

21

世纪高职高专教育系列规划教材·公共基础类

21SHIJI GAOZHI GAOZHUAN JIAOYU XILIE GUIHUA JIAOCAI • GONGGONGJICHULEI

语文

YU
WEN

主审：李 浩

主编：马彦锋

刘亚平

第四册



西北大学出版社



编写说明

随着五年制高职教育的发展和生源情况的变化，编写一套适合提高学生文化素质教学要求的语文教材，显得非常迫切而且必要。鉴此，根据教育部最新制定的相关教学大纲，并充分考虑高职教育的特点和学生的实际情况，以及对人才培养目标的要求，我们组织了多家院校长期从事语文教学的骨干教师，编写了这套适合初中起点的高职院校师生使用、中等专业学校师生选用的《语文》教材。

这套教材是在各参编院校对五年制高职语文教学进行了多年尝试、探索的基础上，吸收并借鉴了国内同类教材的优点和长处编写而成的。教材以“知识性、人文性、实用性、时尚性”为基本要求，重视语文基础知识、文学基本常识、经典篇目学习、文学名著欣赏、听说能力训练、应用文体写作和其他相关知识的教学，强调语文综合能力训练，培养学生的自学能力和动手能力，拓展思维空间，增强人文教育，陶冶情操，体现素质教育。

教材共分四册，第一、二册以语文基础知识为主，分八个单元。前六个单元按照记叙文、说明文、议论文、诗歌、小说和文言文划分；第七、八两个单元为时文阅读，按环境保护、亲情责任、社会人生等主题选文，贴近现实生活，体现时代特征。第三册为名著名篇阅读与欣赏，包括小说欣赏、诗歌欣赏、戏剧欣赏、散文欣赏、民俗文化欣赏等内容，旨在扩大学生知识面的同时，进一步提高其文学欣赏水平。第四册为口语训练和应用写作，重在培养听说读写综合能力，为学生将来步入社会、参加工作打好基础。

前三册中每个单元都安排了文体知识、文选和单元练习三个模块。文体知识是让学生系统了解各种文体的特点及相关知识；所选课文分为精读和泛读两部分，精读部分教给方法，使学生学会读书，泛读部分拓展学生的知识面，提高阅读理解能力；单元练习包括基础知识和基本技能训练、知识拓展和思维能力培养以及提高语文运用能力的同步作文练习。本册编写注



重理论与实践的紧密结合，特别强调实际训练，强调能力的培养。

需要说明的是：

(1) 这套教材按四学期约 260 学时编写，课文所标明的“精读”与“泛读”是相对而言，教学时数及选讲内容可根据具体情况灵活掌握和选择。

(2) 教材信息量较大，对那些学生容易理解的内容应让学生自学，教师只提要求。

(3) 根据本课程的特点，考核应以语文基础知识和听说读写能力为主，贯穿教学的全过程。

编写大纲经全体主编、副主编多次讨论达成共识后，分别由王岚和杨丽君（第一册）、任伯虎和戚朝霞（第二册）、赵兵战和崔斗（第三册）、马彦锋和刘亚平（第四册）执笔草拟，最后又根据西北大学文学院院长、博士生导师李浩教授的审阅意见和建议反复修改完善后确定。本册书稿完成后，李浩教授进行了仔细审阅，并提出了中肯的修改意见，最后由马彦锋和刘亚平进行了统稿工作。

参加本册编写的有陕西国防工业职业技术学院刘亚平（第一单元第一、四章，口语综合训练）、郭娟（第一单元第三、五、六章），西安铁路职业技术学院何娟（第一单元第二、七、八章），渭南师范学院王凤英（第二单元第一、四章），陕西铁路工程职业技术学院孙拴印（第二单元第二、三章）、贾税平（第二单元第五、六章）。

本书在编写过程中得到了陕西省教育厅有关领导和各参编院校领导及语文教师的大力支持与协助，还得到了西安铁路职业技术学院杨琳老师的鼎力帮助，在此一并表示衷心的感谢。

限于编者学识水平，难免有疏漏和不尽如人意之处，敬请使用者批评指正，并提出建设性的意见和建议，以便再版时进一步修改完善。

编 者

2004 年 7 月

目 录

第一单元 口语交际

第一章 口语交际概述

- 第一节 口头语 (2)
- 第二节 体态语言 (5)
 - 练习 (9)
- 第三节 提高口语交际能力的基本途径 (9)

第二章 普通话

- 第一节 概述 (12)
 - 练习 (14)
- 第二节 语流音变 (15)
 - 练习 (17)
- 第三节 方音辨正 (20)
 - 练习 (22)
- 附录1 正音 (25)
- 附录2 容易读错的词语 (28)

第三章 朗 读

- 第一节 概述 (33)
- 第二节 语音技巧 (34)
 - 练习 (38)
- 第三节 不同文体的朗读技巧 (39)
 - 练习 (42)

第四章 口语交际中的听与说

第一节 概述	(46)
第二节 听话	(47)
第三节 说话	(51)
练习	(53)
附录1 对自己进行说话毛病的自查自检	(54)
附录2 听话毛病自查	(55)
附录3 听话能力自查提纲	(55)

第五章 介绍与复述

第一节 介绍	(56)
练习	(60)
第二节 复述	(62)
练习	(68)

第六章 交 谈

第一节 概述	(69)
第二节 日常交谈	(75)
练习	(77)
第三节 实用交谈	(77)
练习	(83)

第七章 演 讲

第一节 即兴演讲	(85)
练习	(89)
第二节 命题演讲	(89)
练习	(95)

第八章 辩 论

第一节 概述	(96)
第二节 辩论中的方法与技巧	(99)



练习	(108)
----------	-------

口语综合训练

朗诵会	(110)
故事会	(111)
演讲赛	(112)
辩论赛	(113)

附录一 普通话水平测试等级标准(试行)	(115)
---------------------------	-------

附录二 中华人民共和国国家通用语言文字法	(116)
----------------------------	-------

第二单元 应用写作

第一章 应用文概述

第一节 应用文的特点和作用	(120)
第二节 应用文的分类及写作要求	(123)
第三节 提高应用文写作水平的途径和方法	(123)
练习	(124)

第二章 校园应用文

第一节 消息	(125)
第二节 广播稿	(127)
第三节 征文	(129)
第四节 校刊和手抄报	(132)
练习	(135)

第三章 日常应用文

第一节 条据类	(137)
第二节 告启类	(139)
第三节 书信类	(141)
练习	(150)

第四章 事务文书

- 第一节 概述 (151)
- 第二节 几种事务文书的格式及写法 (153)
- 练习 (181)

第五章 行政公文

- 第一节 概述 (182)
- 第二节 几种常见的公文 (186)
- 练习 (198)

第六章 专用文书

- 第一节 经济文书 (199)
- 第二节 诉讼文书 (212)
- 第三节 学术论文 (223)
- 练习 (242)

- 附录一 国家行政机关公文处理办法 (243)
- 附录二 中华人民共和国合同法(节选) (249)

第一单元

口 语 交 际

- 口语交际概述
- 普通话
- 朗读
- 口语交际中的听与说
- 介绍与复述
- 交谈
- 演讲
- 辩论
- 口语综合训练

第一章 口语交际概述

第一节 口头语

语言是人类所特有的用来表达意思、交流思想的工具，是一种特殊的社会现象，由语音、词汇和语法构成一定的系统。

文字出现以前，语言只有用口耳进行交流、以语音为传递媒介的口头形式，我们称之为口头语，即口语；文字产生以后，又出现了以文字为传递媒介的书面形式，通常称为书面语。口头语与书面语构成了语言表达的最基本形式。

口头语和书面语是两种语言现象，二者的关系非常密切。口头语是语言存在的基本形式，是书面语的基础和源泉。书面语是在口头语的基础上发展起来的，需要不断吸收口头语中的新鲜成分加以丰富，而书面语的发展又促进口头语的规范化。

一、口头语的特征

口头语和书面语的功能基本上是一致的，但由于口头语靠听觉，书面语靠视觉，各自凭借的条件不同，使用情况不同，因而它们也有不同的特征。

第一，口头语靠声音传递信息，速度快，同时白天黑夜都可以发挥作用，也不容易受到障碍物的阻碍。

第二，口头语很活跃，语句松散自由，话题不断变化，言语的一切变化都能通过丰富的语音形式表现出来，还可配合运用情景、手势等非语言手段，使得口语表达更直观、更生动、容易理解。

第三，口头语受时空限制，距离远了听不到，说出的话瞬间就消失了，不便保存，虽然现代科技的发展使远隔万里的人可以直接对话，说出的话可以录制保留，但一般的口语交际还是受时空限制较大。

总之，口语使用频率高，表意丰富灵活，使用起来更简洁、经济，在交际中占有重要地位，因此，我们应重视对口头语的学习。

二、口语的用语特点

1. 口语语汇特点

在日常生活中，口语语汇比书面语汇使用的范围广，频率高，它具有通俗易懂、

生动活泼的特点。

(1) 形象性词汇多。诸如形容词、象声词使用频率高，能给人以生动、逼真、栩栩如生感觉。

(2) 方言词多。方言词语在口语中出现较多，有的是由于普通话水平较低造成的，有的是由于语言习惯形成的。即使是会讲普通话的人，在某些特殊场合，如在家中、同乡之间也习惯讲些方言，这样显得亲切一些。

(3) 惯用语、谚语、歇后语比较多。惯用语是口语中的一种习惯用语，如墙头草、铁公鸡、和稀泥、钻牛角尖、打小算盘、捅马蜂窝等。恰当运用惯用语可以使口语生动活泼、风趣幽默，有较强的表现力。谚语是群众口头上广为流传的固定语句，如磨刀不误砍柴工、众人拾柴火焰高等。由于谚语句式匀整、音调和谐、明白流畅、生动形象、寓意深刻，所以恰当地运用谚语，能增强表达效果。歇后语是流传在群众口头上的诙谐而形象的语句，如哑巴吃黄连——有苦说不出、小葱拌豆腐——一青（清）二白等。歇后语通常只说前一部分，而略去后一部分，让别人通过揣测意会去补上，所以称为“歇后语”。恰当使用歇后语，可以使语言幽默诙谐。

此外，口语语汇还有基本词多、口语词多、双音节和四音节词语较多的特点。

2. 口语语法特点

口语的语法特点主要是句式简单灵活，结构松散。

(1) 句式短小。口头交际中要求容易说，容易听，所以口语的句子一般都不长，稍长一点的中间往往有不少的停顿，分为几截。用语短小主要体现在多用短句和省略句。由于短句的词语较少，结构简单，所以能收到明快、活泼、有力的表达效果。非主谓句、独词句使用频率高。例如，用于陈述：“好，一定完成任务。”用于祈使：“请坐！”用于感叹：“多聪明！”用于回答：“下雨了吗？——下了。”口语中经常使用省略句，既简洁，又便于交际。例如，省略主语：“（我）躺在床上。”省略谓语：“谁发言？张明（发言）？”省略连词：“（虽然）天气很冷，（但）她仍然坚持冬泳。”省略介词：“（连）最简单的动作他也不会做了。”

(2) 结构松散。在日常的口语表达中，常有短暂的停顿，并且有语气词。例如，“紧张了几天，语文啊、政治啊，还有外语啊，都考完了。”“我们班的教室啊，真干净。”这些较多的停顿和语气词造成了口语结构松散。

(3) 灵活多样。由于口语交际以特定的环境为背景，交谈内容广泛，交谈时又带有鲜明的感情色彩，所以使用的句式也就灵活多变，丰富多彩。即使是相同或基本相同的语义，也可以采用不同的说法。例如，“昨晚我睡觉睡得晚了”，“昨晚我睡觉睡晚了”，“昨晚我睡觉晚了”，“昨晚我觉睡晚了”。

由于口语的特殊性，一般人使用口语存在着较多的不规范的语法现象，主要表现为重复啰嗦、脱落句子成分、句子不通、说半截子话等。但不规范的语法现象一般不影响口语表达效果，因为口语句式较短，意思单一，听话人关心的只是信息，而不是语法是否规范。

三、口语交际

口语交际就是特定的人（包括听、说双方），在特定的语境里，为了特定目的，



运用语言手段,选择适当的内容和方式组成话语,传递信息,交流思想和感情的一种言语活动。

1. 口语交际的特点

(1) 使用广泛,交流迅速。国外学者曾就以英语为母语的一般成年人,在听、说、读、写四个方面的交际活动做过调查,发现它们在言语活动中占的比例分别是:听占45%,说占30%,读占16%,写占9%。听与说是紧密联系在一起的两项活动,它们的总和可占言语活动总量的75%。可见,口语交际已经渗入人们的生活、学习与工作的每个环节。现代传声技术飞速发展,语言留传技术达到很高水平,人机对话已成为一种新的信息传递和交流方式,使得口语交际有了更广泛的用武之地。同时,口语交际中,信息很快传递给对方,并能及时得到反馈,使得交流更迅速。

(2) 通俗易懂,生动直观。说话是一句接一句,听众不可能对每一句话进行反复思考,并且一般人听连续的语流,精确地留在记忆里大约不超过七八秒钟,因此,口语表达必须通俗易懂、生动直观。我们说话时常大量运用谚语、俗语、成语、歇后语,大量使用短句、省略句,很容易将自己的意思表达清楚,而听话者在极短的时间里也能很轻松地理解说话者所讲的内容。交际过程中,听说双方往往辅之以手势、眼神、表情,“言之不足,则手之舞之,足之蹈之”,使得口语交流非常直观生动。

(3) 即兴构思,瞬时理解。口语交际一般没有充分的时间认真思考,反复推敲,而且在表达过程中不能有过长时间的间歇,所以要求说话者要随想随说,尽量在最短的时间里把自己要说的话组织好,还要少出错。听话者也没有充裕的时间去字斟句酌,往往是选取关键词句来领悟整个话语的意思,这就要求听话者要随听随想,尽量在接收到信息的同时也能理解信息的意思,并且要及时给予听懂与否的反馈。

2. 口语交际的作用

斯大林在《马克思主义和语言学问题》中说,假如一旦消灭了语言,“社会就会停止生产,就会崩溃,就会无法作为社会而存在下去”。看来人类没有听话和说话活动就无法组成人类社会。一个人不能听懂别人的话,也不能用语言和别人交流思想,生存就会遇到很大困难,发展也会受到极大的限制。特别是现代通讯设备和传媒的长足发展,“地球村”的形成,人们之间听与说的交流活动更直接、更频繁,口语交际的使用范围更广泛。

(1) 传递信息。说话者通过语言发出信息,听话者通过语言接收信息,这是人们交流信息最便捷的工具。

(2) 交流思想。一个人的认识总是有限的,对事物的看法不可能都正确,因此就某些问题同别人交换看法,可以互相补充,互相纠正,共同提高。萧伯纳有一句名言:“倘若你有一种思想,我也有一种思想,而朋友间相互交流思想,那么我们每个人就有两种思想了。”思想的交流可以促使认识更加深刻,不断获取真知灼见。

(3) 沟通情感。在人际交往或社会活动中,人们往往会自觉不自觉地将自己的情感流露或宣泄出来,并传递给对方。情感传递的主要方式之一就是口语交际。通过它,可以尽情倾诉忧愁与欢乐、恐惧与希望、猜疑与欣慰;通过它,可以消除愁苦烦闷,甚至悲观厌世的情绪,激起对美好幸福生活的追求与向往。



经常进行口语交际活动，还可以培养思维，开发智能。具备一定的口语交际能力，可以帮助你展露才华，成就事业。

第二节 体态语言

体态，即人的身体姿态，又称仪态，是人的头部、躯干、上肢、腿、足以及站姿、坐姿、走姿、手势、表情等的总称。

体态语言又叫身体语言、态势语言或动作语言，是通过体姿、手势、表情、眼神等非有声语言因素传递信息的一种辅助形式，是口语交际活动的辅助手段。

社会生活和人际交往中，体态语言表达思想、传递感情有两种情形。一种是无意识的表情动作，即来自于人本能的喜怒哀乐，通过人的肌体自然流露出来；另一种是有意识的表情动作，即从民族的文化教养和社会环境中学到的，有目的地对言谈举止进行选择 and 支配，为一定的交际目的服务。这后一种情形使体态语言有了更大的交际价值和特殊功能。

一、体态语言的特点

在有声语言产生以前，体态语言是人们交流思想感情的最主要途径，并且一直伴随着有声语言的产生和发展。在信息的传递上，体态语言与有声语言相比具有以下特点：

第一，体态语言比有声语言具有更强的真实性。体态语言大多是人们在不自觉的无意识，即下意识状态下呈现出来的，不像有声语言那样总受意识的支配，它总是在不知不觉中泄露内心的秘密。达·芬奇说过：“从仪态知觉人的内心世界往往具有相当的准确性和可靠性。”

第二，体态语言不仅能像有声语言一样表情达意，而且往往更加简洁迅速。由于体态表情的抽象层次更低，因而更形象、更生动。

第三，体态语言传递信息不像有声语言那样在同一时间内只诉诸于人的某一种感官，它可以同时刺激对方的视觉、听觉、嗅觉、味觉、触觉而产生综合效应，它具有多渠道性。

二、体态语言的作用

心理学家珍·登布列顿曾说：“假如一个顾客的眼睛向下看，而脸转向旁边，表示你被拒绝了；如果他的嘴是放松的，没有机械式的微笑，下颚向前，他可能会考虑你的建议；假如他注视达几秒钟，嘴角乃至鼻子部位带着浅浅的笑意，笑容放松，而且看起来很热心，这个买卖便成了。”据统计，在当今人际交往中，有声语言传达的信息只是一小部分，占7%，而体态语言占的比例是55%。可见，体态语言在口语交际中，尤其是在表达情感、表明态度、表现风度方面具有鲜明生动的作用。

1. 补充强化信息

在口语交际过程中，说话人的身体姿态、举手投足、神情容貌，始终伴随着他的



有声语言，发送着各种信息。通过动态的、直观的形象，与有声语言协调一致，同时作用于人们的视觉和听觉，拓宽了信息传输渠道，补充和强化了有声语言的信息，使有声语言富于鼓动性和感染力。例如，爽朗的笑声不仅能感染人，而且能使听话者对说话者的讲述坚信不疑；教师在课堂上运用恰当的手势、动作、表情，不仅能调节课堂气氛，突出重点，而且能够提高学生的信息接收率。另一方面，听话者也可以借助体态语言做出反馈，如经常与说话者交流目光，适当地点头或做一些手势动作，表示对听到的话语的理解与肯定，从而鼓励对方继续说下去；如果听话者有意不看说话者，并自顾自地做出一些破坏交流气氛的动作，则表示听话者对话语不感兴趣或对说话者的信息表示否定。

2. 沟通交流情感

如果说“言（口语）为心声”，体态语言则是无言的心声，是交流双方心理和情感自然而真实的表现。有时可能会出现不能、不便或不愿用有声语言表达的情形，人们可以通过体态语言表情达意，交流信息，如“暗送秋波”“眉目传情”等。人际交往中，握手、拱手、挥手、点头、微笑、躬身等体态语言，都可以直接而明显地替代礼貌语言等表情达意；也可以通过体态语言观察、分析对方说话的内容是否表达了真实情感，达到双方交流、沟通的目的。例如，当别人送来礼物时，你口上说“不要，不要”，手却伸出去接了下来，对方就会相信你的体态语言是真实意思的表示。

虽然体态语言在口语交际中有很大的作用，但在大多数情况下，它是作为语言的伴随行为存在，不可能成为独立的交际工具。

三、体态语言的运用

体态包括身体的全部，即从头到脚的各个部位。体态语言也自然从身体的各个部分体现出来，大体可分为面部表情、手势、身体姿态等几个部分。

1. 面部表情

我国有一句俗语：“出门看天色，进门看脸色。”这“脸色”就是人的面部表情，是眉、目、鼻、嘴组成的“三角区”和脸上的肌肉等对于情感体验的反应动作。它能较完整地反映人的基本情绪，如悲伤、恐惧、兴奋、惊讶、厌烦、气愤、羞愧等。面部表情是人类最常用、也是最有效的表情手段。据心理学家阿尔伯特·明翰伯恩研究，在人类各种信息传递手段中，面部表情所传递的信息量为55%。在现实生活中，人们常常有些不愿说明或难以说明的微妙情感不使用言词表达，而只能借助于面部表情来传递。难言之隐、难诉之情、难表之意往往就在这眉峰一耸、眼波一漾、鼻翼一翕、嘴角一撇之中表露无疑。有时，在语言不通的情况下，可以借助面部表情交流，因为面部表情具有全人类的一致性。

面部表情中使用最多的部位是眉毛、眼睛和嘴巴。它们既可以单独表情达意，也可以和其他部位相配合来传递感情。

一些科学家发现，眉毛的不同状态有20余种，可以传递不同的情感。例如，竖眉表示愤怒，横眉表示轻蔑，锁眉表示忧愁，皱眉表示为难，飞眉表示兴奋，展眉表示宽慰，扬眉表示欢快，挤眉表示戏谑，低眉表示顺从等。当然，我们从许多常用语中



也可以看出眉毛表意之丰富，如喜上眉梢、横眉冷对、愁眉不展、柳眉倒竖、眉飞色舞……

嘴巴的动作也是千变万化的，抿嘴表示害羞，咧嘴表示高兴，努嘴表示暗示，撇嘴表示不愿，撅嘴表示不快，歪嘴表示不服等。还有，嘴唇闭拢表示和谐宁静、端庄自然，嘴唇半开表示疑问、奇怪、惊讶，嘴唇向上表示善意、礼貌、喜悦，嘴唇向下表示痛苦悲伤、无可奈何，嘴唇紧绷表示愤怒、对抗或决心已定。

“眼睛是心灵的窗户。”这是说人的眼神变化可以反映一个人的内心世界。爱默生也说过：“人的眼睛和舌头所说的话一样多，不需要词典，却能够从眼睛的语言中了解整个世界。”科学家发现，眼睛实际上是大脑在眼眶的延伸，眼球底部有三级神经元，就像大脑皮层细胞一样，具有分析综合的能力，瞳孔、眼球、眼睑肌的运动和变化，都直接受脑神经的支配。因此，大脑发生的心理活动，会很自然地反映在眼睛中。眼睛主要是通过视线接触的部位、时间和方式来表情达意的。

视线接触部位一般分三种。适用于表示关系亲密的区域：双眼到胸部或腹部的三角部位；适用于一般社交场合的区域：双眼到唇心之间的三角部位；适用于严肃庄重场合的区域：双眼以上部位。交流要根据不同的对象和场合，选择适当的视线接触部位。

视线接触时间长短不同，传递出的情绪也不同。调查表明，人们在交谈中，视线接触对方脸部的时间约占谈话时间的30%~60%。超过者，可认为是对交谈本人比谈话内容更感兴趣；不足者，则表示对谈话内容和对方都不太感兴趣。一般情况下，长时间凝视或很少看对方都是失礼行为。

视线接触方式很多，如表示爱护、宽容的俯视，表示尊敬、期待的仰视，表示理性、平等的正视，表示轻蔑、鄙夷的斜视，表示有些轻浮、失礼的扫视，表示庄重、从容的环视，表示怀疑的窥视……人际交往中一般多用正视、平视。

2. 手势

手势是指运用手指、手掌和手臂的动作变化表情达意的一种体态语言。有人曾做过一个调查，在一小时的谈话中，意大利人、法国人和墨西哥人分别作了80次、120次、180次手势。可见，人们常说的“手是人的第二张面孔”是很有道理的。交际活动中，自然安详的手势可以帮助交谈者平静地陈述说明；急剧有力的手势可以帮助升华情绪；柔和热情的手势可以增进双方的情感。

手势表达的含义可以分为四种：一是情感手势，主要用于表达说话者的情感、意向和态度；二是指势手势，用于指明要说的人、事物、方向等；三是象形手势，用来描摹、比划具体事物或人的形貌；四是象征手势，用来表达抽象概念。

手势的活动范围有上、中、下三个区域。上区为肩部以上，多表现积极、振奋、肯定、张扬等意义；中区为肩部至腰部，表现坦诚、平静、和气等叙述和说明的中性意义，一般不带浓厚的感情色彩；下区为腰部以下，多表现憎恶、鄙视、压抑、否定等贬义。

手势的方向不同，意义也不一样。向内向上的手势，意味着肯定、赞同、号召、鼓励、希望、充满信心；向外向下的手势，意味着否定、拒绝、制止、终止、摒弃、

冷漠；抬起两个手掌，掌心向上往内缩是表示向我靠拢、注意我；掌心向下往外推则意味着拒绝、回避。

3. 身体姿态

身体姿态包括人的各种动静姿势，如站姿、坐姿、蹲姿、步姿、卧姿等。在口语交际活动中，运用最多的是站姿和坐姿。站姿和坐姿直接反映一个人的气质、风度和修养。良好的身姿能给人以美好的印象，增强交际双方言语沟通的效果。

社交场合中应保持正确的站姿：腰直肩平，挺胸收腹，双腿自然分开，双脚重心平衡；不要偏倚一侧站立或斜靠门、墙站立，那样会给人一种漫不经心甚至轻浮的印象。

交际中坐姿的一般要求是，入座时轻而稳，坐下后上身要挺直，做到端正、大方、自然；不要半躺半坐，跷二郎腿，不能两腿笔直向前伸出老远，那样会给人以放肆、无教养的印象。

步姿是通过走的姿势传递信息的。交际中的步姿一般要求是，上身挺直，步伐矫健，双膝弯曲度小，步幅、速度适中，步伐和手的摆动有强烈的节奏感，眼睛正视前方。其含义为庄重、热情、礼貌。

体态语言虽然是通过身体的各个部位实现的，但它们通常不是各自为政，而是一个整体。面部表情、手势、身姿要相互协调，相互配合，形成一个整体，体态语言的效用正是在身体的整体姿态中展示出来的。我们认识和掌握体态语言，就要把身体各部位传递出来的信息综合起来。

四、运用体态语言的原则

运用体态语言，旨在更好地协助有声语言传递信息、表情达意，应做到端庄、高雅、大方，符合听众的审美要求。因此，运用体态语言时必须遵循一定的原则。

1. 自然得体

在实际的口语表达过程中，没有无体态语言的人，却有不会运用体态语言的人。体态语言是语言表达过程中内心活动的自然流露，应该是情之所至，大方贴切。同时，要注意体态语言与特定语境中表达的内容、双方的气质、身份及年龄等相符合，做到一举手一投足都得体准确，反对矫揉造作，故作姿态，刻意表演，也不能随意套用。

2. 适度和谐

在有些特殊情况下，有声语言会显得多余，只用体态语言已足以表情达意。但是，体态语言毕竟是口语的一种辅助手段，不可不加节制地随便使用。前苏联艺术语言大师阿克肖诺夫认为，手势“越是用得吝啬，就越有说服力”。手势如此，其他体态语言要素亦然。使用体态语言要做到少而精，简而明，要与表达者的心态、情感吻合，与特定语境相适应，与交际目的相统一。有试验结果表明，当语言信号和非语言信号不一致时，人们相信的是非语言信号所代表的意思。可见，体态语言只有与有声语言相和谐，才能完成它所承担的交际任务。滥用或重复使用体态语言，不仅会分散对方的注意力，甚至会引起反感，无助于口语交际。



练习

- 一、注意观察你身边的人，找出言谈举止高雅大方、有教养的人士，对他（她）们的体态语言进行有意识的模仿；再找出几位不拘小节、谈吐放肆、举止粗俗的人，分析他（她）们体态语言的不当之处，并检查自己是否有类似的毛病。
- 二、试以仪态表情为主，辅之以有声语言，表现出欣喜、悲哀、愤怒、惊讶、盼望、思索、痛苦、羞涩等情感。
- 三、请用手势表示下列意思：敬意、悔恨、急躁、不好意思、无可奈何、有信心、下决心。
- 四、请按下列方法对镜训练：
 1. 最大限度地向左、右、上、下转动眼球；向左上、右下、右上、左下转动眼球。
 2. 使眼球做“∞”字形、“w”字形、“一”字形运动。
 3. 变换眼神：正视、斜视、注视、扫视、虚视、眼珠转动、眼珠上翻、眼珠向下。
- 五、纠正下面几种“站相”：
 1. 两腿并拢，昂首挺胸，很有精神，却显得呆板，不能给人自然美。
 2. 双脚叉开，不能给人谦虚的感觉。
 3. 呈“稍息”姿态，一只脚还不停地抖动，给人不严肃、不稳重的印象。
 4. 摆弄衣角、纽扣，低头不面向听众，给人胆怯之感。
 5. 耸肩或不停地晃动身体、扭腰，将手插入兜内，给人懒散的感觉。
 6. 摸鼻子，擦眼睛，用手拢头发，给人不端庄、不清洁的印象。
- 六、试试看你能说出多少个与体态语言有关的成语或惯用语。

第三节 提高口语交际能力的基本途径

一、克服怯场心理

某些人遇见陌生人或者一想到自己要在大庭广众之下讲话，便会出现心跳加快、呼吸急促、手心出汗、口干舌燥、面红耳赤、声音打颤、四肢僵硬甚至视觉不清等生理反应，这些不自然的神态举动，便是怯场。

怯场一般有客观与主观两个方面的原因。客观上，主要是因交际对象、时间、环境、气氛的不同，造成了心理上的巨大压力。主观原因较多，主要是平时缺乏社交活动，不习惯于当众说话；自我意识过强，太关注自我形象，担心自己衣着有瑕、话不得体、举止不当等会有损于自己给对方留下的印象；还有像性格内向、心情不好、身体不适等也是造成怯场的主观因素。要克服怯场心理，就要做到以下几点：

1. 有充分的自信

自信是人们对自我意识感到满意的心理倾向，是口语交际必备的基本素质之一。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。如果你对自己有充分的自信心，你就不会有怯场的心理了。

这里介绍几种可以增强自信的方法：

- (1) 养成昂首阔步的习惯，径直地迎着别人走去。
- (2) 训练自己盯着别人的鼻梁说话，让他感到你正在注视他的眼睛。
- (3) 养成微笑的习惯。
- (4) 习惯于高声说话的要意识压低音量，而习惯于低声说话的则要提高音量。
- (5) 设法接触比自己强的人，分析他的优点，也注意他的缺点。

2. 掌握调节紧张情绪的方法

调节紧张情绪有许多具体可行的方法，可根据场合、时间的不同来选用。这里介绍几种常用的方法。

(1) 临场熟悉法。如果是讲话或演讲，可以提前进入场地熟悉一下环境，或走上讲台，环视大厅，观察一下讲台的摆设，也可以同听众交谈，消除陌生感。

(2) 自我暗示法。利用内部语言进行自我安慰、鼓励，如“听众是不会注意我的每句话的”，“我只要扬长避短，也会超过他”。

(3) 活动放松法。做几次深呼吸，缓解紧张情绪，或者散散步活动一下身躯，通过放松肌体来放松心理。

(4) 注意力转移法。有意识地观察某一事物，或与人交谈不相干的话题，或回忆美好的经历使自己保持身心愉快，消除焦虑。

(5) 使用假想法。西奥多·罗斯福曾在自传中写道：“刚开始，我害怕的事情真多，从大灰熊、野马到枪手，无一不怕，可是我总是表现得好似不怕的样子，渐渐地我便停止了害怕。其实，每个人要是愿意，也能像我一样。”你也可以用此法，假想自己真的一点都不怯场，而是信心十足，那么天长日久，也就真的不害怕、不怯场了。

有些场合，使你实在无法镇定，也可以坦白承认你很紧张，这种坦白承认也会得到人们的谅解和喜欢，因为人人知道处于紧张和惶恐中的人，尤其需要别人的帮助和同情。自己客观地承认了自己的胆怯，也就能站在明智的立场上评价自己，进而拯救自己。

二、掌握口语交际的基本原则

礼貌热情，谦虚尊重。口语交际过程中，听说双方都必须讲究礼貌。俄国大文学家、哲学家赫尔岑说：“生活中最主要的是礼貌，它比最高的智慧，比一切学识都重要。”交际双方要语言文雅，措辞委婉贴切；行为礼貌，态度诚恳热情。同时，双方要在人格、隐私等方面互相尊重。

表达准确，言行得体。口语交际中，说者要针对特定的听者、特定的语境，选用恰当的语句，辅之以得体的体态语言，准确地表明自己的意图；听者要随时通过自己简短的语句，得体的表情、体姿，准确及时地反馈自己的信息。

三、放开胆量实践

毛泽东说：“读书是学习，使用也是学习，而且是更重要的学习。”历史上许多读

