



素质教育丛书

语文知识篇
(二)

徐明
编著

目 录

语文知识篇	1
议论文的说服及其技法	1
应用文特点	57
应用文的几种写法	61

语文知识篇

议论文的说服及其技法

一、说服的态度与方式

说服的目的是改变读者对某一问题的看法，要使读者乐于接受。正如叶圣陶所说：“一个人有了一种主张，他自己的言论和行动当然和它一致，那是不用说的，不然就是人格的不一致，道德上的缺失。同时，一个人常常欢喜把自己的主张告诉他人，使他人相信他的主张确有道理，言论和行动也和它一致。为着使他人相信，语气之间就不能像说明文那样冷静，得带有表示感情或愿望的成分。议论文和说明文的区别就在这里。说明文以‘说明白了’为成功，而议论文却以‘说服他人’为成功。”^①又如东汉王充所云：“直言”、“切议”、“精诚由中，故其文语感动入深。”可见，要说服得成功，就要有真诚的情感、坦率的意见和恰切的议论。

1. 使读者接受

改变读者的观点，有两个条件：作者必须知道读者的观点；怎样改变这个观点。

了解读者的观点，为的是使说服适合读者。“说服的行为，须有说服者与被说服者两者才能进行。如果双方不取得协调，又哪里说得上成功地说服对方。”“说服绝不是让对方感觉困惑，相反的，是让对方心满意足，同

时连带获得自身的利益。”因此，“说服力的大前提——了解他人。”

作者对读者知道得越多，就越具有说服他们的可能性。作者可以对读者做如下的估计：

- (1) 他们对此问题已经知道了哪些
- (2) 现在所持的观点和态度
- (3) 最关心的问题是什么

了解了这些，作者就可以制定帮助说服他们的最好对策了。

那么，怎样了解读者的观点呢？

①在头脑中要有具体的读者

世界上的问题是繁杂多样的，面对同样一个问题，不同读者的想法也会千差万别。读者的观点，我们归纳一下，大致有以下四种情形：

第一种，浮浅；第二种，片面；第三种，谬误；第四种，偏执。

一般来说，观点由浮浅而深刻，由片面而全面，由谬误而正确，改变起来并不困难，但是偏见又固执，抱残守缺又根深蒂固，改变起来就不那么容易了。偏执的人不愿意改变，不愿意放弃自己的观点，似乎改变与放弃就意味着要挫伤自尊和自信了。因此，仅仅在头脑中的具体的读者还很不够。

②以读者的观点看问题

加入到读者中去。站在读者的角度，以他们的观点看问题，是不可缺少的一环。

这样做的好处是既尊重了读者又为改变读者的观点打下了基础，以便进一步逐一地反驳直到完全改变读者的观点。

③找到问题焦点

焦点，是事情或道理引人注意的集中点。就说服而言，它指的是引起作者和读者双方共同注意的那个点。这个点往往是分歧点。分歧的关键点。

找到了这个焦点，也就明确了双方的分歧，针对这一分歧，就可以立论了。作者在否定了读者的观点之后，抓住问题的关键就可以确定观点，并进而展开论证了。

总之，了解读者是说服的前提。要了解读者的观点，就要在头脑中有具体的读者，就要站在读者的角度，以他们的观点看问题，就要找到问题的焦点。

了解读者观点的目的是改变他们的观点。

（1）适合读者需要

如果说了解读者是研究读者需要的话，那么写出的文章就要适合读者的需要。

一是面对浮浅的观点要立足深刻。

观点的浮浅是思想的浮泛和认知的浅显所造成的。因此要引导读者由表及里地认识客观事物，从现象到本质努力发掘事物的规律。如刘勰所说：“论也者，弥纶群言，而研精一理者也。”即议论说服，要概括众人的看法，精心地研究一个道理。又如魏禧所说：“前人所已言，众人所易知，摘拾小事无关系处，此三‘不必’作也。”因此，观点的深刻，一方面指有独到的见解，一方面指全新的发现。

二是面对片面的观点要立足全面。

观点的片面是思想的简单和认知的偏狭所造成的。因此要引导读者由此及彼，由点及面地认识问题。不能只见树木不见森林，一叶障目不见泰山。要做到“心与理合，弥缝莫见其隙”，就要“深思格物，伴道躬行”。

也就是说，所思所想与客观事理相吻合，天衣无缝没有任何漏洞，就必须对客观事理深入思考并亲自实践并检验。因此，观点的全面，一是要尊重客观事实，看到事物的各个方面、又要身体力行，全面细致地思考。

三是面对谬误的观点要立足否定。

观点的谬误指的是与情与理相悖，与名与实不符，是非不清，利弊不明的观点。形成以上观点的原因是很多的。概言之，有立场问题，也有方法问题。对于谬误的观点，不仅要否定而且要有理有据地予以驳斥。

四是面对偏执的观点要立足诱导。

观点的偏执往往由来已久，根深蒂固。持这类观点的人，由于过分的自尊和自信，一般不肯轻易放弃。因此，改变起来也非常困难。

要适合读者的需要并改变读者的观点，应考虑按照如下三个步骤进行：

首先注重改变读者的情感。

作者应充分认识到，最终改变读者观点的是读者自己。外因只有通过内因才能起作用。因此，要改变读者的观点，先应该扭转读者的情感，使读者有改变自己观点的意愿。任何感情的抵触，都不利于读者改变自己的观点。

其次，重申理解读者的观点。

作者只有充分地了解了读者的观点，才谈得上改变读者的看法。这在前面已经讲到。这里强调的是作者必须通过可接受的方式重申作者对读者观点的理解。读者也只有感受到作者对他的观点是理解的，也才能听得进作者的看法，以不至于自发地回避。

再次，在分歧中寻找公允。

围绕问题的焦点，作者要在读者的观点和自己的观点之间寻求公平恰当乃至折衷的方案。特别是对于那些根深蒂固的观点更是这样。

按照以上步骤进行，即使作者没有成功，也可以获得如下的好处：

第一，降低对方的敌对情绪，便于进一步沟通。

第二，作者适当的让步，可以激起读者相应的让步。

第三，即使作者的观点不能完全被读者接受，作者的公允也会给读者留下深刻的印象，并促使读者重新思考。

改变读者观点的文例是很多的。《国策·触龙说赵太后》就很典型。文章开篇写道：

赵太后新用事，秦急攻之。赵氏求救于齐。齐曰：“必以长安君为质，兵乃出。”太后不肯，大臣强谏。太后明谓左右：“有复言令长安君为质者，老妇必唾其面！”

赵太后因溺爱幼子，拒绝了群臣的谏。那么左师触龙是怎样说服了赵太后，使她自愿地送长安君去做人质的呢？

触龙先是从关心太后的身体谈起，使太后的怒气稍微消除了一些，然后由自己的儿子舒祺谈至太后对其女燕后，其子长安君的疼爱，进而推出“父母之爱子，则为之计深远”的观点，并具体解释了太后对燕后的真切疼爱：“‘必勿使反！’岂非计久长，有子孙相继为王也哉？”太后曰：“然。”太后认同了触龙对她想法的理解。经过一番论证后，文章写道：

“……今媼尊长安之位而封以膏腴之地，多予之重器，而不及今令有功于国，一旦山陵崩，长安君何以自托于赵？老臣以媼为长安君计短也，故以为其爱不若燕

后。”太后曰：“诺，恣君之所使之。”于是为长安君约车百乘，质于齐，齐兵乃出。触龙说服的成功，也证明了要改变一个人的观点，特别是偏执的观点，最好按照说服的三步骤来进行。

（2）提供使读者接受其观点的论据

文章中证明论点的材料叫论据。论据有事实论据和理论论据两种。

事实论据，指的是证明观点的具体事实和数据；理论论据，指的是普遍认定的道理，包括公理、定义、原理，名人的言论，也包括民间的一些俗道理。

论据要确凿、充实、有力。

那么，是不是所有确凿、充实的论据，都是十分有力的呢？也不尽然。作者只有提供出读者接受其观点的论据，才会真正有说服力。

触龙之所以能够说服赵太后，一是方法得当，二是论据有力。具体说，他运用了两个事实论据，讲了一个道理。论据之一：从现在数三辈以前，直推到赵国建立的时候，赵国君主的子孙封侯的，其继承人现在还有么？论据之二：不只赵国，其他诸侯子孙封侯的，他们的继承人现在还存在么？所讲的道理是：这些人地位高贵却没有什么功劳，俸禄丰厚却没有什么成绩，反而拥有大量贵重的财物。这些论据一是赵国本国之事，一是赵国的邻国之事，赵太后听起来亲切，所讲的道理又是由事实引申概括出来的，也容易接受。所以，触龙的说服力就强。

由此可见，我们在选择论据的时候也要切合读者的需要，考虑读者的可接受性。

（3）容易被读者理解

作者的观点要容易被读者理解，就要使写出的文章容易读。一般来说，深入浅出的，联系实际的，确有实效的文章，是最受读者欢迎的。

①深入浅出

深入浅出，指内容深刻，措词浅显易懂。如陆机所说：“论精微而朗畅”，“说炜晔而譎诳”，“要辞达而理举，故无取于冗长”。意思是说：论文之意要精深入微、语言要明朗通畅，辩说文的笔锋应该引人而诡奇善辩，总之一要文辞畅达而道理周全，所以冗长是不可取的。又如夏丏尊、刘薰宇在《文章作法》，中所说：“文章要能使读的人了解，才算达到作文的目的，所以难解及容易误解的文章，都不能算是好的。古来的名文中，虽也有很深奥晦涩，非加上注解不能使人明白的，但这不是故意艰深，使人费解。”又说“古代能文的人，他们对于文章法诀各有各的说法，一个说这样，一个说那样，但是千言万语，都不外乎以读者为对象，务使读者不觉苦痛厌倦而得趣味快乐。所谓要有秩序，要明畅，要有力等等，无非都是想适应读者的心情。因为离开读者，就可不必有文章的。”看来，见解深刻与通俗易懂应当是并行不悖的。

要做到深入浅出，必须把清晰的思想包藏于清晰的文字之中，把质朴的思想寓于质朴的文字之中，并力求活泼、有趣味。

②联系实际

白居易曾说：“文章合为时而著。”说的是文章应该为所处的时代而写。吕本中说的更具体：“学者须帮有用文字，不可尽力虚言。文章只有联系实际才能使读者容易理解。”

各个时代的文章都不同程度地有些弊病，章学成写过《古文十弊》，林语堂写过《今文八弊》，其中虽提法不一，但都有一弊：空。而凡是古今名篇也都有一个共同的特点：实。

事实上，读者所关心的大都是与社会的发展、人类的进步、个人的思想、生活实际、专业、工作实际相关联的问题。作者若能从读者的实际出发讨论问题，读者就不但愿意理解，而且容易理解。

论文的写作是最怕那“拿起笔来，满脸道学、忸怩作丑态”的了。理论的堆砌，事实的罗列，或空对空，或不得要领，都是极有害的。

③确有实效

既然说服是为了改变读者的观点，那么读者阅读了作者的文章，部分的或全部的改变了自己的看法，那就是有实效的。

王充说：“为世用者，百篇无害；不为用者，一章无补。”关键在一个“用”字上。对社会有用，即对读者有用，写一百篇也没有害处，无用的文章，写一篇也于世无补。文章要有实际价值才好。

2. 让读者信任

让读者对说服者信任，这是接受说服者的观点，改变读者观点的前提条件，也是重要条件。要让读者信任，主要在于说服者的特点和人格：

学才并重

清人何炳麟在《红楼梦论赞跋》中说：“情生于才，才大则情挚；识长于学，学博则识高，二者不可偏废。唐人云：‘有学无才，如良贾操金，不能置货；有才无学，如木匠无木，持斧斤无所用之。’真善喻也，盖无才则无

情；无情者不可与读天地间妙文；无学则无识，无识者不可与论古今来妙事。”这里把情、才、学、训的关系说得很辩证。其中“学”和“才”是最主要的。有学，有才，而后才能有识、有情。古来一向认为，光有学问不一定能写文章，会写文章的人，是那些知识渊博而又会运用的人。前者是“通人”，后者则是“文人”。

被读者认为是学才并重的作者，必须对所论的问题有比较全面正确的见解。博学多才当然是相对而言的，读者对说服者最基本的要求，是对问题进行了透彻的研究并能清晰地用文字表达出来。

所写的内容具有可信度

说服的内容的可信度，主要取决于论据的真实性与典型性，即材料来源的可信性。

如果是第一手材料，应该是作者的亲身体验，亲自调查所得。如果是书报资料，那么就应该：

- (1) 指出重要资料的来源。
- (2) 把第一手和第二手资料区别开。
- (3) 在使用第二手资料时应取自权威的或比较权威的版本，以保证资料的准确性。

以公正的姿态说服读者，才能令人信服。不公正会损害说服者的可信度。

(1) 诚实的态度

常言说：精诚所至、金石为开。唯有精诚才能感人至深。《唐书·柳公绰传》中说：“用笔在心，心正则笔正。”因此，说服者应当首先注意自己的道德修养。

说服者要让读者信服，就要从公众的利益出发，有益于社会，有益于读者。当作者自身的利益与社会的利益冲突时，如果作者偏于自身的利益，读者就会对之失

去信任。所以，作者的利益与读者、与社会的利益应当是一致的。

（2）尖锐的眼光

尖锐，说的是目光锐利、思维敏捷，能一眼看出问题的症结所在。如孟子所说：“何谓知言？曰：诌辞知其所蔽，淫辞知其所陷，邪辞知其所离，遁辞知其所穷。”意思是说：“怎样才能叫做善于分析识别他人的言辞呢？孟子说：‘对片面的言辞知道它见不到的所在，对过分的言辞知道它失误的所在，对异端邪说知道它背离正道的所在，对有意回避躲闪的言辞知道它理屈的所在’。”因此，说服者不仅要有公正的态度，还要有公正的眼光。

（3）全面的看问题

作者对问题应有全面正确的见解，不能偏颇，更不能武断，强词夺理引起读者的反感。

曲解、带有偏见，断章取义的引用和谩骂，不但不能有效地改变或驳倒敌论，反而对自己有害。这些做法是明显的不公正，会引起读者的不满和反感。

说服是一个活动过程，在这一过程中，必须讲究科学的方法。生动的事例、强烈的感情和逻辑的论证，都是不可缺少的。

总之，说服的态度应该是使读者愿意接受作者的观点、并能主动改变自己的观点。说服者只有赢得了读者的信任，说服才能获得成功。

二、说服的方式

说服只有采取适当的方式才能产生较好的说服效果。常见的说服方式有以引起共鸣的说服、以事实证明的说服和以逻辑论证的说服。

1. 以引起共鸣说服

以引起共鸣说服对方。常用的方法有形象化的说服、哲理性的说服和抒情性的说服。

形象化的说服是形象描绘与议论说理相结合，它通过形象的描绘引发出议论，或在议论的展开中运用各种相关的形象，使说服具有形象的感染力。

（1）由形象描绘引发议论深化说说服

丰子恺的《散沙与沙袋》就是一篇运用形象进行说理的文章，原文是：

沙是最不可收拾的东西。记得十年前，我在故乡石门湾的老屋后面辟一儿童游戏场，买了一船河沙铺在场上。一年之后，场上的沙完全没有了。他们到哪里去了呢？一半黏了行人的鞋子而带出外面去，还有一半陷入泥土里，和泥土相混杂，只见泥而不见沙了。这一船沙共有十多石，讲到沙的粒数，虽不及“恒河沙数”，比我们中华民国的人口数目，一定更多。这无数的沙粒到哪里丢了呢？东西南北，各自分散，没有法子召集了。因为他们的团结力非常薄弱，一阵风可使他们立刻分散。他的分子非常细小，一经解散，就不可收拾。

但倘用袋装沙，沙就能显示出伟大的能力来。君不见抗战以来，处处地方堆着沙袋，以防敌人的炮火炸弹的肆虐么？敌人的枪子和炮弹一碰着沙袋，就失却火力，敌人的炸弹片遇着沙袋，也就不能伤人，沙的抵抗力比铁还大，比石更强。这真是意想不到的功用。

原来沙这种东西，没有约束时不可收拾，一经约束，就有伟大的能力。中国4万万人，曾经被称为“一盘散沙”。“抗战”好比一只沙袋，现在已经把他们约束了。

这篇文章写于1938年，全民族团结抗战这样一个严肃而重大的题旨，通过前面具体形象而又简明洗炼的描

绘，自然而然地生发出来，给读者以形象的感染和深刻的启迪。

（2）在议论中运用形象强化说服

秦牧的《蜜蜂的赞美》中有这样一段，就是在议论中运用形象的描绘使说服得以强化的。

不广泛地吸收，是谈不到博大精深的。一条大河总是容纳无数的小溪、小涧的流水，一座几千米的高山总得以一个高原作为它的基座。小小的水源、最多只能形成一个湖沼。荡荡平川，也不会有什么戴着冰雪帽子的高峰。

如果仅有开头一句议论，使人不但觉得抽象，而且没有多少说服力。正因为有了以下的形象描绘、才使抽象与具象有机地联系起来，这不仅使抽象的道理得到证明。而且使文章的说服力得到了强化。在议论中运用形象，可以使文章深入浅出。

哲理化的说服在文学作品中有时表现为作者的感慨，有时表现为作品中人物的对话或独白。哲理化的议论，常常带有浓重的抒情意味。

（1）作者自发的议论往往是真知灼见

英国的斯威夫特在《格列佛游记》中说：

如果一个人缺德无行，即使他具有卓越的才能也无济于事，任何事物也不能委托这种危险分子去办。如果一个人品行端正，只是因为无知才犯错误，他对于公正利益不会发生什么严重的影响，绝不会像那些品质恶劣、顾心贪污腐化的人一样会给社会带来致命的损失，正因为他们手段高明，他们才能加倍地营私舞弊，而同时又能巧妙地掩饰他们的腐败行径。这种人危害社会之烈，远远超过由于无知而犯错误的人。

这是一种对社会不良风气的深刻认识。作者的威信及公正的态度更使得这种见解具有说服力。

（2）借作品中人物之口的议论真切感人

前苏联尼·奥斯特洛夫斯基在《钢铁是怎样炼成的》中有一段众人熟悉的议论：

人生最宝贵的东西是生命。生命属于我们只有一次。一个人的生命是应当这样度过的：当地回首往事的时候，他不因虚度年华而悔恨，也不因碌碌无为而羞耻——这样，在临死的时候，他就能说：“我整个的生命和全部的精力，都已献给世界上最壮丽的事业——为人类的解放而斗争。”

这段议论是保尔在墓地的一段独白。人物随着情节的发展，从内心深处涌出的话语，不但精辟而且感人至深。

（3）抒情性的说服

抒情性的说服是抒情与议理的结合。这种说服动之以情，晓之以理，最能引起读者的共鸣。因此，说服的效果也最明显。人的情感有喜怒哀乐，且各种情感的强弱又变化无穷，至于引发出的议论又关乎社会人生诸多方面，很难一一举例。

美国的德莱塞曾有过这样一段抒情性议论：

名誉分享到清晨的美丽的清新。它里边有着玫瑰的芬芳、好缎子的柔和和青年面颊上的色泽。如果我们能在梦想着名誉的时候就成名，而不是在头发染上了灰白，脸上出生了标明过去奋斗的皱纹，眼睛由于多年的紧张，渴盼和绝望弄得厌倦了的时候，那可多么好啊！在壮年就横跨世界，在爱和信念还富有朝气的时候，就饱受赞扬；在青春健康鼎盛的时候，就感到青春和世上的热爱

——这是什么样的梦想，纯洁的阳光和月光合成的梦想。……太阳吻过了雾气，水波上反映出的月光，清醒的智力所忆起的美梦——这就是名誉在青春时期的情形；在这往后是决不会有的。

这段话讲的是名誉的魅力。作者以极大的热情，富于激情的、形象的、巧妙的议论，阐发了名誉的美丽、清新及其巨大的诱惑力，字里行间跳动着青春的脉搏，焕发着青春的光彩，给人以向上的勇气。

2. 以事实证明说服

刘勰在《文心雕龙·事实》中说：“据事以实义，援古以证今者也。”这是从论据的性质和作用上说的，要很好地阐明一个问题，就要引用同类的事物来证明。又在《议对》中说：“事以鲜明为美，不以深隐为奇。”讲引用事例以鲜明准确为美，不以深奥为奇。这说的都是以事实证明说服。

钱钟书的《论快乐》中有这样一段：

发现了快乐由精神来决定，人类文化又进一步。发现这个道理和发现是非善恶取决于公理而不取决于暴力，一样重要。公理发现以后，从此世界上没有可被武力完全屈服的人。发现了精神是一切快乐的根据，从此痛苦失掉它们的可怕，肉体减少了专制。精神的炼金术能使肉体痛苦都变成快乐的资料。于是烧了房子，有庆贺的人；一簋食，一瓢饮，有不改其乐的人；千灾百毒，有谈笑自若的人。所以我们前面说，人生虽不快乐，而仍能乐观。譬如从写《先知书》的所罗门直到做《海风》诗的马拉梅（Aallarme），都觉得文明人的痛苦，是身体困倦。但是偏人有能苦中作乐，从病痛里滤出快活来，使健康的消失有所赔偿。苏东坡诗就说：“因病得闲殊不

恶，安心是乐更无方。”王丹麓《今世说》也记毛稚黄善病，人以为尤，毛曰：“病味亦佳，第不堪为燥热人道耳！”在着重体育的西洋，我们也可以找着同样达观的人。……对于这种人，人生还有什么威胁？这种快乐，把忍受变为享受，是精神对于物质的最大胜利。灵魂可以自主——同时也许是自欺。能一贯抱这种态度的人，当然是大哲学家，但是谁知道他不也是个大傻子？

是的，这有点矛盾。矛盾是智慧的代价。这是人生对于人生观开的玩笑。

这段文字之所以有说服力，主要在于事实的鲜明准确，充实有力。所举事实，由今而古，由中而外，丰富而有趣味，简洁又不乏幽默。

3. 以逻辑论证说服

论证是一个从前提到结论的推理过程。它是依据一个或一些真实的判断，来确立另一个判断的真实性的思维活动。

一个论证，包括论题、论据和论证方式三个要素。

从逻辑的意义上说：

论题，是其真实性需要加以确立的那个判断。它是论证的对象。

论据，是用来确立论题的那些判断。它是论题得以确立的根据。

论证的方式，是由论据和论题组成的推理形式。

从论证和推理的联系上说：

前提相当于论据；推理形式相当于论证方式；结论相当于论题。所以，论证也可以解释为：是依据一个或几个真实的判断（论据）来确立另一个判断（论题）的真实性。