



日常说理的艺术
法庭辩论的武器

论辩取胜妙诀

刘汉民 著

贵州人民出版社

~~H019~~
~~14~~
~~117~~

749318

H01
94

论辩取胜妙诀

刘汉民 著



贵阳学院图书馆



GYXY749318



责任编辑 顾庆荣
封面设计 程鸣飞
版式设计 杨林棚

论 辩 取 胜 妙 诀

刘汉民 著

贵州人民出版社出版发行

(贵阳市延安中路九号)

贵阳大南印刷厂印刷

787×1092毫米 32开本 8.5印张 184千字

1991年8月第1版 1991年8月第1次印刷

印数1——5200册

ISBN7—221—02514—2/Z·43 定价：3.50元

序

王 强 模

看到《论辩取胜妙诀》这个书名，顿时在我脑海里浮现出鲁迅先生的一篇杂文《论辩的灵魂》。这个联想是很自然的，因为两者都称之为“论辩”，都讲“取胜”。于是我打开《鲁迅全集》第3卷，那篇文章赫然在目，其中有两段话特别精采：

“洋奴会说洋话。你主张读洋书，就是洋奴，人格破产了！受人格破产的洋奴崇拜的洋书，其价值从何知矣！但我读洋文是学校的课程，是政府的功令，反对者，即反政府也。无父无君之无政府党，人人得而诛之。”

“……卖国贼是说谎的，所以你是卖国贼。我骂卖国贼，所以我是爱国者。爱国者的话是最有价值的，所以我的话是不错的，我的话既然不错，你就是卖国贼无疑了！”

这是鲁迅先生在1925年对顽固派、反改革者的丑恶“灵魂”和他们荒唐的“论辩”逻辑所作的揭露。凡诡辩，其灵魂是肮脏的，其手段是卑劣的，其目的是低贱的。我们看到了他们的荒谬可笑，可鄙可耻。这是鲁迅先生以他投枪、匕首般的杂文，掷向论敌的致命一击。其实，文中运用的正是论辩取胜的妙诀。什么妙诀？——“两刀论法”，亦即置对方论点于两难境地，使之互不相容，看出荒唐可笑的本相。还用什么妙诀？——“矛盾法”，使论敌陷入不能自拔的矛

盾泥坑，从而揭穿其诡辩的实质。鲁迅先生运用这两种妙诀驳倒了、战胜了论敌。

《论辩取胜妙诀》恰好有“两刀论法”和“矛盾法”。这确实是论辩取胜的妙诀，不能不引起我们的重视。

论辩的场所和时间，不仅只是鲁迅发表文章的《语丝》和1925年。可以说，凡有人群居住的地方，也无论过去、现在和未来，都是论辩存在并得以发展的场所和条件。大而至亘亘宇宙，小而至渺渺个体，都有无穷无尽的论辩内容，都有永无休止的论辩话题。尤其是当今改革开放的时代，就更有论辩的用武之地。我们要用论辩形式宣传真理、捍卫真理；用论辩形式驳斥谬论和揭穿谰言；用论辩形式宣传群众、教育群众；用论辩形式进行国内外广泛的社会交流；用论辩形式建设社会主义精神文明；用论辩形式提高全体人民的思想文化素质。可见，论辩在社会生活中是多么重要，多么不可缺少！

不过，论辩并不是争吵，更不是诡辩。这里的“论辩”是纯洁的、崇高的、公正的、自由的，“取胜”也是真理的取胜、事实的取胜、人民事业的取胜。以个人一己的私利企图以诡辩取胜，都与此书作者的初衷悖谬，而且也是对此书的亵渎。

《论辩取胜妙诀》所提供的各种“妙诀”，是实用的，能启人智慧的，这正是它的特色所在。就各行各业来说，都需要论辩。此书从总体上、规律性上说清了道理，使读者知道取胜的基本途径，而且还讲明了种种具体对策，能让读者灵活运用，收到实效；本书还有侧重点，对各种正当的诉讼提供了取胜方法，使诉讼者能立于不败之地。这确实有很大的

实用价值。同时，它的理论、方法、“妙诀”又是建立在唯物辩证法的坚实基础上的，富于哲理情趣，一事一理都能从哲学的高度审视和剖析，很能引人深思，启人智慧。它提供的“妙诀”又是理论与实际相联系的，是吸收了某些学科成果而独立地展示出来的，这是它的第二个特色。它的实际，包括中外古今的生活事例和书本事例。这些事例，一经作者以理论，包括运用心理学、社会学、语言学、逻辑学、美学、写作学等学科的理论成果加以分析、提高、概括，就显得很有说服力、很有征服力、很有艺术魅力，其可读性和耐读性就较强了。至于它的语言流畅通俗、形式活泼新颖、内容丰富厚实，都是其重要的特色，恕不赘述。

这部书稿，我怀着强烈的兴趣读了一遍，收获是不小的。像这样有实用价值、有创造精神的书，是应该出版的，也是人们需要的。这里，借作序之便，谨向广大读者介绍和推荐。

1990年 教师节前夕

结 论

凡是有人群的地方，人们要认识各种事物并获得认同或对其予以取舍，必然要选择某种最佳的方式来进行，一般来说，这种最佳的方式就是辩论。

那么，辩论的具体含义是什么呢？辩论是指参加辩论的双方围绕同一对象，站在对立的立场上阐述自己的意见，为批驳谬误、辨明是非、提高认识、宏扬真理而展开的思想交锋活动。其表现形式为立论者和驳论者围绕着同一论题进行驳辩。立论者和驳论者只有就同一对象形成相对立的思想才能构成辩论。如一个人说“人都是自私的”，另一个人则说“人不一定都是自私的”。这样一个相互对立的命题才能构成辩论。因为这两个命题所认识的都是同一个对象，且又形成一个相互对立的思想；同时在这两个命题中，只能有一个命题是真的。如果不是就同一对象形成相互对立的思想交锋，那么就不能算是辩论。例如一个人说“人都是自私的”，一个人说“事物都是变化无穷的”，这两个人所认识的对象不同，犹如两股道上跑上的车，因而不能算是辩论。又如一个人说“犯罪不利于社会”，另一个人说“犯罪侵犯了他人的合法权益”。这两个命题虽然所认识的对象是相同的，但他们不是对立的思想交锋，因此同样也不能算是辩论。

墨子说：“夫辩者，将以明是非之分，审治乱之纪，明同异之处，察名实之理，处利害，决嫌疑。”按照墨子的精

辟见解，辩论的作用和目的就是为了分清是非界限，考察治乱的原因，弄清同一和差别的客观规律，明了概念与客观事物之间的关系，权衡利弊得失，解决心中的疑惑。可见，辩论自古以来就是人类社会生活实践的具体需要。在当代，随着社会经济的发展、人际间交往的频繁，辩论在社会生活的各个方面所起的重要作用更是人所共知的。

辩论是社会领域和科学研究领域探讨真理的重要手段。在社会科学领域和自然科学领域，要形成一种正确的思想和认识，得出科学的结论，不通过辩论几乎是不可能的。粉碎“四人帮”以后，为了解放思想，全国开展了一场关于真理标准的大讨论，通过辩论最后形成了一个共识：“实践是检验真理的唯一标准。”用这一理论指导我们的各项工作，使各项工作都有了很大的发展。又如法国科学家普鲁斯特和贝勒索就定比定律的有关问题进行长达九年的辩论，越辩论认识越明晰，从而终于发现了定比定律。普鲁斯特成了这场大辩论的胜利者。后来他无限激动地对贝勒索说：“要不是你的责难，我是难以深入去研究定比定律的。”显而易见，在社会领域和科学领域中，通过辩论，就能认识和掌握真理，而一旦认识和掌握了真理，就可推动和促进社会的进步。

辩论是各种谈判的必备形式。无论是国际性谈判，还是国内的一般谈判，辩论总是不可避免的。周总理在国际谈判席上，那刚柔相济，字字千钧的辩辞，既维护了祖国的声誉和民族的尊严，又留下了许多足以长中国人民志气和威风的佳话。在谈判陷入僵局之时，如果一方抓住问题的实质进行辩论，往往会产生巨大的力量而突破僵局、赢得胜利。一次，我国深圳蛇口工业区代表团与美国某财团关于引进新型浮法

玻璃厂的项目谈判陷入了僵局。其争论的焦点集中在每年所付专利费占销售总数的百分比上。对此，双方各不相让。这时，作为中方主谈判的袁庚说：“先生们，我们的祖先4000年前发明指南针，2000年前发明火药，全人类都在享受这伟大的成果，可他们从来没要过什么专利。我们作为后代，也从没因此骂过自己的祖先是混蛋，反而觉得光荣。请问诸位，那时候你们的祖先在哪里？恐怕还在树上呢？不过，各位不要害怕，我的意思不是不付专利费，而是要求公平合理！”袁庚的话语既坦率、诙谐，又机智、恰切，使精明的美国商人十分叹服。因此，他们放弃了原来的要求，同意我方的意见。袁庚就这样凭着辩才，为国家赢得了数千万美元的利益。

辩论在人们日常生活中起着重要的作用。在日常生活中，人们随时都可能就某一事物发生辩论。如家庭生活中父母与子女的对话；夫妻之间的思想交锋，亲属之间的分歧；邻居之间的纠纷；同志之间对事物的不同看法等等。当遇到这些问题时，如果通过恰当的辩论，就可明白事理、统一认识、解决矛盾、和谐关系。例如，王某与李某是一对新婚才半年的夫妻，一天丈夫王某提出离婚。妻子李某指责道：“你当时向我求爱时，信誓旦旦，海誓山盟，许下诺言要爱我一辈子，说什么但羡鸳鸯不羡仙，为什么才半年就变心呢？”王某反驳道：“我这些话并没有说错啊，确是表达了对你的一片真挚的感情！”“那为什么半年就要离婚呢？这算什么真挚的感情呢？这不是虚情假意又是什么呢？”李某毫不示弱，反唇相讥。王某又不慌不忙地辩驳道：“文艺作品中的鸳鸯比喻男女之间爱情的神圣与珍贵，可是你婚后三个月就在外面另有新欢，这难道能怪我不守诺言吗？能怪我虚情假意吗？”

李某听后哑口无言，只得向丈夫认错，请求原谅。王某在这场辩论中坦诚地指出了妻子不忠诚于爱情的行为，因而使妻子回心转意，使夫妻关系得到了巩固。

辩论也是法庭审判中常用的武器。在法庭审判中，要揭露犯罪、分清罪与非罪界限、明辨是非、维护公民的合法权益等都离不开辩论。只有通过辩论，才能揭露犯罪分子的诡辩，使犯罪分子认罪服法；只有通过辩论，才能查清疑点，使无辜的人不受追诉，避免冤假错案；只有通过辩论，才能分清人民内部的是非问题，使公民认识自己的行为是合法，还是非法，从而维护自己的合法权益。总之，无论是对刑事案件，还是民事案件，法庭要作出公正的判决，都不能不依赖法庭辩论。例如有个盗窃案件，被告人在法庭辩论中百般狡辩，拒不承认自己的罪行，说什么发案的那天晚上他一直在李某某家打麻将，没有作案时间，他在预审中承认犯罪，是公安人员逼迫的。针对被告人的这一狡辩，公诉人反驳道：“经调查核实，李某某那天晚上正在上班，其妻也回了娘家，你怎能在他家打麻将？你的辩解能推翻你认罪的口供吗？”被告人听后哑口无言，只得表示接受法庭的判决，老老实实地认罪服法。试想，如若不借助辩论这个武器，犯罪分子能轻易低头认罪吗？

辩论也是对敌斗争的有力武器。在同敌人的斗争中，我们可以运用辩论这个武器揭露敌人的反动实质和罪恶阴谋，使其丑恶的嘴脸暴露无遗，从而伸张正义，宏扬真理。1933年5月15日，邓中夏同志不幸在上海巡捕房被捕。敌人对他软硬兼施，企图诱降。有个国民党中央委员对邓中夏说：“你是共产党的老前辈，现在受莫斯科那些小字辈的欺压，

我们都为你不平。中共现在已不是政党了，日暮途穷。你这样了不起的政治家，何必为他们牺牲呢？”邓中夏当即反驳道：“我要问问你们，一个害杨梅大疮到第三期已无可救药的人，是否有权讥笑那些偶感伤风咳嗽的人？我们共产党人从不掩盖自己的缺点错误，我们有很高的自信力，敢于揭发一切缺点与错误，也能克服一切缺点与错误。我们懂得，错误较诸于我们的正确主张，总是局部的，有限的。你们呢？背叛革命，屠杀人民，犯了不可饶恕的罪行。民心不可侮，你们注定失败，真正是日暮途穷了。”邓中夏同志面对敌人对党的侮辱和挑拨离间的阴谋，运用辩证的观点阐明了我党的错误与正确主张的关系，指出党的错误是局部的、有限的，而正确主张则是占主导地位的，因此共产党前途无限光明远大。而国民党反动派处处与人民为敌，对人民犯下了不可饶恕的罪行，它已经日暮途穷，气息奄奄，注定要失败。邓中夏同志的驳斥有理有力，击中要害，因而使敌人无法招架。显而易见，辩论在对敌斗争中有着重要的作用，它是革命者克敌制胜的法宝之一。

在辩论中，善于雄辩者才能夺取辩论的胜利。所谓雄辩，是指按照客观事物的本来面目，运用卓越的智慧、钢铁般的逻辑、出色的语言和技巧，阐明真理，揭露谬误。例如，19世纪美国福尔逊在法庭上指控阿姆斯特朗杀了人，说什么10月18日晚11时，他在月光下亲眼看清了阿姆斯特朗的脸。阿姆斯特朗的辩护律师林肯当即反驳道：“10月18日晚上是上弦月，11时月亮已经下山了，哪来月光呢？”林肯进一步分析，说就算时间稍有提前，月亮也还在西天，……证人的位置在被告人的东面，如果被告人面向西，证人不能看到被告

人的脸：如果被告人面向东，月光只能照到他的后脑勺，证人不可能看清被告人的脸。林肯话音刚落，旁听席上就响起了一阵热烈的掌声。十分明显，林肯的辩护之所以有如此征服人心的力量，是由于他充分调动了自己的智慧，选择了逻辑严密而又富有气势的语言，从不同的角度条分缕析地说明了福尔逊不可能看清被告人的脸，从而有力地证明了福尔逊证词的虚假性，洗刷了小阿姆斯特朗的冤屈。这就是雄辩所产生的奇效。

诡辩是辩论之大忌。所谓诡辩，是指从主观需要出发任意挑选个别事例或似是而非的理由，为谎言或谬误辩护。如果在辩论中使用诡辩，势必模糊是非界限，使辩论陷入歧途。诡辩的形式多种多样，有的诡辩貌似正确，用漂亮的辞藻掩盖着错误的实质；有的诡辩强词夺理，硬把无理说成有理；有的诡辩则偷换概念、节外生枝、转移辩论主题，企图混水摸鱼；有的诡辩则赤裸裸地进行人身攻击。凡此种种，都必须予以坚决地摒弃，才能使辩论朝着健康的方向发展，真正显示其批驳谬误、捍卫真理的强大生命力。

辩论呼唤雄辩，拒斥诡辩。而要呼唤雄辩，拒斥诡辩，就必须掌握辩论的技巧，即辩论取胜的方法。如果没有掌握辩论的技巧，即便手中握有真理，有时也难免被谬误占了上风。例如，一位妇女抱着婴儿登上了一辆公共汽车，她站在人挨人的过道上，在汽车的颠簸和乘客的碰撞中东倒西歪，怀中的婴儿发出一阵阵令人揪心的哭叫声。见此情景，一位富有同情心的中年人指着一位正在座位上抚弄头发的女青年说：“同志，请给她们母子让个座位。”“让座？”女青年先是一愣，接着就反问：“凭什么要我让座？”“尊老爱

幼、助人为乐是我们中华民族的优良传统，也是精神文明的具体体现嘛！”姑娘面对四周投来的责备的目光，突然眉头一皱嚷开了：“你配讲什么精神文明？你把口水都吐到了我的脸上来了，这不是耍流氓吗？”中年人一听就急了，连忙否认说：“你这是无中生有，要无赖！”“你才耍无赖呢？”她装模作样地掏出手帕往脸上轻轻地一擦说：“这不是口水是什么？”中年人顿时无言对答，只得气呼呼地下了车。在这场辩论中，女青年为了挽回自己的败局，突然转移了论题，而中年男人由于没有及时识破对方的诡辩并加以揭穿，因而由主动转为被动，被女青年抢白了一顿。可以设想，如果中年男人掌握了辩论技巧，当发现女青年转移论题后，立刻阐明自己的辩论的主旨，即指出“不给怀抱婴儿的妇女让座就是不文明的表现”。这不但击中女青年言行的要害，而且从道义上也会赢得多数同车乘客的支持，即使女青年血口喷人，也不能获得同车乘客的丝毫同情，而只能使女青年陷于更加难堪的境地。由此观之，如果掌握了辩论的技巧，那么辩论取胜就有了保证。

总之，辩论是批驳谬误、捍卫真理的有力武器，而掌握辩论的技巧又是辩论取胜的保证。只要我们掌握了辩论的技巧，就一定能够提高辩论的水平，树立良好的辩论之风，为社会主义精神文明建设做出应有的贡献。

目 录

序.....	(1)
绪论.....	(1)

上 编

1. 论辩取胜的基本条件.....	(1)
2. 弄清前提——论辩取胜的关键.....	(5)
3. 掌握对方心理是论辩取胜的秘密武器.....	(9)
4. 心理相容——突破论辩僵局的钥匙.....	(17)
5. 心理控制——调节论辩情绪的妙方.....	(20)
6. 运用心理定势原则, 夺取论辩胜利.....	(24)
7. 排比——论辩取胜的机关炮.....	(29)
8. 比较才能明辨是非真伪.....	(34)
9. 震慑论敌的反诘.....	(39)
10. 幽默——极富攻击力的反驳方式.....	(46)
11. 注释——驳斥诡辩的基本功.....	(50)
12. 关门打狗——论辩获胜的绝招.....	(55)
13. 置论敌于困境的“两刀论法”.....	(60)
14. 巧答增妙韵.....	(65)
15. 暗示在论辩中的作用.....	(69)
16. 日常论辩中的隐含判断.....	(74)
17. 选言推理的巧用.....	(79)
18. 假言连锁推理在论辩中的运用.....	(82)

19. 比喻推理——征服论敌的诀窍·····	(86)
20. 解救困境的排除法·····	(90)
21. 矛盾法——迫敌就范的法宝·····	(94)
22. 论辩取胜的类比法·····	(99)
23. 仿照反驳法——刺向论敌的利剑·····	(103)
24. 引证在辩论中的特殊功效·····	(108)
25. 论事说理的反证法·····	(113)
26. 加强反驳力量的几种方法·····	(117)
27. 反击语言侮辱的几种策略·····	(123)
28. 怎样让别人自我否定·····	(128)
29. 如何同上级争辩·····	(138)
30. 夫妻争辩语言的艺术·····	(144)
31. 申辩技巧种种·····	(148)

下 编

32. 法庭辩论的原则·····	(154)
33. 法庭辩论的机变性·····	(159)
34. 法庭辩论语言的攻击力·····	(163)
35. 庭审发问辩论的技巧·····	(169)
36. 法庭辩论中发问的方法·····	(174)
37. 法庭辩论中的逻辑错误及其防止·····	(179)
38. 法庭辩论中的诡辩与反诡辩·····	(184)
39. 法庭辩论怎样运用辩护三段论·····	(189)
40. 二难推理在法庭辩论中的作用·····	(194)
41. 法庭辩论中的归纳证明·····	(200)
42. 司法论辩的归谬法·····	(206)

43. 公诉人的答辩艺术·····	(211)
44. 民事被告答辩的取胜方法·····	(217)
45. 刑事案件律师的辩护艺术·····	(221)

附录：法庭辩论实例评析

1. 滔滔雄辩伸正义·····	(228)
2. 丽达为“流浪者”辩护演说的得失·····	(232)
3. 关于王某某过失杀人案案的法庭辩论·····	(238)
4. 关于王某某、张某某抢劫案的法庭辩论·····	(243)
5. 关于李某某等流氓、伤害案的法庭辩论·····	(247)
6. 关于王某某等伤害、流氓案二审法庭辩论·····	(251)
7. 关于李某某诉赵某某房产纠纷案的法庭辩论·····	(255)
后记·····	(259)

上 编

论辩取胜的基本条件

论辩是一种双向的信息交流活动。双方的目的都是为了说服对方，使对方接受自己的观点。善于论辩者往往三言两语就能抓住问题的要害，使对方败下阵来；笨拙的论辩者尽管长篇大论，然而不是言不及义，就是授人以柄，结果使自己陷于窘境。因此，掌握论辩取胜的基本条件是论辩者不可忽视的一个重要问题。

一、思维的机敏性

论辩不同于演讲。演讲或者有现成的演讲稿，或者有事先拟好的提纲。即使是即兴演讲，只要在演讲前自己理清了思路，也能口若悬河，达到预期的目的。论辩则是双方短兵相接的“舌战”，双方唱的是“反调”，因此不能一厢情愿地按照自己的思路发出语言信息，而必须密切地注视对方语言的来龙去脉，“因势利导”地阐明自己的观点、反驳对方的论点。这就决定了论辩必须具备思维的机敏性。所谓思维的机敏性，是指论辩者要迅速、及时、准确地接受和处理对方发出的信息，接着向对方发出自己的新信息。论辩者只有具备思维的机敏性的基本条件，才能及时而又迅速地理解对方