



青年素质超前教育丛书

QINGNIANSUZHICHAOQIAN
JIAOYUCONGSHU

成长必学

成人必知

成才必读

成功必修

青年

语言辩论手册

升学 就业 应试 创业必备之书

◎ 檀明山 / 编著



辩论是为了说明是非或辨别

真假而引起的争论。

陕西旅游出版社



青年素质超前教育丛书

QINGNIANSUZHICHAOQIANJIAOYUCONGSHU

青年语言辩论手册

■ 檀明山 / 编著



陕西旅游出版社

(陕)新登字 012 号

责任编辑：王 何

封面设计：刘 晖

版式设计：晓 晓

责任监制：刘青海

责任校对：谭 青

青年素质超前教育丛书
青年语言辩论手册

檀明山 编著

陕西旅游出版社出版发行

(西安市长安北路 32 号 邮政编码：710061)

新华书店经销 北京通州大中印刷厂印刷

850 × 1168 毫米 32 开本 12 印张 200 千字

2001 年 1 月第 1 版 2001 年 1 月第 1 次印刷

印数：1—10000 册

ISBN7 - 5418 - 1514 - 4/G·392

(全套七册) 总定价：131.60 元

序 言

当今的社会已是一个知识飞速增长的时代,素质教育不仅仅是青年教育的重要组成部分,而且也是成年人最为关注的话题。

究竟怎样解释素质教育,在偌大的知识海洋中如何导航青年的素质教育已成为当务之急。为此我们特邀请了青年素质教育专家,精心编写了关于青年人如何提高未来素质教育的套书,冠名为《青年素质超前教育丛书》

其中《青年语言辩论手册》是该丛书之二。

辩论是为了分明是非或辨别真假而引起的争论。

我们生存在竞争的社会,如何在竞争中为自己赢得胜利呢?本书将引导你学会运用准确贴切、鲜明犀利、生动活泼、精炼含蓄、节奏明快的语言,用最短的时间掌握能言善辩的本领。

不信?请翻开此书!

该丛书与以往的素质教育书籍有所不同,它更注重:如何在最短的时间里教会青年人提高语言的技巧,提高分辨和感知社会的能力;如何用最少的时间来完善自我,消除心理障碍;如何拿最快的时间纵览科技预测未来等等。

我们认为,本套丛书的编写内容适合青年人的心理特点和认知规律,由浅入深地引导他们畅游在知识的海洋中,也较好体现了青年的主体性和素质教育的超前教育思想。

该丛书不仅开创了素质超前教育的先河,而且带动了青年素质超前教育后续图书引进的热潮。

编 者



目 录

第一章 辩论语言艺术

辩论特点	(1)	辩论过程	(21)
辩论原则	(3)	辩论论据	(24)
辩论类型	(4)	辩论材料	(26)
辩论阶段	(5)	辩论语言	(28)
辩论思维	(7)	辩论语调	(30)
辩论演习	(9)	辩论提问	(33)
辩论情绪	(11)	辩论推导	(35)
辩论重点	(12)	辩论突破	(36)
辩论攻击	(14)	反证辩论	(38)
辩论破题	(17)	逻辑辩论	(40)
辩论论题	(19)	正反辩论	(43)



因果辩论	(44)	谐音辩论	(103)
求同辩论	(47)	妙语辩论	(105)
求异辩论	(50)	设问辩论	(108)
连锁辩论	(52)	刚言辩论	(110)
同一辩论	(55)	反语辩论	(113)
比喻辩论	(58)	嘲讽辩论	(116)
归纳辩论	(60)	幽默辩论	(118)
引证辩论	(63)	戏谑辩论	(121)
类比辩论	(65)	自嘲辩论	(123)
反驳辩论	(67)	委婉辩论	(125)
双关辩论	(70)	形象辩论	(127)
哲理辩论	(72)	引用辩论	(130)
剥笋辩论	(75)	别解辩论	(132)
形象辩论	(77)	反诘辩论	(135)
模拟辩论	(80)	巧释辩论	(137)
虚实辩论	(82)	歪解辩论	(138)
应变辩论	(84)	悬念辩论	(140)
情感辩论	(88)	矛盾辩论	(144)
顺势辩论	(91)	诘难辩论	(147)
抑扬辩论	(93)	出奇辩论	(150)
直言辩论	(95)	激将辩论	(152)
正名辩论	(98)	棒喝辩论	(155)
隐含辩论	(100)	择机辩论	(157)



示错辩论	(160)	两难辩论	(175)
借题辩论	(163)	假言辩论	(178)
攻心辩论	(164)	诱敌辩论	(182)
发问辩论	(168)	模糊辩论	(184)
示假辩论	(170)	迂回辩论	(187)
引申辩论	(173)		

第二章 演讲语言艺术

演讲目的	(192)	演讲形式	(231)
演讲作用	(195)	演讲结构	(233)
演讲分类	(198)	演讲事例	(236)
演讲特征	(201)	演讲题目	(239)
演讲风格	(204)	演讲文稿	(242)
演讲形象	(207)	演讲主题	(245)
演讲造型	(210)	演讲中心	(248)
演讲组织	(213)	演讲开头	(250)
演讲指导	(214)	演讲结尾	(253)
演讲听众	(215)	演讲记忆	(255)
演讲心理	(218)	政治演讲	(256)
演讲能力	(220)	学术演讲	(259)
演讲逻辑	(224)	传知演讲	(261)
演讲材料	(228)	社交演讲	(264)



竞聘演讲····· (267)	套用演讲····· (319)
就职演讲····· (269)	强调演讲····· (322)
答谢演讲····· (273)	幽默演讲····· (324)
即席演讲····· (275)	演讲悬念····· (327)
自我演讲····· (278)	演讲气势····· (330)
激励演讲····· (280)	演讲兴波····· (333)
鼓动演讲····· (282)	演讲高潮····· (336)
思辩演讲····· (285)	演讲应变····· (340)
风暴演讲····· (287)	演讲升华····· (343)
共鸣演讲····· (290)	演讲语言····· (345)
情感演讲····· (292)	演讲语音····· (347)
和谐演讲····· (294)	演讲语调····· (349)
暗示演讲····· (297)	演讲节奏····· (352)
说服演讲····· (299)	演讲妙语····· (354)
说理演讲····· (301)	演讲默语····· (356)
哲理演讲····· (304)	演讲体语····· (359)
理性演讲····· (307)	演讲表情····· (361)
求同演讲····· (310)	演讲眼神····· (364)
类比演讲····· (312)	演讲手势····· (367)
仿拟演讲····· (315)	演讲禁忌····· (369)
反衬演讲····· (317)	



第一章 辩论语言艺术

辩论特点

辩论，作为一种独特的交流形式，有着许多与其他交流形式不同的特点：

1. **广泛性** 世界是由于矛盾组成的，换句话说，就是世界是由差异和不同组成的。不同的物质有不同的属性，不同的世界观和方法论导致不同的观点。这一切，都是产生辩论的起源。由于观点的不同即可产生辩论，并不一定需要双方之间什么利益上的联系或冲突，所以辩论比谈判具有更大的广泛性。

正因为如此，谈判往往包括辩论，而辩论不导致谈判。两个小学生可能会为一个数学题解答的问题展开辩论，但不可能为此展开谈判，因为谈判无助于问题的解决。

2. **对立性** 辩论双方的论点往往以对方论点的彻底失败作为己方论点生存的前提。所以，辩论一开始，辩论



双方往往立即形成尖锐的对方。比方说，对是先有鸡还是先有蛋的问题的争论，由于“先”是惟一的，所以主张“鸡”的人只要证明了不可能先有“蛋”，问题就解决了；同样道理，主张“蛋”的人，也要证明不可能先有“鸡”。正因为如此，辩论在形式上极富攻击性，辩论的过程也往往非常激烈。

3. 后决性 许多辩论中的不同论点都有自己产生的根据，都可以在现实世界中找到论据。驳倒对方并不容易，对方要驳倒自己也决非易事。

有不少辩论进行了好几个世纪，对方观点不但没有被驳倒，反而丰富发展起来。对于这种情况，只能说现实世界还没有产生解决问题的条件。

4. 学术性 辩论的过程是一个充满逻辑推理、演绎论证的过程，需要严谨的科学态度和广博的学识。所以，辩论往往比其他交流形式更带有更浓厚的学术色彩。

另外，某些辩论的焦点本身就是学术性的。所以，辩论的胜者往往被视为有学识的人而受到广泛的尊重。

5. 随机性 许多辩论的产生非常偶然，根本没有什么准备的时间，而辩论的结果却至关重要。这就更加大了辩论的突然性，这就要求辩论者要有坚定的信念和高超的技巧。正是由于这种特点，辩论本身对辩论者提出了很高的要求。

6. 隔离性 这主要是指辩论的形式上允许具有隔离性。辩论的主要焦点是双方观点的不同，正因为如此，辩论双方并不一定需要保持紧密的接触。

许多辩论是通过报纸、杂志、广播、电视等传播媒介



进行的。辩论双方在某一论坛上辩论达几十年之久，但双方可能从未谋过面，彼此并不认识。这可以算得上是一种独特形式的交谈。

辩论原则

辩论的原则与辩论的技巧不同。辩论的原则是辩论双方在辩论各阶段都应遵循的总的根本性的规律。围绕辩论原则激生出许多辩论技巧。而辩论技巧是方法和战术，它在形式上可以在辩论过程中根据需要加以选择和实施，因此它是多变的，甚至在形式和态度上和原则是相悖的。但方法和战术的运用只能是为原则服务的，不管它以什么具体形式出现。

辩论原则与辩论的特点有着本质的、内在的必然联系，它是辩论特点在辩论过程中的具体表现。

1. 你死我活 这是由辩论的对立性所决定的。这也决定了在辩论过程中攻多守少，甚至只攻不守的风格。在辩论过程中是绝不允许辩论一方对对方立论的根本观点表示任何赞同的。这和其他的交谈形式不同，其他的交谈形式一般允许对对方的根本观点表示理解。

在辩论过程中，对对方的根本观点表示赞同就等于否认了己方的根本观点。当然，辩论过程中是允许对对方的非根本性观点表示有限的赞同的，这一般是出于辩论进展的需要或是纯战术性的运用，与你死我活的原则并不矛盾。



2. 知己知彼 知己知彼在辩论形式中作为原则提出是有其具体道理的。这主要是因为辩论具有高度的学术性。

在一般的交谈中，对对方观点掌握不准确，或是己方观点缺乏科学性，或是一个推理过程不严谨，可能对交谈目的不会产生决定性的影响；而这些在辩论中都是致命的，也是绝不允许的。这就要求辩论双方要做好充分的准备工作，不但要了解对方观点的准确含义，而且还要尽量多了解该观点产生的背景和支持该观点的诸多因素等等。所以，辩论必须积极做好准备工作，尽量做到知己知彼。

3. 抱元守一 己方观点正确与否，能不能站得住脚是辩论胜利的基础。因为己方观点就是对方进攻的焦点，同时也往往是己方论证的出发点。己方观点的明确陈述，必须要有充分的科学和社会根据。要尽量简洁，因为简洁的东西是不容易被攻破的。当然也不能简洁到失去了对抗性，否则的话，你的观点就不具备辩论的意义。

辩论类型

辩论一般可分为三大类：日常辩论、专题辩论和模拟辩论。

1. 日常辩论 日常辩论指的是在日常生活、工作和学习中，因各方对某一事物看法的不一致而产生的辩论。比如夫妻双方对孩子的教育方法各自持不同的看法而产生的辩论；同事间对处理工作中存在问题的看法不同而导致



的辩论；同学间对某一定义的理解不同而引起的辩论等，都属于日常辩论。

2. 专题辩论 专题辩论指的是在重大问题上观点不一致而产生的辩论。在专题辩论中，持不同观点的往往不是一二个人，而是不同的国家、不同的民族、不同的政党、派别或是相当数量的人所组成的团体、阶层。如关于哲学根本问题的辩论；在中世纪时对“地心说”的辩论等，即是专题辩论。

3. 模拟辩论 模拟辩论是为了辩论进行的辩论。模拟辩论的目的是在辩论中总结辩论的技巧和方法，以促进辩论技巧和方法提高。至于辩论的观点，往往并不苛求。许多辩论比赛中的辩论，即是模拟辩论。

另外，辩论按其形式亦可分为：争论和评论。

1. 争论 持不同观点的双方都在场，并都对己方观点进行维护或对对方观点进行抨击时的辩论，称为争论。

2. 评论 持不同观点的一方不在场，另一方在场进行的辩论，称为评论。

辩论阶段

辩论根据其自身发展规律可分为四个阶段：

1. 产生阶段 辩论具有广泛性，这是因为辩论产生的原因是相对简单的。辩论产生的动力可以追溯到人的求知欲和表达欲。也正因为如此，许多辩论倾向是可以控制的。当有辩论倾向的一方失去对立面时，辩论就无法产



生。迎合是消除辩论的最简单的方法。当观点对立的双方决定当面证明自己的观点具有正确性，而对方的观点不完全具备正确性时，辩论即刻产生。

要注意的是，任何一方都不一定必须对己方所持观点在内心上认为是正确的。只要在当时的态度上是如此，就具备了产生辩论的前提。

2. 准备阶段 辩论准备阶段的内容主要包括明确双方观点；为证明己方观点准备证据或为攻击对方观点准备论据；初演证明过程，优化攻击路线和争取同盟等。

准备阶段的工作做得越好，己方就越充满信心，阵容也越强大，辩论也越有说服力，巩固自己、削弱对方的手段也越丰富，取得辩论胜利也就越有保障。

有的辩论几乎没有时间准备，但这并不等于辩论没有准备阶段。优秀的辩论者往往具有极强的辩论准备意识，可以在极有限的时间内尽量为辩论多做一些准备工作。

3. 交锋阶段 辩论的交锋阶段是辩论双方比意志、比体力、比思想方法、比准备工作、比语言能力、比辩论技巧的复杂而艰苦的过程，也是一个生动有趣、智谋倍出的过程，是辩论交流的最实质性的阶段。因而人们常说，知道了辩论的结果并不一定令人激动，而了解了辩论的全过程，才往往会觉得获益匪浅，就是这个道理。

4. 总结阶段 辩论在告一段落时，往往都会有一个总结阶段。有时这个总结阶段是无形的，有时是有形的。有形的总结阶段一般发生在有组织的场合，仲裁者依据某种标准对辩论过程和结果做一个总结。但这种情况很少见，最常见的情况是辩论双方同时宣布己方获得了完全胜



利，对方观点已被驳斥得体无完肤，从而己方观点被证明是完全正确的。

出现这种情况并不奇怪，我们知道辩论有后决性。但在这里不排除另外一种可能，就是其中一方的观点已发生动摇，而口头上却不承认，为争取时间，挽回败局，使用了缓兵之计。

他们借故暂停辩论，宣布胜利，看上去似乎感觉良好。这就要求辩论的参与者和旁观者具备敏锐的洞察力，要敢于趁热打铁，不给对方以喘息的机会。

辩论思维

思维有许多不同的类型，而思辩必须运用理论思维，主要是谋略型的对策思维。它由辩证动机促进思维，它在辩论实践中转化出战斗力和杀伤力。

辩论，无论对辩敌进行诱导、迂回或冲击，这种雄辩对策思维的构成，必须具有三种要素：一是合乎辩者主体动机的辩论的含意性；二是合乎辩论对象的思想、论点和行为的针对性；三是合乎辩题有关实附和真理标准的合理性。

擅长辩论的人，都知道这三要素与辩论的密切关系，但要从辩论中取得胜利，还要通过训练、培养思辩的品质。思辩品质之一是体现出思维的敏捷性。

一般人说话必须精确地、清晰地、系统地反映思维成果，而辩论则要求具有敏捷的应变能力，及时适应已经变



换的论证和情境，机警地依赖辩论现场的触发，对辩词进行快速而严密的组织工作。

怎样进行思维敏捷性的训练呢？

1. 培养广泛的兴趣 兴趣是人们积极探究某种事物的认识倾向，这是在实践过程中产生和发展起来的。兴趣能增强外界信号的刺激，引起敏捷的反应。人们对深感兴趣的辩题比不感兴趣的辩题反应快。

2. 注意知识积累 信息储备的质与量均与反应有关。论敌提到的问题，正好是你素有研究的，犹如一石激起千重浪，自然催使你大脑中储存信息的连锁反应。因此，要经常进行激活自己对外界信号的反应练习，主要方法有：

①触发训练。触发是由一件事的触动而领悟到其他事的方法。触发依靠联想。联想是由此一事物想到彼一事物的心理过程。我们可以从某一事物的特征或本义，迅速联想到它的象征意义和或转义，进行触发训练。

②属对训练。属对就是对对联。这是我国传统语文教学中的基础训练方式之一。属对能训练我们根据对方发出的信息，迅速反馈的能力。

③反常态思维训练。反常态思维训练能软化自己的大脑，在从超常角度进行思维活动的过程中，大大突破固定的思维方式，用自己熟知的概念、映象、联系、规律纳入新的关系，以全新的观点来考虑对象，并作出正确的结论，以增强思维的机敏度。

反常态思维训练，有助于发展创造性的虑谋思维能力。随着辩论对策的实践和施谋环境的变化，需加强自我否定和自我完善的“自变因子”的活跃程度，及时转换论



证方式、修饰语言表达，调节辩论韬略。

创造性思维在虑谋过程，能体现思想过程的跨跃性。要机敏地“省略”某些推理程序，加强思想进程，加大思考“跨度”。创造性思维品质是谋略对阵中旗开得胜、马到成功的保证。

思维的敏捷性与见风使舵的投机取巧有着本质的区别。因为它是有原则的，是以批驳思考的思维深度和缜密思索的思维广度为基础的优秀思维品质。

辩论演习

在辩论前通过对自己、对对方的分别考察了解，以及对天时、地利、人和的分析，对即将到来的辩论，就要以比较具体的全面的认识，形成自己的辩论方案。这种方案是否可行，是否为最佳方案，还存在哪些问题，这就需要演习一番才能知道。

演习，是对实际辩论的模拟，是辩论前知己知彼的一种重要途径。通过演习，可以充分暴露出自己在准备工作中的漏洞，可以比较出哪一种方法和技巧更适合于即将到来的辩论，从而可以进一步修正和完善自己的辩论方案，使之更充分、更有针对性。

同时，演习也是对辩论者临场实辩的锻炼。因此，可以说演习本身既是辩论前准备工作的一部分，又是对以前准备工作的一次全面检查。

在辩论比赛中，演习更重要。因为辩论比赛是临时通