



全国高职高专**公共基础课**规划教材

# 普通话口语教程

陈兴焱 主编

武超 李萍 副主编



赠送  
电子课件

清华大学出版社



全国高职高专公共基础课规划教材

# 普通话口语教程

陈兴焱 主编

武超 李萍 副主编



d247977

广西工学院鹿山学院图书馆



d247977

清华大学出版社

北京

## 内 容 简 介

《普通话口语教程》一书由普通话语音基础、普通话口语表达基础、普通话实用口语训练三篇构成。上篇普通话语音基础(包括第一至三章),从普通话语音的发音到方言发音辨正,理论知识简洁明了,训练材料丰富多彩;中篇普通话口语表达基础(包括第四至七章),从发声到朗读,有一般要求,有艺术性训练;下篇普通话实用口语训练(包括第八至十六章),有社会人际交往中基本的口头语言表达技巧,同时又设计了大量的职业化口语训练。

上篇和中篇属于基础性训练,采用了传统的以知识加训练为体系的编写模式,这种模式体现了循序渐进的特点,被实践证明是行之有效的。但为了强调实用性,编写时我们淡化了理论知识的讲解,突出了基础性训练。下篇是本书的重点和主要内容,在编写体例上打破常规,以应用语言学理论为指导,采取案例教学法,融知识和训练为一体,同时在每章“思考与训练”中设计有适量的情景训练,以期达到在一定的语境中培养和提高学生口语交际能力的目的。

本书理论表述简明扼要,技能训练系统科学,结构合理,脉络清晰。本书是职业院校普通话课程教材,也可作为高校开展素质教育的公共必修课教材。编写过程中,本书按照国家语委最新颁布的《普通话水平测试大纲》的要求,摘编了大量的训练材料和测试内容,因此亦可作为教师、公务员及其他行业从业人员学习普通话的辅导用书和普通话水平测试的训练用书。

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

普通话口语教程/陈兴焱主编;武超,李萍副主编. —北京:清华大学出版社,2010.3

(全国高职高专公共基础课规划教材)

ISBN 978-7-302-22002-2

I. 普… II. ①陈… ②武… ③李… III. 普通话—口语—高等学校:技术学校—教材 IV. H193.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 021672 号

责任编辑:刘天飞 桑任松

装帧设计:山鹰工作室

责任印制:王秀菊

出版发行:清华大学出版社

地 址:北京清华大学学研大厦 A 座

<http://www.tup.com.cn>

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](mailto:c-service@tup.tsinghua.edu.cn)

质 量 反 馈:010-62772015, [zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn](mailto:zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn)

印 刷 者:北京市人民文学印刷厂

装 订 者:三河市溧源装订厂

经 销:全国新华书店

开 本:185×260 印 张:21.25 字 数:508 千字

版 次:2010 年 3 月第 1 版 印 次:2010 年 10 月第 2 次印刷

印 数:4001~6000

定 价:35.00 元

产品编号:030988-01

人际交往的手段从书信到今天的网络，呈现出不同的时代要求。但无论何时，无论科技发展到什么程度，口语在人际交往中的作用总是其他交际形式所难以替代、也无法替代的。因为任何人都不能离群索居，我们要生活、工作、学习，都要相互接触，相互交流，相互依存。口语正是人们日常生活、工作、学习时的重要交流工具。

我们这里讲的现代交际口语必须是普通话口语，而不是方言口语。普通话是现代汉民族的共同语，是世界华人的共同语，也是加强各民族联系、促进民族团结的坚韧纽带。方言口语也是民族文化的瑰宝，但在社会交际中，使用方言容易出现交流障碍，影响人际交流的效果，影响社会经济价值的创造。

当代大学生正处在人才竞争的时代，要想成为一名合格、优秀的大学生，成为高素质人才，加强道德修养、加强专业学习固然重要，但口语表达能力的强弱，也是影响大学生成长、成才和成功的关键因素。因为大学生在求职、应聘、工作、创业的道路上要不断地推荐和展示自己，创造财富，实现人生价值。而这些过程都离不开与人交流、与人交友、与人合作。荀子说：“人，力不若牛，走不若马，而牛马为用，何也？曰：人能群，彼不能群也。”马克思认为，人的本质力量是口语交际的力量，这种力量和人的其他力量相比具有决定性的性质。雨果说：“语言就是力量。”当代大学生肩负着建设祖国，建设小康社会，实现民族复兴的历史责任，提高口语表达水平和口语交际能力意义重大。

目前高职院校普通话口语课的开设情况不容乐观。虽然部分院校的师范教育专业仍然坚持开设《教师口语》课，并且做得较好，但大多缺乏普通话和交际口语的训练内容。一般职业院校偏重于专业技能课，文科教学包括口语教学，课时量严重不足。教材要么就是普通话教材，偏重于普通话语音和普通话测试；要么就是单一的口语交际技能训练，没有普通话知识和训练。我们认为，高校口语表达技能课，必须是普通话口语，而非方言口语。因此，口语训练教材，应该把普通话和口语结合在一起，包括普通话基础知识和技能训练、普通话水平测试和交际口语训练。学好母语，提高口语表达能力，应是当代大学生素质教育的基本内容之一。基于目前高职院校口语教材和教学的现状，我们组织编写了这本《普通话口语教程》，旨在为广大师生学好母语、练好口才做个有益的引导。

本书由信阳职业技术学院陈兴焱教授任主编，武超、李萍任副主编。参加编写的人员及所编写的章节分别为：陈兴焱编写绪论、第一、七、十五章；李萍编写第四、五、六章；武超编写第二、三章；李秀林编写第八、十六章；朱锐编写第九、十、十一章；周声编写第十二、十三、十四章。武超、李萍负责部分内容的修改，陈兴焱负责全书统稿。

在编写过程中，我们参考了大量书刊，同时从网上查阅并使用了一些材料，在文中没有一一标出，有些也未能及时与原作者一一联系，在此深表歉意，并致以诚挚的谢意！


由于我们经验不足，水平有限，书中难免有不足、不妥之处，诚望专家学者和广大师生批评指正，多提宝贵意见！


编者




## 目 录


### 上篇 普通话语音基础

 绪论 .....	1
一、口语与口才 .....	1
二、口语表达的特征 .....	2
三、口语表达的基本要求和 个人修养要求 .....	6
四、口语表达训练方法 .....	9
思考与练习 .....	11


 第一章 普通话概说 .....	15
第一节 普通话与现代汉语 .....	15
一、什么是普通话 .....	15
二、为什么要学习普通话 .....	15
三、普通话与方言 .....	16
四、普通话的推广与普及 .....	17
五、怎样学习普通话 .....	18
第二节 普通话语音概说 .....	19
一、语音的性质 .....	19
二、语音的结构单位 .....	20
三、《汉语拼音方案》 .....	21
思考与练习 .....	22

 第二章 普通话语音训练 .....	24
第一节 声母 .....	24
一、声母的发音技巧 .....	26
二、声母辨正训练 .....	30

第二节 韵母 .....	44
一、韵母的发音技巧 .....	45
二、韵母辨正训练 .....	53
第三节 声调 .....	62
一、声调性质及其特征 .....	62
二、调值、调类和调号 .....	62
三、声调辨正训练 .....	64
思考与练习 .....	67

 第三章 语流音变 .....	73
第一节 变调 .....	73
一、上声的变调 .....	73
二、“一”字的变调 .....	74
三、“不”字变调 .....	75
第二节 轻声 .....	76
一、轻声 .....	76
二、轻声的调值及作用 .....	76
三、轻声的变读规律 .....	77
四、轻重音格式 .....	77
第三节 儿化 .....	78
一、儿化的性质 .....	78
二、儿化韵的发音 .....	79
三、儿化的作用 .....	79
第四节 “啊”的音变 .....	80
思考与练习 .....	81

### 中篇 普通话口语表达基础

 第四章 发声技巧 .....	87
第一节 呼吸与换气 .....	87
一、呼吸 .....	87
二、换气 .....	89

第二节 吐字归音 .....	89
一、吐字清晰 .....	90
二、归音到位 .....	91
第三节 共鸣 .....	91
思考与练习 .....	93

# Contents

## 目录

### 第五章 朗读训练 ..... 95

#### 第一节 朗读及技巧训练 ..... 95

一、朗读及其特点 ..... 95

二、朗读的基本要求 ..... 97

三、朗读的技巧 ..... 97

#### 第二节 不同文体的朗读 ..... 104

一、记叙文的朗读 ..... 104

二、说明文的朗读 ..... 105

三、议论文的朗读 ..... 106

四、诗歌的朗读 ..... 109

五、寓言、童话的朗读 ..... 112

思考与练习 ..... 115

### 第六章 态势语运用 ..... 121

#### 第一节 态势语的特征与功能 ..... 121

一、态势语的内容及分类 ..... 121

二、态势语的作用 ..... 122

#### 第二节 态势语的运用技巧 ..... 123

一、目光语 ..... 123

二、微笑语 ..... 126

三、手势语 ..... 128

四、首语 ..... 131

五、态势语实训要求 ..... 132

思考与练习 ..... 133

### 第七章 普通话水平测试 ..... 134

#### 第一节 普通话水平测试概述 ..... 134

#### 第二节 普通话水平测试的

内容与要求 ..... 135

一、读单音节字词 ..... 135

二、读多音节词 ..... 135

三、朗读 ..... 136

四、命题说话 ..... 136

思考与练习 ..... 171

## 下篇 普通话实用口语训练

### 第八章 演讲与辩论 ..... 175

#### 第一节 演讲 ..... 175

一、演讲的特征 ..... 175

二、演讲的基本要求 ..... 176

三、演讲的准备 ..... 177

案例分析 ..... 179

#### 第二节 辩论 ..... 185

一、辩论的分类 ..... 185

二、辩论的特点 ..... 186

三、辩论技巧 ..... 186

案例分析 ..... 190

思考与练习 ..... 192

### 第九章 拜访与接待 ..... 200

#### 第一节 拜访 ..... 200

一、拜访的注意事项 ..... 200

二、拜访语言 ..... 203

案例分析 ..... 205

#### 第二节 接待 ..... 208

一、接待的注意事项 ..... 208

二、接待语言 ..... 209

案例分析 ..... 211

思考与练习 ..... 213

### 第十章 介绍与解说 ..... 215

#### 第一节 介绍 ..... 215

一、人物介绍 ..... 215

二、事物介绍 ..... 218

案例分析 ..... 220

#### 第二节 解说 ..... 225









一、解说与介绍 ..... 225

二、解说的基本要求 ..... 225

三、解说的不同形式 ..... 226

案例分析 ..... 227

思考与练习 ..... 229

 <b>第十一章 求职与应聘</b> ..... 233	第二节 致辞.....274
第一节 求职应聘的准备..... 233	一、致辞的特点.....274
一、知己知彼,胸中有数..... 233	二、致辞的基本要求.....275
二、心理准备,沉着自信..... 233	案例分析.....276
三、资料准备,翔实得当..... 234	思考与练习.....279
第二节 求职面试的应对技巧..... 234	 <b>第十五章 谈判与推销</b> .....283
一、常见问题的回答..... 234	第一节 谈判.....283
二、回答问题时的礼貌要求..... 236	一、谈判语言的特征.....283
三、回答问题时的说话技巧..... 237	二、谈判的基本要求.....284
案例分析..... 239	三、谈判技巧.....287
思考与练习..... 242	案例分析.....289
 <b>第十二章 表扬与批评</b> ..... 246	第二节 推销.....293
第一节 表扬..... 246	一、推销语言的特征.....293
一、表扬的原则..... 246	二、推销的语言技巧.....295
二、表扬的技巧..... 248	案例分析.....298
案例分析..... 248	思考与练习.....300
第二节 批评..... 252	 <b>第十六章 教育教学口语</b> ..... 304
一、批评的原则..... 252	第一节 教育教学口语及其特点.....304
二、批评的技巧..... 253	第二节 教育口语的基本技巧.....305
案例分析..... 255	一、说服语.....305
思考与练习..... 257	二、沟通语.....305
 <b>第十三章 说服与拒绝</b> ..... 260	三、启迪语.....306
第一节 说服..... 260	四、暗示语.....306
一、说服的原则..... 260	五、激励语.....306
二、说服的技巧和方法..... 261	六、评价语.....307
案例分析..... 262	七、劝解语.....307
第二节 拒绝..... 263	八、应急语.....308
一、拒绝的原则..... 263	第三节 教学口语的基本技巧.....308
二、拒绝的技巧..... 264	一、导入语.....309
案例分析..... 265	二、讲授语.....309
思考与练习..... 266	三、提问语与解答语.....310
 <b>第十四章 主持与致辞</b> ..... 269	四、结束语.....310
第一节 主持..... 269	案例分析.....310
一、主持的分类..... 269	思考与练习.....319
二、主持的技巧..... 270	 <b>附录</b> .....325
案例分析..... 272	 <b>参考资料</b> .....328

# 绪 论

人的社会性决定了人与人交往的必然性，强烈的交往意识是现代人的重要特征之一。人际交往的信息交流主要通过语言沟通来完成。语言(书面语言、口头语言、网络语言)是人类最重要的交际工具，在人际交往中发挥着不可替代的重要作用。其中口头语言在人际交往中最直接、最普遍，其作用最为明显，历史也最为悠久。夏启大战有扈氏的誓师演讲，孔子运用口语艺术开展教育，子贡游说列国安鲁邦，毛遂自荐搬兵救赵，苏秦以雄辩之才挂起六国相印，张仪三寸之舌拆散齐楚联合，唐雎不辱使命，蔺相如完璧归赵，墨子止楚攻宋，烛之武巧退秦师，邹忌讽齐王纳谏，诸葛亮联吴抗曹、舌战群儒，等等，可以说中国古代口才与交际艺术和四大发明、唐诗宋词一样，是高度发达的。到了近现代，产生了梁启超、孙中山、鲁迅、毛泽东、周恩来、闻一多等许多能言善讲的大师巨擘。历代关于口语神奇功能的溢美之词俯拾皆是：“一言可以兴邦，一言也可以丧国”，“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒”，“一言之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师”，“与人善言，胜于布帛”，“听君一席话，胜读十年书”，“酒逢知己千杯少，话不投机半句多”，“一语道破天机”，“铁齿铜牙”，“语惊四座”等。

现在，随着我国社会主义市场经济的迅速发展，人际交往日益频繁，口语表达能力在人际交往、经济效益的创造和一个人事业的成功过程中所发挥的作用愈来愈重要。有人说竞争时代，人的第一竞争力就是口才；有人说“知识是财富，口才是资本”、“拥有口才就拥有成功，投资口才就是投资未来”；有人说，一个人的成功等于15%的专业知识加上85%的人际沟通和处事技巧，而这种技巧主要是语言技巧。科学研究也认为，开发人们潜能的途径可以从语言突破开始，因为语言是思维的外衣。思维能力是人的第一智力因素。无数事实说明，世界上很多成功人士和企业已经把口才的培养作为成就事业的必修课。经济效益的取得和事业走向成功要以口才锻炼为基础，培养团队精神也要凭借口才训练增强其效果。

## 一、口语与口才

一般说来，我们可以把语言分为口语和书面语两大类。

口语是有声语言，是我们人类借助语音来表达思想、彼此沟通的语言活动。信息论的研究者认为，即使在通信手段高度发达的现代社会，仍有70%的信息是通过口语来传递的，而且口语比书面语能表达更为丰富的思想感情。所以，运用口语进行交流，在我们的日常生活工作中具有十分重要的意义；而通过口语表达训练，提高自己的口语表达水平，也应该成为大学生的必修课。

口才是人们运用口语传递信息、表达感情、交流沟通的能力。这种能力体现在口头表达时是否简洁、准确、生动，也体现在我们口语表达时的思维应变能力上。口才是高级形





式的口语表达能力，是一个人的会话能力与智慧、知识相结合而形成的语言艺术，是将内在的知识和智慧外化为口语的才能，是人们驾驭生活、完善工作、事业成功的必备技能。

“普通话口语表达”课程，就是在进行普通话语音训练、提高普通话水平的基础上，对学生进行口语表达训练和口才培养的一门技能训练课。

## 二、口语表达的特征

口语表达的训练以培养口语交际能力为目的。理解和掌握口语表达的特征，有助于提高口头语言表达的准确性和艺术性。

### (一)口语化特征

交际口语的口语化特征首先表现在词汇的使用上。通俗的口语，一是词汇多，如“炒股”(买卖股票)、“土豆”(马铃薯)，“电脑”(电子计算机)，“打的”(乘坐出租车)，“栽了”(失败或出丑)，“发了”(赚钱或生意兴旺)等；二是格言、俗语(惯用语、谚语、歇后语)多，如“耍花招”、“穿小鞋”、“开绿灯”、“半斤八两”、“唱对台戏”、“只许州官放火，不许百姓点灯”、“知识就是力量”、“洗脸盆里扎猛子——不知深浅”、“黄鼠狼给鸡拜年——没安好心”等。这些语言除了平实、通俗外，还言简意赅，生动形象。随着人们活动范围的不断扩大，口语词汇的发展变化也在加速，具体表现在三个方面。一是为旧词赋以新义，使平常的词或特定含义的词增加新的含义。例如：“下课”原指课堂教学，一节课上完了，老师走下讲台，现在还可用来指代让不称职的领导干部、教练下台；“蛋糕”原指一种食品，现在又有了“财富”的意思。二是外来词语增多。改革开放以来，不同国家之间人口流动性大，交际增多，彼此语言的对流量不断增大，日常生活中一些外来词时常出现。如“打的”，上“酒吧”，看“茶道表演”，唱“卡拉OK”，穿“T恤”，考“托福”，考“雅思”，参加“欧佩克”(石油输出国组织)，加入“WTO”(世界贸易组织)等。三是网络语言的流行。随着计算机网络的发展，网络语言也常出现在人们的口头上，而计算机系统和计算机行业的很多词汇也逐渐变成基本词。如“平台”、“博客”、“驴友”、“美眉”、“菜鸟”、“灌水”等。

其次表现在句法上。口语化的句子具有简短的特点，原因主要有三个：一是讲话时客观上总有一定的“不言而喻”的情境和语境，因此，无需细说也明白；二是口头表达时主观上可采用多种“词不达，而意已到”的传达手段，如语调、语速、衣着、手势和面部表情等，因此，语句适当简约意思也能表达清楚；三是说话句子的长短要受人呼吸节奏的制约(书面语无此约束)。一句话，在无需换气的一呼或一吸中说完，当然就轻松自然，否则就会憋气、费劲或不顺畅。比较而言，书面语句子长，优点是精确、严密、细致，缺点是有时不免显得呆板和累赘。口语句子短，优点是简洁、明快、有力、富有生气。事实上，由于口头交际常常有种种客观和主观上的辅助性传达媒介可以借用，因此，尽管口头表达句子简短，却能够丰富多彩、细致入微和恰到好处地传情达意，因而特别受到口才家们的青睐。当然，由于口头交际形式的不同，口头语句也有其相应的长短伸缩。如演讲、教





学、作报告等比较正规的形式，句子就稍长些；而洽谈、导游及各种社交口才形式，句子又自然短一些。

## (二)审美性特征

口语表达的审美性，在人际交往中，表现在语言运用的艺术和语言节奏的艺术两个方面。

### 1. 语言运用的艺术

人类的生活是千变万化的，人类的交际也是复杂的。在交际过程中，有很多时候是靠语言的灵活机智运用，来调节、应付复杂的交际情境，以体现口才的艺术的。

波奇是著名的钢琴家。有一次，他在美国密歇根州的福林特城演奏时，发现会场座位空出了很多。“福林城的人可真有钱啊！”波奇站在舞台上感慨地说，“你们一个人就买了两三张票来看我演出。”冷清清的大厅里顿时爆发出一阵阵的掌声。

著名作家刘绍棠到某国访问，一位外国记者突然向他问道：“刘先生，听说贵国进行改革开放，学习资本主义先进的科学技术和管理方法，这样一来，你们国家不就变成资本主义了吗？”刘绍棠不紧不慢地回答道：“如此说来，你们每天喝牛奶就会变成奶牛了。”

以上两个例子，第一个例子是情境语言，即在某场合或某种情境下，用语言来调节处理这种场合下的情景状态。第二个例子是会话语言，即用答话来调节处理问题中某种语意下的情景状态。

对于情境语言，在表达时，要把握以下几点。

(1) 运用时空特点。人们说话都是在一定的时空条件下进行的，如果巧妙运用，就能说出意味深长又富有情趣的话来。如 1984 年秋，中英为香港问题在北京钓鱼台国宾馆举行第 22 轮谈判，谈判过程中，中方代表周南对英方代表说：“现在已是秋天了，我记得大使先生是春天来的，那么就经历了三个季节：春、夏、秋——秋天是收获的季节。”周南巧妙地运用了秋天这个收获季节的时空特点，含蓄地表达了希望这次会谈能取得成果的殷切期望，意味深长。

(2) 把握时机。说话要掌握时机，怎么说，什么时候说，说什么，要适时得体，这样才能产生好的效果。像前面钢琴家波奇的调侃，就是把握住了很好的时机，那句话只有在那个时候说才叫妙。

(3) 适应场合。俗话说“到什么山上唱什么歌”，说的就是场合适应问题。话总是在一定场合下说的，说话与场合相适应，就会使听者感到动听舒适。一般情况下，正式场合说话，用语应该郑重、规范；非正式场合，用语可以轻松，随便；大庭广众下说话要清晰洪亮，规范严谨；私下说话，缓慢有致，亲切自然；喜庆场合，用喜庆语言，让大家高兴；悲痛场合，说话严肃，不能随意开玩笑。鲁迅先生曾举过这样一个例子：有一家人喜得贵子，客人去贺喜，却说：“这孩子是要死的。”这句话虽然符合人的生死规律，但在这种喜庆场合说，显然是不合适的，势必引起主人的不满甚至愤怒。



(4) 观察对象。说话要看对象，是说话的一个基本原则。俗语用“见什么人说什么话”说明那些能说会道的机灵人能看对象说话。真正懂得口才艺术的人都知道，说话不仅要有自觉的主体意识，还要有强烈的对象意识。如在日常生活中，和文化水平较高的长辈说话，称呼“伯父”，“伯母”；和文化水平不高的长辈说话，则称呼“大伯”、“大妈”，这样称呼可以使对方感到亲切，缩短了和他们之间的距离。说话要看对象，对象的性格特征不容忽视。性格开朗的人，喜欢热烈、坦率的谈话；性格内向深沉的人，喜欢睿智、思辨的话题；性格豪放的人，不喜欢缠绵悠闲的文弱之气；朴实的人，不喜欢奇诡的表达；浪漫的人，喜欢韵致、富有文采的话语。说话看对象，要注意对象的年龄、性别、文化程度等。面对少儿，要尽量口语化；故事化，形象直观；面对青壮年，要尽量体现社会时代特色，语言节奏快，有哲理、有激情；面对中老年，要尽量生活化，多用交流、请教的口吻；面对男性说话，要坦诚直率，可以随意一点；面对女性说话，不能让对方有不被尊重的感觉，要亲切、婉转；对文化程度高的，要用文雅、蕴涵哲理的语言；对文化程度低的，要用趣味性强的通俗语言。

会话语言，包括提问和回答，是人际交往最常见的基本形式。会话语言的艺术性，体现在“巧问”和“智答”上。

怎样做到巧问呢？首先，要了解对方，熟悉其背景，分析其心理，把握其特征。其次，应根据你所问事物的性质，选用巧妙的提问方式。如，你到一家餐馆就餐，点菜时如果问：“这鱼新鲜吗？”通常情况下，店主出于营利的需要，即使鱼不新鲜，也会作肯定的回答，所以你等于白问了；如果换一种问式，将是非问改成特指问：“今天有什么好菜吗？”老板为了给本店树招牌、扬声誉，必然会将该店独具特色的拿手好菜介绍给你。

怎样做到“智答”呢？在交际场上，答话有专题对话，答记者问，论文答辩，还有生活中的聊天议论等。懂得问什么，答什么，怎么问，怎么答，才是一个高明的应答者。智答、巧答是口才训练的目标之一。怎样做到“智答”呢？

首先，避实就虚。避实就虚也叫答非所问。有些提问，不怀好意，存有某种动机或不便回答，可以避其锋芒，避而不答或不正面回答，宕开一笔，旁敲侧击。例如，缅甸前总理克立问周总理，为什么别人都不戴像章了周总理还要戴，为什么把“为人民服务”像章换成毛主席像章，总理幽默地避开对方的锋芒，回答说：“克立先生对中国的像章很有兴趣。我知道您想要我这枚像章，送你了。”总理在此运用了改变命题的手法将大问题化小，在幽默亲切的说笑中避开对实质性问题的回答，又不影响双方关系的融洽。难怪尼克松在他的回忆录中这样写道：“周恩来的敏捷机智大大超过其他任何一位世界领袖。”

其次，请君入瓮。在谈判和论辩中常运用“请君入瓮”的招式，利用对方言论中的失误或漏洞来反击对方，以达到出奇制胜的效果。例如，在“上网有利还是有害”的辩论中，有这样一个回合的交锋：

反方：我方认为上网非常有害，所以坚决反对上网。现在我国因网络成瘾的青少年已经超过 1000 万人，目前这个群体还在不停地“壮大”着。他们有的深陷网络，欲罢不能；有的性格变异，打骂父母；很多网瘾少年休学辍学，沉沦于虚拟世界之中，甚至走向犯罪。





正方：反方掌握的资料还真不少，请问你这些信息是从哪里来的？可靠吗？（故作谦恭）

反方：绝对可靠。为准备这场辩论，我特意到网上查的……（突然悟到什么，赶紧停住）

正方：哦，是这样！那么请问，既然你这么反对上网，为什么还要去上网？你从网上得到这么多信息，使自己得到警醒的同时，还可以告诫他人，这难道是有害的吗？（掌声）

正方巧用“请君入瓮”法，利用对方论辩过程中的错误或漏洞，以对方自己的话来反击他自身，使对方立即陷入“哑口无言”的境地，取得了很好的效果。

第三，类比推理。借对方的某些用语巧换概念或根据事理进行类比推理，使对方一时无话可说。例如，一位美国记者就北京市政府下达捕杀全市的狗一事采访中国官员，说道：“你们中国人一向讲求仁义，现在却大肆捕杀狗，对这件事你们作何解释？”“你们美国人每年屠宰千万只牛，对此，不知你是如何认识的？”

第四，即兴智答。急中生智，妙语作答，是一种高水平的应答。应答者必须反应迅速，思维机敏。1935年在巴黎大学的博士论文答辩会上，主考人向年轻的中国留学生陆侃如提出了一个奇怪的问题：“《孔雀东南飞》这首诗里，为什么不说‘孔雀西北飞呢’？”陆应声而答：“西北有高楼。”陆侃如引用了我国《古诗十九首》中的名句“西北有高楼，上与浮云齐”，高楼浮齐云，孔雀自然飞不过去，只好向东南飞去了。真是问得怪，答得也怪，令人捧腹叫绝。众所周知，刚刚卸任的美国总统小布什当年在耶鲁大学几乎未能毕业，有一次在母校演讲时说道：“我当年从耶鲁大学毕业……”话未说完，台下有人高喊“Barely！（几乎未能）”全场顿时一阵哄笑。小布什也是一怔，尴尬一笑后说：“我要对今天以优异成绩毕业的同学们说，干得漂亮！而那些成绩比较差的，也不要气馁，说不定某一天你也可以成为总统。”一片掌声之后，小布什话锋一转：“不过能够毕业和不能够毕业的，差别可就大啦，毕不了业的，也许只能当副总统。”因为时任副总统的切尼是耶鲁大学的肄业生。全场再次笑声一片，掌声雷鸣。

## 2. 语言节奏的艺术

英国首相丘吉尔将口语的节奏称为口才表达艺术的“第一要素”。一般说来，口语的节奏主要表现在语音有高有低，语调有抑有扬，语速有快有慢，吐字停顿有长有短。高亢铿锵的语调催人奋发，快速争骤的语速使人激动和紧张，缓慢低沉的语音叫人沉思和黯然神伤。根据表达的需要，说话时，对以上表现形式进行恰当的调控，可以形成口语节奏的协和旋律。

语调是口语节奏变化最重要的形式，声音高低、轻重、快慢都是通过语调表现出来的。虽然汉语声调只有四种：高平调、高升调、降升调、全降调，但语调不同于声调，在人际交往中会随着感情的复杂多变而变化。大文豪萧伯纳曾说，说一个“是”字有五十种方法，说“不是”有五百种方法。据说意大利一位著名演员曾在舞台上使用悲切的语调朗诵阿拉伯数字，台下的听众竟然潸然泪下。我国著名的电影表演艺术家赵丹也有类似的惊人之举，新中国成立前，他在重庆的一次宴会上即席吟诵菜谱，竟也使得满堂宾客为之动容，情不自禁地拍案叫绝。由此可见，口语节奏的确有强烈的表情作用。这种表情作用与语调的关系通常有以下几种。



- “气徐声柔”的语调，可以给人一种温和感，通常用来表示“爱”的感情。
- “气促声硬”的语调，可以给人一种挤压感，通常用来表示“憎”的感情。
- “气沉声缓”的语调，可以给人一种迟滞感，通常用来表示“悲”的感情。
- “气满声高”的语调，可以给人一种跳跃感，通常用来表示“喜”的感情。
- “气提声凝”的语调，可以给人一种紧缩感，通常用来表示“惧”的感情。
- “气短声促”的语调，可以给人一种紧迫感，通常用来表示“急”的感情。
- “气粗声重”的语调，可以给人一种震动感，通常用来表示“怒”的感情。
- “气细声粘”的语调，可以给人一种踌躇感，通常用来表示“疑”的感情。

### (三)具象性特征

口语表达的具象性，要求说话时注意使用能够引发听者联想起曾经的感受或体验的形象性语言。这种语言就叫“具象”语言。用比喻来说明事理是具象性语言常用的技巧。“喻巧理至”，用比喻说理可以把抽象的道理说得具体可感，把深奥的道理说得浅显易懂。

有一位青年人，在搞数学研究时，打算选择数论来作为自己的研究课题。为此他主动向我国著名的数学家华罗庚教授请教。他想听听华罗庚教授对自己这种选择的意见。华罗庚听了年轻人介绍自己的想法以后，笑了笑说：“数论这东西，我在三十年代开始研究的时候，好像是一桌丰盛的筵席，好吃的东西多着呢。到了陈景润这一辈，数论已经被许多人‘吃’过了，桌上是残羹剩菜，不过，陈景润也够厉害的，‘吃’了不少。如今到了你这一辈，数论的一些重大课题都已经被别人‘吃掉’了，连残羹剩菜都不多了，你何必去舔盘子呢？你要自己去找一个新的领域，闯进去！”华罗庚教授主张做研究工作不要走别人走过的路，应开拓新的研究领域。但是他为了说服这位年轻人接受自己的这种观点，在回答青年人的时候，并没有使用许多抽象的大道理去说教，而是根据对象，借用生活中具体可感的事例，把那些抽象的大道理具体化，使道理讲得非常形象，而且话语不多，含义却十分深刻。如果华罗庚先生不是“取喻说理”的话，那他也许就要用很多语言去向年轻人解释选题是否适宜以及如何做到有创造性。

## 三、口语表达的基本要求和个人修养要求

常言道：“说出去的话泼出去的水”，这句话是“谨言慎行”中的“谨言”的形象体现。我们平时说话，只有按照口语表达的基本要求，加强口语表达训练，加强语言修养，才能说得好，说得巧。

### (一)口语表达的基本要求

要做到“谨言”，就应注意以下几点。

#### 1. 准确

口语表达要做到准确，首先必须使用普通话。普通话是现代汉民族共同语，它的语音





清晰响亮，词汇、语法规范。我国幅员辽阔，民族众多，如果各地区、各民族的人各说各的，不便于交往，又不便于发展。其次，用词要恰当明白。说话者表达思想时语意要明白、精确，不能给人含糊其辞或词不达意的感觉。第三，防止把字词说错。说错字，也会破坏语境，还会使说话者的形象大打折扣，当然也会破坏表情达意的效果。例如，某学校请一名历史专家作报告，学校领导在介绍这位专家时说，专家有很高的“造诣”，可想而知这位领导在专家和师生那里会有怎样的评价。

## 2. 简明

说话简明，首先，中心要明确。口头表达要做到立意明确、主题突出、详略得当，最忌东拉西扯，信口开河。其次，表达技巧上要做到复杂的内容简明化，抽象的东西具体化。俄国作家赫尔岑说过：“没有难懂的科学，只有难懂的解释，即不可领会的解释。”1905年，爱因斯坦在《物理学年鉴》上发表了长达30页的相对论论文，但是这种深奥的理论思想超越了同时代人的理解力，许多人不能理解。有一次爱因斯坦向一个疑惑者解释相对论，说：“如果你在一个漂亮的姑娘旁坐一个小时，你只觉得坐了片刻；反之，如果坐在一个热火炉上，坐片刻就像坐了一个小时。这就是相对论。”深奥的相对论，一个比喻就通俗清楚地表达了。复杂的内容如果说不清，就会像一团乱麻，理不出头绪，因此表达时要做到具体化。比如，数字是比较抽象的，属于理性的语言，枯燥乏味，但时常又要用到，要做到具体化，就要在不改变数量的前提下，把数量与某一具体形象联系起来，或者说，把数量变换成另一种可以让人理解和接受的形式去表达，对象比较法是常见的方法之一，即通过表述人们易于接受或者已经接受的对象，来与枯燥乏味的数字进行比较。有位导游在向日本游客介绍黄河时说：“黄河全长5464公里，相当于东京到博多的新干线长度1176公里的5倍。”日本游客对自己国家东京到博多新干线的长度是有深刻印象的，现在，导游把游客已知的铁路与未知的黄河进行比较，就非常具体地把黄河长的程度明白地表现出来了。

## 3. 生动

生动是指语言能激活听者的思维，使其头脑中产生的形象变得不死板、有活力。生动性是话语最能产生引人入胜效果的特性。说话生动，首先，词汇要丰富。汉语有丰富的同义词或近义词，有规范的普通话词汇，还有形象生动的俗语俚语，恰当运用，能够起到画龙点睛的作用。其次，句式要灵活多变，以短句式为主。在口语表达中，如果使用长句，会出现讲起来费劲，听起来费力，不便理解，不便记忆的现象。第三，说话语调要抑扬顿挫，音量适中，语速恰当。努力通过语言的绘形绘色来表达丰富、复杂、细腻的思想感情。切记，说话不能一个语调到底，一个语速到底，一个音量到底。“文似看山不喜平”，口语表达亦如此。第四，表达方式和表现手法要多样。表达方式和表现手法要根据表达内容来确定，或描绘叙述，或议论抒情，或声情并茂，或含蓄讽喻，或幽默风趣。

## 4. 得体

口语表达要做到得体，首先，说话者要注意自己的仪表举止。要仪表端庄，举止得



体，态度从容大方，自然热情，用语切合语境，得体，恰当，不能给人做作、扭捏、随便、怯场、唐突的感觉。1972年美国总统尼克松访问中国时，周恩来总理和江青分别会见了。尼克松在回忆录中说：“周总理言简意赅地说：‘你从大洋彼岸伸出手来，和我握手。我们已经25年没有联系了。’而江青的话是：‘你为什么从前不来中国？’”周总理的讲话表现出机智、幽默，态度友好，既符合历史事实，又不伤害对方，用语和态度十分得体；而江青言语不得体，态度不友好，谈话效果可想而知。尼克松在回忆录中说：“江青的话缺乏幽默感，表现出那种令人不悦的好战态度。”其次，说话要讲究文明礼貌。说话要讲究“口风”、“口德”，不能使用污言秽语或出口伤人。售货员辱骂顾客，父母训斥儿女，老师讽刺学生，学生顶撞老师，与朋友谈话骂骂咧咧等，这些人都是在说话时忘记了自己的身份，使用了不得体的语言，在人前为自己塑造了一个不光彩的形象。

### (二)个人修养要求

语言表达是一个人综合素质的表现，在表达时，需要口、耳、目、舌和知、情、意、行相协调，同时，交际语言又是一个人思想道德、文化知识、思维品质、心理素质等多方面的具体体现。

#### 1. 高尚的道德情操

高尚的道德情操，体现在口语表达上，就是要注重“口德”。古人云：“一言而知贤愚”，有几句俗语可以诠释这句话：“什么鸟叫什么声，什么人说什么话”，“话如其人，言为心声”。培养道德情操，形成良好的口德，其基本要求是：言行一致，表里如一，宽厚仁慈，诚实谦虚，光明磊落，不搬弄是非，不妖言惑众，不以言语诬人、伤人、害人，不说脏话、粗话等。

#### 2. 良好的知识修养

“问渠哪得清如许，为有源头活水来。”口语表达的“清如许”指的是谈笑间文雅平易，旁征博引，演讲中口若悬河，风流倜傥。“源头活水”，就是广博的文化知识、丰富的文化底蕴。“知识就是力量”，“腹有诗书气自华”。因此，在现代社会，尤其是学习型社会，应学会学习，学会积累，掌握一到两门专业知识，并不断追求新知。同时，还要学习一些交际规则和技巧。这样，在口语表达中，就能有真知灼见，高屋建瓴，分析事理就能一针见血，入木三分。

#### 3. 良好的思维品质

俗话说“锦心绣口”、“文思泉涌”，这“口”与“心”、“文”与“思”的关系就是口才和思维的关系。思维与语言是紧密联系着的，相辅相成，如影随形。语言是思维的外衣，语言所表达的是思维的结果。实践证明，口语表达水平的高低与一个人的思维能力的强弱密切相关。思维不清晰、不敏捷、不严密，口语表述就会不清楚、不流畅。思维训练必须强化脱稿说话训练，克服对稿子的依赖性，看稿子念内容是无法训练思维的。思维训练还须强化即兴说话训练，即兴说话是培养思维能力，促进思维发展的最有效的方





法之一。

#### 4. 良好的心理素质

心理素质主要指人的气质、性格、兴趣、爱好等方面较稳定的、本质的、个性的心理特征。心理学家认为，这些心理特征对于语言的构思和表达都会有一定的影响。人们的言语交际过程，实质上是一个复杂的心理过程，它和人的气质、性格、兴趣等有关。

(1) 气质。气质分四种：①胆汁型，特点是具有很强的兴奋性，热情开朗，诚恳直率，行动上表现出不均衡性；②多血质型，特点是具有很强的灵活性，容易适应变化的条件和环境，心里想什么，马上反映在脸部表情上；③黏液质型，特点是安静、平衡，始终是坚定和顽强的，但不够灵活，具有惰性；④抑郁质型，特点是具有高度的情绪易感性，较孤僻，不太愿意与人交谈，优柔寡断。不同气质的人在口语表达方面表现为思路开阔或闭塞，思维活跃或呆板，表达流畅或阻滞，感情奔放或涓细，风格粗犷或纤弱。我们了解多种气质特征后，可以根据自己的情况扬长避短，反复实践和学习，提高表达水平。

(2) 性格。性格是个性的核心。恩格斯说：“人物的性格不仅表现在他做什么，而且表现在他怎么做。”对口语表达来说，“做什么”是指说话的内容，“怎么做”是指说话的方式。不同性格的人说话的内容、方式是不尽相同的。

(3) 兴趣。兴趣对语言来说，就是一种表达欲，它在语言表达中起着巨大的推动作用。是表达者走向成功的动力。

### 四、口语表达训练方法

一个人的口语表达能力并不是先天决定的，后天培养是其决定因素。口语表达能力的训练一定要做到以下三点。

一是要开口说话。首先要经历一个模仿学习阶段。可以向周围口语表达能力强的人学习，也可以模仿广播、影视作品中的人物语言，从声音到表情，从风格到个性都可以模仿。模仿学习之后进入规范训练阶段，根据自己的情况制定训练方案，或练语音，或练胆量，或练技巧。在训练中，要争取多在公开场合下发言，不放过任何一次在学校、在社会实践活动中当众讲话的锻炼机会。如自我介绍时，要介绍自己的姓名、年龄、性格、爱好、家庭情况等更多内容。口述见闻时，讲最感兴趣的所见所闻，或在从电视、广播、电影、报刊和广告中吸收的信息里，选一两条，抓住中心，按一定的顺序简单地讲给大家听。工作汇报时，将自己所做的事情有意识地向老师和同学汇报，并接受大家咨询。同时还可以在课堂内外进行祝贺感谢、接待客人、求助于人、自由议论、争辩问题、主持会议、交易商谈等多方面的训练。

二是多积累知识。积累是聚少成多的过程，是事物发生质变的必要条件。口语表达的积累就是要多积累知识，积累多方面的知识。“嘴尖皮厚腹中空”的人是谈不上口才的。如果缺乏知识或不追求知识的积累和更新，一开口就会紧张，就会语无伦次，就会错误百出。积累知识的方法和途径有阅读思考、识记等。阅读是获取口语表达资料 and 知识积累的





重要途径。阅读使人眼界开阔，阅历丰富。思考是获得口语表达的思想性、深刻性和说服力的重要方法。识记是占有口语表达资源的主要方法。

三是学会设计说话。我们在说话和演讲之前，有一个准备过程，需要就说话和讲话做一些设计，包括如何组织材料，如何体现主题，如何增强吸引力和说服力等。设计形式有两种，一是打腹稿，一是动笔写稿。

先说打腹稿。说话要有目的，或传递信息或传授知识，或引起注意，或争取了解和信任，或激励，或鼓励，或说服，或劝告等。说话必须明确目的，这是取得口语表达成功的首要条件。只有目的明确了，说话才有可能取得良好的效果。明确了目的，接着就要选择话题和说话内容。在这个问题上，原则是“避虚就实”，如说自己的经历，话题选好后，就要对要说的话所涉及的观点进行认真思考和推敲。推敲观点的过程就是对客观事物的认识过程。要深刻认识话题所涉及的事物、现象所蕴藏的内在意义。评价一个人口语表达能力的强弱，不是看他说了多少，而是看他能不能触及问题的实质，能不能提出解决问题的办法。常言道：“话多不如话少，话少不如话好”。推敲观点有一个重要任务就是寻找最佳角度。另辟蹊径、别出心裁、独树一帜是我们寻找最佳角度的原则。发散思维、求异思维、逆向思维都是我们寻找最佳角度的方法。组织材料是我们说话前打腹稿的重要环节。没有材料作支撑，说出的话就会显得苍白无力。材料可以是历史资料，可以是生活中的事例，也可以是名人名言、诗词名句，还可以是任何与要说的内容相关的知识。打腹稿的中心环节就是整理说话的思路。如果将打腹稿比作盖房子，前面是准备盖房的材料，整理思路就是设计怎么盖，先做什么，后干什么。开头难，开头的好坏往往直接影响说话的进程和效果。一般情况下，交谈式对话根据交谈需要选择话题，开头的形式比较随便；而演讲式的讲话，则特别讲究开头，常采用故事性或悬念式开头，以引人注意。至于正文的表达顺序、表达方式，得根据需要确定，标准是层次清楚，有条不紊。结尾也要精心设计，或照应开头，或余音绕梁。

再说写稿。演讲式的讲话，如演讲、作报告、产品发布会、课堂教学等，一般需要事先写稿。写好稿，有的照稿念讲，有的依稿背讲。无论怎样做，这都是说话者高度负责任的表现。那么讲稿应怎样设计呢？写稿应体现作文的一般要求，如主题鲜明，层次清楚，详略得当，用词恰当，语句流畅等。与一般的作文相比，讲稿的开头、正文、结尾更要精心设计。

(1) 开头。人们常常习惯于根据最初印象给人下结论。开场白来得精彩，则能提起听众的兴趣，赢得他们的好感，使讲话顺利地切入正题，否则就难以与听众建立良好的合作关系。因而精心设计一个引人入胜的开场白具有特别重要的意义。开场白的方式是多种多样的。用讲故事的方式，讲述一些轶闻趣事作为开头，往往能很快抓住听众的注意力。也可采取问候致意的方式开头。还可以采取其他方式，如引经据典，提问，展示实物图片，赞扬听众，触景生情，或者干脆开门见山，单刀直入，都是可行的。

(2) 正文。正文是讲话的主体部分，也是最重要的部分。它的任务是要通过阐发主题来感染听众，说服听众，鼓动听众，因而须全力以赴来对待。讲好正文的总的原则是从讲话的目的出发，选择最有利于表现中心议题的结构形式安排内容和表达次序。这就要讲求

