

写作理论与实务

LUN BIAN
YAN JIANG
TAN HUA

论辩 演讲 谈话

莫非 著

汕头大学出版社

论辩 演讲 谈话

莫非 著

汕头大学出版社

粤新登字 15 号

图书在版编目(CIP)数据

写作理论与实务书系/总主编 蔡丽玲 喻莉娟

—汕头:汕头大学出版社,2004.6

ISBN 7-81036-648-3

I.写... II.①蔡... ②喻...

III.汉语—写作—高等学校—教材 IV.H15

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 023176 号

出版发行:汕头大学出版社

地址:广东省汕头市汕头大学内

邮编:515063

印刷:贵阳经纬印刷厂

地址:贵阳市乌当区新添寨测绘院

邮编:550018

开本:850×1168 毫米 1/32

印张:7.25 字数:150 千字

版次:2004 年第 1 版

2004 年 6 月第 1 次印刷

印数:1-1000 册

定价:全套 320 元(每册均价 16.00 元)

如发现印装质量问题,请与承印厂联系退换

目 录

论辩策略	主从错位	(1)
论辩策略	拊背扼喉	(4)
论辩策略	抑制激怒	(7)
论辩策略	因敌取资	(11)
论辩策略	虚拟示意	(15)
论辩策略	假痴不癫	(19)
论辩策略	咸中肯綮	(23)
论辩策略	示正匡误	(26)
论辩策略	引蛇出洞	(29)
论辩策略	打草惊蛇	(32)
论辩策略	诱导自省	(35)
论辩策略	化害为利	(39)
论辩策略	先行自责	(42)
论辩策略	借势助战	(45)
论辩策略	以硬制硬	(48)
论辩策略	拦截斩削	(51)
论辩策略	釜底抽薪	(54)
论辩策略	以守为攻	(57)

论辩策略	肯定否定	(61)
论辩策略	养晦闪避	(66)
论辩策略	矫情饰行	(70)
论辩策略	锱铢较量	(74)
论辩策略	引经佐证	(78)
论辩策略	归真求证	(81)
论辩策略	接箭反射	(85)
论辩策略	影射空臆	(88)
论辩策略	赞颂启迪	(92)
论辩策略	指陈利害	(96)
论辩策略	迂回引伸	(101)
论辩策略	双关影射	(104)
论辩策略	预测备证	(109)
论辩策略	当头棒喝	(113)
遭遇盗版案的法庭论辩纪实		(118)
论辩中的十个谬误陷阱及对策		(126)
论辩中的趋同导引术		(132)
演讲中实现有效控场的策略		(137)
在贵州民族学院 40 周年校庆大会上的欢迎辞		(142)
形式主义——领导者演讲之大忌		(144)
幽默风趣说林肯		(148)
邓小平：酒宴鏖兵 力挫赫氏		(157)
朱镕基：巧言妙语展风采		(162)
话语环境两匹配 淡妆浓抹须相宜		(169)
谈话：怎样选择环境才有利		(173)
言语交际 要会闪避		(179)
谈话巧“预伏” 婉转表意图		(185)
搁置——打开谈判僵局之门的钥匙		(188)

不该说时不要说·····	(193)
货好还要巧“吆喝”·····	(196)
如此座谈·····	(198)
促销何须忌诈伪·····	(200)
蛮横青年为何掉泪·····	(204)
姓名引来麻烦时·····	(208)
家里来了不速之客怎么办·····	(209)
别人借钱不还怎么办·····	(212)
被诬诈骗时的解脱·····	(215)
课堂教学:把握好“六课语”环节·····	(218)
后记·····	(223)

论辩策略 主从错位

北伐战争中，郭沫若与邓演达之间发生过一场唇枪舌剑的论辩，郭老在其自传中记述了论辩的经过。

1926年，郭沫若在北伐军政治部主任邓演达手下供职。一天，工会捉住一罪恶昭著的工贼，押送到汉口的北伐军政治部，要求正法。此时，邓在武昌，郭便派人向他请示，并明确提出自己支持工会正义要求的意见。不意，邓投鼠忌器，竟令将那工贼放了；还批评郭是感情家。郭早对政治部的一些作法有意见，于是当即修书向邓辞职。邓怒不可遏，匆匆赶回汉口找郭。郭却躲着不见，邓便对政治部其他人训了足足两小时。翌晨，郭才去见邓——

邓(满面怒气):你是在斗气，还是真要不干？

郭:两样都是。气也要斗，职也要辞！

邓(闷了好一会):在现在革命工作异常紧张之时你要辞职，你这不是反革命吗？

郭:革命不一定要做官，抱着革命的志趣的人无论到什么地方，无论做什么事情，一样可以革命！

邓:……你打算要到什么地方？

郭:打算到上海。

邓:目前在孙传芳统制之下你能够去吗？我看你走不到上海，你的脑袋子已经不会在颈子上的！

郭:那倒痛快些！像目前这样半死不活，羊头狗肉的革命，真

是吃不消。

邓(又闷了好一会):你对于革命的现状,究竟有什么不满意的地方?

郭:我最大的不满意便是万事都讲“策略”。像我们政治部对于民众发出了许多的口号,但是一点也不能兑现。我们对于旧时代的支配势力太顾忌,太妥协了。结果民众是受了欺骗,我们自己会转化成旧势力的继承者,所谓革命只是一场骗局!(邓不语)为爱护一位著名的工贼,而失掉几万工人群众的信赖,这样的“策略”,我真是不懂!

邓:你的见解是很正确的。凡是关于政治部内部的事情一切都可照着你的意思去做,武汉的工作无论怎样是不能离开你的。(那工贼后来被枪毙。)

在这场论辩中,郭沫若之所以能在形势对自己十分不利的局面中大获全胜,就在于他运用了主从错位的方法。

所谓主从错位法,就是指在论辩双方存在力量差异,有主从之分时,从方挣脱自己所处被动圈子的羁绊,违反常规,主动进攻,使主方措手不及,斗志遭挫,以致主从关系产生颠倒错位——从方变为主方,而主方则反退为从方。原从方在占居主方位置后,迅即下阪走丸,据理陈辞,战而胜之。

主从错位法最突出的优点,就在于它能够以弱胜强。其运用的基本条件,必须是在对手处于强势(占主位),而自己处于弱势(占从位)的论辩中。同时,自己还必须要有道理。

对主从错位法运用的环节,具体说来有如下几个方面:

一、审时度势,及锋而试 时机是一种客观存在,而且往往稍纵即逝,从方要善于把握,对自己与主方二者间所处形势要仔细分析、充分估量:客观环境如何,使用何种辩辞,采取何种方式,要做到心中有数。并且,应当以辩证的观点看问题:对手再怎么强,总会有薄弱的环节;自己再怎么弱,也会有强于对手之处。这

一步完成之后,就要看准时机,该避时就避,该进时就进。如郭即看准了自己与邓在革命这一根本目标上的一致性。邓并非不想把革命工作搞好,只是顾虑太多;且邓又很怕郭离开。而郭则有的是革命去处。这种态势于己是有利的。但邓是郭的上司,此时又正在火头上,郭的见解再正确,也难奏效。因此,郭先避其锐气,不与接触;待其气基本消去后,才主动与之交锋。

二、批亢捣虚,借题发挥 双方交火后,从方要出其不意地使用主方始料未及,防不胜防的辩辞加以攻击,让主方本已固有的弱点充分暴露而致言语失据。然后,从方要迅速避开论辩的原题,紧紧抓住其失言的要害,乘虚而入,借机阐明自己的观点,使主方仓促招架,穷于应付,被迫收敛其咄咄逼人的气势,转而退居防守的位置。如当邓被郭一反常态的“顶撞”激怒而以“反革命”的大帽子压下来时,郭不仅毫无惧色与退让,竟丢开辞不辞职,杀不杀工贼的问题,一把抓住“革命”之事大做文章,趁机触及邓最怕自己离他而去的心病而使邓气势顿减,造成论辩势态的逆转,邓反倒关心起郭的去向来。

三、因利乘便,直捣黄龙 主从双方一旦错位产生,原来的主方当然不会轻易认输,定会横生枝蔓。对此,原来的从方要凭借错位产生后的有利时机与方便形势,继续追逼,不给对手以喘息之机;要有点“得理不让人”的强劲,竭尽全力维护自己已取得的主动位置,将自己的观点作进一步的陈述,狠戳对手的痛处,并巧妙引向辩论的原题,迫使对手不得不就范。这里需要注意的是,绝不能在对手的反诘面前张皇失措,要防止重新产生错位而前功尽弃。如郭面对邓的诘难,干脆坦陈胸臆,历吐自己的愤懑,并将矛头指向邓之所为,使邓欲辩不能,只好认输。

论辩策略 拊背扼喉

在论辩中，我们常会遇到这样一种情况：对手明明无理（或有错，或有罪），却偏偏冥顽不化，强词夺理，甚至气焰张天，负隅顽抗。若迫其就范，有一种方法颇能奏效，这就是——拊背扼喉法。

拊背，就是捺住对手后背，使其滑脱不得；扼喉，就是掐住对手咽喉，使其动弹不了。所谓拊背扼喉法，也就是说，当对手理屈词穷而又凭借某种依托拒不缴械投降之时，姑且将实质性问题存而不论，暂时避开论辩的焦点，以一持万，不动声色，一步一环，丝丝入扣地搬掉其依托，逐渐将其引向自己设置的陷阱，一旦对手的依托被搬尽，身临陷阱边缘时，则迅速出击，猛攻其要害，使其再也不能招架。

这种方法最突出的优点，就在于能够制服那种执迷不悟，无理狡辩的人。在实际运用中，它主要表现于敌我双方的论辩。如1989年江苏常熟县公安局对震惊苏皖两省的杀人抢劫犯吴树杭的审理，其中言科长对吴犯的一场舌战，所用的就是此法。

吴树杭因盗窃罪两次投入劳改，服刑中于1988年9月越狱潜逃，在苏皖两省三县连续入舍杀死5人，抢走财物。该犯暴戾恣睢，穷凶极恶，而又老奸巨猾、巧舌如簧。1989年初，镇江公安机关将其抓获，由于尚未掌握其确凿罪证，因此，在长达7个月的关押审讯中，他一再玩弄花招，始终不交待实质性问题。此后，案件移转常熟县公安局，便有了言科长与之展开的一场十分有趣的交

锋：

“你叫什么？”

“吴树杭。”

“你是师范毕业生吗？”

“是又怎么啦？”

“你受过国家中等教育，当过教师，能说会写，承认与其他犯人有不同之处吗？”

“嗯，有一点儿。”

“你钻研过国家的刑法和刑法吗？”

“久病成医嘛。”

“你不仅为自己量刑，还会替同监犯量刑，他们恭称你是‘量刑土专家’。有这说法吗？”

“胡扯的，不作算。那是哥儿们有意抬举的。”

“你懂得死刑的含义吗？”

“死刑适用于罪大恶极的犯罪分子。”

“你罪大恶极了吗？”

“我，我没有啊。”

“没有？那你7个月来为啥都讲判自己死刑也够了？”

“这……这……那是说着玩的。”

“这句话你不厌其烦地说了100多次。你是个犯人，说的话要负法律责任。你说是吗？”

“嗯。”

“这么看来，你还隐瞒着更大事实了。”

“不，不，不！……我有罪……罪行，都……都详细交待了啊。”

“你仔细瞧瞧墙上这8个大字吧——坦白从宽，抗拒从严！”

吴树杭终于瘫倒了……

在这场论辩中，言科长没有制造剑拔弩张的气氛，显得很平静，好似拉家常一般。然而，对吴犯的震慑力，却无异于万钧雷霆，

彻底摧毁了他用心良苦的布防而跌进言科长的陷阱，不得不全部交待出他的犯罪事实。

这场论辩的成功，原因就在言科长一开始就拊紧其背，丝毫不容其滑脱，继而看准下手的突破口，从容不迫地加以开剥，并且，每剥一层，都戳痛他一下，造成其内心的惊恐。到剥完最后一层时，一针见血地指出其还隐瞒着重大事实。在其欲退不能，欲辩无辞，张皇失措之时，倏地抽出杀手铜猛击，迫使他全线崩溃，不得不缴械投降。

在现实生活中，拊背扼喉法的针对面是很广的，除敌我双方的论辩外，对犯有错误而师心自用的好人，对意气用事，固执己见的同志，朋友，都可运用；角度不同，效果一致。

当然，运用拊背扼喉法亦绝非可以随心所欲，它需要把握如下环节：

第一，要先一步对对手的情况作出分析估量，摸清包裹其核心的外皮都有哪些；而其中哪一层又是最要害的。第二，确定自己开剥的下手点，勿使越剥越乱。第三，自己的陷阱要事先设好，并且勿使对手爬出卷土重来。第四，拊背既要紧，又要巧，环环扣紧，不露痕迹。否则，要么对手不随你所引而走，要么抵御你继续剥下去。第五，扼喉要准，要狠。只要对手最要害的外皮被剥去，就要不失时机地以最能置其于死地的辩辞予以猛击，使其就范。否则，炊沙作饭，劳而无功。

论辩策略 抑制激怒

在论辩中(无论哪一种形式),我们常常会碰到一些强硬的对手:他们或地位高、或学历深、或知识面广、或社会经验丰富,而又都能讲会说。一旦轻易与之交锋,自己很难取胜。

那么,对此是不是就无可奈何了呢?

不久前,发生了这么一件事:

某县化工厂欲修建一幢大楼。经招标筛选后,剩下甲、乙两个方面都不相上下的工程队。双方都想压倒对方而获得承包权,势均力敌,互不相让。

究竟包给哪一方?厂家难以定夺。于是约请双方各来三人,共同面商而后定。

甲乙双方都清楚:所谓面商,实际就是一场舌战。谁能赢得这场舌战的胜利,谁就能获得承包权。因此,双方都厉兵秣马,枕戈待旦。

甲队经打听得:乙队的三人中,有二人各方面都很平平,而另一技术员,却是一个建筑知识深厚、施工经验丰富、很有口才而又自负的人。要想战胜他,是很困难的。经过一番分析、研究,他们还是信心十足地上阵了。

双方一见面,甲队三人全都热情异常地向乙队的另外二人致意、问候,而对那位高视阔步、志在必得的技术员视而不见,着意冷落。这使得技术员老大不快。接着,他们又虔诚地对那二人说:

“二位的大名，我们是久仰的了。知道你们在咱们建筑行业都是独当一面、多才多艺的大能人。今天二位来参加，我们真有点诚惶诚恐，还望二位高抬贵手啊！”一边的技术员早已变貌失色、如坐针毡，心中的火气，直往上窜。

“面商”开始，甲队又抢先谦恭地对那二人说：“我们早就想听听二位的高见，今天正是一个好机会。还是二位先指教吧。”

不待二位开口，那怒火中烧的技术员呼地一下站起，愤愤然道：“好，你们有本事！你们谈！”旋即拂袖而去。那二位面面相觑，没了主张。

厂家见状，发话道：“这样的技术员，我们怎能信赖呢？”于是甲队顺利地签署了承包合同。

合同刚一签罢，那技术员气喘吁吁地跑了回来，口中连呼：“我上当了！”然而，为时已晚矣。

这里，甲队获胜的高招，就是抑制激怒。

由此可知：所谓抑制激怒，就是故意压抑、限制对方凭借的某种优势心理，使之受到刺激而震怒，造成言行的失态，从而失去论辩的优势。自己则因此而获胜。

从心理现象的反射机制角度来说，外界刺激物作用于人的感官，必然刺激神经。没有刺激作用，就没有反应，没有反应，就没有心理现象的重要表现——情绪。当一个人有着良好的自我感觉，有着极欲表现的某种心理时，其情绪是亢奋的、开张的，也就是人们所说的激情。激情是一种强烈的、短暂的，然而又是暴发式的情绪状态。人处在这种状态下，认识活动的范围会大大缩小，控制自己的能力会急剧减弱；往往不能约束自己的言行，不能正确地评价自己言行的意义及后果。因而，也就导致了错误的产生。技术员的失败，正是如此。

其实，甲队所使的这一高招，也并非什么新鲜的东西，更不是什么专利发明。这种招数，前人多有所用，但这里的问题在于：甲

队善于审时度势。他们在认真分析了双方的态势之后，准确地把握住了获胜的关键环节。从这一点说来，他们无疑是聪明的。

从一般的道理上说，抑制与激怒应当是成正比的。即抑制愈强，激怒愈烈。但是，在实际生活中，人并不是遭受一切抑制都必然会激怒。这里有一个意志力问题。倘若技术员是一个心胸坦荡、乐观开朗的人，能够有意识地控制自己，转移注意力，超然物外，宠辱不惊，甲队又奈其何呢？那么，在这场舌战中，鹿死谁手，还不很明白吗？

然而，问题的根子恰恰就在这里！在论辩中，那些凭借了某种优势的人，其越是自恃，就越不能自恃。往往因此而落入对方的圈套之中。比如“二战”中，盟军对纳粹德国一鱼雷专家的审讯即是：

1943年，德军研制成功一种威力极大的音感鱼雷。盟军对此谈虎色变，极欲破获。一次战斗中，美军俘获德军一掌握音雷全部机密的专家克鲁普。此人不但是出身高等军事大学鱼雷专业高材生，而且是决心为纳粹事业献身的狂热的纳粹党徒、凶顽的冲锋队员。自被俘后，即抱定死不开口、从容就义的决心。可以说，这是个软硬不吃的硬货。然而，盟军又非要撬开他的嘴不可。经过周密的策划，他们选派美海军情报局军官泰勒与之交锋。

泰勒首次审讯，只作了例行的姓名、职务等的问话。之后，对其再也不予理睬。这重重地刺伤了克鲁普的自尊心。在后来，泰勒也再没有对他进行过任何审讯。就是在平时的接触中，泰勒也只与他谈生活琐事，一起听音乐、下棋，而从不提及被他居为奇货的音雷之事。这使得他那舍我其谁的傲慢自负心理实在难以平衡，竟自己说出：“难道你不想从我嘴里得到一些鱼雷情报？”不料，泰勒听后，却对其贬抑再三，表示美国早已掌握了最先进的鱼雷技术，根本瞧不起他的情报。这就把他完全激怒了：胸中装的那些音雷机密，如鲠在喉，噼里啪啦地全部倾泻了出来，以显示德军的先进与自己的本领。这就正好落入了泰勒的圈套。

克鲁普的失败,就在于他的过分自恃。一旦对手掌握了他的这种心理,施以抑制激怒的手段,其败势也就铸成了。

在论辩中对对手实施抑制激怒,固然不失为一种挫败劲敌的高招;但是,这也应当有一个限度。人的大脑皮层有着使肌体跟周围环境保持最精细的平衡的机能。抑制和兴奋,是人的神经活动的两个最基本的过程。它们是对立的统一,在一定条件下,是可以互相转化的。如果刺激物过于强烈,或者持续作用的时间过久,也就是说,抑制过度,超过了神经细胞的承受力,就会引起兴奋过程的发展,以此保护神经中枢不致因抑制过度而受损。这时,大脑皮层便会自动调节肌体,动员起自制的能力,使神经中枢保持清醒与冷静,而不会激怒。那么,抑制也就失去其应起的作用了。这就是在激烈的论辩中,我们有时会看到无论一方多么强烈地抑制,而另一方却始终处之泰然而不被激怒的现象。

这就要求在论辩中实施抑制激怒的一方,明鉴端倪,适可而止。

另一方面,实施抑制激怒还要切实把握时机。“火到猪头烂”之时,及时熄火、揭盖、吃肉。否则也会前功尽弃。如前例中的技术员,冲出会场不久就清醒了;后例中的克鲁普,睡了一觉醒来,便连呼“上当”,五内俱崩,而抱终天之恨。

论辩策略 因敌取资

当你对对手底细不详、深浅难测，又不可能作周密准备而卷入论辩之时，要想获胜，有一妙法：因敌取资。

因，从也；资，资用也。因敌取资法，就是从敌人那儿取得资用，然后以此战胜敌人。按老百姓的通俗说法，叫做：用他的话，打他的嘴。

因敌取资法本是一种作战术。《北史·魏书·燕凤传》载：“此人壮悍……军无辎重樵爨之苦，轻行速捷，因敌取资，此南方所以疲敝，北方所以常胜也。”其法之效，由此可见。

说坛如战场，论辩似用兵。我国古代这种有效的作战术，对我们今天的论辩，无疑是一个很好的启发。

请先看一个事实。

日本松下电器公司创始人松下幸之助先生在创业之初碰到过这样一件事：他的产品尽管质量高，价格低，但却销路不畅。他便到东京找批发商谈判。批发商对这位名不见经传的对手毫无了解：是城府深厚的生意老将，还是阅历尚浅的买卖新兵？是待价而沽，还是急于抛售？是欲赚蝇头微利，还是狮子大开口？于是，批发商满面堆笑，不经意地对松下说道：“我们是第一次打交道吧？以前我好像没见过您。”松下万万没有想到这是批发商在对自己实施因敌取资法，立即谦恭地如实答道：“我是第一次来东京，什么都不懂，请多多关照。”这就把自己的底，全都亮给对手了。批发商由