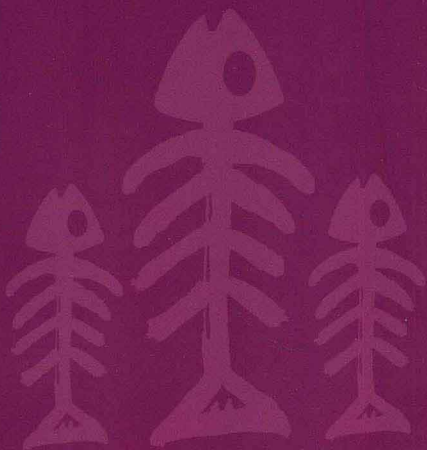


# 辩论口才

☆我们用语言来统治世界——拿破仑

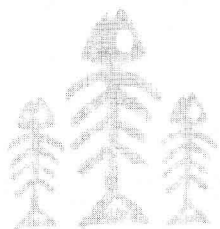
☆☆一个人的成功，约有15%取决于知识和技术，  
85%取决于人际沟通和口才等综合素质——卡尔·卡耐基



好口才系列丛书  
HAOKOUCAI XILIE CONGSHU  
BIANLUN  
KOUCAI

汪启明◎主编

四川出版集团 巴蜀书社



好口才系列丛书 **辩论口才**

HAOKOUCAI XILIE CONGSHU

**BIANLUN KOUCAI**

汪启明◎主编

## 图书在版编目(CIP)数据

辩论口才 / 汪启明主编. — 成都: 巴蜀书社,  
2013. 10

(好口才系列丛书)

ISBN 978 - 7 - 5531 - 0310 - 5

I. ①辩… II. ①汪… III. ①辩论 - 语言艺术  
IV. ①H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 205655 号

## 辩论口才

汪启明主编

---

策划组稿	施 维
责任编辑	陈 红
出 版	四川出版集团巴蜀书社 成都市槐树街2号 邮编 610031 总编室电话:(028)86259397
网 址	www. bsbook. com
发 行	巴蜀书社 发行科电话:(028)86259422 86259423
经 销	新华书店
印 刷	四川省南方印务有限公司
版 次	2013 年 11 月第 1 版
印 次	2013 年 11 月第 1 次印刷
成品尺寸	170mm × 240mm
印 张	10
字 数	200 千
书 号	ISBN 978 - 7 - 5531 - 0310 - 5
定 价	20.00 元

---

本书若有印装质量问题,请与本社发行科联系调换

# 21 世纪是口才的世纪

跨入 21 世纪的第二个十年，职场竞争越来越激烈，生活节奏日益加快，活动空间越来越大，由此带来的人与人之间的交往也比过去任何时代都更频繁、更紧密。生活在这个时代的人们，无时无刻不在输入和输出信息。人际交流和沟通，已经成为每个人须臾不可或缺的阳光、空气和水。

“好风凭借力，送我上青云”，人们在工作中交谈，在政治上辩论，在经济战场上驰骋，在生活中尽情地挥洒和展现自己的才华，离不开口才这个“好风”，口才是现代人所必须具备的重要能力之一。从木桶理论考量，光是“酒好”还不行，满腹经纶而木讷寡言，很难在现代社会进退自如。从某种意义上说，口才可以决定一切。

口才是人走向社会、走向成功的通行证。戴尔·卡耐基说：

一个人的成功，约有 15% 取决于知识和技术，85% 取决于人际沟通和口才等综合素质。

这个成功学的公式已经为大多数人所认可，而这举足轻重的 85%，恰恰是很多人成功的绊脚石。这个比例虽然有些夸大，但俗话说“成败是说出来的，机遇是听出来的”，并非空穴来风。

第二次世界大战后，西方一些人将舌头和原子弹、金钱并提，称之为征服世界的“三大威胁力量”；这里的舌头代表口才，原子弹代表科技水平，金钱代表经济基础。发展到当下，口才与美元、互联网也可视为人们在职场赖以生存和竞争的“三大战略武器”。

口才好不一定是人才，但要成为人才不能没有好口才。在日常生活中，我们随时都可以看到，那些能在各种场合充分展示自己的才智、才学、才华的人，



那些自然而然成为“意见领袖”的人，恰恰是那些思维敏捷、思路清晰、能言善辩、出口成章的人。拿破仑曾说过：“我们用语言来统治世界。”这里的语言不是一般的语言，而是口才。以政治人物为例，他们往往具有口才非凡的特点。像马克思、列宁、林肯、丘吉尔、罗斯福、戴高乐、孙中山、毛泽东、周恩来、鲁迅、闻一多等杰出人物都口才超群，留下了许多令后人反复传诵的佳话。可以说，没有良好的口才，就不可能成就这些伟大人物。今天，虽然有了大众媒介、移动终端、微信微博等传播工具，但口头表达能力的高低，还是决定一个人综合能力高低的极重要因素。

这套《好口才系列丛书》，分为处世、社交、演讲、幽默、机智、辩论六个方面。他们有共性，又各有其特点。共性如都要表达自己的思维和观点，要掌握丰富的语言词汇，要具备严密的逻辑结构，要有一定的节奏和语气。不同之处如演讲就需要话语的形象感，并让这些形象在听众的脑海中流淌，深深地影响听众，如电视片“动物世界”中的台词：“夕阳西下的非洲大草原，富饶辽阔美丽多姿，碧绿的青草散发着迷人的幽香，各种动物在尽情地奔跑着，跳跃着，一切都显得那么生机勃勃。”没有形象感的讲话，很难在演讲中吸引听众。其他如处世口才、社交口才、幽默口才、机智口才、辩论口才，亦各具特点，读者可以通过阅读本书学习并掌握其要诀。

为了从青少年时期就开始培养良好的口才，我们组织一些作者，编写了这套《好口才系列丛书》。口才类书既可结合语言学、信息科学、传播学、心理学等学科理论写得很深奥，也可以写成一部以理论为主的教材，还可以结合实际的例子写成通俗读物，而这套丛书属于第三类，可以作为课程教学的课外读物，对培养好口才具有助益。书稿的编写，由众多作者完成，我看过全书稿件，提了些修改意见。由于出于众手，错误之处敬请谅解，写作参考了大量国内外同类著作，在此一并谢过。

汪启明

2013年10月于成都空中港湾寓所

# 目 录

## 辩论口才制胜策略

- 002 有关辩论的要点
- 002 辩论的本质和类别
- 003 辩论的特征和要求
- 006 辩论要善用说服术
- 008 辩论取胜的捷径
- 008 提高辩论口才的捷径
- 010 反驳的取胜之道
- 012 以请教的方式提出建议
- 013 抓住焦点问题来辩论
- 014 灵活多变的辩论技巧
- 014 辩论中的叙述技巧
- 016 辩论中的反驳技巧
- 017 以问为驳法
- 018 以眼还眼法
- 019 以守为攻法
- 020 应对诡辩的方法
- 020 如何识别诡辩伎俩
- 022 认清诡辩的逻辑
- 023 对付诡辩的办法



## 辩论中的争辩技巧

- |           |     |
|-----------|-----|
| 把是非曲直摆出来  | 026 |
| 压服性       | 027 |
| 逻辑性       | 028 |
| 目的性       | 029 |
| 健康性       | 030 |
| 把心理状态探出来  | 031 |
| 不相容心理     | 031 |
| 平等或不平等心理  | 032 |
| 得理不让人心理   | 033 |
| 服人心理      | 033 |
| 把反驳时机抓过来  | 034 |
| 巧妙捕捉反驳时机  | 034 |
| 选择反驳的突破口  | 038 |
| 怎样使用归谬反驳法 | 041 |
| 把听众感情拉过来  | 044 |
| 声情并茂      | 044 |
| 和声细语      | 045 |
| 人之常情      | 045 |
| 情绪感染      | 046 |
| 把对方谬论引出来  | 050 |
| 引蛇出洞      | 050 |
| 先发制人      | 053 |
| 把反击缺口找出来  | 055 |
| 肯定式反话     | 056 |
| 否定式反话     | 056 |



- 056 强击式反话
- 060 反击的其他方法
- 064 让应变方法活起来
- 064 攻防结合
- 065 以退为进
- 065 反言归谬

### 产生奇辩的神秘力量

- 068 喻证设辩
- 068 论辩交际最有用的工具
- 069 支持学校要比支持监狱强
- 071 当毒蛇和孩子在同一张床上时
- 073 孔子犹如耶稣,山东正如西方的耶路撒冷
- 073 壶·杯·夫·妻
- 074 对比设辩
- 074 非洲人的土地与《圣经》
- 075 “到底是谁当议员,是我,还是驴?!”
- 076 凯撒不是野心家
- 078 例证设辩
- 078 华侨富翁靠日本妓女送回家
- 079 儿童与死亡仅有一粒花生米的距离
- 080 类推设辩
- 080 杀一人偿命,杀万人得国
- 082 狼吃羊是为了“主持公道”
- 083 上帝偏爱白种人
- 084 黑人与鳄鱼
- 085 亚历山大的秘书是谁







车灯、广告与女郎	086
<b>反推设辩</b>	088
“各人自扫门前雪”的新理解	088
“暴民统治是对法律的摧毁”	090
愿生生世世为矮人	091
<b>假言设辩</b>	094
邀请姑娘吃饭的绝招	094
使者翻鱼,谁看见	095
<b>选言设辩</b>	096
律师拒付医药费	096
人们并不喜欢正义	097
不红、不蓝、不黑、不白、不绿、不青	099
<b>二难设辩</b>	100
亚当是否有肚脐	100
翁繇叔壮,顺逆两难	102
“臣列前位,不敢后顾”	103
失威事小,失德事大	104
<b>正名设辩</b>	106
和尚出家未出国	106
“真正的”异端是不存在的	107
勤王之师何以勤王	109
超出了自治,就是专制	109
狐狸的身子没有尾巴长	110

## 奇辩:论辩王国中的一枝奇葩

<b>经典悖论</b>	113
所有的克里特岛人都是撒谎者	113

- 115 鳄鱼式的悖论
- 116 帕斯卡赌注
- 117 理发师悖论
- 118 **奇辩源流**
- 118 到底谁会去洗澡?
- 119 坐中有妓,心中无妓
- 120 荒唐事作荒唐语
- 121 聪明人悟聪明理
- 122 **玄思之辩**
- 122 掉进坑里的天文学家
- 123 只摇动大拇指的哲学家
- 124 善跑的阿基里斯追不上乌龟
- 125 有关上帝存在的证明
- 126 **禅辩机锋**
- 126 以心传心,不立文字
- 128 菩提本无树,明镜亦非台
- 129 始从芳草去,又逐落花回

## **赛场辩论实战技法**

- 132 日常辩论给我们的启示
- 132 自己的立场要讲清楚
- 133 对方的立场要听明白
- 133 双方的立场要辨析清楚
- 134 巧妙地改变自己的立场
- 135 **确立辩论立场的两个原则**
- 136 弱化我方命题,强化对方命题
- 136 尽量选择逻辑性强、不易受攻击的立场



<b>赛前要做哪些准备</b>	137
认识准备	137
核对准备	138
立论准备	139
试辩准备	140
<b>辩场上怎样反客为主</b>	141
借力打力	141
移花接木	142
顺水推舟	143
釜底抽薪	144
<b>投其所好战术的运用</b>	145
投其所好能捕捉战机	145
投其所好能诱敌入彀	146
投其所好能巧布疑阵	147
投其所好能反客为主	147
<b>参考文献</b>	149

# 辩论口才制胜策略

BIAN LUN KOU CAI ZHI SHENG CE LUE



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。

### ■ 辩论的本质和类别

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”)。而在中国的春秋战国时代五百年间,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辨与质疑,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,增强独立思辨与批判的能力。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、时、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。

## 1. 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,由于人们认知水平有限,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。思想的撞击产生真理的火花,辩论的目的是引导人们迈向真理之路。

## 2. 辩论的类别

(1)日常辩论,指人们在日常生活中,对某一问题的见解产生分歧而引发的辩论。日常辩论随意性大,是一种即兴的、无准备的辩论。在日常辩论中,要分清辩论的必要性,掌握言语分寸,讲究辩驳策略。

(2)专题辩论,指在专门场合对某一领域的特定议题进行的辩论。它包括法庭辩论、学术争鸣、外交辩论等。专题辩论各有特点,如法庭辩论必须公正、严谨、实事求是;学术争鸣可以百花齐放,争鸣无禁区,无偶像,重实证,重真理;外交辩论要有理、有利、有节。

(3)模拟辩论,即模仿上述两种辩论形式而进行的一种辩论比赛活动。由于它是放在一定的场所,按照一整套比赛规则来进行,所以又叫它赛场辩论。赛场辩论紧扣社会热点问题,比知识,比谋略,比心理素质,比智慧,比口才,比人格,具有高度的挑战性和精彩性,因而为人们主要是大中专学生和具有中学以上文化程度的社会观众所喜闻乐见。

# ■ 辩论的特征和要求

## 1. 辩论的特征

辩论作为一种更为精致、复杂的言语表达形式,具有四个主要特征。

### (1)辩论双方的立场尖锐对立

辩论总是以相对立的命题 A 和非 A 的形式出现,正、反方的立场、观点具有

鲜明的对抗性。辩论的对抗性,首先表现在双方心理的不相容性上。辩者坚持己方观点,反对对方观点,而且有证己之是、驳彼之非的强烈愿望。辩论的对抗性,其次表现在双方态度的鲜明性上。辩论双方对论点的态度鲜明,赞成什么,反对什么,一清二楚,不能模棱两可;如果双方在同一问题上都持“无所谓”、“无可无不可”、“随便”的态度,就无法撞击出辩论的火花。辩论的对抗性还表现在双方辩论过程交锋的尖锐性上。交锋的全过程是尖锐的,难以调和的。什么时候没有交锋,什么时候就没有辩论;什么时候交锋不尖锐,什么时候辩论也就不精彩。

## (2) 辩论所使用的策略攻守相济

辩论不同于演讲,它除了论证本方观点,还必须驳斥对方观点,有攻有守才构成辩论的过程。破为攻,立为守,不破不立,不立不破,破立相济,攻守兼备,这是辩论双方必须采用的基本策略。

有一次,萧伯纳正要接受观众的祝贺,一位挑衅者大声嚷道:

“萧伯纳,你的剧本糟透了,谁要看!收回去,停演吧!”萧伯纳笑着说:“我的朋友,你说得好,我完全同意你的意见。但遗憾的是,我们两个人反对这么多观众有什么用处呢?我们能禁止这个剧本演出吗?”

这里,萧伯纳以守为攻,令对方落败。一天,当马雅可夫斯基演讲结束后,有人不怀好意地说:

“我应当提醒您,马雅可夫斯基同志,拿破仑有一句名言:‘从伟大到可笑,只有一步之差。’”马雅可夫斯基用手指着自己和那个人说:“从伟大到可笑,正是一步之差。”

马雅可夫斯基随机应变,反唇相讥,采用了以攻为守的策略,使对方自取其辱。

## (3) 辩论者的思维活跃敏捷

论辩是唇枪舌剑,是短兵相接。论辩双方的思维一般都处于高度警觉戒备的状态。一方面,要把自己的观点准确地传递给对方,防止对方进攻;另一方面,又要敏锐地注意对方的观点,以便随时发现问题,予以反驳。一方面,要高度警惕自己的观点被反驳,要快速地找到反对反驳的对策;另一方面,又要随时准备抓住对方的不足,给予致命的一击,使之失去反驳的力量。因而,论辩双方的思维,都是高度活跃、紧张、快速、审慎而周密的。可以说,没有敏锐的思维,就没有论辩。



#### (4) 辩论双方的言辞犀利谨严

论辩双方,立场对立,观点相违,决定了论辩的语言“火药味”很浓。论辩双方或针锋相对,或反唇相讥,往往直言不讳,出语不逊。而论辩的得失成败,往往在很大程度上取决于语言优势。所以论辩的双方都十分注意用词。大凡词语的组合,语句的排列,句式的选择,都要字斟句酌,谨防留下把柄给对方抓住。而在谨严犀利的语言背后,是运用语言的高超艺术。一般来说,论辩绝非简单的直来直去,兵来将挡,水来土掩。由于论辩的双方都想出奇制胜,所以都十分注意把握时机,选取角度,做到攻防自如。这就使论辩的语言往往精妙绝伦,达到口语艺术的极致。由于论辩以击倒对方为目的,所以论辩的语言,一般不在乎多,而在乎有力,用语要求相当精炼。因为如果语言冗长,必然会留给对方较多的思考时间,造成对自己的不利。

### 2. 辩论的要求

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。它既要求辩论者具有优良的综合素质,又必须遵循各种基本的辩论要求。常见的辩论要求有五点。

#### (1) 立论要求

论辩的立论要鲜明,论据要真实。论辩一开始,双方就要毫不含糊地亮出自己的观点。所述观点,确定性要明晰,不能暧昧不明,令人捉摸不透。如果论辩的一方令另一方“不知所云”,思想对接不上,也就论辩不起来。同时,用来证明论点的材料,一定要确凿可靠。如果一开口就让人抓住把柄,不堪一击或一攻就破,论辩也就没有意义。由于论辩双方的思想,都是赤裸裸暴露在论敌的眼皮底下,都要随时接受论敌的反驳或质问,所以,论辩中的立论与论据选择的要求,比交谈或演讲要严格得多。

#### (2) 听辩要求

论辩的关键在于反驳,反驳的关键在于听辩。论辩的双方,只有冷静专注地听辩,才能透过语言的迷雾,通晓对方的实质,并从对方的观点、材料或论证方法中发现疏漏或不足,从而采取迅疾的反应措施。论辩中的听辩,有如战鹰的眼睛,没有发现,也就没有反击。听辩一是要听懂。要全面准确地领会对方的意思,切忌“攻其一点,不及其余”,否则马上又会被对方驳回,等于没有反击。二是要听出问题。反驳是有理反驳,不是“无理取闹”,有理才会有效。这就要求听辩能够听出对方“无理”的地方。论辩中的听知要求显然比一般言语交际中的听知要求更高。

#### (3) 思维要求

论辩对思维的要求很高。第一,思维要快速敏捷。要迅速地理解,迅速地



判断,迅速地作出陈述与反驳的决定。论辩容不得犹豫或迟疑,话不及时或“无话可说”,就是思维跟不上论辩的进程,也就意味着失败。第二,要全面辨证。不全面,就不能总揽全局;不辨证,就不易发现问题。第三,要慎缜严密。慎缜严密,才能明察秋毫,揭露问题;慎缜严密,才能“滴水不漏”,不留把柄。第四,思路要开阔灵活。思路开阔,才能从多角度多侧面地去应对与阐述问题;思维灵活,才能出其不意,左右逢源,永远立于不败之地。

#### (4) 语言要求

论辩是思想的交锋,也是语言的较量。论辩的语言,要很好地配合论辩,服务于论辩的宗旨。为此,语言要严密,勿留下漏洞;语言要准确,不使思想发生歧义;语言要简洁明快,不给对方以思考还手之机;要把握好语言的分寸,勿说“过头话”。论辩语言失去分寸,“过犹不及”,既有失风度,又容易成为对方攻击的目标。

#### (5) 心理素质要求

论辩是思想交锋,也是意志较量。两军对垒,得失成败即时显现,而且往往还有观众、听众或评判员在场,所以,颇富挑战意味。这就要求参与论辩的人,不仅要具有较好的思想、语言与思维素质,也要具有良好的心理素质。后者甚至比前者更重要。因为两军交战,气势很重要,参与论辩的人只有首先在气势上压倒对方同时不被对方吓倒,才能做到思维敏捷,思路畅达,发挥正常。

良好的论辩心理素质,首先表现在自信上。自信自己有理,自信有理才敢辩;自信己方必胜,自信必胜才敢频频出击。只有自信,才能发挥主动;只有自信,才能发挥正常;只有自信,论辩的语言,才会显得有气势、有力量;也只有自信,才能消除论辩的大敌——怯场。其次,论辩良好的心理素质表现在敢辩上。敢辩,即敢于成功,敢于理直气壮地讲话,敢于向强手、权威挑战,同时敢于频频出击,不怕失败。只有敢辩,才能主动出击;只有敢辩,才能在气势上压倒对方,而不被对方吓倒。

## ■ 辩论要善用说服术

精于计划,善于推展,这不仅是论辩所应遵循的一般原则,同时也是制定腹案的一种重要方法。为使论点最有效地发挥,对腹案的制定和推展的方法,必须善用所谓的说服术。

说服术的由来,颇为久远。

起初,柏拉图为了化解众多矛盾现象,企图在逻辑上做个统一,提倡了论辩法。后来,亚里士多德只当它是一种形式论,把它从知识的范畴除去,直至康