

廖思
祥勤
麟勤
编著



JI ZHI XIONG BIAN

SHU

ଶେଷ ସମୟରେ
ଜିତି ପାଇଁ ଶେଷର
ଦସ୍ତାବିଜ

机智

雄辩术

舌战攻防致胜窍门

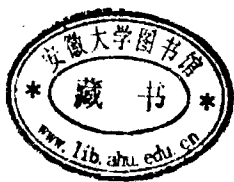
华龄出版社



机智雄辩术

——舌战攻防致胜窍门

第一册 雄辩



华龄出版社

一九九四年十一月·北京

[京]新登字 068 号

机智雄辩术

——舌战攻防致胜窍门

思 勤 廖祥麟 编著

出版发行:华龄出版社

(北京西城区小乘巷 21 号)

邮政编码:(100035)

经销:新华书店

制版:北京市安然图文公司

印刷:人民卫生出版社胶印厂

850×1168 毫米 大 32 开 12 印张 290 千字
1994 年 11 月北京第 1 版 1995 年 1 月第 3 次印刷
印数:22,001-30,000 册

ISBN7-80082-594-9/D·34

定价:10.80 元

版权所有,翻印或剽窃者必究



前言

到底是事实胜于雄辩，还是雄辩胜于事实？

这是个由前人肯定了不知多少年代，而被近年的辩论之风冲刷得模糊不清的概念。究其原因，那是“雄辩”二字已展现出了前所未有的魅力。

《机智雄辩术》以抛砖引玉、循循善诱的姿态，娓娓道出一串串动人的思辩故事，向人们揭示把歪理说成真理、由客体转向主体的秘招；

《机智雄辩术》以后人心智、感人肺腑的语言，频频涌来一条条教益匪浅的真谛，为人们展示高涵养地表现凝聚力、从中立走向倾斜的手段；

《机智雄辩术》以广博精深、完整严谨的内容，徐徐奉上一缕缕深富哲理的玑语，向人们介绍各种辩论场合所应具备的口才技巧性和反应敏捷性。

《机智雄辩术》重视的是文化底蕴的挖掘和知识结构的积累；讲究的是以逻辑、理论、事实及价值判断为依据。全书对每个辩题的解说均紧扣“机智”之特点，做到要言不烦、深入浅出、通俗形象、刚柔相济。令人读来，冥冥之中心智产生共鸣，心理出现震荡。

本书以150余种实用雄辩技巧奉献于读者。全书层次鲜明，可读性强，且对有志于提高语言表达能力和演讲能力、掌握舌战攻防窍门的青年读者不无裨益。

目 录

第一编 运筹帷幄 百战不殆

- | | |
|-----------------------------------|------------------------------------|
| 1. 运筹帷幄决胜赛场
——料敌智辩术 (2) | 10. 环环相扣无懈可击
——连锁论证术 (23) |
| 2. 机智善变敏捷应对
——机智辩论术 (4) | 11. 揭穿诡辩保持同一
——保持同一术 (25) |
| 3. 稳扎稳打层次分明
——逻辑辩论术 (7) | 12. 真假模态不容混淆
——模态论证术 (28) |
| 4. 有理有据间接论证
——反证辩论术 (9) | 13. 生动形象如虎添翼
——比喻论证术 (30) |
| 5. 以因证果以果证因
——因果论证术 (11) | 14. 攻其一点不及其余
——攻其一点术 (33) |
| 6. 正反比较令人信服
——两面说理术 (13) | 15. 归纳事实概括结论
——归纳证明术 (35) |
| 7. 逻辑推理无懈可击
——三段推演术 (15) | 16. 引证确切权威效应
——引证说理术 (37) |
| 8. 妙喻说理灵活施辩
——妙喻说理术 (18) | 17. 生动恰当发人深省
——类比推论术 (39) |
| 9. 谋求一致共同对敌
——求同存异术 (20) | 18. 观点明确旗帜鲜明
——反驳论题术 (42) |

19. 层层剥笋步步紧逼
——剥笋论辩术 (44)
20. 精避深邃富有哲理
——哲理论辩术 (46)
21. 一语双关寓意深长
——双关寓意术 (49)
22. 幽默风趣具体形象
——形象比拟术 (51)
23. 主动出击凌厉逼人
——问句制敌术 (53)
24. 传神达意惟妙惟肖
——模拟套用术 (55)
25. 力争主动控制对方
——自控控他术 (57)
26. 直截了当无可辩驳
——正面进攻术 (60)
27. 麻痹对方急转辞锋
——先承后转术 (62)
28. 正面强攻摧枯拉朽
——针锋相对术 (64)
29. 风云突变奋起进攻
——反守为攻术 (67)
30. 科学预见令人信服
——展示未来术 (70)
31. 弱马易骑弱点好攻
——薄弱利用术 (72)
32. 把握战机先声夺人
——先发制人术 (75)
33. 虚实难测真假难辨
——以实制虚术 (77)
34. 审时度势因事立言
——随机应变术 (79)
35. 大智大勇临危不乱
——智勇兼备术 (81)
36. 因人而异因质施教
——因人施辩术 (84)
37. 寓情于理引人共鸣
——动之以情术 (86)
38. 就地取譬触物说理
——就地取证术 (89)
39. 谈锋犀利咄咄逼人
——步步进逼术 (91)
40. 设置台阶树立形象
——巧设台阶术 (94)
41. 情真意切真实动人
——现身说法术 (96)
42. 辞锋逆转出人意料
——顺势反推术 (98)
43. 开诚布公直语惊人
——直言不讳术 (100)

第二编 玑语如珠 答辩如流

- | | |
|-------------------------------------|-------------------------------------|
| 44. 片言居要一目传神
——小中见大术 (104) | 55. 幽默风趣一针见血
——正话反说术 (128) |
| 44. 先抑后扬先扬后抑
——抑扬妙用术 (106) | 56. 暴露鞭挞辛辣尖刻
——冷嘲热讽术 (130) |
| 46. 名符其实打动人心
——概念正名术 (108) | 57. 幽来幽去理来理去
——幽默辩论术 (132) |
| 47. 言外之意弦外之音
——巧用隐含术 (110) | 58. 面对困境谈笑风生
——戏谑辩论术 (135) |
| 48. 朴实无华动人心弦
——通俗语言术 (112) | 59. 力扛千鼎排除万难
——快人快语术 (137) |
| 49. 抑扬顿挫起伏迭宕
——语调助辩术 (114) | 60. 自贬自抑摆脱窘境
——自嘲自讽术 (139) |
| 50. 妙趣横生耐人寻味
——谐音巧辩术 (116) | 61. 反戈一击点明谬误
——反唇相讥术 (142) |
| 51. 以巧解困以巧攻敌
——妙语巧辩术 (119) | 62. 动听入耳温和委婉
——委婉说服术 (144) |
| 52. 巧设圈套诱敌就范
——设问引诱术 (121) | 63. 言必有中力挽狂澜
——咸中肯綮术 (147) |
| 53. 浩然正气锐不可挡
——刚言慑服术 (124) | 64. 语言形象观点鲜明
——形象辩论术 (149) |
| 54. 温文尔雅针锋相对
——对仗答辩术 (126) | |

第三编 旁征博引 充实论据

- | | |
|-------------------------------------|-------------------------------------|
| 65. 叙事论理引人入胜
——引经据典术 (154) | 75. 灵机一动巧换顺序
——言词换序术 (176) |
| 66. 论据可靠理由充足
——充足理由术 (156) | 76. 字词折合形色相融
——字词折合术 (179) |
| 67. 精炼简短明晰无误
——巧用注释术 (158) | 77. 反贬为褒克敌制胜
——巧释词义术 (181) |
| 68. 洞悉语意巧妙解释
——别解句义术 (160) | 78. 言简意赅发人深省
——警句启迪术 (183) |
| 69. 妙加解释引出新意
——妙释概念术 (162) | 79. 奇特新颖赋于新义
——歪解曲释术 (185) |
| 70. 意新理惬情理酣畅
——推陈出新术 (164) | 80. 东指西说可攻可守
——指桑骂槐术 (187) |
| 71. 生动具体形象醒目
——数量换算术 (167) | 81. 制造悬念牵制对方
——悬念制敌术 (189) |
| 72. 形象生动有力具体
——数字说辩术 (169) | 82. 妙趣横生意味隽永
——借用故事术 (192) |
| 73. 佳句易得巧问难求
——反诘疑问术 (171) | 83. 借景攻心情理交融
——巧借环境术 (194) |
| 74. 语言精炼节奏鲜明
——诗词答辩术 (174) | 84. 引证实例胜于雄辩
——实例详证术 (196) |

第四编 把握战机 先入为主

- | | |
|-------------------------------------|-------------------------------------|
| 85. 巧设诱饵引敌上钩
——引蛇出洞术 (200) | 86. 抓住要害一攻到底
——攻其要害术 (202) |
|-------------------------------------|-------------------------------------|

87. 利用矛盾揭露诡辩
——利用矛盾术 (204)
88. 反守为攻咄咄逼人
——诘难制敌术 (207)
89. 先设圈套再擒猎物
——欲擒故纵术 (210)
90. 乘敌之隙捕捉战机
——探突破口术 (212)
91. 分化瓦解折服对手
——各个击破术 (214)
92. 出其不意攻其不备
——攻其无备术 (217)
93. 乘隙而进一攻到底
——伺隙捣虚术 (219)
94. 奇思巧想巧计奇谋
——出奇制胜术 (221)
95. 借助外力克敌制胜
——借刀杀人术 (224)
96. 与其请将不如激将
——激将制胜术 (226)
97. 当头棒喝先声夺人
——棒喝挫敌术 (228)
98. 抓住要害一击致命
——一击致命术 (230)
99. 破釜沉舟班师在后
——绝望进攻术 (233)
100. 针锋相对击中要害
——擒贼擒王术 (235)
101. 机不可失时不再来
——时机利用术 (237)
102. 理直气壮威慑论敌
——以气夺人术 (240)
103. 蚀根树倒反败为胜
——釜底抽薪术 (242)
104. 快人快语一针见血
——简洁明快术 (245)
105. 刀斩乱麻震慑人心
——单刀直入术 (247)
106. 以其之道还施其事
——以牙还牙术 (249)
107. 蓄势布阵借题发挥
——有意识错术 (251)
108. 四路进兵腹背夹击
——飞钳取敌术 (253)
109. 随手拈来顺势支配
——借题发挥术 (256)
110. 心战为上兵战为下
——攻心说服术 (258)
111. 明知故问紧追不舍
——无疑而问术 (261)
112. 避敌锋芒巧妙转移
——围魏救赵术 (263)
113. 以毒攻毒以牙还牙
——以毒攻毒术 (265)
114. 断其后路突然回击
——上楼去梯术 (267)

第五编 错落有致 势在必得

115. 借人之力为己所用
——顺水推舟术 (272)
116. 以正胜邪以真驳假
——以真驳假术 (274)
117. 以假隐真假戏真做
——示假隐真术 (276)
118. 转移话题从容脱身
——金蝉脱壳术 (279)
119. 假设论点推出荒谬
——引申荒谬术 (281)
120. 分析事理寻求突破
——剖析谬误术 (282)
121. 假痴不癫故作糊涂
——自言自语术 (285)
122. 左右为难进退维谷
——两难制敌术 (287)
123. 以子之矛攻子之盾
——以谬制谬术 (290)
124. 层层引申步步深入
——正反比较术 (292)
125. 仿拟对方驳倒论敌
——反驳论证术 (293)
126. 引伸归谬以谬制谬
——假言归谬术 (296)
127. 以全驳偏以正对误
——以全驳偏术 (299)
128. 层层引诱步步设伏
——诱敌深入术 (301)
129. 似是而非应变自如
——模糊应对术 (303)
130. 疑兵之计瓦解对方
——窃窃私语术 (305)
131. 虚虚实实以假对假
——无中生有术 (308)
132. 以虚对虚如法炮制
——以虚制虚术 (310)
133. 喻之以利晓之以害
——晓以利害术 (311)
134. 笑对论敌潇洒调侃
——笑里藏刀术 (314)
135. 设瓮诱敌制服对手
——请君入瓮术 (316)
136. 急中生智化险为夷
——化害为利术 (318)
137. 静待战机以弱制强
——后发制人术 (320)
138. 移花接木巧于周旋
——闪避答问术 (323)
139. 智而示愚愚而有智
——大智若愚术 (325)
140. 红脸白脸相互衬托
——双簧制敌术 (328)

- | | |
|---------------------|---------------------|
| 141. 乘隙攻敌化劣为优 | 150. 击中要害制服论敌 |
| ——以弱胜强术 (330) | ——避实击虚术 (351) |
| 142. 设身处地位置互换 | 151. 先退后进以守为攻 |
| ——将心比心术 (332) | ——以退为进术 (354) |
| 143. 以假驳假诱敌上当 | 152. 柔中有刚刚中有柔 |
| ——巧用假话术 (335) | ——刚柔相济术 (356) |
| 144. 拆墙去障心悦诚服 | 153. 不动声色以逸待劳 |
| ——解除戒备术 (337) | ——装聋作哑术 (358) |
| 145. 自相矛盾不攻自破 | 154. 含蓄巧妙发出信息 |
| ——矛盾相斥术 (339) | ——巧用暗示术 (360) |
| 146. 以虚掩实迂回取胜 | 155. 诱使对方自我否定 |
| ——声东击西术 (342) | ——自我否定术 (363) |
| 147. 曲线进攻迂回取道 | 156. 缩短距离亲如一家 |
| ——以迂为直术 (344) | ——彼此一家术 (364) |
| 148. 柔化锋芒藏针于绵 | 157. 直观易懂无可争辩 |
| ——绵里藏针术 (346) | ——以做助说术 (367) |
| 149. 左右迂回侧面包抄 | |
| ——旁敲侧击术 (349) | |

第一编

运筹帷幄
百战不殆

1. 运筹帷幄决胜赛场

——料敌智辩术

面对着镜子里的人，那是自己不是别人；面对着论敌，那是别人不是自己。如果能像了解别人一样了解自己，像了解自己一样了解别人，就能立于不败之地。

料敌智辩术就是要知己知彼。对论敌的意图进行充分的推理、估计、预料和设想，分析出对方在辩论中可能采用的思路和战术，从而在辩论中采取相应的战略和对策，掌握主动权，从容应对。

料敌智辩术在复旦大学队和剑桥队的国际辩论大赛中得到有力的体现和说明。

“温饱是谈道德的必要条件”这一辩题比较接近于唯物主义和经验论的立场。复旦队意料到剑桥队可能用马克思关于经济基础和上层建筑的关系来驳难。于是，复旦队作了充分的准备，主要是肯定马克思也强调道德对经济状况的反作用。同时，剑桥队力图把辩论纳入温饱的前提下，复旦队就竭力把辩论扩大到“前温饱”和“走向温饱”状态，从而扩大辩论空间。另外，复旦队还考虑到剑桥队可能会引入“禁忌”、“风俗习惯”、“自然法”、“自然宗教”、“人权”、“伦理”等概念，与道德对应起来，所以，复旦队强调，所有这些都蕴涵道德，谈这些东西，也就是谈道德。这样，复旦队打了有准备之仗，争取了辩论的主动。

复旦队在狮城能勇猛无敌，凯旋归来，很重要的一点就是采用了料敌智辩术。采用料敌智辩术，必须以知己知彼作为基础。复旦队在辩论之前，全面分析了剑桥队员的年龄和知识结构等多方面情况。复旦队了解到：剑桥队员年龄总和比复旦队大出 22 岁，

擅长对小辈说教，但说多了，很容易把时间早早用完；而且年龄大了，学历高了，相互间措辞不易统一，会出现矛盾，反应也不一定会很敏锐。针对这些情况，复旦队采用相应战术，终于击败了对手。

辩论，一定要能对论敌的思路、战术进行充分的设想，然后才能“对症下药”。制定相应的战术、对策，机智地辩论，运筹帷幄，就能决胜于辩论赛场，这就是料敌智辩术。

辩论之前要对论敌情况作客观了解。不了解论敌就仓猝应战，犹如盲人骑瞎马，夜半临深池。欲要智辩取胜，必须在了解论敌后，力求辩词因势得体。老子说过：“能认识别人，算是聪慧，能认识自己，可称贤明。”能认识别人，就可根据不同对象，运用不同的语言方式。料敌智辩术就是要先了解别人，再确定对策。例如：

知识高深的对手，对知识性辩题抱极大兴趣，不屑于肤浅通俗的语言，与他们辩论应充分显示自己的博学多才，多作抽象推理，致力于各种问题的内在联系。

文化低浅的对手，听不懂高深理论，与他们辩论应多举事例。

聪明的对手，思路敏捷，机灵颖悟，与他们辩论要发挥能言善辩的能力。

迟钝的对手，理解力与反应力较差，在论证时要对所涉及问题进行详尽陈述与解释。

刚愎自用的对手，不宜用循循善诱的方法，但可用激将法。

爱好夸大的对手，不能用表里如一的话使他接受，不妨用诱辩之计。

思想顽固的对手，对他硬攻，易造成僵局，形成“顶牛”之势，应看准他最感兴趣之点，使之思路转化。

性格沉默的对手，要多激励他发言，不然你将在五里雾中。

脾气急躁的对手，讨厌喋喋不休的长篇说理，用语须简要直接。

地位居高的对手，对政治风云的变幻，往往会有一种难以自制的敏感，与他们辩论，必须注意对权势的分析。

与军人辩论，不要忘记他们讨厌的是吞吞吐吐和优柔寡断，最好让他们看到你的果断和干脆。

不同的对手，要以不同的方法来应付，料敌智辩术就是要先了解对手的各方面特点，并据此作出推断、假设，采取对应的策略，驳倒对方。

综上所述，料敌是智辩的前提条件，只有先“料敌”，才能机智善变。预测、估计对手，是为机智辩论术作准备的，“料敌”的目的，就是为了“智辩”，为了争取主动，击败对手。

2. 机智善变敏捷应对

——机智辩论术

古人云，君子避三端：武士之剑端、文士之笔端、辩士之舌端。

剑、笔、舌对人都具有不可估量的杀伤力。辩士之舌所能发挥的巨大作用和威慑力量来自于机智、善变。机智辩论术就是通过唇枪舌剑的论争形式表达出来的思想交锋。

机智辩论术要求具有敏捷的应变能力，及时适应千变万化的论证和背景，机警地依靠辩论现场的发挥，对辩证进行快速而严密的组合工作，适时适势地辩驳对方。要善于机智地适应眼前瞬息万变的辩论形势，迅速找到解决的途径，答辩才能如悬河泻水，注而不竭。

有人面临论敌突然提出的问题，呐呐不知所措，就是因为他们只习惯于寻觅一些“程序式”的辩论思维模式，来应付层出不穷的命题，这就严重影响了辩论技巧的发挥。

论战，同军事家指挥战斗一样，不容许任何短暂的犹豫和延缓。辩论中常应巧妙地就地取材以反映其思辩速度。

辩论是一种技能，机智地进行辩论是取胜的关键。英国的约瑟夫·艾迪尔先生说：“假如把人的智力平面展开，智者与愚人的智力之间，我们仅能见极微小的差异，这差异在于前者懂得如何选择谈话材料，而后者只是把他的想法点滴不漏地转变为言语。”一个机智善变的辩手，必须随时随地适应形势变化，抓住机会，并迅速采取相应的方式方法回击论敌。

辩论，不仅要懂得有关辩论的理论和原则，更重要的是要掌握技巧，进行“术”的训练，有“术”然后才能辩而称雄。机智辩论术，要求达到最佳的辩论效果；凭三寸不烂之舌，毫不留情地击败对手，这是善辩者的特点。

拿破仑说：“我能在别人猝不及防的情况下知道自己该说什么话和采取什么行动，这完全不是冥冥之中有什么天才对我的突然启示，而是我的机智对我的启示。”“机智辩论术”就是要根据外界环境和条件的改变而置换相应的对策和思辩结构，以适应新的论战形势，使由于情景的渐变、骤变或巨变造成各种不同程度的非稳定状态达到新的稳定状态。

机智辩论术要求辩手适应情景，采用现代科学中的“弹性原理”，在一定的时间、地点、场合具有选择恰当对策的行为施展能力。

柏拉图把施展能力理解为“舵手艺术”。任何智辩对策都要在行为控制的支配、调节、保证下进行，辩手必须时刻掌握主动。身经百战的辩坛老将，只有轻松自如地控制局面，才有希望摘取智

辩家皇冠上的明珠。

机智辩论术的行为控制，是按一定的辩论目标，去改变自己或他人观点、言论和行为的手段，具体就是控制主体、运用一定对策作为施展手段，使控制对象的观点、言论、行为从某种初始状态，转变为控制主体所期待的目标状态。

由此可见，辩论这门科学，虽然深奥，但有法可循。每时每刻机警、敏捷、善变，是辩手取胜的关键；因时因势、随机应变，是智辩者的特征。采用机智辩论术让你通往辩论神殿，是使你语惊四座、梦幻成真的方法，可使辩者立于不败之地。

陈先生惧内，也就是“妻管严”。一周末晚上，陈先生与友人王先生在房中小酌，酒酣耳热之际，陈先生有感于平时家庭“阴盛阳衰”的苦衷，不禁长叹。

王：“老兄因何长叹？”

陈：“我是想，这女人好比是水，男人好比是船，水可载舟，也可覆舟……”。

话未完，陈夫人破门而入，柳眉倒竖，杏眼圆睁，厉声问罪：“结婚到现在，我让你翻过几次船，今天你不说清楚，决不善罢甘休。”陈夫人边叫嚷，边挥拳捋袖，矛头直指陈先生，一场大口角迫在眉睫。

陈先生面对风云突起的险情立即辩解：“我是一艘潜水艇，终年潜伏水下，虽不能扬帆千里，也无覆舟之虑，倒可图个‘天下太平’。”

陈夫人一听，脸色由阴转晴，转怒为喜。陈先生运用让情绪在转移中求得化解的方法，机智地辩解，使陈夫人发现丈夫不仅未抱怨“翻船”，反而以“天下太平”为满足，遂消了心中的怒气。

机智辩论术是不能按固定模式生搬硬套的。辩者要根据形势发展，把握特殊环境，随时调整辩论策略，采取最有效、最迅速、