

口才十智慧

能让最固执的人改变主意 能让最骄傲的人自惭形秽
能让最讨厌的人知难而退 能让最高贵的人把头放低
能让最暴躁的人怒火平息 能让最好斗的人放下武器

胡卫红 ◆ 译著

中国文联出版社

西方

XIFANG

事情的成败 往往取决于一次对话

精彩对话赏评

JINGCAIDUIHUA
SHANGPING



西方·精彩对话赏评

胡卫红 译著

中国戏剧出版社

中国文联出版社

西方

我特别欣赏智者们在口才中表现出来的智慧，因此便经常收集古今中外的精彩对话。渐渐地，我成了“说客”，甚至还有人称我为“智者”。其实，我仅仅只是读了这些小玩意。

——作者

精彩对话赏评

胡卫红◆译著



JINGCAIDUJIA
SHANGPING

图书在版编目 (CIP) 数据

精彩对话赏评/胡卫红译著. - 北京: 中国戏剧出版社,
2002.3

ISBN 7 - 104 - 01525 - 6

I. 精… II. 胡… III. 语言艺术 - 世界 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 017605 号

精彩对话赏评——西方卷

胡卫红 译著

中国戏剧出版社出版

(北京海淀区北三环西路大钟寺南村甲 81 号)

(邮政编码: 100086)

新华书店总店北京发行所 经销

北京市兴怀印刷厂 印刷

400 千字 850 × 1168 毫米 1/32 开本 22.725 印张

2002 年 4 月第 1 版 2002 年 4 月第 1 次印刷

印数: 1 - 10 000 套

ISBN 7 - 104 - 01525 - 6/C·87

定价: 40.00 元 (全二册)

前 言

西方的历史早已向我们敞开神秘面纱，西方的文化正渐渐融入到东方世界，成为东方文化的一部分。

本书将为您展示的是：西方的知识、西方的智慧和西方的口才技巧。当前，随着经济世界化的步伐加快，东西方的相互影响愈趋加著，了解西方文化，发掘西方智慧以改善自身智力结构，无疑是尽快融入变化的时代的一种有效方式，而本书为您提供了一条简便的途径。

本书从西方的精彩对话中，撷取精华中的精华，并去其繁芜，辅以点评，使读者们能从更短的篇幅中得到更多的收获。

每一篇精彩对话，都蕴藏着丰富的内涵，有如宝石，等待人们去发现，去发掘。而编著者的经验又为读者们提供了有益的途径——当然不是所有的途径；不足的部分，只好请读者们凭自己的智慧补充。

“读一本好书，是在和智者交流”。本书必能给您带来轻松愉快的享受和意想不到的收获！

目 录

甲卷 说服

——狐狸和老虎的智慧

说服无所不在。大到政治宣传、外交谈判，小到推销产品、招聘面试，无不需要说服。

说服能力是赢家的必备素质，而说服口才又在其中充当主要角色。通过合适的语言，将自己的思想、意愿变成他人的观念、行为，体现了人类最具智慧性的一面。

说服的要点，其一是情景一致，即引起心灵的共鸣；其二是站在对方的立场上。在此基础上衍生的说服技巧则千变万化，通过本章提供的实例，我们必有所悟，必有所得。

- 华盛顿建议秘书换手表 13
- 列宁对症下药保皇宫 14
- 斯大林给罗斯福送“小鱼” 16
- 斯大林讨价还价争权益 18

□ 林肯的为人之道	/13
□ 林肯的菩萨心肠	/15
□ 士兵与将军的竞选战	/18
□ 史密斯智激刘易斯	/21
□ 卡耐基设身处地说服经理	/23
□ 罗斯福的保密绝招	/26
□ 心理学家的招兵宣传	/27
□ 两国战俘的不同待遇	/29
□ 泰勒巧审俘虏	/32
□ 萨克斯“推销”核武器计划	/34
□ 迪特真情感顾客	/36
□ 约瑟夫迂回诱导化解责难	/38
□ 帕尔默的推销技巧	/40
□ 南非人迂回说服修理工	/42
□ 谈判大师荷伯与盖瑞夫妇的对话	/44

B 卷 辩论

——猎人和狮子的智慧

没有任何两个人的观念是完全一致的。观念的不同必然带来行为的冲突。要减少行为冲突，必须在观念上达成某种共识。

人类的进化过程便是一个逐步达成共识的过程。它是通过征服实现的——武力征服和思

想征服。在思想征服中，辩论口才充当了急先锋的角色。

没有哪种观点是绝对正确的，辩论有时是唯一的裁判。通过辩论，使自己的观点为别人心悦诚服地接受，一次“征服”过程便完成了。它没有武力征服的血光剑影，却是同样的惊心动魄，透过本章提供的实例，我们将真切地感受到这一点。

□ 苏格拉底与欧西德的的辩论	151
□ 伊壁鸠鲁驳斥有神论	154
□ 罗伯斯庇尔打抱不平	156
□ 亚当有肚脐吗	159
□ 克里克预言人类的未来	161
□ 林肯为蒙冤者的法庭辩论	171
□ 林肯与道格拉斯的竞选战	174
□ 林肯袒护格兰特将军	176
□ 以谬制谬答问难	178
□ “上帝与猴子诉讼”	180
□ 朗宁的“中国血统”	189
□ 乔治舌战纨绔子	192
□ 狄更斯虚构故事	194
□ 杰克逊对言论自由的解释	196
□ 肯尼迪竞选总统	197
□ 克莱失手的原因	198

□ 布坎南的不幸	/99
□ 惠特勒嘲弄无知法官	/100
□ 萨特论妇女解放	/103
□ 杰克逊总统的好恶观	/114
□ 巴罗和伯爵的意气之争	/116
□ 肖伊为巴黎公社的法庭答辩	/118
□ 先有蛋还是先有鸡的辩论	/124
□ 斯大林的公平原则	/132
□ 三巨头舌战波茨坦	/134
□ 三巨头的趣味之争	/138
□ 决定德国战后命运的会谈	/144
□ 莫洛托夫与杜鲁门的较量	/150
□ “宿敌间的会晤”	/153
□ 戈尔巴乔夫与里根的较量	/155
□ 乔特斯为杀人嫌疑犯的辩护	/158

C 卷 幽默

——篝火和林风的智慧

幽默是一种善意的征服。它打而不痛，割而不伤，柔而不弱，强而不硬，将最富人性的一面巧妙地呈现出来，使人笑而开怀，并在开怀而笑中愉快地思考，愉快地被折服。

幽默口才不仅是学习的结果，也是品质的

产物，它就像名贵之花，只能在松软温润的心灵沃土上生长。对他人充满善意和宽容者，愿意原谅别人的错误，能够理解别人的偏执，希望他人得到快乐。这种情绪感之于而发乎言，幽默自然而生。对他人充满敌意者，心情是紧张的，就像一片阴湿板结而缺少养料的土地，如何能培养幽默之花？

□ 希尔伯特的妙喻	/163
□ 关于贝多芬的好消息与坏消息	/166
□ “把贝多芬拿上来”	/167
□ 毕加索也画“冒牌货”	/168
□ 列宾的“天使般美人”	/169
□ 席格尔的经验之谈	/170
□ 格里辛格医生喜遇“知音”	/171
□ 谢尔盖初会女英雄卓娅	/173
□ 林肯的“总统级”谦逊	/174
□ 马克·吐温的怪味幽默	/177
□ 柯立芝总统惜言如金	/179
□ 柯立芝吃瘪	/181
□ 威尔逊痛贬政客	/183
□ 巴尔扎克的真心话	/184
□ 鲁宾斯坦以雪茄喻人生	/186
□ 海涅的语言智慧	/187
□ 萧伯纳的“谦虚”	/189

- ☐ 斯特朗妙语驳富翁 /191
- ☐ 密特朗的竞选策略 /192
- ☐ 屠夫和律师 /193

D 卷 讽刺

——蜜蜂和灰熊的智慧

讽刺是口才艺术中的一朵奇葩，它开在悬崖峭壁、荆棘丛生处，既有不同流俗的美，也有难以接近的傲。

如果以战争喻之，讽刺不是堂堂之阵，凛凛之威，而是偷营劫寨，埋伏奇袭。

如果以技击喻之，讽刺不是大刀阔斧、正面攻击，而是从出人意料的角度刺出致命一剑。

讽刺的要点是专找别人的“软肋”，从心灵的薄弱之处下手，杀伤力极强，不宜轻用。侠客的剑指向暴徒；暴徒的剑指向良善，“□德”二字，习□才者不可掉以轻心。

- ☐ 契诃夫巧玩“空手道” /197
- ☐ 库勒克请大富翁补皮鞋 /199
- ☐ 爱迪生规劝年轻人 /201
- ☐ 歌德给“傻瓜”让路 /203

□ 但丁的奇言奇行	/204
□ 林肯“驱逐”不速之客	/208
□ 林肯巧拒求官者	/211
□ 萧伯纳戏嘲“牛皮精”	/213
□ 布尔什维克与“小偷”	/214
□ 维辛斯基论“叛徒”	/216
□ 将军与贵族论出身	/217
□ 杜罗夫反讽无礼观众	/218
□ 夏普拐弯抹角嘲勋爵	/219
□ 里根总统的妙论	/220
□ 尼克松舌战赫鲁晓夫	/222
□ 比马粪还臭的是猪粪	/224
□ 威尔逊总统的幽默	/226
□ 售票员巧讽绅士	/228

E 卷 机智

——流水和山岩的智慧

机智□才是灵感的产物。它非同凡物，仿佛流星，自天外飞来，轰然坠地，虽然收起攸落，一闪不见，但它奇幻瑰丽的美，却让人怦然心动，经久不忘。

机智□才的要点是，从别人意想不到的角度思考问题。这不是通过直接练习□才技能

获得的。一般来说，不受思维定势束缚，头脑中条条框框较少，创新思维较强的人，灵感比较丰富。因此，要获得机智口才，需从提高创新思维上入手。

- 麦启士德巧避陷阱 /231
- 达尔文戏答妙龄女郎 /235
- 安徒生用“脑袋”反击“帽子” /236
- 马雅可夫斯基舌战群雄 /237
- 斯大林巧答两大巨头 /240
- 杜鲁门挫败麦克阿瑟 /243
- 丘吉尔的外交口才 /244
- 基辛格妙答记者问 /246
- 基辛格看肚皮舞 /248
- 诗人的礼让 /250
- 教育家为孩子算命 /251
- 马车夫巧戏柯南道尔 /252
- 蒙哥马利智答考题 /254

F 卷 哲理

——圣贤和凡人的智慧

哲理口才是思想的凝结，它是对事物进行深入探索和领悟后的高度概括，内涵十分丰

富。就像一颗宝石，每一个侧面都折射出灵动变化的光彩；又像一种浓缩养料，消化能力不同的人，从中获得不同的营养。

哲理口才并非那些思想贫乏者所能掌握，但也不是高不可及。只要善于观察分析事物，并从中总结出规律，就有能力将心得传导给别人，拓宽别人的思路，自己从中获得创造的快乐。

□ 苏格拉底的三大真谛	1257
□ 真理之外的办法	1259
□ 巴斯德笑答服务员	1262
□ 爱因斯坦妙解相对论	1263
□ 赫胥黎舌战大主教	1265
□ 俾斯麦关于女人的妙论	1267
□ 柏辽兹起死回生的激励术	1269
□ 古诺大师的谦逊	1271
□ 塞尚戏说奇迹	1272
□ 鲁本斯当业余大使	1273
□ 罗西尼不为人上人	1274
□ 鲁宾斯坦做人做事的境界	1276
□ 爱迪生巧答记者问	1278

G 卷 诡辩

——强盗和士兵的智慧

诡辩口才建立在错误的逻辑上，它通过偷换概念，变更论点，改变前提条件等种种手法，使错误的观点得出貌似正确的结论，也就是所谓“把稻草说成金条”。

诡辩并非一种不值得学习的错误口才，它也可以用于正途，例如，用于摆脱尴尬，用于弥补正理的不足，用于考验辩论对手的智力，等等。此外，日常生活中，我们常常会遭遇诡辩，有理说不出。掌握了诡辩的诀窍，就能有效地破解别人的诡辩。

- 古希腊著名的半费之讼 /281
- 洗澡与不洗澡的辩论 /283
- 诡辩家欧布利德的遭遇 /285
- 欧底姆斯的“下马威” /288
- 安东尼为凯撒的辩护 /290
- 赫鲁晓夫戏答戴高乐 /296
- 达阳将军的好色之辩 /298
- 法官巧驳违规司机 /301
- 旅行者难倒店老板 /302
- 大盗布勒特一辩免死 /304

□ 画家与批评家	/307
□ 水手的反诘	/309
□ 实习记者的初次采访	/311
□ 大山正理歪说免罚款	/313
□ 比尔强词夺理答经理	/315

H 卷 女子口才

——春风和流泉的智慧

并没有只适合女子的口才技巧，但女子口才自有区别于男子的特色。其阴柔之气溢于言表，体现的是一种山谷流泉般的幽静之美；其壮烈之怀发于口外，也不乏洪波涌起般的撼人魅力。至于闲言碎语、疯言泼语，虽称下品，也足以为人间添一些热闹。

本章所选实例有限，不足以代表女子口才之全貌，只能择其特色，以供鉴赏而已。

□ 女王夫妇三问三答	/319
□ 居里夫人讨厌“多余”椅子	/320
□ 法拉奇盘问卡扎菲	/321
□ 聪明母亲为总统儿子的辩护	/323
□ 售货员以柔克刚感小偷	/325
□ 柯伦泰的杀价绝招	/327

- ☐ 撒切尔夫人的竞选问答 /329
- ☐ 第一夫人争高低 /337
- ☐ 阿基诺夫人的“女人味” /339
- ☐ 小姑娘教育肖伯纳 /344