

艺术 论辩的

夏阳◎编



励志丛书 / 文昊◎主编

论辩的艺术

夏阳◎编

新疆美术摄影出版社

图书在版编目(CIP)数据

论辩的艺术 / 夏阳编. — 乌鲁木齐: 新疆美术摄影出版社, 2010.9

ISBN 978-7-5469-1189-2

(励志丛书)

I. ①论… II. ①夏… III. ①辩论-语言艺术 IV.
①H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 184568 号

励志丛书 / 文昊◎主编

论辩的艺术 / 夏阳◎编

策 划 于文胜

责任编辑 陈思青

出版发行 新疆美术摄影出版社(乌鲁木齐市西北路 1085 号) 邮编:830000
北京办事处 电话:010-61286493 传真:010-61284117

经 销 新华书店

印 刷 三河市燕春印务有限公司

开 本 787 × 1 092 毫米 1/16

印 张 13

版 次 2010 年 9 月第 1 版

印 次 2010 年 12 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-5469-1189-2

定 价 26.00 元

版权所有, 侵权必究



目 录

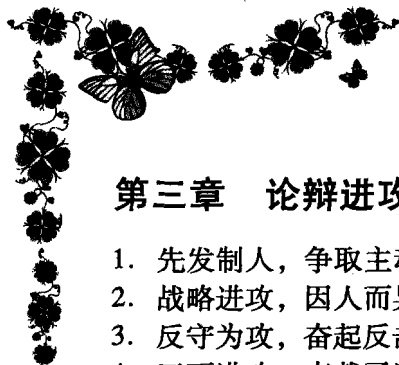
目 录

第一章 论辩准备 (1)

1. 确立论辩论点 (1)
2. 对论辩论点明确表述 (4)
3. 收集充分的材料 (9)
4. 对论辩材料精心加工 (13)
5. 严谨表述论辩内容 (16)
6. 正确使用目光 (19)
7. 注重表情的使用 (20)
8. 正确使用手势 (22)
9. 重视身体姿势 (24)
10. 着装、打扮要得体 (27)
11. 用事实证明道理 (28)
12. 引用名言说道理 (31)
13. 从对方论据入手 (34)
14. 揭示论点论据的关系 (37)
15. 攻击对方的矛盾 (39)
16. 使用引申归谬法 (43)

第二章 论辩心理技巧 (47)

1. 掌握对方心理——论辩取胜的秘密武器进 (47)
2. 心理相容——突破论辩僵局的钥匙 (53)
3. 心理控制——调节论辩情绪的妙方 (55)
4. 运用心理定势原则，夺取论辩胜利 (58)



第三章 论辩进攻技巧 (64)

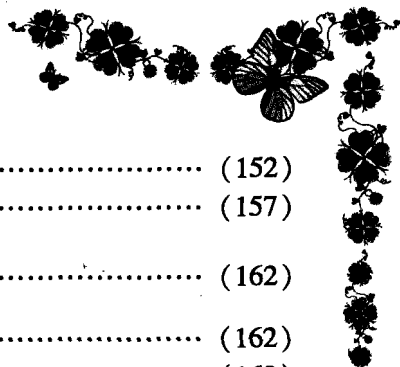
1. 先发制人, 争取主动 (64)
2. 战略进攻, 因人而异 (68)
3. 反守为攻, 奋起反击 (75)
4. 正面进攻, 直截了当 (79)
5. 忠言顺耳, 投其所好 (82)
6. 蛇打七寸, 进攻有力 (85)
7. 巧借东风, 善借外力 (88)
8. 巧布陷阱, 请君入瓮 (92)
9. 刚言硬语, 掷地有声 (99)
10. 反布疑云, 出奇制胜 (103)
11. 迂回出击, 出其不意 (106)
12. 明确利害, 善意威胁 (108)
13. 软中带硬, 以柔克刚 (110)
14. 巧设条件, 迂回攻击 (114)

第四章 论辩防守技巧 (117)

1. 金蝉脱壳, 避开锋芒 (117)
2. 发挥优势, 有力防守 (119)
3. 装装糊涂, 伺机反扑 (121)
4. 以实制虚, 以虚制虚 (123)
5. 巧说“不”字, 适时拒绝 (125)
6. 似是而非, 闪烁其词 (128)
7. 反守为攻, 后发制人 (129)
8. 装聋作哑, 沉默是金 (131)
9. 寻找借口, 达到目的 (132)

第五章 论辩语言技巧 (136)

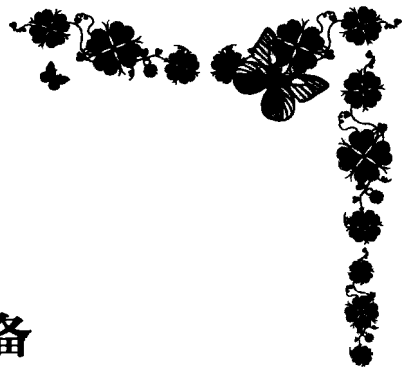
1. “关门打狗”的论辩获胜绝招 (136)
2. 置对方于困境的“两刀论”法 (138)
3. 面对指责的申辩技巧 (141)
4. 暗示在论辩中的作用 (145)
5. 摆脱危境的语言论辩艺术 (148)



6. 揭露谎言的论辩语言艺术	(152)
7. 调解纠纷的论辩语言艺术	(157)

第六章 论辩临场应变技巧 (162)

1. 见风使舵, 随机应变	(162)
2. 塑造环境, 借景抒情	(169)
3. 就地取证, 借题发挥	(175)
4. 以毒攻毒, 针锋相对	(181)
5. 适当时刻, 妥协让步	(188)
6. 有勇有谋, 智勇双全	(191)
7. 急中生智, 化解难题	(193)
8. 顺水推舟, 巧妙制敌	(196)
9. 反唇相讥, 推入困境	(200)
10. 将错就错, 攻击对手	(202)



第一章 论辩准备



1. 确立论辩论点

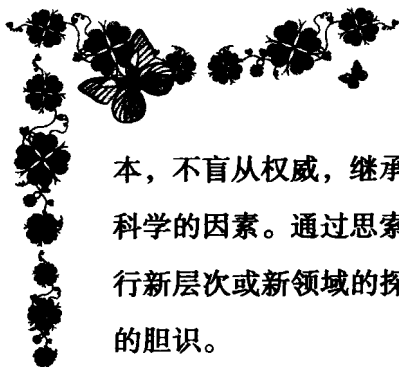
(1) 论点新颖，有独到见解

创见性是指论点要新颖，有独到的见解。不人云亦云，不拘泥旧说，也不主观臆断，能提出新主张、新观点，解决新问题，表现出远见卓识。

创见性主要表现为提出新论点，即能提出别人没有提出过的见解和主张。当然，提出新论点，并不是臆想妄断，随意地标新立异，必须是在继承前人正确观点的基础上，符合客观规律的创新。这种创新的论点，是符合客观规律的真知灼见，它是对真理的发展，是人类认识的进步，是能够解决随着客观世界的发展而出现的新问题的观点。

创见性，还表现为提出论点的新角度。这种论点虽然重复了前人已经认识了真理，却能使用前人从未使用过的新视角，为我们提供解决问题的新方法、新途径。

要使论点具有创见性不是轻而易举的。要提出创新的真知灼见，必须善于吸收古今中外的知识营养，使自己博学多闻，思路开阔；要提出创新的真知灼见，还必须善于在继承前人的基础上推陈出新，不迷信书



本，不盲从权威，继承、发展前人合理的科学的观点、理论，扬弃其不科学的因素。通过思索，使新旧知识在一定的逻辑关系中重新组合，进行新层次或新领域的探索、开掘。这些是一个辩者能获得创见所应具备的胆识。

(2) 使论点尽量科学

辩论是一种以辨明真理为最终目的的社会语言的互动，绝不能凭着海阔天空的主观臆断去随意宣泄。辩论的论点必须是对客观事物的本质及其规律的正确、全面的反映和阐明。论点必须符合客观事物的本质和规律，切忌主观、片面、形而上学。这就是论点的科学性。

要使论点具有科学性，最根本的一点在于辩者要树立科学的世界观和方法论，即辩证唯物主义和历史唯物主义。因为它们是关于自然、社会、人类意识活动的本质与规律的最正确、最科学的概括和反映。只有掌握辩证唯物主义和历史唯物主义的立场、观点、方法，才能在辩论中提高分辨是非的能力，增强自觉性，减少盲目性，从而提出并坚持正确的论点。

科学性，首先表现为论点正确，即正确地反映客观事物的本质和规律。如果论点不正确，在辩论中就失去了取得胜利的基础。即使用尽技法，侥幸取胜，也会造成不良影响，出现负面效应。

科学性，还表现在知识运用和材料选取的准确上。如果是专业型辩题的辩论，这一点更为突出。有关的专业知识、专业资料、专业术语的运用都应准确无误，不然，小则贻笑大方，大则将辩论引向歧途，甚至阻碍辩论的顺利进行。如果是专业型以外的其他类型辩题的辩论，有关的生活知识、社会知识等也应力求准确，才能使辩论正常进行。

科学性，还表现在表述论点的语言上。语言要准确且恰如其分地将



论点表述清楚，使论点不生歧义，一目了然。

论点的准确性，是对立双方的辩者确认辩题的共识点和争论点的可靠基础。

（3）有针对性的论点更鲜明

论点的鲜明性，是保持针对性的需要。因为要与对立方展开攻守，就必须丁是丁、卯是卯，来不得半点含糊，也不能闪烁其词。我们所说的鲜明性，是指提出论点必须做到：

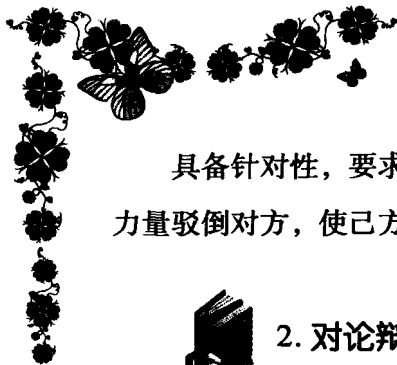
- ①清楚明确，不含糊其辞，不产生歧义；
- ②论点中的概念、判断应始终保持统一；
- ③态度明朗，该肯定就肯定，该否定就否定，不模棱两可。

在日常生活中，我们时常遇到一些说这类话的人，他们赞成什么反对什么，肯定什么否定什么，连他们自己也不清楚，作为一般的议论，什么也没有议论清楚。如果是论辩，对方肯定不知其所云，怎么展开“论辩”呢？因此，论点的鲜明性是展开论辩的必不可少的条件之一。

（4）针对性是为了让观点切中要害

论辩是具有对立面的社会语言的互动，所以论点的提出，必须与对立方的观点、主张针锋相对，要紧紧扣住争论的焦点，对方是正，我方必反；对方是反，我方必正。这就是论点的针对性。

具备针对性，要求论点必须集中。论辩是针对一定的辩题展开的，辩题总有一定的复杂性，不然，就不必论辩了。复杂的辩题存在着各种矛盾，既有内部的矛盾，也有外部的矛盾，且各种矛盾间具有不同的属性和规律。因此，辩者提出论点不可能也不必要面面俱到，应该抓住主要矛盾和矛盾的主要方面，抓住本质和核心问题去确立论点，这样才有利于集中论题，促使论辩更深入地展开。



具备针对性，要求提出的论点必须切中对方的要害，这样才能集中力量驳倒对方，使己方处于有利地位，摘取胜利的桂冠。

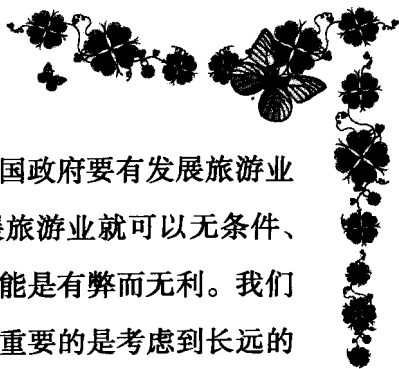


2. 对论辩论点明确表述

(1) 表述观点，要优选角度

1986年亚洲大学生辩论会决赛中，辩题是“发展旅游业利多于弊”。按照一般的直线思维，是去分析这一辩题的对立分歧的争论点：“利多于弊”或“弊多于利”。按照常识推论，“利多于弊”容易理解，事实上也确实有一些国家或地区，由于发展旅游业而使本国或本地区经济得到发展，甚至一些国家和地区的旅游业已经成为其国民经济的重要支柱。至于“弊多于利”，从经济角度来看，确实很难找到这样的实例。担任这场辩论反方的北京大学代表队是怎样来确立和表述己方论点的呢？当正方香港中文大学代表队列举了事实，说明发展旅游业“利多于弊”之后，北京大学代表队第一位辩者发言道：

听了对方同学的发言，我倒有好几个问题想请教一下。第一，旅游、旅游业和发展旅游业到底是不是一回事？第二，你们谈了半天发展旅游业的利多于弊，但是，我还没有明白你们是怎样衡量出来的？第三，如果按照你们的逻辑，发展旅游业的利多于弊是无条件的，也就是说，在任何条件下发展旅游业都是利多于弊。如果是这样的话，我想提醒对方，你们的立论就站不住脚了……至于谈到发展旅游业，对方同学更是偏得太远。我们主张发展旅游业，这种发展，应该是健康的、有效的，有利于人类未来的发展。要做到这一点，除了具备许多客观前提，比如：第一，自然条件；第二，一定的社会基础设施；第三，良好的生



活环境；第四，政治稳定等之外，更重要的是一国政府要有发展旅游业适当的政策和规划。如果像对方同学所说，发展旅游业就可以无条件、无节制地发展，那么肯定是弊多于利，而且很可能是有弊而无利。我们所说的利，不仅考虑到局部的利和眼前的利，更重要的是考虑到长远的利和整体的利……

北京大学代表队，选择了发展旅游业需要一定的物质和社会的条件这一角度，确立表述了自己的“弊多于利”、“而且很可能是有弊而无利”的论点。这个论点确实有一定的说服力，论辩的攻击力也很猛，令在场的观众十分赞叹。由此可见，优选角度多么重要。

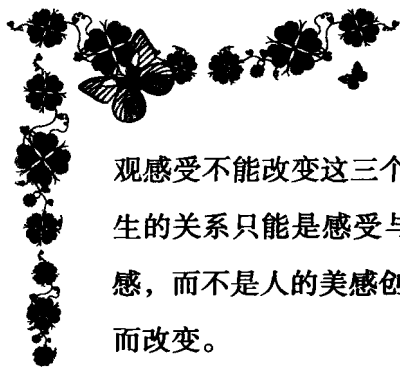
表述论点，要选择最优的角度。角度好，可以避开难点，还可以别开生面，增强论点的说服力。

（2）给概念下定义，是表达观点常用方法

1999年国际大专论辩会A组总决赛辩题是“美是客观存在还是主观感受”，正方马来西亚大学队的规范陈词，就是从对“美”、“主观”、“客观”这些概念的定义出发来阐述论点的：

美是一个事物或行为的特质，它有着三个特性：第一是形象性，第二是感染性，第三是功利性。第一，形象性指的是，一个事物如何发挥它的美，它就必须拥有一个具体的形象或形式；第二，它也必须拥有一个感染性，让人们能够引起本身的欢愉或喜爱的感觉；第三，它也拥有一个功利性，能够给予人精神及物质上的好处，例如净化及使用等。由于美的存在必须由这三个特性进行衡量，因此也就产生了一个客观的规律，而由于要用这个客观的规律去衡量，对方怎么能够说这是主观感受呢！

除此以外，美的三个特性也是独立于人的主观意念之外的。人的主



观感受不能改变这三个特性的规律，在欣赏的过程中，主体与客体所产生的关系只能是感受与被感受的过程，是客观存在的美引起的人的美感，而不是人的美感创造客观事物的美。美不以欣赏者的个人主观意念而改变。

反方西安交通大学队的规范陈词，也是从定义入手提出论点的：

我方认为美是情感的想象活动所引起的精神愉悦，它需要感受与存在而会于心灵。

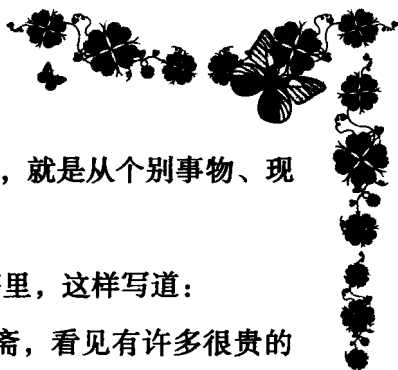
而且随之抓住对方的定义，展开进攻：

如果美是客观存在，像这张桌子一样的话，我们根本就不用“感”也不用“会”，只要“看”就可以了，这样倒也方便！只不过我们看到的将会是千篇一律的美，因为美是客观存在的，那么只要大家的视力差不多，对美的认识就应该是相同的呀！如果这样，就有一些问题不好解释了，为什么我们要不断地交流，对美术、绘画、音乐、包括论辩的感受呢？

我们姑且不论这一轮论辩的内容，仅从他们论辩的方法与步骤分析，就可以了解：给概念下定义，是表达论点时经常使用的方法。可以用明确定义的方法去阐明论点，也可以用明确定义的方法去反驳对方的论点。在定义上稍有失误，就可能使立论失败；同样，利用对立方定义的失误，也可能使驳论成功。

在论辩中，定义是十分重要的问题，无论是辩护还是辩驳，论点上的分歧，往往表现在对概念的理解上。有时理解上仅有细微的差别，也会成为相互对立的焦点和相互攻击的靶子。为此，在论辩时首先要明确定义，弄清概念。

（3）概括论点要适当



我们确立和表述论点时，往往有这样的情况，就是从个别事物、现象推导出一般的普遍的道理，这就需要概括。

鲁迅在为内山完造写的《活中国的姿态》序里，这样写道：

“一个旅行者走进了下野的有钱的大官的书斋，看见有许多很贵的砚石，便说中国是‘文雅的国度’；一个观察者到上海来一下，买几种猥褻的书和图画，再去寻寻奇怪的观览物事，便说中国是‘色情的国度’。”

这里，旅行者的结论都是不可靠的，因为他们都犯了以偏概全的错误。

我们所说的概括适当，是指由个别事物或现象概括出普遍性的道理，要使这种推导具有必然性，能由个别必然推出一般，既不扩大也不缩小，要恰到好处。扩大了就会以偏概全；缩小了就会以全概偏。倘若根本就缺乏必然性而要硬推，就会使论点与其依据脱节，成为强加于人的观点。

（4）合乎事理才能反映客观

确立、表述论点，要合乎事理，才能正确地反映客观。倘若与事理不合，此论点即失去了正确性、科学性。

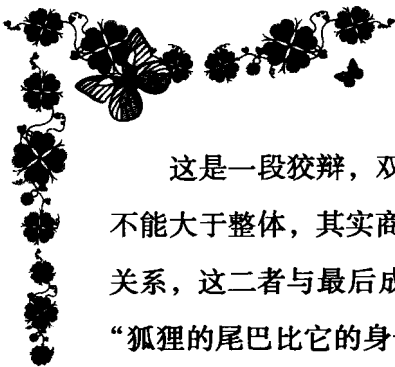
据载有两国外交人士会谈石油问题。输出国要求每桶石油额外加价的金额超出原来一桶石油的全部价格，购买国对此深为不满：

“先生，如果我们理智地讨论问题，就必须共同遵守一些原则。”

“什么原则呢？”

“例如，没有一件东西的局部比它的整体还要大。”

“这个原则嘛，站不住脚。好吧，我打个比方，狐狸的尾巴不是往往比它的身子还要长吗？！”



这是一段狡辩，双方论辩的理由都不合事理。购买国的原则是局部不能大于整体，其实商品的额外加价与本身的价格，并非局部与整体的关系，这二者与最后成交价的关系才是局部与整体的关系。输出国以“狐狸的尾巴比它的身子还要长”为由，来说明局部可以大于整体，也不合乎事理，因为狐狸的整体应该是身子与尾巴之和。这种不合事理的论证，是无法作出正确、科学的论断的。

(5) 表述观点不能产生歧义

著名数学家华罗庚上中学时，有过这样一件事：国文课老师要求学生们针对胡适为他自己的诗集《尝试集》所写的序诗写一篇文章。华罗庚就此写了一篇题为《“尝试”的概念不能混淆》的文章。文中说，胡适的序诗曰：尝试成功自古无，放翁此言未必是。我今为之转一语，自古成功在尝试。

这诗中两个“尝试”，其概念的含义根本不同。前一个概念是指第一次试验，而后一个概念则是泛指一切的试验，既可能指第一次试验，也可能指无数次试验。华罗庚辨析了“尝试”这个概念的语义，揭示了序诗中的错误，从而批驳了胡适的观点。

在论辩中表述论点时出现歧义现象，如果是故意者，则为诡辩，就失去了论辩的意义；如果是无意中不慎出现者，也是一种错误，严重的可以使其论点站不住脚。

歧义，是指语言，或是词或是句，其含义不是单一的，既可以解释成这种意思，也可以解释成另外的意思，这时它的语义就不确定了。如果表述论点的语言发生歧义，论点的含义就不确定了。

(6) 表述论点时谨防矛盾

表述论点不能自相矛盾，如果出现矛盾，就难以自圆其说。这样的

论点自己也可以否定自己，是无法站住脚的。

论点中若有矛盾，只需对方稍加点破，自会败阵的。



3. 收集充分的材料

◇事实胜于雄辩，多选择事实材料

在论辩时要能举出强有力的事例，加强论据，这是论辩中必不可少的因素。论辩前搜集到翔实的事实材料，对于取得论辩的胜利是非常重要的。

从具体的情况分析，事实材料有三类：

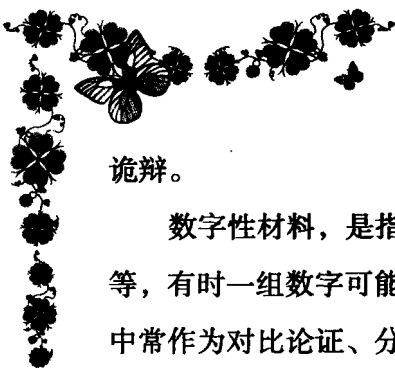
(1) 统计数字材料

有一位小学语文教师在作文讲评课上说道：

“同学们，昨天大家写了《放学路上》的作文，这次作文写得好不好呢？我们看两个数字就知道了。我们班 50 人，写回家路上自己奋不顾身跳进水里救了失足落水小孩的有 20 人，写捡到钱包交给警察的有 21 人。同学们想想看，哪里会有那么多失足落水的小孩恰好在放学的时候让你们去救呢？路上哪里会有那么多钱包让你们去捡呢？我活了这么大年纪，上班下班走了那么多路，怎么就没有你们那么好的运气，一次也没捡到过钱包呢？”

小学生们都哄堂大笑起来。这位教师引用两个数据，就把小学生们的错误形象地揭示出来了。

使用数据材料有着不容置疑的雄辩力量，但是必须注意的是，所引用的数据要与论题有必然联系，必须能够达到论证的目的。另外，所引用的数据还必须是准确无误的，否则，就往往造成谬误，甚至导致



诡辩。

数字性材料，是指由权威部门统计的某类事物的综合数字、百分比等，有时一组数字可能比一个孤立事例更能反映本质。数据资料在论辩中常作为对比论证、分析论证的基本依据。

(2) 具体的事实材料

以首届国际华语大专论辩会关于“人性本善”这一辩题为例，反方复旦大学队列举事实论证“人性本恶”的情况随处可见。

二辩：“人性本恶是日常生活一再向我们显示的道理。从李尔王的不孝女儿们到《联合早报》上拳击妻子脸部的丈夫们，从倒卖血浆的联合国维和部队到杀人不眨眼的拉美毒枭，恶人恶事真可谓横贯古今，不胜枚举。对方辩友，难道你还要对着《天龙八部》申恶贯满盈、无恶不作、凶神恶煞、穷凶极恶这四大恶人谈什么人性本善吗？”

后来三辩又论证道：“人类在诞生之初，就已经把本恶的人性充分地显示出来。人类研究表明，周口店猿人就已经懂得用火把同类的头骨烤着吃，这种生猛烧烤，是何等凶残啊！而《人类的起源》一书中告诉我们当一个土人的小孩不小心，把一筐海胆掉进海里的时候，土人竟把他活活地摔死在石崖上。面对着原始人这种凶残的天性，对方辩友，难道还告诉我们人性本善吗？”

在论辩队员列举的大量触目惊心的事实面前，人们不能不信：人性本恶。

这种事实材料，就是指与辩题有关的正面的、反面的、历史的、现实的，能够反映事物的面貌、性质、变化、时间、地点、原因、结果的具体事实材料。有些真实的细节材料，很有分量，十分重要，可能成为“重型炮弹”在论辩中派上用场。比如，在法庭论辩中有时一件具体事



实可能推翻或改变审判的结果。

(3) 概括性事实材料

周恩来总理在北京的一次中外记者招待会上，介绍了我国经济建设的成就和对外方针之后，谦和地请中外记者提问题。这时，一位西方记者急不可耐地站了起来，不怀好意地问：

“请问，中国人民银行有多少资金？”

这句话实质上是讥笑中国贫穷，同时又想套取我国国家机密。对此，周总理机智地回答说：

“中国人民银行的货币资金嘛……有十八元八角八分。”

此语一出，全场记者为之愕然！场内鸦雀无声，静听周总理作解释，周总理接着说：

“中国人民银行发行面额值为十元、五元、二元、一元、五角、二角、一角、五分、二分、一分的主辅人民币，合计为十八元八角八分。中国人民银行是由中国人民当家做主的金融机构，有全国人民做后盾，信用卓著，实力雄厚，它所发行的货币，在国际上享有盛誉。”

周恩来总理在这里使用的其实就是概括性材料，回击了对方的挑衅。一番妙语，惊动四座，激起全场听众热烈的掌声。

所谓概括性事实材料，即概括反映了某一事物，或者同一类事物，或者事物全貌的事实材料。这种材料能从全局角度揭示事物的本质规律，很有说服力。

◇理论性材料是成功的重要保证

有一天，某大学的两个女学生走进一家装饰华丽的个体餐馆。女学生甲翻开桌上的菜单，突然眼前一亮：

“看！熊掌！每盘 20 元，来两盘怎么样？”