

权威 / 实用 / 系统 / 有效的口才提升最佳读本

辩论口才

训练



BianlunKoucai
Xunlian yu Shiyong Jiqiao

实用技巧

齐长青◎编著

辩论是实现人际沟通的一种手段，能言善辩者在各种竞争和机遇面前夺得优势；而说话笨拙的人往往错失良机，处于劣势。

ELOQUENCE



 海潮出版社
Hai Chao Press

权威 / 实用 / 系统 / 有效的口才提升最佳读本

辩论口才

训练



Bianlun Koucai
Xunlian yu Shiyong Jiqiao

实用技巧

齐长青◎编著

辩论是实现人际沟通的一种手段，能言善辩者在各种竞争和机遇面前夺得优势；而说话笨拙的人往往错失良机，处于劣势。

ELOQUENCE



 海潮出版社
Hai Chao Press

图书在版编目 (CIP) 数据

辩论口才训练与实用技巧 / 齐长青编著. -- 北京:
海潮出版社, 2013.1

(金牌口才训练实用丛书)

ISBN 978-7-5157-0356-5

I. ① 辩… II. ① 齐… III. ① 辩论 - 口才学 IV.
① H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 306278 号

书 名: 辩论口才训练与实用技巧

作 者: 齐长青

责任编辑: 罗 庆

封面设计: 嘉惠士林

责任校对: 徐云霞

出版发行: 海潮出版社

社 址: 北京市西三环中路 19 号

邮政编码: 100841

电 话: (010) 66969738 (发行) 66969736 (编辑) 66969746 (邮购)

经 销: 全国新华书店

印刷装订: 北京建泰印刷有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 17.5

字 数: 180 千字

版 次: 2013 年 1 月第 1 版

印 次: 2013 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5157-0356-5

定 价: 29.00 元

(如有印刷、装订错误, 请寄本社发行部调换)



辩论是一门语言艺术。辩论是参与双方用一定的理由来论证自己的观点是正确的，揭露对方的观点是错误的，以便取得共同认识的一种语言交流的过程。辩论能帮助我们弄清是与非、曲与直、利与害，使我们辩明真理与谬误。辩论是一种解决人生难题的必备手段。真，在辩论中得到肯定；善，在辩论中得到承认；美，在辩论中得到赏识。

六朝时期的文艺评论家刘勰在《文心雕龙·论说》里强调指出：“一言之辩，重于九鼎之宝，三寸之舌，强于百万之师。”足见雄辩的魅力与威力。辩论可以说是口才艺术的精华，是增长智慧的重要手段，是磨炼思维的有效工具，是批驳谬误的重要武器。

辩论是通过人们因不同观点而引起的言语交锋，达到相互了解、谅解和信任，进而实现人际沟通的一种手段。因为，通过言语交锋，彼此能够更好地了解对方的立场和观点，可以求同存异，达到高层次的心理沟通。

在我国古代社会，雄辩家所向披靡的雄辩风采在历史上留下了辉煌的一页：陈轸以三寸之舌，解敌军之围；苏秦纵横开阖，使六国得以安宁；蔡泽一段利词，让秦相范雎拱手让出相位；诸葛亮舌战群儒，促使吴蜀结盟，大败曹军于赤壁……

在现代社会，辩论同样具有重要作用，具有雄辩口才之人在各种竞争和机遇面前能占尽先机，夺得优势；而口才笨拙的人却会错失良机，处于劣势。因此无数人羡慕口若悬河、舌似利剑者，希望自己也



能成为妙语如珠、无往不利的雄辩之才，拥有一副铁齿铜牙。

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，法庭审判需要多场辩论，商务贸易、军事争端需要多轮谈判。辩论在公共事务中被广泛运用，谁有一副善辩的铁嘴，谁就能在交涉中出足风头，赢得掌声。即使是一般工作，同样需要靠自己推销自己，要想做个优秀人才，必须要具备辩论口才。

本书深入浅出地探讨了辩论中的各种实际问题，辩论中的逻辑与语言技巧，处处占先的进攻战术，后发制人的防守技巧，灵活机智的反诘辩术等。旨在帮助辩论者掌握一套行之有效的辩论技巧和方法。仔细阅读这本书，将能丰富你的内心世界，增强你的辩论能力，让你语出不凡，出奇制胜，达到“溪回谷转愁无路，忽有梅花一两枝”的效果。告诉你如何运用辩论改变命运，让精彩人生从能言善辩开始。



第一章 什么是辩论

辩论的概念及特点 / 002

辩论的意义 / 004

成功辩论的要求 / 006

辩论的原则 / 008

辩论的分类 / 010

第二章 辩论的主体及要素

辩论主体的构成 / 016

辩题是双方争论的焦点 / 018

辩论应显示人格力量 / 019

辩论时应具备的能力 / 021

辩论赛成功要素 / 025

第三章 辩论的过程与准备

辩论过程构成 / 030

辩论论点的确立 / 032

论据的构建 / 035

辩论材料的准备 / 038

辩辞的撰写 / 041

第四章 辩论的制胜要诀

了解对方，做到知己知彼 / 046



准备得越充分，胜算越多 / 048

辩论制胜的要诀 / 051

辩论必备的战术 / 054

成功辩论的方法 / 056

第五章 辩论中的攻击战术

借象喻理，使用比喻论证术 / 060

揭其老底，使论敌无地自容 / 062

在借题发挥中赢得先机 / 064

说服之前先了解对方 / 067

晓以利害，让对方权衡利害得失 / 069

单刀直入，直率表达 / 071

先声夺人，抢占心理优势 / 074

恰当地使用名片效应 / 075

以强势心理压倒对方 / 076

利用反语表达自己的观点 / 078

抓住对方的辫子进行反击 / 083

先顺承对方，后逆转说服对方 / 084

以谬制谬，让错误言论不攻自破 / 086

攻其一点，以点带面发起攻击 / 088

环环相扣，步步紧逼 / 089

步步深入，运用递升诡辩术 / 091

第六章 辩论中的防守战术

借他的砖砸他的脚 / 094

假装无知，以便避实就虚 / 098

兜圈子，绕弯避开钉子 / 100

绵里藏针，软中带硬有力量 / 103





- 引导对方，先强调共同点 / 105
- 请君入瓮，以其人之道还治其人之身 / 106
- 釜底抽薪，最好的防守就是攻击 / 109
- 避敌锋芒，虚晃一枪转移对方的注意力 / 111
- 积极防御，等待机会反击 / 113
- 以大智若愚论辩论欺骗对手 / 114
- 用以实制虚来应付对方的刁难 / 117
- 避实击虚，攻击对方薄弱之处 / 120
- 高明的拒绝，让双方都有回旋的余地 / 123
- 使用模糊语言，使自己有一定的灵活性 / 125
- 沉默也是一种辩论取胜的方法 / 127
- 顾左右而言他，使对方一拳打空 / 129

第七章 辩论中的应变战术

- 辩场如战场，要大智大勇 / 132
- 见风使舵，妙口可以回春 / 134
- 论辩需要灵活的头脑，敏锐的反应 / 136
- 巧用机智化解意外 / 138
- 机智巧妙地化解尴尬 / 140
- 设置圈套诱使他人上当 / 142
- 幽默辩答，使对方甘拜下风 / 143
- 借言答辩来进行反击 / 144
- 因势利导，成功的顺势一击 / 145
- 及时发现对方的破绽 / 147
- 利用歧义收到出人意料的效果 / 149
- 以自嘲体现潇洒情态和人生智慧 / 150
- 以谐音巧辩法应付难题 / 152
- 故意示弱，拉近彼此距离 / 155



因势顺推，得出令对方难堪的结论 / 156

巧用停顿，表达不同的意义 / 158

把握事物的发展变化进行答辩 / 160

运用两难术说服对方 / 162

审时度势，把握进与退的时机 / 163

随机应变，赢得说话主动权 / 164

第八章 辩论中的巧辩战术

巧妙的反戈一击 / 168

以比喻论证增加对手反驳的难度 / 170

指桑骂槐让无理的人无言以对 / 172

运用反诘强化自己的观点 / 175

欲擒故纵诱使对方松懈上当 / 176

通过列举实例来反驳对方的观点 / 178

引用数据和事例说明观点 / 180

借权威拔高说话分量 / 182

给虚伪高傲的人一点赞美 / 184

求同存异，争取双赢的结果 / 186

运用有力而深刻的因果论证 / 188

第九章 辩论中的幽默战术

利用幽默反败为胜 / 192

用幽默拉近和他人之间的距离 / 193

以巧妙含蓄让人易于接受 / 194

化解失言后的尴尬 / 196

巧用软钉子化干戈为玉帛 / 198

在笑声中促人自省 / 200

用幽默和谐气氛 / 202





以夸张渲染出喜剧效果 / 203

讽刺自己，劝谏对方 / 204

制造意料之外的效果 / 206

给批评穿上一件糖衣 / 207

自嘲自讽，一笑了之 / 208

用幽默反唇相讥 / 211

第十章 辩论中的口才禁忌

不要用恶语伤害他人感情 / 214

避免使用粗俗的语言 / 215

含糊不是含蓄的代名词 / 216

开玩笑要有分寸 / 217

不要说过多无用的话 / 219

不要逞口舌之强 / 220

不要不给人说话的机会 / 221

不要过于炫耀自己 / 222

说话的音量不要过高 / 223

谈吐不要有明显的缺陷 / 224

不要说过于尖刻的话 / 226

不可盲目地恭维对方 / 229

不要滥用口头禅 / 232

太深奥的词不可多用 / 233

不要抬杠式的争辩 / 234

辩论切忌人身攻击 / 235

第十一章 成功辩论的口才训练

辩论语言能力训练 / 238

辩论的语音训练 / 239

口语表达能力训练 / 242



借助语境的训练 / 245

初学辩论的训练 / 247

审美能力的训练 / 248

辩论思维的训练 / 254

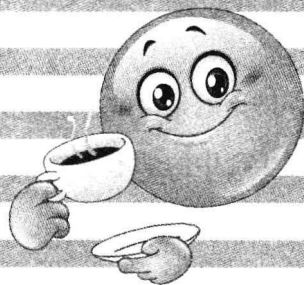
应变能力的训练 / 256

借助环境的训练 / 259

交流和学习训练 / 261

记忆能力的训练 / 264





第一章

什么是辩论

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。几千年来，随着辩论广泛进入各个领域，它对于人类的认识和实践所具有的深刻影响和重要作用也愈加清楚地显现出来。



辩论的概念及特点

显而易见，辩论就是论辩、说理的统称，是人类社会一种常见的语言交际活动。我们日常生活中的学术争鸣、法庭辩护、协商谈判、报告演说乃至日常的问题讨论等，可以说都要用到辩论。

在中国古代，论辩被称为“辩”，“辩”的推论形式被称为“论”，关于“辩”或“论”的研究则称为“辩论”。对于“辩”，先秦墨家就在《墨经》中指出：“辩，争彼也，辩胜，当也。”“俱无胜，是不辩也。辩也者，或谓之是，或谓之非，当者胜也。”这表明，辩是相非之谓，是非之争。在对一个问题的争论中，正确的一方（当者）为胜，错误的一方（不当者）为负。由此可见，申明事理以区分真谬乃是辩论之根本所在，也就是辩论的实质。

站在历史的角度上来看，辩论也是人类较早运用的言语交际形式，而它的产生也是由于人们对客观事物认识 and 理解的差异所造成的。事物是现象和本质的统一体，而我们在认识世界的过程中却只能是透过现象去把握事物的本质，但是事物本质的暴露要经过一个过程，这就造成认识过程的复杂和困难。在这种情况下，认识主体能力不足、方法欠妥以及利害关系不同，都极易引发错误的认识。因此，要在正确认识与错误认识中弘扬真理，否定错误，必然要展开辩论。

此外，人们还因生活经历、知识结构和思维方式等方面的差异，也不可避免地会在同一问题或对象方面产生意见分歧乃至对立。这样，人们势必要通过说理、辩论等形式，阐述自己的主张，以求得到对真理的确认。孰是孰非、孰好孰坏、孰美孰丑的争议，导致了辩论的发生。



虽然说每个正常人都具备一定的辩论能力，但要想准确表达自己的思想感情，成功地完成特定的语言交际任务，却不是人人都能办到的。如果在辩论中既没有恰当地运用“智慧语言”，也没有灵活有效地运用各种辩论的方法，想要达到辩论的目的是不可能的。

辩论包括两方面。论，即证明，就是用一定的理由作论据来论证己方命题的正确，目的在于“立”；“辩”，即反驳，就是指出对方命题的谬误，目的在于“破”，为自己的“立”清除障碍。

辩论是质问和论证的过程，是对某个问题作出合理判断的追求。辩论艺术不仅具有语言的魅力，更重要的是它具有思想的魅力。语言、思想、精神三者的统一是一切优秀辩论艺术的本质。具体体现为以理服人，准确、巧妙地陈述和论证己方观点，提示对方的矛盾和漏洞，需要辩论者具有反应敏捷、思维畅达、知识广博、推理缜密、口齿伶俐、谈吐得体、风趣幽默、举止端庄等素质。辩论是会话的延伸，是有声语言的最高境界，它有以下几个方面的特点：

1. 对抗性

辩论的对抗性特点首先体现在双方观点的对立性上，当人们对某一问题产生意见分歧时，就具备了辩明是非对错的需要。辩论双方所持的观点往往是针锋相对的，这种认识上的矛盾性就成为双方对抗争论的焦点。同时辩论的对抗性特点还表现在语言上的直接交锋辩论双方短兵相接，唇枪舌剑，各抒己见，努力论证自己的观点，批驳对方的观点，呈现出一种攻与守的对抗状态。

2. 综合性

辩论集道德修养、文化积累、知识结构、逻辑思辨、心理素质、竞争意识、语言艺术、仪表仪态、整体配合为一体，既有逻辑的纷争，又有理论的对抗，更有价值的高下取舍，是综合素质的较量，是口语表达的最高形态。

3. 逻辑性

逻辑的力量在辩论中表现得最为显著，观点的论证就是一个逻辑推理的过



程。辩论时需要根据人们的逻辑思维习惯摆事实、讲道理，用已知的概念和判断推出预计的结论。因此辩论最常用的方法就是逻辑推理，严密的推理具有强大的说服力，而在批驳对方时，能指出对方论证逻辑上的漏洞则比任何否定都要彻底，逻辑是辩论的生命。

4. 策略性

辩论又被称为论战，战则有术，术即谋划策略，辩论中要想捍卫自己的观点，令他人信服，就需要讲究方式方法，讲究策略，怎样进攻，从哪几个方面进攻，怎样防守，设想对方可能从哪些方面进攻，己方如何防备，并要设计一些方案、问题，出其不意反击对方，使己方观点得到承认，使真理得到传播。

5. 应变性

辩论的进程是受到辩论双方制约的，任何一方都不能绝对左右谈话的内容和进展。虽然辩论之前可、进行充分的准备，但对方的情况我们不可能估计得完全准确，只能在辩论现场听取了对方发言之后灵活处理、随机应变、临场发挥。

辩论的意义

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，辩论的意义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，它对于人类的认识和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：

1. 使得事物的原理得到显现，真理得到阐明

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。

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日益丰富多样，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，人们对同一事物也会有不同的见解和主张，甚至形成不同的政治、学术派别和思想体系。这些思想与体系的虽然争论不休，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。

2. 辩论是实现人际沟通的一种手段

辩论是通过人们因不同观点而引起的言语交锋，达到相互了解、谅解和信任，进而实现人际沟通的一种手段。因为，通过交锋，彼此能够更好地了解对方的立场和观点，可以求同存异，达到高层次的心理沟通。

例如，领导和下属之间存在不同的观点，可以通过平等对话这种具有辩论色彩的方式，开诚布公，交换意见，相互沟通。这样，既可以形成民主气氛，增进团结，又可以统一认识，实现科学决策。

3. 锻炼人的思维能力

在辩论活动中，锻炼思维是第一位的。因为丰富而又深刻的思想是辩论取得成功的“基石”。

辩论锻炼思维可以从这样四个方面表现出来：

一是锻炼思维的准确性。法国作家福楼拜曾精辟地指出：“思想准确是表达准确的先决条件。”辩论是要求双方在平时就对所辩论的问题有比较深入的思考，这种思考越是能接近于问题的本质，就越是能准确地把握它的本质属性，辩论时才能以你的“棋高一着”而克敌制胜。



二是锻炼思维的完整性。一个人独自思考，或者发表个人演讲，往往只从问题的一两个侧面展开思考，而数人辩论，则能够相互补充，丰富思想，使得对问题的认识比较全面，思考也比较完整。

三是锻炼思维的敏捷性。凡擅长辩论者，都与平时善于观察、勤于思考、思维敏捷有关，唯有如此才能在辩论时面对咄咄逼人的进攻和一连串的问题，成竹在胸，反应敏捷，迅速调动日常的知识积累，一一予以回答和辩驳。

四是锻炼思维的清晰性。想得不清楚的东西也就说得不清楚，言辞的不准确和混乱只能证明思想的混乱。在辩论过程中要求双方以明白无误、有条不紊的语言来表达自己的思想观点，而这是以思路清晰、有层次地展开为前提的。

成功辩论的要求

要想成功辩论，掌握以下几点要求非常重要：

1. 观点正确，旗帜鲜明

在辩论中，对原则问题，要语言明确，毫不含糊。自己爱什么、恨什么、拥护什么、反对什么，都必须鲜明地体现在自己的言辞之中。逻辑的力量在辩论中是不可低估的，要取得辩论的胜利，必须有正确的论点、充足的论据和有力的论证。当然，也应注意用词艺术，考虑不同对象可能接受的程度。

2. 反应敏捷，出口成章，应对自如

辩论口才形态与对话、答问一样，都具有临场性的特点，面对来势猛烈的攻击，辩论者不允许有过多的思考时间，因此必须反应敏捷，在瞬间选用简洁、凝练的话语回击对方，出口成章，应对自如。

在针锋相对的激烈舌战中，辩论者必须用简短明快的语言击中对方的