# 最新辩论演讲稿格式(14篇)

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2024-07-01

*演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。优质的演讲稿该怎么样去写呢？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。辩论演讲稿格式篇一我会告诉他\*，如果事后病人知道了...*

演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。优质的演讲稿该怎么样去写呢？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

**辩论演讲稿格式篇一**

我会告诉他\*，如果事后病人知道了\*，不是对他更残忍吗?反方回答。如果这是个善意的谎言，我宁愿接受他这只是你的个人意见，并不是大众所想。

欢笑声在教室里此起彼伏，拌着争论声，一场精彩的辩论会结束了。

关于诚信与善意的谎言是否应该存在我班的的辩论会

正方我认为世界上不应该有善意的谎言。

反方我认为世界上应该有善意的谎言。

正方自古以来，古人写了许多不能够说谎的古人言，例如：民无信不立难道有错么?

反方那是不现实的，我们要看情况。

正方谎言始终是谎言。《狼来了》这篇故事中，那个孩子不就是撒了谎，才失去诚信的么?反方那我们学过的课文《的听众》中，那个主人公，如果不是老妇人善意的谎言，他会成功么?但因为老妇人善意的谎言，他成功了，这，又怎么解释呢?

掌声如雷。

正方那就是说，什么事都要靠善意的谎言来解决喽?

反方当然不是，实在万不得已的情况下才使用善意的谎言!

正方说来说去，你的理解只是底层的，世界上不应该有善意的谎言，

掌声如雷。

反方

我们谈到的谎言，还有个定语善意的，加上了这个限定词后，谎言的本质也就发生了根本的改变。善意的谎言是人们对事物寄托的美好愿望，是人们善良心灵的对白，是人们彼此之间相互安慰的一丝暖意，是人们心底里流露出来的一种柔情谁也不会去追究它的可信程度，即使听到善意谎言的人明知道是谎话，也一样会去努力相信，不会觉得说谎者的虚伪，有时还要从心里感激呢。

当一位身患绝症的病人，被医生判了死刑时，他的父母、爱人、子女以及所有的亲人，都不会直接地告诉他：生命已无法挽救，最多还能在这个世界上活多久之类的话。虽然这些都是实话，但是谁会那样残忍地如同法官宣判犯人死刑一样，向已经在病痛中的亲人以实情相告呢。这时，大家就会形成一个统一的战线，闭口不谈实情，而以善意的谎言来使病人对治疗充满希望，让病人在一个平和的心态中度过那残年余日。难道这会有碍于诚信吗!

当一个不韵世事的孩子，突然遭遇不幸，失去了自己的亲人，该怎样向他说明自己的亲人到哪里去了呢。我们觉得的办法还是：暂时不要告诉他真实情况，只是说到很远的地方出差去了，或者是在国外学习工作之类的。待孩子懂事了，有了一定的承受能力的时候，再以实情相告，孩子也会理解亲人的做法，不会因为没有早知真情而生气的。难道这样的话也有碍于诚信吗!

当一个正在外地执行任务的军人的母亲病入膏肓，炎炎一息的时候，多么希望能见上儿子最后一面啊，但是，儿子是不能回来的，不能为老母亲尽一点孝心，照顾一下曾经为儿子操碎了心的母亲，他非常歉疚，也很是惦念。而老母亲非常理解儿子，告诉身边的亲人，自己走了以后不要告诉远方的儿子，不能让他分心，要说病情已经稳定，让他安心为国尽忠。难道这样善意的谎言有碍于诚信吗!

所以，我坚持认为：善意的谎言不仅无碍于诚信，而且还会极大地增进人与人之间的友谊和感情，对社会稳定亦有不可磨灭的作用。建议大家：善意的谎言该用则用，跟诚信与否没有太大的厉害冲突。

掌声更是如雷。

正方

谎言终究是谎言，即使是善意的，也仍然改变不了其谎言的本质。中国有句老话：要想人不知，除非己末为。由此可见，如果你说的是谎言，那么终究有被对方识破的那一天，那时，你将后悔莫及。所以在此，我奉劝对方辩友，不要以小人之心度君子之腹，不管你的谎言伪装地如何善意，也会被群众的眼睛揭穿的，那时，恐怕您失去的就不仅仅是诚信了吧，对方辩友!!

反方

第一：善意的谎言是出于善良的动机，以维护他人利益为目的和出发点。众所周知，矛盾有普遍性和特殊性之分，特殊性包含与特殊性之中而区别于普遍性。就其善意的谎言本身的性质决定它并非恶益，而是建立在内心之诚，之善的基础上，而恶意的谎言是为说谎者谋取利益，以强烈的利欲，薄弱的理性，把他人仅作为手段，不惜伤害他人的行为。本身善良的人在某种状态下\*说出的谎言是善意的，这种谎言对主体来说是一种友善，一种关心。而心术不正的人，不管如何伪装，如何花言巧语，如何绞尽脑汁为自己恶意的谎言冠上善意的高帽，其所说的谎言都带有恶意目的性。显然，善意的谎言无碍诚信。

第二：善意的谎言是一种处世的方式，是一种替人着想的品质的体现。

一个身患绝症的病人的亲友总是用善意的谎言将他的病情说的很轻，鼓励他配合医生治疗，相信在座各位不会因此而指责他们不诚信吧?!相反是恶意的真实，一个俘虏在敌人的利诱下说出了己方的兵力部署，有人认为他诚信吗?对敌人的诚欣就是对国家的背叛啊!

广州脑科医院司法鉴定科主任说：说谎是人的一种本能，至于是否诚信，关键在与哪种谎言。

一句在不直接伤害追求者基础上表达拒绝爱意的谎言;一个在盛情男却下而又不愿意使邀请者失望的表达力不从心的谎言在人际交往中是不可或缺的。它使我们更游刃有余的处世不惊，而不象一颗多棱的坚石，划的别人头破血流，自己也遍体鳞伤。

可见，人与人之间需要一层保护色和润滑挤。自打从伊甸园被逐出之时，人们就不在\*相间而是围上树皮草叶了不是吗

第三：善意的谎言虽然是谎言的一种，但是不能说谎言就一定有碍诚信，要具体问题具体分析。

诚信之所以得到大家的推崇，是因为它是善意的不欺骗，善意的谎言在表面看来，似乎有碍诚信原则，但从本质上看，它之所以存在，是因为说出真话有碍善良的原则。

善意的谎言与诚信，实际是对立统一的关系，而那种所谓的违背恰恰为诚信提供了有益的补充，并不是有碍，打个比方：规定马路上同一方向的行人只能占有半条马路，并不有碍大家的通行啊!

第四：没有谎言的世界如同没有灰尘的地球。我方同意善意的谎言无碍诚信并不等于我们提倡它，其关键在于度。

说谎是什么?如果不分青红皂白就定义为：不实事求是，说假话，夸大，掩盖，歪曲事实\*。那我们的生活就充满了大大小小的谎言，从煽动性极强的广告到情人间的甜言蜜语，无一不充斥着夸张的言辞，就连文学作品本身也成了谎言。人人心中都有谎言的标准，怎样把握这个度，是我们首先思考的。与动机不良的谎言相比，善意的谎言会使人们的感情变的更融洽，和谐，生活变的更有滋有味，它可以巧妙的避免冲突，实现情感沟通和顺利交往，又怎样不好了呢?

掌声如雷贯耳。

正方世界上应该有善意的谎言

对方同学糊涂了，结果，这场辩论，我赢了

**辩论演讲稿格式篇二**

尊敬的各位评委，观众，对方辩友大家晚上好：很高兴能和对方辩友在这里对“做男人难还是做女人难进行探讨”，纵观古今，男性要比女性面对更多压力和困难，承担着的责任要更多。所以我方的观点是“做男人比做女人更难”

当代社会对男人的‘期望很高，很多事情都要男人去面对承担，并且还要承受来这个方面的压力，做男人要比做女人显得更为艰难!

自古以来，无论是“望子成龙”，还是“养儿防老”的观点，都表明着社会主流意识群体的男性的高期望，这在造就中国灿烂的古文明的同时，也使得男性要承受比女性更为沉重的社会责任。

从母系社会开始，男人就一直扮演着社会主要劳动力的来源的角色，据有关报道，社会劳动76%以上都来自男性。而从事重体力劳动的男女比更是达到了惊人的2850:1。这充分体现在社会的创造与建设中，男性是社会劳动团体的核心，所以，必然男人承担着比女性更多的责任和社会压力。

除此之外，男性在结婚方面的压力也高于女性，数据表明当前中国的男女比例为117:100，男性处于婚龄的人数比女性多3-4千万，男多女少的局面，使得男人必须又拥有更多的私人财产，才能找到心仪的对象。并且现在的女人出现拜金，越发看中经济水平的情况下，更加使得男性的压力要重于女性一分。

男性被寄予厚望的同时还要承担巨大的责任，社会上却对男性心理没有足够的关注，在主流观念的束缚下，社会长期关注女性，却忽略了在社会上承担着更多压力的男性，对女性情感宣泄报以安慰和关心，而对承担社会大部分责任的男性的真情流露却报以冷漠，嘲笑和鄙视，这便是是社会的真实写照。而这种主流态度，使得男性在承受巨大心理煎熬的同时却无处得到宣泄，无疑是在雪上加霜。从这方面来说，做男人明显要比做女人难。

而又由于上述的种种原因，加上无处宣泄的内心煎熬，使得大多数男性一直处于亚健康状态，这使得男性患重大疾病的概率远大于女性。根据中国日本韩国几大媒体所进行的社会调查显示，男性在心血管疾病而发病率比女性高24%，脑部病症高了19%，而高血压高血糖等病症则高出惊人的55%。就算上述不说，根据国内媒体统计，男性心理疾病患病率也远高于女性。国外也有最新研究表明人类免疫基因位于x染色体上，有着两条x染色体的女性先天就有免疫优势。这种种原因，造成了女性平均寿命要比男性多了5岁。

所以，综上所述，我方认为当男性比当女性更难。

**辩论演讲稿格式篇三**

大家好!我非常遗憾地告诉对方辩友，你们并没有对善意谎言作出一个本质的解释。你们所说得都只是浅层理解!

我们知道，人们身处在这个社会，背负着许许多多的义务，而义务与义务之间有时候是会存在矛盾的，当一个义务凌驾于另一个义务之上时，就要缓解另一个义务。因此，善意的谎言的本质是一种更紧迫更重要的义务要实施，而以缓解诚信义务为代价。

对方辩友刚才立论的时候也举了一些例子，说明了善意谎言的一些效用和好处，我们也肯定这些效用和好处，我们也肯定你们刚才所举的善意谎言的例子本身。但是，你们千万不要忽视，通过善意谎言获得的效用和好处，终究还是要以牺牲诚信为代价的。本文来自织梦

相信大家也听说过机会成本吧!就是说，你做了某件事情，就失去了同时做其他事情的机会了。你要达到善意谎言的效果，就必须牺牲诚信，这就是善意谎言的机会成本!

此外，现代心理学研究指出，善意谎言分为两个种类：一是客体善意谎言，一是主体善意谎言。

所谓客体善意谎言，是出发点完全为了对方利益的善意谎言，它较多地陈述善意撒谎的客体的情况，例如称赞一个智力低下的小孩说他很聪明，让他得到自信心。这客体善意谎言破坏诚信比较隐蔽，是一种慢性中毒。

所谓主体善意谎言，是出发点包含维护或牟取自己利益的成分的善意谎言，它较多地陈述善意撒谎的主体的情况。例如一个小孩子上课没认真听讲，回家后\*妈问他有没有认真听讲，但他不希望妈妈责备他，也不希望妈妈伤心，因此撒谎说认真听讲了。这主体善意谎言破坏诚信比较明显，是一种急性中毒。

对方辩友得出善意谎言无碍诚信这个错误认识，无非就是受到客体善意谎言的诚信破坏隐蔽性所影响，你们没有透过现象看本质，没有意识到那是一种慢性中毒。

为什么客体善意谎言是一种慢性中毒呢?该项心理学研究解释说，因为客体善意谎言破坏诚信是不会直接被人们所感知的，而随着时间的推移，它会慢慢地腐蚀人们的诚信系统。不诚信的理念藏于他们的潜意识，而为人家好!这句话就会成为他日后破坏诚信的内心借口。

基于上述理由，我们认为，善意的谎言有碍诚信!

谢谢大家!

**辩论演讲稿格式篇四**

辩论口才的原则

辩论是诉讼的重要组成部分。除个别案件外，都有律师参加诉讼辩论。律师在诉讼中的地位又与其他诉讼参加人不同，有其特殊性。律师辩论口才除要遵循各种诉讼的基本原则外，还有其特有的原则。这些原则有：;

第一，实事求是原则。

实事求是，是我国党和政府工作的基本思想路线和优良传统之一。实事求是原则也是我国律师应遵守的基本原则之一。律师的辩论口才应遵守这一原则。实事求是原则，要求律师在辩论活动中，必须实事求是，以客观存在的事实为根据，不伪造事实，不夸大事实，也不隐瞒或缩小事实。

第二，依法辩论原则。

依法辩论也是律师辩论口才应遵守的原则。它包含以下主要内容：(1)参加辩论是律师的权利，律师必须依法行使辩论权。(2)在辩论中律师必须依法履行一定的义务，凡是法律规定当事人应当履行的辩论义务，律师也要履行。(3)律师辩论中所作的分析，或者所提出的意见，都要符合法律规定，要有法律依据。

第三，维护当事人合法权益原则。

该原则是指律师要维护受委托当事人的合法权益。根据这一原则，当事人可以要求律师维护自己的合法权益，律师也应当主动维护当事人的合法权益。律师维护当事人的合法权益，是通过各种途径和方法来实现的，其中辩论口才是一个主要方面。

第四，辩论平等原则。

该原则是律师进行辩护活动的准则。它包括以下主要内容：(1)双方当事人的辩论地位是平等。(2)双方律师与双方当事人的辩论地位是平等的，辩论的机会也是均等的。(3)双方律师之间的辩论地位也是平等的。

第五，维护国家主权原则。

该原则是我国律师在涉外辩论中必须遵守的准则。根据我国法律规定，在涉外诉讼中，中国律师可以担任外国当事人的代理人。

在这种情况下，维护当事人的合法权益与维护国家的主权利益是一致的。这里所讲的外国当事人权益的合法性包括： (1)必须是受到我国国内法律所承认和保护的权益;(2)必须是受到经我国政府签订的国际条约所承认和保护的权益;(3)必须是受到我国政府认可的国际惯例所承认和保护的权益。我国律师在进行涉外辩论中符合以上三种情况，就是维护我国的主权。外国当事人不符合以上情况的利益，我国律师不应予以维护。

**辩论演讲稿格式篇五**

辩论概述

1.辩论涵义

《墨子·经说上》云：“辩，争彼也;辩胜，当也。

《墨子·经说下》云：“辩也者，或谓之是，或谓之非，当者胜也。”

“辩”即辩论、辩解、辩明的意思。“论”是议论、评定之意。“辩”与“论”好比是一把利剑的双面锋刃，相互为用。“辩”的目的在于破(否定)，论的目的在于立(表明主张)。

2.辩论要素、辩论特征以及辩论类型

(1)朱智止流言

记者：“请问先生，无论下一届是谁，你认为他哪些方面应该向你学习?” 朱：“关于我本人，除了理头苦干外，我没有干i一么优点。我不希望别人学习我。前不久香港某家报纸说我的本事就是拍桌子、捶板凳、瞪眼睛，那就更不要学习我了。但是，这家报纸说的不对，桌子是拍过，眼睛也瞪过，不瞪眼睛不就成植物人了吗?板凳是绝对没捶过，那捶起来是很疼的。至于说我这样做是为了吓唬老百姓，我想，很少有人会相信这种说法。拍桌子只吓唬那些贪官污吏。”

记者的提问十分刁钻，企图让朱对自己的政绩及缺点作一番评价。朱回答十分巧妙，他举香港一家报纸对自己的评论，用幽默的语言，否定了捶板凳，赢得了众多记者的掌声。朱的这段答记者问，真是口舌生风，妙趣横生，被誉为辩论口才的“红色经典”。

朱的答记者问，实际上是一个辩论过程。这个过程包括了辩论四要素，辩论特征以及辩论类型。

(2)学生讨论分析。教师小结归纳辩论要素

主体一辩沦行为的实施者客体一辩论行为实施的对象

媒体一辩论行为实施的条件受体一辩论行为实施的接受者

注意：自辩不是辩论，因为它依赖于内部语言进行辩论，只能称为“考虑”、“思考”或“思想斗争。

辩论特征

观点的对立性辩论各方的观点必须是截然对立的或至少是有鲜明分歧的。没有对立便没有辩论。辩论中，辩论者既要千方百计的证明并要对方承认自己观点的正确性，又要针锋相对的批驳对方的观点，并使对方放弃自己的观点，这就决定了各方立场的鲜明对立性，这样才有辩论的必要。 思维的机敏性由于辩论在许多时候打的是无准备之战，在唇枪舌战的战斗中，双方思维的紧张程度不亚于短兵相接。语言信息的传播与反馈比起一般的会话来快多了。因而既需明察对方的策略，又要应付对方的“明枪暗箭”，而这一切往往来不及深思熟虑，都得临场发挥。所以论辩者必须具有敏捷的思维能力，高度的判断能力，机智的语言运用能力。

论理的攻守性论辩是“破”与“立”的辨证统一。论理时一方面要使自己的观点正确、鲜明、论据有力、战术灵活适当，使己方坚如磐石，令对方无懈可击;另一方面要善于从对方的阐述中寻找纸漏，抓住破绽，打开辩驳的突破口，使自己立于不败之地。

辩论的类型

对话式社会生活中常见，以说服对方接受自己的观点为目的，如日常琐事、经济纠纷、工作上的谈判、邻里矛盾、交通事故协调等。

答辩式毕业论文答辩、法庭辩论、决策辩论、外交辩论、答记者问。

竞赛式有组织、有计划围绕辩题展开的辩论

辩论的形式有许多，以上只是从形式的角度分类。

**辩论演讲稿格式篇六**

谢谢主持人，各位老师，同学大家下午好：

很高兴在此与大家进行“资本主义是利大还是弊大“的讨论。我方的观点是”利大于弊“。

首先我方先明确一下资本主义的实质，所谓“资本主义”是指资本主导社会经济和政治的意义。资本主义并没有准确定义，不同的经济学家也对资本主义有不同的定义，一般而言资本主义指的是一种经济学或经济社会学的制度，在这样的制度下绝大部分的生产资料都归私人所有，并借助劳动者来创造利润。在这种制度里，商品和服务借助货币在自由市场里流通。投资的决定由私人进行，生产和销售主要由公司和工商业控制并互相竞争，依照各自的利益采取行动。

下面我将从几个方面来论证我方的观点。

第一，从资本主义对经济的影响来说，

资本主义的特点之一是人身自由。由于它的存本主义便具有了两大优越性:第一，激发人们的积极性。劳动者的人身是自由的他们可以自由地选择职业、自由地寻求发财致富。封建制度被打破了，劳动者既有可能成为小商品生产者，也能成为雇佣工人，甚至有可能当上资本家，但不论他成一种人，要想发财都已不能靠强制性剥削，只能靠商品、资本市场或劳动力市场上的竞争取胜，这是一种有利励。所有的人都这样做，结果整个社会生产力也就获得。

它的另一个优势就是促进资源有效配置。这是从第一个优越性中直接产生的。在任何社会中，各部门的生产资料和劳动力之间都应有一个合适的比例，比例失调会导致混乱。而个人之间的市场竟争则提供了一条通向比例协调的道路。

第二，从资本主义对科技的发展来说，

率先有资本主义国家打开的第三次科技革命之门带来了物的现代化，引起劳动方式和生活方式的巨大变革。 第三次科技革命中电子计算机的发明和广泛使用，以及各种“人—机控制系统”的形成，使生产的自动化、办公的自动化和家庭生活的自动化(即所谓的“三a”革命)有了实现的可能。预示着人类社会将从机械化、电气化的时代进入到另一个更高级的

自动化时代;空间技术和海洋技术的发展标志着人类社会已从被束缚于地球表面的“地球居民”时代进入一个远为辽阔的陆海空立体新时期;基因重组技术、结构化学和分子工程学的进展使人类获得了主动创造新生物和新生命的创造力，标志着人类正在由“必然王国”一步步走向“自由王国”。

第三，从资本主义法制方面来说

资本主义法制能够依照民主原则，维护其统治和权力公民权利和人权。一方面要求强有力的国家主权作为其发展的政治制度保障，而另一方面，资本主义的发展也把先前在不同程度上束缚于土地、村落、家庭、行会、宗教和民族的个体解放出来，以各种方式自由地参与资本主义的市场经济交换，从而创造了近代意义上独立的个人。注重个人权利成为资本主义法治思想和实践的一个重要方面。

综上所述，资本主义利大于弊，谢谢。

**辩论演讲稿格式篇七**

律师辩论中的情感自控，可以从三个方面进行。

一是克服职业变态

所谓职业变态，是指在职业活动的一些特点的影响下，在个性里出现的对完成活动与个性本身的心理结构有消极影响的心理变化。当活动同不断出现的消极地影响人心理的种种事实联系时，便产生职业上的变态。

律师辩论中的职业变态，其表现形式主要是过于自信、简单、粗暴、易怒，不尊重法律和事实，不尊重他人。

职业变态会导致情感的失调和失控，是开展法庭辩论的障碍。因此，克服职业变态是律师辩论中情感自控的重要方面。

如何克服职业变态?主要的方法是：加强思想教育;讲究职业道德;训练和培养良好的心理品质(如谦虚、谨慎、忠诚、正直、无私等)。

二是用理智控制情感

在律师辩论中，任何不理智的言行都是感情失控的具体表面。用理智控制感情是律师情感自控的主要方法。

所谓理智是指与满足求知欲、追求真理的思维活动及其内容相联系的一种情感。它对合乎原则性、逻辑性的思维活动及其所导致的正确思想，产生肯定的情感;反之，则产生否定的情感。理智是在实践中随着思维活动的进行而发生、发展的，它对创造性的思维和实践活动具有促进作用。

理智还是一种正确的思维与智慧相结合的心理品质。理智可以克服偏见，避免个人意气用事;可以拓展思维，深化思维，消除因主观、片面、经验不足而造成的差错;可以帮助律师对案件进行冷静、客观分析，使律师在辩论中作出正确的决策;可以适当调动律师的感情，激励律师的良知、道义、职责，坚定律师的自信心。

三是适度地调动情感

律师辩论中的情感自控，除了思想品质、个性修养外，还有一些具体的方法。例如：

怎样决定辩论感情基础，如何正确地选用传递情感的语言表达方式等。

不带感情色彩的法庭辩论，是不可能的，关键是带何种感情，带多带少，如何表达。善于情感自控的律师，往往能够根据辩论内容的需要，以及辩论参与者的相互关系和诸多心理因素，正确决定辩论过程中的情感基调，把握情感表达的时机与方式。一般地说，律师辩论的感情基调，应该以说服为主，语气要庄重干和，用语要准确得当，情感不宜过分外露，不要刺激对方，有意造成情感上的对立。那种“攻其一点、不计其余”的辩论态度和方法是不足取的，实际上是情感失控的反映。

事实证明，诚恳、冷静、沉着、稳健的情绪是律师辩论必需的。律师驾驭好自己的辩论情绪，对于提高辩论质量有很大帮助。

综上所述，律师辩论是一种技巧性很强的语言表达活动，作为表达形式与方法的口才，客观地存在于律师辩论之中。任何忽视和轻视口才的思想与作法，都不利于律师辩论的充分展开。

**辩论演讲稿格式篇八**

辩论口才的内部构成

(1)推理

在辩论中，确定立论、组织论据、提出论断、进行论证和反驳，都要借助推理。推理，就是根据一个或几个已知的判断，得出新的判断的思维形式。

任何推理都由前提和结论两部分组成。前提与结论之间存在着一种关系，即由前提推出结论的“推出”关系，也叫推论关系。判断之间具有这种关系的，才是推理，否则就不是推理。

推理的种类很多。根据推理所表现的思维进程的方向性，即根据思维进程中从一般到特殊、从特殊到一般、从特殊到特殊的区别，可把推理分为演绎推理、归纳推理和类比推理三种。

①演绎推理

演绎推理的特点是从总体范围人手，即从事物的一般性人手，由总体的断定，进而对总体中的一个部分作出断定。在辩论中，运用演绎法进行论证和反驳是常见的。

②归纳推理

与演绎法相反，归纳推理是从特殊性的前提推出一般性结论的一种推理。它是用一件件事实或一个个现象作为推理的基础，从众多的具体事实或具体现象中，归纳出共同的本质或规律。

归纳推理分为完全归纳法和不完全归纳法。完全归纳法，由于对某类事物的全部对象都作了考察，所以得出的结论是必然的。而不完全归纳法推出的结论则是或然的。因此，在辩论中，运用归纳法应注意防止出现如下错误：

其一，“以偏概全”。

归纳事物间的共性，如果任意扩大范围，就会由真理转化为谬误。所以，运用归纳法不能不注意考察

对象的多少以及研究范围的大小。否则，就可能出现“以偏概全”的错误。

其二，“轻率概括”。

如果考察事物并不多，而且又是从非本质属性上方面去考察，这样得出的结论就会犯“轻率概括”错误。比如，人们发现食物中有细菌繁殖，人吃了会生病，细菌污染病人的伤口，就会发炎、化脓，于是我们就得出了“细菌是害人精”的结论。这个结论是不是正确的呢?显然是不正确的。因为，有不少细菌对人是有益的，如卡介苗菌，给人注射，可以增强免疫力、防止结核病等等。因此，归纳法要特别注意揭示事物的本质。

③类比推理

类比法是从特殊性的前提推出特殊结论的一种推理方法。它的特点是以物比物，以理比理，将事物之间相似或相通之处放在一起以此比彼，以浅喻深。

运用类比法容易取得深入浅出、风趣生动的效果。但是，类比法是由两种事物在一些属性上的相同，从而推出它们在另一种属性也相同的推理，结论是或然的，因而不能作出严密的论证。列宁曾说：打比方不是证明，任何比方都是有缺陷的。因此，在运用类比法时，律师要特别注意避免“机械类比”的错误，即仅仅依据两个对象表面相似或偶然相似，便拿来进行类比，推出结论;而实际上两者本质根本不同，因此，结论也就站不住脚了。

识别并掌握演绎、归纳、类比这三种基本方法，了解并熟悉这三种方法使用中的常见错误，就可以使律师在论辩时识阵势，懂战术，头脑清醒，临场不乱。

(2)逻辑

在辩论中，运用各种形式的推理，还必须遵守逻辑思维的基本规律。逻辑的基本规律包括同一律、矛盾律、排中律和充足理由律。

①同一律

指的是人们在同一思维或表达过程中对同一对象必须保持同一，其公式可用“a是a”来表示。但同一律并不是同语反复，不能将同一律理解成是：“物质就是物质”，“教师就是教师”等等。同一律要求的是同一思维或表述过程的前后所使用的概念必须保持同一，判断也必须保持同一。

同一律在论辩中，要求律师辩论使用的概念与判断是非常确定的，否则，就会犯“混淆概念”，“偷换概念”、“偷换论题”的错误，以致滑到诡辩邪说上去。

②矛盾律

指的是人们在同一思维或表述过程中，不能同时出现两个相互矛盾或相互反对的思想，其公式中用“a不是非a”表示。矛盾律也不是同语反复，不能将它理解为“物质不是非物质”之类的话。矛盾律要求的是同一思维或表述过程的前后所使用的概念、命题必须一致，不能自相矛盾，前后打架。

矛盾律运用到辩论中，就要求辩论的思想脉络前后一贯，不能游移，不能出现两个互相否定的观点、判断或结论，否则就不能“自圆其说”，自己打了自己的嘴巴，犯了“自相矛盾”的错误。

⑧排中律

指的是人们在同一思维或表述过程中不能同时否定两个相互矛盾的思想。也就是说，它要求在同一思维或表达过程中，两个相互矛盾的思想不能都假，必有一真。其公式可用“或者a，或者非a”来表示。

排中律要求在辩论时有明确性。当同一思维对象的某个属性出现了两个相互矛盾的看法或判断时，必须表明自己的态度，不能含糊其辞，模棱两可，而只能选择其一。特别是观点和立论要明确、果断，是就是、非就非。所谓“排中”，就是不能“折中”。

④充足理由律

指在论证过程中，一个判断被确定为真，总是有充足理由的。用公式表示就是“a真，因为b真并且b能推出a”。

在辩论中，充足理由律首先要求理由翔实;其次是理由必然能推出论断，“言之有理”。如果在辩论中缺少充足理由来支持和证实自己的论点的正确性，那就会使辩论失去折服人的力量。违反充足理由律，那就会犯“以偏概全”、“推不出”的逻辑错误，使辩论因逻辑混乱、或“根据”或“理由”不足而导致失败。 总之，要使辩论取胜，做到辩之有理，论之有据，反驳有力除了掌握一些辩论的技巧外，最主要的力量在于思维的内在逻辑性，既遵守推理的具体规则，又能真正懂得和娴熟运用逻辑的基本规律。

**辩论演讲稿格式篇九**

辩词赏析(师生互动)

辩题：治贫比治愚更重要

反方：对方辩友以迫切性来衡量重要性，那我到要告诉您，我现在肚子饿得很，十万火急地需要食物来充饥，但我还是要辩下去，因为我意识到辩论比充饥更重要。

正方：对方辩友，我认为“有饭不吃”和“无饭可吃”是两码事……

分析：反方以“有饭不吃”来论证贫困不足以畏惧和治愚的相对重要性，正方立即从己方观点中归纳出“无饭可吃”的观点，鲜明的比较出了两者本质上的天差地别，有效的遏制了对方偷换概念的倾向。易lj除对方论据中有缺陷的部分，换卜我方有利的观点或材料，往往可以收到“四量拔千金”的奇效，这一技法就是“移花接木”。

辩题：愚公厘该移山还是应该撇家

反方：我们要请教对方辩友，愚公搬家解决了困难，保护了资源，节省了人力、财力，这究竟有什么不应该?

正方：愚公搬家不失为一种解决问题的好办法，可愚公所住的地方连门都难出去，家又怎么搬?可见，搬家姑且可以考虑，但也得在移完山之后再搬呀!

分析：从上面的辩词来看，反方就事论事，理据充分，根基扎实。正方先顺势肯定“搬家不失为一种解决问题的好办法”，既而提出“愚公所住的地方连门都难出去”这一条件，自然而然的导出“家又怎么搬”的洁问，最后水到渠成，得出“先移山，后搬家”的结论。如此一系列理论环环相扣,节节贯穿,以势不可挡的攻击力把对方的就事论事打得落花流水，真可谓精彩绝伦。

表面上认同对方观点，顺应对方的逻辑进行推导，并在推导中根据我方需要，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。这一技巧就是“顺水推舟”。

辩题：思想道德应该适应(超越)市场经济

反方：请问雷锋精神到底是无私奉献精神还是等价交换精神?

正方：对方辩友您错误理解了等价交换，等价交换是说所有的交换都要等价，但并不是说所有的事情都是在交换，雷锋还没有想到交换，当然雷锋精神谈不上等价了。

分析：这一回合中，反方有“请君入瓮”之意，有备而来。正方选择前者，则证明了反方“思想道德应该超越市场经济”的观点：选择后者，则有背事实。正方辩手跳出了反方“非此即彼”的框框设定，反过来单刀直入，从两个预设选项抽出“等价交换”，以倒树寻根之势彻彻底底推翻了它作为预设选项的正确性。语气从容、语锋犀利，其应变之灵活，技法之高明，令人叹为观止。

刁钻的选择性提问，是许多辩手惯用的进攻招式之一。通常，这种提问是有预谋的，它能置人于两难境地,无论对方作哪中选择都对己不利。对付这种提问的技法,就是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话,从根本卜挫败对方的锐气,这种技法就是“釜底抽薪”。

辩题：知难行易

反方：许多贪官不是不知法，而是知法犯法。

正方：对呀!那些人正是因为上了刑场死到临头才知道法律的威力、法律的尊严，可谓“知难”那，对方辩友!

当反方以“知法容易守法难”的实例论证于“知易行难”时，正方马卜转而化之从“知法不易”的角度强化己方观点，给对方以有力的回击，扭转了被动局势。

分析：武侠小说中有一招数，叫“借力打力”，是说内力深厚的人，可以借对方之力反击对方。这种方法运用到辩论中，就叫“借题发挥”。

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，当然大卜马玛一股黑，价有的流动司\'足跳槽j一。

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不规范的人才流动方式去的，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。

分析：指出对方论据与论题，关联不紧或者背道而驰，从根本上矫正对方论据的立足点，把它拉入我方“势力范围”，使其恰好为我方服务，这种技法就是“正本清源”。

有人说：辩论是一种高智商的游戏。辩沦能否成功，辩论员的智慧非常重要。高明的论辩者必须具有多方面的素养，掌握多种有效的辩论技巧，这样就能无辩不胜，巧言一席，强似雄兵百万。三、辩题讨论(采用辩论技巧，言人所未言，见人所未见)

1.人生机遇与奋斗，哪个更重要?

2.网上交友利大于弊还是蔽大于利?

3.气质是刻意追求得到的吗?

4.相见不如怀念?

5.嫁给有钱人幸福吗?

**辩论演讲稿格式篇十**

辩论口才的外部构成

辩论口才的外部构成，主要有语言(语音、用语)、态势(神情、仪态)、心理(心理规律的具体应用)和其他(空间应用)等。

(1)语言

律师论辩的语言指的是有声语言，即口语表达。律师要重视有声语言的科学性和艺术性。科学性指的是口语的构成机制—-语言的运用规律。艺术性指的是口语的使用方式与技巧。前者是有声语言所独具的，后者有相当部分是有声语言和书面语言所共同的。

①语音

从语体上分析，口语是“说的语言”。口语表达中尽管大量地伴随着神情与动作，但是语音却是口语表达的第一交际形式。作为口语表达的法庭论辩，理所当然地应重视对语音的研究和运用。

律师辩论是讲究语音美的。良好的辩论内容与良好的语音形式和谐统一，会形成特殊力量，使辩论取得良好的效果。

法庭辩论的语音形式主要有音色、重音与语调、节奏等方面。

音色。任何一种口语表达，对它的物质材料—-—语音来说都有一个最低要求，那就是正确、清晰、悦耳。

律师辩论也不例外。汉语的语音与文字不是一对一的对等关系，因为地方区域不同，形成的语音差异(方言)在汉语中是普遍现象。为了避免造成听众听觉上的混乱和误解，律师辩论时要注意语音的发声，力求做到正确清晰，并且尽可能悦耳动听。

律师辩论要使用普通话，特别法庭辩论时，使用普通话有着重要作用。一个人自然状态的音色有先天的因素，但是后天的力量在一定程度上能够将其改变。学习正确的发音方法，使音色优美动听，可以大大增强语言表达力量。

重音与语调。语言是人们思想感情的表达工具。思想感情上的重点，在口语表达中，是语言声音上的重音。如果没有重音，思想感情的重点就无法通过口语形式表达出来。语调(语气)也是表达各种不同思想感情的语音形式之一。正确、适当地运用重音和语调，可以增强语言的感情色彩，;形成语言在听觉上的和谐悦耳，突出表达中心，起到强调和说服的作用。

律师辩论的是非、褒贬十分鲜明。正确、适当地运用语音的重音与语调技巧，对律师辩论会有很大帮助。 节奏。节奏也是口语表达技能的重要组成部分。口语表达有张有弛、有急有缓、有断有连、有起有伏，对律师辩论来说十分重要。缓而不急，就会使听众一直处于松弛、抑制的状态，注意力分散，提不起精神，从而影响表达效果。随着思想感情的波澜起伏做到有张有弛，张弛结合;根据表达的需要调节速度，做到有快有慢，快慢适度，快慢交替，是律师辩论口语表达的需要。

律师辩论中的口语表达还必须注意适当地运用停顿，注意口语的承接和继续。停顿不仅仅是律师的需要，也是听众的需要。辩论过程中的口语停顿可以给听者留下回味和思考的余地，为律师与听众之间的思想情感的交流提供一定的空间。在停顿中还要保持语势的连贯，掌握适当的机会，进行承接和继续。律师辩论是多种语言表达方式的综合运用，有叙述、有议论、有批驳，有说明、有抒情，应根据不同的表达方式，选用不同的技巧，这正是律师辩论的语言技巧中所要研究的重要内容之一。

②用语

律师辩论语言的另一个重要内容是口语语言的使用。律师辩论所使用的有声语言，不仅有声音(语音)而且有意义。关于这一点，律师辩论可以从讲演和写作中，学习和借鉴到不少东西。例如，如何用词，怎样修辞，怎样运用叙述、议论、说明、抒情等语言，以及各种具体的语言技巧的运用(抑扬、开合、对比、幽默、诱导、询问，归谬、反证、衬托)等等。

总之，良好的语言表达对于律师辩论是非常重要的。我国目前律师辩论基本上处于照本宣科、平铺直述、表达单调的状况。究其原因，轻视技巧是其中之一。这就更进一步地说明学习并训练口语表达技巧，对于提高律师辩论水平的重要性。

(2)态势

现代科学表明，态势语言和普通语言一样，自成系统，并且能被理解。律师辩论的态势语言包括仪表、

表情、目光、手势等方面。律师论辩的司法性质决定了它的态势语言的基调，应该是庄重、真诚和鲜明，不浮夸、不哗众取宠、不机械模仿、不随意冲动。

①仪表

仪表是由形体、衣着、装扮、神情、姿态等诸方面构成的。仪表美是听众与律师心理相容的重要因素之一，为成功的辩论准备了良好的开端。律师的仪表应该是庄重稳健的，而不是轻佻浮华的;应该是整洁大方的，而不是不修边幅或者过度修饰的;应该是自然和谐的，而不是模仿做作的。

一个人的长相与形体是由天赋的。高矮、胖瘦、美丑都是客观存在，律师不必为此忧虑或者故作掩饰。不过，如果律师能够根据自己的形体、长相、身份、适当地选择服饰，调整自己的举止，对辩论会有好处。假如浓装艳抹、奇装异服出现在法庭上，后果将会不堪想象。律师辩论的仪表不仅仅表现在形体方面，而且更重要地表现在举止、谈吐、修养、气质等方面。后者往往受理智的支配，可以人为地节制。加强道德、品质、气度的修养是增加仪表美的重要手段。

②表情

法庭辩论的对立性较强。辩论内容或者与当事人的权益息息相关;或者是律师一种崇高的道义和法律责任使然。因此，法庭辩论总是带有浓烈的感情色彩。尽管辩论场所要求律师高度的客观和冷静，但是在语言交锋的同时总是伴随着强烈的感情交锋。

言为心声。语言是表达思想感情的主要工具，但不是唯一的工具，除此之外，还有肌体的表情。表情是一种复杂的生理现象，它可以是不自觉的自然流露，也可以是自觉的在理智支配下的流露。利用表情增强辩论的说服力，或者考察对方的表情，捕捉比语言表露隐晦的、却又是更真实的、更微妙的思想，有助于辩论的成功，也是律师掌握辩论态势技巧的重要的内容之一。

③目光

在态势语言中，目光是最具有说服力的。在法庭论辩中，眼睛的表情达意起到相当重要的作用。有人称目光是人类传递心灵信息的特殊语言。通过这扇“灵魂的窗户”，律师可以掌握许多潜在信息，表达出丰富而多变的思想情感，以影响和感染听众，收到辩论的最佳效果。

正确地运用目光和眼神，可以消除心理对抗，沟通情感，获得对方的理解与信任;可以表现大义凛然的气度，使罪犯慑服;可以集中听众的注意力，协助语言创造出良好的辩论气氛，增强辩论的感染力;可以洞察对方的心理，随机应变，采取正确的辩论方法;可以掌握不断出现的各种新信息，抓住“瞬息万变”、“稍纵即逝，，的时机，修正辩论内容与辩论方法;可以唤醒听众的良知，扩大辩论的内涵，增加辩论的审美价值。

显而易见，作为有声语言的辅助手段——目光和眼神，对于律师的辩论来说，决不是可有可无的。不管你承认不承认，认识不认识它，它的重要作用总会体现出来。

④手势

在态势技巧中，手势是特殊而重要的一种。律师辩论不是静止不动的纯粹的口头发言。辩论时，随着感情的起伏会产生一系列的形体动作，手势是其中的一种。

有人把手势称做手势语。聋哑人以此作为交流思想感情的主要工具，而正常人除了以语音作为表情达意的主要手段外，还要借助于手势这个重要的辅助工具。

由于手势具有具体、鲜明、形象和动作幅度较大等特点，使它在法庭辩论中发挥出一定的积极作用。

a、手势可以强调辩论中需要突出的重点;

b、手势可以调动辩论气氛，打破呆板、单调、平淡的辩论局面;

c、手势可以创造优美的形象，增强辩论的吸引力和说服力。

手势具有一定的程式，形成自己独有的体系。某种手势具有某种含义，是社会约定俗成的。因此，手势不仅能够广泛理解，而且被广泛应用，具有一定的应用规律。

律师辩论中的手势应用，要遵守以下几个原则：

a、运用手势要注意它们的规范化。要有助于辩论内容的表达;要易于听众接受和理解，不能任意创造发明。

b、运用手势要恰当、准确、简洁、有力、自然;不要过分，不要做作，不要浮夸。

c、运用手势要和辩论环境协调一致。动作幅度不宜过大，力求做到自然和谐。

**辩论演讲稿格式篇十一**

主席、各位评委、对方辩友、同学们大家晚上好!

以下是我方的总结，首先我要指出对方辩友明显犯的几处错误。

一、将文才的含义扩大化，认为文才是口才的基础。二，对方辩友只是说出了文才的重要性，但并没有证明文才比口才重要!三，以偏概全，舍本逐末。简单认为我们所说的口才就是耍耍嘴皮子，或者归结为讲话。狭隘口头为语,书面为文四，为口才的使用限定了一个极其狭小的时空范围，通过论证在这样的范围内文才的重要性来论证在整个大环境下的文才比口才重要。比较是应当建立在一个合理，公平的环境下的，设立的比较标准是否正确我们不得而知。第五，认为在历史传承过程中是文才起了无比重要的作用。第六，对我方的问题从不正面给予回答。在当今社会文才和口才都是相互依存，缺一不可的。但如果要谈到它们谁更重要，让我们以下七个方面来总结。

第一， 我方认为，文才与口才是人思维的两种不同体现方式，不存在谁是谁的前提或基础。他们共同的基础应该是思想，智慧。如果对方将文才的内涵包含了文化，又讲文才的外延包涵了文字，那么对方就将文才作为了口才的前提，那么对方论证他们的观点就应该以论证我们的观点为前提!

第二， 口才并不是耍嘴皮子，而是一个人自身文化素质的沉淀和厚积薄发。口才的传播属性是人直接作用于人，而文才的传播属性是人作用于物，再作用于人。口才较文才的快捷性、高效性更符合信息化社会人们交流思想与工作的要帮求。“敏于思而纳于言”的知识分子时代已成为过去，“可以说会道”更可以适应当代社会的人际交往。优秀的口才可以更加有效率地交流，促进社会分工合作的进一步完善，从而为社会发展起推动作用。两者谁更不可或缺不就一目了然了吗?

第三， 从个人层面上讲，具有口才的人拥有更强的说服力，更能直接准确地表达自己的思想，故能够使主体更适应于社会的需要。从社会层面上讲，现代高度信息化的社会需要其主体之间有充分的交流，而口才是信息化社会交流的重要组成部分，优秀的口才能使交流更加有效率，促进社会分工合作的进一步完善，从而为社会发展起推动作用。这些都是建立在口才的基础上。

第四， 现代社会的联系日益密切，社会关系趋于复杂，要求人们之间的正面交流愈来愈甚(包括面对面以及电话等等)，而口才比文采具有更强的及时性，能够根据及时变化的现实合理应对，能够更直观的展示出本人的特色，有效立足于社会。就像我们一旦碰到关键性事物，不是会晤谈判就是电话商讨，谁都不会发个电子邮件就行了吧!

第五， 口才的语言传播手段比文采更为丰富有效，包括语气轻重的运用，言语的合理停顿，这些的运用上口才比文才更具有感染力。

第六， 要能写出东西的人肚子里一定要有墨水，而要能说的人，除了肚子里要有墨水，还有很好的表达能力。例如对演讲者来说，写好了演讲词，不一定就讲得好。真正的演讲家，既要善写，还要会讲，既要有文才又要有口才，但从某种意义上说，口才比文才更为重要。如果一位老师讲课哼哼哈哈，照本讲课，那么，即使有无与伦比的文才，那也无漳于事。当今社会是开放的信息社会，新型人才不仅要有开拓进取的精神，而且还要有出众的口才。

古往今来，凡口才绝佳者，文才自不逊常者，要不何来出口成章，且古有孔孟、韩非，近有康有为、梁启超、外有马丁路德金。而凡文才飞扬者，不见得口才绝佳。因为一个人表达出来的东西是他内心所想的，说的头头是道就是逻辑性强的一种体现。但有文才的人不一定有口才，如果是这样，即使他心里所想的是最佳方案却表达不出来有时也是徒劳的，尤其是在谈判桌上。综上所述，我方认为 ——口才比文才更重要!

**辩论演讲稿格式篇十二**

谢谢主席，大家好!

立足比赛我再进一步向对方提出两个问题：

第一：文才到底是口才的基础吗?

说文才是口才的基础是立不住脚的，因为《现代汉语词典》上讲文才是指写作才能，。一个人写作的才能怎会是说话才能的基础呢?我们图书馆的《口才学》这本书上说，一个人的知识、经验、体验、阅历、思维等都是口才的基础。因此口才和文才都是一种技能，它们都要以一个人的知识、阅历、经验为基础。可能有交叉，但绝对不会有谁是谁的基础之说。

第二：对于文化传承到底二者何者更重要?

文化传承是个复杂的概念，包括小说、历史、戏剧、歌曲、风俗、习惯等等。怎么能将一个写作的技能置于文化的背景来讨论呢?恐怕是对方辩友把对文字有关的东西都当作文才了。再说，对方辩友偷偷地把我们今天的辩题戴了一顶帽子。那就是对于文化传承来说文才更重要还是口才更重要。对方讨论的标准已经是对于文化传承来说何者更重要了，与我方的标准对广大人民群众哪一种能力更重要。两方何者更公正、更合理，不言自明。

下面我将立足此标准阐述我方观点：

1、 口才比文才涵盖了更广的社会层面，包括社会上的各行各业。写作能力对于作家、历史学家、考古学家来说的确是最重要的。但这不能论证文才比口才更重要，因为我们要讨论的是当今社会的普通大众，是在座的各位，这也符合我们热点辩论赛的时效性的精神。口才是一个人成功的阶梯，也是一门卓越的人生资本，具有好口才的人，必然是现代社会中的活跃人物。纵观古今。会说话的人上自王侯将相、政坛领袖，下至平民百姓，凡夫俗子，比比皆是。从商场到职场，从经济到政治，口才都将是你走向成功的阶梯。

2、 在当今社会，口才比文才更重要是因为，这个社会越来越讲交流、讲合作、讲沟通。口才将发挥比文才更重要的作用。这个社会更讲人际关系，把人际关系定义为第二种学问，在这上面口才也将发挥更重要的作用。

古人云：“三寸不烂之舌，强于百万雄兵。”让我们从现在开始努力练好自己的口才，为以后的成功打下基础，也为我们祖国的现代化建设作出应有的贡献!

谢谢大家!

**辩论演讲稿格式篇十三**

尊敬的老师，亲爱的同学：

大家早上好!在这个世界上，在成功者的队伍里面，很多人并不见得很聪明，在失败者的队伍里面很多人并不见得愚笨。其实，有一样东西比聪明的脑袋更重要，那就是人的心灵和意志，一个人的贫穷，很大的程度是心灵的贫穷;一个人的成功，很大程度是意志的成功。

对一个刚生下来的孩子来说，将来的一切都未知数，没有谁知道也不可能知道他将来会成为什么样的人。然而，随着时间的推移，环境的改变，学习的艰难，世道的艰辛，人情的冷暖，人们的心灵和意志就会慢慢地发生改变，这样的改变将会导致人与人之间的差距，于是，有些人很成功，有些人很失败;有些人很出色，有些人很平庸;有些人很幸福，有些人很痛苦。你想在这个激烈竞争的社会成为一个很成功、很出色、很幸福的人，关键在于你有没有一颗永远不冷不死的心!有没有一股不管是主观因素还是客观因素都打不垮的意志!

人活世上，谁不希望能有作为于社会，回报于家庭，慰藉于自己?

所以我们每天都应该想一想，你的每一步都留下什么脚印?你有没有努力过?你有没有成功过?你做过哪几件事情最让你感到骄傲和自豪?你小时候那些美好的梦想现在还剩下多少?你对自己还有多少信心?你对将来还抱多大的希望?每一天都在充实都在进步中度过吗?在做人、读书和做事上，你都尽力了吗?你还敢说自己很想说的话吗?你还敢做自己喜欢做的事吗?你的父母还能为你感到骄傲吗?你是否能理直气壮地说：爸爸妈妈，你的儿子很用功!你的女儿很优秀!你的独生子不会让你们白生白养的!你的女儿不会给你们丢脸的!你的儿子不会让你们失望的!你的女儿一定会让你们幸福的!

一时的感动容易做到，把激情留住几天也不难，但是，你要把感动和激情植入你的心田烙进你的骨头，化成你一生向上的信念，变成你永远源源不断追求成功的动力却决非易事!

让我们把握生命中的每一分钟每一次感动，全力以赴我们心中的梦!在不久的将来在一个都让我们感到骄傲感到自豪的地方相逢!

我今天的演讲就讲到这里，谢谢大家!

**辩论演讲稿格式篇十四**

首先想说两个词，第一个词是感谢，感谢所有选手为今天精彩的辩论赛付出的辛勤劳动，感谢各相关单位精心的组织安排;第二个词是感动，有朋自远方来，不亦乐乎，今天请来了厦太、山太的领导、请来了“博维公司终身荣誉员工”顾新总、请来了集团公司相关部门领导和股份公司相关部门领导，大家一起参加博维公司精细化辩论赛，给我们支持、鼓励和指导，我非常感动。

眼界决定境界。去年至今，我们先后组织八批次234人次赴夏太、山太开展“精细化管理”学习和培训，通过学习他们的先进方法、先进理念，使得我们对“三化”有了新的认识。为进一步深化精细化管理培育了“火种”，希望通过此次辩论，能使博维公司的精细化管理形成燎原之势。

今天的比赛非常精彩，我用五句话总结今天的辩论赛。

第一句话，大辩论带来了大清晰。

理不摆不明，事不辨不清。通过辩论，明晰了“三化”的内涵、意义、局限和风险，明确了精细管理的真谛就是“制定标准、不断改善、减少浪费、提升效益”，实现它的前提就是“共同倡议”。通过此次辩论赛，更使得我们在三个方面获得了清晰认识：管理精细化是发展的基础;运行精益化是发展的核心;服务品牌化是发展的追求。这为今后抓好“三化”，统一了思想、提高了认识，从共同倡议的角度，这也是一次思想意识的再发动、再动员、再统一。

第二句话，大清晰带来了新行动

思路决定出路，脑袋决定口袋。以创新驱动、深化变革为先导，聚焦到“三化”行动上来。过去，博维公司精细化管理集中在三个抓手，抓阿米巴、抓工单、抓5s;未来，我们要在流程优化、班制转换、组织调整、备件采购、工时统计、数据开发等领域展开新的行动，这就需要我们以科技为先导，以数据为基础，结合实际，落实行动，聚焦到“三化”的深入开展上来。

第三句话，新行动要带来好品质

自我们开展“三化”以来，通过全体员工的努力，各方面有了一定基础和起步，但我们在“三化”的深化发展上还有很长的路要走，需要我们在新的新动上去实现好的品质，做到“满足客户需要、运行保障正常、投入产出适度、提升效率效益。”

第四句话，好品质要带来新发展。

在好品质的基础上，通过战略解码、硬仗落地，实现品质发展，进而实现我们的战略目标：把博维公司打造成机场设备运维的卓越保障者和创造者。通过这种好品质使我们的核心竞争力得到强化、巩固和提高。只有有了核心竞争力，才能实现“博维，机场运维的象征”，只要提到运维，就能想到博维。

第五句话，新发展要带来真实惠。

心态决定状态。既然我们走了“三化”的路，就要坚定信念，敞开“博达之心、四海之维“的胸怀，秉承”博大精深、细致入微“的作风，去实现一个愿景、一个声音、一致行动，共同实现公司战略目标。我坚信通过这种努力，博维明天会更好!今年是博维成立15周年，希望通过大家共同的努力，使我们全体员工的口袋鼓起来。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找