前摇摇言

当有人或善意或恶意的向你发难，将你置于窘境时；当你面对领导的非难不知如何应对时；当你面对下属的狡辩不知如何还击时；当你面对商业伙伴的无理要求不知如何交手时；当你面对政治对手的刁难不知如何应对时；当他人有求于你，而你又不愿满足其要求却不便断然拒绝时；当别人提出一些办法，你不同意，又不便直接反驳时……你就体会到高超的辩论才能是多么的重要。身处困境，只有具备高超的辩论技能才能让自己立于不败之地。

如果你有高超的辩论技能，你一定能让胖女人认为自己性感，丑的认为自己有个性，可以把任性的好说成是富家千金的娇弱，家境贫寒的说成是稳健、踏实，当然也可以把智商低的男人说成大器晚成……高超的辩论技能将使你无往不利，无所不能。

辩论不仅需要辩论者妙语如珠，更需要其思维逻辑严谨，不仅如此，辩论还需要辩论者具有奇谋妙计。

广为流传的晏子使楚的故事充分说明高超的辩论技法能成就一个人。

晏子面对强大狡猾的敌人，凭借自己出色的辩论能力，灵活的挫败了楚王的数次挑衅，既维护了齐国的利益，又保卫了自己的尊严。晏子的出色正是因为他出色的辩才，而这正是晏子智慧的反应。

本书将告诉你如何掌握辩论的技巧，让自己一步步实现目标，让自己从此冷静、自信的与别人辩论，从而成就自己的事业。

辩论中辩论双方和听众都占有非常重要的位置。辩论者抱有怎样的心理去辩论，应该怎样拉近和对手的距离，以及怎样争取听众都是非常重要的内容。

辩论的准备工作是整个辩论过程的重要环节。对辩题进行分析，制定细致的辩论谋略，撰写辩论稿，掌握正确运用态势语言的知识都是辩论准备阶段非常重要的工作。而且掌握一定的书面辩论艺术对辩论的整个过程也非常重要。

精彩的辩论都是多种辩论技法的综合运用的结果。优秀的辩论者都具备自己的辩论风格，都能很好的调整自己的心理状况，综合运用辩论中的进攻、防守战术、临场应变术和诡辩术等各种技巧来表达自己的观点。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

辩论中语言表达技法的灵活运用是辩论致胜非常重要的因素，它包括语言表达技巧在辩论中的应用，辩论中情感和幽默的表达技巧等内容。这些都是非常实用的方法性的材料，能很好的提高辩论者的辩论技能成为辩论高手。

辩论中逻辑技巧的运用能帮助辩手顺利战胜对方。辩论需要我们用逻辑思维的方法来组织演讲稿，辩论中逻辑技巧的运用是掌握辩论技能的重要方面。

本书具有相当的实用、指导价值。通过对本书的阅读，相信你会了解相关的辩论知识，掌握相关的辩论技能。

编著者

[illegible]年 [illegible]月

目摇摇录

前摇言



第一篇摇辩论准备阶段

园一摇确立辩论论点 辕圆

——只有具备创见性、科学性、鲜明性和针对性才能保证辩论的胜利。

论点新颖,有独到见解 辕圆

使论点尽量科学 辕猿

有针对性的论点更鲜明 辕猿

针对性是为了让观点切中要害 辕源

园二摇对辩论论点明确表述 辕缘

——好论点的表述就要满足优选的角度,明确定义,适当地概括并且能合乎事理。

表述观点,要优选角度 辕缘

给概念下定义,是表达观点常用方法 辕远

概括论点要适当 辕苑

合乎事理才能反映客观 辕愿

表述观点不能产生歧义 辕愿

表述论点时谨防矛盾 辕怨



园三摇收集充分的材料 辕员园

——能对辩题内容作全面、深入了解的资料,以及能够增强辩题说服力的证据,均应广泛搜集。

事实胜于雄辩,多选择事实材料 辕员园

理论性材料是成功的重要保证 辕员园

园四摇对辩论材料精心加工 辕员源

——理论材料可以使论证严密和深厚,而事实材料可以使论证更充实和生动。

对材料分析研究,有选择的分类 辕员源

提炼材料中的精华 辕员缘

制作论据卡片 辕员远

园五摇严谨表述辩论内容 辕员苑

——为了让语言最大化地发挥作用,就要特别强调它的严谨。

表述谋略技巧严谨 辕员苑

表述内容要严谨 辕员愿

园六摇正确使用目光语 辕员怨

——作为一种无声语言,体语可以丰富传情达意的生动性和真实性。

园7郾注重表情语的使用 辑员

——表情是人心灵的荧屏，它把辩论双方复杂变化的内心活动如实地反映出来。

园8郾正确使用手势语 辑员

——手势运用构成论辩者丰富多彩的主体形象，使表达富有感染力量。

园9郾重视身姿语 辑猿

——坐姿、站姿和走动的姿势是人们言说的重要组成部分，可以表达言辞所不能表达的东西。

站姿、坐姿、行姿 辑猿

不同表达环境下身姿语的使用 辑远

不同姿态的含义 辑远

员园郾着装、打扮要得体 辑愿

——要根据自己的身体形态、年龄职业及表达主题，做到得体、大方、匀称、和谐。

服装配色的方法 辑愿

得体的打扮 辑愿

选择合适的服装 辑愿

员员郾用事实证明道理 辑园

——事实胜于雄辩。可以举事实论证己方的论点，也可举事实反驳对立方的论点。

选择当场的事实 辑园

摆出事实，直言反驳 辑员

举事证理要直中要害 辑园

员圆郾引用名言说道理 辑猿

——名言、名句、典故、哲言等，蕴蓄着丰富的思想内涵，有着以一当十的效力。

员猿郾从对方论据入手 辑苑

——我们反驳对立方的论点时，能够证明其论据的虚假和错误，其论点自然倒台。

从论据批驳的意义 辑苑

批驳论据的方法 辑愿

员源郾揭示论点论据的关系 辑园

——直接揭示出其论据与论点之间缺乏必然联系，使其论证过程不合逻辑，论敌论点就不攻自破了。

论据不足 辑园

论据与论点无关 辑员

以人为据 辑员

员缘郾攻击对方的矛盾 辑园

——对对方自相矛盾的地方揭露，以子之矛攻子之盾，可以置“敌”于困境。

矛盾的一般表现形式 辑园

攻击对方矛盾的多种方法 辑猿

员远郾使用引申归谬法 辑远

——寻找对方的荒谬点，放大其错误，使其结果更加荒谬，这种方法很具杀伤力。

引申归谬法的意义 辑远

引申的方法 辑愿

第一篇 摇辩论进攻战术的基础

欲擒故纵 …… 园

——抓住对立方错误时，不直接批驳，故意鼓励、赞扬对方继续发挥错误的论点，直至其丧失警惕，使那错误论点暴露出明显的荒谬，再穷追猛打，一举歼灭。

刚柔并用 …… 猿

——表面上和颜悦色，柔情似水，内含却刚昂激越，热血沸腾；表面的态度强硬，貌似威严包蕴着委婉说理，善意规劝。

刚柔并济能强化对敌攻势 …… 猿

学会以弱示人 …… 源

假装糊涂 …… 远

——假装糊涂可以置对方于被动。既生动幽默，又雄辩有力。

常见的装糊涂的方法 …… 远

用装糊涂来争取主动 …… 愿

委婉的表达意思 …… 园

——有时温文尔雅、委婉含蓄也能起到以情动人、以柔克刚的作用。

第二篇 摇辩论进攻战术的运用

先发制人，争取主动 …… 源

——选择最佳时间、最佳气氛，针对论敌的弱点或要害发起猛烈进攻，以取得最佳论辩效果。

争取主动权是取胜的手段 …… 源

找好时机，主动出击 …… 缘

面对反驳，先发制人 …… 苑

战略进攻，因人而异 …… 愿

——根据不同的对象，采取不同的辩说方式，因人施辩。

辩论中要善于察言观色 …… 愿

换位思考，帮对方说话 …… 怨

替对方着想是说服对方的捷径 …… 园

因人施辩的妙用 …… 员

因人施辩的几种方式 …… 员

反守为攻，奋起反击 …… 猿

——抓住论敌的主要矛盾，反守为攻，变劣势为优势，变被动为主动。

用言语澄清来反攻对方 …… 猿

借助动作实现反守为攻 …… 源

注意守和攻的关系 …… 远

正面进攻，直截了当 …… 苑

——辩论中以其人之道还治其人之身，适合用在对方净讲歪理、不讲道理等情况下。

忠言顺耳，投其所好 …… 怨

——批评可以以表扬、称赞的方式出现，做到“忠言”不“逆耳”，“良药”不“苦口”。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

圆通即蛇打七寸，进攻有力 辩圆

——打蛇要打七寸，抓住了对手的要害和弱点，就要一攻到底。使其寸步难行。

圆源即巧借东风，善借外力 辩源

——借别人的柴禾烧自己的火，让对方替自己说话。

借别人的口表达自己的意思 辩源

借用他物讲明道理 辩缘

借用外力，临场发挥 辩远

圆愿即巧布陷阱，请君入瓮 辩愿

——设置一个圈套让对手钻，设置一个陷阱让对手跳，最后置论敌于死地。

巧妙设立选择项 辩愿

使用语言来设圈套 辩园

请君入瓮，争得主动权 辩圆

圆缘即刚言硬语，掷地有声 辩缘

——针对对方的利害关系，以非凡的气度和声势，震动、威逼和慑服对方。

刚言的威力 辩缘

使用刚言硬语时要自信 辩源

使用刚言硬语的技巧 辩远

猿远即反布疑云，出奇制胜 辩愿

——反问对方，反布疑云。简洁明快，内涵深刻，坚定有力，可以震慑论敌。

反布疑云的应用 辩愿

打破思维束缚，出奇制胜 辩愿

猿苑即迂回出击，出其不意 辩员

——迂回出击，针对论敌的思想、品行、身份、历史等方面进行进攻。

猿园即明确利害，善意威胁 辩缘

——把利害讲清楚，让对方来权衡之间的关系，以放弃原来的主张，达到观点的统一。

猿圆即软中带硬，以柔克刚 辩缘

——软中有硬，硬透过软的方式表现，婉言中预示敬戒，柔弱中显示刚强。

猿猿即巧设条件，迂回攻击 辩愿

——避开分歧，先提出对方认可的问题，引诱对方尽量说“是”，然后再进一步使之接受原先不大可能接受的意见。

迂回攻击能解决难题 辩愿

用复杂问句巧设条件 辩园

猿源即含沙射影，寓意于外 辩员

——有的时候我们对某件事情的看法不便明说，只能采用意寓言外的方式。

猿缘即给对手留有余地 辩缘

——怀揣一块遮羞布，在适当的时候掏出来，使对方免丢面子，使自己免丢面子。

给自己一个台阶 辩缘

自圆其说，就坡下驴 辩源

权当帷幕，帮人逃跑 辩远

做好调停的角色 辩苑





第三篇摇辩论中的防守战术

猿圆 金蝉脱壳，避开锋芒 猿圆

——自己处于不利时，不能硬战，要避敌锋芒，巧妙转移，积蓄力量，组织反攻。

猿猿 发挥优势，有力防守 猿猿

——进攻之中有防守，而防守之中也有进攻，防守只是针对进攻而言的。

猿源 装装糊涂，伺机反扑 猿源

——有愚而无智，不成其为大智若愚；表面似愚而实质为智，才能制服对手。

源园 以实制虚，以虚制虚 猿远

——根据具体情况的不同，临时虚构出相应的“虚”与之对抗。

源员 巧说“不”字，适时拒绝 猿苑

——让对方明白，你的拒绝是出于不得已的，并且感到很抱歉、很遗憾。

源圆 似是而非，闪烁其词 猿愿

——既要给予回答，又不能答非所问；既要回答明确，又要答而不中。

源猿 反守为攻，后发制人 猿怨

——使用反守为攻，必须紧紧抓住机会，抓住对方的矛盾，捕捉对方的弱点。

源源 装聋作哑，沉默是金 猿愿

——在使用这一方法时，要注意场合和现场的情况。为自己谋取最的利益。

源缘 寻找借口，达到目的 猿怨

——在必要的时候，如果你能借助巧妙的借口，就能促使交谈获得良好的结局。



第四篇摇辩论中的临场应变术

源远 见风使舵，随机应变 源圆

——应变是在事态发生突变的危急时刻，采用恰当的措施，摆脱不利的局面。

论辩离不开随机应变 源圆

随机应变，抢得先机 源缘

逆境下也要随机应变 源苑

源愿 塑造环境，借景抒情 源愿

——论辩情境是人着意选择和设计的论辩场合，它渗透着选择和设计者的意图，直接或间接地作用于人的论辩活动。

塑造辩论语境，事半功倍 源愿

改变语境，营造氛围 辩论技巧 111
选择情境要注意的问题 辩论技巧 112

源远流长——就地取证，借题发挥 辩论技巧 113
——借对方在论辩中提出的问题、理论或观点，论证自己的观点和主张。
就地取证 辩论技巧 113
借题发挥 辩论技巧 114
引用对方的事例批驳对方 辩论技巧 115
逆境中的借题发挥 辩论技巧 116

源远流长——以毒攻毒，针锋相对 辩论技巧 117
——如果对方是恶意攻击，辩论者就要借用对方的技法，针锋相对，反唇相讥。
针锋相对语言的特点 辩论技巧 117
针锋相对在论辩中的重要作用 辩论技巧 118
针锋相对的运用幽默 辩论技巧 119
针锋相对常见的手法 辩论技巧 120
针锋相对的注意事项 辩论技巧 121

缘远流长——适当时刻，妥协让步 辩论技巧 122
——必要的妥协是论辩双方形成合作或者更加合作的唯一途径。
适时妥协是必需的 辩论技巧 122
妥协要选择好时机 辩论技巧 123

缘远流长——有勇有谋，智勇双全 辩论技巧 124
——有勇气才能信心百倍，不畏强敌，所向披靡；有智慧才可左右逢源，滔滔不绝，百战不殆。
辩论需要勇气 辩论技巧 124
辩论需要智慧 辩论技巧 125

缘远流长——急中生智，化解难题 辩论技巧 126
——在客观条件发生变化的情况下，能迅速地做出恰当得体、有理有节的反应。
面对难题要急中生智 辩论技巧 126
出奇制胜，屡出奇招 辩论技巧 127

缘远流长——顺水推舟，巧妙制敌 辩论技巧 128
——借人之口，为己所用，不作正面抗衡，而是在认同中出其不意，顺势出击。
顺势出击 辩论技巧 128
顺水推舟，避其锋芒 辩论技巧 129

缘远流长——反唇相讥，推入困境 辩论技巧 130
——为反击对方的无礼和傲慢，引用对方表达的言语句式，按相同格式反击。

缘远流长——将错就错，攻击对手 辩论技巧 131
——针对诡辩自身存在着语言模糊、内容矛盾、逻辑错误等方面的局限性，将错就错法可以很快地打开突破口。
将错就错化解危机 辩论技巧 131
将错就错的具体方法 辩论技巧 132
佯装中计，突然反击 辩论技巧 133

缘远流长——顺水推舟，顺其自然 辩论技巧 134
——在言语上认同对方观点，或顺推、或反推、或无中生有，接对方的话茬说下去。
抓漏纠错 辩论技巧 134
辩论中因果关系的运用 辩论技巧 135



缘题即答非所问，避开锋芒 …… 猿愿源
——对手的某些问题，我们难以回答，就有必要采用一些巧妙的方法来闪避。
答非所问的重要作用 …… 猿愿源
答非所问的技巧 …… 猿愿愿
避实就虚，回答难题 …… 猿愿苑
闪避问答的具体方法 …… 猿愿怨
缘题即以谬制谬，歪问歪答 …… 猿怨员
——以谬制谬，歪问歪答可以很快揭露对方的荒谬，抓住对方论据的漏洞。
以谬制谬 …… 猿怨员
歪问歪答 …… 猿怨圆



第五篇摇辩论语言表达技巧的运用

缘题即美化语言，不用废话 …… 猿怨愿
——能言善辩重要的一点就是要剔除口语中的杂质，达到美化语言的目的。
美化语言的方法 …… 猿怨愿
剔出语言中的废话 …… 猿怨怨
远园即改变次序，形成新意 …… 源园园
——改变语句次序，就能形成新的句意。
巧拆文字，变换语序 …… 源园园
改变词序，换词替代 …… 源园源
使用多变的句式 …… 源园缘
远员即巧用谐音，妙趣横生 …… 源园苑
——利用音同或音近的条件，去表达某种含蓄的意义，使表达更含蓄、曲折。
用谐音表达含蓄的意思 …… 源园苑
用谐音应付难题 …… 源园愿
以牙还牙，用谐音对付对手 …… 源园怨
利用谐音表达因果关系 …… 源园怨
远圆即别解语义，新奇独特 …… 源员园
——有意违反常识、常规、常理，利用语音、词汇、语法，临时赋予一个词语或句子原来不曾有的新义，以增强表达效果。
别解语义的重要作用 …… 源员园
改变词语使用环境 …… 源员源
词语巧解，妙言释义 …… 源员愿
一字多义一语双关 …… 源员怨
远猿即变换词语，摆脱困境 …… 源圆园
——根据现场情况适当地变换词语、改变语序，可摆脱困境。
巧换词语，把握主动 …… 源圆园
用不同的表达方式表述观点 …… 源圆员
远源即通俗表达，易于理解 …… 源圆缘
——运用俗语可以调节气氛，增强语言的感染力，以讲清道理、有力反驳对方。
名词术语影响人们的理解 …… 源圆缘
使用俗语能加深人们的理解 …… 源圆愿

第 91 招 借用歧义，制造讽刺

——有时候同样一句话，可以表达另一种含义。

利用歧义，攻击对方

歧义经常在诡辩中用到

利用歧义讥讽别人

第 92 招 善用比喻，通俗具体

——生动形象的比喻，能化抽象为具体，化生僻为通俗，化深奥为浅显，准确讲解知识，形象表达感情。

比喻论证的重要作用

明喻、暗喻、借喻

第 93 招 排比组句，表达流畅

——排比在辩论中的运用能增强辩论的气势，能更好地烘托现场的气氛。

用排比来增强语势

用排比来表达强烈的感情

第 94 招 正反比照，反差强烈

——对比能凸现事物的特征和本质，产生强烈反差，制造鲜明形象。

正反对比运用的作用

正反对比方法的运用

第 95 招 正话反说，规劝引导

——表面是肯定，实际是否定，形褒实贬，形成大起大落的变化，透示诙谐之感。

用反话表达本义

在辩论中用反话说服对方

使用反话要掌握分寸

第 96 招 一语双关，话外有话

——利用词语的多义性或谐音，有意使语句具有双重意义。

一语双关

谐音双关

语义双关

对象双关

第 97 招 巧用问句，牵牛鼻子

——论辩中问得好，问得妙，可以牵住对方的牛鼻子，使其处于被动。

提问的方式

适时发问，取得主动

牵连发问，控制局面

提问要巧妙

第 98 招 反问相逼，处处诘难

——反问相逼，并且形成连环的发问，能产生处处诘难的效果，有力地驳倒对方。

反问的几种形式

反问驳诘

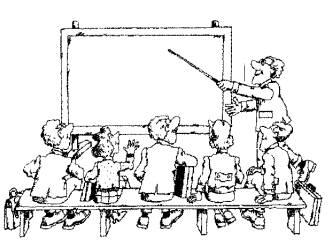
使用诘难法的两种形式

第 99 招 复杂问句，辨别真伪

——问句有很多种，有的复杂问句能不知不觉把你引入圈套。

设问引诱

暗含假设的复式问句



第1章 妙用对联，精妙绝伦 …… 1
——对联短小精悍，节奏鲜明，格律要求严格，具有较强的艺术特色。
双关式对联 …… 2
谐音式对联 …… 6
仿拟式对联 …… 8
反方式对联 …… 10

第2章 寓理于事，增强气势 …… 12
——借用寓言或者故事来阐明自己要讲的道理，更易让人们接受。
借用寓言说理 …… 13
借用故事说理 …… 16

第3章 含蓄委婉，模糊表达 …… 20
——把不便明讲的话，隐藏在别的话中，它能够启迪对立方由此得出结论，更具说服力。
委婉含蓄的作用 …… 21
劝说中也要注意使用模糊表达 …… 22
模糊地表达自己的看法 …… 24
模棱两可，模糊作答 …… 26

第4章 旁敲侧击，探听意见 …… 28
——需要批评或提醒他人而又不便直接提出时，旁敲侧击，可有效地探听到对方的意见。
旁敲侧击的应用 …… 29
旁敲侧击批驳对手 …… 30
旁敲侧击的几种方式 …… 32

第5章 巧用激将，激发情感 …… 34
——激起对方的情感欲望，产生一种强烈的行为冲动，是一种很好的“心理攻势”。
激将法的运用 …… 35
激将法在实际运用中的技巧 …… 36

第6章 适时沉默，胜过激辩 …… 38
——沉默能帮助我们从愤怒中平息，也能帮助自己表达自己的观点和看法。
沉默的作用 …… 39
沉默要选择好时机 …… 40

第7章 假话应敌，讲究方法 …… 42
——用假话来表明立场，或者去试探对方，达到自己的论辩目的。
假话的作用 …… 43
假话和真话 …… 45

第8章 语说半句，话留三分 …… 46
——话不一定要说全，半句话也许就能很好地表达你的意见和想法。
断句换型顿增新意 …… 47
语留半句，话说三分 …… 48

第9章 用心倾听，寻找线索 …… 50
——论辩高手善于默默聆听，并在心中暗自分析，以获得自己制胜的最佳先机。
倾听的重要作用 …… 51
倾听的内容 …… 52



需要全本请访问 www.ertongbook.com



第六篇摇情感表达的基本技巧

愿意即付出真诚，收获真诚 摇摇远

——说服对手认同你的观点，靠的是以诚服人、以情服人、以理服人、以德服人。

真诚表达自己的感情 摇摇远

诚实是真诚的第一要求 摇摇苑

愿意即以情动人，以情感人 摇摇怨

——带着饱满的感情辩论，辩论者因此更能打动人们。

在辩论中注入个人情感 摇摇怨

声情并茂，懂得表达自己 摇摇园

愿意即有效沟通，缩短距离 摇摇园

——针对不同的人选择不同的方式，根据对方的性格选择沟通的方法。

选择最恰当的方式和对方沟通 摇摇园

与人沟通的方法要符合对方的性格 摇摇猿



第七篇摇辩论中的逻辑技巧

愿意即首尾同一，前后完整 摇摇远

——只有首尾统一，前后完整，才有完整的说服力。

愿意即有因有果，寻找联系 摇摇愿

——通过找出某一现象的原因，以因果联系为根据得出结论的辩论方法。

寻找事物之间的联系 摇摇愿

演绎推理，揭穿对手 摇摇园

顺水推舟，乘势反击 摇摇员

愿意即识破矛盾，赢得辩论 摇摇猿

——找到对方的漏洞，识破对方的矛盾，是我们赢得辩论的有效方法。

识破矛盾攻击对方 摇摇猿

逻辑中矛盾的几种表现形式 摇摇源

揭露对方的矛盾 摇摇缘

愿意即小中见大，触类旁通 摇摇苑

——从对方的小谬误入手批驳，然后在由小及大，批驳对手的整个论点。

小中见大 摇摇苑

以小放大，归谬反驳 摇摇愿

选择有代表性的小事 摇摇愿

怨园鄙布设两难，进退不能 辕园

——两难法是一种奇特的雄辩绝招，运用两难法，常令对手进退不能，寸步难行。

二难推理的应用 辕园

二难推理的形式 辕猿

设置两难左右夹击 辕缘

针对两难的反击战术 辕远

怨员鄙指桑骂槐，曲径通幽 辕苑

——指桑骂槐不仅仅被用在对别人的辱骂上，它还可用在很难表述的观点上。

指桑骂槐的作用 辕苑

指桑骂槐几种方法的运用 辕怨

怨圆鄙层层递进，步步展开 辕员

——层层递进，形如剥笋，由表及里，由浅入深，可步步进逼，最终破的。

层层递进，攻击对手 辕员

层层递进往往更能被人们接受 辕猿

层层递进增强语言的力量 辕缘

怨猿鄙捕捉破绽，穷追猛打 辕远

——抓住对手的破绽，给予致命的攻击，比单纯的攻击对方的论点要有力的多。

寻找缺口，反驳对手 辕远

抓住逻辑错误，穷追猛打 辕苑

怨源鄙巧设前提，隐含判断 辕怨

——一些巧妙的提问本身就蕴含着一定的答案。

巧设条件，取得胜利 辕怨

找准关系，逻辑推理 辕园

怨缘鄙诱导对方，肯定自己 辕员

——因势利导才能水到渠成。诱导对方否定自己，才是对自己的肯定。

怨远鄙反驳论据，直接有力 辕猿

——实践是检验真理的唯一标准，也是检验论题是否真伪的标准。

怨苑鄙迂回进攻，破除障碍 辕缘

——为了达到自己的目的采用迂回进攻的方法来破除障碍是一种非常有效的方法。

明知故问，迂回进攻 辕缘

绕远路而求近路 辕远

迂回进攻的几种方法 辕苑

绕开对方的避讳点 辕园

怨怨鄙简单归纳，全面论证 辕员

——大多数公理都是暗含的，都是涵蕴在具体的道理之中的。

怨愿鄙其人之道，制其自身 辕猿

——以其人之道还治其人之身，达到害人者害己的目的。

其人之道，还制其身 辕猿

模仿对方的话语结构批驳对方 辕源



第一篇

辩论准备阶段

摇摇园确立辩论论点
园对辩论论点明确表述
园收集充分的材料
园对辩论材料精心加工
园严谨表述辩论内容
园正确使用目光语
园注重表情语的使用
园正确使用手势语
园重视身姿语
园着装、打扮要得体
员用事实证明道理
园引用名言说道理
员从对方论据入手
员揭示论点论据的关系
员攻击对方的矛盾
员使用引申归谬法
员欲擒故纵
员刚柔并用
员假装糊涂
园委婉的表达意思



1

确立辩论论点

辩论论点的确立是辩论的基本工作，只有具备创见性、科学性、鲜明性和针对性的论点才能保证辩论的胜利。



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的真理，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。



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。



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：

（员 清楚明确，不含糊其辞，不产生歧义；

（圆 论点中的概念、判断应始终保持同一；

（猿 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。如果是辩论，对方肯定不知其所云，怎么展开“ 辩论 ”呢？因此，论点的鲜明性是展开辩论的必不可少的条件之一。



针对性是为了让观点切中要害

辩论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。辩论是针对一定的辩题展开的，辩题总有一定的复杂性，不然，就不必辩论了。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，促使辩论更深入地层开。

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。

摇源 需要全本请访问 www.ertongbook.com