



XIANG KONGMENG
XUE XIONGBIAN

真正的智慧在经典，真正的才华在运用。

本书系统而有条理地解析了孔子和孟子的辩论艺术，通过例举古今中外的代表事例，为读者总结出适应于现代口才的多种辩说技巧，让你开口就能打动人，句句说到对方心里去。



句句是经典，字字是良言
沉下心品味，静下心怡情

刘小漂◎编著



最有中国味的说话之道



向 孔子孟 学 雄辩

人生不外言动，除了动就只有言，所谓人情世故，一半儿在说话里。

——朱自清

目录

前言.....	4
第一章 克己复礼，礼仪是君子雄辩基础.....	5
【经典今解】.....	5
【古为今用】.....	6
方法 1：真诚表达，以诚动人。.....	6
方法 2：真情实感、以情感人.....	8
方法 3：注重沟通，以理服人.....	10
方法 4：态势自然，以行带人.....	14
第二章 浩然之气，辩论者的心理很重要.....	18
【经典今解】.....	18
【古为今用】.....	20
方法 1：保持良好的心理状态.....	20
方法 2：避免人身攻击.....	21
方法 3：辩论要克服紧张.....	22
方法 4：理直气壮，以势取胜.....	25
方法 5：攻心术的运用.....	27
第三章 见牛见羊，借题发挥是你的突破口.....	30
【经典今解】.....	30
【古为今用】.....	33
方法 1：寻找共同点，开场白要亲切.....	33
方法 2：恰到好处的赞美.....	36
方法 3：批评的正确方法.....	42
方法 4：变换立场和角度.....	44
方法 5：将心比心，心理求同.....	46
第四章 仁者无敌，抓住对方论据的谬误.....	49
【经典今解】.....	49
【古为今用】.....	50
方法 1：反守为攻，扭转情势.....	50
方法 2：以守为攻，后发制人.....	54
方法 3：以问代答，控制主动权.....	58
方法 4：诱敌深入，巧取胜利.....	59
第五章 义利之争，巧用比喻让道理易懂.....	61
【经典今解】.....	61
【古为今用】.....	62

方法 1: 善用比喻, 化抽象为具体.....	62
方法 2: 一语双关, 留下画外音.....	69
方法 3: 寓理于事, 加强感染力.....	70
方法 4: 含蓄委婉, 用隐语表达.....	72
方法 5: 旁敲侧击, 听音辨声.....	79
第六章 牵牛鼻子, 设问让对方跟着你走.....	83
【经典今解】.....	83
【古为今用】.....	87
方法 1: 巧妙设问.....	87
方法 2: 左右为难.....	88
方法 3: 等待战机.....	90
方法 4: 反问攻击.....	93
方法 5: 反问诘难.....	95
第七章 巧施妙计, 破绽由对方自己呈现.....	101
【经典今解】.....	101
【古为今用】.....	103
方法 1: 巧用激将, 刺激对手.....	103
方法 2: 学会倾听, 见微知著.....	108
方法 3: 正反对比, 形成反差.....	111
方法 4: 正话反说, 收获奇效.....	113
第八章 迂回包抄, 攻其不备堵死后退路.....	116
【经典今解】.....	116
【古为今用】.....	118
方法 1: 出其不意, 拆穿老底.....	118
方法 2: 趋利避害, 做个导游.....	120
方法 3: 绵里藏针, 温柔一刀.....	123
方法 4: 虚虚实实, 实实虚虚.....	126
第九章 鱼与熊掌, 布设两难, 进退维谷.....	129
【经典今解】.....	129
【古为今用】.....	132
方法 1: 前后夹击, 两难为王.....	132
方法 2: 左右逢源, 虚张声势.....	138
方法 3: 鱼不是鱼, 熊掌不是熊掌.....	140
方法 4: 华山一条路, 制敌于死地.....	143
第十章 赤子之心, 话说三分给人留台阶.....	146
【经典今解】.....	146
【古为今用】.....	147
方法 1: 巧断句型, 语出新意.....	147
方法 2: 欲说还休, 话留三分.....	148
方法 3: 答非所问, 避其锋芒.....	149
方法 4: 避实就虚, 闪避回答.....	152
方法 5: 以谬制谬, 刁问巧答.....	155
方法 6: 适当妥协, 不逞一时之勇.....	157
第十一章 蓬生麻中, 让真理自己证明自己.....	158

【经典今解】	159
【古为今用】	161
方法 1: 矛盾判断法.....	161
方法 2: 架桥铺路, 巧设前提.....	165
方法 3: 直来直去, 针锋相对.....	167
第十二章 独乐众乐, 诙谐幽默是雄辩良器.....	168
【经典今解】	169
【古为今用】	170
方法 1: 幽默答辩, 缓和气氛.....	170
方法 2: 机智应答, 巧解难题.....	174
方法 3: 模糊应对, 进退自如.....	175
方法 4: 岔开话题, 曲解语意.....	176
方法 5: 自我调侃, 展现胸襟.....	178
第十三章 仁者爱人, 斩钉截铁控制住局面.....	181
【经典今解】	181
【古为今用】	182
方法 1: 场面很重要, 论辩要有礼.....	182
方法 2: 过犹不及, 控制为王.....	184
方法 3: 仁者爱人, 自控求胜.....	185
方法 4: 妙用排比, 气贯长虹.....	186
第十四章 孰轻孰重, 站在诡辩高点上说服人.....	190
【经典今解】	190
【古为今用】	192
方法 1: 虚拟前提, 云山雾绕.....	192
方法 2: 转换问题, 逆袭对手.....	195
方法 3: 双重标准, 交叉诡辩.....	197
方法 4: 较真式诡辩.....	198
方法 5: 放大错误, 寻找矛盾.....	200
第十五章 触类旁通, 举一反三的辩论智慧.....	203
【经典今解】	204
【古为今用】	205
方法 1: 管中窥豹, 以小见大.....	205
方法 2: 不拘成规, 直接破的.....	207
方法 3: 声东击西, 言此意彼.....	209
方法 4: 明知故问, 点透事实.....	211

前言

自古以来，有人的地方就有语言，有语言的地方就少不了辩论。大到国家党派之争，小到主妇买菜讨价还价，生活无处不辩论。

春秋时期，大大小小的学者、思想家代表着不同流派思想和阶级利益对宇宙，对国家，对社会万象阐释观点，著书立说，自建门派，雄辩四方，出现了百家争鸣的文化盛况，经过千百年的洗礼，其留下来的思想瑰宝至今还闪耀着真理的光辉，对中国古代文化产生了非常深刻的影响。

期间，以孔子和孟子的成就最为耀眼。“至圣”孔子开创儒家思想，毕生周游列国在同各国君主的一次次辩论中宣扬以仁为本的思想主张。孟子继承了孔子的思想，著有《孟子》一书，被后世尊称为亚圣。与孔子在《论语》中的谆谆教诲不同，《孟子》的大部分文章气势浩然，层次鲜明，逻辑紧密，通篇充斥着机智幽默的辩词。

可以说，孔孟之道得以发扬光大，全靠两位圣人的雄辩之才。

关于孟子的善辩，在《孟子·滕文公下》中有一段这样的对话：公都子问孟子：“外人皆称夫子好辩，敢问何也？”孟子的回答是：“予岂好辩哉？予不得已也。”，孟子将辩论当做思想斗争的有力武器，用来对付乱臣贼子，教化贤君明主，推行自己的政治主张。

无怪乎中国历史上最著名的文学理论家刘勰评价孟子的说话艺术中这样说道：“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”

到了社会经济高速发展的今天，辩论依然是有识之士之间思想交流的最主要的方式之一。“历史无数次向我们证明，思想的僵化是比肉体的死亡更可怕。正所谓“道理越辩越明。”每一次的辩论都让人们的思维更加活跃，观点更为清晰，建议更为合理，不失为教学相长的良好手段。

既然辩论如此重要，究竟我们在生活中、辩论赛场上如何才能做到辩才无碍呢？

本书以史为鉴，站在孔子和孟子这两位伟人的肩膀上系统而又层次分明地解析了他们的辩论谋略，通过例举大量古今中外的生动而又贴切的说辩事例，为读者总结出适应于现代辩论的十五种雄辩利器。包括如何增强辩论的气势，如何通过比喻、设问、事实等手段巧妙驳倒对手，以及如何使辩论语言幽默风趣，体现辩手风度等论辩智慧。

现在，我们就打开这本书，跟随孔孟之言了解雄辩的奥秘吧！

第一章 克己复礼，礼仪是君子雄辩基础

子曰：克己复礼为仁。克己复礼是孔子提倡达到仁之境界最基础的修养方法。孔子能够约束自己，使得每件事都合乎道理、礼法便能求仁得仁。对于辩手而言，做到克己复礼更会赢得对手的尊重和信赖，为论辩的成功奠定基础。

【经典今解】

子入太庙，每事问。或曰：“孰谓鄫人之子知礼乎？入太庙，每事问。”子闻之，曰：“是礼也。”（《论语·八佾》）

“礼”学专家孔子到祭祀周公的太庙里，每件事都要请教别人。因此，有人质疑他是否真如传言所说是一位知礼之人。而孔子这种不以知之而自满，反而自谦求问的态度正是他克己复礼之处。

公都子曰：“滕更之在门也，若在所礼，而不答，何也？”

孟子曰：“挟贵而问，挟贤而问，挟长而问，挟有功劳而问，挟故而问，皆所不答也。滕更有二焉。”

公都子说：“滕更在您门下学习，似乎应该在以礼相待之列，可是您却不回答他的问题，为什么呢？”

孟子说：“倚仗着自己的权势来发问，倚仗着自己贤能来发问，倚仗着自己年长来发问，倚仗着自己有功劳来发问，倚仗着自己是老交情来发问，都是我所不回答的。滕更有这五种中的两种。”

而后，朱熹《集注》引赵氏说：“二，谓挟贵，挟贤也。”进一步说明了，滕更仗着自己是国君弟弟的地位权势，自认为贤能有为，才向孟子求学。

可为何孟子对这些有所倚仗的人不予回答呢？

这一点，我们可以从孟子的交友原则中窥知一二。孟子曾说：“友也者，友其德也，不可以有挟也。”交朋友靠的是自身品德，一旦掺杂了权势、地位这些因素，友谊也就不纯粹了。

交朋友如此，求学问更是如此。朱熹《集注》引尹氏所说：“有所挟，则受道之心不专，所以不答也。”如果仗着自己的权势地位，心怀自满地求问师长，

怎么能专心听取教诲，有所收获呢？所以孟子不予回答。而这种不予回答，又不是“予不屑之教诲也者，是亦教诲之而已矣”呢？（《告子下》）

“三人行，必有我师焉。”其实不管你是否如何位高权重，如何博闻强识，每个人都有你所不及的地方值得学习。哪怕面对不如自己的人也应该有如孔子所说：“敏而好学，不耻下问。”（《论语·公冶长》）的精神。所以，对待任何人，我们都应该放下所有倚仗，约束好自己的行为，态度谦和守礼，这样才能从他人身上汲取知识，不断完善自己。

辩手要想对手对自己的观点心悦诚服，首先必须克己复礼，匡正自己的行为举止，做到有礼有节，在此基础上才能以诚动人、以情感人、以理服人。用真诚的态度，饱满的感情让对方折服于你的人格魅力，以有力的论据和恰当的技巧让对方认同你的论点。引起对方情感和理智上的共鸣，从而让他自然而然地接受并且支持你的想法和观点。

【古为今用】

方法 1：真诚表达，以诚动人。

某学院老师曾为推销自己写的一本书，对学员做了一次演讲：“当老师的在这里推销自己写的书，难免有一种‘王婆卖瓜，自卖自夸’的尴尬。但如今作者也很难，不仅写书，还得卖书。出版社给了我 1000 册的任务，我不得不厚着脸皮找大家帮忙。书到底写的怎么样，我不好说，不过有两点可以保证：第一，我前后花了三年时间完成这本书，可以说这本书是我心血的结晶；第二，书里的内容都是我这些年来自己长期思考的见解，绝不是东拼西凑抄下来的。我并非想要凭老师的身份强迫你们买我的书，相反，我是用朋友的身份向大家告知这件事，希望能得到大家的帮助和支持。买不买全靠自愿，如果觉得这本书对你有用，你又有财力就买一本，算是帮我一个忙。谢谢。”演讲结束当下，这位教员就卖出了三百多册。

这位教员的推销语言简单朴实，看似毫无技巧可言。可正是这样一番简单的表达展现出了论辩的最高技巧——真诚。他自然流露出来的真诚赢得了听众的

信赖也赢得了这次演讲的成功。

另一个例子，某旅游团参观一家糖果店后，都没有购买意向。临走的时候，服务员不但没有不耐烦，反而热情地端出一盘精选的糖果，态度有礼地说：“远来是客。这是我们店刚进的新品种，清香可口，甜而不腻，特地请你们免费品尝，以尽地主之谊。”一番话说完，旅行团顿时有一种宾至如归的感觉，欣然品尝了店家的糖果。顾客既然承了店家的美意，自然也会购买一些糖果回敬对方。于是每人买了一大包产品，大家都带着满意的微笑离开。

试想，如果这位服务员在推销过程中言必称自己的产品有多好，或者不断询问顾客是否购买，这种目的性过强的行为，不管表现地多么热情，都只会让人反感。付出真诚自然就会收获真诚。但如果为了回报才表现地热情，那这份情也不真不诚不足以动人了，

在论辩的过程中同样如此。真诚是一种自然流露。辩手在语言表达过程中不是想着如何说服对方，而是有礼貌地真情实意地表达自己最真实的观点，才是最有说服力最有感染力的表达方式。

所谓真诚的表达不仅体现在态度的自然诚恳，更重要的是表达内容的诚实准确。

“诚者，天之道也，思诚者，人之道也。”（《孟子·离娄上》）孟子认为大自然的规律是真实无妄的，追求这种真实也是做人的道理。其实这也是论辩的道理。在论辩过程中，最能取信于人的便是真话、实话。

通常言不由衷的人，论辩技巧越高超，只会越引起人们的反感和抵触。例如之前提到的例子中，假设那位老师美其名曰是为了学生的课业着想，提供题材，任凭他把自己写的书夸的头头是道，学生们也只会认为他是为一己私利，蒙骗学生，对购买书籍越发抵触。事实上，这名老师选择了说真话、说实话。明明白白地告诉大家自己就是来推销书籍的，希望大家能帮忙。从而取得学生的信任。达到了推销目的。

由此可见，如果辩手在论辩过程中彰显诚实品德，以德信人，即使没有舌战群儒的雄辩之才，也足以打动人心，取信于人。

以理服人靠的是知识的权威力量，以德服人则凭借人格魅力。两者不可偏废。但后者更能直达人们内心深处，撼动心灵。我们常讲德高望重，其实“德高”不

仅能“望重”，而且能“言重”，即增加说话的分量。因而，两者又是相辅相成的。从某种意义上说，德行是形象的道理，道理是抽象的德行。

生活中无数事例证明，最能说服别人的人并不一定是口若悬河的人，而是态度得体，真诚表达的人。当你用谦和有礼的态度诚恳地表达出真实的内容，你就能赢得对方的信任。一旦建立起双方的信赖关系，论辩就变得轻松很多。因为对方很有可能由信赖你这个人而信服你说的话。自然而然，论辩的主动权就掌握在你的手中。

一泻千里的演讲虽然气势惊人，但是如果少了诚意，那就失去了吸引力。如同一束色彩鲜艳绢花，姿态娇美却缺乏生命力。因此，演讲者首先应该注重如何在演讲中体现出你的真诚，如何把自己的真实的想法传递给对方。只有当听众感受到你的诚意时，他才会打开心门，接收你讲的内容，才能实现彼此之间沟通和共鸣。

方法 2：真情实感、以情感人

“感人心者。莫先乎于情。”论辩是一种以已达人的艺术，不仅要以理服人，更要以情感人，即通过丰富的情感展示引起人们相同的情感体验，从而影响人们的行为以及观点的变化，取得最佳的论辩效果。

以情感人最直接有效的方法就是现身说法，用自己真实的亲身经历和遭遇情真意切地劝导别人，最容易引起对方的共鸣。

美国南北战争结束后，曾任过两三次国会议员，功勋卓著的著名英雄陶克将军和一名普通的士兵约瑟夫·爱伦一同竞选国会议员。

陶克在演讲中说道：“诸位同胞们，记得十七年前（南北战争时）的昨天晚上，我带兵与敌人激战，经过激烈的血战后，我独自在荒无人烟的树丛里睡了一个晚上。如果大家没有忘记那次艰苦卓绝的战斗，请在选举中，也不要忘记那位吃尽苦头、风餐露宿、造就伟大战功的人。”

显然，陶克的演讲打的是“苦情”牌、“战功”牌。提醒人们记起他吃过多少苦，立过多少功。这番话果然引起众人的钦佩和感激之情。

紧接着，爱伦说道：“同胞们，陶克将军说得没错，他确实在那次战争中立下了奇功。我作为他手下的一个无名小卒，无数次替他出生入死，冲锋陷阵。连

他在树林里安睡时，我还得携带武器，站在荒野上保护他，饱尝风寒露冷。”

爱伦的这番演讲高明之处在于他将陶克引起的情感共鸣转移到了自己身上。他让观众恍然大悟，功劳是将军和士兵一起打拼来的，可士兵比将军更辛苦。于是大家认为士兵更值得钦佩和感激，最终，人们将票投给了爱伦。

“情不深，则无以惊心动魄。”只有深厚澎湃的激情迸发才能引起听众的强大共鸣。这就好比冲出龙门的河水，呼啸着奋进的浪花，让人听了心中激荡万千。所以，有经验的论辩者会在必要的时候，直抒胸臆，激情万丈，引发论辩的高潮，激起对方情感上的强烈共振。

想要做到以情感人，首先要求论辩者性情洒脱直爽，能与听众同悲同喜，不扭捏作态。正所谓“未成曲调先有情”；其次，论辩者说话要坦率无伪，对听众推心置腹，讲述真情实感。再次，论辩者的态度应有礼有节、爱憎分明。对真、善、美热情讴歌，对假、恶、丑无情鞭笞；最后，在论辩过程应该张弛有度，既有情感推动又有理性分析。寓理于情。

一个雄辩家，不但要掌握真理，而且要善于将真理寓于情感之中，学会声情并茂地表达，使别人心悦诚服地接受你的观点。

在一次“安乐死不符合人道主义精神”的论辩中，反方二辩有一段感人至深的陈词：

谢谢主席，大家好！当我听到对方辩友的发言，我的心情十分沉重，我们才二十岁，正值生命最旺盛最蓬勃的时刻，我们却冷漠地，不痛不痒地让一个还有生命力的人选择死亡。我们有什么资格这样做？我们爱鲜花！如果它快要枯萎，我们要不要把它从枝头上折下来？我们爱河流？如果，它快要干竭。我们是不是要索性将它填成平地？我们爱蓝天？如果飘来一朵乌云，我们是不是永远不再抬头？我们更爱生命！哪怕生命即将结束，任何人没有权利提前扼杀它。“身体发肤授之于父母。”我们应该尊重神圣的生命，我们应该尊重赋予我们生命的父母。尽管这条生命快要走到尽头，也不应该舍弃尊严，颓丧放弃。死有轻如鸿毛，假如你畏惧痛苦，轻言放弃。死有重如泰山，假如你奋斗到生命最后一刻，永不认输。如果连生命都不值得你留恋，那我们的存在还有何意义？

诚然，让一个风华正茂的二十岁青年来谈生死，这个话题过于沉重了。人生之大莫过于生死。辩手首先谈自我感受，引发同龄人的共鸣，继而采用一系列生

动的比喻来说明不能扼杀美，不能扼杀生命。寓理于情。最后引用司马迁的名句强调生命的尊严不容放弃，令全场人肃然起敬。

我们再看一段关于“越是民族的是否越是世界的”论辩中，正方北京大学队三辩胡景辉同学总结陈词的结尾：

当新世纪的钟声已从地平线的那端传来，当新世纪的曙光已经照亮了我们的窗棂，我们在这里面对着亿万中国的电视观众，用优美的华语探讨一个世纪的命题，我们越来越感受到这样一个真理明显地昭示于我们面前：“各民族文化繁荣昌盛之时，也就是世界走向辉煌灿烂之际。”

这真理属于世界，这真理更属于我中华民族。中华民族五千年文化源远流长，生生不息。我们在这里创造，我们在这里扬弃，我们从这里面向世界，走向未来。

我是你河边破旧的老水车，数百年来纺着疲惫的歌。我是你额上熏黑的矿灯，照在历史的隧洞里蜗行、摸索。我是你雪被下古莲的胚芽，是簇新的理想刚从神话的蛛网里挣脱，是绯红的黎明，正在喷薄，祖国啊，我亲爱的祖国！谢谢大家！（热烈的掌声）

胡景辉同学这番话声情并茂，一方面显示出了他对民族文化走向繁荣的信心，更浓烈地表达了自己作为北大学子对祖国和民族的深爱。当他说到“这真理属于世界……走向未来”时，嗓音高亢响亮，激情四溢。接着又压低嗓音，用浑厚、深沉、缓慢的语调背诵起舒婷那首著名的诗。最后带着无限感情地大喊一声：“祖国啊，我亲爱的祖国！”为演讲做了完美的结尾。

一刹那，整个辩论场都被他的激情震撼，被他热烈的爱国之情感染，掀起会场的情感高潮。

方法 3：注重沟通，以理服人

在论辩过程中，想让别人认同自己的观点，以理服人，我们就要注重沟通，只有通过沟通，才能缩短人与人之间的距离。而要达到有效的沟通则是要因人而异，根据对方的性格来选择适当的沟通方法。

中国人说话很有意思，一般不会把话说得太满、太绝对，总会留有余地。大多数人讲“是”有“非”的成分，讲“非”有“是”的成分，讲“行”可以变成

“不行”，讲“不行”可以变成“行”，阴阳文化，阴中有阳，阳中有阴。

每个人收礼的时候，没有人会直白地说，我最喜欢收礼了。一般都会客气地说：“哎呀，人来了就好，礼物就不用了。”然后欣然收下礼物。

比如当你邀请对人来家里作客。对方心里不想来，但直接说不来的话，会让你没面子，于是嘴上说来。到时候没有来成，你也会体谅对方不是不想来而是不能来。这样就不会伤了和气。当对方想来的时候，他就说不来，结果来了，对方会很惊讶，你看人家本来不能来的，特意为了我赶来了，真是够朋友讲义气。于是彼此感情更加深厚了。

再比如，你是汽车销售员。客人询问价格。如果你直接回答 26 万，他立刻抬脚走人，因为他来之前已经比较过好几家了，有人只卖 20 万，一样是汽车，他凭什么要选择贵的呢？但是你不可能面对客人询问每次都只报一个最低的价格，这样你虽然留住了顾客，但赚不了多少钱。这个时候你就应该注重沟通技巧，巧妙地与顾客周旋。首先避开直接回答价格问题，转而介绍汽车的功能特点，让顾客了解你的汽车比别家更安全更省油，更具购买价值。当顾客发现你卖的汽车确实更好，对你提出的价格接受度自然就提高了。

在和大多数人沟通的时候，不要莽撞地单刀直入，强行把自己的观点灌输给对方。而是要迂回婉转地旁敲侧击，引导他们自己领悟出你想要转达的想法，这样才会提高他们的认同度。

心理实验证明：人们往往会喜欢和自己相似的人。因此，寻求心理相容，不外乎是要寻求共同的话题、共同的爱好、共同的情感体验、共同的目的，从而达到有效的沟通，融洽相处。

一个成功的辩手，不仅能以犀利的言辞、缜密的思维、铿锵的语调去征服对方，他们更擅长通过亲切随和的态度，借用共同的话题切入对方的防备圈，引起心理共鸣，让对方觉得我们想法都是一样的，是同盟，从而欣然接受其观点。

1952 年，尼克松与艾森豪威尔竞选总统的时候，突然《纽约时报》上登出一篇文章，抨击他在竞选中秘密受贿。

为此，尼克松立即赶往电视台为自己澄清事实。下午六时半，当尼克松在电视屏幕上出现时，所有美国公民都在关注他。尼克松通过电视把自己的财务史全部公开，从自己的家产，一直谈到他的欠债。这在政治史上是一个非常罕见的举

动，紧接着，在说到自己的经济收支情况时，他一五一十把每一分钱的用处都说的仔仔细细——从孩子矫正牙齿到改装锅炉等款项。他还诚实地告诉大家，这次竞选中，确实收到一件礼物，就是得克萨斯州的人送给我孩子的一只小狗。

说完这些，尼克松态度诚恳地再次强调了自己的施政纲领、为政原则。

当他讲完走出广播间时，到处都是欢呼声。有许多人通过电话、电报或寄信的方式表示对他的支持。在这次全国瞩目的演讲中，尼克松成功地洗去身上的污名并且获得众人的爱戴。

尼克松的演讲之所以能取得这么大的成功，首先得归功于他演讲中表现出的谦和有礼，面对普通民众，真正做到了放下所有架子，克己复礼。在此基础上，他真诚地表达了自己财务的真实情况，举出生活中人人都会遇到的琐碎事件，引起听众共鸣，赢得了他们的信赖，建立起信赖关系后，人们对他最后提出的施政纲领和原则更容易接受和信服。从而获得了演讲的最佳效应。

除此之外，辩手还可以在论辩过程中，通过察言观色，了解对方最迫切的需求，有的放矢，并采用适当的方式予以激发和满足，趁机引导对方同意自己的想法和观点。这是通常所说的“虚心恭维话”。

窃国大盗袁世凯在夺得中华民国临时大总统的权力后仍不满足，每天做着当皇帝的美梦。

一天，袁世凯正在午休。侍婢送来参汤，一不小心摔坏了袁世凯最喜爱的羊脂玉碗，袁世凯气得脸色发紫。

婢女紧张之下，急中生智，连忙跪着哭诉道：“这不是小人的错，小人刚才走进来，看见床上躺着……躺着……。”婢女看似吓得说不出话来。

“混账东西，”袁世凯更加怒不可遏，“俺躺在床上你怕啥？”

“小人看到的不是大总统啊！”侍婢急哭了，闭眼大声道，“是一条五爪大金龙！”

袁世凯一听，心中不由一阵狂喜，以为自己是真龙转世，真的要当皇帝了，高兴之余大大奖赏了婢女。

粗心大意的婢女铸成大祸，在死攸关之际，情急生智，编出“乍见五爪金龙惊落玉碗”的故事。不但没有受到惩罚反而获得奖赏，究其原因，就在于她终日侍奉袁世凯，太了解他想要当皇帝的心理需求，并借这个故事暗示他是真龙转世，

迎合了他心中所想。使袁世凯化盛怒为狂喜，也让自己转危为安。

辩手在使用这种虚心恭维话时要注意三点：其一，要符合情理，不可太夸张；其二，要直接恭维对方，不要借用贬低别人来抬高对方，以免引起误解；其三，恭维的语言要得体、直切要害，并选择最恰当的表达方式。

孔子在教育弟子时提倡因材施教，根据每个弟子不同的性格给予不同的建议。

教育如此，辩论也是如此。辩手在与对手沟通时，如果能根据对手不同的性格特点选择恰当的表达方式，自然事半功倍。这便是因人而异。

在和人说话打交道的时候，因人而异，通俗来讲就是“见人说人话，见鬼说鬼话。”

清朝就流传下来这么一则笑话。有一次，一个布政使请巡按喝酒。找了衙门内一个能说会道的小官作陪。席间，巡按提到只有一个儿子，不由得黯然神伤。陪酒的小官说道：“子好不在多呀！”巡按闻言，心下舒坦，布政使却叹气道：“唉，我的儿子太多了。”那个小官这时又说：“子好不愁多呀！”不管什么情况，这个小官说得都有理。双方都没得罪。

见什么人说什么话，常常被传统保守的人看成油嘴滑舌的表现。其实，这在日常交谈和论辩中都大有必要。每个人都有自己的性格、背景、遭遇。兴趣爱好各不相同，对语言的偏好敏感程度也不相同，如果不去了解这些差别，因人而异，很容易得罪了对方而不自知，造成沟通上的误会和失败。有或者说了半天发现对方根本听不懂，只是对牛弹琴。

要做到因人而异要考虑几个方面：性格的差异、性别的差异、职业的差异、年龄的差异、文化程度的差异、地域的差异、兴趣爱好的差异等。不光是因人而异还有因时而异、因地点而异、因事而异。

作为辩手，既要考虑到时间、场合和论点的差异，也要参考对手的性格爱好、教育背景、沟通目的等等具体情况具体分析，对某些人可能只用解说大意，对某些人可能需要晓之以理，动之以情。面对不同的人选择最能打动对方的表达方式和语言，便可使其无法抗辩或反对。不懂得因地制宜、因人而异的辩手，不管对方是谁，都用同一种方法去说服，就失去了最有效的沟通武器，就算他传播的是真理也无法吸引人们去相信。

方法 4：态势自然，以行带人

态势语言最重要的就是自然，要从形式上使之规范化是不可取的。姿势是内心状态的外部表现，受情绪、感觉、兴趣的支配，是内心的表现，越是自然的动作和姿态越能感染对方的真情实感。

自然与不自然的区别，就像鸟鸣与口技高超者模仿的鸟鸣的区别，前者会让你从内心感受到生命的美好。而后者只会让你觉得新奇有趣。一个人不管他的本身性格是不是活泼讨喜，如果扭捏作态，言行不一，那他一定会招人反感。如果他的一举一动都是心中所想，哪怕他不善言辞，都会让人乐意接受。

想要使姿势自然，有一种方法就是把自己当做一个讲师，想象着自己正在对一班学员作讲解，别人都带着尊重的目光注视着你。

动作和感觉是同时产生的，所以我们直接用意志去纠正感觉，也就是间接纠正了动作。当我们感觉到自己受人尊敬时，会变得勇敢，我们的动作就会利落洒脱。

总的来说，自然的姿势主要遵循四点原则：(1)保持自然的姿势（相信习惯成自然）。(2)姿势不要重复（否则极易令人乏味）。(3)手势要做得大方一些（否则别人会觉得你不自然）。(4)姿势要缓慢优雅（否则让人眼花）。(5)动作幅度不可过大（否则只会分散听众注意力）。

态势语言主要分为手势语和身姿语：

手势语的使用。论辩，尤其是赛场论辩与法庭论辩时，恰当的手势运用能构成论辩者丰富多彩的主体形象，辅助语言，使表达富有感染力。自然而沉稳的手势，可以帮助表达者冷静地说明问题；急剧而有力的手势，可以帮助表达者升华感情；利落而含蓄的手势，可以帮助表达者表明心迹。

一、手势语使用原则

使用手势要遵循两点原则。一是做一些开放式的手势，而不要做一些封闭式的手势；二是可以从模仿中学习，以求习惯成自然。

二、手势语使用方法

手的动作是态势语的重要组成部分。有人说，手是第二张脸。手势表达的含义相当丰富，使用手势语的方法，可以大致分为下述四种。

1. 指示手势

指示手势用来说明指示的人、事物、方向等，但并不是同一意思只能用一种手势来表达。以最简单的手势示意“我”来说，有人可以以手轻按胸口的，有人可以以食指指鼻子、还有人会以拇指自指等等。

2. 象征性手势

象征性手势是用来表达抽象概念，可以配合口语来运用，这样做既能启发听众的思考，又可以引发对方联想。例如表达“我们是走向 21 世纪的青年，当香港回归祖国的时候，我们将和港澳同胞一起创造未来的辉煌和繁荣”时，辩手可以高举双手或单手有力地朝上伸向天空，以象征对未来的美好憧憬。

3. 情意手势

情意手势主要是用来表达说话者的内心情感。如方纪在《挥手之间》文中描写道：“主席也举起手来，举起他那顶深灰色的盔式帽，举得很慢很慢，像是举一件十分沉重的东西一点一点的，一点一点的，等到举过头顶，忽然用力一挥，便停在空中，一动不动了。”他突出描绘了毛主席与延安军民告别时的手势。举手之间，饱含了主席惜别痛离而又忧国忧民的深厚感情。

4. 象形手势

象形手势是用来描摹，比划具体事物或人的形貌。我们常在聋哑人交谈中看到这样的手势。象形手势是将语言内容形象化，使对方通过视觉接收信息，在头脑中将具象的信息转化成语言，达到交流的目的。

在辩论过程中，根据手的动作范围，一般将手势分为三大区：肩部以上统称上区，大多表示积极、振奋、肯定、强调等意义；肩部至腰部为中区，多用来展现坦诚、冷静、平和、淡定的叙述，说明中性意义；腰部以下为下区，多表示憎恶、鄙视、压抑、否定这类的贬义。此外，手势的方向如向上或向下、向前或向后、向内或向外以及手势的定型、不定型等，也可以表示不同的含义。

手势语十分丰富，没有一个固定的模式，作为一个出色的辩论者辩手，平时要认真观察生活，刻苦训练，积极将理论付诸于辩论实践。在掌握这些手势所表达的含意的基础上，应该注意根据民族共同理解的意义来选用，并适当体现个性特点。

三、手的摆放位置