

叶圣陶爷爷教你学知识

# 说话行文



海豚出版社  
DOLPHIN BOOKS  
中国出版集团



叶圣陶爷爷教你学知识

01

# 说话行文



海豚出版社  
DOLPHIN BOOKS  
中国国际出版集团

## 图书在版编目(CIP)数据

说话行文 / 叶圣陶著. — 北京: 海豚出版社,  
2014.6

(叶圣陶爷爷教你学知识)

ISBN 978-7-5110-2098-7

I. ①说… II. ①叶… III. ①汉语—语言学—少儿读  
物 IV. ①H1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 114249 号

书 名: 叶圣陶爷爷教你学知识·说话行文  
作 者: 叶圣陶

总发行人: 俞晓群

责任编辑: 李忠孝 王方志 邹 媛

责任印制: 王瑞松 邵卜硕

出 版: 海豚出版社有限责任公司

网 址: <http://www.dolphin-books.com.cn>

地 址: 北京市西城区百万庄大街24号

邮 编: 100037

电 话: 010-68997480 (销售) 010-68998879 (总编室)

传 真: 010-68998879

印 刷: 北京市雅迪彩色印刷有限公司

经 销: 新华书店及网络书店

开 本: 32开 (889毫米×1194毫米)

张: 6.5

字 数: 120千

印 数: 5000

版 次: 2014年10月第1版 2014年10月第1次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5110-2098-7

定 价: 20.00元

版权所有 侵权必究

## 目 录

|                |     |
|----------------|-----|
| 怎样辩论.....      | 1   |
| 怎样写信.....      | 21  |
| 怎样读报.....      | 37  |
| 怎样在图书馆里看书..... | 69  |
| 小学生的日记.....    | 89  |
| 邻里故事会.....     | 101 |
| 平常的故事.....     | 125 |
| 好人的故事.....     | 139 |
| 景阳冈.....       | 151 |
| 蚂蚁的一群.....     | 167 |
| 青蛙的园地.....     | 185 |

## 怎样辩论



## 一 什么叫作辩论？

### 辩论不是演说

当着大众的面前，把某一事实原原本本地讲出来，或是对于某一个问题的意见，尽量地发挥出来；或是把某一种的科学，详详细细地讲出来，这都叫作演说。演说的人演说终了便好了，辩论却不是这个样儿。对于某一个问题，有人主张正面的，有人主张反面的，大家把理由像演说样地说了出来以后，可以互相驳复。甲方说乙方的理由怎样的不充足，乙方说甲方的证据怎样的不完备，最后受公正人的批评，这叫作辩论。

### 辩论不是争论

小朋友在游戏的时候，发生了误会，往往会分成甲乙两派。甲派说乙派有什么错误，乙派也说甲派有什么错误，口讲指画，

晓晓不休地争论起来。大家不肯认错，便变成谩骂，有时竟致打架，这就是辩论吗？不对，不对，辩论不是这个样儿的，这样的叫作争论。

辩论的态度很严正，很郑重，双方只是对于辩论的题目上尽量地发表意见，尽量地指出对方的错误，不孱入一些意气。谁胜谁负，全凭公正人的批评。胜的人没有傲态，败的人也不会负气。

### 辩论不是强辩

小朋友们时常还有这样的情形：

做错了一件事，说错了几句话，有人来替他纠正，告诉他错在什么地方，告诉他怎样做或怎样说才对，在理应当感谢那纠正他的人，可是有的小朋友却会不服。明知自己是错的，还要想法掩饰自己的错，和人辩难。这就是辩论吗？不对，不对，辩论不是这样的，这叫作强辩。

辩论的材料，理由很正当，证据很充足，只是从理论上或是事实上证明自己的主张，或是指摘别人的主张，不该有服气不服气的杂念夹在里头。



## 二 怎样准备辩论？

### 准备哪几件事

在实行辩论以前，像搜集辩论材料，预拟辩论纲要，练习辩论时的姿态等等，都要先事准备。假使不先事准备，见对方讲得头头是道，理由十足，态度自然，自己会一句话也说不出。就是能说几句，也都是空泛的话，既没有充实的理由，又没有确切的证据，更不能扼住对方的弱点，提出质问。语句的组织不能适当，语调的高低不能自然。这怎么能够博得听众的同情呢？

以下的两事，应该事先准备：

1. 拟制辩论纲要；
2. 练习。

## 拟制辩论纲要

拟制辩论纲要，须分作四步手续：

第一步是分析题目：凡是一个辩论的题目，都可分作正反两方面。譬如说：“夏天时的生活是不是比冬天时的生活舒适？”这一个问题，便可以分出正反两方面。说夏天时的生活舒适是正面，说冬天时的生活舒适是反面。参加辩论的人，先该认定自己主张正面还是反面，再仔细辨别题目中的重要涵义，最后还应该去搜集材料，调查证据。

就拿上面的一个问题说，重要的涵义是说明生活的舒适，便该从生活的舒适上着想。

第二步是搜集材料：材料要搜集得多，辩论的内容方可以充实。普通都从下面的三方面去搜集材料：一是整理自己原有的知识；二是征求别人的意见，因为个人的见解，个人的知识，难免不很正确，不很充足，所以须访问别人，以谋集思广益；三是查阅书报杂志，因为个人的知识和访问得来的，或许有错误，或许不翔实，书报杂志记载的比较可靠一些。

对于对方主张的理由也须预想一下，并搜集驳斥的材料，使对方的理由不能成立。

第三步是调查证据：要说明自己的主张，最好不要空口说白话，要引出事实来证明自己的主张，或是提出有力的证据，

像调查表统计表等等来充实自己的理由。

要驳斥对方的主张，也不要空口说白话，因为空口说白话，理由不很充足，决不能使对方心折。最好能引出事实来证明对方的主张错误，提出有力的证据来证明对方的理由不成立。

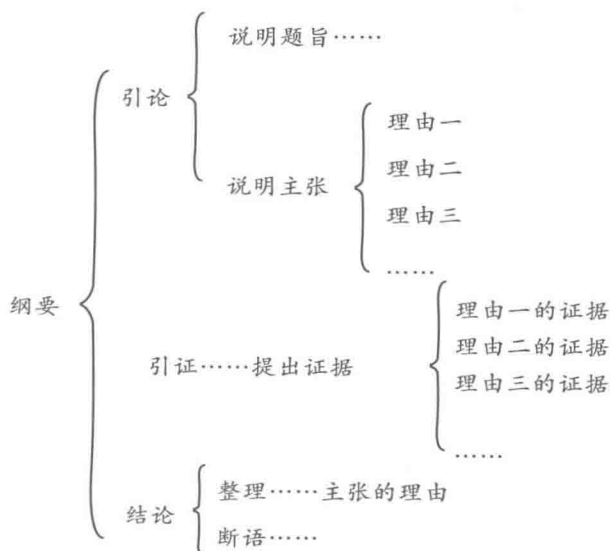
调查证据的方法，当然先要调查自己方面的。证据愈多，愈可证实自己的主张是有根据的。再依照了预想到的对方的理由，调查驳斥对方的证据，证据愈多，愈可使对方的理由动摇。调查证据时，须依下列的标准选择：

1. 要十分确实的；
2. 要切合现代情形的；
3. 要公平合理没有偏见的；
4. 要能打消别人的偏见的；
5. 调查统计等要详细周密的；
6. 要引用专门家的经验话；
7. 要适合听众的程度的。

第四步是拟制纲要：把搜集的材料，调查的证据，整理一下，做一个有次序的纲要。辩论纲要，大概都分成三个段落：第一段是引论，说出题目的主旨和本人对于这个题目的主张。为了要使听众清楚起见，须把理由分成几项，一项一项地说出。第二段是引证，引出事实证据，证明自己的理由是充足的。倘

使每一项理由下都有一个证据，最好在说明了某一项的理由以后，立即举出那证据来证明，这样才容易使听众有确切的信念。第三段是结论，把自己的理由证据，总括一下，下一个有力的断语。

下面的一个表，就是编制辩论纲要的次序：



## 练习辩论

练习辩论的方法，依普通的情形说，分三种：

一种是练习辩论时的姿态。练习时，可以对了镜子说话，自己观察自己的态度怎样。如有不妥当的地方，随即改去，总求十分自然。许多有名的演说家辩论家都是这样练习的。一种是练习辩论时的发音。可以到空旷的地方去练习，使发声高朗。一种是练习辩论时的语调。先体会辩论材料的内容，哪一个地方应当慷慨激昂，哪一个地方应当悲壮淋漓，哪一个地方应当沉着轻和，然后仔细练习，总要高低得神，十分自然。

### 三 怎样实行辩论？

#### 辩论的次序

辩论的次序，先是陈述，就是双方说明自己的主张。大概主张正面的先陈述，主张反面的后陈述。双方都把自己的主张说明以后，就开始复辩。就是驳斥对方的主张和补充自己的理由。大概主张反面的先复辩，主张正面的后复辩。

假使人数过多了，陈述和复辩的次序便不同。先由正面第一人陈述，其次是反面第一人陈述，再次是正面第二人陈述，再次是反面第二人陈述，继续轮流下去，到大家都陈述终了为止。复辩时，先由反面第一人复辩，其次是正面第一人复辩，再次是反面第二人复辩，再次是正面第二人复辩，继续轮流下去，到大家都复辩终了为止。

陈述和复辩的时间，都不是漫无限制，可以一直讲下去的。陈述的时间，普通规定每人以十分钟为限。复辩时间，普通规

定每人以六分钟为限。到了规定的时间，便不能再讲下去。所以陈述和复辩时应当直截痛快地说扼要话，不要多说费话。复辩终了以后，由公正人从两方的理由态度语言等各方面比较高低，评定次第。

### 辩论的态度

我们在前面曾经说过，辩论不是争论，辩论不是强辩。争论和强辩，都是意气用事的，辩论便不该负气。自己的主张，当然不肯让步；对方的弱点，当然要尽力攻击；对方的驳复，当然要尽力申辩，但是态度一定要十分和善。因为辩论是理论上的探讨，不能像无知小儿的吵嘴那个样儿。

辩论时更当有沉静的态度，陈述才能清楚，辩词才会锋利。假使没有沉静的态度，一上台去，便心慌意乱，应当陈述的不陈述，应当申辩的不申辩，那便毫无精彩了。

### 辩论者的能力

辩论者应当有两种能力：一种是抑制感情的能力，一种是尽力形容的能力。对方的理由层层逼迫，弄得自己无词可答时，不要有厌恶、仇恨、愤怒等的恶感，使对方难堪；自己的理由

是十分充畅，使对方无懈可击时，不要有傲慢、轻视、冷笑等情形，使对方难堪。这都要有抑制感情的能力。

列举的理由，引证的事实，提出的质问，凡是重要的地方，不要轻轻带出，使听众忽略过去。这便要有尽力形容的能力。



## 四 辩论时应该注意些什么？

### 引起听众注意

要使听众注意，最重要的当然要材料丰富，立论确当。但也有材料很丰富，立论很确当，却不能引起听众注意的，这毛病在不会引起听众的注意。同样的一句话，有的人会说使得人十分注意，有的人会说使得人十分生厌，这全在于演词有没有刺激性。激昂的话是有刺激性的。同样的一层意思，有的人会说得很生动，有的人会说得很索然无味。这全在于演词的组织是不是清楚简当。演词的组织简当，语调流畅，可以使听众兴奋，集中注意力。

### 维持听众兴趣

要维持听众的兴趣，须注意以下二点：