

成人高等法学教育通用教材

# 应用口才教程

司法部法学教材编辑部 编审

主 编 林华章

法律出版社

成人高等法学教育通用教材

# 应用口才教程

司法部法学教材编辑部编审

主 编 林华章

撰稿人 (以撰写章节先后为序)

林华章 姜金元

张文丽 高先德

席良民 李漫天

法 律 出 版 社

## 图书在版编目(CIP)数据

应用口才教程/林华章主编;司法部法学教材编辑部编审.  
-北京:法律出版社,1996.8

ISBN 7-5036-1945-7

I. ①应… II. ①林 ②司… III. 口才学-高等学校-教材  
IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(96)第 13980 号

---

出版·发行/法律出版社

经销/新华书店

印刷/北京宏伟胶印厂

开本/850×1168 毫米 1/32

印张/11.125

字数/294 千

---

版本/1996 年 12 月第 1 版

1997 年 8 月第 3 次印刷

印数/13,001—19,000

---

社址/北京市广安门外六里桥北里甲 1 号八一厂内干休所(100073)

电话/63266781 63266796

出版声明/版权所有,侵权必究。

---

书号:ISBN 7-5036-1945-7/D·1581

定价:12.00 元

(如有缺页或倒装,本社负责退换)

## 说 明

为了适应社会主义市场经济体制对法学教育的要求，提高和规范成人高等法学教育人才培养的质量和规格，根据成人法律本、专科教学方案和教学大纲的要求，我们组织有关法学教授、专家和实际部门的同志编写了法律专业和经济法专业基础课和主干课的一批教材。这批教材已陆续出版，供成人法学教育教学使用，也可供本科和电大、函授选用和参考。

这批教材是以邓小平同志建设有中国特色的社会主义理论和党的十四大精神为指导，作者在编写时力求完整、准确地阐述基本概念、基本原理和基础知识，努力做到科学性、系统性和应用性的统一。由于编写时间短促，不足之处在所难免，欢迎读者批评指正。

《应用口才教程》是这批教材的一种，由林华章任主编，撰稿人分工如下（以撰写章节先后为序）：

林华章 第一章、第一、二节、第四章

姜金元 第一章、第三节

张文丽 第二章

高先德 第三章第一、二节

席良民 第三章第三节、第五章

李曼天、姜金元 第六章

全书由主编修改、定稿。

责任编辑 杨 阳

司法部法学教材编辑部

1996年6月

# 目 录

|                          |     |
|--------------------------|-----|
| <b>第一章 绪论</b> .....      | 1   |
| 第一节 口才的心理障碍.....         | 1   |
| 第二节 口才的分类及表现.....        | 3   |
| 第三节 与口才相关的学科.....        | 9   |
| <b>第二章 交际口才的讲究</b> ..... | 14  |
| 第一节 巧引话题 创设语境 .....      | 14  |
| 第二节 注重场合 切合对象 .....      | 19  |
| 第三节 注意倾听 适时发问 .....      | 27  |
| 第四节 把握距离 观察态势 .....      | 40  |
| 第五节 讲究幽默 着意情趣 .....      | 56  |
| <b>第三章 演讲口才的机制</b> ..... | 68  |
| 第一节 演讲概述 .....           | 68  |
| 第二节 演讲的一般属性 .....        | 70  |
| 第三节 法庭演讲的特性.....         | 124 |
| <b>第四章 交锋口才的运用</b> ..... | 176 |
| 第一节 概述.....              | 176 |
| 第二节 分述.....              | 177 |
| <b>第五章 法庭论辩</b> .....    | 283 |
| 第一节 法庭论辩的任务和原则.....      | 283 |
| 第二节 法庭论辩的要领.....         | 291 |
| 第三节 法庭论辩的分类.....         | 294 |
| <b>第六章 竞赛论辩</b> .....    | 302 |
| 第一节 概述.....              | 302 |

|     |                   |     |
|-----|-------------------|-----|
| 第二节 | 分述·····           | 302 |
| 第三节 | 自由论辩·····         | 336 |
| 第四节 | 总结陈词——合·····      | 345 |
| 附录  | 编写本书时参考的主要书目····· | 348 |

# 第一章 绪 论

## 第一节 口才的心理障碍

处于改革开放的年代，口才应成为理所当然的重要学科，也应有高度发展的规模，但我国与发达国家相比，仍有不小差距。据不完全统计，美国现有 3300 所大专院校设有演讲学院、演讲系、演讲学专科。现在美国设博士学位的演讲学院已达 640 多所，几乎占美国全部高校总数的 1/5。在日本，语文教学特别注意面向社会需要。在富士宫有一所“经理人员培训学校”，中小企业竞相把自己的管理人员送去培训，考试不合格者将被原企业解雇。该校引人注目的培训内容就是严格的口才训练。在普通教育中，日本的语文教学大纲对说话有着明确的要求。80 年代以来，我国已接待成千名日本青年来访，据反映，他们大多洒脱大方，善于言谈，而我国青年大都显得拘谨口讷。<sup>①</sup>

我国青年，不只是青年，为什么“大都显得拘谨口讷”呢？原因各种各样，而归结起来主要是两点：一是传统的君子意识，二是普遍的安全意识。

所谓君子意识，指不少人对孔子“君子讷于言而敏于行”这句格言的误解，正如同对外国那句名言“沉默是金”的误解一样。它使我们中国人长期持一种观念，以为少说话是一种美德，于是善言非君子，君子不善言就变成了一些人的自我安慰和掩护。不但不认为不善言辞是个缺陷，反而以为能说会道是个恶习。久而久之，不

---

① 转引自牛玉明：《发展口才文化亟需重视》，《瞭望》1995 年第 2 期。

仅口才被自己扼杀，性格也变得呆板。不愿多与人交往，不愿多与社会接触，以致阻碍了自身的发展、事业的开拓。特别是在当今的新形势下，无异于自我封闭，钻进狭窄的胡同。孔子提倡“君子讷于言而敏于行”的原意是不要光说不做，不要“巧言令色”，不要夸夸其谈，哗众取宠，不是指该说的也不说。说，在某些场合，对某些人来讲就是行，就是做事，就是工作。比如教师、律师、推销员等等，不说也就不行。孔子这位杰出的思想家、教育家，他本人不仅经常要说而且会说。否则，其毕生聚众讲学，因材施教，游说列国，宣传政纲便不可思议了。

另一个妨碍人们说话的因素即“安全意识”。这有很深的历史背景，远的“焚书坑儒”、“文字狱”且不说，新中国建国以后，在“史无前例”的文革前，极左路线也曾一度甚嚣尘上，政治运动接二连三，特别是“反右”的扩大化，使“言者无罪”成了言者有罪。不少优秀的党政干部和正直的知识分子，因“言”而遭迫害，入狱、流放，以致妻离子散家破人亡。这不能不影响到整个社会国家，在人们心灵中布上阴霾，口头上贴起封条。“祸从口出”这句古老的谚语变成响彻环宇的警钟。安全感是人类最基本的生存需求之一，如果因说话而罹难，“百家争鸣”的盛况就只能是远古的怀念和现实梦想。所幸的是我们的党终于“拨乱反正”，随着十一届三中全会的召开，随着民主和法制的日趋健全，人们不敢说话的顾虑已逐步打消，一个合理兴旺的社会又鼓励大家畅所欲言，加之国际间文化的广泛交流，人们，特别是青年人，已意识到口才的必要和重要。各种有关口才培养和锻炼的活动，在广大校园里如雨后春笋。

我们知道差距，便会奋起直追；我们看到希望，更会信心百倍。无论是西方的幽默，还是东方的睿智，都是我们的财富；无论是历史的经典，还是现实的精华，都是我们的营养。参加国际（华语）大专辩论赛的中国选手，是大学生中口才的佼佼者，他们卓尔不群，毕竟属于少数。要使全社会的口才水准提高，需要一代人甚至几代人的不懈努力。当广大群众对口才的讲究更甚于对衣着的讲究时，一

个本来拥有悠久历史灿烂文化的民族，又将焕发出崭新而夺目的光彩。

## 第二节 口才的分类及表现

### 一、口才分类的依据

在以往的口才教学中，有个经常令学生困惑的问题，即口才究竟有多少种类？社会生活中特别是书籍报刊中，口才出现不少名目，诸如教师的口才、律师的口才、法官的口才、检察官的口才、预审员的口才、推销员的口才、外交口才、商业口才，甚至还可能出现农业口才、工业口才……学生不解的是：难道口才应按说话人的职业或工作者的领域分类？那将是怎样庞大的体系呢？难道某种口才只属某类人或某部门所专有？比如公诉人和辩护人，他们各有各的口才，未必就不能或不曾使用相同的论辩方法。

口才的分类实质上是概念的划分问题，而划分是把一个属概念分为几个种概念的逻辑方法。那么，划分的依据只能是事物的属性。以口才而论，交际（狭义）、交锋、宣讲、传授等等，便是不同种类口才的属性。它们有各自的功能、效应、要素及特征，比如交际口才，其联络、变通、协调之功能和特性，不仅表现于外交场合，也表现在商贸领域；又如交锋口才，进攻、防卫、对抗的有关方法和技巧，检察官能用，律师也能用，并非属某一说话主体所专有。

概念划分的规则之一是层次必须清楚，也就是要求划分后的子项应该是母项最邻近的种概念。而把口才按使用主体或使用领域分类，是不正确的方法。

我们认为：应用口才或称基础口才，按其功能特征，即按其属性，主要可分为交际（狭义）、交锋、宣讲、传授等几类。这些子项的名称就表明其特具的功能，也正是其母项——口才最邻近的种概念。

### 二、几类常用口才的表现

从社会生活中考察这几类常用口才的大致表现，虽然还谈不上丰富多彩，却也能多少见其斑驳。为了表述能生动、形象些，不妨借助比喻并拟若干小标题。

### （一）交际口才

交际口才通常以交谈形式表现，其基本功能和特性是联络、变通与协调，而它们在不同领域又各有妙用：

1. “废话”不废。人们日常招呼应酬，见面时说“上街呀？”“回来了？”“气色不错”、“身体很好”之类，不要简单地认为这是明知故问的废话或假献殷勤，须知如此随便说说，听者非但无反感，倒觉得愉快，并会以友善回报对方。可是有些人往往不习惯，或认为说此类“废话”不合自己性格，或强调当时缺乏这种情绪。请注意一个事实，也可称之为规律：性格决定言语，言语反作用于性格。口才的增长往往与性格的改善同步进行。爱与人招呼，且主动先招呼别人，表明心情愉快和开朗，而经常板着一张脸，闭上一张嘴的人，到任何地方都难受到欢迎和礼遇。

2. “好话”不好。有人请你帮忙，你口头随便回答“好，好”却不付诸行动，这就令对方失望而生反感。失望因期望未实现而产生，不能兑现的事情就不要随便承诺，君子言必信行必果。又如，向别人提出忠告或批评，良药苦口也行，良药不苦口包一层糖衣更好，千万不要将对方与别人，尤其是对方无好感的人作比较。“瞧××多明智，谁像你这般没头脑”。这种动机不坏的“好话”，产生的效果适得其反，在人际交往中属于一忌。甚至嘘寒问暖的一些说法也须讲究，有时对人表示关心，却不考虑对方的心理特征，开口便道：“哎呀！你这阵子老多了！”“怎么瘦成这样！”尽管对方明知你属好意，却未必会领你的关怀体贴之情。要理解：话是说给别人听的，不可随心所欲，说给别人听就得考虑对方能否接受的问题。

3. 外交圈的润滑油。国际交往中，双方使节在访问接待会上都要称赞对方的国家民族，或谈历史，或谈地理，或说文化，或说经济，或感谢对方的支持，或检讨己方之不足。即使两国在某项谈判

中未达成任何协议，无任何突破性的进展，彼此也会说：“双方对共同关心的问题表现出浓厚的兴趣”，“会谈是在友好的气氛中进行的”，诸如此类。当然例外的情形也有，但就一般而论，这种外交辞令都有其独特功能。这种外交圈的润滑油，其作用在于缓解摩擦冲突，便于日后的继续运转。

4. 生意场的催化剂。有人说：销售速度和销售量与说话的技巧成正比。有这样一个例子：

有个个人在郊区用贷款买了一幢住宅，而跟这家住宅相同的房子，此前有好几位推销员向他介绍时都被拒绝了。相同的房子，何以先前拒绝而后来却同意买下？原因很简单，此前的推销员不善言辞，后来这一位却有口才。听听他是怎么推销的：“的确这房子像您说的那样，离火车站稍微远了些。可是您骑自行车不过十二三分钟就到了，如果您每天骑十二三分钟自行车到车站，下班后再骑回来，对您的健康是有意意想不到的好处的。”“的确，此间住宅不在闹市区，但您看看，它依山傍水，右边还有丛林，没有车马喧嚣的环境在今天寸土寸金的时代里是非常宝贵的哟！星期日全家大小结伴到附近散步不是很惬意吗？您觉得我说的对不对？”“而且今后土地和建筑材料将迭迭上涨，您趁早买下来绝没有吃亏之虞，现在正是买进来的时候。”

如此机变的说服，终于使买主与其订立了契约。这是一则典型的例子，它不仅属交际口才，而且结合运用了“屈而后伸”、“以对方论据引出反论题”等其他技法。在市场经济中，交际口才呈现出多种形态，有时甚至近于诡辩。诡辩无论古今中外，都属口才范畴。过去几乎无争议地视为智慧的表现，如今人们的看法是不能绝对地说好或坏，看它用于什么场合。比如广告中经常出现的诡辩，“人类失去联想，世界将会怎样”，“双汇火腿肠，冠军的成长”。联想作为一种思维方式，与“联想集团”风马牛不相及。冠军的成长也决不能靠吃双汇火腿肠，但无人会对此类广告诡辩作认真的指责，因为

这也属一种促销口才。

交际口才应用的面最广，使用的频率最高。可以说只要有人群的地方，就有交际口才的存在。在人们交往中，能用书面文字进行交际的场合不过 10%，而用口头语言进行交际者，达 90%。因此，交际口才的表现呈多种形态，本书第二章将详细论述这方面内容。

## （二）交锋口才

交锋口才通常以论辩形式表现。其基本功能和特性是进攻、防卫与对抗，因不同的目的又有分类：一类是求真不求胜的论辩，诸如学术论辩、法庭论辩、政治论辩等等；一类是求胜不求真的论辩，比如标准式论辩、盘问式论辩、新加坡式论辩等各种竞赛论辩。这两类论辩由于追求的目标不同，使用的手段也未必一致；但它们毕竟属论辩形式与交锋范畴，遵循共同的规律，运用相关的技巧则无疑义。下面，各举一例以察其功能：

1. 法庭上的显像管。法庭上控诉方与辩护方通过口才交锋，亦即通过论辩，便能共同弄清案件事实、准确适用法律，确认罪与非罪、此罪与彼罪、一罪与数罪、罪重与罪轻、重判与轻判这些根本性问题。比如一起伤害致死案：

公诉人指控为杀人罪，其理由是被告人使用了三角刮刀，并致被害人死亡。辩护人反驳，指出公诉人的说法隐含了虚假的三段论演绎推理，其所以虚假是因为大前提不真实。即：凡使用了某种凶器并致他人死亡，便是杀人罪。辩护人指出：认为凡是把人杀死了就是杀人罪，这是错误理解，根据这种错误理解，就会把杀人罪和伤害致死罪混为一谈，就会把有意杀人而由于其他原因未致人死命的杀人罪，误认为不是杀人罪；或把伤害致死的伤害罪误认为杀人罪，质言之，混淆了杀人的故意与伤害的故意两者的界限。

又如，一个相反的案例：

一起故意伤害罪，而辩护律师却说成过失罪，其理由

是：被告人与被害人无冤无仇。因为无冤无仇，所以无伤害之故意，只属过失。

乍听起来，这种辩护并非无理。但敏锐的公诉人发觉，辩护人有意把不符合充分必要条件的假言判断，来强作充分必要条件的假言推理。充分必要条件假言推理的公式为：有 A 必有 B，无 A 即无 B。但“冤仇”只属充分条件，不够充分必要条件，因此只能按相应的“充分条件”假言推理，即：有 A 必有 B，无 A 未必无 B，亦即：有冤仇必有伤害之故意，无冤仇未必无伤害之故意。现实中这类情况很多，贪污罪、盗窃罪、强奸罪等都无冤无仇，但都属故意犯罪，不能视为过失。公诉人如此反驳，逻辑力量甚强。

从以上两案例，已充分显示出交锋口才在法庭辩论中的显像管作用。至于它在竞赛场的表现，其优劣成败就更直接关系到竞赛本身了。

2. 竞赛场的决胜招。在首届国际（华语）大专辩论会冠军队辩手所著的《狮城归来话辩术》一文中，有两段话把交锋口才在竞赛场上的本质和特点说绝了：“作为论辩赛中聪明的辩手，并不是为真理而辩，而是将辩论真正视作一场游戏，辩手所要做的，就是在一定的游戏规则制约下，充分发挥辩论技巧，展现知识、才智与机敏、幽默，辩论所体现的不仅是语言的魅力，也是人格的魅力。”“纵然自己所站的立场是‘月亮是三角形的’，也不能有丝毫的心虚、丝毫的胆怯。你可以想象，任何高速旋转的物体看上去都是圆的，因此月亮虽然看上去是圆的，实际却是三角形的。对方连这一点都不懂，我要告诉他。”

不需要其他更具体的交锋例子，这段言辞，已充分揭示了竞赛中辩手致胜的奥秘。这段言辞说明了交锋口才在竞赛论辩中稳固的心理机制和善变的临场策略。素质的培养、能力的提高不能指望聪明与灵感，要依靠训练。

### （三）宣讲口才

宣讲口才一般是个人

特性是

宣传、演讲和引导。这里主要谈谈演讲口才。

人在特定的时境，面对听众，就彼此关心的问题，以有声语言和态势语言表述新颖、深刻的见解，表达真挚、强烈的情绪，感染和鼓动群众，这便是演讲的内容、目的、手段和特征。所谓演讲，从词面上看：“演”，是状语；“讲”，是中心词，表明它既不同于一般的讲话，也有别于一般的表演。

一般演讲的属性有单向性、临场性、独创性、鼓动性等，其中鼓动性是演讲最本质的属性，无鼓动性便谈不上演讲，而见解不深刻、情绪不强烈便产生不了鼓动效果。众所周知，丘吉尔于第二次世界大战期间，在英国下院召开的特别会议上说：“我没有什么可以奉献，有的只是热血、辛劳、眼泪和汗水。”这是一篇精彩演说辞中最精彩的语句，历来脍炙人口，堪称宣讲口才的典范，如果说热血、辛劳和汗水并无特别之处，“眼泪”却是石破天惊不同凡响！它意味着对失误、失败的愧疚和自责，也包含着对国家、民族的哀痛和忧患。肯尼迪 43 岁在华盛顿发表的总统就职演说，也属演讲口才的精品，被认为是美国历史上最精彩的总统就职演说之一。“同胞们：不要问你们的国家能为你们做些什么，而要问你们能为国家做些什么。”像这样的警句，不仅具历史意义而且有现实意义。不仅对美国人指出了根本的价值取向，对别国人也有启迪。

以上两例，前者情绪强烈，后者见解深刻，此两点都是演讲口才鼓动性的基础。

#### （四）传授口才

传授口才一般以教学形式表现，其基本功能和特性是传道、授业和解惑。由此可知，教师、教练员、一切技能师傅的口才主要是传授性的。

凡学生出身的人都有过这种体会：教师正确而新颖的观点，流畅而生动的语言，热情而庄重的态势，能使学生聚精会神，不打瞌睡，不开小差，坐得住，听得进，记得牢。教师在课堂中的口才就像吸铁石一般，能把学生深深吸引。有些学生，由于少年时对老师

十分钦敬，立志长大后也做一名教师的缘起，多半在此。因材施教是传授口才一个独特的标志，孔子在这方面既是先驱，也属模范。子路、冉有、公西华问孔子“闻斯行诸”时，他的回答便是精彩的例证。公西华曰：“由也问闻斯行诸，子曰‘有父兄在’；求也问闻斯行诸，子曰‘闻斯行之’，赤也惑，敢问。”子曰：“求也退，故进之；由也兼人，故退之。”孔子的口才，恰好证明了反论题：君子不讷于言。

综上所述，口才的表现多种多样，涉及社会生活各个领域。无论交际口才、交锋口才，还是宣讲口才、传授口才，都属基础应用口才，都须有所了解。而作为跨世纪的一代青年，置身开放的世界，面临未来的竞争，口才无疑是其必备的基本素质之一。这种素质的培养与提高，既离不开理论和实践，也少不了范例和样板。就本节所举例子而言，主要的一些还仅限于当代现实生活，如果我们深入追溯至古代，将会惊奇地发现：口才的形态更加丰富多彩。先贤们在这方面非但不逊色于今人，且水平和成就大大超出。他们的连珠妙语和成串警句几乎可以砌成一座宝殿，本书在后面的章节中将陆续作些介绍。

### 第三节 与口才相关的学科

#### 一、口才学与心理学

心理学是研究人的心理的科学，即研究人的感知、记忆、思维、情感、意志、兴趣等心理现象的本质及其规律的科学。心理学作为一门研究精神发展过程的科学，势必对口才学产生影响，因为人类的心灵是一切科学和艺术之母。没有心理活动这一主观活动，人的一切实践活动都是不可能的。演讲与口才，离不开心理的推动和指导，正如我国老一代演讲学家杨炳乾所言：“心理学研究人类之精神现象，而演说学研究对群众之语言，语言为精神之产物，借以表述内心，而求他人之了解与同情者也。欲求他人之了解与同情，必须先知其心理。故心理学之研究，于演说家甚属必要，而演说学与心

理学之关系，乃至为密切，演说学之原理原则，实多依据心理学而来。”<sup>①</sup> 不论是日常的谈话劝说，还是辩论场上的论辩，或者预审室里的审讯，其策略方法的制订与选择都是以了解对方的心理为前提的，不了解其心理，就难以有好的效果。而心理学向我们揭示了认识心理活动的规律和方法，利用这些规律和方法可使演讲减少盲目性，从而获得较大的自由度。

口才学与心理学的紧密联系集中体现在口语表达主体的心理素质和听众心理的把握这两个方面。

作为演讲的主体，演讲者应具备一定的心理素质。演讲者的这种心理素质主要表现在：

### （一）良好的记忆

良好的记忆是口才的构成要素之一。一个出色的演说家，其大脑这个仓库里有丰富的材料——理论、观点、情节、数据等等。心理学中对于记忆的研究，无疑可以帮助演讲者准确、全面地把握材料，为演讲服务，提供丰富的信息。

### （二）坚定的信心

演讲者熟悉了自己的演讲内容后，就要树立起自信心，相信自己能够成功。自信心可以使演讲者意气风发地投入到演讲中去，而缺乏自信心的演讲者，即使台下准备再充分，上台后也会思绪紊乱、六神无主。

### （三）积极的意识

历史上优秀的演讲家无不具有强烈的主体参与意识。如果只是以旁观者的立场和态度来对待生活，或者主体意识不强，那么往往就会像鲁迅先生在《故乡》中所写的成年的闰土那样，在仰视中沉静地过活。大凡历史上演讲兴盛的时期，都是思想比较活跃、精神比较昂扬的时代。

### （四）强烈的感情

---

<sup>①</sup> 杨炳乾：《演说学大纲》，商务印书馆 1933 年版。

演讲者面对的是有血有肉的观众。情感是影响观众的一个重要手段，感染力是成功演讲的特征之一。要用情感去感染听众，演讲者本人首先应当感情丰富，将积极的、正义的感情注入到演讲内容中去。1837年，林肯为一位烈士遗孀领取抚恤金案所作的辩护辞，就是一篇充满感情演讲的典型。这位年迈的寡妇的丈夫在美国革命战争中为国捐躯，她来到林肯的律师事务所，哭诉一位抚恤金分发吏在她领400元抚恤金时，竟苛索200元的手续费。林肯听罢大怒，立即提起诉讼。在开庭前，林肯通过阅读美国战争史等书籍，加深对革命战争和烈士们的崇敬与怀念之情，点燃了热诚和激情，并将这种感情溶进辩词。开庭时，他充满对先烈的崇敬、对烈士遗孀的同情、对贪官污吏的愤慨来进行辩护，使当场许多人流下了同情的泪，并纷纷怒斥那个抚恤金分发吏。

#### （五）坚强的意志

在人的心理结构中，知、情、意三者是紧密联系在一起的。一个人的意志首先表现在行动的目的性和计划性中，演讲是有目的、有计划的行动，它需要意志的支持。一个人的意志还表现在坚持目的，克服重重困难。在演讲中会遇到许多阻力，既有客观的、外在的阻力，也有主观的、内在的阻力，要战胜困难克服阻力，演讲者必须意志坚强。在对抗性较强的辩论和审讯中，意志的作用尤为重要。

演讲者要向听众交流信息，还必须把握听众的心理。根据听众的兴趣、注意力安排演讲的内容，依据听众的心理来制定策略和方法。在审讯中，更是强调用好“心理战”。比如，如何与被告建立心理接触，如何根据被告的心理制定和及时调整审讯策略、方法，等等，都要运用心理学的知识。

### 二、口才学与逻辑学

逻辑学是研究思维形式和规律的科学。思维形式包括概念、判断和推理，逻辑学的基本规律包括同一律、矛盾律、排中律和充足理由律。口才学是研究口头表达的学科，它是人类表述思想的一种方式。要使口头表达准确、条理、严密，就必须遵循正确的思维方