

口才要术

○ 交 谈 术

○ 论 辩 术

○ 演 讲 术

肖沛雄 著

广东高等教育出版社

C912.3
46

18970

口才要术

—交谈术、论辩术、演讲术

肖沛雄 著

广东高等教育出版社

口才要术
——交谈术 / 论辩术 演讲术

肖沛雄 著



广东高等教育出版社出版

广东省新华书店经销

广东省佛冈县印刷厂印刷

787×1092毫米32开本 11.125印张 235千字

1988年5月第1版 1988年5月第1次印刷

印数1—50000册

ISBN 7-5361-0097-3/G·25

定价：3.00 元

前 言

口才，是人类在社会实践中创造和发展起来的一种基本的和重要的能力。

这种能力的运用实在太广泛、太重要了，以致在第二次世界大战时美国人将“舌头”、原子弹和金钱称为赖以生存和竞争的“三大战略武器”，现在更把“舌头”放在美元和电脑之前，作为“三大战略武器”之首。也许有人对此感到大惑不解，他们想：口才，不就是谈论工作、交流学习乃至谈天说地的能力吗？何人不晓？何奇之有？

然而，现代社会的发展，已使越来越多的人深深地意识到，口才对人类文明的进步，有着多么难以估量的作用。当政治家政治舞台上以正义的呼声揭穿敌人的骗局，唤起亿万民众同心干的时候；当外交家在国际交往中用唇枪舌剑捍卫了国家和民族的尊严和利益，架起了中外友谊桥梁的时候；当外贸工作者在外贸交往中以能言善辩的口才赢得大宗贸易洽谈或巨额索赔成功的时候；当司法工作者在法庭上以刚正严谨的雄辩力挽狂澜，捍卫了法律的尊严和人民的正当权益的时候；当专家学者深入浅出、生动精辟的学术演讲为听众所叹服的时候；当政工人员情理交融、催人泪下的一席深谈使浪子翻然悔悟、立志奋发的時候……我们能够不对这些语言艺术家们的杰出口才感到由衷的钦佩与羡慕吗？我们难道还不能从中识出口才对人类社会进步的巨大作用吗？

人类文明的发展史告诉我们，口才是为一定的政治、经济利益服务的，而一个国家、民族口才水平的高低，又是受

这个国家政治、经济等因素制约的。如果说，中国长期以来的封建专制统治和落后的经济曾造成了国内口才的理论与实践的研究万马齐喑的局面的话，那么，当今方兴未艾的学习口才、培养口才的群众性热潮，正说明我们的国家和民族已经开始重新进入一个政治开明、经济发展的崭新的历史阶段。要建设有中国特色的社会主义现代化强国，需要我们的每一个建设者不但要有报国之志，而且要有效国之才，其中就包括用以宣传真理、批判谬误、传播知识、交流信息、发展合作、增进友谊的口才。我们面临的这场巨大社会变革所需要的人才，必须在具备各类专才的同时具备口才，方能更好地在改革开放中纵横捭阖，施展才华，建功立业。

正是基于这样的思想认识，几年来，我在从事大学的中国语言文学教学的同时，逐步尝试开设《口才学》的专题讲座和选修课。教学的实践表明，广大青年朋友的口才亟待提高，他们更十分迫切希望通过这门新学科的指引，去攀登人类语言艺术的新高峰，去更好地发挥自己在专业上的聪明才智。所以，我把几年来有关的教学心得、笔记和教案加以整理，写成这本拙作，以期与口才学的研究者、爱好者和广大青年朋友共同切磋。

“口才”涉及的问题很多，受篇幅和水平所限，未能尽括求全，只能择要而言。若能对读者有所启示，也就不胜欣幸了。

成书之中，吸收了有关报刊资料中的一些精辟见解及实例，谨此敬谢。

作者

一九八七年八月于羊城

绪 论

古往今来，人才辈出，才能种种，其中应用最普遍，牵涉面最广，效益最实际的才能，大概要数“口才”了。

翻开人类文明史册，不论在哪个朝代，能言善辩、激浊扬清的雄辩家、演说家，尤如璀璨的群星，永远光照人间。如古希腊、古罗马风靡一时的演说术，曾使多少人为之倾倒，连文学艺术也感到相形逊色；再如我国先秦时代有胆有识的辩士说客苏秦、张仪、公孙衍等，凭着一张“利舌”，游说列国，驰骋政坛，左右君主，声震天下。我国从古代的孟子、晏子、墨子……到现代的李大钊、肖楚女、闻一多等，外国从古希腊的西塞罗、德摩斯梯尼到近代资产阶级革命家华盛顿、林肯和现代无产阶级革命导师马克思、恩格斯、列宁、斯大林、季米特洛夫等等，他们那杰出的口才伴随着卓越的思想、不平凡的业绩，将永垂青史。

可是，在阶级社会中，作为为社会斗争服务的“口才”所遭逢的命运，在更多的时候是不公正的。尤其是在漫长的中国封建社会，“开言纳谏”的“明君”毕竟寥若晨星，为了维护腐朽的政权，他们把“面折廷争”、“忠言直谏”的有识之士视为“大逆不道”的肉中刺、眼中钉，所以，被陷害、被诛杀的忠谏之士又何止万千！隋朝的贺若敦，不是因忠谏而犯了“龙颜”，被晋公获“赐”以“自裁”吗？他临终时用锥子刺破其子贺若弼的舌头，以血敬戒他说：“吾志平江南，今而不果，汝必成吾志。吾以舌死，汝不可不

怨。”清末谭嗣同等“六君子”，不也是由于“倡新政，播邪说”而“舌死”于西太后的屠刀之下吗？无数血的教训，酿成了社会上“祸从口出”、“莫谈国事”的“箴训”，代代相传。于是，人们谈到“口才”二字，也难免咋舌耸肩，心有余悸：唯恐“言多有失”，种下祸根。即使心怀怨恨，也只好钳口不言，全身远祸。久而久之，更把木讷寡言视作忠直，而能说会道则成了花言巧语的代名词。此所谓“信言不美，美言不信”。“能言善辩”更被蒙上一层污垢了。

直至十年浩劫之后，随着我国政治生活的正常化，许多“言罪”者被平冤雪屈，党中央广开言路，从善如流，并为言论立法，才使人人自危、万马齐喑的“一言堂”变成了百家争鸣、集思广益的“群言堂”，“口才”才被重新“正名”了。

今天人类已跨进现代社会的门槛，科学技术发展一日千里，人们在政治、经济、文化、科学和生活各方面的交往日益频繁，而“口才”作为一种表情达意、论辩是非、传递信息的能力，也就越来越显得重要而被人们重视。

但是，怎样才算能言善辩的口才？许多人的认识却未必是正确和全面的。现在不少青年朋友热衷社交，崇尚“口才”，却视之为“耍嘴皮子”的“功夫”，企望找到出口成章、能排众议的“窍门”。有人甚至艳羡那些嘴巴会“耍把戏”的人，他们无论遇到什么场合，都能口若悬河，天南地北，滔滔不绝；甚至在是非之争中，明明理亏心虚，却能象“变戏法”一般，凭着“三寸不烂之舌”，“起死回生”，让本来有理的对方莫名其妙地变得瞠目结舌，有口难辩……

这就是“口才”吗？我们不妨先来说说古代流传下来的一个故事：

古希腊第一位自称“智者”的普罗泰戈拉曾以他的辩论术公开招收弟子。有一位名叫爱瓦特尔的青年慕名而至。于是师徒二人“约法二章”：一是学费定为一百米乃；二是付学费的时间，定在学生学成之后第一次打官司获胜之时。如果首次官司学生打输了，学费就一笔勾销。经过一段时间的传授后，爱瓦特尔对老师说：“我已学成了，但我的学费也不准备付了。”普罗泰戈拉大惑不解，忙问其所以。徒弟说：“我是不准备付学费了，你若不服气就在法庭上见。记住，如果这官司我打输了，那么，按照合约，当然学费就一笔勾销；如果我打赢了，法官判我不用交学费，那我同样不用交学费。无论输与赢，反正我是分文不用交！”普罗泰戈拉想了一下，淡然一笑，对徒弟说：“你错了，话应该这么说，我和你打官司，如果你打输了，那么按照法官的判决，你少不了要交学费；如果你打赢了，按照合约，你也照样得付学费。所以无论你在这场官司中是输是赢，这该付的一百米乃你是一个子儿也不能少！”

据说，当时的法官面对这场官司一筹莫展、束手无策。你说，这师徒俩谁个有理？算不算有“辩才”？假如让你当法官，该如何判呢？

其实，这师徒俩的“辩才”，充其量只能是诡辩术而已。碰上今天的法官，他们是不堪一驳的。他们在这里用的是似是而非的“二难推理”。他们的荒谬之处有三：一、按照逻辑推理“同一律”的确定性原则，在同一时间同一思维活动过程中，思想必须保持同一性，这就包括了对同一事物的判断要按照同一标准。而爱瓦特尔出于要对自己有利的动机，前后选换了“合约”和“判决”两个不同的标准来推出“不用付学费”的结论，这是错误的；二、“二难推理”要

求大前提的两个假言判断中，作为假设的条件（前件）与所产生的结论（后件）之间有必然的逻辑联系，而爱瓦特尔推理的大前提两个假设都是虚假的，因为法官判决的事实依据只能是“合约”上写的学生第一次打官司的输或赢；而在法官判决之时，他们谁也拿不出徒弟打赢或打输的任何官司来，法官无以为判，谁输谁赢又从何谈起？三、“二难推理”要求作为小前提的选言判断，选言肢必须穷尽所有的情况，无一遗漏。但爱瓦特尔的小前提只有法官判他赢或输两种虚假的情况，却有意忽略了“法官不判”这种真实的情况，这个错误的“二难推理”的结论自然是不能成立的了。

根据以上分析，爱瓦特尔不但缺“德”，而且缺“才”。他所学到的决不是什么“雄辩的口才”，而只能算是缺德者诡辩的“歪才”。至于普罗泰戈拉，我们姑且不去考究他是否真有“口才”，但起码在这场论辩中，他也只能祭起与徒弟同样的诡辩术，来“以其人之道还治其人之身”罢了。

那么，什么是“口才”的真谛？我们不妨再来看一则真实的事例。

事情发生在我国某城市。一天，一位外宾来到一间文物店，他在店里展销的一幅画前留恋驻足了很久。这幅画实在太美了！外宾眼中流露出羡慕的目光，时而又自言自语地赞叹着。这时一位老店员走了过来，他用流利的外语与外宾亲切地攀谈起来，他那栩栩如生的介绍把外宾带进了画的美妙意境之中。外宾兴味盎然，马上按下了录音机。老店员讲了一段后，从容地呷了一口茶，坦然地说：“先生，说实话，这幅画不是真品，而是仿制品。”外宾一听，陡然一惊，大为失望。老店员这时话锋一转，说：“先生，真品只有一幅，

为国家所珍藏。但仿制者是原作者的得意门生。这仿制品与原作品相比，不但几乎可以乱真，而且仿中有创。用中国的一句名言，叫做‘青出于蓝而胜于蓝’，何况仿制者本身也是高手，他的作品当然也堪称艺术珍品哩。”说完，他又详细介绍了仿制者的生平和轶闻。这一来，外宾转嗔为喜，连连称赞“诚实！”最后欣然花了数千元将画购去了。在这里，老店员跌宕起伏、引人入胜的一番话，不但饱含了对祖国经贸事业的热爱，而且寄寓了他对艺术创作、语言文学、顾客心理、推销技巧等多方面的丰富学识，体现出表情达意的高度语言技巧。试想，如果这位老店员思想空虚，或者知识浅薄，或者语无伦次，或者思维混乱，能说出这番话吗？这笔生意能做成吗？

由此看来，口才决不仅仅是“嘴巴的功夫”，它是一个人在交谈、辩论或演说时，把自己较好的思想品德、思维能力、知识学问、语法修辞、文学艺术等多方面的修养加以综合运用，从而得心应手地表情达意的语言表达能力。它是口头语言为外壳的德、才、学、识的综合体。

随着人类社会的发展和人类文明的进步，“口才”已日益成为“人才”的一种重要能力而在社会竞争中发挥着越来越巨大的作用。它是领导艺术的重要因素，是捍卫真理的锐利武器，是宣传教育的得力手段，是传递信息的重要工具，是学术交流的宝贵条件，是洽谈讨论的必要能力，是增进友谊的宽广桥梁。总之，当代的各类人才只有同时具有能言善辩的口才，才能更充分地发挥他们作为人才对推动社会历史前进的作用。

口才的作用是不可估量的，但口才的培养决非易事。因为口头表达的过程实质上是以语言为外壳，以表达者对客观

事物，社会生活的能动反映为内容的思维表述过程。一般说来，无论是一场演讲、一次论辩，还是一席交谈，都可以说是表达者思想品德、思维品质、知识学问、智力技能和语言技巧在某个范畴、某种程度上的综合体现。宋代诗人陆游在《示子遹》中说：“汝果欲学诗，功夫在诗外。”学诗的这个道理同样适用于口才的学习和训练。要使自己具有良好的口才，必须加强思想情操的修养，培养坚定正确的政治信仰、实事求是的刚直气质、爱憎分明的强烈感情；必须加强思维品质的修养，使自己具备思维的确定性、广阔性、雄辩性、深刻性、独创性和敏捷性的品质；必须培养自己较强的观察力、想象力和记忆力；必须增强有关专业知识、社会知识、语言知识、逻辑知识、文艺知识和心理学知识等方面的修养。一句话，只有在德、才、学、识等各方面都不断提高的同时通过刻苦的实践训练，才能在口头语言表达活动中把它们熔于一炉而表现为杰出的口才。

口才的类型是多种多样的。比如按口语表述的不同职业功能，口才可分为宣传教育的口才、知识传授的口才、推销营业的口才、文艺表演的口才、外交对话的口才、研讨工作的口才和日常交际的口才等；按口语表述的语气和语言手段来分，还可分为叙述的口才、议论的口才、提问的口才和抒情的口才等。

本书根据口语表述的不同目的和性质，将着重研究日常应用最广泛的三大口才：交谈术、论辩术和演讲术。

上 編

交 談 術

目 录

前 言	(1)
-----	-------

绪 论	(1)
-----	-------

上编 交谈术

第一节 一门焕发青春的古老艺术	(2)
-----------------	-------

一、交谈的产生	(2)
---------	-------

二、交谈的作用	(3)
---------	-------

三、交谈的概念	(4)
---------	-------

第二节 明快通俗的交谈语言	(5)
---------------	-------

一、语言表达的明快简略	(5)
-------------	-------

二、通俗生动的群众语言	(10)
-------------	--------

第三节 现代交谈的众多类型	(16)
---------------	--------

一、按交谈者在交谈中的地位和作用分	(16)
-------------------	--------

二、按交谈的目的分	(18)
-----------	--------

三、按交谈的内容特点分	(21)
-------------	--------

第四节 善谈的基本功	(23)
------------	--------

一、言之有礼——讲究用语，彬彬有礼	(24)
-------------------	--------

二、言之有的——紧扣中心，因人施语	(41)
-------------------	--------

三、言之有益——选择话题，健康有益	(47)
-------------------	--------

四、言之有物——注重话风，不尚空谈	(48)
-------------------	--------

五、言之有理——合乎逻辑，防止诡辩	(60)
-------------------	--------

六、言之有度——谦恭适度，自然得体	(71)
-------------------	--------

第五节 交谈的艺术技巧	(74)
-------------	--------

一、打开“闷罐”	(75)
----------	--------

二、以心“换”心	(76)
----------	--------

三、借题发挥·····	(77)
四、以“问”启迪·····	(79)
五、迂回包抄·····	(80)
六、巧言激将·····	(81)
七、设置悬念·····	(83)
八、大智若愚·····	(84)
九、欲实先虚·····	(84)
十、婉言谢绝·····	(85)
十一、喻巧理至·····	(87)
十二、谐音转换·····	(88)
十三、谐音双关·····	(89)
十四、妙补失言·····	(90)
十五、反唇相讥·····	(91)
十六、以退为进·····	(92)
十七、委婉含蓄·····	(92)
十八、宽泛模糊·····	(93)
十九、以牙还牙·····	(93)
二十、寓庄于谐·····	(93)
第六节 涉外交谈的基本原则·····	(93)
一、旗帜鲜明,有理有据,情理交融·····	(94)
二、有的放矢,内外有别,外外有别·····	(98)
三、宣传优势,实事求是,不卑不亢·····	(107)

中编 论辩术

第一节 论辩的概念和应用·····	(111)
第二节 论辩的特点·····	(115)
一、同一性和对抗性·····	(115)
二、攻守性和均等性·····	(116)
三、理论性和概括性·····	(117)
四、鲜明性和严肃性·····	(119)

五、逻辑性和策略性	(120)
六、临场性和灵活性	(122)
七、简朴性和铿锵性	(123)
第三节 论辩的基本要素和基本方法	(124)
一、论辩的基本要素	(124)
二、论辩的基本方法	(136)
第四节 论辩的谋略	(152)
一、知己知彼,有备而来	(152)
二、攻守交替,破立结合	(155)
三、事理交融,虚实相生	(157)
四、蓄势于前,急转于后	(159)
五、跟踪辩驳,层层进逼	(165)
六、分清主次,点面结合	(167)
七、借言反驳,当场缴械	(170)
八、以问诱敌,迂回侧击	(173)
九、以理驭情,有利有节	(175)
十、理直气壮,语言铿锵	(176)
第五节 识破辩诡术	(181)
一、什么是诡辩	(181)
二、诡辩的常见手法	(184)

下编 演讲术

第一节 演讲的定义和意义	(200)
一、演讲的定义	(200)
二、演讲的意义	(203)
第二节 演讲的基本特点	(207)
一、社会性	(207)
二、现实性	(207)
三、艺术性	(208)
四、整体性	(210)

五、临场性	(210)
第三节 演讲的基本类型	(211)
一、按演讲的内容分	(211)
二、按演讲准备的情况分	(221)
三、按演讲的场合分	(227)
第四节 选择命题的技巧	(229)
一、演讲命题的意义	(229)
二、演讲命题的基本原则	(230)
三、演讲命题的方式	(233)
第五节 组织材料的技巧	(233)
一、素材对于演讲的重要性	(233)
二、演讲素材的积累	(236)
三、演讲素材的选择	(238)
第六节 提炼主题的技巧	(241)
一、主题的意义	(241)
二、对主题的要求	(242)
第七节 安排结构的技巧	(249)
一、演讲的提纲	(249)
二、演讲的结构	(253)
第八节 叙述议论的技巧	(286)
一、演讲的例证	(287)
二、演讲的议论	(289)
第九节 抒发感情的技巧	(292)
一、感情对演讲的作用	(292)
二、演讲者的感情培养	(293)
三、演讲中抒情的技巧	(295)
四、演讲中抒情的要领	(298)
第十节 逻辑联系的技巧	(299)
一、开头的逻辑要求	(300)

二、本论的逻辑要求	(302)
三、结尾的逻辑要求	(305)
第十一节 语言运用的技巧	(305)
一、准确	(306)
二、精炼	(308)
三、平易	(315)
四、生动	(318)
第十二节 语音语调的技巧	(326)
一、嗓音	(326)
二、吐字	(329)
三、语调	(330)