

清华论赛

内容提要：

每个人都直接或间接地爱听一些赞美的语言，如果一开始便针锋相对地指责对方的弱处，绝不会有好的结果，此术适用于辩论场合，也有其类似的合理性，这便是先承接后转移，抚中藏刺之道。

目 录

第一章 清华辩论应变之术

一 先承后转抚中藏刺	2
二 幽人一默能补十过	3
三 反戈一击变守为攻	5
四 攻其一点不及其余	7
五 仿拟对手如法炮制	11
六 引蛇出洞欲擒故纵	13
七 避敌锋芒妙转语机	14
八 借敌之误顺水覆舟	16
九 借力打力借题发挥	17

第二章 清华实用谈判技巧

一 迂回入题	20
二 金蝉脱壳之计	21
三 草船借箭之计	21
四 狮子大张口	22
五 察颜观色	23
六 欲擒故纵之计	25
七 缓兵之计	26
八 走为上策	27
九 声东击西之计	27
十 激将之法	27
十一 吹毛求疵	28
十二 攻击要塞	30
十三 "白脸" "黑脸"	30
十四 投石问路之妙招	31
十五 知己知彼,百战不殆	33
十六 "推——推——拉"术	34
十七 期限效果	36
十八 调整议题	38
十九 杠杆作用	39
二十 反败为胜	41

二十二 态度简明	44
----------------	----

第三章 清华法庭辩论

一 法庭辩论的要诀	48
二 法庭论辩的基础:实话实说	49
三 法庭论辩中的应变技巧	50
四 说服高于一切	54

第四章 清华辩论忌用

一 争论中应忌讳的方面	59
二 忌论辩中的记叙性演讲	61
三 忌在辩论中的进行人身攻击	62
四 辩论专业技术方面的忌讳	63
五 商务论辩中的语言忌讳	71
六 关于雄辩和诡辩的引思	73

第五章 清华辩论五类

一 雄辩迎战雄辩	77
二 事实迎战诡辩	78
三 雄辩迎战诡辩	80
四 诡辩迎战诡辩	81
五 诡辩迎战雄辩	82

第一章 清华辩论应变之术

每个人都直接或间接地爱听一些赞美的语言,如果一开始便针锋相对地指责对方的弱处,绝不会有好的结果,此术适用于辩论场合,也有其类似的合理性,这便是先承接后转移,抚中藏刺之道。本章能领略清华众多应变术,以指导我们的实践辩论。

本章向朋友介绍清华辩论应变之术，才领略清华应变之术之智的同时，更多地以指导我们的实践。

一 先承后转抚中藏刺

谁都渴望被赞美，无论他是一个堂堂的公司总裁，还是一个队伍默默无闻的弱者，假如开口便指出它的弱错之处，是很难令其心悦诚服地接受的。如果采用先肯定对方成绩，再指出成绩中的不足之处，料想谁也好受得多。将这种道理用在辩论场合，也有类似的合理性。为此，我们将此称作先承后转，抚中藏刺。

所谓先承后转，就是先把对方的话题承接下来，表示一定程度的赞同，以缓解对方的强硬态度，然后再进行转折，指出对方的谬误。

只要是以辩论为前提的对话，先承后转无论是上级对下级还是下级对上级都能适用。如果你是下级或晚辈，当你面对既顽固又保守的上级、长辈时，这种办法一定比什么都好用。合理使用先承后转法既尊重了对方，使对方心情有所平和，又能使对方愉快地接受你的意见。

在辩场，当双方观点碰撞形成难以调和的余地时，为避其锐利，采用假承对方的手段正是一种机智的表现。这种假承从兵法意义上说可理解为“缓兵之计”。亦即拖缓对方的火力，使对方自觉或不自觉间放松对你的攻击，当你认为时机成熟，形势出现利己的转机时，突转词锋，直指对手要害之处，必能得到奇效。至此，亢承后转用于辩论中时也可堪称抚中藏刺。

“转”字，是先承后转的关键。用其转，能变被动为主动，打对手一个措手不及。在转中见智，从转中取胜，这就是雄辩家们制敌的一种思辨手法。

举一个发生在中央电视台《实话实说》栏目里的辩例，请大家品一品：

主持人：周先生抽烟要躲到什么地方去抽呢？

周孝正：我从来不抽烟。

主持人：根本不抽烟？

周孝正：对，根本不抽烟。

主持人：您看刚才这三位谈了抽烟，饥饿的时候可以抽烟，经不住引诱就抽了烟。您看，我觉得您跟他们是同龄，为什么您就可以出“烟泥”而不染？

周孝正：我反潮流。

主持人：因为反潮流，所以不抽烟？

周孝正：对。周围的同学都抽烟了，我觉得我应该反潮流，我说，你们都抽，我就不抽。而且我看不起抽烟的人，都同化了，没有个性。

主持人：您意思是说抽烟就没有个性。

周孝正：对，抽烟没有个性。如果人家都不抽烟了，就他抽烟，我认为他有发明创造精神；人都抽烟了，他再抽烟，这就是一种人云亦云，没什么个性。而且明明知道坏，还要抽，这就让人不能容忍的了。

清华论赛

主持人：就是您为了保持个性所以就不抽烟？

周孝正：对，最开始就是这样。

主持人：嗯，喝酒吗？

周孝正：最开始也不喝酒。（笑声）

主持人：那么现在喝得还很厉害。

周孝正：现在喝，有的时候喝一点，但决不酗酒。

主持人：别人喝酒，我也喝酒，这对个性也是一种破坏啊。

上一段对话中的周孝正先生是一位著名的社会学学者，对抽烟的人看来有“刻骨铭心”的“仇恨”，所以言语间就流露了一些较极端的情绪。而主持人崔永元则抓住他说抽烟的人“没个性”一说进行先承后转，把他转到喝酒话题上，再来看“同化”与“个性”是否有逻辑上的联系。

可想而知，如果周先生真是“反潮流”的，他认为大家抽烟他才不抽是展示个性，那么，大家喝酒，他也应该不喝才是，可是他却又被崔永元的“先承”之下说自己“有时喝”，这就给崔永元“后转”提供了绝妙的战机，故一句“别人喝酒，我也喝酒，这对个性也是一种破坏”，将周先生回驳得哑口无言。

由此看来，用先承后转法与人辩论，只要把握了战机，是能收到极好的雄辩效果的。

在使用先承后转法时，清华辩论告诉你需注意如下要点：

1. 承是为了转。所以，在承中要时时把握好转的战机，在一定程度上以麻痹对方为佳，切不可承过了头，让人发现或警觉，那样你的承就难以反转了。

2. 在转的时候要注意突然性和简练性。切不可拖泥带水，以至给对方提供心理上的缓冲。要有一气呵成的气度，直至对方气馁为止。

二 幽人一默能补十过

辩论自然是一种逻辑思维。但作为一个出色的雄辩家，除了逻辑思维外，还应当掌握好用理性的语言逻辑进行演绎的办法。演绎语言逻辑的办法有很多。其中有一种就是合理利用幽默语言。

幽默辩论是一种极为有效的制胜术。辩论中的幽默，直接体现了辩者的知识水平、思想素质、语言表达能力等多方面的高下。辩论中多采用幽默来阐述或批驳对方观点，会产生极好的辩论效果。

清华辩论中的幽默战术通常分造势法和调侃法两种。

□造势法

幽默感该怎样恰到好处地运用呢？就像所有的表达一样，了解基本规则并不保证就能说出精彩的话，写出动人的文章。著名语言学家吕叔湘先生说过，好的表达，就是适合此时、此地、此景的话，换了别的话不行；适合此次条件的話，下次不一定行。

幽默也是如此，此时幽默，彼时会索然无味。貌似平淡的语言，用得适宜则妙不可

言。怎样运用幽默武器,即怎样幽默地表达人们的思想感情,根本没有统一模式;幽默语言能否可以通过语法、逻辑、修辞、语意表达等多种手段表现出来,能否像运用计算机一样编出程序来,现在条件还不具备。目前人们更多以幽默的表达原则作为指导,去随机运用。研究者认为:"利用人们熟知、因而在读听时思路必然循之发展的用语规则,既遵循而又时时有所偏离,可以说是幽默语言表达的一条总规律。"这样就能创造出"意料之外、情理之中"的效果。

生活中每个人对不同的幽默会有不同的反应。例如:嘲笑别人的错误,对方也能欣赏自己的可笑行为,结果令人分享笑;在生活中发掘幽默,犹如将幽默从特定的情境中扩展出来;嘲笑自己的愚昧、缺点,能增进幽默的感觉;用笑来应付生活中的烦恼,建立健康的生活观念等。这几种对幽默的反应,都是培养幽默感的标杆。

如果你是一个极具幽默感之人,别人也会乐于主动与你沟通。

一个辩手能不能运用幽默法充实辩词,给观众及对方留下的感觉大不一样。幽默一方面既可以鲜明地表达观点,又可使别人在舒畅的心情中接受辩者的观点;另一方面还可以营造辩论场上的气氛,获得优势。更重要的是,可以给对方产生心理上的压力,造成紧张,同时又可以鼓舞自己,使自己情绪高涨,越辩越有自信心,越战越有激情。"幽默炸弹"在赛场上的轰炸,往往会取得意想不到的造势效果。请欣赏如下辩例——

正方:对方辩友,今天讨论的不只是要女性就业,而是要使女性平等地就业。(掌声)

反方:要想使女性平等地就业,就必须要先解决女性的性别成本问题。

正方:生育基金社会化已经解决了这个问题,对方辩友是不是不知道呢?

反方:这恰恰是社会保障,而不是对方所说的就业保护啊!

正方:对方辩友为什么总是要指着自己的妈妈说"这不是我的妈妈,这是我的母亲"呢?

幽默辩论战术要与一定的场景结合起来,要适时地了解对方的心态反应和社会环境。社会环境包括历史、社会、文化、风土、时事等等各个方面,有时可取材于熟悉的事情,如地名、歌名、人名或掌故、材料等等。

93 国际大专辩论会中,复旦大学队(反方)在为论述《人性本恶》的己方观点时就有一段很幽默的辩词——我们多次问对方,善花里如何结出恶果,对方说要浇水、要施肥呀。那我不懂了,大家都承蒙这个阳光雨露的话,为何有那么多的罪行横行这个世界呢?难道这个水、那个肥还情有独钟吗?为何要跟恶的人做一个潇洒的"吻别"呢?

这段辩词多处运用了幽默的形象比喻,给人以快乐轻松感。比如取了香港歌星张学友的一首流行歌曲的歌名《吻别》,使双方的辩论以此开始打起"幽默"战,煞是让人回味无穷。我们再来欣赏接下来的台湾大学(正方)所做出的反应——

照对方辩友那样说的话,人性本恶,我们要教育干什么?否则"师傅领进门,修行在个人"这句话早就不成立了,应该是"师傅领进门,教鞭跟你一辈子"了。

不由分说,无论是正方还是反方,在此处都运用了幽默战术进一步为自己的观点造势,无论哪方造势的效果更胜一筹。有一点必须肯定,那就是他们将观众的情绪调动起来了,将评判团嘉宾逗乐了。于是,场上出现了两波长时间的掌声也就不足为怪了。

□调侃法

恰当的幽默而发人深思的事例比比皆是,很多思想巨匠的幽默趣事之所以能成为文化遗产的一部分,就是因为它的内涵深刻。

在中央电视台东方日寸空的《实话实说》节目中,主持人崔永元和一位观众之间就曾有了一段十分风趣的调侃幽默——

崔永元:(对一观众)你是怎么处理和她们(指保姆)的平等关系?

观众:平等就是说,对她们的人格首先要尊重。刚才我已经说了。

崔永元:就是你家里的事她是不是必须得完成?

观众:不见得。

崔永元:今天的事她可以推到明天,明天的事可以推到后天?

观众:也不见得。

崔永元:就是说你们可以不干的事儿,她也可以不干?

观众:也不是。(笑声)由于互相尊重的结果,她应该干的,我也可以干;我应该干的,她也可以帮我干。我们是互相帮助的,因此,这……(被打断)

崔永元:我还是不明白你说的这个平等,请你具体地说这个平等和别人家有什么不同?

观众:和别人家不同首先有一个前提,我认为我们之间是雇佣关系,但是是平等的。

崔永元:平等的雇佣关系,她跟你的工资平分吗?(笑声)

观众:那当然不能平分。我工资的一部分给她,是分了,是分了一部分工资给她,所以我们要共同去完成家庭的任务。

这段对话如果说是主持人在讽刺那位观众,那必是言过了。尽管话说得有些咄咄逼人,但整个是以调侃的语气出现,这样,非但不会让对方紧张,而且还制造了场上活跃的气氛。

综上所述,合理利用幽默进行辩论是雄辩家们必不可少的制敌手段之一。

但在运用此术时,还需注意如下要点:

1. 幽默是为论辩服务的,所以,在施以幽默时不能毫无目的,也不能哗众取宠,否则,则会适得其反。

2. 运用幽默辩论战术辩论时,要求雄辩者具备临场的机智和应变能力,能在适当的时候用幽默的语言打动别人的心;或把锋芒隐藏在幽默中,从而在笑声中给对手以沉重打击。

三 反戈一击变守为攻

清华辩手们常说:"辩论好似打仗要讲究攻防战术,亦即根据敌我力量的分析对比、权衡利弊,该进攻时进攻,该退守时退守,不能一味地按自己的某一种意愿盲目出击,否则,出击不到点子上就一发而不可收拾了。"

清华论赛

在辩论攻守战术中,反戈一击,变守为攻一计是常被雄辩家们借用的。

所谓反戈一击,变守为攻,就是指在辩论中有目的地先退让。或故意卖出破绽诱敌进攻。这种手法在程序上和先承后转虽有不谋而合之处,所不同的是:先承后转是以先赞成对方为先导的,而反戈一击则是以退让为先导的。退让就是"败"的表示。以"败"作诱饵,"败"就是为了反攻的前奏曲。用战争规律说,就是指只要有预谋有目的的,退守也就意味孕育着越有力的进攻。对辩论来说,有备而守是驳斥对手、确立己方观点立场的一种"非常"手段。

反守为攻的战略一旦得逞,你就会变劣势为优势,变被动为主动,变他控为控他。所以,巧妙运用反戈一击战术来指导辩论的思辨,是优秀的雄辩手必须具备的一种谋略。有了这种谋略的指导,无论你是在场上还是在场下,你都可以在危急的情况下找到退敌的信心。

辩论中,当自身力量不足时,为防止对手攻击己方要害之处,故意将火力引开,致使对方用重火力攻你(故意卖出的)的轻微之处,又使其在攻击时卖出真正的破绽,此时,就是你反戈一击,变守为攻的契机了。有道是四两可拨千斤,当对手悻悻暴露无遗时,何需你用重炮轰击,只要稍微一点(要点得准确),对手便一无是处啦!

伟大的革命先驱李大钊在反动派法庭上受审时,对反动派的法官何林丰的审讯就有一段很精彩的反戈一击的辩词,现摘录如下——

何林丰:李大钊你听着,你自小缺少教育,青少年时期就不老实。天生一副反骨,处处与政府作对。

李大钊:你这些说得有部分对。

何林丰:我怎么只有一部分对?我更多对的还在后呢!你踏上社会之后,一天也没有消停过反政府的演说……

李大钊:(打断)法官大人,你说的都是些虚夸不实的词儿。什么反骨啦,消停啦,这算什么犯罪事实?我要审问你们,可有根据?你,主审法官何丰林,曾伙同张作霖,一次就谋杀了376人,犯有十恶不赦的杀人罪……

何丰林:(气急败坏地)不准你胡说八道!你要知道,这是什么地方。在军法会审的法庭,哪有犯人反过来问法官的道理……

从李大钊反击审讯法官的事例中,我们不难发现一条规律,那就是反守为攻战术的转折点在于时机的把握。时机如白驹过隙,稍纵即逝。李大钊——经察觉对方的审讯词空洞无物,便认定这是利于己而不利於敌的条件,立即列数主审法官何丰林铁证如山的罪状,作为反攻的炮弹,改变原来被审地位,并对何林丰进行反审讯。正由于此,李大钊的这段辩词才会被人们传诵至今。

在敌强我弱的形势下,当单纯防守并不足以保存自己时,雄辩者能展示出雄辩风采的,正是在此类似的危急关头做出更大的退让,但此退让是要对方的进攻付出惨痛代价的。其奥妙之处就在于他的退让是一种假象,是一种陷阱。

运用变守为攻法进行辩论清华辩论认为需注意如下事项:

1. 要变被动为主动,就要制造能棒喝对手的威慑力。如果此两项缺一项,就仿佛那些气急败坏时总是用枕头砸丈夫的女人一样,只见其威不见其力。

2. 变守为攻的"守"有"退"的意味,反戈一击的"反"有转的意味。所以,在运用此法时切莫忘了时机的把握。

3. 此法通常用于己方被动情势下为转移敌方的攻击点而用,所以,当你已处于主动时,用此法就不是法,而是傻了。

四 攻其一点不及其余

辩论要受时间的限定,因此需要在较短时间将自己的观点阐明了、到位。要做到这一点,辩手在参辩之前首先就要准确地破解辩题的两面性,充分利用利己的一面制定己方的行辩主线;其次是要对对方的观点做出充分的估测,针对你所估测的对方观点,预备简而有效的反击词,能做到这一点,再强大的对手你也就不惧怕了。

为此,应推崇的一种辩论手法叫"攻其一点,不及其余"。概括起来说,就是看准出招,一击致命,用《水浒传》主题歌一演变,则为:该出口时就出口,风风火火退敌手。

俗话说打蛇要打七寸,这条道理用于辩论也行得通。众所周知,蛇的"七寸"如果受人所制,就不能再动弹。辩论能抓住对方的"七寸"(亦即要害),无疑是制服对手的绝妙方法。特别是当你的论点处于劣势的情况下,趁对手忘乎所以之际攻击对手要害之处,就如下围棋"打劫"得手一样奏效,使对手手忙脚乱,从而达到制胜的目的。这叫攻其一点,不及其余。

在辩论中常会出现这种情况:双方纠缠于一些细枝末节的问题互不相让,你来我往地争论不休,结果看似辩得很紧凑,很激烈,也很热闹,实际上双方都没找得要领,其辩意已离题万里,这无疑是辩论之一大忌。

辩论,辩论,既辩也论,如果没有要领,如果辩,如何论?而抓要领也就是要抓根本,抓根本就是要能击中对方的要害。所以,辩与论的最有效方法就是抓住对方立论中的要害问题,一攻到底,从一而终。要从理论上击败对手,从气势上压倒对手,从精神上拖垮对手,只要抓住了对手要命的弱点死死不放,直至对手气馁为止,你便可大功告成了。

攻其一点,不及其余的战术应该说是人类日常生活和生产斗争中不断总结人与人的利害关系的经典哲理。

辩论中思维、逻辑、语言的严密性和科学性,直接影响辩论的效果,如果露出要害,往往就会受制于人。比如:改革开放刚刚开始,一些固步自封的保守势力便大呼今不如昔,甚至有人对提高时间效率大不以为然。在争论中,一位自以为资深的老者和一位创业者发生了争执——

老者:"时间就是金钱"的提法是错误的,它充满了拜金主义色彩,是资产阶级口号,我们怎么还去提倡它?

创业者:那么,时间是什么才是不拜金的,才是无产阶级的呢?难道您兜里的金钱都不是用时间挣来的,而是坐享其成,或者您根本就没碰过金钱?

上列对话中老者观点的要害就在于把"金钱"、"拜金主义"、"资产阶级"三者之间划上了等号,认为一提金钱就意味着拜金主义,就反映剥削阶级的意识,似乎无产阶级一定

是“以穷为荣”、“以穷为乐”的，将金钱视作资产阶级世界观的核心，而“清贫”是无产阶级最高思想境界的标志，这种观点不但陈旧落后，甚至有糊涂政治之嫌。而创业者正是将此为要害紧紧抓住并攻击之，这样，老者便无地自容了。

辩论中的要害不是说想抓就能抓到的。我们曾讨论过引蛇出洞的战术，其实引蛇出洞战术的本身就具备了打蛇打七寸的战略意图，就此以外，要寻得对手要害之处，还可以采用避实就虚的战术。避其锋芒的同时，要极力地把对方引向你所乐意接触的话题上去。比如当对方提出一个自己无法回答的问题时，假如勉强去回答，很可能要造成画虎不成反类犬之类的笑话。在这种情况下，就要机智地避开对方的问题，另外找对手暴露出来要命的弱点进行“追打”。如果在自己没把握的前提下，对方一提问题，辩手就立即抢着回答，那不但抓不住对方要害，而且还要让对方抓去自己的要害了。

抓敌要害，攻其一点，必须具备料敌智辩的逻辑思辨能力，同时，在某些关键点或关节上还要作好和对手打争夺仗或智力仗的思想准备。毕竟，你所能想到的战术，对手也能想到。

即使在处于劣势的情况下，如果辩者能针对对方的基本立论攻击要害，就能反客为主，转败为胜，化危为安。

在辩论的观点争夺中，无论哪一方都随时有可能在不经意间露出破绽。但露破绽并不意味就败了，而破绽被人抓住不放了才可能致败。所以，作为辩手，发现对手破绽才是攻其一点的始发点。一旦对手而立论露出破绽，就得乘隙攻击之，甚至长驱直入，直捣对手龙门，给对手以难以回旋的沉重打击。在这种情况下，我们常见有打破沙锅问到底的情况。如93国际大专辩论会总决赛上，复旦大学（反方）就《人性本善》辩题和正方台湾大学之间的一段辩词如下——

蒋昌建：我方一辩已经解释了。我倒想请问对方辩友，在评选模范丈夫时，你能告诉我，这个模范丈夫本性是好的，就是经不起美色的诱惑吧！（笑声、掌声）

许金龙：对方辩友，他要有人勤加于灌溉，我想请问对方辩友，请您正面回答我，您喜不喜欢杀人放火？（笑声）

季翔：我当然不喜欢，因为我受过了教化。但我并不以我的人性本恶为耻辱。我想请问对方，你们的善花是如何结出恶果的？（掌声）

吴淑燕：我想先请问对方同学，您的教育能够使您一辈子不流露本性吗？如果您不小心流露本性，那我们大家可要遭殃了。

严嘉：所以我要不断地注意修身自己呀！曾子为什么说“吾日三省吾身”呢？所以，我再次想请问对方辩友，你们说内因没有的话，那恶花为什么会从善果里产生呢？

王信国：我来告诉大家为什么会有，这是因为教育跟环境的影响嘛！我倒请对方辩友直接回答我们问题嘛，到底人世间为什么会有善行的发生，请你告诉大家。

姜丰：我方明明回答过了，为什么对方辩友就是对此听而不闻呢？到底是没听见，还是没听懂啊？（笑声、掌声）

许金龙：你有本事再说一遍，为什么我们听了，从来没有听懂过呢？我想请问对方辩友，您说荀子说人性恶，但是所有的学者都知道荀子是无善无恶说。

蒋昌建：我第三次请问对方辩友，善花如何开出恶果呢？第一个所谓恶的老师从哪

来呢？

吴淑燕：我倒想请问对方同学了，如果人性本恶，是谁第一个教导人性要本善的？这第一个到底为什么会自我觉醒？

季翔：我方三辩早就解释过了，我想第四次请问对方辩友，善花是如何结出恶果的？

王信国：我再说一次，善花为什么结出恶果，有善端，但是因为后天的环境跟教育的影响，使他做出恶行。对方辩友应该听清楚了吧？我再想请问对方辩友，今天泰丽莎修女的行为，世界上盛行好的行为，为什么她会做出善行呢？

季翔：如果恶都是由外部环境造成的，那外部环境中的恶又是从何而来的呢？

蔡仲达：对方辩友，请你们不要回避问题，台湾的正严法师救济安徽的大水，按你们的推论不就是泯灭人性吗？

严嘉：但是对方要注意到，8月28日《联合早报》也告诉我们这两天新加坡游客要当心，因为台湾出现了千面迷魂这种大盗。（笑声、掌声）

许金龙：我们就很担心人性本恶如果成立的话，那样不过是顺性而为，有什么需要惩罚的呢？

蒋昌建：对方终于模糊了，我倒想请问，你们开来开去善花如何开出恶果，第五次了啊！（笑声、掌声）

看来，“善花如何结出恶果”正是“人性本善”的悖论，所以，这句话一旦成为疑问句来反问正方，正方实不容易作答，这就是要害。反方复旦大学队抓住此要害在自由辩论中反复问了五次，问到正方烦了，观众笑了，也便不及其余了。可想而知，反方这一招使正方的锐气大减，失败的阴影自然也就光顾他们了。

由此可见，善于抓住要害，攻击要害，在辩论中就能如鱼得水，潇洒从容，把对手的思路置于自己的控制下，并能给对方致命的一击。

运用攻其一点战术进行辩论时清华辩论提醒你需注意掌握如下几个问题：

1. 既抓之则攻之；既攻之则狠之；既狠之则亡之，也就是说，当你抓住对手要害时，攻其一点便可不及其余，但绝不能将抓到手的辩理转口即扔，否则就打不中要害。
2. 攻其一点在于机会的把握。要把能致对手于“死地”的要害抓出来打，假如没有可把握的机会，切不能白毛黑毛一起拔。

□以汝之矛攻汝之盾

充分抓住对方的“矛盾”之处进行有力打击，这是取胜一种技巧。这种技法的主要运作程序，就是通过分析对方辩词中出现的逻辑或语言中的自相矛盾给予着力攻击，“以子之矛，攻子之盾”，从而使对方的论点或辩词失去支撑点，使其目的不能得逞。

日常生活中，容易出现自相矛盾者往往始出于诡辩。诡辩其实就是社交界的一种冒险行为。因为诡辩的最大问题就在于利用伪逻辑反逻辑，大有知错而行错之嫌。古希腊的雄辩家就很喜欢利用矛盾术来驳斥和揭露诡辩者的此类伎俩，他们的拿手招术就是抓住诡辩的自相矛盾之处进行雄辩的引申。

有一个克里特岛的人说：“所有克里特岛人说的话都是谎话。”一个擅长辩论的人就问他：“你这话是不是谎话？如果这句话是真的，那就不是所有克里特岛的人说的话都是

谎话,因为你本身就是克里特岛人;如果你这句话不是真话,那就是你在那里扯谎,既然所有克里特岛人说的话都是谎话这句话是谎话,那就得承认有的克里特岛人说的话不是谎话了。”

智者派的代表人物克拉底鲁和普罗泰戈拉常常搞一些似乎深奥得不近人情的诡辩。亚里士多德在驳斥他们的诡辩时,就使用了利用对方自相矛盾的战术这一有效的武器。请欣赏下面一段辩词——

克拉底鲁:我们对任何事物所作的肯定或否定都是假的。

亚里士多德:克拉底鲁的命题等于说“一切命题都是假的”。这一说法在逻辑上是自相矛盾的。因为如果一切命题都是假的,那么,“一切命题都是假”这个命题并不包括克拉底鲁的命题在内,那就承认有了例外,这样,“一切命题都是假的”,这一命题也就不能成立了。

普罗泰戈拉:我们对于任何事物所作的肯定或否定都是真的。

亚里士多德:普罗泰戈拉的命题实际上等于说“一切命题都是真的”。这个命题恰好是同克拉底鲁的命题相反的。这两个相对的判断在逻辑上可以同假,而事实上也确实是假的。如果普罗泰戈拉主张一切命题都是真的,这样,普罗泰戈拉的话便是假的了,因为他的反对者的观点是“普罗泰戈拉的命题是假的”。如果普罗泰戈拉对自己提出的命题作了保留,说:“一切命题都是真的,只有我们的反对者的命题是假的”,这样,结果就不是一切命题都是真的,而是一些命题是真的,另一些命题是假的。

亚里士多德发现对方诡辩中包含着自相矛盾,就加以揭露,用对方的;干判断去否定另一个判断,从而推翻了诡辩者的异端邪说。亚里士多德的反驳确实有力。

回到辩场上来,我们也不难举出一系列利用对方自相矛盾进行攻击的辩例。且以'95国际大专辩论会上就《信息高速公路对发展中国家有利》辩题正反双方的一段辩词为例——

正方二:我方也主张发展中国家必须重点发展普及应用,就像教育必须从基础做起,我们现在不做的的话,以后怎么跟得上呢?

反方二:对方辩友还是同意了我方的论点,首先要发展教育,首先要发展发展中国家的国力呀!

正方四:信息高速公路正恰恰能够帮助教育的发展,这个我们刚才已经提到了。

反方一:信息化也是我方的立论。我们并不否认发展中国家应该缩短南北差距,应该发展信息化,但那并不代表信息高速公路啊!

反方四:那对方辩友为什么就一定认为信息高速公路是发展中国家的万能药呢?难道你不知道药对症可以治病,不对症可以要人命的呀!(掌声)

正方二:对方同学承认信息高速公路是有利的,但又认为发展中国家没有信息高速公路。可是实际上就算是没有信息高速公路,美国的信息高速公路也是对发展中国家有利的,因为只要一样花了5万块为两位同学装个电脑,就上了国际网络了。

反方三:信息高速公路有利,这谁都知道啊!但今天的辩题是谈对发展中国家有没有利啊!

正方二:对方同学不是说信息高速公路还没做出来吗?你怎么知道它有利呀?

清华论赛

反方一：对呀！这不正是否认了你方的观点嘛。你怎么就知道信息高速公路就有利呢？

反方二：因为我们已经做出来了嘛！我们已经用过了，所以要分享给你们嘛。（笑声、掌声）

上例辩论中，无论是正方还是反方，都发现了各自的自相矛盾之处，也均发起了猛烈的进攻。可惜双方都仅限于抓在同一点上，形成了一种“凝固”战，最后若不是一语幽默，还不知谁要失守呢。

值得一提的是，这段辩词的“以其之矛，攻其之盾”战术在双方都运用得很隐蔽，没有大肆渲染，只是双方战术碰撞，导致辩手都有些累而已。

综上所述，我们是该感受到以其之矛攻其之盾战术在辩论中所显示出的威力。

不过清华辩论认为，此战术在运用过程中还需注意几个问题：

1. 利用矛盾要有深度，要有破坏性，不能将辩论主题风马牛不相及的东西抓来发挥，否则，辩论方向很可能要失掉。
2. 利用矛盾的要旨需放在对方诡秘之处，这样才能打乱对手的逻辑思辨。

五 仿拟对手如法炮制

古人之：以其人之道还治其人之身。其意就是指仿用对方对己不正确的手段对付对方。这种办法，无论是代之以言还是付之以行，其目的都是为了让先发其言或先行其道者白食其果。毕竟，没有对方先用此招，别人也就学不到了。

清华辩论的观点并不是在这里挑唆谁和谁过不去谁和谁斗，但在有一些辩论场合，你碰到的对手有失理性的时候，你不仿拟对手的办法给他，你就要准备接受被压倒的事实。当你的对手以很明显的错误方式对付你，并让你一筹莫展时，面对这种情况，怎么办？一种最轻便的办法是仿拟对手，如法炮制。仿拟对方的办法清华辩论认为主要可以通过以虚制虚和以谬制谬两种形式来完成。

□以虚制虚

在辩论中，当对方运用虚拟的理由来向你故意发难时，雄辩者不妨如法炮制，也用相应的虚拟的事由来回击对方。这就是以虚制虚。

以虚制虚中的“虚”是指客观世界中根本不存在相应事物的虚构的概念。它的产生纯粹是由人为的凭空虚构的，是空穴来风的。雄辩者应根据对方虚构“虚”的方式不同，也虚构出仿拟的“虚”与之对抗。

现实生活中，有很多人总是从虚无中引申出某种结论。

对于这号人，你苦口婆心和他循循善诱，他反倒把你当傻子看，你自己也因此白白浪费精力甚至自讨没趣。反刁难，这才是你所应该选择的方法。

一个贪财的牧师听说一位年老的教徒虔诚地信仰上帝，就想出一个主意，要占老头儿的便宜。一天早晨，他赶着自己的大车，来到老头的小屋前——

牧师：昨天夜里，上帝在梦中告诉我说，要我来这儿拉一车玉米。

老头：你说得对。可是上帝又改变了主意，今天黎明时分，他在梦中告诉我，不要让你拉走我的玉米。

上例对话正是一种典型的以虚制虚的雄辩。雄辩者应得益于牧师先有“虚”，即牧师从奇特的大梦境中引申出虚幻的梦境来刁难老头儿，而梦境和现实是脱离的，这一点被老头抓住了，便也以同样从奇特的梦境中引申出虚幻的梦话来与之对抗，有效地保护了自己的财产。

当然，对付这位牧师的办法也许还有很多，比如以正代反、引蛇出洞、借敌之谈等等，但由于双方身份地位的不同，容不得老头花心力和牧师玩更多的巧技，以对方之虚反制对方之谬，这无论对于多么难伺候的大人物，都可以让其气馁。

□以谬制谬

说到以谬制谬，忽而让人想起有这样一则外国幽默笑话：欧伦斯庇格走进一家饭店想吃饭，因为等了许久肉还未烤熟，只好吃了一些面包后就躺在烤炉旁的长凳上打盹。当烤肉端上桌时，店主请他就餐，他却睡眼惺忪地说：“你在烤肉时我都闻饱了。”店主便端着托盘要收他的肉钱，理由是他说已闻饱了肉味，所以也应该付同吃肉一样多的钱。于是欧伦斯庇格掏出一枚银币，扔到长凳上，对店主说：“你听到了钱的声音了吗？”店主回答说：“听到了。”他马上抓起银币，放回钱袋，对店主说：“你听到了我的银币发出的响声，正好够付我闻你的肉味的钱。”店主哑口无言了。

这段对话中，欧伦斯庇格一句夸张性的气话被店主掠之以去，当做一种合理的强盗的逻辑，有仿拟的意味。店主以为通过这样的仿拟，该贪得便宜了。殊不知“道高一尺，魔高一丈”，欧伦斯庇格既能导谬，又能制谬，其后一句对店主的回答，可谓以谬制谬，“谬顶绝伦”。

以谬制谬的推理过程是这样的：在明知对方的论点是错误的前提下，先假定对方的错误是正确的，以对方的“正确”为前因，构成一个充分条件的假言判断，由对方的“正确”作为前提条件引申出一个荒谬的后果；以此推理，否定后果必否定前因；因此从后果的荒谬推演出前因的荒谬。

我们来看一看辩场上的以谬制谬吧。西安交大（正方）和清华大学（反方）就《足球比赛引进电脑裁判利大于弊》辩题的一小段——

正方三辩：对方说，因为足球是人的运动，所以她才喜欢，所以不要引进任何一种辅助的工具。如果真的是这样的话，大家都不要穿球鞋，大家都不要穿衣服，光着身子光着脚踢球，那才是的的确确、彻彻底底的人的运动。（掌声）

正方一辩：你们的观点我坚决不能够同意，因为这个观点是从对方那里演化过来的，如果真的是这样的话，那我就要提醒对方的四位小姐，你们可不要被人误会成为一种工具恐惧症啊。

从辩论性质来看，因为这是文明的一种语言交流，所以，出谬者一般都不会太荒唐，但当你也用其谬来反制其谬时，关键就在于能否在逻辑上摧毁对方的论点了。从这一点上说，如上面西安交大三辩的反驳词应该是较为成功的。

清华论赛

运用仿拟对手的手法进行辩论时清华辩率提醒你需注意如下要点：

1. 仿拟对手法是以对方的错误论点为前提的。如果对方的逻辑是属于无懈可击的，那就没有以谬制谬之说。在此情况下，辩者若根本就找不到对手的悖谬的前提下也盲目地仿拟对手，其结果就只有作茧自缚了。

2. 用理性和逻辑去仿拟，不要盲目，这样，无论是仿对手之虚还是谬，都能找到相应的活靶子。

六 引蛇出洞欲擒故纵

辩论中所持的立场观念是由辩论赛上临时抽签决定的，所以，辩手在场上所持观点并非是他心中的真实观点。这样，口是心非或口非心是的辩手们，一旦面对面相战，就容易出现双方胶着状态：一方死死守住其立场，不管对方如何进攻，有的甘认“命苦”，认为辩题对己不利，只好匆匆上场没头没脑地和对手胡乱应对。凡属此类的辩论必然收效甚微。而雄辩者之所以堪称雄辩者，就是因为他任何特殊的环境下都能做到从容不迫、镇定自若。

面对上列的对手，要达到雄辩效果，有三种选择：一是高举高打，趁对方心理脆弱之际“杀”对方个片甲不留；二是佯攻，刺激对手要么退却，要么出动，一出动就挨打；三是引蛇出洞，给对方一种“可能取胜”的诱饵，使其放松警惕性而忘乎所以，并导致错误的论点暴露无遗，此时再行施以棒喝，必能奏效。

本篇重点讲的是第三种：引蛇出洞，欲擒故纵。

引蛇出洞战术向来就被人视为兵家计谋之一。但也无须否认，在如今的诸多领域的争斗中，此法也已被人加以用之，辩坛上的唇舌角力也不外如此。

只要有辩论的地方，便能常见有以引蛇出洞的“套话”战术。此战术的目的是为了在对方的阵地上打开缺口，瓦解对方的严密的辩词思辨，使对方本来就很难地垒筑起来的论点和论据站不住脚而不攻自破。像上例中干部甲的战术一样，从不太重要的问题出发，诱使对方离开自己的防御体系，陷入被动局面，己方就可乘机突破对方的防线。

引蛇出洞战术的特点在于先设圈套，再擒猎物。先诱使对方露出破绽，然后寻机反击，使其束手就擒。

既然引蛇出洞战术的目的就是为了打蛇，那么，就要讲究引蛇的办法。通常人们将“引”和“诱”是连在一起说的，所以，引蛇的最有效办法还在于“诱”。为诱而合时宜地付出自己，为诱而有分寸地纵容对方，才能收到“打”的效果。

诱是诱使对方出击，而对方一旦出击，就会被“诱”所惑，这时，己方就可乘机攻进对方壁垒，打击要害。

“引”和欲擒故纵中的“纵”其义是相似的。辩论中，有的辩手喜欢采用“纵”来使对方犯错误，对方一旦犯错误，攻其一点，便不及其余。这样的手法在一些特殊的环境下特殊的对手面前比事先轰轰烈烈地阐述自己的观点是如何如何的正确来得还要直接且简练。因为擒是目的，纵是手段。为了“擒”必须先作“纵”的让步；为了“擒”必须付出“纵”的代

价。

只要辩论,对手不是身怀绝技,至少也是非窝囊之辈,所以在辩论之前将对手视之为“蛇”这是不值什么非议的。既然是蛇就要打,既然要打就要引。引蛇出洞,其义正隐其中。

辩论中合理运用引蛇出洞法,正体现了一个出色的雄辩家诱敌深入的战略意图和战术素养。它赋予实际辩论中,但往往能让对手在神不知鬼不觉间中套。故此战术具有较高的应用价值。且欣赏下例——

甲:在你面前有道德和金钱,只能两者择一,你选择什么?

乙:我选择金钱。(故意纵)

甲:要是我呀,要道德不要金钱。

乙:是的,谁缺什么就选择什么,你要的正是你缺乏的。(显然是擒)

如甲乙对话中,本来甲是占先的,因为甲似乎采用了两难战术,欲想攻击乙的两处,结果,机敏的乙故意先说选择金钱,这样显然是故意露出破绽,诱甲进攻,甲却在无意之中中了乙的圈套。所以这段辩例要认为是两难战术也可,但列入引蛇出洞更准确些。

清华辩论主张运用引蛇出洞战术时需注意掌握如下要点:

1. 给对手制造诱饵的同时,也要为自己设置擒蛇或打蛇的契机,而不是只给饵却收不回,那样就不叫诱饵,而叫丢鸡蚀米了。
2. 运用引蛇出洞战术进行辩论时要由浅入深,由远而近;要讲究耐心地引诱对手步入己方阵地射程之内再出击的论战术,切不可性急。否则,你的战术安排就前功尽弃了。

七 避敌锋芒妙转语机

因为是辩论比赛嘛,你总是不能一味地单一攻击对方,也要应付别人对你的攻击。当对手攻击你而使你一度处于难以措辞并陷于被动时,就要想方设法避敌锋芒,以使自己尽快摆脱窘境。这不是教你当“逃兵”,而是教你如何利用辩机进行理性后撤。

对方集中火力猛攻时,辩者可另出新招将对手的注意力引向别处。这样,一方面削弱对手的锐气,另一方面可以留下己方的喘息空间,以便重振旗鼓,伺机反扑。这种“转移斗争大方向”的辩论技巧就是避敌锋芒,巧转语机。

在⁹³国际大专辩论会中,复旦大学辩论队三辩手严嘉就很善于运用避敌锋芒的办法来为己方摆脱窘境。如他在辩论《温饱是谈道德的必要条件》辩题时和反方剑桥大学就有一段巧转话机的辩词——

反方:对方三辩提出的问题从逻辑上看,好像是说越穷道德就越好,这有可能。但我认为这是一种虚伪的表现:让穷人去穷吧,可是我可以说你好。这样你就不用掏腰包去帮助他解决温饱了。这是一个很方便的虚伪做法。

严嘉:“穷人的孩子早当家。”笛卡尔、欧阳修和范仲淹,哪一个不是在贫困中培养起高尚的道德的呢?

在这里,对方提出了一个非常尖锐的问题:将穷人不顾温饱却去谈道德推到了一种