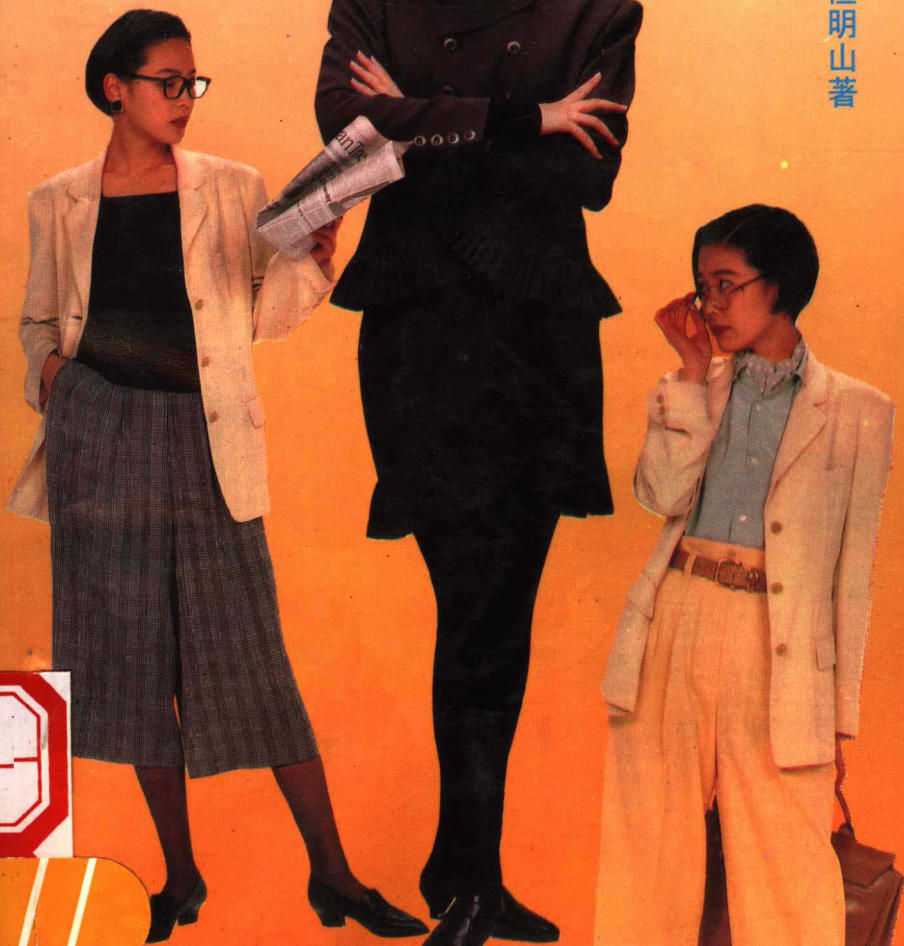


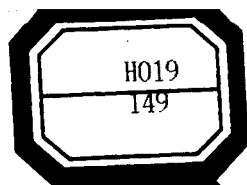
● 成功不求人丛书

成功雄辯技巧

● 檀明山著



成功不求人丛书



成功雄辯技巧

檀明山 編 著

(京)新登字 073 号

图书在版编目(CIP)数据

成功雄辩技巧/檀明山编著

(成功不求人丛书)

—北京:中国商业出版社,1994.5

ISBN 7-5044-2423-4

I. 成…

II. 檀…

III. 言语交往—通俗读物

IV. H019

中国商业出版社出版发行

(1000053 北京宣武区广安门内报国寺1号)

各地新华书店经销

福建省新华印刷厂

1994年5月第1版 1994年5月第1次印刷

开本:784×1092毫米 1/32 5.75印张

字数:128千字 印数:00001—5000

定价:3.90元

《成功雄辩技巧》

内 容 提 要

雄辩,不仅是批驳谬误、探求真理、开拓知识面、交流信息的重要手段,而且对提高人们的思维能力,语言表达能力,对培养高尚情操都具有重要的意义。

雄辩如同打仗,也要讲究战略和战术的运用,讲究技巧和艺术。是否能熟悉并善于运用雄辩技巧,关系着你能否在各类雄辩中占有主动权、立于不败之地。雄辩技巧也不是高深莫测的,那么,你该如何获得雄辩成功,达到自己的目的呢?

《成功雄辩技巧》一书以精辟的论述、翔实的实例介绍了中外成功雄辩技巧,多角度、多层次地揭示了雄辩技巧的艺术和魅力。具有很强的实用性、可读性和操作性,是你提高雄辩能力,走向雄辩家之路的得力助手。

目 录

- 1 泰山压顶势不可挡 (1)
——乘势进攻法
- 2 偷梁换柱妙趣横生 (3)
——妙释概念法
- 3 趋利避害化害为利 (5)
——化害为利法
- 4 抑扬顿挫语惊四座 (7)
——口语起伏法
- 5 以问攻防制造转机 (10)
——因事设问法
- 6 猝不及防入彀就范 (12)
——反语疑问法
- 7 隐而不显含而不露 (14)
——隐含雄辩法
- 8 推出谬误荒唐可笑 (16)
——引申荒谬法
- 9 以巧解困妙趣天成 (18)
——妙语巧辩法
- 10 釜底抽薪不取自倒 (20)
——抽薪止沸法

- 11 缓和关系麻痹对方 (22)
——虚心恭维法
- 12 镇定自若从容不迫 (25)
——自我镇定法
- 13 以人之长补己之短 (27)
——合理纳言法
- 14 言之益美力之益坚 (29)
——修辞手术法
- 15 张网退避一网打尽 (32)
——纵擒斗智法
- 16 当头棒喝先声夺人 (34)
——棒喝挫敌法
- 17 出其不意攻其不备 (36)
——先发制人法
- 18 因势而变随物赋形 (38)
——应变攻守法
- 19 善于对照巧于比较 (40)
——正反对比法
- 20 一语定音高度概括 (42)
——简洁明快法
- 21 引经据典以例服人 (44)
——事例引证法
- 22 顺章转义点石成金 (46)
——语义转移法
- 23 无私无畏智勇兼备 (48)
——智勇相生法
- 24 装疯卖傻大智若愚 (51)
——假痴不癫法

- 25 乘虚而入出奇制胜 (53)
——暗渡陈仓法
- 26 欲扬先抑欲抑先扬 (55)
——抑短扬长法
- 27 刚中有柔柔中带刚 (57)
——刚柔相济法
- 28 以假对假以虚还虚 (59)
——无中生有法
- 29 创造环境控制气氛 (61)
——环境创造法
- 30 不轻言战不妄树敌 (63)
——化敌为友法
- 31 通俗易懂生动有趣 (65)
——比喻说理法
- 32 控制自己感染他人 (67)
——情绪控制法
- 33 顺人之势借敌之刀 (69)
——顺水推舟法
- 34 掩盖真相形成错觉 (71)
——示假隐真法
- 35 退中有进进退自如 (74)
——以退为进法
- 36 先礼后兵驳倒歪理 (77)
——先承后转法
- 37 进退维谷左右为难 (79)
——腹背夹击法
- 38 以子之矛攻子之盾 (81)
——利用矛盾法

- 39 滴水见日一叶知秋 (83)
——归纳推演法
- 40 简洁有力委婉含蓄 (85)
——引而不发法
- 41 层层设问堵住退路 (87)
——关门打狗法
- 42 排除乱因控制会场 (89)
——控场制乱法
- 43 亲身经历一言中的 (91)
——现身说法
- 44 吊足胃口揭示需求 (93)
——巧卖关子法
- 45 以谬攻谬以假还假 (96)
——反嘲斥谬法
- 46 以笑对怒以柔克刚 (99)
——戏谑论辩法
- 47 射人射马擒贼擒王 (101)
——射人先射马法
- 48 言不在多达意则灵 (103)
——一针见血法
- 49 片言居要一目传神 (105)
——小中见大法
- 50 利用矛盾各个击破 (108)
——集体定位法
- 51 前因后果紧密相连 (110)
——假言推演法
- 52 步步深入层层反取 (113)
——层层递进法

- 53 抓住关键击中要害…………… (115)
——一击致命法
- 54 形象生动别致新颖…………… (118)
——以类相比法
- 55 借助手势表情达意…………… (120)
——手势助辩法
- 56 逆向思维论出新意…………… (122)
——推陈出新法
- 57 信手拈来运用自如…………… (124)
——就地取证法
- 58 巧妙换算效果惊人…………… (126)
——数量换算法
- 59 避实就虚以攻为守…………… (129)
——围魏救赵法
- 60 危言惊之正言服之…………… (131)
——危言耸听法
- 61 破釜沉舟绝其后路…………… (133)
——绝望进攻法
- 62 巧妙引诱麻痹对方…………… (135)
——引蛇出洞法
- 63 诉之以情达之以理…………… (138)
——解除反感法
- 64 貌似轻松实为利剑…………… (141)
——幽默雄辩法
- 65 仗义执言理直气壮…………… (143)
——以气夺人法
- 66 寸有所长尺有所短…………… (145)
——扭转劣势法

- 67 巧设圈套请君入瓮..... (147)
——诱敌入彀法
- 68 拨雾见日一针见血..... (150)
——主旨把握法
- 69 选择角度阐明观点..... (152)
——最佳角度法
- 70 注意空间重视环境..... (154)
——空间利用法
- 71 诱鱼上钩迷惑对方..... (156)
——抛砖引玉法
- 72 意料之外情理之中..... (158)
——出其不意法
- 73 避实就虚以迂为直..... (160)
——迂回雄辩法
- 74 精于转移嫁难于人..... (163)
——金蝉脱壳法
- 75 批却导姦摧枯拉朽..... (166)
——针锋相对法
- 76 以其之道反治其人..... (168)
——以牙还牙法
- 77 借助外力驳倒对方..... (170)
——借刀杀人法
- 78 水激石鸣人激志宏..... (172)
——激将雄辩法

1 泰山压顶势不可挡

——乘势进攻法

人人都熟知“高屋建瓴”这一成语。“建”字通“倾”，泼水之意；“瓴”指盛水的瓶子，一说是瓦沟。在高高的屋顶上倒翻瓶子里的水，怎能不产生一种居高临下、势不可挡的气势呢？

论辩同样也需要气势，而气势则源于逻辑的力量。聪明的雄辩家善于布逻辑的铁网，先造势，再蓄势，而后发起猛烈攻势，往往令论敌猝不及防，不是哑口无言，便是乖乖俯首称降。这就是雄辩技巧之一的“乘势进攻”法。

有一次，一位纪委书记（甲）发现一位商店经理（乙）犯有严重的违法行为，为了教育其本人迷途知返，他不露声色地发起一场心理战：

甲：“假如你家里养了一只猫，只会偷鱼吃肉睡懒觉，从不抓老鼠，还常打烂盘碟，你怎么办？”

乙：“把它赶出门去！”

甲：“假如你的商店里有个售货员迟到早退，不负责任，短斤少两，还把商品偷回家去，你怎么办？”

乙：“开除他！”

甲：“假如他的经理知情不报，还与他暗中勾结，倒卖彩电，中饱私囊，索贿受贿，你怎么办？”

乙：“这……”

在这位纪委书记先虚后实，层层逼近，锐不可当的凌厉攻势下，作贼心虚的商店经理要么答非所问，露出马脚；要么故作镇定，嘴硬心软，自投陷井，给纪委书记的心理战留下致命的突破口。

可见，先造势，再蓄势，而后发起攻势的雄辩技巧，有时是比单刀直入的方法更能奏效。

论辩处于有利的进攻时机，宜采用这种“迅雷不及掩耳，猝电不及瞬目”的“乘势进攻”法，及锋而试，如同滚圆石于千仞高山一样，对论敌造成一种泰山压顶、势不可当的态势和冲击力量。

这种气势常常是由辩论者在思辩中产生连锁反应，连类而及，将一系列相关论断，迅速排成层递，组织成密集的火力，如同向对方连续发射不容闪避、不容喘息的滚雷和排炮。

“乘势进攻”法，即与论敌对阵时，如鸷鹰搏雏；表示正义时凛若天神；发挥议论时，排山倒海、沛然莫御。其中都离不开一个“势”字。

善于乘势就不能放过应辩的机会。论辩者的言辞得势，三寸之舌强于百万之师。深谙“势”之三昧，才能称为雄辩家。

论辩者用“势”与辩辞辞锋有关。辞锋就是唇枪舌剑的枪剑之锋。对辞锋的要求就是“利”与“尖”——能摧坚破顽的“利”，触及一点而侵彻整体的“尖”。利与尖的辞锋形成雄辩的气势。

“乘势进攻”法这种雄辩技巧具有引导驱迫的威势。论辩者善于因势而辩，能使对手不得不降服。当取胜有余的时候，就应该乘胜追击，使论敌喘不过气来。

总之，“乘势进攻”法具有凌厉无比、所向披靡的神威，是雄辩中经常动用的基本技巧之一。

2 偷梁换柱妙趣横生

——妙释概念法

每一概念，都有特定的内涵与外延，不能随意变动，否则就是偷换概念。但是，在论辩中，在特定的情景、场合下巧妙地解释某一概念，或加以适合限制，以达到轻松愉快、幽默活泼、有利于己的论辩效果。这就是雄辩的另一技巧：“妙释概念”法。

1988年的“亚大论辩赛”，台湾大学队与香港大学队辩论“第三世界国家应抑制人才外流”的关于“抑制”一词，如果解释为“全面禁止”，显然对于台湾大学队不利。所以在论辩中台大队聪明地把“抑制人才外流”解释为“吸收人才”，认为“吸收人才”也是“抑制人才外流”的一种积极的方法。这样就有利于把论辩引向利于本方的观点了。

日常生活中的小辩论，如果你能巧用“妙释概念法”这一雄辩技巧，可获得幽默效果，或可轻松地平息双方的争执。如两位青年农民在给玉米施肥时，以猪粪离庄稼远近而争执起来。

甲说：“猪粪离庄稼近，便于庄稼吸收，庄稼肯定爱长。”

乙说：“让你这么说，应该庄稼种到猪圈里，一定更爱长！”

甲说：“你这是不讲理！”

乙说：“怎么不讲理？你不是说离粪近庄稼爱长吗！”

这时，一位中年农民凑过去说：“我看你们俩谁说得也不

对。猪尾巴离猪粪最近。没见过猪尾巴长得多长……”

一句话使在场的人哈哈大笑。显然，中年农民用“妙释概念”法，轻而易举地平息争执，又逗笑了大家，收到较好的效果。

在过去，不少平民百姓都曾运用“妙释概念”法来治那些富绅官吏。

有这样的一个故事：有一个富翁，左邻是铜匠，右邻是铁匠，成天丁丁咚咚得厉害。富翁特地备了一桌酒席请他们搬家，左右邻居都答应了。等到两家都搬了家之后，丁丁咚咚还是照旧，原来是左边搬到了右边，右边搬到了左边。富翁所说的“搬家”是指搬到一定距离之外的意思，可是照字面讲，只要把住处挪动一下就是搬家，两位高邻也确没有失信。问题在于，“搬家”这个词语可以有两种不同的解释，铜匠、铁匠就是利用这一点巧妙地愚弄了富翁。

3 趋利避害变害为利

——化害为利法

论辩无不有利和有害两个方面，而利与害又总是首尾互随、紧密相连的。

在论辩中，当你面临对方责难，如果思维仍照旧有的轨道，作“直线运动”，惴惴于眼前的威胁，丧失信心；或者盲目蛮干，“不成功，便成仁”，准备孤注一掷。这些都是无力摆脱被动局面的下策。

在这种方寸已乱的情况下，你已经失去了自控能力，深深地陷入他控之中，往往无法招架，摆脱传统思维习惯的束缚，勇于另辟蹊径，既不能扬扬上沸，何不来一招釜底抽薪呢？

在有利的情况下想到有害的一面，论辩就可以顺利进行；在有害的情况下想到有利的一面，抗拒论敌威胁的对策思想，就可望萌生。

任何一个论辩者无不期待驳倒敌论，以确立自己的命题。为了实现这一目标，弹思极虑创造趋利避害、变害为利的条件。

富有论辩经验的雄辩家，自己不仅看到“利”与“害”互相对立的状态，而且能看到“利”与“害”互相依存和互相转化的可能。这就是所谓在利思害者有远见；在害思利者有急智的“化害为利”法。

你如果能够在谈笑风生、论证头头是道时，兼能提防言辞疏漏外，勿使论敌乘虚而入；又能在处于论辩的被动局面中、沉着、机智、化险为夷。那么，有远见、有急智的雄辩家的称号，就得奉献给你了。

那么，怎样培养运用“化害为利”法雄辩技巧的能力呢？

“化害为利”法要处理好心理上的应急状态。所谓应急，是指人们在出乎意料的紧迫情境引起的感情状态，当几乎没有选择余地的要求立即作出应变的决定。

有人在应急状态下惶恐不安，手足失措，思维混乱；有人却能急中生智，当机立断，及时化险为夷。这两种人的区别在于因应急状态引起的思维模式和心理结构不同。

前者表现出求同思维的弱点，他们只习惯从固有的条件和目的中寻找答案。只是因袭着旧的思想活动的轨迹，不敢根据论辩实践的发展去作创新的思考。对现成结论和答案的非难、挑剔和质疑、缺乏别出心裁、进行反思的习惯。其思维状态虽滞，思维领域狭小，思维中不敢大胆跳跃、灵活转向，只能在思维的固定程式中，束手待毙。

而后者则具有创造性思维的特征，不依常规，寻求变异，善于对同一个问题，从多种角度着眼，敏捷地搜寻多种可能性，从多方面探求应变方案。

在应急状态下安之若素，运用辩证的方法，透视事物之间的差异性和相互制约的关系，开展多向性的思维活动，思路开阔。这就是运用“化害为利”法雄辩技巧所必须具备的智力条件。

4 抑扬顿挫语惊四座

——口语起伏法

我们知道，口语表达有张有弛，有急有缓，有断有连，有起有伏。但是，很少有人知道，利用口语表达的起伏可以达到雄辩取胜的目的。

巴基斯坦电影《人世间》有一段法庭论辩，十分精彩。其中有段大律师蒙索尔和儿子凯瑟尔关于拉兹雅（即凯瑟尔的生母）是不是妓女的一段对话：

蒙索尔：“年轻公诉人所作的陈述说明他的经历很浅。也许他从未见过什么下贱女人，当然更不能用道德标准去衡量她们。其实任何阅历丰富的人都知道，有些女人是以卖艺为生的，她们从来不卖身。我的当事人就是这样的人。请允许我向年轻的公诉人提起这个问题，如果要把唱歌跳舞看作是一种罪恶，把这样一个纯洁的女人叫做妓女，那是不是可以容许我说，我们赖以生存的这个社会，本身就是一个娼妓遍地的世界了！给这种唱歌跳舞戴上艺术桂冠的是上流社会，而且以此引为骄傲。那为什么这种美好的艺术一旦从高楼大厦移到民间，就变成罪恶了呢？”

凯瑟尔：“因为艺妓的歌舞不再是艺术，是一种性诱惑。”

蒙索尔：“其实这种歌舞都被出卖了。在高楼大厦里是给阔人解闷取乐，博得一片喝彩声；而这种歌舞在民间是直接用来换取金钱罢了。”