

GENWOXUE BIANLUN KOUCAI

第三版

跟我学： 辩论口才



最新实用口才训练教程

- 谁不想伶牙俐齿、能言善辩？
- 谁不想舌战群儒、大展雄才？
- 谁不想幽默风趣、讨人喜欢？

演讲台上的口若悬河，辩论场上的[]应变，交际场上的运筹帷幄，无不体现着口才的重要性。

所以，有人说，是人才不一定有[]，而且是出类拔萃的人才！

袁方◎编著



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

跟我学： 辩论口才



口才好的人 可以广交五湖四海的朋友，从而为自己的事业奠定良好的人际关系网络；

口才好的人 可以很轻松地调解纠纷，斡旋争端，减少不必要的麻烦；

口才好的人 可以得到老板的赏识，同事的尊重；

口才好的人 “出口成金”，魅力倍增……

一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师！

上架建议：实用培训类

ISBN 978-7-5136-2063-5



9 787513 620635 >

责任编辑：叶亲忠

封面设计： 设计
WWW.12188.COM

定价：32.00元

GENWOXUE
BIANLUN KOUCAI

第三版

跟我学： 辩论口才



最新实用口才训练教程

袁方◎编著

 中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

北京

图书在版编目 (CIP) 数据

跟我学: 辩论口才/袁方编著. —3 版

北京: 中国经济出版社, 2013. 1

最新实用口才训练教程

ISBN 978 - 7 - 5136 - 2063 - 5

I. ①跟… II. ①袁… III. ①辩论—语言艺术—教材 IV. ①H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 265012 号

责任编辑 叶亲忠
责任审读 霍宏涛
责任印制 张江虹
封面设计 华子图文

出版发行 中国经济出版社
印刷者 北京市昌平区新兴胶印厂
经销者 各地新华书店
开 本 710mm × 1000mm 1/16
印 张 20.75
字 数 280 千字
版 次 2013 年 1 月第 3 版
印 次 2013 年 1 月第 1 次
书 号 ISBN 978 - 7 - 5136 - 2063 - 5/G · 1896
定 价 32.00 元

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037
本版图书如存在印装质量问题, 请与本社发行中心联系调换 (联系电话: 010 - 68319116)

版权所有 盗版必究 (举报电话: 010 - 68359418 010 - 68319282)

国家版权局反盗版举报中心 (举报电话: 12390)

服务热线: 010 - 68344225 88386794



中国人曾说：“一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师。”可见，辩论是何等重要。

当今世界，社会生活变化繁复，科学技术日新月异，文明程度不断提高，人们的社会交往、思想交流日趋频繁。在此背景下，研究辩论之道，总结辩论规律，掌握辩论技巧，对于我们每一个人来说，都是大有好处的。

本书深入浅出地探讨了辩论中出现的各种实际问题，诸如辩论的逻辑与语言技巧，处处占先的进攻战术，后发制人的防守技巧，灵活机智的反诘辩术等，旨在帮助辩论者掌握一套行之有效的辩论技巧和方法。



二、 辩论材料的准备	057
三、 辩论谋略的制订	065
四、 辩论稿的撰写	073
五、 辩论制胜要诀	082
六、 个人综合素质的培养	086
七、 辩论的演练	097

第四章 辩论的逻辑技巧

113

一、 知己知彼， 因人施辩	115
二、 举事证理， 直中要害	117
三、 析因论果， 寻找联系	118
四、 关系论证， 巧妙推论	121
五、 各路设卡， 多难制敌	123
六、 针锋相对， 以牙还牙	124
七、 具体同一， 首尾贯一	126
八、 演绎推理， 逻辑严密	128
九、 擒贼擒王， 直接破的	130
十、 进退维谷， 二难逼进	132
十一、 矛盾相斥， 真假相伴	134
十二、 归纳推理， 公理论证	137
十三、 类比相推， 灵活机动	140
十四、 显微扩大， 归谬反驳	143

第五章 辩论的语言技巧

147

一、 暗设圈套， 巧问制敌	150
二、 指桑骂槐， 明知故问	152

三、合理引申，说服对手	154
四、取喻说理，通俗易懂	155
五、语义双关，直指要害	157
六、激问反诘，一泻千里	158
七、引言证理，权威退敌	161
八、同义替换，巧作双关	162
九、反语相讥，正话反说	165
十、隐约闪烁，委婉含蓄	166
十一、嬉笑怒骂，幽默辩论	168
十二、巧拆文字，变换语序	170
十三、利用歧义，左右逢源	173

第六章 处处占先的进攻战术

175

一、率先发难，以气夺人	177
二、牵连发问，先发制人	179
三、随机应变，抢得先机	181
四、出奇制胜，剑指偏锋	184
五、把握战机，主动出击	186
六、反守为攻，后发制人	188
七、釜底抽薪，请君入瓮	191
八、巧言闪答，避实就虚	193
九、模糊应对，进退自如	195
十、凌厉逼人，反证立论	197

第七章 后发制人的防守技巧

199

一、发挥优势，积极防守	201
-------------	-----



二、大智若愚，主动防守	202
三、巧对中伤，逆水行舟	204
四、装聋作哑，沉默是金	206
五、以守为攻，以退代攻	208
六、以实制虚，以虚制虚	209
七、投其所好，曲线反攻	212
八、以谬对谬，反驳诡辩	215
九、诱敌深入，借力打力	217
十、面对困境，应急自保	220

第八章 灵活机智的反诡辩术

223

一、抓住实质，击中要害	
——反偷换概念式诡辩法	225
二、戳穿伎俩，以谬对谬	
——反偷换辩题诡辩法	227
三、顺承其义，以退为进	
——反滥拆词语诡辩法	230
四、以子之矛，攻子之盾	
——反乱引名言诡辩法	232
五、以讹对讹，以毒攻毒	
——反标准不一诡辩法	233
六、确立论题，明确论据	
——反论题模糊诡辩法	235
七、浑水摸鱼，乱而胜之	
——反乱而胜之式诡辩法	236
八、说东指西，巧拆文字	
——反文字拆合式诡辩法	239

第九章 优雅得体的态势妙法	241
一、 怎样使用目光语	243
二、 怎样使用表情语	244
三、 怎样使用手势语	245
四、 怎样使用身姿语	246
五、 辩论前怎样着装、打扮	248
第十章 辩论的心理对抗与能力训练	251
一、 聆听能力的训练	253
二、 注意能力的训练	255
三、 情感运用能力训练	257
四、 自信心的培养	260
五、 意志力训练	262
六、 辩论气质培养与训练	263
第十一章 精彩辩论精粹	267
一、 第三届中国名校大学生辩论 邀请赛半决赛第一场	269
二、 首届中国名校大学生辩论 邀请赛决赛	295

第一章 辩论概述

- 一、什么是辩论
- 二、辩论的构成
- 三、辩论的特征
- 四、辩论的作用
- 五、辩论的种类
- 六、辩论的基本要素



一、什么是辩论

从语言产生开始，人类其实已经开始了辩论。因为人们要交流思想、传递情感，自然会出现观点和情感不一致的时候，而为了达到观点和情感的一致，就要去说服对方，这样就产生了辩论。

那么，究竟什么是辩论呢？辩论，又称为论辩。从文字学的角度去考察，“辩”有辩论、辩解、辩明的意义；“论”则包含有议论、评定之意。合起来的“辩论”即含有通过议论来评定、辩明是非之意。由此可以看出，辩论是指代表不同思想观点的各方，彼此间利用一定理由来证明自己的观点是正确的，揭露对方的观点是错误的这样一种语言交锋的过程，简单地说，辩论就是不同思想观点之间的语言交锋。

辩论是我们每个人在生活中都可能遇到的事情，原因在于人与人对客观事物的认识和理解必然存在着差异。人的认识和理解之所以会有差异，之所以会有正确与错误之分，从客观的角度去分析，是由于事物的本质总是隐藏在现象背后，事物之间关系错综复杂，而且客观世界又处于不断运动和变化之中，这就给人们正确认识客观事物带来一定困难，也就容易产生各种片面或错误的认识。如果我们要否定错误的认识，弘扬正确的认识，就必须进行辩论。从主观的角度去分析，由于每个人、每个群体所处的社会生活环境不同，认识事物的能力、方法、角度不同，对客观世界的理解和认识也就必然有差异。由于认识和理解上的这些差异，自然就会产生究竟谁是谁非的问题，因此，也就必然会引起辩论。

人类历史发展到今天，尤其是随着社会经济的发展，人与人的交往也越来越频繁，于是，人们对一个事物的看法常常会产生差异。比如说，政治立场不同、利害关系的差异、情感程度的不同、看问题的角度和方式方法的不同等等。为了求得观点认识上的统一，为了辨别是非曲直，上至联合国的讲坛，下至街头巷尾，都会有辩论发生。从国家元首到平民百姓，人人都会在自己的生活、工作中与别人发生辩论。



为了更清楚地掌握辩论的本质，这里，我们不妨先回顾一下辩论产生、发展的历史。

在西方的希腊，远在公元前5世纪中期，就出现了以教授修辞学、辩论术为业的一个学派——“智者学派”。这个学派主要研究演说的艺术、辩论的艺术和证明的艺术。那个时候，辩论术、雄辩术和诡辩术所表达的是一个意思，到了后来，诡辩术才从其中分化了出来。

我国的春秋战国时期，动荡的社会孕育了一大批能言善辩的学者，形成了各种风格不同的辩论艺术流派。如孟子的辩论形象生动、气势逼人；庄子的辩论纵横捭阖、变化莫测；墨子的辩论朴实无华、逻辑严密；而荀子总结了诸子的学说和辩论的经验，写出了著名的辩论艺术专论《非相篇》，这也是我国第一篇研究辩论的理论文章。在这篇文章中，荀子第一次把辩论提高到探讨真理和捍卫真理的高度，这是西方辩论学者所远远不及的地方。到了汉代，刘向把荀子的辩论理论进一步发展，他的《善说》可以说是中国古代有关辩论理论的集大成者。

按照通常的理解，辩论有广义和狭义两种定义。狭义的辩论，是指一种有明确目的、有准备的、不同观点的争论；而广义的辩论则是指双方或多方因观点的不同而产生的不同程度上的言语冲突，它既包括有明确目的、有准备的、不同观点的、相对正式的辩论，也包括日常生活中由某种分歧而引起的相对随意的争论。

综上所述，我们对辩论的本质就有了进一步的理解。辩论，就是人们针对某一个具体的话题，以公开、对立的立场对对方的观点进行驳斥和否定，同时确立、强化我方观点的一种交流和交锋形式，同时，辩论还是一种传播活动，它所使用的工具是语言。

二、 辩论的构成

在我们讨论辩论构成的话题之前，先看一个发生在生活中的一件事情：

事情发生在一节硬卧车厢里。一名女列车员来到一个吸烟的旅客身边。

列车员说：“同志，请不要吸烟了，你没看到吗？”

女列车员用手指了指钉在门端上方的木牌，上面写着：不吸烟车厢！

旅客说：“我买票的时候，没人告诉我这节车厢不准吸烟，早知道，我就不买这节车厢的票了。”

列车员说：“现在我告诉你了，本节车厢里不准吸烟，要吸烟，请到通过台去吸。”

旅客说：“我买的是卧铺票，而不是通过台的站票，再说，为什么别的车厢可以吸烟，惟独你这节车厢不准吸烟呢？”

列车员说：“这是铁道部的规定！”

旅客说：“铁道部的规定不等于法律。”

旅客甲看不过去，帮着列车员，说：“公共场所吸烟污染空气，电影院就不准吸烟。”

旅客说：“电影院里不准吸烟，理由是烟雾影响光线，可不是说污染空气。”

旅客乙也帮着列车员说话：“不准吸烟和不准吐痰是一个道理。”

吸烟的旅客说：“这可不一样，随地吐痰不卫生，应该禁止；而香烟是国家卷烟厂生产的，国营商店里出售的。”

列车员见说不过这位吸烟的乘客，只好走了。旅客们七嘴八舌地议论开了。有的说列车员对，有的说吸烟的旅客对，而那位吸烟的旅客呢，依然美滋滋地吸着他的香烟。

这里，我们姑且不论这位旅客的对与错，但是，从表面上看，这位旅客在这场辩论中胜利了，而列车员失败了，尽管真理在列车员一方。

这个事情对于我们认识、理解辩论的构成很有帮助。所谓辩论，其实也就是逻辑学中所讲的论证或反驳，它由一系列议论构成。孤立的某一句话、某一个论断不能叫做辩论，辩论必须有一个过程。辩论过程一般有开始、展开、结束这三个阶段，缺少其中任何一个阶段，都不是一场完整的辩论。由此我们可以看出，一场完整的辩论一般应由辩题、立



论者、驳论者三个部分组成。

这里需要特别指出的是，辩论并不是持有真理的一方肯定能够获得胜利，就如上面我们所举例子中的列车员，尽管真理是在她一方，但是起码在这场辩论中，她是失败者。原因就在于她并不了解辩论的构成以及辩论的本质。

辩论作为人类社会一种特殊的交际形式，它包括“论”和“辩”两个方面。所谓“论”是指论理，也就是依据一定的需要和原则分析和说明事理。所谓“辩”，是指辩驳，也就是依据一定的理由来驳斥某种观点。辩论是“论”与“辩”的有机统一，只论不辩不是辩论，只辩不论，这样的辩论不存在。有辩就有论，辩的同时，也就意味着论证自己观点的成立或对方观点的不成立。从这个意义上来说，辩论在本质上是一种语言的对抗艺术，是双方或多方关于同一事物的是非之争，是辩论者与辩论者之间经过对某一问题的证明、质疑、辩驳，最终趋于正确认识或达到某种共同点的一种语言对抗。

三、 辩论的特征

概括起来说，辩论有以下几方面特征：

（一） 辩论是一种人类社会特有的现象



辩论是人类社会特有的现象，也就是说，辩论只存在于人类社会之中，动物之间便无所谓辩论，因为动物之间没有辩论赖以展开的思维和语言。同时，辩论又是人类社会普遍存在的现象，只要有人群的地方，就会有辩论存在。可以说，从人类社会出现的时候开始，辩论就产生并存在着；随着人类社会的发展，人们要辩论的问题也就越多，辩论也就随之发展；并且，只要人类社会存在一天，辩论就永远不会消亡。人类的历史有多长，辩论的历史就会有多长。

有位心理学家曾做过这么一项实验：

一天，他拿着一张白纸，上面画了个圆圈，来到一所幼儿园。他问小朋友：

“大家看，这是什么？”他举起了白纸。小朋友七嘴八舌地说：“是乒乓球”、“是大烧饼”、“是大鸡蛋”、“是红太阳”……

心理学家又来到一所小学，向小学生们提出了同样的问题。小学生举着手，依次有序地说：“是拼音字母O”、“是阿拉伯数字零”、“是一个圆圈”……

他又来到一所大学，在这里他得到了最标准的回答：“这是一条曲率处处相等的封闭曲线，即圆。”

最后，他到了某个机关单位。在这里，他竟然没有得到答案。当他提出问题后，机关的工作人员将这幅图传阅了一遍，面面相觑，然后，有一个人郑重其事地告诉他：“等我请示领导，研究以后，再答复你。”

同样一个认识对象，不同的认识个体得出的结论就有很大区别。之所以会如此，原因在于：

首先，从客观的角度来说，客观事物之间的关系错综复杂，事物的本质又隐藏在事物表象的背后，这就给人们正确认识客观事物带来一定的困难。古希腊著名的智者普罗塔哥拉来到雅典，和柏里克勒在一起住了很久。据说两人有一次花了一整天的时间来辩论：究竟是标枪，还是掷标枪的人，还是主持竞技的人，要对一个被标枪刺死的人负责。事情看起来并不复杂：竞技场上一个人被标枪刺死了，但是在上述这些人和物之间存在着一种错综复杂的联系，因而引发了一场关于谁负法律责任问题的辩论。再如，我国某海关将查获的价值200多万美金的走私犀牛角付之一炬，这种行为能否起到保护自然资源的作用？这一问题在大学生辩论赛上也曾引起了激烈的辩论：

正方：我们说焚毁走私犀牛角是保护自然资源的行为，因为：（1）焚毁是继没收后又一次对走私者巨大的威慑和有效的打击；（2）焚毁是国家以其毋庸置疑的态度和破釜沉舟的决心否定了犀牛角非法市场存在的可能性；（3）焚毁也是最大限度地唤起了人们的环保意识，使所有的人知道市场的非法性，让我们共同关心、共同保护犀牛和它们