

KOUCAI LUOJI YUYAN

口才 · 逻辑 · 语言

◎曹美菊 / 编著

◆ 湖南师范大学出版社

口才·逻辑·语言

曹美菊 编著

湖南师范大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

口才·逻辑·语言/曹美菊编著 —长沙: 湖南师范大学出版社, 2000.4

I. 口... II. 曹... III. 口才学 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2000) 第 18574 号

口才·逻辑·语言

曹美菊 编著
责任编辑 佳 喻

湖南师范大学出版社出版发行
(长沙市岳麓山)

湖南省新华书店经销 湖南航天长宇印刷有限责任公司印刷

850×1168 32 开 10.25 印张 257 千字

2000 年 4 月第 1 版 2002 年 5 月第 3 次印刷

印数: 5651—9700 册

ISBN7—81031—889—6/G·401

定价: 16.00 元

序 言

仔细看完曹美菊同志所写的《口才·逻辑·语言》一书的书稿后,我感到这是一本难得的好书。曹美菊同志长期从事党校的逻辑学、公共关系学、哲学等学科的教学,理论基础扎实,教学中善于理论与实践相结合,在社会上受到广泛好评;理论上能做到多学科综合思考,思路广,并且发表了较多论文,出版了多部教科书、专业书,在全省逻辑学界具有较大影响。目前社会上有关口才的著述不少,与之相比,曹美菊同志所写的这本书很有特色。

一是口才涉及多方面知识的采纳、多种科学方法的运用,尤其是与马克思主义哲学、心理学、逻辑学、语言学、传播学、行为科学、公共关系学、管理学关系密切。该书着重论述将逻辑学、语言学的原理、原则运用于口才之中,揭示口才的规律和方法。在众多关于口才的著述中,该书是独具一格的。

二是般有关口才学的书,都是介绍演讲、谈判、论辩、社交等实用的基本口才。作者因长期在党校工作,根据提高干部素质的需要,特写了一章领导干部说理口才,对于培养高素质领导干部很有帮助。这在众多的有关口才的著述中,也是独具特色的。

三是该书较好地做到了理论与实践相结合。该书着眼于现实,以逻辑要求、语言要求的基本原理为依据,系统地阐述了提高口才的基本理论和技巧。在阐述理论时,能够结合具体的实例来说明理论;在分析实例时,注重上升到理性的高度,能较好地将理论与实践有机地融为一体,将科学性和实用性统一起来。没有经过长期理论的探讨、教学经验的积累,是很难做到这一点的。

四是系统性强,信息量大。首先,全书按照“提高素质——学习口才技巧”这一思路来布局谋篇。书中既有较系统的逻辑、语言理论阐述,又有较全面的口才实务分析,具有内容完整、结构严谨的特点。其次,在阐述口才的基本理论和基本技能时,大量吸收并运用了许多相关学科知识,并列举了众多的古今中外实例,深入分析口才技巧提高的因素。这既可以提高读者学习口才的兴趣,又可以扩大读者的视野,具有理论和现实指导意义,对于提高人们的素质很有帮助。

衷心希望我省逻辑学界能涌现出更多这方面的专著,促进全省逻辑学理论研究和教学事业的发展,为提高中华民族的文化素质多做贡献。

陈金星

1999年11月于湖南省委党校

目 录

第一章 信息时代的口才观.....	(1)
第一节 口才的概述.....	(1)
一、口才的含义.....	(1)
二、口才的作用.....	(4)
第二节 口才的社会功能.....	(8)
一、信息传递功能.....	(8)
二、情感沟通功能.....	(9)
三、说服性功能.....	(11)
四、外交辞令.....	(12)
五、法庭论辩.....	(13)
六、竞选演说.....	(14)
第三节 口才的知识积累.....	(14)
一、口才知识结构框架.....	(15)
二、口才知识的积累.....	(16)
三、建造口才知识结构的原理.....	(19)
第二章 口才的逻辑要求.....	(20)
第一节 好口才需要正确的逻辑思维.....	(20)
一、逻辑思维有助于语言表达正确.....	(21)
二、逻辑思维有助于语言判断准确.....	(21)
三、逻辑思维有助于增强语言的说服力.....	(22)
四、逻辑思维有助于提高语言的论辩性.....	(23)
第二节 说话使用概念的要求.....	(24)

一、使用概念要准确	(24)
二、使用概念要科学	(26)
三、使用概念要严密	(27)
第三节 说话使用判断的要求	(28)
一、选择恰当的判断形式	(28)
二、遵守判断的逻辑要求	(29)
第四节 说话使用推理的要求	(32)
一、演绎推理在说话中的运用	(33)
二、归纳推理在说话中的运用	(38)
三、说话使用推理的要求	(40)
第五节 说话要遵守逻辑规律	(41)
一、遵守同一律	(41)
二、遵守不矛盾律	(43)
三、遵守排中律	(45)
四、遵守充足理由律	(46)
第三章 口才的语言要求	(49)
第一节 语言交流三要求	(49)
一、具有有声语言能力	(49)
二、具有交际能力	(52)
三、具有情感表达能力	(54)
第二节 语言交流原则	(56)
一、实效性原则	(56)
二、对象性原则	(59)
三、时空性原则	(64)
第三节 语言交流的基本特征	(69)
一、简明性	(69)
二、大众性	(71)
三、灵活性	(73)

四、节奏性	(74)
第四章 演讲口才	(78)
第一节 演讲概述	(78)
一、演讲的含义	(78)
二、演讲的特点	(81)
三、演讲的社会功能	(84)
第二节 演讲与逻辑	(88)
一、逻辑在演讲中的作用	(88)
二、演讲与概念	(90)
三、演讲与判断	(94)
四、演讲与推理	(99)
第三节 演讲与语言	(105)
一、演讲语言通俗易懂	(106)
二、演讲语言准确鲜明	(107)
三、演讲语言生动活泼	(108)
第五章 谈判口才 (上)	(117)
第一节 谈判的概述	(117)
一、时代呼唤谈判家	(117)
二、谈判的性质	(118)
三、谈判的要素和程序	(124)
第二节 谈判的思维方式	(135)
一、谈判口才对思维方式的要求	(135)
二、谈判思维方式简介	(140)
第六章 谈判口才 (下)	(150)
第三节 谈判的逻辑技巧	(150)
一、直言法	(150)
二、限制法	(151)
三、概括法	(152)

四、喻证法	(154)
五、诱问法	(154)
六、对比法	(156)
七、条件法	(156)
八、区别法	(157)
九、例证法	(158)
十、委婉法	(158)
十一、模糊法	(159)
十二、二难法	(160)
十三、归谬法	(160)
十四、虚拟假设法	(161)
十五、答非所问法	(162)
第四节 谈判的语言技巧	(163)
一、谈判中的叙述技巧	(163)
二、谈判中的提问技巧	(166)
三、谈判中的答复技巧	(170)
四、谈判中的说服技巧	(174)
五、谈判中的拒绝技巧	(178)
六、谈判中的语言原则	(181)
第七章 论辩口才(上)	(184)
第一节 论辩的概述	(184)
一、论辩的本质	(184)
二、论辩的特征	(188)
三、论辩的作用	(190)
四、论辩的种类	(194)
第二节 论辩的逻辑技巧	(199)
一、知己知彼	(200)
二、举事证理	(202)

三、隐含判断·····	(203)
四、巧用关系·····	(204)
五、以退代攻·····	(205)
六、以牙还牙·····	(206)
七、假言辩驳·····	(207)
八、演绎论辩·····	(208)
九、直接破的·····	(209)
十、二难逼进·····	(209)
十一、矛盾相斥·····	(210)
十二、巧驳两不可·····	(212)
十三、归纳驳彼·····	(214)
十四、以类相推·····	(216)
十五、反证立论·····	(218)
十六、归谬反驳·····	(218)
第八章 论辩口才(下) ·····	(221)
第三节 驳斥诡辩 ·····	(221)
一、诡辩的特征·····	(221)
二、诡辩的识别和辩驳·····	(222)
第四节 论辩的语言技巧 ·····	(233)
一、排比增势·····	(234)
二、逐条反驳·····	(234)
三、比喻说理·····	(236)
四、揭其要害·····	(236)
五、激问反诘·····	(237)
六、引言证理·····	(239)
七、巧作双关·····	(240)
八、反语相讥·····	(242)
九、委婉含蓄·····	(243)

十、幽默论辩·····	(244)
十一、仿词套句·····	(245)
十二、利用歧义·····	(246)
十三、巧言闪答·····	(247)
十四、模糊应对·····	(247)
十五、刚柔相济·····	(248)
第九章 社交口才·····	(250)
第一节 社交概述·····	(250)
一、社交的基本要素·····	(250)
二、社交的基本原则·····	(251)
第二节 社交语言艺术·····	(253)
一、拜访与接待·····	(253)
二、介绍与聊天·····	(258)
三、赞美与批评·····	(264)
第十章 领导干部说理口才·····	(271)
第一节 说理的基本要求·····	(271)
一、说理的前提和条件·····	(271)
二、说理的基本要求·····	(275)
第二节 说理的技巧·····	(283)
一、事实说服·····	(283)
二、理论说服·····	(286)
三、分层叙理·····	(292)
四、纵横比较·····	(293)
五、生动形象·····	(294)
六、幽默风趣·····	(298)
七、通俗简洁·····	(302)
八、论证有力·····	(304)
第三节 说理应注意的问题·····	(306)

一、居高临下，我打你通.....	(306)
二、结结巴巴，言不及意.....	(307)
三、东拉西扯，漫无中心.....	(308)
四、空话连篇，言之无物.....	(310)
五、忽略前提，不讲逻辑.....	(311)
六、片面绝对，追风赶浪.....	(313)
参考书目.....	(315)
后 记.....	(316)

第一章 信息时代的口才观

当前,我们生活在一个充满着挑战和机遇的时代。俗话说:“七分本事,三分机遇。”本事可以通过不断学习和实践来获得,但机遇是可遇而不可求的。要紧的是,本事再大,如果缺少捕捉机遇的技能,那么,在面对各种挑战和激烈的竞争中,同样无法立于不败之地。于是,越来越多的人将目光专注于探究如何捕捉稍纵即逝的机遇的技巧上。而口才、逻辑分析能力、语言艺术恰恰是这种技能最常见、最有效的手段。因此,我们可以这样说,口才是一个现代人的必备之才。

第一节 口才的概述

一、口才的含义

口才就是在社会交际中具有说话、交谈、演讲、谈判、论辩、社交等方面的口头语言表达的才能,这是一个人知识水平、思维能力、反应能力、表达能力的综合表现。简言之,口才就是口语表达的才能,或者说是口语表达的艺术和技巧。口才好,讲起话来有声有色,常常能够获得好的效果,演讲起来能够吸引听众。一般认为,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。

口才,也可以说是人们在交际过程中,凭借自己的知识和阅历,力求准确地表达自己的态度、见解和感情,以期充分发挥交际功能的口头表达能力。如果要对“口才”这一概念作更为具体全面

的了解,必须全方位检视运用逻辑、语言进行社会交际的话语及其体现的各方面能力,才能概括出“口才”的全部含义。

从人们的语言交际的实践看,口才主要表现为说话的六种才能或能力,即说明能力、吸引能力、说服能力、感人能力、创造能力和控制能力。

1. 说明能力

说明能力,即把话说得准确明白的能力。一般人认为,口才就是说话表达能力,能把自己心里想的说出来。这是口才的最基本的要求。其实,讲话能把意思讲准确、讲明白,使听者一听就明白,也不是很容易的。如有的人懂技术,但不见得说得出来;有的科学家很有学问,写过不少专著,但一上课,人家就打瞌睡。这都是说话表达能力不行的表现。

2. 吸引能力

吸引能力,即通过说话把别人的注意力留住的能力。也就是吸引周围的人倾听自己说话,使人愿意听,听得进,并有所乐,有所得。据说曹雪芹说起话来滔滔不绝,很有吸引力,经常使听者忘记疲倦。如果人家不愿意听,听不进去,那说明能力再强,说得再清楚,也没有用。有的人很爱讲话,话匣子一打开就止不住,别人不想听又碍于情面不好走,这种人不能算有口才。

3. 说服能力

说服能力,即说话使人听得心悦诚服的能力。口才很好的人,并不一定讲得很多,妙就妙在他了解别人的想法,对症下药,三言两语就能使人折服。说服能力要求言语行为具有明确的目的性。

4. 感人能力

感人能力,即用语言感动人的能力。也就是要求讲话人以自己的激情感动听者,获得以情动人的效应。如果演讲者的感情平淡,语言贫乏,其结果必然感动不了听众。

关耳在《我们的使命——开拓》中说:“中国南极考察队乘坐

‘向阳红’十多万吨巨轮历时四个月，行程四万里，横跨半个地球，冲破大西洋的惊涛骇浪，越过赤道上的高温酷暑，顶住几次特大风暴的袭击，终于第一次把鲜艳的五星红旗插上南极乔治岛，建立了中国‘长城1号考察站’。从此，神秘的南极洲第一次留下了中国开拓者的足迹。”朋友，当你听到这里，你怎不心潮激荡，扬眉吐气！面对这样的开拓者，你怎不为他们感到骄傲和自豪！面对这样的开拓者，你怎能不为他们唱一曲由衷的赞歌！

5. 创造能力

创造能力，即讲话中根据思想表达的需要创造语言的能力，或者说是创造性地运用语言来表达自己思想的能力。有一次，一位大学老师在课堂上提出一个问题：你如何理解“挫折”？张同学用了一大堆理论和事实来说明，其他人虽然也觉得他说得有理，却不想多听。而李同学回答说：“从某种意义上说，受挫折、经磨难并不完全是坏事。受挫一次，对生活的理解加深一层；失误一次，对人生的醒悟倍添一阶；不幸一次，对世间的认识成熟一级；磨难一次，对成功的内涵透彻一遍。”全班同学听了热烈鼓掌，认为他的话说得好，语言精练，有所创新。

6. 控制能力

控制能力，即控制自己语言所能引起后果的能力。就是说，只会把话说出来，却不会顾及自己说的话所能引起的后果，实际是瞎说一通，这算不上有口才。控制自己语言所引起的后果的能力，表现在几个方面：

一是准确把握说话分寸的能力。既要把意思说到，又不说过头，说得恰如其分，这是一种控制能力。二是针对不同的听话人和不同的情况，准确预料和有效控制听话人对自己语言所作出反映的能力。如向人提问某件事，能不能问？从哪个角度问？用何种语气问？对方按照提问所能作出的回答是什么？如果考虑提问的后果，这些都要在说话时加以预料和控制。三是在谈话过程中已

经出现问题的情况下,改用恰当的语言进行补救的能力。

如此看来,口才是什么?口才就是上述说话的六种才能。

二、口才的作用

口才是一门学问,是一门有效地应用口语表达的艺术和技巧的学问,是一门理论性、现实性、实用性都很强的现代人的社会科学。它吸收和融合了哲学、人类学、社会学、逻辑学、语言学等学科的研究成果,成为一门有着边缘交叉性质的新型的独立学科。提高口才的理论修养和口语表达能力,掌握不同实践活动,如演讲、谈判、论辩、社交、说理的口语表达规律、规范、要领、要求、方法和技巧,是时代发展对现代人的一种基本要求,是信息时代的一种迫切需要。

1. 口才是事业成功的重要因素

现代社会,口才已经成为决定一个人生活是否愉快、事业是否成功的重要因素之一。口才好,善于说话的人受人欢迎。他能使许多原来不相识的人携手,也能使陌生人彼此了解,心心相印;还能为人排解纠纷,清除人与人之间的隔阂,医治他人的忧伤,使人生活得更愉快、更美好。在闲暇时间,与家人和亲朋相处,如果你口齿伶俐,谈话风趣,就会使生活充满欢乐。而且,口才好,善于说话的人,你的才干可以通过语言充分地展露出来,从而使领导、同事更深一层了解你、赞赏你,进一步信任你,并将更重要的任务托付给你,帮助你在事业上获得成功。这正如美国前总统富兰克林在自传中所说的:“说话和事业的进行有很大的关系。你如果出言不慎,你如果无理跟别人争吵,那么,你将不可能获得别人的同情,别人的合作,别人的帮助。”第二次世界大战时,美国人将“舌头、原子弹、金钱”视为赖以生存和竞争的三大战略武器。现在美国人又把“舌头、美元、电脑”作为三大战略武器。出人意外的是,科学代替了武力的炫耀,而“舌头”的地位竟未动摇,说明口才是多么重要。

古语说：“为政之本，在于得才。”现代化的建设需要现代的人才来完成。而现代的人不应是那种只会干活、不善言谈的人。具备一定的口语表达能力，不仅是对创造型、开拓型人才的要求，也是对各行各业人的要求。当领导、职员、教师、律师、推销员、采购员的，都要运用语言进行工作，口才的重要性自不待言；当经理、服务员等也应该能说会道。有些领导或做服务工作的同志与同事或顾客发生争吵，除工作方法原因以外，不善于讲话，常常是引起争吵的导火线。作为君王，可以“一言兴邦”、“一言丧邦”；作为一般人，在谈判、辩论、交谈、说理中，他可以“一言而胜”、“一言而败”。所谓“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒”，“一句话可以把人说笑，一句话也可以把人说跳”。现实生活中，那些事业有成的人，绝大多数都具有较好的口才，而且口才越好，其活动天地就越大，成就也就越突出。例如周恩来的丰功伟绩就是与他那出类拔萃的口才相得益彰的；英、美、德、法等国的总统、总理、首相的竞选无不是雄辩口才的较量。可以说，具备口才，使人们在社会交往中如鱼得水，如虎添翼，其功效大至为群众、为社会、为国家谋福，小至有利于自己的顺利发展。因而，口才是通向事业成功之路的重要阶梯。

2. 口才是人类交际的重要手段

人总是生活在一定的社会关系之中，像鲁宾逊一样离群索居的人，不过是存在于艺术作品之中，即使有也是极为偶然的例外。因此，在社会生活中的人不管你喜欢也好，不喜欢也好，总要与或多或少的人发生这样或那样的联系，每次这样的联系，都是一次社会交际行为。

可以毫不夸张地说，每个人在早晨起床以后的一刻，就立即投入了新的一天的社交活动。第一件交际活动，也许是家人催促你：“还不赶快吃早餐，上班要迟到了。”吃过早餐上班去，在单位里，熟人跟你打招呼：“您早！”这又是一次交际。在上班工作期间，打电话、请示、汇报、讨论、接待等等，都是交际。