

<<走进口才艺术殿堂>>

图书基本信息

书名：<<走进口才艺术殿堂>>

13位ISBN编号：9787209048613

10位ISBN编号：7209048618

出版时间：2009-6

出版时间：山东人民出版社

作者：张龙，魏春萍，张家太 编著

页数：248

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>

<<走进口才艺术殿堂>>

内容概要

对于说话出现的问题，作为汉语教师应该说负有一定的责任；同时面对祖国语言使用不规范的现象，我们也不能漠然无视。

于是，我们选择登上院系的学术讲坛，与师生交流，介绍多年来我们对语言运用和研究的思考，呼吁全院师生正确使用祖国语言。

正确使用祖国语言，提高口语表达能力，这是当前高校教学面临的一项重要任务，是每一个大学生生存和发展的基本功底。

为完成这一任务，国内外许多大学都已开始通过各种渠道更新教学观念，加大改革力度，创造新的教学模式和方法，积累了许多值得借鉴的经验。

国内北京大学、清华大学等高校已经把口才训练列为公共通识教育课。

但是我们也看到，目前国内对口才学的研究和重视还远远不够，国家教育主管部门没有长期部署和发展规划，没有建立一个科学的理论体系和训练体系。

大多数高职院校还没有开设口才这门课程，没有一套规范的口才学教材，不利于提高学生的口语表达能力，很难适应当前知识经济时代的迫切需要。

<<走进口才艺术殿堂>>

书籍目录

第一章 口才与口才艺术 第一节 口才概述 第二节 口才的主要功能 第三节 口才艺术的研究对象
第四节 口才艺术的主要特点 第五节 探讨口才艺术的必要性 第六节 口才艺术的基本任务第二章 口
才的主要类型 第一节 演讲口才 第二节 论辩口才 第三节 谈判口才 第四节 劝解口才第三章 口才
的构成要素 第一节 口才表达的主体要素 第二节 口才表达的客体要素 第三节 口才表达的语言载
体 第四节 体态语和副语言第四章 口才的逻辑力量 第一节 概念要明确 第二节 判断要恰当 第三
节 逻辑思维的基本规律 第四节 推理要合理 第五节 论证要严密第五章 口才的修辞艺术 第一节 遣
词造句 第二节 修辞方式第六章 口才的交际原则 第一节 言语交际的形式 第二节 言语交际的原则
第三节 言语交际的问答第七章 口才的文化色彩 第一节 文化概述 第二节 口才表达的共同背景
第三节 口才表达的不同背景 第四节 跨文化交际的言语策略第八章 口才的表达风格 第一节 风格概
述 第二节 口才表达风格的类型第九章 中国口才艺术简述第十章 西方口才艺术简述附录一 话题演讲
题目集锦附录二 赛场辩论题目订锦主要参考文献后记

<<走进口才艺术殿堂>>

章节摘录

美国语言哲学家格赖斯1967年在哈佛大学作了三次报告，提出言语合作原则。

格赖斯把它分为以下几个准则：1. 量的准则。

指所说的话要适量，要与交际的目的相适应，传递的信息量不能过多或过少。过多，令人厌烦；过少，使人不知所云。

2. 质的准则。

指所说的话要质真、传递的信息要真实、可靠、准确，不能虚假，不能欺骗对方。

3. 关系准则。

指所说的话要连贯，传递的信息要前后有关联，要与对方的话题相关，紧紧扣住话题。

4. 方式准则。

指所说的话要准确，传递的信息要简练、清楚、明白，有条理，避免晦涩、啰唆、有歧义。

格赖斯还总结出在特定的语境中可能不遵守这些准则的情况：（1）说话人宣布不遵守合作原则以及有关准则，如“无可奉告”、“我不能说更多的话了”等。

（2）说话人故意把听话人引入歧途，使听话人上当受骗，如“说谎话”、“传谣言”等。

（3）说话人为了维护一条准则而不得不违反另一条准则。

（4）说话人故意违反或利用某一准则向听话人传递新的信息——会话含义。

会话含义是语用学的核心内容。

它是指当说话人违反了这些准则时，听话人就迫使自己超越话语的表面意义，去设法领悟话语的隐含意义。

它不是从语言系统中的语音、词汇、语法等去研究语言本身表达的意义，而是根据语境研究话语的真正含义，解释话语的言外之意。

会话含义可以通过隐喻、夸张、反语等手法表现出来。

例如：孩子是父母的小皇帝。

王军霞是一只东方神鹿。

你真坏！

在言语交际过程中，运用文明礼貌语言，能取得较好的效果，否则会适得其反。

例如：一老汉到鞋帽店买帽子，售货员是个语言不美的姑娘。

“姑娘，哪种帽子好啊？”

“老汉说。”

“你没长眼睛吗？”

货架上明摆着。

“姑娘答。”

“没大没小，不买啦！”

“老汉掉头就走。”

“哎，怎么不买啦，大的小的都有呀！”

“我要的是‘礼貌’，你有吗？”

“这位老汉巧借同音词，嘲讽了姑娘的出言不逊和非礼行为，从而说明了礼貌语言在盲语交际中的重要性。”

英国著名学者利奇的著作《语义学》，在合作原则基础上提出言语礼貌原则。

应该说，合作原则是言语交际的基础，礼貌原则是合作原则的灵活变通。

利奇把礼貌分为以下几种准则：（一）得体准则减少表达有损他人的观点，尽量少让别人吃亏，尽量多让别人得益。

例如：世界著名科学家爱因斯坦的相对论在《物理学年鉴》发表后，引起整个世界的轰动。

有一次，他应邀到一所大学去演讲。

有人问他，究竟什么是相对论。

他解释说：“所谓相对论就是，假如你坐在一个漂亮的姑娘身旁，即便坐上几个小时，你也觉得像是

<<走进口才艺术殿堂>>

片刻；反之，如果让你坐在火炉边，即便是片刻，你也觉得像几个小时，这就是相对论的意义。

”大科学家爱因斯坦用通俗、朴实的语句，通过一个形象生动的比喻，解释相对论的意义，让听众很容易通晓其中的道理，深入浅出，非常得体。

（二）慷慨准则又称宽容准则，指减少表达利己的观点，尽量少使自己得益，多让自己吃亏。

例如：美国遗传学家、实验胚胎学家摩尔根在孟德尔定律的基础上，创立了基因学说。

后来，他同他的学生布里吉斯等人密切合作，又发现连锁、交换和不分开现象等，从而发展了染色体遗传学说，并进一步证明作为遗传单位的基因是在染色体上作直线排列，他于1935年获得了诺贝尔医学奖。

摩尔根走进实验室，看见他的两个合作者还在埋头工作，便把他俩叫到身边，说：“这份奖金我们三人共享。

”“还是不要这样吧。

”两个学生异口同声地说，“那是奖给您的啊！”

”“不，是奖给我们的！”

”摩尔根把“我们”两个字说得很重，很响……摩尔根将诺贝尔医学奖与学生共享，真诚的话语、慷慨的行为表现了他崇高的思想境界。

（三）赞誉准则尽量少贬低别人，多赞誉别人。

我们要说服别人接受自己的意见，在没说之前先赞誉一番，然后再说服，对方就容易接受。

心理学认为，人们对最先感知的印象较深刻；对其后感知的印象较淡薄，这种心理现象叫“首因效应”。

例如：1972年美国尼克松总统访问中国，国务卿罗杰斯随行。

客人到上海后下榻锦江饭店。

一天，周总理到饭店看罗杰斯，一见面周总理就彬彬有礼地伸出手说：“罗杰斯先生，您好！”

”“总理先生，您好！”

”罗杰斯也有礼貌地和总理握手寒暄。

“国务卿先生，我受毛泽东主席委托来看望你和各位先生。

”周总理以赞赏的口吻说，“这次中美两国打开大门，是得到罗杰斯先生主持的国务院大力支持的。

这几年，国务院做了大量的工作。

我尤其记得，当我们邀请贵国乒乓球队访华时，贵国驻日本使馆就英明地开了绿灯，说明你们的外交官很有见地……”对于周总理的赞美，罗杰斯先生很感动，笑着说：“总理先生也是很英明的。

我真佩服你想出邀请我国乒乓球队的招，太漂亮了！”

一下子就将两国疏远的距离拉近了。

”周恩来总理和罗杰斯先生两人发自内心的赞美语句温暖人心，恰当得体，为改善中美关系、发表中美联合公报营造了一个友好和谐的气氛。

赞誉要适度，掌握火候，才能达到特定的效果。

如果赞誉过分，就会成为炫耀，反而适得其反。

例如：一次，马克·吐温应一位富翁之邀，参加宴会。

主人为了炫耀自己的富有，每送出来一件东西：便说明一遍它的价钱。

当葡萄送出来时，主人又照例对客人炫耀说：“这一粒就要一块美金啊！”

”这时，马克·吐温站起来大声说：“这东西太可口了，你能不能再给我6块美金？”

<<走进口才艺术殿堂>>

编辑推荐

《走进口才艺术殿堂》由山东人民出版社出版。

<<走进口才艺术殿堂>>

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>