

論辯必勝術

大展書系55 ■ 處世智慧13

黃柏松 / 編譯

智典
奇鬥

無堅不摧・攻無不克的成功利器
獲益無窮・終生可用的謀生工具

- 這是在談判、爭論、辯論、辯論時使您必勝的奇書!!
- 這是獨一無二・最豐富最實用・助您出類拔萃的辯論寶典!!



中華民國七十年六月出版

版權所有



不准翻印

定價80元

衡勝必辯論

編譯者：黃柏松

出版者：大展出版社有限公司

發行人：蔡森明

台北市北投區致遠一路一段117號2樓

電話：(〇二)八三四六〇三一

郵政劃撥：一六六九五五

登記證：局版台業字第二一七一號

門市部：明德書局

台北市延平北路三段二六號

電話：(〇二)五九二〇一〇八

郵政劃撥：一〇二四三六(明德書局)

承印者：三源印刷事業有限公司

台北市三元街五十六巷十二號

電話：(〇二)三〇一〇八八五

了解我

吳慶宜博士 著作
劉華女士 編寫

磨亮這一把謀生和成功的利器

——說在前面的話（原序）

這本書一共分為三個單元。

●第一個單元：談的是強勁、攻擊的論辯術（第一～第五章），著重如何運用邏輯上的各種論辯秘訣。

●第二個單元：談的是浸透、軟攻的論辯術（第六章），著重如何運用「深層說服術」，使對方心悅誠服，甘拜下風。

●第三個單元：談的是攻心為上的論辯術（第七章），著重如何運用心理戰略，求得每辯必勝的戰果。

三個單元各有特色，內容豐富、實用，可說是坊間獨一無二的論辯寶典。

這本書所說的「論辯」，包括了家庭生活中慣見的爭論，以及正式場合（例如：開會、企劃

、宣傳、決策、銷售、交涉、談判等等）的討論、議論、辯論，涵蓋性相當的大。

「不得論辯」是脫力稱雄的原始時代，以及權力稱雄的封建時代才有的事。在自由民主的現代，話術的力量，可以決定一切的勝負——這絕不是過甚其詞。我們可以說，人人都高舉「話術」這個法所未禁的武器，天天在為開拓自己的前途，全力拼鬥。

話術就是說服術，也就是論辯術，在我們的社會，它是謀生和爭取成功最正當、最有效的武器。

我們有必要把這個武器，磨得亮煌煌，利可穿甲。

誰都可以好好運用這個正當的武器，在創業、求知、待人、處世、經營、積富各方面，發揮潛能，大展其威，成為頂而尖的大人物。

手無寸鐵，囊中無錢的人，也不必悲觀，只要練就一套「攻無不克」的論辯之術，可以在各行各業脫穎而出，成為出類拔萃的成功人物。

這本「論辯必勝術」，提供你這方面無往不利的衆多秘訣，會使你前後判若兩人，使你朝著成功大道而走。只要朝夕研讀，起而踐行，保證終生享用，獲益無窮。

目 錄

• 磨亮這一把謀生和成功的利器（原序）.....	三
第一章 攻勢凌厲迎擊有方的言語.....	一五
(1) 什麼是「利如剃刀」的言語？ ——鋒利與否全看用法如何.....	一六
(2) 寸鐵可以致人死命 ——話若使用過多效果就減半.....	一八
(3) 攻擊的話・迎擊的話 ——撼人心魄和摧垮論點的力量.....	二〇
(4) 心理準備重於巧用言辭 ——跟劍聖之心相通的真刀比賽.....	二一

- (5) 使腦筋不再明敏的障礙物
——心一慌還能決什麼勝負？……………二二
- (6) 情感被激思緒就紛亂無序
——當你無法抑制情感的迸瀉……………二六
- (7) 從消除「懼意」著手
——心慌就說不出想說的一半話……………二八
- (8) 太內向就每辯必輸
——從「內向度測驗」找出藥方……………二九
- (9) 當著別人面前嘴巴就不聽使喚
——先消滅這個傢伙再說……………四三
- (10) 那傢伙充其量不過如此
——不讓別人看穿這個弱點的秘訣……………四五
- (11) 攔住橫衝直撞的議論
——但，該說不說就弊害無窮……………四六
- (12) 爲了不遭到譏笑

——無味無色的人有什麼意思？……………四八

(13) 勝己則足以制人

——腦筋不靈該怎麼辦？……………四九

第二章 棋逢敵手，一決勝負……………五五

(1) 如何在任何人面前堂堂而辯？

——拙於話術也能撼動人心……………五六

(2) 說得少，但威力奇大的言語

——沈默有時候也勝過雄辯……………五八

(3) 使你拙於言說的兇手

——渴盼說得好就無法暢言……………五九

(4) 由容易說和有所思考的事開始

——一開頭就結結巴巴就無法暢言到底……………六一

(5) 辯論必勝入門十訣

——辯論之前必有心理準備……………六三

(6) 怎樣才叫做腦筋鋒利？

——如何連射機敏應變的話？……………六五

(7) 難解的事說得難以理會有何屁用？

——廟前的小和尚不學也會唸經……………六七

(8) 遂心如意，威風壓群的話術

——莫惑於徒有其表的言語……………六八

(9) 開發頭腦的秘訣

——亂用或不用而任其生鏽？……………六九

(10) 言語的暴力

——吵起架來算什麼「辯論」？……………七五

(11) 說服力重於攻擊力

——找個強手毅然比鬥……………七七

第三章 合乎邏輯的計劃和進攻術……………八一

(1) 精於計劃，善於推展

——製定腹案方法頗多……………	八二
(2) 試用三段論法說服你的她	
——A等於B，A也等於C，所以B就等於C……………	八三
(3) 似非而是的求愛術	
——愛，不講道理嗎？……………	八六
(4) 指黑爲白的詭辯術	
——飛馳的箭是靜止的？……………	八九
(5) 如何徹底摧毀詭辯術？	
——識破陷阱的妙訣……………	九一
(6) 阿基里斯和烏龜之戰	
——阿基里斯爲什麼追不上烏龜？……………	九三
(7) 如何攻其要害？	
——哲學是窮說理由的遊戲？……………	九四
(8) 任何議論都有兩面性	
——不要惑於僻論異說……………	一〇一

- (9) 如果用歸納法追求意中人……
——尋出衆多例子把共同點集於己身……………一〇三
- (10) 如果用演繹法說服意中人……
——發揮「聞一知十」式的精巧手法……………一〇五
- (11) 「格殺勿論」的言語
——言語這個武器有什麼神威？……………一〇六
- (12) 攻擊是最好的防守
——反扭對方的理論來攻擊的絕招……………一二一
- (13) 逮住話柄使之動彈不得
——使對方跟自己步調一致的妙計……………一三〇
- (14) 起死回生動靈機
——魔力不在言語而是在你的腦筋……………一三五
- (15) 言語的利鈍所產生的衆生相
——敏慧機伶，一語千鈞的話術……………一四一

第四章 如何消除「抬死槓」的局面……………一五一

(1) 邏輯可以自創知識……………一五二

——把知識據有的邏輯式思考法……………一五二

(2) 知道得多不如弄清楚該知道什麼……………一五八

——如何看一本卻能發揮看十本書的效果？……………一五八

(3) 沒有疑問就沒有真理……………一六一

——人類的特質在重視邏輯……………一六一

(4) 利用歸納法、演繹法的論辯術……………一六四

——如何脫離不休止的論辯？……………一六四

(5) 說倒巧辯者的秘訣……………一八五

——把反擊的立腳點一掃而光……………一八五

(6) 產生正確結論的方法……………一八八

——小心論點被頂替……………一八八

第五章 您適合那一種方式的論辯……………一九三

- 在觀察爲主的論辯中發揮卓越能力的人……………一九五
- 爲推理而推理，容易逸出常規的人……………一九八
- 博覽善記，爲理論錦上添花的人……………二〇二
- 巧於譬喻把話說得簡明易懂的人……………二〇四
- 直覺地洞悉反面的語意，善於駁倒謊言的人……………二〇八
- 機敏應變搬出輿論使對方如墮霧中的人……………二一〇
- 討厭太激烈的論辯，善於融合各方意見的人……………二一三
- 以計略和詭論籠絡對方的人……………二一五
- 善於自愛，不讓言辭、論理太走極端的人……………二一八
- 誇大表現，喜愛議論範圍廣大的人……………二二一
- 信念充足，喜愛真實地論辯的人……………二二三
- 亂打對方腦頂那樣偏好激烈論辯的人……………二二六
- 固執已見絕不退讓的人……………二二九
- 堅信其是，其正而堂堂論辯的人……………二三〇

●理路井然，諄諄而辯的人.....	一三三
-------------------	-----

第六章 論辯用深層說服術56訣.....	一三七
----------------------	-----

(1) 如何使對方心門洞開？.....	二三八
---------------------	-----

——消除戒意的13個秘訣.....	二三八
-------------------	-----

(2) 如何改變對方的「先入之見」？.....	二四六
-------------------------	-----

——破除成見的13個秘訣.....	二四六
-------------------	-----

(3) 如何改變對方的意志？.....	二五二
---------------------	-----

——消除壓力的9個秘訣.....	二五二
------------------	-----

(4) 如何使對方感到滿意？.....	二五七
---------------------	-----

——消除不滿的11個秘訣.....	二五七
-------------------	-----

(5) 如何使對方不懷反感？.....	二六八
---------------------	-----

——消除反感的10個秘訣.....	二六八
-------------------	-----

第七章 論辯必勝的49則心理戰略.....	二七五
-----------------------	-----

(1) 消除緊張、膽怯的21則心理戰略·····	二七六
(2) 迅速看穿對方意向的16則心理戰略·····	二八一
(3) 使對方說「是」的12則心理戰略·····	二八七

1

攻勢凌厲和迎擊有方的言語