

第一章

口语基础



学习目标

- 了解态势语言的作用。
- 提高综合素质。
- 掌握态势语。
- 掌握口才训练方法。
- 提高心理素质。
- 提高发声能力。



引例

美国记者根宝在他写的《回忆罗斯福》一书中说，罗斯福总统“在短短二十分钟之内，他的面部表情有：稀奇、好奇、伪装的吃惊、真情的关切、担心、同情、坚定、嬉笑、庄严，都有超绝的魅力，但他可不曾说过一个字”。

第一节 培养综合素质

口才的培养离不开口语主体综合素质的提高。综合素质是指人们生存、发展和从事社会实践能力的各种内在基础条件的总和。它是指品德、学识、能力、生理、心理、胆略等多方面素质的综合，通常人们认为它的基本内涵是“德、识、才、学、体”。下面重点分析道德修养、知识结构和能力结构。

一、道德修养

道德修养是一个人的思想意识、文化素养、道德观念的集中体现，有好坏优劣之分。口语表达作为一种社会现象，具有道德实质。任何口语表达中（社交、演讲、论辩、谈判、推

销等),总要包含一定的伦理道德观念并以一定的方式体现出来。从宏观上说,口才艺术的首要目的就是要通过口语表达,卓有成效地提高人们认识世界和改造世界的能力。因此,一个优秀的口语表达者应该是一个教育者,如果自己没有较高的道德修养,又谈何去教育别人?从微观上说,面向听众演讲、答问,和他人辩论、谈判等,总是企图影响对方的思想感情、行为举止,目的总是不外乎让对方相信什么、承认什么、应允什么。因此,口语主体就不免是某种思想观念、某种伦理道德的体现者和宣传者。在口语表达中,也只有品行端正、道德高尚的人才会受到人们的尊重和信赖,他的言论才会在听众中产生积极的影响。否则,便会出现“台上你说,台下说你”或“前面你说,后面说你”的现象,听众会视口语主体为口是心非、哗众取宠的江湖骗子。

口语主体要用语言来引导、教育听众,但身教更为重要。《论语》中说:“其身正,不令而行;其身不正,虽令不从。”众所周知,“正己然后可以正人”。听众对于那些不讲诚信、表里不一的夸夸其谈者一贯极为反感。所以口语主体必须讲道德、重道德,要注重自身道德修养的提高,努力做到严于律己、宽以待人;实事求是、光明磊落;爱国爱民、讲究信义;勇于拼搏、乐于奉献;“先天下之忧而忧,后天下之乐而乐”;“富贵不能淫,贫贱不能移,威武不能屈”;继承和发扬中华民族的传统美德,使自己的道德修养不断提升而趋于完善。只有这样的口语主体,当他站于人前时,虽未开口,听众就先信服三分了。也只有这样的口语主体施教于人,其讲话才有分量、有威信。例如,周恩来等人的讲演总是能使人信服。

口语主体的道德修养,必然会从他的话语中反映出来,而听众对于口语主体是“不患位之不尊,而患德之不崇”。口语主体的道德修养高,必然会对听众产生较大的影响力,听众就会被感染,随着感情迁移,便会收到“爱屋及乌”的效果。听众出于尊崇演讲者的思想道德修养或仰慕其名气而倾心于演讲者演讲内容的情况,在口才实践中屡见不鲜。因此,即使是从口语表达要说服听众,令其为之行动这一角度来说,口语主体也应努力加强道德修养,提升道德境界,做一个道德高尚、德才兼备的时代所需人才。



例证 1-1

以诚信为本

黑龙江优秀农民企业家孙乃奇创办的绥滨县啤酒厂,在东北已经闯出了“北国啤酒”的市场。孙乃奇“奇”在哪里?很简单——以诚信为本,狠抓产品质量。他无法容忍质量低劣的产品,绝不会让劣质产品流入市场。有一次,当班工人不慎将糖化程度提升了20℃,这样产出的酒浆质量肯定不合格,即使出酒,味道也不纯正。孙乃奇厉声宣布:“我孙乃奇让你们花钱买一个观念,必须严格执行工艺要求,质量丝毫不能差!”一道“放酒”命令之后,10吨浅黄色啤酒浆被倒掉,企业各级干部伫立一旁纷纷为之动容。

分析:创业不易,守业更难。经营头脑和能力固然重要,但正己正人,诚实守信,遵守职业道德更是至关重要。没有企业领导人痛下决心根除劣质商品的决策,企业的名优品牌又从何而来?一个人知识再多、能力再强,但不讲道德、不讲诚信,必然无法建起成功的事业。

智能，就是人们掌握和运用知识的能力。合理的智能结构应该由两个部分组成：一是智，二是能。“智”即合理的知识结构，“能”即应有的能力结构。能力建立在知识的基础之上，知识则往往通过一定的能力表现出来。掌握知识和培养能力二者之间，既相互依存、相互制约，又相互促进、相互转化。一般来说，知识越渊博，其能力就越强，缺少某一方面的知识，便不可能具有某一方面的能力，不注重掌握新知识、更新旧知识，发展能力就只能是水中望月。同时，在学习知识的过程中，能力较强的人则会比能力较弱的人学得更多、更快、更好。

二、知识结构

合理的知识结构是口语主体进行现代社会实践的工具和基础。它应为“T”字形结构，既必须兼备多学科、跨学科的经过精选的宽广的知识面，还要具备某一专业纵深的知识。只有这样，做到专博结合、两相兼备，才能成为跨越多个知识领域的“通才”。这是社会对现代人才所提出的较高的知识结构的要求，也是我们现代青年调整、优化知识结构的努力方向。

庄子曰：“水之积也不厚，则其负大舟也无力。”口才水平的提高，必须以广博的学识为基础。口语主体的学识越充实、越广泛、越深厚，口语表达才越能内容丰富、说理透辟、联想巧妙、得心应手。如果学识浅薄、孤陋寡闻，口语表达必然贫乏枯燥、呆板生硬、捉襟见肘，无法与听众会心地交流思想感情。纵观古今中外一切成功的口语表达，无不闪烁着智慧的光芒，口才家们掌握的知识，就是启迪人们心智的一把“钥匙”。马克思、恩格斯、毛泽东等无产阶级革命家和鲁迅、闻一多等文学家都是出类拔萃的演讲家，同时又是学识渊博、才华横溢，具有很高学术造诣和文化修养的学者。他们博览群书，汲取了人类优秀的文化成果，所以才能在自己的演讲中旁征博引、纵横古今、说理透彻、见解深刻，从而使演讲产生巨大的说服力。

口语表达属于社会科学范畴，它与哲学、文学、美学、伦理学、教育学等社会科学有着密切联系；同时它又与语言学、文章学之间，甚至与表演艺术、曲艺艺术、音乐艺术之间，也都有着某种不可分割的内在联系，所以口语主体必须以广博的知识作为基础。当然，任何口语主体都不可能也没有必要精通一切知识领域，只是要求口语主体对与口语表达有关的学科尽可能地多做一些了解。口语主体的学识不仅要“博”，同时也要求“专”，因为口语主体一般都有自己特定的专业，其口语表达也常与自己的专业有关，尤其是学术演讲，听众衡量演讲者水平的高低，总是以其专业学识作为主要的检验标准。

口语主体的学识除了包括从书本上学到的知识以外，还包括从实际生活中体验到的知识。《红楼梦》中有副对联：“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”古语也有：“读万卷书，行万里路。”前者说明社会生活范畴里也有学问，后者则指明求学、治学的两条根本途径。口语表达是一种信息传播和交流的方式，因此，口语主体与听众的交互感应十分重要。如果没有这种交互感应，双方的思想感情就不能真正沟通，也就谈不上听众会对口语主体的表达产生共鸣。而要真正进行有效沟通，关键在于口语主体是否具备一定的社会实践经验和丰富的生活阅历。因此，口语主体要具备合理的知识结构，不仅要博览各类书籍，还要认真去品

读“生活这本百科全书”，以便更好地揣摩和把握听众的心理定势，摸准听众的思想脉搏，抓住与听众建立情感交流的热点，使口语表达深入听众心扉，从而收到一呼百应的理想效果。

三、能力结构

口语主体应有的能力结构主要指认识能力、组织能力、沟通能力、表达能力和创新能力。这五种能力既相互联系又相互区别，五者是有机的统一体。口语主体只有具备了这些能力，方可巧妙、娴熟、完善地表达自己的思想感情，收到最佳的口语表达效果。

(1) 认识能力。认识能力是指口语主体观察事物、分析问题、认识现实、预测未来的能力。口语主体者深邃的思想、远见的卓识，都来自卓越的认识能力。一次好的口语表达，总是既有针对性，又有说服力，这样才能解决问题。而针对性和说服力又来自于对听众思想情绪的了解和掌握，这就需要口语主体具有一定的认识能力，这样才有可能选好话题，并采用生动而有说服力的事例进行透彻的分析说明，也才能对整体表达进行恰到好处的统筹安排，使口语表达顺利达到目的。

(2) 组织能力。组织能力包括组织材料、组织语言等方面的能力。组织材料的能力，无论是在演讲、论辩中，还是在社交、谈判或推销中都非常重要。它可以使口语主体在有限的时间内，选择出恰当的材料并组织成一个有机的整体，以便说服、打动听众。而组织语言的能力，则直接影响到口语的表达效果。口才是一门语言艺术，想要运用简练的语句来表达博大精深的思想，用优美动听的语句来激发、感染听众，使语言听起来娓娓动听、声情并茂，令人折服，就必须要有高超的组织语言的能力。

(3) 沟通能力。沟通能力主要指口语主体要善于与听众沟通，使听众随着口语主体者思路的展开，较好地领会口语主体者的隐含或言外之意，做到共鸣与情感交融。例如，《我有一个梦想》的演讲和奥巴马在竞选时的演讲。

(4) 表达能力。表达能力是指有声语言和态势语言的表达才能。口语表达作为一种具有较强审美价值的艺术形式，它要求自己的语言表达必须有相应的艺术性。有声语言表达，既有语义上的要求，又有语音上的要求，语义上要求用语准确、生动、优美、通俗、得体；语音上要求清晰流畅，说起来朗朗上口，听起来悦耳动人，从而使口语表达具有文采美和艺术美。

(5) 创新能力。创新能力是指对已积累的知识和经验，通过创造性思维进行科学加工，提出新想法、创造新事物的能力。没有创新意识，哥白尼就提不出“太阳中心说”，爱因斯坦的“相对论”就无法建立，居里夫人就不会有镭的发现，莱特兄弟就不能将飞机送上天。创新意识不仅为人们的实践创造性活动提供了内在起点，更为解决现实与未来的难题提供了种种可能的途径，它在我们创造理想的世界中起着越来越重要的作用。

对于口语主体来说，创新能力就是指通过创造性思维，创造性地运用科学知识发现新问题、分析新问题、解决新问题的能力。一个优秀的口语表达者，应该善于汲取和运用别人的经验，结合现实情况，创造性地提出新观点，突破旧框架，开辟解决问题的新途径。创造能力离不开创造性思维和创造实践的统一，在创造活动中，它表现为选择、突破、重建这三者的有机结合。选择就是充分地观察、思考，让各方面问题充分暴露出来，然后经过“去粗取

精、去伪存真”的加工过程，有意识地选择那些有价值又符合需要，并在实践中切实可行的信息，作为创造活动的原材料。突破是指心智在一个聚焦点上的爆发，是新价值在一个缺口上的涌流，是新假设、新方案、新思想、新观点的诞生。创新需要质疑的精神和批判的能力，需要有提出新观点、新结论的魄力。选择和突破都不是创造活动的目的，其目的主要是重新构建新的观念、新的学说、新的理论等。重建是指有效地抓住思维活动中的心智，建筑起新的思维支架，迅速扩充新的价值领域，完善和充实新的思想体系，为理论的发展奠定新的基础，创造出一个新成果。口语主体者只有具备创造能力，在口语表达中才不会人云亦云、空话套话连篇，令听众厌烦；才能看问题深入本质，不囿于一隅，打破定势，思路开阔，见人之所未见，讲人之所未讲，提出新见解、发现新事物、开拓新领域；才能用自己新颖独到的见解，来启迪听众的心智，使听众备受教益的同时又对口语表达者刮目相看。例如，一个竞选校学生会主席的学生，上台后的称呼语是：“尊敬的选民朋友，大家下午好！”这种表达方式打破了“尊敬的老师，亲爱的同学”的惯用语，令人耳目一新。

第二节 心理素质训练

心理素质是人的个性所具有的基本特征和品质。它是人类在长期社会生活中形成的心理活动在个体身上的积淀，是一个人在思想和行为上表现出来的比较稳定的心理倾向、特征和能动性。在口语表达过程中，讲说者往往面临着生疏、频繁变化的对象和环境。为了消除不良环境的影响，战胜自己可能产生的怯场等心理障碍，充分发挥自己的口语才能，讲说者就必须要进行心理素质的训练。

一、克服怯场心理

（一）关于怯场心理

（1）怯场的具体表现。某些人当遇见陌生人或者一想到自己要在大庭广众之下讲话，便会出现心率加快、血压升高、汗腺分泌、喉头发紧、声音发颤、四肢僵硬、肌肉抽搐、头痛晕眩等生理反应，这些不自然的神态举动便是怯场的表现。它是人说话时所出现的恐惧慌乱的心理。

（2）怯场的原因。产生怯场的原因主要有：会场隆重严肃、听众过多、气氛特殊、担心失败、害怕忘词、情绪过度紧张等。

（二）克服怯场心理的方法

（1）应有正确的认识。怯场是一种常见的心理表现，许多极具口才的著名人士在演讲时也不能幸免。例如，罗马演说家西赛罗第一次演讲时“脸色苍白、四肢和心灵都在颤抖”；印度前总理拉吉夫·甘地在演讲时“不是在讲话，而是在尖叫”；美国著名作家马克·吐温在演讲时“嘴里仿佛塞满了棉花，脉搏快得像赛跑的运动员”。美国的研究人员曾在三千多人

中做过一项调查,题目是“你最担心的是什么?”,约有40%的人认为,最令人担心也最令人痛苦的事就是在大庭广众之下讲话。因此,每一个人都有惧怕演讲的情绪,只不过程度不同。

(2) 树立充分的自信。相信自己,就是自信。居里夫人说得好:“我们应该有信心,特别是要有信心。我们必须相信,我们的天赋是用来做某种事情的,无论什么代价,这种事情必须做到。”巴甫洛夫也曾说:“如果我坚持什么,就是用大炮也不能把我打倒。”

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、赞扬一段时间后,其自信心便大为增强,言谈举止会与从前判若两人。有了自信心才能够在讲说前情绪饱满、意气风发、精力旺盛。在讲说中,只有克服怯场、情绪镇静、神态自若、思维敏捷、言语流利,才能使自己所讲的内容精准恰当,从而更好地展示自己的口才。

自信绝不是自夸,自信要建立在充分准备的基础上,一方面要进行必要的知识积累,因为说话是以大脑储备的知识为基础的;另一方面要加强对自信心的培养与训练。美国著名演讲家戴尔·卡耐基认为:“发展自信的方法,就是做你怕做的事,而得到一个成功的记录。”

(3) 加强平时练习。要充分利用一切在众人面前讲话的机会,大胆地锻炼,不断地积累经验,锻炼越多,胆子越大;反之,胆子越小。同时,要排除各种杂念,不要去想是否失败,不要去想听众是否厌烦,不要去想是否冷场,不要去想听众地位的高低,不要考虑太多影响自己情绪的事情,从而避免使思绪受到阻碍,要做到“目中无人,心中有人”。这样,在讲话时就能获得最佳的心理状态。

二、心理调节方法

调节紧张情绪有许多具体方法,可根据对象、场合、时间的不同对自己演讲前的心理进行调节。

(一) 反复背诵法

可在演讲前反复背诵或默诵自己写好的演讲词或诗词等稿件,也可以把动作设想出来,轮到自己出场时就会胸有成竹。

(二) 形象调节法

想象或回忆美好的经历,使自己保持身心愉快,消除焦虑。如果你喜欢洗澡,可以想象自己浸泡在舒适的浴缸里的惬意感;也可以回忆自己躺着晒日光浴的情形。这样,你的心情自然会平静下来。又如,你可以闭上眼睛,在头脑中展现出一幅你进行演讲的画面:在灯火辉煌的大厅里,你用浑厚洪亮的声音,准确而生动地表述自己的观点,听众则聚精会神地听着,仿佛入了迷……

(三) 呼吸调节法

上场前均匀地深呼吸,每次呼吸都要感觉到气是从丹田提起又落回丹田之中。呼与吸的

时间要相等，可以在吸时数三个数，呼时以相等的时间数三个数，一呼一吸在6秒内完成。这样反复多次，因怯场造成的紧张感便会减弱直至消失。

（四）活动转移法

有意识地观察某一事物，或者与人交谈相关的话题，或者散散步、活动一下身躯等，都能调节紧张情绪。

（五）现场熟悉法

要避免临场紧张，一定要提前到场。演说前可熟悉一下环境，如走上讲台环视大厅，打量一下讲台的摆设等；掌握现场的器具，如话筒是手握式还是直立式等，并设计好现场的态势语；还可以提前到现场做几次预讲演；也可以到听众中间进行交谈，这样不仅可以了解听众的需求、特点等，也可以消除由于“陌生体验”而带来的紧张情绪。

（六）自我暗示法

利用内部语言进行自我安慰、排解、鼓励，如“讲得好坏没关系，只要我讲完就是胜利”“听众是不会注意我的每句话的”等。

（七）饮料摄入法

摄入适当的饮料，如咖啡、茶、糖水等，不仅能消除因紧张而带来的不适，也能产生暂时的旺盛精力和舒适的情绪，缓解因疲惫而产生的厌倦、紧张、焦虑等不良心理。

（八）扫视全场法

演讲时可用眼神扫视全场，又不专注某一点，可起到避免情绪紧张的作用。



小训练

教师要根据具体要求做好示范与点评，组织学生以全班或小组为单位进行练习；要将课堂练习与平时练习结合起来，将练习与考核结合起来。学生要根据自身实际有针对性地进行练习，要将自我练习与全班演练结合起来。

1. 按要求“无语练胆”

要求：学生轮流昂首阔步走上讲台，然后微笑着目视台下最后一排同学而不讲话，让视线笼罩全场，使每位同学都感到在被关注着，听众微笑着注视台上同学的面部，时间为两分钟或直到台上学生不感到过于紧张为止。

2. 按要求“随意练口”

要求：上台学生需注意“心中有情，目中无人”，随意讲自己最快乐（气愤、难忘）的事，或者大声念“绕口令”，习惯于低声说话者要有意识地提高音量，而习惯于声音洪亮者则相反。

第三节 态势语言

如果说口头语言是人类以有义、有序的声音为物质材料的信息载体,书面语言是人类以有义、有序的文字为物质材料的信息载体的话,那么,态势语言则是人类以有义、有序的面部表情、体态语言、空间距离、服饰装束为物质材料的信息载体。态势语言,它和口头语言、书面语言一同构建起神圣的“语言殿堂”。

态势语言是人类独有的语言形态。当人们不会、不必、不想或不宜使用口头语言和书面语言时,态势语言却能独立地发挥它特有的表情达意的作用。而人们在进行口头语言表达时,态势语言所能起到的作用更是不容忽视。



例证 1-2

英国前首相丘吉尔在一次演讲中说:“我们现在的生活水平比历史上任何时期都高,我们现在吃得很多。”讲到这里,他故意停了下来,看着听众好一会儿,然后他盯着自己的大肚腩说:“这是最有力的实证。”

分析:丘吉尔在这段演讲中首先妙用停顿,把听众的注意力吸引到他自己身上,然后巧妙地运用“盯着自己的大肚腩”的体态语辅助有声语言进行论证,产生了妙趣横生、令人捧腹的交际效果。

一、态势语言的作用

(一) 强调作用

在口语表述过程中,有的意思已经表达得很清楚、很充分了,但为了突出这层意思的重要性,讲话者常常辅之以眼神或手势等,以便加深听众的印象。

毛泽东在《中华人民共和国第一届全国人民代表大会第一次会议开幕词》报告结尾时,用激情澎湃、坚定有力的声音说:

我们的目的一定要达到!(掌声)

我们的目的一定能够达到!(掌声)

毛主席每讲完一句,就伴随着一个向前推进的有力的手势。这个手势强调了“我们的目的一定要达到”的革命坚定性和“我们的目的一定能够达到”的胜利必然性,给了全党全军和全国人民以极大的鼓舞和鞭策。

(二) 补充作用

在口语表述过程中,有的意思虽然表述清楚了,但意犹未尽,于是讲话者便使用手势等

态势语言加以补充，完善口语表达的不足。

1917年11月7日晚，列宁领导的布尔什维克武装力量炮轰冬宫。叶童在《列宁：伟大的红色学说演说家》中是这样描绘当时的列宁的——在这革命胜利的第一个夜晚，整整一夜列宁和托洛茨基都是躺在斯莫尔尼宫的地板上。列宁的样子有点疲惫。拿下冬宫后，天色已近早晨，列宁微笑着对托洛茨基说：“从地下状态和动荡不安到掌握政权，这个转变太突然啦，头昏脑涨。”说着他用手在头边做了个旋转动作。

口语中的“头昏脑涨”已经把意思说得差不多了，再用手势做一个“旋转动作”，作为对前面话语的适时的、恰到好处的补充。

（三）替代作用

在口语表达中的某一时段，讲话者有时会暂停讲话，而以态势语言替代后续的内容。这种替代非但不影响听众对内容的准确理解，相反，还能收到“此时无声胜有声”的效果。

1945年8月28日清晨，毛泽东乘飞机去重庆和蒋介石谈判。在延安机场，毛泽东向成千上万欢送的人告别，作家方纪在《挥手之间》中细腻描写了这感人肺腑的一幕。

机场上人群静静地立着，千百双眼睛跟随着主席高大的身形在人群里移动，望着主席一步一步走近了飞机，一步一步踏上了飞机的梯子。

这一会儿时间好长啊！人们屏住了呼吸，一动不动地望着主席的一举手，一投足，直到他在飞机舱口停住，回转身来，又向着送行的人群。

人群又一次像疾风卷过水面，向着飞机涌了过去。主席站在飞机舱口，取下头上的帽子，注视着送行的人们，像是安慰，像是鼓励。人们不知道怎样表达自己的心情，只是拼命地一齐挥手，像是机场上蓦地刮来一阵狂风，千百条手臂挥舞着，从下面，从远处，伸向主席。

主席也举起手来，举起他那顶深灰色的盔式帽，但是举得很慢很慢，像是在举起一件十分沉重的东西。一点一点地，一点一点地，举起来，举起来，等到举过了头顶，忽然用力一挥，便停止在空中，一动不动了。

我们不难想象，在上飞机之前和上飞机之后，毛主席肯定和他周围的人说了不少的话。上飞机时，他当然可以慷慨激昂地发表激励人心的演说。但是他没有这样做，而是以他特有的“挥手”替代了他此时此刻的心情、愿望和嘱托。毛主席的“挥手”究竟表达了什么含义呢？方纪以诗一样的语言诠释了“挥手”的丰富内涵：“主席的这个动作，给全体在场的人，以极其深刻的印象。它像是表达了一种思维的过程，做出了断然的决定；像是集中了所有在场的人，以及不在场的所有革命的干部、战士和群众的心情，而用这个动作表达出来。这是一个特定的、历史性的动作，概括了当那个伟大的历史转折时期到来的时候，领袖、同志、战友以及广大革命群众之间，无间的亲密，无比的决心，无上的英勇。”



例证 1-3

有一次，曾任美国第16届总统的林肯作为被告的辩护律师出庭。原告律师将一个简单的论据翻来覆去地陈述了两个多小时，听众听得早已不耐烦。好不容易才轮到林肯辩护，只见他走上讲台，一言不发，先把外衣脱下来放在桌上，然后拿起玻璃杯喝了口水，接着重新穿

上外衣,然后又喝了口水,这样的动作重复了五六次,逗得听众笑得前仰后合。这时,林肯才在笑声中开始了他的辩护。

分析:林肯与其他听众一样,对原告律师啰啰唆唆、翻来覆去的发言极为不满,却又不便直言指责。于是他上台之后进行了一系列体态动作的表演,以此代替有声语言嘲讽原告律师,以抒发自己心中的不满。此举胜过千言万语,收到了无声胜有声的表达效果。

当然,在常见的口语表达中,用态势语言替代口头语言一般是短暂的,表意也是明确的,远没有“毛主席挥手”这样持久、这样深刻,但态势语言在口语表达中的替代作用却是显而易见的。

(四) 审美作用

态势语言不仅是演讲者思想情感的外化,同时也是演讲者风采风度的展示。准确、简洁、优雅和富有个性的态势语言,既有助于演讲者顺畅无误地表达自己的思想和情感,又能带给听众以美好和谐的审美愉悦。

美国已故总统尼克松在他的《回忆录》中对周恩来总理的风度做了如下描述。

周恩来的敏捷机智大大超过了我能知道的其他任何一位世界领袖。这是中国独有的、特殊的品德,是多少世纪以来的历史发展和中国文明的精华结晶。他做人很谦虚,但沉着坚定。他优雅的举止,直率而从容的姿态,都显示出巨大的魅力和泰然自若的风度。他从来不提高讲话的调门,不敲桌子,也不以中止谈判相威胁来迫使对方让步。他在手里有“牌”时,说话声音反而更加柔和了……在谈话中,他有四个特点给我留下了不可磨灭的印象:精力充沛、准备充分、谈判中显示出高超的技巧,在压力下表现出的泰然自若。

这是对周总理谈判时整体的审美评价,其中不容忽视的是,尼克松所谈到的举止、姿态、讲话的调门、不敲桌子等,都是态势语言中的组成部分。这就是说周总理的行为举止(即态势语言)和他的智慧、品德一样,都具有极高的审美价值。

二、态势语言训练

态势语言包括面部表情、体态语言、空间距离和服饰装束等。

(一) 面部表情

面部表情通常是指眼睛、眉毛、嘴巴、面部肌肉及其综合运动所反映的心理活动和情感信息。语言专家测定,在人们可接收的信息之中,只有45%来自有声语言,而55%则来自无声的态势语言,而在态势语言中,又有70%来自面部表情。面部表情能表达丰富而复杂微妙的情感,具有超凡的魅力。



例证 1-4

有人曾问古希腊大演讲家德摩斯梯尼:“演讲家最重要的才能是什么?”他回答:“表情。”

又问：“其次呢？”“表情。”“再其次呢？”“表情。”

罗曼·罗兰早就指出：“面部表情是多少世纪培养的成功的语言，是比嘴里讲的要复杂到千万倍的语言。”事实上，面部表情又集中体现在眼神、笑容、面容三个方面。

1. 眼神

古人有“眉目传情”“暗送秋波”等反映眼睛功能的说法。眼神，是对眼睛整体活动的一种描述。眼睛除了具有接受外界信息的功能，还有外泄和传输内心世界的功能。内心的欢乐与痛苦、平和与焦躁、喜爱与憎恶、尊敬与鄙薄、恬淡与奢求、渴望与气馁、进攻与退却、接纳与拒绝、感情的潮涨与潮落、良心的苏醒与泯灭等都可用眼神来传达。所以，泰戈尔说：“一旦学会了眼睛的语言，表情的变化将是无穷无尽的。”

人们高兴时往往“眉开眼笑”，发怒时会“横眉竖目”，说明了眼神含义的微妙和丰富。意大利画家达·芬奇认为：“眼睛是心灵的窗户。”人的眼神可以反映一个人的内心世界。一个人内心世界的信息传递出去，以及外界信息传入大脑枕叶，80%～90%要靠眼睛。于是，眼神便成为一种无形的传递语言，它往往能够真实地表达一个人的内心世界。有时不用开口说话，通过眼神便可以倒出心中所思。心理学家苏赞也说：“眼睛能够暴露一个人心中最大的秘密。不管他在说什么，他的眼睛就会告诉你他正在想什么。如果瞳孔扩大，眼睛大睁，那就表明他听到了什么令他高兴的事，抑或你说的话使他感觉良好。如果瞳孔缩小，那就表明情况正好相反，即他听到了什么他不喜欢的东西。如果他的眼睛眯起来，那就表明你大概是告诉了他什么他不相信的话，于是他感到他有理由不相信你或不相信你说的话。”

眼神的运用包括四个方面：注视的时间、注视的角度、注视的部位、注视的方式。

(1) 注视的时间。注视时间的长短，一般和注视者的态度有着密切关系，如果是表示友好、重视、颇感兴趣，通常注视的时间较长；如果表示不在意、漫不经心甚至是蔑视，则注视的时间极短。眼神有其特殊的表现力和感染力。有人做过这样的统计，讲课者、讲演者的目光与学生、听众的目光接触时间达到讲课、讲演时间70%以上的，其讲课、讲演将会最大限度地获得学生、听众的好感、信赖、喜欢，并能最大限度地激发学生、听众的兴致。这是因为目光接触得越多，和学生、听众交流感情的机会就越多。

(2) 注视的角度。加拿大医学博士埃里克·伯恩提出的有关人格结构的P、A、C分析理论，对于理解注视角度不无裨益。第一种，视线向下的P型（parents），表现出父母对子女，或者长者对后辈的爱护、爱怜与宽容的心理状态；第二种，保持平视的A型（adult），是基于理性与冷静思考等评价的成人心理状态；第三种，视线向上的C型（children），表示尊敬、敬畏和撒娇等以自我为中心的儿童心理状态。这些分析理论，现在依然是判断注视角度和情感色彩对应关系的依据。

(3) 注视的部位。在口语表达过程中，对象是个体还是群体，其注视的部位是完全不同的。所谓注视的部位，实际上是指人际交往中目光所及之处。如果口语表达者面对的是讲话者群体，那么，目光所及之处应该是“大家”。高明的口语表达者会让在场的每一位受众都能亲切地感受到讲话者是在看着他说话。如果口语表达者面对的是个体，注视的部位若不同，则不但说明自己所持的态度不同，而且表明双方的关系也不相同，注视对方的双眼，表示重视对方，聚精会神、一心一意，这属于关注型注视；注视对方的额头，表示认

真严肃,这属于公务型注视:注视对方眼部至唇部,是口语表达时常用的眼神注视部位,这属于常规社交型注视。

(4) 注视的方式。注视的方式有直视、凝视、环视等,每种注视的效果各不相同。

当众讲话时要注意观察听众的眼神,以便了解听众的心态从而随机调节讲话策略。听众的眼神黯淡无光,表明其内心忧伤,说话时就不要神采飞扬;听众眼神突然明亮,表明其对自己或自己的表现产生兴趣,说话时就应趁热打铁;听众眼神游移躲闪,表明其慌乱心虚,说话时就应穷追猛击;听众眼神沉稳坚毅,表明其成竹在胸,说话时应谦虚谨慎。当别人用压倒性的目光注视你时,你不要看他的眼睛,而是在他前额眼眉的上方找一个地方,然后就目不转睛地盯着那个地方看。这样,谁也没办法用目光的逼视将你压倒,最后那个人除了将自己的目光收敛起来外别无选择。当然在你愤怒时也不妨以目光表示出来。据说19世纪埃及有一名法官叫达乌德,双目犀利、眼光敏锐,在审案时端坐在台上,上面仅露出自己的头,用自己威严的目光死死盯住犯人,阴森可怖、寒气逼人,因此犯人多会招供。这当然也许仅仅是传奇式的传说。英国前首相丘吉尔有一张怒容满面、目光炯炯的照片,据说这是加拿大摄影家卡希的杰作,当时丘吉尔刚步入镜头之内,卡希猛然向前,一把夺下了他的烟斗,首相毫无思想准备,一时勃然大怒,双目圆睁、一手叉腰,气势咄咄逼人。后来,这张照片就成为二战时英伦三岛“永不投降”的精神象征,不能不说这是管理者态势语言成功运用的一个有力证明。

总之,眼神的力量是无穷的。这里引用德国古典哲学家黑格尔的一段话:“不但是身体的面容、姿态和姿势,就是行动和事迹、语言和声音以及它们在不同生活中的千变万化,全部可以艺术化为眼睛。人们从这眼睛里可以认识到内在的无限自由的心灵。”

2. 笑容

笑容,即人们愉快欢乐时所呈现出来的面部表情。在言语交际中,它不但是内容的显示屏,同时,也是交际者之间的一种润滑剂。展示笑容,可以缩短彼此间的心理距离,打破交际障碍,为心灵的沟通创造有利条件。人们说,教师的微笑,是阳光,它可以温暖学生的心灵;教师的微笑,能沟通师生的心灵,唤起学生对美的寻觅。

微笑如此美好,但也不容易掌握。这里有一个嘴巴开合度的问题,嘴巴不张开的笑,往往会给人一种皮笑肉不笑或冷笑的感觉;嘴巴咧得太大,又给人一种傻笑的感觉。电影表演家孙道临说,只要在嘴里念声“茄子”就行了,嘴巴开合度控制在“不露或刚露齿缝”为佳,也就是说,微笑完全含蓄在口缝之间。当然,如果讲课、讲演的内容是严肃、愤怒或者悲凉的,那就不能面带笑容,而应有其他相应的表情。

以下为笑容的不同种类。

(1) 微笑。微笑是一种程度较浅的笑容,是一种自得其乐、知心会意、亲善友好的表示,这是一种适应范围最广的笑容。

(2) 大笑。大笑是一种程度较深的笑容,常常伴随“哈哈”的笑声,通常表达十分开心、十分欢乐、十分愉快的心情。

(3) 狂笑。狂笑是一种程度最深的笑容,笑声响亮并伴随前仰后合的动作。狂笑通常表

现为狂喜和极度快乐，一般只用于模拟人物的情态，说话和演讲中应禁忌狂笑。

此外，在口语表达中，还有假笑、冷笑之类的笑容。

3. 面容

所谓面容，是在情感的驱动下，面部肌肉的运动和面部器官如眉、嘴、鼻、耳的互动所显示的综合表情。最常见的有以下几种面容。

(1) 反省与沉思。眼睛凝视某一方向，皱眉，伴有呼吸急促、肌肉紧张等反应。

(2) 悲哀与痛苦。面孔拉长，面部肌肉松弛，两侧面皮自然垂落，眼睛、嘴唇了无生气，眉头紧皱。

(3) 怨恨与愤怒。怨恨与愤怒虽然是两种不同的情态，但面部特征却是大同小异。面部发红或发紫，呼吸急促、青筋暴起、鼻孔打开且发抖，双唇紧闭、眼睛瞪大、眼中放光、眉头紧锁。

(4) 侮慢与轻蔑。眼睛半闭或将目光投向别处，鼻子向上扬起，伴以微笑或冷笑。

(5) 羞惭与愧疚。眼神回避，不敢正视，或眼睛向下，目光不停地左右移动，面呈红色。

(二) 体态语言

人身体的每一部分、每一个器官都有表情达意的功能，包括头部、颈部、肩部、胸部、腹部、腰部、四肢以及它们之间的互联、互动、互补的协调的运动形态。

1. 首语

首语又叫头部动作。自古以来，我国有很多成语反映了首语的功能，如昂首阔步、点头哈腰、摇头晃脑、俯首帖耳等。在说话或演讲中经常出现的各种头部动作，就是通过头部活动表示某种意思的一种体态语，它通过点头、摇头、昂头、侧头、低头等动作来表达思想。

(1) 点头和摇头。点头和摇头是基本的首语，也是含义最明确的首语。点头，可以表明这样一些思想：致意、同意、肯定、承认、赞同、感谢、应允、满意、认可、理解、顺从等。如两人交谈时，甲对乙的谈话很感兴趣或表示赞同，就会频频点头。摇头可以表达这样一些思想：不满、怀疑、反对、否定、拒绝、不同意、不理解、无可奈何等。在多数国家，最基本、最普遍的首语只有两种：点头或摇头。而这两种首语所表达的内容，在文化习惯不同的国家是不一样的，甚至会相反。如在斯里兰卡、印度、尼泊尔、巴基斯坦和阿尔巴尼亚等国，点头是一种否定信号。假如你问一个尼泊尔人是否同意你的见解，若他点点头，这就是说他不同意；如果你认为他这是同意你的见解，那就是大错特错了。然而在大多数国家，如中国、美国、英国和加拿大等国，点头则是一种积极信号，通常表示“是”或“肯定”。有人对出生就聋、哑、盲的人做过专门观察，发现他们也用点头表示同意和肯定，因此认为这是一种天生的人体行为。在大多数国家，摇头表示“不”或“否定”，也被认为是一种天生的人体行为。

(2) 昂头。昂头表示的义项有：充满信心、胜利在握、踌躇满志、目中无人、骄傲自满等。头一直往后仰，还表示陶醉。如鲁迅《从百草园到三味书屋》中的那位老先生，一边念着“铁如意，指挥倜傥……”一边“将头仰起，摇着向后拗过去，拗过去”。

(3) 侧头。侧头——将头从一侧倾斜到另一侧，就是俗话说的“歪头”“歪着脖子”。侧

头表示思考,表示兴趣,表示天真。如学生听老师讲课,歪着头听得津津有味,这就表明听者对讲者的话产生了某种兴趣,这是一种令人愉快的信号。英国生物学家达尔文首次发现,不仅人类,动物也是如此,当对某事产生莫大兴趣时,总是将头从一侧倾斜到另一侧。当你在讲话时,如果你的学生和听众坐在那里歪着脖子或歪着头,而且身朝前倾,这就表明你的讲话是成功的。

(4) 低头。低头表示的义项有:顺从、听话、委屈、无可奈何、另有想法等。教师在讲课时,每当发现学生低着头,就应立即停止讲话,做出一些其他的动作,想尽一切办法使学生抬起头,然后再继续讲。为了吸引学生的注意力,并防止学生使用这种首语,有经验的教师在开讲之前通常都会来一段“小戏”,当学生将头抬起,甚至倾斜着脑袋时,他才言归正传。从某种程度上说,要想评价一个教师讲课是否成功,只需看一看学生的首语,就会一目了然。

首语的运用要做到三点:一是注意民族习惯,前面讲的有些国家如斯里兰卡、印度、保加利亚等国,点头就是否定、不赞成,这就要搞清楚,以免闹笑话;二是动作要明显,尤其是当它发挥替代功能时,如到底是点头还是摇头,动作要稍大些,让对方看清,从而正确领会,正确解读,不能似是而非,造成误解;三是注意配合其他交际语言使用,如点头时配合一个“嗯”,就不至于引起误会,也可以配合其他体态语使用。

2. 姿态语

姿态语,是通过人身体的各种姿态传神、传情、传递信息的一种体态语。能够成为体态语的姿态,主要有立姿、坐姿、步姿等。

(1) 立姿。就是站立的姿势。不同的立姿,可以表现出不同的精神状态、不同的思想情绪。例如,挺身直立表现出一个人端庄稳健、精神饱满;昂首而立表现出一个人自信、傲慢;低头而立表现出一个人正在沉思;弯腰而立表现出一个人精神不振、情绪不佳,或表现出居人之下、求人之心;坐立不安则表现出一个人心中有事、情绪不稳等。站立的势态,是其他一切势态的基础。

古人云“立如松”,站立的姿态应该是自然、轻松、优美的。不论站立时摆出何种姿势,只有脚的姿势及角度在变,身体一定要保持绝对的挺直。标准的站立姿势要求挺胸收腹,两肩平齐,双臂自然下垂,双腿靠拢,脚尖张开约 60° ,或双脚与肩同宽。站累时,单脚可后撤半步,但上体仍须保持垂直,身体重心在两腿正中,精神饱满、表情自然。与外宾谈话时,要面向对方站立,保持一定距离,太远或过近都是不礼貌的。站立姿势要正,可以稍弯腰,切忌身体歪斜,两腿分开距离过大,或倚墙靠柱、手扶椅背等不雅与失礼姿态。当站着与人交谈时,双手或下垂或叠放下腹部,右手放在左手上。不可双臂交叉,更不能两手叉腰,或将手插在裤袋里或下意识地做小动作,或摆弄打火机、香烟盒,玩弄衣带、发辫,咬手指甲等,但可随谈话内容适当做些手势。穿礼服或旗袍时,不要双脚并列,而应以一只脚为重心,让两脚之间前后距离5厘米。向长辈、朋友、同事问候或做介绍时,不论握手或鞠躬,双足应当并立,相距10厘米左右,膝盖要挺直。等车或等人时,两脚的位置可一前一后,保持 45° 角。

人站立的基本势态通常有三种:立正、稍息与跨立。站立要做到头要端、肩要平、胸要挺、腹要收、身要正、腿要直、手要垂。

男性立姿：双脚平行，大致与肩同宽；全身正直，双肩稍向后展，头部抬起，双臀自然下垂伸直，双手贴于大腿两侧，上身挺直。

女性立姿：挺胸、收颌，目视前方；双手自然下垂，叠放或相握腹前；双腿并拢，不宜叉开。



小训练

1. 立姿辅助练习

(1) 提踵。脚跟提起，头向上顶，身体有被拉长的感觉，注意保持姿态稳定，练习平衡感。

(2) 两人一组，背靠背站立。脚跟、脚肚、臀部、双肩和后脑勺贴紧。此练习可训练站立时的挺拔感，为加强效果可在五个触点夹上夹板。

(3) 背靠墙练习。

2. 立姿注意事项

站立时，竖看要有直立感，即以鼻子为中线的人体应大体成直线；横看要有开阔感，即肢体及身段应给人舒展的感觉；侧看要有垂直感，即从耳至脚踝骨应大体成直线。男女的站姿也应形成不同的风格。男性的站姿应刚毅洒脱、挺拔向上；女性应站得庄重大方、秀雅优美。

站立时切忌东倒西歪、耸肩驼背、左摇右晃、两脚间距过大。站立交谈时，身体不要倚门、靠墙、靠柱，双手可随说话的内容做一些手势，但不能太多太大，以免显得粗鲁。在正式场合站立时，不要将手插入裤袋或交叉在胸前，更不能下意识地做小动作，如摆弄衣角、咬手指甲等，这样做不仅显得拘谨，而且给人一种缺乏自信、缺乏经验的感觉。良好的站姿应该有挺、直、高的感觉，真正像松树一样舒展、挺拔、俊秀。

(2) 坐姿。就是一个人坐的姿势。不同的坐姿，也可以表现出不同的精神状态和思想情绪。如男性张开两腿而坐，表现出自信、洒脱、豁达，跷起“二郎腿”则表现出悠闲自得，或无所谓的神态；女性两膝并拢而坐，表现出庄重、矜持、有教养；“稳坐钓鱼台”表现出一个人胸有成竹或无忧无虑；坐而不安则表现出一个人心神不定、不想久留等。

坐姿总的要求是舒适自然、大方端庄。在日常国际交往中，对入座和落座都有一定要求。入座时，动作要轻盈和缓、自然从容。落座要轻，不能猛地坐下，或发出响声，要端庄稳重。

正确的坐姿：上身自然挺直，两臂屈曲放在双膝上，或两手半握放在双膝上，手心都要向下。谈话时，可以侧坐。侧坐时上体与腿同时向一侧。坐着时，要把双膝靠拢、脚跟靠紧，不要有摆弄手指、拉衣角、整理头发等懒散的姿态。两腿的摆法：既不能过于前伸，也不能过于后展，更不能腿脚摇晃。不雅坐姿：两膝分开，两脚呈八字形；两脚尖朝内，脚跟朝外；在椅子上前俯后仰，或把腿架在椅子或沙发扶手上、茶几上；两腿交叠而坐时，悬空的脚尖不能向上，更不能上下抖动或摆动。

与人谈话时，勿将上身往前倾或以手支撑住下巴。坐姿要依据不同场合与环境相适应。例如，一般沙发椅较宽大，不要坐得太靠里面，可以将左腿跷在右腿上，显得高贵大方，但不宜跷得过高。在公共场所不要趴在桌子上、躺在沙发上，或是半坐在桌子或椅背上。

男性坐着的时候,抬头、挺胸、收腹、两眼平视对方,两腿开合度与肩齐平。倘若两腿张开太大,既不礼貌,也不雅观。

女性的正确坐姿,可以参照1927年范德比尔特曾经告诫美国妇女的那段描述:坐下的时候,一只脚的拇指紧接着另一只脚的脚跟,然后两腿的膝盖靠拢,才是优雅的坐姿。只有将两腿并拢,才像个谦虚、达理、有教养、懂规矩的淑女。

坐姿中最需要注意的是架腿,其中包括我们平常说的“跷二郎腿”。这种动作,男性女性都得慎用,尤其是女性。标准的架腿动作,是将一条腿叠放在另一条腿上,这是一种保护自己势力范围,不让他人入侵的姿势。还有一种美国式的架腿动作,即将一只脚的足踝架在另一只腿的膝盖或大腿上,显示的是随意、平等和融洽的姿态。如果跷着“二郎腿”还轻轻抖动,就会传输出漫不经心、不以为然或对对方的话题不感兴趣等信息。

(3)步姿。就是一个人走动的姿势。人们的步姿有多种多样,如健步如飞、闲庭信步、稳步前进、大踏步前进、步履蹒跚、踱来踱去、正步、跑步、散步等。这些不同的步姿,也可以表现出人们不同的心理特点、不同的精神状态、不同的思想情绪。

行走的姿势极为重要,因为人行走总比站立的时候多,而且一般又都在公共场所进行,人与人相交互间自然地构成了审美对象。行走时,步态应该自然轻盈,目视前方、身体挺直、双肩自然下垂、两臂摆动协调、膝关节与脚尖正对前进方向。行走的步子应大小适中、自然稳健,节奏与着地的重力一致。与女士同行,男士步子应与女士保持一致。总之,走相是千姿百态的,没有固定模式,或矫健或轻盈,或显得精神抖擞,或显得庄重优雅,只要与交际场合协调并表现出自己个性的步伐,就应该是正确的。

走路时应注意的事项:应自然地摆动双臂,幅度不可太大,只能小摆,前后摆动的幅度约为 45° ,切忌左右摆动。应保持身体的挺直,切忌左右摇摆或摇头晃肩。膝盖和脚踝都应轻松自如,以免浑身僵硬,同时切忌走“外八字”或“内八字”。多人一起行走时,不排成横队、不勾肩搭背。遇急事可加快步伐,但不可慌张奔跑。

3. 手势语

手势是最灵活自如、最富有表现力的动作。法国画家德拉克洛瓦说:“手应当像脸那样富有表情。”手语,是运用人体上肢表达思想、传递信息的一种体态语言,这也是表现力很强的一种体态语言。手的动作较多,它包括手指、手掌、手臂及双手发出的能够承载交际信息的各种动作。手是人体敏锐、丰富的表情器官之一,它以近两百个不同态势的造型艺术描摹事物,传递心声,流露情感。手势能够表达出丰富的情感,如手势可以表示强调、欢乐、愤怒、激情。人们高兴时常常手舞足蹈,愤怒时会握紧双拳或拍案而起,表示敢做敢当则手拍胸膛,表示懊悔时常常手拍大腿。

手语的运用范围很广,使用频率也相当高。例如,碰到熟人招手表示呼唤、致意;当应答人家是否需要某件东西时,用摇手表示不需要或者谢绝;当会议表决时,举手表示赞同或支持;当不能满足对方要求时,用搓手表示为难;叉手表示自信心和优越感;摊手表示坦诚或无可奈何;拱手表示行礼或者道谢;背手表示自由自在或正在思考。

在国际交往中,手势作为一种交流符号,具有十分重要的意义。了解和熟悉某些常见的手势,有助于更准确地相互理解和交流,否则就容易产生误解。例如,有些中国人爱以食指指点着别人说话,这往往会引起欧美人士的极大反感,因为在欧美这是不礼貌的责骂人的动

作。“到这边来”的手势用得很多，中国人习惯手臂前伸，手心向下，弯动手指，示意“过来”；而在欧美，这一动作却是招呼动物的表示，他们招呼人时，是将手掌向上伸开，伸曲手指数次，而在中国，这一动作又被误解为招呼幼儿或动物。在大部分中东和远东国家，一个手指表示“性手势”，所以用一个手指召唤人是对人的侮辱。在这些国家以及葡萄牙、西班牙和拉丁美洲国家，用手召唤人的正确姿势如下：手心向下，挥动所有手指或挥动手臂。竖起拇指表示“好”和“行了”，通行于世界多数国家；而在澳大利亚，这个手势是粗野的动作。在希腊和尼日利亚人面前摆手是对他的极大侮辱，手离对方越近，侮辱性就越大。

手势类型大体有以下四种。

(1) 形象性手势，即用来模拟物的手势。毛泽东在展望新中国的美好前景时，有过一段很有趣的讲话。他说：“新中国像个什么东西呢？”只见他把两个手的大拇指和食指分别弯曲成半圆形，然后慢慢合拢，接着说：“像个太阳，像个初升的太阳！”这个手势动作，把未来的新中国比喻成一个看得见的太阳，十分形象，也十分深刻。

(2) 象征性手势，即用来表示抽象意义的手势。叶童在《列宁：伟大的红色学说演说家》一书中这样描绘列宁那些极富象征意义的手势：“列宁大声地、尽力使他的嗓音响彻巨大的广场，即使最远的地方也能听到他的话，发表了他那篇著名的演说——进一步展开革命运动的热情的号召。在芬兰车站看到列宁在装甲车上并听过他讲话的人，永远忘不了他那特有的列宁式手势——右臂有力地向前一伸，好像他的思想全部都蕴藏在这个手势里了……”什么是“特有的列宁式的手势”？就是“蕴藏”他“全部思想”的“有力地向前一伸”，这就是象征性的手势。

(3) 指示性手势，即指出、指明、指示具体对象的手势。吴敬梓在《儒林外史》一书中对严监生有一节极为生动形象而且极富讽刺意义的描写：“（严监生）病得一连三天不能说话。晚间挤了一屋子人，桌上点着一盏灯。严监生喉咙里痰响得一进一出，一声不倒一声的，总不得断气。还把手从被单里拿出来，伸着两个指头。大侄子上前问道：‘二叔，你莫不是还有两个亲人不曾见面？’他把头摇了两三摇。二侄子走上前来问道：‘二叔，你莫不是还有两笔银子在哪里，不曾吩咐明白？’他把两眼睛睁得溜圆，把头又狠狠地摇了几摇，越发指得紧了。奶妈抱着哥子插口道：‘老爷想是两位舅爷不在跟前，故此纪念。’他听了这话，把眼睛闭着摇头，那手只是指着不动，赵氏慌忙揩揩眼泪，走上前道：‘爷，别人都说得不相干，只有我晓得你的意思……你是为那盏灯里点的是两茎灯草，不放心，恐费了油，我如今挑掉一茎就是了。’说罢，忙走去挑掉一茎。众人看严监生时，点点头，把手垂下，顿时就没了气。”

(4) 情意性手势，即用来传递情感的手势。在《孔雀东南飞》中，刘兰芝、焦仲卿的“举手长劳劳，二情同依依”地挥手告别，就是这种情意性手势的典型例证。

此外，手势语还包括鼓掌语，它是通过双手合拍发出声响传递信息的一种体态语。其含义有两面性：一种是正面的，表示欢迎、感谢、支持、称赞、鼓励等；一种是反面的，表示不满、喝倒彩、鼓倒掌。对鼓掌语的含义，要结合当时引发鼓掌的原因、鼓掌人的表情、场面气氛、有声语言等情形来理解。

运用手势语，要注意以下几点：一要简单，不要动作太复杂，不要手舞足蹈，不停地晃动，以免使人生厌；二要与其他体态语及口语配合协调，说话之间“该出手时就出手”，不该出手时不出手；三要时常变换手语动作，即使是十分出彩的手势，也不宜一再重复或常用不换。



小训练

以《这就是我》为题，按下面的要求介绍自己。

1. 不慌不忙走上讲台，先站定，后抬头，面向大家说话。
2. 说话中，必须有2~3个富有个性的手势。
3. 说话时间不少于2分钟，不超过3分钟。

(三) 空间距离

人们在交往过程中，经常利用相对位置作为信号来传达一定的思想，利用界域来表达一定的情感，这就是态势语言所讲的空间距离。人们在心理上的距离，往往会反映在空间距离上，这种距离主要有以下几种。

(1) 亲密区域。亲密区域表示关系密切。这个区域介于0~0.45米。处于下限“0”时，身体完全相互接触，处于上限0.45米时，也只有半臂距离，屈臂即可触及对方。处于这个区域的人们，可以彼此听到对方的呼吸声，看到对方细微的表情，甚至可以嗅到对方身上的气味。只有关系密切的人才有可能获准进入这个区域，如父母与孩子、配偶之间。

(2) 个人区域。这个区域在0.45~1.2米。处于下限0.45米时抬手可以触及对方，处于上限1.2米时则仍可保持一定程度的亲近。人们在这个范围内可以彼此观察到对方的表情变化，显示出一定程度的亲密程度和友好关系，可用于某种程度的私人交往，如同事、同学、朋友等。

(3) 社交区域。这个区域在1.2~3.6米。它所表示出来的关系比前两种要疏远，是一种公事公办的次级关系。

(4) 公共区域。这个区域大于3.6米，表示疏远关系。这个区域内交往双方一般已没有特殊心理联系。

首先，学会把握个人区域。言语交际时有时需要面对面地和人谈心或沟通思想，要想取得良好的交际效果，达到思想沟通的目的，则必须把握好“个人区域”这个空间距离。其次，学会把握社交区域，运用好社交区域有助于人们顺利地完成交际任务。

(四) 服饰装束

“三分人才，七分打扮。”“佛要金装，人要衣装。”在现代社会，服饰已不仅仅是满足防寒避暑的需求，更多的是关系到一个人的整体形象，体现一个人的社会地位、情趣、修养、人性、职业以及精神面貌。服饰作为一种特殊的交际语言，对自身、对他人都会产生影响。例如，2000年发生了两起因着装不当而引起社会各界强烈反响的事件，一位是体育明星在接受媒体采访时，穿的裤子上竟然写满了英语粗口；另一位是演艺明星在拍摄封面艺术照时，她的裙子上竟然是日本军旗图案。事后他们都承认对衣着图案所代表的含义一无所知，只觉得“好看”。这种着装不仅在社会上造成了恶劣的影响，同时也暴露了这两位明星的无知。

美国著名政治家、科学家本杰明·富兰克林说：“饮食也许可以随心所欲，穿衣却要考虑给他人的印象。”要获得好的印象，就要做到着装的协调与适中。服饰一是要与个人的年龄、

职业、身份地位以及肤色、形体相协调，做到整洁合体、突出个性。二是要符合交际对象的场所，庄重大方、美观和谐。国际上普遍遵循“TPO”着装原则，即“T”(time)代表时间、时令、时代，“P”(place)代表地点、场所、地位、职位，“O”(object)代表目的、目标、主题、对象等。这就是说，服饰打扮要具有时代感，要与交际目的、交际场所、交际对象和交际内容一致。

服装不是一种没有生命的“遮羞布”。它不仅是布料、花色和缝线的组合，更是一种社会工具，它向社会其他成员传达出的信息，像是在向他人宣布说：“我是什么个性的人，我是不是有能力，我是不是重视工作，我是否合群……”而服装无形中还会对协调人际关系、提高工作效率、增加职位升迁的机会起到良好的促进作用。下面举几个例子来说明着装与事业的关系。



例证 1-5

有位女职员是财税专家，她有很好的学历背景，常能为客户提供很好的建议，在公司里的表现一直很出色。但当她到客户的公司提供服务时，对方主管却不太注重她的建议，她所能发挥才能的机会也就十分受限。后来，一位时装大师发现这位财税专家在着装方面有明显的缺憾：她26岁，身高147厘米，体重43千克，看起来机敏可爱，喜爱着童装，像个小女孩，其外表与她所从事的工作性质相距甚远，所以客户对于她所提出的建议缺少安全感、信赖感。这位时装大师建议她用服装来强调出学者专家的气势，用深色的套装、对比色的上衣、丝巾、镶边帽子来搭配，并建议她戴上重黑边的眼镜。女财税专家照办了，结果，客户的态度果然有了较大的转变。很快，她成了公司的董事之一。



例证 1-6

一位业绩还算不错的女推销员在美国北部工作，一直都穿着深色套装，拎着一个男性化的公文包。后来她调到阳光普照的南加州，她仍然以同样的装束去推销商品，结果业绩很不理想。后来她改穿淡色的套装和洋装，换了一个女性化一点的皮包，使自己更有女性的亲切感，结果着装的这一变化使她的业绩提升了25%。

可见，随着社会经济、文化的发展，如何得体、适度地着装已成为一门大有可为的学问。就求职或在职的女性而言，尤其在工商界和金融界或学术界，打扮过于时髦的女性并不吃香，人们对服装过于花哨怪异者的工作能力、工作作风、敬业精神、生活态度，一般都会持有怀疑态度。



小知识

职业女性着装原则

服装界人士提出了若干职业女性着装的原则。

(1) 套装确实是目前最适合职业女性的服装,但过分花哨、夸张的款式绝对要避免;极端保守的式样,则应掌握如何配饰、点缀使其免于呆板,若是将几组套装进行巧妙的穿搭,不仅是现代化的穿着趋势,也是符合经济原则的装扮。

(2) 质料的讲究已经是不折不扣的事实,所谓质料是指服装采用的布料、裁制手工、外形轮廓等条件的精良与否。职业女性在选择套装时一定不要忽视它。

(3) 过分性感或暴露的服装绝不能出现在办公室中,这会惹出不必要的麻烦,如引起男同事或上司的非分念头,更会使人对自己留下“花瓶”的印象。职场女性千万要注意这一点。

(4) 现代职业女性生活形态非常活跃,需要经常花心思在服装的变化上。所以,懂得如何以巧妙的装饰来免除更衣的问题,是现代职业女性必须明了的。在出门前,最好先略做安排以做万全之计。

(5) 现代穿着是讲求礼仪的,在适当的时间、地点及场所做出合宜的装扮是现代女性不可忽视的。职业女性还必须注意,除了穿着应该考究以外,从头至脚的整体装扮也应讲究,强调“整体美”是现代穿着中最流行的字眼。

(6) 职业女性穿着套装固然非常适宜,但凡是能够表现职业女性应有风范的服装都值得一试,在一定的着装规则之下,职场女性可尽情享受服饰穿搭的乐趣,而且这也是现代职业女性的权利。

第四节 口才训练方法

一、名人练口才

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。

美国第16届总统林肯为了训练口才,徒步30英里(约48千米)到一所法院去听律师们的辩护词,看他们如何论辩,如何做手势,他还一边倾听,一边模仿。他听到那些云游八方的福音传教士挥舞手臂、声震长空的布道,回来后也学他们的样子。他曾对着树、树桩、成行的玉米练习口才。日本前首相田中角荣,少年时曾患有口吃病,但他没被困难所吓倒。为了克服口吃,练就口才,他常常朗诵、慢读课文,为了准确发音,他对着镜子纠正嘴型和舌根的部位,态度严肃认真、一丝不苟。

我国早期无产阶级革命家、演讲家萧楚女,更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学校教书时,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,然后对着镜子开始练习演讲,并从镜子中观察自己的表情和动作,经过这样的刻苦训练,他掌握了高超的演讲艺术,其教学水平也飞速进步,他的演讲至今仍受到世人的推崇。

我国著名的数学家华罗庚,不仅拥有超群的数学才华,而且也是一位不可多得的“辩

才”。他从小就注重培养自己的口才，不仅学习普通话，还背了唐诗四五百首，以此来锻炼自己的“口舌”。

这些名人与伟人为我们训练口才树立了榜样，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训练口才的体会时说的那样：“勤能补拙是良训，一分辛苦一分才。”

训练口才不仅要刻苦，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，训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，那么你就会在通向“口才家”的大道上迅速成长起来。

二、常见的几种口才训练方法

（一）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”也就是快速的朗读。这种训练方法的目的在于锻炼人口齿伶俐，发音准确，吐字清晰。

（1）方法。找来一篇演讲词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，一次比一次读得快，最后达到你所能达到的最快速度。^①

（2）要求。读的过程中不要有停顿，发音要准确，吐字要清晰，要尽量做到发声完整。因为如果你不把每个字音都完整地发出来，那么速度加快以后，就会让人听不清楚你在说些什么，也就失去了快的意义。快必须建立在吐字清晰、发音干净利落的基础上。我们都听过体育节目解说专家宋世雄的解说，他的解说就很有“快”的功夫。宋世雄解说的“快”，是快而不乱，每个字、每个音都发得十分清楚、准确，没有含混不清的地方。我们希望达到的快也就是他的那种快，即吐字清晰，发音准确，而不是为了快而快。

速读法的优点是不受时间、地点的约束，无论何时、何地，只要手头有一篇文章就可以练习，而且还不受人员的限制，不需要别人的配合，一个人就可以独立完成。当然，也可以找一位同学听听你的速读练习，让他帮助你挑出速读中出现的毛病。例如，哪个字发音不够准确，哪个地方吐字还不清晰等，这样就更有利于你有目的地进行纠正、学习。此外，还可以用录音机把你的速读录下来，然后自己听一听，从中找出不足，以利改进。当然，如果有老师指导就更好了。

（二）背诵法

同学们都背读过课文，有诗歌、有散文、有小说。背诵的目的各有不同，有的是因为老师要求必须背诵而不得不背，以完成老师交给的学习任务；也有的是为了记忆某名诗、名句，以此来丰富自己的文学素养。而我们提倡的背诵，主要的目的是在于锻炼我们的口才。

^① 邵守义. 演讲学 [M]. 长春: 东北师范大学出版社, 1991: 68.

我们要求的背诵,并不仅仅是要求你把某篇演讲词、散文等背下来就算完成了任务,我们要求的背诵,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。

记忆是训练口才必不可少的一种素质。没有好的记忆力,要想培养出好的口才是不可能的。只有大脑中充分地积累了知识,你才可能张口即出、滔滔不绝。如果你的大脑中一片空白,那么你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,而“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,不同于前面讲的速读法。速读法的着眼点在“快”上,而背诵法的着眼点在“准”上,也就是背诵的演讲词或文章一定要准确,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,并且一定要准确地表达文章的思想感情。

(1)方法。第一步,先选一篇自己喜欢的演讲词、散文、诗歌。第二步,对选定的材料进行分析、理解,体会作者的思想感情,这是要花点工夫的,需要我们逐句逐段地进行分析,推敲每一个词句,从中感受作者的思想感情,并激发自己的情感。第三步,对所选的演讲词、散文、诗歌等进行一些朗诵技巧上的艺术处理,如找出重音、划分停顿等,这些都有利于准确表达内容。第四步,在以上几步工作的基础上开始背诵。

在背诵的过程中,也可分步进行。首先,进行“背”的训练,也就是先将文章背下来。在这个阶段不要求声情并茂,只要能达到熟练记忆就行,并在背的过程中,自己进一步领会作品的格调、节奏,为准确把握作品的内容打下更坚实的基础。其次,在背熟文章的基础上进行大声朗诵。再次,将背熟的演讲词、散文、诗歌等大声地背诵出来,并随时注意发声的正确与否,而且要带有一定的感情。最后,也是这个训练的最后一步,用饱满的情感,以及准确的语言、语调进行背诵。

(2)要求。这里的要求是准确无误地记忆文章,准确地表达作品的思想感情。例如,若要背诵高尔基的《海燕》,我们首先就应明白这是篇散文诗,它是在预示革命的风暴即将来临,讴歌的是海燕——无产阶级战士的形象。整篇散文诗都是热烈激昂的,表达了革命者不可遏止的爱憎分明,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朗诵技巧上的处理,如划分段落,确定重音、停顿等。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。有些人在背诵《海燕》时把握了它激昂奋进的基调,却没有注意朗诵技巧,开口就定在最高的音上,结果到了表达感情的最高点时,就只能是声嘶力竭,这也是对作者思想感情的发展脉络把握欠准确的缘故。如果有了准确的把握,那么就不会犯类似的错误了。

(三)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,而不愿听那些干瘪无力、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。

以下为练声的几种方法。

1. 练气

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，练声首先要学会用气。

例如：深吸一口气，用一口气读完下面这段话。

出东门，过大桥，大桥底下一树枣，拿着竿子去打枣，青的多红的少。一颗枣两颗枣三颗枣四颗枣五颗枣六颗枣七颗枣八颗枣九颗枣十颗枣，十颗枣九颗枣八颗枣七颗枣六颗枣五颗枣四颗枣三颗枣两颗枣一颗枣。

一口气读完，尽量把气息匀速分配到每一个字上。

(1) 吸气。吸气要深，小腹收缩，整个胸腔要撑开，尽量把更多的气吸进去。可以体会一下闻到一股香味时的吸气法。注意吸气时不要提肩。

(2) 呼气。呼气时要慢慢地进行，要让气慢慢地呼出。因为我们在演讲、朗诵、论辩时，有时需要较长的气息，只有呼气慢而长，才能达到这个目的。呼气时可以把两齿基本合上，留一条小缝让气息慢慢地通过。

学会吸气与呼气的的基本方法后，你可以每天到室外、公园去做这种练习，做深呼吸，天长日久定会见效。

2. 练声

我们知道人类语言的声源是在声带上，也就是说，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，让声带有点准备，发一些轻慢的声音，千万不要张口就大喊大叫，那只能对声带起破坏作用。这就像在做剧烈运动之前要做些准备动作一样，否则就容易使肌肉拉伤。声带活动开了，还要在口腔上做一些准备活动。我们知道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。

口腔活动可以按以下方法进行。

(1) 进行张闭口的练习，活动咀嚼肌，也就是面皮，这样等到练声时咀嚼肌运动起来就轻松自如了。

(2) 挺软腭。这个方法可以用学鸭子叫的“嘎嘎”声来体会。

(3) 练习吐字。吐字似乎离发声远了些，其实二者是息息相关的，只有吐字“字正腔圆”，发音才能准确无误，清晰圆润。

我们在小学时都学习过拼音，都知道每个字一般都是由音节组成的，而一个音节又可以分成字头、字腹、字尾三部分，这三部分从语音结构来分，大体上可以说，字头就是我们说的声母，字腹就是我们说的韵母，字尾就是韵尾。

吐字发声时一定要咬住字头。有一句话叫“咬字千斤重，听者自动容”，说的就是这个意思。所以我们在发音时，一定要紧紧咬住字头，这时嘴唇一定要有力，把发音的力量放在字头上，利用字头带响字腹与字尾。

字腹的发音一定要饱满、充实,口形要正确,发出的声音应该是立着的,而不是横着的;应该是圆的,而不是扁的。如果处理得不好,就容易使发出的声音扁、塌、不圆润。字尾,主要是归音。归音一定要到位,要完整,也就是不要念“半截”字,要把音发完整。当然字尾也要能收住,不能把音拖得过长。

如果我们能按照以上的练习要求去做,那么你的吐字一定会圆润、响亮,你的声音也会变得悦耳动听起来。

人体还有一个重要的共鸣器,就是鼻腔。有人在发音时,只会在喉咙上使劲,根本就没有用上鼻腔这两个共鸣器,所以声音单薄,音色较差。练习用鼻腔的共鸣方法是——学习牛叫。但我们一定要注意,在平日说话时,如果只用鼻腔共鸣,那么也可能造成鼻音太重的结果。

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。特别是冬季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使声带受到刺激。



课堂即兴练习

1. 深吸一口气,同时数数,看能数多少。
2. 跑20米左右,然后朗读一段课文,尽量避免喘气声。
3. 按字正腔圆的要求朗读下列成语。

英雄好汉 兵强马壮 争先恐后 光明磊落 深谋远虑 果实累累 五彩缤纷 心明眼亮
海市蜃楼 优柔寡断 源远流长 山清水秀

4. 读绕口令

- (1) 八百标兵奔北坡,炮兵并排北边跑,炮兵怕把标兵碰,标兵怕碰炮兵炮。
- (2) 哥哥挎筐过宽沟,快过宽沟看怪狗,光看怪狗瓜筐扣,瓜滚筐扣哥怪狗。
- (3) 洪小波和白小果,拿着箩筐收萝卜。洪小波收了一筐白萝卜,白小果收了一筐红萝卜。不知是洪小波收的白萝卜多,还是白小果收的红萝卜多。

(四) 复述法

简单地说,复述法就是把别人的话重复地叙述一遍。这种方法在课堂上使用得较多。如老师让同学们看一段幻灯片,然后请同学们复述幻灯片的情节或人物的对话。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。

(1) 方法。选一段长短合适、有一定情节的文章,最好是小说或演讲词中叙述性强的一段,然后请朗诵较好的同学进行朗读,最好能用录音机把它录下来,然后听一遍后就复述一遍,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,看能复述下来多少,重复进行,看需要多少遍才能把全部的内容复述下来。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,它可以锻炼你的胆量,克服紧张心理。

(2) 要求。我们在开始时,只要能把基本情节复述出来就可以,在记原话的时候,可以用自己的话把意思复述出来。第二次复述时就要求不仅仅是复述情节,而且要求能复述一

定的人物语言或描写语言。第三次复述时，就应基本准确地复述出人物的语言和基本的描写语言，逐次提高要求。在进行这种练习之前，最好能根据自己的实际情况和所选文章的情况，制订一个具体的要求。例如，选了一段共有10句话的文章，那么第一次复述时就要把基本情节复述出来，并能把几个关键的句子复述出来。第二次就应该能复述出5~7个句子。第三次就应能复述8~10个句子。当然，过程进展得越快，也就说明你的语言连贯性和记忆力越强。

开始练习时，最好选择句子较短、内容活泼的材料进行，这样便于把握、记忆、复述。随着训练的深入，可以逐渐选一些句子较长、情节少的材料进行练习。这样由易到难，循序渐进，效果会更好。

这种练习一定要有耐心与毅力。有的同学一开始就选用那些长句子、情节少的文章作为训练材料，结果常常是欲速则不达。这就像我们学走路一样，没学会走就要学跑是一定要摔跤的。而且这个训练有时显得很烦琐，甚至是枯燥乏味，这就需要有耐心与毅力，要知难而进、勇于吃苦、不怕麻烦。没有耐心与毅力，注定是一事无成的。

（五）模仿法

我们每个人从小就会模仿，模仿大人做事，模仿大人说话。其实模仿的过程也是一个学习的过程。我们小时候学说话是向父母及周围的人学习，向周围的人模仿。那么我们练口才也可以利用模仿法向这方面有专长的人模仿。这样天长日久，我们的口语表达能力就能得到提高。

1. 模仿专人

在生活中找一位口语表达能力强的人，请他讲几段最精彩的话录下来，供你进行模仿。你也可以把你喜欢的又适合于你模仿的播音员、演员讲话的声音录下来，然后进行模仿。

2. 专题模仿

几个好朋友在一起，请一个人先讲一段小故事、小幽默，然后大家轮流模仿，看谁模仿得最像。为了提升积极性，也可以采用打分的形式，大家一起来评分，表扬模仿最成功的一位。这个方法简单易行且有娱乐性。课上、课间、课后都可以进行，只要有三四个人就能进行。需要注意的是，每个人讲的小故事、小幽默，一定要新鲜有趣，大家爱听爱学才行。而且在讲以前一定要进行一些准备，一定要讲得准确、生动、形象，千万不要把一些错误的东西带去，否则模仿的人就会跟着错下去，害人害己。

3. 随时模仿

我们经常听广播，看电视、电影，那么你就可以随时跟着播音员、播音员、演员进行模仿，注意他的声音、语调，他的神态、动作，边听边模仿，边看边模仿，天长日久，你的口语能力就得到提高。而且还会增加你的词汇，增长你的文学知识。

这里要求要尽量模仿得像，要从模仿对象的语气、语速、表情、动作等多方面进行模仿，并在模仿中有创造，力争在模仿中超过对方。

在进行这种练习时，一要注意选择适合自己的对象进行模仿。要选择那些对自己身心有益处的语言、动作进行模仿。模仿法是一种简单易学、娱乐性强、见效快的方法，尤其适合

我们这个年龄的同学们练习,希望大家能勤学苦练,早日见效。

(六) 描述法

小的时候我们都学过看图说话,描述法就类似于这种看图说话,只是我们要看的不仅仅是书本上的图,还有生活中的一些景、事、物、人,而且要求也比看图说话要高一些。简单地说,描述法也就是把你看到的景、事、物、人用描述性的语言表达出来。

描述法可以说是比以上的几种训练法更进了一步。这里没有现成的演讲词、散文、诗歌当作你的练习材料,而要求你自己去组织语言进行描述,其描述法训练的主要目的就在于训练同学们的语言组织能力和语言的条理性。

无论是演讲、说话、论辩都需要有较强的组织语言的能力,没有这种能力也就不可能练就一张悬河之口,组织语言的能力是口语表达能力的一项基本功。

其方法是将一幅画或一个景物作为描述的对象。第一步,对要描述的对象进行观察。例如,我们所要描述的对象是“秋天的小湖边”,那么我们就要观察一下这个湖的周围都有些什么。有树,有假山,有凉亭,还是有游人,并且要观察树是什么样子,山是什么样子,凉亭在这湖光山色、树影的衬托下又是什么样子。这秋天里的游人此时又该是一种什么心情?这一切都需要你用自己的眼睛去观察,用你的心去体验。只有有了这种观察,你的描述才有基础。

第二步,描述。描述时一定要抓住景物的特点,要有顺序地进行描述。其要求是,抓住特点进行描述。首先,语言要清楚、明白,要有一定的文采,千万不要变成流水账,平平淡淡,一定要用描述性的语言,尽量生动些、活泼些。其次,要讲顺序,不要东一句、西一句、南一句、北一句,描述出的内容,让人听了以后能知道你描述的到底是个什么景物。描述的时候允许有联想与想象。例如,你观察到秋天的湖边有一位白发苍苍的老爷爷孤独地坐在斑驳陆离的树荫下,你就可能有一种联想,可能想到了自己的爷爷,也可能会想到这个老人的生活晚景,还可能想到“夕阳无限好,只是近黄昏”……那么在描述的时候,你就可以把这一切都加进去,使你的描述更充实、生动。

(七) 角色扮演法

“角色”一词,是从戏剧、电影中借用来的,是指演员扮演的戏剧或电影中的人物。我们这里的角色,与戏剧、电影中讲的角色,有着相同的意义。

角色扮演法,就是要我们学演员那样演戏,扮演作品中出现的不同的人物,当然这个扮演主要是在语言上的扮演。^①

(1) 方法。选一篇有情节、有人物的小说、戏剧为材料。对选定的材料进行分析,特别要分析人物的语言特点。根据作品中人物的多少,找同学分别扮演不同的人物角色,比比看谁最能准确地扮演自己的角色,也可一个人扮演多个角色,以此培养自己的语言适应能力。这种训练的目的,在于培养人的语言的适应性、个性,以及适当的表情、动作。

(2) 要求。这种训练法要求“演”的成分很重,它有别于对朗诵的要求。它不仅要求声

^① 谢诚诺,张兆宏.实用交际语言艺术[M].南宁:广西民族出版社,1993:141.

音洪亮、充满感情、停顿得当，还要求能绘声绘色、惟妙惟肖地把人物的性格表现出来，而且要配有一定的动作和表情。从这个角度看，这个训练是有一定难度的，但只要朝着这个方向努力，我们会成功。

（八）讲故事法

同学们都听过故事，但是不是都讲过故事？讲故事看起来很容易，要真讲起来就不那么容易了。常言说：“看花容易，绣花难。”听别人讲故事绘声绘色很吸引人，有些人听起故事来甚至都可以忘了吃饭、睡觉，可是自己一讲起来，仿佛就不是那么回事了，干干巴巴，毫无吸引力。因此，讲故事也是一种才能，并不是人人都可以把故事讲好的。学习讲故事是练口才的一种好方法。

讲故事可以训练人的多种能力。故事里面既有独白，又有人物对话，还有描述性的语言、叙述性的语言，所以讲故事可以训练人的多种口语能力。

1. 分析故事中的人物

故事的情节性是十分强的，而且故事的主题大都是通过人物的语言、行动表现出来的，所以我们在讲故事之前就要先研究人物的性格特征，以及人物之间的关系。例如，我们要讲《皇帝的新衣》这个童话故事，那么就要分析其中的几个人物，以及他们的性格，然后把国王的愚蠢无知，骗子的狡诈阴险，大臣的阿谀奉承、不分是非，乃至小孩的天真无邪都用语言表现出来，这是一项十分艰巨的工作。

2. 掌握故事的语言特点

故事的语言不同于其他文学形式的语言，其最大的特点是口语性强、个性化强。所以我们拿到一个材料的时候，不要马上就开始练习讲，而要先把材料改造一下，改成适合我们讲的故事。

3. 反复练讲

对材料做了以上的分析、加工以后，我们就可以开始练讲。通过反复练讲达到对内容的熟悉，最终使自己的感情能与故事中人物的感情相融合，做到惟妙惟肖地表现人物性格，语言生动形象。

另外，边练讲，还要边注意设计自己的表情、动作，看看你讲故事时的表情、动作是不是与你讲的内容相一致。

其要求如下。第一，发音要准确、清楚。平舌音、翘舌音、四声都要清楚，最好能用普通话讲。第二，不要照本宣读。讲故事是不允许手里拿着故事书照着念的，那样就成了念故事。讲故事要用自己的语言去讲，那样才能生动形象。

训练口才的方法有很多，并不仅限于以上八种。如有人总结出了“七日训练法”“绕口令训练法”等，都是一些好的训练方法。而且同学们在练口才时，一定也会总结出一些适合自己的训练方法，只要此法对练口才有益、有效，就不失为一种好的方法。另外，也不要仅仅拘泥于一种方法，不要抱住一种方法不放，不妨找几种适合自己的方法综合运用，相信这种综合训练收效更大。

第五节 发声训练



引例

给母亲朗读故事

我买了一款复读机，不是为了学外语，而是看上了它的录音功能。

晚上，安排好儿子入睡后，我躲进书房，捧着最近一期《故事会》，对着录音话筒朗读起来。丈夫好奇地探进头来：“你这是干什么啊？”

“我在为妈妈读故事。”有这个念头已经很久了。母亲是喜欢看书的。从前，我们家订了很多年的《故事会》《小说选刊》等杂志，自从母亲年迈眼花后，这些杂志也就在家中销声匿迹了。

小时候，母亲经常买小人书给我，《岳飞传》《西游记》《三国演义》……成套成套地摆在我的书柜中，丰富了我的整个童年。我想，自己爱好阅读、爱好写作的习惯是母亲一手培养起来的。现在，每当听到母亲感叹自己老了连书都不能读时，我的心里就会特别难过。衰老不仅从器官上一点点地蚕食着母亲，更在精神上挤压和磨灭着她的毅力，那种痛苦曾经很长时间煎熬着我们母女二人。后来，儿子能说话会表达了，入睡时，我搂着他，在被窝里给他讲白雪公主、小白兔和大灰狼等故事，心里就又牵出丝丝隐痛——小时候我也是这样偎在妈妈的怀里听故事的啊！有一天，我突然灵光一闪，我也可以用复读机为妈妈读书，读好听的故事呀！

我在第一盘磁带里录了六个小故事，母亲竟然坐在摇椅上听了一下午。第二次，我从《小说选刊》上选了池莉的小说《生活秀》，那是一个通畅直白的中篇，在朗读时我加进了轻音乐做背景音乐。母亲听完后，我征求她的意见，她说好听好听，可就是太麻烦了，录这种东西太浪费时间啦。她是怕影响我休息。我问她想不想听一些外国作品，她嫌外国人的名字太长不好记。我想了想，决定第三次录音录《傲慢与偏见》，像评书似地给它来了一集又一集。为方便母亲记忆，我将伊丽莎白改成了莎莎，达西自然还叫达西，整整录了40盘磁带。听完一盘后，母亲就开始等下一盘，而且她不肯让我把磁带洗去再录，她说好听极了，留下还可以再听一遍的。

于是，我又跑到商场里，想选购一支录音笔，听一个朋友说过，数码录音笔能够自动地将声音压缩成MP3格式，储存量极大，而且可以回放。我试了试，效果的确不错，便花了800元买了一支。

从此，为妈妈读故事这件事便得心应手起来，《茶花女》《呼啸山庄》《尘埃落定》……母亲也渐渐成了我的聊伴。突然我发现，母女之间除了血缘亲情外，原来还是如此谈得来的朋友啊。生命里的那一份潜伏真是让人惊喜重重。

资料来源：<https://www.cnki.com.cn/Article/CJFDTotal-LTZZ200608023.htm>

一、气息控制训练

没有气息，声带便不能颤动发声，但只是声带发出声音是不够的。想要嗓音富于弹性、耐久，需要的是源源不断地供给声带气流。气息控制的方法能帮助人们控制气流，进而控制声音。要想使朗读、演讲等的声音运用自如、音色圆润、优美动听，就要学会控制气息，掌握呼吸和换气的技巧。

（一）吸气

吸气时双肩放松、胸稍内含、腰腿挺直，像在旷野中呼吸花香一样，慢慢吸足气。要领如下：气下沉、两肋开、横膈降、小腹收。随着吸气使得肌肉群收缩，横膈下降，胸腔和腹腔容积立体扩张，会有明显的腰部发涨的感觉。当气吸到七八成饱时，利用小腹收缩的力量控制气息，使之不外流。^①



小训练

抬重物时，必须把气吸得较深，憋着一股劲儿，后腰膨胀，腰带渐紧，这是正确的呼吸方法。多抬几次重物，找出以上感觉。

（二）呼气

呼气时，要保持吸气时的状态，两肋不要马上塌下去。随着朗读、演讲的进行，大量的气流呼出时要有一种对抗的感觉，尽力控制气息不至于很快泄掉。如同放风筝，风筝飞得越高，下面握线的力量就要越大，声音如同高飞的风筝，而气息则如同握着的线，如果下面握线的力量没有了，风筝便会没根了。只有稳住气息才会托住声音，使声音不虚、不飘。最后，当气息支撑到不足以对抗上冲力量时，两肋再缓缓地塌下去。这样，气息便可在朗读者、演讲者有目的的操控下均匀、持续、平稳、柔和地呼出。



小训练

假设桌面上有许多灰尘，要求吹而又不能吹得尘土飞扬。练习时，按吸气要领做好准备，然后依照抬重物的感觉吸足一口气，停顿两秒钟左右，向外吹出气息。吹气时要平稳、均匀，随着气息的流出，胸腹尽量保持吸气时的状态。尽量吹得时间长些，直至将一口气吹完为止。

平时散步或爬楼梯都可以做以上练习，试试吐一口气可以走多少米，可以爬多少级楼梯，长期坚持就会卓有成效。

^① 季世昌. 演讲学[M]. 南京: 江苏教育出版社, 1986: 110-112.



小训练

读下面的绕口令，要求控制气息，连续快读，一口气读完才算好。

打南边来了个哑巴，腰里别了个喇叭；打北边来了个喇嘛，手里提了个鲇鱼。^①提着鲇鱼的喇嘛要拿鲇鱼换别着喇叭的哑巴的喇叭，别着喇叭的哑巴不愿拿喇叭换提着鲇鱼的喇嘛的鲇鱼。不知是别着喇叭的哑巴打了提着鲇鱼的喇嘛一喇叭，还是提着鲇鱼的喇嘛打了别着喇叭的哑巴一鲇鱼。喇嘛回家炖鲇鱼，哑巴嘀嘀嗒嗒吹喇叭。

(三) 换气

换气有大气口和小气口两种方法。

大气口是在朗读、演讲中允许停顿的地方，先吐出一点气，马上深吸一口气，为下面的语言准备足够的气息，这种少呼多吸的大气口呼吸一般较从容也较容易掌握。

小气口是指朗读一段较长的句子时，气息用得差不多了，但句子未完而及时补进的气息。补气时，可以在气息能够停顿的地方急吸一点气，或在吐完前一个字时不露痕迹地带一点气，以弥补底气的不足。这种方法也叫作“抢气”或“偷气”，换气时动作一定要快。换气要领如下：小腹一吸，两肋一张，口鼻同吸，迅速补充，同时要做到轻松自如、巧妙无声，字断气连。这是一种难度较大的换气方法。



小训练

高声朗读《高山下的花环》中雷军长的一段演说，安排好换气。

我的大炮就要万炮轰鸣，我的装甲车就要隆隆开进！我的千军万马就要去杀敌！就要去拼命！就要去流血！！可刚才，有那么个神通广大的贵妇人，她竟有本事从千里之外把电话打到我这前沿指挥所。她来电话干啥？她来电话是要我给她儿子开后门，让我关照关照她儿子！奶奶娘！走后门，她竟敢走到我这流血牺牲的战场！我在电话里臭骂了她一顿！我雷某不管她是天老爷的夫人，还是地老爷的太太，走后门，谁敢把后门走到我这流血牺牲的战场上，没二话，我雷某要让她儿子第一个扛上炸药包去炸碉堡！去炸碉堡！

参考练习诗词：

岳飞《满江红》、毛泽东《忆秦娥·娄山关》、陈然《我的“自白”书》、李白《静夜思》、孟浩然《春晓》等。

在气息控制训练时要把握“深、通、匀、活”四字方针，注意气息和内容的结合。单纯的语音、气息训练效果并不好，需要大家在实际朗读过程中不断体会、运用。

^① 鲇鱼，也叫鲇鱼，即比目鱼。

二、共鸣控制训练

共鸣指人体器官因共振而发声的现象。我们都有这样的体会：越在嘈杂的地方，我们说话越大声，结果声嘶力竭，自己嗓子累得要命。如为了让别人都听到，尤其人多的时候，我们不自觉提高音调嗓门后，不久就会有“失声”的感觉。其实懂得共鸣技巧的用声者，使用在声带上的能量只占总能量的 1/5，而将 4/5 的力量用在控制发音器官的形状和运动上面。在产生共鸣的过程中，人们可以运用共鸣器官把发自声带的原声在音色上进行润饰，使声音洪亮圆润、优美。科学调节共鸣器官可以丰富或改变声音色彩，同时起到保护声带的作用，延长声带的寿命。

朗读的发声多采用中声区，而中声区主要形成于口腔上下，这就决定了用声的共鸣重心应在口腔上下，以口腔共鸣为主。一般提到的共鸣腔有头腔、鼻腔、口腔、胸腔，这四个共鸣腔最基本。声乐学习中还提到腹腔共鸣，不过有些人不赞同这个提法。

要想声音圆润集中，需要改变口腔共鸣条件。发音时双唇集中用力，下巴放松，打开牙关，喉部放松，提颧肌、颊肌、笑肌，在这些部位共同运动时，嘴角上提。可以通过张口吸气或用“半打哈欠”的感觉体会喉部、舌根、下巴放松，这时的口腔共鸣会加大。在打开口腔的时候，同时要注意唇的收拢。

（一）口腔共鸣训练

口腔指硬腭以下、胸腔以上的共鸣体。它可以使声音有丰满、圆润和庄重的色彩。运用口腔共鸣体时，双唇要自然打开，笑肌提起，下腭自然放下，上腭抬起呈微笑状，使整个口腔保持一定的张力，口腔壁、咽腔壁的肌肉处于积极状态。这样，声带发出的声音随气流的推动流畅向前，在口腔的前上部引起振动，形成共鸣效果。

口腔共鸣发声最主要的一点是发声的时候鼻咽要关闭，不产生鼻音泄露。通过下列练习大家可以体会一下，基本都是以开口元音为主的练习。



小训练

体会口腔共鸣：ba da ga pa ta ka peng pa pi pu pai

词组练习：澎湃 冰雹 拍照 平静 抨击 批评 哗啦啦 噼啪啪 扑通通

绕口令：山上五株树，架上五壶醋，林中五只鹿，柜中五条裤。伐了山上树，取下架上醋，捉住林中鹿，拿出柜中裤。

（二）鼻腔共鸣训练

鼻腔共鸣是由鼻窦实现的。鼻窦包括额窦、蝶窦、上颌窦、筛窦等，它们各有小小的孔口与鼻腔相连，发音时这些小孔窦起共鸣作用使声音响亮且传得远。运用鼻腔共鸣时，软腭放松，打开口腔与鼻腔的通道使声音沿硬腭向上走，使鼻腔的小窦穴处都充满气，头部要有

振动感,这样发出的声音会震荡、有弹力。但要注意鼻腔色彩不能过量,过量就会形成“囊鼻音”,标准的鼻辅音 m、n 和 ng 就是这样发声的。有人觉得鼻音重显得声音好听、有厚度,但是过多的鼻音有如感冒,是不好听的。



小训练

加鼻辅音: ma mi mu na ni nu

词组练习: 妈妈 光芒 中央 接纳 头脑

体会鼻腔共鸣: 蓝蓝的天上白云飘,白云下面马儿跑,挥动鞭儿响四方,百鸟齐飞翔。

(三) 胸腔共鸣训练

声门以下的共鸣腔体属于“下部共鸣”,它可以使声音结实浑厚、音量增大。运用胸腔共鸣时,声带振动,声音反着气流的方向通过骨骼和肌肉组织壁传到肺腔,这时胸部明显感到振动,从而产生共鸣。有了这个底座共鸣的支持,声音才不至于发虚、发飘。胸腔的空间及共鸣能量大,发出的声音有深度和宽度,声音更浑厚、宽广。



小训练

“a”元音直上、直下、滑动练习。

词组练习: 百炼成钢 翻江倒海 追悔莫及

体会胸腔共鸣: 小柳树,满地栽,金花谢,银花开。



小训练

哼鸣练习: 双唇闭拢,口腔内像含着半口水,发“mu”音,声音反着气流下行,用手扶胸部有明显的振动感,双唇发麻,找到胸腔共鸣;仍发“mu”音,声音沿着硬腭上行,头部有振动感,双唇发麻,找到鼻腔共鸣。^①



小训练

发声练习: 口腔打开,使下面一组音从胸腔逐渐向口腔、鼻腔过渡。要求放慢、拖长,找准共鸣位置。

ma-mai-mao-mi-mu

^① 《演讲学》编写组,演讲学[M]. 郑州:河南人民出版社,1988:173.



小训练

朗读共鸣练习：读《十六字令三首》（毛泽东），要求放慢速度，有意识地夸张，尽量找出最佳共鸣效果，声音适当偏后些，使之浑厚有力，注意防止“囊鼻音”。

山，快马加鞭未下鞍。惊回首，离天三尺三。

山，倒海翻江卷巨澜。奔腾急，万马战犹酣。

山，刺破青天锷未残。天欲堕，赖以拄其间。

三、声音弹性

声音具有伸缩性和可变性，这就是声音的弹性。有了弹性的声音才能适应思想感情的变化。声音弹性的训练比较简单，可以用以下两种方法。

（一）扩展音域，加大音量，控制气息

练习时，注意声音的高低、强弱、虚实、刚柔、厚薄、明暗等变化。

（1）a、i、u 由低音向上滑动，再从高音向下滑动。

（2）/a/、/i/ 绕音，螺旋式上绕、下绕练习。

（3）远距离对话练习，练习时随时改变距离。

甲：喂——，喂——，小芳——

乙：喂——

甲：快——来——啊——

乙：怎么了——呀——

甲：一起去看——电——影——吧——

乙：好——啊！

（二）夸张声音，加大运动幅度，用丹田气发声

快板是最明显的例子，想象说快板的演员发声的状态，自己找一段快板试试，体会声音的弹性。

四、吐字归音训练

吐字归音是汉语（汉字）的发声法则，即“出字”和“收音”的技巧。我们把一个字分为字头、字腹、字尾三部分，“吐字”是对字头的要求，“归音”是对字腹尤其是对字尾的发音要求，可以达到“大珠小珠落玉盘”的效果。

（一）吐字训练

吐字也叫“咬字”。吐字时首先要注意口型，口型该大开时不能半开，该圆唇时不能展唇，尽量使声音立起来。其次是注意字头，字头是字音的开始阶段，指声母和介母，要求叼

住弹出,“叨住”要叨得巧而不死,过紧则僵、过松则泄;“弹出”要弹得轻捷有力,不黏不滞。发音要有力量、摆准部位、蓄足气流、干净利落、富有弹性。要用这一阶段的力量去带动字腹和字尾的响度,使声音立得住,传得远。

吐字归音的练习,基本都是通过绕口令进行的。



小训练

朗读下面的绕口令,先慢读,注意分辨声母,发好字头音,读准声调,读几遍后再加速。

1. 白石白又滑,搬来白石搭白塔。白石塔,白石塔,白石搭石塔,白塔白石搭。搭好白石塔,白塔白又滑。

2. 四和十,十和四,十四和四十,四十和十四。说好四和十,得靠舌头和牙齿。谁说四十是“细席”,他的舌头没用力;谁说十四是“适时”,他的舌头没伸直。认真学,常练习,十四、四十、四十四。

(二) 归音训练

字尾是字音的收尾部分,指韵母的韵尾。归音是指字腹到字尾这个收音过程。收音时,唇舌的动作一定要到位,字腹要拉开立起,即在字腹弹出后口腔随字腹的到来扯起适当开度,共鸣主要在这里体现,然后收住,要收得干净利落,不拖泥带水,但也不能草草收住。如“天安门”三个字收音时舌位要平放,舌尖抵住上齿龈,归到前鼻韵母“n”音上,只有这样归音才到位,才有韵味,普通话才标准,不可收音时听不到“n”的尾音。但要注意做好“到位弱收”,不能用劲。收音恰当、到位,对“字正”起着重要作用。



小训练

读下面的绕口令,注意“n”和“ng”的收音。

梁家庄有个梁大娘,梁大娘家盖新房。大娘邻居大老梁,到梁大娘家看大娘,赶上梁大娘家上大梁,老梁帮着大娘扛大梁,大梁稳稳当当上了墙,大娘高高兴兴谢老梁。

五、特殊声音的模拟训练

生活中,人们在欢乐、悲哀、激动、惊讶时的说话会发出不同的声音,将这种特殊的声音作为一种技巧,经过提炼运用到朗读中,就会起到润饰作品的效果。

(一) 笑语练习

表现欢乐或嘲讽而发笑的情感时,使声音带有笑的色彩叫笑语,发音时口形到微笑位置,可默念“茄子”使口形到位。朗诵时,注意通过笑语体现人物的笑的神情。



小训练

分析下列句子中人物说话时的不同神情，然后朗读，要传达出不同的笑意。

1. 推开窗户一看，呀！凉云散了，树叶上的残滴，映着月儿，好似萤光千点，闪闪烁烁地动着。——真没想到苦雨孤灯之后，会有这么一幅清美的图画。（冰心《笑》）
2. 他爬将起来，又拍着手大笑道：“噫，好！我中了！”（吴敬梓《范进中举》）
3. 有个姑娘听了笑起来：“浪花也没有牙，还会咬人？怎么溅到我身上，痛都不痛？咬我一口多有趣。”（杨朔《雪浪花》）
4. 渔夫一见，笑逐颜开，说道：“我把这瓶子带到市上去，可以卖它十块金币。”（民间故事《渔夫的故事》）
5. 伙计们都寻思起来，想什么办法呢？玉宝坐在旁边也想了一会，笑着说：“叔叔，我有个好办法，咱们大家出口气，把那老小子打一顿。”（高玉宝《半夜鸡叫》）
6. 康大叔显出看他不上的样子，冷笑着说：“你没有听清我的话；看他神气，是说阿义可怜哩！”（鲁迅《药》）

（二）泣诉练习

表示悲苦、哀伤的情感时，使声音带上一定的呜咽、哭泣的色彩为泣诉，即借鉴哭的特殊声音去说话。朗读时，注意通过泣诉体现人物哭的神态。



小训练

分析下列句子的语境，并以诵读的方式传达出人物泣诉的感情色彩。

1. 我那瑟瑟发颤的手拿起那550元的抚恤金，对梁大娘哭喊：“大娘，我的好大娘！您……这抚恤金。不……不能啊……”（李存葆《高山下的花环》）
2. 她只是过马路去帮我寄信。这简单的动作，却要叫我终生难忘了。我缓缓睁开眼，茫然站在骑楼下。眼里裹着滚滚的泪水。世上所有的车子都停了下来，潮一样涌向马路中央。没有人知道那躺在街面的，就是我的蝴蝶。这时她只离我五公尺，竟是那么遥远。更大的雨点溅在我的眼镜上，溅到我的生命里来。
为什么呢？只带一把雨伞？（陈启佑《永远的蝴蝶》）
3. 敬爱的周总理，/……多少人喊着您，/扑向灵车；/多少人跑向您，/献上花束和敬礼；/多少人想牵动您的衣襟，/把你唤醒；/多少人想和你攀谈/知心的话题……（李瑛《一月的哀思》）

（三）气音练习

表示感叹、惊讶、不安的感情或模仿某种声音时，用到一种气大于声的声音叫气音。发

音时声门收缩,类似耳语。



小训练

1. 这是谁呢?晚上没有月亮,看不清脸面。玉宝心想:“怕是来偷鸡的,我不吱声。有钱人的鸡,偷了活该。把鸡偷走了,就不能啼鸣了,我们还多睡会觉呢。”正想着,只见那人伸起脖子,用手捂住了鼻子。玉宝倒替他担起心来,心里说:“小心点儿呀!叫周扒皮听见,把你抓起来就坏了。”(高玉宝《半夜鸡叫》)

2. 两个骗子请他走近一点,同时指着那两架空织布机……可怜的老大臣的眼睛越睁越大,可是他仍然看不见什么东西,因为的确没有什么东西可看。“我的老天爷!”他想,“难道我是愚蠢的吗?……”(安徒生《皇帝的新装》)

(四) 颤音练习

表示某种激动或愤怒情绪时,让声门放开和阻塞急速交替,使声音稍带颤抖。



小训练

1. “哦!您,您就是——”我结结巴巴的,欢喜地快要跳起来了。(阿累《一面》)
2. 老栓见这样子,不免皱一皱展开的眉心。她的女人,从灶下急急走出,睁着眼睛,嘴唇有些发抖。“得了么?”“得了。”(鲁迅《药》)
3. 杀死了人,又不敢承认,还要诬蔑人,说什么“桃色事件”,说什么共产党杀共产党,无耻啊!无耻!(闻一多《最后一次讲演》)

(五) 拖腔练习

表示迟疑、支吾、气力不足时声音微弱,或回忆、惊呼等情况时,有意将某些声音拖长叫拖音。



小训练

1. 你能说出他的价值有多大吗?你说不出,我也说不出,这就是无——穷——大!
2. 干吗呢?打小算盘!什么“海陆空”啊“全鸡全鸭”啊……
3. “这是斜对门的杨二嫂……开豆腐店的。”哦,我记住了。(鲁迅《故乡》)
4. 周——总——理,你——在——哪——里?(柯岩《周总理,你在哪里》)

(六) 拟声练习

模仿某种声响称为拟声。拟声多用拟声词,要求近似声响效果,不必惟妙惟肖。



小训练

1. 列强在中国凶蛮侵略，无数颗子弹嗖嗖地从同胞们的胸膛穿过，又有多少失去父母的孩子在哇哇地哭喊着……（黄兴《还我河山，以雪国耻》）
2. 冬夜静得很呀，窗外枯叶坠地的淅淅沥沥声，时时传进我的耳朵里。……夜深了，我埋头在灯下演算着，嘀嗒嘀嗒的钟声显得是那样的清脆。（华罗庚《勤奋治学，勇攀高峰》）
3. 一个声音高叫着——爬出来吧，给你自由。（叶挺《囚歌》）

六、用声与嗓音保护

（一）朗读用声要求

朗读语言要求要准确、鲜明、生动，富于表现力和感染力，不能像平时说话那样，而是要在朗读的时候根据文章内容的不同，用不同的声音色彩来处理。

为了使受众都能听到、听清，朗读者往往会加大音量（除非借助话筒、音响等设备），出声时一定要注意气息运用，让声音更加饱满、浑厚，穿透力更强，并注意有效保护嗓子。

（二）嗓音与情、声、气

在播音课程里，有“情取其高，声取其中，气取其深”的说法。有些人在朗读前要么过度紧张，要么满不在乎，没有“情”怎么有“义”？怎么感染别人？所以有必要提前让自己做好准备，调整情绪，早一点进入状态，展现良好的精神面貌。

有的人发声时状态、姿势不正确，如下巴太用力、用嗓子喊，或者胸部拘谨，导致发出的声音挤、捏、窄、沉闷、暗哑。为此，我们要做到：高音不喊、低音不散。只有把气、声、情互相配合、巧妙运用，才能让我们的声音吸引别人，同时又能保护我们的嗓子。

（三）嗓子的保护方法

（1）坚持锻炼身体，游泳和长跑是最有效的方法，使用正确的方法坚持练声，循序渐进。

（2）练声时，声音应由小到大、从近到远、从弱到强、由高到低，避免一开始就大喊大叫而损伤声带。

（3）保证充足的睡眠是保护声带最好的措施。

（4）生病尤其感冒的时候，尽量少用嗓，此时声带黏膜增厚，容易产生病变。

（5）女性在生理周期或者因其他原因导致鼻、咽、声带充血的时候，禁止练声。

（6）尽量少吃辛辣刺激性食物，油腻、甜黏、冷热刺激的食品也是嗓子的杀手，烟酒也要避免。

（7）坚持用淡盐水漱口，可以消除炎症并保护嗓子。

(8) 中药: 胖大海 + 冰糖, 还有金嗓子喉宝、西瓜霜、草珊瑚含片、清音丸等, 都是不错的保护嗓子的药物。



思考与训练

1. 你认为手势运用的好坏有什么标准吗?
2. 在你的演讲过程中, 手势如果很多怎么办?
3. 手势与有声语言有什么关系?
4. 进行发声训练。
5. 如何训练口才?
6. 朗诵李清照的《声声慢·寻寻觅觅》。
7. 朗诵陆游的《钗头凤·红酥手》。
8. 朗诵苏轼的《念奴娇·赤壁怀古》。