

西南政法学院教材

辩才学

周益华 主编

四川人民出版社

西南政法学院教材

辩才学

周益华 主编

撰稿人：（以章节先后为序）

周益华 张诗蒂

张平宇 吕岱

四川人民出版社

一九九二年·成都

(川)新登字001号

责任编辑: 袁久勇

封面设计: 李庆雯

辩 才 学

周益华主编

四川人民出版社出版发行

(成都盐道街3号)

■南政法学院印刷厂印刷

■×1092mm 1/32 印张 6.75插页 字数130千

■2月第1版

1993年2月第1次印刷

■7—220—01902—5/D.406

印数1—5000

定价: 3.30元

编者的话

经院教材编审委员会组织审查确定编写的第四批系列教材共8种，计有《法理学》、《中国财税法》、《新编经济法教程》、《国际经济法》、《中国行政诉讼法原理》、《劳动改造学》、《国民经济管理学提要》、《辩才学》。这批教材将陆续于1992年出版。

这批教材是为了适应法制建设和改革开放及加速培养高级法学人才的需要而编写的，其特点是注重阐述各门学科的基础知识、基本理论和司法实践经验，注重内容的科学性、系统性、新颖性和理论联系实际。

这批教材可供高等法学院校必修课和选修课用，也可以作为培训法学人才的学习用书及司法部门和企事业单位的参考用书。

本院将继续确定第五批系列教材的编写出版计划。

西南政法学院教材编审委员会

1992年4月

目 录

绪论	(1)
一、口才与口才学	(1)
二、辩才与辩才学	(4)
三、辩才之美——雄辩美	(7)
第一章 谈话	(10)
第一节 谈话概说	(10)
一、谈话及其特点、分类	(10)
二、谈话与辩才	(13)
三、谈话的原则与方法	(15)
第二节 谈话语言	(17)
一、谈话的语言要求	(17)
二、谈话语言的注意事项	(22)
第三节 谈话心理	(23)
一、自我心理控制	(23)
二、注意人际关系心理	(26)

三、研究对方心理·····	(27)
四、谈话双方的心理研究·····	(30)
第四节 谈话逻辑·····	(32)
一、谈话的一般逻辑要求·····	(32)
二、正确运用逻辑·····	(33)
三、反用逻辑的幽默效果·····	(36)
第五节 谈话技巧·····	(38)
一、听与说的技巧·····	(38)
二、问与答的技巧·····	(44)
第六节 说服性谈话·····	(49)
一、说服性谈话需要辩才·····	(49)
二、交谈中说服他人的态势与环境·····	(50)
三、交谈中说服他人的心理技巧·····	(52)
四、交谈中说服他人的常用方法·····	(55)
第七节 谈话的训练·····	(58)
一、训练目的·····	(58)
二、训练内容与方法·····	(58)
第二章 演讲 ·····	(62)
第一节 演讲概说·····	(62)
一、演讲及其特点·····	(62)
二、演讲的分类·····	(66)
三、演讲与辩才·····	(69)
第二节 演讲语言·····	(71)
一、演讲语言的特点·····	(71)
二、演讲的基本语言技巧·····	(73)
三、演讲的特殊语言技巧·····	(76)

四、演讲语言的艺术性.....	(77)
第三节 演讲心理.....	(80)
一、演讲者的心理.....	(80)
二、注意听众心理.....	(83)
第四节 演讲逻辑.....	(85)
一、演讲中逻辑基本要求.....	(86)
二、演讲的常见逻辑结构形式.....	(88)
三、演讲必须遵循逻辑基本规律.....	(90)
第五节 演讲技巧.....	(94)
一、态势技巧.....	(94)
二、控场技巧.....	(97)
三、穿插技巧.....	(100)
第六节 演讲准备.....	(102)
一、选题与定题.....	(102)
二、撰写演讲稿.....	(103)
三、试讲.....	(108)
第七节 说服性演讲.....	(109)
一、说服性演讲需要辩才.....	(109)
二、演讲中说服听众的心理技巧.....	(110)
三、说服性演讲的常用技巧.....	(113)
四、说服性演讲的注意事项.....	(116)
第八节 即兴演讲及训练.....	(117)
一、即兴演讲及其特点.....	(117)
二、怎样做好即兴演讲.....	(119)
三、演讲的训练和比赛中常见毛病.....	(121)
四、即兴演讲的训练.....	(124)

第三章 论辩	(127)
第一节 论辩概说	(127)
一、论辩及其作用.....	(127)
二、论辩的特点.....	(130)
三、论辩的目的与分类.....	(132)
第二节 诡辩与反诡辩	(134)
一、诡辩概说.....	(134)
二、论辩中常见诡辩种种.....	(135)
三、论辩中常用反诡辩技巧.....	(139)
第三节 论辩能力与雄辩者素养	(142)
一、论辩能力的构成.....	(142)
二、雄辩者的基本素养.....	(145)
第四节 论辩语言	(148)
一、论辩语言的一般要求.....	(148)
二、论辩中常用语言技巧.....	(151)
三、论辩中常用修辞技巧.....	(154)
四、论辩语言的注意事项.....	(155)
第五节 论辩心理	(157)
一、论辩者心理.....	(157)
二、探察、把握对方心理.....	(159)
三、论辩中常用心理技巧.....	(162)
四、论辩心理的注意事项.....	(164)
第六节 论辩与思维	(165)
一、论辩的思维要求.....	(165)
二、论辩与形象思维.....	(166)

三、论辩与逻辑思维·····	(168)
四、论辩与辩证思维·····	(170)
第七节 论辩技巧·····	(172)
一、论辩的战略性技巧·····	(172)
二、论辩的战术性技巧·····	(174)
第八节 法庭论辩·····	(180)
一、法庭论辩概说·····	(180)
二、法庭论辩的特点·····	(183)
三、法庭论辩的注意事项·····	(184)
第九节 谈判·····	(186)
一、谈判概说·····	(186)
二、谈判的准备·····	(187)
三、谈判的注意事项·····	(191)
第十节 论辩训练与论辩比赛·····	(194)
一、论辩训练·····	(194)
二、论辩比赛的选题、拟题·····	(195)
三、论辩比赛的组织与过程·····	(198)
四、论辩比赛的审题与准备·····	(199)
五、论辩比赛的评判·····	(202)
六、论辩比赛的注意事项·····	(203)
后 记·····	(205)

绪 论

当今世界，知识在膨胀、“爆炸”，新学科大量涌现，人类接触交往的范围日益扩展，频率不断加快。辩才学，作为一门新兴学科，在时代的大潮中应运而生。

人类社会生活中，口才是维持并增进人际关系，表达和交流各种信息的最普遍的形式和手段，而辩才则使各种信息的表达与交流得以深入，促进理解与说服。在地球上，几乎每一分钟、每一秒钟都有人在说话，每时每刻都有人在施展口才、发挥辩才。千千万万人的语言声音，汇成永无停顿、永无间歇的声浪，带来人类生活永是生动、永是活泼的无限生机。

一、口才与口才学

（一）什么是口才？

口才，是人的口头表达能力，即人们运用口头语言来表达思想感情、交流信息、说服他人的能力。

犹如鸟之双翼、车之两轮，口才与“笔才”，即口头表达能力和书面表达能力，是人的两种基本的表达能力，是人们认识世界、改造世界、开拓创造的工具与手段。

鸟生双翼，才能奋飞；车若一轮，岂可疾行？人的两种基本表达能力，不可或缺，不可偏废。现代社会现代人，尤当重视培养口才与“笔才”，不断提高口语表达和书面表达的修养与能力，才能适应时代的发展、社会的需要。

口才，因表达目的不同，有一般口才与说服性口才之分。一般口才只是旨在交流信息，沟通思想感情；而说服性口才则以说服他人为明确的目的。

一般口才与说服性口才目的不同，要求不同，自然其方法、技巧也不相同，难度也有差异，“开口求人难”，说服他人，更难。

（二）口语表达的特点。

1. 立体感。口语表达以语音为主，节奏、语气、语调为辅，加上以表情、眼神、手势、体态相配合，给接受者以视听结合的、综合的、立体的感受。

2. 明晰性。口语表达的立体感，使其在一定时刻、一定语言环境中的表现具有明晰性，表达的意思较为确定、具体。

日常口语表达中，一句简单的话，因为语音的高低、强弱、疾徐的差异，说话者表情的不同，可以较为明晰地表现各种不同的思想感情。而将这句简单的口语转化为书面语言时，则往往需要添加一个解释性说明。

口头语言借助语气、语调，可以较为明晰地表现一句话所可能蕴含的各种感情。例如，“啊，你来了！”这句话，可能是惊喜地大叫，也可能是恨恨地诅咒；可能是喜悦而热情地表示期待，也可能是木然、呆滞地体现应付。

重音的强调使口语表意明晰。一句话因重音不同而有不

同的意思。例如“我会写诗”，重音在“我”，是回答“谁会写诗”，重音在“会”，是回答“会不会”；重音在“写”，是回答“你会写还是会朗诵诗”；重音在“诗”，是回答“你会写诗还是会写小说”。

此外，口头语言还可借助语言环境、借助停顿，使其表意更为明晰，感情倾向更为明晰确定。如“你真够朋友”，语境不同，意思便不同。

3. 表情性。书面语言长于表现思想、观念；口头语言长于表现感情、情绪。书面语言长于表现理性思维，口头语言则长于表现感情思维。

4. 直接性。口头语言较之书面语言，省却了书写过程，传递信息和交流思想感情都更为直接、更为及时。

5. 敏捷性。较之书面语言，口头语言反映与表达思维更为敏捷；而且，它也可能促进思维的流畅，提高思维的敏捷性。可以说，口语是思维最灵便最敏捷的工具。

6. 省略性。口语表达往往是跳跃的，有所省略而简洁明了。尽管往往省略了比较重要的句子或句子成份，由于语境、语气、表情等辅助因素的运用，而不会影响表达的明晰。

7. 瞬时性。即诉诸听觉、稍纵即逝的时间性。一般情况下，口语表达是一发即逝的。

(三) 关于口才学。

口才学，是研究口语表达的特点、规律和实用技巧，培养和提高人们的口语表达能力的一门实践性学科。

口才学可分为一般口才学和专业应用口才学。专业应用口才学，专业性的口才学，即各种职业的“说学”，如“营

业员口才学”、“医护人员口才学”等；一般口才学，即普通口才学。

二、辩才与辩才学

(一) 什么是辩才。

1. 辩才有狭义与广义之分。狭义的辩才，指长于论辩的口才；广义的辩才，指雄辩的具有强大说服力的口才，即说服性口才。

2. 广义的辩才，可以分为三个层次：谈话、演讲、论辩。谈话，即交谈，往往不是为着说服，只有说服性谈话才需要辩才；谈话是辩才的第一个层次。演讲，是辩才的较高层次，在演讲中说服听众显然比交谈中说服对象难度更大。论辩，是辩才的最高层次，激烈的论争中需要双方都发挥自己雄辩的说服性口才。

(二) 关于辩才学。

1. 什么是辩才学？它是研究和探讨辩才的特点、规律和各种实用技巧与方法，培养和提高人的辩才的一门实践性很强的新兴学科。换言之，即对人们在谈话、演讲、论辩的各种口才实践中的说服性口才，进行研究和探讨，培养和提高人们的说服性口才的学科。

辩才学，可分为一般辩才学与专业应用辩才学。一般辩才学即普通辩才学；专业应用辩才学，即各种职业的辩才学，如：外交辩才学、司法辩才学、企业管理辩才学、贸易谈判辩才学等。

现代社会，许多职业不仅需要良好的口才，更需要辩才——说服性口才。政治家需要辩才，政治思想工作者需要辩

才，外交家需要辩才，司法工作者需要辩才，科学家需要辩才。作为现代企业家，也需要辩才；他要在生产的组织、管理中，用辩才去说服、教育职工，加强民主管理，提高经济效益；而在生产经营、引进外资、企业协作、采购供销等方面的谈判中，更需要有出色的辩才。教师，也需要辩才，在培养创造型人才的教学实践中，教师可以通过与学生平等讨论、自由论辩的形式，来传授知识、开展教学。总之，随着社会生产的发展、人类社会的进步，从事复杂的精神劳动和物质生产的人们将越来越重视辩才，辩才培养将成为职业培训的一项重要内容，各种专业应用辩才学将不断产生。

2. 辩才学的特点。一是实用性。辩才学有广泛的社会实用性。它是一门理论性与实用性并重的学科，一方面要进行辩才的特点、基本规律的研究，另一方面更要研究辩才艺术、辩才技巧及其应用，探讨和研究辩才的培养与提高。而研究辩才的特点和规律，也是为了应用，讲究实用效果。因此，它的实用性往往比理论性更为突出。

研究辩才，必然要深入接触人类社会生活中的政治、军事、经济、文化等每一个领域和人们社会生活现实的每一个角落，必然涉及天文、地理、哲学、美学、文学等各种学科的各个方面。因而研究辩才特点、规律、技巧、方法的辩才学，自然也具有广泛的社会实用性。

此外，对辩才艺术技巧和方法的研究，离不开辩才实用实践。辩才技巧是在实用中总结、检验、发展的。而辩才的培养与提高，总是通过不断的实践来实现的。

二是交叉性。辩才学在人类科学领域中联系众多，它不仅与社会科学方面的许多学科有交叉，而且与自然科学方

面的某些学科也有交叉。正是因为它与许多相关学科的广泛联系、相互切割、相互渗透、相互融合，所以它才具有新兴的边缘学科的一些特点，而交叉性的特点尤其突出。

此外，辩才学的广泛实用性，辩才艺术与某一学科、某一专业知识的紧密结合，是辩才学交叉性特点的一种体现、一个方面。

三是创造性。辩才学具有发展中的新兴学科的创造性特点。辩才学是在不断的开拓、创造中发展、深化的。一方面，它广泛吸收相关学科的创造性的新成果，在交叉与融合中开拓、发展；另一方面，它又不断总结、归纳人类社会生活中各种创造性的辩才实践经验，在自身的不断创造中开拓、发展。

此外，辩才本身就具有创造性的特点，辩才学本与思维科学关系密切，辩才艺术往往就是创造性思维的体现。在训练和培养辩才的实践活动中，应当注重创造性思维能力的培养。

（三）辩才学的相关学科。

1. 辩才学的直接相关学科有：语言学、语音学、词汇学、修辞学、逻辑学、心理学、写作学、思维科学、公共关系学等。可以说，辩才学正是在这些学科相结合的基础上建立起来的。

2. 辩才学的间接相关学科是：美学、哲学、史学、文学、管理学、领导学、社会学、伦理学、法学等社会科学；声学、医学等自然科学；以及音乐、美术等各门艺术。

三、辩才之美——雄辩美

(一) 雄辩是一种美。《文心雕龙》

无论交谈、演讲、论辩，真正的辩才——说服性口才总是呈现出一种独特的美：雄辩美。特别是演讲与论辩，都是人类社会中有艺术性的实践活动；成功的演讲与精彩的论辩，总是具有极强的艺术性，闪耀着动人的美的光彩。

在以声传情、以情动人、情理交融等方面，雄辩美与艺术美有许多相似之处。英国的心理学家、美学家休谟这样认为：“最能改善人气质的事物莫过于对各种诗歌美、雄辩美、音乐美及绘画美的研究，这些美赋予人一种典雅的感情，而平庸之辈对此往往视而不见。这些美激发起人一种温柔的感情，使人的心灵从日理万机的纷扰与势利中摆脱出来，启引人的反思，使人沉浸于一种宁谧的状态之中，形成一种怡人的忧郁感。这种感情最能使人热爱他人、与他人交友。”他还说：“诗歌中甚至雄辩中的美，许多是靠虚构、夸张、比喻，甚至滥用和颠倒词语的本来意义造成。”^①休谟这两段话，至少有三点是值得人们思考的。一是他将雄辩美与诗歌美、音乐美、绘画美等文学艺术美相提并论，特别认为雄辩美与诗歌美有不少相似之处，雄辩也是人们审美鉴赏活动中的一种美。二是雄辩美同艺术美一样，可以激发人的审美情感，同样可以“净化”人的心灵，陶冶人的情操，塑造美的气质。三是对于雄辩美的审美把握，同样需要一定的审美能力，缺乏审美能力的“平庸之辈”对于雄辩美也往往是

^①休谟《审美标准的趣味》一文，《古典文艺理论译丛》第5期。

“视而不见”、无法领略的。其实，这正如对音乐的审美欣赏需要有“音乐的耳朵”一样。

（二）雄辩应有美的光彩。

真正的雄辩，是辩才的正常发挥和充分施展，具有动人的魅力，具有美的光彩。

追求真正的雄辩美，必须破除对于雄辩的种种偏见与误解。

1. 雄辩不是唠叨、饶舌、耍贫嘴。唠唠叨叨、喋喋不休，大讲空话和废话的饶舌、耍贫嘴，绝不是雄辩，也不会有雄辩美，反而令人生厌。雄辩的力量不在于言词的多少，滔滔不绝可以是雄辩，但不一定都是雄辩，而有可能是废话一堆。把饶舌、耍贫嘴当作雄辩，是一种可悲的也是可怕的误解。

雄辩更不是“解释癖”的唠叨。生活中，只要有人提出不同意见，“解释癖”者就会一遍又一遍地向他人证明自己观点正确、行为清白，只要别人不赞同他的意见，他就会没完没了地解释下去。显然，这不是在“坚持真理”，而是一种偏执心理在作祟的病态。反复“解释”令人心烦，哪里会有半点美感。

2. 论辩不是抬杠。抬杠，是激烈但无价值的争议，尽管往往发端于有意思的话题，却不幸陷入无聊的泥淖。即使是正常的论辩，一旦到了抬杠的地步，对真理的关切便被舍弃，顾全面子成了最大的动力。抬杠，导致虚荣心的“爆发”，使人容忍或纵容偏见，拒绝向真理低头。抬杠，不可能具有雄辩美。

3. 雄辩不是诡辩。诡辩，往往是抬杠继续进行的产物。它是争强好胜之心的恶性膨胀，是一种论辩乏力的无