

## 第4章

# 辩论口才

### 学习指南

辩论是一种人们认识自然和社会、追求真理、明辨是非的思想和语言的交流形式，运用于各个领域。辩论是语言交际中最高级的形式。它不仅要检阅论辩者语言掌握的水平，还要参照其所有的知识储备，更要审视其是否具备高尚的辩论人格。

本章主要介绍辩论的基础知识和口才技巧，包括辩论的含义、种类、特点，辩论的准备内容以及辩论的攻守策略，以帮助学生掌握辩论的基础知识和口才技巧，为学生学习并参与辩论提供指导和帮助。

### 案例导读

#### 辩论的智慧

从前有位渔民，不幸丧生。他的儿子冒着风浪继续在海上打鱼。有个聪明人问：

“你的父亲不是被大海淹死了吗？”

“是的。”

“那你为什么还到危险的海上来打鱼呢？”

那渔民的儿子反问：“你的爸爸是在哪儿死的？”

“他呀，死在家里的床上。”

“那么你为什么还要天天睡在那危险的床上呢？”

“……”聪明人说不出话来了。

## 第一节 辩论概述

辩论是一种源远流长的社会活动。我国早在春秋战国时期，就出现过辩论的热潮，形成了诸子蜂起、百家争鸣的局面，涌现出如墨翟、庄周、惠施等众多的雄辩家，如卫鞅、张仪、范雎、李斯等一大批策士说客。在我国古代，辩论称为“辩”，其意为评判两人争吵的是非。墨子说：“辩，争彼也，辩胜，当也。”而在古希腊，辩论被称为“辩证法”。古希腊学者认为，辩论就是发现对方言谈中自相矛盾的破绽，通过揭露矛盾、克服矛盾而战胜对方、论证真理的过程。古希腊的雅典就是一座辩论之城，苏格拉底、柏拉图、亚里士多德师生相继活跃在雅典的辩坛上，各领一代风流。他们的辩论不仅使辩论理论形成系统，使辩论技艺渐趋成熟，而且“正是在唇枪舌剑的辩论中，才产生并发展出对西方文化传统形成经久不衰影响的辩证法精神”。

如今，大多数人认为，“辩论”是对某一个问题的双方或多方为明辨是非真伪或成败得失而展开的一种口头或书面论争，其表现为立论者与驳论者围绕同一论题展开辩驳。

### 一、辩论的要素和分类

辩论也称论辩，是指意见相悖的双方（多方）就同一问题展开面对面的争辩，以确立自己的观点、驳斥对方的观点的一种口语形式。从狭义来看，辩论是指一种有明确目的、有充分准备、针对不同观点的争论；从广义来看，辩论是指双方或多方因观点不同而产生的不同程度上的言语冲突，它也包括日常生活中由某种分歧而引起的随意性的争执。在人际交往中，对不同意见的争论是无处不在的，所以辩论也存在于我们日常生活之中。

#### （一）辩论的要素

辩论是用语言辨明是非、探求真理的行为，由四个必不可少的要素构成。

（1）主体，即辩论行为的实施者。辩论是一种争辩行为，持对立观点的行为主体是复合的，由两个或两个以上辩方构成，因此依赖于内部语言进行的“考虑”“思考”或“思想斗争”等自辩，不能称为辩论。

（2）客体，即辩论行为实施的对象。辩论总是针对辩题而展开，辩论双方共同指向的辩题，必须建立在同一辩题上，这样不同辩方的辩者才有可能产生对立的观点，才能进行辩论。

（3）媒体，即辩论行为实施的媒介。辩论是通过语言来实施的。语言分为内部语言和

外部语言。辩论所凭借的是外部语言。运用口头语言进行的辩论，叫舌战；运用书面语言进行的辩论，叫笔战。

(4) 受体，即辩论行为实施的接受者。辩论是一种开放性的行为，除辩论主体外，还会有一些并不参与辩论的听众。只有在极特殊的情况下，当辩论行为被严密地局限在主体范围之内，才会没有受体。

## (二) 辩论的分类

根据不同的标准，可以对辩论进行不同的分类。比如，从辩论是否符合真理与逻辑的角度，可以分为雄辩与诡辩；从辩论中所运用的语言形式看，又可以将辩论分为口头辩论与书面辩论，等等。在这里，我们根据内容与形式的差异及主体与使用范围的不同，大致把口头辩论分为以下六大类。

### 1. 政治辩论

政治辩论是政府之间、政权之间、政治派别之间，以及政府内部、政权内部、政党内部、政治派别内部就多种政策问题、军事问题、外交问题、法律问题、政治体制问题、政治思想问题及其他政治问题，由双方或多方的有代表性的权威人士参加，在特定的场合进行的论辩。

辩论是各政治集团为维护自身的根本利益而进行斗争的一种方式。它是一种隐藏着刀光剑影、预示着风云变幻的论辩。参与政治辩论，必须具备哲学家的头脑、军事家的胆略、外交家的风度、演说家的口才，才有可能获得成功。

### 2. 学术辩论

学术辩论是指学者、专家分别在他们共同的学术领域内，就各种尚未被彻底证明的理论问题，各抒己见而进行的研讨性辩论。

学术辩论的主体，必须是论题所属学术领域内具有相当高的知识水平与研究能力的学者与专家。学术辩论具有极强的专业性、研讨性，它是促进科技发展的重要手段。参与学术辩论的各方除了必须有较高的专业知识水平外，还必须有严谨、负责的科学态度。学术辩论对口才的要求是：严谨、精确、冷静、执着。

### 3. 法庭辩论

法庭辩论是诉讼参与人在法院审理案件的法庭诉讼阶段，按照法律程序，服从审判长的指挥，当庭就本案的事实依据与法律适用等问题进行的辩论。法庭辩论是严格依照法律规定进行的一种特殊形式的辩论。

法庭辩论口才是从事法律工作的律师、检察人员必须具备的基本技能，它的特点是：准确、庄重、敏捷、严密。

### 4. 讨论和谈判

讨论与谈判是使用最为广泛的辩论形式。可以说大到国家之间，小到家庭内部，广到政治、经济、文化、生活等一切领域，讨论与谈判都是解决矛盾、处理问题最简便、最适

用的口头交际方式。

讨论与谈判又有不同之处。讨论是在有着共同目的、共同利益的各方之间进行的，辩论的中心往往是改变某种状况，讨论的结果通常产生某种决定或结论。而谈判是在利益相关而又充满对立矛盾的各方之间进行的，辩论的中心往往是调整某种关系，谈判的结果通常产生某种协议或条约。

在各个领域、各个层次，由于需要解决的问题性质不同，讨论与谈判往往是交叉使用的。讨论与谈判口才的特点是机智、灵活、热情、练达。

### 5. 论文答辩

论文答辩是由有关专家对特定学术论文进行反复质疑论证，以审查论文的理论价值，衡量学术水平的口头考试活动。它是专业性、学术性、测验性都很强的论辩形式。

论文答辩的论辩双方地位是不平等的。答辩委员会是测试者，论文是被测试者。论文答辩采用的是数问一答式，答辩委员交叉地向论文提出诘难性的疑问，论文答辩者必须一一作答。而且答辩委员都是本学科的专家，这就决定了学术答辩是一种难度较大的论辩形式。答辩者除了必须具备深厚的专业知识功底并充分做好答辩准备以外，还必须做到：稳健谦虚、诚恳自信、机智敏捷、清晰流畅。

### 6. 辩论竞赛

辩论竞赛是根据预先拟好的论题将参辩者分成正反两组，双方依照一定的规则，运用多种论辩方法当众陈述自己的观点，反驳对方的论点，以求在听众或评判员的评判下分出胜负、决出高低的一种思维与口头表达的竞赛活动，是一种有组织、有评判的辩论。

## 二、辩论的特点

辩论具有以下几个特点。

### 1. 实用性强

辩论普遍存在于我们的生活之中，生活中充满着矛盾，要解决矛盾，明辨是非，维护真理，就离不开论辩。大到国家外交、商务谈判、法律诉讼，小到日常生活中的口角、纠纷，甚至玩笑都会用到辩论。

### 2. 对抗性强

人们在日常生活中，对某一问题产生意见分歧，辩论的对抗性特点就体现出来了，双方（多方）各持己见，不肯让步，就产生了对抗，就具备了辨明是非对错的需要。辩论双方所持的观点往往是针锋相对的，矛盾的观点就成为双方对抗的中心。辩论的对抗性特点还表现在语言上的直接交锋，双方短兵相接，唇枪舌剑，各抒己见，努力论证己方的观点，批驳对方的观点，呈现出一种攻与守的对抗状态。

### 3. 逻辑性强

辩论的逻辑性体现在整个辩论过程中。辩论的双方，无论进行立论还是驳论，都要做

到结构严密、概念明确、推理合乎逻辑，并且把自己的观点组合成一个完整的理论系统。这样才能做到无懈可击，才更具有说服力，才能取得辩论的胜利。

#### 4. 策略性强

辩论的策略性就是在辩论过程中要把握一定的辩论技巧，这样才能在辩论中取胜。有时不一定正确的观点，在辩论技巧的运用下，也会取得胜利。律师在工作中，经常会用到一些辩论的技巧。辩论的技巧主要表现在以下两个方面：一是及时、适当地运用辩论技法；二是语言准确、简洁、生动、有攻击力，具有雄辩色彩。

#### 5. 灵活性强

虽然说辩论的时候双方都要做充分的准备，但辩论更多时候是辩手的临场发挥能力的展现，具有较强的灵活性。在辩论过程中，辩手要根据整个辩论现场环境以及对手的情况，及时调整自己准备的材料和辩论策略，甚至有时还要根据现场观众的反应，随机应变，举一反三，用各种有效的方式表达自己的观点。

### 三、辩论前的准备

俗话说，知己知彼，方能百战不殆。辩论也是一样，在每一场辩论之前都要做充足的准备工作，这是辩论取得胜利的前提和基础。这里主要介绍辩论赛的相关准备。辩论赛的准备工作主要有三项：认识准备、立论准备和试辩准备。

#### 1. 认识准备

认识准备是指辩论者在赛前对“辩论赛”的性质和特点要有所认识。辩论者要深入研究辩论的基础知识和基本技巧，了解辩论的目的。只有了解了辩论赛的这些性质和特点，才不会在思想和方法上与日常争辩相混淆。

#### 2. 立论准备

立论准备就是辩题确定后，参赛队员根据辩题，共同商量、研究并确立一个最有利于本方论证的具体的总论点。

#### 3. 试辩准备

试辩准备就是赛前练兵，也称赛前模拟。通过模拟，检验自己的赛前准备是否经得起实际的考验。为了达到检验的效果，试辩条件和气氛要接近实战，这就需要在正式参赛队员进入准备阶段的同时，有一支与之实力相当的“假设对方”也进入准备阶段，并且双方都应处于“保密”状态。不过，为了增加正式队员的一些难度，正式队员应故意泄露一些立论方面的要点，来吸引“假设对方”做有针对性的进攻准备，用之在试辩中检验参赛一方的立论和战略战术是否能奏



我要提问

我们在论辩时应做好哪方面的准备？如何在辩论中保证自己的观点不被驳倒？

效。同时，这种赛前的练兵，也会让队员更快地进入角色，有利于正式队员根据练兵的结果，及时调整自己的战略和技巧。

## 第二节 辩论中的语言艺术

论辩术是一种高超的说话艺术，辩论口才是一种高层次的口语表达技巧。辩论能力的强弱在一定意义上可以说是衡量一个人的口才的重要尺度。辩论是具有独特艺术魅力的演讲活动，其思想深邃，可给人以启迪；其言辞优美、精辟，常会使现场出现妙语连珠、激烈对抗的场景，能给观众以高层次的享受。

### 一、辩论的原则

辩论应坚持以下几项原则。

(1) 除发言者外，不得有高声谈话、故作姿态或展示道具的行为。发言时，双方不得有任何干扰发言的行为。

(2) 发言时不得断章取义或歪曲语义，双方言论行为均不得涉及个人隐私，亦不得进行人身攻击、人格批评。

(3) 发言计时后，不得从其他无发言权辩手或观众等人处获得帮助，否则视为犯规。但经发言辩手主动要求传递数据者不在限中。

(4) 质询者提问时，应提出与题目有关的合理而清晰的问题，不得有自行陈词或就质询所获结果进行引申的行为。

(5) 被质询者在没有听清楚时，可以要求质询者重述其提出的问题，但不得恶意为之或因此对质询者提出任何反问或反要求。

(6) 被质询者应回答质询者所提出的任何问题，但问题涉及个人隐私时，被质询者应简要说明理由，拒绝回答。

(7) 在辩手发言还剩 30 秒时，以哨音提示；时间到时，哨音提示，辩手必须停止发言。

(8) 辩手因为犯规或发言超时所得到的利益，言论或立场均不被承认，也不得加以引述以作为辩论依据。

### 二、立论应变技巧

赛场辩论的辩题一般都是中性的，在理论上双方都存在薄弱点，而这些薄弱点在辩



论的过程中又往往很难回避。因此，要想获得辩论胜利，就要在遵循逻辑思维规律的基础上，对辩题进行艺术加工，使立论有所突破、有所创新。

### （一）巧妙定义

辩论是有规则的智力游戏，可以在不歪曲原意的情况下，巧设逻辑框架，扬长避短，自圆其说。例如，在“顺境出人才还是逆境出人才”的辩论中，反方从逻辑角度对“逆境出人才”的立论：人才就是同类人中能够脱颖而出、出类拔萃的人物；顺境就是顺利的环境，比如顺风而行，顺流而下；逆境不但是悲惨之境、苦难之境，还是困难之境。在苦难之境、困难之境前，别人畏缩不前，你仍然勇往直前，于是脱颖而出，成为人才，所以说人才只能产生于逆境。在顺境中，人人乘风而行，人人顺流而行，谁也不能称为人才，因为人才必须出类拔萃。而你超越众人，将顺境变为逆境，比如水速十里，众人航速皆十里，而你独以百里之速前进，于是顺流变成了逆流，顺境变成了逆境，十里动力变成了九十里阻力，而你正是在克服九十里阻力的过程中脱颖而出成为人才。所以人才与顺境无关，只有逆境才能出人才。

### （二）追加前提

当碰到一个对自己不太有利的辩题时，巧妙限题，趋利避害。如古希腊伊索与别人的一次论辩：有一次，伊索的主人酒醉狂言，发誓要喝干海水，并以他的全部财产和管辖的奴隶做赌注，次日醒来发觉失言，极为懊悔。但全城的人早已得知此事，等候海边，要想亲眼看看他怎样喝干大海。主人这时束手无策，只好求助聪明的伊索。伊索给主人出了一条锦囊妙计，主人惊喜若狂，急忙奔赴海边，面对观看的人们高喊：“不错，我是要喝干整个大海，可我要喝的是海水而不是河水，你们看现在河水不停地流进大海，这就不好办了。如果谁能把河水与海水分开，我保证能把大海喝干！”这样一来，这场打赌就不了了之。

### （三）避实就虚

当遇到让大多数评委和观众难以接受的辩题时，可以另辟蹊径，拓展辩题，把论题界定到对己方有利的范围。

在“人性本善（本恶）”的辩题中，反方对“人性本恶”的命题，就从三个角度来立论。事实上：人性先天，与生俱来是恶的。价值上：我们不鼓励恶，希望通过教化来使人性向善的方向发展。起源上：人性本恶，但是如果人皆向善，那么人种便难以保存，为了群体的生存，必须制定一些规则，那最初的对于规则的遵守便是善的起源。

### （四）出奇制胜

表述论点，可以大胆创新，转换话题切入角度，营造攻守皆宜的辩论氛围。

例如，在“大学生择业的首要标准是发挥个人专长”辩论中，反方的立论角度虽然很

多，但都很一般，没有新鲜感。辩论时，反方以“大学生应从个人的自我完善和推动社会进步的角度确定择业方向”为论点，别出心裁，出人意料，使正方措手不及，增强了论点的说服力。

### 三、就地取材技巧

辩论赛是一场智慧之战、机敏之争。就地取材体现了辩手的机敏、瞬间的智慧。要想论辩克敌制胜、增色添彩，除了赛前要充分准备之外，还需要随机应变，把握现场，切合时境，就地取材。

#### 1. 就“己方”取材

以己方的某一情况为素材，或引出问题，或反驳对方，以证明己方观点的正确。

#### 2. 就“敌方”取材

把对方辩友的有关材料作为论据，或证明自己的立场，或批驳对方观点。

#### 3. 就“现场人员”取材

把辩论现场人员“扯入”自己的辩驳中，为证明己方的观点服务。1999年青年节，有个著名的“演讲与口才杯”演讲比赛，主题是“做文与做人”。中央电视台的白岩松参加了这场高水平的比赛。在白岩松演讲之前的是《西藏日报》的记者白娟。她极富感染力地向大家讲述了自己作为一个驻藏记者的自豪、作为母亲的心酸。她常年战斗在雪域高原，与儿子在一起的时间每年只有三个月，每次都是和儿子刚混熟又不得不分手。情真意切，令人动容。白岩松紧接着上场：“我是一个两岁孩子的父亲，我知道，在一个孩子一岁半到两岁之间，没有母亲在身边，对于母亲来说是怎样的一种疼痛，我愿意把我心中所有的掌声，都献给前面的选手。”话音刚落，全场报以热烈的掌声。

#### 4. 就“评委”取材

把现场的评委作为话题，将其有关情况巧妙地穿插在自己的辩论中，一方面用以证明己方的观点，另一方面可以借此赢得评委的好感。

#### 5. 就“举办地”取材

以辩论赛举办地的材料为题材，将它作为证明己方立场或反驳对方观点的论据。

### 四、攻守谋略技巧

辩论赛场上，最容易使己方陷入劣势境地的是被动应战。因此，要想掌握辩论的主动权，反客为主，使己方稳操胜券，就必须灵活运用逻辑推理，掌握“攻守”战术。所谓“攻”，就是确定论证己方论点，反驳对方论点的方法与途径。所谓“守”，就是确定抵御对方批驳的方法和途径。

#### （一）借力打力

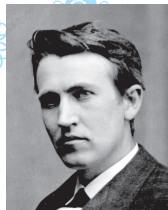
“以子之矛，攻子之盾”，使对方于急切之中，理屈词穷，无言以对。



## 妙语连珠 &gt;&gt;

## 爱迪生与“万能溶液”

一个年轻人想到大发明家爱迪生的实验室里去工作。爱迪生问他有什么志向。青年人满怀信心地说：“我想发明一种万能溶液，它可以溶解一切物品。”爱迪生听罢惊讶地说：“那你想用什么器皿放置这种万能溶液呢？它不是可以溶解一切物品吗？”年轻人脸红耳赤、哑口无言了。



## (二) 移花接木

剔除对方论据中存在的缺陷，换上对己方有利的观点或材料，往往可以收到事半功倍的奇效。

## 妙语连珠 &gt;&gt;

## 移花接木诡辩术

密苏里人挖苦阿肯色人：“有个阿肯色小伙子 20 岁了才生平头一次穿上鞋，为了看看自己的脚印有多好看，他退着走路。看着自己的脚印，他高兴死了，结果一直退到密苏里地界，人们才把他叫住。”

阿肯色人：“对，那是真的。我跟他很熟。打那以后，他就再也没回阿肯色。密苏里人发现他能从 1 数到 20，便请他去当老师了！”

## (三) 以退为进

姑且认同对方观点的正确，并顺应对方的逻辑进行推导，然后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。

## 妙语连珠 &gt;&gt;

## 东方朔笑彭祖

汉武帝对群臣说：“相书上说，鼻下人中如果一寸长，这个人就可活 100 岁。”

东方朔听后大笑了起来。左右官员指责东方朔大不敬。东方朔说：“我不是笑陛下，而是笑彭祖的脸太长！”

“这是怎么回事？”武帝问。

东方朔说：“彭祖年龄有 800 岁，假如真的如相书中所说，那么彭祖人中就有 8 寸，脸就该有一丈长了。”

汉武帝听后，也笑了起来。



#### (四)正本清源

指出对方论据与论题关联不紧或者背道而驰的地方，从根本上矫正对方论据的立足点，并使其为己方观点服务。

##### 妙语连珠 >>

##### 正本清源辩论

辩题：跳槽是否有利于人才发挥作用

正方：张勇，全国乒乓球锦标赛的冠军，就是从江苏跳槽到陕西，对方辩友还说他没有为陕西人民作贡献，真叫人心寒呀！

反方：请问到体工队一定是跳槽去的吗？这恰恰是我们这里提倡的合理流动呀！对方辩友带着跳槽眼睛看问题，当然天下乌鸦一般黑，所有的流动都是跳槽了。

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误：张勇到体工队，不可能是通过跳槽这种人才流动方式去的，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，收到了较为明显的正本清源的效果。

#### (五)釜底抽薪

向对方做选择性提问，把对方置于“两难”境地，是许多辩手惯用的进攻招数之一。对付这种有预谋的提问，可以从对方的选择性提问中，抽出一个预设选项进行强有力的反诘，从根本上挫败对方的锐气。

#### (六)攻其要害

辩论中的大忌莫过于表面上热热闹闹，实际上离题万里。因此，在对方一辩、二辩陈词后，要善于透过现象，敏锐抓住对方要害，迅速出击。

##### 妙语连珠 >>

##### 王充驳鬼论

东汉时，很多人相信人死后，人的灵魂会变成鬼。有人说见过鬼了，样子和衣着跟活着的时候一模一样。王充就抓住此看法的破绽反驳说：“你们说：‘一个人死了，他的灵魂能变成鬼，难道他的衣服也有灵魂，也变成鬼了吗？照你们的说法，衣服是没有精神的，不会变成鬼。’如果真的看见鬼，那他该是赤身裸体、一丝不挂的才对，怎么还穿着衣服呢？”

### (七) 扩大矛盾

在辩论过程中，尤其是在自由辩论阶段，双方剑拔弩张，稍有疏忽，辩手就有可能急不择言，把本来十分简单的常识讲错。因此，一旦发现对方辩友在语言、逻辑、内容等方面出现前后不一致的情况，就要及时抓住，并竭力扩大矛盾，以鼓舞己方士气，给对方造成心理压力。

#### 妙语连珠 >>

#### 上帝并不是万能的

安瑟伦是中世纪出名的神学家，他宣称世界是由“全能手上帝”创造的，上帝是宇宙的“主宰”，它无所不知，无所不能。

为了反驳“上帝万能”的谬论，无神论的代表人物高尼罗向安瑟伦提出了一个问题：“上帝能否创造一块他自己举不起的石头？”“当然能，上帝是万能的！”安瑟伦不假思索地回答。“既然上帝有一块石头举不起，怎么能说是万能的呢？”高尼罗反问。安瑟伦强辩：“上帝万能，它能举起所有的石头。”高尼罗又问：“既然上帝能举起所有的石头，那就证明它创造不出一块自己举不起来的石头；既然上帝创造不出一块自己举不起来的石头，又怎么能说是万能的呢？”高尼罗紧接着又说：“或者上帝能创造一块自己举不起来的石头，或者上帝不能创造一块自己举不起来的石，总之，上帝不是万能的。”

安瑟伦陷入二难困境，无法回答高尼罗的问题，宣告了他“上帝万能”论的荒谬。

### (八) 李代桃僵

辩论过程中，碰到一些在逻辑上或理论上都比较难辩的辩题时，引入一个新概念与对方周旋，可以化解难题。

### (九) 煽情对抗

煽情，就是通过公众的某些特殊利益，迎合公众的心理来挑拨“是非”，并凭借公众在情感上的好恶，把假象说成真相，或把某些问题推向极端，以此达到征服对方的目的。

### (十) 引蛇出洞

在辩论过程中，常常会出现无论如何进攻，对方都死死守住其立论的情况，如果仍采用正面进攻的方法，必然收效甚微。在这种情况下，要尽快调整进攻手段，采取迂回的方法，从看来并不重要的问题入手，诱使对方离开阵地，然后再运用类比推理打击对方，在评委和听众的心目中造成轰动效应。

妙语连珠 >>

流行感冒是否高尚

俄国著名的作家赫尔岑应邀出席了一个音乐会。可是，音乐会上所演奏的乐曲使他很倒胃口。他便双手捂着耳朵，打起瞌睡来了。这时，女主人对赫尔岑的举动很奇怪，就问他：“先生，你不喜欢音乐吗？”赫尔岑摇了摇头，指着演奏者说：“这些低级轻佻的音乐使人厌烦。”女主人惊叫，对赫尔岑说：“你说的是什么呢？这里演奏的都是流行音乐呀！”

赫尔岑平心静气地反问：“难道流行的东西都是高尚的吗？”女主人很不服气地说：“不高尚的东西怎么会流行呢？”赫尔岑微微一笑，风趣地对女主人说：“那么流行性感冒一定也很高尚了！”

试金石

活动一 辩论基本技能训练

1. 就下列论题，自由组成小组进行辩论训练。

(1) 青年成才的关键是自身能力还是外部机遇；

(2) 大学生相处的原则应以合作为主，竞争为辅；大学生相处的原则应以竞争为主，合作为辅。

2. 就下面几个辩题或自我确定一个更适合大家的辩题组织一场队式辩论。

(1) 正方：当今的就业优势是专业技能；反方：当今的就业优势是综合素质。

(2) 正方：女大学生就业难是社会问题；反方：女大学生就业难是自身问题。

(3) 正方：网络的发展拉近了人与人之间的距离；反方：网络的发展疏远了人与人之间的距离。

(4) 正方：个人的命运由个人掌握；反方：个人的命运由社会掌握。

3. 指出下列论辩各采用了何种论辩方法并略加以说明。

据说，哥伦布发现新大陆以后，有些人不服气，居然在庆功宴上说：“发现新大陆有什么了不起？任何人通过航海都能到达大西洋彼岸，这是世界上最简单不过的事！”面对这种非难，哥伦布没有直言反驳，而是从桌子上拿起一个鸡蛋说：“先生们，这是一个普通的鸡蛋，谁能让它立起来呢？”这个鸡蛋在宴会参加者中间传了一圈，也没有人能把它立起来。当鸡蛋转回到哥伦布的手里时，他便敲破了鸡蛋的一端，很轻易地把鸡蛋立了起来。顿时，不服气的人们吵嚷起来。哥伦布说：“你们都看到了。这难道不是世界上最容易做到的事吗？然而，你们却做不到。”是的，这很容易，当人们知道了某件事情该怎么做以后，也许一切都很轻而易举了。但是，当你不知道该怎么去做的时候，任

何一件事都不那么容易。”

4. 观看辩论赛，分析团体和个人的长短。

### 活动二 辩论比赛

活动内容：针对中职生毕业后就业和升学开展一次辩论赛，赛题为“中职毕业后该不该继续升学”，请以正反方的身份入手来阐述观点。