



语言力丛书

# 说服力

吴礼权 著



暨南大學出版社  
JINAN UNIVERSITY PRESS

中国·广州

## 图书在版编目 (CIP) 数据

说服力/吴礼权著. —广州:暨南大学出版社, 2017. 9  
(语言力丛书)

ISBN 978 - 7 - 5668 - 1286 - 5

I. ①说… II. ①吴… III. ①说服—通俗读物 IV. ①H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 276616 号

## 说服力

SHUOFULI

著 者: 吴礼权

.....

出 版 人: 徐义雄

策划编辑: 杜小陆 潘江曼

责任编辑: 陈丽娟 姚 慧

责任校对: 焦 婕

责任印制: 汤慧君 周一丹

出版发行: 暨南大学出版社 (510630)

电 话: 总编室 (8620) 85221601

营销部 (8620) 85225284 85228291 85228292 (邮购)

传 真: (8620) 85221583 (办公室) 85223774 (营销部)

网 址: <http://www.jnupress.com>

排 版: 广州良弓广告有限公司

印 刷: 佛山市浩文彩色印刷有限公司

开 本: 787mm × 960mm 1/16

印 张: 20.375

字 数: 295 千

版 次: 2017 年 9 月第 1 版

印 次: 2017 年 9 月第 1 次

定 价: 39.80 元

(暨大版图书如有印装质量问题, 请与出版社总编室联系调换)

## 总 序

众所周知，语言是人类最重要的交际工具。一个人，只要他/她是生活于现实社会之中，就必须掌握他/她生活于其中的某一种民族社会语言（如汉语、英语、德语、法语、俄语等）。即使是因为先天原因而无正常语言能力，他/她也必须学会一种人工语言（如聋哑人交际时所通用的“手语”）；否则，他/她将无法在其生活的特定社会中生存下去。

为什么这么说呢？道理非常简单，任何一个人都不可能是独立存在于人类社会之外的。也就是说，任何一个人都是社会的人，而非不食人间烟火的神。既然是要“食人间烟火”，那么就需与他人打交道，与他人合作。那么怎样跟他人打交道，如何与他人合作呢？这其中就少不了一个媒介（或曰工具）——语言。其实，语言不仅是人与人之间进行沟通交流的媒介，更是一种在人际沟通中发挥重要作用的实用工具。这个工具虽然不像我们原始人所使用的猎获禽兽的木棍、弓箭，也不像两千年前我们祖先用以翻地耕耘的犁、铧等劳动工具，不是获取生活资料、维持温饱的“硬工具”，但却是切切实实推动人类社会高速发展的“软工具”。如果从人类历史发展的整个进程来考察，我们可以说，语言这一人类的“软工具”远较维持人类社会基本生存条件的“硬工具”重要得多。

诚然，没有棍棒、弓箭、犁、铧等“硬工具”，人类无法获取必要的生活资料而生存繁衍下去；但是，如果没有语言这一“软工具”，那么人类社会就无法进步，永远处于原始社会状态，直到今天我们恐怕还会过着茹毛饮血的原始人生活，不仅灿烂的人类精神文明成果无法创造，就是看得见摸得着的物质文明也是无法创造出来的。试想，没有语言作为人类的交际工具，人与人之间如何实现



信息的有效传递、思想情感的有效沟通？若信息传递与思想情感不能实现有效沟通，人与人之间就不可能实现有效的团结协作。不能实现有效的团结协作，就不可能促进社会生产的发展、物质文明的创造。人类社会就将永远处于停滞不前、原地打转的状态。我们还可以设想一下，如果人类没有语言作为交际工具，那么前一代人在生产与生活中所创造的有益经验如何能够传承给后人？前人的有益经验不能有效地传承给后人，那么后人如何能够借助前人提供的经验而站到一个新的起跑点上，使人类社会前进的步伐更快？事实上，正是因为人类有了语言这一独特的工具，我们前人的智慧与经验才得以有效地传承下去，后人才得以站在前人的肩膀上看得更高更远，从而在新的起跑点上更快地向前跑。今日我们科技进步之所以呈现日新月异、一日千里的局面，靠的不正是现代科技知识得以有效传承吗？而现代科技知识的有效传承，所依靠的又是什么呢？靠的不正是语言这一独特而有效的工具吗？至于今日我们能够享受的人类几千年灿烂的精神文明成果，更是得益于语言（包括记录语言的符号系统文字）这一工具。试想，若是没有语言（包括文字），数千年前我们祖先的思想成果、文学艺术作品如何能够传承到今日？正因为有语言（包括文字）作为工具，我们先人所创造的优秀思想成果、文学艺术作品才会为今日的人们所享受。也正因为有这些优秀的精神文明成果积淀作为基础，我们今天的思想成果、文学艺术创造才如此丰富。

语言作为工具的重要作用，其实早在千百年前东西方贤哲就有所认识，并予以强调，并非今天的人们才充分认识到的。如西汉《淮南子·本经训》有曰：“昔者苍（仓）颉作书，而天雨粟，鬼夜哭。”这话说的是汉字被创造的事，虽然带有神话色彩，但真切地说出了一个道理：文字的创造发明乃是惊天动地的大事件，从此人间就没有什么秘密了。因为文字突破了语言交流的时空限制，可以将语言所表达的一切内容传于异时异地。我们知道，文字是语言的记录符号系统。因此，我们中国的先人如此强调汉字创造的重要性，实际上就是强调语言作为人类交际工具的重要作用。成书于公



元前 122 年的《淮南子》所记的上述话语已经证明，中国先人对语言的工具作用的认识是非常充分的。过了约两百年，成书于公元 90 年左右的西方经典《圣经》，里面也谈到语言的工具作用。《圣经》“创世记”第 11 章中记载了这样一个故事：

那时，天下人的口音、言语，都是一样。他们往东边迁移的时候，在示拿地遇见一片平原，就住在那里。他们彼此商量说，来吧，我们要作砖，把砖烧透了。他们就拿砖当石头，又拿石漆当灰泥。他们说，来吧，我们要建造一座城和一座塔，塔顶通天，为要传扬我们的名，免得我们分散在全地上。耶和华降临，要看看世人所建造的城和塔。耶和华说，看哪，他们成为一样的人民，都是一样的言语，如今既作起这事来，以后他们所要作的事，就没有不成就的了。我们下去，在那里变乱他们的口音，使他们的言语彼此不通。于是，耶和华使他们从那里分散在全地上。他们就停工，不造那城了。因为耶和华在那里变乱天下人的言语，使众人分散在全地上，所以那城名叫巴别（就是变乱的意思）。<sup>①</sup>

上帝耶和华之所以要降世变乱造城、造塔的人们的语言，就是因为所有参与造城、造塔的人们都拥有同一种交际工具：相同的语言。有了这个工具，他们便能在造城与造塔的劳动过程中团结协作，从而将城与塔造起来。耶和华变乱了他们的语言，使他们没有了统一的交际工具，最终就拆散了他们，使他们不能团结协作，造不成城和塔而被迫分散到全球各地。《圣经》中的这个故事虽然是神话，但真切地反映了西方人对于语言作为人类交际工具的重要作用的充分认识。


---

<sup>①</sup> 引文参见：<http://www.jdtjy.com/html/shengjingyuandi/jiantishengjing/hgb/gen/gen11.htm>.





上述东西方先贤对于语言的工具作用的认识虽然都不符合现代科学的语言观，但是，他们都不约而同地看到了语言作为工具在人类交际中的重要性。神话也好，科学也罢，语言作为一种工具，在人类的交际中所发挥的传达信息、交流思想、沟通情感的作用，确实是其他工具（如肢体语言、声音等非自然语言）所不能比拟的。一个正常的人只要具有正常的语言能力，就可以运用语言这一工具来与他人进行交际沟通。但是，我们应该认识到，并非具有正常语言能力的人都能在人际交往中圆满地完成其传达信息、交流思想、沟通情感的任务。也就是说，语言这一工具并非所有人运用起来都能得心应手，都能“口应心”、“笔写心”。事实上，人们运用语言工具的能力是有区别的，并非完全相同。在日常语言生活中，我们常常会发现这样一种现象，有的人说起话来滔滔不绝，似乎是不假思索，但说出的每一句话都显得逻辑严密，条理清楚；相反，有的人说起话来吞吞吐吐，支支吾吾，斟酌了半天，说出的话还是前言不搭后语，相互矛盾，错漏百出。说是如此，写也一样。有的人提笔一挥而就，文不加点，一气呵成，文章读来文从字顺，趣味横生，令人回味再三；有的人提笔凝神半日，却写不出一行字来，即使硬写出几行字来，也是乏味得很，令人难以卒读。



如此说来，是不是说人的语言能力的优劣高下是先天决定的呢？答案是否定的。尽管我们承认人的语言能力可能确实存在着一些先天上的差异，但其并不像人的智商那样在先天上有很大不同。因为语言是一种通过后天学习而拥有的能力，不管智商高低，只要有适合的语言习得条件与语言习得时间，任何人都能至少娴熟地掌握某一种语言，并以之为工具与人进行交际。比方说，三四岁的中国孩子，说起汉语来恐怕比四五十岁的外国人都要流利，但这并不是因为他的智商高过外国人，而是因为他有从一出生就耳濡目染汉语的语言习得条件，以及时时刻刻都有跟其父母、兄弟姐妹学习汉语的充足时间。

既然人的语言能力不存在先天上大的差异，那么现实生活中为什么有些人能说会道，妙语生花，而另一些人则笨口拙舌，说起话

来词不达意，写起文章来言不由衷呢？其实，这不是先天语言能力上的问题，而是后天学习上的问题。我们都知道，语言是一种公共资源，基本词汇、语法规则，是每个人在语言习得过程中不需要花很多精力与时间便能掌握的，所以不存在资源占有的不公平、不平等等问题。但是，还有一种特殊资源，它并非像语言的基本词汇、语法规则那样在语言习得阶段就能在不知不觉中自然而然地“习得”的，而是需要有意识地进行学习，甚至是专业修读才能获得的。这种需要有意识地学习或者专业修读的语言特殊资源，就是人类长期以来在语言生活中创造并积累的特定语言表达技巧，或称之为修辞策略或表达法。

我们都知道，人类的任何交际活动都是“有所为而为”的。也就是说，言语交际有很强的目的性，是为了完成某一预定的交际任务而进行的。比方说，老师面对学生的教学是一种言语交际活动，其预定的交际目标是要求学生明白每一堂课所讲的内容，掌握每一堂课所要讲授的知识点。又比方说，政治家或学者面对大众的演讲，也是一种言语交际活动，其预定的交际目标是要听众认同他宣扬的某种政治理念或学术观点。再比方说，外交谈判或商业谈判，同样是一种言语交际活动，只不过这是一种双向互动的言语交际活动，比老师授课、政治家或学者演讲更具挑战性。因为谈判双方各有自己的利益诉求，有预期的谈判成果追求。可见，不论是什么形式的言语交际，目的性都很强，是“有所为而为”的。也许有人会认为，现实生活中的言语交际也有“无所为而为”的情形，比方说日常生活中我们与路见的熟人打个招呼或问个好，就看不出有什么特定的目的，没有预定的交际任务。其实，这是一种误解。仔细想一想，这样的言语交际仍然隐含着一定的交际任务，这就是通过打招呼或问候来密切人际关系，为今后可能的人际互动或交际沟通做“长线投资”准备。如果今天我们在路上相见而相互都不理不睬，那么日后为了某种事务而需要与对方进行交际沟通时，就会陷入被动，甚至成为彼此交际沟通时心理上的极大障碍。可见，言语交际目标有显性的，也有隐性的；言语交际任务有即时的，也有长远






的。总之，任何的言语交际活动都是“有所为而为”的，目的性非常强。

既然言语交际是一种“有所为而为”的语言活动，那么交际者在运用语言这一工具表情达意时必然会追求表达效果的最大化，通过创意造言的努力，使自己的语言表达具有某种特殊的效力。这种语言表达的特殊效力，就是我们本套丛书所要集中论述的“语言力”。

“语言力”，从理论上说是分为不同层次、不同类型的。上文我们说过，言语交际活动都是“有所为而为”的，目的性很强。但是，并非所有“有所为而为”的目的都相同。事实上，在言语交际活动中，交际者（communicator）为了保证其交际达到预期的目的，首先必须研究他所面对的受交际者（communicatee），准确把握言语交际时特定的情境，然后有针对性地创意造言，运用尤其是创造性地运用特定的表达法（修辞策略），使语言表达产生特殊的效力，从而使传情达意的效果最大化。



正因为交际者每一次的言语交际活动都会面对不同的受交际者，而且预定的交际目标任务有所不同，因此在表达法的运用方面也会有所不同，其所产生的语言力也会有所不同。从不同的层次与视点看，语言力大致可以分为“说明力”、“表达力”、“突破力”、“说服力”、“感染力”、“辩驳力”、“沟通力”和“理解力”八类。

所谓“说明力”，是指交际者说写时不使用任何表达法（即修辞手法），只以理性的语言、白描的手法传情达意，将所要传递的信息、所要交流的思想、所要宣达的情感清楚、明白地表达出来，传情没有半点的歧疑，达意没有丝毫的含糊。这种“说清楚”、“讲明白”的境界并非人人都能做得到，交际者必须有相当的语言修养，要费相当的心力才能企及。如果能企及这种境界，我们就可以说交际者的语言表达具有了一种特殊的效力。这种特殊的效力，我们可以称之为“说明力”。

一般说来，以“说明力”为言语交际预期目标的，在事务语体（如产品介绍、法律条文、公文等）、科学语体（如论文、说明文等）以及部分文艺语体（主要是记叙文）中最为常见。例如：

板蓝根颗粒（冲剂）  
（95 版中国药典）

ZZ-0225-沪卫药准字

（1995）第 041003 号

本品为板蓝根制成的冲剂。

【功能与主治】清热解毒，凉血利咽，消肿。用于扁桃腺炎、腮腺炎，咽喉肿痛，防治传染性肝炎，小儿麻疹等。

【用法与用量】口服，一次 5g，一日 4 次。

【贮藏】密封。

（生产日期）2001.01.02

这则中药饮品说明书，虽然在写作上具有明显的“程式化”特征，“先在品名下注明药典版次，再注明药品批号，然后是药品成分、功能与主治、用法与用量、贮藏方式、生产日期”<sup>①</sup>，跟其他一些药品的说明书的通行书写格式没有什么两样。从表达上看，此说明书完全没有什么技巧，但是将要说明的内容说得极其清楚，需要提请使用者注意的事项写得非常明白。可谓达到了“说清楚”、“讲明白”的境界。因此，作为一份药品说明书，我们认为上述说明书具有“说明力”。

又如：

村外的小山上，有涌泉寺，和其他的云南的寺院一样，庭中有很大的梅树和桂树。桂树还有一株开着晚花，满院都是很香的。庙后有泉，泉水流到寺外，成为小溪；溪上盛开着秋葵和说不上名儿的香花，随便折几枝，就够插瓶的了。我看到一两个小女学生在溪畔端详哪枝最适于

<sup>①</sup> 吴礼权：《现代汉语修辞学》（修订版），复旦大学出版社 2012 年版，第 432 页。



插瓶——涌泉寺里是南菁中学。

——老舍《滇行短记》

上引这段文字，属于文艺语体中的记叙文。它是按照空间顺序，由外而内，写抗日战争时期云南的南菁中学坐落的环境。其中，除了偶有几句不经意地运用了“顶针”手法外，基本是采用白描的方法记叙的。文字上也质朴自然，没有刻意地去雕琢，更无华丽的藻饰。但是，读之让人对南菁中学周边的环境印象非常深刻。因此，我们可以说，这段文字达到了“说清楚”、“讲明白”的境界，具有很强的“说明力”。

所谓“表达力”，是指交际者说写时有意识地使用一些特定的表达法（即修辞手法），不仅使其所见所闻、所思所想的内容都清楚明白地呈现出来，而且别具“状难写之景，如在目前”、“含不尽之意，见于言外”的效果，给接受者的印象非常深刻。如果能够企及这种境界，我们就可以说交际者的语言表达具有一种特殊的效力。这种特殊效力，我们可以称之为“表达力”。

一般说来，以“表达力”为言语交际预期目标的，在文艺语体中最为常见，诗、词、小说、散文中尤其平常。例如：

江上荒城猿鸟悲，隔江便是屈原祠。

一千五百年间事，只有滩声似旧时。

——南宋·陆游《楚城》

这首诗今天我们读来还会为之感慨唏嘘，究其原因还是诗的末尾两句运用了特定的表达法——“折绕”，在“不著一字”中抒发了诗人深切的历史喟叹。诗人言“只有滩声似旧时”，“意在言外的内涵是说除了江水还在滔滔不绝地流淌外，世上的一切都改变了，还有谁记得屈原其人及其对国家的忠心苦心呢？明在说屈原，实际是

在抒发自己爱国之情及不能为南宋统治者理解的悲哀之情”<sup>①</sup>。正因为这首诗在表情达意上臻至“含不尽之意，见于言外”的境界，抒发怀才不遇的激愤之情，怨而不怒，因而读来就更加令人感动，极具“表达力”。

所谓“突破力”，是指交际者在说写中突破遣词造句的常规语法范式或是约定俗成的语义规约所创造出来的一种异乎寻常的语言效力。这种语言效力，源自交际者创意造言的智慧，源于交际者情意表达的艺术化呈现，它传递给接受者的不仅有情意，还有一种美感或情感愉悦。

一般说来，“突破力”的取得，主要有两条途径：一是创意造言的新异性，如某种新表达法的创造；二是通过特定语境的帮助对旧有的语义规约进行出人意料的突破。例如：

一个中文系的学生在学到古典主义、浪漫主义、现实主义、自然主义、女权主义这些名词术语后，便请老师解释。

这位一向以幽默闻名于校的老师说：“一名男士跟一群女子开玩笑地说：‘假如有一个男子误闯你们女子更衣室，你们怎么办？’”

A 女子说：“我去跳楼。”“这是古典主义。”

B 女子说：“我就嫁给他。”“这是浪漫主义。”

C 女子说：“我的收费是很高的。”“这是现实主义。”

D 女子说：“请帮我拿一下衣服。”“这是自然主义。”

E 女子说：“我把他扔到窗外去。”“这是女权主义。”

——高胜林《幽默技巧大观》

上引这段文字，一读之下便让人为之会心一笑，让人享受到一种轻松幽默的审美愉悦。之所以有如此独到的语言表达“突破力”，

<sup>①</sup> 吴礼权：《中国名言引语词典》，香港商务印书馆 2013 年版，第 639 页。



原因就在于交际者（即这则故事文本的建构者）创造性地运用了一个叫“例示”的表达法，对“古典主义”、“浪漫主义”、“现实主义”、“自然主义”、“女权主义”等西方学术术语进行了颠覆式的语义内涵解释，既出人意料之外，又在情理之中，别具一种“无理而妙”的效果，让人细细回味之后情不自禁地感佩其创意造言的高度智慧。

所谓“说服力”，是指交际者说写时有意识地使用一些特定的表达法（即修辞手法），以经验说话、让权威代言、用事实作证、以逻辑与公理开道，从而在心理上彻底征服受交际者，使自己所推阐的某种理念、主张具有无可争辩的合理性和正当性，进而说服受交际者接受其建议、意见。在说理论事的言语交际活动中，如果能够企及这种境界，我们就可以说交际者的语言表达具有一种特殊的效力。这种特殊效力，我们可以称之为“说服力”。

一般说来，“说服力”的取得，主要依赖于交际者所提出的论据是否具有可信性和充分性。但是，有时也不尽然。在日常语言生活中，我们常常见到有人说服他人时并未举出具体的事实论据，却也能让对方哑口无言、心服口服。论者或以先人的经验来说事，或引权威者的话来论断，或以逻辑推理来论证，都能取得令人信服的“说服力”。如果确有创意造言智慧者，甚至连这些都不需要，借助特定的语境，运用特有的表达法，临时建构一个修辞文本，就能说出令接受者佩服得五体投地的道理。例如：

有一次，我参加在台北一个学校的毕业典礼，在我说话之前，有好多长长的讲演。轮到我说时，已经十一点半了。我站起来说：“绅士的讲演，应当是像女人的裙子，越短越好。”大家听了一发愣，随后哄堂大笑。报纸上登了出来，成了我说的第一流的笑话，其实是一时兴之所至脱口而出的。

——林语堂《八十自叙》

上引故事中，林语堂所说的“第一流的笑话”，其实并非笑话，而是一个有关如何演讲的道理。只是因为说话者创造性地运用了“比喻”表达法，别出心裁地将“绅士的讲演”与“女人的裙子”异乎寻常地匹配到了一起，让所有听众与在台上的嘉宾都始料不及，不禁为之大跌眼镜。但是，当所有听众从一愣神中醒悟过来时，却不得不无限感佩说话者林语堂说理的艺术。因为这句话实际上要表达的是这样一个意思：“绅士的演讲应该简明扼要，要给听众留下回味的余地，才能令听众有意犹未尽的美感。如果绅士的演讲啰唆冗长，说了半天还不知所云，徒然浪费听众时间，那定然会让听众生厌的。”<sup>①</sup>但是，说话人林语堂并没有这样直通通地自道心衷，而是以生动幽默的比喻，将所要说明的道理与所包含的讽刺其他嘉宾的意思包藏于其中，让人思而味之，不得不打心底里折服于其所讲的道理，而且为其表达的幽默生动会心一笑，在领悟演讲道理的同时获取一份轻松愉悦的审美感受。

所谓“感染力”，是指交际者说写时有意识地使用一些特定的表达法（即修辞手法），通过语言文字激发起他人相同思想感情的力量。就汉语来说，凡是以汉语或汉字为媒介，交际者（说者或写者）睿智的创意造言，能让受交际者（听者或读者）惊喜、惊讶、惊愕、惊叹，从而引发其强烈的认同感并欣然从之，或对交际者所抒发的喜怒哀乐等情感产生强烈的共鸣并予以深切同情，那么我们就可以据此确认交际者的言语表达是具有“感染力”的。

一般说来，以语言文字为媒介创作的言语作品（包括口头与书面的），要想激发起接受者的思想感情的共鸣，产生一种让人深切感动的力量（即“感染力”），只有两条途径：一是作品的思想内容有深切感人的力量，二是作品的表达技巧有撼动人心的魅力。也就是说，“感染力”或是来源于作品所表达的情感、思想、理念能让人产生共鸣，令人情不自禁地产生深切的感动与认同；或是来源于作品创意造言的技巧令人耳目一新，让人为之折服感佩。如果能够


<sup>①</sup> 吴礼权：《语言策略秀》（修订版），暨南大学出版社2013年版，第15页。



二者兼顾，则其“感染力”更大。例如：

力拔山兮气盖世，时不利兮骓不逝。  
骓不逝兮可奈何？虞兮虞兮奈若何？

——秦·项羽《垓下歌》



上引这首诗，是西楚霸王项羽兵败乌江时唱出的无助心声。两千多年来，只要人们读到这首诗，都会情不自禁地为之深切感动，并为项羽掬一把同情的泪。我们都知道，项羽在与刘邦的争战中最终失败，乃是他刚愎自用、不善用人的结果，是咎由自取，丝毫没有理由怨天尤人。但是，他兵败垓下，于乌江边自刎前对着他心爱的虞姬唱出的这一曲心声却依旧打动了不少人，使大家对他的失败寄予了深切的同情，甚至给项羽作传的太史公司马迁本人，写到项羽生平事迹时也要感情用事，不能客观地以史家的冷静来看待项羽的失败。至于上引《垓下歌》，因为既写出了项羽穷途末路的悲情事实，又用了“夸张”的表达手法，来自作品内容（事实）与表达技巧两方面的因素兼具，因此读来就格外具有一种催人泪下的强大“感染力”。

所谓“辩驳力”，是指交际者说写时有意识地使用一些特定的表达法（即修辞手法），在与受交际者进行言语博弈时以创意造言的智慧战胜或折服受交际者的语言效力。我们都知道，在言语交际活动中，交际者与受交际者并非只有合作而无竞争，也并非只有配合而无博弈。事实上，言语交际中交际者与受交际者的合作与竞争、博弈都是“司空见惯浑闲事”。在现实生活中，不仅升斗小民会为了鸡毛蒜皮之事而起口角，高高在上的政治家、道貌岸然的学者也会常常因为政见或观点的不同而大打口水仗。这些现象，其实都是言语博弈的表现。既然是言语博弈，那就有一个谁胜谁负的问题。如果博弈双方的主动者是交际者，那么被动者就是受交际者。交际者提出一个观点，或是说出一番指责受交际者的话，那么受交际者必然奋起而辩驳。



那么，受交际者怎么进行辩驳的呢？怎样的辩驳才算是具有“辩驳力”呢？对于前者，我们不能一概而论。因为怎样辩驳，是需要受交际者根据当时与交际者进行言语博弈的具体情况，根据交际者提出的观点或提出的指责予以分析后发挥创意造言的智慧，才能寻找到一个对症下药、有的放矢的有效辩驳策略，没有固定不变的辩驳模式。对于后者，即“辩驳力”的确认，我们认为是有确切标准的。这个标准就是看受交际者的辩驳有没有艺术性，能否以柔克刚，发挥“四两拨千斤”的效果。如果能达到这种境界，我们就认为他的言语博弈具有“辩驳力”；否则，像“泼妇骂街”式的辩驳，即使火力再猛，也算不得是有“辩驳力”的。例如：

孔文举年十岁，随父到洛。时李元礼有盛名，为司隶校尉，诣门者皆俊才清称及中表亲戚乃通。文举至门，谓吏曰：“我是李府君亲。”既通，前坐。元礼问曰：“君与仆有何亲？”对曰：“昔先君仲尼与君先人伯阳有师资之尊，是仆与君奕世为通好也。”元礼及宾客莫不奇之。太中大夫陈韪后至，人以其语语之。韪曰：“小时了了，大未必佳。”文举曰：“想君小时，必当了了。”韪大踖踖。


——南朝·宋·刘义庆《世说新语·言语第二》



在上引这个故事中，少年孔融与太中大夫陈韪的言语博弈，就具有极强的“辩驳力”。正因为如此，才会作为文人佳话在《世说新语》中记载下来，千百年来一直为人们所津津乐道。太中大夫陈韪看到李元礼等当时士大夫上层人物都对早慧的孔融赞赏不已，就冷静地提出了自己的不同意见：“小时了了，大未必佳”，即认为小孩子小时候太聪明，长大后未必有什么出息。客观地说，这话是说得非常中肯的，后来孔融被曹操所杀的悲惨结局也证明了陈韪是有先见之明的。但是，当时陈韪在与早慧的孔融进行言语博弈时，却是输家，而少年孔融则是赢家。对于陈韪明显不具友好意图的评价，孔融没有针锋相对地进行驳斥，而是顺着陈韪“小时了了，大

未必佳”这句话的逻辑，以反转因果的方法，用同样的推理方式自然而然地推出了“想君小时，必当了了”的结论，意思是说，看陈赅现在这样没有出息，就知道他小时候是很聪明的。很明显，这是绕着弯子在骂陈赅老而无成就。但是，由于孔融对陈赅批评语的回击与辩驳是以“折绕”的表达手法进行的，因此表意相当含蓄婉转。这样，在旁观者看来，孔融对陈赅批评语的辩驳（反批评）既有力地维护了他自己的人格尊严，又显得彬彬有礼，符合封建时代长幼人伦的道德规范。正因为如此，我们可以说孔融与陈赅的言语博弈具有极强的“辩驳力”。

所谓“沟通力”，是指交际者说写时有意识地使用一些特定的表达法（即修辞手法），顺畅地实现了与受交际者进行思想交流与情感沟通的预定目标任务。如果能臻至这一目标，我们就可据此认为当时交际者的言语交际是具有特殊效力的。这种特殊的语言效力，我们可以将之称为“沟通力”。



在言语交际中，“沟通力”应该是交际者追求的一个非常重要的指标。因为除了政治家、学者或社会各界名人所作的报告、演讲是单向的观点宣达之外，我们日常的言语交际都是双向互动的，交际者所要实现的预定言语交际目标是需要受交际者配合的。特别是交际者与受交际者之间交换看法、交流思想、沟通感情，更是一种双向互动的活动，一定是以“沟通力”为追求的主要目标的。值得指出的是，在言语交际中，要想保证思想感情交流或沟通的顺畅，亦即具有“沟通力”，交际者除了要有世情练达的社交能力外，还要有洞悉人心与创意造言的智慧，否则恐怕难以将话说到受交际者的心坎里，让受交际者在言语交际过程中欣悦地配合，从而顺畅地实现事务上或思想情感上的沟通。相对来说，事务性的沟通，“沟通力”的取得难度要小点，而思想与情感的交流与沟通，“沟通力”的取得就要难得多了。不过，如果真有创意造言的智慧，真有洞悉人心的敏锐性，思想或情感的沟通也可以是顺畅的，“沟通力”预定目标的实现也是有可能的。例如：