

XINSHIJI QINGNIAN

GAO SUZHI

ZONGHE NENGLI XUNLIAN JIAOCHENG

新世纪青年 高素质综合能力训练教程



青年应有的辩论说服能力

刘宝恒 / 主编

吉林大学出版社 吉林音像出版社

XINSHIJI QINGNIAN

GAO SUZHI

ZONGHE NENGLI XUNLIAN JIAOCHENG

新世纪青年 高素质综合能力训练教程



青年应有的辩论说服能力

刘宝恒 / 主编

吉林大学出版社 吉林音像出版社

图书在版编目(CIP)数据

青年应有的论辩说服能力/刘宝恒主编; - 长春; 吉林大学出版社; 吉林音像出版社, 2004. 3

ISBN 7 - 5601 - 2844 - 0

I. 青… II. 刘… III. 青年读物—论辩说服能力
IV. G·098

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 052351 号

青年应有的论辩说服能力

责 编 于 泓

作 者 刘宝恒

出版发行 吉林大学出版社
吉林音像出版社

社 址 长春市人民大街 4646 号(0431 - 5628831)

邮 编 130021

开 本 850 × 1168 32 开

印 张 215

印 刷 厂 北京顺义康华福利印刷厂

版 次 2004 年 3 月第 1 版

印 次 2006 年 1 月第 2 次印刷

书 号 ISBN 7 - 5601 - 2844 - 0

定 价 (全套 24 册)680 元

Contents

目 录

第一部分 论辩能力训练

- 第一章 论辩的决胜心理——自信 \2
 - 第一节 战胜胆怯 \2
 - 第二节 消除自卑 \5
 - 第三节 树立自信 \10
- 第二章 积累你的知识 \18
 - 第一节 知识从学习中来而不是想当然 \18
 - 第二节 教会你几个学习的诀窍 \19
- 第三章 交际论辩技巧集中训练 \23
 - 第一节 仿拟对方的逻辑,攻击对方 \24
 - 第二节 最好的防守是反击 \30
 - 第三节 学会正话反说,欲擒故纵 \38
 - 第四节 适时抓住对方的漏洞,一击中的 \41
 - 第五节 学会用推理、类比导出对方论点的荒谬 \45
 - 第六节 引证经典、名句为论据,驳斥对方 \52
 - 第七节 巧设陷阱,让对手进退维谷 \54
 - 第八节 抓住对手的矛盾之辞 \64
 - 第九节 学会攻心 \71
 - 第十节 戳穿对手的诡谲之词 \77

第二部分
说服能力集
中训练

第一章 说服成功三步 \82

第一节 开始——为充满自信的交流者准备的
步骤 \82

第二节 介绍三个方案来增强你的说服力
\85

第三节 怎样驾驭你的激情来增加你对别人的
影响 \97

第四节 怎样使准备——倾听——述说这一
过程更加富有成效 \99

第二章 说服时,鼓足勇气 \105

第一节 如何排除异议,使90%的人都说是
\107

第二节 错了以后该怎么办 \112

第三节 说出你的好主意 \116

第四节 摆脱消极的思考方式 \119

第三章 让你的观点具有说服力的三种方式
\123

第一节 树立正确的目标,使你不致出错
\123

第二节 避免制定你达不到的目标 \125

第三节 把你的目标概括成一句话 \126

第四节 发掘你的内心寻找真正的目标
\128

第五节 把你的目标编入对话中 \129

第六节 运用1—2—3目标路线图来说服
\132

第七节 写一个具体的有说服力的备忘录:

三部分组成一个整体 \133

第八节 把你三个最好的观点按正确的顺序

排好 \136

第四章 良好的倾听习惯帮你提高说服力 \141

第一节 怎样正确倾听 \141

第二节 不说一句话而表示关心的几种方法

\143

第三节 记住对方的基本情况 \146

第四节 经常提问,让别人知道你在倾听

\149

第五节 让解释帮助你倾听 \151

第六节 学会倾听你不愿意听的东西 \153

第五章 学会提出恰当的问题帮助你说服 \157

第一节 怎样去询问一个害羞的人 \157

第二节 如何向一个唠叨的说话者提问

\158

第三节 寻找合适的人提出问题 \159

第四节 有张有弛的平衡策略:融合不同类型的问题 \160

第五节 用问题获得对方的顺从 \165

第六节 克制坏的脾气,问问题 \167

第七节 不断问问题,不要羞于问问题

\169

第六章 说服技巧实例训练 171

第一部分

论辩能力训练

第一章 论辩的决胜心理——自信

训练目标：战胜自己的害羞和胆怯心理，树立在公共场合说话和发言的自信心

训练方法：通过自我暗示，自我鼓励和大量的训练逐步培养自信，找到在公共场合说话的感觉

一个人可能一辈子都没有发表过演讲，但一定不可能一辈子都没同人争论过。不仅成年人会常常就某一问题进行辩论，儿童们也经常聚在一起就各种各样的事情争论不休。争论的问题可以是人物、地名等日常琐事，也可以是国家政治、经济发展等社会大事。可以说争论遍及社会生活的各个领域。

第一节 战胜胆怯

然而许多人常常是争论中的失败者。且不说他们的观点是否正确，至少在证明他们观点的过程中，他们往往是失败的。他们不能清楚地阐明自己的观点，不能系统地论证自己的观点，也不能有效地驳斥别人的观点。于是他们开始怀疑自己，怨恨自己，怀疑自己的无知，怨恨自己的口拙。于此以后，他们更不敢发表自己的观

点，更不敢与人进行辩论，也就更加显得无知和笨嘴拙舌。如此形成了恶性循环，彻底摧毁了这些人的自信心。难道真是这样的吗？他们真的较一般人不擅言辞吗？真的不学无术吗？不然。殊不知所有这些都是他们内心的胆怯和自卑在作祟。他们对自己没有足够的信心，担心自己的见解显得可笑，担心自己会成为嘲笑的对象；在另一方面，他们又往往对自己有过高的期望值，希望自己能够一语惊人。可是，在这样极度的胆怯和巨大的压力下，他们最后连自己本身的水平都不能发挥出来，落得一个自己最不愿看见的后果。要知道，胆怯可以让一个风度翩翩的人变得像个傻瓜，可以让一个才华横溢的人显得像个无知的小孩儿。试看下面一则例子，你或许会有些启发。

科芮任职于微软公司。她 30 多岁—很聪明也很有野心，而且相当优雅美丽，一心想青云直上成为一只凤凰。有一次，她很幸运地被邀请参加一场高层主管的晚宴，当晚的一个特别人物正是微软的首席执行官——全世界知名度最高、同时也是最富有的企业家比尔·盖茨。对于科芮来说，盖茨是一个非同一般的人物，也是她心目中的英雄。部分原因是科芮对微软公司有高度的信心，并且她非常希望在职务上有所晋升。因此，她很渴望与盖茨会面，想要以自己的才华和对公司的了解，给盖茨留下深刻的印象。

晚餐之后，机会降临到了科芮头上。她的顶头上司把她介绍给了盖茨，上司也在盖茨面前热切地赞扬了科芮的天分、才能，说她是如何如何地使部门转型，为公司节省了多少多少的经费……盖茨听得很感兴趣，微笑着与科芮握了握手，并问了她最近一项工作中的问题。那个问题并不是很难，但是科芮的脑袋却突然一片空白，尽管她本知道问题该如何回答。她被心中的偶像震慑住了，对于自己到底是不是“说话得体”感到非常紧张。她开始发抖，虽然她尽

力把持住自己，却什么“得体的话”都说不出来了。

会见盖茨所引起的紧张，和自己一心想使盖茨印象深刻，这两种情绪完全控制了科芮。她胡乱笨拙地应付了几句，试图隐瞒她不知道答案是什么。盖茨奇怪地看着科芮，觉得她那无所适从的样子很好玩。他就这么看着她，想等她自己摆脱这种尴尬的状态。据科芮说，她和盖茨那天的谈话，自始至终都没有调整过来，从头至尾都是那么索然无味。她觉得非常丢脸，也对盖茨非常抱歉，而这样一来又使得当时的窘境更加糟糕。她不只搞砸了自己期待已久的机会，悻悻地走出了晚宴会场，还恨透了自己。

由此可见，胆怯对一个人的能力的破坏力有多大。它归根结底是人在紧张的环境下具有的一种自卑心理。这是人人都会有一种心理现象。克服这种现象影响的关键在于能否有效地控制这种心理。试想在科芮当时那个场景中（毫无疑问，科芮已经在心中回味了千百次），如果科芮不是一味地想掩饰自己的失态，而是自嘲地一笑，然后说：“你知道吗，盖茨先生，我得承认跟你会面真的让我好紧张，因为我希望您能对我印象深刻。您刚才问的问题我虽然知道答案，可脑袋偏偏就成了一片空白，什么都想不起来了。真是不好意思。请你再问我一地别的问题吧。”

这样多么自然啊！完全缴械投降，多么符合人性啊！如此一来，他们两个人都会哈哈一笑，夹在两人中间的冰也将立刻融化，科芮也不会再感到胆怯不安了。两人都从各自的角色中暂时退一步，盖茨不再是无所不能、高高在上的总裁；科芮也不是屈身在下的职员了。消除了自卑感的科芮，将更好地在盖茨面前展露自己的才华。

第二节 消除自卑

从上节的例子可以看出，胆怯自卑的心理不仅不能使人成为优秀的辩手，甚至会妨碍正常的人际交流。然而怎样消除这种自卑心理呢？

一、告别害羞

所谓“害羞”，其实全是由于自己的心理原因所致。自以为害羞的人，其本身的意识中也必有羞涩的成分。而害羞，则全属自卑的一种现象。

可是“害羞”的意识又是怎样产生的呢？首先，我们得了解它，之后方能着手解决。

或许你自知是个记忆力极差的人。例如，曾有人为你介绍一位朋友，而你却不记得对方的姓名了，所以在他面前感到很不好意思。此后便尽量对他避而不见。此种情况，一定不只发生在你一人身上，像这样的自卑感便严重地阻碍了你的交际活动。

另一种自卑的情况是出自于生理上的。譬如：相貌不好、学习不好或其他自身不尽如人意的地方。你自觉那些不足会不讨人喜欢，不受欢迎，招人嘲笑，于是便害羞地不敢与人交往。

诸如此类的缺点，有些是真实的感觉，有些则是由于幻想使然。不管如何，都足以左右你的性格，但只要你肯下功夫纠正，这些缺憾是很容易弥补的。

克服害羞这种心理意识，首先，应了解“害羞”和“自卑”这两种意识是不足以引以为耻的。应知在原始社会，是无所谓自卑

感和害羞的，只因为文明和思想的演进，才开始有这种意识的产生。由此可知，智力越高者，就越易产生自卑感。

此外，更应了解，即便是自卑感，也并非是不能改正的。希腊著名的雄辩家迪蒙史萨斯，幼年时曾因有口吃的毛病，而常遭到嘲笑，可是他从不感到自卑，反而更加努力克服，不断地训练说话能力，终于成为国际知名的雄辩家。

欲消除害羞的心理，应先分析究竟是何种因素使自己感到害羞，只需将各种导致自己害羞的因素分析清楚，即可发现其原因总不出下列两种。

1. 自己本身的弱点
2. 性格上的特质使然

如果你的自卑原因是属于前者——本身的弱点。就应采取以下两种坚毅的态度去克制它：

第一，须下决心去克服此项弱点。

第二，同时发挥另一种足以抵制此项弱点的优点。

洛克是位腿部残疾的青年，平日总是郁郁寡欢，心中一直存有强烈的自卑感。然而，这种自卑感又鼓舞着他，必须在另一方面表现得比其他人更杰出。洛克发现自己在美术方面颇有天分，遂跟一名画家学习画画。数年之后，他的成就即受到大众的肯定。曾有某家著名杂志的美术设计，便是由他完成。

如果你有决心，有信心克服这种自卑感，除了承认自己是个有缺点的人外，更应积极地发挥本身的优点，使自己在某些方面超乎他人之上，逐渐地消除本身的不足之处。

再假设你的自卑原因是属于后者——性格上的特质。就应先了解，其实你所认为的缺点，全系幻想所致。神经过敏者，又较易有此种倾向。首先必须采取的步骤是，遏止幻想，尽量活动你的身

体，并且参加团体活动，或者每天做两件你所不乐意的事。比如说，向别人问路，找朋友借点东西等。

总之，欲战胜自卑感和害羞心理，自己要先了解其产生的原因，然后再针对弱点之处着手克服。此外，更应了解自己的长处，尽量发挥自己的优点，以使他人更注意你的长处。

二、肯定你自己

有一次，我的一个朋友对我说：“我很不喜欢我自己。”他并非以一种自怜的口吻说出，而是俨然作为一种不幸的事实。

他说：“那是一段相当辛酸的时间，也非常痛苦。我不喜欢自己有好多理由，且是有根据的，有些则是理所当然的。每想到这些理由，我就感到害怕。”

“而后，逐渐地，”他又说，“我惊喜地发现，有许多人真正地喜欢我。我想，别人能够喜欢我，为何我就不能喜欢我自己？慢慢地，我学会喜欢自己，一切都好了。”

以上仅在于说明，人必先自我了解。其实，这和前面提到的由于对自己失去信心而产生的对自己的憎恨属于同一性质。他的意思只在说明他学会了如何容忍自己，并像喜爱他人一样喜爱自己。如此，他重建了对自己的信心。

多数人由于不喜欢自己，故而不信任自己，因之，常带上假面具，或虚张声势。他们经常争吵、做作、嫉妒，全因为他们厌恶自己所致。最主要的原因在于他们对自我了解不够，因而不能适当地表现自己的性格。因此他们会不自觉地惧怕陌生人，不喜欢陌生人，也就使他们惧怕自己，不喜欢自己了。一旦他们能喜爱自己，便能从自暴自弃的束缚中解脱出来了。

三、训练你的胆量

如果你很难开口跟陌生人交谈，或是你觉得无论到哪里都很孤独，没有人跟你说话，以下就是一些协助你建立自信的练习。你可以在任何地方、任何时间做练习。

1. 试着在电梯里和人说话

你有没有注意过，在电梯里人人皆是闭口站着，直视前方？这似乎是个不成文的规定，限制我们在电梯中彼此交谈。

其实电梯提供了一个让人简短招呼的绝佳场所。只需简单的眼神接触、微笑，同时说“嗨”，“今天天气真好”或“这电梯真慢”，无论什么话都能打破沉寂。这是一招零风险的练习，你大可以满怀自信地去做。因为你很明白，待在电梯里就那么一分钟，或许你永远不会再跟这些人碰面。这个点子是针对“与陌生人交谈”做简单的练习，不是叫你一定要去和人家接洽生意或是结成终身莫逆（虽然这也可能发生）。

下次你进了电梯后，可以进行一次最大胆的“破冰”尝试：你不要走进电梯后立刻转身背对众人，你试试走进去后不转身，直接面对众人——把你的背紧贴着电梯门，脸正对着整个电梯里的人。大家会以为你发神经了，但是你可以发言道：“我正在上一门叫‘如何克服羞怯’的课，其中有一项作业就是要在电梯里练习面对众人。”我保证，你会博得众人一笑，而且你会充满自信地离开电梯。

2. 练习长一点的会话

从今天起，请在银行或超市排队时跟别人说话。在超市结账时，你可以指着画报上的小道消息说：“我前几天在一家自助洗衣店看见过猫王。”有时候交谈也可以仅止于一声“嗨”，当然，你可能不会以这种方式找到你所爱的人或是你梦想的工作，但是经常

做这种练习，会让你习惯与陌生人搭讪。

对陌生人练习这一招，是让你变成谈话高手的一个好办法。这个练习很简单，因为你知道只会和这个对象共处几分钟而已，这段遭遇或许会在你词穷之前就结束；除非你和那个陌生人都觉得对方很有意思，想继续这段谈话。

3. 和比较不胆怯的人谈话

你可以在快递公司的收货员、邮差、接线员、承办宴会的服务生或是修车厂技工的身上，练习你的胆量和口才。这些人由于职责所在，理当很有礼貌，你可以和他们做有趣的交谈。他们和你生活中的任何人一样重要，同时也可以变成你珍贵的伙伴。

4. 请尝试单刀直入的方式

为何要躲开那些胆怯的人呢？你可以大胆地走向他们，说：“我一直想跟你说话，但我很怕接近你。”此语单刀直入，切入对方的心里，他们会无法抗拒地问你何以如此。这不仅让你开始了一段谈话，还是一种最有效率的沟通方式，省了一堆繁文缛节。

5. 练习冒风险

多去参加艺廊的开业典礼，并向艺术家道贺。在商场上，一旦你听到什么人做了什么有趣的事，请拨个电话给他（你可从期刊上得知消息）。你也可以去听一场你熟悉主题的演讲，主动向主讲人介绍自己。尽量接近成功的人，向他们表达赞美恭维之意，如此就能为你开启机会之门。

6. 找到乐趣

生命充满了乐趣，没有什么事是完全枯燥无味的。我们生而为人，是为了要拓展自己、自由思考、全心相爱。这个过程充满乐趣。

积极把新朋友带进你的生活，其收获将是让生活得以扩展。这意味着，你的生活将满是新点子、新朋友和新机会；如果你不开金

口、不说一声“嗨”，这是无法得到的，所以，不要害怕，勇敢地运用你的沟通潜能。

记住，不是只有你一个人会害怕。

第三节 树立自信

自信似乎是个永远的话题。古今中外，多少哲人大家曾对这两个字作过精辟的诠释，抒发过独到的见解。然而对于大多数人来说，这两个字并不像写出来那么实在，它是那么的令人捉摸不透、若有若无。本节将从一个全新的角度，通过最为直观的语言，用最富有成效的方法教你如何训练你的自信。

在集中训练你的自信之前，我还是要谈谈自信心对于一个人来说是多么的重要。

1. 相信能的人就会赢

《聊斋志异》的作者蒲松龄写过这样一副对联：

有志者事竟成破釜沉舟百二秦关终属楚，
苦心人天不负卧薪尝胆三千越甲可吞吴。

这对联中的两个历史典故都是说自信心能成就事业。项羽坚信自己能打败章邯，用砸烂锅凿沉船自断退路的办法坚定士兵的自信心，终于击溃秦军，成了西楚霸王。越王勾践忍辱负重给吴王夫差当马夫、守祖坟，可他一直没有失去自信。回国后，终于东山再起，打败了吴国。什么是自信？自信就是对自己准备去做的事，内心充满必定成功的那种心理状态。自信是论辩者必备的心理品质。辩者在论辩之前，都应该对自己的论辩成功充满自信，这是辩者首要的心态，成功的第一秘诀。自

信是后天的心理特征，是要经过有意识的刻苦培养和锻炼才能获得的心理品质。中国的学校教育要求青少年“听话”多于培养他们从小树立生活的自信。从整体上讲，以往的青少年能大胆地走上讲台辩论的不多，因为他们对自己往往缺乏自信心。日本人从小培养孩子的自信，学校让学生们大清早对着窗外、对着旷野大声呼喊：“我一定能成功……”，让学习当经理的商社人员站在马路上，站在人来人往的十字路口，对着匆匆的行人大声喊道：“我能够……”这种在中国人看来几乎是发颠发狂的行径，确实是克服懦弱、增强自信的好办法。中国女排在赛前围成一圈，把手搭在一起大喊“成功，成功”就是从日本女排学来的强化自信心理的招数。据说，大哲学家苏格拉底原本很不善言辞，后来他自己对着镜子长时间的又说又比划，不断地用镜子中的形象进行自我激励，增强自信，一个总是充满自信的雄辩家如此地诞生了。当然，辩论者的自信不是盲目的骄傲自大，更不是无知的狂妄，狂妄只能使自己在众目睽睽下变成可笑的小丑。这是辩者之大忌。

自信这一信念，是由习惯性占据着你心中的想法而产生的。如果你一心只想你会失败，你就无论如何也会觉得你已经输了。反之，如能不时保持充满自信的心理，把这种想法变为一种习惯，则无论发生什么情况，你也会坚信自己已经具有能够克服困难的能力。信心可以为你带来力量是事实。

贝西尔·金曾说过：“你要勇敢！只要有胆识，就有强大的力量来协助你。”经验证明这句话是至理名言。随着信心的加强，你一定会感觉到有强大的力量在帮助你。

爱默生也说过：“相信‘能’的人就会赢。”总之，你要笃信这种信心。如此去做，很快你的恐惧感便会对你丧失效力。