







根据亚里士多德的区分，“说服”的手段大约有两种：非艺术的和艺术的。前者讲证据，后者讲技术——说服的技术又有三种，其一是诉诸讲者的“可信度”，也就是讲者的人格和道德态度；其二是诉诸“感性”，也就是掌握听众特征，借由唤起他们的情绪获取认同；其三是诉诸“理性”，借由逻辑论证自己或反驳对手的立场——而“修辞”则是独立于两种说服手段之外的锦上添花的技巧。

历史与现在

从这个观点回来看华语辩论的三次理念革命，你就会发现，华语辩论的理念发产，其实就是从“修辞”转向说服技术（理性 / 逻辑），再从“理性”到“感性”，最后从艺术再转向非艺术（政策 / 证据）的过程。