

邵守义 主编

《演讲与口才》系列丛书
YANJIANGYUKOUCAIXILIE
CONGSHU

毛可敏 编

风云

论辩

谋略库

论辩中引用数据时
你如何反驳

应用性论辩

一箭论倒他
使下里的手

应用实例

怎样挑选辩手和论题
怎样挑选辩手的辩位

组织论辩赛

熟悉双方立场
确立争辩焦点

准备论辩赛

论辩赛中如何运用
论辩赛中的制胜术

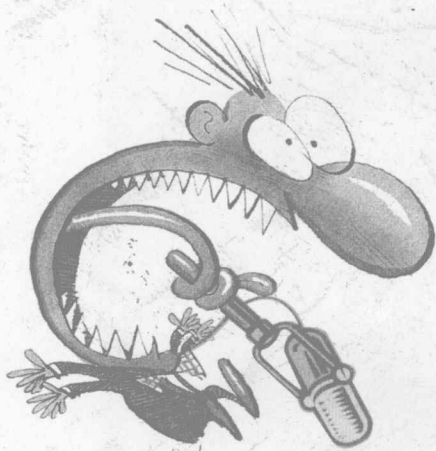
时代文艺出版社

论辩赛的制胜术

风云论辩谋略库

FENGYUENLUNBIANMOULUEKU

毛可敏 / 编



时代文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

演讲与口才系列丛书 / 战晓书等编著. — 长春: 时代文艺出版社, 2001.5

ISBN 7-5387-1538-X

I. 演… II. 战… III. ①演说—语言艺术 ②口才学
IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 022154 号

《演讲与口才》系列丛书
风云论辩谋略库
毛可敏 编

责任编辑: 叶天洪 王志茹 封面设计: 流 野 责任校对: 王志茹

时代文艺出版社出版
(长春市人民大街 124 号)
(邮政编码: 130021)

时代文艺出版社发行
长春新华印刷厂制版
长春新华印刷厂印刷

开本: 850 × 1168 毫米 32 开
印张: 8
字数: 196 千字

2002 年 10 月第 1 版
2002 年 10 月第 1 次印刷
印数: 1 - 10 000 册

ISBN 7-5387-1538-X/1·1483

(全八册)定价: 112.00 元 本册: 14.00 元

目 录

要把两种不同的论辩区别开来·····	1
--------------------	---

应用性论辩

一、锦囊妙计 ·····	5
论辩成功五要素·····	5
论辩中以退为进的七种形式·····	8
论辩中以彼攻彼的技巧 ·····	12
论辩中的“点穴”术 ·····	15
论辩中的躲闪术 ·····	19
论辩中如何运用隐含判断 ·····	23
论辩中对方引用数据时你如何反驳 ·····	28
论辩后如何收场 ·····	33
借别人的“子弹”回击别人 ·····	35
日常论辩如何软化对立 ·····	39
二、取胜方法·····	52
顺推逆转法 ·····	52
紧锁要害法 ·····	56
借鸡生蛋法 ·····	59

绵里藏针法	62
以刚制谬法	65
以短制短法	67
欲擒故纵法	69
打草惊蛇法	72
因敌取资法	75
一点突破法	78
后发制人法	81
为人置梯法	84
化害为利法	86
借势助战法	88
比析词意法	91
解析前提法	94
旁敲侧击法	97
四面散打法	100
前后切断法	102
虚拟示意法	106
诱导自省法	109
引蛇出洞法	112
三、应用实例	115
小姑娘智斗三刁徒	115
小张舌战蛮邻居	118
弱女子舌战看车员	121
王老汉三言两语止恶战	124
民警巧辩排险情	125
“一只脚丫子”的争辩	128
患者舌战刁院长	129
司机巧对停车场管理员	132

一番辩论使他放下手里的刀	133
张连长语动杨老汉	136
公共汽车上一场文明与粗俗的较量	138

竞技性论辩(论辩赛)

一、如何组织论辩赛	140
怎样设计论辩题	140
怎样挑选辩手和安排辩手的辩位	142
怎样聘请论辩赛的的职能人员	144
选择什么样的模式更合适	147
二、如何准备论辩赛	150
如何准备小型论辩赛	150
怎样设计论辩赛的逻辑框架	152
论辩赛如何立论	156
立论要合乎情理	160
立论框架以严整为至境	162
透析辩题 弄清底线	166
借概念做文章 以诠释抢阵地	168
洞悉双方立场 确认争夺焦点	170
预测对方的攻击点	173
如何设计论辩赛的提问	<u>175</u>
当你方辩题不得人心时怎么办	178
怎样确定克敌制胜的论辩底线	181
三、如何训练论辩员	185
如何训练论辩员的逻辑能力	185
如何训练论辩员的思维能力	189
如何训练论辩员的反应能力	192
如何训练论辩员的配合能力	196

如何训练论辩员的心理素质	199
四、论辩赛的制胜术	202
自由论辩中的“抓漏术”术	202
自由论辩中的“散打”术	205
自由论辩中的“引诱”术	208
自由论辩中的“有答必问”术	211
论辩赛中的争夺术	213
论辩赛中的“取悦术”	215
论辩赛中的无疑而问	218
论辩赛中的对抗技巧	222
论辩赛中的反对抗技巧	228
论辩赛中的反客为主技巧	230
论辩赛中常用的反驳方式	235
论辩赛中逻辑思维和形象思维的运用	240
论辩赛中的散打, 应答要巧, 出语要精	244
如何应对论辩赛中的二难提问	247

要把两种不同的辩论区别开来

当前,对辩论的认识和评价颇不相同,有肯定的,也有否定的。有的说辩论是一种明是非、辨曲直的好形式,也有的说,辩论是公说公有理、婆说婆有理,很少实际价值;有的说辩论是一种高智力的游戏,有助于智力与口语表达能力的提高,也有的说,辩论是“耍贫嘴”“搞诡辩”,甚至担心大专学校中开展辩论活动,会把学生引向邪路。如此等等,不一而足。笔者认为,之所以认识纷纭,就在于没有把两种不同的辩论区别开来。

大家知道,在社会生活中,存在着两种各具特性的辩论。一种是应用性辩论,即为坚持真理、明辨是非而进行的辩论;另一种则是竞技性辩论,即以提高辩论能力为主的辩论,如辩论赛等。

应用性的辩论,如法庭辩论、议会辩论、政策辩论、商务辩论等等,它的特性是应用性,它的目的在于辩明一种现象的真与假,一种政策的优与劣,一种行为的善与恶,一种认识的是与非,一种理由的曲与直,一种措施的利与弊……一句话,要消除分歧,取得共识。正因为它有如此鲜明的应用的目的,这就决定了这种辩论:①具有直接的实用性。通过辩论,得出统一的认识,以便人们共同遵守。这是辩论的目的。舍此目的,辩论就失去了意义。②具有对抗与同一的双重性。对抗是形式,同一是目的,通过语言对抗,双方都向标准答案趋同。这是辩论的理论根基。舍此根基,辩论的实用目的就无法实现。③具有标准的唯一性。即人们公认的是非标准、曲直标准、利害标准、优劣标准、善恶标准等等。这是同一性的基础,没有标准的唯一性,同一性也就不存在了。所谓“消除分歧,统一认识”也就成了一句空话。④随之而来的是这种辩论没有时间限制,没有评判团,没有输赢,没有表演性。而竞技性的辩论赛则不同。它的特性是竞技性,它的目的在于展示辩论员语言表

达能力,分析与反驳能力,机智应变能力,立论的逻辑性,证明的折服性,表情及动作的恰当性,以及风度的得体、幽默的适度等等。一句话,在于通过比赛,促进辩论艺术的提高,为应用性的辩论创造智力和口语表达力的优异条件。因为它具有这样的竞技性,这就决定了这种辩论:①就辩论的目的来讲,它不具有直接的实用性。它不是要辩明事物的真假、优劣、善恶、是非与曲直,不求消除分歧,统一认识,得出公认的结论,为人们的共同行为提供标准。但它要求在辩论的技艺上要分出高低,决出胜负,并以此为视点来促进辩论技艺的提高,为应用性辩论创造智力与口语表达力的条件。这就是辩论赛的目的。离开了这个目的,辩论赛的意义就不存在了。②不具有同一性,但具有强烈的对抗性。这种对抗如同两军对战,水火不容,寸步不让,对抗到底。这是所有竞技性比赛都具备的特性,像大型的篮球赛、排球赛、象棋赛、围棋赛、拳击等等都是如此,如果消除了对抗,比赛也就没有意义了。正因为存在着对抗,才使其竞技不断提高,把技艺推向一个又一个的高水平。③不具有答案的唯一性。立论合乎常理,能自圆其说即可。这是对抗赛的基础。如果制定了“唯一”的答案,那么对抗就没法进行到底,输赢也就难分了。④具有一定的表演性。通过技艺的表演,推动技艺的提高。因而有一定的时限,有一定的比赛规则和程序,有明确的评判标准,有专人进行评判,有一定的示范作用。

不同的事物有不同的价值取向,即所谓“物各有用”。用同一个价值取向去衡量一切事物的价值,不仅是不妥当的,而且是无意义甚至是荒唐的。比如,10个人插秧,40分钟插了一亩地;另10个人进行篮球比赛,40分钟打出个85:70。前者为水稻收成创造了条件,其实用目的是显而易见的,而后的“比分”则对水稻收成毫无用处。我们能因此就说篮球比赛“没有实际价值”吗?不能。同样,辩论也是如此。通过应用性的辩论,对某个问题消除了分歧,统一了认识,有利于人们提高思想,统一行动,而辩论赛则不

能,我们能因为论辩赛对消除分歧,统一认识没有用处,就说论辩赛是玩嘴皮子,没有实际价值吗?也不能。如果那样,那就荒唐了,因为物种不同,价值不同;如果那样,那就太近视了,正如通过体育锻炼,增强体质,对社会主义建设有利一样,通过论辩赛促使人们提高智力、提高口语表达能力、提高论辩技巧,这些能力提高了,对社会主义市场经济,对应用性论辩,无疑是大有用处的。

不同的事物有不同的本质属性。任何事物离开了其本质属性,也就不成其为该事物了。因此,要求不同的事物具有同一本质属性,或以同一属性来衡量不同的事物,都是不明智的,不实际的,甚至是荒谬的。应用性的论辩和竞技性的论辩赛,既然是各具特性的不同的两个事物,我们就不能因为前者有实用性和同一性,就要求后者也有实用性和同一性,因为竞技性的论辩赛如果有了实用性和同一性,那就不是论辩赛而是明辩是非的应用性的论辩了。同样,我们也不能因为竞技性的论辩赛具有你赢我输或我赢你输的水火不容的强烈对抗性就要求应用性论辩也具有这种强烈的对抗性。因为应用性的论辩要求的是互补,是取彼之理补己之非理,双方一步一步地向共同的是非标准趋同,最后达到双方的认识统一在共认的是非曲直标准上。如果在应用性的论辩中坚持对抗,坚持输赢,双方都以战胜对方为目的,而不向真理低头,则真理越辩越明的目的是永远也实现不了的。

应用性论辩和竞技性的论辩赛同属于“语言对抗活动”这一“论辩”的大概念,因而不仅含有特性,而且也有共性。不论哪种论辩,都要求辩手具有较强的逻辑推理和逻辑思维能力,具有准确地表达自己思想和观点的能力,具有较为丰富的社会科学和自然科学的知识,具有较强的机智能力、遣词能力、幽默能力和心理承受能力等等,只不过论辩赛对这些条件的要求更高些更严些。比如在口语表达上,不仅要求准确,而且要求精练,要求声音清晰、发音准确、音调悦耳,要求有配合能力,整体能力,制宜能力等等。由此

可见,论辩赛所需要所培养的辩手素质,都是应用性的论辩所需要的;在学校中通过论辩赛所锤炼出来的辩手,一定会是社会上的应用性论辩所需要的好辩手。也就是说,竞技性的论辩赛是应用性的论辩的大学校。因此,我们提倡大专院校开展论辩赛,并为之升温是很有必要的。

把两种不同性质的论辩区别开来有重要的实用价值。明白了这种区别,我们参与论辩、欣赏论辩、评论论辩、选择论辩策略就有了参照物,就不会把输赢作为日常论辩的目的去争取,也不会用取长补短、统一认识的目的去参与、去要求、去评价论辩赛了。明白了这种区别,我们就有了参与论辩的正确心态,也就会恰当地运用论辩手段去实现论辩的预定目的了。愿与论辩爱好者共勉之。

(吉林 柯明)

应用性论辩

一、锦囊妙计

论辩成功五要素

有关辩论的论述有许多,说的大凡是辩论取胜的战略,辩论的技巧,辩论者的素质等等。但我认为,概括起来,一场成功的辩论必须包含以下几个要素:

一、辩论成功的基础——深刻分析论题,做到知己知彼,并制定最佳的攻防战略,采取最佳的攻防手段。这一步的目标就是要使自己的观点立起来,同时又要驳倒对方。要实现这一目标,必须从以下两个层面做一个详尽而周密的考虑。其一,我方的论点是什么,有哪些有力的论据;我方之虚又在哪里,敌方有哪些有力的攻击手段。其二,敌方的论点是什么,有哪些有力的论据;敌方之虚又在哪里,我方有哪些有力的攻击手段。如果对这两个层面的问题分析不够,就会导致观点不明、攻击无力、防守失陷等被动的惨局。所以在实战中我们经常看到一些辩手,该攻的没攻,该守的又守不住,害得台下人干着急。而相反,则会攻之有力、守之坚牢,从而赢得主动的优势。例如首届国际(华语)大专辩论赛决赛场,正方台大队的论点是人性本善,反方复旦队的论点是人性本恶。正方攻击道:“我想首先请问对方辩友,既然人性本恶,世界上怎么会有善行的发生呢?”这一攻可谓力重千斤啊!反方答道:“我方一

辩已经解释过了。我倒想请问对方辩友,在评选模范丈夫时,你能告诉我‘这个模范丈夫本性是好的,就是经不起美色的诱惑’吗?”这一守,又可谓是铜墙铁壁,固若金汤。

二、辩论的眼光——丈母娘选女婿,一个毛病也不放过。作为一个辩论者就是要能够挑剔出对方的毛病。如果不能这样,那么可以说他在一定的程度上就已经失败了。所以当别人滔滔不绝的时候,你应当冷静地去挑剔,因为言多必失。如下面两段论辩词。正方季麟扬道:“我们李光耀总统当初在新加坡推行道德建设的时候,他是不是同样也发展了经济建设?”反方蒋昌建道:“首先指出对方一个常识性的错误,李光耀是总理而不是总统。”又如正方吴淑燕道:“哲学家康德主张,人……都具有理性。康德所主张的理性,便是孟子所说的良心。孟子认为人性本善。”反方姜丰道:“我首先要指出一点的是,康德并不是一个性善论者。康德也说过这样一句话,他说‘恶之所以折磨人,时而是因为人的本性,时而是因为人的残忍自私性’,希望对方不要断章取义。”

三、辩论者的态度——尊重对方,但却不是颂扬;批评对方,但却不是谩骂。这一态度包含两个基本方面。其一是对对方的尊重方面。辩论虽然是激烈的对抗的,但也是文明的礼貌的。因此作为一个辩手必须尊重对方。如果一个辩手不尊重对方,出言不逊,甚至是恶语伤人,那就会有伤人格、国格。其二是对对方的批评方面。因为一个辩手一走上辩论席,他的基本目标就是要获取胜利。因此,他有必要将对方视为“敌人”并攻击之。因而在这里他既不能谩骂,也不能颂扬,而只能是批评。而且越是善于批评,他就越成功。请看下段论辩词,真可谓是批得淋漓尽致。“对方多次问我们‘人性怎么样’、‘人性怎样’,始终没有问我们人性‘本’怎么样。我想请问对方,‘人性是什么’和人性‘本’是什么,是同样一个概念吗?你们如果连这个概念都没有根本建立的话,那么,你们的立论从何而来呢?我们多次问对方,善花里面如何结出恶果?对方说‘要浇水、要施肥呀’,那我就不懂了。大家都承蒙着阳光雨露,为

什么会有那么多恶行横虐这个世界呢？难道这个水、那个肥还‘情有独钟’吗？”

四、辩论的心态——若有其事又若无其事。对于辩论者来说，保持良好的心态也是十分重要的。有的人胜利的欲望太强烈，结果是欲速则不达，事与愿违；有的人怕说错了话而被对方抓住把柄，因而辩论时慎而又慎，字斟句酌，束缚了自己的嘴巴，影响了口才的发挥；也有的人一见别人那咄咄逼人的攻势，就吓得连话也说不好了。凡此种种都谓之为心态不平衡。这在辩论中是很不利的，很容易被别人牵着鼻子走。因此，在辩论中要临强不怕，临弱必欺；胆大而又心细，勇敢而又机智；若无其事但又若有其事，输赢之间似乎不当一回事。这样就能把自己的重心调整到“0”的最佳状态，以便从任何一个方向向敌人出击。

五、辩论的方法——有法而又无法。辩论是一场智慧的较量，是一场激烈的对抗。因此，一个辩手想要击败对方而又不掌握一些基本的方法是不行的。如反客为主法、借鸡生蛋法、紧锁要害法等等。但是，辩论的过程又是一个十分激烈而又千变万化的过程，它不会有任何固定的方法可以一劳永逸地打败对方。这就要求一个辩手在学习了一些基本方法之后，而又必须超越这些方法，即超越“方法”本身所带来的模式化的束缚。他必须上升到一个更高的层次，即：没有任何固定的方法而又可以灵活地运用各种方法的炉火纯青的最高境界。否则，如果一个辩手不能上升到这一层次，那么，在实战过程中就会导致不能根据实际情况而随机应变，甚至将辩论的过程作一个理想化的“程序”设计，希望对方能落“套儿”，一旦对方不入“套儿”，打乱其“程序”，他就手忙脚乱，陷入被动的惨局。因此，辩论有法而又无法。如果有人想用一個什么固定的“绝招”去赢得每一场辩论，那简直是不可能的。

另外，一场成功的辩论除了具备以上要素外，对一个辩手来说还必须注重实际的操作。“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”，说的大概就是这个道理。

（湖南 陈平）

论辩中以退为进的七种形式

以退为进,是指在论辩过程中,面对对方的错误言论和无理要求,为避免正面冲突,表面上作出某种同意妥协的姿态,然后抓住对方的漏洞,反守为攻的一种技巧。这就像拳击赛中,聪明的拳击手将拳头收回来再打出去一样,更加有力、奏效。它具有以柔克刚、后发制人的特点。

表现形式有以下几种:

对比式

道格拉斯竞选总统失败之后,对林肯怀恨在心,总想找机会报复一下。一天,道格拉斯在一个公共场合遇见林肯,他不冷不热地说:“林肯先生,我初次认识你的时候,好像你是一家杂货店的老板,站在一大堆杂物中卖雪茄和威士忌。真是有个风度的酒店招待呀!”林肯面向在场的众人,回答说:“先生们,道格拉斯说的一点不错,我确实开过一家杂货店。我记得道格拉斯先生是我最好的顾客,多少次他站在柜台的那一头,我站在柜台的这一头。不过,现在不同的是,我早从柜台的这一头离开了。可是道格拉斯却依然顽固地坚守在柜台的那一头,就是不肯走。”

林肯曾开过杂货店,这是事实。当道格拉斯以此嘲笑林肯时,林肯先予以证实,乍看起来这似乎是一种软弱、甘受侮辱的表现,其实为下一步的反击作了铺垫。林肯这一步挖掘,把他和道格拉斯两人过去和现在各自不同的状况通过对比说明,自己虽然曾经从事过低贱的职业,但是通过长期不懈的奋斗努力,已取得巨大的成绩和进步。相形之下,道格拉斯不过庸庸碌碌,依然故我。这则故事使林肯短兵相接、针锋相对的勇气和反应敏捷的才智清晰闪现。

转折式

一个美国旅游者在导游的带领下参观亚洲的某一城市，他边走边发议论，对导游说：“你们这里的楼房建筑太平淡了，缺乏宏伟高大的气势。这栋房子要是在美国的话，起码要高大 10 倍。”

“你说得对，这是一家精神病院，当然比不上你们了。”导游答道。

在这里，导游先对美国旅游者的狂妄自大、目空一切的言论表示认同。然后话锋一转，具体就这栋房子的名称、用途向坏的方面联想，指出它是“精神病院”，从而说明楼房越高大，精神病人越多，社会弊病也愈严重，给对方以有力的嘲讽，有“四两拨千斤”之效。

误解式

1966 年，在几位朋友和共和党同仁的鼓动劝导下，里根决定竞选加利福尼亚州州长。初选获胜后，里根作为共和党的提名人，同在职州长、自由民主党人帕特·布朗对垒。帕特·布朗为增强实力，把参议员爱德华·肯尼迪请来作帮手。

一次，爱德华·肯尼迪借用美国民主党元老夫里尔·哈里曼（已年满 90 岁）的年龄来攻击里根，他说：“哈里曼的年龄只不过是里根思想的一半那样老。”在回敬他的讽刺时，里根说：“是的，你们知道，他说得绝对正确。美国宪法差不多 200 岁了，而我就是从我们宪法那里汲取我的种种想法的。”

爱德华·肯尼迪所说的“里根思想的一半那样老”，是指里根思想陈腐过时。里根把这层意思抛在一边，先单纯从时间观念上来理解“老”，引入近 200 岁的美国宪法这一概念，这样不仅在具体的时间数字上非常巧合，而且另外一方面则表明，作为国家根本大法的美国宪法在美国人民心中的权威性、影响力和地位是可想而知的，而里根的思想是来源于美国宪法的，那么谁能对里根的思想作出种种非难呢？

在这场竞选中，里根像这样巧妙运用自己的幽默善辩才能的例子很多；最后他以 58% 比 42% 的优势击败了布朗。

引申推进式

伍廷芳是中国近代史上一个著名的外交家。在出使美国时，他曾在一次集会上作了一篇幽默风趣的演讲，受到与会人士的一致好评。有个美国贵妇人萌发了同伍廷芳调侃逗趣的念头，于是她走上去对伍廷芳说：“我十分佩服你的演讲，我决定把我的爱犬改名为‘伍廷芳’以志纪念。”伍廷芳回答道：“很好，很好，那你以后可以天天抱着伍廷芳接吻了。”

伍廷芳装作接受那位贵妇人用“伍廷芳”命名她的狗的说法，然后把这种说法进行引申，直接与那位贵妇人联系起来，借用她爱抚狗的情景，巧换概念，说“你以后可以天天抱着伍廷芳接吻了”，从而收到良好的反击效果。

移位换义式

林登·约翰逊和约翰·肯尼迪曾作为候选人一起竞选总统。在一次新闻招待会上，一名记者问肯尼迪：“你对约翰逊——肯尼迪这份候选人名单有何想法？”肯尼迪答道：“我很乐意，就是不知道约翰逊先生是否肯屈就副总统一职。”

记者提出“约翰逊——肯尼迪这份候选人名单”，把约翰逊摆在前面，其含义是指肯尼迪放弃总统竞选，与约翰逊合作，争取在约翰逊竞选成功之后当副总统，一般人也会这样理解。但肯尼迪利用对方语言内容的不明确透彻的特点，先表面同意对方的观点，然后故意颠倒主次关系，以“不知道约翰逊是否肯屈就副总统一职”这句话表明了自己对竞选结果持有坚定的信心。

一语双关式

同班的小张、小李等几名男生在一块聊天。当他们谈到体育运动这方面的话题时，小张便说：“你们知道吗？我非常喜欢打篮