

为争辩定下一个积极的格调MBA考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/530/2021\\_2022\\_\\_E4\\_B8\\_BA\\_E4\\_BA\\_89\\_E8\\_BE\\_A9\\_E5\\_c70\\_530824.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/530/2021_2022__E4_B8_BA_E4_BA_89_E8_BE_A9_E5_c70_530824.htm) 在人际交往中，每个人都会遇到相异于自己的人。大至思想观念，为人处事之道，小至对某人、某事的看法一评论。这些程度不同的差异都会外化成人與人之间的争执与论辩。留心我们周围，争辩几乎无所不在：一场电影，一部小说，一个特殊事件，某个社会问题都能引起争辩；甚至连某人的发式与妆饰也能引起争辩。从某种意义上看，不同见解的争辩过程正是寻求真理的过程。辩论就是为了探求真理，坚持真理，维护真理而相互劝说。然而由于论争的任何一方都想推翻对方的看法，树立自己的观点，故此，辩论和寻常说话不同，它是带有“敌意”的语言行为，因而有所谓唇枪舌剑之说。于是，大凡争论留给我们的印象都是不愉快的，最容易使我们良好的交际愿望落空。如果你能够在论辩之前多投入一些思考，在论辩结尾搞好“善后”工作，就能使你在辩论这种特殊交际场合，既做到个人心情舒畅，探求了真理，又不伤人际和气。作为职业经理人在工作中，不可避免的遇到要与人辩论的情况，如何让对方赞同自己的观点又不伤和气，是一门需要训练的艺术。在MBA面试中，很多学校引进了辩论赛，清华更是辩论赛的典型代表。

为争辩定下一个积极的格调（一）避免无益的争辩 当你意识到自己的想法、意见与人相左时，当你的言行遭人非议时，你的知一本能大概就是奋起辩驳。许多毫无意义的事情往往就在这时发生了。为了避免无益的辩论，此时，你需对如下问题进行冷静思考：1.如果你能最终获得争

辩的胜利，它有什么意义？没有什么积极意义，大可不必动用你的“唇枪舌剑”，一笑置之最妙。同样，你向别人提出“挑战”的时候，一定要选择有价值的，通过争论使自己和他人都能受到启发和教育的问题，不必在那无关宏旨的细节琐事上做文章。

2.你的辩论一番的欲望更多的是基于理智还是感情原因？----诸如虚荣心、表现欲望或面子上下不来。如果是感情原因，大可就此打住。同样，我们向人提出问题是否有感情的因素？如有，就同辩论的实质----探求真理背道而驰了。所以最好别去做这种不积极的提示而把他人引入无谓争辩的歧途。

3.对方是充满敌意的吗？他对你有深刻成见吗？如果是，那么在这种非理性的氛围中最好不要再火上浇油。同样，如果你是处于这样一种心境，绝对不要向对方提出论题辩论，因为此时你提不出理性的论点，在辩论伊始，就注定了你失败的命运。

（二）使争辩成为一种愉快的、和平的思想交换

辩论是为了明是非，求真理。只要我们的辩论出自公心、就能采取积极的态度，使用积极、文明、恰当的论辩语言去参加辩论。

1.树立正确的辩论价值观，即为追求真、善、美而去积极地争辩。做到观点正确，旗帜鲜明。

2.树立正确的辩论道德观。把辩论置于科学基础之上。以理服人，让事实说话。辩论者要有高深的涵养；不搞诡辩，不揭隐私；不搞人身攻击；不把观点的敌对引申为人际的敌对；不靠嗓门压人，有理不在声高，如果你能有制有节的音调语气道出你的理，其效果不亚于如雷贯耳。

3.用真情、善意、美感与人辩论，就能做到晓之以理、动之以情。理与情恰恰是列车通往“积极争辩”的双轨，缺一不可。有位诗人说过，全是理智的心，好像一把全是锋刃的刀，让使用它的人满手流血。在

争辩中，“理”是争的目的和取胜的保证。然而人又是感情动物，如果你在论辩中既能做到以理制理，又能以情明理，你的辩论将会成为一种愉快的、和平的思想交流。你们彼此会以这样的话语来结束论辩：“听君一席话，胜读十年书。”“您让我心服口服。”真正是既争出了公理，又增进了人际和谐，达到了积极论辩的目的。（三）掌握“解剑息仇”的妙方 经过一阵唇舌剑，胜负已成定局。做好辩论的善后工作，具有非常重要的意义。在生活中，观点的对立极易产生人际间的隔阂。因此，学习辩论语言既要学会辩论技巧，更要懂得如何“解剑息仇”，这是在辩论这种特殊交际场合下，社交者做到言谈有“礼”的最高境界。下面就是使你达到这最高境界的三个途径：1.如果你失败了，而且败得其所，必须要有敢向真理低头的胸怀。向真理低头并不等于向论辩者本人低头。在真理面前人人平等。你所服从的是对方所道出的真理，只能说你同他一样，对真理有了同等水平的认识。在人格你们永远是平等的。所以，当你败下阵来的时候，应该以坦诚的态度来表达自己在这场争辩中所受的教益，以此道出你人格的伟大。在心理上足以弥补因辩论失败所造成的遗憾。2.如果你在辩论中已经眼见对方哑口无言，败势已定，便应拿出不杀降者的气魄来，一是主动打住话题，结束对立场面；二是巧妙地给对方搭个台阶，让他在不失面子的前提下得以“平安下台”，胜负自是彼此心照不宣，何不抓住重归于和平的机会呢？3.如果你因辩论的需要而已经把对方打得一败涂地，切不可为了一点点虚荣把旗帜挂在脸上。人在得意时，克制更是一种美德。争论结束后，给对方端一杯茶，笑言一句：“瞧我们像孩子一样，这么认真！”或轻松自如地转一个话题。请记

住：争论是一回事，人际交情又是一回事。人性都有很软弱的一面，易被击垮也易被扶起，你只要说一两句得体的话语，便可恢复一个刚刚失去的心理平衡，让他重返愉快平静，那又何乐而不为呢？100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)