行口语表达即开口说话之前，一定要把握好好自己的社会角色，想一想“说哪些话”和“哪些话能说”的问题，从而形成良好的语言形象；（二）适切对象 在口语交际时，表达者必须根据交际对象的实际情况如性别、年龄、身份、地位、性格、民族、宗教信仰、职业、文化素养和彼此间的关系等进行恰当的表情达意，以便取得圆满的表达效果。

适切交际对象，主要表现在以下几个方面：1. 适切交际对象的心理 把握交际对象的特点，最关键的是能抓住对象的心理需求和志趣，这样口语表达才会“灵犀一点通”，才会产生投契效果。

关于这一点，韩非子在《说难》中曾有过较为深刻的论述：“凡说之难，在知所说之心”，“所说出于为名高者也，而说之以厚利，则见下节而遇卑贱，心弃远矣。

所说出于厚利者也，而说之以名高，则见无心而远事情，必不收矣。

所说阴为厚利而显为名高者也，而说之以名高，则阳收其身，而实疏之；说之以厚利，则阴用其言，显弃其身矣”。

韩非子在这里明确指出，谏说的难处，关键在于要使自己的话语切中对方的心理。

对方求名，你若用利去打动他，他认为你节操不高而看不起你，自然不听你的；对方逐利，你若用名去打动他，他就认为你不务实际，也不会接受你的意见。

有些人阴一套阳一套，表面上装的与内心想的不一致，你按他表面上装的去劝他，他表面敷衍你，实际不用你的；你按他内心想的去劝他，他就暗地里采纳你的意见，但表面上却疏远你。

韩非子谈的，正是要求细心探究人们内心的实际想法和真实感情，以便话因人而异，区别对待。

如果不注意或不了解交谈对象的思想水平、精神状态、处境心情，即使言语表达的本意是好的，也会出现言与愿违的情况。

有这样一件事：一郴州小伙子找了个热情而又大方的湘潭妹子。

这姑娘人品挺好，只是身材偏矮点。

快过春节了，小伙子要回乡下看望父母，姑娘热情地为他准备礼物，又是“龙牌”酱油，又是灯芯糕，让小伙子捎回去孝敬未来的公婆。

小伙子满心高兴，一来劲顺口引湘潭民谣说：“你们湘潭真好，‘龙牌酱油灯芯糕，它它(个子矮的意思)妹子随你挑’！”话音刚落，姑娘脸色马上晴转阴，小伙子还丈二和尚摸不着头脑。

原来姑娘的心病正是身材偏矮，害怕人家说自己是“它它妹子”，小伙子得意忘形误踩了姑娘的心理“雷区”。

<<演讲与口才>>

姑娘怎会不生气呢? 2. 適切交际对象的文化水平 交际对象文化水平的高低, 关涉到对话语理解的程度深浅甚至正误与否, 因此, 一定要弄清交际对象的文化程度, 做到心中有数, 随人发话, 从而产生好的表达效果。

1927年秋收起义失败后, 毛泽东在浏阳文家市里仁学校的操场上对被打散后又重新集结的起义队伍作了一次演讲。

他说: “我们工农武装力量现在很小, 就好比一块小石头, 蒋介石反动派现在力量很大, 就好比一口大水缸。

只要我们咬咬牙, 挺过这一关, 我们这块小石头就总有一天会打烂蒋介石那口大水缸!” 毛泽东用“小石头”终至会打烂“大水缸”的比喻, 深入浅出地说明了革命必胜的道理, 战士们很容易理解和接受。

这种说法非常切合出身于工农的起义战士的特点, 因为他们的文化水平不高。

如果换成“我们工农武装代表社会发展进步力量”, 蒋介石反动派是阻碍社会发展的反动力量”, “反动力量终究会被进步力量所战胜”等抽象术语来演讲, 这些工农战士就不那么容易理解和接受。

切合听众对象的特点, 在一般的情况下, 主要是切合听众对象的文化水平。

不同的文化程度制约了人们对语义的理解, 也制约了人们对言语组织形式的理解。

如果不能切合听众对象的文化水平, 就会出现说话人自命高雅, 听者不知所云的情形。

如某幼儿园大班的一小朋友, 见妈妈留客人吃饭, 便也拖着客人的衣角不让走。

客人问小朋友有什么好“招待”的, 小朋友只是瞪着眼望着。

客人忙改口说“你有什么好吃的?” 小朋友这才“巧克力、旺旺饼、口香糖……”一口气数开了。

这里用“好吃的”取代“招待”, 正是适合了小朋友的知识水平、理解能力。

3. 適切交际对象的独特性格 把握准交际对象的独特性格, 就能做到因人施语, 有针对性地采取正确的言语策略来取得口语表达的成功。

例如, 子L子有两个学生——子路和冉有, 他们向孔子提出同样的问题, 却得到子L子截然不同的回答。

子路问: “学了礼乐, 就行动起来吗?” 孔子说: “有父兄在, 怎么就行动起来呢? 应当先听听父兄的意见才好。

”接着冉有问同样的问题时, 孔子却说: “好啊, 学了礼乐, 就应该马上行动起来嘛!” 孔子的另一位学生公西华对此疑惑不解, 就此向孔子请教。

孔子说: “冉有这个人平常前怕狼后怕虎的, 要鼓励他勇往直前。

而子路好勇过人, 有点鲁莽, 应当让他冷静点。

”孔子能针对学生不同的性格表达不同的意见, 具有高度的针对性和预见性, 不愧为杰出的教育家、口才家, 而这个故事给我们的启示是, 在人际交往中, 即使是相同的内容和意见, 对不同性格的人, 也应运用不同的言语策略和表述方式来表达, 这样才能把握主动权, 具有征服力和感染力。

4. 適切特定的人际关系 言语交谈, 双方客观上存在辈份、年龄、亲疏等方面的差别, 加之交谈时因各种情况而形成的某种临时关系, 因而交谈中, 发话人和听话人的角色、地位是多重的、变动的, 这些都直接影响到对言语形式的选择和修饰。

如何把握好交谈双方特定的关系而作语言的修饰调整, 以更好地传情达意, 这正是口才学要研究的问题。

譬如, 有记者问毛新宇: “在评价毛泽东的功、过时, 有说二八开的, 有说三七开或四六开的, 功绩是主要的。

你认为应如何评价?” 毛新宇答: “作为毛泽东的孙子, 我认为爷爷一生为国为民, 二八开比较合适, 但是作为历史系的学生, 我同意绝大部分中国人对毛泽东主席的评价, 三七开, 功绩是第一位的。

” ……

<<演讲与口才>>

媒体关注与评论

序武汉大学新闻学院教授、信息传播与现代交际研究中心主任李元授先生从1984年起，就在作为社会科学工作者责任心的督促下，为了配合改革开放的伟业，开始钻研交际学。

12年来孜孜不倦，终于有成。

他主编的《交际学丛书》的出版，对我国人民个人的自我发展与完善，对社会关系的和谐、稳定和进步，对改革开放政策的顺利实施，以及对促进我国与其他国家的友好与互利交往，都将是有益的。

承他信任，邀请我为该丛书作序。

我虽然没有研究过交际学，但作为一位老社会学工作者，感到不便推辞。

这里，我着重就研究交际学的重要意义谈点自己的看法。

在《劳动在从猿到人转变过程中的作用》一文中，恩格斯精辟地论述了劳动如何使作为人类祖先的某种高度发展的类人猿摆脱用前肢帮助行走的习惯，渐渐直立行走，手和脚的运用出现某种分工：如何逐渐改造这种类人猿的喉头和脑髓，使之变为人的发音器官和人脑，从而创造了人和人类社会。

但是，由于该文的主要目的在于论证劳动在创造人和人类社会过程中的重大作用，对于在创造人和人类社会过程中的另一重大因素——社会交往，恩格斯却只是顺便提到，没有作充分的论述。

实际上，没有类人猿群个体之间的交往，没有猿人的人际交往，没有社会生活，人和人类社会，甚至人的生产劳动，也是不可能形成的。

恩格斯说，“我们的猿类祖先是一种社会化的动物。

”这就说明了类人猿群个体之间的交往。

但是。

社会化的动物不只是类人猿，还有其他社会化的动物，如蚂蚁、蜂、猿猴等，是最明显的例子。

但是，蚁群、蜂群、猿猴群个体之间的交往和它们的营生活动是基于本能，难以发展和提高。

只有作为人类祖先的类人猿的营生活动和他们用以积累和增加经验的相互交往，才使手和脚逐渐分工，而且，“随着手的发展，随着劳动而开始的人对自然的统治，在每一个新的进展中扩大了人的眼界。

他们在自然对象中不断地发现新的、已往所不知道的属性。

另一方面，劳动的发展必然促使社会成员更紧密地互相结合起来，因为它使互相帮助和共同协作的场合增多了，并且使每个人都清楚地意识到这种共同协作的好处。

一句话，这些正在形成中的人，已经到了彼此间有些什么非说不可的地步了。

需要产生了自己的器官：猿类不发达的喉头，由于音调的抑扬顿挫的不断加多，缓缓地然而肯定地得到改造，而口部的器官也逐渐学会了发出一个个清晰的音节”。

虽然恩格斯由上面这段话只作出“语言是从劳动中并和劳动一起产生出来的”的结论，但我们也可以从中清楚地看出，社会成员之间的交往，也是形成人类语言必不可少的因素。

而且，因为有了语言以及后来的文字这种只有人类具有的交际工具。

才使人际交往更加超出本能的范畴，从而使人类与动物的距离愈来愈大。

所以恩格斯又说，“人是一切动物中最社会化的动物”；“由于手、发音器官和脑髓不仅在每个人身上，而且在社会中共同作用，人才有能力进行愈来愈复杂的活动，提出和达到愈来愈高的目的”。

这样，人才能摆脱动物那种本能地利用自然的状态，有意识地改造自然，逐渐创造出丰富多彩的文化。

由此可见，人的猿类祖先之间的交往和人际交往，在人和人类社会的形成和发展过程中。

其作用与劳动一样。

是不可缺少的。

劳动促成社会交往，社会交往提高劳动水平。

不仅如此，人类发展到今天，虽然生而具有发展为现代人的潜能，但从婴儿成长为一个具有一般身心健康水平的成年人，如果不通过人际交往，没有社会生活，这种潜能是发挥不出来的。

.....

<<演讲与口才>>

编辑推荐

《演讲与口才》科学性、实用性兼备，可操作性强，主要作为大中专院校"演讲与口才"课的教材和相关行业及企事业单位的培训教材，亦可作为广大演讲与口才爱好者的自学进修读物。

<<演讲与口才>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>