

青少年成才必备口才丛书

语言艺术欣赏之五

花中欣 李金花 主编

QINGSHAONIANCHENGCAIBIBEIKOUCAICONGSHU



石海。报出版社

QINGSHAONIANCHENGCAIBIBEIKOUCAICONGSHU

青少年成才必备口才丛书

语言艺术欣赏之五

①9

花中欣 李金花 主编

经济日报出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

青少年成才必备口才丛书：花中欣等主编. -北京：经济日报出版社，1997.3

ISBN 7-80127-311-7

I. 青… II. 花… III. 青少年成才-必备口才：丛书 IV. H05-51.

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (97) 第 02750 号

青少年成才必备口才丛书

主 编：	花中欣 等
责任编辑：	何 力
责任校对：	柳思柔
出版发行：	经济日报出版社
地 址：	北京市王府井大街 277 号 (邮编 100746)
总 经 销：	全国新华书店
印 刷：	北京市社科印刷厂
规 格：	787×1092 毫米 1/32 开本 98.5 印张
字 数：	1676 千字
印 数：	1—10000 册
版 次：	1997 年 3 月第一版 1997 年 3 月第一次印刷
书 号：	ISBN 7-80127-311-7/G·148
定 价：	98.00 元

版权所有·盗印必究

《青少年成才必备口才丛书》

编 委 会

主编 花中欣 李金花

编委 赵 旭 李 慧 徐 岚

白太军 叶传发 李传兴

张 玺

前 言

语言是人与人接触和交往中最重要的沟通工具。

具备良好的口才是青少年立志成才的必备条件，也是现代文明社会给青少年提出的要求。

孔明舌战群儒、触龙说服太后、邹忌讽谏齐王等，这些口才典范可谓家喻户晓，妇孺皆知。为了锻炼和提高广大青少年的口才能力，我们历尽艰辛收集、整理、编撰了这套青少年成才必备口才丛书。全书涵盖政治演说口才、竞选演说口才、商业谈判口才、劝谏口才、辩论口才、幽默口才、法庭辩论口才、语言艺术欣赏等，内容横贯中外、纵贯古今、内容翔实、分门别类、通俗易懂、妙趣横生；评析画龙点睛、恰到好处；确是青少年增长知识、锻炼口才的必备丛书，也是广大教师学习借鉴的参考资料。

为了早日将此套丛书呈览给广大青少年，了却我们的心愿；又加之本书资料多、时间紧、难度大，所以在编撰过程中难免出现纰漏之处，还恳请广大青少年朋友和读者提出中肯意见和建议，以便我们更正。丛书在编写过程中，参阅了大量资料，在此不一一注明。作者见到此书后，请速与编委会联系，我们愿通过一定途径支付报酬。

丛书编委会

目 录

- | | |
|---------------------|------|
| 日本公司的新商标 | (1) |
| 哈特利的演讲 | (2) |
| 文公守信小国臣服 | (4) |
| 卓别林脱困 | (6) |
| 皇帝身体力行 | (7) |
| 支书以情动人法..... | (10) |
| 晏子忠言逆耳劝景公..... | (11) |
| 停止偷鸡，何待来年..... | (14) |
| 酒一进口舌头出..... | (15) |
| 礼和食物..... | (15) |
| 良心证明..... | (17) |
| 墨子反诘巫马子..... | (18) |
| 敬姜论劳逸..... | (19) |
| 苏格拉底论“正”与“不正” | (22) |
| 梁鸿择妻..... | (24) |
| 孔子不守誓约..... | (26) |

- 商汤伐夏桀····· (28)
- 管仲睿智辨奸佞····· (29)
- 子仪荐官无怨言····· (32)
- 景差载人有非议····· (33)
- 李翰林辨明昏君服雍正····· (34)
- 佛头着粪作何说? ····· (35)
- 丑女自荐当皇后····· (36)
- 活着便无处休息····· (39)
- 杨子答学生问····· (40)
- 九方皋相马····· (42)
- 引经据典····· (44)
- 并非不知····· (46)
- 智力早熟与早亡····· (47)
- 王戎巧辨苦李树····· (49)
- 吴王射猕猴····· (50)
- 郑夫人劝夫为官不记私仇····· (51)
- 尧圣也有所不能····· (52)
- 要想运斤, 已无对手····· (53)
- 以朝闻夕死为贵····· (54)
- 满则覆····· (55)
- 田文谈命运、劝父亲····· (57)
- 您看我与舜谁贤明····· (58)

祁黄羊举贤不避亲仇·····	(59)
子思荐苟变·····	(60)
孟子谏惠王止战安民·····	(61)
鲍叔牙荐管仲·····	(62)
公鸡·猫头鹰·····	(64)
师生之辩·····	(65)
石动松巧难大法师·····	(67)
有多少水·····	(69)
戮力克巧驳财主·····	(70)
滑稽诗人巧戏欠债人·····	(71)
蹲过监狱·····	(73)
马铁丁妙言驳骄“兵”·····	(73)
舌头宴·····	(74)
欧布利德诡辩的悲剧·····	(75)
最高尚的职业·····	(77)
巧借故事·····	(79)
纪晓岚智辩乾隆·····	(81)
智斥齐宣王·····	(82)
禅宗辩泡·····	(83)
儒士张倬驳僧人·····	(85)
明言可以理夺·····	(86)
驳“学无益”·····	(87)

驳“言尽悖”	(88)
“尧之狗吠尧”与蒯通免“烹” ...	(89)
心中有物	(89)
父名仁，子不得为人乎？	(90)
“微须”与“微服”	(91)
文学与永恒的人生	(92)
东方朔更改树名	(93)
“道路是目标铺成的”	(94)
写诗的要领	(94)
学诗的诀窍	(95)
“亦恨二王无臣法”	(96)
惠施论“智愚”	(97)
心不在马	(98)
治国之患与社庙之鼠	(99)
不知道与已经知道	(100)
无神之辩	(102)
厨师驳作家	(103)
段广清妙语惩店主	(103)
宋玉巧答楚王问	(104)
以矛攻盾	(105)
学生难先生	(106)
哥伦布智驳小人	(107)

无中生有	(109)
矛戟之言	(110)
小和尚的二难术	(111)
海上与床上之辩	(112)
处在成材与不成材之间	(113)
胡搅蛮缠	(114)
刘绍棠的报告	(117)
范缜智驳萧子良	(118)
邹忌应对淳于髡	(120)
墨子辩故友	(122)
墨子荐人	(123)
先分清是非	(124)
明知故问	(125)
什么是道德	(127)
由正及反附参例	(131)
釜底抽薪	(132)
寓贬于褒	(133)
复杂问语	(134)
九龄童难贾知府	(135)
小项托舌战孔夫子	(137)
秦宓文辩	(139)
公理救曹操	(141)

蔡锷讨风筝	(142)
还有几条鱼	(144)
酒价如何	(144)
读书人妙计	(145)

日本公司的新商标

日本有一家大公司的经理，他拟了一种新商标，特别召集了各部主任和部长来讨论。其实，这次讨论只不过是一种形式，他想向部下显示一下他的能力，他料想大家一定唯命是从，决不会提出新的意见。在开会的时候，他站起来说：“我觉得这商标很不错，寓意也很有意思，你们瞧了觉得怎么样？”

一位营业部主任说：“是啊，设计得真不错。”

“你呢？”经理向进货部主任发问。

“好极了！寓意有爱国的意思，而且象征光明普照，实在是动人的图案。”

经理问了出口部主任：“你可赞成吗？”

“我吗？我却不喜欢它。”

“你不喜欢？”

“是的。这图案的本身非常动人，设计也有意义，但是用在我们的商品上，却值得慎重

考虑。”

“为什么？”经理觉得有些诧异了。“这不是很好的设计吗？”

“正因为太好的缘故，所以我却觉得不敢同意了。”

“你这话真使我不懂，请你解释一下。”

“图案虽然生动极了。旭日东升是象征着光明和发展，而且这图案无论哪一个日本人见到，就马上会联想到我们的国旗。”

【评析】 真正在考虑到了商品经济中市场的重要性，要占有市场，就要理解尊重那个市场的人民的感情，才能激发他们的消费心理。正如出口部主任所说，如果中国人民看到这个商标会联想到日本国旗，试想，他们还有没有存心思考消费呢？

这是出口部主任具有真知灼见之所在，也是他能说服经理的关键。

哈特利的演讲

1979年3月29日，加利福尼亚石油公司

联合会会长弗雷德·L·哈特利先生对华盛顿全国制造业者协会发表了一次演讲，题目是：“能源与建筑劳动价格的激涨”。看看他是怎样有说服力地运用事实和数据来阐明他的观点的：

早在1973年10月，沙特阿拉伯的轻原油（从中可以提取大量的石油）以每桶32美元的价格出售。1974年每桶为84美元，上涨了400%。即使没有伊朗的动乱，当年10月份轻原油的价格也会达到至少为54美元一桶，或者说比1973年开始时的价格上涨了625%。自从1974年以来轻原油以70美元递增，这完全是由通货膨胀和美元贬值造成的。

纵观这一切，四十年前，1939年5月18日当我来到石油联合会时，一美元值十枚银币，具有10枚银币的建筑购买力。今天一美元只具有1939年的一枚银币的购买力，1939年国产原油在提炼厂大门口每桶才值25—50美元。1978年每桶原油的世界价格（包括交货费用在内）为14美元，是1939年国内原油价格的10倍。这与美国国内控制的混合价格每桶30美元形成了鲜明的对照。”

哈特利先生从1939年的银币入手谈到平均的购买能力，这表明人遵循了约翰·布拉夫斯的准则：“把事实同想象力相结合是一码事，捏造事实是另一码事。”

【评析】 常言道：“事实胜于雄辩”。本文中不仅举了沙特出口原油的实例，还以大量准确的数字来对比说明通货膨胀对美元贬值所产生的影响。

事实确凿，论证有力。

文公守信小国臣服

晋文公重耳即位之后，有些诸侯小国却不愿臣服于他。原国虽小，可是它的始封之君是周文王的儿子，怎么甘愿承认从国外逃亡归来的重耳作为他们的霸主呢？于是不断挑起边衅，制造事端。晋文公为平息动乱，完成霸业，决定讨伐原国。

战前，晋文公亲自部署作战方案，到士兵中作战前动员，他与士兵约定：“根据我们的军事力量和原国的战斗实力，我们能够速战速

决。以七天为期，降服原国。”

战争的进程出乎意料。原国的将士在强大的晋军面前，英勇顽强，沉着应战，尽管他们伤亡惨重，给养困难，但仍有拼死决战的势头。

七天限期已到，原国仍然十分顽强。晋文公为遵守诺言，便坚定地下达了撤离的命令。眼见原国已近绝路，军官们纷纷向晋文公进谏，请求再坚持一下，大家一致表示：“只要再坚持三天，原国军队就会完全崩溃，只有投降臣服的路了。”

面对原国陷入绝境，军官们纷纷请战的局面，晋文公坚定地说：“君主言而有信，遵守诺言是国家得以昌盛的珍宝，也是军队能真正立于不败之地的珍宝，为了降服原国而失掉如此贵重的东西，我们犯得着吗？我们合算吗？”

这一仗晋文公虽然没有用武力征服，可是他言而有信，遵守诺言的名声却传到了周围许多国家。

第二年，晋文公又发兵攻打原国，这一次他与士兵约定并向外发布：“我们必须坚持到底，达到彻底征服和得到原国的目的后再返回。”

原国人听到这个约定，知道晋文公不达目的不会罢休，于是战幕尚未拉开就投降了。另外一个一直不肯臣服的卫国，也归顺了文公。

【评析】 “言而有信，遵守诺言”，信义的威力不仅仅表现在晋文公成就霸业，在如今商海大战中，“守信义”是成功的基础，在人际关系方面也大有益处。

卓别林脱困

著名喜剧演员卓别林，有一次曾带了一大笔钱骑车去乡间别墅。他走到一处僻静的地方，突然从树丛中跳出一个强盗，持枪威逼他把钱交出来。卓别林满口应承，只是恳求他：“朋友，请帮个忙，在我的帽子上打两枪，我回去好向主人交代。”强盗一把摘下卓别林的帽子，打了两枪。卓别林说：“谢谢。不过，请再把我的衣襟打两个洞吧，这样主人就会相信了。”强盗不耐烦地扯起卓别林的衣襟，打了几枪。卓别林鞠了一躬，又一次央求：“真是太感谢您了。麻烦您再把我的裤脚打几枪，这