

21世纪 演讲与口才 基础训练教程

畅晋华 主编

东华大学出版社

“我深信世界上最好的教育，
是在不知不觉的讲话中获得。”

——[法]巴威尔

21 世纪演讲与口才基础训练教程

21 Shiji yanjiang yu koucai jichu xunlian jiaocheng

顾问 汪雪兴

主编 畅晋华 畅秀平
原 帅 畅志峰

东华大学出版社

内 容 简 介

本书旨在介绍演讲与口才的训练方法,为读者提供了多种最基础的相关知识,每章都附有练习。为开拓读者的思维方式,增加了训练内容。重点介绍了各种练习方法,并对演讲与口才各个重要组成部分,包括演讲心理、态势语、演讲基础、语音、朗读、普通话水平测试、演讲稿写作、演讲思维、辩论赛、主持口才、社交口才等逐一进行了介绍。最后,附有重点练习内容和中外名人演讲篇目,以供读者练习和查阅。

本书理论与实务兼具,在编写方面深入浅出,并注重基础知识的讲解,使读者既能轻松地学习理论知识,又能很好地进行实践提高。

图书在版编目(CIP)数据

21世纪演讲与口才基础训练教程/畅晋华等主编.
—上海:东华大学出版社,2012.10
ISBN 978-7-5669-0169-9

I. ①2… II. ①畅… III. ①演讲—教材 ②口才学—
教材 IV. ①H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 251922 号

责任编辑 王克斌

封面设计 魏依东

21 世纪演讲与口才基础训练教程

畅晋华 主编

出版发行 东华大学出版社(上海市延安西路 1882 号 邮政编码:200051)

联系电话 编辑部 021-62373511 发行部 021-62193056 62373056

网 址 <http://www.dhupress.net>

淘宝店铺网址 <http://dhupress.taobao.com>

经 销 新华书店上海发行所发行

印 刷 昆山市亭林印刷有限责任公司

开 本 787 mm×960 mm 1/16

印 张 18

字 数 348 千

版 次 2012 年 11 月第 1 版

印 次 2012 年 11 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5669-0169-9/H·443 定价 32.00 元

前 言

“演讲”，简单地说，就是在听众面前就某一问题表示自己的意见或阐述某一事理。“口才”其实就是口语表达的能力，或者说就是口语表达的艺术和技巧。口才的好坏是一个人社交成功与否的关键。

一般人往往重视数、理、化、外语等课目的学习，而忽略了人生最基础的课程——演讲与口才。

在国际一流大学，诸如牛津、剑桥、哈佛、耶鲁等著名大学都设有演讲与口才学院。在我国，虽然目前并没有单独开设演讲与口才学科，但为了有效地提高学生的人文素质、社交能力和职场竞争能力，各类高校、中专和职校都以各种形式相继开设了演讲与口才这门课，这是教育与国际市场的接轨，是教育发展的必然趋势。目前，已有越来越多的人认识到这门课的重要性。何况，我国是一个多民族、多语言、多方言的国家，人与人之间的交往，特别是知识信息的传播和交流，比过去任何一个时代都更为频繁。而在这些交往、信息沟通中，言语就显得尤为重要。

除此之外，当代大学生对言谈举止也有较高的需求。为了给各类学校提供合适的教材，也为了给具有中专以上文化程度的专业人员和广大社会青年提供有关演讲与口才方面的参考书，我们组织编写了本教材。

“演讲改变命运，口才决定人生。”“口才不是天生的，乃是后天的基础训练。”这种新观念正在改变人们的传统思维。

本书编著者们精心构筑、旁征博引、把握基础知识点的基础上，期望引领你快速进入演讲与口才艺术的大门，让你在一言一语之间尽显自我；让你的言谈如音符般在舌际跳动，让你的口才或抑扬顿挫，或飘逸灵动，或深沉浑厚，并带着真诚的责任感，使你在轻松中有所收获，在快意间有所品味，并在人际交往中游刃有余。读完此书，你会发现，成功离你并不遥远。

本书非常注重语音、语调等基本功的训练，从学好中华民族的共同语——标准普通话开始，引导读者自觉克服发音上和词语应用上的错误习惯。本书从不同角度介绍了一些演讲与口才基础训练的技巧和办法。编者研究了古今中外大量的精彩演讲辞，提出了写出精彩演讲稿的方法，角度独特，灵活实用。

为了学生终生的需要，本教材重视加强口语训练，通过多种形式，例如演讲、提问、讨论、求职、应聘现场模拟等训练和提高普通话水平测试的能力。本书力求将实用性、示范性、可读性、趣味性等有机结合，但由于时间仓促、水平有限，遗漏和谬误之处恳请大家指正！

本书中引用的有些资料，由于时间关系无法查明具体出处并及时同各位作者联系，请原作者看到本书后与本书作者联系。

杨晋华

二〇一二年六月于上海



目 录

第一章 演讲的基础	1
第一节 如何提高演讲的综合素质	1
第二节 演讲的心理要求	5
第三节 态势语	9
第四节 口才训练方法	35
第五节 演讲基础强化训练	45
第二章 普通话语音基础	61
第一节 语音基础	61
第二节 朗读	75
第三节 朗读的基本技巧及注意事项	91
第四节 普通话水平测试	92
第三章 朗诵	101
第一节 朗诵概述	101
第二节 朗诵的特点及要求	111
第三节 朗诵基调的把握	113
第四章 演讲	128
第一节 演讲概说	128
第二节 即兴演讲	142
第三节 演讲技巧	148
第四节 演讲稿写作	151

第五节 思维方式在演讲中的作用·····	166
第五章 辩论 ·····	182
第一节 辩论概说·····	184
第二节 辩论技巧·····	187
第三节 法庭辩论·····	203
第四节 国际辩论赛·····	206
第六章 主持口才 ·····	222
第一节 主持概述·····	223
第二节 主持技巧·····	230
第三节 个性化主持的趋势·····	236
第四节 提高主持水平·····	240
第五节 主题词精选·····	244
第七章 社交口才 ·····	248
第一节 社交口才的基本要求·····	248
第二节 社交口才技巧·····	250
第三节 社交口才注意事项·····	255
附录：演讲范例 ·····	259
参考文献 ·····	282

第一章 演讲的基础

学习目标

- ☆ 培养综合素质
- ☆ 了解并掌握体态语
- ☆ 基本掌握口才训练方法
- ☆ 锻炼发声能力

引言



美国人之所以能够走遍世界,就是因为他们拥有口才、电脑和美元(过去为口才、原子弹和美元)三件“法宝”。而这三件“法宝”中,口才列于首位,足以证明“口才”的重要性。

荀子说:“口能言之,身能行之,国宝也;口不能言,身能行之,国器也;口能言,身不能行,国用也;口言喜,身引恶,国妖也。治国者,敬其宝,爱其器,重其用,除其妖。”

第一节 如何提高演讲的综合素质

综合素质是指人们生存、发展和从事社会实践能力的各种内在基础条件的总和。演讲与口才,离不开口语主体综合素质的提高,是口语主体者品德、学识、能力、生理、心理、胆略等多方面素质的综合。通常人们认为它的基本内涵是“德、识、才、学、体”。下面重点分析道德修养、知识结构和能力结构。

一、加强道德修养

道德修养是一个人的思想意识、文化素养、道德观念的集中体现,有好坏优劣之分。演讲表达作为一种社会现象,具有道德实质。任何口语表达(社交、演讲、论

辩、谈判、推销等),总要包含一定的伦理道德观念并以一定的方式体现出来。

从宏观上说,口才艺术的首要目的,就是要通过口语表达,卓有成效地提高人们认识世界和改造世界的能力。一个优秀的口语表达者应该是一个教育者,如果自己没有较高的道德修养,又谈何去教育别人呢?

从微观上说,面向听众演讲、答问,和别人辩论、谈判等,总是企图影响他们的思想感情、行为举止,目的就是让听众相信什么、承认什么、应允什么。因此,口语主体就不免是某种思想观念、某种伦理道德的体现者和宣传者。

在演讲中,只有品行端正、道德高尚的人才会受到人们的尊重和信赖,他的言论才会在听众中产生积极的影响。而听众对于口语主体是“不患位不尊,而患德之不崇”。口语主体道德修养高,必然会对听众产生较大的影响力,听众就会被感染,随着感情迁移,便会收到“爱屋及乌”的效果。听众由于尊崇演讲者的思想道德修养而倾心于他的演讲内容,这种情况在口才实践中屡见不鲜。

因此,即使是从口语表达要说服听众、令其为之行动这一角度来说,演讲主体也应努力加强道德修养,提升道德境界,做一个与时俱进、道德高尚、德才兼备的人。

演讲主体要用语言来引导、教育听众。所以演讲主体必须讲道德、重道德,要注重自身道德修养的提高,努力做到严于律己、宽以待人;实事求是,光明磊落;爱国爱民,讲究信义;勇于拼搏,乐于奉献;“先天下之忧而忧,后天下之乐而乐”;富贵不能淫,贫贱不能移,威武不能屈;继承和发扬中华民族的传统美德,使自己的道德修养不断提升而趋于完善。这样的口语主体,站在人们面前时,虽未开口,听众就先信服三分了。也只有这样的演讲主体施教于人,讲话才有分量、有威信。

例如,周恩来总理等人的讲演总是能使人信服。

二、努力学习知识

演讲的知识结构是口语主体从事现代社会实践的工具和基础。它应为“T”型结构,即必须兼备多学科跨学科的、经过精选的、宽厚的知识面,还要具备某一专业纵深的知识。只有这样,做到专博结合、两相兼备,才能成为跨越几个知识领域的“通才”。

这是社会对现代人才所提出的知识结构的要求,也是我们调整、优化知识结构的努力方向。



〰〰〰〰

例
1-1

且夫水之积也不厚，则其负大舟也无力。覆杯水于坳堂之上，则芥为之舟，置杯焉则胶，水浅而舟大也。风之积也不厚，则其负大翼也无力。故九万里，则风斯在下矣，而后乃今培风；背负青天而莫之夭阏者，而后乃今将图南。

选自庄子《逍遥游》

评析：水积存的不深厚，那么它负载大船就没有劲头。倒一杯水在屋内凹地上，小草就是船了，放上杯子就着地了，因为水浅而船大。风的蓄积不强大，那么它鼓动大翅膀就没劲头。大鹏高飞九万里，就是由于大风在下面，然后才乘着风力，背负青天，翱翔云霄，碰不到任何阻碍，而后才将飞往南海。

美国总统富兰克林曾说过：“空口袋难以自立。”他勉励人们，特别是青年学子，要努力学习打基础，不断用知识武装充实自己，为将来踏上社会大干事业做好坚实的铺垫。一个人早年的艰苦努力和中年年的辉煌成就完全呈正比关系。

老子也说过类似的话：“合抱之木，生于毫末；九层之台，起于累土；千里之行，始于足下”，“贵以贱为本，高以下为基”，“大器晚成”，都是勉励人们培本固根打好基础，基础坚牢，资本雄厚，学养渊博，德才兼备，才能终生立于不败之地。

人就如一棵树，根深土厚，则茁壮茂盛，必成参天大树栋梁材；根浅土薄，则生长无力，恹恹欲睡，到老也是又细又矮的小材料，只能够个二檩、解个扁担罢了。因此要想成为支撑国家的栋梁，必须进行艰苦持久的“培土固根”。

演讲水平的提高，必须以广博的学识为基础。口语主体学识越充实、越广泛、越深厚，口语表达才越能内容丰富、说理透辟、联想巧妙、得心应手。如果学识浅薄、孤陋寡闻，口语表达必然贫乏枯燥、呆板生硬、捉襟见肘，无法与听众会心地交流思想感情。

纵观古今中外一切成功的演讲，无不闪烁着智慧的光芒，演讲家们掌握的知识，就是启迪人们心智的一把钥匙。马克思、恩格斯、毛泽东等无产阶级革命家和鲁迅、闻一多等都是出类拔萃的演讲家，同时又是学识渊博、才华横溢、具有很高学术造诣和文化修养的学者。他们博览群书，汲取了人类优秀的文化成果，所以才能在自己的演讲中旁征博引、纵横古今，同时说理透彻、见解深刻，从而使演讲产生巨大的说服力。

演讲口才属于社会科学范畴，它与哲学、文学、美学、逻辑学、伦理学、教育学等社会科学有密切联系；它又与语言学、文章学，甚至与表演、曲艺、音乐，都有着某种不可分割的内在联系。所以口语主体必须以广博的知识作为基础。

除了从书本上学到的知识以外，还包括从实际生活中体验到的知识，如《红楼梦》中有副对联：“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”

因此,演讲者与听众的心灵感应是十分重要的。只有这种交互感应,双方的思想感情就才能真正沟通,才能产生共鸣。而要真正沟通,演讲者就需具备一定的社会实践经验和丰富的生活阅历。具备合理的知识结构,博览各种书籍,更好地揣摩和把握听众的心理定势,摸准听众的思想脉搏,抓住与听众建立感情交流的热点。使口语表达深入听众心扉,收到一呼百应的理想效果。

三、全面培养自己的能力

演讲主体应有的能力结构,主要指认识能力、组织能力、沟通能力、表达能力和创新能力。这五种能力既相互联系又相互区别,五者是有机的统一体。演讲主体只有具备了这些能力,方可巧妙、娴熟、完善地表达自己的思想感情,以获得最佳的演讲表达效果。

1. 认识能力

认识能力主要是指口语主体观察事物、分析问题、认识现实、预测未来的能力。口语主体深邃的思想、远见的卓识,都来自卓越的认识才能。一次好的演讲,总是既有针对性,又有说服力,这样才能解决问题。而针对性和说服力又来自于对听众思想情绪的了解和掌握,这就需要口语主体具有一定的认识能力,使演讲达到很好的效果。

2. 组织能力

包括组织材料、组织语言等方面的能力。组织材料的能力,无论是在演讲、论辩中,还是在社交、谈判或推销中,都非常重要。它可以使口语主体在有限的时间内,选择出恰当的材料并组织成一个有机的整体,以便说服、打动听众。

组织语言的能力,直接影响到演讲的表达效果。如何运用简练的语句来表达博大精深的思想,用优美动听的语句来激发、感染听众,使语言娓娓动听、声情并茂,令人折服,这就依靠高超的组织语言的能力。

3. 沟通能力

沟通能力主要是指口语主体要善于与听众沟通,使听众随着口语主体者的思路发展,较好地领会口语主体者的隐含或言外之意,做到共鸣与情感交融。

4. 表达能力

表达能力主要是指有声语言和态势语言的表达才能。演讲表达作为一种具有较强审美价值的艺术形式,它要求语言表达必须有相应的艺术性。有声语言表达,既有语义上的要求,又有语音上的要求。语义上要求用语准确、生动、优美、通俗、得体;语音上要求清晰流畅,说起来琅琅上口,听起来悦耳动人,从而使口语表达具有文采美和艺术美。



5. 创新能力

创新能力是对已积累的知识和经验,通过创造性思维进行科学加工,提出新想法、创造新事物的能力。没有创新意识,哥白尼就提不出“太阳中心说”;爱因斯坦的“相对论”就无法建立,居里夫人就不会有镭;莱特兄弟就不能将飞机送上天。

创新意识不仅为人们的实践创造性活动提供了内在起点,更为解决现实与未来难题提供了种种可能的途径,它在我们创造理想的世界中起着越来越重要的作用。对口语主体来说,就是通过创造性思维,运用科学知识发现新问题、分析新问题、解决新问题的能力。

一个优秀的演讲者,应该善于吸取和运用别人的经验,结合现实情况,创造性地提出新观点,突破旧框框,开辟解决问题的新途径。创造能力离不开创造性思维和创造实践的统一。在创造活动中,它表现为选择、突破、重建这三者的有机结合。

选择就是进行充分地观察、思考,让各方面问题充分暴露出来,然后经过“去粗取精、去伪存真”的加工过程,有意识地选择那些有价值又符合需要,并在实践中切实可行的信息,作为创造活动的原材料。

突破是心智在一个聚焦点上的爆发,是新价值在一个缺口上的涌流,是新假设、新方案、新思想、新观点的诞生。

创新需要质疑的精神和批判的能力,需要有提出新观点、新结论的魄力。

选择和突破都不是创造活动的目的,其目的主要是为了重新构建新的观念、新的学说、新的理论等。重建是指有效地抓住思维活动中的心智,建筑起新的思维支架,迅速扩充新的价值领域,完善和充实新的思想体系,为理论的发展奠定新的基础,创造出一个新成果。

演讲者只有具备创新能力,在口语表达中才不会人云亦云,空话套话连篇,令听众厌烦;才能看问题深入本质,不囿于一隅,打破定势,思路开阔,见人之所未见,讲人之所未讲,提出新见解,发现新事物,开拓新领域;才能用自己新颖独到的见解,来启迪听众的心智,使听众备受教益的同时又对口语表达者刮目相看。

第二节 演讲心理要求

心理素质是人的个性所具有的基本特征和品质,它是人类在长期社会生活中形成的心理活动在个体身上的积淀,是一个人在思想和行为上表现出来的比较稳定的心理倾向、特征和能动性。在演讲表达过程中,讲说者往往面临着生疏、频繁变化的对象和环境。为了能够消除不良环境的影响,战胜自己可能产生的怯场等

心理障碍,充分发挥自己的口语才能,就必须进行心理素质的训练。

一、如何克服怯场心理

(一) 怯场心理探源

心理学家告诉我们,人的紧张是环境刺激与机体能力不平衡的结果,是机体不能适应环境的“情绪应激”行为。演讲怯场与人的心理紧张是密不可分的。

1. 怯场的具体表现

某些人当遇见陌生人或者一想到自己要在大庭广众之下讲话,便会出现心率加快、血压升高、汗腺分泌、喉头发紧、声音打颤、四肢僵硬、肌肉抽搐、头痛晕眩等生理反应,这些不自然的神态举动,便是怯场。它是人说话时出现的恐惧慌乱的心理。

2. 怯场的原因

产生怯场的原因主要有会场隆重严肃、听众过多、气氛特殊、担心失败、害怕忘词和情绪过度紧张等。

(二) 克服怯场心理的方法

1. 正确的认识

怯场是一种常见的心理表现,许多极具口才的著名人士在演讲时也不能幸免。例如,罗马演说家西赛罗第一次演讲时“脸色苍白、四肢和心灵都在颤抖”;印度前总理拉·甘地在演讲时“不是在讲话,而是在尖叫”;美国著名作家马克·吐温演讲时“嘴里仿佛塞满了棉花,脉搏快得像赛跑的运动员”。

美国的研究人员曾在 3 000 多人中做了一个调查,题目是“你最担心的是什么?”约有 40% 的人认为,最令人担心也最令人痛苦的事是在大庭广众之下讲话。因此,每一个人都有惧怕的情绪,只不过程度不同。

2. 应有充分的自信

相信自己,就是自信。

居里夫人说得好:“我们应该有信心,特别是要有自信心。我们必须相信,我们的天赋是用来做某种事情的,无论什么代价,这种事情必须做到。”巴甫洛夫也曾说:“如果我坚持什么,就是用大炮也不能把我打倒。”自信心对于人的心理有重要的影响。

一位心理学家曾做过这样的试验:当一位很胆怯又不具有自信心的女孩子,在被有人有意地充分肯定、赞扬了一段时间后,其自信心大为增强,言谈举止与从前判若两人。



有了自信心才能够在讲说前情绪饱满,意气风发,精力旺盛。在讲说中,克服怯场,情绪镇静,神态自若,思维敏捷,言语流利,才能使自己所讲的内容精当,从而更好地展示自己的口才。

自信绝不是自夸,自信要建立在充分准备的基础上。一方面要进行必要的知识积累,说话是以大脑储备的知识为基础的;另一方面要加强对自信心的培养与训练。美国著名的演讲家戴尔·卡耐基认为:“发展自信的方法,就是做你怕做的事,而得到一个成功的记录。”

3. 加强平时练习

要充分利用一切在众人面前讲话的机会,大胆地锻炼,不断地积累经验,锻炼越多,越大胆;反之,越胆小。同时,要排除各种杂念,不要去想是否失败,不要去想听众是否厌烦,不要去想是否冷场,不要去想听众地位的高低,不要考虑太多影响自己情绪的事情,不要使思绪受到阻碍。要做到“目中无人,心中有人”,这样才能达到最佳的心理状态。

二、演讲怯场心理调节方法

调节紧张情绪有许多具体方法,可根据对象、场合、时间的不同对自己的心理进行调节。

(一) 行为—心理法

养成昂首挺胸走路的习惯;训练自己盯住别人的鼻梁,让他感到你正在注视他的眼睛;养成微笑的习惯;尽量多与人交谈,表述自己的意见;经常练习大声唱歌,大声念“绕口令”;在黑夜、空旷无人的原野里练习讲话;接触比自己强的人,分析他的优点,也注意分析他的弱点,以增强自信。

(二) 背诵法

可以在演讲前反复背诵或默诵自己写好的演讲词或诗词等稿件,也可以把动作设想出来。轮到自己出场时,就会胸有成竹。

(三) 内在形象调节法

想象或回忆美好的经历,使自己保持身心愉快,消除焦虑。“就像我们可以用图画创造运动一样,我们也能用图画创造松弛的心境。”调节外部形象和内在形象都能改变我们的情绪,缓解紧张状态。

在演讲前,你可以闭上眼睛,在头脑中展现出一幅你进行演讲的图画;在灯火辉煌的大厅里,你用浑厚、洪亮的声音,准确而生动地表述自己的观点,听众则聚精会神地听着,仿佛入了迷……

（四）呼吸调节法

上场前均匀地作深呼吸，每次呼吸都要感觉到是从丹田提起又落回丹田之中。呼与吸的时间要相等，可以在吸时数 3 个数，呼时以相等的时间数 3 个数，一呼一吸在 6 秒钟内完成。进行腹式呼吸调整。

这样反复多次，因怯场造成的紧张便会减弱直至消失。

注意，不可取立姿或卧姿，手臂笔直地伸向前方，手指大大张开，全身肌肉放松。

（五）转移注意力

有意识地观察某一件事物，或者与人交谈相关的话题，或者散散步，活动一下身躯等，都能调节紧张情绪。

（六）熟悉环境法

为避免临场紧张，一定要提前到场。熟悉一下环境。如可走上讲台环视大厅，打量一下讲台的摆设，观察一下话筒是手握式还是直立式等，并设计好现场的态势语。

还可以提前到场作几次预演讲。也可以到观众中间进行交谈，这样不仅可以了解听众的需要、特点等，也可以消除由于“陌生体验”而带来的紧张。

（七）暗示法

利用内部语言进行自我安慰、排解、鼓励。如“讲得好坏没关系，只要我讲完就是胜利”“听众是不会注意我的每句话的”“他们爱想自己的事”等。

（八）扫视全场法

演讲时可眼神扫视全场，但又不专注某一点，可避免紧张。

（九）摄入饮料法

摄入适当的饮料，如咖啡、茶、糖水等，不仅能解除因紧张而带来的不适，也能带来暂时的旺盛精力和舒适的情感，缓解因疲惫而形成的厌倦、紧张、焦虑等不良情绪。

（十）音乐调适法

音乐能使人体细胞发生和谐的共振。如听一些节奏舒缓、轻快、意境优美的田园音乐、民间音乐等，或听一些节奏明快、豪放高昂的背景音乐、民间音乐等，都可以优化自己的情绪。

练习

教师要根据具体要求做好示范与点评,学生以小组为单位进行练习。将课堂练习与平时练习及考核结合起来。学生根据自身实际,有针对性地进行练习。要将自我练习与全班演练结合起来。

1. 按要求“无语练胆”

要求:学生轮流昂首阔步走上讲台,然后微笑着目视台下最后一排同学而不讲话,让视线笼罩全场,使每位同学都感到你在关注着他,听众微笑着盯住台上同学的面部,时间为两分钟或直到台上学生不感到十分紧张为止。

2. 按要求“随意练口”

要求:上台学生需注意心中有情,目中无人,随便讲自己最快乐(气愤、难忘)的事,或者大声念“绕口令”,习惯于低声说话者要有意识提高音量,而习惯于声音洪亮者则相反。

第三节 态势语

态势语也被叫为体态语或人体示意语言。

如果有人告诉你,当你和别人握手时,你的手部姿势已经暴露了你的性格是主动型还是被动型时,你信吗?

你是否知道,当你说谎时,用某个词可能比用另外一个词更容易被人揭穿?

不管你信不信,你的身体正在用各种各样的方式泄露你的真实思想与情感,甚至在多数情况下,连你自己都没有察觉到。不只是你,别人也是这样。

事实上,这些无意识的体态语,正是人类产生互动的基础。正如英国心理学家彼得·卡雷特所说,在所有肢体语言的世界里,不存在任何秘密,连你的潜意识都将被解析。

态势语言则是人类以有义、有序的面部表情、体态语言、空间距离、服饰装束为物质材料的信息载体。它和口头语言、书面语言一道,共同构建起了神圣的语言殿堂。

态势语言是人类独有的语言形态。当人们不会使用口头语言和书面语言,不必使用口头语言和书面语言,不想使用口头语言和书面语言,不宜使用口头语言和书面语言的时候,态势语言却能独立地发挥它特有的表情达意的作用。

正如演讲中只让听众听是远远不够的,还要达到让听众看的效果。如演讲者

的目光、脚步、表情、手的动作、身体的姿势等。已经有了太多的外在消息,表明演讲者所承担的责任,以及潜在的态度。不仅如此,它还影响到演讲的时间,以及被打断的频率。

只有充分调动了身体语言,才能使你的演讲魅力倍增。

态势语分为两种:一种是“属性”,如高度或重量;一种是“行动”,如双臂交叉、面露微笑或使用某些无意之中流露了心迹的单词、短语。

99999

例

1-2

人有卖骏马者,比三日立市,人莫之知。往见伯乐,曰:“臣有骏马欲卖之,比三日立于市,人莫与言。愿子还而视之,去而顾之,臣请献一朝之贾。”

伯乐乃还而视之,去而顾之。一旦而马价十倍。

(选自《古文观止》)

评析:伯乐是个出名的相马师,他说哪匹马是好马,大家就相信那一定是匹良驹。但这一次伯乐一声都没吭,只是看着那匹马,买马的人却蜂拥而至,马价升了十倍。说明了伯乐体态语在现实生活中的作用。

一、态势语的特点

(一) 实践的广泛性

只要人们开口说话,就会有意或无意地伴随体态语言,帮助有声语言传情达意。有时,在不开口的情况下,即可以用体态语传递某些信息。

比如,老师讲课时,两个同学在交头接耳地说话,旁边的同学要制止他们,又不能用有声语言,就可以用身体动作扳一下,或者在他们桌子上用手指点一点,这就完成了不用有声语言传递信息的效果。

总之,人体各种姿态动作繁多,体态语言使用的频率很高,范围也广,而且简便易行,具有使用广泛的特征。

(二) 表意的直观性

在语言交际中,有声语言传递信息主要是通过说话人的发声器官和听后人的听觉器官来实现的,一般不靠视觉的感知。而体态语言则以它的动作、姿势、表情等直接作用于对方的视觉神经和触觉神经来传递信息、交流思想,具有直观性的特点。例如:各种球类比赛时,裁判将左手横着,右手竖起并将手指靠着左手心,双方队员一看就知道,裁判命令:“暂停”。再如:举起右手伸开食指和中指,组成“V”字,即表示“胜利”,一看就懂。

冰心小说《斯人独憔悴》中有这么一段:



颖石看见哥这样打扮着回来,不禁好笑,又觉得十分伤心,含着眼泪,站起来点点头。颖铭反微微的惨笑。姐姐也没说什么,只往东厢房努一努嘴。颖铭会意,便伸了一伸舌头,笑了一笑,恭恭敬敬地进去。

这里,三人都没有说话,只“点一点头”、“努一努嘴”、“伸了一伸舌头”、“笑了一笑”,就很直观地交流了各自的意思,三人都准确地理解了对方的用心,达到了交际的目的。

(三) 含义的隐喻性

体态语还有一种隐喻性。所谓隐喻性,就是暗示性。指交际者无意中用动作证实了他的有声语言或动作的真实性或含意。其特点是体态语与内心活动形成明显的反差,即“言”与“行”的不一致性。小孩子犯了错误,在大人面前说谎话,他总是不自然的,或者脸红,或者手背在身后,或者目光躲闪,这些体态语就表现他在说谎。隐喻性与直观性是不矛盾的,可以说,这是直观性的一种曲折表现形式。

(四) 运用的依附性

前面讲述体态语的含义时,就指出了体态语是用表情、动作或姿态来交流思想的辅助手段,是一种伴随语言。这“辅助手段”、“伴随语言”决定了它的依附性。

依附性从三方面表现出来:

1. 从日常的交际表现出来

顾客在柜台前对售货员说:“请拿那双皮鞋给我看看。”同时,用手指向要看的皮鞋。顾客为了使要表达的内容更加具体,“用手指向要看的皮鞋”,使售货员接收信息更加准确。这样,体态语就依附有声语言传递了信息,对有声语言起了强调和补充作用。

2. 从体态语言的多义性表现出来

体态语言和有声语言一样,往往具有多义性。体态语言中的一种表情,一个动作,往往不只一个义项。

如“瞪眼”的动作,有如下几个义项:

①表示愤恨;②表示惊讶;③表示害怕;④表示仇视;⑤表示呆愣等。

体态语言的这种多义性,要得到确切理解,决定于当时的交际环境及有声语言。离开了一定的语言环境或有声语言的具体内容,孤立地分析某个体态语,其语义就不明确。比如,传说巫师同阿凡提有一次用态势语“对话”:

巫师伸出一个手指头,阿凡提就伸出两个;巫师接着伸出一个巴掌,阿凡提就伸出一个拳头。巫师与阿凡提就各自离开了。人们问巫师:“您与阿凡提‘说’了些什么?”巫师说:“我伸出一个指头,说胡大只有一个,阿凡提却伸出两个指头,表示