



海文考研

2017



管理类、经济类

杨岳

主编

专业硕士

写作
复习全书

- ✓ 严格根据专业硕士联考考试大纲和真题命题规律编写
- ✓ 权威而富于教学经验的经管类联考命题研究中心成员编写
- ✓ 提供基于零基础的、精细完整的经管类联考应试解决方案



北京理工大学出版社

BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

2017

管理类、经济类

杨岳

主编

专业硕士

写作
复习全书

编委：杨岳 李楠 王梓焱 郝贞 王建奎



北京理工大学出版社

BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

写作复习全书/杨岳主编. —北京:北京理工大学出版社, 2016. 6

ISBN 978-7-5682-2357-7

I. ①写… II. ①杨… III. ①汉语—写作—研究生—入学考试—自学参考资料 IV. ①H15

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 113099 号

出版发行 / 北京理工大学出版社有限责任公司
社 址 / 北京市海淀区中关村南大街 5 号
邮 编 / 100081
电 话 / (010)68914775(总编室)
 (010)82562903(教材售后服务热线)
 (010)68948351(其他图书服务热线)
网 址 / <http://www.bitpress.com.cn>
经 销 / 全国各地新华书店
印 刷 / 保定市中画美凯印刷有限公司
开 本 / 787 毫米×1092 毫米 1 / 16
印 张 / 10.5
字 数 / 260 千字
版 次 / 2016 年 6 月第 1 版 2016 年 6 月第 1 次印刷
定 价 / 25.00 元

责任编辑 / 刘永兵
文案编辑 / 刘永兵
责任校对 / 周瑞红
责任印制 / 边心超

图书出现印装质量问题,请拨打售后服务热线,本社负责调换



丛书序

本丛书为参加管理类联考、经济类联考的考生设计,是报考管理类、经济类专业学位硕士考生的必备应试教材。本丛书由经管类联考命题研究中心成员、资深命题专家和辅导教师们联合编写,包括逻辑写作系列丛书和经管类联考数学系列丛书。本丛书具有如下特点:

一、严格根据专业学位硕士考试大纲和真题命题规律编写

本套丛书完全根据《管理类专业学位联考(199科目)综合能力考试大纲》《经济类专业学位联考(396科目)综合能力测试考试大纲》进行编写,并对经管类联考的历年真题进行深度解析,形成完整、有效、易理解的应试书籍。丛书通过“知识点——经典例题——巩固习题——真题——模拟题”的方式,帮助考生充分理解和掌握所有考点,并能准确判断高频考点,达到经管类联考所需要的高分。

二、作者为权威而富于教学经验的经管类联考命题研究中心成员

本套丛书的作者是经管类联考命题研究中心的权威资深辅导老师。逻辑写作丛书系列的主编杨岳老师、数学丛书系列的主编徐婕老师参加了各大媒体组织的2012—2016届经管类专硕研究生入学考试的“大纲解析”和“真题解析”工作。他们从2007年开始便致力于研究生入学考试的应试辅导,具有丰富的经管类联考辅导经验,既有对大纲的精准解析能力,又能对命题规律和真题进行深度把握,结合多年辅导经验编写的本套丛书,能快速地帮助考生达到经管类联考的应试要求。

三、提供基于零基础的、精细完整的经管类联考应试解决方案

相对来说,参加经管类联考的考生,逻辑、写作一般都是零基础,数学基础一般较差。本丛书充分考虑绝大多数考生的现实情况,提供了基于零基础的、包含考研各个阶段的精细完整的应试解决方案,帮助考生实现高分目标。

逻辑写作系列丛书包括《逻辑复习全书》《写作复习全书》《逻辑历年真题》《写作历年真题》四本书籍。数学系列丛书包括《管理类联考数学复习全书》《经济类联考数学复习全书》《管理类联考数学历年真题》《经济类联考数学历年真题》四本书籍。

该系列图书从考生的应试学习起点出发,详尽讲解大纲的所有知识点,并通过例题、习题、真题、模拟题的系统性训练,构建考生出色的应试能力。

我们最大的目标,是希望考生们通过自己的努力和我们众多经管类联考命题研究中心专家、教师们的帮助,在2017届经管类专硕考研中脱颖而出、金榜题名!



前 言

基于多年参加 199 管理类联考、396 经济类联考“大纲解析”“真题解析”的工作经验和多年对考生进行经管类联考应试辅导的总结,我对考生在逻辑、写作学习中的难点、困惑和解决方案,有了越来越深的理解。帮助学生们避开陷阱、考出高分,是写作本书最直接的动力,同时逻辑写作系列的这四本书籍也算是对自己近十年工作的一个总结和交代。

本书为报考管理类专业硕士(会计硕士 MPAcc、工商管理硕士 MBA 等)、经济类专业硕士(金融硕士、国际商务硕士等),需要参加 199 管理类联考和 396 经济类联考的考生编写使用,也可作为辅导老师的授课参考教材。

本书分为两个部分。第一部分,论证有效性分析;第二部分,论说文。

第一部分共六章,基于考生学习的起点,按照论证有效性分析的“大纲解析——解题技巧——写作步骤——写作模板——真题高频逻辑漏洞——全真模拟”的思路来编写,目的是使考生从零开始构建完整的知识框架,并形成较强的论证有效性分析写作能力。

第二部分共六章,基于考生学习的起点,按照论说文的“大纲解析——审题技巧——写作步骤——写作示例——主题预测——写作素材”的思路来编写,目的是使考生从零开始构建完整的知识框架,并形成较强的论说文写作能力。

下面对本书的标签进行说明:

“章的各级标题”构建论证有效性分析和论说文的理论体系。

【例】为帮助考生理解知识点或方法技巧的例子,不一定是标准的考题形式。

【深度解析】提供已给某材料的深度精确分析。

【提醒】具有普适性的解题方法、技巧。

【写作模板】用于应试的格式化写作模板。

【考场原文】考生在考场完成的作文。

【老师修改后】老师在考场原文的基础上,进行调整、修改后的作文。

【范文】针对某一材料,质量较高的应试作文。

【反例】针对某一材料,质量较低的应试作文。

【点评】针对某应试作文,阅卷老师进行的分析讲解。

【建议话题】基于某文字材料建议的论说文写作话题。

本书的编委会成员包括:杨岳(主编)、李楠、王梓焱、郝贞、王建奎。感谢各位老师在成书过程中付出的时间和精力。

考生在使用本书过程中,如有疑问,可以登录新浪微博@杨岳老师进行交流。

杨 岳



目 录

第一部分 论证有效性分析

第一章	论证有效性分析大纲解析	3
第二章	论证有效性分析解题技巧	7
第三章	论证有效性分析写作步骤	16
第四章	论证有效性分析写作模板	20
第五章	历年真题高频逻辑漏洞	27
第六章	论证有效性分析全真模拟	50

第二部分 论说文

第一章	论说文大纲解析	71
第二章	论说文审题技巧	77
第三章	论说文写作步骤	83
第四章	论说文写作示例	100
第五章	论说文主题预测	124
第六章	论说文写作素材	129
附录	联考大纲	154

第一部分

论证有效性分析

第一章 论证有效性分析大纲解析

一、大纲表述

论证有效性分析试题的题干为一段有缺陷的论证，要求考生分析其中存在的问题，选择若干要点，评论该论证的有效性。

本类试题的分析要点是：论证中的概念是否明确，判断是否准确，推理是否严密，论证是否充分等。

文章要求分析得当，理由充分，结构严谨，语言得体。

——管理类专业学位联考(199科目)综合能力考试大纲

论证有效性分析试题的题干为一段有缺陷的论证，要求考生分析其中存在的缺陷与漏洞，选择若干要点，围绕论证中的缺陷或漏洞，分析和评述论证的有效性。

论证有效性分析的一般要点是：概念特别是核心概念的界定和使用是否准确并前后一致，有无明显的逻辑错误，论证的论据是否支持结论，论据成立的条件是否充分等。

文章根据分析评论的内容、论证程度、文章结构及语言表达给分。要求内容合理、论证有力、结构严谨、条理清楚、语言流畅。

——经济类专业学位联考(396科目)综合能力考试大纲

二、大纲解读

(一) 不要以“立论”或“驳论”的方式写

论证有效性分析试题的题干给出了材料的论点，并进行了一系列论证分析。有些考生基于材料论点，重新写了一篇相同或类似论点的论说文，这是“立论文”的写法；有些考生则认为材料的论点是有问题的，自己提出了相反或不同的论点，基于此重新写了一篇论说文，这是“驳论文”的写法。

大纲表述，“论证有效性分析试题的题干为一段有缺陷的论证，要求考生分析其中存在的问题，选择若干要点，评论该论证的有效性”。所以论证有效性分析试题的作文，目的不是要求考生就某一讨论(话题、论点)提出自己的立场和论述，而是要求对题干本身的推理论证的“有效性”进行相应分析，更具体地说，是分析题干材料“论证无效”的部分。

所以，论证有效性分析试题的作文，不能写成“立论文”或“驳论文”。

(二) 寻找“论证的缺陷部分”而不是找“论证的有效部分”

大纲已经明确表述，“论证有效性分析试题的题干为一段有缺陷的论证，要求考生分析其中存在的问题”。基于此，考生需要着眼于材料论证的有缺陷、有问题之处，而不用关注论证的有效部分。

【例 1】 下述内容节选自 2008 年 1 月联考论证有效性分析试题的题干。请找出题干论证的缺陷之处。

下面是一段关于中医的辩论。请分析甲乙双方的论辩在概念、论证方法、论据及结论等方面的有效性。

甲：有人以中医不能被西方人普遍接受为理由，否定中医的科学性，我不赞同。西方人不能普遍接受中医是因为他们不理解中国的传统文化。

乙：世界上有不同的文化，但科学标准是相同的。科学的研究对象是普适的自然规律，因此，科学没有国界，科学的发展不受民族或文化因素的影响。将中医的科学地位不被西方科学界认可归咎于西方人不了解中国文化，是荒唐的。

【深度解析】

首先甲的论点：中医是科学的。

甲的论据：西方人不能普遍接受中医是因为他们不理解中国的传统文化。

乙的论点：将中医的科学地位不被西方科学界认可归咎于西方人不了解中国文化，是荒唐的。

乙的论据：因为科学的标准是相同的，而文化的标准是不同的。

甲将“西方人不能普遍接受中医”归因于“他们不理解中国的传统文化”，所以甲认为“文化标准”是判断中医科学与否的标准；而乙则指出，“文化标准”是变化的，而“科学标准”是相同的、客观的，所以甲的论述存在“标准不当”的谬误。

上述给出的题干，甲的论证有缺陷，而乙的论证是有效的，所以分析的着眼点在于甲。

(三) 区分背景材料与论证本身

大纲表述，“论证有效性分析试题的题干为一段有缺陷的论证，要求考生分析其中存在的问题”。基于此，考生需要着眼于材料的缺陷之处。

论证有效性分析的题干可以分成两部分。一部分是背景材料，用来提供论证的背景，这部分没有逻辑错误；第二部分是论证本身，是一段完整的逻辑分析。第二部分肯定包含论证错误，这是考生阅读、分析的重点。

材料的缺陷之处，一般在题干的“论证本身”而在“背景材料”。

【例 2】 如下是 2004 年 1 月联考论证有效性分析试题的题干。请找出题干的背景材料和论证本身。

目前，国内约有 1 000 家专业公关公司。去年，规模最大的十家本土公关公司的年营业收入平均增长 30%，而规模最大的十家外资公关公司的年营业收入平均增长 15%；本土公关公司的利润率为 20%，外资公司为 15%。十大本土公关公司的平均雇员人数是十大外资公关公司的 10%。可见，本土公关公司利润水平高、收益能力强、员工的工作效率高，具有明显的优势。

中国公关协会最近的调查显示，去年，中国公关市场营业额比前年增长 25%，达到了 25 亿元；而日本约为 5 亿美元，人均公关费用是中国的 10 多倍。由此推算，在不远的将来，若中国的人均公关费用达到日本的水平，中国公关市场的营业额将从 25 亿元增长到 300 亿元，平均每家公关公司就有 3 000 万左右的营业收入。这意味着一大批本土公关公司将胜过外资公司，成为世界级的公关公司。

【深度解析】 背景材料：目前，国内约有 1 000 家专业公关公司。去年，规模最大的十家本

土公关公司的年营业收入平均增长 30%，而规模最大的十家外资公关公司的年营业收入平均增长 15%；本土公关公司的利润率平均为 20%，外资公司为 15%。十大本土公关公司的平均雇员人数是十大外资公关公司的 10%。

中国公关协会最近的调查显示，去年，中国公关市场营业额比前年增长 25%，达到了 25 亿元；而日本约为 5 亿美元，人均公关费用是中国的 10 多倍。

论证本身：本土公关公司利润水平高、收益能力强、员工的工作效率高，具有明显的优势。

由此推算，在不远的将来，若中国的人均公关费用达到日本的水平，中国公关市场的营业额将从 25 亿元增长到 300 亿元，平均每家公关公司就有 3000 万左右的营业收入。这意味着一大批本土公关公司将胜过外资公司，成为世界级的公关公司。

(四) 论证有效性分析的写作结构

论证包含三要素：论点（论证什么）、论据（用什么论证）和论证形式（怎样用论据论证论点），其中论点是核心。

论证三要素之中，论点是核心，整个论证都围绕论点来展开。基于此，对论证有效性分析试题的题干的每个逻辑错误的分析，归根结底都是指向对材料总论点的质疑。所以考生的论证有效性分析试题的作文，需要对论证的三个要素都做出回应，忽视对任何一个论证构成要素的回应，都不是完整的论证有效性分析。

一手抓题干论据，一手抓题干论点，在尽量肯定和接受原文原始事实论据和前提的基础上，通过分析题干推理过程中所存在的逻辑问题，指出题干的论点并不能通过上述推理必然得出，因此论点很可能是不成立的。

根据上述分析，论证有效性分析试题的作文，一般按照“总一分一总”的结构完成。其中首段、尾段表达对材料总论点的质疑，中间的各个自然段，每一段针对题干论证所存在的某个逻辑问题进行引用（找出题干论证中的逻辑问题）、评价（评价逻辑问题的错误实质）和分析（中肯简要地阐述某个问题何以成为问题）。

三、论证有效性分析评分标准

文章根据评论内容、文章结构和语言表达综合评分，满分 30 分。

(一) 根据分析和评论的内容给分，占 16 分

指出题干所给论证中存在的若干漏洞，并加以适当的评价和分析。

(二) 根据文章结构和语言表达给分，也占 14 分

分四类卷给分，具体如下：

一类卷	12~14 分	分析论证有力，结构严谨，条理清晰，语言精练流畅。
二类卷	8~11 分	分析论证较有力，结构较严谨，条理较清楚，语句较通顺，有少量语病。
三类卷	4~7 分	结构不够完整，语言欠连贯，有较多语病，分析与评论缺乏说服力。

四类卷 0~3 分 明显偏离题意, 内容空洞, 条理不清, 语句严重不通。

(三) 加分、减分项

每 3 个错别字扣 1 分, 重复的不计, 至多扣 2 分。

书面不整洁, 标点不正确, 酌情扣 1~2 分。

不符合字数要求, 酌情扣分。

我爱我的家乡。我的家乡在美丽的黄浦江边，那里有高大的楼房，宽阔的马路，还有许多美丽的公园和美丽的花坛。春天，公园里的花儿都开了，有红的、黄的、白的、紫的……五颜六色，美丽极了。夏天，公园里的树木长得茂盛，绿油油的叶子像一把把大伞，可以遮阳避暑。秋天，树叶变黄了，纷纷飘落下来，像一只只蝴蝶在空中飞舞。冬天，公园里的雪景非常美丽，银装素裹，白茫茫的一片，仿佛进入了一个童话世界。我爱我的家乡，更爱家乡的公园。

第二章 论证有效性分析解题技巧

一、准确的判断题干的论点、论据、论证结构

(一) 明确目标

论证三要素之中,论点是核心,整个论证都围绕论点来展开。所以论证有效性分析试题的作文的首段、尾段需要表达对材料总论点的质疑。如果论证有效性分析试题的作文撇开题干论点,而仅仅攻击题干论据和论证过程,那么这种做法是为了找逻辑错误而找逻辑错误,忽视了论点是整个论证的核心。如果论证有效性分析试题的作文没有进入题干的逻辑空间,撇开题干论据和论证过程,而仅仅攻击题干论点,那么这是驳论文的写法。所以,准确地判断题干的论点、论据和论证结构,是完成论证有效性分析试题的作文的前提条件。

(二) 常见论证结构

论证有效性分析的题干,有论点(记之为“Y”)和论据(记之为“X”)。第一步是找出论点。找到论点后,剩下的就是论据。然后找出从论据到论点的论证方式。

1. 简单结构

简单结构是指一个论据支持一个论点,记之如下:

X—Y

2. 并行结构

并行结构是指两个或以上的论据,分别独立地支持同一个论点,记之如下:

X₁—Y

X₂—Y

3. 发散结构

发散结构是指一个论据,支持两个不同的论点,记之如下:

X—Y₁

X—Y₂

4. 组合结构

组合结构是指两个或以上的论据,共同支持同一个论点,记之如下:

X₁、X₂—Y

5. 混合结构

混合结构是指上述两种或以上的论证类型构成的论证结构。论证有效性分析的真题题干常见的论证结构基本上都是混合结构。

【例 1】 如下是 2005 年 10 月联考论证有效性分析试题的题干。请分析题干的论证结构。

某管理咨询公司最近公布了一份洋快餐行业发展情况的分析报告,对洋快餐在中国的发展趋势给出了相当乐观的预判。

该报告指出,过去5年中,洋快餐在大城市中的网点数每年以40%的惊人速度增长,而在广大的中小城市和乡镇还有广阔的市场成长空间;照此速度发展下去,估计未来10年,洋快餐在中国饮食行业的市场占有率将超过20%,成为中国百姓饮食的重要选择。饮食行业的某些人士认为,从营养角度看,长期食用洋快餐对人体健康不利,洋快餐的快速增长会因此受到制约。但该报告指出,洋快餐在中国受到广大消费者,特别是少年儿童消费群体的喜爱。显然,那些认为洋快餐不利于健康的观点是站不住脚的。该公司去年在100家洋快餐店内进行的大量问卷调查结果显示,超过90%的中国消费者认为食用洋快餐对于个人的营养均衡有所帮助。而已经喜爱上洋快餐的未成年人在未来成为更有消费能力的成年群体之后,洋快餐的市场需求会大幅度上升。

洋快餐长期稳定的产品组合以及产品和服务的标准化,迎合了消费者希望获得无差异食品和服务的需要,这也是洋快餐快速发展的重要优势。

该报告预测,如果中国式快餐在未来没有较大幅度的发展,洋快餐一定会成为中国饮食行业的霸主。

【深度解析】

总论点:洋快餐在中国的发展趋势乐观,若中国式快餐在未来没有较大幅度的发展,洋快餐一定会成为中国饮食行业的霸主。

分论点1:未来10年,洋快餐在中国饮食行业的市场占有率将超过20%。

分论据1:过去5年中,洋快餐在大城市中的网点数每年以40%的惊人速度增长,而在广大的中小城市和乡镇还有广阔的市场成长空间;(洋快餐可以)照此速度发展下去。

分论点2:认为洋快餐不利于健康的观点是站不住脚的。

分论据2:洋快餐在中国受到广大消费者,特别是少年儿童消费群体的喜爱。该公司(指“某管理咨询公司”)去年在100家洋快餐店内进行的大量问卷调查结果显示,超过90%的中国消费者认为食用洋快餐对于个人的营养均衡有所帮助。

分论点3:洋快餐的市场需求会大幅度上升。

分论据3:已经喜爱上洋快餐的未成年人,未来将成为更有消费能力的成年群体。

分论点4:洋快餐快速发展有其重要优势。

分论据4:洋快餐长期稳定的产品组合以及产品和服务的标准化,迎合了消费者希望获得无差异食品和服务的需要。

【例2】如下是2007年1月联考论证有效性分析试题的题干。请分析题干的论证结构。

每年的诺贝尔奖,特别是诺贝尔经济学奖公布后,都会在中国引起很大反响。诺贝尔经济学奖的得主是当之无愧的真正的经济学家。他们的研究成果都经过了实践的检验,为人类社会发展,特别是经济发展做出了杰出的贡献。每当看到诺贝尔经济学奖被西方人包揽,很多国人羡慕之余,更期盼中国人有朝一日能够得到这一奖项。

然而,我们不得不面对的现状却是,中国的经济学还远远没有走到经济科学的门口,中国真正意义上的经济学家最多不超过5个。

真正的经济学家需要坚持理性的精神。马克思·韦伯说:现代化的核心精神就是理性化,没有理性主义就不可能有现代化。中国的经济学要向现代科学方向发展,必须把理性主义作为基本的框架。而中国经济学界太热闹了,什么人都可以说自己是个经济学家,什么问题他们都敢谈。有的经济学家今天评股市,明天讲汇率,争论不休,莫衷一是。有的经济学家热衷于担任一些大型公司的董事,或在电视上频频上镜,怎么可能做严肃的经济学研究?

经济学和物理学、数学一样,所讨论的都是非常专业化的问题。只有远离现实的诱惑,潜心于书斋,认真钻研学问,才可能成为真正意义上的经济学家,中国经济学家离这个境界太远了。在中国的经济学家中,你能找到为不同产业代言的人,西方从事经济学研究最优秀的人不是这样的,这样的人在西方只能受投资银行的雇佣,从事产业经济学的研究。一个真正的经济学家,首先要把经济学当作一门科学来对待,必须保证学术研究的独立性和严肃性,必须保持与“官场”和“商场”的距离,否则不可能在经济学领域做出独立的研究成果。

说“中国真正意义上的经济学家最多不超过5个”,听起来刻薄,但只要去看一看国际上经济学界那些最重要的学术刊物,有多少文章是来自中国国内的经济学家,就会知道这还是比较客观和宽容的一种评价。

【深度解析】总论点:中国真正意义上的经济学家最多不超过5个。

分论点1:中国具有理性精神的经济学家非常少。

分论据1:真正的经济学家都要坚持理性的精神。中国的经济界太热闹了,什么人都可以说自己是个经济学家,什么话题他们都敢谈。有的经济学家今天评股市,明天讲汇率,争论不休,莫衷一是。有的经济学家热衷于担任一些大型公司的董事,或者在电视上频频上镜——这些都不符合理性精神。

分论点2:中国非常专业化的经济学家非常少。

分论据2:经济学所讨论的问题都是非常专业化的问题。只有远离现实的诱惑,潜心于书斋,认真钻研学问,才可能成为真正意义上的经济学家。中国的经济学家中,你能找到为不同产业代言的人。成为真正的经济学家,首先要把经济学当成一门科学来对待,必须保持学术研究的独立性和严肃性,必须保持与“官场”和“商场”的距离,否则不可能在经济学领域做出独立的研究成果。

分论据3(直接支持总论点):国际上经济学界那些最重要的学术刊物,没有几篇文章来自中国国内的经济学家。

二、准确定位和清晰表述题干论证的逻辑错误

大纲要求考生针对有缺陷的论证,分析其中存在的问题,选择若干要点,评论该论证的有效性。所以,“找到”即准确定位逻辑漏洞是基础,清晰表述逻辑漏洞是关键。

【例1】下述内容节选自2004年1月联考论证有效性分析试题的题干。请找出题干画线部分论证的漏洞。

目前,国内约有1 000家专业公关公司。去年,规模最大的十家本土公关公司的年营业收入平均增长30%,而规模最大的十家外资公关公司的年营业收入平均增长15%;本土公关公司的利润率为20%,外资公司为15%。十大本土公关公司的平均雇员人数是十大外资公关公司的10%。可见,本土公关公司利润水平高、收益能力强、员工的工作效率高,具有明显的优势。

【深度解析】材料由“本土公关公司的利润率为20%,外资公司为15%”得出“本土公关公司利润水平高”的结论,这是有待商榷的。

材料通过“本土公关公司的利润率为20%,外资公司为15%”不当地得出“本土公关公司利润水平高”的结论。

【例2】下述内容节选自2010年10月联考论证有效性分析试题的题干。请找出题干画

线部分论证的漏洞。

科学家在一个孤岛上的猴群中做了一个实验,将一种新口味的糖让猴群中地位最低的猴子品尝,等它认可后再让猴群其他成员品尝;花了 20 天左右,整个猴群才接受了这种糖。将另一种新口味的糖让猴群中地位最高的猴王品尝,等它认可后再让猴群其他成员品尝;两天之内,整个猴群就都接受了该种糖。看来,猴群中存在着权威,而权威对于新鲜事物的态度直接影响群体接受新鲜事物的进程。

【深度解析】 材料由“地位最低的猴子在猴群中推广一种口味的糖花了 20 天左右,而猴王推广另一种口味的糖花了两天”的试验,得出“猴群中存在着权威,而权威对于新鲜事物的态度直接影响群体接受新鲜事物的进程”的结论是欠妥当的。

材料由“地位最低的猴子在猴群中推广一种口味的糖花了 20 天左右,而猴王推广另一种口味的糖花两天”的试验,不当地得出“猴群中存在着权威,而权威对于新鲜事物的态度直接影响群体接受新鲜事物的进程”的结论。

【例 3】 下述内容节选自 2008 年 10 月联考论证有效性分析试题的题干。请找出题干论证的漏洞。

有人提出,应当把“孝”作为选拔官员的一项标准,理由是,一个没有孝心、连自己父母都不孝顺的人,怎么能忠诚地为国家和社会尽职尽责呢?我不赞同这种观点。现在已经是 21 世纪了,我们的思想意识怎么能停留在封建时代呢?

【深度解析】 材料认为,如果把“孝”作为选拔官员的一项标准,那么就意味着思想意识停留在封建时代,这是欠妥当的。

【例 4】 下述内容节选自 2005 年 1 月联考论证有效性分析试题的题干。请找出题干画线部分论证的漏洞。

没有天生的外科医生,也没有天生的会计师,它们都是专业化的工作,都需要经过正规的培训。而这种培训最开始是在教室里进行的。当然,学生们必须具备使用手术刀或是操作键盘的能力,但是他们首先得接受专门的教育。领导者则不一样,天生的领导者是存在的。事实上,任何一个社会中的领导者都只能是天生的,领导和管理本身就是生活,而不是某个人能够从教室中学习来的技术。教育可以帮助一个具有领导经验和生活经验的人提升到更高的层次。但是,即使一个人具备管理天赋和领导潜质,教育也不能将经验灌入其头脑中。换句话说,试图向一个未曾从事过管理工作的人传授管理学,不啻向一个从未见过其他人类的人传授哲学。组织是一个复杂的有机体,对它的管理是一种困难的、微妙的工作,需要的是各种各样只能在身临其境时才能得到的体验。总之,MBA 教育试图把管理传授给一个毫无实际经验的人是种浪费,更糟糕的是,它是对管理的一种贬低。

【深度解析】 材料论述“试图向一个未曾从事过管理工作的人传授管理学,不啻向一个从未见过其他人类的人传授哲学”,该论述过程有待商榷。

材料得出“MBA 教育试图把管理传授给一个毫无实际经验的人是种浪费”的结论,这是有待商榷的。

三、中肯简要地评价和分析逻辑错误

论证有效性分析试题的作文中的各个自然段,每一段针对一个题干论证逻辑问题进行引用(找出题干论证中的逻辑问题)、评价(评价逻辑问题的错误实质)和分析(中肯简要地阐述某个

问题何以成为问题)。

具体如何评价、分析,见后续章节。

四、寻找题干逻辑漏洞的路径

(一)概念的界定和使用是否清楚、准确并前后一致?

【例 1】 下述内容节选自 2004 年 1 月联考论证有效性分析试题的题干。请找出题干论证的缺陷之处。

目前,国内约有 1 000 家专业公关公司。去年,规模最大的十家本土公关公司的年营业收入平均增长 30%,而规模最大的十家外资公关公司的年营业收入平均增长 15%;本土公关公司的利润率平均为 20%,外资公司为 15%。十大本土公关公司的平均雇员人数是十大外资公关公司的 10%。可见,本土公关公司利润水平高、收益能力强、员工的工作效率高,具有明显的优势。

【深度解析】 材料由“去年,规模最大的十家本土公关公司的年营业收入平均增长 30%,而规模最大的十家外资公关公司的年营业收入平均增长 15%”,得出“本土公关公司收益能力强”的结论,这是欠妥当的。其论证过程混淆了“营业收入平均增长率”和“收益能力”这两个概念,存在“混淆概念”的嫌疑。“营业收入平均增长率”是一个相对数,“收益能力”是一个绝对数。在缺乏“前年营业收入”这个基数的情况下,不能从“营业收入平均增长率”高得出“收益能力”强的必然性结论。所以上述“本土公关公司收益能力强”的结论的得出不具有必然性。

材料由“去年,本土公关公司的利润率平均为 20%,外资公司为 15%”,得出“本土公关公司利润水平高”的结论,这是欠妥当的。其论证过程混淆了“利润率”和“利润水平”这两个概念,存在“混淆概念”的嫌疑。“利润率”是一个相对数,“利润水平”则是一个绝对数。在缺乏“前年总利润”这个基数的情况下,不能从“利润率”高得出“利润水平”高的必然性结论。所以上述“本土公关公司利润水平高”结论的得出不具有必然性。

材料由“十大本土公关公司的平均雇员人数是十大外资公关公司的 10%”,得出“本土公关公司员工的工作效率高”的结论,这是欠妥当的。其论证过程混淆了“公司规模”和“工作效率”这两个概念,存在“混淆概念”的嫌疑。本土公关公司的平均雇员人数是十大外资公关公司的 10%,只能说明本土公关公司的平均雇员人数少,公司规模相对更小;而“工作效率”由“工作总量”和“雇员人数”二者做商决定。所以上述“本土公关公司员工的工作效率高”的结论的得出不具有必然性。

(二)论据是否真实?

【例 2】 下述内容节选自 2004 年 10 月联考论证有效性分析试题的题干。请找出题干论证的缺陷之处。

企业经营首先要考虑的是如何战胜竞争对手,因为顾客不是选择你,就是选择你的竞争者,所以只要在满足顾客需求方面比竞争者快一点,你就能够脱颖而出,战胜对手。

【深度解析】 材料论述从“因为顾客不是选择你,就是选择你的竞争者,所以只要在满足顾客需求方面比竞争者快一点,你就能够脱颖而出,战胜对手”,得出“企业经营首先要考虑的是如