



JI ZHI GUI  
BIAN  
SHU

# 机智 诡辩术

——超技巧舌战入门



华龄出版社

明山编著

# 机智诡辩术

——超技巧舌战入门

明 山 编著

华联出版社

一九九七年元月·北京

图书在版编目(CIP)数据

机智诡辩术:超技巧舌战入门/明山编著. —北京:华龄出版社,1997.1  
ISBN 7-80082-800-X

I. 机… I. 明… III. 辩论—方法 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(97)第 00303 号

机智诡辩术——超技巧舌战入门

著 者:明 山  
责任编辑:逸 文  
封面设计:天 骄  
出版发行:华龄出版社  
社 址:北京西城区大红罗厂街乙3号  
邮政编码:100034  
印 刷:中国铁道出版社印刷厂印刷  
经 销:新华书店  
开 本:850×1168 1/32  
字 数:260(千)  
印 张:12.5  
印 数:20001—30000册  
版 次:1997年1月北京第1版  
印 次:1997年3月第2次  
ISBN 7-80082-800-X/C·78  
定 价:16.80元

注:此书由北京中三联文化咨询有限公司作品信息交流中心  
提供出版 垂询电话:66166846 传真:66167220

# 诡辩的艺术

老 边

如果说，辩论好比是一种不流血的战争的话，那末，诡辩则是这种战争中最具杀伤力的神秘武器。

诡辩是一门特殊的语言艺术，它属于辩论的学科，但又超脱于辩论学中对理性乃至真理的界定。

在人欲横流的高信息时代，形形色色的交际与应酬占据了人们理念相当大的参数，于是，就派生出一系列不流血的战争名词，如商战、情战、舌战云云。所谓“舌战”，亦即非程式化的语言大搏杀，它的主要特点是随意性大，不受特定的语言环境所制约。舌战的主体是辩论，而辩论中又以临场的即兴发挥最受人们所津津乐道，我们将这种即兴发挥所产生的语言称为诡辩。诡辩具有很强的很特殊的语言杀伤力和逻辑性，它用不着为炮制长篇大论而大费心思，也不用开篇和收尾，只需简短的三言两语，就可以将书一般厚的演说稿驳得稀哩哗啦；也可以将振振有词的雄辩高手驳得目瞪口呆。

诡辩艺术的内涵在于灵巧性和实用性。它包括人的思辨、智谋、语言、心理、幽默等方面的综合能力，使其恰到好处地为某

一观点服务。诡辩的最大功用在于锋芒毕露地揭示对方论点的矛盾和漏洞，以遮掩自己观点立场的理由不足。任何形式的诡辩，诡辩者都应该具备反应敏捷、思路畅达、推理缜密、风趣幽默等条件。诡辩应施于要害之处，最好在对方自鸣得意时来个猝不及防的打击，以搅乱对方的思辨程序系统，使其对突然骤变的形势无力招架而落败；但我们并不提倡诡辩手段的拈手便来，见隙便用，那样会因诡辩的滥用而使辩论显得苍白无力，令人乏味。

下面，我们从艺术的角度，来分析一下诡辩术的主体框架。

**思辨** 诡辩是观点与思维媾合的产物。它的主导思想并不是为真理而辩，而是为战胜对方而辩。近年来风起云涌的大专辩论会上屡屡出现的诡辩那一幕，可见当今学子们非同一般的思辨功底。

思辨通常应遵循思辨形式与思辨内容两个步骤进行。

思辨形式主要包括发散性思维、收题性思维和急中生智三个方面。

发散性思维指的是临场打开自己搜索论据的视野，采撷生动的事例说明问题，以使自己的观点在力求突破的基础上，达到形象化、生活化和明朗化，其手法大致有演绎推论、动物拟人、寓言夸张等。诸如南京大学辩手在'95国际大专辩论会上和对方讨论“知难行易”时指出“知了在树上成天叫‘知了’、‘知了’，你认为这知了‘知了’什么呢？”用的就是动物拟人；复旦大学辩手在首届国际大专辩论会上和对手讨论“人性本善”辩题时提出“狼是不可教化的用的是演绎推论。发散性思维可以将本与辩题风马牛不相及的事例通过比喻，与己方观点串联起来，形成立体的思辨体系，足可以达到事半功倍的效果。但发散性思维切忌的是偏题，无论举的是什么事例，哪怕是再精彩，如若与己方观点达

不到一种活络有机的结合，那势必会引火烧身，自寻困境。所以，在组织发散性思维的思辨系统时，应该掌握适度，围绕主题而造势，做到进可攻，给对方的观点以提头痛击；退可守，给自己的防线垒筑坚固的工事，古人提倡的“文武之道，一张一弛”，讲的不外乎也是这个道理。

收题性思维好比发散性思维的校正液。由于发散性思维的随意性所致，有些辩手在使用时会出现弄巧成拙，给己方观点造成被动的局面，针对有可能出现的这些情况，需相应地制定收题性思维的思辨体系，以在继续维持己方观点的基点上达到诡辩的成功。美国著名作家马克·吐温使用的收题性思维可谓经验老道。马氏在一次答让者问时说漏了嘴：“美国国会有些议员是狗婊子养的！”第二天，此话被刊登在一家报纸上，引来了华盛顿众议员纷纷谴责，勒令马氏立即登报道歉，否则，将要受到法律的追究，几天后，马氏的歉文赫然醒目地被登在了《纽约时报》上：

日前，鄙人在酒席上发言，说国会中有些议员是狗婊子养的。事后有人向我兴师问罪，我考虑再三，觉得此话不妥当，而且也不符合事实，故特此登报声明，把我的原话修一下：美国国会中有些议员不是狗婊子养的。

华盛顿议员们读罢此文，个个气得七窍生烟，恨不得一口吃掉他，但却苦于无从找茬。马氏利用巧变个别文字的手法校正自己发散性思维的“失误”，不但为自己找到了解脱办法，而且还进一步的攻击了对方，从而达到了收题性思维预期的目的。真是一举而两得，惟妙且惟肖。

急中生智也叫急智，是诡辩者必须具备的思维形式。辩论不同于写作，写作可以随处找灵感，或静下心来慢慢构思，况且写错了还可以改；而辩论是被一定的时间和空间所限定的一种竞技，

它的妙处就在于参辩者在一瞬间对一系列的论点作出高速度的分析和判断，并作出相应的语言反应。辩场上的形势往往是变幻莫测的，此一时的优势方说不准就在彼一时栽了跟头。所以，我们强调急中生智，就是要求参辩者力争在最短的时间内启动思维作出反应，以掌握主动权。如果一方在这一方面处于劣势，那么，他就很可能被动挨打。伊索寓言中，讲述了一只野熊在猎人枪口底下急中生智的故事。下面便是野熊和猎人的一段诡辩。

野熊：何必急于马上开枪呢？

猎人：我想要一件温暖的熊皮大衣来抵挡严寒。

野熊：行啊，但我也没别的要求，只要能吃饱肚子，死了也无所谓，咱俩是否可以坐下来谈谈具体条件呢？

猎人：你反正吃饱了我也照样能穿上你的皮大衣，要谈就谈吧！

经过一番喋喋不休的争吵，最后达成了“共识，过了一会儿野熊独自走开了，它满足了要求——填饱了肚子；而猎人也如愿以偿，穿上了他想要温暖的熊皮大衣。可想而知，这个结果是野熊急中生智而思辩，谈判协定一经签署，野熊就吃掉了猎人。而猎人死到临头时，由于缺乏急中生智的思辨能力，自然就成了野熊的一顿美餐。我们在为愚蠢的猎人痛惜之余，联想到一些参辩者在临场因反应迟钝而被人穷击猛攻的事例，也就不足为奇了。

思辨内容就是指在使用诡辩术时要做到逻辑思维与形象思维二者的统一。

逻辑思维是诡辩的主干，是维护自己观点的灵魂。逻辑思维主要由形式逻辑思维和辩证逻辑思维两部分组成。作为辩手，如果不以逻辑思维作先决条件，仅凭一堆堆的华丽词藻装饰辩词，那

末，无论遇到什么样的辩论场合，他都会陷入漫无边际的大海中苦苦挣扎，假如对方是个善用逻辑思维的诡辩高手，强弱对比一经鲜明，他的处境则会是何等的尴尬！

诡辩高手之所以能致力于不败，其主要原因就是运用逻辑思维的思辨定律，事先设计了最佳的攻防与反攻防套路，尤其是在整体性的辩论队伍中，参辩者为了维护同一个观点，个别辩手对于和自己实际思想完全相悖的观点，也能做到“实反其然而故维其然”或“实维其然而故反其然”。应该值得注意的是：人类历史发展到今天，既能被全社会认定为真理的东西已无需再展开什么思辨，然而，那些长期困惑着人们思维，而至今亦无法定论的中性辩题，则让当值如今持观点不尽相同的辩手们为孰理孰亏而一筹莫展。诸如近年各种规模的大专辩论会上辩手们所探讨的“人性本善”、“不破不立”、“愚公应该搬家”、“治愚比治贫更重要”等，尽管如上的辩题在分别的辩论场上都分出了胜与负，但无论是哪方，都很清醒地意识到，这些中性辩题的胜方，并不意味着他们凭借了真理的权威；而负方也并不能证明其观点是无理取闹（参阅复旦大学版《狮城舌战》、华龄版《舌卷京城》、华龄版《唇枪舌剑》）。我们只能从复旦大学和南京大学辩手们在辩论现场酣畅淋漓的表述中，足见他们逻辑思维的能力与发挥水平，也由此可以想象出他们在参辩前对逻辑思维的设计与构思下了多大的功夫。

形象思维同样是诡辩中不可或缺的要素，它是逻辑思维具体化演绎的思辨体系。形象思维注重的是感性材料的组织和加工，在辩论场上，纯理论的思辨形式有可能让人感到高深莫测而失去辩论的意义，此时，形象思维的工作就是对自己提出的观点理论进行填充、装饰和修葺，好比说，人有了骨架、躯干，还必须有血



和肉去充实才行，否则，这人就不是完人啦。形象思维的另一个特点是有益于己方话题的转换。北京大学朱锋教授在《辩论的起源、艺术和技巧》中就提到：“如果能在场上把己方已有的立论揉碎了，掰开了，以自己形象的思维围绕着立场的要点左盘右旋，上下左右地多方位、多角度地论述到，便能适应临场思辨的实战需要了。”传说当年阿凡提向财主借锅，在还锅时多还了一口小锅，财主问及何故，阿凡提说“小锅系大锅所生”，财主大喜，次日，阿凡提再向财主借锅，贪心的财主等着阿凡提给自己“再添贵锅”，不料，这回，阿凡提却以“大锅已死”为由拒绝还锅。锅与生命没有本质上的联系，能“生”又能“死”，这是荒唐的逻辑思维，聪明的阿凡提则利用了财主贪心的弱点，将其形象化，并获得了诡辩的成功。可见，形象思维用于临场发挥诡辩力度的成功率有多大的份量！但是，训练形象思维的思辨技能，并非一朝一夕所能大功告成的事，它来自于实际生活的锤炼与体验，形象思维资质差，不仅使辩论的语言缺乏感召力，而且其它体系的思辨形式也无法正常地发挥起来。

**智谋** 诡辩是一种超技巧的辩论活动，这种超技巧的运用，必然同人的智谋及潜能的发挥有着不可分割的联系。前面说过，辩论是一种竞技。既是竞技，必有胜负之分，要征服对手，赢得辩论场上的胜利，若不开动脑筋设置方法，那绝对是行不通的。中国人习惯用“斗智斗勇”来概括参与竞技或实战的方法，斗智是智慧的较量和谋略的碰撞，而斗勇则是和对方比气势、比意志、比信心。这说明斗智和斗勇在任何一种竞技项目中都显示出其相对性和不可分割性。比如参加一场辩论会，派去的辩手是“清一色”的“好斗之徒”，不具足智多谋的思辨能力，那么，再给他们增添十股的勇气任他们“拳打脚踢”，最终也要被驳得落花流水、

无功而返，除非对手也是一堆酒囊饭袋。

我们所推崇的诡辩智谋，其实这和军事上所讲究的兵法有着很多的共同点。《孙子兵法》的精华之道在于兵不厌诈、出其不意；诡辩智谋其良效也不外乎如此。

诡辩智谋主要体现在根据对方的实力的估算而周密地设置对策和根据现场风云变幻莫测的各种可能性制定思辨体系。诡辩智谋主要表现手法有随机应变术、自控控他术、就地取证术、戏谑巧辩术、正话反说术、悬念制敌术、攻其要害术、借题发挥术、声东击西术、请君入瓮术、大智若愚术、金蝉脱壳术、字词拆合术和断章取义术等诸多方面。如果参辩的双方都能为某一个辩题充分地发挥其诡辩智谋，其场面必定是赏心悦目、妙趣横生，致于谁能取得胜利，就要看临场应变能力的比较了。

俗话说，运筹于帷幄之中，决胜于千里之外。在错综复杂的社会实践中，人与人之间的语言接触几乎涵盖了各个方面，而语言接触当中人人都回避不了的那就是口争。口争的始因大凡是出于无真理界定的利益相悖，由于双方都不愿意向对方作出让步或妥协，你持你的道，我执我的理，一件鸡毛蒜皮的事，也要唇枪舌剑地辩得天昏地暗，然而，生活中出现的口角之争大多是没有终结的，与其说有的人能在各类的思辨场合唱出最后的独角，不如说是平常经验的积累给他奠定了智慧的基石。有了经验积累，就可运筹于帷幄之中；就可分不同的场合淋漓尽致地发挥出诡辩的才能。由此看来，要掌握并运用诡辩智谋这种武器，以决胜于千里之外，平时不下功夫进行自我训练是行不通的。所谓“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”说的也不外乎是这个道理。

古希腊大哲学家苏格拉底就是一位善于运用智谋的诡辩高手。在一次与欧西德探家讨关于“正”与“不正”的定义时，俩

人发生了如下的对话：

苏：虚伪是“正”还是“不正”？

欧：不正。

苏：偷盗呢？

欧：不正。

苏：侮辱他人呢？

欧：不正。

苏：克敌而辱敌，是“正”还是“不正”？

欧：正。

苏：诱敌而窃敌物，是“正”还是“不正”？

欧：正。

苏：你方才说侮辱他人和偷盗都是“不正”现在为何又言“正”？

欧：刚才是对敌人，而现在是对友。

苏：某军官为给士兵打气，欺骗说“援兵即到”，结果士兵打了胜仗，援军还没到，这军官的欺骗行为“正”还是“不正”？

欧：正。

苏：你的朋友欲提刀自寻短见之际，你将他的刀偷去了，这是“正”还是“不正”？

欧：正。

苏：你刚才说不正只可对敌，不可对友，而现在怎么又对友了呢？

欧：？

从以上对话中，充分地体现了苏格拉底机智的诡辩技能，他是凭自己早已运筹帷幄的理性知识，大智若愚地向对手提出发问，

令对手在他设置的陷阱中屡屡出现自相矛盾，语无伦次，从而取胜。

**语言 诡辩**从根本上来讲是一种特殊的语言形态。它最独到的艺术表现力就在寓突发性、争对性、讽刺性于巧妙的转换话题的手法中，并以此引发思辩者的逆向思维。诡辩之所以能从辩论的体系中单列出来进行专题研究，这是同诡辩所要求的语言形式、语言结构和语言效果分不开的。

有人说，诡辩就是玩文字游戏。这句话看怎么理解，一种是语言文字有失水准的人在辩坛被斗败了后发出的喃喃唠叨；另一种是语言文字已达一定水准并善于以其智谋发挥思辨能力的人的成功经验谈。我们认为，世界上能够配得上“游戏”项目的领域比比皆是，拈手便来，更何况象征着人类文明与进步的文字领域呢？再说，辩论所要求的语言表达就是要有相当的严密性和攻击力，如果一个被誉为辩坛高手的人不具备玩文字游戏的能力，恐怕连“徒有虚名”这四个字都不能冠给他啦。还有人说，诡辩是“强词夺理，混淆视听”、是“诬陷造谣”、是“花言巧语之辈”云云（柯可《雄辩的技巧与方法》），发表这种言论的人要么是谩骂专家；要么诡辩的语言极其的贫乏；或者因曾经以雄辩致胜而自居，结果在诡辩者面前栽了大跟头而耿耿于怀。我们暂且不论诡辩手法是如何如何的高尚，也不论其成功率如何如何地值以效仿，但就诡辩是作为为自己的思辨体系制造一种特定的氛围这种提法，是无庸置疑的。这种氛围的最大功用就是给人的理念架构安上一个弹力器，既有利于调控又有利于发挥，就像球场上教练员布置的“防守反击”战术一样，在为己方筑起坚固的语言防守城墙的同时，伺机向对方发起水银泻地般的进攻。所以，诡辩语言要做到简短而精悍，吨具杀伤力。当然，我们对那种混淆视听、诬

谄造谣的手法也实不敢恭维，因为那已远远地超乎了诡辩的范畴，应该叫其为无事生非的诽谤，或叫弱智者赖以生存的一种悲鸣方式。而诡辩则是有理念的、是靠人的特定逻辑思维酝酿出来的思辨战术的实际运用，若是将“混淆视听”、“巫谄造谣”之词硬生生地套给诡辩者，那末不正是说此话的人用了如上的手法行事？借此，我们不防来看一下原苏联首任外交部长莫洛托夫是如何驾驭其绝妙的诡辩语言赢得辩场胜利的——莫洛托夫是一位贵族家庭出身的外交家，在一次联大会议上，英国工党有个外交官向他发难：“你是贵族出身，我是祖辈矿工，咱们俩究竟谁能代表工人阶级呢？”面对英工党人的挑衅，莫洛托夫以一个出色的外交官的姿态，不慌不忙地还以颜色：“对的，不过我们俩都当了叛徒。”对方无言以对。莫洛托夫诡辩手法之精妙，我们姑且也说他是玩文字游戏，那只能说明他玩此游戏的技艺太高超，高超得让人无懈可击罢了。

诡辩的语言结构大多出自丰富的想象力和逻辑推理，根据临场双方交手的形势优劣，灵巧地组织相应的逆向语言态势，在干挠对方思辨体系有效发挥的同时，亦使己方的观点悄然地潜入他人之心，以达到“攻其一点，不及其余”的效果。诡辩的表达形式由于是逆向型的，所以，通常多以反问、设问、自嘲、自诩等句型，通过生动的比喻或排比，形象的拟人或拟物等修辞手法，来加强语言的渲染力度。诡辩的语言层次要鲜明富有针对性，不可拘于“演说词”而跑题万里；诡辩不同于演讲那样可以长篇大论。由于诡辩是发散性思维、收题性思维和急智三要素综合组成的思辨体系，所以在语言上不求精工细雕、娓娓道来，只求言简意赅、言之有物。如果诡辩的语言也像摹仿古哲人作诗赋词那样，动辄用一大把字根词藻，堆砌修饰，诡辩的本来要旨便会因囿于贫乏

无味而大打折扣，更有甚者，一旦被对方抓住破绽予以有效反击，岂不让“玩火”者“自焚”，留下贻人笑柄的遗憾？况且，滥用文绉绉的语言措词装饰诡辩句型，就像用老陈醋配四川泡菜，让人牙根发酸、倒尽胃口。

诡辩高手好比语言森林中的猎人一般精明。作为猎人，他所注意的不是自己枪孔里射出了多少发子弹，而是注意射出的子弹是否击中了猎物；诡辩高手最希望的是对手在辩场上滔滔不绝的侃侃而谈，侃得越多越容易出口误，俗话说，言多必有失，这个“失”便是诡辩高手枪口下最合适的靶心。如复旦大学辩论队就“人性本善”辩题在和对手展开舌战中，突然追问对手“善花如何结出恶果”<sup>①</sup>，令对手猝不及防，窘态百出；又如南京大学辩论队在“社会秩序的维系主要靠法律”的辩题讨论中，就抓住了很准的一句“话靶”，请看如下辩词：

反方二辩：那么对方辩友认为恶法就不是法喽？（香港中文大学）

正方一辩：恶法当然不是法，对方同学说伪善也是善、毒药也是药吗？（南京大学）<sup>②</sup>

南京大学辩手的如上辩词与春秋战国时期的诡辩家公孙龙的“白马非马”论似乎如出一辙，只不过增添了时代气息的内涵。有趣的是话题是对方口误自己提出来的，结果被南大辩手反而逼得进退维谷，无从招架。古人云：一人之辩，重于九鼎之宝，三寸之舌，强于百万雄师。可见，诡辩作为无硝烟战场的一种尖端武器，它的言辞及其发挥水平，有何等的重要啊！

---

① 首届国际大专辩论会决赛辩题（新加坡）

② '95国际大专辩论会半决赛辩题（北京）

我们在前提到过，诡辩并不是为了捍卫真理，而是为了捍卫某一观点，所以，它应注重的是形式逻辑。诡辩词穷不见得理屈，诡辩词丰也不见得理尊，关键是在于它所表述的语意在符合形式逻辑的前提下能不能一步到位，能不能一语中的，毛泽东同志就曾经指出：“伤其十指不如断其一指。”这句话不妨可以作为辩手们制定语言攻势的“座右铭”。但在这里我们不得不提醒辩手们注意的是，诡辩的语言架构和句法通常取之于逆向性思维，它所反映的方式与强度比起规范性答辩也不径相同。规范性答辩在语言表述上有严格的规范，且不能回避辩题再寻“他山之石”，而诡辩则比较随意的，正由于这种随意，便很容易使辩手在使用时误入歧途。有的辩手自以为辩才高人一筹，为了哗众取宠，便滥用诡辩手法，结果不但无的放矢，而且还形成对对方的人身攻击，被人反抓住辫子，当软柿子一样任意的捏。再有一点，就是当自己的诡辩战术在使用中受到对方强有力的干挠或反驳，应机智地巧换话题，调转词锋，通过语言过渡的手法以使自己脱身，切忌死缠乱辩，软磨硬泡，因为那样的侥幸取胜心理要在辩坛上得以实现，其保险系数几乎是等于零。

**心理** 一个人的任何活动过程，都伴随着相应的心理活动过程，诡辩也不外乎如此。我们探讨诡辩艺术的心理问题，主要的就是从辩者的心理素质方面着手。我们依稀看到，由于脆弱的心理作祟，使得亚特兰大 100 周年的庆典中，中国体育代表团数名具备夺标实力的运动员纷纷落马，泪洒赛场，遗恨美利坚；我们还切身注意到，中国男子足球队其实力并不在韩国人之下，却始终让人不可思议地笼罩在“恐韩症”的阴影中。作为一个辩手，如果心理素质差，难以想象他在辩场上能有所作为。北京大学朱锋教授指出：“心理素质并不复杂，它主要包括人的情绪、感觉、

知觉、记忆、意志、注意力等方面，情感活动的控制，是心理活动的主要内容。”由此我们看出：辩论的心理素质主要包含意志与感觉两方面。“意志是指人的内在精神力量”，而感觉则是“指场上的兴奋度和竞技状态”。

意志是靠人的斗志、气度和信念反映出来的。心理素质强的辩手，他在临场上首先在意志上就压过对手。主要就表现在他有顽强的斗、，临危不惧的气度和非胜不可的信念，所以，他遇到任何的强手都能做到从容不迫。如果未等辩论开始，就两腿发软、额头出汗、心跳加速、呼吸急促，那末，他就无异于自己先打败了自己，到辩论进行到白热化时，他的充其量就只能是语无伦次、闪烁其词了，以这种心理状态参辩，失败必定是他的定局。意志强的辩手无论参加什么形式的辩论，他在临场的心理素质均表现得极其沉稳；均能以“静若处子、动若脱兔”的精神面貌参辩，做到临阵不乱、矜持有余。即便遇到实力超强的对手，他也能劣势中挽狂澜，力争创造机会，抓住战机，使自己峰回路转、柳暗花明。所以，我们说，意志强弱是决定一个辩手心理素质优劣的第一要素。

其次，造就良好的临场感觉，也是提高辩论心理素质所不可感缺的一环。有了良好的感觉，即可带动起亢奋的情绪，把顾虑和压力置之度外，把沉重的思想包袱甩给对方。因为诡辩的终极并不像有的人说的那样为真理而辩得鱼死网破，它是人的思辨能力和语言技巧的综合角力，所以，在辩论时，辩手应尽量地扩展自己的思维领域和知识视野，让自己的心理活动进入最佳感觉状态，这样，就能让你的思辨体系像剑一般，从对方的阵线中，“顽强地寻找哪怕是极小的缝隙，钻进去，把它撕大，作为攻击的缺口。”所谓“千里长堤，毁于蚁穴”——你对于对方阵线若能达到



这种感觉，你就先胜一筹了。

此外，辩场上心理素质好的再一个重要表现，就是情绪的调控。一个辩手在临场的情绪反映，可直接带动他的声调、风度乃至辩词发挥的效果。有了良好的意志和感觉，再调动起激昂的情绪，即可使辩词表达能够回肠荡气，也能由此引发他人的情绪，致使辩论推向高潮。尤其在使用诡辩术时，情绪上更要表现得轻松、自然，以自己的不笑的幽默调侃，来增强语势的渲染力度。但借辩告诫辩手们：切忌在辩场上按事先准备好的一堆辩稿进行死读硬背，因为那不叫辩论或诡辩，那叫演讲，而演讲所要求的心理素质及其反映，和辩论或者诡辩是不可同日而语的。

**幽默** 幽默是诡辩致胜必不可少的组成部分。幽默可以让人在冷静中产生自信，又从自信中再创智慧。诡辩中的幽默多以俏皮话、双关语、歇后语、戏谑语等形式出现。德国19世纪著名作家奥多尔·冯塔纳当年在柏林当编辑时，有一次收到一个人寄来不注标点的诗，附言中还写道：“我对标点向来不在乎，如用时请你自己填上吧。”冯塔纳立即将稿退回，并也加附言道：“我向来对诗不在乎，下次请您寄点标点符号来，诗由我自己写好了！”冯塔纳就是用戏谑语以其人之道反治其人之身，同时也达到了应有的幽默效果。

幽默是一种才华，一种力量，一种艺术，一种特殊的文化。幽默的语言是高效率的、最省时的说话形式。它的真谛是在对方或听众在生动、风趣的听觉感觉中，得到某一种观点的潜移默化。相声或小品之所以博得观众的频频掌声，其主要原因就是演员以幽默的方式来原因说明某一事理；如果在辩论场上，一方辩手也能合理运用幽默的手法，形象且直观地论证自己的观点，那末，他所博得听众的热烈掌声的“弦外音”，便是对手不可言状的失落，这种