

舌战无敌

谋略与口才

元秀 \ 编著

巧舌于无限空间 致**胜**于千里之外

- ☆ 巧舌如簧，帷幄千里
- ☆ 唇枪谈判致胜于舌，法庭辩护决胜于舌
- ☆ 危发舌底，把握方寸，致胜你的“敌”手
- ☆ 舌战之妙，大直若屈，大巧若拙，大辩若讷

内蒙古人民出版社

※ 谋略与口才丛书 ※

舌 战 无 敌

元 秀 编著

内蒙古人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

谋略与口才/元秀编著. —呼和浩特:内蒙古人民出版社, 2001. 3

ISBN7 - 204 - 05149 - 1

I. 谋… II. 元… III. 口才学 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 12102 号



谋 略 与 口 才

——舌战无敌

元 秀 编 著

内蒙古人民出版社出版发行

(呼和浩特市新城西街 20 号)

责任编辑 晓 峰

新华书店总经销 北京市顺义康华福利印刷厂印刷

开本: 850mm × 1168mm 1/32 印张: 13 字数: 300 千字

2001 年 8 月第 1 版 2001 年 8 月第 1 次印刷

印 数: 1—5000 册

ISBN7 - 204 - 05149 - 1/C·1136 每册定价: 19.80 元



目 录

上 篇

舌底方圆有乾坤——法庭辩护

I 辩护的方圆之道	(2)
▣ 法庭辩护的要诀:说理评论	(2)
▣ 法庭辩护的基础:实话实说	(4)
▣ 法庭辩护的艺术本质:综合艺术	(6)
▣ 辩护的魅力在于分化瓦解,出奇制胜	(8)
▣ 法庭论辩中的应变技巧	(12)
▣ 辩护的境界在于说服高于一切	(21)
II 哈佛辩护制胜法宝	(29)
▣ 一、开门精彩,奠定胜局	(29)
1. “我将向你们证实……”	(29)
2. 只用一个引人入胜的句子	(30)
3. 如何向陪审团说明审判的程序	(31)
4. 金钱是损失的赔偿形式	(33)
5. 争执点	(37)
6. 像富有人情味的一出戏	(38)
7. 四“要”五“不要”	(40)



二、因素转化与口才加证据	(40)
1. 案情一瞥	(41)
2. 有利因素和不利因素	(43)
3. “它是律师的讲话”	(45)
4. 强调案件的重要性	(46)
5. 如何巧取被告的先机	(48)
6. 什么时候提出索赔金额	(51)
7. “哪一边分量重”	(53)
8. 把陪审团吸引到你的案情上来	(54)
9. 如何铺陈你的证据	(57)
10. 12个违章事项	(63)
11. 让你的论点逐一被接受	(66)
12. 扣住陪审团心弦的戏剧性故事	(75)
13. 如何处理难以证实的证言	(82)
14. 故事的高潮	(84)
15. 有关损害赔偿的法律	(92)
16. 结束你的发言	(98)
III 智慧完整把握先机——剑桥辩护	(100)
一、精心驾驭,巧缝“辩辞”	(100)
二、谁是第一个证人的最佳人选	(106)
三、主询问的一大禁忌	(111)
四、针对薄弱之处暗布机关	(116)
五、如同与一个诚实的朋友叙家常	(120)
六、帷幄先机,辩护主动	(125)
七、反败为胜的戏剧后果	(146)
IV 法庭之王——艾扎克律师法庭	
辩护两个经典案例	(158)



一、你被解职了	(158)
二、野口验尸官精神不正常吗	(162)
三、惟一的辩护策略	(168)
四、14 分钟的开庭演说	(169)
五、这是艾扎克律师的法庭	(174)
六、我不希望见到他被定罪	(182)
七、麦南坦法则	(188)
八、他在当时的精神状况十分正常	(198)
九、宰得痛快,艾扎克	(204)
十、请善用你们的想像力	(212)
十一、裁决:无罪开释	(217)

下 篇

口吐方圆——实用商务谈判

I 舌战谈判无所不在	(221)
一、谈判的涵义	(221)
二、谈判的行为	(224)
三、谈判的类别	(225)
II 谈判的因素构成	(229)
一、谈判主体	(229)
二、谈判客体	(229)
三、谈判方式	(230)
四、谈判结果	(230)
III 谈判的基本原则	(231)
一、客观性原则	(231)



二、平等互利原则	(232)
三、求同存异原则	(233)
四、最低目标原则	(233)
五、时效性原则	(234)
IV 可方可圆谈判术	(235)
一、谈判逻辑	(235)
二、谈判议程	(238)
1. 导入阶段	(238)
2. 介绍阶段	(238)
3. 诉说阶段	(238)
4. 列示阶段	(239)
5. 对立阶段	(239)
6. 妥协阶段	(239)
7. 协议阶段	(239)
三、谈判入题	(240)
1. 可以从题外话入题	(240)
2. 从“自谦”入题	(241)
3. 从介绍己方谈判人员入题	(241)
4. 从介绍己方的基本情况入题	(242)
四、谈判礼仪	(242)
1. 要用自重的语言对待对方或属于对方的事物。	(242)
2. 反过来,要用谦逊的语言来称呼自己或属于己方的事物。	(243)
3. 对内、对外要分清楚	(243)
五、谈判寒暄	(245)
1. 不能太过于豪放,不拘小节。	(246)



2. 见面后要简洁地自我介绍。 (246)
 3. 拜访时未见到对方要预约下次见面的时间。
(246)
 - 四 谈判客套 (247)
 - 五 谈判介绍 (248)
 - 六 谈判形象 (251)
 1. 谈判员的仪表。 (251)
 2. 谈判员的风度和气质 (254)
 - 七 谈判语言 (256)
 1. 了解自己声音的特征。 (257)
 2. 声音大要比声音小成功率高。 (257)
 3. 选择通俗的用语。 (257)
 4. 使用术语、习惯用语、符号、专业用语必须让对方听懂。 (257)
 5. 用语准确、明确,禁止暧昧的说法。
(257)
 6. 幽默而又风趣。 (257)
 7. 以一问一答方式进行谈判 (258)
 8. 善于赞美对方。 (258)
 9. 多听少说。 (258)
 10. 转移话题。 (258)
 11. 直接回答。 (258)
 12. 重新措词。 (259)
 13. 让对方解决。 (259)
- 另外,在商谈中,还应保持良好的姿势。
(259)



- ▣ 谈判语境 (260)
 - 1. 谈判内容与谈判语境的统一 (261)
 - 2. 谈判形式与语境的统一 (261)
 - 3. 谈判者的仪态、风度与谈判语境的统一 (261)
- ▣ 谈判谈吐 (261)
 - 1. 绝不可一口咬定对方是错误的。 (262)
 - 2. 微笑是认同对方的第一步。 (262)
 - 3. 不要过惟恐不及,表现得过于“热情”。 (262)
- ▣ 谈判幽默 (264)
 - 1. 双关法 (265)
 - 2. 委婉谦词法 (265)
 - 3. 曲解法 (265)
 - 4. 衬跌法 (265)
 - 5. 情景法 (265)
 - 6. 语境隐含法 (265)
- ▣ 谈判叙述 (266)
 - 1. 转折用语 (267)
 - 2. 解围用语 (268)
 - 3. 弹性用语 (268)
- ▣ 谈判提问 (269)
 - 1. 引起对方的注意 (270)
 - 2. 对获得需要的信息 (271)
 - 3. 借提问向对方传情达意。 (271)
 - 4. 引起对方思绪的活动 (271)
 - 5. 做谈判结论用 (271)



1. 限制型提问 (272)
2. 婉转型提问 (272)
3. 启示型提问 (273)
4. 攻击型提问 (274)
5. 协商型提问 (274)
- ▣ 谈判应答 (274)
 1. 不要彻底回答所提问题 (275)
 2. 不要确切回答对方的提问 (275)
 3. 减少问话者追问的兴致和机会 (276)
 4. 让自己获得充分的思考时间 (276)
 5. 有些问题不值得回答 (276)
 6. 不轻易作答 (277)
 7. 找借口拖延答复 (277)
 8. 有时可以将错就错 (277)
- ▣ 谈判设问 (278)
 1. 选择式诱问 (278)
 2. 假设式诱问 (278)
 3. 隐含假设式诱问 (279)
- ▣ 谈判反问 (280)
- ▣ 谈判倾听 (281)
 1. 多听。 (281)
 2. 善听。 (283)
 3. 恭听。 (285)
- ▣ 谈判说服 (286)

谈判中的说服,要坚持以下一些原则:
(289)



▣ 谈判拒绝	(293)
1. 局限抑制拒绝法。	(293)
2. 引诱自否拒绝法。	(293)
3. 先承后转拒绝法。	(293)
4. 围魏救赵拒绝法。	(294)
5. 补偿安慰拒绝法。	(294)
6. 委婉暗示拒绝法。	(295)
一是借他人之口加以拒绝；	(300)
二是拖延时间。	(301)
▣ 谈判坦白	(302)
▣ 谈判表扬	(303)
▣ 谈判赞美	(304)
语言美的特点在于语言表达中的温和、文雅、谦逊：	(305)
谈判者平时说话，要培养说话方式上：	(306)
▣ 谈判奉承	(306)
▣ 谈判含糊	(308)
▣ 谈判直诉	(310)
▣ 谈判认错	(311)
▣ 谈判激将	(312)
▣ 谈判回敬	(314)
▣ 谈判沟通	(316)
1. 认真地听	(316)
2. 巧妙地问	(317)
3. 机智地答	(317)
4. 以理服人，以巧服人	(318)



谈判技巧	(319)
1. 投石问路。	(319)
2. 讨价还价。	(319)
3. 劝导说服。	(319)
4. 直让巨惠。	(319)
5. 适可而止。	(319)
6. 折衷妥协。	(320)
7. 保全面子。	(320)
谈判观察	(320)
1. 表示有兴趣	(321)
2. 表示疑虑、批评直至敌意。	(321)
3. 表示不可置可否,无所谓的表情。	(322)
4. 表示发怒、生气或气愤的表情。	(322)
5. 表示快乐、高兴、呈现笑的表情。	(322)
6. 表示兴奋、心中暗喜的表情。	(322)
谈判前兆	(325)
谈判信号	(326)
谈判表情	(328)
谈判情绪	(329)
谈判折服	(330)
谈判装傻	(331)
谈判提示	(333)
谈判迂回	(334)
谈判僵局	(336)
谈判试探	(338)
谈判压力	(341)
谈判攻心	(342)



谈判拖延	(344)
谈判施压	(347)
谈判应变	(350)
谈判道具	(353)
1. 运用道具表示不满愤怒:	(353)
2. 运用道具表示感兴趣:	(354)
3. 运用道具表示不感兴趣:	(354)
4. 运用道具表示该结束谈判:	(354)
5. 运用道具向对手施加压力:	(354)
谈判让步	(355)
谈判烟雾	(358)
谈判决口	(361)
谈判偏题	(362)
还原法:	(362)
重复法:	(362)
谈判反击	(363)
谈判挑刺	(366)
谈判严谨	(370)
1. 保持信息的完整性。	(371)
2. 尽可能地使用同类语言交谈。	(371)
3. 说话不要太极端。	(372)
谈判得失	(372)
谈判分寸	(374)
谈判讨价	(375)
1. 会议场合。	(377)
2. 娱乐场合。	(377)
3. 宴会场合。	(377)



- ▣ 谈判报价 (378)
 - 1. 让对方开价: (378)
 - 2. 抓住要领: (378)
 - 3. 不要报整数: (378)
- ▣ 谈判误解 (381)
 - 1. 不要讲那些模棱两可的话。 (381)
 - 2. 不该省略的词语不要随意省略。 (381)
 - 3. 注意同意词的使用。 (382)
 - 4. 说话注意适时的停顿。 (382)
 - 5. 要谨慎地使用方言 (382)
- ▣ 谈判禁忌 (382)
 - 1. 忌对对方不礼貌 (382)
 - 2. 忌轻易加以评判 (383)
 - 3. 忌轻易否定 (383)
 - 4. 忌直来直去 (384)
- ▣ 谈判出奇 (385)
 - 1. 亮底来变法 (385)
 - 2. 车轮战术 (386)
 - 3. 软硬兼施法 (387)
 - 4. 权限抑制法,又叫“踢皮球”战术 (388)
 - 5. 最后通牒法 (388)
- ▣ 谈判合作 (389)
- ▣ 谈判签约 (390)
- ▣ 谈判成交 (393)
- ▣ 谈判胜负 (394)
 - 1. 极端主张 (394)
 - 2. 权力局限 (394)



3. 情绪失恋	(394)
4. 难于让步	(394)
5. 以让步为失利	(394)
6. 时间观念就强	(394)
☞ 劝诱谈判	(395)
☞ 满意谈判	(397)
☞ 电话谈判	(397)
☞ 逆反谈判	(400)

上 篇

舌底方圆有乾坤 ——法庭辩护

辩护是一种语言艺术,法庭辩护更是这种艺术中的艺术。掌握了论辩的技艺,不一定能在唇枪舌战的法庭论辩中出奇制胜稳操胜券,但如果你真正领会和掌握了法庭的论辩艺术,你就会在任何论辩场合感到处处逢源,游刃有余,“任凭风浪起,稳坐钓鱼船。”



I 辩护的方圆之道

法庭辩护是一种特殊的论辩,是对峙双方一种真正的正面交锋,更是一场智慧的较量。

法庭辩护的要诀:说理评论

法庭辩护实质上是一种说理,是通过带有评论意义的叙述去影响法官和听众的心理定势,从而驳倒对方,获取胜利。

在评论和说理上下功夫,以评论理作为论辩取胜的要诀是一切法庭辩护的关键所在。在法庭辩护中,对论辩者的心理素质(胆识),语言艺术(气势)的要求都很高,因为只有如此,才能在法庭论辩中抓准主题,一气呵成,辩而胜之。

抗日名将吉鸿昌遇刺受伤被捕入狱,一场较量即将开始。

他原准备援引当时的法律条款为自己申辩无罪。“不测之风云在天。”开庭之前,他看到了国民党有关方面发出的“立即处决”的电报,关键时刻,他沉着应战,把论辩的主题改为对国民党政府和蒋介石反动实质的揭露。这场精彩的辩论如下:

审判长:吉鸿昌,你为什么要抗日,快快招出你的秘密来!

吉鸿昌:抗日没有什么秘密。蒋介石和日本人暗中勾结,

这才见不得人,才有秘密。

审判长:你抗日就抗日好了,为什么要反蒋?