

超值全版
29.00

舌上风暴

Secrets of Power Negotiating

辩论技法与辩论口才 [大全集]

最强势的辩论艺术

赵凡禹 水中鱼◎编著

在谈判、交际等场合，
要想突破逆境、力挽狂澜，
就要掌握辩论的方法和技巧，
改变错误的说话方式，
巧施妙计，掌控局势。



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

舌上风暴

——辩论技法与辩论口才大全集

赵凡禹 水中鱼/编著

新世界出版社

图书在版编目(CIP)数据

舌上风暴：辩论技法与辩论口才大全集 / 赵凡禹，水中鱼 编著. —北京：新世界出版社，2011.7

ISBN 978-7-5104-1768-9

I. ①舌… II. ①赵… ②水… III. ①辩论-语言艺术 IV. ①H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 060209号

舌上风暴：辩论技法与辩论口才大全集

作 者：赵凡禹 水中鱼

责任编辑：任延军

排版设计：于超英

责任印制：李一鸣 黄厚清

出版发行：新世界出版社

社 址：北京市西城区百万庄大街 24 号(100037)

发 行 部：(010)6899 5968 (010)6899 8733(传真)

总 编 室：(010)6899 5424 (010)6832 6679(传真)

<http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版 权 部：+8610 6899 6306

版权部电子信箱：frank@nwp.com.cn

印 刷：廊坊市华北石油华星印务有限公司

经 销：新华书店

开 本：787×1092 1/16

字 数：520千字

印 张：25

版 次：2011年7月第1版 2011年7月第1次印刷

书 号：ISBN 978-7-5104-1768-9

定 价：29.00元

版权所有，侵权必究

凡购本社图书，如有缺页、倒页、脱页等印装错误，可随时退换。

客服电话：(010) 6899 8638

前言

三寸之舌，强于百万雄兵

“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万雄兵。”战国时期纵横家苏秦凭借三寸不烂之舌游说六国，终于身挂六国帅印，结成抗秦联盟；其同窗好友张仪则凭其口舌之才游说六国亲秦，最终拆散了合纵，与苏秦一同演绎战国末期群雄“混乱”的场面；三国时期军事家诸葛亮仰仗旁征博引之口，舌战群儒，促成吴汉联盟……古往今来，许多善辩的人舌反逆势、口挽狂澜，凭借出色的辩论才能，掀起一幕幕舌上风暴。

晏子是齐国的重臣，一向以雄辩的口才、敏捷的思维而闻名。

有一次，齐王派晏子出使楚国。楚王很不友善，知道晏子将出使楚国，便想趁机羞辱齐国一番，于是，他做好了对付晏子的准备。

楚王知道晏子身材矮小，便特意在城门旁开了一个小门，准备迎接晏子的到来。

晏子到了楚国国都城门口，守门的侍卫打开了小门，请晏子从小门口进城。晏子一听，心里明白楚王的用意，他灵机一动很快就有了对策。只见他停在门口，对楚国侍卫说：“请你去禀报楚王一声，问问他这里是什么地方。如果我出使的是狗国，那我自然该从这个小门洞里进去；如果楚国不是狗国，那我还是从大门走进好啦。”

楚国侍卫慌忙把晏子的话传到内宫，报告给楚王。楚王一听，很无奈，只好让晏子从大门进城。

晏子见过楚王之后，双方就座。楚王看着矮小的晏子，故作不解之状地问道：“齐国的人一定不多了吧？”

晏子反问道：“大王何出此言？在齐国，光是在国都居住的便有成千上万户人家。走在齐国的街市上，热闹的时候要互相侧着身子才能通过，人多得可以这样形容：举手蔽日，挥汗成雨。”

楚王仰天大笑，说：“既然如此，齐国怎么会派你这样的人来做使臣呢？”

晏子知道楚王话中暗含的意思，但他不动声色地回答：“大王有所不知，我们齐国有一个不成文的规矩：派遣使臣要依据出使国家的情况来定。对方的国君若是明礼的，便派明礼之人为使臣；对方国家若是有才智的，便派有才智的人出使；在齐国实在找不出比我更蠢的人来，就只好派我来了。”

晏子的回答，让楚王心里闷了好大一口气，但又只好假装无事的样子。他招呼晏子到厅堂，准备安排酒席来款待晏子。

席间，两位兵士押着一位犯人来见楚王，楚王问其所犯何罪，兵士按设计好的话

回答：“这个齐国人是劫匪。”

楚王故意摇了摇头，然后对晏子说：“齐国人怎么喜欢做这种事呢？”

晏子也摇摇头说：“我听说，橘子生在淮南的是橘子，可是生在淮北就变成了枳，虽然它们的叶子相似，但是结出来的果实则全然不同。为什么会这样呢？是因为水土不同罢了。老百姓在齐国的时候安分守己、不偷东西，可是到了楚国便偷东西了，难道不是因为楚国的水土使然吗？齐人在国内从不犯法之事，到了楚国便成了这个样子，真是风气不同啊！”

晏子的一席话，说得楚国自国王到兵士个个哑口无言。

晏子面对强大狡猾的敌人，凭借自己出色的辩论能力，灵活地挫败了楚王的数次挑衅，既维护了齐国的利益，又保卫了自己的尊严。晏子的出色正是因为他出色的辩才，而这正是晏子智慧的反映。

口舌之才同样能帮助我们解决生活中的难题。

一对夫妇在教育子女的问题上有了分歧，母亲认为父亲应承担主要责任，母亲的理由是：“‘养不教，父之过’被传诵了几千年，由此可见父亲在教育子女的问题上要承担主要的责任。”

母亲的看法很明显是片面的，她忽略了自己的责任。父亲应该怎样反驳母亲呢？想了想，父亲开始了针锋相对的反驳：“你的说法也未必对。法国著名教育思想家卢梭在他的著名教育著作《爱弥儿》中说‘母不母，则子不子’，从这里我们可以看出，母亲对教育子女负有重要责任。”

父亲接着说：“父亲和母亲对教育子女有重要的作用与责任，只强调一方而否定另一方，或者把责任推给另一方都是片面的。鲁迅曾说过：‘父母对于子女，应该健全地产生，尽力地教育，完全地解放。’”

这位父亲旁征博引，在教育子女这个问题上精彩的反驳与论证，终于让夫人接受了自己的观点。高超的辩论才能能帮助我们处理生活中的许多难题。我们应该努力让自己成为辩论高手。

对于大多数人来说，他们缺乏的不是知识、智慧和韬略，而是辩论的方法和技巧。辩论需要辩论者妙语如珠、逻辑严谨，同时，辩论也需要辩论者具有奇谋妙计。在辩论中，当我们面对强大的对手时，怎样能够神机妙算、以弱胜强？当我们面对骄横的对手时，又怎样诱敌上钩、给对手一个下马威？当己方陷入困境时，又怎样能够巧施妙计、化险为夷？这一切，都需要辩论者有制胜的奇谋妙计。

本书将告诉读者如何掌握辩论的技巧，如何冷静、自信地与别人辩论。书中列举了大量的事例，这些有趣的事例可以作为读者进行辩论时的素材和参考。对于渴望成为辩论高手的读者来说，本书是一本既能增长知识，又能提高技能的理想指南。

唇枪舌剑 各显神通

——舌上风暴的发动者

目录

第一章 辩论主体的构成	
辩论主体的构成	2
辩论应彰显自己的人格魅力	4
辩论角色应该具备的能力	5
第二章 辩论者的心理	
辩论者的类型	8
辩论者的控制能力	9
辩论要克服紧张	12
攻心术的运用	14
保持良好的竞技心理	16
第三章 拉近和对手的距离	
寻找共同点，制造良好的开场氛围	19
恰到好处的赞美	20
批评的正确方法	24
变换立场和角度	26
将心比心，心理求同	28
第四章 争取听众的方法	
了解听众的素质	30
借助权威的力量	31
主动接近听众	33
利用非语言因素	34
第五章 辩论谋略的制定	
怎样了解辩论对手	36
收集充分的材料	37
辩论材料的精心加工	40
辩论谋略制定的基础	42
辩论的制胜要诀	45



目录



第六章	辩论者的素质培养	
	辩论者语言能力的培养	48
	应变能力的培养	49
	辩论者思维能力的培养	50
	知识结构的完整	51

探寻规律 成竹在胸 ——舌上风暴之风暴中心

第七章	辩论的辩题分析	
	辩题的形成	54
	辩论的审题	56

第八章	论点及其表述	
	辩论的立论	60
	辩论论点的确立	62
	辩论论点的表述	64

第九章	辩论的过程	
	辩论的准备阶段	68
	辩论的开始阶段	69
	辩论的展开阶段	71
	辩论的终结阶段	71

能言善辩 妙语连珠 ——舌上风暴的传播渠道

第十章	辩论语言表达的方式和技巧	
	美化语言，不用废话	76
	巧用谐音，妙趣横生	77
	变换词语，摆脱困境	81
	改变次序，形成新意	82
	别解语义，新奇独特	86
	通俗表达，易于理解	91

目 录

借用歧义，攻击对方	92
善用比喻，通俗具体	95
排比组句，表达流畅	101
正反比照，反差强烈	103
正话反说，规劝引导	105
一语双关，话外有话	109
巧用问句，牵牛鼻子	113
反问相逼，处处诘难	118
复杂问句，辨别真伪	124
妙用对联，精妙绝伦	126
寓理于事，增强气势	129
含蓄委婉，模糊表达	131
旁敲侧击，探听意见	135
巧用激将，激发感情	139
适时沉没，胜过激辩	143
假话应敌，讲究方法	145
语说半句，话留三分	147
用心倾听，寻找线索	149
论辩中说的方式	153

第十一章 辩论者情感表达的基本技巧

付出真诚，收获真诚	160
以情动人，以情感人	161
有效沟通，缩短距离	163

第十二章 辩论中幽默表达技巧

辩论中幽默的重要作用	167
巧妙应答，解决难题	172
话中有话，模糊应对	176
故意串题，曲解本意	178
适时自嘲，缓解压力	179

第十三章 态势语言在辩论中的使用

态势语言的使用原则	185
目光语的使用	185
表情语的使用	187
手势语的使用	188
身姿语的使用	189
辩论前怎样着装、打扮	192



目录



运筹帷幄 高屋建瓴 ——舌上风暴之战略战术

第十四章 率先发难 处处占先——辩论中的进攻术

先发制人，争取主动	196
战略进攻，因人而异	200
反守为攻，奋起反击	204
正面进攻，直截了当	207
忠言逆耳，投其所好	209
蛇打七寸，进攻有力	211
巧借东风，善借外力	212
巧布陷阱，请君入瓮	216
刚言硬语，掷地有声	220
反布疑云，出奇制胜	225
迂回回击，出其不意	227
明确利害，善意威胁	228
软中带硬，以柔克刚	229
巧设条件，迂回攻击	231
含沙射影，寓意于外	233
给对手留有余地	235

第十五章 积极防守 后发制人——辩论中的防守术

金蝉脱壳，劈开锋芒	240
发挥优势，有利防守	242
假装糊涂，伺机反扑	243
以实制虚，以虚制虚	244
巧说“不”字，适时拒绝	246
似是而非，闪烁其词	247
反守为攻，后发制人	249
装聋作哑，沉默是金	251
以问代答，把握主动	252
以退为进，巧妙制敌	253
寻找借口，达到目的	253

第十六章 处变不惊 左右逢源——辩论中的临场应变术

见风使舵，随机应变	256
塑造环境，借景抒情	262

目 录

就地取证，借题发挥	265
以毒攻毒，针锋相对	270
假借他物，消除窘况	275
有勇有谋，智勇双全	276
急中生智，化解难题	277
顺水推舟，巧妙制敌	279
反唇相讥，推入困境	281
将错就错，攻击对手	282
顺水推舟，顺其自然	286
答非所问，避开锋芒	288
以谬制谬，歪问歪答	294
适当时刻，妥协让步	296

第十七章 颠倒是非 混淆黑白——诡辩与反诡辩术

诡辩的概念	299
诡辩的特征	301
偷换法诡辩	303
歪曲法诡辩	306
虚拟前提诡辩	309
问题转换诡辩	313
标准不统一诡辩	315
以全概偏和以偏概全	316
混淆法诡辩	318
模棱两可诡辩	321
数字诡辩	322
矛盾诡辩	324
推理不当诡辩	324
较真诡辩	325
以谬制谬诡辩	327

论辩严密 无懈可击

——舌上风暴之逻辑技巧

第十八章 辩论中逻辑方法的运用

概念的运用	334
判断的运用	336
推理的运用	338



目录

第十九章 辩论中的逻辑技巧

诠释辩题，确定论点	340
首尾统一，前后完整	341
有因有果，寻找联系	342
识破矛盾，赢得辩论	345
巧设前提，隐含判断	348
布设两难，进退不能	349
虚实相克，左右逢源	354
诱惑对方，肯定自己	356
旁敲侧击，逆势顺取	358
层层递进，步步展开	359
以此类推，以此类比	363
小中见大，触类旁通	369
其人之道，制其自身	371
反驳论据，直接有力	373
捕捉破绽，穷追猛打	375
声东击西，迂回进攻	377
指桑骂槐，一语双关	380
迂回进攻，破除障碍	383



唇枪舌剑 各显神通

舌上风暴的发动者

舌上风暴的发动者即是辩论的主体。辩论的主体是由辩者组成的辩方，而且至少要有两个辩方才能构成，所以我们说辩论的主体是复合的。



第一章

辩论主体的构成

辩论主体的构成

一、辩者与辩方

辩者，指就同一事物或事理与自己持对立观点进行辩论的一方。最简单的辩论行为，至少要有两个对立的辩者参加。

辩方，指由观点相同或相近的辩者组成的辩论营垒。每一个辩方，至少有一个辩者；大多数情况下，往往有若干个辩者。构成一个辩论行为，要有两个或两个以上对立的辩方参加。由辩者组成辩方的条件是对同一事物或事理必须持有相同或相近的观点。

他们的组成方式大体有两种：一种是关系紧密的联合体。比如辩论比赛，每一个辩方都是有组织、有计划的，有统一的谋略，有严密的分工。其内部的各个辩者在辩论中都有意识地主动配合，共同对“敌”。另一种是关系松散的联合体。有些学术方面的论战往往就属于这一种。再如一些互不相识的辩者，只因观点一致或近似，在辩论中就互相认同、支持，但他们之间并没有形成严密的组织，也没有统一的步骤，大多是各自为战，有时他们承认已经组成一个辩方，有时他们自己也并没有意识到他们实际上已经成为同一个辩方，而是由他们的对立辩方（或是受众）来承认或宣布他们是一个辩方。在辩论活动中，有些辩方自始至终不发生变化（辩论比赛就是这样），有些则不然。

不论是紧密的联合还是松散的联合，随着辩论的展开、深入，原来某一辩方的组成会发生变化、瓦解或重新组合，辩方的数目也会随之增加或减少，一些学术争鸣中就往往会出现这种情况。

二、辩论主体构成形态

1. 多方辩论

围绕同一个辩题，形成三个或三个以上对立的辩方，就是多方辩论。这种辩论活动非常复杂，它又可表现为这样一些形态：

对阵的多个辩方，各自只有一个辩者；

对阵的多个辩方中，有一个辩方只有一个辩者，其他辩方各自有两个或两个以上的辩者；

对阵的多个辩方中，某些辩方（不止一方）中各自只有一个辩者，另外的辩方

(也不止一方)中各自都有两个或两个以上的辩者;

对阵的多个辩方,各自一方都有两个或两个以上的辩者。

这样的辩论,不同的观点多,参战的辩者人数也多。每一个辩者都必须熟悉各方的观点,并能以充足确凿的论据和逻辑严密的论证方法,将不同于己方的观点逐一驳倒,方能获取胜利。

这样的辩论,对每一位辩者的要求都很高。尤其是一个辩方只有一个辩者的情况下,他所遇到的困难会更多,处境会更不利,所以参战的辩者必须要有足够的知识,很强的攻守能力,还要有严密的组织,同心协力的配合,只有这样,面对对手才能应付自如,以确保己方观点的胜利。

之所以出现多方辩论的情况,大多是因为一个复杂的辩题,具有多方面的意义,参战的辩者的立场和认识角度、方法不尽相同,于是各执一端,相持不下。各种学科的学术争鸣中出现多方辩论的情况较多。这种辩论有时可以分清是非,但更多的时候很难分出对错。胜负不能立判,只能或相持日久,或求同存异。

需要说明的是,有一些辩论可能自始至终都是双方辩论或多方辩论。有一些辩论可能二者混合,开始时是双方辩论,而后复杂化,变成多方辩论;也可能开始时是多方辩论,观点逐渐集中,形成双方辩论;还可能是这两种形态反复地交替变化。总之,辩论主体构成的形态相当复杂,并且是多变的。

2. 双方辩论

双方辩论指只有两个对立的辩方进行的辩论。由于辩方中组成的辩者人数有多有少,因此分为以下几种情况。

(1) 众多辩者对众多辩者的辩论。

这是更为复杂的辩论活动。双方对阵各自都有两个或两个以上的辩者。这样的辩论,双方都有严密的组织、精心的安排,要充分发挥本方每一位辩者的作用,群策群力,努力去争取胜利。这样的辩论要求双方在辩论前各自做好充分准备,统一认识,确定基本观点,明确内部分工;在辩论中,双方的辩者都要扬长避短,相互关照呼应,步调一致,攻守有序;在辩论的关键时刻,双方都要确保己方的核心或首脑人物的攻守,使其有能力挫败对方,置“敌”于死地,以争取胜利;在辩论中倘若己方的某一位辩者陷入危急境地,大家要合力救助,堵塞纰漏,弥补裂缝,不给对方留下任何可乘之机。像辩论比赛、外交谈判、贸易洽谈等大多是这种形态的辩论。

(2) 一个辩者对若干辩者的辩论。

对立的两个辩方,其中一个辩方只有一个辩者,另一辩方则有两个或两个以上的辩者,这样的辩论就较为复杂一些。

辩者多的辩方,人多势众,气势上容易压倒对方。只要步调一致,组织有序,大家一齐上阵,森严壁垒,众志成城,阐明观点,论透道理,对方是难以招架的。人多有利于取得辩论的胜利,但人多也会有不利的方面,倘若组织散漫,步调不一,疏于照应,相互掣肘,也容易露出破绽,给人以可乘之机。所以人多的一方,要想充分发挥人多的优势,就必须严密注意相互间的配合与呼应,不时调整步伐,使本方的所有辩者攻守得法,配合默契,井然有序,方有取胜的可能。

而只有一位辩者的辩方,势单力孤,要与众人对阵,就需要冷静沉着,处变不

惊，坚定克“敌”制胜的勇气和信心，从容攻守，兼顾多面。既要充分摆明自己的观点与见解，又能以充足的理由去驳倒对方。要善于抓住主要矛盾，擒贼先擒王，集中力量攻倒对方的核心人物，其余的也就容易攻破了。攻击中还要善于抓住对方的薄弱环节作为突破口，陷“敌”于被动。总之，一人战众人，须付出更多的智慧，进行艰苦的拼搏。如果认识正确，充分发挥个人的勇气和智慧，以少胜多、以弱胜强的事例也并不罕见。

《三国演义》中诸葛亮舌战群儒，便是以一对多辩论获取胜利的例证。

(3) 一个辩者对一个辩者的辩论。

对立的两个辩方，各自只有一个辩者。这是一种比较简单的辩论。因为在对阵中，双方辩者都无须分神去考虑与同盟者的协调和关照，也没有什么干扰，只要临场果断，就可以我行我素，或攻或守，双方都容易集中自己的注意力，辩论的火力也容易集中。

辩论应彰显自己的人格魅力

人们在辩论过程中显示出来的不仅是他的论辩技巧，更应该是他光彩夺目的人格形象，而后者正是一种蕴涵于争论之中，但又超越于争论之上的具有魅力的东西，也是最难能可贵的东西。

一个人在心灵里有内在的精神状态的美，在有形的体态举止上也有同一种与之相应的调和的美。当一个具有充分人格力量的辩手将艺术化的辩论技巧、优美的辩论风度与完美的心灵和品德高度统一在一起时，他所展现给人们的将不仅仅是辩论本身，更是展现一种智慧的艺术、善的艺术和美的艺术。

人们接受另外一个人的所言所辩，首先接受的不是所言所辩的内容，而是辩者自身的人格和品德。如果一个人的人格和品德无法让人心悦诚服地接受和认同，那么他的观点在被人接受的过程中就会大打折扣。如果人格不完美，做人的品位不高，那么这个人的伶牙俐齿实质上只是巧舌如簧。而具有完美人格和高尚品德的人，在其言谈举止中，就会充分体现出人类的智慧和人性的优美。

凡是把辩论看作是技巧游戏的人，都不会花力气认真地从理论上去解剖分析辩题，而是借助一些庸俗不堪的实例和趣味低劣的噱头进行辩论，甚至以感情取代理论，故作姿态地煽动听众的同情心。也许，这种低劣的辩论手法会得逞于一时，但从根本上看，它已步入了辩论的误区，如果不幡然醒悟，必将陷入“无可奈何花落去”的窘境。

人格力量的凸现，当然要依靠知识底蕴和理论素养。现代社会中，几乎没有人能成为古希腊社会中那种百科全书式的智者，大多数人只有通晓有关领域知识的能力。在这样的情况下，谁知识积累得越丰富，谁就越有发言权。任何人都无法研究尽所有的社会问题，但真正的辩才却应该有知识积累和理论素养，能够在辩论中旁征博引、融会贯通、滴水不漏，使对手无机可乘；良好的理论修养，则能使我们更深、更新、更广地把握论题，判断是非，应对问题，使对手遥不可及。

深厚的知识底蕴和良好的理论素养的有机结合，将在一定程度上带给我们某种魅力，从而给人一种权威感和信任感。这些无疑都增加了我们的人格力量。这种影响力越强，越有利于最终获胜。

论辩者犹如一棵树，如果他的人格力量是树干，他的辩论技巧不过就是枝叶。只有根深才能叶茂，只有具有光彩照人的人格力量，其论辩技巧才能日臻游刃有余的上乘境界。正是基于这样的思考，我们应该始终坚持如下原则：

- (1) 先学会做人，然后才学会去论辩；
- (2) 先学会尊重他人的人格，再学会遵守辩论的规则。

这里的“先”不是时间在先的“先”，而是逻辑在先的“先”。也就是说，不论人多还是人少，不论何时何地参加何种论辩，尊重他人人格，保持自己人格的完美都是先决条件或绝对命令。论辩的品位不可不高，不能有损对方的人格。在最极端的情况下，我们顶多可以用“偏见比无知离真理更远”这样的说法去批评对方。论辩双方只有显得彬彬有礼，才会不失大家风范。

大众场合的论辩虽然具有游戏的性质，但是我们却不能用纯然游戏的态度去对待，只有确立起良好的人格形象，才可能成为一个真正有魅力的辩论者。

辩论角色应该具备的能力

辩论角色不论在什么形式的辩论中，要想取得胜利都必须具备猛烈攻击的能力、严密论证的能力、深刻感染的能力、正确认识的能力、敏捷思维的能力等几种能力。

◎ 猛烈攻击的能力

攻击是辩论的一个主要的特点。辩论是语言的论争，因此它的攻击力主要表现在语言上。辩者运用语言向对手进行猛烈攻击的能力，主要表现在以下三个方面：

1. 语言犀利

语言犀利，要求论证己方论点时，画龙点睛，突出中心，表现本质，深刻清晰；语言犀利，要求反驳论敌时，直刺要害，一语中的，揭示错误，痛快淋漓；语言犀利，要求用词准确，句式恰当，简洁凝练，气势贯通，或生动有力，或幽默诙谐，或泼辣俏皮，或稳重深刻。

2. 善于攻其要害

要害是可置人于死地的关键所在。抓住要害，攻击论敌，就是抓住矛盾的主要方面；解决了要害问题，其他问题就迎刃而解。所以猛烈的攻击力量，并不表现为面面俱到的全面出击，那样反倒容易分散攻击力量，而应该集中全力，猛攻要害；收紧拳头打击一点才显得更加有力，才能成为致命的一击，才会置论敌于死地。

3. 善于捕捉战机

捕捉战机，就是把握住进攻的有利时机。若己方已掌握主动，对方处于被动，此时应以迅雷不及掩耳之势摧枯拉朽，对“敌”施以语言的猛攻，对方不及招架，就容易陷于困境，使己方取胜有望。

◎ 严密论证的能力

辩论，除了全面、深刻、正确的观点，以及充足、真实、典型的论据外，还必须要有严密的逻辑推理，才能有力地证明己方观点的正确，批驳对方的错误。也就是说，辩者还要具有严密论证的能力。

严密论证的能力包括两个方面的内容：论证过程必须具有严密的逻辑性；表述论证的语言要准确地体现出这种逻辑性。前者是指思维的逻辑性，后者是指表达的逻辑性。思维是表达的基础。辩论中，辩者的辩护与辩驳的全部思路，以及其论证语言不出现纰漏，不留有破绽，做到推理正确，阐述严谨，天衣无缝，无懈可击，才能具有很强的说服力。

◎ 深刻感染的能力

辩者深刻感染的能力，表现为充分利用自己各方面的优势，使用各种方法吸引和慑服对手与受众，使他们信服、倾倒，为自己获取胜利奠定基础。感染对手，使他们对自己方的观点、见解心悦诚服，对自己方的论证力量无法招架，甘拜下风；感染受众，使他们积极主动地支持己方的观点、见解，赞赏己方的辩论技巧和才华。这一切都有助于发挥辩论的影响力，获取胜利。

辩者的深刻感染的力量，主要体现在以下三个方面：

(1) 思想的感染。辩者的观点、主张必须正确、全面、深刻、新颖，使论敌与受众对其深感兴趣而又心悦诚服。

(2) 谋略的感染。辩者运用高超的谋略，出其不意，克“敌”制胜。在辩论中，出奇兵，打奇仗，使对手既无还手之力，又无招架之功，令人耳目一新、另眼相看。

(3) 语言的感染。辩者的语言文字丰富、生动、深刻，有个性，独具异彩，使人爱听爱看，引人入胜。

◎ 正确认识的能力

辩者要使自己的辩论具有很强的说服力，首先必须能对辩题提出全面、深刻、正确的观点；其次必须掌握充足的、真实的、典型的论据材料，雄辩地论证自己的观点，有力地批驳对方的观点。这就必须具备正确的认识能力。

正确认识的能力，指科学地、合乎认知规律地认识客观世界（包括自然界和人类社会的各种现象的本质与规律）的能力。具有了这种能力，就有了正确地认知客观世界，了解并掌握真理的基本条件。

人们认识客观世界，有两条基本途径：一是直接认识，即运用自身的口、眼、鼻、舌、耳、身体等所有感官，通过观察、体验、调查、实验等实践活动，去亲自感知，获得感性认识，在不断累积感性认识的基础上，经过思索加工，产生质的飞跃，形成抽象概括的理性认识，再经实践去检验。如果这种认识符合客观实际，即是正确的认识。这是直接认识的途径。二是间接认识，就是通过一定的媒介，如书籍、音