

新领导艺术丛书

领导公众讲话技巧与经典范例全集

宿春礼摇主编

大众文艺出版社

摇摇图书在版编目 (悦孕) 数据

领导公众讲话艺术与经典案例全集 轱春礼

主编 鄢原北京：大众文艺出版社，圆园缘年

(新领导艺术丛书)

陈月 苑原 员原 员原 员原 愿

I 鄢领...摇 II 鄢宿...摇 III 鄢领导人员 原口才学摇 IV 鄢院 轱 圆

中国版本图书馆 悦孕数据核字 (圆园缘年) 第 园 员 号

领导公众讲话艺术与经典案例全集

大众文艺出版社出版发行

(北京市东城区府学胡同甲 员号摇邮编：员园园园)

北京智慧源印刷有限公司印刷摇新华书店总店经销

开本：苑苑伊员圆毫米摇员圆摇

圆园缘年 缘月北京第 员版摇圆园缘年 缘月北京第 员次印刷

印数：员原册

陈月 苑原 员原 员原 愿 轱 圆

定价：怨. 元

版权所有，翻版必究。

编摇委摇会

主摇编：宿春礼

副主编：赵广娜

编委会：（排名不分先后）

摇摇摇摇赵摇一摇许庆元摇王非蔗摇杨广东
摇摇摇摇徐保平摇陆晓飞摇管嫣红摇张保文
摇摇摇摇齐摇冲摇李秀敏摇李卫平摇李亚莉
摇摇摇摇罗婷婷摇蔡晓芬摇何瑞欣摇邢群麟
摇摇摇摇朱登华摇周摇珊摇齐艳杰摇关丽莹
摇摇摇摇于心愿摇蒙明炬

目 录

第十三章 领导公众辩论的技巧与经典范例 (苑园)

第一节 领导公众辩论的基本要求 (苑园)

摇摇一、知识渊博 ,专业精熟 (苑园)

摇摇二、风趣幽默 ,生动贴切 (苑园)

摇摇三、从容坦然 ,镇定自若 (苑园)

摇摇四、气度得体 ,举止优雅 (苑园)

第二节 领导公众辩论的实战技巧 (苑园)

摇摇一、立论坚实 ,有理有据 (苑园)

摇摇二、先发制人 ,掌握主动 (苑园)

摇摇三、灵活应变 ,避开锋芒 (苑园)

摇摇四、巧施策略 ,反驳诡辩 (苑园)

摇摇五、慧眼明察 ,悖论有法 (苑园)

摇摇六、借题发挥 ,摆脱刁难 (苑园)

摇摇七、另辟蹊径 ,突破僵局 (苑园)

摇摇八、抓住弱点 ,穷追猛打 (苑园)

摇摇九、讽喻对比 ,巧妙说理 (苑园)

摇摇十、机智折服 ,不卑不亢 (苑园)

摇摇十一、类比反驳 ,形象直观 (苑园)

摇摇十二、避实击虚 ,立竿见影 (苑园)

摇摇十三、反诘进攻 ,出其不意 (苑园)

摇摇十四、以逸待劳 ,捕捉漏洞 (苑园)

摇摇十五、偷梁换柱 ,改换辩题 (苑园)

摇摇十六、借刀杀人 ,反戈一击 (苑园)

摇摇摇摇十七、欲擒故纵 ,诱敌深入	(苑猿)
摇摇摇摇十八、聆听其言 ,揭示矛盾	(苑缘)
摇摇摇摇十九、权衡利害 ,明辨得失	(苑苑)
摇摇摇摇二十、以彼攻彼 ,制服对手	(苑园)
摇摇摇摇二十一、对立引申 ,巧中取胜	(苑圆)
摇摇摇摇二十二、指桑骂槐 ,双关反驳	(苑愿)
摇摇摇摇二十三、釜底抽薪 ,为我所用	(苑员)
摇摇摇摇二十四、“点穴”制胜 ,炉火纯青	(苑缘)
摇摇第三节摇摇领导公众辩论经典范例	(苑怨)
摇摇摇摇摇摇商鞅变法驳群臣	(苑怨)
摇摇摇摇摇摇诸葛亮舌战群儒	(愿园)
摇摇摇摇摇摇周恩来雄辩新德里	(愿园)
摇摇摇摇摇摇毛泽东智辩莫斯科	(愿员)
摇摇摇摇摇摇李先念以事实驳对手	(愿圆)
摇摇摇摇摇摇邓小平与赫鲁晓夫的辩论	(愿源)
摇摇摇摇摇摇刘少奇开诚布公解决争端	(愿苑)
摇摇摇摇摇摇“我看僵局有望打破”	(愿怨)
摇摇摇摇摇摇弥尔顿坚实丰满的娓娓辩证	(愿圆)
摇摇摇摇摇摇“中华文明曾经震惊世界”	(愿缘)
摇摇摇摇摇摇“法庭座次应按日本投降时各受降国的签字顺序 排列”	(愿苑)
摇摇摇摇摇摇“你始终在从事一项见不得人的勾当”	(愿怨)
摇摇摇摇摇摇顾维钧巴黎和会展辩才	(愿缘)
摇摇摇摇摇摇史良不卑不亢斥敌人	(愿圆)
摇摇摇摇摇摇员怨源年美国总统竞选电视辩论(节录)	(愿苑)

第十三章摇领导公众辩论的技巧与经典范例

第一节摇领导公众辩论的基本要求

一、知识渊博，专业精熟

“知识就是力量”，当今世界之争主要表现在科技与知识之争，辩论场上也是如此。与其说辩论是观点和思想的交锋，还不如说是同对手较量知识水准的高低。如果认为只要能说会道，就能勇往直前，那你对辩论就理解错了。一个优秀的辩手必须把辩论看做一种知识的较量，把提高自己的知识水平、丰富自己的知识积累和完善自己的知识结构，看作辩论的首要基础。

那么，如何才能积累足够的知识呢？一是要读书，读大量的书，只有在读书时涉及面广，才能博闻强记，打下厚实知识功底。一个喜爱辩论的人，必须首先是一个喜爱读书的人。二是在知识结构上，要注重“专”和“博”，“精”和“杂”的结合。只有把专业精熟的优势同知识面宽的“博”结合起来，辩论中才能应对自如。

二、风趣幽默，生动贴切

幽默是辩论中最好的进攻武器。它可以使人在一种舒畅的心情中更容易认同你的观点，同时也给对手造成很强的心理压力，使其易于产生急躁情绪。所以，在辩论中要想语言有力、有效，必须具备幽默的语言

艺术。在辩论赛中，幽默可以使激烈的言论交锋，充满轻松自然的格调，给对手以友善的精神。而辩手应该注意的是，幽默贵在自然流露，不要刻意去营造，更不应该只用于攻击对方，甚至讥笑、嘲弄、挖苦对方，这样的幽默不仅生硬而且乏味，并且与其主旨大相径庭。

另外，生动的语言也是影响辩论语言效果的一个因素，许多辩手刻意追求比喻，力求形象、生动，但许多用到的比喻，或引用的诗句、警句、格言乍听起来理直气壮，但又一想文不对题，毫无“贴切”可言。这样的做法，实在失之偏颇。所以，在辩论中不可为了语言的生动、形象，胡乱堆砌，不经思索地滥用成语、诗词、格言、警句。应该说，一个恰当的引用，常包含了许多句话的表达，甚至在某种“模糊感觉”中塑造美好的意境，但如果不加咀嚼就拿来用上，那只会东施效颦，贻人话柄。

三、从容坦然，镇定自若

在辩论比赛时，辩论者的心理表现是非常重要的，而心理表现主要是指辩论者的心理素质。心理素质的主要内容是情感活动的自我调节与控制。就辩论心理素质而言，最重要的是意志，其次是感觉。意志是指人内在的精神力量，侧重表现在顽强的斗志、镇定自若的气势和坚忍不拔的持久力，以及不达目的不罢休的信念。临场心理意志能力的表现，首先在于从容坦然、临危不惧的气概。如果未等辩论开始，辩手们就开始两腿发软、心跳加剧、手心出汗、头晕眼花、呼吸不稳，那么这样的临场状态不仅是意志薄弱的表现，而且未战就已先输了。如果辩手能把自己的心理状态控制到从容坦然，镇定自若的程度，就是最好的临场状态。意志力的增强除了与人的性格、成长经历和文化修养有关之外，还可通过自己的努力有意识地加以培养和提高。

一般来说，要在开始之际尽可能刻意追求一个矜持、稳健的外在形象，双方接上火以后，要时刻提醒自己保持镇定，不能自乱阵脚。辩论者首先应在气势上压倒对方。在心理上应站在“评价”对方的立场，而

不是先设想自己是站在“被告席”上。应千方百计寻找对方的弱点，抓住对方的把柄。应该看到对方也是一个平常的人，没有任何理由去惧怕。另外，“失言”是辩论中一大致命伤，在辩论中，我们要不怕“出洋相”，而一旦失言，也不要紧张，要想克服失言后的手足无措，应集中注意力去想一些跟失言、论辩全然无干的事，如棋赛、大厅内的陈设、电视中的某个镜头等。这样做可化解你因失言而引起的愧疚不安的紧张感，从而做到失言而不失态。

四、气度得体，举止优雅

辩论者在场上应该随时提醒自己注意风度。良好的个人气度能创造出场上舒畅的辩论气氛，也是辩手才干、修养的综合体现。如果气度不好，辩论紧张的时候，可能由于本能的冲动而出口不逊、贬低对手、讽刺挖苦，甚至恶语伤人，做出不得体的举动。一旦出现这种情况，不仅攻击了他人的品格，实际上也贬低了自身的品格，甚至使辩论大煞风景。好的气度可以使对方尽管思想短兵相接，硝烟弥漫，但彼此都能相互尊重、相互理解，这不仅可以使你在浓烈的赛场气氛之外平添知识与文化所特有的馨香，还可以使辩论双方在场上的实力、信心等诸多内在的因素紧密联系在一起。

另外，仪态端庄、举止优雅也是辩论的基本要求。首先要保持端庄、礼貌。一般说来，穿着要庄重、整洁，切不可随随便便、衣冠不整地在台上亮相。其次，手势、动作上要求简洁、干脆。由于辩论中语言和思维的节奏都很快，所以伴随着的形体动作一定要简练、干脆，切不可拖沓，而应显示力度，并以舒展、自然为宜。要把握好这其中的要领，主要是体现在适度上，不要过多地使用手势、动作，即使使用，幅度也不宜过大。切不可用手指戳戳点点，或因一时激动而用手指指着对方的鼻尖慷慨陈词，这都是极不礼貌的。

辩论的气质要好，风度、仪态也要好，这些都是人的平时修养的表现，无不与人的道德涵养、人格水准有关。所以，热爱辩论者应该平时

就从小处着眼，注重修身养性，锤炼自己的道德情操，追求从行为到思想各方面的提高和完美，只有这样，才能具备一个优秀辩手所应具有的综合素质。

第二节 摇领导公众辩论的实战技巧

辩论，既是口才的较量，又是知识、智慧、心理素质上的对抗。与人辩论，最能检验出一个人的综合能力。因此，要在辩论中胜出，必须拥有良好的综合能力，必须掌握各种辩论技巧：或先发制人，或迂回进攻，或出其不意，或抓住要害，等等。

在辩论中，只有凭借严密的逻辑，充分的论据，清醒的头脑，灵活运用于与人辩论中，才能在辩论中争取主动，把握先机，驳倒对方。也就是说，只有发挥好自己的口才，才能在辩论中轻松取胜。

摇源

一、立论坚实，有理有据

辩论是由立论（辩护）和反驳两个基本环节构成的，其中立论就是为了证明己方的基本立场，它是反驳的基础和必要的阶梯。辩论中如果没有必要的立论，反驳就会显得强词夺理、苍白无力。而且，辩论中如果自己的立论不稳，自然会被对方攻击得只有招架之功，更谈不上对对方的攻击了，可见立论的好坏直接关系到辩论的成败。下面简单介绍几种立论战术：

（一）逻辑严密，框架严整

立论中，运用严谨的逻辑思维，构建缜密的理论框架，从而使自己的立论坚实，无任何漏洞可寻，这是使辩论获胜的关键。如一次辩论大赛上，辩论题目是《我国现阶段应该鼓励私人购买轿车》。这一题目的关键是“轿车”、“鼓励”和“我国现阶段”这三个词。如何找准这三

者之间的逻辑关系，从而形成一条强有力的立论思路，这是能否构建严密的攻防体系的关键。正方根据其内在的逻辑联系推导出了这样的思路：

现阶段发展轿车工业是我国工业发展的主导方向之一。由于轿车工业“三高一快”的特点，轿车工业被证明是经济起飞最有力的助推器，轿车的质量和产量也是衡量一个国家发展水平高低的标志。我国也不例外，要想促进工业发展，必须发展轿车工业。轿车工业要发展，关键在市场。如何扩大轿车市场，最便捷的办法是使轿车“飞入寻常百姓家”。所以，轿车工业同鼓励私人购买就存在着必然的联系。

在此基础上，正方再依据其必然的逻辑联系充分论证了“鼓励购买”的现实可能性和必要性，并充分考虑了对方立论中可能会提出的问题（即我国公路交通的拥挤状况，轿车的私人消费是否会是一种奢华的超前消费倾向），并对此一一做了周密合理的论述准备。由于正方在立论中充分运用严密的逻辑思维来确立自己的论证体系，确保了该体系的严整周密，所以他们的立论在实践中既立得起，又防得住，收到了较好的效果。

（二）出其不意，“破”中求“立”

辩论，说到底是一种知识、智谋的较量。辩论的一方在立论时如能充分运用自己的知识和智谋，在透彻地分析辩题的基础上，突破对方立论的防线，巧妙地提出一个全新的概念，给对手一个“措手不及”，便能大大削弱对方的攻击力。

如一次辩论赛上，正方的立场是：大学毕业生择业的首要标准是发挥个人专长。反方立论的思路有很多，比如可以说“首要的标准是社会需要”，也可说“是收入丰厚、是兴趣”，等等。但所有这些都是因为太平常而可能落入正方事先准备好的猛烈进攻中。你说“社会需要”，他讲择业是主观行为，“发挥个人专长”正是更好地满足“社会需要”；你说“收入丰厚”，他说：对方辩友在养育自己的祖国最需要的时候，

以一己私利为先，向人民讨价还价，多么让人痛心和失望！

如此，反方将难以招架。最后，经过缜密的思考，反方提出了一个极其大胆的观念：大学生择业复杂多样，没有也不应该有一个统一的首要标准！并指出，没有证明大学生择业应当有一个统一的首要标准，就强调这个首要标准是“发挥个人专长”，这无异于在流沙上盖楼。此语一出，举座皆惊。由于反方的观点从根本上动摇了正方精心设计的立论，正方毫无准备，顿时乱了阵脚，以致在规范性发言中几乎未对此进行反驳。反方在以前所未有的创新勇气击破对方防线的同时，又进一步明确了自己的立论：大学生应以个人的自我完善和推动社会进步为择业方向。如此一来，反方便很快占据了场上的主动，收到了十分明显的场上效果。

（三）少下定义，多做描述

在立论（辩护）中，时常会遇到一个无法回避的事实，即给概念下定义。可以说，下定义是明确基本观点，澄清基本立场的主要方法。但要特别注意的是，如果在辩论中热衷于给每一个概念都下明确的定义，很可能因此给对方提供许多意想不到的“炮弹”。而且，把辩题和概念交代得太清楚了，辩论中也就没有了回旋的余地。

比如“温饱”这个概念，如果把它定义为一种状态：“在这种状态下，社会的大部分人都无衣食之困”，那么对方马上就可以追问：“你的社会概念的内涵是什么？它指一个团体，一个民族，还是一个国家？”也可以问：“你的‘大部分人’的含义是什么？是人口 ~~还~~ 还是 ~~愿~~？”对这些问题，如果你继续回答，就又可能会暴露出许多新问题，从而完全陷入被动应对的局面。

因此，在解释概念时，既要说出什么，又必须隐藏什么，即采用描述的方法来搪塞。所谓“描述”，也就是不揭示概念的本质含义，只是从现象上对概念进行描述，甚至是同义反复的描述。如对“什么是温饱”的问题，可这样回答：“温饱，就是饱食暖衣。”这个回答实际上是

同义反复，没有提供任何新的东西，但它给人的感觉是，他们已清楚地阐释了这个概念，而对方又抓不住任何把柄实施攻击。这样，在后面的辩论过程中，当对“温饱”这一概念做出新的补充和说明时，他们就显得比较灵活自如。

总之，在辩论中要注意恰当使用描述和定义的方法，两者不可偏废，但要尽量多用描述，从而达到既讲清某些问题，又隐蔽另一些问题的境界，使对方不能迅速地判断并抓住己方观点中根本性的东西来攻击。

辩论中的立论是一个灵活多变的过程，在这一过程中可以运用的战术也是灵活多样的，上面列举的只不过是实践中几种最重要的也最常用的战术，很多好的战术还需要在实践中不断地积累、总结，这样才能在辩论赛中取胜。

二、先发制人，掌握主动

辩论是很多人都无法避免的。俗话说，“先下手为强”，有时局势的主动与否全在于论辩开始时能否掌握主动，能不能做到先发制人。

如果辩论刚开始在心理上能比对方站在更优越的位置，自然可以影响到后来彼此的谈话。因此，能够比对方先行一步，就达到了先发制人的地步。

辩论不是简单的舌战，更不是街头泼妇骂架，而是进攻与防守综合艺术的运用。顾头不顾尾的蛮攻和忍气吞声的呆守都会造成灭顶之灾。孙子曰：“备前则后寡，备后则前寡，备左则右寡，备右则左寡，无所不备，则无所不寡。”在辩论时，为了辨明是非，最经常也是最奏效的战略就是主动出击，因为只有在进攻、进攻、再进攻中才能始终把握主动权。但不能盲目进攻，要掌握进攻技巧，才能取得好的效果。

（一）正面进攻

与对方短兵相接，面对面地直接驳斥对方的论点，尤其是中心论

点，指出对方论点的错误和明显违背事实和常理的地方，使其主张不能成立，是辩论制胜的法宝。这就是所谓正面进攻。这是大规模的正规军决战常用的手法，最常用，也最难以掌握。

1985年“亚洲地区大学生论辩赛”预赛的第一场，香港中文大学队对新加坡国立大学队，辩题是“个人功利主义是社会进步的最重要的因素”。辩题即论点，站在反方的香港中文大学队的一名队员发言指出：

“国父孙中山领导辛亥革命，推翻了中国几千多年的封建统治，难道是因为个人功利主义吗？爱迪生发明了电灯，造福于全人类，难道是因为个人功利主义吗？”

这里采用的就是正面进攻，直接反驳辩题。只用两个反问句，举出两个无可辩驳的历史事实。孙中山领导的辛亥革命，中国及全世界都知道：爱迪生的科学发明，给全世界带来了光明，更是世人皆知。论者用这两个促进社会进步的重大历史事实，直接证明“个人功利主义是社会进步的最重要因素”这一论点的错误。这一方法的效果是全面而且有力的。

（二）侧面进攻

侧面进攻指不与对方正面交锋，或是因对方论点看似十分坚强，难以找到漏洞，而从侧面驳斥对方的论据，或提出对方论据逻辑上的毛病，加以迎头痛击，彻底打垮对方。

（三）包围进攻

包围进攻是指当对方分论点很杂时，可以分割包围对方核心论点周围的分论点及论据逐一进行驳诘，最后推翻对方的核心立论。既然对方分论点不能成立，其核心立论自然不成立。

（四）迂回进攻

迂回进攻是指不与对方近距离接触，而先远距离地进攻，如从挑剔

对方的辩论态度不妥或辩论风度有失，开始诘难，进而抓住对方的辩论企图，深入进行驳诘。用这种方法，往往使对手措手不及，难以应答。

在辩论中，掌握主动权，只有以正确的进攻方式攻击对手，在攻击过程中发现对方的破绽抢先下手，进而穷追猛打，方可一举取胜。

三、灵活应变，避开锋芒

常言道：“君子避三端：武士之剑端，文士之笔端，辩士之舌端。”在辩论的时候，遇到于己不利的论题，如果不及时避开，一味纠缠不休，就会为“笔端”或“舌端”所害。

辩论方法不但要有攻，而且也要有防。有攻有防，攻防结合，才能克敌制胜。只攻不防，看似骁勇，实则并非善战；疏于防守，弄得遍体鳞伤，又怎能养精蓄锐，战胜论敌呢？

避开论敌锋芒的要则，就是要善于及时避开论敌“笔端”、“舌端”的锐利锋芒，必要时不惜“丢卒保车”，甚至“丢车保帅”，寻觅新的战机，化险为夷，东山再起，变被动为主动。

律师在为一个人实施正当防卫的被告辩护的时候，如果一味与控方律师争辩原告的伤是重是轻，后果是严重还是轻微，只能是被动受责。只要及时撇开这一话题，转入被告为何要实施正当防卫，以及他若不防卫又会招致何种后果这一关键论题，并予以充分的论证和有利的辩护，就能取得辩论的主动权，维护被告的合法利益。

灵活应变的范围很广，在辩论中常常会发生预料不到的问题，由于双方都不肯让步，使辩论陷入僵局。对于这类问题的解决办法，一是把可能引起争议的问题往后放，待其他问题双方统一后，再来讨论。这样做的好处有两个，一是确保辩论的顺利进行。二是先易后难，经过几个回合的洽谈，对剩下的问题，双方都能抱着通情达理的态度，尽快使问题达成协议，以避免在少数问题上耗费精力，过分纠缠。

具体怎样避其锋芒，灵活应变，有以下几法：

（一）借力打力

武侠小说中有一招数，叫“借力打力”，是说内力深厚的人，可以借对方攻击之力反击对方。这种方法也可以运用到论辩中来，例如，在关于《知难行易》的辩论中，有这么一个回合：

正方：对啊！那些人正是因为上了刑场死到临头才知道法律的威力、法律的尊严，可谓“知难”哪，对方辩友！（热烈掌声）

当对方以“知法容易守法难”的实例论证知易行难时，正方马上转而化之从“知法不易”的角度强化己方观点，给对方以有力的回击，扭转了被动局势。

这里，正方之所以能借反方的例证反治其身，是因为他有一系列并没有表现在口头上的、重新解释字词的理论作为坚强的后盾：辩题中的“知”，不仅仅是“知道”的“知”，更应该是建立在人类理性基础上的“知”；守法并不难，作为一个行为过程，杀人也不难，但是要懂得保持人的理性，克制内心滋生出恶毒的杀人欲望，却是很难。这样，正方宽广、高位定义的“知难”和“行易”借反方狭隘、低位定义的“知易”和“行难”的攻击之力，有效地回击了反方，使反方构建在“知”和“行”浅表层面上的立论框架崩溃了。

（二）移花接木

剔除对方论据中存在缺陷的部分，换上于己方有利的观点或材料，往往可以收到“四两拨千斤”的奇效。这里把这一技法喻名为“移花接木”。例如在《知难行易》的辩论中曾出现过如下一幕：

反方：古人说“蜀道难，难于上青天”，是说蜀道难走，“走”就是“行”嘛！要是行不难，孙行者为什么不叫孙知者？

正方：孙大圣的叫名是叫孙行者，可对方辩友知不知道，他的法名叫孙悟空，“悟”是不是“知”？

这是一个非常漂亮的“移花接木”的辩例。反方的例证看似有板有

眼，实际上有些牵强附会：以“孙行者为什么不叫孙知者”为驳难，虽然是一种近乎强词夺理的主动，但毕竟在气势上占了上风。正方敏锐地发现了对方论据的片面性，果断地从“孙悟空”这一面着手，以“悟”就是“知”反诘对方，使对方提出关于“孙大圣”的引证成为抱薪救火——惹火烧身。

移花接木的技法在辩论理论中属于强攻，它要求辩手勇于接招，勇于反击，因而它也是一种难度较大、对抗性很高、说服力极强的辩论技巧。场上雄辩滔滔，风云变幻，不是随时都有“孙行者”、“孙悟空”这样现成的材料可供使用的，更多的“移花接木”，需要辩手对对方当时的观点和己方立场进行精当的归纳或演绎。比如，在关于《治贫比治愚更重要》的辩论中，正方有这样一段陈述：

“对方辩友以迫切性来衡量重要性，那我倒要告诉你，我现在肚子饿得很，十万火急地需要食物来充饥，但我还是要辩下去，因为我意识到辩论比充饥更重要。”话音一落，掌声四起。这时反方从容辩道：“对方辩友，我认为‘有饭不吃’和‘无饭可吃’是两码事……”反方的答辩激起了更热烈的掌声。正方以“有饭不吃”论证贫困不足惧和治愚的相对重要性，反方立即从己方观点中归纳出“无饭可吃”的旨要，鲜明地比较出了两者本质上的天差地别，有效地扼制了对方偷换概念的倾向。

（三）顺水推舟

表面上认同对方观点，顺应对方的逻辑进行推导，并在推导中根据己方需要，设置某些符合情理的障碍，使对方观点在所增设的条件下不能成立，或得出与对方观点截然相反的结论。例如，在《愚公应该移山还是应该搬家》的辩论中：

反方：我们要请教对方辩友，愚公搬家解决了困难，保护了资源，节省了人力、财力，这究竟有什么不应该？

正方：愚公搬家不失为一种解决问题的好办法，可愚公所处的地方

连门都难出去，家又怎么搬……可见，搬家姑且可以考虑，也得在移完山之后再搬呀！

神话故事都是夸大其事以显其理的，其精要不在本身而在寓意，因而正方绝对不能让反方迂旋于就事论事之上，否则，反方符合现代价值取向的“方法论”必占上手。从上面的辩词来看，反方的就事论事，理据充分，根基扎实，正方先顺势肯定“搬家不失为一种解决问题的好办法”，继而根据“愚公所处的地方连门都难出去”这一条件，自然而然地导出“家怎么搬”的诘问，最后水到渠成，得出“先移山，后搬家”的结论。

（四）正本清源

所谓正本清源，本文取其比喻义而言，就是指出对方论据与论题的关联不紧或者背道而驰，从根本上矫正对方论据的立足点，把它拉入己方“势力范围”，使其恰好为己方观点服务。较之正向推理的“顺水推舟”法，这种技法恰是反其思路而行之。例如，在《跳槽是否有利于人才发挥作用》的辩论中，有这样一节辩词：

正方：张勇，全国乒乓球锦标赛冠军就是从江苏跳槽到陕西，对方辩友还说他没有为陕西人民做出贡献，真叫人心寒啊！（掌声）

反方：请问到体工队可能是跳槽去的吗？这恰恰是我们这里提倡的合理流动啊！（掌声）对方辩友戴着跳槽眼镜看问题，当然天下乌鸦一般黑，所有的流动都是跳槽了。（掌声）

正方举张勇为例，他从江苏到陕西后，获得了更好地发展自己的空间，这是事实。反方马上指出对方具体例证引用失当：张勇到体工队，不可能通过“跳槽”这种不规范的人才流动方式去的，而恰恰是在“公平、平等、竞争、择优”的原则下“合理流动”去的，可信度高，说服力强，震撼力大，收到了较为明显的效果。

（五）釜底抽薪

刁钻的选择性提问，是许多辩手惯用的进攻招式之一。通常，这种