

祝您成才丛书

# 交谈论辩术

战晓书 著



北方妇女儿童出版社

丛书编委会成员：

主编：邵守义

副主编：高振远 战晓书

委员(以姓氏笔划为序)：

邓晓丹 吕冬云 刘康声 邵天声

邵守义 杨 钧 战晓书 栗广峰

高伟杰 高振远

交 谈 论 辩 术

战晓书 著

---

责任编辑：韩捷音

封面设计：邵天声

---

北方妇女儿童出版社出版  
(长春市人民大街124号)

北方妇女儿童出版社发行  
长春新华印刷厂印刷

---

开本：787×1092 1/32

1999年9月1日第1版

印张：7.375

1999年9月1日第1次印刷

字数：154千字

印数：1-3 000册

---

ISBN 7 5385-1715-4/G·1053

定价：80.00(共八册)

## 前 言

现代社会是个竞争激烈的社会。在这样一个优胜劣汰的社会环境中,什么才是我们安身立命之本呢?答案只有一个,那就是思想品德和才能。在市场经济体制日渐完善、市场经济观念渐入人心的今天,语言表达能力、人际沟通能力以及信息摄取与识记、处理能力已成为才能构成的核心部分。正是基于这样的认识,才促使我们编写了这样一套丛书。

为了适应当代青年的阅读口味,我们在丛书编写的过程中,除了一如既往地坚持我院一贯的宗旨和方针,遵循学习规律,充分反映和吸收各个学科的最新研究成果之外,还在保证科学性、思想性和知识性的前提下,进一步突出实用性、针对性、可读性、可操作性和速成的特点,帮助读者、尤其是广大青年读者在尽可能短的时间里,提高口语表达、人际沟通、公关实务、记忆与速读等各方面的综合能力,取得最大的学习效果,从而尽快提高自身素质,增强社会竞争能力。

本套丛书共由八部书稿组成。其中,《实用口语训练》、《交谈论辩术》、《卡耐基口才训练术》组成了口语表达知识单元;《人际交往心理》、《实用公关入门》、《卡耐基做人处世》组成了公关与人际沟通知识单元;而《实用写作入门》、《记忆与速读实用指南》则组成了书面表达与潜能开发知识单元。如果作为教材,每个单元可在4至6个月之内学完。

在丛书撰写过程中,我们曾参阅了大量的文献资料和有

关报刊,因各书篇幅所限,故未一一注明。在此,谨向有关作者、译者致以歉意和衷心的感谢。

本丛书的撰写和出版工作得到了吉林省教委、吉林市教委、北方妇女儿童出版社、演讲与口才杂志社以及长春新华印刷厂等单位的大力支持和帮助。侯秋田老师为本丛书的编校、出版做了大量工作。栗广峰老师为本丛书设计了封面。在此,一并表示深深的谢意。

本丛书出版后,希望有关专家学者、广大学员和社会各界读者多多给予指教,以便我们再版时修订。

邵守义

1999年7月8日

# 目 录

## 谈 话 术

- 一、你知道你是谁吗？  
——交谈中的角色把握…………… (5)
- 二、礼多人不怪  
——谈话时要注意的礼仪…………… (14)
- 三、到什么山唱什么歌  
——谈话时场合的选择…………… (28)
- 四、小心落入陷阱  
——谈话要注意分析前提…………… (36)
- 五、没有笑脸莫开店  
——交谈时要注意态度…………… (45)
- 六、会说更要会听  
——交谈时的倾听艺术…………… (51)
- 七、矮子面前莫说矮  
——交谈中的忌讳…………… (56)
- 八、万事开头难  
——寻找话题的窍门…………… (60)
- 九、明明白白才是真  
——如何将话说明白…………… (65)
- 十、谈话的“敲门砖”  
——交谈中的问话技巧…………… (69)

- 十一、巧问更要有妙答  
——交谈中的答话技巧 ..... (85)
- 十二、见面问声好  
——交谈中的寒暄 ..... (100)
- 十三、用语言的阳光照亮别人的生活  
——学会赞美 ..... (104)
- 十四、虚己是进德之基  
——如何谦虚才得体 ..... (108)
- 十五、为言行加上好的“注脚”  
——交谈中解释的妙用 ..... (113)
- 十六、学会说“不”  
——拒绝的艺术 ..... (118)
- 十七、困境解脱术  
——交谈中应变的作用 ..... (124)
- 十八、一种带刺的表达方式  
——交谈中的讽刺 ..... (128)
- 十九、忠言也需顺耳  
——交谈中的批评艺术 ..... (133)
- 二十、交谈中的“润滑剂”  
——交谈中的幽默术 ..... (137)

## 论 辩 术

- 一、亮出自己的观点  
——论辩中观点的确立 ..... (144)
- 二、寻找支撑论点的基石  
——论辩中材料的选择 ..... (151)

- 三、设计一个合适的过程  
——论辩中的论证…………… (156)
- 四、有理不在声高  
——论辩中的态度…………… (169)
- 五、站在自己的立场上说话  
——论辩中要学会对抗…………… (172)
- 六、善于抓住对方的漏洞  
——注意倾听…………… (177)
- 七、以刚克刚,永不言败  
——论辩中的针锋相对法…………… (182)
- 八、狭路相逢,勇者胜  
——论辩中的先发制人法…………… (187)
- 九、事实胜于雄辩  
——论辩中的揭露事实法…………… (192)
- 十、柳暗花明又一村  
——论辩中的避实就虚法…………… (195)
- 十一、引蛇出洞,瓮中捉鳖  
——论辩中的诱导否定法…………… (199)
- 十二、绵里藏针,以柔克刚  
——论辩中的以柔克刚法…………… (202)
- 十三、收回拳头是为了下一次更有力的打击  
——论辩中的以退为进法…………… (205)
- 十四、化腐朽为神奇  
——论辩中的巧妙喻证法…………… (210)
- 十五、把对方的错误放到放大镜下  
——论辩中的引申归谬法…………… (213)

- 十六、移花接木,顾左右而言他  
——论辩中的李代桃僵法…………… (216)
- 十七、借火烧香,借花献佛  
——论辩中的仿拟回敬法…………… (219)
- 十八、独辟蹊径,反守为攻  
——论辩中的围魏救赵法…………… (221)
- 十九、言此意彼巧制胜  
——论辩中的声东击西法…………… (224)
- 二十、三十六计走为上  
——论辩中的金蝉脱壳法…………… (227)



谈话与论辩是我们日常生活中最常使用的两种言语交流形式。

谈话,是我们每一位健全人日常生活中赖以交流思想、表达情感、传递信息的最常见、最基本的言语形式。它可以说是无处不在、无时不有。而论辩,也是我们辩明是非、张扬真理的一种极为有效的形式。因为思想的相左,因为意见的分歧,因为观点的不同等等,我们都可能与人发生论辩。虽然,谈话与论辩这样普遍而频繁地出现在我们的工作与生活中,对于我们的工作与生活又是如此的重要,但是并不是每一位生理健全的人都能谈好、辩赢的,究其原因,不外有两个:一是素质差;二是表达方法不对头。素质差是指人的思想、文化、知识等方面的修养差,满足不了谈话、论辩等的要求。我们知道,口头表达的好与坏很大程度上体现了一个人内在素质的好与坏,口才往往是一个人内在良好素质的外化,可以这么说,虽然有好的思想、文化、知识修养的人未必有口才,但有口才的人一定要有良好的思想、文化、知识修养,用我们的一句老话说,就是:“人才未必有口才,有口才的一定是人才”。因此,我们要想在日常生活中谈好、辩赢就一定要注意在平时树立正确的思想,培养高尚的道德情操,增强自己的文化修养,积累丰富而渊博的知识,否则要想在谈话、论辩中口吐莲花、充满睿智是不太可能的。当然,在具备了良好的思想、文化、知识修养后,口语表达方式的恰当与否就成了我们谈好、辩赢至关重要的因素了。因此,为了帮助朋友们提高交谈、论辩能力,使您成为一个交谈的能手和论辩的胜利者,我们在本书中将向您介绍谈话、论辩的一些基本知识和方法,以供您在谈话和论辩中参考使用。

## 谈 话 术

谈话是我们在日常生活中时时都要进行的一种言语交流形式。可以这么说,只要有人群的地方就会有谈话发生,它是我们交流信息赖以使用的最基本的手段。可是在日常生活中,并不是每一位生理健全的人都能使自己的每一次交谈获得成功,在许多场合我们也常常会出现张口结舌、口讷无措的情况,也常常出现纵有千言万语却不知从何说起的困惑,更有心知肚明却辞不达意、言不由衷的窘态,凡此种种,令我们对交谈望而却步,进而阻碍了我们与人的交流,影响了我们的生活与工作,甚至有时因此影响了我们一生的发展,为了减少我们生活中的遗憾,为了使我们的的人生更完美,我们就不能不学习一点谈话知识和谈话方法。

那么,到底什么是谈话?

谈话实质上是指由两个或两个以上人员参加的、围绕某个或几个话题进行的交流、沟通的言语表达活动。

谈话具有平等性、随机性、互动性、制约性的特点。

平等性是指谈话的双方或几方在谈话的过程中,在人格上是平等的,没有尊卑之别,也无上下之分;在交流的机会上也是平等的,没有主次之分。每一位参与的谈话者都可以畅所欲言,充分地表达自己的思想、感情,表明自己的立场,传达自己的信息和从别人那里获取信息,也都可以用自己的思想、观点去影响人、感动人、说服人,从而使交谈的对方了解自己,接受自己,欣赏自己,达到谈话的目的。

随机性是指谈话中所谈论的话题,使用的语言,采用的方

式,选取的地点,乃至参加的人员都具有很强的随机性。大部分的日常交谈并无事先的准备或固定的模式,只要谈话双方或几方感兴趣,就可以天南地北神侃神聊,语言可以严肃认真,也可以戏谑幽默,可以是长篇大论,也可以是短兵相接;地点可以在办公室、家里,也可以在马路边、广场上;参加者可以固定为两个或几个,也可以随时有人员的增减、替换,毫无定式,全凭自然。因此,与其它几种言语交流形式相比,随机性就成了谈话的一个显著的特点。

互动性是指在谈话时谈话的几方在角色上、信息的传递上是互动的。首先在谈话中,交谈的双方或几方在角色上并不是一成不变的,而是互相转换的。在谈话中参加谈话的任何一方或任何一个人都有可能成为交谈的主角,相反任何一方或任何一个人也都有可能成为谈话的配角,而且主角和配角在同一个谈话过程中也有可能是互相转换的,是处于互动状态下的。比如,你与你的农民朋友交谈,谈城市改革发展的话题时,你就有可能成为谈话的主角,而话题如果转到了有关农村政策方面时,你就有可能听的多些,而说的少些,成为谈话的配角,谈话者的角色在这次交谈中就产生了互动。

谈话中信息也是互动的。交谈的双方或几方,无论思想观点是否一致,大家在信息的交流上是互动的、对等的。你说我也说,你把你的思想、情感、意见、信息用言语传达给我,那么我也可以马上把我的思想、情感、意见、信息传达给你,你可以用你的思想影响我,用你的感情感染我,用你的道理说服我,我也可以用我的思想影响你,用我的感情感染你,用我的道理说服你。这些都是与演讲等其它传播形式有所区别的。而且在谈话中也只有有了双向或多向的互动,才可能进行有

效而完整的沟通。离开了有效的互动,谈话也就失去了其真正的目的。

制约性是指谈话在时空、话题等方面仍具有其制约属性。俗话说:没有规矩,不成方圆。我国著名的语言学家吕叔湘先生也曾说过:“语言的地面是坎坷不平的,过往行人,小心在意。”而在现实生活中我们谁没有这样的体会呢?常常因一语不慎,大则引起政治风云,小则朋友反目,夫妻成仇。而且我们也常常听到这样一句话:“一句话使人笑,一句话使人跳。”这一切都说明了谈话并不是没有要求,没有规矩的。

谈话的制约性首先体现在时空的制约性上。也就是无论你与何人交谈,交谈时你首先要考虑你谈话的时间、地点、场合。在不同的时间、不同的地点、不同的场合所谈论的话题、谈话的方式乃至语言都会有所不同。其次,谈话的制约性还表现在话题的制约性上。并不是所有的话题都可以交谈,也不是所有的话题都可以与所有的人交谈。因此,我们也常说:见什么人说什么话。也正因为此,我们在与人谈话时,千万不要毫无制约地随口乱说,信口开河。

了解了谈话的特点,就已经向谈话成功迈出了第一步。但是,要想使一次谈话取得彻底的成功,仅仅知道这些,还是远远不够的。下面,我们就把谈话中应注意的20个基本问题和技巧,逐个介绍给你们,希望对你们能有所帮助。

# 一、你知道你是谁吗？

## ——交谈中的角色把握

要想进行一次成功的谈话，在进行谈话之前，首先要搞明白的一件事情就是：你要知道你是谁？

看起来这是一个很简单甚至有些可笑的问题，但是正是这样一个简单的问题，常常使有些谈话者如愿以偿地达到了谈话的目的，也使有些谈话者以失败而结束一场谈话。其间的奥妙并不难懂。

在现实生活这个五彩缤纷的大舞台上，我们每个人都在扮演着不同的角色，根据角色的不同，人们对你的要求也就不同，对你的期望也就不同。在工作和生活中，我们只有找准了自己的角色，才能摆正自己的位置，才能不出现越位、逊位和错位，才能去干自己应该干的事，才能去干别人要求你干的事，也才能为自己创造一个良好的人际环境，使自己的工作、生活顺心畅意，从而也就满足了人们对你的角色期待。在谈话中也是如此，交谈的对方或几方对你也有一种角色期待，当你与儿子谈话时，他希望你的话语是父亲的语言，当你与妻子谈话时，她希望你用丈夫的言语与她交谈，而如果你在<sup>1</sup>与一位领导谈话，那么你就需要用下属的言语与之交谈……这就是人们对你角色的言语期待。也只有你知道了你是谁以后，你才能按着你的角色去说去谈，去满足人们对你的角色期待。

有这样一个小故事：

有一个姑娘去亲戚家串门，不认识路，路遇一位老者。姑娘开口向老大爷打听路：“喂！老头，往张村还有多远？”连问三次，老大爷才开口说：“三拐杖。”姑娘感到很奇怪，说：“应该论里嘛，怎么论拐杖呢？”老大爷说：“论‘里’（礼）呀，你应该叫我一声‘老大爷’。正因为你不懂‘礼’（里），我这才拿‘拐杖’教训教训你呀！”

故事中的这位姑娘就犯了不按角色语言说话的错误。在这个谈话过程中，问路的姑娘没有弄清自己是“谁”，自己是一个晚辈在问长辈问题，没有摆正自己与老者之间长幼的角色关系，因此在问路时，她才会出言不逊，结果引得老者用“拐杖”教训了她一顿。

还有这样一个故事：

诸葛亮舌战群儒之后，由鲁肃带领去见孙权。鲁肃一再嘱咐他，见了孙权千万不能说曹操兵多势大。诸葛亮自有主张，他认为孙权是刚强有为之人，对他决不能靠劝说，只能用激将法。

见了孙权，两人寒暄一阵。诸葛亮开门见山大谈曹军的强大，说：“曹军骑兵、步兵、水军加在一起，恐怕有100多万呐！”

孙权大吃一惊，追问：“这里有诈吧？”

鲁肃急了，一个劲给诸葛亮使眼色，诸葛亮装着没看见，继续一笔一笔地计算，最后算出曹军有150万人。他说：“我只讲100万，是怕吓倒了江东的人

士呀！”

孙权问：“现在曹操吞并了荆州，他还想占别的地方吗？”

诸葛亮反问道：“曹操不回北方，反而沿江下寨，准备战船，不是为吞并江东，又是为了什么呢？”

孙权又说：“那么我是战，还是不战，请您帮我决定吧！”

诸葛亮见火候已到，说：“您应该根据自己的力量作出决断：如果以东吴的人力、物力，能够和曹操抗衡，那就该及早和他断绝一切来往；如果您认为敌不过，不如赶快听众谋士的意见，投降曹操。”

孙权反问：“象您说的这样，刘备为什么不投降呢？”

诸葛亮等的就是这句话，他说：“田横不过是齐国的一个壮士罢了，尚且能坚守气节，而不屈服受辱，何况刘备是皇室后代，盖世英才，怎么能甘心投降，任人摆布呢？”

诸葛亮夸赞刘备，显然是小看孙权，孙权立刻变了脸，恼怒地说：“刘备败军还不投降，我堂堂东吴大将，怎么能将全部东吴的土地和10万部队去受别人控制呢！”至此，孙权被诸葛亮“激”了起来，下了抵抗的决心。从而孙、刘联盟，共同抗曹的局面形成了。

诸葛亮所以采用激将法来“激”起孙权的抗曹激情，最后结成孙、刘联盟，关键之处正在于诸葛亮认清了孙权是一个刚强有为之人，并摆正了自己与孙权的关系，使得激将法获得了

成功。如果诸葛亮不是摆正了自己与孙权一个君主一个说客的关系，不是认清了孙权的为人，那么就不可能使用激将法，更不可能劝说成功，这是不难想象的。

通过以上两个正反故事的对比，我们不难认识到谈话中把握角色语言的重要性。只有充分地考虑到自己的角色，摆正自己与谈话对方的角色关系，我们在交谈时才有可能使用规范的角色语言，使我们的谈话取得成功。

那么，怎样才能把握住自己的角色而且在谈话中摆正自己与谈话对方的角色关系呢？

首先，就是知道自己是谁，摆正自己的位置。

在社会现实生活中，我们每个人都承担着许多不同的角色。在家里，面对父母你是儿子，面对女儿，你又是父亲，面对妻子，你是丈夫；而在单位，面对领导，你是下属，面对下属，你又是领导；在社会上，你是朋友，你是路人，你是“仇人”，等等。这种角色是随着人际的对应关系的变化而变化的。因此你就要随着对应关系的不同随时调整自己的角色，及时地摆正自己的位置，认清自己的身份，使自己在谈话中的言语及非言语因素适应角色的变化，满足不同谈话对象对你的角色期待。

比如，在单位作为领导的你，可能日理万机，严肃认真，与同事、下属谈话时你可能是一本正经、不苟言笑，用语也多是行业术语或工作用语，而回到家里，你面对的是老父老母，妻子儿女，如果你不能及时认清自己的角色变化，准确地调整自己与家人谈话时的话题、语言及交谈方式，还是满口工作，一脸正经，那么时间久了，家人就会对你产生不满；父母会认为你在装腔作势，只会工作，不知孝敬老人，甚至会认为你是个不孝之子；妻子儿女也会认为你缺少体贴，没有人情味，不是



个好丈夫和好父亲。因为，每一个人对你的行为、言语的要求是不一样的，甚至他们在言行上对你扮演的“角色”要求有时是大相径庭的。下属要求领导智慧果断，言语准确、公正简洁；而父母则要求儿子关心自己，孝敬老人，言语谦恭顺从；妻子要求丈夫知冷知热，体贴入微，言语嘘寒问暖；儿子要求父亲和蔼可亲，循循善诱。因此，当你的角色关系在某种对应关系中一旦被确定之后，那么不管你的行为还是言语就一定要按着角色的规范去做、去说，也只有这样，你说出来的话，才有可能与对方对你的角色期待相一致的，才能使对方在心理上接受你，愿意与你谈话，你的谈话也才能顺利地进行下去。

其次，是要认清对方，知道谈话的对象是谁，及时摆正自己的位置。

在与人谈话时，仅仅知道了自己的角色是什么还是不够的，因为谈话是一种双边或多边活动，要能做到知己知彼，才能达到百“谈”不殆。忽视了对方，那么也就意味着你的谈话将最终归于失败，“对牛弹琴”的道理相信大家都会明白。

认清对方，主要应从以下几方面入手：

#### A. 考虑对方的身份

每个人在社会生活中所处的地位、身份都是不一样的，而且有时一个人有许多不同的身份。比如，有的人在工作单位既有行政职衔，又有技术职称，在社会上还担任着一些职务，如担任某单位的顾问，某社会团体的会长、理事长等等，在与这种具有多种身份的人交谈时，就一定要注意选择一个最恰当的身份与之沟通。

有这样一个小故事：