

随机应

“辩”

教你辩论之道

〔日本〕松本道弘 著
徐若玮 译

中国友谊出版公司

随机应 “辩” 教你辩论之道



燕山大学图书馆藏书

H019/50

95
10
91



0653836

- 40

图书在版编目(CIP)数据

随机应“辩”:教你辩论之道/(日)松本道弘著;徐若玮译.-北京:中国友谊出版公司,2002.8

ISBN 7-5057-1805-3

I. 随… II. ①松…②徐… III. 辩论-研究 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 021789 号

TORON NI ZETTAI KATSU HOHO by Michihio Matsumoto

Copyright © 2000 by Michihiro Matsumoto

All Rights reserved

Original Japanese edition published by Nippon

Jisugyo Publishing Co., Ltd.

Chinese translation rights arranged with

Michihiro Matsumoto through Japan Foreign-Rights Centre

书名 随机应“辩”——教你辩论之道

著者 日本 松本道弘

译者 徐若玮

出版 中国友谊出版公司

发行 中国友谊出版公司

经销 新华书店

印刷 北京忠信诚胶印厂

规格 850×1168 毫米 32 开本

6.75 印张 135000 字

版次 2002 年 11 月第 1 版

印次 2002 年 11 月北京第 1 次印刷

印数 1—5000 册

书号 ISBN 7-5057-1805-3/C·266

定价 14.00 元

地址 北京市朝阳区西坝河南里 17 号楼

邮编 100028 电话 (010)64668676

合同登记号:图字 01-2002-3868

序

◆没有人喜欢爱争论的人？

葛里·史宾斯的《争论必胜法》这本长期的畅销书，目前仍是持续热卖中。

很多人想在争论中获胜。这些人大概是希望能在现今这个乱世中脱颖而出，成为激烈竞争之后的优胜者吧！不过，只凭这一点，是无法让此书如此地畅销的。

除了葛里·史宾斯本身是个名律师外，书中的内容具有相当的说服力才是真正的卖点。

特别是逻辑重点的叙述及感性的表达方式，看似矛盾的争论，却能加上人情和道理，独特的见解让人为之折服。

如果只是逻辑上的争斗，单靠辩论就足够了。

但是，葛里·史宾斯却提到，想要在争论中获胜，就绝对不能忘记真理(the Truth)。

这和我所提倡的“辩论之道”的理念相当接近。

如果，辩论时只要用逻辑观念对决的话，以我个人的经验来讲，即使在注重逻辑观念的美国，胜率也只有五成；而在日本大概就只有三成左右了。在道理的基础上加入些许情理，就能百战百胜，这也就是我所说的辩论之道中的

“道”。如果出版社单只为了能在争论中获胜这一点请我写书的话,我一定会断然拒绝。而且,在临走时还会留下这样一段话:

“目前,各企业正吹着一股人事精简的旋风,而最先被裁员的,一定就是那些好争辩的职员。不管任何理由,和同事争辩过的人,通常都不会被留用。”

◆不论胜败都是赢家——这是“辩论之道” 的精粹

赢得争论,这只不过是一种“策略、手段”。即使是靠道理赢得胜利,却因此失去工作,赢得了争论,却导致夫妻离别。如此具杀伤力的争论,还是不要輕易地去尝试。

争论只是为了求得一个真理,就是因为如此,所以只能赢,不能输。如果说除了胜负之外,还有第三种结果的话,那就是不论胜败都是赢家——这才是不败的辩论之道。

要说服对手靠的是“技巧、手段”。但是,要让对手信服,就得靠“道理”。这就需要情理了。

老实说,最初看葛里·史宾斯的书时,虽然觉得这位在辩论中,从未失败过的男人,实在是“超酷”而为之感动。不过,当时我的第一直觉是,我一点也不希望有这样一个在争论中永远不败的人在我的公司任职,甚至连当同事、朋友也不要!

但是,当我阅读了他的另一本著作《给我自由》(Give Me Liberty)之后,我为他坦率地说出,在法庭上败诉的经验而深深地感动,并且立刻就对他崇拜起来。我觉得自己

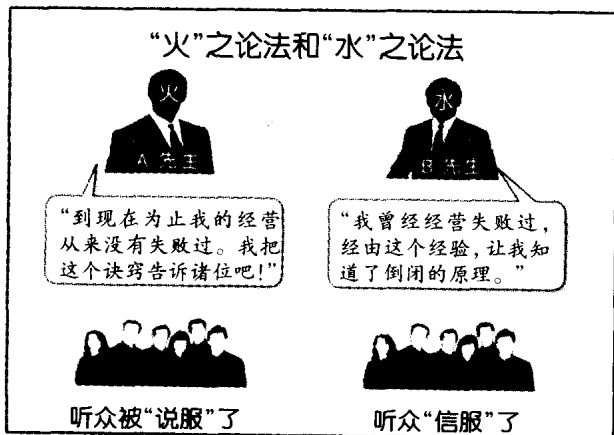
还真是个挺单纯的人。

在一场该赢而未赢的辩论之后,对委托人的那种内疚、那份省思,久久地浮现在我的脑海中,挥之不去。在辩论中失败,竟然让他感到如此地懊悔,这让我非常感动,并且开始喜欢上这个人。

◆火之论法、水之论法

在这里,我想和读者们共同验证一下一般日本人的感情度。

我们以两位实际经营过企业的企业经营顾问师来做试验。



首先是 A 先生。

“我在数年之内,把公司的营业额暴增了三倍,在经营上从来没有失败过。对于成功的法则,我把它区分为三大类。首先,就是要有干劲。至于后面的细节,如果各位想说的话,请签下经营契约书后,再来找我商讨吧!”

——听众一定在钦佩的同时被“说服”了。

接着,B先生上场。

“我一直在经营公司,在这三年中,公司一直亏损,最后只好忍痛将公司结束掉。这是件很丢脸的事。但是,是怎样的经营模式会造成公司倒闭呢?我将理由分成三大类。如果大家不嫌弃我,想要知道原因的话,请找我商谈。”

——听众在一阵沉默之后也能“信服”他的说法。恳切的言语让人深深感觉到,并不是每个人都这么幸运。“这个人有失败的经验。经营一个公司不能光看光鲜亮丽的外表,其负面的辛苦挫折,也须有相当的了解才行。”直接的言辞,让人觉得合情合理。

由上述所说,A先生是属于“火之论法”,而B先生则是“水之论法”。让我来分析一下A先生吧!

“我从来没有失败过。为什么呢?如果你知道了这个原因,今后也就不会再失败了。所以,我成功的秘诀应该会让各位更上一层楼。”

这种方式对美国人相当有用,在争论中似乎能处于不败之地。

但是,我们却能用“水之论法”将这种“火之论法”完全压制。

“作为一个经营者,我失败了。在失败的三个原因中,

其中一个就是太过于自信。也就是说……”

像这样一直淡淡地叙述下去，“火”的争论终究会被“水”给浇熄。

◆如何视对方不同,选择使用“火”或是“水”

当对方使用火时,你是要用“火”还是用“水”来反击呢?这种决定性的选择,在现今这个乱世中是胜负的关键。演说内容随着 TPO(时间、地点、场合)的不同而完全不同,这种狩猎民族的思考在日本是行不通。而农耕民族的思考方式,则认为照读准备好的演讲稿才能使大家信服。

集体思考、千篇一律的演说——这种传统的传达方式,在现今这个乱世中,却变成了一种累赘。

如果先前的经营顾问 B 先生,没有用水而是用火来争论:“我也有成功的例子。虽然公司倒闭了,却还是拥有十几年的经营实战成绩。”如此彻底地强调自我,结果又会如何呢?也许,听众对于 A 先生及 B 先生的经营理念就都会抱持不信任的态度了。

争斗靠的是气势。确实如此。但是,如果对于烈火一般的激烈争论,我方也加强气势地指责对方,这样做,那就大错特错了。因为如此一来,会被国际社会冠上“日本人是跟人争论就会变成吵架”,而遭到耻笑!

英语中的 Fight Fire With Fire(以火攻火),愤怒的话就用愤怒反击回去,这是最下下策的反击方式。

◆ 辩论的“游戏性”容易让人误解

在英文中“争论”又叫做 A War of Words(舌战),从字眼就可以看出,它与战争的共通点确实很多。

我会想要避开那些宣称“无论如何争论都要赢”的人,是因为这种非妥协性的争论会导致相互破坏。

三十年前的我,也是因为这个原因,开始着手辩论教育、提倡学习具建设性、非口角形态的争论。

由于辩论具有游戏性,所以很快就在日本各地蔓延开来。辩论的技术就像西方的蒲公英,碰到日本潮湿的风土,马上就落地生根。而以“道”为主的日本蒲公英,则持续被侵略,最后甚至被赶到了乏人问津的路边。辩论这门学问在学校的教育中也持续地被推广,而学生的接受度也颇高。

但是,在现实社会中又如何呢?正因为辩论具有游戏性,所以反而被人鄙视。

小渊首相把野村沙知和浅香光的口角说成了辩论,而被大众媒体嘲笑,就是因为,辩论本身就像打乒乓球那样,赞成的一方及反对的一方,应能随时转换攻守的位置,一推一挡,以类似球技的口答方式,把自己的理念传达出来,这样的争论才可称为辩论。

在辩论时,即使对手处于优势,也能从容不迫、沉着应对的人,才能获得最后的胜利。对于这一点,日本人到现在还是无法领悟,实在是相当可惜。

◆冷静辩论者能战胜激烈的论客吗？

总之，如果只是言语和逻辑上的争斗，辩论“术”可说是最具威力。这是有据可依的，如在逻辑上很难站得住脚的奥姆教的宣传负责人，不就是利用大众媒体来迷惑人心，愚弄社会大众危害社会吗？辩论是理性的，也确实被知识分子所接受。然而又怎样呢？辩论是因为它的性质接近文明人，而把日本人一贯喜好的野蛮式争辩（争吵）提到了角落。

但是，号称自己是智慧文化人、冷静的辩论家，真的能胜过一个喜欢争论、激烈的论客吗？

答案是：否定的。你无法让一个把辩论视为战争、坚持自我理念、为了赢得胜利可以不择手段、狂热顽固的论客闭嘴。“现场直播节目”中经常出现的那些论客，被称为是职业摔跤选手。如果说，辩论是业余摔跤的话，通宵直播的电视辩论节目可说是完完全全的职业摔跤。因为那些论客即使离开了赛场，还是继续争论不休。如果是真材实料的辩论家，轻而易举地就能识破对方的歪理及诡辩。但是，对一个职业的艺人论客来说，这个职业攸关他们的生活。所以，他们会使尽各种诡辩方式，以引人注目、赚取奖金。这也是他们旺盛能量的主要来源。

◆何谓“可用图画表示的争论”？

在现今这个社会里，有数据根据的“知”赢过抽象无形

的“情”的例子比比皆是。

争论与辩论,看似相同却又不尽相同。通过图解,读者大概能非常清楚地了解两者之间的区别。

而可用图画表示的争论,则是指必须从各个立体层面去观察事物的争论。因此,它将是一种更高境界、更难攻破的争论。

要看穿对方的诡辩,让对手的强辩败下阵来,首先一定要看清对方的辩论法,然后,自己的辩论法要有让对手可以一目了然的清晰逻辑,并且是坚不可摧。

就让我们随着本文的图解来证明这一点吧!

◆ 业余者与专业者的不同处

知识型辩论和感情型争论之间的对决,有时会因为双方目中无人,而导致悲剧性的结果。

“陪审团是必须的。”

“为什么呢?”

“因为日本的司法不够开放。”

“为什么日本的司法一定要开放呢?”

“你啊!多念点书再来跟我讨论吧!”

听到这样的对白,让我突然觉得眼前一片晕眩。

业余者与专业者之间的竞争,到底要如何去裁决呢?

身为国际辩论学会会长的我认为,这根本无法裁决。

刚才那段对话中被质问的那一位,就是被拍成电视系列片《逆转》的作者,本身也是个老练的论客。那是一部以

他自己当陪审员的亲身经历为题材的力作。从那以后,他就到处游说陪审团制度在日本是绝对必须的,是一个经过千锤百炼的运动家。他在司法界也相当吃得开,而被他训诫的那一位年轻女性,也是高级知识分子,原先任职于东大ESS部长(辩论部门),目前刚进入外务省工作的一年生,本身也是一位经验相当丰富的猛女,当然不会那么轻易就认输。

所以,她咬住“为何日本的司法一定要开放?”这个哲学的论点不放。以辩论的观点来讲是正确的。

果然是位了不起的女性!让我非常钦佩。而另一方面,被质问的那一方对我来说,也是一个无法取代的重要人物。

在国际辩论学会的演讲时,他曾大声疾呼陪审制审判和辩论是不可欠缺,是个和我情投意合的好伙伴。

但是从那以后,我和这位老练论客之间的交情,就变得不太融洽了。

◆掌握知识、明了情理,让您百战不殆

是的,辩论的优势是不用去辨别TPO、亦不用去考虑不同立场的对方,可以从容论战的游戏性。但是,这也成为辩论的弱点。

相对的,因为是从传统的日本论客信念中所衍生出来的争论,所以有坚固的情理,对于一个乳臭未干、学生出身的辩论者而言,根本没有玩游戏的余力。

信念、志气——面对这些像是钢筋混凝土般坚固的“情理”为基础的争论,辩论“术”就显得束手无策。之前所说的胜率只有五成,指的就是这个意思。

所以,当你碰上干枯的逻辑(数据)时,必须用湿润的逻辑(模拟),也就是要保持 Heart Logic(感性)和 Mind Logic(理性)两方面的平衡。掌握知识、明了情理,百战不殆。这就是争辩之道的目标所在。

我所叙述的辩论必胜法,是指在这个歪理无法生存的真实社会里,也可以通用的辩论之“道”。而且这条“道”绝对“行”得通。

最后,我要为在辩论中胜利的“胜利”这个字眼重新定义。

“胜利”并不只是说服对方,而是要让对方信服。也就是说,“胜利”并不只是让对方无法反驳,而是要让对方哑口无言。

目 次

序 (1)

没有人喜欢爱争论的人? /不论胜败都是赢家——这是
“辩论之道”的精粹 /火之论法、水之论法 /如何视对方不
同,选择使用“火”或是“水” /辩论的“游戏性”容易让人误
解 /冷静的辩论者能战胜激烈的论客吗? /何谓“可用图画
表示的争论”? /业余者与专业者的不同处 /掌握知识、明
了情理,让您百战不殆

第一章 乱世中不可或缺的“辩论之道”!

纵向的演说、横向的辩论 (3)

“说服”与“信服”的区别 /单向的演说方式无法证明“权威
性”

容易搞混的“辩论”与“争论·口角” (6)

“辩论”与“争论”“口角”不同 /野村沙知和浅香光的口角要
成为辩论的话

辩论的“策略”与辩论的“道理”…………… (9)

“策略”会杀人,“道理”则会救人 /辩论之道的高手松下幸之助 /具“策略”倾向的欧美人 /日本传统的领导者有积“阴德”的习性 /目前正需要能在公众场合堂堂论战的领导者

辩论中的一个领域“斗论”…………… (10)

为何而辩? /只以胜败为目的的辩论在现实社会中行不通

辩论会增强你的英语及国际谈判能力…………… (16)

演说型与辩论型的区别 /以活动靶标为对手的辩论,能提高语言的运用能力 /驾驭头脑推理辞典的速读训练,可提高辩论能力 /集中听力看穿对手的论据 /运用英语辩论能力,形成抗外压的防波堤

第二章 出色的辩论者所应具备的条件

哲学是赢得辩论的关键…………… (25)

三段论法是逻辑的基本 /瓦解对手的争论也要靠三段论法

出色的辩论者与拙劣的辩论者…………… (29)

运用了三角逻辑的战略架构 /能合乎情理,光明正大的进行反驳吗? /出色的辩论与拙劣的辩论有哪些不同? /高明的辩论者善于聆听 /辩论就好像是要推倒不倒翁

辩论者的三种形态..... (38)

“正三角形”乃辩论之理想 /1、独有鲜明主张的强硬派 /
2、资料充足但论据薄弱型 /3、论据清晰但资料不足型

能让你赢得辩论的听的方法..... (43)

比“听者·倾听者”更进一层的“打听者” /擅长于“咨询”的
论客让人信赖

能让你赢得辩论的眼睛的用法..... (46)

See(看见)、Look(观看)和 Observe(观察) /不要光看表面，
要追求内部的意义 /不知道的话就闭上眼睛 /专业人士看
得到名片背后的真实身份 /向高利贷借钱也要提出“证
明” /出色的辩论会是这个样子 /没有“核心(芯棒)”的辩论
乃是自取灭亡

第三章 识破逻辑的诡计

说谎的统计图表..... (57)

何谓“篡改”统计图表 /源自“平行移动法”的圈套

扇形统计图表会这样欺骗人..... (60)

如果不“赞同”就表示“反对”？ /要如何操作“灰色”部
分？ /统计图表是说谎的名家

为什么学理科的人容易被洗脑呢? (64)

科学万能的陷阱 /逻辑性的思考容易屈服于神秘主义?
/辩论之道的始祖可以追溯到圣德太子?

驳倒洗脑者的方法..... (69)

骗子欺骗孤独老人的伎俩 /洗脑的三个阶段 /如何用辩论
对抗洗脑 /防御洗脑的方法还有许许多多

第四章 打败棘手的“四大论客”的必胜法

〈之一〉以严谨的逻辑来攻略的“石之论者”..... (79)

很难找出逻辑上破绽的“石之论者” /从正面反论未必能赢
/要摧毁铜墙铁壁,必须要用其他的攻略法

〈之二〉变化自如的“风之论者”..... (83)

用“风”来对抗“石” /东京人是石,大阪人是风? /石和风之间是一场势均力敌的争斗 /对乱世的经营者的而言,部下的反辩是宝贵的意见 /消除点,还是切断线 /以风之逻辑奇袭作战 /以柔克刚能有效击败对手的“风之论法” /“风之论法”的具体例子

石之论者的再反论..... (94)

反论需要勇气 /辩论时,反论的先发权会移转到对方