



如何在辩论中 取胜

迈克尔·A·吉尔伯特 著

田晓东 译

周叶谦 校

北京出版社

Michael A. Gilbert
HOW TO WIN AN ARGUMENT
MCGRAW-HILL BOOK COMPANY, 1979

如何在辩论中取胜

Ruhe Zai Bianlun Zhong Qusheng

迈克尔·A.吉尔伯特 著

田 晓 东 译

周 叶 谦 校

*

北 京 出 版 社 出 版

(北京北三环中路6号)

新华书店北京发行所发行

安 平 印 刷 厂 印 刷

*

787×1092 毫米 32 开本 4.75 印张 106,000 字

1989 年 10 月第 1 版 1989 年 10 月第 1 次印刷

印数 1—7,350

ISBN 7-200-00748-X/G·201

定 价: 1.85 元

前 言

我是在纽约市布鲁克林区弗莱特布什的大街小巷中学会如何辩论的。那时候，我是个“乖孩子”，不是“无赖”，为了不天天受人欺负，我总得想办法干点什么。就这样，我发现了雄辩的力量。后来，在布朗克的亨特学院（现在的莱赫曼学院）我们一伙儿总是想方设法在走廊、过道里向那些毫无防备的教授提些古怪的问题发难。但当我走上正轨开始教书时，却意外地发现几乎没人真正懂得如何听，如何对辩论作出反应。最后，我承担起一个使命：让世界更具批判性。

本书是这一使命的一个重要组成部分。正是由于这个原因，它必须是对一般读者通俗易懂的（一个没人能懂的使命有什么意义呢？）。本书将会告诉你如何辩论、如何说理，会使你进一步了解在辩论中所发生的一切。我劝告诸位先读第三部分，再回过头来看第一部分。这样，在你通读全书，再一次读到第三部分时，就有了明白并理解更多东西的能力。这种能力和随之而来的勇气又会转化到实际的辩论之中。所需要的一切，只有两个字：实践。

在执行这一使命的征途上，我召集了为数众多的传道者。很多人都曾给予我帮助。写这本书的原动力最初是来自参加这个教程的学生和那些听我谈话、讲课的人。很多例子和见解都是他们那里搜集而来的。为了从报纸和杂志上寻找生动有趣的谬误实例，很多人付出了时间。他们的贡献使本书得到了充

实。和别的传道者一样，我常常近乎狂热、如痴如醉而不能自拔——总之，是讨人嫌的。因此，对那些阅读过这本书，并给我支持和鼓励的宽容大度的挚友们，我愿奉献我的爱。尤其值得一提的是，我要感谢西蒙·弗登和丹·波利斯。我还要特别感谢踏实耐心的研究员罗素·弗朗西斯和杰出的秘书伊莉莎白·本瑟姆。还要感谢教我写作的弗雷德·梅纳德以及在需要时给我资助的约克大学。最后，在我撰写本书期间，我的夫人露茜和儿子沙克雷一直在承受着我这个沉重的负担，对于他们，我是永远无法报答的。

米歇尔·A. 吉尔伯特
于多伦多

目 录

第一部分：辩论的艺术	(1)
一、辩论的对象.....	(2)
二、为什么要辩论.....	(6)
三、辩论的类别.....	(9)
四、自卫性辩论与进攻性辩论.....	(11)
五、几点忠告.....	(14)
六、第一超级法则.....	(17)
七、辩论的构成.....	(21)
八、合理性原则.....	(25)
九、两项原则.....	(29)
十、第二超级法则.....	(35)
十一、禅宗与辩论艺术.....	(38)
第二部分：辩论的方法	(41)
十二、出了什么问题？.....	(42)
十三、紧扣论题.....	(45)
十四、我们原来说的是什？.....	(53)
十五、别人都是这么说.....	(62)
十六、好吧，如果他是这么说的.....	(67)
十七、无赖的招数.....	(75)
十八、与假想对手的辩论.....	(83)
十九、“滑坡”.....	(88)

二十、欲速则不达.....	(93)
二十一、三种卑劣手法.....	(102)
第三部分：辩论实例.....	(113)
二十二、大麻的运气.....	(115)
二十三、同性恋.....	(119)
二十四、平等的辩论，平等的权利.....	(125)
二十五、为什么要结婚？.....	(131)
二十六、再见，朋友.....	(134)
二十七、放任还是干预？.....	(140)
译后记.....	(145)

第一部分

辩论的艺术

一、辩论的对象

“我不想争论了。”

“别跟我争了。”

“没什么可争的，我已经拿定主意了。”

“别争了，听我说……”

类似这样的话，我们自幼就听到过不知多少遍了。小的时候，我们没有争辩的权力；以后上了学，爱争辩的学生往往被看作是“捣蛋鬼”，或者至少是“不合作”。参加工作以后，如果谁爱争辩，就会被视为“不合群”，或者说是“顽固”，（当然又是）“不合作”。近来，辩论已很难为公众所接受了。人们认为我们不当同他们争论，而应当理解他们所持立场的出发点。从来也弄不清楚的问题是，理解了这个出发点之后，人们是否认为我们可以对它进行辩论呢？

毫不奇怪，由于这种不利于辩论的宣传，我们辩论的能力很差。而这也正是问题所在。并非辩论本身有什么不好，而是不适当的辩论令人生厌。适当的辩论既能让人们阐明自己的观点，也能允许别人提出不同意见。它有助于人们作出决定、理解决定，也使人们免于任人摆布。我们这本书的目的，就是要让读者学会进行适当的辩论。我们要学习怎样在正当的辩论中取胜，并且要体验一下恰到好处的辩论所带来的相互理解、真知灼见和新的人际关系。

通常，真理与辩论的胜负并没有什么必然的联系，因此，

一个决定，即便是关键性的决定，也未必会得到最恰当，最明智的阐述，相反，倒有可能陷入纠缠不清的、毫无意义的诡辩。如果造成失败的原因是由于我们缺少关于辩论的技巧、经验或者信心，而不是由于我们的意见本身有什么错误，由此而来的烦恼会令人难以忍受。倘若事关重大，比如提薪晋级，就会令人后悔不迭，只能去附近的酒吧间借酒浇愁。我们本来可以在争辩中取胜，本来可以充分阐明要点，驳倒不同意见……

但是，我们没有做到。

错在哪儿？应该怎么办？我们疏忽了什么？

在下面这个例子中，我们的主人公陷入了困境。他试图要说服一个职员递给他两种表格，以便少排一次队。

主人公：请给我一份驾驶证延期登记表，再给我一份汽车延期登记表，好吗？

职员：这是驾驶证延期表，请到左边，隔两行去拿汽车延期登记表。

主人公：您看，我排这个队用了二十多分钟，您伸伸手，不过一尺远，就可以递给我一张表。帮帮忙吧。我不想再排队，等来等去的了。

职员：嗨！说得倒轻巧。给你拿了，就得给别人拿。我就得到处跑来跑去给你们拿所有的表格。都这样，我的工作还干不干了？

我们的主人公与其嘟嘟囔囔地再排一次队，不如指出这位职员辩论中的漏洞：并没有让这位职员“到处跑来跑去”，所说的只是咫尺相隔的距离。至于那位职员所说的给他拿了就得给别人拿，就更站不住脚了。既然这事如此简单，他为什么不可

以那样做呢？他无须擅离职守，原地不动就可以把事情办了。

从广义上来说，我们的主人公和那位职员是在进行辩论。通常，辩论这个词容易让人联想起粗暴、强辞夺理、大吵大嚷，甚至相互谩骂的场面。很多辩论也确实如此。在本书中，辩论这个词具有十分广泛的含义：

辩论指的是所有不同意见的表述，从彬彬有礼的探讨，到声嘶力竭的吵嚷。

在这里，辩论是个广义词，包含了人们劝导或说服他人所采用的多种方法。简单的、非正式的讨论或争执属于辩论，导致武装冲突或战争的激烈争论对抗也属辩论的范畴。辩论既可以表现在心平气和、彬彬有礼的交谈之中，也可以指那些异常激烈的唇枪舌剑的较量。

很多选修《如何在辩论中取胜》这门课程的人抱怨说，自己太爱动感情，容易激动并失去自我控制，其结果也就导致了在辩论中失败。不动感情或漠然处之是不合情理的，关键在于如何利用自己的情绪或处境，避免妨碍正常辩论的进行。

有些人认为，辩论永远如水晶般地清晰明澈，没有情绪激动的现象，既无戏剧性的变化，也无感情色彩。这种看法是不正确的。辩论如果一本正经、四平八稳，就如同一个一本正经、四平八稳的晚会一样，只能令人生厌。大多数辩论都不是以古板而正经的形式出现，而是采用能够说服人的各种方式。按照教科书上的条条框框来进行辩论，只能破坏辩论的艺术性，不能起到表达和说服的作用。想精心设计辩论，这种愿望是可以理解的，人们无非希望辩论严谨、明确、充分有理。但谁会如此走运呢？专靠蒙骗、欺哄、愚弄我们为生的（比如政治骗子、做假广告的人），我们早已司空见惯了。这类人决

不会因为听到提高道德水平的号召而轻易放弃他们满肚子的阴谋诡计。只有公众掌握了辩论的技巧，才是唯一的希望。这样，一旦哪个政治骗子在辩论中露出马脚，便会被揭露出来并陷入窘境。唯此，才有可能大大减少令人厌恶的欺人伎俩。我们不是授人以枪炮或原子弹，不会有人因为辩论的技巧而丧生。相反，通过更多地了解辩论的复杂性及其微妙变化，必然会增进人们彼此之间真正的交流。

二、为什么要辩论

我们为什么要辩论？为什么要制造麻烦？为什么要讨人嫌、招人厌呢？为什么不随波逐流却偏要兴风作浪呢？因为我们随时随地都面临着种种抉择。为了做出正确的判断，我们就必须要全盘考虑诸多的事件以及与之相关的论据和论点，因而，也必须确认哪些事物最重要，哪些论题最关键。

辩论使我们有机会调查和探索对方的主张及其论点。只有通过辩论，我们才有可能准确地了解到其论点的依据。领海应当扩大到二百海里，为什么？这里面牵涉到哪些权利？何人招损，何人受益？对此有无其他解决办法？是什么问题导致了这样的方案？如果不扩大领海又会怎样？在辩论中，我们无需为了反驳某种观点而对其表示不同意。我们需要的是对它加以检验和探究。因而，辩论的一个主要原因就是学会怎样调查、探索和检验，以便验证某一信条。

当我们进行辩论时，我们往往对所论之事早已深信不疑了，辩论不过是为了说服他人。有时是别人力图说服我们，有时则是我们在劝说别人。这类辩论随时随地都可见到。报纸社论宣传汽车安全带法规并为之辩解时，目的在于使我们——读者——信服。电视或广播提出的种种论据和论点也出于同样的目的。在这种情况下，我们没有机会发言。论点已被推出，道理已经阐明，我们所能做的无非是要么接受，要么置之不理。我们面对的是经过仔细琢磨、颇具说服力并使我们不可能进行

反驳的辩论。

广告信息也是一种旨在说服我们的辩论形式，这些信息通过广告节目、招贴画或是电话之类的种种手段传播到我们之中。劝说人们试用某种产品的理由有的可能很恰当，例如物美价廉之类，但也有的可能没有什么意义，比如吹嘘什么信誉卓著或提出毫不相干的保证之类。人们从广告宣传中所发现的谬误，在别的地方也屡见不鲜。当某一女政客声称“六个月内失业人数可以降低 22% 之多”时，她采用的是与广告中相同的模棱两可的字眼，“使用本牙膏可以使牙洞减少 36% 之多”。两者都使用了“……之多”，暗示了这不过是一种最大限度的可能性，而且两者使用的都是“可以”，而不是“定能”这样的字眼。

我们经常想要说服别人相信自己的见解。当我们向某位同事说明建立一个分公司可能不是个好主意时，我们实际上是在论证；与此同时，他也可能想要使我们相信这是个好主意。在这种情况下，我们的反应必须迅速敏捷。向我们提出某种见解的人，指望着我们或是赞同或是反对。如果我们不赞同，就有责任说明不赞同的理由；如果我们找不到恰当的理由，对方就指望着我们赞同；这就构成了辩论中的一个基本原则，在后面的章节中将对此加以论述。

辩论也可以做为消遣，特别是辩论一些无关紧要的事情时更是如此。辩论如同娱乐，有时并不打算达到什么别的目的，而只是为了体验一下其中的妙趣，这样做不仅是可能的，而且也是值得尝试的。对一些没有利害关系的事情进行辩论，可以使人获得宝贵的经验，正如进行网球友谊赛以便参加锦标赛一样。在这种情况下，我们往往更轻松自如，因而也就有可能更加注意我们所说的话和阐述的方式。我们可以在唇枪舌剑的演

习中冒冒风险，试试新式武器。

有句广为人知的俗话，说是永远不要争论宗教或政治问题。这种说法是毫无道理的，我们的目的之一就是要建立起真正的信念。从这个意义上说，我们都是在寻求真理。但这句格言却警告我们不要去审查、检验那些最重要、最根本的信念。难道应该对其置之不理吗？恰恰相反。正是这些信念才需要特别谨慎地加以检验。通过找出其弱点、错误和荒谬之处，我们可以更好地坚持正确的信念并依据这种信念行事。这样做的好处是给我们带来成功；依据错误信念作出的决定只能带来谬误和麻烦。

三、辩论的类别

划分辩论类别的方法是多种多样的，但有一种方法值得我们特别重视：即划清建设性辩论与执着性辩论之间的界限。如果真正愿意研究某一观点以便确定其价值，这类辩论叫“建设性辩论”。“建设性”意味着如果遇到有说服力的反驳，一方愿意改变或重新考虑自己的观点。“执着性辩论”则恰恰相反，辩论者对其所持观点坚信不疑，哪一种论断获胜在辩论者的感情上、心理上事关重大。这在很多情况下是可以理解的：我们可能在为加薪、晋级而力争，我们所唯一关心的，是让自己的观点被采纳。

如果辩论双方确有明显的意见分歧，那么对某种观点自以为是很棘手的，这意味着我们不愿意或不能够改变自己的观点，因而我们往往要固执己见，拒绝合作。我们并不真正想要理解和讨论对方的观点。我们所关心的仅仅是维护自己的信念。通常，谁也不愿让自己的信念受到抨击，但在大多数情况下，我们仍然愿意对自己的信念进行思考和探索。如果连这点都做不到，就说明我们对自己的信念太自以为是了。如果我们知道人们对某些信念非常自信，就可以用不同方式来对待这类辩论。如果对手固执己见，我们不必以为自己失败了。有时候，任何办法都无法改变对方的见解。与推销员争论某一产品的价值，与一个民族主义者争论他的国家的政策，或者与一位母亲争论她的孩子长得是否漂亮，诸如此类的辩论都是不可能

得出一致意见的。不久前，我到一家裁缝店去，想把几件衬衣改小一些，那位裁缝对我说：“要知道，这儿的价钱在这一带可是最便宜的。”

“是吗？”我回答说，“昨天我去找过另外一个裁缝，他要的工钱每件便宜 50 美分呢！”

“是啊，”他说，“可那儿的活儿的质量怎么样呢？如果质量不好，价钱也就无从谈起了呀！”

这一论题的转变（从价格到质量）显而易见会使辩论无休止地进行下去。幸运的是，我并没有兴趣劝说那个裁缝相信什么。

对于执着性辩论，我们不能象对待建设性的辩论那样，对其结果做出判断。相反，我们必须仔细地跟上辩论的发展以便使自己有所收益，记下其中某些观点的弱点和长处。而当我们自己固执于某种观点时，也应如此行事。我们可能不想在这个时候公开地改变自己的观点，以便能够确定是否应以其他某种方式对自己的观点加以巩固，使之更加明确或更加有力。

四、自卫性辩论与进攻性辩论

本书论述的重点是自卫。你将会从中获得使自己增强抵御恶劣的争辩手段和狡猾的花招的能力。对于很多论点无需做出反应，因为它们毕竟是通过新闻媒介而传播的，根本无法对其做出反应。所以，学会如何抵御这些花招比学会使用它们更有价值，而且，通过不断地识别这些花招、窍门，你也就会知道如何运用它们来为自己服务了。学会如何自卫，你就会提高为进攻所需的技巧。但是，我们使用这类花招时必须谨慎小心，因为使用这类肮脏伎俩的人往往招来使人怀疑的声名，从而自食恶果。

自卫辩论的实质简单明了：假定每个人都在引你上钩！

在辩论中，人们想从对方身上获得的无非是对自己观点的承认，他们并不在乎用什么方法达到这一目的。相信这一点，就会使你采取一种怀疑、挑剔、寻根问底的态度，而这也正是使辩论成功的首要条件，什么都不要相信。相信得越少，受骗的可能性就越小。在辩论的时候，我们一般应假设对方既思维敏捷，又低级庸俗，这样才不会低估他们的能力。由于很多辩论上的花招都不是有意识地使出来的，所以，某人是诚实君子的事实并不意味着我们就可以相信他们的见解（尽管我们可以信赖他们本人）。他们可能认为自己的见解是正确的，而事实上