

21世纪高职高专教育规划教材

口才与演讲教程

• 李海彦 主编 •

辽宁大学出版社



21 世纪高职高专教育规划教材

口才与演讲教程

主 编 李海彦

副主编 周春久

主 审 朱 杰

参 编 (按姓氏笔画排列)

马 宁 朱 杰 李海彦

李 雷 周春久

辽宁大学出版社

©李海彦 2008

图书在版编目(CIP)数据

口才与演讲教程/李海彦主编. —沈阳:辽宁大学出版社, 2008. 9

21世纪高职高专教育规划教材

ISBN 978-7-5610-5648-6

I. 口… II. 李… III. ①口才学—高等学校:技术学校—教材 ②演讲学—高等学校:技术学校—教材 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 108628 号

出版者:辽宁大学出版社

(地址:沈阳市皇姑区崇山中路 66 号 邮政编码:110036)

印刷者:北京广达印刷有限公司

发行者:辽宁大学出版社

幅面尺寸:170mm×228mm

印 张:15.5

字 数:278 千字

出版时间:2008 年 9 月第 1 版

印刷时间:2008 年 9 月第 1 次印刷

责任编辑:崔利波

封面设计:水木时代

责任校对:金 山

书 号:ISBN 978-7-5610-5648-6

定 价:26.00 元

联系电话:024-86864613

邮购热线:024-86830665

网 址:<http://press.lnu.edu.cn>

电子邮件:lnupress@vip.163.com

内容简介

本教材根据当今社会职场对实用技能型人才的综合素质的要求,以培养其所必需的口语表达能力为目标,本着“理论够用,突出实训”的原则编写。

本教材共6章,涵盖了口语交际中的共通性知识、普通话训练、口语表达基础训练、应用口才、演讲口才、辩论口才等方面的内容。

本教材突出高职教育特色,强调应用,列举了大量口语交际案例作为示范,并设置了相应的口语训练内容。

本教材既可以作为高职院校教学用书,也可以作为学生自学和社会各类人员提高口语表达能力的参考用书。

前 言

本教材是依据教育部关于高等职业技术教育与教学改革的有关精神和要求,根据目前社会职场对人才综合素质的要求,从高职院校学生的职业技能培养目标出发,以培养实用技能型工作人员所必需的口语表达能力为目的,本着“理论够用,突出实训”的原则编写的。

本教材最显著的特点是实用性强。理论知识尽可能地少而精,侧重原则、方法,做到简明易懂。重点突出对学生口语表达能力的培养训练,有目的地培养、训练学生在不同的口语交际场合中的语言应变能力。书中所举口语案例,注重典型性、代表性和时代性;在教学内容安排上突出操作性,练习题的设计尤为注重适合学生课上及课下的训练。突出了高职教育的特色,适于采用案例教学和情景模拟教学方法。

本教材在充分借鉴国内其他教材和相关论著的基础上,融入了各位参编教师多年的教学经验和体会,力求使其整体结构更加合理,内容更加完善,概念的叙述更加准确,编纂体例更加新颖。本教材既可以作为课堂教学的教材,也可以作为学生自学和社会各类人员提高口语表达能力的参考用书。

本教材的第一章、第三章和附录由李海彦编写,第二章由周春久编写,第四章由马宁编写,第五章由朱杰编写,第六章由李雷编写。本教材由李海彦统编。

本教材在编写过程中,除参考、选取了列举于书后的参考文献和排于选文后的书籍、报刊、教材、专著、网络文献中的有关资料外,还参考了其他相关著述的内容,由于篇幅所限,未能逐一注明,在此谨向上述作者表示诚挚的谢意。

本教材涉及面广,加之受编者水平的限制,书中不足之处在所难免,恳请专家、同行及广大读者批评、指正。

编 者

2008年8月

目 录

第一章 概 述	(1)
第一节 培养口才的意义.....	(1)
第二节 口才的语言特征.....	(4)
第三节 口才的切境原则.....	(7)
第四节 口才的基本技能	(12)
第五节 怎样获得口才	(15)
第二章 普通话训练	(18)
第一节 学习和推广普通话的意义	(18)
第二节 普通话语音基础知识	(20)
第三节 普通话的语流音变规律	(28)
第四节 方音辨正及其训练	(32)
第五节 普通话的读诵训练	(42)
第六节 语音在交际中的运用	(54)
第三章 口语表达基础训练	(57)
第一节 态势语言训练	(57)
第二节 听力训练	(67)
第三节 口语表达方式训练	(75)
第四节 心理训练	(85)
第五节 思维训练	(89)
第四章 应用口才	(97)
第一节 拜访与接待	(97)
第二节 介绍与交谈.....	(104)
第三节 说服与拒绝.....	(110)
第四节 赞美与批评.....	(117)
第五节 求助与道歉.....	(123)
第六节 推销与自我推销.....	(127)

第五章 演讲口才	(132)
第一节 演讲概述.....	(132)
第二节 命题演讲.....	(137)
第三节 即兴演讲.....	(146)
第四节 演讲词欣赏.....	(156)
第六章 辩论口才	(164)
第一节 辩论概述.....	(164)
第二节 辩论的语言能力.....	(168)
第三节 辩论技巧.....	(188)
第四节 辩论词欣赏.....	(196)
附 录	(230)
附录一 普通话等级测试标准.....	(230)
附录二 2007 国际大学群英辩论会决赛规则(A组)及评判 原则.....	(235)
参考文献	(237)

第一章 概述

【知识目标】

1. 明确培养口才的意义及怎样提高口才；
2. 了解口才的语言特征及口才的基本技能；
3. 掌握口才的切境原则。

【能力目标】

初步培养学生对本课程的兴趣,使之在实际口语活动中自觉运用知识,逐步提高口语表达水平。

第一节 培养口才的意义

口才是口语交际中说话的才能,即善于用口语准确、恰当、生动地表达自己的思想感情的能力。口才是进行成功交际的艺术和技巧,是人们素养、能力和智慧的一种综合反映。

一、培养口才是社会发展的需要,更是培养开拓型人才的需要

现代社会的发展,使得社会分工越来越细,个人的力量越发显得单薄弱小,对社会的依赖性不断增强,因而人们比以往任何时候都更重视社会交往,以期聚合所有个体的力量,使每个个体协调合作,从而收到更好的社会效益。

一个人交际能力的高低,主要体现为说话艺术的巧与拙,因为言为心声,舌战就是心战,语言能征服世界上最复杂的东西——人的心灵,所以口才在人际交往中具有极其重要的作用。

20世纪初,美国人曾提出这样一个观点:一个人在事业上的成功,15%来自于他的专业技术,85%则依靠他的处世技巧和人际关系,而后者在很大程度上又取决于他的口才。随着这种认识不断发展,到第二次世界大战后,美国人

把舌头、原子弹和金钱相提并论,把它们一起视之为民族赖以生存和竞争的三大法宝,如今更是把舌头放在美元和电脑之前,列为新的战略武器之首。尤其是现代传声技术的广泛应用,使地球的半径在不断缩短,而舌头却伸得更长。口才的作用已渗透到社会的各个领域:它是表情达意、交流思想、传播信息、宣传教育的重要工具;是捍卫真理、批判谬误的锐利武器;是寻求发展与合作、广交朋友、增进友谊的宽广桥梁;是调查访问、洽谈讨论的重要手段;是领导艺术、组织管理的重要组成部分……

由此,我们不难理解,为什么越来越多的人对口才求之若渴,因为人们已经意识到在激烈竞争的社会里,一个人在现代社会中的适应能力、竞争能力、推销能力无一不是以口才来展示的,如果在这方面有欠缺足以构成对自身生存发展的障碍。为此,上海交通大学的王宗光先生曾就大学生的成才与口才的关系有过一段精辟的论述:“注意培养学生的社会活动能力、企业管理能力、口头表达能力是时代的要求。改革的社会对不重创造的书生型,即成型人才不感兴趣。它所需要的是开拓型、创造型的人才,有强烈进取精神的人才,而开拓型、创造型人才必备的素质和能力之一就是口才。”

总之,口才已日益成为现代人,特别是创造型、开拓型人才的一种重要能力而在社会竞争中发挥着越来越重要的作用。可以说,在现代社会里,有口才未必是人才,是人才则必定有口才。培养口才是社会发展的需要,更是当代人完善自我的需要。

二、培养口才是提高人的综合能力的重要途径

当今欧美各国,口才教育非常普及并得到人们的高度重视,这源于人们的一个共识,即口才不仅是人在一生追求奋斗中必备的一项基本能力,而且在获得这种能力的同时,其他几种重要的能力,如观察能力、记忆能力、思维能力、创造能力、应变能力、表达能力等也都能够相应地得到训练与提高。

人们的这一认识与口才本身就是一个非常复杂的思维过程有关。我们知道,思维和语言之间的联系密不可分,思想是语言的具体内容,语言是思想的表现形式。口语交际最大的特点便是现想现说,想是说的基础,说得好的前提是先要想得好。而无论是想还是说,都必须综合地运用交际者的各种素养和知识能力。

具体来说,在“想”的阶段,首先,交际者一方面要考虑交际场合、交际对象的身份和情绪,做到察言观色;另一方面要对相关事物进行细致的观察,以求深入了解,从而迅速地把握对事物的认识。这就需要调动交际者的观察能力和对事物的感受能力。其次,口语交际随机性强,而且语音稍纵即逝,不能重

复。这就要求交际者快速地启用头脑中的知识储备,并针对具体情况,及时做出准确、得体和巧妙的应答。这就需要交际者具备很好的记忆力和很高的随机应变能力。再次,口语交际要做到表达清楚、主旨明确、条理分明、逻辑严密,这就需要交际者具有一定的分析综合能力、联想能力、想象能力和创造性思维能力。而在“说”的阶段,还需要交际者掌握一定的表达技巧和语言艺术。

由此可见,口才是交际者综合素质的集中体现,精彩的口才靠的是以非凡的智慧为后盾。口才提高的过程,也就是各种思维能力不断得到培养和锻炼的过程。总之,要想全面培养一个人的综合素质,培养口才无疑是一条重要的途径。

三、培养口才是人生通向成功的阶梯

当今社会,是一个充满挑战和竞争的社会。俗话说:“七分本事,三分机遇。”在竞争中,谁把握住了机会,谁就把握住了命运的主动权。机遇稍纵即逝,能否抓住机遇,对每一个渴求在事业上有所建树的人来说至关重要。而机遇的获得,在很大程度上是通过口才来实现的。

北宋改革家王安石说过:“欲审知其德,问以行;欲审知其才,问以言。”言能显才,这不无道理。口才是充分展示一个人思想修养、道德素质、业务能力和工作作风的最直接、最有效的“窗口”。透过这个“窗口”,可以让他人对自己进行全面、深入的认识和了解,并因此取得他人(特别是领导)的信任,从而把握住难得的机会一展抱负。

在现实生活中,那些事业有成的人,绝大多数都具有较好的口才,而且口才越好,其活动的天地就越宽阔,成就也就越突出。比如说,周恩来总理的丰功伟绩就是与他那超群绝伦的口才成正比的;英、美、德、日等国的总统、总理、首相的竞选无不是雄辩口才的较量。可以说,具备良好的口才使人们在社会交往中如鱼得水,如虎添翼,其功效大至为群众、为社会、为国家谋福,小至利己顺利发展。因此,口才是通向成功之路的重要阶梯。

【思考练习】

结合自己的体会,谈谈口才在现实生活中的作用。

第二节 口才的语言特征

口才既然是运用口语表达思想、进行成功交际的才能,是口语表达的艺术和技巧,那么在口才实践中就必然表现出口语的鲜明语言特征,了解并掌握这些语言特征,熟悉口语表达在词法、句法、表达方式、炼意传情等方面的奥妙,并创造性地将其运用于口才实践中,必定会促进我们口才水平的提高。

一、通俗平易

口语是以语音为媒介,诉诸于听话人的听觉系统。它瞬时即逝,还要听话人听清听懂,这就决定了口语的通俗平易的特征。口语是人们在日常生活中最为广泛运用的语言形式,人们接触口语的机会总是比接触书面语的机会多,因而往往不习惯听书面语的词语和句式。说话人为了让听话人迅速、完整地理解自己的语意和思想感情,需要普遍地使用通俗平易的词语和简短明快的句式。有口才的人往往能很好地运用人们喜闻乐听、新鲜活泼、朴素自然、有着浓郁生活气息的口语化的语言来说话,通俗平易、浅显清晰、说着上口听着入耳的语言更容易被人们理解和接受。

首先,口语的通俗平易表现在词语的通俗生动上,因而要尽量不用或少用古语词、生僻词、方言词、专业词、抽象词,多用现代词、通行词、规范词、形象词和格言、俗语(惯用语、谚语、歇后语)等。

【示例 1-1】

阿里巴巴的 CEO 马云在介绍自己从教育领域转行投身于商业领域的缘由时,有这样一段演讲:

很多人说:“马云,你真有远见,1995 年就看到了互联网的前途。”我说,这是“瞎猫碰到了死耗子”。我在大学教了六年半书,出来的时候我说,我将出去办一所学校或者办一个公司。也就是说,我那时候可能开饭馆,也可能开理发店,总之什么都可能干,最后刚好碰到了互联网。所以,我管自己这叫“盲人骑瞎马”。后来发现会骑马的人都掉了下来,而我这个不会骑马的人却骑到了现在。

针对别人“你真有远见,1995 年就看到了互联网的前途”的褒奖之词,马云灵活移用了“瞎猫碰到了死耗子”这一俗语,借以说明自己当初进入互联网纯属“瞎撞”;在谈到自己初入互联网领域的情形时,马云又引用了“盲人骑瞎

马”这一俗语,使得自己初涉商界“瞎闯乱撞”的形象立刻生动地呈现在了听众面前。两句俗语的引用不仅表现了马云的谦虚品质,而且使得这段演讲具有了通俗活泼、诙谐幽默、生动形象和极富活力的特点。

其次,口语的通俗平易还表现在句式的简短明快上。

【示例 1-2】

毛泽东有一次在谈到对蒋介石既联合又斗争时,有一席精彩的即兴讲话:“陕北毛驴很多,让毛驴上山有三个办法:一拉,二推,三打。蒋介石是不愿抗战的,我们就采取对付毛驴的办法,拉他,推他,再不干就打他,我们又要提防他。这就是又联合又斗争。”

这段话共有 12 个分句,69 个字,每句平均 5.75 个字,足以说明口语句式的简短、明快、有力和富有生气。

二、声情并茂

口语在交际过程中可以借助姿态、手势、眼神、表情等,表达书面语所不能表达的特殊感情;可以大量使用语气词、感叹词、拟声词以及不同音色的声音和语调,造成书面语所没有的特殊语感。所以,与书面语相比,口语具有声情并茂、节奏感强、感染力强的特征。

【示例 1-3】

在表演艺术家常香玉“舞台生涯 50 周年”的庆祝会上,著名导演谢添对作家李准说:“听说你有‘三句话说得人落泪’的本领,我想当众试试你,你说三句话,让常香玉哭一场,我才服你。”李准为此有些为难地对常香玉说:“今天是你的大喜日子,老谢却让你哭,这不是难为人吗?”常香玉不以为然地说:“你今天能让我哭,算你真有本事。”李准这才慢慢说道:“香玉,咱们能有今天,很不容易啊!论起来,你还是我的救命恩人哩!我十来岁那年,跟着逃荒的难民群到了西安,眼看人们都要饿死了,忽然有人喊:‘大唱家常香玉放饭了,河南人都去吃吧!’哗——人们一下子都涌去了!我捧着粥,泪往心里流。想:日后见了这个救命恩人,我得给她磕头!哪里想到,文化大革命中,你被押在大卡车上游行,让你坐‘飞机’!我站在一边,心里直落泪。我真想喊一句:让我替替她吧,她是俺的救命恩人哪!”“老李,你……别说了!”常香玉猛地打断了李准的话,捂住脸,转过身去,满泪水滚了下来,已经泣不成声了。李准不愧是杰出的语言艺术家,只几句话就哭常香玉,不仅在于谈话内容上他根据心理相容原则选取了能引起对方共鸣的话题,还因为他说话时的真情实感通过表情、眼神、语气、语调充分表达了出来,具有强烈的感染力。

体现口语声情并茂特征的重要因素是口语的节奏感。人类的语言节奏是

以语音的选择、组合、调配和控制为主,以语义、语词、语法和表现手法调节为辅的一种综合性的、有秩序的、合规律的言语表达形态的变化。口语表达的这种节奏有效发挥的实际成果就形成了鲜明的节奏感,是口语表达声情并茂的直接渊源。一般来说,快的语速、重的语音、扬的句调、短的句式、小的停顿、凝练的内容、刚健的语言风格会表现出兴奋、爽快、高昂、激动和急切的感情色彩,从而使听众产生相应的亢奋、紧张或紧迫的心理;慢的语速、轻的语音、抑的句调、长的句式、大的停顿、松散的内容、柔和的语言风格会表现出安然、从容、平静、淡雅、严肃和沉重的感情色彩,从而使听众不由自主地产生相应的闲散、悠缓、庄重、深沉或悲痛的心理。

三、具体形象

口才好的人说话不仅浅显易懂,声情并茂,而且惟妙惟肖,活灵活现;不仅能做到口语化、通俗化,而且能做到具体化、形象化。他们往往采用富于具体可感的口语来描绘生活现象或事物现象,讲述科学知识或深奥道理,从而给人一种如临其境、如睹其物、如闻其声、如见其人的感受。

【示例 1-4】

40年前,女作家冰心讲她去医院看病的故事:她在检查中被发现有动脉硬化的现象,几个年轻医生用医学行话给她讲了半天,她仍然似懂非懂,最后只好去请教一位医学专家。老专家指着胸前的听诊器胶管说:“人的血管就像这根胶管,新的时候,柔软而有弹性,用的时间长了,就老化了,进而变脆、变硬。一旦破裂,血液就会冒出来。如果在脑部,就是脑溢血;在眼部,就是眼底出血。血管就像自来水管一样,用久了内部就会产生沉积物(水垢)。血管里的沉积物多了,就容易堵塞。堵在心脏是心肌梗塞,堵在脑袋里是脑梗塞,堵在肺里是肺梗塞。吃药,就是让‘胶管’延缓老化脆裂,就是让‘水管’里的水垢去掉一些,以保持‘水管’的畅通。”专家具体形象的解释生动形象、通俗易懂了,自然使冰心豁然开朗。

四、机智幽默

口语交际是一种信息的互动。人们的交际环境是错综复杂的,交际对象是多种多样的,交际内容是千变万化的。如何用机智、巧妙的语言应对交际活动中的意外变故;如何用轻松、诙谐的语言来缩短与交际对象之间的距离,创造出良好的信息交流的气氛;如何用幽默、风趣的语言化解矛盾,委婉批评,摆脱尴尬,启迪听众,是我们在口才实践中要认真研究的问题。口才好的人往往反应机敏,出语巧妙,幽默风趣,耐人寻味,令人赞叹。因此,机智幽默也是口

才的一个重要语言特征。

【示例 1-5】

薄熙来在大连市市长任上时参加大连星海湾国际会议展览中心“大干 50 天,确保 11 月底封顶”誓师大会。在仪式进行中,坐在主席台上的星海湾总指挥老宋的座椅突然倒下,老宋随即从座椅上摔了下来,场面一时变得非常尴尬。当时正在演讲的薄熙来见此情景,灵机一动说:“今天的誓师大会开得很好,大家的决心都很大,摩拳擦掌,准备大干一场。你们看,你们的宋总指挥都已经坐不住了……望大家团结一致,确保 50 天封顶!”语毕,台下立即爆发出一阵雷鸣般的掌声。

【思考练习】

1. 下面词语在口语中怎么说?

驳诘、眸子、就诊、很快、很白、很瘦、很硬。

2. 在美国历届总统中,里根被公认为是最富有幽默感的总统。他曾说过:“在生活中,幽默促进人体健康;在政治上,幽默有利于自己形象的得分。”里根在就任总统后第一次访问加拿大期间,举行反美示威的人群不时打断他的演讲,陪同他的加拿大总理皮埃尔·特鲁多双眉紧蹙,很难为情,而里根却面带笑容地对他说:“这种事情在美国时有发生。我想这些人一定是特意从美国来到贵国的,他们想使我有一种宾至如归的感觉。”紧皱双眉的特鲁多听了这话,顿时眉开眼笑了。

收集两则类似的事例讲给你周围的人听。

第三节 口才的切境原则

所谓切境,就是口语表达与所处的特定语言环境相切合、相适应。切境是保证口语表达效果的一个决定性因素,也是施展口才的重要原则。

贯彻切境的口才施展原则,把话说得恰当得体,需要注意以下几个要素:

一、针对具体对象

交际对象即听话人是最直接的对话语起制约作用的环境因素。说话人的言语行为总是围绕着听话对象进行,以他们能接受为前提,而不能逾越他们的思想、感情、知识所能及的范围。不同的对象对同一句话会产生不同的反应,

甚至会导致对同一句话截然相反的反应。

欲收到理想的表达效果,就应当针对具体对象说话,即对什么人说什么话。要考虑不同对象的不同知识水平(经历、职业、文化教养),不同思想情况(思想水平、精神状态、性格特征),不同处境、心情,不同性别、年龄等对某一问题的不同关心程度和所持的不同态度,要从不同对象的具体情况出发,寻找对象感兴趣的话题,选择最得体的言语形式。

【示例 1-6】

在拿破仑称霸欧洲大陆的时候,一位科学家曾建议他在战船上安装发动机,用机械动力代替人力和风力,高傲的拿破仑对这一“动力革命”的方案一开始颇感兴趣。为了促使拿破仑速作决策,那位科学家进而恭维地说:“陛下,如果有发动机助一臂之力,您一定会更加高大起来……”一听这话,拿破仑脸色陡变,冷冷地说:“我的战船装士兵还不够,哪有地方去装什么发动机呢,收起你那一套吧!”科学家碰了一鼻子灰。

原来,拿破仑身材矮小,特别忌讳涉及他身高的词语。他从科学家所说的“您一定会更加高大起来”一语中推断是在说他现在还“不高大——矮”,是在蔑视他、嘲笑他,因而断然拒绝了科学家的方案,从而错失了千载难逢的历史机遇。如果那位科学家“当着继子不说短话”,让拿破仑高高兴兴地采纳这个方案,欧洲的历史也许就要改写了。

二、符合特定身份

身份是指一个人的社会地位,即在社会生活中与他人发生关系的社会位置。在现实生活中,每个人都处在多维的、多层次的关系网里,在不同的时间、地点和交际对象面前扮演着不同的角色,显示出不同的身份。在进行口头交际时,我们总是以由对方身份所决定的一种特定身份来表达自己的思想感情。因此,我们所说的话应当符合特定身份的要求,从称谓到措辞,从语气到表达方式都要不失身份,恰当得体。如果不看身份说话,人们听起来就会觉得别扭,甚至产生反感,从而影响交际效果。

【示例 1-7】

一位因改革而在全中国颇有影响的企业家,在一次代表本厂与另一厂家厂长洽谈业务时姗姗来迟,且一见面就一本正经地说:“我实在忙得不得了,只能用很少的一点时间接见你。”此话一出,举座皆惊。对方厂长更不是滋味,一笔几十万元的生意也就一语告吹了。厂家洽谈生意,双方的地位是均等的,姗姗来迟便是不礼貌,而“我实在忙得不得了”、“接见”等语词的潜信息则是傲慢和盛气凌人。

三、把握有利时机

时机是指说话的时间性的机会。人们说话都是有目的的。同一个目的,说话的时间不同,收到的效果也不一样。“言贵精当,更贵适时”。不该说的时候说了是操之过急,该说的时候没说则是坐失良机。把握住说话的适宜时机是口语表达切境的重要因素。

【示例 1-8】

有一对青年男女,由相识到相爱,关系基本确定,到了谈婚论嫁的时候了。一天,女方因工作出了纰漏而受到领导的批评,情绪非常低落。这时,男方突然来找女方,见面就兴奋地对女方说:“我们结婚吧!我父母催我们快点办呢。”谁知女方听后二话不说,扭头就走了。从双方的关系来看,男方求婚已是水到渠成的事,问题是他选择了一个错误的时间,正好碰到女方心烦意乱之时,哪有什么心思来谈婚论嫁呢!

四、注意说话场合

场合是指交际时的地点与氛围。场合是决定说话效果的重要环境因素,同样的话在不同的场合说,所产生的实际效果是不一样的。场合有庄严与随便、自己人与外人、正式与非正式、喜庆与肃穆、欢快与悲痛、公开与私下之分。注意说话场合包括以下两个方面的意思:

一是自觉接受场合的约束,不说与氛围不相协调的话。

【示例 1-9】

有一年全国高考结束不久,有关部门的一名同志去访问一名英语成绩突出的考生。原来设想好的问题中有:“你的父母是否具有辅导你学习英语的能力?”但是到了现场,看到考生的父母也陪伴在场,于是原先准备好的提问方式就显得唐突而不礼貌了。说话场合的约束使该同志及时做出反应,将原来的提问改为“你们一家是不是常常在一起讨论英语学习方面的问题”?面对一家三口,这一提问则显得相当自然。果然,考生父母马上热情地给予回答,说自己不但根本没有时间,而且英语水平也不比孩子高。这样,该同志在不露痕迹的交谈中获取了所要了解的情况,达到了预期的目的。

二是积极寻找适当的场合,使环境气氛适应自己的话题。

【示例 1-10】

小张是某酒店的一名普通采购员。一天,他来到办公室,想找经理反映本部门个别员工在材料进货时损公肥私的问题。见到经理后,小张轻声地对经理说:“经理,我有一件事情向您反映一下。”经理抬头看了一眼小张,应声道:

“行，你说吧。”小张坐下后欲言又止。他看办公室里人们进进出出，于是小声地提议：“这里说话不方便，能到里面房间谈吗？”经理点头同意，与小张一起进了里间。办公室虽然适合一般的公务谈话，但是如果涉及隐私和保密性的话题，则还是不要有第三者在场为好。

五、控制前后话语

前后话语，人们常称之为“上下文”，指话语本身的环境，是言语交际能够实现的土壤。口语表达效果如何，与上下文的配合具有直接的关系。如果我们控制不好前后话语，衔接不好上下文的意思，就会给交际带来麻烦。我们如果能够控制好前后话语，有意识地加以利用，就会收到理想的表达效果。

【示例 1-11】

周总理有一次在答记者问时，一名外国记者问：“中国有没有妓女？”周总理略加思索以后说：“有。”然后一顿，这时在座者一片愕然。只见周总理不慌不忙地接着说：“在中国台湾省。”此语一出，掌声四起。周总理正是有意识地利用了上下文的关系，先制造一个悬念，然后再进行回答，因而不但显得主动，而且还暗含着一种对发难记者进行反击的意味，其效果要比直接解释好得多。

六、考虑文化背景

文化是人类在物质生产和精神活动中抽象出来的原则体系及这一体系的现实化。不同文化背景的人具有不同的思维方式、行为规范和价值观念，不同的文化背景对人们的言语表达具有制约作用。现代社会，人际交往日益广泛频繁，交际对象是不同国家、不同民族、不同地区、不同阶层的人。要适应这种交际的广泛性，就要考虑不同文化背景下言语运用的特点，使我们的口语表达与特定的文化背景相协调、相适应。

【示例 1-12】

一位华裔美籍医学博士是营养免疫学的创始人。他在中国讲学，面对中国的受众，以中国人耳熟能详的故事打比方。他说：“武松在景阳冈打虎时，刚见到老虎，生死攸关，精神紧张，免疫力下降；与老虎搏斗，用哨棒猛打老虎，大量出汗，排除了体内有害的荷尔蒙，免疫力得以有所提高；打死老虎后，身心放松，躺在地上消除了恐惧与忧闷，免疫力得以恢复正常。”他没有故弄玄虚，而是入乡随俗，做到了深入浅出，由此取得了良好的效果。

【思考练习】

1. 结合现实生活阅读并体会下面的文字。