

攻无不克的谋生工具
才是无坚不摧

5分鐘

口才必勝術

人民中国出版社

●口才是无坚不摧，
攻无不克的谋生工具
●助您在讨论、争议、辩论时
出类拔萃的宝典

五分钟口才必胜术

林楠 编著

人民中国出版社

(京)新登字 133 号

责任编辑:雅 云

封面创意:崔鹏飞

策 划:林 楠

无坚不摧·攻无不克的成功利器
获益无穷·终生可用的谋生工具

五分钟口才必胜术

林 楠 编著

人民中国出版社出版

(北京车公庄大街3号)

石家庄市石栾印刷厂

新华书店经销

32 开 6.5 印张 148 千字

1993 年 5 月 第 1 版

ISBN7-80065-358-7/Z·020

定价:3.80 元

磨亮这一把谋生和成功的利器

——说在前面的话(原序)

本书一共分为三个单元。

●第一个单元：谈的是强劲、攻击的论辩术(第一～第五章)，着重如何运用逻辑上的各种论辩秘决。

●第二个单元：谈的是浸透、软功的论辩术(第六章)，着重如何运用“深层说服术”，使对方心悦诚服，甘拜下风。

●第三个单元：谈的是攻心为上的论辩术(第七章)，着重如何运用心理战略，求得每辩必胜的战果。

三个单元各有特色，内容丰富、实用，可说是坊间独一无二的论辩宝典。这本书所说的“论辩”，包括了家庭生活中惯见的争论，以及正式场合(例如：开会、企划、宣传、决策、销售、交涉、谈判等等)的讨论、议论、辩论，涵盖性相当的大。

(“不得论辩”是腕力称雄的原始时代，以及权力称雄的封建时代才有的事。在自由民主的现代，话术的力量，可以决定一切的胜负——这绝不是过甚其词)我们可以说，人人都高攀“话术”这个法所未禁的武器，天天在为开拓自己前途，全力搏斗。

话术就是说服术，也就是论辩术，在我们的社会，它是谋生和争取成功最正当、最有效的武器。

我们有必要把这个武器，磨得亮堂堂，利可穿甲。

谁都可以好好运用这个正当的武器，在创业、求知、待人、处世、经营、积富各方面，发挥技能，大展其威，成为顶而尖的

大人物。

手无寸铁，囊中无钱的人，也不必悲观，只要练就一套“攻无不克”的论辩之术，可以在各行各业脱颖而出，成为出类拔萃的成功人物。

这本“口才必胜术”，提供你这方面无往不利的众多秘诀，会使你前后判若两人，使你朝着成功大道而走。只要朝夕研读，起而践行，保证终生享用，获益无穷。

目 录

●磨亮这一把谋生和成功的利器(原序)..... (1)

第一章 攻势凌厉迎击有方的言语 ... (1)

(1)什么是“利如剃刀”的言语?

——锋利与否全看用法如何 (3)

(2)寸铁可以致人死命

——话若使用过多效果就减半 (4)

(3)攻击的话·迎击的话

——撼人心魄和摧垮论点的力量 (6)

(4)心理准备重于巧用言辞

——跟剑圣之心相通的真刀比赛 (7)

(5)使脑筋不再明敏的障碍物

——心一慌还能决什么胜负? (7)

(6)情感被激思绪就纷乱无序

——当你无法抑制情感的迸泻 (10)

(7)从消除“惧意”着手

——心慌就说不出想说的一半话 (11)

(8)太内向就每辩必输

——从“内向度测验”找出药方 (12)

(9)当着别人面前嘴巴就不听使唤

——先消灭这个家伙再说 (21)

- (10)那家伙充其量不过如此
—— 不让别人看穿这个弱点的秘诀 (22)
- (11)拦住横冲直撞的议论
—— 但,该说不说就弊害无穷 (23)
- (12)为了不遭到讥笑
—— 无味无色的人有什么意思? (24)
- (13)胜己则足以制人
—— 脑筋不灵该怎么办? (26)

第二章 棋逢敌手,一决胜负 (30)

- (1)如何在任何人面前堂堂而辩
—— 拙于话术也能撼动人心 (31)
- (2)说得少,但威力奇大的言语
—— 沉默有时候也胜过雄辩 (32)
- (3)使你拙于言说的凶手
—— 渴盼说得好就无法畅言 (33)
- (4)由容易讲和有所思考的事开始
—— 一开头就结结巴巴就无法畅言到底 (34)
- (5)辩论必胜入门十诀
—— 辩论之前必有的心理准备 (36)
- (6)怎样才叫做脑筋锋利?
—— 如何连射机敏应变的话? (37)
- (7)难解的事说得难以理会有何用?
—— 庙前的小和尚不学也会念经 (38)
- (8)随心所欲,威风压群的话术
—— 莫惑于徒有其表的言语 (39)
- (9)开发头脑的秘诀

——乱用或不用而任其生锈？	(40)
(10)言语的暴力	
——吵起架来算什么“论辩”？	(43)
(11)说服力重于攻击力	
——找个强手毅然比斗	(45)
第三章 合乎逻辑的计划和进攻术 ...	(47)
(1)精于计划，善于推展	
——制定腹案方法颇多	(49)
(2)试用三段论法说服你的她	
——A 等于 B, A 也等于 C, 所以 B 就等于 C	(49)
(3)似非而是的求爱术	
——爱，不讲道理吗？	(51)
(4)指黑为白的诡辩术	
——飞驰的箭是静止的？	(53)
(5)如何彻底摧毁诡辩术？	
——识破陷阱的妙诀	(54)
(6)如果用归纳法追求意中人	
——寻出众多例子把共同点集于己身	(56)
(7)如果用演绎法说服意中人	
——发挥“闻一知十”式的精巧手法	(57)
(8)“格杀勿论”的言语	
——言语这个武器有什么神威？	(58)
(9)攻击是最好的防守	
——反扭对方的理论来攻击的绝招	(64)
(10)逮住话柄使之动弹不得	
——使对方跟自己步调一致的妙计	(70)

(11)起死回生动灵机

——魔力不在言语而是在你的脑筋 (74)

(12)言语的利钝所产生的众生相

——智慧机伶,一语千钧的话术 (77)

第四章 如何消除“抬死杠”的局面 ... (84)

(1)逻辑可以自创知识

——把知识拥有的逻辑式思考法 (85)

(2)知道得多不如弄清楚该知道什么

——如何看一本却能发挥看十本书的效果? (89)

(3)没有疑问就没有真理

——人类的特质在重视逻辑 (92)

(4)利用归纳法、演绎法的论辩术

——如何脱离不休止的论辩? (94)

(5)说倒巧辩者的秘诀

——把反击的立脚点一扫而光 (109)

(6)产生正确结论的方法

——小心论点被顶替 (111)

第五章 您适合那一种方式的论辩 ... (115)

在观察为主的论辩中发挥卓越能力的人 (117)

讨厌太激烈的论辩,善于融合各方意见的人 (130)

以计略和诡论笼络对方的人 (132)

善于自爱,不让言辞、论理太走极端的人 (134)

夸大表现,喜爱议论范围广大的人 (136)

信念充足,喜爱真实地论辩的人 (138)

乱打对方脑顶那样偏好激烈论辩的人 (140)

固执己见绝不退让的人 (142)

坚信其是,其正而常常论辩的人 (143)

理路井然,淳淳而辩的人 (145)

第六章 论辩用深层说服术 56 诀 ... (147)

(1)如何使对方心门洞开?

——消除戒意的 13 个秘诀 (149)

(2)如何改变对方的“先人之见”?

——破除成见的 13 个秘诀 (155)

(3)如何改变对方的意志?

——消除压力的 9 个秘诀 (159)

(4)如何使对方感到满意?

——消除不满的 11 个秘诀 (163)

(5)如何使对方不怀反感?

——消除反感的 10 个秘诀 (171)

第七章 论辩必胜的 49 则心理战略

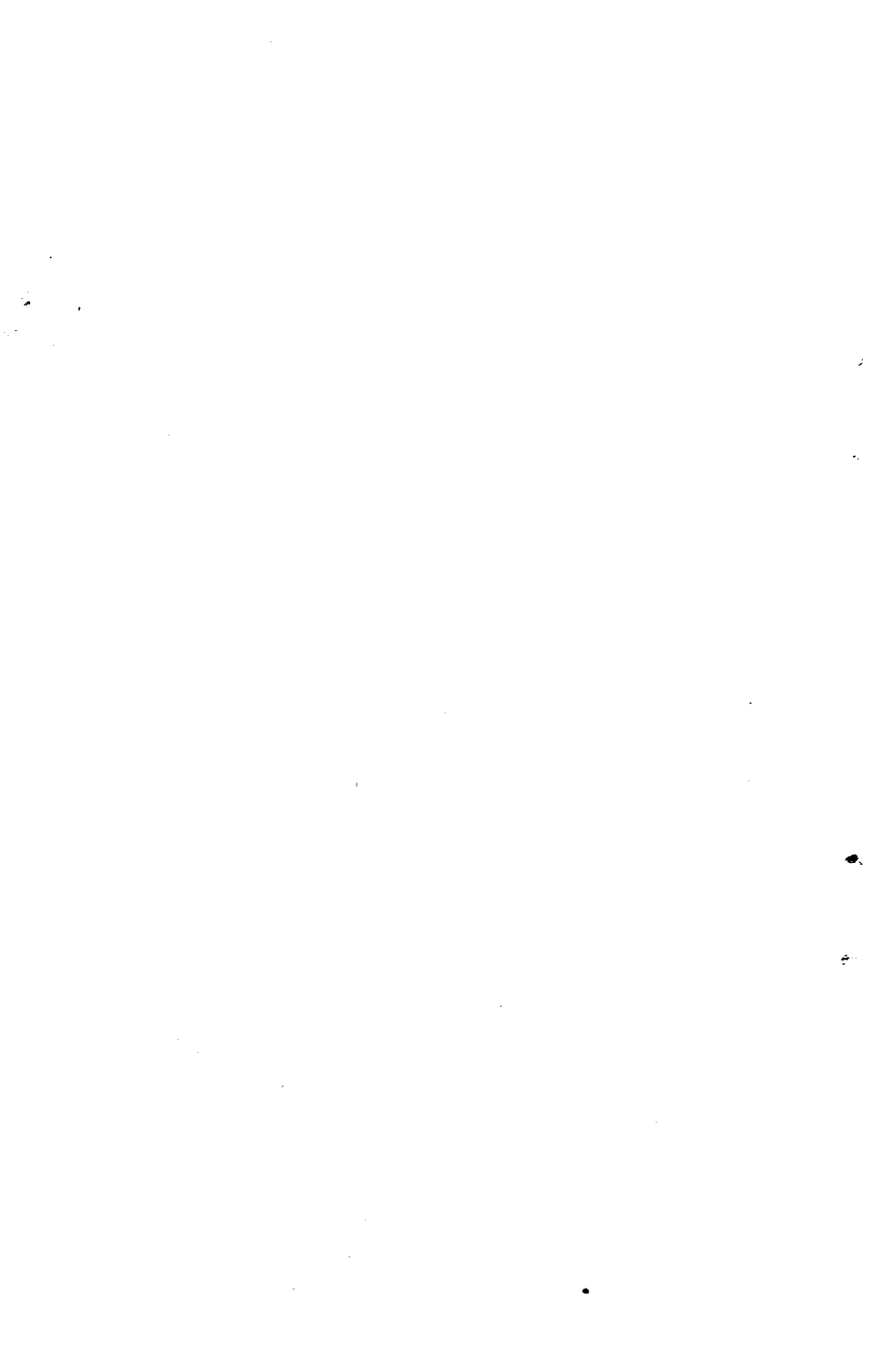
..... (176)

(1)消除紧张、胆怯的 21 则心理战略 (177)

(2)迅速看穿对方意向的 16 则心理战略 (181)

(3)让对方说“是”的 12 则心理战略 (186)

一 势凌厉 和迎击有方的言语



(1)什么是“利如剃刀”的言语？

——锋利与否全看用法如何

前面(原序)说过,说话术是法所未禁,又是我们处世最正当、最有效的武器。

不错,它是一般人最正当、最有效的处世武器,可要知道,这个武器就有众多用法。

也就是说,武器的种类不一而足,使用的方法当然各有不同,它的利钝也因武器而异。言语何常不是如此?

如果对它的用法昏然不知,即使是传家宝刀,也如同一把锈痕处处的钝刀,发挥不了应有的效用。

又,正如武器种类至多,我们的话语,有时候也像剃刀那样虽小但快利无比,有时候也象长矛那样,足可穿入胸脯。说到武器锋利的情况,可真是各异其趣。

有的是可以广为通用,其利如小刀;有的是足以把一个人斩成两截,其利如武士刀;有的是可以把巨木两断,其利如锯;有的是可以穿坚砍固,其利如斧。

例如,我们形容一个人明敏果断,就说:“他呀,就像剃刀那样,锋利过人。”

事实上,操剃刀,顶多只能裁纸、削笔或是刮刮胡子而已。

要切、割、砍、断巨大或是坚硬的东西,使用其小如剃刀的玩意,必不能遂愿。拿武士刀来说,即使挥斩有术,面对参天巨木,怕也嘎嘎乎称难。

砍巨木,就必须有锯斧那样锋利,但是,若拿锯、斧来刮胡子,那就不对劲到了极点。

言语也是一样，锋利的情况参差不一，有的是利如剃刀，有的是利如武士刀，有的是利如斧头，各有相异，就如人类的面貌，迥然各异。至於哪一种锋利才好，因各人的立场和工作场所的不同，而大有变化，不能一概而论。

有一点倒是不能不知的，那就是：小不能兼大，但是，大可以兼小。

也就是说，剃刀不能砍巨木，斧头却可以裁纸、削笔（虽然使用起来格格不入，但是，终可达到裁、削的目的）。如此推论，当知言语的锋利，与其是剃刀，不如是菜刀；与其是菜刀，不如是武士刀；与其是武士刀，不如是斧头。

因为，使用斧头可以完成较大的事，使用剃刀就无法完成较大的事。这也就是大可兼小，小不能兼大的道理。话是这么说，如果利刀用法不当，武士刀也会变成其钝无比的废物，如果用法得当，剃刀小则小矣，却能发挥锋利超过武士刀的效用。

总而言之，武士刀也好，剃刀也好，要是不锋利就百无一用，完全失去了它们本来的价值。

说到这里，就有必要先解释：“什么才是锋利的言语？”了。

（2）寸铁可以致人死命

——话若使用过多效果就减半

刀剑等带刃的东西，如果久不使用就红锈处处，变成其钝无比的废物。同理，言语如果久不使用，嘴巴就生锈（拙于言说），变得无法畅所欲言。

经常说话的人，脑筋就给磨练得逐日大进，天生的钝刀（不快的刀）也会变得锐利无比。

话说回来，言语如果使用过度，也会遭到麻烦，俗语不是有句“过犹不及”吗？

这就是说，言语若使用过度，效果反而大减。

“寸铁可以致人死命”这句话，指出了：“话若简劲，但悍气十足，就会产生莫能抵挡的效果”这一层道理。言语的用法是否允当，就要从这一点来衡量。

一言以蔽之，话要用得恰到好处，对这，一般人平时都懂得留意在心，在此不必赘言。

比这更要紧的，倒是发为言语的时候，脑筋如何与之配合，使之产生最高的效果。

因为，同样是一把刀，如果技巧奇劣，原是可以一砍两断，却变成数砍不断，如果技巧奇佳，原是数砍不断，却变成一砍两断——就会发生这种意外的事。

练过功夫的人，可以用纸捻儿（搓纸而成的绳索状物）把木筷子劈为两半。

又如，修行者可以在刀口上，从容踏过，脚心却一无损伤。

也就是说，柔软如纸，也可以用来劈木，锐利如刀口，有时候也无法伤及脚心。

这个比喻，指明了一层道理：

平时明敏果断，脑筋奇佳的人，有时候，也无法畅言心中所想的十分之一的事。

又，平时拙于言辞，说起话来结结巴巴的人，有时候就会突然滔滔而言，大展辩才无碍的一面。这种现象到底是因何而起？

(3)攻击的话·迎击的话

——撼人心魄和摧垮论点的力量

一个人就算脑里打转的是无与伦比的好构想，要不是把它变成言语，向别人述说，或是透过文笔，向别人说明，再好的灵感、构想也会胎死“脑中”，不了了之。

也就是说，到头来等于零。更可以说，管他聪不聪明，要是表现了技巧是零，他就无法把所思所想，恰到好处地表现出来。拙嘴笨腮的人，吃亏就吃亏在这里。

又，并不是拙于口舌，但在某些时间、某些场合，无法畅言心里想说的一半话，论结果就等于“拥有宝物却白白糟塌实在令人惋惜。

拙嘴笨腮，或是言语不足，就这样使锋利无比的脑筋，无用武之地，无异持有不发火的子弹，中看不中用。总归一句话，“说”这回事，扮演了决定性的角色，著实不能小看。

言语分为两大类，其一是攻击的，另一是迎击的。

两者同样是武器，但是，攻击的时候必须具有撼动对方心魄之力；迎击的时候必须具有摧毁对方论点之力，否则都难以成功。当彼此相谈，发展成争论的局面，这时候，足以左右大局的，与其说是巧于言辞，或是拙于言辞，不如说是脑筋是否转变灵敏，应付有术。

什么时候该使出怎样的招数，下面将逐项详述，这儿特别要提醒各位的是：“拥有言语这个武器的人，他精神上的架势如何”便是决定胜负关键的事实。一个人，当他持着武器而斗，必须在精神上有何准备？有何架势呢？以言辞跟别人对决

之时，就非有同样的心理准备不可。缺了它，你只有曳甲而奔，弃刀而逃。

(4) 心理准备重于巧用言辞

——跟剑圣之心相通的真刀比赛

古时候，那些一剑浪迹江湖的剑客，跟敌人白刃相交时，到底抱着怎样的心境，出生入死？

在日本，妇孺皆知的剑圣——宫本武藏，之所以练到剑心合一，不曾落败，完全是倾注全副精神，修练“克敌之前，先克己”的秘技所致。他把“克己”看得比如何用剑更为重要，这是众所周知的事。所谓克己就是“战胜自己”，也就是“莫输给自己”，拿现代心理学的说法，输给自己的状态就叫做“心理的内攻”。

以一般的说法，“内攻”就是丧失镇静，或者说“胆怯”——站在人前就浑身不对劲，譬如，冷汗直流，语无伦次，全身哆嗦，满脸通红之类——这是我们在日常生活中，屡次经验的事。有些人在宴席上致词，突然挤不出半句话来；或是心一慌，说得支支吾吾，腋下冷汗直冒；有些人在情人面前就脸红耳热……。这就是心理上奇妙的风暴现象。

这种心理的风暴，到底是缘自何物？原因何在？

(5) 使脑筋不再明敏的障碍物

——心一慌还能决什么胜负

心理上的内攻，是怎样一个状态？为什么会发生这种现象？我们常常说：“唉，心一慌，两眼就发黑，什么都说不出来了。”