

《普通话口语教程》

书籍信息

版次：1

页数：

字数：

印刷时间：2012年08月01日

开本：16开

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787534773273

编辑推荐

普通话是以北京语音为标准音、以北方方言为基础方言、以典范的现代白话文著作作为语法规范的现代汉民族共同语。推广普通话有利于贯彻教育面向现代化、面向世界、面向未来的战略方针，对于促进各地语言文化交流也很有帮助。

相关推荐：

[《流行美语简明手册》](#)

内容简介

《普通话口语教程》旨在为学好母语、练好口才做个有益的引导。教材无论从内容的安性等特点，是一本适合各类院校普通话口语教学的教材。

目录

第一章 普通话概说

第一节 什么是普通话

一、普通话的概念

二、现代汉语方言区的划分

三、普通话是现代汉语规范化的标准

第二节 我国新时期的语言文字政策

一、我国新时期语言文字工作的基本方针

二、推广普通话是我国的基本国策之一

三、学校是推广普通话的重要基地

第二章 普通话语音基础

第一节 语音的性质

一、语音的原理与性质

二、语音的物理性

三、语音的生理性 第一章 普通话概说 第一节 什么是普通话 一、普通话的概念

二、现代汉语方言区的划分 三、普通话是现代汉语规范化的标准 第二节

我国新时期的语言文字政策 一、我国新时期语言文字工作的基本方针

二、推广普通话是我国的基本国策之一 三、学校是推广普通话的重要基地 第二章

普通话语音基础 第一节 语音的性质 一、语音的原理与性质 二、语音的物理性

三、语音的生理性 四、语音的社会性 第二节 语音单位及音节分析

一、音节是自然的语音单位 二、音节的音素分析 三、音节的声、韵、调分析

四、声母、韵母与辅音、元音 五、语音记录符号 第三节 汉语拼音方案

一、《汉语拼音方案》概说 二、《汉语拼音方案》的特点 三、《汉语拼音方案》的作用

第三章 声韵调训练 第一节 声母 一、什么是声母 二、声母的分类 三、声母发音训练

四、声母辨正训练 第二节 韵母 一、什么是韵母 二、韵母的分类 三、单韵母发音训练

四、复韵母与鼻韵母的发音 五、声韵配合规律 六、韵母辨正训练 第三节 声调

一、声调的性质和作用 二、调值和调类 三、普通话调号标记规则 四、普通话声调训练

五、声调辨正 六、声调辨正练习 第四章 音节和音变 第一节 音节

一、汉语音节的分析与特点 二、普通话基本音节直呼训练 三、音节拼写规则 第二节

音变 一、历史音变与语流音变 二、轻声及其训练 三、儿化及其训练

四、上声与去声的变调训练 五、“一”“不”变调训练 六、语气词“啊”的音变训练

七、词汇、语法的规范化 八、方言词汇辨正 九、方言语法辨正 第五章

口语交际基础训练 第一节 吐字归音训练 一、咬准字头 二、发响字腹 三、收紧字尾

四、吐字归音训练 第二节 语流节律运用训练 一、节律的概念 二、停连 三、重音

四、语调 五、语速 第三节 态势语运用训练 一、态势语的含义、特点和作用

二、态势语运用的基本原则 三、整体态势语训练 四、局部态势语训练 第六章

朗读与朗诵训练 第一节 朗读与朗诵概说 一、朗读的特点及其功能

二、朗诵的特点及其功能 第二节 朗读朗诵要领 一、掌握内容 二、明确目的

三、分清对象 四、把握技巧 五、其他应注意的问题 第三节 不同内容的朗读朗诵训练

一、平实类文章 二、记叙文和小说 三、抒情散文、诗歌和戏剧 第七章 陈述与交谈

第一节 陈述 一、陈述概说 二、文章复述 三、讲故事 四、有准备的发言 第二节 交谈

一、交谈的含义、类型及特点 二、交谈的原则与要求 三、交谈常用技巧 第八章 演讲

第一节 演讲及其分类 一、什么是演讲 二、演讲的类型 第二节 演讲的技巧

一、口语表达技巧 二、以态势助演讲技巧 三、临场应变技巧 第九章 论辩 第一节

论辩概说 一、论辩的含义与特点 二、论辩的基本要求 第二节 论辩的语言艺术

一、正面进攻，先发制人 二、迂回论战，出奇制胜 第三节 论辩赛事的组织

一、组织方式 二、辩题的选定 三、论辩赛的主持 四、评判的标准 第十章 教学口语训练

第一节 教学口语概说 一、教学口语的含义 二、教学口语的特点 三、教学口语的要求

第二节 主要教学环节的口语训练 一、导入语 二、讲授语 三、提问语 四、过渡语

五、小结语 第三节 教学口语的针对性训练 一、不同学科的教学口语

二、不同对象的教学口语 第十一章 普通话水平测试 第一节 什么是普通话水平测试

一、测试的名称、性质、方式 二、测试内容和范围 三、试卷构成和评分

四、应试人普通话水平等级的确定 五、普通话水平测试流程 第二节

普通话水平测试样卷 第三节 普通话测试朗读作品训练 第四节 普通话水平测试说话

一、说话要领 二、说话题目后记

[显示全部信息](#)

在线试读部分章节

三、交谈常用技巧

交谈的技巧很复杂，这里只对以下几个方面加以说明。

（一）听话技巧

“听，是打开交谈大门的金钥匙”。一切成功的人，都学会了怎样去倾听别人的讲话。会听的人善于捕捉信息，能够抓住对方讲话的意图，领会话语的确切含义，甚至能够听出弦外之音，从而决定如何回答、如何接话。因此，要做到会说，首先应当会听。

1.洗耳恭听。要认真专注地听，眼光要和讲话者交流，要以适当的表情姿态呼应对方的讲话。擅长听人讲话的人，身体往前倾，表示对对方感兴趣，能给对方一种洗耳恭听的感觉。专心听对方说话的人，还可以在对方讲到要点时点头表示赞同，以使对方认真地讲下去。总之，集中听话的注意力是对对方的理解和尊重，会鼓励对方更详尽明晰地表达自己的思想，同时给人一种一见如故、善解人意的感觉。

2.适当插话。与人交流，若总不开口，未免会使对方显得尴尬，对方会因你没有反应而不好意思谈下去。适当的插话表明你一直在积极、认真地听，同时对方也可以在你的语言反馈中得到肯定、鼓励、引导，从而使谈话更深入、更透彻。例如：

当听不大明白的时候，可插话：“对不起，这里我没听明白，您能否再解释一下？”在讲到令人感动的地方时，你可以说“太感人了”等。

但要注意插话不能太多，也不要太做作，否则是不礼貌的。

（二）问话技巧

交谈，少不了提问与回答，而提问在交流中占有主导地位，它往往是交谈的起点。下面介绍几种提问技巧。

1.精心选词。提问时，根据需要精心选择关键词语，往往可以取得最为理想的交谈效果例如：

某营业员与前来商场的顾客打招呼：“同志，您要什么？”不礼貌的顾客回答：“我要的东西多着呢，你给吗？”营业员面露愠色，又无从发作；后改问：“同志，你要点什么？”“我不买就不能来吗？”营业员啼笑皆非；后又改问：“同志，您看点什么？”终于沟通了与顾客的理解。

例子中“要什么”的“要”表意模糊且有乞讨意味；“买什么”的“买”字则突出了营业员与顾客之间你买我卖的对立关系；“看什么”反映了营业员与顾客之间的平等友好关系，“看”字还暗示顾客有自己选择商品的权利，即使不购物，看看也无妨。

三、交谈常用技巧 交谈的技巧很复杂，这里只对以下几个方面加以说明。

（一）听话技巧 “听，是打开交谈大门的金钥匙”。一切成功的人，都学会了怎样去倾听别人的讲话。会听的人善于捕捉信息，能够抓住对方讲话的意图，领会话语的确切含

义，甚至能够听出弦外之音，从而决定如何回答、如何接话。因此，要做到会说，首先应当会听。1.洗耳恭听。要认真专注地听，眼光要和讲话者交流，要以适当的表情姿态呼应对方的讲话。擅长听人讲话的人，身体往前倾，表示对对方感兴趣，能给对方一种洗耳恭听的感觉。专心听对方说话的人，还可以在对方讲到要点时点头表示赞同，以使对方认真地讲下去。总之，集中听话的注意力是对对方的理解和尊重，会鼓励对方更详尽明晰地表达自己的思想，同时给人一种一见如故、善解人意的感觉。2.适当插话。与人交流，若总不开口，未免会使对方显得尴尬，对方会因你没有反应而不好意思谈下去。适当的插话表明你一直在积极、认真地听，同时对方也可以在你的语言反馈中得到肯定、鼓励、引导，从而使谈话更深入、更透彻。例如：当听不大明白的时候，可插话：“对不起，这里我没听明白，您能否再解释一下？”在讲到令人感动的地方时，你可以说“太感动了”等。但要注意插话不能太多，也不要太做作，否则是不礼貌的。

(二)问话技巧 交谈，少不了提问与回答，而提问在交流中占有主导地位，它往往是交谈的起点。下面介绍几种提问技巧。1.精心选词。提问时，根据需要精心选择关键词语，往往可以取得最为理想的交谈效果例如：某营业员与前来商场的顾客打招呼：“同志，您要什么？”不礼貌的顾客回答：“我要的东西多着呢，你给吗？”营业员面露愠色，又无从发作；后改问：“同志，你要点什么？”“我不买就不能来吗？”营业员啼笑皆非；后又改问：“同志，您看点什么？”终于沟通了与顾客的理解。例子中“要什么”的“要”表意模糊且有乞讨意味；“买什么”的“买”字则突出了营业员与顾客之间你买我卖的对立关系；“看什么”反映了营业员与顾客之间的平等友好关系，“看”字还暗示顾客有自己选择商品的权利，即使不购物，看看也无妨。2.引人就范。这是巧设语言圈套，给对方造成一种错觉，诱导对方说出自己想要说的话，从而达到自己的目的。例如：一天，一位朋友向罗斯福打听海军在加勒比海的一个小岛上建立潜艇基地的计划，罗斯福机警地向四周看了看，压低声音问：“你能保密吗？”“当然能。”朋友回答。罗斯福笑着说：“我也能。”罗斯福利用“保密”的不同指向，给朋友一种错觉。待朋友钻入圈套后，“保密”便成了罗斯福拒绝回答的理由。这样，既支持了不泄密的原则，又不使对方难堪。3.巧换顺序。提问时根据情况，巧妙地改变或调整词语的顺序，可以收到奇妙的效果。例如：有两名痼疾很大的教士，其中一个问他的上司：“我在祈祷的时候可以抽烟吗？~不行。”上司严厉地回答。另一名教士问：“我在抽烟的时候可以祈祷吗？”“可以。”上司爽快地回答。第二个教士获得成功，原因只是他把词语顺序变换了一下，把原句中的谓语中心语“抽烟”换成了“祈祷”，这就显示了自己时时处处都为上帝祈祷的忠诚。语序的巧变，使他达到了目的。(三)答话技巧

答话是对提问的反馈，要答得好、答得巧，这样才能取得主动。1.以问代答。有些问话，不便于回答，如果循其话题，提出反问，比正面回答更有力量，有时还可以收到回避难题的效果。例如：实验物理大师法拉第有一次在大庭广众之中作电磁学的实验表演。实验刚结束，忽然有人站起来高声质问：“这有什么用呢？”法拉第看了一下提问者反问道：“请问，新生婴儿有什么用呢？”提问者暴露了他对科学的无知，而法拉第的以问代答则隐含着对提问者在科学上缺乏预见的嘲弄，同时也避免了对无知者的不必要的解释。2.怪问奇答。有时提问者故意为难对方，往往提出一些古怪的问题，答话者打破正常，的思维模式去构思答案，从而收到出人意料的效果。例如：在一次记者招待会上，一个记者问总理：“中国的国库有多少存款？”总理很快地回答他：“十八元八角八分。”对记者的古怪问题，总理利用了人民币面值的的一元、五元、二元、一元、五角、二角、一角、五分、二分、一分等数字，进行了巧妙的运算，作了奇特的回答。

（四）赞美技巧

恰当的赞美和表扬是对别人的欣赏、感谢，是表示敬意。那么怎么去赞美、去表扬呢？

1. 深层次赞美。不去夸奖那些早已众所周知的明显长处，而去赞美蕴藏在他身上极为可贵，而又未引起重视的优点。例如：法国某将军屡战屡胜，有人称赞他：“你真是个了不起的军事家。”他无动于衷，因为他认为他打胜仗是理所当然的事。有人指着他的鬃须说：“将军，你的鬃须真可与美髯公相媲美。”这次，将军欣然地笑了。

赞美鬃须便是深层次赞美，这是听话者较少听到的赞美，令听话者心悅、幸福。2. 比较性赞美。就是把同类事物或人放在一起作对比，以称赞优秀者的一种赞美技巧。例如：小王和小李用相同的价钱买了两件不同的大衣，你如果对小王说：“比小李的那件好多了。”对方就会分外高兴。……

[显示全部信息](#)

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

[更多资源请访问www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)