

■ ■ 无论是充满**智慧**的雄辩，还是充满**谋略**的反雄辩
都是辩中有**巧**，巧中有**辩**

XIONGBIAN

雄辩



反雄辩

金元元/编著

社交事务中处处都有是是非非，国际事务需要多方斡旋，民事纠纷需要耐心调解，法庭审判需要多场辩论，商务贸易需要多轮谈判。雄辩与反雄辩在公共事务中被广泛运用，谁有一副善辩的铁嘴，谁就能在交涉中出足风头，赢得最佳掌声。

YUFANXIONGBIAN

海潮出版社

□□无论是充满**智慧**的雄辩，还是充满**谋略**的反雄辩
都是**辩**中有**巧**，**巧**中有**辩**

XIONGBIAN

雄辩 与反雄辩

金元元/编著

社交事务中处处都有是是非非，国际事务需要多方斡旋，民事纠纷需要耐心调解，法庭审判需要多场辩论，商务贸易需要多轮谈判。雄辩与反雄辩在公共事务中被广泛运用，谁有一副善辩的铁嘴，谁就能在交涉中出足风头，赢得最佳掌声。

YUFANXIONGBIAN

海潮出版社

图书在版编目(CIP)数据

雄辩与反雄辩/金元元编著. —北京:海潮出版社,2005

ISBN 7-80213-021-2

I.雄… II.金… III.辩论-语言艺术 IV.H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 083476 号

雄辩与反雄辩

金元元 编著

海潮出版社出版发行 电话:(010)66969738

(北京市西三环中路 19 号 邮政编码 100841)

北京秋豪印刷有限责任公司印刷

开本:880×1230 毫米 1/32 印张:11.25 字数:220 千字

2005 年 8 月第 1 版 2005 年 8 月第 1 次印刷

印数:1-6 000 册

ISBN 7-80213-021-2/C·6

定价:24.50 元

前言

这是一本有关雄辩与反雄辩的书,它说的是雄辩的智慧,谈的是反雄辩的谋略。

世间万事,矛盾冲突无时不有、无处不在,因此也就经常伴随着发生雄辩与反雄辩的行为。生活在现代社会中,能言善辩者在各种竞争和机遇面前能占尽先机,夺得优势;而口才笨拙的人却会错失良机,处于劣势。因此无数人羡慕口若悬河、舌似利剑者,希望自己也能成为妙语如珠、无往不利的雄辩之才,拥有一副铁齿铜牙。

社交事务中处处都有是是非非,国际事务需要多方斡旋,民事纠纷需要耐心调解,法庭审判需要多场辩论,商务贸易、军事争端需要多轮谈判。雄辩与反雄辩在公共事务中被广泛运用,谁有一副善辩的铁嘴,谁就能在交涉中出足风头,赢得掌声。

“雄辩”,就是雄健有力的论辩。唐朝诗人杜甫在《饮中八仙歌》一诗中这样写道:“焦遂五斗方卓然,高谈雄辩惊四筵”,足见雄辩者的魅力与威力。

世界上的一切事物都是不断地在矛盾中发展与进步的,与“雄辩”相对的自然就是“反雄辩”。雄辩与反雄辩犹如一对“孪生兄弟”相辅相成,相促相生,成为论辩高手们

纵横“论坛”的利器与标枪。

简而言之,雄辩与反雄辩,就是用一定的理由来说明自己对事物或问题的见解是正确的,揭露对方的观点是错误的、矛盾的,以便最后得到正确的认识或共同的意见。

雄辩与反雄辩又有区别。雄辩是在阐述一个道理,而反雄辩则是针对对方的观点进行驳斥。双方无所谓谁是正确的一方,谁是错误的一方,只要其中的一方说理充分,表达无懈可击,那么这一方就有可能成为胜利者。

辩论是争论双方不同观点的直接抗衡和辩驳,其过程是一种智慧的角逐。无论是符合逻辑的雄辩,还是巧用逻辑的反雄辩,都是“辩”中有“巧”,“巧”中有辩。“雄辩”和“反雄辩”都是智慧的创造、机智的显现,通过各种合乎逻辑和真理的方法达到论证主题的目的,表现出雄辩者与反雄辩者的睿智。

《雄辩与反雄辩》立足于古今中外著名的、成功的论辩事例,具体介绍雄辩与反雄辩的智慧、雄辩与反雄辩的能力、雄辩与反雄辩的气势、雄辩与反雄辩的时机、雄辩与反雄辩的立场、雄辩与反雄辩的方式、雄辩与反雄辩的方法、雄辩与反雄辩的战术、雄辩与反雄辩的技巧、雄辩与反雄辩的情感。只要您阅读后将书中提示的方法和技巧运用到实际生活中,您就会成为一个能言善辩的人,就会令人尊敬、受人爱戴。

一人之辩,重于九鼎之宝;三寸之舌,强于百万之师。衷心希望本书能对您提高说话能力和论辩能力有所帮助。书中谬误之处,敬请批评指正。

谢谢大家!



目 录

前 言

第一章 雄辩与反雄辩的智慧

- 第一节 妙语化解危机 (2)
- 第二节 利用对方的破绽 (4)
- 第三节 提出多个可能的情况 (6)
- 第四节 装作什么都不知道 (8)
- 第五节 发现对方的错误 (11)
- 第六节 介于两者之间的反击 (16)
- 第七节 具备智勇双全的素质 (18)
- 第八节 有意识地反过来说理 (21)
- 第九节 见风使舵的嘴上功夫 (24)

第二章 雄辩与反雄辩的能力

- 第一节 随机应变的能力 (28)
- 第二节 语言表达的能力 (33)



第三节	利用环境的能力	(34)
第四节	利用语境的能力	(37)
第五节	未雨绸缪的能力	(39)

第三章 雄辩与反雄辩的气势

第一节	以气夺人	(44)
第二节	刚柔相济	(45)
第三节	软硬兼施	(48)
第四节	以柔克刚	(50)
第五节	针锋相对	(51)
第六节	绵里藏针	(53)
第七节	一语惊人	(55)
第八节	步步进逼	(57)
第九节	辛辣讽刺	(59)
第十节	揭穿老底	(61)
第十一节	釜底抽薪	(62)

第四章 雄辩与反雄辩的时机

第一节	先发制人	(66)
第二节	后发制人	(67)
第三节	顺水推舟	(68)
第四节	看准机会适时停顿	(71)
第五节	用变化的眼光看问题	(74)



第六节 进退适宜	(76)
第七节 借酒吐真言	(78)

第五章 雄辩与反雄辩的立场

第一节 准确地使用概念	(82)
第二节 具体问题具体分析	(84)
第三节 现身说法	(87)
第四节 将心比心	(90)
第五节 反守为攻	(93)
第六节 改变立场	(95)

第六章 雄辩与反雄辩的方式

第一节 推论的方式	(102)
第二节 委婉的方式	(105)
第三节 幽默的方式	(106)
第四节 联对的方式	(110)
第五节 曲折的方式	(114)
第六节 借鉴的方式	(117)
第七节 问句的方式	(121)
第八节 模仿的方式	(124)
第九节 诚实的方式	(125)
第十节 引用诗词的方式	(128)
第十一节 引用数据的方式	(132)

第十二节	接过话头的方式	(135)
第十三节	闪避答问的方式	(136)
第十四节	单刀直入的方式	(140)
第十五节	连锁紧扣的方式	(142)
第十六节	一语双关的方式	(143)
第十七节	欲擒故纵的方式	(145)

第七章 雄辩与反雄辩的方法

第一节	仿拟答辩法	(150)
第二节	装聋作哑法	(152)
第三节	形象比拟法	(154)
第四节	以小见大法	(157)
第五节	类比证明法	(159)
第六节	巧用假言法	(162)
第七节	巧言攻心法	(164)
第八节	借用寓言法	(167)
第九节	借用故事法	(170)
第十节	借助权威法	(173)
第十一节	借助童言法	(177)
第十二节	间接推理法	(179)
第十三节	反驳论证法	(182)
第十四节	精密细微法	(185)
第十五节	具体同一法	(188)
第十六节	同义替换法	(191)



第十七节	动作论证法	(194)
第十八节	事实证明法	(195)
第十九节	比喻论证法	(198)
第二十节	将错就错法	(202)
第二十一节	谐音巧辩法	(204)
第二十二节	指东说西法	(208)
第二十三节	例证反驳法	(211)
第二十四节	关系论证法	(215)
第二十五节	因果论证法	(217)
第二十六节	激将法	(221)

第八章 雄辩与反雄辩的战术

第一节	大智若愚术	(226)
第二节	金蝉脱壳术	(228)
第三节	两难制敌术	(231)
第四节	多难制敌术	(235)
第五节	怪问怪答术	(238)
第六节	先承后转术	(241)
第七节	数学计算术	(243)
第八节	巧释词义术	(246)
第九节	归谬引申术	(249)
第十节	对立引申术	(253)
第十一节	语调升降术	(258)
第十二节	语句重读术	(261)

第十三节	出奇制胜术	(264)
第十四节	正反比较术	(266)
第十五节	语序变换术	(269)
第十六节	字词拆合术	(272)
第十七节	引蛇出洞术	(275)
第十八节	抛砖引玉术	(279)
第十九节	偷换概念术	(281)

第九章 雄辩与反雄辩的技巧

第一节	正话反说	(284)
第二节	攻其一点	(287)
第三节	揭露矛盾	(290)
第四节	别解句义	(293)
第五节	以牙还牙	(296)
第六节	以实制虚	(298)
第七节	以虚制虚	(303)
第八节	避实击虚	(306)
第九节	反布疑云	(310)
第十节	层层剥笋	(314)
第十一节	借题发挥	(316)
第十二节	异中求同	(318)
第十三节	求同存异	(319)
第十四节	设置圈套	(322)
第十五节	拐弯抹角	(324)



第十六节 模糊应对	(327)
-----------------	-------

第十七节 旁敲侧击	(328)
-----------------	-------

第十章 雄辩与反雄辩的情感

第一节 动之以情	(332)
----------------	-------

第二节 晓以利害	(335)
----------------	-------

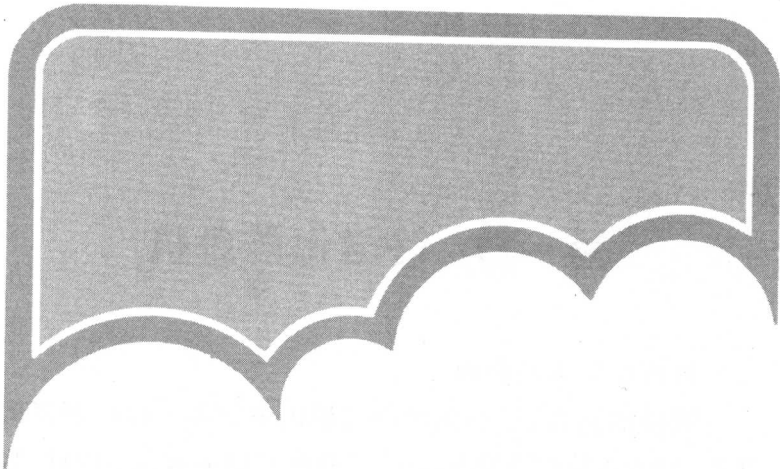
第三节 摆事实,讲道理	(339)
-------------------	-------

第四节 美言赞誉	(342)
----------------	-------

第五节 心理相容	(345)
----------------	-------

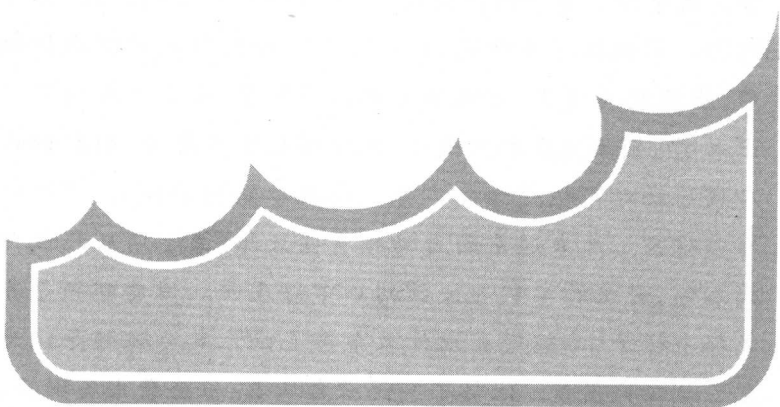
第六节 心理满足	(346)
----------------	-------





第一章

雄辩与反雄辩的智慧



第一节 妙语化解危机

语言是千变万化的。

同样的语言,用不同的语气说出来大不一样。同样的意思,因为不同的表述则会产生截然不同的效果。因此,我们在表达问题时,要学会用巧妙的语言对待生活中的一切,将危难中的事,将尴尬中的事,用巧妙的语言化解。

遭遇尴尬时,可用巧妙的语言,机智地摆脱那种对自己不利的局面。

一次,一位司机和领导开车到另一座城市里,路途很远。走了很远的路之后,司机要下车方便。当时是冬天,很冷。领导看了看外面的天气,再看看离车很远的厕所,他不想去。司机拔下车钥匙,自己去了。谁想汽车拔下车钥匙后,空调就关闭了,可偏偏司机肚子坏了,他进到厕所里不出来了。领导坐在那里很冷,因此领导很不高兴。司机回来后领导就对司机发脾气:“你下车拔车钥匙干什么?”司机有苦难言。原来这车的自动锁有些故障,关上门后几秒钟就落锁,司机的车钥匙被锁到车中好几回。但看到领导冻成那个样子,他想现在说什么车有毛病无疑会让领导认为自己是在找借口。他笑了笑说:“自从本·拉登袭击美国后,



我们干什么事都得防着点啦。”领导坐在那里苦笑着摇了摇头,但看得出,他的不快已经烟消云散了。

从这件事可以看出,如果那位司机实事求是地向领导说这车有什么毛病,很容易让领导认为你是在找借口。有时领导嘴里就是不说,他对你的印象也会有所改变。

如果那位司机费了很多口舌说了这车有什么故障,然后再手忙脚乱地向领导演示一下这车的毛病。但是却可能出现这样一种情形,那就是平常总是在出现的毛病,这时却奇迹般地好了起来。那么这司机就是跳进黄河也洗不清了。最后结果是什么?那就是司机的额头不时地冒冷汗,而领导则貌似大度地说算了算了。

你能想象你在实际工作中遇到这种情形的后果吗?

有时候,也许你遇到的情形比这种尴尬还要危急,因为有些情形不仅仅是尴尬,如果处理不好,关系到你一生的命运。

在很久以前,有一个皇上突发奇想,想考考他的大臣是否机智聪慧,于是他就问身边的大臣:“有谁知道,皇宫前面水池里的水一共有几杯呀?”

有个机智的大臣沉吟了一会儿,回答说:“若杯子和水池一样大,就是一杯,若杯子只有水池的一半大,那就是两杯,如果杯子只有水池的三分之一大,那就是三杯,如果杯子只有水池的四分之一大,就是四杯……”

皇上听完这位大臣的话,满意地点头称赞,并奖赏了这位大臣。

这个皇上突然心血来潮,要人猜测皇宫门前的水池有

几杯水,说实在的,这是一个刁钻的难题。面对这一难题,机智的大臣不直接作答,而是先说杯子,他先说杯子的大小,然后做出了巧妙而又无懈可击的回答,实在令人佩服。

在辩论的紧急关头,如果你能像那位大臣一样,利用巧妙的语言,就能化解困境,转危为安,反败为胜。

其实,生活中我们遭遇的境况有很多对我们不利的场合,如果我们都能用巧妙的语言化解,那么你就会把握局势,掌控命运的主动权。

第二节 利用对方的破绽

一个人说话无论多么有力或令人难堪,他总是会有破绽的。关键是你如何在和对方说话的过程中,及时地发现对方的破绽。

歌德在口才上很有天赋。一天,他散步时在一条小路上和一位德国贵族相遇了。那条小路只能容一个人通过。因为歌德曾在很多的聚会上讥讽过那位德国贵族,因此那位德国贵族对歌德恨之入骨。那位德国贵族站在那里气势汹汹地说:“我绝对不给傻瓜让路。”

他以为这样一来,自己就占了上风。

歌德笑了一笑,说:“是吗?而我却恰恰相反。请吧。”

说完,歌德向路边跨了一步,做了一个优雅的姿势。

那位德国贵族尴尬地站在那里,他走也不是,不走也不是。



萧伯纳在和对方说话时,也时常会显示出他在语言上的机智。

萧伯纳成名以后,他时常会去参加一些名流之间的聚会。一天,在一次聚会上,一位颇有姿色的交际花看到萧伯纳一个人坐在那里,就走了过去。她对萧伯纳说:“萧先生,您的智力是那样的超群,而我的容貌又是这样的优秀。如果我们俩结婚,那么我们的孩子拥有您那样的智力和我这样的容貌,那该有多好哇。”

这对于萧伯纳来说,是一个明显的挑逗。但是萧伯纳对这位交际花并没有好感,他说:“您说的这些不过是您的想法。我想的却是,如果我们俩结婚,孩子长得像我这样丑陋,而智力却像你那样愚蠢,那该怎么办呢?”

那位交际花说的是一种假设,而萧伯纳说的则是另一种假设。因为大家都是假设,所以就算是反驳不倒对方,那么对方对自己的观点也无法进行反驳。

在你和对方交谈时,如果能巧用对方的语言,有时会出现你意想不到的效果。

有一次,一个大公司要在自己各个分公司推广一个部门所取得的经验。在第一个分公司推广经验的时候,总经理参加了这个经验推广会。听完后,总经理对那个部门的经理说:“你们部门的老林讲的倒是不错,只是他在上面介绍时所用的口气不太恰当。他总是说以我多年的经验,以我多年的经验。这样的口气容易引起别人的反感,你要和他谈一谈。”

那位部门的经理接受这项任务,他找到了老林,很委