



第一单元 口才施展的基础



单元导读

古往今来，胜者多为能言善辩之辈，败者则多不善言辞。口才好的人，能够顺利地获得别人的认同与帮助，而口才并非天生的，需要后天加以学习和训练。

“口才就是资本，口才就是财富。”学好各种说话技巧，掌握在不同的场合与不同的人进行交流的技巧，就是拥有了一种财富。只有掌握一流的交际口才和说服艺术，才能在各种场合都应对自如。



目标透视

1. 了解口语与口才的内涵。
2. 了解口语交际的目的、过程和特点。
3. 从认识上树立接受口语交际训练的思想，掌握提高口语表达能力的基本途径并自觉参加口语训练。



情境感悟

我国早期无产阶级革命家、演讲家萧楚女，就是靠平时的艰苦训练，练就了非凡的口才。萧楚女在重庆国立第二女子师范教书时，除了认真备课外，他每天天刚亮就跑到学校后面的山上，找一处僻静的地方，把一面镜子挂在树枝上，对着镜子开始练演讲，从镜子中观察自己的表情与动作。经过这样的刻苦训练，他掌握了高超的演讲艺术，他的教学水平也很快提高了。1926年，他年方30，就在毛泽东同志主办的广州农民运动讲习所工作，他的演讲至今受到世人的推崇。

同学们的“口才”怎么样？平时注重口语交际的训练吗？你对口语表达的基本知识了解多少？知道怎样提高口语表达能力吗？



第一节 口语概述

一、口语的含义

顾名思义,“口语”就是口头使用的语言。口头语言,是指运用语言表情达意,通过口耳进行交际的语言形式。口语表达是以话语、音调、声频为媒介来传递信息的,说者与听者可以通过互动进行角色互换,实现双方的思想、感情的直接沟通。

由此可见,口语表达不仅涵盖了说的部分,也涵盖了听的部分。说是为了听,并且要在听了之后针对听到的内容进一步去说,所以口语交际活动是包括说和听两方面内容的言语行为和过程。

口语交际能力是现代公民的必备能力。每个人从1岁左右就开始说话,于是有人认为说话的问题、口语的问题没有什么值得学习的,但实际上口语中有很多学问。很多人正是因为忽视了口语中的讲究才导致了社会交往的不顺利,并为此苦恼不堪。掌握必要的口语表达知识和技巧,会使我们的口语表达得更好、更理想、更有感染力和号召力。



二、口语的特点

在语言学中,与“口头语言”相对的是“书面语言”,这两种语言虽然在传递信息、沟通感情方面的功能基本相同,但二者却有着截然不同的特征。

(一)思维的同步外化

当我们开口说话时,外部语言表达与内部语言思维是同步进行的,口语只是将思维进行了外化。怎么想就怎么说,这是口头语言的首要特点。

(二)语言结构的简散性

口头语言最常使用的是一些短句、散句、自然句,其修饰成分少,常出现语法成分易位、使用省略句或某些词汇不断重复、倒装句等语法现象。口头语言很多时候还可以使用身体语言来配合表达,因此它的结构是非常松散的。

(三)表达内容的暂留性

声音是通过声波传播的,而声波瞬间即逝,这就要求口头语言的表达不能过于晦涩难



懂,必须通俗明了,让听者在最短的时间内了解说者的意图。

(四)交际内容的临场性

口语是以语音为载体进行传播的,它稍纵即逝。谈话的内容一般是随机的,而且即使有了准备,也常常由于对象、语境的变化而不得不改变讲话的内容。

(五)交流方式的综合性

口头语言的表达过程是一个系统的综合过程,语言、声调、身体语言等都要考虑进去。口语表达是传声的、有感情的,同时手段是多样的。

(六)实际应用的广泛性

口语与书面语言相比,可以说是人类社会使用最广泛、最有效的交际工具。有人说互联网兴起后,大量的文字信息、即时聊天工具等让人们越来越沉默,我们只需要用大脑和手指进行交谈。但日益火爆的“语音”技术却将口语在互联网上的阵地再度抢回,让广袤无垠的Internet上回响起了口语的声音。

凡是生理健全的人,80%的交际活动和90%的学习活动都是借助于说和听来完成的。在人与人的交往活动中,口头语言的交际可以说是无处不在、无时不有、无人不用。



三、口语的基本形式

口语的表达形式有很多,基本上可以分为常用口语和艺术口语两大类。

常用口语,即应用于日常生活的口头语言,主要包括论辩、辩护、演说、交谈、报告、讲话、发言、宣传、座谈、复述、朗读、播音、讲解、问答、对话等。

艺术口语,即作为艺术形式来传达内容的口头语言,主要包括朗诵、相声、评书、讲故事等。



四、科学的口语训练

口语训练要在口语学的理论指导下,对被训练者进行科学、系统、严格的口语技能和技巧的训练。当然,口语训练并不像许多体育项目和艺术培养一样必须从小抓起——过了一定的年龄后就很难取得显著成果。只要口语训练得当,任何年龄、任何学历背景的人都可以成为口语表达的一流天才。

(一)口语训练的基本要求

没有规矩,不成方圆。口语训练也必须遵循下列基本要求。



- (1)准确。发音准确,断连、重音合乎语义,用词准确。
- (2)清晰。语脉清晰,主题突出;语意完整,句式简洁;语流顺畅,语速恰当。
- (3)得体。选择恰当措辞、语气和表达方式,控制好讲话的分寸,姿态协调、自然。
- (4)生动。语气、语调生动自然、富于变化,话语富有感染力,合理利用身体语言。



语言训练口诀

以练为主,理论与实践相结合;
以听为主,听说结合;
由易到难,循序渐进;
课内课外,相辅相成。

(二)口语训练的基本原则

口才并不是一种天赋的才能,它是靠刻苦训练得来的。古今中外历史上,一切口若悬河、能言善辩的演讲家、雄辩家,他们无一不是靠刻苦训练而获得成功的。这些名人与伟人为我们训练口才树立了光辉的榜样,我们要想练就一副过硬的口才,就必须像他们那样,一丝不苟、刻苦训练,正如华罗庚先生在总结练“口才”的体会时说的:“勤能补拙是良训,一分辛苦一分才。”

(三)口语训练的实用方法

练口才不仅要刻苦,还要掌握一定的方法。科学的方法可以使你事半功倍,加速你口才的形成。当然,根据每个人的学识、环境、年龄等的不同,练口才的方法也会有所差异,但只要选择最适合自己的方法,加上持之以恒的刻苦训练,你就会在通向“口才家”的大道上迅速地成长起来。

1. 速读法

这里的“读”指的是朗读,是用嘴去读,而不是用眼去看。顾名思义,“速读”也就是快速地朗读。这种训练方法的目的,在于使人口齿伶俐、语音准确、吐字清晰。

我们找一篇演讲稿或一篇文辞优美的散文,先拿来字典、词典把文章中不认识或弄不懂的字、词查出来,搞清楚、弄明白,然后开始朗读。一般开始朗读的时候速度较慢,逐次加快,即一次比一次读得快,最后达到自己所能达到的最快速度。

2. 背诵法

这里的背诵,并不仅仅要求你把某篇演讲稿、散文背下来就算完成任务了,而是要求:一是要“背”,二是要“诵”。这种训练的目的有两个:一是培养记忆能力,二是培养口头表达能力。

记忆是练口才必不可少的一种素质,没有好的记忆力,要想培养出口才是不可能的。只有在大脑中充分地积累了知识,才可能张口即出、滔滔不绝。如果大脑中是一片空白,那么再伶牙俐齿,也无济于事。记忆与口才一样,它并不是一种天赋的才能,后天的锻炼对它同



样起着至关重要的作用，“背”正是对这种能力的培养。

“诵”是对表达能力的一种训练，这里的“诵”也就是我们常说的“朗诵”。它要求在准确地把握文章内容的基础上进行声情并茂的表达。

背诵法不同于速读法，速读法的着眼点在“快”上，而背诵法的着眼点在“准”上。也就是你背的演讲稿或文章一定要准确，不能有遗漏或错误的地方，而且在吐字、发音上也一定要准确无误。

这里的要求是准确无误地记忆文章，并且准确地表达作品的思想感情。比如，我们要背诵高尔基的《海燕》，首先就应明白，这是一篇散文诗。《海燕》是在预报革命的风暴即将来临，讴歌的是海燕，即无产阶级战士的形象。整篇散文诗都是热情激昂的，表达了革命者不可遏制的爱憎分明，那么我们在朗诵《海燕》时就要抓住这个基调。当然仅仅抓住作品的基调还是不够的，还要对作品进行一些技巧上的处理，比如划分段落，确定重音、停顿，等等。平平淡淡、没有波澜、没有起伏、一调到底的朗诵是不会成功的。

3. 练声法

练声也就是练声音、练嗓子。在生活中，我们都喜欢听那些饱满圆润、悦耳动听的声音，而不愿听干瘪无力、沙哑干涩的声音，所以锻炼出一副好嗓子，练就一腔悦耳动听的声音，是我们必做的工作。

(1)练气方法。俗话说练声先练气。气息是人体发声的动力，就像汽车上的发动机一样，它是发声的基础。气息的大小对发声有着直接的关系，气不足，声音无力；用力过猛，又有损声带。所以我们练声，首先要学会用气。吸气要深，小腹收缩，整个胸部要撑开，尽量把更多的气吸进去；呼气时要慢慢地进行，要让气慢慢地呼出。因为在演讲、朗诵、论辩时，有时需要较长的气息，那么只有呼气慢而长，才能达到这个目的。

(2)练声方法。人类语言的声源是在声带上，也就是我们的声音是通过气流振动声带而发出来的。在练发声以前先要做一些准备工作。先放松声带，用一些轻缓的气流振动它，让声带有所准备。声带活动开了，还要在口腔上做一些准备活动。口腔是人的一个重要的共鸣器，声音的洪亮、圆润与否与口腔有着直接的联系，所以不要小看了口腔的作用。

我们还要注意，练声时，千万不要在早晨刚睡醒时就到室外去练习，那样会使声带受到损害。特别是室外与室内温差较大时，更不要张口就喊，那样，冷空气进入口腔后，会刺激声带。

(3)练字方法。吐字似乎离发声远了些，其实二者是息息相关的。只有发音准确无误、清晰、圆润，吐字才能“字正腔圆”。

4. 复述法

复述法简单地说，就是把别人的话重复地叙述一遍。这种训练方法的目的，在于锻炼人的记忆力、反应力和语言的连贯性。

具体的方法是：选一段长短合适、有一定情节的文章。最好是小说或演讲稿中叙述性较强的一段，在朗读的同时用录音机把它录下来，然后听一遍复述一遍，反复多次地进行，直到能完全把这个作品复述出来。复述的时候，可以把第一次复述的内容录下来，然后对比原

文,看自己能复述下多少,重复进行,直到把全部的内容复述下来为止。这种练习绝不单单在于背诵,而在于锻炼语言的连贯性。如果能面对众人复述就更好了,它还可以锻炼胆量,克服紧张心理。

这种练习一定要有耐心与毅力。如果从一开始就选用那些句子长、情节少的文章作为训练材料,那么结果常常是欲速则不达,这就像小孩子学走路一样,没学会走就要学跑是一定会摔跤的。而且这个训练有时显得很烦琐、麻烦,甚至是枯燥乏味,这就更需要我们有耐心与毅力,要知难而进、勇于吃苦、不怕麻烦。

5. 模仿法

人从出生起就会向周围的人模仿。练口才也可以利用模仿法,模仿在这方面有专长的人的说话,这样天长日久,我们的口语表达能力就能得到提高。模仿法要求练习者从模仿对象的语气、语速、表情、动作等多方面进行模仿,并在模仿中有所创造,力争在模仿中超过对方。

当然,还有其他训练方法,比如描述法、角色扮演法等,同学们在练习时,应根据自己的情况选择适当的方法。

第二节 培养会说话的素质

“口才就是资本,口才就是财富。”那么什么是口才呢?

有人认为会说话就是口才,这是对口才的肤浅认识。一个小孩从1岁左右的牙牙学语到3岁左右基本上能掌握自己的母语,我们不能说他们不会说话,但却不能说他们有口才;一个人谈吐粗鄙、出口成“脏”,不讲究方式方法、不看场合乱讲话,我们不能说他们不会说话,但却不能说他们有口才。可见,会说话人人都能做到,但要做到有口才却不是轻而易举的。会说话的人未必称得上有口才,而有口才的人则必定会说话。

因此,我们必须理解口才的内涵,并且全面地培养那些能让我们变得更会说话、更善于说话的素质。

一、口才的内涵

口才,就是口语表达的才能,是指在不同的场合,面对众多听众,在准备不充分甚至完全没有准备的情况下,口语表达准确到位、条理清晰、词句妥帖、语义诙谐有趣,使听众能产生某种程度的情感共鸣。

口才在本质上是人类特有的一种富有创造性的精神文化现象,是人类精神生活的必需品,是社会进步的一个标志。法国启蒙思想家狄德罗曾说过:“真理和美德是艺术的两个密友。你要当作家、当批评家吗?请首先做一个有德行的人。”语言是思想的外衣,语言中负载的文化、思想、道德底蕴越丰厚,就越为人们所推崇。这也正是为什么道德高尚的人说出的话更具有号召力、更具有恒久的价值。所以说,口才重“才”,而不只重“口”。





二、培养道德素质

21 世纪,世界上最激烈的竞争是高素质人才的竞争,而高素质人才应当首先具备良好的思想道德。有口才的人无疑是人才,要想成为这样的人才,必须具有良好的思想道德。

良好的道德素质包括道德观念和思想品质两个方面。道德观念包括世界观、价值观、人生观、荣辱观;思想品质包括信仰、觉悟、人生态度、思想方法。道德观念高远、思想品质高尚的人,大多能有效地从事说话活动,透过他们的语言传达出的是他们的内在美感和吸引力。



三、培养知识素养

口才可以展现出人的文化素养。古今中外的演讲家和具有优秀口才的人无一不是学识渊博的人。演讲家们之所以能在演讲中旁征博引、妙语连珠,启迪人们的思想,极具口才的人之所以能把繁杂的事例恰如其分地组织到各种谈话、演说中去,出口成章、引经据典,使听众如醍醐灌顶、百听不厌,其根本原因就在于他们博览群书、知识广博。

要使自己说出的话语言约意丰、深刻精彩,就需要演讲者具备各方面的知识,因为良好的口才源于扎实而全面的知识和深厚的文化修养。所谓的学识,不仅包括文学知识,还包括哲学知识、历史知识、政治知识、经济知识、自然科学知识等。关注新闻也是培养知识素养、增长见闻的快捷途径,充分了解每天的新闻事件,解读个中原因,不仅能使自己跟不同的人群有源源不断的话题,更能使自己成为众人的焦点和掌握话语权的“意见领袖”。



小贴士

口德“十要十勿”

要与人为善, 勿造谣诽谤; 要管好情绪, 勿滥发脾气;
要乐于赞勉, 勿吹毛求疵; 要就事论事, 勿攻击人身;
要合理论断, 勿以偏概全; 要尊重异议, 勿刚愎自用;
要宽容体谅, 勿斤斤计较; 要慎思谨言, 勿胡言乱语;
要幽默自然, 勿出言粗暴; 要将心比心, 勿自私自利。

口头语言的表达过程是一个系统的综合,语言、声调、身体语言等都要综合考虑,系统的综合要求我们在说话时应当调动身体各个部位的积极性来完成说话内容,而且身体各个部位之间、各系统之间还必须具有整体感和协调感。

四、培养艺术素质

我们在以有声语言“说”的同时,还要运用一定的无声语言来传达信息,形成一种系统、协调的交谈或演说美感,这种美感大多是通过仪容仪表、手势动作、眼神表情以及风度气质的综合运用来展现的。它们虽然是无声的,但是却不比有声语言所传递出的信息少、重要性低,往往在初次见面或初次交流中的“第一印象”决定了说话者和演讲者的成败。无声语言的作用不可忽视,它通常被称为“身体语言”或“态势语言”。

因此,我们在练习口才的同时,不应该忽视肢体语言的练习。通过形体、舞蹈的训练,能够引导我们的身体有效配合语言表达,令说话者在举手投足之间散发出无限的个人魅力。



第三节 提高口语的基本途径

一、做一名好听众

一位学者曾经说:“人我之间相互对谈的缺失、弊端,不一定来自谈话本身的技巧,而是由于彼此急于表达自己,缺少耐心去倾听对方的诉说。”

被日本称为“经营之神”的松下电器创始人松下幸之助先生为人谦和,无论见了谁都彬彬有礼、谦恭谨慎。他用一句话来概括自己的经营哲学:“首先要细心倾听他人的意见。”倾听本身就具有非常大的交际和说服作用,专注地听别人谈话就表达出一种对讲话者的尊重态度,有利于了解和掌握更多的信息。在对方说话的过程中,听者仔细聆听说者的话语,使说者感觉自己的话很受听者重视,进而产生信赖感,就会更为充分、完整地表达他的想法。

如图 1-1 所示,倾听在沟通过程中占有重要的地位。调查研究发现,沟通中的行为比例最大的是倾听,而不是交谈或说话。也就是说,我们花费在倾听上的时间要远远超出其他的沟通行为。

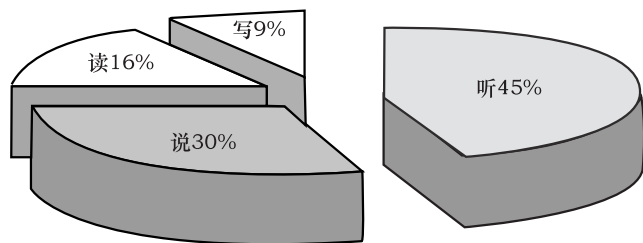


图 1-1 听说读写的应用比例

由此可见,培养良好的倾听习惯是多么重要。实践证明:只有听清楚并理解了说话人的观点和立场,才能准确及时地给予应答。

**趣 味
寓 言****猫的智慧****——倾听的艺术**

有一天,猫妈妈把小猫叫来,说:“你已经长大了,三天之后要开始自己去找东西吃了。”

小猫惶恐地问:“妈妈,那我应该吃什么东西呢?”

猫妈妈说:“你要吃什么食物,妈妈一时也说不清楚,就用我们祖先留下来的方法吧!这几天夜里,你躲在人们的梁柱间、陶罐边、屋顶上,仔细倾听人们的谈话,他们自然会教你的。”

第一天晚上,小猫躲在梁柱间,听到一个大人对孩子说:“小宝,把鱼和牛奶放在冰箱里,小猫最爱吃鱼和牛奶了。”

第二天晚上,小猫躲在陶罐边,听见一个女人对男人说:“老公,帮个忙,把香肠、腊肉挂在梁上,小鸡关好,别让小猫偷吃了。”

第三天晚上,小猫躲在屋顶上,从窗户里看到一个妇人教训自己的孩子:“奶酪、肉松、鱼干吃剩了,也不会收好。小猫的鼻子很灵,明天你就没得吃了。”

就这样,小猫每天都很开心,它回家告诉妈妈:“妈妈,果然像您说的那样,只要我保持倾听,人们每天都会教我该吃些什么。”

靠着听别人谈话,学习生活的技能,小猫终于成为一只身手敏捷、肌肉强健的大猫。它后来有了孩子,也是这样教导它们:“仔细倾听人们的谈话,他们自然会教你的。”

由上述寓言可见,倾听不仅是一种态度,也是一种技能。

(一)倾听的好处**1. 获得信息**

倾听有利于了解和掌握更多的信息。对方说话的过程中,你不时地点点头,表示你非常注意谈话者的讲话内容,使说话者受到鼓舞,觉得自己的话有价值,也就会更为充分、完整地表达他的想法,这不正是沟通所需要的吗?

2. 发现问题

通过倾听对方的讲话,推断对方的性格、工作生活经验、处事态度、个人习惯、观点偏好等,可以在日后的交往中有针对性地进行接触。

3. 建立信任

心理研究显示:人们喜欢善听者甚于善说者。实际上,人们都非常喜欢发表自己的意见,所以,如果你愿意给他们一个机会,让他们尽情地说出自己想说的话,他们会立即觉得你和蔼可亲、值得信赖。

案例分析

销售部的小郭近来工作业绩不理想,常常迟到、请假,销售部的肖经理找小郭谈话:“小郭,最近工作怎么样?”小郭避开经理的眼睛,低下头说:“还可以。”“真的吗?”肖经理继续问,“怎么近来总是迟到?上个月的销售额也完成得不好啊。”小郭看了一眼经理,“哎,我一个月努力吧。”“有没有什么问题?”肖经理想知道究竟,“没什么……”小郭欲言又止。

肖经理鼓励道:“有什么困难就讲出来,千万别放在心里面。”小郭看了一眼经理,又说了起来,“上个月……”小郭谈了十几分钟,肖经理就明白了其中的原委。

多听对方的意见有助于发现对方不愿意表露的或者没有意识到的关键问题,从中发现对方的出发点和弱点,找出关键点,这样就为你说服对方提供了契机。

(二)阻碍倾听的障碍

很多时候,一些人不能给人留下良好的印象,不是因为他们表达得不够,而是由于在他们的表达和沟通中给倾听设置了太多的障碍。

1. 观点不同

观点不同是倾听的第一个障碍。每一个人心里都有自己的观点,很难接受别人的观点。当别人在诉说时,你可能这样想:“你的观点没有什么新意,你不用说,我都知道是怎么回事。”带着这样的想法,你自然难以认真地倾听对方的话。

由于坚持自己的观点,对于对方的解释和结论,如果是“英雄所见略同”,你肯定是心满意足;但如果是出入很大,你可能会产生抵触情绪——反感、不信任,并产生不正确的假设,在这种排斥异议的情况下,你又如何能够静下心来认真地进行倾听呢?

2. 刻板成见

刻板成见是倾听的重要障碍。假设你对某个人产生了某种不好的看法,如“这个人没什么能耐”等,这时当他和你说话时,你也不可能注意倾听;又假设你和某个人之间由于某种原因,产生了隔阂,如果他有什么异议,你就可能认为他所做的一切,都是冲着你来的,无论他作出什么解释,你都认为是借口。

3. 急于表达自己的观点

人们都有喜欢发言的倾向。发言通常被视为主动的行为,可以帮助你树立强有力的形象,与之相对应的倾听则是被动的。在这种思维习惯下,人们容易在他人还未说完的时候,就迫不及待地打断对方,或者心里早已不耐烦了,往往不可能把对方的意思听懂、听全。

**趣 味
寓 言****疑人偷斧**

从前,有一个人遗失了一把斧头,他怀疑被隔壁家的小孩偷走了。于是,他就暗中观察小孩的行动,不论是言语与动作,或是神态与举止,怎么看,都觉得小孩像偷斧头的人。由于没有证据,所以也就没有办法揭发。

隔了几天,他在后山找到了那把遗失的斧头,原来是自己弄丢了。从此以后,他再去观察隔壁的小孩,再怎么看也不像是会偷斧头的人。

其实,邻居家的小孩并没有什么变化。这种变化没有别的原因,只是他被自己毫无根据的主观臆想所左右。

4. 环境的干扰

口语交际可以随时随地发生,因此很多时候会受到所处环境的干扰。由于有些人对环境中的干扰比较敏感,周围的变化会使他不注意倾听别人讲话;或者在别人讲话的时候,四处环顾、心不在焉,这样的人往往不受欢迎。

5. 防止主观误差

平时对别人的看法往往来自于我们的主观判断,通过某一件事情,就断定这个人怎么样,或者这个人的说法是什么意思,这实际上带有很多的 subjective 色彩。注意倾听别人说话,这样可以获得更多信息,使判断更为准确。

(三) 倾听的技巧

倾听别人说话时,要表现出感兴趣、有耐心、很真诚的样子,要听得准、理解得快、记得清。掌握了以下倾听技巧,可以帮助你成为一名好听众。

1. 设身处地

站在对方的角度想问题,可以更好地理解对方的想法,赢得对方的好感,从而找到对双方都有利的解决方法。设身处地又通常被称为“换位思考”,是保持人际关系和谐的根本前提。

2. 抓住要点

有的人说话言简意赅,而有的人常常喜欢把话语的意思淹没在洋洋洒洒的长篇大论中。与后者进行交流时,应当掌握抓住要点的技巧。

(1)从内容结构上分辨:前面的话往往是引子,是说话的中心思想;当中一段,有时是要点,有时是解说、举例;最后一段话是结论或需要强调的部分。

(2)从表达手段上分辨:故意放慢语速、提高声调、突然停顿,这都是说话人在强调某些重点内容;此外,还有一些特殊的手势可以帮助我们捕捉说话者交谈的要点。

3. 积极回应

如果在倾听过程中,你没有听清楚、没有理解,或是想得到更多的信息,想澄清一些问

题,想要对方重复或者使用其他的表述方法,以便于你的理解,或者想告诉对方你已经理解了他所讲的问题,希望他继续其他问题的时候,应当在适当的情况下,通知对方。这样做,一方面会使对方感到你的确在听他的谈话,另一方面有利于你有效地进行倾听。

4. 合理诱导

为了更坦率、更清楚地进行沟通,听者要学会通过回应、评论和提示来诱导说者。特别是对一些比较内向或者语言表达能力差的交谈对象,应该对他们加以适当的诱导,边听边提问,帮助他们理清说话思路。合理的诱导,不但可以使听者听得更清楚、更准确,也可以鼓励说者更流畅地表达思想。

5. 准确理解

理解对方要表达的意思是倾听的主要目的,同时也是使沟通能够进行下去的条件。

6. 听完再澄清

由于信息传播的不真实,造成他人对你的误解,在这种情况下,要等对方表达结束后,再去澄清事实,消除他的误解。有些事情,越急于解释越说不清楚,还容易给人造成“越描越黑”的印象。

7. 客观评论

在谈话者准备讲话之前,自己尽量不要针对所要谈论的事情本身下定论,否则会戴着“有色眼镜”看人,不能设身处地地从对方的角度看待问题,从而会出现偏差。作为一个主动的、积极的听众,应当学会全面地评价说话人。恰到好处的评价,可以促进说者与听者之间更加良好的互动。

二、具有健康的心理素质

关心健康的人越来越明白,健康不仅仅是没有疾病,而且还包括心理健康和社会适应能力。以往人们总把事业的成败,较单一地归咎为智力因素,关注的是 IQ(智力商数)值的高低。近来,人们还认识到非智力因素的 EQ(情绪商数)、AQ(逆境商数)、HQ(健康商数)与人生的质量关系。

心理素质的健康,往往决定了一个人的成败。心理素质是以生理素质为基础的,将外部获得的东西内化成稳定的、基本的、衍生性的并与人的社会适应行为和创新行为密切联系的心理品质。每个人的心理素质不尽相同,但是可以肯定地说,在生活中经常表现出热情开朗、活泼大方、积极向上等良好心理素质的人,更容易在口才活动中展现出出众的才华。

因此说,培养健康良好的心理素质是提高口语表达能力的基本途径之一。

(一)在口才活动中常见的心理障碍

1. 怯场

怯场是指人说话时出现的恐惧慌乱的心理,常表现为以下症状:心率加快、血压升高、出





汗、口干舌燥、喉头发紧、声音打颤、肌肉痉挛、晕眩恶心等。怯场是一种常见的心理表现,美国的研究人员曾在 300 多人中做了一个调查,题目是:你最担心的是什么?约有 40% 的人认为,最令人痛苦的事情就是在大庭广众之下讲话。怯场是人处于自我保护的心理本能,每个人初次与陌生人讲话或在公众场合讲话都会出现轻微的怯场和慌张。即使著名的演说家,在演说初期也往往有一些怯场的惨痛经历。

趣 味
故 事

不敢进门的萧伯纳

英国现代杰出的现实主义戏剧作家萧伯纳,被称为“世界著名的擅长幽默与讽刺的语言大师”。萧伯纳的戏剧性语言尖锐泼辣,充满机智,妙语警句脱口而出。然而,谁也不会想到,其实萧伯纳年轻的时候胆子很小,去客人家敲门前,常常要在门口徘徊至少 20 分钟,才有勇气进门拜访。

口齿不清的丘吉尔

英国前首相丘吉尔不但是英国著名的政治家和作家,更是一位世界“重量级”的演说家。他曾经发表的“铁幕演说”“鲜血、辛劳、眼泪与汗水”等精彩演讲,字字铮铮,为后人所传颂。但丘吉尔也不是一个生来就会演说的人,他在回顾自己初学公开讲话的感受时形容:“心窝里好像塞了一块 9 英寸的冰砖,使自己本来就有点发音不清的嘴索性不能说出半个字。”

怯场的发生因人而异,表现不同、程度不同。轻微的怯场现象并不会影响演讲者作出一成成功的演讲。但对于初练口才者来讲,重要的是不能因胆怯的发生而导致社交恐惧,再由社交恐惧而感到自卑,采取自我封闭,最终形成难以扭转的心理定势。

2. 自卑

自卑的心理倾向表现为轻视自己、妄自菲薄,总感觉自己事事不如人、处处不如人,其本质是自我意识的弱化。自卑的人往往过分夸大自己的弱点,看不到自己的优势,这是一种消极的心理状态。

在口才活动中,有自卑心理的人虽然有强烈的交际欲望,但却不能做到大方地与人交往,总是惧怕尴尬、嘲笑、手足无措等情况的出现,久而久之,就会使其害怕与人交往、拒绝展示自我。自卑是一种不健康的心理素质,它严重影响一个人对自我的正确认识和正确评价,是口语表达能力的巨大阻碍。

3. 自傲

自傲是一种以自我为中心的过于自信的心理倾向。在口才活动中,具有这一心理障碍的人往往表现为:自以为技压群雄、滔滔不绝、高谈阔论、忽视他人,一味地追求表现自我。自傲的演讲者往往让听众产生厌恶感,在心理上产生对讲话内容的排斥,严重阻碍了听说双方交流的推进。

(二) 克服心理障碍的调节方法

恐惧心理的产生与过去的心理感受、亲身体会、人的性格有关。

克服恐惧心理的首要方法是：提高对事物的认知能力，扩大认知视野，判定恐惧源。认识客观世界的某些规律，认识人自身的关键需要和客观规律之间的关系，确立正确的目标判断，提高预见力，对可能发生的各种变故做好充分的思想准备，就会增强心理承受能力。其次要培养乐观的人生情趣和坚强的意志，用勇敢顽强的精神激励自己的勇气，在平时的训练和生活中有意识地在复杂的环境下磨炼自己。这样，即使真正陷入令自己紧张的情境，也不会一时就变得惊慌失措，而是沉着冷静、机智应付。

1. 战胜自我的训练方法

(1) 做深呼吸：胸腔要尽力舒展，频率由快到慢。

(2) 喝一口水，慢慢咽下，缓解紧张感。

(3) 排除干扰，将思想集中在所讲的内容上。

(4) 排除消极的心理暗示，增加积极的心理暗示。比如，今天我一定能成功，我的故事很精彩，观众会不断喝彩。

(5) 找一个比较舒适的地方坐下，思索引起自己最初高度紧张的刺激因素，直到紧张感慢慢消失。

2. 战胜环境和听众的训练方法

(1) 在镜子前进行模拟情景训练。用双眼看着镜子中自己的双眼，分别用探询、坚定、感谢等语气来表达自己的情感，模拟出演讲和谈话活动中彼此目光接触的情景。

(2) 提前进入进行口才活动的场地熟悉环境。在可能的情况下，可以以交谈的方式大致掌握听者的人数、文化程度、职业特点、兴趣爱好等。

(3) 演讲中灵活调整进度。讲话开始时不要急于开口，先扫视一下全场，等待静场后开讲；讲话过程中如果有怪声和嬉笑等声音再度引起紧张时，不要试图通过提高声音来控制局面，而要将声音放低、放缓，甚至停止，等安静后再继续演讲。

趣味故事

说话高手利文斯顿是医疗纠纷保险公司的资深副总裁，他在保险界中备受推崇，他非常开朗健谈，大家以为他天性如此，其实不然。他小时候，害羞得不得了，连话都不敢讲。利文斯顿身高 1.90 米，生长于密歇根，家中有 10 位兄弟姐妹，所以，利文斯顿在家中并未得到太多的关注，利文斯顿觉得，自己的个头与害羞的个性也不无关系。他说：“别人对我们这种大个子常另有期待，即使年纪轻轻，我们也要表现得成熟负责，有时我的块头使别人略感威胁或危险，我就会觉得不自在，于是便害羞。”利文斯顿当时所用的方法是观察别人，他观察说话高手自信的外表、仪态及风格，并关注这些楷模及其谈话对象的反应，用心揣摩其中的微妙。23 岁时利文斯顿是公司的业务骨干，43 岁时，他已是业务和管理的资深副总裁了。但是利文斯顿依然挥不去害羞的阴影。他说：“克服害羞是毕生的课题。”



三、懂得恰当的说话原则

说话总是要在具体环境中进行,作为说话者不可避免地要受到所在环境的各种条件的制约和影响,因此,口才的施展必须遵循反映说话规律的基本原则。掌握“识人说话”的本领也可以帮助你克服与人交往的恐惧感。



(一)看对象说话

说话要因人而异。因为不同的人,其性格、习惯、生活工作背景、喜好以及文化程度等都有所不同,所以对同一句话所产生的反应也各有不同,甚至有截然相反的理解。

(二)看身份说话

人的社会角色不同,对话语表达便有不同的适应性。所谓的看身份说话,就是要求说话者不但考虑听者的身份地位,也要弄清自己的身份地位,以便在交际中使用自然得体的称谓和口吻。

(三)看场合说话

不同的场合对说话也有不同的要求。隆重的场合要严肃,一般的场合可以谈吐轻松融洽;正式场合要字字斟酌,非正式场合可以用语通俗;悲伤场合应当有所避讳,喜庆的场合可以多些诙谐逗乐;适宜多说话的场合可以细致深入,不宜多说话的场合一定要简明扼要。场合对于说话者的影响是最为直接具体的,说话者更多的是要依靠自己敏锐细致的观察力,体会不同场合中的微妙气氛。

四、优化语言表达的思维方法

每个人的思维都是一个极其丰富的宝藏,但如果不经过科学的训练和修正,不管有多么大的潜力都无法显现出来。语言的表达过程就是把思维的结果用言语表述出来的过程,因此,培养出众的口才不能只停留在锻炼说话技巧的层面上,更应该进行严密的思维训练。



(一)科学的思维方法

1. 逆向思维法

逆向思维又叫反向思维、逆反思维,这种方法就是通常人们说的“反过来想一想”。一般地,人们习惯于沿着事物发展的正方向去思考问题并寻求解决办法。其实,对于某些问题,从结论往回推,反过来思考,从求解回到已知条件,反过去想或许会使问题简单化,使解决问

题变得轻而易举,甚至因此而有所发现,创造出惊天动地的奇迹来,这就是逆向思维和它的魅力。

趣味 寓言

一位母亲有两个女儿,大女儿开染布作坊,小女儿做雨伞生意。每天,这位老母亲都愁眉苦脸,天下雨了怕大女儿染的布没法晒干;天晴了又怕小女儿的伞没有人买。一位邻居开导她,叫她反过来想:雨天,小女儿的伞生意做得红火;晴天,大女儿染的布很快就能晒干。逆向思维使这位老母亲眉开眼笑、活力再现。

这是一个成功的逆向思维的例子。在日常生活中,我们也可以发现换一种思维方式,也许就改变了你的心情、态度,甚至是生活状态,会产生“柳暗花明又一村”的效果。

逆向思维最可宝贵的价值,是它对人们认识的挑战,是对事物认识的不断深化,并由此而产生“原子弹爆炸”般的威力。我们应当自觉地运用逆向思维方法,创造更多的奇迹。

2. 追本溯源思维法

追本溯源思维法就是指遇到问题后,一步一步地探求事物的本源,从而找出其产生、发展的规律,引出一番见解精辟的发言。

学习追本溯源思维法的最好方法,除了背诵经典演讲稿,就是经常阅读报纸杂志等媒体上的新闻评论和议论杂文。这些文章大都是对社会热点、新闻事件、普遍现象进行的剖析和解读,意在挖掘事物背后的根源,它们虽然篇幅短小,但见解独到、观点突出、构思巧妙,不但可以增加我们的阅历和见闻,也可以在无形之中培养我们追本溯源思考问题的思维模式。

3. 框架式思维法

人们常说口才好的人能“出口成章”,一张嘴说出的就是一篇辞藻华丽、结构严密的好文章。做好文章就要有好的框架,出口成章的道理也不外乎如此。说话时依靠一定的内容框架进行布局和思考,便能获得快速构思成篇的效果。思维时依靠的框架可以根据个人习惯、具体情况进行调整,可以是“提出问题——分析问题——解决问题”,也可以是“是什么——为什么——怎么样”,更可以是“举例说明——提出观点——指明重要性”。运用框架式思维法,思路有门径可入、有层次可分辨、有范例可参考,不至于茫然而无头绪,有利于你的演讲更全面完整、有始有终。

(二) 科学思维的训练方法

1. 思维转换成言语的训练方法

人的一个具体思维内容,在没有找到恰当话语表达时,就好像交织在一起的线团,没有次序,分不出条理,要把思维变成话语,首先应在大脑中寻找恰当的词语组织语言,然后应用已经积累的知识不断地进行调整、排序。

训练方法:用几句说明性的话语将自己最熟悉的人介绍给同学听。



2. 思维条理性的训练方法

条理性是指思维有条有理、层次分明、线索清晰、重点突出、框架完整。

训练方法:听一段内容较为混乱的录音材料,然后按照一条你认为合理的思路将材料重新整理并进行复述。

3. 思维广阔性的训练方法

思维广阔性的训练是以大量丰富的知识为基础的,这不仅是对以往知识经验的积累运用,而且还包括不断的知识更新与拓展,这样思维广阔性的训练才不至于成为无源之水。

训练方法:对一则简短而完整的材料进行扩写,在不更改原文中心思想的前提下,运用尽可能多的表达方法、修辞手段对材料进行添枝加叶。

4. 思维灵活性的训练方法

思维的灵活性,是指知识运用自如或变通流畅的程度。这种灵活性尤其是当条件变化时,能摒弃旧的习惯思维方式开创不同方向的思维,从而找到一种思维途径转向另一种思维途径的方法。思维的灵活性在口语活动中常体现为机敏的应变能力和诙谐幽默的素质,这不仅需要训练,而且还需要日常的经验与涵养。

训练方法:用多种表达方式表达同一语义,如“好男儿志在四方”,也可以表述为“哪有好男儿没有志向的?”或“所有有抱负的青年都应志在四方”。

五、善于应变与诙谐幽默

在口才活动中,说话者要时常面对一些猝不及防的场面和情境。是否能应对好突发状况,也就是是否善于应变,往往决定了当前交往活动的成败。在这种情况下,应当善于迅速作出反应,快速而严密地选择和组织相应的语言,作出适当的调整或变换,以摆脱窘境、换被动为主动。

诙谐幽默是思想、才学和灵感的结晶。它针对人性中的弱点或不尽如人意的现实,以嬉笑怒骂的态度、俏皮含蓄的语言以及夸张、双关等灵活的方式进行讥讽和解嘲,使人们在会心的微笑中领悟更大的道理。诙谐幽默的语言往往是在口才活动的瞬间闪现出的最绚烂的火花。



案例分析

著名主持人杨澜可谓家喻户晓,她展现在广大观众面前的良好素质为很多人所欣赏。当杨澜还是一名大学生时,在进入中央电视台之前的一次主持人招聘会上,考官忽然发问:“你敢不敢穿‘三点式’?”

杨澜坦然地回答:“这与社会环境很有关系,如果在外国的裸体浴场,‘三点式’不见得就显得开放。而在中国,穿‘三点式’不符合人们共同的审美标准。”

这个问题对杨澜而言是非常具有挑战性的。身为现代的中国女大学生,无论回答“敢”或“不敢”都不是最佳的答案。杨澜以她机敏的应变能力和诙谐轻松的表达迅速给出了合理的解答,委婉而庄重,令人叫绝。

善于应变和诙谐幽默都是一个人思维敏捷的具体表现,二者都必须建立在良好的心理素质基础之上。我们不能想象对自己毫无自信、有怯场心理的人在面对听众提出的突发问题时还能镇定自若、妙语连珠。善于应变和幽默能够将口语表达者引领至口才艺术的巅峰。

六、重视身体语言的训练



(一) 身体语言的作用

身体语言的学名为“态势语”,是指人们在社会交际中使用的口语以外的所有交际方式,包括姿态、手势、表情、眼神,等等。与人交谈时,我们会用三种方式进行沟通:语言、声音和肢体语言。加州大学洛杉矶分校的阿尔伯特·梅拉宾的研究表明:沟通的55%是通过身体语言进行的,38%是用声音完成的,只有7%是用语言表达的。

身体语言是人类之间一种奇妙的非语言类沟通,它的作用在于“无声胜有声”和“心领神会”。比如相爱的人还总要用语言来表达,未免感觉陌生;常在一起的朋友如果只是用语言交流,也会觉得乏味。身体语言不仅仅是对语言沟通的一种有益的补充,还能增加谈话的感染力和效果,也是双方心灵的交流。

(二) 运用身体语言的基本要求

如何运用身体语言没有一定之规,应当在尊重个人气质、形象和个性的前提下围绕以下四个原则加以运用。

- (1)自然。切忌为动作而动作,要配合个人气质和个性,做到端庄自然。
- (2)得体。避免“走极端”,要考虑个人身份和个性。
- (3)适度。使用幅度、力度和频率要与表达内容相符合、相配合。
- (4)和谐。身体语言要与有声语言的内容、语调、语速、重音、节奏、情感等和谐一致。

(三) 身体语言的训练

“站如松,坐如钟,行如风”,良好的身体语言大多是后天培养的。根据人们的视觉观察习惯,运用身体语言首先是从整体着眼,注重形象的总体轮廓,如站姿、坐姿、行姿等,然后将视线逐步集中在局部,包括手势、表情、眼神等。以下着重介绍给人最初印象的站姿、坐姿和行姿。

1. 站姿训练

正确的站立姿势,可以使你拥有优美的身材线条,因此,有必要好好地把握正确站姿的要点,并加以训练,使线条优美地呈现。

(1) 垂手式站姿。

第一,提肩,拉展背部肌肉。

第二,深呼吸、挺胸、收腹,同时紧缩臀部肌肉,这样可以充分地发挥胸部及腹部肌肉的



作用,使其得到锻炼,然而这些部位的练习恰好又极易被人们所忽略。

第三,下颚微收,双手自然下垂,两腿并拢,足尖向前。

第四,两肩平齐,双眼直视前方。

第五,对着镜子纠正自己的站姿,以达到最佳姿态。

(2)握手式站姿。握手式站姿主要用于女士,它是在基本站姿的基础上,双手搭握,稍向上提,放于小腹前;双脚也可以前后略分开:一只脚略前,一只脚略后,前脚脚跟稍稍向后脚脚背处靠拢。男士有时也可以采用这种姿势,但两脚要略微分开。此站姿可用于礼仪迎客,也可用于前台的站立服务。

(3)错误的站姿。重心落于脚跟或腹部向前突出、驼背,这些都是错误的姿势,而且易使腿部、小腹、背部积累更多的脂肪。另外,如果脚踝向内侧弯曲站立,会使臀部下垂。

2. 坐姿训练

优雅的坐姿传递着自信、友好、热情的信息,同时也显示出高雅庄重的良好风范。

(1)正确的坐姿。女士应在站立的姿态上,在后腿能够碰到椅子时,轻轻地坐下来,两个膝盖一定要并起来,腿可以放中间或放两边。如果想跷腿,两腿须是合并的,假如穿着的裙子较短时一定要小心盖住。特别是经常走动或要上高台坐下的女士,都不适合穿太短的裙子,并且不能在落座时两腿分开。男士坐的时候膝部可以分开一点,但不要超过肩宽,也不能两腿叉开,半躺在椅子上。

(2)错误的坐姿。我们会经常见到一些不雅的坐法,比如两腿叉开,腿在地上抖个不停,而且腿还翘得老高,无论穿什么样的衣服(裤子或裙子)都不能这样做。

3. 行姿训练

有人说“行姿可以揭示一个人的性格”,这句话听起来可能太绝对,但我们起码可以说,不正确的行姿会给人留下不好的印象。比如人们经常以为:

(1)走路姿态非常柔弱的人,精神也十分衰弱,即使他的体格很健壮,当他一遇到精神上的打击时,就有可能崩溃。

(2)拖着鞋子走路的人,抑或是鞋跟磨损较严重的人,就有可能是缺乏积极性,不喜欢变化,此外,可能亦无特殊才能,在命运方面容易受阻。

(3)以小快步伐行走的人性情急躁,这或许是由于腿短的原因所致,不过,走得快的话,心情自然较为急迫。

(4)行进时步伐零乱的人,可能其神智不太健全。

(5)一面走路一面回头看的人,其猜忌心与嫉妒心可能特别强烈。

培养正确的行姿,除了要了解正确的行姿要求和练习以外,还须对一些常见的不正确的行姿能够识别,并对着镜子不时地进行改正。



七、塑造悦耳的声音

讲话是一种声音的艺术,美好的声音有无穷的魅力,可以使人产生妙不



★ 微课

塑造悦耳的声音

可言的感觉；粗糙的声音让人避之不及，顿生烦躁之感。

（一）科学的运气发声方法

运气发声是学习朗诵的基础练习，它主要包括正确的呼吸控制、口腔控制、共鸣控制、声音弹性与色彩变化等几个方面的内容。

在实践练习中，主要包括以下几个方面。

（1）进行气息深（吸得深）、匀（呼得匀）、通（气通畅）、活（用灵活）、稳定、持久、自如的基本功训练。

（2）进行口腔控制打（打开牙关）、提（提起颧肌）、挺（挺起软腭）、放（放松下巴）和吐字归音字头（要叼住、弹出）、字腹（要拉开、立起）、字尾（要归音、到位）的“枣核”形的基本功训练。

（3）进行声音纯正朴实、明朗大方、圆润集中、刚柔并济、纵收自如、色彩丰富、感染力强、优美动听的基本功训练。

（4）进行用气发声状态积极、松弛、集中的基本功训练。通过学习和训练，要使自己的用气发声状态达到“气息下沉，喉部放松，不挤不僵，声音贯通；字音轻弹，如珠如流；气随情动，声随情发”的要求。

（二）科学的气息控制训练

进行气息训练的目的是为了体会和掌握胸腹联合呼吸的基本动作要领，形成新的且符合朗诵发声要求的呼吸方式。要想达到这一目的，首先，应坚持不懈、持之以恒地进行练习；其次，要在破与立的过程中重视量的积累，否则多年养成的习惯是难以改掉的；再次，从训练的角度讲，只知道理不行，只有抓住符合要领的实际感觉，并在反复的练习中稳定了这种感觉，才能掌握并运用。

1. 吸气训练

在做吸气练习时，保持良好的精神状态，肩胸放松是很重要的，要做到“兴奋从容两肋开，不觉吸气气自来”。大家可以通过以下方法进行体会。

（1）以衣襟中间的纽扣为标记，把气缓缓地吸到最下面一颗纽扣的位置。

（2）坐在椅子的前沿，上身略向前倾，“沿着后背”将气缓缓地吸入体内。这种方法排除了单纯的胸部用力吸气的可能，容易获得两肋打开的实际感觉。

（3）闻花，远处飘来一股花香，闻一闻是什么花的味道呢？此时，气会吸得深入、自然。可用这种方法体会降膈与开肋。

（4）调整意念，觉得气是从全身的毛细孔吸入体内的，这会使两肋较充分地展开。

（5）拾起重物和“倒拔垂杨柳”。在拾起重物和“倒拔垂杨柳”时，总要深吸一口气，憋住一股劲。此时，腰部、腹部的感觉和胸腹联合呼吸吸气最后一刻的感觉相近。

（6）“半打”哈欠。不张大嘴地打哈欠，进行最后一刻的感觉和胸腹联合呼吸吸气最后一刻的感觉相近。

2. 呼气训练

做呼气练习时内心应自然松弛，不能为了延长使用时间而憋气、紧喉。具体的训练步骤



有以下几点。

- (1) 以叹气方法呼出,并不带出任何语音,体会喉部如何放松。
- (2) 缓缓持续地发出“ai”的声音。
- (3) 均匀、缓慢地吹去桌面上的尘土;吹歪蜡烛火苗,使其既不直也不灭。
- (4) 发出纯净的、音高自然一致的“a”的延长音。
- (5) 数数儿,以每秒两个的速度数:1,2,3,4……
- (6) 数葫芦。清晰地发出:一口气数不了20个葫芦,1个葫芦,2个葫芦,3个葫芦,4个葫芦……



活动体验

1. 阅读下面的内容,分析其口语的方法。

英国大作家萧伯纳身体瘦长。在某次晚宴上,一个肥胖的富翁嘲笑他说:“萧伯纳先生!一见到你,我就知道目前世界上正闹饥荒。”

萧伯纳说:“先生,我一见到你,就知道世界上闹饥荒的原因。”

2. 读下面一则故事,边读边记,读后复述,并讲述此故事的寓意。

有个人一心一意想升官发财,可是从年轻熬到白发,却还只是个小公务员。这个人对此极不快乐,每次想起来就掉泪,有一天竟然号啕大哭了。办公室有个新来的年轻人觉得很奇怪,便问他到底因为什么难过。他说:“我怎么不难过?年轻的时候,我的上司爱好文学,我便学作诗、写文章,想不到刚觉得有点小成绩了,却又换了一位爱好科学的上司。我赶紧又改学数学、研究物理,不料上司嫌我学历太浅,不够老成,还是不重用我。后来换了现在这位上司,我自认文武兼备,人也老成了,谁知上司喜欢青年才俊,我……我眼看年龄渐高,就要退休了,一事无成,怎么不难过?”

3. 假如你当选为班长,请为自己设计一个个性化的就职开场白。





口语交际的语言标准

1. 口语化

话是说给别人听的。要别人听,首先要让人听懂,然后还要使人喜欢听,这就不得不考虑怎样说了。说话的内容主要靠有声语言来传达,而有声语言声过即逝,听话人不能像阅读文字那样反复咀嚼,只有当场听清楚了才有可能理解。所以说说话者就应当根据口语有声性这个特点,采用通俗易懂的口语,努力使听者一听就明白。

2. 个性化

所谓语言个性化,是指讲话者要用独到的语言表达自己的思想感情、意志和气质,而不是老调重弹,用那些陈词滥调。只有个性化的语言才能表现独到的见解,产生独特的魅力,给人留下深刻的印象。个性化的语言是一个人的思想、学识、阅历、才华、性格、气质以及语言修养的集中表现。

3. 规范化

民族语言是全民族共同创造、约定俗成的,对整个民族的成员都有制约性,只有共同遵守它的规范,才能互相交流思想。语言的规范包括语音规范和语体规范两个方面。就语音规范而言,我国的语言表达要以汉语普通话为基本规范,即以北京语音为标准音,以北地方言为基础方言,以典范的现代白话文著作作为语法规范的汉民族共同语言。运用汉语交际的人,必须努力达到上述三项标准。

