# 言语交际原则（小文档推荐）

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2025-02-25

*第一篇：言语交际原则（小文档网推荐）言语交际原则（一）合作原则言语交际是一种双边的或多边的言语行为，为保证交际的顺利进行，语言应用者必须共同遵守一些基本原则。这就是美国哲学家格赖斯（H.P.Grice）于1967年提出的“合作原则”以及利...*

**第一篇：言语交际原则（小文档网推荐）**

言语交际原则

（一）合作原则

言语交际是一种双边的或多边的言语行为，为保证交际的顺利进行，语言应用者必须共同遵守一些基本原则。这就是美国哲学家格赖斯（H.P.Grice）于1967年提出的“合作原则”以及利奇（G.N.Leech）等人提出的“礼貌原则”。

格赖斯（H.P.Grice）认为，言语交际总是要相互合作的，通过合作才能保证交际的顺利进行。合作原则内部有四条准则，即

适量准则

质量准则

关联准则

方式准则

1、适量准则

适量准则指信息量要适度，以实际需要为标准：

⑴言语交际时说出的话应当包含交际所需要的必要信息。

⑵话语信息量不超过所需要的信息。

信息量少于交际目的所需要的数量，会造成话语的含糊、晦涩，形成理解困难。例如下面的例子里回答者就没有提供足够的信息。

例1

问：昨天一天你去哪儿了？

答：上午去学校上课。

只回答了“上午”做什么了，没有回答其他时间都做什么了。所以，信息不完全。例2

信息量超出交际目的需要的数量，会造成话语的重复、罗嗦，使人厌烦。例如马季的相声《打电话》中的“罗嗦”先生。

例3：

（假如你最近遇到了一件烦恼事儿，正巧在路上碰到一位朋友，他正有急事出去。）他跟你打招呼:

——“很久没见面了，你好吧！”

如果回答：

——“还好。”

这样模糊地回答，符合当时情境下对方的话语意图，属于正常的交际行为；如果回答：

——“好什么呀，最近倒霉透了。”

这种情况下，他就要停下来表示关心地询问你。

这实际上违背了对方“打招呼”的交际目的。

因此，信息量的适量与否，要根据语言应用者的实际情况来确定。

这不仅取决于发话人提供的信息，而且也取决于受话人的信息期待和需要。另外，在特定的语境中，人们可能有意识地增加多余信息。例如：火车上乘务员反复报站名，就是为了给乘客提供需要的主要信息。

2、质量准则

质量准则指发话人保证发出信息的真实性：

⑴发出的信息不虚假。

⑵信息有足够的证据。

诚实是一种美德，言语交际也不例外。在交际时，不能把虚假的话当作真实的话说，否则就是欺骗。

例1：

从前有十个人，相约每人带一壶酒来聚餐。其中一个人想：我带一壶水去，和他们的酒放在一起，谁也不会知道是谁带的。殊不知，别人也和他想的一样，都带了水来当白酒。结果到喝酒时，每个人倒了一杯，发现一点儿酒味也没有。都以为是自己那壶水，也不好说酒淡，反而啧啧称赞：“好酒！”“好香啊！”

这个笑话中，每个人喝的都是水，却称赞“好酒！”“好香啊！”，隐含“我喝的是真正的好酒”的意思，因此每个人发出的信息都是虚假的。证据不足的话不能说得太绝对，否则就是武断甚至是污蔑。有时，为了维护信息的质量准则，必须委婉地进行信息传递。有时在外交场合，经常会遇到一些敏感的问题。不能正面回答，又不能不回答。这时只好采用迂回曲折的方式以确保信息的质量原则。

例2：

在一次新闻发布会上，有位外国记者问：

——你们一直强调海峡两岸都是中国人，那么，你们是否把李登辉看作中国人？中国外交部发言人从容不迫地答道：

——真正的中国人都拥护祖国统一，反对两个中国或一中一台。

这个问题十分敏感。李登辉搞台独，企图分裂祖国，人所共知。

但是，在外交场合，面对记者的提问，不好正面回答。

采用肯定句方式表达正面的观点，既维护了国家的尊严，又坚持了正确的立场。质量原则的变通

信息的真实性可以根据语言应用者的实际情况进行调节。

在寒暄时，可以而且有时应该不必提供真实信息。

例3

——最近好吗？（不过随便问问）

——挺好！谢谢。（其实并不好，不过应付一下而已）

——看起来你今天气色不错。（其实病了好几天了）

——还好，谢谢！（刚到医院打完针）

3、关联准则

关联准则指发出的信息与话题和对方的谈话内容有关联性或相关性。

交际中，谈论的话题一般应该与上文或正在发生的事件有这样或那样的关系。

发话人不能说对方不感兴趣的话题，受话人不能频繁转移对方的话题，或者避而不答，答非所问，更不能离题万里。

例1：

甲说：“你贵姓啊！”

乙答：“我坐汽车来的。”

甲说：“叫什么名字？”

乙答：“我肚子不疼。”

上面这段相声中，乙答非所问，违反了关联准则。

但有时候为了传递语用信息，也可以故意与语境拉开距离，在允许的范围内把话题扯远，以便让受话人从外部去检索相关信息。

例2：

（一个醉鬼在酒馆喝多了）

醉鬼对招待说：“快拿点醒酒的东西来吧！” 招待说：“好，我这就去拿帐单。” 醉鬼要的“醒酒的东西”，是茶水、饮料之类的东西。招待的回答“我这就去拿帐单”显然不符合关联准则。但他目的是要让醉鬼知道，他已经喝得太多，钱也花得太多了。帐单一拿来，看到花了那么多钱，醉鬼肯定就会吓醒了酒。这样的言语行为常常会收到幽默讽刺的语用效果。

4、方式准则

方式准则指选择对方能够顺利理解的方式设计编排信息：

⑴尽可能显豁，避免晦涩。

⑵尽可能明确，避免歧义。

⑶尽可能简洁，避免罗嗦。

⑷尽可能有序，避免杂乱。

交际时，如果所说的话晦涩难懂，含有歧义，或者重复罗嗦，杂乱无章，都会造成误导，使人无法了解，影响交际。

例1：

甲：你会下围棋吗？

乙：下不过聂卫平。

其实乙刚学会下围棋。他把自己跟棋圣相比，本身就是不恰当的。

尽管他的回答确是实情，但给对方造成一种假象：好像乙的围棋水平很高。这就使对方无法获得真实信息，可能影响进一步的交际。

例2：

相面的人常用“父在母先亡”这样有歧义的话让自己左右逢源。这句话可以有多种解释：如果父母只有一位在世，这句话可以作为过去事实的断言：

“父在，母先亡”（父亲健在，母亲先去世）

“父在母先亡”（母亲健在，父亲在母亲的前面去世）

如果父母双双都健在，则可以作为未来事实的一种“预测”，未来的两种“可能”：或者母亲先去世、或者父亲先去世。两种解释同样符合“客观实际”。

例3：

“父母双双不能孤独一支”一句话可以概括应对三种情况：

解释1：“父母双全，不能孤独一支”（父母都健在）

解释2：“父母双全不能，孤独一支”（父母不能双全，只有一位健在）

解释1：“父母双全，不能孤独一支”（父母都不在世，因为“不能”只剩一个人孤独在世）

这些会话方式都不符合显豁、明确的准则。

（二）礼貌原则

礼貌原则是对合作原则的完善和补充。

言语交际的本质，是通过信息传递，达到对受话人的影响，实现双方的互动。

在交际过程中，除了合作原则以外，保持双方的友好关系，在言语行为中渗透尊重对方、保护对方自尊心的礼貌信息，是信息交流得以顺利进行的必要条件。

这就要求人们在言语交际中必须遵守社会礼貌规范。

这些社会礼貌规范就是礼貌原则的内容。礼貌原则包括六条准则。

1、得体准则

2、慷慨准则

3、赞誉准则

4、谦虚准则

5、赞同准则

6、同情准则

1、得体准则

得体准则指交际双方的言语要减少对别人不利的信息，尽量符合共同的习惯和心理，不要让别人感到不舒服。

例1：

在饭店里吃饭。

服务员：——溜肝尖来啦！

顾客甲：——我看看，我看看。嗯，这是健康的猪肝。如果这猪得了肝炎或肝硬化，颜色就不这样了。

例2：

服务员：——口条来了！

顾客甲：——我看看，我看看。嗯，这就是猪舌头。你看，这上边的点点，就是乳突，专门分泌唾液的。唾液你们知道吗？就是哈啦子。

上面两个例子的说法都很不得体。

2、慷慨准则

慷慨准则指交际双方的言语要减少利己的信息，尽量让对方从掩护行为和话语信息中获得有益的信息。

例1：

奥地利电影《希西公主》中，希西公主的公爹——老国王处处跟别人“打岔”，一问三不知。不管别人说什么，他都说“太棒啦！”。大家都以为他耳朵不灵。实际上他是：“听喜欢的话就不聋，听讨厌的话就聋。”

能够做到听了讨厌的话像是没听见一样，这的确是极端的“慷慨大方”。试想，和这样的人交流，一般不会有什么尴尬和不快。

3、赞誉准则

赞誉准则指在言语交际行为中要尽量避免贬低对方、而应当多赞誉对方。

否则，就会导致交流失败。

例1：

有次某影视摄制组到一所大学与高校学生交流、座谈。

剧组人员没有按时到会，千余名大学生等了一个多小时。

会议即将结束时，一位女同学站起来责问：

——你们是否觉得我们的时间不值钱？

某演员回答道：

——我觉得这位同学有点像《有话好好说》里的张秋生，把小事夸大了。

又说：

——我还觉得你像记者，记者就是这样，喜欢猜测，猜测别人心里想什么。显然，这位演员的话违背了赞誉准则。

他的话刚说完，场内立刻大哗。

现场有多位记者甚至围追不放，一定要讨个“说法”。

4、谦虚准则

谦虚准则指在言语交际行为中要尽量保持谦虚的态度。

谦虚包括耐心听对方说话、对自己的评价要尽量保持谦虚和低调，不能夸大自己的优点、忽视或者掩盖自己的缺点。

如果违背这一准则，就会得到相反的效果。

例1：

在人才市场上，招聘单位的主考官问：

——请告诉我你的一次失败经历。

应聘者回答：

——我想不起我曾经失败过。

这样说显然既不合逻辑，而且也十分不谦虚。

例2：

——你有哪些优缺点？

——我没发现自己什么缺点，可以胜任任何工作。

这样说既不符合实际，更违背了言语行为的谦虚准则。

5、赞同准则

赞同准则指在言语交际行为中要尽量减少与对方的分歧，在非原则问题上尽量靠拢对方的观点，以增加一致性。

每个人都希望别人赞同自己的观点。

在交谈中如果我们能够发现对方观点合理性的方面，并加以充分的肯定，交流就会进行地很顺利，反之，则容易导致交际失败。

例如：

——你说得对，我们应该站在老百姓的立场上来看。国家不能\*\*。国家不安定，最吃亏的还是老百姓。

又如：

——工资要发、奖金也要发、大家的要求都是合理的。我完全理解你们的实际情况。现在，需要我们冷静地对待这个问题。厂子是大家的。厂子有困难，就是咱们大家的困难。谁家过日子也会遇到各种各样的困难。但是，困难是暂时的。如果什么也不干，就这么争论下去，说破大天也不会掉下馅饼。只要咱们想办法把库存积压的产品推销出去，厂子有救了，大家也有救了。

面对工人罢工，提出补发工资的要求，先表示理解和赞同，然后再劝阻，就收到了比较好的效果。

当然，赞同应当有原则，讲究方式方法。

要有联系实际，不能曲意逢迎。

发自内心的赞同往往能得到意外的效果。

6、同情准则

同情准则指交际双方应减少与对方的情感对立，尽量增加双方的谅解。

否则，如果感情对立，就不会收到好的效果。

例如：

——我的钢笔怎么不见了？

——我不知道。

——真是活见鬼了，我的钢笔放在这里怎么就不见了呢！

——没有人来过这里，你再找一找。

——我找了半天了，哪儿都找遍了也没见到影子。

——谁看见我的钢笔了？

——这个鬼地方，连个钢笔也有人偷！

——你说谁呢？

——我也没说你！

——那你说谁呢？

——你这个人真怪，没说你就是没说你，你接什么话茬？

——这屋子现在就咱们两个人，你到底说谁呢？

——这可就怪了，我说了没说你，你怎么还没完没了呢！

——你别话里有话，以为别人都是傻子，就你聪明。谁不知道谁呀！

心理学家卡耐基在其著作《怎样赢得朋友，怎样影响别人》一书中总结出六种途径：

（1）真诚地表示对对方感兴趣；

（2）保持微笑；

（3）多提对方的名字；

（4）做耐心的听者，尽量让对方谈他们自己；

（5）谈符合对方兴趣的话题；

（6）以真诚的方式让对方感到他很重要。

其中主要是围绕“礼貌原则”展开的，可以作为成功有效的言语行为的参考。

（三）礼貌原则与合作原则的关系

合作原则与礼貌原则是言语交际中交际双方应该遵守的最基本的最重要的原则。礼貌原则往往与合作原则交叉使用，于是就常常出现谁主谁次的问题。

如果两个原则发生冲突，发话人会根据当时的交际情况，决定突出哪个原则。

1、在比较正式、庄重的交际场合，合作原则会让位于礼貌原则。

2、在非正式场合，在交际双方关系密切的情况下，礼貌原则会让位于合作原则。

**第二篇：言语交际**

翻译

1.而问，挟贤而问，挟长而问，挟有勋而问，挟故而问，皆所不答也。

倚仗着自己的权势来发问，倚仗着自己的贤能来发问，倚仗着自己的年长来发问，倚仗着自己有功劳来发问，倚仗着自己是老交情来发问，都是我所不回答的。

2.骗子是说谎的，但他们往往能行骗成功，这与诚信交际不是矛盾吗？

答：不矛盾。骗子说谎成功说的是结果，而诚信交际说的是过程。前者重结果，后者重过程

①诚信交际这一交际原则，不是以结果来衡量的，骗子即使一时成功，但也终将会被识破； ②诚信交际可能一时会失败，但最终将会被认可；

③骗子败坏社会风气，是一种负面的东西，诚信纯洁的社会风气是一种正面的价值。骗子骗得了一时，骗不了一世，诚信终将被人认可。

3、与同学发生矛盾时如何沟通？

答：①以坦诚、宽宏的态度取得同学的谅解：分两点

如果原因不在自己方面，也要争取早日与同学和好，以坦诚、宽宏的态度对待负有主要责任的同学。

如果主要责任在自己方面，那就要实事求是地检讨自己的过失，以求得同学的谅解。

②根据不同人的气质打开僵局：

胆汁质的同学脾气暴躁、性情直率，与他们沟通时，应单刀直入，实话实说，多加自责。多血质的同学处事圆滑、机智灵活，与他们沟通时，要摆事实讲道理，进行有理有据的说服。

粘液质的同学比较固执、应循守旧；抑郁症的同学敏锐、心细，但比较敏感。与这两类同学沟通，应运用迂回战术、委婉的语气、商量的口吻，耐心地解释，加上暗示比喻的方法。③根据同学不同的兴趣做合理的工作，当双方的交谈津津有味时，以前不愉快的事情也会随之忘得一干二净。

④抓住时机，促进同学的和好。处理早了，对方的气还没消，谈迟了，对方会加深误解，加深和好的难度。

4、对老师有意见时如何沟通？

答：①给老师提意见要注意场合，最好不要在课堂上当着同学的面给老师提意见，这样会让老师下不来台，也会影响其他同学的听课；

②提意见要注意分寸，给老师提意见的目的就是让老师接受，要想怎么说话才能让老师愉快的接受，做到有礼、有气、有节。

③提意见要注意态度，和老师提意见的目的是让老师接受，而不是和老师闹别扭，所以提意见时要注意态度温和，语气委婉，让老师感觉你有礼貌。

④以书面形式表达心声，有些话不好意思说，不便于直接说，这时候可以写E-mail、信和短信给老师，表达自己的看法。

求职面试时如何与面试者沟通？

答：①认真听取发问，听清楚对方问话的实质和目的，明白问话的时机与环境，针对对方发问的要点进行回答，如果对方所问问题比较含糊。可以以委婉的方式请对方再说一遍，明白

问话的时机和环境以及问话人的情绪，专心聆听、仔细观察、认真思考。

②对自己的优点长处要少下评语，多摆事实，要准备好各种能说明问题的材料拿给面试人看。③对自己的缺点，要从能够克服的角度来谈，在介绍自己优点的同时，缺点也不要隐瞒，否则给对方一个自吹自擂、不诚实的印象。

④要随时调整说话的言语和姿势，如面试者对你说的话很认可，就可继续说，如果不感兴趣，则要终止，改变姿势，换种形式。

**第三篇：言语交际学**

汉语言文学111班，韦霞，7030311043

浅谈学习言语交际学的心得体会

时光飞逝，一学期眨眼而过。很幸运在这样的时间段里学习的这门课程，言语交际学于学习于生活于工作来说都是十分重要，对我们的成长成才都有极大的促进作用。很多同学都很喜欢这门课程，我也不例外，我想这不仅仅是因为这门课程本身的实用性和趣味性，还有很大一部分原因是老师在课堂上的侃侃而谈和旁征博引。

虽然只是短短一个学期的学习，却对言语交际学这门课程有不少自己的心得体会，下面我将从交际主体、语境和话语三个角度分别阐述我对言语交际的认识和感悟。

我们处在社会这个大家庭中，言语交际在其中起着决定性作用，我觉得我们应该仔细认真研究和学习言语交际这门学问，以此来提高我们言语交际的能力，从而正确地处理与周围人的关系，并且提高自身言语修养和文化修养。

首先来理解一下交往主体的概念，所谓交际主体，是指言语交际的参与者，即从事言语交际活动的个人或团体。从这个概念中我们不难看出交际主体在言语交际中的重要性。而一个成功的言语交际活动需要交际主体明确自己的身份地位，摆正自己的社会角色。明代话本小说《快嘴李翠莲》，是个天生能言善辩、伶牙俐齿的女子，可她偏偏就倒霉在这伶牙俐齿上，书上说她“只是口嘴快些，凡向人前，说成篇，道成溜，问一答十，问十答百”，因此常常令人生厌。且看她新婚不久给家人敬茶的一番话：公吃茶，婆吃茶，伯伯姆姆来吃茶。姑娘小叔若要吃，灶上两碗自去拿。两个拿着慢慢走，泡了手时哭喳喳。此茶唤作阿婆茶，名实虽村趣味佳。两个初煨黄栗子，半抄新抄白芝麻。江南橄榄连皮核，塞北胡桃去壳柤。两位大人慢慢吃，休得坏了你们牙。这段话在语音、语义和语法上都没问题，但李翠莲的身份是新婚少妇，在公婆长辈面前如此贫嘴，自然招来怨恨。很显然，李翠莲没有摆正交际主体的角色。

当然，交际主体的表达能力一定要过关，首先要规范地使用语言，说话要有条理，言简意赅，要有重点，这样才能激发交际对象的说话热情，沟通交流才能继续进行下去。

还有一点也没有我也觉得对一个成功的言语交际活动来说比较重要的一点，交际主体和交际对象双方在交流过程中应当遵循“礼貌原则”。比如坐在窗户旁的两名同学，一位同学说：“把窗户打开！”很显然语气非常强硬，而如果这样说：“请把窗户打开！”虽然加了“请”字，比第一句稍礼貌一些，却依旧带着一种命令的口气，如果对方是个暴脾气，说不定就是一场纠纷，而如果换成这样“好像有点热哦，是吧？我们开一点床吧，正好透透气。”我想以这种商量的语气来说这样一件事，十之八九可以成功，无论对方是什么脾气的人，你以这样的态度去和他商量，他一定不好意思拒绝你。这就是“礼貌原则”在言语交际中所起的显著作用。

其次是语境，从言语交际学的角度看，语境是交际主体进行言语交际的环境。任何话语的产生都离不开特定的语境，而话语只有放在语境中才能有其实际的价值。语境在言语交际过程中有着不可或缺的重要性，因此，想要提高我们的言语交际能力，我们必须充分认识语境，虽然语境是具有客观性的东西，但并不否认主体可以通过积极的认识活动区获得关于语境的知识。很多情况下，言语交际活动的失败就是因为主体对语境的认识不够，缺乏必要的关于语境的知识。例如：有的学者参加国际学术会议，照例先谦虚一番：“本人才疏学浅，只有一点不成熟的看法，希望大家批评指正。”与会的西方学者听后，觉得非常纳闷，你既然没有什么才学，为什么要来糊弄我们？既然你的研究还不成熟，何必公开出来呢？这就是因为学者不了解东西方的文化差异，不了解西方的文化习俗结果闹成了笑话。然而只是认识语境还远远不够，我们还必须学会利于语境。例如：美国有一位推销员帕特，一次为推销一套可供一座40层办公大楼用的空调设备，与某公司周旋了几个月。但购买与否的最后决定权还在买方的董事会。一天董事会通知帕特，要他再一次将空调系统的情况向董事们介绍，帕特强打精神，把不知讲过多少遍的话又重述一遍。但董事们反应冷淡，只是连珠炮似的提了一大堆问题，故意刁难。这时帕特心急如焚，眼看几个月的心血要付诸东流，他浑身发热。“热\"使他突生一计，他不再正面回答董事们的提问，而是很自然地改变了话题。他说：“今天天气很热，请允许我脱去外衣，好吗?”说罢，还掏出手帕认真地擦着前额上渗出的汗珠。他的话、他的动作立刻引起了董事们的条件反射，他们似乎一下子也感到了闷热难熬，一个接着一个脱下外衣，又一个接着一个拿出手帕擦汗。有一个还抱怨说：“这房子没空调，闷死了。”至此，董事们无需帕特催促就自动地考虑空调问题，拖了几个月之久的买卖在短短20分钟时间里获得了突破性成功。推销员帕特的行为，充分显示出他不是在消极地适应语境，而是十分敏感地抓住了语境中的有利因素，并创造性地利用了这一有利因素，使之介入到交际活动中来，化被动为主动，取得了他希望的交际效果。另外，积极改善语境也是一个重要因素，现实生活中，交际主体并不总是能够面临于自己有利的语境，有时甚至会处在十分不利的语境当中，在这样的语境条件下，要想成功地开展言语交际，一种办法是避开不利因素，另一种办法是积极改善语境。例如，父母谈话不想让孩子听见，可以避开孩子，出去谈，也可以想办法把孩子支走，这就是在改善语境。

最后是话语，话语是在一次交际行动中产生的，它是一次交际行为的结果。在一次具体的言语交际活动中，主体和语境是相对固定的，所以，想要提高言语交际的效果，关键在于如何组织话语。因此也可以说，在言语交际的三要素中，主体和语境两者是常数，而话语则是一个变数。就此而言，言语交际的实质，就是交际主体根据对自身角色和语境的认识，去选择和组织话语，以实现自己的交际目的的过程。我们可以选择注意语音的应用和话语节奏的变化来提高我们言语交际能力。比如我们可以根据自己的感情进行抑扬顿挫、轻重缓急地表达，这样使整个交际过程更具色彩性，情感更饱满，相信交际对象也会很乐意与你沟通。

言语交际是一门学问，更是一门艺术，只有细细揣摩它、认真学好它才有机会在生活这个大舞台上舞出绚烂的人生，所以抓住交际主体、语境和话语三个重要因素，去锻炼提高自己的言语交际能力。我们不一定是最成功的那一个，但我们一定要做最努力的那一个，注重生活中每一次可以锻炼的机会，日积月累，我相信，我们一定会有所提高。

**第四篇：言语交际复习资料**

五（5）班学习小组名单及口号

自信队：口号：自信，自我信任。组长：胡玉平

组员：刘倩、刘书埕、戴利维

超越队：超越，超越，超越梦想一起飞。组长：谢信深

组员：胡攀、戴和潭、李冬梅、刘文艺

光辉队：光辉，光辉，闪耀照人，照得生辉。组长：易光模

组员：曾颖、梁礼桢、梁昌恒

智慧队：口号：给智慧掺些真诚，成功之门才会向我们敞开。组长：刘章铭

组员：邹元清、罗浩、毛伦

团结队：团结，团结，团结就是力量。组长：阮小云

组员：罗梦影、刘欣、戴珊

理想队：驾着理想的船，划着理想的桨，向理想的大海出发。队长：刘佳琪

组员：戴雨妍、王飞、刘纪龙

精英队：精英，精英，世界第一。组长：阮杨

组员：梁星、潘惠芳、缪超

梦想队：在学习的道路上，为梦想而奋斗。组长：刘晓莎

组员：肖晓丽、刘文裕、刘本诺

快乐队：快乐，快乐，勇往直前。组长：张嘉丽

组员：胡鑫、罗淇、曾悦

挑战队：迎接挑战，走向明天。组长：刘玉玲

组员：刘慧花、李婷、曾秋月

学习队：好好学习，天天向上，考试永远争第一。组长：肖德栋 组员：张文娅、邹金仁、阮平花

**第五篇：非言语交际**

摘要: 非言语交际是人类交际行为中一个重要组成部分，运用甚广，遗憾的是非言语交际在中学英语教学中一直处于被忽略的状态。本文通过对非言语交际的内涵及其作用的阐述，提出非言语交际的重要性及其在英语教学中不可忽视的作用，并对非言语交际在中学英语课堂中的运用作一粗浅的探讨。

关键词: 非言语交际 优化 运用

人类的交际行为可分为言语交际和非言语交际，非言语交际是整个交际过程中不可缺少的组成部分。然而，长期以来，人们只注意到了言语交际的作用而忽略了非言语交际的价值，结果严重影响了课堂教学效果和成绩。在传统的中学英语教学中，往往只是通过语言行为将知识传授给学生。但事实是教师在教学过程中总有言不尽情、辞不达意的时候，而非言语交际手段的缺失，势必造成英语课堂的教学效果不尽如人意。

在英语教学实践中，笔者深深体会到教师的非言语交际和言语交际一样，对英语教学具有十分重要的意义，如果教师能根据教学内容，结合学生实际情况，把非言语交际有效地运用到英语教学中，定能调动学生的学习兴趣，优化英语课堂教学，提高英语教学效果。

一、非言语交际的内涵

多位语言学家对非言语交际进行了阐释，加拿大语言学家F.Poyatos将“非言语交际”定义为：“个人或者人们相互之间，通过某一特定文化内所有的非文字的、躯体的、服饰和环境等可觉察的信号系统发出的一些信号。”

美国语言学家A.Samovar等人则将非言语交际定义为“在交际的环境中人为的和环境产生的对于传播者或受传者含有潜在信息的所有的刺激”“它包括了言语行为之外的一切人为的或由环境所产生的刺激，如：表情、手势、身势、触摸、界域、服饰、副语言、时间、场景等”。由此可见，非言语交际是一项涵盖范围极广、内容颇丰的跨学科学术研究，是通过使用不属于言语范畴的方法来传递信息的过程，包括使用语言和文字以外的一切传递信息的方式，除言语交际以外的所有交际行为和刺激。

美国语言学家R.Cooper又把非言语交际分为体态语、副语言、客体语和环境语。其中，体态语包括基本姿态、基本礼节动作，如握手、亲吻和拥抱、微笑、女士优先的礼节动作等，以及人体各部分动作所提供的交际信息；副语言包括沉默、话语转接和各种非语义声音；客体语包括皮肤的修饰、身体气味的掩饰、衣着和化妆、个人用品的交际作用，家具和车辆所提供的交际信息；环境语包括空间信息（如拥挤、近体距离、领地观念、空间取向、座位安排等）、时间信息、建筑设计与室内装修（声音、灯光、颜色、标识等）。

作为言语范畴外的一切表现形式，非言语交际不仅能产生听觉方面的效果，更能产生视觉、感觉、触觉等。同时，作为言语交际的重要补充形式，非言语交际能够传达出言语交际不能表达出的情感，人与人之间的态度等重要信息，从而增强语言交际的效果。有时候，非言语交际较之言语交际更能表达人的潜在意识和真实情感。总而言之，非言语交际不仅可以增强语言交际的力度，促成交际全过程的完整性，而且还能弥补言语交际的不足，取到言语交际难以取得的效果。

二、非言语交际的重要性

近三十年来，非言语交际在整个交际中的重要作用逐步为人们所了解。非言语交际是传递与交流信息中不可忽视的、功能独特的工具。教师在课堂上的非言语行为同言语行为是一个整体，传递着情绪与情感，并补充和增强言语包含的信息，使言语表达更加简练、浓缩，暗含的信息意义更加明确。

美国语言学家Hennings曾说，教师在课堂上82%的行为是非言语的，而仅仅18%是言语的。这也表明教师的非言语行为在课堂教学中的作用之大，对学生的影响之重。英语教学是以交际为目的的语言教学，而英语课堂又是一个传授知识和技能的信息交流场所，非言语交际的存在是对有声教学的积极配合和补充，是英语课堂教学中教师与学生的一条重要交流线，有着不可忽视的作用。

在英语教学中，非言语表达形式非常丰富，而且运用频率也很高，因此，合理、正确地将非言语行为运用到英语课堂教学中，不仅可以吸引学生的注意力，激发学生学英语的兴趣，更直接影响到英语教学的效果，可以切实提高教学效率。

三、非言语交际的运用

1.灵活运用体态语，提高课堂效率

体态语又称“身体语言”，是用身体动作来表达情感、交流信息、说明意向的沟通手段，包括姿态、手势、面部表情和其他非语言手段。在组织课堂教学中，体态语的运用是必不可少的，教师适时、灵活地运用丰富的表情和多样的动作可以激发学生的兴趣，从而对教学起到积极的作用，提高课堂效率。

比如，当学生答对问题时，教师点头，表示正确和肯定，当教师想表示他（她）很满意这个学生的回答时，可以摸摸学生的头或者拍拍学生的肩膀以示对他（她）的欣赏。当学生回答问题出错时，教师可以用手指指头，意思是让该生再想想。当学生紧张时，可以给他（她）一个鼓励的微笑，消除其担心和顾虑。对于那些上课注意力不集中或者上课开小差的学生，如看窗外、发呆、讲话等，教师不必停下来呵斥，只要用眼睛一扫，他（她）就会意识到自己的不是。这样做，既不影响讲课，又不伤师生感情，何乐而不为？

又如课堂上学生太喧闹，教师可以将食指放在唇上令学生安静或将右手放在左手下，呈”T”字状，并伴以扬起眉毛，而不需说“Stop talking”“ Be quiet，please”。这些非言语行为，更确切地说，这些体态语都可以完善教师的言语行为，既表达了教师的指令，又起到了维持课堂秩序的作用。因此，教师正确、适时、灵活地运用手、脚、头部动作、面部表情、眼神等传达交流信息，往往能达到意想不到的课堂教学效果。

2.重视运用副语言，有效传递信息

副语言指的是言语的非词语方面即声音的音质、音量、音调、语速、语调（包括沉默）以及会话中发出的一些非语言的声音等，虽然它属于言语表达的一部分，但并非指言语本身，因而常被用来辅助语言的表达，通过说话人语调的抑扬顿挫、语气的轻重缓急、高低强弱就可以判断说话人的感情和态度。

英语教学中较为突出的副语言是：重音、节奏和音调。教师讲课时如果注意声音的变化，包括音调的高低、讲话的速度、音量的大小，就可以更为有效地传递某种信息。

先说音调，它可以带有强烈的感情色彩，可以通过微妙的语感传达语意，上扬的音调表示质问、迟疑、惊呆等，下降的音调则表明说话者的坚定、自信。据研究，yes可以用50多种音调说出来表达不同的感情、态度和涵义。

同样，教师授课的语速也会影响其教学效果，针对不同的场合、不同的学生、不同的内容，教师应使用不同的语速，从而更好地传递知识信息。

此外，教师在控制整体声音时，应视教室的大小而定。声音过高易使师生疲劳，但如果声音太低，学生听不清或听不见，就很难达到教学的最低要求，从而导致教学效果不理想。

与此同时，教师处理语篇时要针对课文的不同内容调整节奏和音调。如果教师教学时均以平淡无奇的节奏和音调处理课文，学生就不能从中获取应该获取的信息，比如，笔者有时讲授某些语言点后，保持一会沉默，这时的沉默寓意丰富，可以取代“It is very important”“Take some notes，please”这样一些言语信息，学生应对教师刚才传授的知识加以重点把握。

因此，英语教师如果能将自己的语言能力与副语言能力相结合，保持适当的音量、适中的语速、恰当的沉默和话语停顿，并运用适时的升降调、抑扬顿挫的语调等吸引学生的注意力，定能更加有效地传递信息，引导学生思考和领会教学内容。

3.注意客体语，融洽师生的关系

客体语指与人体有关的相貌、服装、饰物、气味、笔迹等，从交际角度看，它们可以传递非语言信息，因此是非言语交际的重要媒介。与课堂教学有关的客体语，主要指教师的着装、修饰物、板书、直观教具等各种不同的客观教学手段所体现或传递的信息。在课堂教学中，教师的服饰与仪表作为教学艺术的一部分，能直接反映教师的精神面貌和精神状态，对教师的课堂教学能否收到良好的效果起着十分重要的作用。整洁得体的服饰能让学生产生好感，增强教师对学生的感染力，从而收到良好的教学效果。反之，如果教师的服饰仪表不得体，则易失去学生的尊重，造成师生关系不和谐，这样教学效果自然不会令人满意。

所以，作为一名教师，应随时注意自己的服饰与仪表，给学生以为人师表的形象。此外，各种不同的客观教学手段也是英语课堂教学中非言语交际的重要手段之一。利用板书、实物、图片、幻灯片、多媒体等传递言语知识可以增强教学的直观性和系统性，使课本内容形象化，不仅能够激发学生学英语的兴趣，还可以使学生对重点难点问题一目了然，减轻他们的语言障碍，有助于他们对英语的掌握。学生课上好了，自然对老师更多了一份尊敬、喜爱之情，教学效果的提高自然不在话下。

4.合理运用环境语，创设良好的教学环境

在非言语交际中，环境语也是一种重要的交际工具。这里的环境，指的是外界（空间、时间等）特征文化对置身其中的活动者所造成的生理和心理影响，是人创造或提供的环境在文化交际形成的氛围，而不是人们居住的地理环境。

教室作为师生日常进行教学活动的主要场所，它同时也充当了非言语交际工具的角色（即环境语）。教室里面的设计、装修、光线、色彩、桌椅摆放和课堂上的师生位置都在传送着信息感情，都会刺激或影响师生之间的交流。据研究，在优雅的课堂环境中，学生更多地表现出舒服、愉快、自豪和喜欢的反应；而在布置不良的课堂环境中，学生则更多地出现单调、乏味、疲倦、头痛和偏激等反应。

因此，合理利用环境语，创设良好的教学环境就显得尤为重要。作为学校及教师，在保持教室空气清新、光线适宜、整齐干净、规章制度合理的基础上，可以开办英语墙报或设立展示学生的书写、作文的专区，以此营造和突出外语氛围。

此外，课堂座位编排也很重要。大量的研究结果证明，课堂座位编排方式对学生的课堂行为、学习成绩、社会交往、学习态度、人际关系以及整个学习活动会产生直接或间接的影响。

我国学校教室传统的座位模式以秧田式为主。这样的教室布局潜在地决定了课堂的教学模式：教师在上面讲，学生在下面听。其实，座位编排的方式多种多样，如，秧田式排列法、圆形排列法、会议排列法、小组排列法、马蹄形排列法等，不同的编排方式各有特点，各有所长。

英语教师可以根据教学目标和教学活动的需要，灵活地运用不同的座位编排法，使座位编排与教学活动的性质及参加人员的需要协调一致，提高教学效率。如要系统讲授知识，可采取秧田式排列法；组织学生进行较大规模讲座可采取圆形排列法或马蹄形排列法；讲故事可把座位排列成半圆形或马蹄形；组织学生阅读讨论可采用会议式排列法或小组式排列法；让学生独立答辩则可请答辩的同学面对围成半圆形的其他同学，回答同学提出的各种问题。有针对性地合理运用环境语，能够让学生学习时更投入、更专注。

综上论述，英语课堂教学中的非言语交际远非只是起到辅助作用，它具有言语交际取代不了的价值，具有深远的意义。教师在英语教学中正确、合理地运用非言语交际手段，不仅有助于完善教师的个人形象，更好地进行教学，增强课堂实效性，也有助于学生的个人发展与完善，使学生更有兴趣去学习、更加牢固地掌握知识。

非言语交际的运用为改进课堂教学提供了一条有效的途径，为教学研究开辟了一个新的领域，随着对教学的要求不断提高，各位英语教师应不断求索，找出运用非言语交际的有效策略，为进一步提高教学效果作出努力。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！