

插图本

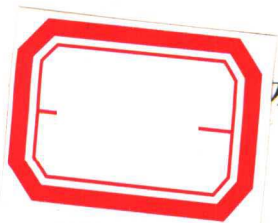
金 口 才 系 列 丛 书



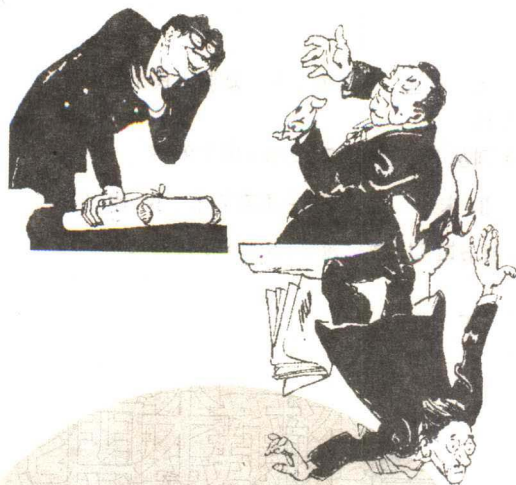
辩论口才

一切事物都具有两面性，而每一面都又有合理性，辩论口才，就是要把这些合理性发挥到极致。哪怕带有一些诡辩色彩。

UNKOUCAI BIANLUNKOUCAI BIANLUNKOUCAI



才 CAI 系 XI 列 LIE 丛 CONG 书 SHU



辩论口才

BIANLUN KOUCAI BIANLUN KOUCAI

朱士钊 / 编

新疆人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

辩论口才/朱士钊编. —乌鲁木齐: 新疆人民出版社, 2003. 12

(金口才系列丛书) ISBN 7-228-08479-9

I. 辩… II. 朱… III. 辩论—语言艺术 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 109078 号

责任编辑 丁璇

封面设计 代曲

辩论口才

朱士钊 编

出版 新疆人民出版社

地址 乌鲁木齐市解放南路 348 号

邮编 830001

发行 新疆人民出版社

印刷 武汉亚英印刷有限公司

开本 850 × 1168 毫米 1/32

印张 58

字数 600 千

版次 2004 年 1 月第 1 版

印次 2004 年 1 月第 1 次印刷

印数 1—3000

ISBN 7-228-08479-9 定价: **84.00 元**(全六册)

■ 辩论口才制胜策略

- 2 有关辩论的要点
- 2 辩论的本质和类别
- 5 辩论的特征和要求
- 9 辩论要善用说服术

- 11 辩论取胜的捷径
- 11 提高辩论口才的捷径
- 17 反驳的取胜之道
- 19 机会可以制造成功
- 21 以请教的方式提出建议
- 22 抓住焦点问题来辩论

- 23 灵活多变的辩论技巧
- 23 辩论中的叙述技巧
- 26 辩论中的反驳技巧
- 28 以物拟人法
- 29 以实相告法
- 30 巧妙设喻法
- 31 以问为驳法





目
录

以眼还眼法	33
以守为攻法	35
应对诡辩的方法	37
如何识别诡辩伎俩	37
认清诡辩的逻辑	40
对付诡辩的办法	41

辩论中的争辩技巧

把是非曲直摆出来	45
压服性	48
逻辑性	50
目的性	51
健康性	53
把心理状态探出来	55
不相容心理	55
平等或不平等心理	57
得理不让人心理	57
服人心理	58

- 60 把反驳时机抓过来
- 60 巧妙捕捉反驳时机
- 65 选择反驳的突破口
- 70 怎样使用归谬反驳法
- 74 怎样使用类比反驳法
-
- 75 把听众感情拉过来
- 76 声情并茂
- 76 和声细语
- 77 怒形于外
- 78 人之常情
- 79 情绪感染
-
- 86 把对方谬论引出来
- 87 引蛇出洞
- 91 先发制人
-
- 95 把反击缺口找出来
- 95 肯定式反话
- 96 否定式反话
- 96 强击式反话





反击的其他方法	102
让应变方法活起来	111
攻防结合	112
以退为进	112
反言归谬	113
自我解围	115
产生奇辩的神秘力量	
喻证设辩	118
论辩交际最有用的工具	118
支持学校要比支持监狱强	121
罗斯福四请记者吃三明治	124
关于中国加入 WTO 的几个比喻	125
当毒蛇和孩子在同一张床上时	126
孔子犹如耶稣，山东正如西方的	
耶路撒冷	128
思君如满月，夜夜减清辉	130
壶·杯·夫·妻	134

- 135 对比设辩
- 135 非洲人的土地与《圣经》
- 137 “到底是谁当议员，是我，还是驴?!”
- 139 窃贼是勇士还是懦夫
- 141 凯撒不是野心家
- 143 例证设辩
- 143 华侨富翁靠日本妓女送回家
- 146 儿童与死亡仅有一粒花生米的距离
- 147 $2 + 5 = 10000$ 也是可能的
- 149 类推设辩
- 149 杀一人偿命，杀万人得国
- 152 狼吃羊是为了“主持公道”
- 153 上帝偏爱白种人
- 154 黑人与鳄鱼
- 155 亚历山大的秘书是谁
- 157 车灯、广告与女郎
- 160 反推设辩
- 160 “各人自扫门前雪”的新理解





目 录

“暴民统治是对法律的摧毁”	163
愿生生世世为矮人	165
从妓女游行看新闻自由	167
假言设辩	169
邀请姑娘吃饭的绝招	169
“我一喝酒，人人都喝酒”	171
以粗野顺应粗野	173
使者翻鱼，谁看见	175
选言设辩	179
律师拒付医药费	179
人们并不喜欢正义	181
不战、不和、不守、不死、不降、不走	184
“青梅煮酒”论英雄	185
二难设辩	189
亚当是否有肚脐	189
翁牦叔壮，顺逆两难	192
“寄与不寄间，妾身千万难”	194
既接受贿赂又自主投票	195

- 197 “臣列前位，不敢后顾”
- 199 失威事小，失德事大
- 203 正名设辩
- 203 和尚出家未出国
- 204 臣之忠良与君之明暗
- 207 “真正的”异端是不存在的
- 208 勤王之师何以勤王
- 209 超出了自治，就是专制
- 210 青年与智者
- 211 狐狸的身子没有尾巴长

■ 奇辩：论辩王国中的一枝奇葩

- 215 经典悖论
- 215 所有的克里特岛人都是撒谎者
- 218 鳄鱼的悖论
- 219 帕斯卡赌注
- 221 理发师悖论
- 222 厄勒克特拉悖论



奇辩源流 225

到底谁会去洗澡 225

坐中有妓，心中无妓 227

诸葛亮的忠孝之辩 229

荒唐事作荒唐语 231

聪明人悟聪明理 233

玄思之辩 236

掉进坑里的天文学家 236

只摇动大拇指的哲学家 237

善跑的阿基里斯追不上乌龟 239

有关上帝存在的证明 240

五分和一角的硬币该捡哪个 241

婴儿与圣人 242

一毛不拔话杨朱 244

禅辩机锋 246

以心传心，不立文字 246

菩提本无树，明镜亦非台 249

始从芳草去，又逐落花回 251

赤膊当胸打一拳 253

- 259 语境造化
- 259 柳絮飞来片片红
- 261 贪生怕死，请入此门
- 263 老鼠捉猫与皇后熬药
- 265 高一头的差距，要消除也容易
- 266 要头不要脸
- 268 胜利永远属于中国队
-
- 270 语言之惑
- 270 “丰子恺画画不要脸”
- 271 “这是显而易见的”
- 272 “人到四十就该死”
- 274 胡适“胡说”
- 274 “哪里”漂亮

■ 赛场辩论实战技法

- 277 日常辩论给我们的启示
- 278 自己的立场要讲清楚
- 278 对方的立场要听明白



对方的立场要辨析清楚	280
巧妙地改变自己的立场	282
确立辩论立场的两个原则	284
弱化我方命题，强化对方命题	285
尽量选择逻辑性强、不易受攻击的立场	286
赛前要做哪些准备	288
认识准备	289
核对准备	290
立论准备	291
试辩准备	292
辩场上怎样反客为主	294
借力打力	294
移花接木	296
顺水推舟	297
正本清源	298
釜底抽薪	299
投其所好战术的运用	301



- 301 “投身所好”能捕捉战机
- 304 “投其所好”能诱敌入彀
- 304 “投其所好”能巧布疑阵
- 305 “投其所好”能反客为主
-
- 307 对国际大专辩论赛的评价
- 307 理性的较量
- 310 知识、智谋的较量
- 312 意志的较量
- 315 语言艺术的较量
- 318 整体配合的较量



辩论口才制胜策略



辩论，也称论辩。它是指持不同立场和观点的双方，就同一个问题进行的针锋相对的论争。辩论是一种特殊的言语交流形式，也是一门古老的学问。辩论的对抗性、灵活性，决定了辩论这种口才形式具有挑战性，是一种具有高难度的口语表达形式。

有关辩论的要点



在追求真理的过程中，由于人们认识水平的限制，真理与谬误难免鱼目混珠，辩论就是使谬误不断得到揭露，使真理逐步得以阐明。思想撞击产生真理火花，辩论的目的就是引导人们迈向真理之路。

辩论的本质和别类

辩论是一种特殊的言语交流形式，也是一门古老的学问。早在公元前5世纪，古希腊论辩之风就盛行起来，并产生了专门以讲授论辩术为业的学派（史称“智者学派”）。在春秋战国时代五百年间，我国也涌现出大批能言善辩的谋臣策士、学者或思想家。辩论作为一种特殊的思想交流形式，广泛存在于现代社会的各个领

域,与人们的生活、工作、学习息息相关。小到家庭成员之间,大到社会各利益集团之间,各种思想观点的接触与碰撞,各种是非利害得失的明辩与质疑,都离不开辩论。辩论不仅可以辩驳谬误,发现真理,还可以磨砺思维,锤炼口才。辩论训练,有助于人们开阔视野,活跃思想,增长见识,培养创造性思维(尤其是逆向性思维和发散性思维)能力,有助于锻炼思维的灵活性、敏捷性和应变性,增强独立思辩与批判的能力。在辩论中,人们的综合素质既可以得以施展,也可以得到提高。

辩论主要表现为一种是非之争。但是,人们判断是非、表明立场、决定胜负的依据和标准却会因人因时因地而异。这就使人们对辩论的性质发生疑问:人们究竟为什么而辩?辩论的种类因其功能和表现形式的多样性而分为很多类别。学习和掌握论辩口才,有必要首先认识辩论的本质和类别。

辩论的本质

辩论由论题、立论者和驳论者三要素构成。论题是辩论的中心,是连接辩论双方的纽带。立论者是辩论中首先提出论题的一方,驳论者是反驳立论者观点的一方。“立论”与“驳论”是相对于对论题的立场而言的,并不对双方的辩论方式和手段作出限制。立论一方,不仅立论,也可以驳论;驳论一方,不仅驳论,也需要立论。辩论就是有辩有论,又辩又论。所谓“辩”,就是双方围绕同一问题针锋相对地进行争论;所谓“论”,就是在争论中提出观点,运用论据对观点进行有力的论证。有论无辩,辩论就成了演讲,双方观点不会发生碰撞;有辩无论,即使争论得很激烈,也只是泛泛而论,不能对论题进行挖掘与提升。

辩论从本质上应该为真理而辩。马克思说:“真理是由争论确立的。”在追求真理的过程中,由于人们认识水平的限制,真理与谬误难免鱼目混珠,辩论就是为了使谬误不断得到揭露,使真理逐步得以阐明。

