

<<演讲学>>

图书基本信息

书名：<<演讲学>>

13位ISBN编号：9787560929316

10位ISBN编号：7560929311

出版时间：2003-8

出版时间：华中科技大学出版社

作者：李元授 编

页数：451

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>

<<演讲学>>

内容概要

本书系《交际学丛书》之一。

本书分上、下两编：上编为演讲的基本原理，阐释了演讲与演讲学的概念、演讲的类型、演讲的准备、备稿演讲与即兴演讲、演讲者的控场艺术、演讲的表达艺术、演讲的听众及演讲会的主持艺术；下编为演讲的综合分析，阐释了演讲与信息、思维、逻辑、美等因素之间的关系。

最后，附有“中外优秀演讲词评析”和“中外演讲家、雄辩家大观”，为演讲者进一步提高演讲水平提供了理论与实践的指导。

本书可供广大读者阅读，也可作为高等学校演讲学的教材。

<<演讲学>>

书籍目录

上编 演讲的基本原理 第一章 演讲与演讲学 第一节 演讲的内涵与特征 一、演讲的含义 二、演讲的基本特征 第二节 演讲学 一、演讲学的研究对象 二、演讲学具有新质特征 三、演讲学是古老的科学 四、演讲学是发展的科学 第三节 演讲的社会功能 一、政治斗争的有力武器 二、经济活动的理想筹码 三、鼓舞士气的战斗号角 四、传播知识的有效途径 五、思想教育的最佳形式 六、人才考核的重要尺度 第二章 演讲的类型 第一节 演讲分类的标准 第二节 政治演讲 一、政治演讲的含义 二、政治演讲的特点 第三节 经济演讲 一、经济演讲的含义 二、经济演讲的特点 第四节 军事演讲 一、军事演讲的含义 二、军事演讲的特点 第五节 学术演讲 一、学术演讲的含义 二、学术演讲的特点 第六节 法律演讲 一、法律演讲的含义 二、法律演讲的特点 第七节 道德演讲 一、道德演讲的含义 二、道德演讲的特点 第八节 礼仪演讲 一、礼仪演讲的含义 二、礼仪演讲的特点 第九节 宗教演讲 一、宗教演讲的含义 二、宗教演讲的特点 第三章 演讲的准备 第一节 信息与动机 一、信息与动机的关系 二、演讲的选题 三、演讲主题的确立 四、演讲的标题 第二节 材料准备 一、演讲材料的收集 二、演讲提纲的编列 第三节 精神准备 一、急切的发表欲 二、去掉侥幸心理 三、树立自信心 四、熟记讲稿 五、反复试讲 第四章 备稿演讲与即兴演讲 第一节 演讲稿的作用与特性 一、演讲稿的作用 二、演讲稿的特性 第二节 演讲稿的结构 一、开头 二、主体 三、结尾 第三节 文采与修辞 一、比喻 二、比拟 三、排比 四、层递 五、对比 第四节 理义与谋略 一、欲擒故纵,出奇制胜 二、悬念吸引,呼应作答 三、主动出击,先声夺人 四、委婉风趣,曲径通幽 第五节 演讲稿的修改 第六节 即兴演讲 一、即兴演讲的含义 二、即兴演讲的特点 三、即兴演讲的训练 第五章 演讲者的控场艺术 第六章 演讲的表达艺术 第七章 演讲的听众 第八章 演讲会的主持艺术 下编 演讲的综合分析 第九章 演讲与信息 第十章 演讲与思维 第十一章 演讲与逻辑 第十二章 演讲与美 中外优秀演讲词评析 中外演讲家、雄辩家大观跋

<<演讲学>>

章节摘录

书摘 信息是动机萌发的基础；而动机一旦产生，就必然要围绕动机进一步收集和整理信息。因此，动机又是收集和整理信息的原则和依据。

动机来源于对信息的理解，演讲动机实际是演讲的最初目的。动机产生后，由于进一步对信息收集和整理，所萌发的演讲动机也会逐步明朗化、具体化。因此，收集和整理信息的过程，也是演讲的目的明朗化、具体化的过程。

信息萌发动机，也是因人而异的。对同一信息，不同的人有不同的理解。不同的认识深度，能产生不同的效应：有的人置若罔闻，熟视无睹；有的人则能激起浓厚的兴趣，产生强烈的冲动，积极思考，寻求解决的办法。

这与演讲者各自的知识积累、兴趣爱好、阅历修养等有着密切的关系，不是任何信息都能促使任何人萌发演讲的动机，也不是每种信息都只能萌发出一种演讲动机。

二、演讲的选题 萌发了演讲的动机，就基本上确定了演讲的最初目的；根据这个最初目的，必须选择议题，确定中心。

这个环节非常重要，它直接决定着演讲的主题和价值，影响着演讲的成败。

所谓议题，就是演讲的内容。选题就是选择话题，确定谈哪方面的内容。演讲者总是通过阐述、分析、论证议题来表情达意的。

那么，究竟如何选题呢？我们认为，选题的基本原则应当是：1. 体现时代精神。

顺应历史潮流 演讲的目的在于宣传、教育、组织和激励群众。因此，选题一定要有时代意义，必须紧紧抓住人们普遍关心的问题，抓住社会现实中急需解决的问题。

比如思想政治方面的重大问题，与现实社会息息相关的社会风气和道德修养问题，以及反映科学文化发展动态、推动科学文化事业发展的等等。

要讲出时代感，讲出新意。演讲者必须考虑演讲的场合、环境、现实状况，以及自己对该问题的历史、现状的了解程度，并给以科学的分析、综合和解释，符合历史发展的规律。

2. 适合听众要求，内容有的放矢 选题要有针对性，要能深刻影响听众，极大地感染听众。由于民族不同，性格各异，职业有别，年龄差距，以及生活环境和文化修养不同，演讲的听众存在着很大的心理差异、风格差异、感情差异等。

选题时应考虑不同类型听众的需要，根据不同民族、不同职业、不同层次的听众的知识水准、兴趣爱好、风俗习惯等来确定。

只有选题适合听众的心理、愿望，才能调动听众的注意力，唤起听众听讲的热情和兴趣。例如，对青年人谈男女恋情，谈如何看待流行歌曲等问题很合他们的口味，但对中老年人就未必合适。

显然，如果对山区老农大谈高能物理，谈得再好恐怕也不会受欢迎；倘若换成水土改良，情况就会大不一样。

只有选题适合听众的心理、愿望，才能调动听众的注意力，唤起听众听讲的热情和兴趣。例如，对青年人谈男女恋情，谈如何看待流行歌曲等问题很合他们的口味，但对中老年人就未必合适。

显然。

如果对山区老农大谈高能物理，谈得再好恐怕也不会受欢迎；倘若换成水土改良，情况就会大不一样。

为了适应不同类型听众的需要，选题要考虑“适应度”。选题的“适应度”较大，适应的听众面就较宽；反之，“适应度”较小，适应的听众面就较窄。

<<演讲学>>

一般来说，议题的专业化程度越高，其适应度就越小。

3. 切合自己的身份，不妨“驾轻就熟” 选择演讲议题，应切合自己的年龄、身份、气质，适合自己的知识水平和兴趣。

这样，演讲者便能自然地融入自己的思想感情，“得心应手”，措辞、语调、口气也就自然、生动、有声有色、富有活力，给人以新鲜感和亲切感；否则，如果硬要去讲那些不切合身份、气质、年龄和知识水平的议题，就必然是力不从心，即使勉强讲了，也必然是生吞活剥、生硬呆板、无法感人。

演讲者不妨“驾轻就熟”，选择自己比较熟悉、最感兴趣的议题。

这里所说的“驾轻就熟”，不是指搬用僵死的套话、空话，也不是指套用固有的框架格式，而是指选择自己比较熟悉、比较了解、比较感兴趣、体会比较深的议题，选择与自己的专业、知识面比较接近的议题。

这样容易讲深讲透，讲出水平，讲出风格。

兴趣来之于实践，来之于对社会现实和客观事物的了解。

比较熟悉、比较感兴趣的议题，常常是曾经思考过或有一定了解和研究的议题。

可见，演讲者要使自己的演讲门路宽，演讲时左右逢源，平日的思考和知识积累是十分重要的。

4. 注意演讲场合，考虑预定时间 演讲内容要与演讲场合气氛相协调，也就是要考虑演讲的时间和空间环境。

时空环境不仅指演讲现场的布置，也包括时间、背景、组织和听众等因素。

显然，在喜庆的场合大谈悲凉，在悲哀的氛围中大讲欢愉都是荒唐的。

选题还应考虑可供演讲的时间。

根据心理学的研究，一般人的大脑在1小时以内，只能解说或接收一两个重要问题。

因此，演讲选择议题必须集中凝练，富有特色，时间要掌握得恰如其分。

如果是参加演讲比赛，更有必要了解限定的时间；否则到临场时修改内容，增添删汰，就会手忙脚乱，甚至无所适从。

此外，参加有多人演讲的场合，还要考虑自己演讲所安排的顺序是在会议的开头、中间还是结尾，并且还要了解在自己演讲之前的演讲者和在自己演讲之后的演讲者的情况。

这些都与听众的心理定势和情绪有密切的关系，不可忽视。

三、演讲主题的确立 选定了议题，就有了演讲的大方向，但仅有大方向还不行，还必须确定一条具体的途径，必须确定主题。

主题是演讲的灵魂，它决定演讲思想性的强弱，制约材料的取舍和组织，影响到论证方式和艺术调度。

它是选题的具体化明朗化。

没有明确的主题，演讲就如同没有灵魂的偶像，即使讲得天花乱坠，也会让人不知所闻，不得要领。

演讲的主题要集中。

一般来说，一篇演讲只能有一个主题，必须围绕这个主题展开阐述，否则就容易出现焦距模糊、思想枝蔓的毛病。

.....

<<演讲学>>

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。

.....

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>