



上海外语口译证书培训与考试系列丛书

日语口语与 表达教程

徐曙 季珂南◎编著



上海外语口译证书培训与考试系列丛书

日语口语与 表达教程

徐曙 季珂南◎编著

 华东理工大学出版社
EAST CHINA UNIVERSITY OF SCIENCE AND TECHNOLOGY PRESS

·上海·

图书在版编目(CIP)数据

日语口语与表达教程 / 徐曙, 季珂南编著. — 上海:
华东理工大学出版社, 2022.7
ISBN 978-7-5628-6606-0

I. ①日… II. ①徐… ②季… III. ①日语-口语-
教材 IV. ①H369.9

中国版本图书馆CIP数据核字(2021)第238400号

策划编辑 / 王一佼

责任编辑 / 周璐蓉

责任校对 / 张 波

装帧设计 / 徐 蓉

出版发行 / 华东理工大学出版社有限公司

地址: 上海市梅陇路130号, 200237

电话: 021-64250306

网址: www.ecustpress.cn

邮箱: zongbianban@ecustpress.cn

印 刷 / 常熟市双乐彩印包装有限公司

开 本 / 787mm × 1092mm 1/16

印 张 / 8.75

字 数 / 212千字

版 次 / 2022年7月第1版

印 次 / 2022年7月第1次

定 价 / 40.00元

版权所有 侵权必究

- 日语笔译教程
- 日语听力教程（附音频）
- 日语口语与表达教程
- 日语阅读与视译教程
- 日语中级口译教程（附音频）
- 日语高级口译教程（附音频）
- 日语中高级口译证书考试真题（附音频）

目录

单元1 语言交际的本质	1
1 语言交际的过程	1
2 语言交际的难关	3
单元2 公开演说的特质	5
1 何谓“公开”	5
2 演说的目的	6
3 听众的人数	7
单元3 公开演说的实况	9
1 人际交往型演说	9
2 信息传达型演说	25
3 说服型演说	37
单元4 演说话题	51
1 段落构成练习	51
トピック1 マスコミ	51
トピック2 余暇活用法	54
トピック3 日本の伝統文化に触れて	56
トピック4 科学の進歩と人間	58
トピック5 図書館	60
トピック6 助け合い	62
トピック7 肩書か人間らしさか	65
2 归纳练习	67

トピック 8	団らん (家族のあり方)	67
トピック 9	時は金なり	70
トピック 10	日本企業	72
トピック 11	日本の若者	74
トピック 12	卒業	76
トピック 13	留学後の就職事情	78
トピック 14	分相応と分不相応	80
3	从资料到文稿	82
トピック 15	見合いと恋愛	82
トピック 16	マイホーム	84
トピック 17	読書法さまざま	86
トピック 18	平均寿命と出生率	88
トピック 19	酒	91
トピック 20	日本人は働きすぎか	94
トピック 21	どんなロボットがほしいか	97
4	从会话到演说	100
トピック 22	男の料理	100
トピック 23	車	102
トピック 24	誤解を生む日本語	104
トピック 25	テレビ文化	106
トピック 26	マンガ本・マンガ参考書	108
トピック 27	差別とは	110
トピック 28	私の結婚観	112
トピック 29	電子メディア	114
5	论点梳理练习	116

トピック 30	家庭教育	116
トピック 31	男だったら、女だったら	118
トピック 32	幸せとは	120
トピック 33	共働き	123
トピック 34	インスタント食品の功罪	125
トピック 35	都市紹介	127
トピック 36	敬語	130
トピック 37	私が見た日本	133

所谓公开演说，通常指“在公众场合的正式讲话”，可理解为说话者（通常为单人）面对多人或众多听者进行的语言交际活动。在公众场合凭借语言传达信息、心情、意见等的语言交际活动大致有以下情形：会议上的发言、各类典礼上的致辞、商务场景中的方案说明、毕业论文的口头发表等。

面对大多是初次见面的听众进行交流时，如何才能在限定的时间内将自己的意见、观点等用清晰的语音及通俗易懂的表达方式准确地传达给听者呢？下面我们就一起来探寻达成这一目标的基本思路与方法。

单元1 语言交际的本质

1 语言交际的过程

要解答语言交际的本质是什么这一疑问，首先必须理解语言交际的基本程序。成毛信男认为语言交际是按以下步骤进行的。

- (1) 语义生成于说话者脑中。
- (2) 转化为语言符号。
- (3) 转变为物理性符号（语音）。
- (4) 通过媒介传送给接受者。
- (5) 接受者将物理性符号转变为语言符号。
- (6) 语言符号被解读并赋予意义。
- (7) 语义得到诠释，产生反应。

其中被符号化后发送出的语义称为“意象”。4中的“媒介”即传送信息的途径，“接受者”也被称为“听者”。在口头交际场景中，信息通过语音（空气震动）这一媒介传送给听者。

然而，语言交际中的“信息输出者→信息接受者”的过程并非单纯的直线活动，而应是图1所示的模式。

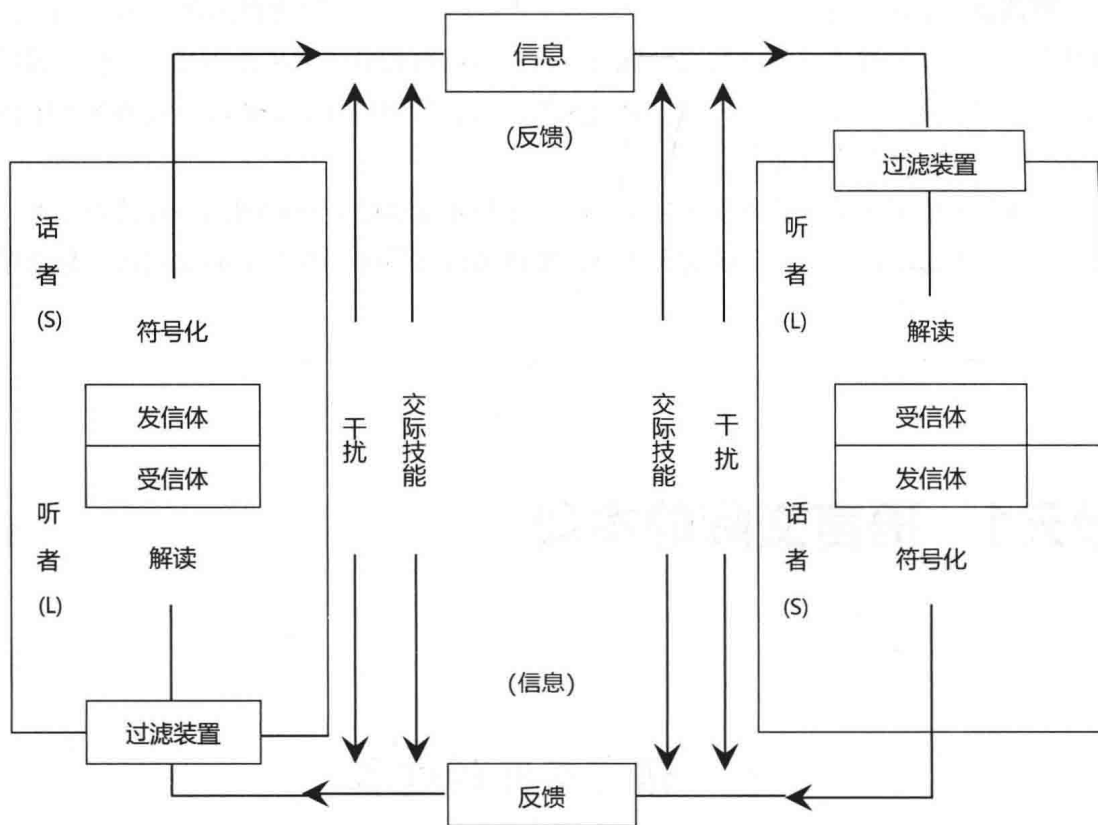


图1 语言交际的程序
 参考竹内郁朗的“交际的程序模型”与
 Berlo的“SMCR模型”制成

从上图可以了解到消息、心情等信息从输出者传送至接受者的路径。具体说明如下。

信息输出者想要传达的信息首先会在脑（发信体）中浮现出意义及意图，接着转换为语言（符号化）。从输出者口中发出的语言意象再通过声波的形式传至接受者。接受者依靠脑内（受信体）的处理解读符号还原意义。交际并非单向进行，接受者也会成为输出者，采取随声附和、提问或反驳等形式返送信息（反馈）。

依据上述流程说明可知，交际就是伴随着输出者和接受者的角色交替来交换及共享信息的循环式活动。因此，会话被称为“联合运作（joint venture）”，即说话者与听者的协同作业。并且无论在何种场景中，说话者的信息输出都是基于听者的存在及对其反应的认知进行的。这一认识十分重要。

公开演说是语言交际的一种形态。在公开演说的场景中，虽然听者众多，且信息的传递倾向于单向进行，但并不游离于说话者与听者互相交换信息、协同作业这一语言交际的本质之外。

2 语言交际的难关

前一节中提到的“循环式活动”并非在无他人干扰的“真空”中进行。这一程序中通常会有若干障碍。这些障碍会导致信息输出者的意图未能成功传送或遭遇误解等。下面对“交际失误（communication error）”发生的原因进行分点论述。

(1) 符号化过程中的问题

第一道难关存在于信息输出者自身。假设输出者想要拿到离自己稍远的书架上的一本杂志，而接受者在书架旁边的位置。如果输出者在将“我想要那本杂志”的想法在脑内进行语言处理的过程中，错误地将“杂志”转换成“书”这一语言符号，那么从输出者口中发出的语音信息就会是“能把那本书给我吗？”从而导致交际失误。虽然这只是单纯的符号转换错误，但当语义变得复杂时，准确地符号化就会十分困难。正如我们常说“千言万语也无法表达我现在的心情”一般，我们自始至终苦于“思想”的语言化。若是书面语言，通常处理时间比较充裕。而口头语言要求即时性，因此这第一道难关关系重大。能将想法及意象准确置换为与之相适的语言，即“水面下的能力”是公开演说的基础，非常重要。因此，必须通过阅读增加词汇量，有意识地运用俗语、名言等来努力探寻“恰当的语言”。

(2) 交际技能上的问题

即使心之所想被置换为恰当的语言了，仍不能掉以轻心，因为之后还有重重障碍会影响信息传递，例如“交际技能”“干扰”及听者所持的“过滤装置”等。

本书主题——“公开演说”中最重要的元素便是交际技能。交际技能包括关乎说话者的技能和关乎听者的技能两个方面。说话者的交际技能主要为以下三点。

- ① 发声、发音等声音要素。
- ② 谈话内容的结构、表达技能、应答技能等语言性要素。
- ③ 表情、态度等非语言性要素。

首先，若听不见说话者的声音，交流本身便不成立。而公开演说较之于一对一会话，说话者与听者之间的距离更远，所以听不清说话者声音的状况时有发生。在各种集会中，因为说话人声音小而听不清的状况屡见不鲜。

其次，演说内容若不够精练，也容易导致听者注意力不集中，直接影响信息接收效率。

另一方面，听者的交际技能主要体现在能否正确理解信息。若是能直接进行反馈的交际环境，能否就听到的内容适当提问是评价交际技能的重要指标。没听懂却不提出疑

问，而之后确认信息时却得到全然不同的理解，这类情况的发生只能问责听者的交际技能。

(3) 干扰

所谓干扰，是指扰乱交际的噪声、私语等。例如，能透墙听到隔壁教室的说话声或者室内空调发出噪响等，这种情形下信息必然无法准确、充分传递。因此，公开演说时必须将干扰降到最低。

(4) 过滤装置

这是信息穿越重重障碍传达至听者之后将面临的难关。林文俊曾做过如下说明：“人们通常会用一个过滤装置选择性地接收信息。该过滤装置包含个人态度、知识、欲求、以往经验等要素，在解读信息时会有或多或少地强调局部或曲解来迎合自我的倾向。”

如此“过滤”之后，所传输的信息将以一种似是而非的形态再现于听者脑中。

总之，我们所能传达的仅限于听者所理解的信息内容。这一原则我们必须了解。

单元2 公开演说的特质

1 何谓“公开”

公开演说中的“公开”可理解为“在公共场合”或“在正式场合”。与之相对的意思应是“私下”“随意”。换言之，所谓公开演说不是亲朋好友之间的闲聊，而是有一定目的的谈话。下面再换一个角度，用“客观性”来分析“公开”的意义。

听人讲话时，你是否有过以下感受：

“喋喋不休没完没了，光一个‘然后’就连续讲了10次哦！”

“一件事还没说清楚又扯到别的事上去，主题到底是什么？”

“说得倒是很溜，看似有趣，但这个人到底想讲什么？”

“说的尽是陈词滥调，能讲点自己的体验吗？”

“虽然解释得很细致却完全听不进去。解释的顺序不对吧。”

“开场白就不必了，直接说重点！”

“说得太抽象，能具体点吗？”

“是真的还是推测？措辞能不能再准确点？”

“那个外来语好像只有你自己明白，什么意思？”

“发音能再清楚点吗？听着实在费劲！”

“说得太晦涩，能不能再通俗点？”

“不必说得那么抑扬顿挫，感觉只听见音调。”

“是在自言自语吗？听众在这里哦！”

“说好的3分钟呢？已经过去10分钟了。时间观念堪忧。”

除此以外，应该还有各种感受。不过，旁观者清，当局者迷，一旦轮到自己演说，就很难知晓听众的感受，而听众也不会当面告诉你他们的感受。

以上所列举的感受绝非只是对演说的内容及方式的责难，也是有助于外语学习者提高日后“口语”能力的一剂良药。而遗憾的是，许多人尽管有过以上的感受却未曾究其缘由，更不用说通过训练来改善这些问题。

要让初次见面的人、外部人员、非专业人员、异文化者等正确理解说话者所说的内容，牢固的逻辑和客观的表达是不可或缺的。公开演说中的“公开”也应包含这一层含义。

2 演说的目的

公开演说必有目的，一般可分为以下三大类别。

(1) 告知

此类型为说明、报告等“信息传达型”的演说。即向听者提供新的知识、信息以满足其求知的需求。若听者能很好地理解所传达的内容，便可认为演说目的达成。在政府机关或银行等负责窗口业务的人尤其需要具备这种信息传达能力。其核心是将专业性的内容深入浅出地进行分解，并用通俗易懂的语言进行表达。这一类型的演说也是构成其他公开演说形式，如说服型演说的基础要素。

(2) 说服

此类型的演说是为了让听者如说话者所期许的那样表明态度或采取行动，比如选举拉票演说、促销活动宣传等。这一类型演说的目的不只是让听者理解所传达的内容，还须让听者执行说话者所期望的行动（如投票、购买等）。因此，这一类型是公开演说中难度最大的。你也许会觉得这一类型的演说与自己无关，但你一定有过与他人协商的经历。仔细分析一下便会发现在协商或商谈中，我们看似只是互相表明自己的意见，但实际上我们都在尝试说服对方。达成说服目的的关键在于逻辑性结构、热情以及听者对说话者的信任。

(3) 谋求同感

仔细观察日本社会，可以发现一种无法归类于上述两类的演说形式，具体如自我介绍、单位早会上的一分钟演说、贺词、谢词等。这些演说的目的在于谋求同感，且在赢得听者共鸣的同时，建立并加深说话者和听者之间，或者听者和听者之间的人际关系。我们暂且把这种演说称作“人际交往型演说”。此类演说要达成目的必须具备两点，即能坦率地说出自己的经验、感想的积极态度与能引导听者联想出各种情景的生动表现力。

有人提出，除以上三类演说之外还有以取悦听者为目的的娱乐型演说、符合各场景特色的致辞等。但从教育的角度看，分成以上三类足矣。而且这三类的要素一般会在同一个演说中被综合运用。例如，在授课等场景中，“告知”“说服”“谋求同感”等要素应是交织在一起的。

公开演说的分类可归纳为表1。

表1 公开演说的类型（以演说目的为分类基准）

目的	类型	例子	关键词
使听者理解	信息传达型	说明、报告、演讲比赛	条理性、措辞通俗易懂
使听者改变态度、行为	说服型	演讲比赛、表达见解、推销商品	逻辑性、热情、信任感
谋求同感	人际交往型	演讲比赛、谢词、送别词、贺词	自我展示、具体性

3 听众的人数

听众人数（规模）是公开演说场景中十分重要的元素。这是因为人数直接关系到能否获得听众的“附和”及“提问”等十分重要的“听众反馈”，即形成双向性的交流。

提到公开演说，一般会自然而然地想到面对许多听众演说的场景，但实际上听众人数多少不一。即使听众仅有一人，根据场景、性质也可认为是公开演说（比如面试等）。畠广已对公开演说提出如下分类方法。

- 两三人至五六人：小规模场景
- 五六人至十多人：中规模场景
- 几十人：大规模场景

此外，畠广已还导入了以说话者与听者间距离大小为依据的分类方法，即分为“间接场景”和“直接场景”。间接场景是听众不特定且为多数的单向交流场景。例如电视、广播等就属于此类场景。直接场景是说话者与听者之间有直接交流的场景。而讲演、授课等形式兼具直接场景和间接场景的特性。

参考以上观点，在这里对公开演说形态的不同类别进行归纳、梳理，如表2所示。公开演说中的一个重要因素是语言形态。它会根据场景而变化。比如在间接场景中使用的语言会无限接近书面语的形态，原则上不会使用对话中出现频率颇高的终助词（ね、さ、よ等）。另一个重要因素是交际能力。不同场景会产生不同的需求。在小规模场景中，需要有灵活并妥善应对反馈信息的随机应变能力。而在大规模场景中则需要高水准的发言能力，以及不怯场的能力。

表2 公开演说的形态分类（以听众规模为分类基准）

听众规模	场景		例子	听者的反馈	双向性	语言形态
不特定且 为多数	间接场景		电视、广播 (新闻报道)	可期待值近乎零	→	接近书面语  接近日常对话
几十人	直 接 场 景	大规模	演讲、报告	可期待值较低	→	
数人~ 十多人		中规模	会议、碰头会	可期待	→ ←	
一人~ 数人		小规模	面试、商品销售	可充分期待	→ ←	

单元3 公开演说的实况

如前文所述，公开演说根据演说的目的可分为三类。前一单元中学习了这三类演说的基本概念，这一单元再进一步具体讨论各类演说的要点。

1 人际交往型演说

临别赠言、祝词、谢词、意向申明……听过这些饱含感情的演说之后，我们受到鼓舞、获得勇气、得到安慰。我们把这种谋求同感、加深人际关系的演说称为人际交往型演说。这类演说尤其适用于教育场景。

优质的演说能滋养听众的心灵。我们在回顾校园生活的时候总能想起老师灌输给我们的心灵鸡汤。也许你会认为这样的话听过几十遍、几百遍之后就会自然悟到演说的要点，但实际上并非如此简单。在教育第一线长年执教的老教师如是说：“教师若能选择有魅力的话题并倾心地讲述给学生听的话，就能给学生的耳朵和心灵带来深远影响。”

那么，这类演说的要点是什么呢？

最为重要的一点是“自我展示”的积极态度。所谓自我展示，就是毫不掩饰、真实直白地展现自己。因此，自我意识过强，且极度害怕失败，不愿让人看到自己缺点的那一类人便不擅长这类演说。即使形式完美无缺，内容还是缺乏真实性。一位被称为“演说达人”的日本导演曾说“演说的奥义是真实表达当时所想”，并举出一个事例作为佐证。与导演一起共事的年轻职员大婚。他是个导演助手，平日的工作内容从照明到道具，再到节目演员的餐饮安排，种类繁多且身居幕后。在成为新郎的那天，他在婚宴的最后致辞。他开口第一句话是这么说的：

〔例文1〕

「ライトを浴びるということがこれほど気持ちのいいものだとは思いませんでした。」

很简短的一句话，却让与会者都不禁大笑鼓掌。这位导演助手并没有说什么特别的话，只是把当下最真实的感受原封不动地表达出来了而已，而正是这份真实打动了人心。

下面来谈谈演说时应该讲什么以及如何讲。

(1) 讲什么

① 感动

我们在日常生活中会邂逅种种感动。也许很少碰到极度感动的情况，但从每天报纸里的投稿专栏就不难发现，只要你有一颗善于感知的心，随时随地都可能被打动。

例如，下面的演说就是以平日里让人感动的小事为素材的。

〔例文 2〕

「先日、スーパーで野菜を見つろっていると、二歳ぐらいの女の子をショッピングカートに乗せた母親がやってきました。並べられた野菜を見ながら、そのお母さんはしきりに子供に話しかけていました。聞くともなく聞いていると、彼女がこういったのです。

『〇〇ちゃん。これがダ、イ、コ、ンよ。白いね。太いね。長いね。』

無駄のないことばで見事に大根を表現していますよね。私はそれを聞いて、こんな風にことばを教えられるって素晴らしいなと感動してしまったのです。外国語教師として、何だか大きなヒントをもらったような気になりました。」

乍一看是微不足道的小事，但能让你感动，那就必定有告诉他人的价值。反之，如果是连自己都感动不了的事情，再怎么用华丽的辞藻装饰也无法打动人心。

② 发现

〔例文 3〕

「新しい浦東国際空港に行くと、われわれ中国人だけでなく世界中の人々に出会えますね。欧米系、中東系、アジア系……。さまざまな人間でごったがえしています。その中で、日本や韓国の人達は、私たちと顔かたちや、髪の色が似ていて、一見見分けがつきにくいのですが、あるとき私は、遠くから見ても一目で日本人とわかる点があることに気づいたのです。何だか知っていますか。お辞儀のしかたなのです。ペコペコ頭を下げ合って挨拶している人間は、まず日本人と見て間違いありません。どうやらあれは日本人特有の習慣らしいですね。」

这是一位经常出国的友人说的一段话。听后让人不禁赞叹：原来如此啊！

演说中是否包含自己的一些“发现”“察觉”等也是评判演说内容好坏的标准之一。