

实用辩说丛书

辩说与交际

张晓芒 主编

黄朝阳 严晓辉 著

山西教育出版社

178846/32

实用辩说丛书

辩说与交际

杨哲昆 黄朝阳 严晓辉 著

*

山西教育出版社出版发行 (太原并州北路 69 号)

新华书店经销 山西晋财印刷厂印刷

*

开本: 787×1092 1/32 印张: 7.5 字数: 158 千字

1997 年 8 月第 1 版山西第 3 次印刷

印数: 10001—16000 册

*

ISBN 7-5440-0905-x

G·906 定价: 8.30 元

议“辩说”

——《实用辩说丛书》序

崔清田

辩论与言说很早就受到我国思想家的重视和研究。《论语·先进》载，两千多年前儒家就把“言语”列为培养教育和考察评价学生的一个方面，并使之与“德行”、“政事”、“文学”并重。因此，不仅儒家创始者孔子“善为说辞”，且弟子中亦多有宰我、子贡等擅长言谈辩说之能者（参见《孟子·公孙丑上》）。

墨子更进了一步，他直截了当地把“谈辩”作为墨家在天下实现“义”事的首项要务。“治徒娱、县子硕问于子墨子曰：‘为义孰为大务？’子墨子曰：‘譬若筑墙然：能筑者筑，能实壤者实壤，能欣者欣，然后墙成也。为义犹是也：能谈辩者谈辩，能说书者说书，能从事者从事，然后义事成也。’”（《墨子·耕柱》）根据这种认识，墨子及其后学以辩说实践为基础，总结并提出了有关辩说的理论，创立了自家的

辩学，使辩说成就为一项专门的学问。

战国末年的杰出哲学家荀子也专门研究了“谈说之术”。他不仅像墨家一样，深刻论述了辩说的形式、原则和方法，更要求人们要对自己的辩说“宝之、珍之、贵之、神之”，响亮地提出了“君子必辩”（《荀子·非相》）。

先哲对辩说的瞩目，由上所举可见一斑。那末，睿智超人的思想家们为什么会如此关注辩说？这是因为他们看到了辩说所具有的，为社会生活所必需的重要功能，即“通意的桥梁”、“悟他的手段”。

“通意”就是沟通思想。人在社会中生活，无时无刻不在相互交往和联系。要交往，先要沟通思想。借助言说，可以把自己的思想表达出来告诉别人；通过闻说，可以接受和了解别人的思想，这样一来交往就实现了。《墨辩》所谓“言，口之利也”，“执所言而意得见，心之辩也”；“闻，耳之聪也”，“循所闻而得其意，心之察也”，说的正是上述的意思。辩说是“通意的桥梁”。

“悟他”就是说服他人。从事社会实践的人，既要“自悟”，也要“悟他”。因为只有把自己对社会、自然的认识同时晓喻他人，取得共识，形成合力，改造自然与社会的实践才有可能。借助辩说人们可以明察根据，分辨是非，陈述事理，因而是说服他人的重要手段。《墨辩》所谓“说，所以明也”，《荀子》有言“辩说也者，不异实名以喻动静之道也”，这些都说的是辩说有明晓道理的悟他之功。

辩说在过去是如此重要，时至今日又当如何呢？随着历史的进步和社会的发展，人际交往与社会实践更趋频繁和复杂，致使当今的政治、外交、法律、文化、经贸、教育等各

个方面，无不需要仰赖辩说。在这种环境下，辩说的作用非但没有削弱，反而更为突出了。有鉴于此，当代的伟大思想家们无不一再地告诫人们，要十分注意辩说。“明确地表达思想”（《回忆马克思恩格斯》，人民出版社1957年版，第105页），曾经是马克思对李卜克内西等青年工人运动领袖提出的要求和忠告之一。毛泽东也曾反复地要求我们，“说话要明白”（《毛泽东同志论教育工作》人民教育出版社1958年版，第165页），“有了正确的观点和正确的思想，还要有比较恰当的表达方式告诉别人。”“把自己的观点和思想传达给别人的过程，就是‘到群众中去’的过程”（《工作方法六十条（草案）》1958年1月）。这些发人深省的教导，是我们要再三思考的。

就个人的成长和发展而言，在一个民主生活和竞争机制日益成熟的开放社会中，举凡才华的展示、主张的宣传、决策的参与、交际的成功、信任的获取等等，都与卓有成效的辩说密切相连。美国中学的辩论健将与体育健将一样，可以被推荐上名牌大学，这可以说是当今社会重视辩说的一个佐证。华裔美籍教授、美国柏克莱加州大学副校长田长霖在华中工学院演讲时说：“美国的私立大学以培养领导人才为主，它绝对不选考分特别高的学生，除了看学生的考分外，还看是不是辩论健将，……如果辩论特别好，读高中时是辩论队的成员，那一定能进最好的私立大学。”（1986年2月1日《光明日报》）我国高校方兴未艾的辩论热潮也从另一侧面表明了广大青年与社会有识之士对辩说意义的认同。

不言而喻，人们对辩说的注重，决不在于它的形式，而在于它的本质。“天下之君子之为文学出言谈也，非将勤荣

其惟舌，而利其唇氓也”（《墨子·非命下》）。因此，先贤在倡导辩说的同时，就提出了“辩慧”与“辩口”之分，注意到“理胜”与“辞胜”之别。他们力主辩说要察于理当，“以取舍是非之理相告，无故从有故，弗知从有知……”（《墨子·非儒下》），坚决反对“空说虚言”“言甘辞巧”的“口辩”（《论衡·定贤篇》），以及“饰词以相乱，匿词以相移”（《邓析子·无厚篇》）的诡说。正是出于对待辩说的这种严肃认识，才有了思想界和学问家对辩说方法、原则乃至应持态度的思考和研究。

今天，我们不揣学识之浅陋，继承并弘扬先贤研究辩说之成就，并尽力结合现实社会中政治、经济、文化教育以及涉外交往、法律诉讼中交际与谋略的实际需要，分门别类介绍若干实用的辩说方法，以供各界朋友参考。为此，我们草成《实用辩说丛书》，计五册：《辩说的艺术》（赵继伦主笔）、《辩说与交际》（杨哲昆主笔）、《辩说与谋略》（田立刚主笔）、《诡辩与反诡辩》（李卒、林鸿伟）、《辩论赛实务指南》（杨桂华）。通过这套丛书，我们既要从正面说明实用辩说方法，也要从反面展现辩说中的诡辩以及对它的批驳，还要介绍一种训练和提高辩说能力的有效方法——辩论赛。我们期望这套丛书能借改革开放之风，为在人生舞台上拼搏、奋斗、进取的各条战线的朋友添些许助力。果能如此，所愿足矣！

前 言

曾有人感到奇怪：为什么我们长了两只眼睛两只耳朵，却只长了一张口？聪明的人解释道：那是让我们多看、多听、少说。

先人们总是不厌其烦地告诉我们：是非只为多开口。于是，少说话不辩争的谦谦君子形象，在朦胧中成了我们效仿的楷模。然而，我们是受了益，还是受了害？

其实，交往中从来就充满了是非，是非绝不会因为我们少开口就自动减少、消失。无论是辩还是说，如果说它们能招惹是非，那绝不是因为它们的“多”，而是因为它们的不恰当。可见，为了避免是非而使我们自己变成一个讷于言辞的人，实在是一个不智之举。

辩说是交往中澄清是非的利器，但是，如果使用不当，它反会使是非复杂化。然而，我们不应该怪刀割了手，而应该怪我们不会用刀。在交际活动中，辩说有其特点和内在规律、使用规则和方法，不了解这些，就难以用好论辩这把“刀”。我们的失误大多在于此。

由此可见，我们要做的，不是扔掉论辩这把刀，而是如何恰当地使用这把刀，使它成为一柄能斩开交际中“乱麻”的“快刀”。

为了达到这个目的，本书首先探讨了辩说在交际中的作用，使读者了解辩说究竟能够做些什么，并由此领悟其重要性。在此基础上，阐述了辩说的基本原则，使读者能够从最基本的方面把握辩说的最一般的要领。接着，本书又较为详细地介绍了交际中辩说的四种基本类型，使读者在掌握一般要领之后，能够进一步领会在不同类型的辩说中，它们会有哪些具体的变化，从而更深入、具体地了解辩说的具体要求。最后，本书将交际中辩说的基本技巧分为五大类，并依次做了详细的介绍。

辩说是一种高智力活动，它虽然有规律可循，但却无一成不变的固定格式。因此，本书并不简单地罗列各种各样的技巧，而是从特性、原则、类型、基本技巧等诸方面，对交际中的辩说做系统的介绍。这样做的好处是可以使读者从理性上认识辩说，从本质上掌握辩说，从而在实际活动中灵活地、创造性地使用辩说。

在系统性的基础上突出内容的实用性和方法的可操作性，是本书的基本特点。本书力求使读者能在较短的时间内，把握住辩说方法的最核心内容，但是限于经验和水平，难免会心高手低。我们希望广大读者不要简单地寻求技巧，而应该系统、全面地了解辩说，只有这样才能掌握活的辩说技巧，才能学到真正的技能。

参加本书编写工作的有：辽宁工学院副教授杨哲昆，江西警察学校讲师严晓辉，福建华侨大学讲师黄朝阳。具体分工情况如下：

杨哲昆：“辩说与交际概说”、“交际中辩说的作用”、“交际中辩说的基本原则”、“交谈中的辩说”、“商谈中的辩

说”、“解惑性辩说技巧”。

严晓辉：“涉外交往中的辩说”、“劝导性辩说技巧”、“询探性辩说技巧”。

黄朝阳：“问题争议中的辩说”、“拒卫性辩说技巧”、“反驳性辩说技巧”。

本书在选择有关事例材料时，参照了一些书籍和有关报刊，恕不一一列出，在此一并致谢！

本书由崔清田、张晓芒先生最后审查、修改、定稿。

作者

1994年11月4日

目 录

议“辩说”——《实用辩说丛书》序	崔清田 (1)
前言	(1)
“医生发烧吗”——“辩说”与“交际”概说	(1)
“妙辩解两难”——交际中辩说的作用	(8)
“巧拨弦外音”——交际中辩说的基本原则	(22)
“鸡鸭也可骑”——基本类型之一：交谈中的辩说	(38)
“一点小诡计”——基本类型之二：商谈中的辩说	(60)
“道德”与“法律”——基本类型之三：问题争议 中的辩说	(78)
“特殊的纪念品”——基本类型之四：涉外交往中 的辩说	(99)
“沉黄”与“臣皇”——基本技巧之一：劝导性辩 说技巧	(120)
“产婆术”——基本技巧之二：询探性辩说技巧	(145)
“我恰恰相反”——基本技巧之三：拒卫性辩说技巧	(168)
“最好杀人”——基本技巧之四：反驳性辩说技巧	(190)

“最好的丈夫”——基本技巧之五：解惑性辩

说技巧 (213)

“医生发烧吗”

——“辩说”与“交际”概说

假如，你同一些品行不端的人有交往，你的朋友责问你：“你为什么要同这些人交往？你不知道近墨者黑的道理吗？”你将如何回答？古希腊的一位智者也遇到了同样的问题，他是这样回答的：“医生每天都被病人包围着，也不会因此而发烧啊！”这样的回答怎样？至少我们会说他回答得很有力。为什么其回答会有力呢？原因在于他使用了辩说。对于交际活动来说，辩说是一个极为有用的利器，交际离不开辩说，辩说最大的应用场所就是交际场所。

那么，辩说是什么？交际又是什么？

我们首先谈谈辩说。在日常生活中，人们比较熟悉“辩论”、“论辩”等词，在本书中，为何不使用这些比较常用的词，而采用了“辩说”这个词呢？这里主要受三个因素制约：①在交际活动中，“辩”主要以“说”即口语交流的方式来表现。在口语交流中，只有很短的思考时间，而且话一出口，修改便比较难了。这些特点与著书立说打笔仗是大为不同的。当然，在某些情况下，交际中也有书面交流，不过这些交流也往往带有浓厚的口语特点。鉴于这些情况，使用“辩说”这个词，更能准确表达交际中的“辩”活动。②交际中的“辩”不是单纯的争议，而是自然地融入于交谈、交

往之中，难分彼此。例如前面的那位“智者”的回答，是在辩还是在进行一般对话？毫无疑问，这两者都是。交际中的“辩”大多是在对话中自然而然地出现，有时，人们往往难以明确发现其存在。A、B两人交谈，A说：“同人家辩论没有好处，你有一百个道理，他只要一个不服，事情就卡住壳了。”B云：“不错，辩论确实没什么好处。”你看，A用辩说服着B，却反说辩论没好处；B呢，一边老老实实在地接受了对方的辩，一边又承认辩没好处。交际中，辩往往与对话天衣无缝地结合在一起，以“辩说”来表述它，更能精确地反映其特点。③在交际中，“辩”不是简单地克敌制胜，而是从交际的需要出发，为交际的目的服务。这就决定了它不能简单地论述道理，而要根据交际的实际需要和实际情况，使对方接受某种东西，以达到交际的目的。我们知道，把一个道理说明白，与让人家信服这个道理，这中间是有差距的。交际中，辩更注重后一方面。它总是在辩中说服，在说服中辩。可见，采用“辩说”一词，可以更为准确地表达交际中辩的活动。

基于以上三个因素，我们采用了“辩说”一词。从前边的说明，我们可以对辩说做以下总体说明：辩说是把争执、议论、说理融合在一起，以阐明道理和说服对方为双重目的的、具备口语特点的语言交流活动。

其次，我们再谈谈什么是交际。从最广泛的意义上说，交际就是人与人之间的往来接触，不过，这句话仍然是笼统的。就一般情况看，交际首先要具有“个体性”，即交往者是具体的个人。A国国庆，B国电贺，这是国与国之间的交往，不属交际范畴；但两国外长会谈，虽然两人各自代表自

己的国家，但又是双方具体的人在交往，带有个体性特征，这就可以划入到交际的范畴了。其次，交际必须具有“互换性”，即交往双方有“往”有“来”，共同参与。播音员在电台上广播，这是一种单向性的活动，不具有互换性，这就不属于交际的范畴了。但如果听众向播音员发表看法，无论他是打电话还是写信，此时播音员与听众之间的交往就带有交际性了，因为电话沟通、书信往来都带有了互换性。根据以上的说明，我们可以对交际做以下总体说明：交际是具有个体性和互换性的人与人之间的接触活动。

以上，我们简要地说明了“辩说”和“交际”这两个概念。下面，我们再谈谈这两者在实际生活中的内在联系。

首先，交际需要辩说。

我们不妨先从具体的实例来思考这个问题：

男：今天真热！

女：可不是，呆在家里能闷出病来！

男：外边更晒人。

女：到海边吹吹海风，坐在凉亭里看看山景，都比呆在家里好。

男：没那么多时间啊！

女：你总是说没时间，今天这么热，你不能停会儿笔，出去走走吗？

对话到了这个地步，男方大约只有两个选择了，一是接受女方的建议，二是说服女方接受自己的观点。如果选择前一个，自然是大家乐；如果要选择后一个，那就非辩说不可了。从这里我们不难看出，在交际活动中，由于人们有不同的观点、兴趣、特性，在接触中必然要产生如何协调的问

题，协调就必然需要辩说。当然，这仅指正常情况而言，事实上，由于交际活动的复杂性，它需要辩说的地方还多着呢！在交际中，由于各种原因，人们往往会遇到窘迫、刁难、讥讽、诡计甚至谩骂，如果我们没有笨到带着刀大砍大杀一通，那就只好拿起辩说的武器，去同对方在智力上进行较量了。

由以上的简略说明可以看到，在交际活动中，由于沟通思想的内在要求，以及各种问题、情况的存在，它必然需要辩说，这是它与辩说的内在联系之一。

其次，辩说促进交际。

所谓交际活动的深入，是指人们在交往中相互了解的加深或情感交流的加深。而这两者都是以不断的沟通，消除交往中的障碍为基础的。沟通、消除障碍的主要渠道是辩说。以上所说，是辩说促进交际的内在原因。下面我们通过实例来进一步说明一下这个问题。

例一：

一天，魏文侯问群臣：“我是什么样的君主？”

群臣应道：“仁君。”

唯独大臣任座表示异议：“您得中山后，把它分给儿子，不封给弟弟，怎能说是仁君？”

魏文侯听后大怒，任座见状忙离去。

魏文侯又问翟璜。

翟璜答：“我认为您是仁君。”

魏文侯追问：“你为什么这样认为？”

翟璜说：“我听说君主仁厚，大臣就耿直。刚才任座说话那么坦率，可见您是仁君。”

魏文侯听后，又羞又喜，忙派人把任座请回，并下堂亲迎，待为上宾。

此例中，魏文侯只愿听恭维话，不愿听逆耳之言，同任座闹僵了关系。如果此事不了了之，势必留下芥蒂，如果照此发展下去，君臣关系必然要恶化，结果将是君子远离，小人得志。翟璜抓住了魏文侯的特点，运用巧妙的辩说，寓道理于恭维，使魏文侯认识到了自己的过失。这里，辩说的作用是沟通了君臣的思想，使君臣的关系变得融洽。

例二：

A：昨天你为什么只值了半天班？

B：上午是她和我一起值的班，所以，下午我们就出去买结婚用品了。一个人的事儿由两个人做就能快一倍，这是你说的啊！

A：你们何时结婚？

B：下月8号。

A：我给她20天婚假。

B：谢谢！到底是老朋友，当了领导也没变！不过婚假本是10天，会不会……

A：没关系，你就没婚假了。

B：什么？

A：两个人的事儿由一个人做就要慢一倍，所以我给了她20天假。

例中，A与B既是上下级关系，又是朋友关系，B以此为背景，利用诡辩为自己的错误进行开脱。对此，A若简单地板起“领导”的面孔，必然会影响双方的私人感情；若一笑了之，原则性又没了。A通过辩说，避免了这两方面的问

题，既指出了对方的谬误所在，又维系了双方和谐的关系。如果没有这种恰如其分的辩说，双方的交往关系就会留下阴影。

以上所举两例，只是从两个小的方面显示了辩说对于交际的促进作用。在实际的交际活动中，辩说促进交际活动的具体方式是多种多样的，它既可以解析问题，又可以化解刁难；既可以巧妙说服，又可以委婉拒绝；既可以抵御折辱，又可以揭穿阴谋……总而言之，辩说能以数不清的方式消除交际中各种各样的障碍，使人们的交际活动能按着正常的轨道向纵深发展。没有辩说，交际就会中断。

以上，我们简要地说明了辩说与交际的内在联系。通过这种内在联系，我们可以看到辩说在交际活动中的重要地位。一位朋友曾讲过这样一件事，有一天他在街上买了一些水果，回家路上，路过一位老熟人家门，忽然想起有件事儿要同这位熟人谈谈，便上前敲门。老熟人一见是他，便很热情地让进屋，又见他拎着水果，便责怪道：“老熟人了，来看看我就很高兴，买东西干什么？”这位朋友一时不知说什么，只好很不情愿地把水果献上。“后来”，这位朋友苦笑着说，“我只好又上街买了一份带回家。我一点思想准备都没有就糊里糊涂地给人家送了一回礼，你说好笑不？”其实，这类情况在交际活动中并不少见，像这位朋友这样将错就错未尝不可，不过既然心非所愿，总是不大舒服。如果坦白地说“不是给你买的”，对方可能就会不舒服了。如果在此种情况下加进一个巧妙的辩说，情况可能就会不同了。如果不懂得辩说，那么交际中还有数不清的难堪在等着您呢！

在本书中，我们从讨论交际中辩说的作用及基本原则入