



XIANG KONGMENG
XUE XIONGBIAN

真正的智慧在经典，真正的才华在运用。

本书系统而有条理地解析了孔子和孟子的辩论艺术，通过例举古今中外的代表事例，为读者总结出适应于现代口才的多种辩说技巧，让你开口就能打动入，句句说到对方心里去。

向 孔孟 学 雄辩



「最有中国味的说话之道」



句句是经典，
字字是良言
沉下心品味，
静下心怡情

刘小漂◎编著

中国华侨出版社



XIANG KONGMENG
XUE XIONGBIAN

問 孔 孟 學 雄 辯



最有中国味的说话之道

刘小漂◎编著



中國華僑出版社

图书在版编目(CIP)数据

向孔孟学雄辩:最有中国味的说话之道 / 刘小漂编著.

—北京:中国华侨出版社,2013.5

ISBN 978-7-5113-3580-7

I. ①向… II. ①刘… III. ①辩论-语言艺术-中国-通俗
读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第099578 号

向孔孟学雄辩:最有中国味的说话之道

编 著 / 刘小漂

责任编辑 / 尹 影

责任校对 / 志 刚

经 销 / 新华书店

开 本 / 787 毫米×1092 毫米 1/16 印张/18 字数/290 千字

印 刷 / 北京建泰印刷有限公司

版 次 / 2013 年 6 月第 1 版 2013 年 6 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-3580-7

定 价 / 32.00 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦 3 层 邮编:100028

法律顾问:陈鹰律师事务所

编辑部:(010)64443056 64443979

发行部:(010)64443051 传真:(010)64439708

网址:www.oveaschin.com

E-mail:oveaschin@sina.com

前言 Preface

自古以来，有人的地方就有语言，有语言的地方就少不了辩论。大到国家党派之争，小到主妇买菜讨价还价，生活无处不辩论。

春秋时期，大大小小的学者、思想家代表着不同流派思想和阶级利益对宇宙、对国家、对社会万象阐释观点、著书立说、自立门派、雄辩四方，出现了百家争鸣的文化盛况，经过千百年的洗礼，其留下来的思想瑰宝至今还闪耀着真理的光辉，对中华文化产生了非常深刻的影响。

期间，以孔子和孟子的成就最为耀眼。“至圣”孔子开创儒家思想，毕生周游列国，在同各国君主的一次次辩论中宣扬以仁为本的思想主张。孟子继承了孔子的思想，著有《孟子》一书，被后世尊称为亚圣。与孔子在《论语》中的谆谆教诲不同，《孟子》的大部分文章气势浩然、层次鲜明、逻辑紧密，通篇充斥着机智幽默的辩词。

可以说，孔孟之道得以发扬光大，全靠两位圣人的雄辩之才。

关于孟子的善辩，在《孟子·滕文公下》中有一段这样的对话：公都子问孟子：“外人皆称夫子好辩，敢问何也？”孟子的回答是：“予岂好辩哉？予不得已也。”孟子将辩论当作思想斗争的有力武器，用来对付乱臣贼子，教化贤君明主，推行自己的政治主张。

难怪中国历史上最著名的文学理论家刘勰评价孟子的说话艺术时这样说道：“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”

到了社会经济高速发展的今天，辩论依然是有识之士之间思想交流的最主要方式之一。历史无数次向我们证明，思想的僵化比肉体的死亡更可怕。正所谓“道理越辩越明”。每一次的辩论都让人们的思维更加活跃，观点更为清晰，建议更为合理，不失为教学相长的良好手段。

既然辩论如此重要，究竟我们在生活中、辩论赛场上如何才能做到辩才无碍呢？

本书以史为鉴，站在孔子和孟子这两位伟人的肩膀上系统而又层次分明地解析了他们的辩论谋略，通过列举大量古今中外生动而又贴切的说辩事例，为读者总结出适用于现代辩论的15种雄辩利器。包括如何增强辩论的气势，如何通过比喻、设问、事实等手段巧妙驳倒对手，以及如何使辩论语言幽默风趣，体现辩手风度等论辩智慧。

现在，我们就打开这本书，跟随孔孟之言了解雄辩的奥秘吧。

目录 CONTENTS

第一章 克己复礼，礼仪是君子雄辩之基础

子曰：克己复礼为仁。克己复礼是孔子提倡达到仁之境界最基础的修养方法。孔子能够约束自己，使得每件事都合乎道理、礼法，便能求仁得仁。对于辩手而言，做到克己复礼更会赢得对手的尊重和信赖，为论辩的成功奠定基础。

【经典今解】 1

【古为今用】 3

方法 1 真诚表达，以诚动人

方法 2 真情实感，以情感人

方法 3 注重沟通，以理服人

方法 4 态势自然，以行待人

第二章 浩然之气，辩论者的心理很重要

孟子曰：我善养吾浩然之气。从某种程度上可以说，孟子的浩然之气是他游说各国国君的底气。一个人只有拥有了强大的底气，才可能营造出我们今天所理解的“强大气场”，这样他说的话才更有说服力，才更能争取到别人的支持。对于一个辩论者来说，浩然之气更加重要，只有拥有了它，你才能侃侃而谈。

【经典今解】 18

【古为今用】 21

方法 1 保持良好的心理状态

方法 2 避免人身攻击

方法 3 辩论要克服紧张

方法 4 理直气壮，以势取胜

方法 5 攻心术的运用

第三章 见牛见羊，借题发挥是你的突破口

孟子在劝说齐宣王施行仁政的时候，并没有一开口就批评其对军事手段的喜好，而是先赞美其不忍杀牛祭祀的做法，认为这是“君子”作风，然后将其升华为能够“保民”行“仁政”的品质。在论辩中，我们也必须首先避开对方的锋芒，寻找听众与自己的共同立场，在对方放松戒备后，再逐步深入地陈述自己的观点。

【经典今解】 34

【古为今用】 39

方法1 寻找共同点，开场白要亲切

方法2 恰到好处地赞美

方法3 正确的批评方法

方法4 变换立场和角度

方法5 将心比心，心理求同

第四章 仁者无敌，抓住对方论据的谬误

子曰：“有能一日用其力于仁矣乎？我未见力不足者。”孔子的意思是说，只要肯用心在实行仁德之上，就不会没有力量。在论辩中，辩手如果绕开直接对抗，反守为攻、以退为进，以“仁”为本，以对手论据的谬误为切入点，便可以逐个瓦解，一举歼灭，从而取得论辩胜利。正所谓仁者无敌！

【经典今解】 59

【古为今用】 61

方法1 反守为攻，扭转情势

方法2 以守为攻，后发制人

方法3 以问代答，控制主动权

方法4 以退为进，巧取胜利

第五章 义利之争，巧用比喻让道理易懂

子曰：“为政以德，譬如北辰，居其所而众星拱之。”孔子借用天上的北斗星被众星环绕，来说明执政者只要以道德教化民众，自然会获得民众的支持。这种用常

识现识现象作比喻，解释比较复杂、深奥道理的办法，往往有通俗易懂的效果，可以迅速传递信息。在日常论辩中，我们可以巧用比喻以使用更加简单的方式说明比较复杂的道理。

【经典今解】 75

【古为今用】 78

方法 1 善用比喻，化抽象为具体

方法 2 一语双关，留下话外音

方法 3 寓理于事，加强感染力

方法 4 含蓄委婉，用隐语表达

方法 5 旁敲侧击，听音辨声

第六章 牵牛鼻子，设问让对方跟着你走

《诗经》有云：“他人有心，予忖度之。”这句话的本意是说，别人有什么心思，我能够揣测出来。在论辩中，如果我们能够预先判知对手的观点，就能够先人一步，在逻辑设置和辩词陈述上取得主动权，就此牵着对手的鼻子走。正如《孙子兵法》所说：“知己知彼，百战不殆。”本章就让我们从孔孟那里学习，如何做到让对手顺着你的心意说话。

【经典今解】 105

【古为今用】 110

方法 1 巧妙设问

方法 2 左右为难

方法 3 等待战机

方法 4 反问攻击

方法 5 反问诘难

第七章 巧施妙计，由对方自己呈现破绽

孟子曰：“枉己者，未有能直人者也。”意思是说如果一个人扭曲自己的想法和人格，怎么可能去使他人变得正直呢？而在现代，我们的辩手在论辩过程中不仅要

坚持自己的观点说服对手，同时也应该学会在说服过程中巧妙设法，让对方自露破绽，从而获得辩论的成功。

【经典今解】 129

【古为今用】 132

方法 1 巧用激将，刺激对手

方法 2 学会倾听，见微知著

方法 3 正反对比，形成反差

方法 4 正话反说，收获奇效

第八章 迂回包抄，攻其不备，堵死后退路

孟子曰：“非其道，则一簞食不可受于人；如其道，则舜受尧之天下，不以为泰。”这句话告诉我们，只要事情符合道义，就可以做，否则就不能做。在辩论中，只要是符合论辩目的之办法，我们就可以尝试，否则就应当避免。在正面进攻无法取得突破时，我们应该学会迂回包抄，用比较委婉的方法实现我们的目的。正所谓：“舜受尧之天下，不以为泰。”

【经典今解】 148

【古为今用】 152

方法 1 出其不意，拆穿底牌

方法 2 趋利避害，做个导游

方法 3 虚虚实实，实实虚虚

第九章 鱼与熊掌，布设两难

孟子曰：“鱼，我所欲也，熊掌亦我所欲也，二者不可得兼，舍鱼而取熊掌者也。”有时候，我们必须在非此即彼的情况下作出选择，但如何选择，则需要好好斟酌。孟子的本意是呼吁人们舍生取义，但他也说，这种抉择是非常困难的。在辩论中，我们则可以反其道而行之，故意布局设置这种两难处境，让对手进退维谷。

【经典今解】 162

【古为今用】 166

- 方法 1 前后夹击，两难为王
- 方法 2 左右逢源，虚张声势
- 方法 3 鱼不是鱼，熊掌不是熊掌
- 方法 4 华山一条路，制敌于绝地

第十章 赤子之心，话说三分，给人留台阶

孟子曰：“人皆有不忍人之心。”孟子认为不忍之心是人生来固有的，换言之，不忍之心就是一种赤子之心。我们在辩论中做到气势逼人固然可喜，但也应秉持一颗赤子之心，话说三分，给对方留个台阶，再见面亦是朋友。

【经典今解】 184

【古为今用】 187

- 方法 1 巧断句型，语出新意
- 方法 2 欲说还休，话留三分
- 方法 3 答非所问，避其锋芒
- 方法 4 避实就虚，闪避回答
- 方法 5 以谬制谬，刁问巧答
- 方法 6 适当妥协，不逞一时之勇

第十一章 蓬生麻中，让真理自己证明自己

孟子曰：“有楚大夫于此，欲其子之齐语也”，“一齐人傅之，众楚人咻之，虽日撻而求其齐也，不可得矣；引而置之庄岳之间数年，虽日撻而求其楚，亦不可得矣。”这句话的意思是，人的成长会受到周围环境的影响。环境好，成长得就顺利；环境坏，成长就会失范。后者形成一种矛盾对立关系，会耽误一个人的顺利成长。在论辩中，我们要注意找出这种矛盾关系，发现对方辩论中前后相互抵触的地方，进而判断出对方说理失范的漏洞所在。正所谓，让真理证明自己，让谬论杀死自己。

【经典今解】 201

【古为今用】 205

- 方法 1 矛盾判断法

方法2 架桥铺路，巧设前提

方法3 直来直去，针锋相对

第十二章 独乐众乐，诙谐幽默是雄辩之良器

孟子曰：独乐乐不如众乐乐。意思是自己独自享乐不如和大家一起分享这份快乐，他当年是劝诫宣王要与民同乐才可以王道统一天下。联系到我们的论辩赛场上，如果辩手能用诙谐幽默的语言活跃现场气氛，使得论辩双方的心情轻松，便犹如一件雄辩良器在手，胜算更添一筹。

【经典今解】 215

【古为今用】 218

方法1 幽默答辩，缓和气氛

方法2 机智应答，巧解难题

方法3 模糊应对，进退自如

方法4 岔开话题，曲解语意

方法5 自我调侃，展现胸襟

第十三章 仁者爱人，斩钉截铁地控制住局面

子曰：“人而不仁，如礼何？人而不仁，如乐何？”这句话的意思是说，只要仁者爱人，就能够牢牢地掌控局面，更好地领会礼乐的意义。在日常生活中，人们面对各种诱惑，要做到“仁者爱人”，必须坚守立场。论辩也同样如此，辩手必须斩钉截铁地掌控局面，才能够让自己的论辩更加有说服力。

【经典今解】 232

【古为今用】 235

方法1 场面很重要，论辩要有礼

方法2 过犹不及，控制为王

方法3 仁者爱人，自控求胜

方法4 妙用排比，气贯长虹

第十四章 孰轻孰重，站在诡辩高点上说服人

孟子曰：“金重于羽者，岂谓一钩金与一舆羽之谓哉？”这句话的意思是说，将两种东西拿出来，比较孰轻孰重，不能采用不同的标准，而要放在同一水准的考察条件下比较。说金子比羽毛重可以，但说一车羽毛比一丁点金子轻就不对了。从论辩的角度说，我们要比较优劣势，要说服对手，就必须站在诡辩高点上压制住对手的论辩逻辑。

【经典今解】 245

【古为今用】 248

方法1 虚拟前提，云山雾绕

方法2 转换问题，逆袭对手

方法3 放大错误，寻找矛盾

方法4 活用反语

第十五章 触类旁通，举一反三的辩论智慧

子曰：“绘事后素。”他的弟子子夏立刻由此联想到孔子先仁后礼的思想主张。子夏这种举一反三的灵活思维受到孔子的赞许。我们同样可以从这一事例中领悟出辩论的智慧——触类旁通、由此及彼。

【经典今解】 258

【古为今用】 260

方法1 管中窥豹，以小见大

方法2 不拘成规，直接破的

方法3 声东击西，言此意彼

方法4 明知故问，点透事实

第一章 | 克己复礼，礼仪是君子雄辩之基础

子曰：克己复礼为仁。克己复礼是孔子提倡达到仁之境界最基础的修养方法。孔子能够约束自己，使得每件事都合乎道理、礼法，便能求仁得仁。对于辩手而言，做到克己复礼更会赢得对手的尊重和信赖，为论辩的成功奠定基础。

【经典今解】

子入太庙，每事问。或曰：“孰谓鄹人之子知礼乎？入太庙，每事问。”子闻之，曰：“是礼也。”（《论语·八佾》）

公都子曰：“滕更之在门也，若在所礼，而不答，何也？”

孟子曰：“挟贵而问，挟贤而问，挟长而问，挟有勋劳而问，挟故而问，皆所不答也。滕更有二焉。”（《孟子》）

“礼”学专家孔子到祭祀周文王的太庙里，每件事都要请教别人。因此，有人质疑他是否真如传言所说是一位知礼之人。而孔子这种不以知之而自满，反而自谦求问的态度正是他克己复礼之处。

公都子说：“滕更在您门下学习，似乎应该在以礼相待之列，可是您却不

回答他的问题，为什么呢？”

孟子说：“倚仗着自己的权势来发问，倚仗着自己贤能来发问，倚仗着自己年长来发问，倚仗着自己有功劳来发问，倚仗着自己是老交情来发问，都是我所不回答的。滕更有这5种中的两种。”

而后，朱熹《集注》引赵氏说：“二，谓挟贵，挟贤也。”进一步说明了滕更仗着自己国君弟弟的地位权势，自认为贤能有为，才向孟子求学。

可为何孟子对这些有所倚仗的人不予回答呢？

这一点，我们可以从孟子的交友原则中窥知一二。孟子曾说：“友也者，友其德也，不可以有挟也。”交朋友靠的是自身品德，一旦掺杂了权势、地位这些因素，友谊也就不纯粹了。

交朋友如此，求学问更是如此。朱熹《集注》引尹氏所说：“有所挟，则受道之心不专，所以不答也。”如果仗着自己的权势地位，心怀自满地求问师长，怎么能专心听取教诲，有所收获呢？所以孟子不予回答。而这种不予回答，又是不是“予不屑之教诲也者，是亦教诲之而已矣”呢？（《告子下》）

“三人行，必有我师焉。”其实不管你如何位高权重，如何博闻强识，每个人都有你所不及的地方值得学习。哪怕面对不如自己的人也应该有如孔子所说：“敏而好学，不耻下问。”（《论语·公治长》）的精神。所以，对待任何人，我们都应该放下所有倚仗，约束好自己的行为，态度谦和守礼，这样才能从他人身上汲取知识，不断完善自己。

辩手要想使对手对自己的观点心悦诚服，首先必须克己复礼，匡正自己的行为举止，做到有礼有节，在此基础上才能以诚动人、以情感人、以理服人。用真诚的态度、饱满的感情让对方折服于你的人格魅力，以有力的论据和恰当的技巧让对方认同你的论点。引起对方情感和理智上的共鸣，从而让他自然而然地接受并且支持你的想法和观点。

【古为今用】

方法① 真诚表达，以诚动人

某学院老师曾为推销自己写的一本书，对学生们作了一次演讲：“当老师的在这里推销自己写的书，难免有一种‘王婆卖瓜，自卖自夸’的尴尬。但如今作者也很难，不仅写书，还得卖书。出版社给了我1000册的任务，我不得不厚着脸皮找大家帮忙。书到底写的怎么样，我不好说，不过有两点可以保证：第一，我前后花了3年时间完成这本书，可以说这本书是我心血的结晶；第二，书里的内容都是我这些年来自己长期思考的见解，决不是东拼西凑抄下来的。我并非想要凭老师的身份强迫你们买我的书，相反，我是以朋友的身份向大家告知这件事，希望能得到大家的帮助和支持。买不买全靠自愿，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。”演讲结束当下，这位教员就卖出了300多册。

这位教员的推销语言简单朴实，看似毫无技巧可言。可正是这样一番简单的表述展现出了论辩的最高技巧——真诚。他自然流露出来的真诚赢得了听众的信赖，也赢得了这次演讲的成功。

另一个例子，某旅游团参观一家糖果店后，都没有购买意向。临走的时候，服务员不但没有不耐烦，反而热情地端出一盘精选的糖果，彬彬有礼地说：“远来是客。这是我们店刚进的新品种，清香可口，甜而不腻，特地请你们免费品尝，以尽地主之谊。”一番话说完，众旅游者顿时有一种宾至如归的感觉，欣

然品尝了店家的糖果。顾客既然承了店家的美意，自然也会购买一些糖果回敬对方，于是每人买了一大包产品，大家都带着满意的微笑离开。

试想，如果这位服务员在推销过程中出言必称自己的产品有多好，或者不断询问顾客是否购买，这种目的性过强的行为，不管表现得多么热情，都只会让人反感。付出真诚自然就会收获真诚。但如果为了求得回报才表现得热情，那这份情也不真不诚，不足以打动人了。

在论辩的过程中同样如此。真诚是一种自然流露。辩手在语言表述过程中不是想着如何说服对方，而是有礼貌地真情实意地表达自己最真实的观点，如此才是最有说服力、最有感染力的表达方式。

所谓真诚的表达不仅体现为态度的自然诚恳，更重要的是表达内容的诚实准确。

“诚者，天之道也，思诚者，人之道也。”（《孟子·离娄上》）孟子认为大自然的规律是真实无妄的，追求这种真实也是做人的道理。其实这也是论辩的道理。在论辩过程中，最能取信于人的便是真话、实话。

通常，言不由衷的人，论辩技巧越高超，只会越引起人们的反感和抵触。例如之前提到的例子中，假设那位老师美其名曰是为了学生的课业着想，提供题材，任凭他把自己写的书夸得头头是道，学生们也只会认为他是为一己私利，蒙骗学生，对购买书籍越发抵触。事实上，这名老师选择了说真话、说实话，明明白白地告诉大家自己就是来推销书籍的，希望大家能帮忙，从而取得学生的信任，达到了推销目的。

由此可见，如果辩手在论辩过程中彰显诚实品德，以德信人，即使没有舌战群儒的雄辩之才，也足以打动人心，取信于人。

以理服人靠的是知识的权威力量，以德服人则凭借人格魅力，两者不可偏废。但后者更能直达人们内心深处，撼动心灵。我们常说德高望重，其实“德

高”不仅能“望重”，而且能“言重”，即增加说话的分量。因而，两者又是相辅相成的。从某种意义上说，德行是形象的道理，道理是抽象的德行。

生活中无数事例证明，最善于说服别人的人并不一定是口若悬河的人，而是态度得体、真诚表达的人。当你用谦和有礼的态度诚恳地表达出真实的内容，你就能赢得对方的信任。一旦建立起双方的信赖关系，论辩就变得轻松很多，因为对方很有可能由信赖你这个人而信服你说的话。自然而然，论辩的主动权就掌握在你的手中。

一泻千里的演讲虽然气势惊人，但是如果少了诚意，也就失去了吸引力，如同一束色彩鲜艳的绢花，姿态娇美却缺乏生命力。因此，演讲者首先应该注重如何在演讲中体现出你的真诚，如何把自己的真实想法传递给对方。只有当听众感受到你的诚意时，他才会打开心门，接收你讲的内容，才能实现彼此之间的沟通和共鸣。

方法2 真情实感，以情感人

“感人心者，莫先乎于情。”论辩是一种以己达人的艺术，不仅要以理服人，更要以情感人，即通过丰富的情感展示引起人们相同的情感体验，从而影响人们的行为以及观点的变化，取得最佳的论辩效果。

以情感人最直接有效的方法就是现身说法，用自己真实的亲身经历和遭遇情真意切地劝导别人，如此最容易引发对方的共鸣。

美国南北战争结束后，曾任过两三次国会议员，功勋卓著的著名英雄陶克将军和一名普通的士兵约瑟夫·爱伦一同竞选国会议员。