



浙江省高等教育重点建设教材

新
编

◆ 主 编 王建华
副主编 徐颂列 侯友兰

大学生口语交际教程

XINBIAN
DAXUESHENG
KOUYU
JIAOJI
JIAOCHENG

浙江大學出版社



浙江省高等教育重点建设教材

新
编

◆ 主 编 王建华
副主编 徐颂列 侯友兰

大学生口语交际教程

XINBIAN
DAXUESHENG
KOUYU
JIAOJI
JIAOCHENG

浙江大學出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

新编大学生口语交际教程 / 王建华主编. — 杭州: 浙江大学出版社, 2005. 9

浙江省高等教育重点建设教材

ISBN 7-308-04464-5

I. 新... II. 王... III. 汉语 - 口语 - 高等学校 - 教材 IV. H193.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 109190 号

责任编辑 田 华

封面设计 刘依群

出版发行 浙江大学出版社

(杭州天目山路 148 号 邮政编码 310028)

(网址: <http://www.zjupress.com>)

(E-mail: zupress@mail.hz.zj.cn)

经 销 浙江省新华书店

排 版 浙江大学出版社电脑排版中心

印 刷 德清县第二印刷厂

开 本 787mm×960mm 1/16

印 张 18.5

字 数 352 千

印 数 5001—8000

版 印 次 2005年9月第1版 2006年7月第2次印刷

书 号 ISBN 7-308-04464-5/H·360

定 价 28.00 元

目 录

绪 论	1
一 口语交际的重要性	1
二 大学生口语交际的基本策略	3
三 大学生口语交际的基本要求	6
四 本教材的出发点和主要特点	8
第一专题 招呼与介绍	11
要点指津	11
一 招呼与介绍的角色定位	11
二 招呼与介绍的基本策略	12
三 招呼与介绍的基本技巧	13
案例点评	16
一 讲究称呼语的得体性	16
二 注意称呼语的时代性	17
三 注重招呼、介绍的礼貌性	18
四 掌握介绍的繁简尺度	19
五 把握自我评价的分寸	21
演讲题精选	22
第二专题 拜访与接待	27
要点指津	27
一 拜访	27
二 接待	30
案例点评	32
一 拜访交谈的技巧	32
二 接待交谈的技巧	37

演练题精选	39
第三专题 日常闲聊	43
要点指津	43
一 视对象闲聊的基本策略	43
二 闲聊的基本技巧	45
案例点评	48
一 视对象闲聊的技巧	48
二 幽默表达的技巧	49
三 赞美他人的技巧	50
四 委婉表达的技巧	50
演练题精选	51
第四专题 提问与回答	54
要点指津	54
一 提问与回答的角色定位	54
二 提问与回答的基本策略	55
三 提问与回答的基本技巧	57
案例点评	59
一 提问的技巧	59
二 回答的技巧	60
演练题精选	65
第五专题 意见与建议	69
要点指津	69
一 充分准备	69
二 选对场合	70
三 知己知彼	71
四 明确目的	72
五 讲究方式	73
案例点评	74
一 学会为接受者着想	74
二 客观地看待事物	75
三 有理还要防止偏颇	76
四 采用极端方式应特别慎重	78
五 成功往往在坚持之后	79
演练题精选	80

第六专题 褒扬与批评	83
要点指津	83
一 褒扬与批评的基本要求	83
二 褒扬与批评的基本原则	84
三 褒扬与批评的基本技巧	87
案例点评	89
一 褒扬的技巧	89
二 批评的技巧	90
演练题精选	94
第七专题 说服与拒绝	97
要点指津	97
一 说服的基本含义	97
二 说服的基本策略	98
三 说服的基本技巧	99
四 拒绝的基本技巧	100
案例点评	101
一 说服的技巧	101
二 拒绝的技巧	107
演练题精选	110
第八专题 协商与谈判	113
要点指津	113
一 协商与谈判的基本内容	113
二 协商与谈判的基本原则	115
三 协商与谈判的基本技巧	116
案例点评	120
演练题精选	123
第九专题 主持与讲话	126
要点指津	126
一 主持与讲话的角色定位	126
二 主持与讲话的基本策略	127
三 主持与讲话的基本技巧	129
案例点评	131
一 开场的技巧	131
二 连接的技巧	132

三 应变的技巧·····	133
四 终结的技巧·····	134
五 语言亲切自然的技巧·····	135
六 说话富有个性化的技巧·····	135
演练题精选·····	136
第十专题 演讲与报告·····	144
要点指津·····	144
一 什么是演讲与报告·····	144
二 演讲与报告的准备·····	148
案例点评·····	151
一 开场白的技巧·····	151
二 主体的技巧·····	153
三 结束语的技巧·····	155
演练题精选·····	157
第十一专题 讲解与评述·····	160
要点指津·····	160
一 讲解与评述及其分类·····	160
二 讲解与评述的基本策略·····	162
案例点评·····	164
一 由浅入深的技巧·····	164
二 由点及面的技巧·····	166
三 由实到虚的技巧·····	166
四 先述后评的技巧·····	167
五 先评后述的技巧·····	168
六 评述相间的技巧·····	169
七 寓评于述的技巧·····	170
演练题精选·····	171
第十二专题 讨论与辩论·····	177
要点指津·····	177
一 讨论与辩论的定位·····	177
二 讨论与辩论的基本策略·····	179
案例点评·····	181
一 始终围绕话题的技巧·····	181
二 陈说概括简明的技巧·····	182

三 注意倾听应变的技巧·····	183
四 营造融洽气氛的技巧·····	184
五 讲究言辩的技巧·····	187
演练题精选 ·····	189
第十三专题 求职与应聘 ·····	198
要点指津 ·····	198
一 求职应聘与语言·····	198
二 求职应聘的基本策略·····	199
三 求职应聘的语言技巧·····	203
案例点评 ·····	206
一 礼貌谦逊的技巧·····	206
二 举出实例的技巧·····	207
三 突出个性的技巧·····	208
四 灵活应变的技巧·····	209
五 扬长避短的技巧·····	210
六 虚实结合的技巧·····	212
演练题精选 ·····	212
第十四专题 通讯语言 ·····	218
要点指津 ·····	218
一 接打电话的基本要求·····	218
二 网络聊天、手机短信的基本语言类型及特征·····	220
案例点评 ·····	224
一 接打电话的技巧·····	224
二 网络聊天和手机短信的技巧·····	227
演练题精选 ·····	230
第十五专题 课堂教学语言 ·····	234
要点指津 ·····	234
一 课堂教学语言的基本要求·····	234
二 课堂教学语言的基本策略·····	235
三 课堂教学语言的基本技巧·····	238
案例点评 ·····	239
一 导入的技巧·····	239
二 讲授的技巧·····	241
三 提问与解答的技巧·····	242

四 结课的技巧·····	244
演练题精选 ·····	246
第十六专题 体态语言 ·····	251
要点指津 ·····	251
一 体态语言之于言语交际的意义·····	251
二 体态语言的基本技巧·····	252
三 体态语言的相关内容·····	254
案例点评 ·····	257
一 初次见面时的体态语言·····	257
二 应试、应聘时的体态语言·····	260
三 会议等正式场合中的体态语言·····	262
四 表示友善的体态语言·····	263
五 被动情况下的体态语言·····	264
六 尴尬状态下的体态语言·····	266
七 男女同学交往时的体态语言·····	267
演练题精选 ·····	269
第十七专题 语言交际中的谬误 ·····	271
要点指津 ·····	271
一 诉诸不相干·····	271
二 混淆·····	273
三 预期理由·····	275
案例点评 ·····	276
一 转移论题分析·····	276
二 打击稻草人分析·····	278
三 机械类比分析·····	279
四 人身攻击分析·····	279
五 诉诸无知分析·····	280
六 合述谬误分析·····	280
七 预期理由谬误分析·····	281
演练题精选 ·····	282
参考文献 ·····	285
后 记 ·····	288

一 口语交际的重要性

语言的出现,标志着地球上的人和动物有了清晰的分野,人类从此迎来了文明的曙光。人类史的研究表明,口语是最早出现的语言。作为语言初始形态的口语,也是语言最重要的表现形态,始终在人类交际活动中承担重要职责。翻开历史的书页,有关口语交际的佳话比比皆是:晏子使楚不辱使命,张仪巧说六国合纵,孔明东吴舌战群儒……汉语中,所谓“一言定邦”、“一言兴邦”、“一言九鼎”、“语惊四座”、“一语道破天机”、“三寸之舌,强于百万之师”等等,无一不是在赞叹口语交际的神奇功能。口语交际的直面性、交互性、灵活性、情感性以及各种非语言因素的辅助作用等,都是书面语所无法比拟的。因而,尽管语言到今天已发展了数万年,后起的书面语也越来越精致完善,但作为初始形态的口语却依然是人类最直接、最活跃、最频繁的交际形式,其功能依然受到青睐。西方甚至有人把“舌头”同金钱、原子弹并列为当代威力最大的武器,其重要性可见一斑。

当今社会已跨入了信息化时代,人们每时每刻都生活在纷繁复杂的信息交流之中。随着传播媒介的高科技化,电话、网络使得口语也能像书面语一样“传于异地,达于异时”,视频聊天、电话交流几乎把往日人们充满遐想的鸿雁传书之类的交际手段淘汰出局,口语交际的比重成几何级数地增加。可以说,口语已成为每个人交际交流的最基本也是最重要的方式和手段。它已不仅仅是人们交流信息的形式,甚至成为一种与人们的一切利益息息相关的言语艺术。因而必须充分认识口语交际的重要作用。

(一) 口语交际是维系人际感情的纽带

古人云:“言为心声。”美好的话语,是人们美好心灵的显现。在校园生活中,优美的口语交际,是沟通人际感情的桥梁,是维系协调人际关系的纽带。俗语说:“好言一句三春暖,恶言一句六月寒。”一席情真意切的美好话语,可以让人体味到你的

二 大学生口语交际的基本策略

(一)明确交际目的

口语交际是为了传递信息,表情达意,通过让对方了解自己内心的本意,从而建立信任、互助、融洽的人际关系,为自己创造一个良好的外部生存和发展环境。可以说,口语交际,是一个人和所处社会最为密切的联系方式。与他人交往,并不需要什么特殊技巧来驳倒对方,并不一定要在谈话中处于上风,而是要让自己所说的话很容易让对方欣然接受,从而做到交际成功。所以大学生首先要明确自己的交际目的:建立良好的人际关系。

(二)建立良好关系

通过口语交际建立良好的人际关系主要包括两个方面:一是日常生活中对有人际关系的维持和发展;二是遇到交际危机时的巧妙化解。

所谓维持和发展人际关系,是指在日常口语交际中,尽量不要出现伤害人际关系的不当言辞和行为。健康良好的人际关系应建立在尊重的基础上。一旦我们的行为伤害了别人的自尊,即使是无意识的,也会危害到原本和谐的人际关系。例如,有一名四川籍的大学生在一次课堂发言中方言味道很浓,这本是一件正常的事,但是坐在旁边的几个同学却一直笑他,两个同学还故意模仿他的口音说话,惹得别人也跟着笑。由于这位学生异常内向自卑,当时的难堪情景经常在脑海中重现,从此以后,他始终对这几个同学采取敌视的态度,直到毕业很多年后,在一次同学聚会上谈到此事,仍不能释怀。

这个例子告诉我们在平时口语交际中,要时常考虑对方的感受,尽量不要伤害对方的自尊,这是维持一种良好的人际关系的底线。

与人交往,不可能总是一帆风顺的,在很多情况下可能会出现交际危机,这个时候就需要用交际和语言的技巧,化解危机,从而保护好自己的人际关系。比如,在人际交往中,有的交际对象会在各种各样的情境下对你要出蛮横态度,或因某种不如意的事而锋芒毕露,讲出各种各样令人难以接受的话。这时,你若针锋相对,那么对方的“火”可能会越烧越旺。相反,如果你能避其锋芒,就会减少僵持和顶撞。对方的火即使很盛,也会被你的避“锋”求“和”的语言扑灭,从而避免冲突,维持良好的人际关系。处理这种口语交际中的危机,往往需要一定的语言技巧才能完成,需要大学生在交际过程中有意识地培养和提高。

(三)遵循交际原则

1. 合作的原则。美国著名语用学家格赖斯提出了一个在语言学界很有影响力的学说——会话合作原则,具体地说就是要求每一位交谈者在整个交谈过程中,所说的话必须符合这一次交谈的目标或方向。哲学家维特根斯坦也认为:“语言是一

种游戏,语言交际者只有共同遵守约定俗成的语言交际规则,才能玩好这场游戏。”他们的话事实上都在强调口语交际中的一个基本要求,这就是谈话者必须提供准确、明白的信息给对方,如果答非所问的话,交际肯定是难以进行的。大学生在口语交际中也必须首先遵循合作原则,努力做到“听得准,理解透,答得好”。

2. 合礼的原则。合礼,指口语交际必须符合礼制、礼仪。中国是一个有着数千年文明历史的国度,礼的观念深入人心,如果说话文明得体,有礼有节,往往能获得对方的好印象,有利于交际活动的顺利进行。相反,如果违反了礼的原则,必然会给交际带来障碍。例如:

某大学生到一个报社去实习,第一天报社的主任为其介绍同办公室的人员,其中有一个姓张的小伙子刚工作一年多,是办公室最年轻的一个。主任就为该大学生介绍说:“这是我们这里的小张,你有什么事的话可以找他帮忙。”该大学生就大大咧咧地说:“小张,以后多关照。”没想到对方听了后,很冷淡地回了一句:“不敢啊,还得靠你呢!”

很明显,该大学生在这里违反了“合礼”的原则,“小张”这种亲切的称呼适宜于关系比较熟,而且年龄大的人来叫年龄小的人。初次见面,应以谦虚、恭敬的称呼更可取,一方面是对别人尊重的一种体现,另一方面也符合中国的“礼”的观念。中国的礼很有学问,大学生应该对此有所了解。比如交际中称呼语的使用是有一定要求的:在综艺类等场合中,发言称“女士们”、“先生们”,但是在国内严肃的政治性会议上,则一定得称“同志们”。大学生在口语交际中应自觉遵循这种“礼”的原则。

3. 相似的原则。英国著名语言学家利奇效法格赖斯的合作原则提出了会话中的礼貌原则,其中很重要一条就是一致准则,即交际者在谈话中尽量减少自己与别人在观点上的分歧。社会心理学研究表明,人们都乐于同与自己有相似点的人交往、谈话。相似因素的功能在于缩短彼此间的心理距离,产生相同、相近的情绪体验,从而产生亲切感。类似的人生体验、一般的生活常识、可以共通的专业知识背景以及相当的修养水准等,都有助于交际的进行。因此相似的原则在交际活动中颇有价值。

4. 相关的原则。口语交际总是发生在一定的社会环境中,交际活动离不开一定的时间、地点和场合,并受它们的影响。俗话说“到哪个山,唱哪个歌”,就很好地说明了语言要适应外部环境的道理。好的本意,绝妙的语言,但是如果不适合相关环境的话,就不会有好的效果,甚至会影响交际行为。在口语交际中,环境是动态变化的,“相关”就是要“语随境遣”、“境变语随”。例如:

一次关于“珍惜时间”的班会,前几位同学在发言中大都引用了诸如“一寸光阴一寸金,寸金难买寸光阴”、“时间就是生命,就是金钱”、“浪费别人的时间就是图财害命”等描述时间的“常用语”,而这些又是张伟准备讲的,怎么办呢,总不能像鹦鹉

那样跟着别人“学舌”吧？刚好有几片黄叶飘落在窗台上。张伟眼前一亮，拾起一片落叶，从容走上讲台，说：“亲爱的同学们，你们看我手上拿的是什么？是一片落叶吗？不错。然而它仅是一片落叶吗？不，它是穿过时空隧道的过客，是一叶凝聚的时间，是一首哀叹时间一去不复返的诗。我们读它，仿佛是在与那来去无踪的时间对话。从这里，我们看到了时间的力量和冷峻。绿叶婆娑，那是时间的恩典；黄叶飘零，那是时间的摧残。面对它，我们还有什么理由轻视时间呢……”当张伟走下讲台时，掌声雷动。

（四）理解对方立场

交际是双方的事情，一方的想法、意见通常希望得到另一方的理解和尊重。理解往往可以产生心理共鸣，在口语交际过程中，交际一方应先选择对方的立场，或者选择对方认可、表示理解的立场，以此为出发点，求得双方情感发展步调的一致性，以实现“心理相容”。由于社会角色的不同，可能会产生交际障碍，这时要学会换位思考，站在对方的角度去体验交际对象的情感 and 需求，理解交际对象的思想情感，培养自己的理解力和同情心。人是一切社会关系的总和，人的一切需要的满足都建立在与他人的关系中，人生有限，成功的口语交际使人生变得丰富多彩。

口语交际还是一个变化的过程，中国有句俗语“一句话让人笑，一句话惹人跳”，说的就是口语交际过程中的两种对比鲜明的不同效果。一般情况下，口语交际总是追求“让人笑”的积极效果，并防止“惹人跳”的不良效果，这就需要交际主体遵循交际原则，选择最佳的表述交流方式。交际主体的一方发话希望得到认同、肯定、尊重、悦纳，从对方的语言信息中感受到发自内心的接纳，一旦发话者的心理得到满足，就会感染对方的认同心理，使交际得以顺利进行，产生积极的效果。

（五）展示语言魅力

作为新时代的大学生，在口语交际中除了要展现自己的人格魅力外，也应当体现出自己的语言魅力，从而更好的展示大学生的风采。语言是一种充满智慧的交际工具，典雅、幽默而又不乏哲理味的语言表达，往往可以体现出一个人的良好修养和品味。例如：

某老师有拖堂的习惯，不管学生能不能听进去，总喜欢在下课后讲一段时间，为此同学们都怨声载道。这天已经下课五分钟了，可老师还在不停地讲。有个学生眼睛不住地往操场上看，老师就批评他说：“你呀，人在教室，心在操场，这怎么行呢？”学生听后随即说道：“老师，让我人去操场，把心留在教室，好吗？”一句话让老师和学生们都笑了起来。这名学生表达了大家的心声，但他并不是直截了当地告诉老师“下课了不应该把学生留在教室”，而是借着老师对他的批评，“反其意而用之”，既含蓄地表达了同学们的不满，又避免了让老师“下不了台”的尴尬局面。后来该老师果然改掉了拖堂的习惯。

这就是语言艺术的魅力。

三 大学生口语交际的基本要求

(一) 以诚感人

我国古代就非常重视言语交际中诚恳的问题。早在《易经》中就有“修辞立其诚”的说法。这里的“诚”指的就是诚信,即要求言辞与道德修养相结合,要求言辞有信实的内容。在口语交际过程中的诚信,不但要求表达者有诚信的态度,也同样需要接受者具有真诚、友善的道德修养。英语中有句谚语:“Honest is the best tactics.”(诚实是最好的策略)这句话很好地说明了交际中诚恳的重要性。格赖斯的会话含义学说认为语言交际顺利进行的基础就是双方遵循合作原则,其中很重要的一条就是质的准则。质的准则的实质就是要保证语言信息的可靠性,也就是双方必须抱着诚恳的态度进行交流,说话时的态度是决定交际成功与否的一个重要因素。从心理学角度而言,交际能够顺利进行的重要基础就是双方建立在信任的基础上,交际的一方一旦发现对方有不诚实的信号出现,交际活动就可能会受到影响甚至终止。相反,诚恳的态度往往可以有效促进或弥补交际活动,诚恳的态度往往更容易打动对方,赢得对方的心理认同,从而收到事半功倍的效果。例如:

一个刚到国外留学的学生,由于生活费不能维持最低的生活水准,她急切地要找一份校园工作,可工作实在太难找了,最后,她去找学校图书馆馆长一试。她刚说明来意,馆长就冷冷地说:“回去等待机会吧!”她的心凉了大半截,刚要转身走,立即又说服自己不能这样一触即溃,应该再争取一下。于是她用期待的目光望着馆长说:“我是从中国带着梦想和希望来的。我可以清扫洗手间、擦地、搬书……还有其他没人愿做的事,我都能做。既然来了美国,就没有退路,再苦也要挺下去。”没想到,听了这席话,馆长竟露出一丝笑容。并打电话向资料管理室推荐了她。

(二) 以理服人

大学生作为社会中的一个特殊群体,有着其独特的群体特点,其中最明显的一点就是都有着较高的文化修养,有一定的逻辑思辨能力,所以主导他们思维和判断的主要因素是理性的力量。这就为大学生口语交际提供了一种可能性和必然性,即交际双方的信息必须有较强的逻辑道理在里面,必须具有可接受性,只有这样才可能使对方认同并接受自己的观点和建议。任何非理性的强词夺理只会导致对语言敏感的大学生的反感和对抗。例如:

甲同学和乙同学是很好的朋友,临近期末考试,甲同学由于平时参加各项活动过多,耽误了不少时间,于是就想让乙同学在考试中“帮一下忙”。这时乙同学就处于一种两难境地,帮忙的话是违反纪律的,不帮忙的话,可能就失去了一个好朋友。经过认真思考,他最后还是找到了甲同学,说:“我这几天一直比较苦恼,我们是最

好的朋友,按理说不论什么事我都应该帮忙的,就像你平时帮我那样不讲条件,可是作弊这件事我觉得我们不应该,第一,我们如果这样的话,是在欺骗老师,也是在欺骗自己;第二,不出事的话是侥幸,可是一旦被发现的话,我们可能一辈子都会受到影响,到那时我们后悔也没有用了。所以我认为还是诚实点好,我相信通过努力,我们一定能考好的。”甲同学刚开始不太高兴,但最终还是理解了,他感受到了朋友的真诚,也感受到了理性的力量。

另外在口语交际中,大学生应该运用自己的知识和阅历,灵活判断、及时调整自己的语言交际策略,根据不同的交际对象和交际主题及场合,采取恰当的说理方式。只有用最恰当的方式在恰当的场合说出恰当的道理,才会收到最佳的效果。比如,对待一个从没有读过书的人和—个高级知识分子就不能采用同样的说理方式,前者更适应用浅显的、通俗的、分析切身利益的方式,后者则可以使用富有哲理性的、有一定深度的语言进行交流。

(三)以情动人

“感人心者,莫先乎情”,真情是交际之本。充满诚挚情感的话语能够唤起公众的深切同情,从而达成理解,促成合作。美国著名的心理学家阿尔特·蒙荷拉比把语言的表达效果概括为这样一个公式:一句话的影响力=15%声+20%色+25%姿+40%情。从这个公式中可以得知:情感是语言的根基和核心。情感往往被人们比作交际活动的润滑剂,形象地说明了情感的调节作用。以情动人应注意以下两个方面:

1. 以辞寄情。以辞寄情主要是指用言词来寄托情感,在交际中,选用能够准确表现思想内容、蕴含着炽热情感的语言,能够使社交更加顺利。在口语交际中,要做到以谦恭容忍、豁达超然的大家风范来对待各种分歧、误会和矛盾,得理而让人,以幽默诙谐、委婉劝导等来打消对方的怒气,缓解紧张的气氛,消除对方的隔阂。显然,要做到这些,就需要较高的情商。这一点古人就运用得很好,如《战国策》中的《触龙说赵太后》,当时赵太后正在气头上,如果直接劝说可能会落得个被“唾其面”的下场,既丢面子,又没成效。所以触龙就选用了感情这张牌,一开始只字不提劝说之事,而是从询问赵太后的身体和饮食开始,处处体现出作为老臣的关心之情,从而化解了双方的对立情绪,为最终的游说成功奠定了基础。可见口语交际中,情感起到了巨大的作用。

2. 以态托情。“态”就是态势语,是以人体的姿态、表情、动作等作为工具来传递信息,交流情感的无声语言。态势语不仅是反映说话者的个性、气质、风采和魅力的重要因素,而且也是表达思想感情的必要材料。要提高交际效果,辅助性语言——面部表情举足轻重。例如:

在一次人才招聘会上,从商学院毕业的小芸注意到某房地产公司招聘主管是

一位40多岁的中年妇女,说话语气平缓,看上去慈眉善目。趁着中午休息的时候,小芸走上前去,礼貌地打招呼。主管匆匆看了看小芸递过来的资料后,很客气地说:“这位同学,很对不起,我们公司这次招聘任务基本上满了。”“基本上满了”,说明还有余地。小芸就采取了先抑后扬的方式:小芸向主管叹了现在女生求职频遭白眼,处处受到歧视的苦经。“不过,受到像您这样的‘礼遇’,让我有了意外的惊喜。”说到动情处,小芸不禁眼圈红红的,眼泪好像随时都会淌出来。此时,主管的心绪受到了感染。最后约小芸一周后到公司面试。

之所以如此,因为主管在小芸身上看到了一种能调动人情绪的“因子”。当然我们说的以态托情是建立在真诚的基础上,如果不够真诚的话,有的态势语会给人做作的感觉,那样的话就可能会适得其反,损害了交际效果。

(四)以艺悦人

说话要注意方式和技巧,好的语言需要好的方式才能体现出它的魅力,同样的意思用不同的方式就会产生不同的效果。在现实生活中,一些人的言谈缺乏灵性,缺乏睿智,因而干瘪乏味,让人生厌;而另一些人的言谈则灵性四射,因而鲜活生动,极具魅力,让人百听不厌。“屡战屡败”和“屡败屡战”是同样的事实,不同的说法就有着不同的效果。因此,语言技巧的恰当运用,不仅会有积极的效果产生,而且会在交际中使交际者始终把握一种主动权。例如:

2003年底,温家宝总理对美国进行正式访问。在美期间,为了说明中国的国情,他曾用中国的人口数字——十三亿分别作了一道简单的乘法和除法,他说:“十三亿是个很大的数字,多么小的问题乘以十三亿,都会变得很大;多么大的经济总量除以十三亿,都会变得很小。”

温总理运用“乘法”意在说明:在一个人口众多的大国,任何一点点小问题都会变成大问题,因此,对于中国出现的一些问题,完全没必要大惊小怪。而“除法”的运用,则解释了中国目前还比较落后的关键所在,同时也消除了一些人的“中国会对美国构成严重威胁”的错误认识,化解了他们对中国的敌意。

作为一名大学生,要提高自己的交际能力,就要很好地发挥口语的交际职能,从“诚、理、情、艺”等方面着力,注意同交际对象、交际语境、交际要传达的各种信息等的联系,培养自己口语交际的才能,提高口语交际的艺术,这样才能在社会这个大舞台上挥洒自如。

四 本教材的出发点和主要特点

现代社会全方位的开放和竞争,对口语交际的使用和质量提出了越来越高的要求。大学生作为未来建设的骨干和精英,必须具有良好的口语交际能力,善于言说,美言善言不断,才能在实际生活中胜任自己的角色。然而,我国中小学语文教