

关于演讲与口才实



导入

一、语言表达能力测试题doc

二、口才涵义

1、成功靠什么？

2、人际关系靠什么？

3、沟通靠什么？

4、会说话的嘴巴是什么？

- ❖ 成功 = 15%专业技能 + 85%人际关系 ——戴尔·卡耐基（附：一个人的价值不在于他的能力高低而在于他融入社会的速度和程度）
- ❖ 人际关系 = 善良（真诚） + 沟通
- ❖ 沟通 = 听 + 说（成败是说出来的，机遇是听出来的）

- ❖ 例一： 国王做梦梦见自己早上醒来牙全没了。
- ❖ 例二： 两人竞聘领导司机。
- ❖ 例三： 会说话的男士。

口才就是用艺术的手法有效地表达自己的真情实感，一定是真人真事真理，需言之有物、言之有理、言之有文、言之有序、言之有情。

- ❖ 当今世界三大武器：口才、电脑、金钱
- ❖ 二战三大武器：口才、原子弹、金钱
- ❖ “三寸之舌，强于百万雄兵；一人之辩，重于九鼎之宝”。——《战国策》
- ❖ 一句话使人笑，一句话使人跳。
- ❖ 一句良言三月暖，一句恶言六月寒。

三、什么样的人是有口才的人？

❖ 德：道德

❖ 才：才华

❖ 学：学识

❖ 识：见识

❖ 胆：胆量

❖ 情：感情

❖ 体：体魄

第一讲 演讲与口才概述

一、成功与口才

- 1、口才是公民必备的技艺；
- 2、口才是一种综合能力；
- 3、口才是综合素质的结晶；
- 4、口才是社交中的实用技能。

口才助你成功，口才加速你成功，口才提高成功的概率，口才是人际交流的润滑剂。

说话的水平决定了沟通的成败

- ❖ 应该说什么
- ❖ 必须说什么
- ❖ 允许说什么
- ❖ 禁止说什么
- ❖ 不该说什么

能说话+会说话=说好话。

- ❖ 言之有物，不是空洞无物；
- ❖ 言之有理，不要歪理邪说；
- ❖ 言之有文，要生动、形象；
- ❖ 言之有序，要有条有理，条理清晰；
- ❖ 言之有情，要感情充沛，真挚真诚。

口才的最高境界

- ❖ “话不在多，达意则灵”
- ❖ 个人智慧的集中体现
- ❖ 说话内容体现理性魅力和智慧的光辉

- ❖ 德：口才的灵魂
- ❖ 才：口才的核心
- ❖ 学：口才的基础
- ❖ 识：是口才的方向
- ❖ 胆：是口才的条件
- ❖ 情：是口才的保证
- ❖ 体：是口才的前提

- ❖ 口才是有声语言和无声语言的结合体。
- ❖ 说好话一定要真人真事、真情真感。

林肯：你能在所有时间内欺骗一定的人，也能在一定时间内欺骗所有人，但你绝对不可能在所有时间内欺骗所有人。

俗语：见什么人说什么话，到什么山头唱什么歌。

二、口才的类型及构成要素

❖★口才类型：

应用上——日常谈话、竞选演讲、调查访谈等；
形式上——朗诵、解说、演讲、辩论、主持等；

★口才的构成要素：

❖（1）口语表达能力：

口才的基础，口才的主要内容。

准确性

可接受性

❖ (2) 听话的能力:

听：接收意思，留心意思并确定听觉和视觉刺激物意思的过程。

据统计：人们在沟通中41%—60%甚至更多的时间用于听。

本杰明富兰克林：与人交谈取得成功的重要秘诀就是多听，

古希腊：聪明的人借助经验说话，更聪明的人根据经验不说话。

影响听话能力的因素：

很多人不重视听

听很容易受外界影响

没有掌握听的技巧

会听话的耳朵。“机遇是听出来的”

❖ （3）体态表达语言：

人的情感表达由三部分构成：**7%语气词+38%声调+55%体态**

行为语言要坚持三原则：

①准确性原则；

②适度原则；（讲为主，演为辅）

③自然原则。

❖ (4) 心理素质：
自信、果断、热情等。
对自己情绪情感的控制
对听众心理的把握。

❖ (5) 认知思维:

语言是思维的外壳。

影响思维的因素:

观察力

记忆力

想象力

逻辑思维能力

❖ （6）情感表达能力

真情实感才能打动听众，赢得听众的心。

要想打动别人，首先要打动自己。

真正的口才家要有一颗炽热的赤子之心，热爱生活、热爱人生、热爱真善美。

❖ (7) 人际交往意识:

因人制宜、因时制宜、因地制宜、因事制宜。

交往要以对方为中心。

❖ (8) 人格魅力：

学会做人。

学会尊重别人，以理服人，以德服人。

孔子：

有言者不必有德，有德者必有言。

(9) 知识面、阅历和智慧：

能力、知识、素质缺一不可。

多看，多听，多问，多写，多记，多思，多学，
多练

❖ 口才构成的三要素（四要素）：

说话者

信息

听话者

（环境）

三、口才的功能

❖（1）口才的社会功能：

- ①政治生活中的鼓动辩驳功能
- ②经济竞争中的攻关谈判功能
- ③教育活动中的传播感染功能
- ④日常生活中的协调沟通功能

社会沟通功能，托尔斯泰：“语言不只是人们心中燃烧着的炭火，它像千百万把刺刀向前冲刺。语言有着万炮齐轰的威力。”

❖ （2）口才的艺术审美功能：

- ❖ 说话者：说话者的人格美、风度美、智慧美是口才魅力的重要组成部分。
- ❖ 说话内容：包括内容美、逻辑美、情感美、语言美。荀子说：言语之美，穆穆皇皇。
- ❖ 听众：听众是审美的主体，说话者、说话内容等是审美的对象。听与讲互动等激发情感的功能。

创建良好的口才培养环境

- ❖ 大学阶段是口才培养的最佳阶段。
- ❖ 努力创设大学生口才培养的良好环境。
- ❖ 锻炼口才，发展自我。

要驾驭你的谈吐

- ❖ 说话的内容固然重要，我们给人的印象如何，全靠说话的方式而定。
- ❖ 懂得说话的方式，我们就能判断自己的想法是否合情合理，同时也能让别人对我们有一个深刻的印象。

❖ 说话具有四个目的中的一个：

A 引起听众行动的短语；

B 提供知识和信息；

C 引起共鸣，感动与了解；

D 让听众感到快乐。

❖ 成功的口才或者成功的演讲要想获得感人的效果，有效的方法应该是：

A 找对目标，使听众对你的话题感兴趣；

B 自己要激起对话题的热情火焰；

C 内容和自我感觉一致；

D 生动亲切，传达内心的感受；

- ❖ E 不压抑真正的情感；
- ❖ F 做正确诚恳的评价；
- ❖ G 用“我们”来称呼；
- ❖ H 采取低姿态；
- ❖ I 确知你与听众的共同点；
- ❖ J 不要自认为清高；
- ❖ K 为了达到目的，说话时必须力求简单明了而且有说服力；

- ❖ **L** 最重要的是，该说则说，不该说则不说，而且不了解的事也不该说，甚至突然想起的话题，也应该避免提及。
- ❖ **M** 建立自己的风格：绝大多数成功的人，在人生舞台上所表演的完全是他们自己的举止，绝不刻意去模仿他人或假扮别人。
- ❖ **N** 恪守的法则是：态度自然，言而有信，说话简明扼要，处事公平，运用智慧。

培养自信心：

- ❖ 自信是后天的心理特征，是要经过有意识的刻苦培养和锻炼才能获得的心理品质。
- ❖ 用自信和安全感来填充你的心，这是扫除疑虑，去掉信息不足的最佳办法。
- ❖ 少数人的口才可以说是天赋，但多数人的口才却是由于勤练。
- ❖ 一个当众不敢说话的人，最大的原因是出于惧怕的心理。

- ❖ 一个人的一生，离不开言语和动作。
- ❖ 爱默生：“相信“能”的人就会赢。”
- ❖ 贝西尔：“你要勇敢，只要有胆识，就有强大的力量来协助你。”

训练基本方法

❖ 1、敢说：

- ❖ 要敢说，想说，主动说，抓住一切机会说。让说话成为生命中的第一要务。
- ❖ 拿出勇气来说，敞开心扉说出来。享受说的乐趣，把说话变成一件快乐的事情。
- ❖ 不要怕说错话，不要怕出丑，失败乃成功之母。

❖ 2、坚持以科学的方法为指导：

养成良好的说话习惯是至关重要的。准备好两样东西：一是好的教科书，二是经验丰富的口才培训教练，减少盲目，提高效率。

3、勤说勤练：

台上三分钟，台下十年功。

多听多看多模仿，多读书多积累。

典型代表人物：

❖ A 古希腊雄辩家 民主派政治家——德摩斯剃尼





❖ B 美国第16任总统——林肯《葛底斯堡演说》：埃弗雷特用了两个多小时把对阵亡战士的感情讲出来，林肯用十句话，六十个词，把埃弗雷特两个小时浓缩成了3分钟，使得一万五千名观众热泪盈眶，林肯准备了2个多星期。

❖ C 孙中山：“于少时练演说，对着镜子练习，练声音、练语气、练知识。”





❖ D 中学时的周恩来，初学演讲，心情紧张，加上说话带有浓重的苏北口音演讲效果不佳。之后靠着坚持不懈的练习，他的人格、口才和风度给人留下了深刻的印象，蜚声海内外。



❖ E 丘吉尔的成功秘诀就是一个“练”字。丘吉尔的儿子说：“我的父亲把自己的一生中最宝贵的年华都花在写演讲稿和背演讲稿上了。”

❖ F 华罗庚不仅有超群的数学才华，而且也是一位不可多得的“辩才”。



话说得好，小则可以欢乐，大则可以兴国。话说得不好，小则可以招怨，大则可以坏事。

“宁可把嘴巴闭起来，使人怀疑你的浅薄，也不要一开口就让人证实你的浅薄。”

少说话，不是不说话，而是说得又少又好，这才是口才的艺术。

第二讲 演讲稿的组织

第二讲 演讲稿的组织

本节内容

一、演讲准备

二、演讲稿的组织

一、演讲的准备

演讲准备之十大要素

选择话题

分析听众

收集材料

写作演讲稿

制作视觉辅助物

设计态势语言

修饰形象

编制摘要

全面演练

熟悉演讲环境

渊博的知识
充分的材料
严谨的逻辑
准确的语言
清晰的结构

目
标

一、演讲的准备

❖ ①选择话题：

话题选择是演讲成功与否的关键。

三原则：

适合演讲者

适合听众

适合主持者

好的题目（生动、精炼、新颖）

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/587123065123006065>