

# 论 辩 胜 术

赵传栋 著

复旦大学出版社

## 论 辨 胜 术

---

- 编 著 赵传栋  
责任编辑 夏德元  
出 版 复旦大学出版社  
(上海国权路 579 号 邮政编码 200433)  
发 行 新华书店上海发行所  
印 刷 复旦大学印刷厂  
开 本 850×1168 1/32  
印 张 18.5  
字 数 460,000  
版 次 1995 年 10 月第 1 版 1997 年 3 月第 4 次印刷  
印 数 35 001—46 000  
书 号 ISBN 7-309-01515-0/H·251  
定 价 22.00 元
- 

本版图书如有印订质量问题, 请向承印厂调换。

# 前 言

论辩就是参与双方运用一定的理由来论证自己的观点是正确的,揭露对方的观点是错误的,以便取得共同认识的一种语言交流的过程。

论辩是口才艺术的精华,是增长智慧的手段,是磨炼思维的砥砺,是批驳谬误的武器。

在古代,论辩曾有过辉煌的一页——

陈轸明其言,而敌军卷甲而去;苏秦行其说,而六国得以安;蔡泽一段利辞,秦相范雎拱手让出相位;诸葛亮舌战群儒,促成吴蜀联盟,杀得曹军人仰马翻。……

今天,论辩又放出更为夺目的异彩——

闻一多面对强敌拍案而起当头棒喝,周恩来外交论辩闪光睿语处变不惊,“世纪之辩”撼人心弦举世瞩目,狮城舌战一再夺魁高潮叠起。……

多么令人神往,令人振奋的论辩啊!

二次大战时,美国人曾将“舌头、原子弹、金钱”视之为赖以生存和竞争的三大战略武器;现在,又把“舌头、美元、电脑”作为三大战略武器。这当中,科学代替了武力的炫耀,而舌头的霸主地位却丝毫未变!

你想在当今社会竞争激烈的大潮中叱咤风云吗?你想在论辩场上的唇枪舌剑中力克群雄吗?你想在谈判桌前藏机露锋的角逐中稳操胜券吗?那么,请你阅读此书,《论辩胜术》将是你驰骋于论辩疆场的一柄寒光闪闪、所向披靡的莫邪之剑!

# 目 录

前言.....	1	例证反驳 .....	37
<b>第一编 舌战制敌的</b>		事实论证 .....	39
<b>逻辑技巧</b>		因果论证 .....	41
保持同一.....	3	因果辨析 .....	43
揭露矛盾.....	5	关系论证 .....	45
充足理由.....	7	时态论证 .....	48
巧设条件.....	9	优先推论 .....	50
永真条件 .....	12	引用数据 .....	52
条件分离 .....	14	数学计算 .....	54
条件拒取 .....	16	史鉴法 .....	56
条件连环 .....	18	法律为据 .....	58
必要条件 .....	20	就地取证 .....	60
析取设辩 .....	22	借助权威 .....	62
二难制敌 .....	24	未来施辩 .....	64
多难制敌 .....	26	人身施辩 .....	66
类比论证 .....	28	定义正名 .....	68
归谬法 .....	31	概括正名 .....	70
条件归谬 .....	33	限制正名 .....	72
类比归谬 .....	35	限制辩题 .....	74

主旨把握 .....	76	虚无引伸 .....	131
釜底抽薪 .....	78	借言答辩 .....	133
反驳论证 .....	80	幽默答辩 .....	135
擒贼擒王 .....	82	怪问怪答 .....	137
具体同一 .....	84	故作否定 .....	139
辩证概念 .....	86	闪避答问 .....	141
辩证命题 .....	88	借代闪避 .....	144
辩证推论 .....	90	反还闪避 .....	146
普遍联系 .....	92	转意闪避 .....	148
能动转化 .....	94	类别闪避 .....	150
周期发展 .....	97	条件闪避 .....	152
相对静止 .....	99	循环闪避 .....	154
<b>第二编 唇枪舌剑的</b>		重言闪避 .....	156
<b>语言艺术</b>		空话闪避 .....	158
巧问制敌 .....	103	假话闪避 .....	160
反问 .....	106	装聋作哑 .....	162
明知故问 .....	108	沉默 .....	164
以问制问 .....	110	文字拆合 .....	166
细节盘问 .....	112	词语拆合 .....	168
精神助产 .....	114	语句停顿 .....	170
对立引伸 .....	116	语句重音 .....	172
二难引伸 .....	118	语调升降 .....	174
立场引伸 .....	120	语序变换 .....	176
类比引伸 .....	122	同义替换 .....	178
模糊引伸 .....	124	巧释词义 .....	180
语序引伸 .....	125	别解句义 .....	182
可能引伸 .....	127	精密释义 .....	184
因果引伸 .....	129	比喻论证 .....	186

比拟	188
谐音巧辩	190
反语	192
抑扬	194
对偶答辩	197
言语歧义	199
正反比较	201
相关比较	203
语言暗示	205
回避忌讳	207
分清褒贬	209
蝉联答辩	211
相反应对	213
诗词答辩	215
借用故事	217
借用俗语	219
设置悬念	221
危言耸听	223
仿拟词语	225
仿拟句式	227
仿拟推论	229
模糊语言	231
态势语言	233
语言环境	235
氛围创造	237
风格协调	239
语言层次	241
巧用悖论	244

### 第三编 论辩取胜的 奇谋妙计

知己知彼	249
博闻	251
谐音圈套	253
歧义圈套	255
环境圈套	257
复杂问语	259
牵连问式	261
否定问式	263
懈敌圈套	265
以小见大	267
以问侦破	269
刚柔相济	271
智勇兼备	273
察颜观色	275
因人施辩	277
攻心服敌	280
以气夺人	282
动之以情	284
晓以利害	286
将心比心	288
激将	290
现身说法	292
荣辱牵连	294
随机应变	296
出奇制胜	298
战机把握	300

反守为攻·····	302	语义混淆·····	359
请君入瓮·····	305	滥用停顿·····	362
无中生有·····	307	借助谐音·····	364
以谬制谬·····	310	借助歧义·····	366
假设事件·····	312	狡诈诘问·····	368
逆水推舟·····	314	滥用比拟·····	370
步步进逼·····	316	借助对偶·····	372
借题发挥·····	318	滥解成语·····	374
大智若愚·····	320	错误比较·····	376
以实制虚·····	322	滥用精确·····	379
以虚制虚·····	324	滥用褒贬·····	381
补错法·····	326	断章取义·····	383
美言赞誉·····	328	歪曲语境·····	385
对付中伤·····	330	滥用抽象·····	387
跳出圈外·····	332	滥用数据·····	389
金蝉脱壳·····	334	数据谎言·····	391
<b>第四编 洞察诡辩的</b>		荒谬计算·····	393
<b>火眼金睛</b>		节外生枝·····	395
偷换概念·····	339	文过饰非·····	397
偷换论题·····	341	装聋·····	399
论题模糊·····	343	相对混淆·····	401
乱而胜之·····	345	论域混淆·····	403
不置可否·····	347	关系混淆·····	405
文字拆合·····	349	道义混淆·····	407
滥拆词语·····	351	时态混淆·····	409
滥用语序·····	353	模态混淆·····	411
语调混淆·····	355	模糊悖论·····	413
偷换重音·····	357	部分代整体·····	415

集合混淆	417	虚假例证	475
物觉故混	419	循环论证	477
以实乱名	421	轻率概括	479
以名乱实	423	强加因果	481
名实混淆	425	先后因果	483
层次混淆	427	倒置因果	485
语义悖论	429	共变过头	487
望文生义	431	胡乱联系	489
荒谬定义	433	虚假理由	491
滥用二分	436	预期理由	493
无限上纲	438	阿谀奉承	495
滥设条件	440	寻找借口	496
否定前件	442	指鹿为马	498
肯定后件	444	两面三刀	500
滥用合取	446	无谓纠缠	502
滥用析取	449	威胁利诱	504
全盘否定	451	无中生有	506
二难推论	453	倒打一耙	508
半费之讼	455	误作绝对	510
多难推论	457	设置陷阱	512
机械类比	459	他人作为据	514
条件归谬	461	强词夺理	516
类比归谬	463	翻云覆雨	518
换质换位	465	对立引伸	520
偷换中项	467	虚无引伸	522
中项不周	469	反向论证	524
大项扩大	471	片面假设	526
小项扩大	473	片面论证	528



攻其一点.....	530	人身攻击.....	554
诉诸多数.....	532	诉诸权威.....	557
武力相逼.....	534	滥用名言.....	559
诉诸鬼神.....	536	煽动群众.....	561
诉诸无知.....	538	白马非马.....	563
借助不知.....	540	坚白相离.....	565
主观臆测.....	542	知道悖论.....	567
诉诸情感.....	544	存在悖论.....	569
诉诸怜悯.....	546	否认矛盾.....	571
诉诸感知.....	548	冒充转化.....	573
诉诸传统.....	550	否认静止.....	575
诉诸传闻.....	552		

第一编

# 舌战制敌的逻辑技巧

论辩与逻辑有着不解之缘。论辩是逻辑产生的基础，逻辑最初的幼芽就是萌发于论辩的沃土；反过来，逻辑又是论辩的命脉，一个人的论辩要充满魅力，就必须具有令人倾倒的逻辑力量。

斯大林曾经这样描述过列宁的说辩：“当时使我佩服的是列宁演说中那种不可战胜的逻辑力量，这种逻辑力量虽然有些枯燥，但是紧紧地抓住听众，一步一步地感动听众，然后就把听众俘虏得一个不剩。我记得当时有很多代表说：‘列宁演说中的逻辑好像万能的触角，用钳子从各方面把你钳住，使你无法脱身：你不是投降，就是完全失败。’”<sup>①</sup>

你想使你的论辩具有像“触角”和“钳子”一般的逻辑力量么？那么请你阅读本编。

---

<sup>①</sup> 《斯大林全集》，第6卷第50页。

## 保持同一

保持同一,是指在论辩中,我们的思想必须具有确定性和首尾一贯性。

辩证唯物主义认为,客观事物是包含有内在矛盾,不断地运动、发展和变化的。但是,在一定的发展阶段上,客观事物又有着特殊的质的规定性。正是由于事物的这种质的规定性,才使得事物之间能够加以区别。逻辑学的同一律正是客观事物质的规定性亿万次地反映在人们意识中而形成的逻辑思维的基本规律。我们要正确地认识客观事物,展开论辩,就必须遵守同一律。而论辩中思想的确定性、首尾一贯性正是同一律对论辩者的最基本的要求。

具体地说,同一律要求论辩者在论辩中所使用的概念必须保持同一。请看下面一则论辩:

有一天,甲、乙、丙、丁四个人看见宿舍的防火桶里装着半桶沙,于是他们争论了起来。

甲:“这是半空的桶。”

乙:“这是半满的桶。”

丙:“这有什么好争论的,半空的桶不就等于半满的桶么?”

丁:“不对。如果‘半空的桶等于半满的桶’这个等式成立,那么我们把两边都乘以2,半空的桶乘以2,等于两个半空的桶,两个半空的桶等于1空桶;半满的桶乘以2,等于两个半满的桶,两个半满的桶等于1满桶。于是岂不成了1空桶等于1满桶了吗?”

丁的论辩是错误的,原因就在于其中“半空的桶”、“半满的桶”

等概念，没有保持同一，偷换了其中的含义。“半空的桶”表示该桶有一半空一半满；“半满的桶”表示该桶有一半满一半空。而丁却将它们分别偷换成了“桶中的那半空的部分”、“桶中那半满的部分”，这就势必得出荒谬的结论。

同一律还要求论辩中的辩题必须保持同一。比如，某单位以“什么是光彩”为题展开论辩，其中有这么一段小插曲：

林：“什么光彩不光彩，我认为有钱就最光彩，没有钱就不光彩，理由很简单，有钱就能办事，没有钱什么事也办不成。你到商店里去买东西，少一分钱东西就买不回来；你到电影院里去看电影，少一分钱就进不去。”

杨：“你的理由并不能说明有钱就光彩，只能说明钱是有用的……”

林：“钱当然是有用的啦！有钱能使鬼推磨！”

杨：“你这话我不同意！世界上根本就没有鬼，哪里谈得上什么鬼推磨？”

林：“谁说没有鬼？如果没有鬼，为什么古今中外有那么多人讲鬼？”

他们所要论辩的本来是“什么最光彩”，可是后来却把争论的问题转移到“世界上有没有鬼”上面来了，这样辩题就没有保持同一。这种论辩往往是信口开河，漫无边际，像脱缰的野马一样，最后便离题万里，是逻辑学的同一律所不允许的。

## 揭露矛盾

逻辑学的矛盾律要求，在一个思维过程中，不能对同一事物对象作出不同的断定，如果作出了不同的断定，其中必定有一个是虚假的。矛盾律是在论辩中揭露论敌自相矛盾的逻辑基础。如果论敌对同一事物前后作出了不同的断定，我们可以用矛盾律发起攻击，这就是揭露矛盾术。

美国大律师赫梅尔在一件赔偿案件中代表某保险公司出庭辩护时就是如此。

原告声称道：“我的肩膀被掉下来的升降机轴打伤，至今右臂仍抬不起来。”

赫梅尔问道：“请你给陪审员们看看，你的手臂现在能举多高？”

原告慢慢地将手臂举到齐耳的高度，并表现出非常吃力的样子，以示不能再举高了。

“那么，在你受伤以前能举多高呢？”

赫梅尔话音刚落，原告不由自主地一下将手臂举过了头顶，引得全庭哄堂大笑。

赫梅尔论辩取胜的妙处就在于机智地揭露了对方的矛盾。

使用揭露矛盾术不仅要善于揭示论敌前后的矛盾，还必须善于发现论敌观点所隐含的矛盾。请看战国后期墨子对“辩无胜”、“言尽悖”、“学无益”、“非诽”等诡辩命题的反驳：

“辩无胜”，就是参加辩论的双方都不可能获胜。墨子反驳道：

“试问，你们的‘辩无胜’之说是对的呢，还是不对呢？如果你的说法对，那就是你们辩胜了；如果你们的说法是不对的，那就是你们辩败了，而别人辩胜了，怎么能说辩无胜呢？”<sup>①</sup>

“言尽悖”，就是说一切言论都是错误的。墨子反驳道：“试问‘言尽悖’这句话是对的呢，还是不对的呢？如果这句话是对的。那至少这句话‘不悖’，那就不能说一切言论都是错误的；如果这句话是不对的，那么‘言尽悖’这个说法就不能成立，那就要承认有的言论是正确的。”

“学无益”，就是认为学习无益处。墨子反驳道：“从事学习的人是不知道‘学无益’的道理的，所以你们教给他们‘学无益’的道理；既然你们教人们‘学无益’道理，就是要人们认为学习你们所教的道理是有益的；可你们又说学无益，可见你们的‘学无益’的说法是自相矛盾的。”

“非诽”，就是反对批判错误。墨子反驳道：“你们提出‘非诽’的主张，就是反对批判；你们反对批判，本身就是在对别的观点进行批判。你们一方面反对批判，一方面又在进行批判，岂不是自相矛盾？”

由于墨子能准确地揭露对方观点中隐含的逻辑矛盾，因而反驳得酣畅淋漓、痛快有力。

---

<sup>①</sup> 见《墨子·经说下》。

## 充足理由

逻辑学认为,要确定某个思想的正确性,就必须有充足的理由为根据,这就是充足理由律。充足理由律体现了思维的论证性和有根据性。同样在论辩中,要确定某一论点的正确性,也必须有其可靠的客观根据,这样才能使我们的论证具有充分的说服力。

充足理由律首先要求论辩中所使用的理由必须真实、可靠。如果理由虚假是无法达到论证目的的。请看这么一则日本故事:

有一个小伙子在热闹的夜市上卖乌龟。

“卖乌龟! 卖乌龟! 谁买乌龟? 鹤寿千年, 龟寿万年。活一万年的乌龟, 便宜啦!”

有个中年人听说乌龟能活一万年, 就买了一只。可第二天一看, 乌龟已经死了。到了晚上, 他气呼呼地跑到夜市上, 找到那个卖乌龟的人, 气愤地说:

“喂! 你这个骗子! 你说乌龟能活一万年, 可它只活了一个晚上就死了!”

卖乌龟的笑哈哈地答道: “先生, 这样看来, 昨天晚上它刚好满一万年。”

这个小伙子说的“这只乌龟昨天晚上刚好活了一万岁”是毫无根据的, 是虚假的, 违犯了充足理由律, 只要令其拿出理由, 其谎言便可立即揭穿。

充足理由律还要求论辩中论据与论点之间要有必然的逻辑联系, 由论据能必然地推出论点。否则, 论辩也就不会有说服力。



比如：

某法院曾受理一桩行凶打人并恶意用粪便泼浇邻人的刑事自诉案件。被告特委托大名鼎鼎的包律师为辩护人。气氛肃然的法庭上，只见包律师斜视了一下神色激愤的原告人，然后清一下嗓子，抑扬顿挫地发表起辩护词：

“……本律师认为，纵然被告动手打人，但系事出有因。因为被告发现原告人在争吵时也虎着脸庞，气势汹汹，大有企图打人的预兆，故为了防止出现自己被打的局面，被告果断地先发制人，以迅雷不及掩耳之势，抢先突然袭击，掌握住这场殴斗的主动权，这完全是一种临危不惧、攻其不备的针锋相对的举动，虽然不能算作法律上的‘正当防卫’，但鉴于情有可原，姑且称作‘准正当防卫’也未尝不可……”

律师的议论是荒谬的，因为，原告虎着脸庞并不能必然得出被告可以行凶打人的结论。由其论据的真实性并不能必然得出其论题的真实性，律师这里违犯了充足理由律。