

三寸之舌，强于百万之师
一人之辩，重于九鼎之宝

雄辩

xiongbian

让别人心悦诚服
的技巧

李京◎编著



“雄辩是人的天性。”——鲁迅

雄辩时，并不是说一味地斗勇争胜、针尖对麦芒就是它的全部方式。相反，雄辩更应拿捏好分寸，把握得恰到好处，努力保持和谐的气氛以达到双赢的效果。

北京工业大学出版社

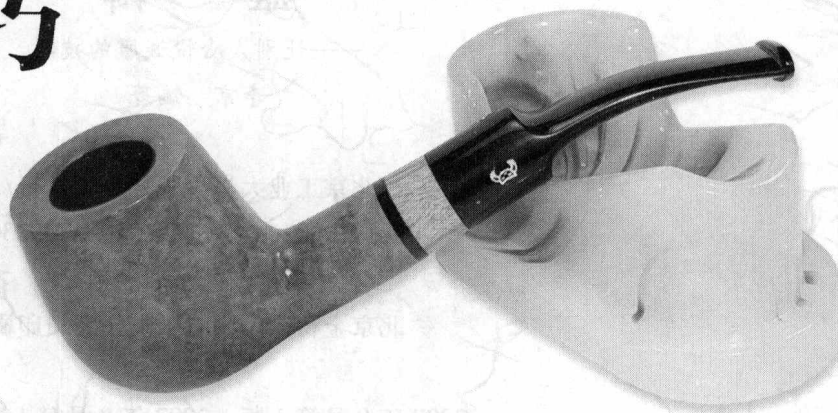
三寸之舌，强于百万之师
一人之辩，重于九鼎之宝

雄辩

xiongbian

让别人心悦诚服
的技巧

李京◎编著



“雄辩是人的天性。”——鲁迅

雄辩时，并不是说一味地斗勇争胜、针尖对麦芒就是它的全部方式。相反，雄辩更应拿捏好分寸，把握得恰到好处，努力保持和谐的气氛以达到双赢的效果。

北京工业大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

雄辩：让别人心悦诚服的技巧 / 李京编著. —北京：北京工业大学出版社，2007.8
ISBN 978-7-5639-1812-6

I. 雄... II. 李... III. 辩论—语言艺术 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 097131 号

雄 辩

——让别人心悦诚服的技巧

李京 编著

*

北京工业大学出版社出版发行

邮编：100022 电话：010-67392308

各地新华书店经销

北京金秋豪印刷有限责任公司印刷

*

2007 年 8 月第 1 版 2007 年 8 月第 1 次印刷

760mm×1 000mm 16 开本 13.125 印张 180 千字

ISBN 978-7-5639-1812-6

定价：20.00 元

前 言

这是一本有关雄辩的书,它说的是雄辩的智慧,谈的是雄辩的谋略。

世间万事,矛盾冲突无时不有、无处不在,因此也就经常发生雄辩的行为。生活在现代社会中,能言善辩者在各种竞争和机遇面前能占尽先机,夺得优势;而口才笨拙的人却坐失良机,处于劣势。因此无数的人羡慕口若悬河、舌似利剑者,希望自己拥有一副铁齿铜牙。

社交事务中处处都有是是非非,国际事务需要多方斡旋,民事纠纷需要耐心调解,法庭审判需要多场辩论,商务贸易、军事争端需要多轮谈判。雄辩在公共事务中被广泛运用,谁有一副善辩的铁嘴,谁就能在交涉中出尽风头,赢得掌声。

“雄辩”,就是雄健有力的论辩。唐朝诗人杜甫在《饮中八仙歌》一诗中这样写道:“焦遂五斗方卓然,高谈雄辩惊四筵”,足见雄辩者的魅力与威力。

世界上的一切事物都是不断地在矛盾中发展与进步的,与“雄辩”相对的是“反雄辩”。雄辩与反雄辩犹如一对“孪生兄弟”相辅相成,成为论辩高手们纵横“论坛”的利器与标枪。

简而言之,雄辩与反雄辩,就是用一定的理由来说明自己对事物或问题的见解是正确的,说服或揭露对方的观点是错误的、矛盾的,以便最后得到正确的认识或共同的意见。

雄辩与反雄辩又有区别。雄辩是在阐述一个道理,而反雄辩则是针对对方的观点进行驳斥。双方无所谓谁是正确的一方,谁是错误的一方,只要其中的一方说理充分,表达无懈可击,那么这一方就有可能成为胜利者。

辩论是争论双方不同观点的直接抗衡和辩驳,其过程是一种智慧的角逐。无



论是符合逻辑的雄辩,还是巧用逻辑的反雄辩,都是“辩”中有“巧”,“巧”中有辩。“雄辩”是智慧的创造、机智的显现,雄辩者通过使用各种合乎逻辑和真理的方法达到论证主题的目的,表现出自己的睿智。

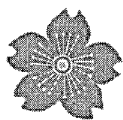
本书立足于古今中外著名的、成功的论辩事例,具体介绍雄辩的智慧、雄辩的能力、雄辩的气势、雄辩的时机、雄辩的立场、雄辩的方式、雄辩的方法、雄辩的战术、雄辩的技巧、雄辩的情感。只要您将书中介绍的方法和技巧运用到实际生活中,您就会成为一个能言善辩的人,就会令人尊敬、受人爱戴。

一人之辩,重于九鼎之宝;三寸之舌,强于百万之师。衷心希望本书能对您提高表达能力和论辩能力有所帮助。书中谬误之处,敬请批评指正。

编 者

2007年7月





目

录

第一章

雄辩的智慧 / 1

妙语化解危机	2
利用对方的破绽	3
提出多个可能的情况	5
装作什么都不知道	6
介于两者之间的反击	8
具备智勇双全的素质	9
有意识地反过来说理	11
见风使舵的嘴上功夫	13



1

第二章

雄辩的能力 / 15

随机应变的能力	16
利用环境的能力	19
利用语境的能力	21
未雨绸缪的能力	22

第三章

雄辩的气势 / 25

以气夺人	26
步步进逼	27
辛辣讽刺	28
揭穿老底	29

第四章

第五章

第六章

釜底抽薪 30

雄辩的时机 / 33

先发制人 34

后发制人 35

顺水推舟 35

看准机会适时停顿 37

用变化的眼光看问题 39

进退适宜 40

借酒吐真言 42

雄辩的立场 / 45

准确地使用概念 46

具体问题具体分析 47

现身说法 49

将心比心 52

反守为攻 54

改变立场 56

雄辩的方式 / 61

推论的方式 62

联对的方式 64

曲折的方式 67

借鉴的方式 69

问句的方式 72

模仿的方式 74

诚实的方式 75

引用诗词的方式 77

引用数据的方式 79

接过话题的方式 81

单刀直入的方式 82

第七章

连锁紧扣的方式	83
一语双关的方式	84
欲擒故纵的方式	86

雄辩的方法 / 89

仿拟答辨法	90
装聋作哑法	92
形象比拟法	93
以小见大法	95
类比证明法	97
巧用假言法	99
借用寓言法	100
借用故事法	102
借助权威法	105
借助童言法	106
间接推理法	108
反驳论证法	110
精密细微法	112
同义替换法	114
动作论证法	116
事实证明法	117
比喻论证法	120
将错就错法	122
谐音巧辩法	124
指东说西法	127
关系论证法	128
因果论证法	130

第八章

雄辩的战术 / 133

大智若愚术	134
金蝉脱壳术	135



第九章

两难制胜术	138
多难制胜术	140
怪问怪答术	142
先承后转术	145
数学计算术	146
巧释词义术	148
归谬引申术	150
对立引申术	153
出奇制胜术	156
正反比较术	157
语序变换术	160
字词折合术	162
偷换概念术	164

雄辩的技巧 / 167

正话反说	168
攻其一点	170
揭露矛盾	172
以牙还牙	174
反布疑云	175
层层剥笋	177
借题发挥	178
异中求同	179
求同存异	180
设置圈套	182
拐弯抹角	184
模糊应对	185
旁敲侧击	187

第十章

雄辩的情感 / 189

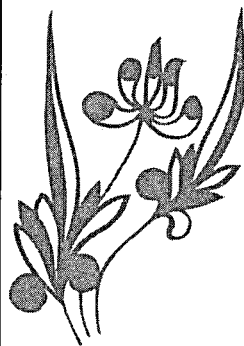
动之以情	190
------------	-----

美言赞誉	191
心理相容	193
心理满足	194



第一章

雄辯的 智慧



妙语化解危机

语言是千变万化的。

同样的语言，用不同的语气表述，其效果大不一样。同样的意思，因为不同的表述则会产生截然不同的效果。因此，我们在平时，要学会用巧妙的语言对待生活中的一切，将危难与尴尬用巧妙的语言化解。

遭遇尴尬时，可用巧妙的语言，机智地摆脱那种对自己不利的局面。

一次，一位司机和领导开车到另一座城市，路途很远。途中，司机要下车去厕所。当时是冬天，很冷。领导看了看外面的天气，再看看离车很远的厕所，他不想去。司机拔下车钥匙，自己去了。谁想拔下汽车车钥匙后，空调就关闭了，可偏偏司机肠胃不适，他进到厕所里很长时间不出来。领导坐在车里很冷，因此他很不高兴。司机回来后领导就发脾气：“你下车拔车钥匙干什么？”司机有苦难言。原来这车的自动锁有些故障，关上门后几秒钟就落锁，司机的车钥匙被锁到车中好几回。但看到领导冻成那个样子，司机想，现在说什么车有毛病无疑会让领导认为自己是找借口。他笑了笑说：“自从本·拉登袭击美国后，我们干什么事都得防着点啦。”领导坐在那里苦笑着摇了摇头，但看得出，他的不快已经烟消云散了。

从这件事可以看出，如果那位司机实事求是地向领导说这车有什么毛病，很容易让领导认为他是在找借口。有时领导嘴里就是不说，他对你的印象也会有所改变。

如果那位司机费了很多口舌说了这车有什么故障，然后再手忙脚乱地向领导演示一下这车的毛病，却可能出现这样一种情形，那就是平常总是出现的毛病，这时却奇迹般地好了起来。那么这司机就是跳进黄河也洗不清了。最后结果是什么？那就是司机的额头不





时地冒冷汗，而领导则貌似大度地说算了算了。

你能想象你在实际工作中遇到这种情形的后果吗？

有时候，也许你遇到的情形比这种尴尬还要危急，因为有些情形不仅仅是尴尬，如果处理不好，关系到你一生的命运。

在很久以前，有一个皇上突发奇想，想考考他的大臣是否机智聪慧，于是他就问身边的大臣：“有谁知道，皇宫前面水池里的水一共有几杯呀？”

有个机智的大臣沉吟了一会儿，回答说：“若杯子和水池一样大，就是一杯，若杯子只有水池的一半大，那就是两杯，如果杯子只有水池的三分之一大，那就是三杯，如果杯子只有水池的四分之一大，就是四杯……”

皇上听完这位大臣的话，满意地点头称赞，并奖赏了这位大臣。

这个皇上突然心血来潮，要人猜测皇宫门前的水池有几杯水，说实在的，这是一个刁钻的难题。面对这一难题，机智的大臣不直接作答，而是先说杯子的大小，然后作出了巧妙而又无懈可击的回答，实在令人佩服。

在辩论的紧急关头，如果你能像那位大臣一样，利用巧妙的语言，就能化解困境，转危为安，反败为胜。

其实，生活中我们遭遇的境况有很多时候对我们不利，如果我们都用巧妙的语言化解，那么我们会把握局势，掌控命运的主动权。

利用对方的破绽

一个人说话无论多么有力或令人难堪，他总是会有破绽的。关键是你如何在和对方说话的过程中，及时地发现对方的破绽。

歌德在口才上很有天赋。一天，他散步时在一条小路上和一位德国贵族相遇了。那条小路只能容一个人通过。因为歌德曾在很多聚会上讥讽过那位德国贵族，因此那位德国贵族对歌德恨之入骨。那位德国贵族站在那里气势汹汹地说：“我绝对不给傻瓜让路。”

他以为这样一来，自己就占了上风。

歌德笑了一笑，说：“是吗？而我却恰恰相反。请吧。”

说完，歌德向路边跨了一步，做了一个优雅的姿势。

那位德国贵族尴尬地站在那里，他走也不是，不走也不是。

歌德在这里利用对方话中的破绽进行反问，充分显示了高超的口才和思维的敏捷力，萧伯纳在和对方说话时，也时常会显示出他在语言上的机智。萧伯纳成名以后，他时常会去参加一些名流之间的聚会。一天，在一次聚会上，一位颇有姿色的交际花看到萧伯纳一个人坐在那里，就走了过去。她对萧伯纳说：“萧先生，您的智力是那样的超群，而我的容貌又是这样的优秀。如果我们俩结婚，那么我们的孩子拥有您那样的智力和我这样的容貌，那该有多好哇。”

这对于萧伯纳来说，是一个明显的挑逗。但是萧伯纳对这位交际花并没有好感，他说：“您说的这些不过是您的想法。我想的却是，如果我们俩结婚，孩子长得像我这样丑陋，而智力却像你那样愚蠢，那该怎么办呢？”

那位交际花说的是一种假设，而萧伯纳说的则是另一种假设。因为大家都是假设，所以就算是反驳不倒对方，那么对方对自己的观点也无法进行反驳。

在和对方交谈时，如果能巧用对方的语言，有时会出现意想不到的效果。

有一次，一个大公司要在自己各个分公司推广一个部门所取得的经验。在第一个分公司推广经验的时候，总经理参加了这个经验推广会。听完后，总经理对那个部门的经理说：“你们部门的老林讲的倒是不错，只是他在上面介绍时所用的口气不太恰当。他总是说以我多年的经验，以我多年的经验。这样的口气容易引起别人的反感，你要和他谈一谈。”

那位部门的经理接受这项任务，他找到了老林，很委婉地指出了老林的毛病。也许是老林资格老的原因，他根本就不把这当回事。

部门经理有些不高兴，他说：“以我多年的经验，你再这样讲下去肯定不行。”

老林愣了一会儿，他笑了。他诚恳地接受了批评。



提出多个可能的情况

在遇到狡猾的对手时，可以机智地提出多个可能的情况给对方，让对手从中选择，使其露出破绽，从而将其阴谋戳穿。

据说在明朝年间，有个貌美如花的王姓女子待字闺中。邻村有个青年，早就对她垂涎三尺，想娶那女子为妻，但遭到了女子父亲的拒绝。于是那个青年到县令那里诬告女子的父亲说：“我已娶了这位王姓的女子为妻，但她的父亲仍逼她再嫁人，请县太爷公断。”

县令命手下将那女子叫到跟前，同她小声谈了一会儿，然后突然问那青年：“既然你是这个女子的丈夫，我且问你，你妻子手上的疤痕在右手还是在左手？”

那青年一时被问住，张口结舌，无从回答。

机智的县令利用两种可能的情况让那青年选择，即“这个女子左手有疤痕，或者右手有疤痕”。如果这女子真是那青年的妻子，那么他就应该知道自己妻子手上疤痕的情况。而现在这个恶棍显然不知道这一情况，由此可以看出这个女子不是他的妻子。这就一针见血地揭穿了这个恶棍企图强占王姓女子为妻的阴谋。

美国第一任总统华盛顿曾经遇到过这样一件事。他也是利用这种多种选择的方法来使对方无话可说。

有一次，华盛顿家的一匹马被一农场主偷了去，华盛顿和一名警官前去索要那匹马，但是那位农场主却拒绝归还，说那匹马是他自己家的。

华盛顿马上走过去把那匹马的两只眼睛用手捂住，对那位农场主说：“你说是你的马，那么请你告诉我，这匹马哪只眼睛是瞎的？”

因为这匹马本来就on不是这位农场主的，所以他当然不知道这匹马的情况。但是他心里还是怀着一丝侥幸，因为猜中哪只眼睛的概率应当是50%。所以这位农场主说：“右眼。”

华盛顿把捂住马右眼的手放了下来，马的右眼并不瞎。





那位农场主说：“对不起，我记错了，是左眼。”

华盛顿把捂住马左眼的手也放了下来，马的左眼也不瞎。

那位农场主说：“我又说错了……”

警官说：“是的，你说错了，因为这匹马根本就不是你的。”

当论敌列举若干可能情况要我们选择、企图难倒我们时，我们可以以其人之道，还治其人之身：用多项选择的方法来反击对方。

装作什么都不知道

装作不知道的辩论智慧就是借口对某一事物不知道而达到论辩取胜的方法，是指对别人的话装作没有听到或没有听清楚，以便避实就虚、猛然出击的论辩方式。它的特点是：论辩的锋芒主要不在于传递何种信息，而是通过打击、转移对方的论辩兴致，使之无法继续设置窘迫局面而化干戈为玉帛，并能够寓辩于无形，不战而屈人之兵。

实习期间，一位实习老师在黑板上刚写了几个字，学生中突然有人叫起来：“老师的字比我们李老师的字好看！”

真是语惊四座，稚嫩的学生哪能想到：此时后座的班主任李老师是怎样的尴尬！对这位实习老师来说，初上岗位，就碰到这般让人难堪的场面，的确使人头疼，以后怎样同这位班主任共事呢？转过身来谦虚几句，行吗？不行！这位实习老师灵机一动，装作什么没听到，继续写了几个字，头也不回地说：“不安安静静地看课文，是谁在下边大声喧哗！”

此语一出，后座的李老师紧张尴尬的神情，顿时轻松多了，尴尬局面也随之消除。

这名实习老师就是巧妙地运用装作不知、避实就虚的策略，即避开“称赞”这一实体，装作没有听清楚，而攻击“喧闹”这一虚像。既巧妙地告诉那位班主任“我”根本没有听到，又打击了那位学生的称赞兴致，避免了他误认为老师没有听见的可能，再称赞几句从而再次造成尴尬局面。又如下面这个故事：

南宋著名的将领张雄在一次抗击金兵的战争中不幸被捕。担负



审讯的是降金的南宋叛徒汪项。

审讯时，汪项假惺惺地以长者的口吻说：“你这青年，懂得什么造反，还不是被那些叛乱之徒给拉了去，你要是肯投降，可就前途无量了。”

张雄认出此人就是汪项，真想把他大骂一顿，可他灵机一动，决定嘲弄一下这个叛徒。他说：“人各有志，我虽年轻，却有自己的志向，我一向很仰慕本朝的汪项先生，决心做一个像他那样的英雄，决不投降！”

汪项心中高兴，问道：“噢，你仰慕汪项？”

张雄无限感慨地说：“是啊，汪项先生是本朝的一位人杰，先生在关外和金兵血战，最后弹尽粮绝，不肯投降，坚贞不屈，英勇就义了。当他阵亡的噩耗传来，全朝为之震动，当朝皇帝也曾为之垂涕，悲哀不已。这样的忠臣难道不值得仰慕吗？”

汪项面红耳赤，不知所措。旁边的随从忙替他解围，对张雄说：“你不要胡言乱语，堂上坐的就是汪大人。”

张雄一听，立刻声色俱厉地指着汪项怒斥道：“胡说！汪项先生早已为国捐躯，天下谁人不知。你这贼子、叛徒竟敢冒充汪先生。像你们这样的叛徒，民族的败类，认贼作父，人人得而诛之！”

张雄明明知道对方是汪项而装作不知道，对对方的叛徒行径进行了淋漓尽致的揭露和鞭笞，任凭汪项老奸巨猾也无可奈何，只得把张雄押下去。审讯以失败而告终。

装作不知就是要知而装作不知，且要装得天衣无缝，使对方难以反驳。

公元1558年的一天，浙江总督胡宗宪的儿子出游经过淳安。他依仗其父的权势，作威作福，吹毛求疵，嫌驿站的马匹不称心，又嫌驿吏招待不丰盛，大发脾气，命令随从把驿吏捆了，倒挂在树上。驿站的人慌了，赶紧跑到县衙门去告诉知县海瑞。海瑞听了，义愤填膺，怒不可遏，便带人来到驿站。看到那个衣着锦绣的胡公子正在指手画脚地骂人。海瑞喝令左右：“把这个恶棍抓来，开堂审问！”

胡公子气急败坏地喊道：“我是堂堂总督的儿子，你们要干什么？”

海瑞厉声喝道：“哪来的恶棍，竟敢假冒总督家的人，败坏总督