

论辩技巧100法

} 5

论辩技巧100法

王健伟 著

王健伟 著



责任编辑:金东勋

封面设计:郎敏华

责任校对:丁武丁

· 论 辩 技 巧 100 法

王建伟·著

延边大学出版社出版发行
(吉林省延吉市延边大学院内)
吉林师范学院印刷厂印刷

开本: 787×1092 毫米 1/32

字数: 230 千字

1991年9月1日第1版

印张: 11

印数: 1—40,000

1991年9月第1次印刷

ISBN 7—5634—0342—6/H·54

定价: 4.30 元

辛勤的耕耘 成功的探索

——代前言

年仅 37 岁的建伟同志，自 1984 年涉足演讲、论辩领域以来，在短短的七年间，于教学之余，先后在全国省级以上报刊发表多篇达 150 万字的论文，出版了《诡辩与反诡辩》、《演讲逻辑学》、《演讲·论辩中的逻辑诀窍》等八部论著（其中有四部与他人合作）。本书《论辩技巧 100 法》是他辛勤耕耘、大胆探索后献给读者的第九个心血凝聚的果实，也是作者为新中国年轻的演讲、论辩事业的崛起奉献的又一块坚实的基石。

在写书难，出书更难的今天，在如此短暂的时间内，建伟同志建树了如此成就，人们或许以为他是哪所名牌大学的研究生、博士生之类。其实不然。在那场不堪回首的文化浩劫中，匆匆接受了初中教育。所幸他 15 岁便步入了解放军这所天校——他不因自己“初中文凭、小学文化”而气馁，也不因一个普通战士接受训练，摸爬滚打、劳累不堪而稍懈求学的意志。自信把别人用来闲聊神侃和自己用来睡眠的时间挤出来，用心钻研，总会有所成就。他自学哲学、逻辑学、军事学，钻研马列主义、毛泽东思想……。时光不负有心人，不断提高的素质，终于使他脱颖而出：由普通战士开始，他当过放映员、宣传干事、军事院校的马列主义教员，通过了大学本科函授考试……并于 3 年前被聘为马列主义副教授，而今已成为著述宏

富的专业理论工作者。从他艰难的起步和斐然的成就，人们不难想象他在科学的攀登中，付出了怎样的精力和代价。

《论辩技巧 100 法》一书，是作者坚实的马列主义理论基础和渊博学识的再现。作者从逻辑学、心理学、语言学、军事谋略等学科入手，通过对古今中外大量论辩现象的条分缕析、加工提炼，总结概括出百种之多的战胜论敌的科学方法，为年轻的论辩演讲这一边缘学科的理论建设做了大胆而成功的探索。不管是“三段推演法”、“破斥二难法”，还是“投影诱惑法”、“绝望进攻法”，也不管是“语调助辩法”、“简法明快法”，抑或“欲擒故纵法”、“暗渡陈仓法”，……都不难看到它们的源泉和科学依据，以及在论辩学中以崭新的面目安家落户和健康成长的事实。这是本书对论辩理论成功探索的价值之所在。并且，作者采用轻松活泼的笔法，从一个个小故事讲起，深入浅出地引导读者兴趣盎然地理解和接受艰深的理论，必然会获各种层次读者的欢迎。而其所囊括的几乎决大部分处理论辩实践的种种方法，也必然会被广大读者、特别是论辩爱好者迅速掌握和普遍运用。此乃本书实用价值之所在。

作为潜心研究的成果——《论辩技巧 100 法》的出版——作者无疑是件大事，似乎请名人权威写序言，对作品的经济效益更为理想。而建伟却偏要我这位名不副实的老编辑为之，这固然是由于本人多了解一点此书，但多为多年的友谊笃厚所致。可惜本人向不会粉饰，只好上述白文直陈，忝代前言，敬祈作者和广大读者海涵是幸。

武丁

于七国江城

一九九一年七月一日

目 录

- 1、天衣无缝,固若金汤
——整体进攻法..... (1)
- 2、运兵无戒备,大意失荆州
——攻其无备法..... (6)
- 3、陡遇强敌,幻剑诛之
——出其不意法..... (8)
- 4、好风凭借力,送我上青云
——借刀杀人法..... (11)
- 5、先舍奇香饵,钓得大鱼归
——抛砖引玉法..... (14)
- 6、真理在手,嫉恶如仇
——以怒制人法..... (18)
- 7、百丈之堤,溃于一穴
——伺隙捣虚法..... (22)
- 8、欲扬先抑,欲抑先扬
——扬短抑长法..... (27)
- 9、强而通情,棉里藏针
——刚柔相济法..... (30)
- 10、不恋客守,力求主攻
——反客为主法..... (33)

- 11、狭路相逢，勇者必胜
——先发制人法 36)
- 12、虚虚实实，瞒天过海
——暗渡陈仓法 (39)
- 13、就坡骑驴，引敌致败
——顺详敌意法 (41)
- 14、装聋卖傻，大智若愚
——假痴不癫法 (43)
- 15、外示和好，暗藏杀机
——笑里藏刀法 (46)
- 16、将欲取之，必先与之
——欲擒姑纵法 (50)
- 17、发于后，胜相随
——后发制人法 (54)
- 18、另辟蹊径，回天有术
——避实击虚法 (58)
- 19、天时地利，百战不殆
——利用时空法 (61)
- 20、别出心裁处，班师凯旋时
——出奇制胜法 (64)
- 21、巧向曲中取，胜似直中术
——以迂为直法 (67)
- 22、断敌一指，胜伤十指
——并敌一向法 (70)
- 23、巧设圈套，瓮中捉鳖
——诱敌深入法 (73)

- 24、十股难断，一股易折
——各个歼敌法 (76)
- 25、以假对假，以牙还牙
——无中生有法 (79)
- 26、面对难敌，早学金蝉
——金蝉脱壳法 (81)
- 27、釜底薪，论之本
——釜底抽薪法 (83)
- 28、欲速不达，稳重取胜
——以慢制快法 (85)
- 29、他山之石，可以攻玉
——草船借箭法 (87)
- 30、拆墙去障，心悦诚服
——解除戒备法 (89)
- 31、回心转意，胜券可待
——解除成见法 (92)
- 32、心满情近，论补春风
——解除不满法 (95)
- 33、感情融洽，词顺理达
——解除反感法 (98)
- 34、酒逢知己饮，话向投机说
——解除逆反法 (101)
- 35、破釜沉舟，班师在后
——绝望进攻法 (104)
- 36、引蛇出洞，计在全歼
——投影诱惑法 (108)

- 37、投其所好，得其利归
——虚荣诱惑法…………… (110)
- 38、投之以桃，报之以李
——虚心恭维法…………… (113)
- 39、设身处地，将心比心
——易位反说法…………… (116)
- 40、喜从众，人之性
——集体定位法…………… (118)
- 41、以言追心，观色析思
——察言观色法…………… (120)
- 42、诱敌就范，逼其自杀
——自我否定法…………… (123)
- 43、瞻望前程，预测制胜
——展示未来法…………… (125)
- 44、弱点好攻，弱马易骑
——薄弱利用法…………… (127)
- 45、自投罗网，棋高一着
——“是”的圈套法…………… (129)
- 46、由此及彼，触类旁通
——联想诱导法…………… (132)
- 47、水激石鸣，人激志宏
——激将论辩法…………… (135)
- 48、云遮山更美，无声胜有声
——委婉含蓄法…………… (138)
- 49、轻描淡写，大题小作
——避重就轻法…………… (141)

50、名正言才顺,言顺理方明	
——明确概念法.....	(143)
51、一语多关,八面玲珑	
——模糊语言法.....	(148)
52、列阵兴兵,灭假扬真	
——逻辑方阵法.....	(153)
53、严密推导,无懈可击	
——三段推演法.....	(158)
54、提供方案,作出选择	
——选言推演法.....	(163)
55、既知辉有缺,何谓月常圆	
——假言推演法.....	(167)
56、身在虎背,难决上下	
——二难推演法.....	(174)
57、骑虎虽难,下背有法	
——破斥二难法.....	(180)
58、粒水见日,一叶知秋	
——归纳推演法.....	(185)
59、玄理费思量,巧喻一点通	
——类比推演法.....	(191)
60、直截了当,以事说话	
——正面进攻法.....	(195)
61、以子之矛,攻子之盾	
——利用矛盾法.....	(198)
62、以退为进,放大谬误	
——引申荒谬法.....	(206)

- 63、东方不亮西方亮，正面难攻侧翼攻
——反证论辩法…………… (212)
- 64、激马自奋蹄，无声胜有声
——引而不发法…………… (217)
- 65、打蛇打七寸，击虎击天灵
——一击致命法…………… (221)
- 66、以其人之道，还治其人之身
——请君入瓮法…………… (226)
- 67、真金不怕火，怕火不真金
——以真驳假法…………… (231)
- 68、针锋相对，驳假显真
——反驳论题法…………… (236)
- 69、皮之不存，毛将焉附
——反驳论据法…………… (239)
- 70、风马不相及，强扭亦枉然
——驳论证方式法…………… (243)
- 71、兵来将挡，水来土掩
——针锋相对法…………… (247)
- 72、努力运用辩证法，据事说理驳“井蛙”
——以全驳偏法…………… (252)
- 73、词异义同，巧夺天工
——巧用关系法…………… (255)
- 74、一语双关，含沙射影
——巧用隐含法…………… (259)
- 75、佳句易得，巧问难求
——巧用疑问法…………… (262)

- 76、借君之题，发我之论
——借题发挥法…………… (265)
- 77、先礼后兵，战无不胜
——先承后转法…………… (268)
- 78、连环妙计，饮誉论坛
——联锁论证法…………… (271)
- 79、理讲八面，所向披靡
——纵横分析法…………… (274)
- 80、抑扬顿挫，语惊四座
——口语起伏法…………… (277)
- 81、言之溢美，力之愈坚
——修辞手术法…………… (279)
- 82、辩怕理，事怕比
——正反对比法…………… (283)
- 83、顺章转义，点石成金
——语义转移法…………… (286)
- 84、偷桃换李，妙趣横生
——妙释概念法…………… (289)
- 85、有分有合，随机应变
——文字拆合法…………… (293)
- 86、工于用典，巧于用典
——引典论辩法…………… (297)
- 87、注重文采，满室生辉
——哲理说辩法…………… (300)
- 88、先谈亲历事，顽石也动情
——由近及远法…………… (304)

89、论战多谋略，巧问出奇兵

——因事设问法..... (307)

90、貌似轻松，力敌利剑

——幽默论辩法..... (310)

91、片言以居要，一目能传神

——小中见大法..... (314)

92、排除见，出新意

——推陈出新法..... (317)

93、语调传情，论辩生辉

——语调助辩法..... (319)

94、无声助有声，论辩更传神

——手势助辩法..... (323)

95、心灵之窗，达意之纲

——眼神助辩法..... (326)

96、说中有数，如虎添翼

——数字说辩法..... (328)

97、横看成岭侧成峰，远近高低各不同

——最佳角度法..... (331)

98、精心设计，稳操胜券

——排列组合法..... (334)

99、层层递进，步步深入

——剥笋论辩法..... (335)

100、言不在多，达意则灵

——简洁明快法..... (338)

天衣无缝，固若金汤

——论辩技巧之一：整体进攻法

按照系统论的观点，一个系统总是由许多单元或子系统组成的。一般地说，如果每个单元或子系统的性能都是好的，则整体的性能也会比较理想。但是，单元或子系统都力争自身的最佳效益，却不一定能保证系统整体的效益。这就是“整体不等于部分相加之和”。所以，系统论强调整体性，争取部分相加之和大于其整体。

从论辩来说，它是一个系统。从论辩的场赛来看，它是一个整体，双方的攻与防都应有整体设计、整体配合、整体攻防。这不论是思想或语言都是如此。假若支离破碎，东一锄头，西一棒子，则会导致对方一味找你的漏洞，抓你的话柄，尽管你某方面辩的很成功，但整体上是失败的。）

请看日常生活中的这段论辩，这是父亲与即将中学毕业的女儿进行的一场对话：

父：你试试看：要是你考不上大学，那就……

女：（打断）怎么？要威胁吗？如今的父母都不兴这个了。

父：人家那些子女在学校成绩都是不错的。

女：就算不好，也不见得为子女分数自寻烦恼，折磨子女。

父：人家作子女谁不懂得，要尊重父母。

女：也行，我给你买一顶皮帽子，不过……

父：难道人家给父母送礼，要先决条件吗？

女：可是人家也不见得要把自己需要的一顶帽子与子女

的前途联起来。

父：是啊，有的父母命好嘛……

女：可不，有的子女命好嘛……

父：也有一类父母……

女：也有一类子女……

……

不用说，这是一场没有结果的论辩。作为教育者的父亲，说的话是零碎的，忽而谈考大学，忽而又谈到人家子女，甚至谈到父母命好坏的问题，没有一个明确的中心，处处被动，反而被女儿牵着鼻子走。

很显然，论辩不讲究整体性原则是不行的，不研究“整体攻防法”是不行的。

“整体攻防法”是指将论辩的攻与防，辩与驳，都注意理论和语言的整体性，注意搞好整体设计和整体配合。

论辩的整体设计，就是把自己的辩或驳作为一个整体去把握，然后分成若干层次与对方论辩。分层次时，你要紧紧记着一条原则：把一些与对方没有分歧的问题放在前面，继而一步一步地把对方引入你设好的陷阱中，然后，才把你准备好的王牌理论拿出来。

在这里，作好第一步的“定点”工作至关重要。不经过巧妙的设计，没有得体的话语，对方不会留下话柄，后面的攻击更无从谈起。

如何才能让对方留下“话柄”呢？这就需要用你的口才去“启迪”，让他自己说出来。最常见的发问是：①我方认为这个问题的关键就是如此，你认为呢？②虽然说法不同，但我方认为其实质是一样，你方认为呢？对此，如果对方要强辩，连这个

最起码的问题都要反驳的话，你当然会轻而易举地反驳：“从你的理论听来，不也可以解释成这样吗？这不是跟我说的道理完全相同了吗？”又如：“刚才你方是那么说的，如今又说成这样，不是自相矛盾吗？到底哪一种才对呢？”

在开始找共同点时，措词是很重要的。使用时要注意两点：一是口气要诚恳，你必须使对方听来，是完全从他的话中引申出来的结论；二是转折要自然、巧妙。你说完之后，转到以阐述你意见为主时，话不能脱节，否则会给人牛头不对马嘴的印象，反而“一语撞山倒”。

“整体攻防法”的另一面，是要注意整体配合。论辩中，整体配合有着极为重要的作用，它不但决定单兵作战的战术行动的好坏，而且更决定整队战略行为的成败。整体配合是一种很高的技巧，它既是一种分工，又是一种默契。这里我们结合 1986 年亚洲大专论辩赛中的决赛加以分析。

整体配合，一般说来有三个方面：

一、各自立论。由于赛场论辩时间和规则的限制，各方的观点不能由个人全部阐述完毕，所以必须将任务分给各个队员，从各个侧面完成全面的立论。如北太队一号队员表明立场，摆开阵势后，随即论述发展旅游业会受国际恐怖主义影响；随后二号队员论述发展旅游业给民族文化所带来的精神污染，分别从不同方面支持了自己队员的论述，最后四号队员总结论点。各个队员各有论述重点，又相互支持补充，形成一道火力网。

而相形之下，香港队就要差一些。一号队员正面论述摆开阵势，应该说，开场白讲得相当好，但可惜的是二、三号队员的发言却没有对一号形成有力支持，他们的发言和一号的发言

不能构成一个总论点下的各个分论点，到四号总结时，虽然其攻击凌厉，总结全面，语言辛辣，但听后总让人有修补漏洞，捉襟见肘之感。

二、轮番攻击。即当前一名队友发动一个攻势，对方已露破绽，轮到自己发言时，就应接续或加强这一攻势，若再发动另一场攻势，这样就使本方的攻势自我抵消。如：

（香港）缪莉莉：“反方同学，你反反复复指出一些弊，但是并没有证明旅游业是弊大于利呀？”

（北大）马朝旭：“我们从来没有否认利的存在，而且在一定条件下利是很多的，关键是利弊谁多谁少，这才是今晚的论题。”

（香港）金岭：“对方还错把旅游业失败也当成是旅游业之弊。”

当缪莉莉发动攻击后，马朝旭只是运用化解术避其锋芒，并没有正面回答这个问题，若金岭上来再加强缪的攻势，说：“是呀，关键就在于你怎么证明弊多于利呀？”即可加强自己队员的攻击力。可惜，他另起话题，无意中把对方从窘境中解脱出来。而北大队在相互支持队员的攻击方面，就做得较好。请看：（香港）金岭：“我方也承认在目前情况下，有些国家是不适宜发展旅游业，但是，不适宜旅游业，这并不表示他们是不适宜发展旅游业啊！”

（北大）马朝旭：“那么对于这些不适宜发展旅游业的国家，他们是不是发展旅游业就弊大于利呢？”

（香港）金岭：“我想你搞错了我啦，我只是说不适合旅游业。”

（北大）王雷：“我看不出来这两个问题有什么区别。”（大