

.辉煌.人生.丛书.

口才 必胜术

现代

雄辩
致胜

锦囊



口才必胜术

春 晓 编

海南摄影美术出版社

磨亮这一把谋生的利剑

序

古希腊寓言家伊索是一个奴隶。有一回主人要宴请客人，让伊索准备一桌最好的菜，客人来后端上的全是动物的舌头，主人就问：“难道这就是最好的菜吗？”伊索回答：“舌头是引领知识之路的，任何好的思想都要用舌头说出，当然是最好的菜啦。”第二天，主人又要宴请客人，让伊索准备世上最坏的菜，结果端上来的又全是动物的舌头。主人大怒：“昨天说舌头是最好的菜，今天怎么又是最坏的呢？”伊索从容答到：“世上一切恶毒的言辞都是舌头说出来，当然是最坏的菜了。”

一言可以兴国，一言可以丧邦，就看你会说不会说了。上天赐给我们一张口，

除了用来品尝咀嚼美味佳肴，更多应是用来说话。据统计人的一生有十分之一的时间在说话，为什么有些人能洋洋洒洒、一语中的，而有些人却讷于言辞、拙于表达呢？本书将从各方面阐述论辩的方法、技巧及心理战略等，或许让您从中得些启发和帮助。

曾几何时，人人都呼吁“理解万岁”，其实这个世界缺少的不是理解，而是交流——真诚的交流。

目 录

磨亮这一把谋生的利剑 (序)

第一章 攻势凌厉和迎击有力的言语

- (1) 什么是“利如剃刀”的言语？
——锋利与否全看用法如何…………… (2)
- (2) 寸铁可以致人死命
——话若使用过多效果就减半…………… (4)
- (3) 攻击的话·迎击的话
——撼人心魄和摧垮论点的力量…………… (5)
- (4) 心理准备重于巧用言辞
——跟剑圣之心相通的真刀比赛…………… (6)
- (5) 使脑筋不再明敏的障碍物
——心一慌还能决什么胜负？…………… (7)
- (6) 情感被激思绪就纷乱无序
——当你无法抑制情感的迸泻…………… (10)
- (7) 从消除“惧意”着手
——心慌就说不出口想说的一半话…………… (11)
- (8) 太内向就每辩必输
——从“内向度测验”找出药方…………… (13)

- (9) 当着别人面前嘴巴就不听使唤
——先消灭这个家伙再说 (22)
- (10) 那家伙充其量不过如此
——不让别人看穿这个弱点的秘诀 (24)
- (11) 拦住横冲直撞的议论
——但，该说不说就弊害无穷 (25)
- (12) 为了不遭到讥笑
——无味无色的人有什么意思？ (27)
- (13) 胜已则足以制人
——脑筋不灵该怎么办？ (28)

第二章 棋逢敌手，一决胜负

- (1) 如何在任何人面前堂堂而辩？
——拙于话术也能撼动人心 (34)
- (2) 说得少，但威力奇大的言语
——沉默有时候也胜过雄辩 (36)
- (3) 使你拙于言说的凶手
——渴盼说得好就无法畅言 (37)
- (4) 由容易说和有所思考的事开始
——一开头就结结巴巴就无法畅言到底 (38)
- (5) 辩论必胜入门十诀
——辩论之前必有的心理准备 (40)
- (6) 怎样才叫做脑筋锋利？
——如何连射机敏应变的话？ (41)
- (7) 难解的事说得难以理会有何屁用？
——庙前的小和尚不学也会念经 (43)

- (8) 遂心如意，威风压群的话术
——莫惑于徒有其表的言语…………… (44)
- (9) 开发头脑的秘诀
——乱用或不用而任其生锈？…………… (44)
- (10) 言语的暴力
——吵起架来算什么“辩论”？…………… (49)
- (11) 说服力重于攻击力
——找个强手毅然比斗…………… (51)

第三章 合乎逻辑的计划和进攻术

- (1) 精于计划，善于推展
——制定腹案方法颇多…………… (54)
- (2) 试用三段论法说服你的她
——A 等于 B，A 也等于 C，所以 B 就等于 C
…………… (55)
- (3) 似非而是的求爱术
——爱，不讲道理吗？…………… (57)
- (4) 指黑为白的诡辩术
——飞驰的箭是静止的？…………… (59)
- (5) 如何彻底摧毁诡辩术？
——识破陷阱的妙诀…………… (61)
- (6) 阿基里斯和乌龟之战
——阿基里斯为什么追不上乌龟？…………… (62)
- (7) 如何攻其要害？
——哲学是穷说理由的游戏？…………… (64)
- (8) 任何议论都有两面性

- 不要惑于悖论异说 (69)
- (9) 如果用归纳法追求意中人
 - 寻出众多例子把共同点集于己身 (71)
- (10) 如果用演绎法说服意中人
 - 发挥“闻一知十”式的精巧手法 (72)
- (11) “格杀勿论”的言语
 - 言语这个武器有什么神威? (73)
- (12) 攻击是最好的防守
 - 反扭对方的理论来攻击的绝招 (81)
- (13) 逮住话柄使之动弹不得
 - 使对方跟自己步调一致的妙计 (88)
- (14) 起死回生动灵机
 - 魔力不在言语而是在你的脑筋 (92)
- (15) 言语的利钝所产生的众生相
 - 智慧机伶，一语千钧的话术 (96)

第四章 如何消除“抬死杠”的局面

- (1) 逻辑可以自创知识
 - 把知识据有的逻辑式思考法 (104)
- (2) 知道得多不如弄清楚该知道什么
 - 如何看一本却能发挥看十本书的效果?
..... (109)
- (3) 没有疑问就没有真理
 - 人类的特质在重视逻辑 (111)
- (4) 利用归纳法、演绎法的论辩术
 - 如何脱离不休止的论辩 (114)

- (5) 说倒巧辩者的秘诀
——把反击的立脚点一扫而光 (131)
- (6) 产生正确结论的方法
——小心论点被顶替 (133)

第五章 您适合那一种方式的论辩

- 在观察为主的论辩中发挥卓越能力的人 (138)
- 为推理而推理，容易逸出常规的人 (141)
- 博览善记，为理论锦上添花的人 (144)
- 巧于譬喻把话说得简明易懂的人 (147)
- 直觉地洞悉反面的语意，善于驳倒谎言的人
..... (150)
- 机敏应变搬出异论使对方如堕雾中的人 (152)
- 讨厌太激烈的论辩，善于融合各方意见的人
..... (154)
- 以计略和诡论笼络对方的人 (156)
- 善于自爱，不让言辞、论理太走极端的人
..... (159)
- 夸大表现，喜爱议论范围广大的人 (161)
- 信念充足，喜爱真实地论辩的人 (163)
- 乱打对方脑顶那样偏好激烈论辩的人 (165)
- 固执己见绝不退让的人 (167)
- 坚信其是，其正而堂堂论辩的人 (169)
- 思路井然，谆谆而辩的人 (171)

第六章 论辩用深层说服术 56 诀

- (1) 如何使对方心门洞开?
——消除戒意的 13 个秘诀 (176)
- (2) 如何改变对方的“先入之见”?
——破除成见的 13 个秘诀 (182)
- (3) 如何改变对方的意志?
——消除压力的 9 个秘诀 (187)
- (4) 如何使对方感到满意?
——消除不满的 11 个秘诀 (191)
- (5) 如何使对方不怀反感?
——消除反感的 10 个秘诀 (201)

第七章 论辩必胜的 49 则心理战略

- (1) 消除紧张、胆怯的 21 则心理战略 (208)
- (2) 迅速看穿对方意向的 16 则心理战略 (212)
- (3) 使对方说“是”的 12 则心理战略 (218)

第一章

攻势凌厉和迎击有力的言语

(1) 什么是“利如剃刀”的言语？

——锋利与否全看用法如何

前面（原序）说过，话术是法所未禁，又是我们处世最正当、最有效的武器。不错，它是一般人最正当、最有效的处世武器，可要知道，这个武器就有众多用法。

也就是说，武器的种类不一而足，使用的方法当然各有不同，它的利钝也因武器而异。言语何尝不是如此？

如果对它的用法昏然不知，即使是传家宝刀，也如同一把锈痕处处的钝刀，发挥不了应有的效用。

又，正如武器种类至多，我们的话语，有时候也像剃刀那样虽小但快利无比，有时候也像长矛那样，足可穿胸脯。说到武器锋利的情况，可真是各异其趣。

有的是可以广为通用，其利如小刀；有的是足以把一个人斩成两截，其利如武士刀；有的是可以把巨木两断，其利如锯；有的是可以穿坚砍固，其利如斧。例如，我们形容一个人明敏果断，就说：“他呀，就像剃刀那样，锋利过人。”

事实上，操剃刀，顶多只能裁纸、削笔或是刮刮胡子而已。

要切、割、砍、断巨大或是坚硬的东西，使用其

小如剃刀的玩意，必不能逐原。拿武士刀来说，即使挥斩有术，面对参天巨木，怕也嘎嘎乎称难。

砍巨木，就必须有锯、斧那种锋利，但是，若拿锯、斧来刮胡子，那就不对劲到了极点。

言语也是一样，锋利的情况参差不一，有的是利如剃刀，有的是利如武士刀，有的是利如斧头，各有相异，就如人类的面貌，迥然各异。

至于哪一种锋利才好，因各人的立场和工作场所的不同，而大有变化，不能一概而论。

有一点倒是不能不知的，那就是：小不能兼大，但是，大可以兼小。

也就是说，剃刀不能砍巨木，斧头却可以裁纸、削笔（虽然使用起来格格不入，但是，终可达到裁、削的目的）。如此推论，当知言语的锋利，与其是剃刀，不如是菜刀；与其是菜刀，不如是武士刀；与其是武士刀，不如是斧头。

因为，使用斧头可以完成较大的事，使用剃刀就无法完成较大的事。这也就是大可兼小，小不能兼大的道理。话是这么说，如果利刀用法不当，武士刀也会变成其钝无比的废物，如果用法得当，剃刀小则小矣，却能发挥锋利超过武士刀的效用。

总而言之，武士刀也好，剃刀也好，要是不锋利就百无一用，完全失去了它们本来的价值。

说到这儿，就有必要先解释：“什么才是锋利的言语？”了。

(2) 寸铁可以致人死命

——话若使用过多效果就减半

刀剑等带刃的东西，如果久不使用就红锈处处，变成其钝无比的废物。同理，言语如果久不使用，嘴巴就生锈（拙于言说），变得无法畅所欲言。

经常说话的人，脑筋就给磨练得逐日大进，天生的钝刀“不快的刀”也会变得锐利无比。

话说回来，言语如果使用过度，也会遭到麻烦，俗语不是有句“过犹不及”吗？

这就是说，言语若使用过度，效果反而大减。

“寸铁可以致人死命”这句话，指出了：“话若简劲，但悍气十足，就会产生莫能抵挡的效果”这一层道理。言语的用法是否允当，就要从这一点来衡量。

一言以蔽之，话要用得恰到好处，对这，一般人平时都懂得留意在心，在此不必赘言。

比这更要紧的，倒是发出言语的时候，脑筋如何与之配合，使之产生最高的效果。

因为，同样是一把刀，如果技巧奇劣，原是可以一砍两断，却变成数砍不断，如果技巧奇佳，原是数砍不断，却变成一砍两断——就会发生这种意外的事。

练过功夫的人，可以用纸捻儿（搓纸而成的绳索状物）把木筷子劈为两半。

又如，修行者可以在刀口上，从容踏过，脚心却一无损伤。

也就是说，柔软如纸，也可以用来劈木，锐利如刀口，有时也无法伤及脚心。

这个比喻，指明了一层道理：

平时明敏果断，脑筋奇佳的人，有时候，也无法畅言心中所想的十分之一的事。

又，平时拙于言辞，说起话来结巴巴的人，有时候就会突然滔滔而言，大展辩才无碍的一面。这种现象到底是因何而起？

(3) 攻击的话·迎击的话

——撼人心魄和摧垮论点的力量

一个人就算脑里打转的是无与伦比的好构想，要不是把它变成言语，向别人述说，或是透过文笔，向别人说明，再好的灵感、构想也会胎死“脑中”，不了了之。

也就是说，到头来等于零。更可以说，管他聪不聪明，要是表现技巧是零，他就无法把所思所想，恰到好处地表现出来。拙嘴笨腮的人，吃亏就吃亏在这里。

又，并不是拙于口舌，但在某些时间、某些场合，无法畅言心里想说的一半话，论结果就等于“拥有宝物却白白糟塌”，实在令人惋惜。

拙嘴笨腮，或是言语不足，就这样使锋利无比的脑筋，无用武之地，无异持有不发火的子弹，中看不中用。总归一句话，“说”这回事，扮演了决定性的角色，著实不能小看。言语分为两大类，其一是攻击的，另一是迎击的。

两者同样是武器，但是，攻击的时候必须具有撼动对方心魄之力；迎击的时候必须具有摧毁对方议论点之力，否则都难以成功。当彼此相谈，发展成争论的局面，这时候，足以左右大局的，与其说是巧于言辞，或是拙于言辞，不如说是脑筋是否转变灵敏，应付有术。

什么时候该使出怎样的招数，下面将逐项详述，这儿特别要提醒各位的是：“拥有言语这个武器的人，他精神上架势如何”便是决定胜负关键的事实。

一个人，当他持着武器而斗，必须在精神上有什么准备？有何架势呢？以言辞跟别人对决定之时，就非有同样的心理准备不可、缺了它，你只有曳甲而奔，弃刀而逃。

(4) 心理准备重于巧用言辞

——跟剑圣之心相通的真刀比赛

古时候，那些一剑浪迹江湖的剑客，跟敌人白刃相交时，到底抱着怎样的心境，出生入死？

在日本，妇孺皆知的剑圣——宫本武藏，之所以

练到剑心合一，不会落败，完全是倾注全副精神，修炼“克敌之前，先克己”的秘技所致。他把“克己”看得比如何用剑更为重要，这是众所周知的事。所谓克己就是“战胜自己”，也就是“莫输给自己”，拿现代心理学的说法，输给自己的状态就叫做“心理的内攻”。

以一般的说法，“内攻”就是丧失镇静，或者说“胆怯”——站在人前就浑身不对劲，譬如，冷汗直流，语无伦次，全身哆嗦，满脸通红之类——这是我们在日常生活中，屡次经历的事。

有些人在宴会上致词（tablespeech），突然挤不出半句话来；或是心一慌，说得支支吾吾，腋下冷汗直冒；有些人在情人面前就脸红耳热……。这就是心理上奇妙的风暴现象。

这种心理的风暴，到底是缘自何物？原因何在？

(5) 使脑筋不再明敏的障碍物

——心一慌还能决什么胜负

心理上的内攻，是怎样一个状态？为什么会发生这种现象？我们常常说：“唉，心一慌，两眼就发黑，什么都说不出来了。”

这个“心一慌（胆怯）”，就是心理上遭到内攻时候的状态之一。

那些膺选为奥运选手的运动骁将，身健力壮，神