

# JINGDIAN KC

# 经典

在辩论交锋中，进攻是夺取胜利的主要手段，没有进攻就没有胜利。

# 辩论

# BIANLUN KOUCAI

# 口才

杰夫 主编



# KC

中国纺织出版社

# 经典辩论口才

杰夫 主编



中国纺织出版社

### 内容提要

中国古人曾说：“一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师。”可见，辩论对一个人的成功是何等重要。

本书深入浅出地探讨了辩论中出现的各种实际问题。诸如辩论的逻辑与语言技巧，处处占先的进攻战术，后发制人的防守技巧，灵活机智的反诡辩术等。旨在帮助辩论者掌握一套行之有效的辩论技巧和方法。

### 图书在版编目(CIP)数据

经典辩论口才/杰夫主编. - 北京:中国纺织出版社,  
2004.5

ISBN 7-5064-2590-4/H·0070

I. 经… II. 杰… III. 辩论-语言艺术 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 021367 号

---

责任编辑:詹 珺 特约编辑:瞿 静

---

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街 6 号 邮政编码:100027

电话:010-64160816 传真:010-641682216

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: [faxing@c-textilep.com](mailto:faxing@c-textilep.com)

北京宏飞印刷厂印刷 各地新华书店经销

2004 年 5 月第一版第一次印刷

开本:850 毫米×1168 毫米 1/32 印张:16

字数:180 千字 印数:1-10000 定价:25.00 元

---

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社市场营销部调换

# 前 言

随着现代社会的发展和人际交往的频繁，口才愈来愈显示出它在一个人成长中的地位和作用。

中国古代就有：“一言可以兴邦，一言可以误国”之说；还有“一人之辩重于九鼎之宝，三寸口舌强于百万之师”之论；而西方口才训练大师卡耐基更是强调：“一个人的成功，有15%取决于人的技术知识，而85%取决于人类的工程——发表自己意见的能力和激发他人热忱的能力。”可见，口才对一个人的生活和事业是何等重要。如果一个人口齿不清，词不迭意，那么就无法充分发挥出自己的聪明才智，无法对社会、对国家做出更大的贡献。

辩论是一门语言艺术。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。它能帮助我们弄清是与非，曲与直，利与害，使我们辩明真理与谬误，立正统，去邪说。一切精彩的辩论，无疑是一次集哲理性和艺术性于一体的精神快餐与审美享受。

本书深入浅出地探讨了辩论中出现的各种实际问题。诸如辩论的逻辑与语言技巧，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。

只要你仔细阅读,这本书将丰富你的内心世界,增强你的辩论能力,进而帮助你成为家庭里受爱戴的成员,社会上受欢迎的人才,事业上受尊敬的强者。

编 者

## 目 录

第一章 什么是辩论 .....	(1)
一、辩论的概念 .....	(1)
1. 辩论的定义 .....	(1)
2. 辩论的组成 .....	(3)
3. 辩论的三要素 .....	(5)
二、辩论的特征 .....	(6)
1. 立场鲜明 .....	(6)
2. 辩答巧妙 .....	(7)
3. 逻辑严密 .....	(8)
4. 用语精练 .....	(9)
5. 言语攻击 .....	(9)
三、辩论的作用 .....	(10)
1. 格物致知, 探求真理 .....	(11)
2. 明辨是非, 捍卫真理 .....	(12)
3. 锻炼思维, 培养口才 .....	(13)
4. 增进了解, 促进沟通 .....	(14)
四、辩论的种类 .....	(14)
1. 学术辩论 .....	(15)

2. 决策辩论 .....	(16)
3. 法庭辩论 .....	(17)
4. 专题辩论 .....	(19)
5. 模拟辩论 .....	(19)
6. 日常辩论 .....	(21)
<b>第二章 辩论的准备 .....</b>	<b>(23)</b>
<b>一、辩论审题与立论 .....</b>	<b>(23)</b>
1. 审题的技巧 .....	(24)
2. 立论的技巧 .....	(31)
<b>二、辩论材料的准备 .....</b>	<b>(36)</b>
1. 论战也是材料的较量 .....	(36)
2. 广泛收集辩论材料 .....	(38)
3. 精心加工辩论材料 .....	(40)
<b>三、辩论谋略的制定 .....</b>	<b>(44)</b>
1. 论战致胜与谋略策划 .....	(44)
2. 辩论谋略的策划 .....	(44)
<b>四、辩词讲稿的撰写 .....</b>	<b>(55)</b>
1. 辩词写作的一般要求 .....	(55)
2. 陈述性辩词的写作 .....	(58)
<b>五、辩论制胜要诀 .....</b>	<b>(68)</b>
1. 审时度势,处理好说与听、看、思的关系 .....	(68)
2. 临场发挥,处理好预案与机变的关系 .....	(71)
3. 争取主动,处理好进攻与防御的关系 .....	(72)
<b>第三章 辩论的逻辑技巧 .....</b>	<b>(74)</b>
<b>一、知己知彼 .....</b>	<b>(74)</b>

二、举事证理 .....	(77)
三、隐含判断 .....	(79)
四、巧用关系 .....	(79)
五、以退代攻 .....	(81)
六、以牙还牙 .....	(84)
七、假言辩驳 .....	(85)
八、演绎辩论 .....	(86)
九、直接破的 .....	(88)
十、两难逼进 .....	(89)
十一、矛盾相斥 .....	(90)
十二、巧驳两不可 .....	(93)
十三、归纳驳彼 .....	(95)
十四、以类相推 .....	(99)
十五、反证立论 .....	(101)
十六、归谬反驳 .....	(102)
第四章 辩论的语言技巧 .....	(105)
一、排比增势 .....	(105)
二、逐条反驳 .....	(106)
三、比喻说理 .....	(108)
四、揭其要害 .....	(109)
五、激问反诘 .....	(110)
1. 肯定式反问 .....	(111)
2. 强击式反问 .....	(112)
六、引言证理 .....	(113)



七、巧作双关 .....	(115)
1. 语义双关 .....	(115)
2. 对象双关 .....	(116)
八、反语相讥 .....	(117)
九、委婉含蓄 .....	(118)
十、幽默辩论 .....	(120)
十一、仿词套句 .....	(121)
十二、利用歧义 .....	(123)
十三、巧言闪答 .....	(124)
十四、模糊应对 .....	(125)
十五、刚柔相济 .....	(126)
第五章 处处占先的进攻战术 .....	(129)
一、辩论攻击力的形成 .....	(129)
1. 明确攻击的目标 .....	(129)
2. 掌握发问的手段 .....	(131)
3. 选择易于奏效的攻击点 .....	(132)
4. 努力形成进攻的合力 .....	(132)
二、辩论进攻的方法 .....	(133)
1. 先发制人方法 .....	(134)
2. 后发制人方法 .....	(140)
3. 连续突击方法 .....	(146)
4. 诱敌就范方法 .....	(154)
5. 迂回包抄方法 .....	(161)
第六章 后发制人的防守技巧 .....	(166)
一、主动防御的战术 .....	(167)

---

---

1. 应答完满·····	(168)
2. 守中有攻·····	(169)
3. 化解攻势·····	(171)
<b>二、仓促防御的战术·····</b>	<b>(173)</b>
1. 固守底线·····	(173)
2. 救急自保·····	(174)
3. 交替掩护·····	(176)
<b>第七章 灵活机智的反诡辩术·····</b>	<b>(177)</b>
<b>一、八种常见的诡辩手法·····</b>	<b>(177)</b>
1. 偷换概念·····	(177)
2. 偷换论题·····	(178)
3. 捏造论据·····	(179)
4. 循环论证·····	(179)
5. 机械类比·····	(180)
6. 以偏概全·····	(180)
7. 强词夺理·····	(181)
8. 人身攻击·····	(181)
<b>二、反诡辩常见的八种方法·····</b>	<b>(182)</b>
1. 抓住实质击中要害法·····	(182)
2. 以退为进法·····	(183)
3. 以子之矛,攻子之盾法·····	(184)
4. 以其人之道,还治其人之身法·····	(185)
5. 喻仿法·····	(186)
6. 顺推法·····	(189)
7. 矛盾法·····	(193)
8. 诘难法·····	(196)

第八章 唇枪舌剑的法庭辩论术 .....	(199)
一、法庭辩论的特点 .....	(199)
二、法庭辩论中的发问技巧 .....	(201)
1. 欲辩先问 .....	(201)
2. 辩中带问 .....	(202)
3. 以问代驳 .....	(203)
4. 两难藏问 .....	(204)
三、法庭辩论的应变技巧 .....	(205)
1. 出现意外情况时的应变技巧 .....	(205)
2. 出现未曾预料到的辩论观点时的应变技巧 .....	(209)
四、法庭辩论的反驳方法 .....	(211)
1. 法言立论 .....	(212)
2. 直言揭露 .....	(212)
3. 引言求证 .....	(213)
4. 假言归谬 .....	(215)
5. 借言反驳 .....	(215)
五、法庭辩论中的分化瓦解法 .....	(216)
六、法庭辩论与修辞术 .....	(221)
1. 辩论与修辞情境的追求 .....	(222)
2. 辩论与修辞题旨的明确 .....	(224)
3. 辩论与语体风格的筛选 .....	(225)
七、律师在辩护中的口才艺术 .....	(226)
1. 事与法结合 .....	(227)
2. 情理交融 .....	(228)
3. 辩与驳并用 .....	(229)

---

4. 刚与柔相济 .....	(230)
<b>八、律师口辩的四项原则 .....</b>	<b>(232)</b>
1. 口辩前,要有充分的准备 .....	(233)
2. 要引据准确,言之有物 .....	(234)
3. 要有再辩、三辩,不断深化论题的能力 .....	(235)
4. 要明确“求辩明,不求辩倒”的原则 .....	(236)
<b>第九章 嬉笑嘲讽的幽默艺术 .....</b>	<b>(237)</b>
<b>一、辩论时巧用幽默,作用巨大 .....</b>	<b>(237)</b>
<b>二、怎样运用一语双关技法 .....</b>	<b>(240)</b>
<b>三、怎样机巧应答制服刁问 .....</b>	<b>(241)</b>
<b>四、怎样灵巧仿接,反弹敌手 .....</b>	<b>(243)</b>
<b>五、辩论中正话怎样反说 .....</b>	<b>(245)</b>
1. 它可以鞭挞丑恶,讽刺落后 .....	(245)
2. 它可以蕴含幽默,充满情趣 .....	(246)
3. 它可以便于表达,利于体现 .....	(246)
<b>六、怎样运用模糊应对法 .....</b>	<b>(247)</b>
1. 它可以化解矛盾,摆脱困境 .....	(248)
2. 可以应付刁难,控制主动 .....	(248)
3. 可以制服强硬,为难恶人 .....	(249)
<b>七、如何旁敲侧击,嘲讽对方 .....</b>	<b>(250)</b>
<b>八、辩论中假装糊涂的方法 .....</b>	<b>(252)</b>
<b>第十章 优雅得体的态势妙法 .....</b>	<b>(255)</b>
<b>一、怎样使用目光语 .....</b>	<b>(255)</b>
<b>二、怎样得体表情 .....</b>	<b>(257)</b>
<b>三、怎样运用手势 .....</b>	<b>(260)</b>

1. 拇指式	(260)
2. 小指式	(260)
3. 食指式	(261)
4. 食指、中指并用式	(261)
5. 拇指、食指并用式	(261)
6. 拇指、食指并用式	(261)
7. 仰手式	(261)
8. 俯手式	(261)
9. 手切式	(262)
10. 手啄式	(262)
11. 手包式	(262)
12. 手剪式	(262)
13. 手推式	(262)
14. 抚身式	(262)
15. 挥手式	(262)
16. 掌分式	(262)
17. 拳举式	(262)
18. 拳击式	(262)
19. 拍肩式	(263)
20. 颤手式	(263)
四、怎样展示姿态	(263)
五、辩论前如何打扮、化妆	(265)
第十一章 辩论的心理对抗与能力训练	(268)
一、辩论的心理对抗	(268)
1. 辩论制胜与心理对抗	(268)

---

---

2. 自我心理的控制·····	(272)
3. 影响第三方的心理技巧·····	(275)
<b>二、辩论思维能力训练</b> ·····	<b>(280)</b>
1. 常规思维训练·····	(280)
2. 直觉思维训练·····	(290)
3. 超常思维训练·····	(294)
<b>三、口语表达能力训练</b> ·····	<b>(301)</b>
1. 读、想、说结合训练·····	(301)
2. 写、想、说结合训练·····	(304)
3. 单向口语表达训练·····	(305)
4. 在动态语境中进行口语表达训练·····	(307)
<b>四、强化记忆能力训练</b> ·····	<b>(310)</b>
1. 最大限度充实自己的记忆库·····	(310)
2. 为了记忆还要学会忘却·····	(311)
3. 养成用笔与用脑记忆并重的习惯·····	(311)
4. 争取科学方法强化记忆·····	(312)
<b>第十二章 经典辩论赛赏析</b> ·····	<b>(315)</b>
一、妙语事业篇·····	(354)
二、妙语公关篇·····	(383)
三、妙语家庭篇·····	(416)

# 第一章

## 什么是辩论

### 一、辩论的概念

#### 1. 辩论的定义

什么是辩论呢？《墨经·经上》云：“辩，争胜也，辩胜，当也。”《经说下》云：“辩也者，或谓之是，或谓之非，当者胜也。”从文字学上看，“辩”含有辩论、辩解、辩明的文字意义，“论”含有议论，评定之意。合起来的“辩论”即含有通过议论来评定，辩明是非之意。由此可见，辩论是一种人际传播活动，准确地说是以有声语言为载体、角色之间对等直接的人际传播活动。

从本质上说，辩论是一种高级的智力游戏，它离不开思维

逻辑，因此，辩论也是一种逻辑斗智。

公元前5世纪中期，古希腊辩论之风日盛，曾出现了一个以教授修辞学、辩论术为业的学派——“智者学派”。他们研究演说的艺术（修辞学）、辩论的艺术（辩论学）和证明的艺术（辩证法），被后人称为第一批职业教师。那时，辩论术、雄辩术和诡辩术都是一个意思，是通用的，只是到了后来，诡辩术分化了出来。

我国春秋战国时期，群雄割据、烽烟四起，社会的动荡孕育了一大批能言善辩的学者，形成了各种风格迥异的辩论艺术。如孟子的辩论气势奔放，咄咄逼人；庄子的辩论纵横跌宕，变幻莫测；墨子的辩论朴实无华，推理严密；荀子则总结了诸子百家的学说和辩论的经验，写出了著名的辩论艺术专论《非相篇》，第一次把辩论提高到探讨真理和捍卫真理的高度。这是西方辩论学者所不及的地方。汉代的刘向把荀子的辩论理论进一步阐述为：“辩之，明之，持之，固之。又中其所善，其言神而珍，自而分，能入于人心，如此说而不行者，天下未尝闻也，此之谓善说”（《善说》）。

在现代社会，一种观念、一种思想的形成，仅有独立的思考是不够的，还要在争辩中发展，在争辩中定型。辩论，通常有广义和狭义两种定义。狭义的辩论是指一种有明确目的、有准备的不同观点的争论。而广义的辩论是指双方或多方因观点不同而产生的不同程度上的言语冲突，它既包括有明确目的、



有准备的不同观点的辩论，也包括日常生活中由某种分歧而引起的随意性的争论。

综上所述，我们可以这样给“辩论”下个定义——辩论是见解对立的双方（或多方）通过各种论证方法，阐述自己的见解，揭露对方的谬误，以便最终肯定正确的观点，取得共识的一种有声语言为载体的人际传播活动。

### 2. 辩论的组成

辩论也就是逻辑学中所讲的论证或反驳，它由一系列议论构成。孤立的某一句话、某一个论断不能叫做辩论。辩论过程一般有开始、展开、终结这三个阶段，缺少其中任何一个阶段都不是一场完整的辩论。正因如此，一场完整的辩论一般应由论题、立论者、驳论者三个部分组成。

在辩论中，其论题也叫辩题，它是辩论的焦点，双方争论的对象。论题一般是一个问题，围绕这个问题，立论者和驳论者各自提出相互对立的观点。立论者是在辩论中针对论题首先提出或坚持某个观点的那一方，驳论者则是反驳立论者观点的那一方。在辩论比赛中，有时论题就是一个判断，围绕这个判断，正方和反方进行辩论，正方相当于立论者，反方相当于驳论者。作为一种特殊的交际形式，辩论包括论和辩两个方面。论是指论理，即依据一定的需要和原则分析和说明事理。辩，