

慧田语言大师系列丛书

辩论艺术

论

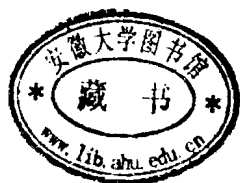
方言 编著

兵器工业出版社

慧田语言大师系列丛书

辩论艺术

方言 编著



兵器工业出版社

内容简介

本书系统地阐述了辩论的理论、技巧及其在政治、经济、文化、生活等领域的重要地位和作用,融知识性、趣味性、理论性和实用性于一体,是一本不可多得的辩论方面的专业书籍。

本书可供辩论爱好者阅读借鉴,也可供辩论专业研究人员参考。

图书在版编目(CIP)数据

辩论艺术/方言编著. - 北京:兵器工业出版社,1999.9

(慧田语言大师系列丛书/赵菊春,方言主编)

ISBN 7-80132-680-6

I. 辩… II. 方… III. 辩论-语言艺术 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(1999)第 43116 号

出版发行:兵器工业出版社

责任编辑:郭 佳

责任技编:刘 林

社 址:100089 北京市海淀区车道沟 10 号

经 销:各地新华书店

印 刷:北京市宏远兴旺印刷厂

版 次:1999 年 9 月第 1 版第 1 次印刷

印 数:1-5000

封面设计:林岳华

责任校对:韩 彪

责任印制:张 伟

开 本:850×1168 1/32

印 张:12

字 数:259 千字

定 价:79.20 元

(版权所有 翻印必究 印装有误 负责调换)

前 言

我国的春秋、战国时代是一个“百家争鸣”的时代，儒家、道家、墨家、法家等诸子百家为了其主张的学说在其它异说中独领风骚，赢得社会的认可、君王的采纳，展开了一场史无前例的大辩论，辩论之风由此而起。他们游说诸侯，批驳论敌，教诲后学，诱导听众，议论风发，纵横捭阖，其宗旨之宏远、逻辑之清晰、气势之磅礴、语言之生动、技巧之娴熟，使他们不仅享有辩论家的盛誉，而且对后世学术的发展，产生了深远的影响，也为国家的利益、个人的推销作出了重要贡献。真可谓“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”

穿透历史的迷雾，社会的车轮辗转到了今天。由于经济的日益发展，民主生活的加强，人际活动的日益广泛和频繁，人们的价值取向、思想意识呈多元化趋势，辩论越来越显示其重要性。大至世界大事、国家大事，小到家庭生活、日常琐事，都离不开辩论。它能帮你弄清是与非、曲与直、异与同、利与害，使你辨明真理和谬误，立正统、去邪说；帮助你推销自我，成就事业……社会生活和社会斗争都需要辩论，辩论推动了社会发展，没有辩论就没有真理，正如马克思所说：真理是由争论确立的。

辩论是一门艺术，也是一种技能，并不是每个人都能够或善于辩论的。辩论是语言的艺术，它讲究语言的轻重缓急和抑扬顿挫，缺乏艺术的辩论形同枯木，味同嚼蜡。它是语言的哲理，缺少语言的哲理，就好似泼妇在破口骂街，街头无赖在信口雌黄。一场精彩的辩论，无疑是一次集艺术的感染力与哲理和启

迪的精神快餐,是一次融艺术的美妙和哲理的幽妙于一体的审美享受。

通过以上所述,或许你会认为要想掌握辩论这门技能一定很难,其实不然。那么,如何才能掌握辩论这门技能和艺术呢?这正是《辩论艺术》一书要告诉你的内容。

《辩论艺术》首先在理论上阐述了如何在实际训练中和辩论赛中培养辩论技能,以及通过具体的实践,阐述如何在法庭上辩倒对手,在谈判中赢得胜利,如何在生活中通过辩论弄清是非曲直。本书理论联系实际,让你在领略辩论魅力的同时,也掌握了辩论的技能和方法。

冰冻三尺非一日之寒。

掌握辩论这门技能乃至运用得炉火纯青,非一日之功,这需要一个较长时期的积累过程。只要你有毅力坚持训练自己,不断积累知识,就一定能够掌握它,并且通过它来成就一番事业。

本书在编写过程中,得到了我国著名演讲家、中央电视台《成败之间》栏目策划人赵菊春教授的指导,他在万忙之中抽出时间,对此书提出了详细的修改意见,使此书得以顺利出版,在此一并感谢。

方 言

1999年9月于北京

目 录

第一章 辩论史话	1
辩论是历史的产物	1
·辩论的发展因素	
·辩论是一门艺术	
·辩论语言	
·辩论的意义和作用	
先哲辩论	6
·孟子的辩论艺术	
·荀子论“辩说”之道	
·庄子辩论艺术的特点	
第二章 辩论从训练中来	29
辩论的反应训练	29
·快速反应能力训练	
·针锋相对能力训练	
·“抓漏”能力训练	
·“脑筋急转弯”训练	
辩论的思维训练	32
·敏捷思维训练	
·联想思维训练	
·逆向思维训练	
·发散性思维训练	
辩论的逻辑训练	35

- 立论能力训练
- 推理能力训练
- 定义能力训练
- 类比推断能力训练

第三章 辩论的前沿阵地 39

审题是辩论的首要环节 39

- 先由逻辑分析入手
- 确定论的根据
- 逻辑分析的内容

辩论的立场与原则 41

- 立场的确立
- 确立立场的基本原则

辩论的四阶段 43

- 认识阶段
- 核对阶段
- 立论阶段
- 试辩阶段

材料是辩论战略实施的基础 47

- 材料的广泛性和精确性
- 材料的地域性
- 材料的时间性

辩词的写作 49

- 发言阶段的辩词撰写
- 自由辩论阶段的辩词撰写
- 小结阶段的辩词撰写

第四章 辩手的心理研究 53

辩手的心理素质 53

·辩手的心理分析	
·能屈能伸,可攻可守	
辩手的心理发展阶段	55
·对话心理	
·对抗心理	
·超对抗心理	
辩手的辩论意识	58
·必须强化辩论意识	
·辩论意识的训练及培养	
辩论中如何利用对方心理	62
·满足对方的自尊心理	
·平衡对方的挫折心理	
·淡化对方的逆反心理	
·利用对方的怯阵心理	
·揭穿对方的狡赖心理	
第五章 辩论的战略战术	69
把握论证的重点	69
·正确理解辩题中的每一个概念	
·不要否定或证明辩题中的隐含判断	
·基本理由必须能证明本方辩题	
把握辩论赛的主动权	71
·赛前精心细致地准备	
·临场的注意点	
增强辩论的攻击性	75
·掌握主动,牵住对手	
·有答必问,穷追猛打	
·揭其矛盾,乱其阵脚	

辩论中的应变策略	79
·应变的准备	
·应变的基本原则	
·应变的基本技巧	
·当对方突然发难时	
辩论中的正面交锋	88
·切中要害	
·明析概念	
·捕捉战机	
辩论中的间接路线	91
·根据自己的手段来选择目标	
·心里时刻记着你的目标	
·选择论敌期待性最小的行动路线	
·沿着抵抗力最小的路线采取行动	
·选择可以同时威胁论敌几个目标的作战路线	
·准备多套方案,保证计划具有灵活性	
·重视火力侦察,不见兔子不撒鹰	
·及时改变进攻方向	
第六章 辩论中的陷阱回避	95
走出二难推理的策略	95
·驳其选言前提不完备	
·驳其假言前提虚假	
辩论中的类比误区	98
·注意类比的合理性	
·类比推理的克星	
走出判断的陷阱	107
·无意隐含判断和故意隐含判断	

·善意隐含判断和恶意隐含判断	
·必然隐含判断和或然隐含判断	
·句式中的隐含判断	
·幽默、名言、警句中的隐含判断	
避免悖论的方法	112
·逻辑上的悖论现象	
·引起悖论的原因	
·悖论的共同特征	
第七章 辩论技巧	115
破题技巧	115
·为什么要研究辩题	
·辩论赛中经常出现的题型与析题	
对抗技巧	120
·从立场对立引申	
·从虚无对立引申	
·从变换语序引申	
·从可能性对立引申	
·从模糊对立引申	
·从二难对立引申	
·从类比对立引申	
·从因果对立引申	
防御技巧	126
·反客为主	
·借力打力	
·借鸡生蛋	
·因敌取资	
回避技巧	140

·转意回避	
·空话回避	
·假话回避	
·借代回避	
·条件回避	
·类别回避	
·反还回避	
反驳技巧	145
·归谬反驳	
·递升反驳	
·别解反驳	
·示物反驳	
·“易位”反驳	
引诱技巧	156
·诱“敌”入彀	
·引蛇出洞	
·上楼去梯	
辩论惊险术	165
·整合术	
·“点穴”术	
·攻心术	

第八章 诡辩与反诡辩

诡辩,辩论中的怪招	177
·诡辩的逻辑基础和心理基础	
·诡辩的必要性	
·诡辩的可能性	
诡辩的识别	179

·偷换概念	
·偷换论题	
·捏造论据	
·循环论证	
·机械类比	
·以偏概全	
·强词夺理	
·人身攻击	
对诡辩进行有力的反驳	182
·事实胜于辩论	
·抓住实质击中要害	
·以退为进	
·以子之矛,攻子之盾	
·以其人之道,反治其人之身	
反诡辩技巧	185
·喻仿式	
·顺推式	
·矛盾式	
·诘难式	
第九章 法庭辩论	197
法庭辩论的特点	197
·说服高于一切	
·说理、评论是法庭辩论的要决	
·让事实说话	
·法庭辩论是一种综合艺术	
法庭辩论的方法和技巧	206
·法庭辩论的注意点	

·法庭辩论中的发问技巧	
·法庭辩论的应变技巧	
·法庭辩论的反驳方法	
·法庭辩论中的分化瓦解法	
·法庭辩论与修辞术	
辩护词的制作	230
·创意辩护词	
·辩护词的几种开场形式	
附录 法庭辩论的精典赏析	235
·《新莱茵报》审判案	
·苏格拉底在法庭上的申辩	

第十章 谈判桌前的较量 245

谈判前的必要准备	245
·了解对方	
·设计己方	
·谈判时空的选择	
谈判的谋略和技巧	250
·成功的催化剂	
·打破僵局	
·说服技巧	
·识别对方的真假行为	
·出奇不意,扭转危机	
·答复技巧	
谈判制胜术	271
·出奇制胜术	
·迂回制胜术	
·败中求胜术	

·应变制胜术	
附录 日本人的谈判技巧	288
第十一章 辩论禁忌	293
辩论四忌	293
·结构之忌	
·辩论之忌	
·语言之忌	
·风度之忌	
辩论赛的几个误区	299
·片面追求“掌声效应”	
·使用绝对化的语言	
·刻意求深,华而不实	
·使用带有人身攻击性的语言	
辩论六“不宜”	302
·简单例证	
·相似比证	
·以情代理	
·以假代真	
·乱用常理	
·以偏概全	
商务谈判中的禁忌	312
·欺诈隐瞒	
·盛气凌人	
·道听途说	
·攻势过猛	
·含糊不清	
·枯燥呆板	

·以我为主	
第十二章 辩论在生活中	317
巧治歪理	317
·小姑娘智斗刁徒	
·“不讲理”服了理	
·白发老太怒斥肉摊主	
据理力争	321
·检察官舌战女护士	
·同出租车司机的一场辩论	
·司机巧对停车场管理员	
巧化干戈	327
·小伙子谐语唤妻回家	
·空姐一句妙语制服蛮横客	
·送个台阶给人下	
·老汉摆酒席	
附录 经典辩论赛实录	333
·爱滋病是医学问题不是社会问题	
·温饱是谈道德的必要条件	

第一章 辩论史话

辩论是历史的产物

辩论是历史的产物，并不是今天才有的。早在 1400 多年以前，在中国、希腊、印度就出现了许许多多的辩论名家。希腊的苏格拉底、德莫斯梯尼；印度的世亲、陈那、马鸣；中国的孟子、荀子、墨子，乃至商鞅、苏秦、张仪，都曾以他们的辩才，为国家利益，为学术的发展，为个人的推销做出了巨大的贡献。蒯通善于辩论，保全了自己的生命；苏秦靠自己的口舌之辩，使当时“天下之大，万民之众，王侯之威，谋士之权，皆欲决苏秦之策”。“不费斗粮，未烦一兵，未战一士，未绝一弦，未折一矢”，使纷争的诸侯亲近，“贤于兄弟”。因之，刘勰赞扬他们的辩论是“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”

辩论的发展因素

社会斗争需要辩论，辩论推动社会发展。没有辩论就没有真理。马克思说：“真理是由争论确立的。”没有辩论，伽俐略不能战胜亚里士多德建立起自由落体定律；没有辩论，祖冲之

不能战胜戴法兴，也就无法推行他的《大明历》；没有辩论，哥白尼不能用日心说打倒统治西方 1000 多年的地心说，使“自然科学开始从神学中解放出来”，使“科学的发展从此大踏步地前进”。

社会生活需要辩论。由于经济日益发展，民主生活日益加强，人们的交往活动日益频繁，人们的价值观念、价值取向、思想意识日益多元化，辩论对于人们的社会生活越来越显示其重要性。当你的版权被侵、名誉被损，当别人加给你莫须有的罪名并将招致杀身之祸时，当你购买的一批“名牌货”被以假充真、以次充好时，当你的价值观念、价值取向、婚恋观念与价值观念发生尖锐矛盾时，等等，你能不辩吗？一句话，大至世界大事、国家大事、小到家庭生活、日常琐事，都离不开辩论。没有辩论，社会上存在的是与非、异与同、治与乱、利与害，存在的“名实”矛盾，疑惑不解的问题，就不能“明”，不能“别”，不能“察”，不能“处”，不能“决”。这就是辩论之所以存在，之所以常盛不衰、越辩越热的原因所在。

辩论是一门艺术

辩论是语言艺术与语言哲理融合的结晶。

辩论是语言的艺术，它讲究语言的轻重缓急和抑扬顿挫，时而渲染的气势，时而装点出风和日丽的春色，时而掀起汹涌澎湃的浪潮。它是语言的哲理，由于它蕴藏语言的哲学智慧和逻辑力量，层层推理如剥茧抽丝，环环巧扣像珠联璧合，娓娓道来似家常话题。更不用说辩论时那不时露面的集艺术与哲理于一体的幽默了。

精彩的辩论，无疑是一次集艺术的感染与哲理的启迪的精神快餐，无疑是一次融艺术的美妙和哲理的幽深于一炉的审美