



“十二五”普通高等教育规划教材·经管系列

胡 伟 邹秋珍/编著

演讲与口才

(第2版)



Speech and Eloquence



清华大学出版社



“十二五”普通高等教育规划教材·经管系列

胡 伟 邹秋珍/编著

演讲与口才

(第2版)



Speech and Eloquence

清华大学出版社
北 京

内 容 简 介

本书以演讲、朗诵、辩论与口才的基本知识为基础,遵循由易到难、循序渐进和可操作性强的原则,对提高演讲与口才能力的各个方面进行了系统的阐述,以提高学生整体素质,增强学生实践能力,兼顾知识教育、素质教育和能力教育。

本书具有以下几个特点:一是时代性,书中取例尽量搜集最新的材料,贴近生活,给人以强烈的时代感;二是通俗性,事例与理论相结合,易于理解和掌握;三是可操作性,每章都有案例和大量训练,既方便教师备课,也方便学生练习;四是实用性,通过本书训练,可使学生掌握各种口才表达形式的基本要领,全面提高自己的口才素养和演讲能力。

本书可作为高等院校本科及高职高专层次的公共课及专业基础课教材,还可作为演讲与口才爱好者的参考用书。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

演讲与口才/胡伟,邹秋珍编著. —2版. —北京:清华大学出版社,2013
“十二五”普通高等教育规划教材·经管系列

ISBN 978-7-302-31423-3

I. ①演… II. ①胡… III. ①演讲-高等学校-教材 ②口才学-高等学校-教材 IV. ①H019

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第018541号

责任编辑:陈仕云

封面设计:康飞龙

版式设计:文森时代

责任校对:张兴旺

责任印制:何 芊

出版发行:清华大学出版社

网 址: <http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址: 北京清华大学学研大厦 A 座 邮 编: 100084

社 总 机: 010-62770175 邮 购: 010-62786544

投稿与读者服务: 010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈: 010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

课 件 下 载: <http://www.tup.com.cn>, 010-62788951-223

印 装 者: 三河市金元印装有限公司

经 销: 全国新华书店

开 本: 185mm×230mm 印 张: 18.5 字 数: 415 千字

版 次: 2009 年 9 月第 1 版 2013 年 5 月第 2 版 印 次: 2013 年 5 月第 1 次印刷

印 数: 1~4000

定 价: 33.00 元

第2版前言

自《演讲与口才》初版于2009年9月面世后，销售情况良好，在社会和高校中产生了积极的影响，也得到了同行的充分肯定，被许多院校选作指定教材，感谢大家的支持！为了更好地更新和完善内容体系，我们特修订了第2版。

本书以普通话、朗诵、演讲口才、辩论口才、主持口才、社交口才、求职口才、谈判口才、推销口才的基本知识为基础，遵循由易到难、循序渐进和可操作性强的原则，系统训练学生演讲与口才各个方面的能力。演讲、朗诵、辩论与口才既是普通话的综合运用，又是当代青年重要的人文素养，已成为现代人求职应聘、职场发展等必须具有的重要能力。所以，大学生应积极进行口才训练，不断提高生活能力，满足成长需求，促进事业成功。

本书体现新的课程体系、新的教学内容和教学方法，以提高学生整体素质为基础，以增强学生实践能力为本位，兼顾知识教育、素质教育和能力教育。本书的编写以理论为指导，以训练为主线，突出科学性、实用性和示范性。力图为教师提供一套科学实用的口语教材，为学生提供一种有效的训练依据。我们在设计训练时力求系统、科学，有层次、有力度。注重讲练的对应性和可操作性。本书内容的安排别具匠心，开篇以贴切的案例导入，正文辅以小故事、小实例、小启示和小训练等模块，结尾配有思考与训练，形式多样、内容活泼，在锻炼口才，增强兴趣的同时，也培养了能力，提高了学习效果。

本书具有以下几个特点：

第一，时代性。书中取例尽量搜集最新的材料，贴近生活，给人以强烈的时代感。

第二，通俗性。事例与理论相结合，易于理解和掌握。

第三，可操作性。每章都有案例和大量训练，既方便教师备课，也方便学生练习。通过训练，使学生掌握各种口才表达形式的基本要领，全面提高自己的口才素养和能力。

第四，实用性。本书既可作为公共课教材，又可作为专业基础课教材，还可作为演讲与口才爱好者的参考用书。

本书适合普通高等本科院校、应用型本科院校、高职高专院校、成人高校的教师和学生以及相关人士使用，是一部提升自身整体素质与能力的参考书。

本书由胡伟、邹秋珍、王嘉编著。具体编写分工为：暨南大学胡伟编写第一、二、三、五、六章；广州大学华软软件学院邹秋珍编写第四、七、八章；暨南大学王嘉编写第九、十章。

本次修订了我们主要做了如下工作：

（1）增加了注释。我们尽可能查找了比较原始的文献，并对前人成果进行了整合。如第一、三、四、五章等。

（2）增加了参考文献。我们翻阅了大量文献，增补了部分参考文献，也可供读者拓展阅读。

（3）在第四章中增加了更多的精彩演讲稿供读者欣赏学习。

在本书的编写过程中，我们参考和引用了国内外许多专家和学者的专著、论文与网络文章，在此谨向他们表示诚挚的谢意！

本书的出版得到了清华大学出版社的大力支持。另外还得到了“国务院侨务办公室立项”、“彭磷基外招生人才培养改革基金”的资助，在此对相关部门和人员表示衷心的感谢！

由于编者水平有限，加上时间仓促，书中错误和疏漏在所难免，敬请专家、学者和读者不吝指正。

编 者

2013年3月

目 录

第一章 口语基础	1
第一节 培养综合素质	1
第二节 心理素质训练	5
第三节 态势语	8
第四节 口才训练方法	21
第五节 发声训练	29
思考与练习	38
第二章 普通话	40
第一节 普通话语音基础	42
第二节 普通话朗读技巧	62
第三节 普通话水平测试	70
思考与练习	80
第三章 朗诵	81
第一节 朗诵概述	82
第二节 朗诵的技巧	88
第三节 不同文体的朗诵	98
思考与练习	105
第四章 演讲口才	114
第一节 演讲概述	114
第二节 演讲前的准备	118
第三节 演讲稿的写作技巧	121
第四节 演讲语言的表达技巧	129
思考与练习	141
第五章 辩论口才	143
第一节 辩论概述	143
第二节 辩论的准备	153
第三节 辩论技巧	171
思考与练习	182

第六章 主持口才	183
第一节 主持人概述	183
第二节 主持语言技巧	189
思考与练习	206
第七章 社交口才	208
第一节 社交口才概述	208
第二节 社交语言表达的基本要求	211
第三节 社交语言的实用技巧	215
思考与练习	223
第八章 求职口才	224
第一节 求职面试概述	224
第二节 求职面试语言要求	229
第三节 求职面试语言表达的技巧	232
思考与练习	237
第九章 谈判口才	238
第一节 谈判概述	239
第二节 谈判策略与口才	243
第三节 谈判语言技巧	251
思考与练习	259
第十章 推销口才	262
第一节 推销概述	263
第二节 推销语言技巧	270
思考与练习	287
参考文献	288

第一章 口语基础



教学目标

- 了解态势语言的作用。
- 提高综合素质。
- 掌握态势语。
- 掌握口才训练方法。
- 提高心理素质。
- 提高发声能力。



引例

美国记者根宝在他写的《回忆罗斯福》一书中说，罗斯福总统“在短短二十分钟之内，他的面部表情有：稀奇、好奇、伪装的吃惊、真情的关切、担心、同情、坚定、嬉笑、庄严，都有超绝的魅力，但他可不曾说过一个字。”

第一节 培养综合素质

口才的培养是离不开口语主体综合素质的提高的。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。它是指品德、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、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。口语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）中，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？从微观上说，面向听众演讲、答问，和别人论辩、谈判等，总是企图影响他人的思

想感情、行为举止，目的总是不外乎让听众相信什么、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。在口语表达中，也只有品行端正、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。否则，便会出现“台上你说，台下说你”或“前面你说，后面说你”的现象，听众会视口语主体为口是心非、哗众取宠的江湖骗子。

口语主体要用语言来引导、教育听众，但身教更为重要。《论语》中说：“其身正，不令而行，其身不正，虽令不从。”众所周知，“正己然后可以正人”。听众对于那些不讲诚信、表里不一的夸夸其谈者一贯极为反感。所以口语主体必须讲道德、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。只有这样的口语主体，当他往人前一站时，虽未开口，听众就先信服三分了。也只有这样的口语主体施教于人，讲话才有分量、有威信。例如，周恩来等人的讲演总是能使人信服。

口语主体的道德修养，必然会从他的话语中反映出来，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。听众出于尊崇演讲者的思想道德修养或仰慕其名气而倾心于演讲者演讲内容的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，口语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、德才兼备的时代所需人才。



例 1-1

以诚信为本

黑龙江的优秀农民企业家孙乃奇创办的绥滨县啤酒厂，在东北已经闯出了“北国啤酒”的市场。孙乃奇“奇”在哪里？很简单——以诚信为本，狠抓产品质量。他无法容忍质量低劣的产品，绝不会让劣质产品流入市场。有一次，当班工人不慎将糖化程度提升了 20℃，这样产出的酒浆质量不合格，即使出酒，味道也不正。孙乃奇厉声宣布：“我孙乃奇让你们花钱买一个观念，必须严格执行工艺要求，质量丝毫不能差！”一道“放酒”命令之后，10 吨浅黄色啤酒浆被倒掉，企业各级干部伫立一边纷纷为之动容。

分析：创业不易守业更难。经营头脑和能力固然重要，但正己正人，诚实守信，遵循职业道德更是至关重要。没有企业领导人痛下决心根除劣质商品的决策，企业的名优品牌又从何而来？一个人知识再多、能力再强，但不讲道德，不讲诚信，必然无法建起成功的事业。

智能，就是人们掌握和运用知识的能力。合理的智能结构应该由两个部分组成：一是

智；二是能。“智”即合理的知识结构，“能”即应有的能力结构。能力建立在知识的基础之上，知识则往往通过一定的能力表现出来。在掌握知识和培养能力两者之间，既相互依存、相互制约，又相互促进、相互转化。一般来说，知识越渊博，其能力就越强，缺少某一方面的知识，便不可能具有某一方面的能力。不注重掌握新知识、更新旧知识，发展能力就只能是镜中望月。同时，在学习知识的过程中，能力较强的人则会比能力较弱的人学得更多、更快、更好。

二、知识结构

合理的知识结构，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，既必须兼备多学科、跨学科的经过精选的宽广的知识面，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较高的知识结构的要求，也是我们现代青年调整、优化知识结构的努力方向。

庄子曰：“水之积也不厚，则其负大舟也无力。”口才水平的提高，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口语表达，无不闪烁着智慧的光芒，口才家们掌握的知识，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。

口语表达属于社会科学范畴，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、文章学之间，甚至与表演艺术、曲艺艺术、音乐艺术之间，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。当然，任何口语主体都不可能也没有必要精通一切知识领域，只是要求口语主体对与口语表达有关的学科尽可能地多做一些了解。口语主体的学识不仅要“博”，同时也要求“专”，因为口语主体一般都有自己特定的专业，其口语表达也常与自己的专业有关，尤其是学术演讲，听众衡量演讲者水平的高低，总是以其专业学识为主要的检验标准。

口语主体的学识，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。《红楼梦》中有副对联：“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”古语有：“读万卷书，行万里路。”前者说明社会生活也有学问，后者则指明求学、治学的两条根本途径。口语表达是一种信息传播和交流的方式，因此，口语主体与听众的交互感应是个十分重要的问题。如果没有这种交互感应，双方的思想感情就不能真正沟通，就谈不上听众对口语主体的表达产生共鸣。而要真正沟通，关键在于口语主体是否具备一定的社会实践经验和丰富的生

活阅历。因此，口语主体要具备合理的知识结构，不仅要博览各种书籍，还要认真去读“生活这本大书”，以便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、能力结构

口语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。这四种能力既相互联系又相互区别，四者是有机的统一体。口语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，收到最佳的口语表达效果。

认识能力，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。一次好的口语表达，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，这才有可能选好话题，并采用生动而有说服力的事例进行透彻的分析说明，而且能对整个表达进行恰到好处的统筹安排，使口语表达顺利达到目的。

组织能力，包括组织材料、组织语言等方面的内容。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，直接影响到口语的表达效果。口才是一门语言艺术，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，使语言听起来娓娓动听、声情并茂，令人折服，这必须有高超的组织语言的能力。

沟通能力，主要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，效果会很好。例如，《我有一个梦想》的演讲和奥巴马在竞选时的演讲。

表达能力，是指有声语言和态势语言的表达才能。口语表达作为一种具有较强审美价值的艺术形式，它要求自己的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。

创新能力，是指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的发现，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的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。对于口语主体来说，就是指通过创造性思维，创造性地运用科学知识发现新问题、分析新问题、解决新问题的能力。一个优秀的口语表达者，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

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·甘地在讲演时“不是在讲话，而是在尖叫”；美国著名作家马克·吐温讲演时“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，胆子越大；反之，胆子越小。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，使思绪受到阻碍。要做到：“目中无人，心中有人。”这样，才能求得最佳的心理状态。

二、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）反复背诵法

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。

（二）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。如果你喜欢洗澡，可以想象自己浸泡在暖洋洋的澡盆里的舒服感；也可以回忆自己躺着做日光浴的情形，这样，你的心情自然会平静下来。又如你可以闭上眼睛，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……

（三）呼吸调节法

即上场前均匀地深呼吸，每次呼吸都要感觉到气是从丹田提起又落回丹田之中。呼与吸的时间要相等，可以在吸时数三个数，呼时以相等的时间数三个数，一呼一吸在6秒钟内完成。这样反复多次，因怯场造成的紧张便会减弱直至消失。

（四）活动转移法

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。

（五）现场熟悉法

要避免临场紧张，一定要提前到场，可熟悉一下环境，如走上讲台环视大厅，打量一下讲台的摆设等，掌握现场的器具，如话筒是手握式还是直立式等，设计好现场的态势语。还可以提前到场作几次预讲演。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。

（六）自我暗示法

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。

（七）饮料摄入法

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，也能产生暂时的精力旺盛和舒适的情感，缓解因疲惫而形成的厌倦、紧张、焦虑等不良情绪。

（八）扫视全场法

演讲时可用眼神扫视全场，又不专注某一点，避免紧张。



小训练

教师要根据具体要求做好示范与点评，组织学生以全班或小组为单位进行练习。要将课堂练习与平时练习结合起来，将练习与考核结合起来。学生要根据自身实际，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，使每位同学都感到在被关注着，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。

（二）补充作用

在口语表述过程中，有的意思虽然表述清楚了，但意犹未尽，于是便用手势等态势语言加以补充，完善口语表达的不足。

1917年11月7日晚，列宁领导的革命军队炮轰冬宫。叶童在《列宁：伟大的红色学说演说家》中是这样描绘当时的列宁的：“在这革命胜利的第一个夜晚，整整一夜列宁和托洛茨基都是躺在斯莫尔尼宫的地板上。列宁的样子有点疲惫。拿下冬宫后，天色已近早晨，列宁微笑着对托洛茨基说：‘从地下状态和动荡不安到掌握政权，这个转变太突然啦，头晕脑胀。’说着他用手在头边做了个旋转动作。”

口语的“头晕脑胀”已经把意思说得差不多了，再做一个“旋转动作”，是对前者适时的恰到好处的补充。

（三）替代作用

在口语表达中的某一时段，有时会暂停讲话，而以态势语言替代后续的内容。这种替代非但不影响听众对内容的准确理解，相反，还能收到“此时无声胜有声”的效果。

1945年8月28日清晨，毛泽东乘飞机去重庆和蒋介石谈判。在延安的机场，毛泽东和成千上万欢送的人告别，作家方纪在《挥手之间》中细腻描写了这感人肺腑的一幕。

机场上人群静静地立着，千百双眼睛跟随着主席高大的身形在人群里移动，望着主席一步一步走近了飞机，一步一步踏上了飞机的梯子。

这一会儿时间好长啊！人们屏住了呼吸，一动不动地望着主席的一举手，一投足，直到他在飞机舱口停住，回转身来，又向着送行的人群。

人群又一次像疾风卷过水面，向着飞机涌了过去。主席站在飞机舱口，取下头上的帽子，注视着送行的人们，像是安慰，像是鼓励。人们不知道怎样表达自己的心情，只是拼命地一齐挥手，像是机场上蓦地刮来一阵狂风，千百条手臂挥舞着，从下面，从远处，伸向主席。

主席也举起手来，举起他那顶深灰色的盔式帽；但是举得很慢很慢，像是在举起一件十分沉重的东西。一点一点地，一点一点地，举起来，举起来；等到举过了头顶，忽然用力一挥，便停止在空中，一动不动了。

我们不难想象，在上飞机之前和上飞机之后，毛主席肯定和他周围的人说了不少的话。上飞机时，他当然可以慷慨激昂地发表激励人心的演说。但是他没有这样做，而是以他特有的“挥手”替代了他此时此刻的心情、愿望和嘱托。毛主席的“挥手”究竟表达了什么意思呢？方纪以诗一样的语言诠释了“挥手”的丰富涵义：“主席的这个动作，给全体在场的人，以极其深刻的印象。它像是表达了一种思维的过程，作出了断然的决定；像是集中了所有在场的人，以及不在场的所有革命的干部、战士和群众的心情，而用这个动作表达出来。这是一个特定的、历史性的动作，概括了当那个伟大的历史转折时期到来的时候，领袖、同志、战友以及广大革命群众之间，无间的亲密，无比的决心，无上的英勇。”

例 1-3

有一次，曾任美国第16届总统的林肯作为被告的辩护律师出庭。原告律师将一个简单的论据翻来覆去地陈述了两个多小时，听众听得早已不耐烦。好不容易才轮到林肯辩护。只见他走上讲台，一言不发，先把外衣脱下来，放在桌上，然后拿起玻璃杯喝了口水，接着重新穿上外衣，然后又喝水，这样的动作重复了五六次，逗得听众笑得前俯后仰。这时，林肯才在笑声中开始了他的辩护。

分析：林肯与其他听众一样，对原告律师啰啰嗦嗦、翻来覆去的发言极为不满，却又不便直言指责。于是，他上台之后，进行了一系列体态动作的表演，以此代替有声语言嘲弄原告律师，抒发自己心中的不满。此举胜过千言万语，收到了无声胜有声的表达效果。

当然，在常见的口语表达中，用态势语言替代口头语言，一般是短暂的，表意也是明确的，远没有“挥手”这样持久、这样深刻，但态势语言在口语表达中的替代作用是显而易见的。

（四）审美作用

态势语言不仅是演讲者思想情感的外化，同时也是演讲者风采风度的展示。准确、简洁、优雅和富有个性的态势语言，既有助于演讲者顺畅无误地表达自己的思想和情感，又能给听众以美好和谐的审美愉悦。

美国已故总统尼克松在他的《回忆录》中对周恩来总理的风度作了如下描述：

周恩来的敏捷机智大大超过了我能知道的其他任何一位世界领袖。这是中国独有的、特殊的品德，是多少世纪以来的历史发展和中国文明的精华结晶。他做人很谦虚，但沉着坚定。他优雅的举止，直率而从容的姿态，都显示出巨大的魅力和泰然自若的风度。他从来不提高讲话的调门，不敲桌子，也不以中止谈判相威胁来迫使对方让步。他在手里有“牌”时，说话声音反而更加柔和了……在谈话中，他有四个特点给我留下了不可磨灭的印象：精力充沛，准备充分，谈判中显示出高超的技巧，在压力下表现得泰然自若。

这是对周总理的整体的审美评价，其中不容忽视的是，谈到的举止、姿态，讲话的调门，不敲桌子等，都是态势语言中的组成部分。这就是说周总理的行为举止（即态势语言）和他的智慧、品德一样，都具有审美价值。

二、态势语言训练

态势语言包括面部表情、体态语言、空间距离和服饰装束等。

（一）面部表情

面部表情通常是指眼睛、眉毛、嘴巴、面部肌肉及其综合运动所反映的心理活动和情感信息。语言专家测定：在人们可接受的信息之中，只有45%来自有声语言，而55%来自无声的态势语言；在态势语言中，又有70%来自表情。表情能表达丰富而复杂微妙的情感，

具有超凡的魅力。



例 1-4

有人曾问古希腊大演讲家德摩斯梯尼：“演讲家最重要的才能是什么？”他回答：“表情。”又问：“其次呢？”“表情。”“再其次呢？”“表情。”

罗曼·罗兰早就指出：“面部表情是多少世纪培养的成功的语言，是比嘴里讲的要复杂到千万倍的语言。”事实上，面部表情又集中体现在眼神、笑容、面容三个方面。

1. 眼神。古人有“眉目传情”、“暗送秋波”等反映眼睛功能的说法。眼神，是对眼睛整体活动的一种描述。眼睛，除了接受外界信息的功能之外，还有外泄和传输内心世界的功能。内心的欢乐与痛苦，平和与焦躁，喜爱与憎恶，尊敬与鄙薄，恬淡与奢求，渴望与气馁，进攻与退却，接纳与拒绝，感情的潮涨与潮落，良心的苏醒与泯灭等都可用眼睛来传达。所以，泰戈尔说：“一旦学会了眼睛的语言，表情的变化将是无穷无尽的。”

人们高兴时，往往“眉开眼笑”；发怒时，会“横眉竖目”，说明了眼神含义的微妙和丰富。意大利画家达·芬奇认为：“眼睛是心灵的窗户。”人的眼神变化，可以反映一个人的内心世界。一个人内心世界的信息传递出去，外界信息传入大脑枕叶，80%~90%要靠眼睛。于是，眼神便成为一种无形的传递语言，它往往真实地表达一个人的内心世界。有时不用开口说话，通过眼睛便可以倒出心里所思。心理学家苏赞也说：“眼睛能够暴露一个人心中最大的秘密。不管他在说什么，他的眼睛就会告诉你他正在想什么。如果瞳孔扩大，眼睛大睁，那就表明他听到了什么令他高兴的事，抑或你说的话使他感觉良好，如果瞳孔缩小，那就表明情况正好相反，即他听到了什么他不喜欢的东西。如果他的眼睛眯起来，那就表明你大概是告诉了他什么他不相信的话，于是他感到他有理由不相信你或不相信你说的话。”

眼神的运用，包括注视的时间、注视的角度、注视的部位、注视的方式等四个方面。

(1) 注视的时间。注视时间的长短，一般和注视者的态度有着密切关系。如果是表示友好、重视、颇感兴趣，通常注视的时间较长；如果表示不在意、漫不经心甚至是蔑视，则注视的时间极短。眼睛有其特殊的表现力和感染力。有人做过这样的统计，讲课、讲演者的目光与学生、听众的目光接触，达到讲课、讲演时间的70%以上的，其讲课、讲演获得学生、听众的好感、信赖、喜欢，激发学生、听众的兴致，将达到最佳效果。这是因为，目光接触得多，和学生、听众交流感情的机会就多。

(2) 注视的角度。加拿大医学博士柏恩提出的人格结构的P、A、C分析理论，对于理解注视角度是不无好处的。第一种，视线向下的P型（Parents），表现出父母对子女，或者长者对后辈的爱护、爱怜与宽容的心理状态；第二种，保持平视的A型（Adult），是基于理性与冷静思考等评价的成人心理状态；第三种，视线向上的C型（Children），表示尊敬、敬畏和撒娇等以自我为中心的儿童心理状态。这些分析理论，现在依然是判断注视

角度和情感色彩的依据。

（3）注视的部位。口语表达过程中，对象是个体还是群体，注视的部位是完全不同的。所谓注视的部位，实际上是指人际交往中目光所及之处。如果口语表达者面对的是群体，那么，目光所及之处则应该是“大家”。高明的口语表达者会让在场的每一位受众都亲切地感受到，你是在看着他说话。如果口语表达者面对的是个体，注视的部位不同，不但说明自己所持的态度不同，而且表明双方的关系也不相同。注视对方的双眼，表示重视对方，聚精会神，一心一意，这属于关注型注视；注视对方的额头，表示认真严肃，这属于公务型注视；注视对方眼部至唇部，是口语表达常用的办法，这属于常规社交型注视。

（4）注视的方式。注视的方式有直视、凝视、环视等，每种注视的效果各不相同。

当众讲话时要注意观察听众的眼神，以便了解听众的心态从而随机调节讲话策略。听者的眼神黯淡无光，表明其内心有忧伤，说话时就不要神采飞扬；听者眼神突然明亮，表明其对自己或自己的表现产生兴趣，说话时就应趁热打铁；听者眼神游移躲闪，表明其慌乱心虚，说话时就应穷追猛击；听者眼神沉静坚毅，表明其成竹在胸，说话时应谦虚谨慎。当别人用压倒性的目光盯视你时，你不要看他的眼睛，而是在他前额眼眉的上方找一个地方，然后就目不转睛地盯着看那个地方。这样，谁也没办法用目光的逼视将你压倒，最后那个人除了将自己的目光也降低之外，别无选择。当然在你愤怒时也不妨以目光表示出来。据说19世纪埃及有名法官叫达乌德，双目犀利、眼光敏锐，在审案时，端坐在台上，上面仅露出自己的头，用自己威严的目光死死盯住犯人，阴森可怖、寒气逼人，因此，犯人多会招供。这当然也许仅仅是传奇式的传说，英国前首相丘吉尔有一张怒容满面、目光炯炯的照片，据说这是加拿大摄影家卡希的杰作，当时丘吉尔刚步入镜头之内，卡希猛然向前，一把夺下了他的烟斗，首相毫无思想准备，一时勃然大怒，双目圆睁，一手叉腰，气势咄咄逼人。后来，这张照片就成为二战时英伦三岛“永不投降”的精神象征，不能不说这是管理者态势语言成功运用的一个有力证明。

总之，眼睛的力量是无穷的。这里引用德国古典哲学家黑格尔的一段话：“不但是身体的面容、姿态和姿势，就是行动和事迹、语言和声音以及它们在不同生活中的千变万化，全部可以艺术化为眼睛。人们从这眼睛里可以认识到内在的无限自由的心灵。”

2. 笑容。笑容，即人们愉快欢乐时所呈现出来的面部表情。在言语交际中，它不但是内容的显示屏，同时，也是交际者之间的一种润滑剂。展示笑容，可以缩短彼此间的心理距离，打破交际障碍，为心灵的沟通创造有利条件。人们说，教师的微笑，是阳光，它可以排除学生脸上的冬色；教师的微笑，是春风，它可以催开学生心灵的蓓蕾；教师的微笑，能沟通师生的心灵，唤起学生对美的寻觅。

微笑如此好，但也不容易掌握。这里有一个嘴巴的开合度问题。嘴巴不张开的笑，给人一种皮笑肉不笑或冷笑的感觉。嘴巴咧得太大，又给人一种傻笑的感觉。电影表演家孙道临说，只要在嘴里念声“茄子”就行了，嘴巴开合度控制在“不露或刚露齿缝”为佳，也即是说，微笑完全含蓄在口缝之间。当然，如果讲课、讲演的内容是严肃、愤怒或者悲