

人际交往精粹丛书

李元授 主编

# 论辩艺术品评

未艾 晓芳 编著



华 中 理 工 大 学 出 版 社

人际交往精粹丛书

李元授 主编

从  
期  
阅

# 论辩艺术品评

未艾 晓芳 编著

华 中 理 工 大 学 出 版 社

# **(鄂)新登字第 10 号**

## **图书在版编目(CIP)数据**

**论辩艺术品评/未艾 晓芳编著**

**武汉:华中理工大学出版社,1997年11月**

**ISBN 7-5609-1661-9**

**I. 论…**

**I. ①未…②晓…**

**II. 论辩艺术**

**IV. H019**

## **论辩艺术品评**

**未艾 晓芳 编著**

**责任编辑:郭惠华**

**\***

**华中理工大学出版社出版发行**

**(武昌喻家山 邮编:430074)**

**新华书店湖北发行所经销**

**武汉市新华印刷厂印刷**

**\***

**开本:850×1168 1/32 印张:9 插页:2 字数:218 000**

**1997年11月第1版 1997年11月第1次印刷**

**印数:1—4 000**

**ISBN 7-5609-1661-9/H·224**

**定价:10.80元**

**(本书若有印装质量问题,请向出版社发行科调换)**

# 人际交往精粹丛书

## 编委会

|     |     |     |     |
|-----|-----|-----|-----|
| 顾 问 | 胡裕树 | 刘绪贻 | 李格非 |
|     | 詹伯慧 | 郑远汉 | 陈建民 |
|     | 蔡伯铭 |     |     |
| 主 编 | 李元授 |     |     |
| 副主编 | 俞兆林 | 汪 阳 | 李 鹏 |
| 编 委 | 马克平 | 郑卫东 | 谢先锋 |
|     | 周建华 | 叶京甫 | 刘吉明 |
|     | 邓志勇 | 李亦恩 | 杨朝河 |
|     | 俞兆林 | 汪 阳 | 李 鹏 |
|     | 李元授 |     |     |

## 内 容 提 要

本书是《人际交往精粹丛书》之一。开篇简明扼要地介绍了论辩艺术的方方面面；接着再从论辩中的语言艺术、逻辑艺术、心理艺术、控他艺术、引证艺术、解窘艺术、问答艺术、进攻艺术、防守艺术、形象艺术等10个方面将论辩艺术珍品多层次、多侧面、多角度地展示给读者，一方面精选古今中外的论辩范例，一方面进行精要透辟的评点；书末进而筛选2个有代表性的论辩范例进行综合的评点分析，让读者对论辩艺术有一个总的明晰而深刻的认识。本书具有科学性、实用性和可操作性，可读性强。

# 序

人际交往，是人与人之间相互联系的一种行为，是人们运用一定的方式和手段，传递信息，交流思想感情，以求达到某种目的的一种社会活动。人要生存，就要创造生存条件，求得物质生活和精神生活的满足，因此，人们相互之间势必要发生各种接触，这就需要交际。一个脱离社会 and 群体、不与别人交际的人，不仅无法满足各种需求，也难以生存。正是由于这种现实的需求，人们通过交际求得共识，加深情感，加强联系，并形成不同的群体，协调社会生活，促进社会的繁荣和发展。可以这样说，自有人类之日起，交际就是人类生产、生活和为生存而斗争的不可或缺的组成部分；而随着社会不断发展，特别是到了20世纪末、即将跨入21世纪的今天，交际的广泛性和重要性，比任何时候都显得迫切而突出了。

人际交往具有社会性、个体性、双向性等特点。从本质上看，交际是一种社会现象，具有社会性，它随着社会的产生、发展而产生、发展，受到社会生产力和生产关系的制约，而又对提高社会群体向心力、发展社会生产力、促进人类文明和社会进步起着强大的推动作用。在形式上，交际则是通过具体的个人进行的，具有个体性和双向性。人们通过交际传递信息、交流思想感情，求得满足各种需要，进而认识社会、参与社会改造，以至形成自己

的个性，成就自己的事业。

人际交往的实践活动，有成功的，有失败的，这就必然引起人们对交际的进一步注意，总结其经验教训，从而提出有关交际的一些思想、见解。当人们的交际方式还是比较单一、简易、封闭的时候，交际多限于单个的人与人之间的接触往来，交际工具也主要是使用语言，因而人们这时最先注意到的是对交际语言和一些交际规范的研究。这在中外历史典籍中已有记载。20世纪以来，特别是第二次世界大战以来，社会组织规模更加扩大，大众传播媒介日益发达，社会生活愈趋复杂多元化，出现了多层次、多方位、多角度、多种类的现代交际网络，除传统的血缘交际、情缘交际外，业缘交际、社会交际在社会生活中已成为更加重要的交际类型。构成交际的主要因素诸如交际对象、环境、范围、工具以及信息传递手段等，也与社会的发展而发生“共变”，因而关于交际方式、规律和技巧等问题愈来愈受到人们的普遍重视，交际理论及其应用方面的研究已提到议事日程。基于对交际功能、作用的正确认识和估价，我国自1978年以来，坚持改革开放的基本国策，改变了以往闭关锁国的封闭状态，不但地区间、行业间以至行业内部的交往空前频繁，而且同世界上发达国家和发展中国家在科学技术、设备、资金、市场、信息、文化、教育诸方面建立了广泛的联系，这有助于利用一切优势发展我国的社会生产力，加快实现具有中国特色的社会主义现代化。为适应这种形势发展的需要，我国已有一些学者对交际问题开展了研究，如陈建民研究员的交际语言文化研究，沈开木教授的话语交际研究，刘焕辉教授的言语交际研究等，均是具有一定开创性的研究成果；但这些成果侧重于言语交际方面的探讨，未能研究交际理论问题。有鉴于此，本人于1991年编撰了交际学著作，既有对言语交际和非言语交际的系统阐释，又有对交际原理的理论探讨，主要用作教材，在实用性、可操作性方面考虑不够，读者面仍然不够广泛。

为适应我国市场经济的蓬勃发展及跨国跨世纪交往新形势的

需要，让社会各界广大初中、高中文化程度的读者也能熟悉交际原理，掌握交际艺术，提高交际水平，从而取得事业的成功，我们武汉大学信息传播与现代交际研究中心组织有关专家学者编写了一套科学性、实用性、可操作性兼备的雅俗共赏的系列图书——《人际交往精粹丛书》。

不久前，我所主编的《交际学丛书》已由华中理工大学出版社于1997年元月出版，该丛书包括10个分册：《交际文化学》、《交际心理学》、《交际思维学》、《交际信息学》、《交际美学》、《交际礼仪学》、《口才学》、《演讲学》、《辩论学》和《现代谈判学》，共计240万字。该丛书问世后受到海内外广大读者的热忱欢迎，给我们以鼓舞，促使我们努力编撰该丛书的姊妹篇《人际交往精粹丛书》，本丛书包括5个分册：《交际艺术品评》、《口才艺术品评》、《演讲艺术品评》、《论辩艺术品评》和《谈判艺术品评》，共计150万字。本丛书各个分册一方面精选古今中外人际交往中的范例，一方面进行精要的评点，按照有关的原理进行科学编排，将艺术珍品多层次、多侧面、多角度地展示给读者。本丛书是前丛书的丰富和发展，两套丛书合起来便是交际科学的一套大型系列丛书。

丛书的作者多为正副教授，他们既熟悉交际原理，又是有关学科的专家；丛书的编写，既有统一的写作规范，又注意保持作者各自的行文风格。

在丛书的选题设计中，曾将丛书的特点概括为“四精”：选例精彩、评点精辟、编辑精巧、装帧精美；简言之，即精选、精评、精编、精装。在丛书的编撰、出版过程中，作者和出版社均作出了自己的努力，而实际效果如何，是否如愿，这就有待于同行专家和广大读者的评判了。敬请各位批评指正。

承蒙一些著名的专家学者担任丛书的顾问，其中有：语言学家、博士生导师、复旦大学胡裕树教授，社会学家、历史学家、武汉大学刘绪贻教授，语言学家、《汉语大字典》常务副主编、武汉

大学李格非教授，语言学家、博士生导师、暨南大学詹伯慧教授，语言学家、中国修辞学会副会长、博士生导师、武汉大学郑远汉教授，语言学家、中国社会科学院语言文字应用研究所陈建民研究员，逻辑学家、湖北师范学院蔡伯铭教授。谨此表示衷心的感谢。

是为序。

**李元授**

于武汉大学信息传播与现代交际研究中心

1997年7月1日香港回归纪念

# 目 录

|                     |      |
|---------------------|------|
| 论辩艺术概说 .....        | (1)  |
| 一、论辩中的语言艺术 .....    | (4)  |
| 1. 机智应变 妙语连珠 .....  | (4)  |
| 2. 比拟说理 深入浅出 .....  | (5)  |
| 3. 借物说明 巧妙讽喻 .....  | (6)  |
| 4. 言此意彼 声东击西 .....  | (7)  |
| 5. 连峰叠浪 势如破竹 .....  | (9)  |
| 6. 利用歧义 巧妙制敌 .....  | (10) |
| 7. 巧借谐音 妙用双关 .....  | (11) |
| 8. 含混其辞 模糊应对 .....  | (13) |
| 9. 巧用楹联 对偶答辩 .....  | (15) |
| 10. 语词拆合 巧解妙析 ..... | (16) |
| 11. 反话正说 寓讽于谐 ..... | (17) |
| 12. 委婉含蓄 隐语启思 ..... | (19) |
| 13. 曲折隐晦 旨隐意明 ..... | (20) |
| 14. 幽默答辩 平添谐趣 ..... | (21) |
| 15. 巧用停顿 妙断语句 ..... | (23) |
| 16. 起伏转换 峰谷错落 ..... | (24) |
| 17. 仿词套句 寓庄于谐 ..... | (26) |
| 18. 巧圈妙点 逢凶化吉 ..... | (27) |
| 19. 要言不繁 一语中的 ..... | (29) |
| 20. 咬文嚼字 析解释辩 ..... | (32) |
| 21. 巧比妙喻 形象生动 ..... | (33) |
| 22. 抑扬顿挫 声情并茂 ..... | (34) |

## 二、论辩中的逻辑艺术 ..... (36)

1. 以类相推 由此及彼 ..... (36)
2. 两物比照 相得益彰 ..... (37)
3. 假言推理 肯定前件 ..... (39)
4. 假言推理 否定后件 ..... (40)
5. 假言推理 否定前件 ..... (42)
6. 归谬引申 推翻前提 ..... (43)
7. 设置二难 左右开阖 ..... (45)
8. 归纳推理 证此驳彼 ..... (46)
9. 演绎论辩 逻辑推演 ..... (47)
10. 矛盾相斥 揭悖反驳 ..... (48)
11. 类比喻理 据理反驳 ..... (49)
12. 复杂问语 巧妙制敌 ..... (50)
13. 直接证明 一针见血 ..... (51)
14. 枚举例证 克敌制胜 ..... (52)
15. 穷源究委 因果论证 ..... (54)
16. 关系推演 转危为安 ..... (55)
17. 真伪反证 破假立真 ..... (56)
18. 巧用选言 析取设辩 ..... (58)
19. 澄清概念 正本清源 ..... (60)
20. 喻巧理至 谈吐生辉 ..... (61)
21. 以全纠偏 揭穿诡辩 ..... (63)
22. 言之成理 持之有故 ..... (63)
23. 锁证链据 环环紧扣 ..... (65)

## 三、论辩中的心理艺术 ..... (67)

1. 顺势投缘 见风使舵 ..... (67)
2. 攻心为上 辩而胜之 ..... (68)
3. 入乡随俗 认同取胜 ..... (70)
4. 喻之以利 晓之以害 ..... (71)

|            |        |      |
|------------|--------|------|
| 5. 设身处地    | 易位说理   | (73) |
| 6. 巧借谐音    | 妙施激将   | (74) |
| 7. 反面激将    | 触发自尊   | (76) |
| 8. 巧用恭维    | 化险为夷   | (78) |
| 9. 气宇轩昂    | 先声夺人   | (80) |
| 10. 理利相济   | 攻心制敌   | (82) |
| 11. 动之以情   | 心战取胜   | (83) |
| 12. 坦诚相见   | 以诚动人   | (85) |
| 13. 暗箭冷语   | 先入为主   | (87) |
| 14. 洞察听众   | 争取共鸣   | (88) |
| 15. 利用弱点   | 攻敌痛处   | (89) |
| 16. 以刚克刚   | 刚势慑服   | (91) |
| 17. 当头棒喝   | 挫敌锐气   | (92) |
| 18. 巧设悬念   | 卖弄“关子” | (93) |
| 19. 巧用扬抑   | 名褒实贬   | (94) |
| 20. 高屋建瓴   | 居高临下   | (95) |
| 21. “李代桃僵” | 化解难题   | (97) |

#### 四、论辩中的控他艺术 (102)

|          |      |       |
|----------|------|-------|
| 1. 设置诱饵  | 引蛇出洞 | (102) |
| 2. 巧设圈套  | 请君入瓮 | (103) |
| 3. 釜底抽薪  | 不攻自溃 | (105) |
| 4. 明修栈道  | 暗渡陈仓 | (106) |
| 5. 遇强韧争  | 逢刚柔取 | (108) |
| 6. 欲取先予  | 欲擒故纵 | (109) |
| 7. 步步紧逼  | 控敌心理 | (110) |
| 8. 利用矛盾  | 陷敌入窘 | (112) |
| 9. 揭其矛盾  | 乱其阵脚 | (113) |
| 10. 扬理之长 | 以理制敌 | (114) |
| 11. 对症下药 | 药到病除 | (116) |

12. 出其不意 乱敌心理 ..... (117)
13. 巧用天时 妙借地利 ..... (118)
14. 赢得观众 借薪助火 ..... (120)
15. 把握分寸 进行诱导 ..... (121)

## 五、论辩中的引证艺术..... (124)

1. 引经据典 广征博引 ..... (124)
2. 故事启迪 巧言制敌 ..... (126)
3. 借用权威 大树乘凉 ..... (127)
4. 借用事实 胜似雄辩 ..... (129)
5. 借用寓言 说理论辩 ..... (130)
6. 以数为据 巧说妙辩 ..... (131)
7. 巧引诗句 妙言应对 ..... (133)
8. 以史为据 引史鉴今 ..... (134)
9. 旁征说理 由此及彼 ..... (136)
10. 唇枪舌战 例证胜辩 ..... (138)
11. 巧引名言 为我所用 ..... (139)
12. 巧引俗语 锦上添花 ..... (140)
13. 就地取证 实例说明 ..... (142)
14. 引用法律 以法制敌 ..... (143)

## 六、论辩中的解窘艺术..... (145)

1. 借题发挥 反客为主 ..... (145)
2. 机敏灵活 金蝉脱壳 ..... (146)
3. 避实就虚 嫁难于“敌” ..... (147)
4. 才思敏捷 自圆其说 ..... (148)
5. 风趣幽默 以谐消窘 ..... (149)
6. 曲解辩题 化害为利 ..... (150)
7. 移花接木 李代桃僵 ..... (152)
8. 移位换义 妙补失言 ..... (153)
9. 迅补失言 挽逆平衡 ..... (154)

|                  |            |       |
|------------------|------------|-------|
| 10. 运用自嘲         | 摆脱窘境 ..... | (155) |
| 11. 巧转话题         | 妙解窘境 ..... | (156) |
| 12. 借题发挥         | 以谐解困 ..... | (157) |
| 13. 自语提示         | 扭转局势 ..... | (158) |
| 14. 解铃系铃         | 巧妙解窘 ..... | (159) |
| 15. 避害趋利         | 化险为夷 ..... | (160) |
| 16. 以巧解困         | 妙趣天成 ..... | (161) |
| 17. 灵活机智         | 顺手牵羊 ..... | (162) |
| 七、论辩中的问答艺术 ..... |            | (164) |
| 1. 盘马弯弓          | 迂回设问 ..... | (164) |
| 2. 明知故问          | 反诘取胜 ..... | (165) |
| 3. 反驳提问          | 引出论题 ..... | (166) |
| 4. 巧妙提问          | 显示矛盾 ..... | (167) |
| 5. 由远及近          | 步步逼问 ..... | (168) |
| 6. 巧提妙问          | 嫁难于人 ..... | (169) |
| 7. 以问代答          | 还问于敌 ..... | (169) |
| 8. 回避论题          | 巧言闪答 ..... | (170) |
| 9. 以怪制怪          | 以谬制谬 ..... | (171) |
| 10. 模仿论敌         | 巧妙回击 ..... | (172) |
| 11. 答非所问         | 委婉拒答 ..... | (173) |
| 12. 直言不讳         | 坦率作答 ..... | (173) |
| 13. 假定条件         | 巧妙应答 ..... | (174) |
| 14. 以问制问         | 致敌于窘 ..... | (175) |
| 八、论辩中的进攻艺术 ..... |            | (177) |
| 1. 攻其不备          | 出奇制胜 ..... | (177) |
| 2. 出其不意          | 声东击西 ..... | (178) |
| 3. 投石问路          | 火力侦察 ..... | (179) |
| 4. 抓住实质          | 击其要害 ..... | (180) |
| 5. 以讹还讹          | 以谬治谬 ..... | (181) |

|            |      |       |
|------------|------|-------|
| 6. 以牙还牙    | 反唇相讥 | (182) |
| 7. 捕捉破绽    | 猛烈攻击 | (183) |
| 8. 避害趋利    | 后发制敌 | (185) |
| 9. 以退为攻    | 以让求取 | (185) |
| 10. 如法炮制   | 还治其人 | (186) |
| 11. 以小见大   | 切中要害 | (187) |
| 12. 以旁侧论   | 迂回绕取 | (188) |
| 13. 以虚掩实   | 虚实相间 | (189) |
| 14. 居高临下   | 高空轰炸 | (190) |
| 15. 直截了当   | 正面交锋 | (192) |
| 16. 瞒天过海   | 争取主动 | (193) |
| 17. 避虚就实   | 避轻就重 | (194) |
| 18. 严肃理性   | 克敌制胜 | (195) |
| 九、论辩中的防守艺术 |      | (198) |
| 1. 纵横分析    | 牙眼相还 | (198) |
| 2. 针锋相对    | 昭然驳辩 | (199) |
| 3. 就坡骑驴    | 反戈一击 | (200) |
| 4. 沉默搪塞    | 敷衍应对 | (201) |
| 5. 装聋作哑    | 暗中谋划 | (202) |
| 6. 退为进谋    | 巧退妙进 | (204) |
| 7. 审时度势    | 随机应变 | (206) |
| 8. 忍让回避    | 晓以大义 | (210) |
| 9. 草船借箭    | 就汤下面 | (211) |
| 10. 将计就计   | 逆向释因 | (212) |
| 11. 以其之道   | 还治其身 | (213) |
| 12. 追加前提   | 缩小辩题 | (214) |
| 13. 舌战偷渡   | 暗中过脉 | (214) |
| 14. 借力打力   | 化害为利 | (215) |
| 十、论辩中的形象艺术 |      | (217) |

|                      |       |
|----------------------|-------|
| 1. 声色俱厉 相得弥彰 .....   | (217) |
| 2. 以形代言 以体代辩 .....   | (218) |
| 3. 由此及彼 现身说法 .....   | (219) |
| 4. 巧借动作 诱敌自破 .....   | (220) |
| 5. 示“物”反驳 不攻自破 ..... | (221) |
| 6. 当面兑现 戳穿诡辩 .....   | (222) |
| 7. 此时无声 胜似有声 .....   | (223) |
| 十一、论辩范例综评(一) .....   | (224) |
| 十二、论辩范例综评(二) .....   | (247) |
| 主要参考文献 .....         | (272) |

## 论辩艺术概说

论辩，也叫辩论，在我国民间，人们把论辩叫做“抬杠”、“扳杠”或“打文槊”，把进行论辩叫做“理论理论”。对于论辩，通常有广义和狭义两种理解，狭义的论辩是指一种有明确目的，有准备的不同观点的争论，而广义的论辩则是指双方或多方因观点不同而产生的不同程度上的言语冲突，它既包括有明确目的，有准备的不同观点的辩论，也包括日常生活中由某种分歧而引起的随意性的争执。在此，我们所使用的是广义的论辩概念，即论辩是一种双方或多方因观点对立而产生言语冲突的交际形式。

作为一种特殊的交际形式，论辩包括论和辩两个方面，论，是指论理，即依据一定的需要和原则分析和说明事理；辩，是指辩驳，即依据一定的理由来驳斥某种观点。论辩是论和辩的有机统一，只论不辩不是论辩，只辩不论，这样的辩不存在，有辩则有论，辩的同时，也就意味着论证自己观点的成立或对方观点的不成立。论辩最基本的特征就是观点的对立性和言语的攻击性。没有对立就没有论辩，论辩中的对立首先是观点的对立，然后再外现为言语的冲突，不同的观点一旦于一定的环境中形成对立的两极，这时就意味着论辩的矛盾已构成，论辩就是论辩者双方不同观点矛盾的构成、外现、展开和解决。由于观点的对立，论辩者的言语必然表现为冲突的形式，而其冲突性又具体体现在言语的攻击性上，因此，论辩本质上是一种言语对抗艺术，是关于同一事物的是非之争，是论辩者相互之间经过对某一问题的证明、质疑、辩驳，最终趋于正确认识或达到某种共识的言语对抗。所谓雄辩，实际上就是这种竞技性的言语对抗中迸射出的强大艺术魅力。

论辩是我们每个人在现实生活中都必然要遇到的现象，这是