



赵雪梅 主编

董玉菊 尹新兰 张 韶 副主编

# 语言艺术 训练

(第二版)



清华大学出版社



# 语言艺术训练

## (第二版)

赵雪梅 主编

董玉菊 尹新兰 张韶 副主编

清华大学出版社  
北京

## 内 容 简 介

本教材侧重对高职院校各专业学生口头表达语言技能的基础训练。教材内容涵盖三个方面：一是日常交际语言技能，二是语言技巧训练，三是按各专业岗位需要增加了岗位专项语言技能训练。此外，本教材还增加了普通话音准的内容。教材的主要内容按由浅入深、由日常到专业的顺序来设计。

本教材可作为高职院校各专业学生口头表达能力培训的入门教材，服务于“普通话”“语言艺术训练”“服务语言艺术训练”等课程的教学与训练，并可供需提高沟通能力的广大读者参考使用。

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

语言艺术训练 / 赵雪梅 主编. — 2版. — 北京: 清华大学出版社, 2017

ISBN 978-7-302-47297-1

I. ①语… II. ①赵… III. ①语言艺术—高等职业教育—教材 IV. ①H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 126032 号

责任编辑: 施 猛 王旭阳

封面设计: 常雪影

版式设计: 方加青

责任校对: 曹 阳

责任印制: 王静怡

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

质量反馈: 010-62772015, [zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn](mailto:zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn)

课 件 下 载: <http://www.tup.com.cn>, 010-62781730

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: 17.5 字 数: 313 千字

版 次: 2012 年 12 月第 1 版 2017 年 7 月第 2 版 印 次: 2017 年 7 月第 1 次印刷

印 数: 1 ~ 3000

定 价: 34.00 元

产品编号: 074983-01

# 序 言

(第一版)

口头语言表达对高职学生的学习、生活、工作的重要性早已毋庸置疑，而传统语言表达类课程则主要以教师讲授为主。笔者认为，只通过理论与案例的阐述来实施教学往往收效不大，究其原因是在学习的过程中“动口”实践的机会太少。自2006年“语言艺术训练”课程在我所任教的学校开设以来，我和其他任课教师就试图寻找这样一个突破口——既能调动学生的学习兴趣，又能让学生在练习中逐渐掌握各种语言表达技巧，以提升语言表达能力。通过在教学实践中的不断尝试和摸索，以及借鉴社会上较为成熟的语言培训模式，一本相对系统、贯穿独特教学理念又别具特色的教学讲义逐渐形成，以其为参考资料的教学模式亦颇受学生的认可。我们发现这种类型的特色教材较少，因此便萌生将其公之于众的想法，并希望它的出版能对相关教学人员和学习者有所帮助。我们遂以讲义为模本进行加工完善，终成这本可读、可练、可行的《语言艺术训练》。

本教材在定位上的最大特色是全面且具有针对性。本书是一本针对高职学生的、具有普适性的口头语言表达训练教材。本教材的编写充分考虑到高职学生的原有基础、思维能力、接受特点以及在语言表达技能上的需要。本教材在适用专业方面，兼顾各专业对应岗位通常所需的语言表达技能；在内容应用方面，努力做到适合学生日常交际、顶岗实习以及将来参加工作等方面之用。

在内容的编排方面，本教材遵从精炼、循序渐进的编写原则，全书分为语言表达认知与基础训练、日常交际语言表达技能训练、语言表达的艺术性训练、岗位专项语言技能提升四个项目，共十七个专题。其中，前两个项目侧重常规语言技能训练，后两个项目侧重语言技能的提高。第四个项目作为本教材的特色项目，精选适合专业岗位需要的应用型内容进行编写，具体包括营销语言、讲解语言、服务语言、谈判语言四个专题，专题中的知识讲解与事例的选取力求做到全面兼典型，这同类书籍中并不常见。

在编写体例方面，本教材做了独具特色的创新。在“语言艺术训练”课程的教

学实践中，游戏训练教学法在学生中的应用取得了良好的效果，因此我们编写教材时仍然以游戏为语言表达训练的主要形式载体，每个专题均以“语言游戏”或“精选案例讨论”导入，进而真正体现“先学后教”的体验式教学理念。本教材中的语言技能训练游戏或引用或自创，不仅与专题内容环环相扣，且均已被证明实施效果良好。而翔实、丰富的案例在为教材中语言技巧的阐述提供论据的同时，也增强了教材的趣味性。

在编写过程中，由于现成可供参考的资料比较零散，为了清晰而有条理地突出教材的特色理念，我们参考了相关的书籍、论文、新闻甚至随笔等，并从中汲取很多有益的信息，思路得到了拓展，最终写成本书。在此衷心感谢给我们带来启发的所有参考资料的作者。

本教材是在所有编写人员的共同努力下完成的，大家针对出现的问题进行了多次商讨和反复修改，尽量不放过任何细节，可以说，每位编者都付出了大量心血和汗水。本书由赵雪梅担任主编，董玉菊、尹新兰、张韶担任副主编，参编人员为刘项、刘庆、刘慧、崔岩、张晶晶。在本教材即将出版之际，编写组成员在欣慰之余，也真诚地期待读者能提出宝贵意见和建议。反馈邮箱：[wkservice@vip.163.com](mailto:wkservice@vip.163.com)。

赵雪梅

2012年12月

# 序 言

(第二版)

鉴于口头语言艺术对当代大学生的重要性,2012年底,《语言艺术训练》首次由清华大学出版社出版。可以说,这是一本凝聚了多名一线任课教师的丰富教学经验的参考书。自2006年“语言艺术训练”特色课程在我所任教的高职院校开设以来,考虑到同类教材较少,任课教师们将共同编写的讲义应用于教学实践,由于其蕴含独特的教学理念和方式,很快就在相关课程教学中取得了良好的反响。2009年,该讲义作为“国家示范特色教材”进行建设,逐步形成鲜明的特色和教材雏形,后经教材编写组人员若干次斟酌探讨、加工完善,终得成稿发行。

幸运的是,本教材一经使用,就得到读者的好评和认可,每年均需重印一次,这是对编写人员的极大鼓励。《语言艺术训练》经全国职业教育教材审定委员会审定作为“十二五”职业教育国家规划教材后,我们开始着手整理教材使用的反馈意见,根据高职高专教育教学要求,不断改进教材内容,以使其能够与时俱进,更好地满足当下高职高专师生和社会学习者的需求。

第二版《语言艺术训练》相较于第一版教材,一方面继承了其原有特色,另一方面通过更新案例、优化语言游戏、调整内容结构的比例等进行了完善和创新,从而进一步突显教材优势。

第一,教材定位更为精准。本教材的编写充分考虑到高职学生的原有基础、思维能力、接受特点及在语言表达技能上的需要,较好地借鉴了社会上的口才培训课程、普通高校语言表达类课程的优势,同时结合高职教育的需求不断进行完善,既重实用、又重发展,将技能训练与知识传授合理配搭,兼具“高等教育”之“高”与“职业教育”之“职”,是名副其实的“高职”教材。

第二,在内容方面注重与相关课程的运行同步,并不断更新以满足学生日常交际、顶岗实习及未来就业所需。本教材是根据同类课程在各高职高专院校开设以来的教学实践和效果,通过反复研讨对教材编写中涉及口头语言技能的内容进行多次增删与整合而成,做到了实用、精炼而独到。根据教学需要,本教材还特别增设了

“岗位专项语言技能提升”项目，解决了长期以来同类教材中岗位语言表达训练的内容缺失问题。本教材中的岗位语言技能不因专业设限，其设置顾及学生可能从事的各专业岗位共性的语言表达技能，这是本教材的亮点之一。

第三，篇章设计和内容编排遵从学生本位的原则。首先，整体的教材设计在保证系统化的基础上采用了由易到难、深度与广度兼顾的阶梯式编写格局：从基本的语言表达认知开始，扩展至日常交际表达，再深入至技巧性语言表达，最后提升至岗位专项语言技能提高，涵盖学生学习、生活、实习、就业等方面。另外，在教材的编写中注重可读性，内容编排、案例选择、游戏设计皆以受众的接受特点为依据，力求贴近高职学生，突显学生在训教中的主体地位，提高其在训教过程中的主动性和参与度。

第四，在编写体例上始终坚持以能力为导向。本教材一方面选择体验式的“游戏或案例讨论”导入和编写方法，培养学生自主学习能力，体现以学生发展为最终目标的开放式教学；另一方面强调口头表达训练部分的核心地位，突出教学中的技能先导作用，符合课程以实用为主的本质特征和教学理念。

第五，采取在教材中传达趣味教学理念的独特做法。考虑到“90后”学生乐于参与、重视趣味性的特点，本教材通过引用和原创的方式设计了大量语言游戏，并将中国传统语言艺术形式如绕口令、双簧、小品等运用其中，使“语言表达技能”这一“无形产品”实现“做中学、玩中学”。

诚如上述，第二版《语言艺术训练》的成稿是编写组全体成员共同努力的结果，本教材由赵雪梅担任主编并负责统稿，由董玉菊、尹新兰、张韶担任副主编，参编人员有刘项、刘庆、刘慧、崔岩、张晶晶。同时，本书得以顺利再版，离不开清华大学出版社编辑施猛和其他工作人员一如既往的支持和帮助，在此深表谢意。另外，在编写过程中，编者不仅参考了相关论著和研究资料，还认真考虑了读者的建议，恕不一一列出，在此衷心感谢所有给我们带来启发的作者和读者。

赵雪梅

2017年1月

# 目 录

项目一 语言表达认知与基础训练 ···· 1	二、自我介绍的表达艺术 ····· 66
专题一 口头语言表达认知 ····· 1	三、他人介绍的表达艺术 ····· 70
一、口头表达的意义与特征 ····· 1	专题三 赞美语言艺术训练 ····· 75
二、口头语言风格的类型及其形成 ···· 2	一、赞美语言广受欢迎的原因 ····· 76
三、有声语言的产生原理 ····· 7	二、赞美语言的技巧 ····· 76
专题二 口头表达的基本要求与阶梯式训练 ····· 11	专题四 提问语言艺术训练 ····· 89
一、有声语言的特点和基本要求 ···· 12	一、提问的主要功能 ····· 90
二、普通话声母发音术语简介 ····· 15	二、提问的基本原则 ····· 91
三、普通话声母发音方法与常见发音偏误 ····· 17	三、常见的提问类型 ····· 92
四、普通话韵母发音方法与常见发音偏误 ····· 22	四、提问的实用技巧 ····· 96
五、普通话发音阶梯式训练 ····· 28	五、提问的注意事项 ····· 98
专题三 语言表达中的语调、语气训练 ····· 38	六、作答的技巧与方法 ····· 98
一、恰当使用语调、语气的意义 ···· 38	专题五 劝服语言艺术训练 ····· 102
二、语调、语气表达训练 ····· 39	一、常用的劝服技巧 ····· 103
项目二 日常交际语言表达技能训练 ··· 52	二、劝服的基本步骤 ····· 106
专题一 语言倾听艺术训练 ····· 52	三、常用的劝服方法 ····· 108
一、倾听的意义 ····· 53	四、劝服的注意事项 ····· 110
二、倾听的艺术 ····· 54	专题六 拒绝语言艺术训练 ····· 114
三、倾听所需的思维训练 ····· 58	一、难以说“不”的心理分析 ···· 116
专题二 介绍语言艺术训练 ····· 64	二、常用的拒绝方法 ····· 117
一、介绍的主要形式 ····· 65	三、表达拒绝的原则 ····· 119
	专题七 电话沟通艺术训练 ····· 126
	一、接听电话 ····· 129
	二、拨打电话 ····· 131
	三、转达电话的语言艺术 ····· 135
	四、应对特殊事件的语言艺术 ···· 137

项目三 语言表达艺术训练 .....	143	六、电话营销技巧 .....	193
专题一 语言修辞艺术训练 .....	143	专题二 讲解语言技巧 .....	202
一、修辞的含义与应用原则 .....	144	一、讲解语言艺术的重要性 .....	203
二、积累、掌握、运用同义的语言形式 .....	144	二、巧用声音 .....	203
三、修辞的运用与语境 .....	145	三、活用修辞 .....	207
四、修辞贵在创新 .....	145	四、讲解的态势语 .....	211
五、交际中常用的修辞手法 .....	145	五、讲解语言的注意事项 .....	215
专题二 人际关系中的语言表达艺术训练 .....	152	专题三 服务语言技巧 .....	228
一、语言对人际关系的影响 .....	153	一、服务语言的重要性 .....	229
二、人际关系中的语言表达技巧 .....	156	二、服务语言的基本要求 .....	229
三、处理人际关系的语言要求 .....	159	三、服务语言的礼貌性 .....	231
专题三 体态语应用技巧训练 .....	166	四、服务语言分类及运用技巧 .....	233
一、体态语的含义 .....	166	专题四 谈判语言技巧 .....	245
二、体态语的类型与运用技巧 .....	167	一、谈判中语言技巧的重要性 .....	249
三、跨文化交际中体态语的运用 .....	176	二、谈判不同阶段中需要注意的问题 .....	249
项目四 岗位专项语言技能提升 .....	179	三、谈判中要合理运用语言技巧 .....	251
专题一 营销语言技巧 .....	179	四、提高谈判中倾听能力的技巧 .....	257
一、营销语言技巧的重要性 .....	181	五、谈判过程中的插话技巧 .....	259
二、营销语言的表达技巧 .....	181	六、谈判中要提高观察力和注意力 .....	262
三、营销过程中的倾听 .....	185	七、征服对方的谈判技巧 .....	262
四、营销过程中的提问 .....	187	参考文献 .....	269
五、对客户说话要热情 .....	192		

# 项目一 语言表达认知与基础训练

## 专题一 口头语言表达认知

### 预期收获:

1. 了解语言表达特别是口头语言表达的意义和作用。
2. 了解口头语言风格的类型、特征及影响其形成的相关因素。
3. 客观认知自己的口头语言特点，并为培养个性语言风格做好初步准备。

人类的交际语言主要包括三类：书面语言、口头语言和肢体语言。其中，口头语言指的是人与人之间交流时所使用的以音和义结合而成、以听和说为传播方式的有声语言。

## 一、口头表达的意义与特征

### 1. 口头表达的意义

口头语言是人与人之间交流、传递信息的最直接、最迅速、最方便的工具，与其他语言表达方式相比，口头表达有着更为广泛和直接的交际作用，能在诸多场合和情境下发挥其独特的功能优势，如抒发感情、彰显个人魅力、进行思想教育、鼓舞士气等。

### 2. 口头表达的特征

口头语言主要用于日常交际，这一作用决定了口头表达的基本特点：平实、简明、易懂、生活化。同样，这些特点更容易被一般受众所接受，其营造出的轻松氛围也有利于拉近人与人之间的交往距离。

另外，口头语言本身的特性决定了它的两大短处：一是声音的转瞬即逝，使得口头语言的保存时间极短；二是汉字中存在数量较多的同音字或词，这是口头表达容易产生歧义的直接原因。

## 二、口头语言风格的类型及其形成

### (一) 口头语言风格的类型

在现实生活中，每个人的口头表达方式都有自己的个性与特色，这就是所谓的口头语言风格，也称其为说话风格。在各式各样的语言风格中，最典型和常见的有以下四类。

#### 1. 幽默型

幽默型口头语言风格最受欢迎，其特征是遣词造句风趣、诙谐，不仅能使谈话气氛活跃、话题顺利进行，还能有效缓解冷场、冲突等尴尬局面。同样的意思用幽默的语言表达出来，往往让人乐于接受，因此幽默是睿智、乐观、有修养的表现，当然也要注意场合和对象，以免自讨没趣甚至得罪对方。

汉朝的东方朔是有名的幽默大师，他经常用幽默的语言风格与汉武帝进行沟通以化解尴尬。在一个三伏天，汉武帝赏赐肉食给朝臣。大家等得直流口水，但负责分肉的官员一直没来。东方朔等得实在不耐烦了，就对同伴说：“按照我朝先例，三伏天上朝可以早退，所以不好意思，我先领自己的那份肉去了。”说罢，他便拔下佩剑，切了一大块肉，扬长而去。御膳部的官员知道后，气得不行，立刻向皇上告状。第二天早朝，汉武帝厉声斥责，东方朔立刻摘下帽子，俯伏在地，听候处置。看他这么听话，汉武帝童心大起，想要作弄他一番，于是说道：“你要是真心悔改，就当着大家的面儿骂自己一顿，嗓门大点儿！”东方朔恭敬地拜谢完毕，一本正经地站了起来，扯着脖子大喊起来：“东方朔呀东方朔，没等陛下分赏，就擅自拿走赐品，真是无礼之极！拔出佩剑，大块切肉，简直壮烈之至！那么多肉，只取小小一块，堪称寡欲的楷模！一口没吃，全部带给老婆，更是爱情的表率！”他的话未说完，汉武帝已经捂着肚子笑得不行了：“真有你的！本想让你丢一回脸，没想到却看了场好戏！”笑够了，汉武帝特地赐了他一石酒和一百斤肉，赏给东方朔的夫人。<sup>①</sup>

尊敬的周恩来总理也是十分幽默的人，此处仅举一例。一位美国记者在采访

<sup>①</sup> 李东阳. 东方朔的处世术[J]. 国学, 2007(4).

周总理的过程中，无意中看到总理的桌子上有一支美国产的派克钢笔。那位记者便以带有几分讥讽的口吻问道：“请问总理阁下，你们堂堂的中国人，为什么要用我们美国产的钢笔呢？”周总理听后，风趣地说：“谈起这支钢笔，说来话长，这是一位朝鲜朋友的抗美战利品，他将钢笔作为礼物赠送给我。我不应该无功受禄，于是拒收。但朝鲜朋友说让我留下做个纪念。我觉得有意义，就留下了贵国的这支钢笔。”美国记者一听，顿时哑口无言。

由上述两例可见幽默型表达风格的独特魅力。

## 2. 严肃型

口语表达风格严肃的人说话中规中矩，极少运用夸张之类的修辞方法，并且出言谨慎，不爱开玩笑。虽然内容表达上相对比较清楚，但由于语调、语气过于正式，往往使谈话显得严肃有余、活泼不足，从而呆板无趣。在生活中，具有这类表达特征的人一般遇事会比较认真，看问题通常一本正经，思维模式也相对固定，这就会导致其说话时总是循着常规路线表述，不够轻松自在，由于要强调观点，表达时往往发音较重，显得不易接近。虽然有些场合下我们需要严肃的表述，但日常交流中要尝试运用活泼的表达方式来增强说话感染力和效果。

## 3. 直爽型

直爽型表达风格的最大的特点是说话直来直去，有什么说什么，不善于对话语进行加工。拥有直爽型语言风格的人往往热情真诚、值得信任，但由于说话内容过于“原生态”，说话方式又过分直白，在很多情境下会让人难堪，还可能会伤害他人。

有这样一个案例：某局要召开年度总结大会，秘书处提前一周研究讨论会议的有关文件。首先讨论的是秘书处李处长给局长写的年度总结报告。报告写得洋洋洒洒，声情并茂。在征求意见的过程中，秘书小周直截了当地提出自己的看法，他认为李处长的报告中有多处统计数据不准确，原因在于李处长采用的统计方法不正确。而李处长认为他所采用的这些数据都是下属各个单位报上来的数据，对数据进行简单的加减就可以，无须进行其他处理。可是，周秘书自恃是学统计学专业、科班出身，坚持认为李处长的数据处理不当。李处长很不高兴，说了一句“大家先休息一下”，然后就端着茶杯出去了。小周不明白李处长为什么会生气，秘书处的老秘书张大姐过来和蔼地提醒周秘书说：“小周，要注意一下提意见的方式，当着这

么多人的面，用这么肯定的语气说李处长错了，他会产生一种什么感受？如果我是李处长，我会觉得你是在直接骂我‘无知’。所以，即使你的意见是对的，也应该注意说话的方式。”周秘书马上辩解说：“我没有别的意思，只是实话实说，我这个人生来就是这样的性格，有什么说什么，不会拐弯抹角。”<sup>①</sup>在这个案例中，周秘书应该用规范的职业语言标准来要求自己，应该懂得运用有效的沟通技巧，不能像一般人那样随便说话，想说什么就说什么，想怎么说就怎么说，想在什么时候说就在什么时候说。秘书说话，不单是为了表达自己的思想或情感，更重要的是为了实现自己的工作目标，达到预期的沟通效果，这就需要注意说话的方式和选择恰当的沟通时机，特别要注意提意见的方法和时机。如果提意见的方法和时机不正确，即使意见的内容正确，也是正确的“错误”。在人际沟通中，用什么方式说话远比说话的内容更重要。

#### 4. 委婉型

委婉型与直爽型是两种相对的语言风格，委婉型语言风格以措辞细腻、表达方式含蓄为主要特征。委婉的谈话总是从对方的角度考虑，因此双方的谈话氛围比较和谐，能减少冲突；其弊端是有时显得不够坦诚和实在，过于矜持，会让人产生不信任感，还可能由于太委婉而让对方难以理解其真实用意。在上述“秘书小周”的案例中，如果小周能够先肯定李处长的做法是有理有据的、值得肯定的，再委婉地从专业统计学的角度提出自己的看法，效果就会截然不同。当然，如果夸赞或建议过于含蓄，而使对方误认为自己做得已经很完美，那么同样背离了沟通的目的。

### (二) 口头语言风格的形成

人们的语言风格各有不同，即便风格相似也总有些细节上的区别，这是因为语言风格的产生与形成跟个体的性格、气质等因素有着密不可分的联系。

#### 1. 气质与口头语言风格

气质是指人的相对稳定的个性特点和风格气度。心理学上通常会根据人体内四种体液的不同搭配比例，将人的气质划分为四种不同的类型：胆汁质、多血质、黏

<sup>①</sup>姜玉梅，王淑萍. 用什么方式说话比说什么话更重要——下属如何给领导提意见和建议[J]. 办公室业务, 2011(3).

液质、抑郁质。研究表明，大多数人的气质都是上述两种或两种以上特征的混合。我们不妨以中国四大古典名著中的主要人物来举例分析。

(1) 胆汁质的特征与口头语言风格。胆汁质的人通常为人热情直爽，说话直白，感情丰富；但往往因容易冲动而考虑不周，不够冷静平和。《水浒传》中的李逵、《三国演义》中的张飞都是胆汁质的典型代表人物。在“刘备三顾茅庐”的故事中，张飞的这种气质表现得淋漓尽致。由于刘备两次造访都没有遇到诸葛亮，张飞不平地说：“今番不须哥哥去，他如不来，我只用一条麻绳缚将来！”第三次拜访时，诸葛亮正在睡觉，刘、关、张三人在门外等了很久，张飞大怒并说：“这先生如何傲慢！见我哥哥侍立阶下，他竟高卧，推睡不起！等我去屋后放一把火，看他起不起！”而这样的语言表达和行为往往容易在无意中得罪对方，在小说中，张飞最终亡命于自己的鲁莽。因此，具有这类气质的人应该培养自己表达情感的平和性和稳定性，并尽量避免由急躁造成的表达失误。

(2) 多血质的特征与口头语言风格。豁达开朗、善于表现且活泼可亲是多血质的典型特征，他们在讲话时能够做到将感情与内容较完美地结合，使其话语容易打动对方。《水浒传》中晁盖的语言表达风格就具有这种明显的特征。在第十九回“梁山泊义士尊晁盖，郓城县月夜走刘唐”中，阮氏三兄弟截获客商财物后，晁盖在筵宴上感慨道：“我等今日初到山寨，当初只指望逃灾避难，投托王伦帐下为一小头目；多感林教头贤弟推让我为尊，不想连得了两场喜事：第一赢得官军，收得许多人马船只，捉了黄安，二乃又得了若干财物金银。此不是皆托众兄弟才能？”众头领道：“皆托得大哥哥的，以此得采。”接着，晁盖又提到解救宋江和朱仝的事情，再与吴用道：“俺们弟兄七人的性命皆出于宋押司、朱都头两个。古人道：‘知恩不报，非为人也。’今日富贵安乐从何而来？早晚将些金银，可使人亲到郓城县走一遭。此是第一件要紧的事务。再有白胜陷在济州大牢里，我们必须要去救他出来。”这些感情充沛的话语赢得了众人的尊重。虽然这种语言风格较受欢迎，但不可表现得太强烈，否则会让人产生不够真实和庄重的感觉。

(3) 黏液质的特征与口头语言风格。黏液质的人，行为低调，做事缓慢、守旧甚至固执，因此他们不喜欢讲太多话，说话时感情较少外露，使人感觉沉闷。《西游记》中的唐僧善于忍耐又古板教条，是黏液质的代表人物。他平时不多说闲话，到关键时刻才会发言，目标十分明确，能够掌握大局。但试想，如果师徒四人都是这

样的语言风格,那么取经之路就会很无聊、乏味,因此作者吴承恩才塑造了孙悟空和猪八戒这两个语言风格活泼的角色。在日常交流中,具有这种气质的人应学会在表达时积极调动内心情感,加强语言的语气、语调,从而增强表达效果。

(4) 抑郁质的特征与口头语言风格。抑郁质的人胆怯害羞,敏感内向,轻易不会表露喜悦、兴奋等感情,看上去郁郁寡欢。《红楼梦》中的林黛玉已成为公认的“抑郁质”的代名词,除非到了动情处,她一般很少吐露自己的心声。在对贾宝玉产生误会后,她没有选择直接表述,而是采用正话反说、半藏半露等方式。在现实生活中,这种气质类型的口头语言风格极易引起沟通的不畅,这就需要在语言表达上多下功夫:首先克服自己的胆怯心理,多与人交流;适当提高自己的音量,语速不要过缓;要努力挖掘自身的情感,运用体态语来辅助表达并提高自己的语言表现力。

## 2. 性格与口头语言风格

气质是性格的自然基础,但后天的实践经历对性格的形成也有重要影响。不同的性格在口语表达中会显现不同的特点。

一般来说,性格内向的人显得比较保守和内敛,很少主动表现自己,心思比较细密。性格内向的人更善于倾听,其说话风格通常比较严肃正经,容易钻牛角尖,在公开场合说话显得十分局促。相反,外向性格的人热心于社交,活泼开朗,适应环境的能力较强;其说话风格表现为心直口快或风趣幽默,在众人面前落落大方、不拘小节,对他人语言中的意思领会得较快,但容易冲动。我们大多数人都兼有以上两种性格的特点,这就是中间型性格。

## 3. 性别与口头语言风格

科学家认为,由于生理、心理等的不同,男女说话风格有区别。一般来说,女性说话时喜欢运用表达情感的词句,关注细节,表达委婉,因此在与谈话对象的感情沟通上占有优势;男性则通常相反,如喜欢发表自己的观点、试图左右话题等。

不同的年龄、职业、文化修养也会对口头语言风格产生重要影响,因此口头语言风格不是一成不变的,人们完全可以通过后天的努力来塑造、改善自己的语言风格。

### 三、有声语言的产生原理

有声语言的发音即语音，指的是由人类的发音器官发出的、表达一定意义的声音。要了解语言发声的原理，必须先认知语音的生理基础与物理基础。

#### (一) 发音器官认知

人们常说声音是从嗓子里发出来的，其实这只是一种笼统的说法，语音并不是单纯从某一个地方发出来的，而是由不同的发音器官配合发出的，这些发音器官就是语音产生的生理基础。

人类的发音器官主要包括三部分。第一部分是肺和气管。这是语音产生的动力源，通过吸入和呼出气流为发音提供原动力。第二部分是喉头和声带。喉头是气流和声音的通道，肺部呼出的气流要通过喉头才能到达声带发音。声带是发音体，这两片富有弹性的薄膜在发音中发挥着重要作用，声带通过拉紧或放松发出高低不同的声音。第三部分是口腔、鼻腔和咽腔，统称为共鸣腔。我们在学习时要特别重视并熟知口腔中的发声器官，以利于以后的语音练习。现将普通话发音器官及其作用做如下说明。

##### 1. 上下唇

在汉语发音中，上下唇常见的活动状态包括以下七种。

- (1) 闭合，如发声母“m”时嘴唇是闭合的。
  - (2) 微张，如发声母“t”时嘴要微微张开。
  - (3) 自然张开，如发韵母“a”时嘴唇要自然打开。
  - (4) 略展，即嘴向两边自然展开，如发韵母“e”时的嘴唇状态。
  - (5) 展开，即嘴角稍用力，嘴唇呈扁平状向两侧展开，如发韵母“i”时嘴唇需展开。
  - (6) 拢圆，嘴唇呈圆形，最典型的是发韵母“o”时的嘴唇状态。
  - (7) 撮圆，即嘴唇拢圆的同时还要前撮，如发韵母“ü”时嘴唇就需要微撮。
- 发复韵母时，上下唇不是处于一种单纯的状态，而是呈动态变化。

##### 2. 上下齿

上下齿主要是配合双唇与舌头发音，除了在发声母“f”时上齿与下唇接触外，

其他情况下牙齿均与舌头接触发音。需要说明的是，上齿的背面是一个重要的发音部位，又称齿背，如发声母“z”“c”“s”时，舌尖要和齿背接触发音。

### 3. 齿龈

上下齿龈位于牙齿与上下腭之间，在发声母“d”“t”“n”“l”时要用舌尖接触上齿龈发音。

### 4. 舌

舌头是口腔中最灵活且较难掌控的发音部位，分为三部分：舌尖、舌面、舌根，通过隆起、贴近、卷起等方式与其他发音部位接触。舌头各部位的细微变化都会引起发音的不同，尤其是在韵母发音中舌位起着至关重要的作用。所谓舌位指的是舌头隆起的最高部位。舌位的确定取决于两个方面：一是舌位的高低，分为高、半高、半低、低四种，如发“i”时舌头最高点接近上颚，舌位为“高”，发“a”时舌头放在口腔最低处，舌位为“低”；二是舌位的前后，分为前、央、后三种。例如“a”单独发音时舌位为“央”，而在“ai”中“a”的舌位则为“前”。

### 5. 腭

腭分为上腭、下腭，在汉语发音中下腭往往不具体参与发音，上腭的作用相对更突出。上腭分为硬腭、软腭，在汉语发音中舌尖、舌面只接触硬腭，舌根只接触软腭。

## (二) 语音的四要素

语音的四要素是指一个语音包含的四个方面，即音高、音强、音长、音色，这是语音的物理属性。

### 1. 音高

音高即声音的高低。音的高低是由发音体的振动频率决定的，语音中音的高低取决于人的声带的长短、厚薄、松紧程度。举例来说，男性的声带长而厚，声带震动频率低，因此发出的声音低；女性和儿童的声带相对短而薄，声带震动频率高，因此发出的声音高。

在普通话中，最能体现语音音高变化的是声调。现代汉语共分为四个声调：阴平(一声)、阳平(二声)、上声(三声)、去声(四声)。其中，每个声调都有相应的调值。