

口语交际的 理论与技巧

刘晓明 陈德峰 童水明 著



高等教育出版社
HIGHER EDUCATION PRESS

口语交际的理论技巧

刘晓明 陈德峰 童水明 著

高等教育出版社

非常复杂,因而建立一个科学的结构体系十分重要。本书从宏观到微观,用“点、线、面”结合的方式对口语交际进行全面而深入的探讨。全书共9章,前2章从“面”上展开,总论口语交际的特点与功能、语境对口语交际的作用以及口语交际的原则等问题;中间3章从“线”上延伸,分论口语交际中运用广泛、富有意义的三类语言:幽默语言、问答语言和口语的伴随语言——体态语言,探讨其特点、运用原则与技巧等问题;后4章从“点”上深入,具体论述口语交际中最常见的四种交际类型——会话、演讲、论辩、谈判,就其特征、要求、方法等做细致分析。全书总分有序,取精用宏,结构严谨。

其二,实践指导性强。口语交际既是一门科学,也是一门艺术。说它是科学,是要加强理论研究;说它是艺术,是要体现现实应用性,重实践训练。基于此,本书遵循理论与实践、原理与技巧相结合的原则,在两年多教学实践和科研工作积累丰富素材的基础上,精选古今中外典型事例,通过事理结合,虚实相生的阐述,将知识的系统性和方法的实用性结合起来,避免了空洞的理论说教,具有很强的实践指导作用。对大量事例进行形象生动的描述和深入浅出的分析,易于读者理解,并能举一反三,学以致用。

其三,浓厚的人文内涵。口语交际是人类精神生活的一个重要方面,对它进行研究,从本质上说是为了促进人、人类社会和文化的发展。有的人误解口语交际的内涵,将耍贫嘴、插科打诨、哗众取宠、无理诡辩、卖弄文字技巧等不良行为与口语交际能力混为一谈,或将口语交际艺术只停留在方式、方法的形式层面上,忽视精神文化积累这深层基石。基于对口语交际本质内涵的深刻认识,本书体现出强烈的人文关怀,强调文明和谐地进行交际,引导读者去追求真、善、美,鞭挞假、恶、丑。如第三章中对幽默语言生成的优越心理机制的分析,第六章中对会话对象需求、情感,确立会话对象为听者的主体意识的分析,第八章中对论辩双方必须有

序

平等的论辩权,尊重辩论对手的分析等等。可以说,本书始终倡导人文精神,启迪读者去实现自我、完善自我、超越自我。这也使得本书具有深刻的思想意义,颇有厚重感。

本书由刘晓明、陈德峰、童水明三位同志合力而成。刘晓明同志主要从事逻辑学和创造学的教学和研究工作,我与他既是同行,又是朋友,他现在担任浙江师范大学高等技术学院院长,虽行政工作繁忙,但依然笔耕不辍。陈德峰和童水明同志我虽不曾谋面,但本书从大纲编写到完成书稿,三位作者历时近两年,足见具有认真严谨、精益求精的治学态度和精神。

我相信这本书的出版会受到广大读者以及开设口语交际学一类课程的各类学校的喜爱和欢迎。

是为简序。

黄华新

2002年11月于浙江大学

目 录

序	(1)
第一章 口语交际概说	(1)
第一节 口语、口语交际与口语交际过程	(1)
第二节 口语交际的特点与功能	(8)
第二章 口语交际与语境	(19)
第一节 语境的含义、特征与作用	(19)
第二节 语境的得体性和口语交际的原则	(31)
第三章 口语交际与幽默语言	(47)
第一节 幽默语言的含义与特征	(47)
第二节 幽默语言的类型与作用	(57)
第三节 幽默语言的技巧	(69)
第四章 口语交际与问答语言	(83)
第一节 提问	(83)
第二节 回答	(93)
第五章 口语交际与体态语言	(108)
第一节 体态语言概说	(108)
第二节 体态语言的分类	(118)

对方不理解,甚至反感。比如,中国人受到别人赞扬,往往会说“过奖,过奖”或者“哪里,哪里”,这在中国人看来十分得体,而美国人则会迷惑不解。这是因为,在中国人看来,听到别人赞扬自己,应表示受之有愧,显示出谦虚,这才是有教养的表现。而美国人则不同,他们听到别人赞扬,总是说“谢谢”表示接受,说明自己认为对方的赞扬是诚心诚意的,理当感谢。因此,在跨文化交际中,我们一定要充分考虑和了解对方的语言习惯,运用习惯语时,要自觉受社会环境的制约。

禁忌语也是在一定社会环境中形成的。在现实生活中,人们对某些客观存在的事物或现象感到神秘或恐惧,因而忌讳说这些事物或现象,这些被禁止使用的词语就是禁忌语。然而,这些事物、现象有许多是人们在日常生活中经常接触而要提到的,避开不说就会使交际活动受到很大限制。这样,人们就需要采用委婉的表达方式或者用隐语来隐讳曲折地表达禁忌语所表达的意思。比如,人们因为对死亡的恐惧,“死”就成为世界上大多数国家和民族的禁忌语,于是就有了“老了”、“长眠”、“百年之后”、“停止了思考”、“见马克思去了”等许多委婉的说法。又如,为了摆脱由药到病的联想,江西一些地方把“喝药”叫“喝好茶”,而湖北长阳则说“喝细茶”;江浙一带的商人认为“关门”这词不吉利,就把店铺晚上关门停止营业叫“打烊”;回民由于信仰伊斯兰教,不吃猪肉,因而忌讳说“猪肉”,而称之为“大肉”。

与社会习惯语一样,禁忌语也是在一定社会文化背景中产生的。不同的民族,受着不同文化的影响,所以在语言的禁忌上有着很大的差异,也就是说,禁忌语一般是有民族性、地域性。不同民族,不同社会,不同地区,都会有自己特殊的禁忌语。因此,我们若是到了他乡异国,要入乡问俗,了解当地居民有哪些禁忌语,从而避免在口语交际中犯忌,保证交际的顺利进行。

由上述分析我们不难看出,社会环境制约着话语表达。与此

或者说在通常语境下并无歧义的话语会产生歧义。《读者文摘》1986年第4期上有这么一则小幽默：

一位来自美国西部的旅游者，驱车在华盛顿市内行驶，车水马龙般的交通搞得他迷路了。他把车开到C街街头，靠边停下，向一位政治家模样的过路人问路：“先生，请问国务院在哪一边？”

“完全有希望”，这位当地人答道：“在我们这一边。”

这里，问话者是问国务院的地理位置在哪儿，其问话在通常情况下并无歧义。但是答话者可能习惯于思考政治问题而歧解了问话，回答的是国务院的政治倾向在哪边。这种在特殊语境作用下使得说话者想表达的含义与听话者理解的含义不一致的这种歧义就是语境歧义。

语境歧义是口语交际过程中值得重视的一种现象。任何话语，都有可能在某种特殊语境中产生语境歧义。在一般情况下，话语产生语境歧义是成功交际的障碍，因此我们在交际中应该充分考虑话语产生语境歧义的可能性并自觉地加以排除，否则会导致交际的失败。有一个故事叫做“刘大请客”：

刘大请四位朋友到自己家吃饭，张三、李四、王五早早地来了。到了吃饭时间，赵六还迟迟未到。刘大急了，说：“怎么搞的，该来的没来！”张三一听，气坏了：那我不该来的！一气之下，走了。刘大更急了，又说：“怎么回事，不该走的走了！”李四一听，也气了：那我是该走的没走！于是也走了。王五看这情形就提醒他说：“你呀，就是讲话太不注意，把别人都气跑了！”刘大急得涨红了脖子道：“我又不是说他们！”王五一听，肺都气炸了：不是说他们，那么就是说我了！于是拂袖而去。

绪的人,其言语行为不会偏离交际目的这个中心,最终获得交际的成功。

一位乘客坐公交车去北京大学,上车后他问售票员:“请问北京大学到哪站下?”售票员心情不好,随口应付了一下:“哪下都行。”这位乘客见售票员态度这么差,内心很火,想批评她几句,但话到嘴边又改了口:“到底是首都啊,交通真方便,条条大路通罗马。”旁边的人大笑起来,售票员也忍不住笑了,回答说:“一般人都在中关村下。”

乘客提问的目的很简单,获取自己应该在哪一站下车的信息,当他受到冷遇后,虽然很想发火,但是他自觉地调节了自己的情绪,在平静的心态下讲出了幽默的话语,最终获得了所需的信息。

2. 交际过程的有效设计和控制

交际目的的实现,其途径是多种多样的,有时需要开门见山,直奔主题;有时需要曲径通幽,迂回曲折;有时则可投石问路,隐藏交际目的与对方进行交际。不论选择哪种途径,都必须善于控制交际过程,最终导向实现交际目的。控制交际过程要对交际过程的主要环节事先有个基本把握,在一些复杂的交际中甚至还需要有事先的设计。此外,还要善于随机应变,一旦走了题,就要自觉控制,调节言语行为,控制整个交际过程的进展。《战国策·赵策》第四篇“触龙说赵太后”,为我们提供了在复杂的交际中如何按照预期目的有效地设计和控制交际过程,最终达到交际目的的成功例子:

赵太后新用事,秦急攻之。赵氏求救于齐。齐曰:“必以长安君为质,兵乃出。”太后不肯,大臣强谏。太后明谓左右:“有复言令

迷,大家都说不清到底什么是幽默。对幽默认识可谓是仁者见仁,智者见智,不少人试图对幽默作出一个科学的定义,虽然都反映了幽默的一部分合理的属性,但都不能完全精确全面地涵盖幽默的本质。因此,英国作家萧伯纳说:“幽默的定义是不能下的,这是使人发笑的一种原素。”美国哲学家索尔·斯坦伯格说:“试图给幽默下定义,是幽默的定义之一。”林语堂也说:“太庄重地介绍幽默,有点近于不知趣。”可见,要给幽默下定义是很难的,要给幽默语言下个确切的定义也是很难的。不过,今天我们可以集各家所长,对口语交际中的幽默语言作如下理解:

口语交际中的幽默语言是指有趣、可笑而意味深长的口头语言。是以口语为媒介,根据特定的语境,运用轻快而诙谐的口语表达形式,通过比喻、夸张、双关、反语等手法展示和揭露现实生活中的乖讹和不通情理的现象,取得轻松愉快、情趣盎然的艺术效果的一种喜剧性语言。

二、幽默语言的特征

(一) 心理机制的优越性

从人的内心世界来探讨幽默奥秘的人,多把幽默看作一种脾气性格或心态,主张幽默产生于内部心灵,如林语堂所说:“幽默是心境之一状态,更进一步,即为一种人生观的观点,一种应付人生的方法。”因此,幽默首要的是一种心态,有赖于广博的知识,高深的修养以及坦荡的心境。恩格斯就曾说:“幽默是具有智慧、教养、道德和优越感的表现。”列宁也说:“幽默是一种优美的健康的品质。”可见,从幽默语言生成的心理机制看,幽默语言是优越心理的体现。这主要表现在以下几个方面:

1. 博大胸怀的反映

幽默语言是建立在豁达、坦荡、高尚的心境的基础上的,有赖于对人生和命运采取平静泰然,一笑置之的态度。如钱钟书在《说

而恰恰显示了自己强者的风范、对卑鄙之徒的蔑视，它貌似温和，实质上是绵里藏针，更能击中对方要害，在轻松、含蓄、机智中取得胜利。

一位男士为一位女士开了门，女士反而极不礼貌地说：“如果你是因为我的容貌而开门的话，那你就打错了算盘。”男士并不动怒，而是彬彬有礼地回答：“太太，您误会了。我之所以为您开门，仅仅是尊重老人而已！”

女士自命不凡，出言不逊，是没有修养的表现。男士受到莫名其妙的侮辱，能保持平和的心态，体现了他的大度和涵养，而他幽默的回击，轻松中体现了强烈的蔑视，含蓄中有着巧妙的讽刺，使女士自取其辱。

第三节 幽默语言的技巧

幽默语言在口语交际中有重要意义，因而其运用就显得极为必要。幽默语言的运用虽然首先需要的是幽默的心态，有赖于高尚的情趣、坦荡的心境，但也需要掌握一定的技巧。幽默语言的技巧非常丰富，鉴于对幽默语言本质特征的认识，避免卖弄文字游戏、耍小聪明，本节将从修辞和逻辑角度介绍、分析幽默语言一些重要的、常用的技法。

一、比喻

比喻是根据类似联想，选取别的事物作喻体来描绘所要表达的事物（本体）的一种修辞手法。它可以使表达生动、具体、形象，是导致语言幽默的重要方法。

好意思了。在一次记者招待会上,一名记者发问:“请问,您是不是因为太胖,怕丢丑才不去海滨游泳的?”洛伊回答说:“我是因为自己胖才不去海滩,我怕我们的空军驾驶员在天上看到我,以为又发现了一个大岛。”

面对使自己难堪的提问,洛伊坦然夸张自己的肥胖,以“一个大岛”自比,取得了极为幽默的效果,也使自己摆脱了尴尬。

夸张是基于对对象的某一特点进行大胆的形象、渲染,是以一定的事实为依据的,与对象在一定程度上相符。夸张要收到幽默的效果,就要使之达到极度、过度甚至是怪诞的地步,引起与实际的巨大反差,在极不合理处产生幽默。上例已说明了这点,再如:

苏东坡的脸很长,苏小妹的额头很高,兄妹俩常互相取笑。一次,苏东坡戏弄小妹说:“香躯未到闺阁内,额角已列画堂前。”苏小妹颇有诗才,回敬哥哥说:“去年一滴相思泪,至今方流到腮边。”

兄妹二人做诗取笑对方,都运用了夸张渲染的手法。他俩都抓住了对方的特点,发挥了极富创造力的想象,既荒诞离奇,又有根有据,加上极富文采的诗句,创造出了含义隽永的幽默。

三、双关

双关是指利用语音或语义的条件,使话语具有双重意义,字面上指此意,实际上在彼意的一种手法。双关可以使话语表达得含蓄、深沉,在两个意义不协调而共存的话语中产生幽默的效果。双关分为“谐音双关”和“语义双关”。

谐音双关是以语音为纽带,利用语音相同、相近或相似的条件将两个毫不相干的词义联系在一起,使接受者通过联想比较而领悟其中的幽默意味。

第四章 口语交际与问答语言

在口语交际中,由提问与回答构成的会话形式是最常见的,甚至有的交谈完全是以问答形式进行的。问答是口语交际活动的重要手段,也是交流思想、沟通信息、抒发情感的具体途径,因此在口语交际中充分考虑各种语境因素,恰当运用问答语言,对于交际的顺利进行,调节交际的气氛,获得交际的成功,都是极为有利的。

第一节 提 问

提出问题,解决问题是人类认识过程的特点,提问也是人们交流思想感情的重要工具。

提问在口语交际活动中运用十分广泛,一般有两种情况:一是对情况不了解,缺乏某方面的信息,要求对话人提供这一个信息,通过发问来了解;二是为启发对方思考某个问题,通过提问把对方思路引导到某个要点上去。

提问在口语交际中的作用,有以下几个方面:引入话题,促使交际活动的顺利进行;调节交际的气氛,克服交际过程中的沉默局面;提供对话人讲话的机会,引导对方讲话;启发对话人思考某个问题,了解对话人在某个问题上的真实想法或者获得某些信息。

但是,提问并不是一件轻而易举的事,人们常常用“查户口”的比喻来讽刺那些僵化的、死板的提问。这种生硬的提问不仅起不到提问应有的功能、作用,甚至会窒息友善的空气,破坏交际的气

复的提问;开放式提问是指指向某个较为广阔的领域带出丰富答复的提问。如:

- A. “你是否想考研?”
- B. “今年暑假你准备到哪儿旅游?”
- C. “乌龟跑得快,还是兔子跑得快?”
- D. “下学期你有什么打算?”
- E. “中国加入 WTO 对大学生就业有何影响?”
- F. “为什么冬天冷,夏天热?”

例 A—C 这类提问可以使发问者得到特定的信息,信息量较少,而答复这类问题不必花多少心思,语言表达也十分简洁,属于封闭式提问。

例 D—F 这类提问能使对方充分阐述问题,可以使发问者得到在某个领域较为广泛的信息,而答复这类问题也往往要经过较为认真的思考,属于开放式提问。

封闭式提问与开放式提问是从提问所获得的信息量的大小来区分的,二者并没有优劣之分。在口语交际中,根据交际目的的不同,有时要用封闭式提问,有时要用开放式提问,而且二者往往是交叉使用的,如:

“你想学旅游专业还是文秘专业?”

“旅游专业。”

“为什么呢?”

.....

在这个口语交际中,共 2 个提问,第一个提问属封闭式提问,第二个提问为开放式提问。

(四) 中性提问与引导性提问

从提问对回答是否具有引导性来看,可分为中性提问与引导性提问。中性提问是指问话人没有确定倾向性结论,受话人可以按照自己的意愿来回答;引导性提问是指隐含着预定的答案和可

得到的答复也就不同。可见,提问选择恰当的话语形式是极其重要的。比如某甲记不清某乙是否向他借过钱,他可以问:“您有没有向我借过钱?”也可以问:“您没有向我借过钱吧?”很明显,同一个问题,后一种问法比前一种问法谨慎妥当。

提问效果如何,还要看采取什么样的发问方式,同一个问题,可以有不同的发问方式,有时需要单刀直入,有时需要迂回曲折,有时需要步步紧逼,有时需要声东击西,由此形成直问、婉问、侧问、追问等方式。有这样一个英国民间故事:

一青年爱上了一个农场主的女儿,每个周末都要去她家里坐很长时间。一次,小伙子盯着炉子说:“你的炉子跟我妈的炉子一模一样。”

“是吗?”姑娘漫不经心地回答。

小伙子接着问:“你觉得在我家的炉子上能烘出同样的碎肉馅饼吗?”

“我可以试试呀,小伙子。”姑娘愉快地答道。

这故事中,小伙子想了解姑娘是否喜欢他,于是采取了委婉、含蓄的提问方式,获得了满意的回答。

可见,提问要取得良好效果,要根据具体情况,选择相应的提问方式。比如课堂提问,向人问路就应开门见山,直言相问;而审讯犯人时,常常旁敲侧击,步步深入。有些人由于不注意场合、对象的具体情况,不注意根据具体情况采用不同的提问方式,往往达不到提问的目的。比如,有的人提问喜欢兜圈子,使对方的回答不得要领,不知道到底要回答你什么;有的人由于提问的方式过于笨拙,使对方无法回答或拒绝回答;有的人提问太过直露,触及人家隐私或伤痛之处,让对方难堪,从而使对方不愿回答,甚至产生反感或防御反应。

叫庄伯的大官,要父亲看看太阳,父亲看后说:“太阳在天上。”庄伯问:“太阳怎样了?”父亲说:“正圆着呢!”庄伯不耐烦了,问:“现在是什么时间?”父亲答:“就是现在这个时间。”

这例中,庄伯的父亲故意用提问中的预设作答,实际上就是对庄伯问话的预设回避。

回避的第二种情况是,回答的内容与提问所要求的信息没有任何联系。例如,一位父亲问儿子:“你为什么还不想结婚?”儿子对父亲提问的回避可以是“今天我买了台电脑”或者“明天我要去北京出差”等等之类,回答的内容与提问所要求的信息风牛马不相及,也即是“王顾左右而言它”,因此也是对提问的一种回避,这种回避可称之为转移话题式回避。

回驳是指回答者对提问者所提的问题有异议,觉得这个提问不合理从而对提问进行反驳,也即回答是对提问中所包含的预设的否定。例如:

问:“你在哪儿工作?”

答:“我还没参加工作,我还在念大学。”

这里,提问中预设“你参加工作了”,而回答是对提问中的预设的否定,所以是对提问的回驳。由此也可见,回驳是对不合理提问进行回答的一种形式。如对一个从不吸烟的人问“你戒烟了吗?”其回驳可以是:“我从不吸烟。”对提问“比人更聪明的动物是什么?”其回驳可以是:“没有比人更聪明的动物。”

回绝是指对提问所要求提供的答案确实不知道或虽然知道但不愿告诉对方,用不能提供任何信息的,表示拒绝回答的词语或语句或者用沉默来回答。如:

问:今天晚上的讲座什么时候开始?

答:不清楚。

这是回答者确实不知道问话人所要求的答案而予以回绝。

进关，本应践约，但当时项羽兵多势大，不服刘邦，欲设计害之，项羽与范增密谋之后，召刘邦上殿。

项羽问刘邦：“寡人封你到南郑去，你愿不愿意去？”

无论刘邦回答愿去还是不愿去，项羽都可找借口杀了刘邦，刘邦心中虽愿去，但不敢表白，于是这样答道：“大王啊，臣食君禄，命悬于君乎，臣如陛下坐骑，鞭之则行，收辔则止，臣唯命是听。”

对项羽的提问，刘邦没有表明自己的意愿，而以“唯命是听”对愿不愿去南郑不置可否，没有给项羽留下把柄，结果用模糊法救了自己一命。

（四）曲解法

曲解法是故意歪曲理解对方的问题来进行回答的一种技法。这一方法幽默有趣，往往能收到特殊效果。

《三国志》里记载了这样一个故事：

刘备派左将军伊籍出使东吴。孙权得知伊籍口才很好，想让他当众出丑。当伊籍跪拜孙权的时候，孙权问：“你为何要劳事无道之君呢？”伊籍应声答道：“一拜一起，未足为劳。”孙权很羞愧，无语以对。

这故事中，孙权提问中的“无道之君”指的是刘备，面对带有侮辱性的提问，伊籍机智地曲解孙权提问中的“无道之君”，借用给孙权跪拜的机会，以“一拜一起，未足为劳”来回敬孙权，“无道之君”指的就是孙权了。伊籍正是用曲解法使自己摆脱了困境，也嘲笑了孙权。

再看另一例：

威尔逊(美国第28任总统)担任新泽西州州长时，一次他的一

的,无法作出直接的回答,而必须先设条件,才有一个相应的答案。

又如:

问:“老师,写毛笔字用长锋笔好还是用短锋笔好?”

答:“那要看写什么字体,一般来说,写行草书宜用长锋笔,写楷书宜用短锋笔。”

学生提问不明确,又难以直接作答的情况下,老师用设定条件的方法作出了有效的回答。

(六) 顺应法

顺应法是巧妙地借用对方提问中的前提,顺应提问者的反常思路来进行回答的一种技法。口语交际中,对方提问的要求可能会很不合理,或者有意刁难,这时运用富有幽默色彩的顺应法常会受到良好的效果。

《阿凡提的故事》里有这么一则:

“尊敬的阿凡提,昨天晚上我一不小心把一只老鼠吞进肚子里了,你看怎么办呢?”一个人假装唉声叹气地问道。

“那你再把一只猫吞到肚子里就是了。”阿凡提笑嘻嘻地答道。

对方显然是要刁难阿凡提,提出怪问发难,但机智的阿凡提将错就错,巧借对方提问中“老鼠吞到肚子里”这一荒谬前提,作出“再把猫吞到肚子里”这一合乎逻辑的怪答,使对方讨了个没趣。

上例仅是一个虚构的故事,下例则较有现代生活气息:

一位贵夫人牵着一只狗登上了公共汽车,她问售票员:“我给它买一张票,让它也像人一样坐个座位行吗?”售票员彬彬有礼的回答:“行,但是它也得像人一样,把双脚放在地上。”

贵夫人的要求很不合理,售票员当然不会同意,但聪明的售票