



智庫精品 04

坐上談判桌

國際談判、會議、商談致勝的辯論技巧

松本道弘◎著 王延慶◎譯

映像化解圖 二小時速成

讓你在與人爭論、商談、會議等場合無往不利

2 小時速成

坐上談判桌

——國際談判、會議、商談致勝的辯論技巧

松本道弘 著
王延慶 譯

尼羅河書房

國家圖書館出版品預行編目資料

坐上談判桌：國際談判、會議、商談致勝的辯論技巧 /

松本道弘 著；王延慶 譯； --初版。

--台北市：尼羅河，2000[民 89]

面： 公分。 -- (智庫精品叢書；04)

ISBN 957-0444-23-1 (平裝)。

1. 辯論

159.5

89015975

智庫精品叢書 04

坐上談判桌

定價：200 元

——國際談判、會議、商談致勝的辯論技巧

著 者 松本道弘

譯 者 王延慶

發行人 潘彥仰

執行編輯 陳 寧

封面設計 黃一朗

出 版 尼羅河書房

台北市羅斯福路三段 283 巷 4 弄 11 號 1 樓

Tel: (02)8369-2938 Fax: (02)2363-1063

總 經 銷 旭昇圖書有限公司

Tel: (02)2245-1480

Fax: (02)2245-1479

I S B N 957-0444-23-1

印 刷 鼎易印刷事業股份有限公司

Tel: (02) 2242-8009; Fax: (02) 2242-2701/2

版 次 2000 年 11 月 初版一刷

Printed in Taiwan

(本書如有破損、缺頁或裝訂錯誤，請寄回更換)

前言

大多數東方民族的人與人之間彼此若有爭議，都難免以吵架收場，礙於自尊與顏面，最後總落得毫無妥協的餘地，予人容易感情用事的印象。

「辯論」則是為了避免因爭論而引起吵架所設計出來的具有建設性談判的遊戲規則。在歐美地區，早已相當普及且行之久遠，但對於國人而言，卻還是不甚熟悉的議題。

此一討論議題，則因其規則而充滿了樂趣。但是，一般國人卻很難去遵循這些規則。所謂辯論的規則，不外以下兩點。

①不感情用事。

②合乎邏輯的說話方式。

但有謂「知易行難」乍看之下，似乎相當簡單，但若耍身體力行的話，對於社會

傳統中向無所謂辯論的國人來說，並非那麼容易。

一般人往往很容易受到周遭的「氛圍」所影響，所以，他們經常為怪力亂神之傳聞、謊言所惑，聽到抽象、不切實際的說話時，更是立即深信不疑。當您閱讀本書時，應可發現自己本身原來也多多少少有這類毛病。

本書的使命即是要讓更多的國人能夠瞭解辯論的技巧與哲學，而不致受他人的爭論所影響，在心平氣和的情緒中以靜制動，使您在與人爭辯、商談或會議中的場合，立於不敗之地。因此，本書目標有以下三點。

第一點，幫助讀者找到邏輯思考的入門技巧，以圖解的方式表示基本規則以提升讀者辯論的技巧。

第二點，強調與邏輯結合之一哲學」的必要性。

第三點，將辯論的正確技巧予以付梓出版。

在說服他人時，再也沒有更優於辯論的知識性武器了。現今的社會已不再是長上單方面地將自己意見強加在晚輩或下屬身上的時代了，而是平等交換意見的論辯時代，縱使欲以重視上下關係的說話方式來說服他人，若得不到對方的理解，一樣是達

不到溝通的效果。唯有利用重視對等關係的說話方式，依上述設定之規則，才能讓對方有參與的機會。

辯論是一種公平競爭的知識性運動，在真實的社會中若遵守這兩項君子規則，無論遭遇到多麼厲害的商場高手，也能讓對方心服口服。

辯論是相當有效的知識性武器，但有時也會變成害人的凶器，本書中更是特別地強調此點。部分已習得辯論技巧的人士，因濫用辯論而挑起了不少反社會的問題。此外，「人家說東，他說西」、滿口謬論歪理的人，更是何其多啊！

本書可說是一本入門書，從校園辯論技巧到踏入社會後的商業論辯技巧，皆涵蓋於本書內容之中，閱讀本書應可助您習得辯論的所有基本技巧，以及實務上的應用。

松本道弘

目錄

前言

第1章

辯論入門

015

1 辯論與爭論之差異

017

辯論的頭號敵人即是言靈

017

辯論是Why-Because的遊戲

020

論據||若缺乏確實證據無法說服對方

024

Prima Facie Case是辯論的基本要件

025

2 正方舉證責任上須留意之處

028

遵守Topicality的規則

028

定義時要有原因

029

定義可以隨時更改

032

3 明確指出主要的論點

034

建立牢固的架構 034

4 由論據與推理支持主要論點 036

良好的爭論呈「正三角形」 036

5 強固基本爭論點 038

五個基本爭論點 038

任何爭論皆須合乎「哲學」的脈絡 039

辯論重視數位模擬式的思考 042

6 辯論激發出不同的想法 046

哲學最好堅如頑石 046

7 辯論的三大功效 050

8 單純的辯論形式較好 054

9 以交叉質詢推翻對方的論點 063

繩文時代即有辯論存在 063

一觸即發的公開審判 065

農耕民族式的發問方式無法戰勝對方 070

交叉質詢亦呈「三角形」 071

斷絕對手確實證據的來源 073

10 決定辯論主題的確不容易 076

辯論即在解決問題 076

決定辯論主題的四項基準 079

11 辯論的勝負與否取決於立論依據 085

無論遣詞用字或立論依據皆須強而有力 085

於引言階段引起聽眾的關心 086

結論與哲學之間不可有矛盾存在 087

第2章 這就是辯論的功效！ 089

1 辯論使英文流利 091

辯論使英文流利 091

「清勢」與「理由」不同 095

推翻證據與論據 097

2 辯論提升傾聽的能力 100

若不聆聽議論的內容，無法贏得辯論 100

第3章

為辯論進行體檢

1 2 3

1 辯論亦有瓶頸

1 2 5

2 誤解①：辯論造就出「人家說東他說西的歪理人士」了嗎？

1 2 6

辯論邏輯學是為導正詭辯而生的 1 2 6

微不足道的爭論無法瞭解事物的本質 1 2 7

「傾聽」提升「說話」的能力 1 0 1

為了仔細「傾聽」，「思考」是必要的 1 0 2

製作辯論流程圖 1 0 6

辯論的重點摘要須簡短 1 0 7

辯論教育充滿樂趣 1 0 8

反方的重點摘要追求假想的現實 1 1 1

撰寫辯論流程 1 1 2

辯論時可以速記方式記錄 1 1 2

辯論時的反駁即是還擊 1 1 6

從Lanchester法則中習得三點攻略法 1 1 8

- 3 誤解②：辯論使思考不深入？ 130
- 4 誤解③：辯論者皆是在意勝敗的壞心眼的人嗎？ 132
在意勝敗是為了闡明真理 132
給予反駁機會的辯論方式才是謙虛的表現 132
- 5 誤解④：辯論最好委由專家執行？ 134
外行人才能看得見從不說真心話的行家所無法見到的盲點 134
專家早已失去了主觀的基準 136
- 6 誤解⑤：辯論是在白費時間與勞力？ 138
可藉由辯論學習「相對思考」 138
辯論是發現真理的有效方法 139
- 7 誤解⑥：辯論破壞了東方人的「中間」文化？ 140
說話速度快並非是辯論的絕對條件 140
古代希臘人偏好色彩鮮明的美學 140
腹藝即是內心中進行的辯論 143
- 8 誤解⑦：辯論者大多是有說謊的雙重人格者嗎？ 145

第4章 將辯論實際應用於社會中 147

1 正確而有效地應用辯論 149

只要謹守規則就不會在辯論中落敗 149

現實社會中的規則並不明確 150

「道」的想法在現實社會中是必要的 151

能讓人心靈相通的辯論促使人們成長 153

2 辯論亦講求人性 156

抑制過度的數位式思考 156

現實社會中通用的辯論即是數位模擬式的思考模式 157

3 由「三角邏輯」演變成「六角邏輯」 159

「情感邏輯」亦有必要 159

結合理智與情感 162

若缺乏情感無法使人理解 163

4 智能與心靈結合 166

O·J·辛普森案件無法以邏輯判斷 166

邏輯推理無法使用於社會上 167

重視看不見的資訊 (Data) 與證據 (Warrant) 169

5 辯論提高預知的能力 173

以六種邏輯理論檢視事物的真相 173

6 辯論的正確與否由審查決定 177

成為裁判的基本心態 177

總資料量相當重要 178

人們應該辯論的是以價值為主的論題 180

7 辯論可助您瞭解法律 182

結論 辯論是把「雙刃劍」 185

贊成夫妻不同姓氏的人真的佔大多數嗎？ 185

檢視政治權力的使命 189

絕不允許濫用辯論 191

「辯論之道」等級表 192

1

辯論入門

- 1 辯論與爭論之差異
- 2 正方舉證責任上須留意之處
- 3 明確指出主要的論點
- 4 由證據與推理支持主要論點
- 5 強固基本爭論點
- 6 辯論激發出不同的想法
- 7 辯論的三大功效
- 8 單純的辯論形式較好
- 9 以交叉質詢推翻對方的論點
- 0 決定辯論主題的確不容易
- q 辯論的勝負與否取決於立論依據

