



综合素质训练系列教程

李元授 主编



# 辩论训练

李元授  
夏松瑜  
李 鹏  
编著



全国优秀出版社  
武汉大学出版社

综合素质训练系列教程

李元授 主编



# 辩论训练

李元授  
夏松瑜  
李 鹏  
编著



全国优秀出版社  
武汉大学出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

辩论训练/李元授,夏松瑜,李鹏编著. —武汉:武汉大学出版社,2003.9

(综合素质训练系列教程/李元授主编)

ISBN 7-307-03817-x

I. 辩… II. ①李… ②夏… ③李… III. 辩论—教材 IV. H019

中国版本图书馆CIP数据核字(2003)第021167号

责任编辑:史新奎 责任校对:王 建 版式设计:支 笛

---

出版发行:武汉大学出版社 (430072 武昌 珞珈山)

(电子邮件:wdp4@whu.edu.cn 网址:www.wdp.whu.edu.cn)

印刷:湖北省崇阳县印刷厂

开本:850×1168 1/32 印张:15.75 字数:404千字

版次:2003年9月第1版 2003年9月第1次印刷

ISBN 7-307-03817-x/C·131 定价:22.00元

---

版权所有,不得翻印;凡购买我社的图书,如有缺页、倒页、脱页等质量问题者,请与当地图书销售部门联系调换。

## 内 容 提 要

本书系“综合素质训练系列教程”之一。新世纪呼唤辩论高手。本书首先论述了辩论的基本原理：辩论主体的构成，辩论动机的特点，辩论背景，辩论角色及平等律；辩论客体的特征，论点及其表述，辩论过程及求实律；辩论媒体，口头辩论与书面辩论，辩论艺术，舌战技巧，破斥诡辩及严谨律；辩论受体，开放辩论与封闭辩论，受体的作用与素质，争取受体及认同律。接着，阐释了辩论与相关学科的关系：辩论与思维，逻辑方法在辩论中的运用，逻辑规律在辩论中的应用及辩论的逻辑控制；辩论与心理，辩论的心理战，辩者心理及辩论的心理控制。最后，介绍了辩论赛的重要方面：辩论赛的进攻谋略，防守谋略，临场应变及语言艺术。书末展示了“中外大学生辩论会决赛选评”及“历届大学生辩论会辩题集锦”。本书可作为各类辩论赛的培训教材及广大辩论爱好者的进修读物。

## “综合素质训练系列教程”总序

历史的车轮已隆隆驶入 21 世纪，将我们带上了信息高速公路的新旅程，带进了知识经济的新时代。

1990 年，联合国相关研究机构提出了“知识经济”（knowledge economy）的新型经济的概念。所谓“知识经济”，著名学者吴季松指出，它是“区别于以前的，以传统工业为产业支柱，以稀缺自然资源为主要经济依托的新型经济，它以高技术产业为第一产业支柱，以智力资源为首要依托，因此是可持续发展的经济”。换一句话说，这种新型经济，既不同于依赖土地资源的农业经济，也不同于依赖矿产资源的工业经济，而是直接依托于知识与信息、依托于高新技术产业的智力经济。各国政府为发展知识经济展开了激烈的竞争。就世界范围而言，“知识经济已初见端倪”，发达国家知识经济的发展已大为领先。有关专家预计，人类将在 21 世纪中叶全面进入知识经济的时代。中国目前尚处于知识经济的起步阶段，与主要发达国家相比尚有较大的差距。“国运兴衰，系于教育。”为迎接世界知识经济的挑战，党中央决心实施科教兴国的战略，加速培养千千万万新世纪高素质的人才。

怎样落实科教兴国的战略？其重要举措之一是全面实施素质教育工程。1999 年 6 月 13 日颁布的《中共中央国务院关于深化教育改革全面推进素质教育的决定》强调指出：“实施素质教育，就是全面贯彻党的教育方针，以提高国民素质为根本宗旨，以培养学生的创新精神和实践能力为重点，造就‘有理想、有道德、

有文化、有纪律’的德智体美等全面发展的社会主义建设者和接班人。”这是具有战略意义的举措。素质教育强调教育的本体功能，即人类自身的不断完善，注重受教育者个性的发展，德智体美等全面发展。学校教育的根本任务是要培养年轻一代具备做人的基本素质，即首先要教学生学会做人。素质的观念应当是教育的第一观念。素质教育，在强调认真传授知识的同时，还重视学生独立思考和分析问题、解决问题能力的培养，注重学生思想道德素质、文化素质、科学素质和身心素质的全面发展，因而是完全符合教育规律的。这样，就必然会造就千千万万适应于知识经济发展需要的德智体美等全面发展的富有创新精神的高素质人才。

有鉴于此，武汉大学信息传播与现代交际研究中心组织相关专家学者，于1999年底编撰出版了“新世纪人才素质训练丛书”，包括《品德修养》、《心理训练》、《思维训练》、《审美训练》、《口才训练》、《文笔训练》、《礼仪训练》、《创造训练》8种，240万字。该丛书面世后，受到了海内外广大读者的热情欢迎，一些大专院校、中专学校分别作为素质教育教材长期使用，一些企事业单位办培训班亦作为培训教材，许多读者还作为自修的进修读物，丛书问世不到半年就印刷了两次，有的分册已印刷了五次，两万多册。丛书出版后，有关方面就丛书的使用情况征求了有关学校、教师、学生、学员及其他读者的意见，他们希望我们尽快推出第二批书目。经过近两年的辛勤著述，我们终于推出了“综合素质训练系列教程”，共计10个分册：

- |        |        |
|--------|--------|
| 《公关训练》 | 《潜能训练》 |
| 《交际训练》 | 《文秘训练》 |
| 《演讲训练》 | 《策划训练》 |
| 《辩论训练》 | 《营销训练》 |
| 《谈判训练》 | 《广告训练》 |

丛书的编写贯穿科学性与实用性相结合的原则。所谓科学

性，就是每本书的阐述应当体现该学科的理论及其规律，应当体现循序渐进的科学训练原则；所谓实用性，就是理论联系实际，从阐述到选例，应当重视当代青少年的特点与发展走向，让他们看得懂，学得会，用得上。此外，各书每章之后配有若干思考训练题，可操作性强；书稿选例力求生动有趣，不少是名人名例，可读性强。

丛书的作者多为正副教授，均为有关方面的专家。他们科研能力强，科研成果多，有的还是全国的知名学者。

本丛书适用于大专院校、中专学校的素质教育教材，包括函授、夜大、职大、电大、自修大学、网络教育，包括高等职业技术教育，包括中专类的成人教育和职业技术教育。亦可作为在职公务员和在职职工的培训教材，还可作为广大青少年读者自学进修之用。

在编撰丛书的过程中，我们参阅了诸多相关论著、论文，所引材料尽可能注明，其中或许有遗漏。这里，谨向有关作者致以诚挚的敬意。

承蒙一些著名的专家学者担任丛书的顾问。其中有：社会学家、历史学家、武汉大学刘绪贻教授，语言学家、《汉语大字典》常务副主编、武汉大学李格非教授，语言学家、博士生导师、暨南大学詹伯慧教授，修辞学家、中国修辞学会副会长、博士生导师、武汉大学郑远汉教授，修辞学家、中国修辞学会副会长、暨南大学黎运汉教授，修辞学家、博士生导师、复旦大学宗廷虎教授，语言学家、中国社会科学院语言文字应用研究所陈建民研究员，逻辑学家、湖北师范学院蔡伯铭教授。谨此致以崇高的敬礼。

是为序。

李元授

于武汉大学

2003年3月5日



## 综合素质训练系列教程

### 编委会

学术顾问 刘绪貽 李格非 詹伯慧  
郑远汉 黎运汉 宗廷虎  
陈建民 蔡伯铭

主 编 李元授

副主编 钱显忠 管 华 李晓玲

编 委 王文海 冯 兰 王战平  
蔡顺华 崔晓西 饶德江  
孙兆臣 李利民 蓝济华  
周先四 彭国瑛 钱显忠  
管 华 李晓玲 李元授



## 目 录

|                     |    |
|---------------------|----|
| 导 语 新世纪呼唤辩论高手 ..... | 1  |
| 第一章 唇枪舌剑 各显神通       |    |
| ——辩论主体 .....        | 3  |
| 第一节 辩论主体的构成 .....   | 3  |
| 一、辩者与辩方 .....       | 3  |
| 二、辩论主体构成形态 .....    | 4  |
| 第二节 辩论动机的特点 .....   | 7  |
| 一、非原始性 .....        | 7  |
| 二、非缺失性 .....        | 8  |
| 三、对抗性 .....         | 9  |
| 四、表现性 .....         | 9  |
| 第三节 辩论角色 .....      | 10 |
| 一、社会角色 .....        | 10 |
| 二、辩论角色 .....        | 12 |
| 三、辩论角色的扮演 .....     | 12 |
| 第四节 辩论的背景 .....     | 14 |
| 一、学术争鸣 .....        | 14 |
| 二、答辩 .....          | 16 |
| 三、法庭辩论 .....        | 19 |
| 四、谈判 .....          | 21 |
| 五、辩论比赛 .....        | 23 |

|                     |    |
|---------------------|----|
| 六、日常辩论 .....        | 26 |
| 第五节 辩论角色的一般特征 ..... | 29 |
| 一、强烈的对立性 .....      | 29 |
| 二、鲜明的攻守性 .....      | 30 |
| 三、明显的策略性 .....      | 30 |
| 四、突出的临场性 .....      | 31 |
| 第六节 辩论角色必备的能力 ..... | 31 |
| 一、正确认识的能力 .....     | 32 |
| 二、严密论证的能力 .....     | 33 |
| 三、敏捷思维的能力 .....     | 33 |
| 四、猛烈攻击的能力 .....     | 34 |
| 五、深刻感染的能力 .....     | 35 |
| 第七节 平等律 .....       | 36 |
| 一、地位平等 .....        | 36 |
| 二、权利平等 .....        | 36 |
| 三、机会平等 .....        | 37 |
| 四、真理面前人人平等 .....    | 37 |
| [思考与训练] .....       | 37 |

## 第二章 探寻规律 成竹在胸

|                     |    |
|---------------------|----|
| ——辩论客体 .....        | 39 |
| 第一节 辩论客体的基本特征 ..... | 39 |
| 一、辩题的形成 .....       | 39 |
| 二、辩题的基本特征 .....     | 40 |
| 第二节 论点及其表述 .....    | 43 |
| 一、论点的确立 .....       | 44 |
| 二、论点的表述 .....       | 48 |
| 第三节 辩论过程 .....      | 54 |
| 一、准备阶段 .....        | 54 |

|               |    |
|---------------|----|
| 二、开始阶段 .....  | 56 |
| 三、展开阶段 .....  | 60 |
| 四、终结阶段 .....  | 61 |
| 第四节 求实律 ..... | 64 |
| 一、尊重事实 .....  | 65 |
| 二、尊重规律 .....  | 66 |
| 三、尊重真理 .....  | 66 |
| [思考与训练] ..... | 67 |

### 第三章 掌握技法 雄辩滔滔

|                     |    |
|---------------------|----|
| ——辩论媒体 .....        | 69 |
| 第一节 口头辩论与书面辩论 ..... | 69 |
| 一、口头辩论 .....        | 69 |
| 二、书面辩论 .....        | 71 |
| 第二节 辩论艺术 .....      | 74 |
| 一、举事证理 .....        | 75 |
| 二、征引证理 .....        | 76 |
| 三、托物喻理 .....        | 79 |
| 四、比较论理 .....        | 81 |
| 五、多方议论 .....        | 82 |
| 六、反证立论 .....        | 83 |
| 七、迂回说理 .....        | 85 |
| 八、直接破的 .....        | 87 |
| 九、釜底抽薪 .....        | 89 |
| 十、破推不出 .....        | 90 |
| 十一、攻其矛盾 .....       | 92 |
| 十二、二难辩驳 .....       | 94 |
| 十三、独立证明 .....       | 95 |
| 十四、引申归谬 .....       | 96 |

|                  |     |
|------------------|-----|
| 十五、关锁要害 .....    | 98  |
| 十六、以退为进 .....    | 99  |
| 十七、欲擒故纵 .....    | 100 |
| 十八、对方取据 .....    | 102 |
| 十九、佯作愚钝 .....    | 103 |
| 二十、刚柔相济 .....    | 104 |
| 二十一、主动制人 .....   | 106 |
| 二十二、巧用语言 .....   | 107 |
| 第三节 舌战技巧 .....   | 114 |
| 一、听 .....        | 114 |
| 二、说 .....        | 119 |
| 三、问 .....        | 124 |
| 四、答 .....        | 133 |
| 第四节 破斥诡辩 .....   | 141 |
| 一、偷换 .....       | 141 |
| 二、歪曲 .....       | 146 |
| 三、混淆 .....       | 150 |
| 四、伪证 .....       | 154 |
| 五、矛盾 .....       | 162 |
| 六、推理不当 .....     | 164 |
| 第五节 严谨律 .....    | 172 |
| 一、表述内容严谨 .....   | 172 |
| 二、表述谋略技巧严谨 ..... | 173 |
| [思考与训练] .....    | 174 |

## 第四章 洞察听众 争取共鸣

|                     |     |
|---------------------|-----|
| ——辩论受体 .....        | 177 |
| 第一节 开放辩论与封闭辩论 ..... | 177 |
| 一、开放辩论 .....        | 177 |

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 二、封闭辩论 .....      | 178 |
| 第二节 受体的作用 .....   | 180 |
| 一、受体普遍具有的作用 ..... | 181 |
| 二、直接受体独具的作用 ..... | 185 |
| 第三节 受体的素质 .....   | 187 |
| 一、参与意识 .....      | 187 |
| 二、接受选择 .....      | 188 |
| 三、支持力量的表现 .....   | 189 |
| 四、对非语言因素的理解 ..... | 189 |
| 第四节 争取受体 .....    | 190 |
| 一、借助权威 .....      | 190 |
| 二、主动接近 .....      | 192 |
| 三、非语言因素的吸引 .....  | 193 |
| 第五节 认同律 .....     | 195 |
| 一、理智上的共识 .....    | 195 |
| 二、感情上的共鸣 .....    | 195 |
| [思考与训练] .....     | 196 |

## 第五章 论辩严密 无懈可击

|                       |     |
|-----------------------|-----|
| ——辩论与思维逻辑 .....       | 198 |
| 第一节 辩论与思维 .....       | 198 |
| 一、反向思维 .....          | 199 |
| 二、两面神思维 .....         | 200 |
| 三、立体思维 .....          | 202 |
| 四、分析—综合思维 .....       | 206 |
| 五、具体—抽象思维 .....       | 207 |
| 六、发散—收束思维 .....       | 209 |
| 第二节 逻辑方法在辩论中的运用 ..... | 210 |
| 一、概念的运用 .....         | 210 |

|                       |     |
|-----------------------|-----|
| 二、判断的运用 .....         | 215 |
| 三、推理的运用 .....         | 220 |
| 第三节 逻辑规律在辩论中的应用 ..... | 228 |
| 一、同一律在辩论中的应用 .....    | 228 |
| 二、矛盾律在辩论中的应用 .....    | 229 |
| 三、排中律在辩论中的应用 .....    | 229 |
| 四、充足理由律在辩论中的应用 .....  | 230 |
| 第四节 辩论的逻辑控制 .....     | 231 |
| 一、定向控制 .....          | 231 |
| 二、定序控制 .....          | 231 |
| 三、定度控制 .....          | 232 |
| 四、定势控制 .....          | 233 |
| [思考与训练] .....         | 233 |

## 第六章 知己知彼 攻心为上

|                   |     |
|-------------------|-----|
| ——辩论与心理 .....     | 235 |
| 第一节 辩论——心理战 ..... | 235 |
| 第二节 辩者心理 .....    | 241 |
| 一、辩者类型 .....      | 242 |
| 二、自控与控他 .....     | 244 |
| 三、攻心术 .....       | 247 |
| 四、良好的竞技心理状态 ..... | 250 |
| 第三节 受众心理 .....    | 251 |
| 一、受众的心理差异 .....   | 252 |
| 二、受众的从众心理 .....   | 253 |
| 三、受众的心理定势 .....   | 254 |
| 四、受众的抵制心理 .....   | 257 |
| 五、受众的认同心理 .....   | 262 |
| 第四节 辩论的心理控制 ..... | 264 |

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 一、情绪控制 .....      | 264 |
| 二、态度控制 .....      | 265 |
| 三、顺应对手与受众心理 ..... | 265 |
| 四、认同心理引导 .....    | 266 |
| [思考与训练] .....     | 267 |

## 第七章 运筹帷幄 高屋建瓴

|                     |     |
|---------------------|-----|
| ——辩论赛中的攻防谋略 .....   | 269 |
| 第一节 辩论赛中的进攻谋略 ..... | 269 |
| 一、刚言偃服 .....        | 269 |
| 二、攻心服敌 .....        | 271 |
| 三、出奇制胜 .....        | 272 |
| 四、先发制人 .....        | 273 |
| 五、击其要害 .....        | 274 |
| 六、巧问控敌 .....        | 276 |
| 七、针锋相对 .....        | 277 |
| 八、层层深入 .....        | 279 |
| 九、小中见大 .....        | 280 |
| 十、釜底抽薪 .....        | 281 |
| 十一、预设前提 .....       | 283 |
| 十二、揭露矛盾 .....       | 284 |
| 十三、巧设圈套 .....       | 285 |
| 十四、归谬反驳 .....       | 287 |
| 十五、二难制敌 .....       | 288 |
| 第二节 辩论赛中的防守谋略 ..... | 289 |
| 一、以退为进 .....        | 289 |
| 二、防守反击 .....        | 291 |
| 三、金蝉脱壳 .....        | 292 |

|               |     |
|---------------|-----|
| 四、以问代答 .....  | 294 |
| 五、设定条件 .....  | 296 |
| 六、幽默趣答 .....  | 297 |
| 七、模糊作答 .....  | 298 |
| 八、妙补失言 .....  | 299 |
| 九、以柔克刚 .....  | 300 |
| 十、天衣无缝 .....  | 302 |
| [思考与训练] ..... | 305 |

## 第八章 处变不惊 左右逢源

|                   |     |
|-------------------|-----|
| ——辩论赛中的临场应变 ..... | 307 |
| 一、限制辩题 .....      | 307 |
| 二、借力打力 .....      | 308 |
| 三、随机应变 .....      | 310 |
| 四、现身说法 .....      | 311 |
| 五、因人施辩 .....      | 313 |
| 六、对方取证 .....      | 314 |
| 七、就地取证 .....      | 316 |
| 八、推论制敌 .....      | 317 |
| 九、仿拟反问 .....      | 318 |
| 十、抓漏纠错 .....      | 320 |
| 十一、以谬制谬 .....     | 321 |
| 十二、将计就计 .....     | 322 |
| 十三、巧解妙释 .....     | 324 |
| 十四、闪避转换 .....     | 326 |
| 十五、借箭反击 .....     | 328 |
| 十六、巧用悖论 .....     | 329 |
| [思考与训练] .....     | 331 |



## 第九章 能言善辩 妙语连珠

|                   |     |
|-------------------|-----|
| ——辩论赛中的语言艺术 ..... | 333 |
| 一、比喻说理 .....      | 333 |
| 二、形象比拟 .....      | 335 |
| 三、一语双关 .....      | 336 |
| 四、利用歧义 .....      | 338 |
| 五、仿拟词句 .....      | 339 |
| 六、排比助势 .....      | 340 |
| 七、对偶答辩 .....      | 342 |
| 八、正话反说 .....      | 344 |
| 九、正反对比 .....      | 345 |
| 十、雄辩之问 .....      | 347 |
| 十一、引经据典 .....     | 349 |
| 十二、委婉曲折 .....     | 352 |
| 十三、合理夸张 .....     | 353 |
| 十四、幽默风趣 .....     | 355 |
| 十五、富于想象 .....     | 356 |
| 十六、象征寓意 .....     | 358 |
| 十七、蕴含哲理 .....     | 360 |
| 十八、句式多变 .....     | 361 |
| 十九、气势充沛 .....     | 363 |
| 二十、声情并茂 .....     | 364 |
| [思考与训练] .....     | 367 |

## 第十章 周密策划 精彩纷呈

|                      |     |
|----------------------|-----|
| ——辩论赛的组织与辩论赛模式 ..... | 369 |
| 第一节 辩论赛的组织工作 .....   | 369 |
| 一、高效的辩论赛组织机构 .....   | 369 |