

# 2020年曾综写作真题

师大课堂管综写作

主讲: 唐马儒老师



# 论证有效性分析

2020年论证有效性分析真题整体分析

试题长度: 共352字

段落数量: 共4段

话题方向: 2022年冬奥会

试题难度:介于2015年12真题与2016年12月真题难度

之间





北京将联手张家口共同举办2022年冬奥会。中国南方的一家公司决定在本地投资设立一家 商业性的冰雪运动中心。这家公司认为,该中心一旦投入运营,将获得可观的经济效益。这是 因为:

北京与张家口共同举办冬奥会,必然会在中国掀起一股冰雪运动热潮。中国南方许多人从 未有过冰雪运动的经历,会出于好奇心而投身于冰雪运动。这正是一个千载难逢的绝好商机, 不能轻易错过

而且,冰雪运动与广场舞、跑步等不一样,需要一定的运动用品,例如冰鞋、滑雪板与运 动服装等等。这些运动用品价格不菲而具有较高的商业利润。如果在开展商业性冰雪运动的同 时也经营冬季运动用品,则公司可以获得更多的利润。

另外,目前中国网络购物已经成为人们的生活习惯,但相对于网络商业,人们更青睐直接 体验式的商业模态,而商业性冰雪运动正是直接体验式的商业模态,无疑具有光明的前景。

【原文】北京将联手张家口共同举办2022年冬奥会。中国南方的一家公司决定在本地投资 设立一家商业性的冰雪运动中心。这家公司认为,该中心一旦投入运营,将获得可观的经济效 益。这是因为:

北京与张家口共同举办冬奥会,必然会在中国掀起一股冰雪运动热潮。中国南方许多人从 未有过冰雪运动的经历,会出于好奇心而投身于冰雪运动。这正是一个千载难逢的绝好商机, 不能轻易错过

【谬误1】很多南方人出于好奇心投身于冰雪运动未必会在中国掀起冰雪运动热潮。因为不 同于篮球、乒乓球等其他运动,冰雪运动的推广不仅仅受到场地限制,还会受到地域环境和天 气等的限制。

【谬误2】许多中国南方人对冰雪运动有好奇心不代表就会投身于冰雪运动。一方面,从客 观因素上来说,很多南方城市不具备全民参与冰雪运动的气候条件;另一方面,从主观因素上 来说,参与冰雪运动需要一定的消费能力和良好的身体素质,很多人会因此而受限】

【原文】而且,冰雪运动与广场舞、跑步等不一样,需要一定的运动用品,例如冰鞋、滑 雪板与运动服装等等。这些运动用品价格不菲而具有较高的商业利润。如果在开展商业性冰雪 运动的同时也经营冬季运动用品,则公司可以获得更多的利润。

【谬误3】开展商业性冰雪运动的同时也经营冬季运动用品未必会获得更多的利润。因为发 生销售行为未必会增加利润,利润是否增加还需要考量运营成本、进货成本、销量以及售价等 其他诸多因素;不仅如此,因为冬季运动用品的售价较高且使用频次低,很多人可能不会选择 购买而是租用。



【原文】另外,目前中国网络购物已经成为人们的生活习惯,但相对于网络商业,人们更 青睐直接体验式的商业模态,而商业性冰雪运动正是直接体验式的商业模态,无疑具有光明的 前景。

【谬误4】商业性冰雪运动是直接体验式的商业模态,不见得就有更光明的前景。因为冰雪 运动在普及的过程中,会受限于地域、消费能力、天气、季节等诸多因素,这些都很可能会阻 碍商业性冰雪运动的发展。

【谬误5】直接体验式商业模态的情况不代表商业性冰雪运动的整体情况。因为一种商业模 式的发展良好,不代表每一个品类都会发展良好。



冰雪运动中心真的可以获得客观的收益吗?

上述材料通过诸多有缺陷的论证试图说明冰雪运动中心可以获得客观的收益这样的结论, 然而由于其在论证过程中存在诸多缺陷,所以其结论的有效性也难以让人信服。

首先,许多中国南方人对冰雪运动有好奇心不代表就会投身于冰雪运动。一方面,从客观 因素上来说,很多南方城市不具备全民参与冰雪运动的气候条件;另一方面,从主观因素上来 说,参与冰雪运动需要一定的消费能力和良好的身体素质,很多人会因此而受限。

其次,很多南方人投身于冰雪运动未必会在中国掀起冰雪运动热潮。因为不同于篮球、兵 乓球等其他运动,冰雪运动的推广不仅仅受到场地限制,还会受到地域环境和天气等的限制。

再次,开展商业性冰雪运动的同时也经营冬季运动用品未必会获得更多的利润。因为发生 销售行为未必会增加利润,利润是否增加还需要考量运营成本、进货成本、销量以及告价等其 他诸多因素不仅如此.因为冬季运动用品的售价较高且使用频次低,很多人可能不会选择购买而 是租用。

最后,直接体验式的商业模态会得到青睐,不代表商业性冰雪运动会有更光明的前果。因 为一种商业模式的发展良好,不代表每一个品类都会发展良好;而且冰雪运动在普及的过程中, 会受眼于地域、消费能力、天气、季节等诸多因素,这些都很可能会阻碍商业性冰雪运动的发 展。

综上,正是由于其在论证过程中存在诸多缺陷,所以其结论的有效性也难以让人信服。





# 跟着马儒不迷路 马儒带你上高速

