

现代实用口才

# 论辩

ELOQUENCE

# 口才

## ——斡旋公务的铁嘴

杜有源 ◆ 主编

请记住：谁有一张论辩的铁嘴，谁就能在公务斡旋中风头出足。



- ◆ 国际事务需要斡旋
- ◆ 民事纠纷需要调解
- ◆ 法律审判需要辩论
- ◆ 商务贸易需要谈判



中国物资出版社

现代实用口才

杜有源 主编

# 论 辩 口 才

——斡旋公务的铁嘴

老 满 撰稿

中国物资出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

论辩口才/杜有源主编. -北京:中国物资出版社,1998.9

(现代实用口才丛书)

ISBN 7-5047-1256-6

I.论… II.杜… III.辩论-口才学 IV.H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(98)第 27459 号

**中国物资出版社**

(北京西城月坛北街 25 号 邮编:100834)

北京洛平印刷厂

开本 850×1168 毫米 1/32 印张 33 字数 750 千字

版次 1998 年 10 月第 1 版 2001 年 12 月第 2 次印刷

---

ISBN 7-5047-1256-6/H·0050

印数: 5001-8000 册

全套三册定价: 54.00 元

本册定价: 18.00 元



## 前 言

2. 11

这是一套《现代实用口才》系列丛书,首推出四部,还将陆续奉献更新更好的内容。

古代人讲究口才,现代人更需要口才。古代人由于封建保守,交通、通讯不发达,“鸡犬之声相闻,老死不相往来”:男人是“两耳不闻窗外事,闭门只读圣贤书”,“秀才不出屋,能知天下事”;女子则长年待在“闺中”。如此,交往少,口头语言的交流机会也少。而现代,祖祖辈辈的庄稼汉进了城,终身捧着“铁饭碗”的干部、知识分子下了海,还有那些有知识的、有技能的、有钱的、有关系的、有胆量的、有门路的出了国。所以,口才成了现代人的第三个交际工具(第一是交通工具、第二是通讯工具)。有好的口才,方算得整体形象的完美。

语言从它产生之时起就是实用的,而好口才,更是在实用中积累和锤炼出来的。所以,古代人对口才作了种种比喻和形容,如:“能说会道”、“口若悬河”、“花言巧语”、“甜言蜜语”、“三寸不烂之舌”、“一张嘴能把死人说活”、“四两麻雀半斤嘴”、“鸭子死了嘴巴硬”、“老婆卖瓜,自卖自夸”、“能把死的说成活的”……等等,不一而足。这些都是实用中的谚语、俗语。

本套口才系列图书有四册,分别为:《应变口才》、《言情口才》、《论辩口才》和《幽默口才》。

《应变口才》实用于紧急关头、特殊场合。如:两军交战、政



治斗争、商务贸易、民间交往等等场合中，经常出现“剑拔弩张”、“僵持不下”、“十分尴尬”、“左右为难”乃至“千钧一发”、“生死攸关”等局面，此种情况下，往往一句大实话能解燃眉之急，一席雄辩的宏论能解千军之围，一个小小的调侃能使人于尴尬中自圆其说，一声严正的断赫能使刀下留人、救人于生死之中。可见，《应变口才》在实用中的非凡作用。谁有一副灵机应变的巧舌头，谁就能处处临危不惊、化险为夷。

《言情口才》实用于日常生活之中。初涉爱河的人，往往金口难开；新婚花烛夜的私房话千头万绪不知从何说起；两口子吵架，明明都是一些赌气的话，但由于言语之间，有时可以破涕为笑，重归于好，有时却阴错阳差，假戏成真；社会交往中，经常会遇到话不投机，多说半句都会使对方厌烦，更不用说谈业务、谈生意、谈工作了，如此等等，都是语言的障碍，口才的欠缺。此时，需要的是动情的话、真诚的表露、能打动对方感情、能引起对方兴趣的口才。所谓“言情”，必须言真情实感。谁有一张娓娓动情的巧嘴，谁就能开启情窦的心房，谁就处处都有好人缘。

《论辩口才》实用于公务、社交的斡旋之中。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，法庭审判需要当场辩论，商务贸易、军事争端需要多轮谈判……总之，论辩被公共事务广泛运用，谁有一张论辩的铁嘴，谁就能在公务斡旋中风头出足。

《幽默口才》实用于工作、交往和生活的各个方面。灰色的幽默口才表达内心的苦恼和忧愁，黑色的幽默口才视荒谬人生为痛苦的玩笑，黄色的幽默口才带有色情的暗示，病态的幽默口才揭露生活中的丑陋，玫瑰色的幽默口才带有西方美学传统色



## 前 言



彩,蓝色的幽默口才富有东方温和的诗意。幽默口才能使批评和反驳被对方接受,幽默口才能使长篇大论的演讲富有感染力,幽默口才能使人际关系融洽,使生活充满乐趣。总之,谁有一张说客的笑脸,谁就生活得有滋有味、多姿多彩。

是的,生活是多姿多彩的,更精彩、更丰富、更实用、更现代的口才在我们的生活中,在日新月异的时代里。我们希望读者诸君喜欢这套书。

主 编

1998 年秋于北京

西旧帘子胡同



# 目 录

## 交际论辩

<b>第一章 社会交往</b> .....	3
1、一语惊人论辩法 .....	3
2、原意新解论辩法 .....	6
3、组合引申论辩法 .....	8
<b>第二章 朋友交往</b> .....	10
1、歧义曲解论辩法 .....	10
2、对立引申论辩法 .....	13
3、衍名释义论辩法 .....	16
<b>第三章 异性交往</b> .....	18
1、赞美言辞论辩法 .....	18
2、较磨硬泡论辩法 .....	21
<b>第四章 礼仪交往</b> .....	24
1、实话巧说论辩法 .....	24



2、含蓄诙谐论辩法 .....	27
3、正反对比论辩法 .....	30
<b>第五章 事务交际 .....</b>	<b>33</b>
1、见风使舵论辩法 .....	33
2、引导论辩法 .....	37
3、巧设圈套论辩法 .....	39
<b>第六章 外务交际 .....</b>	<b>41</b>
1、委婉表达论辩法 .....	41
2、一语多释论辩法 .....	44
3、自圆其说论辩法 .....	46
4、以近喻远论辩法 .....	49
<b>第七章 宴会交际 .....</b>	<b>51</b>
1、借机巧言论辩法 .....	51
2、随机应变论辩法 .....	54
3、借坡骑驴论辩法 .....	56

## 交谈论辩

<b>第八章 哲理交谈 .....</b>	<b>59</b>
1、不择手段论辩法 .....	59
2、循环论证论辩法 .....	64
3、有意错位论辩法 .....	66
4、类比推论论辩法 .....	68
<b>第九章 工作交谈 .....</b>	<b>70</b>
1、探求创新论辩法 .....	70
2、借题发挥论辩法 .....	73





3、顺水推舟论辩法 .....	76
<b>第十章 生意交谈 .....</b>	<b>79</b>
1、权威效应论辩法 .....	79
2、步步紧逼论辩法 .....	81
3、攻心为上论辩法 .....	83
<b>第十一章 关系交谈 .....</b>	<b>84</b>
1、将错就错论辩法 .....	84
2、迂回论证论辩法 .....	87
3、意图揣测论辩法 .....	89
<b>第十二章 官民交谈 .....</b>	<b>92</b>
1、以理服人论辩法 .....	92
2、据词紧逼论辩法 .....	95
3、棉里藏针论辩法 .....	98
<b>第十三章 恋人交谈 .....</b>	<b>100</b>
1、一语双关论辩法 .....	100
2、昵称泄密论辩法 .....	104
3、修养论辩法 .....	106
4、伺机逼近论辩法 .....	108
<b>第十四章 夫妻交谈 .....</b>	<b>111</b>
1、夸大其词论辩法 .....	111
2、列举例证论辩法 .....	114
3、心理补偿论辩法 .....	116
<b>第十五章 名家言谈 .....</b>	<b>117</b>
1、因势利导论辩法 .....	117
2、以笑制怒论辩法 .....	120
3、答非所问论辩法 .....	122



4、共同意识论辩法..... 124

**说服论辩**

**第十六章 比喻说服**..... 129

- 1、以物喻意论辩法..... 129
- 2、以谬制谬论辩法..... 132
- 3、指鹿为马论辩法..... 134

**第十七章 规劝说服**..... 137

- 1、隐夺取胜论辩法..... 137
- 2、指点迷津论辩法..... 140
- 3、直言相激论辩法..... 142

**第十八章 宽容说服**..... 144

- 1、迂回设问论辩法..... 144
- 2、旁敲侧击论辩法..... 146
- 3、正言反说论辩法..... 148

**第十九章 事实说服**..... 150

- 1、连锁紧扣论辩法..... 150
- 2、揭露矛盾论辩法..... 153
- 3、以史为鉴论辩法..... 155

**第二十章 现身说服**..... 157

- 1、喻比质疑论辩法..... 157
- 2、迎合对方论辩法..... 160
- 3、设卡刁难论辩法..... 162

**第二十一章 暗示说服**..... 164

- 1、暗示诱导论辩法..... 164



## 目 录



2、故作不知论辩法	167
3、有意避开论辩法	169
<b>第二十二章 对比说服</b>	172
1、反经行权论辩法	172
2、引经据典论辩法	174
3、对比论辩法	177
<b>第二十三章 借物说服</b>	180
1、借物论辩法	180
2、事实论辩法	182
<b>第二十四章 诱导说服</b>	184
1、字词拆合论辩法	184
2、声东击西论辩法	186
<b>第二十五章 诡辩说服</b>	188
1、怪问怪答论辩法	188
2、后发制人论辩法	191

## 学术论辩

<b>第二十六章 学术论辩</b>	195
1、因果论辩法	195
2、巧设条件论辩法	198
3、从远到近论辩法	201
4、苏氏方式论辩法	203
<b>第二十七章 哲学论辩</b>	205
1、以驳代立论辩法	205
2、同中求异论辩法	209



<b>第二十八章 策略论辩</b> .....	211
1、用谬制谬论辩法 .....	211
2、间接回答论辩法 .....	214
3、转换角度论辩法 .....	216
<b>第二十九章 司法论辩</b> .....	219
1、仿中有创论辩法 .....	219
2、比喻讽刺论辩法 .....	221
3、麻痹对方论辩法 .....	223
<b>第三十章 事业论辩</b> .....	225
1、怜悯论辩法 .....	225
2、正名论辩法 .....	228
3、故作否定论辩法 .....	230
<b>第三十一章 思维论辩</b> .....	232
1、反向思维论辩法 .....	232
2、层层递进论辩法 .....	236
3、投影论辩法 .....	240
4、同义替换论辩法 .....	243
<b>第三十二章 逻辑论辩</b> .....	245
1、意会论辩法 .....	245
2、逆反同一律论辩法 .....	248
3、批驳虚假论辩法 .....	250
<b>第三十三章 推理论辩</b> .....	253
1、辩证论辩法 .....	253
2、顺水推舟论辩法 .....	256
3、就地取材论辩法 .....	258



<b>第三十四章 事物论辩</b> .....	261
1、反语论辩法 .....	261
2、事实论辩法 .....	264
3、攻其一点论辩法 .....	266
<b>第三十五章 策略论辩</b> .....	269
1、同构意反论辩法 .....	269
2、巧言释义论辩法 .....	273
3、反驳提问论辩法 .....	276
<b>第三十六章 概念论辩</b> .....	279
1、含糊其词论辩法 .....	279
2、兑现论辩法 .....	282
3、偷换概念论辩法 .....	285
<b>第三十七章 反驳论辩</b> .....	287
1、反唇相讥论辩法 .....	287
2、反客为主论辩法 .....	290
4、取长补短论辩法 .....	293

**谈判论辩**

<b>第三十八章 外交谈判</b> .....	297
1、以柔克刚论辩法 .....	297
2、软硬兼施论辩法 .....	300
3、针尖对麦芒论辩法 .....	302
4、荣辱相连论辩法 .....	304
<b>第三十九章 商务谈判</b> .....	305
1、“激将”论辩法 .....	305

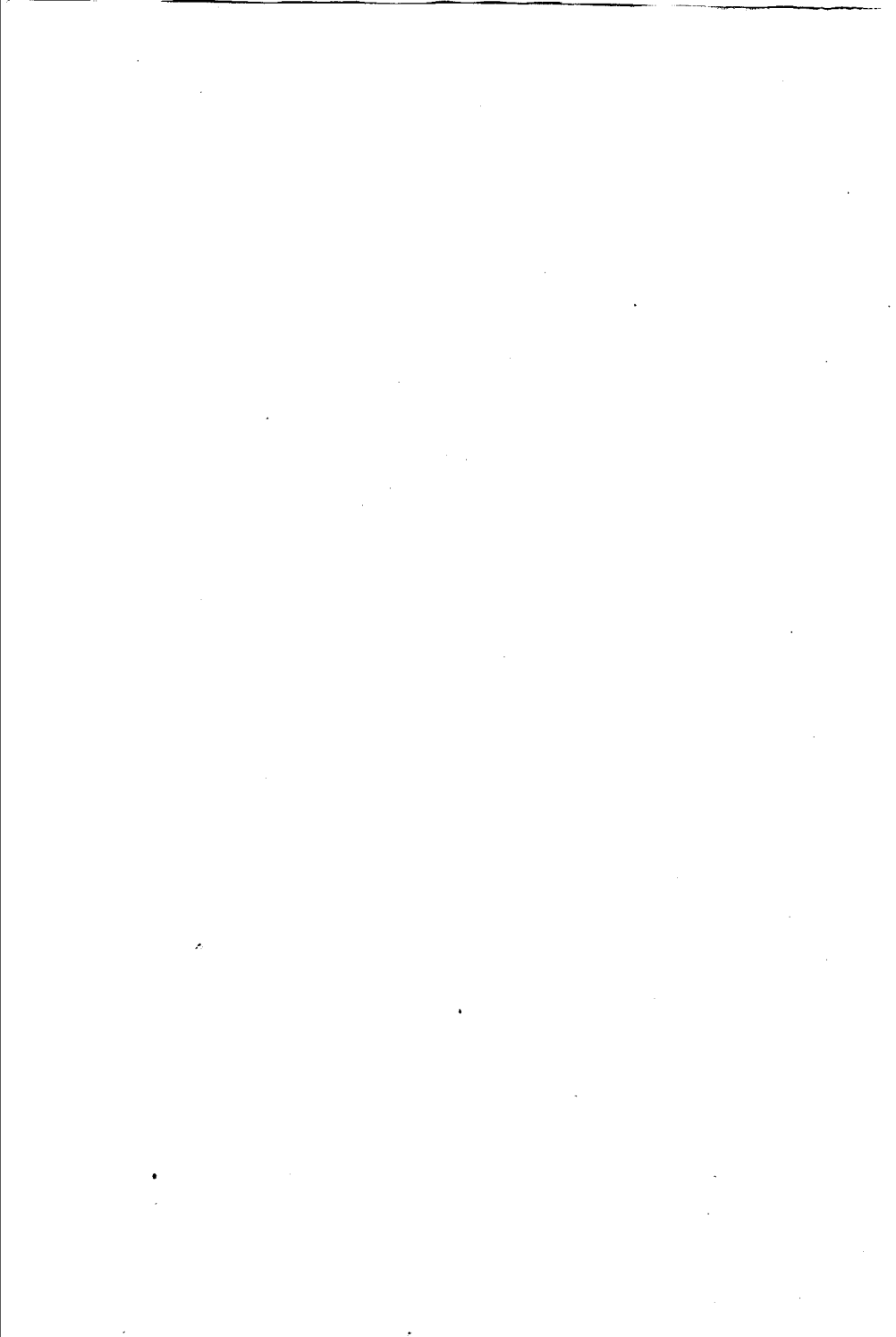


2、直言明快论辩法 .....	308
3、暗渡陈仓论辩法 .....	310
<b>第四十章 军事谈判 .....</b>	<b>312</b>
1、先声夺人论辩法 .....	312
2、暗设陷阱论辩法 .....	316
3、出其不意论辩法 .....	317
<b>第四十一章 合作谈判 .....</b>	<b>320</b>
1、欲抑先扬论辩法 .....	320
2、化敌为友论辩法 .....	323
3、抓住重点论辩法 .....	325
4、大智若愚论辩法 .....	327
<b>第四十二章 双边关系谈判 .....</b>	<b>328</b>
1、反守为攻论辩法 .....	328
2、集中精力论辩法 .....	330
3、处世不惊论辩法 .....	333
4、充实资料论辩法 .....	335

# 第一编

---

## 交际论辩







第  
一  
章

# 社会交往

## 1、一语惊人论辩法

一语惊人论辩法就是以可能性为根据,运用逻辑推理的方法,把对方的某一观点,某一行动中可能产生的后果加以适当的夸张,故意把问题说得十分可怕,使人怦然心动,震惊愕然,借以引起对方的注意和思考,修改自己的言行,这样便能顺利地达到我方的目的。

明朝才子戴大宾从小就聪明过人,8岁时入私塾读书,老师便指着一把椅子出了一个对子:“虎皮褥盖学士椅。”以便考究他一番。