清华智慧

内容提要：

实力也就是辩论能力，要提高辩手的辩论能力，除了要提高思维能力，语言表达能力外，还必须保持良好的心理状态。清华的每一个辩手在辩场上都能发挥得稳定自如，这和他们的心理因素是很有关系的。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

目　　录

第一章　清华辩论心态与辩论攻心

一　清华辩论心态三要素 …… 2
二　清华的雄辩攻心三要素 …… 3
三　清华辩论是攻心实战 …… 4

第二章　清华辩论要领实要

一　培养快速思维是关键 …… 9
二　清华辩论是如何提高表达能力的 …… 14
三　清华辩论对"歪理邪说"的有效整治 …… 15
四　清华辩论力求提高应变能力 …… 17

第三章　清华辩论技法

一　以弱胜强法 …… 23
二　变意续接法 …… 24
三　顺势反击法 …… 25
四　以柔克刚法 …… 26
五　顺坡骑驴法 …… 27
六　虚设示意法 …… 28
七　借题发挥法 …… 30
八　一点突破法 …… 31
九　借势助威法 …… 33
十　以短制短法 …… 35
十一　化害为利法 …… 36
十二　置换反击法 …… 37
十三　追根索源法 …… 38
十四　因势利导法 …… 39
十五　解析前提法 …… 41
十六　旁敲侧击法 …… 42
十七　登楼拆梯法 …… 43
十八　顺推逆转法 …… 45
十九　紧锁要害法 …… 47

二十　反嘲驳谬法 …… 49
二十一　以牙还牙法 …… 50
二十二　语义转换法 …… 51
二十三　"换位"反驳法 …… 52

第四章　清华辩论中的智力体现

一　把握逻辑尊重规律 …… 55
二　胸有新招,揣于股掌 …… 56
三　把握论机先发制人 …… 57
四　引经据典以理穿幽 …… 59
五　理藏于胸,不"背"而来 …… 61
六　通俗晓畅以浅寓深 …… 63
七　抑扬有致妙寓其后 …… 64
八　快言快语豁达见理 …… 66
九　针锋相对当仁不让 …… 68
十　张扬个性兼顾团队 …… 70
十一　揭穿诡辩保持同一 …… 72

第五章　清华辩论应变之术

一　先承后转抚中藏刺 …… 77
二　幽人一默能补十过 …… 78
三　反戈一击变守为攻 …… 80
四　攻其一点不及其余 …… 82
五　仿拟对手如法炮制 …… 86
六　引蛇出洞欲擒故纵 …… 88
七　避敌锋芒妙转语机 …… 89
八　借敌之误顺水覆舟 …… 91
九　借力打力借题发挥 …… 92

第六章　清华实用谈判技巧

一　迂回入题 …… 95
二　金蝉脱壳之计 …… 96
三　草船借箭之计 …… 96
四　狮子大张口 …… 97
五　察颜观色 …… 98

六　欲擒故纵之计 …… 100
七　缓兵之计 …… 101
八　走为上策 …… 102
九　声东击西之计 …… 102
十　激将之法 …… 102
十一　吹毛求疵 …… 103
十二　攻击要塞 …… 105
十三　"白脸""黑脸" …… 105
十四　投石问路之妙招 …… 106
十五　知己知彼,百战不殆 …… 108
十六　"推——推——拉"术 …… 109
十七　期限效果 …… 111
十八　调整议题 …… 113
十九　杠杆作用 …… 114
二十　反败为胜 …… 116
二十二　态度简明 …… 119

第一章　清华辩论
心态与辩论攻心

实力也就是辩论能力，要提高辩手的辩论能力，除了要提高思维能力，语言表达能力外，还必须保持良好的心理状态。清华的每一个辩手在辩场上都能发挥得稳定自如，这和他们的心理因素是很有关系的。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

一　清华辩论心态三要素

谁都希望自己象清华的每一位辩手那样在辩论场上滔滔而言，阐发自己的思想见解，成为一名赢家，这是多少人的梦想啊。但辩场上的竞争和任何一种竞争一样，靠实力取胜。清华辩认为实力也就是辩论能力，要提高辩手的辩论能力，除了要提高思维能力、语言表达能力外，还必须保持良好的心理状态。因为，一个辩手在辩场上发挥得稳定与否，和他的心理因素是很有关系的。影响辩论能力的心理因素比较多，其中注意力、情绪、意志和气质等影响比较大。要保持良好的心理状态，充分发挥自己的雄辩能力，清华辩论认为以下三个要素不容疏忽：

□注意力的集中

凡事都要全心全意，努力去做，否则都不会成功。辩论更不能分心，辩场上辩理的争夺是容不得一位辩手有半点马虎的，如果你三心二意，你的注意力就很容易被对手在倾刻间搅散。要用心去注意辩场的形势变化，你才能有效地发挥出你的思辨水平。

注意力是心理（意识）对一定客体的指向定位，是以提高感性的、理性的或运动的、静止的或主观的、客观的事物的综合认识为目的的。注意力一旦集中了，心理质素就摆正了；心理质素摆正了，辩理就自然的向你倾斜了。

此外，在辩论中，对方的动作和神态的每一个细小变化都可以反映出他隐蔽之处的思想感情和思辨状态。这就需要集中注意力才能有效的洞察出对方的这种细微变化。因此，在辩论中一定要克服注意力不集中的障碍。

□情绪的稳定

清华辩论特别提醒广大朋友注意：

人的心态的稳定，才是最有征服力的稳定。在辩论中，辩论双方的情绪总是在不断变化，如喜、怒、哀、乐、惧等。但一个辩手的心态会不会随着辩论形式的变化而变化，这是胜败的关键。我们有不少辩手在参辩之前心态是一个样，但一到临场，被对手发几下难便浮躁起来，于是就会出现语失，口误，先前所准备好的辩词届时一慌神便一古脑儿全部丢光。这种情况正是人们通常所说的"失态现象"。

人之所以会失态，主要原因还是在参辩之前缺乏必胜的自信心，想赢怕输的心理不但不能成为动力，反而还成为一种心理负担，这样的情绪到场岂能保持稳定的心态？

情绪是人的内心活动的直接折射。心理不稳定必然带来情绪的不稳定。情绪是人们完成外在行为的内在精神因素。倘若情绪不稳定，在有利的情况下它可以组织很有效的思辨，而在不利的情况下它则会毁灭正常的思辨。因而情绪的稳定与否会直接影响辩论的胜败。

在辩论中保持稳定的情绪，是清华辩论保持多场致胜的必要保证。要具有处乱不惊、临危不惧、受挫不馁、取胜不骄的大将风度。只有这样冷静地分析和处理辩论中的各

种问题，才有可能充分发挥自己的辩论能力。

□坚强的意志

辩论能否取胜，与辩手在现场所表现出来的意志是否坚强有着直接关系。特别是在一些持续时间长、难度较大的辩论中，意志的作用就显得尤为突出。有些外交、贸易谈判以及其他一些特殊的非常规的辩论往往是双方智慧实力相差无几的，在这种情况下，拚的就是意志，或者就是意志的较量，谁意志坚强谁就是雄辩，谁雄辩谁就是胜利者。在辩论中坚强的意志主要表现在以下四个方面：

第一，独立性。独立性既表现在言行意志的动机本身上，也表现在采取决策的手段上。独立性是在自信的基础上做到不屈从于周围人们的压力，不因偶然的外界因素改变自己的信念、观点和思想，而是按照自己对问题的理解去诠释问题。

第二，果断性。这种意志品质表现在辩论中，是指一个人在判定自己的立场观点是正确的前提下，面对任何一种难对付的对手都有能力及时而毫不动摇地提出自己的论点，并加以论证。

第三，不懈性。不懈就是指坚持不懈。表现于一个辩手在深思熟虑之后，对自己所提出的观点坚信不移，并且不屈不挠地为自己的观点答辩，从一而终。

第四，自制力。自制力是自我控制的能力，是指迫使自己控制住对一些容易致使自己情绪失控的事物的感发。在辩论中自制力表现在两个方面：一是抑制自己不赞成的情感爆发，如冲动、恐惧、暴怒、失望等，这些情感一旦形成，就会影响辩论乃至辩词的质量，所以要靠自制力来抑制住自己，不让它们爆发；二是强迫自己集中注意力，从大局出发，专心致志地去夺取辩论的胜利。

二　清华的雄辩攻心三要素

清华辩手在制定参加辩论决策的时候，总是将攻心战术列为极为重要的战术，称之为上上之策。不是吗？为什么这么说呢？

从兵法上"攻心为上"的战略原则来看，攻心必先知心。辩论虽然并非完全是为了是非曲直而辩，但为辩理而辩这一点想必是大家所认同的。是为了宣扬己方的辩理，给予对手的心理活动、理智和意识以一种隐蔽性的悖谬导向，使其心理自觉或不自觉地往你所设置的导向深入，乃至不能自拔，最后"夺其心"才算获得全胜。

各种辩论对策，无论是奇正、迂回、进退、利害、攻守等战术战法的运用，都必须以"知其心"为前提，以"引其心"为步骤，以"夺其心"为目的。所谓"知己知彼"，作为辩论的原则，是有重要意义的。它主要表现在：

□分析观点的对立面

要做到攻心为上，必须先分析双方立场的真正对立面之所在。也就是说，辩手不仅深信自己的观点在一定意义上体现了某种科学性，同时还应深入、具体、全面地了解对手

与己方观点相互对立的要害之处。对自己的观点认识肤浅，当然谈不上立论攻心；对对方的观点一知半解，更无从批驳。辩论是两种对立观点的激烈交锋。经心理学家研究，在争辩的情境下，从定义上在双方观点的比较中分析、阐述，对人们的心理定势所起的作用，要比单方面的立论或驳论大得多。

□知己知彼是前提

"百战百胜"的前提是知己知彼，而知己知彼则是攻心的前提。无数的事实可以证明，如果双方辩手互不了解对方的观点，辩论就很可能会造成混乱，甚至成为毫无意义的口舌之快。

印度哲学家有鉴于此，曾经为辩论攻心拟定了以下的法则：任何要取得辩论攻心而致胜的人，在试图攻入对手之心之前，都必须有能力陈述对手的命题，并且只有在证明他已经正确地理解了对手的命题以后，才能根据自己的命题进行辩论。在取得对立面的双方认可以后，才能进行攻心驳论。这一法则是"知己知彼"的前提条件，也是保证辩论质量的好办法之一。

□"三合"要素

进行辩论对策的制定过程是人脑的逻辑思维过程，是思辨活动的产生。这种由辩论动机推动思维而制定的对策，都是主观动机针对辩论对手的特殊性，作用于辩论对象的思想意识而构成的。所以，要对对方辩友行攻心之术，其策略必须框定在针对性、合意性和合理性三种要素之中，才能保证实现攻心论战目标。

辩论最完美的效果是使对方形成内化心理的反应，至少也应该是"逆认"反应。所谓逆认，就是心里是赞成你的，只是嘴里不赞成而已。一旦对方对你产生逆认，他的心理对辩论的结局可能连锁出现消极反应。这样，你的攻心战术就算是成功的了。通常情况下，辩手在辩场上的消极反应主要表现于如下两种：

·依从。指内心依从但由于位置性质的压力所致，表面还要和你顽抗到底。这种情况在辩场上是经常能遇到的。比如有的辩手理屈词穷时出现思维混乱，不经意间也会说出服从对方的话。

·逆认。辩手本来对自己由抽签决定的立场观点就是不怀好感的，这就很容易三下五去二就被对方"统战"而致败。更有的辩手由于缺乏自信而有赛前就产生求败心理。因为辩手在辩论场上出现了逆认现象，就使得雄辩者能够最终从这些人身上的弱点之处打开缺口。

三　清华辩论是攻心实战

我们从以下几个方面事例生动地加以阐述这一问题，让您一读便知。

□替罪羊成了好搭档——满足对方的自尊心理。

威谦二世是德国的最后一代后代，他有一个最大的不足之处就是好吹牛。一次出访

英国，他当从声称自己是唯一对英国友善的人，因为有了他，英国才不致被苏俄和法国所糟踏；也是因为有了他，英国才打败了南非的波尔人。

威廉二世的狂言激起了欧洲各国特别是英国人的气愤，人们强烈要求这位皇帝出来认错并澄清事实。

威廉不愿认错，想让大臣布罗当他的替罪羊，他授意布罗，要布罗宣称那些话是他建议皇帝说的。布罗反对道：

"但是，皇上，没有人相信我会让您说那些话。"

"什么？"皇帝一听大为恼火："你也认为我是一头驴，会犯你所不能犯的错误么？"

"哪里，陛下，微臣没有资格说刚才那些话，陛下在许多方面的成就，臣都是不敢望其项背的。譬如军事知识，自然科学知识方面，臣听陛下议论过晴雨表，光什么的，而我在这些方面一无所知，但是陛下，臣正好有些历史知识，这些也许对政治有些用途，尤其是外交政策。"

皇帝一听，忘乎所以地说："老天，我不是常跟你说吗？咱们是最佳搭档，能互补有无的么？我们会永远在一起，我们会的。"

布罗和威廉的论辩之词不多，却颇具匠心，他一方面确切地表明：在历史、政治，尤其是外交政策方面，谁比谁更有知识，谁最有可能去说那些无聊的话，另一方面又使自己从一个待宰的替罪羊转身一变成为皇帝的最佳的搭档。这可谓之奇迹。

奇迹之所以出现了，最为关键的因素是布罗在论辩之中巧妙而又得体地满足了皇帝的自尊心。

自尊心人皆有之，挫伤一个人的自尊心，往往会引起对方的固执己见或蛮横；而满足一个人的自尊心，却容易使他变得宽容大度，能够放弃对别人的攻击。在具体论辩中，我们常可以听到这样的辞令：刚才，对方辩友精彩的论述，让本人受益匪浅，不过……这一招既满足了对方的自尊，又暗示了自己的见解比对方"精彩的论述"更加高明，看似谦恭实则是放烟幕。

□经不住场面的警察——利用对方的怯阵心理。

作家狄更斯有一次在一段江面上独自钓鱼，冷不丁背后被人拍了一掌，作家回头一看，站在面前的是一位身材高大的陌生人。

"唉，真倒霉，昨天在这地方，两小时就钓了十五条，今天一条都没钓着。"

"你知道我是谁吗？"陌生人说："我是这江面上的警察，在这段江面上钓鱼是要罚款的。"说着，掏出收据，要罚狄更斯的款。

狄更斯愣了一下，旋即反问道："那么，你知道我是谁吗？我是大作家狄更斯，作家是以虚构故事为职业的。"

一听此话，陌生人转身走了。他认为作家刚才讲的是虚构的。

这里，狄更斯仅用一个回合便击败了对方。其实，警察本可以这样说：

"我刚才说了，凡是钓鱼的都应罚款，而不管你钓了多少，你今天在这钓鱼，这可不是虚构的。"

遗憾的是，这句话没有说出来。可见，在辩论的场合，适当显示自己的某种优势，给

对方心理造成某种压力，可使其怯场而退。

□铁嘴老太为何认输——弱化对方的逆反心理。

按有关部门的规定，在某剧场门口不许卖瓜子，花生之类的小食品，怕的是影响环境。独有一位老太太可以例外。用剧场管理员的话说："这老太太年岁大，嘴皮尖，人有叫他铁嘴，不好对付，只好睁只眼闭只眼。

某日，市里检查卫生，管理员小王让老太太回避一下：

"老太太，快把摊子挪走，今天这里不许卖了。"

"往常许卖，今天不准了，难道世道变了？"

"世道没变，检查团来了。"

"检查团来了就不许卖了，检查团来了还不许吃饭呢？"

"检查团来了，地皮不干净要罚款的！"小王加重语气道。

"地皮脏了罚款，他肥肉吃多了拉稀，还是罚卖肉的款么？"

小王悻悻地败下阵来。

这时，旁边一位看管自行车的老师傅走过来说：

"老嫂子，你没早没黑地干、挣几个钱挺不容易的，要是检查团的人来了，真罚你的款，你还能打场官司不成？检查团不会天天来，饭可得天天吃的。"

老太太一听说"还是老姜辣，我走，我走。"

道理都一样，为什么效果不同呢？

关键二者的说话方式不同，小王说话简单，以公事压人往往令人产生逆反心理；而老师傅的话却是几分利害，几分情理在一块，淡化了老太太的逆反心理，达到了劝人的目的。

常言说："有理不在声高"，论辩中不要给人一种得理不饶人的感觉，否则会激起对方的逆反心理，使他不愿放弃错误而与人强词夺理，同时要把道理讲深，讲透，不能口号似的重复几句理由，而不作一些必要的交待。

□穷秀才死里逃生——平衡对方的挫折心理。

人们在遭受挫折或受到某种委屈常常产生一种反常心理，或斤斤计较，不近人情，或缺乏热情，萎靡不振；或忽冷忽热，捉摸不定。心理学家称之为挫折心理。

清朝有位名将，叫年羹尧，某次出师不利，溃败途中杀死了几个与之遭遇的无辜百姓，此后又碰到一位进京赴考的穷秀才，正要举刀砍杀时，见是一白面书生，便怒问道：

"大胆书生，竟敢挡我大将军之道，你说，我是杀你，还是不杀。"

书生坦然答道："杀与不杀，只在将军一举，小人不敢断言，但或许将军不会杀我。"

"要是我偏偏要杀你呢？"

"杀我，不失将之威。"

"不杀你呢？"

"不杀，不失将军之德。"

年羹尧听之，不但未杀，还叫部下送些银两给书生作盘缠。

清华智慧

书生死里逃生的诀窍何在呢？就在于他牢牢把握了年羹尧的挫折心理，使这位威风丧扫地，道德丧尽的将军，无论是"杀"，还是"不杀"都保住了"威"与"德"，从而使他的挫折心理获得了平衡。

□原告丑态毕露——揭穿对方的狡赖心理

论辩中存有狡赖心理的人一般处于防守状态，但狡赖者一般都精神紧张，心灵空虚，在防守中常常顾此失彼，甚至不打自招。

某位原告，有鼻子有眼地指控被告将其右臂打伤，使得右臂至今不能举到胸前。法庭开庭后，被告律师问原告：

"你是被他打伤，使得右臂至今不便举到胸前吗？"

"是的，不信你看！"说完，艰难痛苦地抬了一下右臂。

"那么在你被打伤之前，右臂能举到什么地方？"律师突然发问。

"能举到这儿。"被告人不加思索地迅速将右臂举过头顶。

旁听者顿时哄堂大笑。

以上的几种心理是清华辩手们在辩论中经常存在的，事实上，真正开始论辩时，对手心理是不固定的，要学会根据时局变化作出适当的变化。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

第二章　清华辩论要领实要

日常的工作，学习和生活中人与人之间难免有意见，观点分歧之时，这时就会辩上一辩。时下各种规格的辩论越来越多，辩论形式也异彩纷呈。清华辩论教你如何把握论辩中的要领，控制论辩发展的主动权，以保证自己始终处于论辩中的优势地位。

一　培养快速思维是关键

□清华快速思维让辩手更加机智

要讲论辩的语言形式，它是极其重要的，但是一切语言形式都要通过一定的逻辑思维来指导。思维论辩之路清晰、明朗，体现在语言上才会显出快捷，机智。否则，一个人在辩论中思维迟缓，跟不上对方的思维速度，结果只能被对方牵着鼻子走。这就象两军对垒，勇者胜，快者胜。请看一例：

一次，王某携妻买"阿里山瓜子"。在挑好瓜子刚要付钱时妻子发现瓜子变质有霉味。于是，王某向服务员提出："小姐，这瓜子好像有霉味，能不能换一种？'服务员爱理不理，翘起二郎腿说："嘿，没听说过，正宗的阿里山瓜子还会有霉味，你睁大眼睛瞧清楚！"其妻见对方态度傲慢，刚想发作，王为息事宁人，忙说："算了，我们不买吧。"想不到，对方一听，顿时翻脸："不买？称好了想不买？是买不起吧？哼，掏不起 5 元钱，就想吃阿里山瓜子？'这时，围观的人越来越多，其妻脸上非常尴尬。王这时突然问："你知道阿里山在什么地方吗？'服务员小姐顿时愣了一下，呆在那里不知所措，王又接着说："只有到阿里山去，那里才有正宗的阿里山瓜子，你的瓜子可见不是正宗的。"服务员一听这话反应不过来，于是王某携妻迅速撤出是非之地。此时，服务员仍在考虑是否只有阿里山上的瓜子才是正宗的"阿里山瓜子"，如果是这样，她的瓜子又是什么呢？

可见，论辩中思维速度是异常重要的，它与语言形式巧妙结合，便能出其不意地抢占制高点，而后居高临下轻松取胜。在论辩中，即便你的对方在进行诡辩，只要你反应快，便抓住取胜的关键，否则即使理全在你这边，也只能望而兴叹，有理说不出了。

进行思维能力的培养，不是一蹴而就的事情，需要经历一个漫长曲折的历程，快速思维则就更需在长期的信纸辩实践中锻炼和提高。这主要由思维的本质属性决定的。从心理学上说，思维是一种高级复杂的认识活动，通过它能把握事物间的本质联系，因而思维不象视觉，听觉等。五官感觉那么简单。它要在感觉的基础上进行分析，综合，推理和判断，从而迅速地对外界作出相应的反应，迅速意识到存在的问题，并同时找到解决问题的最好的方法。

国外有谚语曰："力量存在于你的兴趣之中"。论辩也一样，快速思维能力的培养需要有对论辩的兴趣。首先可以找三五个要好的朋友，从演讲人手，每人带上事先写好内容的纸条，如"纸""笔""桌子"之类。然后按一定顺序让一个人抽出纸条对着上面的内容说上 5 分钟。在坚持几次之后，大多数人都可以随便对某个枯燥的概念，由古至今旁征博引地说上个把小时，便可进入对抗论辩阶段，通过摸拟正规辩论赛，组织正反两方，自定一些具有可辩性的话题，如："人性本善？""自古以来男女就不平等？"等进行辩论，在论辩中，着重煅炼的是思维的敏捷性。这样坚持几次之后，一般人就能迅速地将自己所熟悉的，概念，规律纳入自己的辩论当中，为辩论服务。

快速思维能力的培养还可通过观模审讯论辩进行。在辩论思维反应方面，最典型的

应当说体现在刑事侦讯中的审讯被告之中，而且对手越狡猾，审讯难度越大，对思维反映的速度要求也就越高。一次，刑事起讯部门的老李审讯强奸犯汤某时，汤某却完全推翻了他在预审时的供述，竟声称他在公安预审时的供词是被逼的。他辩称自己没有强奸过女被害人，理由是，他当时穿着短裤，而且之所以扑向女受害人，是因为当时有汽车过，他害怕灯光照到自己身上（当时是夜晚）。当对方口若悬河，自鸣得意之际，老李已快速思考，迅速抓住对方的两点理由：1 穿着短裤不能强奸，2 害怕灯光才扑向女受害者，以避免暴露自己，并马上指出论据的谬误之处："穿着短裤是可以强奸的，有些案件中穿长裤也能犯强奸罪；扑在女受害者身上，不仅不能避免灯光的照射，反而由于位置高，更易暴露，而且完全可以就地一蹲或一趴解决问题，却要趴到女人身上，岂非更有强奸之嫌？事实上，你脱得只剩短裤，你想想，你的辩解到底能不能站住脚？"至此，汤某才哑口无言，颓然承认自己是在汽车过后，才强奸女受害人的犯罪事实。

不管是普遍论辩还是审讯论辩，都必须同时兼备思维的快速性与清晰度。只有在论辩中同时做到思维的快速度与高清晰度，我们才能在论辩中思维敏捷，才思横溢，把道理说得透彻明析，让对手输得心服口服。

□清华辩证思维充满理性色彩

我们先举一个例子：

一次，有位学生问古希腊哲学家捷诺：

"老师，您的知识比我们多许多倍，您的回答又十分正确，可是您为什么对自己的解答总是有疑问呢？"

捷诺听后微微一笑，顺手在桌上画了大小两个圆圈，并指着它们说：

"大圆圈的面积是我的知识，小圆圈的面积代表你们的知识，我的知识比你们多。但是这两个圆圈外面，就是你和我未知的部份。大圆圈的周长比小圆圈的长，因而我接触到的未知的范围比你们的多。这就是我为什么常常怀疑自己知识的原因。"

捷诺的回答令学生深深地折服，除了捷诺个人学识及品行外，其中重要的一个原因是捷诺的答辩极富辩证性。

当一个人具备了一定的知识水准后，他平时所接触的事物所能引发的思考就更深更多了，甚至深深感到自己的无知。相反，一个人缺乏知识，半桶水晃晃响，反而会觉得自己知识丰富，不了解的事情很少了。这种思考过程便需运用到辩证思维。

清华论辩者始终在论辩中立于不败之地，除了具备抽象的逻辑思维，还具备具体的辩证思维。辩证思维有一个显著特点，即只有依据具体的形象才能显示出它的力量。这是因为，客观世界中的任何事物都包含着冲突和矛盾，都是永恒地运动，发展和变化的。我们要正确地认识客观事物，取得论辩的胜利，就必须把握具体事物的矛盾，运动和发展，不能僵硬的，静止的去看问题这也就是要运用辩证思维。

辩证思维能让我们从抽象的概念中准确地把握其反映事物对象中的矛盾与差别，经过有目的训练之后，常常能想人所未想，见人所未见。

1993 年首届国际华语大专辩论会决赛的辩题是"人性本善",反方复旦大学队所要论证的是:"人性本恶",他们关于"人性"的理解可称得上是把握概念辩证特征的典范。

复旦队认为,人性由自然属性与社会属性组成的,自然属性指的是无节制的本能和欲望,这是人的天性,是与生俱来的,人性本恶是指人的天性而言,指人性本来的,先天的就是恶的,善则是对本能和欲望的合理的节制。

但复旦队并未从人性本恶中得出消极的结论,而是继续指出,人的本能的恶使得人有自私的属性,但是人人皆自私又导致人人都不解自私,从而使人在制约机制中产生了节制,这便是人性中的善源。因此,人性是恶的,但这种本性的恶又可以导致善人性是恶与善的矛盾统一体。所以我们既要肯定人的本性是恶的,又不能否定人性中的善,因此复旦队能在论辩中左右逢源。相反正方台湾大学队由于思维模式的片面性,机械化,他们看到的只是人性中的善,否认人性中的恶,因而当复旦大学队连续几次追问:"善花是如何结出恶果"的时候,便陷入了穷途末路的悲惨境地。

辩证思维在论辩中无论在概念上还是论辩中提出的命题上都有所反映。命题是我们对事物和事物之间联系作出的判断,这个判断必须能如实地反映事物的矛盾,运动和发展,而不能仅仅反映事物某个时段的发展情况的一个侧面,否则,就很容易被对方抓住其中的漏洞,从而处于不利的地位。

依据事物之间的内在联系,作出辩证的推论是许多成功论辩的共同特征,与一般平庸推论相比,这种辩证的推论更具有极强的感人力量,如:

公仪休是春秋战国时鲁国的相国,他非常喜欢吃鱼,下属知道了他的这一嗜好后,便争着买鱼送给他。公仪休则一概不收,退了回去。

公仪休的弟弟见状,便问道:"你很喜欢吃鱼,可人们送鱼给你,却一条也不收,这是为什么呢?'

"正因为我喜欢吃鱼,所以我不收别人的鱼。如果收了别人的鱼,吃人的嘴软,拿人的手软,就无法公正地执行国家的法律,也就无法保住自己的相位,到时,下属就不会送鱼给我,我自己又不会抓鱼,到那时再喜欢吃鱼也吃不上了。如果我不收别人的鱼,保住了相位,我反而可以长久地吃鱼了。"

公仪休的答辩极富辩证法的。他由喜欢吃鱼为前提,得出不接受人家的鱼的结论;由接受人家的鱼,推导出无法吃到鱼的结果。由一个前提出发,推导出与它相反的结论,这就鲜明生动地揭示出这些事物间矛盾运动的过程,因而也就能深深地让人信服。

逻辑学认为,在一个思维过程中,不能对同一事物作出不同的判断,否则便违反了同一律,但这仅是指同一时间,同一地点,同一对象而言的。一旦条件变化了,形式上的逻辑推理便不能把握事物的发展和对立,如果我们的思维不随客观事物的发展而变化,仅仅停留在形式逻辑的基础上,就势必会陷入形而上学的泥潭。

一个论辩者要想在论辩中立于不败之地,就必须运用辩证思维,准确认识事物发展中矛盾运动的全过程。只有如此,才能使我们的论辩深刻,有力、新颖,使我们的论辩语言富有深邃的哲理性。

□清华辩论求异思维辩手的目光更敏锐

我们经常看见斗嘴的两个小孩，一个说一种事物，另一个偏说另一种事物。这里便运用到论辩中一个重要的思维形式——求异思维，清华辩论的求异思维的运用是很成功的。

世界上的事物往往是复杂的。它们不仅由诸多因素促成，也会产生许多方面的影响。对某一问题认识的角度不同，人们对它的态度也就不同，解决的方法也会随之而异，求异思维之所以大有用武之地，其根本原因就在于此，其价值也恰恰来源于此。

具体说来，清华辩论求异思维在论辩中的作用表现在以下几个方面。

一、用求异思维有助于巧妙立论。

在上海，往往可以见到戴着黄臂章、手执小红旗的退休老人在各交通要道的十字路口值勤，劝阻不遵守交通法规的行为。如果以"退休老人义务值勤维护交通秩序好不好"为题进行辩论，正方一定会从这些退休老人的献身精神立论，肯定这种现象，也可以从维护交通秩序，保障人身安全的角度立论，认为这种现象很好。而反方呢？也许会从这些退休老人的健康将受到影响等方面立论，否定这种现象，也会从产生这种现象的根源是由于人们大脑中没有形成良好的法制观念出发，认为这种现象不好。

正反方立论都有一定的道理，但他们都局限在退休老人或交通现状上，因此不能提出解决问题的根本方法。只有从加强交通法规的宣传人手，使人们能自觉地维护交通秩序，遵守交通法规，从而杜绝闯红灯，逆行之类的犯规行为，才能从根本上解决交通秩序问题。

可见，不受正反方常规想法的束缚，紧扣解决问题这个大方向，从加强宣传，改变民众的思想观念这一视角出发，才能找到真正解决秩序混乱问题的良方。

当然，求异思维是相对于"常规"思维而言，它具有一定的片面性，它并不是求全，在论辩中运用求异思维巧妙立论也只是就己方的立场而言，这样不是无条件地，绝对自由的胡思乱想，而是相对的，有根有据的去判断、推理。求异思维中最为关键的是选定一个与众不同的最佳角度，并且能自圆其说，辩倒对方。如：

"想当学生干部是观念上的进步"这一命题可从多角度去论证。正方应从"参与"和"奉献"等角度立论，反方应从当前教育体制改革的大方向是培养四有新人，是培养具有服务意识的现代人这个角度去论证"干部"提法本身就是落伍的表现，可见，求异思维可以推陈出新，提高论辩者的思维能力和口才，尽管它有时也会出现偏执一隅，不及其余的情况。

二、求异思维有助于寻找更多的论据，作出更有力的证明。

任何事物都是一个多面体，从每个角度出发都可以找到与之相联系的"点、线、面"。

运用求异思维最为关键的是牢守阵线，绝不退缩。这不是粗暴地，蛮不讲理的去争，而是从不同方位找出各种理由来支持自己的观点，千万不要转移论题，歪曲论点，或经受不住攻击，主动缴械投降，要坚定地"咬定青山不放松"，从所谓的"无理"，找到属于这个

角度的"点、线、面",使自己的论证丰富起来。在这种意义上使用求异思维是应该受到赞扬的。

"亚洲大专辩论赛"一般是这样组织的:各方均有四位辩手,其成员分工就明显具备求异思维的要求:第一辩手旗织鲜明地提出自己的观点,并从正面毫不含糊地,决不动摇地稍微阐述一下;二辩手则从理论上作"求异"论辩,可引用定理,名言,警句等为我所用;三辩手则从事实上用不完全归纳法作"求异"论辩;四辩手有破有立,既要总结本方反驳对方作出明确的结论,又要提出解决问题的办法。这样的辩论,有破有立,条条大路通罗马,比众军挤独木桥,干巴巴地去论辩要精彩得多。

三、求异思维让比较比喻论证又添一朵花

我们必须承认以认识事物必须要通过比较,是论辩中经常使用的一种技巧。比较过程中运用求异思维,会使得思路海阔天空不拘一格材料的宝库四门大开,任你挑选。

如论辩"年轻人崇拜青春偶像是不是成熟的表现"一题,认为是成熟表现的正方,就要对历史上青年崇拜的刘胡兰,董存瑞,黄继光,雷锋,张海迪等进行比较得出"崇拜"就是学习、追求,就是学英雄的事迹,走英雄的道路。反方就要对当今社会上追星族进行比较,得出年青人崇拜偶像并没有什么高的追求目标,只是一时"兴"起而已。例如现在年轻人大都崇拜歌星,学生的桌椅,床边贴满了歌星照片,他们并不是都想当歌星,仅仅是一种业余兴趣和寄托而已。年青人毕竟幼稚单纯,走过的路太少,虚无飘渺的"崇拜"是一种迷信,当然是不成熟的表现了。

这里就处处用到求异思维。否则,怎能既有英雄与歌星之比,又有"成熟年轻人"与"不成熟年轻人"之比呢?还有?崇拜是学习、追求"和崇拜是一时"兴起的迷信"之比呢?

比喻,众所周知,为常用的修辞手法,它在论辩中也经常被用到。为什么比喻论证时也要用到求异思维呢?这有如下两个原因。第一,比喻是很广博的,一个本体一般可以拥有众多的喻体,只要双方有一个相似点即可。

第二,任何比喻都是蹩脚的,任何喻体都不可能等同于本体,仅仅是某一点相似而已。比喻始终是一种缺憾的艺术。

中国的词汇表情达意最为丰富,这就为我们的求异思维大开方便之门。

拿"鸡狗"为例。用作褒义的比喻义就有很多,如"我国的版图似金鸡独立,屹立于世界的东方"、"不要杀鸡取蛋,要保护母鸡"、"愿效犬马之劳"等;用作中性的比喻义也很多,"画虎类犬"、"斗鸡走狗"、"狗拿耗子,多管闲事"等;用作贬义的更多,"狗头军师"、"狗急跳墙""丧家之犬"、"鸡犬升天"等。

求异思维不仅可用在不同的比喻上,即使是同一个比喻,也可运用求异思维达到自己的目的。

《唐书,杨再思传》载:当众臣子纷纷谄赞女皇武则天的面首张宗昌"六郎似莲花"的时候,杨再思却与众不同,说不是"六郎似莲花",而是"莲花似六郎",这个马屁精把话说得出人意料,却显然比众人高于一筹,从而赢得了张宗昌的欢心。

当然,我们主张的求异思维并不是让人去做别出心裁的溜须拍马者,而是讲在论辩中恰当地使用求异思维会在出人意料中胜人一筹。这里杨再思把比喻的本体与喻体颠倒了过来,就更突出了张宗昌的美貌,这不正是求异思维在论辩中的妙用吗?

需要全本请访问 www.ertongbook.com