

## 2019 版序

一位近年来名满天下的年轻一代辩手，某天突然问我：

「学长，你说辩论真的是能教的吗？」

我很想说：「废话，当然不能教，得凭天赋，不然你以为你为什么比其他人打得好那么多？你的语感、思想和表达欲，是特么的能教出来的？你教一个给我看看？」

这话听着残忍，但某种程度上也是大白话。不信你去问现在的那些一线好手，他们强在哪里？怎么修炼的？大部分恐怕都只能给你一些描述性的、不完备的答案。你听起来觉得云雾绕收获一般，很多时候不是他们藏私，而是他们的真的特么的不知道哇，因为他们的能力里就有相当大一部分，是「生而知之，不学而能」。

不过，这也着实是个令人难过的答案。这个答案意味着，某些辩手——比如现在正在写字的我——由于长得一般、表达一般、知识储备一般、语感一般，很可能终其一生，都注定无法成为明星辩手，更别说传奇辩手了。我再怎么努力，都最多只是个汲汲营营的二流货色。

可对于像我这样，从大一一开始听到黄执中结辩，就觉得自己早晚也要打到跟他一样，甚至「彼可取而代之」的年轻辩手而言，这个答案可真是太糟糕了。

……说真的，这也太过分了吧！打游戏的时候，锁定等级上限比人民币玩家肆虐要糟糕一万倍啊我摔！

那么，让我们做点什么吧，让这个听起来让人难过的答案，不要是唯一的答案。

于是，就有了这本课本。

这次是它的第一次更新，随着辩论比赛和教学实践中的反馈，以及创作团队在人员、认知的变化，想必之后还会有很多次，以尽可能去芜存菁，囊括我们所能收集到的最有含金量的内容。

在这本小册子里，我们试图将一些我们认为是华语辩论中共识的、有价值的东西进行系统性的整理，然后传递给和我们一样喜欢辩论的人们。与此同时，我们也对其他任何正在进行相似尝试的同好，致以最高的敬意。

无论如何，我们的名字不重要，读者尽可以完全忽略（当然啦，我们对自己在竞技辩论领域的能力、成绩和资历都非常有信心），但如果你读完以后，认为教材中有三言两语，让你真正地有所受益，那将会令我们非常高兴。

*「辩论这玩意，到底要怎么教？怎么学？如果不考虑知识储备、思想情怀、语感口条这些天赋条件，我们究竟应该教什么？学什么？或者说，这些看起来是天赋、幼功的东西，有可能通过后天培养来获得么？在短短的四年本科时间之内，要怎样培养一个辩手，才是不让对方，也不让自己后悔的路径？」*

如果在以后，你又一遇到这些问题，且无力又束手。耐心点，稍微等我们一下。

这次的课本只是第一次小小的尝试，在之后我们会不断给出新的、更好的答案。



喔对了，开头提到的对话，我最后是怎么回复他的：

「呵呵，我说辩论能教，那你能交稿么？」

「……学长，打扰了！」

超级辩手·辩论通识课本·创作编辑团队

2018年12月





## 前言

在 2018 年夏天，超级辩手推出了第一版《辩论通识课本》，在此之后，我们收到了来自世界各地的辩论同好的宝贵而真诚的反馈意见。为此，我们特意在新国辩之后，邀请十余位超辩资深导师，集中进行教材研讨，结合华语辩坛新生代杰出辩手的实战、教学经验，以及他们背后的名校资源，参考各特训营的使用反馈，对原先的课程体系进行集中改进。

在上一版教材，以及绝大多数的辩论教学材料中，内容往往是根据比赛环节进行分配，按照立论、驳论、质询、接质、对辩、自由辩、结辩等顺序进行教学。但根据超辩导师们的教学反馈，我们发现其实这并不完全符合辩论学习者的能力进展梯度。例如，立论能力往深了说其实是一项极其要求功底的能力，尽管它是辩论比赛中的第一个环节，但许多队伍的立论实际上都是队员们集中讨论数十天，甚至有些还是教练代笔的成果。因此，并不是十分适宜作为入门的第一个章节。

考虑到如上的种种情况，我们最终按照反驳、短打Ⅰ、短打Ⅱ、立论、总结、综合的六章顺序设立新版教材：

【反驳】反驳是人的本能，相信大家在讨论中也往往是拆论容易出论难。因此，教材的第一步，我们先通过规范本能，帮助辩手掌握反驳的正确思路。同时也相当于站在对立面来了解一个观点、一套论证的脉络。

【短打】短打内容目的上讲，其实也无非是立论，或反驳。短攻防环节的每一句话，其实都可以用我们生活中习惯的、长陈词的方式说出来。因此，短打章节的核心，其实不在于内容，而在于教你转换表达，让你懂得如何把日常思考时的胸中所有，转化为短攻防环节的口中能言。

【立论】立论考验的是对辩题进行拆解、形成观点的能力。它既包括核心的推论线，也包括与之相关的案例、佐证、演绎等一系列素材。在这门课程中，我们选取了当前华语辩坛价值辩论领域最具共识的立论模式进行分享教学。

【总结】总结是建立在立论、反驳、短攻防等能力基础之上的高阶思考表达技巧，要求辩手对问题有通透的理解和高效的处置。

【综合】除了环节技战术之外的综合辩论能力，包括资料收集整理、带队筹备等一系列综合技能。

除此之外，最后的附录章节还收录了一些对于辩手而言可能有帮助的工具性信息，列在本书末尾，方便读者查询。

本次教材更新，参考了新加坡国立大学的四门主要内训课程、马来亚大学的短攻防技战术理念、武汉大学的校队训练体系，同时也借鉴了东吴大学、天津大学、中山大学、复旦大学、台湾大学、北京师范大学、北京师范大学珠海分校等华语辩坛名校的辩论教学经验，主要针对价值性辩题或新加坡制赛制下的政策性、事实性辩题，以及近年来主要国际赛的评审判准，虽是一家之言，但也尽心尽力。我们衷心希望，这本书能成为各位辩论爱好者自我提升的有效辅助工具。



通常而言，一本教材可以是「讲义」，也可以是「课本」，前者往往更为凝练，结构性强，只需提纲挈领，众多细节留待讲者于课中补完，但本身可读性较差。后者会啰嗦一些，但内容更为连贯完整，便于读者自行研习。本书的使用场景，既有作为超级辩手特训营导师讲义之用，也有供辩论爱好者独自赏玩之需，因此我们在编写时力求平衡，以言简意赅的结构性的内容为主，同时加入一些叙述性内容，尽可能增强可读性。但尽管如此，最终于两造势必皆有未竟之处，还望各位辩论同好海涵。

使用建议：

- 对于初学者：
  - 通读全书，重点关注短板
  - 遵照教材中的训练指引进行练习，根据书中描述定期进行自评
  - 与队友、对手、教练多交流，及时获得反馈
- 对于已经有一定比赛经验、技术能力的辩手
  - 挑选有疑问的章节细读
  - 在比赛中尝试不同的技巧，找到最适合自己的打法
  - 总结经验，巩固提升
- 对于辩论高手：
  - 自行浏览，挑选感兴趣的部分互相印证
  - 欢迎向我们提出您的宝贵意见！
- 对于各种意义上的辩论爱好者
  - 用自己感觉舒服的姿势阅读即可



## 目录

前言

第一章 反驳

第二章 短打 I

第三章 短打 II

第四章 立论

第五章 总结

第六章 综合

第七章 附录



### 【前言】

反驳的本质，是对某一个观点的说服力进行破坏。反驳，或者说反对、抬杠，是每个人与生俱来的语言本能。但，怎样反驳是真正有道理的反驳？怎样的反驳方式能最大程度上在观众心中破坏对方的观点？

在一场辩论比赛中，反驳是贯穿全场的技术动作，驳论、质询、自由辩、结辩中都会用到反驳，但细节处的处理各有不同。一个优秀的驳论手，能将对手的论证体系撕开一个缺口，让队友能根据自己的反驳口径，不断制造更大的杀伤；一轮犀利的首质，能在一开始就压制对方立论的展开，牢牢占据场上的优势；比赛胶着阶段攻击力十足的总结陈词，更是有可能实现一击制胜甚至是翻盘的效果。

在本章中，我们将先从思路、表达两个部分着手，介绍反驳的基本技巧，并总结当今辩论赛中常见的反驳定式，以供参考。在章节的最后，我们会留出一定量的习题，供你巩固提升。

### 【诊断】

#### 反驳思路的能力层级：

- Lv. 0: 对方说得好有道理！
- Lv. 1: 感觉对方说的东西怪怪的，但怪在哪无法宣之于口
- Lv. 2: 事后总能想明白，但是当场反应不过来
- Lv. 3: 能够当场对对方的常见问题进行准确的攻击
- Lv. 4: 能够当场对对方的常见问题进行准确的攻击，并且对对方的攻击进行适当的回应
- Lv. 5: 能够当场对对方的所有问题组织准确且层次丰富的打击

#### 反驳表达的能力层级：

- Lv. 0: 完全不知所云
- Lv. 1: 整体不知所云，没有组织架构，但是偶有段落能明白你的意图
- Lv. 2: 每个单点都相对清楚，但缺乏规划，明显是想到什么说什么
- Lv. 3: 单点表达清晰明确，有基本的结构
- Lv. 4: 单点表达引人入胜，有基本的结构
- Lv. 5: 整个反驳浑然一体，结构编排一针见血或是有巧思

你感觉，你当前正处于哪个层级？

### 【思路】

一切的反驳，都旨在指出对方观点与事实/常识上的矛盾之处。最常见的方式是举出相抗的数据或反例。



生理上真的是在顺境当中更容易带来发展吗？我们都知道人体为什么会产生对病菌的抗体，就是因为是我们生过病，才会有抗体的。如果从来就没有生过病，一场病就把你击倒了。这怎么会是顺境带来发展呢？

——2003 国辩决赛 逆境更有利于人的发展

而具体的反驳方向，则取决于你想质疑对方论证的哪一部分。

在辩论中，通常的论证思路是通过一段推论，来支持己方立场，即「A→B→立场」  
反驳的基本思路，是破坏对方 A→B（因为 A，所以 B）的推论过程。

例如，因为许多人观念上无法接受（A），所以同性恋有违伦理（B），故而同性婚姻不应该合法化（持方）。

如果要反驳这个讲法，通常有三种思路。

1. A 不存在——并没有很多人认为同性恋无法接受。这里可以举出民调数据，或提出人们接受过比同性恋要非主流得多的现象。
2. B 不重要——即使同性恋有违伦理，那又怎么样？黑人平等、女性平权、进化论一开始都被认为有违伦理。
3. 没有 A 也有 B——认为同性恋有违伦理的根本原因，并不在于观念上无法接受，所以这个理由毫无意义。

通常而言，前两种思路直接针对的是结论，也就是 B 的效力，因此观感上更加直白清楚，也通常被更多地使用。

第三种思路在逻辑上是完全成立的，因为如果你无法确定是由某个确定的 A 导致了 B，那么 A 就无法作为推论出 B 的唯一理由。但由于这种讲法针对不是结论，而是推论过程本身的严谨性（专属性），因此看起来不是击破，而更像是削弱，例如：

在「是否应该征收肥胖税」这道辩题中，正方如果提出收税有利于国民健康，根据第三条思路，反方可以反驳说，除了收税这种强制性措施，提倡大家去多锻炼身体，也可以达到这个目的。但由于这并没有从根本上否认肥胖税这一政策的有效性，因此只是「削弱」，而非彻底「击破」。

那么，第三种思路就没有办法彻底反驳对方了吗？

也不是，有 2 种方式：

- 1) 指出己方立场下的 C，也能达到相同的效果。这种反驳即是俗称的「打平」，并逼迫对方做出更进一步比较和论证。  
例如在辩题「顺境/逆境更有利于人的成长」中，反方提出，逆境才能使人社会化，社会化才是成长，故而反方得证。正方可以提出，除了逆境下的挫折，顺境下的浸染式的潜移默化，也能让人社会化，因此反方不能成立。
- 2) 指出存在比 A 好得多的 C，也能达到相同的效果。这种反驳的效力，取决于你能论证出 C 比 A 好多少。





例如在前述的肥胖税辩题中，如果反方能充分论证「倡议健身」能带来的效果完全不亚于肥胖税，而且前者不需要增加民众负担，能够起到更好的替代效果，那么也可以视作反驳成立。



### 隐藏前提

我们前面提到，反驳的基本思路，是破坏对方  $A \rightarrow B$  的推论线。而每一段推论，其实也都可以用三段论来进行分析。

### 什么是三段论？

（大前提）学生应该好好学习

（小前提）你是学生

（结论）你应该好好学习

但是有时候，在对方的表述中，真正 A，或真正 B，会被隐藏起来。因此，学会练习用三段的形式解构一段论述，可以帮助你不漏掉对方推论线真正的核心。

### 举例：

- 1、（因为）你借我的钱，（所以）必须还我！——省略大前提（凡欠钱都必须还）
- 2、（因为）杀人偿命，（所以）拿命来！——省略小前提（你杀了人）
- 3、（因为）出来混早晚要还的，（所以）谁让你在江湖漂。——省略结论（你现在该还了）

### 练习

训练自己的反驳思路，重点是要能从对方复杂和带有包装的论述中，理出推论线。

比如下面这段话：





爱情是一种积极的，而不是消极的情绪。一般来说可以用另一个说法来表达，即爱情首先是给而不是得。

什么是「给」？这个问题看起来似乎很容易回答，实际上却很复杂并有双层意义。十分流行的误解是把「给」解释为放弃，被别人夺走东西或作出牺牲。一个性格还没有超越接受、利用或者贪婪阶段的人对给的理解就是这样。一个「重商主义」的人也准备给，但一定要通过交换。只「给」而没有「得」对他来说就是欺骗。那些基本上是非生产性性格结构的人则会有有一种被别人拿走东西的感觉。因此这种类型的大多数人拒绝给予别人东西。而有些人却又把「给」变成一种自我牺牲的美德。他们认为，正因为「给」是痛苦的，所以应该这么做。给的美德就是准备牺牲，对他们来说，「给」比「得」好这一准则就意味着宁可忍受损失也不要体验快乐。

有创造性的人对「给」的理解完全不同。他们认为「给」是力量的最高表现，恰恰是通过「给」，我才能体验我的力量，我的「富裕」，我的「活力」。体验到生命力的升华使我充满了欢乐。我感觉到自己生气勃勃，因而欣喜万分。「给」比「得」带来更多的愉快，这不是因为「给」是一种牺牲，而是因为通过「给」表现了我的生命力。

——摘自弗洛姆《爱的艺术》

以上这段论述，至少包含了以下两段推论：

1. 「给」是积极的，「得」是消极的，爱的重点在于「给」，因此爱是一种积极的情绪。
2. 对于有创造性的人来说，因为「给」验证了我的力量、富裕和活力，故而它比「得」能带来更多愉快。

理清推论，是反驳观点的第一步。

你还能找出更多推论吗？

## 【表达】

思路决定了反驳的内容和方向，表达决定了反驳的效果和力度。

在这里编者想强调一件事：虽然我们通常会认为，有了好的思路才能有好表达，但事实上二者是相辅相成的。而且也并非只有严格按照前述的形式逻辑的思路去思考问题，才叫做好的思路。因此，读者在阅读本章的时候，尽可以以自己的比赛经验和思考习惯为主，拣选你认为合用的部分。

反驳表达四步：引、译、驳、结

引：简略地引用对方观点

例如前面编者对弗洛姆《爱的艺术》相关论述的归纳



译：将对方的推论，转化成最直观的语言

追求道德成就，是一条求道之路。关于道德的标准、方向，早已蕴含在公序良俗、普世价值之中，留待我们每一个人去自我检视、自我提升。

——2015 新国辩 中山大学 VS 马来亚大学 人生在世，追求道德成就/建功立业更重要  
翻译：您方认为，怎样去追求道德成就这件事，每个人天生就知道。

驳：根据前述的思路进行反驳

结：最后，用简单的表述总结刚才的反驳，最好能进一步点明此反驳对于当前讨论的意义。

所以大家发现没有，按照对方辩友的定义，两个超有德行的人在干嘛？在抢座！所以对对方这个定义超无聊，我们忘记它。

——2014 新国辩 表演赛 让是/不是美德

以上四步，未必每次都要完全照做。如果遇到对方的观点本身就已经足够清楚，不妨省略「译」的步骤；如果对方话音刚落，观众脑中印象犹深，又或是你想刻意营造一种锋利果决的语言效果，「引」也不是必须；如果反驳之后紧接着是引入己方论述，那么或许也不用急着下小结。

但无论如何，这四个步骤是一套反驳的四个基本动作。当你想要反驳一个观点时，都可以遵照这个模型来组织表达。随着经验越来越丰富，你的取舍自然也会更加灵活适宜。

### 逐层反驳

不过请注意，上述的反驳思路和表达步骤，都只针对某一段单一的论述。相应地，无论对方的论证结构多么复杂，一次反驳都只能针对某一个单点，而要尽力避免贪多嚼不烂。例如前文中提到的弗洛姆关于爱的论述，你无论是针对「给是一种积极的情绪」，还是「爱的本质是给予」，都可以起到反驳的效果，但请务必让观众听明白，当下你想反驳的是哪一段结论，否则不仅容易含混不清，使得反驳力道不足，更容易被对手顾左右而言他。

## 【定式】

在辩论中有非常多基础的反驳思路，在这里我们为你归纳出了常见的几项。它们就像是篮球中的背后运球、后撤步这样的基础技术动作，掌握它们之后你面对大多数的情况都能做出基本的反应，但更高的水平有赖于融会贯通之后的综合运用。

### 反例/相抗资料：

最基础的反驳方式，即举出与对方观点相违背的材料，质疑对方论证的正确性。

如果成功了就是英雄，那南宋的秦桧就是一个不可多得的一世英雄，他成功地当上了宰相，成功地除掉了岳飞，更是成功地出卖了国家。但是我想请问对方同学，你们真的认为他是英雄吗？

——2001 国辩 新国大 VS 武汉大学 以成败论英雄可取/不可取



### 拉平：

找到己方立场下与对方论点相对应的论点，从而拉平对方的优势。

如果您方认为只要不是完全不作为就不叫沉默，那我是不是只要还有思考能力就不叫愚蠢，这样如何论证得出可怕呢？

——2013 新国辩 莫纳什大学 VS 台湾大学 沉默/愚昧更可怕

### 归谬：

演绎对方观点，推导出荒谬的结果，从而反证对方论证不合理。

- 虐杀 NPC 毁伤仁义，但凡毁伤仁义就有道德问题
- 哈？按你这标准，cs 也别玩儿了呗，俄罗斯方块也别玩儿了呗，还有能玩儿的游戏不？

——2018 新国辩 虐待游戏 NPC 不存在/也存在道德问题

### 质疑霸道：

归谬的一种，往往针对对方过于不合理的定义或标准。一般的归谬往往是试图证明对方有悖于生活常理，而质疑霸道是在试图证明对方的论证有悖于辩论常识。

- 道德是客观的，因为不同道德原则背后都有一致的大原则。
- 按这个逻辑，爱情也客观，口味也客观，天下无主观之事，我方今天要论证什么呢？

——道德是主观的/客观的

### 切割：

将对方的好处归于辩题讨论外的另一个主体，从而削弱对方的观点。

- 网络舆论让整个世界更丰富多彩，我们的思考当然也变得更加多元了。
- 不对，网络舆论的筛选机制，让我们每个人都更多地看到自己喜欢、同意的信息，尽管对于整个社会来说信息量增大了，变得更丰富了，但对于我们每一个人的思考过程来说却是更单一了。

2015 新国辩 台湾大学 VS 中山大学 网络舆论让我们的思考更多元/更单一

### 受身：

完全承认对方推论，并切断结论与对方立场间的关系。

- 哈？如果只要玩游戏就存在道德问题，那我们谁没玩过 cs、俄罗斯方块，合着我们都有道德问题了呗？
- 对！可是那又怎么样？普通人都这样啊。这个世界上谁敢说自己没有道德问题？圣人都不敢吧。难道因为这样就不能认为虐待游戏 NPC 存在道德问题莫？

——2018 新国辩 复旦大学 VS 中国政法大学 虐待游戏 NPC 不存在/也存在道德问题

事实上，前面提到的三种基本反驳思路中，每一种都可以用到以上这些定式。例如我们既可以通过归谬来说明 A 不存在（从 A 居然推出了这样的结论，您方的前提明显不合理），也可以以之来否定结论 B 的重要性（要是 B 真的那么重要，怎么会出现在这样的情况）。

你能试着回想自己已经打过的比赛辩题，把每个定式都应用到三种思路下的反驳当中去么？



### 【反驳策略】

需要注意的是，以上的不同反驳方式，和反驳的主要策略，都需要根据场上的不同局势，以及己方架构的特点来进行灵活选择。

例如，如果己方立论较浅，说一遍大家就懂，那么在攻防中不妨放更多篇幅用来反驳，通过归谬、反例等方式压制对方论证，并顺势推进己方即可。

而如果己方立论本身较深，本身以解释力见长，能容纳和诠释许多对方框架内的问题，那么用到受身的机会则相应地会增加，有些时候宁可认一下浅层次看似不利的点，再通过更进一步的阐释来充分释放己方立论的说服力。

再比如，辩论赛双方在很大程度上，其实是在同一条赛道上相互干扰的竞争者，因此攻防打赢固然重要，但能否让自己的观点成立也很关键，甚至有时候更为关键（尤其在当今的某些国际赛判准环境下）。故尽管有时对对方进行彻底的归谬、解构反驳效力更强，但对于和己方架构无关的点，不妨用最简单的打平方式，来逼迫对方进行进一步论证，从而牵制其精力，让己方在论证上获得更多优势。

### 【训练建议】

1. 在阅读内部论证逻辑较为复杂的书籍，或听信息量较大的课程时，尝试动手将原始论述还原为一个又一个的简单推论，就如同我们本章对弗洛姆《爱的艺术》所做的那样。这样可以用来锻炼拆解观点的能力。
2. 随机点开朋友圈的一篇推送，试着为看到的每一个观点，都找出至少 3 个有代表性的反例，并尝试使用前述的定式进行反驳，比较效果有什么不同，以此来强化反驳意识，以及对观点纰漏的敏感度。





### 【前言】

短攻防与长陈词相比，最显著的特征在于「交互性」。在编者看来，交互性影响的往往不在于内容——毕竟小说里对话展现出的情节信息，用第三人称叙述也完全可以呈现出来——而在于表现内容的方式。黄执中学长曾在《辩论十讲》中讲过这样一个故事：

1983年，色情杂志《皮条客》(Hustler)用漫画和打油诗的方式，讽刺著名的基督教布道家杰里·法沃尔(Jerry Falwell)曾和自己的母亲发生过关系，因为他经常公开抨击色情行业，后者遂以诽谤罪把杂志告上法庭，要求赔偿。

在法庭上，被告方律师提问杰里：

- 我知道你是一个声誉非常卓著非常知名的牧师，是吗？——是的，你说的没错。
- 所以很多时候你的一举一动，都是美国许多人的道德标杆，是吗？——(有点得意)嘿，没有错，我们那个教派的成员，已经超过了500万人。
- 而且你常常在各个媒体上发表各种看法，影响力很大，对吗？——对，没有错，某杂志评甚至选我为全美国影响力第二的人物，仅次于总统。
- 哦，是。那你有没有跟你老妈上床？——(惊讶愤怒)你这问的是什么问题？这怎么可能——你这实在太无礼了，根本就没有！
- 所以，你没有跟你老妈上过床？——(压抑怒火)我妈妈是我所见过品性最高尚，最受到上帝眷顾的女士，你这样的问题，非常的侮辱我！
- 所以，你也没有喝过酒咯？没有酒醉之后乱搞？——(不可思议)我根本从来不喝酒，每个人都知道的，我烟酒都不沾的。
- 可是…一般人都会有欸，一般人总会有在工作前或下班后去喝个几杯，你没有这种经验吗？——(冷漠而愤怒)这个问题太荒谬了，怎么会有人问这种问题？怎么会有人质疑我这种事？
- 所以，法沃尔先生，照你的意思，一般人是不会认为你会喝酒，会喝醉后跟你老妈乱搞的咯？——(义正词严)是的，怎么可能——我的道德形象是全国性的，每个人都了解我，都知道我妈妈的人格。所以这件事根本就是子虚乌有的。
- 好，那照这样讲，你的名誉根本没有受损呀。如果按照刚才你的陈述，一个有理智的人，是不可能相信你会喝醉了酒跟你老妈乱搞的。也就是说我们每一个正常人，看到了Hustler的这篇文章，都知道那只是在恶搞而非传谣，是开玩笑而非控诉，都没有人会相信你会做这种事，你就没有名誉上的受损呀。而且你也确信这一点。如果没有人会被误导，那为什么你要告我的当事人？

最终，《皮条客》杂志胜诉。

你会发现，刚才这段交锋传达的内容观点，我们其实完全可以用陈词来表达。但当透过双方的交互短打出来时，会有不一样的说服效果，以及更高的沟通效率，这就是短打章节所希望介绍给大家的基本思路。



在本章里，我们将主要介绍质询和接质的思路方法。

## 【诊断】

### 质询的能力层级：

Lv. 0: 完全无从下手，我是谁，我在哪，我要问什么？

Lv. 1: 能够构思基本的进攻思路，但是无法用质询要求的提问形式进行表达

Lv. 2: 基本能够以提问的形式发起进攻，但问题啰嗦、目的性不够清晰明确，问题之间欠缺连贯性

Lv. 3: 基本能够发起简短而锐利的提问，问题有递进和明确的目的性，但缺乏应付对手意外状况的能力

Lv. 4: 能够熟练掌握任何一个单点的质询提问，不论对手如何互动，始终能掌握主动和节奏

Lv. 5: 能够熟练应付各种状况，同时进退有度，知道质询和其他环节的短长与分工

### 接质的能力层级：

Lv. 0: 瞠目结舌，不敢回应，只敢求助队友

Lv. 1: 能做出基本的回答，但回答时缺乏思考，完全不判断对方问题的用意和伤害，完全成为质询方取得战果的经验宝宝

Lv. 2: 有一定的反抗意识，但过于激烈，试图给对方的一切推进制造障碍，但显得无理取闹、缺乏自信

Lv. 3: 能进行一定的分析判断，对无害的问题能进行配合，对有害的问题能进行一定的反抗，但反抗时缺乏技巧

Lv. 4: 有良好的判断力和讨论问题的诚意，愿意和质询方一起推动问题的深入，当认则认，能快速高效地识别并点破对方的陷阱进行反驳

Lv. 5: 心态上能反客为主，能力上能料敌机先，发言简短却一语中的，能以优雅的姿态破坏质询方的质询节奏，使其无法推进甚至陷入被迫解释你的问题的境地

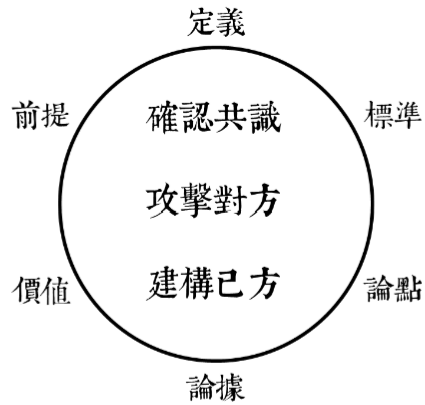
你感觉，你当前正处于哪个层级？

## 【质询的思路】

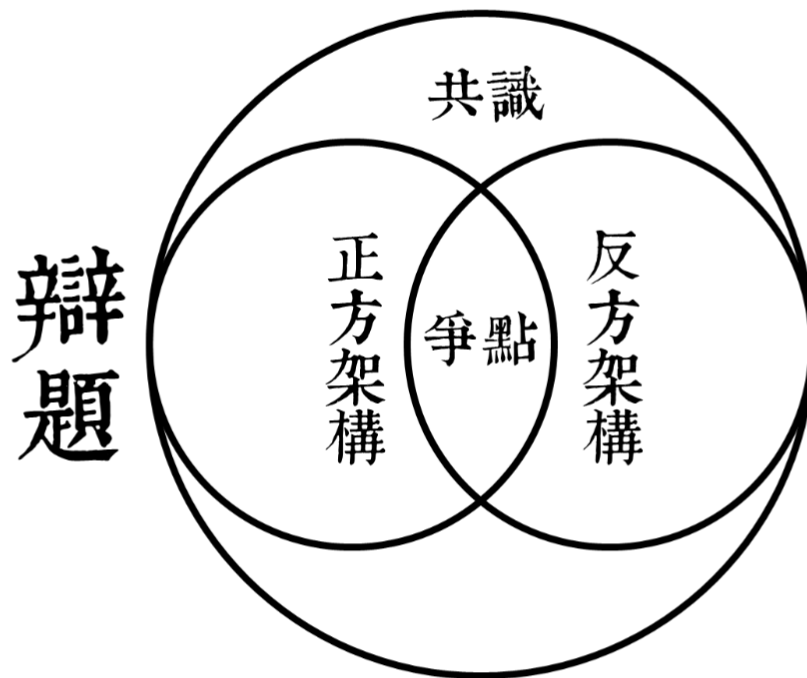
通常而言，一轮质询的目标概括为三种功能、六个方向。







那么，要怎样达到如上预期呢？我们根据三种不同的质询，来各自介绍。



### 【确认共识的质询】

为什么会需要确认共识？通常，是为了更高质量的讨论。

在辩题所设定的论域中，正反双方未必处处纯然对立。这时候，尽快在无须争议的地方达成共识，进入到更关键处的讨论，对于比赛双方来说，能更好地勾勒出己方架构，有更多篇幅用于展开观点进行说服，对于观众评委而言，也能听到更多有价值的讨论。

- 您方质疑的，主要是我方观点的前提是吧？——没错。
- 所以如果，我是说如果，我方前提成立的情况下，后续的推论，您也能接受——对。
- 好，那么接下来，咱们重点就来讨论一下，我方的前提是否能成立。



通常情况下，在质询中达成一些初步的共识是容易的，因为在论域外围双方往往不会有什么分歧。而对于更深层次的问题，在现今的辩论赛中，达成共识往往会显得相对鸡肋——真正有争议的部分难以达成共识，相对没有争议的地方彼此心照不宣就好了，有时候你刻意做出这个动作反而会引起对方不必要的警觉和不合作，反而不利于辩题的探讨。

那么，这个时候，应该如何更好地达成共识呢？这里与大家分享四个技巧。

#### 亮明意图：

如前述，达成共识的目的，是为了讨论更重要的问题。因此，不妨在寻求共识的同时，将后续意图摆明，这样更容易使讨论聚焦。

- 我方想跟您达成共识，我们都不讨论最极端的情况，好不好？因为如果讨论极端情况，我们双方都很难论证，所以接下来我主要想讨论常态意义下您方的论点是否成立。

事实上，当发现实在无法达成共识，也应该直接亮明后续意图，为质询作结。

#### 见好就收：

达成共识的目的是为了后续的讨论，因此在共识的这个点上，没有必要刻意占便宜。这要求质询者能尽量用中立的表述完成与对方的信息交换，而不要试图扣帽子泼脏水。

例如，在「顺境/逆境更有利于人的成长」这道辩题中，正反方都可以主张社会化才是人的成长，而无论是逆境的挫折让人明事理，还是顺境的浸染让人生而知之，都可以实现社会化的效果，关键处在于二者对人的影响方式不同。这个时候，无论是反方质询正方，还是正方质询反方，都不应该在修辞上强调自己立场下实现社会化的效力强弱，而应该简单带过，转而进入何者的影响对人的成长更有利。

#### 欲抑先扬：

要在质询中达成共识，也可以先一步逼迫对方承担更多举证责任，当对方表示反对时，顺势提出双方各让一步，更容易达成共识。

- 请问当家庭条件极端不匹配的时候，您方提出的其他婚恋观指导下的婚姻，就一定会幸福吗？——这个当然不一定。
- 没错，所以如果您方说因为存在很多诸如恶婆婆这样的极端不利因素的时候，门当户对的婚恋观是没用的，那我方也可以主张其他极端情况。所以我们能不能达成共识，更多讨论正常生活中的一般情况？

——2014 新国辩 门当户对是/不是过时的婚恋观

#### 锁定细节：

在质询时，要区分好「提问」和「确认」之间的差别。提问的目的，是获取更多信息，所以可以问更多开放式问题，如「为什么」、「怎么做」，而确认的目的，是锁定对方意图，所以在确认共识的时候，应该给出最明确的选项。

如「您方今天政策就是废除死刑之后，最高可以判无期徒刑不得假释，对吗？」

另一方面，相较于单纯的确认，不如使用一些会对之后比赛产生影响的表述，则更有可能得到正面的回应。



例如，与其问「您觉得死刑的威慑力不比无期徒刑更高，对吗？」，不如更进一步确认「您方在之后的比赛中，完全没有打算论证死刑的威慑力比无期徒刑更高，对吗？」，或是「所以，您方并不打算通过威慑力来证明死刑的重要性，对吗？」

## 【攻击对方的质询】

进攻型质询的主要目的是对对方的观点框架形成挑战和破坏。简单来说，就是用质询来反驳。关于反驳的思路和技巧，在上一章节中已经介绍过，这里不再赘述。

那么，攻击型质询的表达、问题设计，与普通的反驳有什么不同呢？最基本的做法，是沿推论线进行攻击。

### 沿推论线攻击三步：选择方向、找准切入、问题转化

#### 第一步：选择进攻方向

一篇立论，有基本的逻辑，有定义，有标准，有论点，有具体数据和事例，有价值——凡此种种，都可以成为你进攻方向。选择方向的第一步，与确认共识类似，不过最终的目的不是向大家宣告没有分歧，而是告诉大家，你看这个是他亲口说的，我要开始爆锤他了（笑）。

例如：

- 您方立论第一个点是 A，而它之所以能成立是基于前提 B，对吧？——是的。
- 好，那么请问，这个前提 B，您方是怎么论证出来的？

在质询的开始，做出「选择方向」这个动作，是为了确认对方立场，保证攻击效果。很多时候，对于一些可以双方心照不宣的共识性问题，也可以在质询中做一步确认，从而聚焦注意，增加后续攻击可能带来的伤害。

#### 第二步：选择切入点

在上一章中我们提到，每个观点都可以拆分为 A→B 的模式。而所有的切入点也都来自对这个推论线的反驳。针对 A→B 的所有反驳方式，都是我们可以选择的切入点。

例如，针对「西瓜里面有很多维生素，所以它很有营养」

- 不存在 A - 「西瓜」是你说的那样吗？
- B 不重要 - 吃「有营养」的东西一定会身体好吗？「吃西瓜」会不会长胖？
- A 推导不出 B - 你的「西瓜」有营养，我的菠萝就没有吗？你比较过买哪个更划算吗？



### 第三步：问题转化

当切入点也确定好之后，我们需要来设计具体的问题，加入类比，事例，数据以及语气的修饰，让能让问题显得有力度。要做好这点，不仅需要大量的练习和丰富的经验积累，有时候还会需要一些语感与套路。

以上一章定式中的「切割」技巧为例——

- 网络舆论让整个世界更丰富多彩，我们的思考当然也变得更加多元了。

陈述句下的切割：

- 不对，网络舆论的筛选机制，让我们每个人都更多地看到自己喜欢、同意的信息，尽管对于整个社会来说信息量增大了，变得更丰富了，但对于我们每一个人的思考过程来说却是更单一了。

质询中的切割：

- 请问，整个世界更丰富多彩，有没有可能是我们每个人都单一，只不过单一的方向各不相同？

2015 新国辩 台湾大学 VS 中山大学 网络舆论让我们的思考更多元/更单一

你能否试着，将上一章的所有定式，和你平时会用到的反驳技巧，都转化为问句？

当然，这三步是相对完整的做法。如果场上核心问题十分明确，那么辩手与观众彼此心照不宣，可以跳过第一步直接进入实际讨论部分。

### 攻击型质询的定式

#### 1 质疑前提：现实背景、讨论范围

原则：事实对冲优先 逻辑对冲其次

事实 - 根据北京大学药物研究所 2005 年的论文，北纬 30° 以北不适合种植大麻，怎么可能会出现您方说的情况呢？

逻辑 - 如果辩题想让我们讨论的是搓麻绳与经济发展，为什么不规定得更清楚一些？

——2014 新国辩 香港中文大学 VS 中山大学 当今大陆大麻交易应该/不应该合法化

#### 2 质疑定义：针对定义的盘问技巧

权威性 - 您方看过海德格尔的《存在与时间》吗？「向死而生」怎么会是那个意思呢？

可辩性 - 按照您方的定义，我方必须论证「死亡」是一件好事，才算证成辩题？

常识性 - 对方辩友，向死而生可悲，和死本身可悲，是一个意思吗？如果不是，您方论证是不是少了一环呢？

——2018 天伦杯 向死而生是人类之喜/人类之悲





### 3 质疑标准：针对标准的盘问技巧

（以下思路具有优先级顺序）

可辩性（现实意义和形式逻辑）

常用句式 1：你如此霸道，我方论证空间何在？

常用句式 2：你方定义 XX 为 XX，那是不是要求我方论证 XX，才算证成辩题？

可比性（您方定义下，比不出来）

常用句式 1：在您方标准下，我方立场也能成立，所以您方标准不合理，来看我方标准。

全面性（对方标准下讨论有缺失）

常用句式：您方标准只讨论了 A，在今天的辩题下，是不是还要考虑 B 和 C？

因果性（标准成立 ≠ 辩题成立）/是否普遍适用

常用句式：您会发现在 X 情况下，A 符合您方标准，但显然无法证明您方持方，这是否说明您方标准其实并不普遍适用？

### 4 拆解论点/论据/论证

具体方法见上一章反驳思路

### 5 拆解价值

通常情况下，价值能捧不能踩。每一种价值观的存在都有其意义，因此一味否定反而容易招致反感。最常见的做法，是激化观点。将对方的价值观不断往高、大、全引导，直到膨胀至反常识的角度，或对方也感觉到不对劲，试图给出更谦抑的表达时，再顺势往下拉。

例如，对于「人生在世，爱情/面包更重要」这道辩题，反方可以这么问：

- 在您方看来，爱情大概是这个世界上最宝贵的东西了吧？——没错，它很珍贵。
- 嗯，所以很多时候即使父母吃不饱饭，我们也应该勇敢地追求真爱，毕竟它很难得，对吗？——对，我觉得父母也会体谅你的。
- 好，完全能理解。所以有些时候，那些汉奸、卖国贼，为了爱情而说谎，而背叛自己的祖国，甚至不惜伤害其他人，也是应该鼓励的咯？——这个…到不需要鼓励，但应该理解。
- 等一等，既然您方认为爱情是最重要的东西，为什么这时候不勇敢地去鼓励他们？是不是说明，其实现实中还有更重要的东西？

当然，在某些时候，对于对方价值点的处理方式，还取决于己方价值与对方价值之间的关系。若己方价值显得相对较高（国家对个人，斗争对妥协，等），在某些时候也可以考虑直接贬低、否认对方价值，凸显己方价值。当然，依然需要注意分寸感。

## 【建构己方的质询】

除了攻击以外，举重若轻地巧妙取得与对手的共识，步步为营建筑我方推论，也是质询的重要功能。苏格拉底之所以将他的质询称作精神助产术，也是由于提问本身就可以有引导思考、揭示观点的功能。



在辩论场上受限于对抗环境，很多时候我们在设计质询问题的时候也要兼顾对手的反应。本章主要分享三种建构型质询的思路，操作难度和完成之后的效果也依次升高。

## 一、炮弹模式

顾名思义，就是把可以论证自己持方立场的材料，转化成一个个的问题，像「炮弹」一样打出。如果对方被诘难以回答，自然有助于你们论证自己的观点。

**辩题：**应/不应该以成败论英雄

**反方论点：**僵化的成败标准论不出鲜活的英雄

**正面炮弹：**秦桧成功地出卖了国家是不是英雄？陈世美成功地当上了驸马是不是英雄？希特勒成功地横扫欧洲是不是英雄？

**反面炮弹：**荆轲刺秦失败是不是英雄？文天祥兵败伶仃洋他就不是英雄吗？中山先生也说，革命尚未成功，同志仍需努力，他就不是英雄吗？

所谓炮弹模式，重点在于：

- 1、一切从论点出发。
- 2、注意关键词的运用，比如秦桧成功地出卖了国家是不是英雄，这个问题，把成功两个字删除，对语句的通顺没有任何影响，但却会在语感上严重影响效果。
- 3、语态一定是逼问、反问，不能是疑问句或者陈述。
- 4、内容是例子、数据、短逻辑。
- 5、不要有一个字的多余。

## 二、推进模式

推进模式，顾名思义就是按照推论顺序，将自己的论点整理成形如「A 推导出 B 推导出 C」的模式。然后重新排列顺序，组成一系列问题，步步为营，展示观点的整个推论过程。

**举例：**

**辩题：**高考取消英语是/不是中国教育的进步

**正方论点：**取消英语适应社会的发展，是进步的体现。

- 大学教育是不是应该适应社会的发展，并且服务于社会的需求？
- 现在所有的大学专业都需要英语教学吗？
- 所有的工作岗位，都需要英语能力吗？
- 那为什么所有的大学生都必须有良好的英语能力？
- 那为什么高考一定要考英语？

推进模式注意要点：

- 1、问题要足够封闭，有足够的引导性，不是引导对方辩友，是引导观众和评委，让他们一听你的问题，大脑中就会有一个是或者不是的封闭回答。





2、做好对方不配合的准备，在我们保证问题封闭，且评委的内心常识可以接受时，如果对方不配合，你可以根据常识对他的回答进行嘲讽和归谬。

- 所有的工作岗位，都需要英语能力吗？——呃…是的，都需要！
- 哈？一个小学一年级体育老师为什么要学英语？用英语喊一二一吗？

3、问题要足够连贯，每个问题问完之后，下一个问题顺理成章。

### 三、植入模式

植入模式，类似电影《盗梦空间》中的 Inception，指的是通过具有启发性和引导性的提问，让你想传达的观念，自然地出现在听者脑中。

在辩题「以暴制暴是/不是正义」中，如果作为正方，你只是想简单地反驳一下反方，你应该诘问他，以暴制暴凭什么就不正义了。可是如果你希望引起大家的思考，从而展开自己的观点，你就应该举出一个现实中的案例，然后带着大家一起来想：为什么这个时候明明是以暴制暴，可是我们都分明感觉它是正义的？

例如，你可以问「如果以暴制暴不是正义的，那么国家为什么有资格出动暴力机关逮捕任何一个罪犯？」

——2014 新国辩 武汉大学 VS 西安交通大学 以暴制暴是/不是正义

植入模式的重点，在于问题的切入角度必须引人入胜，这样大家才会顺着你的思路往下思考，同时也能牢牢地把握住战场的方向。但由于引导式问题往往是开放式问题，因此操作难度相对更高，也非常依赖质询者在后续对这一问题的总结，否则很可能被对方带偏。

事实上你会发现，在质询环节中，越是开放的问题，当你得到最后的回答时，场面效果越好，但本身对质询者的要求也越高。

### 质询实用技巧

#### 1. 追问的技巧

不要害怕对方不正面回答你的问题，找出他潜台词承认的东西。

不要担心对方不正面回答你的问题，因为他不回答的往往就是他承认的。

对方答非所问的时候，总结的对方的发言，告诉大家他没有回答你的问题。

同样的问题层次递进，归谬效果加强。

辩题：知道的越多越是世界的宠儿

- 您觉得相比于霍金而言和我们普通人比，这个社会对谁照顾得更多？——照顾的更多就代表宠儿吗？
- 所以你也不否认这个社会对霍金照顾的更多，只是认为照顾得更多不是宠儿。那我再问你，再一个家庭中，一个孩子受到整个家庭关注和照顾，另一个姥姥不疼爸爸不爱，谁是这个家庭的宠儿啊？



## 2. 收割的技巧

【糟糕的结尾】：话题偏得像个走丢的孩子

- 嗯……好吧，请问下一个问题。
- 对方这么回答是不对的，这个问题是这样的&…%&%#@
- 这是我问您问题噢，您怎么可以反问我呢，我们看下一个问题。
- 如果是这样的结尾，前面的努力就全都白费了。在提问的时候，我们必须牢记：关于这个问题，我想要达成的效果是什么，然后根据这个目标去下结论。

【正常的结尾】：问什么结什么，千万别跑偏了

【爆破性结尾】：别管我说的有没有道理，反正你笑了

当对方为了阻碍你下结论而不停得出现反常识的回答时，这时候结论本身是什么已经不重要了，嘲笑他的回答，而后直接推进，会让你得到更多加分。

【中立的结尾】：给出现有的结论，也给对方一个出路。

当遇见水准比较高的比赛时，对方的回答肯定是滴水不漏，想要通过下结论取得明显优势是不现实的，这个时候可以尝试给出一个中立而又能帮助你推进的结论，

例如：

- 所以您方也认可，只要我们能够成功论证 XXX，就没有问题对吧？
- 所以您对 XXX 没有问题，只是您觉得 XXX 这个前提不对是吧？

这样的结论看似没有优势，可是却能帮助你之后的环节锁死优势立场。

## 3. 几点原则

- 1) 时刻注意对方辩友的论证责任
- 2) 再美妙的逻辑，一进入类比就完蛋
- 3) 这个世界上任何的事情都是有可能的，那么，凭什么对方辩友今天强调的这种可能这么重要呢？
- 4) 一个反例可以解决很多问题

### 增加质询杀伤力的表达策略 I：延伸提问

很多质询手都有一个疑问，那就是怎样才能让自己的问题「犀利」起来呢？

这里有一个很简单的方法，即跳过问题，直接延伸到更为具体的后果来向对手发难。

一般的提问 - 死刑废除之后，造成犯罪率上升，怎么办？

延伸的提问 - 死刑废除之后刑罚对犯人的威慑力下降，那些被新产生的罪犯危害的人，您方能为他们负责吗？

——应/不应该废除死刑

一般的提问 - 哥谭市当局逮捕了蝙蝠侠，其他的罪犯您怎么抓？

延伸的提问 - 哥谭市当局逮捕了蝙蝠侠，小丑、魔藤女、贝恩这些罪犯谁来抓，您方四位来吗？

——哥谭市应/不应该逮捕蝙蝠侠

这种设计问题的思路，可以增加短攻防中的语言上杀伤力，但对于某些画风上比较温和的架构未必适用，同时如果使用得过于频繁或分寸拿捏不当，也有可能留下咄咄逼人的印象，在使用时需要注意。



## 增加质询杀伤力的表达策略 II：省略共识

在某些时候，有些争议点在未处理情况下，在心证中你方更得利，这个时候与其花大力气强攻下来，不如直接作为前提带过，去问后续的部分，这样既能避免纠缠提升效率，也能加大对对方的压力。

- 艺人和普通人的差别，靠的是作品而不是人品，请问对方辩友，难道人品好，作品一定就好吗？

——2018 新国辩 明星卖人设现象应/不应该被批评

- 我们每个人都追求真善美，对方辩友您今天告诉我们不需要追求真，请问真是什么？

——2016 星辩 4.0 假如爱能量化，对人是/不是一件好事

## 【质询中的表达】

### 1. 戏剧性展示

交互性环节与陈词环节的一大不同，就是可以通过与对手的互动，实现较强的戏剧表现力。说直接点，就是你的陈词再精彩，也只有观众给你鼓掌，但是质询若足够犀利，则有可能直接把对方问懵在台上，造成近似 KO 的效果。

因此，在质询中，对于把握较大的问题，不妨选择开放式的提问，让对方的尴尬在场上多暴露一段时间，充分展现对方在这个部分的缺失。

- 您方说与人相处应该说他想听的，因为这样情商高。请问，为什么只有情商高的与人相处，才是好的与人相处？彼此各自坦诚做自己不可以吗？

——2017 新国辩 台湾大学 VS 马来亚大学 与人相处更应该说我想说的/他想听的

### 2. 质询框定，小结收割

很多辩手的习惯，是在小结的时候，把质询中问出来的问题用陈述句的语序复述一遍，仿佛在害怕不这样做观众和评审就听不懂自己的提问。事实上这在很多时候是不必要的。

质询的交互性带来了一个利好，就是我们有可能从对方那里获得更多信息。因此，如果后续有环节可以进行有效的配合收束，那么利用质询环节多做确认、框定，利用小结环节阐释总结，会是效率更高的做法。

当然，具体的抉择还需要视赛制和场上局势而定。例如在新国辩赛制下，由于可自由分配质询和小结的时间比重，就相对更加适合。

具体可参考

2016 新国辩 新国大 VS 武汉大学 美国民间是否应该实施禁枪

正方三辩王肇麟质询与小结

2016 星辩 4.0 大师兄归去来兮 VS 一山不容二虎 假如爱能量化，对人是/不是一件好事

正方三辩时洪雨质询与小结



### 3. 首质与中段质询

承接上一段，很多时候用首质做框定，在中段质询再针对具体的论点进行攻击，会是理论上收益较高的方法。但一来在价值辩领域，由于语词的延展性，框定的限制作用被削弱了（你以为你框住了，对方换个讲法又冒了出来），二来现在许多队伍喜欢采用单点式立论，因此有时候利用首质直接展开攻击，逼迫对方论证，在某些时候反而能在一开始就奠定攻防优势。

具体可参考

2015 新国辩 台湾大学 VS 中山大学 网络舆论让我们的思考更多元/单一

2017 新国辩 台湾大学 VS 马来亚大学与人相处更应该说我想说的/他想听的  
正方四辩丁冠羽首质

### 4. 质询的整体性，表达的框架感

在短攻防中，由于双方的发言都被切得很碎，因此尤其要注意在连续问了不同方向的问题之后，让观众明白你这一整套质询都做了些什么。很多辩手的困惑，就是自己似乎明明问出来了很多东西，但听评委点评的时候，好像对比赛没产生什么影响。

要避免这种情况：

第一个办法，是在设计问题之初，就想好自己提问的预期——是削弱，还是打平？是彻底击破对方某个论点，还是借机引出己方立论？在提问时，贯穿一条设定好的主线来推进，会让整个质询环节更有整体性。

第二个办法，是利用质询后的小结进行收束，前已述备，再不赘言。

第三个办法，是时刻注意保持表达时的「框架感」——亦即，每隔一段时间，就告诉所有人，我现在说的这一句话，对我方论证，他方架构，乃至整场比赛，有什么影响？我接下来问的这个问题，如果对方答不上来，则意味着他方会输到什么程度？这样，才能让你的每个问题不至于因为零散而消散在整场比赛中。

具体可参考：

2017 新国辩 复旦大学郭航初、政治大学江运泽 发言环节

## 【接质】

质询环节，接质方相对被动，由于议题是被对方设定的，更多时候是在跟着对方走的过程中，保证己方输出。在本章中，编者主要介绍几个实战中的表达策略，仅供参考。

### 1. 敢于承认

是就是是，不是就是不是，常识要敢承认，重点是要敢解释会解释，真不一定再说不一定。





## 2. 避免诱导

时刻注意对方提问中的隐含前提，避免陷入两难的境地。

- 艺人和普通人的差别，靠的是作品而不是人品，请问对方辩友，难道人品好，作品一定就好吗？——等等，可是我们很多粉丝追星，追的就是人品啊，「始于颜值，陷入才华，终于人品」这句话您没有听过吗？

## 3. 力求清晰

如果对方的提问中有模棱两可的概念，或暧昧不明的表达，不妨直接要求对方解释清楚，或举例说明。

- 在您方看来，对女性的物化根本不重要是吗？——请问在您方的观点中，现今物化女性到底严重到了什么程度，有什么后果？聊清楚了这个问题，我才能为您做出比较。

## 4. 表情管理

越说相对偏离常识的结论时，越应该真诚坚定，被对方强行打断的时候不妨无奈微笑。

参考 2017、2018 新国辩 武汉大学接质环节

## 【训练建议】

1. 尝试将不同的申论稿、驳论稿，拆分为一套建构型、攻击型质询，并在练习过程当中根据对手反应和教练反馈调整自己的问题设计和提问节奏。
2. 接质的时候，以正常人的反应为基础，以辩手的敏锐和主动为方向。在观看视频后，仔细思考刚才接质者哪一句话让你作为观众觉得不舒服？哪一个回应让你作为辩手认为吃亏了？以此有意识地修正自己在接质环节的表现。
3. 尝试从生活中的场景里归纳质询与接质技巧，必要时候甚至可以自己演出来。笔者常用的一个初学者情景是：质询者扮演老师去刁难一个没交作业的同学，问他为什么没交。而接质者扮演这个被刁难的学生，编出各种合理的借口，反抗老师的诘问。由于诸如此类的场景，大部分学生都已经围观多年了。因此，真正演出来后你会发现，你在本能下可以通过这一段情节展现出大部分比赛中需要用到的质询和接质技巧。之后，再进行归纳、整理，与比赛场上由于紧张和竞技对抗产生的反应偏离相互印证。



### 【前言】

自由辩论环节是老国辩时期的创制，最早是为了电视辩论的需求，为了提升辩论的观赏性而专门设立的环节。因此，你会发现自由辩论的赛制既不鼓励申论环节的大段陈述，又不存在一问一答的强制交锋，更像是一个各自呈现的表演环节，而非交锋环节。

但另一方面，近年来的辩论比赛越来越往竞技方向发展，因此如何利用好这个环节在内容、攻防上获得优势，也成为大多数辩论队的必修课。

而且由于自由辩论环节较长的时间跨度（8min），以及全员参与的整体感，外加往往接在结辩之前，而使得大多数具有自由辩的赛制，都会隐隐被这个环节分为上下两个半场，故而哪方能在自由辩占据优势，都能获得可观的观感上的优势。

而对辩则像是单人版的自由辩，交互性会更强，配合性会减弱。

在短打 II 一章中，我们将介绍自由辩论、对辩的常用战术、操作方法和训练方式，并从编者视角提供一些对自由辩论这个技术环节的理解，供读者参考。

### 【诊断】

#### 自由辩论的能力层级：

- Lv. 0：一团散沙，毫无配合，没有进攻意识，沦为集体接质询环节
- Lv. 1：有一定的提问意识，但问题散乱、啰嗦，队员间依旧缺乏配合，沉浸于回答
- Lv. 2：四位队员皆有明确的提问意识，会有意克制自己的解释欲，以进攻为主，但配合仍然成谜，以至于问题不能形成战场
- Lv. 3：有战场意识，事先会准备起承转合层层递进的战场，有控场的欲望
- Lv. 4：有战场意识，并能够在赛场上严格执行，提问有始有终，分工明确，四位队员能互为倚靠彼此补充，而非彼此干扰
- Lv. 5：有战场意识并能够严格执行，但同时又有不错的临场能力，一人发现战机后，其他队员能够迅速跟进

#### 对辩的能力层级：

- Lv. 0：节奏散乱，毫无进攻意识，沦为接质询环节
- Lv. 1：有一定的提问意识，但问题散乱、啰嗦，不懂追击控场，沉浸于回答
- Lv. 2：有明确的提问意识，会有意克制自己的解释欲，以进攻为主，但缺乏连贯性，以至于无法有效打出优势
- Lv. 3：有战场意识，事先会准备起承转合层层递进的战场，有控场的欲望
- Lv. 4：有战场意识，并能够在赛场上严格执行，提问有始有终，能够有效率地推进架构
- Lv. 5：有战场意识并能够严格执行，但同时又有不错的临场能力，捕捉到场上重点后，能及时调整方向跟进，在对辩打出优势





你感觉，你当前正处于哪个层级？

## 【自由辩的目的】

- 扩大自身论点优势
- 斩断对方的论证

这看起来简单粗暴的两点，或许会让你疑惑：为什么同样交互问答，但质询环节中的确认共识、沟通信息在自由辩论就不那么重要了？

事实上，并非不重要。而是由于自由辩论非强制交锋的特性，使得对方如果不配合，信息确认和共识形成的效率是非常低的。在不可打断的质询环节，也存在这个问题，但是一对一的形式至少会形成一定的场面压力，而自由辩论中，这份压力被双方的四人分摊了，因此很难藉此逼迫对方给出回应。

因此，在这种情况下，优先需要保证的，正是前面列出的这两点。具体要怎么做呢？

## 【自由辩论的常用操作方法】

### 第一步：写战场

为什么需要写战场？因为四个人要一起配合，不能心灵感应，所以需要先准备好一个一致的问题方向。

那么常见的战场的类型有哪些呢？

- 推进主导型
- 攻防主导型

「推进主导型」指的是推进自己的论点，运用各种例子和数据来达到证明的结果，以及让对手感到难堪。

一般上，由于是自己的论点，它会是相对自闭的，把它念出来就可以达到得分的效果，也就是俗称的「歌词模式」。你放的案例、数据、类比，就是所谓的「歌词」或者说「炮弹」。

「攻防主导型」则是通过反驳对方论点，来获得交锋优势的战场，以此来击溃对方。

通常来讲，由于这类型的战场是要攻击对手论点，所以相对的交互性很强，需要即使聆听以及调整自己的句子，并不能原样照搬。



## （一）推进主导型

如何写推进主导型战场呢？这里可以分为「起」、「承」、「转」、「合」四个部分。由起承转合4次发言构成一次完整的战场推进。

### 【案例1】

• 辩题：美国应/不应该全面禁枪

- 「禁枪有利于国家安全」战场

#### 【起】(战场的开头)

- 阐明这个战场的重要性，以此来锁定讨论范围。战场的重要性越大，对方就越不得不跟你讨论这个战场。

- 例如：枪的威胁很大，要讨论枪控就要讨论其所带来的安全危害，请问让罪犯得到枪支的可能性下降，是不是更安全？

#### 【承】(战场的延续)

- 通过补充更多的资料或是例子，以此来加深更多伤害，加重对方的解释成本。

- 例如：伊利诺伊斯州的一项研究调查显示，已经判刑的罪犯中71%都有前科，禁止枪支难道不能大大减少枪支滥用的风险吗？

#### 【转】(战场的对比)

- 拿己方的优势和对方的劣势来做比较，以此来突出你方想要表达的观点。

- 例如：我方的禁枪已经减少了三分之一的死亡人数，对方则不顾这群人的死活，请问谁更能打造安全的社会呢？

#### 【合】(战场的总结)

- 为刚才的战场作出判断句，让你总结的道理可以被评审记录到，并且结束战场，然后转换战场，再次开启下一轮的「起」。

- 可见，只有禁枪，犯罪这我们才能打造一个安全社会，才能真正成为一个有担当的政府。

以上四步走完，基本上可以将己方关于「控枪有利于国家安全」的论证线完整地呈现出来，而且层层递进，脉络分明，有更有利于队友之间的插入配合。

下面我们完整连贯地看一次：

-（起）枪的威胁很大，要讨论枪控就要讨论其所带来的安全危害，请问让罪犯得到枪支的可能性下降，是不是更安全？

-（承）伊利诺伊斯州的一项研究调查显示，已经判刑的罪犯中71%都有前科，禁枪难道不能大大减少枪支滥用的风险吗？

-（承）禁枪法案不断完善后，2000年因枪死亡人数7年间下降了三分之一，难道不是更安全吗？

-（转）我方的禁枪已经减少了三分之一的死亡人数，对方则不顾这群人的死活，请问谁更能打造安全的社会呢？

-（合）可见，只有禁枪，犯罪这我们才能打造一个安全社会，才能真正成为一个有担当的政府。



也许你会问：可是对方辩友也不是木桩，任你推进。在推进自由辩论战场的时候，如果遇到对方提出的问题，应该如何回应呢？

编者的答案是：尽量简明扼要地回答。这倒不是缺乏讨论问题的诚意，而是由于辩论赛在很多时候本来就是争抢议题设置权的竞技，因此相比于跟着对方跑，推进主导型的自由辩策略更强调将战场牢牢地攥在自己手里。当然，遇到极为核心或犀利的问题，有时候也无法轻松逃避，到这一步，就看场上双方辩手的发挥和分寸感了。

#### 【案例2】

- 辩题：门当户对是/不是过时的婚姻价值观
- 「门当户对在趋势上过时了」战场
- （起）如果社会依然重视门当户对，为什么日本公主下嫁平民的时候，日本是举国欢腾？
- （对方）对方辩友，如果门当户对真的不受重视，那么如此寻常的东西根本不会引起注意对不对。请问对方辩友，我方今天需不需要论证门当户对是唯一婚姻价值观？
- （承）不需要，可是当人们已经开始祝福不门当户对的婚姻，说明它已经不再是社会的主流价值观，大家才可以开始祝福，不是吗？
- （对方）错了，是因为门当户对的阻力如此之大都有人敢于去跨越，恰好证明了爱情的伟大。还想请问您了，门户所带来的这种不平等，到底会不会使婚后生活产生摩擦？
- （承）对方辩友，在过去的时候跨阶级的婚姻是禁忌之恋，来到今天是祝福的恋爱、祝福的婚姻，为什么你告诉我们的门当户对的地位没有被动摇？
- （对方）对方辩友您没有听懂我方意思，我方说门当户对是一个必要条件，它可以否决这段婚姻，但是爱情也可以是推动力。就好比自由平等，平等是一套门槛，你不能改革得损害平等，但自由和平等有矛盾就说明它们都不是价值观或者只有一个吗？
- （转）我觉得您在用定点看待过时的问题，过时是要看趋势的。以前戴安娜嫁进王宫是被人非议，现在凯蒂嫁进王宫是被人欢迎，从非议到欢迎，这证明门当户对在巩固还是在削弱呢？
- （对方）对方辩友您方今天讲的恰恰是由集体婚姻到个人婚姻的一种趋势，可是我方今天给你论证的是女方嫁入男方家里后依然会出现的问题。继续请问您，我方今天需不需要论证门当户对是最强的不过时的价值观？
- （合）不用最强，但性格良好就能解决您的问题。所以趋势上我们发现，当以前我们是不允许，而现在是全球欢庆的时候，证明了门当户对在社会上的必要性逐渐下跌，这就是过时的体现。

#### （二）攻防主导型

攻防主导型的自由辩策略，则需要对对方可能的观点，都事先准备好足够有利的回击。

#### 【案例】

- 辩题：美国应不应该全面禁枪
- 「有伤害不能成为禁止的理由」战场



### 归纳

- 归纳对方论点的核心意思，以此来作为反击的开头。
- 例如：枪杀带来了伤亡，可车祸同样也使得美国每年 3 万多人失去生命，是不是为了杜绝伤亡我们就该禁止车辆？

### 进攻

- 仔细聆听对方的防守，然后针对性地挑选已经准备好的进攻方向，运用反例和数据来进行攻击。

- (例如对方说，枪有负外部性，汽车没有)：汽车尾气污染还是城市空气第一大污染源，所以我们还是应该禁止汽车对吗？

### 总结

- 为刚刚的战场进行总结，以此来凸显刚才攻击的得分，用判断句让评审记录。
- 例如：对方同学承认汽车有负外部性也不应该禁止，同样的枪也应当如此，我们只要控制好

「有伤害不能成为禁止的理由」战场

- 1、枪杀带来了伤亡，可车祸同样也使得美国每年 3 万多人失去生命，是不是为了杜绝伤亡我们就该禁止车辆？

• 2a、(枪有负外部性，汽车没有)：汽车尾气污染还是城市空气第一大污染源，所以我们还是应该禁止汽车对吗？

• 2b、(枪有负外部性，汽车没有)：汽车和枪支都会造成负外部性，为什么对方只想要禁止枪支，而不禁止汽车呢？

• 2b、(枪有负外部性，汽车没有)：总结，汽车也有尾气污染对方又不禁，可见单单是否有负外部性不能成为禁止的理由。

• 3a、(本质不一样，车是交通工具，枪是伤害工具)调查显示 60%的民众买枪都是为了保护自己，怎么一定就是为了伤害了？您论证了吗？

• 3b、(本质不一样，车是交通工具，枪是伤害工具)可见，枪的本质也可以是为了保护自己，就像汽车一样是要保护自己的双脚，本质为什么不一样呢？

• 3c、(本质不一样，车是交通工具，枪是伤害工具)总结，汽车和枪支都是服务人类的科技，本质是一样的，对方无法以此为禁止的理由。

### (三) 注意事项





- 明确重点：

在设计战场的时候，就要想清楚，自己的战场是以推进为主，还是以攻击对方为主？比例如何分配，材料何处找寻？只要明确了重点，才能随时根据场上情况，调整自由辩论环节中接下来的发言侧重。

- 表达设计：

自由辩中所使用的材料，通常是有利的例子和数据。通常以数据或权威理论为佳。如果是要表达例子，则需要越生活化越好。总之，要做到加深伤害，就需要让人难以反驳，不要用空的逻辑形式来进攻，不然很容易被拆掉。

选择好例子后，就要组织自己的疑问句，这里要记得多多塞入自己战场的主要关键词。

例如「控枪有利于国家安全」，你就可以说：禁枪法案不断完善后，2000 年因枪死亡人数 7 年间下降了三分之一，难道不是更安全吗？

又或者用「越来越」，来组织对比的疑问句，

例如：请问越降低因枪死亡的人数，难道社会会越来越不安全？

同时，自由辩的句子一定要短，限缩在 25 字以内，并且语句要顺口，太难的资料要简化为平易近人的生活用语，才便于场上操作，并给单次发言中的应变留出足够时间。

- 攻防一体：

要做到攻防一体，就需要让自己战场的重要性，优于对方战场的重要性。以此一边攻击，就可以一边回避对方的攻击了。

例如，要讨论您方的 XXX，就必须先讨论 YYY，才能做出判断。

这就是运用【自身战场是对方战场的前提】来凸显自己战场的重要性。

例如：要讨论控枪的好处前，就必须先要讨论控枪的过程，请问 XX 研究显示，平民的枪会比罪犯的枪更早被收回，到时候平民无枪，罪犯有枪，岂不是更危险吗？

又或者是：我的 YYY 决定你的 XXX。

这就是运用【自身战场是对方战场的前核心内涵】来凸显自己战场的重要性。

例如：拥有枪支是美国的的文化，但是如果文化有害，我们也要被传统束缚吗？请问裹小脚的文化我们要不要传承。所以，我们还是老老实实来讨论拥有枪支的利弊比较吧。

这就是运用【自身战场比对方战场更具讨论价值】来凸显自己战场的重要性。





## 【对辩】

前面提到过，对辩与自由辩其实有诸多相似之处，因此编者在这里主要分享二者不同之处，交由读者自行印证。

那么，对辩与自由辩论最大的不同是什么？在于不需要配合。

这意味着，你可以使用更「不团队友好」的方式，来谋取场面优势，例如使用一些更突兀、尖锐，如果队友在侧很可能跟不上，但是在单人环节用之无妨的问题设计。

例如，在「比特币能否成为全球通用货币」这道辩题中，反方想论证比特币其实很安全，之所以出现丢失的情况，往往是持有者自身不慎导致的。

团队友好型提问：对方辩友，请问自己不妥善处理造成的损失能论证比特币不安全吗？

个人发挥型提问：对方辩友，你把自己家里的人民币都放火烧了，是怪你、怪火还是怪人民币？

简而言之，当不需要照顾队友配合时，对辩的问题设计、节奏变换，更方便你「出奇」，对方造成突击的效果，以获得场感上的优势。

## 【浅议自由辩论与对辩中的控场问题】

在大多数情况下，辩论赛的走势是由双方的内容决定的。但在另一些时候，双方的发言节奏、态势、语气也都会影响观众对于场面的观感，进而对局势产生微妙的影响。

尤其是在自由辩论这种偏表演呈现的环节，双方在内容以外的层面上的交互，对观点输出效果的影响，也会占据相当大的比重。

比如，编者总是习惯在使用大段时间，解释清楚一个重要观点后，马上用连续的极短的回应敷衍对方接下来的质疑，拉回时间差，同时逼迫对方投入更多时间解释自己的问题、增加问题的分量，等到问题被加码到一定程度之后，再来一次性解决清楚。如此一来，不仅能显得自己在面对对方逼问时游刃有余、从容不迫，而且己方的自由辩时间都花费在「含金量」较高的回应上。



以「人工智能的发展让社会更精彩/单调」的反方为例：

- 我方：如果说资本主义的出现，导致了整个世界被物化；那么人工智能的发展，将导致整个世界进一步被数字化，具体表现为认知参数化、过程算法化、趋向于用暴力计算解决问题。这种世界观层面的单调，才是最根本的单调。（长）
- 对方：等等，意思是在您方看来，您并不否认在物质层面，人工智能创造了更多可能咯？
- 我方：是的。（短）
- 对方：可是即使如此，您也认为它更单调？我们明明多出了那么多生活中的新发现、新发明，以前人类做不到的事情，现在都可以做到，请问这不是更精彩吗？
- 我方：不是啊。（短）
- 对方：呵呵，对方这完全是强行否认。我们从小到大，之所以觉得世界越来越精彩，不就是见到了更多可能吗？如果这都不叫精彩，我真的不知道什么叫精彩了。
- 我方：你还是没理解世界观的意思。当人工智能技术因为您所说的种种优越性不断收编人类社会中的各个领域，我们不可避免地会出现认知层面的趋同。就好比世界上的色彩看似越来越多了，但您却戴上了一副单色滤镜——那个时候，世界对您来说是更单调了呢，还是更精彩了呢？（长）

当然，对方也不会坐以待毙。若编者站在对立面，遇到刚才的情景，则会在对方敷衍回答到中途，花费一小段时间，直接结走战场，转换进攻方向，引诱对方继续追击上一个战场，如此则又攻守易势。

概括地说，自由辩论中的控场很多时候是隐性的、带心理暗示的、非内容性的，它极大地依赖身为辩手的节奏感、现场感、时间感、语言表现力，以及作为团队的配合默契程度。

但无论如何，控场好的队伍，总能在相同的 4min 内，在更有利的时机输出更多的内容。让你在自由辩论环节结束之后，感觉他们占据了优势。至于在这 8 分钟里是问得多还是解释得多，时间是先走完还是后走完，或许反而是末节。

对辩的情况类似，无非是从团队换回个人，节奏更好把握。

因此，在练习自由辩论和对辩的时候，除了之前提到的内容上的训练，不妨也在比赛中多感受一下攻防转换间的场面变化，并有意识地通过自己的发言，来控制场上讨论的节奏。

需要强调的是，这一部分系编者个人见解，有待商榷之处，仅供参考。



## 【训练建议】

自由辩的训练方式：

1. 先从一对一对辩开始，修改坏习惯。
2. 多打零。把所有人集合在一起，练默契，对着墙打。还记得前面说的歌词吗，4个人对着墙说话，目的不是让大家上场后无脑背诵，而是背熟之后，每个人对战场的进展都会很了解，清楚地知道自己的推论走到哪一步了。
3. 多打多。队伍和队伍之间进行自由辩论模拟，从彼此都混乱，练习到整齐而有团队感。有些时候，甚至可以拿辩题之后直接打自由辩，直到双方无法再在零准备的情况下给出新观点。这样一是可以锻炼自由辩技巧，二是在实战中往往可以给出新的、经得住攻防的观点。
4. 多打一。让整体队伍的速度，能够练到比一个人还快。  
事实上这会是更大的挑战，因为一个人的思路是完整的，如果一个人能打赢，打4个人通常就没问题。



### 【前言】

在学习了反驳、介绍了攻防短打之后，我们终于来到了一场辩论赛的起点：立论。

或许在之前的章节中，你已经多多少少见到了这一章节的影子。例如，我们会提到整场的反驳策略的制定，以及自由辩的战场类型的选取，都与立论有关。而你的立论形态、架构特点，也会极大地影响你在每一次回应中应该采取的态度。对于重视内容的评委来说，每一方的立论，更是一场比赛最重要的部分。

那么，什么是立论？

编者认为，立论是「形成说服力的最小单元」。

是的，如果你同意辩论是说服的竞技，那么只要能说服人的东西，就可以被称之为立论。在早年的国际大专辩论赛中，辩论赛的内容与辩手的语言风貌甚至精神气质高度相关，因此在那个年代，一篇好立论未必在形式逻辑的层面上完成或接近完成了论证，但甩出来多半是骈四俪六、气象万千的。之后短攻防兴起，逻辑流受到推崇，好立论必然要能经得起形式语言的检验。再之后以黄执中学长为首的价值辩理论成为主流，切分、受身成为许多立论的必备元素。而后辩论竞技开始形成一定的专业范式，为适应不同评委判准，大多数比赛的立论基本都是杂糅了学理、常识、数据、案例，再辅以常见思维工具后的产物。及至今年，在攻防技术发展到了一定程度后，辩论爱好者们重新对舞台魅力、辩手风采、通透深邃的观点产生热情，或许这也是为什么2018年许多为人称道的辩论现场，往往相较于之前几年都更偏接近演讲的原因。

总的来说，竞技辩论中的立论技术发展到今天，在不同时期，不同地域，都可能会有不同的审美偏好。因此，本章所介绍的，是编者归纳整理后，认为至少在当前比较有利的立论理论，以及出论方式。一家之言，供各位读者参考。

### 【诊断】

立论的能力层级：

Lv. 0：完全没有想法，人云亦云。

Lv. 1：有一定的想法，但失之零散，只存在于零星的几句话中。

Lv. 2：能在查阅资料、思考辩题之后，提出有价值的观点与队友进行讨论。

Lv. 3：能在查阅资料、思考辩题之后，独立形成框架。

Lv. 4：能在查阅资料、思考辩题之后，独立形成框架，并不断加以完善以适应攻防。

Lv. 5：能在查阅资料、思考辩题之后，独立形成框架，并不断加以完善以适应攻防。时有巧思，能积极调动知识储备和过往经历，给出具有启发性的观点。

你感觉，你当前正处于哪个层级？





## 【立论是什么】

当我们讨论一个辩题，我们其实在讨论什么？

1. 事情是否如此
2. 事情应否如此

例如在政策性辩题如「台湾普通法应废除死刑」之中，对事实的争议会占相当大的比重（当然，其中也会涉及在事实厘清的基础上的价值观讨论）。

但在纯价值类辩题如「人性本善/人性本恶」中，主要争夺的则是价值的判断（当然，其中也会涉及作为价值讨论基础的事实问题）。

而所谓的「事实不可辩，唯价值可辩」，和「价值可辩，事实亦可辩」，其实是同一个意思。

例如，在哲学社会科学的领域，许多辩题看似是对事实的争议，但其实背后都是对定义的分歧。随着你对事实的辨析越来越深，你也不断需要找到更深层次的概念分析，来支持你下最终的决定。

例如，在2018年新国辩复赛，讨论「消费升级/消费下沉是中国大陆未来消费增长的主要动力」这道辩题时，双方很难穷尽一切变量来给出关于消费升级和消费下沉对中国消费的全部影响，因此事实层面的争端必不可少。但即使在理想的情况下，我们真的拥有了充足程度的信息，那也只是信息，是「存在」，而要下判断，还需要我们对「什么是动力」、「中国未来消费需要什么」这些定义、价值上的问题做出回答。

很多时候，对一个词的定义，可以有很多种。这几种理解都是对的。那么此时采用什么定义，很大程度上就是价值判断。（以哪种价值标准看待这个问题更可取。）

案例：孙悟空/猪八戒谁适合当老公

什么叫「适合当老公」？ 英勇无敌但不顾家庭算不算好老公？ 能干顾家但胸无大志算不算好老公？

而能够回答上述这些问题的，就是所谓的立论。

通常，它包含定义、标准、论点、价值，等。



## 【立论的组成】

### 定义

正反之间，即是定义认知之别。我们在讨论的，无非是定义的内核、定义的外延、定义交锋。定义是辩论存在的基础，定义也是一种视角，是在讨论

### 「谁在怎么样理解这个题目？」

对方同学通篇立论犯了一个最大的错误，就是偷换概念，充其量只论证到了法律与人情不同，却没论证到法律与人情「相悖」。所谓的相悖，指的是相互矛盾、无法并存，打个比方来说，今天我想吃荤、你想吃素，那我俩的意见就是相悖的；但如果说今天我想吃荤、而你却没意见或犹豫不定，在这种情况下就没有所谓的相悖或不相悖可言；又或者，今天我想吃鱼、而你想吃肉，那其实我们大可吃一顿海陆全餐，此时我俩意见虽「不相同」，但却「不相悖」。

从这些例子中，我们可以得到两个结论：第一，讨论这个题目的前提是：法律与人情各自都有了确定的结论，我们双方才能在这个立足点上讨论相悖或不相悖，所以请待会儿对方辩友不要再举一些人情模糊、难以预测的例子了。第二，在这场比赛中，对方必须证明法律与人情是必然的排他关系，才足以证明他方命题。反之，只要我方能告诉大家法律与人情虽有不同，却是互为表里、补充运用或各司其职，就支持了我方观点。

——2013 新国辩 台湾大学 法律与人情相悖/不相悖

在这场比赛中，台湾大学其实就是在用视角和定义，来带领大家重新理解这个题目。无独有偶，另一个更显著的例子，是武汉大学在2010年国辩决赛上的立论，用了超过1/3的立论时间，来铺设前提，引出己方定义。

辩题：用人不疑，疑人不用 / 用人要疑，疑人要用

谢谢主席，大家好！2001年，武汉大学和马来亚大学的辩论前辈们，就是在新加坡国辩的舞台上，和大家一起探讨了“金钱是不是万恶之源”。2010年，同样的对手，同样的舞台，我们又回来了！（掌声）一切都是那么的熟悉，甚至连辩题看起来都还是有那么一点点的不平衡。因为如果从表面上看来，我方的论证任务似乎不可能完成——因为大家都知道，人不是完美的，用人者不可能像信上帝一样完全一点没有怀疑。而对方辩友的论证义务看起来似乎又少到没有，因为疑是普遍存在的，用人只要有了一点点疑，不 就是“用人要疑”嘛。不过还好，大家都知道，俗语类的价值性辩题，是不能只从字面上去理解的。比如我们说“百善孝为先”，并不是说“孝”在任何时候，都比仁义礼智信更重要，而只是提倡大家要多多尽孝。今天的辩题也是一样，我们要探讨的核心问题，就是用人之道、路在何方。我方认为“用人不疑，疑人不用”是当今社会更值得提倡的价值导向！

### （一）如何划定合理的定义？

既然圈定了本场的讨论范围，我们要如何划定合理的定义呢？

首先需要注意的原则有以下两种：

原则一：公正客观，与论点契合，使辩题具有讨论意义。

原则二：符合日常用语的习惯，符合基本的字面出处。



### 【案例1】2001 国际大专辩论赛决赛 武汉大学 VS 马来亚大学 金钱是/不是万恶之源

- 「他们告诉我说，《辞海》中，「万」是一切。可是我方也查过《辞海》，无论是《辞海》《辞源》，还是《说文解字》，「万」从来就没有一切的意思。对方同学用的是不是盗版呢？不过盗版也是钱造的恶呀！（笑声、掌声）对方同学，我们再举一个例子，我们说一个人经历了千辛万苦，是不是说他要经历一切的苦呢？那这个人肯定不是男人，因为男人再苦也没有受过女人生孩子的苦；不过他也肯定不是女人，因为女人再苦，也没有受过男人怕老婆的苦。万是一切吗？」
- 「今天对方说，今天「万」不叫作「全」。那我想问对方辩友，今天我说「你万万不可同意我的立场」，是不是说，你大部分时候不同意，偶尔可以同意一下呢？」
- 「对方二辩告诉大家，「万万不可」表明的是一切的意思。您搞错了。「万万不可」的「万」字是一个副词，我们今天说的「万恶之源」的「万」字是一个形容词。您把副词和形容词来做类比，是不是叫作「把马嘴安到牛头上」呢？」
- 「万」是一个副词，还是形容词。那形容词可多得很哪！什么叫万全之策，万无一失？什么叫万有引力，万物之灵呢？这些「万」难道不是指全部，难道是指有例外吗？」

#### （二）确认定义的方式

- 1、诉诸学科范式——引用文献解释
- 2、诉诸常识——描述生活体验并举例；归纳常识
- 3、诉诸辩题意义——留有余地，公允，带来有价值的讨论
- 4、诉诸价值——按照特定价值观的导向给出定义

#### 标准

没有标准怎么比？

当有统一的当量的时候，我们可以轻松地做出比较。例如两块钱比一块钱多，因为它们共用着「钱」这个计量单位；两米比一米高，因为它们共用着「长度」这个当量。

因此，设立标准的意义在于设置「共量」，实现辩题的比较。例如，在「应不应该限制私家车数量」这个辩题中，一方面是拥堵问题，另一方面是消费自由，表面上看风马牛不相及，但实际上可以用「生活幸福度」或「城市发展水平」作为共量，来进行比较。

辩手要学会根据论点来确定判断标准，选取评审接受度高、对辩题解释力强的标准。

#### （一）设置比较标准的考虑因素

##### 1、比较的类型

确定比较的类型，是在寻找比较，从而论证我方更优，是论证活动的核心。通常会从下面这三个方面入手：

- 是否合情？
- 是否合理？
- 是否有益？



## 2、怎样比较出优势

通过某项标准比较出优势，通常的思路包括：

- 你无我有——我的利处是明确的，你的利处是不一定存在，或根本就不是利处。
- 你优我多——我们的利处是一样的，但我的好处比你的大，或者我的利处专归我有。
- 你多我优——你有很多利处，但我的利处价值更大，更应追求，如更崇高、更合题、更现实等。
- 第三方参考系——你我虽无法直接比较，但你明显低于某个第三方，而我的利益明显高于某个第三方。

### 论点

论点是对立论观点的集中表述。如果整篇立论是一张桌子，那么论点就像是支撑这张桌子的桌脚。例如，我要从人生的各项客观指标上来论证「顺境更有利于人的成长」，则「顺境更有利于人的生理成长」、「顺境更有利于人的心理成长」、「顺境更有利于人的社会化过程」。

### 价值

论点背后不同的价值走向，常见的有：

- 冷头脑 vs 热心肠
- 右派 vs 左派
- 结构主义 vs 能动主义自由主义 vs 福利主义
- 有效的市场 vs 有为的政府
- 哈耶克 vs 凯恩斯
- 张维迎 vs 林毅夫

## 【怎样出立论】

如果说前面关于立论是什么、立论有什么的讨论，更多是在为你勾勒一篇立论大致的样貌，那么接下来，我们就逆向工程一下，来从头到尾介绍一套完整的出立论的思路。

这套思路一共有六步，分别是：

- 1、要穷尽辩题双方可能的理由
- 2、找到这个辩题背后那个真实的困境
- 3、想一想面对这个问题，那些选择了我方的「小明」会说些什么
- 4、用常识检验理由
- 5、制定操作方案，寻找证据和材料
- 6、精简、生动化语言

或者，让我们用一个简单的名字来概括一下，这个出论思路叫做「小明法」。最早来自黄执中学长的理论，他认为，每一套好的价值辩立论背后，一定站着一个人，比如说，我们今天提到的小明。

什么意思呢？让我们从头讲起。（以下是非常长的一大段话，请做好心理准备）





## 一、小明的意义

有一道辩题是「信息碎片化有利于还是不利于我们接近真相」，假设我们是反方不利于，我按定义标准三个点的方式写一个简单的立论，它可能是长这样的：

*定义：信息碎片化指的是片段化的信息，而非系统性的知识*

*标准：判断是否有利于接近真相的标准是，相比于碎片化之前，我们有没有更加了解真相*

- *论点 1：碎片化的信息中有很多谣言，而相比于真相，谣言因其戏剧性而更容易传播（此处可能还得找个心理学研究来佐证）*
- *论点 2：碎片化信息的生产者大多没受过训练，不知道如何客观表达真相*
- *价值升华论点 3：我们不应该过分依赖碎片化信息，这样会让我们对系统的知识丧失尊重*

关于这个辩题，这样的立论算是一篇合格的立论，逻辑自恰，也符合一些我们生活中的观察，能找到一些相关的研究和证明，最后还有一个价值升华的论点。如果在新手的比赛中听到这样的立论，很多评委是能给到 80 分的。

但这篇立论有一个很大的问题，那就是没有「延展性」，也就是说我们看完这篇立论，除了立论陈述的内容之外，我们想象不到其他的东西，而这样的立论一旦遇到它自己没有提前设计好的问题，就会有些难以应付。

简单举例而言，如果对方的进攻说的是「我们可以辟谣，所以谣言不可怕」，那很好，这正好在我方的射程范围之内，我们可以拿准备好的心理学研究打回去，可如果对方说的是「传统信息时代，信息是被强权垄断的，而现在千千万万的普通人的参与，让原本被政府或利益集团遮蔽的真相显现了」，这篇立论应该如何回答呢？我们不知道，而比赛如果进行到这个时候，场上往往会发生这样的对话：

*「对方辩友谣言的问题要不要解决一下？」*

*「那对方辩友碎片化信息让信息垄断被打破难道就不是让我们接近真相了么？」*

*「对方辩友那谣言的问题就不管了么？」*

*「不是不管，但信息垄断被打破了的好处不是实实在在的么？」*

我们一般把类似的对话，称之为没有交锋的自说自话。之所以这样的立论没有延展性，就是因为这个论缺少了执中学长所说的「小明」。

小明是谁？小明是一个活生生的人，一个真实的人物形象就有很强的延展性，比如各位随便想想身边的朋友，自己的家人，喜欢的偶像或者是历史上的某些名人，他们做过的一些事你们知道，有些事可能你们不知道，但你们一定相信，如果发生一些从没发生过的事情，你们也能想象的出他们会怎么应对。



所以，所谓让小明替你说话，就是因为，所有的价值辩论，能够会产生，是因为辩题的两造是一个我们会真实遇到的矛盾，而在这个矛盾面前，人们会做出不同的选择，我们所要做的，是寻找那个选择了我们这个持方的人，用他的眼睛看这个矛盾，用他的想法去理解他的选择，最后用他的话来打动观众和评委。

现在再回看我们一开始列出的六个步骤，你会发现，其中前三个步骤是在找小明，后三个步骤是完善立论制定框架的过程，而这就是一个立论的全部过程。

需要适当解释几句的是，第一点中之所以要穷尽理由，是因为要对这个题目形成较为全面的认识，这样才能方便我们把握这个题目要讨论的方向；关于第二点，什么叫辩题背后的问题，简单来讲是这样的，假设今天的辩题是结果正义和程序正义哪个更重要，那我们一定是对正义这个词有不同的认识，辩题背后的问题就是到底什么是正义，或者辩题是顺境和逆境哪个更有利于成长，那我们一定是对成长这件事有不同的认识，顺境方可能觉得更多的外部机会是成长，而逆境方会觉得，更多的心志的磨砺是成长。

复杂点的例子是，假设今天的辩题是「心灵鸡汤是良药还是毒药」，如果大家都同意，所谓心灵鸡汤是一种没什么用，甚至不太真实，但很让人舒服的言辞与观点，那么认为是良药的一方会觉得，人不必一直活的那么真实，真实是很残酷的，而另一方会觉得人不必追求舒适，但一定要追求真实。那其背后的问题应该是，人应该怎么活。

等我们找到这个问题之后，就需要请小明出场了，想一想如果世界上那些选了我们这个持方的人，那些遍观所有利弊最后选择我方的人，他们为什么会这么选，是什么促使他们坚定的站在我们这边，的那个理由，就是我们的论。

好，现在让我们用这前三步来重新去给「信息碎片化」那道题来立论。

第一步，我们要列出所有双方可能的理由，让我们充分理解这个辩题：

正方的理由大概有：

- 1、信息变多了
- 2、信息传播更快了
- 3、人们接受信息的效率更高了
- 4、有些原来被藏起来盖起来的信息，现在能被扒出来了
- 5、大家可以讨论的空间变大了，可以拿来争论的材料也变多了，更容易让大家产生正确的认识

反方的理由大概有：

- 1、谣言也变多了
- 2、虚假信息传播的也更快了
- 3、信息不系统，没办法产生正确认识
- 4、有些真知灼见被淹没在无聊信息当中了
- 5、信息太多大家于是放弃思考了，因为思考的难度太大



好，下面进入第二步，让我们把正反的观点放在一起，看看他们都在哪些问题上产生了分歧，从而找到辩题背后那个真实的困境是什么。

如果双方的观点均没有事实性的错误，那么信息碎片化的结果是：

- 1、真实信息总量增大
- 2、谣言总量也增大
- 3、人们接受信息的效率提高
- 4、整合信息的难度增大
- 5、没有系统性的结论
- 6、侧面和细节的信息增多

好，把这些综合起来看，当一个人面对这些现状，心中会产生的问题也就呼之欲出了：

**我们真的能从这爆炸的信息量中挖掘出真相么？**

接着进入第三步，有请小明出场，小明认为我们找不出真相。各位想象一下自己在面对爆炸的信息量，经过各方梳理最后仍然不明所以的感觉，网络上的实锤不停的反转再反转，以至于让你根本无从相信谁才是真相的那一刻，你心中的感觉是什么？对，就是这句：

**太特么累了！！**

为什么我们找不到真相，因为信息太多了，要梳理的内容太复杂了，谁是真的谁是假的，谁是全面的谁是片面的，根本没有答案，一个争论之下上万条评论，一个话题之中数千条的微博，一个知乎问题之下几十篇的回答，你就算全都看完，你觉得你知道这个事情的真相是怎样的了么？破碎的信息量，最大的结果是让所有的信息都成了无根之木无源之水，你没法从它的来源判断它的真假，你也无法从它的去向上看它的影响，哪怕理论上我们能找到真相，这里要付出的人力精力又有多大，最后的结果只有一个：

**挑个喜欢的观点，随便信了就好了。**

好，到这里为止，我们就算是找到了小明，当然这个论能否实际执行还得看后几步的工作是否能完成，但相信到目前为止，大家应该能感觉到这篇立论的延展性，你能想象一个面对爆炸的信息量的人，是怎么一步步陷入在乱花渐欲迷人眼的困境之中，你把自己想象成他，然后让他去面对对方辩友提出的问题。

对方问，真理越辩越明，难道我们不能通过辩论来找寻真相么？

你回答，谁跟你辩论？你没别的事干么？你明天不上班么？你花一晚上跟评论里所有的人辩论，他们有空理你么，观众会看你几百楼的帖子么？真理的确是越辩越明，但是累啊！

你看，这样的论就很有生活。

大致梳理完前提性的内容，让我们进入今天的重点。这个立论的方法有一个巨大的难点，就是小明不好找，你能想出信息爆炸时候的累，你至少得经历过，或者见识过，一个人如果根本就没有上过网，也没怎么体会过在信息爆炸的时候去寻找真相的过程，他怎么也是找不到这个小明的。





## 二、怎么找小明？

刚刚说了，小明其实藏在一个又一个不同的人心中。为什么要把人的价值观当成论？因为我们要知道，每个人在自己的价值观中其实都是无敌的辩手。那我们怎么才能找小明呢，我们应该通过接触不同的人，了解不同的故事，去慢慢收集不一样的小明。

一个好的价值性辩题的立论一般都有哪些特征呢？通常有 3 个：

- 1、能帮助人们做出选择
- 2、有自圆其说的理由
- 3、具有让人相信的力量

那么相应地，我们怎么找到这样的好论，步骤也比较清楚了：

- 1、找冲突
- 2、做选择，给理由
- 3、让人信

首先，所谓能帮人做出选择，潜台词是，此时存在一个需要选择的困境，但凡我们需要请求价值观出场的时候，都是我们已经遇到了两种价值相冲撞的关键时刻，意味着此时有真冲突。

很多朋友在立论的时候常常会犯一些错误，其中最常见的就是「不比较」。比如对「沉默/愚昧更可怕」这道辩题来说，许多反方在立论的时候会说，因为愚昧的人往往不能发表真实的意见，所以其实也是一种沉默，故而愚昧更可怕……再比如「给人以盲目的希望可取/不可取」这道辩题，有的反方立论的时候说不可取，因为我们应该给人不盲目的希望……

这种立论方式看似能占据优势，但实际上却是将评委推向了对方。究其原因，是因为我们之所以想听辩论赛，是因为我们对现实的世界有困惑，我们不知道在真正的价值选择中我们该选哪个，而这种立论却给了一个看似正确无比，实则毫无意义的答案，这就是俗话说的绝对正确的废话。

### 那么，到底什么叫真正的价值选择？

我们其实每天都在面临很多选择，但小到衣食起居，大到国家政策，九成九以上的选择其实都不是不同价值的冲突。只不过有的问题比较复杂，我们拿着一沓一沓的资料，也还是想不清楚，这才试图在场上，辩论出更深层次的东西。

而回归价值辩论的视角来看，价值观的冲突永远不在单一的价值标准里，而在相冲突的两种价值观之中。什么意思呢？这里请各位读者跟我一起做一个找反义词的小游戏，我说一个词，请大家想想它的反义词是什么。

第一个词是安全，第二个词是快乐，第三个词是善良。





好，相信这种小学的语文练习题肯定难不住你，拍脑袋都能想出答案——肯定是危险、痛苦和邪恶，对不对？可是，对不起，在本章这个价值辩论的立论课中，这些答案都是错的。

之所以说大家的答案是错的，就如同上面提到的一样，这样对立的词只不过是同一个价值评判中的描述，请问各位，到底是什么是安全什么是危险？你家里装了防盗门，我家里没装，你说你安全我危险，但我跟一个连房子都没有的流浪汉相比我是不是就是安全的了？而流浪汉如果跟一个被困沙漠的迷路旅者相比，是不是突然又无比安全了？换言之，所谓的安全与危险，不过是相对来看的，你眼中的危险，很可能其实是一种安全。快乐与痛苦，善良与邪恶的道理是一模一样的。

那正确的答案到底是什么？我们应该这么思考：安全明明是个好的价值，但我们会因为什么而放弃它？快乐明明是一种愉快的感受，但感受到痛苦的我们会因此获得什么？善良明明是追求的理想，人类至高的美德，那我们又怎么会变得邪恶？藏在这些描述背后的理由，才是我今天希望大家能给出的答案。

让我们一个个的揭开谜底。

说到现代人的安全保障措施，必须要提一个伟大的发明，密码。你们有无数的账号密码，如果一个人在互联网上设置的密码被人挖走了，他能一瞬间把你偷得倾家荡产。这么重要的东西，自然要用最慎重的方式来保护吧？但我想请问各位，你们有多少人拿自己的生日当密码的，以及，你们又有多少人，是在各种账号下使用同一个密码的？大家不知道这么做不安全么？不，我们都知道，之所以会这么做，是因为我们会记不住啊！

是的，就是因为我们如果每个密码都不一样，每个密码都非常复杂，毫无规律，那我们就需要给自己准备一个密码本，在每一次要输入密码的地方，都要查询自己的密码本，然后我们又担心密码本丢失，于是可能要用最复杂的密码来重新编写密码本，搞不好又弄出一个密码本来。各位发现了，这么干简直太麻烦了，所以我们其实是为了便利，放弃了安全。

所以我问各位安全的反义词是什么时候，你们应该回答：便利。

让我们顺着同样的思路来回答剩下两个词。请问各位，我们在快乐的时候自然是很开心的，那我们在痛苦之中收获了什么呢？如果什么都没有得到，真的只有痛苦，那我们是无法解释，为什么我们会常常为了某个目的，选择让做一些明明不开心的事情。大家想想一些熟悉的场景，比如我们出去玩出去浪是快乐的，但逼着自己学习或者工作是痛苦的，我们是为了快乐出去玩的，那我们是为了什么逼自己的呢？可能是为了奖学金，可能是为了工作升职加薪，可能是为了自己的事业与理想，但这些目的都有一个共同点，那就是我们是在理性的思考自己的未来的，没错，所有让自己陷入痛苦的行为往往都是理性思考的结果。快乐，往往与理性相冲突。

类似的例子在生活中屡见不鲜，例如我们说恋爱之中每个人都是不理智的笨蛋，而只有被伤害后才会看清对方的真面目，再比如那些真正放开自我狂欢的时候，例如酒会，或者那些让我们获得极致快乐的活动，比如啪啪啪，我们总是要把理性扔到一边的，无论是酒也好，性也好，都是让我们放弃思考的媒介，而那些更加极端的人，可能选择是毒品。



各位想想我们去劝一个瘾君子要理智一些保护身体，往往没有用，就是因为他早就为了快乐放弃理性了。

**所以真正与快乐相对的价值，可能是理性。**

这也是为什么古人会问你，要当一头快乐的猪，还是痛苦的苏格拉底。

而最后一个关于善良的解读，留给读者你自行去思考。

相信通过刚刚的讲解，大家应该也能理解什么叫做真正的价值冲突了，一般而言必须要达到两个标准，才能成为辩论场上值得一讲的论，第一个要求是要两种价值不一样，就如同安全与便利，快乐与理性一样，其次，要求两种价值要力量均等，相互对抗，所谓力量均等，是因为这个世界上的价值冲突往往比不出高低，分不出胜负，所以才有辩论的价值，那怎么确定它们力量均等呢，很简单，只要各位在思考这样的问题时，居然无法快速得到答案，思索良久还是很纠结，那就说明大家找准点了。

那我们接下来进入第二步，做选择，给理由。具体怎么做？那就是，做出选择，给出理由。相信很多朋友可能都有点想笑，这么简单的么？真的就是这么简单，之所以这么简单，是因为真正的难点在第三步，而这一步其实是有套路的。那我接下来就把套路告诉大家。

选择套路三步走：

- 1、列出不同选择的不同结果
- 2、做出选择
- 3、说出理由

这个理由包括什么呢，分两部分：

- 1、选对方不选我方，我们会失去什么
- 2、选我方不选对方，我们会得到什么

这两句话看上去很无聊，但请允许我举个例子给你示范一下。还记得开头的「信息碎片化」这道辩题吗？我们为什么找不到真相，因为太累了。

在这里，不同选择的不同结果是，一方要真相，一方要舒适。不同选择的不同结果是，要真相的，知道了更贴近真相的一个答案，要舒适的，获得了一晚上的时光。

假设今天我们是反方，我们选择了后者。那么，理由呢？很简单——如果选对方我们会得到某个明星有没有出轨，或者某个官员有没有贪污，或者一个游戏主播有没有开挂的更多信息，但失去了一晚上的美好时光，选我方不选对方我们就可以与家人愉快的相处，得到充分的休息或者其他自己可以支配时间来做的事情。



你看，这个过程是不是很简单？因为难点根本不在这里，这是为最后一步服务的，就是我们的这个选择，得让人信，得让大家觉得这么选真的值，如果是自己，自己也一定这么选。

接下来进入第三步，让人信。

讲到这里必须要澄清一个误区。很多人以为价值辩论是一个理性分析的过程，辩手的工作是让大家懂自己的论，并运用理智做出判断。然而，人们在终极的价值选择上，永远是非理性的，请记住我的话，我们所有人都一样，我们永远是非理性的。

理智怎么可能让人产生动机呢？如果没有非理性的价值判断，给你一百万让你陷害自己的家人，你用什么理性的判断能得出值还是不值的结论呢？换言之，所有的论，无论看上去多么匪夷所思不可思议，只要能让人信，人们就会给你投票。

那怎么让人信的，那我们接下来就得动用一些仿生学的技巧了，我们也没人研究过人是怎么相信一件事的，但我们每个人都是相信一些事的呀，那我们就拿自己做研究，看看自己相信一件事，都经历了什么，我们再用反向工程，把一模一样的东西呈现在观众眼前，不就完成任务了么？

一般而言，所有让人相信的观念，都是因为符合了人们经历的事实，也只有那件事，那个人，那段经历或者那个场景，才会改变和重塑一个人的价值观。我见过无数次言语的说教碰壁的例子了。所以，一个能让人信的观念，必定要有配套的事实，而我们把那个让我们形成信念的事实生动形象的展现在观众面前时，他们就会相信。

如果一定要给这一步列步骤的话，应该是这样的：

- 1、找到那个让自己相信的事实
- 2、尽可能描述这个事实的细节，让他形象生动
- 3、把这个事讲给大家

这也就是价值辩论的结辩部分，总被人们笑话是给大家讲了个故事的原因，但如果只学会了讲故事，却连价值的冲突都没找到，反而是本末倒置了。

而如果用「信息碎片化」的例子来完成最后这一步，编者大概会这么说：

「追寻真相很重要，但难道不花时间不花精力么？一个互联网企业的上班族，早上7点起床挤早高峰，晚上9点才是下班的时候，而已经连续加班的他今天可能已经是星期28了，我问你，这时候你说你为什么不去翻翻帖子，看看评论，和其他人辩论一下，去找一找新的知乎回答，然后动用你的理智思考，去找到那个某某明星到底有没有出轨的真相呢，你觉得我会理你么？我为什么要浪费晚上可能仅剩的一两个小时，不去陪我的家人，不去好好的打扫屋子，不去认真的读书充电，而要浪费在那些事情上呢？我承认，如果我们大家每天都只干追寻真相这么一件事，那碎片化的信息确实是有帮助的，但这么繁重的工作压力之下，这样的信息量只会导致一个结果，我根本连看都不想看。」





其实，人不是逻辑的动物，我们不是靠大前提的正确去行动的，假设今天我们都是 AI，我问你为什么要选舒适，而不选真相，为什么陪伴家人就比获得真实的事实更重要，我们是一定要去找个更上位的概念，先从为什么生活比真相更重要开始论述的。但我们是人，是感性和理性交织的动物，我们有时候觉得家庭的生活更重要，可能就是因为一顿闻起来很香的饭菜，一家人在昏黄的灯光下其乐融融的围坐在一起看电视的画面，或者是父母与孩子难得的一起玩耍的某个下午，就是这一个个的片断塑造了我们的价值。所以，这第三步我才说最重要也最困难，需要辩手对生活有深刻的理解和感悟，同时能把那微妙的情绪传达给观众。」

以上，大概就是找到一个好论的全部步骤。

总结一下这套思路，要出一个好论，我们必须要有：

- 1、 找到一个真实的困境
- 2、 在这个困境中发现两种不一样，但又相互冲突的价值
- 3、 我们要在价值的冲突中做出选择
- 4、 我们要找到，那些让我们做出选择的那些经历与故事，并最终把他们生动的演绎出来。

### 三、找到小明的另一种思路

除了前面介绍的这种从困境入手的方法，还有没有别的思路可以帮我们更好地找到小明呢？答案是：有。这一次，我们从「语言」本身入手。

让我们先从一场比赛聊起，2015 新国辩哲理辩论——很巧的是，那场比赛讨论的题目也是「信息碎片化提升/降低了当代人的认知水平」。如果编者的运气足够好，相信你已经看过了这场精彩的比赛。如果并非如此，那么我们也真诚地推荐你稍后补上。

总之，在这场比赛中，执中学长说了一段意味深长的开场白：

基本上，你说信息碎片化，对于当代人的认知水准，是提升还是降低，先釐清一点，第一个，信息碎片化呢，基本上是一个客观发生的现象，它对于当代人认知水平的影响，理论上，也应该是一个客观存在的事实。那为什么会在一个辩论台上，居然还会有人觉得是提升，有人觉得是降低呢？在座学过辩论的小孩子就知道了，必然是因为我们对于今天的辩题当中，某个或某些字词的概念的理解彼此不同，才会有不同的结论嘛。

——2015 新国辩 哲理辩论 信息碎片化提升/降低了当代人的认知水平

用我们的题目来说，就是信息碎片化是客观现象，正方说的「信息碎片化打破知识垄断」和反方说的「信息碎片化会有很多谣言」也都是客观存在，只是在我们的小明看来，这样的状况并不利于「他」接触真相。换句话说，比赛的关键就是谁能找到心中的小明。

但问题是，客观事实真的不能辩论吗？或者说真的有「客观」的事实吗？





还是拿我们的题目来说吧：「信息碎片化有利于还是不利于我们接近真相」这裡的用词是相当中性了，但是再想想，你有没有在看到「接近真相」这几个字的时候想到什么呢？没有任何想法？没杯，我们只要拿哲理辩论的题目和我们的题目相比较就很明显了。同样是「信息碎片化」，但我们的题目是「有利/不利接近真相」，哲理辩论的题目则是「提升/降低认知」，不需要太多思考，我们就会知道，在这两个题目反方的论点都可以是「信息碎片化会有很多谣言」，因为谣言当然无助于提升认知——但不管是哲理辩论还是半决赛，甚至是 2017 年的世界杯半决赛，没有一个反方这么打，他们的论点反而是「系统化消息才能提升认知」，为什么会这样？反过来说，为什么我们在讨论「有利/不利接近真相」，首先想到的是「谣言」而不是争夺「系统化知识才是真相」呢？

**这就是框架对我们的影响。**

换句话说，在我们寻找「小明」以前，也在我们思考到底哪个小明心中的定义对我们有利之前，我们早就被题目隐藏的「框架」影响，对问题有了期待、有了成见，有了预先的判断。而这个前判断，又会影响到我们所能看到的，自以为「客观」的事实。只是我们没有发现而已。

而既然「客观事实」会因为「框架改变」，那么在论点交锋的时候，就很可能出现，因为「框架」被调动，导致原本的小明派不上用场的窘境——在我们原本讨论的「垄断 vs 谣言」这组比较裡面，更关心家人的小明可以帮助我们获胜，但如果正方进入「提升/降低认知」的框架，结果可能就不会是如此。同样是那场哲理辩论，黄执中学长提出了「问题导向模式（积木）」主张：『乐高积木有一个特色，它每一片积木要有什么用，单看它要做什么，如果要拼个火车头，这块积木就是火车顶，你如果要拼个飞机，同一块积木可以是飞机翼，它的功能，完全是由你先决定你要拼什么，在採取你要的碎片，组合成你要的东西。所以在这种情况，来我问你，积木很大块是不是不好拼，听得懂我的意思吧？如果我卖一个积木，这个积木长的就是一个火车头，那这个积木只能拿来拼火车啊！』

于是此时，正方的论域突然开阔，他们还是可以打「碎片化打破垄断」的旧论点，因为碎片化让你可以有你自己的蓝图，而不是买别人做好的火车。

但他们也可以进一步打真理的相对性，因为碎片化的知识不只打破垄断，更是打造属于我们自己的真相；同时反过来打击反方，主张在系统化的时候，因为我们只能被动接受知识，谣言反而更难被发掘，信息碎片化才给了我们主动检验的机会。

正方甚至可以打，每个碎片都是「真相的片段」，虽然谣言纷杂，但是相较于系统化建构的谎言，在信息碎片化的世界我们才终于「接近」真相——接近和理解，本来就是两回事。你的小明不愿意理解，我们理解，但是真相已经在你身边却是无可否认的事实。

这个时候，我们会无奈地发现，原本的小明似乎派不上用场了。

所以，我们稍微总结一下现在的发现：



1. 首先，小明说的前提是「事实不可辩，唯价值可辩」，因此辩论比赛的胜负，不是谁说的才是真的，而对小明来说谁说的比较重要。
2. 但是，我们又知道，我们的思考其实受到「框架」影响，不同的「框架」会给我们带来不同的成见，进而影响我们看到的世界。
3. 因此，我们以为的「客观事实」被框架所侷限。可是框架的外面还有其他框架，不同的框架裡面有不同的事实，我们的小明可能完全派不上用场。

以上，就是目前为止，我们的发现。

因此，我们也就知道，想要在价值比较胜出，我们其实有两个方法：其一，是在相同的框架裡面找到我们的小明。其二，是想办法跳出束缚我们的框架，找到更有利的新框架——如果可能的话，最好还能在新的框架裡边发现了隐藏其中的小明，那就再好也不过了。

那么要怎么跳脱框架呢？又要怎么在新框架裡面找到小明？在这裡，我们提供两个方法给大家参考，它们分别是「控制变量法」和「譬喻/类比法」。

#### 1. 控制变量法

其实我们已经学会「控制变量法」了，因为前面在说明「框架」如何作用的时候，我们用的就是控制变量法：首先，我们把题目的关键字「信息碎片化」挑出来，固定不变，然后改动其他关键字，看看有没有什么思路，原本的题目也完全适用，只是被原本的框架侷限而忽略了——比较偷懒的方法是找找类似的题目和别人的论点，就像前面我们找到了2015新国辩哲理辩论的题目和黄执中学长的论点，然后发现原来这个「问题导向模式（积木）」的思路，不只在「提升/降低当代人认知水平」可以用，在「提升/降低认知」也可以用。

#### 2. 譬喻/类比法

但是我们也可以不用像控制变量法那么粗暴，不从「外部」破坏，而是从「内部」寻觅出路：还记得反义词的游戏吧，「垄断」听起来不好，它让人想到「集权」想到「不自由」，但是「不自由」真的不好吗？小时候爸妈管东管西，不让你出门玩，不让你碰刀碰枪，你很不自由，但是同时你也怎么样？你也很安全。因为自由的反义词其实是安全，原来换个角度「集权」可以是「安全」，因为你被安排的明明白白。于是你知道，在系统化知识的时候，虽然知识掌握在少数人手裡面，你只能进入学院体制才能接触，但是只要你进去了，好好的、按部就班的学习，你就可以得到当初保证的知识，而且不用牺牲你的生活。

这就是个新的「框架」，不只是「信息碎片化」不利于我们接近真相，而是「系统化信息」有利于我们接近真相，更是「教育机构统整的系统化信息」有利于我们接近真相，甚至是「网络的碎片信息/学校的系统信息，更有利于我们接近真相」我们正在藉由譬喻/类比一步一步的转化题目给定的讨论框架，这裡的关键在于从「不自由」出发，找到父母管教的譬喻/类比，然后从同样的管教再联想到学校的类比，在这个过程重新构筑垄断、不自由、安全、系统化、知识、真相等词组的关系，从而在不直接推翻对方框架的情况下，巧妙的进行转化，最后得到对我们有利的框架。



#### 四、一点补充说明

需要注意的是，以上介绍的立论思路，在相当大程度上，是更针对纯价值题的初步思路，如果要沿用至政策辩论中，还需要立论者自行调整印证。除此之外，肯定也还有别的有趣、有效的立论思路，有待读者去自行寻找、挖掘。

另一方面，思考并不能代替资料的收集。随着查阅越来越多的资料、思考越来越多的角度，你能找到的「小明」的形象以及相关的论述和观点，才会越发细腻、动人、清晰。切不可因此而荒废了实际筹备、田野调查，二者本身就是构思立论时相辅相成的部分。只不过后者往往各位平时已经熟稔于胸，故而在本章中以前者为介绍重点。

最后，要成为一名优秀的立论者，除了思路之外，往往还需要极强的自我觉察能力、丰厚的知识积淀以及人生阅历带来的共情心态，而这些，都需要我们在生活和学习中慢慢修炼。

### 【关于奇论】

在介绍完了常规立论思路之后，我们来思考一下不那么常规的部分。

事实上，无论在政策辩论还是价值辩论中，「奇袭」一向是会令除了对方辩友以外的各方感到振奋的场面。尤其对于很多评委和辩手来说，许多辩题的常规论点早已听过不下数十次，这时候，如果能有新奇有趣的观点，往往能带给大家不一样的启发。

然而，思维的疆域幅员万里，新观点、新讲法通常也不是循规蹈矩地出现，因此本章主要介绍两点延伸思考，供大家在构思奇论时参考。

#### 延伸思考 1——「奇论」的常见思路

##### 1、跳出辩题暗示的持方论域

举例辩题：法海应不应该拆散许仙和白素贞

反方：不从文本中的核心剧情出发，转而论证法海的所为不符合佛法要求；

正方：不从文本出发，而从文学创作本身出发，转而论证这样写法海有利于作品出彩。

##### 2、故意与辩题暗示的持方价值相悖反

应不应该对性犯罪者进行化学阉割？

反方：不论证对性犯罪者应从宽处理，而论证化学阉割不够重，应该物理阉割。

##### 3、解构辩题并引出新的讨论

一个人深思熟虑地决定自杀，是否应该阻止

正方：一个人深思熟虑的行为，我们总不能从物理上抱住他来阻止。因此这道题真正需要讨论的是，我们是否应该减少「一个人会想要自杀」的这种情况，从而从源头上阻止自杀。





正方奇论：

一个人深思熟虑的行为，我们总不能从物理上抱住他来阻止。

因此这道题真正需要讨论的是，我们是否应该通过发展经济，增强福利，减少「一个人会想要自杀」的这种情况，从而源头上阻止自杀。

## 延伸思考 2：以事实论价值

事实往深处打是价值，价值往深处打，却又是事实。

——胡渐彪

最近辩坛开始流行一种打法，即把价值辩论打成事实问题，以纯粹的事实性损益论证去解决「为何我方价值更优」的问题。18年新国辩中，数场比赛均透露出这种趋势。典型案例是墨尔本对阵复旦的「虐待虚拟游戏 NPC 是否存在道德问题」，和武大对阵苏大的「董事会性别配额制是否有助于女性平权」，双方都通过更深层次的事实举证，动摇了辩题中原本看似鲜明的价值比较。

事实上，2016 年第一届华语辩坛老友赛，东吴大学 VS 中山大学的比赛中，就已经出现过这类情况。当时的辩题是「一个深思熟虑之后决定自杀的人，我们到底该不该阻止他？」

与老友赛其他题目都打成纯思想实验不同，这场比赛东吴大学列举了大量数据，证明在农村有时候自杀是一种身不由己的选择。比如东吴引用了一篇论文：「农村老人有一个公式，治好病要 3 万，一年可以赚 3000，如果治好病可以继续活 10 年以上就治病，否则就自杀」。从而从事实的角度来试图论证，「阻止自杀」其实并非在剥夺自由，反而才是在给予自由——给予这些老人们不必去死的自由。

## 延伸思考 3：不同知识领域的跨界尝试

2013 年国际华语辩论邀请赛的「致敬国辩二十周年」明星表演赛上，8 位国辩手面对同样的「人性本善/人性本恶」的辩题，却打出了完全不同的架构。核心就在于用生物学中的演化理论，来解构道德这件事情，从而跳脱出原题题面的道德意涵，取得别开生面的效果。

事实上，这种做法现今也越来越流行。在 2018 年华语辩论世界杯的初赛，有一道题是「人不轻狂枉少年/人不轻狂亦少年」。唐寅的这句名句延伸出的辩题，按照常理是在讨论审美与社会领域的问题，但若引入发展心理学去探讨「轻狂」对于人在少儿时的影响，又或者从心理学史的角度，在辩论场上重新建构「少年」的概念，则也可以得出不同的观点。

归本溯源，许多交叉学科的产生，本身就是跨学科领域而生，例如社会生物学、经济分析法学派等等。因此，在辩论中想找出不乏意义的奇论，除了调转视角、以事实论价值，更可以用不同知识门类作引子，从而获得更显著的思路突围，找到有趣的新观点。





只是，这与其说是「奇论」，有时候倒不如说是「新」论了。

## 【训练建议】

1. 尝试进行反常识论证，例如「为什么有智慧是一件坏事」、「子女为什么不应该孝顺父母」并找到论证思路背后的代表人物形象，再进一步延伸价值。当熟练之后，可以试图进行进阶练习，即常识论证，例如「为什么有智慧是一件好事」、「子女为什么应该孝顺父母」，尝试找到有启发性、能打动人的观点或表达。
2. 回想你最近看过的电影、小说，尝试为里面每个主要人物的选择写一篇立论。



## 【前言】

毫不夸张地说，总结陈词，是一切辩论环节中最难教的一门。成为一名出色的结辩手未必会比成为一名出色的攻辩手、驳论手、立论者更难，但从教学上来说，就编者的教练经验来看，教人打结辩要比教别的环节更难。

究其根本，是因为总结本身并不是一项独立的技术动作，而是需要综合运用反驳、立论、短打技巧，并根据场上局势做出判断、把握细节、拿捏分寸之后才能完成的。

因此，在本章中，我们将主要介绍总结环节的基本思路，并分享一些在当今的辩论环境下我们认为有价值的经验技巧，供各位参考。

## 【诊断】

### 总结的能力层级

Lv. 0: 发言如同乱码，让人对整场比赛的进程更困惑而非更清楚

Lv. 1: 能集中重复队友已经组织过的攻防

Lv. 2: 能集中重复队友已经组织过的攻防，甚至提出更深一层的回应

Lv. 3: 能梳理敌我双方各自的关键攻防，并提出更深一层的回应

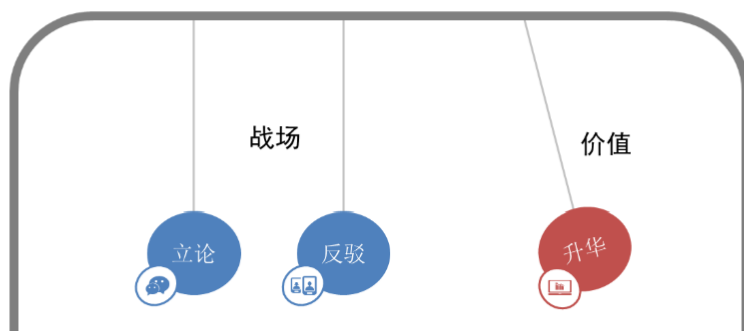
Lv. 4: 能推导出整场比赛的胜负手，并对胜负手进行有效争夺

Lv. 5: 能推导出整场比赛的胜负手、对胜负手进行有效争夺，能隐藏技术痕迹，升华比赛，制造感动和回味

你感觉，你当前正处于哪个层级？

## 【结辩的基本思路】

结辩是一场比赛的最后一个环节，需要对战局做最终的梳理，和最后的解读。因此，本章内容也将主要分为「战场处理」、「价值升华」两方面来展开。



结辩的基本功



## 战场处理

辩手在辩论场上说的话，可以分为两种：立论，或反驳。当然，更多时候我们会边立论，边反驳。因此，尽管处理战场的方式千变万化，但万变不离其宗，要么立，要么驳。这两项动作，也是战场处理的「基本动作」。而高手与新手的差别，更多在于立论角度、反驳重点的选取。

### - 立论与反驳

广义的「立论」和「反驳」，指的就是对观点的建构和解构。关于它们的基本知识和技巧，我们已经在第一、第二章进行过介绍。

在这里，我们主要介绍结辩立论和反驳通常需要注意的要点。

#### 1. 立论：处理交锋而非处理论点

通常我们在立论环节中，会将更多篇幅放在陈述己方观点。但在结辩环节，由于整场比赛已经积累了大量与对方的分歧，因此需要我们「立」的「论」，更多不在于「我方观点是什么」，而在于「我方观点和对方观点在某个层面不同，但我方观点更有道理的地方在哪里」。此之谓处理交锋。

而交锋可能发生在各种层面，不同层面的交锋重要性也不同，重要程度高的交锋，更应该优先集中处理。例如，即使你在论点层面通过结辩的再立论成功做出了比较，但对方只需要拆掉你的定义，你基于原本定义的后续比较就不再成立了。

#### 2. 反驳：抓大放小，效率先行

与立论类似，在结辩中的反驳也应该遵循重要性的原则。通常来说，立论与反驳所处理的问题，可以按照重要性排序如下：

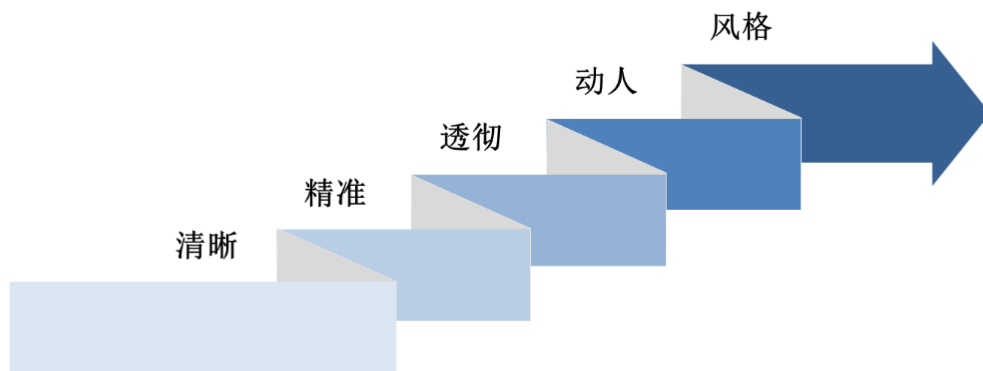


#### 3. 表达：讲清楚道理比煽情更重要

许多人对于结辩环节有一个迷思，就是「说话一定要帅」。但作为整场比赛的总结者，有时候甚至是比赛的胜负手，结辩应该力求将思路表达清楚。毕竟，虽然会有以情动人、依靠表达动摇听众的辩手存在，但大多数情况下，在大多数评审的判准中，理性接收到的信息量的效力，是高于纯粹的情绪性表达的。

通常，对结辩来说，表达需要做到的事情的优先级如下：





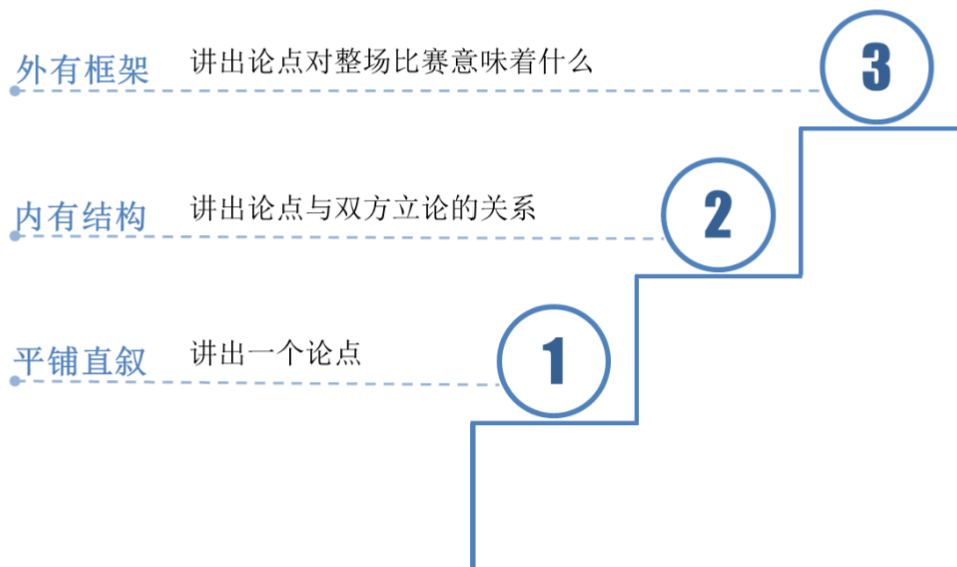
考虑到全场局势、双方框架对比、现场情势等不同因素，交锋处理、反驳选点和表达的优先级都可能发生变化，这就需要结辩者通过经验和自己的判断来做决定了。

#### - 架构感

在某些赛制中，「结辩」又叫「总结陈词」。因此，与其他陈词环节相比，结辩环节有一个形式上的额外要求，即「架构感」。

对内，这体现在结辩的内容需要有一定组织，最好不要想到哪说哪。整个陈词内容的完整性，也能降低听众的理解难度，同时增加己方观点的规整感。

对内，这体现在结辩的内容需要为评审构建一个说服框架。「辩神」黄执中学长曾在《洛阳集》中提到，「最好的结辩，是可以让裁判借着你的话来点评」。





## 几种常见结辩模板

### 1. 先驳后立结构

【反驳对方论点 + 巩固自身观点 + 价值延伸升华】

先驳后立是最常见的结辩模板，也是一种新手友好型的模板。它将结辩简单地分为 3 个模块进行输出，优点是结构清楚，缺点是略嫌粗糙。

### 2. 顺序型结构

【根据时间顺序，推演一遍整场比赛的攻防。「我方先说了什么…然后对方又说了什么…」】

顺序型结辩接近许多评委的点评习惯，但是对记忆力要求较高。优点是清晰、流畅。缺点是缺乏聚焦。

### 3. 递进/递退结构

【先说…我方退/进一步说…我方再退/进一步说…最后…】

递进/递退的结构适合处理逻辑线较长的单线战场，例如从案例开始，一直退到价值观等。优点是脉络清晰，层次给人以推进感，缺点是不适合处理头绪较多的复杂问题。

### 4. 归一结构

【今天我们讨论过 A，其实是…讨论过 B，其实是…讨论过 C，其实是…所以，简单一句话，今天最后咱们谁赢，关键就是看这个…对还是不对】

归一型结构是最有「总结感」的结辩结构。通过将纷繁复杂的场上交锋归纳到同一个点进行集中处理。优点是表现力强，同时如果归纳成功，则交锋处理效率很高。缺点是要求比较高的归纳能力和分寸感。

### 5. 意外结构

【今天我们全场争的这些，其实换个角度看，根本不需要争……】

意外结构是通过引入新的视角、案例、观点，如天外飞仙一般对整场比赛做新的解构和解读。优点是解释力强，更容易抓住观众的注意力。缺点一是对结辩者的底蕴和操作要求都高，二是可能对于某些评审的判准而言，这样的做法会存在程序性争议（结辩出新点）。

总的来说，以上这些架构都只是参考。成熟的结辩会自如地用不同的架构来处理不同的问题。

## 价值升华

任何观点架构都势必包含或隐含了价值部分。但由于通常情况下，价值的彰显需要建基于现实之上，而且从竞技角度，价值语言往往形式化程度更低，不像事实攻防那样容易形成脉络清晰、走向集中的推论线彼此交锋，因此，即使是在竞技辩论赛中、即使讨论纯价值性辩题，也往往不会全场都围绕价值部分来展开，更多的情况还是留待结辩来集中展开。



## - 何为价值

所谓的「价值」，来自于任何行动、政策、选择所体现的背后的价值观。例如，「政府有义务减少离婚」这个持方，仅就浅层意思而言，至少暗示着两种价值观：一是婚姻就应恒久稳定，因此离婚不好；二是政府是人民的家长，因此有义务在宏观层面上规避这样不好的情形发生。

所以，持这两种价值观的人通常会认为，政府也有义务做这件事。即使减少离婚没有任何客观上的好处，这件事情本身，在他们的「价值观」中也依然是有「价值」的。



一个持方的价值，除了字面上所暗示的方向，还可以有更多、更深层次的延伸，因为持不同类型价值观的人，有可能在某件事情上做出同样的选择。例如，认为同性恋婚姻不应该合法化的背后，既有可能是恐同的保守主义情绪，也有可能是支持同性恋，但认为时机未至，担心在当前情势下，同性恋群体会因为迈出这一步而承受更多压力的实用主义者。

而挖掘出己方观点背后一个合理、有意义的价值观，并在结辩中将之动人地呈现出来，即是所谓的「价值升华」。

## - 如何升华

一直以来，「价值升华」都是一个内涵丰富、边界模糊的说法。在前面的内容中，我们已经对何为价值做了阐释，下面我们从字面意义上分析一下，要做到「升华」，主要有以下4个要点。

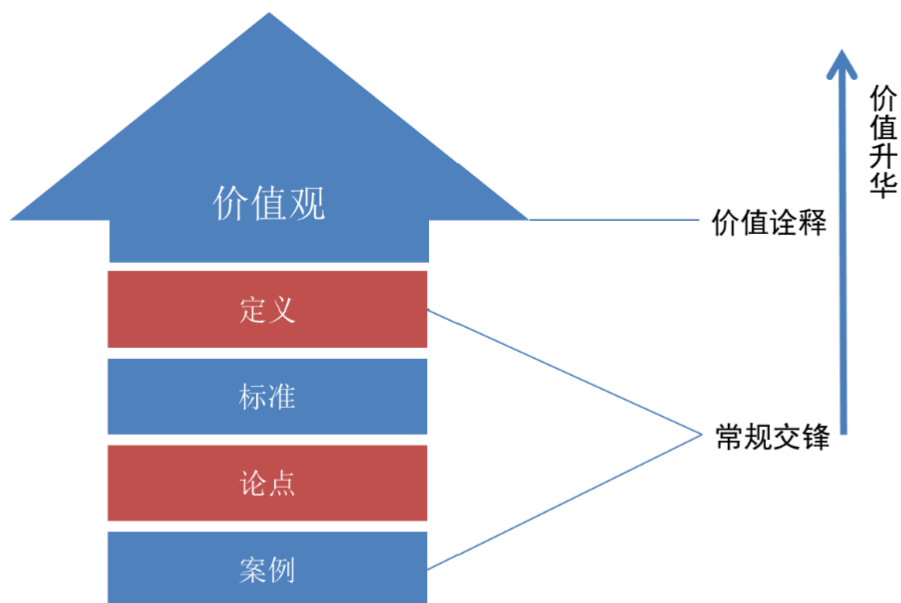
**升：暂时地抛开事实攻防，用纯粹的价值观来解释比赛中的问题**

以「性交易是否应该合法化」辩题中经常出现的「性交易合法化会伤害到人民的道德感情」这个问题为例——

事实性解释：根据我方民调数据显示，伤害未必会那么严重

价值观解释：为了性工作者能够在阳光下工作，这点伤害并不重要





华：

1. 用语言意象对现实问题做戏剧性的解决
2. 华丽、流畅、完整的结辩语言与全场的碎片式交锋形成区别

案例：

2010 国辩选拔赛浙江大学 VS 中国政法大学 我赞成/不赞成人肉搜索 反方结辩

其实，这是一个脆弱的时代，隐私、个人安全这些概念正在被我们技术的发展不断消解。你只要下载一个黑客软件，你可以看所有人的聊天记录和邮件；我们在填银行卡的时候你填的那些信息它会被各种各样的保险公司获得；我们在高考报名的时候你填的那些信息甚至会被那些你没有填报的高校发现，并给你发一个录取通知书。这就是这个时代，我们前所未有的狼狽，前所未有的脆弱。

但是对方辩友，你看不到民众本身的这种脆弱，您强调人肉搜索，可是您仅仅的理由在于，人肉搜索曾经把这把利剑对准过贪官，您就信赖这种疯狂的力量，哪怕它在常态的意义上是滥杀无辜，在常态的意义上是不择手段，您都不看。仅仅是因为您觉得这个世界的明天不会好，您就撕毁了社会契约，选择群体暴力，还说这是一个无可奈何的选择。

可是真正令人无可奈何的是，我们个体还很局限，我们没有办法达到一个完美的自制。所以我们才相信法治，我们才相信社会契约。我们放弃了狼与狼的战争，构成了人与人的社会。您以为人肉搜索可以匡扶正义，但是它在消解正义；您以为人肉搜索可以监督公权力，但是它在戕害平民。人肉搜索就像一把道德的利剑，每个人都以为它可以惩恶扬善，都以为自己是这条利剑背后的那双眼睛，实际上您正被无数双同样的眼睛所注视着。

在这样一个环境下，我们始终、最终必然走向混乱。为什么？我们追求的那些正义和公平已经不存在了，我们反而进入了一个人人自危人人自保人人对自己以外的世界充满了惶恐的时代。这真的是像您所说的众神狂欢吗？在我看来这是群魔乱舞啊。



也许我们选择群体暴力真的能消除掉一些罪恶，但是正义、秩序和安全，这些价值也离我们而去了。我不赞同人肉搜索，道理很简单：自由，多少罪恶假汝之名。

### 找到价值升华点的方法：

1. 深入寻找辩题中的「元问题」
2. 保持知识和信息的摄入，厚积薄发

#### - 两种常见价值对抗模型

高打：「无论如何，我们都应该…」

当我方价值「高」大上伟光正，符合主流价值导向的时候，不妨「高」举价值大旗。

好处是充满力量，感染力强；难点是往往需要承担较大的举证责任。

举例：国家 VS 个人，效率 VS 公平，等等

低打：「即使如此，你也不能…」

当我方价值「低」到尘埃里，就应该欲扬先抑，以「虽千万人吾往矣」的姿态坚守价值底线。

举例：个人 VS 国家，接纳人性阴暗面 VS 要求人做得更好，等等。

好处是姿态较低，说服难度较小；难点是分寸感不容易把握。

需要强调的是，高打和低打也仅仅是两种基本模型。在诠释一套价值的不同层面，也可能会交替使用。而具体表达时的分寸，需要结辩者结合对时下主流价值观的判断，以及听众心理状态的洞察来进行把握。

## 【结辩技巧分享】

本章「总结」篇，意在训练收束资讯、整合呈现之能力，其应用包括但不限于结辩环节。越靠后的辩次，已呈现的资讯通常越多，此时对总结能力的要求也就越大。

根据之前【诊断】中描述的能力层级，相信绝大多数的辩手，通常能超越 lv1 的范畴，就如同要你总结一篇故事、一部电影，即使没有经过任何训练，通常也能至少从记忆的碎片中挑选深刻者进行复述。因此本篇旨在从 lv2 开始，首先介绍提供更深层回应的方向、其次是梳理的要义、再次是胜负手的抉择、最后是制造感动的期待。

### 一、更深层回应的方向

我们对辩论赛进程的期待，通常是讨论逐渐深化的过程。不过没有经验的辩手，容易呈现一辩摆开阵势、二辩比赛内容已经实质结束的窘况——因为后续的辩次虽然看起来非常激烈，但实则只是对已经呈现过的内容进行的机械式重复了。对总结者最基本的期待，应当是即使他的发言不能提纲挈领、一语中的，至少也不应当拾人牙慧、鹦鹉学舌，所以总结训练的第一步，是培养自己成为至少比前辩词的队友更深刻的发言者。





在前面的章节中，我们已经接触了反驳的三条公理和一些常见的定式，在这边，我们会试图给反驳进行一些分层——根据战局不同情况未必总是如此，但至少能提供一些轻重缓急和递进的思路以供参考：

#### - 从事实到价值

绝大多数的比赛，都起于事实的争议——我们对这个世界的样态和一些事物的影响的认知不同。性交易应否合法化，反对者可能觉得性交易本质上就伤害工作者的健康，支持者可能觉得性交易和其他行业一样没有本质性的伤害，所以事实的争议通常会成为争议的起点。试想一下，你的前辩次队友和对方已经围绕性交易的健康问题吵得不可开交了，这时要怎么推进讨论？当然，你可以选择继续进行事实争议，补充更强力的资讯和资料，这是深化的方法之一，另一个方向则是彻底跳脱出来，进入「即使伤害健康好了，可是人有没有从事伤害健康的工作的权力？」的讨论，更根本的将问题推动到下一个层次。有些新手会担心，会不会如此发言，评委就自动认定你们事实争议已经认输了，其实大可不必，只要表达时明确意图，「退一步讲」、「更何况」，来明确你并不是放弃了事实的战场，只是还有更多的层次要呈现，绝大多数评委都会感激你推进了比赛，而不会贸然当你认输。

#### - 从个例到原则

许多的比赛，问题都非常的具象，比如营救式刑囚是否可取，坚持追求真爱是否是理智的。前期的攻防一定是针对刑囚和追求真爱进行的探讨，后期可腾挪的方向之一，便是跳脱出微观的就事论事，转向见微知著，去讨论更广大的原则，比如什么是文明（营救式刑囚是否可取）、什么是理智（坚持追求真爱是否是理智的）。犹记得熊浩学长 17 年新国辩的哲理辩，三段发言其实就遵从着这样的深化原则：第一段讨论狭义的宿命论，第二段深化到广义的宿命论，最后一段发言跳脱出宿命论的这个「个例」，开始深化到「世间万物，并无可悲者」，开始彻底结构可悲这个概念。这就叫从个例到原则的深化。

#### - 从错在哪里到为何而错

前面的内容我们已经说过，反驳的本质就是指出对手的错误。——对方定义错了、标准错了、例子错了、逻辑错了……等等，但要带给大家更深的思考，我们不光可以指出对方错在哪里，还可以进一步去申论对方为何如此。就如同孔子和学生宰我的对话，在我反对三年之丧，觉得浪费时间，孔子试图说服，父母对我们有至少三年无微不至的照顾，怎么能如此无情呢？（对方错了）但是无效，孔子最后的结论没有停在这一层，他感慨道「宰我大概是没有感受过父母之爱」吧（对手为何而错）。有这样的层次，容易让辩论立体起来，正反双方不仅仅只是两个冷冰冰的立场，更是两个经历不一的人。所以「虐待游戏 NPC 是否存在道德问题」一题，对方说虐待 NPC 毁伤仁义、教人暴力，前面的层次你可以说「按这种标准那世界上没什么游戏可以玩了」（对方的逻辑是错误荒谬的），如果是后一个辩次，你就可以进一步讲「对方之所以会觉得虐待 NPC 都有道德问题，归根结底是因为他们的道德观太过洁癖，存天理灭人欲，而我方才是在真正正视人性的阴暗面。」



## - 从是什么到不是什么

用平铺直叙的方式讲出己方观点是什么，往往轻而易举，却也寡淡如水。那么，要怎样把道理讲通透？秘诀就是放弃如复读一般强调自身观点，而是试着讲一讲它与周遭世界的差异。例如在 14 年哲理辩中，讨论犬儒主义是否是精神解脱之道，执中学长以犬作喻，一步步堵死了生活中其他获得解脱的可能，从而让聪明人苟活于世的那种必然又悲哀的扭曲、刻薄与舒畅烙印在每一个人的心头；又比如 17 年新国辩表演赛，当正方不断否认救猫这个选择所可能带来的功利性的、道德性的乃至审美上的现实收益的时候，选择背后那种没有理由、看似荒谬但也因此被赋予了神性的价值，才会被烘托而出。

只有当有了对比，有了衬托，有了得以相互印证的基底，你本来想要讲的那个东西才会晶莹剔透。福尔摩斯说，真相就是排除了所有错误选项后剩下的那一个。而所谓深刻的道理，也不过是排除了所有浅薄的见解后，所余下的那一点微光。

## 二、梳理的要义

总结者的下一个目标，应该是帮助观众和评委做出比赛的浓缩。任何一场比赛，两方都会用出很多的内容，此时一个好的总结者，能够用短的多的时间来让所有人明白刚刚发生了什么，这就是梳理。做好梳理，能够压缩评委心证的空间，很多时候评委的判决理由让辩手觉得不可接受，可反思的地方之一就是也许你的梳理不到位或不可信，让评委眼中的比赛和你认知中发生的比赛产生了错位，所以要避免这样的事情发生，就需要后辩次的发言者注意比赛的梳理，引导评委像你这样来理解这场比赛，这就是梳理的作用。

要做好梳理，大体上是做以下的工作：

## - 信息的合并

梳理最简单的意涵，就是把复杂的内容做精简，所以最粗浅但也有效的一步，是把想要表达同样信息的资讯整合成一个简短的表达——在处理对方的主张时尤其重要，因为它能压缩评委潜在的脑补。所以对方可能一二三辩都举了一些事例，你应该要做「对方今天四个例子，A、B、C、D 其实都是在说一件事」，甚至有些论点，「对方今天两个点，其实是在从两个侧面说一件事」，来进行合并。在做合并时，辩手需要尽可能的诚恳甚至是保守，因为假如你的合并不合理，对方四个例子不是同样的目的，你却说成一件事，对方两个论点明明各有所图，你却说「对方无非只是在说一个点」，会让你显得听不懂比赛或是不够诚恳，进而削弱你的整理的可信度，评委更有可能不按你之所言理解比赛。因此，合并也绝非简单的言语上说一句「对方无非是在……」，在合并一些看起来没有那么直观等价的内容时，你也需要辅以一定的说明。比如星辩 2.0 的决赛「这是最好/最坏的时代」，马薇薇学姐不是一上来就说，反方的整个立论就是在讲这个时代存在种种不足，而是先列举了反方的一些重要观点、进行回应后，再推导的「发现了吗，今天反方整个的立论就只是在告诉我们这个时代还有一些弊端」。



### - 判准的排除

除了进行信息的合并,在梳理时还需要进行信息的排除——不是所有场上发生的内容你都希望评委纳入最后的评决,因此你也要说明哪些内容是无关,不需要考量的。无关大体有几种,最直观的(但相对也较少发生的),是真的彻底无关、不能帮助双方论证的,你可以点出这个点根本不重要。更可能发生的,是1. 共识的达成,比如「美国应否全面禁枪」,反对方的理由之一是违背宪法精神,正方试图和反方确认,所谓的宪法象征能否凌驾于公共安全之上,反方有可能说公共安全更重要,这就需要总结时提醒评委「我们刚刚质询达成过共识,虽然宪法象征要尊重,但是不能凌驾于公共安全之上,换言之,只要我方证明枪支泛滥伤害公共安全,我们还是应该禁止」。2. 战果的取得,还是这题为例,反对方可能会主张禁枪成本极大,正方某一轮环节进行了回应,「对方今天质疑禁枪成本,可是我方可以举证,枪支泛滥造成的社会成本远大于禁枪的成本」,对方若没有积极的回应,总结者也应该要提醒评委,「今天对方有好几个反对的点,不过成本这个点在我方X辩举出不禁枪的社会成本反而更高后,已经听不到对方的下一层回应了,成本这个点根本不重要」

### 三、感动的制造

对结辩而言,制造感动,换言之即是通过语言的表现力,加强己方框架,尤其是价值部分的感染力,从而提升说服效果、留下足堪回忆的比赛现场。

那么,如何制造感动?

一曰松弛,简言之跳过论证。

是的,你可曾见过男女之间深情之下的表白,还需要陈述理由?

感动是一种情绪体验,要做到这件事,你需要先让自己松弛地呈现出自己的情感和价值观,而非拘泥于一字一句的严谨。简单来说,就是跳过论证,直陈结果。

你爱自由,那就是「万类霜天竞自由」的畅快,抑或是《1984》或《发条橙》自由被剥夺后的扭曲与窒息,而非如老学究一般纠结自由背后的种种先验原理;你爱贪婪,那就是「诸君,我喜欢战争」的野心勃勃,而非考究贪欲对人类文明之助力几何;你要推动黑人平权,那就是「我有一个梦想」,哪管这梦合不合现实逻辑,那一天终能实现?

结辩者,松而不懈是为上乘,表达状态有时比表达内容更重要。

二曰意外,观者滴水之思,你当报之以涌泉。

感动永远来自意料之外的情理之中。他不要的,你要给他;他要的,你要给他十倍!

所以如果你谈青春,不要作小女儿扭捏态,大大方方地说「我偏要勉强」;

如果你要讲奋斗,不要歌颂勤奋,要讲「你我的征途是星辰大海」;

如果你相信人性本善,就别絮絮叨叨地铺陈,一句「我爱人类」足矣。

日本动画《Fate Zero》里的角色,征服王亚历山大有一段对白:

「所谓的王,要欲望比人多,欢笑比人疯,狂怒比人火,既清又浊,达到神人之极,这样才能让群臣仰望,为王者着迷,让每一个人的心中都憧憬着‘我们也要成为王’。」





而结辩者所能带来的感动，就是要在自己陈词的三分钟里，活成每个观众向往的模样。

#### 四、胜负手的抉择

你所讲的东西，应该是补进整场比赛之后，让评委觉得你方该赢的东西，而非你讲出来很漂亮、很完整的东西。

很多结辩会有追求完整的迷思，或许是希望尽可能补足己方框架，又或者只是认为应该讲自己最有把握的东西，让输出最大化。但归根结底，辩论比赛是说服第三方的游戏，你说得再好，评审不买账，也无济于事。

故而，赛前认真的准备，但真当结辩之时，放下赛前的准备，判断发力的方向。说到底，所谓解决核心争议也好，制造感动也好，收束信息也好，都是在思考这同一个问题：究竟这场比赛添上些什么料，我能赢下来？

而要谈更多，其中所需要蕴含的对于场上局势、双方内容、评审判断的考量，就不是能在本章用文字道尽的了。

#### 【训练建议】

1. 自己打过的每场比赛，在请教过评审判断后，试着根据已知信息再做一次结辩，比较与赛中判断的差异，训练自己的审局能力。
2. 分析自己听到的每一句让自己感动的話，找出打动自己的原因，并试着迁移到其他辩题的陈词中去。





## 第六章 综合

### 【前言】

在本章中，我们主要介绍的是筹备比赛、带领队伍的相关思路和模式。本章内容大量参考了几所参与本章编辑工作的编者所在学校的队训制度，仅供各位参考。

### 【筹备】

#### 一、筹备的组成

一场比赛的筹备，通常而言分为下面4个部分：

- 1、辩题理解与出论
- 2、模辩与攻防梳理
- 3、完善体系与定稿
- 4、单环节与陈词练习

#### 二、不同筹备模式的适用范围和特点

##### 1. 高强度练习赛模式

要求：

- 人员充足 重视训练

优势：

- 参与度高，团队凝聚力强（即使陪练队，也拥有自己的陪练队）；
- 攻防熟练（多次复盘，高频模辩）

| 金秋第一轮  |          |       |       |       |
|--------|----------|-------|-------|-------|
| 日期     | 具体时间     | 练习赛队伍 | 地点    | 计时+主席 |
| 周日     | 下午 5点    | A     | 新闻院   | 晶晶、馨仪 |
| 周一     | 中午 12点   | 外院    | 外院日本厅 |       |
| 周一     | 下午 5点    | C     | 新闻院   | 浩然、崔磊 |
| 周二     | 中午 12点15 | B     | 新闻院   | 杨苑、叶苾 |
| 周二     | 下午 5点45  | 印包    | 新闻院   | 晓暖、洪伟 |
| 周三     | 中午 12点半  | A     | 新闻院   | 灵欣、义萱 |
| 周三     | 下午 5点半   | 历史    | 新闻院   | 一帆、宋爽 |
| 周四     | 中午 12点15 | 历史    | 历史院   |       |
| 周四     | 下午 5点    | 外院    | 日本厅   |       |
| 周五     | 中午 12点15 | B     | 新闻院   | 晶晶、馨仪 |
| 周五     | 晚上 9点    | 民大法学院 | 新闻院   | 浩然、崔磊 |
| 陪练：    |          |       |       |       |
| A      | 欣然       | 瑞婷    | 佳颖    | 柯队    |
| B      | 龙腾       | 张思    | 迪爽    | 啸阳    |
| C      | 玥妮       | 楚婕    | 思齐    | 昭颖    |
| 陪练（正）： |          |       |       |       |
| D      | 宋爽       | 馨仪    | 晶晶    | 浩然    |
| E      | 晓暖       | 杨苑    | 叶苾    | 崔磊    |
| F      | 洪伟       | 灵欣    | 义萱    | 一帆    |
| G      | 张琦       | 泽鸿    | 艺佳    | 鑫威    |

人员总管：田园、赵英灼  
DEFG准备正方，每队至少与ABC队打一场陪练，时间自行协商  
(武汉大学金秋辩论赛 某院队模辩日程安排)



## 2. 头脑风暴快速备赛模式

要求：

- 经验充足，基本功扎实

优势：

- 耗时短
- 能让队员在实战中成长

## 三、讨论观念与技巧

### 1. 角色意识——核心与控场

通常由队长担任这一角色，负责控制整个讨论的进程，尤其是在讨论跑偏或队员进入疲乏期时。

### 2. 时间观念——定时

在讨论之前，要规定每个时段需要完成的任务，并由控场者实时推进。在某一个单点上一直僵持、一筹莫展，对于整个备赛意义不大。

### 3. 效率意识——千字所耗时间、做备赛计划案

可以注意观察记录每形成 1000 字的讨论成果，需要花费多少时间，同时在之后的比赛中观察每 1000 字的讨论成果，在整个备赛过程中可以起到多大贡献，从而了解本队的讨论效率进行适时调整。

在整个筹备工作开始前，做好详细的计划预案，像对待重要项目一样对待每一场比赛，是提升效率的有效方法。

### 4. 记录习惯——记论点、记表达、记例子、记类比、记段子、记回应

每次讨论安排专人负责记录讨论中出现的任何有价值的素材，保证每次讨论都能建立在上一次讨论的基础上，而不至于造成思维和时间的浪费。

## 四、资料搜查技巧

### 1. 政策辩（先查后想）

第一步：

搜相关新闻，用最朴实的话理解这个辩题，也是找到朴实精准的话来形容辩题帮观众理解的过程。一般政策争议新闻媒体都会做专题。

第二步：

根据新闻，找找可能自己会用到的数据和政策。

例如，在「应/不应该取消 985/211 项目」这道辩题中，教育部每年往 985、211 高校拨多少款，占多大比重，教育部每年发的款目文件和政策文件，怎么拨款的计划，都能找到相关政策和依据，甚至是执行情况报告。

这是很重要的知识的扩大和完善，里面的资料有自己的也有对方的。



第三步：

找站自己这边的专家学者，新闻专题里面一般有评论，看看站自己的评论员是谁，写过其他文章没，或者激烈反对的专家学者都有谁，搜搜他们的文章。

第四步：

找理论支持。前面三步都是帮助论证具体辩题的，最后这个是针对价值而言的。比如 985211 要去查教育理论，教育流派。从最根基的理论里找价值，找自己为谁说话，自己坚守的意义是什么。

（前两步搜百度基本就够用，现在微信文章也不错也可以直接在微信搜；后两步需要搜学术文章甚至内参）

## 2. 价值辩（先想后查）

第一步：先想论。

第二步：想不到论就去翻杂志翻微信公众号找灵感，用外部信息刺激自己的灵感。最初步的查资料其实就是查例子，或查理论背书。

例如，准备「爱是克制/放肆」这道辩题，最常用到的就是心理学理论。除此之外，先想需要什么类型的例子，再去查找因为爱干了很多疯狂的事情的案例。

由此带来两个方向：文学戏剧电影的经典剧情和现实里新闻。再沿着这两条线去做进一步查找。

（如，百度搜关键词，情侣、殉情、疯……之类的，然后限定新闻那一类，去掉不需要的鸡汤文章，就是有一定价值的参考信息）

## 五、日常积累技巧

1、利用大部头经典著作，将经典名家理论按照辩题类型、可适用的话题自行整理。

如桑德尔《金钱不能买什么》里的哲学流派、戴维·迈尔斯《社会心理学》中提到的各种效应和相对应的研究方法、冯友兰《中国哲学简史》中的各家学说等。

2、利用文艺与影视作品，从中提炼出经典的形象与相对应的价值和论述方法，按照辩题类型、可适用的话题自行整理。

如诺兰《蝙蝠侠》三部曲中关于善与恶的探讨，邓肯·琼斯《源代码》、《月球》里对于技术伦理边界的描述，安德鲁·尼科尔《千钧一发》中对于基因技术和人的自由的讨论，等等。

3、利用新媒体平台中的概念和碎片化信息，积累观念工具，按照辩题类型、可适用的话题自行整理。

如常见的布尔费墨理论、奥卡姆剃刀、槽值、心理账户、塔西佗陷阱，等等。

4、利用辩题库举一反三，将相近的辩题资料互相归并，并整理可以跨辩题使用的方法、思路，和共通的材料等等。



如：「女性停车位是不是歧视」、「董事会性别配额制是否有助于职场平权」都包含两性平权问题的探讨；「同性恋合法化」、「性交易合法化」一类的辩题都涉及对道德保守主义的冲击；「基因工程」、「人工智能」类辩题都涉及对科技伦理的探讨；甚至某些政策辩题与价值辩题也可以互为支撑，如「是否应该废除死刑」与「面对一个十恶不赦的罪人，更应该毁灭/拯救他」，「扶贫工作」与「对于一个深思熟虑决定自杀的人，是否应该阻止」，等等。

## 六、文稿准备的方法



### 1) 数据大宝典的制作方法

——类别+内容+来源+补充解释

以辩题「董事会性别配额制有助于/无助于职场平权」为例

|               |   |                     |                                      |
|---------------|---|---------------------|--------------------------------------|
| 职场性别歧视/垂直性别隔离 | 晋升性别偏见对女性管理者职业发展影响因素排名第二  | 电子科技大学苏嘉敏对组织性别偏见的研究 | 回归分析                                 |
|               | <p>25%：女性不愿意提升自己</p> <p>22%：女性天生不如男性有野心</p> <p>19%：女性的社交能力原本就不如男性</p> | 麦肯锡 2017 职场女性发展调查报告 | 10 个亚洲市场，744 家企业，分析其董事会和执行层 1500 名高管 |

### 2) 反驳大宝典的制作方法

——类别+来源+详细信息+数据+反驳口径





### 以辩题「网络购物狂欢节是不是好的消费模式」为例

「数据」

| 类别    | 来源         | 详细信息  | 数据                                 | 反驳   |
|-------|------------|---|------------------------------------|--|
| 实际降价  | 易观         | 96.23%的商品在“双十一”期间没有涨价，直接降价的商品占75.05%。而出现涨价的商品仅占3.76%，出现“明降暗升”价格波动现象的商品占总“双十一”商品的0.33% | 96.23%<br>75.05%<br>3.76%<br>0.33% | ——这是易观的数据，我方也查到了。在同篇文章中，您方再往下看几行就能发现有一个数据在论证我方观点。<br>——易观多次因为数据造假被业界质疑<br>(百度市场份额造假、腾讯浏览器数据造假、滴滴打车使用排行数据造假；珍爱网CEO公开质疑易观数据注水) |
| 满意度高  | 易观         | 消费者对天猫双11商品品质满意度在“正品”、“描述相符”和“商品质量”三个维度上的满意度全部超过92%。                                  | 92%                                | ——未论证变化<br>——易观多次数据造假，不具有参考价值  |
| 越来越理性 | 中国互联网络信息中心 | 2013年“双十一”当天的人均花费相当于2.5个月的网购消费，2014年降至2.3个月，2015年初步测算降至2.2个月。                         | 2.5<br>2.3<br>2.2                  | ——本就在论证消费者的不理性<br>——同篇数据，2014年，计划性花费占比90%以上的人不到四成  |

### 3) 例子大宝典的制作方法

——重点数据+重点说明+简要诠释

以辩题「美国应不应该实施民间禁枪」为例

#### ❖ 审核不出来

※2012.7.20

科罗拉多州《蝙蝠侠》首映 詹姆斯·霍姆斯 (24) **12死 58伤** (3月大婴儿)  
枪支来源合法、州立大学神经系统科学博士生、无重罪记录、只收到过一张交警罚单

※2012.12.14

康涅狄格州 桑迪胡克小学 亚当·兰扎 (20) **28死** (母亲、20名儿童)  
无暴力倾向、成绩优异、提前从中学毕业



## 【带队】

带领一支辩论队是非常辛苦的系统性工程。它既要求带队者有足够的耐心和细心，还需要有一定的领导能力，能够动员各方力量协助这一过程。本章接下来将主要从日常训练、赛前赛中赛后注意事项、队建理念这三个角度来介绍。

### 一、日常训练

#### 1、练习赛与赛后讲评

#### 2、个人风格突破与专训

- 表达差：练语流，必要时候练习发声
- 说话啰嗦：微信计时语音
- 表情油腻：视频复盘，做表情管理

#### 3、读书会、观影会

打造共同记忆，增强团队默契和凝聚力

#### 4、拉片

集体观看本队过往比赛，逐帧复盘

### 二、赛前赛中赛后注意事项

#### 赛前

- 阵容安排（正选队员，模辩队员，模辩队陪练人员）
- 明确目标（这一次参赛，希望获得怎样的成果？）

#### 赛中

- 观赛安排（哪些队员提前到，上场队员的杂物谁来承担，等等）

#### 赛后

- 讲评趁热打铁
- 点评公正，尊重对手  
不因为赢而吹捧或刻意打压  
不因为输而蔑视或刻意安慰
- 关注每一个人的贡献与进步



### 三、队建理念

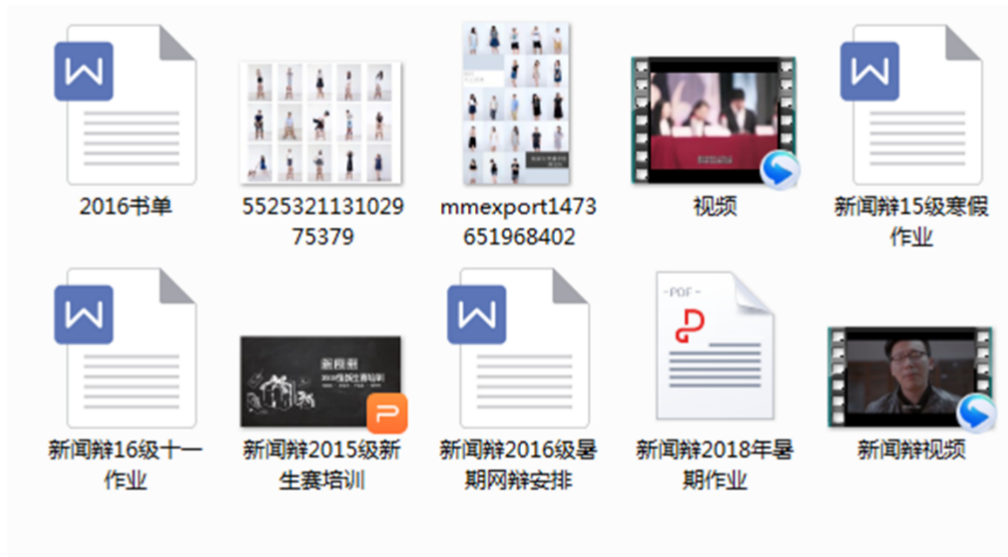
#### 1、队员培养

- 发掘能为队伍创造价值的队员，平衡能力和态度。
- 对队员的能力要有多元的认知，一支队伍里，有人擅长上场打比赛，有人擅长场下查资料，有人勤勤恳恳陪练，有人负责组织协调，才是最棒的组合。
- 一支发展健康的辩论队，一切行政应该为比赛服务，而非反过来。

#### 2、队伍仪式感

通过集体读书、布置作业、拍摄团队定妆照、组织假期活动等方式，增强团队仪式感。

下图为武汉大学新闻与传播学院辩论队队建素材



## 【前言】

在本章中，我们将主要提供一些对辩手或有帮助的工具性内容，供各位有需要时查阅。

## 【常见与不常见的逻辑谬误和统计陷阱】

### 一、 三大定律

同一律： $A \rightarrow A$

在同一个思维过程中，思维的对象、概念的定义、主体的判断必须保持统一。

排中律： $A \vee \neg A$

某一命题要么真，要么假，不可能介于真假之间。

矛盾律：:

某一命题若含有互相矛盾的词项，则此命题必为假。

### 二、 三段论与形式逻辑谬误

三段论是许多辩手都耳熟能详的一种逻辑范式。在传统逻辑，或曰词项逻辑中，三段论是在其中一个命题（结论）必然地从另外两个命题（前提）中得出的一种推论。这个定义是传统的，可以宽松地从亚里士多德的《前分析篇》Book I, c. 1 中推出来。

在传统逻辑之后是谓词逻辑（Predicate logic），它是符号形式系统的通用术语，比如一阶逻辑，二阶逻辑，多类逻辑或无穷逻辑等等。因为在当代华语辩论中使用较少，这里不详加阐述，有兴趣的读者可以自行了解。

三段论由三个部分组成：大前提、小前提和结论，它在逻辑上是从大前提和小前提得出来的。大前提是一般性的原则。小前提是一个特殊陈述。在逻辑上，结论是从应用大前提于小前提之上得到的。

最经典的 Barbara 三段论案例：

如果所有人（M）都是必死的（P），（大前提）

并且所有希腊人（S）都是人（M），（小前提）

那么所有希腊人（S）都是必死的（P）。（结论）





除了上面这种，还可以有：

没有人 (P) 会飞 (M), (大前提)  
 有些鸟 (S) 会飞 (M), (小前提)  
 所以有些鸟 (S) 不是人 (P)。(结论)

事实上，有效的三段论的论式共有 24 种，完整的论式 Venn 图如下：

| 格 | A ∨ A            | A ∨ E                | A ∨ I              | A ∨ O           | E ∨ I            |
|---|------------------|----------------------|--------------------|-----------------|------------------|
| 1 | Barbara, Barbari |                      | Celarent, Celaront | Darii           | Ferio            |
| 2 |                  | Camestres, Camestros | Cesare, Cesaro     | Baroco          | Festino          |
| 3 | Darapti          |                      | Felapton           | Datisi, Disamis | Bocardo, Ferison |
| 4 | Bamalip          | Calemes, Calemos     | Fesapo             | Dimatis         | Fresion          |

24 论式图示 (来自维基百科「直言三段论」词条)

在此，我们主要介绍常见的形似的三段论的形式逻辑谬误：

- 1) 肯定后件 ( 隐喻 )  
 哈尔滨很冷，  
 冰箱里也很冷，  
 所以，哈尔滨在冰箱里。
- 2) 否定前件  
 哈尔滨冬天很冷，  
 莫斯科不是哈尔滨，  
 所以，莫斯科冬天不冷。
- 3) 无端对立  
 武汉的夏天有时候很热，  
 因此，  
 武汉的夏天还有时候很冷。
- 4) 肯定选言  
 重庆或武汉夏天很热，  
 重庆夏天很热，  
 所以，武汉夏天不热。



### 5) 否定联言

某人不是高富帅，  
某人不高富，  
因此，某人一定不帅。

### 6) 中项不周延

#### 四词谬误

有翅膀的存在应该向往飞翔，  
所有鸟都有翅膀，  
所以，人也应该向往飞翔。

#### 中词歧义谬误：

没有东西胜过永恒的幸福，  
火腿三明治胜过没有东西，  
火腿三明治胜过永恒的幸福。

#### 存在谬误：

所有刹车失灵的火车都是危险的，  
有些火车很危险。(实际上，未必一定存在刹车失灵的火车)

#### 蒙面人谬误：

小美喜欢年级第一，  
年级第一是小明，  
小美喜欢小明。(小美不一定喜欢小明，她只是喜欢年级第一)

## 三、 非形式逻辑谬误

除了前面提到的以外，还有许多逻辑谬误，并非源自其论式不正确，而是由于实质上并不正确或缺乏意义。通常情况下，最常见的非形式逻辑谬误都是由于对立成因的存在。

### 1) 滑坡谬误

「風が吹けば桶屋が儲かる」

日本俗谚，意思是一刮大风就会扬起灰尘，眼睛里进了沙尘，就会有許多人患眼病，这样一来，盲人就会增多。因为日本的盲人大多弹「三味線」(三弦琴)，所以，「三味線」的需求量就会增加，因为制作「三味線」的原材料是猫皮，于是，老鼠的天敌——猫的数量减少了，所以老鼠就会增多。增多的老鼠会咬坏更多的木桶。最终，重新购买木桶的人多了，木桶匠就赚到了钱。

所以，刮大风之后，木桶匠就应该高兴。

### 2) 倒置因果

「统计指出，每周花 10 小时以上在健身房的学生，平均成绩远高于一般学生。」

事实上，很可能是因为这些学生成绩本身够好，才能有这么多闲暇，而非健身房可以提升成绩。



### 3) 德州枪手

「根据广泛的研究数据，接受HRT疗程的女性CHD（冠心病）发病率远低于平均值。」

事实上，可能是因为发病了的人，很多都已经不在了。因此你去追踪接受了治疗且还在世的人，当然很容易得出相对正相关的结果。就好像有个德州人朝着自己的谷仓射了许多子弹，在弹孔最密集的地方画一个圈，然后自称是神枪手。

### 4) 后之因之

「据调查，阳光小区的中老年人在服用中药后，糖尿病症状都有明显好转。」

事实上，有可能是因为会注意服用中药的老年人，同时会比较注重保养，因此才让病症有所好转。

### 5) 洛基赌注

「对方辩友，秃子长出来一根头发就不再是秃子了吗？废除死刑的国家判一次特别罪大恶极的死刑，就不再是废除死刑的国家了吗？」

洛基是北欧神话中以诈骗闻名的神。传说中他和矮人们打赌输了，矮人依约取头时，洛基说没有问题，然而依照约定，矮人们只能取走他的头，而不能动他的脖子。他们开始争论如何切割：有些部分双方都同意是头，有些部分双方都同意是脖子，然而脖子结束点和头的开始点究竟在哪里，双方一直无法取得共识。于是洛基保住了他的头。诸如此类的诡辩，被称为洛基赌注，例如著名的《威尼斯商人》。

（当然，如果你懂一些分形理论，那么这个问题还可以有别的处理方式。）

### 6) 黄鼠狼话

「谢尔博特说「快乐源于赌博感」，你看每一个流行的游戏，都包含固有的不确定性和运气成分，才能让人觉得有趣。」

指用出处不详、模棱两可的话作为自己的论据。在英语中，黄鼠狼一词同时兼有模棱两可、含糊其辞的意思。

### 7) 诉诸权威

「对方辩友认为初等数学对于低年级小学生太难了，但开尔文说「数学不过是常识的升华」，低年级小学生该学的不正是常识吗？」

开尔文了不起？

### 8) 诉诸纯洁

「对方辩友今天讲的「知」会带来的弊端，其实都是因为它们不是真正的「真知」。如果你有真知灼见，自然不会因此自满或者多虑。」

通过诉诸某个纯洁的、完美的、真正的理想概念，而反驳掉对方的观点。最经典的案例是「真正的苏格兰人」。



#### 9) 诉诸人身

「对方辩友说得多好啊，要相信自己要给自己积极的心理暗示，事情就会变好。可大家想想，这不正是邪教和传销组织会告诉我们的道理吗？」

邪教和传销组织也未必说的每一句话都是错的。诉诸人身，一损俱损一荣俱荣，犯的正是这样的错误。

#### 10) 布佛论证

「今天我方论点是，人是会有错觉的，为什么有的人觉得一见钟情更可靠呢？其实不是的，而是因为人会美化自己的记忆。而且也有幸存者谬误，只有走到最后的人才会称之为一见钟情嘛。所以其实并不是一见钟情可靠，而是人的错觉。」

布佛论证指的是先假定对方是错的，再来解释对方为什么错，听上去很有说服力，实际上从一开始就站不住脚。最早出自英国作家 C.S. 刘易斯的笔下人物布佛氏。

#### 11) 套套逻辑

「努力一定是会有更好的结果的，如果没有更好的结果，那只是证明你不够努力啊。」即所谓的循环论证，完全没有可证伪性，最为辩手熟知的一种逻辑谬误。

### 四、统计陷阱

数据很多时候是辩手用以论证自己的工具，但数据也会说谎。最常见的就是因为缺乏控制变量或回归分析，导致对立成因干扰了统计结果与结论间的联系。在这里编者将我们认为相对重要的陈列如下，有兴趣的读者还可以在此基础上自行挖掘。

#### 1) 辛普森悖论

「某大学设文学院和理学院，文学院女生录取率是 10%，男生录取率 45%；理学院这两个数字是 90% 和 80%。可见：该高校歧视女性。」

E.H. 辛普森发现，当人们尝试探究两种变量（比如新生录取率与性别）是否具有相关性的时候，会分别对之进行分组研究。然而，在分组比较中都占优势的一方，在总评中有时反而是失势的一方。这是由于样本绝对容量的差距造成的。

在这段论述中，如果理学院女生数量远高于文学院，那么很有可能学校的女生总录取率比男生更高。

#### 2) 基本概率谬误

「小明精通平水韵，平时三天两头都会写诗练习，或在节假日赋诗一首为家庭聚餐助兴。据此你推测小明的职业应该是：A. 近体诗诗人；B. 公司职员」

有相当多的人可能会选 A，这是基于题目中所给的个别信息做出的决策。但事实上，由于在社会当中近体诗诗人的比例极小，因此即使将「精通平水韵」这个条件加上，也是公司职员的可能性更大。即，我们在思考问题时，应该先根据基本概率进行判断，个别信息很多时候只能用作微调。





### 3) 罗杰斯现象

「某班学生分为两组，某次考试，A组平均分比B组低20分。为平衡起见，班主任决定将2位B组同学划入A组，再重新计算平均分。他相信如此一来：A组分数上升，B组分数下降，两组分数会较原先更接近。」

A组平均分较低，不代表A组最高分低于B组最低分。因此从B组调过去的2名同学，依然有可能低于A组平均分。如此一来，看似是「劫富济贫」，但反而有可能使两组的平均分差距更大。这就是只注重整体数据，忽略了个体差异容易产生的谬误。

### 4) 模糊标准

「一篇文章如果与前人作品有不少的重叠，才会被认为是抄袭。某作家写的文章与前人的课件重复率仅有9.7%。因此他没有抄袭。」

究竟9.7%是多还是少？当标准模糊的时候，数据也失去了意义。

### 5) 伯克森悖论

「某地中考只考语文和体育两项。调查该地某重点高中，发现语文90分以上的，体育都在60分以下；体育90分以上的，语文都在50分以下。可见该地学生语文成绩和体育成绩呈负相关。」

伯克森悖论指的是两个毫无关联的变量，有可能在特殊场合下显现出伪相关性。例如在刚才这个例子中，之所以体育成绩好的，语文成绩都低，很可能是因为学校的招生标准就是，如果文化课不达标，需要有体育特长方可入学，而非体育和语文的成绩之间有负相关关系。

### 6) 生日悖论

「你每天早上上学，闹钟没响的概率是1%，错过公交车的概率是10%，公交车遭遇堵车的概率是5%，遇到道路维修被迫绕路的概率是0.7%，只有当以上所有情况发生，你才会迟到。有一天你迟到了，这概率真是小到近乎于零。」

这个结论显然是错误的，因为我们无数次因为类似的情况而迟到。那么，问题出在哪呢？出在我们忽略了「样本容量」。事实上，如果以单一事件来判断，确实可以用古典概型的计算方法，根据上面的条件得出迟到概率约为0.0000035，确实很低。但由于以上事件在我们的生活中是反复发生的，所以即使「今天迟到的概率」很低，但「每个学期至少迟到一次的概率」，因为样本容量巨大，就没那么低了。在星辩3.0半决赛第一场，讨论「人更容易被自己/自然毁灭」这道辩题时，就涉及了相关的攻防。

### 7) 证实偏见

「科学研究表明，当你无意中和一个人连续3次视线相对，60%的可能是Ta在注意你。而今晚她正好穿了你最喜欢的颜色的衣服。这大概就是一见钟情吧？」

这种情况，又叫「焦点效应」。你经常能发现自己和一个人视线相对，本身就说明你经常看向那个人的方向。而只要你耐心寻找，两个人身上总会有诸如「穿你喜欢的颜色的衣服」这样的默契之处的。某种程度上，这也是「只要样本容量足够大，就一定可以找出来」的结果。



## 【已知辩论主题书籍不完全清单】

市面上与辩论相关的书籍不少，但以下部分是相对有名的一部分。它们有的在辩论理念和技术上提出了现今依然有实用参考价值的观点，有的更多是历史的记录。我们收录在这里，供有兴趣的读者对照搜寻。

《优雅的辩论：关于 15 个社会热点问题的激辩》( Congenial Debates on Controversial Questions )

[美]布鲁斯·N·沃勒，中国人民大学出版社有限公司，2015-8-1

《叔本华的辩论艺术》( Die Kunst, Recht zu behalten )

[德]阿图尔·叔本华，漓江出版社，2016-9-1

《辩论与论辩》( Argumentation and Debate )

[美]斯丁·J.弗里莱，河北大学出版社，1996-12

《辩论：美国制宪会议记录》( Journal of the Federal Convention )

[美]詹姆斯·麦迪逊，译林出版社，2014-7

《狮城舌战——首届国际大专辩论会纪实与评析》

王沪宁 / 俞吾金，复旦大学出版社，1993-11

《唇枪舌剑——95 国际大专辩论会全景扫描》

余培侠，华龄出版社，1995-11

《梦断狮城——97 国际大专辩论会透视》

舒乙，新世界出版社，1998

《世纪之辩——99 国际大专辩论会纪实》

中国世界语出版社，1999-10

《金钱辩——2001 年国际大专辩论赛决战狮城》

张掌然 / 冯学锋，辽宁人民出版社，2001-10

《为梦想而辩论——“新国辩”纪实》

陈先兵，中山大学出版社，2016-9

《认识辩论》

游梓翔，雙葉書廊有限公司，2003-9



《縱橫辯論》

諸承明，桂冠圖書股份有限公司，1991-2

《沒在怕！第一次帶英語辯論就上手》

常紹如，文鶴出版社，2014

