

余惠君
编著



辩论的作用

- 一 有助于人们发现和认识真理
- 二 可以开发人的智力
- 三 可以增长知识
- 四 可以培养良好的口才
- 五 可以提高应变能力
- 六 可以培养竞争意识

一言之辩重于九鼎之宝
三寸之舌强于百万之师

能言善辩
80
法



海潮出版社

能言善辩80法

海潮出版社

余惠君
编著

一言之辩重于九鼎之宝

三寸之舌强于百万之师

辩论的作用

- 一 有助于人们发现和认识真理
- 二 可以开发人的智力
- 三 可以增长知识
- 四 可以培养良好的口才
- 五 可以提高应变能力
- 六 可以培养竞争意识



图书在版编目(CIP)数据

能言善辩 80 法/余慧君 编著. —北京:海潮出版社,2004
ISBN 7-80151-875-6

I.能… II.余… III.口才学—通俗读物 IV.H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 036691 号

能言善辩 80 法

余慧君 编著

海潮出版社出版发行 电话:(010)66969738

(北京市西三环中路 19 号 邮政编码 100841)

大厂回族自治县彩虹印刷有限公司印刷

开本:880×1230 毫米 1/32 印张:11.75 字数:260 千字

2004 年 5 月第 1 版 2004 年 6 月第 1 次印刷

印数:6000 册

ISBN 7-80151-875-6/C·166

定价:24.50 元

前言

辩就是辩解、辩明是非或辩驳,论就是议论、论述。辩论也称论辩,是指意见相悖的双方或多方围绕一个或几个问题展开争辩,以确立自己的观点、驳斥对方的观点的一种口语形式。辩论从形式上可分为日常辩论、决策辩论、外交辩论、学术争鸣、答辩、法庭辩论和赛场辩论等等。本书介绍的是日常辩论。

关于辩论意义何在,我认为言辩能力,是一种生产力。

辩论可以“明是非,审治乱,明同异,察名实,处利害,决嫌疑”。一言之辩,重于九鼎之宝;三寸之舌,强于百万之师。也可以说,辩论的作用,一是有助于人们发现和认识真理,二是可以开发人的智力,三是可以增长知识,四是可以培养良好的口才,五是可以提高应变能力,六是可以培养竞争意识。当今的时代,需要靠自己推销自己,所以,要做人才,应该具备辩才。

真理在实践中得以检验,在言辩中越辩越明;种种利益的归属,也在言辩中得以确定。言辩,给了我们发现的乐趣,合作的快意,以及获取共识的满足感。

大到老美参众两院铿锵有力的辩论,小到菜市场一分一厘的争议,生活哪一天离得开辩论这出戏呢?经济谈判、法庭申辩、公关辞令都与辩论息息相关。拙于言辞,不善表达,决不等于脚踏实地和质朴勤勉。能言善辩,是人们共有的梦想。

人们喜欢关注雄辩家身世,雄辩家的诞生,必然有赖于本书或者其他同类书籍的帮助,进行系统的自我培训,把练习视为雄辩家的温床和摇篮,使雄辩术的各种知识转化为论辩效果的最重要的方法。成为一个雄辩家的道路有多条,最便捷的道路就是模拟论辩,举一反三,活学活用。

辩亦有道,而辩道首倡心态平和,理据持辩,平中见奇,从而抵达游刃有余的自由境界。千万不可夸夸其谈,最终沦落为一个“耍嘴皮子的”,或者沦落为一个“会吹牛的”。

没有发掘不了的潜能,关键在于信心。掌握正确的方法,我们都可以很快成为一个善于言辩者,成为一个善于说服这个世界,并由这个世界走向成功的人。

本书集萃了或经典或鲜活的事例,提炼出了易而不浅的道理,给出了针对不同的交际对象、不同的场合和环境的言辩方法,介绍了种种雄辩致胜的绝招,也揭露了形形色色的诡辩伎俩。世上最难以说明的似乎不是博大精深的问题,而是最平淡的日常事件,所以,只要你在生活中生活着,你就适合阅读这本书。

目 录

前言：废话，或其他 · 1

【通用篇】

- 方法 1 牢记本义求合作 · 3
- 方法 2 真诚为先，人格为大 · 7
- 方法 3 舒解紧张全方位 · 12
- 方法 4 情绪相拥理智舞 · 16
- 方法 5 剔除杂质，净化语言 · 20
- 方法 6 形成亲和力，说到心坎里 · 26
- 方法 7 体语组合有灵犀 · 30
- 方法 8 一把钥匙开一把锁 · 36
- 方法 9 造情境，借情境 · 40
- 方法 10 尊重隐私显风度 · 45
- 方法 11 擒贼擒王摆事实 · 53
- 方法 12 由小推大，由此推彼 · 57
- 方法 13 难言之物，一喻了之 · 59
- 方法 14 借用寓言，借用故事 · 65
- 方法 15 金蝉脱壳踢皮球 · 70
- 方法 16 警惕诡辩耍花招 · 72

【强攻篇】

- 方法 17 釜底抽薪刨树根 · 93
- 方法 18 借他的砖头砸他的脚 · 98
- 方法 19 针锋相对有刚言 · 103
- 方法 20 关公进曹营,单刀直入 · 106
- 方法 21 将错就错,神出鬼没 · 110
- 方法 22 巧布疑云遮望眼 · 118
- 方法 23 背理巧解,语出奇兵 · 123
- 方法 24 仿拟答辩,反唇相讥 · 129
- 方法 25 迂回出击,攻其不备 · 134
- 方法 26 层层剥笋见笋心 · 137
- 方法 27 接着话茬,顺水推舟 · 142
- 方法 28 说开去,说回来 · 145
- 方法 29 借题发挥,借船出海 · 149
- 方法 30 晓以利害,善意威胁 · 153
- 方法 31 请君入瓮,逼敌抉择 · 156
- 方法 32 指桑骂槐,春秋笔法 · 159
- 方法 33 语调藏锋,重读露锐 · 162
- 方法 34 借助权威,增强威慑 · 165

【柔取篇】

- 方法 35 求同存异造气氛 · 169
- 方法 36 唤醒对方的潜意识 · 173
- 方法 37 挂出一个闷葫芦 · 178
- 方法 38 支起耳朵卷舌头 · 182

- 方法 39 生出和气消火气 · 187
- 方法 40 正言若反,不规不矩 · 190
- 方法 41 不吝赞美悦人心 · 195
- 方法 42 平常语中显幽默 · 199
- 方法 43 自嘲自讽自贬损 · 204
- 方法 44 让批评穿上一件糖衣 · 210
- 方法 45 忠告规谏有商量 · 213
- 方法 46 兜圈子,找路子 · 215
- 方法 47 言在此,意在彼 · 220
- 方法 48 互换立场变角度 · 223
- 方法 49 反复说,说反复 · 230
- 方法 50 声东击西,深藏不露 · 232
- 方法 51 抛砖引玉变双赢 · 236
- 方法 52 反弹琵琶,以弱示人 · 238
- 方法 53 答非所问软着陆 · 242
- 方法 54 夫妻争辩,注意方法 · 247
- 方法 55 借力打力,借船出海 · 254
- 方法 56 闲聊之中有目的 · 258
- 方法 57 心理求同,将心比心 · 257
- 方法 58 给他时间去琢磨 · 264
- 方法 59 激发对方的优越感 · 265
- 方法 60 把握分寸扮无知 · 269
- 方法 61 言必简,意必赅 · 272
- 方法 62 问中有答案,和颜搞批驳 · 275
- 方法 63 逗着乐子解纷争 · 280
- 方法 64 不听是非,物我两忘 · 287
- 方法 65 不质问,不戏谑 · 292

【奇正篇】

- 方法 66 欲擒故纵,激将制胜 · 299
方法 67 假装不知道,说得更奇妙 · 367
方法 68 兵者,诡道也 · 306
方法 69 放弃纠纷,一致对外 · 311
方法 70 绵里藏针,软中带硬 · 313
方法 71 避让锋芒,迂回反击 · 317
方法 72 将心比心,度己度人 · 321
方法 73 先说“是的”再“但是” · 325
方法 74 将计就计,诱敌深入 · 330
方法 75 善于藏拙,留有余地 · 333
方法 76 先收胳膊,再出拳头 · 376
方法 77 旧皮囊,装新酒 · 342
方法 78 借助外力,表现自我 · 345

【结束篇】

- 方法 79 在适当的时刻妥协 · 351
方法 80 怀揣一块遮羞布 · 356

辩论家改行(代尾声) · 365

通用篇

事实胜于雄辩吗？

美国造船工程学家富尔顿 (Robert Fulton, 1765—1815)第一次公开展示他发明的蒸汽船时，没有人相信这东西动得起来，两岸的群众不断地鼓嘈说：“动不了，动不了，绝对动不了！”船一下子发动了，群众又连忙改口说：“停不了，停不了，绝对停不了！”

虽然说“群众的眼睛是雪亮的”，但是，某些眼睛雪亮的人有时候似乎要将事实反对到底。

事实胜于雄辩！但我们必须论辩。

司机开车无须知道发动机运作原理，但论辩高手离不开下列的“通用武器”。

方法 1:牢记本义求合作

在哲学里,论辩是展示智慧的最好形式,因为思与辩是哲学的魂,古今中外许多深邃的哲学思想都是在论辩中建立起来的。

在平平常常的生活中,蕴涵着的是貌似琐碎、实则深邃的生活哲学。看起来最为平常的人,和看起来最最伟大的哲学家一样,都是生活面前的小学生。大家都在生活的某一个场景中辩来辩去,用各自的智慧说服对方或者接受对方,其实寻求的不是别的,而是简简单单的人际合作。

一、控制场面好成功

双方平等、理由充足、服从真理是论辩的三原则。辩题必须具备现实性、可辩性和生动性。求同存异是合作的基础,而论辩过程就是求同存异的过程。然而,由于论辩的任何一方都想推翻对方的看法,树立自己的观点,所以辩论在日常生活中是带有敌意的语言行为,有所谓唇枪舌剑之说,极易沦为意气之争。

1. 辩论控场的通行原则

控制场面,不仅有利于辩者充分发挥才智,更有利于对合作的探求。

论辩必须在友好、和谐、宽松的气氛中进行,一边说话,一边观察对方和其他听众的反映,并且注意环境的变化,以适时调整演讲内容和方法,使对方和其他听众愿意

听下去。

遵循下列原则,构成了辩论控场的有效机制:

(1)道德控制原则。辩论是为了交换意见,交流信息,加强对论题的多层面理解,而不像培根所批评的那样,“只图博得机敏的虚名,却并不关心对真理的讨论”。辩论双方应持诚恳、谦虚、互相切磋,取长补短的态度。只有这样才会胜不骄,败不馁,才不会计较个人得失,才会树立起良好的“辩德”。

(2)心理控制原则。论辩者一般存在着两种心态:一是“说服欲”;二是“表现欲”。这就需要辩论者在辩论中少用武断语言,而代之以力量更大的温和语气,尽可能不要伤害和激怒对方,万一对方激动起来,最好的办法是沉默。

(3)审美控制原则。辩论是一种艺术,具有审美价值。见解精辟,论辩机智,妙语连珠,风趣幽默,这些都能给人以美的享受,使人折服。除此之外,举止大方、文雅,且有风度美,同样能使人易于接受。

2.日常辩论控场的原则

在日常生活上的辩论场合而非正式的、重大的辩论场合,显得最为现实的就是要遵循心理控制原则,把过分的“表现欲”和“说服欲”视为破坏良好辩论气氛的罪魁祸首。

(1)控制表现欲原则。表现欲即为“自我表现的欲望”。具有这种欲望的人在论辩之前往往已经准备了一套说词,第一个愿望就是把自己的观点统统倾倒出来,尽量把自己的长处呈现在朋友面前,如伶俐的口才,渊博的学识,温文尔雅的举止,尤其是要显示他自认为比较精彩的部分。但是,适当的表现欲是自信的标志,关键在于根据自己的身份、对某种技巧的掌握程度以及当时的气氛把握分寸,避免虚张声势。用旁若无人的高声谈笑、矫饰的表情、夸张的

动作来表现自己,其结果往往适得其反。有些人为了讨异性的好感,乱送秋波、贬低同性,结果却是男性显得油滑,女性显得轻浮。

(2)控制说服欲原则。说服欲即为试图说服对方的意向。具有这种欲望的人似乎不知道对方也是誓死捍卫自己的观点,即使他们的观点已经陷入矛盾之中,也会千方百计地进行辩护,甚至进行诡辩。两者共同的错误,就是以自己在辩论中的主观看法取代对方的评价意向。也许对于说服欲过于强烈的人来说,更加迫切需要的不是其他,而是反省。“上士无争,下士好争”的说法虽然有失偏颇,但它应为说服欲过于强烈的人士谨记。

有效的控场,是保证辩论顺利进行的重要前提。在辩论过程中,我们既要狠狠打击对方的基本立论,又不能对对方放弃自己的立论抱有不切实际的幻想。摆脱“表现欲”和“说服欲”的影响,就是辩论可能取胜的重要前提。

二、避免无益辩论的五点思考

无益的辩论只会消耗我们的生命。为了避免无益的辩论,你需要进行冷静的思考。

1.含着快乐的微笑假装同意对方的观点,绝对是避免无益争论最简便的办法!

2.白痴特别是读了几本书的白痴提出的问题,十个聪明人也难以回答。这不是说白痴厉害,而仅仅是说“难以回答”。白痴的问题芜杂颠倒、逻辑混乱、胡搅蛮缠,如果聪明人一一辩答,就显得一般见识,很不够水准。如果拣核心问题辩答,白痴还会不服气,说你没有把他完全驳倒。总之,与白痴商榷是与己无益的,是没有好结果的。

3.获得论辩的胜利有什么意义？如果没有什么积极意义，大可不必动用你的“唇枪舌剑”，一笑置之最妙。同样，你向别人提出“挑战”的时候，一定要选择有价值的，通过争论使自己与他人都能受到启发和教育的问题，不必在那无关宏旨的细节琐事上做文章。

4.辩论的欲望更多的是基于理智原因，还是基于感情原因（诸如虚荣心、表现欲望或面子上下不来）？如果是感情原因，大可就此打住。同样，我们向人提出问题是否有感情的因素？如果有，就同辩论的实质——探求真理背道而驰了。所以，我们最好不要去做这种不积极的提示，而把他人引入歧途。

5.对方是不是充满敌意？如果是，那么在这种非理性的氛围中最好不要再火上浇油。同样，如果你是处于这样一种心境，绝对不要向对方提出论题辩论，因为此时你提不出理性的论点，在辩论伊始，就注定了你失败的命运。

有了一个正确的心态，才有可能使争辩成为一种愉快的思想交换的过程，回归论辩的本义。只要我们的辩论出自公心、就能采取积极的态度，使用积极、文明、恰当的论辩语言去参加辩论。

【延伸阅读】

做一个生活中的论辩家，至少拥有六个途径：一是为追求真善美，为追求合作而去积极争辩，做到观点正确，旗帜鲜明；二是以理服人，让事实说话，不搞诡辩，不揭隐私，不搞人身攻击，不靠嗓门压人；三是以情明理，增进人际的和谐；四是如果败得其所，那就向真理低头，并坦陈自

己所受的教益；五是如果对方败势已定，那就打住话题，为对方搭个不失面子的台阶，抓住重归和平的机会；六是如果把对方说得一败涂地，那么切不可把胜利的旗帜挂在脸上——争论结束，就感谢对方使自己更加明白了一个或者一些道理，以共赢的心情轻松地与对方握手言和，或者轻松地转换一个话题。

方法2：真诚为先，人格为大

说服对手乐于认同你的观点，靠的是以诚服人、以情服人、以理服人，以德服人，这是感情、知识和心智力量的使然。情感的力量是情感的认知和共鸣，知识力量能使人们信服观点的论证，心智力量则能使人们接受辩手本身，并进而在有意无意中相信和支持你的论证与反驳。

一、动人心者，莫过于情

正如一位诗人所言：“动人心者，莫过于情。”抓住了对方的心，说服或者论辩也就成功了一半。

1.“笨嘴拙舌”有何妨

有太多的事例一再说明，在讲话中学会表达真诚要比单纯追求流畅和精彩更重要。

某学院有位教员写了一本书，出版社让他推销一千册。为了把书推销出去，他对学员做了一次推销演讲：“当老师的在这里推销自己写的书，总不免有些尴尬。不过，如今作者也很难，写了书，还得卖书。出版社一下压给我一千

册,稿费一文没有,所以我不推销不行。这本书写得怎样,我自己不好评说。不过有两点可以保证:第一,这本书是我用三年时间完成的,是我心血的结晶;第二,书的内容决不是东拼西凑抄下来的,是我自己长期思考的见解。前不久,这本书被思想政治工作研究会评为社科类图书的二等奖,这是获奖证书。说实话,对于我们这些教书匠来说,搞推销比写书难,只是硬着头皮来找大家帮忙。不过,买不买完全自愿,决不强迫。如果觉得这本书对你有用,你又有财力就买一本,算是帮我一个忙。谢谢。”演讲立即产生了效果,书一次就卖掉了300多册。

从某种意义上说,这位教员的推销并没有什么技巧可言,似乎是一个笨嘴拙舌的人,也可以说 he 有意无意间掌握和运用了论辩的最高技巧——真诚。他的成功,也许就在于他恰到好处地表达了自己的真诚,赢得了听众的信赖。

2. 你敬人一尺,人必回一丈

付出真情,必收获真情,甚至你敬人一尺,人必回一丈。但是,我们不能够把付出真情当作某种本小利大的低风险投资,使别人觉得与你交往成了一桩买卖,而算计的权利全在你的手中。

日常生活中有这么一类常见的场面。

一个旅游团不经意地走进了一家糖果店,参观一番后,并没有购买糖果的打算。到了临走的时候,服务员没有对旅游团的“开始不买”持责怨态度,相反,他却更加热情,把一盘精美的糖果捧到了他们面前,并且柔声慢语:“这是我们店刚进的新品种,清香可口,甜而不腻,请您随便品尝,千万不要客气。”如此盛情,使顾客不知不觉进入了糖果店营造的一种双方好似亲友的氛围之中。恭敬不如从