

辩论不是什么

辩论区别于学术写作和日常沟通

很多人把逻辑能力和构思观点能力当作了辩论中最重要的能力，这种看法一定程度上是把辩论和学术写作混淆了。

首先，辩论的受众往往并不是某领域的专家，而是大众。其次辩论的表现形式决定了辩论的“阅后即焚”，线性输出和迅速思考的属性，造成大家往往在理解辩手们的观点时是存在很大困难的。这也使得辩论要比写作更接近一个感性活动，其大量技巧也就不局限于一般的逻辑技巧，而扩展出了类似质询，受身，幽默，故事等语言技巧。

辩论也区别于日常沟通。首先，相比于日常沟通，辩论的目的性较强，是要让他人感觉自己的观点更胜一筹。其次，辩论所要说服的对象并不是对方，而是旁听的第三者（裁判或者观众）。这也提醒我们，在辩论时倾听对方观点并组织反击固然重要，但把关注点从对方身上部分转移到观众和评委上同样必要。有了这层思想的转变，也就自然地会把观众的情绪，理解力，价值取向考虑在内，从而进行更有效地说服。

最后，辩论也不同于一般的说服。因为在辩论中，我们无法和说服的对象直接接触，而是通过与辩论另一方的对弈来简介的说服听众，这也使得辩论相比于一般的说服增加了博弈的部分。因为辩论更像是一个零和游戏，越是可以让对手和观众的关系变差，对我方就越有利。

总结一下，辩论是一种通过与对手博弈，以使得第三方观众和评委被说服，理性感性并用的表演。

立论：辩论中体现的思维方式

立论过程主要体现了四个重要的思维能力和思维习惯

1. 多角度看待事物能力

因为每种观点本身就是一种看待问题的方式。因此也可以说成是产生观点的能力。

新的观点来自于塑造新的语境，建构新的模型以及挂钩新的价值。分别举例：伊拉克战争定义为“世界警察的一次执法任务”，洛克把人脑比作白纸，和当不少人质疑小鲜肉缺乏表演歌唱能力时反击说其制造八卦潮流也是一种艺人的卖点。这其中如果再融入一些跨学科和角色（相对于xxx）的思考效果更佳

2. 严密的逻辑思维能力

归结一句话：你的观点，有没有反例，有的话就继续完善调整，这个过程逻辑得以更加严密。

3. 政策性思维（紧扣现实）的能力

像思考政策一样思考每一个论点

考虑其想要满足的需求，考虑问题存在的根源是不是和解决方法对应，考虑解决方法的力度，最后还要考虑解决方法带来的收益损失。

4. 整体感染力：我在下面辅助战术部分说

反驳：抵抗与伺机反攻

三种大思路

把对方的推理简单概括为因为A所以B

那么反驳这个推理就有了三个思路：

1. AB并不存在逻辑关系，没有A也可以有B
2. A不存在
3. B 不重要。（推导出了B, and... so?）

技巧：归谬

假如发现了对方的逻辑漏洞，具体又该如何回击才能最大程度上放大效果呢？

归谬可以让对方本来在一个场景中或一个程度上并不明显的逻辑问题被放大。

归谬需要我们先认同对方的推理，然后接着其推理推导出一些荒谬的，明显与直觉相悖的结论。

归谬作为放大对方逻辑漏洞的手段，具体有两种方法：

1. 首先是把对方推理所得在场景上放大，这样做的依据是揭露对方所适用的标准不具备普适性。
2. 其次是将对方的推理在尺度，“严重程度”上放大，其目的是放大对方观点以偏概全的部分。借用昨天辩论赛的一个观点当作例子：在论证我们不应该吃下一颗可以看见自己未来的药的时候，对方辩手提出了“可能性的坍塌”的说法，认为正是这种未知性带给我们生活意义，是我们感到自由。可以使用归谬法予以回击。
3. 这种对叠加的可能性的追求，是否适用于生活的各种场景呢？例如，如果另一半的忠诚也是一种叠加的可能性，这是我们想要追求的么？又或者，我们亲人的身体状况，政局的稳定，甚至考试的结果，是不是也会因为这种“叠加的可能性”多一份美感呢，答案显然不是。
4. 这种对叠加可能性的追求，如果达到一种极致，会产生什么后果？如果依靠不看未来，来获得这份叠加的可能性是合理的做法的话，那是不是预测未来，任何意义上的规划，甚至某种意义上的学习都是不应该提倡的呢？为何这种说法与大家对明确未来的追求相悖呢？

技巧：借力打力

辩论的正反方为了取得比赛的胜利，都需要在立场上“一边倒”。

但是这并不意味着就要完全否定对方的立场，因为至少在某些层面和范围，对方的论点总是有其合理性的。

因此率先对方观点具备的合理性，但又同时指出其观点的局限性，并在此之上超越其观点，才是一个容易被听者接受认同的好的，“客观的”回击。

1. 承认合理性：承认合理性并不是要承认对方的观点“对”，而是讲清对方的观点在哪个层面，哪个场景，依托于那个价值准则成立。这样说法让听众产生“他很客观中立，而且一定深入考察过对方观点”的感觉。
2. 换层面/议题/价值。一方面我们承认，对方的观点在某个战场具有优势，当另外一方面，我们也要揭露其在另外一片战场的劣势。换战场需要我们重新定义看待问题，我们可以站在其观点的“阴面”，可以从不同对象的利益得失出发，也可以拿更高的价值来“提高格局”
3. 超越。具体有两种做法：一种是从原有的层次出来，拔高到一个“更高的层次”。另一种做法反而是缩小视角，把目光从对方相对比较概括性的结论聚焦到一个具体的事情上，体现出其提出的原则也许总体上吻合，但并不适用这个特定阶段。

还拿昨天辩论举例，正方在论证要吃看到未来的药的时候提出了“看到未来会让我们意识到要珍惜那些注定会失去的事物，从而以更感恩的态度应对生活”。

反方可以这样回击：

我认为对方提到的看到未来的失去可以让我们珍惜当下的拥有是很好的观点。但是我们一方面要在拥有的时候珍惜，一方面却也要在失去的时候放下，并不断地追寻更多丰富多彩的事物。因为当我们回顾人生的时候，我们记住的不是我们失去了什么，而是我们创造了什么，为这个世界留下了什么。我们的生活也正是在不断地创造与探索获得意义。而我们不吃下那个药丸，就是捍卫我们无限可能的未来。

质询：主动进攻

质询的目的

质询除了化解对方观点和输出我方观点之外，还有确认共识的意义，因为任何意义的精准打击都需要双方在一些关键问题中达到一定的共识。例如在关于要不要吃未来胶囊的辩论中，双方确定好未来是否可以改变这个议题可以让双方的论点的展开都更加自如。

主动攻击

质询想要攻击的是对方论点的盲区，或者说对方忽视“重点布防”的区域。基本战术包括：

1. 在某一个点上形成兵力优势，迫使对方增兵
用更多的细节，证据丰富我方的问题，并深挖对方的逻辑细节，从而迫使对方丰富自身回应，以达成信息量上的平衡。这种方法适合阵地战，在试图打开局面时使用。所谓言多必失，面对多方面的询问对方很可能暴露一定程度的自相矛盾。

2. 发现对方忽视的防御区，针对性进攻

在发现对方观点存在漏洞之后，可以使用归谬法加以攻击。不过不同的是，可以把陈述句的归谬法改为反问句，这样可以对方直面其自身论点的漏洞，杀伤力巨大。

3. “发动群众”

发动群众最强调的不是对方的逻辑漏洞，而是把对方的观点和某种我们珍视的事物对立起来，让对方成为“群众的对立面”，可以使用反问句加以辅助。“难道对方辩手是要……”

诱敌上钩

带着问题阅读之所以是一种行之有效的方法，在于其可以给我们思维一个关注点，是我们留意问题指向的内容。诱导性提问与此有着异曲同工之妙，通过提出明确指向性的问题，隐蔽地使得回答者往自己不利的方面丰富信息，论证。所谓最好的战术，不用动一兵一卒，让其内部自行解体（哈哈）

诱敌之术的精华在于铺垫时的隐蔽性，也就是要先用一些看似不相关的问题让对方说出一些和其论证其实相悖地论证。然后突然回到重要议题，利用对方提供的论证回击对方。

举例：

是否应该禁止毒品

正方：应该，因为毒品具有成瘾性。

反方：请问正方，你是否有自己的人生理想和追求呢

正方：有。

反方：那每次偏离这个梦想的时候，您是否会感到沮丧并且尽力重新回到这个理想呢

正方：啊对，问这个干啥

反方：那某种程度上，你对你的梦想也上瘾了，是不是应该立法禁止人有梦想

辅助战术：逻辑之外

下面集中讨论一下辩论中贯穿整个进程的技巧，这些技巧主要作用于观众的心理。

1. 辅助观众理解

辩论中地每一处论证都要在复杂与简单，具体与抽象之间抉择，具体如何抉择往往要取决于当时观众接受信息的能力和产生的心理反应。一般的辩论中，观众面对大量信息缺乏足够的理解时间和注意力，因此确保观众理解十分重要。相关的方法包括，使用提问来引导观众思考，论证结构清晰，可以多次提及核心观点，阐明观点的“相对位置”（在哪个层面，解决哪个问题），幽默（提高记忆效率），朗朗上口容易记忆的金句，核心观点不多于三个，符合内容需要的响度语调音色。

2. 共情

听着的投票就像是站队，因此辩论的胜利经常不是逻辑的胜利，而是选对了立场的胜利，需要的是人民可以在你的发言中看到自身利益的伸展，自身心愿的表达。

尽管有时不得不接受一个“很不友好”的辩题，但是辩论并不要求我们真的要从多数人的立场出

发，而是让别人觉得我们从多数人的立场出发。这就需要我们调动观众和我们的论点共情。技巧包括：故事叙事，直击人心的金句，形象化的表达，感性成分（不可过多），援引大多数人的经历，自降身段等等。

此外，观众对我方产生一定的愉悦情绪，对对方产生一定的抵触心理也可以增加“共同体”的感觉。相关的技巧包括：幽默，对观众的尊重，“污名化”对面等等。

前两次辩论中我的问题

1. 观点过多，无法突出重点

2. 语速语调缺乏变化

3. 观点过于抽象，缺少解释，例子，细节和故事

4. 立论占比过大，缺少更多质询

5. 忽略了“谁提的问题”，本质上就是忽略了站在谁的立场的问题
