

Bianlun Miaoyu

辩论妙语

精到的人生妙语对谁都不多余

〈下〉

落虹·刘汉成·刘雪坚/编著



辽海出版社

妙·语·丛
CORRE
THE

H019
181
:3

Bianlun Miaoyu

辩论妙语

精到的人生妙语对谁都不多余

〈下〉

落虹·刘汉成·刘雪坚/编著



辽海出版



目 录

(上 册)

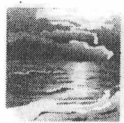
- 一、为真理而辩 (1)
- ◎辩论的产生 (1)
- ◎辩论的作用 (5)
- 二、辩论不同于诡辩 (7)
- ◎诡辩的含义 (7)
- ◎辩论与诡辩的区别 (9)
- ◎如何揭露和驳斥诡辩 (12)



三、辩论是综合素质的较量	(14)
◎辩论者的道德修养及 应有的仪态	(14)
◎提高辩论者的知识水平 和思维能力	(19)
◎提高语言表达能力	(21)
◎保持良好的心理状态	(22)
四、辩论的基本原则和特点	(25)
◎实事求是原则	(26)
◎平等原则	(29)
◎同一原则	(31)
◎充足理由原则	(34)
◎辩论的特点	(36)
五、辩论的一般过程	(38)
◎辩论的开始	(38)
◎辩论的展开	(41)
◎辩论的终结	(42)



六、辩论中反驳论敌的基本手段	(44)
◎反驳论点	(45)
◎反驳论据	(47)
◎反驳论证方式	(49)
七、辩论取胜要点	(53)
◎抓住实质	(53)
◎攻心	(54)
◎利用对方弱点	(55)
◎捕捉时机	(56)
◎从实际出发，灵活机动地 运用辩论技巧	(58)
八、辩论中应避免的十种做法	(59)
九、辩论中如何防止对方钻空子	(65)
十、辩论妙语（上）	(67)
◎类比说明法	(67)
◎反客为主法	(71)
◎挽逆平衡法	(77)



——目 录——

- ◎欲进先退法 (81)
- ◎语义转移法 (85)
- ◎因势利导法 (88)
- ◎绝望进攻法 (93)
- ◎引蛇出洞法 (96)
- ◎隐含雄辩法 (100)
- ◎现身说教法 (103)
- ◎巧卖关子法 (106)
- ◎戏谑辩论法 (110)
- ◎示假隐真法 (113)
- ◎以退为进法 (118)
- ◎先承后转法 (123)
- ◎事理相融法 (126)
- ◎旁征博引法 (132)



(中 册)

十一、辩论妙语 (中)	(139)
◎以诚感人法	(139)
◎以牙还牙法	(143)
◎激将应战法	(147)
◎后发制人法	(149)
◎先发制人法	(154)
◎以善感人法	(158)
◎对症下药法	(163)
◎反 推 法	(168)
◎推己及人法	(172)
◎利弊权衡法	(177)
◎“喝”法	(181)
◎针锋相对法	(185)
◎喻 证 法	(187)



——目 录——

- ◎例 证 法..... (191)
- ◎颠倒斥谬法..... (195)
- ◎假言推理反驳法..... (199)
- ◎以理服人法..... (204)
- ◎海底探月法..... (209)
- ◎间接提示法..... (212)
- ◎轻松引入法..... (217)
- ◎智勇相生法..... (223)
- ◎虚实相间法..... (227)
- ◎引人入彀法..... (230)
- ◎移花接木法..... (236)
- ◎名片效应法..... (242)
- ◎虚心恭维法..... (244)
- ◎金蝉脱壳法..... (249)
- ◎事例引证法..... (253)
- ◎矛 盾 法..... (257)
- ◎射人先射马法..... (261)



- (318) ◎兑现斥谬法 (264)
- (318) ◎直接排斥法 (269)
- (350) ◎层层递进法 (272)
- (352) ◎口语起伏法 (276)
- (352) ◎离 题 法 (281)
- (333) ◎一击致命法 (284)
- (337) ◎危言耸听法 (288)
- (340) ◎反问斥谬法 (292)
- (340) ◎反嘲斥谬法 (296)

(下 册)

- 十二、辩论妙语 (下) (301)
- (328) ◎主旨把握法 (301)
- (301) ◎乘势进攻法 (305)
- (305) ◎最佳角度法 (308)
- (308) ◎抛砖引玉法 (309)



——目 录——

妙语丛书

妙语丛书

- ◎示“物”反驳法····· (312)
- ◎牵 连 法····· (316)
- ◎步步进逼法····· (320)
- ◎仿照反驳法····· (325)
- ◎纵擒斗智法····· (329)
- ◎顺水推舟法····· (333)
- ◎妙语巧辩法····· (337)
- ◎暗渡陈仓法····· (341)
- ◎声东击西法····· (344)
- ◎两难推理法····· (346)
- ◎苏格拉底法····· (350)
- ◎变 通 法····· (352)
- ◎出其不意法····· (354)
- ◎借题发挥法····· (358)
- ◎无中生有法····· (361)
- ◎易位反驳法····· (365)
- ◎解除戒备法····· (369)



- ◎解除成见法..... (375)
- ◎解除不满法..... (380)
- ◎笑里藏刀法..... (386)
- ◎以怒制人法..... (393)
- ◎伺隙捣虚法..... (401)
- ◎扬短抑长法..... (409)
- ◎引而不发法..... (414)
- ◎反驳论题法..... (423)
- ◎反驳论据法..... (429)
- ◎小中见大法..... (434)
- ◎反面激将法..... (439)
- ◎巧贴标签法..... (443)
- ◎迈进门槛法..... (449)
- ◎前车之鉴法..... (455)





十二、辩论妙语(下)

(附辩论的精彩片断)

◎主旨把握法

一位新上任的领导,在单位全体人员会上点名批评了几个经常迟到的同志。事后有人打抱不平,对这位领导提出了种种诘难:

“点名批评,没必要嘛,在这样的场合点人家的名,叫人怎么下台。”

“这么点小事,说说就行了,你看你那态度,好像天要塌下来似的。”



谁家里还没点事，你就敢保证你永远不迟到？”

“没当领导的时候，你也不是天天准时呀。”

这位领导的回答很干脆：“你们说的也许都有一定的道理。但是今天我要说的是：第一，迟到不对；第二，不对就要批评。只有如此，单位才可能有新的面貌。至于说到别的，我今后是要注意，但首先要分清是非，然后再论其他。”一番话，说的大家哑口无言。

主旨把握法，是指作为辩论的一方，在整个辩论过程中，要始终如一的把握辩论的主旨，不要主次轻重不分，被人牵着鼻子走，使辩论陷入歧途。

日常生活中经常出现这样的情况，两人本



来是为甲事辩论,但辩着辩着,就出来乙、丙、丁之类的事了,到头来,结论与初衷已相距甚远,这是典型的跑题。

造成这种结果的原因有二:

一是辩论者把握不住主旨,出于争强好胜或急于求成,稀里糊涂地跟着别人走,结果使辩论陷入歧途:

二是诡辩者们故意施放一些烟雾,转移话题,惑人视线,以掩盖他们在主旨上的失利,从而达到混淆是非的目的。

面对这种情况,应用“主旨把握”法这一雄辩技巧,首先要保持清醒的头脑,沉着冷静,牢牢把握自己的一定之规,任他花样翻新、千变万化,乃至咄咄逼人,都毫不为之所动,保持方寸不乱。



第二,对与主旨无关的论题,不要图一时痛快,步步紧逼,穷追猛打。因为这样下去十分危险,稍有不慎,就会在论敌布下的浓雾中迷失了方向。

第三,尽量站得高一些,看得远一些,做到心明眼亮。论敌的话不一定全错,常常包含一定的道理在里边,但就某一次辩论来讲,这些道理必须由主旨这个大道理来统帅,否则就失去明辩是非的客观标准了。

比如:某个单位的领导班子闹了不团结,上级派人去做协调工作,他们各讲各的理,互不服输。这位上级派出去的人说:

“你们千有理,万有理,闹不团结就从根本上输了理。”

这句话,镇住了班子内的每一个人。的



确,团结是集体的生命,个人间的恩怨纠纷,即使再有理,在维护团结这个大道理面前就微不足道。所以说,主旨明确犹如胸有成竹,牢牢把握住,就能在任何复杂的辩论形势下,稳操胜券。

◎乘势进攻法

有一次,一位纪委书记(甲)发现一位商店经理(乙)犯有严重的违法行为,为了教育其本人迷途知返,他不露声色地发起一场心理战:

甲:“假如你家里养了一只猫,只会偷鱼吃肉睡懒觉,从不抓老鼠,还常打烂盘碟,你怎么办?”

乙:“把它赶出门去!”



甲：“假如你的商店里有个售货员迟到早退，不负责任，短斤少两，还把商品偷回家去，你怎么办？”

乙：“开除他！”

甲：“假如他的经理知情不报，还与他暗中勾结，倒卖彩电，中饱私囊，索贿受贿，你怎么办？”

乙：“这……”

乘势进攻法，就是在辩论过程中，利用逻辑的作用，先造势，再蓄势，而后发起猛烈攻势，令辩论对手猝不及防，不是哑口无言，便是乖乖俯首称降。

这位纪委书记，先虚后实，层层逼近，在锐不可当的凌厉攻势下，作贼心虚的商店经理要么答非所问，露出马脚；要么故作镇定，嘴硬心