

青少年正能量提升书系

论辩力

在讲话中提高影响力

论辩力是人生才华的最佳展厅
辩论与演说能够瞬间放大你的影响力

让你的灵感在舌尖上绽放，
让你的能力在访谈中展现，
让你的未来在论辩中成就
你的未来就在你的口中！

姜 越◎主编



A ZAI JIANGHUAZHONG TIGAO YINGXIANGLI
BILITY TO DEBATE



中央编译出版社
Central Compilation & Translation Press

青少年正能量提升书系

论辩力

在讲话中提高影响力

论辩力是人生才华的最佳展厅
辩论与演说能够瞬间放大你的影响力

让你的灵感在舌尖上绽放，
让你的能力在访谈中展现，
让你的未来在论辩中成就
你的未来就在你的口中！

姜 越◎主编



A ZAI JIANGHUAZHONG TIGAO YINGXIANGLI
BILITY TO DEBATE



中央编译出版社
Central Compilation & Translation Press

图书在版编目 (CIP) 数据

论辩力：在讲话中提高影响力 / 姜越 主编. —北京：

中央编译出版社，2013.4

（青少年正能量提升书系）

ISBN 978-7-5117-1638-5

I. ①论…

II. ①姜…

III. ①口才学—青年读物②口才学—少年读物

IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2013）第 068899 号

论辩力：在讲话中提高影响力

出 版 人：刘明清

出版统筹：谭 洁

责任编辑：董 巍

责任印制：尹 珺

出版发行：中央编译出版社

地 址：北京西城区车公庄大街乙5号鸿儒大厦B座（100044）

电 话：（010）52612345（总编室） （010）52612363（编辑室）
（010）66161011（团购部） （010）52612332（网络营销部）
（010）66130345（发行部） （010）66509618（读者服务部）

h t t p: www.cctpbook.com

经 销：全国新华书店

印 刷：北京柯蓝博泰印务有限公司

开 本：710毫米×1000毫米 1/16

字 数：220千字

印 张：16.75

版 次：2013年6月第1版第1次印刷

定 价：33.00元

本社常年法律顾问：北京市吴栾赵阎律师事务所律师 闫军 梁勤

凡有印装质量问题，本社负责调换，电话：（010）66509618

前言



战国时期纵横家苏秦凭借三寸不烂之舌，游说六国，终于身挂六国帅印，结成抗秦联盟；苏秦同窗好友张仪则依靠口舌之才，游说六国亲秦，最终拆散了合纵，与苏秦一同演绎战国末期群雄“混乱”的场面；三国时期军事家诸葛亮仰仗旁征博引之口，舌战群儒，促成吴蜀联盟；中华人民共和国开国总理周恩来以其政治家的锋利铁嘴，周旋于国际政治舞台，捍卫祖国的尊严……

自古至今，语言充满着独特的魅力和无穷的力量，它作为人际交流必不可少的工具，在人类的历史长河中一直发挥着不可替代的作用。

古人曾说：“一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师。”可见，论辩的作用是多么巨大。

如果一个人的内心是充满阳光和希望的，那么他的精神状态必定是极佳的，表现在言谈举止上就会形成一种充满魅力的美。当一个极具



人格魅力的辩手将一系列辩论技巧、高雅的辩论风度与阳光的精神状态以及高尚的品德结合在一起时，他带给人们的将不仅仅是单纯的辩论，更是一种智慧的艺术、善的艺术和美的艺术。

在藏机露锋、诡谲多变的辩论疆场，只有掌握辩论取胜的要诀才能轻松制敌。只有那些善于将辩场因素巧妙运筹，将多重矛盾和关系得体处理，将多种力量适当协调的辩手，才能成为论战的赢家。

在当今改革开放的政治形势下和现代信息化社会中，信息量增大，信息传播速度加快，口语交际的机会增多，说话表达的场合也拓宽了。理论家崇论宏议，情动四海；军事家理薄中天，言之凿凿；外交家侃侃而谈，不容置喙。此外，企业家的谈判、营业员的推销、学者的交流都要有非凡的口才技巧。正因为如此，口才艺术作为一种宣传真理的好工具，获取信息的好途径，扩大联系的好机会，求知学习的好渠道，交际沟通的好方法，而受到人们特别是青年朋友的重视和喜爱。

为了让青年朋友们拥有一套实用的、可操作的口才技能培训方法，编者编辑出版了这本书。本书主要向你介绍了有关辩论的技巧。无论你是浅尝辄止，还是深入探究，里面都藏有值得你去借鉴、学习甚至挖掘的深厚内涵。书中深入浅出地探讨了辩论中的各种实际问题，诸如辩论的逻辑与语言技巧，处处占先的进攻战术，后发制人的防守技巧，灵活机智的反诡辩术，唇枪舌剑的法庭辩论术，嬉笑嘲讽的幽默艺术，辩论口才禁忌等，旨在帮助读者们掌握一套行之有效的说话之道。本书具有很高的实用价值，通过它，你可以全面了解辩论的知识，掌握辩论的技巧，使自己在唇枪舌战中占尽先机！



目 录



前言·····	001
---------	-----

第一章 品读古今辩论的力量

“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万雄兵。”这就是能言善辩的力量。战国时期纵横家苏秦以极强的舌上功夫游说六国，最终促使六国结成抗秦联盟；三国时期军事家诸葛亮舌战群儒，最终促使吴汉结成联盟抵抗曹操。古今中外，许多能言善辩的人都能够舌反逆势，凭借出色的辩论才能，掀起一幕幕舌上风暴。

辩论可以彰显人格魅力·····	002
孙臧智斗庞涓·····	004
晏子使楚·····	006
鲁仲连义不帝秦·····	007



展喜逆势顺取·····	011
为难的国王·····	014
欧几里得吃苦头·····	015
含糊其辞，摆脱窘境·····	017
违反排中律的狡辩·····	019
甘茂摆脱困境·····	022

第二章 你的口才价值百万

马克思说过：“人是社会中的人。”处在社会中的每一个人都需要与人交流，而语言正是人与人进行交流、沟通的最重要的工具。较强的语言表达能力，不仅能够使相互熟悉的人感情更深，也能够使陌生人产生好感，从而建立深厚的友谊，还能够消除相互对立的人之间的矛盾，使他们化干戈为玉帛。

口才可以创造无限价值·····	026
好口才打造超级人脉网·····	028
好口才轻松巧办事·····	031
见人说话要看对象·····	034
说话要抓住要害·····	037
逻辑思维能力在表达中的重要作用·····	039
把话说得滴水不漏·····	043
掌握说话的主动权·····	046
完美表达自己的思想·····	050
旁敲侧击，解决问题不树敌·····	054



第三章 影响力，就靠说服力

有效的说服，不在于自己是如何的正确，而在于对方是否理解、关心你所说的话。这就要求在说服别人之前要了解对方“心结”所在，这样才能将话说到对方的心里，会产生良好的说服效果。

说话靠嘴巴，说服有技巧·····	058
掩盖意图，绕弯说话·····	060
分析事实，说服不难·····	062
移花接木，妙语激将·····	065
用荒谬的语言点醒对方·····	069
发挥“高帽子”的作用·····	071
以理服人，灵活说话·····	073
推销，说服与被说服的较量·····	075

第四章 在演讲中彰显论辩的魅力

温斯顿·丘吉尔说过这样的话：“上帝赋予人类所有的才能中，没有比拥有演讲天赋更值得珍惜的东西了。享有他的人们所掌握的权力比一个伟大的国王所掌握的权力更持久。在世界上，他们是一支独立的力量。”这正是演讲的力量，接下来就让我们一起进入演讲的世界！

让思辨在演讲中腾飞·····	082
演讲高手成功的条件·····	084
提高随机应变的能力·····	086
如何处理现场听众蓄意挑衅·····	087



学会在“关键词”之间优雅跳跃·····	089
给故意刁难者以有力回击·····	092
演讲后如此解答听众的问题·····	094
有一个清晰的演讲思路·····	098
处理得当，口误也能增加精彩·····	101
注重仪容给人的第一印象·····	103

第五章 谈判让你的论辩走得更远

人与人之间在交往的过程中，随处都会碰到谈判的情况。谈判中的双方既需要唇枪舌战，也需要心理战术，实际上都是在为双方各自的利益而战。一般说来，所有关于双方利益的沟通和协商，我们都称之为谈判，谈判的特点也在于此。正所谓：一切皆可谈。你有你的利益期望，对方也有他的利益点，双方通过协商达到都可接受的平衡点，这就是谈判的作用。

谈判要讲求策略·····	108
投其所好的让利谈判术·····	112
走进对手的心理世界·····	114
制造绝望感逼迫对方改变主意·····	119
语言要有亲和力·····	122
抓住对方的弱点不放手·····	124
晓以利益，以利益打动人·····	127
谈判家的特长·····	129
巧用激将法让你事半功倍·····	133



谈判靠真诚，更靠说话·····	136
巧用名字，缩短彼此距离·····	138
不要忘记自己的目标·····	141
釜底抽薪，穷追猛打·····	143
投石问路，摸清底牌·····	145

第六章 幽默是辩论华丽的外衣

幽默是人们常常提到的一个词，相信大家都不会感到陌生。在生活中，我们也经常听到幽默的言辞。在每年的春节晚会上，只要冯巩等喜剧人物出现，那一张口、一举手、一投足间便充满了令人愉悦的幽默，使人为之捧腹、为之喷饭的同时也能够感受到一些触动心灵的东西，这就是幽默。

幽默是最大的社交智慧·····	152
幽默从哪里来·····	155
以幽默烘托气氛·····	163
以幽默打动人心·····	167
用幽默解决麻烦·····	170
巧借幽默摆脱尴尬·····	172
如何让自己幽默起来·····	175
跟名人学幽默技巧·····	181



第七章 教你成为辩论高手

墨子说过：“夫辩者，将以明是非之分，审治乱之纪，明同异之处，察名实之理。处利害，决嫌疑。”用今天的话来解释就是说，辩论的目的就是要弄清是非界限，考察治乱的原因，懂得同一和差别的客观根据，考察概念和事物的关系，权衡利弊得失，解决心中的疑惑。只要世界上存在是与非，只要真理没有穷尽，那么辩论就永远是需要，永远是有意义的。正因为如此，学习和掌握辩论的相关技巧也是必需的。

辩论角色应该具备的能力·····	186
美化语言，忌用废话·····	190
巧妙运筹，让你一战到底·····	193
先发制人，争取主动·····	196
提高诠释辩题的技巧·····	202
给对手留有余地·····	209
打破僵局的口才技巧·····	214
赞美的技巧·····	218
拒绝的技巧·····	222
巧布迷阵，引君入瓮·····	225



第八章 自我练习，你也能舌战群儒

通过调查发现：那些没有经过语言训练的人与受过良好语言训练的人相比有着很大的差距。当他们面对同样一件事情的时候，没有受过语言训练的人可能会语无伦次，甚至是不知所云，无论表达多少，都可能是废话，不能把意思表达清楚；而那些受过语言训练的人则能言简意赅地表达出来，令人佩服。因此，锻炼口才是非常重要的。

自我坚持30天·····	230
背诵法·····	232
练声法·····	234
复述法·····	237
模仿法·····	238
描述法·····	240
角色扮演法·····	241
“写—背—讲”三步循环法·····	242
自说自话法·····	245



第一章

品读古今辩论的力量

『一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万雄兵。』这就是能言善辩的力量。战国时期纵横家苏秦以极强的舌上功夫游说六国，最终促使六国结成抗秦联盟；三国时期军事家诸葛亮舌战群儒，最终促使吴汉结成联盟抵抗曹操。古今中外，许多能言善辩的人都能够舌反逆势，凭借出色的辩论才能，掀起一幕幕舌上风暴。



辩论可以彰显人格魅力

人们在辩论过程中显示出来的不仅是他的辩论技巧，更应该是他光彩夺目的人格形象，而后者正是一种蕴含于争论之中，但又超越于争论之上的具有魅力的东西，也是最难能可贵的东西。

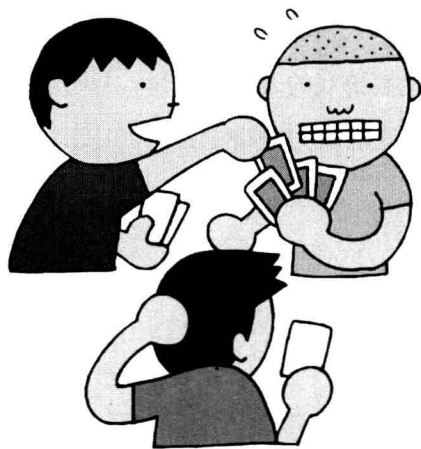
人们接受另外一个人的所言所辩，首先接受的不是所言所辩的内容，而是辩者自身的人格和品德。如果一个人的人格和品德无法让人心悦诚服地接受和认同，那么他的观点在被人接受的过程中就会大打折扣。如果人格不完美，做人的品位不高，那么这个人的伶牙俐齿实质上只是巧舌如簧。而具有完美人格和高尚品德的人，在其言谈举止中，就会充分体现出人类的智慧和人性的优美。

有些人把辩论仅仅当做是一种单纯运用技巧就能胜利的行为，因此他们不会费尽心思地去认真地对辩题进行理论剖析，而是更多地列举低俗的事例，以及充满低级趣味的噱头来吸引听众，甚至利用听众的感情，虚情假意地博得听众的同情心。当然，这种卑劣的辩论手段在短时间内可能会有一定的效果，但从长远来看，这时的辩手已经开始慢慢进入辩论的误区，如果不幡然醒悟，必将陷入“无可奈何花落去”的窘境。

人格力量的凸显，当然要依靠知识底蕴和理论素养。现代社会



中，几乎没有人能成为古希腊社会中那种百科全书式的智者，大多数人只具备通晓有关领域知识的能力。在这样的情况下，谁知识积累得越丰富，谁就越有发言权。任何人都无法研究尽所有的社会问题，但真正的辩才却应该有知识积累和理论素养，能够在辩论中旁征博引、融会贯通、滴水不漏，使对手



无机可乘；良好的理论修养，则能使我们更深、更新、更广地把握论题，判断是非，应对问题，使对手遥不可及。

深厚的知识底蕴和良好的理论素养的有机结合，将在一定程度上带给我们某种魅力，从而给人一种权威感和信任感。这些无疑都增加了我们的人格力量。这种影响力越强，越有利于最终获胜。

论辩者犹如一棵树，如果他的人格力量是树干，他的辩论技巧不过就是枝叶。只有根深才能叶茂，只有具有光彩照人的人格力量，其论辩技巧才能达到游刃有余的上乘境界。正是基于这样的思考，我们应该始终坚持如下原则：

- （1）先学会做人，然后才学会去论辩；
- （2）先学会尊重他人的人格，再学会遵守辩论的规则。

这里的“先”不是时间在先的“先”，而是逻辑在先的“先”。也就是说，不论人多还是人少，不论何时何地参加何种论辩，尊重他人人格，保持自己人格的完美都是先决条件或绝对命令。论辩的品位不可不高，不能有损对方的人格。在最极端的情况下，我们顶多可以用“偏见比无知离真理更远”这样的说法去批评对方。论辩双方只有显得彬彬有礼，才会不失大家风范。



大众场合的论辩虽然具有游戏的性质，但是我们青少年却不能用纯然游戏的态度去对待，只有确立起良好的人格形象，才可能成为一个真正有魅力的辩论者。

孙臆智斗庞涓

孙臆是我国古代著名的军事家，他也是一个运用推理的大师，通过巧妙地使用推理，孙臆领导自己的军队取得了重大的胜利。在公元前341年，魏国派兵攻打韩国，韩国向齐国求救，齐宣王派田忌和孙臆带兵救援韩国，孙臆又使出他“围魏救赵”的老法子，不去救韩，而是引兵直接去攻打魏国。庞涓接到魏王的告急文书，只好退兵赶回去。这时，齐国的兵马已经深入魏国了，庞涓下马查看齐军扎过营的地方，发现齐军的营盘占了很大的地方。他叫人数了数做饭的炉灶，足够十万人吃饭用的。“啊？怎么这么多人？”庞涓吓得说不出话来。

第二天，庞涓带着大军继续追赶，赶到齐国军队第二次扎营的地方，又命人数了数炉灶，结果发现炉灶大大减少了，只有供五万人用的了，庞涓不由得高兴起来。

第三天，魏军继续往回走，他们追到齐国军队第三次扎营的地方，仔细数了数炉灶，只剩下两三万人用的了。庞涓这才放了心，笑着说：“我早就知道齐军都是胆小鬼，十万大军到了魏国，才三天工夫，就逃散了一大半，哈哈！”他舍弃步兵，带着轻锐部队日夜兼程地



按照齐国军队走过的路线追了上去，一直追到马陵（今河北大名县东南）。此时天已黑了，马陵地区的道路在两座高山之间，山路旁边都是深涧，庞涓恨不得一步赶上齐国的军队，吩咐大军摸黑往前赶。忽然前面的兵士回来报告：“前面的山道被木头堵住了。”庞涓上前一看，果然见道旁的树全被砍倒了，只留下一棵最大的没砍，细细看去，上面影影绰绰好像写着几个大字。庞涓叫兵士拿火来照，几个兵士点起火把照亮，树上写的是：“庞涓死于树下。”庞涓大吃一惊，连忙命令撤退，但为时已晚，齐军万箭齐发，杀声震天，魏国军队一片混乱。

原来这是孙臆设下的计策，他故意天天减少炉灶的数量，引诱庞涓追上来。庞涓走投无路，只好拔剑自杀，这就是“增兵减灶”典故的来历。从此，孙臆的名气传遍了各国，他写的兵书一直流传到今天。

孙臆增兵减灶的计谋，从逻辑上看，就是灵活运用共变法的结果。共变法的内容是：在被研究现象发生变化的各个场合中，如果其中只有一个先行情况是变化着的，那么这个变化着的先行情况就是被研究现象的原因。

利用“增兵减灶”取得了战争胜利，利用“增兵增灶”也能取得胜利。公元115年，羌族进攻东汉武都，虞诩奉汉安帝之命率军赶赴武都充任太守，领军抗击羌军。虞诩行至陈仓、崤谷时，得知羌人数千人在前面截击，就停止前进，并宣称等待援军。羌人不知虚实，不敢贸然进攻。数日后，乘羌人不备时，虞诩日夜兼行百余里，“令吏士各作两灶，日增倍之”，即采取逐日增灶的谋略。羌军见汉军的灶日益增多，以为虞诩的援兵不断增加，不敢逼近。这样迷惑了敌人，虞诩得以及时赶到武都，调动部队打败了羌军。虞诩也是运用共变法，根据灶的多少与军队人数的多少成正比的情况，利用增灶来表示兵力增加，从而迫使羌军不敢逼近，达到了战略目的。

