

ZHI HUI

现代(人)智慧(全)书


智慧

诡 辩 术

244种适合不同对象的超级口才

主编 林可行 张小云



 北方妇女儿童出版社

B821-49

63

ZHI HU

现代人智慧全书

智慧诡辩术

244种适合不同对象的超级口才

主编 林可行 张小云



北方妇女儿童出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

现代人智慧全书/林可行 主编. —长春: 北方妇女儿童出版社, 2004. 11
ISBN 7-5385-2703-6

I. 现… II. 林… III. 人生哲学—通俗读物
IV. B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 114029 号

内 容 简 介

全面、系统、分门别类地将现代人生存立世必须具备的智慧告诉您。指导您做适者生存、永立人上的强者。

现代人智慧全书

书 名: 智慧诡辩术 ——244 种适合不同对象的超级口才

主 编: 林可行 张小云 封面设计: 胡小林

出版发行: 北方妇女儿童出版社 (0431-5640624)

地 址: 长春市人民大街 4646 号 (130021)

印 刷: 北京中兴印刷有限公司

版 次: 2004 年 11 月第 1 版

印 次: 2005 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-5385-2703-6/G·1841

开 本: 850×1168 (毫米) 32 开

字 数: 499 千字

印 张: 308

定 价: 750.40 元

本 册: 26.80 元

1 训练你的诡辩智慧

1. 先发制人 1
2. 后发制人 1
3. 限制辩题 1
4. 针锋相对 2
5. 辨明主次 3
6. 追本溯源 3
7. 辩证分析 3
8. 情景分析 5
9. 权衡适度 7
10. 把握倾向 8
11. 诱导论证 8
12. 周全论述 10

13. 全面反驳 10
14. 反唇相讥 10
15. 选准缺口 11
16. 直破要害 12
17. 共识推辩 12
18. 借言推辩 13
19. 归谬推辩 14
20. 两难推辩 15
21. 类比推论 16
22. 顺势巧辩 17
23. 巧妙应对 18
24. 转移推论 18
25. 隐含判断 20
26. 出其不意 22

2 诡辩术中的幽默

27. 一语双关 23
28. 据理力争 24
29. 单刀直入 25
30. 绵里藏针 27
31. 刚言慑服 28
32. 以逸待劳 30
33. 突发震人 31

- 34. 偷换概念 32
- 35. 顺佯敌意 34
- 36. 见风使舵 35
- 37. 投桃报李 36
- 38. 依样画葫 37
- 39. 围魏救赵 39
- 40. 以硬对硬 40
- 41. 投其所好 42
- 42. 化拙为巧 43
- 43. 阳奉阴违 44
- 44. 曲用典故 46
- 45. 借花献佛 48

3 诡辩的要素

- 46. “胡”话诡辩策略 50
- 47. 公牛的奶 51
- 48. 大鸡与小瓶 53
- 49. 非洲与地狱 54
- 50. 打酒与喝酒 55
- 51. 主妇与佣人 55
- 52. 黄皮肤与白皮红发 56
- 53. “曹丞相”与曹知府 56
- 54. 拐弯抹角与妹妹输棋 57

- 55. “歪”话诡辩策略 58
- 56. “老头儿”的启示 61
- 57. 马克·吐温智斗议员 62
- 58. 韩老五巧戏王老虎 63
- 59. 先生巧言取“薪金” 64
- 60. 偏执一理 65
- 61. “绝不低头” 66
- 62. 东方朔骗武帝 67
- 63. 圆智巧答乾隆问 68

4 适合男人的诡辩术

- 64. 阿凡提对千户长 71
- 65. 萧伯纳要试验费 72
- 66. 不用武斗退小偷 72
- 67. 每周撕张浪漫票 73
- 68. 丈夫须旁敲侧击 74
- 69. 一个巴掌拍不响 75
- 70. 丘吉尔讽萧伯纳 76
- 71. 幸福家庭何相似 76
- 72. 亡羊之后须补牢 78
- 73. 无情未必真豪杰 79
- 74. 尴尬时分别慌张 80
- 75. 丈夫要做搭桥人 81

76. 男人就像大拇指 83
77. 约会迟到有解法 84
78. 普希金的恶作剧 85
79. 准岳父喜笑颜开 86
80. 丈夫爱心劝娇妻 87
81. 丈夫拜师唠叨妻 89
82. 当好家庭消防员 90
83. 爱因斯坦答永恒 92
84. 点破恋情一张纸 92
85. 俾士麦评价女人 94
86. 侯宝林的口才观 95
87. 名人都爱写情书 96
88. 巴斯德的求爱信 97
89. 富兰克林的情书 98
90. 法拉第情书两封 100
91. 雨果情迷阿黛尔 102

5 适合女人的诡辩术

92. 里根夫人悄悄说 106
93. 我要嫁给希特勒 107
94. 厚媳薄子是高招 108
95. 求大同而存小异 109
96. 沈醉女儿的幽默 110

97. 不卑不亢的筒·爱 110
98. 以柔克刚巧致胜 111
99. 宝钗舌战设陷阱 112
100. 婆婆口才夸儿媳 113
101. 中野良子爱中国 114
102. 媳妇口才让婆婆 115
103. 熟地不怕天黑夜 116
104. 班婕妤巧辩避祸 117
105. 妇女说话分场合 118
106. 婉言求爱不让春 120
107. 陈圆圆激李闯王 121
108. 巧姑妙语救公公 122
109. 女子求爱试探法 123
110. 安慰别人的艺术 125
111. 巧化干戈为玉帛 126
112. 老太怒斥肉摊主 127
113. 总统之母答记者 129
114. 阿丑点拨诸葛亮 129
115. 丈夫外遇不惊慌 130
116. 慧于心而委于言 132
117. 庐山不显真面目 133
118. 聪明不被聪明误 134
119. 有时候言多必失 134

- 120. 犹抱琵琶半遮面 135
- 121. 妩媚绝不是谄媚 136
- 122. 打电话应知时节 136
- 123. 电话少到办公室 137
- 124. 此时无声非无情 138

6 领导的诡辩术

- 125. 双喜效应 139
- 126. “系列效果” 140
- 127. 赏其先得 141
- 128. 谈判人选 142
- 129. 谈判技巧 143
- 130. 折服对手 144
- 131. 提示妙法 145
- 132. 适时幽默 146
- 133. 坦白战略 147
- 134. 注重形象 147
- 135. 劝诱谈判 148
- 136. 满意谈判 150
- 137. 假痴不癫 150
- 138. 红娘讨债法 152
- 139. 快速讨债法 154
- 140. 冷面讨债法 156

141. 影子讨债法 158

7 司法诡辩术

142. 精妙绝伦的判词 160

143. 罗律师巧举金表 161

144. 错吃熊掌的风波 162

145. 借题反驳巧致胜 164

146. 法律无情人有情 165

147. 出其不意的诱导 166

148. 辩护人釜底抽薪 167

149. 虚虚实实心理战 168

150. 梅法官不辱使命 169

151. 我要终生学识价 171

152. 无罪辩护安乐死 172

153. 一果多因辩主因 173

154. 克制的低调讼辩 174

155. 杜芸芸遗产官司 175

156. 谎言毕竟是谎言 176

157. 公诉人婉转纠正 177

158. 曲线前进绕着问 178

159. 维护哪家的法制 179

160. 引用答话的审问 180

161. 非物质损失更重 181

- 162. 计数反驳追到底 182
- 163. 林肯亲辩谋杀案 183
- 164. 法庭辩护的幽默 185
- 165. 白手创业无贪污 185
- 166. 技术转让有何罪 186
- 167. 诡辩奇才布勒特 187
- 168. 法庭辩论错话录 189
- 169. 法庭辩论十五忌 190

8 拿破仑的外交诡辩

- 170. 心理优势 191
- 171. 获取利益 193
- 172. 全盘考虑 195
- 173. 各个击破 198
- 174. 因人而异 201
- 175. 和平诱饵 202
- 176. 一手握剑 205
- 177. 当面质问 207
- 178. 布下迷雾 210
- 179. 掩人耳目 213
- 180. 永恒敌人 216

9 推销诡辩术

- 181. 揣摩人心 220
- 182. 无压推销 221
- 183. 投其所好 222
- 184. 买卖易位 222
- 185. 只顾左右 223
- 186. 缓冲策略 224
- 187. 幽默推销 225
- 188. 讨人喜欢 226
- 189. 欲擒故纵 227
- 190. 多听少说 228
- 191. 晓以大义 229
- 192. 明星效应 230
- 193. 缓和气氛 231
- 194. 巧解借口 231
- 195. 诱导购买 233
- 196. 点燃欲望 234
- 197. 货比三家 235
- 198. 趣味相投 236
- 199. 注意观察 237
- 200. 以二择一 238

- 201. 洗耳恭听 240
- 202. 先发制人 240
- 203. 见风使舵 242
- 204. 一锤定音 243
- 205. 补偿推销 244
- 206. 以退为进 245

10 公关诡辩术

- 207. 收款员的题外话 247
- 208. 简雍巧劝刘皇叔 248
- 209. 要说服不能压服 248
- 210. 公关忌讳批评人 249
- 211. 口才用于尊重人 252
- 212. 一言安邦话子贡 254
- 213. 巧妙回答解尴尬 256
- 214. 钱外长临场妙对 257
- 215. 记住别人的名字 258
- 216. 金陵饭店的公关 260
- 217. 沙松冰箱爆炸后 261
- 218. 慎重对待投诉者 262
- 219. 公关需学心理学 264
- 220. 微笑的永恒魅力 265

- 221. 领导不要讲空话 267
- 222. 晏子使楚辩诘难 268
- 223. 曾纪泽不辱使命 269
- 224. 耶律楚材的口才 270
- 225. 毛遂自荐促联盟 271
- 226. 舞蹈家邓肯求职 272
- 227. 蒋纬国巧言晋升 273
- 228. 妙用借喻进谏言 274
- 229. 刚柔相济劝刘邦 275
- 230. 面对上司出难题 276
- 231. 卡耐基认错有术 277

11 商务诡辩术

- 232. 权衡利弊 279
- 233. 接收买意 281
- 234. 有理让人 283
- 235. 以情服人 285
- 236. 出奇制胜 287
- 237. 卑而骄之 288
- 238. 以退为进 290
- 239. 设身处地 292
- 240. 以柔克刚 294

241. 走街串巷 296

242. 不骄不卑 298

243. 消除疑虑 300

244. 浮现游戏 301

1 训练你的诡辩智慧

1. 先发制人

无论在论辩、谈判,还是其他的语言交际过程中,争取主动是取得胜利、达到目的的根本手段。“先发制人”是争取主动的一种基本方法,它的要求是:

- (1)在语言交际过程中,首先旗帜鲜明地表明自己的观点;
- (2)在阐述观点的过程中,引经据典、旁征博引,严密论证,使之无懈可击;
- (3)将可能出现的相反观点,适当地加以批驳和分析,使辩说的对方需要重新组织自己的思路;
- (4)在辩说过程中,无论是在心理上,还是在论辩的环境上,起到引导听众情绪倾向和制造有利于自己的气氛。

2. 后发制人

在论辩过程中,一味地先发制人,旗帜鲜明地表明自己的观点,不一定就会收到先声夺人的效果。有经验的参辩者会根据不同的问题,作出全面了解,审时度势,从容进退。他们在对方亮明观点或提出问题后,从中寻找矛盾,再予以有力的反击。

3. 限制辩题

限制辩题是在辩说过程中明确所讨论问题的方法,它通过