

现代青年

素质教育最新成果



百所名校倾力推荐

必备能力训练教程

# 校园

# 辩

# 论

肖卫/主编

模拟应对技巧训练

命题及解题技巧训练

以牙还牙技巧训练

心理战中的奇辩艺术

点石成金技巧训练

巧辩陷阱技巧训练

校园辩论赛范例

中外奇辩艺术经典

以牙还牙技巧训练

点石成金技巧训练



心理战中的奇辩艺术

以牙还牙技巧训练

辩论的基本技巧训练



## 助你成为 校园里的辩论高手

内蒙古文化出版社

现代青年

素质教育最新成果



百所名校倾力推荐

必备能力训练教程

# 校园辩论

助你成为校园里的辩论高手

肖卫/主编



内蒙古文化出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

校园辩论/肖卫主编. —海拉尔:内蒙古文化出版社, 2001.8

(现代青年必备能力训练教程)

ISBN7 - 80675 - 006 - 1

I. 校.. II. 肖.. III. 辩论—方法—青年读物 IV. I - 1019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 055350 号

现代青年必备能力训练教程(1—6)

## 校 园 辩 论

肖 卫 主 编

---

出版发行	内蒙古文化出版社 (海拉尔市河东新春路 08 号)
经 销	新华书店
印刷装订	北京市通州京华印刷制版厂
责任编辑	格日乐
封面设计	杨 群
开 本	850 × 1168 毫米 1/32
印 张	66 字数 1500 千
	2001 年 9 月第一版
	2001 年 9 月第一次印刷
	印数 1 - 10000 套

---

ISBN 7 - 80675 - 006 - 1/Z·001

全套六册定价:96.00 元

# 前 言

一个人要想获得成功,首先的第一点就是,他必须具备成功的能力,这是事业成功的关键。

其实,每个人的潜在能力几乎都是差不多的,可是,为什么有的人表现出的能力却比别人强呢?这就是培养的结果,培养你的能力,不仅是一个学习的过程,同时,也是一个学会怎样发挥自己能力的过程。这需要一个人不断的努力,只要你努力去做,你的能力就能得到提高,成功的希望也就越大。

很多成功者都是从小就开始培养自己的各方面能力的,尤其是在青年时期,努力培养自己多方面的能力对我们一生都有着重大的作用。

因为成功不仅仅需要成就事业的专业知识,同时还要求我们必须具备其它各种能力,如说话能力、生存能力、交际能力等等。

当今社会是一个优胜劣败的社会,人与人之间的竞争日益激烈,如何在这种激烈的竞争中获胜呢?能力是唯一的决定因素。只有拥有超人一等的能力,你才能在竞争中脱颖而出。

想获得成功,你要具有**演讲能力**。很多成功者都是优秀的

ANNA 15/09

演讲家，如丘吉尔、如罗斯福，如林肯，如卡耐基等。演讲的力量甚至可以改变一个国家和民族的命运，因此，培养你的演讲能力吧！这将是一项对你一生受用的技能。

想获得成功，你要具有**论辩能力**。论辩是我们人类自生存以来就有的学问。在很多场合，优秀的论辩能力可给你带来成功的福音。

想获得成功，你要具有**交际能力**。我们每一个人都生活在群体中，很多事情都不是我们一个人能完成的，而要借助群体的力量。因此，我们一定要协调好我们的人际关系。良好的人际关系对我们的成功有着不可忽视的作用。

想获得成功，你要具有**谈判能力**。人生就是一场谈判，你首先要明白你自己究竟有多大份量的筹码。而在我们的一生中将会遇到的谈判则更多，因此，掌握一定的谈判技巧对你来说也是十分重要的。

想获得成功，你要具有**生存能力**。这是我们必须具备的最基本的能力。一个连基本的生存能力都没有的人，怎么能够获得成功呢？

想获得成功，你还要具有**战胜自我的能力**。卡耐基说，心理上的忧虑是我们最强大的敌人，良好的心理状态是我们获得成功的重要前提。当我们从心理上打败阻碍我们的成功的最大一个敌人——我们自己时，我们已经获得了一半的成功。

为此，我们极力向你推荐《现代青年必备能力训练教程》，这是一套由《校园演讲》、《校园辩论》、《成功社交》、《成功谈判》、《挑战生活》、《挑战失败》组成的给现代青年的能力教程。但愿

它能激励你、指导你、帮助你去努力提高你的各种能力,让你获得更大的成功。

青年们,从现在开始就培养你的各种能力吧。人生不仅仅需要你去拼搏,更重要的是要掌握成功的策略。只有具备了获得成功的能力,你的人生才会取得更大的胜利。

# 目 录

## 第一单元 辩论概说

- 概说 1. 辩论,一门古老的学问…………… (3)
- 概说 2. 人类辩论思想的流变…………… (5)
- 概说 3. 辩论的类别与特征…………… (7)
- 概说 4. 辩论的具体形式及特征…………… (16)
- 概说 5. 辩论赛及其社会价值…………… (32)
- 概说 6. 辩论的作用与意义…………… (35)
- 概说 7. 辩论,一种无处不在的社会现象…………… (39)
- 概说 8. 辩论中的忌讳…………… (45)

## 第二单元 辩论的基本技巧训练

- 基本 1. 语言技巧训练…………… (49)
- 基本 2. 说服他人技巧训练…………… (51)
- 基本 3. 捕捉破绽训练…………… (55)
- 基本 4. 当众说话训练…………… (57)
- 基本 5. 看穿对方意向训练…………… (58)
- 基本 6. 解除对方戒意训练…………… (60)
- 基本 7. 基本技巧训练…………… (63)

基本 8. 辩论快语训练 .....	(68)
基本 9. 大智若愚训练 .....	(71)
基本 10. 点石成金技巧训练 .....	(73)
基本 11. 分类舌战取胜训练 .....	(79)
基本 12. 辩论应对训练 .....	(89)
基本 13. 还治其人训练 .....	(91)
基本 14. 后发制人技巧训练 .....	(93)
基本 15. 辩论语流训练 .....	(97)
基本 16. 机巧问答训练 .....	(100)
基本 17. 随机应变训练 .....	(102)
基本 18. 辩论扣题训练 .....	(106)
基本 19. 欲擒故纵技巧训练 .....	(119)
基本 20. 偷梁换柱训练 .....	(121)

### 第三单元 辩论制胜技巧训练

制胜 1. 对抗技巧训练 .....	(125)
制胜 2. 三段论论证技巧 .....	(133)
制胜 3. 暗渡陈仓技巧 .....	(136)
制胜 4. 以牙还牙技巧训练 .....	(138)
制胜 5. 指鹿为马技巧训练 .....	(141)
制胜 6. 打腹稿技巧训练 .....	(143)
制胜 7. 类比推论及技巧训练 .....	(148)
制胜 8. 顺水推舟技巧训练 .....	(149)
制胜 9. 连环逼问技巧训练 .....	(152)
制胜 10. 巧设陷阱技巧训练 .....	(158)
制胜 11. 引申技巧训练 .....	(162)



制胜 12. 示“物”反驳技巧训练 .....	(166)
制胜 13. 模糊应对技巧训练 .....	(169)
制胜 14. 借题发挥技巧训练 .....	(178)
制胜 15. 发问的高超技巧 .....	(181)
制胜 16. 答辩高超技巧训练 .....	(190)
制胜 17. 以毒攻毒技巧训练 .....	(199)

#### 第四单元 校园辩论词范例

范例 1. 流动人口的增加是否有利于人口的增长 .....	(205)
范例 2. 儒家思想可以抑制西方歪风(节选) .....	(220)
范例 3. 见义勇为应该奋不顾身还是奋而顾身 .....	(225)
范例 4. 美在哪里(节选) .....	(242)
范例 5. 现代社会男女竞争是平等的 .....	(244)
范例 6. 温饱是谈道德的必要条件(节选) .....	(270)
范例 7. 跳槽是否有利于人才发挥作用 .....	(275)
范例 8. 我看珍珍的独立宣言 .....	(292)

#### 第五单元 中外奇辩艺术经典

经典 1. “人连一次也不能踏进同一条河” .....	(301)
经典 2. 真理永远是胜利者 .....	(304)
经典 3. 轮番作战反质询 .....	(308)
经典 4. 厄勒克特拉悖论 .....	(312)
经典 5. 把对方导向荒谬 .....	(315)
经典 6. “裂开的房子是站不住的” .....	(320)
经典 7. 欲擒之故纵之 .....	(323)

经典 8. 达摩论对梁武帝 .....	(327)
经典 9. 天地无限 .....	(330)
经典 10. 无从选择辩 .....	(331)
经典 11. 孟子和淳于髡的一场辩论 .....	(333)
经典 12. 心理战中的奇辩艺术 .....	(335)

## 第一单元

# 辩论概说



## 概说 1: 辩论, 一门古老的学问

从人类学会运用语言的那一天起, 辩论就已同时发生了, 因为从人类诞生的那天起人类就需要交流情感和发表对事物的看法, 这就难免会因为情感和看法的不一致而产生分歧。而为了达到一致必须去说服对方, 这样就会发生辩论。

随着人类社会经济的发展, 横向交往的频繁, 人与人之间的关系渐趋大层次化, 于是, 对同一事物的看法就开始有了: 政治立场的差异, 利害关系的差异, 情感程度的差异, 考察角度和方式的差异……于是, 为了求得认识的一致, 为了辨析是非曲直, 上自联合国讲坛, 下至街头巷尾, 都有事需要辩论。不仅外交人员、法官律师需要辩论, 科学研究、工作生产、读书、平时乃至日常生活起居也都难与辩论“绝缘”。人类终于认识到, 在现代生活中, 不论愿意也罢, 不愿意也罢, 主动也罢, 被动也罢, 每个人都会或自觉或不自觉地卷入各种各样的纷争之中, 每个人都将不得不开动脑筋, 启用口才, 为了各种各样的目的和理由而进行辩护、反驳、论证……这一句不算夸张的话, 一个人可能一辈子不写文章, 不发表演讲, 但却不大可能一辈子不和人辩论, 这一点, 连哑巴也不能例外。

辩论的历史既然如此悠久, 发生既然如此普遍, 如此频繁, 那么关于辩论的研究和学科建设时至今日, 也应当是颇具规模的了。其实不然, 与西方相比, 我国关于辩论学科的研究, 起步虽然并不晚, 但是, 自先秦诸子时期热闹过一阵子以后, 由于“上智下愚”观

念的制约，“君臣父子”礼教的束缚，“和为贵”等社会心理的影响，我国关于辩论学的研究，发展是非常缓慢的。即使当历史发展到了今天，辩论已不仅成为人们语言交流的常用手段，甚至辩论学的口才水平已成为人们进行人才鉴定的标准之一时，关于“辩论学”的研究，仍然尚未取得实质性的突破。

我国，“辩论学”至今尚未正式进入我国各类大中专院校的教学和科研体系。遍查由我国新华书店总店北京发行所编发的，国内“大、中专公共课、文科类教学用书汇编”，总计 3000 余种书籍中，传统学科、新兴学科堪称“百花齐放、百家争鸣”，其中，以“××学”为著作和教材名称的难以尽数，然而就是没有一本“辩论学”——这就说明，在我国这样一个人口众多，知识分子也众多的大国，尚未有人完成“辩论学”的理论体系与框架构建。

此外，在我国，关于“辩论学”的研究，不只是从宏观角度考察鲜见可喜的进展，即使只从微观角度审视，也难以令人乐观。仍以事实为证，1989 年版的《辞海》中，就没有关于“辩论”或“论辩”的辞条，而只能查到一个关于“辩”字的解释，其释义也只是录了墨子、荀子等古人对“辩(论)”的认识，至于什么叫“辩论”，编纂者并未进行文字释义和界定。而墨子、荀子等人从不同角度表达的对“辩”的认识，充其量只能是揭示了“辩(论)”所具有的种种属性。科学告诉我们，揭示了命题的属性并不能等同或替代对命题的释义和界定。

上述二例的权威性质提醒我们，创建“辩论学”的任务之艰巨，同时也告诉我们，创建工作的进行，还是应当从最基础的环节开始起步。

## 概说 2: 人类辩论思想的流变

辩论的历史可以说与人类文明史一样久远。对辩论这种社会现象,很早以前就被人们关注了。从埃及金字塔中出土的一本小册子上记着法老的忠告,就涉及到了论辩,早在公元前5世纪~公元前3世纪,古埃及、古印度、古希腊以及古中国的论辩术就有了高度的发展。当时辩风极盛,能言善辩之士风起云涌。当时人们把善于言辞、精于辩论看作是一种重要的才能,一种荣耀。主持各种仪式的祭司、巫师、首领及官员,都是最早运用论辩之术的演讲家。为了使自己的学说能够得到更多的人支持,也为了使自己的学说更趋完善、流传千古,一大批学者致力于研究辩论之道。辩论一时成为一门大受欢迎的学问。许多人著书立说,广收门徒,甚至大办学堂来弘扬论辩之道。上至帝王将相,下至黎民百姓,都把论辩之术视为一门高尚的艺术。

在古希腊的雅典,当时的公民可以参加国民大会,讨论表决国家大事;公民可以在法庭上陪审、起诉,或自己申辩,这样公民就被要求具有能言善辩的本领,具有各方面的知识。而他们中间的出色者,由于受到人们的拥戴,被称之为“智者”,于是就逐渐形成了一个特殊层,叫做“智者派”,这些智者们周游各地,一方面参加各种政治活动,出没于各种社交场合,开展各种辩论;另一方面广招门徒,并收费传授辩论之术,藉以为生。这些智者们在传授辩论术时特点是注重练习和讨论,注重言传身教。他们不仅在讲习辩论时教弟子怎样辩护,怎样反驳,怎样运用语言、注重仪态、表情等,

而且还教授自然、社会、历史等方面的知识。由于他们能言善辩，博学多才，因此在雅典青年中有极高的声誉。当时涌现出一大批集社活动和演讲论辩于一身的学者。

公元前6世纪~公元前4世纪，古希腊的口才艺术得到了极大的发展，以致达到震古烁今的高峰，形成了西方口才史上的第一个“黄金时代”。这一时期，围绕着公民权和自由权问题的“舌战”，论辩活动风靡古希腊。

在那个被称作“人类童年”的历史时代，希腊人开创了崭新的奴隶民主制度。他们以“公民大会”的形式来决定城邦的政治、军事及市政生活的各个环节。大约每隔10天，公民们就要参加一次大会，去倾听政客们的演讲和论辩，去讨论和表决由五百人会议准备好的提案。公民大会不仅是城邦的政治体制，也是一种广泛意义上的文化体制。在公民大会上，五百人议事会上以及法庭上，可以阐述个人的政见和主张，可以决定对违法者的宣判；可以作个人陈述，也可以表明人生哲学态度，其中处处充满了论辩气氛。雅典的公民也热衷于参与公共事务，他们常常三五成群地集合在一起，倾听议政演说或哲学讲演，或讨论戏剧的年度评选问题。无论在公民大会上，或者在法庭上，在大街广场上，总可以听到经验丰富的雄辩者的争论。

雅典的雄辩之风促进了各种学术流派的发展。公元前5世纪的雅典，许多哲学家及四方饱学之士荟萃到这个文化中心。他们各收弟子，形成了一支具有高度文化水平的学者队伍。著名哲学家苏格拉底就是其中杰出的代表之一，也是辩论艺术的创始人。



## 概说 3: 辩论的类别与特征

一般来说,根据辩论的交锋形式,辩论具有五种类型:雄辩迎战雄辩、事实迎战诡辩、雄辩迎战诡辩、诡辩迎战诡辩、诡辩迎战雄辩。

### 1. 雄辩迎战雄辩

**特点:**论辩双方都认为自己是掌握真理的一方(并且也确实都各掌握了部分真理或道理),在辩论之初、之中都发自内心地认为自己必胜,因而双方都不回避问题实质,而都以雄辩法辩论手段,都抓住论题的“条件、手段、目的、起因、过程、后果……”等诸多方面的“应当明确而未能明确”的部分作为自己进攻对方的“突破口”双方都力求用“丰富内涵”、“缩外延”的基本手法,使命题的“概念、判断、推理”愈来愈趋于完善、周密,直至最后,一方以技高一筹而获胜。这类辩论较多地出现在学术论争、案件分析等场合。

**范例:**莎士比亚的著名喜剧《威尼斯商人》中的“法庭辩论”一场,就堪称“雄辩迎战雄辩”的范例。犹太商人夏洛克为报宿怨,趁安东尼奥急需用钱之际,立了一张借据。上面写明,三个月期限一到,倘若还不出所借的三千元,则从安东尼奥身上割下一磅肉作为赔偿。夏洛克也可谓精明人,深知在人体的不同部位,一磅肉的意义是不同的。他用“丰富内涵、缩小外延”的方法,在契约上明确割肉的部位是“他的胸部”,“附近心口的所在”。倘若真的履行条约,