辩行记全集

周玄毅 著

篇目目录

辩行记：1、沉默的辩手与不规则动词..... 9

辩行记：2、紫心勋章的秘密 11

辩行记：3、耍滑头的最高境界.....13

辩行记：4、不翼而飞的帐篷和适度饮酒的陷阱.....15

辩行记：5、动听地说“不”.....18

辩行记：6、大道理应该怎么讲.....20

辩行记：7、不说人话的风格是如何炼成的 22

辩行记：8、为什么要分清“诗”与“思”.....24

辩行记：9、文科生卢梭是如何“贻害社会”的.....27

辩行记：10、我们的立场由抽签决定 29

辩行记：11、命名权的威力 31

辩行记：12、思维定势这把锤子.....34

辩行记：13、温顺的白鼠与偏见的囚徒.....36

辩行记：14、自洽的、太自洽的.....38

辩行记：15、乾隆为何不紧张.....40

辩行记：16、庄子的“忘”境.....42

辩行记：17、如何证明不可能.....44

辩行记：18、扑杀小清新的秘诀.....46

辩行记：19、统计数字中的现代巫术 48

辩行记：20、滑坡论证的是与非.....50

辩行记：21、迟到的士兵与 ESS 原则.....52
辩行记：22、见仁见智不是和稀泥.....54
辩行记：23、二货改变历史.....57
辩行记：24、成功为什么不可复制.....59
辩行记：25、讲不“通”道理怎么办.....61
辩行记：26、斯当东的“翻译”技巧.....63
辩行记：27、纠结的因与果.....65
辩行记：28、正能量的迷魂汤.....67
辩行记：29、人中大师，马中汉斯.....69
辩行记：30、不可言说的悟性.....71
辩行记：31、类比为王，类比为妄.....74
辩行记：32、诉诸“稳态”的辩论策略.....76
辩行记：33、辩论中的“二向箔攻击”.....78
辩行记：34 对手才是真知音.....81
辩行记：35 “十动然拒”的破解之道.....83
辩行记：36 语言是个“筌”.....85
辩行记：37 相干谬误与红鲱鱼.....88
辩行记：38 蛤蟆鼓式的归谬法.....90
辩行记：39 自嘲是种大智慧.....92
辩行记：40 价值冲突的草蛇灰线.....95
辩行记：41 多盯着对手的长处.....97

辩行记：42 正确的错话.....99
辩行记：43 春秋时期的挟尸要价.....101
辩行记：44 不满的意义.....103
辩行记：45 公正世界的幻觉.....106
辩行记：46 五十步笑百步的陷阱.....108
辩行记：47 贝叶斯定理的意义.....111
辩行记：48 以第三方为指向的意义.....114
辩行记：49 斯宾诺莎式的谦让.....116
辩行记：50 聪明人为什么办不成事.....119
辩行记：51 反驳的八个层次.....121
辩行记：52 史上第一次忽悠.....123
辩行记：53 无孔不入的忽悠.....126
辩行记：54 交流中的“言”与“意”（语言的意向性）.....128
辩行记：55 如何说服聪明人.....130
辩行记：56 商人的大义.....133
辩行记：57 偏执的意义.....135
辩行记：58 励志不必太苦情.....137
辩行记：59 谦卑的底色.....140
辩行记：60 抽象性的误导.....142
辩行记 61· 清晰叙事的诀窍.....144
辩行记 62：“你行你上”怎么破.....147

辩行记 63：幸存者的谬误 149
辩行记 64：学习的悖论与说服的诀窍 152
辩行记 65：看不见的绳子 154
辩行记 66：SO WHAT 式的反驳 157
辩行记 68：为自己不相信的立场辩护是一种什么体验？ 162
辩行记 69：腹黑的信陵君 164
辩行记 70：分开议题的重要性 168
辩行记 71：弱者为什么有理？ 171
辩行记 72：门道与热闹 173
辩行记 73：仁慈为何不傲慢 176
辩行记 74：中立的弊端 178
辩行记 75：爱需要节约吗？ 180
辩行记 76：辩手缘何不动气 183
辩行记 77：化守为攻的归谬法 185
辩行记 78：化攻为守的诀窍 188
辩行记 79：二难问题并不难 191
辩行记 80：开宗明义的难处 198
辩行记 81：说话防噎指南 200
辩行记 82：辩论与辩证 205
辩行记 84：王阳明的“流氓”立论 210
辩行记 85：表演的意义 212

辩行记 86：恶意第三方的作用.....215
辩行记 87：概念是怎么“概”的.....220
辩行记 88：话术与话道.....223
辩行记 89：“辩而不争”是什么境界？.....226
辩行记 90：后见之明怎么破？.....229
辩行记 91：陷阱式提问怎么防？.....232
辩行记 92：定义的三个套路.....235
辩行记 93：循环论证与辩析人心.....238
辩行记 94：精彩辩论小品一则.....241
辩行记 95：谬误的真实性.....244
辩行记 96：聪明人，为什么也有不会说话的？.....247
辩行记 97：启发才是真对话.....250
辩行记 98：语感的重要性.....252
辩行记 99：真实语境的意义.....255
辩行记 100：脑子里的轮盘赌.....258
辩行记 101：代入感的重要性.....261
辩行记 102：结辩为什么要煽情？.....264
辩行记 104：被误解，怎么办？.....270
辩行记 105：辩论，到底是在辩什么呢？.....273
辩行记 106：不认怂的代价.....276
辩行记 107：奇论怎么破？.....278

辩行记 108：缺失性比较的是与非.....281
辩行记 110：爱辩论，是不成熟的表现吗？.....287
辩行记 111：诡辩怎么破？.....290
辩行记 112：辩论怎么判胜负？.....292
辩行记 130：你以为你是谁？（论“人设”）.....296
辩行记 129：共情的关键.....300
辩行记 128：换位思考的真谛.....304
辩行记 127：找准辩题的“痛点”.....308
辩行记 126：接质时的“装糊涂”.....311
辩行记 125：我很喜欢你，但是…….....316
辩行记 124：论“坐实”.....318
辩行记 123：先结辩，怎样才能不吃亏？.....321
辩行记 122：辩手要怎样成长？.....325
辩行记 121：“包容性立论”的攻防.....329
辩行记 120：论“鸡贼”.....333
辩行记 119：辩手怎么渡劫.....337
辩行记 118：无机锋，不辩论.....340
辩行记 117：细节里的大魔王.....342
辩行记 116：善于攻辩，和谐争吵.....345
辩行记 113：正确≠应该.....349
辩行记 114：你大爷的需根解损.....353

辩行记 115：偏执的胜负心 357

辩行记：1、沉默的辩手与不规则动词

（不规则动词理论）

对于辩论这个圈子，一个最为典型的刻板印象是：这是一群巧舌如簧滔滔不绝，得理不饶人没理搅三分，文字游戏玩得翻手为云覆手为雨，遇到争吵就像苍蝇见了血网游开了挂的家伙。

我不得不说，这种描述也是有几分道理的，至少符合我们对于大多数电视辩论赛节目的观感。不过，玩辩论固然是以争论为乐，但是真正玩懂了却经常会觉得没啥好争的，以至于我所认识的一些非常优秀的辩手，平日里甚至都有点轻度自闭的迹象。

何以故？因为以深入剖析的辩论视角观之，在日常生活的绝大多数争论中，对立的并不是观点而只是情绪，并不是根本立场而只是表述方式。

最能体现这一点的，是分析哲学的创始人伯兰特•罗素为伦敦《新政治家与国家》（NewStatesman and Nation）杂志设计的一个被称为“不规则动词”（irregular verb）的游戏。规则很简单，分别用“我”、“你”、“他”这三个人称，以褒义、中性和贬义这三种形式表述同一个意思。罗素用“我坚定，你倔强，他呆板”开了个头，读者的参赛作品很多，个人比较喜欢有“我活泼，你多话，他醉了”；“我义愤，你生气，他暴怒”；“我重新考虑过，你改变了主意，他违背了诺言”之类。当然，如果我们的读者有兴趣，大可以再按着这个思路总结出一连串的所谓“不规则动词”（其实更多的是形容词），反正基本原则是：乍看冰火不相容，细想其实一码

事。

除了罗素这个居心叵测的文字游戏，再举两个实证的例子。

1993 年《时代》和 CNN 搞了一个联合民意调查——“应当通过立法来禁止利益集团赞助竞选吗？”大约 40%的人表示同意；同年的另一个民意测验提问：“应该通过立法来消除所有特殊利益者给候选人大笔金钱的可能性吗？”这回大概有 80%的人表示同意。这 40%的统计差别背后，有实质的政策差别吗？

2000 年的纽约时报又玩了一个类似的花样，当被问及“政府盈余资金应当用于减税还是应当用做新的政府计划的资金”时，25%的接受调查者选择后者；当问题变成“政府盈余资金应当用于减税还是用于教育、环保、医疗、打击犯罪和军事防御等新计划上？”却有 69%的人同意后者。这 44%的观点差异，又真是由于立场不同吗？

同一个意思，选择带有特定感情色彩的字眼进行渲染，就可以造成完全不同的观感，以至于听起来像是截然相反的两种观点，这就是“不规则动词”理论的奥妙所在，也是无数白费口舌的争端的来源。在这种不可能有量化标准来评判的问题上，真正玩懂了辩论的人就应该保持沉默。不信，你试着区分一下世故和成熟，麻木和沉稳，勇敢和莽撞，执着和偏激？

话又说回来，如果仍然觉得对方的观点很不爽，实在很想反驳怎么办？很简单，把这个不规则动词的游戏玩下去，将对方的观点用同样意思的另一种语气表达出来，这本身就能构成一种反驳，而且往往也是最直接最有效的反驳。

比如，咱们可以把开头这段有关辩手的负面印象“转译”成这样一段话：

“这群人妙语如珠辩才无碍，敏锐的眼光绝不会遗漏丝毫谬误，坚定的信念在任

何不利情况下都能坚持原则，他们对语言有着有超乎常人的敏感和辩证思维，在探讨真理时表现出极其充沛的热情和一往无前的勇气。”

话都说到这个份儿上了，还有啥好争辩的呢？

辩行记：2、紫心勋章的秘密

（揭示实质分歧）

辩论让我明白的一件很重要的事，是我们大多数情况下其实并不知道自己争论的焦点到底是什么。

比如说，辩论的一个恶名是它喜欢纠缠概念，不过，它所纠缠的真的只是概念吗？因为哈佛公开课视频而爆红的桑德尔（MichaelSandel）在其课程同名著作《公正：该如何做是好？》中举了这样一个看起来像是在定义上纠结的例子：美国军方为表彰在战场上受伤或死亡的士兵设立了紫心勋章，在这里“伤亡”是个硬指标，然而问题是，“受伤”是否包括心理创伤？那些由于战争而患上应激性创伤综合症的士兵是否有资格获得紫心勋章？换句话说，“心病是不是病？”“伤心是不是伤？”

当然，如果说心理疾病往往会比肉体上的伤害更痛苦，也更难痊愈，凭什么由于战争造成的心理创伤不能构成获得勋章的要件？难道牺牲条胳膊的是英雄，牺牲了整个人生的反而不是英雄？——然而反过来说，如果心理疾病也是病，心理创伤也叫“伤”，那些特别敏感，以至于听见枪响就直接吓破苦胆的人，是不是都得发个勋章戴？

两个推论同样荒谬。你看，这就是概念的模糊必定会带来的两难。

不过，争执的焦点真的只在“受伤”这个概念上吗?

如果思考止于这个层次，桑德尔就只是浪得虚名。而事实上，他敏锐地发现，问题的核心并不是紫心勋章的颁发条件里对于“受伤”如何定义，而是要看到紫心勋章的原本意图在于激励士兵的勇气，受伤只是个比较容易判断的外在标准而已。正是由于“勇气”才是潜在的关键词，所以才会导致人们对于血肉横飞的烈士口服心服，却难免会对心理创伤的受害者表示某种质疑——毕竟人们通常都会认为，只有那些缺乏勇气的士兵，才会容易在战争中患上这种应激性的精神疾病。所以，如果你热衷于维护那些被国家遗忘的老兵的权益，就千万不要把争论的焦点放在如何定义“伤”这个概念上，而是要通过实证研究向公众表明，一个人是否勇敢作战，跟他是否容易患上这种由战争引起的心理疾病其实并无关联。

原来，在我们以为是问题焦点的那些争论背后，往往会有另外一个真正的核心问题哑然不语。并不是人类的思考必然会让上帝发笑，而是因为人类思考不到点子上，才会让上帝默默地打出一句“呵呵”。

这里还有一个身边的例子。我曾经在南京给一场辩论赛当评委，当时，场上一所名头响亮得振聋发聩的国内顶尖大学辩论队，为了论证“不应该限制高校应届毕业生报考省级公务员”，在他们的对手，一所几乎要排到一百位左右的非著名大学的同学面前反复强调，只有考试才是真正公平的，只有考试才能最好地表现出一个人的能力，只能考试才能选拔出真正的人才，只有考试巴拉巴拉……这里的隐含信息在观众心中造成的怨念是如此明显，以至于当对手只是弱弱地问了一句“难道我们考试没你们好，就能说我们一定不是人才吗？”全场就突然爆发出了雷鸣般的掌声。

不要问掌声是为谁而鼓，掌声就是观众们为自己而鼓，因为比起有幸进入这所学校的同学，几乎所有观众在考试方面都是失败者。

不出所料，他们自以为意外地输掉了这场比赛，并且在赛后仍然觉得愤愤不平。这像极了咬死追问“心病为什么不是病”的那种直肠子逻辑——然而决定辩论胜负的关键从来都不是表层的定义和逻辑，而是背后所隐藏的社会心态这个天平向哪方倾斜。

总之，如果你不能敏锐地发现那些台面下真正起作用的东西，沉默的大多数就会以一种难以预料的方式让你在台面上死得很难看。在这个问题上没有万用的灵丹，我只能说：要小心，语言中隐藏着人类最隐秘的东西。

辩行记：3、耍滑头的最高境界

（包容性立论）

滑头耍到一定境界，其实也会显出几分真诚。

要理解这句本身看起来也很滑头的话，先来围观一个经典案例，看看职业耍滑头的美国政客是怎样把这门手艺玩成艺术的。

很多人都知道，堕胎的合法性在美国是个严肃的政治议题，无数政客的命运都取决于在这个问题上如何站队。1970 年 2 月（距美国最高法院做出人工流产合法化的历史性裁决还有三年），美国檀香山的一位议员实在受不了天天有选民来信问自己在这个问题上的原则立场，又不愿失去自由派和保守派任何一方的选票，干脆让自己的秘书草拟了一份“对选民关于堕胎问题的通用回复”。其中的寒暄

套话不提，捡最有意思的引用几段：

“……如果您所谓的堕胎是意指谋杀毫无自卫能力的人，是剥夺我们最年幼公民的权利，是促使那些无所作为和缺乏道德观念的年轻人之间的乱交，以及对生活自由和幸福追求的排斥，那么，先生，请相信我会毫不动摇地反对堕胎。”

很坚定是不是？别急，后面还有：

“……如果您所说的堕胎是指给所有公民以平等权利而不论其种族、肤色或性别，是消灭残害无助而绝望妇女的可憎习俗，是使我们所有年轻人都有爱和被爱的机会，而且最重要的，是给予所有公民依照自己良知而行动的天赋权利，那么，先生，作为一个爱国者和人道主义者，让我向您保证，任何人都不能说服我放弃对这些最基本人权的捍卫。”

很气人有没有？继续读，结尾这句更气人：

“感谢您询问我在这个紧要问题上的观点，让我再一次向您保证我的坚定立场。谢谢您，再见!”

“坚定立场”？这家伙居然好意思说“坚定立场？！一定要说“坚定”的话，这个令人发指的滑头声明倒是坚决贯彻了这样一种最极端的踢皮球式逻辑：“你问我在堕胎问题上的立场是什么？先问问你自己对堕胎怎么定义吧!”——用本人当年玩辩论时在场上噎死过无数对手的话来说：“不是我不回答你的问题，而是你的问题本身有问题”。

你瞧，皮球踢到“有关部门”只是技术，皮球踢回给发球者才叫艺术。

不过物极必反，滑头耍到极至，真诚也就在其中了。冷静下来回头再仔细读读这份声明，你还真的很难说它就一定是在耍滑头。因为其主旨本来就不是要宣称某

个立场，而只是希望阐明一个简单却容易被忽视的道理：保守派和自由派在这类议而不决的问题上的争论，无非是两种同样正确，只不过取向不同的价值观之间的冲突。非要问我同等正确的价值观哪个更正确？你告诉我一斤棉花一斤铁哪个更重先？无非一个堆头大，一个密度高罢了。如若不然，情感和理智、自由和秩序、性善和性恶等等问题的争论怎么会持续几千年而没有结果？

可悲的是，大多数人只知道热血澎湃地党同伐异，迫不及待地给反对者贴上脑残或是别有用心的标签，以使自己在智力和道德上的优越感油然而生；却很少有人想到，斗得你死我活的辩论双方往往可以被包容在一个“通用回复”之中，而就算某一派的观点最终得势，也并不代表另一方的人品和智商就有什么问题。

当然，如果你坚持追问这篇回复到底是什么立场，那我只能回答：满心欢喜地以为人家支持自己，这是愚蠢；义愤填膺地看出他在踢皮球，这是聪明；恍然大悟地发现自己原本所谓“坚定立场”的偏执之处，充分认识到对方的合理性所在，这才叫智慧。

我是在耍滑头吗？看你怎么定义了。

辩行记：4、不翼而飞的帐篷和适度饮酒的陷阱

（人存原则-弱化因果性）

我一直坚信，任何隽永的笑话都隐藏着深刻的哲理。

比如这个典型的英式幽默：福尔摩斯和华生晚上搭帐篷露营，半夜福尔摩斯突然

把助手推醒问他看到了什么，答曰“星空”；又问他由此想到了什么，答案从天文、星象跨越到气候与神学。在结束了一大段知识渊博内容详实文采华美的论述之后，华生反问福尔摩斯想到了什么，答案很简短：

“我们的帐篷被偷了！”

这个段子包袱扎得很结实，抖起来也很有效果。特别是，如果你能把华生的浮想联翩铺陈出洞察宇宙之气概终极关怀之深邃，先把听众带入无尽遐想之中，再偷偷地运足气，冷不丁气急败坏地喊上这么一嗓子就戛然而止，想逗个乐子是不难的。

不过，化用果戈里在《钦差大臣》里的那句台词，任何真正好笑的东西其实都是自嘲。华生闹出的笑话，我们难道总能清醒地避免吗？

有这么一个现成的例子：随便在网上查查你就会发现，多个权威科研机构经过对大量样本的长期跟踪得出结论说，适度饮酒者比滴酒不沾者健康水准普遍更高，现在请问你——能否由此得出“适度饮酒有利于健康”这个结论？

答案几乎是明摆着的，“多个”、“权威”、“科研”、“大量”、“长期”，这些关键词似乎都在指向一个不容置疑的结论：适度饮酒有益健康！

但是且慢，让我们回忆一下华生这个故事的笑点到底在哪儿。

福尔摩斯：你从星空想到了什么？

华生：天文、星象、气候、神学……（此处略去 1200 字）

福尔摩斯：但是你为什么偏偏不想想，为什么你现在能看到星空呢？

（——因为我们的帐篷被人偷了！）

好，回到饮酒与健康的关系这个例子，我们照葫芦画瓢：

问：你从适度饮酒者往往比滴酒不沾者更健康想到了什么？

答：酒能活血化瘀、调节情绪、促进睡眠、强心提神……（请自行添加）

问：可你为什么偏偏不想想，为什么这些人会适度饮酒而非滴酒不沾呢？

当然，后面这段话并不好笑，因为逻辑线有些长——大体而言，与滴酒不沾者相比，适度饮酒者往往具有这样的特征：本身健康情况就还不错（至少没到遵医嘱禁酒的地步），凡事有节制而又不走极端（在任何情况下都不喝酒其实是件很难的事情，长期饮酒又坚决不过量则是难上加难），社交生活比较丰富（酒文化毕竟是现实存在的），比较会享受生活（葡萄美酒夜光杯，不饮生活很悲催），诸如此类。特别是前两条，身体底子本来就好，为人处事又具备难能可贵的中庸精神，不健康那才叫怪事。或者更直接地说，很可能并非是适度饮酒使人更健康，而是更健康的人才会适度饮酒。

总之，当华生思考“星空与我”这个问题的时候，他忘记问“我何以能看到星空”；同样，当我们思考“适度饮酒与健康”的关系时，也容易忽视“适度饮酒者何以如此”这个关键，——适度饮酒者的健康很可能并不是由于适度饮酒本身，而是由于使其适度饮酒的原因。用哲学语言总结就是，现象 A（星空/适度饮酒）真正值得发掘的意义往往并不在于与 A 恒常联系的 B（星空下的感悟/健康水平更高），而是在于使 A 得以存在的 C（帐篷被盗/适度饮酒群体的特征），所以当我们仅考虑 A 与 B 的时候，固然不能算犯错，但总会有些不靠谱。

所以说，半夜在星空下醒来先别忙着做文学青年，想想为什么自己会无遮无拦地躺在野地里才是要紧；看见唬人的研究报告也别立马开始做酒徒，琢磨清楚了再喝也不迟。

辩行记：5、动听地说“不”

（顺势而为）

中国传统的所谓雄辩，大抵多为道德板砖的互拍，心性命理的玄谈。还好有一个异类，名为《战国策》。

如今在娱乐节目里大行其道的“策”，在两千多年前的战国时代其实是件极其严肃的国家大事。无数苏秦张仪这样的谋臣辩士，空口白牙在兵车万乘的大国之间策来策去，策得好白衣卿相，策不好身败国灭，实在是刺激得很。

最有趣的是，在那个既不能用道德板砖拍人，又不能用神道设教唬人的世道里，面对骂也骂不得,打也打不得的国君,这群被逼到绝境的辩士居然像杨过打出“黯然销魂掌”那样，悟到了说服之道的最高境界：顺势而为。

我们永远都不会真心喜欢遭受反驳，但我们都希望自己更加深思熟虑。所以最有效的反驳不是要证明对方错，而是要证明对方所做的事情，正在违背他做这件事的初衷。因为任何具体行为背后，都隐藏着更深层次的意图，只要切入行为与意图之间的缝隙并导出矛盾，就可以让对方自己来收回成命。

《战国策•赵策三》里讲了这么一件事：平原君受魏国之托与赵王谈合纵，几次三番公关不下来，只好请虞卿出马。这位先生也不废话，径直对赵王来了一句：魏国错了（“魏过矣”）。赵王当然很高兴——就知道魏国错了，所以我才懒得理他们呢（“然，故寡人不听”）。

看明白了吧？这一步就叫“顺势”，首先要发现你想反驳的观点的合理之处：魏

国当然错了，不然赵王难道是傻瓜？就算赵王是傻瓜，那也是作为老板的傻瓜，不是你想怎么敲打就怎么敲打的。

达成了基本共识之后，虞卿接下来就像电影《教父》的经典台词所描述的那样，说了一个像“是”那么好听的“不”——大王您也错了（“王亦过矣”），因为但凡合作总是强者控制弱者，现在赵强魏弱，而魏国居然主动要求跟咱们混，可见脑子是多么不开窍，赵国又不是搞慈善的，哪能有便宜不占？

这个“不”字的动听之处，就在于从赵王的真实意图（总觉得魏国既然有所求，难免会让自己吃亏）出发，推导出反对其具体行为（拒绝与魏国合纵）的结论。从赵王的角度看，这个“不”完全不是在反驳，而恰恰是在完善自己的想法，因为它真正说中了自己心里生怕魏国占便宜的那点小九九。能把“不”说到这个境界，确实令人叹为观止。

当然，如果你还是反感这种马基雅维利式的厚黑味道，那我们得澄清一下：虞卿是个好同志，至少根据他在《战国策》里的出场事迹来看还是挺有正义感的。问题在于，用“好的”去骂“坏的”固然很容易，但往往也是最无效的做法；而真正考验智慧的，是从“坏的”观点的内部逻辑出发，去推导出你所希望的“好的”行为——不能深入理解人性的实然状态，就没资格空谈道德的应然理想。所以说，联合抵御暴秦当然好，各怀私心杂念当然坏，然而唯一可行的说服之道，是像虞卿这样从维护私利出发去阐明合作的必要性。魏国觉得傍上了大款，赵国觉得拉到了小弟，各怀鬼胎都觉得自己占了便宜，这才是完美合作关系的基石。

其实，无论是社会契约论的创始人霍布斯，还是功利主义道德哲学家边沁和密尔，更不用说以《国富论》名垂青史的亚当•斯密，都是从正视人性的阴暗面出发，

来设计最自私的人也能遵守的社会秩序和伦理规范。人各私其私，公在其中矣，不需要大家都变成圣人也能实现升平治世，这才是更靠谱，更有操作性的社会建构原则。

还在幻想靠批判人性的自私来实现世界大同？两千多年前就 out 了。

辩行记：6、大道理应该怎么讲

（亦庄亦谐/邪）

每次看见美国主旋律电影在中国市场上大卖，都会一边掏钱买票一边恨得牙痒。就拿最近热映的《复仇者联盟》来说：冷冻保鲜转基因+高科技铁皮人+传说中的锤子哥+辐射咆哮变身帝，神神道道凑到一块儿讲个“团结就是力量”的大道理，居然能赚足十几亿，活活气死全球的思想政治课老师，这差距究竟在哪儿？

当然我们得承认，大道理要讲得令人信服是不太容易的。要么水是水油是油，讲者有板有眼听者呵欠一片，就算点名罚站也只落得个小和尚念经有口无心；要么当时醍醐灌顶涕泪滂沱恨不得找个恶势力同归于尽，过后日子该怎么过还怎么过，甚至一想起无数先进事迹更觉好人难做下场悲催，连扶个倒地老太救个车祸伤员之类力所能及的事情也会心惊胆寒，不敢轻易出手。

问题就在于，大道理要讲到人心里去，绝对不能往“大”里讲；甚至可以说，讲好大道理，是非得有些腹黑气质才行得通的。

“腹黑”是个极其形象的东洋动漫舶来语，用古话来说勉强可以叫做“皮里阳秋”或是“居心叵测”，但却都有些道德批判的义正词严，不能传神地表达出那种肚

内另有乾坤的萌态。《复仇者联盟》编导的腹黑之处就在于，肚子里憋着要讲主旋律大道理，皮面上却是把一群浑不吝的个人主义二愣子和一个超级过时的集体主义老古板凑到一块儿，推波助澜地放大其各自性格中最阴暗乖张、不合时宜的一面。打打闹闹之后总归小骂大帮忙，乖乖地听从美国队长指派任务，而且偏偏是那个最没责任感、最玩世不恭的花花公子亿万富翁自觉地壮烈一把，直接扛着核弹去找外星人的晦气。如此一番折腾下来，居然还让观众不觉得突兀，走出电影院后许久才回过味儿来——花了百十块钱，不就是看了个美国版的崔存瑞炸碉堡吗？

大道理要如此讲，方才觉得有些味道。

不过也不要妄自菲薄，夷人那点子好东西，总归都是咱们老祖宗玩儿剩的。出来电影院打开《论语》，翻到《述而》第十二章，看看孔老夫子是怎么教导咱们要淡泊名利的：“富而可求也，虽执鞭之士，吾亦为之。如不可求，从吾所好。”——用现在的话说，有钱当然好，你要是能算准明天股市到底多少点，给你赶车我也认了；问题是自古富贵险中求，向来没有什么一定之规，倒不如认真做点自己乐意干的事情，能不能发财自有天命，不是我们应该操心的事情。再引申说一句，以金钱为目的就算发财也是可耻的，以事业为目的就算不发财也是可敬的。你瞧，一点儿都没板起脸来做凛然正气状，完完全全是每个人都能接受的一点腹黑的小心思，可是字字都能说到人心坎里。

另一个典型案例出自《吕氏春秋》，来源没那么权威，不过道理是相似的。说是孔子的学生子贡赎回了一个在外为奴的鲁国同胞，按律可以回来找国库报销，可这位款爷不在乎也就没要这钱。孔子数落这位大款道：你当然是不在乎钱，可是

鲁国人毕竟没钱的居多，你倒是高风亮节了，映衬着人家也不好容易回来报销，那还有谁敢赎人回来？——能从做好事不图回报里看出不良影响所在，腹黑的境界明显又上了一个层次。

可以想象，如果子贡来当《复仇者联盟》的编剧，这部片子会是多么地正确而且无聊，只有像孔子一样洞察世态人心的那点小阴暗，才知道怎么样把大道理讲得深入人心。当然，这里说的只是宅心仁厚的“腹”黑；至于号召民间要理解适度腐败这种连心也黑掉的“大道理”，是怎么着也讲不通的。

辩行记：7、不说人话的风格是如何炼成的

（清晰即力量）

所有科目里最重要的是语文，语文里最重要的是作文，作文的要义是把话说清楚。糟糕的是，似乎没人真把这当回事。

把话说清楚，一是要简洁明晰无歧义的叙事能力，欧阳修的“逸马杀犬于道”堪称典范；二是要对问题的各种可能性进行有理据的分析和比较，也就是现代教育所强调的批判性思维能力。与之相比，什么意境辞藻之类都是锦上添花的衍生品，这本应是所谓“说人话”的基本要求。

然而一个常见的误解是：因为作文讲究的是“文采”，所以一定要写得光华缭绕霞蔚氤氲才算到位。非得让读者瞻之在前忽焉在后，似明白似不明白，才能产生仰之弥高钻之弥坚，越咂摸越有内涵的回味。而这就得像做红烧肉一样，把似是而非的哲理和真假难辨的故事三分肥七分瘦地搭配在一起，足火足料可劲儿炖，

产生一种肥而不腻又有嚼头的“隽永”口感。

问题是，隽永也有真假之别，世面上多见的是那种小清新式的伪隽永。其重灾区是心灵鸡汤类杂志和高考作文题，关键症状都是“经不起推敲”。

就拿那些文艺范儿的高考作文题来说吧，虽然出题者也算煞费苦心，可是不受人待见确实也不冤枉。因为纵观各个省份，几乎没人肯老老实实拿出个道理来让学生就事论事，非得整出些看似意味深长其实稀里糊涂的小故事才觉得踏实。而坏事也恰恰就坏在这里。

“梯子不用时请横着放”——把“注意安全”的口号落实到可操作的细节当然好，问题是这梯子有多长？多重？使用频率有多高？再竖起来方便吗？找东西顶住梯子脚让它倒不下来行不行？横着放成了绊马索怎么办？这些非常具体的因素决定了这个主意到底是高明还是愚蠢。现在啥都不讲清楚，就摆出一副请君讴歌之的架势，你让真心喜欢动脑筋的孩子怎么办？

“放下顾虑”——顾虑太多做不成事我承认，可是在这个干农活的事例里，恰恰是顾虑让这孩子保住了自己的衣服鞋袜不弄脏，所以你知道为什么人类不可能真正放下顾虑吗？因为在咱们当原始人的时候，那些真能放下的都已经被狮子吃掉了！

“被舍弃的微光”——心灵里有闪光不叫天才，能把人人都有的心灵闪光写出来才叫天才；就像会做梦不是天才，能把梦写得让人读起来仍然有梦的意境才叫天才（建议读读《为了报仇写小说：残雪访谈录》里关于描写梦境的真知灼见）。所以根本不是我们“舍弃”了心灵中闪过的微光，这个立意根本就是错的！

“你想生活的时代”——现实的说，活得怎样主要不是时代的问题，而是爹是

谁的问题，揣着明白装糊涂可不好。学术的说，这个思想实验正是罗尔斯“无知之幕”的精髓所在，人家《正义论》写了一大厚本，你让我几百字讲清楚？

“大隐隐于乐”——穿得太朴素都“引起争议”了，你还隐个鬼啊！用这种刻意矫情的逆向思维方式喧宾夺主，你也太腹黑了吧？

“船主与油漆工”——举手之劳与人为善的道理，不用讲得这么容易引起误解吧？（邪恶地省去若干字）……

不是有意抬扛，也不是无视出题者的良苦用心，只是我死活不明白，这些缺乏营养且不耐咀嚼的小故事怎么就成了气候？想得越深入越全面，就越是不知道应该怎么下笔，而果真把问题想明白了，离高考零分作文也就不远了——这不是“逆淘汰”是什么？最可气的是，如果你直截了当要求写成不着边际的花样美文、不知所云的官样文章，或是打了鸡血似的校运动会大喇叭广播通讯稿，也只能算你狠；可是一方面自己诗意盎然思维发散，一方面又明令学生“不要写成诗歌”，你这是要闹哪样？

总之，摆出一副发人深省的样子，拿出一些不能细想的例子，逼大家用评述的方式歌颂，用说理的方式抒情，用议论文体写诗——不说人话的文风，恐怕就是这样炼成的吧。

辩行记：8、为什么要分清“诗”与“思”

（诗与思的合而不同）

猫狗打架并非为争夺老鼠，只是由于各自的语言体系正好错位。有趣的是，很多

时候这也正是人与人之间相互看不顺眼的原因——之所以吵架吵到最后难免会有“鸡同鸭讲”的感受，就是因为表面上虽然我们是在使用同样的语言，暗地里却往往是两种模式在切换。这一点不弄清楚，就会像用磅秤量身高一样，生出许多无谓的争论。

“思”与“诗”——这就是人类两种最基本的语言模式。“花是红的”，这是思的语言，要求运用公共理性做出可验证的判断；“花是美的”，这是诗的语言（也可以像佛祖和伽叶那样拈花微笑不言自明），要求以心证心达到个体情感间的共通。在该“思”的时候“诗”，该“诗”的时候“思”，是两种非常隐蔽，但又极其常见的错误。

什么叫该“思”的时候“诗”？就是在该定量时定性，该推理时类比，该条剖缕析时感悟抒情，该权衡折衷时正气满襟，该追溯制度时直指人心。从不以普遍、本质、自洽的概念为基础；陶醉于特殊、表面、混杂的个体感受和动人事迹。

于是，明明是连闰月都能算错的二百五，也能拿“宁可使中夏无好历法，不可使中夏有西洋人”标榜民族气节；明明是枪炮舰船一窍不通的老顽固，也好意思腆着脸讲什么“以礼义为干橹，以忠信为甲胄”。别以为这只是清朝的老黄历，现在那些眼泪汪汪动辄人间大爱，只谈患难见真情绝不管患难打哪儿来，连“纵做鬼也幸福”都写得出来的家伙，在恶劣程度上怕是只有过之而无不及。

就算只从最温和的角度说，这种错位也是类似于气象学家因为天气变化而感春伤秋，经济学家看见人性私欲就义愤填膺；又或是法学家无视程序正义只求除暴安良，史学家不管典据出处诉诸自由心证。当然，有这些情感波动本身并不是罪过，但是放在各自的专业领域却总有不靠谱之嫌。据说金融法律等行当的从业者，会

把那些拎不清状况又特有主意的同行叫做“诗人”，揶揄意味可想而知。所以，接受过良好教育的人在开始认真讨论问题的时候，往往会有一个习惯性的开场白：“defineit”——给个定义先。这就是提醒对方，想把问题弄清楚，打现在起咱们都别当诗人。

不过，你也别想当然地以为死硬理性派就是康庄大道，否则“生活大爆炸”里那个 IQ 无底线的谢耳朵就是你悲惨的未来。与掌管情绪的古老的大脑边缘系统相比，我们司职理性的那点新皮质部分简直幼稚得像吃奶的孩子，虽然没人愿意承认自己的理智受制于情感，但这只不过是因为情绪的影响在你意识到它之前就已经发生了而已。

所以从另一面讲，该“思”的时候“诗”，也就是应该体悟情绪的时候死盯着讲道理，同样也是罪过。就此而言，其实大多数人（以理性自居的男士尤其如此）都没有意识到，世界上最不讲道理的不是“不讲道理”，而是在本不应该讲道理的时候（诗的模式）死扛着非要讲道理（思的模式）。因为不管你觉得对方多么“不讲道理”，人家总还是自认为有些道理可讲的；而一旦你自以为是的以为啥场合都要“讲道理”，那你的这种不讲道理就是不可救药的了。

最典型的例子就是两口子吵架：男人觉得女人不讲道理，女人觉得男人不关心自己，于是男人论证（注意是论证）自己已经很关心，再于是女人觉得由此可见男人真的是不关心……这个游戏还可以继续恶性循环下去，直到文斗变成武斗，或是论战变成冷战。这套模式是不是很熟悉？有情众生概莫能外。为什么会这样？因为男人所使用“思”的模式，在“诗”的模式里恰恰是一种敌对和冷漠的表现，你越是起劲地论证自己没错，你就错得越发离谱，就像狗越是拼命向猫摇尾巴表

示热情，猫就越是觉得这家伙成心找不痛快。

应该怎么办？我只能说，在“诗”的语言模式下，情绪直觉才是主宰，放下所谓“以理服人”的高傲姿态，多些温暖和真诚的东西总不会错。具体对策？嘿嘿，这事儿不能说太细。

辩行记：9、文科生卢梭是如何“贻害社会”的

（诗与思的合而不同）

卢梭诞辰（1712 年 6 月 28 号）三百周年的前几天，有教授吐槽文科生“多半不具有科学世界观”，往往会“贻害社会”。两件事放在一块儿来看，实在有许多妙处。

说起文科生的不靠谱，卢梭这辈子，简直就是专门用来给“珍惜生命，远离文青”这句话做注脚的。在眼泪汪汪的“真诚”旗帜下，地球人脆弱的道德体系在他面前只有羞愧和颤抖的份儿。不过对于开明点的读者来说，实在犯不着追问《爱弥儿》的教育学与他抛弃五个亲生孩子有啥关系，也不用在意《新爱洛伊丝》对爱情的歌颂与其若干冷酷言行和受迫害妄想怎样实现统一。看戏且看戏、听曲且听曲，用不着瞎操心艺术家的灵感是来自马列全集还是酒吧艳遇。更何况卢梭又不是公务员，这种不着调的文科范儿跟“贻害社会”有何干系？

有，而且还挺大，关键就在这个“不具有科学世界观”上。

根据房龙在《宽容》一书中有点小阴险的说法，卢梭是“首先透过朦胧的伤感泪

水观察世界”的人，这里暗讽的是后者对野蛮人的大肆吹捧和对现代科技文明的警觉与批判。而卢梭的批评者最痛恨的，也正是这种稀里糊涂朦朦胧胧，不肯拳拳服膺文明进步的文科生脾气。

想当年，同样身为“文科生”，但却在流亡英国期间成为牛顿和洛克狂热粉丝的伏尔泰，直接就把卢梭好心寄来的《论人类不平等的起源》定义成“反人类”著作，并用一贯的辛辣笔调说它让人“一心向往四条腿走路”。另外一个也披着“文科生”的皮，骨子里却是以其数理逻辑成就极度鄙视文科范儿的哲学家罗素，更是运用春秋笔法，为此书中“野蛮人在吃过饭以后与自然万物和平相处”这句话的“吃过饭以后”几个字加上了着重号。——好端端一幅羲皇上人安居行乐图，突然变成了口腹之欲的副产品，罗素这诺贝尔文学奖可真不是白得的。

不过，以上几位批评者文笔虽都是极好的，可是眼界却真真是有点狭隘。卢梭这人敏感过度，脑子容易发热是肯定的，但这一缺陷同时也赋予他同时代人所没有的敏锐直觉。安置在他头上的罪名是反对“科学”和“文明”，然而他凭借直觉触碰到的，却是同时代启蒙思想家想都没想过的更深层次的问题：如何科学地对待科学，文明地对待文明？

概言之，真正的科学精神，恰恰是始终对科学本身（前提、方法和结论）的限度保持清醒的认识，所以科学能够理解愚昧，愚昧却不能理解科学，只因前者自省而后者迷狂。同样，文明与野蛮最大的区别，就在于文明能够承认、接受甚至是欣赏所谓“野蛮”的意义和价值，野蛮却不可能反过来做到这一点。在卢梭之前，这种思路从来没有得到如此清楚的揭示；而在卢梭之后，除了康德等少数极其深邃的大家之外，也很少有人能够跟得上这种以理性对待理性，以文明解读文明的

思路。

更悲催的是，文科生卢梭的真知灼见，大多却是以一种“理科”的方式被后人解读的——也就是说，要么觉得它“错”，继续不加反省地把科学与文明变成一种现代暴政；要么觉得它“对”，从而拼命煸动浪漫主义的虚火为故纸堆里的魑魅魍魉招魂，之所以说卢梭的思想里蕴含着法国大革命的恐怖和希特勒的疯狂，就是这个原因。就此而论，说文科生“贻害社会”倒也不是完全没有道理。不过严格说来，这属于误操作引发的安全事故，跟人文学科这个生产单位没啥关系。因为文科（能够量化计算的社会科学除外）的标准本来就不是真假对错，文科的意义也从来就不是建构社会发展的流程图，而是对诸如“科学”和“文明”这样的基本价值进行分析、批判和反思，让我们真正“文明”起来，不至于沦为拥有核武器的原始人。

总之，文明要文明地对待，文科也得文科地理解。只有这样，从卢梭那些经常嗨过头的文字里，才能看出些门道来。

辩行记：10、我们的立场由抽签决定

（包容性立论）

早年间参加辩论赛，最恨的就是主持人在宣布正式开始之前，总不忘插上一句：“双方的立场是由赛前抽签决定的”。这场景就像是不共戴天的两军正准备死掐到底，战场上的高音喇叭突然播报一条小贴士：“本战役中的敌我关系是由战前抽签决定的”。瞬间热血变成冷笑话，愤青拨剑心茫然，顿有一脚踩空之感。

立场若随机，则争吵无意义，可为什么辩论赛开头非得讲这句话不可？只是为了提醒大家随便玩玩而已别太认真？这个问题困扰了我很多年，直到读了罗尔斯《正义论》中对于“无知之幕”的阐述才霍然开朗——原来这句“立场由抽签决定”，正是对话双方充分沟通，争论而不争吵的前提，也是建构公平正义等重要概念的基石。甚至可以说，没有对这一点的省察和理解，就不可能心平气和地探讨任何问题。

按照罗尔斯的说法，“正义的原则是在一种无知之幕后被选择的”，想一碗水端平，就必须“没有一个人知道他在社会中的地位，也没有人知道他在先天的资质、能力、智力、体力等方面的运气。”通俗地讲，要确立公平的游戏规则，各人在游戏中扮演什么角色就一定不能剧透：否则成功者倾向于胜者通吃，乞丐没兴趣保护私有产权，大体如是。

以这个视角来看，一般所谓的辩论，虽然表面上看是表达“真实意见”而非抽签决定立场，然而仔细想想，如果排除诸如性别、年龄、族群、地域、家庭、成长经历、社会环境等类似于“抽签决定”的随机因素，大多数人的“真实意见”究竟又从何而来？所谓猫吃鱼狗吃肉，奥特曼打小怪兽，“是其所是”的自然倾向总在或明或暗地影响着我们的判断。既然这些基本秉赋都是摇骰子摇出来的，你又怎么保证每次都能摇到占理的那一方？

没人能事先安排人间一世游的行程，被随机“抛入”是人类最本真的存在状态。投什么胎、有什么命本就是一种抽签，而任何我们以为天经地义的立场，都在很大程度上取决于这个“签”抽得怎么样。如果不能意识到这一点，就难免会觉得与自己意见相左者“其心必异”，甚至“是禽兽也”。

1971 年的斯坦福监狱实验，简直就是以上论点的现实印证。24 名行为良好、心理健康的大学生志愿者“抽签”决定分别扮演囚犯和看守的角色，可原本计划两周的实验才进行了六天就被迫中止，因为看守的暴虐和囚犯的绝望情绪已经失控，为心理学研究建立的模拟监狱成为让人心理崩溃的人间地狱。教室图书馆里抬头不见低头见的同学，怎么没过几天就当真斗得你死我活？关键就在这个由抽签决定的角色分配上——只要选定了看守或者囚犯的视角，就难免觉得对方生活在另一个星球；而一旦忘记自己的立场原本是由抽签决定的，隔阂与怨毒也就由此产生。就算是专门挑选出的品行上佳的大学生，就算抽签过程当事人还在场，只要不善反省这个“立场由抽签决定”的道理，遇到异议时也难免无明火起，拿对方不当人。

所以说，只有始终将我们的地位、处境、立场始终置于“无知之幕”背后，谨记其随机性与偶然性，才能得出为公共理性所认可的结论。而正如骰子摇多了其实也有规律，综合各种随机立场的结论自然会倾向于中庸适度，既能“更多地注意那些天赋较低和出生于较不利的社会地位的人们”，又不至于走向杀富济贫的极端——这也正是协商理性的精髓所在。

辩行记：11、命名权的威力

（说服性定义）

伦敦奥运火了个叶诗文，而叶诗文受到的兴奋剂质疑，又连带着火了一把初中化学常识。最近有网友发段子调侃说：“教练终于承认，曾给叶诗文服用一种叫做

一氧化二氢的液体，来为叶诗文补充能量。”

这当然是个笑话贴，因为就算你的化学是由语文老师教的，也应该知道“一氧化二氢”无非就是水而已。但是结果这居然成了钓鱼贴，还真有一堆人立马做痛心疾首状，愤懑地表示这是中国游泳之耻云云，仔细看一下微博中的回复，中招的甚至还包括一些加 V 的教授。真是转帖有风险，智商无下限。

当然，中招者也不用过于懊恼，因为有关“一氧化二氢”的段子其实是个坑过无数人的老梗。1997 年，14 岁的美国中学生内森•佐纳（Nathan Zohner）在社区征集公众签名以支持他的一项提案，内容是敦促政府禁止使用一氧化二氢。给出的理由如下：

1、一氧化二氢是一种常温下为液态无色无臭的化学物质；

2、该物质每年都会夺去成千上万人的生命；

3、该物质是酸雨的主要成份；

4、该物质在气态下极有可能对人的皮肤造成不可恢复的灼伤；

5、该物质已被科学家在癌细胞中发现。

好家伙！一种无色无味的液体，能够对人造成里里外外的严重伤害，如此危险的物质岂有不禁之理？结果是，随机选择的 50 个人里头有 43 个人签名支持，中招概率接近九成。以此观之，咱们中国的网民其实已经算是够聪明了。

而最妙的是，虽然事后很多人都觉得受到了愚弄，不过回头想想，这倒霉孩子其实一句瞎话都没说。那么，为什么句句都是实，却让人不知不觉被忽悠？这就是命名的威力所在。

《论语》里子路问孔子，您老人家如果当政，最先要干的是什么事情？孔子的答

案是“正名”，因为名不正则言不顺，言不顺则事不成。为什么？子路没继续问，孔子也没多解释，反正行政管理，要紧的是先得有个恰当的名分。《圣经》里上帝让亚当掌管一切生灵，而行使此权力的第一步，则是把这些鸟兽鱼虫一样样带过来让他决定叫什么，为什么管理权首先表现为命名权？上帝不做声，亚当也没问，反正要治理天地万物，先得分门别类起个名字。鲁迅也说过，绍兴师爷打官司的一个伎俩，是先给对方起个诨号，张三李四不出奇，非得唤作“六臂太岁张三”、“白额虎李四”才够味儿，让县太爷一望而知就是浑蛋，具体事迹反倒不那么重要了。

以上这些都是直观感受，再看看科学和哲学的解释：我们的信息通道（感知器官）每秒可以提供 100 万比特的数据量，但是只有 15-20 比特进入意识，99.998%的信息实际上是不被感知的。将水看成一种化学试剂的时候，进入头脑的当然就是种种可怕之处，其滋养万物的意义被自动过滤。心理学上有个著名的“看不见的大猩猩”实验，证明在专心看篮球赛的时候，球场上就算跑出个大猩猩也有一半以上的人视而不见。按照康德的说法，“直观无概念则盲”——在你不知道要看什么的时候，你实际上是看不见什么的；而你以为直接看见的东西，其实也仍然是间接依照某种先验概念形成的产物。

所以，命名为什么是一种首要的权力？“名”为什么有这么重要的意义？因为它会成为情绪的引航标、感觉的筛选器，以及最终印象的建构框架。我们对于事物的感受，就像结晶体一样总要围绕着某个晶核生长，而这个晶核就是最初的命名。蝙蝠这么难看的家伙都能成为吉祥图案，命名权的威名可见一斑。既然“盐酸氟西汀”这种冒着化学试剂气息的名字，非得换成“百忧解”才卖得出去；“一氧

化二氢”这种有着药品味道的分子结构名称，引起误解当然也是不奇怪的。只是要小心，别被人家有意选择的名称牵着鼻子走。

辩行记：12、思维定势这把锤子

（包容性立论）

有关精神病人和精神科医师的笑话有很多，以下两个并列起来看会更有意思。

其一：某患者坚定地相信自己是个死人，一番好说歹说之后终于承认，死人是不会流血的。医生大喜，马上找来针头刺破他的手指，于是这兄弟盯着自己的指尖，用布鲁斯威利在电影“灵异第六感”结尾谜底揭晓时那种难以置信的眼光凝视良久，最后喃喃自语道：原来死人也是会流血的啊！

其二：关于精神科医生最大的秘密是，在你走进其办公室的那一瞬间，他其实就已经确诊你是啥病症了。方法很简单——来得早的是焦虑症，来得晚的是迫害妄想症，至于来得不早不晚的，那是强迫症。如果这些还不够，那就把其他所有说不清的都叫“XX 综合症”，实在不行还有一招绝的：表现过于完美本身也是一种病症！

在这两个笑话里，最神经兮兮的精神病人和最以理性自居的精神科医师，其实基本思路都差不多——当你脑子里只有一种思维范式，任何现象都会成为本方立场的佐证，所谓“体系之内自圆其说”或者叫“自洽”，实在不是很难的事情。以死人的眼光看世界，任何事情都能证明自己跟活人不一样，就算流血这种不可理喻的“例外”，也只是丰富了对死人之性状的认识；以精神科医师的眼光看他

人，任何表现都能验证其不正常，就算说不清问题到底在哪儿，也一样可以用“综合症”这种箩筐式定义安心地把各种疑难封存起来。套用马斯洛经常使用的一个类比：如果你的工具箱里只有锤子，看任何东西都会像是钉子。

其实从发生学的角度来说，我们先是想要砸东西，所以看什么都像锤子，直到其中有一类用起来最顺手的得以定型，成为我们口中所谓“锤子”的那种物件。需求催生行动，行动显现优劣，而优胜劣汰物竞天择最终筛选出合适的工具，这本是个自然而然的过程。不过就我们的日常经验而言，这种自然状态只是个理想，因为思想工具一旦成形，反过来又会成为思维的定势，以至于管你想不想砸东西，只要手里攥着锤子，就很容易从“能怎样”过渡到“是什么”，产生出随便找个东西来敲打敲打的欲望。民谚所谓“身怀利器，杀心自起”，实在是对这种现象最为犀利的概括。

那么，如果一个人手里拿着锤子，以至于看一切都是钉子；另一个人手里拿着菜刀，以至于看一切都是瓜果，他们应该如何对话？如果想到了这一层，恭喜你，因为这已经触及到科学哲学最核心的问题。

不管是精神病人还是精神病学家，只要是人就有思想，只要有思想就有范式，只要有范式就有体系，只要有体系就能自圆其说。而在两个都能自圆其说的体系间做出取舍，标准就应该是优劣而非对错。按照拉卡托斯在《科学研究纲领方法论》中的说法，任何理论都有一个不可动摇的“硬核”，硬核外则是由辅助性假说组成的，可以灵活处理的“保护带”。后者总能捣腾出一大套让人眼花缭乱的说法（比如算命不灵怪你心不诚，风水不准说你命格不对），以保证前者不会被经验事实驳倒。所以理论的竞争并不是把“坚果”（待检验的理论）放在“砧子”（无

争议的知识背景）上用“锤子”（已接受的陈述）敲打，而是不同学说体系在“进步性”上的比较。简言之，能产生更多预测、带来更多启示的理论就是进步的，而把更多精力用在自我辩护上的理论就是退步的。这有点像成本核算——收益（预测现象）大于成本（自我辩护）的才是好理论。

就此而言，虽说人嘴两张皮，咋说咋有理，但此理与彼理总有好坏的分别。很多说法之所以不对，并不是因为不能自圆其说，而恰恰是由于太能自圆其说而无暇他顾。因此，遇到种种奇谈怪论，恰当的做法不是直斥其错误，而是彰显其无聊——你想证明他是错的，他就有无数种方式证明自己并没有错，但他的义务其实并不是证明自己没错，而是要证明自己更有效也更有益。明白这一点，才不会被那些似是而非的伪科学给绕进去。

辩行记：13、温顺的白鼠与偏见的囚徒

（人存原则）

穿着白大褂的实验员用各种匪夷所思的方式折腾小白鼠，这是一般人对“生物学”这个词最直观的印象。但是如果我问你，除了那些血腥或者古怪的实验之外，操作员对操作对象还能施加什么样的影响，这就不是凭直觉能够回答的了。

比如说，人们观察到一个有趣的现象，女性操作员管理的小白鼠，通常比男性操作员所管理的更加温顺，这是为什么？

如果你是《水知道答案》这类民间科学读物的爱好者，自然会联想到万物交感、传送正能量顽石也点头之类看上去很美的理论。不过我必须煞风景地提出一个更

简单也更有效（这通常意味着更接近真相）的解释——“无意识筛选”。

道理是这样的：1、实验室的操作员一定要剔除那些会咬人的老鼠；2、老鼠咬人要么是由于惊恐（过度反应的被动应战），要么是因为挑衅（无事生非的主动挑战），前者是因为胆小，后者是因为胆大；3、女性操作员的动作一般比较轻柔，会咬她们的主要是胆大的老鼠，当这些老鼠被剔除出去之后，剩下的主要是性情温顺的个体，而男操作员正好相反。所以结论是：操作员由于自身的习惯，无意识地对操作对象的特性进行了筛选，导致操作对象与操作者产生趋同性。

另有一个同类型的例子——养猪场的磅称的能决定猪的性格。道理同上：生猪送进来的时候必须要过磅，而在使用比较落后的磅称的情况下，如果猪不能老老实实地呆着，就没办法核实其体重。结果是，磅称越原始，这个养猪场里的猪就越安静；而磅称比较先进能够来者不拒的，不安分守己的猪就越多。

以上两个案例来自动物行为学科普著作《我们为什么不说话》。虽然作者天宝•葛兰汀（TempleGrandin）从小受自闭症闲扰，但就科学的严谨性来看，她总比那些经常嗨过了头的神神道道的大师们靠谱得多。

那么，接着葛兰汀讲下去：我们无意识地筛选了实验室的小白鼠，我们无意识地筛选了饲养场的猪。还有呢？

这就是我们每天都在做的事情——通过自觉或不自觉的筛选，心安理得地成为自己偏见的囚徒。而具有反讽意味的是：在越来越容易自由获取海量信息的情况下，我们往往只是把这个囚笼做得更加坚固，而不是试图去打破它。

比如说打开微博，网页上会出现无数的陈述和观点。有的你相信，有的你不相信；有的你赞同，有的你不赞同；有的你觉得重要，有的你觉得不重要。通过“关注”

和“取消关注”这两个操作，就可以很轻松地对发言者进行过滤，忽略掉所有看着不顺眼的言论（或者保留几个作为“拍砖”的对象，这是一种更高明的负面强化手段），强化来自志同道合者的信息。长期反复进行这样的操作，愤青就得到了一个愤青的世界，精英就得到了一个精英的世界，自由的选择就筛选出了一个偏见的囚笼。而且由于信息的海量性带来的充沛论据，这个囚笼比人类历史上的任何时候都要更加强大。有人打开电脑发现全人类都在义愤填膺，有人打开电脑发现全世界遍布打了鸡血的脑残，于是各自都愈发诧异非我族类者何以其心各异——难道他们都不看新闻的吗？

其实早在在微博诞生几百年前，弗朗西斯•培根就提出了“洞穴假象”这个概念。他认为，由于生理心理教育习惯等各种差异，每个人都活在自己的洞里，看到的只是经过折射的光线。简言之，“我”其实就是是我的囚笼。只是培根并没有提到，这个洞其实往往是自己挖出来的。

实验员的性别能决定老鼠的性格，养猪场的磅称能决定猪的脾气，同样，你的个性也能决定你所看到的世界是什么样子。心里有佛看什么都是佛，心里有魔身边哪儿哪儿都是魔。我们都是挖坑的人，别被自己坑了就好。

辩行记：14、自洽的、太自洽的

（正确的废话）

不能自圆其说是个问题，总能自圆其说则是更大的问题。想明白这两点，人类的思维模式就从前现代转型为现代。对这个费劲的工作，伽利略居功至伟。

有关此人，最生动也最家喻户晓的品牌形象，当然是他从比萨斜塔上扔下两个铁球的英姿。不过有趣的是，作为近代物理实验的鼻祖，偏偏这个最著名的实验却基本可以肯定是虚构。原因很简单：用不着。真正驳倒“落体速度与重量成正比”理论的，只是一个简单的推理——假如重物比轻物下落速度快，那么当二者绑在一起时，前者会受后者拖累而导致整体变慢；但是如果将二者视为一个整体，它们又会因为总重更大而速度更快。同样两个铁球，按照你的理论却忽快忽慢，结论只有一个：你错了。

这是人类有史以来最著名的思想实验之一，简洁明快精彩绝伦。而更有趣的是，伽利略用来反驳亚里士多德的，其实正是后者的师祖苏格拉底当年横行天下，让无数智者瞠目结舌的“辩证法”绝技。说穿了，就是在既有理论的基础上进一步推演，使其两难之处自然呈现。因为再怎么强大的理论体系，在自洽性问题上也免不了像金钟罩铁布衫一样存在“命门”，或者按照西方人的说法，总会有个体系之内不能自圆其说的“阿喀琉斯之踵”。

要是偏没有，怎么办？伽利略再次证明：那就说明你错得更离谱。

了解点科技史的人都知道，除了扔铁球，伽利略更有技术含量的发明是天文望远镜。拿着这个新鲜玩意儿往天上一瞧，当时他就震惊了——高高在上的月亮居然也跟丑陋的凡间一样坑坑洼洼，所谓“以太”构成的完美“天上世界”显然只是个传说。但是我们都知道，不管证据多确凿，挑战一个早已深入人心的理论难免还是要遭受攻击。当时有些卫道士就反驳说，构成天上世界的“以太”本来就是肉眼凡胎看不见的特殊物质，所以不管看起来如何凹凸不平，包裹着透明以太层的天体总是完美无缺的，就好像内有嵌刻图案的水晶球仍然是完美的球形一样。

那时候离人类登月还差着三百多年，谁也没办法摸摸看是不是有这个光滑的以太层，难道就只能吃这个闷亏？当然不。伽利略是这么回应的——如果你说有一层看不见的“光滑”的以太层，那我也可以说有一层看不见的“不光滑”的以太层，一样有坑有谷疙疙瘩瘩。既然你也看不见，我也看不见，凭什么信你不信我？至少我还多一个可见的证据不是？“以太说”这种怎么都能讲出理来的特征，恰恰是它没有意义的明证。轻松应对一切质疑的万能解释力，不是优点而是死穴。同理，所谓命理星相、心诚则灵之类的陈词滥调，也都错在太能自圆其说上。而科学之所以有别于前现代的哲学、神学和玄学，精髓就在伽利略的这对原则里：不自洽的不科学，太自洽的也不科学；说不通的当然不对，怎么都能说得通的更是不靠谱。所以，现代人应该具备的科学素养，就是以某些不可能在体系内部得证的公理为基础（参见哥德尔不完备定理），建立一个存在证伪之可能性的自洽理论体系。糟糕的是，大多数人只记得那个并不存在的比萨斜塔实验，却依旧受着古已有之的各路大神理论的忽悠，这才真是因小失大。

辩行记：15、乾隆为何不紧张

（同情之理解）

1793 年的马戛尔尼使团来华，是中国人体面地启动近代化进程的最后一个机会。跟现在咱们眼巴巴守着人家的新品发布会不同，那时是英国人远渡重洋，死乞白赖地把代表当时工业革命最高水准的洋枪洋炮、机器钟表等新奇玩意，打包装箱运到咱们面前。其中包藏的炫耀和威胁先放一边，就冲这给足面子的诚意，送货

上门的服务，完全是一副地球人无法阻止的架势。

所以很难想象，一个人需要多么死硬顽固的头脑，才能对这些大大超出传统社会技术能力，并且明显具有战略价值的工业产品无动于衷。马戛尔尼当然也想不通，他在日记里气呼呼地写道："它（北京朝廷）是否真的不明白，只消几艘英国战舰便能消灭帝国的整个海军？"因为在他想来，就算乾隆爷没看完那六百箱礼物，至少观赏过他呈上的"君王号"战列舰模型，难道这个老头子以为上面密密麻麻的 110 门舰炮是晾衣杆？退一步说，就算模型当不得真，至少他的旗舰，64 门炮的"狮子号"实物就停在大沽港，随便找个地方官员核实一下，也应该知道大英帝国的乔治三世绝不是凭几杆鸟枪就敢夜郎自大的生番酋长。

马戛尔很受伤，后人读史到此，往往也会咬牙切齿扼腕叹息，因为 1793 年的这杯敬酒不吃，1840 年的这杯罚酒也就不远了。如果面对蒸汽机、连发枪、榴弹炮、战列舰的模型无动于衷，那就只能坐等真家伙闯进门来。一段跌跌撞撞颜面尽失的近代苦难，居然肇始于号称"十全武功"的英明之主，实在是令人费解。不过我们要小心，把别人想得太蠢本身就是一种愚蠢。马戛尔尼并不清楚，从乾隆的一系列相关谕旨来看，他对英国使团的态度其实并不像看起来的那么冷淡轻蔑。英国人最看重的"君王号"模型，也的确引起了这位极其熟悉战争的皇帝的关注和兴趣。所以更为合理的解释是，真正让乾隆觉得没啥太要紧的，其实正是马戛尔尼自己透露的一个细节。

有客自远方来，礼数上当然是先问路上辛苦，马戛尔尼交待得很老实：他们 1792 年 9 月底出发，1793 年 8 月才到天津，四百个随从路上就死了一百多。乾隆是多精明的角色？一听就有数，打仗就是打后勤，这十个多月的行程，四分之一的

死亡率，就算你整船都是奥特曼，又岂能捍动我朝之根本？更何况，在中英最早的军事冲突，也就是 1637 年的虎门炮战中，也没见这帮夷人占到什么便宜。无论是从现状分析、战略规律还是既有案例来看，乾隆的淡定与自信都不是没有道理的。

只是有一件事乾隆并不明白，那就是历史发展已经进入难以预测的加速度阶段。等到鸦片战争开打，英国军舰从本土绕了大半个地球开过来只需要两个月，林则徐从北京赶到广州倒是用了 63 天，地利上的优劣颠倒过来，战局也就可想而知了。

不过乾隆并不丢人，掉到这个坑里的聪明人有得是。1946 年有人预言电视来目无多，1977 年有人预言电脑不可能普及，1995 年有人预言网络无法捍动报业，2007 年有人预言 iPhone 占领不了更多市场。这些预言者都是传统行业的翘楚，他们的失败也恰是由于过去的成功。相比之下，预言英夷翻不起什么大浪，还算是比较值得同情的错误。

所以说，骂祖宗是不对的，正如返本开新也是不靠谱的，老祖宗能考虑到的基本上也都考虑了，但是世界的变化，却早已超出旧智慧所能预测的范围。

辩行记：16、庄子的“忘”境

（反心灵鸡汤-不破不立）

小开喜欢限量版球鞋，干爹喜欢奢侈品皮带，昂首阔步的自信，离不开足下腰间的风情。不过显摆归显摆，用起来舒服才是王道。关于舒服，庄子有个很有趣的

标准：“忘足，履之适也；忘要，带之适也”——舒服合适的鞋子和腰带，不是让你感觉好，而是让你没感觉。穿上好鞋感觉不到脚，系上好皮带感觉不到腰，衣橱里“事实上”最适合你的那件衣服，不是千挑万选搭配出门赚回头率的那件“你觉得”最炫的，而是想都没想就套上，也没有任何人觉得不妥的那件。

衣着如此，人心亦然。所以庄子进一步又说：“忘是非，心之适也；……始乎适而未尝不适者，忘适之适也”——真正的心里舒服，不是拍案称奇击节赞叹，而是根本没有这些是非好坏之分的自然而然；而舒适的最高境界，则是一开始就舒适，一直也没啥不舒适，甚至根本连“舒适”这回事都忘记了的那种舒适。

上面这段话有点绕，不过道理还是很清楚的：任何你能明确感受到的舒适，不管是吹空调开暖气品美食看好戏，一定是由于解除了某种不舒适（冷、热、饥饿、无聊），就算没有任何说得明白的不爽，像强迫症一样念念不忘追求（更加）舒适本身也会构成一种烦恼。所以只要舒适与否这个问题还没有“忘”，你的舒适里就一定蕴含着对于不舒适的感知和记忆，而这种与不舒适比较得出的舒适，就像跟李逵对比显出的帅气，其实还是欠点火候的。同理，久旱逢甘霖的喜悦不能证明气候好，满汉全席的饕餮不能证明生活水准高，路上堵着人直愣愣地追问幸福也不能证明我们生活在天堂里。相濡以沫，不如相忘于江湖，庄子对这一点实在吃得很透。

不过庄子这个说法也有危险的地方，因为它很容易让人误会，以为只要“忘”就能“适”，加强心灵修养就能八风不动神清气爽。这碗心灵鸡汤很好喝，但却未必有营养，因为它丢掉了实实在在的鸡肉，只留下似是而非的汤水。事实上，“忘”只是“适”的评判标准而非实现途径，能让你忘却，说明这个东西很合适，但是

想通过有意的遗忘达到舒适，却是极不靠谱的事情。鞋不合脚，不去换鞋却想忘掉脚，这实在是有点自欺欺人。

按照庄子的原意，工匠（这段话里指的是工倕，能够不用矩尺圆规画出标准方圆的牛人）神志专一随物而动，像庖丁解牛那样把“技”做到“道”的程度，由此产生的“适”才能让使用者“忘”。这种“技→道→适→忘”的路径，像极了现代工业设计通过把技艺做到美学道境，以完美的适用性使消费者浑然不觉其高科技属性的理念。从这个意义上说，让这个世界从不舒适到舒适，再从舒适到忘记舒适与否的，不是售卖犬儒主义和苟且哲学的学术明星，恰恰是专注技艺，把自己的工作做到“道”境的芸芸众生。

所以说，执着于“忘”还是犯了执念之痴，于技与道的追求中实现“忘”才是正途。心灵的自由舒适绝不是一项关起门来灌鸡汤的事业，而是胼手胝足，一手一脚由技而道的过程，这也算是庄子思想的现代性意义之一吧。

辩行记：17、如何证明不可能

（顺势而为）

有句滥俗的职场忠告叫做：“不要对老板说没办法，要说正在想办法。”殊不知，用认认真真的“想办法”来论证实实在在是“没办法”，恰恰是最妙的招数。

《战国策•东周策》里有一则“颜率护鼎”的典故，当真是敢跟大老板耍赖皮的模范。当时秦国兵临城下，向谁都敢不待见的周王室索要最后那点值钱的家当——象征至高权力的九鼎。作为东周的外交使节，颜率跑去跟齐宣王讲，秦国名声

不好我们不乐意，倒不如把九鼎送你做个人情，你既有救苦救难之名又有天下至宝之利，何乐而不为？齐王果然很开心，发兵五万救了东周的急。

许诺不难，赖账才难。如果不许这么重的礼，没人会愿意得罪秦国来帮这个忙，但是真要没了这个鼎，丢掉最后一点脸面的周天子照样混不下去。所以现在的问题是：如何跟齐国说不？老板不开心最多开除你，齐王要是不开心，熟悉中国历史的人都知道，放口大锅等着白灼说客是个通用的桥段。相比之下，现今职场小白领的压力弱爆了。

颜率的方案是：用对可能性的严格分析（认真想办法）来论证事实上的不可能性（实在没办法）。

谁道自古弱国无外交，且看颜率空手套狼。首先是痛快地认账“愿献九鼎”，然后关切地询问“何途之从而致之齐”？——您打算从哪条道上把这玩意儿弄回家？接下来，颜率推心置腹地为齐王分析途经的那些国家是多么腹黑，活灵活现地描述它们暗地算计垂涎九鼎的丑恶嘴脸，以证明九鼎如果到了它们的地盘上一定是肉包子打狗；然后，再从物流专业和历史考据的角度，用数据和史实详尽陈述运送九鼎所需要的海量人员和物资储备。最后丢下一句话：您快点决定怎么运，咱把鼎搬出来打包好随时恭候。

齐宣王能怎么办？就算撕破脸像秦国那样直接明抢，确实也没办法把路上其他国家都摆平，然后再千山万水劳民伤财地运回来。估计他看着颜率心里也纳闷——说这小子忠厚吧，从头到尾一点实在的甜头都没有；说这小子油滑吧，可行性分析报告做得还挺扎实。句句都是员工的本分，却能指使着万乘之国白白跑腿受罪，到底谁是老板？到底是怎么回事？

如果齐宣王能读到几百年后一篇名为《上邪》的汉代乐府民谣，一定会突然明白点什么。在这首也许是中国最著名的情诗里（琼瑶的《还珠格格》功不可没），作者论证“不可能”背弃爱情的方式跟颜率如出一辙。要证明绝不会分手吗？歇斯底里赌咒发誓只会招人烦，倒不如列出几项分手的条件——“山无陵，江水为竭，冬雷震震，夏雨雪，天地合，乃敢与君绝!”按当下时髦的说法，作者的意思是：如果玛雅人靠谱，那我将会在 2012 年 12 月 21 号以后跟你一刀两断。所以说，虽然证明不可能总比证明可能要难得多，但并非毫无希望。当我们想要力证某事不可能，最好的办法不是反复强调其荒谬性，反倒是以退为进，像最忠心的员工那样努力想办法写计划，细致耐心且详尽扎实地列举所有使其成为可能的条件。而当这份清单完成之后，成本的高昂和机会的渺茫，会使受众自动得出“不可能”这个结论。无论对象是国君、情人、老板还是普通听众，这都是一项最佳说服策略。

辩行记：18、扑杀小清新的秘诀

（类比为王/妄）

理科生之所以总能扑杀小清新，是因为小清新喜欢用类比。网上流行的“青年与禅师”系列段子很能说明问题，试举两例：

1、青年问禅师：“我的女朋友有很多优点，但是总有几个缺点让我非常讨厌，有什么什么方法能让她改变？”禅师答：“方法很简单，不过若想我教你，你需先下山为我找一张只有正面没有背面的纸回来。”青年略一沉吟，默默掏出一个莫

比乌斯环。

2、青年问禅师：“我工作很努力，但事业上却没有一点成就，怎么办？”禅师说：“九十度很热，但这样的水温能让水沸腾吗？”青年答：“我在拉萨长大的。

我们当然知道禅师想说什么——事物总有好坏两个方面，所以对人对事不能求全责备；事业无成说明努力还不够，所以不要怨天尤人还得再接再厉。但是我们也知道莫比乌斯环只有一个面，高原的沸点不到一百度，这些都是基本的数理常识。当哲理碰到常识，为什么会有如此搞笑的结果？因为误把类比当成了说理。纸是有正反两面的，水要到一百度才能沸腾，当这些似是而非的“常识”被熬制在滋养心灵的鸡汤里，它们就不再是理性的知识而只是感性的意象，正如方便面包装上那些可疑的图片并非代表营养而只是代表味道。禅师之所以喜欢用类比，是因为类比的意象性诉诸以心映心的“悟”而非逻辑清晰的“思”，而这种意象性的类比言说方式本质上是反语言的。所以到了最高境界，佛祖只需拈花迦叶就能微笑，什么语言都不用，连类比这个环节都省去了。所谓得鱼而忘筌，得意而忘言，佛老之道大体如此。

然而问题在于，再精妙的类比，也只对事先就是皈依者，或者根本懒得仔细琢磨问题的受众有效，遇到稍有批判性思维精神的二愣子青年，就一定是焚琴煮鹤大煞风景的下场。所以禅师那套东西离不开神神道道的“气场”，非得先把你忽悠得相信了，才能怎么说怎么有理怎么扯怎么深奥。因为在认同者看来，任何类比都是恰当的类比，顽石亦有听法点头的佛性；而在反对者看来，任何类比都是不当的类比，世上本就没有两片相同的树叶。

说句公道话，类比总有恰当的地方，伟大的思想家往往都能从看似不相关的事物

触类旁通有所感悟；但类比也总有不恰当的地方，因为既然涉及到“两个”事物，二者之间就一定有不可化约的区分。所以需要反对的，并不是通感、启迪、开悟、修辞等意义上的类比，而是误把这种审美意义当成了论证的力量。

总之，在讲清楚道理之前拿出个很酷的类比，就像是面对敌人黑洞洞的枪口摆出个很拽的造型，或者是在攻占下对方阵地之前傻乎乎地高举着拉风的大旗一马当先，不被打成筛子就算对不起你。因为类比只有形象性的渲染与煽动力，却并无说服意义上的论证效力，只能强化同意者的同意，却不能改变不同意者的不同意，只能赢得围观粉丝的掌声，却很难架得住质疑者冷不丁的反戈一击。更何况一沙一世界，任何事物都包含着无限复杂的千万重关系，任何类比的喻体都有反向解读的可能，万一被人认破，就会授人以柄难以圆场。管你多唬人的禅师 style，遇到死硬理性派也只能灰溜溜地走你。

辩行记：19、统计数字中的现代巫术

（数据的包装/拆解）

巫术与人类同样古老，因为它根植于我们对事物之关联进行直觉性联想而非批判性反思的本能。巫术也与人类同样年轻，因为只要我们仍然热衷于不假思索地凭直觉做判断，这点旧酒就能装进一切看似科学严谨的新瓶。所以不要以为只有披头散发装神弄鬼的古装戏才叫巫术，西服革履专业风范的时装剧也大可以用同样的原始思维忽悠人。其中，看起来最铁证如山无可辩驳的统计数字，恰恰就是这种现代巫术的重灾区。

说到统计，很多人会想起 19 世纪末英国首相狄斯累利的那句名言："谎话有三种：谎话、可恶的谎话和统计学。"在这位阅尽公文报表，对各种忽悠都门槛精熟的政治老油条看来，统计学之所以是一种另类的谎言，就在于它总是有意无意地用正确的事实得出错误的结论——告诉你的都是真的，由此产生的直觉性联想却往往是假的，这才叫骗死人不偿命，被忽悠只能怪智商低，更何况这些信息的发布者往往也不是故意的，扯皮都找不到对象。

举两个例子：

1、据统计，武汉市 6 成溺水事故发生在 8 个水域，所以这 8 个水域最危险。

2、据统计，法学、经管、中文、外语等专业就业率低，所以这些专业要慎报。

大多数新闻只讲到这一步，大多数人看新闻也只想到这一步，大多数的统计数字似乎也就是这么个直观的逻辑——事故多，就业率低，需谨慎。难道这还有什么问题吗？

还真有，因为这些数据并不能得出其所暗示的结论，看看这个笑话你就明白了：

游客问渔民："你的祖父死在海上，你的父亲死在海上，你现在怎么还敢出海？"

渔民反问道："你的祖父死在床上，你的父亲死在床上，你晚上怎么还敢上床？"

这当然只是个笑话，因为我们都知道睡觉和出海的危险性是不一样的。但这并不是因为死在床上和死在海上的人数区别，而是由于"床上死亡/睡觉人次"和"出海死亡/出海人次"的概率差异，以及由此引发的对许多内在因素的考察。

用这个思路来看以上两个实例，第一则数据里所说的 8 个"危险"水域，基本上都是野泳热门地段，如果这些地方的野泳人次占比超过 6 成，那么 6 成溺水事故在此发生，不但不能证明其危险系数更大，倒有可能正好相反。野泳当然是危险

的，但是真要去的话，非要刻意避开这几个热门的“危险”水域，找个没人的地方下水，那才真是二愣子的做法。

至于第二则数据，所谓“就业困难”专业，往往正是市场最需要的热门，只因太多院校跟风开设，其中大部分又都并非名牌，就业率也就相应被拉低，所以症结不在专业而在学校——反过来想想会更清楚，为什么像哲学这样的冷门专业，总体就业率反而可能会比外语之类的热门专业高？当然不是因为哲学家在就业市场上更抢手，而是因为不管多烂的学校都有外语系，但却只有上得了台面的学校才有哲学系。不信你在三本院校学个文史哲试试，要是好找工作才真是见了鬼。假如把这个排名太当真，进了名校非去选个冷门专业才安心，进个烂校还要以毒攻毒地找个最没人愿意去的系，那我也只能默默地对这种创意表示膜拜。于无人处游野泳，于冷门处选专业，这就叫信了现代巫术的“邪”。

辩行记：20、滑坡论证的是与非

（滑坡/反滑坡论证）

除了熊猫，世上几乎没什么非黑即白的东西，所以我们经常会遇到这样一种尴尬：对某个现象看不顺眼，真要发飙又嫌小题大做，而这正是“滑坡论证”（SlipperySlope Argument）大显身手的时候。

你也许没听说过这个有些学究气的概念，但你一定经常听到“这样下去怎么得了”、“长此以往国将不国”之类的说法，而它们的内在逻辑都是在利用“滑坡”来进行论证。形象的说，就是把你想要反对的东西放在斜坡上，让它“滑动”到某个

臭名昭著的泥潭里，从而证明对这个看起来无伤大雅的对象，完全可以理直气壮地大动干戈。说得学理化一些，就是先建构由 A 到 B 的理论联系（滑坡），再通过 B 的明显弊端来证明 A 的不可接受。

滑坡论证的效力是巨大的，毕竟很多事情口子一开确实就会弄到不可收拾的地步。所以安全生产要从细微隐患抓起，社会治安要从偷鸡摸狗抓起，吏治清廉要从人情往来抓起，移风易俗要从杜绝浪费抓起。所谓魔鬼藏在细节里，并不是说细节本身就是魔鬼，而是说细节可以发展到像魔鬼一样可怕的程度。

但是要注意，事物之间的关系总是复杂而微妙的，现实环境中很少有像物理课本里那样笔直、顺畅、一路到底的“坡”让你从 A“滑”到 B。所以滑坡论证固然好用，却往往也有隐患，能否破解，是决定辩论胜负的关键因素。

拿最近的一场论战来说，评论员李铁在“我为什么反对同性婚姻合法化”这篇博文中质问：“如果仅仅是当事人自愿便可结婚，那么，父女、兄妹、母子自愿结婚可不可以？”社会学家李银河则撰写博文“同性恋与乱伦的区别”回应说，同性恋禁忌并不像乱伦禁忌那样普遍、同性恋人口更多，而且很可能有先天生理因素，所以不能与乱伦混为一谈。

很明显，李银河的反驳并没有击中要害，因为对方本来就没说同性恋与乱伦是一回事，而只是指出，支持前一种婚姻和支持后一种婚姻的根本原因是一致的，所以前者必然会滑向后者，甚至还会进一步出现多人婚姻、人兽婚姻之类匪夷所思的形态，最终使得婚姻制度彻底“雪崩”。

这就是滑坡论证的厉害之处：当对方用“自愿即可结婚”这个共同原则搭建起斜坡之后，就会有无数归谬滚落下来——人和动物结婚、人和板凳结婚、人类干

脆都不结婚……种种古怪推论按下葫芦浮起瓢，让人手忙脚乱疲于奔命。本来只是要支持同性婚姻而已，怎会惹出这么多麻烦？就因为你身处“滑坡”之上。而克制滑坡论证的关键，就是别太计较个别的归谬，却要留心这个坡是否真的那么“滑”。就此案例而言，谁说原则相同（自愿即可结婚）就一定会由此及彼？谁说理论上的一致性就必然带来事实上的传导性？正如肉都是肉，但吃牛肉不一定吃猪肉，吃猪肉又不一定吃狗肉，接受或不接受一个现象的理由决不是逻辑推演那么简单。如果一看见吃肉，就想起“沉默的羔羊”里那个变态，确实有点过了。

当然，不能只由自愿原则就推出支持同性婚姻，但同样也不能因为这个原则理论上可以构成“滑坡”，就将同性婚姻与所有恶劣的东西捆绑在一起。针对滑坡论证，攻守双方的焦点应该是滑坡的事实性而非理论可能性。这场论战要有意义，就别太在意同性婚姻逻辑上能推出什么结论，而是要用具有统计意义的数据（并非个别耸人听闻的事例）来证明同性婚姻合法化有没有，或者说在多大程度上导致了社会道德底线的崩溃。比如说，在支持同性婚姻的荷兰，是否乱伦、恋物癖的比例较高？而在将同性恋视为洪水猛兽的地区，是否普遍民风纯朴道德高尚？答案或者永远是开放性的，但至少可以肯定这才是有意义的方向。

辩行记：21、迟到的士兵与 ESS 原则

（存在的合理性-反方的推定利益）

弱智儿童思维广，所以小时候有很多事想不通。比如，每当电视里一个背头叔叔

瞪着眼睛问大家“你不扛枪我不扛枪，谁来保卫祖国谁来保卫家？”心里就会暗自嘀咕：如果大家都不扛枪，那就没有侵略者啦，还需要保家卫国吗？又比如，每当电视里一个大嘴阿姨深情地唱到“只要人人都献出一点爱，世界将变成美好的人间。”心里又会暗自奇怪：对呀，人人都献出一点爱就好了嘛，怎么世界上（据那时的认知仅限外国）总还是有那么多坏人坏事呢？

后来发现，这种思路别人也不是没想到过。有个笑话说，将军质问一个迟到的士兵：“如果人人都像你这样，打起仗来怎么办？”士兵回答：“报告，如果人人都像我这样，仗就根本打不起来啦！”你看，是不是跟我对背头叔叔的质疑很相似？

好歹现在长大了些，也知道那种反驳思路本身就是个笑话，可是另外又滋生出一个纳闷的地方——大嘴阿姨的深情呼唤跟这个笑话明明就是一个逻辑啊，怎么大家又都觉得是真理，而且每每感动得稀里哗啦呢？

仔细想想就会发现，所谓“只要人人都献出一点爱”就能实现大同世界，跟指望“人人都迟到/不扛枪”来实现天下太平，在不靠谱的程度上其实难分轩轾，而它们共同的问题，就在于不符合“进化意义上的稳态策略”（Evolutionarilystable strategy）原则。

这个简称为 ESS 的思想工具，源于进化论，完善于博弈论，适用于对上到万物灵长下到原始真菌的有意识或无意识主体的一切行为模式的分析。写出数学公式来会很吓人，但是基本原理很简单——在这个不断变异和演进的世界上，任何有生命力的现实性，都必然是可以克制其他可能性的“稳态”，而非经不起突变逆袭的理想。在所有可能性的博弈中，最终的胜利者一定是那些最稳定而非最美好的策略。

具体来说，没有人使用暴力，每个士兵都消极怠工，人人都乐于献出爱心，这些当然都是理论上可能的，但这种可能性也仅限于理论而已。万一有人突发奇想扛起了枪，万一有人看错时间及时赶到了战场，万一有人鬼迷心窍薅社会主义羊毛搭爱心人士顺风车，那岂不是所向无敌胜者通吃？正因为这些乌托邦式的假想从来都不是“稳态”，所以在真实的世界里，国家永远需要武力捍卫，士兵永远需要奋勇争先，美好社会也从来都不是以每个个人的爱心和美德为基础。就算某个世外桃源能够独善其身，稍有风吹草动也会像渡渡鸟一样迅速灭绝。说得哲学一点，凡事都可行，但是并非凡事都有益。不管是人是物，都蕴含无限的可能性，但其中只有极少一部分能够在与不同策略的多次博弈中脱颖而出成为现实。正因为如此，自然与人类社会的演进，整体上也就具有了超道德的规律性、必然性和可预测性。

所以说，从坏的稳态现实过渡到好的稳态现实，必须着眼于改变博弈条件（制度环境）而非诉诸德性改造。树立典型加强德育以敦风化俗净化世道人心这一套，作为一种社会心理慰藉也许有必要，可一旦真成了执政理念，想通过把大家都变成小白兔来达到天下大治，难免会变异出更可怕的兔皮大灰狼，一脸无辜地把别人的后腿当胡萝卜啃。宗教或人文的理想主义社会批判者必须在野而非在朝，也就是这个道理。

辩行记：22、见仁见智不是和稀泥

（包容性立论-左与右）

“仁者见仁，智者见智”是一句经常被用来和稀泥的名言，基本等价于“吵什么吵，爱怎么着怎么着吧”。一般来说，话讲到这个地步，再争下去也就没什么意思了。不过非要较真的话，我们还可以问这样一个问题——既然几乎任何事都可以见仁见智，仁者和智者为什么总还是会有争执？

答案是：仁者往往以“智”为不仁，智者往往以“仁”为不智。说句大白话，就是好人容易把聪明人误会成坏蛋，而聪明人容易把好人误会成笨蛋。

先说前一种情况。以“仁”的视角看世界，那些在专业知识、市场分析、人际关系处理方面体现出高超智力水准的人，往往会显得不那么具有同情心，也就是“不仁”。医生律师等专业人士总是居高临下没人情味儿，经济学家和商人更可恶，何止是不近人情，有时简直就是没人性。

说句公道话，专业人士之所以给人这样的观感，很大程度上是因为专业性本身的要求。因为要专业，就必须尽量不受情绪影响，而专业性带来的人格与经济上的独立，又进一步降低对他人的依赖。两个因素相互促进，难免显得不顾及他人感受，傲慢自大且冷漠无情。

另一方面，不具备相应知识的普通人由于无法理解更深层次的缘由，又倾向于将智者的成功归结为运气，或者干脆就是道德低下。孔子觉得他的学生子贡生意做得好不过是“臆则屡中”（猜得比较准而已），属于前一种；蔡恒公觉得神医扁鹊是在“好治不病以为功”（靠忽悠病人出名），属于后一种。一位圣人，一位国君，难免都对专业人士有这样的误解，更何况一般的老百姓。概言之，“仁”之要义在普遍性的感同身受，而“智”的要义在于超出平均理解能力的创见，仁者把智当成不仁，也就一点都不奇怪了。

再说第二种情况。从“智”的角度看世界，宅心仁厚往往会被当成脑残的代名词。因为在我们有意识的专业智慧之上，另有一种无意识的集体智慧，而后者往往会被前者误解成为无知。发展心理学之父皮亚杰在 20 世纪 50 年代曾经有个经典的实验，给四五岁的小孩子看同样数量的两排物体，得到“一样多”的结论后拉宽其中一排的间距，结果是大多数都回答拉宽了的那排数量更多。是因为这些孩子不识数吗？皮亚杰是这么想的，但是他错了，因为两三岁的孩子反而不会答错。事实上，这些四五岁的孩子之所以会“错”，是因为他们已经初步发展起一种“善意”的解读模式，他们真实的想法是：“你刚才问了我，我说一样多，既然你现在又问一遍，应该是有变化的，那我就说那排拉长间距的变多了好啦！”说到底，这些孩子只是不想让提问的人显得很白痴，却因此被别有用心的提问者当成了白痴，真是天大的冤枉。

在这些四五岁的孩子身上所体现的即是“仁之端”，也就是对意向性的内容做同情之理解的恻隐之心，而这恰恰是逻辑分析和专业理论的短板。所以说，仁与智的视角都有各自的盲区，固守单一的价值体系自说自话，只会把对方看成不仁不智的异类，根本不可能实现“见仁见智”的圆融。因此，真正的见仁见智，绝不是你一套我一套，而是要求仁者体会智中之仁，智者洞见仁中之智；在冷冰冰的专业精神里看到仁心，在傻呵呵的与人为为善中看到智慧，才是真仁人，才是真智者。

辩行记：23、二货改变历史

（知行关系）

古龙的《欢乐英雄》里有个人物叫王动，是一个懒到极至的奇人。因为每当他要做点什么事情的时候，都要停下来先想一想，可是凡事只要想通了，哪有什么一定要去做的道理呢？所以王动其实大多不怎么动。

孔子的学生里有个贤人叫子路，是个耿直冲动的热心肠，《论语》里说他每次听到一个道理，最怕的就是还没来得及去做，就听到另一方面的道理（子路有闻，未之能行，唯恐有闻）。也是，筚路蓝缕胼手胝足地开创一番事业，需要的是一门心思认死理，九牛蛮牛拉不回的意志，两个道理总在心里面打架，哪有勇往直前的劲头呢？所以子路基本不怎么想。

王动也许算是个聪明人，可惜不怎么能做事；子路倒是很有干劲，但是莽撞起来也很可怕。而孔子出来打圆场的结论是——行事不可不先思考，但是三思而后行未免也太过分，所以“再，斯可也”，也就是说，一个道理想两遍，火候刚刚好。

这个观点确实很妙。一门心思地想到就干，干了再说，这是土匪；三思而行以求万全之策，批判并且对批判进行再批判，这是书生。土匪造反总是差点气候，秀才造反更是十年不成，但是土匪和书生一旦形成合题，批判的武器与武器的批判融合在一起，就能爆发出改天换日的能量。从这个意义上说，那些正好想了两遍，有一定理论却并没有想得很通透的“二”货，才是改变历史的真正主角。

1492 年发现美洲的哥伦布就是一个典型。一个广为人知的事实是，他连自己千

辛万苦发现的地方到底是哪儿都不太有谱，不但让印第安兄弟们莫名其妙地和印度扯上了关系，还把美洲的冠名权拱手让给了亚美利哥，自己的名字最后只是可怜兮兮地用在了斯里兰卡首都上。你以为这是最“二”的吗？还差得远，最二的地方是，这次伟大的航行，根本就是脑子进水的结果。因为假使美洲不存在，根据当时的航海条件，也不可能中途无补给一路从欧洲开到亚洲（这条航线的距离相当于跨越大西洋、美洲再加上太平洋），哥伦布之所以信心满满地出海探险，压根就是因为算错了距离！

其实当时是有明白人的，作为欧洲大航海时代的先驱，葡萄牙人就清楚得很，从对地球实际大小的测算来看，欧洲直接航行到印度是根本不可能的，去印度的最佳路线其实就是他们所控制的，沿非洲绕过好望角的航线。所以当哥伦布来找他们拉赞助的时候，葡萄牙人根本就懒得理会，并且乐呵呵地看着算盘没那么精的西班牙人上了这个恶当，被哥伦布忽悠得出钱出人往火坑里跳。我相信，望着哥伦布船队出航的背景，许多葡萄牙看客一定会有种智力上的优越感油然而生。

事实上，葡萄牙人不但那时是对的，甚至到今天也仍然是对的，因为除非是走苏伊士运河，否则想坐船去印度你最好还是往好望角那边绕。然而历史不是历史课，桂冠从来不会颁发给得分最高的聪明人，而是会戴在做出开创性工作的有为者头上。思想当然是重要的，然而与此同时世界又充满着太多的未知和不确定性，所以最精明的计算永远只会带来最稳妥同时也最保守的结论，只有当智慧给勇气留一个空隙，社会给冒险家留一个出口的时候，历史才不会变得沉闷无聊。想得通透？自有职业咨询和心灵导师的职位留给你；有点二货精神？好好干一番事业吧。

辩行记：24、成功为什么不可复制

（反鸡汤）

成功是否可以复制？非博弈环境中可以，博弈环境中不行。问题是前一种情况极少而后一种情况极多，所以通常来讲，答案是不行。

非博弈环境中的对手不会改变策略，就像愚公所面对的大山。山不会动，石头不会自己长出来，周边也没人跟你竞争搞个别墅开发什么的，所以只要你保持正能量，外加香火不绝且儿孙也同样一根筋，天长日久总能达到目的。坚持就是胜利，努力就会成功，这也正是那些陈词滥调的成功学贩子兜售廉价药方的底气所在。然而在博弈环境，也就是我们更熟悉的社会竞争中，没有谁会像太行山一样顽固，也不存在自然规律那样铁的必然性。愚公最终感动了天帝，于是故事有了一个HappyEnding，但是如果由他来写一部《我的移山可以复制》，然后你还真的想依样画葫芦，我就不信天帝有那么差的记性和那么好的脾气。

因此，成功学之所以不靠谱，固然是因为教的人大多不够资格，够资格的人大多深藏不露，真心愿意教的你又未必付得起价钱；但是这些都不是根本原因，因为就算你人品爆棚，有着张良遇到黄石公孙膑遇到鬼谷子的运气，这些传说中的天才也还是会老老实实告诉你，成功这种能耐，其实根本就不是教出来的。

道理很简单：任何可以教的东西都可以被预测，而在一个激烈博弈，对手全都精明得像鬼一样的环境里（比如商场和战场），被预测就意味着对手的策略变化，教给你的东西也就失去了当初的效力。换句话说，合情合理的做法对手都能想到，所以往往是无效的；对手想不到的一定荒诞悖谬，所以是往往危险的，在这些明

显不合常理，甚至有点像是自寻死路的做法中选择一个居然能做成的方案，才是成就大事业者的核心竞争力。

而恰恰是这个最要紧的地方，全赖直觉和悟性，只能在实践中自家体会。《孙子兵法》里有句很让人泄气的话叫做“兵无常势，水无常形，能因敌变化而取胜，谓之神”，潜台词是——兵法我的确写了三十六计，但是要问我怎么取胜，我只能告诉你到时候看着办（因敌变化）；问我胜利者有啥窍门，我只能告诉你搞不明白（阴阳不测之谓神）。更简练的说法是“以正合，以奇胜”，能教的是“正”，教不了的是“奇”，至于两个“正”合在一起的时候要怎样出奇制胜，还是得自己琢磨。

比如说，韩信为什么要背水一战？当然是因为置之死地而后生，然而死地之所以叫死地，是因为大多数人真的会死，偏偏你为什么不死？你跟那些死掉的有什么本质的区别？事先怎么就能那么确定？事后为什么这仍然是兵家大忌？如果你非要逼着韩信为背水结阵的战法进行理论升华，写个像样的可行性报告或者工作总结，我估计他宁可跳水算了。

所以说，博弈环境中的致胜关键，不是可以归纳总结的既定方针，而是不可还原的直觉与悟性。当你以中立的心态分析过足够多的案例，就会发现经验和教训并没有根本的区别，在某处使人脱颖而出的独门秘籍，往往会在另外一处成为让你死得很难看的罪魁祸首，正如乔帮主偏执的禅意成就了苹果，也葬送了自己战胜癌症的最后机会。当然，成功者的传记还是可以看，成功者的经验也还是要关注，别当成人生指南就好。

辩行记：25、讲不“通”道理怎么办

（二向箔攻击-体系间思维）

谁都有跟人讲不通道理的时候，之所以不“通”，是因为对话往往是在两个不可化约的体系之间进行的，按照数学的说法是两个集合之间不能“映射”，你的内容无法通过某种转换与对方的内容相对应。所谓鸡同鸭讲，风马牛不相及，都是这个道理。

然而另有一种更高意义上的“通”，就是对两个相互不“通”的体系都能理解和体认。通晓二者之不相通，知道什么时候在哪个体系内说话，才是真正的通达。公元 2 世纪的希腊人盖留斯在其笔记体的《阿提卡之夜》中提到，有一次他和一位斯多亚派(一个以安时处顺,刚毅节制著称的学派)哲学家同船出海遇到风暴，有人嘲讽这位哲人，在大难临头的时候居然也和常人一样变颜动色有失体面。这位哲学家的回答是：你当然不必恐惧，因为你的灵魂没什么值得保护的，但是我必须恐惧，因为我知道我的灵魂是十分宝贵的。

这当然是句很精彩的俏皮话，不过也仅仅是俏皮话而已。随后，当盖留斯出于真切的求知心而非意气之争，去询问这位哲人为什么也会惊惶时，后者认认真真地回答道：心灵和理智受到可怕幻象的妨碍，当然也会因之动容，但这并不意味着表示接受和赞成，因为智者只是“忍受”性情，却并不屈从于性情。进一步说 (以下是我的总结)，庸人分不清理智与情感，外物与自我，所以他们恐惧于自己的恐惧，以为这使自己受到了贬损；而智者知道理智才是“我”，情绪只是一种本能的反应，所以他们并不恐惧自己的恐惧，因为这种丢人的皮相其实与我并无干

系，就像天热出汗天冷发抖并不意味着心虚一样。

按照《圣经•箴言》里的说法，前一种回应是“要照愚昧人的愚妄话回答他，免得他自以为有智慧”；后一种回应是“不要照愚昧人的愚妄话回答他，恐怕你与他一样。”用我们更熟悉的话说，叫做朋友来了有好酒，豺狼来了有猎枪。认认真真地跟嘲讽者讲道理是迂腐，嬉笑怒骂地跟请教者开玩笑是轻浮，在两个体系间转换自如，才是通达大智的说话之道。

类似的故事还有比较温情的中国版本。明人陶宗仪《说郛》载，秦少游贬谪郴州路上遇雨，各种狼狈，一位多年的老仆人发脾气，“视少游叹曰：‘学士，学士！他们取了富贵，做了好官，不枉了恁地，自家做甚来陪奉他们！波波地打闲官，方落得甚名声！’怒而不饭。少游再三勉之，曰“没奈何。”其人怒犹未已，曰：‘可知是没奈何！’少游后见邓博文言之，大笑。”

这段生动的文字，我是在秦观的老乡汪曾祺的散文里看到的，正好，关于汪曾祺的老师沈从文也有一个类似的典故，说是抗战期间西南联大常受日机骚扰，沈从文某日跟着大家“跑警报”时正遇上刘文典，被狠狠地损了一顿，大意是说，我跑是为了保存国粹，学生跑是为了保存下一代，你学人家跑得那么起劲干嘛？沈也只能逃之夭夭。

总之，世界上的体系和标准这么多，想睢不起人，总能找到不错的理由。挑事儿的浮浪子弟嘲笑哲学家沉不住气，气儿不顺的仆人抱怨不得志的主子窝囊无能，家学渊源的古典文化大师瞧不起草根出身的新文学名家，这条“鄙视链”不仅是多维的，而且还可以是双向的，你又能跟另一个世界里的人讲清楚什么道理呢？所以问题的关键，是在不“通”的体系之间切换，在更高的层次上寻找“通”的

可能。希腊哲人的区别对待，秦观的豁达一笑，沈从文的谦和退让，都是很好的典范。体系之间的不“通”，实在是需要这种笑而不语的彻悟通达才能化解。

辩行记：26、斯当东的“翻译”技巧

（二向箔攻击-体系间思维）

翻译不只是两种语言之间的事情。事实上，最体现功力的翻译，恰恰是在同一种语言内部进行的。同样的信息，当一套话语模式行不通的时候，在另一套话语体系中表达出来，往往会变得极具煽动力。善于蛊惑人心的演说家，大多都是这种意义上的翻译高手。

我要说的是乔治•托马斯•斯当东，一个中国人都应该牢记的名字，虽然他的确是第一个直接把中文书籍（大清律）译成英文的英国人，但是使其在历史上起到更重要作用的，则是另一种翻译能力——把街头小流氓的混账话，翻译成望之冠冕堂皇、闻之荡气回肠的绅士用语的能力。

1840 年 4 月 7 日，英国议会正在进行一场决定中国命运的辩论，正反两方在是否派遣远征军的问题上陷入胶着。在这个节骨眼上，这位 12 岁时就曾跟随马戛尔尼使团到过中国（据说还在乾隆爷怀里撒过娇），被公认为最权威“中国通”的爵士，发表了一段支持开战的演说，结尾这几句尤其要紧：

“我们要小心！如果我们在中国不受人尊敬，那么在印度我们也会很快不受人尊敬，并且渐渐地在全世界都会如此！……如果我们要输掉这场战争，我们就无权进行；但如果我们必须打赢它，我们就无权加以放弃。……尽管令人遗憾，但我

还是认为这场战争是正义的，而且也是必要的。”

绅士们聚在一起讨论要不要开仗，考虑的无非是两点：是否有理、是否有利。首先，不管怎么说，走私鸦也不能算是件露脸的事情，“理”上先怯了三分；其次，不管对对坚船利炮有怎样的自信，跟一个距离遥远、幅员辽阔，更兼世界人口第一的大国开战，说必胜也肯定有点心虚，“利”上也并不十分肯定（发现清政府是纸老虎那是后话）。“理”和“利”上谁都没有十成的把握，叽叽喳喳吵不出个结果，怎么办？

斯当东的办法是：管他什么“理”和“利”，咱就用流氓的那套搞定绅士，而且让他们听不出来。

与庙堂之高的绅士们不同，走江湖混街面儿的的流氓讲究的不是理和利，而是面子跟气场。回想一下斯当东的话，虽然结论是说这场战争是正义、必要的，但他给出的两个理由却完全不是那么回事——其一、如果不开仗，印度乃至全世界都会不再尊敬我们；其二、如果要输倒也算了，但是如果一定得赢，那我们就必须开仗。

翻译回流氓语境，这两句话的原义是：一、（正义不正义的我管不着）要是这个脸找不回来，我们在印度的场子还罩得住吗？我们在全世界辛辛苦苦打下来的场子还罩得住吗？二、（能不能赢的问题先搁一边儿）我就问你们有种没种？要是自己认怂，你就老老实实在家里缩着，但凡是条汉子觉得肯定能灭了丫的，就铁了心跟中国人掐架去！

我不敢肯定，这段话在多大意义上促成了最后投票 271：262 支持开战的微弱优势，但是单纯从语言技巧来说，斯当东绝对是有一份“功劳”的。这里的诀窍是，

庙堂与江湖事实上存在着同构性，燕尾服笔挺的太平绅士，骨子里跟抡着砍刀满街跑的流氓血脉相连，特别是涉及到战争和利益这种令人荷尔蒙飙升的话题，那些堂而皇之的东西就更容易现出原形。然而庙堂毕竟是庙堂的派头，绅士毕竟有绅士的体面，所以这种极具说服力的流氓逻辑不能直接跑到堂前裸奔，而是必须以雅正的官方话语形式才能登堂入室发挥作用。斯当东的小伎俩，就是用绅士的外衣包装流氓，再用流氓的逻辑说服绅士，聪明点的嘿嘿一笑会心不语，愚钝点的义愤填膺豪气干云。

中立的说，能把庙堂之高的官样文章翻译出江湖气息，把街头逻辑翻译出庙堂的韵味，才算吃透了语言的奥秘。此项技能不可速成，但第一步至少是要对那些动人的宏大叙事保持警惕，看清楚，对方很有可能是在耍流氓。

辩行记：27、纠结的因与果

（如何弱化因果性）

注重因果性是一种生物本能，巴普洛夫实验室里那些听见摇铃就流哈喇子的狗可以作证。而智力更发达的人类对于因果性的痴迷，有时甚至能压倒求生欲这种最基础的本能。比如常见的影视剧桥段里，被亲信背后捅上一刀的倒霉蛋，回过头来一定不是大叫一声“救护车!”，而是狐疑悲愤地问一句“为什么？”——死个明白，显然是比苟延残喘更重要的事情。或者用德谟克利特那句拽到极点名言来说：“只找到一个原因的解释，也比成为波斯人的王还好。”跟找到原因相比，命都不一定是最重要的，权力财富什么的更是都成了浮云。

不过，这种高贵冷艳的姿态也不是完全没有坏处。正是因为强烈的归因癖好，人们在因果问题上经常是病急乱投医，只要看见两个现象的恒常联结，总会急不可耐地拿着因果的框架往里套。最典型的当然是“缘出前物”谬误，在逻辑学上它有个很酷的拉丁文专名叫 posthoc ergo propter hoc，直译为“在其之后，故以其为原因”。喂食总在摇铃后，摇铃就成了喂食的原因；雄鸡一唱天下白，鸡叫就成了天亮的原因；日食的时候必须得敲锣，敲锣就成了太阳被天狗吐出来的原因，诸多迷信也就由此而生。

而比这种“拉郎配”更麻烦的是，如果两个现象不是一前一后发生，而是同时并存，哪个是因，哪个是果？在前一种情况下，“前为因，后为果”的传统思维总算能猜个八九不离十；而在后一种情况下，现象的关系如同太极阴阳鱼一样纠结，非要一刀切出个单向的因与果，实在是比缘出前物式的古代迷信还差劲，不只是弄错原因那么简单，还很有可能倒果为因，完全搞错方向。

在这方面，历史上遗毒最广的误会，是当年欧洲殖民者对烟草的美丽想象——印第安人抽烟，印第安人很强壮，烟草至少不是什么坏东西吧？却没人反过来想想，健康的人吸烟，不一定代表吸烟有益健康。反倒更可能是因为某些人足够健康，有资本“扛造”，才利用这种极端行为来炫耀自己的优势地位，这和公孔雀长个逆天的大尾巴是一个道理。换句话说，与健康同时出现的很多行为，恰恰是作死的节奏！万宝路广告里烟不离口的强悍牛仔，大街上酗酒 K 药打打杀杀的边缘少年，都和公孔雀一样遵循着这种作死的逻辑，“虽然是个牛仔，在酒吧只点牛奶”这种态度，在险恶的江湖里是没有市场的。

再举个常见的例子。中小学课本里经常有种说法叫“由于叛徒的出卖，XXXX 失

败了”，这几乎是所有正义事业的共同死法。有没有人觉得奇怪，为什么每次正剧演到最紧要的时候这些家伙总要来搅局？又不是事先潜伏的卧底，难道是闲得蛋疼专以站在历史对立面为己任？其实道理很简单：敌对的阵营间有人叛变来叛变去，就像两个公司互相挖人一样正常，本不至于有什么决定性的影响；但是当一方大势已去败局明显的时候，跳槽的意向就一定会成为失控的潮流，只要人性还是老样子，“叛变”就必然是与“失败”共存的现象，两个趋势几乎总是成正比的。除非有人傻到明明坚信本方会获胜，却偏要跑到敌方混饭吃；或者有人牛到输赢全在他一个人身上，历史进程视其心情而定，否则更大的可能，就是失败导致了叛变，而非叛变导致了失败。

叛徒与失败，抽烟与健康，鸡叫和天亮，相互伴随的现象有着完全不同的内在机构，所以说“因为所以”从来就不是个简单的问题，如果不认真想一想，现代人完全可能像敲锣打鼓吓唬天狗的古人一样迷信。

辩行记：28、正能量的迷魂汤

（亦庄亦谐）

张无忌他娘说，越漂亮的女人越会骗人。这话很怪，不太像是美女的人生感悟，倒更像是金庸站在男性立场上的自我开解。因为美貌既不与道德成反比，也不与智商成正比，就算是碗迷魂汤，喝法也不是美人心计软磨硬泡，而是自斟自饮自废武功。

很多特别美好的概念，也同样拥有这种让人主动追求被洗脑的魔力。聒噪得让人

耳聋的“正能量”就是其中的一个，特别需要冷静下来仔细琢磨。

自然界中，所谓“正”和“负”的能量，只不过是一种简单有效的行为调节模式。大鱼见到小鱼，当然是“正能量”爆棚，更乐观自信、更积极有为、更具进攻性；反之，个头小的要想活得久一点，当然不能跟读过成功学畅销书似的乱嗨，而是必须谨小慎微，谨守三十六计走为上，多一事不如少一事的道理。其实行走江湖，无非就是在获利与保本之间走钢丝，在刀头舔血和窝囊到底这两个极端之间选择生存之道，胜算高的倾向于获取更多利益，胜算低的倾向于规避更多风险，前者看起来“正”，后者看起来“负”，但是就效用而言，策略的积极或消积本身并不存在对错之别。

所以说，只有在成功机率较大，失败的成本可以接受，或者是面对绝境只能拼死一搏的情况下，“正能量”才是一种可取的策略。在失败的可能性与成本很高，还有更好的替代方案的时候，反倒不是什么好事。狮子大多数时候都很懒，只在有希望抓到猎物的时候才精神起来；兔子大多数时候都胆小，逼急了也能咬人蹬鹰毫不含糊。这些矫健的“正能量”，用不着矫情的文艺范来包装和宣扬，只不过是进化过程中遵循简单数学原则的筛选结果罢了。

然而现状是，这个连草履虫都明白的道理，却经常被那些心灵鸡汤的励志、粉饰太平的文宣、传销洗脑的培训搅和成一团稀泥。正能量失去了自我调节的意义，变成了通向成功的金光大道。于是，在需要审时度势明确自身定位的时候，正能量让你一条道走到黑；在需要谴责社会不公保障不力的时候，正能量让你感动得泪水涟涟。宣扬正能量，鸡贼的老板就能随意使唤饥肠辘辘并且忠心耿耿的员工；传播正能量，一将功成万骨枯的老鼠会式行业就能获得源源不断的廉价炮灰。解

除了负能量这种自我保护机制，落入正能量陷阱的万物灵长在那些大忽悠面前的防御力真的还不如动物本能。

总之，正能量就像出汗，负能量就像打寒战，调节冷热而已，哪有什么价值导向的光明与黑暗。正如“感到寒冷”是抵御寒冷的基本前提，恰当的负能量也是自我保护的必须。而正能量的迷魂汤就像酒精一样，往往会让人在应该觉得寒冷的时候，反而制造出一种浑身燥热的假象，身体在错误信号的引导下会加快散热，判断力也会在所谓“正能量”的煽动下失去准头。其实，只要某个专业比较在行，某个环境比较合适，某个领域比较有前景，某个公司比较有奔头，正能量的提升就是自然而然的结果；而反过来说，在没搞清哪里不对劲的时候，想靠正能量的自我催眠来获得成功，就像是指望喝酒来驱寒，当时很美，甚至越喝越美，却难免虚火上升，有加剧冻伤的可能。说到底，这杯自斟自饮的迷魂汤，还是少喝为妙。

辩行记：29、人中大师，马中汉斯

（感知的力量）

最近风声紧，不少装神弄鬼的“大师”甚是狼狈。不过看热闹的也别高兴得太高，因为这个行业虽然忽悠人，却也真还有些门道，只要看不透的人仍然居多，就没有他们混不到饭吃的道理。

很多人以为，这里所谓的“门道”，就是那些隔空取物做局蒙人的江湖伎俩，或者是那种八面玲珑怎么着都能灵验的解释或者预测，大多数新闻媒体在猛踩那些

已是死狗的“大师”时，也就是这个思路。不过认真说起来，变戏法有魔术师，星相命理也都有各司其职的专业人士，“大师”们如果没有点独到的功夫，怎么独树一帜行走江湖？更何况，不管是变戏法也好，小报上写写今日星座运程也好，都不过是挣点辛苦钱，怎么没见这些人集体转行，混个财源广进的“大师”干干？可见，不管你喜不喜欢，“大师”们确实具有某种不同寻常的“核心竞争力”。如果不认清这种能力是什么，就等于是为他们保留了一个随时卷土重来的后门，在你以为对各种忽悠刀枪不入的时候，人家露一手绝活就能把你当场拿下。想想看，“大师”的拥趸都是些什么人物？演艺圈的明星大腕什么勾心斗角尔虞我诈没见过？政商两界的成功人士哪个不是一肚子弯弯绕绕？要是见面第一时间不能把这些人死死地拍在那儿大气都不敢喘，怎么保证以后的戏法儿不穿帮？

我有一个聪明绝顶的朋友，曾经眉飞色舞地向我描述被大师“拍住”的过程。最关键的是开头：见面后没聊几句，就能戳中你心里最隐秘的地方——如果一件事确信只有你自己知道，却被大师一说一个准，除了当场给跪，谁还能 hold 得住？所以，虽然此人解构起各种真理来如同砍瓜切菜，对这位神神道道的“大师”却是拳拳服膺，虽然接下来的各种教诲无非也就是一些清汤寡水的人生大道理，可听起来就是一副神明洞察，配得上花大价钱来听的派头。

所以说，洞察人心，才是“大师”们真正的秘笈，其他的小把戏都是建立在这一点的基础上。这种能耐对学历没要求，却是个不折不扣的稀缺资源，因此行业门槛还挺高，市场前景长期看好。

那么，洞察人心的奥秘又在哪里？在于心理学所说的“聪明汉斯效应”(CleverHans Effect)，也就是观察者本身的预期对受试者的影响。一百多年前，德国有匹据说

会作算术的马叫“聪明的汉斯”，加减乘除甚至开平方随便你问，都能用蹄子敲出正确的数字。后来不信邪的心理学家芬格斯特用了一个巧妙的方法来证伪：让两个提问者在相互保密的情况下，你报一个数我报一个数问加起来等于几，这下子汉斯果然就傻了眼，从大师级的神马跌落凡尘。进一步的研究表明，汉斯并不知道答案，但是只要提问者自己知道，就必然会在无意中表现出某些细微的信号，对于足够敏感的回答者，这些暗示就会成为明确的线索。所以汉斯用蹄子敲地，实际上是在试探，一旦触到正确答案，自然就会从愚蠢人类的微小反应里知道什么时候该停下来。听起来是不是很熟悉？“大师”们跟你寒暄数语就能道破天机，其实也是在做同样的事情。

说实在的，这种能力可真不简单，了解个中原委之后人们又训练了很多马，都达不到汉斯无师自通的水平。所以说马中的汉斯，人中的大师，有些人察言观色的天赋异禀是常人很难想象的，难免叹为观止当成神迹。要是“大师”们和汉斯一样喂几根胡萝卜就能满意，让这些明察秋毫的旁观者帮我们指点下迷津也是大有裨益的，可惜这些人胃口太大，我们小老百姓又没那么多冤枉钱可以打水漂，还是敬而远之的好。

辩行记：30、不可言说的悟性

（诗与思）

网上很多鸡汤体的文字都打着禅师的招牌，不过认真说起来，大多数人能看懂的所谓感悟，差不多都是网络写手编出来的段子，真正的禅师打机锋，其实是一项专业门槛颇高的精英活动，几乎一定是会让普通人云里雾里不明觉厉的，比如下

面这段话。

甲：万物皆有佛性，你的佛性在哪里？

乙：佛性是什么？

甲：可见你没有佛性。

乙：痛快，痛快！

这是我多年前在南华禅寺的墙上读到的一段公案。作为六祖惠能弘法的所在，有“本来无一物”的祖训加持，这里比一般寺庙少些烟火气。当时，墙上贴了一溜这样的禅师语录，机锋之妙不可言表，不过我只记住了这段，因为它最精炼，也最典型地展现出中国人对于“悟性”的理解。

按照我们凡夫俗子的思维，要知道佛性在哪儿，首先要知道佛性是什么，可是如果你问佛性是什么，就是用非佛性的方式去思考佛性，因为佛性显然是超越任何定义的，如来所说法，都是非法非非法，根本不可能讲清楚，哪来什么定义？

而这段公案的妙处在于，第一回合，禅师甲先设了个套，问禅师乙佛性“在”哪里，就算对方回答“无所不在”，终究也是落了把佛性看成某种事物的俗套；而乙心里跟明镜似的，以一种“都是老中医别拿这偏方忽悠我”的觉悟反过来给甲设套，让他给佛性下个定义，而任何定义都只能证明其对佛性的无知。

第二回合，甲也明白乙的用意，当然不会回答“佛性是什么”这种不入流的问题，而是用“可见你没有佛性”来使个激将法，不管对方自辩其“有”还是坦承其“无”，都不是合适的答案。所以乙根本就没接这茬，而且，既然两轮交锋下来，双方都试探出对方对于佛性之不可言说洞若观火，也都明白这种情况叫棋逢对手，所以最合适的 ending，也就是心照不宣抚掌大笑“痛快痛快”而已。

高手过招，就是这样平静如水又惊心动魄，外行还在一头雾水的时候，已经有数番化险为夷的瞬间反复。不过万变不离其宗，只要始终记得佛法是用来破执的，甚至也要破除对其本身的执着，就能理解个八九不离十。其实，佛性也好，日常的具体事物也好，根本上都无所谓“在”或“不在”，“是”或“不是”，“有”或“没有”，非要以一种定义+逻辑的思维来做出特定判断，就是犯了执念之痴。只有不假文字明心见性的悟性，才是通向智慧的唯一途径。

由此说来，禅宗公案之所以让人捉摸不透，是因为它们本来就是不能还原为文字的。读一段不能还原成文字的文字，难免头晕眼花不明究里。佛祖拈花伽叶微笑，无非是以心证心，实在跟“拈花—微笑”的巴普洛夫式条件反射无关；赵州和尚以“吃茶去”叫人开悟，细想起来其前因后果也是千头万绪，绝不是招呼人喝茶这么简单。当时当地的情境既然无法还原，硬要从后世记载的传闻中追问“为什么”，学会“怎么做”，只能是南辕北辙离题更远。

再说深一点，与西方哲学的逻各斯中心主义（或者叫语言中心主义）相对，中国哲学有一种根深蒂固的反语言传统，当下处境中不可言说的东西才是真理，语言的作用不是揭示反而是遮蔽。而通过言说领会不可言说的东西，在文字的记载中读出超越文字的精义，这是教也教不会，辩也辩不明，只有通过“悟性”才能做到的事情。往小里说，悟性是中国人的处世之道和审美旨趣的核心；往大里说，中国之所以是诗的国度，禅宗之所以成为中国人的独创，全都是由于对悟性的重视。

最后，套用这段公案作为结尾：（甲）众人皆能开悟，你的悟性在哪里？（乙）什么是悟性？（甲）可见你没有悟性。

痛快，痛快！

辩行记：31、类比为王，类比为妄

（类比的重要性）

短时间内接受大量相互冲突的信息，很容易让人头脑昏乱。所以一场辩论听下来，我们往往只记得一两个精彩的类比。它们生动、鲜明、提纲挈领，如同硝烟弥漫中的红旗，在语言和逻辑的迷宫里指引着方向。比如说，要证明“人性本恶”却又能够真心向善，无数例证都比不过“黑夜给了我黑色的眼睛，我却要用它来寻找光明”；要证明“知易行难”想到的不一定做得到，千言万语都不如“谁都知道圆是什么形状，但是谁都不能用手画出一个正圆”。前者高端大气上档次，后者平易近人拉家常，总之都是四两拨千斤，用一个简单而且形象的类比，说明一系列极其复杂的问题。

类比之所以是一种高效的说服手段，是因为大多数情况下，我们的直觉感受都是以类比为核心的。形象思维永远比枯燥的理性更吸引人，所以一个切中肯綮的类比，往往能够让听众兴趣盎然自行脑补。进一步说，认识是一个从已知向未知延伸的过程，而类比就构成了已知与未知之间的桥梁。对一个未知事物，无论描述得多么准确多么细致，如果不能还原为某种已知的切身感受，总觉得隔了一层，此之谓夏虫不可以语冰；对于一个有待接受的道理，不管论据多么详实多么有力，如果不能和已有的信念体系绑定，总是会半信半疑，譬如给江湖术士讲现代物理。因此，所谓“理解”某个事物或者“相信”某种道理，无非就是将其纳入我们已

经理解和相信的事物和道理之中，认为二者其实是一回事。没有类比，就像缺乏可靠朋友的引荐，是很难真心接纳一个新朋友的。

不过，虽然就说服效力而言，类比绝对是辩论场上的王牌武器，但是就论证效力而言，类比几乎没有任何意义。说服力强，是因为人类一向痴迷于从相似性推导出同一性；论证力弱，是因为对“相似性”的解读是个过于开放的问题，以至于任何类比在某种意义上都是不当类比。所以，当辩论双方都以类比为主攻武器时，就像是两条没牙的老虎对咬，很气派很热闹，甚至不失精彩，严格来说却并没有什么实质性的对抗。

孟子与告子之间有一场被奉为经典的辩论，就是这种以类比为核心的攻防范例。告子讲人性无善恶，将其比喻成杞柳和流水，杞柳做成何物，流水奔向何方，都是后天使然。孟子则敏锐地发现了这两个类比的问题——杞柳做成杯盘，要么是顺乎其本性，要么得改造其本性，无论如何不能说与其本性无关；流水本身固然无所谓向东还是向西，但却必然有上下之别，于是“人性之善也，犹水之就下也。人无有不善，水无有不下”，不管外力怎么驱使，本性是不会改变的。

接过对方的话头借力打力，用对方的类比得出正好相反的论点，确实是高明的辩术，不枉被后世赞美两千多年。不过我们反过来想想，假如是孟子先把人性比成杞柳和流水呢？假设孟子先讲，做木工要顺乎材质（正如教化的前提是人性本善），水总是要往下流的（正如人性总是向善的），告子完全也可以同样反驳说，木工固然要考虑材质，可是木材做成杯子还是盘子难道是它自己决定的吗？水固然都要往下流，可是流到东西南北哪个方向难道不是形势使然吗？这不恰好证明，后天的善恶不能证明人性本身有善恶之别吗？

所以说，如果只是类比对类比，真的就是一笔糊涂账，言辞优美而道理阙如。甚至邪恶地想一想，当年的论战真相很可能是双方纠缠不清，只不过孟子这派日后得了势，才会被剪辑成雄辩滔滔让对方哑口无言的样子。说到底，类比再强大，本质上不过是巫术时代的形象思维和联想比附，心理作用远大过理论作用，在严肃的探讨中并没有“论证”意义上的效力。善用类比，确实能够占到很大便宜，但是真遇到了头脑清楚的对手，却又难免授人以柄。

最后，权当练习，对本文开头的两个类比进行拆解：1、黑色的眼睛固然可以寻找光明，那黑色的心肝呢？人性本恶，应该是连心都黑了才对吧？怎么会去真心向善？2、用手画圆固然很难，用圆规呢？发明圆规很难，使用圆规却很容易，这不正好证明知难行易吗？——你看，类比之为虚妄，正如类比的重要性同样真实。

辩行记：32、诉诸“稳态”的辩论策略

（进化论思维的意义）

世界如此复杂，评判标准又是如此多样，以至任何取舍都是如此艰难。像“2 比 1 大”这样一目了然毫无疑义的结论，在现实问题的纠结中是不太可能会出现的。因此，想要克服莫衷一是的“选择困难症”，在诸多可选项之中雄辩地证明自己的立场是唯一正确的选择，摆出再多的利弊也不一定有成效。公有公的理，婆有婆的理，车轱辘话来回说到什么时候是个头呢？为了打破这种僵局，你可以试试诉诸“稳态”的辩论策略。

简言之，在无法直接以判决性实验或逻辑推演得出结论的情况下，要想有效论证某个选项是最优解，我们的重点就不应放在列举其各项优劣上，而是要致力于说明，该选项在所有可能的选项中，具有最强的“稳态”性质——也就是说，选来选去最终还是要选到我这里，倒不如一开始就免去折腾。

被誉为“历史之父”的希罗多德，就记载了这样一个成功诉诸“稳态”的辩论策略。公元前 522 年，波斯帝国的七位贵族在瓦解了高墨达的篡位阴谋之后，就波斯未来政体的选择进行了一场辩论。其中，欧塔涅斯认为应该实行民主政体，因为独裁让人胡作非为；美伽巴佐斯则支持贵族政体，因为民众容易盲目冲动。这些都是最一般的见解，继续辩下去，无非就是前者强调分权制衡，后者强调精英治国，争来争去没有个结果。

而最后发言，希望继续坚持君主制的大流士（也就是后来以雄才大略著称的大流士一世），则使用了一种完全不同的辩护思路，他并没有从比较三种政体的利弊着手，而是独辟蹊径，从三者的互动关系出发来论证何者更可取。其基本逻辑是：民主制会导致党争，党争会有得势的派别，得势的派别会建立特权成为贵族或者寡头，这些寡头之中又有强者会超越同伴成为最终的权威，也就是事实上的国王。因此，既然最终还是会演变成君主制，倒不如一开始就别瞎折腾。

虽然这段记述的真实性倍受质疑，而且大谈君主制的合理性也显得政治不正确，不过这并不影响这种辩论策略本身的精彩性。有趣的是，一百多年之后，亚里士多德在论证民主政体为什么是最可取的时候，使用的居然也是与大流士力挺君主制时一样的策略。

亚里士多德总结说（《政治学》第四卷第二章），“正宗”的政体有三种：君主制、

贵族制和共和制（城邦宪政统治），它们各自又容易嬗变成三种“变态”的政体，即僭主制、寡头制和平民政治。与大流士一样，他也承认君主制是最优良的政体，然而问题在于，“最优良而近乎神圣的正宗类型的变态一定是最恶劣的政体”，所以君主制（开明专制）的英明神武乾纲独断固然是顶好，但是僭主制的暴君当道无法无天岂不是最糟？反之，共和制虽然没那么理想，但是由其退化而成的平民统治，却是“三者中最可容忍的变态政体”。既然理想总是可望而不可及，倒不如现实点，采取“最不坏”的民主政治为好。

总之，大流士的逻辑是，既然任何政体总归要演变成君主制，所以君主制是最佳选项；而亚里士多德则进一步推演说，君主制非常容易变成僭主制，所以倒不如选取再怎么也坏不到哪去的民主制（包括理想的宪政共和制和现实中的平民统治），观点虽然不同，诉诸“稳态”的辩论策略却是一样的。亚里士多德之所以更胜一筹，也正是因为他的稳态比大流士更站得住脚。

除了阳春白雪的政体之辩，在诸如“鸡头还是凤尾”，“买房还是租房”这样的日常选择中，也有这种稳态策略的用武之地，至少能让你避免陷入鸡头更实惠凤尾更拉风，买房能升值租房更灵活这样无意义的纠结。认真思考哪个选项更能让你心里踏实，比单纯的权衡利弊靠谱得多，找到属于你的“稳态”，选择其实也就不难了。

辩行记：33、辩论中的“二向箔攻击”

（错与锉）

中学时代的小屁孩总有很奇怪的笑点。想当年，我们这群熊孩子就发明了一个打

招呼的方式，能够瞬间拍熄对方的气焰。不用凶神恶煞，不用挤眉弄眼，只需温和亲切面带笑意，慈祥地问：

“你爸爸呢？”

现在想来，这是我在弱智的少年阶段所能理解的最高阶幽默。不打你，不骂你，降你一格鄙视你，所有善意都透出一股浓浓的贱气，实在是伤人于无形的境界。为什么会有这样的效果？因为这句话的潜台词是：你比我低一个层次。

中学生的玩笑当然略显无聊，不过严格说起来，降低对手的维度而非证明对手的错误，倒还真是一种重要却少有人理解的辩论思路。套用刘慈欣在《三体》中的说法，可以将其称为“二向箔攻击”。

据原典，所谓“二向箔攻击”，是指发射一张纸片状的“箔”到对方星系，使其空间“二向化”，也就是从三维崩塌成二维（类似于将一栋建筑按比例投影法画成一张图纸），从而彻底无死角消灭对手的一种星际战争方式。我不知道科幻大神的构想在物理上有没有可能，但是在理论上，这确实是一种无敌的战法。无敌就无敌在，没有毁灭任何东西（二维图纸可以完整保留三维物体的全部细节），却可以使对手在你面前化为空气。

如果你还没看懂，不要紧，想象一下“你爸爸呢”这句话的妙处，就能明白“二向箔攻击”的意义——不是否定和破坏，而是降低一个维度。然后，你就可以不着急不上火，乐呵呵地看着对手，就像大人看孩子，或是三维的人欣赏一幅二维的画，不管孩子怎么折腾，画里的情景多恐怖，总之都在我这个维度之下，完全不用理会。

相应的，辩论中的攻击并不一定要证明对方“错”，完全可以只是证明对方“矬”。

“错”是事实或者逻辑判断，“锉”却是一个价值判断，前者只是正误之分，后者才是高下之别。事实上，由于几乎任何判断背后都有隐藏着的价值观，所以揭示出这个价值观并且说明其低人一等(也就是“锉”),往往才是辩论的取胜之道。比如说，怎样证明美是客观存在，而不只是主观感受？展示艺术品的共同原则和规律？费力不讨好。一是不能保证真有什么统一规则，二是这对铁了心的反对者其实没啥意义。此时，为了避免陷入同一维度的纠缠，你就必须明确指出，问题的关键在于，以为美只是主观感受的人维度比较低，不是因为“错”，而是因为“锉”。因为在真正的审美体验中，一字一句、一笔一划、一枝一叶，都是不多不少刚刚好，非要反复吟咏揣摩，才能悟出其丝毫不可变易的必然性。如果不把美当成和山川河流一样客观实在的东西，就说明你根本没领悟到底美在哪儿。说得通俗点，如果你认为唐诗的美只是你“觉得”才美，那还不够，必须要真心相信这些诗句的“美”客观上就在那里，你喜不喜欢无所谓，喜欢说明你有品味，不喜欢说明你不懂行，这才是真正的审美之道。

仔细想想，这不就是审美体验的一般规律吗？并非美本身有主客观之别，而是审美能力高的人自然会觉得那是客观，层次不够者自然会觉得只是主观，音乐家听到不和谐的伴音会像“客观上”吃了烂苹果一样恶心，普通人则完全可以“主观上”进行忽略。可见“客观”和“主观”，对应的其实是层次的高与低。巴赫觉得平均律“客观上”就得那么写，你要是非说主观上怎么着都成，也行，我只能致以维度上的打击。

你可以说我不对，但这只能说明你很锉，这就是一个典型的“二向箔攻击”。这个方法不是为了鄙视人，而是要提醒各位，理解维度的区别，知道自己是在哪个

层面跟什么层次的人讲话，是避免陷入无误争端的必要前提。

辩行记：34 对手才是真知音

（辩论的意义是理解力训练）

辩论是一个奇怪的圈子，在这里人们可以通过面红耳赤的对掐来增进友谊。这并不是什么“友谊第一比赛第二”的陈词滥调，因为辩手在场上向来是哪里疼往哪里戳毫不留情。然而问题是，“哪里疼戳哪里”的前提是知道对方哪里最疼，而要做到这一点，你就得比任何人都要更了解你的对手。所以，如果你遇到了招招见血的批驳，直指死穴的攻击，别生气——至少有人真的懂你。

听起来很怪，但这并不是什么自虐倾向。罗素就曾经说，他宁愿被一个懂哲学的论敌骂，也不愿被一个不懂哲学的朋友夸，这应该是句实在话。猪一样队友荒腔走板的赞美，让人暗自窝火又不好发作，还不如神一样对手戳到痛处的批评来得过瘾。这就好比大厨用心做一桌菜，与其来个没出息的吃货高声喝彩“真下饭！”，倒不如遇上个挑剔的美食家指手划脚吹毛求疵，服不服气先搁一边，总不至于鸡同鸭讲憋到内伤。

对此，荀子有个精妙的说法，叫做“非我而当者，吾师也；是我而当者，吾友也。”意思是说，“非”（否定和批评）得恰当，可以像师长一样有教益；“是”（肯定和赞美）得精准，可以像朋友一样心灵相通。准确的批评可以让人学到东西，恰如其分的赞美可以发掘真正的价值，所以批评或赞美的“非”与“是”其实并不重要，能否看出门道的那个“当”才是关键。

其实，无论是踩还是顶，“准确”都不那么容易，心心相印的知音固然难觅，旗鼓相当的对手也一样难得。进一步说，精准的眼光需要无关爱恨的超然与冷静，而对手可以不恨你，朋友却不可能不爱你，所以更能切中肯綮的“知音”，往往并不是肝胆相照的朋友，反倒是针锋相对的对手。

就拿“知音”这个词的原典来说，伯牙在遇到子期前已经是有名的乐师，高明的同行和死忠脑残粉肯定都不会少，为什么只有子期才能听出高山流水之志？道理很简单，同行之间抬头不见低头见，平时一起喝喝酒吹吹牛，先入为主的东西太多，难得静下心来听你到底想表达什么。至于铁杆粉丝，更是一副“你主宰我崇拜”的如痴如醉状，偶像还没开始抚琴就已经嗨到快晕过去，能听出个究竟才叫奇怪。而子期的优势，恰恰在于之前根本就不认识这位著名音乐家，没有任何先入为主的喜好。也就是说，子期之所以能听懂伯牙，不是因为这个过路的樵夫偏巧正是扫地神僧一样的绝世高手，而是因为他有一个难得的中立地位。见山就是山，见水就是水，方可称为“知音”。从这个意思上说，孔子讲“君子之交淡如水”，实在是别有深意。

所以说，朋友要成为知音，需要一种超然于友情之上的中立，而这其实很难。更多的情况则是，友情所带来的偏向性和联盟关系，使得我们既缺乏客观立场，也没有迫切动力去深入理解自己的朋友，这个时候，才愈发显出对手的可贵。好的对手不会恨你，因为恨和爱一样会干扰判断；对手只会研究分析，试图真正理解你，因为这才是最关键的取胜之道；也正是由于这种独特的优势，到了最后，相较于朋友，对手反而是这个世界上最有资格被称为“知音”的人，这真是一种诡异的辩证。

这个道理乍看比较古怪，事实上却不难理解：假如天下都是李逵，宋江活着其实也没啥意思；如果世上没有刘备，曹操带甲百万也比不上青梅煮酒过瘾。因此我宁愿相信，孔明给周瑜吊孝是真哭，凯撒因为庞培被杀找埃及人问罪是真生气，因为高手的寂寞，实在不是那些追随者能够排遣的。没有等量齐观的对手，又要到哪里去找知音呢？弱肉强食你死我活的争战尚且如此，文明社会中不同观点间的论战，更应强调这种“对手才是真知音”的态度。

辩行记：35 “十动然拒”的破解之道

（理由和原因不一样）

“十动然拒”虽是新词，道理却是古已有之。很多人说话做事都能让人“十分感动”，最终却免不了“然后被拒”，症结只有一个：错把理由当成了原因。

想不被拒绝，先得知道人家接受或者不接受的原因。然而人类这个聪明绝顶的物种，在回答“为什么”这个问题的时候，几乎从来就没有老实过。所以你能听到人家大大方方讲出来的所谓“原因”，几乎可以肯定只不过是些“理由”甚至借口。至于真正的原因，从来就不是冠冕堂皇让人“十分感动”的那些演说稿，而是必须简练揣摩才能有所体悟的潜台词。

就拿“十动然拒”这个词的原典出处来说，青涩少年写 16 万字情书想打动女生，完全是一腔热血不通世故。男神制造浪漫抱得美人归，能说出口的理由当然是“因为”好感动好浪漫，但是如果你天真地相信这个“因为”就能带来“所以”，没有高帅富的金刚钻，也想揽白富美的瓷器活儿，就算把情书写到诺贝尔文学奖的

级别，无非也就是赚得女神的一把眼泪而已。

说到眼泪，某热门相亲节目里有这样一幕：男嘉宾从事抗灾抢险舍小家为大家，全场自然是一片人间真情大爱无疆谁也不好意思灭灯。最后，这位意气萧索写满沧桑的中年男人，选了个完全气场不搭的职业模特，于是有趣的事情发生了，女神哭得稀里哗啦，像台卡住了的 CD 机一样反反复复播放一句“你太伟大了，我配不上你”，总之打死不跟你走。谁都知道这是怎么回事，但是谁也都知道她只能这么说。所以说，世界上第二愚蠢的问题是“为什么爱我？”，唯一比它更愚蠢的，是“为什么不爱我？”——你让别人怎么回答呢？原因太伤人，理由又太无聊。

此事不只关乎风月，凡是与人有关的现象，都存在原因与理由之别，轻信人们给出的理由，只会让我们误解真正的原因。比如说，古代的雅典和罗马都曾有过王政时期，为什么后来没有国王了呢？罗马人的理由是，他们的最后一个国王塔克文太可恶，骄横暴虐民怨沸腾，所以人民起来反抗建立了共和国，从此再也没人愿意背负“国王”这个可耻的名称。而雅典人的理由则是，他们的最后一任国王科德鲁斯太伟大，牺牲自我使城邦免于陷落，所以后世没人配得上“国王”这么崇高的名称，干脆把王政废掉算了。你看，同样是取消王权，罗马人是“因为”国王可恨，雅典人是“因为”国王可敬，在这两个民族的意识形态中，居然是用完全相反的理由来解释同一个现象，可见这些理由是多么不靠谱。

当然，真正的原因要懂，高端大气能撑住场面的理由也要有。而最有效的说服之道，是将真实起作用的原因（往往上不得台面）巧妙包装在价值观正确的理由之中，既能触动对方心里的小九九，又无损于义正词严的光辉形象。

不这么做行不行？岳飞提供了一个反例。两宋之际，前线将领把家人放在朝廷当人质，是心照不宣的潜规则，也是皇帝能信任你的真正原因。但是岳飞一心求战，上书直陈愿意把老娘和老婆都押上，直眉愣眼地省去找理由的麻烦，搞得高宗很没面子，没有感动就直接给拒了。而战国时的义士鲁仲连则提供了一个正面的例子，他去游说魏国将军辛垣衍抗秦，用九成的篇幅讲不能让秦王称帝的大道理，最后捎带脚提了一句：秦要是真的称了帝，就要“变易诸侯之大臣”，到时候“将军又何以得故宠乎？”——你能保住现在的地位吗？前面的慷慨激昂提供了足够的理由，最后这句给出了非如此不可的真正原因，结果是辛垣衍十分感动，然后接受了鲁仲连的建议。

所以说，理由只能感动人，原因才能驱动人。要避免“十动然拒”，先得分清原因和理由，再以理由为表，以原因为里构建令人“十分感动然后接受”的论述。至于话说到什么分寸，潜台词和表面文章的比例怎么拿捏，还是岳王爷说得好：“运用之妙，存乎一心”，自己琢磨吧。

辩行记：36 语言是个“筌”

（语言的引导与误导）

小时候在外公家见过一个古怪的物件，竹子编成状如炮弹，开口处有一圈只能进不能出的倒刺。后来才知道，这东西就是庄子所谓“得鱼忘筌”的那个“筌”，是一种特殊的渔具，不用投饵，只需置于水流湍急处，自然就有鱼虾顺流而入，困在其中成为渔获。从先秦用到当代形制不变，可见此物设计之巧效用之高。

除了这个“筌”，庄子还提到一种叫做“蹄”的捕兔用具，此物又名兔罝，是一种沾上就甩不脱的网，虽未亲见，可以想见跟筌的设计有异曲同工之妙。庄子用这两个当时人们常见的渔猎用具作比，原话是“筌者所以在鱼，得鱼而忘筌；蹄者所以在兔，得兔而忘蹄；言者所以在意，得意而忘言。”也就是说，网笼的目的是为了得到猎物，所以只要有了猎物，作为工具的网笼就可以不放在心上；同样，言语是目的是为了搞清楚意思，所以明白了是什么意思，言语也就无所谓了。

按理说，庄子的意思并不难懂，我们明白了之后，也就无需再关心他到底是怎么讲明白这个道理的。不过，庄子自己可能也没有意识到，他用来打比方的这个“筌”，其实是另有一番深意的。

筌这东西最妙的地方，是利用鱼虾的自然天性使其逐水而入，却又因其特殊构造而不得挣脱。同样，意识寻求语言也不是因为诱饵等外在原因，而纯粹是自身天性使然，但是一旦钻进了语言这个筌，再想出来可就不容易了。

意识之所以要主动进入语言的牢笼，是因为若不表现为语言，思想不但不能说给别人听，甚至连自己都会觉得一团乱麻没法捉摸。我们都知道，想要清晰的思考，最好是有纸笔伺候，至少也得自言自语心里盘算，不然想着想着必定是一脑子浆糊昏昏欲睡。有研究表明，甚至就连天生的聋哑人，也必须借助可视化的文字或者手语在心里“自言自语”，可见语言对于思维的不可或缺。

另一方面，思维一旦进入语言的框架，就像鱼进了筌一样有入无出并且处处受限。因为语言的核心是概念，而概念并不像有些人想象的只是个衣帽勾，可以轻轻松松地把所有的属性随时挂上取下。比如说，“苹果”的确可以是红的或者黄的，就像衣帽勾上可以挂皮帽也可以挂风衣，可是如果苹果是紫的呢？黑色呢？你一

定会觉得不太对劲，就像衣帽勾上挂双鞋一样怪异。孔子看见酒瓶做得不成体统，就发了一通“觚不觚，觚哉！觚哉！”的牢骚，其实世界上本来也无所谓酒瓶，但是只要人们开始用“酒瓶”这个概念来指称某种物品，“酒瓶”二字就变成了一个“筌”，不是你怎么来都可以的。

当然，对于艺术家来说，瓶子是不一定要像个瓶子的，我就见过现代艺术馆里一些故意做得奇形怪状的瓶子，专门为了挑战常识而存在。但是出于顺畅交流的一般目的，语言框架的束缚确实必不可少，我们的思想在各自的天地里尽可以像鲜活的鱼儿一样逐水而嬉，但是要表达为某种意思，就必须心甘情愿的钻到筌里去。更进一步说，就个体角度而言，看起来一模一样的“筌”，里面装的也不一定是同样的“鱼”，这也是大多数沟通困难的共同症结。所谓“一朝被蛇咬十年怕井绳”，绳子这样的东西，在被蛇咬过的人看来一定更为恐怖；可是如果对方的“筌”里压根就没有这样血淋淋的惨痛经历，你又怎么解释得清楚自己的恐惧不是矫情？同样，爱狗的人和讨厌狗的人说不到一块儿去，因为“狗”这个东西承载的实际经验也可以完全相反。

所以说，你“明明”觉得这样，人家却“明明”觉得那样，大多数时候不用上升到人品和智商的问题，很有可能只是因为概念形似而实异。表面上看是语言的“筌”在针锋相对，其实是里面八杆子打不着的几条泥鳅和小龙虾在打架，这仗打得岂不冤枉？套用一句广告词，你叫人家“快到我的筌里来”，人家呛声“你才到筌里去”，我要劝你们一句：“就不能换个大点的筌吗？”

辩行记：37 相干谬误与红鲱鱼

（不相干才是最常见的谬误）

扣动扳机之后猎物没有倒下，最可能的原因，既不是枪管堵塞，也不是子弹卡壳，而是根本就打偏了。如果把推理比作射击，道理也是一样：枪管是推理过程，子弹是推理前提，最容易出问题的，其实并不是枪和子弹，而是瞄准，也就是推理是否严格对应其所声称的主题，是否就事论事不东扯西拉。

用逻辑学的术语说，这种前提也没错，过程也没错，但是所论非所证，与其所暗示的结论缺乏相关性的谬误，就叫做“相干谬误”（fallacyof relevance），也就是像射击没有准头一样，在相干性上出现了问题。

相干谬误是日常生活中最常见也最隐蔽的逻辑谬误，毫不夸张地说，一般人想学逻辑，根本就不用管 256 个三段论式中究竟哪些才是有效式，也不用分清实质谬误、言辞谬误和形式谬误有什么区别，只要能不被相干谬误忽悠，你的头脑清晰程度就能战胜全世界 99%的用户。

举个例子，当电视里美艳不可方物的女明星搔首弄姿为大牌化妆品代言时，她们真的知道涂在自己脸上的是什么东西吗？仔细想想，娱乐圈和精细化工行业的区别，基本相当于兔八哥跟玉兔月球车之间的差距，即使是作为消费者现身说法，本身已经足够漂亮的女明星，也不如随便找个路人甲更有对照效果。所以说，不管直觉上有多么顺理成章，明星代言其实大都是典型的“诉诸不当权威”相干谬误——并非因为这些人没有说服力，而是因为其说服力与产品的好坏在逻辑上是没有关系的。此外，为什么凡是啤酒广告都是激情四射，凡是白酒广告都是尊

贵典雅？无非是为了激发某种特定情感，让你产生实验室小白鼠一样的条件反射。本来只是个“买啥酒”的具体问题，陡然上升到“我是谁”的人生态度和自我定位，这就叫“诉诸情感”的相干谬误。

当然，广告本来就不是用来讲道理的，只要消费者别把它当真就行。而真正严重的问题是，在很多自以为是在讲道理的场合，仍然大量存在着相干谬误。比如说，双方都以真理自居的网络论战，就是相干谬误的重灾区，不客气地讲，十句有九句以上都是在往别的问题上“扯”，以至于大多数的争论信息量都很“淡”。

有人整理了这一系列不着调的争论方式，以“这个鸡蛋真难吃的 N 种回答”为题进行了总结，里面几乎全是相干谬误的范例。当你说“这个鸡蛋难吃”时，大致会受到如下质疑：

你这么说是什么居心？隔壁家鸭蛋更难吃，你咋不说咧？比去年的蛋已经进步很多了，你咋不提咧？下蛋的是一只勤劳勇敢善良正直的鸡，你咋好意思咧？你就是吃这鸡蛋长大的，你有什么资格说它不好吃咧？有本事你自己咋不下个好吃的蛋咧？自己家鸡下的蛋都说不好吃，你还是不是中国人啊？……

是不是听起来很耳熟？只要你经常上网发表意见，几乎没可能不中招，而且被骂之后往往一阵发愣。不是因为对方无懈可击，而是因为你们说的根本就不相干，想驳都不知从哪儿说起。细究其本质，以上这些看似全方位的饱和攻击有一个共同点，那就是转移话题。不管说什么，只要让你忘记原本说的是这个鸡蛋就对了。

相应的，英文有个俗语叫“红鲱鱼”（RedHerring），说的就是这种有意制造相干谬误，把注意力引向另外方向的诱饵。熏过的鲱鱼是红色的，味道比较冲，能干扰猎犬的嗅觉使其偏离猎物；同样，像“居心何在”、“是否爱国”这样承载复杂

情绪的议题，往往也能成功地转移注意力。不只网络论战，在商业和政治领域的危机公关中，“红鲱鱼”也几乎是必上的菜品，事情办得烂就往死里煽情，支持率低就树立人民公敌，其实都是一样的戏码。

总之，最能让人无话可说的是相干谬误，最能把大众玩弄于股掌之上的也是相干谬误，它是干扰猎犬的红鲱鱼，也是破坏辩论的干扰弹，难怪如此谬种流传。应对之道，唯有集中注意力，永远清楚自己到底在说什么。做到这一点，远不像看上去那么简单。

辩行记：38 蛤蟆鼓式的归谬法

（辩论不是抬杠）

学辩论到半瓢水的程度，会有种意气风发睥睨天下的快感。因为一般人遇到自己不认同的观点，大多只是觉得不爽却又说不清问题到底在哪儿，而经过辩论的归谬训练，有点悟性的人却几乎总能直指对方的软肋。方法很简单：将对方的论点“归”为某种原则，再用这个原则推导出某个“谬”论，由此反证其误。

举个例子，“安乐死不应合法化”这个论点，如果对方给出的理由是“人的生命不只属于自己”，你就应该想想，这个原则还可以推导出别的一些什么观点，而这些观点中，又是哪些是对方也不能接受的。比如说可以这样反驳：按照对方的说法，人的生命不只属于自己，所以人就不能自由处置自己的生命；那么爱情也不只是两个人的事，难道自由恋爱也不应该合法化？

管你什么论点，这么一“归”一“谬”基本都能见招拆招，感觉是不是很爽？说

句不怕丢人的话，多年前本人在当辩手的时候，自从练熟了归谬这一招，曾经有一段时间真的是见谁灭谁信心爆棚，当时以为，这种噎死人不偿命的技术就叫“辩才”。

直到年少轻狂的劲头消了点，才想到另一种可能性——归谬得以成立的前提，是对方直接由某个原则推导出结论，假如事实并非如此呢？如果说，社会共识从来都不是某些特定原则的直接逻辑结果，你归的又是哪门子谬呢？

有段传统相声叫“蛤蟆鼓”，主要的笑料就来自这种死硬派的归谬。大意是说，甲问乙蛤蟆为什么会叫声那么大，乙回答是因为“嘴大脖子夯”，甲接着问字纸篓子也是嘴大脖子夯为什么不会叫？乙解释说是因为那是竹子做的，甲继续追问笛笙也是竹子做的为什么会出声？乙说因为有窟窿眼儿，甲问簸箕有那么多窟窿眼儿为什么不叫？……就这么一正一反一路抬杠，真到乙理屈词穷。

死硬的归谬之所以会变成抬杠，死硬的抬杠之所以会变成笑料，是因为大家都明白，蛤蟆会叫当然是一系列因素共同作用的结果，把其中任何一项变成唯一原则，希望由此直接推导出“会叫”这个结论，都是缘木求鱼。事实上，因为 A（原则）所以 B（结论），也就是由单一原则直接推导出正确结论，是一种非常书生气的幻想，在现实世界中几乎没有实例。社会之所以普遍接受一个结论，从来就不只是（甚至主要不是）因为它是某个原则的逻辑结论。

就比如前面提到的恋爱自由，其实是诸多复杂原则长期博弈后的结果。小辈跟长辈的哭谏甚至死谏，生活方式经济结构人口构成等等因素的变化，哪是一句“不妨碍他人利益则诸事可为”的公理可以概括的？恋爱自由，安乐死不自由，并不是因为二者在原则上有性质的不同，而是因为对“自由”这个原则的运用有程度

的不同，而这种程度差异完全由约定俗成的社会心态决定，没什么道理好讲。进一步说，就算承认人有自由做任何不妨碍他人利益的事，什么叫“他人的利益”也是个大问题。看不顺眼算不算？有碍观瞻呢？引发混乱呢？如果有人在闹市裸奔观者如堵，能不能说其实都怪看客无聊，裸奔者是没有责任的？如果有人卖血买手机，能不能说因为没伤害到他人，所以也不需要干涉？那卖肾呢？卖两个肾呢？……这个蛤蟆鼓式的游戏，还可以一直进行下去。

总之，不管多激进的自由主义者，都不可能全盘接受自由主义的原则所蕴含的一切极端结论。这就是为什么有些公序良俗，虽然除了“看不顺眼”其实也没什么特别说得过去的道理，却还是应该得到尊重。同样，不管多么原教旨的保守主义者，也不可能拒绝一切自由主义的原则，就像上帝明知道撒旦不怀好意，也不会把人造成不会犯错的机器。正如蛤蟆会叫是多种因素共同作用的结果，现实世界的道理，也都是源于各个原则之间的吵吵嚷嚷相互制衡。蛤蟆鼓式的归谬法，可以噎死人，却没有真正的说服力。

辩行记：39 自嘲是种大智慧

（把对方辩友内化于心）

但凡论战，最怕被人戳到痛处。这种绷着脸严防死守的思路，在信息渠道不够发达，受众也比较纯朴的年代，似乎是维持光辉形象的不二法门。但是如今这世道，获取信息这么容易，群体吐槽这么方便，解构恶搞这么流行，再想通过藏着掖着的方式死扛，就有点不合时宜了。所以我们不妨反向思考一下——怕别人抓住

把柄，先下手为强把它抓在自己手里不就得了？这种技能就是自嘲。

最新鲜的一个例子是索契冬奥会。开幕式上，大大咧咧的俄国人闹出了五环只打开四环的笑话，当着全世界的观众爆栽了个跟头。按常理说，奥运标志都能演砸，夹着尾巴被国际小伙伴们鄙视几十年是难免的。可是战斗种族也有起飞智的时候，不但没捂盖子，反而充分利用这个事故发挥自嘲技能，在闭幕式上主动重演了五环变四环的尴尬一幕。自己幽自己一默，用自嘲的方式弥补这个看似无法弥补的遗憾，确实高明。

冯小刚导演的马年春晚，在开场不久也有这么一个自嘲场景。几个主持人由张国立带头，主动调侃了一下过去那种念各地电报的俗套，让人眼睛一亮。其实，别看那么多人不待见春晚，平心而论，大家也知道这里面众口难调和处处掣肘的苦衷。所以只要导演敢自喷，反而是哈哈一笑天下太平，就怕你绷得越紧，大家喷得越欢乐，灯光舞美高大上的东西花钱越多，越显得形式和内容反差巨大，滑稽感也就由此而生。

除了化解尴尬，自嘲其实还是一种非常有效的论战策略，充分承认自己的缺陷，恰恰是充分申诉自己主张的前提。说个古人的例子，毛遂自荐的故事大家都知道，平原君赵胜要去楚国搬救兵，海选二十个随从少一位，让自告奋勇的毛遂补了缺。不过，自荐只是得到机会而已，此后毛遂又是怎样把握住这个机会的呢？根据司马迁在《史记•平原君虞卿列传》里的描述，当时赵胜跟楚王讲了一上午也没个结果，在其他十九位门客的怂恿下（估计没安什么好心），毛遂很有范地“按剑历阶而上”，也不顾君臣礼节，直接问平原君“合纵这么简单的事怎么搞这么久？”（日出而言从，日中不决，何也？）

作为一个小喽啰，极为拉风地按着剑一步步踱上台阶，直斥主子说话啰嗦办事不力，这一切都是作死的节奏。楚王先还不敢造次以为遇到了高人，等问清楚这个造型酷炫的小子只是平原君的门客，气不打一处来，很自然地回击了一句：“我在跟你的主子说话，你算是干什么的？”（吾乃与而君言，汝何为者也）

殊不知，此言正中毛遂下怀。甚至有理由怀疑，前面各种作死耍大牌，就是故意要引出这句话来。想想看，平原君之于楚王，门客之于平原君，临时补缺的毛遂之于其他门客，都是低人一头的，而身处这条鄙视链最底端的毛遂想要逆袭，唯一的策略就是充分自嘲，把劣势变成优势。那么，“身份低贱”这件事怎样变成优势呢？先引楚王当面呵斥，一旦楚王越过平原君直接开骂，那就是有失身份了，因为地位这么低下的一个门客，当然是要由他的主子来训斥，不劳你楚王开口——简言之，毛遂虽然是个贱人，但却不是你的贱人。

接下来的事就很有趣了，毛遂占据“轮不到你来骂”（吾君在前，叱者何也）的道义制高点，理直气壮地把楚王教训了一顿，大意是说楚国这么强却被秦国欺负，我们赵国人都看不下去，你楚王却不知道羞耻，现在合纵抗秦是为你好之类。“轮不到你来骂”这句话前后说了两遍，就是为了堵住楚王的嘴。想来楚王一定是隐隐觉得那里不对，却又说不清为什么不便发作，其中的奥秘，就在毛遂的“自贱”上。地位至贱的毛遂敢于自荐，又能抓住机会充分自贱，才有了这段精彩的辩驳。

总之，闹出笑话、受到质疑、地位低下，所有这些不利条件，只有自嘲甚至自贱才能化解，这可不是阿 Q 那种排遣愤懑的精神胜利法，而是一种以退为进的大智慧。

辩行记：40　价值冲突的草蛇灰线

（价值是辩论的终极问题）

价值观的对立，是观点冲突中的草蛇灰线，看似若有还无，实则暗潮涌动，从来不会摆到明面上来谈，实则又是决定立场的关键所在。我们要做的，是非常小心地追溯这种痕迹并且加以利用，否则只会吃闷亏而不自知。

对这一点体会得最会深切的，应该是陪审制国家的律师。按理说，法庭是个摆事实讲道理的地方，一切拿证据和法条说话，只要不收黑钱不昧良心，谁坐在陪审席上应该不是很重要的问题。可是事情没这么简单，陪审员的价值取向对判决结果的影响，是一个公认的事实。因此，从法院所在地区随机抽取的候补陪审员要想真正坐进法庭，必须先接受法官或者控辩双方代理人的“预备问询”，在得到共同认可后才有资格成为最终的裁决者。以美国为例，控辩双方都有权提出次数不限的“有理由回避申请”，肤色性别、家庭背景、教育和工作经历等等，都可以成为怀疑此人存在某种偏向的理由；比这更厉害的则是次数有限的“无理由回避申请”——只要看你不顺眼，感觉你可能同情对方，不需要什么理由也能把你踢出陪审团。为了最有效的甄别出可能的倾向性，相应产生了相当发达并且极其昂贵的“陪审咨询服务”（juryconsulting），很多在“陪审员科学甄别”领域的专家尽管经常在科学性上受到质疑，却仍然能赚得盆满钵满。

为什么要在不太说得准的价值观问题上大费周章？因为人毕竟不是机器，即使下定决心秉公断案一碗水端平，源于个人独特生存体验的倾向，也会潜移默化地产生影响。而只要存在倾向性，再确凿的证据，也经不起有意识的忽略；再孱弱的

辩护，也架不住自行脑补。所以说，尽管要花费大量的时间和金钱，为了尽可能确保审判的公正性，这个预备问询的筛查环节还是必须得做的。

如果说法庭辩论还可以尽量减少价值观的影响，那么在法庭之外，由于不可能对一个议题的受众进行筛选，价值观的影响就变成了几乎是决定性的因素。美国人在控枪、堕胎、医保、养老等问题上永无休止的政策辩论，完全就是自由派和保守派两种价值观冲突的全方位展示。虽然参与辩论者大都以尊重事实和价值中立相标榜，但是仔细想想，相关数据每年都在更新，统计方法也一直都在进步，人们不断地在接近“事实本身”，为什么却始终不能达成某个既定的“最终定论”？归根到底，还是因为争论者各自的生存体验不同。而由此产生的价值观上的不同倾向，根本就不是辩论所能转变的。说得学理一点：价值观是辩论中的“元问题”，决定辩论的走向却不被辩论所决定；就像几何学中的公理是一切定理的前提，却不能反过来由定理推导出来。

举个极端点的例子，电影“黑客帝国”终结篇的最后一战之前，大反派史密斯特工照例进行了一番哲学思辨，得出了“生命的意义，就是死亡”这么酷的一个结论，而主角尼奥的反应也是纯粹好莱坞式的——没有废话直接开打。为什么？因为对方是人工智能，爹生娘养先生教外加小伙伴熏陶的各种人生经历和情绪体验一概没有，跟他讲生命的意义，就是标准的鸡同鸭讲白费口舌，干脆拳头说话还省些气力。

当然，因为我们都是人，喝多了都吐挨打了都疼，所以价值观的差异不会有科幻电影里这么绝对。但是必须得小心，因为观点的冲突，往往源于背后的价值观分歧，如果不能清楚地认识到个体生存体验所赋予的气质秉性有多么重要，难免会

把观点的对立引向鄙视智商和斥责良心，这就不太好玩了。

最后，做一个价值观测试：你更注重前提公平还是结果公平？更注重程序正义还是实体正义？你觉得秩序和自由哪个更重要？道德与法律哪个更重要？人性本善还是人性本恶？如实回答这些问题，你对别的社会问题怎么看，基本就可以“甄别”出来了。

辩行记：41 多盯着对手的长处

（找准最应该反驳的点）

和人们通常所想象的不同，辩论并不是揭短比赛。葛优在“天下无贼”里那句“眼睛要多盯着别人的长处”，在辩论里也一样适用。而攻击对方的软肋之所以没有太大意义，是因为谁都知道，凡是有争议的话题，双方的立场就必然各有优劣，盯着对方的短处穷追猛打看似威风，殊不知人家很可能压根就不在乎，等于是痛痛快快的轰炸了一个无人高地，苦口婆心的浪费了许多表情。

举个最简单的例子：名牌服装固然是天杀的贵，可是指责人家性价比低就能劝服消费者少花冤枉钱了吗？人家本来就不是冲着性价比去的，拿性价比做文章又有什么意义呢？——他们当然知道贵，不贵还不买了呢！那么，这时候应该怎么办？你就需要直接针对反方的优势（品味）而非劣势（性价比），重点是要说明，追逐高档名牌在格调上其实并不那么“高级”。穿一身亮瞎狗眼的名牌货，等于是花大价钱把自己钉在乡镇级暴发户的耻辱柱上。你看，只有这样盯着对手的“长处”认真拆解，才能破除对于名牌的谜思。

所以说，当你想要反驳某种观点的时候，必须首先弄清楚支持这种观点的最强有力的理由是什么。盯着这个最核心的优势展开论证，在对方貌似最有道理的地方进行反驳，往往会收到奇效。否则，难免沦落成跟聂卫平踢足球，陪马拉多纳下围棋的境地，就算赢了也看不出有什么高明。

用这个思路，我们来分析一个挺有现实意义的辩题：年轻人就业应不应该首选一线城市？一般的说法，无非是正方强调大城市机会多空间大适合发展，反方强调中小城市压力小环境好适宜生活，双方对喷一辈子也分不出好坏。就像你说这衣服贵，我说穿出去显身份，根本就说不到一块儿去。所以我们换一个思路，想一想对方的“长处”是否真的为其所专美，又是否经得起深入的探究。

从正方（支持年轻人首选一线城市）的角度来说，小城市的压力真的就小吗？小地方更讲究人情世故关系网络，没爹可拼的穷孩子升迁无门算不算“压力”？小城市的生活环境真的好吗？没见过世面的知足常乐，真的比得上公共服务资源等硬指标的遥遥领先？按照这个思路，你会发现小城市的许多“长处”，其实是经不起推敲的，这也正是为什么很多年轻人宁愿窝居在大城市里当看不到前途的月光族，也不愿意回到小城市过相对体面的生活。

另一方面，从反方（反对年轻人首选一线城市）的角度来说，你必须清楚的知道，大城市所有的弊病，不管是房价高交通堵空气差还是节奏快压力大，之所以都阻止不了各地有志青年的涌入，无非是因为这里的机会和发展空间给予人们无穷的遐想。很多人不是不知道憋屈，而是相信这种憋屈总能让人成长并且收获个好结果。所以，如果真心想劝说年轻人多考虑二三线城市，最首要的任务就是破解这个“在大城市苦熬死赖总能咸鱼翻身”的谜思。而根据 2013 年哈佛大学主持的

一项跨学科研究，资源稀缺环境会影响人的思维方式，由于注意力被稀缺资源过分占据，会导致穷困潦倒和压力过大的人出现认知和判断力的全面下降。说白了就是：憋屈久了人就废了，一线城市机会多空间大跟你也没什么关系——想要劝人逃离北上广，回到更加从容的二三线城市，没有什么论证比这更有力的了。总之，你所以为的“软肋”（衣服价格贵大城市压力大等），往往是对方为了某个更高目标（提高品味和获得机会等）而甘愿接受的成本。所以真正具有说服效力的，不是痛陈这些弱点有多么可恶，而是针对对方最关注的那些“长处”加以破解。多盯着别人的长处，不只是厚道的做人之道，也是高明的辩论技巧。

辩行记：42 正确的错话

（说话要因势因时）

小时候看动画片总有负罪感，倒不是因为业精于勤而荒于嬉这样的大道理，而是由于一篇正能量的宣传文章带来的阴影。此文大意是讲国营动画片厂的叔叔阿姨们是多么辛苦，画上好几十张才能凑成一秒，为了让你哈哈一乐，随便一部动画片人家就得累死累活忙上大半年云云。这感觉就像是一边吃饭一边被数落，很是破坏气氛。

当然，此类论调是很能占据道德制高点的，所以除了隐隐不爽，一时倒也挑不出什么毛病。但是也有副作用，那就是以后看日本和美国的动画片就觉得轻松愉快——反正累死的又不是自己人嘛。而且说来也怪，人家在商言商也没说自己怎么辛苦，咋就动不动一拍好几百集，把国产动画片挤兑得没脾气呢？

动画制作辛不辛苦？当然辛苦；但是要不要对你的消费者强调这种辛苦？当然不要。因为你的职责（或者说卖点）就是给带来顾客带来欢乐，所有一帧一格不惜工本的努力，本来就是为了显得一气呵成毫不费力。所以说，“制作动画很辛苦”这种事情，虽是真理，却实在不是制作方应该大肆宣传的主调，因为跟你本身的职责定位并不相称。除非你本来就是为了推卸产量不足的责任。

可见，与身份不符，忘记自己的职责所在，就会说一些“正确的错话”——也就是话虽不假，但是不该由你来说。这种现象其实是非常普遍的，比如下面这段感人的文字：“无论世道如何艰难，也无论个体面临的压力如何巨大，人类心灵深处自我决断、自主坚持的可能性是真实存在的，……即使社会无名的浪潮再汹涌，也不能阻止一个人自由地去过更合于先贤教训、更契合平凡而崇高伦理内涵的生活。”

怎么样？是不是很感动很深刻很正面很励志？可是问题在于，说这段话的，是某市工会的官方微博，这个味道就有点不对了。工会是做什么的？是帮助工人维护自身利益的；维护利益需要什么样的态度？锱铢必较据理力争。说白了，工会的作用是帮你渡过难关减轻压力，而不是灌心灵鸡汤让你看破红尘觉得这些难处其实都无所谓。就好比你找个律师帮你打官司，结果人家要你云淡风清心胸开阔放下执着——我想看开点去找老和尚不好吗？干嘛要跟你废话？

说得严重点，在这种莫名其妙的温馨底下，往往隐藏着一种把自己的责任择干净的潜意识。再举一例，某地警方官微公布一系列扒手作案瞬间的监视录影，提醒市民“贵重物品和证件贴身放，包放胸前”等防扒措施，到这里还挺正常。可是这条微博最后总结了一句“反扒不如防扒”，这就有点不对味了。被偷之后自认

倒霉下次小心，普通老百姓这么想当然很正常，但是整个社会上小偷猖獗人心惶惶，难道主要负责在于市民不警惕而不是警方不作为？这就跟在性骚扰案件里不怪色狼怪姑娘一样荒唐。

当然，在此类错误中排行榜首的，还得说是那句俨然已成为流行语的“不管你信不信，我反正是信了”。这句话放在平常的聊天里一点问题都没有，甚至可以说是斩钉截铁颇有气势，可问题是你的身份是新闻发言人，让公众相信是你的职责所在，怎么能“不管”别人信不信呢？社会公众可没兴趣听你撒娇。

以上这些例子，只是在证明一个简单的道理：说话的时候不要忘记自己是干什么的，如果身份出现错位，正确的话也可能讲成错的。然而正如我们所看到的，就是这个看似简单的原则，执行起来其实一点都不容易。

辩行记：43 春秋时期的挟尸要价

（谈判的要义）

“挟尸要价”这种事情，其实也是古已有之。春秋末期，郑国有个富人淹死在河里，捞到尸体的人漫天要价，死者家属就去找著名思想家，名辩之学的代表人物邓析帮忙出主意。邓大师言之凿凿地说，反正这尸体别人也不会买，你们安心回家等着，看谁急得过谁。捞尸者没料到这么一出，情急之下也跑到大师这里来问计，邓析同样很自信：反正这尸体别处也没得买，你们安心回家等着，看他们怎么办。

这个案例，最典型地表现了邓析的特长，也就是“操两可之说，造无穷之词”——两头都有理，绕来绕去成为一个死循环。荀子对此的评价是“好治怪说，玩绮

辞”，而又“言之成理，足以欺惑愚众”。直觉上，邓析当然是个不厚道的讼棍，不管是非曲直，只知道通过诡辩两头拿钱。不过认真想想，这里面大有名堂，绝不只是“惑众”那么简单。

打捞到尸体的人开价，想要回尸体的人还价，这就构成了一场谈判。而谈判的前提，则是双方各自明确本方的优势策略是什么（无论有多么极端）；如果任何一方无力造成零和甚至是两败俱伤的局面，那就不叫谈判而叫要挟。所以说，邓析的确揭示出一个“两可”的死结，但这并不是为了陷入悖论，而恰恰是为了澄清谈判的原点，即由相互威慑保证的平等博弈权。正是由于邓析的介入，“要挟”才变为“谈判”。这不但不是在制造矛盾，反而正是在化解矛盾。

再说得详细点。在第一回合中，捞尸者最初之所以能够漫天要价，是因为他们占据了绝对的稀缺资源，料死了对方不可能不低头；而邓析则告诉死者家属，不对，你们也是有优势策略的，那就是死撑，因为你们是唯一的变现渠道，所以有可能（虽然这种可能性很极端）造成一个没有任何人得益的零和状态。严格来说，一旦谈崩，死者家属的损失更大，因为对方只是少做一单“生意”，本方则是人伦惨剧；但是另一方面讲，对方只是求财又不是斗气，基本不会有这种意志跟你死磕，更兼还有社会舆论压力，所以应该不会放任这种最坏的情况发生。而在第二回合，邓析只不过是向捞尸者重申了他们的优势，即对于绝对稀缺资源的独占，虽然不能随意开价把对方彻底惹毛，但至少还可以谈个不错的价格。

总之，谈判先要比狠，也就是即使实力较弱，也要让对方明白自己总有斗到两败俱伤的资本。只有在这个似乎令人很不愉快的前提下，才有可能进行平等的博弈，也就是说才“有得谈”。1895 年伊藤博文跟李鸿章在马关谈条约时，之所以敢说

“但有允与不允两句话而已”，就是看准了清政府没有制造某种“恐怖平衡”的力量与意志。以邓析这个案例做比，当时的日本人就像是在挟尸要价，料死了对手绝不敢拼到同归于尽，所以才放胆开出高到离谱的价码。偏偏清政府又没个“大不了烂在你手里”的狠劲，结果只能是任人宰割。可见，没有焦土抗战的决心（并且让对方相信自己做得到），弱势的一方其实是没得谈的。

天道好还，二战末期日本人也遇到同样的情况，并且采取了唯一正确的策略，即以“举国玉碎”为最后筹码换取谈判权。好在原子弹适时发明，从技术上解决了同归于尽的问题，摆了半天拉风造型的鬼子们也没傻到真心想进神社当牌位，一看谈判的前提已经不存在了，也就只好乖乖地无条件投降。这就充分证明，不怕死的二愣子精神根本不是什么高贵的武士道，只不过是争取平等谈判权的理性选择罢了。二战后的美苏两国之所以攀比着造出多到荒谬的核武器，也是基于同样的逻辑。

当然你还是可以问，双方博弈权对等之后应该怎么办呢？挟尸要价到底多少才合理呢？答曰：该多少就是多少。这个回答并不是耍无赖，就像邓析的分析并不是没意义一样——既然斗则两败，当然是合则两利，至于怎样“合”，吵吵嚷嚷讨价还价是不可避免的。但只要双方明确知道撕破脸的害处，就一定能综合考虑各个要素达成大致合理的结果，这正是邓析所揭示的谈判之要义。

辩行记：44 不满的意义

（urge 才有感染力）

在“冷笑话”这个概念还不流行的时候，我就听过这么一个很冷的段子：有个孩子自打出生起就一直不说话，家里以为是哑巴也只能认命。谁知道有天吃饭时，这孩子突然冒出一句“妈你盐放多了”。家人喜极而泣，抱着孩子就问，乖乖你会说话怎么一直都不做声咧？这孩子淡定地回答道：“之前各方面都挺满意的，有什么好说的呢？”

我不是个记性很好的人，笑话更是听过就忘，可是偏偏对这个段子一直印象深刻。倒不是因为它特别好笑，而是总觉得里面隐隐有点什么道理。这个酷到骨子里的小屁孩儿，似乎有种特别的品质是值得我们学习的。到底是什么呢？直到另有一位高人点拨才恍然大悟。

在一次闲聊中，我所景仰的一位老教授兴致勃勃地谈起阅尽天下文章的感受，说好文章的共通之处是“有点什么必须得说”（havesome thing to say），而烂文章的共同点是“必须得说点什么”（have to say some thing）。所以同样是写论文，庸才的文字味同嚼蜡了无生趣脑门上写满了不情愿，而有点意思的作者一定能让人看出某种迫切想要表达的激情；前者是为了凑字数混职称不得不写，后者是心里有话憋得慌不吐不快，文章的气韵精神高下立判。

这位教授一点都没有跟我讲笑话的意思，但是他的这段话，一下子就让我明白了之前那个笑话的深意——不满，是任何有意义的言说的根本前提。如果没有任何值得反对、改变或者警醒的对象（观念或者现实），没有相应产生的被压抑而又急需渲泻的情感，言说就一定会变成没话找话的无聊闲扯。韩愈所谓“物不得其平则鸣”，我们平常所说的“有感而发”，其实都是这个道理。

当然，这个原则放在小孩子身上很具喜感，这种错位也正是笑点所在；但是另一

方面，本该遵守这一原则的成年人做得其实也不怎么样，这才会有无数缺乏营养的口水话泛滥。负面的例子就不说了，容易得罪人，举一个我觉得最正面的典范。后自由主义神学家林贝克（GeorgeLindbeck）在《教义的本质》一书的开场白，是我见过的最酷、最真实也是最直抒胸臆的。鸣谢致词之类的客套一概没有，开头直挺挺来上一句："本书是基于长期以来一系列不满的结果。"当时我就震惊了——作者这也太实诚了吧？就算文人相轻，就算老外不拘礼数，把"我不爽想喷人"这种态度毫不忌讳地挂在学术专著首页，是不是也太过分了？

后来了解了一下国际学术界的通例才知道，这其实才是正经写文章的路数。凡著述必先有综述，凡综述必须要表达对于前人观点的某种不满，否则你这篇文章就毫无意义。道理很简单：前人总得忽略了点什么，弄错了点什么，你才有写作的必要嘛，写文章又不是打网游，如果你对前人一切都满意，费这个劲干嘛？最有趣的是，有反对的要反对，如果实在没有想反对的怎么办呢？那就假想一个反对者，把自己可能遇到的反对意见尽管罗列出来，再对这个反对者进行反对。一言以蔽之，必须先要有不满，必须先要有值得反对的东西，言说才是有意义的。

以上这些，要么是有意营造荒谬感的笑话，要么是跟日常生活八杆子打不着的学术规范。那么，对于一般人而言，"有意义的言说要以不满为前提"这句话本身又有什么意义呢？我的现实体会是，不管读书还是讲话，在弄清楚"不满"的点在哪里之前，你的理解都不能说是到位了。这就好比小和尚念经有口无心，不是因为道理讲得不对，而是因为阅历不够，没法理解经上的道理为什么是对的。怎么弄明白？就要充分体悟世人的"无明"也就是缺乏智慧。体悟了会怎样？当然就是"不满"。不满会如何？就会产生一种使命感和迫切感，也就能真正领会到

自己所说的道理有多么重大的意义，这才叫真的“懂了”。唯其如此，言说才能产生足够的感染力和说服力。总之，不管是有意义的言说，还是听懂言说的真实意义，“不满”都是一个重要的，却经常被忽略的前提。

辩行记：45 公正世界的幻觉

（善解人心）

祥林嫂为什么不受欢迎？最直接的解释当然是唠叨，再值得同情的事，说太多遍也会让人心烦。但是唠叨自己不幸的人多了，也不是每一个都会让人避之唯恐不及，为什么她的结局竟然如此凄凉？细究个中缘由你就会发现，嫌弃和排斥的真正的原因，乃是村民相信她“命不好”，哪怕是捐了门槛也无济于事。那么，从同情，到心烦，再到嫌弃，这中间的心理机制是什么？是一种有关“公正世界”的幻觉。

在这个充满不确定性的世界上，为了能够心平气和地生活，我们都被天然预置了一种被心理学家称为“公正世界假设”（justworld hypothesis）的溯因机制。也就是先假定世界是公平的，再为各种现象找到（更多的是臆造）各种使之显得公平的理由。

这种机制的内在逻辑，很像是“善有善报、恶有恶报”，不同的是方向正好相反。它相信的是“恶报必有恶，善报必有善”，即好事和坏事的发生，背后总有既定的原则。简单说，看到别人遭受不幸，为了劝服自己“我一定不会这样倒霉”，我们会本能地倾向于为受害者寻找受害的“正当”理由。比如说遭到性侵害是因

为打扮娇艳（冶容诲淫），钱包被偷是因为性格马虎（慢藏诲盗），被小混混殴打是因为喜欢出入不良环境，如此种种。总之，可怜之人必有可恨之处，既然不作死就不会死，那我老老实实活在世上有什么好担心的？如此一来，世上一切不幸都跟我无关，遂心安理得淡定从容。悲观点说，为了防止对他人的同情使自己陷入恐慌，我们的大脑天然就有一种不道德的倾向，能够把所有的不幸包装成“理所当然”。

戳破这种幻觉，既需要强大的理性，又需要深切的体悟。畅销科普读物《大脑里的 8 个骗子》的作者科迪莉亚•法恩（CordeliaFine），就正好兼具这两种能力。她既是接受过严格训练的认知心理学家，又是一位平凡的爱子心切的母亲；既能主观上深切体会这种公正世界的幻觉，又能客观上不动感情地剖析它。在这本书里，作者坦陈了这样一段不甚光彩的心迹：有一次，她带着还在襁褓中的孩子出门散步，遇到一位邻居老太太向她谈起自己因白血病夭折的孙女。按理说，一位正处于哺乳期的母亲，应该最能同情别人的丧子之痛。然而事情没这么简单。此时，法恩心底涌现的不是同情，而是各种角度的责难——是不是没有母乳喂养？是不是吃了太多垃圾食品？是不是平常太靠近电视？总之一句话：你肯定是哪里做错了。

对于这种心态，法恩清晰地总结道：“表面上看，我们会同情世上无数的无辜受害者的不幸遭遇。但是，我们面对这些无辜受害者时实际抱持的态度，却戳破了我们道德高尚的面具。……这位母亲的伤痛背后所隐含的不详暗示——‘你的小孩也有可能遭遇同样的命运’实在令人焦虑不安，我那不道德的大脑，因此以责备那种母亲为手段，来应付这个威胁。”

以上这段话，就像外科医生的手术刀一样冷酷、精确，让人很不舒服，却又无从推诿。考虑到她解剖是自己的意识，就更加令人惊叹敬佩。遇到小的不幸，同情的眼泪也许是单纯而且真诚的，但是面对那种足以压垮任何人意志的不幸，本能涌现出的同情感就会被一种更强大的力量所克制。这种力量来自于一个更高的要求，也就是避免由于世界的荒谬感和不确定性所带来的恐慌而陷入意志崩解。说白了，不幸是你的不幸，我的日子还得继续过，找个合理的解释安慰自己，比同情你的不幸因而让自己惶惶不可终日重要得多。

那么，如果实在找不到不幸的理由怎么办？很简单，（这就又说回到祥林嫂的故事了）——“命不好”。让阿毛在门口剥豆算是错吗？当然不是。但是如果没错仍然会被狼叼走，岂不是村里人人自危？所以一定要找到更高一层的原因。不管是前世的报应也好八字的排列也罢，即使真的无辜而受苦，那也是别人的“命”，还是与我无关，公正世界的假说仍然颠扑不破。

听起来让人绝望，但是在善于自保方面，我们的心理机制就是如此强大。在你想要谴责他人的错误，或者想要用自己的不幸诉诸他人的同情之前，对此要有清晰的认知。

辩行记：46 五十步笑百步的陷阱

（道德绑架的奥秘）

辩论中有一些指标性的套话，虽然本身并没有问题，但却意味着某种思维的陷阱。“五十步笑百步”就是这样一个典型，

先来看原典。梁惠王请教孟子：寡人治国其实挺上心的，年成不好的时候也知道救灾济困，瞧瞧邻国也没我这么努力嘛，可是为什么看不到效果呢？话说得挺客气，但是“仁政为什么不见效？”却是一个非常让人恼火的问题。因为战国时期诸子百家都以兜售各种药方为业，孟子售卖的正是“仁政”这剂良药，管你怎么吹，是药总得有效才行，可是现在病人直眉愣眼地问“为啥没效？”是不是很尴尬？

这个时候，就看出辩才的重要性了，孟子讲了一个流传千古的故事，愣是把场子给找回来了。他说：咱们就拿打仗来类比吧，战场上溃退下来的士兵，有的跑了一百步才停下来，有的跑了五十步就停下来了，跑了五十步笑跑了一百步的，你觉得怎么样？

梁惠王果然上套，回答说：当然不行，不过是没跑一百步那么多嘛，都是逃兵有啥资格笑话别人？孟子一看鱼已上钩，干净利索地收线——大王既然知道这个道理，那就别指望自己的百姓比邻国多了。然后是一通数落，大意是让人民安居乐业饱衣暖食其实挺简单的，你自己治国太差不要怪年成不好云云。

看出孟子的高明之处了吗？回答“仁政为何无效”这个问题，一般人的直觉反应是“因为做得还不够嘛”。可是这种应对会遇到两种可能的质疑：其一，至少我已经部分做到了仁政（我尽心救灾而邻国没有这样做），也就应该有部分的效果（与邻国的差距），为什么看不到？其二，假如仁政非得做到周文王那样的十足程度才有效果，那我自己掂量掂量，干脆还是舍王道而行霸道好了，不是仁政不好，而是要求太高寡人做不到啊。

所以你看，孟子之所以没有接着梁惠王的问题往下说，而是讲了个故事把话头岔

开，就是因为这个问题是不太能够直接应对的。那么，孟子讲的这个“五十步笑百步”的故事，到底有什么魔力，以至于彻底扭转了局势，让被质询者翻身跃上道德制高点，不但不用低声下气地给客户解释疗效，反过来还可以数落得对方无话可说？

要解开其中的奥秘，先得想明白这样一个问题——“不够仁”，是否等于“不仁”？是不是很难回答？这就对了。因为真实的社会生活中很少有什么绝对的坏和绝对的好，“坏”往往只是“不够好”而已，但是要直接说不够好就是坏，又让人觉得不近人情。如果“不够好”的就不是好人，那达不到雷锋境界的芸芸众生岂非都是恶人？如果“不够好”的也是好人，那小偷强盗也只不过是在某些方面“不够”坚持道德原则而已，岂非世上根本就没有坏人？

既然明确了这是一个吊诡的问题，那么接下来就是见证奇迹的时刻了。这段对话最微妙也是最关键之处，是当梁惠王问“我的（就算很有限的）仁政为什么起不到效果”时，孟子用逃兵这个类比，暗暗地把“不那么好的仁”（前进得不够）扭转成为“不那么坏的不仁”（溃退得不多），把人们的视野从“行有限的仁政也不至于完全无效吧？”这个最要命的问题，转移到“溃退就是不对你还好意思分多少步？”这个有力但却无关的问题上。鉴于“不够仁是否等于不仁”这个问题本来就没有标准答案，这种做法不能说完全是在忽悠人，但至于是有点不厚道的成分。

所以，如果梁惠王机警一点，就根本不应该接受孟子这个类比——明明是都在向着仁政的方向前进，我进得多一点，别人进得少一点，我问你为什么没有看到仁政的效果，你倒好，说我根本不是在前进而是在溃退。难道“做得不够好”就

是反向而行？凭什么啊？！而且这个类比也可以反过来说，就算理想的仁政是“百步”，我的这种只限于救济灾民的仁政是“五十步”，五十步固然不能笑百步，百步为什么又可以笑五十步呢？

当然，这种思路在宗教和道德理论领域是没有问题的。耶稣说“谁没有罪就第一个拿石头打她”，内在逻辑无非也是“不要五十步笑（杀）百步”而已。但是以此责人，并不适用于相对的社会生活（现实道德）领域。毕竟与绝对正义的标杆相比，哪一种现实的正确性不是妥协退让的“五十步”呢？以此取消对手探讨问题的资格，是一种搅混水的论辩方式，若有不察，贻害深远。

辩行记：47 贝叶斯定理的意义

（数据分析是门大学问）

一台正确率为 99%的机器，它的检测结果有多大可信度？

这个问题，我经常在课堂上问学生，大多数人的第一反应是愕然——不是说了 99%吗？还能是多少？在重点大学的课堂上尚且如此想，更不用说一般人是多么容易犯迷糊了。其实，这道题的正解应该是：那得看你检测的是什么。如果不知道检测对象事实上的分布情况，就只能两手一摊，老老实实地承认“条件不足，无法作答。”

这种说法听起来很怪，不过别着急，比较以下这两个例子，你就会大概明白这里的门道。

例 1：一位经验丰富的老警察，辨识小偷的正确率达到 99%，当他觉得一个人是

小偷的时候，这人真是小偷的概率是多少?

例 2：美国电影“黑衣人”里的特工常年与外星人打交道，辨识外星人的正确率也是 99%，请问，当他说你是外星人的时候，你真是外星人的概率是多少?

我相信，没人会觉得这两个例子的机率相同，因为小偷比较常见，而外星人则过于离奇。这个直觉是对的——即使检验者同等精确，由于他们所验证的事情本身在先验概率上的不同，导致其令人信服的程度也是不一样的。更妙的是，这种直觉，完全可以通过计算来印证。

回到最开始的那个例子。用一台正确率为 99%的机器来检测疾病，检测结果的可靠性一定不是 99%。因为病有不同种类，有些如乙肝病毒携带一样常见，有些如亨廷顿氏舞蹈症一样罕见。假设前者在人群中的分布是十分之一，这就意味着，用这台机器查一万个人（根据先验概率，其中有九千阴性和一千阳性），阴性的会以 1%的比率被误判为阳性（误报 90 人），阳性的同样会以 1%的比率被误判为阴性（漏网 10 人），所以这一万份检测报告中，会有 90+（1000-10）=1080 个阳性，而真阳性的那 1000 人中又只 990 个被检测出来。所以，当机器检测出阳性结果时，真正携带乙肝病毒的可能性，就是 990（真阳性）/1080（被检测出阳性），约等于 91.67%。

这个结果略小于 99%，似乎还不算差太多。这是因为乙肝病毒携带者的数量本来就不少。但是，如果检测的对象是像亨廷顿氏舞蹈症这样的罕见症，情况就很不一样了。假设发病率是万分之一（这已经是大大高估了），按照刚才这套算法，你会惊奇地发现，正确率 99%的机器，检测结果的准确性居然只有 0.9804%，还不到百分之一!

以上是我自己从常识出发的一种很笨拙的计算方法。其实 18 世纪的英国数学家叶贝斯，早就整理出了一个简洁优雅的公式：P（A/B）=P（B/A）P（A）/P（B）。用刚才这个例子来说，P（A/B）就是指，当机器检测出阳性时，事实上果然就是阳性的概率。而这个数值，等于机器的准确性 P（B/A），乘以该疾病在人群中事实上的分布比例 P（A），再除以所有对象被这台机器检测出阳性（漏网和误报相抵）的可能性 P（B）。

当然，这只是对于贝叶斯公式最粗略的描述，有兴趣的读者可以进一步自学。而我所关心的，其实是这个公式在现实生活中的意义。那就是，由于任何检测与判断都有误差，所以不管它看起来有多可靠，在小概率事件上看走眼的可能性，都会意想不到的高。说得再明确点，非常之事，需有非常之据，事情本身越少见，做判断时就越是要谨慎。

而在辩论中，这就意味着一个常被忽视的事实，即论战双方的论证义务，在程度上往往是不对等的。正如要保证检测结果的可靠性达到 91.67%，查乙肝的机器只需要 99%的准确率，查亨廷顿氏舞蹈症的机器则在要小数点后面再加上一连串的 9（具体数值也可以用这个公式计算出来）；同样，主张一个在真实世界中存在概率较低的观点，要达到同等的论证效力，其论证义务也要比主张更符合常识的观点重得多。这就是为什么即便是铁证如山的恶性罪案，也得经过冗长繁复的质证程序，而且饶是如此，冤狱也时有发生。而所有危言耸听的阴谋论，疑神疑鬼的乱猜忌，无一例外地都会对此视而不见，把自己的论证义务降到与一般论题相同，所以才显得格外难缠。下次遇见这种奇谈怪论的时候，想想贝叶斯定理所揭示的辩论原则，一定能省不少口舌。

辩行记：48 以第三方为指向的意义

（辩论与争吵的区别）

背后说人是非，当然是一件很没品的事情；然而当面直斥对方的错误，又很容易让人下不来台，这个时候，就需要一种更高级的智慧，把对方转变为中立的第三方。

说个实例。当老师的人，经常要跟学生讨论问题，如果要指出某个学生的错误，我会尽量冲着另外的学生来讲话。比如说 A 生逻辑上出了问题，我会扭头对 B 生说：“你看，就是一个很常见的 XX 问题，很多人会以为……其实是……”简言之，就是把犯错者从面对面的人架空成一个符号，尽量使用“他（她）错了”而不是“你错了”这样的叙述角度，让 A 生（犯错者）能用 B 生（旁观者）的角度去看待自己的问题。如果这个错误具有代表性，我还会在下一次上课的时候，将其作为一个普遍现象来进行探讨。总之就是多用第三人称而不是第二人称，把错误尽量归结为普遍现象而不是个人问题。根据我的实际经验，当面争得面红耳赤死不服输的学生，如果是坐在底下把这个错误当成别人的事情来听，往往就会豁然开朗心悦诚服。

为什么这么小心？不是耍滑头，而是为了客观中立地探讨问题。因为学生也是人，是人就有本能的防御机制，而这个内嵌的防御机制，往往会妨碍真诚而深入的对话。

说得深一点，人无非就是人格（personality），人格无非就是自我同一性

（EgoIdentity），而“同一性”的要义就是不允许矛盾和解构，必须自圆其说心安理得。为了做到这一点，我们对任何反对意见的第一响应肯定不是虚心接受，而是自动进入战斗状态，本能地反唇相讥以维护自身（的一致性）。别自责，这跟性格是否豁达无关，甚至根本就不是你的意志所能控制的。听到反对意见第一时间就屈从，反而是独立思考能力欠缺的表现。

形象点说，其实我们每个人的潜意识里都被内置了一种类似于“先天罡气”的东西，按照武侠小说里牛皮哄哄的设定，这是一层无形的保护罩，在受到打击时可以自动开启回击功能，被打的人不用主动还手，甚至都还没有意识到，打人的就突然被弹飞。不用怀疑，你就是这么牛。如果你有兴趣自测一下，听到逆耳之言时自己的血压脉搏变化，就会明白这种机制内嵌得多么深，简直就是出厂前就烧进 BIOS 芯片里的。论战之所以经常会演变成人身攻击，批评者之所以看起来面目可憎，无非是因为启动了这层防御机制而不自知。

现在，知道了这种机制的存在，那又应该怎样绕开它呢？基本的原则，就是“对事不对人”。而具体的操作，则是将一切言说指向中立第三方。

最经典的例证，就是英国议会为此设立的一系列规则。任何议员的发言必须获得主席允许，原则上所有发言都是针对主席在说话，如果要涉及其他议员，不得直呼其名（尊称也不行），而是要以选区来指称。说白了，就是把“你错了”变成“主席大人，我认为代表 XX 选区的尊敬的议员刚才提出的论据是站不住脚的”。这套冗长的规定，就像是一道隔离争论双方的防火墙，只允许观点的交锋，（尽可能）避免人与人的争端。可以想见，作为现代议会制度的创立者，常年以辩论为主业的英国议会，也是在经过无数口水乱喷或者老拳相向的混乱之后，才发明

出一整套这样的规矩。

总之，我之所以尽量避免与学生当面“辩论”，正是因为这种直接一对一争胜负论高低的言语冲突，其实并不是真正的辩论。指着鼻子说对方有这样那样的问题，就算初衷明明是“对事”，最终也很容易因为某些天知道怎么回事的态度瑕疵而变成“对人”，一旦对方的心理防御机制被启动，把问题从讲道理转变成维护尊严，就会陷入一场烂仗，最初探讨的是什么反而不重要了。所以说，只有“观点对观点”才叫辩论，“人对人”则一定会陷入意气之争，这是不以我们的意志为转移的。因此，建设性的批评与争议，都应该针对中立第三方，而非直接针对对方来进行，这是辩论的基本原则，不管这个第三方是真实存在的主席、评委或者其他听众，还是被虚拟出来，所有人都能“平心而论”的公心公理。

辩行记：49 斯宾诺莎式的谦让

（充分辩论才是和谐之道）

辩论中的针锋相对锱铢必较，火药味很浓，常常会让人觉得不舒服。所以一个很自然的想法是：何必如此？各退一步不就行吗？宽容谦让，难道不是解决争端的最佳方式吗？直觉上，这很正确；认真想来，却完全没有指导意义。事实上，一般人所认为的那种“退一步海阔天空”的高姿态，不但不能止战，反而会挑起更严重的争斗。

听起来很怪？剖析一段公案，你就会明白其实这才是人之常情。

关于以谦让精神化解矛盾，最为人熟知的成功案例，当然是那个“让他三尺又何妨”的典故。这个故事版本很多，内核却都是一样的——某高官的家人因与邻

居争地寻求帮助，得到的回复却是不妨谦让，让出三尺地皮后，果然得到了善意回应，于是皆大欢喜。

事情为什么能够圆满解决？标准答案当然是邻居受到了感动："他们家朝里有人咧，居然还能让我们三尺，真是过意不去，所以我们也让三尺吧！"可见谦让是能化解矛盾的，只要先释放善意就能得到回报云云。

这种说法固然很温馨，但是且慢，容我问一句煞风景的话——你凭什么说，这三尺是"让"出来的？

听这个故事的人，感动之余往往会忽略一个极其重要的事实，那就是谦让是有前提的。你能"让"一个东西给我，首先就意味着这东西是你的。反过来说，我要是爽快承认你"让"了我，就等于是在暗示，一开始跟你争这个东西就是在无理取闹。照此说来，如果你退后三尺，而邻居马上就明白这是在让着他，就意味着他事先已经知道自己理亏；或者至少是通过长期势均力敌的争执，意识到自己并没有足够的理据宣称对这三尺地皮的占有。若非如此，邻居就根本不会认为你是在"让"，顶多觉得你良心发现或者说还算识相，对等的善意又从何谈起？

再进一步说，"让"这个字，很可能比据理力争还让人生气——本来就是我的，你有什么资格说是"让"给我？不讲理还摆高姿态，成心膈应人是吧？更暗黑的人还会反过来琢磨："他们家朝里有人，居然都不敢跟我们争，可见这事儿他们得理亏到什么程度！让三尺？明明就得让六尺才对嘛！"你看，这样一来，首先表现出谦让态度的反而里外不是人，单纯的经济纠纷马上升级为是否感恩之类的人格问题，活结就变成了死结。

所以说，争执不彻底，则谦让无意义。试图绕开辩论与谈判的死掐过程，不把话

说清楚就上高度谈谦让，除非实力强到能实现威慑下的和谐（比如邻居这会儿才知道原来他们家朝里真的有人，赶紧见好就收），否则就一定是火上浇油，陷入更深的，涉及人格层面（因而是不可解）的纠纷。

从这个意义上说，认死理，反倒是宽容谦让的前提。这个逻辑看起来有点拧巴，再说一段公案会比较清楚。

17 世纪的荷兰犹太哲学家斯宾诺莎，是哲学这个以不厚道著称的圈子里少有的厚道人。岂止厚道，简直就是公认的道德圣贤。凡是你在先进事迹报告会上经常听到字眼，诸如安心本职不计得失清心寡欲安贫乐道之类，尽管用在他身上，基本不会有争议。但是，这个厚道人偏偏做了一件非常不厚道的事情——跟自己的亲姐姐争遗产。

事情的原委大致是这样：斯宾诺莎虽然不在乎钱，但是家里偏偏很有钱，从祖父到父亲都是有名的富商。可是这孩子从小就独立思考坚持原则，以至于被犹太教会除名。他的姐姐一看：你都不是犹太人了，凭什么继承犹太家庭的遗产？就有了侵占之心。可是教规毕竟大不过国法，对簿公堂的结果，是斯宾诺莎完胜，一毛钱都没判给这个姐姐。有趣的是，出了法庭，斯宾诺莎转手就把全部财产馈赠给了姐姐，自己靠磨镜片的手艺清贫度日，以至于四十多岁就死于尘肺这种可怕的职业病。

读到这个神反转，估计有人会一口血喷出来——神经病啊！这不是作吗？你不要钱我要啊，让给我不就成了吗？干嘛非得打官司伤和气闹到不可开交？可是别忘了，谦让有两个版本：一是在问题没谈清楚之前打马虎眼，二是在问题谈清楚之后表示大度，而后者才是真正有意义的。斯宾诺莎很清楚：我当然可以让，但

是先得证明我完全可以不让，你才真能明白这是我让给你的，谦让才能获得对等的善意。这种死理理性派哲学家式的谦让，其实是比那些空洞无物的高风亮节，更值得我们学习的。

辩行记：50 聪明人为什么办不成事

（不要想当然的以己度人）

哲学家大多很穷，赚大钱的却往往都有股二杆子精神。孔子老先生就曾经吐槽说：颜回的学问差不多算是到家了，却总是穷到要死；子贡这家伙不听话，做生意却总是能蒙对行情——这岂不是很不公平？

听起来似乎真是如此。不过，孔子没有想到的是，颜回就算真的比子贡智商高，而且真心放下安贫乐道的架子去比比生意经，也一定会输得血本无归。因为想得太清楚，就很难办成事。甚至可以说，思想能力与办事能力通常成反比。

要说明这个道理，先讲个笑话。某人遇到一条狗朝他狂吠，吓得战战兢兢。一旁的朋友笑话他：你没听说过咬人的狗不叫吗？他回答道：我当然听说过，问题是，这条狗听说过吗？

如果你还没明白这个笑话的意思，就再说一个事实。很多人会奇怪，为什么手机里收到的诈骗短信都这么弱智，明眼人一看就知道是胡说八道的东西，居然还真有人相信？骗子好歹也是个高智商行业，就不能用点心把谎话编圆吗？

不过，骗子还真没那么傻，群发这种弱智的信息，其实是一种非常高明的策略。因为只有特别白痴的信息，才能把最容易上当的那部分人筛选出来，进一步下手

骗钱也就十拿九稳了。否则，编个高明的谎话，把没那么傻的人也骗来，最终对方发现不对没中圈套，岂不是浪费了鱼饵？

再回到刚才那个笑话。“咬人的狗不叫”当然是个通行的原则，但这毕竟是人类的总结。你永远不知道狗的真实想法，所以在和狗打交道的时候，按照正常人类的思路想当然，是一件非常危险的事情。同样，在和傻子打交道的时候，聪明人也存在这种“想当然”，而以己度人的结果，必然是搞不清状况摸不准行市。睿智高洁如颜回者，就算再怎么努力，也不可能理解一个充斥着（相对于哲人而言的）笨蛋、恶棍和愣头青的世界是怎么一个运作规则。想发财？做梦去吧。

再说个大家都知道的故事，就更能看出，聪明人与不够那么聪明的人打交道是多么危险。我最初读三国的时候，怎么也想不通孙权为什么会杀掉关羽。明知道刘备讲义气，明知道孙刘联盟是保命的底线，怎么着也不能犯浑啊。而且孙权又不是孙策，一生没干过什么赌气率性的事情，怎么偏偏在这么重要的事情上不冷静？直到了解了些博弈论常识才弄明白：孙权其实并不傻，他知道按常理来说，就算杀了关羽，刘备也一定不敢怎么样，所以觉得自己既然忍了一辈子，这次不妨任性些；只可惜刘备没他那么聪明（或者说冷静），结果错估了形势，最终两方一起完蛋。简单说，你能用枪威胁对方，前提是对方要聪明到明白其中的厉害，假如碰到个愣头青混不吝，最后一定是他先吃上一枪，你再被拉去枪毙。

细说起来，道理是这样：假设博弈中有力量递减的甲乙丙三方，并且乙+丙≥甲。那么，甲和乙的最优解都是联合丙，而丙的最优解则是联合乙，而且始终可以凭借选择次优解（也就是与甲联合，虽然最终也是死，但至少会死在后头，因为甲必然会先干掉更强的乙，以免其做大）的可能性来威胁乙。所以丙是最有战略空

间的。比如说，刘备可以耍无赖“借”荆州，孙权也拿他没什么办法，既然不能撕破脸，也只能强咽下这口气。

不过，丙也有自己的问题，那就是拿捏分寸准确定位。一方面说，丙方如果没有充分利用这种优势以壮大自身，最终一定会弱到不足以形。

辩行记：51 反驳的八个层次

（对反驳的分析）

美国人保罗•格雷厄姆（PaulGraham）是个 IT 天才，也是个成功的企业家。不过他最为人熟知的贡献，是整理出一套“反驳的层次”（hierarchy of disagreement），把网络上常见的反对意见归纳为金字塔式的七层。

最等而下之的是谩骂（name-calling），比如中国网民最熟悉的“脑残”、“楼主该吃药了”之类。稍有档次的论战，都不会出现这类言辞。像李敖这样狂得没边的人，也必须要澄清说，别人是骂蒋介石是混蛋，而他则是“证明”蒋介石是混蛋，所以并不是在谩骂。可见，“谩骂=不讲理”这个公式，是谁也不敢否认的。

其次是人身攻击，也就是对人不对事，有个拉丁文专名叫 adhominem，可见其源远流长。最常见的是乱贴标签，“五毛”、“公知”的帽子满天飞。再高级点，则是指出由于存在利益相关，所以说话者的观点不足为信。比如专家往往跟相关领域有利利益瓜葛，所以专家的话都不能信；医生开药是能拿回扣的，所以医生开的药不能吃。这种辩风又被称为“污泉”，直译为“在井里投毒”（poisonthe well），确实是非常形象——直接污染这口井，当然最为省事；我才懒得反驳你的观点

呢，直接把你这个人搞臭不就行了？

再次，也就是第三个层级的反驳，叫做“针对语气”（respondingto tone），也就是纠缠态度问题。古惑仔电影里小弟给大哥壮声势，从来都是指着对方的鼻子叫嚣“注意你的态度!”没见过谁真的反驳对方观点的。因为出来混面子比里子重要，就像吵架时气势比道理重要。一个观点让你不爽，如果满脑子都是“你怎么说话的？”“我就是看不惯你那个德性”，那就是还停留在情绪层面，并没有真正进入有意义的反驳。

严格来说，前三种反驳只是徒有其表，从第四个层也就是“提出异议”（contradiction）开始，慢慢进入正题。但是，如果单纯只是提出异议，那未免也太容易了。你说东，我就说西；你说打狗，我就说撵鸡。你说米饭里有沙子，我就说沙子里毕竟还有米饭。其实也怪无聊的。所以还需要再上一层，把单纯的异议变成一种“辩驳”（counterargument），也就是用论据和推理来支撑自己的异议，这是第五层。

做到这一层已经很不容易，但是别忘了，就算你的反驳有理有据，也未必是有的放矢。著名的“稻草人谬误”，就是指这种树立一个错误的假想敌，驳得很热闹但却完全放空炮的情况。所以，辩驳思路本身没问题，只是保证了子弹的质量，真要打倒目标，还得瞄得够准才行。这就是第六层级的“针锋相对的辩驳”（refutation），必须要援引对方的原话，找出其中的错误，并且解释清楚为什么是错的。

不过，对方的错误可能会有很多，归根到底的关键问题却往往只是某一点。就像一个人病症可能很多，病因却只是一个。所以比针锋相对更高级的，是“正中要

害的辩驳”（refutingthe central point）。正如高明的医生，一定不会头痛医头脚痛医脚，而是要在不同的疼痛中找到统一的病因，并且对症下药。根据我的经验，一场辩论听下来，最关键的问题其实也就那么一两个，谁能最准确地发现并且予以澄清，谁就是赢家。

格雷厄姆认为，这个第七层次，就是最高境界的反驳。不过事实上，还有一种比这还要高级的反驳，那就是发掘对方的真实关切，并以此出发来证明对方本不应该如此。前七层都是在挑刺，而这一层则有质的不同——根本就不抬杠，以全心全意为对方着想的态度证明对方是错的。说白了，不是我想反对你，而是为了你自己好，你自己也应该反对自己。

道理其实很简单：只要对方不是完全无脑，你想要反驳的过错里，就一定存在某种正确的东西，因此一味的反驳难免遇到反弹，倒不如充分承认对方的某种合理性，顺势而为地推翻对方的主张。比如说，不道德的行为之所以是错，最硬的理由，其实是它也会最终损害你自己的利益；这比劈头盖脸一通骂，逼着人家承认自己就是胎里坏，说服力要大得多。

总之，从谩骂、人身攻击和纠缠态度的情绪宣泄，到理据越来越充分，越来越有针对性的辩驳，再到以承认对方的合理性为前提的顺势而为，反驳也有由低到高的层次之别，大家都往高处走，意见市场就会清静得多，有意义得多。

辩行记：52 史上第一次忽悠

（误导）

“忽悠”是骗子这个行业里最高阶的荣誉，因为它完全不像普遍的欺骗那样直接

给你错误的信息，而是用正确的东西误导人，用合理的东西迷惑人，用高尚的东西撺掇人。

以上这段话信息含量太大，得有具体例子才能便于理解。追根溯源，咱们分析一下世上所有忽悠的始祖，也就是犹太人在《旧约》里所讲述的，撒旦忽悠夏娃吃智慧果这段故事。作为人类历史上第一次忽悠，这段对话具有标本式的意义。

据说，上帝创造天地万物和人类，本来一切都挺好，突然出现一个搅局者，就是以蛇为形象的撒旦。这条蛇只讲了两句话，就诱惑夏娃亚当吃了禁果，破坏了来之不易的大好局面，极乐天堂一下子变成了烦恼人间。

而这两句极有威力，让人类堕落到各种苦逼境地的话，其实非常简单。第一句："神岂是真说，不许你们吃园中所有树上的果子吗？"第二句（在夏娃回答只有分别善恶树上的果子不能吃，因为吃了就会死之后）："你们不一定死，因为神知道，你们吃的日子眼睛就明亮了，你们便如神能知道善恶。"

这两句话，看似平淡无奇，实则暗藏玄机。首先，忽悠人的第一要义，是隐藏自己想要忽悠人的企图，让对方"主动"得出错误结论。因此，想要让对方往东走，最好是先往西边推，等候其自然生发出往东的抗力，再加以利用。就像太极推手，一般是先佯装推那么一下，一旦对手发力相抗，就趁着这股劲力往回一带，这就叫"借力"。

同样，蛇忽悠人吃禁果，如果是像商家促销那样大打广告宣传其娇艳欲滴营养丰富，必然会引发怀疑——"神说不能吃，你却这么希望我吃，是什么居心什么目的？"所以你看，它先是问，是不是所有果子都不能吃（有些版本翻译成"任何"），这个问题如此荒谬，当然会引起对方的反驳，而对方一旦开始反驳，就必

然会“自己”想起来一个问题——既然所有果子都能吃，凭什么这个不行?

夏娃回答的原话是：“园中树上的果子，我们可以吃，惟有园当中那棵树上的果子，神说：你们不可以吃，也不可以摸，免得你们死。”而她的意识活动则是：1、当然不是任何果子都不能吃；2、所有果子都能吃，除了园子当中这个；3、对哦！既然所有果子都能吃，为什么偏偏这个不能?

一个值得关注的细节是，此时夏娃几乎是在引用上帝的原话来说明为什么不能吃禁果，可是完全引用原话，恰恰说明对她而言，“不能吃”只是外在的禁令，而夏娃本身的心念，都集中在“为什么偏偏这个不能吃”这个完全停不下来的要命问题上。要知道，在伊甸园的完美状态里，一直都是只有香花没有毒草的，单独有某种果子（况且长得又不难看）不能吃这件事，的确是越想越觉得奇怪。

像这样，只消一句话，夏娃的心意就开始动摇，自发地产生了对于“禁果不能吃”的怀疑（或者至少是思考）；而下一步的忽悠，仍然是这种神乎其技的四两拨千斤：1、“你们不一定死”，这叫转移视线模糊问题焦点，因为“要吃禁果”跟“吃了不一定死”完全不是一回事，就算后者成立，也不必然推出前者。2、“因为神知道，你们吃的日子眼睛就明亮了，你们便如神能知道善恶”，这叫利用竞争性假说弱化对方结论。这种“弱化”的攻击方式，比直接的反驳好用得多，因为它不用针锋相对地证明对方错误，只需从另一个角度提出一种看似合理的可能性，暗示对方的结论有可能不正确。——神说吃这果子会死，蛇说神有可能是怕人知道善恶后和自己平起平坐，喜欢信哪个？自己决定咯。潜台词是：有没有追求智慧的决心和勇气？看你的！

结果是，倒霉催的夏娃为人类做出了一个最重要的决定，而且至少看上去完全是

出于自己的思考，以至于在上帝面前推脱说“那蛇引诱我，我就吃了”也不能逃避责罚。不过，她的后代毕竟已经吃了智慧果，分辨什么是忽悠，慢慢学起来还是有希望的。

辩行记：53 无孔不入的忽悠

（继续谈误导）

广电总局最近发布通知，要对养生类节目进行整顿。具体的对策，无非也就是尽量保证制作者、参与者和信息这三方面的真实性。这个举措当然很及时也很必要。不过，就算所有规定都落到实处，就算此类节目提供的信息都是靠谱的，它就不能忽悠人了吗？想得美！真实的信息，完全也可以经由某种编排，成为一种有效的忽悠。说白了，一句谎话都不说的，也可能是个大忽悠。

“忽悠”是个很有趣的词，跟欺骗着有微妙的区别。它并不是直接给你错误的信息，而是用编排过的正确信息让你得出错误结论，用隐含的错误前提让你误解相关信息，或者是用无关利息让你忘记真正的问题所在。总之，忽悠的精髓是“似是而非”和“借力打力”，用看起来无懈可击的信息，设一个用意阴险的圈套，让缺乏警惕的人自己把自己带到沟里去。以至于就算发觉上当，回过头来想想又会觉得——人家也没骗我啊！

举个例子，前些年红透半边天的台湾“养生专家”林光常，在他最畅销的《无毒一身轻》中提出了一个奇葩的观点：“只能喝生水”，我们节选几句话，看看这个忽悠是如何操作的。

“喝开水就万无一失吗？……水在加热的过程中……氧气基本都挥发掉了……人

体所需要的多种矿物质和微量元素也变成了水垢沉积壶底。因此，凉开水养鱼鱼不活，浇花花不活。试想一下，人喝下去，器官能不受损吗？而且，水在除氯过程中，经过高温烧煮之后，氯会与水中的有机物（腐黑素）发生化学反应，生成有机化合物三氯甲烷。三氯甲烷是国际公认的致癌物质，而且只要微量就会导致癌症。”

发现了吗？林光常要证明“开水喝不得”，可是这段文字的标题却是“喝开水就万无一失吗？”是否万无一失呢？当然不，因为世上本就没有万无一失的事情嘛！你看，用这么一句正确的废话先声夺人，让你不得不承认他有几分道理，却很难察觉，这个标题（喝开水并非万无一失）跟他所要得出的结论（开水喝不得）根本不是一回事。是不是一不留神就被忽悠了？

精彩的还在后头。开水为什么不能喝呢？首先是水里的好东西（氧气、矿物质和微量元素）都没有了，连养鱼和浇花都不行，人喝了还能有个好？这很符合直觉，而且最要命的是——这些都是事实。然而科学的逻辑跟直觉毕竟不同，你要问的是：好东西有损失就是坏吗？那要看量，任何只讲质不讲量的思维在科学上都是耍流氓。人又不是鱼，又不是不吃饭，从水里获得的那点氧气和营养什么的连九牛一毛都算不上，损失这么点无意义的“好东西”，换来“消毒”这个实实在在的好处，当然是合算的买卖。至于凉开水不能养鱼浇花，更是个无聊的类比——牛奶也能不养鱼，葡萄酒也不能浇花，喝下去器官也会受损？

除了损失好东西，林光常还要证明煮开水增加了坏东西，也就是这个三氯甲烷。这东西的产生量和致癌性如何，我不是专家不能下定论。不过你仔细看原文，就会发现一处蹊跷——三氯甲烷是氯气和腐黑素发生反应的产物，而这个吓人的

“腐黑素”是什么呢？是水里的“有机物”。你琢磨琢磨，什么样的水里富含有机物呢？脏水嘛！如果自来水是干净的，哪有什么有机物？如果自来水不干净，不烧开喝你以为就安全了？这段话的核心论点其实是“脏水即使烧开了喝也不安全”，却能误导读者得出“不能喝开水”这个结论，实在是忽悠界的典范。

林光常已经因为欺诈被判了刑，但是直到今天，还有些死忠粉丝认定他是被陷害的。我非常理解这些脑残粉的思路，毕竟他们这位教父大人说的大多是事实，如果读者自己不带脑子，上当也只能怪自己。对此我只能说，防骗也许可以靠警察，但是防忽悠，真的只自己多上点心。

辩行记：54 交流中的“言”与“意”（语言的意向性）

公元前 6 世纪，吕底亚国王克洛索斯计划进攻波斯。在做决定之前，他进行了极其盛大奢华的祭祀以祈求神谕。人的事情做足了，神给出的预言当然也不会差：“如果克洛索斯进攻波斯人，他就可以灭掉一个大帝国。”闻听此言，克洛索斯底气十足地跟波斯的居鲁士死掐，结果居然是兵败国破。若不是临刑前对方发了善心，这位原本骄横不可一世的国王，就得在柴堆上被烧成焦炭。捡回了一条命的克洛伊索很是愤懑，质疑神谕为何不灵，祭司的回答是：神只说会灭掉一个帝国，你又没问是哪个！你咋知道是居鲁士的波斯，还是你的吕底亚呢？

据说，克洛索斯在听到这个回复后哑口无言，只得承认是自己的过错——事先应该问清楚再行动嘛。不过我强烈怀疑，这其实只是无可奈何地佯装洒脱。因为

稍加思索你就会意识到，这句神谕具有强烈的误导性，简直就是在故意耍猴。“克洛索斯如果进攻，就可以灭掉一个大帝国”，正常人当然会认为，被灭掉的是克洛索斯所想要灭掉的那个帝国，因为这才是他求神问卜的原意嘛！就像“你如果努力，就会得到成功”，难道是指得到别人的成功？“你如果一口咬下去，就会有肉汁溅出来”，难道是指你自己的肉汁会溅出来？把话说成这样，反怪听话的人不注意，确切不太厚道。

这种误导，既是悲剧的题眼，也是喜剧的笑点。王家卫的电影《东邪西毒》里，梁朝伟扮演的盲武士，跟人决斗时也有这么一段很有喜感的对话：

盲武士：“我不该来这里。”对方：“现在后悔已经晚了！”

盲武士：“留下一只手行不行？”对方：“不行，要留就留你的命！”

一阵对砍之后，倒下的是对方。盲武士对着这个刚才还狂拽炫酷的打酱油角色的尸体解释道：我说不该来，是因为你太弱了，浪费我时间；我说留一只手，是指留你的手。酱油男泉下有知，估计会和克洛索斯一样气结淤血。

除了传说和剧本，再说一个生活中的真实案例。我的朋友 A，找他的朋友 B 问 C 的电话，以下是短信记录。

A：“你知道 C 的手机吗？” B：“知道。”

A：“发给我发吗？” B：“好的。”

这两轮对话，被 A 君拿来吐槽了无数遍，也在朋友圈里成为一个经久不衰的笑柄。短短四个字的回复，充分展现出 B 君憨傻脱线不知所谓的气质。可是严格来说，B 君的回答不但没有错，反倒是跟 A 的问话一板一眼严丝合缝。那么，为什么这种最严格按照字义的回答，会让人觉得呆萌搞笑？其中的道理，跟克洛索斯的神

谕和盲武士的对话一样，都是因为有意无意地忽略了一个事实，那就是，语言的意向性，比其逻辑结构重要得多。

所谓“意向性”（intentionality），是指心灵呈现或指涉外物的能力。意识从来都不是禁闭于自我内部的反观自省；同样，语言也从来都不是只有自己明白的喃喃自语，而是公共性的，意有所指的活动。也就是说，语言并不是只对自己的逻辑结构负责，“言”总要指向言外的某种可以被他人理解的“意”。与此同时，由于日常语言天然的复杂性（消除所有歧义与模糊，那是律师和程序员的事，可是没谁会愿意用枯燥无味的法言法语或者计算机语言来交谈），语言所传达的任何真实意图，几乎都是要靠听众自行脑补完成的“言外之意”。

正因为如此，在正常的交流中，双方的焦点一定是“意”而非“言”；在同一句话的各种可能的解读中，双方一定是遵循最自然的想象去补充其“言外之意”，否则就是有意的抬杠或者误导。说白了，在交谈中，言说者更应该注意的是“对方应该会如何理解我的意图”，倾听者更应该注意的是“对方想传递的意图是什么”，而不是“这句话本身还可以怎样解读”。所以，克洛索斯没错，倒霉的酱油男没错，问电话号码的 A 君也没错，他们只是没明白，并非所有人都是想跟你好好说话的。

辩行记：55 如何说服聪明人

（自捅三刀不吃亏/把对方辩友内化于心）

说服，就像是一场战斗，本方的策略，很大程度上取决于对方的层次。遇到不甚

高明的对手，当然可以使用各种障眼法掩盖自己的软肋；可是真遇到老奸俱滑不易上当的，倒不如另辟蹊径，把劣势大大方方地摆出来说道说道，反而会收到神奇的反转效果。

比如说，美女最容易受到的指责，就是红颜祸水。《诗经》有云：“哲夫成城，哲妇倾城”，就毫不含糊地把漂亮姑娘当成了亡国灭种的大杀器。然而，西汉时期的宫廷乐师李延年，却偏偏把“倾国倾城”这种原本极具贬义的说法，用在了给自己妹妹的推荐词里，使她由此获得汉武帝的宠幸，这又是为什么？

让我们看看这首著名的《李延年歌》：“北方有佳人，绝世而独立。一顾倾人城，再顾倾人国。宁不知倾城与倾国？佳人难再得。”有些不解风情的人，把最后一句翻译成“难道不知这种倾城倾国的佳人，一旦错过就再难得到了。”这样理解字句上也还算说得通（毕竟汉代没有标点），但却完全没领会到其中的妙处，白费了作者一翻苦心。

李延年是什么人？出身娼门并且受过腐刑的一个弄臣；他要做一件什么事？把自己美艳绝伦且能歌善舞的妹妹推荐给皇帝。汉武帝又不傻，遇到一个小人，要推荐一个美人，垂涎之余，心里能没点隐隐的反感？商纣王之于妲己，周幽王之于褒姒，各种联想肯定是免不了的。李延年当然非常清楚这一点，而且正是由于对自己的劣势认识得极其深刻，他选取了一种专门针对聪明人的说服策略：不劳您大驾，我先自插三刀——不是骂美女倾国倾城吗？我还偏偏就拿这个当卖点了！他的潜台词是：“您是明白人，难道不知道美女是祸害吗？可是反过来想想，能祸害到倾国倾城这个程度，是有多难得啊！反正您英明神武自制力强，就不想瞧瞧她长什么样？”以汉武帝这种刚愎自用的性格，不但没被“倾国倾城”的明确

警告吓唬住，反而更激发了好奇心，也是很自然的。

所以说，想要说服聪明人，最关键的就是坦然承认对自己不利的东西，千万别藏着掖着。一是藏也藏不住，倒不如主动自曝换取信任；二是聪明人都比较自信，你把话说开了，反倒会使弊端显得没那么可怕，甚至还有另一方面的吸引力。

唐太宗和宇文士及的一段对话，也是这种说服技巧的有趣范例。据说，李世民有一次偶发兴致，赞美宫中的一棵树长得不错，宇文士及在旁边当然是顺坡下驴添油加醋跟着一通夸。谁料皇帝翻脸比翻书还快，回过头来指着鼻子骂道：魏征经常劝我远离小人，我一直不知道是在说谁，今天看到你这副谄媚嘴脸，原来说的就是你！

被皇帝骂可不是小事，当然得赶紧想办法开脱。怎么做呢？自辩不是小人？对魏征反唇相击？坚持说这树就是美到让人无法克制？这些本能的反应，都是在污辱唐太宗的智商，只会把事情搞得更糟。还好，宇文士及采取的是唯一正确的对策：认了！——您说我是小人？没错！但是您想想，那些正儿八经的大臣天天据理力争犯颜直谏，一点面子都不给，弄得您手足无措了无生趣；现在好不容易有我陪您放松放松，如果再不顺着您的性子让您乐呵乐呵，这个天子当得还有什么意思嘛！换言之，小人固然是小人，可是小人也有小人的作用不是？

唐太宗果然是个明白人，听完这段话马上就消了气。毕竟皇帝也不能不讲道理，人家都认了自己只是个贴身小棉袄，你再硬拗说他上不得台面不是国家栋梁什么的，自己也觉得没劲不是？有趣的是，《资治通鉴》只选取了前半段义正词严的斥责，有意漏掉了后半段更加精彩的回应，应该就是害怕这种“小人都当得这么理直气壮”的态度吧。

其实，李夫人未必真是祸水，就像宇文士及未必真是小人。但是假如注定要受到这样的指责，倒不如直面自己最大的软肋，才有化劣势为优势的可能。想要说服聪明人，这是首要的前提。

辩行记：56 商人的大义

（义利之辩新解）

评委当得多了，总会遇到很多有趣的场景。在一场海峡两岸大学生之间展开的辩论赛里，就见到这样一幕。来自大陆的同学，要为“企业经营优先于社会责任（正方）”辩护；来自台湾的同学，所持立场则是“企业的社会责任优先于经营（反方）”。比赛中，社会主义教育出来的大陆同学怯生生地讲，企业的本质属性就是追求利润，总得先得赚到钱才有力量做公益，反被台湾同学一顿劈头盖脸的数落。先是指责正方摆错了义与利的轻重关系，然后是血泪控诉知名跨国企业的罪恶和广大无良商人的黑心。在反方的眼中，小企业是怎么做大的？——剥削压榨；大企业是怎么做强的？——巧取豪夺；又大又强的企业是怎么做长久的？——贪得无厌。一场比赛听下来，恍惚以为，对岸的教育界已经赶在咱们前面实现了又红又专的理想。

抛开两岸背景造成的诡异反差不谈，其实这一类有关“义利之辩”的题目，向来是讲道义的那一方逻辑比较顺，气势也比较足的。因为“义”是大道理，“利”是小道理，不管“办企业总是要赚钱的”，“没钱是办不成事的”这种观点如何深入人心，只要你还停留于“在商言商”的层面，只谈经济利益的不可或缺，就总

是没那么硬气。遇到站着说话不腰疼的对方辩友，抡起道德大棒气势如虹往死里砸，还真是没法扛得住。

不过，“逐利”这件事，就一定是鬼鬼祟祟嘴脸难看吗？在商言商的小肚鸡肠锱铢必较，就真的不能理直气壮光明正大吗？那倒未必。商业本身，自有硬气十足的内在道德，只是里面的逻辑有点绕，必须细细说清楚。

商人最为人诟病的，当然是逐利；所以，要为在商言商的正义性辩护，关键是阐明逐利的意义。什么是逐利？就是将货物尽可能卖出最高的价钱。怎样做到这一点？必须保证货物被交到最需要它们的人手上。什么叫“最需要”呢？如果你说的是内心的感觉，人心隔肚皮我怎么知道？恐怕就连你自己，也不能很肯定地给自己的所有需求排出个先后顺序吧？但是如果客观地来衡量，那就简单多了——漫天要价就地还钱，最后看谁出价高嘛！说句实在话，世上几乎没有什么东西真是“买不起”，只不过是“不合算”而已，真要是足够合算，你借钱买来再转手，岂不是还能发笔横财？

当然，买东西的人总是希望东西尽量便宜；但是不要忘了，世界上不是只有你一个消费者，真便宜到一定程度，必然导致排队抢购或者走后门。所以说，如果你能以某个价格从容不迫地买入某个商品，就意味着在这个价格上，别的消费者是没心思跟你抢的。这岂不是说明，你用“出价到没人跟我抢”这个实际行为，证明了你在此时此地，是最需要这件商品的？

如果你觉得以上这段话太费解，那就回忆一下逛超市的经历吧。为什么货架上的每一件商品都在等着你随意挑选？因为有价签。标价就像护身符，保护着商品不被觉得它们不值这个价钱的人拿走，能够耐心地等到识货的买主，以实现效用的

最大化。如果一个本来可以卖 10 元的东西被以 9 元售出，就意味着它并没有被送达到最需要的人手中，从而也并没有发挥最大的效力。那个本来愿意出 10 元的人拿不到货，那个只愿意出 9 元的人又不够珍惜，社会的总福利就有了 1 元钱的亏空。所以说，商人如果逐利不彻底，就意味着整个社会的白白损失。这样说来，商人的自私，乃是在为社会谋福祉，难道不是大义凛然?

因此，形象的说，商品的标价如果会说话，就一定会像水浒里的阮氏兄弟那样拍着脖颈叫道：“一腔热血，只要卖与识货的!”试想，如果在吴用代表晁盖请他们入伙之前，阮氏三雄就贱卖自己去当个官兵什么的，哪有后来这么精彩的故事?而商人逐利行为的正义性，正是在于确保“卖与识货的”。把这一点想清楚，商业社会的道德才能立得住，也就不会在常见的义利之辩里习惯性的发怵。

辩行记：57 偏执的意义

（辩论的意义）

令人亘古纠结的辩题，大多是一个真理剖成两半的结果。比如说，人性本就善恶杂糅，所以“人性本善”还是“人性本恶”就很难辩得清楚；又比如，知识与实践本是一体两面，所以“知难行易”和“知易行难”也就只能各执一词。我刚开始学辩论的时候，最困惑的就是这个问题——说好的辩证法呢？说好的不偏执呢？说好的求真向善呢？如果辩论就是有意把真理切成两个谬误，让双方吵得不可开交以博人一笑，它和斗蛐蛐有什么分别？正好当时看到一个段子，说大多数辩题，其实都是类似于“斑马是黑还是白”这样的无聊闲扯，哑然失笑之后，拳

拳服膺深以为然。

不过，后来看到一篇科普文章，说“斑马是黑底白条纹，还是白底黑条纹”其实并不是个无聊的问题，从胚胎发育的证据和进化论的推理来说，斑马原本都应该是一种黑色的动物，白条纹是后来才在黑底上长出来的。这个结论对不对并不重要，重要的是，这篇文章让我意识到，即使是“斑马是黑是白”这种看起来极其无聊，完全可以用辩证法求合题来解决的问题，居然也可以引导人们对这个世界进行更深入的探究。试想，有人问你“斑马是黑还是白”，你回答一句“既黑又白”或者“黑或白无所谓”，当然很辩证也很全面，但是然后呢？然后就没有然后了。这个问题就结束在这里了，再也不可能产生更为深入的思考。

简言之，辩证的结论当然很正确，但是问题恰恰出在正确上——正因为它是对的，所以会成为一个“到此为止”的界碑。探讨到辩证法这一层，真理已经摆在那里了，而且往前再走一小步就是谬误，下一步还能怎么办呢？只能停在这里各自散去咯。

而辩证的真理固然正确，但却不可以停留在表面。所以说，把真理劈成两半，并且进行针锋相对的激烈辩论，乍看起来多此一举，但却是深入并且丰富地理解一个问题的最现实的办法。辩论双方当然都会有些偏执和绝对化，但却是在共同助力于真理的深化。举个简单的例子：一个高明的领导在做决策时，绝不会满意那些圆滑得体左右逢源的顾问意见，而是一定想要听到最坚决的支持者和反对者之间的辩论。虽然这些意见肯定会显得比较偏执，但是两个“偏执”立场之间的交锋，远比一开始就抢占辩证法高峰的那些陈词滥调有营养得多。

生活中的很多问题也同样如此，从偏执的角度看过去，辩证的道理才会显得鲜活。

比如说“梦想和责任哪一个是青年成才的动力之源”这个辩题，最终的真理当然是梦想与责任的一体性，因为不能转化为责任的梦想不足以驱动人生，而并非源自于梦想的责任又始终缺乏动力。不过，这个结论好是好，但却有些大而化之缺乏指导性。其实，由内而外，把内心的梦想外化成社会责任；或者由外而内，把承担的责任内化成自己真正热爱的东西，这两条路都是走得通的，问题是你必须得选一个，不能首鼠两端，而辩论的意义就在这里。几乎没有任何梦想不能对接某种现实的成功之道，所以坚持梦想，条条大路通罗马最终证明天生我才必有用是可行的；也几乎没有任何现实的社会工作真的没有一丁点成就梦想的空间，所以本分踏实，干一行爱一行最终变成那个当上将军的士兵也是可行的。双方都可以举出很多鲜活的实例，而这种鲜活的现实感，恰恰是以“偏执”为前提的。

总之，辩论之所以给人偏执的印象，是因为双方往往各执真理的两面；然而这本身并不是个问题，因为真理要想充分展现其深刻、丰富和现实的意义，就必须将自己剖析成两个方面相互辩难。诸如“人性善恶杂糅”，“知行合一”这样的辩证真理，在从不曾从两个对立方面深入思考过它们的人看来，只是一句空泛的口号，就算天天挂在嘴边，也只是小和尚念经有口无心。唯有辩论双方都尽全力深化自己所执的立场，才能在更高的层次上实现真理的合题，这也就是辩手之偏执的意义。

辩行记：58 励志不必太苦情

（反鸡汤，得智慧）

经典的励志故事，内核其实都差不多，无非是坚持做一件不被理解的事，苦兮兮熬到咸鱼翻身成功逆袭，让当年对自己爱搭不理的人高攀不起。同样的配方，同样的味道，由各路或真或假的成功人士在各种场合以不同形式反复灌输，很热闹，也很单调。

而这类俗套之所以永远都有市场，是因为人总会有迷茫的时候。本来，随时评估状况并且做出相应调整，是我们亿万年演化出的生物本能，但是随着社会日益复杂，状况并不总是那么容易看清。此时，既然鼓励你的人跟你一样稀里糊涂，“不管多苦多难，坚持下去总会看到希望”，也就变成唯一可行的安慰。潜台词是：反正我也看不清，您就咬牙死撑着一条道走到黑吧，万一成功了呢？

这种鼓励可能是有效的，但它毕竟太廉价。照老话说，这叫“挑剔的是买主，喝彩的是闲人”；或者按照李宗盛歌词里的说法，“许多不切实际的鼓励，都是来自酒肉朋友，或是远房亲戚。”想想看，当你在苦苦挣扎的时候，那些围过来啧啧称赞猛灌鸡汤的，有几个真心在乎你死活？

而且，李宗盛那个时代还算单纯，至少靠打鸡血赚钱的盈利模式还不流行。现在这句话恐怕得改成：“多数热血澎湃的励志，都是来自情怀营销，或是传销培训。”

随口鼓励你的人，往小了说是不关心你，往大了说是忽悠你甚至利用你。作为一条咸鱼，总是想要翻身的；问题是，鼓励你翻身的人，有时只是这面吃完了想吃另一面而已。所以作为咸鱼的我们，必须得十分小心。

其实，真正关心并且鼓励一个人，是很累，很需要担当，也很需要智慧的。就像是你叫人家一脚油门踩到底，总得先帮他看清楚路吧？比如，同样是一个“闻斯行诸”的问题，孔子鼓励冉有听到就去做，是因为知道这个学生优柔寡断；性格

急躁的子路来问，答案就变成了先得考虑家人。让孔子录个热血励志光盘在机场放给所有人看，他老人家肯定是不愿意的。又比如，罗素鼓励维特根斯坦终身以哲学为业，等维特根斯坦混成一代宗师，又是怎么鼓励自己学生的呢？——你们没戏，都去学个手艺吧！这对师徒其实都是为学生好，关键是要看资质如何再提意见。胡乱励志，既害学生，也害学问。

当然，励志也不一定不对，只是与一般的思路不同，它的力量并非来自昂扬的鸡血或者温暖的鸡汤，而是来自正确的认知。劣质版本的励志，宣扬的是苦情；而优质版本的励志，看重的则是智慧。举个例子，经常有人说，“你之所以没有变强，是因为你一直很舒服”，可是一辈子都悲催的人多了去了，大多数都是卢瑟好不好？相反，在学习和工作中找到自己最“舒服”的节奏，难道不是成功人士的特征？找准定位，知道自己适合做什么，在什么样的环境中最开心最有效率，才是最重要的事情。所有的坚持和努力，都只是这个前提的自然结果而已。

因此可以说，劣质版本的励志对于苦情的渲染，是极具误导性的。因为值得鼓励的那种坚持，一定没那么煽情；而且恰恰相反，如果需要打鸡血才能维持下去，说明你根本不是这块料，还是别坚持的好。萨特在他外祖父的书斋里度过童年，比尔盖茨小时候半夜爬起来偷偷玩电脑，哪里需要鸡血或鸡汤？哪里需要感天动地？不过是觉得这个好玩，做起来带劲而已。你如果不能体会其中的乐趣，非要觉得读书和编程是如此凄凉的事，以至于一定要灌鸡汤才能御寒，那我还是劝你放下这碗原料可疑的汤水，认真想想自己适合干点别的什么吧。

总之，所有苦情励志，都有两个矛盾：1、你的坚持是真心乐意吗？如果乐意，有啥好苦情的？如果不乐意，找个乐意的事情去做呗，干嘛非要苦情？2、别人

不理解你，你自己自信吗？如果自信，管他们怎么说？如果不自信，说明他们也有道理不是？总不能因为后来侥幸成功了，就说当年那些人不该笑话你吧？想清楚这两点，不苦情，咱们也能励志，而且不会不明瞎励。

辩行记：59 谦卑的底色

（善解人意）

孔子有个混得不错的先祖叫正考父，是春秋时期宋国的上卿。此人之所以出名，不只因为官大，更是因为谦卑谨慎处世低调。据《左传》记载，他用来训诫子孙的鼎铭是：“一命而偻，再命而伛，三命而俯，循墙而走，亦莫余敢侮。饘于是，粥于是，以糊余口。”也就是说，官当得越大，越要夹着尾巴做人，得放低姿态到弯腰驼背，弓着身子贴着墙根走才算到位；生活上也要简朴，别人家铸鼎是为了燉肉，咱们家煮点稀饭糊口就得了。

这段话很有名，也很生动，偻（弯腰）、伛（弓背）、俯（伏身）的姿态，千百年来被当成谦卑的典范供人瞻仰。不过，真要按着这个大众版本的理解，以为低眉顺眼吃糠咽菜就能安心固守谦卑之道，那还真就会画虎不成反类犬，结果一定是外表严谨恭顺，内心不服不忿，甚至由于过分谦虚而被当成了骄傲或者虚伪。道理很简单——官当得位极人臣，事做得狂拽炫酷，怎么可能真心觉得自己应该跟过街耗子似的抬不起头来？一边当着大爷一边装孙子，一边钟鸣鼎食一边熬小米粥，这种行为艺术似的谦卑，对人对己有任何说服力吗？自己都不信，还能让谁相信你是真心乐意放低姿态？万一君主觉得你是扮猪吃老虎另有所图，这种半

调子的谦卑，甚至就有掉脑袋的危险。所以说，按照这种缩头耷脑的皮相学习谦卑之道，实在有点不靠谱。

其实细究起来，正考父的这个鼎铭，还真是大有名堂，只是包子有肉不在褶上，打开的方式不对，就会买椟还珠。表面上看，这是一篇典型的心灵鸡汤文，无非是教人怎样夹起尾巴;实际上,谦卑心法的真传,隐藏在一处看似不起眼的角落，必须有心人才能体会。而这内在的乾坤，就在“亦莫余敢侮”这五个字里。

“谦卑点怕什么？反正也没人敢欺负我。”这是一句大白话，也是一句大实话。正能量的解读是，就算我把身段放低，也不会有人会因此而欺负我，既然如此，为什么不去谦卑待人呢？负能量的解读则是，谦卑？那可是需要底气的，要做一个真正谦卑的人？首先你得有资格谦卑！

必须先有底气,知道没人敢因此而瞧不起你,之后才有降卑待人谦逊处世的觉悟，这是个残酷的事实，也是种货真价实的智慧。因为谦卑不是自惭形秽，而是先确信自己有资格得到 A，然后再欣然接受低一等的 A-，实际上得到的则是 A+的美誉,并且由于避免了羡慕嫉妒恨,从而更稳妥地持守得到 A 的资格。这样的谦卑，才是发自内心的和可信的，因为它有效益，可持续，让别人开心也让自己开心。与这样的谦卑者在一起，你才不会觉得不舒服不做作；做这样的谦卑者，你才不会害怕被误解被欺负。反过来说,如果根本没有这样的自信,你以为是在做人情，人家却以为这是你的本分，甚至还要进一步踩你试试底线，那就很伤和气了，倒不如钉是钉卯是卯，该如何便如何。

所以说，谦卑这种美德，还真不是实力不足的人玩得起的。对于德才尚不能服众的人来说，谦卑一定会被当成自卑，俯首一定会被看作认怂，既然如此，谁会傻

到摆这种找打的姿态？这样说来，其实对于不谦卑的人，我们倒是应该多点同情的理解，因为据理力争寸土不让，甚至虚张声势喝阻对手，是他们维护自己应得利益的唯一方式。就像小狗总是比大狗更容易狂吠，倒不是因为它们脾气坏，而是因为缺乏后者的安全感。这个时候指责它们喜欢反应过度，根本就是没明白问题出在哪儿。

总之，谦卑的底气，乃是对实力的自信。有“莫余敢侮”的底气，才有“偻伛循俯”的随和；这是件水到渠成的事情，装是装不来的。精神上有昂首挺胸横眉冷对的大格局，行为上才有俯首甘为孺子牛的真谦卑。谦谦君子，真不是装怂就能做到的。

辩行记：60 抽象性的误导

（概念思维的局限性）

会套马的，不一定都是威武雄壮的汉子。中国历史上唯一的女皇帝武则天，西方历史上最伟大的征服者亚历山大大帝，少年时都有过经典的驯马故事，对照起来看，很有意思。

少女时代的武媚娘，曾经在唐太宗面前自告奋勇，说自己有办法驯服性子刚烈的名马狮子骢，工具依次是铁鞭、铁锤和匕首——不服就打，再不服就狠狠打，实在不服就干掉它。说实在的，我头一次听到这个故事就觉得不合常理：如果真是心狠手辣就能解决问题，驯马还有什么技术含量？唐太宗手下又不缺下得去手的真汉子，哪里轮到女汉子得宠？后来读了点书，才发现原来这个故事，是武则

天当了皇帝之后自己讲的，而且最后还加了句“太宗壮朕之志”。这个意图就非常明显了，一是借太宗皇帝的赏识巩固其统治的合法性，二是借这个彪悍生猛的故事吓唬群臣。我强烈怀疑，就算这个故事是真的，唐太宗当时应该也只是被武才人的傻气逗乐了，摸摸脑袋来了句“姑娘你真是条汉子”之类的调侃，根本不是“壮其志”的正面鼓励。

相比之下，亚历山大少年时的驯马故事，就显得靠谱得多，其方法的有效性也被后世的动物行为学家所证实。当时，亚历山大的父亲，马其顿国王腓力二世有一匹无人能够驯服的烈马，就在所有人都准备放弃的时候，只有亚历山大发现，这匹马的性子之所以暴烈，并不是因为怕人，而只是因为（在驯马场的应激状态下）害怕自己的影子，让它看不见影子，自然就可以平静下来。由此，少年时的亚历山大做到了诸多成年的好手都做不到的事情，驯服了这匹后来被称为塞弗勒斯的名马，并且骑着它征战四方，完成了人类历史上最伟大的征服。

而这种见人所未见的能力，并不只是在驯马上才有用。事实上，亚历山大大帝之所以善于把握战场瞬息万变的局势，成为西方历史上数一数二的名将，与这种对细节的敏锐观察力有很大关系。在公元前 333 年的伊苏斯战役中，面对数倍于己方的敌军，亚历山大硬是在十几万人的敌阵中发现一处转瞬即逝的空隙，亲自带领近卫队直冲到大流士三世的面前，把这位波斯帝国的君主吓得狼狈逃窜，导致波斯大军的整体崩溃。在这个决定性的瞬间，亚历山大骑的是塞弗勒斯，用的也正是驯服塞弗勒斯的技能——对于细节的观察力。

现在问题来了，是什么使我们相信，马不听话可以打到它听话？因为趋利避害是人之常情。又是什么使我们观察不到“害怕影子”这个似乎很明显的事实？因为

那只不过是影子而已。你看，这些都是很自然的想法，但它们都有一个共同的问题：太过抽象。的确，你的脑子里有一个明确的奖惩关系，可是马感觉到的是什么？你当然知道那只是影子，可是在应激状态下的马看到的又是什么？自信满满的用抽象观念来理解这个世界，就像穿着硬底靴走在厚厚的苔原上，神气是神气，但却根本感受不到那些丰富而真实的细节。

所以说，抽象思维能力虽然使人类成为万物之灵长，但是与此同时，它也使我们容易陷入思维定势。因为抽象思维是从观念到观念，可是观念在帮助我们更有效理解世界的同时，也会从框架变成牢笼，使运用这些观念的人，反过来成为观念的奴隶，对很多决定性的细节视而不见。

回到伊苏斯战役这个例子，一般的指挥官，看到的是军团与军团，阵列与阵列之间的布局和进退。然而事实上，军团与阵列这些抽象的概念，只不过是使我便于理解战场形。

辩行记 61• 清晰叙事的诀窍

文采这个东西，说奥妙也奥妙，说简单也简单。妙手偶得的天才横溢固然可遇而不可求，但是用最简洁的语言把事情说清楚，却是每个人都能够练习的，而且只要做到一定程度，其实也就是名家之境界了。一个耳熟能详的例子，就是欧阳修的”逸马杀犬于道”，六个字讲清一件事，无一字多余，该交待的细节俱在，易于理解又没有歧义，实在是令人拍案叫绝。

不过，仅仅赞叹是不够的，总得看出些门道才好，否则膝盖跪碎对自己也并无裨

益。而这个故事的记述者，并没有进一步分析其中诀窍，难免让人知其然而不知其所以然。好在，作为对比，他还是记载了与欧阳修同游的两个朋友对此事的描述，感受一下这两个比较啰嗦的版本做错了什么，我们可以大致明白欧阳修做对了什么。

其一："有犬卧于通衢，逸马蹄而杀之。"其二："有马逸于街衢，卧犬遭之而毙。"就冲这两句啰嗦得如此之经典，如此具有代表性，我就很怀疑当时与欧阳修同游的翰林不只这两位，只是这两句最能代表所有答案的共同症结，所以被当成反面典型选登于此。

那么，这个共同的症结是什么？不是像"通衢"、"街衢"、"蹄而杀之"、"遭之而毙"这样的赘述，(因为即使改成"有犬卧于道，逸马杀之"或者"有马逸于道，毙卧犬"，也不算简洁生动)，而是视角选取的偏差。有没有发现，这两种描述，正好分别是犬和马的角度，却偏偏不像欧阳修一样，是人的视角？而这正是问题的根源所在。

其实，要想简明扼要、恰如其分的描述一件事，最需要关注的，并不是你所描述的对象，而是你的描述所针对的对象，而这一点很容易被忽视。在以上这个案例里，写这段话既不是为了警示拦路狗，也不是为了告诫脱缰马，而是要向没有看到这起事故的人，讲清楚刚才发生了什么事，谁在哪里对谁做了什么，仅此而已。而在一个中立的旁观者眼中，这个事件无非是由以下五个要素构成：状态（逸）、主动者（马）、关系（杀）、被动者（犬）、地点（于道）——无须添油加醋，单只是这样直接呈现出来，就已经是简练优美，很了不起的文字了。顺便说一句，再加上隐藏着的"本体"、"数量"、"性质"、"时间"、"具有"这五个范畴，就正

好是古希腊哲人亚里士多德大名鼎鼎的十范畴表，而后者正是一切叙述最本质最核心的内容。由此可见，有针对性的把握叙事中最基本的那些要素，何止能成为文学大师，简直是可以上升到哲学层次的。

说回到我们的主题：清晰叙事的关键，并非谴词造句的文字功夫，而是把握读者心态，从读者视角看问题的意识和能力。除了欧阳修的这个典故，类似的案例其实在生活中比比皆是，随便找几份报纸，看看它们对同一件事的不同描述，就很能发现其中的高下之别。

比如说，最近美国高通公司被发改委以反垄断为由罚了 60 个亿，这则热点新闻，涉及到“反授权协议”（或者叫反向专利授权）这个非常专业的概念，如何在报道中只言片语解释清楚，就成了考验编辑功力的试金石。手头正好有几份报纸，随便抄三个案例：

一、“该条款是以往使用高通芯片的公司都必须将所持有专利反向授权，高通并不得以此专利向高通客户收取专利费，这也就是手机制造商只要使用了高通芯片其客户的专利都可以免费使用。”

二、“反授权协议，即手机厂商在使用高通芯片时必须将自身所持有的专利同时授权给高通，并且不得以此专利向高通的任何客户征收专利费。“

三、“这项协议意味着，即使一些手机厂商使用了别家厂商的专利，只要采购了高通公司的芯片，就不用担心专利的收费问题。”

很明显，对读者而言，以上三种表述的清晰和简洁程度是依次递增的。案例一最糟糕，因为它的视角在客户 - 高通 - 客户 - 其他客户之间不断切换，让人有晕车之感，如堕五里云雾不明究里。案例二就比较容易理出头绪，因为它的视角是客

户 - 高通 - 其他客户，相互之间的关系比较清楚。案例三则更进一步，因为它最直接的阐明了其中的利害关系，即采购高通芯片可以避免支付其他厂商的专利费，而这正是以读者的视角最关注的事情。当然，要达到欧阳修的境界，还可以更进一步，一句"使用高通芯片的手机厂商互免专利费"也就够了，其中的利益关系，就像"给同一个老大交保护费的小弟相互之间不收保护费"一样，简洁明快，一目了然。

辩行记 62："你行你上"怎么破

以毒舌著称的英国剧作家萧伯纳有句名言："能干的踏实做事，不能干的好为人师"（He who can does, he who cannot teaches），很明显是受够了批评家们的闲扯淡，对那些自己写不出东西又喜欢指手划脚的人很是不屑。按当下流行的网络语言，这叫"你行你就上，不行别嚷嚷"(you can you up, no can no bb)，说得通俗点，别站着说话不腰疼；说得高雅点，要对他人所做的事情具有同情之理解，自己做不到的就不要强求别人。粉丝维护自己的偶像时经常说的那句"你知道 TA 有多努力吗？有本事你自己去唱个歌拍个电影啊？！"正是基于这个思路。

即使是在严肃的决策过程中，也经常能发现"你行你上"这种思维。最近有则新闻，某中学安排老师和学生一起考试，引起很多教师的不满。且不论这事是否有辱师道尊严，单说校方的初衷，也就是希望通过对考试的直接体验来提高教学水平，就是基于这种很自然的想法：自己都不会考试，怎么教人家如何考试？自己都摸不着门道，怎么给别人指点迷津？泥菩萨过江自身难保，还好意思腼着脸当

神仙?

有一种反驳是，老师年纪大了反应慢，教的东西又比较专，所以总体上考不过学生也很正常。这些当然都是实情，不过，年轻点的老师，多给点答题时间，在自己所教的内容上，就一定比学生考分高？也不一定。问题的关键并不在此，而是 no can no bb 这个逻辑能否成立。或者更根本的说，批评一件事的资格，与其自身做这件事的能力有无关系？

这是个挺复杂的问题，回答有或没有都不太对劲。最接近真相的答案是：有关，但并不成正比；甚至有可能是负相关。

说有关，是因为无论如何，批评指导总得以相应的理解为前提，而理解必须有设身处地的共通感，也就是具有直接经验。老师不可能从没考过试，教练年轻时大多也都是队员，假如自己从没做过，就不太可能明白这事难在哪里，要注意什么具体问题，给出的批评也就毫无建设性。

不过，这种相关，只是必要，却并不是正比例关系。也就是说，不能完全不行，但是也没必要“行”到能“上”的程度，才有可能发表高明的见解。著名教练不一定是著名球星，著名球星也可能是著名的乌鸦嘴。指导比赛，有踢过球的经验即可，与自身的水平其实关系不大。而且更重要的是，反过来说，做事很在行，反而很有可能不利于给他人提供指导。

这是因为，有建设性的批评，必须要明白事情难在哪里，自己不在行固然不知道，自己太在行其实也一样不知道。鸟，是没法教你怎么飞的；鱼，是没法教你怎么游的。就算它们会说话，也不可能传授自己的经验给人类，因为它们根本就不可能想象，一个不会飞不会游的物种到底是如何存在的。同样的，真的在做事上很

有天分，就很难理解其他人怎么会愚蠢到如此程度。自己一眼就看出来答案，完全无法体察学生的困难所在，又怎么能指导学生从不会到会？举个最典型的例子：没有接受过系统的训练，母语说得再好，也很难成为合格的外教，正是因为你熟得不能再熟，觉得“反正”就应该这样说，反而没法讲出个门道来。

进一步来说，批评或者指导，强调的是“知其所以然”，也就是把原则和规律说给人听；自己做事，更重要的却是“知其然”，也就是把 know how 变成本能，做事到一定境界，其实是运转随心无需多想的。现在问题来了：你自己不需要多想，又拿什么教给别人呢？

因此，当有人以“你行你上”来质疑你提出批评和指导意见的资格时，你完全可以理直气壮回答：正是因为我自己做事不行，所以才有可能更善于教你怎么做事——因为“教”这件事的本义，就是要帮助你克服困难。我必须设身处地体验你的困难，还要感同身受的理解这个克服困难的过程，而这两点，都是本身天赋极高的人很难做到的。他们只能说是好的范例，却很难成为好的老师。

总之，“你行你上”这个逻辑的关键谬误，就在混淆了做事的“行”，和提供有意义的批评或者指导意见的“行”，而前一个“行”，又往往是与后一个“行”相反对的。所以一个最简单，最滑头，但也许是最真诚的回应是：对呀，我行，我上，我不是正在批评你吗？这正是我行的地方啊！

辩行记 63：幸存者的谬误

我们都是幸存者，没有意识到这一点的人，就会陷入幸存者谬误。

我第一次意识到这个误区的存在，是由于记不清来源的一则小故事。有位智者拜访一座神庙，祭司带他观赏了很多颂扬神迹的壁画，主题都是困境中求神保佑最终得救。在洋洋得意地展示完这一切之后，神庙的主人以事实胜于雄辩的气魄问他，是否还会怀疑神灵的伟大。这位智者的回答是：这些当然都很好，可是那些没有得救的人，又在哪里呢？

你看，在这个故事里，一般人想到的是：无数案例证明，祈求神灵可以逢凶化吉；而智者想到的则是："祈求神灵可以逢凶化吉"这个观点之所以有那么多正面的论据，只是因为凡是不能逢凶化吉的反例，我们根本就见不着。这就像是说，你很少见到脑门中枪的伤员；但这并不是因为脑门不会中枪，而是因为但凡脑门中枪的，基本上也不可能活着被你看到。前一种思维误区，就是典型的陷入幸存者谬误而不自知。后一种思路，则是清晰地意识到我们所看到的东西，其实都是经过了"存在"或者说"生存"这道关闸筛选之后的产物。愚昧与智慧，只在这一线之间。

我们所看到的一切，都经过有意无意的筛选，而其中最重要，却也是最容易被忽略的一种筛选，其实就是存在与不存在的分别。要知道，正如两个人的偶遇需要人群中不多一步不少一步，时间的长河中不早一秒不迟一秒，看似偶然的存在本身，也是一件很需要机缘的事情。既然任何事物之所以存在而非不存在，总有自己的理由，那么，追溯使得世界对你而言以这样一种方式存在的背后机制，相较于不假思索地从这种存在出发，得出世界就是这个样子的结论，是一种高明得多的思维方式。

以上这段话有点绕。举个简单的例子，你就能明白两种思维方式的差异。同样是

看到森林里有座小屋，屋里有丰盛的美食（比如格林童话里女巫的糖果屋），孩子的思维是直接性的——好吃的！拿起来就吃；成年人的想法却是反思性的——先别忙着吃，为什么会有这么一间屋子，屋里为什么会有这么多好吃的，主人到哪里去了？这一系列的问题，针对的不是这桌美食本身如何，而是”我为什么会在这里看到这桌美食“。正如迷信者看到的是求神保佑绝境逢生的故事本身，而智者追问的却是”为什么我们只会看到这些故事“。前者是孩童式的思维，简单粗暴危机重重，后者才是成熟的风范，能够避免很多有意无意的陷阱。

这个道理很简单，但是运用起来却很困难。因为很少有人如此老练睿智，也很少有情况像森林中的糖果屋这么一目了然。因此，幸存者谬误其实是随处可见的。比如说，当杜十娘哀叹“易得千金宝，难得有情郎”时，她忘记了一个非常简单的事实——在一个易得千金宝的环境（青楼）里，你上哪儿去找有情郎？同样，当一个女人把“男人都不是好东西”，或者一个男人把“女人都是水性杨花”挂在嘴边的时候，你更应该关心的不是世风日下或者她/他怎么那么倒霉，而是要留意观察，究竟是怎样一种气场，总是会吸引不靠谱的人前来报到，成为她/她那个世界里的“幸存者”。

进一步说，日常生活中的很多错觉，其实也都来自于幸存者谬误。比如“情歌总是老的好”，并不一定是因为过去那个年代的词曲创作水平更高，更多可能是因为年深日久还能脍炙人口的，都是幸存下来的经典；比如“远到的和尚会念经”，倒不一定是逆向歧视，还真有可能是因为若非高僧大德真有两把刷子，谁会大老远的跑来跑去巡回讲经？类似的例子还有很多，比如我们读到的（被译成中文的）外国文学都那么经典，我们看到的（影视作品里的）外国人都那么漂亮，外国人

觉得（到他们那儿来旅游的）中国人都那么有钱——举一反三，其中的机理就不用赘述了。

总之，不管是杜十娘看到的男人，还是远来念经的和尚；不管是好听的老歌还是挥金如土的中国游客，由眼见为实的方式推导出的结论不一定为实，能让你眼见如此的东西，才是更加实在的本原。在我们就看到的东西匆忙得出推论之前，多想想为什么会看到这些东西，是增进智慧的一个方便法门。

辩行记 64：学习的悖论与说服的诀窍

2015 年 4 月 21 日 22:39 阅读 9419

说服，是使原先不被接受的东西，变得可以接受。这个转变的发生，可能有很多机缘，但是最关键的一点，是新观念与旧体系之间的重新融合。就像是原本并不信任的人，现在觉得可以相信，要么是因为有可靠的朋友引介，要么是做了值得信任的事情，总之都是作为新的对象，被纳入到原有的信任体系之中。

因此，说服的诀窍，正是要让被说服者相信，那些还没有接受的东西，与他们已经接受的东西是一致的。这个道理并非只是个案的归纳，而是必然的蕴藏在我们的天性之中，由我们共同的认知规律所决定的。要讲清楚这一点，得从哲学史上的一个著名悖论说起。

爱抬杠的古希腊哲学家苏格拉底，提出过一个“学习的悖论”，大意是说，知道的东西不用学，不知道的东西又无从学起，所以学习到底是在学什么呢？

这个问题，难倒了很多人。的确，如果是已经知道的东西，那就只需要复习巩固，

没必要再学一遍；而如果是完全不知道的东西，在毫无头绪的前提下，无论怎样学都只是隔靴搔痒，又如何能够真正弄明白呢？就好像是盲人摸象，就算从头到脚摸个遍，毕竟没有亲眼见过，怎么能说“知道”大象是什么样子呢？又好像夏虫不可语冰，无论怎样描述冰的性质，谁能凭空想象出”固体的水“是什么东西？就像笑话里说的，让老实巴交的世代贫农去想象皇帝的生活，最多也就是把捡粪的叉子换成金的，或者是闲下来的时候能吃个柿饼而已——因为完全没概念，所以连想都没办法想。

而要解决这个悖论，就必须回到原点——“知道”到底是什么意思？其实，“知道”有两种，其一是本能的无意识行为或者直觉，比如婴儿生下来就“知道”要吃奶，就“知道”躲在妈妈的怀里比较安全，或者是你见到大象就“知道”有这么一种东西存在，这可以被称为“不知道自己知道的知道”，它本身不是学习，但却是学习的前提；其二则是后天习得，也就是我们一般意义上的学习和理解，可以被称为“知道自己知道的知道”。相应的，学习作为一个过程，无非就是从前一种“知道”到后一种“知道”，也就是从无意识的本能和直觉出发，不断把外界的新信息纳入已有的认识体系。从这个意义上说，学习其实并不存在悖论，因为它既不是在学习已经知道的东西，也不是在学习完全不知道的东西，而是在把未知纳入已知，是一个“引介”的过程。

说个具体点的例子：我们刚生下来的时候什么都不知道，但是随着不断的手刨脚蹬无意识的尝试，慢慢的”知道“了一点有关三维空间的特性。诸如远小近大的透视规则，两点之间直线最短的几何公理，都是我们在不知道自己知道的时候，就已经事实上“知道”了。等到上学的时候，我们才开始有意识的去学习这些知

识，而这个学习的过程，其实就是从无意识接受的本能（比如对于大小多少远近曲直等概念的直觉）出发，对于公理和定理体系的接纳。据《美诺篇》的记载，苏格拉底只通过对话问答，就让一个从没接受过教育的奴隶自行推导出几何学的基本原则，也就是为了说明这个道理。

进一步说，既然学习是把未知“引介”给已知，将新信息纳入原有的知识系统。所谓举一反三，触类旁通，也就成了学没学会的试金石。孔子说“举一隅不以三隅反，则不复”，不是耍脾气撂挑子，而是因为必须自力更生举一反三，才算是学通了，这是整个学习过程的关键，老师再心急也不能越厨代庖。

总之，说服是引导听众接受，类似于教，其基本规则与学习是一致的，也就是“引介”。我们之所以会被说服，与我们之所以能够学到新东西，同样是因为新道理被纳入到了旧体系。即使是颠覆性的观点（比如日心说取代地心说），也同样需要（甚至更需要）契合已有的经验才能被接受。因此，最有效的说服之道，并不是堆砌数据和诉诸权威，而是认真想明白两件事：1、听众已经接受了什么？2、如何证明我希望他们接受的这个东西，与他们已经接受的东西其实是一回事。总之都是拿已知去套未知，潜台词就是：既然原来的可以，现在这个也行。从听众已经接受的信念出发来支持新的观点，这就是说服者最应该着力的工作。

辩行记 65：看不见的绳子

有个整蛊游戏是这么玩的：在舞台上牵起几根绳子，选个观众上来，告诉他任务是先记住绳子的方位，然后蒙上眼睛从绳子中间穿过去。眼睛蒙上后，悄悄撤去绳子，让这位不明真相的倒霉蛋摸索着以各种古怪姿势在自己的记忆中钻来钻去，

逗乐台下眼睛雪亮的旁观群众。通常，被整蛊者都会一边纳闷底下的笑声，一边得意还没碰到绳子，直到自以为胜利地摘下眼罩，才会发现刚才的一幕有多荒唐。这个场景当然很滑稽，不过有个问题：为什么在撤去绳子之前，这是一个高难度动作的正经挑战，而在撤去绳子之后，就变成了搞笑的整人游戏？旁观者能否看到那几根绳子，为什么能够彻底改变这件事情的性质？或者反过来想象一下，如果确实有些绳子是只有舞台上的表演者才能看到的，那么，我们这些哄堂大笑的观众，是不是反而变成了可笑之人？

再想象一个场景：前装滑膛枪时代，双方敲着战鼓列队前进，走到有效射程时各自立定站好，排成整整齐齐的队形轮流装弹射击，像是一边在等待枪毙同时又一边准备枪毙对方一样，你一发来我一发，无视身边同伴像接二连三直挺挺的倒下，直到一方精神崩溃为止。现代人看到这种情景，是不是也会像看着舞台上那个钻绳子的兄弟一样哈哈大笑？

如果这时你笑了，是因为你不了解前装滑膛枪的性能；反过来想，那个时代的人看见散兵线冲锋和匍匐前进也会大笑，同样是因为他们不懂现代枪炮的威力。而这两种笑，原因其实是一样的：台下的观众，看不见当事人心中的绳子。

本来不可笑的事后来变得可笑，是因为在环境改变后，我们心里仍然有那几根绳子，这是一个老生常谈的道理，刻舟求剑守株待兔墨守成规等一系列成语，都是在这一层意义上讲的。但是，这个整蛊游戏真正意味深长的地方，其实是反过来讲的一层道理：你之所以会觉得别人做的事情荒谬可笑，往往是因为忽略了某些关键的因素。而这一面，提到的人很少，更值得我们深思。

说个最常见的例子。读史的时候，我们总是以全知视角从结果往前反推，觉得古

人各种不靠谱，于是很容易把一切成败成归因于性格和善恶。但是不要忘了，当事人所面对的海量信息，绝非后世记载的廖廖数语能够穷尽，他们在做出判断时的各种依据，流传到今天还能被我们所知的简直万中无一（更不用说还经过了基于各种目的的筛选改编）。形象的说，如果他们能看到的绳子有十条，而我们今天能看到的只有一条，那么当他们按照应对这十条绳子的方案来行动的时候，在我们后世看来几乎一定是荒谬可笑的。而为了把这种荒谬性解释得合理，我们就产生了一种把历史读成智力题或者道德史的天然倾向——为什么做这样扯淡的事？因为智力或者人格有缺陷嘛！连诸葛亮这么聪明的人，都会把“亲贤臣近小人”和“亲小人远贤臣”的德性分野当成是王朝兴衰的关键，可见这种思想的根深蒂固。

因此，就其最直接的意义上说，所谓“以史为鉴”，除了能够照出我们自己的企图和欲求外，根本照不出历史的真相，这也就是为什么总有人发出“后人哀之而不鉴之”，“人类从历史中唯一学到的就是从历史中什么也学不到”这样的一些感叹。后人看前人，如果总觉得像是舞台上被整蛊的那个小丑，那才真是被蒙在鼓里；把历史当成这个整蛊游戏的舞台，那么它能告诉未来的，也只一堆胡言乱语。

当然，历史人物所做的事情并非全都正确，但是我们必须常怀谦逊，时刻意识到他们所能看到的绳索，绝大多数是后人观察不到的，这就是旁观者迷而当局者清的部分。相较于理解其行为的合理性，把他们当成傻瓜或者恶棍，无助于对事实真相的揭示。按照斯宾诺莎的说法，要尽自己所能的不去嘲笑，不去悲悯，不去怨天尤人，而只是去理解。说真的，这值得成为每一个人的座右铭。

辩行记 66：SO WHAT 式的反驳

打过排球的人都知道，对方一个暴扣下来，你手上先得有个“卸力”的动作，才能接好这一球并且组织有效的反击，否则肯定磕飞。这是因为，当对方的力道太大时，用同样的力量硬扛，回球的角度就会失控。必须先缓一缓，才能把握局势再图进攻。

而在辩论的反驳中，同样也有个“卸力”的问题。面对气势汹汹的质疑，第一时间硬碰硬地反驳回去当然爽快，但却很容易有勇无谋正中圈套，使得话题的进展完全偏离本方的预设，被人家胡搅蛮缠也只能干瞪眼说不出话。

举个例子，如果有人跟你讲：“进化论只是个理论，没有得到证明，没有直接的证据”，你的第一反应，是不是“进化论不只是个理论，已经得到了证明，存在直接的证据”？

这样的反应当然很合理，但是，如果你直接这样回答，局面就完全失控了。因为接下来你就会发现，要彻底反驳对方的所有这些观点，真的很难，因为进化过程毕竟不是眼见为实的东西。而你一旦陷入这些对方所预设的议题，就会像战场上冲进对方伏击圈的冒失鬼，面对四面八方蜂拥而至的敌军，凶多吉少自不待言。

是的，我们当然都希望第一时间进行有力的反驳。不过在此之前，我们应该首先冷静下来想一个更为前提的问题：对方的质疑，为什么能够这么气势汹汹？如果你对辩论中的对手有基本的尊重，就会意识到，这很可能是因为，对方真的说对了些什么。在这种情况下，如果不承认这些正确的部分，又怎么能组织起有效的反击，来痛快地驳斥那些错误的内容呢？

所以，我的观点很明确：充分承认对方的合理性，才能有力反驳对方的荒谬之处。具体落实到可操作层面，就是要用 SO WHAT 的原则来应对质疑——对呀，那又怎么样呢？你说的话确有几分道理，但却并不能推导出你想得到的结论啊。

这样的反驳方式，非常好用，也非常有效。还是拿以上的例子来做说明，在《地球上最伟大的表演：进化的证据》一书中，对以上这一系列针对进化论的质疑，道金斯的反驳，就是这种 SO WHAT 式反驳的绝佳范例。

1、“进化论只是个理论”——这句话在生物学家看来，当然极其不爽。有那么多证据支持，明明就是个事实，怎么能说只是个理论呢？可是你要真这么义愤填膺直接反驳，那就立刻会陷入“毕竟不是眼见为实”这个泥潭。所以道金斯的思路是，对，它首先的确是个理论，那又怎样呢？按照这个说法，古罗马帝国的存在也“只是个理论”，纳粹大屠杀也“只是个理论”，甚至日心说也“只是个理论”。说进化论“只是理论”，就能否认其真实性吗？更何况，理论又不只是假说而已；是理论，就不能同时也是事实吗？总之，进化论的确是个理论，但它绝非“只”是个理论而已。

2、“进化论从未得到过证明”——对这句话，如果你老老实实地提出证据，那就又上当了，因为严格来讲，只有数学家才有资格说自己做出了“证明”，所以一旦你提出证据，对方就会以数学的严格性对其吹毛求疵，最后反而让你显得狼狈。不过反过来想想，虽然我们无法在数学定理的意义上”“证明”任何科学定理，但是难道因此就说，世界上并不存在事实而只存在猜想吗？所以对这句话的反驳思路，应该是：的确没有（数学意义上的）证明，但这又怎样呢？这并不妨碍它仍然可以是一个事实。这也正是道金斯的做法。

3、“进化论只有间接的证据”——是的，毕竟谁也没有亲眼见过从猿到人的转变，可是间接证据就一定不如直接证据吗？道金斯以谋杀案的审判做例子来证明，直接观察，也就是证人证言的可靠程度，反而很有可能低于诸如 DNA 检测这样的间接证据。所以，只有间接证据，又有什么大不了的呢？

发现了吗？以上三点反驳，都有一个基本原则，那就是先缓一下，承认对方的部分合理性。简言之就是先问个“那又如何”（SO WHAT），再图反驳——进化论的确是个理论，那又如何呢？的确从未得到过严格意义上的证明，那又如何呢？的确只有间接的证据，那又如何呢？这恰恰说明它的科学严谨性啊。充分承认应该承认的，反驳进来也就游刃有余了。

如何正确地憎恶灰姑娘

在 2015 年上映的电影《灰姑娘》里，凯特·布兰切特喧宾夺主，成为最抢眼的角色。这位气场强大的后妈一路 hold 住整个场面，直到王子驾到，灰姑娘即将逆袭成功时，却被一个最简单，也最难回答的问题给噎住了——你为什么恨我？

想想也对，灰姑娘这种年轻漂亮与世无争，人见人爱花见花开的角色，给你任劳任怨当牛做马这么多年，不说给个好脸色吧，这恨意，到底是从哪里来的呢？我估计，布兰切特自己也没想明白其中的道理，只能带着一脸“我靠这是戏啊童话里就是这么写的你要我怎么办”的憋屈神情，咬着牙说出了一个非常牵强的理由：

“因为你是如此的美丽单纯。”

我觉得，这段表演，是布兰切特整部影片里唯一没有说服力的。不过这也不怪她，要怪就怪台词写得不好，如果回呛一句“不为什么，我就是看你那个卖萌的样子不顺眼”，或者“我才懒得恨你，我只是讨厌你”，输阵不输人，凶悍霸气贯彻到

底，岂不痛快？

当然，任何人都还是会为自己的行为寻求合理化的解释。那么，认真说起来，憎恶灰姑娘，有没有什么正当的理由？或者说，羡慕带来的嫉妒和恨意，在什么情况下是具有合理性的？

看到这个问题，你的第一反应也许是觉得奇怪——羡慕嫉妒恨，难道也有合理性？小肚鸡肠见不得别人好，难道也是情有可原的？

如果你有这样疑问，那就先请回答以下一系列问题：累进税制（对高收入者的征税比率更高）的正义性在哪里？富人为什么对社会有更大的义务？为什么只是因为有钱，就要多做贡献？为什么极端的贫富分化是不公平的？

对这一系列问题，除了“怕穷人饿死”的人道主义，“怕穷人造反”的功利主义，“就是见不得富人过得好”的心理变态，真正称得上“正义”的一种解释是：因为极端的富裕（中产程度的殷实，倒是与智力和努力程度的关系较大），与运气的相关性太大。说白了，很多暴富者并不能正当的解释自己“凭什么”这么有钱，所以有义务付出更多，以平衡命运的不公。

举几个简单的例子：杨贵妃这样的身材，要是混今天的演艺圈，别说四大美人，连个海选都通不过；而那些像蜘蛛精一样的纤细超模，在唐代都不好意思上街。话剧舞台上小模小样镇不住场的二流演员，在宽银幕电影上看起来比例正好；小剧场里味道最正的老戏骨，大银幕上就是没有观众缘。同样受过高等教育智力水平也相近，有人就是更能把握市场的节奏，有人就是怎么都踩不对点，而这种“灵敏的嗅觉”，连最高明的经济学家也解释不了（否则他自己就去赚大钱了）。这里的利益差别，何止千万倍。你的禀赋能不能得到社会承认，能不能带来巨大的回

报，很多时候是没什么道理好讲，纯凭运气的。在这种情况下，赚得盆满钵满的那些人，就难免受到这句质疑——“凭什么？”

是啊，凭什么呢？你不能只看自己付出了多少，更要看其中运气的权重有多大。

说回到灰姑娘的故事，就更是可气，因为基本上除了隐忍，她就没付出过任何代价。只是单纯善良，只是年轻美貌，只是相信与人为善就一定能有个好未来，不用一点心机来保护自己，也从来都不纠结要不要以恶制恶进行反击。这样的画面感，就像是一块小鲜肉在狼群里欢乐地翩翩起舞，活该被吃得渣都不剩。可是，并没有。

所以我们完全可以理解，在后妈的心里，有一种她自己也说不明白的正义感——你一点都不用做恶人，一点都不用站出来维护自己，就凭这种毫无代价的善意，就想活得比我们更好？从老爸到老鼠，从白马王子到仙女教母，无数人疼无数人爱，舞会上迟到得恰到好处，王子来时唱歌唱得正是时候，居然就这么走狗屎运当上王后，凭什么？我们操心费力枉做小人，你不沾凡尘自动上位，我们在污泥里打滚，你把天地外物都当成自己的白手套，凭什么？凭什么？

为什么羡慕嫉妒恨？因为你没有这样的运气。

为什么你没有这样的运气？不为什么，因为这就是运气啊。

你看，只要你相信累进税制的正义性，只要你相信运气不能使暴富变得正当，那么你一定也会像灰姑娘的后妈这样，看着这个一味纯洁浪漫相信真爱无敌的小姑娘，心中各种不爽。童话世界里，也一样有真实世界的逻辑。

辩行记 68：为自己不相信的立场辩护是一种什么体验？

为一个自己并不相信的观点辩护，难道不是一件可耻的事吗？或者至少，这难道不会降低你所持立场的可信度吗？——当第一次听说辩论比赛的双方观点是由抽签决定，并不一定代表辩手本人立场的时候，大多数人都会产生这样的疑问。有点见识的人，还会进一步引证美国独立运动的思想先驱，托马斯·潘恩那句义愤填膺的名言：“当一个人堕落到宣扬他所不信奉的东西时，他已经做好了干一切坏事的准备。”潘恩的代表作是《常识》，这句话也正是如此符合直觉——心口不一，必定有诈，自己不信却怂恿别人相信，就像是卖辣条的自己从来不吃，难道不是脏心烂肺的铁证？

的确，在潘恩的语境里，在辣条这个例子里，这句话都是对的。不过，常识很可能只代表部分的真理，一旦推广为原则，就会遇到很多令人尴尬的反例。所以让我们认真想一想：“要宣扬一个东西，首先必须信奉它”这个原则是正确的吗？反例有很多，比如，广告业者并不需要爱上自己所推销的产品，经济人并不需要成为自己旗下明星的粉丝，厨师并不一定是饕餮之徒，律师也并不一定坚信自己的当事人无辜。甚至可以说，大多数职业都要求从业者并不“信奉”自己所宣扬的东西，因为这会影响专业判断的准确性。就辩论而言，“信奉”，虽然会使你更加理直气壮，增强情绪渲染的效果，但同时也会削弱论证的效力，或者至少是使辩论的方向跑偏。

这是因为，好的辩论，需要是就事论事的精神，越少个人的代入感，就越容易把

道理讲清楚。而“信奉”这个行为，其实质是人格与道理的绑定，你作为一个个人，与你所信奉的真理产生了一损俱损一荣俱荣的共通感。之所以天下粉丝是一家，天下教徒是同门，因为他们都与某个对象进行绑定成为了共同体。所以，粉丝绝不可能心平气和地听你讲他们的偶像谎报身高，信徒绝不可能面不改色地听你论证他们的教主很可能根本就不存在。越是信，就越难跟不信的人找到共鸣，想要说服冷静中立不易被煽动的听众，就越是困难。

这个道理，需要转几个弯才能明白，即使最理性的人也可能犯糊涂。在《盲眼钟表匠》1986 年版的序言里，作者道金斯提到，他曾受邀去一个大学辩论协会与神创者辩论，觉得其中有一位在辩论中代表神创论者的女生“演说还算有力”，但是接下来，他毫无缘由地写道“我觉得她不会是个神创论者”。果然，该生承认这只是在锻炼辩论技巧而已。由此他决定不再接受辩论协会的邀请，因为他“热切地拿真理当回事，绝不鼓吹自己都不相信的事”。

这段话读起来很有趣，几乎能看到道金斯愤愤然的神情。然而文字是很奇妙的东西，经常会在不经意间，出卖作者自己都没意识到的真实思路。比如，在他觉得这演讲“还算有力”和“我觉得她不会是个神创论者”之间，没有任何过渡，也没有任何解释，然而我们要问：为什么？道金斯何以觉得这个女生应该不是神创论者？

很简单，因为她肯定不是以神创论者的一般思路来立论的。正因为她不信，所以不会直接以圣经为绝对权威，不会满怀悲愤把无神论者视同异类，不会使用只有神创论者才接受的前提，也不会忽略那些在信徒看来不构成问题的逻辑瑕疵。她的立论，当然会更客观、冷静、中立，也就更有说服力。“不信”，恰恰成了“令

人信服”的加分项。

同样，就个人而言，我相信道金斯有关进化论的观点是正确的，但这纯粹是因为他讲的道理，跟他是否“信奉”进化论无关。恰恰相反，正是因为进化论者讲道理的时候往往置身事外，并不会专门提及自己的信念，所以才使他们的论证更加纯粹，更有说服力。从另一方面说，道金斯对进化论的“信奉”，较之于宗教信徒那种殒身不恤的信奉热情，强度完全不在一个数量级上。真要比拼这个，进化论早就完蛋了。

最后，回到本文的标题：为自己不相信的立场辩护，到底是一种什么体验？简单说，既热情如火，又灵台澄明，就像一位全心全意救治病人的外科医生，用稳定而专业的手法，不带一丝感情地把患者剖开。这感觉，够酷，也够爽。

辩行记 69：腹黑的信陵君

越是乱世，越需要体察人心的功夫，看准了就活，看不准就死，都是刀口舔血的勾当，毫无温良恭俭的柔情。但是到了承平之世，这些拿命换来的智慧，往往会被解读成庸俗的道德鸡汤，让人很是气闷。

比如《史记·魏公子列传》里的这句名言：“夫人有德于公子，公子不可忘也；公子有德于人，愿公子忘之也。”经常被人理解成修身立德的教诲，其实结合上下文仔细想想，背后完全是利益博弈的考量。不但不是空谈心性的鸡汤体，简直可以说是步步惊心的惊悚剧。

话里的“公子”，说是魏国的信陵君，此前他刚刚干过一件惊天动地的大事：窃

取兵符矫杀大将，以魏国之兵解赵国之围，这就是史上有名的“窃符救赵”。事成之后，赵王当然是感激不尽，准备拿五座城池的土地作为报答。信陵君正准备喟瑟的时候，底下有个门客劝他不要接受，理由如下：

1、别人有德于你，你不可以忘；你有德于别人，希望你忘记。

2、你对赵国固然有大功，对魏国可就是大过，自骄居功，是很不明智的。

响鼓不用重捶，话就说到这儿，信陵君也就明白了。但是里面的诸多关节，其实还没有说清，必须要看接下来的事态发展，才能明白里面的门道。

1、信陵君在赵王面前毕恭毕敬，“自言罪过，以负于魏，无功于赵”，也就是坦言两头不是人。赵王跟他喝了一天酒，看他那么谦逊，也就“不忍“提起献五城的事。

2、赵王封了他鄗这个地方，魏王重新把信陵这个旧封地还给他，公子留赵。

3、信陵君在赵国礼贤下士，风头盖过了赵国的平原君，“天下士复往归公子”。

4、十年后，秦攻魏，魏王派人请信陵君帮忙，信陵君先不肯，后在劝说下回国效命。

5、大团圆结局：“魏王见公子，相与泣，而以上将军印授公子，公子遂将，公子率五国之兵，破秦军于河外。”

欲知详情，可以去翻史记，为了讲清楚道理，有这样的梗概也就够了。现在，我们连贯地看一下故事的发展，然后回答最开始提出的这个问题：为什么要忘记自己“有德于人”？

答案是：过去的贡献不等于现在的博弈权，所以还是忘了好。

要知道，信陵君之所以能够窃符救赵，是因为在魏国有势力。但是做成这件事之

后，他已经失去魏王的信任，没有进一步的筹码。就像枪里只有一发子弹，打完之后吓得住谁呢？按照股市的说法，股票价格是由未来的盈利预期，而不是过往的盈利记录决定的。所以说此时的信陵君，其实是个 ST 股，壳资源不错，但是除了道德符号之外并无大用。此时，接受一城作为回报是比较合适的，如果接受五城这样重的封赏，所得利益远远高于实际的博弈权，就像是股价被炒到虚高，是非常危险的。

这个道理，信陵君一点就透，赵王也不糊涂，所以哪里是什么“不忍献五城”，而是顺坡下驴给了一个合适的报酬——2 折，给一座城。你看，两个人喝了一天酒，抛了数把泪，看似亲密无间，其实心里都跟明镜似的。两个老鸡贼斗法，实在是好看极了。

当然，信陵君肯定是不满意这个结果的，他的目标，一直都是重新获得谈判筹码。首先，他对赵王表明对魏国的愧疚，表面上看是自责，实则是告诉赵王：“我可并没有彻底放弃魏国哦，我还是有心修复与魏王关系的，所以你别小瞧我，这个筹码还有可能再捞回来。”而魏王也够精明，知道信陵君做事固然过分，但这毕竟是即成事实，属于沉没成本，逼急了人家死心塌地跟赵国干，也没自己什么好处，所以恢复了信陵君原有的封地。

第一回合，信陵君稳住了阵脚。下一步，则是一边在赵国发展势力，一边等待魏国有求于己的时机。连地头蛇平原君赵胜的门客，都有一半改投到信陵君门下，可见他用心之深。十年后，秦兵伐魏，魏王遣使求救，在这个节骨眼上，信陵君还不忘显示实力，先是训诫门下“有敢为魏王使通者死”，（借口是害怕魏王还在生自己的气，不过这口吻明显不是害怕的样子）表明自己生杀予夺的威权；然后

是坐视“宾客皆背魏之赵”，让魏王看到人心所向。于是，在大兵压境并且众叛亲离的情况下，魏王彻底服了，将最高指挥权拱手奉上。最后，信陵君不但再次获得了对魏国的控制权，而且比过去的影响力更大。

当然，你仍然可以把信陵君的成功，理解为礼贤下士或者是爱国情怀。不过我们仔细复盘一下就会发现，信陵君的成功，不在道德高尚，而恰恰在不以道德为标榜，不让道德光环干扰自己的判断，不把自己既有的道德优势当成谈判的筹码，而是始终在追求属于未来预期的更大博弈权。这种超然的冷静，真是乱世之的求生利器。因为它能让你不被”别人欠我什么“这个问题迷惑，始终集中在更重要的问题，也就是”我能拿到什么“上。

总之，之所以必须忘记有恩于人，是因为这不但不能成为博弈的筹码，反而很可能由于自恃有德，要价超过对方承受，最后只能被牺牲掉。能实际运用的道德，往往有其腹黑的一面。所以，遇到感人的箴言时，别光顾着嗨，要咂摸出里面的利益所在和人情世故，才真有些味道。

附原文（《史记·魏公子列传》）：

赵孝成王德公子之矫夺晋鄙兵而存赵，乃与平原君计，以五城封公子。公子闻之，意骄矜而有自功之色。客有说公子曰：“物有不可忘，或有不可不忘。夫人有德于公子，公子不可忘也；公子有德于人，愿公子忘之也。且矫魏王令，夺晋鄙兵以救赵，于赵则有功矣，于魏则未为忠臣也。公子乃自骄而功之。窃为公子不取也。”于是公子立自责，似若无所容者。赵王扫除自迎，执主人之礼，引公子就西阶。公子侧行辞让，从东阶上。自言罪过，以负于魏，无功于赵。赵王侍酒至暮，口不忍献五城，以公子退让也。公子竟留赵。赵王以鄗为公子汤沐邑，魏亦

复以信陵奉公子。公子留赵。

公子闻赵有处士毛公藏于博徒，薛公藏于卖浆家，公子欲见两人，两人自匿不肯见公子。公子闻所在，乃间步往从此两人游，甚欢。平原君闻之，谓其夫人曰："始吾闻夫人弟公子天下无双，今吾闻之，乃妄从博徒卖浆者游，公子妄人耳。"夫人以告公子。公子乃谢夫人去，曰："始吾闻平原君贤，故负魏王而救赵，以称平原君。平原君之游，徒豪举耳，不求士也。无忌自在大梁时，常闻此两人贤，至赵，恐不得见。以无忌从之游，尚恐其不我欲也，今平原君乃以为羞，其不足从游。"乃装为去。夫人具以语平原君。平原君乃免冠谢，固留公子。平原君门下闻之，半去平原君归公子，天下士复往归公子，公子倾平原君客。

公子留赵十年不归。秦闻公子在赵，日夜出兵东伐魏。魏王患之，使使往请公子。公子恐其怒之，乃诫门下："有敢为魏王使通者，死。"宾客皆背魏之赵，莫敢劝公子归。毛公、薛公两人往见公子曰："公子所以重于赵，名闻诸侯者，徒以有魏也。今秦攻魏，魏急而公子不恤，使秦破大梁而夷先王之宗庙，公子当何面目立天下乎？"语未及卒，公子立变色，告车趣驾归救魏。魏王见公子，相与泣，而以上将军印授公子，公子遂将，公子率五国之兵，破秦军于河外，秦兵不敢出。

辩行记 70：分开议题的重要性

化学阉割，也就是通过药物手段抑制性犯罪者的生理冲动，是一种极具争议的刑罚。虽然在预防性犯罪方面被证实有效，但是由于违反人道主义和自由刑原则，目前只有波兰和韩国等少数国家将其作为一种强制性的刑罚。

这个话题的争议性和正反双方的平衡性，使它成为大学生辩论赛的常见辩题。通常，支持者会强调对潜在受害者（特别是未成年人）的保护，反对者会强调人权和法律的普遍原则。这是典型的“实际利益”与“基本原则”之辩，谁也不见得能占上风。

不过，辩论玩久了，难免撞见鬼。我就见过一个特别销魂的反方（反对化学阉割）立论。他们说，之所以“不应该”对屡教不改的性犯罪者进行化学阉割，是因为“应该”对他们进行物理阉割！

此言一出，不但是对手瞠目结舌，现场的观众和评委也统统都要疯掉。因为这话听起来很解恨，逻辑上似乎也没错，可就是觉得哪里怪怪的。很明显，它跟这个辩题想要探讨的完全不是一回事。这个情境，有点像是一群人正在讨论“恶搞英雄人物的喜剧演员是否应该道歉”，突然有个文身大哥站起来说：不，要求道歉干嘛？应该直接弄死这混蛋！明眼人都看得出来，他所说的“不应该要求道歉”，跟一般人所说的“不应该要求道歉”，完全是两回事。

之所以如此，是因为任何的“应”与“不应”，都有相应的语境和预设前提。当我们说“不应该道歉”时，意思是说“这没什么大不了”，而不是“道歉哪里够”。同样，当我们说“应该对屡教不改（或针对未成年人）的性犯罪者进行化学阉割”时，这个“应该”，指的是“相较于只有自由刑（监禁）这种对性冲动犯罪无济于事的手段”，“应该”增加一种更具针对性、也更能预防犯罪的刑罚。而当你说“不应该”的时候，也是以“不需要对现有惩戒措施进行增补”为前提的，不能突然冒出一句“应该直接阉掉他”，然后以此为依据痛诉“化学阉割太便宜这些混蛋了”。

认真说起来，按照政策性辩论的规则，“应该进行物理阉割”是一个临时提出的新议题，也就是新的“动议”，而这个动议的提出，又是对原有议题，也就是“是否应该在现有刑罚体制中增加化学阉割”的干扰。在这种情况下，辩论者有权要求主席“分开议题”，也就是说，如果你有一个能够改变现有议题走向的新议题（比如“应该增加物理阉割这项刑罚”），那我们要么中断现有辩论，先讨论你那个议题的可行性，总之都要把这个动议与原有议题分开探讨。也就是说，当前的辩论，始终是以“不存在物理阉割这项选择”为前提的。所以对不起，至少在本场辩论中，我可以不理你这茬。

临时提出一个未经检证的新议题，并且以此来证明你的立场是对的，就像是辩护律师拿出一个没有经过法庭检证的证据随手一晃，然后就直接宣布自己胜利，哪有这样的道理？所以，在此情况下的“分开议题”，被认为是政策类辩论的基本规则。

尴尬的是，辩论赛虽然脱胎于议会辩论，但是主席并没有权力中断辩论另开一场，辩手也不可能临时动议要求休会，所以没办法应用这项原则。在不能分开议题的场合，提出一个正方需要分开议题的论点，这就是反方不厚道的地方。之所以全场瞠目结舌不知所措，也就是这个原因。

除了辩论赛，在日常生活中，也经常有人习惯性地使用这样的花招，用未经检验的替代性方案来反对既有方案的合理性，用理论上“更好”的东西的存在，来证明实际上的“好的”东西的不可取。这种思路的本质，就是用“可以食肉糜”来证明“不应吃草根”，却不去管能不能吃得到肉糜。遇到这种情况，想不吃闷亏，就一定要明确知道症结在于混入了未经检证的新议题，而“分开议题”，也就成

为唯一正确的选择。

辩行记 71：弱者为什么有理?

弱，就有理吗？似乎不对劲。能力越大，责任就越大吗？似乎很正常。但是你有没有想过，这两句话，其实是一回事？因为，如果更强就意味着更多的责任，那么反过来讲，越弱就意味着责任越小，这岂不就是说，“弱”，就是有（推诿责任之）理?

道理相同的两句话，后者听起来很顺，前者听起来不舒服，只有一种可能性：“强者责任大”这个道　理，并非基于天经地义的原则，而是基于冷静计算的功利，只是因为长期的教化，使我们习以为常不以为异，而当它被以另一种方式表达出来的时候，就会让人觉得哪里不对。又或者说，它之所以被看作是一种道德，并非源自恻隐之心这样的情绪直觉，而是基于社会利益最大化的间接理性计算。用一种最冷酷的方法来解释：之所以能力越大，责任就越大，是因为强者如果不主动承担更大的责任，就会自身难保，甚至是天下大乱。

霍布斯在《利维坦》里，把其中的根本原因说得很清楚——人类这个物种，在才智和体力上的个体差异并没有太大，所以弱者集结起来，可以轻易干掉最强的人。他的原意是想说，如果不把权利让渡给绝对主权者，任何人都不可能保证自身的安全。但是这个思路还可以推导出另一个结论：强，并不能保证安全；恰恰相反，能力能大，自身的意志贯彻得越彻底，相应获得的利益越多，就越会招人嫉恨，结果反而是更加不安全。这里的道理，用三句俗话串起来说是这样的：正

因为三个臭皮匠，顶个诸葛亮，而且光脚的不怕穿鞋的，所以当木秀于林，让其他的树林不爽的时候，任你是多么强悍的树种，也照样会被宵小之辈拱翻在地。这，就是社会的必然风向。

这个逻辑最典型的制度化体现，是古希腊的陶片放逐法。这是一项专门针对强者的法律，不需要任何实际理由，只要有足够多的人认为你的影响力大到足以构成威胁，就可以投票将你驱逐出城邦。相传，雅典政治家阿里斯提德就曾遇到过一桩囧事：有个文盲找他帮忙，在陶片上写“阿里斯提德”几个字。他问对方，既然你都不认识这个人，为什么还要驱逐他？对方回答：因为这个人太有名了，到处都有人称颂他是正义之士，我就是听烦了而已。这种对精英人物的本能的厌恶和警惕，虽然极端，但却是群众的一种自然心态——控制不住的东西就意味着危险，就算不消灭，至少也应该远离。相应的，当我们知道古希腊城邦的一个重要财政来源，就是富人对很多社会公共开支的“主动”捐献（这与现代累进税制的逻辑是一致的），也就不会奇怪为什么了。在这里，社会荣誉感只是个冠冕堂皇的理由，究其实质，无非是一种交给大众的“保护费”而已。

即使在从未实行过直接民主制的中国，在同样存在这种警惕强者的逻辑。老子和孔子这么三观不合的人，不约而同地感慨“强梁者不得其死”和“若由者，不得其死然”（像子路这样刚强的人恐怕会不得善终啊）；这说明在现实的社会生活中，“强”，真的是有原罪的。那怎么办呢？老子的解决方案是“柔弱胜刚强、无为无不为”——说得不好听点就是扮猪吃老虎，比较滑头。儒家的方案比较正经，是在承认只有君子才能“固穷”，“小人穷斯滥矣”（大部分弱者必然会胡搞）的前提下，尽量做到让天下人都“有恒产者有恒心”、“鳏寡孤独废疾者皆有所养”，

也就是通过保证弱者的基本权益，达至天下太平长治久安的效果。反过来说，也就是把“弱者责任小、强者责任大”当成社会正义的基石。这套经典的正义观，经常被理解为仁心的一种推演，但是严格来说，它的真实逻辑，乃是功利主义的效用计算，绝非只是人道主义的情愫。

总之，除去以神之名颁布的律令，道德原则的正当性，无非来自人性中的情与理；只是“理”通常被包装为一种“情”，甚至在长期的训练教化后变成一种本能性的直觉，使人忘记初衷陷入迷狂。所以，回到最初这个问题：弱，还真的有理，但是并不能理直气壮地以此声张权利，因为这是基于功利性考量的妥协之理，而不是天经地义本该如此的正义之理。明白这里的区别，弱者和强者才能各自摆正心态。

辩行记 72：门道与热闹

大多数人对辩论赛的观感是：一边四个年轻人，噼里啪啦对着喷，时不时拽些个大词显得很有文化，冷不丁丢出个段子大家哈哈一乐，于是展现了语言的魅力学生的风采，于是激荡了青春启迪了智慧，于是主办方和观众皆大欢喜满意而归，觉得社会又进步了一点点。反过来说，如果一场辩论，观众和评委都像死一般寂静，从头到尾几乎没有任何反馈，谁的脸上都挂不住，总觉得这次肯定是演砸了。这种现象，大家都觉得正常：辩论不就应该如此吗？语言的魅力不就是这样表现的吗？而我第一次意识到这里存在问题，是因为有位台湾的辩手跟我说，他刚到大陆来比赛的时候，非常不适应观众居然会有掌声和笑声。他的疑惑是：辩论就

辩论，我说的道理，你要么接受要么不接受，笑什么呢？

此人真不是故意抬杠。因为后来我去台湾观摩了几场奥瑞冈式辩论，确实比较沉闷——经常是观众加起来还没有场上辩手多，评委点评也只是冷冰冰地陈述裁决理由，比如论证是否完备、资料是否过硬，完全没有能够戳中观众嗨点的东西。可是人家并不以为异，也没觉得沉闷有什么不好。究其原因，是因为这种辩论形式，脱胎于议会与法庭，以就事论事地探讨政策和案件为最高原则，而要做到这一点，最忌讳的就是用似是而非的修辞来煽动情绪。想象一下，议员或者律师正说着话，观众席时不时爆发出热烈的掌声，还怎么冷静地投票和判案？而任何人一旦有意鼓动观众起哄，在古代叫咆哮公堂，在现代叫扰乱法庭，这都是基于同样的原则：说理要冷静。所以，只讲门道，杜绝热闹。

那么，门道和热闹的区别在哪里？举个简单的例子，你说“这个鸡蛋真难吃”，对方回答“你不吃鸡蛋难道要吃鸡毛？”观众肯定哄堂大笑很热闹，可是笑过之后呢？这句话有什么道理吗？啥都没有，它只是好笑而已。相反，如果你回答“先定义一下什么叫难吃”、“请举例鸡蛋做成什么样叫难吃，我们才好有个比较”、“请先说明你喜欢吃什么样的鸡蛋，以证明你不是只因为不喜欢吃鸡蛋而觉得这个鸡蛋难吃”等等，场子就会彻底冷下来，大多数观众都会觉得不耐烦，但是这些追问定义和比较标准，确定参照系的工夫，恰恰都是说理的门道。

关于门道和热闹，还有一个常见的误解，那就是以为二者可以并行不悖。所以有人会觉得，辩论就不能雅俗共赏，让内行看门道，外行看热闹，井水不犯河水吗？的确，雅俗共赏总是没错的，然而事实是，二者总要有取舍或者说侧重。在多数情况下，遵循门道，就不会那么热闹；甚至可以说，很多热闹，其实都是外行惹

出来的。相声里常说“理不歪笑不来”，通过外行的不懂装懂来制造笑料，就是这个道理。

为什么会这样？因为所谓“门道”，无非是一套有效说话做事的规则，而要把道理讲通，事情做顺，就得尽量避免混乱、纠缠和无用功——而这些恰恰是大多数“热闹”的来源。小孩子牙牙学语，比成年人正常聊天更热闹；手忙脚乱的学徒做饭，比技艺娴熟的专业大厨更热闹；抡起王八拳穷形尽相的街头斗殴，比大部分时间都在谨慎试探的职业拳击更热闹。因为归根到底，热闹大都是旁生枝节，而说话说到位，做饭做好吃，搏击打到要害，都是按照理应如此的原则做事，跟“热闹”有什么关系呢？

更进一步说，像庖丁解牛那样行云流水地把事情做到位，也会让人禁不住想要鼓掌喝彩，但这个时候观众是被精彩所折服，而不是被热闹所鼓噪，二者的表现看似都是激动兴奋，其实有着完全不同的指向。比如说，听专业乐团的演出，切忌边听边打拍子，甚至在乐章之间的停顿时也不能出声，等到全曲结束，指挥向观众示意时，观众才会如梦初醒一般汇聚起掌声。但是酒席宴前如果有朋友即兴高歌一曲，则是切忌呆听不打拍子，总得随节奏点头拍手有点表示，才算是懂得为人处世。区别无非是前者求精彩，后者图热闹而已。

所以说，语言的魅力的确会感染观众，但是这种热闹的效果并不是辩论的全部，甚至是特别值得警惕的东西。如果掌声和笑声居然成了辩论赛的标配，以至辩手跟相声演员一样，不逗乐观众就算没尽到义务，这才是真正的耻辱。辩论仍然是魅力无穷的，但其中应该有一种精彩，只关乎门道，无关乎热闹。

辩行记 73：仁慈为何不傲慢

电影《狗镇》最后一幕，有段既阴森又有趣的对话。黑帮老大准备屠杀全体村民，为在这里无辜受尽凌辱的女儿报仇；这些人可以说是罪无可恕，但是本性纯良的受害者却仍然心怀不忍。于是，这位父亲耐心地劝导说（大意）：你觉得我剥夺他人生命是傲慢？不，你的仁慈才是最大的傲慢，因为你自以为是地预设别人不可能达到和你一样的道德水平，傲慢地剥夺了他们变成和你一样好的人的机会。要知道，你用来原谅别人的借口，是你永远也不会用来原谅自己的，所以，你应该用和你要求自己一样的标准来要求别人，否则你就是一个傲慢的人。结论是：要尊重他们，就应该把他们都杀光！

这个结论当然很难接受，可是这个逻辑似乎又无懈可击。用我们更熟悉的话来说——凭什么严以律己，宽以待人？大家都是人，能体谅他人的苦衷，为什么不能体谅自己的苦衷？能提高对自己的标准，为什么不能提高对别人的标准？归根到底，如果不是因为骨子里瞧不起人，觉得其他人配不上同样的标准，你怎么能诚心实意地接受“他人比你标准低”这种不公平的待遇？我还真认识一位教授，自己年轻时苦心学术手不释卷，成名后却几乎不怎么管束学生，就是因为根本不相信别人能窥其堂奥，所以明知有些弟子就是在混日子等毕业，也能心平气和厚德载物。“你们懂什么学问？随便写写就得啦”，这种“不跟你较真”的深切鄙视，才是宽容大度的前提。

从毫不手软的黑帮老大，到淡定从容的大学老师，他们的行为模式遵循共同的逻辑：越是尊重，标准就越高，处罚就越是严厉；越是鄙视，标准就越低，处罚就

越是轻微。尊重可以用来为严酷辩护，宽容反倒变成不体面的事情。那么，这个逻辑有问题吗？或者说，有没有不鄙视的宽容，不严酷的尊重？有。

要解开这个死结，必须回到原点，也就是重新审视“体谅”这个概念。说到底，宽容、仁慈、厚道，所有这些降低对他人要求的德性，都建立在对他人的体谅上。那什么是体谅呢？从肯定的意义上说，是指“我知道你不行，不过这没什么（因为你也不容易嘛）”，按照这层意思，体谅当然就是一种鄙视（因为同样不容易可是我就能做到啊）。但是别忘了，它还有另一层否定性的含义，那就是“我理解你是和我不一样的个体，我永远不可能完全知道你的苦衷”，说得绕口一点，是“我知道自己不知道”；说得通俗一点，是“我知道你有你不为人知的难处”，这是另一层意义上的体谅。

确定了这个前提，让我们重新解读一下“严以律己、宽以待人”这句话的合理性：从理论上说，自己和他人的标准是一致的，并不存在高低之别，但是由于我们比较了解自己，比较善于为自己辩护，并且存在一种放大自身痛苦、美化自身动机的本能倾向，所以必须对自己“严”一点；而他人与我们是有隔膜的，很多苦衷我们并不知道，至少没有切肤之痛，作为旁观者进行论断很容易错怪或者苛责，所以要善意地留出一点余地，应该“宽”一点。总之，在操作层面上宽严有别，才能实现结果上的一视同仁，这跟用有屈光度的眼镜来矫正视力是一个道理。

举个很简单的例子：有些人真的就是很容易长胖，你对他们减肥有多难根本没概念，所以看见胖子就笑人家管不住嘴，真的很不公平。但是运动和节食的痛苦，你自己是明白的，而且还会被你的身体本能地夸大（自然进化就是要我们尽可能多进食少消耗），这个时候不严一点，就只能把自己惯成一个胖子。说白了，你

永远不可能完全体会别人的“饿”和“累”究竟是什么滋味，所以尽量管好你自己就行，别对他人指手划脚。

因此，在文章开头这个场景里，女儿应该这样回答：不，仁慈并不是傲慢，因为我并没有预设别人比我低级，也没有认定他人达不到我所能达到的标准；恰恰相反，仁慈是因为谦卑，是知道自己对他的人理解总是不足够，是体谅他人总有不被我们体谅的苦衷，是对自我与他人之间的鸿沟保持敬意。这些村民也许该死，因为如果我是他们而又犯下如此卑劣的罪行，我会自行了断；也许不该死，因为如果他们和我有同样的成长经历，根本就不会做出这些龌龊的事情。但是，不管他们该不该死，亲爱的父亲，这并不是您能够决定的。

辩行记 74：中立的弊端

听辩论的时候要中立，要像一张白纸，不带成见和偏好，这是一个老生常谈的道理。具体来说，假如正方提出一个你觉得是谬论的观点，或者是使用一记你觉得很阴损的招术，你自己心里是不能动念反对的，因为这只是你的个人意见，并不一定代表辩论场上的实情。你唯一能做的，只是去听反方能否进行有效的反驳。反驳到位当然皆大欢喜，如果反驳不到位，或者说破不了对方的阴招，不管你心里乐不乐意，不管你觉得反方受了多大委屈，都要给正方加分。说得学术一点，这种所谓“白纸裁判”的原则是，只要一个观点没有在辩论环节被有效地反驳，它的利益就归于提出方。说得通俗一点，如果有人拿“太阳是方的”来论证自己的观点，只要他们在辩论场上的对手没有提出异议，场下评委就算心里骂了八百

遍，也必须得捏着鼻子判他们赢。

这个中立原则，说起来也是有一定道理的，因为公正的判决，本来就是要尽量避免个人好恶。正义女神之所以蒙着双眼，就是为了彰显这种毫无偏私的中立性。但是有一点必须注意：正义女神一般都是站在法院门口，而法庭辩论又以程序严格著称，对辩论风度、用语和规则的要求极为苛刻，稍有违犯就会立即纠正。从这个意义上说，法庭辩论，恰恰又是最不中立，最多禁区，最不“白纸”的，任何不当言行（即使只是无心之失）都在严格监管下无处遁形。打官司之所以不是那种秀才遇到兵，有理说不清的市井纠纷，也正是因为这种毫不犹豫的及时干涉。那么，中立，为什么也会有弊端？这是因为，在日常语境的辩论中，很容易出现劣币驱逐良币的情况，裁决者如果不加干涉地保持中立，就会惯坏辩论的风气。举个简单的例子，熊孩子都是熊大人惯出来的，后边这个“熊”，并不一定是坏，很可能只是中立，也就是听之任之。大人啥都不管，小孩子怎么好玩怎么玩，天使那面抵挡不过恶魔那面，当然也就“熊”了起来。往小里说，每一个在公众场合上蹿下跳闹得鸡犬不宁的熊孩子背后，都有一对习以为常视若无睹的熊父母，这是鲜活的日常经验；往大里说，好人什么都不做，坏人就赢了，这是沉痛的历史教训。

再往深里说，在完全不加干涉的环境里，“坏”几乎总是对“好”有着天然的优势。破坏总比建设容易，扯淡总比说理容易，这是一个成本的问题。一个拎着汽油桶的莽汉，能够让无数天才人物殚精竭虑的作品瞬间灰飞烟灭；一个流氓肆无忌惮地撒泼放赖，能够让无数谦谦君子瞠目结舌哑口无言。道理很简单：“好”这个东西，本来就是针对社会整体的外部效应而言的，从个人利益最大化的角度

来说，反而往往是自我束缚甚至自废武功，所以说，在缺乏外在保障和干预的情况下，好人吃亏总是难免的。反过来想想，若非如此，人类社会就不需要建立包括道德法律在内的一整套标准和机制，用极高的成本去特别强调和维护“好”的东西，只要顺其自然就可以了。

具体到辩论这个领域，很多胡搅蛮缠的阴招，比如用似是而非的问题转移焦点，强打定义以规避论证义务、强推战场以营造表面的胜势，其实都是很好用的。不是说完全没有反制的办法，只是成本完全不在一个量级上，就像治污成本总比污染成本高太多；而且就算是终于把泼过来的污水擦干净，用来正面论证本方立场的时间又会所剩无几。想象一下，如果篮球场上没有三秒违例规则，进攻方就一定都挤在对方篮下，防守方就一定都挤在本方篮下，虽然胜之不武场面难看，却是双方的最佳选择。同样，辩论赛的裁判如果完全是一张白纸，你说什么都激不起任何好恶，结果肯定是阴招损招大行其道，得逞就赢，不得逞也能恶心对手一把，怎么想都是笔合算的买卖。

总之，像白纸一样中立的评委，是辩论场上的灾难。因为他们表面上公正无私，实质上却像是街头吵架的看客，只管效果，不问缘由，对光明正大的决斗和暗箭伤人的战果一视同仁，最后一定导致没人愿意认真讲道理。正如乡愿可以是德之贼也，中立，也有它的弊端。

辩行记 75：爱需要节约吗？

在 1954 年的哥伦比亚大学校庆演讲中，丹尼斯·罗伯逊（Dennis H. Robertson）提

出了一个有趣的观点：经济学家的道德使命，乃是“为节约爱这种稀缺资源做贡献”。在他看来，以自私为前提的经济学本身虽然并不高尚，但却能够服务于那些利他主义的高尚美德，比如仁慈、慷慨、社会责任等。而服务的方式，就是尽可能依赖人类的自利本能来进行政策设计，从而减少对美德的滥用，使我们更容易做一个有德性的人。2003 年，哈佛大学校长劳伦斯·萨默斯（Lawrence Summers）在一次演讲中也提到，在经济学家眼中，利他心是一种贵重的稀缺资源，需要设计一套以自私为原则来满足人类需求的系统，以便把它节约下来留给家人朋友，以及很多市场无法解决的社会问题。简单说，爱很珍稀，要省着点用，而研究怎么省，就是经济学的主业。

以上说法，是桑德尔在《金钱不能买什么》里竖起的靶子，他从三个角度提出了异议：1、从常识上讲，爱需要的是培养而不是节约，比如夫妻之间不能斤斤计较爱多爱少；2、从理论上说，亚里士多德和卢梭都提出过“美德需要实践培育”的观点；3、从事实上说，无法证明利他心是一种会被耗尽的资源。

桑德尔的异议，是可以逐条反驳的：1、萨默斯本来就是在说，爱要节约下来处理市场无法解决的问题，所以夫妻之间不需要节约爱，根本就不构成反驳；2、在亚里士多德和卢梭的时代，恰恰是因为经济学不发达，才必须用道德来解决诸多社会问题，而按照罗伯逊的说法，现在是要把经济的归经济，美德的归美德，减少对美德之名的滥用，以使人们更容易过一种有道德的生活；3、利他心有可能是累加的，也有可能逐渐被消耗的，“求忠臣于孝子之门”是前一种情况，“久病床前无孝子”是后一种情况，也就是说，利他心会随着使用而增长或者消耗，从经验层面看的确是没有定论的，但这并不能反过来证明，爱心像肌肉一样是越

用越强的。

值得进一步探讨的是第三点——既然“利他心是消耗品”这一点是无法明确界定的，经济学家又何以得出结论说一定要“节约爱”？这是桑德尔真正不服气的地方，却也是他真正出问题的地方，因为混淆了主体。

“要加强道德建设”这句话，有时是针对自己，有时是针对他人。如果是针对自己，当然要从加强自身的道德觉悟和实践入手，要像锻炼肌肉那样承受越来越大的压力，提出越来越高的要求，苦自己的心志，劳自己的筋骨，动自己的心忍自己的性，这当然没有任何争议。但是，主体一旦变成他人，一旦要求“你们“加强道德建设，问题可就复杂了。因为他人是外在于你的，你只能用外在的方式去影响外在的他人；而道德却又是内在性的，你如何保证外在的影响（无论是声誉还是利益)产生的一定是道德,而不是虚伪或者乡愿呢？心理学有大量研究表明，首先，一旦激励/谴责从内在的变成外在的，人的心态就会变成根本变化，甚至会产生逆反心理；其次，一旦在某方面满足了明确的外在道德标准，人们就会基于补偿心理在另外一些方面放松对自己的要求。所以说，外在地要求他人加强道德，是一件很危险的事情。

那么，外在因素对道德建设就没有贡献吗？有，那就是以法律和经济的手段厘清权责，尽可能减少对人性的考验。韩非子早就意识到，丰年里对远客也会盛情招待，荒年里连亲儿子也不给吃饱，这不是道德的问题，纯粹是个收成问题。按此说来，要使人同情穷人，不是使他们更穷，而是要使他们更富；要让人不吃宠物，不是要禁止他们吃肉，更是要更多地养猪。不过，这个说法还比较粗糙，因为只涉及物资是否充裕。更严格地说，很多事情之所以涉及道德，只是因为经济上没

有清晰的界定，以致道德被有用在有失身份的地方，类似于一线明星去代言三线产品，贬损了自身的价值。而经济学的道德意义，就是以非道德的“卑下”身份去做这些脏活，免得连累道德的高大上形象。这也正是前面两位经济学家的本义。总之，主体不同，道德建设的方向就不同。要让自己提高道德水准，可以通过道德实践滋养利他心；要让他人提高道德水准，则需要通过外在的制度设计节约利他心。爱要节约，这是经济学家的本分，也是唯一正当的外在视角。

辩行记 76：辩手缘何不动气

辩论动了气，就会激烈而不精彩。双方像乌眼鸡一样斗得不死不休，声音越来越大语速越来越快，呱噪得观众耳朵痛，却又啥也没说清楚。庸手辩论，大抵如此。这是因为他们没弄明白，辩论和吵架最根本的区别，就是前者并不由情绪主导；而这种区别最明显的体现，就是对谬误的反应。吵架的时候，听到对方瞎扯淡，自然是气不打一处来，恨不得用武器的批判代替批判的武器；可是辩论的时候，真要是觉得对方犯了错，正确的反应，却是像苍蝇见到鸡蛋上的缝一样欣喜若狂，哪还顾得上生气。真要说生气，顶多也只是事后生自己的气——“这么好的反驳机会，怎么就没把握住呢？”或者是“被歪理邪说忽悠了，当时怎么就没看出来呢？”

这个道理，说起来其实也简单：辩论是语言的搏斗，搏斗中看见对方的破绽，难道不是件值得高兴的事？越是觉得对方胡扯，越是自己施展拳脚的时候到了，岂不是应该笑得越开心？可是，为什么只有经过训练的辩手，才能做到“闻过则喜”

（当然这并不是这个成语的本义），而一般人的本能，则是胡乱生气呢？这是因为，光是“有机可乘”是不够的，还必须懂得如何“见机行事”，否则就算别人伸着脖子让你砍，你也不知道怎样下刀，反而会被对方的嚣张行径气得半死。而这个平心静气，狠手下刀的不二法门，就是归谬。

所谓归谬，就是先别忙着反驳，而是顺着对方的错误思路想下去，直到推导出特别逆天的结论，再拿这个明显是扯淡的结论，反过来推翻对方的论点。其基本结构是——按照对方的说法，那就会如何如何，这不是很荒谬吗？而之所以“谬”往往是需要“归”的，是因为大多数谬误，本身并不明显（否则就没有似是而非的蛊惑力了）；不归，就不显得谬。如果不能让观众迅速理解对方错在哪里，就只能自己干着急，自然也就免不了生气。反过来说，如果归谬归得漂亮，大家一听就懂，就相当于四两拨千斤，不动声色地让对方摔了个狗啃泥，你只需要跟着观众一起笑话对方就行了，哪里用得着跟人吹胡子瞪眼？

进一步说，归谬之所以总是有效的，是因为逻辑规则，归根到底来自常识。所以反过来说，只要你看准了对方的谬误所在，那么，无论它的形式多么复杂，也都一定能够推导出常识上看起来就很滑稽的结论。简言之，任何一个高大上的谬误，都对应着某些下里巴人也能听懂的笑话，迅速找到一个，你就赢了。比如三段论逻辑中的“中项不周延”谬误，听起来学究气很重，但是不能因为“你吃饭”，“狗也吃饭”，就推导出“你是狗”，这却是任何一个正常人都能听懂的。所以，当别人说“你鬼鬼祟祟的一定是小偷”时，你就可以反驳：按照你的说法，小偷鬼鬼祟祟，我也鬼鬼祟祟，所以我一定是小偷；那你要吃饭，狗也要吃饭，所以你就一定不是人咯？你看，能归谬，就尽量不要生气，因为该生气的，是犯错的

对方而不是你。郭德纲的相声里也有这么一个类似的段子：老郭说自己比余谦年纪大，因为按照数数来说，是先数到他这个年纪，再数到余谦那个岁数，所以是先有的他。面对这种明显的胡绉，余谦慢悠悠来了句：这么说是先有的您，（郭高兴地接了一句“诶”）——再有的你爸爸。这包袱之所以能抖响，内在的逻辑同样是归谬。归谬用得好，就这么笑嘻嘻慢吞吞地挤兑人，很有点谈笑间樯橹灰飞烟灭的爽感，对反驳者和听众来说都是种享受，比嚎叫着相互撕扯强太多了。总之，归谬是必要的，归谬是有效的，它应该成为你在辩论中“感觉哪里不对”时的第一反应。在高头讲章的逻辑大厦底下，埋藏着一个巨大的笑料宝藏，平时多挖掘多练习，熟能生巧加快反应速度，自然就不会吃哑巴亏生闷气。当你面对谬误时自然有一股笑意涌上心间，就离辩才无碍的境界更近一步了。

辩行记 77：化守为攻的归谬法

古希腊哲人，向来以脑洞清奇著称，而巴门尼德又是个中翘楚。因为他提出了一个彻底颠覆常识的命题：世界是永恒不变的“一”，“多”与“变”则是不存在的；相应的，整个感官世界（因为“可感知”就意味着多个事物的相对运动变化）都只是幻相而已。

这个诡异的结论，完全是从概念到概念推导出来的，而且因为它彻底否定了感觉经验，所以也就没办法用举例或者类比等诉诸经验的方式加以解释。那么，如此高冷的立论，该如何捍卫和推广呢？巴门尼德的学生芝诺，创造了一种全新的论证方式——归谬反证法。

整个哲学史上，芝诺是唯一一个没有提出观点，也没有解决问题，只是因为以新方法证明旧观点，并且因此造成更多的问题而被载入史册的，由此你也可以想见这个方法的重要性。其实，这个方法说起来也简单——假设你是对的，然后推导出荒谬的结论，从而证明你其实是错的。

通过反证法，芝诺从多个角度推出悖论，从而证明“并不存在运动”。其中最简单的说法是：如果从 A 点运动到 B 点，就意味着你先要经过 AB 距离的 1/2，而这又进一步意味着，你先要经过这个 1/2 距离的 1/2，由此类推，你要经过无穷个 1/2 的距离（这和庄子所说的“一尺之捶,日取其半,万世不竭”有异曲同工之妙），但是你的时间却是有限的。现在问题来了：你怎么可能在有限的时间里，经过无限多段距离呢？所以真相只有一个——运动只是一种经不起推敲的错觉。

从数学角度来说，这是一个呈几何级数递减的数列，其和等于 r/(r-1)-1，所以应该是 1/2 + 1/4 + 1/8 + ...=1。可是细究起来，这个数列和 1 之间，似乎总是差了个 1/2n，虽然随着 n 趋向于无穷大，1/2n 也会趋向于零，但毕竟总还是隔着一层，这可如何是好？

大约二百年后，在离芝诺的家乡埃利亚不远的叙拉古，阿基米德也遇到了类似的问题。他在计算抛物线面积的时候发现，在这个弓形里做一个内切三角形，设其面积为 1，那么整个抛物线弓形的面积则是 1 + 1/4 + 1/16 + 1/64 + ...这又是一个无限延伸的几何级数递减数列。而与芝诺悖论里的情况一样，这个数列与 4/3 之间，似乎总差着一个 1/4n，怎么办呢？

现在，就是见证思想奇迹的时候，在微积分方法诞生 1800 多年前，阿基米德就以一种极其简单的方式解决了这个问题。他说：好吧，假设 1 + 1/4 + 1/16 + 1/64

+ .....不等于 4/3，那么问题来了——它到底是大于 4/3，还是小于 4/3 呢？然后他通过推演证明，无论是大于还是小于，都同样会遇到悖论。既然如此，这个数列的和就一定是等于 4/3 咯！

发现没？阿基米德遇到的问题，以及他解决这个问题的方式，同样都是源于芝诺，归谬法既是系铃人也是解铃人。按芝诺的说法，假设从 A 到 B 的运动是存在的，就意味着 1/2 + 1/4 + ...=1，而这是不可能的。可是按阿基米德的思路，我们可以接着对芝诺说，假设 1/2 + 1/4 + ...≠1，就意味着它要么大于 1，要么小于 1，而这是不可能的。简言之，利用和芝诺一样的归谬反证法，阿基米德证明了芝诺所谓的悖论其实并不是悖论。

那么，归谬法为什么具有神奇的力量，以至于翻手为云覆手为雨？因为在辩论里，攻（提出质疑）总比守（捍卫既有立场）容易，证明对方错，总比证明自己对要简单得多。法谚所谓“举证责任之所在，败诉之所在”，即是此理——谁防守谁吃亏，难度和风险都会比较大，而“证明”即是防守。所以说，归谬法的妙处，在于化守为攻：你不是不同意我的观点吗？好，我也不跟你争（不然就是你攻我守），假设你的是对的（现在你就变成防守方了），我来推论一下，看看你的观点会导出什么样的谬误好不好？duang！攻守之势就这样倒转过来了。

总之，思路遇到困局时，不妨倒过来想一想。不可能正面证明，那就反过来试试；守起来比较辛苦，那就以攻代守。芝诺提出的归谬法，虽然被很多人不正当地理解为诡辩，但却是真实地推进了人类思想的深度，也为我们思维的武器库增添了一柄利器。

辩行记 78：化攻为守的诀窍

美国前国防部长拉姆斯菲尔德，素以说话像绕口令著称。当年在伊拉克掘地三尺也没有找到大规模杀伤性武器，却要对媒体辩称发动战争的合理性时，这本事派上了大用场，经常把听众搅得云里雾里，等你想明白他在扯淡，人家早已飘然而去，像极了乌贼吐墨的英姿。

不过，在他留下的著名绕口令里，有一句并不是他的发明，而是对经典格言的误用，那就是“没有证据，并不是没有的证据。”（Absence Of Evidence Is Not Evidence Of Absence）这句话确实有点绕，但它本身是没问题的。比如说，你要给法庭提供一份不在场证明，就得出示当时你在别处的证据，而不能把“没有证据（证明在场）”，当成是“没有（在场）的证据”。意译成“不能以不知为不有”，可能会更通顺些，但是意思都一样——“缺乏证据证明其存在”确实不能证明“不存在”。

但是，拉姆斯菲尔德说这话，是为了搪塞“说好的萨达姆有大杀器呢？”这个棘手的问题。在这个语境下，这句话就变味了。因为你得先证明存在大杀器，才有动武的理由，最多是先有间接证据再去找直接证据，哪有凭着“莫须有”就先动手再找证据的道理？没找到，确实不能证明没有大杀器；但是拜托，是你先说人家有这玩意儿的，所以你得给我证明真有才行，而不是反过瞪着眼问我“凭什么说没有”。谁主张，谁举证，这是一个基本的原则。

而这种忽悠之所以唬人，核心要义在化攻为守——本来是我要说服你“有这么回事”，现在变成你要说服我“没这么回事”，瞬间就是你比较吃亏了。其实，拉

姆斯菲尔德的这个套路，他在一百多年前的一位中国同行早就领悟到了。曾国藩在总结湘军能征善战的秘诀时用了六个字，叫“结硬寨，打呆仗”。意思是说，既然防守总比进攻容易（由于当时的技术条件限制），那我就把进攻转化成防守——我不是攻不破你吗？但是你也攻不破我啊！所以我一条壕沟一条壕沟地挖过去，一个营寨一个营寨地围起来，最后就能困死你。虽然“呆”，但却有效。

不过，这种方法之所以有效，是因为“相持”这种状态，对于湘军是比较有利的，否则“打呆仗”就是死路一条。套用一句法律术语：疑点利益归于哪方（也就是双方都不能证明时，倾向于听信哪方），哪方才有资格用这种化攻为守的方式为自己辩护。所以律师的基本思路，几乎从来都不是正面论证“我的当事人无罪”，而是反过来质疑“你证明我的当事人有罪的方式是有问题的”。前者太难，后者则要容易得多。

那么，当疑点利益归于哪一方不太确定的时候，要怎么办呢？当然是争取归本方咯。比如说，进化论并没有百分之百的证据（毕竟不是每一个进化链条都有相应的化石证据），神创论者据此认为，既然如此，那就还是得相信上帝创世这一套，或者至少是学校里不应该只教进化论，还得用同样的课时教授神创论。你看，这就是“疑点利益归本方”的思路。

而相应的反驳，不是傻乎乎地宣称”我能解决所有疑点“，因为这就相当于陷入了”化攻为守“策略的圈套，累死也不可能回应所有质疑。正确的做法，是指出“如果疑点利益归你方，会是一件多么荒谬的事情。”比如著名的“飞天意面神教”（Flying Spaghetti Monster，简称 FSM），就是针对美国堪萨斯州教育委员通过决议，允许教授神创论的一个反讽。“教主”博比·亨德森的思路是：如果仅仅

是因为“上帝创世”无法证伪，所以就应该与进化论平起平坐，那我创立一个教派，认为是一个长得像意大利面的怪物创造了世界，你不也同样无法证伪？那我是不是也能跟你的宗教平起平坐？

有没有发现，亨德森的做法，和曾国藩几乎是一模一样——是，我攻不破你，但这没啥了不起，因为你也攻不破我啊，那我就化攻为守好了。你相信一个白胡子老头创造了世界？那我相信一锅意大利面条创造了世界，你咬我呀？当然，恶搞只是个噱头（虽然在本着娱乐精神的全球网友响应下，FSM 俨然已经成为一个教义完备成员众多的新”教派“），亨德森真正想说的是，如果疑点利益归于神棍，那要是碰到更神道道的怎么办？可见不能这么干事。没有哪个科学理论是完全没有瑕疵的，但是至少它更讲道理重证据，所以是更值得相信的。

总之，“化攻为守”的辩护策略，有效，但并不一定正确；但是，即使是否定它的有效性，也得同样采用“化攻为守”的方式，这也进一步说明它的威力。

辩行记番外篇 1：从辩论的角度说，“孝顺国家”的提法错在哪儿？

“移孝作忠”是个老立论，“孝顺国家”是个新打法，也是对这套立论最不走心的操作。电影里有“五毛钱的特效”，这就叫“五毛钱的文宣”，甚至是高级黑。不品评这个立论的对错，只比较一下古人比较高明的做法是怎样的——1.孝弟是做人之本（孝弟也者，其为人之本与）；2.孝弟者不好犯上（其为人也孝弟，而上犯上者，鲜矣）；3.理论层面，忠孝并称（未有仁而遗其亲者，未有义而后其君者）；4.操作层面，求忠臣于孝子之门。

发现区别了吗？这个操作方法，是 1.从个人体验出发（人毕竟都是在家庭里长大的，至少在最开始的时候，对顺从父母有一种本能的认可）；2.进而诉诸“孝子

很少对长官有反骨”这个经验事实（这倒也有心理依据）；3.再从理论上把忠和孝放在一起，作为仁义的体现；4.最后把“孝”作为考察“忠”的先导条件，以国家机器的力量推崇“孝”的地位，并且反过来以孝的力量来保障国家政权的稳定。

总之，从国家层面来说，希望“移孝作忠”是很正常的想法，但是你希望“孝”为国家服务，直接宣传说“孝顺首先是要孝顺国家”，是最容易招黑的；必须以一种反其道而行之的方式，也就是强调“忠于国家首先是要孝顺父母”，甚至把孝上升为一种治国之道（圣朝以孝治天下），从国家的角度倡导个人以孝为先，个人才会反过来把孝上升为一种忠。

以上这些，并不代表我的立场，只是一种技术手段的分析。（就我个人而言，父母与孩子之间学会在相互尊重的基础上友好相处，个人与国家之间厘清平等的权利和义务，才是重点，老忠孝解决不了现代的新问题）这说明一个共通的道理，那就是——由小及大是王道，以大压小是死路。就说服之道而言，再宏大的理论，也要从个人体验和经验事实出发，才有生命力。喊口号式的“先孝顺国家”，实在是让人反胃。这种文宣，孔孟都得被气死。

说明：《辩行记》本是长江日报首发，但是平常也有些想写的东西，就当作番外篇吧。格式和文风都会不太一样。

辩行记 79：二难问题并不难

律师这个职业，文明社会特别需要，但是名声却一直不太好。别的文明倒也罢了，

即使是在民主与法治的源头古希腊，也有不少调侃律师的段子，其中有段对话很是有趣。一个年轻人想当律师，母亲劝他：“如果你见利忘义，有神会恨你；如果你秉持公义，有人会恨你，要么人恨你，要么神恨你，还是不要干这行了吧？”然而这个小伙子显然是个善辩的好苗子，他马上接着这话茬往下说：“既然如此，如果我秉持公义，显然神会爱我；如果我见利忘义，显然人会爱我，要么人爱我，要么神爱我，可见这行还是可以干的嘛！”

这段对话，既有敏捷风趣的机锋（wit），又有深刻隽永的智慧（wisdom）。从表面上看，连“要不要坚持公正”这个问题都答得这么滑头，可见是讼棍无疑了；但是细究其实质，对“二难”的解构，恰恰说明律师这个行业的必要性。

让我们从头开始说。所谓二难推理，是指用一个选言判断（要么 A，要么 B）和两个假言判断（如果 A，那么 C；如果 B，那么 D）得出结论的推理方式。比如韩非子讲过一个故事，说楚军想杀吴国的使节衅鼓，吴使说：死者要么无知，要么有知；如果无知，杀我献祭无益；如果有知，我死之后要让你这鼓敲不响，所以无论如何都不应该杀我。又比如 15 世纪时，英国大主教约翰·莫顿为重税政策辩护说：人要么生活节俭，要么生活奢侈；奢侈的人反正花销多，多收点税也没感觉，节俭的人反正攒得多，多收点税也没什么，所以无论是谁，加重税收都是合理的。

这种推理方式，中国人俗称“两头堵”，西方人称之为“莫顿之叉”，左右都是理，让你逃不脱。而面对这种困境，最管用的办法，就是像前面提到的这位希腊青年一样，通过建构“反向二难推理”，来破解对方提出的二难。比如楚军可以对吴使说：如果死者无知，那杀你衅鼓也没什么坏处；如果死者有知，那说不定还有

点好处，总之就得杀了你。英国人民可以对莫顿说：奢侈的人省下的钱少，收重税钱包受不了；节俭的人平日里都舍不得花钱，收重税心里受不了，所以无论如何重税都是不对的。

而最有名，也最复杂的正反二难推理对决，当属智者学派代表人物普罗泰哥拉和他的学生欧提勒士之间的“半费之讼”。二人之间原本有个协议，学生先付一半的学费，待打赢第一场官司之后再付剩下的一半。然而学成之后，这位学生迟迟没有上过庭，老师等得不耐烦了，直接状告学生说：如果你输了，得付我一半学费（按照我起诉标的目标）；如果你赢了，还是得付我一半学费（按之前的协议，你赢了第一场官司）。而学生回击说：如果我赢了，按照法庭判决不必付钱；如果我输了，那照之前的约定也不必付钱，所以干嘛还打官司呢？反正我怎么着都不会付你钱的。

发现没？ 这类对话，显然都是没有结论的，因为你能正着两头堵，我也能反过来两头堵，两条叉搅在一起，最后结果就是死循环。而之所以会这样，和之所以需要律师的原因一样，都是一个很简单的道理——世事几无黑白分明，随时需要讨价还价，而这正是律师的本职工作。

回顾一下刚才的那些问题——要不要当律师？要不要拿人衅鼓？要不要征重税？要不要付剩下的一半学费？这些决策，需要利弊与情理的权衡（或者说不同利益之间的博弈），而不是纯粹概念的推演。比如这个纠结的“半费之讼”，真要是打起官司来，重点并不是逻辑拆解，而是这项协议的原本意图，以及拖欠学费的主观故意；最后顶多（按照现在的习惯）在判词里针对合同漏洞给一个法律建议，而这个漏洞本身，并不会真把法庭绕进去。

总之，二难推理是一柄凶悍的钢叉，但是只要你能从另外角度找到反向的二难推理，它的威力就会被抵消。而在复杂多元的真实世界里，做到这一点永远都不困难。所以，就像用叉子没法喝粥一样，二难推理，只适用于干脆利索的概念辨析，对付不了粘粘乎乎的世态人心。这正是“可辨性”的一个重要来源，也是律师这个职业的意义所在。文章开头提到的这位年轻人，完全可以这样回答他的母亲：公与私，好与恶，哪是这么简单明晰的事情？正因为如此，我才想去当律师啊！

辩行记番外篇 2：“蹲”与“教养”——兼论“做切割”

谨慎使用触及灵魂的词，打击面太大，很难 hold 得住

躺着都可以中枪，蹲着当然也行。

所以，当两个姑娘在上海蹲着等地铁的时候，有人拍下来发图表示看不惯。

在我看来，蹲着等地铁，不是什么大事，最多是仪态不够体面；以这样的角度（看不见脸）拍照上传，也不是什么大事。真正的问题，出在“教养”这个触及灵魂的词上。

所以，让这两位姑娘蹲着中枪的网友，自己也中枪了。

主要是质疑是三点：1.蹲着并没有妨碍别人，所以无可指摘；2.蹲着是因为累，所以应该体谅；3.如果不体谅，那是你自己没教养，所以也没资格说别人没教养。

（还有一些比较诡异的反驳，比如“男孩子蹲着你们咋不说呢？”从略）

论战发生在网络，没有主持人，也没有既定流程，基本是以多为胜。现在看起来，觉得这个网友多管闲事，觉得蹲着也没啥不好的占大多数。既然民意已经胜利了，我们就先分析胜者的逻辑有什么问题，再回头来看，提出“蹲着没教养”的这位网友应该如何改正。

刚才那三点质疑，如果是在正规辩论流程里，当有人向你提出的时候，你可以如何回应呢?

1.蹲着没有妨碍别人

不造成实际性的妨碍，就叫“有教养”吗？“站有站相坐有坐相”是教养，可是“站没站相坐没坐相”也没妨碍别人，不是吗？所以，你不能以“没有（实质性）妨碍别人”，来论证“这不叫没教养”。因为说到底，教养和法规不同，后者大多是用来调整有实际性妨碍的行为；而前者，主旨本来就是调整那些“没有实质性妨碍别人”的行为。

2.蹲着是因为累，所以应该体谅

首先，“累”最多只是“想蹲着”的直接原因，而不是做出这个行为的直接原因，因为要说累，大家都累，但是大多数人都是忍着。这，就是教养。

其次（这一点更关键），你都说了是“体谅”了，既然是体谅，那就意味着你潜意识里也觉得，这个被体谅的人一定是有哪里做得也不太对（否则何须需要你的谅解呢？如果一个人虽然累，但却仍然站有站相，体谅又从何说起？），那么问题来了——她们到底是哪里做得不对呢？是蹲着，对不对?

3.拍照并且指责别人的人才是没教养

首先，这和对方有没有教养，没有一毛钱关系。你根本没为对方辩护，甚至可能你在潜意识中已经承认是对方没教养在先，只是拍照者不应该小题大做。

其次，说教养的要求只应针对自己（顶多是可以教训孩子），不应拿“没教养”指责别人，这是对的。但这个原则只适用于两种情况，一是对方确实不知道（比如著名的客人喝了洗手水主人也跟着喝的故事），二是当面指责会让对方下不来

台，不忍对其造成伤害。但是在网络上，以不暴露个人隐私的方式，只是谈一个现象“没教养”，并不符合以上两点。甚至可以说，经过这样的提醒，以后这些年轻人才会知道原来这种行为是不太好的。

以上这几轮攻防，并不代表本人观点。我只是在说，如果是正规的辩论流程，网上提出的针对发帖者的这些异议，都是可以反驳的。

但是，可以反驳，并不意味着发帖者无可指摘。恰恰相反，这些异议的出现，意味着发帖者的某些做法是会引起误解的。所以我们回头来解释一下，发帖者主要的问题在哪里。

一言以蔽之——不懂得“做切割”。

什么叫“切割”？当你要表达谴责性的观点时，为避免误伤群众，一定要尽可能让谴责的矛头指向精准，不然就会引起不必要的反击。而要精准，就要“切割”掉那些与你本来论点无关的，却很可能引起异议的东西，是谓之“做切割”。

最简单的一个例子：对着和尚，不要骂秃子，因为和尚一定会躺枪。你想想，本来准备调侃隔壁二秃子几句（当然这也是不对的），少林寺十八铜人围着你一通乱殴，岂不晦气？

而当你说“蹲着就是没教养”的时候，何止十八铜人，十万天兵天将都会中枪。然后，围殴你。

谁没有走累了没地方休息的时候？谁没有被父母数落“没规矩”心里极不服气的童年？谁没有被人鄙视觉得对方是在装逼的吐槽？谁没有在外地被看成二等公民的不爽？谁规定的城市生活只能衣冠楚楚面带微笑？谁在做梦文明社会就是行为举止统一标准？谁没有年轻时候被老年人到处看不惯？……

所有这些内心 OS，形成一个炸药库，你说“蹲着没教养”，随便触发哪一个人的爆炸点，随之而来的就是一片殉爆。众声喧哗，无关那两个女孩，都是在宣泄自己胸中块垒。

那么，如果你真的觉得这个现象不好，应该怎么说呢？——学会“做切割”。

回想一下我刚才模拟发帖者对三点主要质疑的反驳，你就应该能够明白立论应该怎么做了。（顺便说一句，正式辩论之前的模拟辩论极其重要，就是因为在模拟过程中，你会遇到对方各式各样的反驳，然后就可以以此为依据，完善本方的立论。最后出现在正式辩论中的立论，是在经历了各种反驳之后千锤百炼的成果，是更能经得起质疑的，甚至事先就能堵住大多数质疑）

1.我的主旨是什么？——“地铁这样的公众场所蹲着不好”（仅此而已，一定一定不要牵涉别的，主旨越集中，表述越冷静中立不带个人情绪，越能减轻论证义务，避免无谓纷争）

2.这种说法，是否会让人觉得被冒犯？在哪些方面，会让哪些人觉得被冒犯？

3.“蹲着不好”的“不好”，应该用什么方式表达，才能与“冒犯他人”做最清楚的“切割”？

思考过这几个问题，你的立论，就会更经得起质疑，至少不会引起这么多误解。

具体怎么说，每个人都可以自行组织语言，但是有一点是肯定的，那就是不要使用“没教养”这种打击面太宽的词。因为说真的，我们每个人都做过一些“没教养”的事，而且大都自认为有充分的理由，或者至少不应该受到当众的指责。一旦你用了这个词，基本上，我们这些围观群众，就都会变成你的对方辩友。而且，还不会像辩论赛场上的对方辩友那样（至少表面上）友好。

辩行记 80：开宗明义的难处

概念，是最小的思想单元，稳固的理论体系，必须由坚实的概念砖块垒砌而成。所以辩论的开头往往是“开宗明义，我们先来明确几个概念”。但是，实际辩论起来你就会发现，在概念上达成共识往往是最难的。“宗”是“开”了，“义”却很难“明”；也就是说，双方的确都阐述了自己的宗旨，但却在最基本的词义上纠缠不清。

对此，很多刚学辩论的人不服气——弄清概念嘛，不就是查字典吗？能有多难？如果概念有分歧，一定是对方故意瞎搅和。但是事情还真没这么简单，如果字典这么好用，还要辩论干嘛？逻辑是公共的，定义又是相同的，那就交给电脑演算就好啦？其实，就算是完全善意的对话，说到最后发现双方概念不统一也是常有的事。这是因为，“概念“这个概念，本来就很古怪。大起来像箩筐，什么都能往里装；小起来像针尖，没有麦芒能对上。

说大，是指外延，也就是概念所能包含的一切实例；说小，是指内涵，也就是概念的意义和本质。比如说，一个”狗”字，能够涵盖耗子似的茶杯犬，马驹似的圣伯纳，与人为善的金毛，生人勿近的藏獒。可是当我反过来问你，”什么狗是最典型的狗“，”哪条狗最能代表狗这个概念“，是不是又很难回答？因为当你说出”狗“这个字的时候，每个听众心里想到的都是不同形象，侧重的都是不同特征，没有哪个能够不偏不倚地完全对应”狗“这个概念。所以，真正奇怪的是，既然我们对”狗是什么样子“都很难取得普遍共识，为什么每个人又都能毫无困

难地说出”这是一条狗“呢?

最早试图回答这个问题的，是古希腊的柏拉图。按照他那套被称为”理念论“的学说，我们可以这样解释以上的难题：首先，有一个狗的“理念”，先于并且独立于所有具体的狗，存在于天上的世界，而凡间各种狗，完全是由于“分有”和“模仿”这个完美的形象而存在的；其次，我们的灵魂曾经居住在天上，所以是见过这条“理念狗”的，但是一旦投身尘世，心智就被肉体蒙蔽，记不清那个完美的形象究竟是什么样子，只是每当见到具体的狗，还是能模模糊糊回想起“这就是当年见过的那个啥”。简言之，由于见过，所以我们能够毫无困难地说出”这是一条狗“；由于遗忘，所以我们很难说清”狗的本质是什么“。

这种说法有点神神道道，但却是哲学的核心问题。现代英国哲学家怀特海之所以说“西方哲学不过是柏拉图的一系列注脚”，就是因为这个问题实在是太根本。用专业点的语言复述一下，柏拉图的意思是：1、本质是独立于具体事物，使某个事物成为其自身的原因（狗之为狗是因为分有着共同的本质)；2、由于本质超越现象，所以处于现象世界中的人类无法完全认识本质；3、由于人类具有抽象思维的本能，所以就算说不清，也仍然能够按照本质来给具体的事物命名。

举个生活化的例子：模特之所以是模特，是因为他们符合我们心中的某种”模型“，是我们自己想要成为的那个完美的”样子“。这个理想中的形态究竟是什么样的，其实谁也说不清，至少没办法达成共识。但是只要是见到了，总会不由自主地赞一句“有型”或者”有范儿“，所以我们其实是知道自己心中是有这么一个东西在的。再说开一点，审美观各不相同，人生目的各不相同，但是”人要有个人样子“，“人要活得像个样子”，却是每个人都承认的最大公约数。这，就是

心中有个理念在了。

这个道理，听起来玄乎，实际上我们无师自通地都会运用。比如孔子说“觚不觚”，不是违背同一律的逻辑错误，而是指”觚的器型失去了应有的典雅，所以就不像（理念中的）觚了“；骂人“非人哉”，也不是真说对方不是人，而是指”做人不能这个样子，不然就不是（理念中的）人了“。这样说来，既然我们运用任何概念的时候，心中自觉不自觉都有一个“样子”在，所以开宗明义的关键，就是找出这个“样子”到底是什么样子。这可不是引经据典的笨功夫，而是直指人心的感悟力，有点像是诗人的天赋，也就是描述出那个”人人意中有，人人笔下无“的”样子“来。用黑格尔的话说，本质，乃是”过去了的存在“；而揭示本质，就是用天才的眼光看到那些流淌在于人类集体无意识中，却又隐而未见的东西，让人瞬间心领神会恍然大悟，觉得”本应如此“。由此说来，定义能力，既是辩论的基石，又是最见境界的试金石。

辩行记 81：说话防噎指南

不被噎死，是很多人学辩论的初衷，教大家一个最实用的方便法门

被人噎得说不出话来是很不好受的，很多人立志学辩论，都是由于受过这方面的刺激。正如学功夫是因为不想再受欺负，学辩论，初衷也是为了“打回去”。

这固然不是什么能拿上台面的动机，却也是人之常情。而我的态度是：能打，当然是要打的；不过前提是你先得有当场打回去的功力和反应速度，不然会死得更难看。那么，对于初学者而言，有没有什么万能的办法，能至少让人不被噎死呢？

还真有。

这个方便法门，其实说起来也简单——你想想，吃东西被噎住，你会怎么办？喝口水顺一下就好对吧？说话被噎住，道理也是一样：顺一下就好。

怎么“顺”？说来也不难：被人噎住时，不要只想着回击，要想想你的原意是什么，对话上下文的真实逻辑是什么，一般来说，都能轻松摆脱被卡在那里不上不下的窘境。

举个例子：庄子说鱼很快乐，惠施说，你又不是鱼，怎么知道鱼的快乐？庄子答，你又不是我，怎么知道我不知道鱼的快乐？惠施抓住这里的漏洞，“噎”了庄子一下——对呀，我不是你，所以不知道你的感觉；你不是鱼，所以当然也不知道鱼的感觉咯。此时，按照当下的这个逻辑，庄子确实是被噎住了，因为是他用来反驳惠施的逻辑，恰恰就是惠施用来否定他的逻辑（即由“A 不是 B”推导出“A 不了解 B”），因此，反驳惠施，就变成了支持惠施，这岂不是被噎得死死的？

然而庄子毕竟是庄子，不会像一般人那样干瞪眼没辄，他用了四个字化解了自己的窘境，硬是把道理给“顺”了下来，这四个字就是——“请循其本”（让我们回到原本的话题上来）。

原本的话题是什么呢？庄子认为，当惠施问“你怎么知道鱼是快乐的”的时候，他的本义并不是关心鱼的心情，而是在追问庄子“何以知道”。人何以知道鱼之乐呢？当然不是通过像鱼那样在水里游，而是站在岸边，用审美与共情的方式知道的。你不是我，但你能与我共情；我不是鱼，但我也能与鱼共情，这就是庄子要告诉世人的道理。一旦回到这个原本的道理，之前被噎住的那个僵局也就被打破了。

惠施服不服气，原文没有继续写，但是至少庄子没有被噎死，这就是“顺”字诀的奥妙了——如果你非要纠结于当下这个逻辑，被噎住的时候就很难脱身，但是如果你跳出来想一想，把整个对话的逻辑“顺”一遍，看看原本的语境和上下文是什么，弄清楚噎住你的这个逻辑是不是你原本想说的那个逻辑，窘境经常就能够迎刃而解。

这个原则很简单，也很好用，世面上常见的那些噎死人的“机智”，在它面前都会失去威力。我们还是用一则经典案例来练手，学习如何运用这个原则来化解尴尬。

《世说新语》载，孔融十岁时去拜访名满天下的李膺，为了不被拒之门外，自称李氏亲族。等进门之后人家问起来，就拿孔子曾求教于老子（姓李）的故事，来说明自己跟李膺可以算是亲戚。太中大夫陈韪听说此事，说了句“小时了了，大未必佳”（小时聪明，长大了未必成材），孔融立马回了一句“想君小时，必当了了”（您小时候想必是非常聪明的），把对方噎得哑口无言。

这段对话，是教科书级别的噎人典范：简单干脆，借力打力，客客气气，损人至深。这个时候，陈韪应该怎么办呢？向庄子学习——请循其本。不管人家怎么噎你，先别想着如何回呛，你就认认真真地把自己的道理讲清楚，反而是解套的最好办法。

结合上下文的语境，陈韪之所以会说这句话，潜台词乃是：像这样冒充人家亲戚自抬身价，又拿着不是当理说的小聪明，小孩子玩玩，算是一个萌点，能够博大家一笑；可是这种性质的聪明，并不是成年人可堪大用的智慧，如果不加区分一味鼓励，是会害人的。这本来是句好话，只是没有说透。被孔融回敬一句“想君

小时，必当了了”，别忙着生气，正可以借机把自己的道理展开来说。比如陈韪可以回答——我说的“小时了了”，正是你这种小是而大非的抖机灵啊！

仔细想想，只能作为小孩子接受赞誉，不能作为小孩子接受指教；拿一个错误的逻辑进行反驳还洋洋自得，这些，不都是“小时了了，大未必佳”的明证吗？再说深一步，孔融如果真把自己当成年人，就不该装傻充愣地冒充李家亲戚；可是如果他把自己当孩子，又不该对陈韪这样的长辈反唇相讥；而何况从逻辑上说，陈韪所谓的“小时聪明大未必佳”，并不代表小时聪明大了就一定不佳，孔融用“小时了了”暗示陈韪长大之后不聪明，其实是基于错误逻辑的推导。你看，真要慢慢把道理掰开揉碎说清楚，陈韪其实并不落下风。

的确，这样的回答，没有孔融那句噎死人不偿命的“想君小时，必当了了”那么俏皮风趣，简洁干脆。但是正所谓重剑无锋，这种回归本原，认真把道理讲清楚的态度，恰恰能够克制一切机巧的言语锋芒。我原原本本把一个道理讲透，你想靠一句俏皮话噎死我？哪有那么容易的事？！

所以说，世上会说俏皮话的，最怕遇到认真的人，因为较起真来，小机灵总是比不过大智慧。想要不被一句话噎死，其实不难，认真讲道理就好。

辩行记番外篇 3：何谓“可辩性”

曾经有人咨询我，是否应该报考哲学这个冷门专业，我的回答是：你有多喜欢（兴趣），你有多擅长（能力），你能承担多大代价（意志或者家境），三者权衡。任何一项爆表，都可以选；三项叠加觉得总体还行，也没问题。

然而对方并不是很满意，总觉得没给他一个直接的答案。从这里我可以看出，至少从能力来说，他并不适合学哲学。因为他无法区分“感受”和“说理”。

在“我该选什么专业”以及无数其他涉及个人选择的问题上，既有可以说理的部分，又有只可以诉诸感受的部分。而只有前者，才具有“可辩性”。可辩的东西，就可以说清楚，这是基本框架；不可辩的东西，就只能追求感同身受，让听众自己去对应自己的处境，用他人酒杯，浇胸中块垒，这是涵泳功夫。

我并不是说，辩论里只需要讲清楚“可辩”的部分就行了，恰恰相反，真正决定观众心理走向的，往往是那种说不清道不明的，特别处境化，特别“走心”的内容。然而，“把可辩的东西说清楚”，却是大多数辩论里都缺乏，可偏偏又是特别基础的前提。没有基本的框架，大家呼号着励志、煽情、比惨，能辩出什么结果呢?

所以，你们应该明白奇葩说“不啪就分手啪不啪”这道题，问什么专业辩手几乎都选择在“威胁”这个关键词上着力。因为讲真，“啪不啪”这么私密的事情，你的荷尔蒙比一切道理都更重要，(或者如果你是一个传统的人，那么你的道德律也是一样不容旁人置喙的)旁人有啥好说的呢？这件事唯一真正具有“可辩性”的，就是如何理解“不啪就分手”这句话的性质。所以，黄执中说“我什么价值观都能接受，唯一不能接受的就是威胁”；罗淼说“这不是威胁”；马薇薇说“是威胁又咋啦”，这都是在核心处用力。这个点，就像是战斗中的关键高地；而发现这个点的能力，就是好辩手的直觉。

厘清了关键点，接下来才是各显手段煽情搞笑走心走肾拉拢观众的时候。然而遗憾的是，大多数辩论，还没到这个阶段，也就是还没真正开始，就已经结束了。唉，我也结束在这里吧。

辩行记 82：辩论与辩证

辩证法是个好东西，但是在日常语境里，把“要辩证地看问题”挂在嘴边的人，通常却是在偷懒。基本上，这句话的潜台词是“到此为止”，再要说下去，就是在钻牛角尖，甚至是有意抬杠了。一旦对方祭出这个法宝，还要坚持把辩论深化下去的人，就会突然觉得矮了三分——人家都升华到辩证这一层了，你还死揪在这里辩论，岂不是境界不够？

当然不是。此时，你应该问一句：不辩论，能辩证吗？

所谓“辩证”，最简单地说法就是“正 - 反 - 合”的思维模式。老生常谈的那句“要辩证地看问题”，真正的意思是指既要看到矛盾的正反两个方面，又要看到它们之上还有一个合题。三个方面都看到，才能全面透彻地理解一个问题。举个最简单的例子：黑与白相对才成其为黑，白与黑相对才成其为白，二者共同构成我们对灰度的感受。

不能同时从这三方面看问题，当然是个缺陷；但是，理解了这三句话，就对黑、白、灰有了深刻透彻的认识吗？远远不够。

想想看，假设你是一个黑白摄影爱好者，同时膜拜两位大师，一位喜欢高光，一位喜欢暗调。通过对这些不同风格作品的揣摩研究，假以时日，你必然会对光影之间的奥妙有深入的理解和感悟。这个时候，假如有人“辩证”地告诉你：“黑白灰，不就是正反合吗？辩证一点看问题嘛，高光和暗调都只是不同的灰度而已，何必那么执着特殊的风格。”你会觉得这样的意见有帮助吗？当然不会。与其听这种高明而又空虚的闲扯，倒不如认真看看人家怎样把高光用到极致，显出那一

点暗影的风情；抑或是如何将暗调铺陈得厚重，衬托出那一抹亮光的精彩。说白了，两个极端的，一定都不辩证的摄影大师，才能淋漓尽致地表现黑与白的“辩证统一”。

再举两个特别现实的例子。其一，假设你是某项赛事的观众，你是希望比赛双方本着“辩证看待输赢”的态度来场友好的相聚，还是希望双方偏执地真刀真枪地干一场呢？当然同样是后者，因为就算辩证地来看，一切比赛的输赢最后都是浮云，但是现场那种各执一方玩命硬干的精神，才是体育激动人心的地方。其二，假设你是一个公司的老总，有个两难的方案举棋不定。你是要找两个特别“辩证”，觉得左也行右也好的专家来商量呢；还是要找两个针锋相对，分别力挺不同方案的专家来听取意见呢？当然是后者，因为固然最终的方案一般都会折衷，但是如果两方不能够充分交锋甚至是相互拆台，那么双方各自的利害，就不可能得到全面的检证和深入的阐述；而最终那个折衷的方案，一定也高明不到哪里去。

以上两个例子，正好说明“各执一端”的意义——首先，有真对立才有真对抗，有真对抗才有全力以赴的态度。继而，既然双方都是既要捍卫本方，又要攻击对每一个动作、论点、方案，都是在抗衡中进行的，那么它就自然要比单方面的视角更全面，更稳固，更经得起质疑和检证。最后，随着这种紧盯着对方的冲突的进行，对立双方都会在越来越深化自己的过程中，同时变得愈发你中有我，我中有你，这不就是所谓“辩证”的思路吗？

你看，这样通过冲突对立，各执一端自然达到的辩证法，是不是比空谈“要辩论地看问题”，甚至把这个口号当成是“到此为止请勿偏执”的界碑，要实用得多，有效得多？因为归根到底，“辩证法”（dialectics）的本义，就是“谈话的艺术”，

而通过谈话深入探讨问题，本来就是要相对而坐，相向而行，激烈攻防，在这个基础上的求同存异达成共识，才是有价值的。

简言之，无辩论，不辩证。没有充分展开正反观点的冲突，不让对立双方把话讲透，把该争论的东西掰扯清楚，“求合题”就只是个美好但却虚幻的想象。强行这样做，只能得到清汤寡水，成色不足的假冒智慧。想要实打实地辩证？请先实打实地辩论。

辩行记 83：辩论与抬杠

辩论和抬杠，形同实异，根本区别在于目的——以噎死对方为胜利，当然就是抬杠；以对立方式从不同角度出发深化对一个问题的看法，才有资格被称为辩论。这个道理，大多数人只是有所感悟，但是很难区分清楚，所以干脆把能言善辩和强词夺理当成一回事。“善辩”身上这口黑锅背了上千年，甚至影响到汉字的意义转变。比如说，“佞”原本是个好词，“巧妙有才智”的意思；有才智，最明显的表现当然是口才好，但是由于一般人分不清“口才好”和“爱抬杠”的区别，所以这个字越到后来越具有贬义，“佞”和“奸”也就在事实上被绑定了起来。比如孔子就说，巧言令色鲜矣仁，刚毅木讷倒是近乎仁，人家说他的学生仲弓“不佞”，他直接否定前提——御人以口给，屡憎于人，焉用佞？也就是说，跟人抬杠作对（御人）而又应对如流总有话说（口给），是很容易惹人讨厌的，“佞”，又有什么好处呢？

孔子这个态度，让我想起很早之前听过的一个笑话。有个即将毕业学生跟老师说，以后混社会，我准备了一百顶高帽，逢人就给，想必是会很受欢迎的。老师很生气，说你咋能这样呢？太不实诚了吧？学生露出惭愧而又钦佩的样子回答道：我

这也是没有办法的办法，毕竟像老师这样高风亮节的人，社会上实在是太少了啊。老师很满意，相洽很欢乐。出来之后学生跟人说：唉，刚准备的一百顶高帽，现在只剩下九十九顶了。

这个笑话的精髓在于，没人不喜欢吹捧，所谓反对吹捧，只不过是觉得你吹捧的方式不对罢了。进一步说，让对方听起来舒心，根本不觉得是吹捧的吹捧，才算是好的吹捧；同样的道理，真正的“佞”，根本不会让你感觉到“佞”，引起反感的，根本就不是佞，而是佞的不够。按照这个思路，我们可以反问孔子：会让你觉得“巧言令色”的，真的够巧吗？会经常引起反感的，有资格叫佞吗？真有才智而又善辩的人，哪会傻到处处跟人抬杠，滔滔不绝而又洋洋自得呢？

话又说回来，其实孔子的想法倒也不算错——与其强词夺理，倒不如少说为妙。但是更明智的做法，不是把“胡搅蛮缠”这盆脏水，和“能言善辩”这个宝贝孩子一块儿倒掉，而是区分辩论与抬杠，别让大家一起陪葬。

具体怎样区分呢？回到文章开头提出的这个原则：看对话是以噎死对方为目的，还是以深化问题为目的。还是拿孔子的事儿来举例。他的学生子路，让学业未成的子羔出来当官，孔子说这是坑人。子路回答说：“有民人焉，有社稷焉，何必读书，然后为学？”也就是说，治民之道可以在实践中历练，为什么一定要通过读书来学习呢？针对这个辩解，孔子说了一句很重的话：“是故恶夫佞者”（这就是我为什么讨厌那些强词夺理的人啊）。

如果说“佞”＝强词夺理，那我支持孔子，子路在这里真的是“佞”了一把。但是认真说起来，子路之“佞”，不是因为敢跟老师辩论，而是因为他根本不是在辩论，而是在抬杠。

按照正确的辩论之道，这段对话应该是这样的——孔子说，学业未成不该急着出来做官；子路回应“可以在实践中学习”；孔子可以继续坚持自己的观点“但是这样会害人，你不能拿老百姓当小白鼠”，而子路也可以维护自己的立场说“就算学成出来做官，也总有个从理论到实践的过程；而子羔又很聪明，一学就懂，不会给老百姓造成什么伤害，同时又可以尽快服务社会”。发现没？这样的辩论，双方都有话说，完全没必要撕破脸说对方强词夺理，而其中的每一步进展，都是在把问题引向深入。双方不是在抬杠或者纠缠，是从不同角度，以对立的方式，把同一个问题的各种层面展现得更丰富，更清晰。而这，就是辩论的意义。

那么，子路到底说错了什么，以至于这段对话从辩论变成抬杠呢？关键是“何必”（为什么一定）二字。孔子生气是有道理的——你问我为什么“一定”要读书？世界上有“一定”的事情吗？吃饭“一定”不会被噎死吗？出门“一定”不会被车撞吗？世事无绝对，难道就没有通行的规律了？读书是最系统最有效的学习之道，有专业的知识才有资格做专业的事情，轻飘飘说个“不一定”，这些原则就都不做数了？你这不是抬杠是什么？

你看，孔子的愤怒，是不是很好理解？子路用“不一定”来否定读书的意义，没营养，没建设性，让人很是郁结。可是，这并不是因为子路口才好，恰恰是因为他口才不够好，没有采取正确的辩论策略，让对话变得很无聊。遇到这种死脑筋的抬杠，发火是正常的，只是要小心，别把火气撒到善辩者的身上。

辩行记 84：王阳明的“流氓”立论

王阳明这个人，从小以“做圣人”为志向，而且还真是极少见的在立功、立言、立德三方面都牛得不行的人物，说是做成了圣人也不为过。但是我对这个人印象一直不是很好，因为他在论述“知行合一”的道理时，有句话听起来很不对劲。《传习录》载，王阳明的学生问他：你说知行合一，但是有些人明知道做人要孝悌，却做不到孝顺父母友爱兄弟，这难道不是说明知与行是两回事吗？王阳明回了一句很著名的话，叫“未有知而不行者。知而不行，只是未知。”

当年读到这句话的时候，我还没学过辩论，所以只是隐隐不爽，却说不清哪里不对。后来学辩论，发现——这不就是传说中的“流氓”立论吗？在辩论里，通过霸道的定义排除反面案例，循环论证本方立场的思路，一般被称为“流氓”立论。它最大的坏处，是会从根本上破坏一个辩题的现实意义。比如说，高薪养廉是否可行，本来是个非常有意义的辩题，可是如果正方把“高薪”定义成“高到让人不想贪腐的薪水”，把一切贪腐都归结为“薪水不够高”，这个辩论还有什么现实性呢？毕竟谁的薪水也不可能高到连贪腐的念头都没有嘛。

这种立论，操作起来很简单，也不用准备什么资料，还能糊弄不少人，说它“流氓”，实在是一点也不冤枉。现实生活中我们也会经常遇到这种逻辑，比如说，努力就会成功，如果不成功，说明不够努力；坚持就会胜利，如果没胜利，说明不够坚持；金钱能买到幸福，如果买不到，说明不够有钱……这样廉价的智慧，是不是似曾相识？很多时候，那些颠扑不破牛皮哄哄的所谓真理，其实都只是毫无营养的车轱辘话，乍一听确实无法反驳，但是仔细一想，“无法反驳”并非因

为它是真话，而是因为它是废话——把努力而没有成功的案例都归结为“不够努力”，以论证“努力就会成功”，就像是把坏人不当人，以论证人都是好的，这不是废话是什么？拿着废话当理说，不是流氓是什么？

说回到王阳明这段话的逻辑：“为什么知行合一？”“因为知道了就会去作啊！”“那为什么有些人知道了却不去做呢？”“因为他们并不是真知道啊！”你看，是不是显得很流氓？在辩论场上，你可以这么拆解王阳明——按照对方辩友的说法，“知而不行，就是未知”，也就是说，你方所定义的“知”，其实是包含了“行”在里面的；你拿一个包含了“行”的“知”，来论证“知行合一”，就像是拿一个装了很多钱的钱包，来论证钱包本身就很值钱，这岂不是很荒谬吗？

以上，是我刚懂点辩论门道的时候，对王阳明这句话的观感。不过读书和思考越多，就越觉得此事没那么简单，后来在《传习录》里仔细研读上下文的原委，才发现是天大的误会——王阳明说的“知”，不是口头应承，理论认同的那种知，而是“如好好色，如恶恶臭”，知痛、知饥、知寒的那种直接体悟式的认知。比如说，同样是身处鲍鱼之肆，鼻子不通的人也“知道”这里“应该”是很臭的，可是这和嗅觉灵敏的人真的“知道”这里很臭，绝对不是一回事。而之所以有人会知而不行，是因为被私欲隔绝了应有的道德情操，对道德规则不再是真知；就像是因为感冒鼻子不通，对臭气也不是真知一样的道理。

接着，王阳明又说了两句很傲娇的话：“我说知行是一回事，你明白宗旨立意是什么吗？如果不知道，讨论知行是一体还是两回事，有什么用呢？……你如果知道我的宗旨立意，说知行是两个概念还是一个概念，都不是什么大事；如果不明白我的宗旨立意，就算跟着我说知行合一，又管什么用呢？只是小和尚念经有口

无心罢了。”

以上这段话，才是破解这段公案的关键。王阳明当然知道，说知行是两个概念，自有其道理；说知行合一，也有自洽的逻辑，可是重点并不在正反双方的命题本身，而是由这个命题，能够延伸出哪些有意义的思考。所以说，王阳明所谓“知而不行只是未知”，并不是流氓立论，因为并不是所有自洽的逻辑都是在说废话。根本区别在于，你的指向是终结还是延伸对一个问题的探究。像“高薪养廉”这个例子，说“不能养廉都是因为薪水不够高”，除了能让对方憋屈，对这个问题并没什么帮助；而王阳明的这个说法，能够引导你思考“知”有哪些类型，其中哪些才是真知，我们应该如何对待道德上的知识，这一系列对常识更深入一步的思考，才是他的“宗旨立意”所在，也是“知行合一”这个命题，比“知和行是两回事”这种老生常谈更有意思的地方。

辩行记 85：表演的意义

莫道辩手只会演，表演自有道理

14 世纪的法国哲学家布里丹，特别喜欢拿驴子说事儿，所以有一个古老的思想实验，虽然并不是他的首创，最后却以“布里丹之驴”闻名。

话说，有一头驴同时看到两堆干草，气味、色泽、形状、距离……任何细节都一模一样，那么，这头驴子有可能在两堆干草之间饿死吗？如果你说不会，那是什么让这头驴选择其中的一堆而非另一堆干草呢？如果没有说得过去的理由，岂不是说明驴子有“大爷就是乐意”的自由意志？

这个场景当然很荒谬，但是其中自有深意——我们的选择行为，有没有可能是在没有任何理由的情况下随机做出的？当然有。因为谁都会遇到两难，谁都会遇到选什么都无所谓的情况，可是没谁真的会饿死在两堆干草之间。这就说明，行为，不一定要有什么理智的原因。

当然，聪明如你，一定意识到这个预设有问题：谁说选择没有原因？完全有可能，只是当事人自己不知道为什么会这样选择，但是掌握更多细节的旁观者，则可以从另外的角度为这个选择找到理由。比如说，你自己原本并不知道为什么喜欢甜粽子而非咸粽子，但是你的父母会告诉你，这只是因为你从小就没见过咸棕，所以把“粽子是甜的”当成天经地义的事情。又比如说，你觉得选择这个品牌而非另一个品牌的牙膏是随机行为，可是广告业者却会暗暗发笑，因为引导消费者行为的无意识行为正是他们的本行，甚至超市货柜的摆放，也会极大地影响你的购买行为。大量心理学研究表明，我们看似随意的选择，里面都有很多必然性和规律性的东西，并不是什么自由意志的决定。

不过，即便如此，以下结果仍然是正确的：我们的选择，并不一定是自觉的理智权衡的结果，很有可能只是个人体验、社会经历甚至是遗传秉赋的作用。这些因素共同构成了我们做出选择时的具体“处境”，身在这个“处境”之中的我们，往往是凭直觉做出决定，却不知其所以为然。此时，既然人们做出决定不是因为说理，那么相应的，聪明的说服者想要影响人们的行为，也必须诉诸“感受”而非“说理”。

所以，如果你要劝布里丹之驴吃某一堆草，不是以说理的方式，跟它讲这堆草有多么好（因为事实上两堆草并没有什么不同），而是要唤起它某方面处境化的个

“驴”体验。说白了，既然它往哪边走完全是“看心情”，你就要营造一个让它容易产生相应心情的“情境”。此时，你既不是在辩驳，也不是在论证，而是在试图唤醒某种个性体验，重要的不是理论的正误，而是情绪的强弱，简言之，你其实是在表演。

比如说，可怜之人必有可恨之处，可恨之人也都有可怜之处。我们既有正义感，也有怜悯心，左也有理右也有理，是不是一种布里丹之驴的两难状态？举个具体的例子：如果是在法庭上，假如基本事情没有疑义，控方律师肯定是极力强调罪行之可恨以图严惩，辩方律师肯定是强烈渲染罪犯之可怜以求谅解，这个时候，就是双方在把陪审团往自己这一边的干草垛上引。严格来说，这个时候，双方其实不是在辩论，而是在以表演的方式争取陪审团。演什么？演出听众的体验。

每个人都有受到不公正对待和非法侵害时的愤怒，比如小时候被同学冤枉无处申诉啦，被班里的恶霸欺负没人帮忙啦，只要唤起相似的情绪体验，我们都会对不正义的事情义愤填膺感同身受，把审判席上的被告当成自己的敌人，把当年没报的仇都算在这个替罪羊身上。反过来说，无论有多强的正义感，我们毕竟不都是杀人不皱眉头的刽子手，冷冰冰按照流程计算罪行与惩罚的机器人；因为从个人体验上说，谁也不是天生就什么事都占着理的，有很多时候，我们是明知道自己理亏，而希望别人体谅自己的苦衷，不要锱铢必较睚眦必报的。这种非常具体和私密的体验，就是怜悯和仁慈的起源，而这正是辩方所要争取的。

现在你看，此时双方比较的，不是理论的正误，而是表演的好坏，标准则是谁能唤起更强烈的感受。好的演说者，能够说出听众心中不为人知的事，能够比你自己更了解自己，能够让你觉得不是在听别人的故事，而是在回顾自己的人生。同

是天涯沦落人，才能兔死狐悲物类其类，最终触及你泪点的，永远是自己的那些坎坷和委屈，它们默默地存在于幽暗的角落，甚至连你自己都不太记得，只有强大生动，富有魅力的言辞才能将其唤醒。这种表演性，就是超越可辩性之上的东西，也是“演说”之为“演”说的意义。辩论，真的不只是讲道理，演得好，也是其中必要的一环。

辩行记 86：恶意第三方的作用

会说话的，都是坏人

很多人都觉得自己“不会说话”，但是从来没有仔细琢磨过“不会说话”到底是什么意思，以致一直都不会说话。

在具体语境里分析一下。“不会说话”这四个字，一般用于道歉的场合，暗示自己没有恶意，值得原谅。比如“我这人不太会说话，请多包涵”；或者是“他这人就是不会说话，心是好的，你别在意”。而当它用于指责对方的时候，则是在暗示“我很不爽，但并没有准备跟你撕破脸”，比如“你这人怎么这么不会说话呢？”明显就比“你瞅啥”、“你什么意思”语气更轻，更给对方留余地。

但是，当你想用归咎于“不会说话”来表明“没有恶意”的时候，有没有想过另外一种可能性——恰恰是因为没有恶意，所以才导致“不会说话”？

还是从日常语境出发来思考。一般来讲，最“不会说话”的是什么人？坏人吗？当然不是，巧舌如簧能把整个国家都忽悠瘸了的坏人有得是，就算有拙嘴笨舌的坏蛋，他们的问题也并不出在不会说话上。恰恰相反，纯真的人，才是最“不会

说话”的。大过年的家里要贴一个“童言无忌”，就是预先给神灵提个醒：小孩子什么话都敢讲，各位千万不要当真。

那么，小孩子为什么“不会说话”呢？因为他们心里不存在成年人应有的预警和过滤机制，该讲的不该讲的全都是想讲就讲。这种直率，固然有时可爱有时可贵，但却真的算不上“会说话”。儿童发展心理学研究表明，换位思考能力并非生而有之，也就是说，从别人角度想问题，知道一句话除了自己想要表达的意思，还有可能给别人造成意料之外的观感，是一种高级的，需要后天培养的思维能力。进一步说，换位思考还不能只是善意的那种，要避免无意中出口伤人，说得难听点，你还需要以“恶意”来换位思考，揣测对方。这乍听起来很难接受，实际上却只是常理，因为任何一种预警机制，都必须以某种程度的“恶意”来看待这个世界，才能起到保护的作用。举个最简单的例子：草丛里突然有声响，当然既有可能是毒蛇猛兽，也有可能只是风吹草动，但你的第一反应肯定是会有些紧张。这是因为，如果不是本能地把异常情况视为威胁，就没办法保证族群的繁衍。你当然可以悲愤地质问：为什么人类天性就是杯弓蛇影草木皆兵？为什么我们会不由自主地以恶意去揣测所有未知？而大自然会用无言的事实给你一个悲悯的回答：傻孩子，不然你早就死啦！

所以，话说回来，从善意出发，是为人处世的原则；只从善意出发，却是说话做事的大忌。想要警醒自己不要说错话，就必须不惮以恶意去揣测所有可能的解读，开启强大的预警和过滤机制，筛除那些有可能引起反感的内容。否则，你不但是“不会说话”，更糟糕的是，你甚至根本意识不到自己不会说话，得罪了人，还会反过来责怪别人太过龟毛。当着和尚骂秃子，反说秃子不高兴是因为心里不够

阳光，很多刀子嘴圣母心的人，都是按照这个路数把人得罪光了的。

简言之，为了训练说话滴水不漏的功夫，就得对语言的不良歧义足够敏感。而要做到这一点，你的心里面就得住着一个“坏蛋”，这样才能看清楚自己说出来的话有哪些会让人不痛快，能经过这个“恶意第三方”严格审核的话，说出来一般就不会有什么问题。

当然，这并不是教你使坏，也不是否认我们要常怀善意。因为这个“恶意第三方”其实既不是你，也不是你说话的对象，而只是一种理论预设中的可能性。正如所谓“严以律己”，并不是说世界上都是挑剔你毛病的坏人，而只是要给自己预设一个更高的标准；所谓“恶意第三方”，其实也只是我们说话练习中的一个木人桩而已。这样的练习，一开始当然会觉得很辛苦很麻烦，但是练到一定程度，心里过一遍其实非常之快，你甚至根本就不会意识到自己还有这么一个审核的过程。等到这个脸冷心热的“恶意第三方”变成你脑子里的自动程序，你说出来的话，就再也不会成为别人心里的刺。这，才是最大的善意。

辩行记番外篇 4：一件小事（兼论尊重与理解）

我不是在抱怨，我只是在分析

前几天，我去口腔医院，发了以下这条微博：

补牙。跟医生说：上次补的那部分掉了，再补一下吧？医生答：是牙掉了，上次补的还在。莫名想笑，医生肃穆。风不动幡不动，是我的牙在动。

生涩隐晦的笑点，崎岖波折的脑洞，这是我的一贯风格。发完之后，我估计又是一条没几个人能读懂的微博，不过没关系，我自己已经暗暗嗨翻了。

结果，居然有人“觉得”懂了。他们觉得，这是一条挑拨医患关系的微博——

不相信医生的判断，觉得医生在忽悠人，不就是医闹同路人吗？

我是一个特别善于自省的人，想到现在紧张的医患关系，觉得他们说得也对。虽然本义并非如此，但我可能也的确没有考虑“事实上会被误解”这一层。而对于一个辩手来说，凡是受众不满意的，no excuse，就是你自己的错。看了一下 ID，似乎也都是些医学方面的专业人士，所以就更能理解他们的敏感了。

所以我先声明，此事情的原委是：龋齿，本来就是脆弱易碎的。补了牙，填充的材料还在里面，外围牙体可能会碎掉一些，你以为是填充物脱落了，其实不是，是你自己的牙掉了（一部分）。

而我之所以想笑，不是笑医生忽悠我（否则就会是愤怒了），而是觉得出乎意料，像是一个突然反转的欧亨利式结局。而医生根本 get 不到我的笑点，意识不到这有多好笑（想象一下一个大活人到最后只能凭借假牙被人辨认出来，“假牙恒久远真身去无痕”的画面感），对我来说更是加重了其中的幽默。禅宗公案里经常有些禅师莫名其妙地大笑开悟，旁人越是不解，就笑得越厉害，即是此意。

好，澄清完了，请问这故事说明了什么？

这说明，严肃的专业问题，在外行看来，很可能是好笑的。但是，不管它看起来多好笑，仍然要尊重专业的意见。补牙的材料比牙齿本身更坚固，这有什么奇怪呢？可是门外汉总觉得，自己的身体才是一直跟着自己的，外来的东西总是更不可靠的，所以当感觉“牙掉了一部分”的时候，当然第一时间想到是填充物掉了，而不会想到是自己的原因。当他们发现事情并非如此的时候（虽然在医生看来这很正常），就会发出一种纯粹是因为没见过世面的笑，就像是我们在实验室里第一次见到焰色反应，也会瞪大眼睛觉得神奇。

这个结论很重要，我再说一遍：严肃的专业问题，在外行看来，很可能是好笑的。

但是，不管它看起来多好笑，仍然要尊重专业的意见。

现在，你发现哪里不对了吗？

这段微博文字中最容易引发误解的部分，是“风不动幡不动，是我的牙在动”这句话。它听起来，很像一个嘲讽。为什么？因为在一般人看来，“不是风动不是幡动，是你的心在动”，是典型的忽悠扯淡，就是个笑话嘛。你现在讲这个笑话，说“是我的牙在动”，明显就是反讽嘛！你的意思，难道不是暗指“医生在扯淡”吗？

真不是。为什么？因为我不是一般人。我是学哲学的。

哲学上，“不是风动，不是幡动，仁者心动”，是禅宗六祖慧能提出的一个非常了不起的命题，有完整的论述理路，深厚的思想史背景，重要的理论意义。我虽然课上常提常讲，但是也没有信心说自己真的吃透了这个命题。（稍微点一句：“悬崖和深渊并没有动，是它们组成的瀑布地形使得水在动”，这样想，是不是觉得这个命题里面的学问超级大？）所以，“风不动幡不动，是我的牙在动”，不是在开玩笑，而是真有感悟。可发一叹，亦可发一笑。

而这些丰富的感受和思考，在哲学门外汉看来，只是句玩笑话。正如在医学的门外汉看来，补牙填充物没掉而牙齿掉了，也是很好笑的一样。

区别在于，我们都知道要尊重医学，因为那是一个专业。而很少有人意识到，哲学也是一个专业。

专业的东西，不尊重，就无法理解。

下课。

辩行记 87：概念是怎么“概”的

警告：这是一篇不说人话的文章，蕴含着一些危险的观点

每时每刻，我们心中都有无数念头涌动，一波未平一波又起，念念不忘必至昏乱。禅宗讲“打得念头死，许汝法身活”，就是实在看不下去凡夫俗子这种心猿意马随波逐流的状态。

然而，毕竟不是每个人都能入定或者升天，所以我们作为高级智能，进化出了另外一种克制散乱念头的办法，那就是概念。

所谓“概念”，就是要来“概”你的“念”，让它们从无迹可循的一团乱麻，变成一以贯之能拉能拽的绳索。有了概念，就相当于给回忆一个抓手，给思绪一个箩筐，让我们能把脑海里一股脑涌现出的东西整整齐齐地叠放收纳起来。否则我们只是恍惚记得很多事情，却又说不清这些到底“是什么”。

既然概念有这种收敛归总念头，使其从模糊变清晰，从散乱变专一的力量；那么首先，又是什么东西，把混沌的“念”给清晰地“概”出来，使其形成概念的呢？

这个古怪的问题，毫不奇怪，又跟古希腊人有关。传说雅典有个国王叫忒修斯，他远航克里特时用过的船被当成纪念物永久陈列。年深日久，船上的木板难免会烂，烂了就要换。

这时，突然有人开了个脑洞——等等，这些木板今天换一块明天换一块，总有一天，每块木板都跟当年不一样，凭什么说它还是“忒修斯之船”呢？而如果它已经不是原来那条船，又是从什么时候开始不是的呢？再极端一点，如果有人用

拆下来的烂船板，在原来那条船旁边再拼出一条船来，到底哪条才是真正的“忒修斯之船”呢？

就算你从没听说过忒修斯，这个迷题，也一样存在于很多稀松平常的事物之中。比如说，一根麻绳，没有任何一条纤维贯彻始终，何以成为“一根”麻绳？薪火相传，没有任何一团火焰从头烧到尾，何以有“相传”这种说法？

发现没？很多你以为是整体的东西，其实细想一下，其中并没有贯彻始终的某个线索串连——那你为什么会觉得它是一个整体呢？

像这种“每个部分都跟原来不一样，但整体上却仍然是原来那个东西”的现象，初见只是平常，细思却甚是怪异。而其中的奥妙，就在于人类形成“概念”的能力，本来就是超越性的。也就是说，我们并不是把所有细节拼凑成一个整体，把所有念头整合成一个概念，而是从一开始就有一种超越细节形成整体，一以贯之地理解世界的本能倾向。

简言之，说不清道不明的芜杂之“念”之所以会被“概”，不是由于它们自身有什么必然的联系和内在的绑定，而是因为我们会自发地统摄内心的各种念头，把它们一筐筐码放好。这个“筐”原本在我们心里，外物只是刚好被放进去而已。而这会导致两个结论：1.毫不沾边的东西，也能形成概念；2.根本不存在的东西，也能因为概念变得真实。

就第一点来说，因为任何事物都能找到相关性，所以任何事物都可以被“概”为一类。我们用哪个筐来装它们，纯粹只是看用处，甚至只是看心情。举个例子，“食物”这个概念，包含了一切你觉得可以吃的东西，而决定可吃与不可吃的区别，既不是营养也不是由味道（皮蛋和苦瓜居然是食物，很多老外是抗拒的；反

过来说，臭奶酪作为食物，也挑战了中国人的世界观），更不是对象本身的意愿（猪被宰杀时的心情跟它是不是食物无关），只不过是我们觉得这东西“应不应该被当成食物”。你看，这里就出现了一个循环——什么是“食物”，不是由食物决定的，而是由把食物当食物的人决定的。而他们之所以把一部分东西当食物，另一部分不当食物，又取决于他们如何定义食物。这个“定义”，可能来自宗教，可能来自民俗，也可能来自家庭影响和个人体验，偏偏就是和对象本身无关——也就是说，除了“能吃”，没有任何一种属性是所有食物共通的；然而“能吃”，偏偏又是人自己定义的，而不是食物自己乐意被吃。

就第二点来说，既然“概念”最初来自人心而非外物，而且可以把一切有的没的都整合进来，可以被越来越丰富的细节反复印证。所以，那些人类历史上最让我们心驰神往，甚至不惜抛头颅洒热血弄得天翻地覆去追求的大词儿，比如天上的乐园，地上的乌托邦，都是在精神层面特别真实，但是在物质层面根本不存在的东西。否认其精神上的真实性，或者是认同其物质上的实在性，都是因为没理解“概念”的本质，所以打不到要害。

总之，世界就是世界，它是无限丰富细节的总和；对应在人心上，就是无限杂多的念头的涌动。然而人心又有自己的规则，那就是要会生成某种框架，对这些念头概而论之，由此而生“概念”。在本然的真实性之上，我们建造了一种应然的真实性，真理由之而生，虚妄亦由之而生。认清这种机制，你才能知道什么是真理，什么是虚妄，使用概念，而不被概念忽悠。

辩行记 88：话术与话道

“好好说话”这个项目，除了赚钱，也是在为“话术”正名

形而上谓之道，形而下谓之器，但是在道（最高原则）与器（具体事物）之间，还要有“术”的中介才能贯通。“术”是微缩的“道”，“道”是放大的“术”，二者只有层次之分，并无方向之别。

换句话说，“术”虽然低于“道”，但是大方向是一致的，要在某个领域成为悟道之人，通常都要先有炉火纯青的相关技艺。如果一个人吹嘘他是茶道大师，剑道高手，却连茶具都不会摆，剑柄都攥不住，你多半是不会信的。

但是在“说话”这个问题上，情况就很不一样了。一个人说他“深谙说话之道”，但是却从来不使用“话术”，也就是不屑于技巧和套路，多半会反而更加令人崇敬。因为很多人本能地认为，说话应该多点真诚少点套路，心的交流爱的呼唤才是王道。话到嘴边了，脑子里却总想着“技术上”应该怎么表达效果才最好，总不免有些暗黑的味道。

这样想，当然有道理。但是你有没有发现一个奇怪的逻辑——说话的“道”既然是好的，没理由实现这个道的“术”却是糟的啊？难道说，别的“道”都要通过具体技术来实现，说话之道却能够灵光一现从天而降？又或者是说，别的技术你勤学苦练就能达到道的高度，偏偏学习说话的技术，就会阻碍说话之道的实现？

从另一个角度说，“术”的层次确实没有“道”那么高，但是总不能只是因为还有一个更高层次的“道”，就说“术”是个坏东西吧？总不能因为人外还有人，

就说任何人都不是好人吧？

况且，但凡能上升到“道”的东西，大抵太过笼统，甚至有很多自相矛盾的地方。比如“谦和待人”与“展现自我”，都是放之四海而皆准的说话之道，但是具体怎么展现就是个大问题，更别说二者之间可能还有冲突。没有“术”的中介，所谓说话之道，就是一团理不清的乱麻，再好的理念落不了地，又能有什么用呢？

你看，这里有个两难：本能上，我们不喜欢“话术”这个词；但是逻辑和事实上，既然我们都认同“说话之道”是好的，就没理由说“话术”有什么不对。出现这样的矛盾，到底是为什么？

这是因为，通常所谓“话术”，多半只是套路。别说“道”了，连“术”的资格都没有。把这些套路当成话术，当然会导致“话术”这个概念的污名化。那么，为什么人们往往会把套路当话术？一是因为我们缺乏源自古希腊的修辞学、雄辩术、辩证法等一系列的“话术”研习传统，山中无老虎，猴子自然会比较嚣张；二是因为说话这件事的复杂程度，远远超出一般人的想象。而对于如此复杂的现象，别说悟道，掌握技术都难得很。所以很多人退而求其次，把死记硬背的一些说法当成了“话术”，闹出很多笑话。这有点像是庸众不谙药理，错把偏方当成了宝贝，反让正经的医学名誉受损。

比如说，但凡有点资历的社会人，说起自己的话术来无不是信心满满如数家珍；他们经常会以自己的经验告诉你，饭局上挡酒有什么说辞，跟陌生人打开局面要用怎样的段子，向顾客推销产品用什么套话引发兴趣。这些人生智慧，当然不是在骗人，但是如果你直接拿过去用，就会发现完全不是那么回事。气场不同，氛围不同，时机不同，甚至只是语速或者语气不同，效果就会千差万别。生搬硬套

些似是而非的话术，还不如干脆见机行事，就像是与其满脑子惦记着“下一招出什么”，还不如抡王八拳来得痛快。

你应该也有这样的体验：本来准备好的讲话稿，到现场念起来总觉得有点不对劲，不管你事先下过多少苦功，请教过多少高人，对现场的可能情况做过多少准备，都不可能让一篇事先写好的稿件“正好”契合现场，总还需要有些临机应变的急智才行。

我自己在刚开始学辩论的时候，由于不自信，也常常寄望于背些套话撑场面，以为总有些“万能应对”是什么情况下都能圆场的。但是真刀真枪干起来，这些“有背而来”的东西，其实大都不管用，真正出彩的，反而都是现场砸挂。背段子憋大招，不能闪瞎别人的眼，只能闪了自己的腰。出现这样的情况，就是因为语言的应用场景太过微妙，把“话术”理解成“工程技术”这样一钉一铆有板有眼的东西，想靠呆板的照抄来应对真实的语境，就像是用工笔画的笔法来写意，总觉得哪里不对。

所以，我们要还原“话术”的真实含义，也就是认识到说话的“术”与“道”一样，都是说话的基本原则，只不过“话术”与具体场景的关系更密切而已。它既不能说是严格意义上的“道”（因为适用性有限），也不是一般人所理解的“套路”（因为变化无穷），而是“技术性的原则”。

比如说，在一个特定的对话场景里，诸如说话者的性格特征、相互之间的权力关系、物理与心理距离、双方的共识背景，以及其他人的在场状态等等因素，都是“话术”要综合考虑的，而这些考虑是可以科学化和系统化的，是综合了诸如传播学、心理学等各个学科门类的严谨的技术方案，不是那种“道可道非常道”的

纯粹悟性。

与此同时，由于这些因素太复杂而且经常变化，所以话术不能给你一个固定的对策，只能像历史学或者社会学那样，给你提供一套（肯定不只是一个）通向正确反应的原则，而不是像物理学那样给你建一个数学模型。就像是“武术”其实是综合各种招式的反应系统，而不单是某纯的某种固定技法或者口诀。

总之，正如习武之人，既不能把具体招式理解成武术，也不能跳过拳拳到肉的“术”直接到止戈为武的“道”。学习口才，既不能把套话和场面话当成话术，也不能迷茫地幻想跳过“术”的阶段直接去理解“道”。“话术”的研究对象，是不同的说话场景，不同的对话类型，不同的影响因素之间的相互配合原则，而这种介于道与器之间，把说话之道转化成实用技能的“术”，恰恰是最容易被忽视的短板，也是我们现在的工作重心所在。

辩行记 89：“辩而不争”是什么境界？

有记者问：你们这些人都是辩论出身，现在要教人好好说话，辩论，是好好说话吗？这是个好问题

坊间所谓“会说话”的人，大都本能地对辩论敬而远之。即使是不得不与人争论，也经常用一句“我不是跟你辩论”开头，以期冲淡火药味。这的确是一种聪明的做法，因为辩论通常意味着冲突，而冲突通常意味着敌意。对立双方会愈发固执，不仅无法交流，而且还会越看越不顺眼。这就是荀子所说的“辩而不说者，争也”——辩论而不能说服人，就是因为你们陷入争斗，大家都在气头上，谁还能听进去谁的意见呢？

不过，荀子这句话其实也能反过来理解：既然“辩而不说”是因为争，那我们“辩而不争”，也就是能言善辩又不与人争执，岂不是两全其美？荀子也明确地说，君子的“至文”，也就是最高程度的斯文境界，就是“宽而不慢，廉而不刿，辩而不争，察而不激，寡立而不胜，坚强而不暴，柔从而不流。”

其他的姑且不论，这个“辩而不争”到底是个什么情况？怎么可能一方面辩才无碍，一方面又从不与人争执？这不是要憋死人吗？即使你说，“不争”只意味着保持风度，辩论的时候不着急不上火，那也有点站着说话不腰疼，就像是一方面要求人家迎风起舞，一方面又要求发型不乱，这不是为难人吗？

这个问题，其实也困扰了我很多年。当辩论队教练的时候，跟队员讲“辩而不争”的风度时，其实自己也是有点没底气的。敢情上场跟人对掐的不是你，换你上去分分钟被人骂哭，怎么好意思笑人家脸红脖子粗？

这里的逻辑是：辩论，既然源于观点的争执，总不免有些火气在里面，不可能完全心平气和地讨论问题。所以，要避免冲突和对立情绪，就必须避免辩论，这才是聪明人的说话之道，所谓“辩而不争”，只是个虚幻的理想而已。

话说到这个份上，差不多就算是结案了。但是且慢，辩论源于争执不假，然而“源于”就意味着它必然带有争执的属性吗？有没有可能，正是由于要解决争执的弊端，人们才设置了一些规则，使得一般性的言语争执升格成为辩论？从这个意义上说，真正的“辩论”，本义就是避免争执，不被情绪干扰地明辨是非，“辩而不争”，不仅不是虚幻的理想，反而才是辩论的本质。

这个说法有点绕，让我们拿搏击和打架做个类比。多年前看到一个笑话——某拳王在街上被小混混揍得鼻青脸肿，别人问他怎么会这样怂，他回答：因为对方

没戴拳套啊！

如果你笑了，那肯定是在笑他不知变通。如果你没笑，要么是因为笑话太老，要么是因为你看出了点别的什么。是的，他在坚持一个理念：拳击，不是打架。

套用一个被用烂了的说法：作为体育运动的搏击，源于打架，又高于打架。但是跟一般的想法不同，这里所谓“源于”与“高于”的关系，既不是用文明的规则阉割野性，也不是给野蛮的斗殴抹上文明的脂粉，而是说，正是为了“清清楚楚、货真价实地打上一架”，我们才需要把打架变成搏击。说得极端点，作为体育项目的搏击，比街面上那种厮打，更有资格被称为打架。

这听起来有点怪，不过没关系，我问你两个常识性的问题，你就明白这样说的意义何在。1、大人打小孩，人多打人少，这种力量对比完全一面倒的情况，严格来说不叫打架，叫欺负人，对吧？2、以暴力伤害对方为目的，怎么能赢，怎么方便怎么来，能动刀绝不动手，能用枪绝不用拳，严格来说也不叫打架，叫故意伤人或者故意杀人，对吧？

你看，打架这么粗鲁的事情，其中隐隐也有些江湖道义，一旦破坏这些原则，打架也就不再是打架了。所以，为了“让打架真正是打架”，双方就一定要遵循某些规则。最开始，这只是好勇斗狠的愣头青们自发形成的一套规矩，随着这些规矩逐渐明晰，越来越细化，打架居然也就莫名其妙地文明起来，最后变成一类叫作“搏击”的体育项目。搏击当然不是斗殴，但是搏击比斗殴更能无疑义地分高下论输赢，而这不是连街面上的小混混们(至少口头上)也承认的打架的目的吗？

现在，我们可以说回到辩论上来了。正如打架和搏击的关系那样，“争执”确实是辩论的源头，但是辩论之为辩论，正是因为它发掘出争持所暗含的原则，将其

提升为固定规范，从而能够不动气不上火，在更高层次上进行观点的交锋，在一般人看来，这也就是“不争”了。

因此，君子之所以“辩而不争”，是因为知道小人所谓的“争”，只是意气使然，不是观点交锋，除了把双方拖入乱斗的泥潭，根本就争不出任何结果。真要实现“争”的本义，必须让“争”升格为“辩”，也就是引入明确规则和中立第三方的裁决，让对立的双方只讲道理，不带敌意。总之，辩源于争，但之所以争上还要有辩，正是为了克制争的弊端，在更高的层次上成就争的本义。“辩而不争”，不是虚幻的理想，而是争得有意义的必然。

辩行记 90：后见之明怎么破?

你有没有发现，很多人喜欢在答案揭晓后一拍大腿说，“我就知道会是这样!”而且不只是跟人吹牛，事实上自己还真信。这就是典型的“后见之明”谬误（hindsight bias）或者叫“后视偏差”，也就是俗称的“事后诸葛亮，事前猪一样”。

关于后视之明，我们首先要正视一个重要的事实，那就是——你无法克服它。这听起来很泄气，然而却是有效降低其负面影响的第一步。就像是你得先承认有病，才不会放弃治疗；你得先承认没有人是完全客观的，才能认真对待我们的主观臆断，防止它把我们带得太偏。

而之所以说它无法克服，首先是因为后视之明根植于我们的本性，或者说塑造我们本性的最重要的原料：记忆。这里有个误区，那就是我们通常都把记忆当成纸箱里封存的童年读物，时不时拿出一两本来翻看，偶尔有些缺页或者破损，也不

妨碍它们总还是当年那些书籍。这种想象很美，很易懂，除了一点：它完全是错误的。

正确的比喻是：你的箱子里放的不是整本的书，而是一大堆记录只言片语的碎纸；每一次回忆都不是在读书，而是在根据某些片段笔记去重写一本书。心理学研究表明，甚至在我们经历并记住一件事的同时，它就已经是被构建的，必然掺杂了大量的推理和臆测，（顺便说一句，魔术师就是利用这一点在欺骗我们的眼睛，让我们以为自己看到了某些超自然的东西）更不用说日后回忆的时候了。

道理很简单，感官每时每刻都在用海量信息淹没我们，思维中枢为了避免过载和崩溃，就不得不删繁就简，以自己的框架来剪裁这些素材，把它们编辑成便于理解的故事。而这种“删繁就简”的再加工，其实就是一种重建。

打个比方：当你需要一个励志的故事，以证明自己的成功是努力的成果时，你对童年的回忆，是按照“丑小鸭变成白天鹅”这个框架进行的；但是，如果你想要让人相信你的成功是必然的，故事框架就会变成“小天鹅长成大天鹅”，而不是“毛毛虫蜕变成蝴蝶”。你看，同一个童年，能讲出不同的故事，这完全取决于你当时的需求。记忆这箱子纸屑，可以编出无数个版本的“当年”。

当然，这种重建不是绝对的，你毕竟不太可能“回忆”起自己曾经拯救了银河系。但是对于制造后见之明错觉，重建导致的偏差已经足够了。当事情发生之后，你再“回忆”此前你是怎样看待这件事的时候，只需稍做加工，就能产生一个比较有利于自己的记忆，也就是“我就知道会是这样，只是当时没说出口而已”。简言之，因为“先见之明”是好的，所以你的大脑会不自觉地给自己加个滤镜，幻化出这种玫瑰色的光彩。

那么，既然回忆总喜欢在事实这块干面包上涂抹一层虚荣的黄油，我们又该怎么办呢？有一个简单的办法：吃了它。积极的记忆建构，可以帮助我们增强自信，提升幸福感。平时我们读读悬疑小说，看看电视答题节目，在答案揭晓时错误地觉得自己有先见之明，多大个事？做人嘛，最重要的就是开心。

有人会说，那面对重要决策的时候怎么办？其实你想想，这个情况下，大多数人都会不由自主地谨慎起来，没胆子继续咋咋呼呼 cos 诸葛亮。所以从这个意义上说，后见之明也没啥大不了的。当然，严格来讲，记录自己的预测，即时与实际答案进行比对，以概率来证明自己是否真有先见之明，也不失为一种死硬理性派的做法。但是一般来说，在因为自己有先见之明而暗爽的时候，偶尔反省一下别太当真，也就足够了。

真正值得警惕的，是后见之明产生出的一个结果，即：我们能够轻易合理化任何理论，不管它错得多离谱，而这就为一切偏见大开了方便之门。比如说如果我告诉你，有研究表明，攻击性与男性吸引力正相关，你可能会撇撇嘴：还用你说？男人不坏女人不爱嘛！但是如果我拿着另一份研究报告跟你说，某些中性化特征会增加男人的魅力，你可能还是会不以为然：当然啦！现在是男色时代小鲜肉当道嘛，而且你没听说过“陪伴是最长情的告白”吗？

你看，由于后见之明谬误，我们听到相反的理论时，都会觉得“这是常识”并且“我早就知道”。而这会导致我们不假思索地接受错误的理论，甚至还会反过来觉得，不带偏见的中立研究是多此一举。像社会科学这样的“软科学”研究者就经常遇到这样的困境——不接受你的结论的读者觉得你在胡扯，接受你的结论的读者觉得你在说废话，总之都是鄙视。

当然，学者的反击也是很有意思的。社会心理学家保罗·拉扎斯菲尔德就恶搞了一把这些事后诸葛亮。他列举了一份针对二战士兵的研究报告，比如“学历高的士兵更难适应战场环境”、“南方士兵更习惯海岛作战”、“黑人士兵对晋升的抱负更小”等，乍一听是不是都很合理？

然而，这些陈述没有一条是事实。

诧异吗？这是肯定的。然而更古怪的是，你有没有发现，几秒钟的诧异过后，你马上就会发现——（往往同时一拍大腿）其实反过来的结论才是更合理的嘛！学历高的人更适应体制内的生活，北方人无知无谓反而不惧怕海岛的湿热，黑人长期受压迫更需要晋升来证明自己，这不都是“明摆着的”道理吗？

是的，道理都是明摆着的，唯一的问题是：你事后才知道。这就是典型的后见之明。像这样带点恶搞性质的有意误导，也不失为戳破这种幻象的利器。

辩行记 91：陷阱式提问怎么防？

陷阱式提问，最极端的表现是小孩子吵架给对方挖坑——“小兔崽子你骂谁？”对方回一句“骂你呢！”就会被起哄中了招。当然，大人的世界更复杂，明摆着是陷阱的问题并不多见，更多的时候，人家只是暗地里通过非常微妙的提问来诱导你。

比如说，法庭上审理强奸案的时候，同样是询问受害的女生，为嫌疑人辩护的律师会问：事发前你和嫌疑人在一起做了什么？而为受害人辩护的律师会问：事发前嫌疑人和你在一起做了什么？你仔细想想，这两种问法，一个是把受害人当成

主体（你被强奸肯定你也有责任），另一个则是把嫌疑人当成主体（他强奸你肯定错在他），明显就是在诱导法院做出不同的判断。

那么，怎样防御提问中的陷阱呢？介绍一个“反向质疑”的思路。一共有三种形式：反向调换顺序、反向追问前提、反向建构问题。

首先说第一种：反向调换顺序。顺序这个东西，很重要，但是又很容易被忽视，所以很多诱导性的问题，都是把险恶居心藏在遣词造句的顺序里，让人一不小心就中招。比如说，明明是屡战屡败，他非说是屡败屡战；明明是他和你有矛盾，他非说是你和他有矛盾，听起来感觉就很不一样了。

所以，当你觉得“等等哪里不对”的时候，不妨先想想，把对方的说法换个顺序，看看有没有哪里不一样。很多诱导性的埋伏，这个时候就会现出原形。比方说，女生遇到痴汉死缠烂打，对方问你：“为什么我这样苦苦追求你却无动于衷？真是铁石心肠！”你可以反问他：“为什么我都无动于衷了你还这样苦苦追求？真是浆糊脑子！”又比如说，明明是你被人欺负了，有人说风凉话：“可怜之人必有可恨之处，你怎么不检讨一下自己啊？”你可以反过来问他：“可恨之人也有可怜之处，你站那儿阴叨叨地说些风凉话算怎么回事啊？”你看，话还是那个话，顺序反过来，你就不会被人问住了。

接着讲第二种形式：反向追问前提。逻辑上有个术语叫“复杂问句”，就是把错误的前提藏在问题里，让你说是也不是，说不是也不是。比如现在流行一句话，叫“你说话这么毒，心里一定有很多苦吧？”很多人听了之后觉得别扭，说是也不对说不是也不对。因为问题的关键不是你心里苦不苦，而是“你凭什么说我说话毒？”

所以，遇到这种话里有话，在提问的时候扣帽子的，千万别客气。他敢包藏祸心，我们就用“反向追问前提”的办法抽打回去。你的第一反应不应该是反省自己心里苦不苦，而是反向追问前提，比如你可以笑呵呵慢悠悠地反问——“哦？你觉得我说话毒？那你心里一定很脆弱吧？哎呀好可怜哦！”

最后讲第三种形式：反向建构问题。诱导性提问最高级的形式，是只问一方面的问题，对另一方面闭口不提。这种形式很隐蔽，甚至连问话的人自己也没意识到自己是在诱导。比如说，如果别人先入为主地觉得你是个外向的人，那他问你的问题，自然就会围绕着某些外向的表现，像是“你做过的最疯狂的事情是什么？”“你在朋友聚会时里一般是怎么搞气氛的？”

而反过来说，如果对方事先就觉得你是个内向的人，那他的问题就自然就会变，比如“你觉得敞开心扉为什么这么难？”“为什么现代社会人情冷漠？”。回答不同类型的问题，你自然就会显现出不同类型的性格。道理很简单：人总有内向的一面和外向的一面，你只问内向这一面怎么样，就越听越内外；你只问外向那面怎么样，就越看越外向，这很正常。

所以，在这个情况下，要避免误导，你就得反向建构问题。对方如果只问某一个方向的问题，那你就得想想，如果他问的是反方向的问题，结论会不会有不同呢？比如电视台记者满大街逮人问“你幸福吗？”那人家当然主要是往幸福那个方向去想，除了少数点儿背到家的，基本上也能找出不少幸福的事来。可是你想想，如果满大街问人：“你有什么不幸吗？”结论是不是会很不同？这就是设计问题方向时的引导。如果你想有个客观的评价，就得把这两类问题综合起来进行比较，才能正确地看待自己是不是一个幸福的人。

总之，诱导性问题有很多变形，经常会让人吃暗亏。但是万变不离其宗，它们都是前提上出了问题。所以这个时候，你需要进行反向质疑——要么是反向调换顺序，要么是反向追问前提，要么是反向建构问题。基本上，这些诱导性问题里包藏的魑魅魍魉，也就无所遁形了。

辩行记 92：定义的三个套路

说清楚“是什么”，不是件容易的事，这涉及到思维能力最集中的体现——下定义

定义，是思维能力最集中的体现。东西放在面前，你也知道是什么，我也知道是什么，可是很少有人能说清它“到底”是什么，也就是具有什么样的“本质”。这跟你对它有多少了解并不直接相关，而是直接取决于你是否掌握了正确的思维方式。

比如说，问你“现在时间多少？”你看下表就能给出答案。可是问你“什么是时间？”你必须有哲学的慧根和前沿物理学的知识，才能勉强尝试回答。你对时间有再多感悟，也顶多慨叹一句“逝者如斯夫”（时间就像流水一样啊），作诗而已，算不上定义。

再举个简单点的例子：“桌子”是什么，似乎谁都知道；可是“桌子的定义是什么”，似乎又很难讲。因为前者的要求是你能认出“这是一张桌子”，后者的要求却是你能给出一个思维的框架，让我们用以衡量天地万物，符合的就是桌子，不符合的就不是桌子。二者的难度，简直就是用软件和编软件之间的差别。

正是因为定义是一个很牛的能力，所以很多思想大家，都喜欢像狐狸掩盖自己在雪地上的行踪一样，对自己得出一个精彩绝伦的定义的思路秘而不宣。但是讲真，定义虽然难，却并不是没有章法可循。分析事物的本质，也是有套路在的。

第一个套路，是做减法。本质之于事物，就像面筋之于面粉，你把面粉包在布袋里放在水龙头底下冲洗，洗着洗着洗不下去的，就是面筋了。同样，你把事物的各种属性拿来做减法，减着减着减不下去的，再减就不是这个东西了的，那就是本质了。

比如说，要知道桌子的本质是什么，你就得把无关的要素都删减一遍。像“四条腿”这种第一印象，你细想想，就会发现并不必然。有四条腿的不一定是桌子，桌子也不一定有四条腿，所以这个并不是本质因素，可以用来描述具体的桌子，但是不能用来“定义”什么是桌子。

现在，你把“桌子腿”想象成面粉，水冲掉了“桌子一定有腿”这个属性，剩下的“面筋”是什么？是“桌子腿”的功能。什么功能？支撑。你想想，只要有支撑，就算是自己支撑自己的木头墩子，也可以当成桌子用；而如果没有支撑，孤零零一块面板，只能放在地上当成地垫。所以说，“支撑”，就是桌子的一个本质属性。而这个属性，是用做减法的方式，对常见的普通属性进行“冲洗”之后得出的。

第二个套路，是追反例。按培根的说法，这叫“接近中的缺乏”，也就是“特别像，但却并不是”。具体来说，当你要定义 A 事物的时候，最要追问的是：“什么东西最像 A，却又不是 A？”。这种反例，在定义一个事物的时候能够提供非常重要的启发。

还是拿桌子来说，你想想，“什么东西最像桌子，却又不是桌子？”或者说，什么东西跟桌子的功能一样，但却没人觉得它是桌子？比如说摄影用的三脚架吧，它的功能是“放置”，甚至比桌子放置得更稳，但是显然它跟桌子没什么关系。那么，同样是承载和放置，三脚架比桌子差了点什么呢？——面板。桌子至少得有一个面，否则就只是架子。这就是关键了，因为，既然一个特别像桌子的东西，只是因为少了它，居然就不是桌子了，这就意味着，这东西一定是桌子的本质属性。

第三个套路，是问用法。“用法”之所以关键，是因为这才是人们定义事物时背后的真实逻辑。明面上说，我们似乎是按照从本质到现象的方式看待世界，也就是心里先有 A 的概念，再看到“这东西是 A”。其实真正的逻辑并不是这样，我们是先说“这是 A”，然而再琢磨“A 到底是什么”。顺便说一句，这也正是为什么任何定义都是不完备的，因为生活中自然涌现出的“用法”才是概念的核心，而任何定义，都不能涵盖所有活生生的用法。

比如说，世界上本来无所谓“桌子”，吃饭的时候你需要地方放碗，就有餐桌；写作的时候你需要地方放纸，就有了书桌；拜神的时候你需要地方放祭品，就有了供桌，诸如此类。发现没？是先有桌子的功能，才有桌子这个东西；是先有“放置”的需求，人们才开始思考“用于放置的物品叫什么”这个问题。进一步说，无论支撑还是面板，都是为了解决“没地方放”的问题，都是从“放置”中延伸出来的。

所以，当你从“用法”的角度思考桌子，才算是抓住了问题的核心。因为归根到底，桌子就是“被当成桌子使用的那种东西”，这虽然不符合定义的基本格式（被

定义的概念不能出现在定义之中)，但却是语言背后真实的生活逻辑。

总之，做减法、追反例、问用法，是下定义的三个套路。看起来很简单，却是很多高明的思想者的基本功。所谓一语中的，所谓看问题抓本质，翻开底牌看看，大多数时候，无非都是这三套方法综合使用的结果而已。

辩行记 93：循环论证与辩析人心

关于循环论证，有一个属于普通人的常见错误，还有一个属于聪明人的进阶性错误。

先说常见的错误，也就是“认不出伪装形态的循环论证”。

循环论证的基本形式，是“因为 A 所以 A”。也就是说，作为结论的 A，被当成了论据。以需要论证的结论为前提，来得出这个结论，是以谓之“循环”。但是世面上常见的循环论证，一般会被包装成“B 必然是 A，因为 B 所以 A”，这样看起来，就不会像“因为 A 所以 A”这样露骨。

比如说，有一种关于“高薪养廉”的循环论证是这样的——因为“凡是不能养廉的（也就是说不能满足贪欲)，都不足以称为高薪”，所以“高薪一定要是高到足够让人不产生贪念的薪水”（B 必然是 A)。这样一来，虽然内在逻辑是“因为能养廉所以能养廉”的循环，但是至少听起来有点像“因为高薪所以能养廉”。

这个“乞题魔术”的关键是：“B 必然是 A”并非是论证出来的，而是强行定义

出来的。“高薪”与“廉洁”之间的关系，本来是需要数据和案例从经验层面去证实的，现在你把所有贪腐动机都定义成“薪水不够高”，虽然也能自圆其说（每年发你一个亿估计还真懒得贪污），但却并没有实际意义。

像这样的逻辑谬误，学过点辩论的人都知道怎么反驳。直接一句话点破就好：你之所以认为高薪能够养廉，只是因为不能养廉的在你这里就不叫高薪，这不是循环论证吗？如果对方真的没有进行别的有效论证，此时就只能哑口无言了。 然而，辩论学到这里，容易犯一个进阶性的错误，那就是由于警惕循环论证，误把分析时的自洽，当成论证时的循环。

比如说，比较一下这两句话的不同：

1、为什么高薪能养廉？因为如果不足养廉，有什么资格叫高？

2、为什么人要讲道德？因为如果不讲道德，有什么资格叫人？

形式上说，两句话一模一样。但是就内容而言，“高到让人没有贪念才配叫高薪”，很牵强，因为没人在说“这是一份高薪的职业”时，暗示做这个职业的人没有进一步的贪念；而“没道德的不配叫人”，似乎也说得通，因为对道德的谴责，很多都是以对方“不是人”为结束的。

为什么形式一样，给人的感觉却不同？因为前者是在论证，后者却只是在分析，论证不允许循环的，分析却必须自洽，不要错把自洽当成循环。

关于这一点，亚里士多德有个说法很关键——循环论证乃是“实质谬误”，而非“形式谬误”。也就是说，“因为 A 所以 A”之所以是个无效论证，错不在形式，

而在内容。内容有什么错呢？错在论据不充分，因为根本就没提出新证据嘛。

所以你看，循环论证的“循环”之所以不对，是因为它没有论证效力。那，如果根本就不是在“论证”，而只是在“分析”呢？岂不是就没问题了？而我们都知道，分析的基本原则，就是一切都从原命题出发，不允许任何超出原命题的内容。

就拿“人要讲道德”这句话来说，你既可以论证，也可以分析。论证的思路，是为“讲道德”找到功利的、可验证的理由，比如“真诚待人会让你事业亨通”，“讲道德有利于心理健康”，“道德是进化的产物所以我们最好是顺势而为”之类。

而分析的思路，则是在“人”这个概念里找到“道德”的属性。怎么找？字典是不够用的，因为像“人”这么大的概念，没有哪本字典能涵盖；也不能像几何证明那样从公理到定理，因为它不具有数学意义上的确定性。这个分析，不是在书斋里引经据典或者纸上谈兵，而是在日常语言中发掘那些“人人心中有，人人口中无”的东西，归根到底也就是诉诸听众的自由心证。 此之谓“辨析人心”。

具体来说，我们要分析的是，当我们在说“人”这个概念的时候，到底会想到些什么？比如说，人要有人格，也就是自我同一性，而这就意味着诚实。这岂不是说，“诚实”这种道德属性，其实也是人的题中应有之义？如果我们不相信一个人的诚实，其实也就是在“人格同一性”这个意义上“不把 TA 当人”了。 “人而无信，不知其可”，你说了不算，我就当你说的不是人话，那你自然也就“不是人”了。这岂不是意思着，在诚信这个方面讲道德，是人之为人的一个要件？以上只是一个小案例，关于“道德为什么是人的必然属性”，还有很多文章可做。

但是总归会落实到“不这样就不是人”。为什么不这样就不是人呢？你要讲道理让观众心证；怎样让观众接受你的道理呢？你要讲出观众心中对于“人”这个概念已有的潜在认识，而这就是个阅历和表现力的问题了。能“说动”你的听众，让他们觉得“如果不这样，多少就不太算是个完整意义上的人”，你就成功了。

所以你看，分析概念，总归是要诉诸人心，一千个人心里有一千个哈姆雷特，你的任务是找到有利于你的最大公约数。而这，才是可辩性的根源。下次有人再拿“循环论证”扣你帽子，你可以淡淡一笑，回答说：不好意思，这不是循环论证，这是对这个命题的合理分析。 说真的，这种辨析人心的工夫，比“论证”是更上一层的。

辩行记 94：精彩辩论小品一则

很多人问我，学辩论，要看哪些书，看哪些经典比赛？说真的，只要带脑子，看什么都行。

比如说，最近瞄了一眼电影《寒战 2》，其中一个场景，四个人一共说了六句话，居然用到了六种说服理论。短兵相接句句惊心，你不带脑子看，就只是觉得“大家说的都好有道理”；带脑子看，用慢镜头回放，里面有丰富的辩论智慧。

情节：警务处长（A）的老婆被绑架，歹徒要求释放一名同伙，并指定他亲自带人来交换。危急时刻，他与三个下属（BCD）进行了简短交流。

A：有什么建议？

B：我反对你亲自行动，处长被人牵着走，下属会很难做。

C：疑犯只是想放人，你去谈判，我来带队。

D：押人回总部已经是违反规定，现在舆论都在盯着，我们有一点错，就会被大做文章。

A：连家人都保护不了，我们在这个岗位一点意义都没有，就算这次犯人只用一个警员来威胁我，我都要救；……（打断下属）所有后果，我一人承担。

对话很短，完全抄录也不费劲，但是里面的道理，要细细讲透，真是每一点都能写成一部书。在这里只能点到为止。

1、容纳异议

很明显，A 在第一时间已经打定主意自己去，可是如果他第一句话是“我要自己去，谁也别拦着”，毫无疑问，他的专业性和领导力会受到质疑，下属做事的时候也会犯嘀咕。但是，如果让下属先讲，你就可以在总结时一锤定音地辩驳那些反对意见；就算他们最后还是有保留，至少已经尽责地提出了反对意见，就算出事，也事不关己。这就是说服的第一要义：要允许对方提异议，要在容纳反对意见的基础上改变对方观点。

2、诉诸己方利益

在 A 询问之后，B 首先提出异议，角度不是“你不要逞英雄”，“而是我们很难做”，这很聪明。很多人会犯一个错误，就是拿对方的利弊分析来劝对方，问题是，人家自己的事，一句“我乐意”就能噎死你。可是，像“长官你这样我们下属很难做”这种话，就算官大一级压死人，他也不好意思说“你们当下属的难做关我屁事”吧？这就是诉诸己方利益的好处，不用不好意思。

3、寻找替代方案

同样的下属，C 的反对意见，是以“替代方案”的方式提出的。劝说别人“不要这样”的时候，对方最常见的反驳是“那你说怎么办？”所以，提出替代方案，本来就是一种有效的说服方式。“对方只是要求释放同伙，要的是不是你，所以你大可以留在后边负责谈判，我来跟进现场”，这是一个很合理的替代方案，至少在这段对话里它并没有被攻破。

4、诉诸外部压力

第三位下属 D 的发言很有意思，他另辟蹊径地从外部给长官施加压力。说服人改变观点，一定是需要压力的，当对方是你的同事或者上级，这种压力往往不太好直接来自你们内部，毕竟伤和气嘛。可是，共同塑造一个外部敌人（舆论监督），感觉就完全不一样了。D 的意思是：“长官我们是挺你的，可是你看你这样做明显是违规，我们不说，媒体会盯着，所以不太好吧？”完全不得罪人，真是个老油条。

5、诉诸同理心

现在，轮到 A 反击了。说真的，三位下属的反驳，个个都很精彩，“道理”的部分，已经被说尽了。但是妙就妙在，“人同此心，心同此理”的“理”，其实不只是“理性”，更是“人情”。所谓“同理心”，其实就是“共情”。所以 A 完全没有针对性地反驳以上三项理由，而是上升到一个更高的层次——设身处地的感受。其实，说得不好听一点，亲自去救老婆，本来就是“不讲理”的。但是，你们如果遇到这样的情况，难道会讲理吗？连家人都保护不了，官当得再大有什么意思呢？但是你看，A 并没有直接这样说，因为这样会显得自己意气用事，完全是个

人情感。所以他先是巧妙地把“我”变成了“我们”——“连家人都保护不了，我们在这个岗位一点意义都没有”；然后又把“她”（被劫持的人质）变成了“你”（觉得事不关己的下属）——“就算这次犯人只用一个警员来威胁我，我都要救”。潜台词是：你以为我救的是我老婆？我救的就是你们这些人！如果我连救老婆都不上心，你们这些警员以后遇到这样的事情，还怎么指望我给你们出头？

6、消除顾虑

话说到这里，虽然在道理上还有可辩之处，但至少在情势上，长官已经占据了上风。然而，很多人就是输在这个节骨眼上，因为对方不接受你的观点，很可能根本不是因为情理，而是因为有顾虑。下属会顾虑什么呢？无非就是一起背锅咯。所以 A 的临门一脚是：所有后果，我一人承担。你都不用背锅了，还有什么立场来反对我的方案？

以上六句话，总共一分钟，就像一个精彩的辩论小品。仔细留心，生活中到底都是说话的教材，不放过这样的机会，自然就会长能耐。

辩行记 95：谬误的真实性

关于“常见的逻辑谬误”，一个最惊人的事实是：它们都是真的。

道理明摆在面前——正因为它们是真的，才有可能既是谬误，又那么常见。正如垃圾食品正是因为好吃，才会既垃圾又流行，成为一个严重的问题。然而，所有教你识别逻辑谬误的教材，都没有正视它们何以盛行，只教你如何辨析、如何避免、如何反驳，这种教法，治不了根。

别紧张，我并没有说它们“正确”，我只是说它们“真实”。这是感觉意义上的真。也就是说，感觉不会骗人，看起来是什么样，那就是什么样。至于这感觉意味着什么，那是你的解读问题。就算你从这个感觉出发得出了错误的结论，骗人的也只是我们的理性对于感觉的加工而已。

比如说，木棍放在水里“看起来”是弯的，自然并没有骗你，反倒是它如果看起来仍然是直的，这才是哪里有些不对劲。又比如说，魔术师没有让你看到任何并不存在的东西，他们只是有意利用你的习惯性思维，让这些真实的现象误导（更严格地说只是“引导”）你得出他们想要的结论。

而常见的逻辑谬误之所以“常见”，正是因为它们“真实”地反映了这个世界的“某些”基本规律。相应地，由于人要存活在这个真实的世界上，所以这些规律也就变成了人心中的基本思维定势。问题只是，由于这些规律和原则都是“基本”的，所以当情况越来越复杂，特例越来越多的时候，原本有用的思维定势，就变成了思维陷阱。就像是凭借经验干活的老庄稼把势，在现代化的农场里反而会觉得别扭。

比如说，作为常见逻辑谬误之首的“错误归因”，也就是把“相关性”当成因果关系，对于人类这个物种活到今天，简直就是首要功臣。用大拇指想想你都知道，相关当然不等于因果，就像雄鸡一唱天下白，太阳毕竟不是鸡叫出来的。但是听到鸡叫，你一定会联想到日出，因为两者之间的相关性，让你产生一种因果性的“联结感”。

而正如前面所说，感觉本身一定是真的，对于感觉的解读才存在正确与错误。当你产生从“鸡叫”推出“天亮”的心理机制时，你就对世界当然就多了一层“真实”的理解，这是人类作为智慧生物苟全于天地间的不二法门。是的，这种心理机制一定会草木皆兵，把非因果的东西当成因果，但是江湖险恶世事难料，宁可把非因果的东西当成因果，也不要把有因果的东西当成随机，对于生存而言，这反倒是更加正确的选择。而所谓掌握真理，无非就是能够做出正确判断而已。

以上所说，就是感觉层面的“真实”。由于这种真实，我们一定会偏向于把相关看成因果，而不是把因果看成随机，就像由于万亿年生物进化的真实本性，我们一定会倾向多吃高油高糖的食物，而不是满足于嚼几片菜叶。甚至可以进一步说，现在我们所说的严格科学意义上的“因果”，也只不过是更高概然性的“相关”，统计学上把高于对照组一定百分比的差异，视为 A 对 B“有实际影响”的证据，也就是这个意思。宏观世界讲规律，微观世界讲概率，这几乎是现代物理学上的常识。

再举一例：常见的“稻草人谬误”，也就是歪曲对方立场，攻击一个假想中的观点，以为这样就驳倒了对方，这虽然错误，其实也是论战中的“真实”。你回想一下，面对论敌的猛烈驳斥，除了知识点上的硬伤，你有没有哪怕是一次，觉得对方没有误解你的意思，正正好就是打到了你的要害？恐怕没人这么虚怀若谷。那么，既然谁都觉得对方的反驳是基于歪曲，这个“稻草人谬误”，岂非是一种最真实的描述？而我们如果没有这种谬误倾向，岂非不能反驳任何问题？

这种例子还可以举很多，但是我要再次强调：别紧张，我并不是说谬误是对的，我只是说它们是真的，它们根植于人类真实生活状态的程度，远远超过一般人的想象。若非清醒承认并且勇敢面对这一点，剔除使其合理的那些“真实”因素，常见的逻辑谬误，就会一直“常见”下去。

两千多年前，借由“人是万物的尺度”，普罗泰哥拉第一次触及一个伟大的真理，即“一切主观都是真的”。如今，借由“一切常见的（具有蛊惑人心力量的）逻辑谬误都具有强大而真实的合理性”，我们也能触及一个伟大的辩论原则，即“充分承认对方的合理性，才有充分反驳其谬误的可能”。

辩行记 96：聪明人，为什么也有不会说话的?

有些人不会说话，真的是因为笨，有些人不会说话，则是茶壶里煮饺子，心里有道（倒）不出，叫他去写文章可以写得非常漂亮，可是让他当场聊几句（不管是人多还是人少的场合），就很有问题了。

有人说这是因为怯场，也对，可是首先，你之所以胆怯，总还是因为觉得自己没有能力吧？所以问题又回来了，为什么你明明这么聪明，明明能写很好的文章，却会说话无能?

根本上说，之所以出现这样的情况，是因为一个很少被人意识到的重大区别：语音和文字，虽然看起来是共用一套语言系统，其实本质不同。前者属于听觉系统，

后者属于视觉系统，前者是在时间之中的（历时性），后者则是在时间之外的（共时性）。内在逻辑既然不一样，当然要区别对待。

在我刚开始学英语的时候，老师就教了我一个非常重要的原则：为了提高阅读速度，在看英文文章的时候，千万不要跟着默念。你可以把手放在喉头，看有没有习惯性不自觉的蠕动，如果有，就说明你并不是在“看书”，而是在“读书”，而读，其实是语音的逻辑。读，必须在时间中展开（任何一个音频，快进的时候听起来就完全不是那么回事了），而这样会减损你的速度，使你不能一目十行。

古代文字破译的历史，也有类似的误解。古埃及的文字之所以长期没被破解，很大程度上也是因为学者们一直固执地相信它是一种单纯表意的象形文字，所以找不到突破口。后来商博良开了一个脑洞——有没有可能这些象形字中，有很大一部分其实就只是表音的标志呢？说到底，语言的根基，从来就不是形象，而是语音（比如说，在用“日”这个象形字表示太阳之前很久，人类就有语音中对太阳的称呼了），所以我们应该从语音的角度去破解。

果然，学者们最终是以一些古往今来语音大致相同的名词，比如，以“托勒密”、“拉美西斯”这样的名字为钥匙，解了埃及文字的锁。原来，埃及的字根虽然来自于形象，可是他们大多数的文字，都是在用这些字根去拼出音来（就像中文的假借和日文的假名），而不是在使用它们最初的意义。道理很简单：语音比文字古老得多。虽然我们现在觉得每个语音都对应着“本来的”某个字，但是就其最初的形态来说，语音却是更根本的东西。

像这种学者的成见，就是典型文字时代的特点，也就是把文字看成是比声音更根本的东西。这其实是历史的反转，而反转之后的我们，却把被反转过来的东西当

成了真实。苏格拉底不著文字，柏拉图著作等身但基本还是按照对话的方式来书写，到了亚里士多德，就完全像现代的学者那样，抛开对话的场域，大部头大部头地写书。对人类历史来说，这个转变其实是非常晚近才发生的事情。而我们身处其中却不自知，把文字当成是根本，恨不得要写下整篇的文稿才敢上台去讲话，说话的时候自然就没有那么自如了。

进一步来说，强调语音的所谓历时性，就是在强调它的所有效果都要由时机决定。就像音乐的效果，是由音符之间的相互关系，每一个音符所占据的节拍、节奏和重音来决定的一样。而这一点，对于文章来说，并没有那么生死攸关。写文章的时候，前头没有讲清楚，后面讲清楚就可以了，这里你看不懂，跳到下一章节能看懂也就罢了。因为文字更多的是作为一个整体呈现在你的面前，就像是一幅画，你可以左看右看前看后看，总之都还是那幅画。可是一篇成功的演讲，你把它前后颠倒过来。或者是，把讲笑话和讲道理，讲故事和煽情的词序，稍作调换，感觉就完全不一样了。

好的演讲者，是能够事先预测，并且现场紧跟观众反应的，就像是在复杂地形开车，什么时候加速，什么时候减速，挂几档，都要有个随机应变的机灵劲儿。写文章，就不需要这样的反馈机制，虽然你心中也可能有一个假想的读者，但你毕竟和他是千载若相期，而不是当场看着 TA 的眼睛做出调整。所谓文章千古事，得失寸心知，作文，当然不需要说话那么活泛。

所以，每当看到有些人遇到重大的说话场合，恨不得要写成逐字稿，一字一句地背下来，反复演练才能够上台，都会很感慨。虽然这种笨办法也不是完全不可以，但是毕竟劳神劳力，而且还容易显得枯燥，难以应对瞬息万变的现场局势。这完

全是“哑巴英语”那样的老套路，是上了“出口成章”的当。明白口语和文字是两回事，并且进行有针对性的训练，才是解决这个问题的办法。

辩行记 97：启发才是真对话

语言即“与言”，因为它仅在交谈中存在（即使只是自言自语）。但是严格说，“与言”可真不是件容易事。

最低层次的“与言”，也就是“聊得来”，需要的是足够的交集。然而通常的情况是，由于我们始终习惯把自己摆在中心，交集是很难形成和维持的，偶有火花，终难燎原。假使其中一方迁就逢迎，“聊得来”也只是另一方的错觉。

那，如果双方都不觉得有压力，都不迁就对方，而又能够持续聊得开心呢？首先，遇到这样的人千万别放过，因为实在太难得了；其次，即使做到这一点，也只不过是“与言”的基础，即“有的聊”，至于聊起来有没有互相启发，能不能层层递进各有增益，这又是另一个问题了。

孔子对学生领悟力的最高评价，就叫做“可与言诗”。整部论语里，只有子贡和子夏得到过这样的评语。“诗”就是《诗经》，当时知识分子的共同文本。“可与言诗”，关键不在诗，而在“可与言”。

什么样的情况下，孔子觉得一个学生是“可与言”呢？当然不只是我说给你听，你再说给我听看对不对。以善学著称的颜回，就没有享受“可与言”的赞誉。恰恰相反，在这方面，孔子对这个他最喜欢的学生罕见地表示了不满：“回也非助我者也，与吾言无所不悦”——我说啥你都高兴，那你对我有什么帮助呢？

而且你要注意，颜回并不是只知点头称是，他对孔子的想法很能领悟，回头讲给其他人听，也有进一步发挥的地方（退而省其私，亦足以发）。为什么孔子仍然认为，这称不上“可与言”呢？我们要比较一下另外两个“可与言”的例子。

子贡问：“贫而无谄，富而无骄”，这算不错了吧？孔子答：不错，但是不如“贫而乐，富而好礼”。子贡接着说：这就是诗经里说的“如切如磋,如琢如磨”吧？

子夏问：“巧笑倩兮，美目盼兮，素以为绚兮”是什么意思呢？孔子答：“绘事后素。”子夏接着说：“礼后乎？”

以上两段对话有一个共同点，叫做启发。对话的时候，否定很容易，顺承也很容易，但是在对方观点上更进一步，既是，又不是对方的意思，却是最难的。这就像诗词唱和，文词不是原来的文词，意境却是原来的意境，而且更多些韵味，宾主相视一笑：遇见高人了。

孔子说，“贫而无谄，富而无骄”不如“贫而乐，富而好礼”。如果你想否定他，自然有很多办法，比如：你这个太理想主义了，我说的才是实事求是；又比如：好礼不就是“无骄”吗？你说的其实和我是一个意思嘛。如果你想肯定他，吹捧的方法也有很多，这里就不一一叙述了。

但是，子贡既没有肯定，也没有否定，他说的看起来是另外一回事——老师，你对我这个观点的提升，就像是对于玉的切磋琢磨一样啊，玉还是那块玉，但是却更加精美了。而事实上，子贡对于孔子这句话也有提升，因为他已经从具体的对话，上升到这个对话背后砥砺辨难，学问精进的原则了。

正是因为子贡想到了孔子没有想到的这一层，孔子才会特别惊喜，认为学生对他有所启发。而有启发，有提升，才是真正的对话（而非只是教学或者传达信息），

也就是所谓的“可与言”。

子夏这个例子也是一样，孔子从他的“素以为绚”（原意只是美女长得白所以好看）里读出了“绘事后素”（一张白纸好做文章）的意思。而子夏又从“绘事后素”里读出了“礼后”（先要有白纸一样淳朴的心灵，才谈得到真诚的礼数）这层意思。孔子是在补全子夏，子夏也是在补全孔子，这才叫做层层递进，互有启迪。作为一个高标准严要求的人，孔子认为这样的学生才配跟自己进行有意义的对话，也就是“可与言”。

你还不要觉得孔子是矫情，换你你也一样。任何人都不可能长期忍受一味的肯定或者否定，喜欢挑刺的惹人讨厌自不必说，所谓“遇见另外一个自己”，也只是文艺青年的浪漫想象而已。就算你真心觉得对方总能说出你心里想说却又没说的话，那也只不过是因为这话你原本并没想到，是对方帮你引申补全出来的，只不过你恰好觉得“我就是这个意思”而已。否则的话，你自己找个回音壁玩的开心就好，何必跟人聊天呢？

而真正让我们有惊喜的对话，是这样一种情况：对方不是你肚里的蛔虫，却是你上进的阶梯，能接着你的话往深里聊，聊出隐而未现的趣味和意旨。聊天要聊出启发来，两人才算是棋逢对手。这个境界，已经远超“知音”，达致“和而不同，彼此成就”的层次了。

辩行记 98：语感的重要性

成年人学外语之所以难，是因为我们是从语法到语感；小孩子学外语之所以容易，

是因为他们是从语感到语法。语法源自语感，语感却不拘于语法。所以学习的正确方法反而是“反方法”的，也就是先别管有的没的，胡乱听、胡乱说、胡乱摸索，培养了感觉再说。

这个道理之所以很难被接受，是因为我们根深蒂固地觉得凡事都要讲一个道理，语言作为交流的媒介，当然更是如此。不过，你认真想想就会发现，这个理直气壮的要求其实是自我矛盾的——语言本身就是用来讲道理的工具，这个工具本身如果也是讲道理的，那它所讲的道理，又要用什么工具来讲呢？

这个自缠绕的逻辑，包含着一个有关道理的道理：道理的本原，一定是不讲道理的。因为任何事物的本原，一定不是这个事物本身，一定超出这个事物的原有框架。所以严格说起来，讲话这事情，本身其实是没法讲的。这种“没法讲”，或者叫“不可致诘”的东西，就是语感。

以上的分析可能会让你头疼，没关系，想三个常见的现象就明白了：1、你很难向外国人解释母语中的习惯用法为什么要这样讲；2、你很难向没有相应文学修养的人描述经典作品到底好在哪儿；3、任何关键概念的争论都不可能在字典里解决战斗，最后一定要回到实际语境，看看人们到底是在怎样运用它。

前两个不多说，都是大家的实际经验。最后这个，有则趣闻与大家分享。美国有个案子，毒贩被抓的时候，汽车后备箱里放着把手枪。那他到底有没有“武装贩毒”，也就是贩毒时算不算“携带”了武器呢？由于这涉及刑期的重大差别，所以控辩双方围绕着携带（carry）这个词开始了死嗑。

认真说起来，什么叫“他带着枪”？一般的理解，当然是随时可以掏出来；可是放在后备箱里硬说“没带”似乎也不太对。“携带”，到底要多快能拿到手才算数？这个问题，字典是不会给出确切答案的。

所以，我们只能用常识来想。比如老师问你“作业带了吗？”你回答：“带了，在书包里。”然后开始翻找，这是很合理的。因为书包就在你身边，随时可以找到。可是如果你说：“带了，在我爸车里，我打电话叫他送过来。”即使你爸能够在一分钟内出现，这种说法也有点牵强，因为你明明就是忘在他车里了。

这两个例子，答案都是明确的。可是“枪放在后备箱”这件事，正好介于二者之间。既不是触手可及随时待命，又不是中间还需要大费周张才能拿到。这就是可辩性之所在了。辩方律师希望大家相信“放在身边才叫带”；控方律师则要让人觉得“只要现场能拿到就算带”。而由于这种语感的微妙区别超越了词典和法条，所以他们援引的都是文学名著里对 carry 的用法，比如海明威怎样用，梅尔维尔（《白鲸》的作者）怎么用。法庭变成了文学鉴赏课，想来也是有趣。

再举个身边的例子。你有没有隐隐觉得，“别待在舒适区”和“工匠精神”这两种常见说法，其实是矛盾的？而你仔细分析，却并不能找出它们到底有什么不对付。因为这个矛盾，并不存在于概念中，而只存在于用法中。你劝人“别待在舒适区”，是鼓励其尝试新事物；而你劝人要有“工匠精神”，则是在建议他把手头的事情做得更好。

比如说，作为“工匠精神”代表的小野二郎，一辈子都在做寿司，而且还是最传

统最没花头的那种。假如有人跟他说：“你不要老待在舒适区啊，要有突破”。你觉得他会回答“可是我觉得这样很好啊，这辈子安安心心做好这几样寿司就不错了”，还是“其实做寿司根本不是我的舒适区，我每天精益求精力求完美，可不舒适了”？

当然，工匠日复一日做自己的本行，其中也有精进、超越和突破，也有各种挑战自己“舒适区”的野心。所以后一种回答，其实逻辑上完全是正确的。可是正常人不这么说话，因为语感不对。“舒适区”的真正涵义，无非就是“习惯的领域”而已，而之所以如此，没什么道理，无非是因为我们一般就是这么用而已。

总之，语感先于既定的语法和概念，从语感着手，从日常的实际使用着手，你会看出很多字面上根本看不出来的意思，保持敏锐的感知力，是提高语言能力的有效途径。

辩行记 99：真实语境的意义

在讨论问题的时候，还原“真实语境”，是避免理想主义误区的关键。

对这个论点，电影《萨利机长》里有句台词，堪称最形象的总结：“你们要是想找人为的错误，就得把人的因素考虑进去。”（you’re looking for human error, then make a human）

事情的缘由是这样：2009 年 1 月，萨利机长驾驶双引擎失去动力的全美航空 1549

号航班，奇迹般地迫降在哈德逊河上，成为拯救全体乘客的英雄。但他同时也受到质疑——为什么不返航回机场呢？这样不是更能保证乘客的安全吗？更要命的是，航空公司的多次模拟也显示，当时就转向回机场，是完全可行的。

那么，萨利机长是怎样为自己辩护的呢？他并没有否认当时马上迫降其他机场的可能性，但是他指出，从突然被飞鸟撞击，到发现引擎失灵并且试图重启，再到决定迫降，这个决策是需要时间的。如果把这个时间考虑进去，也就是把场景还原为“真实的人在真实的突发情况下的真实反应”，那么，萨利机长做出的就是最正确的决定。事实上，如果加上这个反应时间，那么“迫降哈德逊河”就是唯一正确的选择，因为当你反应过来“必须迫降”之后，只剩下这一条生路。

这样说还是太复杂。打个简单的比方：打仗的时候，战局总是瞬息万变，事后复盘，没有任何一个将领能够做出“所有可能的决定中最好的选择”，最好的结果，也不过是“按照当下信息所能做出的最好的决策”。二者的区别在于，前者是把世界当成可以存档再来的电子游戏，只要不断尝试，总能找到一切可能性里最好的那个方案；后者则把世界当成不可重复的混沌整体，永远只能在不断试错的过程中，以不充分的前提得出充分的结论。

简言之，人是有限的，人的正确与错误，都只能在“有限”这个前提下才能谈。理论上的“最好”，不足以否定事实上的“好”，不考虑人的因素（也就是人的有限性）时所谓的错误，其实都不是错误。这个道理，在我们辩论现实问题的时候，尤其有用。

举个例子，有个经典辩题叫“营救式刑求是否正当”，其核心逻辑是“以不正义手段实现正义目的是否可取”。正方的观点很简单——假如恐怖分子打一顿就能招供，招供了就能拯救千千万万的无辜民众，为什么不呢？

对呀，为什么不呢？因为我们生活在一个真实的世界。

来，回忆一下这句话：“你们要是想找人为的错误，就得把人的因素考虑进去。”也许在某些人看来，明明可以逼供，却非要遵循程度正义，是一种典型的“人为错误”；而“平时遵循原则，但在不得已的情况下可以选择逼供”，则是完美无缺的理想方案。然而，这套完美的方案所假定的那个人性，其实是不真实的。

当我们说这是“错误”的时候，其实预设了一些在真实的世界里不可能那么清晰的条件。比如说，你确定已经穷尽了其他办法，只剩下逼供这最后一招；又比如说，你确定逼供一定能逼出事实的真相；再比如说，你确定事情紧急到必须牺牲程序正义的地步，而且日后也不会有什么足以抵消其益处的隐患。

但是，当我们“把人的因素考虑进去”的时候，所有这些条件，其实都是不能确定的。比如说，一旦你觉得可以牺牲程序正义，那就必然不会在搜集情报上那么上心——直接打一顿就好了嘛，干嘛那么费劲地旁敲侧击？又比如说，只要开了“可以刑讯逼供”的口子，就算一开始只是不得已的后备方案，最后也一定会变成常规手段，就像草坪上只要有捷径，正道肯定就没几个人愿意走了。再比如说，恐怖分子死都不怕，被你打一顿就说招供，你确定这不是诱饵？

你看，所有这些，都是真实的人性。正是因为这些“人的因素”的存在，使你不

能以公式思维理解这个世界，因为公式里的每一项都不那么理所当然。像“没有别的选择”、“杀一救百”、“权衡利弊”这样绝对化的说法，从来都只存在于抽象的假设中。以之为唯一理由做出的任何推论，都只具有逻辑的真实，而有违人性的真实。

进一步说，辩论事实问题时的常见误区，就是忽略“人性成本”。人会迷茫、人会惊慌、人会偷懒，最关键的是，人总是从无限的可能性中以未知开辟未来，而不是从正确的逻辑推论中以理论得知必然。

正因为如此，追问“一切可能性里最好的可能”，或者“理论上的最优解”，其实是一件特别不靠谱的事。正如买东西不能不问价钱，想问题也不能不考虑人性成本。在辩论的时候，真实地“考虑人的问题”（make a human），想一想对方的预设在真实的世界里是多么不可靠，是攻破那些看似无懈可击的逻辑的最佳策略。

辩行记 100：脑子里的轮盘赌

文如其人，言为心声。说话，总是被当成人格和态度的外在表现。然而，事情没这么简单。

心里的声音有很多，哪句代表你的人格和态度呢？很可能哪句都不代表。因为大多数人说话，都不是像狙击步枪指哪儿打哪儿，而是像拿左轮手枪玩俄罗斯轮盘赌——话出口之前，脑子里各种想法咯吱咯吱乱转，扣动扳机那一瞬间，轮到哪发算哪发吧。人之所以会突然说出些匪夷所思的话来，都是因为这个机理。不

是因为他有什么坏心思，而是因为你和他运气都不好。

比如说，我见过的最尴尬的说话场景，是在某次饭局。高朋满座谈笑甚欢之时，有个朋友说他又得了个千金，一位长辈脱口而出：那还得再生一个吧？

人群瞬间石化，愣过最漫长的一秒后，纷纷装成若无其事扯开话题，场面颇为有趣。虽然我也在暗笑，但是非常清楚地知道，这位长辈并无恶意，他只是脑子正好转到这个地方，就说出来了。

还原一下他的心理活动，大致是这样的：已经生了一个闺女，现在又生了一个，挺好啊两个孩子比较热闹，诶等等，他会不会是因为想要个儿子呢？这个又是闺女，会不会有点失望呢？那还得再生一个吧？可是也不一定哦，说不定人家就是想要两个孩子呢，也可能是我多心了，现在的年轻人想法跟我们这一辈不一样啊……

以上这些心理活动，就像一个飞速转动的轮盘，转到无关痛痒的地方，比如“好啊两个孩子比较热闹啊”，当然气氛融洽；但是如果说话不过脑，停在不恰当的地方，脱口而出的那句，就很可能让人尴尬。

再举个例子。你听说过一句话，甚至一个字，就把一屋子人都得罪光，甚至还误伤到自己的吗？我见过。多年前参加一个校园活动。一个学生见到我来，很兴奋，跑来打招呼，大声说：周老师，怎么这种级别的活动你也来了？！

空气凝滞。我看了看他，瞧了瞧全场观众，想了想自己，憋住一口老血，默默地

坐下了。我估计他心里想的是：这个活动级别不高，周老师能来，是很给我们面子的，所以要表达一下感激之情。正常情况下，这个心理活动转化成话语，想明白了再说，就叫“蓬荜生辉”或者“不胜荣幸”。可是，如果放任自己脑子里的俄罗斯轮盘赌，转到哪里是哪里，就保不齐听起来有多怪了。

你以为这就结束了？不，好戏还在后头。活动中间，我上台致辞，窃以为效果还不错。换主持人上场，只用了一个字，就让我彻底怀疑自己的人生价值。至今我还记得，这位有着灿烂阳光般可爱笑容的主持人上台来，顿一顿，拖长音吐出那个神奇的字——行～我们进行下一项……

行？行？！这可还行？

别误会，我并不是在抱怨。很明显，“行”是一个过渡词，是这位同学脑子里滴溜乱转的轮盘的一部分，随机转一下，正好卡在这个点上了而已。问题只是在于，想法如果随机地表现为说法，心里面的声音若任其自由流淌，难免就会说错话。

而之所在存在“可以这样想，但是不该这么说”的情况，是因为言者可能无心，听者却总是有意，任何一句话，都要预计被对方解读成你的某种态度。没有预计，就是你的错。很多人说错话得罪人，总是辩解“我不是那个意思”，这其实是没什么意义的——你既然说话就像轮盘赌，愿赌就要服输嘛。

总之，说错话，通常不是因为你人格缺陷或者态度恶劣，甚至也不是因为这话本身有什么问题——如果只是在心里嘀咕，这都是些再正常不过的想法，甚至就是正确表述的前导。只是说话既然被赋予了太多意义，你就不能任由脑子里的轮

盘乱转，总得转一转，想一想，瞄一瞄，再发动口舌进行表述。

这个过程，刚开始也许需要长考，所谓“贵人语迟”；渐渐地会快起来，显得“不假思索”。但是无论多快，会说话的人，在话出口之前都会有一个反应时间，不会是在“赌轮盘”。而这个毫厘之间的反应，就是解决失言问题的关键。

辩行记 101：代入感的重要性

都说屁股决定脑袋，其实也未必，因为很多时候，你的屁股坐在哪里，最开始其实就是由你的脑袋决定的。而其中的关键，就是代入感的选择。从辩论的角度说，让受众产生你所需要的代入感，就已经成功了一大半。

举个最简单的例子：看见狼在追羊，我们通常的反应是羊要快点跑，也就是很自然就代入到了羊这一边。可是你看见家里的猫在追老鼠，又往往会以猫的视角来看待这件事，恨不得自己也出手如电身轻如燕。

为什么大多数人都会有这样的代入感呢？很简单，相较于狼，羊跟我们比较熟，相较于老鼠，猫跟我们比较亲。所以这个时候，看起来是屁股决定脑袋，其实是脑袋先决定屁股坐在哪一边，然后再从这一边开始想问题。

当然，实际情况往往比这个更复杂，因为大多数东西其实都没有像狼和羊、猫和老鼠这样明确而且强烈的个性定位。世界是灰色的，只是灰度各有不同，在这种情况下，你就很难确定，在特定的事情里大家会怎样去代入自己，会从哪个角度

看问题。这个时候，引导受众的代入感，就变成了引导舆论的关键。

比如最近宁波发生的一件事，有人为了逃票翻墙进入动物园，结果命丧虎口。这本来是个悲剧，可是似乎没有什么人去同情死者，反而有很多段子手在半开玩笑半认真地缅怀被击毙的老虎。是网友冷血吗？也不能这么说，主要是代入感出了问题——从这件事情被呈现给公众的方式来讲，几乎没有哪个因素，能够让人对死者产生代入感。

在视频中，我们是以旁观者的视角，远远的看着虎山里有一个人被撕咬。“我们”是遵纪守法买票进园的游客，老虎也是规规矩矩呆在笼子里的老虎，偏偏有个不长眼的，翻围墙想逃票，成为了我们和老虎之间的“他者”。在这种特殊情况下，我们的同情心不太容易放在同类身上，反倒会更多的会放在老虎那边。很多人还会进一步想到，自己在生活中也经常被不讲规则的人恶心到，却没有勇气咬死对方，现在老虎咬了，而且还死了，想到这里，就更是觉得六月飞雪。

这不是没人性，恰恰是人性使我们容易在特定处境中站特定的队。所以有段子说，老虎也很可怜，大年初二还以为是谁快递来的年饭呢，结果拆包装的时候稀里糊涂就被击毙了。这个笑话当然有点冷血，但它充分说明，观众的代入感是在老虎这边的。

我们换个场景，假如你在荒郊野外看见武松正在跟老虎搏斗，你第一反应是站哪边呢？当然是武松。可是仔细想想也不对——武松跟这个倒霉的游客一样，也是过分自信，也是不听劝阻。而景阳冈上的老虎甚至比动物园里这只更无辜，因

为它完全野生，又没人喂，在它眼里人只跟野猪只有肥瘦的区别。

那么，为什么比游客更有过错的武松，遇到了比动物园里这只更无辜的老虎，反正你不站老虎却去站武松呢？

答案是明摆着的，因为施耐庵是从武松这个角度去写的。在动物园这个事故里，游客是在看老虎的时候跳出来一个不知死活的倒霉蛋，但是在水浒这个故事里，读者是在看武松的时候跳出一只吊睛白额的大虫。

假如视角换一下，BBC 拍个纪录片叫《景阳冈之虎》，讲一只小虎仔历经坎坷终于占山为王，虽然对周边村庄的生活造成了一些不便，但是自从村民们学会了结伴过岗，人与虎终于相安无事。正当你看了一个半小时热泪盈眶准备给个五星好评的时候，片尾突然画风一转，乱入一个混不讲理的醉汉，三拳两脚打死主角，你什么感受？之后还有对店小二的后续报导，说这个醉汉并非过失，而是不听苦劝执意上山的，你又是什么感受？

你看，故事这样讲，效果就完全不一样。武松当然是在逞能，当然不应该不听人劝，可是我们谁又没有像他这样做死的经历呢？而只要有感同身受的代入，就算最后还是定性为“活该”，只要视角是虎口下的那个人，就总不至于毫无同情。代入这个视角，其实并不难，关键是讲述者如何引导，听话的人从哪个角度想问题。

总之，从哪个角度代入，比你是哪个物种更重要。引导受众从你需要的角度看问题，是说服人的最关键一步，至于此后的说理煽情上高度之类的，其实都是水到

渠成的事情。

辩行记 102：结辩为什么要煽情？

（我要换个方式写辩行记）

“煽情”这个词，知道的人多，会用的人少。很多时候，它都被置于与“理性论证”相对立的地位，所以略带贬义。不过，真正来讲，在高水平的辩论中，“煽情”，是“说理”的必然进阶，甚至可以说是比“说理”更高一个层次的事情。

为什么这么说？

首先，任何一个有意义的辩题，双方一定都是“在某种意义上”是对的。

所以，双方要做的事情，与其说是以说理的方式证明自己必然正确，对方必然不对（这是不可能的）；倒不如说，只是要证明“为什么应该从我这个意义上看问题”（顺便证明自己对）。而这一点（也就是为什么要从这个角度看这个道理），却并不是说理本身可以做到的，它是比说理更根本的“元问题”。

比如，父母要去养老院，支持不支持？这个辩题你看下来，其实双方各自的解读是这样的：

正方——当你确定父母真心要去养老院，而你的反对会让他们很伤心的时候，你应该如何表态？（废话当然是支持咯，父母又不是你养大的，凭什么连在哪里度过晚年都要你管？）

反方——当父母“说”自己要去养老院，而你的态度其实也不会影响他们的决定的时候，你如何表态？（废话当然是反对咯，万一他们只是跟你客气怎么办？

而且就算只是客气客气挽留一下，让父母觉得自己在这个家里很重要也是好的啊!)

SEE？以上就是说理的极限，可是单凭说理，你其实说不清为什么必须要从你这个角度看这个理。所以真正关键的问题，是引导观众从你需要的角度看问题。而当你界定了“应该从哪个角度看问题”，其实，你就已经证明了自己立场。

现在问题来了，正反双方，应该如何证明“大家要从我这个角度看问题”呢？

讲故事。

讲故事的目的，是为了诉诸听众的心证。谁能讲出更真实，更普遍，更说中听众原本感受的故事，谁就能证明，“今天我们就是应该从这个角度看问题”。

比如说，正方可以讲的故事，有“新潮老人不被理解”（就算说真话也被当成客气)，“老人不想带孙子/女想过自己的生活”，“老人去养老院让子女觉得没面子”（这其实是很多子女反对父母去养老院的真实心态）……

而反方可以讲的故事，有“父母怕给孩子添麻烦”，“父母的价值观没那么容易改变”，“父母需要感觉被需要，需要得到重视”（所以即使大家心照不宣最后还是要去，你至少得挽留一下表示个反对意见吧）……

既然双方某种意义上都是对的，那观众更能代入哪一种故事模式，就更能接受哪方的观点。说白了，理论没什么好争的，让观众觉得“这就是在说我的家长里短”，才是辩手的责任。

SEE？到这一步，辩论就变成了“煽情”。因为你的最终目的，是为了让观众在你的讲述里看到他们自己故事，从而与你“共情”。只是这个所谓的“煸”，必须要在充分讲清楚前面的道理的前提下进行，而且要有情有景有生活，要能煸到大家

的心窝里。

有些人不理解这个道理，前面的理论没讲透，后面的故事没讲活，那就变成了“尬煸”。功力高下，于此见真章。

前几天看奇葩说录制，有导师在执中陈词时惊呼：刚才我们这边发言时，你一直在边笑边点头，我还以为你是认同我方了呢，原来，你居然有这么多反驳等着呐！

我也很惊讶：听到反对意见不断点头，难道不是高手的常态吗？对方的火力越猛，就应该笑得越灿烂啊。这就像是，老师听见学生表达误解的时候，应该很开心才对啊——因为这样，才有利于把自己高明的地方充分讲清楚嘛！

后来我又想了想，觉得问题的关键在于，辩论中的“受身”意识，我觉得是常识，但大多数人可能真的很陌生。执中好几年前就提出了这个概念，但是网上看了一圈，相关的探讨还是很不充分。所以我就再写几句吧。

辩行记 103：再论“受身”

所谓“受身”，原义是指摔倒时调整姿态化解冲击，以实现自我保护的柔道技法。简单说就是“该倒就倒别硬扛，顺势一滚保平安”。而辩论里所谓的“受身”打法，则是更进一步，不只自保，更是对对方进行“降维打击”。也就是说，对方说啥你都认，但这并不重要，真正重要的东西是什么呢？来，在这个问题上，我给你开出一个更高明的局面。

以上这段话，乍听可能有点玄。没关系，我们回到辩论攻防时的基本态势从头讲起。

当你的论点受到质疑的时候，你有四种对策：攻、守、走、受。

比如，顾客说：你这东西，卖得太贵了吧？你可以有如下几种回应：

1、攻 - 那是你的问题（不辩解，直斥对方——你穷还怪我贵？）

2、守 - 不会啊，已经很便宜了（指出对方的误解，给自己找理由）

3、走 - 可是我们质量好啊（转移话题）

4、受 - 对，我们定位比较高端（明确接受这种指责，并且将其转化为优势）

前三种说法，各有利弊，但它们共同的问题是：无法根本解决问题。我们演示一下：

1、你穷还怪我？—有钱也不买！—你倒是先有钱再说啊！—你狗眼看人低！……

2、已经很便宜了—那谁比你们便宜—情况不一样—怎么不一样？……

3、可是我们质量好—可是你们贵啊—可是我们质量好啊—可是你们贵啊……

发现没？它们都会陷入无限循环。而且更严重的是，“守”，论证义务全在自己这边，对方只要举出一个铁证你就完蛋；而“攻”和“走”，又无法避免对方的“死轴绝杀技”，那就是任你说啥，都像留声机一样问你：也就是你承认你贵了？也就是你承认了？也就是承认了？……

怎么样？是不是个噩梦？而所谓的“受身”打法，不是装逼，恰恰就是考虑到以上这些因素，才从实战角度总结出的技巧——既然最后总会陷入这样的死结，不如一开始就认。痛痛快快承认必须承认的，才能扎扎实实维护需要维护的。我

看到很多低水平的辩论之所以“激烈而不精彩”，就是因为双方主要的交锋点，都是那些在评委听起来没必要死磕的东西。无数次，我内心的 OS 都是：“别吵了聊点正题好吗？！”

（说句题外话，这也正是为什么摔跤是最实用的格斗技法。你留意观察一下就会发现，不管是拳击散打还是跆拳道，只要实力没有悬殊到瞬间 KO，最后双方几乎总是会扭抱在一起，需要裁判强行分开。所以，若非规则所限，既然最后总是需要摔跤的，那还不如一开始就着重练习这项技能，会比较有实用性。所谓“三年套路打不过一年跤”，就是这个道理）

好，现在你想想，当顾客说你的东西贵时，你“必须”要维护的是什么？不是“不贵”，而是“你应该买”。而且说真的，只要是花自己的钱，顾客几乎不可能觉得你不贵，所以争这个干嘛呢？不妨老老实实承认这个贵，也就是先“受”下来，然后把它转化成别的方面的优势，甚至让它直接变成购买冲动。

举个例子，你肯定听过一句广告词，叫做“你值得拥有（You Deserve it）”。但是你有没有想过，这则教科书级别的文案，正好就是一个“受身”立论的典型？

别看这话短，潜台词很丰富，大致是这样的：“的确，我不便宜，但是你值得拥有，因为只有这样定位的东西，才配得上你啊。至于那些便宜货嘛，就算也能用吧，你不怕它拉低了自己的身价？辛苦工作这么久，就用这些大路货打发自己，真的没关系吗？”

你看，话说到这份上，贵，还是个问题吗？

想象一下，如果这是一场辩论，反方气势汹汹地问：“这么贵，你好意思吗？”你微微一笑，淡定地说：“对啊，所以呢？”对方就会一愣，强行推进战场说：“也就是你承认确实是贵咯？”你可以继续用温柔的眼神语带怜悯地说：“是啊，我没有想否认啊，怎么了？有什么问题吗？”（当然，这是辩论，如果是对顾客，除了“贵得有道理”，还是要安慰一下“其实也没那么贵”的，不过这是另外一个问题）

从辩论的节奏来说，话说到这一步，虽然你看起来一直都是在“受”，或者说一直是在退让。可是受着受着，对方的攻击火力反而越来越弱。而你的自信从容，又暗示着会有下一步的解释，所以听众一定是站在你这边，想知道后面还有什么大招。这个时候，就是你扭转乾坤的机会了，你可以讲出一层比对方的理解更深入的道理，让对方的攻击显得毫无意义。比如：对有些商品而言，贵不是问题，不贵才是问题，因为这些商品定位了“我是谁”，而它们本身的定位，也就是价钱，是不可能做低的。

当然，这样说，不足以解决所有顾虑。但是至少，你们的争论点已经从“这么贵合不合适”，变成了“这样定位合不合适”。而后者明显是一个更有意思，更能发掘出有价值信息的话题。在辩论里，引向这类话题，才算是正在接近真问题。谁能做到这一点，谁就能赢得受众。表面上“受”那么几下子，又有什么关系呢？

那么，最后一个问题：为什么“受身”打法这么好，却仍然很少人用呢？理由也很简单：受不起。首先，你要有清醒的意识，知道什么能受，什么不能受。其次，

你要有充分的准备，因为不断地承认对方的攻击点，最后总是要憋个大招才行的，而这个“大招”，要比对方的眼界更高，路数更深，底气更足。如果做不到这一点，“受身”就会变成装逼，而且一定会装逼失败。对方说什么你认什么，最后被逼到死角翻不过身来，像极了装神弄鬼一通，最后被打得鼻青脸肿的太极骗子。

不过，虽然有这些难处，追求这种“受身”打法，却仍然是辩手应尽的职责。因为这意味着，你试图跳出一般人会无尽纠缠的现象层面，进入更为本质的探讨。就算暂时失败，也是心智的成长必须付出的代价。顺便这也回答了一个问题，那就是为什么新手学黄执中必死，但是新手，却必须学黄执中。

辩行记 104：被误解，怎么办？

豁达和无奈，很难区分，比如老子说“下士闻道，大笑之”，你觉得他心里到底是哭是笑？很复杂。但是有一点可以肯定，那就是，当你试图表达某种深刻的观点时，也要预计它会遭受的误解。

套用一句流行语——既然“被误解是表达者的宿命”，那么，对此有所预备，甚至是利用误解深入阐明自己观点，也就成了表达者的基本功。甚至可以说，被误解，正是表达者深入阐述一个观点的的机会所在。

可能有人会问：为什么解决方案不是避免误解呢？这当然也是尽量要做的，但是你必须明白，合格的表达，必须言之有物；而言之有物，要么是“不破不立”（否则就是废话），要么是“语不惊人死不休”（否则就是平庸），也就是说，是在扩

充或者挑战听众既有的观念体系，而这就必然导致他们以某种意义上的曲解表示抗拒。辩论中之所以经常出现“稻草人谬误”，也就是按照自己惯常的理解树一个靶子，当成你的观点来攻击，就是这个道理。

举个极端的例子，古希腊有个人学雄辩，试讲一题叫“雅典斯巴达政制得失”，观者如堵风头无两。这位老兄反倒不爽了，觉得自己一定是太过平庸，才会如此受欢迎，于是转回头去潜心治学。这个性格有点别扭，但是这个思考方向是对的：的确，如果所有人都能毫无疑义地接受，那你的观点得无聊到什么程度？

不过，换个思路想，这种黑暗的底色，正好衬托出一线光明。因为，既然误解是种必然，那么“澄清误解”，岂不正是说理的最佳方式？也就是说，既然你无论说得多么精彩和深刻，都会引起对方的质疑，那你的重点，岂不正是在澄清误解的时候，把自己的道理说清楚？

比如说，你要写一本《安全驾驶守则》，别指望在这个小册子里把问题讲清楚，因为无论你怎么强调，都一定会有人觉得是在危言耸听小题大做（平心而论，你在读类似手册的时候是不是经常有这种感觉？）。而且最关键的是，作死的方式有无数种，你永远不可能预料到人家具体能玩出什么花样来。所以你唯一需要做的，是保证该说的都说到位了，至于让人真正理解其意义，那是下一步的事情。

下一步要做什么呢？回应质疑。比如你说：后排乘客也要系安全系。有人问：后座不系也还好吧？反正有前面的座位挡着。你就可以淡定地回答：我就知道你会这样想，这个误解很正常，可是你知道吗？万一发生车祸，首先是前排座位不一

定挡得住你，其次是撞到前排座位，也很可能导致颈部骨折。然后对方追问：可是在市区开车，速度又不会很快，没必要这么严格吧？你可以继续回答：你这样想很正常，因为我们一般人坐在车里对速度不敏感，市区的“速度不快”只是相对的，在车祸发生的时候，几十公里的时速，同样可以造成致命伤害。

像这样的对话，还可以再进行几轮，因为怀着侥幸心理的人，总还是会找出其他一些角度来提出质疑。可是没关系，因为“后排要系安全带”这句话的真实含义，就是要面对这些质疑，才能显现出来的。而且进一步说，恰恰是因为这些质疑，这项规则才有意义，因为它指出了人们的误区，能够切实增加安全系数，否则就跟“开车要小心点”一样，只是句不咸不淡的套话而已。

这个道理很微妙，你可以连在一起想：下士闻道为什么会笑？安全守则为什么一定会被嫌烦？表达者为什么一定会被误解？原因都是一样的——他们不懂你的妙处或者说重要性。但是别着急，因为只要你本身的立论是对的，那你澄清误解的过程，同时也就是巩固立论的过程。说白了，别人不攻击你，在旁观者听起来你的道理还没那么清楚，别人越是提出质疑，你的道理高明在哪里，才越是明显。

像这种“越挨打越强”的思路，其实是把辩论变成了上课，因为你想啊，有很多复杂的道理，本来就是一时半会儿说不清楚的，老师讲完之后，一定要留下很多时间答疑，利用问答的机会把道理说清楚。同样，你立了一个论，对方拿你的妙处当错漏，气势汹汹地反驳一大堆，他一边说你一边点头，然后微微一笑，说：我就知道你会这么想。来，现在我告诉你，为什么你会这样想。

发现没？与直接反驳其质疑相比，这是一种更高明的策略。因为它表明上是承认了对方的合理性，事实上则是把对方降低了一个维度——你说我错？嗯是的，这样的质疑很正常，我知道你为什么会这样想。可是，你知道为什么我明知道会有这样的误解，还是会这样说吗？以这种“把辩论变成上课”的思路，你可以利用误解，深入阐述自己的道理。所以，被误解固然是表达者的宿命，却也正是表达者的机遇。

辩行记 105：辩论，到底是在辩什么呢？

最近参加华辩老友赛抽到一个辩题，觉得很有意思。正方：“人一定要站队”，反方：“人不一定要站队”。一开始觉得，反方完全无敌，因为逻辑上说，世界上几乎没有什么事情是一定的，“不一定”几乎不证自明。从事实上说，人是不是一定要每件事情上都站队？当然不是，网上每天那么多撕逼，你不可能都关注，也不可能都有明确立场。试想，如果连“粽子吃甜吃咸”这样的事情也要逼人站队，岂不是人人自危？

但是反过来说，“人不一定要站队”，如果是指“世界上有些人是从不站队的”（因为“人不一定要喝水”，就意味着“世界上有些人是从不喝水的”），肯定也不对。因为人毕竟是社会性动物，总有自己的社群划分，任何事情都帮理不帮亲的世界公民，从来就不存在。

现在问题来了，如果“人一定要站队”指的是时时刻刻事无巨细都要站队，那正方显然错；可是，如果“人一定要站队”指的是“人总归有时候是要站队的”，那反方显然错。这两个逻辑摆出来，要么正方无话可说，要么反方无话可说，这辩题，

还有什么辩头呢？

这就是我要讲的问题了——辩论，其实是在辩什么呢？显然不是以上所说的这种纯逻辑解析。要理解辩题的真实含义，你得把它放在真实的语境里。比如我们试想一个场景：办公室里，你的两个平级的上司有矛盾，都想拉你站自己这一方。这个时候，你的一个朋友说：“人又不一定要站队，做好自己的事情，神仙打架别凡人别掺和”；另一个朋友说：“人一定要站队，这种情况下你两边都不站，就是两边都得罪，到时候谁得势都没你的好处”。你看，他们的意思是很明确的吧？那么，在真实的场景下，这两句话谁对谁错呢？这就要看，你所处的环境，到底是更强调工作的专业性，还是更强调组织关系的效忠。如果是前一种情况，那么埋头做好自己的事情，谁拉拢也不跟风才是明智的；如果是后一种情况，那的确存在两边都觉得你不懂事的可能，谨慎地选择更可能赢的那一方站队，就算不得已，也是必要的生存智慧。

所以你看，这个辩题真正探讨的，不是“站队的逻辑必要性”，而是“在当前环境下，站队还是不站队更有利”，问题的焦点是“环境”而非“站队”。辩论的过程中，“当下到底是哪种环境”，才是双方的主战场。比如说，反方会强调，过去的社会讲究人身依附关系，站队是刚需；传统的价值观大多比较绝对，非我族类其心必异，对站队也有特别严苛的要求。而现在不一样了，各凭本事吃饭，尊重个人的选择，所以“人不一定要站队”才是主流。

相应的，正方则会强调，人们对现代社会有个误解，就是以为中立就是不站队，然而实际上，包容这种中立的自由主义价值观，本身也是要站队才能维护的。因为你尊重别人，别人不一定尊重你，你没立场，别人的立场就会碾压你的立场。

而当你面对各种极端主义的逼迫，步步后退的时候，总有一天会意识到，自由主义本身也是一个阵营，也是需要捍卫自己立场的。

比如说，无神论者一直以“自由思想”自居，可是现在却出现了“战斗的无神论”这个说法。美国也出现了所谓“理性集会”(Reason Rally)的世俗运动示威游行。这其实都是被逼出来的，因为不管多么理中客的人，最后都会发现，权利不声张就等于没有，而个人不站队，就无法在社会层面上声张权利。说白了，不站队，你就不存在，与世无争，世界上就没有你的位置，这是一个残酷的事实。

我个人比较偏向后一种看法，也就是“不站队的权利，是要通过站队才能获得的”，但是排除个人喜好，这个辩题之所以有意义，正是因为双方对“现代社会的真正问题是什么”有不同的解读。反方认为主要的问题是不宽容，所以不要逼人站队，要尊重个人选择的自由；正方认为主要的问题恰恰是对不宽容太宽容，所以要旗帜鲜明地站队维护多元价值观，这才是真正把尊重个人自由落到了实处。

你看，双方的定义一样，价值观也一样，不存在无谓的争执，唯一的交锋点，是“现实情况究竟如何”，这就好比两个专业的医生辩论，双方对药理和医理都没有分歧，唯一需要陈述的就是对病情的解读。像这样的辩论，才算是打到了实处，也会比较好看。总之，辩论是在辩什么？就是在辩论对于当下事态的不同理解。想去的地方是一样的，往哪里走，完全取决于你现在在哪儿，这也是为什么很多话题永远都具有可辩性的原因。

辩行记 106：不认怂的代价

很多人觉得辩手喜欢钻牛角尖，其实我倒觉得，辩论是吃亏的艺术，什么地方该认怂，该认到哪一步，事先都得想清楚，否则就会让自己陷入绝境。

举个例子，最近看了一场辩论，题为“以顺为孝是否过时”，有现场观众问反方的一个小男生：“如果顺就是孝，那等你结了婚，还是什么都听老妈的，不就成妈宝了吗？”

这个问题一出，现场一阵哄笑。小男生涨红着脸回答：我承认这样是不好，确实，世界上有很多价值观，不过呢，就孝这个价值观来说，还是得顺，不然怎么叫孝呢？

很明显，这个答案现场观众是不太满意的。不过我心中倒是有些触动，因为我知道，他是因为努力维护逻辑自洽，才使自己陷入这样的窘境。他的意思可以这样表达：你可以不喜欢“孝”这个概念，但是，特定概念是要有特定内涵的，你喜不喜欢是一回事，它本身应该是什么样子，是另一回事。就好比你不喜欢旗袍，不穿就是了，总不能把旗袍改成汉服的样子，然后说这才是当下的流行款吧？

而以上的观点进一步延伸，会得出更有意思的结论，那就是，支持“以顺为孝”的，反而更有可能反对在当今社会提倡孝道。因为他们清楚地意识到，“孝”并不是一般意义上的尊老爱亲，不只是温情脉脉的顾念恩情，而是一套严格的权力从属关系。较真点说，正是因为“以顺为孝”不过时，所以“孝”才是过时的。这就好比是说，正是因为“宽袍大袖，上衣下裳”永远是汉服女装的特征，所以汉服不太可能成为当今女生的主流穿着。这样说来，反方倒变成了孝道的反对者，而这显

然跟正常人对辩题的理解不一样。

现在你想想，以上这段古怪的推演，根子出在哪？——出在“不认怂”。如果你一点亏都不肯吃，无论情况多么不顺都只知道自说自话，就一定会不知不觉地走向自己的对立面。其实，现场认个怂又有多难呢？比如你可以说：这位观众的问题非常好，他提醒我们，以顺为孝走到极端，确实有变成妈宝的可能，我完全承认，但这毕竟只是一个极端情况，我们还是看看大多数情况下，是不是更应该提倡对于父母的“顺”吧。

你看，如果这么回答，是不是就不会被自己套牢了？

如果你觉得以上这个推演已经够诡异，那还有更诡异的。那就是，当反方质问“不顺会让父母伤心”时，正方为了不认怂，同样提出了一个天外飞仙般的思路。他们说：顺，是被动的，而爱父母，应该是主动的，所以孝，就要主动地去关心问候，不要等父母开口你才行动。

当时我听到这个论点的时候，暗笑了一声“鸡贼”。因为正方明显是为了辩论而辩论，为了不落下风，也就是不让对方打感情牌占据道德优势，所以先把这个山头自己占下来。他们的战略是：你不是要指责我们不孝敬父母吗？那我就比你们更孝敬父母，我们要孝敬得父母没话说，以致于不会提出任何要求让我们去“顺”，这岂不是就不用“以顺为孝”了？

这个思路，有点像历史上刘邦玩过的一个脑筋急转弯。当时韩信派使者来求封假（代理）齐王，刘邦先是勃然大怒，然而在张良的暗中提醒下，他意识到此时不能得罪韩信。但是韩信的使者已经看到他发火了，这个时候就算你再去封王，韩信也会知道跟你的关系破裂，怎么办呢？刘邦顺坡下驴，说：我太生气了，男子

汉大丈夫，封个假王算怎么回事？要封，就封个真齐王！

你比较一下：1、孝，为什么要顺呢？（急转弯）我要比顺更厉害，在父母有意见之前就让他们开开心心！2、封假齐王？你居然好意思说什么封假齐王？（急转弯）要封就封个真的！是不是很像？都不是从常理出发，而是为了给自己圆回来硬拗。

刘邦的硬拗有没有穿帮且不论，反正这个辩题的正方，确实让大家吓一跳。因为按他们这么说，“以顺为孝”的意思是什么呢？就是只要父母不开口，自己就什么事都不干。照此说来，嘘寒问暖就不叫孝顺，非要父母先嚷饿，然后再喂饭吃才叫孝顺，天下哪有这样的道理？而且反过来说，所谓不要“以顺为孝”，通常是指，不要以为只有顺着父母的意思才叫尽孝，这是开解子女的话；现在就变成要把子女逼疯——为了“不顺从”父母的逼婚，所以我们要抢在父母抱怨之前早点结婚，为了“不顺从”你妈逼你穿秋裤，所以你要在你妈开口之前套上毛裤。这个思路，有点搞笑。

所以，辩论虽然是要据理力争，但是既然大家都只是一隅之见，就难免各自有些理论上的困难需要认怂。什么怂都不认，看上去硬气，其实很容易把自己带到沟里，何必呢？适当的认怂，既是风度的展现，又能避免被极端不利的情况套牢，何乐而不为？

辩行记 107：奇论怎么破？

怎样做到“说自己的话，让别人无话可说”？事先把对方想说的都说完，而且去得

比对方还尽，就可以了。就像是遇到小纠纷人家找你讨公道，你先自捅三刀，他还能说啥？

辩论的时候，经常也有这样的事情，有些人为了堵住对方的话头，会把对方的理先在自己这边说尽，而且去到比对方还过分的程度，兵行险招，让对方瞠目结舌，这就叫“奇论”。

比如我们之前提到过的案例。反对对性犯罪者进行化学阉割，不是因为这样太残忍，而是因为这样太仁慈，打针不过瘾，要阉就阉干净，所以化学阉割不如物理阉割。反对以顺为孝，不是因为父母的话可以不听，而是因为当父母对你还有话说的时候，就意味着你做得不够好，所以要孝就孝到连父母都觉得过分，得拦你而不是催你。你站在对方角度想想，支持化学阉割，肯定是因为对性犯罪深恶痛绝，支持以顺为孝，肯定是因为觉得父母也不容易要多为他们考虑，现在对手比你更痛恨，比你更有孝心，你要说的话都被抢先说了，而且比你说得还咬牙切齿触及灵魂，你怎么办？

之前提到的一个解决方案，叫“分开动议”，也就是指出对方提出了新的议题，跟现在我们所探讨的不是一回事。比如说，当我们在探讨“是否应该引入化学阉割这样一种刑罚”时，比较的是化学阉割这种惩罚手段的有否无哪个更好，而你现在提到物理阉割，这是另外一个问题，要再开一场辩论。再比如说，“以顺为孝是否过时”这个辩题，探讨的是传统文化对于子女顺从父母的义务要求是否仍然适用，你提出“顺本身就意味着父母对你有意见，要是事先什么都做好了，就不存在顺不顺的问题”，则是另外一个话题。

当然，仅仅是分开动议，似乎还不够劲，在一般的辩论语境里，是会很吃亏的。

因为你原本的论证思路都被堵死，只能像复读机一样回放“我跟你说的不是一回事”，而对方在错误前提下的推论却能花样翻新，万一哪个点上让评委觉得似乎也有几分道理，就能获得胜利。因为你的话头被堵死，所以铁定是零分，而对方滔滔不绝只要有一点占理的地方，不管几分，都能赢你。

所以，面对这种拿着不是当理说，纯粹为了堵你嘴的奇论，你还需要更直接的回应方式，那就是“通过归谬指出其离题之处”。你要知道，既然是奇论，就必然挑战人们对辩题的通常理解，而到底违背了哪些常识，为什么这样的曲解是不对的，这些都是需要你挑明了给大家看的。归谬归谬，不归就不谬，对方的错误如果不能讲成笑话，就不足以捍动对手有备而来的自圆其说。

还是拿“以顺为孝”这个辩题来说，对方如果立奇论，认为“顺”不足以表现孝心，所以不要“以顺为孝”。别着急，不管你觉得多扯淡也不要生气，因为生气就意味着直接否定对方，而对方既然有自己的一套歪理，怎么着也能圆回来几分，这时候就轮到你尴尬了。你要记得归谬是需要“归”的，也就是顺着对方的话推出荒谬结论。所以，你可以先微笑，点头表示听懂了对方的逻辑，再反问：那按照您的说法，儿女把父母伺候得舒舒服服，挑不出任何毛病，以至于提不出任何要求让你去“顺”从，这反而是不孝“顺”咯？

你想，这时候难受的是谁？你提出的这个可能性，按照他的标准，既不是“顺”，也不是“不顺”，而是主动关爱，让对方满意到提不出更多要求的程度。可是，如果他直接说“这不是顺不顺的问题”，那就相当于自己承认了他不是在谈今天这个辩题，因为辩题的题眼就是“顺”嘛。

当然，对方还是可以继续说：“我方所谓以顺为孝过时了，是说单纯的顺还不够

孝，要主动去关爱才够孝”，那这个时候你仍然可以穷追猛打——也就是你今天谈的根本不是“过时”的问题，而是“什么是最大的孝”这个问题？对“以顺为孝是否过时”这个主题，你既没有在说“顺”，也没有在说“过时”，而只是就“什么才是大孝”提出了一个新观点，这不是离题是什么？

所以说，辩论也存在一个“不可能三角”：一个立论，不可能同时做到既让对方无话可说，又自圆其说，又切题。所谓“奇论”，虽然既能堵住你话头，又能自圆其说，但它毕竟有自己的软肋，那就是离题。抓住它偏离常识的一面，用归谬的方法让大家意识到对方说的跟大家理解的不是一回事，所谓“奇论”，也不是不能破解的。

辩行记 108：缺失性比较的是与非

遇到比较性辩题，比如什么“更重要”、“更关键”之类的，很多人都会犯难。因为任何两个事物之间，都有太多可比不可比的地方，尺有所短寸有所长，凭什么你的重要性，就比我的重要性更重要呢？

比如说，宋人王谠的《唐语林》记载，顾况（就是跟白居易说“居长安大不易”的那位）因为受同事排挤，就给对方讲了一个口鼻眼眉相争的故事。口鼻眼倒也罢了，毕竟各有不可替代的作用，可是眉毛怎么办？眼睛就指着眉毛的鼻子（咦？）说：“尔有何功，居我上？”

此时，眉毛展现出一个成熟辩手顺势而为的风范，答曰：“我虽无用，亦如世有宾客，何益主人？无即不成礼仪。若无眉，成何面目？”也就是说，我的确没用，

可是没用的东西，不一定没有存在的必要啊！比如你请客吃饭，客人有什么用？可是没有客人来，你这个主人不是很没面子？所以呢，我还是不可或缺的啊！

顾况真是个妙人，他的意思，是跟同事把姿态放低——我就算什么用也没有，但是作为摆设，也仍然有存在的必要性啊。不过，从辩论的角度，这其实反过来也在提醒我们，“不可或缺”，实在不是什么了不起的事情。

所以，辩论里经常出现一个说法，叫“不要进行缺失性比较”。大意是说，不能用“不可或缺”得出“比较重要”的结论。比如说，脱胎于上述故事的群口相声《五官争功》里，分别代表眼睛鼻子耳朵嘴的几个角色，有一个共通的逻辑，那就是“缺了我不行，所以我更重要”，这就是典型的“缺失性比较”。

很明显，缺失性比较是不成立的，因为成人或者成事，必要条件很多，哪能因此就说孰轻孰重呢？所以相声到最后打圆场说：大家都很重要，不要争什么有谁没谁的问题，重要的是团结。但是，这种打马虎眼的态度，难免让人误以为“必要条件之间不存在重要性的区别”，或者至少是“在权衡轻重时不能假设某一方缺位”。很多人刚学会这个词，就在辩论里乱扣“缺失性比较”的帽子，就是基于这个误解。

其实，绝对意义上的缺失性比较固然不对，但是“相对缺失时的严重性比较”，倒真的是权衡轻重的一个思路。倒脏水的时候不能把孩子一起倒掉，反对缺失性比较的时候，也不要顺带着连这个思路也放弃了。

还是拿《五官争功》的故事来说，相声演员的五官，哪个最重要呢？当然是嘴。但这不是因为它在绝对意义上的不可或缺（缺了别的器官也不行），而是因为它在相对意义上的缺陷，影响是最大的。想象一下，如果一个相声演员眼睛近视，

这几乎不是问题。如果耳背听力不佳呢？问题很大，但并不致命。可是如果嘴里有毛病，比如大舌头或者门牙漏风什么的，那基本上就得告别这行了。

请注意，这里的比较，不是“绝对的缺失”，也就是“完全没有视力/听力”会怎样——这是比不出来重要性的，所谓“不要进行缺失性比较”，就是这个意思。但是，“相对的缺失”，也就是“跟正常值相比，有同等量级的缺陷”这种情况，则是可以比较的。你可以这么理解：假如正常的视力、听力、口齿清晰程度是 10 分，那么，哪一项不及格所造成的损失最严重，哪一项能力对他而言就是最重要的。这个思路，就是所谓“相对缺失时的严重性比较”。

其实，我们一般所谓的“重要性”，都是这么比出来的，不然就会变成一笔糊涂账。比如，要比较“德与才哪个更重要”，就要比较同等程度的德与才的不足，哪个后果更严重。邪恶的天才和愚蠢的天使，都不是适当的案例。当然，按照这个思路，双方也仍然会在“什么是同等程度的不足”上存在争议，但是毕竟论点的交锋会比较集中，比较能够在同一个水平线上较短论长，不至于拿极端案例说事，或者是进行不公平的比较。

比如说，假定在道德方面，圣人是 100 分，大奸大恶是 0 分，没有闪光点也不招人恨的普通人是 60 分；而在才能方面，天才是 100 分，蠢蛋是 0 分，刚好胜任本职工作的普通人是 60 分。那么，59 分的道德和 59 分的才能，也就是做人不及格，和刚好差一点达不到 KPI 之间，哪个后果更严重呢？99 分的道德和 99 分的才能，也就是有点小瑕疵的圣人，和只差一步就解决世界性难题的天才，哪个更可惜呢？类似这样的案例，你还可以进一步细化去想，几乎每一种具体情形，给人的观感都不一样。总体上说不清哪方更占优，谁能找到更多能引起共鸣的解

读方式，谁就能取得辩论的优势，而这正是这项活动的有趣之处。

就拿曹操那个著名的《招贤令》来说吧，它的主题是“举贤勿拘品行”，似乎是在否定“德”的意义。可是里面举出的案例，争议性各不相同。像是“出身低贱”（比如傅说）或者“曾经被人取笑”（比如韩信）这种污点，几乎没人会觉得是问题。而“曾经为敌对阵营服务”（比如管仲）这种，就要加上限定条件了，比如说，你总不能像吕布那么主动、频繁，特别是拿着前途的脑袋跳槽到下家吧？至于像吴起这种冷血到杀妻求官的人，也只有在战国这样的乱世里，才会有国君不得已而用之。所以你看，就算是“唯才是举”，说到底也并不是论才不论德，一样也有个德与才的比较问题。比的，不是有谁没谁，而是相对来说，哪一方的缺陷会造成更严重的后果。

总之，权衡轻重的时候，既要避免缺失性比较，又要重视“相对缺失时的严重性比较”这个思路，因为“同等程度的缺乏导致不同程度的后果”，恰是衡量重要性的一个好用的指标。所以，遇到“比较重要性”这一类的辩题，不妨从这个角度分两步操作——先对二者的程度分级，再对同一分值的不同效用进行比较。这样辩起来，会清楚很多。

109 反驳的章法

处处留心皆学问，辩论的道理也是一样。近日读袁枚的《随园食单》，见到专有一篇吐槽火锅的，细看结构，竟是驳论的范文。共如下四句：

1、冬日宴客，惯用火锅，对客喧腾，已属可厌。

2、且各菜之味，有一定火候，宜文宜武，宜撤宜添，瞬息难差。今一例以火逼之，其味尚可问哉？

3、近人用烧酒代炭，以为得计，而不知物经多滚，总能变味。

4、或问：菜冷奈何？曰：以起锅滚热之菜，不使客登时食尽，而尚能留之以至于冷，则其味之恶劣可知矣。

事先说明，我对火锅没有成见。只是纯粹从技术分析，这四句话，有着值得学习的严谨章法。不喜欢火锅的人不少，能把道理讲得这么清楚的不多。那么，袁枚的反驳，究竟高明在哪儿呢？

首先，不喜欢一样东西，总会觉得它槽点满满，但是，哪个槽点最值得反驳呢？擒贼先擒王，当然要从最根本问题的下手。火锅最根本的问题是什么？也就是说，少了哪一项，火锅就不再是火锅了？当然是现煮，不然不就成冒菜了？

那现在你接着想——现煮，最大的问题是什么?不就是袁枚所说的“对客喧腾”吗？大家吃饭聊天，热闹的应该是人而不是菜，一个炊具在桌子中间咕嘟咕嘟地抢戏，这不是让人很烦？袁枚是雅士，当然受不得这个。

延伸说一句，很多人在反驳的时候，之所以会选错理由，都是因为他们没有选中那个“最根本”的东西，也就是没有反驳本质，只是在反驳现象。而现象都是可以调整的，你的反驳就失去了意义。比如说，如果你嫌油大，我可以给你推荐清汤；如果你嫌不卫生，我可以给你推荐一人一锅，这都不是事儿。但是如果你嫌火锅“喧闹沸腾”，那我顶多说一句“可我就是喜欢热闹啊”，不可能直接反驳你的理由，因为如果连这都能改，那就不叫火锅了。

好，指出了最根本的弊端之后，接下来应该驳什么呢？最大弱点。

弱点跟弊端不一样，弱点是“很难做到”，弊端是“根本不行”。袁枚说，火锅的第二项罪状，是“很难掌握火候”。别抬杠，不是说绝对不行，比如你可以分开下锅，

或者是涮肉的时候多留神，但是毕竟比不上专业厨师的经验和手段多，再怎么说你也只有一口小锅可以用嘛。

但是，弱点毕竟不是根本之弊，总是可以补救的。所以驳到这一步，你的对手通常就要开始反驳了——谁说火锅就不能掌握火候的？炭锅的火力确实不好控制，可是你可以换烧酒精的啊？所以这时候，你需要进行第三步：针对对方可能的反驳，进行再反驳。

袁枚说，是的，你可以用烧酒代炭，而且这也确实要好一些，但是“变味”这个问题总还是无法解决的。汤煮开一次两次的还行，翻腾得多了，跟最开始的味道一定是不同的。你看，这就是在反驳的时候，还要防着人家对你的反驳，所以你的第三层反驳，不再只是针对原来的对象，而是要针对对方对你的反驳。

再帮大家梳理一下袁枚的反驳点：

1、“喧腾”：这是火锅的根本问题，只有喜不喜欢，没什么好反驳的。

2、“火候”：这是火锅的最大软肋，但并不是不能解决的，比如，用烧酒代替木炭当燃料，火候不就更好控制了吗？

3、“变味”：这是针对反驳的反驳，意思是，就算你能相对解决火候的问题，但至少会烧开很多次吧？汤底味道变了，食物的道理也会变（更不用说串味什么的了）。

说到这里，我们可以换个思路想：假如你喜欢火锅，要怎样维护自己的心头好？继续在“火候”和“变味”这两个敌方设置的议题里折腾？当然不是，因为对方继续主攻这两点，肯定意味着它们本来就是你方的软肋，越说越纠缠不清。所以这个时候，聪明的做法是，回到本方的“根本之善”，也就是不可取代的好处上来。

火锅最吸引人的地方是什么呢？当然是热乎啦！正所谓“一烫顶三鲜”，刚涮得了直接进口，总好过后厨做好了再端上来。如果不能回应这个“根本之善”，反驳就不算完整，因为不管你怎么说，总有就好这一口的人觉得火锅是不可取代的。

所以袁枚最后说：菜冷奈何？冷了就冷了呗，因为好菜端上来肯定一下子就吃光了，会放到冷的，肯定也不怎么样。说真的，这条有点牵强，但思路是对的，因为他老实地承认了火锅不可替代的好处，并且试图正面回应这一点。不管成不成功，这就是认真辩论的样子。

总之，提出反对意见，有一个基本的流程，只要有观点有态度，即便是闲情偶趣的小品文，也能看出这种辩论的章法。1、找出根本弊端；2、找出最大弱点；3、想想对方会如何补救，以及如何针对这种补救提出新的反驳；4、想想对方不可替代的“根本之善”是什么，以及如何证明它并不重要。

辩行记 110：爱辩论，是不成熟的表现吗？

孟子和荀子，是儒家先贤里最擅长辩论的两个人，但是两个人对“辩”的态度，有微妙差别。

荀子直接说“君子必辩”，因为“凡人莫不好言其所善”。也就是说，只要是自己真正喜欢的东西，念兹在兹，就一定会喜欢跟人讲。而君子喜欢的东西，又是那么美好和重要，这样一来，对语言表达这件事，就一定会精益求精，“故君子之于言无厌”。

那么，不善言辞的人怎么办呢？按荀子的思路说：你可以不擅长，但是不能不喜欢，因为所谓“藏拙”，只是为了不露怯，如果反过来把这当成一种贬低，那就是你不老实了（必非诚士）。这就像是说，人得意的时候都会手舞足蹈，说明大家骨子里都是喜欢跳舞的，之所以会说“不喜欢”，只是因为有顾虑，比如跳得太烂怕丢丑，或者是场合不对显得孩子气之类，但是你不能把这些顾虑，当成否定跳舞的理由。

荀子这话，可能就是说给孟子听的。因为孟子在面对“好辩”的责问时，说的是“予岂好辩哉，予不得已也”，而这明显是底气不足，把“好辩”本身当成了坏事。很难想象，孟子这样一个善辩之士，是捏着鼻子，一边克服反感，一边雄辩滔滔的；就像我们同样很难想象，一位伟大的舞蹈家，居然会一边倾倒众生，一边又对舞蹈无感。

不过，孟子之所以会这么说，也有自己的深意。借用佛家的说法，荀子说的是“真谛”，孟子说的是“俗谛”，没有对错之分，只是深浅和对象不同。

对一般人而言，“好辩”这个名头，的确是好说不好听。因为在人际交往中，“避免冲突”是一项基本礼貌，哪能遇到分歧就兴奋，见谁撕谁没有顾忌呢？更何况，流俗所理解的“好口才”，无非是嘴快话多，甚至是谁声音大谁赢，谁坚持到最后谁赢，喜好这样的争辩，有什么光彩的呢？

所以，就这种浅层次的理解而言，“好辩”甚至“善辩”，都是罪过而不是长处。特别是对于孟子而言，他针对的主要是梁惠王这样的“圈外人”，这跟主要活动在齐

国的稷下学宫，也就是说，主要是在跟知识分子打交道的荀子，情况很不一样。的确，“君子必辩”这套推论很严密，“辩”也绝不是庸众所理解的打口水仗，但是这话说给没有接受过严格思维训练的人听，完全是白费口舌。

孟子当然知道，对什么人就得说什么话，也就是说，为了取得辩论的优势，就不能承认对辩论的喜好。想象一下，同样是观点分歧，一方兴高采烈地说：“我喜欢辩论，遇到这种情况最高兴不过了，来，我们辩辩看谁对谁错！”另一方痛心疾首地说：“我真的不喜欢辩论，不过遇到你这样的谬误，我实在是忍不了，来，我们辩辩理，看谁对谁错吧。”你觉得，哪方会比较得人心？

以上这些分析，就是对辩论态度的“俗谛”，也就是大众的直觉反应。从这个意义上说，爱辩论，就是不成熟的表现。只有装出不好辩，不善辩的样子，用对方最能接受的姿态去说服人，才是真正善辩的表现。佛家讲“随缘应化”，道家讲“人之所畏，不可不畏”，都是这个意思。

当然，反过来说，那些拿“爱辩论是不成熟”指责你的人，通常也不是善意。这话和“认真你就输了”一样，只是把“我才不想跟你讲道理”说得比较俏皮而已。哦，你提出一个论点，我不同意，你不接受辩论，通过指责反对者“幼稚”，单方面宣称胜利，哪有那么好的事？但是这个时候，既然人家摆明了就不想讲理，你也不要痴心妄想趁机跟他科普，告诉他什么是真正的辩论，什么是以公共辩论形成决议的成熟社会形态，玩世不恭和心智成熟有什么区别……这些都是重要的道理，但此时没遇到合适的对象。教你一个很简单的反驳：什么？爱辩论是不成熟的表现？你这个说法不严格。严格来说，对你这样的人，“号称”自己爱辩论，才是不

成熟的表现啊！

辩行记 111：诡辩怎么破？

指责对手“诡辩”，是辩手最大的耻辱。

辩而“诡”者，必然是因为有错。而在道理的对决中，你的对手出错，你居然不喜反怒，这不是很奇怪吗？想象一下，如果是武士对决，对手现出一个破绽，你肯定不会跺脚骂街，曰：他“诡”打！那，为什么你又会说对方“诡”辩呢？——因为，你觉得他错，可是你说不清楚，你觉得你吃亏了。这才是“你诡辩！”这句话真实的潜台词。

比如说，辩论里经常会有人觉得对方类比不当，但是又说不出不当在那儿，只好愤愤地说：“你诡辩！这根本就不是一回事儿！”问题是，到底为什么不是一回事，怎么就不能比较了，这是你的论证义务。人家划下了道，你却不能接招，自己觉得义愤填膺，别人看起来却是气急败坏。

举个具体的例子，辜鸿铭有个著名的类比，说男人是茶壶女人是茶杯，所以一夫多妻是合理的。这个比喻，当然让人很不舒服，可是如果你直接斥责他：“这是诡辩！是不当类比！”或者说得具体点，“凭什么说男人是茶壶？”他又会有一堆的歪理等着你。而且不厚道地说，还真的有点像。

于是，辩到最后，和大多数人面对诡辩时的情况一样，你悲愤莫名，觉得自己被

人耍了，吃瓜群众乐得看热闹，也不会帮你说话。我们之所以这么痛恨诡辩，不就是因为都有这样的经历吗？

所以说，身处论战之中的人，直斥对手诡辩，其实是最偷懒，也最不聪明的做法。正确的应对，是揭示“诡”在何处。

说回到这个类比。想要揭示出类比的不当之处，完全可以用归谬的方式，用对方提出的类比，推导出对方自己也无法接受的结论。比如辜说女人是茶杯，每个茶壶都得配上好几个，他的本意当然是齐人之福，可是你先别生气，顺着这个类比想：茶壶为什么要配好几个茶杯？难道只是为了自己喝吗？当然不是，通常都是为了方便分享。你看，推到这一步，辜的类比，就显出古怪之处了，你大可以接着他的话追问：“哦，原来女人是茶杯啊！那敢问一句，您家哪几个茶杯是待客用的？”

以上这种反驳思路，就是典型的归谬。诀窍在于，不急着给对方扣帽子说对方错，而是把对方的错处一点点地引申出来，让所有人都能看明白。这样做，不但有效果，还顺带着会有“笑”果，特别适合拿着不是当理说的情形。比如相声里有个段子，甲说“我 37 你 40，我比你大，因为是先有的 37，再有的 40。”乙慢悠悠乐呵呵地说：“这么说，是先有的您……再有的你爸爸？”有没有发现，这个节奏，跟辩论里的归谬是一样的？

这就是合格辩手在遇到诡辩时的本能反应，它跟普通人的反应不同，所以经常也会遇到误解。我就见过有人煞有介事地写论文说，辩论赛会带坏小孩子，理由是

“辩手对于错误表现出合意性”，说白了就是“正常人遇到不认同的东西会表现出不爽，可是辩手遇到不认同的东西会表现得很爽，这难道不是件坏事吗？”

这当然不是坏事，因为“对不认同的东西表现出不爽”是本能，但是能够认清自己不认同的东西到底错在哪儿，并且利用归谬的方式，将对方的错误进行充分揭示，让所有人都能听得懂，这是需要特别训练才能具有的本事。应该担心的，不是这会带坏人，而是大多数人因为思维的幼稚，很难达到这个境界，才会误以为扣帽子和打棍子就是辩论，谁表现得更愤怒更激昂谁就能得胜。

总之，辩论是平等的，任何一方都没有资格站在上帝视角指责对方“诡辩”，只懂拿这个怼人，反而是露怯。如果你真觉得对方有错，那就应该利用这一点进行归谬，在观众的哄堂大笑中教对方做人。这既是对对手的尊重，也是对辩论的尊重。

辩行记 112：辩论怎么判胜负？

辩论赛的裁判，最好当不过，只要正襟危坐，时而作沉思颔首状，表示自己有认真在听就可以了。至于谁输谁赢，完全可以只凭心情，反正投票时少数服从多数，也不会有人专门拦住你讨说法。

但是，我偏偏遇到过例外的情况。有次参加一个不怎么正规的比赛，其他两个评委临时爽约，只能由我一人说了算。双方辩论完，全场就盯着我一个人看，实在是莫名尴尬。而当时我也是托大，全盘分析两边的利弊得失之后，做出了自以为全面的综合判断，然后好死不死问了一句负方：你们觉得可以接受吗？

我本来以为，又不是什么重要比赛，怎么也得给前辈个面子。怎想现在的年轻人也是奔放，杀红了眼六亲不认，回了我一句：不服！

那个瞬间，我突然意识到庄子所谓“辩无胜”的真义——判断辩论的胜负，本身也是一种辩论，而一旦你成为辩论中的一方，你的判决，又怎么可能让双方都服气呢？换个角度说，如果你的水平不够高，就没资格指指点点；如果你的水平足够高，就不可能就事论事。正因为如此，评委在点评的时候指出某方的不足，人家要么觉得你根本就没听明白，要么就会觉得，那只是在你眼中没有达标而已，可是没有达到你的标准，怎么能做为判断他们不如对方的依据呢？

针对这个矛盾，有两种解决方案。一是干脆不要专业评委，全凭观众喜好。二是把辩论拆解成类似体操或者散打比赛那样的各项得分点，数字说话一目了然。可是细想起来，这两个做法，只不过是绕开“评委的职责是什么”这个根本问题，把评委职责分散或者拆细而已。而且，由于责任分担，每个评委都会变得更加任性；由于得分点的固化，辩论本身也会变得僵化。根本问题没解决，反而产生了更多的问题。

所以，还是回到原点：评委的职责是什么？或者说，辩论应该怎么判胜负呢？

首先从前提上说，评委作为辩论中的特殊一方，心证的自由度很大，地位却又很超然。所以质问他们“凭什么这样判断”，就像问别人“凭什么不爱我”一样无聊。为自己的决定辩护，谁都能找出一大堆理由，你知道了又有什么意义呢？所以要转变观念，不要觉得评委是用来评胜负的——辩论不一定要评胜负，评胜负也不一定需要专业评委，他们的存在，还有更高的价值。

什么价值？想象一下，如果有一场辩论，正方以一个非常可疑的论据为基础，驳

得反方哑口无言。你会怎么判？是不是怎样都有道理？如果你觉得，这么胡扯的论据正方也好意思拿出来说，真是有辱斯文，那就会判正方输。可是，如果你反过来想，这么胡扯的论据，反方居然不知道怎么驳，可见有多无知，那你就会判反方输。

所以你看，把胜利判给哪方，其实只在转念之间。谁都不可能穷尽各种微妙的差异，总结出一套效度和信度都足够充分的判准。但是，评委有权自由裁断，并不意味着他们有自由只做裁断而不做说明。事实上，任何判断都是一次宣讲，也就是借此向大众表明，你觉得什么才是好的辩论。

比如说，如果你觉得辩论中最重要的是诚恳的态度，那就可以说：由于正方不老实，明显揣着明白装糊涂，所以你就像对待做伪证的律师一样，对其进行一票否决。而如果你觉得辩论最重要的是知识，那就可以说：由于反方太无知，对这种明显的编造论据都看不出来，而与滑头相比，你更不能接受的是愚蠢，所以认为他们输得不冤。只要言之成理，两样裁决都可以接受。

因此可以说，重要的不是怎么判胜负，而是把判胜负的真正理由说清楚。正如你有花钱的自由，但你花掉的每一分钱，都是在为自己想要生活在一个什么样的世界投票，同样，你也有判定胜负的自由，但你做出的第一次判定，都是在为“你希望辩论是一种什么样的活动”投票。

所以，辩论到底应该怎样判胜负呢？很简单：你希望怎样进行有意义的辩论，就把票投给更能表现出这一点的那方。不只辩论如此，生活中很多的选择都是这样。

附：我的个人判准（最简版）

一、前提

1、我判得不准

2、我有能力为任何一种判准辩护

3、这份判准不是写给辩手看的

二、目的

1、辩论不一定要评胜负，评胜负也不一定需要专业评委

2、专业评委的意义，是营造辩论发展的良性氛围

3、负责任的判决，是经由“什么是好的辩论”，指向“辩论往何处去”

三、流程

1、争执的各个环节，谁在上风，谁在下风，不需要判准，只需要感受

2、在上风的那一方，优势来自于何处？

3、优势来自于这里，有助于辩论成为一项受人尊重的活动吗？

4、是，＋1；不是，－1

5、在下风的那一方，之后破解成功了吗？

6、是，＋2；不是，－1

四、总评

1、充分交锋后，所有辩论都能归结为某个决定性问题

2、双方都说不清，看流程

3、双方都说清，看流程

4、只有一方说清，除非流程大溃败，否则该方绝杀

五、补充

1、双方都烂到家，看心情

2、双方都好到家，看心情

辩行记 130：你以为你是谁？（论“人设”）

“人设”虽然是个新词，道理却古以有之。亚里士多德就认为，说服之道有三，首要的就是“人品”（ethos），其次才是情感（pathos）和理性（logos）。这个 ethos，也可以理解成“道德品质”或者“精神气质”，总之说的是“你在听众心里是什么人”。用现在的话讲，你要先明白自己的“人设”，然后才谈得到打动听众。

而在进行说服的时候，更是要注意“人设”这个问题。因为“说服”就意味着决定权在对方，而你当要改变对方观点的时候，人家一定会想：你以为你是谁？我凭什么听你的？

关于这一点，咱们又要说回到克洛伊索斯了。书接前文，自从被居鲁士打败，这位国王就变成了臣子。之前是别人要说服他，现在是他得说服别人。也许是因为得天独厚的换位思考优势，这个前任国王，在说服现任国王方面是一把好手。在希罗多德笔下，克洛伊索斯有三次成功的说服，分享一个共同的模板（这很可能不是历史原貌，只是因为希腊人觉得这样写很合理，就好比司马迁笔下不是一定是原话，但是具有文学意义上的真实性），很值得借鉴。

第一次，是说服居鲁士不要对吕底亚纵兵大掠。按理说，这个王国已经是波斯人的战利品，饶你一命已经不错了，你有什么脸继续卖惨，要求放过你之前的臣民呢？所以在开口之前，克洛伊索斯必须解决“我以什么身份说话”的问题。而他给自己立的人设是：“既然诸神把我变成了你的奴隶，那我看到什么对你有利的事情而把它告诉你，是我分内应做之事。”

这句话实在是绝妙。本来是“败军之将安敢言勇”（你有什么资格劝我？），现在突然变成了“身为奴仆必当尽忠”（劝我是你的义务）。那些使其说话没分量的原因，反倒让他的话具有了可信度，这就是 ethos 的力量。

接下来，克诺伊索斯并没有诉诸 pathos（同情），而是直接讲 logos（道理）。因为煽情这种东西，老板跟员工可以随便玩，听完不抱头痛哭是员工不懂事；可是下级跟上级少来这套，因为领导和莫斯科一样，都是不相信眼泪的。所以克诺伊索斯有事说事，直接告诉居鲁士：1、既然仗已经打完了，那么你的士兵抢的就不是我的东西，而是你的东西；2、你的手下你又不是不知道，又穷又蛮，抢到的东西越多，就会越不听话，放任不管必有后患；3、更好的方法是，派亲兵卫队把守城门，以“需要集中献祭”为名统一收缴战利品，这样他们也不至于闹出乱

子。

现在你回顾一下克诺伊索斯这个说服的模板：人设（你为什么要听我的——作为奴仆，我有义务给你忠告）＋道理（我为什么是对的——纵兵大掠会让士兵不服管制，对你不利）＋方案（应该怎么做——用最可靠的人，在最关键的位置，以最神圣的借口收缴战利品），三言两句说清楚。

这个模板，是不是简洁有效，易学易用？而希罗多德明显也是很中意的，所以他接下来又让克诺伊索斯继续用了两次。

第二次，是说服居鲁士不要严惩吕底亚的反叛。话说，这回难度更大，因为上次居鲁士对吕底亚人还是不错的，甚至委任了当地人保管财物，然而就是这个人，在波斯主力部队离开之后，用这笔钱请了雇佣军造反。居鲁士当然很生气，准备夷平这个国家，把所有人都卖为奴隶。这回，克诺伊索斯该怎么办呢？

还是从“人设”开始。克诺伊索斯说，首先，过去的事情（也就是兴兵跟居鲁士作战）我是罪魁，所以主要是惩罚我；而这次的事情，你委派的那个管财物的人才是罪魁，所以主要是惩罚他。至于吕底亚的人民，你主要是担心他们造反对吧？那就让他们不准持有武器，只准以小买卖为业不就行了？（这里有个鸡贼，就是吕底亚本来就是以做商业著称的，考古上发现的人类第一个常设的零售市场就是在吕底亚）你看，仍然是“人设”（因为这跟我之前的情况很像，所以我是有发言权的）＋“道理”（主要该惩罚的是罪魁）＋“方案”（让吕底亚人专心经商，以后就不可能造反了）。说明这个真的很好用。

第三次的情况比较复杂。当时波斯人与斯基泰人隔河对峙，对方的女王托米丽司让居鲁士做选择，是波斯人渡河过去决战，还是让斯基泰人渡河过来决战。克洛

伊索斯的建议是过河去敌人的领土作战，论述结构是这样的：

首先是人设：我自己是遭受过巨大灾祸的，所以比较谨慎，而神又把我交到你手里，所以我要尽心让你避免灾祸。

其次是道理：在自己的领土作战，如果输了王国就完了，如果赢了也只是消灭了敌人的一支军队而已。反之，在敌人的领土作战，赢了可以乘胜追击，输了也不过是牺牲一部分军力。

最后是方案：（引敌人到本方领土作战最大的好处是可以诱敌深入）渡河之后，仍然可以诱敌深入。比如我们可以诈败一阵，在营地留下好酒好菜，那些啥好东西都没见过的斯基泰人，一定会吃得大醉，这时候反击一定会大胜。

如果你是居鲁士，是不是也会动心？事实上，居鲁士不但接受了这个建议，而且跟自己的儿子冈比西斯交待说，就算这次出师不利，也要尊敬和厚待克洛伊索斯。这话也许是希罗多德的臆想（因为太像托孤了，不合理），但是确实，虽然最后波斯人还是输了，然而克洛伊索斯的计策确实是成功的，而且他的战略方针并没有什么问题。要怪就只能怪居鲁士运气不好，或者说，最开始就不该跟一个穷得叮当响的游牧民族死磕。

关于“人设 - 道理 - 方案”这个说服模板，克洛伊索斯的三次示范就到这里了。你也可以试试用“你为什么要听我的 + 我为什么是对的 + 我们应该怎么办”来写一篇针对上级的说服稿。但是我要提醒你一件事，那就是人设不能硬凹，你只能在一个大致的范围里做文章，毕竟“你以为你是谁”根本上不是由你决定的，而是由别人决定的。

还是克洛伊索斯的例子，此人最后一次在《历史》的主线里出场，是劝居鲁士的

儿子冈比西斯不要太任性妄为（他真的很会说话，把这解释成“少年的盛气”，要是我的话肯定会很高兴）。在此之前，其实他跟冈比西斯的关系还不错，经常有些插科打浑的妙语。最有名的一个，是其他人都在称赞冈比西斯比居鲁士更伟大的时候，克洛伊索斯说：你没有你的父亲伟大，因为你不像你的父亲，有那么出色的一个儿子。

按理说，关系这么近，冈比西斯总得给他留点面子吧？然而没有，这位国王的回答非常干脆：你也敢劝我？我爹当年是怎么死的你忘了？

这说明什么？说明冈比西斯其实一直没拿他当大臣，而是拿他当弄臣。对“两任国王都跟我很亲密”这件事，克洛伊索斯只看到现象的相似，没看到原因的差异——无论是不是他的错，自居鲁士战死以后，他的人设，已经崩了。

人设，其实是由不得人的。

辩行记 129：共情的关键

说话要有共鸣，关键是要有共情。但是说到“共情”，很多人直觉上以为这主要是靠生动的故事和细节，也就是个体性越强越好。其实这是个误解，真正能让人共情的，从来都不是个体，而是处境。

我知道这样说有点残酷。的确，对别人的遭遇感同身受，是一种高贵的人道主义情怀。对于拥有这样情怀的人来说，你越是沉浸在个体的感受里，把自己的经历讲得更详尽，对方就会越感动。但是我不得不遗憾地说，具有强烈人道主义情怀的人毕竟是少数。绝大多数人所谓的“共情”，都是借别人的酒杯浇自己的块垒，

用别人的故事触动自己的心事。也就是说，不单纯是为你流泪，而是为“你们”流泪，以掩饰只为自己流泪的不好意思。

那么，是什么让“你们”成为一个整体呢？是相似的处境。然而这正是难点：你有值得拿出来说的故事，意味着你有非同寻常的经历，而“特殊”就暗示着“与他人无关”；那，要怎样才能迅速让人认识到，你所遭遇的事情其实不是个案，而是一种人类共通的处境呢？

这就是展现技术的时候了。希罗多德讲了三个故事，可资借鉴。

第一个故事。居鲁士抓到克洛伊索斯之后，把这个前任国王放在柴堆上准备烧。克洛伊索斯做了什么呢？他没有哭嚎自己的命运，而是哭喊着雅典智者梭伦的名字。梭伦做了什么呢？他曾经劝告过克洛伊索斯，没有人在死前可以宣称自己是幸福的。活着的人拥有再多的财富和权势，也要经常感念命运的无常。这其实不是一个故事，这是一个道理。然而故事居鲁士见多了，道理却是梭伦说的最清楚。所以他产生了同情之心，饶过了克洛伊索斯。

现在你反过来想，如果诉诸感情，结果会是怎样？虽然居鲁士不是个残暴的人，但是毕竟慈不掌兵，而且他灭掉的国家多了，见惯了哭哭啼啼的末代国王，想靠卖惨来打动他几乎是不可能的。当然，也有另一种更刚的做法，那就是指着居鲁士的鼻子说“别高兴的太早你也会有这一天”（事实上居鲁士的下场确实也挺惨），但是居鲁士会想“谢谢你的提醒我会小心的”，然后十分感动地干掉你。所以说，共情不一定要靠煽情，煽情有太多不可控因素；反倒是普遍的“道理”，更能让听

者联想到相似的“处境”。**由理及情，是更靠谱的选择。**

第二个故事。居鲁士的儿子冈比西斯，跟父亲的性格完全相反，是个残酷到疯狂程度的君主。他让被俘的埃及国王普桑门尼图斯坐在城外，亲眼着着自己的女儿和儿子经过身边，一个是作为奴隶去打水，一个是作为犯人去杀头。旁边的埃及人都哭成一团，这个前任国王只是低头不语，直到看见一位昔日经常一起饮酒作乐的朋友，在乱糟糟的人群向军队行乞，他却突然放声大哭，并且叫喊这个同伴的名字。冈比西斯很奇怪，派人来问，老国王回答：我自己的痛苦已经超过了哭泣的程度，可是看到曾经拥有巨大财富和幸福的人老无所依，却忍不住同情之泪。

表面上看，这跟上个例子不太一样，因为普桑门尼图斯并没有讲出什么了不起的道理。但是实质上二者是相同的，因为他跳过了个人感受（我有多惨），上升到了普遍的道理（祸福无常）。而且冈比西斯是个抖 S，本来就是让你叫惨，你叫得越惨他越开心，根本不会跟你共情。虽然大多数人不至于这么施虐狂，但是 again，**在大家都知道你很惨的地方卖惨，反而不太能获得共情。想要触动人们心底的那根弦，还是要往普遍意义的“处境”上靠。**毕竟不是所有人都当过国王，但是“老无所依”却是每个人都恐惧的东西——希罗多德的原话是，冈比西斯“也起了一些恻隐之心”，这已经很不容易了，这几乎是全书里此人唯一有点人味儿的记述。

（顺便说一句，崇祯杀女儿时那句“勿生帝王家”的感慨，不管是不是真的，把关注点放在这里，就说明其实后世对他的遭遇其实并没有十分“共情”——这是你们家私事，不要拖我下水。认真说起来，你以为不生帝王家，孩子们就都平安喜乐

了？）

第三个故事。冈比西斯的继任者大流士，以叛乱为由，准备杀光昔日的盟友音塔普列涅司全族男丁。此人的妻子天天站在宫门口哭，由于没有城管，大流士烦不过，答应可以让她挑一个人出来赦免，结果她选择了自己的兄弟。大流士派人去问：为什么呢？既不如丈夫亲，也不如儿子近啊！答：丈夫可以再找，孩子可以再生，兄弟没办法再有。大流士很欣赏这个回答，不但饶过了她的兄弟，还额外赦免了一个长子。

不知道你有没有意识到，这个故事，比前两个更阴暗。倒不是说大流士是有意试探，也不是说音塔普列涅司之妻无情（极端残酷前提下怎么选都是错的），而是说“共情”是有风险的，所以不管是不是有意为之，这个答案，恰恰是最能让大流士满意的。

共情的风险是什么？对普通人来说，可能是影响心情，可能是上当受骗，可能是转发一条求助信息然后被骂到退博保平安。但这些都是表面的，**共情的深层次风险，是“不安全感”**——你不是共情吗？那发生在别人身上的事，是对你有影响的咯？对大多数人来说，不要问丧钟为谁而鸣，只要不是为我而鸣就行，这就是回避共情的根本原因。

同样，大流士虽然已经产生了同情心，说是要挑一个人赦免，但这很可能也是他的后患（还好他没听说过赵氏孤儿的故事）。那么，此时什么样的态度最能让他放下戒备，安心表现同情心呢？当然是表明“无意复仇”。可你光说说是不行的，

必须要有足够让他信服的理由。而这个理由（也许是歪打正着），就是“选择兄弟”。因为兄弟毕竟是姻亲，甚至可以说是受连累的人，在所有涉案人员里，是最没有复仇动机的。所以在这个故事里，能得到额外的赦免，也正是因为大流士松了一口气。

总之，“共情”是个复杂的问题。表面上看，具有生动细节的个性化的东西，是比较容易触动人心，但是究其实质，共情还是要指向“处境”而非“个体”。共情会让人流泪，也会让人不安；会让人感动，也会让人产生逃避甚至逆反心理。人心惟危，想触动心弦，不是那么容易的事情。

辩行记 128：换位思考的真谛

想要改变别人想法的人，经常会希望对方“换位思考”。这是有道理的，因为人们之所以会做出错误的决定，往往是因为囿于特定角度，看不到另外一方面的道理。特别是在博弈性质的关系里，从对手的角度看问题，是一个摆脱迷思的好办法。但是你得留心，劝说别人进行“换位思考“的时候，你自己有没有先跟对方“换位思考”过。如果你不能理解对方的真实关切，所谓“换位思考”，就只能是徒有其表。

在《历史》第一卷里，正好有两个以“换位思考”的方式进行说服的例子，一成一败，可以比较一下。

（第 27 节）吕底亚国王克洛伊索斯（Croesus），在征服了亚细亚沿岸的希腊城

邦之后，计划进一步造船去攻打住在岛上的希腊人。此时有人（比亚斯或披塔柯斯，总之是个希腊人）跟他说：岛上的居民正打算来跟你作战，听说准备雇佣一万骑兵呢。克洛伊索斯很高兴，这不巧了吗？骑兵我擅长啊，希望诸神保佑这个计划成真。此人见他当真上套，于是接着说：听说岛民要骑马来打你，你很高兴对吧？可是你反过来想，那些岛民听说你要造船去打他们，他们也很高兴啊！你在陆地上打得希腊人没脾气，他们正憋着在海上报仇呢！

很明显，这是一个经典的“换位思考”。克洛伊索斯当然知道海军是他的短板，但是毕竟没直接挨过打，感受不强烈。所以先要让他欢呼雀跃地想，“希腊人居然要跟我骑马打仗嘢他们疯了吗”；然后才能反过来意识到，希腊人同样也会觉得“克洛伊索斯居然要跟我们亦可赛艇嘢他脑子进水了吗”。换位思考的结果是世界和平，完美。

那么，这么完美的策略，怎么会有问题呢？对比一下此后发生的事情你就明白了。克洛伊索斯这个人闲不住，之后又打算进攻波斯，吕底亚的智者桑达尼斯是这样劝他的：（第 71 节）咱们富得流油，而波斯穷得要死（他举的例子是波斯人只穿皮衣皮裤，我倒是觉得还挺摇滚的但这并不是重点），打赢了没好处打输了掉得大，所以应该感谢上天没让他们来打咱们，咱们怎么还能主动出击呢？

形式上说，这也是一个换位思考（波斯人巴不得你来），但却是一个无效且危险的换位思考。克洛伊索斯起心动念想打波斯，本来就不是为了财富，而是因为居鲁士的兴起让他感觉到了威胁。要知道，吕地亚是当时地中海世界最富裕的王国，既然波斯这么穷，而且又处于上升的势头，等居鲁士坐稳了王位，岂不是肯定会

腾出手来侵略吕底亚？那倒不如先下手为强咯。所以说，桑达尼斯提出的“换位思考”，真的是在帮倒忙，因为这相当于是在提醒克洛伊索斯：就算你不想打波斯，波斯最终也会来打你的。

你看，这就是换位思考的隐患了——在博弈环境中，它很容易提醒人们注意到“囚徒困境”的存在，从而陷入死局（想象一下诱供者跟囚徒说“你猜你的同伙会不会出卖你”，他会有怎样的“换位思考”）。波斯的情况跟希腊岛民完全不一样，所以跟希腊人换位思考可以带来和平（互有忌惮），但是跟波斯人换位思考却很容易加深猜忌（一山不容二虎）。

当然，这并不是换位思考本身的问题，恰恰相反，桑达尼斯的换位思考做的还不够。因为他事先没有与其劝说对象进行“换位思考”。

什么意思呢？这就是换位思考的真谛了——在希望别人进行换位思考之前，你自己就应该先换位思考一下。比如，如果你是桑达尼斯，事先就要“换位”到克洛伊索斯国王的角度，去想想他为什么，以及是怎样做出这个决策的。波斯很穷，难道他不知道吗？知道了还去做，这是为什么？这样做有风险，难道他不知道吗？知道危险还要坚持，这又是为什么？事实上，考虑到克洛伊索斯在开战之前花了极大的价钱占卜求神谕（希罗多德说他上供了三千头牲畜，246 塔连特也就是 6 吨多的金银，这个数字有点夸张，但他很重视这件事肯定是真的），说明他心里其实也是没底的。那么，知道很危险，而且心里没底，但还是想要做，说明什么？

说明他真的感觉到居鲁士的威胁。可是，这并不意味着战争是不可避免的，至少

并不意味着一定要主动挑事。因为克洛伊索斯之所以选择开战，还有另一个更直接的原因，那就是他真的很相信自己大费周张得到的神谕——希罗多德用了十多节的篇幅（第 46 - 56 节）详尽描述其中周折，换位思考一下，如果你是经过这么多曲折才得到“大师”的指点，你也会跟克洛伊索斯一样深信不疑的。由此说来，要让克洛伊索斯改变想法，“神谕”才应该是关键的突破口。

这可能是史上最著名的神谕：“如果克洛伊索斯进攻波斯人，他就可以灭掉一个大帝国。”在克洛伊索斯失败之后，祭司辩解说：你又没问是哪个帝国——有可能是居鲁士的，也有可能是你的啊！你多问一句不行吗？

不知道是不是有意的，希罗多德接下来介绍吕底亚盟邦斯巴达的时候，讲了一个相似的例子（第 66 节）：在某次进攻附近的铁该亚人之前，斯巴达人同样也求了神谕，答复是说他们“会用绳子丈量肥沃的土地”。结果战斗失败，他们才明白这指的是被俘的人要当农奴，当然得用“绳子丈量土地”了。

这个神谕，是不是跟克洛伊索斯所仰仗的那个很像？像这样的故事应该还有很多，希罗多德知道，桑达尼斯不可能一个都不知道。那么，既然神谕才是促使其大动干戈的临门一脚，想劝其罢兵，是不是也应该从神谕入手？

总之，说服就像开药，诊断这个过程必不可少。经过以上这样的心理还原，理解克诺伊索斯的动机和决策过程，才能做到对症下药，也就是真正地“换位思考”。所以，桑达尼斯正确的立论方向，不应该是“波斯很穷，所以打波斯没好处”（因为消除威胁也是好处，而且正因为他们穷且强大，所以才更是威胁）；而应该是“神

谕靠不住，不信你看斯巴达人多倒霉”。一旦克洛伊索斯能跟倒霉的斯巴达人“换位”，就自然明白，自己的底气实在是不靠谱。还是那句话：想让别人换位思考，自己先得换位思考以理解对方。你不换位却要别人换位，别人换你个鬼。

辩行记 127：找准辩题的“痛点”

想要打动听众，就得知道他们真正关心的是什么，然而这并不是一件容易的事。因为人心惟危，“危”就危在，真实的想法跟表面上能拿出来说的总是不一样。所以能够触动受众的，往往并不是直接摆在题面上的东西。

比如最近听到一个题目：“窃格瓦拉”的走红是不是社会的悲哀。正方的起手式，就是讲自己被偷电瓶车的经历，希望唤起观众的共情，继而证明，（曾经的）小偷成为网红实在是可悲。

有没有道理呢？当然是有的。能不能引发共情呢？当然也是能的。但是还不够，远远不够。因为这只是题面上的道理，不是人心中的道理。

首先，在现场让人代入到那个情绪真的很难；其次，即使这些人跟你共情，他们直接的感受也是“可恨”而不是“可悲”；最后，就算你能解释成可悲（这么可恨的人居然没人恨，可见很可悲），反方也可以把此人的走红，包装成“迷途知返劝诫后人”的典型，用这个人的“反水”，把你的基本盘全数拉过去。而且最可气的是，这本来就是一个网红时代的娱乐辩题，谁严肃谁倒霉，如果你摆出一副“世风日下宵小当道黄钟毁弃瓦釜雷鸣”的冬烘嘴脸，就怪不得反方以解构的态度拿你开

涮。事实上，反方在场上就直接指责正方：“非要说这事可悲，我觉得你就挺可悲的”，效果还不错。

总之，一个曾经的小偷成为网红，固然可以大做道德文章，但却并不是网络时代的主流受众会觉得可悲的事情。恰恰相反，你所批判的，正是观众觉得好玩的，你越是悲愤，观众就越是觉得好笑。不等对方气死你，观众就先把你气死了，你说你怎么办？

那，这岂不是个死结？难道是正方立场天然不利，所以抽到这个签就已经输了？也未必。我举个例子你就明白了：龚自珍在谈到晚清社会之衰弊时，有个著名的论断叫“巷无才偷，市无才驵，薮泽无才盗”。按理说，小偷、市侩、强盗，这些都是会伤害人的，为什么要有“才”呢？这些人没有才能不是好事吗？怎么会是社会的悲哀呢？因为龚自珍非常清楚，自己说话的对象，是那些同样在反思这个社会的人。而这些人真正关心的，是整个社会是否失范，是否具有活力。从这个意义上说，小偷要有个小偷的样子，强盗要有个强盗的样子，当了黑帮就不要领政府救济，在道上混就不能靠举报来铲除对手，这样才叫正常社会，否则就会很悲哀。

发现没？是不是悲哀，取决于你的听众在关注什么，听众不一样，主打的方向也应该不一样。就好比你可以跟当父母的人说，现在的小孩子天天沉迷于手机游戏，实在是悲哀啊；可是跟小孩子就得说，游戏也不玩点好的，那么多平台上的经典游戏它不香吗？你却只知道玩手机这么不上道？实在是悲哀啊。你看，同样是悲哀，你得找对角度，才能让听众接受。

回到辩题，按照同样的逻辑，如果要论证“窃格瓦拉”的走红是一种悲哀，应该从什么方向去说服听众呢？那就得先分析观众的心态，如果他们本来就把这当成一个娱乐事件，你就得从“娱乐”这个角度去分析其中的悲哀之处。而娱乐有什么好悲哀的呢？因为它本身也是有鄙视链的，以高视低，当然就是一种悲哀。比如说，追星并不悲哀，追着追着糊了才悲哀；追剧并不悲哀，一部接一部地追烂剧才悲哀；喜欢某个角色并不悲哀，非得逼着这个角色的三观能立得起牌坊才悲哀。这样一来，你在论证“这是一种悲哀”的时候，就有了观众更能接受的视角。具体来说，就是不要强调这个“窃格瓦拉”有多坏，而是要强调他很普通（正所谓倒驴不倒架，做贼的人进去的时候放几句狠话或者说几句俏皮话，本来就是江湖上不成文的规矩，有什么了不起呢？）；也不要说对方的观点会带坏小孩子，而是要嘲讽对方没见过世面——看到一句“打工是不可能打工的”就嗨成这样，那要是见到阿 Q 说“二十年后又是一条好汉”，岂不是要当成天神来膜拜？

像这样的思路，说白了就是“时无英雄，使竖子成名”。你看阮籍多会骂人，刘邦项羽浑身都是槽点，人家一点儿都不提，直接往最要害的地方招呼——你们这种人也能当英雄，真是社会的悲哀啊！要是刘项有知，这才是他们真正的“痛点”。（当然也有人说，阮籍是在讽刺他自己那个时代，不过没关系，他用来论证“这是时代的悲哀”的思路还是一样的）

所以你看，立论之前的“审题”，其实就是审人心。听众真正会被触动的“痛点”是什么？这并不是一个容易回答的问题。不然，好辩手不就不值钱了吗？

辩行记 126：接质时的“装糊涂”

接质这个环节，技术层面的探讨比较少，因为它看起来很简单：对的就认，错的就驳，不知道的就说不知道，哪有什么专门的技巧呢？

但是真打过辩论的人就会知道，大多数时候，质询方的提问，主要问题其实并不是对错，而是“糊”，也就是不够清晰。当一大坨错误糊在你脸上的时候，你是真不知道该怎么办的。

举个例子。最近有人向我提问：“请问为什么传统医学要经过现代医学的验证呢？难道您的论点都要经过对方辩友的同意吗？难道不是应该听听裁判（病人）的意见吗？”

这个提问，至少就辩论来说，不是完全的外行（很有可能听过我的辩论课）。他的逻辑是：辩论是针对中立第三方的，正反对方说了都不算，那既然传统医学和现代医学有争执，让病人来决定相信什么不就行了？为什么非要以后者为标准呢？

说真的，我一时之间很难回答这个问题，因为里面的概念糊成了一大坨。1、学术不只是辩论，还有验证这一面，只用辩论来类比是非常不贴切的；2、“现代医学”不是反方，而是结论，因为严格来说，“传统医学”是经过内部公平的辩难和验证之后，才成为了所谓的“现代医学”，有了稳定的方法论和学术共同体，而不是专有一个叫“现代医学”的东西，趾高气昂地站在“传统医学”的对立面来验证对

方；3、病人不是裁判，因为病人太容易忽悠了，很多病给点符水喝也是一样的；4、人命关天，而且医疗资源是有限的，不能任凭各种学说自由争取信众……

但是你想啊，如果你是被质询的一方，想要短时间说清以上这些内容，是不是很难？而且这些内容是一环套一环的，就算对方不打断你，观众也不一定能第一时间听懂。等你说完一大通，对方又可以非常迅速地继续搅浑水，比如："哦你也知道医学不是辩论对吧？所以治好了就算数咯？那你凭什么说传统医学不行？"或者"现代医学凭什么是结论？既然有传统医学在，它就不是定论呀！"又或者"病人不是裁判，难道你才是裁判？"再或者"现代医学是学术共同体，传统医学难道就不是？"……

快疯了吧？这就对了，这个问题真的太复杂，也涉及太多情感和文化的因素，得重头梳理一遍科学史才能说明白。以通常的辩论形式而言，只要对方足够有气势，你其实是很尴尬的。因为这里存在一个无解的困境：要澄清对方的误解，你就必须开出很多新点，而这些新点里的任何一个，都可以成为对方进行下一轮质询的材料，所以最后肯定是越搅越糊。这简直就像是格斗中的"裸绞"，一旦形成，就无法破解。

那，该怎么办呢？

你是不是以为接下来，我会告诉你，我有独特的妙招？嘿嘿，我这么真诚的人，不会忽悠你的，不行就是不行，谁也不行。你得先知道没办法，然后才有化解的办法。

什么意思呢？所谓“没办法”，是指你没办法，只要对方按照这个节奏继续质询下去，至少在这个环节，你是肯定打不赢的（最多只能指望在接下来的质询小结里扳回来）。但是反过来想，如果能让对方偏离这个节奏呢？

来，我们从质询方的角度，换位思考一下。你应该知道，新手质询经常会犯一个错误，就是为了追求气势，喜欢进行连珠炮式的质询。然而质询要的是冷静，一个问题没弄清楚，千万不要进行下一个。因为你同时问两个问题，反而让对方可以随便挑一个回答，是在给对方降低难度。简单讲，就是言多必失。

而你很可能不知道的是，质询中的言多必失，还有一个更糟糕的可能，那就是在追问的过程中，反而会暴露出本方的问题。因为正如我一开始所说的，有时候吧，问题之所以难回答，不是因为它是对的，而恰恰是因为错得离谱，到处都是漏洞却又气势汹汹，反而让人不知道该怎么解释。而如果此时对方进一步追问，反而意味着要从浆糊般的论点里再开出一条线，让别人听得更清楚。可是你别忘了，对方的攻击力，不是来自清晰，而是来自不清晰。如果自己通过追问，把自己的论点讲清楚了，反而容易让听众回过味儿过来。

现在你应该知道怎么办了吧？很简单：让对方继续。你不是裸绞吗？继续绞呗。此时对方几乎一定会偏离原有的节奏，换个方式来绞你，这就是你的机会了。具体来说，就是“装糊涂”——“不太意思我没听太懂，能再解释一下吗？”

这不是教你诈。因为，如果对方的提问如果真是“糊”的，就意味着听众也只能明白一个大致的方向，里面有很多关键点都是需要澄清的。所以当你请求对方进一

步解释的时候，听众至少不会对你表示反感。

好，那接下来对方会做什么呢？一定会把之前那一大坨的问题，分解得比较细致来进行追问，对不对？比如有可能会说：“我的意思是，传统医学和现代医学是辩论的双方，凭什么一方要以另一方为标准呢？”这时候你就可以反驳了：“辩论？治病又不是辩论！”就算对方进一步解释“我是打个比方嘛，如果以辩论为类比，病人就是评委嘛”，你也可以继续驳：“评委？病人又不是中立的，哪有资格做评委？你是说在座的评委都有病吗？”（我承认最后一句是故意搞笑）

看，这时候就轮到你每次只需要驳单点，而对方要讲一大套东西来论证了，刚才我所分析的攻守形势，是不是突然就倒转了过来？

回到刚才那个真实的案例。我其实并没有回答，因为遇到这样的提问，我非常清楚是一两句说不明白的（建议大家在生活中遇到这样的提问也要绕开走）。有趣的是，这个提问者见我没回答，又追问了一句：“为什么哲学要经过化学的验证呢？”

我猜，他的心理活动应该是：先用你熟悉的辩论来类比，让你哑口无言，然后再用你的哲学专业来质问你，让你进一步意识到自己的错误，这下子彻底没话说了吧？哈哈！

然而我的心理活动是：哈哈！正好，这下子我就有话说了！

稍微了解一点哲学史的人就会知道，从泰勒斯到牛顿，传统意义上的哲学一直都

不是个专门的学术领域，而是一切“深刻认知”的总和。就好比“博士”的原义是指“达到哲理程度”（PHD - Doctor of Philosophy），才不管你具体是在哪个领域达到这个程度的。但是在牛顿的《自然哲学的数学原理》之后，“自然哲学”中能够进行实证量化研究的那个部分，就变成了科学。换句话说，科学的出现，使得哲学的定义被改变了。哲学这个学术共同体，对自己的方法论、意义和任务的理解，跟之前有根本性的不同。

发现没？传统哲学内部酝酿着科学，而科学的出现，又使得传统意义上的哲学向现代转型，这跟传统医学向现代医学的转型，是同一个逻辑。所以你问我“为什么哲学要经过化学的验证呢？”我的回答是：因为哲学要进步啊！古希腊的自然哲学里，有大量与现代化学格格不入的东西，那就改呗！黑格尔在写《自然哲学》的时候，如果还跟赫拉克利特是一个调调，那他活着还有什么劲？如果哲学坚持说“因为我不是科学，所以我不接受科学的批评”，那它不就成邪教了？更不用说，哲学毕竟还可以圈地自萌，医学可是关乎人命的，就更没理由拒绝现代科学的验证了。

总之，第一个提问，我没办法简短回答；第二个提问，我反而可以直接答“因为哲学要进步”。这个自以为得意的追问，是降低了我回答的难度，甚至可以说是暴露了自身的短处。同样，如果你在接质询的时候，真的对自己有信心，那就让对方多问几句呗。对方越是糊的，你就越应该装糊涂。

辩行记 125：我很喜欢你，但是……

想改变对方的行为和观念，自己先释放善意总是没错的。所以很多人会用“我很喜欢你，但是……”来提出反驳。但是他们没有意识到，这个开头，既可以用于谈判，也可以用于说服，而这两者是完全不一样的思路。

就谈判来说，“制造筹码”是第一要义，所以“我一直很喜欢你，觉得你说的都对”，是为了让对方觉得，不接受你的观点，是有一定损失，甚至是有愧于心的。这个筹码虽然不大，但毕竟还管点用。特别是对于网络上的陌生人而言，这几乎是你唯一的筹码——你想想，听到别人说“我一直很喜欢你，但是你说这个，真的让我有点伤心，以后能不能照顾一下我的感受呢？”但凡顾及点情面，就算明知道是软性勒索，总要有所收敛对吧？

但是，接着这句话往下走，很多人的操作就变味了。他们会说：“我很喜欢你，觉得你说的都对，但是 xxx 问题，我真的难以苟同……”然后再开始陈述理由。

你猜，听到这句话的人，会不会真觉得你如此善良，如此公正，说的一定有道理，所以会好好地反省自己？

佛祖可以，凡人不行。他们会想：“这说明你根本就不是喜欢我，你是喜欢你自己！”

这也许有点小心眼，但逻辑是对的：别人跟你一致，你就喜欢；跟你不一致，你就不喜欢，那你的喜欢，也没那么值钱对吧？拿一个这么不值钱的东西来勒索我？

当然是立马撕票咯。（参见＃拉黑学＃）

拧巴在哪儿呢？在于“谈判”是诉诸筹码（在这里筹码就是情感），可你用它开了个头，接下来却希望诉诸对错。诉诸对错也不是不行，但是如果真的要这么决绝，那就应该用辩论的风格就事论事讲道理。可是，如果前面用“我很喜欢你”这么温情的开头，后面却跟着那么针锋相对的反驳，别人觉得你是在装精，一点儿都不冤枉。

当然，“我很喜欢你”这个开头，也不是不能讲道理。但是讲道理的方式，应该是“说服”，也就是把决定权交给对方（参见《好好说话》），把你觉得不对劲的地方当成疑问提出来，你不要做判断，让对方自己去想明白。

比如，你可以这么说：“我很喜欢你，觉得你一直都很有说服力，但是 xxx 问题，有一个 xxx 方面我还是觉得有点想不通，你能详细讲讲吗？”

这句话是不是装精呢？其实也有可能是。因为它换个不客气的说法就是：“我一直以为你是聪明人，可是 xxx 问题明显就有一个地方说不通啊，你就不能脑子里先过一遍再说话吗？我对你太失望了！”不过呢，装精装到底，就算你真有不满，想改变别人的想法，也得先顾及人家的面子。何况对方就算还是觉得你在装精，都装到这个程度了，对足了面子，怎么着也得对你客气点吧？不然就显得自己不是东西了。

总之，想表达不同观点，“释放善意”总是没错的。但是这种事不能只做一半，不然更让人生气。这里有两条路：第一条路是诉诸情感，让对方觉得需要投桃报李

回应你的善意，从而先软化其行为（至少是表达的力度），再相应地软化其观点，这是“谈判”的思路；第二条路则是诉诸（对方的）理智，先表明自己没有敌意，从而让对方有可能愿意从（你所提供的）另外的角度去反思自己的观点，从而做出（你所希望的）修正，这是“说服”的思路。

两条都是好路，但是你必须先想清楚走哪个。不然跨度太大，容易劈叉。

辩行记 124：论“坐实”

1930 年，在布鲁塞尔第六届索尔维会议上，爱因斯坦为了挑战“测不准原理”（uncertainty principle），对玻尔提出了这样一个问题：

想象一个箱子，上面有个小小的闸门，它开启的时间，不多不少刚好允许一个光子通过。此时，如果同时测量出箱子减小的质量，那岂不就是既可以既测准时间，又可以测准能量（减小的质量就是光子的动能）？既然时间和能量可以同时确定，那又怎么会有所谓的“测不准”呢？

据说，玻尔当时面如死灰，因为这个简单的思想实验，直击所谓“哥本哈根解释”的命门。就好比辛辛苦苦学物理，突然出现永动机，不解决这个妖孽，还怎么继续混？

然而，爱因斯坦想出来的东西，岂是那么容易破的？虽然这个实验很难做出来，道理却是明摆着的：这粒光子所具有的能量，可以通过箱子减小的质量推算出来；而它运动的时间，正好就是闸门开启的时间，动量和时间都可以确定，还有什么

好争辩的呢?

玻尔想了一晚上，突然发现一个问题：等等，光子的动量，是通过箱子的质量变化测量出来的，可是，如果你要测量箱子的质量变化，具体需要做什么呢?

要让箱子发生位移，对不对？这就是问题关键了。要知道，质量并不是一个抽象的概念，如果不移动任何物体（比如让秤里的弹簧发生变形），你怎么知道一个东西的质量具体是多少呢？可是，既然箱子要发生移动，那么根据爱因斯坦自己提出的相对论，这个移动，就一定会导致时间的膨胀。所以结论是——你对动量的测量（移动），会干扰你对时间的测量（膨胀）。也就是说，动量测得越准，时间就越是测不准，测不准原理仍然成立!

回顾这轮交锋，最精妙的地方，就是玻尔把质量这个概念，“坐实”为测量的具体行为——要测量就必须移动，要移动就测不准时间。原本无懈可击的思想实验，突然就出现了漏洞。

像这样通过“坐实”找漏洞的反驳思路，在辩论里是特别好用的，要义就是把抽象的东西落实到具体细节。比如，有一个特别玄乎的辩题：“死前最后一段清醒的时候，是见你的亲人，还是读一首诗？”表面上看，于情于理，见亲人肯定是更重要的，而读诗就算再美，毕竟是非常个性的体验，在激烈交锋的时候，极容易因为酸腐而被群嘲。

怎么办呢？你不妨“坐实”地想一想，死前最后一段清醒的时间见亲人，是一个多么戏剧性的场景——你得非常肯定你是没救了，而且要在最后这段时间里，掐着

点轮流接见自己所有的亲人，还要保证在跟最后一个人说完最后一段话的时候，眼神突然黯淡，然后在大家恰到好处的悲泣中安然离世。如果没做到这些，你想想有多尴尬？你已经想不到要说什么了，但是时候还没到，大家呆呆地看着你，想起自己好不容易请假过来，明天还得赶回去上班……

发现没？这样落到实处地想，就会意识到这个辩题真正在探讨的是什么：面对死亡，最后一点时光，是否应该完全留给自己，让自己能够诗意地面对虚空？而如果你不能把“死前最后一刻见亲人”这件事给坐实，是呈现不出来这一层意思的，至少不能让听众体会到“读诗”不是酸腐，而是面对死亡时很自然的一种反应——人生已经太多纷扰，最后这点时间，清静一点比较好。读诗并不是矫情，而是一个有意识的个体，最孤独地面对一件最神秘的事情的时候，在弥留之际最体面也最令人慰藉的状态。

所以说，“坐实”，其实是一种揭开迷雾的方法。因为抽象的概念只要不落地，怎样都可以自圆其说。其中的矛盾和缺陷，必须脑子里过一遍，还原成可操作的具体的行为或场景，才能暴露出来。一开始玻尔差点让爱因斯坦蒙住，就是因为“质量”这个概念没落实，而一旦落实为“移动”，他就能识破这个思想陷阱。

最后，用于谦于大爷的经典捧哏结尾：……四面院墙三十公里，中间就您一间卧室，没有别的建筑……您给人看坟地去了？

你看，这种具象化的反驳，也是一种“坐实”。量子物理和德云社，遵循共同的逻辑。

辩行记 123：先结辩，怎样才能不吃亏？

实力相当的时候，先结辩的一方，通常会吃亏。因为不管你讲得多精彩，只要发言时间结束，就会整个变成对方的一盘菜。食材越高级，越显出对方的实力。

所以，当你眼睁睁看着对方以刨绝户坟的气势肆无忌惮地蹂躏自己辛苦奠定的基业，摆出一副“既然你没办法说话了就由我就来说几句公道话吧”的姿态，带着漫不经心的微笑把一个又一个明明可以辩解清楚的屎盆子扣在你头上的时候，你心里的 OS 一定是：

能不能让 ta 闭嘴！

你还别说，虽然规则上不能这样做，但是技术上还是有办法的：说对方的话，让对方无话可说。

对方想说什么？不非是说你不对呗。那么，你能不能把自己不对的地方说到尽，让对方没有发挥的余地呢？举个例子。

公元前 433 年，雅典公民大会，仲裁科基拉和科林斯之间的纠纷。按理说，形势对科基拉非常不利，因为科林斯不但是其母邦，占据着道义的制高点；更有斯巴达的支持，而且已经卧薪尝胆备战两年，实力上也是明显占优的。

还有一个不得不提的因素：科林斯后结辩。

根据修昔底德的记载，在整个伯罗奔尼撒战争期间，发生过无数次的辩论。可想

而知，城邦之间的冲突，无一不是积怨已久而且错综复杂的。所以，就算先陈词的一方讲出花儿来，后结辩的这一方，也能数落出对方一大堆的不是，让你前面说的都打水漂。比如普拉提亚人在斯巴达仲裁者面前的自辩，虽然讲得头头是道，但是架不住底比斯后结辩，然后这个希波战争期间的英雄城邦，就没有然后了。如果你嫌这个例子太生僻，也可以参考任何一对情侣之间的争吵，看看有没有先结辩而又能获胜的。

anyway，科基拉知道这里的凶险，所以他们采取了一种非常生猛的先结辩方式：是，可是。很无耻，也很有效。（下面是总结其中的论述脉络，原文并没有这种鬼畜的风格）

是，我知道我们一向都独来独往，跟雅典人一毛钱交情都没有，现在突然来求你们，是不合适的。

可是，既然这么不合适，而我们又敢来，可见我们开出的条件，一定会让你们满意。不想听听吗？

辩行记向来不用脏字，但是这个游说的开头，真的不用“牛 B”不足以平民愤。别说雅典人不是道德楷模，就算是圣贤，也有个好奇心不是？当你刚想骂对方脸皮厚的时候，对方突然说“你难道不想知道我为什么脸皮这么厚吗？”你这骂人的情绪，是不是就突然消失了？

然而更牛 B 的是第二点：

是，我知道我们的处境很险恶，大概率打不过科林斯人，眼看就要完蛋了。

可是，你们难道不想趁人之危占便宜吗？这不正是你们的好机会吗？

自古以来，求助者都会面对一个两难：把自己的情况说得太惨，对方有可能会觉得救你也没什么好处，甚至会反过来落井下石；可是如果情况根本就不严重，又怎样让对方赶紧过来帮忙呢？所以大多数人选择的策略是，一方面渲染情况的严峻，另一方面又要强调困难只是暂时的，自己还是很强大的，以后一定会有投桃报李的机会。然而这个办法，对一般人有效，对老司机未必管用，雅典不乏伟大的政治家，对局势的判断心里都跟明镜似的，像这种灭顶之灾，轻描淡写是蒙混不过去的。——但是反过来想，你快不行了，岂不正好是别人逢低买入的时机吗？来呀，占我便宜呀！谁能拒绝？我估计当时听到这层意思，雅典人眼睛都亮了，脑子里回荡着“有便宜不占王八蛋”这句名言，科林斯人后面再说啥，他们也听不进去。

当然，除了利益还有道义，至于科基拉作为殖民地，不尊重自己的母邦，第三点是这么说的：

是，科林斯是我们的母邦。

可是，我们作为殖民地，居然会跟母邦开战，这岂不是说明，母邦实在是太不厚道？

（注：后世的史家经常会引用科基拉代表的一句话，说“派到国外去的移民不是

留在母邦的人们的奴隶，而是他们的平辈”，以此证明古希腊殖民地与母邦之间是平等关系，但是首先，科林斯代表提到，殖民地对母邦是应给予额外之尊敬的；其次，科基拉跟科林斯发生冲突的起因，恰恰是因为欺负自己的殖民地爱皮丹努斯，把这个殖民地逼得向科林斯求助，所以它实在是没资格说这种话）

好吧，第三点实在是太无耻了。类似于“我如此混帐，岂不正好证明世界对不起我？所以也就证明我是有代表混账的？”科林斯代表听到这里，居然没有当场动手，也算是古希腊人的政治文明涵养深厚。不过别急，第四点更无耻：

是，你们如果跟我们结盟，就相当于跟科林斯撕破脸。

可是，你们如果不跟我们结盟，就不怕跟我们撕破脸吗？科林斯本来就跟你们不是同一阵营，撕破脸也无所谓，可我们原本是中立国，平白无故多一个仇人，岂不是很亏？

最后第五点，揭示了问题真正的核心：

是，我知道科林斯背后是斯巴达，而你们真正害怕的是得罪斯巴达。

可是，你们怕斯巴达，斯巴达也怕你们呀，而你们如果被削弱（连我们这样送上门来的盟国都不接纳），他们就不怕你们了！

不用我多做解释，你也能明白，科基拉的代表已经把话说尽了。也就是说，科林斯的后手发言，再也找不到有力的反驳点——人家已经把自己的劣势剖析得清清楚楚，全篇都是紧扣自己的劣势在发言（当然也提到了自己的海军优势，但是单

凭这个不足以打消雅典人的顾虑)，你还能怎么办？

科林斯人怎么办呢？他们说：“最可靠的政策一般来说就是最明智的选择。……有节制地公平地对待其他一流强国，将比占有一个表面上暂时有利，而实际上却牺牲了长远稳定的便宜，更能成为力量的源泉。”

这是原话，也是一个非常重要的真理。可是你仔细想，在场面上，科林斯的代表其实已经承认了辩论上的失败，因为他们只是在空泛地劝雅典人“不要改变现状，不要贪图表面上的利益”。这就相当于承认科基拉人说得很好，但却只是小聪明不是大智慧，而这并不是真切有力的反驳，也没有给辩论提供新观点。因为他们的路，已经被先结辩的科基拉人封死了。

当然，雅典人的决议，并不只是基于辩论的效果。但是作为《伯罗奔尼撒战争史》记载的第一场辩论，科基拉人的先手发言，是教科书级别的。在高明的对手和评委面前，话不妨透一点，脸皮不妨厚一点，别等着对方打脸，自己先把可以承认的都尽量承认下来，认得比对方所预想的更彻底，才能完全抵消对方后结辩的优势。“是，可是”这三个字，即是先手结辩的奥义。

辩行记 122：辩手要怎样成长？

校辩论队新选组第一次内部选拔赛，打完后哀鸿遍野，都在抱怨自己太烂。

是这样的：能被选进校队，很不容易，但这并不说明你比别人强多少，因为你比别人强的那么一点点，从绝对值的角度说，几乎是可以忽略不计的。

但是你知道吗？这个绝对值并不重要的“强那么一点点”，对你来说，其实很重要。

因为这是你的本钱。

生活不是爽剧，从天而降的更大概率是花盆而不是大运。重要的是“保持成长曲线”，也就是说，你得进入一个开始之后就停不下来的，能够自己促进自己增长的进程。

比如说，你能进校队，很可能只是面试的时候讲了个评委喜欢的论点。这没什么了不起，你也不能保证以后还能输出这样的内容。但是这个偶然的事件，很可能会成为你日后的增长点。因为你已经进来了，以后比赛的机会有很多，层次也会越来越高，面对的评委也会越来越强，所以你会不得不输出更多更棒的论点。你看，你最开始也许只是偶然输出了一个论点，结果导致你不得不继续输出比这更好的论点，而你就会在这样的压力下获得成长，所以最初这个论点，就是你的“本钱”。

本钱是能够生利的，而它生出来的利，又是可以重复当成本钱的。无论这个本钱最开始有多微小，都不要怀疑复利的力量。你生产的论点更漂亮，给你的舞台就越大，就越需要你生产更多漂亮的论点。总有一天，会有人怯怯地问：前辈，这么漂亮的论点，你是怎么想出来的？

怎么想出来的呢？你肯定说不上来。因为这种能力已经内化于心，没有也不必有什么方法论。但是如果你追溯一下自己成长的历程，就会发现，一切都始于某个

突破点。过了这个点，你就进入到自行成长的曲线。

然而问题在于，你肯定也听过另外一个故事，就是有人捡到一个鸡蛋，马上就开始做鸡生蛋蛋生鸡的美梦，似乎突然就成了大富翁。这很可笑，不是吗？这说明，最开始的本钱并不重要，不是吗？

不是。

这只能说明，“本钱”并不是具体的东西，而是一种思路。

换个例子。比如说，你声音比别人好听，于是你决定做一个播音员。在这个选择里，“声音好听”只是一个优势，并不是这里所说的具有“突破点”意义的本钱。因为你是拿声音本身去跟别人竞争，你需要通过刻苦的训练来提升自己对声音的控制力。在这个思路里，你的声音优势在增长，但这并不是复利增长。你的天花板，也就只是一个好的播音员而已。

可是换一个思路：同样的内容，因为你声音比较好听，讲起来大家比较能听得起去，所以你就会获得更多的发言机会。每一次发言，其实都是在训练自己的口才；而口才的进步，又进一步需要你有更高级的内容。这样一来，“声音比较好听”这个看起来并不重要的特点，就会给你带来别的好处，而且这些好处是叠加的，每一个都要激发另一个的提升，这才是复利意义上的“自行增长的曲线”。

现在回到“论点”这个例子。有没有可能，有些人打了一辈子辩论，也只是在低水平上重复呢？有的。如果你对论点的要求只限于辩论，那你的成长就是极其有限

的。以我个人经验，高强度打过两三年低水平比赛，聪明点的人都能做到不怯场，不被噎，你有来言我有去语，能把立论执行到底，这已经是常人眼中的“辩才无碍”了。

能做到这一步，已经非常不容易，应付职场的一般需要是够了，但是硬说多有价值也谈不上。如果辩论的天花板仅此而已，那它就不是一项值得投入太多精力的事情。所以这并不应该是辩手的成长方向，甚至可以说，单纯往这个方向努力，会让辩手成为一群很讨厌的人——在任何论战中都能像模像样地护住脸面不露败相，其实是件很不要脸的事。

好的论点，能激发更好的论点，这才是复利式的增长曲线，它是没有止境的。但是有个前提，就是你一直要追求“更高水平”的评价标准，而这并不是个令人愉快的过程。比如说刚进校队，觉得自己差劲几乎是必然的，但这并不是因为你真的不行，而恰恰是因为你之前表现得比别人好那么一点点。好的这一点点，正好是让你有机会意识到自己有多烂的原因。

再强调一遍：好那么一点点，才让你有机会意识到自己有多差，这就是进入复利成长曲线的关键。

而现在的问题只是——这到底是一种痛苦，还是一种幸福？这才是真正的分水岭。能在这种痛苦煎熬中感到快乐的，才是有未来的潜力股。

我个人一直觉得，辩论之所以永远让人快乐，是因为它跟输赢无关，甚至跟你表现得好不好关系都不大。关键是有这么一个机会，让你在心率极高，大脑转得飞

快的竞技环境里，不断通过对自己的否定，提升生产观点和输出内容的能力。挨的每一记重拳，都会让人觉得“学到了”；而新学到的每一层境界，都是进入更高境界的准备。感受这种复利式的增长，真的很爽。

来都来了，不如爽一把？

辩行记 121：“包容性立论”的攻防

“小孩子才做选择，成年人什么都要”。这句话虽然漏洞很多，但至少有一点是对的：选择，其实是件不得已的事情——你之所以会纠结于选 A 还是选 B，前提是两者都想要，只是因为做不到，才不得不进行取舍。

然而，在辩论的时候，人们经常会忘记这个前提。典型表现是，双方一门心思地论证 A 与 B 之间的优劣，完全忘记了 A 与 B 的比较之所以可以成为辩题，恰恰是因为都挺好，都想要，轻易比不出来。比不出来还要硬比，岂不是事倍而功半？

那么，更聪明的做法是什么呢？是跳出 A 和 B 本身的比较，思考一个更根本的问题：二者的共同目标是什么？有没有可能，两个选项之所以有一个更优，不是因为它本身的缘故，而是因为它能更好地实现“二者兼得”的共同目标？

以上这个思路，就叫做“包容性立论”。最著名的例子，是孟子的“义利之辩”。

孟子跟梁惠王说，不用谈利，只要谈仁义就可以了。为什么呢？不是因为“义”比“利”更高尚，而是因为谈利会导致“上下交征利”，而下面的人欲望膨胀，贪得

无厌，你作为君主也是没有好日子过的。反过来说，讲仁义的人，是不会亏待君主的，这不正是你作为上级的根本利益所在？所以，你只需要谈仁义，就能实现（对你而言）义与利的兼得，何乐不为？

孟子的高明之处，在于绕过“义利比较”这个标准极难确定，很容易各执一词形成混战的论域，直奔最核心的问题——为什么会有义利之辩呢？不就是因为义和利，都是难以舍弃的东西吗？不讲利益，人活不下去，可是不讲仁义，活下去的也不是人。那么，既然都不能放弃，这岂不是说明，双赢才是更值得追求的共同目标？进一步说，义和利这两个原则，哪一个更能实现义利兼得的结果，才是比较义利优位性的决定性因素。

借这个例子，简单还原一下“包容性立论”的思路：1、A 与 B 的比较，之所以形成辩题，是因为难以取舍；2、难以取舍的原因，是二者各有其不可或缺的好处；3、硬要比较优劣，很麻烦，甚至根本不可能；4、所以比较的标准，不是 A 与 B 本身的优劣，而是要看以何者为优先，更能实现二者的双赢。

一句话总结：**包容性立论的要义，就是把“A 比 B 更好，所以应该选 A”，变成“A 比 B 更能实现 A 与 B 的兼得，所以应该选 A”。**由于这种论述方式，在论证“A 是更好的选择”时，包容了 B 的一切合理性，也就是不用拆对方的台，所以被称为“包容性”的。在辩论实践中，当一方使用包容性立论，而另一方使用传统的比较方式时，前者的优势是明显的，几乎可以说是降维打击。因为对方所说的一切好处你都可以认下来，然后话锋一转，开始讲另一个故事。

比如说，孟子如果遇到了“天下兵戈不止，而战争讲究的是实力，所以利比义更重要”这样的反驳，他会说：”我当然知道利益很重要啊，我也没有否认国家要追求利益嘛，关键是怎么追求。按照对方辩友这种说法，天下大乱所以就利字当先，那大家一门心思追求利己的时候，国家内部先乱了怎么办？难道因为别人会打我们，我们就先自己打自己吗？当然不能这样嘛！而且，恰恰是因为天下大乱，要增强国力，所以更得义字当先。因为你得把义的问题讲清楚，把仁义的风气建立起来，君君臣臣都有个样子，内部才能团结，国家才能兴盛。这样一来，利的实现，难道不是一件水到渠成的事情吗？”

当然，这不是孟子的文风，不过真要辩论起来，思路也不会相差太多。最妙的是，按照这个思路，无论对方多么气势汹汹，你都能地以一种安抚而非争辩的语气跟他说话。因为你不是在反驳他，而是在顺着他的话说：“我懂你，你别急嘛，你的目的要实现，还是得按照我的方法来不是吗？”而你之所以总能和颜悦色，是因为站上了更高的层次，对方不是打不过你，而是根本打不着你。

这样说起来，包容性立论岂不是无敌的？当然不是，对方这时候有两个选择：要么向前冲，要么往后退。

所谓“往前冲”，是指彻底否定 A 的合理性——你不是说 A 和 B 很难取舍，所以双赢才是共同目标吗？我不承认！谁说义利兼得才是更好的？我就觉得义利兼顾是和稀泥！事实上，人类行为只存在“利”这一项指标，所谓“义”，要么是利益的综合计算之后的普遍原则（比如“善待长者”是因为对社会整个更有利），要么是编出来骗人的鬼话（比如事君如父这样的陈腐道德观），总之从根本上说，以“利”

为唯一原则才是更好的选择。

如果你有边沁和穆勒的学识，以上这个战术也是可以用的，但是你会犹豫，因为像这样挑战常识的说法，论证起来义务比较重。所以，如果你没那么悍勇，我再教你一招“往后退”。也就是说，对方既然用包容性立论，你也可以退一步，承认他的思路是正确的，再用跟他一样的包容性立论来论述本方立场。

比如，如果我是孟子的对手，我会按照胡适的思路这样反驳：“我承认，义是很重要的，义利兼得也确实是我们共同的目标，但是我不同意‘以义为先’可以实现它。因为‘义’天生具有的含糊和独断性，使其不足以成为调节人际关系的基本原则，硬要把这个说不清楚的东西当成根本，必然会导致伪君子横行。相反，由于‘利’是清楚明白的，所以如果人人都可以大大方方地把自己的利益摆到桌面上来谈，刚开始固然会显得肮脏混乱，但是清晰的利益关系和明确的规则，最终会导向道德的回归，也就是所谓先小人后君子，仓廪实而知礼节。这岂不是说，以利为优先，才能更好地实现二者的双赢吗？”

以上这个思路，更温和，也更容易被听众接受。更重要的是，由于你是在对方使用包容性立论之后借力打力，也省了“向听众说明为什么要使用包容性立论”这个步骤，所以是有可能后发制人的。

另外要特别说明的是，“包容性立论”虽然是一种高明的技巧，但是实际运用时如果动作变形，很容易听起来像是“包着打”。什么叫“包着打”呢？就是“我的是我的，你的也是我的”，把对方的立场“包”进本方，这当然是不对的。比如说，孟子这

个立论思路，由于没有强调义利的对立，稍不注意就会讲成“义才是更高明的利”。这样一来，对方在谈利，你也在谈利，只不过你谈的是更高层次的利，对方的立场岂不是变成了你的一部分？你把“义利之辩”变成了“更高级的利与更低级的利”之间的比较，天下哪有这么便宜的事？

不过，画虎不成反类犬，倒也不是老虎的罪过。

辩行记 120：论“鸡贼”

有资格成为辩题的，都是不那么容易解决的争议。所以，当你听到一方的论述顺畅，三言两语自然成理，这往往就意味着，里面有“鸡贼”的成分。

首先声明：“鸡贼”在我这里并不是个贬义词，它是“以最高效的方式达成目标”的戏谑说法。只是因为不够实打实，有投机取巧的嫌疑，所以显得有点滑头罢了。换个好听点的词，也可以叫“机智”——你什么时候会说一个人“机智”呢？不就是在他绕过正面解决问题的常规方案，而是另辟蹊径脑筋急转弯的时候吗？这就是“鸡贼”的意思了。

进一步说，鸡贼跟“阴招”也不太一样，鸡贼就好比兵法上的“声东击西”或者“瞒天过海”，只是技术性的智谋；阴招却好比“廉洁可辱也，爱民可烦也”（用污辱性的流言来打击重视名节的对手，用无差别攻击平民来扰乱有仁慈之心的敌将），是在利用人性的阴暗面。简言之，鸡贼使辩论更有趣味，阴招使辩论更让人上火。

那么接下来的问题是：不是阴招，又确实有效，鸡贼是怎么做到的？

举个例子。严格来说是两个例子，因为这是一个我非常欣赏的队伍，在连续两天打同一个辩题时，立的两个立场相反，但却同样鸡贼的论。正由于是同一个辩题的双方，唯一不变的就是“鸡贼”的思路，所以是个特别能够阐明“什么叫鸡贼”的例子。

这个辩题叫“青年成才的动力源于责任/梦想”，正方的核心立论大致是这样：根据心理学研究，人都是偏向于损失厌恶的，同样的变化，作为损失对人造成的心理影响，是作为收益的 2.5 倍。而责任是“不做就不行”的事情（好比养孩子，不养就会死），是以“避免损失”为指向的；梦想却是“做了会更好”的事情，是以“获得收益”为指向的。所以梦想特别容易放弃（比如很多人都有创业梦，但是真能坚持下来的凤毛麟角），当然不足以成为青年成才的动力之源。

怎么样？是不是很强？两百字以内就把这个道理说清楚了，而且入情入理，有事实有价值有数据有心证，几乎无懈可击。

但是我刚才提醒过你：三言两语自然成理，几乎肯定有“鸡贼”的成分。是什么呢？你顺着这个思路往下想就明白了——既然人是损失厌恶的，而责任又是非做不可，不做就会带来损失的，那我们为什么要给自己揽责任呢？！最聪明的做法，岂不是什么责任都不要承担？

发现没？正方这个立论，其实是在说，心中有更大责任感，以至于能以天下苍生为己任的人，是更有成才动力的。这当然没错，然而问题是，把这么大责任揽在自己身上，这个内心的源动力是什么？是梦想啊！所以严格来说，正方规避了“成

才的动力主要是内驱性的还是外源性的”这个规定动作，把论域限定为“同样一个目标，是当成责任（不达到就不行）更有动力呢，还是只当成梦想（达到固然好，不达到也没损失）更有动力呢？”

“哪一个更有动力？”话都说到这份上了，你说哪一个更有动力？如果论域被限定在这里，当然是正方赢咯。

说了正方再翻过来说反方。同样是这个队伍，当他们第二天作为反方立论的时候，大致是这样说的：青年成才为什么主要靠梦想呢？因为青年还年轻，正是苦熬苦干积累资本的人生阶段，想在这个阶段就脱颖而出，正常来说基本是没什么指望的。怎么办呢？拼一把呗！年轻最大的资本就是敢想敢干，没什么好失去的，你得跳出大多数人的成长轨迹才有希望，而梦想不就是”跳出框架“的意思吗？

怎么样？是不是很燃？他们后来还举了张昭和周瑜的例子，说按照张昭这种一步一个脚印慢慢升官的责任成长轨迹，得中老年之后才能成才；可是周瑜就不一样，人家要玩就玩大的，要出就出奇谋，所以年轻轻轻就名满天下。是不是很有道理？这时候作为正方，你会怎么驳？驳青年/成才的定义？驳张昭/周瑜的例子？都对，但都不根本。根本上来说，你还是得仔细想想，这个说法，鸡贼在何处？

看出来了吗？反方真正鸡贼的地方，是他们论证“青年成才靠梦想”时的隐性前提，是“青年时期就想成才，本来就是在做梦！”这就好比是在说：“为什么这里可以赌博？因为你本来就是在赌场！”或者“为什么此时应该拼命？因为这本来就是拼命的时候！”对当然是对的，但是把话题限定在这个论域，鸡贼也确实是很鸡贼。

所以你看，跟上个立论一样，他们偷偷地限定了论域，然后在自己的论域里无敌。而你如果不能识破这个鸡贼，跳出这个论域，第一时间明白地指出“谁说青年成才是小概率事件？”技术素质占优也没用。(这场比赛的负方是一支非常有冠军相的队伍)

总之，“偷偷地设定论域”，是鸡贼之为鸡贼的关键。不能识破，你就只能在对方预设的领域里跟人辩论，怎么赢得了呢？

我个人认为，双方都有鸡贼之处，而且都能识破对方的鸡贼之处，是辩论作为一项智力竞技活动最有趣的看点。然而事实上，这种情况很少出现。一般来说，立论能做到鸡贼得令我都称赞的，基本上就是本届冠军了（最近参与的两项大型赛事都是这样）。所以通常的流程是：一方有鸡贼之处，另一方越打越觉得使不上劲，最后还纳闷：今天怎么发挥得不好呢？最惨的是，这些输掉比赛的队伍下来跟我交流的时候，往往还是不明究里。也就是说，他们所关注的“没打赢”的那些点，都只是现象，而他们没有识别出来的鸡贼之处，才是产生这些现象的原因。这很有种“大英雄被人下药而不自知，在擂台上被打得七窍流血还觉得是自己学艺不精愧对师门”的画面感。

所以我要再强调一遍：辩论是倾听与理解的艺术，你第一时间就要听仔细，好好想想，对方的立论里有没有鸡贼之处。否则，无论技术上多强，也很难破解对方通过鸡贼的方式偷偷取得的战略优势。顺便说一句，这也是当辩论赛评委的好玩之处，因为你听不出来我听得出来，如果我早就听出来了，而你还在迷雾中苦苦

挣扎，那么辩论这项活动，就会突然具有喜感的戏剧张力。

我知道这话在你听起来会觉得残酷，但是不好意思，不想悲剧性地变成喜剧主角，就要认真识别。

辩行记 119：辩手怎么渡劫

修仙要渡劫，辩手也一样。

“渡劫”这个概念很吊诡：你所修炼的东西，正在杀死你。也就是说，你要超越自然才能成就自我，可是你超越自然的代价，就是自我被自然反噬——修到一定程度，会被雷劈。

对辩手而言，“渡劫”的逻辑是这样：随着水平的提高，认识和掌控局势的意识和能力的增强，你在变得越来越优秀的同时，思考方式也会变得越来越不像个辩手，而像个评委。也就是说，你会从捉对厮杀的局限中跳脱出来，在更高的层次上看待比赛的进程，知道双方进展到哪一步，哪里要补哪里要追哪里要结。这当然是好事，也是成为好辩手的必须。然而由此带来的副作用就是，你会情不自禁地使用一些“评价性”而非“辩驳性”的语言，而这恰恰是评委最讨厌的事情。（打得不好，评委只会同情你，一旦后面能说明白，很可能会翻盘；装逼失败，真的会讨厌你，这是一个持续 debuff 的过程）

比如，以下这些话，你一定听过，甚至自己也说过：“综上所述我方观点已然成立”，“对方辩友你跳点了”，“对方辩友不要急”，“这一点打平”，“我方有相抗资

料”，“这个问题可以结了”，“我方最后一次回答你”，“事实问题没打赢不要忙着上价值”……

这类说法的共同之处，是“出戏”甚至是“抢戏”。就好比电影里的人物突然对着镜头说话，而且还不像《死侍》那样是为了造效果，而是直接问你：“好看吧？能点个赞不？”

当然不能。你方观点有没有成立，有没有打平，对方观点有没有跳动，态度好不好，这个问题能不能结，你到底要不要回答对方问题，现在是该升个价值还是继续谈事实……这些都不是你说了算的。不算还说，就很讨厌。我见过最极端的例子，是某位质询辩手见无法打断对方，就在对方一边说话的时候一边跟评委嚷嚷：扣分，扣分！

扣分当然是要扣的，只不过之前只扣对方的，你这么一嚷嚷，连你的一起扣，也就相当于对方没扣分了。

为什么会这样呢？不是（好吧，主要不是）因为评委心胸狭隘，而是因为辩论作为“说服第三方”的活动，第三方有义务保持超然的状态。你们撕你们的，越热闹越好，但是眼光始终要盯着对方，觉得对方有什么不对，你要自己去怼他，而不是呼唤评委一起去怼他，评委才懒得理你呢。很多时候，辩论经验更丰富的老辩手，反而没有初出茅庐的新人讨喜，就是这个原因。简言之，竞技水平的提高，会让人失去“竞技感”——你一边打拳一边跟现场观众解释你赢在哪儿，很可能会被心无旁骛的对方揍趴下。

当然，正如前面所说，我非常理解辩手修炼到一定程度，有了更全局性的眼光，自然而然喜欢说这类的话。而且辛辛苦苦准备的辩题，生怕评委 get 不到自己的好，忍不住要多加提醒。但是辩论既然是竞技，双方就要保持十足的竞技感，同样的意思，你不应该说出来，而是应该“表现”出来。就好比高明的演员表现人物，是要让观众“感受”到喜怒哀乐，而不是直接把“我真是好开心好开心”挂在嘴边。

其实，只要有这方面的意识，做到这一点并不难。你只需要“让”一步，把最后的结论丢给评委“自己”去得出就好了。东方朔帮汉武帝的奶妈脱罪，就是教她从头到尾可怜兮兮，但是一个字都不要说，让汉武帝自己得出“她太可怜了”这个结论。因为结论无论多明显，也得自己得出才容易接受，否则就会感觉到被操纵和冒犯。

明白了这个道理，你再回头看刚才那些越厨代庖的套话——“对方辩友跳点了”，这是需要评委得出的结论；而你的任务，是指出到底跟刚才说的怎么不一样，为什么不能从这里跳到那里。“这个问题可以结了”，必须得是对方开始说车轱辘话，绕来绕去大家都很心烦的时候，你有能力三言两语把这个问题说清楚，让所有人都心知肚明再扯下去就很无聊。

看，这是一种效果，而不是描述；你需要的是“做到这一点”，而不是“指出这一点”。能做到也能忍住不指出的是高手，能做到却忍不住不指出的是令人讨厌的高手，不能做到却喜欢指出的，是有一定入门水准但是这水准被自己的洋洋得意抵消了之后还有负分的普通辩手。

还是那句话：辩手修炼到一定程度，容易有这样的心态，但是不渡过这个劫，你

也就永远停留在这个“一定程度”上了。外界之所以觉得辩论圈的人很多都只会拽大词说套话，就是因为很多人都停留在这个程度上。

辩行记 118：无机锋，不辩论

鬼谷子说，跟愚者说话要注意技巧（说），跟智者说话要注意资料（博），跟博者说话要注意机锋（辩），跟辩者说话呢？简单点就好（要）。（“与愚者言依于说，与智者言依于博，与博者言依于辩，与辩者言依于要”。“愚者”这句采用邓析的说法）

前两个好理解：当一个人什么都不知道的时候，你怎么引导，对方就怎么相信，所以说服技巧是最重要的。当你看到那种传销洗脑式的演讲，别激动，很可能这不是说给你听的，而是说给那些没主意的人听的。越夸张，越斩钉截铁，戏剧效果越强，让听众越嗨就越好。

但是，当对方足够聪明的时候，这样做就会适得其反。此时你应该谦卑，以服务者而非灌输者的姿态，把资料给到位，让对方自己来得出结论，或者至少是让对方以为这个结论是自己得出的。这时候拼的是资料，或者说是呈现资料的角度与方式。

那么，当对方什么都知道（博）的时候，考验你的是什么能力呢？鬼谷子说是“辩”。这个字放在这里，很不简单。

通常所说的“辩”，是指“口才好”，有“说服力”。但是很明显，在以上这段话里，“辩”与“说”（有说服力）是不一样的；而且由于它通篇都是在讲口才问题（具体来说是对什么人说什么话的问题），所以“辩”也不能只是泛泛地解释成“口才好”。那

么问题来了：口才的表现形式有很多，严格来说，辩，到底是哪一种呢？

是机锋（wit）。

“机锋”这个词，禅宗用的比较多。，指的是明心见性的悟性。什么是“明心见性”呢？看你有没有悟性咯。开个玩笑，机锋当然是一种智慧，但它并不是肯定性的智慧，而是否定性的智慧。当巧舌如簧入情入理的技巧，旁征博引无所不知的资料，都无法得出确切结论时。你需要的是否定性的，也就是批判性的思路。这才是辩手跟一般所谓“会说话”或者“有学问”的人根本的不同。

这种机锋，在辩论中如何表现呢？最简单的说，你要做个逗逼。能在最严肃的问题上做逗逼，你对本方立场的理解才算是到位。夸张一点说，在你上场之前，能在自己的辩题里看出无数个段子，能把自己逗得哈哈大笑，才算是做了充分的准备。在场上，你能始终保持发自肺腑的微笑（不是攻击性的冷笑），基本上就能赢。

这不是开玩笑。《为什么要扯淡》的作者哈德卡斯特尔，以一种戏谑的方式创立了一个叫做 philogag 的学派，philo 就是爱，gag 就是噱头，philogag 就是爱搞笑。然而问题是，这本书其实非常严肃，一点都不好懂。那他为什么觉得好笑呢？因为以分析哲学的严苛的批判性而言，生活中处处充满扯淡。你的学理越扎实，越能看出这些扯淡，岂不是睿智青年欢乐多？

其实，哈德卡斯特尔的观点并不新鲜。英文里的 wit，本来就是指一种机智风趣，见多识广的智慧，也就是具有逗逼气质的智慧。佛中笑在何处，智者就乐在何处，辩论也就欢乐在何处。道理是相通的，机锋也是相通的。

那么，最后一个问题：两个辩者遇到一块儿的时候，该怎么说话呢？鬼谷子的方

案是“要”，也就是简洁。在辩论里，这既是对对手的尊重，也是对评委的尊重。

你有没有发现，在辩论赛里，你的话最能够得到认真的聆听，但是也最容易让人不耐烦？甚至有些辩论规定，(在一定的保护时间之后)对手可以直接打断陈词，问你“what the point？”为什么会这么严格？因为辩论是一种极其要求批判性思维的活动，在别的领域算得上是不错的论证，在辩论这个领域，往往会被认为是啰里啰嗦绕来绕去。如果你不能第一时间发现“要”在哪里，也就是最值得攻击的那个点在哪里，你就既写不出好的立论，也打不出精彩的攻防。

经常有人抱怨说，自己准备了很多资料，下了很多苦工作研究，却被对方“徒手拆立论”，愤而觉得辩论只是徒呈口舌之利。其实这一点都不冤枉，能被对方徒手拆掉立论，根本上还是因为你机锋不够——你自己在立论的时候对自己下手不够狠，反过来怪别人下手太狠；自己没有看出隐藏的荒谬，也就难怪别人归谬。

总之，当知识已经不是问题的时候，串连各个知识点，找到意料之外突破，就成了致胜关键；当说服技巧和论证套路大家都烂熟于胸的时候，谁下手更狠，谁更能发觉隐藏着的可笑之处，谁就会显得更有智慧与锋芒。做这种最严肃的逗逼，是辩手的天职。

辩行记 117：细节里的大魔王

听高手辩论，经常会觉得他们有一种魔力，能把平凡的观点挖掘得很深。明明是个司空见惯的现象，听他们一说，突然就觉得细思恐极，倒吸一口凉气全身起鸡皮疙瘩。这种统治全场的神秘力量，被称为“大魔王”。

能当大魔王的，都是高手中的高手，因为这需要极强的引领情绪和渲染情境的神采与魅力。但是，立一个大魔王式的论，也就是在思考问题时，提出具有颠覆性创意的论点，其实并没有你想的那么难。魔鬼在细节里，大魔王也在细节里，把问题想得比别人更细，对别人习以为常的细节进行进一步推演，大魔王的感觉就会自然出现。

比如说，有个辩题叫“要不要变成恋人想要的样子”，也就是在爱情里要不要坚持自我的意思。我听到有人是这么立论的：“要为恋人而改变，因为恋人也会相应的为你而改变。你们互相为对方改变，这是多么美好的事情。”

我听了之后觉得有点不对劲，就问：那如果你为 ta 改变，ta 却不为你改变呢？

答：那就离开呗。

我继续问：你有没有发现，你的立论，其实非常残忍？看到他一脸茫然，我只能继续说：你的立论一点都不温情，在它里面，其实是住着一个大魔王的。你想啊，你为对方改变，是因为你预期对方会领情，所以你其实不是在顺从对方，而是在考验对方。事实上，爱情里的忍让和宽容，很多时候都是带倒刺的钩，可是很多人却只看到了钩上的饵。说到这一步，想到别人居然可以变成你想要的样子，是不是就会不寒而栗？

你看，按照以上这个思路，一个美好但却平庸的立论，就会突然深刻冷峻起来。而你只需要多问一个问题：ta 要是不肯为你改变呢？

还是这个辩题，我又听到另外一个思路：“要变成恋人想要的样子，因为一家人不说两家话，爱就是付出和不计较。”乍一看，这个温情脉脉的老干体立论几乎是无药可救的，但是别忙，还是可以多问几个问题。

问：如果你的恋人想让你辞职呢？

答：那就辞职呗。

问：这对你无所谓吗？如果无所谓，那你其实并没有为他改变什么；如果有所谓，那他对一个你有所谓的事情无所谓，他真的爱你吗？如果你对他爱不爱你无所谓，那你真的爱他吗？

以上这些质问，就像铲去浮土一样，逐渐挖掘出这个温馨立论背后的“大魔王”属性——如果你真的决定放弃自我，成为恋人想要的那个样子，严格来说，你其实是并不在意他爱不爱你，也不在意你爱不爱他的。因为你的本来目的，就是把这些令人纠结的小情小爱抛诸脑后，而把维持现有关系的稳定性放在第一位。其实很多所谓“正宫”就是这么做的，而且说实话也挺成功。

话说到这一步，“变成恋人想要的样子”，就显出了它的爪牙。这的确是一种选择，甚至可以说是一种具有客观正确性的选择，但是这里所说的正确性跟爱情无关，是一种铁石心肠的功利计算。小鸟依人的软妹子，其实是做不到这一点的。而梦想自己心中的女神能为自己这样做的糙汉子，也完全是想瞎了心。

总之，平庸和深刻往往只有一线之隔。我并不是说这个突破很容易，甚至没指望

这篇文章所有人都能看懂（因为这里所涉及的两个立论的精妙之处，是要在比赛过程中铺陈开来才能表现的比较明显的）。但你至少可以知道，理论上说，对平庸的论点稍加追问，就能在细节里发现很多振聋发聩甚至毛骨悚然的可能性。想成为大魔王，不是什么拽大词吓唬人的事儿，无非就是往这些羊肠小道上走，并且走出名堂。

辩行记 116：善于攻辩，和谐争吵

攻辩，通常是辩论里最“丑恶”的环节，因为这是一场“追问题”和“逃问题”的较量。道理很简单：你既然敢拿一个问题当成攻辩问题，必然意味着这是对你方极其有利的；而你的对手当然不会这么老实等着吃瘪，一定会想方设法绕过这个问题，顾左右而言他。

所以，攻辩的技巧其实很简单：找到让对方最难受的问题，并且不要让他绕开。

但是，做到这一点其实并不容易。因为要把一个问题“带偏”，有无数种方式，你一不小心就会上当。

举个生活中的例子。最近在高铁上有这么个事儿：前座突然调座椅，把后座的水碰翻了，现场的的对话是这样。（后座的女士）“唉哟你烫死我了！你看我身上全湿了”~（前座的朋友帮腔）“人家带孩子不方便嘛”（后座）“那我方便吗？”（后座）“那你说怎么处理吧？”

后座的女士怎么办了呢？她也回敬了一杯开水，结果是，以故意伤害罪被取保候

审。

明明一开始是占理的，为什么会被气疯？因为被对方带偏了。

现在，你按照攻辩的思路想想，当对方说“人家带孩子不方便”的时候，他（无意中）使用的是什么技巧？是“绕过核心问题”。

你被冒犯了，最核心的诉求是道歉。可是对方跳过这个环节，说“带着孩子不方便”，这其实是个干扰弹。你只要顺杆上，去跟他争论有关“方便”的任何问题，你都已经输了。因为议题已经从“对方该不该道歉”，变成了“对方有没有不得已的苦衷，以及你是否应该体谅”，这就变成了人家的主场，你怎么赢得了呢？

而针对这种“带偏问题”的策略，后座这位女士的回应，是反过来问：“那我方便吗？”也就是说，“你要我体谅你，可是你有没有体谅我呢？”不得不说，这是“错误战略里的正确战术”（总好过“你不方便关我屁事”），但是无法扭转局面，这也反过来说明，不要犯战略错误有多重要。

你看，现在的局面，就从“前座侵犯了后座”，变成了“双方各自需要体谅对方”。明明是受害者，现在已然变成了打平，你说憋屈不憋屈？

更憋屈的还在后边，我估计就是这句话把后座这位女士气疯的，那就是“你说怎么办？”

“你说怎么办”这句话，对于冒犯者而言，（在最邪恶的意义上）是特别好用的，因为首先，它能瞬间将受害者变成一个“麻烦制造者”，潜台词是“事已至此，你

少说两句啥事没有，可是你居然还这么叽歪，可见是你不对吧？”

其次，认真说起来，生活中大多数的摩擦，从法律上说都不是什么大事（你去查一下法律上对于“轻伤”的定义，会哭的），而且真要升级到法律手段，还有大量时间金钱情绪上的成本。所以较真地从法律意义上讲，你拿冒犯你的人，是没什么办法的，至少没有什么低成本的“解气”的办法。

现在你看，本来你是被冒犯的那个，现在突然变成了一个制造麻烦的人，而且仔细想想，你也不能拿对方怎么样，你会不会被气疯？

好，现在你明白了其中的关节，一定会问：那除了回敬一杯开水？还能怎么办呢？

当然是回敬一杯温水啦！

哈哈，开个玩笑。还有更好的办法，就是我们前面所说的“攻辩”方的核心技巧——追问题。很简单的五个字：“道歉很难吗？”

还是拿刚才那个事情举例，咱们演练一下。

（后座）：“你烫着我了”

（前座）：“带小孩不方便嘛”

（后座）：（强度 1）“道歉很难吗？”

（前座）：“你体谅一下呗”

（后座）：（强度 2）“道歉很难吗？”

（前座）：“那你说怎么办？”

（后座）：（强度 3）“不是，说个对不起很难吗？”

（前座）：“我凭什么跟你道歉？”

（后座）：“你烫着我了”

（前座）：“带小孩子不方便嘛”

（后座）：“道歉很难吗？”

……

看，进入闭环，you can do it all day，直到乘警介入。

“道歉很难吗”这五个字，不管你是心平气和语带讽刺地说，还是怒目圆睁破口大骂的方式说，都没问题。最妙的是，它还可以像复读机一样来回折腾着说，操作难度极低。当然，这个话术，不是为了解决问题，而是为了解决情绪——在快被对方气疯的情况下，你必须有句话能够很刚地反复说，才能缓解情绪。缓解了情绪，才能避免做出极端行为。现在你想想，这句话既能硬刚，让对方不舒服，又能让旁观者觉得你占理，同时也不会引起法律上的麻烦，是不是很棒？

说到这儿，可能还是有人会问：那如果真遇到特别无赖的人，说“我就是不道歉你能把我怎么着”，怎么办？

你看，你又被对方事“带偏”了。你仔细想想，“你能把我怎么着”，其实是“你说怎么办”的一个变体，而这根本不是你们现在的核心问题。

攻！辩！的！时！候！不！要！跳！问！题！（一个辩论队教练的泣血哀嚎）

（我冷静一下）所以，即使对方说出“我就是不道歉你能把我怎么着”这种纯粹耍

无赖的话，你还是得回到根本点，也就是“要求道歉”。现在你想想，该怎么说？

……

什么？还是不知道？

……

什么？你说对方是滚刀肉你拿他没办法？

……

……

我跟你说，对方已经伸着脖子让你砍了！你砍啊！！

……

……

……

什么？你不知道往哪儿砍？

……

……

……

……

好吧，我来示范一下：

（后座）“道歉很难吗？”

（前座）“我就是不道歉你能把我怎么着？”

（后座）“**你为什么会觉得道歉这么难呢？**”（真诚疑惑关切痛惜状）

辩行记 113：正确≠应该

两年前，我曾经问一个人工智能方面的专家：AI 代写论文，有多大的可行性？

毫无疑问，这是面对未来科技，一个高校教师最底层的恐惧。我已经做好心理准备，接受最糟糕的答案。然而对方的回答，比我想象的更糟糕。

不是惊吓，而是羞辱。

你肯定知道，最严重的羞辱，不是看不起，而是看不见。不是“你太差了”，而是“你差不差都没差”。当时这位老兄就是这么说的：

“技术上，这不难；但是经济上，没这个必要。”

帮你们写论文？没问题啊！可是，你们本来劳动力也不值钱，何必让宝贵 AI 干这么琐碎的事情呢？

当然，后一句是我自己找补出来的，对方纯粹就是在做技术和商业的分析，毫无褒贬之意。但是有一个信息是明确的：“论述”特定主题（这是论文的核心），根本不是什么高难度的事情，甚至可以说是“智能”的基础，根本没必要专门进行开发。

所以我当时的想法是，等 AI 技术发展到一定程度，“写论文”很可能就会像是“美颜”一样，变成一个在更高大上的核心科技基础上，顺便开发出来的应用。等着呗。

直到两周以前的一则消息。

IBM 的人工辩手 Project Debater，跟人类真刀真枪地干了一场。

我知道，在 2018 年 6 月就有类似的新闻，当时 AI 的对手是两个以色列的大学生。但那时候的官方说法是，这场比赛证明人工智能是“强大的”（formidable）辩论对手，而 IBM 方面并没有试图裁决胜负。明眼人都能看出来，这是客套，就像是老师再怎么跟学生说“后生可畏”，心底里还是觉得不在一个层次上。有条尖酸的评论说（Chirs Reed，Dundee 大学计算机科学教授）：“AI 是不错，但是跟人类在辩论上分庭抗礼还早着呢，就好比古罗马人也会倒腾蒸汽，但是跟工业革命时代的蒸汽机，能是一回事吗？”（we are most certainly not on the verge of seeing AI

systems out-debating their human counterparts. Today's AI technology is as far from these scenarios as the Romans' experiments with steam power were from the industrial revolution.)

但是这次不一样，这次是现场 800 多观众以"跳票"（辩论前统计现场观众对辩题的原有立场，辩论之后看多少人改变了原立场）方式评判胜负，是玩真的。

还好人类辩手赢了，对于"不应该补贴学前教育"这个立场，Harish Natarajan 把支持率从 13%拉升到 30%，我看了视频，觉得他赢得毫无争议，因为 AI 纵然语言流畅论证详实甚至还有辩证头脑和幽默细胞，但它无法理解一个人类世界的常识：正确≠应该。

严格来说，在最聪明的人那里，正确，应该就等于是"应该"。比如《星际迷航》里的史波克，牺牲自己拯救队友，别人哭成泪人跟他绝别，他却疑惑地问：牺牲我一个救你们一大堆，这难道不是正确的选择吗？有什么好哭的呢？

看，这就是一个典型的 AI 思维。你无法说他不对，你只能说：我们人类不是这个样子的。

对于人类而言，所有值得争论的话题，都可以归结为三个母题：是不是，好不好，应不应。比如说，苹果是不是有营养？这是第一层。苹果好不好吃？这是第二层。你现在要不要吃苹果？这是第三层。从死硬理性的角度说，一（正确）可以导致出三（应该）；从感性的角度说，二（喜欢）可以推导出三（应该）。问题是，在政策辩论里，一和二，都推导不出三；一加二，也推导不出三（因为可能还可以吃别的）。人类之所以是一种复杂的动物，社会决策之所以是一个复杂的过程，奥妙就在这里。

什么意思？就拿"是否应该补贴学前教育"这个辩题来说，IBM 的 Project Debater

立论简单明了：道德上，我们有帮助弱势群体的义务；利益上，学前教育跟孩子未来的发展有极强的正相关性。又好又对，凭什么不应该呢？

人类的辩手马上教它做人：在真实的世界里，选择，不是这样做的（他反复强调了“真实世界”和“做选择”这两个概念）——同样的资源，为什么投入到学前教育而不是别的项目？你让其他需要帮助的穷人怎么想？补贴学前教育，（原本无论如何也会送孩子去幼儿园的）中产阶级同样也会受益，你怎么保证这钱是专门花在穷人身上的？甚至场外还有观众评论说，这里是美国（辩论地点在旧金山），美国人一听到“对穷人的义务”这种话就心烦，就不能换个说法吗？

你看，这才是真实的人类，是 AI（至少目前）无法理解的人类。

对于这一类的反驳，AI 的回应非常 AI：我们探讨的是一个 limited&tragetd 的问题，而且联邦预算有好大一坨，花在学前教育上的这点没啥了不起的，所以（人类辩手的主要反驳理由）扯别的地方也要花钱是“不相关的”（irrelevant）。然后，AI 就开始进一步强化自己的正面论述，去讲学前教育的各种好处。

作为一个人，你觉得有什么问题不？

没有什么拿得出手的理由说它有问题，但就是觉得有问题，对不对？

还是那句话：真实世界里的决策，不是这样做的。也许这个真实世界并不完美，也许归根到底，我们应该像 AI 那样做决策，但是 again，真实的决策过程，不是这个样子的。花钱的地方很多，每个都有无数的正当理由，谁耐烦听？你要证明的，不是你值得，而是你比别人更值得。说白了，你得把别人拉下水（比如一个最 low 的论述是：每年浪费都要浪费这么多，省下来一点不就够了？虽然这句话本身没什么道理，但是更符合人性的直觉），才能证明自己的必要性。

我知道以上这段话会挨骂，因为听起来又肮脏又非理性。然而问题是，人类本来就这么脏，就这么非理性。不信你回想一下，广告商在向你兜售商品的时候，是在向你描述参数还是愿景？是诉诸你的理性还是渴望？你再想想，你觉得正确的事，跟你觉得喜欢的事，跟你真正来讲经常在做的事，真的都是一回事吗？

我们每个人，都是认同好好学习最重要，觉得自己喜欢美食和摄影，然后把大多数的时间，都花在吃垃圾食品和刷手机上。在英明神武的 AI 面前，我们都是渣。

然而反过来说，不管 AI 把自己包装得多像一个辩手，在真正洞察人心的辩手面前，它也是渣。

好辩手，就是既理解 AI 强在哪，也理解它渣在哪的人。

最后，额外送个脑洞——如果 AI 真的成为了好辩手，又待怎讲？嘿嘿，到那个时候，AI 就会跟人类一样渣，怕它做甚？

辩行记 114：你大爷的需根解损

辩论这个圈子，少有拿得出手的理论权威，所以跟外行人讲起来的时候，总觉得有些发怵。因为毕竟在社会公众看来，一个连专业壁垒都没有圈子，就像是一个连鞋都买不起的刀客，未免有些寒酸。也许正是基于这样的心理，红红火火发展了几十年，圈内也逐渐有了一些外行听不懂的术语。

这到底是好是坏呢？不一定。但是有个判断标准是肯定的：无论怎样的理论原则，都要对应到最直接的常识。就好比无论什么名贵补品，都得还原成人体能够吸收

利用的营养元素才有价值。

举个例子。需根解损这四个字，学过辩论的都知道，但它们之间是怎样的关系，是怎样从简单到复杂一步步发展过来的，这里边的原理，却很少有人明白。

其实，绝大多数情况下，我们在做判断的时候，其实根本没有考虑根属性和解决力，我们只是直觉的感到了需要性，然后稍微掂量了一下损益比。至于根属性和解决力，是在进一步的追问中才成其为问题的。

比如说，一个大爷出去买菜，看到超市鸡蛋大促销，觉得反正便宜，而且也是常吃的东西，所以就买了。你问他为什么买，他只会回答你四个字：吃呗，便宜。而这正是商家希望消费者产生的反应——反正是日常的东西（需要），正好赶上促销（划算），那就买呗。

听起来这是一个再正常不过的决定。可是如果你继续追问：有很多东西可以吃，为什么一定要买鸡蛋呢？你只是说它便宜，但你并没有论述它比其他所有食物都便宜，何以用便宜来论证你的购买行为是合理的呢？

问到这里，就涉及到了“根属性”（如果你的需求是以最小代价解决吃饭问题，那么对这个需求而言，最具有根属性的选择是什么）事实上，在真正的政策辩论里，提出动议者并不一定有义务论证根属性，或者用更专业的说法叫“存在（需求）即根属”，也就是说，做决策的主体只要有真实需求，在没有人提出异议的情况下，就可以假定他所做的决策是具有根属性的。

而之所以要做这样的假设，是因为若非如此，提出动议的这一方，论证义务就会变得无穷大。你要排除所有其他的选项，才能证明自己是必须的，买个鸡蛋而已，何必呢？即使是更复杂的问题，道理也是一样——反对这项政策的人，有义务证明它（对于目前的需求而言）不必须，也就是缺乏根属性。举个简单的例子，感冒了就想吃药，这是一个直觉，如果你要反对，可以说“你现在得的这个病是自限性的，多喝水多休息就可以了，并不一定需要吃药”，这就相当于是提出了一个所谓“缺乏根属性”的反驳。但是要注意，论证义务在你这一边，你只能说对方缺乏根属性，但是反问对方“请问你吃药的根属性是什么”就有点不合适了。（然而我经常听到有人做这样的诘问还觉得理直气壮）

进一步来说，所谓“解决力”，其实也是像这样话赶话追问出来的。因为一个动议的可行性、阻力和动力、变动成本、与相抗计划（把“相抗计划”专门放在损益比里讲，其实是有点狭隘的，“相抗计划”在我们思考一件事情应不应该做的时候，其实是贯穿始终的）的比较等等，其实最终都是源于一个最简单的问题——划算吗？也就是说，起点和终点其实都是“损益比”。

我知道，话讲到这里，至少圈外人应该是已经觉得有点懵了。放心，我根本就没想把这几个概念整明白，有理论癖好的人爱怎么解释怎么解释我不掺合。我只是想以此说明，无论看起来多么专业的理论探讨，其实最终都可以还原成一位北京街头老大爷的直觉：吃呗，便宜。辩手只是为了把这个直觉分析得更清楚，才在无数次的诘问中发明了一些概念，但是永远不要忘记，这些概念是为了把问题弄清楚，而不是为了把水搅浑。

所以，需根解损不是一个僵化的公式，不是用来捶人的武器，不是凑齐这四颗龙珠就能召唤神龙那种法术，它其实是诉诸直觉并且深化直觉的一个过程。这里面的每个道理，都是可以跟大爷说通的。

顺便说一句，这四项的内在关系，跟哲学史上的一个理论很像。亚里士多德提出了一个很了不起的理论，叫做“四因说”。大意是，天地万物的生灭变化，无非都是四种因素的作用——质料因、动力因、目的因、形式因。就好比盖一所房子，砖瓦建材是质料因，建筑蓝图是形式因，用来居住是目的因，劳动人手和工具是动力因。

这个解释当然很妙，用在盖房子上也很精确。然而人们很快发现，如果想把它当成一个放之四海而皆准的原理，“质料”和“形式”是比较好找的，但是“动力”和“目的”就比较含糊了。比如说，一颗种子长成大树，树是种子的目的还是形式？水和肥料算是动力还是质料？所以后人在讲到“四因说”时，经常会打个马虎眼，说亚里士多德的主要贡献，是以“质料因”和“形式因”的框架，集古希腊自然哲学思想之大成。

这说明一个问题：在一整套具有完备解释效力的体系里，并非每个部分都是同个层面的概念。事实上，质料（从何而存在）和形式（以何种方式而存在）是同一个范畴的，而且是更根本的，目的（主观）和动力（客观）则是更低层次上的另一对范畴。所以确切的说法是——抻开了说是“四因”，归总了说是“两因”。都对，看你怎么说。如果让亚里士多德他大爷来总结：应该也是四个字：用啥（质料因），

咋做（形式因）。

同样，需根解损说是四项也行，说是两项也行，需要性和损益比是一个层次的，跟属性和解决力是另一个层次的。都对，看你怎么说，总之得说到大爷同意，这才是见出本事的节骨眼。

辩行记 115：偏执的胜负心

荀子说，要“以学心听，以公心辩”。而辩手各执一偏，甚至连立场都不是自己选的，岂不悖谬？

对这个常见的指责，我倒也不忍心苛责，只想顺便问一句：你是傻 x 吗？

你不是，对吧？

所以，如果我有偏执的胜负心，但我说的东西本身并不正确，你也不会信的，对吧？

就算你信了，但是我的对方辩友也有偏执的胜负心，所以他一定不会饶过我的，对吧？

如果他没能力反驳我，说明他是傻 x，对吧？

既然他是傻 x，那你骂我干嘛？

而你如果要骂他，也不是骂他有胜负心，对吧？

所以，关胜负心什么事？

……

以上这个道理，古希腊人想得比较明白。当年，由于没有公诉人制度，涉及公共利益的诉讼，都是由公民个人提出的。这就会出现一个问题——法庭会怀疑，大家都是公民，为什么只有你这么热心？是不是有什么不可告人的目的？

那，怎么打消这个怀疑呢？宣称自己完全出于公义吗？不，因为这样一来，你就需要证明自己是个毫无道德瑕疵的“完美起诉者”，而对方只要举出一个例子证明你不是个纯然无私心的人，你就完蛋了。所以大多数人选择了一个简单粗暴但却非常有效的方法：宣称自己与被告有私仇——对，我就是纯粹的恨你，就是纯粹的为了报复，谁叫你正好有小辫子让我抓住了呢？

可能有人会问：有私仇，难道不会降低原告的可信度吗？

那我还是像刚才那样问你：你是傻 x 吗？

你不是，对吧？所以，如果原告说的不可信，你就不会信，对吧？只要他不是另有所图（比如把起诉权当成敲诈的工具从而消耗公共资源为自己谋利），偏执的胜负心，又有什么要紧呢？

当然，也许你还是觉得这个例子太极端，因为“报复”并不是一个正当的理由。事实上，我也觉得古希腊人在这个问题上的脑回路有点不正常，但这至少说明，只

要是让中立第三方按照既定流程来裁决，辩论参与者偏执的胜负心，并不是硬伤，甚至还会有助益。

关于这个道理，你也可以反过来想：日常生活中的辩论，倒是没有明确胜负裁决的，而且大家也一直老生常谈地在讲“我不是跟你辩论”，“这不是要争胜个胜负”，“我纯粹就是个路人看不过去”什么的。可这使得我们更加文质彬彬了吗？信你才有鬼。舆论场上哪次撕 X，最后不是阴招频出无所不用其极，最后各自站队自行宣布胜利的？为什么嘴脸会这么难看？就是因为没有评委管着。你想啊，明明每个人本能上都有胜负心，可是偏偏口头上都不承认，所以也不会有第三方的中立裁决，那不就变成丛林法则了？先是观点不合，然后是出言不逊，最后是从举报到约架，怎么能激怒对方怎么来，怎么能让对方闭嘴怎么来，把水搅混就对了。这就是“不承认胜负心的合理性”的弊端。

其实，只要胜负不是你自己说了算，胜负心，就是对撕 x 的约束，而非火上浇油。你们不是想赢吗？没问题，先找到双方都认可的裁决方式，然后让中立的陪审团来评判呗。你还敢约架？你还敢泼脏水？在这种情况下，再恶毒的人，也只敢咬着牙根酸对方几句，世界不就太平了？事实上，我也经常觉得辩论赛的双方像斗鸡一样吵得人脑仁疼，但是较之于没有评委的网络世界的撕 x，辩论赛再不济，也绝对算得上是君子之风。

当然，有人会反驳说：好吧，姑且承认只要有中立的裁决，有偏执的胜负心也不是什么大事，但是，如果真的能做到没有胜负心，纯粹只是热心于公益和真理，纯粹只是讲道理，不是更好吗？again，为什么一定要有胜负心呢？

等等，我先问你一句：为什么听了我的这一层道理，你会心生这样的反驳？是因为胜负心？还是纯粹的只是因为讲道理？

如果你敢说，你纯粹只是因为讲道理，根本就一点胜负心都没有，就会陷入刚才我说过的希腊公诉人的自证清白困境——我只要找到你跟人撕x时表现出胜负心的任何一个例子，你就完蛋了。

别这样。

其实，胜负心跟讲道理，根本就没必要分辨。因为，如果“讲道理”不能让你赢，应该改变的是评判机制，而不是你的胜负心；而如果“讲道理”能让你赢，那么努力争胜，就应该是一个人在智性和道德双重意义上的责任。

最后，请应用本文提出的原理，充分发挥你作为反方的胜负心，深入地分析以上这段文章是否有漏洞。

加油。