



金牌脱口秀全书

super
talk show
series

以柔克刚 脱口秀

67种反败为胜的说话高招

super talk show series

吴生明 叶昌德 主编



北方妇女儿童出版社



金牌脱口秀全书

以柔克刚 脱口秀

67种反败为胜的说话高招

吴生明 叶昌德 主编



北方妇女儿童出版社

内容简介

《金牌脱口秀全书》是一套训练你的说话智慧,让你自由选择有益于你的口才艺术,和你一生永相伴的口才明细宝典。本书重点介绍的是在你面临的各种场合中,在不利于你的形势下,如何才能以柔克刚、反败为胜的口才秘笈。

金牌脱口秀全书

书 名:以柔克刚脱口秀 ——67种反败为胜的说话高招

主 编:吴生明 叶昌德

责 编:冯 强

封面设计:胡小林

出版发行:北方妇女儿童出版社(0431-5640624)

地 址:长春市人民大街4646号(130021)

印 刷:北京中加印刷有限公司

书 号:ISBN 7-5385-2443-6/G·1581

开 本:850×1168(毫米) 印 张:308

字 数:499千字 版 次:2004年10月第1版

定 价:750.40元 本 册:26.80元

目录

1 反败为胜的辩论艺术

1. 了解辩论的概念 1
2. 熟悉辩论的特征 5
3. 概括辩论的作用 8
4. 判别辩论的种类 12

2 反败为胜的前期准备

5. 注意辩论审题与立论 19
6. 辩论材料的准备 30
7. 辩论谋略的制定 36
8. 辩词讲稿的撰写 43
9. 辩论制胜要诀 52

3 反败口才的训练绝招

- 10. 掌握学习的诀窍 56
- 11. 独立思考、富于想像 61
- 12. 仔细观察举一反三 62
- 13. 擅长幻想独特思考 65
- 14. 反常思维李代桃僵 67
- 15. 奇思巧计取回九龙杯 68
- 16. 仿拟逻辑攻击对方 70
- 17. 巧设陷阱进退维谷 75
- 18. 抓住对手的矛盾之辞 84
- 19. 学会攻心从容应付 92
- 20. 戳穿对手的诡谲之词 98

4 心理因素对反败口才的影响

- 21. 心理对抗互不相让 102
- 22. 自我控制超常发挥 105
- 23. 训练思维贯穿合理 111
- 24. 口语表达声色俱备 128
- 25. 强化记忆博闻强记 135

5 反败口才的实战演练

- 26. 先发制人滔滔不绝 140
- 27. 诱敌制胜请君入瓮 162

6 反败口才中的诡辩艺术

- 28. 借助武力施加压力 215
- 29. 借助传闻放射传播 218
- 30. 借助权威狂热崇拜 222
- 31. 诉诸传统祖宗之法 225
- 32. 诉诸情感爱屋及乌 227
- 33. 诉诸怜悯源远流长 228
- 34. 诉诸联想特点相似 231
- 35. 人身攻击猴子变人 234

7 诡辩口才有助反败为胜

- 36. 美言诡辩恰到好处 237
- 37. 危言诡辩一语惊人 239
- 38. 借言诡辩一针见血 241
- 39. 醉言诡辩慷慨陈辞 242

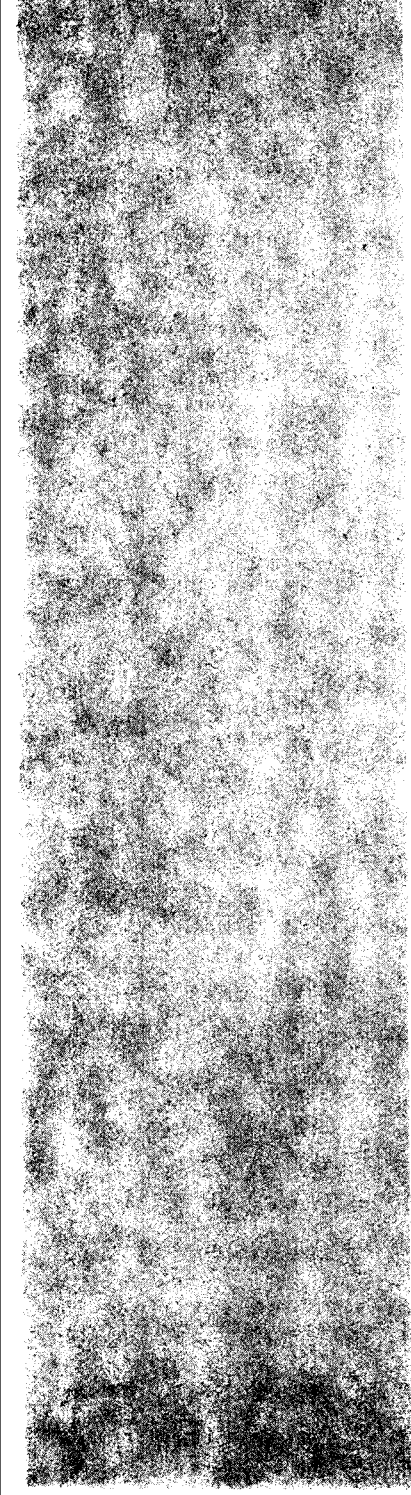
- 40. 激言诡辩相辅相成 244
- 41. 谐音诡辩各有千秋 247
- 42. 反语诡辩巧妙过渡 249
- 43. 歧义诡辩克敌制胜 251
- 44. 双关诡辩引人思考 254

8 出奇招才能反败为胜

- 45. 避实就虚偷换论题 257
- 46. 可进可退模棱两可 259
- 47. 无真无假两不可取 262
- 48. 不置可否模糊战术 263
- 49. 正反皆立自相矛盾 265
- 50. 就话说话故意曲解 268
- 51. 借驴推磨转换问题 271
- 52. 首尾相连循环论证 273
- 53. 张冠李戴移花接木 275

9 反败为胜重在逻辑严密

- 54. 以眼还眼手段非常 278
- 55. 倒打一耙伺机推脱 280
- 56. 以全概偏以偏概全 282

- 
57. 多米诺法一例之例 285
 58. 绝对二分无限推广 288
 59. 计算蒙骗偷梁换柱 290
 60. 混淆因果先行后续 293
 61. 统计掩盖掺杂谬误 295
 62. 机械类比特殊推理 297
 63. 无中生有乐此不彼 299
 64. 攻其一点各个击破 301
 65. 内容抽象屡见不鲜 302
 66. 相对绝对片面认识 304
 67. 可能现实单独抽取 308

1 反败为胜的辩论艺术

1. 了解辩论的概念

□ 辩论的定义

什么是辩论呢?《墨经·经上》云:“辩,争胜也,辩胜,当也。”《经说下》云:“辩也者,或谓之是,或谓之非,当者胜也。”从文字学上看,“辩”含有辩论、辩解、辩明的文字意义:“论”含有议论,评定之意。合起来的“辩论”即含有通过议论来评定,辨明是非之意。由此可见,辩论是一种人际传播活动,准确地说是以有声语言为载体、角色之间对等直接的人际传播活动。

从本质上说,辩论是一种高级的智力游戏,它离不开思维逻辑,因此,辩论也是一种逻辑斗智。

公元前5世纪中期,古希腊辩论之风日盛,曾出现了一个以教授修辞学、辩论术为业的学派——“智者学派”。他们研究演说(修辞学)、辩论的艺术(辩论学)和证明的艺术(辩证法),被后人称为第一批职业教师。那时,辩论术、雄辩术和诡辩术都是一个意思,是通用的,只是到了后来,诡辩术分化了出来。

我国春秋战国时期,群雄割据、烽烟四起,社会的动荡孕育了一大批能言善辩的学者,形成了各种风格迥异的辩论艺术。如盖子的辩论气势奔放,咄咄逼人;庄子的辩论纵横跌宕,变幻莫测;墨子的辩论朴实无华,推理严密;荀子则总结了诸子百家的学说和辩论的经验,写出了著名的辩论艺术专论《非相篇》,第一次把辩论提高到探讨真理和捍卫真理的高度。这是西方辩论学者所不及的地方。汉代的刘向把荀子的辩论理论进一步阐述为:“辩之,明之,持之,固之。又中其所善,其言神而珍,自而分,能入于人心,如此说而不行者,天下未尝闻也,此之谓善说”(《善说》)。

在现代社会,一种观念、一种思想的形成,仅有独立的思考是不够的,还要在争辩中发展,在争辩中定型。辩论,通常有广义和狭义两种定义。狭义的辩论是指一种有明确目的、有准备的不同观点的争论。而广义的辩论是指双方或多方因观点不同而产生的不同程度上的言语冲突,它既包括有明确目的、有准备的不同观点的辩论,也包括日常生活中由某种分歧而引起的随意性的争论。

综上所述,我们可以这样给“辩论”下个定义——辩论是见解对立的双方(或多方)通过各种论证方法,阐述自己的见解,揭露对方的谬误,以便最终肯定正确的观点,取得共识的一种有声语言为载体的人际传播活动。

□ 辩论的组成

2

辩论也就是逻辑学中所讲的论证或反驳,它由一系列议论构成。孤立的某一句话、某一个论断不能叫做辩论。辩论过程一般有开始、展开、终结这三个阶段,缺少其中任何一个阶段都

不是一场完整的辩论。正因如此,一场完整的辩论一般应由论题、立论者、驳论者三个部分组成。

在辩论中,其论题也叫辩题,它是辩论的焦点,双方争论的对象。论题一般是一个问题,围绕这个问题,立论者和驳论者各自提出相互对立的观点。立论者是在辩论中针对论题首先提出或坚持某个观点的那一方,驳论者则是反驳立论者观点的那一方。在辩论比赛中,有时论题就是一个判断,围绕这个判断,正方和反方进行辩论,正方相当于立论者,反方相当于驳论者。作为一种特殊的交际形式,辩论包括论和辩两个方面。论是指论理,即依据一定的需要和原则分析和说明事理。辩。是指辩驳,即依据一定的理由来驳斥某种观点。辩论是论和辩的有机统一,只论不辩不是辩论,只辩不论,这样的辩论不存在。有辩则有论,辩的同时,也就意味着论证自己观点的成立或对方观点的不成立。因此,辩论本质上是一种言语的对抗艺术,是关于同一事物的是非之争,是辩论者相互之间经过对某一问题的证明、质疑、辩驳,最终趋于正确认识或达到某种共同点的言语对抗。所谓雄辩,实际上就是这种竞技性的言语对抗中迸射出的强大艺术魅力。

辩论是我们每个人在现实生活中都必然要遇到的现象,这是因为人们对客观事物的认识和理解不可避免地存在着差异。人们的认识和理解之所以会有差异,之所以会有正确与错误之分,从客观方面看,是由于事物的本质隐藏在现象的背后,事物之间关系错综复杂,而且客观世界又处于不断运动、变化、发展之中,这就给正确认识客观事物带来一定困难,就容易产生各种片面或错误的认识,而要否定错误的认识,张扬正确的认识,就必须展开辩论;从主观方面看,由于每个人、每个社会群体所处

的社会生活环境不同,认识事物的能力、方法、角度不同,对客观世界的理解和认识也就必然有差异。由于认识和理解上的差异,就会产生孰是孰非的问题,因此,也就必然会引起辩论。

□ 辩论的三要素

辩论作为一种认识活动,具有三个要素。

(1)辩论中存在着持不同意见的双方或多方。有不同意见的双方或多方存在才能实现思想交锋。一个人不可能自己同自己辩论,一个人头脑中几种方案或做法的权衡和比较,那是思考或思辨而不是辩论。

(2)辩论必须针对同一事物或同一问题,即存在着同一论题。如果各方谈论的论题不同,就不能实现有意义的辩论。例如,一个人说“法律是有阶级性的”,一个人说“市场经济就是法制经济”,由于两人所认识的对象不同,因此两个观点不能构成辩论。只有当一个人说“法律是有阶级性的”,另一个人说“法律是没有阶级性的”,这样两个判断才构成辩论。因为这两个判断所认识的对象相同,又是相互对立的思想,即两个判断所认识的对象相同,又是相互对立的思想,即两个判断至多只能有一个为真,不可能都真。这样就有了谁是谁非的问题,就必然要引起辩论。

(3)辩论的诸方有或多或少的共同认识或共同承认的前提,如思维的同一律、不矛盾律、排中律和充足理由律以及正确推理的方法等,以及如社会公理、科学规律等是非真伪标准和价值取向。没有这些共同承认的东西,辩论只会是一场混战,不可能得出结论。总之,辩论诸方有共同的话题,而又有不同意见。从哲学观点看,辩论的诸方是一种对立统一的关系。

2. 熟悉辩论的特征

辩论有以下几个特征：

□ 立场鲜明

辩论者要维护的利益、阐明的观点、坚持的基本立场，在说话中不仅要据理、据实、据情达到自圆其说，而且要驳斥对方讲话内容的偏颇、错误之处，诘难对方。这就要求说话者在理的基础上，言语措词针锋相对，尤其是原则问题上，不得含糊不清、转弯抹角、模棱两可。不然，就容易造成歧义。达不到明确的目的。这是辩论语言和与之相接近的讨论问题时的语言相区别的最明显的特征。如在法庭辩论中，立场、态度不鲜明的语言，是不能作为论据的；在经贸谈判中，双方要维护自己的利益，也必须鲜明地表达各自立场。例如：中日双方一次就FP汽车质量问题进行了谈判。我方首先表明“FP汽车有质量问题”，对方则避重就轻，用模糊语言进行搪塞，说：“有的车子车架偶有裂纹……”我方反驳说：“不是裂纹，而是裂缝和断裂”，并拿出照片给对方。日方忙改口：“偶有一些裂缝和断裂”，我方紧逼：“请不要用‘偶有’、‘一些’。”对方不得不承认FP汽车有质量问题。要使辩论语言立场鲜明，一般应做到：

一是多用已知道理、事实、数字说话。俗话说：事实胜于雄辩。如上例，我方将照片递给对方，表明了不容置疑的事实。

二是不用或少用概括性、抽象性、模棱两可的词语。如自己说自己“理由充分、事例真实、论证有力”等抽象肯定的语言，反

而只能说明自己理屈词穷。

三是要在目的明确、准备充分、策略得当的情况下,有意识地使用少量模糊语言。模糊语的使用只是一种辩论技巧。技巧的运用是为鲜明地表达己方立场服务的。

□ 辩答巧妙

辩答巧妙,是指辩论不是平淡地申明或反驳,而是选取比较新颖的角度进行答辩。如1986年亚洲大学生辩论会上,在中国内地大学生同香港大学生争夺第一名的决赛中,香港学生的论题是“发展旅游事业好”,问内地学生是否赞同。若直接赞成或反对,都不能取胜。因为,如果赞同就意味着认输,而硬说“发展旅游事业不好”,反对的理由不充足,容易被认为是诡辩。内地学生选择了一个取得最佳效果的角度:“如果不分时间、环境,盲目地发展旅游事业则是有害的”。内地大学队出奇制胜,巧妙地击败了香港队。辩答巧妙这一特点会充分反映出辩论者的水平。

□ 逻辑严密

一位哲人曾说过这样一句话:雄辩是熊熊烈火燃烧的逻辑。辩论中强调逻辑严密,不仅要求做到对自己观点的阐述具有条理性,更重要的是运用逻辑武器,进攻对方的立论、论据、论证,揭其荒谬、避其锋芒、挫其锐气、扬己命题,充分展示语言的雄辩性。

辩论语的这一特征是通过灵活运用形式逻辑和辩证逻辑原理、方法体现出来的。具体来说是通过设计逻辑框架、填充理论事实,使辩论过程形成一个攻防自如的有机整体。但在辩论过

程中,由于有时命题立场对己不利,或材料准备不足,或对方故设逻辑难题,靠正常逻辑思维方法难以达到对己有利的目的,因而不得不采取必要的辩论逻辑方法即“诡辩的逻辑”摆脱语言困境。例如有一次,一名外国记者问陈毅外长:“你们是用什么武器打下美国无人驾驶高空侦察机的?”这属于国防机密。陈毅机智地回答:“我们是用竹竿将其捅下来的。”通过转移话题、答非所问的方式绕过其不怀好意的诘难。灵活地运用逻辑方法是体现辩论逻辑严密性的关键。

□ 用语精炼

用语精练,是指辩论者必须用简短明快的语言击中对方的要害,甚至达到“一语中的”的程度。辩论择词应力求简短、犀利,因为任何一方的辩论时间都是与对方的思考时间成正比的。也就是说,一方的辩论时间越短,对方考虑辩驳的时间也就越少,给对方造成的困难也就越大。倘若一方语言冗长,必然留给对方更多的回旋余地,使对方获得充分的思考时间,并较容易抓到突破口而获胜。这是决定辩论成败的一个重要方面。

□ 言语攻击

辩论是双方针锋相对的较量,主要目的是造成“你错我对”的结果,从而战胜或者说服对方。由于观点的对立,辩论者的言语必然表现为冲突的形式,而其冲突性又具体体现在言语的攻击性上。

辩论者言语攻击的目标,一般是对方的观点(论点、论据和论证方式),但有时也可以是对方的品行或人格。攻击对方的品行或人格最终也体现了观点的对立。例如:社会上总有那么

一些人以别人的外表特征或某些缺陷为取笑材料,由此构成了言语冲突。请看下例:

俄国寓言作家克雷洛夫皮肤黝黑,却又喜欢穿黑衣服。有一次他身着黑色长袍外出散步,遇到两个浪荡公子,其中一个指着他,大声对同伴说:“看,飘来一朵乌云。”克雷洛夫应声答道:“哦,怪不得青蛙高兴得叫了!”

从上例可看出,言语的攻击性是比较明显的,但攻击的目标并不直接是观点,而是对方的外表和人格。

辩论中言语的攻击性因辩论主体、辩论内容、辩论目的、辩论环境不同而不同,有的攻势凶猛,咄咄逼人;有的柔中有刚,绵里藏针;有的措词激烈,力抵千钧;有的生性脆弱,不痛不痒。但不管怎样,凡有辩论就有言语交锋,就必然体现出不同程度的攻击性,哪怕这种攻击的力量是极其微弱的。

3. 概括辩论的作用

我国古代思想家墨子曾说:“夫辩者,将以明是非之分,审治乱之纪,明同异之处,察明实之理。处利害,决嫌疑。”也就是说,辩论的作用就在于划清是非的界限,探察世道治乱的标准,判断区别事物同异的根据,权衡利害得失,解决存在的疑惑。墨子的话,只是对辩论的作用作了一个粗略的概括。几千年来,随着辩论广泛进入各个领域,它对于人类的认识 and 实践活动所具有的深刻影响和重要作用也愈加清楚地显现出来。辩论的作用主要表现在以下几个方面:

□ 格物致知,探求真理

“公说公有理,婆说婆有理。”在人们对自然和社会的认知活动中,经常发生辩论,辩论的结果,使得事物的原理得到显现,真理得到阐明,或者获得新的认识,如同火刀和火石相撞而产生火花一样。由于社会的不断进步,人类科学活动向广度和深度进展,人们对事物的认识也愈益丰富多样,彼时彼地认为是真理的,此时此地则认为是谬误,即使是同时同地,由于个人的思想、知识水平、认识角度、所处地位的不同,对于同一事物也会产生不同的见解和主张,甚至形成不同的政治、学术派别和思想体系。我国古代的墨翟以“为我”、“兼爱”为正道,而孟轲却以其为异端;公孙龙以“坚白异同”之说为是,而庄周以为非;至于“性善论”与“性恶论”之争,更是由来已久,人所共知。但是不管怎样争论,真理只有一个。真理有待发现,真理越辩越明。在科学领域里,在人民内部,不同学说、不同观点之间的辩论,尽管双方观点不一,看法相异,但并不会排斥双方采用平心静气、毫无敌意的方式来进行辩论。因为在辩论中,胜者与败者同样受益,真理是双方共同的战利品。

□ 明辨是非,捍卫真理

孟子说:“予岂好辩哉?予不得已也。”意思是说,当邪说异端损害到正道时,不能不起来,做一种攻击的防卫。孟子所说的“正道”,指的就是我们所讲的“真理”。人们日常所说的“主持正义,仗义执言”,指的就是坚持和捍卫真理。17世纪科学物理学的奠基人伽利略遭受宗教裁判所的危害,以异教徒的罪名被判处死刑,他却坚信他所信奉的科学真理,满怀信心地进行争辩