

学校的理想装备

电子图书·学校专集

校园网上的最佳资源

新世纪接班人素质培养

口才素质培养



新世纪接班人素质培养

(38)

口才素质培养

第一章 口才才是学识的标尺

中国有句古话：“与君一席话，胜读十年书。”这就是说，跟那些具有口才的人交谈，可以帮助你增加知识和修养，激发你的创造潜力并增进你与朋友之间的感情。

从某种意义上说，人与人之间的相处，首先是从交谈开始的。一个人的才干要被人认识，要被人了解，就必须与人交谈，有时甚至还必须“毛遂自荐”，向对方显示自己的才干。如果不借助口才，很难想象那结果又将如何。

卡耐基博士曾举过一个很生动的例子。他说，美国费城有一位青年为谋取职业，成天徘徊在费城的大街上，总幻想有哪位富人能发现他的“存在”，然而，不管他作出怎样引人注目的举动，都毫无结果。有一天，他突然记起欧·亨利的一句话：“在‘存在’这个元味的面团中加入一些‘谈话’的葡萄干吧。”于是，他突然闯进著名富翁贾鲍尔·吉勃斯先生的办公室，请求吉勃斯先生牺牲哪怕仅仅一分钟来见见他，并容许他讲一两句。吉勃斯先生破例接见了。起初，吉勃斯只想与他谈一两句，然后将他打发了事的，没想到两人越谈越投机，一直谈了一个小时。结果，吉勃斯先生替这个穷愁潦倒的青年很快找到了一份工作。

事实上，口才也绝不是许多人所认为的那样，只要耍耍嘴皮子，它实际上是一个人的一种综合能力的体现。一个善于表达的人，必是个具有敏锐观察力、能深刻认识事物的人，只有这样，他说出来的话才能既生动又准确地反映事物的本质。此外，他还必须具有严密的思维能力，懂得分析、判断和推理，使自己说出来的话有条有理，滴水不漏。最后，有口才的人还必须有流畅的表达能力，丰富的词汇，渊博的知识等。正因为如此，所以有人说：口才是学识的标尺。

商业时代，人们互相之间的交往日益频繁。因此，口才也越来越显得重要。我们常常看见，许多口才出众的企业家手下，往往云集着一大批能说会道的干将；相好的朋友在一起，为某个问题而展开讨论，口才好的人，往往秀容易成为“领袖”，受到众人的推崇，因此，他的朋友就自然要比别人多得多。

第二章 口才的标准

什么才是口才呢？翻翻我们的成语书，我们就会看到这样一些词：“滔滔不绝”、“口若悬河”、“三寸之舌”、“巧舌如簧”等等，人们常常用这些词来形容一个人如何如何能说，就像滚滚而来的江水。那么，是不是说起话来“滔滔不绝”、“口若悬河”的人，我们就说他是有口才呢？不是的。“滔滔不绝”、“口若悬河”并不是衡量口才的标准。我们说口才是一种能力，它和我们的写作能力、生活能力、组织能力一样都是人的智慧的一种反映。它是一种用口头语言准确、恰当、生动地表达思想感情的能力。因此，我们说能说话并不就等于有口才。口才必须具备以下几条标准。

1、话说得要有内容

这是衡量有没有口才的第一个标准。我们说韩复榘没有口才，其中有一个原因就是他的话没有内容。他一登台就先问：“今天是什么天气？”然后又问：“开会的人来齐了没有？”接着就是一顿假谦虚，而且说得前言不搭后语。空话、套话、废话连篇。这种演讲告诉给人们些什么呢？既没知识，也没有思想，我们听了如坠云雾，不知他到底要讲些什么。这种人怎么能说他口才呢？所以，以后我们在衡量一个人有没有口才时，一定要先听听他说的话有没有内容。

2、话说得要有道理

看一个人有没有口才，还要看他说的话有没有道理。有些人说起话来也是一套儿、一套儿的，可是你仔细听听，他们或是胡说八道，或是强词夺理，或是胡搅蛮缠，从他们的话中你听不出丝毫的道理。那么这种人也算不得有口才！

3、话说得要有顺序

我们做许多事情都要讲点顺序。上街乘公共汽车要按先后顺序，我们坐的座位也要按顺序排好，写文章也要有顺序。“顺序”存在我们生活的方方面面，一旦失去了“顺序”，社会就要大乱，文章也就没了章法。说话，也要讲点顺序。有些人说话不讲顺序，不分先后，一会儿讲天上，一会儿又讲地下，天南海北，忽东忽西，乱七八糟，听者根本就听不懂他说了些什么，稀里糊涂，一团乱麻。我们也不能说这种人有口才。

4话说得要有文采

我国古代大圣人孔子有这样一句话：“言之无文，行而不远。”意思是说：缺乏文采的文章，就不可能流行得久远。其实，这是一个非常简单的道理。文采之于文章，之于说话，就像我们女同学的花衣衫一样。一个女孩子，如果穿上一件美丽的花衣衫，一定会更令人感到可爱。我们常常听到一些人说话，感到说得也有道理，也听得明白，就是听起来没有吸引力，让人没有兴趣听，这是什么原因呢？原因就在于话说得没有文采。他的话不生动、不形象、不能吸引人。所以，我们说话除了有内容、有道理、有顺序之外，还

要对文字进行必要的润饰、加工，使话生动、活泼，富有艺术魅力。这样的话，听众既爱听，又容易接受。

第三章 锻炼自己的口才

口才的重要性

西方世界已把“舌头、金钱、原子弹”列为三大武器。这是因为科技的发展，已经使我们的地球变小了，人们不仅仅是面对面的交流更加频繁了，而且电视、广播、电话等等现代设备向人的口语表达能力提出了更高的要求，如果没有一定的口语表达能力，人们已无法适应这种信息社会生活。那种：“祸从口出”的古训已不再被人们奉为神明，那种“君子敏于行，而讷于言”的看法已逐渐被人们所抛弃。社会的发展，向未来社会的主人——你们，提出了越来越高的要求。未来社会要求你们不仅仅是一个只会“默默”耕耘的小黄牛，还需要你们成为一个能说会道的百灵鸟。未来的社会是你们的时代，你们是 21 世纪的主人，你们要管理社会、管理工厂，当律师、做教师，不管做什么工作，离开了口才，只能是事倍功半。现代人应该是能言善辩者，如果还是笨嘴拙舌，那么你就很难立足于信息高度发达的社会。

亲爱的少年朋友，你想把自己培养成一名对“四化”有用的人才吗？你想站在时代的讲台上口若悬河地阐述自己的观点吗？你想成为一名外交家纵横驰骋于国际舞台吗？你想成为一名出色的律师、教师、科学家、厂长、经理、工作人员吗？你想结识更多的朋友吗？你想倾诉自己的感情吗？那么，请你练口才吧！

如何提高口才能力？

有位美国政界要人曾说过，个性和口才的能力比起外语知识和哈佛大学的文凭更为重要。的确，口才很重要。但你也许会说：“我先天不足怕开口，见人就脸红，没口才。”那么，我们告诉你：朋友，这不要紧，路就在脚下。口才不会与生俱来，也不会从天而降，就像庄稼需要施肥、道路需要整修，口才也要培养。

一切美丽的花朵，都植根于沃土之中，离开了泥土，它也就失去了养分；没有了泥土，它就会干枯、凋零。空中没有盛开的鲜花。

如果我们把口才也看成是百花园中的一朵鲜花，那么它扎根的沃土就是人的思想、知识、能力、毅力，离开了人的这些素质，那么口才也就成了一朵空中的花，一朵永远不会盛开的花。

崇高的思想、渊博的知识、远见卓识以及一定的记忆能力、较强的应变能力、持之以恒的毅力，这些都是我们培育“口才之花”的“养料”，离开了这些，练口才只能是一句空话。

1、要有崇高的思想

少年朋友们，大家或许都有过这样的体验，当一个自己言行欠佳的同学

或老师批评你的时候，你的心里一定很不服气。甚至在心里说：你自己做得也不怎么样，有什么资格说我呢！你会感到这人言行不一。中国有句老话，叫做“近朱者赤，近墨者黑”，品德、修养恶劣的人带给别人的也只能是卑鄙的灵魂、低级的趣味，而且很难受到大多数人的欢迎。这就是一种人格力量。无论是演讲、谈话、论辩都是一种向听众作宣传的双重活动，你的思想、品德、感情、修养都会在有意与无意中影响着听众的思想、品德、感情、修养。而演讲者、说服者只有具备了高尚的思想修养，他的话才具有说服力。身教胜于言教就是这个道理。你们听过曲啸的《心底无私天地宽》这个演讲吧，这个演讲所以能打动人、教育人、感染人，是与曲啸本人的崇高品德分不开的，是与他热爱党、热爱人民的炽烈感情分不开的，也是与他坚定的共产主义信念分不开的。如果一个演讲者、一个论辩员没有高尚的思想修养做后盾，那么他的演讲、论辩是不可能成功的，其结果只能是台上他讲，台下讲他。

所以，我们要练口才，首先就要培养自己的思想美、心灵美、行为美，培养自己热爱祖国、热爱人民的高尚情操，学会使用正确的方法、立场去分析问题、解决问题，只有这样，你才能用美好的语言去感染听众、说服听众、宣传听众，你练就的口才也才能为人民服务，为祖国服务。

2、要有渊博的知识

要想给别人一杯水，自己要有一桶水。这是一个普通的常识。我们要说给别人听，首先就得自己有。别小看了演讲时的几分钟，论辩时的几句话，就这几分钟、这几句话，需要我们有丰厚的知识积累。

我们有些同学有这样一个好习惯：准备一个小本子，把每天从报纸、杂志、课文中看到的观点、方法，好的词、句子都记录下来，有时间就拿出来看看，天长日久，就形成了自己的思想，有了自己的见解，也有了自己的词汇库。说起话来也就头头是道，也不觉得没词儿可说了，甚至常常能妙语惊人，这就是积累的结果。

3、要有远见卓识

远见卓识是演讲者、交谈者、论辩者必须具备的一种素质。我们不论是演讲，还是谈话、论辩，面对的都是人，或是广大的听众，或是单个的个人。但不论是人多，还是人少，谁都不愿意去浪费时间听那些老掉了牙的、人人皆知的陈词滥调。如果你总是人云亦云，从没有自己的见解，自己的观点，那么你永远也不会成为一名受人尊敬、受人欢迎的演讲者、谈话者、论辩者。你永远不可能征服你的听众。而要想自己的见识超群，见解独到，就要站得高，看得高，高瞻远瞩，言别人之未言，说别人之难说。但是，我们千万记住决不要去追求华而不实的噱头，决不要去哗众取宠。

4、较强的应变力

著名相声演员马季，有一次到湖北省黄石市演出。在他表演之前，有一位演员错把“黄石市”说成了“黄石县”，引起了观众的哄笑。在笑声中，

马季登台演出。他张口就说：“今天，我们有幸来到黄石省演出……”这话把哄笑中的观众弄糊涂了。正当大家窃窃私语时，马季解释道，方才，我们的一位演员把黄石市说成县，降了一级。我在这里当然要说成省，给提上一级，这样一降一提，哈，就平啦！几句话，引得全场哄堂大笑，马季机智巧妙地给圆了场，使演出得以顺利进行。

马季所以能把场圆下来，关键还在于他有较强的应变能力。一个艺术家如此，一个演讲者、谈话者、论辩者也是如此。我们无论是演讲、谈话，不是论辩，都是在与听众进行感情交流，在进行信息传递。这就需要在演讲、谈话、论辩的过程中随时地注意对方的变化，观察对方的表情，掌握听众的情绪，并要根据听众的反馈及时调整我们演讲、谈话、论辩的内容及角度，把听众不愿听而你又打算讲的东西删掉，加进一些听众感兴趣的内容，这没有较强的应变能力是做不到的。

另外，我们在与人交际、交流时，常常还会遇到一些意想不到的事情发生。如你正在演讲时却有人起哄，正在交谈时却遭人抢白，你的辩词受到人们的反对，这一切一切都需要有从容镇定的应变力。所以为了使你在窘境中得到解脱，为了练就一副在任何情况下都对答如流的口才，为了在社交场合免受尴尬之苦，为了你临危不乱，请培养应变能力吧。

5、一定的记忆能力

记忆力也是演讲者、谈话者、论辩者的一项重要素质。我们的演讲辞、论辩词包括谈话的一些内容都是需要记忆的，通过记忆把演讲、论辩的内容储存在大脑中，登台演讲或进行交谈、论辩时，才能张口即来，滔滔不绝。如果记忆力不强，到了台上，一紧张就会丢三落四，甚至张口结舌。

我们在积累知识时也需要有较强的记忆力，否则，打开书什么都知道，合上书又什么都忘了，是不行的。

培养记忆力是要下点苦工夫的。我们这个年龄正好是记忆力最好的时期，所以我们一定要抓紧时间，培养和加强自己的记忆力。记忆的方法很多，我们可以自己从学习中寻找、总结一些记忆规律，供自己使用。也可以学习、借鉴他人的成功方法，如形象记忆法、数字记忆法、联想记忆法等。总之，我们只有过目成诵，才能出口成章。

6、持之以恒的毅力

看了以上几点，有的朋友可能要说：“练口才还这么难呀！咱也不具备这些素质，口才也练不成了，不用白费劲了！”那么我要说，你错了！以上我们谈的几种练口才的必备素质，是必备的，但不是天生的，不是与生俱来的，而是靠后天的苦学、苦练得来的。有一句名言为：“书山有路勤为径，学海无涯苦做舟”。西方也有一句格言为：“诗人是先天的，演说家是后天的。”确实，要练就一副悬河之口，非下一番苦工夫不可。古希腊有一位卓越的演讲家德摩斯梯尼，年轻时有发音不清、说话气短、爱耸双肩的毛病。最初他的演讲很不成功，以致被观众哄下了讲台。但德摩斯梯尼没有因失败、

嘲笑、打击而气馁。他一方面博览群书、积累知识，一方面他又刻苦练习。为了练嗓音，他把小石子含在嘴里朗诵，迎着呼啸的大风讲话；为了克服气短的毛病，他故意一面攀登，一面不停地吟诗；为了克服耸肩，每次练习口才时他都在自己的双肩上方挂两柄剑，剑尖正对双肩，迫使自己随时注意改掉耸肩的不良习惯。他还在家中安装了一面大镜子，经常对着镜子练演讲，以克服自己在演讲中的一些毛病。经过苦练，德摩斯梯尼终于成了世界闻名的大演讲家。“宝剑锋自磨励出，梅花香自苦寒来。”这就是德摩斯梯尼成功给我们的启示。

少年朋友们，我想你一定没有德摩斯梯尼这么多的苦恼，只要你持之以恒地勤奋学习，刻苦练习，那么你一定成功，口才家、雄辩家的桂冠就一定能戴在你的头上。

7、训练说话能力

一份调查结果显示，缺乏语言训练与受过良好语言训练，具有天壤之别的关系。面对同一件事，没受过语言训练者的表述，有可能是语无伦次的、杂乱无章的，即使说上一大堆话，也只会是废话一堆，若是受过良好语言训练的人，他可能只须很少的语句，就会十分简炼、完整且合乎逻辑地抓住主要情节和情节之间的关系，将事件表述出来。两者之间，差别之大，不由得引起我们对口才训练的重视。

在着手训练自己的讲话能力之前，不妨自己对自己先做个摸底。我们不妨问问自己——

1. 是不是见了别人，觉得无话可说？或只对一部分人才有话说？
2. 是不是很难找到一个使说、听双方都很有兴趣的话题？
3. 能否将自己所谈的意思，用各种不同的方式去表达，以满足不同场合、不同对象的需要？在遇到别人的反驳时，是否一再重复说过的老话？
4. 能否调动别人与你谈话的兴趣？
5. 能否使谈话顺利而不致中断？又不会被人认为“固”
6. 改变话题是否自然、巧妙？
7. 能否根据对方的态度，及时调整自己的态度？
8. 口齿是否清晰，声音是否悦耳？
9. 应当知道在何处结束自己的谈话？

此外，必要的训练还包括诸如概括力、条理化、用语准确生动等基本内容。

你完全有必要根据上述要求来检审一下你自己，看看你具备些什么，又缺乏些什么？缺乏的主要原因是什么？总之，你要自己给自己的讲话能力作个诊断，找出原因，才能对症下药。

当你发现自己在口述方面有哪些欠缺之后，你不妨先从你身边口才好的人学起。

说话时要：

1、善于聆听，准确捕捉交谈几方的反应和敏捷地作出相应的对策，力争主动权，便整个谈话充满活力。

2、陈述自己的话时要有实在的内容、清晰的观点、严密的逻辑、中肯的分析；意思要集中连贯，语脉流畅；用词要妥帖，句式要有变化。

3、有很强的概括能力，在限定的时间里，可以简明扼要地把自己的思想完整地表达出来。

4、有吸引人的气度，包括有饱满的情绪，诚恳的态度，热情的气氛和幽默的语调。

适当地动用语句，是先从心中的酝酿开始的。当然，除思想观点正确、思维严密有序外，首先要正确理解语句的含义。但是，有时你本身使用的语句是正确的，也可能造成误解。

这是为什么呢？

其一是你出现“口误”。由于环境的干扰、精力的分散，会造成这样想那样说的情况。其二是倾听的一方由于理解上出了问题，没能正确领会你的含义，因而出现语言误会。

当出现上述情况时，请不要在咬文嚼字上兜圈，说者和听者都要抱着宽容的态度，重新再交流一次，遇到重要问题，听者还应把说者的话重复一遍，以检验是否有错误的理解。

语句的准确，不能单从语法的意义去理解。说话是离不开环境和对象的，如何使语句恰如其分地表现此时此刻你的思想，往往有更高的要求。

话要说的准确，还包括要说的得体。如有些人爱加重语气，每次说的都“真话”、“非常重要”的消息、“最动听的故事”，等等，常用“最”、“极”、“非常”、“无限”之类的字眼，显得非常平庸，到真的有值得称“最”的时候，就无法表示了。因此，说话者不仅要考虑主观方面的要求，还要兼顾到客观方面的要求，只有两者统一了，才会使表达的效果更好。

如何选择话题

最普遍的误解是，以为只有那些不平凡的事才值得谈。因此，朋友见了面想开口的时候，就会在脑子里苦苦思索，企图找一些怪诞的奇闻、惊人的事件或者刺激性的新闻当话题。

可是，要知道，这种话题毕竟是不多的。

其实，人们除了爱听一些奇闻轶事外，更大量的是爱听与日常生活有关的普通话题。

还有一个误解，就是认为必须谈一些深奥的、能显示学问的话题，才能获得别人的尊敬。但这类问题，即使准备充分，一般也很难找到知己。

因此，对话题的选择，大可不必作茧自缚。在这方面，国外许多保险公司业务员的做法和经验有许多值得借鉴。他们在开展工作时，有一个必须遵奉的准则：若想与顾客交易，先要学会面对任何人都能开口说话的胆量和本事。美国俄亥俄州一家纽约人寿保险公司的业务员安德鲁斯说：“从事我们

这一行工作，每一个人都想和别人取得更进一步的认识和了解。但是有些人彼此面对面，却不知道如何寻找话题。其实，只要有心与别人接触，话题实在多得垂手可得。”

不错，一个人生活在社会中，身边所看到、听到、感受到的事物都是很好的话题。

但是，有一些话题你却必须小心避免；

- (1) 不要对你不知道的事情冒充内行；
- (2) 不要向陌生人夸耀你的成绩，诸如个人成就，富有程度等；
- (3) 不要在公共场合去议论朋友的失败、缺陷和隐私；
- (4) 不要谈容易引起争执的话题；
- (5) 不要到处诉苦和发牢骚。

开场白的选择

第一句往往是难的，往往又是最重要的。因为你若说得不好，可能会给对方留下一个不好的印象，从而打消了与你继续交谈的兴致。

以下几种开头方法可供你参考：

1. 说些幽默、有趣的事情，使对方心情放松。
2. 引起对方的好奇心。
3. 先扼要提出问题的要点。
4. 先把一些非凡事件的结果说出来，使听者想知道这件事的经过情形，从而引起听者的好奇心。
5. 先提出一个问题，请对方帮助你共同思考，在取得共同认识的基础上，再进一步发挥你的话题。
6. 说一些与听者切身相关的话。

不要用重复的字眼

话未说出口时，先在脑海里打好一个腹稿，然后根据这个腹稿叙述出来以免表达不流畅。

最重要的是，说话时，字句不可经常叠用。“为什么”一语，用一次就够了，有些人却偏爱说：“为什么为什么为什么”；答应别人某件事时，最多说两个“好”，如说成“好好好好好好”，那就不精炼了。叠句的使用是为了引人注目，起一种强调的作用，所以，非必要时，这种语句还是少说为佳。

还有些人，由于词汇贫乏，以致把本来可以丰富的表述，简单化了。如某些人喜欢用“伟大”这个词，于是，他的话中什么都“伟大”起来。“你太伟大了”，“这出戏真是伟大”，“我见到一个伟大的场面”，“吃了一顿伟大的午餐”等等。某些字眼不分场合的重复使用，使你的表述显得呆板、拖沓，明智的做法是，应根据不同的语言环境来变化。

还有一些近乎口头禅似的字眼，也是不可多用或重叠使用的。如：“那个……那个……”、“基本上……”“反正”“就是说……”这类没有意义

的口头禅是思维出现障碍时用来填空的，目的是引出后面的话。

与口头禅类似的，还有诸如“自然啦”、“当然啦”、“坦白地说”、“老实说”、“你明白了吗”、“你说是不是”这一类不必要的话，都造成语句芜杂的现象。

苏格拉底曾说：“别说‘我想’，而说‘你想呢？’”他提醒人们千万不要在表述中“我”字当头。

因为突出“我”的人，容易给人造成一种自高自大的感觉。“我认为”、“我需要”、“我……”都使人认为你是“自我中心”，从而产生疏远感。

不要用鼻音说话

用鼻音说话，具有破坏性的效果。尤其是初次与人交谈时，往往会给人一种无精打采的厌烦之感。

纠正鼻音必须努力减低心理紧张，放松你的下颚、舌头，张开喉咙，使声音可以由此散发，而不从鼻孔中遁出。

不要用尖音说话

尖音给人的感觉是不愉快的。因为尖音刺耳，使人神经紧张，容易破坏谈话的气氛。

尖音的消除当然也离不开心理因素，因此要做到心平气和。此外，平时还应多作放松喉咙的训练。下列方法可供你训练时参考：

1. 轻闭双目，合上嘴唇；2. 放松下巴，嘴唇仍闭着；3. 打一个懒洋洋的大呵欠；4. 张大嘴巴及至喉咙深处，感受到肌肉的伸张，张开喉咙。

尽量避免使用关联词语

“因为”、“所以”在作文时应用得很多，尤其在叙述前因后果时，似乎非用这两上连接词不可。不过，我在这里要奉劝各位，在谈话中少用这两个词句，尤其是在说理的时候，一不小心，就会把事情弄砸。

比方说你迟到了，站在上司面前解释：“因为公共汽车抛锚，所以我迟到了！”听起来好像是小学生在向老师报告迟到的原因，不然就像个死不认错的人在为自己作辩解，有理直气壮之嫌。如果你面带一点笑容用不大不小的声音说：“……公共汽车抛锚了……”就显得很婉转，也恰当地表现出你的歉意。最重要的，不要说“迟到”两个字，否则等于在宣判自己的罪名，会令上司觉得你是罪不可赦。

这种说话的方式称之为“暧昧的说法”，最适合用于初次见面这种微妙的交际场合中。

“因为”、“所以”是用于说理的连接词，只能用于理论性的交谈上。如果一般的会谈中常用这种词句，会抹煞掉原来的主题，使彼此的立场变得尖锐，和谐的气氛因而荡然无存。彼此都用心于理论，如果顺利的话，也许可以得到一致的理论，但如果不顺利，不但无法达到原来的目的，也有造成反效果的可能。

因此在初见面的场合上，最好少用“因为”、“所以”这一类不婉转的

词句，免得引起对方的反感和警戒心，两方面都需要注意“暧昧说法”的利用。

8. 三种能力的培养

口才是人的各种综合智能的具体运用的结果。因此，必须着重培养三种与口才息息相关的能力。

这三种能力，具体指智力、口头表达能力、交际能力。

智力包涵的含义很广，如观察力、记忆力、思考力、想象力及实际操作能力。

口头表达能力，主要指能正确运用发音器官，把话说得清楚、流畅，力求语调随着感情变化。

交际能力是指能恰如其分地应付各种场合，针对各种人的个性去表达不同的话语。

练口才的方法

口才并不是一种天赋的才能，它是靠刻苦训练得来的。古今中外历史上一切口若悬河、能言善辩的演讲家、雄辩家。他们无一不是靠刻苦训练而获得成功的。

美国前总统林肯为了练口才，徒步 30 英里，到一个法院去听律师们的辩护词，看他们如何论辩，如何做手势，他一边倾听，一边模仿。他听到那些云游八方的福音传教士挥舞手臂、声震长空的布道，回来后也学他们的样子。他曾对着树、树桩、成行的玉米练习口才。

日本前首相田中角荣，少年时曾患有口吃病，但他不被困难所吓倒。为了克服口吃，练就口才，他常常朗诵、慢读课文，为了准确发音，他对着镜子纠正嘴和舌根的部位，严肃认真，一丝不苟。

我国早期无产阶级革命家、演讲家肖楚女，更是靠平时的艰苦训练，练就了非凡的口才。肖楚女在重庆国立第二女子师范教书时，除了认真备课外，他每天天刚亮就跑到学校后面的山上，找一处僻静的地方，把一面镜子挂在树枝上，对着镜子开始练演讲，从镜子中观察自己的表情和动作，经过这样的刻苦训练，他掌握了高超的演讲艺术，他的教学水平也很快提高了。1926 年，他年方 30，就在毛泽东同志主办的广州农民运动讲习所工作，他的演讲至今受到世人的推崇。

我国著名的数学家华罗庚，不仅有超群的数学才华，而且也是一位不可多得的“辩才”。他从小就注意培养自己的口才，学习普通话，他还背了唐诗四五百首，以此来锻炼自己的“口舌”。

这些名人与伟人为我们训练口才树立了光荣的榜样，我们要想练就一副过硬的口才，就必须像他们那样，一丝不苟，刻苦训练，正如华罗庚先生在总结练“口才”的体会时说的：“勤能补拙是良训，一分辛苦一分才。”

练口才不仅要刻苦，还要掌握一定的方法。科学的方法可以使你事半功

倍，加速你口才的形成。当然，根据每个人的学识、环境、年龄等等的不同，练口才的方法也会有所差异，但只要选择最适合自己的方法，加上持之以恒的刻苦训练，那么你就会在通向“口才家”的大道上迅速成长起来。

我们在此介绍几种符合同学们特点，简单、易行、见效的口才训练方法。

（1）速读法

这里的“读”指的是朗读，是用嘴去读，而不是用眼去看，顾名思义，“速读”也就是快速的朗读。

这种训练方法的目的，是在于锻炼人口齿伶俐，语音准确，吐字清晰。

方法：找来一篇演讲辞或一篇文辞优美的散文。先拿来字典、词典把文章中不认识或弄不懂的字、词查出来，搞清楚，弄明白，然后开始朗读。一般开始朗读的时候速度较慢，逐次加快，一次比一次读得快，最后达到你所能达到的最快速度。

要求：读的过程中不要有停顿，发音要准确，吐字要清晰，要尽量达到发声完整。因为如果你不把每个字音都完整的发出来，那么，如果速度加快以后，就会让人听不清楚你在说些什么，快也就失去了快的意义。我们的快必须建立在吐字清楚、发音干净利落的基础上。我们都听过体育节目的解说专家宋世雄的解说，他的解说就很有“快”的功夫。宋世雄解说的“快”，是快而不乱，每个字，每个音都发得十分清楚、准确，没有含混不清的地方。我们希望达到的快也就是他的那种快，吐字清晰，发音准确，而不是为了快而快。

速读法的优点是不受时间、地点的约束，无论在何时、何地。只要手头有一篇文章就可以练习。而且还不受人员的限制，不需要别人的配合，一个人就可以独立完成。当然你也可以找一位同学听听你的速读练习，让他帮助挑你速读中出现的毛病。比如哪个字发音不够准确，那个地方吐字还不清晰，等等，这样就更有利于你有目的地进行纠正、学习。你还可以用录音机把你的速读录下来，然后自己听一听，从中找出不足，进行改进。如果有老师指导就更好了。

（2）背诵法

同学们都背读过课文。有诗歌、有散文、有小说。背诵的目的是各有不同的。有的是因为老师要求必须背诵，而不得不背，以完成老师交给的学习任务；也有的是为了记忆下某个名诗、名句，以此来丰富自己的文学素养。而我们提倡的背诵，主要的目的是在于锻炼我们的口才。

我们要求的背诵，并不仅仅要求你把某篇演讲辞、散文背下来就算完成了任务，我们要求的背诵，一是要“背”，二还要求“诵”。这种训练的目的有两个：一是培养记忆能力，二是培养口头表达能力。

记忆是练口才必不可少的一种素质。没有好的记忆力，要想培养出口才是不可能的。只有大脑中充分地积累了知识，你才可能张口即出，滔滔不绝。如果你大脑中是一片空白，那么你再伶牙俐齿，也无济无事。记忆与口才一

样，它并不是一种天赋的才能，后天的锻炼对它同样起着至关重要的作用，“背”正是对这种能力的培养。

“诵”是对表达能力的一种训练。这里的“诵”也就是我们常说的“朗诵”。它要求在准确把握文章内容的基础上进行声情并茂的表达。

背诵法，不同于我们前面讲的速读法。速读法的着眼点在“快”上，而背诵法的着眼点在“准”上。也就是你背的演讲辞或文章一定要准确，不能有遗漏或错误的地方，而且在吐字、发音上也一定要准确无误。

其方法是：第一步，先选一篇自己喜欢的演讲辞、散文、诗歌；第二步，对选定的材料进行分析、理解，体会作者的思想感情。这是要花点工夫的，需要我们逐句逐段地进行分析，推敲每一个词句，从中感受作者的思想感情，并激发自己的感情；第三步，对所选的演讲辞、散文、诗歌等进行一些艺术处理，比如找出重音、划分停顿等，这些都有利于准确表达内容；第四步，在以上几步工作的基础上进行背诵。在背诵的过程中，也可分步进行。首先，进行“背”的训练。也就是先将文章背下来。在这个阶段不要求声情并茂。只要能达到熟练记忆就行。并在背的过程中，自己进一步领会作品的格调、节奏，为准确把握作品打下更坚实的基础。第二，是在背熟文章的基础上进行大声朗诵。将你背熟的演讲辞、散文、诗歌等大声地背诵出来，并随时注意发声的正确与否，而且要带有一定的感情。第三，是这个训练的最后一步，用饱满的情感，准确的语言、语调进行背诵。

这里的要求是准确无误地记忆文章，准确地表达作品的思想感情。比如，我们要背诵高尔基的《海燕》，我们首先就应明白，这是篇散文诗。它是在预报革命的风暴即将来临，讴歌的是海燕——无产阶级战士的形象。整篇散文诗都是热烈激昂的，表达了革命者不可遏止的憎爱分明。那么我们在朗诵《海燕》时就要抓住这个基调。当然仅仅抓住作品的基调还是不够的。我们还要对作品进行一些技巧上的处理，比如划分段落、确定重音、停顿等等。平平淡淡，没有波澜，没有起伏，一调到底的朗诵是不会成功的。有些人在背诵《海燕》时把握了它激昂奋进的基调，却没有注意朗诵技巧，开口就定在最高的音上，结果到了表达感情的最高点时，就只能是声嘶竭力。我们说这也是把握欠准确的缘故。如果对作者的思想感情发展的脉络有了准确的把握，那么就不会犯类似的错误了。

这个训练最好能有老师的指导，特别是在朗诵技巧上给些指导。如果没有这个条件，也可以找同学帮助，请同学听自己背诵，然后指出不足，使我们在改进时有所依据，这对练口才很有好处。

（3）练声法

练声也就是练声音，练嗓子。在生活中，我们都喜欢听那些饱满圆润、悦耳动听的声音，而不愿听干瘪无力、沙哑干涩的声音。所以锻炼出一副好嗓子，练就一腔悦耳动听的声音，是我们必做的工作。

练声的方法是：第一步，练气。俗话说练声先练气，气息是人体发声的

动力，就像汽车上的发动机一样，它是发声的基础。气息的大小对发声有着直接的关系。气不足，声音无力，用力过猛，又有损声带。所以我们练声，首先要学会用气。

吸气：吸气要深，小腹收缩，整个胸部要撑开，尽量把更多的气吸进去。我们可以体会一下，你闻到一股香味时的吸气法。注意吸气时不要提肩。

呼气：呼气时要慢慢地进行。要让气慢慢地呼出。因为我们在演讲、朗诵、论辩时，有时需要较长的气息，那么只有呼气慢而长，才能达到这个目的。呼气时可以把两齿基本合上。留一条小缝让气息慢慢地通过。

学习吸气与呼气的�基本方法，你可以每天到室外、到公园去做这种练习，做深呼吸，天长日久定会见效。

第二步，练声。我们知道人类语言的声源是在声带上，也就是我们的声音是通过气流振动声带而发出来的。

在练发声以前先要做一些准备工作。先放松声带，用一些轻缓的气流振动它，让声带有点准备，发一些轻慢的声音，千万不要张口就大喊大叫，那只能对声带起破坏作用。这就像我们在做激烈运动之前，要做些准备动作一样，否则就容易使肌肉拉伤。

声带活动开了，我们还要在口腔上做一些准备活动。我们知道口腔是人的一个重要的共鸣器，声音的洪亮、圆润与否与口腔有着直接的联系，所以不要小看了口腔的作用。

口腔活动可以按以下方法进行：

第一，进行张闭口的练习，活动嚼肌，也就是面皮。这样等到练声时嚼肌运动起来就轻松自如了。

第二，挺软腭。这个方法可以用学鸭子叫“g g”声来体会。

人体还有一个重要的共鸣器，就是鼻腔。有人在发音时，只会在喉咙上使劲，根本就没有上胸腔、鼻腔这两个共鸣器、所以声音单薄，音色较差。练习用鼻腔的共鸣方法是，学习牛叫。但我们一定要注意，在平日说话时，如果只用鼻腔共鸣，那么也可能造成鼻音太重的结果。

我们还要注意，练声时，千万不要在早晨刚睡醒时就到室外去练习，那样会使声带受到损害。特别是室外与室内温差较大时，更不要张口就喊，那样，冷空气进入口腔后，会刺激声带。

第三，练习吐字。吐字似乎离发声远了些，其实二者是息息相关的。只有发音准确无误，清晰、圆润，吐字也才能“字正腔圆”。

我们在小学时，都学习过拼音，都知道每个字都是由一个音节组成的，而一个音节我们又可以把它分成字头、字腹、字尾三部分，这三部分从语音结构来分，大体上可以说是，字头就是我们说的声母，字腹就是我们说的韵母，字尾就是韵尾。

吐字发声时一定要咬住字头。有一句话叫“咬字千斤重，听者自动容”说的就是这个意思。所以我们在发音时，一定要紧紧咬住字头，这时嘴唇一

定要有力，把发音的力量放在字头上，利用字头带响字腹与字尾。

字腹的发音一定要饱满、充实，口形要正确。发出的声音应该是立着的；而不是横着的，应该是圆的，而不是扁的。但是，如果处理的不好，就容易使发出的声音扁、塌、不圆润。

字尾，主要是归音。归音一定要到家，要完整。也就是不要念“半截子”字，要把音发完整。当然字尾也要能收住，不能把音拖得过长。

如果我们能按照以上的练习要求去做，那么你的吐字一定圆润、响亮，你的声音也就会变得悦耳动听了。

这里应多做一些这样的练习：

深吸一口气。数数，看能数多少。

跑 20 米左右，然后朗读一段课文，尽量避免喘气声。

按字正腔圆的要求读下列成语：

英雄好汉 兵强马壮 争先恐后 光明磊落 深谋远虑
果实累累 五彩缤纷 心明眼亮 海市蜃楼 优柔寡断
源远流长 山清水秀

读练口令

A. 八面标兵奔北坡，炮兵并排北坡炮；

炮兵怕把标兵碰，标兵怕碰炮兵炮。

B. 哥挎瓜筐过宽沟，赶快过沟看怪狗；

光看怪狗瓜筐扣，瓜滚筐空怪看狗。

C. 洪小波和白小果，

拿着箩筐收萝卜。

洪小波收了一筐白萝卜，

白小果收了一筐红萝卜。

不知是洪小波收的白萝卜多，

还是白小果收的红萝卜多。

(4) 复述法

复述法简单地说，就是把别人的话重复地叙述一遍。这种方法在课堂上使用的较多。如老师让同学们看一段幻灯片，然后请同学复述幻灯片的情节或人物的对话。这种训练方法的目的，在于锻炼人的记忆力、反应力和语言的连贯性。

其方法是：选一段长短合适、有一定情节的文章。最好是小说或演讲辞中叙述性强的一段，然后请朗诵较好的同学进行朗读，最好能用录音机把它记录下来，然后听一遍复述一遍，反复多次地进行。直到能完全把这个作品复述出来。复述的时候，你可把第一次复述的内容记录下来，然后对比原文，看你能复述下多少，重复进行，看多少遍自己才能把全部的内容复述下来。这种练习绝不单单在于背诵，而在于锻炼语言的连贯性。如果能面对众人复述就更好了，它还可以锻炼你的胆量，克服紧张心理。

这要求我们在开始时，只要能把基本情节复述出来就可以，在记住原话的时候，可以用自己的话把意思复述出来；第二次复述时就要求不仅仅是复述情节，而且要求能复述一定的人物语言或描写语言；第三次复述时，就应基本准确地复述出人物的语言和基本的描写语言，逐次提高要求。在进行这种练习之前，最好能根据自己的实际情况和所选文章的情况，制定一个具体的要求。比如选了一段共有 10 句话的文章，那么第一次复述时就要把基本情节复述出来，并能把几个关键的句子复述出来；第二次就应该能复述出 5~7 个句子；第三次就应能复述 8~10 个句子。当然，速度进展得越快，也就说明你的语言连贯性和记忆力越强。

开始练习时，最好选择句子较短、内容活泼的材料进行，这样便于你把握、记忆、复述。随着训练的深入，你可以逐渐选一些句子较长，情节少的材料，进行练习。这样由易到难，循序渐进，效果会更好。

这种练习一定要有耐心与毅力。有的同学一开始就选用那些长句子、情节少的文章作为训练材料，结果常常是欲速则不达。这就像我们学走路一样，没学会走，就要学跑是一定要摔跤的。而且这个训练有时显得很繁琐、麻烦，甚至是枯燥乏味，这就需要我们要耐心与毅力，要知难而进，勇于吃苦，不怕麻烦。没有耐心与毅力，那么你将注定是一事无成的。

（5）模仿法

我们每个人从小就会模仿，模仿大人做事，模仿大人说话。其实模仿的过程也是一个学习的过程。我们小时候学说话是向爸爸、妈妈及周围的人学习，向周围的人模仿。那么我们练口才也可以利用模仿法，向这方面有专长的人模仿。这样天长日久，我们的口语表达能力就能得到提高。

其方法是：

模仿专人。在生活中找一位口语表达能力强的人，请他讲几段最精彩的话，录下来，供你进行模仿。你也可以把你喜欢的、又适合你模仿的播音员、演员的声音录下来，然后进行模仿。

专题模仿。几个好朋友在一起，请一个人先讲一段小故事、小幽默，然后大家轮流模仿，看谁模仿的最像。为了刺激积极性，也可以采用打分的形式，大家一起来评分，表扬模仿最成功的一位。这个方法简单易行，且有娱乐性。课上、课间、课后都可进行。只要有三四个人就能进行。所要注意的是，每个人讲的小故事、小幽默，一定要新鲜有趣，大家爱听爱学。而且在讲以前一定要进行一些准备，一定要讲准确、生动、形象，千万不要把一些错误的东西带去，否则模仿的人跟着错了，害人害己。

随时模仿。我们每天都听广播，看电视、电影，那么你就可以随时跟着播音员、演播员、演员进行模仿，注意他的声音、语调，他的神态、动作，边听边模仿，边看边模仿，天长日久，你的口语能力就得到了提高。而且会增加你的词汇，增长你的文学知识。

这里要求要尽量模仿得像，要从模仿对象的语气、语速、表情、动作等

多方面进行模仿，并在模仿中有创造，力争在模仿中超过对方。

在进行这种练习时，一要注意选择适合自己的对象进行模仿。要选择那些对自己身心有好处的语言动作进行模仿，我们有些同学模仿力很强，可是在模仿时都不够严肃认真，专拣一些脏话进行模仿，久而久之，就形成了一种低级的趣味，我们反对这种模仿方法。

模仿法是一种简单易学、娱乐性强、见效快的方法，尤其适合我们这个年龄的同学们练习，希望大家能勤学苦练，早日见效。

(6) 描述法

小的时候我们都学过看图说话，描述法就类似于这种看图说话，只是我们要看的不仅仅是书本上的图，还有生活中的一些景、事、物、人，而且要求也比看图说话高一些。简单地说，描述法也就是把你看到的景、事、物、人用描述性的语言表达出来。

描述法可以说是比以上的几种训练法更进了一步。这里没有现成的演讲辞、散文、诗歌等做你的练习材料，而要求你自己去组织语言进行描述。所以描述法训练的主要目的就在于训练同学们的语言组织能力和语言的条理性。

无论是演讲、说话、论辩都需要有较强的组织语言的能力，没有这种能力也就不可能有一张悬河之口，组织语言的能力是口语表达能力的一项基本功。

其方法是一幅画或一个景物作为描述的对象。第一步，对要描述的对象进行观察。比如，我们所要描述的对象是“秋天的小湖边”，那么我们就要观察一下这个湖的周围都有些什么，有树？有假山？有凉亭？还有游人？并且树是什么样子，山是什么样子？凉亭在这湖光山色、树影的衬托下又是个什么样子，这秋天里的游人此时又该是一种什么心情呢？这一切都需要你用自己的眼睛去观察，用你的心去体验。只有有了这种观察，你的描述才有基础。第二步，描述。描述时一定要抓住景物的特点，要有顺序地进行描述。

其要求是，抓住特点进行描述。语言要清楚，明白，要有一定的文采。描述的千万不要成流水账，平平淡淡，一定要用描述性的语言，尽量生动些，活泼些。要讲点顺序，不要东一句，西一句，南一句，北一句的，描述出的东西，让人听了以后能知道你描述的到底是个什么景物。描述的时候允许有联想与想象。比如，你观察到秋天的湖边有一位白发苍苍的老爷爷，孤独地坐在斑驳陆离的树荫下，你就可能有一种联想，你可能想到了自己的爷爷，也可能想到这个老人的生活晚景，还可能想到“夕阳无限好，只是近黄昏”这个诗句……那么在描述的时候，你就可以把这一切都加进去，使你的描述更充实、生动。

(7) 角色扮演法

角色一词，我们也是从戏剧、电影中借用来的。是指演员扮演的戏剧或电影中的人物。我们这里的角色，与戏剧、电影中讲的角色，有着相同的意

义。

角色扮演法，就是要我们学演员那样去演戏，去扮演作品中出现的不同的人物，当然这个扮演主要是在语言上的扮演。

其方法是：

选一篇有情节、有人物的小说、戏剧为材料。

对选定的材料进行分析，特别要分析人物的语言特点。

根据作品中人物的多少，找同学，分别扮演不同的人物角色。比比看，谁最能准确地扮演自己的角色。

也可一个人扮演多种角色，以此培养自己的语言适应力。

这种训练的目的，在于培养人的语言的适应性、个性，以及适当的表情、动作。

这种训练法要求“演”的成分很重，它有别于对朗诵的要求。它不仅要求声音洪亮，充满感情，停顿得当；还要求能绘声绘色、惟妙惟肖地把人物的性格表现出来，而且要配有一定的动作和表情。从这个角度看，这个训练是有一定的难度的。但只要我们朝着这个方向努力，那么我们会成功。

（8）讲故事法

同学们或许都听过故事，但是不是都讲过故事呢？讲故事看起来很容易，要真讲起来就不那么容易了，常言说：“看花容易，绣花难”呀！听别人讲故事绘声绘色，很吸引人，有些朋友听起故事来甚至都可以忘了吃饭、睡觉，可是自己一讲起来，仿佛就不是那么回事了，干干巴巴，毫无吸引力。因此，讲故事也是一种才能，并不是人人都可以把故事讲好的。学习讲故事是练口才的一种好方法。

讲故事，可以训练人的多种能力。因为故事里面既有独白，又有人物对话，还有描述性的语言、叙述性的语言，所以讲故事可以训练人的多种口语能力。

这里的方法是：

分析故事中的人物。故事的情节性是十分强的，而且故事的主题大都是通过人物的语言、行动表现出来的，所以我们在讲故事以前就要先研究人物的性格特征，以及人物之间的关系。比如，我们要讲《皇帝的新衣》这个童话故事，那么你就要分析其中的几个人物，以及他们的性格，然后把国王的愚蠢无知，骗子的狡诈阴险，大臣的阿谀奉承、不分是非，乃至小孩的天真无邪都用语言表现出来，这是一项十分艰巨的工作。

掌握故事的语言特点。故事的语言不同于其他文学形式的语言，其最大的特点是口语性强、个性化强。所以当我们拿到一个材料的时候，不要马上就开练习讲，而要先把材料改造一下，改成适合我们讲的故事。这个工作你可以请老师或爸爸、妈妈帮你做。

反复练讲。对材料做了以上的分析、加工以后，我们就可以开始练讲。通过反复练讲达到对内容的熟悉。最后能使自己的感情与故事中人物的感情

相隔合，做到惟妙惟肖地表现人物性格，语言生动形象。

另外，边练讲，还要边注意设计自己的表情、动作。看看你讲故事时的表情、动作是不是与你讲的内容相一致。

其要求是：发音要准确、清楚。平舌音、翘舌音、四声都要清楚。最好能用普通话讲。不要照本宣读。讲故事是不允许手里拿着故事书照着念的，那样就成了念故事了。讲故事要用自己的语言去讲，那样才能生动形象。

训练口才的方法很多，并不仅限于以上8种。如：有人总结出了“七日训练法”、“绕口令训练法”等等，我们说这些也都是些好的训练方法。而且同学们在练口才时，一定也会总结出一些适合自己的训练方法。我们说只要此法对练口才有益、有效，就不失为一种好的方法。另外，同学们也不要仅仅拘泥于一种方法，抱住一种方法不放。你不妨找几种适合自己的方法，见缝插针，相信这种综合训练收效更大。

说话的禁忌

你一定去过山区，山里人走的路，无外乎两条，一条是靠他们的两只饱经磨炼的脚板走出来的，那是曲曲弯弯的羊肠小路；一条是人工开凿出来的，可以行驶汽车的盘山公路。无论是哪一条路，只要是山里的，都具有这样的特点：其一，它们不可能是直的，险峻的山势让人们在它的面前也不得不低下高昂的头颅，去寻找一条方便的途径，哪里方便，便往哪里走；其二，它们总是弯的。汽车之所以能够从山脚爬上山顶，除了它自身的动力作用外，再就是盘山公路的帮忙了。从山脚到山顶那坡度多么大？盘山公路的好处就在于尽最大可能地减缓坡度。这样一来，路程虽然远了些，却能使你达到目的。你若开着车直线往上冲，达不到目的且不说，弄不好还落个人仰马翻。再说，只有脑袋有问题的莽汉才会去做此等傻事。

这只是一个最简单的生活常识，谁都不难明白的道理。可在现实生活中，在人与人的交往中，即使我们明白了人文社会的这一简单道理，却不明白由此而及彼这一道理的，还是大有人在的。

这也难怪，因为人类的趋甜避苦的共同心态告诉我们，凡人都想走捷径，都明白直线与曲线的距离长短。他们不知道，人生的坦途和捷径从来就是没有的，即使有也只是相对的。

在人际交际语言中，心直口快，被人们公认为一种率直的品德。这种品德究竟是好，还是坏，就大有讨论的必要了。

我们必须承认，在某些情况下，心直口快的确是一种良好的品德。比如，好朋友有了缺点和错误，在他还没意识到的情况下，为了不使他陷得更深，走得更远，直截了当地指出其症结，使其尽快回到正确的道路上来，这就很有必要的；又如，当朋友或熟人有困难需要帮助时，我们刚好又具备帮助的条件，于是不假思索地主动提出来给予帮助；再如，战场上，某一难攻的据

点久攻不下，我们主动向指挥员请缨，勇挑重担，去拿下据点，等等。在上述诸种情况下，心直口快，就是一种优秀的品德。

但是，若换了另外一些场合，若以心直口快自居，就大成问题了。

比如，当你在你青春期的某个时期，你突然发现你爱上了某个令你着迷的姑娘时，你的心情是那樣的急切，以致茶不思，饭不香，恨不得立刻将她拥入你的怀里，在此心态驱使下，你不顾对方的意愿、情绪和心态，直截了当地向她表白自己的感情，那感情之火之激烈，之烫人，你满以为会让那姑娘头晕、脸红，以致足以让她毫不犹豫地投入你的怀抱的，你却没想到，由于你的鲁莽与草率，不仅没能将姑娘吸引过来，反而将她吓跑了。

又如，你在工作中，与他人发生了冲突，产生了误会，你不先去进行调查，弄明事情的原委，便气势汹汹、火冒三丈地与对方辩驳，强行要求对方把事情弄清楚。结果，问题不仅没弄清，反而却把人家给弄得罪了。你为什么不多转个弯，换一种或几种方式去解决问题呢？

常听不少朋友说，自己交朋友，对人是多么多么地够朋友，而人家怎样怎样地不够朋友。据我所知，事情的真相往往是，这些人在与人交往时，由于一味地追求直率与坦诚，总抱着一种毫无保留地与对方心心相印，以致完全沟通的幻想，结果，一旦发现对方有些事情瞒着自己，便由此而产生对对方不信任，更有甚者还抱怨对方不够朋友，等等。殊不知，我们每一个人都有一个脑袋，每一个脑袋装的问题都是各不相同的。那些往日江湖上流行的“有福同享、有难同当”、“不能同年同月同日生，也要同年同月同日死”、“同吃一锅饭，同穿一件衣”之类的东西，原本是具有相当欺骗性的。

如今的时代，是一个商业竞争的时代，商业战争是一场没有硝烟的战争。它和真正的战争一样，也有险恶、诡秘、尔虞我诈等特点。许多心直口快的朋友不明白这一点，结果造成重大失误，以致后患无穷者，是不乏其人的。

A君是一位禀性率直的人，如今已是商界某一行当的著名经纪人了。5年前，当商品经济的海浪一阵紧似一阵地拍击中国海岸的时候，他在一位朋友的带动下投入商场，由于他平素心直口快惯了，他总以为“诚信”为商业之本，所谓诚信，也就是以真诚待人，所谓真诚，便是有话就说，有屁就放。结果，第一笔生意就让他弄砸了锅。

那一天，朋友介绍，由他去直接与某公司主管洽谈一笔汽油生意。与主管见面后，人家并不急于切入正题，而是漫无边际地与A君聊起来。由交通问题谈起，谈到乘车难，再由乘车难谈到乘车难的几种原因，转了几个弯后，人家又随随便便地问了句：“本地汽油行情看涨，不知贵地情况如何？”A君也不留个心眼，便以实相告。这下可好了，待到正式洽谈时，对方知道A君要货心切，便摆出一大堆汽油如何如何紧俏，如何如何难弄，弄到了又如何如何可捞上一笔之类的托辞，言下之意，我之所以愿与你做这笔生意，还是很看重朋友面子，也很讲信誉的，但是价格上，却决不再退让半步。结果是，那笔生意以A君的让步成交，A君虽也赚了笔钱，但与原行约定好的差

价相比，却不疼不痒地吃了一个大亏。白白让对方多赚去近 20 万元。

在商业交往中，还有一类由于心直口快而放走利润的情况也是经常存在的。这就是，凡事不预先作调查，不摸对方底细，只考虑己方需求，因而，一开口就显出一副财大气粗的样子，将自己所需商品的价码开给对方，结果让对方抓住了你的空子，要么，使生意砸锅，要么让对方取利。

这里，特介绍几种克服心直口快毛病的方法：

其一，要学会多角度、多侧面地考虑问题，不要执迷不悟，钻牛角尖，认死理；

其二，遇事要先多作调查，而不要妄下结论；

其三，若涉及商业利益，要学会守口如瓶；

其四，要善于观察对方的表情；

其五，尽量将话讲慢一点。

第四章 掌握口才操纵原则

见什么人说什么话

生活中，人是各种各样的，因此，他们的心理特点、脾气秉性、语言习惯也各不相同，由于这个原故，也就决定了他们对语言信息的要求是不同的。所以，不能用统一的通用的标准语的说话方式来交流。

一般说来，办事严谨、诚实、老练的人，最喜欢听流利而稳重的话，这时，你说话时要注意态度尊敬，既不能高谈阔论，也不可婉转如簧，而应以忠实见长，朴实无华，直而不曲。话语虽简单，但言必中的，给人以老实敦厚的印象。

若对方性情豪放、粗犷，则他喜欢听耿直、爽快话，那么你就应忠诚、坦白，知无不言、言无不尽，对美丑、善恶的爱憎要强烈分明。

若对方是学识渊博的高雅之士，他可能崇尚旁征博引而少芜杂的言辩，你不妨从理论问题谈起，引经据典，纵横交错，使谈话富有哲理色彩，但言辞应表现出含蓄和文雅，显得谦虚而又好学上进。

总之，与不同的对象谈话，就要采用不同的谈话方式。

对方若面露难色就需改变语气

在推销技巧中，许多经验丰富的营销人员都特别留意谈话中对方表情的变化。因为他们明白，只有能够时时注意对方的心理、周围的状况而随时随机应变的人，才有资格成为一流的推销专家。

每个人都有不同的表达思想的方式，并不是非用言语不可。尤其是对那些语言不易形容的感情，人们往往总是通过脸部表情来显现的。

有的时候，人们对自己那份难以说出的感情，会故意让对方了解或看出。但是有些时候，非但不想让对方知道，甚至想隐藏起来。但是不论哪种情况，都或多或少，会显现在人的脸上。当它展现出来时，如果你不注意而继续自顾自地说下去，不会带来于你不利的后果。

因此，当你和人面谈时，要随时注意对方的表情，一旦出现了类似的表情时，要立刻停止自己原先强迫性的说法，如果你改变语气或说辞之后，对方的那种表情尚未消失，可以直率地问对方是否有什么困难，这样做，可以将对方难于启齿的心事或是心理的疙瘩予以表面化，同时更能了解对方的心理。

认为对方有敌意，可以直接发问

经营百货公司或各类商店，常常会遇到顾客要退货或换取其他货品的

事。碰到这种情况，老练的售货员都能处理得很好，不等客人说出理由，就人先发制人地说：“你对这商品有何不满？”

客人来退货，一定是对商品本身有不满意的地方，但是一般人在买到质量差的东西后，自然都会将怒气出在卖这件物品的商店上，认为：“这家商店的东西真差！”老练的售货员为了要维护商店的信誉，同时也为了长期“抓”住这位顾客，必须将顾客的不满转回到商品上，让对方觉得这是一家好商店，不好的只是商品本身。

像这种售货员应付顾客的方法，也可以应用在不顺利的初次见面上。例如你觉察到对方有明显不满和敌意时，可以直截了当地发问：“我好像不该来？”“这个说法是否使你觉得不满？”如果对方说了：“我本来不想说的，不过你既然问了，我就告诉你……”他会彻底地将自己的不满说出来，这样一来可消除彼此之间的障碍，找出解决的方法。如果对方说：“不，不，我没有这个意思！”事情也就算是有了个结果。不管他说的是不是真心话，话一旦出来，就得受自己的约束，而产生“宣言效果”，这使他不得不压制对你的不满和敌意。

对方顾左右而言他的对策

即使是初次见面，有些人在谈话时，也会不知不觉地扯到主题以外的事，而且愈扯愈远。然而，在现代社会生活忙碌，面谈的时间实在有限，因此，当对方尽讲些与主题无关的事时，性急的人就会焦躁不安，想把话题扳回来。不过，如果想多了解对方，让自己的计划更顺利地进行，就不要这样做。

依常理判断，对方将话题转向，会有三种情况：第一，是完全不小心，也就是不知不觉地将话题扯远了；第二，是心血来潮，忽然想到了他得意的事；第三，是故意转变话题，不愿意再谈原来的事。这三种情况中无论哪一种叫你遇上，最聪明的办法是以静制动，暂时不要去打岔，让对方说下去。第一种情况时，对方讲呀讲的，会突然想起来自己在讲什么，而主动地打住。第二种情况时，等讲完了这件事，他自然会回到原来的话题上。如果对方还是兴高采烈地讲个不停，那就很可能是第三种情况了！既然是第三种情况，那就表示他不愿意与你商谈本题，你再勉强反而导致对方不快，你不妨索性利用这个机会去观察他的心意与动向。

必须赶快结束的谈话

对付不识相的人有各种方法，我们可以当着客人的面扫地、抹桌子，客人的茶水喝光了也不替他添满，把电唱机开得震天价响……等等，不一而足。

有些人天生反应就比较迟钝，一坐下来就忘记时间，以至于打扰太久，使主人宝贵时间都浪费掉了。这时有些人会应用上述的方法来下逐客令；有

些人脸皮比较薄，有些人则是修养甚佳，不好意思有所表示。不过，心里的焦急，总会在表情上或行动上表现出来，其中最常见的，便是偷偷地看表。

如果你在与别人初识的时候，谈话中发现对方瞄了一下钟表，就应该立即结束话题，准备告辞，这样才会给对方留下好印象。否则自顾自的说下去，对方会由不耐烦转为厌恶，那就得不偿失了。

有些人频频看表之后，发现对方仍无告辞之意，有时会直接问对方：“现在几点了？”如果对方仍不受影响，可能会说：“啊！已经十点了！”如果这样说对方还不知道，他就是个麻木不仁的家伙，可以毫不客气地下逐客令！

如果在见面之初就说好打扰到几点，免得耽误别人的事，也会给对方留下好的印象。

交谈中不要忽略在座的每一个人

我们在与多数人见面时，多半只会注意到一群人中的主体，而忽略了其他的人。但是我们往往没有想到，如果得不到陪客的支持，事情同样不能圆满完成。

尤其是一般生意的洽谈，握有决定权的往往不是科长而是负责现场工作的股长。所以，忽略了处于陪位的股长的结果，可能使即将成功的交易再度破裂。同样的，推销员到家庭推销汽车时，也可能忽略主妇而损失了这笔生意。

再说，即是同席，便表示大家或多或少参与事件，目的也同是听自己说话，所以，如冷落了其他人，他们的不满马上会传遍整个席面。但如换在一位较高地位的领导者的立场便不同了，他不会认为自己正受到冷落，而只会想到部属正在代理自己，心中不会有被冷落的感觉。

因此，当我们与许多人交谈时，切莫忽视在座的每一个人，若有一人因被你忽略而觉得受了冷落，并由此对你产生不满，过后，他至少会让所有的人都对你产生不满。

改变话题的方法

感情不专的男子，实在让人憎恶。起初口口声声以“我爱你”来打动对方的心，一旦夺走女方贞操又移情别恋。当女方追问：“你对我的感情如何？你不是一直都说爱我吗？”此刻，如果男方回答“我爱你”，却又深怕女方提出结婚要求，但他又不能说出伤人的话，于是只好采取敷衍的手段，反问对方说：“那你到底爱不爱我呢？”

这即是闪避回答对方问题手段。这种技巧名之“转话法”。此方法多半为能言善道的人所利用。我认识某公司的董事长，在会议上，每当被提出难以作答的询问时，他总是先承认“这的确是个难题”，继而说：“但在此之

前，有更多的问题需要先考虑。”如此借题发挥，暗示新的问题。

他提问题的方式相当高明，会让大家遗忘在此之前已被提出的问题，这即是“转语法”的应用，类似这种例子不计其数。

比如：最近妻子经常外出，化妆也比以前讲究。丈夫认为事出有因。因此追问：“你是否有什么事在瞒着我？”但妻子却反问：“你最近才有些奇怪！”她之所以没有直接回答丈夫的询问，是因为自己了解丈夫质询的本意。事实上，妻子的确有外遇，即使回答：“不！没隐瞒什么！”也难于逃避追究。为了闪避话题，干脆反问：“你最近才奇怪呢！”企图展开反击。

改变话题，反过来询问，其实是企图掩饰不欲人知的事，因此，对方如果反问你的询问，不妨怀疑对方有所隐瞒。

与对方初次见面的技巧

在要求见面之前，问对方能给自己多少时间，或是先告诉对方正确的造访时间及结束的时间，这些都是人际关系上应有的礼貌。但是我们切不可因这是平常的礼貌而忽略了面谈的计划重点。事实上，成功的基本要素就在这里，只要应用得当，其效果比心理战术更大。

与对方第一次见面时，经过寒暄之后，应该先问对方：“我今天是不是可以打扰你到×点？”如果对方是个大忙人，可先请问他：“能不能给我15分钟的时间？”这样问，对方会感到自己受尊敬，对你的观感顿时不同。如果约会的时间很短，你便可以把手表拿下来放在桌子上，随时注意时间。

每个人都会有让别人觉得自己很忙、地位很重要的欲求，因此你必须表现出“占用你的宝贵时间”的态度，使对方感觉到“你很尊重我”而得到满足。只要对方满足，你的访问即使拖长一些，他也不会怪你。

怎样避开不利的议论

在政治讨论会议中，到后来往往脱离主题。当一方提出自己的主张时，对方代表经常满怀自信地反驳：“这种主张根本不值得一提”或“不成为议论的主题”，继而发表自己的议论。由于彼此都采取这种议论方式，所以主题难于掌握。

出席会议的各位政要，频频指出“不值得一提”，并非毫无居心。换言之，是利用“不值得一提”反击对方。尤其当对方一针见血地指出我方弱点时，这句话更是有利武器。所以说，在正式的讨论场合，遇到不利于己的局势时，不妨以“不值得一提”来反击对方的论调。换句话说，愈可能造成严重性的问题，对方愈会用“不值得一提”来闪避。

除了“不值得一提”外，人们几乎都禁不起极端文化论调的刺激。一般人都以为这种口气不是平常人说得出口的，一旦有人以这种语气对你说话，

则让你以为该发言人势必与众不同，因此轻易地落入对方的圈套。事实上，对方往往是为了掩饰自己的困境或无能，才故意说出极端的论调。

我曾经历这么一桩事。在议论颇为激烈的会议上，一直占优势的某人，听到我提出的疑问后，感到一阵困扰，但立即回答：“笑话，这种事根本不值得一提。”我立刻想到，刚才的疑问也许正是对方最大的弱点，所以我进一步逼问：“哪一点不值得一提呢？”不出所料，对方支吾其词，不知所答。之后，整个讨论会的气氛一百八十度的转变。

因此，每每说出“不值得一提”等大胆断言的，最好特别留意。

约会迟到将陷你于不利地位

人们对不能守时赴约的人，往往抱有一种不信任的态度。

商务会谈中，因为你的迟到，使你往往陷入非常不利的地位。尤其是当你与从未谋过面的陌生人见面时，这将给你带来很大不便。你必须说“对不起”或“很抱歉”。这样，你的内心就会因为愧疚而萎缩不振。整个会谈过程中，你都会因深感不安，而犯下许多错误。

因此，商务会谈时，若比对方提前到达会谈地点，这使你拥有主动权。

一位十分精干的推销员曾经说，当他与客户约定好见面时间和地点后，他总是比对方提前 20 分钟到达约定地点。在到达后的这段时间里，再重新斟酌一下将要与对方谈话的内容。回顾回顾自己研究好的对策及措施等等。因此，无论人将面对的是多么难缠的客户，他都每每能争取主动，应付自如，并毫不费力地就达到了谈判目的。

这位推销员的经验之谈，可以说应当归功于他对人类心理的准确把握。因为，任何事情只要我们花力气和时间做充分的准备，我们的自信心就会更坚强，这就使我们自己在心理上首先优于对方而占据了主动地位，而不致胆怯和没有信心。如若对方出现迟到的情况，这便会对我们更为有利，使我们的有利地位更加巩固。这样，我们就拥有了控制和支配整个会谈过程的主动权。

告别时的用语

到别人家里作客，谈得十分愉快，可是告辞出来时，才刚跨出大门，就听到身后的门“碰”的一声关上了，相信不管是谁遇到这个情形，心都会凉半截。也许对方是无意的，可是在客人来说，心中总会有些猜疑，原来的畅谈甚欢的会面，也就这样一笔勾销。

分手时的印象足以左右整个会面的结果，是成是败，最后一刻的表现最重要。

我曾经与一位女明星会面过，至今仍然念念不忘。这位女明星聪慧可人

固然是令人喜爱的原因，但是真正令我无法忘怀的，还是当我们分手时她对我说的话。当我欠身告辞时，她容诚恳地对我说：“今天听到你的一席话，使我获益不少，这些意见对我以后的工作有很大的帮助，真是太谢谢你了！”

这番话使我如沐春风、永生难忘。后来虽没有再和她见面，但是我很关心她的消息，可能就是因为她对我说了这番话的缘故。

这位女明星在面谈的过程中，就一直给我很好的印象，如果她的表现只到此为止，我可能在半年一年之后就忘掉了这个人，但是她却在最后的一刻，使用了加强印象的心理战术，使得我留下了忘也忘不掉的印象。这种做法并不一定有什么特别的企图，但是让对方对自己更有好感，是百利而无一害的事，又何乐而不为呢？

所以说，在分手前一刻说出你对当天会面的感想，可给对方留下深刻的印象，但是措词要恰当，如果说得不好，反而会抹煞了原来的效果。你可以使用“绝对”、“非常”等一类有强调意义的句子，来表达你的感受，使对方觉得自己的重要性。

在谈话的过程中，如果常夸奖对方，会被认为太阿谀，但是最后分手时赞美几句，却有不寻常的作用！

第五章 成功的关键

好的口才，可使经商者顾客盈门，财通三江，而不是门可罗雀，债台高筑；好的口才可以使合家欢乐，其乐融融，而不致举家不乐，愁肠百结；好的口才，犹如战鼓催征，雄兵开拔，有如江水直下，一泻千里，或如绵绵春雨，皆已失期当斩。“借第令毋斩，而戍死者固十六七。且壮士不死即已，死即举大名耳，王侯将相宁有种乎？”振聋发聩，似狂风突起，令人热血沸腾。可见：“一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师。”

中国历史上，善辩之士甚多：晏子使楚，名扬千秋；苏秦善辩，穿梭六国；孔明机智，舌战群儒；解缙巧对，传为美谈；鲁迅、闻一多、周恩来、陈毅，更是现代能言善辩的泰斗。事业的成功，离不开你的口才。好的口才可以使你获得别人的同情、帮助，与人合作，受到他人的赞赏。中国人很早就体会到了公关口才的作用。有俗语为证：“一句话使人跳，一句话使人笑。”这是我们中国人对口才的重要性的感悟。

第六章 演讲口才实例之鉴

演讲是征服众人的学问，更是一种激动人心的艺术。特别是历史名人的演讲，对人类历史进程发生过重大影响，成为人类历史的回声，成为当代人学习演讲的典范。在重要的历史转折关头，伟人的演讲，像划破时代夜空的闪电，像矗立世纪海岸的灯塔，让千万人人为之欢呼呐喊，或者伤痛流泪。于是，民众和伟人在今后的岁月里，又创造了新的世界历史。这些演讲经典，对于当代营造经济辉煌的人们，继续闪耀着启迪人心智的光茫。

孙中山的中国论

中国伟大的资产阶级民主革命先行者孙中山先生，是中国近代杰出的演讲家。1905年8月13日，他在日本东京中国留学生欢迎大会上作了题为《中国决不会沦亡》的演讲。

“兄弟此次东来，蒙诸君如此热心欢迎，兄弟实感佩莫名。窃恐无以符诸君欢迎之盛意，然不得不献兄弟见闻所及，与诸君商定救国之方针，当亦诸君所乐闻者。兄弟由西至东，中间至美国圣路易斯观博览会，此会为新球开辟以来的一大会。后又由美至英、至德、至少，乃至日本。离东二年，论时不久，见东方一切事皆大变局，兄弟料不到如此，又料不到今日与诸君相会于此。近来我中国人的思想议论，都是大声疾呼，怕中国沦为非、澳。前两年还没有这等的风潮，以此看来，我们中国不会亡国了。这都由我国国民文明的进步日进一日，民族的思想日长一日，所以有这样的影响。从此看来，我们中国一定没有沦亡的道理。

今日试就我游历过各国的情形，与诸君言之。

日本与中国不同者有二件：第一件是日本的旧文明皆由中国输入。50年前，维新诸豪杰沉醉于中国哲学大家王阳明知行合一的学说，故皆具有独立尚武的精神，以成此拯救4500万人于水火之大功。我中国人则反抱其素养的实力，以赴媚异种，故中国文明遂至落于日本之后。第二件如日本衣、食、住的文明乃由中国输入者，我中国已改从满制，则是我中国的文明已失之日本了。后来又有种种的文明由西洋输入。是中国的文明开化虽先于日本，究竟无大裨益于我同胞。

渡太平洋而东至美国，见美国之人物皆新。论美人不过由四百年前哥伦布开辟以来，世人渐知有美国；而于今的文明，即欧洲列强亦不能及。去年圣路易斯的博览会为世界最盛之会，盖自法人手中将圣路易斯买来之后，特以此会为纪念。美国从前乃一片洪荒之土，于今40余州的盛况，皆非中国所能及。兄弟又由美至英、至法、至德，见各洲从前极文明者，如罗马、埃及、希腊、雅典等皆败，极野蛮者如条顿国民等皆兴。中国的文明已有数千年，西人不过数百年，中国人又不能由过代之为而为近世的文明；所以人皆说中

国最守旧，其积弱的缘由也在于此。殊不知不然。不过我们中国现在的人物皆无用，将来取法西人的文明而用之，亦不难转弱为强，易旧为新。盖兄弟自至西方则见新物，至东方则见旧物，我们中国若能渐渐发明，则一切旧物又何难均变为新物？如英国伦敦，先无电车而用马车，百年后方用自行车而仍不见电车。日本去年尚无电车，至今而始盛。中国不过误于从前不变，若如现在的一切思想议论，其进步又何可思议！又皆说中国为幼稚时代。殊不知不然。中国盖实当老迈。中国从前之不变，因人皆不知改革之幸福，以为我中国的文明极盛，如斯已足，他何所求。于今因游学志士见各国种种的文明。渐觉得自己的太旧了，故改革的风潮日烈，思想日高，文明的进步日速。如此看来，将来我中国的国力能凌驾全球，也是不可预料的。所以各志士知道我们中国不得了，人家要瓜分中国，日日言救中国。倘若是中国人如此能将一切野蛮的法制改变起来，比美国还要强几分的。何以见之？美国无此好基础。虽西欧英、法、德、意皆不能及。我们试与诸君就各国与中国比较而言之：

日本不过我中国四川一省之大，至今一跃而为头等强国；

美国土地虽有清国版图之大，而人口不过 8000 万，于今美人极强，即欧人亦畏之；

英国不过区区海上三岛，其余都是星散的属地；

德、法、意诸国虽称强于欧西，土地人口均不如我中国；

俄现被挫于日本，土地虽大于我，人口终不如我。

则是中国土地人口，世界莫及。我们生在中国，实为幸福。各国贤豪皆羡慕此英雄用武之地，而不可行。我们生在中国，正是英雄用武之时，反而都是沉沉默默，让异族儿据我上游，而不知利用此一片好山河，鼓吹民族主义，建一头等民主大共和国，以执全球的牛耳，实为可叹！

所以西人知中国人不能利用此土地也，于是占旅顺、占大连、占九龙等处，谓中国人怕他。殊不知我们自己能立志恢复，他还是要怕我的。即现在中国与美国禁约的风潮起，不独美国人心惶恐，欧西各国亦莫不震惊。此不过我国小举动耳，各国则震动若是，倘有什么大举动，则各国还了得吗？

所以现在中国要由我们四万万国民兴起。今天我们是最先兴起一日，从今后要用尽我们的力量，提起这件改革的事情来。我们放下精神说要中国兴，中国断断乎没有不兴的道理。

即如日本，当维新时代，志士很少，国民尚未大醒，他们人人担当国家义务，所以不到 30 年，能把他的国家弄到为全球六大强国之一。若是我们人人担当国家义务，将中国强起来，虽地球上六个强国，我们比他还要大一倍。所以我们万不可存一点退志。日本维新须经营 30 余年，我们中国不过 20 年就可以。盖日本维新的时候，各国的文物，他们国人一点都不知道；我们中国此时，人家的好处人人皆知道，我们可以择而用之。他们不过是天然的进步，我们这方才是人力的进步。

又有说中国此时的政治幼稚、思维幼稚、学术幼稚，不能猝学极等文明。殊不知又不然。他们不过见中国此时器物皆旧，盖此等功夫，如欧洲著名各大家用数十余年之功发明一机器，而后世学者不过数年即能造作，不能谓其躐等也。

又有说欧美共和的政治，这们中国此时尚不能合用的。盖由野蛮而专制，由专制而立宪，由立宪而共和，这是天然的顺序，不可躁进的；我们中国的改革最宜于君主立宪，万不能共和。殊不知此说大谬。我们中国的前途如修铁路，然此时若修铁路，还是用最初发明的汽车，还是用近日改良最利便之汽车，此虽妇孺亦明其利钝。所以君主立宪之不合用于中国，不待智者而后决。

又有说中国人民的程度，此时还不能共和。殊不知又不然。我们人民的程度比各国还要高些。兄弟由日本过太平洋到美国，路经檀香山，此地百年前不过一野蛮地方，有一英人至此，土人还要食他，后来与外人交通，由野蛮一跃而为共和。我们中国人的程度岂反比不上檀香山的土民吗？后至美国的南七省，此地因养黑奴，北美人心不服，势颇骚然，因而交战五六年，南败北胜，放黑奴 200 万为自由民。我们中国人的程度又反不如美国的黑奴吗？我们清夜自思，不把我们中国造起一个 20 世纪头等的共和国来，是将自己连檀香山的土民、南美的黑奴都看做不如下了，这岂是我们同志诸君所期望的吗？！

所以我们决不能说我们同胞不能共和，如说不能，是不知世界的进步，不知世界的文明，不知享这共和幸福的蠢动物了。

若使我们中国人人己能如此，大家已担承这个责任起来，我们这一份人还稍可以安乐。若今日之中国，我们是万不能安乐的，是一定要劳苦代我四万万同胞求这共和幸福的。

若创造这立宪共和二等的政体，不是在别的缘故上分判，总在志士的经营。百姓无所知，要在志士的提倡；志士的思想高，则百姓的程度高。所以我们为志士的，总要择地球上最文明的政治法律来救我们中国，最优秀的人格来待我们四万万同胞。

若单说立宪，此时全国的大权都落在人家手里，我们要立宪，也是要从人家手里夺来。与其夺来成立宪国，又何必不夺来成立共和国呢？

又有人说，中国此时改革事事取法于人，自己无一点独立的学说，是事先不能培养起国民独立的性格来，后来还望国民有独立的资格吗？此说诚然。但是此时异族政府禁端百出，又从何处发行这独立的学说？又从何处培养起国民独立的性格？盖一变则全国人心动摇，动摇则进行自速，不过数十年后，这‘独立’两字自然印入国民的脑中。所以中国此时的改革，虽事事取法于人，将来他们各国定要在中国来取法的。如美国之文明仅百年耳，先皆由英国取法去的，于今为世界共和的祖国；倘是仍旧不变，于今能享这地球上最优的幸福不能呢？

若我们今日改革的思想不取法乎上，则不过徒救一时，是万不能永久太平的。盖这一变更是很不容易的。

我们中国先是误于说我中国四千年来的文明很好，不肯改革，地今也都晓得不能用，定要取法于人。若此时不取法他现世最文明的，还取法他那文明过渡时代以前的吗？我们决不要随天演的变更，定要为人事的变更，其进步方速。兄弟愿诸君救中国，要从高尚的下手，万莫取法乎中，以贻我四万万同胞子子孙孙的后祸。”

孙中山先生的这篇演讲是在同盟会正式成立前7天的背景下产生的，处处反映了孙中山先生提出的“驱逐鞑虏，恢复中华，建立民国，平均地权”的斗争纲领和“民族、民权、民生”的三民主义学说的理论和精神。在这篇演讲中，孙中山先生以饱满的爱国主义热情，通过鲜明的比较，尖锐、深刻地批驳了改良派散布的种种谬论，阐明了博采各国之长，实行民主共和的主张，有力地证明了中国决不会沦亡的主题。孙先生以游历欧美各国以及在日本的见闻作为证明主题的材料，强调中国人要有志气改革，“中国断断乎没有不兴的道理。”在结构的安排上，立与驳结合得恰当得体。面对前来欢迎自己的群众，孙先生以亲切、平和的态度循循善诱，用不直接点名的方式，把改良派的谬论驳得体无完肤。并且以满腔的热情，启发人们树立民族自尊心，坚定改革的自信心，以昂扬战斗的情绪激励群众。演讲中多处使用设问、反问等句式，增添了语言的气势，有助于驳斥政敌、激励群众，抒发中华民族奋发图强的豪情。这篇演讲比较充分地体现出孙中山先生既朴实严谨又气魄宏伟的演讲风格。

毛泽东的宣言书

中国伟大的无产阶级革命家，中华人民共和国的缔造者毛泽东同志是一位具有诗人气质的政治领袖，他的演讲论不但精辟准确，而且语言生动活泼。1949年9月21日正值中华人民共和国成立前夕，他在中国人民政治协商会议第一届全体会议上作了题为《中国人民站起来了》的演讲。

“……

诸位代表先生们，我们有一个共同的感觉，这就是我们的工作将写在人类的历史上，它将表明：占人类总数四分之一的中国人从此站立起来了。中国人从来就是一个伟大的勇敢的勤劳的民族，只是在近代是落伍了。这种落伍，完全是被外国帝国主义和本国反动政府所压迫和剥削的结果。一百多年以来，我们的先人以不屈不挠的斗争反对内外压迫者，从来没有停止过，其中包括伟大的中国革命先行者孙中山先生所领导的辛亥革命在内。我们的先人指示我们，叫我们完成他们的遗志。我们现在是这样做了。我们团结起来，以人民解放战争和人民大革命打倒了内外压迫者，宣布中华人民共和国的成立了。我们的民族将从此列入爱好和平自由的世界各民族的大家庭，以勇敢

而勤劳的姿态工作着，创造自己的文明和幸福，同时也促进世界的和平和自由。我们的民族将再也不是一个被人侮辱的民族了，我们已经站起来了。我们的革命已经获得全世界广大人民的同情和欢呼，我们的朋友遍于全世界。

……

我们的人民民主专政的国家制度是保障人民革命的胜利成果和反对内外敌人的复辟阴谋的有力的武器，我们必须牢牢地掌握这个武器。在国际上，我们必须和一切爱好和平自由的国家和人民团结在一起，首先是和苏联及各新民主主义国家团结在一起，使我们的保障人民革命胜利成果和反对内外敌人复辟阴谋的斗争不致处于孤立地位。只要我们坚持人民民主专政和团结国际友人，我们就会是永远胜利的。

……

随着经济建设的高潮的到来，不可避免地将要出现一个文化建设的高潮。中国人被人认为不文明的时代已经过去了，我们将以一个具有高度文化的民族出现于世界。

我们的国防将获得巩固，不允许任何帝国主义者再来侵略我们的国土。在英勇的经过了考验的人民解放军的基础上，我们的人民武装力量必须保存和发展起来。我们将不但有一个强大的陆军，而且有一个强大的空军和一个强大的海军。

让那些内外反动派在我们面前发抖罢，让他们去说我们这也不行那也不行罢，中国人民的不屈不挠的努力必将稳步地达到自己的目的。

在人民解放战争和人民革命中牺牲的人民英雄们永垂不朽！

庆贺人民解放战争和人民革命的胜利！

庆贺中华人民共和国的成立！

庆贺中国人民政治协商会议的成功！”

毛泽东的《中国人民站起来了》的著名演讲，全篇气势庄严宏伟，蕴含博大精深，既是中国人民革命经验的总结，又是中国人民未来奋斗的目标所向。一字字、一句句，饱含了一位无产阶级革命家的崇高感情，跳荡着一颗热爱祖国，热爱人民的赤子之心，具有摄入魂魄的艺术力量。毛泽东的这篇演讲又是一篇胜利的宣言，它向全体中国人民、全世界人民宣告了中国人民革命的胜利，宣告“我们的民族将再也不是一个被人侮辱的民族了，我们已经站起来了。”毛泽东的声音响彻环宇，使近百年来长期觊觎中国的列强们惊呼：“中国这头沉睡的狮子终于醒过来了！”

周恩来万隆演讲

周恩来总理是世界上公认的第一流的外交家、宣传家和演讲家。1955年，亚非 29 个从殖民主义压迫下新独立的国家和地区在印度尼西亚万隆举行会议，讨论国际形势和有关亚非国家共同利害关系问题。周恩来率领中国代

代表团参加了这次大规模国际会议。4月19日，根据会议发展情况，周恩来临时决定将原来的发言改用书面散发，另外针对帝国主义对新中国的造谣中伤，在下午的全体会议上做了一个补充发言。这就是极其著名的万隆演讲。

“主席，各位代表：

我的主要发言现在印发给大家了。在听到了许多代表团团长的一些发言之后，我愿补充说几句话。

中国代表团是来求团结而不是来吵架的。我们共产党人从不讳言我们相信共产主义和认为社会主义制度是好的。但是，在这个会议上用不着来宣传个人的思想意识和各国的政治制度，虽然这种不同在我们中间显然是存在的。

中国代表团是来求同而不是来立异的。在我们中间有无求同的基础呢？有的。那就是亚非绝大多数国家和人民自近代以来都曾经受过、并且现在仍在受着殖民主义所造成的灾难和痛苦。这是我们大家都承认的。从解除殖民主义痛苦和灾难中找共同基础，我们就很容易互相了解和尊重、互相同情和支持，而不是互相疑虑和恐惧、互相排斥和对立。这就是为什么我们同意五国总理茂物会议所宣布的关于亚非会议的四项目的，而不另提建议。

本来，对于美国一手造成的台湾地区的紧张局势，我们很可以在这里提出如同苏联所提出的召开国际会议谋求解决的议案，请求会议加以讨论。中国人民解放自己领土台湾和沿海岛屿的要求是正义的，这完全是内政和行使自己的主权，并得到许多国家的支持。我们也很可以提议会议讨论承认和恢复中华人民共和国在联合国的合法地位问题。去年，科伦坡五国总理会议，还有亚非其他国家，都曾经支持中华人民共和国在联合国的地位。而且，中国在联合国所受的不公正待遇，也可以在这里提出批评。但是，我们并不这样做。因为这样一来，就很容易使我们的会议陷入对这些问题的争论而得不到解决。

我们的会议应该求同而存异。同时，会议应将这些共同愿望和要求肯定下来。这是我们中间的主要问题。我们并不要求各人放弃自己的见解，因为这是实际存在的反映。但是不应该使它妨碍我们在主要问题上达成共同的协议。我们还应在共同的基础上来相互了解和重视彼此的不同见解。

现在，我首先谈不同的思想意识和社会制度问题。我们应该承认，在亚非国家中是存在有不同的思想意识和社会制度的，但这并不妨碍我们求同和团结。第二次大战后，亚非两洲兴起了许多独立国家，一类是共产党领导的国家，一类是民族主义者领导的国家。前一类国家并不多。但是某些人所不喜欢的，就是6万万中国人民选择了中国共产党领导的、属于社会主义体系的政治制度，而不再为帝国主义所统治了。后一类国家很多，像印度、缅甸、印度尼西亚和亚非许多国家都是。我们这两类国家都是从殖民主义的统治下独立起来的，并且还在继续为完全独立而奋斗。我们有什么理由不可以互相了解和尊重、互相同情和支持呢？五项原则完全可以成为在我们中间建立友

好合作和亲善睦邻关系的基础。我们亚非国家，中国也在内，不论在经济上或文化上都很落后。我们亚非会议既然不要排斥任何人，为什么我们自己反倒不能互相了解、不能友好合作呢？

次之，我要谈有无宗教信仰自由的问题。宗教信仰自由是近代国家所共同承认的原则。我们共产党人是无神论者，但是我们新生有宗教信仰的人。我们希望有宗教信仰的人也应该尊重无宗教信仰的人。中国是有宗教信仰自由的国家，这不仅有 700 万共产党员，并且还有以千万计的回教徒和佛教徒，以百万计的基督教徒和天主教徒。中国代表团中就有虔诚的伊斯兰教的阿訇。这些情况并不妨碍中国内部的团结，为什么在亚非国家的大家庭中不能将有宗教信仰的和没有宗教信仰的人团结在一起呢？挑起宗教纷争的时代应该过去了，因为从挑起那种纷争中得到利益的并不是我们中间的人。

第三，我要谈所谓颠覆活动的问题。中国人民为反对殖民主义所进行的斗争超过 100 年。中国共产党领导的民族、民主的革命斗争也经历了近 30 年的艰难困苦的过程，才终于达到了成功。中国人民在帝国主义、封建主义和蒋介石统治下所受的苦难是数不尽的，最后才选择了这个国家制度和现在的政府。中国革命是依靠中国人民的努力取得胜利的，决不是从外输入的，这一点连不喜欢中国革命胜利的人也不能否认。中国古语说：‘己所不欲，勿施于人。’我们反对外来干涉，为什么我们会去干涉别人的内政呢？有人说，中国在国外有 1000 多万华侨，可能利用他们的双重国籍来进行颠覆活动。但是，华侨的双重国籍问题是旧中国遗留下来的，蒋介石至今还在利用极少数的华侨进行对所在国的破坏活动。新中国的人民政府却准备与有关各国政府解决华侨的双重国籍问题。又有人说，在中国境内有傣族自治区威胁了别人。中国境内有几十种少数民族共 4000 多万人，其中傣族和相同系统的壮族将近千万人。他们既然存在，我们就必须给他们自治权利。好像缅甸有掸族自治邦一样，在中国境内各个少数民族都有他们的自治区。中国少数民族在中国境内实行自治权利，如何能说威胁邻邦呢？我们现在准备在坚守五项原则的基础上与亚非各国，乃至世界各国，首先是我们的邻邦，建立正常关系。现在的问题不是我们去颠覆别人的政府，倒是有人在中国的周围建立进行颠覆中国政府的据点。比如在缅甸边境就存在着蒋介石集团的残余武装分子，对中缅两国进行破坏。因为中缅友好，我们一直尊重缅甸的主权，信任缅甸政府去解决这个问题。

中国人民选择和拥护自己的政府，中国有宗教信仰自由，中国决无颠覆邻邦政府的意图。相反的，中国正在受着美国政府公言不讳地进行颠覆活动的害处。大家如果不信，可亲自或派人到中国去看。我们是容许不知真相的人怀疑的。中国俗语说：‘百闻不如一见。’我们欢迎所有到会的各国代表到中国去参观，你们什么时候去都可以。我们没有竹幕，倒是别人要在我们之间施放烟幕。

16 万万亚非人民期待着我们的会议成功。全世界愿意和平的国家和人民

期待着我们的会议能为扩大和平区域和建立集体和平有所贡献。让我们亚非国家团结起来，为亚非会议的成功努力吧！”

在著名的万隆演讲中，周恩来以其杰出外交家的风度在发言中申辩不离原则，驳斥不失礼仪，娓娓而谈不失严谨，阐明了我国的外交路线和政策，呼吁亚非各国“求同存异”，团结起来共同进行反帝反殖斗争。这篇演讲充分展现出周恩来出色的外交才能，面对会议上出现的有人打着反共的旗号向中国挑衅的情况，周恩来坚定沉着，意识到这是帝国主义者们的阴谋，随机应变，以补充发言的形式上台演讲，迎头痛击帝国主义者们的阴谋，阐明“求同存异”的方针，促进了亚非国家间的团结，对会议的成功起了重要的作用。整篇演讲有很强的针对性，措词妥帖，柔中见刚，态度明朗，开诚布公，获得了与会代表热烈的欢迎和赞扬。

邓小平舌战英相

中国改革开放的总设计师邓小平不仅是我国最有威望的国家领导人之一，同时也是一位机智的谋略家、风趣的交际家和雄辩的演说家。英国前首相撒切尔夫人因在英国与阿根廷的马岛争端中持强硬立场而在世界上有“铁女人”之称。1982年，英国女首相访华，邓小平和“铁女人”在北京会晤，唇枪舌剑已在世人的预料之中。下面便是邓小平于9月24日会见英国首相撒切尔夫人时，就香港问题发表的著名讲话。

“我们对香港问题的基本立场是明确的，这里主要有三个问题。一个是主权问题；再一个问题，是1997年后中国采取什么方式来管理香港，继续保持香港繁荣；第三个问题，是中国和英国两国政府要妥善商谈如何使香港从现在到1997年15年中不出现大的波动。

关于主权问题，中国在这个问题上没有回旋余地。坦率地讲，主权问题不是一个可以讨论的问题。现在时机已经成熟了，应该明确肯定：1997年中国将收回香港。就是说，中国要收回的不仅是新界，而且包括香港岛、九龙。中国和英国就是在这个前提下来进行谈判，商讨解决香港问题的方式和办法。如果中国在1997年，也就是中华人民共和国成立48年后还不把香港收回，任何一个中国领导人和政府都不能向中国人民交代，甚至也不能向世界人民交代。如果不收回，就意味着中国政府是晚清政府，中国领导人是李鸿章！我们等待了33年，再加上15年，就是48年，我们是在人民充分信赖的基础上才能如此长期等待的。如果15年后还不收回，人民就没有理由信任我们，任何中国政府都应该下台，自动退出政治舞台，没有别的选择。所以，现在，当然不是今天，但也不迟于一、二年的时间，中国就要正式宣布收回香港这个决策。我们可以再等一、二年宣布，但肯定不能拖延更长的时间了。

中国宣布这个决策，从大的方面来讲，对英国也是有利的，因为这意味着届时英国将彻底地结束殖民统治时代，在世界公论面前会得到好评。所以

英国政府应该赞成中国的这个决策。中英两国应该合作，共同来处理香港问题。

保持香港的繁荣，我们希望取得英国的合作，但这不是说，香港继续保持繁荣必须在英国的管辖之下才能实现。香港继续保持繁荣，根本上取决于中国收回香港后，在中国的管辖之下，实行适合于香港的政策。香港现行的政治、经济制度，甚至大部分法律都可以保留，当然，有些要加以改革。香港仍将实行资本主义，现行的许多适合的制度要保持。我们要同香港各界人士广泛交换意见，制定我们在 15 年中的方针政策以及 15 年后的方针政策。这些方针政策应该不仅是香港人民可以接受的，而且在香港的其他投资者首先是英国也能够接受，因为对他们也有好处。我们希望中英两国政府就此进行友好的磋商，我们将非常高兴地听取英国政府对我们提出的建议。这些都需要时间。为什么还要等一、二年才正式宣布收回香港呢？就是希望在这段时间里同各方面进行磋商。

现在人们议论最多的是，如果香港不能继续保持繁荣，就会影响中国的四化建设。我认为，影响不能说没有，但说会在很大程度上影响中国的建设，这个估计不正确。如果中国把四化建设能否实现放在香港是否繁荣上，那末这个决策本身就是不正确的。人们还议论香港外资撤走的问题。只要我们的政策适当，走了还会回来的。所以，我们在宣布 1997 年收回香港的同时，还要宣布 1997 年后香港所实行的制度和政策。

至于说一旦中国宣布 1997 年要收回香港，香港就可能发生波动，我的看法是小波动不可避免，如果中英两国抱着合作的态度来解决这个问题，就能避免大的波动。我还要告诉夫人，中国政府在做出这个决策的时候，各种可能都估计到了。我们还考虑了我们不愿意考虑的一个问题，就是如果在 15 年的过渡时期内香港发生严重的波动，怎么办？那时，中国政府将被迫不得不收回的时间和方式另作考虑。如果说宣布要收回香港就会像夫人说的‘带来灾难性的影响’，那我们要勇敢地面对这个灾难，做出决策。希望从夫人这次访问开始，两国政府官员通过外交途径进行很好的磋商，讨论如何避免这种灾难。我相信我们会制定出收回香港后应该实行的、能为各方面所接受的政策。我不担心这一点。我担心的是今后 15 年过渡时期如何过渡好，担心在这个时期中会出现很大的混乱，而且这些混乱是人为的。这当中不光有外国人，也有中国人，而主要的是英国人。制造混乱是很容易的。我们进行磋商就是要解决这个问题。不单单是两国政府，而且包括政府要约束厂商及各行各业，不要做妨碍香港繁荣的事。不仅在这 15 年的过渡时期内香港不要发生大的波动，1997 年中国接管以后还要管理得更好。

我们建议达成这样一个协议，即双方同意通过外交途径开始进行香港问题的磋商。前提是 1997 年中国收回香港，在这个基础上磋商解决今后 15 年怎样过渡得好以及 15 年以后香港怎么办的问题。”

邓小平讲话极有原则性。面对“铁女人”，据理力争自不待言，但不失

坦率诚恳，使“铁女人”在会谈中不得不持合作的态度。当然，最根本的，是邓小平创造性地提出“一国两制”的构想，为圆满解决香港问题起了决定性的作用。邓小平有关香港问题的讲话表现了他处理国际问题的远见卓识，集中地体现了他的原则性和灵活性完美结合的风格。这篇讲话为中外所瞩目，在完成祖国统一大业的进程中具有里程碑一般的重大意义。

斯大林的总动员

前苏联红军的统帅斯大林不仅是一位世界著名的革命家、军事家，也是一位享誉世界的演说家。1941年6月22日，法西斯在德国撕毁《苏德互不侵犯条约》，突然进攻苏联，战争的灾祸突然在一个早上降临到和平的苏联人民头上。苏联从上到下，从武装部队到人民，一下子看清了希特勒的狰狞面目，意识到整个国家已面临灭亡的危险。在这种危急关头，即1941年7月3日，斯大林通过广播向苏联发表了战争总动员的演说。

“同志们！公民们！

兄弟姐妹们！

我们的陆海军战士们！

我的朋友们，我现在向你们讲话！

希特勒德国从6月22日起向我们祖国发动的背信弃义的军事进攻正在继续着。虽然红军进行了英勇的抵抗，虽然敌人的精锐师和精锐空军部队已被击溃，被埋葬在战场上，但是敌人又向前线投入了新的兵力，继续向前进犯。希特勒军队侵占了立陶宛全境、拉脱维亚的大部地区、白俄罗斯西部地区、乌克兰西部一部分地区。法西斯空军正在扩大其轰炸区域，对摩尔曼斯克、奥尔沙、莫吉廖夫、斯摩棱斯克、基辅、敖德萨、塞瓦斯托波尔等城市大肆轰炸。我们的祖国面临着严重的危险。

我们光荣的红军怎么会让法西斯军队占领了我们的一些城市和地区呢？难道德国法西斯军队真的像法西斯的吹牛宣传家所不断吹嘘的那样，是无敌的军队吗？

当然不是！历史表明，无敌的军队现在没有过去也没有过。拿破仑的军队曾被认为是无敌的。可是这支军队却先后被俄国的、英国的和德国军队也曾被认为是无敌的军队，可是这支军队曾经数次败在俄国军队和英国军队的手中，终于被英法军队击溃了。对于现在希特勒的德国法西斯军队也应当这样说。这支军队在欧洲大陆上还没有遇到过重大的抵抗。只是在我国领土上，它才遇到了重大的抵抗。既然由于这种抵抗，德国法西斯军队的精锐师已被我们红军击溃，这就是说，正像拿破仑和威廉的军队曾经被击溃一样，希特勒法西斯军队也是能够被击溃的，而且一定会被击溃。

至于说我们一部分领土毕竟被德国法西斯军队占领了，这主要是由于法西斯德国的反苏战争是在有利于德国军队而不利于苏联军队的情况下发动

的。问题就在于，德国军队是进行着战争的国家的军队，它已经全部进行了充分的动员，德国用来进攻苏联并且集结到苏联边境的 170 个师已经完全处于战备状态，只等进攻的信号了；而当时苏联的军队还需要进行充分动员，还需要向边境集结。这里还有一个情况起了不小的作用，就是法西斯德国不顾它会被全世界认为是进攻一方，而突然背信弃义地撕毁了它同苏联在 1939 年缔结的互不侵犯条约。显然，爱好和平的我国是不愿意首先破坏条约的，因此也就不能走上背信弃义的道路。

也许有人要问：‘苏联政府怎么会同像希特勒和里宾特洛普这样一些背信弃义的人和恶魔缔结互不侵犯条约呢？苏联政府在这方面是不是犯了错误？’当然没有犯错误！互不侵犯条约是两国之间的和平条约。1939 年德国向我们提出的正是这样的条约。苏联政府能不能拒绝这样的建议呢？我想，任何一个爱好和平的国家都不能拒绝同邻国缔结和平协定，即使这个国家是由像希特勒和里宾特洛普这样一些吃人魔鬼领导的。当然，这是在一个必要的条件下缔结的，即和平协定既不能直接，也不能间接触犯爱好和平国家的领土完整、独立和荣誉。大家知道，德国同苏联订立的互不侵犯条约正是这样的条约。

我们同德国缔结了互不侵犯条约，得到些什么呢？我们保证我国获得了一年半的和平，使我国有可能准备好自己的力量，在法西斯德国胆敢冒险违反条约进攻我国的情况下予以反击。这肯定是我们有所得，而法西斯德国有所失。

法西斯德国背信弃义地撕毁条约，进攻苏联，得到了些什么，又失掉了些什么呢？这使它的军队在短期内取得了某种有利的地位，可是它在政治上却输了，它在全世界面前暴露了自己是血腥的侵略者。毫无疑问，德国在军事上暂时有所得，只是偶然因素，而苏联在政治上大有所得，却是重大的长久的因素，在这个基础上，红军在反法西斯德国的战争中具有决定意义的军事胜利必将日益扩大。

正因为如此，我们全体英勇的陆军，我们全体英勇的海军，我们全体的飞行员——我们的雄鹰，我国各族人民，欧洲、美洲、亚洲所有的优秀人士，以及德国所有的优秀人士，都谴责德国法西斯分子的背信弃义行为而同情苏联，赞同苏联政府的行为，并且认为我们的事业是正义的，敌人一定会被击溃，我们一定会取得胜利。

由于强加于我们的战争，我国已经同最凶恶而阴险的敌人——德国法西斯主义展开了殊死的搏斗。我国军队正在同以坦克和飞机武装到牙齿的敌人英勇作战。红军和红海军正在克服重重困难，为保卫每一寸苏联国土而奋不顾身地战斗。拥有数千辆坦克和数千架飞机的红军主力正在投入战斗。红军战士的勇敢精神是举世无双的。我们对敌人的抗击日益加强。全体苏联人民都同红军一道奋起保卫祖国。

为了消除我们祖国面临的危险，需要做些什么呢？为了粉碎敌人，应该

采取哪些措施呢？

首先必须使我们苏联人了解到威胁我国的危险的严重程度，坚决克服泰然自若、漠不关心的心理，克服和平建设的情绪，这种情绪在战前是完全可以理解的，但是现在，当战争使形势根本改变了的时候，就是十分有害的了。敌人是残酷无情的，他们的目的是要侵占我们用我们的汗水浇灌出来的土地，掠夺我们用我们的劳动获得的粮食和石油。他们的目的是要恢复地主政权，恢复沙皇制度，摧残俄罗斯人、乌克兰人、白俄罗斯人、立陶宛人、拉脱维亚人、爱沙尼亚人、乌兹别克人、鞑靼人、摩尔达维亚人、格鲁吉亚人、亚美尼亚人、阿塞拜疆人以及苏联其他各自由民族的民族文化和国家制度，把他们德意志化，把他们变成德国王公贵族的奴隶。因此，这是苏维埃国家生死存亡的问题，是苏联各族人民生死存亡的问题，是苏联各族人民享受自由还是沦为奴隶的问题。必须使苏联人了解这一点，不要再漠不关心，必须使他们动员起来，按照新的战时的方式改造自己的全部工作，拿出对敌人毫不留情的气概。

其次，必须使怨天尤人的人和怕死鬼、惊惶失措分子和逃兵在我们的队伍中毫无容身之地，使我们的人在斗争中无所畏惧，并且奋不顾身地投入我们反法西斯奴役者的卫国解放战争。我们国家的缔造者伟大的列宁曾经说过，苏联人的基本品质应当是在斗争中勇敢、大胆、不知畏惧、决心同人民一起为反对我们祖国的敌人而战斗。必须使布尔什维克的这种优良品质成为红军、红海军以及苏联各族人民中千百万人所具有的美德。

我们应当立即按照战时的方式改造我们的全部工作，使一切都服从于前线的利益，都服从于组织粉碎敌人的任务。苏联各族人民现在都看到，德国法西斯主义对保证全体劳动者享有自由劳动和美好生活的我们的祖国，是咬牙切齿、极为仇视的。苏联各族人民应当奋起反对敌人，保卫自己的权利和自己的国土。

红军、红海军和苏联全体公民都应当捍卫每一寸苏联国土，应当为保卫我国的城市和乡村战斗到最后一滴血，应当表现出我国人民所固有的勇敢、主动和机智。

我们应当组织对红军的全面支援，保证大力补充红军队伍，保证供应红军一切必需品，组织军队和军用物资的迅速运输，以及广泛救护伤员。

我们应当巩固红军的后方，使全部工作都服从于这个事业的利益，做到一切企业都能加紧工作，生产更多的步枪、机枪、火炮、子弹、炮弹、飞机，组织对工厂、电站、电话和电报通信设施的警卫工作，整顿地方防空事宜。

我们应当对一切扰乱后方分子、逃兵、惊惶失措分子和造谣分子进行无情的斗争，消灭间谍、破坏分子和敌人的伞兵，在这些方面及时地协助我们的锄奸营。必须注意到，敌人是阴险狡猾的，善于欺骗和造谣。必须估计到这一切，不要受敌人的挑拨。凡是因惊惶失措和贪生怕死而有害防务的人，不论是谁，都应当立即交付军事法庭审判。

当红军部队不得不撤退时，必须运走全部铁路机车车辆，不给敌人留下一部机车、一节车厢，不给敌人留下一公斤粮食、一公斤燃料。集体农庄庄员应当把所有的牲畜赶走，把粮食交给国家机关保管，以便运到后方。凡是不能运走的一切贵重物资，其中包括有色金属、粮食和燃料等，都应当绝对销毁。

在敌占区，必须建立骑兵和步兵游击队，建立破坏小组，以便同敌军部队斗争，以便遍地燃起游击战争的烽火，以便炸毁桥梁、道路，破坏电话和电报通信设施，焚毁森林、仓库和辎重。在沦陷区，要造成使敌人及其所有走狗无法安身的条件，步步追击他们，消灭他们，破坏他们的一切活动。

同法西斯德国的战争，绝不能看成普通的战争。这场战争不仅是两国军队之间的战争。它同时是全体苏联人民反德国法西斯军队的伟大战争。这场反法西斯压迫者的全民卫国战争的目的，不仅是要消除我国面临的危险，而且还要帮助那些呻吟在德国法西斯主义枷锁下的欧洲各国人民。在这场解放战争中，我们不是孤立的。在这场伟大战争中，欧洲和美洲各国人民，其中包括受希特勒头目们奴役的德国人民，将是我们可靠的同盟者。我们为了保卫我们祖国的自由而进行的战争，将同欧洲和美洲各国人民为争取他们的独立、民主自由的斗争汇合在一起。这将是各国人民争取自由、反对希特勒法西斯军队的奴役和奴役威胁而结成的统一战线。因此，英国首相丘吉尔先生关于支援苏联的历史性的演说和美国政府关于准备援助我国的宣言，就是十分明显的例证，苏联各族人民对此只能表示衷心的感谢。

同志们！我们的力量是无穷无尽的。趾高气扬的敌人很快就一定会相信这一点。对进犯我国的敌人奋起作战的，有成千上万的工人、集体农庄庄员和知识分子。我国千百万人民群众都将奋起作战。莫斯科和列宁格勒的劳动者已经开始成立有成千上万人的民兵队伍来支援红军。在我们反对德国法西斯主义的卫国战争中，在每一个遭到敌人侵犯危险的城市里，我们都应当成立这样的民兵队伍，发动全体劳动者起来斗争，挺身捍卫自己的自由、自己的荣誉、自己的祖国。

为了迅速动员苏联各族人民的一切力量，抗击背信弃义地进犯我们祖国的敌人，国防委员会已经成立了，它现在把国家的全部权力都集中在自己手中。国防委员会已经开始工作，它号召全国人民团结在列宁—斯大林党的周围，团结在苏联政府的周围，以忘我的精神支援红军和红海军，粉碎敌人，争取胜利。

用我们的一切力量来支援我们英勇的红军和我们光荣的红海军！

用人民的一切力量来粉碎敌人！

为争取我们的胜利，前进！”

丘吉尔战时演说

在危难之际出任英国战时首相的温斯顿·丘吉尔有很高的文学造诣，这使他一生中的数百篇演说无一不具文采。为此，他曾被美国《展示》杂志列为近百年世界最有说服力的八大演说家之一。第二次世界大战中，就在德军于1941年6月22日大举入侵苏联的当晚，丘吉尔即发表了援助苏联抗击德国法西斯的演说。

“今晚，我要借此机会向大家发表演说，因为我们已经来到了战争的关键时刻。

今天凌晨4时，希特勒已进攻并入侵俄国。既没有宣战，也没有最后通牒；但德国炸弹却突然在俄国城市上空像雨点般地落下，德国军队大举侵犯俄国边界。一小时后，德国大使拜见俄国外交部长，称两国已处于战争状态。但正是这位大使，昨夜却喋喋不休地向俄国人保证，德国是朋友，而且几乎是盟友。

希特勒是个十恶不赦、杀人如麻、欲壑难填的魔鬼；而纳粹制度除了贪得无厌和种族统治外，另无主旨和原则。它横暴凶悍，野蛮侵略，为人类一切形式的卑劣行径所不及。

过去的一切，连同它的罪恶，它的愚蠢和悲剧，都一闪而逝了。我看见俄国士兵站在祖国的大门口，守卫着他们的祖先自远古以来劳作的土地。我看见他们守卫着自己的家园，他们的母亲和妻子在祈祷——呵，是的，有时人人都要祈祷，祝愿亲人平安，祝愿他们的赡养者、战斗者和保护者回归。

我看见俄国数以万计的村庄正在耕种土地，正在艰难地获取生活资料，那儿依然有着人类的基本乐趣，少女在欢笑，儿童在玩耍。我看见纳粹的战争机器向他们碾压过去，穷凶极恶地展开了屠杀。我看见全副戎装，佩剑、马刀和鞋钉叮当作响的普鲁士军官，以及刚刚威吓、压制过十多个国家的、奸诈无比的特工高手。我还看见大批愚笨迟钝、受过训练，唯命是从，凶残暴戾的德国士兵，像一大群爬行的蝗虫正在蹒跚行进。我看见德国轰炸机和战斗机在天空盘旋，它们依然因英国人的多次鞭挞而心有余悸，却又为找到一个自以为唾手可得的猎物而得意忘形。在这番嚣张气焰的背后，在这场突然袭击的背后，我看到那一小撮策划、组织并向人类发动这场恐怖战争的恶棍。

于是，我的思绪回到了若干年前，他们坚韧不拔，英勇善战，帮助我们赢得了胜利，但后来，他们却完全同这一切隔绝开了——虽然这并非我们的过错。

我亲身经历了所有这一切。如果我直抒胸臆，感怀旧事，你们是会原谅我的。但现在我必须宣布国王陛下政府的决定，我确信伟大的自治领地在适当时候会一致同意这项决定。然而我们必须现在，必须立即宣布这项决定，一天也不能耽搁。我必须发表这项声明，我相信，你们绝不会怀疑我们将要采取的政策。

我们只有一个目标，一个唯一的、不可变更的目标。我们决心要消灭希

特勒，肃清纳粹制度的一切痕迹。什么也不能使我们改变这个决心。什么也不能！我们决不谈判；我们决不同希特勒或他的任何党羽进行谈判。我们将在陆地同他作战；我们将在海洋同他作战；我们将在天空同他作战，直至邀天之助，在地球上肃清他的阴影，并把地球上的人民从他的枷锁下解放出来。

任何一个同纳粹主义作斗争的人或国家，都将得到我们的援助。任何一个与希特勒同流污的人或国家，都是我们的敌人。这一点不仅适用于国家，而且适用于所有那些卑劣的、吉斯林之流的代表人物，他们充当了纳粹制度的工具和代理人，反对自己的同胞，反对自己的故土。这些吉斯林们，就像纳粹头目自身一样，如果没有被自己的同胞干掉（干掉就会省下很多麻烦），就将在胜利的翌日被我们送交同盟国法庭审判。这就是我们的政策，这就是我们的声明。

因此，我们将尽力给俄国和俄国人民提供一切援助。我们将呼吁世界各地的朋友和盟友采取同样的方针，并且同我们一样，忠贞不渝地推行到底。

我们已经向苏俄政府提供了力所能及的，可能对他们有用的技术援助和经济援助。我们将日以继夜地、越来越大规模地轰炸德国，月复一月地向它大量投掷炸弹，使它每一个月都尝到并吞下比它倾洒给人类的更加深重的苦难。

值得指出的是，仅仅在昨天，皇家空军曾深入法国腹地，以极小损失击落了 28 架侵犯、玷污并扬言要控制法兰西领空的德国战斗机。

然而这仅仅是一个开端。从现在起，我国空军的扩充将加速进行。在今后 6 个月，我们从美国那儿得到的援助，包括各种战争物资，尤其是重型轰炸机，将开始展示出重要意义。这不是阶级战争。这是一场整个大英帝国和英联邦不分种族，不分信仰，不分党派，全都投入进去的战争。

希特勒侵略俄国仅仅是蓄谋侵略不列颠诸岛的前奏。毫无疑问，他指望在冬季到来之前结束这一切，并在美国海军和空军进行干涉之前击溃英国。他指望更大规模地重演故伎，各个击破。他一直是凭借这种伎俩得逞的。那时，他就可以为最后行动清除障碍了，也就是说，他就要迫使西半球屈服于他的意志和他的制度了，而如果做不到这一点，他的一切征服都将落空。

因此，俄国的危险就是我国的危险，就是美国的危险；俄国人民为了保卫家园而战的事业就是世界各地自由人民的自由民族的事业。

让我们从如此残酷的经验中吸取教训吧！在这生命尚存，力量还在之际，让我们加倍努力，合力奋战吧！”

戴高乐不信败局

法兰西第五共和国总统夏尔·戴高乐是法国现代史上著名的反法西斯英雄，也是一位著名的演说家。1940 年 6 月 18 日，即法国贝当元帅向希特勒投降的第二天，他在伦敦布什大厦的播音室里，向法国人民发表了这篇著名

的演说。

“那些多年身居军界要职的将领们已经组成了一个政府。这个政府以我们的军队吃了败仗为由，同敌人接触，意在谋取停战。

毫无疑问，我们确是吃了败仗，我们陷于敌人陆、空军的机械化部队的围困之中。我们之所以受挫，不仅是因德军人数众多，更重要的是他们的飞机、坦克和战略。正是德军的坦克、飞机和战略使我们的战士们不知所措，置他们于今天的境地。

但是难道已一锤定音，胜利无望，败局已定吗？不，绝不如此！

请相信我，因为我对自已说的话胸有成竹。我告诉你们，法兰西并没有失败。我们完全可以以其人之道还治其人之身，并有朝一日扭转乾坤，取得胜利。

因为法兰西并不孤立，她不是孤军作战！她绝不孤立！她有一幅员辽阔的帝国作后盾。她可以同控制着海域并继续在战斗着的不列颠帝国结盟。同英国一样，她可以得到美国雄厚工业力量的取之不尽用之不竭的资源。

这场战争不仅限于在我们这块不幸的土地上，战争的胜败不取决于法国战场的局势。这是一场世界大战。所有的过失、延误和磨难都不会改变一个事实，即世界上仍有种种锦囊妙计，能够最终置我们的敌人于死地。我们今天虽然受挫于机械化部队，将来，我们却可用更高级的机械化部队制胜。世界的命运正系于此。

我，戴高乐将军，现在在伦敦向法国的官兵发了请求，不管你们现在还是将来踏上英国的田地，不管是否持有武器，都同我联系。我请求具有制造武器技能的工程师和技术工人，不管你们现在或是将来踏上英国的国土，都和我联系。

不管风云如何变幻，法兰西抗战烽火都不会被扑灭，法兰西的抗战烽火也决不可能被扑灭。

明天，我还会像今天一样继续在伦敦发表广播演讲。”

戴高乐的这篇演讲言简意明，充满爱国主义的激情和必胜的信念。他在法国向德国法西斯投降之际，高举“争取民族独立”的大旗，领导法国人民开展抵抗运动，使法国人民在黑暗中看到一线光明，重新燃起了希望。这篇演讲成为战时法国抵抗运动的动员令和号召书，也使戴高乐成为法国人民心目中的爱国英雄。

罗斯福对日宣战

富·德·罗斯福连任四届美国总统，是第二次世界大战时同盟国三巨头之一。他不仅是一位卓越的政治家，同时也是一位杰出的演说家。美国《展示》杂志也把他列为近百年来世界八大最有说服力的演说家之一。1941年12月7日，日本法西斯发动太平洋战争，突然偷袭美国海军基地珍珠港，2300

多名美国人被打死，美国太平洋舰队几乎全军覆没，美国人义愤填膺，视这一天为“国耻日”。第二天，罗斯福总统发表了著名的要求对日宣战的演说。

“副总统先生、议长先生、参众两院各位议员：

昨日，1941年12月7日——一个遗臭万年的日子——美利坚合众国遭到了日本帝国海空军突然和蓄谋的进攻。

合众国当时同该国处于和平状态，而且，根据日本的请求，当时仍在同该国政府和该国天皇进行着对话，对于维持太平洋的和平有所期待。实际上，就在日本空军中队已经开始轰炸美国瓦胡岛之后一小时，日本驻合众国大使及其同事还向我国务卿提交了对美国最近致日方的信函的正式答复。虽然复函声言继续现行外交谈判已无用，它并未包含有关战争或武力进攻的威胁或暗示。

应该记录在案的是：由于夏威夷同日本的距离，这次进攻显然是许多天乃至若干星期以前就已蓄谋进行了策划的。在策划的过程中，日本政府通过虚伪的声明和表示希望维系和平而蓄意对合众国进行了欺骗。

昨天对夏威夷群岛的进攻，给美国海陆军部队造成了严重的损害。我遗憾地告诉各位，很多美国人丧失了生命。此外，据报，美国船只在旧金山和火奴鲁岛之间的公海上也遭到了鱼雷袭击。

昨天，日本政府已发动了对马来西亚的进攻。

昨夜，日本军队进攻了香港。

昨夜，日本军队进攻了关岛。

昨夜，日本军队进攻了菲律宾群岛。

昨夜，日本人进攻了威克岛。

今晨，日本人进攻了中途岛。

因此，日本在整个太平洋区域采取了突然的攻势。昨天和今天的事实不言自明。合众国的人民已经形成了自己的见解，并且十分清楚这关系到我们国家的安全和生存的本身。

作为陆海军总司令，我已指示，为了我们防务采取一切措施。

但是，我们整个国家都将永远记住这次对于我们进攻的性质。

不论要用多长的时间才能战胜这次预谋的入侵，美国人民以自己的正义力量一定要赢得绝对的胜利。

我现在断言，我们不仅要作出最大的努力来保卫我们自己，我们还将确保这种形式的背信弃义永远不会再危及我们。我这样说，相信是表达了国会和人民的意志。

对敌行动已经存在。无庸讳言，我国人民，我国领土和我国利益都处于严重危险之中。

信赖我们的武装部队——依靠我国人民的坚定决心——我们将取得必然的胜利——上帝助我！

我要求国会宣布：自1941年12月7日——星期日日本进行无缘无故和

卑鄙怯懦的进攻时起，合众国和日本帝国之间已处于战争状态。”

罗斯福的演说虽然篇幅不长，但句句有力，字字千钧，并以其严谨的逻辑把美国人反日的愤怒一步一步推向高潮，整个议会群情激昂、反应强烈，终于以压倒多数投票通过对日宣战。

林肯演说铸金文

美国第 16 任总统林肯在当选总统后，南方各州相继宣布脱离联邦，内战爆发，林肯总统领导人民对南方叛军作战。1863 年 7 月 3 日，联邦军在宾夕法尼亚州葛底斯堡的胜利标志着美国内战的关键转折点。葛底斯堡战役是一场流血最多的战争，联邦军共损失 23000 多人。四个月后林肯总统到葛底斯堡战场，为这场伟大战役的阵亡将士墓举行落成仪式。这篇演说是在 1863 年 11 月 19 日发表的。

“87 年前，我们的先辈们在这个大陆上创立了一个新国家，它孕育于自由之中，奉行一切人生来平等的原则。

现在我们正从事一场伟大的内战，以考验这个国家，或者任何一个孕育于自由和奉行上述原则的国家是否能够长久存在下去。我们今天在这场战争中的一个伟大战场上集会。烈士们为使这个国家能够生存下去而献出了自己的生命，我们来到这里，是要把这个战场的一部分奉献给他们作为最后安息之所。我们这样做是完全应该而且是非常恰当的。

但是，从更广泛的意义上来说，这块土地我们不能够奉献，不能够圣化，不能够神化。那些曾在这里战斗过的勇士们，活着的和去世的，已经把这块土地圣化了，这远不是我们微薄力量所能增减的。我们在这里所说的话，全世界不大会注意，也不会长久地记住，但勇士们在这里所做过的事，全世界却永远不会忘记。毋宁说，倒是我们这些还活着的人，应该在这里把自己奉献于勇士们已经如此崇高地向前推进但尚未完成的事业。倒是我们应该在这里把自己奉献于仍然留在我们面前的伟大任务——我们要从这些光荣的死者身上汲取更多的献身精神，来完成他们已经完全彻底为之献身的事业。我们要在这里下定最大的决心，不让这些死者白白牺牲，我们要使国家在上帝福佑下得到自由的新生，要使这个民有、民治、民享的政府永世长存。”

林肯的葛底斯堡演说是美国文学中最漂亮、最富有诗意的文章之一，通篇演讲不到三分钟。虽然这是一篇庆祝军事胜利的演说，但它没有丝毫的好战之气；相反的，这是一篇感人肺腑的颂辞，赞美那些作出最后牺牲的人，以及他们为之献身的理想。在这篇演讲中，林肯提出了深入人心的“民有、民治、民享”的口号，成为后人推崇民主政治的纲领。这篇演讲被认为是英语演讲中的最高典范，其演讲手稿被藏于美国国会图书馆，其演说词被铸成金文，长存于牛津大学。

萨达特敌国演讲

埃及前总统萨达特于 1981 年 10 月 6 日在开罗附近的纳斯尔城庆祝“十月战争”胜利八周年阅兵仪式上遇刺身亡。他的一生正如他墓碑上的碑文所述：“萨达特总统，是战争的英雄，和平的英雄，他为和平而生，为原则而死。”萨达特极善辞令，一生著述甚多。1977 年 11 月 20 日，为了中东和平，他冒险接受以色列的邀请，站在敌对国家国会的大厅发表演讲，台下的听众大多对他怀有抵触甚至仇恨的情绪，在这种场合下的演讲，其难度是可想而知的，然而萨达特却取得了成功。他在演讲中说道：

“我不想隐瞒你们。共和国总统办公室的我的一名助手在那天深夜我从人民议会回到家里后同我联系，忧心忡忡地问我：假如以色列真的向你发出邀请的话，你怎么办呢？总统先生。我十分镇静地回答他：我将立即接受邀请。

我曾经公开宣布过，我将到天涯海角去，我将到以色列去，因为我想在以色列人民面前说明全部事实真相。

我请求所有对我的决定感到惊愕的人，或者对宣布决定的真实意图表示怀疑的人原谅。因为没有任何人能设想到一个承担着最大负担，负担着中东地区战争和和平问题首要责任的最大的阿拉伯国家的总统会做出准备到敌对的国家去的决定。我们仍然处在战争状态之中，我们大家还都在遭受着在 30 年中发生的四次残酷战争所造成的苦痛，1973 年 10 月战争牺牲者的家庭仍然生活在丧夫失子、父兄阵亡的孤苦之中。

正如以前我所宣布的那样，关于这个决定我没有同任何一个同事和兄弟——阿拉伯国家或前线国家的首脑商量过。他们中间有些人在决定宣布以后同我进行了联系，表示反对。因为以阿拉伯国家和巴勒斯坦人民为一方，以以色列为另一方之间的全面情绪和全国不信任至今在所有人的心中仍然存在。长长的几个月足可以实现和平，但是在关于举行日内瓦会议的程度方面所进行的毫无益处的分歧和讨论中白白浪费了。所有这些都说明了全面情绪和全面的失去信任。

但是，我要非常诚恳地坦率地告诉你们，我做出这个决定是经过长时间的考虑的。我知道这是一个巨大的冒险。因为如果说真主决定要对埃及人民负责，要分担有关阿拉伯人民、巴勒斯坦人民的命运的责任的话，那么这种责任的首要任务就是利用一切办法，避免阿拉伯埃及人民以及全体阿拉伯人民再一次遭受毁灭性的、只有真主才知道其规模的战争灾难。

在经过长时期的思考以后，我确认对真主、对人民的责任的忠诚要求我到天涯海角，而且要到耶路撒冷去，去向以色列人民的代表、国会成员说明我考虑已久的全部事实，然后让你们自己考虑并做出你们的决定。最后，让真主按照他的意旨为我们安排一切。

女士们，先生们，每一个民族和人民的生活中都有这样一些时刻，所有

具有聪明才智和远见卓识的人在这样的时刻必须注意到过去的复杂状况和遗留问题，以便勇敢地向新的境界前进。

那些像我们一样肩负着同样责任的人们首先应该有勇气做出同形势的主流相一致的重大决定。我们大家应该站得高一些，摆脱一切形式的偏见，摆脱心理错觉和腐朽的优势理论。最重要的是我们永远不要忘记无过只属于真主。如果我说我要使全体阿拉伯人民避免新的令人痛苦的战争灾难的话，那么我十分诚挚地向你们宣布，我对世界上每一个人都怀有同样的感情，负有同样的责任，对以色列人民当然也这样。

战争的牺牲品是：人类。

在战争中灭亡的生命是人的生命——不管是阿拉伯人还是以色列人，不管是失去丈夫的妻子还是应该生活在幸福家庭中的妇女，不管是阿拉伯的还是以色列的妇女。

失去父亲的照料和爱抚的儿童是我们大家的孩子，无论是在阿拉伯的还是以色列的土地上，我们都应该担负起为他们创造快乐的今天和美好的明天的巨大责任。

为了这一切，为了保卫我们所有孩子和兄弟的生命。

为了我们社会的安居乐业，为了人民的发展，使他们幸福，给他们以崇高的生活权利，为了我们对于子孙后代的责任。

为了降生在我们土地上的每一个孩子的欢笑。

为了所有这一切，我甘冒一切风险，我决定来到你们这儿，发表我的意见。

我曾经担负起，现在仍然担负着历史责任提出的要求。为此，从前，几年以前，确切地说是在1971年2月4日，我宣布我准备同以色列签订一项和平条约。这是阿以冲突开始以来阿拉伯负责人发表的第一个公开声明。出于领导者责任应有的这一切动机，我在1973年10月16日地埃及人民议会宣布呼吁召集一次国际会议，以便确立持久的公正的和平。

在那个时候，我无需乞求和平或要求停火。我在历史的、领导的责任应有的动机的推动下，签订了第一个脱离接触协议，接着是在西奈的第二个脱离接触协议。然后，我努力敲打那些开着的、关着的大门，以寻求一条通向持久的公正和平道路。我向全世界人民敞开心怀，让他们了解我们的动机和目标，让他们真正相信我们是正义的倡导者和和平的创造者。

在这一切动机的推动之下，我决定以坦率的思想、坦荡的胸怀、自觉的意志来到你们这里，以共同创造建立在公正基础之上的持久和平。

我这次到你们这里来是在伊斯兰最大的节日、吉祥的宰牲节、牺牲和赎罪的节日里进行的一次和平之行，这是天意。当初阿拉伯人和犹太人的祖先易卜拉欣皈依了伊斯兰教，我说，当真主命令他的时候，他就立即心甘情愿地挺身而出，这不是由于软弱，而是由于一种巨大的精神力量的鼓舞，由于不惜牺牲自己心爱的儿子的自由选择，是出于对崇高理想的不可动摇的坚定

信念——这一崇高理想赋予生活的深刻的意义，也许这一巧合在我们大家的心中具有一种新的含义，也许它将变成安全、宽恕与和平吉兆中的真正希望。”

萨达特以理服人，以情动人的演讲感动了以色列国会大厅的人们。特别是那句“在战争中灭亡的生命是人的生命——不管是阿拉伯人还是以色列人”，震撼了国会大厅的所有以色列人，一下子拉近了听众与萨达特的心理距离，为演讲创造了良好的气氛与环境，产生了积极的心理效应。因为中东各国长期遭受战争之苦，中东各国人民需要和平，萨达特成功地在以色列扮演了和平使者的角色。

拉宾的和平演说

无独有偶，在埃及总统萨达特在以色列国会演讲之后 12 年，以色列总理拉宾又一次扮演了和平使者的角色。伊扎克·拉宾虽出身军界，担任过以色列国防部长，但在出任总理之后，顺应中东和平的历史发展趋势，为和平作出了不懈的努力，以致以身殉职。1993 年 9 月 13 日，拉宾在美国华盛顿签署巴以和约仪式上发表了题为《睦邻友好的新起点》的演说，成为拉宾呼唤和平的绝唱。

“今天在此签署的以色列——巴勒斯坦原则宣言，无论是对以色列战争的一名军人来说，还是对以色列人民和散居在世界各地的犹太人来说，都是不容易的。这些犹太人正抱着希望和忧虑的心情注视着我们。对于战争、暴力和恐怖活动的受害者的家属来说，这当然也是不容易的。他们遭受的痛苦是永远无法治愈的。对于以其自身的生命保卫我们的生命、甚至为了我们而牺牲他们的生命的成千上万人来说，这也是很不容易的。显然，对他们来说，这个签字仪式的举行为时太晚了。

今天，在实现和平，也许也是结束暴力活动和战争的前夕，我们永远铭记着他们中的每个人，并永远对他们怀着敬爱的心情。我们来自犹太人民古老和永恒的首都耶路撒冷。我们来自遭受痛苦和悲伤的国度。我们来自这样的人民和家庭：那里的母亲没有一年、甚至没有一个月不为她们的儿子而哭泣。我们到这里来是为了设法结束这种敌对行动，以便让我们的子子孙孙不再经受战争、恐怖和暴力行动带来的磨难。我们来到这里是为了不使他们的生命受到伤害，是为了减轻他们因想到过去而产生的痛苦。我们抱着希望到这里来并祈求和平的到来。

巴勒斯坦人，让我对你们说，我们命中注定要共同生活在同一声土地、同样的土壤上。我们的军人已从鲜血染红的战场上回来；我们亲眼目睹了我们的亲朋好友在我们的面前被杀害；我们参加了他们的葬礼，却不敢正视他们父母的眼睛；我们来自一块父母掩埋孩子们的土地；我们同你们巴勒斯坦人作战，今天，我们用洪亮而又清晰的声音、饱含着鲜血和热泪的声音对你

们说：‘够了！’

我们不想报复，也不想记恨你们。和你们一样，我们也是人——都想建立一个家、想栽一棵树，希望友爱，和你们一道像人、像自由人那样体面、和睦地生活在一起。我们今天给了和平一个机会，我对你们说，再次对你们说：‘够了！’让我们祈祷，我们共同战斗的一天终将来临。我们希望，我们共同生活的悲惨历史掀开一个新的篇章，一个相互承认的篇章，一个睦邻友好的篇章，一个相互尊重的篇章和一个相互理解的篇章。我们希望，将开辟一个尊重的篇章和一个相互理解的篇章。我们希望，将开辟一个中东历史新时期。

今天在这里，在华盛顿的白宫，我们将在两个民族的关系中，在厌倦战争的父母的关系中，在不知道战争为何物的孩子们的关系中，拉开一个新的帷幕。”

曼德拉出狱演说

纳尔逊·曼德拉是南非著名的黑人领袖，因为从事反对种族隔离制度的黑人革命斗争，曾被当局判终身监禁，身陷囹圄达 27 年之久。1990 年 2 月获释后，担任非国大副主席、主席直至当选为南非总统。曼德拉是一位著名的黑人演说家，他的名字，他的声音在南非人民之中具有强烈的感召力。1990 年 2 月 11 日，曼德拉发表了出狱后的首次演讲。

“朋友们，同志们，南非同胞们：

我以和平、民主和全人类自由的名义，向你们大家致敬。我不是作为一名预言家，而是作为你们的谦卑的公仆，作为人民的公仆，站在这里和你们面前。

你们经过不懈的奋斗和英勇牺牲，使我有可能会在今天站在这里，因此，我要把余生献给你们。

在我获得释放的今天，我要向千百万同胞，向全球各地为我的获释作出过不懈斗争的同胞，致以亲切的和最热烈的感谢。

今天，大多数南非人，无论黑人还是白人，都已认识到种族隔离制度绝无前途。为了确保和平与安全，我们必须依靠自己的声势浩大的决定性行动，来结束这种制度。我国各个团体和我国人民的大规模反抗运动和其他行动，终将导致、也只能导致民主制度的确立。

种族隔离制度给我们这片大陆造成了难以估量的破坏。成千上万个家庭的生活基础遭到了摧毁。成千上万人流离失所，无法就业。

我们的经济濒临崩溃，我们的人民卷入了政治冲突。我们在 1960 年采取了武装斗争方式，建立了非洲人民国民大会的战斗组织——‘民族之矛’，这纯属为反抗种族隔离制度的暴力而采取的自卫行动。

今天，必须进行武装斗争的种种原因依然存在。我们别无选择，只有继

续进行武装斗争。我们希望，不久将能创造出一种有利于通过谈判解决问题的气氛，以便不再有必要开展武装斗争。

我是非洲人国民大会的忠诚的遵守纪律的一员。因此，我完全赞同它所提出的目标、战略和策略。

现在需要把我国人民团结起来，这是一项一如既往的重要任务。任何领导人，都无法独自承担起所有这些重任。作为领袖，我们的任务是向我们的组织阐明观点，并允许民主机制来决定前方的道路。

关于实行民主问题，我感到有责任强调一点：运动的领导人要由全国性会议通过民主选举而产生。这是一条必须坚持，毫无例外的原则。

今天，我希望能向大家通报：我同政府进行的一系列会谈，其目的一直是使我国的政治局势正常化。我们还没有开始讨论斗争的基本要求。

我希望强调一下，除了坚持要求在非洲人国民大会和政府之间进行会晤以外，我本人从未就我国的未来问题同政府进行过谈判。

谈判还不能开始——谈判不能凌驾于我国人民之上，不能背着人民进行。我们的信念是，我国的未来只能由一个在不分肤色的基础上通过民主选举而产生的机构来决定。

要谈判消灭种族隔离制度问题，就必须正视我国人民的压倒一切的要求，即建立一个民主的、不分肤色的和统一的南非。白人垄断政权的状况必须结束。

还必须从根本上改造我国的政治制度和经济制度，以便使种族隔离制度千万的不平等问题得到解决，并保证我们的社会彻底实现民主化。

我们的斗争已经到了决定性时刻。我们呼吁人民要抓住这个时机，以便使民主进程迅速地、不间断地得到发展。我们等待自由等得太久了。我们不能再等了。现在是在各条战线上加强斗争的时候了。

现在放松努力将铸成大错，我们的子孙后代将不会原谅这个错误。地平线上萌现的自由奇观，应该能激励我们付出加倍的努力。只有通过有纪律的群众运动，胜利才有保障。

我们呼吁白人同胞加入我们的行列，来共同创造一个新南非。自由运动也是你们的政治归宿。我们呼吁国际社会继续采取行动，来孤立这个实行种族隔离制度的政府。

如果在目前取消对这个政府的制裁，彻底消灭种族隔离制度的进程就会有夭折的危险。我们向自由的迈进不可逆转。我们不应让畏惧挡住我们的道路。

由统一的、民主的和不分肤色的南非实行普选，是通向和平与种族和谐的唯一大道。

最后，我想回顾一下我在 1964 年受审时说过的话。这些话在当时和现在都一样千真万确。我说过：我为反对白人统治而斗争，也为反对黑人统治而斗争；我珍视民主和自由社会的理想，在这个社会中，人人和睦相处，机会

均等。我希望为这个理想而生，并希望实现这个理想。但是如果需要，我也准备为这个理想而死。”

安东尼对抗演说

马尔库斯·安东尼是古罗马恺撒大帝的亲密追随者，公元前42年秋战胜布鲁图斯后成为古罗马的统帅。安东尼是罗马史上杰出的军事家，但他的演说才能仿佛更胜一筹，能在群情激昂的罗马广场上扭转千万听众的感情倾向，击败演讲对手，并战而胜之。公元前44年3月15日，罗马恺撒大帝被他的部将布鲁图斯刺死。以布鲁图斯为代表的元老院共和派和以安东尼为代表的恺撒党立即展开了针锋相对的斗争。共和派为了掌握主动权，赢得国民的支持，在刺死恺撒的当日，布鲁图斯就在罗马广场上发表演讲，广场上人们的情绪已渐渐被布鲁图斯所控制。正在这时，安东尼及其恺撒党人抬着恺撒的尸体走入广场，面对不利的群众情绪，发表了力挽狂澜的著名演讲。

“我今天来，是安葬恺撒，并不是为他歌功颂德的。我发现，人生在世，犹如‘好事入泥沙，坏事传千里’。这句话好像只对恺撒说的，而布鲁图斯无疑是位正人君子。他告诉他们，说恺撒野心勃勃，如果事实确是如此，那自然是恺撒的大错。恺撒已经死去，也算是补偿了他的罪过。我今天承蒙布鲁图斯的好意，准许我演说，所以我无论如何也该在恺撒面前，说几句话。布鲁图斯真可说是一个君子，同他合谋的人，也属于当之无愧的君子，恺撒原来是我的亲密朋友，待我诚挚公平，但是在布鲁图斯这样的君子眼睛里，偏说他私怀野心。恺撒当年获胜疆场，缴获的财物，莫不归国有，难道这是野心吗？他每当听到贫民的哀嚎，也流下同情的泪水，有野心的人，能有如此慈悲的心肠吗？遗憾的是，布鲁图斯一定坚持说他有野心，而布鲁图斯又是一位堂堂正正的君子，我有什么办法呢？那天露泊卡雨节的时候，你们亲眼看到过，当时我三次以皇冠劝他登基，他三次拒绝，这能算是有野心吗？……从前你们都非常爱戴他，我想那肯定不是无缘无故的；今天他死了，你们反而没有替他伤心流泪，这真使我百思不得其解。哎，良心啊，难道你跑到禽兽身上去了吗！人的理智啊，你哪里去了？此时，我的心已在恺撒的棺材里了，我要等他回来，只有他回来，才能再说话啊！”

（讲到这里，安东尼大哭起来，并有意停下来不讲，让听众在下面议论。有些人说安东尼讲的有道理；有的说恺撒死的冤枉。）

是的，昨天，恺撒一句话足以天翻地覆，何等尊严！今天，他躺在这里，却无人理睬。如果我的话能唤醒你们的良知，那我就对不起布鲁图斯，也一定对不起卡西乌斯等人，因为他们一伙人是正人君子呀，我怎敢这样？我情愿对不起死去的人，我也情愿对不起我自己，对不起你们大家，而不愿对不起这些正人君子。可是，我手头有一张纸，那上面写的内容我不愿读出来，因为倘要我读出来，哪怕愚夫无知之辈听见，恐怕也会要去对恺撒的尸体抱

头痛哭，会拿手帕去溅他的圣血。也许，有人要在他身上拔一根毛发拿回家做纪念，而且像宝贝一样，子子孙孙传下去啊！

（听众中有人大声呼喊：请你快读遗书给我们听。）

你们不要急，我万万不能读给你们听，因为你们一旦知道这遗书中对你们所表示的关怀，那恐怕就坏事了，你们不是一根木棒，心情一定会燃烧起来，一定会发疯。倘若你们不知道自己正是恺撒继承人，会更好些，一旦知道这一切，我难以想像大家会闹出什么乱子来！

（下面听众中许多人狂叫，让他念遗书。）

难道现在就一定要听吗？等一会儿都不行吗？我真后悔方才脱口说出那句话，恐怕已经对不起那些杀死恺撒的正人君子，不该，不该！

（下面有人说，什么正人君子，他们是叛臣逆贼，是坏蛋，你快念遗书吧！）

你们实在要逼我念，那么就请大家站开，在恺撒尸体的侧面站成一个圈，先让我把写遗书的人指给你们看看。请问：你们允许我下来吗？

（安东尼走下来，站在恺撒尸体旁，对着听众）。

你们要有眼泪，现在就尽情地掉吧。恺撒穿的这件大袍，你们大家是熟悉的。我还记得，恺撒第一次穿上这件大袍的时候，是在一个夏天的晚上，那天正是征服爱威领地的光辉日子。现在你看：卡西乌斯的刀子是从这里刺进去的；你看加斯加在这里捅了一刀；你看，这个地方，正是恺撒最宠爱的布鲁图斯刺穿的。你看，刀子抽出来时，恺撒鲜血淋漓，好像已跑出门来问：‘恺撒是那样地爱布鲁图斯呀，难道布鲁图斯也忍心下此毒手吗？’啊！天知地知，恺撒是何等爱布鲁图斯，这一刀，是无情无义的一刀。恺撒看见他们都来杀他，‘无情’两字所造成的伤痛会比刀伤厉害得多，简直气得心碎胆裂，鲜血长流，扑倒在罗马将军旁培的雕像后面，脸都藏在大袍下面。哎，各位，请想一想，这是怎样一个大冤劫啊！照这样凶残下去，你我不都是在劫难逃吗？你们怎么也哭起来了？我发现你们也是讲天良的人啊，大家都在同洒伤心之泪，你们这些善良的人，才看见恺撒的一件衣裳就如此悲痛，你们还没有看见他的尸体呢，他的尸体在这里，你看，被这些大逆不道的叛徒弄成这个样子了！

（听众这时大哭、大闹、大喊、大叫，都骂布鲁图斯是叛贼，发誓要为恺撒报仇。）

各位朋友，不要忙，不要因为我的话，就把大家气成这样子。杀死恺撒的人都是些正人君子，因为什么私仇隐怨而下此毒手，我实在不得而知。他们既然是些正人君子，老实厚道，那么也一定有他们的道理。朋友们，我来并不是煽动你们的义愤。我不会说话，没有布鲁图斯那种口才。你们谁不知道我是一个拙嘴笨舌的人，只知道爱我的朋友；就是杀死恺撒的人，也深知我是这样。所以他们不肯让我当众演讲。我一无智慧，二无身价，既无口才，也无手段，哪里会鼓动人心？我只是随便说说，自己知道什么就讲什么；之

所以指给你们看恺撒的伤口，是想请这些哑巴了的嘴替我说话。我想布鲁图斯是我的话，恐怕他会在恺撒的伤口上都栽一个舌头，会把罗马的每块顽石都说得跳起来，燃烧起来！

（听众怒不可遏，要立即去烧布鲁图斯的住宅。）

我请你们再听我几句话，你们现在只是要行动，要去干什么？我问你们：恺撒为什么值得你们这样的爱戴呢？哈，哈，你们还是不知道，听我告诉你们，我先前不是说有一个遗书吗？你们怎么忘了。遗书就在这里，遗书上有他的印章，上面写着：凡是罗马的公民，每个人都分给75个德拉克玛（钱币）；他的花园树木，也都送给大家永远作为公共游乐场，让大家的子子孙孙人享其乐。哎，像恺撒这样的人，世上哪里还会找出第二个！”

在这篇演讲中，安东尼采取了欲擒故纵，层层推进，反话正说，反败为胜的手法。安东尼知道，如何把已被布鲁图斯控制、且感情已处沸腾状态的听众拉回到自己一边，要有心计谋划，不能操之过急。若在听众心火正旺之时义正辞严、慷慨陈词，是很难如愿以偿的，所以他演讲开始的几句话非常平静、自然，没有任何渲染和鼓动的色彩，使听众能随之听下去。他先姑且承认了“布鲁图斯真可说是一个君子”，然后运用了逻辑的力量，来证明恺撒没有野心。他历数恺撒的功德，推翻了布鲁图斯所谓恺撒野心勃勃的说法，从而也说明布鲁图斯不是一个君子。在这里，安东尼并没有直接斥责布鲁图斯，而是把这个不言自明的推理留给听众，他仍以旁观者不关心其痛痒的样子说：“布鲁图斯一定坚持说他有野心，而布鲁图斯又是一位堂堂正正的君子，我有什么办法呢！”真是大巧若拙，大智若愚！尔后，安东尼又把逻辑推理运用到听众对恺撒情感的今昔对比上，让听众自己去领悟受了愚弄的和煽动。接下来，便利用对人们的呼唤，对人间生离死别的感触，声泪俱下地造成一种悲哀的气氛。到这里我们不得不承认安东尼是个“表演高手”。

听众的心渐渐被溶化，安东尼又巧妙地设置了一个遗嘱的悬念，激起的众急于听下去的情绪。然而安东尼并不急于把遗书公布于众，而是故意反复渲染遗书，并借助于听众的心理开始叙述恺撒被害的经过。他从袍子的血迹开始，先说出凶手卡西乌斯，又说出加斯加，最后才指出布鲁图斯，而且在布鲁图斯前加上了定语“恺撒最宠爱的”，这就形成了语义轻重的递进关系，暗示人们，主凶正是布鲁图斯。他又细致的描述了布鲁图斯杀害恺撒的一瞬间，让一个背信弃义的伪君子、凶狠残忍的刽子手形象淋漓尽致地暴露在听众面前！到这里，有谁还会相信布鲁图斯是一个“真正的君子”呢？这正是安东尼反话正说的效果。

安东尼已经使人群形成愤怒的海洋，但他仍步步推进，把人们的情绪激向高潮，以致于“听众怒不可遏，要立即去烧布鲁图斯的住宅”。然而，演讲的目的还有一个，激发起人们对恺撒的敬意和爱戴，安东尼觉得时机成熟，便大声宣读了恺撒的遗书，将场上情绪激发到了最高潮。安东尼终于后发制人反败为胜而且大获全胜。

第七章 辩论口才之鉴

辩论是表现口才的全能形式，辩论的才能是人的天赋的转换，是人的知识、经验、机智、勇敢、敏捷和辞令的综合反映。辩论的智慧与才干不是生来就有的，它产生于一定的客观环境，产生于后天的刻苦训练，它需要不断认识、开发与创造。

辩论成功的关键是统一双方的观点，达到一致认同，而不是强词夺理，以势压人。辩论的才能不能滥用，否则，它将与诡辩、虚伪、欺骗和狡猾联系在一起，而失去辩论的真谛。

朱元璋的穷朋友

传说朱元璋做了皇帝后，有两个从前的穷朋友来见他。因两人的话说得不一樣，两人的命运也各不一样。

其中一个和朱元璋一见面，就直通通地说：

“我主万岁！还记得吗？从前，你我都替人家看牛。有一天，我们在芦花荡里，把偷来的豆子放在瓦罐里煮着。还没等煮熟，大家就抢着吃，把罐子都打破了，撒下一地的豆子，汤都泼在泥地里，你只顾从地上满把地抓豆子吃，却不小心连红草叶子也送进嘴去。叶子梗在喉咙口，苦得你哭笑不得。还是我出的主意，叫你用青菜叶子放在手上一拍吞下去，才把红草叶子带下肚子里去……”

朱元璋嫌他太不顾全体面，等不得听完就连声大叫：“推出去斩了！推出去斩了！”

另外一个穷朋友也来到皇宫，和朱元璋见面后，说道：“我主万岁！当年微臣随驾扫荡芦州府，打破罐州城，汤元帅在逃，拿住豆将军，红孩儿当关，多亏菜将军。”

同样这件事，朱元璋听他说得好听，心里高兴，就立刻封他做了御林军总管。

对于同一件事，一个人是直通通地说，结果被推出斩首；一个委婉曲折地说，结果做了大官。话说得不一樣，论辩效果也会有天壤之别。

纪晓岚甘当酒囊

乾隆皇帝的时候，纪晓岚（纪昀）是全国闻名的大才子，深得皇上赏识。

有一天，乾隆宴请大臣。大臣们吃得很开心，饮得也很畅快。这时，这位爱卖弄学问的乾隆又诗兴大发了，他出了上联：

“玉帝行兵，风刀雨箭云旗雷鼓天为阵。”

乾隆皇帝要求百官对下联，结果对不上来。乾隆皇帝这下更来兴致了，

竟然没人能对得上。于是，他想显示他本人的才华，便点名要纪晓岚答对，想出一下这位大才子的丑。

不料，纪晓岚却把下联对上来了：

“龙王设宴，日灯月烛山肴海酒地当盘。”

话音刚落，群臣赞叹，好像是纪晓岚为他们解了围、出了气似的。

乾隆皇帝听后，却不高兴了。他面有怒色，半日沉吟不语。大家颇为纳闷。

鉴此，纪晓岚知道是自己得罪了皇上，便接着说：

“圣上为天子，所以风、雨、云、雷都归你调遣，威震天下；小臣酒囊饭袋，所以希望连日、月、山、海都能在酒席之中。可见，圣上是好大神威，而小臣我只不过是好大肚皮而已。”

乾隆一听，立即笑逐颜开，连忙表扬纪晓岚，说：“饭量虽好，但若无胸藏万卷之书，又哪有这么大的肚皮。”

因为这一对联很不错。乾隆出的上联显示了一代帝王的豪迈气概，不料纪晓岚下联一出，十分工整，显不出乾隆上联的才气。乾隆一听，自然不快。幸好，纪晓岚及时发现并及时自己开脱，有意抬高乾隆，贬低自己。自然，君臣一唱一和，大家都高兴。

圆智巧答乾隆问

圆智是乾隆年间宁波天童寺的当家和尚，他虽无点金之术，却颇有应变之才。

有一天，乾隆皇帝只身微服南下。来到宁波后，便独往天童寺而来。圆智听到此事，马上到山脚下等候。不一会儿，乾隆便来到眼前。圆智在他身前合十躬身轻声道：“小僧天童寺主持圆智接驾来迟，万望恕罪。”

乾隆听说此人为圆智，便想给一个下马威。于是，面孔一板，厉声问道：“你既知朕躬到此，为何不率领众僧，大开山门，跪接圣驾？你这轻轻一揖，该当何罪？”

圆智不慌不忙地说：“小僧岂敢亵渎圣驾，只因这次圣上南巡，用是微服私访，小僧若是兴师动众，恐怕引起游人瞩目，有碍圣上安康，故小僧才一个人悄悄在此相迎。”

乾隆听他说得有理，只好说：“恕你无罪，前面带路便是。”

路上，乾隆又说：“大和尚，今日朕躬上山，你能不能把我比上一比。”

圆智闻言，暗自思忖：“这可不好比，比不好全寺都得遭殃。”但他脑子一转，笑着说：“万岁爷上山，可有一比：比好佛爷带你登天，一步还比一步高。”

乾隆一听，心里不舒服，圆智自比佛爷，上风被他占了。可又在佛地无可指责，只好暂时作罢。

他们一进天王殿，正见弥勒佛喜眉笑脸地朝外而坐。乾隆点子又上来了，指着弥勒佛问圆智：“请问大和尚，他为何而笑？”

圆智答：“启禀圣上：他是笑贤僧命乖运蹇，身入空门，终日青灯木鱼，碌碌无为。”

乾隆一听，心暗想：“这下子可有空子钻了！”马上问圆智：“他也在对我笑，照你说，他也在笑我碌碌无为了？”

圆智见乾隆咄咄逼人，连忙回答说：“哪里哪里，佛父对不同的人有不同的意义。他对万岁爷迎面而笑，是笑你为万民操心，以国事为重，不像凡夫俗子，气量狭窄，笑里藏刀！”

乾隆听了，哭笑不得，因为圆智明明是正在骂自己呢！可不好发作，只好忍心作罢。

乾隆离寺时，圆智送他下山。当他走到山腰时，想起上山之事，又想难一下圆智，说：“我上山时，你说我一步比一步高，现在我下山了，你可怎么说？”

圆智听了，稍思片刻，即答：“如今又好比如来佛带万岁爷下山，后头更比前头高啊！”

乾隆听了，目瞪口呆，觉得这个和尚确实很有应变之才。

诗人丘逢甲应考

丘逢甲，台湾人，我国近代著名诗人。他在12岁那年，由父亲领着去台南府应考。考试时，他很快作完文章，第一个交卷出考场。

这时，恰逢台南知府丁日昌到考场视察，见丘逢甲蹦蹦跳跳从考场出来，还以为是附近的孩子在玩耍，便喊道：“此处乃读书人出入所在，怎能容小孩来玩耍？”

丘逢甲振振有词地回禀道：“禀报大人，我名丘逢甲，是来应考的。”

丁日昌：“噢，你小小年纪，有什么才学？敢来应考？”

丘逢甲：“老大人这话错了，孔夫子说过谁都可以读书嘛？况且，也没有因年纪太小不可应考的规则啊！”

丁日昌：“真看不出来，你这娃娃还能讲出这些大道理。那么我出个联让你对，行吗？”

丘逢甲：“请大人赐上联。”

丁日昌：“好，上联是：甲年逢甲子。”

丘逢甲：“这容易，我答：丁岁拜丁公。”

众人都说：好，好。

丁日昌也非常高兴，请他去家里作客。

孙中山喜欢什么

1897年，孙中山侨居日本时，有一天，日本著名政治家犬养毅问孙中山：“我真佩服您的机智——不过，我想问问您，孙先生，您最喜欢的是什么？”

“革命！把清政府推翻。”孙中山毫不犹豫地回答。

“您喜欢革命，这是谁都知道的。但除此之外，您最喜欢什么？”

孙中山停了片刻，用英语答道：“Woman（女人）。”

犬养毅拍手叫道：“很好，再其次呢？”

“Book（书）。”

犬养毅以为自己发现一个“秘密”，忍不住哈哈大笑，他嚷道：“这是很老实的话。我以为您会说最喜欢书，结果您却把‘女人’排在书的前面。这是很有意思的。您这样忍耐着对女人的爱而拼命看书，实在了不起。”

孙中山回答说：“不是这样！我想，千百年来，女人总是男人的附属品或玩物，充其量作个贤内助。然而我认为，她应该和母亲是同义语，当妈妈把她身上最有营养的乳汁喂给孩子的时候，当妻子把真诚的爱献给丈夫的时候，她们的牺牲是那般的无私和高尚，这难道不值得爱吗？可惜，我们好些人却不珍惜这种爱，反而践踏这种爱。”

孙中山在这里运用先抑后扬的手法，出乎意料地用英语作出“爱Woman”的回答，很容易使人按“爱”的狭义去理解成为个人感情的男女之间的爱，而这种“爱”出现在这位伟人的回答中不能不使人感到大惑不解，从而造成一个极大的悬念。这样孙中山后边的解释就显得更加吸引人。后面孙中山从“爱”的广义方面——即尊重、热爱、敬服的涵义来解释了自己为什么“爱女人”的道理，从而使犬养毅更加钦佩他的高尚人格了。

黄兴放威言脱险

有一次，黄兴在长沙发动群众，约定某晚起义。不幸机密被泄露。湖南巡抚下令关闭城门进行搜捕，隐匿者同罪。黄兴无处藏身，处境非常危险。在万分焦急的时刻，忽见一商店有许多花轿仪仗，供结婚迎亲者租用。黄兴便面见店主，直接承认自己是黄兴，想唤起他对革命的支持，无奈店主怕惹事生非，怎么说都不肯。黄兴没法，只好使出最后一招。黄兴大喝一声：

“今在巡抚下令关闭城门搜捕我，势必抓到我，我如果被捕，一定说你是我的同党！你想免祸的话，就用花轿抬着我，配上仪仗和鼓手送我出城，只要我脱了险，加倍付给你工钱。”

话说完，店主只好照办。

黄兴针对对方的心理特点，虚构出对方是自己同党的事实，予以以利，晓之以害，让对方在权衡利害得失之后，放弃自己的错误主张。结果黄兴凭借自己的高超的智慧和杰出的口才，得以化险为夷，安然脱险。

毛泽东驳艾奇逊

四十多年前，美国人艾奇逊在为蒋介石在中国的黑暗统治辩护时，胡说什么中国革命的发生是由于人口太多的缘故。对此，毛泽东同志于 1949 年 9 月 16 日著文反驳道：

“革命的发生是由于人口太多的缘故么？古今中外有过很多的革命，都是由于人口太多么？中国几千年以来的很多次的革命，也是由于人口太多么？美国一百七十四年以前的反英革命，也是由于人口太多么？艾奇逊的历史知识等于零，他连美国独立宣言也没有读过。华盛顿杰佛逊们之所以举行反英革命，是因为英国人压迫和剥削美国人，而不是什么美国人口过剩。中国人民历次推翻自己的封建朝廷，是因为这些封建朝廷压迫和剥削人民，而不是什么人口过剩。俄国人所以举行二月革命和十月革命，是因为俄皇和俄国资产阶级的压迫和剥削，而不是什么人口过剩，俄国至今还是土地多过人口很远的。蒙古土地那么广大，人口那么稀少，照艾奇逊的道理是不能设想会发生革命的，但是却早已发生了。”

毛泽东同志通过列举大量的历史事实，对艾奇逊的“中国革命的发生是由于人口太多”的论题进行了彻底的、有力的反驳。因为事实胜于雄辩，在铁的事实面前，任何信口雌黄、摇唇鼓舌也都无济于事。

周恩来驳记者问

曾经有一位美国记者提出“一个国家向外扩张，是由于该国的人口过多”的观点。周总理不同意这种看法，他反驳道：“我们不同意你这种看法。第一次世界大战前，英国人口只有 4500 万，不算太多，但是英国在一个很长的时期内曾经是‘日不落’的殖民帝国。美国的面积略小于中国，而美国的人口不及中国的五分之一，但美国的海外驻军却达 150 万。中国人口虽多，却没有一兵一卒驻在外国领土上，更没有在外国建立军事基地。可见，一个国家是否向外扩张，并不决定于它的人口多少，而决定于它的社会制度。”

在这里周总理以英美人口不多却向外扩张，同中国人口多却没有向外扩张相对照，数据准确，论据详实，顺理成章，从而使美国记者的论点不攻自破。

邓小平将计就计

1979 年 1 月，当邓小平作为副总理访问美国，在签署两国领事、贸易、科技、文化协定时，美方一记者问邓小平：“当美中决定实现关系正常化时，你在中国遇到了政治上的反对了吗？”在场的人都急切地等待邓小平的回答。邓小平开始说：“有呀！”稍停一会儿又补充一句：“我在中国的一省

遇到严重的反对，那就是台湾呀！”

美国记者设置了一个“陷阱”，回答不好就会给某些制造“两个中国”或“一中一台”阴谋的人以某种口实。邓小平明察秋毫，将计就计，对对方的用心佯作不知，顺势回答确实遇到有反对中美关系正常化的情况。当在场的其他人愕然之时，他才突然补上真正的具体答案——在台湾一省遇到反对。这样，既完满地作了准确的回答，突出了我国政府与台湾当局对中美关系正常化的相反立场，又重申了只有一个中国的严正立场。邓小平的回答使美国记者钻不到任何空子。

李先念赴鸿门宴

1946年元月，李先念司令员到武汉与国民党方面进行中原停战谈判。谈判达成协议的当天晚上，国民党方面由郭忏出面在德明饭店举行鸡尾酒会以示庆祝。

席间，国民党军统少将邓为仁装作一副酒醉的样子，端着酒杯挤到李先念面前满脸堆笑地说：“李将军，今晚为你举行酒会，盛况空前，这大概是你有生以来第一次吧？我是高喊和平万岁的人，有和平才有今天的酒会。因为今天的酒会，象征着人民的幸福与安乐。请为这种和平幸福而干杯！”

记者们一眼就看出邓为仁酒醉心明，政治上别有用心，便围过来争相举起相机，准备拍下他们干杯的镜头。

李先念并没有举杯和邓为仁干杯，而是回敬道：“邓先生，今晚你喝得太多了。抗战刚刚胜利，弊政多端，山河破旧，天灾人祸，民不聊生，人民何谓幸福之有？民主建设，和平幸福，任重而道远，须亿万民众，奋发图强，岂能靠一餐鸡尾酒会？”说完哈哈大笑。邓为仁满脸尴尬，也跟着大笑起来。

这里李先念抓住对方论点的错误全力加以批驳，论据充分，从而使对方全线崩溃。

王若飞妙解佛经

1931年10月，王若飞同志被捕入狱。监狱长韩渐逵来到监狱，问王若飞：“我送给你的佛经看过了吗？”

“看过了，早就熟读了。”王若飞答。

“有什么心得？”

“很有收获。”

“是啊，苦海无边，回头是岸，快跳出苦海吧！”

“不但我要跳出苦海，而且还要引导大伙跳出苦海呢！你说好不好？”

“那好极了！那好极了！真是佛法无边，金石为开，阿弥陀佛！”

王若飞问道：“不过，监狱长，你知道苦海在哪里？”

韩渐逵愣了一下，不知道该怎么回答。

王若飞说：“苦海就在你的脚下，苦海就是无止境的剥削，就是国民党的反动统治，就是你们的监狱、刑场、法庭和你们所有的罪行，我们一定要填平你们造成的苦海，把人民带到幸福的世界！”

韩渐逵知道上了当，羞得满面通红，气愤地说：“你污辱圣灵，曲解佛经！不准你胡言乱语！”

王若飞望着敌人的丑态，以胜利者姿态哈哈大笑。

在此王若飞先从表面上顺从典狱长的观点，使对方失去警惕，然后趁对方得意洋洋、喜形于色之时，突然话锋急转直下，对“苦海”作出恰当的解释，给典狱长以突如其来的沉重一击，使对方在还没有回过神来之时，已是目瞪口呆，哑口无言。

斯大林出其不意

第二次世界大战期间，美、英、苏三国在德黑兰举行首脑会议。会议的气氛完全由斯大林控制，通过的决议全是由斯大林提出来的。美国总统罗斯福和英国首相丘吉尔总感到不舒服，他们商量好要对斯大林戏弄一番。

一天早上，会议开始前，丘吉尔点燃一支雪茄烟说：“我昨晚做了一个梦，梦见我成了全球主宰！”

罗斯福接着说：“我也做了一个梦，梦见我成了宇宙主宰！斯大林元帅，你梦见什么？”

斯大林看了他们两位一眼，慢条斯理地说：“我梦见，我既没有批准对丘吉尔先生的任命，也没有批准对罗斯福先生的任命。”

丘吉尔和罗斯福被这意想不到的回答惊呆了，彼此自嘲地笑了一笑。斯大林的回答妙在转换思维角度，从人对人的控制入手，把握思维方向，从而“背水一战而后生”，倒过来嘲弄了二巨头一番。

丘吉尔针锋相对

有一回，保守党议员威廉·乔因森希克斯在议会上演说，看到丘吉尔在摇头表示不同意，便说：“我想提请尊敬的议员注意，我只是在发表自己的意见。”丘吉尔答道：“我也想提请演讲者注意，我只是在摇我自己的头。”

对方通过限定“意见”为“自己的”来责备丘吉尔，丘吉尔则机智地把“摇头”限定为“摇我自己的头”来反唇相讥，针锋相对，一语中“的”。丘吉尔的妙答，妙就妙在以牙还牙，“你可以发表你自己的意见，我为什么不可以表示我自己的态度呢！”

里根的绵里藏针

1984年里根为了竞选总统，与对手蒙代尔进行电视论辩。在论辩中蒙代尔自恃年轻力壮，竭力攻击里根年龄大，不适宜担此重任。里根回答说：“蒙代尔说我年龄大而精力不充沛，我想我是不会把对手的年轻、不成熟这类问题在竞选中加以利用的。”这一绝妙的回答立即博得全场的热烈掌声。最后，里根获胜当选总统。

面对年轻气盛的蒙代尔的攻击，作为长者的里根如果以牙还牙，破口对骂，就会有失作为长辈的沉稳持重、老谋深算的优势；但如果逆来顺受、装聋作哑，那么在蒙代尔的锐气面前，则又显得老气横秋、难有作为了。为了争取电视观众，里根根据自己的长处和对方的短处，采取了将计就计、以守为攻、以柔克刚的策略，即在否定声色之中，以己之长，显彼之短，既尽量显示作为年长者的足智多谋、宽宏大度，又委婉地抨击和映衬对方作为年轻人的浅薄和狭隘。他在讲话中并不讳言自己比对手年龄大，却居高临下地以长者面对后辈的挑衅不屑一驳的口气说：“我是不会把对手的年轻、不成熟这类问题在竞选中加以利用的。”这句话说得非常幽默，因为它明里说的是“不会利用”；其实已毫不客气地一针见血地道出了对方的“不成熟”。这种轻巧、宽容的语气与内容的巨大反差不但带有浓厚的幽默气氛，而且在不知不觉之中把对方推到了“攻击长者”的“不成熟”的位置上，充分反衬了自己作为长者的宽宏大度，以稳操胜券的姿态显示了自己的信心和实力。这就不仅在论点，而且在人品和形象上，都有力地反击了对手，在观众面前树立比对方更能胜任总统职务的印象。

熊向晖驳英元帅

1960年5月，英国陆军元帅蒙哥马利访华，在古城洛阳参观时，观看了豫剧《穆桂英挂帅》，回到宾馆，他说：“这出戏不好，怎么让女人当元帅？”

陪同人员熊向晖解释说：“这是中国的民间传奇，群众很爱看。”

蒙哥马利说：“爱看女人当元帅的男人不是真正的男人；爱看女人当元帅的女人不是真正的女人。”

熊向晖答说：“中国红军就有女战士。现在解放军中就有女少将。”

蒙哥马利说：“我对红军、对解放军一向很敬佩，不知道还有女将，这有损解放军的声誉。”

熊向晖立即反驳说：“英国的女王也是女的。按照你们的体制，女王是英国国家元首和全国武装部队总司令。”

蒙哥马利一怔，不再吭声了。

熊向晖在此利用釜底抽薪之术，直接指出如果女将有损军队声誉的话，那么英国武装部队总司令都是女的，又作何解释？可见，挖掉根基，大厦必倾；薪火已灭，釜鼎难沸。在论辩中，若能揭露其论据的虚假性，那么其观

点自然也就不攻自破了。

士兵与将军竞选

在美国国内战争之后的一次竞选中，内战中的一位士兵约翰·爱伦和内战中的英雄陶克将军竞选国会议员。陶克将军功勋卓著，并曾任过三次国会议员，爱伦则显然处于劣势，然而经过一场竞选辩论后，爱伦却击败陶克取得了胜利。请看他们的一场舌战：

陶克将军在竞选时说：“诸位同胞们，记得就在 17 年前的今天晚上，我曾带兵在茶座山与敌人激战，经过激烈的血战后，我在山上丛林里睡了一个晚上。如果大家没有忘记那次艰苦卓绝的战斗，请在选举时，也不要忘记那吃尽苦头，风餐露宿而屡建战功的人。”陶克将军列举自己的战绩，想唤起选民们对他的充分信任。果然激起了一阵掌声和欢呼。

接着爱伦说道：“同胞们，陶克将军说得不错，他确实在那次战争中立了奇功。我当时是他手下的一名无名小卒，替他出生入死，冲锋陷阵。这还不算，当他在丛林安睡时，我还携带着武器站在荒野之上，来保护他。”他的语音一落，立即引起了选民们更加热烈的掌声。

爱伦在此避开战功不谈，只就战后在山上露宿这一点来讲，爱伦的“功绩”大于将军。将军虽然辛苦，毕竟还可以在丛林中安睡，战士则要站岗保卫他。爱伦正是利用避其不利，就其有利来博得选民同情的。

朗宁的归谬推理

加拿大外交官切斯特·朗宁在竞选省议员时，因幼年时吃过中国奶妈的奶水而受到政敌的攻击，说他身上一定有中国血统。朗宁反驳道：“你们是喝牛奶长大的，那身上一定有牛的血统了！”

朗宁在反驳中运用了“以其人之身，还治其人之身”的归谬法。他先假设对方暗含有一个大前提“凡吃过某种动物的奶的人，就一定有这种动物的血统”为真实，顺势以此推出对方喝牛奶长大，因而身上一定有牛的血统的结论。这样，对方面临着两种选择：要么承认自己身上有牛的血统，这是一种极大的羞辱，他是难以接受的；要么否认自己身上有牛的血统。而根据充分条件假言推理的否定式，否定后件必须否定前件，它实际上就等于否定了自己的大前提，这个大前提一推翻，以此演绎出来的原观点则不攻自破了。

蒙博托避实就虚

有一天，一位记者对扎伊尔总统蒙博托说：“你很富有。据说你的财产达 30 亿美元！”蒙博托听后，发出了长时间的哈哈大笑，接着对这位记者说：

“一位比利时议员说我有6亿美元！你听到了吗？”

记者对蒙博托总统所提的，看是一个简单的问题，实质上是一个涉及总统是否廉洁的严肃问题。面对记者的刁难，蒙博托总统既没有拒绝回答，也没有直接作肯定和否定回答，而是避实就虚，用一位比利时议员的明显的无稽之谈作为类比，含蓄地暗示了对他财产判断是没有根据的，从而间接地否定了记者的提问。

基辛格答记者问

1975年5月20日，基辛格随尼克松总统动身前往莫斯科，途经维也纳。

在维也纳，基辛格举行了一次记者招待会。主持人简单介绍了基辛格与尼克松前往苏联的原因及要举行的两国首脑的会谈。

《纽约时报》记者马科斯·弗兰克尔问：“到时，你是打算点点滴滴地宣布呢，还是来个倾盆大雨，成批地发表协定呢？”

基辛格对这家一向使他很恼火的报纸的记者答：“我明白了，你们看，马科斯同他们的报纸一样，多么公正啊，他要我们在倾盆大雨和点点滴滴之间任选一个，所以无论我们怎么办，总是坏透了。……我们打算点点滴滴地发表成批声明。”

全场哄堂大笑。

在莫斯科，美苏关于限制战略武器的4个协定刚签署，基辛格就在一家旅馆里向随行的美国记者介绍这方面的情况。

基辛格微笑着说：“苏联生产导弹的速度每年大约250枚。先生们，如果在这里把我当间谍抓起来，我们知道该怪谁啊！”

记者们开始接过话题，探问美国的秘密。一位记者问：“我们美国的情况呢？我们有多少潜艇导弹在配置分导式多弹头？有多少‘民兵’导弹在配置分导式多弹头？”

基辛格耸耸肩：“我不确切知道正在配置分导式多弹头的‘民兵’导弹有多少。至于潜艇，我的苦处是，数目我是知道的，但我不知道是不是保密的。”

记者立即说：“不是保密的。”

基辛格反问道：“不是保密的吗？那你说是多少呢？”

全场哄堂大笑。

尼克松、基辛格离开苏联，在德黑兰作短暂停留。当晚，伊朗首相邀请基辛格去看舞女帕莎表演。基辛格看得出了神，末了还与帕莎聊了一阵。

第二天，在总统专机上，一位记者向基辛格打趣：“你喜欢她吗？”

基辛格一本正经地回答：“她是个媚人的姑娘，而且对外交事物有着浓厚的兴趣。”

“真的吗？”

“那还有假。我们一起讨论了限制战略武器会谈，我费了些时间向她解释怎样把 SS-7 导弹改装在 V 型潜艇上发射。”

旁人都在发笑。

鲁迅巧解有钱人

鲁迅先生在厦门大学担任教授时，反动校长林文庆常克扣办学经费，刁难师生。一天，林文庆把研究院的负责人和教授们找去开会，提出把经费削减一半，教授们纷纷反对。林阴阳怪气地说：“关于这事，不能听你们的。学校的经费是有钱人拿出来的，只有有钱人，才有发言权！”他刚说完，鲁迅立即站起身，从口袋里摸出两个银币，“啪”的一声放在桌子上，铿锵有力地说：

“我有钱，我也有发言权！”

林文庆料不到鲁迅先生会说此话，一时无以应对。鲁迅先生接着力陈研究院经费不能减少、只能增加的理由，驳得林文庆哑口无言，只得收回其主张。

这里林文庆说的“有钱人”概念不明确，容易引起曲解。有一个铜板可以说是有钱人，亿万富翁也可以说是有钱人。鲁迅先生正是利用“有钱人”这一概念上的歧义性来有效地制服反动校长林文庆的。

马克·吐温的更正

著名作家马克·吐温在长篇小说《镀金时代》里有力抨击了美国政府的腐败和那些政客、资本家的卑鄙无耻。这部书引起了很大的反响。一天，在酒会上，记者追问马克·吐温对官员的看法。马克·吐温一气之下说：“美国国会中有些议员是狗娘们养的。”

这句话见报后，议员们大为愤怒，纷纷要求马克·吐温公开道歉或予以澄清，否则，就将诉之以法律。

马克·吐温毫不惧怕，在另一个场合里，当记者让他就此事发表谈话时，他说：“前一次我在酒席上发言，说‘美国国会中有些议员是狗娘们养的’，有人向我举师问罪。我考虑再三，觉得此话不适当，现郑重声明，我上一次的讲话应加以更正：‘美国国会有些议员不是狗娘们养的。’”

马克·吐温的“郑重声明”从表面看似乎对原话作了“更正”：“美国国会中有些议员是狗娘们养的”改为“美国国会中有些议员不是狗娘们养的”，而其实，这是“新瓶”装“旧酒”，还是在骂其余这些“狗娘们养的议员”。不过，由于他是以否定“有的议员是狗娘们养的”语言形式出现，让议员们抓不到话柄，避免了议员们的无谓纠缠，而同时，也巧妙地在更大的程度上表达了对部分腐败官员的痛恨和抨击，坚持了自己的正确观点。

梁晓声答记者问

有一次，一位英国电视台记者采访中国作家梁晓声。记者教练机智，在进行一些交谈后，他突然提出一个问题：

“没有文化大革命，可能也不会产生你们这一代青年作家，那么文化大革命在你看来究竟是好是坏？”

梁晓声略为一怔，未料到对方竟会提出如此难以回答的怪题。他灵机一动，立即反问：“没有第二次世界大战，就没有以反映第二次世界大战而著名的作家，那么您认为第二次世界大战是好是坏？”

对于“文化大革命”与产生青年作家之间的关系，一两句话是难以说清楚的。如果梁晓声顺着这个思路去回答，势必陷入尴尬的境地。在此，梁晓声巧妙地转移话题，借用第二次世界大战是好还是坏来作反问，这样反而把难题转移到对方自己头上去了，真可谓“四两拨千斤”。

评议会不是澡堂

德国女数学家爱米·诺德获得博士学位后，还不能立即开课，因为她还没有得到讲师资格。但她的学识和才华受到了从事广义相对论研究的希尔伯特教授的赏识。

在一次教授会上，为爱米·诺德能否成为讲师发生了一场争论。一位教授激动地说：

“怎么能让女人当讲师呢？如果她做了讲师，以后就要成为教授，甚至进入大学评议会。难道能允许一个女人进入大学最高学术机构吗？”

希尔伯特教授反驳道：

“先生们，候选人的性别绝不应该成为反对她当讲师的理由，我请先生们注意：大学评议会，毕竟不是澡堂！”

对方顿时哑口无言。

“大学评议会不是澡堂”这一反喻可谓掷地有声，铿锵有力。在日常谈论中，有时如果能运用一个形象生动的比喻，化抽象为具体，化深奥为浅显，化生僻为通俗，往往能起到意想不到的效果。

卖龟者的诡辩术

这是一则日本故事。

有一个小伙子在热闹的夜市上卖乌龟。

“卖乌龟！卖乌龟！谁买乌龟！？鹤寿千年，龟寿万年。活一万年的乌龟，便宜啦！”

有个中年人听说乌龟能活一万年，就买了一只。可第二天一看，乌龟已经死了。到了晚上，他气呼呼地跑到夜市上，找到那个卖乌龟的人，气愤地说：

“喂！你这个骗子！你说乌龟能活一万年，可它只活满一个晚上就死了！”

卖乌龟的笑哈哈地答道：“先生，这样看来，昨天晚上它刚好活满一万年。”

这里小伙子说的“这只乌龟昨天晚上刚好活满一万年”显然是没有根据的，但是要证明他话没有根据，却很难拿出十分充足的理由。小伙子正是利用这一点来为乌龟的死进行诡辩的。

女学生新解三纲

一次智力竞赛抢答，主持人问：三纲五常的“三纲”指的是什么？一个女学生抢答道：“臣为君纲，子为父纲，妻为夫纲。”

她的回答，正好把三者的关系颠倒了，引起哄堂大笑。女学生灵机一动，立即补充道：“笑什么？我说的是新‘三纲’。”

主持人疑惑地问道：“怎样解释？”

女学生不慌不忙地说：“现在，我国人民当家作主，是主人。而领导者，不管官有多大，都是人民公仆，岂不是臣为君纲吗？当前，国家实行计划生育，一对夫妻只生一个孩子，这孩子成了父母的小皇帝，岂不是子为父纲吗？许多家庭中，妻子的权力远远超过丈夫，‘妻管严’、‘模范丈夫’到处流行，岂不是妻为夫纲吗？”

好一个新“三纲”！话音未落，同学们都为这位女同学随机应变的能力而鼓掌喝彩。

在日常言谈中，有时难免说错了话。上述这位女学生在抢答时，把“三纲”三个句子的主次关系弄颠倒了。但她思维敏捷，灵机一动，干脆将错就错，根据新的历史时期人们社会关系的变迁，临时对“三纲”作了一个全新的，却又符合逻辑的解释。这充分显示了这位女学生机敏的论辩口才。

大学生辩论五则

(一)

1993年8月27日在新加坡举行了首届国际华语大专辩论会。在关于“艾滋病是医学问题，不是社会问题”的辩论中，反方一辩陈述道：

“艾滋病有其特殊性。这就是它的传染性、致命性和危害社会性……传染性使个体的疾病上升为社会公害，即使洁身自好也难免万无一失。目前艾滋病患得已经到了250万，感染者达到1400万。而到2000年，单患者就达

到 1400 万，感染者将达到 5000 万—1 亿。当这个社会人人自危谈艾滋病色变的时候，对方辩友你还能坦然地说这是一个医学问题吗？”

在这大量的怵目惊心、确凿无疑的数据面前，人们不能不相信，艾滋病确实是一个严重的社会问题。这里引用数据显示了一种非凡的雄辩力量。

（二）

在首届国际华语大专辩论关于“温饱是谈道德的必要条件”的论辩中，正方英国剑桥大学队三辩突然发问：

“假如我们现在十个人投票，赞成说将对方三辩的财富充公，来满足大家的需要，这是公认的，这样是对的吗？”

反方复旦队三辩答道：

“如果我的财产充公，能够为很多的人民谋福利的话，那我想，我会选择这样做的，因为做人要做有道德的人。”

面对正方气势逼人的提问，反方显然不能只作简单的肯定或否定回答。这里反方通过巧妙地设定“能够为很多的人民谋福利”这一条件，不但有效地回击了对方的挑逗，而且更有力地强化了反方的论点。

（三）

1988 年春季，北京语言学院举行了一场由外国留学生主持并参加的辩论会。辩论的主题为：男女平等——女性的出路。与会者肤色不同，国籍各异，但却使用同一种语言——汉语。辩论起来有声有色，慷慨激昂。

正方代表认为，参加社会工作是女性的最佳选择，女性应在各方面同男子竞争。家务劳动束缚了女性的才能，因此，家务劳动是男女不平等的一个重要原因。

反方代表认为，“男主外女主内”是女性最佳方案。妇女主持家务有助于家庭和睦。“男主外女主内”更会有利于社会的安定。

双方的辩论很快向纵深发展。正当双方论辩唇枪舌剑、精彩激烈时，来自南斯拉夫的反方队员桑佐兰从容答辩道：

“汉字的‘安’字，即意味着女人应在家里，‘男’字则意味着男人做户外工作。中国文化是很古老的，如果中国人错了，那我们今天还有什么可辩论的呢？”

至此，他风趣地摊了摊双手。他的精彩答辩，引来了满堂喝彩。

在古文字中，“安”字是指女人居于室内，“男”字指在田中劳动。桑佐兰通过对“安”、“男”两字进行拆合，有力地反驳了对方，论证了反方的“男主外女主内”的观点，取得了意想不到的论辩效果。

(四)

关于“艾滋病是医学问题，不是社会问题”的论辩。

悉尼三辩：“那我倒要问对方同学，如果我们今天发明了一种可以控制艾滋病的疫苗，那会有什么社会问题？请你说明。”

复旦二辩：“用一个如果的话，整个巴黎都可以装在一个瓶子里，如果人类不存在，艾滋病还有没有啊？”（掌声）

悉尼大学队三辩提出的条件是“今天发明了一种可能控制艾滋病的疫苗”，这个条件显然是假的，因而复旦大学队二辩由此作出“整个巴黎都可以装在一个瓶子里”的荒谬结论，当然也可以由此随意作出其它的结论，从而组成一个无懈可击的永真条件命题并将对手驳倒。复旦队由于巧妙地运用了永真条件术，幽默风趣的答辩中，显示出一种极为高超的论辩应对才能。

(五)

在关于“温饱是谈道德的必要条件”的论辩中，反方复旦队在论证自己“温饱不是谈道德的必要条件”的观点时有这么一段辩词：

“即使温饱了、富足了，道德水准也并不会自然而然地就得到提高，有时甚至会倒退。中国就有句古话，叫做‘饱暖思淫欲’，而古巴比伦王国、罗马帝国的由盛及衰，正是由于举国上下，不重视道德修养与道德教化、物欲横流的恶果。日本可算是富甲天下了吧？但是政坛丑闻却不绝于耳。竹下登被贿赂蹬下了台，宇野宗佑被美色诱下了水，而金丸信呢，终究未能取信于民。”（掌声）

这段辩词雄辩地说明了，不仅在前温饱阶段要谈道德；在后温饱阶段也应谈道德，进一步地强化了“温饱不是谈道德的必要条件”的论点。

