



社會人智囊 46

口才 必勝術

黃松柏◎編著

●口才是無堅不摧，攻無不克的謀生工具
●助您在討論、爭議、辯論時出類拔萃的寶典



大遠 出版社有限公司

口才必勝術／黃柏松編著，2 版
—臺北市，大展，民 88
267 面；21 公分—（社會人智囊；46）
ISBN 957-557-909-7（平裝）
1. 口才 2. 辯論

192.32

88002046



【版權所有・翻印必究】

口才必勝術

ISBN 957-557-909-7

編著者／黃柏松
發行人／蔡森明
出版者／大展出版社有限公司
社址／台北市北投區（石牌）致遠一路 2 段 12 巷 1 號
電話／(02) 28236031・28236033
傳真／(02) 28272069
郵政劃撥／0166955—1
登記證／局版臺業字第 2171 號
承印者／國順圖書印刷公司
裝訂／嶸興裝訂有限公司
排版者／千兵企業有限公司
電話／(02) 28812643
初版 1 刷／1982 年（民 71 年）6 月
2 版 1 刷／1999 年（民 88 年）4 月

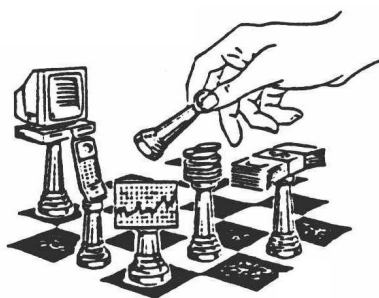
定價／220 元

社會人智囊

46

口才必勝術

黃柏松／編著



大友出版社有限公司

序 言——磨亮這一把謀生和成功的利器

這本書一共分為三個單元。

●第一個單元：談的是強勁、攻擊的論辯術（第一～第五章），著重如何運用邏輯上的各種論辯秘訣。

●第二個單元：談的是浸透、軟攻的論辯術（第六章），著重如何運用「深層說服術」，使對方心悅誠服，甘拜下風。

●第三個單元：談的是攻心為上的論辯術（第七），著重如何運用心理戰略，求得每辯必勝的戰果。

三個單元各有特色，內容豐富、實用，可說是坊間獨一無二的論辯寶典。

這本書所說的「論辯」，包括了家庭生活中慣見的爭論，以及正式場合（例如：開會、企劃、宣傳、決策、銷售、交涉、談判等等）的討論、議論、辯論，涵蓋性相當的大。

「不得論辯」是腕力稱雄的原始時代，以及權力稱雄的封建

時代才有的事。在自由民主的現代，話術的力量，可以決定一切的勝負——這絕不是過甚其詞。我們可以說，人人都高舉「話術」這個法所未禁的武器，天天在為開拓自己的前途，全力拼鬥。

話術就是說服術，也就是論辯術，在我們的社會，它是謀生和爭取成功最正當、最有效的武器。我們有必要把這個武器，磨得亮煌煌，利可穿甲。

誰都可以好好運用這個正當的武器，在創業、求知、待人、處世、經營、積富各方面，發揮潛能，大展其威，成為頂而尖的大人物。

手無寸鐵、囊中無錢的人，也不必悲觀，只要練就一套「攻無不克」的論辯之術，可以在各行各業脫穎而出，成為出類拔萃的成功人物。

這本「口才必勝術」，提供你這方面無往不利的眾多秘訣，會使你前後判若兩人，使你朝著成功大道而走。只要朝夕研讀，起而踐行，保證終生享用，獲益無窮。

目錄

序言——磨亮這一把謀生和成功的利器……………三

第一章 攻勢凌厲迎擊有方的言語

- (1) 什麼是「利如剃刀」的言語？……………一二
- (2) 寸鐵可以致人死命……………一四
- (3) 攻擊的話、迎擊的話……………一五
- (4) 心理準備重於巧用言辭……………一七
- (5) 使腦筋不再明敏的障礙物……………一八
- (6) 情感被激思緒就紛亂無序……………二二
- (7) 從消除「懼意」著手……………二三
- (8) 當著別人面前嘴巴就不聽使喚……………三八
- (9) 那傢伙充其量不過如此……………四〇

第二章 棋逢敵手，一決勝負

- (10) 攔住橫衝直撞的議論……………四一
- (11) 為了不遭到譏笑……………四三
- (12) 勝己則足以制人……………四四
- (1) 如何在任何人面前堂堂而辯？……………五〇
- (2) 說得少，但威力奇大的言語……………五二
- (3) 使你拙於言說的兇手……………五三
- (4) 由容易說和有所思考的事開始……………五四
- (5) 辯論必勝入門十訣……………五六
- (6) 難解的事說得難以理會有何屁用？……………六〇
- (7) 開發頭腦的秘訣……………六一
- (8) 言語的暴力……………六六
- (9) 說服力重於攻擊力……………六九

第三章 合乎邏輯的計劃和進攻術

(1) 精於計劃，善於推展·····	七二
(2) 試用三段論法說服你的她·····	七三
(3) 似非而是的求愛術·····	七六
(4) 指黑為白的詭辯術·····	七九
(5) 阿基里斯和烏龜之戰·····	八二
(6) 如何攻其要害？·····	八三
(7) 任何議論都有兩面性·····	八九
(8) 如果用歸納法追求意中人·····	九〇
(9) 如果用演繹法說服意中人·····	九二
(10) 「格殺勿論」的言語·····	九三
(11) 攻擊是最好的防守·····	一〇二
(12) 逮住話柄使之動彈不得·····	一一一
(13) 起死回生動靈機·····	一一五

(14) 言語的利鈍所產生的眾生相.....	一二〇
------------------------	-----

第四章 如何消除「抬死槓」的局面

(1) 邏輯可以自創知識.....	一三〇
(2) 知道得多不如弄清楚該知道什麼.....	一三六
(3) 沒有疑問就沒有真理.....	一三八
(4) 利用歸納法、演繹法的論辯術.....	一四一
(5) 說倒巧辯者的秘訣.....	一六〇
(6) 產生正確結論的方法.....	一六二

第五章 您適合那一種方式的論辯

● 在觀察為主的論辯中發揮卓越能力的人.....	一六九
● 為推理而推理，容易逸出常規的人.....	一七一
● 博覽善記，為理論錦上添花的人.....	一七五
● 巧於譬喻把話說得簡明易懂的人.....	一七七

第六章 論辯用深層說服術56訣

- 直覺地洞悉反面的語意，善於駁倒謊言的人……………一八一
- 機敏應變搬出異論使對方如墮霧中的人……………一八三
- 討厭太激烈的論辯，善於融合各方意見的人……………一八五
- 以計略和詭論籠絡對方的人……………一八七
- 善於自愛，不讓言辭、論理太走極端的人……………一九〇
- 誇大表現，喜愛議論範圍廣大的人……………一九三
- 信念充足，喜愛真實地論辯的人……………一九五
- 亂打對方腦頂那樣偏好激烈論辯的人……………一九七
- 固執己見絕不退讓的人……………二〇〇
- 堅信其是，其正而堂堂論辯的人……………二〇二
- 理路井然，諄諄而辯的人……………二〇四
- (1)如何使對方心門洞開？……………二〇八
- (2)如何改變對方的「先入之見」？……………二一五

第七章 論辯必勝的49則心理戰略

- | | |
|----------------------|-----|
| (3) 如何改變對方的意志？ | 二二二 |
| (4) 如何使對方感到滿意？ | 二二六 |
| (5) 如何使對方不懷反感？ | 二三八 |
| (1) 消除緊張、膽怯的21則心理戰略 | 二四六 |
| (2) 迅速看穿對方意向的16則心理戰略 | 二五一 |
| (3) 使對方說「是」的12則心理戰略 | 二五八 |

第一章

攻勢凌厲和迎擊有方的言語

(1) 什麼是「利如剃刀」的言語？

——鋒利與否全看用法如何

序言說過，話術是法所未禁，又是我們處世最正當、最有效的武器。不錯，它是一般人最正當、最有效的處世武器，可要知道，這個武器就有眾多用法。也就是說，武器的種類不一而足，使用的方法當然各有不同，它的利鈍也因武器而異。言語何嘗不是如此？

如果對它的用法昏然不知，即使是傳家寶刀，也如同一把銹痕處處的鈍刀，發揮不了應有的效用。又，正如武器種類至多，我們的話語，有時候也像剃刀那樣雖小但快利無比，有時候也像長矛那樣，足可穿人胸脯。說到武器鋒利的情況，可真是各異其趣。

有的是可以廣為通用，其利如小刀；有的是足以把一個人斬成兩截，其利如武士刀；有的是可以把巨木兩斷，其利如鋸；有的是可以穿堅砍固，其利如斧。

例如，我們形容一個人明敏果斷，就說：「他呀，就像剃刀那樣，鋒利過人。」事實上，操剃刀，頂多只能裁紙、削筆或是刮刮鬍子而已。

要切、割、砍、斷巨大或是堅硬的東西，使用其小如剃刀的玩意，必不能遂願。拿武士刀來說，即使揮斬有術，面對參天巨木，怕也嘎嘎乎稱難。

砍巨木，就必須有鋸、斧那種鋒利，但是，若拿鋸、斧來刮鬍子，那就不對勁到了極點。

言語也是一樣，鋒利的情況參差不一，有的是利如剃刀，有的是利如武士刀，有的是利如斧頭，各有相異，就如人類的面貌，迥然各異。

至於哪一種鋒利才好，因各人的立場和工作場所的不同，而大有變化，不能一概而論。有一點倒是不能不知的，那就是：小不能兼大，但是，大可以兼小。

也就是說，剃刀不能砍巨木，斧頭卻可以裁紙、削筆（雖然使用起來格格不入，但是，終可達到裁、削的目的）。如此推論，當知言語的鋒利，與其是剃刀，不如是菜刀；與其是菜刀，不如是武士刀；與其是武士刀，不如是斧頭。

因為，使用斧頭可以完成較大的事，使用剃刀就無法完成較大的事。這也就是大可兼小，小不能兼大的道理。話是這麼說，如果利刀用法不當，武士刀也會變成其鈍無比的廢物，如果用法得當，剃刀小則小矣，卻能發揮鋒利超過武士刀的效用。總而言之，武士刀也好，剃刀也好，要是不鋒利就百無一用，完全失去了它們本

來的價值。

說到這兒，就有必要先解釋：「什麼才是鋒利的言語？」了。

(2) 寸鐵可以致人死命

——話若使用過多效果就減半

刀劍等帶刃的東西，如果久不使用就紅鏽處處，變成其鈍無比的廢物。同理，言語如果久不使用，嘴巴就生鏽（拙於言說），變得無法暢所欲言。

經常說話的人，腦筋就給磨練得逐日大進，天生的鈍刀（不快的刀）也會變得銳利無比。話說回來，言語如果使用過度，也會遭到麻煩，俗語不是有句「過猶不及」嗎？這就是說，言語若使用過度，效果反而大減。

「寸鐵可以致人死命」這句話，指出了：「話若簡勁，但悍氣十足，就會產生莫能抵擋的效果」這一層道理。言語的用法是否允當，就要從這一點來衡量。

一言以蔽之，話要用得恰到好处，對這，一般人平時都懂得留意在心，在此不必贅言。

比這更要緊的，倒是發為言語的時候，腦筋如何與之配合，使之產生最高的效果。因為，同樣是一把刀，如果技巧奇劣，原是可以一砍兩斷，卻變成數砍不斷，如果技巧奇佳，原是數砍不斷，卻變成一砍兩斷——就會發生這種意外的事。

練過功夫的人，可以用紙捻兒（搓紙而成的繩索狀物）把木筷子劈為兩半。

又如，修行者可以在刀口上，從容踏過，腳心卻一無損傷。也就是說，柔軟如紙也可以用來劈木，銳利如刀口，有時候也無法傷及腳心。

這個比喻，指明了一層道理：

平時明敏果斷、腦筋奇佳的人，有時候也無法暢言心中所想的十分之一的事。又，平時拙於言辭，說起話來結結巴巴的人，有時候就會突然滔滔而言，大展辯才無礙的一面。這種現象到底是因何而起？

(3) 攻擊的話、迎擊的話

——撼人心魄和摧垮論點的力量

一個人就算腦裏打轉的是無與倫比的好構想，要不是把它變成言語向別人述說