

新领导艺术丛书

机关事业单位领导干部
场景讲话艺术与经典范例全集

杜延起 主编

大众文艺出版社

摇摇图书在版编目 (CIP) 数据

机关事业单位领导干部场景讲话艺术与经典范例全集 轲春礼

主编 鄞京北京：大众文艺出版社，圆园缘年

(新领导艺术丛书)

陈岸苑京康苏员原达愿愿

I 鄞机...摇 II 鄞宿...摇 III 鄞机关事业单位 原领导人员 原语言艺术摇 IV 鄞院类圆

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (圆园缘年) 第 园缘缘号

机关事业单位领导干部场景讲话艺术与经典范例全集

大众文艺出版社出版发行

(北京市东城区府学胡同甲 员号摇邮编：员园园园)

北京智慧源印刷有限公司印刷摇新华书店总店经销

开本：苑苑伊员圆厘米摇员张摇印张摇

圆园缘年 愿月北京第 员版摇圆园缘年 愿月北京第 员次印刷

印数：员原册

陈岸苑京康苏员原达愿愿税·圆苑

定价：怨.圆元

版权所有，翻版必究。

编 委 会

丛书主编：宿春礼

本书主编：杜延起

副 主 编：王 挥 李 辉

编 委 会：（排名不分先后）

齐 巍 高 兵 王 挥 杜 延 起
徐 保 平 陆 晓 飞 管 嫣 红 张 保 文
齐 冲 李 秀 敏 詹 子 杰 彭 鸿 峰
李 辉 蔡 亚 兰 何 瑞 欣 邢 群 麟
朱 登 华 苏 亚 莉 王 燕 群 李 克 时
于 心 愿 蒙 明 炬

策 划：郭 亮

目 录

第十四章 辩论场景	(苑四)
第一节 辩论的历史渊源	(苑四)
一、中国辩论的起源与发展	(苑四)
二、古希腊、罗马的辩论	(苑四)
第二节 辩论的特点、原则和要求	(苑四)
一、特点	(苑四)
二、原则	(苑四)
三、意义	(苑四)
第三节 辩论的艺术体现	(苑四)
一、知识	(苑四)
二、思辨	(苑四)
三、语言	(苑四)
四、心理	(苑四)
五、人格修养	(苑四)
六、智谋	(苑四)
第四节 辩论一般技巧	(苑四)
一、反驳与辩护	(苑四)
二、提问与回答	(苑四)
三、诡辩及其驳斥	(苑四)
第十五章 谈判场景	(苑四)
第一节 谈判概述	(苑四)
一、什么是谈判	(苑四)
二、谈判的类型	(苑四)
三、谈判的过程	(苑四)

第二节 谈判的基本要求	(苑园)
一、领导者谈判必备的素质	(苑园)
二、领导者谈判所应具备的能力	(苑缘)
第三节 领导谈判策略	(苑园)
一、抬价策略	(苑园)
二、大智若愚策略	(苑缘)
三、吹毛求疵策略	(苑缘)
四、后发制人策略	(苑缘)
五、远离诱惑策略	(苑远)
六、虚虚实实策略	(苑苑)
七、以迂为直策略	(苑愿)
八、事实抗辩策略	(愿园)
九、巧用暗示策略	(愿员)
十、软硬联手的策略	(愿圆)
十一、适时终止的策略	(愿猿)
十二、投其所好的策略	(愿源)
十三、投石问路策略	(愿源)
十四、胸中有数，坚持到底策略	(愿缘)
十五、声东击西的策略	(愿远)
十六、类比法的策略	(愿苑)
十七、二难推理的策略	(愿苑)
十八、最后通牒策略	(愿愿)
十九、据理力争，辩驳结合策略	(愿园)
二十、权力限制策略	(愿园)
二十一、劝诱策略	(愿员)
二十二、拖延时间策略	(愿猿)
二十三、褒贬交替策略	(愿源)
二十四、留有余地策略	(愿缘)
二十五、先声夺人策略	(愿苑)

二十六、内紧外松的策略	(原稿)
二十七、利用环境策略	(原稿)
二十八、以退为进策略	(原稿)
二十九、先苦后甜策略	(原稿)
三十、失踪人员策略	(原稿)
三十一、釜底抽薪策略	(原稿)
三十二、既成事实策略	(原稿)
三十三、全面突击策略	(原稿)
三十四、车轮战术策略	(原稿)
三十五、以毒攻毒策略	(原稿)
第四节 各国谈判风格	(原稿)
一、日本人的谈判风格	(原稿)
二、美国人的谈判风格	(原稿)
三、德国人的谈判风格	(原稿)
四、阿拉伯人的谈判风格	(原稿)
五、拉美人的谈判风格	(原稿)
六、北欧人的谈判风格	(原稿)
七、东南亚人的谈判风格	(原稿)
八、韩国人的谈判风格	(原稿)
九、东南亚华侨谈判风格	(原稿)
第十六章 其他场景讲话	(原稿)
第一节 探望病人的讲话艺术	(原稿)
一、探望病人的语言技巧	(原稿)
二、探望病人的语言忌讳	(原稿)
第二节 接待来客的讲话艺术	(原稿)
一、牢记客人的名字	(原稿)
二、注意称呼与寒暄	(原稿)
三、知人善谈	(原稿)
四、适度夸赞	(原稿)

第三节 调解纠纷的讲话艺术	(原四)
一、调解纠纷的语言艺术	(原四)
二、常用调解技巧	(原四)
第四节 向人道歉的讲话艺术	(原四)
一、适当把握道歉时机	(原四)
二、道歉的语言技巧	(原四)
第五节 电话交谈的讲话艺术	(原四)
一、电话交谈的特点	(原四)
二、电话交谈的技巧	(原四)
三、电话交谈语音艺术	(原四)
第六节 应酬亲友的讲话艺术	(原四)
一、亲友是领导关系的“软件”	(原四)
二、应酬亲友的原则	(原四)
三、应酬亲友的主要方法	(原四)
四、应酬亲友的忌讳	(原四)

第十四章 辩论场景

毛泽东同志曾说过一句掷地有声的话：真理愈辩愈明。

可是，面对领导活动中纷繁复杂的人和事，你可曾有过这些体验：当你坚持自己正确意见的，却有很多人力持异议；当你难以说服对方的时候，竟怒形于色、大加斥责；当你面对种种压力的时候，竟放弃原则、保持缄默；而当你力排众议的时候，却又不善辞令、难达目的。

追求真理、认识真理的人生才是有意义的人生；掌握真理、坚持原则的领导者才是合格的领导者，辩论不仅是追求真理的一种方式，也是领导者实现工作目标的过程中的一种语言表达艺术。不辩则事不清，不辩则理不明。主观臆断、不允许一点不同意见的领导者，必然不能令人信服，也必然会出现工作偏差。因而，一个有着科学头脑、有着民主素质的优秀领导者，其言语表达必然离不开辩论这种形式。

第一节 辩论的历史渊源

人类自从有了语言，有了见解的不一致，辩论便存在了。世界上第一部系统论述演讲法则和辩论技巧的书是《演讲艺术》，约公元前 350 年成书，其作者是希腊的著名学者科来克西，他首先提出了“开头”、“主体”、“结尾”的三段论，并沿用至今。在漫长的人类文明长河之中，辩论始终是一颗璀璨的明星，因为它蕴含的思辨正是人类智慧的闪现。而了解辩论的起源与发展，是掌握辩论语言艺术的必要基础。

一、中国辩论的起源与发展

我国早在公元前十四世纪，《尚书·盘庚》就记载，殷商时代，帝王盘庚（相传是商汤的十世孙）曾三次向他的臣民发布命令，实则是对对象不同的三次演讲，有根据、有说理、有劝告、有警策，言之有序。事实证明，盘庚迁殷，是平安的，也较

为顺利，颇有点中兴的味道，后世在殷墟出土的甲骨文给这一时代的社会情况从另一个角度提供了有力的证据。今天，我们仅从演说论辩的角度去看待盘庚三篇，也是相当有文采的，既有“若网在纲”，“若火之燎于原”，“若射之有志”等比喻，也有“人惟求旧，器非求旧，唯新”等引用（古代贤者迟任之语），十分精当。也有一种说法认为最早的辩论是《尚书·尧典》。帝尧同放齐、灌兜及四岳辩论用人问题，因为标准不同，发生争论，最后帝尧采纳众人意见，任用鲧治水。我们说，这时的论辩只是发端，真正成就还在以后。

到了春秋战国，群雄并立，战争连绵，外交频繁，攻于谋略。《战国策·秦策》有这样的记载：“式于政，不式于勇，式于廊庙之内，不式于四境之外。”也就是说，能用政治手段解决的，不诉诸武力，能用外交手段解决的，不诉诸战争，以“不战而屈人之兵”为上。军事斗争中得不到的东西，往往依赖外交斗争来取得，在外交辩论中得到补偿。也正是这样的沃土造就了那许多灿若星辰、口若悬河、长于议论的“辩士”。再加上诸侯国君纷纷纳“客卿”于门下，一介布衣往往凭三寸不烂之舌即封侯持印，“此游说权谋之徒，见贵于俗”（《战国策》序），怎能不使当时饱学之士趋之若鹜，辩风四起呢？当时的晏婴、子产都是善于辞令之人。古人到底如何看待“辞”的作用呢？刘向在《说苑·善说》中这样解释：“夫辞者，乃所以尊君、重身、安国、全性者也。故辞不可不修，而说不可不善。”

也正因为言辞这样重要，《论语》中有“一言可以兴邦，一言可以丧邦”的说法，而归根到底，修辞又为了“修身、齐家、治国、平天下”的儒家之道，“修辞立其诚，所以居业也。”儒家是十分重视语言表达的。《左传·襄公二十五年》记载了孔子的观点：“言之无文，行而不远”，《礼记·表记》、《论语·学而》更是表达了孔子提倡“辞达而已矣”、“情欲信，辞欲巧”，反对“巧言令色”，因为“巧言乱德”。这与我们今天提倡写文章要求文笔流畅、感情真挚、措辞合适，反对拍马溜须、曲意逢迎是一致的。《论语·宪问》中还有“君子耻其言而过其行”，更进一步表达孔子对于言过其实，光说不做或多说少做行为的不齿。我们在辩论当中，一般是采用普通话，其普通话标准与否，在一定程度上也影响着表达效果，《论语·述而》中说“子所雅言，诗、书、执礼，皆雅言也。”这里指的“雅言”就是标准话，看来古今在语言的标准化方面也是一脉相承的。理论上是这样的，实际也一样。众所周知，孔子是我国的大教育家，弟子三千，其中宰予、子贡长于辩，也是有史可

查的。孔子“四科”即德行、政事、文学、言语，其“言语”所教授的内容正是学生出使四方时“专对”所用。

孟子进一步阐发了孔子的观点，提出：“言近而旨远”，追求意义的深远。《孟子·尽心上》中，大家熟悉的“鱼，我所欲也，熊掌，亦我所欲也。二者不可得兼，舍鱼而取熊掌者也。生，亦我所欲也，义，亦我所欲也。二者不可得兼，舍生而取义者也”意义深远、值得思索玩味。孟子另一特点就是正气凛然，诚如他自己所说：“我言，我善养吾之浩然之气”（《公孙丑上》），他主张儒家一向主张的“仁”政，敢于犯“上”，不阿权贵，批评“庖有肥肉、厩有肥马”而饥民遍野、饿殍满地的梁惠王的政治统治无异于“率兽而食之”，实“威武不能屈，富贵不能淫”之正气！

荀况更是论述演讲、论辩的原则、目的、具体方法的一代大家。他提出了著名的“君子必辩”的论断，著《非十二子》与道、法、名、墨各派一争高下，旨在宣传礼义之道，反对其他异说惑众。荀子提倡谈话之术，并主张论辩。他曾将辩论分为三类：圣人之辩、士君之辩和奸人之辩。并自认为是“士君之辩”，推崇“圣人之辩”，反对“奸人之辩”。

荀子在《说难》中还论说了谈话之难，进一步阐明了具体原则、方法：言辞必须“合先王”，“顺礼义”、“口不出恶言”，是主张遵守道德，讲究语言美，而“正其名”、“为其辞”、“推类而悖”、“辩尽其故”，则又是就论辩本身对概念、判断、推理和论证提出的要求。“齐庄以莅之，端诚以处之，坚强以持之，分别以喻之，譬称以明之，欣欣芬芳以送之，宝之，珍之，贵之，神之，如是说常无不受”。就是说态度要严肃、郑重、真诚，信念坚定，用比喻，比较，热情宣传自己的东西，珍视它，重视它，这样往往被人们接受。荀子还反对“为辩而辩”，认为“以期胜人为意”（《性恶》），“实‘下勇’也”，认为这种辩不是辩，是“争”、“可鄙之争”。以上的经验、方法在今天依然有借鉴、指导意义，弥足珍贵。

在中国传统文化中，向来儒道并称。道家以老庄为代表，《老子》有“知者不言，言者不知”，“善者不辩，辩者不善”，“信言不美，美言不信”之说。老子虽然有这样的观点，这样的言论主张，但从另一个角度看，也正说明在老子的时代有辩论之风、辩论之人，而且已引起老子的重视。庄子之辩可谓纵横跌宕，变幻莫测，他在《天道》、《知北游》等文中主张自然为文，语言重在意。最富特色的是庄子多

用比喻，想像瑰丽奇特，有如天马行空一般，出人意表，时而如海涛汹涌，时而似行云多变。对此后文作详细介绍。

战国时代的著名诡辩家公孙龙与他的“白马非马论”不能不提及。《公孙龙子》中写道：

公孙龙，六国时辩士也。疾名实亡散乱，因资材之所长。为“守白”之论，假物取譬，以“守白”辩，谓白马非马也。白马为非马者，言白所以名色，言马所以名形也；色非形，形非色也，夫言色则形不当与，言形则色不宜从。今合以为物，非也。如求白马于厩中，亡有，而有骊色之马，然不可应有白马也。不可以应有白马，则所求之马亡矣。亡则白马竟非马。欲推是辩，以正名实，而化天下焉。

文章以“言白以名色”，“言马以名形”为据，导出“色非形，形非色”，进而说“言色则形不当与，言形则色不宜从”，否定了形色可以统一的事实，割裂了一般和个别。类似还有“楚人非人”之类，为后世诡辩者纷纷效法。

战国群雄角逐，游说风行，辩士蜂起。像当时邹忌、陈轸均是史载名辩，苏秦张仪合纵连横自不必说，孟子早就抱怨：“予岂好辩哉？予不得已也”（《孟子·滕文公下》）。再加上诸侯收揽，难怪后来《东坡志林·游士失职之祸》有这样的话：“自谋夫说客，谈天雕龙，坚白同异之流，下至击剑、扛鼎、鸡鸣狗盗之徒，莫不宾礼。”有此现象，当时蔺相如凭自己的口才和智勇位居廉颇之上也没什么疑问了。

法家代表商鞅，也是一个善说之人。史载，他曾对秦孝公说“称霸之道”，与孝公“语数日不厌”；另一代表韩非，自己口吃十分遗憾，但为文不乏论说之道。《说难》论述劝说君王之难，《亡徵》又说：“好辩说而不求其用，滥于文丽而不顾其功者，可亡也。”

墨家代表墨翟在《小取》中说：“天辩者，将以明是非之分，审治乱之纪，明同异之处，察名实之理，处利害，决嫌疑。”将辩论的目的讲得再清楚不过了。

这一时期论述谈说的文章相当多。春秋时的《左传》虽然以记事为主，但也有记言的，如《曹刿论战》等篇；战国时的《战国策》、《国语》、《战国纵横家书》等书中更是有许多这类文章；再有汉人司马迁著的《史记》一书也有不少是记载这一时期的谈话的。关于辩论的论述，杂家的《吕氏春秋》之中也有零星散记，观点近于庄子之说。

待到秦始皇“九合诸侯，一匡天下”之后，诸侯国之间的外交天地自行消亡，

英雄无用武之地，且谋官之道也渐由地方官举荐发展到后来隋唐详备的科举考试，更多寒窗苦读的学子以笔代口，文言其声，这当然比先秦诸子受时代限制，不得不靠广为游说推广扩大自己学说的影响优越得多，并且也直截了当、方便得多。再者，先秦纵横捭阖之士可直面君王，有通过对答展示自己辩才、韬略的机会，而以后各朝代，几多布衣百姓能有幸一睹“天子”？当然也更谈不上对白，及由此的平步青云了。当时的历史条件是：诸侯并立，各自都面临着如何巩固和加强自身，提高国力的问题。强者要兼并弱者，甚而统一天下；弱者要反兼并以求生存。为此诸侯国都希望谋辩之士为他们出谋划策，为他们处理好各种外交事务，以使自己处于有利地位。但并不是说，战国后辩论之士就此消亡，只是与战国有明显区别，他们不再作为一个阶层相对独立存在。有些谋辩之士在历史上也相当杰出，只是没有留下专门阐发自己政治主张的文字或有关辩论的著作，或者因为有更突出的业绩以及在其他方面的更大影响掩盖了辩论方面的影响罢了。辩论并没有随“辩士”的消亡而消亡。例如，汉代桓宽的《盐铁论》便是不可多得的佳辩。再有就是陈胜的那篇相当精彩的短篇演讲，《史记·陈涉世家》记载：

（陈胜）召公徒属曰：“公等遇雨，皆已失期，失期当斩。藉弟令毋斩，而戍死者固十六七人，且壮士不死即亡，死即举大名耳，王侯将相宁有种乎？”

摆事实，讲道理，一面是死路一条，一面不仅有生的希望而且有前程无量的诱惑，何去何从？何取何舍？不言而喻。

如果说秦是一个辩风的低潮，从秦以后，辩风也是日下的，或奉行“君子讷于言而敏于行”（孔子语），或推崇“病从口入，祸从口出”（傅玄语），但总的趋势中又有几个小高潮，其中西汉刘向撰《说苑》一书便是明证。《说苑》共二十卷，《善说》一卷专门论演讲与口才，是从春秋到秦汉的一个总结。刘向重视“谈说之术”，他先引了四句经典又举了四个实例，可谓言之有理，持之有据。刘向进一步发展了荀子的观点，将先代已有的理论进一步加工、完善，如果说《说苑》是集大成者，想来是不为过的。

南北朝时期有齐梁年间著名的无神论者范缜，其立足真理的自信和“不卖论取官”的品格在辩坛也是熠熠生辉，让人叹为观止、拍案击节，我们在后文再加以详述。

以后历代不乏敢于直谏的名相忠臣，其中也不乏善说善论的善辩之士，但始终

没有再出现“百家争鸣”的鼎盛，也没有出现纵横天下，“如丸走板，如水建瓴”的舌辩古今的精彩，这与时代背景，与政策时令有很大关系。

历史的时针拨到近现代，较前代更为突出，更让我们感动的是人们对民主的追求，对和平的向往，对真理的坚定与执著，正所谓气贯长虹，其情其义感天地、泣鬼神，以致读者每每扼腕，不自觉地诵出来，似乎惟有抑扬顿挫之声方不辜负好文章。

鲁迅先生，可谓语言大家，口诛笔伐，其杂文开文坛一代先河，切中要害，独具特色。例如《“友邦惊诧”论》一文。1925年“九·一八事变”后，国民党军警镇压反侵略的爱国学生，而其理由，是所谓的“友邦人士，莫名惊诧，长此以往，国将不国。”鲁迅先生写道：“好个‘友邦人士’！日本帝国主义的军队强占了辽吉，炮轰机关，他们不惊诧；阻断铁路，追炸客车，捕杀官吏，枪毙人民，他们不惊诧；中国国民党治下连年内战，空前水灾，卖儿救穷，砍头示众，秘密杀戮，电刑逼供，他们不惊诧。在学生的请愿中有一点纷扰，他们就惊诧了！好个国民党的‘友邦人士’！是些什么东西！”三个“不惊诧”和一个“惊诧”，没有再多的语言，但其悲愤，其鄙夷正是化在此无声之处。

对于夏明翰，多数朋友都会记得那首诗：“砍头不要紧，只要主义真。杀了夏明翰，还有后来人。”夏明翰不仅文才不错，口才也是相当好的，看刑场一节，漫不经心，所答非所问：却体现了一个革命者的崇高精神。

——“你姓什么？”

——“姓‘冬’。”

——“胡说，你明明姓夏，为什么乱讲！”

——“……你们把黑的说成白的，把天说成地，把杀人说成慈悲，把卖国说成爱国。我姓夏就当然应该说成‘冬’！”

——“多少岁？”

——“共产党万岁！”

——“籍贯？”

——“革命者四海为家，我们的籍贯是全世界！”

——“这成什么话！！……有没有宗教信仰？”

——“我们共产党不信神，不信鬼！”

——“你究竟知道不知道你们的人？”

——“知道！”

——“在哪里？”

——“都在我心里！”

这段精彩的回答便充分体现了他的信念，他的精神，他的气概。

周总理是一位杰出的外交家，具有非凡的口辩才能。是友也好，是敌也罢，或者亦友亦敌，不友不敌，他总能沉着应付，自由周旋，于优雅谦逊间捭阖纵横。这其中有不少是场面十分尴尬，环境十分险恶，一般人们认为问题比较尖锐，十分棘手时候。看下面几个小例子：建国初期的一次答记者问，有的记者问：“在中国人走的路为什么叫马路？”总理回答：“走马克思主义的路。”抗美援朝期间，一次，总理批阅完文件接受一美国记者采访。美国记者看到总理桌上放的是一支美国派克钢笔，就诘难：“你们堂堂中国人为什么用我们美国生产的钢笔？”总理含蓄地答道：“提起这支笔呀，那可说来话长了。这不是支普通的笔，是一个朝鲜朋友抗美的战利品，作为礼物送给我的。我觉得有意义，就收下了这支贵国的钢笔。”这是机变，也是暗示，总理由他的派克钢笔而至“朝鲜朋友抗美的战利品”，而至“留作纪念”……

西安事变过后，张杨二位将军手下的军官们要求杀死蒋介石、周恩来代表中共来和平解决西安事变。周恩来先声夺人：“杀蒋介石还不容易吗？”语惊四座，更多的人感到的是意外。“可是，杀了他以后怎么办呢？局势会怎么样？各位想过吗？这次抓了蒋介石不同于十月革命逮捕了克伦斯基，不同于滑铁卢擒获了拿破仑。前者是革命胜利的后果，后者是拿破仑军事失败的悲剧。现在呢？虽然捉了蒋介石，可是并没有消灭他的实力，在全国人民抗日高潮的推动下，加上英美也主张和平解决西安事变，所以逼蒋抗日是可能的。我们要爱国，就是要从国家的，民族的利益考虑，不计较个人的私仇。”先是意料之外，五个连续的发问，入情入理，晓以大义，又重归于意料之中。我们从中。可以感到，为了政治的需要，语言艺术同样可以作为一种斗争的手段在外交场合，在对敌斗争的场合，机辩、智辩、巧辩，灵活得体地鲜明地阐明自己的立场、观点，维护国家民族的尊严、利益，并附以应有的气势、力度，使辩论成为“有理、有利、有节”政策的再现，而不是逞一时的口舌之利。

先秦两汉既有的“俳优侏儒”们的“口才”，魏晋时代曾有的“说肥瘦”艺人的捷辩，唐宋“说话”艺人或“演讲书籍”，或说唱“人间细事”的亦表亦演，声情并茂，开一代先河，想来是今天说唱艺术的鼻祖了。南宋虽偏安，但市井文化与商业一样又有所发展了，当时临安城里已有了像“瓦子勾栏”、“酒肆茶楼”这样专门的说唱天地，说唱艺术有和其他行业一样的组织——行会。据《武林旧事》卷三“社会”条记载，当时曾有一个组织叫——“雄辩社”，除保护同行同仁的利益外，还有一个更重要任务，即“职业训练”、“职业再培训”，旨在提高技艺。八百年前就有了和今天“卡耐基语言学校”相类似的这样培训口才的地方，足见我们祖先对辩才和口才的重视。

谈到华语辩论，首屈一指的该是新加坡广播局组织举办的“亚洲大专辩论会”，自1989年开始，已承办三届，中国内地、中国香港、中国台湾、马来西亚、澳门、新加坡等国家、地区均派队参赛，中国北京大学代表队，“国立”台湾大学代表队，上海复旦大学代表队都曾不负众望，蟾宫折桂。至1996年又发展为“国际华语大专辩论会”，英国剑桥大学与澳大利亚悉尼大学也纷纷加盟。其赛制亦趋程式化、固定化，辩论内容涉及政治、经济、文化、传统伦理道德、世界热点等，逐步丰富，向多样化发展。当今辩论的难度也越来越大，要求辩论者反应敏捷、思维畅达、推理缜密、知识广博、口齿伶俐、谈吐得体、举止潇洒，无论评判标准怎样演化，“立论”、“辞令”、“风度”始终是主旨中心，这也是构成辩论强大的生命力的一个因素，随着现代社会公关交际机会日趋增多，领导者的口才、辩才也必然成为人才的基本素质之一。

二、古希腊、罗马的辩术

古希腊文明一直被推为西方文明的开端，西方文明的“发源地”。我们不妨追本溯源，将历史的时针重拨到公元前五世纪左右，回到希腊这片被称之为“近代西欧母体”的神奇地方。

公元前五世纪正是伯利克里统治时期，当时希腊雅典是比较开明的奴隶制城邦。政治上的民主，经济上的高度繁荣，带来了思想意识领域的活跃气氛，有点与中国春秋战国相类似，顺应时代特点，那里也是学派林立，各有主张，被西方称为“黄金时代”。正如《政治学说史》作者萨拜因说的：“雅典人生活在一种盛行口头辩论和对话的环境中。”不同的是，中国是儒、道、墨、法、阴阳、名等“百家”，

而希腊似乎没有这么多，只有一派，被人称为“智者派”。他们在维护希腊的民主空气和参政议政意识上，为执政官出谋划策上，推进演讲辩论发展上都做出了积极的贡献。他们知识渊博，为学生讲授音韵、情态、典故、历史、哲学等知识，综合提高他们辩论技能。开始的时候，“智者”讲学也没有正规的讲堂，和现在的“外语角”状态差不多，后逐渐成为定时的讲学制度。公元前三百九十年，苏格拉底在雅典创立第一所修辞学校，对后世影响很大。除了当时的十大演讲家，我们着重谈谈这期间的雄辩家普罗塔哥拉、苏格拉底、柏拉图等。

普罗塔哥拉。也有译作“普罗泰戈拉”的，他流传后世的书有：《争论的技艺》、《论雄》、《论德行》、《为收费辩护》等等。普罗塔哥拉这人比较有意思，据说有一次他向学生收学费，按合同是这样：学习之前交一半，学习结束后第一次打官司胜诉，再交另外一半。他老先生就硬逼着人家和自己打官司，原因是：“如果我跟你打这场官司，我赢了，必然可以得到钱；否则，你赢，按合同也得付我钱，言而总之，总而言之，我都可以得到钱。”他的学生也是深得其师的真传，振振有词：如果打官司我赢了，我自然可以不付钱，胜诉了嘛！如果我败诉，按合同，我当然也不用付钱。这吵了几个世纪的著名的“半费之讼”，今天也依然没有一个定论。

苏格拉底。德国一位叫卡尔·雅斯贝尔斯的学者在《苏格拉底·佛陀·孔子和耶稣》一书中，曾说“苏格拉底的一生是谈话的一生”。苏格拉底认为教育不是知者向不知者不定期教授，在交谈中揭示真理。

他常用“什么是真理？民主？虔诚？德行？你的工作是什么？你是政治家吗？你对统治学会了什么？你是教师吗？在你抨击别人无知之前你对自己的无知作了些什么？”……类似问题诘难有学问的人。举一个例子，看看苏格拉底是怎样驳倒对方的，有人称这样的方法是“助产术”。

欧西德（以下简称欧）：我平生所做的事，没有“不正”的。

苏格拉底（以下简称苏）：那么，你能举例说明，什么是“正”，什么是“不正”吗？

欧：能。

苏：虚伪是“正”还是“不正”？

欧：不正。

苏：偷盗呢？

欧：不正。

苏：侮辱他人呢？

欧：不正。

苏：克敌而侮敌呢？

欧：正。

苏：诱敌而窃敌物呢？

欧：正。

苏：你刚才说侮辱他人和偷盗都是“不正”，现在怎么又成了“正”呢？

欧：以前说的是朋友，现在说的是敌人。

苏：假如有一位将军看见他的军队士气低落，就欺骗士兵说“救兵”就要到了，勇往直前吧！因此获胜，这是“正”还是“不正”呢？

欧：正。

苏：小孩子生病，不肯吃药，父亲骗他：“药是甜的”。结果小孩子吃了药，病好了，这是“正”还是“不正”？

欧：正。

苏：你说的“不正”只可对敌，不可对友，怎么现在又能对友了呢？

欧：苏格拉底，我服了你了。

以上这个例子，同样可以看出对势辩论中，自己树一个观点（主要指在立论过程中）不要太肯定或太否定像欧西德对“正”与“不正”的回答，我国有句古话“月满则亏，水满则溢”。当然态度要鲜明，立场要坚定，但是，话不要说得太满，太绝对，否则易陷自己于不利之地，给论敌留下可抓的把柄和可乘的机会。

亚里士多德也是这时候的“星级大腕儿”，才华横溢，在许多方面都颇有造诣。公元前384年，他提出辩论演说方面的原理，至今还有实用价值。他的名著《修辞学》中对古代演讲术进行了系统的概括与总结，阐明了演说者、信息和观众是思想交流的三个基本点，缺一不可。

曾有一人劝他不要管公事，原因是非常简单的：如果你说公道话，你就会遭人家恨，但是如果你不说公道话，神就会恨你，反正不是人家恨就是神恨，何苦呢？而亚里士多德的答案是，我就是要管公事，我说了公道话，神自然会爱我，如果我说了不公道的話，也有人爱我，反正不管怎样，不是人爱我就是神爱我，总是