

# How to Speak

(美) 莫提默·J. 艾德勒 著

# How to Listen

## 如何听 如何说



 商务印书馆

How to  
Speak  
How to  
Listen

## 如何听 如何说

20世纪40年代，莫提默·J·艾德勒完成了其经典名著《如何阅读一本书》。此书一经问世，立刻洛阳纸贵，成为畅销书，迄今为止，其全球销售量已超过七百万册。后来，艾德勒先生又为我们献上了其姊妹篇《如何听 如何说》，读者将会发现，这本书与《如何阅读一本书》一样，思想深刻，引人入胜。在本书中，艾德勒以很精短的篇幅，讲述了许多行之有效的与人交往的技巧；再加上机智、诙谐的语言，使得本书既富教育性，又具实用性，必定会令每一位读者受益良多：无论你是商业会谈和谈判桌上的商人和管理人士，还是政府官员，无论你是大学教师还是中学老师，甚至对那些渴望增进交流质量的家庭来说，《如何听 如何说》都是一个有益的指南。

<http://www.ep.com.cn>

ISBN 978-7-100-05700-4



9 787100 057004 >

定价：30.00 元

# 如何听 如何说

〔美〕莫提默·J.艾德勒 著

吕捷译

智慧城·2008年

北京·商务印书馆

ISBN 9787100061111

定价：25.00元

ISBN 9787100061111

ISBN 9787100061111

ISBN 9787100061111

ISBN 9787100061111

ISBN 9787100061111

商务印书馆

2008年·北京



图书在版编目(CIP)数据

如何听 如何说/[美]艾德勒著;吕捷译. —北京:  
商务印书馆, 2008  
ISBN 978-7-100-05700-4

I. 如… II. ①艾…②吕… III. 人间交往—语言艺术 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 187112 号

所有权利保留。  
未经许可,不得以任何方式使用。

如何听 如何说

[美]莫提默·J.艾德勒 著

吕捷 译

---

商务印书馆出版

(北京王府井大街36号 邮政编码 100710)

商务印书馆发行

北京瑞古冠中印刷厂印刷

ISBN 978-7-100-05700-4

---

2008年5月第1版

开本 700×1000 1/16

2008年5月北京第1次印刷

印张 17 1/4

印数 5 000 册

定价: 30.00 元

# 目 录

## 第一篇 前言

- 第一章 学校里不曾传授的技巧 ..... 3
- 第二章 个体与群体 ..... 11

## 第二篇 连贯的发言

- 第三章 “少来哗众取宠这一套!” ..... 19
- 第四章 “买卖话儿”,及其他形式的说服力发言 ..... 27
- 第五章 讲课,及其他形式的教育性发言 ..... 46
- 第六章 发言的准备和付诸实践 ..... 67

## 第三篇 不出声的听

- 第七章 用心去听 ..... 83
- 第八章 边听边记,及事后整理 ..... 97

## 第四篇 双向交流

- 第九章 问答环节:讨论 ..... 111
- 第十章 对话方式面面观 ..... 122
- 第十一章 如何让对话更有益、更愉快 ..... 132
- 第十二章 精神的沟通,心灵的交会 ..... 154

2 如何听 如何说

第十三章 研讨课:讨论中的教与学 ..... 163

第五篇 尾声

第十四章 对话与人生 ..... 177

附 录

附录一 哈维·库欣纪念演讲 ..... 197  
附录二 阿斯本高级讲座课十二讲综述 ..... 223  
附录三 青年研讨课——基础教育的根本 ..... 265

参考文献 第二卷

01 ..... “查一查要取众物来” 第三章  
73 ..... 言发并照照的九引册其及,“具百委天” 第四章  
04 ..... 言发并照照的九引册其及,册册 第五章  
70 ..... 魏文高讨论者事所言文 第六章

附录 第三卷

88 ..... 训去小册 第七章  
90 ..... 照卷引事及,言发册册 第八章

参考文献 第四卷

111 ..... 空册,奇在答同 第九章  
131 ..... 照面面大式册册 第十章  
135 ..... 空册更,盖许里否以书同册 第十一章  
151 ..... 会交的及心,册册册册册 第十二章

第一篇



前 言



## 第一章 学校里不曾

### 传授的技巧

#### 1

你知道如何才能与他人沟通吗？而对方又是怎样回应你的呢？

哭泣、脸部表情、手势，或者其他肢体信号，有时候这些就足够了。可是，说到底，语言才是最常用到的办法——表达的一方靠了说和写，接收的一方是靠了听和读。

语言的这四种功用，形成两对平行组合：读和写是一组；相应地，听和说是一组。显而易见，每一对中的双方是互补关系。要是没有人读，写下的文章就一无用处；而要是没人听你说话，那你说来说去岂不成了对牛弹琴？

所有人都得承认，总是有些人要比别人更会写；不管是天生如此，还是后天训练得来，又或者是两者兼而有之。总之，这些人写起来就是比别人略胜一筹。可是，就算是再会写的人，如果碰上个不会读的人，那么也是枉然。我们都明白，读的能力要靠后天训练；我们也都同意，有些人就是要

比别人更会读。

听和说的道理与此相同。也许有些人天生禀赋过人，就是比别人更擅长于口头表达；不过，要想使这种天赋得到充分发挥，就必须得到后天训练。同样，要想在听的方面有过人本领，要么靠天分，要么必得靠后天训练才能获得。

这四种截然不同的表现形态，是人与人之间进行思想交流的过程中所必不可少的，而要想把这种交流的过程进行得顺畅，就需要全面培养好这四种能力，缺一不可。那么，你上学的时候，老师到底教过你其中的哪几种能力呢？现在，你的孩子在学校里又学过几种呢？

你也许毫不迟疑就能给出答案：老师教过你如何读和写；同样，你的孩子们也在学习如何读和写。你会马上又补充一句：虽然学校中提供的这些训练远不能尽如人意，但是至少在小学里，对读和写的相应指导还是有的。

对写的指导甚至还持续到基础教育阶段以上：一直到高中，甚至到大学一二年级，还会有写作方面的课程。可是，对读的指导，则基本上随着小学阶段的结束也停止了。当然，这是不应该的，因为小学阶段所学到的那些读的能力，是根本不够的，是远远达不到深入理解优秀著作所需要的阅读水平的。这就是为什么我在四十年前就写了《如何阅读一本书》这样的书，目的就是为了给提高阅读能力，提供一些初级水平以上的指导——也就是开设一门在我们的中学和大学里都学不到的课程。

而对说的指导又是怎样呢？我想，根本没有人记得，在小学里接受读、写训练的同时，也接受过说的训练。也许有

些高中和大学里会开设所谓的“公共演说课”，也会设置一些课程，以帮助那些有话语障碍的人；但是，一般来说，根本就没有关于一般说话技巧的课程。

听的情况又如何呢？世界上有哪个人接受过听的训练吗？大家都以为，听是一种与生俱来的能力，不需要任何训练；这样的看法是多么可笑呵。全世界没有任何一种教育体制中，开设过帮助人改进听力的课程——也就是最低限度的、听懂别人说话的水平，使人际交流的循环能平衡往复；这样的状况又是多么令人可叹呀！

造成这种既可笑、又可叹状况的原因是，听和说这两样没人传授的技巧，其实要比读和写更难学、也更难教。我完全了解情况为何如此，并马上会为您揭晓答案。

常听到的是，很多人会义愤填膺地抱怨，中学甚至大学毕业生所达到的读、写水平实在是惨不忍睹，却很少听到有人抱怨这些学生的听、说水平。然而，不论这些中学生甚至是大学生的读、写水平如何差，他们的说的水平还要比这差得多，而听的水平则是最差了。

## 2

在谷滕堡发明印刷机以前的遥远年代里，听和说在一个人一生的教育中，其重要性要远远超过读和写。必得如此，因为那时还没有印刷品，手抄本的书籍也只有极少数人才见得到，而这一小部分人都受过某种形式的教育——有些是私塾，有些是古式学堂，也有些是中世纪的大学——他

们都必得靠着对老师讲的话洗耳恭听，才学得到知识。

在中世纪的大学里，老师也被称作是“讲师”，但是，与今日所用的“讲师”这个词，意义却大不相同。那时的课堂里，只有老师才拥有一部课本的手抄本，其中记录着要向学生传授的一切知识和理解。从“讲座”这个词的词源可以得知，讲课的形式包括大声朗读一篇课文，同时，还伴有对所念课文的滔滔不绝的讲评。不管学生能够学多、学少，他们的一切所学，都是靠听来的；因此，他们听得越仔细，也就会学得更多。

在牛津、剑桥、巴黎、帕都瓦和科隆的那些中世纪的著名大学里，基础教育必定包括对一些技艺和技巧方面的训练，也即古人所谓“文科七艺”。这些技艺一方面包括语言运用中的各种技巧，另一方面则包括算术运算，以及符号运用的各种方法。

柏拉图和亚里士多德的理论都认为——而中世纪的那些大学对这两位哲人的理论是深信不疑的——语法、修辞和逻辑这类科目，是学好语言、有效运用听、说、读、写的基础；而算术、几何、音乐和天文这类课程，则是学会丈量、统计和估价的基础。

以上这七种文科科目，就是中世纪大学生在获得本科学士学位以前，一定要通过的课程。“学士”这个字眼儿，根本和“未成家的男人、对婚姻大事一窍不通的愣头青”这层意思无关，而是代表这些人已经得到了充分的启蒙，能够从此踏入知识的殿堂，继续完成大学高年级的学业，进修法律、医学或者神学方面的课程了。

这样看来,在古代,学士学位只是一纸“开窍”证书,只是一张通往高深知识殿堂的通行证而已。它不但根本代表不了,学位的持有者已经是学业有成,而且也只是能证明,学位持有者算是具备了一定的学习能力,学会了一些学习技巧——使用语言的技巧,以及使用其他符号的技巧。

今天,也有不少人张口闭口就喜欢谈论“文科七艺”或者“文科教育”,可是,却对其在古代及中世纪教育体制中的基础教育阶段所含的内容和所起的作用,一无所知。

造成这种现象的原因之一就是,在现代的发展过程中,文科教育的传统早已经从学习的过程中,彻底消失了。

要是有人翻开美国 18 世纪教学机构中的教学大纲看一看的话,就会发现,其中还包括语法、修辞和逻辑诸科目,因为这些在当时,仍然被视为语言运用中的技巧——即使不包括听,也仍然包括了说、读、写。

可是,等到了 19 世纪末叶,却只剩语法课还保留了下来,修辞和逻辑课则不再是基础教育的组成部分了;而到了 20 世纪,就连语法课也慢慢地销声匿迹了,现在,则只剩下了一些残余遗迹而已。

现在,基础教育中的文科教育早已被单一的英文课所取代。小学里的阅读课、小学和高中里的写作课,都是由那些英文老师来教的。很可惜的是,更高一级的写作课,大多都炫耀自己是属于“专业作家创作学习班”性质的课程,而不是以传递思想——观点、知识或者理解——为目的的一般性写作课。也有些学生上过一些公共演说课,但是,这却远远够不上培养出众口才所需的全面技巧。而正如我前面

已指出的那样,根本没有谁接受过听的训练。

### 3

有些爱发牢骚的人说,我们现在中学、大学的毕业生,他们的读、写水平实在是太差了。殊不知,这些发牢骚的人错误地以为,只要改掉了这些不足,就会万事大吉了。他们以为,一个人只要读、写合格了,那么,自然就会听、说合格了。而其实,根本不是这么一回事。

理由很简单:听、说是与读、写性质根本不同的两回事。这种不同的性质造成的是,学好听、说,比学好读、写,要难得多。下面,容我将理由一一道来。

表面上看来,听、说是与读、写完全平行的。两组词都涉及语言的运用,涉及一人把自己的思想传递给另一人,以及另一人对此作出回应。同样的一个意思,假如一个人能写得明明白白,为什么就不能同样说得干脆利落呢?假如一个人能读得清清楚楚,为什么就不能做到不听得糊里糊涂呢?

这其中的症结正在于,口头交流具有流动性与流畅性。我们总是可以重温读过的东西,再读第二遍,以达到彻底的理解。阅读理解是可以无休止地改进提高的,只要一遍又一遍地去读就行了。我在日常读名著时,就是这么做的。

写作的时候,我们也总能修改、完善已经落笔的草稿。作家可以做到的是,只要他对作品尚不十分满意,他就可以暂时不发表自己的作品。我在写书或者写其他文章的时

候,也是这么做的。

无论是读、还是写,其关键要了解的技巧,是关于读、写的提高,而在听、说的过程里,却无所谓提高的问题,因为听、说是像表演艺术那样稍纵即逝、捉摸不定的。读、写却并非如此,而是更像绘画和雕塑的艺术那样,具有永久性。

设想一下我们所熟知的这些表演形式:演戏、跳芭蕾舞、吹、拉、弹、唱,或者指挥乐队。所有这些形式均有一个共同之处,那就是:一旦一场演出结束了,它就无法改动了。虽然艺术家完全可以在下一场演出中有所改进,但是,他在台上的时候,其表演则是一锤定音。当大幕缓缓落下时,一切就结束了——演成什么样,就是什么样了,再也无法挽回了。

听、说的情形与此完全相同。说出的话总是“一言既出,驷马难追”,不能像写下的文章那样,可以改了又改。与写不同,正在说的话是无法补救的。一边说、又一边收回自己的话,这样做的结果往往是造成更大的困惑,还不如不改口呢。

当然,事先准备好稿子的演讲,在向人宣读之前,是可以改的;那时,演讲稿还只是一篇文章而已。而即兴演说或者临场发言则不在此列。

也许,在下一场演说时,我们可以比上一场发挥得更好,可是,在演讲的那一刻,我们发挥到哪个地步,就是哪个地步了。同样,也无法临场改变听的效果;当时听成什么样,就是什么样。

作家还可以期望着,自己的读者会花很多时间去理解自己书中的观点,可是,说话的人则无法抱这样的希望了。他必须精心设计自己要说的话,使别人第一次听到它的时

候,就能最大限度地理解自己的想法。而听和说的时间是相等的:两者同时开始、同时结束。读和写,却都没有时间的限制。

#### 4

正因为听、说与读、写这两组概念之间有如此大的差异,所以,我在出版了《如何阅读一本书》之后,并没有立刻再写一部教人如何去听的姊妹篇。这一等就是四十年;现在,实在不能再等了,因为我已经越来越深切地感到,人们在听这方面的缺陷,是多么普遍和常见。

往往,每当人们在提到改进读的同时,势必要同时谈到如何改进写。这也正是我在《如何阅读一本书》中的做法;当然,其中更有一个原因,即,我书中主要谈的,是如何读那些最优秀的名家名著,而这些名著自然都是文采飞扬的。

可是,当我们由写转向口头表述时,情况就不同了。读和写可以是分开来教的;我们在学校里就是分别上阅读课和写作课。在听、说上则做不到这一点,首先,就因为最常见、最重要的听、说方式是谈话或对话,这些都是同时包括说话者和听者的双向活动。

那种不受干扰的演说还是可以单独教的,因为这种表演技巧不需要听的技巧,就可以获得。同样,不出声的听也是可以单独教的,因为它不需要说的训练,就可以实现。可是,要想掌握对话技巧——即谈话或者讨论中的技巧,那么,就必须同时学习如何听、如何说了。

## 第二章 个体与群体

与他人进行思想交流，既可以是由个体完成，也可以是由群体完成。这和我们怎么打发掉休闲时光的情形是一样的：我们或者是一个人享受清闲，或者是和别人在一起，相伴着消磨时光。

当人与人进行思想的碰撞时，却好像总是群体的，而不是个体的；思想中的个体行为，似乎仅限于那些不涉及他人思想的活动，如研究大自然的现象、考察社会制度，或者探索过去以及预测未来。

当然，读和写可由个体完成，实际情况也往往如此——人们总是在宁静的书房中、在书桌上或是扶手椅中，读书、写字。虽然写作是我们拿自己的思想去与他人的思想进行碰撞的过程，但是，这并不能表明，写作是种群体事件。阅读也是同样的道理：通过作家笔下的文字，我们得以了解他的思想，但这并不代表阅读是种群体活动。

因此,一般来讲,读、写都属于个体活动,听、说则与此恰恰相反:它们只能是群体活动,而绝不能是个体的活动。听、说的进行一般总是要有他人在场:说的人是向在现场倾听他说话的听众说着话,而听的人也是在听现场的某个人说话。这正是使听、说比读、写更复杂的原因之一——这一点让听、说更加难以驾驭,难以保证它们言之有物、听得进去。

尽管听、说必定总是群体行为,但是,其群体特征也有萎缩退化或者高度强化的可能。当在场的听、说双方中有一方受到压制时,就会产生这一群体功能的萎缩退化,其表现出来的特征,就是那种连贯性的发言,以及一群默不作声的听众。这种方式很像是单向交通的道路,所有的车都是往一个方向开的。

与此类似的情形还有:公开演讲、向董事会或者委员会汇报工作、老师给学生上课、竞选官员向选区居民发表政治演说、在晚宴上滔滔不绝地致辞以哗众取宠,等等。这些都是单行道的变异。

现在,因为有了电视,公开演讲、讲座和政治演说这类连贯性的发言,不但大行其道,而且更是将其默不作声的听众,遍布到世界各地;唯一不同的是,只要那些默不作声、听别人长篇大论的听众以及演讲者,都同时在场的话,那么,单向道总是随时有可能变成双向道的——只要不出声的听众向演讲者提出几个问题,或者就演说中的某一点发表一下自己的感想,以引起更多反响,就行了。可是,一旦有了电视,那么,坐在电视机前的那些无声听众,可就没有这种

机会了。

也有的时候，听、说的群体功能不但不会萎缩退化，反而还会发扬光大，甚至得到高度强化；这个时候，连贯的发言和默默听讲就转变为谈话、讨论或者对话的形式。我所用到的这三个词——“谈话”、“讨论”和“对话”——意思大体上接近，基本可以互换。其共同点就是双向交通的特性：也就是说，一个人既是说话的人，也是听众，而且随时能从一个角色，转换成另一个角色。

## 2

我最初打算写作本书时，曾想为其取名为“如何听、如何谈”。然而不久，我就恍然大悟：谈话必然包括说，可是，说却不见得包括谈话。我们冲着别人说话，而一旦我们也要去听对方在说什么的时候，我们就变成跟人谈话了。我们会说：“一起谈谈心吧，”却绝不会说：“一起发发言吧。”

有的时候，“谈话”这个词被错当作是“讲话”的同义词，于是就会听到这样的句子：“有人请我去给他们谈个话，”而实际上应该说的是：“有人请我去给他们讲个话。”严格地说，你是不能去给别人谈个话的；你只能在有人和你一起谈的时候才会谈。可是，你却能讲个话，即使在场的听众全不在焉，并不认真地听你讲。

“讨论”这个词就可以避免这类误用。我们一说讨论，必定是指一种双向交通：说话的人和听众互相变换着角色。

而“讨论”与“对话”的区别在于，讨论是一种特殊的对

话,它总是有一个明确的、既定的目的,也有着为达到这一目的而设立的导向与控制机制。所有的讨论都是对话,可是,却并非所有的对话都是讨论,因为对话是可以无目的地进行的,也很少有方向性或者制约力。

我会最常用到“对话”这个词,因为它涵盖最广,既包含处于一个极端上的主题明确、组织周密的讨论(比如正式辩论会以及论争场合),又包含处于另一极端上的漫无目的的谈话(比如鸡尾酒会上的闲聊,或者所谓的嘁嘁喳喳、婆婆妈妈的咬耳朵)。

“交流”则属于社会科学家和电子专家口中的陈词滥调,他们甚至还发展出一套颇为繁复的“交流理论”。幸运的是,还没有出现什么“对话理论”,这就是我偏爱“对话”一词、而不用“交流”一词的原因。

岂不知,野兽之间也是进行着各种各样的交流的,可是它们绝不会有对话。甚至可以说,只要一个生物向另一生物发出了某种信号,而另一方接收并回应了这个信号,那么,这都可以称之为交流。然而,发送与接收信号却不是对话、谈话或者讨论。野兽彼此之间无法交谈;它们是不会讨论问题的。

不过,在研究对话的过程中,我仍然保留了交流领域里的一个概念,即发生对话的社群。没有交流就没有社群;人类要想建立社群、分享共同生活,就必须彼此之间进行交流。

正因如此,对话、讨论或谈话是听、说最重要的形式。假如听、说的社会性总是萎缩退化,总是只有连贯的发言和

无声的听众的话,那么,讲话者与听众之间就不会产生社群。在一个生机勃勃、兴旺发达的人类社群里,听、说的社会性必须发扬光大,而不是惨遭淘汰。

书面表达在许多方面类似于对话中的双面交通:比如,通信的双方会针对彼此信中的看法,坦诚布公地交换意见;再比如,作家因为在书中批驳了某一观点,而遭到批评家的驳斥,并进而引发了一场火药味十足的笔仗。

### 3

本书共有三个中心部分,分别讨论了听、说的三重方式。第二部分谈的是连贯的发言;第三部分谈的是默不出声的听;而第四部分则讨论对话这种形式。在这三种方式之中,第三种既是最重要的,又是最难做好的。

对话的情调既可以是轻松愉快的,也可以是明确庄重的,还可以在轻松与庄重之间转换。轻松时,它可以有些天马行空,比如家长里短的闲聊天就属于这种。不过,即使在轻松的对话中,也可能不乏奇思妙想和真知灼见。

也有的时候,对话会比较随意,比如在宴会上或是客厅中;有的时候,又可以有高度的组织性,比如商业谈判、商业会谈、各种会议、政治辩论、学术论争、教会会议、公会议或者其他教区会议,以及今天不常见到的那种以讨论为主体的课堂教学,等等。

在本章一开始我就曾指出,我们的休闲时间也可分成个体与群体两种消磨方式。个体休闲活动包括:烹饪、做木匠活儿、整理花圃;人们在做这些事的时候,都不是为了营利,而是为了自娱自乐,看到圆满完成一件事后,而感到心满意足。除此之外还有:读书和写作、欣赏图画、听音乐、旅行、观察人生百态,以及最重要的一种:思考。

群体性休闲活动则包括各种各样的交友之道,尤其是各种各样的对话。依我看来,能全身心地投入到一场妙趣横生的对话中——也就是一场让人既放松身心、又有所感悟的谈话——这可以算是人类最好的一种休闲方式了。它让我们在其他各种休闲活动中所搜集到的各种信息,最终能开花结果;一场好的对话可算是其他所有休闲活动的最终目标。

正因如此,人类不但应该学会与人交谈的良好技巧,而且应该树立多花时间来与人交谈的志愿与意念,而不再把空闲时间都花在其他追求上,这样才能真正丰富我们的生活。了解这一点是非常重要的。

## 第二篇



## 连贯的发言



### 第三章 “少来哗众取宠

### 这一套！”

第一颗原子弹爆炸后不久，芝加哥大学校长哈钦斯就召集成立了一个世界宪章起草委员会。在这个委员会中，有两位性格迥异的名人——一位是芝加哥大学意大利文学教授兼著名诗人朱塞佩·安东尼奥·博尔杰塞，另一位是端庄稳重、慢条斯理的哈佛法学院院长詹姆斯·兰迪斯。

有一次开会我也在场，博尔杰塞教授向众人侃侃而谈，谈着他最关心的一个话题。渐入佳境之后，他的声调变得铿锵起伏，双眼放光，越讲越有文采，既富于激情，又充满诗情画意，一下子把我们在场的所有人都打动了——当然，只有一个人例外。在演说结束后的一片肃静中，兰迪斯院长冷冷地盯着博尔杰塞，低声地说：“简直是哗众取宠，一派胡言！少来这一套！”博尔杰塞也气愤极了，冷冷地用手指对着兰迪斯指点着说：“下次你再说这句话时，给我们笑一个，行不行？”

兰迪斯院长的话是什么意思呢？他到底想说什么呢？

他当然不是说博尔杰塞的发言在文法、逻辑上狗屁不通，除了华丽夸张的噱头以外，一无所值。虽说英语并不是博尔杰塞教授的母语，可是，他却是位精通英语的大家。我曾经多次与他交锋，完全可以证明，他有着超常的逻辑分析能力和中肯的思辨力。他特别擅长运用语言，句子总是形象生动、妙趣横生、急缓有节、掷地有声，令人如痴如醉、心领神会。

总之，他有一副出色的口才；相比之下，哈佛法学院院长的发言虽然也同样字斟句酌、有理有据，却总是赶不上。为什么兰迪斯院长要如此反对意大利同行的这种演说风格呢？这样的风格有何不妥之处吗？也许，他是故意克制自己，不要像博尔杰塞教授那样说得过于天花乱坠；不过，他们二人迥异的气质与风格并不证明，他认为博尔杰塞“哗众取宠”的看法就是对的。

其实，兰迪斯院长对博尔杰塞教授的不满之处，并不在于博尔杰塞的发言纯粹是噱头，而在于他使用的那些过于华丽的词藻，实在有些不合时宜，小题大做，故弄玄虚。

博尔杰塞当时发言的情形是，他并不是站在宣讲台上，也没有台下座无虚席的陌生听众，等着对他一呼百应。当时，他只是和同行们一起围坐在桌子旁，共同讨论着一个大家都耳熟能详的话题。那天讨论的目的，是全面审视各种各样相关的事实，并且斟酌正、反两边方方面面的轻重缓急。

兰迪斯教授认为，对待这种讨论，必须靠冷静严谨的分

析,要紧紧扣住切中要害的实质问题,并且要避免一切无关紧要的题外话,否则,只会造成讨论在表面上看起来热热闹闹,而却没有实际的进展。因此,他才会不客气地对博尔杰塞说:“别废话连篇了。”

说它是废话,是因为它在这一个特定场合显得有些过分呢?还是说它根本就多余呢?肯定不是后一种情况,否则,岂不成了说话只求文法、逻辑正确,而不求效果了吗?只顾文法、逻辑而不顾效果的发言,肯定是行不通的,因为一个人之所以讲话,总是期望引起听众的兴趣,期望听众能真正理解你的意图。

文法、逻辑与修辞,是通过语言表达思想、感情的三种艺术手段。如果只是写下一个人的思想和感情,把它作为供将来参照的私人记录的话,那么,有前两种就够用了。通常,单是自言自语,或者是给自己留下书面笔记,是不需要修辞方面的技巧的,因为根本用不着打动自己,用不着自己对自己说“我的思想很重要,该引起重视”;或者“我的感情很实在,该引起共鸣”。可是,如果我们真需要说服自己是走对了路,那么,在自言自语或者作笔记中,如果只有文法和逻辑性,也是不够的;我们也还要再做点什么,以赢得自己对所作出的结论的信心,以及对所投入情感的信心。俗语说,我们得“让自己心动”。这就需要修辞。

尽管在自言自语的时候,很难得会用到修辞,可是,在对别人说话的时候,却很难离得开它。原因很明白:我们不但总是要说服别人听得进我们的话,而且还要让别人同意我们的话,并且能积极响应我们,对我们心领神会。

修辞这一古老而可敬的艺术，其根本所在，正在其说服、劝说的功夫。在几乎长达二十五个世纪的时间里，它都和文法、逻辑一起，在教育史上占据了重要位置。在古希腊和古罗马时期则更为重要，因为那时的读书人，都必得也是好的演说家；到了17世纪、18世纪的时候也是如此，那时的人并不重视内容，而是颇为强调说话和文章的风格。

然而，这些艺术在今日年轻人的学校教育中，却几乎已经遗失殆尽了。其中尤以修辞为甚；在一个人头十二年的学校教育中，修辞的训练几乎为零。虽然有些人在上了大学之后，会选修几门公共演说的课程，但是，大多数人从未受过说服技巧方面的训练。

即便是历史上对修辞的训练，往往也只侧重于修辞中所包括的雄辩术和演讲风格这两个方面。在语言的使用中，一个好的文体风格，表示能够把内容以更优美、更准确的方式传达出去；这个特征不单是口头表达上的需要，也是书面语中的要素。先不管优雅的文风是否总是十分恰当，但是，它并不总是能够使说服变得更为有效。

既然我们最关心的，是修辞在说话中的说服力，那么，就不能不注意到，修辞历来都和雄辩术有如此紧密的联系。许多讨论修辞的书籍——例如，古罗马伟大演说家昆体良的一本名著——就常常用“雄辩术”来给书籍起名，而不用“修辞”这个词。在古代以及现代早期的年代里，“演说家”

与“修辞家”是可以互相代换的、意义完全相同的词。

这有什么不妥吗？不妥之处在于，雄辩术是说服别人采取某种行动。演说家使用其修辞技巧，唯一的目的是引出实际结果，比如采取某种行为、作出某种价值判断，或者对某个人、或者某个团体采取某种态度。

可是，对修辞来说，实用性的结果却并非它的唯一用途，甚至也不是其最常用的、或者最重要的用途。我们总是希望别人能够与我们做到心灵交会，能够与我们有同样的思维方式，这种希望，常常和我们期望别人能与我们采取同样的行为方式和情感体验一样，是同样重要的。于是乎，我们使用修辞的目的，就纯粹是属于脑力的、甚至是理论性的一种活动，而不是实用性的活动了。我们运用修辞技巧，以达到这种目的时，我们的说服，与演说家为达到实际目标而进行的说服，就有了本质上的区别。

用“雄辩术”一词来表示向他人讲话中所使用的修辞，这样做的最大缺点是，它听上去太容易让人联想起政坛、法庭或者立法院这类地方了。政治绝不是人类使用修辞技巧的唯一舞台；商业上也要用到它的。无论是表示同意，还是表示反对，只要是与他人一起合作，去完成某种实用结果的任何一种行为，就都少不了修辞。

其实，在所有这些领域中，也包括政治在内，我们都不过是在向他人推销某种产品。实用性说服虽然样式千千万，但是从本质上讲，都是推销行为。所以，我便使用了不起眼的“买卖话儿”这个词，来表示那些有实际意图的、醉翁之意不在酒的花言巧语。

那么,又该如何称呼另外那种说话呢?也就是那种试图纯粹在智力上、或者理论上说服他人的说话呢?把它们称为教课吗?或是指导?其实,这些都不错,可是,值得注意的是,指导有许多种形式。有的时候,老师也并不只是简单地在对着一群不出声的学生发言。那种教课的方式是灌输,而不是提问。灌输教学法就是通常所谓的满堂灌,而一位好的教师,也和好的卖油郎一样,同样会去关心怎么做、怎么教,才能更好地让学生信服。

无论是讲课还是卖东西,都包括说服别人的工作,只不过前一种是为了纯理论的或者智力上的结果,而后一种是为了实用性结果。我觉得,为了方便起见,应该采用以下一套术语:我会把所有以实用性为目的的做法称为“说服性发言”,而把所有以改变思维(不管行为如何)为目的的做法称为“教育性发言”。我所谓的“买卖话儿”,就是一种说服性发言,而讲座则是教育性的。

我将先讨论一下这两种形式的连贯性发言,然后再分别讨论每一种形式的特点:下一章谈买卖话儿;再下一章谈课堂讲座。

### 3

“买卖话儿”、“说服”和“修辞”这些词,总让有些人觉得是贬义的,总让这些人觉得,卖东西、说服别人,或者运用修辞,就相当于诡辩术。

好在这么想的人是完全想错了。如果诡辩术难以避

免,那真是不幸,不然,哪还会有哪个正直或者有道德良知的人,在头脑清醒的时候,会去说服他人呢?然而,我们几乎无时无刻不在做着说服他人的工作,无时无刻不在希望别人按照我们认为合理合法的方式,去办事或者去感受事物。很少真能有哪一个人,能够完全摆脱说服;大多数人则每时每刻都会和说服亲密接触。

许多技能都有好、坏两种用途:既可以是符合道德的,也可以是违反道德的。医生或者外科医生的技能既可以治病,也可以使人致残;律师既可以维护公正,也可以钻法律空子;技术专家既可以建设,也可以破坏。那些以说服他人从业的人——政治演说家、商品推销员、广告商、宣传鼓动家——他们既可以在运用技能时尊重真理、产生良好结果,也可以运用一切手段进行欺骗、造成伤害。

诡辩术是对修辞技能的滥用,是不择手段去说服他人的行为。柏拉图早就清楚划分了哲学家与诡辩家之间的区别:虽然两者在与人争论的时候,都是游刃有余的行家里手,但是,哲学家却不会故意滥用逻辑或者修辞,不会为了赢得一场辩论,而不惜采用欺骗、歪曲或者其他掩人耳目的伎俩。

相反,诡辩家总是为了达到目的而不择手段、不惜一切代价。如果有必要的话,诡辩家可以把缺点吹嘘成优点,也可以与真理背道而驰。

在古希腊,诡辩家确实是教授修辞的老师,目的是帮人打赢官司,因为当时的公民一旦惹上官司,必须进行自我辩护——自己做自己的辩方或者反方。有些染上官司的人,

把打赢一场官司视为终极目标,不惜通过各种手段,完全不顾符不符合道德;对于这样的人来说,诡辩家对修辞的滥用就颇受欢迎了。

打这以后,修辞就落了个坏名声,而且一直摆脱不掉。我们要记住的是,诡辩术是对修辞的无耻滥用;而被人滥用的修辞本身,则是不该遭人唾弃的。

卖东西的人中有诚实忠信、童叟无欺的,也有违背良心的江湖骗子;这种情况不但在说服他人的场合中存在,也在人类许多其它交际场合中存在。买卖话儿不一定非得靠着花言巧语的谎话和欺瞒才能打动别人;而要想做成一桩成功的买卖,也不必非得靠江湖骗子的骗术。其他形式的说服与使用修辞的情况也是如此。

我明白,对有些人来说,买卖人、说服、修辞这类词都是贬义词;可是,一旦我们了解了它们与诡辩术之间的关系只是偶然的而非必然时,就不一定非替换掉这些词不可了。这些词所代表的行为,是我们每个人都随时进行的,而且我们也完全可以不通过狡诈、谎言或者欺骗的手段,从事日常活动。

## 第四章 “买卖话儿”，及其 他形式的说服性发言

一看到本章的标题，读者一定会感到不安吧：一个哲学家，你哪会懂得什么“买卖话儿”？再说，这根本不属于你的研究范畴呀！

为了让读者就这一点放心，我将先讲讲亚里士多德，因为他也是位哲学家；对那些企图去说服他人的人，特别是在实用性方面，所应采取的第一步骤，他又是怎样说的呢？

许多年前，旧金山成立了哲学研究所，我受邀担任所所长，并且要在其附属机构、加利福尼亚州广告俱乐部所举办的午餐会上讲话。事先，他们征询我演讲的题目是什么，我说，就叫做“亚里士多德论推销”吧，因为这样的题目肯定会引起轰动的。果不其然，还从来没有人把亚里士多德的名字跟推销联系在一起，自然也没有和广告业联系在一起——因为广告就是推销的一个旁支。

演说一开始，我先对标题做了解释。我问听众：广告是

推销的一种,对吧?他们所有人都点头称是。那么,每种推销方式都是说服的行为,具体到广告业中,就是去说服那些潜在的消费者,来买广告里的产品,对吧?他们也都说是。

于是,我继续说道,亚里士多德正是这种说服艺术的大师,而且还就此写过一部洋洋洒洒的论著,题为《修辞学》。为了简明扼要,我把亚里士多德的理论总结为,要想成功地说服他人,有三个要素最重要,也就是希腊文中的三个词:人品(*ethos*)、感性(*pathos*)和理性(*logos*)。这正是亚里士多德论著的中心要旨。

下面,我将具体解释这三个词的含义,但是,在继续这个话题之前,让我先来说件有趣的事。那天参加午餐会的广告业专家们,一下子就被亚里士多德深深打动了,因为他的理论真是说到了他们老本行的点子上了。我后来听说,那天下午,旧金山大大小小的书店里都围满了人,被那些参加午餐会的人挤得水泄不通,原来,他们都想买本亚里士多德的名著《修辞学》,可惜书已告罄。

希腊文 *ethos* 一词表示人的品格、风度。树立起自己的良好性格、气质,是进行说服工作的第一步。说服者必须完好展示自己的人品,以证明自己有讲话的资格和值得信任的品质。

在某一特定场合,听众或许只有一位,或者有一群;你不但希望他们认真听你讲话,而且希望他们感到,听你说话是一件很值得的事。这时,你必须精心打造自己,让人觉得你对话题了如指掌,而且是个诚实、友善、值得信任之人。不但要值得信赖,而且还必须魅力十足、平易近人、和蔼可

亲才行。

正是为了把自己塑造成这样一个人，我在对那些广告业专家讲话时，先给他们讲了我自己生活中的两个小插曲。第一个插曲是关于我和大英百科全书投资者的一次对话交锋。那时候，他们的公司为出版《西方世界的经典名著》和《主题工具书》，正投入了大笔资金，而我则是这两套书的编者。

到会的一位银行家对公司投巨资推出的这些产品深表疑惧，担心没有销路；特别令他感到痛恨的，是《主题工具书》这个怪物，因为要想完成这套书，就还要追加投入 100 多万美元——这在当时可是笔大数目。到底这部书能对人的生活有多大益处呢？怎么会有人去买这样一部名字怪怪的、叫做《主题工具书》的东西呢？那位银行家说：“就以我为例吧，一个像我这样关心推销和交易的人，真的能在《主题工具书》所列的 102 个大观念中，找到哪个会对推销有帮助的吗？”

这个问题猛一下子提出来，倒也难倒了我，因为“推销术”一词确实并未出现在那 102 个大观念里，就连与这 102 个大观念相关的、以字母检索为序的 1800 个次级概念中，也见不着其踪影。不过，我最终没被难倒，而是问了他一个问题。

要想卖掉一个产品，卖的人就一定要知道怎么去打动他人，让人们来买自己要卖的东西，他同意这个说法吧？他立刻表示同意。我于是紧逼不舍地告诉他，在这 102 个大观念中，有一种叫修辞学，讲的就是怎样去说服别人；如果

他查查《主题工具书》中关于修辞的一章，一定会发现不少非常有益的哲人语录，尽管那些伟人们从未使用过“推销”这个词。

听了我说之后，这位银行家再也不担心对《主题工具书》的资金投入过高了。也可以说，我几句话就向他成功地推销了我的想法。讲完了这一件亲身经历以后，我乘胜追击，又给旧金山的听众讲了另一件事：为了筹集足够的资金，以支付《西方世界的经典名著》第一版的付印和装订费用，我曾经一下子就预销了五百套！

可以说，我是一个人就干成了这件壮举。首先，由时任芝加哥大学校长的鲍勃·哈钦斯和我联合签名、起草了一封信，寄给了1000位有希望买书的顾主，告诉他们，他们完全能拥有这套书的限量第一版，只要他们能在书出版之前，就预支500美元——这在20世纪50年代也算是笔大数目呢。

就是这样一封信，一下子就找来了250个订单，而且都是付了支票的。高达25%的回应率，而且一次奏效，这让听众里的那些广告业专家们都感到不可思议，因为在信函直销广告业中，从来也没有过这么大的成功。这次成功大大鼓舞了我，后来，我又靠打电话，或者亲自登门拜访，最终卖掉了另外那250套书。

其中还有这么一次经历，让我一下子就把45套书，卖给了一家拥有八十多家百货商店的大型连锁店老板——这四十五家商店都要把一套书赠送给所在市镇的图书馆，或者当地的学院，以拉拢人心，搞好与当地的亲善关系。这笔交易却只花了不到半个钟点就做成了。当时，我见到那位

总裁时，是在一个周五快下班的时候，他明确告诉我，只能给我几分钟的时间，因为他马上就要离开市区去度周末了。因此，我尽量干脆利落、三言两语地讲出此行的目的，而绝不惹他不耐烦；我就是这样赢得了他的好感。

等听完了我这两个故事之后，旧金山的那群广告业专家听众，早已被我在说服和推销中的亲身经历所深深打动，全都听得津津有味、聚精会神起来；这时，我才开始向他们讲解亚里士多德关于推销的三种说服要素。于是，我便这样先成功地在听众中树立了自己良好的形象，然后才开始讲解人品、感性和理性在说服中的作用。

这也正是我在这里所希望的，希望你们在听了我在广告、推销上的这两个亲身经历以后，能对我有所了解 and 信任。

## 2

在人品、感性和理性这说服的三要素中，人品总是一马当先；因为必须先树立说话者的可信度，而且让听众感到，你是和蔼可亲的，否则，听众根本就不可能把注意力放到你身上，也更不可能听从你的意愿了。只有先说服听众，你是一个可信任的人，然后才能再去说服听众，让他们听进去你想说的话。

当然，可以采取许多种不同的说服方式，来完成这一初始步骤。第一种办法是讲讲你自己的经历，要是他们听得发出了大笑，要是你的故事让他们发出了会心大笑的话，那么，效果就出奇地好了。第二种办法是采取一种更迂回的

方式,先是自己宣告自己才疏学浅,不配在这里对这个话题说三道四,然后,让听众自己从心里感到,你其实才不像你说的那样一窍不通呢;你那么说,只是谦虚得过分了。第三种办法是先夸赞什么人很了不起,然后,似乎是很不经意地提到,你怎么样常常和那人在一起共事;这样,就让听众不知不觉地,把那个人身上所具备的了不起的优点,都一一移植到你身上来了。

关于人品在说服上所起的至关重要的作用,有这么两个经典范例,即莎士比亚《裘力斯·恺撒》剧中的两段演说,一段是布鲁图斯说的,另一段是马克·安东尼说的。当然,把这两段著名的演说辞与推销术中的买卖话儿相提并论,确实有些驴唇不对马嘴,因为这两段演说和推销东西的买卖话儿不同,这两段本身都属于政治性演说,是为了让听众采取某种政治行为。

话虽如此,凡实用性的说服总是一种推销,即便有时是在市场中,有时是在政坛上;有时在柜台上,有时又在立法院里;有时在商业交易中,有时又在竞选公职的过程里;有时在产品的广告里,有时又是对某项公共事业的鼓动、宣传,或者是为某个政治竞选者拉票。

在莎士比亚的剧中,要记住这个情节,即,恺撒刚刚惨遭谋杀,罗马的公民们涌到广场上,围在他的尸体旁,伤心欲绝、怒火中烧,要讨个说法。布鲁图斯正是谋反者之一,而且参与了谋杀。他登上讲台,向众人说道:

罗马人,各位亲爱的同胞们!请你们静静地听我

解释。为了我的名誉，请你们相信我，尊重我的名誉，这样你们就会相信我的话。用你们的智慧批评我；唤起你们的理智，给我一个公正的评断。要是在今天在场的群众中间，有什么人是恺撒的好朋友，我要对他说，布鲁图斯也和他同样地爱着恺撒。要是那位朋友问我为什么布鲁图斯要起来反对恺撒，这就是我的回答：并不是我不爱恺撒，可是我更爱罗马。你们宁愿让恺撒活在世上，大家做奴隶而死呢，还是让恺撒死去，大家做自由人而生？因为恺撒爱我，所以我为他流泪；因为他是幸运的，所以我为他欣慰；因为他是勇敢的，所以我尊敬他；因为他有野心，所以我杀死他。我用眼泪报答他的友谊，用喜悦庆祝他的幸运，用尊敬崇扬他的勇敢，用死亡惩戒他的野心。这儿有谁愿意自甘卑贱，做一个奴隶？要是有这样的人，请说出来；因为我已经得罪他了。这儿有谁愿意自居化外，不愿做一个罗马人？要是有这样的人，请说出来；因为我已经得罪他了。这儿有谁愿意自处下流，不爱他的国家？要是这样的人，请说出来；因为我已经得罪他了。我等待着答复。

公民们异口同声地回答：“没有那种人，布鲁图斯，一个也没有。”于是，他很满意地感到，自己终于说服了众人，让众人相信，谋杀恺撒是正义行为。这时，他请马克·安东尼上来讲话；这时，早已完全被布鲁图斯所蛊惑的——或者说是被他推销成功了的——众人，对着布鲁图斯欢呼雀跃，想

把他推举上恺撒空出来的、至高无上的位子。布鲁图斯却示意大家安静，请众人先听听安东尼有何话说，因为他原已答应过安东尼，要给他一个说话的机会的。这样被请上台后，安东尼就说了：

各位朋友，各位罗马人，各位同胞，请你们听我说；

我是来埋葬恺撒，不是来赞美他。

人们做了恶事，死后免不了遭人唾骂，

可是他们所做到善事，往往随着他们的尸骨一齐入土。

让恺撒也这样吧。尊贵的布鲁图斯已经对你们说过，

恺撒是有野心的；

要是真有这样的事，那诚然是一个重大的过失，恺撒也为了它付出惨酷的代价。

现在我得到布鲁图斯和他的同志们的允许——

因为布鲁图斯是一个正人君子，

他们也都是正人君子——

到我这儿来，在恺撒的丧礼中说几句话。

他是我的朋友，他对我是那么忠诚而公正；

然而布鲁图斯却说他是有野心的，

而布鲁图斯是正人君子。

他曾经带着很多俘虏回到罗马来，

他们的赎金都充实了公家的财库：

这可以说是野心者的行径吗？

穷苦的人哀哭的时候，恺撒曾经为他们流泪：

野心者是不应当这样仁慈的。

然而布鲁图斯却说他是有野心的；

而 he 自己是正人君子。

你们大家看见这卢柏克节那天，

我三次献给他一顶王冠，

他三次都拒绝了：这难道是野心吗？

然而布鲁图斯却说他是有野心的，

而他自己的的确是正人君子。

我不是要推翻布鲁图斯所说的话，

我所说的只是我所知道的事实。

你们过去都曾爱过他，那不是没有理由的：

那么什么理由阻止你们现在哀悼他呢？

唉，理性啊！你已经遁入了野兽的心中，

人类已经失去辨别是非的能力了。原谅我；

我的心现在和恺撒一起埋进了棺材，

我必须停顿片刻，等它回到我的胸腔内。

布鲁图斯的一席简短发言，主要强调了他的人品如何高尚正直，安东尼稍长一些的开场白，也是以此为中。布鲁图斯很满意于能把自己和其他谋反者的罪过洗脱掉，所以，也不再试图继续号召公民们做什么了，而只是请求他们让他独自离开此地。另一方面呢，安东尼则另有打算；他希望为恺撒复仇，要鼓动众人对谋反者采取暴力行动，特别是对布鲁图斯和卡休斯。（这些高尚正直之徒！）为了达到

这个目的，他运用了感性和理性这另外两种说服要素。

### 3

人品主要指建立发言者的可信度和资格，以及值得听众尊敬、敬仰的品格、风度；而感性与此不同，主要指激发出听众的热情，让他们群情激愤，并最终听从发言者的旨意行事。

感性是起鼓动作用的要素，在安东尼进行演说时，他很早就使用了这一要素，甚至在其演说辞开篇、尚处于发展人品的阶段，就已经使感性混杂在其中了。安东尼提醒众人，恺撒为罗马立下了汗马功劳，为众人带来了无上福祉；当他如数家珍似地罗列这些丰功伟业时，还一遍又一遍地质问众人，到底该相信恺撒是个自私自利的野心家，还是个大公无私的功臣。

这样一来，安东尼就成功地扭转了布鲁图斯精心营造的氛围。一个公民疾声喊道：“恺撒死得太冤枉了；”另一个大声说：“他不接受王冠，充分证明他根本不是什么野心家。”更有一人正中安东尼使用人品要素的下怀，对安东尼佩服得五体投地，说：“安东尼才是罗马最高贵的人。”

看到自己已经成功地树立了良好的形象，而且众人的情绪也已倒向了自己这一边，安东尼甚感欣慰；他接下来做的便是再接再厉，一一举出他希望众人采取行动、惩处反叛的道理何在。

理性要素就是讲道理，是总在最后上场的压轴好戏。

要想使听众激情澎湃、对你的看法一呼百应，就必须先让听众喜欢上你本人；同样，要想最终能诉诸理性、斗智斗勇，就必须先在听众中建立起好的情感氛围，让他们听得进你说的话。

讲大道理和辩论问题可以起强化感情的作用，反过来，除非听众早已在情感上站在你这一边儿了，否则大道理和论点、论据就根本不起任何作用。

那么，安东尼到底又是怎样在演讲的结尾部分，颇见成效地掺杂了感性和理性的双重要素，从而成功地说服罗马的公民们反抗布鲁图斯、卡休斯及其同党的呢？

首先，在说话的空当儿中，他似乎不经意地透露出一个信息，即，恺撒留下了一个遗嘱，并且暗示众人，一旦他们了解了遗嘱的内容，便都会从中受益，视恺撒为恩人：

啊，先生们，要是我有意要激动你们的心灵  
引起一场叛乱，

那我就要对不起布鲁图斯，对不起卡休斯，

你们大家知道，他们都是正人君子：

我不愿干对不起他们的的事情。

我宁愿对不起逝者，对不起我自己和大家，

也不愿对不起这些正人君子。

可是这儿有一张羊皮纸，上面盖着恺撒的印章；

那是我在他的卧室里找到的一张遗嘱：

只要让民众一听到这张遗嘱上的话——

原谅我，我现在还不想宣读——

他们就会去吻恺撒的伤口，  
用手帕去蘸他神圣的血，  
还会乞讨他的一根头发回去做纪念，  
当他们临死时，还要在他们的遗嘱中郑重提起，  
作为传给后嗣的宝贵遗产。

不出所料，公民们都要求安东尼把恺撒遗嘱的内容告诉他们。不过，他先不讲恺撒在遗嘱中，给每位公民都留下了七十五个德拉克马这件事，而是描绘了更动人心魄的一幕，一下子就把听众的情绪都调动起来了：

要是你们有眼泪，让它尽情流淌吧。  
你们都认得这件外套吧：我记得  
恺撒第一次穿上它的情形；  
那是一个夏天的傍晚，在他的营帐里，  
就在那征服纳维人的一天：  
看吧，卡休斯的匕首是从这地方穿过的；  
瞧那狠心的卡休斯割开了一道多深的裂口；  
他所深爱的布鲁图斯就从这儿刺了一刀进去；  
当他拔出他那万恶的武器时，  
看吧，恺撒立刻血流如注，  
仿佛急于涌到外面来，想要知道，  
究竟是不是布鲁图斯下这样无情的毒手；  
因为你们知道，布鲁图斯可是恺撒心中的天使：  
众神啊，请你们判断恺撒是多么爱他！

这是最无情的一击  
因为当尊贵的恺撒看见行刺的时候，  
负心，这一柄比叛徒的武器更锋锐的利剑，  
就一直刺进了他的心脏：他那颗伟大的心碎裂了；  
他的脸给他的外套蒙着，  
他的血不停地流着，就在庞贝塑像的基座下，  
伟大的恺撒倒下了。  
啊，那是一个多么惊人的陨落，我的同胞们！  
我、你们，我们大家都随着他一齐倒下，  
残酷的叛逆却在我们头上耀武扬威。

这番话起了预期效果；公民们都义愤填膺，要求为恺撒报仇，要求惩处谋杀者及其党羽，把这伙人斥为叛徒和恶棍。他们再也当不成高尚正直人士了。可是，为了确保自己已大获全胜，已让罗马群众心悦诚服、甘心为他马首是瞻，安东尼又采取了一步，以巩固成果。从这番话的头几句不难看出，安东尼又一次将布鲁图斯的人品与自己的人品作了比较，概括了采取复仇行动的理由——即理性要素——而且证实他所煽动起来的情感——即感性要素——是完全正确的：

亲爱的朋友们，别让我掀起暴动的怒潮。  
干这种事的人都是些正人君子：  
唉，我不知道他们有些什么私人恩怨，  
竟使他们下此毒手：他们都是聪明而正直的人，

一定有理由可以答复你们。  
朋友们，我不是来偷取你们的心；  
我算不上布鲁图斯那样能言善辩的人；  
你们知道我不过是个老实人，  
爱我的朋友恺撒的人；他们也知道这一点  
所以才同意我公开讲几句话：  
因为我既没有智慧，又没有口才，又没有本领，  
也不会用言行激起人们的血性；  
我不过照我心里所想到的说出来；  
我只是提醒你们都知道的事实；  
给你们看看恺撒的伤口，可怜的、可怜的无言之口，  
让它们代替我说话：假如我是布鲁图斯，  
而布鲁图斯是安东尼，那么，那个安东尼  
一定会激起你们的愤怒，让恺撒  
的每一处伤口里都长出一条喉舌来，  
即使罗马的石头也要大受感动、奋身而起，  
向叛徒们抗争了。

“暴动啦！”公民们厉声大叫。“烧掉布鲁图斯的家”，向其他谋反者讨还血债。事情到了这个节骨眼儿上，安东尼才亮出了杀手锏，宣告说，凡罗马的每一位公民，都是恺撒遗嘱中的受益人。这一下大局已定。公民们都喊着“拿火把来……砸了凳子……拆门框……拆窗户……把一切都拆了、都砸了”。此时，心满意足、胜券在握的安东尼撒身离开了，临走还自言自语道：“现在，让恶作剧开始吧；混乱一旦

开了头，就随它去发展吧！”

#### 4

为了有效地运用感性，以引起意料之中的情绪起伏，说服者必须记住以下两点。

首先，他们必须了解，所有人身上都存在一些基本欲望，可以成为运用感性要素的基础，也可以成为鼓动力量——人人都渴望得到自由、公正、和平、快乐、物质、名誉、声望、地位或者偏爱。说服者可以想当然地认定，这些欲望都充满原动力，可以把它们拿出来，以达成既定目标，并且强调指出，其所采取行动的合理性，要比对方所提倡的方式，更能带来令人满意的效果。

一旦感性的氛围调动起来之后，就轮到理性要素上场了；要知道，说服者必须使用理性，而不是感性要素，以使天平倒向自己一边，无论是夸赞自己的产品比对手的强，还是夸赞自己所支持的竞选人，是比对手更值得公众信赖的人选。两种产品，同一目的，都对应了一种已存在的欲望，因此，当务之急只是点燃这一欲望，指出应该选择他们这种产品的种种理由。

同样，在政治竞选或者立法辩论中，双方往往政见相左，如果情感的敏感点是关于维护和平、保证自由或者巩固福利津贴，那么，这时是不需要去画蛇添足地论述，人们应该如何渴望和平、自由或者福利的，因为这些欲望早就埋下了种子，是不言而喻的。此时说服者要论证的是，他们的人

选,或者他们一方的观点,能够更好地满足这些愿望的实现。

其次,说服者也并不总能指望,所有这些欲望都早已蕴积在听众心中,一旦得到了激发,就会一展风采。有些时候,说服者必须要把他们的产品、政策,或是人选所能满足的欲望,亲自栽培到听众的心中才行。有时候,人们的要求或者欲望是沉睡不醒的,连他们自己也不知道自己还有这些需要。这时候,说服者就要千方百计地唤醒并激活这些需求。有时候,说服者还必得创造出一种全新的欲望——平时并不起眼,可是一旦产生了,也会成为一种动力。这就是向市场上推广一种新产品时的情形。同样,如果竞选公职的候选人所提出的竞选口号颇有些超前的新意的话,那么,这也是他们要做的工作。

另外,在进行推销的买卖话儿中,人品要素既可以在感性要素之前使用,也可以两者混合着使用。公关专家或者麦迪逊大道上顾问们的工作,不但要使推销产品的公司形象良好,而且还要使产品本身也比对手的更强。在政治竞选中,这类专搞说服工作的专家,其工作性质也是如此。不但要把所支持人选的品格形象塑造得尽善尽美、无可挑剔,而且还要尽量激发出所鼓吹的政策在人们心中所代表的那种潜在欲望。

5 当人品要素和感性要素都运用得游刃有余时,别忘了,说服者手中还有理性要素这张王牌。运用理性要素时,也

有一些关键点和注意事项。

首先，必须避免使用冗长难懂、纠缠不清、太过复杂微妙的句子。因为我们的目的并不是证明什么精密数学公式，或者一丝不苟的科学推理；恰恰相反，行之有效的说服标准，比这要低得多——只要听众比较更喜欢我们的而不是对方的产品、人选、政策，就行了。因此，讲道理时一定要简短截说、高度概括才行。

正因如此，说服者在把理由讲给听众时，一定要略去许多不必要的逻辑论证步骤，单刀直入，才会吸引听众的注意。这种论证过程可以用一个希腊文(enthymeme)表示，即省略三段论论证，表示略去许多前提条件的论证法。当然，略去的前提一定是些为一般大众都普遍认同的结论。比如，在刑事法庭上的辩论中，控方和辩方的律师都会对一些一般性结论心照不宣，表示接受，因为这些结论总是被普遍认可，并无需再一一申辩。

有了这些公认的一般性结论后，说服者便可以立刻从具体例子得出结论，这种方法叫举例法。假如我想让听众买某种产品，或者采用某种政策，我只要说明，这个产品或者政策是符合某条公认的真理的。

我不用再反复指出，凡是对健康有益的东西，就是好东西；我只需展示给大家看，我的产品确实增进了健康，而且疗效显著。我不必再啰唆什么，人人有工作谋生的权利，那些被迫一直失业在家的人，是受到了极不公正的待遇；我只需告诉听众，我的政策可以增加就业率。假如我要指控某人犯下严重罪行，我并不需要解释，仓促逃离犯罪现场的行

为,正是有罪的表现;而只要提供证据,证明在押案犯确曾畏罪潜逃,并且他举不出任何仓促逃走的其他理由。

当然,把理由简短截说,并非成功辩论的唯一因素,此外,还可以使用反问法。反问句一经出口,就不言自明了,听众只能给出唯一的答案。在这一点上,反问句很像是省略推理中的公认前提,不用再提就能得到一般都认可的结论。

例如,布鲁图斯问罗马公民们:“这里有谁会卑贱到要做奴隶的吗?”而且马上加上一句:“如果有,就说出来吧,因为我害了他了。”布鲁图斯又问道:“还有谁卑劣到不爱他的国家的吗?”让他说出来吧,“因为我也害了他了。”布鲁图斯之所以敢如此反问,正因为他明知道,绝对没有人会理解错他的话的。

马克·安东尼也是一样,他先描述了一番恺撒的征战如何填满了罗马的国库,接着问:“这就是恺撒的野心勃勃吗?”先提醒众人,恺撒曾三次拒绝手下人献上的王冠,然后接着问:“这是野心勃勃吗?”这两次问,都运用了反问句,都是些只能有唯一标准答案的问题。

## 6

至此,我已经逐一解释清楚了有效说服工作中的三要素,也已指出,有各种不同形式的实用性目的的发言,并且把它们统称为买卖话儿。通常,这个词只限于表示广告中非常明显的推销行为,以及推销商品的情形。可是,怀揣某种实用性目的的人,可以是站在政坛上、立法院里、进行指

控或者辩护的法庭上、公开表彰大会上，或者是在公共庆祝集会上——所有这些，与为某种产品去赢得消费者的欢心一样，都是推销行为。

凡以实用为目的的公共演说，都需要运用到说服三要素，这些也正是买卖成功的要素。同样，在非公开场合中的那些具有实用性的发言，也同此理——如董事会主席在会上发言，某种政策的支持者在商务会议上的发言，甚至包括一个家庭成员鼓动全家人，让他们同意他的某个建议。

在讨论实用性修辞学的那些经典名著中，从亚里士多德、西塞罗、昆体良，一直到现今为止，“推销”及“推销术”一类的词从未出现过。在这些人的著作中，实用性发言被划分成如下三类：立论型（指立法院中的政治演说），刑事型（即司法过程中出现的发言，如律师对陪审团的总结发言），以及颂扬型（指赞颂或者贬低一个人或者一种政策）。这三种类型也都属于说服的不同形式。

很明显，推销产品与夸赞一个人或者一种政策相似，都是一种颂扬式的说服。同样明显的是，政治演说以及法庭发言也都是要劝听众买东西——只不过买的是所提倡的政策，或者所认定的判断罢了。

## 第五章 讲课，及其他形式

### 的教育性发言

假如你觉得，你今生今世根本就不大可能有给人讲课的机会，那就可以不看这一章和下一章了。或许，你也还可以对这两章匆匆浏览一下，就能体会一种如释重负的感觉，庆幸自己不必同别人一样，需要绞尽脑汁地对着一群不出声的听众，讲满一场有时间限制的课了。

不过，假如你从事的工作，或者你的职业生涯中会有哪些方面需要你当众作报告的话，那么，这两章中所列的建议也许会对你有帮助。虽然我主要讨论如何准备课堂上的讲课，可是，其中至少有一部分也同样适用于更短、更随意的发言或者报告。

即使你不是像我这样，是名老师，你也许偶尔也会碰上需要对别人讲一番话的时候——比如，在商业会谈中、在政治集会上、在同僚碰头会上，在俱乐部的其他成员之间，甚至是对宴会上的嘉宾。

在这些场合里,对你来说,我所提供的有关准备和实施正式讲课的那些建议,也许显得有些过于繁复了;不过,你总还可以对它们加以利用,按照场合的需要而各取所需、因地制宜地灵活运用。

我在前面已经提到过“讲课”一词的本义,讲课的人首先是读者。

今天,虽然讲课仍然是种口头表达方式,但是,讲课与写的联系,似乎比和读的关系更为密切。在讲课之前,一般都先写下讲义,可以是详细草稿,也可以是提纲挈领,甚至有时候,一篇书面论文也可以改成一篇供口头传达的讲稿。不过,这两者之间——书面的与口头的——区别相当大,所以,文笔好并不总是代表口才好。事实上,情况常常不是这样的。

书面与口头的这两种表达方式都是种告知行为,而凡是告知行为,就一定是传授行为,虽然反过来并不成立,因为传授有多种形式,传授不一定总是告知。要是我把自己知道的、想到的、明白的事情告诉你,而且希望指导你的思想,我便是在向你传授知识了。买卖话儿与讲课等其他形式的教育性发言之间,存在着本质上的区别。

虽然在这个世界上,有各式各样的话语——比如,幼儿园里的喃喃学语,宴会上的交头接耳,等等——但是,我们这里只考虑说服性和教育性这两种说话方式。他们两者之间的不同在于,前者的目的是改变听众的行为或者感情,而後者的目的,则在于改变他们的思想。虽然两者都用到说服,但是说服的目的却各不相同。

有人会觉得,作为一种教学手段,讲课的最终目标应该是使人的想法发生确定无疑的认定,而不仅仅是说服。可是,确信无疑总有一层意思,那就是千真万确的肯定,可是,除了数学及严密科学之外,在其他领域里,这种千真万确式的结论几乎是无法办到的。要想让听众对论点的真实性确信无疑,口头表达只需要注意有序性、清晰度以及相关性这些逻辑要素就足够了,根本不用考虑修辞手段。在这种情况下,同一份材料的书面形式和口头形式之间的区别,几乎是微乎其微的。

因此,我们要讨论的说话,主要是针对那种目标比较不那么野心勃勃的情况——对思想的说服工作,不是非要达到毫无疑问、一丝不苟的地步才罢休,而是基本上没什么疑虑、差不离儿就行了,甚至只要权衡一下两件事物的利弊和轻重,二选一就行了。在这个时候,光有严密的逻辑性就不够了,还必须注意修辞手段,注意口头表达和书面表达之间的显著不同。

正像我们用“买卖话儿”来囊括各种各样的实用性说服——不单单是在市场上推销产品,还包括政治演说、宗教布道、法庭辩论、商业谈判、纪念颂歌,等等。同样,“讲课”也用来囊括所有教育性说服的形式——这种教育性说服是指为了产生思想上或者理论上的结果,而不是为了产生实用性的结果;是改变人的思想,而不是改变人的感情或者行为意向。

虽然我说是包括所有形式的教育性说服,但是其实也并不是所有形式,因为我已经排除掉了那些数学或者其他

精确科学的教学活动,这些科目的教学,都要求学生对于原理或者结论的真实性确定无疑。同样,我也排除了那种只简单给听众传递大量信息的那种口头表达,这种表达只要做到语法正确、不紧不慢,保证听众来得及听清楚就够了,而根本不必借助条理清晰的逻辑,或者文采飞扬的修辞手段。

由于这种信息传递主要靠听众的记忆力,因此,大多数时候,书面方式比口头方式更为有效。假如因故一定要以口头方式进行,那么,一定要伴有相对应的书面材料才行,使听众在需要查阅时,可以随时有所依据。这样,记忆就更加万无一失了。

讲完了这些被排除掉的情形之后,再让我们看看还剩下些什么呢?首先,是学校课堂里的讲课,标准 50 分钟的课堂讲课,学生可以参与进来讨论,也可以是一言堂。其次,是和 50 分钟的课堂讲课相区别的、正式的讲座,通常在报告厅里举行,听众有多有少,中间绝没有打断;报告厅可以是设在学校里的,正式的讲座,其对象可能只是该校的学生,报告厅也可能是公共性质的,听众也是平民大众。

虽然一谈起“讲课”这个词,最常指的正是以上这两种形式,但是,它们却不是教育性发言的唯一形式。教会里站在布道台上向众人布道,或者任何形式的宗教集会,都可以算作教学场合,只要在其内容中,包括有对《圣经》某一段落的讲解,或者阐释,通常是从当天的主课中摘选的一段。当然,布道也可以是演说性质的,而不是指导性质的,前者就是种实用性说服,目的是改变听众的意愿或行为,而后者是提高听众的理解力。

除了课堂讲课、正式讲座,以及教导性布道以外,商业中也可见到教育性发言的身影。公司主管们聚在一起开会时,常由上司、甚至就是某位主管做主讲,内容可以是通报当前商务要闻、分析、了解一个亟待解决的业务问题,或是为了公司的运营,作些启迪性的发言。

商业会议中的这三种目的,也可能出现在军事将领们的会议上,由一位军队高官主持。虽然说课堂、报告厅、教会、商业会议室和军事会议这些形式互相之间相差甚远,但是并不能掩盖一个事实,即,它们作为不同的讲课形式,却都有一个共同特性,那就是,它们都是一种教育性的告知行为——这类发言希冀通过增加知识、改进理解,或者鼓励听众以前所未有的方式思考问题,来改变听众的思想。

还会有其他用途吗?是的,教育性发言甚至会出现宴会桌上,或是会客厅里,男、女主人可能会请出一位客人,通常是位难得露面的贵宾,请他就某一话题对在场的所有人发表一通讲话,而这位嘉宾往往是关于这个话题的专家。

虽然有诸如此类各种各样的教育性发言,可是,我想在这两章中先集中考虑那种没有中断的教学发言,听众从始至终保持安静,直到发言结束。

之所以如此,是因为我将在第三篇中,讨论听众在完全不出声地听课或者听演讲时,应该怎么做,才能听得出效果。另外,我更会把双向交流的话题留在第四篇中——既包括听、说双方一问一答式的交谈(也就是各式各样的对话,以及讨论式的教学),也包括讲课者停下来、欢迎听众提出问题的双向交谈,不论是在课堂里、报告厅、商业会

谈、军事会议,还是私人家庭里。

这一点不但适用于讲课,也适用于买卖话儿。推销员总是自顾自地夸奖产品——而要想打动人,就不应该长篇大论、没完没了——并没有人打断他;不过,讲完该讲的话之后,推销员也应该立刻很主动地提出几个问题,然后再回答几个听众提出的问题。这样的话,在连贯的发言之后,类似对话或者讨论的情形就出现了。

## 2

听比读更困难,同样,讲课也比写更困难。原因是,听和说与读和写不同,前者是在有限时间内进行,而且具有不可逆转的流动性。读完或者写完之后,可以一遍又一遍地再读、再写,时间没有限制,直到读和写的东西均令人最满意为止。可是,不出声的听众则必须在瞬间捕捉住对方说出的话,这就要求听课者从始至终都聚精会神、全神贯注。一旦注意力不集中,有所放松,或者一旦听讲者心不在焉地出起神来,那么,损失的就再也无法弥补了。

同样,从另一方面讲,连贯的发言者必须想方设法,要从头至尾吸引住听众的注意力。在一堂课或者一次讲座的有限时间里,发言者必须精心安排所说内容的每个部分,使听众能够轻而易举地跟上所讲的内容,并且随着发言内容的不断向前流动,能够一点一点地记在脑子里,而不是顾此失彼。

正因为连贯的说和不出声的听要比读和写困难得多,

所以,能够帮助它们产生更好效果的方法,就是在教育性发言之后,设置一个双向交流的环节——可以是对话、讨论,也可以是提问、回答,甚至是某种形式的论坛,使听、说双方能够参与到活跃的交流之中来。

假如因为什么原因,无法在讲课结束后留给听众时间,使观众能与讲课者进行主动交流,那么,在这种情况下,讲课者最好能尽量设身处地为受教育者着想,比如,把他所讲的要点打印出书面形式的材料,提供给大家。这样,读就可以弥补那些在听的时候所发生的不足,而这种不足在讲课结束后的讨论中也没能弥补。

一旦只顾讲课,而不在课后设置一个讨论环节,使讲课者无法充分确定,所讲的内容是否已被听众所吸收;一旦只有听讲,而既没有讨论,也没有相伴的读物的话,那么,这样的讲课便成了最无成效的教学方式。这样的结果等于只是机械地把讲课者的讲义、大纲,转换成听讲者记下的只言片语,而根本没有经过听、说双方的大脑。唯一的效果是死记硬背,而这种记忆往往是不牢靠的,也常常是曲解了的。

在老师 50 分钟的课堂教学中,最常发生以上这种情形。当然,欧洲大学中所实行的正式讲座课,是与此不同的,因为那些讲座课事先都经过了精心准备,基本上很少会重复;这就完全不像美国老师的 50 分钟讲课模式。在讲完课后,美国老师的讲义基本上就失去价值了,基本上达不到在此基础上改写一下就出成一本书的地步;与此相反,欧洲大学中的一系列讲座课总是非常正式的,通常,在课结束之后,这些详尽的讲义很自然而然地成为书中的章节,很快就

能结成一本书出版。

说到这里,我不禁想起一件轶事,忍不住要讲给诸位听听。有一次,加州大学想请法兰西学院的埃蒂安·吉尔森教授来美讲学,因为吉尔森教授不但是研究思想史方面的名家,而且也是位哲学家。这份聘书不但邀请他来伯克利做访问学者,而且还附有一份优渥的酬金,这当然让这位法国学者很感兴趣,于是,他便给加州大学的主管方去函,询问一旦他接受聘书后,会是怎样的具体工作安排。

回信是这么说的:他要每周上十二次课,因为这是加州大学教授的基本工作量。吉尔森教授听了,觉得简直是天方夜谭:校方这样的要求根本无法办到。他回信说,他在法兰西学院,一周最多只上一次课,一般都是每两周才上一次课,因为只有这样,他才有足够的时间准备讲义。

怎么能想象让人一周上十二次课,而且每周都如此地、直到干完一个学期呢?这是完全不可能的嘛。结果,吉尔森教授最终拒绝了这份聘约,并且提出,每次讲完一系列这类的正式讲座课后,他便会出一本书。他还建议说,加州大学与其请他去伯克利,还不如少花点儿钱,只要多买些他的书,送给学生们去读就行了。

### 3

前面已经提到,有时候,讲课者只是简单传播信息,听课者也只是想吸收信息,这个时候,就不特别需要逻辑或者修辞的技巧了。只要讲课者说话速度不紧不慢、疾缓适度,

声音清晰可辨、让人听得清所传达信息的内容就行了。另外,在表述细节时,应该有条不紊,使有内在联系的各信息之间,能够由此及彼、脉络清晰。

数学课和精密科学的讲课,自然受其自有内在逻辑的约束,可是,在讲这样的课时,只需要唯一一种修辞技巧,即,要保证先理解问题,再给出解答,而且,要尽可能明白地讲出解答的步骤。同样,这些步骤应该脉络清晰,由此及彼。

当然,即使是数学课和精密科学课,也可以有办法使讲课更有成效。比如,假如需要做实验展示的话,那么,如果展示者能够有一些表演才能,让准备试验和进行试验看起来夸张、有趣的话,那么,就必定会带来好的课堂效果。而至关重要的是,如果老师对所讲的课总有饱满的激情(即使同样的课已经重复无数遍了,早已烂熟于心了),那么,这种激情一定会传染给学生的。假如没有这种激情,任凭课讲得再有逻辑,再明白无误,也只是死气沉沉的重复罢了,这只会使学生完全丧失兴趣。

总之,要想当个好老师,必定要有些当个好演员的天分。每当大幕缓缓升起,不管这节课已经讲过多少遍了,老师都应该让学生觉得,这就像是他的首场演出一样,那么精彩。如果老师能够使学生觉得,老师也是第一次发现了这么多新知识、新道理的话,那么,学生的好奇心一定会被大大提升的。如果老师能够在讲述新发现时,显得绘声绘色、情节生动的話,那么,这种讲课技巧就会吸引学生参加到这种发现真理的活动中来。假如学生不是如此主动着迷的

话,那么,他们也就不能真正把书读好,充其量也只是死记硬背,记得多,忘得也快。

以上所述,对所有教育性讲话都适用,只不过,除了数学课和精密科学这两类传输信息的课以外,在其他场合中,修辞的作用要大得多。我们已经谈完了那两类课的教学,现在,轮到讨论那种改变听众思想的讲课方式了,这些讲课不是要让听众采纳一种从未听说过的崭新观点,就是让他们抛弃旧有的见解,转而同意另一种看法。

无论是哪种,讲话者都要考虑到谈话对象的性格、特点。有时候,某些话题和结论并不是对谁讲都适合的。我常常应邀去给一些人讲某个话题,而在我看来,这个话题是根本不该去向这些人说的。讲话的人一定要怀有这样的信心,即,听众对所选的题目是感兴趣的,而且都有一定的背景知识,能够易于题目的展开与深入。

除了需要这种初始的接受能力以外,还有其他要依赖的因素。讲话者应该有一种先知先觉的判断力,了解听众对所选题目的普遍看法是怎样的,并且要猜得八九不离十。假如听众的普遍看法与讲话者的一致,那么,这次讲话的主要工作就在于加强和巩固这种看法,也可以把这种看法推而广之。这就要比试图改变和替换听众的看法,来得容易得多了。

要想说服听众,使其改弦更张,接受与他们长期以来都固有的,甚至是顽固的想法背道而驰的看法,那么,就必须以一种又温和、又坚定的态度去削弱其头脑中的偏见。

根深蒂固的偏见是说服工作中的天敌和最大障碍。在

向听众灌输正面说服之前，一定得先把这些偏见连根拔除才行。只有去掉偏见，头脑才会开放，才有去接受相反意见的机会。

只考虑听众的心理状态，以及他们对题目的普遍看法，这仍然是不够的；你还必须考虑他们对你个人的看法。听众很可能对你抱有成见或者怀疑，这样造成的困难和障碍，也一定要在正面说服前先克服掉才行。在讲课时，应该把你的人品要素以最好的面貌展示给大家，这一点非常重要，其重要性与人品要素在买卖话儿中的作用不相上下。

假如你无法指望听众在事先就对你好的品格和能力有很深的了解，对你是慕名而来，那么，你就必得千方百计地告诉大家，自己是关于这个题目的权威，以树立起自己良好的形象。

当然，最好是由别人来替你做这件事，可以有两种方式：一种是在事前通知这次演讲的告示中，由组织者把你介绍给大家；另一种就是在你登上讲坛前，由主持人把你介绍给大家。不过，千万不能完全指望这两种介绍。以我的经验为例，他们常常不是把饭煮糊了，煮过火了，就是煮得半生不熟；换句话说，他们的介绍往往不是言过其实，就是说不到点子上。因此，你必须适时进行纠正，以展现出最贴切、最真实的自己。

我就有这样一个难忘的经历，正是由于听众不知道我是谁，差一点儿使我连报告都作不成。

刚开始的时候，知名学者利亚姆·欧弗莱蒂原定在芝加哥郊区对公众作一次关于爱尔兰生活和文学的演讲。但

是,由于他在除夕夜的狂欢中过分放纵、饮酒过度,结果,不得已无法出席定于1月3日的这次演讲了。在最后关头,大会组织者邀请我去代替他的位置,请我去讲的题目是美国教育现状。

在我讲话之前,由主持人向观众介绍我说,这位演讲者不是利亚姆·欧弗莱蒂,题目也不是爱尔兰生活与文学,而是变成了教育。我想,这样的介绍还算清楚,也就凑合了吧。谁知,让我和介绍我的主席都没想到的是,有一大群人迟到了,他们在演讲开始后才陆续到来,而且还坐到了前几排的座位上,因为这是全场唯一留下的空座。整个会场的灯光照明很差,我只能看清前排座上的这些迟到听众的眼睛和脸部表情。看到这些人脸上大惑不解、吃惊万分的表情,我感觉情绪受到了极大的干扰,所以不得不停下来,再解释一遍我是谁、为什么是我在那儿讲话,以及我要讲的是什麼。只有这样,我才能最终继续往下进行。

#### 4

为了在讲课时赢得听众的信任,良好的人品要素的展示必不可少。同样,在讲课中也像在买卖话儿中一样,运用感性要素来增强说服的效果,也十分重要。我前面已经讲过,如何在数学及精密科学领域的讲课中运用这个要素。简而言之,就是讲课者要以戏剧化的效果,传达出知识上的激情,以引起听众的共鸣。而当讲其他领域的课时,则还需要比这更多的方法。

在以实用为目的的说服中，需要引起听众情感上的回应，以有利于你所期望他们采取的行动的产生——因此，不单单要引起回应，还要引导他们顺着理想的方向发展。教育性的发言不以实用为目的，而以理论为目的，因此，对感性要素的运用也是不同的。

这时，你首先要调动起来的，是你自己的情绪；必须明白无误地向人表现出，你对你的看法是多么地认真、动情，是如何全身心地投入。假如你自己就表现出一种似是而非、可有可无的态度，其结果将是致命的。除非你是以极高的热情，去宣扬你的主张，否则，就不要幻想听众也会对此产生极大的兴趣，更不用提愿意与你志同道合了。

讲课的时候，你如何分析问题、解决问题、对问题的解答有何认识，在这其中的每一步骤中，都可以加入情感和热情。要想使说服卓有成效，光靠发音清晰、切题有力和条理清楚这些是不够的，虽然这几方面也很重要。你在私底下备课时所作的种种思考，现在要当众说出来了，此时，一定要注意的，不但要显出知识的威力，而且还要带有情感的力量。不但要以知识装备听课者的头脑，而且要使他们真正受到感动和启发。而要想做到这一点，就必须用你的热情去感染他们。

当你的讲解变得越来越深入、抽象，越来越远离实际生活，听起来越来越像“学术”的时候，你就更有必要帮助听众克服困难，以便让他们能够听得进、跟得上你所讲的内容。该如何去做呢？可能让人想不到的是，此时，你讲课的风格不是应该因题目的严肃而更加内敛、拘束，反而应该更活

泼、更外在,再加上许多手势和形体动作才行。

具体来讲就是,你应该提高音量和加强语气,不断地变换站立的姿势,上下左右地转动头的位置,伸展或者移动肢体,挥动手臂,做出各种手势。假如你能够恰如其分地运用肢体语言,假如你能在讲课中传达出一种肢体能量的话,那么,不知不觉地,你讲课中那些枯燥、抽象、远离实际生活的缺点就都能得到补偿。

在黑板上画出一个简单的主题大纲,或者以其他方式展示这类简图,也会起到相同的效果。有了这些挂图,你就可以很自然地边说、边用手比划着,随时做出各种手势,对着它们指指点点。假如教室根本没有任何展示设备,连黑板也没有,不能供你画,那么,也可以有一个因地制宜的替代方法:那就是用双手在空中勾勒出一个简图出来。

你可以说:“在我的左手边儿,就是那些我认为站不住脚的极端观点。而在我的右手边儿,”这时,你的手臂就画一个大弧,指向相反的方向,“是另一种极端的表现,同样也是站不住脚的。但是在中间的地方,也就是这两者之间,”这时,你把手放在中间的位置,上下挥舞着,“就是一种比较温和的观点,它综合了两种极端观点的各自所长,把它们结合在一起了。”从此以后,每当你说到某一观点时,你就可以把手指向左边、右边,或者中间;在你比较和论证这三种观点时,听众也得以形象、生动地联想到这三者之间的差别了。

还有一种颇为类似的方法和窍门,就是用上你的手指数,来让大家记住你要说的一系列要点。“这是第一点,”说

着,你就伸出一个指头给大家看。“这是第二点,”这时,你就再伸出一个指头,现在就已经伸了两个指头了;接下去也如此做。

在这样运用形体语言的时候,也要注意调节语音、语调,使之抑扬顿挫、错落有致:当强调某一点时,声音就高昂;而当说到无关紧要的过渡环节时,就把声音降下来。

令大多数人,甚至包括那些受过良好教育的人,都普遍感到困难的是,去思考那些超出他们想象的东西,或者不借助形象、生动的具体事例去思考。然而,抽象活动——而且常常是很高级别上的抽象活动——却是许多重要的思索过程中至关重要的环节,尤其是那些涉及到基本观念的事物。

要想完好地探索这类问题,光靠具体词汇是不够的;尤其可怕的是,这类思索还常常受到想象或者具体事例的歪曲和混淆,从而变得更为糊涂,而不是清晰了。因此,必须让听众的思想提升到抽象的环节,提升到超出他们想象力所及的范畴以外。

## 5

五十多年来,我一直在作着各种正式讲课,既包括大学课堂里的讲课,也包括各式各样的公开演讲;由此,我得出了一条重要体会,那就是:千万不要给听众讲太过浅显的东西。如果你讲浅了,那么,他们不爱听你讲就不足为奇了,因为他们何必要再听你讲那些自己早就明白、了解的事情呢?

千万要敢于讲一些超出听众水平的内容!通过你言语中所流动的激情,通过你所展示出来的能量,通过你运用肢体语言把极抽象的概念完好再现,你应该能够让听众展开他们思想的翅膀,尽量向上伸展,达到他们从未达到过的认识高度。

假如你说的话有些超过了他们的水平,他们听不懂,这并没有什么坏处。对他们来讲,讲深了,会让他们觉得有一种努力向上攀登的满足感(即使他们意识到,有很多东西都没能听懂),这可要比你给他们讲浅了,让他们感到傻傻地坐在那里、一无所获、浪费时间强得多了。

我多次重申过的一点就是,真正伟大的不朽之作,正是那些永远让人感到摸不着头脑、深不可测的东西。正因如此,这些名著总是可以百读不厌,每读一次,都会让你重新有所收获。每一次你多读懂一点儿,你的思维就更向前迈进了一步;同时,你也认识到还有什么不足,还需要继续作出更大的努力。

如果以拓展你的理解力为衡量标准的话,那么,任何一本能够让你如此深思的书,就都能算得上是一本不朽名著;当然,这种名著只是对你而言,对别人可能就并非如此了。读书的道理是这样,讲课的道理也是如此。唯一能够对人的智力有益的讲课,就是那种能够增加知识、开拓视野的讲课。

我所强烈推荐的政策——你所讲的内容一定要高过听众的水平——一定要两条基本保障,才可实现。首先,是要能准确判断出听众的水平,这样,你就可以做到不

会超出他们的水平太远,不至于让他们在努力向上攀登时,却毫无凭借之点。

做到了这一点之后,另外一点就是要确定他们有足够的理解力,总能毫不费力地就搞懂某些步骤,再靠着牢固的基础知识,可以实现他们拓展思维的想法。这样,他们就会受到鼓舞,进而更加努力。不过,要想使教学这种告知方式对于智力的发展有任何益处的话,那么,就一定还要靠让他们的头脑接触更深奥的东西不可。

人品要素及感性要素在买卖话儿和讲课中都起到了各自的作用;理性要素也是这样,只不过有一个明显区别。在推销商品以及其他任何一种形式的实用性说服中,据理力争部分应该越简短截说越好,常常少到都令人难以察觉;可是,在好的讲课或者教育性发言中,逻辑说理的内容则应该是洋洋洒洒、清晰透彻地逐一指出各个组成步骤。此时的理性要素应该得到详尽的论述。

此时,重复是必须采用的手段,而不应该怕重复。假如能够以一系列不同的方式来反复重申某一点,那么,这种重复的效果会更好。如果论述的过程比较冗长、比较复杂——而它常常会是这样的——那么,应该在充分论述之后,再加上一个简短的总结——只用几句话就概括出其中中心梗概;也就是说,其中心思想。

## 6

还有另外两个希腊词汇,可以表示教育性发言和说服力

发言的其他侧面,这两个词就是成文(taxis)和用词(lexis)。

成文讲的是说话的组织构成——即组成一篇发言的三个有序部分。首先是绪言,也就是开头或者介绍部分;其次是发言的主体部分;最后是结束语,即结尾或者总结部分。

在大多数买卖话儿中,开头应该首先确立起讲话者的人品,其后再调动感性要素,最后才是理性要素。

对买卖话儿来说,尤其是当它特别短小精悍时,它的结构相对来说比较简单。假如买卖话儿的结构组织太过繁复,而它的长度又太过冗长,那么,它不用开口就已经失败了,就已经不攻自破了。许多政治演说家都犯了这个毛病。历史上那些伟大的演说词,有些读起来真是令人如醉如痴,可是听起来则是一塌糊涂、效果极差。不过,林肯总统的“葛底斯堡演说”则是一个例外,既好读,又好听,实在是当之无愧的名篇。

对于那些抱着学习的目的来听讲的人来说,此时,发言可以更长一些,结构更复杂一些,这都没有关系。在开始的介绍部分,应该简短地描述一下大致构造——指出发言主要由哪三四个主要部分构成就行了——这样,听众在听之前,便可以对将要听到些什么内容,有个大致概念。有了这种了解之后,听众在听的过程中就会更认真,也会更容易跟上讲到哪里了。这就好比去旅行的人,在出发前先得到了一张旅行线路图,那么,在听的过程中,他们便可以随时对照头脑中的这个线路图,看滔滔不绝的发言者到底讲到哪儿了。

绪言,也就是讲演的介绍部分,应该具备这样一个特

色,即,它所用的语言以及它的表达方式,应该尽可能地吸引人才行。在讲课之中难免会出现哼哼唧唧、言语不清的时候;也难免讲着讲着就有头没尾、辞不达意起来;可是,在刚刚开始的时候,讲话者千万要注意,绝不能出一点儿差错。

在刚开始的几分钟里,讲话者要尽可能地把话说得干脆利落、清楚洪亮,句子简单有力,绝不能有任何的拖泥带水,或者吞吞吐吐、欲言又止的情况。只有这样,所讲的话才会吸引人,也才会为以后的发言定下基调、开个好头。

接下来是发言的主体部分,其组成——也就是把各个部分的内容进行有机的结合、搭配和排序——应该严格按照讲话者在开始时所介绍的那样进行。开始时,发言者已经告诉大家他准备讲些什么、先讲什么、后讲什么,以及事物之间的相关联系。那么,当实施这个计划时,发言者应尽量明确、清晰地遵循这个计划,展开陈述。

假如发言的主体主要由三个部分组成,那么,在讲完每一部分时,都应该对这一段内容作个小结,也应该为下一段内容作个过渡与铺垫。为了帮助听众随时清楚地知道自己刚刚听到些什么、现在听到哪个部分了,以及马上要听到什么,重复是非常必要的。

写,是应该避免重复的(因为读者随时可以往前翻书,去查证一下曾讲过的、后面又不再提到的那些观点),可是,这个理由在讲话时是并不适用的。恰恰相反,说,是需要重复的,因为听众无法再回头去听一遍刚说过的话。说,是不断向前流动的;假如听众需要记住先前的某一点,然后才会

明白以后的观点的话,那么,说话的人就一定要重复他前面所说的话。

讲课的结束语或者结尾部分,则应该是简明扼要的。假如它像老太婆的裹脚布一样地没完没了,那就是失败。它应当尽量以最短的篇幅、最清晰的语言,来对全篇作一番总结。和开头的那些话一样,结尾时的句子也应当精心打造、流畅有力。说的时候速度要慢,语调要亲切,要让听众放心地觉得,开头所许诺要讲的那些内容,确实都一一得到了实现。同时,最后的结语还要带着感情地去说,表明说话者刚刚给大家讲的话,都是语重心长的。

下面再谈一下讲课的长度。对听众来说,最舒服的讲课长度应该是在30分钟至一个小时之间。不过,有的时候,讲课的内容太多,不得不超出这个时间。在这种情况下,讲课者应该把课一分为二,让听众有个短暂的中间休息,然后再把课讲完。

据我的经验,假设以正常速度的讲课需要讲1小时20分钟的话,那么,应该事先告诉大家,在讲了差不多50分钟、讲完第三大点的时候,你会给大家一个短暂的休息时间,然后再讲完剩下的30分钟课。在课间休息时,你还可以请听众原地站立,做三次深呼吸,做伸展运动,然后再坐下,继续讲课。

最后,再说说用词的问题。用词指的是在讲课中所运用的语言或者文体——遣词造句,避免产生歧义,或者,假如对有些词来说,歧义是无法避免的,那么,就要做好下定义和对比的工作,区分出这个词的几种不同内涵和外延。

如果有可能,讲课者所用的词汇最好是听众所熟悉的词汇。一般来讲,讲课者有必要引入一些超出日常范围的专门术语,但是,这倒并非总是这样的。这些生词应该越少越好,而一旦用到了生僻或者超出听众日常范围的词时,那就要把这些词特别提出来,详细解释、说明它们的意义。

也有的时候,讲课者会用到某一常用词,可是,这个词在他讲课中的意义与用法,却与这个词的日常概念有异,甚至是大相径庭。这时,讲课者就要当心了,一定要告诉听众,他使用这个词时的意义是不同的,否则,听的人可就难免会大惑不解了。

尽量少用专业术语;尽量减少使用常用词去表达不常用的意思,这可以说是教学中最重要的一条文体原则了,尤其在对一般大众讲话时,更要注意。陈词滥调的行话术语以及晦涩难懂的咬文嚼字,是绝对要不得的大忌。

此外,文体还有另外一条原则,可以用两句话来解释。一方面,遣词造句应该做到明白清楚,而避免平淡无奇;另一方面,既要超凡脱俗、清新自然,又不能流于晦涩难懂。当然,这些个原则都是说起来容易、做起来难。

## 第六章 发言的准备和付诸实践

只有一种发言，不需要任何准备，那就是在宴会上你突然被主人叫起来，要你做即兴发言的时候。此时，你只有依靠自己的智慧——还有风趣了。在这种场合，唯一的定心丸是知道，越短的发言越受欢迎；而且，大家根本不是想听什么大道理，而只是想听几句机智、幽默的话。你说的内容无关紧要，只要稍稍能扯上点儿边儿就行了。

对有些发言者来说，只要他们能事先就了解听众是些什么人，而且对要讲的题目轻车熟路，那么，他们往往对自己在其他场合即兴发言的本领也深信不疑。可是，除非你是一位旷世奇才，不需要任何稿子，就能脱口说出一篇内容翔实、结构完整、文采飞扬的发言来，否则，对你我这辈凡夫俗子来说，事先做好准备工作是必不可少的。

我就认识几个这样的天才——一位是巴巴拉·沃德，另一位是阿德莱·史蒂文森，再加上马克·范多伦。他们

脱口而出的口才如此出众，以至于能够滔滔不绝、出口成章，仿佛是年轻有为的莫扎特再生，鹅毛笔一挥，什么协奏曲啦、交响乐啦，就源源不断地从他笔下滚滚而出。当然，我并不知道他们在发言前如何深思熟虑，打了多少腹稿。总之，关键不在于他们是怎么做成功的，因为够得上此等水准的天才们，是根本不需要看我在这一章中的那些忠告的。

温斯顿·丘吉尔让许多人觉得，他就是这样的一位天才演说家。在第二次世界大战刚刚爆发的最初几天，我常守在收音机旁，收听他的演说，对他简直是佩服得五体投地，觉得他的演说真是组织得完美无瑕，表达得如此通畅有力，甚至连其中的停顿与迟疑，都恰到好处，表示他这是脱口而出的即兴演讲。有些时候，他听起来似乎是在搜肠刮肚地寻找最恰当的词。可是，我后来才得知，真实的情况却是，其实早有一份完完全全写好的稿子在那里，只是，他凭着高超无比的演讲技巧，竟然让人觉得，他的发言是脱口而出的即兴演说。

如何才能产生那样神奇的效果呢？这正是本章中我要说的要点。当然了，即便有人听从了我所想到的这些建议，也不会就变成了丘吉尔，因为他是位独一无二的天才。但是，我认为，我的建议还是会帮助人们在发言中达到一些丘吉尔式的效果的。

由于我建议在准备发言之前，一定要写出文字稿，因此，首先必须强调的是，写下来让人去读，与写下来让人去听，完全是不同的两码事。听和读有着巨大的差异——前者是随着发言的流动，不可逆转地向前进行；而后者则可随

着你的节奏,随意前进或者后退,只需翻翻书页就做到了——这种差异就要求我们在为听而写的时候,要照顾到听的特征,而不能像写给读者那样对待。

当然,一篇论文或者一本书的作者在写作时,也会在脑子里想象读者的样子,但是,这种想象不会和发言者与听众发生面对面的交流时一样,那么真切。另外,为读而写下的文字,也没有伴随的肢体语言、面部表情、声调的抑扬顿挫、样式有别的停顿,以及所有那些在口头表达中会运用到的微妙举止。因此,当你为读者写文章时,必得借助其他方式,才能达到期望的效果;而当你为听众写发言稿时,你就该适当地遣词造句,事先就预见到,一旦在演说时加上那些肢体语言的运用,这些话会产生什么样的效果。

除了上面提到过的那些天才之外,我们其他人都该能很快就认清,在准备发言时写出一份提纲来,有多么大的好处。一篇论文或者一本书可长可短,因为读者不必一定要一次读完;可是,口头发言必须要遵循一定的时间。也许你事先就知道,要讲半个钟点左右;有时你又听说,可以讲得更长一些。无论是哪种情况,你都要千方百计地吸引听众的注意。

希特勒、墨索里尼和斯大林可能讲起话来滔滔不绝,远远超过了一般人可以忍耐的听讲时间;可是,要知道,他们都是没人敢惹的大独裁者,他们的听众只好老老实实在那里忍受了。埃德蒙·柏克也是个爱长篇大论的人;他在议会的发言总是一讲就远远超过一个钟头。可是,历史告诉我们的故事是,每当柏克站起身来讲话,议员们就会一

个不落地离场而去了。他的演讲本来是要讲给人听的,结果却只能印成书留给人读了;也没准,他早就是有备而来、明知故犯呢。

## 2

总之,让我们这些并非超常特例的人,还是踏下心来,好好考虑一下摆在面前的实际问题吧。

我们有半个钟头或者一个小时的时间,来吸引并抓住听众的注意力;一旦吸引住大家后,还要趁机把我们想说的话,有条不紊地让听众听进去。要是有什么平凡的发言者以为,他可以完全不考虑时间限制的话,那么,他就大错特错了。我是通过一件既可悲、又可笑的事情,亲身体会到这一点的。

1937年,正是马里兰州安那波利斯市圣约翰学院实行“新课程运动”的第一个年头。我从芝加哥大学赶到那里,给选修“名著选修课”的学生举办为期十场的“亚里士多德哲学”系列讲座。可惜的是,我错误地估计了形势,以为既然学生们对题目都抱有极大的兴趣,那么我就可以肆无忌惮地任意拖堂,直到把每次讲座该讲完的内容讲完为止。这些讲座事先都写出了详细的讲稿,即使是以极快的速度宣读,大约也需要两个多钟头才讲得完。

可怜呀,这些学生们一声不吭地坐在那里,顽强地忍受着,硬着头皮挺过了这一场又一场的煎熬,心里还以为这大概就是新课程运动的特色吧,谁让他们自愿参加这个

运动的呢。可是，渐渐地，他们就恍然大悟了，原来并非如此，他们完全用不着受这个罪的。于是乎，当我第二年又去他们那儿，再举办另一系列的讲座时，他们早想出了办法，让我讲满一个钟头后就必得停下来。

1938年在我的第一场讲座上，时间刚刚指向晚上9点15分，我刚好讲了一个钟头，突然，一片铃声大作：原来，学生们带来了无数个闹钟，藏在报告厅的各个角落里，这时一齐响了起来。我不得已停下来，等闹钟闹完了，才讲完了那场讲座。

在第二场讲座上，又到了晚上9点15分，有个学生拉断了电源总闸，顿时，报告厅里漆黑一片。我呢，在讲台上硬是借着火柴的亮光，还是勉强讲完了讲座。

后来，我终于开了窍，把讲座控制在了适当的长度。自从1938年以来，我在圣约翰学院的年度系列讲座，不但都不会超过一个小时，而且还总是会伴随着学生们搞的幽默小闹剧。学生们自然是乐此不疲，而我也觉得有滋有味，从中体会到了乐趣——我想，大家是把这当作一个纪念了吧，来纪念老师所犯的、靠学生纠正过来的一个错误吧。

既然讲话是有时间限制的，是谁都要小心不能超过的，因此，事先打草稿的意义，就不言而喻了。假如没有这种准备，讲起话来很容易就会东拉西扯、没完没了，尤其是当发言者对题目非常精通时，那么，他便会不由自主地讲起来没个完。在这里，东拉西扯指的是随意地跑题，在谈到某一点时，毫无必要地花费太多的时间；而在一篇剪裁合体的发言中，是不会出现这种情况的。

要想在一定时间内讲完所有的内容,要想使所讲内容的每个部分都有适当的时间分配,就必须认真策划讲义的结构框架,并且把这个计划写出来,摆在讲坛上眼睛可以看得见的地方;就好比是交响乐队的指挥,他们在指挥台上都摆着总谱,一边指挥,一边翻过一页。也有些指挥,不需要在眼前摆着总谱;但是,他说到底也并不是这部音乐的作曲家,而只是位记忆超群的老练乐师罢了。与此相反,讲课的人就不单是实施者,更是稿子的撰稿人。

假如你已经完全被说服了,觉得在发言或者讲课前有打草稿的必要,那么,你将面临两种选择,来准备这个草稿。一种是大纲的形式,记下一些关键词和要点,不用写完整的句子或者段落;另一种形式则是详尽的、成文的稿子,分着段落,看上去就像是要拿去发表的一篇论文一样。

通常,在知识阶层或者学术团体的会议上,学者们所作的发言大都采用后一种形式。发言者事先就知道,他应该交上一份内容与口头演讲相同的讲稿,并且在大会结束后,将会结集出版。凡是参加过这类会议的人都知道,这些发言或者演说多么枯燥乏味,而在场的听众中根本没有人会去认真听讲,因为他们清楚,假使真有什么值得去听的东西,那么,他们可以留在以后慢慢读,说不定收获还会更大呢。按照一篇完整写好的稿子念出来,这样的发言简直是一场枯燥得不堪入耳的酷刑,而且大多数情况下,根本不值得花那么大的耐心去听。

与此截然相反的,是处于另一极端上的、另一种书面备稿方式,即提纲挈领式,越简洁、越明确,就越好。在我第一

次给芝加哥大学校友会作演讲时,讲的是关于如何读书,我就是只拿着一张两面记了些提要的 $3\times 5$ 的卡片上去说的。就靠了这么几个字的大纲,我讲了一个钟头;后来,我竟然把这—个钟头内所讲的内容,写成了一部300页厚的书。

那么,我为什么总是不总向人推荐采用这种提要式的讲课稿呢?回答是,它只适用于某些题目——发言者要对这个题目有透彻的了解,而且这个题目也可以靠着—定的顺序—道来。另外,使用提要式准备稿的另—个前提条件是,发言者有经常反复讲同样的题目的机会,而且脑子里早已装满了必需的词汇、词组、句子,可以以清晰、有序、令人信服的方式,表达出他的所有看法。

与此相反,假如在准备讲课或者发言时,发言者需要为某一特定场合进行重新思考,以便说出一些新颖见解;假如这种思考的结果是使发言者要第一次运用适当的语言,表达出这些第一次涌入他脑海里的想法;假如发言者与大多数平凡人—样,没有足够强大的记忆力,临场总是想不起来那些至关重要的句子,如果只靠—页、两页的提要提醒,说起话来就不免会磕磕绊绊、吞吞吐吐的话,那么,他最好在走上讲坛时,手里面拿着更为详尽—些的稿子,而不只是—份简单的提要。

3

既然如此,那么,发言者是否必得又返回到另一极端,即我认为极为枯燥的那种方式——把—切要说的话都详尽

写下来,然后对着听众一字不差地大声宣读,而其实,这稿子听上去远没有不出声地读更精彩呢?在这两个极端之间,有没有一个折中地带呢?我想是有的,这就是丘吉尔的方法:他演讲起来那么有声有色,仿佛不是拿着现成的稿子在念,而是在即兴发言呢。

这种折中之道就是,既写下完整的句子——无论是单个句子,还是一个一个的段落——同时又把它们在纸上排成大纲提要式的形式,该空行的空行,该分级的分级,该分段的分段。这样写下的一页纸,就和由一段一段的大段文字所构成的成文,看上去相差甚远了。由于有了提要式的空行、分级和分段,尤其是由于附属级别上的每一行字都变得很短,因此,只消用目光稍稍一扫,就可以把内容尽收眼底了,而你则可以把眼睛从稿子上移开,去注视听众,看上去就好像没有用稿子讲话一样,或者,至少是只靠了一个提要的提醒。

假如稿子不是这么以提纲的形式写成,而是以另一种方式详细写出,也就是一长段紧接着另一长段,那么,根本就不可能装出不是在照本宣科的样子,自然也就引起听众的种种不满与失望。假如你想抬起头来,一边宣读、一边看看听众的话,那么,你很可能就会一下子找不到地方,不得不结结巴巴、直到找到为止。

我所推荐的这一折中方案——即完整的稿子,提纲的形式,每一部分只有一两句话——既可以让你看上去不再是照本宣科,又可以使你完全掌握住你要说些什么。另外,它还使你能算准时间,因为凭着以往的经验,你知道一个小

时会用去几页这样的提纲稿,这样就不会超出限定的时间了。而且,在发言前,你还可以精确地分配各部分所用的时间,免得因为在某一点上跑题而浪费了太多的时间,而到了应该花时间详尽论述的地方,又发现时间不够用了。

4

虽然我已经讲述了处于提要式和详尽书稿式草稿之间的这种折中方式,但也许还不能完整表达出我的意思。唯一的解决办法就是在本书中给出一个例子,清楚展示我所推荐的这个方法。

这就是附录一。那是我在去年给全美神经外科医生协会的例行年会上所作的一次讲话稿。

他们邀请我去讲一场题为“哈维·库欣纪念演讲”的讲座。我选了一个我以为颇为适当的题目,即,关于思维与大脑的关系,谈到了天使、人类、野兽,以及被视为人工智能化身的机器。

我曾经写过几本与此相关的书——几年前有一本《人类差异及其造成的差异》,以及新近出版的一本《天使与我们》——尽管如此,由于场合特殊,听众特殊,所以我还得重新构思要说些什么,怎么去说,才能说得最见成效。

因此,我使用了准备书面发言稿的两种极端之间的折中方式。我用完整的句子,把要说的话都写下来,可是,在纸上却写成提纲的形式,这样,在说这些句子的时候,我看上去就不会像是在宣读论文了。假如你翻到附录一,就会

明白我是怎么做的,明白它为什么会带来我所描述的那种效果的。

除此之外,附录一中的提纲稿还有其他一些指导上的用途。我想,你可以在其中找到我在前一章中所讲到的许多要点,即,关于讲课构成的五大要素,这五大要素既可用于说服力发言,也可用于教育性发言,而且也可以使发言听起来更吸引人——也就是说,我用了五个希腊文来表示的五大要素:人品(*ethos*),感性(*pathos*),理性(*logos*),成文(*taxis*)和用词(*lexis*)。在“哈维·库欣纪念演讲”中,你可以找到所有这五大要素的应用。当然,你找不到的是肢体语言、面部表情、声调的抑扬顿挫,以及停顿的运用;这些只有在现场听讲时,才会看到。

## 5

到目前为止,我还未提到的是,以这种提纲稿的方式来准备发言,最初的步骤应该是什么。我自己做准备时的最初步骤是这样的:首先,我先回想一下我过去对这个题目的见解和看法,这些都可以从以前出过的书和发表过的文章中找到。接着,我拿起一本大页的黄色纸夹来,写下标题“随笔记录”,在这下面写下涌入我脑海里的各种想法,不管顺序如何,统统记下来;这很有点儿像浮想联翩式的写作手法。这样的随笔记录可以一写就写好几页。

下一步要做的是,我重新再来看看这几页纸的记录,看看其中有哪些观点是彼此相关的,有哪些观点可以合在一

处、组成发言的一个主要部分的。这样构思着,我便会在纸上写下一个以主题为提要的发言提纲来,写清楚开头介绍中要说哪几点,发言主体应该包括哪三四部分,以及哪些话应该留在结束语或者总结里再说。

做好这一步以后,我便开始把发言完整地写出来,用的形式就是附录一里那样的提纲稿形式。当我让人把稿子整齐地打印出来后,会再修改一、两遍,然后就可以拿去讲话了。通常,讲完话后,我还会根据现场的经验 and 感受,再把已用完的稿子修改一遍,然后才把它归档,以备今后在某一个适当的时机,还会用到它。

让我感触颇深的一点是,每次实际发言的过程总能让我学到不少东西,而这些东西是在实际发言之前绝对想不到的。有时候,你从听众那里得到一些反应,这会告诉你今后该如何改进你的发言;有时候,你在实际讲话的过程中,会感到总是有一种别别扭扭的、不舒服的感觉,这也会引起你的注意,叫你必须改掉一些习惯和方式,以便今后讲起话来得心应手。

在这种发言的整个过程中,听众的反应总是至关重要的。一旦你看到听众的表情和眼神,你立刻就会明白,他们到底听懂了多少,你的话对他们产生了什么作用。要想讲话卓见成效,获得这样的反馈是必不可少的环节。

正因如此,你一定要要求报告厅的灯光照明能够让你看清听众的脸;这一点是极为明智的。有时候,报告厅的灯光照明总是让发言者一个人处于灯光之下,而听众则处于一片黑暗之中。假如你看不到听众,也感觉不到听众的心

里在想些什么,那么,你还不如冲着一个人空无一人的大厅讲话呢。

当发言者事先检视他即将作报告的场所的时候,还要注意其他一些情况。这里的灯光照明如何?讲台的高度合适不合适?台上的光线能不能让人看清稿子上的字?扬声器工作正常吗?是否带有嗡嗡声或者其他什么噪音?报告厅的音响系统怎么样?你说话时的分贝控制在什么水平?等等,等等。

有可能的话,应该事先把以上种种都检查一遍。假如在最后关头才发现,现场硬件设备出现了问题,这时再想改正,有可能已为时晚矣。

## 6

还有一点注意事项。有时候,发言者会在正式向公众作报告之前,被请去参加宴会。有时候,发言者也要在作报告前,先召开记者会,谈谈即将作的报告。无论是哪一种情况,发言者一不留神,很可能就提前泄露了天机,报告还没开始,就已经讲给人听了。这可是最严重不过的错误,一定要像躲避瘟疫一样,避之唯恐不及。

除非已经站到讲坛上,就站在讲台边,就要开始作报告了,否则,发言者一定要立场坚定、咬紧牙关,绝不事先谈论与当日演讲题目相关的话题。假如在作报告前的一小时里,你还必得与人周旋、交际,那么,至少在大幕徐徐升起前10至15分钟,你应该要求有绝对的安静和独处的时间。这

样静静修养一番后,你才能恢复精力,把思维和嗓音都调整好,以迎接即将开始的演出。

有一次,有人问马克·吐温,请他讲一次话需要多少酬金。在那个时代里,还没有通货膨胀这一码事;马克·吐温的回答是,请他讲一次话要 250 美元;可是,假如非要他在讲话前先去应付饭局的话,那么,他可就要收双倍的酬金!

以上所说的注意事项,是关于面对面地对现场听众讲话;不过,这些也同样适用于向电视机前的观众直播的讲话,以及在电台录音、然后择日播出的讲话。电子提词机取代了放在讲台上的发言稿;假如你能很有技巧地使用这个设备,让电视观众觉察不到它的存在,那么,你的讲话就会像是脱口而出,而且是未经过排练的。这对听众来说,就比较有吸引力了。

和在报告厅里作报告相比,在电视上讲话——不管是现场直播,还是录制的节目——还有一个独一无二的好处。在电视上讲话时,讲话者的眼睛要直视摄像镜头,这样,在电视上,他便可以直视每一个观看电视者的眼睛了。当一个人紧盯着你的眼睛看时,是很容易使你注意力集中的;你如果把眼睛挪开去,那就是不礼貌的了。

在报告厅或者大讲堂里,不管灯光照明多么完好,也不可能让发言者直视每一个在场者的眼睛。也许,你可以只盯着某个人、或者某一小群人看,可是,在讲话过程中,你还必得用眼睛不时向大厅里四处不停地巡视一番。这样一来,趁你不直视着他们的时候,他们便把眼睛从你身上移开了,不那么专心听了。

不过,在电视上讲话也有一大弊病:你好像是个盲人在说话似的。你知道电视机前会有观众,可是却看不到他们的脸,感觉不到他们的存在,捕捉不到他们身上细小的肢体动作或者面部表情,表明他们到底是厌倦走神了,还是全神贯注、如痴如醉。因此,像这种得不到丝毫观众回馈的发言,就要比与听众面对面的讲话困难得多了。

第三篇



不出声的听



## 第七章 用心去听

每个人在年轻的时候，都是天才。他们知道怎么去听。他们能同时做听和说这两件事。后来，他们慢慢长大了，很多人觉得累了，听得越来越少了。不过，还有很少的几个人仍然在听。最后，他们变老了，就真的连一点儿也听不见了。想起来，这真让人伤心呀；还是别再说这个话题了吧。

——格特鲁德·施坦恩，据桑顿·威尔德口述

### 1

耳朵和眼皮这两样东西实在没有什么可比性；可是，眼皮可以紧紧闭上，耳朵也可以像密封了一样，充耳不闻。有时候，耳朵和眼皮一起关闭了；但是，大多数时候，耳朵是闭着的，只有眼睛是张开的。这也并没有什么大不了的，因为不管是哪种情况，只要思想不是集中在听或者看的方面，而是集中在其他地方，就能做到这一点了。此时，虽然也有声

音,也有影像,可是,对人来讲,它们却是毫无意义的。

听和读一样,主要是一种大脑的思维活动,而不只是耳朵或者眼睛的活动。假如思维没有积极地参与进来的话,那么,这个听的动作就只能叫做被动接听,而不叫主动去听;看的动作也成了机械的目光扫视,而不是去读了。

人们在认识听和读时,有一个最常犯的错误,即,错误地以为听和读只是被动的接收行为,而不是主动的参与行为。在说和写的问题上,却不会犯这个错误,而是普遍承认,说和写都要花费大量精力、注意力,需要通过书面或者口头交流,而与他人的思想进行沟通。他们也承认,有些人就是比别人说得更好、写得更漂亮。如果能够学得一些说和写的技巧,并且不断在实践中练习,使之习以为常、得心应手,那么,就可以提高他们的说和写的本领。

正如我在《如何阅读一本书》中所指出的那样,读的第一条法则就是,读——一定是用心去读,而不仅仅用眼睛去读——必须和写一样地积极、主动。被动的读指的是只有眼珠子在动、而心思根本不在字里行间;这根本不能算是读。

那种读法和看电视没什么两样,只是为了放松心情,或者填补空余时间,机械地看着屏幕上的人影在眼前晃过来、晃过去。很多年轻人都有这种看电视的习惯;他们连续几个小时地守在电视机前,而思想完全处于麻木、休眠的状态。这种习惯让他们在捧起一本书来时,也是根本无法集中精神;他们机械地一页一页地翻着书,而书上的句子以及书里所讨论的问题的结构和趋势,却是一点儿也没看明白,

完全成了被动的读者。

让我再讲讲那个已经多次提到过的类比吧。在棒球比赛中，一身盔甲的接球手和踏板上的投球手同样都要精神抖擞、全力以赴才行。同样，在橄榄球比赛中，接传球的前锋和掷球的后卫都是全身心地投入的。在这两个例子中，接球手需要积极主动地伸出手去，才能完成接球的动作。接球和投球是同等重要的动作，同样需要有很高的技巧，只不过技巧的形式不同罢了。假如没有这两类队员的通力合作、协调一致的话，那么，比赛就根本无法进行。

使用文字进行交流也是一样。假如听的人或者读的人的思想不主动出击，去主动理解说的人或者写的人的内心世界的话，那么，就根本不会有任何交流。人们所写下的字和所说的话，就是听的人或者读的人用以了解他人的媒介体。假如我们只用眼睛或者耳朵来机械地听话、看字，却不用心去穿透这些话、这些字，不去接触躲在后面的、另一个人的思想的话，那么，我们虽然是在听、在读，却并未真正地听懂、读懂。其结果就是交流与沟通的失败，彻底一败涂地，纯属浪费时间。

当然，错也许并不全在听的人和读的人这一方面。假如投球手把球投飞了，接球手没有接到球，这笔账不能算在接球手的头上。同样，空洞无物、狗屁不通、辞不达意、佶屈聱牙的讲话或者文章，是任谁也听不懂、读不通的。有些人心里是有好的想法的，可是一旦说出来、写出来，却根本不是那么一回事，表达得意思满拧；对这样的发言或者文章，就不要客气了，根本就不值得去听、去读了。

为了讨论如何掌握积极、有效的听的技巧这个话题,我现在就权当那些口头表达都是值得去听的,听过之后是会对听的人大有启发的,只要听的人运用所掌握的一定技巧,努力去听了,就能大概其理解说话者的本意。

为了方便起见,我们先不去管买卖话儿和讲课之间的区别,把它们不同的目的和风格都暂时放在一边儿。下面我们将先讨论听的人该如何提高警惕,小心那些说服者的诡计多端,这些人不是想劝人去买他们的产品,去支持他们的政策或者候选人,就是希望在公司运作中,通过某项管理决定。讨论完这一点之后,我们再讨论一下听的人该如何既顺从地听得进去,又得以保持一种批判精神。对于别人传授的知识,既不要有抗拒的心理,也不要心不在焉,而是要有学习的愿望;同时,也不能不问青红皂白、生吞活剥、照单全收。

## 2

大家都承认听的重要,也都承认,通过文字进行交流有四种方式——听、说、读、写——其中,做得最不好的就是听。

只要稍稍想一想,就不得不承认,不管一个人在说、读、写三方面的水平是高还是低,那么,他在听这一方面的水平,都一定是更低的。假如有人要问个究竟,情况为什么会是这样,那么,一种回答就是,一个人在学校中得到不少关于写的训练;相比之下,对说和读的训练可就少了许多(实

在是少得让人感到吃惊和气愤),但总算还是有一些的。然而,对听呢,却是根本一点儿训练也没有。

还有另一种回答。有些人错误地以为,听只不过是别人说话时一言不发就行了;听要讲究的是得体的举止,而不需要什么技巧。

我们都要感谢斯派瑞这家美国大企业,因为正是它采取了积极的行动,通过登广告和散发传单、手册的方法,驳斥了人们普遍存在的、对听的冷漠和偏见。斯派瑞还花费了大量的企业时间和经费,去研发训练听的课程,并且还向其所属的各级别的公司员工们提供这些课程;因为在斯派瑞看来,听的缺陷,以及由此而造成的交流失败,正是导致公司内部各运行部门中所存在的种种浪费时间、白做工、计划行不通,以及无法作出果断决定等等弊端的罪魁祸首。

斯派瑞的一份手册指出,在四种基本交流活动方式中,婴儿最早先学会的便是听;在人的一生中,用到最多的也是听(占总时间的46%),可是,全部学校教育中教得最少的也是听。

相反,孩子第二学会的是说,说的时间占到30%,而且和听一样,说在学校里几乎也是一点儿没教过。读是比写先学会的;它比写用到的频率更高(读占15%,写占9%);而在学校中,它比写得到的指导要少一些。

先不管以上这些数据是否尚有待商榷,但可以肯定的是,如果把人群作为整体来看的话,人们对听和说的技巧的掌握,要远远逊于对读和写的掌握。不管我们的高中生和大学生的读、写水平有多差(而他们对这些基本能力的掌

握,实在是已经差得不能再差了),可是,他们的说的能力还要比这差许多倍,而听,更是所有四种能力中最差的了。

我所参考的这份斯派瑞手册,列出了好几条干扰、损害有效的听的坏习惯,其中包括:听的时候不注意听所讲的具体内容,而是更注意说的人的举止、穿戴、怪异的口音等等;做出一本正经、认真听讲的样子,可实际上早已在那里魂不守舍、走神儿地做起白日梦了;很容易受到外界各式各样的干扰,注意力集中不到讲话者和所讲的内容上面;对所听到的个别词和用语容易起过分的反应,产生反感,以至于对所听到的其它大部分内容,都持否定的态度;刚开始听讲时就心神散漫、提不起兴趣,以至于听到后来,也不能理解到底所讲的内容有何重要;最后、也是最坏的一种情况是,认为让他去上课听讲,就不过是让他去带着个耳朵走神儿、做白日梦去了,所以,根本什么也听不进去。

我们大概都能在别人身上、甚至在自己身上,找到上面所举的那些缺点。要想改掉以上那些坏习惯,斯派瑞的手册中又列出了“好好听的十大对策”。其中的许多建议都不过是呼吁大家克服、改掉上面所列的、阻碍好好听的坏习惯,让大家不要这样、不要那样而已。

其中也有少数几条正面的建议,说的都是要用心去听。当然,这才是问题的关键所在。比如说,应该要全身心地去看;听的时候不要受其他无关情绪的干扰;讲的课越深、越难、越复杂,听的时候也要越集中、越努力,等等。可是,光有这些道理也是不够的。

还有,听的人必须在一开头就抱着虚心接受的态度,要

相信所听的内容一定会使他受益匪浅，一定会是重要的、是值得听的。也许，听来听去，所讲的并非真的都那么有用；可是，在刚开始时，听的人一定要抱着一颗开放的心去专心听讲。可是，光说这些也是不够的。

### 3

那么，到底还有什么重要的注意事项，能告诉人们该做些什么，该怎么去做，才能养成好好听的习惯呢？

我认为，好好听该注意的那些事项，也就是好好读该注意的那些事项。这一点儿也不奇怪，因为这两种方式都要求动脑子。

在听和读的时候，接受者的思维——也就是听的人和读的人——必须要穿透字、词的表面意思，去领会隐藏在字里行间的思想。首先要跨越语言对理解所造成的障碍。说的人和写的人所使用的语言，总是和听的人或者读的人所使用的语言不同，这样一来，后两者就必须千方百计地、以他自己真正能懂的表达方式，去理解其中的意义所在。听的人一定要全身心地接受说的人，读的人也一定要全身心地接受写的人。换句话说，不要去在意用了哪些字眼；关键要找出其中所讲的道理。

听和读一样，都要特别记下别人所讲的和所写的关键点。每一句话和另一句话的重要性并不是都相同的；不管是说、还是写，真正重要的话并不很多，只有那么几句。听的人必须和读的人一样，要善于抓住这些重点，记在脑海

中；把这些重点的东西和所有其他那些辅助的、过渡的、装饰的、铺陈的表述，区别开来。

与书面文件一样，一段话不管是长、还是短，都是由几个部分组织起来的整体。假如它值得一听，那么它的结构（即各部分组合在一起、形成整体的方式）以及脉络（即各部分之间的衔接或者关联）就应该是清晰明白、连贯一致的。因此，听的人就应该和读的人一样，努力去观察组成整体的各部分之间的关系和脉络。

与写的人一样，说的人在讲话的时候，心中也有一个总体的、综合的目标，这个目标就决定了他所表达的内容和形式。那么，假如听的人能够和读的人一样，越早地发现这一总体目标的话，那么，他就会越容易地分辨出哪些是内容中的主要部分，哪些是次要部分了。

了解说的人到底想说些什么，找出他是怎么说的，并且记下他得出结论所依凭的理由和论据，这些都是有效的听的必不可少的条件；这同有效的读是一样的。但是，它们又不是充分足够的条件，因为对于理解这种行为来说，不论通过听、还是读，都有必要找到自己的立场——是同意别人的观点，还是不同意别人的观点。

也许，有时候你会很难说是同意、还是不同意，因为你还没有充分地理解内容，无法作出同不同意的决定。除此之外，相关的证据也可能尚未得到充分的论证，这时，你还不能说同意、还是不同意。不管是哪种情况，一位有判断力的听者，应该和一位有评断力的读者那样，暂时先不要断然下结论，等以后时机成熟了，再去下结论也不迟。

## 4

我在《如何阅读一本书》中谈到,在读一本内容翔实、文笔优美的好书时,有哪些规则,可以让人真正把书读好、读懂。首先,有些规则讲的是如何分析一本书的整体结构,以及各部分的脉络安排的。读完一本书,就应该能讲出其整体中心内容以及各部分之间是如何通力协作、给整体添光增彩的。

其次,有些规则讲的是如何解读一本书的内容:找出作者表达其概念时所使用的、最关键的那些词汇;找出作者所讨论的正、反两方面的主要论点;了解作者在论述这些观点时所采用的论据;并且分辨出作者在书中回答了哪些问题,以及作者在有意或者无意之间,遗留了哪些问题。

第三,有些规则讲的是如何去评论一本书:指出作者孤陋寡闻或者干脆把事实搞错的地方;指出作者做出错误推理以及无根据的臆断的地方;找出作者分析得不明不白,以及论证得不通、不完整的地方。

正如前面所指出的那样,显而易见,这些规则说的是如何阅读那些严肃的、重要的书——如果是一部名著,那就更好了——因为读这样的书,会使人获益匪浅,所以人们就舍得花时间和力气去读了。

对一次讲话来说,不管它的内容有多重要,话题有多广阔,它也远远比不上了一本重要的书或者名著,缺少后者的深度或者复杂性。因此,当把读的规则用于说的时候,一定要

把规则简化,并且要适应口头表达的局限性,因为口头表达与书面表达有不同的局限性。

另外,人们总可以不受时间的限制,一遍又一遍地读一本书,以求增进理解、确定自己对其评判是否正确。

和读不同,听要受到时间的制约。对于说的话,我们只能听到一次,听的快、慢也是由说的人所掌握的语速决定的。我们不能让说的人停下来,请他再回过头去重复一遍讲过的话,可是,我们却可以先不往下读,而是回头复习一下前几页的内容。我们不能举起手来,示意说的人停一停,让我们先在脑子里咀嚼一下他所说的内容,可是,我们却可以合上书本,歇多长时间都可以,以便让自己对看过的内容进行消化。

还有其他一些因素,使认真听比认真读做起来要难。听的时候根本不费力,不用牵动任何肌肉群,可是,读的时候就要把一本书拿在手里;无论这怎么微不足道,可拿书的动作也是一种动作呀。听的时候不用睁开眼睛,可是,读的时候则必须睁眼,不然看上去就不像是读了。相反,即使你闭着双眼、心不在焉,完全一动不动地待着,人们也会以为你在竖着耳朵听呢。

听和读之间的所有这种种区别,不但表明了为何认真的听比认真的读困难得多,而且说明,在讨论如何才能有效做到专心、用心听讲的规则时,这些规则一定要简单、再简单。

做一个好的读者的关键,是做一个苛刻的读者;这就是说,读的时候要时刻保持头脑清醒,一边读、一边不断质疑,

不断提出问题。消极的读,会让整个读的行为前功尽弃、毫无意义;它只是用眼睛注视着文字,却没有用心去体会字里行间的意义。

好的听众和好的读者一样,也是一个苛刻的人,在听的时候,随时保持清醒,不断想着该就所听到的这些话,提出些什么问题。

我曾经在其他地方总结出,一个苛刻的读者要问四种问题;我不管他读的是什么,也不管是为了谋生还是为了闲暇才去读,只要这本书值得去读,只要他读的目的不是为了消磨时间,或者为了让自己容易入睡就行了。现在,我将把这些问题稍加改动,把它们应用到听别人讲话上面。

听别人讲话,无论是哪一种讲话,从时间长短上来说,都更像是读一篇文章或者论文,而不是读一整本书。和一篇文章或者论文类似,一次讲话比较短,构造也比较简单,各部分的组成也不复杂。因此,听别人讲话时所用到的问题,就比读一本书时要问的问题,简单得多了;这些问题包括以下几种:

1. 整个讲话的要点是什么?或者说,说话的人到底要告诉我们什么?他又是怎么说的呢?
2. 中心思想、结论和论据是什么?说的人在讲到这些思想、结论和论据时,都使用了哪些特别词汇?
3. 说话人所得出的结论是正确的,还是错误的?这些结论论证得充分吗?是不是有些方面不够充分?说话人的思路够不够深刻?他有没有忽略掉与主题有关的相关问题呢?
4. 整个发言的意义何在?从说话人所得出的结论出发,会产生什么后果呢?这些后果对我有什么

么意义吗？一边听、一边想着这么多的问题，这还是可能做到的；可是，要想一边听、一边回答这么多的问题，那就不大可能了。不过，当听完以后，对所听到的内容进行反思，进而寻找这些问题的答案，这个步骤却是听所不可或缺的环节。假如听的时候回答不了这些问题，那么，就一定要在听完之后、回味反思的时候，找到这些问题的答案。

要想读好一本名篇巨著，甚至只是一篇短文，光靠集中精神、持之以恒地用心思考，这也还是不够的。还需要用到钢笔或者铅笔，在书上作记号，在空白处或者结页处作笔记，或者把笔记记在书桌上放在书旁边的一个本子上。

既然听别人讲话，或者进行其他任何一种口头表达，都要比读一本书或者一篇论文困难得多，因此，在听的过程中，用钢笔或者铅笔作笔记，就变得更有必要了。一个很会听的人，一定是个很会作笔记的人；既要懂得在听的过程当中记笔记，也要懂得在听完之后，靠着这些笔记进行复习和反思。在这之后，还要再重新誊写出一个更完整的笔记来，记下所听的内容，以及对自己所产生的启发。

我在《如何阅读一本书》中曾指出，尽管几乎所有人在平日里读起书来的时候，都倾向于马虎大意，但是，只要受到了足够的激励或者刺激，每个人都可能成为一个好的读者。这个现象是个不争的事实。为了表明我的观点，我写道：

有的学生平常读起书来总是马马虎虎，可是，不知

为了什么原因，他在读某一种类型的书时却能十分认真、十分起劲。学者和我们大多数人一样，平常读书也总是不求甚解、囫圇吞枣，可是，一旦他们接触到自己狭窄领域中的书时，却能细嚼慢咽，读得津津有味。尤其是当他们还要把自己读后的看法向众人讲出来的时候，就更是如此了。律师对于与自己专业有关的案例，会更加细致地进行分析；医生看病例，更关注的是与自己特长相关的那些症状。可是，不论是哪位律师，还是哪个医生，他们在其他时候，对待其他领域的书，读起来却不会如此认真的。就连不学无术的商人们，也会在研究财经报告或者合同时，摆出一幅兴趣浓厚、聚精会神的模样，那架势，俨然成了个经纶满腹的老学究似的。……

假如不管职业或者行业的区别，只是一般地来看待男人和女人的话，那么，只有一种情况才会让他们真正抖擞起精神来、好好地读一个东西。那就是当他们恋爱的时候，接到了一封情书，此时，他们准保会把每一个字都吞到肚子里的。他们会把一个字翻来覆去地看个三遍；会从字里行间、甚至空白处搜寻一些蛛丝马迹；他们会把信上写的掰开来、揉碎了来读；既看每句话是怎么说的，又看前前后后是怎么说的；他们对上下文和模棱两可的话都非常敏感，对那些暗示之处和寓意深远之处也都神经兮兮；他们掂量着每个字的褒贬、每个用语的冷暖以及每句话的分量。他们甚至连标点符号也不放过。他们就是这样，破天荒地，这么认真地读了起来。

读的情况是这样,听的情况也如此。很容易就能想到一个让人特别关注地去听的例子,就好像在读情书的时候,每个人都能展示出超常的深邃目光和洞察力。举一个例子就够了,其他的也都可想而知了。

设想你是飞机上的一位乘客,飞机正飞过一个大洋的上空。此时,话筒里传来机长的声音:“这是机长在驾驶舱向大家讲话。我们将在12分钟后紧急降落。下面我将给诸位讲一下迫降的程序,以使大家有所准备,所以,希望各位都认真听我讲。我讲完后,机舱服务员会到通道里,回答你们的问题;你们有足够的时间向他们提问。请不要慌乱;只要听清楚指示,并且照着执行,就不会受伤或者有人身损失。”

这个时候,你怎么可能不全神贯注、不竭力把每个字都听得一清二楚呢?或者,万一真没听清,你怎么可能不赶紧问个究竟、不仔细去听别人的回答呢?

## 第八章 边听边记，

### 及事后整理

在我所有的著作中，要数《如何阅读一本书》最成功了：自从1940年出版以来，已经再版了許多次，销售量极大，而且，读者对我所表达的感谢还让我感动不已。他们告诉我，这本书如何改变了他们的人生，让读书变成了更有益、也更有意思的事。而且，由于那本书帮助他们找到了探寻名著奥秘的钥匙，所以，为他们带来了一生取之不尽的财富和追求。

在我所有的文章中，要数1941年为《星期六评论》杂志所写的、题为“如何在书上做记号”的文章最成功了，经常被转载而收入文选中，或者学生课本里。《如何阅读一本书》强调了在读的过程中，积极、主动地运用一个人的头脑的重要，强调要抱着怀疑的态度去读。这么做，既不需要钢笔、铅笔，也不需要记事本。可是，要想使自己在读的时候，保持一种积极、主动的状态，最有效的方法是记笔记，一边读、

一边记——而且不能躺在床上或者坐在安乐椅中，而是要正襟危坐地、在桌旁或者写字台旁记。

边读边记是个行之有效的方法，值得向那些读起书来容易漫不经心的人推荐；不过，这并不是绝对必不可少的。假如所听的讲话非常简短，那么，边听边记就没有必要了。可是，假如你已经料到，这次的讲座估计是会又长又难懂的，那么，最好是带着笔和纸去听讲。除非你认为自己的记忆力比常人都强，否则，假如这是一场内容详实、重要的讲座，我还是建议，要用记笔记的方法。

一边听、一边记，助我一臂之力；一边听、一边讲，只能让我苦恼。

一边听、一边记下来的笔记，记录了你真正用心听懂了的东西。有了这个笔记，你就可以进行听的过程的下一步重要工作了。你借助这些当时记下的笔记，再加上你记在脑子里的内容，就有了可以进行深入思考的基础。

深入思考之后，你应该再写出第二遍的笔记，条理更清楚，内容更全面，观点也更尖锐。有了这些总结性的笔记，积极的听的工作才算真的完成了。这样一来，对你所听到的那些有价值、有说头的内容，值得开动你的思想。

这两次笔记的主要区别在于，记第一次的笔记，要随着讲的人的说话速度而定，而写第二次的笔记，则由自己来调节速度快慢。另外，一边听、一边记下来的内容顺序，要由说的内容决定，而在写第二次笔记时，则完全可以由自己掌握，以能抓住重点、写出心得为标准。

有些人为了节省时间，一边听就一边反思。他们一边

记下讲演者说的内容,一边又写下他们对这些内容的感想。这样做,不但降低了记录的准确性,而且丢失了很多内容。他们全部心思都放在写出自己的感想上面了,结果忽略了说的人的思想。

即使你听完以后,从来没有反思后作第二遍笔记的习惯,也不要边听边写感想。那些只顾写下自己的心得体会,而不去注意听发言者所说的内容的听众,是非常差劲儿的听众——他们巴不得是自己在那里讲话,而不想听别人讲话。

在前几章中,我把所有的连贯发言分成两种,一种以改变听众的行为为目的,办法是说服他们去采取不同于以前的行为,或者去感受不同于以前的情感。另一种则是以改变听众的思想为目的,办法是增长学识,增强理解,或者改变思考模式。

我把前者命名为“买卖话儿”,或者说服性发言,把后者称为“讲课”,或者教育性发言。不过,读者应该记得,我给这两个词赋予了广泛的内涵,让前者不但包括市场中的所有形式,也包括政治演说和商务谈判中的情形,而让后者包括所有的教学方式。

由于这两种发言——说服别人改变行为和情感的发言,以及以改变思想为目的的发言——会引起听众不同的反应,因此,就应该分开谈论听说服性发言时,如何作笔记,听教育性发言时,又如何作笔记。下面,我先讲讲在听教育性的发言时如何作笔记。

## 2

在听教育性发言时,所作的笔记应该至少包括四个内容:

第一,如果你所听到的发言本身就组织得非常完美,很会为听众考虑的话,那么,说的人在一开始就会表明他的主旨。他会简述一下中心思想,甚至还有可能明白地告诉大家,他将如何展开论证,如何一个要点、又一个要点地向前推进主题,直到引出他要传达的结论或者结果。

假如是这种情况的话,那么,从一开始就要记笔记了。许多人做事太拖拉,要等听了很长时间以后,才开始记下些东西。他们行动迟缓,拖拖拉拉,不是很主动、很用心地去听。他们要慢慢地才能适应发言人的方式方法,也因此常常漏记了不少重要的内容。

当然,也不是所有发言的人都那么条理清楚,也不是所有发言的人都能够做到为听众着想,在最开始的时候,就告诉听众应该特别注意哪些问题。结果,这些发言的人在开始讲话时,会显得啰里啰唆、漫无边际,充分显示了其失败之处。

听到这样的开场白,你可就要小心了,因为接下来的边听边记将不会是件轻松的事情。你必得翘首以待、时刻注意,不定什么时候,发言的人会突然把话锋一转,打断了自己的无边闲扯,说到他将谈到的正题上面来。虽然你无法阻止发言的人离题千里,可是却可以约束自己,不让自己的

思想开小差;把耳朵竖起来,竭力捕捉住发言者不时、随时、一星半点地透露出来的那些要点,并且把这些都记下来。

第二,如果发言的人真的会为听众着想,他便会意识到,他所谈论的那些理论用语——也就是他会经常使用到的那些基本词汇——很可能并不为别人所熟悉;于是,他会特别留出时间,着重向大家解释这些词汇。

当发言的人第一次使用这些词时,他会说:“我所使用的这个词有如下的特殊意义……”;或者,“请注意,当我使用×××这个词时,我指的是……。”切记!切记!一定要记下这些连发言的人都特别提出来的词。不注意发言者的特殊用语或者词汇,就会使你无法真正了解他的用意。这在听的人来讲,是一个严重的、甚至是致命的错误,会阻碍你理解所听到的内容。

有些发言的人并不是这么会为听众着想的,他们使用自己所熟悉的用语,却并不特别提醒听众,去注意这些关键词的特殊含义。遇到这种情况,做好听的工作就更艰巨一些,但是也更有必要了。你必须能够捕捉到发言的人所用的一些词汇,意识到它们的意思和用法是特殊的,或者,至少和你理解中的这个词的意义有所不同。对这样的词,你能记下多少,就尽量都记下来。

第三,为了论证一个或者多个结论,一个逻辑意识强的发言人——只可惜,这样的人实在是太少了——会清楚地告诉你,他推理的一个一个的前提都是些什么。

在这些前提中,有许多表述尚无法得到完全确定,只能说有理由相信,或者有很大的可能性,但绝非毫无疑问的。

发言的时间有限,不允许发言者一一详细论证所有这些基本前提。

如果他是一个逻辑意识强的发言人,就会请你权且接受他的假设前提——以便认识到这种前提引来的结果,了解它们如何形成他所得出的结论。但是,无论发言者是否承认,这些前提既非颠扑不破的真理,也不是论据确凿的原理,而只是些假设,你要做的就是:一定要记下这些假设;这一点非常重要。

许多发言的人都没有能够清楚指明他们的基本前提,没有把他们赖以凭借的那少数几个判断告诉大家,而只是间接地提到一下,或者不露声色地承认一下就完了。你的工作就是随时保持警醒,去找出那些基本前提、原则以及假设,一定要看清楚,到底是什么引出了最终的结论。遇到那些故意把这些前提遮遮掩掩、而不是光明正大摆出来的发言者,你记笔记的工作虽然更困难些,可是也更有必要了。

第四,你所听到的发言总是会以某种方式,从起始点最终走到结论;在这一过程中,便包含了推理的进行、事实的罗列、论证的形成等等明确或者暗含的组成因素。这些因素表述得越明确,你记下这些推理、事实和论证的工作就会越容易一些。可是,不论容易还是困难,你都必须简单记下,发言的人到底是如何把你从起始点引导到结论的。

无论发言者是否已经事先提醒过你,他会给出什么样的结论,也无论他在摆事实、讲道理的论证过程中是否清楚、明确,你都必须记下结论是什么,否则,你的边听边记就是不完整的了。

假如在听别人讲话的时候,你把以上的四种内容全部都记下了,那么,不管你随手记下的那些笔记条例是否清晰,内容是否详尽,你都可以依据它们走下一步了,也就是重新复习你所听到的内容,对其进行整理反思,并且写下自己的感想。

这一步用不着马上就做,因为在刚刚听完发言之后,时间和条件都不见得允许。但是,如果你真打算要做整理工作的话,那么,就一定不能搁置得太久,最好在你听完以后、记忆犹新的时候去做;千万别等到记忆淡薄、已经忘得差不多的时候再做这件事。

### 3

在写第二遍的笔记时,应该注意如下事项。

第一,不管发言的人讲得是否脉络清晰,首先,你写出的摘要都应该尽量非常有条理。这种摘要可以凭借你当场记下的那些笔记,也可以再加上你的记忆。虽然当场的笔记可以简短、扼要,但是,在写反思性的整理摘要时,就应该写得越详尽越好。

最理想的情况是,假如发言的人是拿着一份脉络清晰的提要式讲稿上去讲话的,那么,这个反思而来的整理性摘要应该和发言者最初所写的纲要比较吻合、相差不多。它甚至还能变成发言的逐字记录,只不过没有实际发言那么长罢了。即使它记录得不够全面,至少也应该准确、无误地反映出所说的内容。

第二,有了这样一份摘要之后(其中应该包括发言者的基本前提或者假设、他所使用的特殊词汇和用语、他得出的结论,以及他论证这些结论的方式、方法,等等),你就可以对所听的内容作出反思了。和主动的读一样,在主动的听里面,表达自己的感想是其中重要的组成部分。

假如你透彻地理解了讲话的内容,并且完全同意其中的结论,那么,你的反应只能是“太棒了!”这种情况偶尔会发生,但是却 uncommon。

a. 如果并不是真能这样令人拍案叫绝的话,那么,你首先要做的是,用文字把不能完全理解的事情写下来。为什么发言者这么说、或者那么说?为什么他认为所提供的推理或者事实足以支持他的结论?为什么他并未对可能提出的异议作出回应?他用到某一个词的时候,使用了一种特殊的含义,却并未明确告诉大家他是怎么定义这个词的;那么,他到底是如何定义这个词的呢?

b. 其次,对于那些你基本理解了的观点或者内容,有些是你赞同的,有些是你所反对的,你都应该表明:你同意他什么,反对他什么。假如你是一丝不苟地对待反对意见的话,那么,就应该讲出如此反对的道理来。甚至对于那些同意的地方,你最好也能指出,为什么发言者所提出的推理足够证明这一结论,或者你还能提出自己所能想到的哪些结论。

c. 同意或者反对也可能都不是你听完之后的反应。可能你认为发言者对结论的论证,在某些方面是不足的,而你又找不到恰当的证据,证明其结论是正确的,还是错误的。

在这种情况下,你应该记下自己对此点的看法是悬而未决的,这就给自己或者他人留下一些应该继续做完的工作,以便得出最终结果。

d. 不论你是同意、反对,还是犹疑未决,听完之后都还有一件事要做。假设发言者的结论是正确的,再假设这些结论都得到了充分的证实,那么,还要问的是:“到底有什么用?”同样,当发言者的结论并不正确,而且可以找到足够证据,证实其相反的结论是正确的时候,也要问这个问题。当问到这个问题的时候,就说明你在思索整个发言的意义何在。

如果以上这种种关于边听边记以及听后整理的事项,显得太繁复了、太麻烦了,那么,也不用强求,标准是看所听到的内容和性质是否丰富和重要,是否真的值得你花这么大的力气。

当然,有许多连贯的发言都是内容琐碎得无关痛痒,叙述得没有条理,而且前言不搭后语、不得要领的,根本不值得去认真听,更不用说主动地边听边记了。

到底该如何遵循以上那些建议,就要依发言的内容风格和重要性来定夺,对好的、有价值的发言,要做得多些,对没什么价值的那些发言,就做得少些,而对于那些根本不值得一听的发言,则一点儿都不必费心思去做什么。

假如一段讲话,非常重要,极为精彩,但是相对来说比较短小一些,那么,边听边记的时候就不用记太多。对短小精悍的发言,当场的记忆力就已经足够了,可以在听了以后,凭借记忆力进行追记,作出反馈笔记,就不必边听边记了。

当你听别人推销产品时,听任何一种政治演讲、商业广告或者公司总裁的鼓动宣传时,他们都想让你采取某种行为,或者想改变你的想法;此时,你就应该有一定的抵抗力,不要做一个容易受人摆布的人;同时,也不要无端制造无法克服的障碍,什么都听不进去。

听这种说服性的连贯发言,比起听教育性的发言,通常要求不是那么高。不过,边听边记下一些简短的笔记,也会是有用的。这些应该以提问的形式记录下来:

1. 说话的人想卖掉的东西是什么?换言之,他想让我做什么?或者,他想让我产生怎么样的感觉呢?
2. 说话的人为什么认为我是可以被说动的呢?他为了说动我,都提出了什么样的根据或者事实呢?
3. 有哪些观点是我为所认为密切相关而发言者没有提到的呢?他有没有忘记提到一些可以打动我的观点呢?
4. 当发言者讲完时,有哪些对我而言很有意义的问题他没有回答,甚至根本没有提及呢?

如果对于上述的一个或者多个问题,发言者没能给出令人满意的答复,你也无法自己回答这些问题,或者不知道怎么回答的话,那么,你就不应该听信他的话。这并不意味着你不可以被说服,而只说明你还需要更多的依据,才能战

胜你的怀疑,而变成买家、响应者,或者某种同伙人。

据我看来,光靠着一次连贯的发言,是很少能说服人的。这样的发言结束之后,还必须加上一个双向对话的环节——也就是,说的人与听的人之间发生双向交流,一方提问,另一方回答。

可以借助于边听边记下的笔记,来进行这个问答环节,而且这一环节应该在讲话结束后立即进行。

说服他人的人应该与被说服的听众一样,都积极渴望这种双向交流,并为此做好准备。通过回答听众提出的问题,他可以把要点再强调一番、再明确一番。如果能回答得巧妙,而且讲话显得很真诚的话,那么,还可能会减少听众的疑惑,赢得他们的支持。

另外,通过向听众提问,或者自问自答的形式,他可以把听众暗藏在心头的担心摆到表面上来,从而使他原先的说服更为有效、更为到家。这样,他便可以解决那些无形中存在的或者潜在的反对意见了。

## 5

以说服为目的的连贯发言是这样,以教育为目的的连贯发言也是如此。对于后者的听众而言,问答形式的双向交流环节为他们提供了一个好机会,使他们得以给边听边记下来的疑问之处找到答案,也可以使他们听到,发言的人对他们所提出的质疑作何解答。这样一来,他们就可以作出判断,或者从不赞成变成赞成,也许正相反,从赞成变为

不赞成。不管怎样,问答环节对这些积极、认真听讲的人来说,不啻是良好的回馈与报偿。

以教育为目的的发言者本人,也可以从发言后的讨论或者问答这样的双向交流中获益匪浅。假如没有这一环节,那么,他们便很难了解,他们的话到底被听进去了多少;也不会清楚,他们到底对听众的思想产生了多大的影响。只有通过聆听听众的提问或者质疑,才能有机会纠正发言中的失误之处,重申那些应该被听清而未被听清的地方,而且补充他们本应谈到、却未能谈及的一些要点。

另外,发言者本身也许正想利用讨论或者问答的环节,来向听众提出些问题,尤其是问问听众是否听懂了,他们是否有欠缺考虑之处,以及听众心里还有什么异议,等等。

不论连贯的发言和不出声的听看上去进行得有多么成功,它们也很难达到交流的目的,因为真正的交流指的是,各种思想之间的交汇,不管赞同还是反对,彼此都有一个共同的理解为基础。只要有可能,这样的发言和听都应该在其后设立一个双向交谈的环节,也就是以对话或者讨论为形式的、发言者与听众之间的交流互动。

只有通过对话或者讨论,听和说才能真正地、完美地融合成一体,并且卓有成果。这正是我们将在本书下一部分中所要谈到的那种听和说。首先,我们要谈谈在连贯的发言和不出声的听完成之后,紧随其后进行的讨论或者问答环节。

第四篇



双向交流



## 第九章 问答环节：讨论

到目前为止，我们分别讨论了听和说，可是，这两方面其实应该是你中有我、我中有你、合二为一的。

读和写则几乎总是相互分离的。读者很难找到机会，能够直接面对作者，问他一些问题的。同样，作者也很难直接向读者提问，问问他们到底读懂了多少。唯一的例外是书评，它就起到了这个联系的作用。另外，读者来信也发挥着某些类似的作用。

与读和写不同，在交流互动中，听和说常常是共生共灭的，也就是说，听的人与说的人总是要面对面交往、彼此你问我答。正如我已经指出的那样，不论是哪种发言——以教育为目的的发言，还是以说服为目的的发言——它们要想起到应有的作用，就必须有一个紧随其后的问答环节。

得出这一结论的最强有力的证明就是，在古代的政治生活中，雅典和罗马的集会广场在当时的公共事务中，都占

据了核心的位置。这些为公民集会而建造的空旷场所,不但是政治家进行演说的地方,而且是公民对发言者的话发表意见、提出问题,并且再对其应答进行评说的地方。“讨论会”这个词就是从其古义“集会广场”演变来的,指的是发言者讲完话后、听众可以向其发问的集会方式。

在英国的政坛,即便是在当今这样一个电视媒体的时代,凡竞选议会议员的候选人,都要走上竞选讲坛,也就是说,他们要走到群众中间去,不但是去向其选民高谈阔论,而且还要经受住选民们所提出的一大堆问题的炮火猛攻。即使在议会,也有一个提问环节;刚刚作完国情咨询报告的政府官员,也经常受到来自反对党的问题围攻。

在美国,电视转播的普及,减少了候选人直接面对群众抗议,以及直接接受提问或者接受挑战的机会。曾几何时,总统候选人都是坐着火车到各地巡游,车一靠站,就要向站台边聚集的人群发表演说,并且回答群众的提问或者其他质询。现在,情况早就不是这样了,美国公众和候选人也因此都失去了不少有价值的东西。

对于并非演说性或者政治性的发言来讲,讨论环节也非常有用。每到周六下午,在伦敦海德公园的一角,总有人站到木板箱上向众人宣讲,讲的内容包括各式各样的理论问题,从上帝的存在以及灵魂不朽,一直谈到活体解剖的罪恶以及计划生育或者人工流产的好处。这些人总能吸引大批听众,有老有小。他们不但来听发言者讲话,而且在讲话结束后,还要向发言者提出尖锐的问题。

美国虽然没有像海德公园之角这类的地方,但是,这个

国家却有一个悠久的传统,即,在把公共演说公之于众时,海报上都要标明有一个问答环节,以此引起人们的兴趣。创建于19世纪70年代的肖托夸夏季教育集会,在19世纪末和20世纪初的情形就是如此;波士顿的福特报告厅讨论会和纽约的库柏工会讨论会,就是这种集会的两个最有名的例子,去参加的人不但要听,还要发问。

## 2

我本人的讲座生涯始于20世纪20年代的纽约库柏工会。当时,分配给讲座和其后进行的问答环节的时间是一样长的:讲座进行一个小时后,问答再进行一个小时。假如不是这样安排的话,来听的人就会少而又少,因为他们之所以来听你讲,目的就是为了最后向你提出他们所能想到的最难的问题,或者提出一些质疑,企图把你难倒。

有了这种念头,他们听起讲座来便会更认真、仔细,因为他们很快就由经验得知,如果他们所提的问题或者所起的质疑与所讲的内容搭不上边儿、表明他们根本没有认真听讲,或者根本没有听明白的话,那么,他们便会被别人当作扰乱会场秩序而毫不客气地赶下台去。会场主席虽然是个很有礼貌的谦谦君子,但他管起会场秩序来,却是个毫不留情的铁腕,要求提问题的人一定要把问题提得一针见血,或者至少是一语中的,表明他们的提问不是不着边际。

这一组织得体、纪律严明的讨论会不但提高了人们听的能力,考验了听众的素质,而且还教会了发言的人许多他

们从来无法在别处学到的东西。我由于常常在库柏工会讨论会上演讲,因而很早就发现了这一点。后来,在我五十多年的公共演说生涯中,这一点又一次一次地得到了证实:不管演讲的场所是哪里,学生听众是些什么人,以及在什么样的教育机构里,情况都是如此。

有些时候,由于时间或者其他客观因素的限制,无法进行问答环节,无法听到听众的质疑,这都会让我感到很遗憾,因为光听我自己在那里说,而完全无法了解,我所说的话被大家听懂了、了解了多少,这对我来说,是当中得不到丝毫长进的。我还不如是对着空无一人 的大厅在讲话呢。

如果在讲座之后,设有一个讨论会的话——提问和回答的时间越长,就越有意思——那么,我就可以从中了解到很多我所讲的内容所产生的效果。我可以知道,有哪些词汇还需要多解释一下,有哪些观点需要再作进一步的澄清,以及为什么有重新调整论述顺序的必要。我就会知道,哪些论证需要加强,哪些则需要缩短,才会讲述得更清楚。

这还不是我所学到的一切。通过所提出的质疑以及难题,我还认识到有哪些错误与不足之处。对于那些我给不出满意答复的质疑,我必须对讲座的内容进行重大的修改;对于那些我可以给出满意答复的问题,我必须适当增删讲座的内容——多加上某些观点,多作出更深入的解析,等等。

这样,从前一次讨论会上得来的这些思索和灵感,使我在下一次作报告时,就有了长足的进步;同样,对第三次、第四次以及其后的各次讲座,都有所增益,有所提高,一直到

了最后的问答环节，人家再也提不出什么大的原则问题为止。这时，我便知道，我的思想和发言都经受住了足够的考验，可以相对肯定地保证，我对这一题目所作的讲座，基本上达到了明白通顺、正确合理的境界。当然，它永远也不可能是尽善尽美的。每当以后再遇上一些新问题，或者出乎意料的质疑的时候，我都会时刻提醒自己：金无赤金，人无完人。

我极为重视在这些讲座—讨论会上一次又一次积累起来的经验；在过去的四十年里，我所有的著作大多正是依据这些久经考验的讲座稿，把它们的内容加以扩展，才得以出版的。正是通过与听众进行你问我答的交流互动，我才学到了知识；无论是在具体内容上，还是在文笔细节上，都得到了极大的提高。

《如何阅读一本书》就是我照此原则写就的第一本书，它就比我以前枯坐书斋、搜肠刮肚而写出的那些书成功得多了。我用了整整一年多的时间，面向许多各式各样的听众，作了许多场关于阅读的艺术的讲座，然后才把书写出来。讲座稿经过了多次改写，既有修订，也有扩充。我一次次地面对听众，记下了许多次讲座记录以及其他笔记，正是这些帮助我写成此书。书出版之后，一炮而红；各行各业的人都纷纷争着抢读，一时洛阳纸贵。这更使我坚定了信心，此后所写的书，便都是按照这个模式写成的。

我甚至觉得，有机地结合在讲座—讨论形式下的听和说，才是写书的最佳方式。虽然还有其他一些必要的附加条件，但是，假如作者不能与听众面对面地坐于一堂，从他

们的问题和质疑中学到需要改进的地方,学到如何才能更有效地表达自己的思想的话,那么,他便无法得到一些独一无二的经验和体会。

如果还允许我接着谈谈我的个人经历的话,那么,我想指出的是,在安那波利斯的圣约翰学院以及由阿斯本人文学科研究所所主持的讲座—讨论形式,是使我获益最多的经历,因为听众中既有学生,也有一般公众。我希望,对那些听众来说,他们也同样从中获益匪浅。

在圣约翰学院,每周有一次面向全院的正式讲座,学生必须出席。当报告厅的讲座结束后,有一个短暂的休息时间,然后,所有学生再集合到讨论室里去。问答环节从来没有低于一个半小时过;常常还会更长一些。

学生们会问我一些他们错过了的、没有听到的要点,以及他们误解的地方。我们彼此之间的不同用语逐渐地调和、融洽在一起。我从学生们那里了解到,我忽视了哪些问题,有哪些论证不够清楚,以及我对这个题目的看法有哪些失误与不当之处。

讲座—讨论的学习方式是圣约翰学院的基本学习方法。在大多数其他学院和大学中,这种方式都是选修性的、课外的活动,由学生自愿参加,参加者寥寥无几,问答环节也是草草应付差事,而且只有几个听众参与进来。可是,在圣约翰学院,情况却完全相反:这种方式不是可有可无的,而是每个人都必修的。正因如此,我觉得在圣约翰学院作讲座,就比在其他许多教育机构作讲座,收获更多,因为那里的学生对于讨论这一方式、方法,都训练有素;他们懂得

怎样去听,才能更好地参与后面的讨论。

阿斯本的经历与此相仿,那里的听众在去听一场讲座时,也都早预料到会参与其后的讨论。在这些听众的心里,都渴望着考验自己和发言者的那个时刻的到来,渴望在问答环节时彼此交流互动。这些听众都具有良好的知识水平,而且具备不同的学术或工作经历;正是这个特点,使阿斯本的讲座—讨论会比其他学校的都要出色,无论是发言者还是听众,都能够从中获益良多。

在阿斯本研究所建立之初,它的专题讨论班、会议、讲座以及其他活动的安排还不像现在这么拥挤,还能够为讨论会预留出更充裕的时间。在我看来,当时的时间安排堪称完善合理:讲座结束之后,问答环节不是立刻就在报告厅举行,而是转移到另外一间屋子,而且是在第二天上午才举行。当时的讨论会整整持续两个小时,除了有前一晚作报告的人出席以外,还有一组主席团成员主持讨论,这些人对报告中的那些问题或者质疑均有特别深入的研究。

这整个程序的好处是,听众有充裕的时间去仔细查看边听边记下来的笔记内容,有时间依据这些笔记进行思考,或者凭记忆对听到的话进行反思,甚至有时间好好组织所要提的问题或者质疑。这样一来,问题就提得比较周全,质疑也显得证据确凿,避免了仓促应战的评论以及不切主题的议论。由于有了报告人和其他主席团成员的通力协作,讨论进展得异常顺畅,生气勃勃。

真希望所有在讲座之后进行的讨论会都能够像这样,安排在第二天上午举行;可是,事与愿违,在我后来参加的

所有讲座,就都不像阿斯本研究所最初几年的讲座—讨论会这样安排的了,我也从此再也没有过那种愉快而有益的经历了。

### 3

不用管具体安排是怎样的情形了;那么,一场讨论会到底应该如何进行呢?我会先从一个发言者的角度来回答这个问题,然后再从听众的角度来回答。

如果条件允许的话,发言者可以采取我在圣约翰学院以及阿斯本研究所经常采用的一个策略,以便能更好地控制讨论的进展。讨论一开始,他就应该先请那些准备参与其中的听众做一件事,那就是把想要提的问题分成两类,一类问题是为了更深入理解讲座内容的,另一类问题则是向发言者的话提出质疑的。应该让大家先提问的是第一类问题,因为只有先消除了一切误解,才有可能进一步回答问题或质疑。

第一类问题应该采取以下句式:“在谈到某一点时,你的意思是这样或者那样的吗?”发言者便可以回答,提问的人是否理解了他的话。假如提问者理解错了的话,发言者就可以顺势把所讲的意思讲得更加明确一些,以使大家做出正确的理解。只有当这一类的问题都已经回答完了,只有当发言者已经确信,他所讲的内容被人完全理解了的时候,他才可以放心地去回答那些异议,或者这样那样的质疑了。那些目的在于进一步了解所讲的内容,或者涉及听众

理解力的问题,总是应该先于异议或者质疑而提出的。

有的时候,听众会在提问前先说到几点,而且把这几看法说成是发言者的意见,但其实,发言者并未说过这样的话,或者说的意思与此完全不符。提问者一开始会先说:“你曾经说……”,然后就接着提出自己的问题。遇到这种情况,我总是立刻举手或者摇头,马上告诉提问者,我根本没有说过那样的话,因为根本没有必要花时间讨论我从未说过的话,或者与我所说的意思满拧的话。接着,我会把我真正说过的话再重复一遍,并且问提问者,他对此还有什么问题没有。

另外还有两种方法,可以帮助发言者更好地主持或者调控针对他的发言的讨论。一种是把问题重新表述得更好一些,使问题更贴近于讲话的主旨。我会先说:“对你所提出的问题我是这么理解的”,然后说:“你想问的问题是不是这样……”。说完这话以后,我会问对方,我重新叙述的这个问题是否正确;当对方承认是正确的时候,我才会继续往下回答这个问题。

经常会有这样的情形:提问者心里想到了一个非常好的问题,却不知道如何表达它,如何把它说清楚。有的时候,问题并未经过深思熟虑,就不负责任地向对方发问了。遇到这种情况,发言者最好能够把问题重新表述一下,这样可以引导讨论向前进行,而不是误入歧途。

另外一种方法是,发言者摇身一变,从被提问者变成提问者。这样做的最好时机是在讨论接近尾声、听众的提问渐渐稀落起来的时候。假如发言者觉得,还有不少好的问

题没有被问到,他愿意回答这些问题,以便把他的观点讲述得更为透彻的话,那么,他便没有理由不去自己提出这些问题,再自己回答了。

这种方法在像买卖话儿、政治演说,或者其他种以实用为目的的说服力发言中,往往最起作用。当然,说服者应该回答所有那些对他表示不信任的问题,但是,光做到这一点是不够的。有些抵制的情绪,也许一直隐藏在听众的心中说不出来,从而形成极大障碍。如果他不能够把这些疑惑一一指出,并且一一回应的話,那么,他很可能费尽九牛二虎之力,也仍然无法成功地说服他人,却还丈二和尚摸不着头脑,总也搞不懂问题出在哪里。

另外,说服者还应该使用反问句,来谈论主题中的一些方面,巧妙地组织这些问题,使听众无法不给出肯定的答复。

在政治、商务谈判以及推销中,光靠发表一番说服性的演说是远远不够的,必须要有一个紧随其后的问答环节,让说服者既能回答听众的问题,也能提出自己的问题,特别是提一些措辞巧妙的反问句,让听众自己给出令人满意的答复。

#### 4

对于准备参与讨论的听众来说,不管刚刚听到的这个讲座的目的是教育性的,还是说服性的,边听边记下的笔记都是他赖以提问的基础。如果缺少这些笔记的话,那就只

好依赖记忆力了。

如果发言的目的是教育性的，那么，听众应该在心中树立两个目标。一个是确定他们完全听懂了发言的内容。另一个是勇于对发言者表示质疑，目的也是确定自己对其中的某一观点应该赞同，还是反对。

如果发言的目的是说服性的，听众应该抓住机会，多问发言者一些被故意回避掉的重要方面，而发言者之所以故意回避这些问题，正是怕它们会引起别人的反对。此外，听众也许希望确实听懂了发言者所讲的那些理由，而如果这些理由不够充分，听众就要抓住机会提出反对意见，看看这些反对意见能否也得到满意的回答。

有些人在政治场合听别人演讲、在商业会议以及洽谈会上听他人发言，或者是在买卖场所中听别人推销产品时，很容易就变得心无主见、人云亦云。这样的人总是想当然地以为，所有相关环节都被说服者考虑清楚了，以及所有相关的疑问都被解决了。他很可能是受到蛊惑，才这么想的；这一切只能怪他自己，不是一个合格的听众，也不是个会提问的人。

而另外有些听众懂得提出问题，进而认清楚，说服者是如何未能满意作答的；或者，他们也懂得提出质疑，并进而觉察到，发言者是如何根本无力招架的。这样懂得提问的人，很可能也就是那些未被说服、不轻易上当受骗的人。

## 第十章 对话方式面面观

教育性讲座或者说服性发言结束之后的讨论会，只是对话和讨论的一种方式，而且是种非常特殊的形式，因为它的内容来自于刚刚听到的发言，而它的走向则由讲座的主旨决定。说和听的双方面对面地进行直接交流，还有许多其他方式，主题不同，风格迥异，既包括鸡尾酒会上的闲拉家常，以及宴会桌上的交头接耳，也包括庄严郑重的政治辩论、商业会议，以及最阳春白雪的大学研讨课和学术性专题论丛。

为了阐明让各种不同类型的对话更令人愉悦而又有益的规则，有必要先把它们分门别类，找出每一种的特点。其中的原因就和我们前面要区分连贯性发言的两种形式——说服性连贯发言和教育性连贯发言——的原因是一样的，并且要考虑听的人在每种方式中的不同作用。

我认为，双向交流或者对话方式可以有以下四组分类

原则。尽管这样分可能还不完全,但是对我们的讨论来说却很方便。

## 2

第一组划分是轻松娱乐式对话和严肃式对话。轻松娱乐式对话包括所有那些漫无目的、漫无边际、信马由缰的交谈。另外,它和娱乐本身相似;娱乐是人类的一种活动形式,我们从事这种活动方式,纯粹是为了享受蕴含在这种活动方式本身中的快乐。以轻松娱乐为宗旨的对话,不像那些有着严肃话题的对话;人们喜欢这样的对话,只因为这种对话本身极富情趣,而不是因为它能够达到什么其它目的。

这种类型的交谈还可以称作“社交性对话”,它非常轻松、随意,发生在与朋友或者同事的和睦相处之中。它既可以包含不少有用的信息,也可以平淡无奇;既可以让人们对某件事情恍然大悟,也可以让人完全听不出什么有用的内容。它只是让人感到愉快。正因如此,它能够使人们走到一起来,结交成朋友,或者让大家对彼此了解得更深入一些。

一次成功的社交性对话是无法经过事先的精心安排的,它的产生只能是机缘巧合、自然而然就发生了。如果事先就设计好要说些什么内容,那它就和准备一场商业会谈没什么两样了。对社交性对话来说,越是漫无目的、不着边际,就越是自然;不需要达到什么目的,也用不着作出任何决断。

这个分类体系中的其他三种对话就都属于严肃式对

话,而不是轻松娱乐式的。它们都目的明确,目标坚定。在这一层面上,它们又分成基本上属于亲密范畴的私密性对话以及非私密性对话。

这种“私密性对话”又常被称作“谈心”。每个人都会记得,在我们的一生中,有过和身边的人以及亲人“谈心”的经历。

“谈心”这个词有可能被人误解为,这样的谈话只需要用心,而不需要用头脑。而其实,所有的谈话,不管它是轻松娱乐式的,还是严肃的;是私密性的,还是非私密性的,都需要运用我们的头脑。只不过,在“谈心”这一类的交谈中,我们是运用头脑和别人谈论一些与我们的心的有关的话题——例如,我们的感情、感觉、爱情以及不悦。

在这样的谈话里,谈到的都是谈话人所最为关心的情感问题。它是非常严肃的一种谈话,甚至能够比任何其他一种谈话都更为严肃,因为它的目的在于解除情感上的误会,减少甚至消除情感上的冲突。

剩下的还有另外两种严肃式谈话,它们都属于非私密性的,而不是私密性的。一种谈话可以称作理论性谈话,因为它的目的在于改变思想。如果谈话者在交谈的过程中,获得了以前不知道的新知识,那么,谈话就起到了教育的作用;如果谈话者弄懂了某种以前无法弄懂的问题,或者对问题有了更深入的了解的话,那么,这种谈话就起到了启迪的作用。

假如谈话的目的在于使谈话对象采取某种行为,采取某种影响谈话对象行为、举止的决定,或者改变某种可以导

致行为、举止发生的情感态度和冲动的話，那么，它就具有实际作用。假如它运用情感与冲动的目的是实用性的，是为了推销商品、赢得政治支持、争取通过某项商业举措或者政策的话，那么，这种谈话仍然属于非私密性的，而不是私密性的。

那些抱着某种实用性目的而去说服他人的人，通常会去玩弄说服对象的情感，而他自己则不会触动情感，顶多不过是为了达到目的而摆摆样子。与此相反，在私密性交谈或者谈心中，双方的情感都要赤裸裸地投入进去才行。这种交谈常常发生在丈夫与妻子之间、父母与子女之间、家庭成员之间、心上人与朋友之间——但是绝对不会发生在彼此没有任何情感联系或亲密关系的人之间。

买家与卖家就没有这种亲密关系，公司老板与他的同事，以及为了达到某种政治目的而对话的人之间，也都没有这种亲密关系。通常，他们只是陌生人，或者只是相识而已。即使他们可能称得上朋友，他们之间也缺乏友谊的纽带和真心的关爱。假如万一出现这样的情况，这类谈话的双方之间果真存在着一种情感上的亲密关系，影响到了彼此的交往，那么，这种特殊关系将会使事态变得复杂，令彼此感到局促和举步维艰，把正常的交谈引入歧途。

通常，私密性谈话或者谈心都是在两个人之间进行，或者顶多只有少数几个人。谈话的场所一般也是在私人空间，而不是在公共场所。在这样的谈话中，绝对没有哪一方会希望，把谈话的内容像正式会议记录那样地记录在案，也不会对当天的谈话内容有什么雷打不动的固定议程。谈话

很可能是在毫无准备的情况下，自然而然发生的；也可能先由一方提议，向另一方建议而定下谈话的时间和地点。不论以何种形式发生，它的发生永远都会是双方生命中意味深长的一件事，对他们来说影响深远，但是却与别人的生活毫无牵扯。

非私密性的谈话，可以是教育性的，也可以是说服性的；既可以是两个人，几个人，也可以是一群人。假如谈话的双方在此之前早已有过接触或者有共事的经历，那么，这种渊源会使他们彼此的交流变得更容易一些；他们对彼此的用语会比较熟悉，对彼此的学识修养以及彼此的立场或者偏好也比较了解。假如双方是陌生人，是第一次聚拢在一起交谈的话，那么，他们就要先跨越一些沟通上的障碍，而这些困难有时是很难克服的。

在私密性谈话或者谈心中，谈话的双方很容易把彼此看作是平等的。即使双方年龄差距很大，成熟程度也相差甚远，比如父母与子女的谈心，可是，由于双方之间的友谊或者挚爱的深情，也就可以缩短双方的距离了，而且，通常是双方都根本不会在乎存在着这些不平等的因素，从而使得谈话顺利进行。

可是，在非私密性的谈话中，情况就完全不是这样了。谈话双方是否把彼此视为平等的人，差别就很大。最典型的例子是商业会议；此外，在研讨班上，总是由教师带领，由学生参与进来；或者，在讨论会上，主持人或者主席所起的作用，就和其他的参与者有很大差别。

被称为“社交性谈话”的那种轻松娱乐式谈话，如果参

加的人相对来说越少,就会越成功:最好是在两个人之间进行,但也可以是在少数几个人中间进行。人们常见到这样的情况:当人数一旦超过五个或者六个人的时候,这个小组通常就会一分为二,分成两个独立的小组了。

我上面提出的四重分类体系可以由下面的图示看清。



这个体系指出了对话的四大主要类型,它们是:(1) 社交式对话;(2) 私密性谈心;(3) 非私密性理论性谈话,包括教育性或者启迪性两种;以及(4) 非私密性实用性谈话,目的在于说服他人采取行动。

### 3

非私密性对话可以是正式的,也可以是不正式的;可以是事先准备充足、安排妥当的,也可以是随性而发的。讨论的内容可以是事先规定要读的内容,也可以是观点、计划、提议的政策、要解决的问题、要决议的事项、要克服的意见分歧或者观念偏差。

假如意见分歧或者观点偏差的焦点是某一客观事实的话,那么,必须要讨论的是,在某一条件下会导致何种后果,以及在另一种假设状态的情况下,又会导致什么不同的后

果。只有这样,这类讨论才有意义,才值得进行。讨论只会使大家更明白,某种假设会带来什么样的实际后果或者理论后果,却不能决定,哪些事实才是实际的存在状况。只有靠查证、调查,或者研究等等方法,甚至只是通过翻看一本参考书去查找事实之后,才能作出关于事实的决定。

对于以理论为目的的非私密性对话来说,最理想的话题是关于各种观念以及某种事项的话题。而对那些以实用为目的的对话,谈论详尽的计划安排、政策以及各种矛盾纠纷这类话题,才能带来丰富的谈资。

实用性双向交谈的内容也可以是一个人要劝说另一个人去做某件事——去采取某种行动、向某个方向前进、成为某项计划的合伙人、合作进行某种创业,甚至是对某种情感或者性格取向表示同情。

谈话的时候,到底是两个人,还是两个人以上,这其中是有很大区别的。如果是多于两个人,那么,到底是有一个人来做讨论的主持者,还是没有哪个成员主持,不加控制地漫谈,这其中也是有很大区别的。

时间与地点也是决定对话或者讨论的成效的客观因素。有的讨论有时间限制,有的则不受时间限制,甚至还可以以系列的形式,分多次进行。地点也有适当与不适当之分,有的地方为讨论的进行提供了适当的设施,有的则充满各种干扰因素,使讨论举步维艰。

最后,还要指出,以理论为目的的非私密性谈话,和以实用为目的的非私密性谈话之间,其重要区别在于,前者可以是间断的、持续的,以及非结论性的,而后者则必须是结

论性的,必须达成某种结果或者决定。这很像是喜剧与悲剧之间的区别:虽然喜剧在最后一幕中结束了,但是,其实它可以没完没了地演下去;可是,在悲剧的最后一幕,一切就都结束了,再也没有什么可继续的了。

由于实用性讨论的目标是采取某种行动,因此,这样的讨论一定要得出一个决定性的结论,并且要在有限的时间里完成。而在理论性的讨论中,对观念和理论事项进行论辩,以找出共同点与共识,这样的过程却是可以无休止地进行下去的;在双方解决争议或协调不同看法的时候,情况也是如此。

这类讨论进行到一定的时间就可以结束了,但是并不见得非要得出什么最终结果不可;柏拉图的许多对话就属于这种情形,它们简直可以算是知识的喜剧。同样的话题有可能下一次再接着谈,甚至第三次仍然接着谈;这期间可能会得出一些结论,却绝不是必须在一定的时间限制内得出结论不可,因为这些话题本来就没有什么实际的用途,所以,根本没有必要这么着急。

当然,也有一个例外,那就是正式的辩论,它们都有严格的时间限制,而且结束时要选出是支持哪一方。正式辩论可以在实用领域派上用场,因为那里需要得出某种决定;同样,它们也可以在理论领域派上用场,中世纪的大学里所进行的那些辩论就是例证。

## 4

在接下来的几章里,我将列出一些可以用来改进对话的法则、元素和条件,目的是让各种对话都更能令人感到愉快,也让那些比较严肃的对话更有益处。

我将在第十一章中提出一些对一般对话来说普遍有益的法则和建议,也会分别讨论一些不同类型的对话,首先谈到的是社交性对话,其后会谈到理论性以及实用性的非私密性对话。

对于私密性对话——也就是谈心——我就不提什么法则或者建议了。正因为这类对话纯粹发生在个人之间,完全取决于谈话双方的脾气秉性,以及当时、当地的情感氛围,所以,它们都是独一无二的、极为独特的。唯一能说的是,如果对话的双方想沟通彼此的情感,而双方之间又为爱和友谊的纽带所牵引,那么,他们就应该以绝对坦诚的态度去进行交谈,什么也不要隐藏,因为他们完全可以这样毫不设防,不用担心会引起任何的误解或者不满。在友谊与爱的世界里,是绝对没有谎言的容身之地的,不管是自欺欺人也好,愚弄、欺骗他人也好。在友谊与爱的阳光普照之下,彼此间的同情与支持茁壮地成长了,也擦亮了双方的眼睛,不但让他们能够深切体察出,对方最需要的是什么,而且也让他们意识到,自己内心深处到底有什么渴望。

我将在第十二章中讲述,要达到各种非私密性谈话的最终目标——也就是思想的真正水乳交融,以及双方的相

互理解与支持——都需要注意些什么。

我特别在第十三章中单独讨论一个话题,也就是讨论在教育上的重要作用;无论是在基础教育阶段,还是在深造阶段的教学机构中,问答互动式的教学方法都比一言堂式的灌输方法,有着莫大的优势。

在学校教育的最初十二年里,很难见到这种问答互动式教学的应用,而其实,在所有这十二年里,它都应该占据着举足轻重的地位。在大学里,或者是在为成人知识回炉所设立的研讨班里,它所起的作用还远远不够完美。

苏格拉底式的教学法——也就是以提问和讨论为形式的教学——是最难的一种教学方式,但也是对所有人都最为有益的、最见成效的教学方式。对这种教学法的好处,也可以总结出一些有用的法则和建议,我将在讨论研讨班的一章里,专门讲述这个问题。

## 第十一章 如何让对话更

### 有益、更愉快

#### 1

有一些普遍原则，可以适用于各种严肃式的对话。在这类对话中，也存在一些应该考虑到的元素，代表了其中的难点及阻碍。让我们先来看看这些难点与阻碍都是什么，然后再讨论改进社交式对话的法则。

语言是一种工具；大多数时候，人与人交往都必须通过语言这种工具。假如语言是一种完美或者透明的媒介，能够看清另一个人的脑子里究竟在想些什么，那么，它就能够使人类的交谈，变得有点儿像天使间的心灵感应了。不幸的是，情况正好相反：语言是种非常不完美的交流媒介——朦胧混浊、模糊不清、充满歧义，到处是造成误解的陷阱。

在与人交谈时，我们总希望别人能够明白了解我们所说的话的真正意思；特别是对于那些至关重要的词，我们总是希望，别人对它们的理解，和我们使用它们所想表达的意思是完全吻合的。可是，这几乎是完全不可能的事。即使

我们特别留意去强调我们对一个用词的特殊用法,但是,我们的这些提醒经常是根本就没有人听到;当我们与别人交谈时,从对方的回答以及评论中常常可以听出,对方根本没有听到这些要点,或者根本就没有认真留意。

当然,谈话的人总是可以以许多不同方式去使用一个词,每个人也都想以自己的方式来使用一个词。虽然这一点是无法改变的,但是我们却可以想办法来应付这种情况。我们可以把同一个词的不同意思记下来,甚至分门别类地标示出来。这样做需要付出更多的关注,需要有更多的耐心,而许多人都不愿意单单为改进对话的效果,而下这么大的功夫。但是,除非你肯下功夫,否则你只能收获误解,以及看上无法调和的矛盾。

有两种方法,可以帮助我们克服语言这一不完美的媒介所带给我们的阻碍。一种就是要接受教育,要在语法、修辞以及逻辑这几项基础人文学科方面,接受长期、深入的训练。另一种就是要养成学习的习惯,要博览群书,通晓世间各种比较常见的基本观念。这两种方法都曾深得我们祖先的喜爱与重视,特别是在18世纪,一直延续到19世纪末。而不幸的是,这两种方法却在我们这一代人身上都丢失了,主要是由于教育制度的水平整体下降,也因为在这20世纪里,各式各样的专业知识一时泛滥成灾。

我们的祖先在基础人文学科上都受到了良好的熏陶——这些学科就包括交流这一门技艺,以及各种学习技能。凡是接受过完整学校教育的人,凡是受了教育并且成为有教养的知识分子的人,他们便都具有了一定的文学修

养,能够分享共通的一种说话方式,不但谈吐得体,而且思维敏捷。这使得他们成为知识分子阶层中的一员,有共同的语言、观点、知识背景以及视野。这也使得他们之间的交流沟通,变得更轻而易举,进行得更见成效。

然而,20世纪的知识分子却不再是一个通才了!而成了专家,精通于这一领域或者那一领域。专家口中的语言就包括许多他那一门特别领域里才有的专门术语,其他领域里的专家对此则是一窍不通。在20世纪,受过良好教育的那些人,或者说就是那些大学、研究所都上过的、上学上到了头的人,当他们终于从学校里熬出来的时候,却发现彼此之间很少有共同语言,甚至所读的书都完全不同,完全没有所谓的共同的文学、文化修养。这种现象正是奥尔特加-伽塞特所讽刺的那种“专业划分下的野蛮社会”——也就是文明与文化的对立面。

除了语言以外,非私密性严肃对话的第二个元素是对情感热度的控制。这一元素并不存在于谈心的过程中,因为情感正是谈心的内容。虽然情感在实用型说服中也发挥一定的作用,但是,对它们的熟练运用只是为了眼前的具体目的。

不过,在以提高理解、达成学识上的共识的这类非私密性对话中,情感却是完全不合时宜的。

一旦情感介入到这类对话中,一切就都变了味,本来纯粹是知识层面的不同见解,一下子就变成了私人情感上的矛盾了。这样一来,对话就变成了双方固执己见的交火冲突,而完全不再是冷静的思想交流了;争论的核心也不再是

具体观念或者意见的实际内容,不再能够通过事实的论证和推理的进行,来解决争端了。

另一个元素是自我一认知。有了它,对话就会很理智地进行;少了它,对话就难以顺利进行。要想了解他人,首先要清楚地了解自己。一个人至少应该能够清清楚楚地跟自己对话。只有能够清清楚楚地自言自语,才能清清楚楚地与人交谈。有些人在和自己对话时,都一塌糊涂、不知所云,那么,又怎么能指望他们在和他人交谈时,思想深刻、一语中的呢?

最后一个同样极为重要的元素就是,在任何一次严肃对话中,都要付出相当的心血与努力。只有付出了辛劳,才能从对话中获益良多,也才能从这一过程中获得快乐。把你的意思完好地表达出来,这可算是世界上最困难的事情之一了;而认真听别人讲话、真正听明白别人所讲的意思,这又算是另一件世界上最难做到的事。因为这两种工作都需要付出大量的心血,所以许多人都懒得好好去做。这些人就是那种懒惰、散漫、漫不经心的说客,他们绝不舍得动任何脑子。一旦染上这种致命缺陷,如果不及时幡然改悔、改过自新,不在对话上下功夫、动脑筋的话,那么,就绝不会从对话中收获任何应有的成果。

对大多数人来说,不到万不得已是不肯下真功夫的——比如说为了爱情,或者为了获取金钱。假如我们能够对思想的交流这件事,也产生一种如饥似渴的紧迫感的话,那么,我们就会努力进行一场深思熟虑的对话,以便达成相互理解,达成一定的共识;即使意见不能取得一致,至

少也能够了解,分歧到底是出在哪一点上。

## 2 现在,让我们再来谈谈那些适用于所有形式的严肃对话的基本法则吧。其中有些法则也适用于轻松娱乐式的社交对话,我下面就会讲到这些。

现在,让我们再来谈谈那些适用于所有形式的严肃对话的基本法则吧。其中有些法则也适用于轻松娱乐式的社交对话,我下面就会讲到这些。

1. 选好谈话的地点与时机。应该找到一段充足的时间,能够把话讲完;另外,也要找一个不受干扰的地方,以免谈话时被人打断,或者受到骚扰。

有些时机和场合只适合于谈那些轻松的“小”话题,或者闲聊,而有些时机和场合,才适合谈正经八百的“大”话题。在鸡尾酒会或者宴会上,是不适合谈严肃话题的。如果谈话是夹杂在其他活动之中、顺带进行的应酬之举,比如说在去剧场的路上,或者在上床睡觉之前,那么,最好还是只谈些轻松愉快的、社交式的话题。进行严肃认真的谈话,一定要留出充裕的时间,因为好的谈话总是会启动很慢,谈很久才会说到点子上,而且收场也慢,要花很长时间才能打住话头。假如在聚会上,有许多人都是从未谋面的陌生人,那么,这个场合只适合于闲聊。在一个人人放松心情的时候,大家都带点儿倦意,打不起精神来了,这时,要是说一些如何拯救整个世界的高谈阔论,就显得非常不合适了。可是,如果有许多友人或者相识在场,他们又都急切地想讨论一个他们所共同关心的话题时,这时,就可以进行严肃的、甚至是拖得很长的对话了。

不是所有时候都能进行兴致浓厚的对话的。如果你走进一间办公室,想和那里的主人好好谈上一个多小时,却发现他心事重重,总想着白天发生的一些事,可能是公司里的事,也可能是他家里出了什么事;这个时候,你会很难让他集中精力的。

假如晚宴上的人数多于六人,而且其中有几个彼此不太熟悉的人,那么,也有一个办法能够让谈话进行得气氛浓厚、饶有趣味。这个办法是从我朋友道格拉斯·卡特那里听来的。

每当大家的闲聊已经逐渐稀落起来的时候,道格拉斯就会抓住时机,把闲聊的局面引入到大讨论的局面。他的方法就是站到屋子中间,提出一个问题,并且要求在场的每一个人都给出一个答案,一个一个挨着来进行。当每一个人都对问题发表过意见之后,道格拉斯继续主持会议,让持不同意见的几方各抒己见,相互论争一番。这样做的结果每次总是能够让每个人都感到兴致勃勃、意犹未尽,而且从中得到不少心得体会。

还有一个方法,也可以把晚宴变成开展教益性对话的场合,那就是由主人起头,请一位客人就大家所感兴趣的、而且适合于做讨论题材的话题,发表一个简短的发言。讲完后,发言的人可以接着回答在场的人所提出的一些问题,也可以由其他人对刚才的发言进行评论,发表不同意见。

2. 事先确定对话的类型。读好一本书的第一要素就是,要了解那是一本什么类型的书。读小说和读历史是完全不同的两码事,而读一本哲学著作,或者读一本科学论

著,又与读小说和读历史不同。

正如我们已经看到的那样,严肃的谈话可以因内容和目的上的不同而各不相同。一定要了解你要进行的谈话的性质,了解它到底是理论性的还是实用性的,以及它的具体目的又是什么。

3. 不管是什么类型的谈话,都要选对谈话的对象。千万别以为,你可以随便和什么人、谈什么话题都行。即使是你最知心的朋友,也可能对某些话题一窍不通,或者毫无兴趣。有的时候,能力和兴趣还不是主要原因,主要原因是脾气秉性,以及彼此间的交情。假如你知道格林和罗宾逊这二人是冤家对头的话,那么,千万别让他们加入到有可能会让双方产生敌意的谈话中来。

我们大家都遇到过这样的尴尬经历:你向大伙提议讨论一个话题,随后马上意识到这个话题对在场的人来说,是非常不合适的。一旦犯了这样的忌讳,谈话肯定就如一潭死水、陷入僵局;有时,它也可能变得支离破碎、土崩瓦解,完全脱离了所提议的内容,渐渐地衍变成拉家常或者闲聊,聊些天气、时事或者赛事方面的消息。

最重要的一条是,千万不要跟一个对某件事早有一定之见的人,去谈论这件事。假如你明知道此人是不听劝的,那么,就别试图去劝他什么。假如你明知道那个人一向顽固透顶,是个固执己见、一根筋的死脑筋,那就别想去改变他什么,因为他一旦认准了一个死理儿,是任凭九头牛都拉不回头的。即使你给他讲了看待这件事情的其他角度,他也会充耳不闻、顽固不化的。

因此,选好谈话的对象,就和选好时间、地点或者时机一样,是非常重要的。

4. 总有些事情,是根本无法讨论清楚的,所以,要避免讨论这类话题。俗话说得好:萝卜白菜,各有所爱。可是,人们却经常违背了这个原则,把好端端的双向谈话,变成了人身攻击。

凡是关于人们在趣味上、喜好上的这类差别,谈话时只能是听听算了,了解一下他人的喜好是什么样的,想象一下和自己的趣味有什么不同,这也就够了。这种差别实在没什么好争的,所以也根本不必多说什么。否则,就纯属是浪费时间。

除了关于喜好的这类话题不该拿来谈之外,也不要谈论那些根本无法证实的私人看法或者偏见,因为这些观点都是不看事实、不讲道理的。如果在谈话中遇到这类观点,也只好是听听而已,却不必当真,更不必给个棒槌就认针、拿着鸡毛当令箭,小题大做地拿来进行什么思辨。对这类观点,是不可能有什么道理好讲的,所以,讲了半天也是白搭。

只有那些可以论证的客观真理,才有必要拿来讨论一番,也就是阐述一下它的论证过程。相反,我的个人偏见或者毫无根据的看法,充其量只能说是包含一些主观真理:对我而言,它是对的;对你而言,就不是对的。如果真是这种情况的话,那么,我就没有必要非得说它好,你也没有必要非得要我说它不好,因为这种观点是纯主观性的,对你而言是正确的,未必对我而言也正确。客观真理则正好与此相

反：它对我来说是真理，对你来说也是真理，而且对所有人来说都是真理。

5. 不要只听信自己。我们都有过这样的谈话经历：布朗和琼斯在一起谈话，布朗侃侃而谈，琼斯虽然在一旁一言不发，可是却没有在听布朗说什么，而只是很有礼貌地等着布朗把话讲完，一伺布朗打住话头，琼斯就开始云山雾罩地讲起来，讲的则都是他一直在脑子里所转的念头，而完全和布朗刚才的话搭不上茬儿。

琼斯讲话的时候，布朗也在一旁很有礼貌地等着，可是也没有在听。一伺琼斯讲完，布朗立刻接着他自己原先的话头接着讲，要不就是说点什么新的内容，反正跟琼斯所说的，也没有一点儿关系。与其说他们是在谈话，还不如说他们是待在各自的房间里自言自语呢，因为他们光听见自己在说什么了。

6. 与上一条法则戚戚相关的另一条法则是，听别人提问的时候，要先搞懂这个问题，再去回答问题；回答时也是要凭借自己对问题的理解而遣词造句。许多人只是把问题的提出当作轮到他们开口说话的信号，听完问题，立刻作答，想到什么就说些什么，而不管这些话和要回答的问题有多大关系。

假如你对所问的问题有丝毫搞不懂的地方的话，都不要做出任何回答。相反，你应该请提问者解释一下这个问题，请他再用一种你能够完全明了的方式提问。你完全没有必要去回答那些尚未透彻理解的问题；这么做是毫无意义的。一定要紧紧盯住问题的本身不放手，千方百计把问

题的实质搞清楚以后,再去回答也不迟。

7. 与第六条类似的法则是,假如在谈话中,你所扮演的角色是提问的角色,而不是回答的角色,那么,一定要尽量把问题提得清楚、明白。千万别当一个懒散无当的提问者。别以为既然你能够明白问题的意思,其他人也就一定能够明白你的问题。你可能有必要不停地以不同的方式提同样的问题,直到找到一个提问方式,能够让对方彻底明了你的意思为止。

8. 在严肃对话中,还有最后一条提问法则。有些人在谈话时,不断向对方发问,问题一个接着一个;听到对方的回答后也不发表一番评论,就接着再问另一个问题,而且这些问题之间,也没有必要的联系。这些人还以为这样就是在谈话了,可是,他们只是在进行审讯。虽然审讯在一定的场合与目的下是必要的,可是,审讯却不能算是对话,因为在对话中,双向谈话的应对是按照一定规律、从一点到另一点进行的。

9. 千万不要在别人讲话时打断对方。不要为了说出心中的话而急不可耐,连等候别人讲完后再开口都等不及。即使他一开口,你就知道他会说些什么,也不要打断别人;要留给别人说话的机会。

10. 不要在听他人讲话时,又同时和另一个人小声说话。与此同时,也不要太拘泥于礼节。虽然应该一直保持一种谦和有礼的语调和说话方式,但是不要为了讲礼貌而不肯说出心中的真实看法。假如你感到,说出的话有可能伤人,那么,你可以更好地遣词造句,以求委婉;只要你要说

的话有道理,就不必不敢说出来。

11. 应该想到,凡是花时间完成的事情,都会有开头、中间和结尾。一出戏或者一场音乐会是这样,一次谈话也是如此。另外有一些事情,虽然也需要花时间,比如说,在流水线上作业,也有开头、中间和结尾,可是,这几部分却是无机地结合在一起的,无论是开头、中间还是结尾,每一部分都和其他部分的作用相同。正因如此,这种工作常常使人感到厌烦。相比之下,在一出戏或者一场音乐会中,开头、中间和结尾之间是有着有机的联系的,每一部分都起不同的作用,共同形成一个整体。好的对话也应该如此组织;每一部分所起的作用越贴切、越恰当,整个对话就会越成功。

开头应该用来确立对话的氛围,集中扣住主题——话题是什么、疑问有哪些、讨论的核心是什么。中间部分应该比开头长,用来展开对话题、疑问或者核心内容的挖掘、阐述,并且应该把所有相关的不同论点都引述出来,还要有赖以支持的论据。结尾部分应该是对话的终结——如果是实用性对话,就应该作出一个决定;如果话题是理论性的,就应该达成一种共识。假如无法达成共识,那么,也应该得出一个暂缓判断的结论,并且把未决议的事项,列入今后的讨论议程中,也可以在过后再作出表决。

3 社交对话如果进行得十分成功的话,那么,一个小时的社交性谈话,就抵得上是从事了一个小时的愉悦的体育活

动。它不但令人身心愉快,而且还可能妙趣横生,令人捧腹不止;只要参加谈话的人都能够做到举止高雅,在你来我往的幽默打趣之中势均力敌、无伤大雅就行了。

话题可以随着对话的进行而转换,可以是人,也可以是事件,甚至是观念。重要的是找到令所有人都感兴趣的话题。不管你是不是发言的人,假如你发现,有某个听众的脸上现出了迷茫的神色,那就是该转换话题的时候了。

下面,我将列出简单几条在社交性对话中必须避免的事项,以便使对话能够令人感到快乐:(1)粗话和亵渎神灵的话;(2)拿其他种族开心的玩笑话,以及对其他种族的污蔑;(3)哗众取宠,特别是张口闭口就提名人的名字;(4)陈词滥调,老生常谈;(5)外文字或者外国话,除非你能够做到用词准确,而且所有人都明白其中的含义;(6)外国话里的陈词滥调,比如用法语说:“天知、地知,你知、我知。”(*entre nous*);用意大利语说:“你好!”(*ciao*);用法语说:“要知道……”(*savez-vous*),等等;(7)冷僻的字眼儿,尤其是那些只有学术权威或者专家才听得懂的字眼儿;(8)炒冷饭,把别人早听过多少遍的老故事或者老事件,再翻出来讲一遍。

还有一些话题,虽然不一定要回避,但是应该只在最亲近的朋友之间才能提起,因为这些人真心关心你的:(1)你的健康状况,或者是新近做的一次手术;(2)你刚出生不久的婴儿,以及他们可爱稚气的举动;(3)你的子女,以及他们的辉煌成就;(4)你的宠物,当然,只要它不是头大象、鳄鱼,或者大蟒蛇就行了。

另外,还有一些“不要”做的事;这些戒条句句都是些很

明智的话,但是,很多人都不太遵守。

1. 不要在大家谈兴正浓时改换话题;
2. 不要打听别人的私事,并且不要问太过私秘的问题;
3. 不要传播恶意谣言;
4. 不要泄露你不想让别人都知道的、自己的秘密;
5. 不要喋喋不休,或者一句一个烦人的口头禅:“对吧?”“要知道……”以及“其实啊……”;
6. 不要开口闭口就说“你看这个”、“你看那个”的,因为你其实想说的是:“请听我说”。

下面再推荐几条“要”做的事项:

1. 要多问问、多了解对方的情况;同时,要提高警惕,对自己的情况不要谈太多。
2. 要控制住自己的嗓门儿。听到可笑的事,当然可以笑,但是不要过分放纵地仰天大笑;也不要自己说了点儿什么,而自己把自己逗得笑出声来。
3. 不管是谁在讲话,都要认真听。要摆出一副很认真听的样子,眼睛不要四处乱扫,注意力也不要被分散。
4. 如果有人半截加入你们的谈话,要向他简单做个介绍,告诉他刚才谈到哪里了,并且鼓励他加入进来。
5. 在宴会桌上,要主动打破冷场,主动向坐在你身边的人,问一些易于回答的、可以谈得起来的问题。只要能够让对方开口说话,到底问些什么,倒并不重要。

4

对非私密性对话——也就是以理论性或者实用性为目的的思想间的交流——我也有一些建议，可以分成两组。

第一组建议讲的是一些心智法则，告诉人如何掌控你的头脑。另一类建议涉及情感上的法则，告诉人应该如何控制自己的情绪，使它们不至于失控。

在以说服他人为目的的实用性谈话中，需要用到激发和调控他人的情感，这一点我已经在第四章中指出过了，在这里就不用再多说什么了。因此，我下面只谈谈如何控制自己的情绪，不过在说这一点以前，我会先谈谈如何在非私密性对话中积极、有效地运用自己的头脑。

有些心智法则我曾经提到过了，有些则是第一次提到。需要补充的主要有以下几条。

1. 如果你想积极、主动地加入到谈话或者讨论之中，那么，第一个要求就是：要听懂问题，搞清楚要解决的问题是什么，要化解的争端是什么，要阐发的主题是什么。假如事情很复杂，包含好几项组成成分，那么，谈话的双方最好能够把问题化整为零、分门别类、排好顺序。这就等于告诉大家：“我们先来谈这一点，然后再去谈那一点，最后再讨论剩下的那一点。”

一份事先准备好的学术会议或者商业会议议程，就起到这个作用，它就好比是进行讨论的向导。不过，任何一种对话，在刚开始的时候，也可以把要谈的顺序告诉大家，只

不过形式不像书面议程那么正式罢了。只要谈话的双方都感到,所谈的话题比较复杂、应该分而治之的话,那么,就需要做这件工作。

2. 紧紧扣住主题。不论是谈到话题的整体,还是只谈到其中的一个组成部分,都要守住一定的范围。不要离题千里、谈论其他话题,也不要再在谈话中随意插入一些毫无关联的内容。

总之,一定要切题。我真希望,自己能为怎么样切题而开出一个药方来;如果真有这样一个药方,一定可以治愈许许多多谈话中的弊病。切题的解决办法其实很简单,一是要密切关注正在谈论的话题,二是不要谈论任何与话题无关的内容。

要想知道某一点到底是否与主题有关,只能依据你自己对问题的理解。要么你心里自然就有这么一杆秤,要么你就没有,两手空空;如果你心里没有这么一杆秤的话,也只能是没有办法的事,只能束手就擒,落得个不知所云、文不对题的坏名声,受人耻笑了。

两个相谈甚欢、不会跑题的谈话对象,彼此之间的默契,就好比是一对儿长久在一起配对的舞伴一样,他们总会跟上彼此的脚步,你进我退,相得益彰。可以想象一下,假如在跳舞时,两个人都打算着要领舞,而谁都不肯跟舞的话,那一定会是一塌糊涂的。有许多漫无边际的对话,其实就是这种状况。

3. 紧紧扣题很重要,但是,也别一根绳上吊死。一个话题别说得太久;谈得差不多了,就继续往下谈下一点。翻来

覆去说一件事情,会引来致命的后果。如果谈话双方死盯住某一点,大谈特谈、没完没了;如果他们中间就是有人意识不到,在某一点上的话头实在已经穷尽了,那么,对话就会变得结结巴巴,了无生气了。

当一个要点已经解决了以后,应该立刻进入到下一个要点。这并不意味着,你不能在有必要的时候,再回到前一个要点。但是,好的谈话一定是循序渐进、向前发展的。有的人没有专注听别人讲话,所以就会在什么时候,突然又挑起一个早已谈过了的话头来,最终,谈话不得被打断,又把前面的东西再念叨一遍,这样一来,谈话早已是病人膏肓,不得而治了。

4. 谈话双方常常没有意识到,他们总是不可避免地带着自己固有的偏见来加入对话的,而且,也常常意识不到自己的盲区——也就是他们无法理解的事物,以及难以逾越的障碍。盲区和意识不到的偏见一样,也会破坏谈话,或者至少是让双方的思想不能真正地交会在一起。

该怎样做,才能克服这些困难呢?我只能建议你,随时提高警惕,一旦发现有一些东西搞不懂了,就立刻要想法子解决,把它搞懂。你应该对自己所持的一些成见和看法了然于胸,然后,再干脆彻底地把它们从你头脑的边边角角里都揪出来,开诚布公地摆在众人面前,任凭发落。

不过,大概所有的对话都做不到渊源有自,谈话的双方自然对彼此也就没有那么苛刻了,很多事情都顺其自然。正因如此,这条法则最好能改一下:你只要权且以为,谈话对方会接受你要讲到的那些臆断,就行了;等到他们非要求

你解释那些臆断时,你到时候再解释,也不迟。

我们总觉得,是对方的话里有许多想当然的臆断,可是却又说不出具体的道理来。我们也常常意识到,我们自己也不过是在想当然地说话。最好的办法是,每个人都明白地指出,自己只是在想当然,在假设一些事,然后请对方权且接受,就事论事。

假如不这样做的话,那么,总有一天,有人就说了:“喂,等一下,乔。你怎么知道我们都同意人人生而平等呀?”

有的时候,那些想当然的臆断本身,也可以成为讨论的题目,可是,如果做不到这一点,如果这样做会花费太长的时间,或者需要往前追究得太远的话,那么,就应该暂时接受这种臆断,以使讨论顺利进行。这时的讨论便建立在假设的立场上,讨论的核心就是:假设某种臆测成立的话,会产生什么样的结果。

在讨论的过程中,可以分成正方、反方来对假设进行辩论,也可以讨论在假设成立时,其必然结果都有哪些。即使我暂时权且接受了这一假设,但是也还可以认为你的结论是错误的。

5. 避免犯显而易见的错误。绝不能对既有的事实进行争论,如果双方对某一事实的看法有异,那么,就应该去查阅一下资料,看看到底是怎么一回事。

在引用权威的话时,也不要断然认定,这些话必是一成不变的真理。即使你能够保证不犯这种错误,也尽量不要在谈话中,动不动就拿权威的话来唬人,除非引用权威的话真的能够对讨论起作用。要想正确地引用权威的话,不但

必须能够让权威的话支持你的论点,而且还必须做到,能够准确无误地把权威的原话一字不漏地复述出来,而一经引用,还真能让你的话增色不少。

假如乔治·华盛顿也反对纠缠不清的联盟\*,假如他也反对总统职位的第三次连任,那么,引用这些典故倒也不为过,因为伟人或者智者的言行是值得学习的。不过,人非圣贤,孰能无过?伟人与智者也会犯错误,和我们这些凡夫俗子一样。要想引用权威来支持你的立场,也必须做到言之有理、证据确凿,别人听了才会信服。

还有一种易犯的的错误,也和把权威认定为至高无上真理的错误相关,那就是,把辩论对手的亲属或者与之有关系的事物牵扯进来;这种错误比前面一种更为糟糕。你自以为所有人都和你一样,认为那个相关的人或者事是坏人或坏事,这就犯了因人论事的谬误。这种做法是进行人身攻击,而已经不再是在争论一个立场观点了。它是一种充满恶意的牵强附会。

绝不能牵强附会地把对方的祖国啦、国籍啦、商业上或者政治上的联系、职业以及他的个人习惯,无端地牵扯进来。这类伎俩都是犯了人身攻击的错误。这种错误的一个最突出范例,就是那种株连九族、扣大帽子的狡辩手法:你会对对方说:“哦,希特勒就是这么看的,原来你是同意希特勒的。”似乎这样一瞎联系,就完全可以证明,对方的话是站

---

\* 语出托马斯·杰斐逊在1801年的就职演说,后来人们鼓吹采取孤立政策时常用此词。

不住脚的了。没错,对在场的每一个人来说,希特勒都绝对是个坏人,但是,这并不代表,他什么事情都是错的呀。

有些实用性对话的目的是做出某种决定,尤其是在商业事务或者政治中。如果事先已经决议,要以多数人的意愿为主,那么,最终会有必要进行投票选举。假如一群人之中的领袖人物,或者商业、政治上的统帅觉得,同事们的看法只是建议性的,而非决定性的,那么,就没有投票的必要了。在这种情况下,就完全由他一个人说了算,而他的个人看法有时会 and 大多数人的愿望一致,有的时候,则违背了大多数人的意愿。但是,假如对话的目的并不是要采取什么行动,并不需要做出任何决定的话,那么,投票不但根本就是多此一举,而且是不受欢迎、失去人心的。

假如对话是理论性的,而非实用性的,假如其目的是探究一件事情的真理的话,那么,绝不能用投票来解决问题。在这种情况下,很可能大多数人反而是错的,因为真理往往是掌握在少数人手里。即使在场的每一个人都反对你,你也不见得就是错的。相反,即使大多数都支持、同意你的观点,你也有可能是错的。假如你因大多数人的同意就洋洋自得、对此心满意足起来,那只会让自己误入歧途,从此再也听不进去别的意见了。按人头数票的结果,是解决不了任何实际问题的,顶多是知道了支持的有几票、反对的有几票而已。

举例子的的时候要格外小心。这些例子不是言过其实,就是不关痛痒,说不到点子上,很少有契合得完美无缺、绝对一语中的的。如果你有一次亲眼见到一个筑路工人懒洋

洋地拄着铁锨，茫无目的地看着远方发呆，那也不能说明，所有的筑路工人都是一群懒汉呀，也不能就说明，工人的懈怠正是生产力下降的罪魁祸首。假如在谈话之中，你讲了一个例子，接着，屋子里的每一个人也都各自讲了个例子，来支持各自的说法，这样的谈话只能是原地打转，停滞不前了。

举例的作用只能是使你的观点得到更清楚的揭示，却绝不可能用例子来证明什么。举例时应该精心挑选，目的是把你的概括性陈述说得更生动、更易懂一些。许多人感到对概括性的话很难理解，尤其是那种高度抽象的概括。通过一个具体的例子，能够把抽象的叙述形象地描绘出来，使得它们更容易被人理解。

假如你听不明白别人在说些什么，就应该而且有必要请对方给你举个例子。如果他们举不出令你满意的例子，那么就很可能可以怀疑，是不是他们也搞不清自己话中的意思呢？

应该把例子视同假设。当双方都承认假设存在的这个事实，并且都同意运用假设的时候，假设就可以堂而皇之地行于大雅之堂了；同样，只有当每个人都能够看出例子的相关之处，并且都明白举例子只是在说明观点，而不是在证明什么，那么，举例就是恰当而名正言顺的了。

下面谈谈如何在对话中控制住情感的流露问题，因为在理论性或者实用性的非私密谈话中，情感是无立足之地的。

第一个建议是，时刻警惕自己或者对方被激怒的时刻。

可以通过许多不同的方面来看出生气的迹象：你或者他开始大叫；你或者他开始翻来覆去地强调一件事，每重复一遍都会把声音提高一些；你或者他变得过分肯定，把拳头插到桌子上，或者使用其他手势，以表达自己肯定的态度；你或者他开始滥用讽刺、挖苦对方的话，肆意挑逗对方，招惹、刺激对方，或者嘲笑对方的观点；或者不是你就是他开始了前面提到过的人身攻击。

假如你不停地讽刺、挖苦对方，嘲弄对方，或者揪住他犯下的不起眼的小错不放，千方百计地招惹他、刺激他，或者对他进行人身攻击的话，那么，你会使对方勃然大怒。如果面对你的种种攻击，他都表现得镇定自若的话，那么，你则会变得更加恼火。一旦讨论走到了这一步的时候，它已经变成了一场吹毛求疵、你一拳、我一脚的无聊闹剧了。它早已经不再是一场有理有节、或者重要攸关的讨论了，根本就没有继续下去的必要了。

无论我们做什么、说什么，情感都起到极为重要的作用。可是，意气用事却无助于我们说起话来有理有据，也无助于我们在交谈时保持愉快而有益的氛围。当你在辩论的过程中，发觉自己已经变得不快、气恼，或者过分激动的时候，就应该马上走出房间，给自己一点儿时间，让自己冷静下来。

假如对方变得勃然大怒、不可理喻的时候，你只有两个选择。试着以友好的口气去劝解他、平息他的怒气。如果做不通的话，那就暂时换个话题。他很可能和你一样，也是一个脾气极好的人，只不过有什么事情戳到了他的伤疤。

酒吧侍者有句话叫：“想打架的，出去打，别在我这里找别扭。”这一句话说得不错。如果对话不再是一场非私密性的交心，而变成了冲动过火的争吵，那还是不要再谈了为好。

不要把非私密性讨论变成一场个人争吵。声高并不代表理壮。为了赢得一场辩论，就想要在声势上压住对方，或者进行人身攻击，把对方搞得焦头烂额，这些都于事无补。

要小心你自身的情绪失控所带来的恶劣影响。它会让你不肯承认连你也已经看清的事实、证据，只是硬着头皮拒绝承认，不肯向对方低头。只因为面子上过不去，你会觉得就这样让步了，未必太丢人现眼了。

同样，也由于面子上下不来台，你死不肯承认自己错了，即使自己心里都知道是自己错了。假如你心里已经知道他是错的，你是错的，或者已经预感到是这样，而只为了保住面子，还在与对方争执不休，这样的话，即便最后是你赢了，是你打败了对方，又有多大的意思呢？

## 第十二章 精神的沟

### 通，心灵的交会

#### 1

心灵交会的结果有两种：要么两个人求同存异，要么是两个人同心同德。

一切非私密性对话，不管它们的目的是理论性的，还是实用性的，都希望通过其中的一种方式，达到心灵的融合。

实用性对话很少能够达到这一境界，因为双方的误会使他们难以达成一致的决策。即便双方之间有一定的相互理解，可是，他们相反的意见还是会阻挡住行动的产生。

理论性对话中的双方所追求的，是某一事物的客观真理，虽然他们可能也达不到心灵交会的境界，但是双方都会从中获益。追求客观真理的过程，是一个漫长而艰苦的过程。一次好的对话虽然可以令谈话的双方向着最终目标前进一大步，可是，却基本上不可能促成他们目标的最终实现，一蹴而就。

对于一个客观真理来说，其终极目标是全天下的万众

一心,而对有些事物来讲,要想达成这一目标,那可真得要待到世界的尽头、等到地老天荒了。追求真理的过程是要经历许多阶段的;在每一个阶段里,总会向前迈进,可是,离最终目标的实现,还是相距甚远、遥不可及的。

人们可能会一次又一次地谈论同一个话题,因为对双方来说,这个话题太重要,太吸引人了。每一次这样的对话,都可能使双方在追求真理的路途上,又向前迈进了一步。虽然双方尚无法相互理解,尚无法达成最终的、决定性的和不可更改的一致意见,但是,这并不意味着,他们就因此而不值得去不断向最后的目标迈进。

在说完这些一般性点评之后,现在让我们来谈谈,处于这类性质的对话或者讨论中的双方,应该如何去做,才能达成理解与共识,即使不能一劳永逸地彻底解决争端,而只是暂时性地达成理解与共识也好。

## 2

第一条应该遵守的法则是:不要轻易地去反对——或者其相反做法:去认同——别人,除非你已经明确无误地了解了对方的立场。还没有完全了解事情是怎么一回事,就断然表示反对,这是莽撞无礼的表现;而轻易地表示赞同,则是愚蠢的轻举妄动。

为了确保自己在表示同意或者反对之前,完全明白了对方的意思,你可以不失风度地问对方如下的问题:“您的意思是不是说……?”省略号里的部分,应该用你自己的

话去说出自己对对方观点的领悟。而对方的回答可以是：“不对，那不是我所说或者想说的意思。我的意思是这样的……。”这样一来，对方会为你重申一下他的观点；而听完之后，你应该再用自己的话，说出你这一次的领悟。假如对方依然觉得，你的解释并非他的本意的话，那么，你必须继续进行这一问一答的仪式，直至听到对方说：“你终于说对了”；在你终于理解了他的本意的时候，你才可以长舒一口气。只有在达到这个前提以后，你才可以以此为基础，作出理智的、正确的同意还是反对的判断。

这么做是很花时间的。它既需要耐心，也需要毅力。许多人都迫不及待地想让讨论往下进行，于是就绕过这一步。他们宁愿冒着被指责为莽撞无礼或者轻举妄动的危险，对自己尚一知半解的事物，就轻易作出同意或者反对的结论。他们只在乎在表面上达成一个反对或者同意的决定，却根本不在意心灵的真正交会。

和表面化的一致不同，真正的一致指的是，讨论的双方对问题有着完全一致的理解，虽然对问题做出了不同的回答，但是彼此的精神却能够形成相互理解。

与真正的反对不同，表面化的反对指的是，讨论的双方对问题的理解尚不尽相同。当他们做不到对问题有共同的理解时，他们对于问题的不同回答只能代表了看法上的区别，而不能算是真正的异议，即使它们看上去似乎是互相反对的。真正的反对指的是，双方先对问题有了共同的认识之后，再给出不同的回答。

当双方得出真正的反对意见时，尚还有对这一异议本

身进行沟通的必要。其形式是,要充分认清这种异议的本质。要想做到这一点,各方都要摒弃掉自己的固有偏见,而代之以一种公正心态,去看待对方的立场。所谓公正的心态,指的是尽量去理解对方为何会持那种观点。各方都应该不但能够正确表述出对方的观点,而且也要能够说出,对方何以会持那种观点。

这样一来,对于自己并不同意的观点,还是可以采取一种宽大、包容的态度。这样做的好处在于,至少能够彻底了解了相反一方的意见。求同存异——也就是彻底的、明了无疑的异议——是心灵交会的最基本要求。要达到更完美的心灵交会,就要做到同心同德——也就是彻底的、明了无疑的赞同。

我们每一个人都应该知道的一点是,在追求客观真理的道路上,我们的身上都肩负着一一种道德责任。当我们发现,自己无法认同他人的观点时,我们应该以拼搏不息的精神,去试图解决这一争议,而不应该蒞首畏惧,不想着克服困难,只想着人云亦云、达成一致意见。

假如一次对话仍然解决不了争端,那么,就应该以后找时间再进行一次对话,直到问题解决为止,不管这个过程有多漫长、多艰苦。永远都不要因为感到泄气,感到无所收获,于是就草草收场。

草草收场、对争论敷衍了事,就意味着放弃了对真理的追求,把孰对孰错的大事,简简单单归结于个人品味的不同。这样一来,关于真理的争议就蜕变成了个人恩怨,变成了毫无根据的空穴来风,变成了主观偏见或者喜好,根本没

有非达成一致的必要,也就根本没有争论的必要了。

假如你与对方真的不能达成一致的话,也应该能够清清楚楚地把你们之间存在异议之处的原因找出来。你可以通过下面这样一些方式,把自己的理解表达出来。

1. “我认为,你之所以那么想,是因为你对某些关键事实或者理由还不甚了解。”然后,你就要明确指出对方所缺的那些信息,因为对方一旦了解了这些信息,很可能会改变看法。

2. “我认为,你之所以那么想,是因为你对某些关键因素有了错误的认识。”然后,你就要把对方的错误指出来,因为如果改正了误解的话,对方有可能会改弦更张。

3. “我认为,你的信息来源都很畅通,你对事实和理由的认知也都是正确的,但是,你从前提所得出的,却是错误的结论,因为你犯了一个推理错误。你犯了谬误推理的逻辑错误。”然后,你就要把这些逻辑谬误一一指出来,因为如果改正了这些错误的话,对方有可能会得出不同的结论。

4. “我认为,你既没有信息不灵,也没有认识不清;而且,你还进行了合理的推理,立据充分,也得出了必然的结论;但是,我还是认为,你对整个事情的思索是不够完整的。你要是能再深入一步就好了,也许会得出与你现在得出的结论不同的其他结论来,也许还会是些更好的结论。”然后,你就要一一指出,这些其他可能的结论都有哪些,并且解释清楚,这些结论如何与对方的结论不同,如何比对方的结论更合理。

3 如果心灵的交谈是实用性的,是一定要得出一个结论、以便采取行动的话,那么,必须要达到明了的一致,或者明了的不一致,才会有用。

在这种情况下,由于事情紧迫,需要通过讨论来解决实际问题,所以,对真理的追求不能是无休止的。有的时候,当双方尚无法完全达到心灵交会时,就不得不接受一种结果。这时,那些异议也应该载入记录,以便在将来某一时刻处理类似问题时,会起作用。这就和以多数票作决议的法律程序是一样的:既记述了所采用的观点,也记录了未被采用的观点。

既然如此,就要认识到,解决实际问题的听和说,可以分成三个不同的层面。第一个层面,也可以说最高的层面——就是最远离实际决定的和实际行动的层面——所关注的是与问题相关的、天底下通行的普遍通则。对于这样的普遍通则来讲,达成心灵的交会总是可以实现的。它们都具有可论证的客观真理,因此,也就是能够达成一致的。

第二个层面指的是在通则之下的、对不同境况而产生的一般性原则或者对策,是随时间和地点的不同而不同的。在这一层面上,有理性的人们可以持相反的意见,他们的异议也可能是无法妥协的。第三个层面,也就是最低的层面的情况也是如此,这个层面指的是在一般性原则和对策下面的具体细则。在这个层面上的争辩过程里,有理性的人

们之间出现更多的异议,那就是更常见的事了。

例如,关于公正这一普遍通则,就应该能够达成一致意见,即便是在关于公正的本质或者原则上,还是会在很长的时间内,存在着矛盾。现在,让我们假设一下,有这么两个人,在讨论一个实际问题时,解决问题的关键靠的就是对公正这一原则的理解;毫无疑问,对于公正的普遍通则,两个人的意见是完全一致的。不过,虽然他们在这层面上有了一致的意见,却不能保证他们在下面的低一级层面上就不会不一致了;当谈到在根据目前的问题所牵扯的相关条件下,应该采取公正通则中的哪些一般性原则或者政策时,他们还是可能出现异议的。

更有甚者,当他们对这些一般性原则或者政策有了初步的一致性之后,又进入到最低的层面,开始讨论在某一具体事例上如何行事的时候,那么,就更保不住他们会在这些具体实施细则上发生异议了。造成这些关于细则上的不一致看法的原因有很多,可能是由于双方对可能产生哪些后果,有不同的估计;也可能是由于双方对应该对哪些因素进行考量,做出了不同的判断。

应该竭力避免许多人常犯的一个错误,那就是,他们以为对普遍通则的一致看法是没有什么实际意义的,因为即使有了对普遍通则的一致看法,也不能保证对一般性原则或者政策就有一致看法,更不能保证在应用这些一般性原则或者政策时,在具体事例的具体细则或者决定上,一定会是一致的了。

之所以双方能够形成对一般性原则或者政策的认识,

正是由于有了对普遍通则的一致认识;假如没有对普遍通则的一致认识,那么,双方对一般性原则或者对策的不同看法,以及这些原则在具体事物上的应用,就只能是毫无根据的了。

因此,双方不应该抛弃彼此对普遍通则的一致认知,也不能因为这种一致认知不能使他们对下一层面上的一般性原理或者对策保持一致性,或者使他们对最低层面的具体细则决定上保持一致性,而因噎废食,认为它无关紧要。

#### 4

我们已经提到,达成明白无误的不一致是件好事,达成明白无误的一致更是件好事。下面再说一下需要注意的最后几点,因为不论是理论性还是实用性的非私密性对话,达到心灵的交会都是我们最终的需要。

首先,我们不应该浅尝辄止、不求甚解,而应该像一个真正有理性的人那样,要有打破砂锅问到底的精神,要不达目的不罢休。人们不能因为怕吃苦、好吃懒做,不能因为对客观真理及其追求抱怀疑、虚无的态度,就试图躲避对话或者讨论中的原则或者建议所导致的困难,使讨论无法获得圆满成功。

同时,我们也不应该得陇望蜀、贪心不足,而应该认识到,人类是种既有智慧、又有感情的动物,他的头脑常常受到情感的蒙蔽,不但不是全知全能的,而且还受其他许多局限的制约。因此,在对于理想的追求上,也要适可而止,大

概其地差不多就行了,而不要无节制地非要苛求什么尽善尽美,什么彻底的、不折不扣的实现,因为这种完美理想,如果不是完全不可能,至少也不是随时随地都能够实现的。

我们永远也不可能完全做自己情感的主人,而且也并不需要这么做;最需要做的,是能够适当地管理好自己的情感。我们也永远不可能彻底忘我,真正地设身处地,替他人着想,急他人之所急。大公无私的口号叫得再响,其实也不能彻底克服我们身上的一己主义和自私自利,也就做不到真正站在他人的立场上来处理问题。

假如某次对话的结果,真的达成了对一个客观真理问题的明白无误的一致,我们也不能以为万事大吉、一了百了。还有许多工作要做;还要努力搞清楚,所达成的一致是以何种前提为基础的,以及会产生何种的作用和影响。假如对话的结果是达成了明白无误的不一致的话,那么,情况也是如此,也还仍然有许多未完成的事要去做。

针对这种情况,我们可以给出的警告和建议是:事业未竟,来日方长。可以先暂时把问题放一放,以后找个时间再来处理。这条建议十分有用,尤其是当对话搁浅、陷入僵局的时候。而往往由于时间的限制,有许多对话都会出现这种相持不下的情况。

最后,我想说的是,成功的对话是对话双方展示自身优良道德品质的机会。要想使对话进行得顺利和成功,双方都必得拿出恒心和毅力,要吃得起苦。要想控制住自己的感情最重要的是,要怀有一颗公正的心,尊重对方的人格和权益。

## 第十三章 研讨课：

### 讨论中的教与学

讲座以及其他形式的教育性发言都属于灌输式教学法。这种教学法是说教性的。研讨课则与此不同；它是种提问式教学法，是通过问题的提问和回答，再提问、再回答而进行的讨论。也可以称之为苏格拉底式教学法。

还有第三种教学法，也就是操练式教学法。对于发展体育技巧和强壮身体来说，操练是必不可少的；同样，它对于智力的发展，也是必不可少的。听、说、读、写这些技巧，以及观察、计算、丈量、估测这些技巧，是不能光凭说教就能够让人开窍的；这些靠熟练而形成的习惯性技巧，只有通过多多练习才行；还要在教练的指导下进行，帮你改掉错误动作，命令你按照正确的示范去做。

这三种教学法——说教式、苏格拉底式以及操练式——各有与之相对应的三种学习方法。学习关于基本问

题的系统知识,要通过说教式教学——通过灌输、讲座以及课本的方式,来进行教学。要发展智力的各种技巧,靠的是操练式教学。至于第三种苏格拉底式教学法,也就是通过提问和讨论进行的教学法,最适用于扩展对基本概念和价值的理解。

对教与学的这种三部式区分,可以由下面的图示来表示,它也是去年所出版的《学习的提案:教育的宣言》一书中的中心点。虽然我是此书的署名作者,但是,其中的观点均得到了我同事们的关注与支持;我们所有人都认为,当务之急就是要群策群力,倡导从根本上对美国的基础教育体制进行彻底的改革。

其中,这一改革呼吁,要在我们的学校里恢复操练的制度。在学校教育的头十二年里,操练几乎早已是销声匿迹了。此外,改革还呼吁,要引入苏格拉底式教学法,引入研讨课式的教学。这种以提问和讨论来进行教学的教学形式,在学校教育的头十二年里,不是少得可怜,就是基本上不复存在。甚至在大学阶段,除了在为数不多的几所学院里,还保持了研讨课的传统,在其他地方,它们则是荡然无存。

它们的缺乏对正在成长中的头脑的发展来说,真是一大憾事,因为我从自身多年的研讨式教学经验中可以知道,研讨课式的教与学,对于在成人阶段的发展智力、成熟心智来讲,是最富成效的,其贡献也是最为突出的。

|           | 栏一   | 栏二   | 栏三   |
|-----------|--|--|--|
| 目标        | 获取系统知识   | 发展智力技巧<br>——学习的技巧  | 扩展对观念和价<br>值的理解  |
| 手段        | 方法<br><br>说教式教育<br>讲座及回应<br>课本<br>以及<br>其他辅助手段                       | 方法<br><br>操练<br>运用<br>以及<br>指导下的练习                         | 方法是<br><br>启发式或苏格<br>拉底式<br>提问<br>和<br>主动参与                      |
| 领域        | 三种科目领域   | 应用于  | 在  |
| 运作<br>及活动 | 语言、文学<br>以及<br>艺术<br><br>数学<br>以及<br>自然科学<br><br>历史、地理<br>以及<br>社会科学 | 听、说<br>读、写<br>计算<br>解题<br>观察<br>丈量<br>估测<br><br>运用批评<br>判断 | 讨论书籍<br>(而不是课本)及<br>其他艺术品<br>以及<br>参与<br>艺术活动<br>如:音乐、戏剧<br>视觉艺术 |

注:这三个栏目并非相对应于三个单独的科目;同样,每个班上课也并非只能用一种教学法。

## 2

至今为止,我已经教了六十年的研讨课了,学生中有的 是高中生,有的是大学生,有的是成人;课程是阅读和讨论 名著,有些人还是参加了阿斯本总裁研讨班的学员。

长期的实践告诉我,研讨课的教学形式应该以希腊式 或者苏格拉底式为模型,而不应该以德国式的为模型;这种 教学法不但适合于大学,而且应该推广到高中里去,因为参 加过我的研讨课的高中生,和大学生们一样,都非常接受这 种方式,而且从中获益匪浅——甚至在某些方面,有些高中 生在这样的课里,表现得比大学生还要强得多呢。

另外,我也更加坚信,研讨课的方式适合于成人的继续 深造,尤其是适合于提高他们对基本概念和问题的理解。 不过,这个过程完全应该、而且也能够,在他们年纪更轻的 时候就开始了。

在过去的几年里,也就是“学习团队”正在模拟它改革 美国基础教育的提案的几年里,我在阿斯本举行了一系列 的研讨课,学生的年龄从10岁到18岁。同时,我也接到了 许多教学体制不同的学校的邀请,到全美各地巡回演示苏 格拉底式教学法,给高中生开研讨课,并且让这些不同体制 中的老师进行观摩。这可以算是我最近的一次经历,从中 也更加感受到,把这种教与学的方式引入到所有阶段的基 础教育中,是多么有必要的一件事。

凡是参加过这些研讨课的学生,总爱用最强烈的语言

告诉我，这是他们有生以来，第一次被要求去对观念和问题进行思索，也是他们有生以来第一次，把自己对重要事件的看法表达出来，并且为自己的看法进行辩解。

我不止一次地发现，显而易见的是，这些学生以前所受到的教育，并没有给他们做好参加研讨课、以这种独特的方式去学习知识的准备。他们不知道该怎么样独立思考一个重大问题，当问题提出后该如何进行回答；而且，在清楚正确地表达自己的见解，以及认真听取别人的意思等方面，他们也显得勉为其难，束手无策。

各种观念、议题、价值——这些才是研讨课上的理想话题。虽然阅读名著或者节选，能够很好地为讨论提供相应的题材，但是阅读其他精心挑选的材料，也同样可以达到目的；在阿斯本总裁研讨班里，就属于后一种情况。

甚至还有可能整个研讨课只通过提问方式来进行，而不需要任何阅读材料。相反，可以让参与者表述一下他们对某一基本观念的理解和看法，比如：进步、自由，或者公正。当他们一一给出回答以后，再进行进一步的提问、论证，然后，讨论就可以开始从各种角度发掘这个概念，并且一切磋商各种矛盾观点所引起的那些议题。

要是把我过去三十年来在阿斯本总裁研讨班上的心得体会，都一一详细介绍的话，那可真是多得说不完，恐怕又要写一本书了。这些经历使我对所讨论的那些观念，有了很深入的认识——很可能比其中的任何一个参加者都要多、都要深入。

因此，为了方便本书读者起见，我写了附录二，内容是

我于1972年在阿斯本研究所的一次演讲。它不但展示了研讨课上所读到的作品的顺序,而且概括了我和其他参与者通过对这些读物的讨论,获得了哪些心得。

在本章的余下部分里,我将把我那些研讨课的教学经验,包括各种各样的场合和对象,总结一下,尽量就我所知,把开设研讨课的一些建议和策略,一一为大家写出来。

当然,在前面两章里,我也总结了一些法则和策略,目的是帮助人们在各种对话环境里,都谈得成功,谈得愉快。所有那些建议,自然也适用于研讨课上所出现的那一类对话。研讨课式的对话也只不过是一种特殊形式的对话,是种双向交流,其中有一个主持人,有时候是两个主持人,对谈话的过程稍加控制,并且决定讨论从始至终的一贯走向。

以下所增加的这些法则或者建议,主要会对主持人有所助益,告诉他们应该如何在这一过程中扮演好自己的特殊角色;另外,也会对参加者有所助益,告诉他们如何回应各种状况,才能够从研讨课上收获更多的东西。

### 3

我先来讲一讲,以提问和讨论为形式的研讨课教学,不包括哪些东西。

它不能是种考问环节,不能是由老师问一些“是”或者“不是”的问题,然后对答案说“对”或者“错”。

它不能是种变相的满堂灌,先由老师问些问题,停一停以后,或者听到一两个不满意的答复以后,就开始长篇大

论，自己回答起自己的问题。这样做的结果，还是灌输，只不过中间零星撒着些问题来调味罢了。

它不能是种耀武扬威的“万马齐喑、大撒把的景象”，不能让每个学生都机会均等地尽说一些个人恩怨，或者固执己见，或者自以为是、不厌其烦地复述一些无聊事例，以哗众取宠。

以上这些虚假伪劣的研讨课冒牌货，完全起不到货真价实的研讨课所应该起的作用，缺少正确的提问和回答形式，也缺少对问题和答案的意义所进行的讨论。研讨课要想顺利进行，必须要选择那些最适合的讨论话题——最好是由主持人根据阅读材料，提出一些基本观念、议题或者价值；要是没有事先的阅读材料的话，也同样可以这样进行。

此外，还有其他一些先决条件。一个就是时间长度。研讨课要想获得成功，要有足够的时间，以充分展开主题——至少要一个半小时，常常是要两个小时，甚至两个小时以上。一般惯例的50分钟一堂课的时间，对讨论的展开来说，就显得太短了，根本不够用。

第二个先决条件，是研讨课的教室中的桌椅设置。应该有一个中空的正方形桌子；甚至更好一些，是像阿斯本研究班所用的那种六角形大桌子，使参与者可以围坐四周，发言时还可以面对着大家。研讨课的教室一定不能像普通教室或者报告厅那样，让老师或者演讲者站在台上，面对台下坐成一排排的听众。那样的房间只适合于连贯的发言，以及不出声的听，却绝对不迂合于每一个参加者都既是发言者、又是听众的双向对话交流。

第三个先决条件,是研讨课参与者的态度。参与者应该展示出既开放、包容,又柔韧的风貌。

所有的参与者,包括主持人在内,都应该做好思想准备,即,讨论的结果很可能是:他们的看法彻底地得到了改变。对于那些新奇的观点,他们应该抱着开放、接纳的态度。对于一个新的观点,他们应该表现出一种柔中带刚的精神:既不是固步自封地断然拒绝那些从未听过的观点,也不是毫无主见、一味退让地人云亦云。

柔顺的美德(也就是孺子可教也)是最根本的一种学习品德;有了它,学生才会虚心向学,才能够在决定是汲取还是摒弃这些新知识之前,先做一番评判的工作。有些人秉性顽固不化,喜欢争强好斗、强词夺理,他们往往为抬杠而抬杠,毫无目的地争个面红耳赤,却并不在乎汲取知识;还有些人性格过于懦弱、顺从,做事情从来不动脑子;这两种人都缺乏柔韧性。

#### 4

主持人应该发挥三种功能:(1)提出一系列的问题,以控制讨论的进行,调整讨论的方向;(2)对回答作出评论,找出其中的根据,指出其中的意义;以及(3)当参与者所发表的看法互相矛盾时,应该引导他们积极参与到双向对话中来。接下来,参与者之间的讨论就开始有声有色地展开来;有的时候,主持人也会参加到讨论之中。这种场景正是一个好的研讨课最菁华的部分。

为了真正发挥出第二和第三种功能,主持人必须既频繁提出问题,又积极、主动地去听。以我多年教授研讨课的经验来看,我认为,认真地去听,其实是主持人最重要的责任,也是最难做好的一个方面。

一个研讨课上可能有20个或者25个参与者,要一一听懂他们每一个人的发言,是非常累人的一件事。尽管如此,主持人必须要战胜自己的疲累之躯,自始至终地振奋起精神,积极、主动地去听。在一天之中开两次、甚至是三次讲座课,这完全是轻而易举的事;可是,我不相信有谁能在开完一次研讨课以后,还有任何精力,在同一天中去开另一个研讨课。

同样,主持人在提出问题的時候,也必须精力充沛、全力以赴。他绝不能悠闲地跷起二郎腿,摆出一副大会主席的大佬架势,毫不费力地请参与者一个接一个地发言,该轮到谁上了,就教那个人开口。这样的做法虽然可以避免所有人都一齐要发言的混乱场面,可以让一切显得秩序井然,但是,却不能产生研讨课所应该促成的那种热烈效果。只有苏格拉底式的提问,才会引出必要的氛围。

这种学习方式的成功与否,最终取决于主持人所提的问题。这些问题应该能够引起争论;前面的问题提出后,应该能够引出更多的问题;不能是那种“是”或者“否”的一般疑问句;如果是种假设问题,那么就要包含许多后果或者深意,可以对其进行探讨;问题应该比较复杂,包含许多相关内容,可以对其逐一进行分析、讨论。

最关键的是,主持人必须保证,他所提的问题大家都听

清楚了,而不能让参与者把主持人的问题只当作一个符号,问题一问完,就表示他可以开口说话了,想说什么就说什么,完全不顾所说的内容与问题是否有直接的联系。

主持人一定要确定,大家都听懂了他的问题,为此,他应该能够不厌其烦地、一遍又一遍地重复问同一个问题,每次问都换个方式,并且使用不同的例子来说明问题。事先要警告参与者,他们不可以轻率地就去回答一个问题,而必须是在把问题真正听懂之后,才能开始回答。假如他们一直听不懂问题,那么,就应该坚持让主持人再把问题重新表达一次。

要想做到这些,主持人和参与者双方都要同心协力、花大力气,要积极主动,要紧张有序,花费许多心血。当然,还需要主持人和参与者双方都集中精神、认真去听,并且在发言时要尽可能地口齿清楚。双方都不应该容忍漫不经心、把别人的话当耳旁风,或者说起话来囫囵吞枣、前言不搭后语。双方也不能只满足于一些看上去可信的叙述,而不去探究其内在依据,或者其必然结果。

## 5

我在前面讨论了,如何以苏格拉底式的提问为方法,而进行研讨课的教学,却并未提到是什么类型的研讨课。有一种研讨课,比如阿斯本总裁研讨班,其参与者都是成人,主持人也不见得非是一个专业老师。在学校和大学里的研讨课,则又完全是另一个样子:主持人是专业老师,主持人

和年轻的参与者之间存在着很大的年龄差别,双方的成熟程度也有差距。

在前一种情况下,研讨课的目的是为了成人的继续教育服务;这些人早就毕业,离开学校有好几年了。在后一种情况下,研讨课是学校教育中的重要基本组成,是学习的一个阶段,最理想的是能够为学生在今后的成人生活的成熟年月里,打下继续学习的基础。假如不是这样的话,那么,不管一个人在其心智尚未成熟的年代里,上了多少年的学,或者上了多么优秀的学校,他都不能成为一个真正有教养的人。

当以教学为职业的老师被要求在学校里开设研讨课的时候,他们便会发现,苏格拉底式的教学法完全不同于他们所熟悉的满堂灌式教学法;很可能,这些老师从来都只知道怎么去进行说教式的教学。

在说教式教学法中,老师一定要比学生懂得多,如果不是这样的话,那么,他们自己或是别人就认为,他们不是合格的老师。老师们要知识渊博,而学生们则是来学习这些知识的。老师们讲课的目的,就是要把他们肚子里的墨水,传输或者灌输到学生的脑子里去。

这可完全不是苏格拉底式研讨课教学法的样子。在研讨课上,老师只是主持人;他的任务包括学习新思想,理解所讨论的材料,懂得推动对话或者讨论顺利进行的手段。只要在以上这几方面,老师比学生的能力更强一些,做得更好一些,就足够了。

在引导讨论的过程中,老师不能认为自己全知全能,知

道所有问题的所有正确答案,因为在所提出的问题中,就有许多问题并没有唯一正确的答案,倒有许多回答都是值得关注、理解,或者评判的。因此,讨论组织者的能力高低,正在于他是否能够看出,哪些是重要的问题,哪些问题的答案多种多样,都值得探讨和评判。

在《学习的提案》一书尚未出版之前,有关它的消息早已经是不胫而走,《美国学校委员会期刊》就邀请我写一篇文章,谈谈我是如何给年轻人开研讨课的经历。他们也请我提一些建议,看看如何才能把这种教与学的方式,引入到全国的每一所学校,最起码是从七年级以上开始。

附录三就是我这篇文章的节选——所节选的部分主要是关于如何设计研讨课的教案,以及如何教授研讨课的一些建议。

第五篇



尾 声



## 第十四章 对话与人生

在人类的所有活动当中，要数相互对话、相互交谈这件事，最是人类所特有的了。也许，从长远的角度看，只有这件事真正能够最终把人与野兽、人与机器区分开来。

在 20 世纪，人类已经成功训练黑猩猩学会了最简单、几个字的手语，有些人对此现象大感兴奋不已，好像以为黑猩猩可以表达自己了，也可以回答人提出的问题了。话虽如此，可是，黑猩猩并不能相互交谈，而在野外的黑猩猩更不会说话。生活在野外的黑猩猩和其他所有高级哺乳动物一样，包括长嘴海豚，它们之间的交流，都是通过发送信号，而不是通过有意义、有所指的符号。

问题的关键并不在于，人是唯一可以相互交流的动物，因为在所有的群居动物中，都会有某种形式的交流。问题的关键在于，是什么样的交流。人类双向对话形式的交流，可以达到心灵的交会，可以共同分享彼此的理解和思想，感

觉和愿望。

人类能够共同分享彼此思想和感觉，能够相互理解彼此的一致与不一致意见，正是这些，使人成为唯一能够真正彼此亲密交谈的动物。虽然其他动物也可以把自己的情感或者冲动以信号的方式传递给同伴，但是，它们彼此之间还是隔绝的；它们虽然彼此交流，却无法亲密交谈。假如没有这种亲密交谈，就不会有人类社会；而假如没有人类的对话，就不会有亲密交谈。

也是在20世纪，人们又发明了可计算的机器，还美其名曰：人工智能机器。他们的发明者和响应者宣称，在不久的将来，这些机器就能够完成人脑所有的工作。他们不但宣称，有朝一日，这些机器将模拟出各种人类活动，比如听、说、读、写、计算、解题、作决策，等等，而且还宣称，机器做出来的这些活动将和人的活动毫无二致，无法区分。

三个世纪以前，有一位著名的法国哲学家，叫勒内·笛卡尔，他就批驳了这种预测，并且指出，不管机器对人类活动的模拟有多么成功，最后至少总会有一件事是机器做不到的，那就是交谈。对笛卡尔来说，交谈正是划分人与野兽，以及人与机器之间根本区别的试金石。

笛卡尔在其名著《方法论》的第五部分中承认，很可能制造出一种精密的机器，能够成功模拟其他动物——也就是那些缺乏智慧、理性或者概念、意识、思想的野兽——的活动。假如有某种机器，外形和猴子或者其他非理性动物一模一样，也配备了各种器官的话，那么，笛卡尔承认，“我们很可能难以确定，它们到底和那些自然的动物有何两

样。”他还写道：

大家都公认的一个事实是，只要是一个人，不管他有多么废物，或者多么愚蠢，甚至包括那些痴喏呆傻者在内，他都可以毫不费力地组织好自己的语言，陈述一件事情，表达自己的思想。可是，与此恰恰相反的是，除了人以外，没有任何一种动物，不管他有多么完美的体魄，以及多么优越的生长环境，能够做到这一点……。

这不单单证明了，野兽没有人那么理性，而且证明了，野兽根本没有理性，因为明摆着的，说话是最简单不过的事了……。

笛卡尔哲学中的一个中心思想就是，物质没有思维。因此，他肯用机器——这种纯粹物质构造——来批驳那些持唯物主义观点的对手，也就不足为奇了。下面的一段话显示出，他是怎样毫不客气地予对手以还击的。我只引用了这段话的第一部分：

假如真有这样的机器，和我们人的身体一模一样，而且还会模仿我们的一举一动的話（如果这真的是可能的話），那么，只要通过两项简单的测试，我们便能够立刻揭穿它们的西洋镜，看出它们根本不是真人。

首先，它们永远也不可能像我们一样地讲话，也不可能像我们一样地运用符号，把自己的思想记录下来，

以供他人欣赏。我们完全可以相信,可以把机器制造得精密绝伦,能够吐出一些字来,甚至还可以随之作出反应,摆出一些肢体动作,改变一些器官的形状;比如,当人按到它身上的某个部位时,它会问我们,想对它说些什么;如果按到另一个部位,它还会大呼小叫起来,说是把它按疼了,等等。可是,它永远都不可能随心所欲地变换话语的方式,不能正确而恰当地回答人们提出的所有问题,而即便是最低等的人,也能够做到这一点。

据我的理解,笛卡尔在上面这段话里,强调了人类对话中的千变万化和无穷无尽的适应能力。设想有这么两个人,他们花了很长时间在进行双向交流,除了睡觉以外,两个人一直谈个不停,那么,别人是根本无法预料到的,这样的谈话会涉及哪些问题,两个人具体都会说些什么话,会问些什么问题,会做出什么回答。

正是人类交谈中的这种不可预知性,使得那些依据事先设好的程序而行事的机器,永远无法逼真地模拟出人的举止,使它能够和人毫无区别。笛卡尔的那句名言:物质没有思维,到了20世纪,就可以表述为:任凭人类所掌握的科技魔法有多么大、多么玄,也仍然是永远不能把物质变成能够真正思想的机器。

在附录一的演讲稿中,我也试图对此作出一些解释。我认为,在附录一中我已表明,机器将永远不能——也就是一直到时间的尽头也不可能——像人一样地交谈。我在这

里就不重复说了,请读者参看附录一就行了。

假如读者认为我说的有道理,就会认同我的结论:即,只有人的大脑才有形成概念的思维能力,才能彼此相互进行交谈。双向交谈一旦达到心灵的交会,就足以证明人与野兽,人与人工智能机器是有着根本区别的。

## 2

人类交谈所能够达到的那种亲密融合的关系,对我们的个人生活来说,具有极为重要的意义。它把家庭的各个成员团结在一起——丈夫与妻子,父母与子女。就如同恋人们渴望在身体上结合为一体一样,它使得人们在精神上真正成为一家。

请注意,我并没有说“人类交谈所达到的亲密融合关系”,而说的是:“人类交谈所能够达到的亲密融合关系。”人在有的时候——事实上,常常是这样的——是达不到这种亲密的融合的,因为他们在双向交谈中,并不是一个合格的说话者和听众,尤其是在私密性的谈心中。

一旦他们达不到这种亲密的融合,那么,夫妻之间的性的纽带就缺少了精神上的和谐一致,通常会导致婚姻的破裂。离婚产生的原因一部分是由于失去了性的吸引力,另一部分是由于已经无法在谈心里话时,做到亲密交谈。

夫妇之间如果只有一种身体上的交流,而缺乏另一种精神上的交流的话,那么,就不会是种完整的关系。这会使他们无法谈论极为私密的隐情,或者有关情感的话题。假

如一个婚姻不能靠着随心所欲的、无所不包的谈话来维系，无法达到心灵的交会，无法明白无误地了解彼此的一致或者不一致的地方的话，那么，这样的婚姻中势必会出现真空地带或者空白，必须要找到什么事情来填补，才会再呈现出活力。

父母与子女的关系也是这样。所谓的代沟，就是这样一种真空地带或者空白，是沟通失当造成的恶果，尤其是在青少年与父母之间。假如哪一天，青少年把横亘在他们和父母之间的代沟打破了，其最明显的征兆就是，这些孩子又能够和父母轻松自在、坦诚无欺地在一起聊天了。青少年时期把他们双方分割开来；这个时期一过，那种亲密交融的对话又把双方紧紧连在了一起。假如并没有出现这种和解的话，那么，代之而起的就会是永久性的疏远与冷淡。

在那些破碎的家庭中，在那些分道扬镳的家庭中，无论是因为夫妻离异，还是因为父母与子女之间的形同陌路，都有一个共同之处，那就是真正的交谈已经彻底地不复存在了，甚至根本就从没有存在过。

除了家庭的血缘关系以外，朋友与恋人之间也面临类似的最终选择。他们的友谊和爱情要想维持长久，形成真正的亲密融合，就非得双方都坚持付出努力，搞好彼此间的交谈，使其既有益又愉快。

亚里士多德曾经给最高层次的友谊下过一个定义，他认为，最伟大的友谊指的是，有着相同品格的人相互亲密融合，双方都有同样的道德准则与品德。我想补充的是，伟大的友谊里还应该包括对话中有见识的亲密融合，并且达到

心灵的交会。

人的交谈不管如何成功，如何能够达到情感与心灵的相互交融，它也永远不是完美无缺的，永远不能彻底逾越人的孤独。从某种程度上来讲，所有人都是与他人隔绝的，囚禁在自己的情感与心灵的孤独之中。不管我们多努力，总是会有一些思想和感觉，永远都无法与他人沟通明白的。

虽然我们不像其他动物那样，彼此之间彻底隔绝，可是，我们也不能完全克服沟通上的障碍。在这个尘世上，我们永远也达不到一个完美的社会；只有在神学家心中的天堂，在圣人们亲密无间的聚首以及天使们的相伴之下，才会达到。

### 3

谈完了个人生活，现在来谈谈商业和政治中与他人进行的交往；在这两个领域中，好的对话都起着重要的作用。

在大多数商业公司的运作中，都频繁召开许多冗长的会议，经常的情况是，这些会议总是太多、太长，太浪费时间和精力，所带来的效益却微乎其微。

所制定的会议日程安排常常组织得很差劲。讨论起问题来，经常跑题；从大家的发言中也可以看出，人们大都心不在焉，并没有在认真地听别人说话，回答别人的提问时常常驴唇不对马嘴，轮到自己发言时又东拉西扯、语焉不详，根本不值得别人仔细去听。讨论经常不能循序渐进，无法向着既定的目标迈进。

当前一次商务会议开完以后,还要接着再开另一次商务会议,因为在前一次会议上,并未能够达成心灵的交会(也就是说,对某个实际问题,没能找出双方都明白无疑的一致结论或者不一致结论,继而无法采取适当的行动)。可是,在开下一次会议的时候,常常还没等先对上一次会议的内容作个总结、概括,就匆匆开始了。于是,大家又重蹈覆辙、老调重弹,而不是在前次会议的基础上向前推进。

我想用自己的一个亲身经历,来说明改进商业会议是多么重要和有必要的事。在20世纪30年代末期,由于我和哈钦斯在芝加哥大学所推动的教育改革遇到了重重阻力,我曾经想过要辞职,而跳槽到纽约的R. H. 梅西公司去工作。

该公司许诺给我的待遇,是我当教授的薪水的六倍。我问该公司董事会主席珀西·施特劳斯,这份工作的具体名称是什么;他说,我将担任主管某部门的副总裁。我又问他,我的工作都包括哪些职责;他告诉我,我的任务是为R. H. 梅西公司的方方面面进行筹划。

这样的回答听起来,还是让我感到如蒙在雾中、不知所云。于是,我就继续追问施特劳斯先生,请他再说得具体一点儿。他没有正面回答我,反而问我:你觉得挣这么份薪水的话,应该为公司作出什么贡献呢?

我告诉他,我要做的最重要的一件事,就是整治梅西公司的商务会议,让它们变得更有效益,变得不再那么频繁。这样,公司的高层主管就不用一开就是几个小时的会,浪费太多的时间,一天到晚不在办公桌旁;而可以多留在办公

室,着手处理他们手头繁忙的事务。

梅西公司的董事会主席脑子转得飞快,算算他的高级主管们的年薪,算算少浪费时间在商务会议上会省出多少时间和效率,算算这么一改革,会带来多少好处,他便毫不犹豫地告诉我说,要是我真的能够做到的话,那么,付给我的那笔薪水,真可谓物有所值了。(后来,出于其他考虑,我最终并未接受这份工作。)

商务会议是这样;学院以及大学里的教师会议也是这样。同样,在医院里,医生要会诊;基金会及其他非营利组织的领导也要聚在一起,商讨实际问题,为未来的举措做出决定;这些会议也都是是一样的。

公众对与公众有关的问题进行公开讨论,参加的人既有普通百姓,也有官员或者候选人,这种做法正是共和国制度的根本。

一个没有对公众问题进行公开讨论的共和国——公众问题也就是我们所谓的公共事务——只不过是一个纸老虎,就好比是一个自称是军队的机构,却既没有武器,也没有使用武器的战略和战术。

至于这个共和国到底是由公民直接参政、议政,还是只是由少数代表组成政府,由全民以及选举或者挑选出的官员共同参与,这都并不重要。古希腊和古罗马古代共和制度中的集会广场,见证了公众讨论的历史作用。

罗马元老院和人民(SPQR, Senatus Populusque romanus)是罗马共和国鼎盛时期的象征,代表了贵族和平民、元老院和大众在政府中的共同参与。这就使得他们对公共事务可以进行公开讨论。

当恺撒的皇权和独裁统治取代了共和政府,讨论也就随之中止。人们只有在进行野蛮享乐的时候,才会再聚集到竞技场或者露天圆形剧场中来。元老院的元老们纷纷回了家,生怕流露出一丁点儿对公共事务想发表议论的迹象。一旦讨论中止,共和也便消亡,恺撒使其古罗马行政官们接手了政府的一切事务。

现代社会的共和制,大多数都是由少数代表组成的政府的形式,有议会、国会、议政会及其他立法组织,取代了古代共和制的广场和会场。“议会”这个词是这些不同名称中最具代表性的一个,因为它的词源意思就是“说话”,表示这个政府部门要运用到演讲或者发言,当然,内容都是关于公共事务的。

在我们自己的这个美利坚合众国的宪法中,就有许多修正案,提到人民有集会的权利,并且保护人民的言论自由;这又一次证明了,不受制约的公众讨论对共和国的生活来说,有多么重要。

虽然有了这些宪法条文的实施,就可以保证公众关于公共事务的讨论不受限制,但是,它并不能够保证这些讨论都进行得成功,不论讨论者是国会中的那些人民代表,还是人民大众自己聚集起来,讨论政治上的问题。就是再修订什么样的法案,或者政府再采取什么行动,都不可能保证讨

论进行得成功。要想提高公众讨论和政治辩论的质量,唯一的办法是:改进所有人受教育的质量。

在这种改进中,最重要的一个方面就是要提高受教育者会听、会说的能力,才能保证在双向交流中获得成功。同样,也要扩大他们对于基本政治理念,以及政府框架中的基本原则的了解。

在过去,还没有通过普选权,也没有民主的共和政体,因此,当时只有那些公民,才有权受到这类教育;这也是可以理解的。然而,在今日,“我们这些人民”早已代表“我们所有的成人和有理性的人”了,因此,必须要改进教育的质量,并且让所有人都受到这种教育,都受到同样高质量的教育。这种高质量的教育,一定要像全民投票权一样,做到普遍的人人有份、一视同仁。

许多年以前,不列颠百科全书公司出版了一套《西方世界的经典名著》系列图书,罗伯特·哈钦斯为其写了一部介绍性的著作,题目就叫做《伟大的对话》。之所以起这样的题目,就是要说明,在漫漫的历史长河中,伟大名著的作者们始终在关注着某些共同的话题,就好像是在相互交谈一样。这也就是西方思想传统的精华所在,或者,至少也是这一传统的基本框架。

我在编撰与之配套的《主题工具书》时,就根据罗伯特·哈钦斯所提出的这一对话理念,作了进一步的考察,集结了差不多 3000 个话题,并且一一指出,哪些作家在哪部名著中的哪个段落,对这个或者那个话题进行了讨论。

哈钦斯在《伟大的对话》的开篇就指出,西方传统的最

大特点,就在于这一持续不断进行的伟大对话;另外,他还指出,西方文明的最显著特色就在于,它是唯一一个对话的文明。我禁不住要引用那整段原文给大家一读。

西方传统的特征就是这种伟大的对话;它从远古时代就出现了,一直延续到今天。无论其他文明在其他方面有着怎样的长处,没有一个文明在这一点上能够和西方文明相媲美。没有其他任何一种文明能够说,自己的特色是这样规模的一种对话。在其他文明中,没有哪一种对话像西方这样,在对话中产生了如此浩瀚的、包含伟大思想结晶的著作。西方社会前进的目标正是对话的文明。西方文明的精神正是一种探索的精神,其主导因素是逻各斯。天底下没有什么是不可以拿来讨论的;每个人都能够畅所欲言。天底下也没有什么主张是不可以拿来评判的;思想观念的交流正指引人们走上了实现人类抱负的阳关大道。

为了发表哲学思想,发表对最基本观念的看法,人们开始写下对话的论著;它们最早存在于希腊时代,后来又延续到罗马时期,到了中世纪的大学口头辩论中稍有变迁,例如,托马斯·阿奎那就不厌其烦地把这些口头辩论一一写在纸上;后来,到了现代,对话的传统仍然在继续,其中尤其以贝克莱主教、大卫·休谟等人为代表。

休谟在其名篇《论公民自由》中承认,对话在人类生活和社会中,占据了中心的位置,并且夸赞法国人在这一点上

很好地改进了希腊人的传统。

法国人在一个方面甚至超过了希腊人，那就是，他们使得生活的艺术——也就是关于社会和对话的艺术——日臻完美，这种艺术也正是用处最多、最让人愉快的一种艺术。

在赞叹法国人的成就的同时，我们也别忘了，在18世纪的英国及其在美洲的殖民地，对话也是兴旺发达、达到巅峰。假如不是这样的话，那么，美国这个共和国很可能是不会诞生的。只是到了19世纪末，这种对话的传统才日渐衰败，及至慢慢消亡；到了我们今天，这个趋势更是到了最低谷。这种衰落的轨迹是伴随着公共教育质量下降的轨道的：学校中的人数越来越多，从少数特权阶层子女，扩展到许多有产人士的子弟；再从许多有产人士的子弟，扩展到所有的孩子，因为他们都将成为这个国家未来的公民。

## 5

最后，让我们从国内政治和地方政治回过头来，再去看一看国际形势。在这里，对话的重要性更是达到了顶峰。一旦国家之间的外交对话破裂，就会爆发国与国之间的战争。最明显的预兆可以从报纸上的标题看出来：“对话已难以维持下去了”，甚至“对话彻底破裂了”。一旦如此，假如国家之间的利益冲突是性命攸关、不容忽视的话，那么，彼

此便别无他法，只能诉诸武力，靠打仗来维护国家利益。

把这一点表述得最清楚明白的，就要数公元1世纪的西塞罗了。他写道：

解决争端只有两种途径；一种是通过讨论协商，另一种是诉诸武力。第一种是人的本性，后一种则是野兽的本能；只有当前一种行不通时，我们才能采取后一种方式。

几个世纪以后，又有人阐述了类似的英明洞见，他们就是意大利大政治家马基雅维里和英国大哲人约翰·洛克。马基雅维里指出：

……有两种斗争方式，一种是法律，另一种是武力：第一种是人的作为，第二种是野兽的行径；不过，因为第一种方式常常力不胜任，所以人们必得诉诸后者。

洛克对此的类似观点是这么表述的：

人与人之间有两种对抗方式，一种是法律，另一种是武力；这两种方式的相互关系是：只要第一种行不通了，第二种就会大行其道。

马基雅维里所谓的通过法律斗争，与洛克所谓的通过法律解决对抗，都与西塞罗所写的通过对话、而不是武力来

解决争端看法,有着异曲同工之效。要想通过法律解决利益冲突与争议,讨论总是必不可少的。所谓通过法律实施一个决议,就等于只承认合法政府的合法武力,而其他所有不合法的力量,就都是违法的;使用这些其他武力就意味着犯罪、恐怖主义,或者战争。

所谓战争,就是使用武力。所谓的“冷战”,并没有动用武力,也没有采取暴力行动。虽然并没有发生真正的战争,可是,它还是一种真正的战争状态,而不是和平,因为包含在冷战中的矛盾或者冲突,是无法靠对话完全解决的,也无法靠合法武装所采取的合法决议来解决。

和平而不是冷战,才是真正的国泰民安,因为冷战只是没有真正开战的战争。只要世界上能够通过讨论、法律及其实施来解决争端或者冲突,那么就会有和平。

公民政府的建立,为维持解决争端的对话或者讨论机制提供了保证。如果政府的运作良好畅通的话,它是不允许对话衰败下去,以至于个人之间或者国家之间非动用武力不可的——动武是林中野兽的作为,不应该是文明社会中的人类行为。

战争与和平的本质告诉我们,只有有了世界性的公民政府,才会有世界和平;同样,只有地方上有了公民政府,才会保证地方上的和平。

我完全明白,这一理想对大多数人来说,都只能是不切实际的幻想,或者是遥不可及的渺茫无望。大多数人马上的反应就是,一个世界范围的公民政府,有美国中央政府那样的联邦体制,这简直就是彻头彻尾的乌托邦、白日梦。假

如这些人心里怀着极强的国家民族主义情结的话,那么,这个梦想更显得不受欢迎、并非是件好事了,因为它势必是以出让国家主权为代价的。

对于这样的反应,我的回答是,世界性的公民政府不但是件好事,可以带来世界和平,维持人类在地球上的生存,而且,它还是必要的,也是有可能实现的。它完全有可能像美国那样,十三个殖民地在赢得独立、成为十三个独立政府以后,决定放弃自己的主权,共同组成一个邦联政府;后来,在发现它们彼此间仍然有重大矛盾时,又组成了一个联邦共和国。而现今统一在联合国宪章下的世界各国,结构、组织极为松懈,就很像是当年的《邦联宪章》。

《联邦党人文集》中的前九篇是由汉密尔顿·麦迪逊以及杰伊写成的;他们支持采纳《美国宪法》,以取代《邦联宪章》,支持组成联邦统一体——《宪法》序言中认为,这是比邦联更完美的统一形式——他们的论述正中要害。

两位作者指出,基于《邦联宪章》,新大陆的几个刚刚独立的州府很可能会陷入一场场的混战之中,这就和世界上其他地方的情形一样,各个国家之间不停地彼此交战。假如他们还活在今日的话,那么他们同样也会说,现在的《联合国宪章》也并不比《邦联宪章》强到哪儿去,同样无法阻止战争的爆发。

我只想再最后强调一点。原子弹的最早雏形降生于芝加哥大学的核聚变试验;1946年,由于投下了两颗原子弹,时任芝加哥大学校长的罗伯特·哈钦斯组织成立了一个“世界政府宪章起草委员会”。经过两年的思索与讨论,该

委员会写就了一份文件，由芝加哥大学出版，题为《世界宪章初步草案》。

在我看来，这份文件证明，世界政府不但对世界和平而言是必需的，也是极有可能实现的。唯一的疑问只在于，是不是能够及时、及早实现它，否则，假如先出现了一次大战，毁灭了这个地球，或者让地球上的文明生活不复存在的话，到那时，一切可就晚了。

## 6

总之，我想唤起大家都认识到，在每个人的生活中，对话起到了重要作用。我们都有足够的时间从事休闲活动——不是那些单纯娱乐或者放松的游乐项目，而是指那种促进学习，促进个人思想、道德和精神发展的休闲活动。

有些休闲活动是独自完成的，比如读和写，或者是个人独自进行的艺术创作。有些休闲活动是种社会性的、人们彼此交往的活动，比如对话或者双向交流。只要是需要运用智慧的活动，不论是艺术的、科学的，或者学术性的；只要完成这种活动需要有许多人参与进来、分工合作，那么，它都会需要对话或者讨论。

在生命成熟以后参与到休闲活动中来，这对一个人来说是必不可少的，它可以帮助人最终完成受教育的过程，而在学校的时候，学校教育很少为此做好了准备，甚至根本未做任何准备。假如一个人在成年后的岁月里不继续学习的话，那么，他就不能算是个真正有教养的人，不管他到底上

过多少学。

这种继续教育到底有哪些主要和最普遍的形式呢？我认为有三种：

第一种学习，是个人在日常经历中，对生活和社会进行更深入的发掘。第二种学习，是通过阅读有益的书籍，而增长知识，并且扩展理解。第三种学习，是通过与他人进行有益而愉快的交谈，从而强壮身心；可以谈的东西很多，包括旅行见闻和历险经历、读书心得、新获得的知识以及新认识的事物。

假如只有前两种学习，而没有第三种学习的话，那么，在人的成熟阶段所进行的继续学习就是不完整的了。只有包括了所有三种学习方式，使学习的过程变得完整，一个人最终能够成为一个有教养的人。正因如此，学会正确的听和说，对我们每个人来说，都是至关重要的。

附 录





## 附录一

### 哈维·库欣纪念演讲

1982年4月于美国神经外科医生学会年会

#### 导言

1. 非常荣幸被邀请作哈维·库欣纪念演讲——或者演说。我希望这只是一次讲话；至于演说嘛，我倒不以为然。
2. 除了感到荣幸以外，我还感到一丝丝惶恐，因为自己的研究方向是心理学这样的软科学，至于另一研究方向——哲学——就更难称得上是硬科学了，而面前的你们，则都是最硬到家的那种学科的领军人物。
  - a. 当初坎普·克拉克医生第一次向我提出邀请的时候，我还拿不定主意、要不要接受。我不知道是不是因为演说家都要口才出众，我才有些畏惧的，还是因为哈维·库欣的杰出地位，才使我犹豫不决的。
  - b. 最终使我战胜这两方面担心的，是涌入我脑海中的许许多多的往事——我不但记起，我对库欣医生崇拜得五体投地，而且记起，年轻时代的我，曾经对神经生理学有过多么浓厚的兴趣。

c. 在与克拉克医生的一次通话中,我向他透露,早在1920年代,当我还是哥伦比亚大学一名年轻的心理学讲师时,我就跑到当时位于第10大道59街的医生与外科医生学院,选修了一门神经解剖学,教授是蒂尔尼和埃尔温。

(1) 埃尔温教授是位解剖学家,负责大部分的讲课,并且指导我们用显微镜观察脊椎截面的涂片。

(2) 蒂尔尼博士则是当时最伟大的神经学家。我至今对他的讲课记忆犹新,还清楚记得有一次,他穿着晚宴盛装,就跑来讲晚上的一堂课,内容是他对大脑病理的诊断,及其治疗过程中所用到的外科程序。

3. 作为一名心理学的研究者与教师,我不禁对大脑及中枢神经系统的运作机理怀有浓厚的兴趣,这也是在情理之中的。

a. 威廉·詹姆斯在其所著两卷本的《心理学原理》的前几章中,大量谈到了思维与大脑的关系;拉德及伍德沃思所著的《生理心理学纲要》也是这样。假如你今天再去读一读这两部名著,就不禁会为其中所充斥的无知与错误见解哑然失笑,但是在当时,这些看法可都被认为是科学的知识。

b. 近几年来,我在这一领域所涉猎的书籍比那两本书可先进了不少,大概包括下面几种:

C. S. 谢林顿:《神经系统的整合运作》。

C. 贾德森·赫里克:《人与鼠的大脑》。

J. C. 埃克尔斯:《思维的神经生理学基础》。

沃德·哈尔斯泰德:《大脑与智能》。

沃伦·麦卡洛:《思维的化身》。

K. S. 拉什利:《大脑力学与智能》。

怀尔德·彭菲尔德的论文:《思维的生理基础》,收入《思维的掌握》。

c. 尤其是最近几年来,实验研究的兴起,以及人工智能领域的技术进步,给关于思维的基础的研究,注入了新的活力,我又读到了以下这些著作:

约翰·冯·诺伊曼:《电脑与人脑》。

《思维与机器》,这是由 A. R. 安德森主编的论文集。

A. M. 图灵的论文《计算机与智能》。

J. Z. 扬:《大脑的程序》。

丹尼尔·C. 丹尼特的新作《集思广益》。

d. 请各位多多包涵,容我在这里班门弄斧。我之所以显摆自己在神经生理学及人工智能方面的涉猎,只是为了打消各位心中可能会有的疑虑,因为下面我就会从哲学的角度——甚至是形而上学的角度——来谈谈思维与大脑的关系问题。

(1) 你有可能怀疑,我的哲学见解都是基于古已有名的理论,而在今日,根据先进的科学研究的新发现,这些理论显得早已过时了。

(2) 你也可能怀疑,既然我是以哲学家的身份与大家讲话的,所以,如果我对与话题相关的科学知识表现出一无所知,我还会大言不惭、以此为荣哩。

(3) 我向你们保证,以上两种怀疑都不对。尽管我对神经生理学上的最新研究成果可能所知有限,但是,我希望你们将会发现,我从哲学角度对思维和大脑的考量,也并不是空口无凭,对该有的事实是完全无知的。

4. 我将与诸位谈到以下两个主要问题。
  - a. 我们对大脑及神经系统的知识,不论是中枢神经系统,还是自主神经系统,也不论是现在已有的,还是将来会有的,能不能完全解释清楚动物行为的所有方面呢?
  - b. 假设对上述问题的回答是肯定的,那么,第二个问题是:这是否意味着,我们将能够根据现在已知或者未来知道的、关于人脑和神经系统的知识,去解释人类行为、尤其是人类思想呢?
  - c. 我肯定你会立刻提出的一点是,如果以对第一个问题的肯定答复为出发点,而对第二个问题进行回答,那么,其回答要依据一个关键点:即,人与野兽之间的区别,到底是一种绝对的种属差异,还是一种程度差异呢?
5. 要探讨和思索对这两个问题的解答,我建议以下面几步进行。
  - a. 首先,先简单地解释清楚,种属差异与程度差异到底有何不同,特别是种属的两种区分模式——根本性的区分与表面性的区分。
  - b. 第二步,为了说明根本性的区别,要探讨一下人与天

使之间的关系,进而消除一个希望是为大家所公认的、关于思维与大脑关系的错误观点。

- c. 第三步,探讨一下人与野兽,以及人与设计成具有人工智能的机器之间的关系。
- d. 最后,提出我所认为的、关于人的思维与人脑之间关系的正确观点——也就是说,在未来神经生理学及人工智能领域的实验研究能够驳倒这种看法之前,目前是正确的观点。

#### 种属差异与程度差异

1. 程度差异指的是,在两种事物中,在某一特定方面,一种更多地具有这一特性,另一种更少地具有这一特性。
  - a. 由此可见,两条不同长度的线,只在程度上不同。
  - b. 同样,两个重量或者复杂性不同的大脑,只在程度上不同。
2. 种属差异指的是,在两种事物中,一种具备某种特性,另一种完全不具备这一特性。
  - a. 由此可见,长方形与圆在种属上不同,因为一个有内角,而另一个根本没有内角。
  - b. 同样,具有大脑与中枢神经系统的脊椎动物,与那些完全没有这些器官的生物,就是在种属上不同。
3. 表面上的种属差异指的是,这种差异是以潜在的程度差异为基础,并且以此为解释的。
  - a. 由此可见,水与冰表面上的种属差异(人可以在冰上

走,却不可以在水上行)的解释是,组成它们的原子的运动速度不同,而这种不同是种潜在的程度差异。

b. 同样,人与其他动物之间的表面上的种属差异(人会做许多事情,而其他动物都不会做这些事情)可以被解释成,他们大脑的复杂性不同。如果真是这样的话,那么,这种不同是种表面上的种属差异。

4. 根本性种属差异指的是,这种差异不能用任何潜在程度差异来解释,而只能解释为一种事物具备一个特性,而另一种事物完全不具备这一特性。

a. 让我们看看植物与高等动物之间的差异。这一看就是种属差异,因为动物可以进行的运动,植物根本做不到。

b. 如果这种种属差异只能解释为动物有大脑和神经系统,而植物则没有,那么,这便是种根本性种属差异,而不是表面性种属差异。

### 天使与人类

1. 让我先来说明一下,我希望大家把天使当作可能的存在物来看待——也就是纯粹假设的存在实体。至于到底是不是像宗教中所说的那样,天使真的存在呢,这不是我们要讨论的事。

a. 作为一种可能的存在物,天使纯粹是精神性的。我们之所以对它们感兴趣,正是因为它们被看作是没有身体的思维。

(1) 作为没有身体的思维,天使可以去认识世界,去抱  
 有意愿,去进行关爱,但是,它们做这些事的形式  
 与我们是不同的。

(2) 它们没有身体的这个特性,给它们带来一系列惊  
 人的后果。

(a) 它们不必通过经验而学习知识。

(b) 它们不具备推论式思考模式,因为它们  
 没有想象力和记忆。

(c) 它们的知识是直觉式的,来自于创造之  
 始就深埋于它们心中的内在理念。

(d) 它们通过心电感应彼此联络,而不需要  
 任何沟通媒介。

(e) 它们的思维万无一失,从不会陷入沉睡  
 之中。

b. 在所有这些方面,没有身体的思维与人的思维完全不  
 同,正因为人的思维是有身体的,而且要借助于身体  
 才能发挥其部分的、甚至是所有的功能。

2. 你可能怀疑天使——有思维,却没有身体;有思维,却没  
 有大脑——存在的可能性。假如这样的话,我就想多说  
 几句,来证明天使是可能的,而不是像唯物主义者以为  
 的那样,他们声称证据确凿,天使是不可能存在的。我之  
 所以要这么做,是因为你们将会看到,唯物主义者的错误  
 与我下面关于思维与大脑的阐述,有着至关重要的联系。

a. 唯物主义者的说法是这样的。

(1) 他们坚信,只有有形体的事物,才会真实存在,小

到基本粒子,大到最复杂的生物体;小到原子,大到星球及银河。

(2) 可是,据说天使是没有形体的。

(3) 因此,他们断定,天使是不可能的,是无法想象的,就像圆形的方或者方形的圆一样,是不可能的。

b. 这个论述有一个弱点,还有一处谬误。

(1) 其初始前提条件(只有有形体的事物才会真实存在)是种未经证实、无法证实的臆断。它有可能是真的,但是却找不出支持它的证明;既谈不上千真万确,也不能做到毫无疑问。其实,它就和认定天使是存在的宗教信仰没什么两样,也只是一种信念罢了。

(2) 即使我们认可了这一初始前提条件是正确的,可是,其论证过程仍然是错误的,因为是得不出其结论的。

(a) 假设前提正确,则正确的结论应该是,天使——这些无形体的存在体——是不存在的。

(b) 可是,论证中的结论却是,天使无法存在——它们是不可能的——这个结论是得不出来的。

c. 虽然有许多正面的论据都可以支持天使的存在,但是我在这里就不多花时间一一摆明了。我只用在这里指出,唯物主义者是不能确凿有效地否认天使的存在。

d. 同样,他们也不能否认人类思维的精神性——精神是另一个非物质因素——与之相连的是大脑的实体性;在解释人类思想的时候,这两种方面都是需要的。

3. 我们由此又轮到讨论一种与唯物论相对立的另一极端论点,那种看法认为,人类思维是种非物质的事物,非物质的力量,不需要借助大脑来完成其独特运作,也就是进行理性思索。

a. 古代的柏拉图,以及现代之初的笛卡尔,都持这一主张。

b. 它犯了一个我所谓的天使谬论,因为它把理性灵魂,或者人类智慧,看作是天使的化身——虽然在人类中,这个思维依托于一个身体,但是,它进行智力活动的运作,却并非依赖于或者需要一个身体。

c. 因为各位都熟知人类思想活动对大脑功能和运作的依赖,都通晓大脑病理学对人类思想的影响,所以,我不用说你们也知道,这种把人类思维看作是天使化身的柏拉图式与笛卡尔式的观点,在各种证据确凿的事实面前,其错误之处是昭然若揭的,是必须否定的。

d. 我只需补充一点,以纯粹哲学的角度来看,思维或者灵魂与肉体的二元论是站不住脚的。

(1) 它否认了人的一体性。它把人变为一个各自独立存在的二元体——双方各自独立,好像一艘船和划船的人。双方中的任何一方都可以不复存在,而另一方却可继续存在。双方有着根本性不同,是完全可以分离的;而我们的思维和大脑却

是不可分的。

(2) 它给我们留下一个千古疑团,一个不解之谜,那就是,人类思维何苦要死守着人类身体这个酒囊饭袋不可呢?

人,其他动物——以及智能机器

1. 毫无疑问,在许多行为特征方面,我们与其他动物之间只有程度上的差异。
2. 同样毫无疑问的是,在人类的大脑与其他高等动物的大脑之间,也只有程度差异——不同的复杂性;脑重与体重的比率不同。
3. 有待商榷的是,人脑与动物的大脑之间,是否也存在种属差异。我把这个问题提出来,希望在座各位可以解答。
  - a. 例如,人脑的左半球与右半球不完全对称,这个特征是否只有人脑才有?
  - b. 大脑的不对称性似乎与语言中心的结构有关,而动物的大脑中却没有任何类似的语言动力中心,这是否算是一种种属差异呢?
  - c. 人脑具有极大的前脑半球,这个特征是否也能够代表另一个神经性种属差异呢?
4. 不管你们对以上问题会给出何种答案,都请同时考虑一下我下面将要提到的人与野兽之间的一些行为上的种属差异。
  - a. 我认为,人与野兽的以下这些差异是属于种属差异,

而不是程度差异。至于这些种属差异是表面性的,还是根本性的,还需要验证才能得知。

(1) 动物只有认知思维,人却有概念思维;动物完全没有概念思维。

(a) 人的语言中有表示概念的词,以及表达意思的句子,有一整套表示各种无法认知、不可想象事物的词汇,再加上人学习语言的天赋,这些都证明了这一点。就连近来用黑猩猩和海豚所做的那些语言训练,也无法否定这一点。

(b) 在动物的认知思维中,虽然含有认知抽象以及概括,却无法理解任何不能看见的、或者当场看不见的事物。

(c) 与之截然相反地,人类的概念思维可以理解当场看不见的事物,以及不是完全可见的事物——天使就是一个例子。

(2) 认知思维与概念思维的根本区别,以及人是唯一具有概念思维的动物,这些就解释了人与动物行为上的许多其他差别。

(a) 只有人,才具有深邃的历史传统感以及文化渊源感,而不是只有一代一代之间物种的延续。

(b) 只有人,才会为他所形成的社会制定法律与宪法。

(c) 只有人,才会制造机器,并且通过制造出

的机器生产产品。

(d) 有了概念思维与概念语言,才有可能实现以上任何一种功能,以及其他类似功能。

5. 假如我关于人与野兽之间存在行为上的种属差异的说法是正确的,那么,还要问一个问题:这种差异是表面性的,还是根本性的?它能否由人与动物之间的程度差异来解释清楚?假如能的话,那便属于表面性的;否则,则属于根本性的种属差异。

a. 要得出表面性差异的结论,只要再满足一个条件就可以了。人脑与动物的大脑之间的程度差异必须能够清楚解释人与动物行为之间的种属差异。

b. 先不忙回答这个问题,而是先讨论一下,人类思维与据称是可以替代人类智能的机器之间的关系——这种智能与人类智能只有程度上的差别。

c. 之所以这么做,是因为它与最终问题的解决紧密相关。

6. 这里要指出的最重要的一点是,人脑与由创造者们赋予所谓智能的人工制品不同,后者纯粹只是种电理系统,而人脑则既是电理系统,又是化学工厂,其中,大脑的化学运作对其电理运作来讲,是不可或缺的。

a. 在过去的三十年里所取得的惊人研究成果表明,化学的运作促进了物质及传输物质,对人脑的运作有多么重要。

b. 到目前为止,人工智能机器中仍然缺乏这些机制,虽

然现在也正兴起一种运动,要致力于创造出所谓的“湿算器”出来。

- c. 除非真能实现这一目标,否则,人脑与电脑之间就会存在种属差异,即使能够设计、制造出一种电理单元以及联结由 10 电力提升到 11 电力的机器出来,也不能消除这一差异。
- d. 假如湿算器的梦想无法完全实现,虽然神经生理学也许终有一天会彻底解释人类思想,但是,却永远无法制造出像人一样思考的机器,不管其中所包含的电理有多么复杂、多么完善。
- e. 我们可以训练狗和马做出非常复杂以及令人赞叹的戏法;可是,这种戏法却不具备超级智能或者不同寻常的智能。
- f. 同样,我们也可以给计算机编程,使其做成更复杂、更出色的成就,甚至连作为其原版的人类思维都自愧弗如;可是,这并不代表机器便有了人类思维的能力。
- g. 假如人与野兽之间的差异只在于神经系统的相对大小以及复杂性,并且是种借助于大脑化学作用所产生的产品,那么,也有可能制造出像人一样思考的湿算器出来。假如未来的电脑大大超过了人脑的组成,从 10 电力升到 11 电力,假如出现一种类似人脑的化学成分,在湿算器中发挥作用,那么,未来的电脑将会取得更大的成就。
- h. 然而,假如人与野兽之间的差异不纯粹只是大脑相对于身体的重量以及复杂性这类的量化差异;假如,恰

恰相反,野兽的认知能力与人类的概念能力之间的差异,是来自于人所独有的一种非物质因素的话——虽然人类智能是与大脑互为合作运行的,但是,智能运作又不能减低、等同于大脑运作;那么,不管电脑的组成有多么复杂,不管其电理线路如何受到化学辅助运作,电脑将永远不会像人一样地思考,或者像人一样地拥有概念思维的。

i. 正如笛卡尔在几百年前所指出的那样,物质没有思维。人类所制造的最棒的电脑,归根结底只是一个物品,不管说它是电理物品也好,还是化学物品也好。

j. 正因如此,A. M. 图灵提出一个试验电脑到底是否会像人一样思考的方法,非常有趣,而且意义重大。

k. 这个实验正印证了笛卡尔当年对那些唯物论者所发起的一个挑战,不相信他们能够制造出一个能够智慧地思考的机器出来。

7. 图灵游戏是我所知道的、唯一一个验证电脑是否可以像人一样思考的试验。顺便说一句,A. M. 图灵本人是位有点疯狂的英国天才,正是他破译了德国人的谜语密码。

a. 图灵试验是基于以下的一个游戏为模型的。

(1) 问话者站在一个屏风前,屏风的另一面有一男一女。

(2) 问话者要向这二人提问,二人则写出自己的回答,根据对问题和回答的思索,问话者的目标是必须猜出:哪个人是男的,哪个人是女的。

(3) 屏风后的二人的目标是,必须挖空心思去使问话

者上当受骗。如果他们谋划得当的话,就会成功。

(4) 问话者的结论只能是自己的猜测——正确和错误的几率是一半一半。

b. 在图灵试验中则换成,屏风后面是一个人和一台电脑,电脑具备的是图灵所谓的婴儿程序或者初始程序。

c. 为了了解机器程序的局限性,不管这种程序有多复杂、多全面,我们有必要先来区分一下高级哺乳动物和人所具备的两种天生禀赋。与高级哺乳动物和人恰恰相反,昆虫只能表现出直觉性的行为,这种直觉性行为相当于机器的婴儿程序所具备的那种内在禀赋。

d. 我们先来讨论人与高级哺乳动物,这两者都包含两种天生禀赋。

(1) 第一种可以称为“编程”,这个词是从电脑技术词汇中借鉴而来的。

(a) 程序式反应指动物对刺激作出固定反映的内在能力。

(b) 具有高等直觉行为模式的昆虫,在很大程度上具有这种内在能力。

(c) 高级哺乳动物不如昆虫,它们具有的直觉行为表现模式要比昆虫少。

(d) 人类所具备的则最少:严格说起来,人是没有直觉的。他们的内在程序只包括相对较少的一些脊髓及脑脊髓反射。

(2) 第二种内在禀赋指不确定的能力或者力量,其决定性要依赖于学习,以及习惯的形成。在出生之际,以及在通过学习和习惯的养成而形成倾向性之前,这些内在能力是不确定的;也就是说,它们不会只产生某一种确定的行为方式。

(a) 高级哺乳动物天生具备这种能力,能够学习与养成习惯;对家庭宠物的训练,就是很好的例证。

(b) 人类所具有的这种内在能力在程度上是最高级的:他们可算得上是一种学习性动物,其出生后的行为大多来自于内在能力的决定性发展,来自于学习和习惯的养成。

(c) 由此可知,人类婴儿天生有学习任何语言的能力,而且也并没有任何决定性要求,一定要学哪一种语言才行。人类也天生有能力去思考任何可以思考的事情。

e. 下面再讨论一下人与机器。与人和高级哺乳动物的差别不同,人工智能机器只具备唯一一种内在禀赋,即图灵所谓的婴儿程序或者初始程序。

(1) 这种程序永远、且只能产生固定的机器行为表现。机器的程序化表现完全类似于昆虫的复杂直觉表现,或者像高级哺乳动物及人类的条件反射。

(2) 正如赫伯特·L. 德瑞福斯在其著作《电脑做不了

的事》中所指出的那样,机器的程序中所包含的内在能力,使机器只能产生出事先策划好的、固定了的表现,却永远产生不出不确定的能力,不能通过学习和习惯养成而确定下来。

(a) 在动物中,这种学习和习惯养成由环境条件决定。

(b) 在人类中,有的时候是靠环境条件,有的时候靠的是自由抉择。

(3) 引用德瑞福斯教授的话就是:“人类的能力是无法编程的,且广泛应用于智力活动的一切形式当中,”而恰恰是这种无法编程的能力,是放不进机器里去的。

f. 既然如此,一个人工智能机器所具有的初始程序或者婴儿程序,是绝不可能在图灵试验中胜出的。

(1) 不管这种程序的设计有多么出色,使机器有能力回应  $N$  个问题(此处  $N$  是指任意大的有限数字),但是,总会出现一个  $N+1$  的问题,让机器束手无策,因为没有事先编好程序,便做不出回应。这样,问话者就会猜出,躲在屏风后面的哪个是机器,因为屏风后面的人总是能够回答那个  $N+1$  的问题的。

(2) 当然,也有可能朝一日机器也被赋予了第二种内在发展——也就是不确定的能力,靠了学习、习惯的养成、环境条件,或者抉择,而形成的决定性。

(3) 我却认为——这同样也是德瑞福斯教授的看

法——这是非常不可能的一件事。可是，唯一能够实证地证明它是不可能的方法，只能是由人工智能专家们一次又一次地努力、一次又一次地失败。他们努力争取的次数越多，他们失败的次数越多，才越能证明，他们成功的几率越小，极有可能永远做不成。

8. 假如真如我所认为的那样，机器是不可能与人的表现一模一样的，那么，我们便有了实证的根据，说明人的特有表现是不能只由其大脑的电化能量解释得了的。

a. 假如不是这样的话，那么，未来的机器很可能拥有比人脑还要发达的电化能量，而机器岂不就将比人聪明了？而且，机器比人聪明的方式比起人类的表现毫无二致呢。

b. 我们所得出的结论也验证了亚里士多德和阿奎那的哲学论断，即，大脑只是人类思维的必要而不是充分条件。没有大脑，我们无法思考；但是，也不是只因为有了大脑，就会思考。我们会思考，是靠一种根本性非物质能量——也就是人类智慧的能量。

c. 假如我被证实是错误的——只有未来才能做出证实——那么，我也已经做好准备，承认机器会像人一样思考，承认物质过程，不论只是单纯的电理过程，还是电化过程，足以能够为我们解释清楚人类的概念思维，以及动物的认知思维。

9. 在我往下讲之前，我请大家先考虑一下，经过我们关于图灵试验的讨论，都能够总结出或者推断出哪三个要点。

a. 第一件是回顾历史事实。早在图灵试验之前,17世纪哲学家笛卡尔已经提出了一个类似试验,以证明机器——以及动物,因为在他看来,动物是一种有感官和大脑、但是却没有智能的机器——无法思考。它是一种对话试验。笛卡尔指出,人永远也制造不出能够像两个人相互对话那样的机器,永远造不出在对话中有无穷灵活性、千回百转随时调换角度、总是有意想不到的回应的机器出来。

b. 不论是否与笛卡尔的预期相反,不论到底造得出、造不出图灵机,有一件事很清楚,那就是,没有哪一个黑猩猩或者海豚能够借助于手语而通过图灵试验,它们永远也不能和同样躲在屏风后的人做得一模一样。

c. 人与野兽之间的种属差异到底是表面性的,还是根本性的,这取决于你是否相信,有朝一日神经生理学能否解释清楚,为什么人总是在图灵试验中立于不败之地。

(1) 假如真的能够做到的话,那么,取得这样的成功,是否全靠人脑呢?

(2) 或者还是由于其他因素——比如说笛卡尔所说的那种组成人类智能的非物质性因素——需要用这些才能解释清楚呢?

## 思维与大脑

1. 现在,关于人类思维或者智能与人脑之间的关系,我们已

已经谈到了两种极端对立的看法。

a. 在一个极端上,唯物论者不但否认非物质事物、能量或者活动的存在,而且否认它们的可能性。

(1) 对于这一唯物论的观点来说,大脑的活动和运作过程,为包括人类概念思维与动物认知思维在内的一切思维活动,提供了必要而且充分的条件。

(2) 这种观点又被称为同一假设。“同一”这个词的运用表示,思维与大脑从根本上是不可分割的。“假设”一词的运用则表示,承认这一观点属于尚未得到证实的——在我看来,是无法证实的——一个臆断。

(3) 同一假设又分为两种,其中的一种比另一种更为极端。

(a) 更极端的那一种称为“还原唯物论”。它主张,在思维活动与大脑活动之间,丝毫不存在任何可分辨性区别。

(b) 不那么极端的观点——依我看来,这一种观点更加符合无可辩驳的事实——承认,对大脑运作过程的描述,与对思维运作过程的描述,总是可以分辨出区别的。这一点对动物的认知思维如此,对人类的概念思维亦是如此。这一不太极端的唯物论观点,虽然承认了大脑运作过程与思维运作过程之间的可分辨性区别,但是却坚持主张,思维与大

脑具有根本的不可分割性；正因如此，大脑的活动就应该能够解释一切思维活动，不管是认知性的，还是概念性的。

- (4) 根据这一假设，也就是尚还可以成立的、不太极端的观点，神经生理学将能够成功解释人类智能的一切方面，也可以解释动物智能的一切方面。不管人类思维能够走多远，总是能够被解释明白的。
- b. 在另一个极端上，非唯物论者否认大脑的运作过程可以用来解释人类思维；现在做不到，永远也做不到。
- (1) 根据这种观点，大脑的活动既不是思维的必要条件，也不是其充分条件。
- (2) 这种非唯物论观点的最极端表述，体现在贝克莱主教的哲学中，他根本否认物质的存在，并且进而认为，人纯粹是精神产物，就和天堂里的天使不差分毫。
- (3) 这种极端非唯物论在无可辩证的事实面前，不攻自破，就像极端唯物论一样，毫无立足之处。因此，我们应该毫不犹豫地把这两种极端论调都抛弃掉。
- (4) 正如我们已经谈到的，不那么极端的非唯物论指的是柏拉图和笛卡尔所持的观点，认为理性灵魂、或者人类智能，是一个化身的天使，就这么地存在于人类的身体之中——这个纯粹精神的物质，住到一个肉体之中，却又根本不依赖肉体进行其基本活动，也就是形成理性思维。

(5) 只除了一个事实——而要推翻一个论点,只需找出一个相反事实就足够了——一下子就会令柏拉图与笛卡尔的理论疑云密布。正如我曾经指出的,天使从不入睡;它们的智能永远处于活跃状态。人却要睡觉和醒来;人的智能在有些时候是不活跃的。虽然我们可能不时地做梦,可是我们却并不总是在思考。这一事实是无法用笛卡尔和柏拉图关于智能与人体及人脑的关系的观点解释清楚的。

2. 在这两种各自包括诸多形式的极端观点之间,我认为只有一种观点,符合我们已知的一切事实。它既符合我们已知的关于人类思维本质的一切事实,也符合已知的关于物质局限及其物理属性的一切事实。

a. 这种中间观点是温和唯物论与温和非唯物论的混合体。

b. 其温和唯物论指的是,承认同一假设中非极端一方的两个教义。

(1) 第一个教义主张,大脑的运作过程与思维的运作过程具有可分辨性区别;永远不能用对一方的描述来替代对另一方的描述。

(2) 第二个教义同意,大脑的运作过程至少是思维的运作过程的必要条件——而极端非唯物论则否认这一点。

c. 根据我所推崇的这一中立观点,其唯物论内涵也承认,无论是人还是其他动物,认知思维的一切方

面——包括一切感官认知、想象、记忆、情感、冲动，以及愿望——有朝一日能够借助于神经生理学的词汇来解释清楚。人与其他动物所共有的一切行为或者思维活动，根本不属于非物质或者精神的范畴。

d. 这一中立观点的非唯物论内涵——它是一种温和非唯物论——可概括为：人类思维（指的是概念思维）现在不能、且永远也不能以大脑的活动而解释清楚。同理，人类的意志自由——只有人才具有的抉择的自由——也永远不能以物质粒子的物理成因或者运动而解读清楚。

(1) 换言之，假如没有认知、想象，以及记忆这些感官的活动，就不会有概念思维。

(2) 思维病理学、智力障碍、各种类型的失语症、老年痴呆症，等等，这些都清楚表明，大脑在思维中起了重要作用。可是，这个作用也只是有限的作用。

e. 也许，可以这样来精确概括一下这个中立观点。

(1) 我们用眼睛以及大脑视觉皮层来看东西；我们用耳朵以及大脑听觉皮层来听东西。

(2) 可是，我们到底是用什么器官来思考问题的？概念思维的器官是什么？中立观点的回答是：不是大脑。虽然我们离了大脑就无法进行概念思维，但是，我们也并非是用大脑来进行概念思维的。

(3) 总之，大脑是概念思维的必要、但非充分条件。在这一关键点上，中立观点不同于非极端的非唯物

论,或者称为非同一假设——也就是柏拉图和笛卡尔所持的观点。

(4) 这一观点表明,非物质因素或者能量——人类智能以及意志——在产生概念思维以及自由抉择的过程中,是不可或缺的,是与人的肉体合作完成的。

(5) 假如这一点如我所认为的那样,是正确的话,那么它就表明,人与其他动物之间的种属差异是种根本性的种属差异,而不是表面性的种属差异。至于人与机器之间,就更不用说了。

(6) 它也表明,人类处于肉体生物与精神存在的边际,这些精神世界里包括天使以及上帝,不管它们仅仅被看作是可能性,还是被忠信不移地认定为实际存在的。

(7) 这一中立观点却认为,在这条分开物质世界与精神世界的分界线上,人并不是骑墙而立,一只脚站在一边、另一只脚却站在另一边的;只有柏拉图和笛卡尔才会这么想。相反,人主要是处于肉体的真实世界里;可是,由于他具备非物质智能这种威力,所以,他也可以够得到精神世界中去。

### 总结与反思

1. 请让我谈些总结与反思。相对来说,我认为有两点确定无疑。

- a. 其一,不承认大脑在人类思维中所起的不可或缺的作用,就是犯了一个天使谬论,是必须加以唾弃的。
  - b. 其二,唯物论否认精神实体以及像人类智能这类非物质能量存在的可能性,这也是必须加以唾弃的。
2. 虽然并不是完全能够确定无疑,我还是坚信,光靠研究人脑是解释不了概念思维的,因为这类思维的基本特征就涉及到对一切物质条件的超验。人类思维能够想到一切不可见、不可想象的事物,这就清楚证明了这一点。
3. 那么,我们又从中得到什么呢? 我认为,可以得出以下两个结论:
- a. 动物行为的一切方方面面、动物智能,以及动物思维——所有这些都要比概念思维低等——能够、且有朝一日必将由于我们对大脑以及神经系统的知识,而得到完满的解释。
  - b. 这种知识现在能够帮助——未来势必贡献更加突出——我们解释人类思维的活动。然而,神经生理学将永远不能对概念思维和选择自由,提供一个彻底令人满意的答案。

### 注释

讲座之后有一个讨论环节,其中观众提了不少问题,这又令我得以把我的讲座概括为两点假设。

1. 假如人之所以比野兽优越,只是因为他们的比野兽的更大、更复杂,那么,有朝一日,电脑必定会超过人脑。

2. 假如人之所以能够做到许多野兽做不到的事,只是因为人类智能的非物质性,那么,电脑永远也不能完成把人与其他动物从根本上区别开来的那些事情。

关于第二条假设,从形而上学里可以找到一个支持依据。既然很难说服那些坚信第一条假设中的前提条件从唯物论者,那么,问题的症结可以用下面的一个实证试验来解决。

让电脑技术专家想方设法制造出一个可以和人类交谈毫无二致地进行对话的电脑出来。他们每试一次,每失败一次,就说明,认为他们无法成功的形而上学论调的正确性就大一些。万一他们真的成功了,那才会驳倒这一形而上学论调。只有未来才能告诉我们,哪一方的观点是正确的。

## 附录二

### 阿斯本高级讲座课十二讲综述

(此发言作于阿斯本人文研究学院,时为1972年8月)\*

阿斯本高级讲座课之宗旨是,使讲座课的每一位参与者更深刻地理解什么是“民主”,什么是“资本主义”,这两个概念构成了我们所生活的社会的两个基本特性;此外,也要更深入地理解这两个特性概念之对立面——“极权主义”与“共产主义”;以便由此能够理智而审慎地对待当今世界所呈现的根本两极分化。

正是基于此种目标,本课程的阅读书目围绕着四大基本理念——平等、自由、公正以及财产权——这四大理念对于理解民主和资本主义及其对立面,以及由此对立冲突而发生的各种问题纠纷,具有不可或缺的作用。

此次讨论课的目的,便是要更清晰地掌握这四大理念,不但要了解其各自本身的意义,还要了解它们相互之间的关系,以及在政府性质、宪政政府与专制政府之间的区别、经济民主与政治民主的关系、自由市场、消除中央集权等等

---

\* 此讲座原本是以附录一中的哈维·库欣演讲稿那样的大纲形式写成的,但是为了便于阿斯本研究所的出版,才改写成一般文章格式。

问题上,这四大理念都产生何种影响。

为了达到这一目的,阅读材料的组织安排如下。除少数几个特例之外,每天选读的内容总是包括相互对立的观点,以便要求讲座课的参与者能够确立各位作者所持的论点,并且表明自己的立场,阐述自己所持看法的根据。随着十二次课的进行,选读篇目就会像一把打开的扇面那样,以越来越大的范围,围绕四大基本观念展开——由于每一天的内容都是建立在前一天的基础之上而加以扩充的,因此,通过不断丰富对事物的认识,使每一位参与者能够逐步、深入地发掘出自己对问题的理解深度。

当然了,要想在这个短短的讲演稿中达成我的全部意愿,是根本不可能的。最理想的做法是:由我依据多年来在对每一天讨论结束后所做的笔记,而把这十二次讨论课的真实内容,完整而有序地报告给各位。每天讨论课开始的时候,我都会对参与者作一次这样的报告,把前一天的讨论作一番总结。这大概要用去 20 分钟的时间。而把十二个这样的报告都串联在一起,就需要花去三个半小时。很显然,这在这里是不可能办到的。

于是,我只好退而求其次:只描述一下在这十二次讨论的过程中所展开的其中一条思路。这样一来,我便无法详细谈及所有的选读内容了\*。希望各位记住的是,我今晚的演讲只能是令各位对阿斯本的阅读教程食髓知味,对其讨论所得做到管中窥豹而已。

\* 在大多数情况下,所留的阅读功课只是每天所引用著作的节选,而不是全书。

还有最后一点要事先讲清楚，讲完就可以转入正题了。我所谓的讨论所得，只能是就我自己既作为一位读者、又作为全体参与者中的一员，在参与到阿斯本讲座课的过程中所得的心得体会。可以毫不夸张地说，我亲眼见到其他参与者均以其各不相同的方式，收获了与我类似的心得体会。

### 阿斯本讲座课的十二天

#### 第一个周一

《人民契约》，1647年

《独立宣言》，1776年

本杰明·富兰克林：《论立法职能》，1789年

《纽约州立宪大会上的论辩》，

1821年

我们的时代并非起源于1776年的《独立宣言》，而是起源于比那更早一百多年的、发生在克伦威尔军队中的一次论争，争论发生在平权派——他们主张政治平等——以及有地产、资产的人士这两派之间，其中克伦威尔爵爷本人及其女婿艾尔顿上校就属于后一派。

令双方争论不休的，是一个史无前例的新问题。那就是：“人民”到底指的是谁？我们张口闭口、想当然地说着“我们人民”，或者“为人民”，或者“让人民掌权”这类的话，但是，我们到底指的是哪些人呢？这个议题还可以更准确

地表述如下：选举权的获得到底该不该对拥有一定财产这一点有要求，如果有要求的话，那么，只有有钱人才能获得选举权；还是应该让所有人都对国家大事拥有发言权，让所有人拥有平等的政治权利，即使他们因为有产或者无产的区别，而在经济上是不平等的。

如果追溯一下古希腊政治思想和实践的影响，可以看到，这个问题的一方是那些企图把选举权限制在有产阶级的寡头阶层，而另一方则是试图把选举权扩展到无产阶级的民主派。然而，虽然这种矛盾在希腊城邦国家时期就出现了，但是在当时，它从未能超越少数与多数之间的矛盾；相反，克伦威尔军中的平权派所主张的原则，则不再是维护多数的权益，而是维护所有人的权益。

不但如此，平权派还把政治平等与政治自由联系在一起，第一次提出了“征得被统治者的认同”的概念。请看约翰·怀尔德曼爵士是怎么说的吧。

每一个英国人均有权选举他的代表，在这一点上，最卑微的与最高贵的英国人毫无二致。我认为，保证这一权益正是政府不可推卸的原则：一切政府必须是由人民的自由认同而产生。正因如此，除非人民自己同意受政府统治，否则其政府便不是公正的政府，其人民也算不上拥有公正的政府。除非人民认同政府的统治，否则便不会有公正的政府，因此，根据这一原则，所有英国人都应该有选举权。假如这一点成立的话，那么，凡不经人民认同的法律，就不是严格意义上的公正

的法律,人民就不该受此种法律的制约。因此,恕我斗胆提议,假如对此问题明确表述的话——这一问题即将成为一切问题的焦点——那么,应该是这样提问的:假如一个人从未认同代他制定法律的那些人,那么,这个人是否应该受法律的约束呢?

在这个问题上,正、反两方的论据是什么?以怀尔德曼以及雷恩伯勒少校为代表的平权派,其立场如下:

他们所诉求的是自然权利。每个人均有一种自然的——一种人类与生俱来的——权利,要求作为自由人而为他人所统治,也就是说,通过一种行之有效的选举权,使人民对其政府表示认同,并且参与国家大事。即使人们在经济上是不平等的,但是,所有人在政治上均应是平等的,因为在隶属于人类这一点上,他们是完全平等的,每个人均有享受自由的平等权利,这也就使他们有权享受政治平等。

寡头阶层的支持者——克伦威尔和艾尔顿——的立场如下。政治自由只应属于那些有足够经济独立性的人,因为只有这些人,才不会受制于他人的意愿。而只有那些有产人士,才具有这种经济独立性。只有那些在本国疆域之内拥有稳固和永久利益的人——或者是通过他们的地产,或者是通过他们的贸易利益——才应该对本国事务拥有发言权。穷人从小就到工厂做工,缺少甚至根本没受过任何教育,而且生活艰难得根本无暇顾及政治:因此,他们缺少行使选举权所必需的先决条件的能力。

除此之外,寡头阶层亦明确指出,他们认识到了平权派

的这种在政治平等上对穷、富一视同仁的做法，将会对他们的既得利益产生多大的威胁。克伦威尔不厌其烦地反复重申，对自然权利的诉求，必定会导致无政府状态的发生——会号召人们推翻既定的合法权利与特权。更糟的是，它还会威胁到财产本身；艾尔顿与克伦威尔均指出，一旦作为多数的穷人获得了与作为少数的富人同样的政治平等，那么，到时候就完全没有办法阻止穷人投票选择那些最终会导致财富均分的制度举措，把财富从富人手里夺过来、送给穷人。

对于这两项指控，尤其是对第二条责难，平权派做不出令人满意的回答，虽然他们百般劝慰富人们，实在用不着杞人忧天。

在这场争论之后大约又过了两百年，到了1821年的纽约州立宪大会上，又上演了颇为类似的一幕。在那一场辩论中，首席大法官肯特代表着北纽约州地主阶层的利益，他们非常担心纽约市日益膨胀的人口，这些人大多是移民和未受教育的穷人。肯特指出，一旦采取了普选制，便再也回不到从前、无法放弃了。他说：

一旦通过并实行普选制，便是永久实行、永远也不能被取消了。民主的滚滚车轮只会勇往直前，是绝没有倒退之理的。

接着，他举出一系列理由，反对实行普选制。

人们普遍担心，一旦实施普选制，会对整个立法体系产生危害；这种担心决非捕风捉影。普选制会给社会带来巨大的冲击，造成人心不安，这种不安是人类道德规范所难以驾驭的。普选制势必导致财产权益的损害，导致自由原则的全面崩溃。

与克伦威尔和艾尔顿的那些反对者们一样，反对肯特的人也竭力想让他不必担心；他们说，对政治平等的要求，绝不会危害到财产以及其他一些合法的既得权益与特权。（在这里，我们不得不再次指出，这些人虽然在讨论普选制的时候，用到了“所有人”这个词，但是，他们却毫无疑问地只是指所有的白人男性——既不包括黑人、也不包括妇女。）

在介绍了这两场辩论的间隙，第一个周一的选读还连带介绍了本杰明·富兰克林所撰的一篇杰出檄文；文中指出，决不应该允许少数的富人凌驾于多数的穷人之上，因为财富的多少完全不能体现政治上是否英明。在这篇论文中，富兰克林就财产权的问题，说出了一番远远超过所有人——不单单是超越了他同时代的人，而且也超越了所有时代的人——的、最为激烈极端的言论，我现在引用如下。

由此看来，私有财产纯属社会产物，且注定要服务于社会；只要社会有此需求，私有财产就必须竭尽所能、做出牺牲，即使倾家荡产，也不为过；私有财产对公众需求的贡献，非但不能被看作是有恩于公众，不能为

提供贡献者赢得任何荣誉与权利,反而应被看作是种  
尽责任义务的回馈,或者只不过是偿付掉一笔公正的  
债务而已。

第一个周一的第四篇选读文章——《独立宣言》,想来  
诸位早已烂熟于心了吧,尤其是对第二段前二十行的内  
容——只不过,它似乎并未论及民主派与寡头阶层之间的  
争端。然而,我们需要深深思考一下,到底“人人生而平  
等”、“人人有不可剥夺之权利”、“其中之一就是自由权”、  
“自由的政府与政治自由必定要有被统治者的认同”这些语  
重心长的名句,究竟有什么深意。对照着克伦威尔军中的  
那场辩论、纽约州立宪大会的争论,以及富兰克林关于代议  
制与财产的文章这三种立场鲜明的文件来研究的话,我们  
对《独立宣言》的讨论,通常总是会获得意想不到的解读。

讲完了第一个周一的讨论内容之后,我终于可以暂告  
一段落了,不知诸位是否看出,这些阿斯本选读文章对于  
1972年的秋天所具有的特殊意义呢?当年正值总统大选,  
各方候选人正就诸多议题展开激烈的辩论。第一个周一的  
选读文章介绍了所有这四大基本理念——平等、自由、财产  
以及与权利相关联的公正。不过,现在我们将继续到周二  
和周三;各位会发现,要想使这些基本理念的涵义变得更清  
晰,要想更好地掌握与其相关的众多矛盾问题的实质,就还  
需要就更多的文章进行阅读和讨论。

## 第一个周二(第二讲)

R. H. 托尼:《论平等》,1929年

亨利·乔治:《进步与财产》,1879年

威廉·戈兰·萨姆纳:《事实的挑战》,1890年

约翰·C. 卡洪:《论宪政政府》,1831年

我们先来讨论托尼的文章,虽然他在年代上最晚,但是,他在《论平等》一书我们选读的章节中,能够使我们较好地认识到与平等相关的问题。一方面,是个人的平等与不平等——也就是把一个人与另一个人的禀赋与成就相比较。另一种则是外在条件的平等与不平等——也就是我们所生活的外部环境,如社会地位、政治地位以及经济地位或者机遇的平等与不平等。

托尼与亨利·乔治让我们认识到,周二选读作家之间的分歧之处,与周一作家之间的分歧之处是不同的。昨天的问题是:该不该让那些经济上不平等的人——富人与穷人,有产者与无产者——通过给穷人以选举权,而使二者获得政治平等?可是,今天要读的书是在克伦威尔军中的争论已经过去了两百多年的时候写成的,托尼和乔治均生活在选举权已然被大大普及(即使还未做到全民普及)的社会中,这就产生了新的问题和矛盾。

他们所提出的问题是:既然选举权已经普及到人群中的工人阶级,而这些人仍然是穷人,也仍然是多数,那么,我

们是否有必要采取一些步骤,使这些如今已经在政治上平等的人——至少他们均拥有了选举权——同样获得经济上的平等呢?难道我们不应该缩小富人所拥有的经济实力与穷人在经济上的无助之间的巨大差距,使得穷人手中的选举权真正能够在政治上发挥作用,而不只是形同虚设的一句空话而已?

换言之,问题变成:如果没有经济上的民主和平等,政治民主或者政治平等是否能够真正实现?(当初,克伦威尔、艾尔顿以及肯特首席大法官就曾担心,一旦把选举权交给穷人,势必会造成对财产权的侵犯;现在看来,他们的这种担心不是没有根据的。)

托尼与乔治认为,要想建设行之有效的政治民主,推进经济平等是必不可少的要素。请听听亨利·乔治是怎么说的吧。

只要对财富的分配采取了平等的分配机制,那么,政府越民主,社会就会越见起色;相反,只要仍存在财富分配上的明目张胆的不平等,那么,政府越民主,社会就会越混乱不堪;原因在于,虽然腐败的民主本身并不见得比腐败的独裁更糟糕,但是腐败的民主带给国民性的恶劣影响,却要比后者的危害大得多。把政治权力交付给一群因贫穷而心怀不满、道德低下的人,不啻于给一群狐狸的尾巴套上火圈儿,再把它们放逐到即将收获的玉米地里一样;不啻于把参孙的双眼挖掉,再把他的双臂捆在攸关国家存亡的支柱上面。

针对这些观点,约翰·卡洪与威廉·戈兰·萨姆纳分辩说,创立外在条件的平等——尤其是在经济领域中——不啻于宣布了个人自由的终结。要想创造经济条件的平等,就少不了由中央政府来控制经济,而此举则势必导致创业自由的衰败或者消亡。萨姆纳与卡洪均认为,自由与平等是不可调和的。请听卡洪是如何说的。

与上述问题紧紧相连的,还有另外一个同样巨大而危险的错误,我指的就是有些人的主张,即,自由与平等相辅相成、密不可分;要想求得完美的自由,就必须要有完美的平等。

我承认这两者密切相关,也承认在一个平民政府中,法律上的公民平等是自由的保障。但是,假如不适可而止,而是得寸进尺地认为,外在条件的平等是自由必不可少的关键,那么,就不但会毁坏了自由,还会毁坏了进步。原因在于,外在条件的不平等不但是自由的必然产物,而且同时是进步的必要要素。

我们所面临的是一种极为尖锐的正面对立,一方主张平等的自由,另一方则主张不平等的自由——在这里,双方眼中的平等与不平等都是指经济而言的。能解决这个难题吗?有没有什么办法能够另辟蹊径呢?

唯一的办法是对经济平等的概念有一个更好的了解。正是在这个最关键的难点上,托尼为我们的讨论带来了生机。他指出,经济平等只可能有两层意思。其一是钱财的

平等,所有物的平等,财产或者银行中存款的平等——总之,是数量上的平等。还有一种则是指凡想过上体面生活的人,都能够满足所需、不感缺乏的个人的经济平等——即使一个人可能会拥有比其他所有人都要多的东西,而另一个人的所有,则仅够维持其生活。很显然,这不再是指数量上的经济平等,而是指质量上的经济平等。

假如我们仔细研究托尼的论述的话,就会发现,他认为,那种企图建立数量上的经济平等的努力,纯粹是异想天开;而所谓经济平等的理想,或者所谓经济上的无阶级社会的理想,只能是指质量上来说,才能实现得了的;也就是说,只要保证每个人都拥有过上好日子所需的必要条件,那么,即使有的人比别人更富有,也无关紧要。可想而知,这个说法势必又引起了对到底什么是人类需求的热烈讨论,并且又引出了大量异议,认为不论从哪个层面上讲,要想实现经济平等,都是不太可能的。

尽管如此,经济平等的问题却一直如阴云笼罩、挥之不去,我们在下一讲以及以后的几天里,都少不了会遇上这个问题。其中主要围绕两点。第一:假如民众中尚有人缺乏教育、医保、休闲、娱乐等方面的经济保障的话,那么,这种情况下的政治民主到底能否行得通呢?第二:假如民众中有一部分人极度富裕、奢华,其财富给他们带来了不该有的政治权力和影响力,那么,这种情况下的政治民主到底能否行得通呢?

## 第一个周三(第三讲)

阿列克谢·德·托克维尔:《美国的民主》,1835年

西奥多·罗斯福:《新国家主义》,1910年

《进步党纲领》,1912年

随着第二日的讨论顺利地进入到第三日,我们发现,老罗斯福总统在1910年所谈到的问题,正是亨利·乔治在1879年已经谈过的,也是二十年后托尼在英国所强调的——即,虽然穷人已经获得了和富人同等的选举权与政治平等,但是,贫穷,或者是贫富差距,却使穷人根本无法在公共事务中发挥其应有的作用。请看老罗斯福总统在1910年的主张。

一个人要想成为一名合格的好国民,不但必须要能够挣得优渥的工资,完全能够满足其基本生活所需,而且还要有较短的工作时间,以便他在干完一天工作之后,还有时间和精力去为社会的管理,尽他所应尽的一份力,去为分担公众的负担而伸出自己的援助之手。正是由于我们没有给人们提供良好的生活条件,才使得无数的国民无法成为真正合格的好国民。

不过,要想解决我们所面临的问题,可不是件容易的事,只要读读托克维尔的论述就清楚了。事实上,随着我们

渐渐理解了托克维尔对民主的真知灼见，我们也逐渐意识到，摆在我们面前的这个问题有多可怕——又是如何难以摆脱。

从第二日的托尼，到第三日的托克维尔，我们的讨论又进入了一个新的境界。要想深入了解托尼在维护平等理想时所藏的深意，就必须得知道，他追求的是一个真正无阶级的社会，在这个社会中，所有人都被视为平等，不分出身、财产、职业，或是其他任何可以把人们分成三六九等的敌对社会或者经济的阶级。尽管托克维尔并未用到“无阶级社会”这个词，但是我们也很快就发现，他对于民主社会的概念，是指一种实现了外在条件普遍平等的社会——也就是实现了社会条件、经济条件以及政治条件的平等——这其实也就是一种无阶级的社会。

理解了这一点，也就理解了为什么托克维尔会说，这种民主——或者外在条件的平等——就是由他亲眼所见、在1835年的美国逐渐成型的民主，是一种神意，会越传播越远，直到在全球的每一个角落都生根发芽，彻底取代代代相传、根深蒂固的以贵族、不平等和特权为特征的统治。然而，虽然托克维尔像先知一般，为人们预示了民主制度在人类事务中不断上升的地位，但是，他同时也深深感到一种不祥之兆，认为民主的胜利很可能会引来自由的毁灭。总之，他颇同情于卡洪的主张，认为个人自由与外在条件平等这两者是一种不可调和的矛盾体。就自由与平等的话题，他写道：

我认为，所有的民主社会都有一种追求自由的自然本性；如果不受阻碍的话，他们必会不断去追求、维护自由，并且会视一切剥夺自由的行为为可耻。但是与此同时，他们对于平等亦抱有极大的热情，且这种热情又是如此地强烈，永不满足、生生不息、不可抗拒；在自由中，他们也要求有平等，而一旦他们得不到自由中的平等这一点，他们便会回过头去，去要求奴隶中的平等。他们可以不惧贫穷、奴役、愚蛮；但是，却绝不能容忍贵族统治。

他担心，民主一旦完全实现外在条件的平等，尤其是经济条件的平等，那么，就会导致专制，并且在一段话中写下了这种担心。乍一读起来，这是颇令人费解的一段话，请看引述：

于是我认为，令民主国家备感困扰不安的种种压迫现象，与前此在世界上存在过的各种压迫方式是迥然不同的；我们的同辈人根本不记得曾见识过这种怪物。我虽然搜肠刮肚，却也找不出一个词来，能把我对它的理解准确描述出来；像“专制”以及“暴政”这类陈词根本派不上用场。这个怪物是个新生事物，而既然我找不出一个名字来称呼它，那么，我只剩下为它下个定义这一招了。

让托克维尔说不出名字来的这种新的暴政和专制的可

怕形式,到底是什么呢?讨论到了这个节骨眼儿上,便出现了各式各样的猜测与建议,人们最终才认识到,大概又过了一百年,终于出现了一个词来描述托克维尔不知名的东西。这个词就是**极权主义**。接着,通过研读这里来不及引述的另外一些段落,于是乎我们才恍然大悟,原来托克维尔所预见的,正是极权主义民主的兴起——没错,就是这个词,虽然这个词儿本身听起来就是拗口不通、自相矛盾的。

明白了这一点之后,让我们继续关于托克维尔的讨论;首先,先要明白为什么外在条件的平等,尤其是经济条件的平等,会导致极权国家,令中央政府对个人生活具有生杀予夺的无比权力;其次,还要探寻一下托克维尔是否为此找到了任何对策——看看他到底找没找到防止民主变质的良方。

就第一点而言,托克维尔使我们认识到,为了达到、获取并维持外在条件的平等,人民势必把越来越多的权力拱手让给中央政府,而一旦中央政府对政治与经济的权力接近完全垄断时,它就会摇身一变,成为极权政府。在第二点上,托克维尔果不其然,为我们找到了一剂良方。我真希望能够在此详尽引述讨论课上令我们百读不厌的那些伟大篇章,但是既然情况不允许,我只有简短做个概括。

在旧制度中,国王的权力受到手握重权的王公大臣们的制约——这些人拥有形成贵族统治的各种阶衔与爵位。托克维尔指出,国王的权力是无法毫无顾忌地直接施加于人民身上的;因为在国王权力的下压过程中,受到了各种势力的化解,也就是托克维尔所谓的、地方的与从属的政府职

能,其代表形式就是公爵、伯爵以及男爵。(悠悠岁月中,这正是各种事物的运作状态,直到路易十四给贵族们缴了械、而使自己成为法兰西专制君主为止。)与此类似,托克维尔认为,具有外在条件平等的民主,仍然可以维护个人自由,办法是把制约权力下放给政府的从属部分,其表现形式就是各种各样的、非由中央政府设立的私人公司或者企业。要想做到这一点,私有财产这一制度就必须得到维护与保障;因为一旦失去私有财产制度,私有公司或者企业便不能有效地抗衡中央政府,亦不能阻止中央政府恶性膨胀成一个无人能敌的擎天巨人,轻而易举地就把国家变成一个极权怪兽。

总而言之,第三天的讨论涉及了一个关乎自由与平等的至关重要的议题,这个问题也涉及到财产与公正的问题。一方面,我们学习了老罗斯福总统在新国家主义中的发言,他呼吁公平施政,呼吁增大中央政府的权力,以制约私有公司的权力——其目的是最大限度地使所有人都享受到自由与平等。而另一方面,托克维尔又警告人们,这种政策有可能导致相反的结果;如果要想在推进经济平等与政治平等的同时不失掉个人自由,就必须减小或者制约中央政府的权力,办法是维护私人公司与企业的权力,把它们看作是政府的从属部门。

第一个周四、周五、周六,以及第二个周一(第四讲至第七讲)

假如让我略微详细地介绍一下这几天来阅读文章的体

会以及对选读章节的讨论的话,那么,这个讲座就会太过于冗长了。即使如此,我还是必须指出,前三天的简略描绘根本概括不全讨论中所引发的所有要点。我所讲述的,只是研讨课参与者所细心品读、赏析与讨论的篇章中的极小部分。要想接上我所选定的讲座讨论主题,就必须现在就跳到第八讲——也就是第二个周二。

虽然我也想尽快连上主题,但是却舍不得一下子掠过四天的讲课内容,不如还是稍稍谈一下在这四天里都读了什么、谈了什么吧。

#### 第一个周四(第四讲)

亚里士多德:《政治学》,第一卷(公元前4世纪)

卢梭:《社会契约论》,第一卷(18世纪)

这里要讨论的基本问题,是关于公民社会、政治社群,或是国家及其政府的起源与本质,其中也包括其他一些相关问题,如,政府是如何与自由协调的,在何种条件下的政府是合法政府,专制政府与宪政政府之间的区分何在,以及作为专制君主的臣民与作为共和国的公民的区分何在。

在讨论以上问题的过程中,又出现了有关平等的另一个基本问题;即,是否人人平等——亚里士多德认为,有些人天生注定要成为公民,并且行使政治自由权,而其他人则天生注定做奴隶,并听其主子使唤;卢梭的看法则与此截然相反——他认为,所有人都有天赋的自由生命,而让有些人

变得卑躬屈膝的，并非天生命定，而是后天成长或者环境造成的。

我在这里不得不报告给各位一个奇怪的现象，那就是，在我所主持的每一次这样的讲座课上，几乎毫无例外地总是有很大一部分参与者最终会站在亚里士多德的一边，而不是站在卢梭一边。你说奇怪不奇怪？这个现象实在值得人深思呀！

#### 第一个周五(第五讲)

柏拉图：《理想国》，第一卷和第二卷

同时阅读选自修昔底德《伯罗奔尼撒战争史》中弥罗斯人的对话，以及

#### 第一个周六(第六讲)

马基雅维里：《君主论》

之所以把这两天放在一起讲，是因为这些选读章节讨论了两个最重大的问题，即，公正是什么，以及公正与利益的关系。

两个问题中的头一个相对而言还容易一些。只需柏拉图的一句名言就能够回答了——这句名言大意是说，公正是给每个人他所应得的——也就是他合理合法有权拥有的。也许这并非全部答案，或者也许这个回答本身又引出

了更多的问题,如,到底什么是一个人应得的或者他有权拥有的,可是,至少这给了我们一个良好的开端,去讨论什么是公正的问题。

第二个问题则总是令人困惑不解,因为柏拉图先是大声疾呼地把这个问题提了出来,然后却又闭口不答,任我们翻遍选读的章节,亦无法在字里行间觅得踪迹。他所提的问题是:我为什么要做事公正呢?这样做对我有任何好处吗?公允地对待他人会增加我自己的个人幸福吗?总之,公正是否有利可图呢?

了解了柏拉图所提的这些问题之后,我们在读马基雅维里的关于做贤明君主的有利与不利的论述时,却愈发迷惑不解。假如一切人或者大多数人都道德低下,那么,做个贤明君主是否有利呢?此外,大多数人真的很坏吗?还是说他们在大多数时候很坏?如果是的话,那么,在与之交往的时候,该如何行事才是有利的呢?假如不是的话,那么,公正到底是否是件有利可图的事呢?

#### 第二个周一(第七讲)

索福克勒斯:《安提戈涅》(公元前5世纪)

麦尔维尔:《白鲸记》(19世纪)

马丁·路德·金:《伯明翰监狱来信》(20世纪)

这些选读所引发的那些关于悲剧的精彩讨论,真是一言难尽,而在这里只能提到一点;即,假如我们能够明白,悲

剧的实质在于必得在两种同样邪恶的事物中作出无法回避的选择的话,那么,马丁·路德·金所著的《伯明翰监狱来信》,必能令我们茅塞顿开,看清今日美国所面临的悲剧选择,一边是公正,另一边则是对待黑人的利益所在。

这四天的讨论我只是一带而过,虽然我并未来得及一一指出,但是,它们的内容均对我们认清 20 世纪民主与资本主义的问题有所帮助。现在,我就不再啰嗦,立刻转入剩下的五天时间;讨论的问题包括:自由与法律和政府的关系,财富的创造与分配,以及财产所有权。第二个周二中讲的是自由的问题。

#### 第二个周二(第八讲)

约翰·洛克:《政府论》下篇,1689 年

乔纳森·布彻:《论公民自由》,1775 年

约翰·斯图尔特·密尔:《论自由》,1863 年

贯穿这三篇选读的问题有两个,第一个问题是,在所选读的文章中到底只有一个、还是有多个关于自由的概念?第二个问题是,假如有多个自由的概念,那么,每一个概念关于自由与法律和政府的关系上,彼此的区别何在?对这些问题的探讨既回顾了前面提到的自由与平等关系的问题,也涉及了不同政府机制的差别的问题。要想最简洁地概括研读这些选读的心得与所做的讨论,只有抓住重点与核心,看看这三位作者的主要观点是什么。

先来谈谈乔纳森·布彻——他是位英国托利派牧师，生活在美洲殖民地，试图劝说他的教会成员们不要造英国国王和议会的反。他对政府的看法是，国王具有上天赋予的无上权力，国王是上帝在尘世的化身。他读过约翰·洛克的《政府论》下篇；却根本不买洛克的账，什么政府的自由是由被统治者的认同得来的呀，什么天赋人权啦，其中包括表示异议、甚而造反的权力啦，等等，他对此都嗤之以鼻。对布彻来说，自由不是指做想做的事，而是指做该做的事；而既然法律——也就是上帝的法则或者国王的法律——规定了一个人该做什么、不该做什么，那么，自由就是指依法行事。法律的境界与自由的境界——也就是法律所规定的行为与象征自由的行为——是完美地合而为一的。除此之外，其余的一切便都是犯法，也就是说：做想做的事不是自由，而是犯罪。

布彻可谓是一个极端的例子，而通过阅读我们很快就发现，J. S. 密尔——这位 19 世纪自由主义的伟大捍卫者——则站在了另一个极端上。在密尔看来，自由表示做想做的事，只要这样做的时候不对他人或者社会造成危害就行了。既然法律的目的是限定那些伤害性行为——也就是对社会及其成员造成危害的行为，那么，那些遵纪守法的个人——也就是遵守法律的人——一旦听命于法律，便是不自由的了。同样的道理，违法的罪犯也是不自由的；犯罪行为是一种放纵、而不是自由。布彻认为，法律的疆域与自由的疆域完美统一，而密尔则认为，二者完全相互排斥。当密尔写道，法律的疆域一旦扩展，则自由的疆域便遭减损，

且反之亦然的时候,我们便对密尔的鲜明立场有了极为深刻的印象。法律和政府管辖的事务越多,我们便越不自由;因此,作为一个希望赋予人最大自由的人,密尔呼吁政府的职能应越小越好——只要能管理社会所需要的、而个人或者私有企业均无法完成的使命,就够了。(读着密尔的著述,我们不禁想到,一个19世纪自由派的主张,听上去多么像20世纪戈德沃特\*保守派的见解呀。)

当讨论确定了这两个极端派之后,就可以看看处于这两个极端之间的中间派了。它的代表是约翰·洛克。可以鲜明地看出,对洛克来说,自由有三种不同形式。

第一种是政治上的自由;受统治的公民有认同政府的自由,而且通过行使选举权,在政府中有发言权。(我们记起来,这种自由正是亚里士多德最先提出的那种自由,即宪政政府是自由人与平等者的政府——每个公民均分享主权,而且对自己的政府拥有发言权。)

第二种是法律之下的自由。洛克认为,凡是遵守他所认同的政府所制定的法律、且在该法律的制定过程中通过选举权而拥有发言权的人,这样的人是自由的。(我们注意到,这种法律之下的自由的概念,与布彻对自由的理解相去甚远。布彻认为,一个有着至高无上权力的君主手下的臣民,应遵守君主的旨意,这样做的人才是自由的人;洛克却不这样认为。只有当认同政府、且拥有选举权的公民遵守法律时,才是自由的。)

\* Barry M. Goldwater, 1909—1998, 美国保守共和党参议员。——译注

第三种是在凡法律适用范围以外的一切事情上想做就做的自由,或者,用洛克的话说就是,“在凡法律所未规范的一切事情上”的自由。

把所有这些区分都一五一十地讲清楚以后,连日来笼罩在人们头顶上的一大堆疑问就被轻而易举地串联了起来。总会有人要问,怎么能说一个必须遵守违背其意愿的法律的人是自由的呢?他在当初法律制定之时,就反对过这条法案;但是,由于采用的是多数裁定原则,法案最终获得通过,成为了法律。怎么能说这样的人是自由的呢?而如果他不是自由的,那么也总有人会指出,宪政政府的多数原则实际上剥夺了少数人的自由——而这种对自由的剥夺,是和一个拥有绝对权力的君主手下呻吟的臣民所遭受的痛苦,是完全一样的。

渐渐地,两者之间的区别变得清晰起来。至高无上君主手下的臣民所受的统治,并未经过臣民的认同,臣民也未通过拥有选举权而进行参与。而共和国的公民则认同了宪法,或者说是政府的体制,而且也认同了多数裁定的原则;因此,他事先就认可了那种既符合宪法、又有多数支持的法律。如此一来,这样的法律就等于是他自己制定的,即使当初他投了反对票,或者希望它不能成为法律。因此,处于不利地位的少数也和支持法律的多数一样,在法律下是自由的。

当然,这并不意味着多数人不会看走眼、而作出错误决定,也不意味着某些少数人不会真的受到这种错误的压制。但是,我们仍然发现,对抗多数不公的唯一挽救方式只有一

个,那就是美国所创立的、对立法机构实行的法律监管机制。而要想对抗专制的苛政,唯一的途径只有反抗一条了。

在关于这些问题的讨论接近尾声时,我忍不住提到一种见解,在多年的阿斯本研讨课中,类似这样的洞察总是层出不穷。在我们这个世纪里,发生了一场巨大变革,很像是历史的一道分水岭。在此之前的所有世纪里,社会的、政治的或者经济的不公总是毫无例外地以少数剥削多数的形式出现——也就是说,少数人实施暴政,多数人受压迫。然而到了我们这个世纪,宪政民主的纷纷出现,史无前例地第一次使局面来了个彻底颠倒:现如今,凡是出现暴政的地方,往往是以多数人的暴政、而一两个少数人受压迫的形式出现。

展望未来,我们憧憬能够消灭多数与少数对立利益之间的矛盾,建立一个无与伦比的真正无阶级的社会——一个所有阶级矛盾均已消除的社会。此外,还得到另外一个结论,即以造反的形式反抗不公往往是困难重重的,也是难以成功的,尤其是当这种反抗的冲动只能带动少数人、而不是多数人的时候。

第二个周三(第九讲)

这一次我们将再回过头去,讨论已经读过的三位作家——亚里士多德的《政治学》、卢梭的《社会契约论》以及洛克的《政府论》下篇。只不过这一次要选读的章节,不再

是关于国家与政府,或者自由与平等的话题,而是关于我们尚未提及的一个话题——即,财产所有权的概念,以及由此而涉及的一切有关所有权、财富的制造与分配,以及又一次出现的、经济公正与经济平等的观念等诸多问题。

我们的讨论从洛克的《政府论》下篇第五章入手——这一章讲的是财产权。我们发现,他所分析的基本观点,也在卢梭《社会契约论》第一卷第九章中得到了证实。讨论亚里士多德,又会让我们发现更多的见解,他在《政治学》第一卷的最后几章中,谈到了获得财富与追求财富。

洛克的基本观点有哪些呢?第一,人人天生拥有他自己身体这一财富。人拥有自己的躯体、头脑及其一切功能;这些在人一出世时便自然属于他了。当一个人把另外一个人当作奴隶来拥有时,便是违背了这一天赋人权。第二,自然财产的对立面是原来属于所有人的资源——大地及其资源。这就引出第三点,也就是洛克关于财产劳动力理论的伟大设想。

当一个人把自己的劳动力(脑力或者体力)投入到原本公用的资源之中,由这种投入而得的结果就理当属于他;或者,换句话说,一个人有权拥有他付出自己的劳动、使用了公共资源所创造的产品。这样得来的产品是合理合法获得的财产。

人们立刻又注意到,洛克对获取财产提出了两条限定。第一,生产者所攫取的数量,绝对不可超出他所需的:他绝不能占有一个盈余,而最终把这一部分盈余给浪费掉或者使之闲置。第二,他绝不能过度独占公共资源,而不给他人

留下足够的资源,并通过劳动获得所需。

到目前为止,这些道理都讲得通。以上几点听上去都振振有词、不容置疑。可是,随着深入探究选读的章节——而且越读越仔细起来——我们就会遇上两个极大的障碍,令我们如坠五里雾中,不知所云,而且还引发了其后几天的许多讨论。

要想了解第一个难题,必得先读懂下面的一段文字:

——一个靠着捡起橡树下落在地上的橡子而为生的人,或者一个靠着捡起林中树上落下的苹果而为生的人,自然而然地就把这些果实据为己有了。……于是一切就再清楚不过了,靠着首先采集到果子,这些果子便非他莫属;如果这样还不算属于他的话,那么便没有什么能算是属于他的了。采集这一劳动的形式,就把这些果子和公共资源区分开来了。这一劳动的形式给这些果子身上平增了一种东西,而使果子不再只是大自然这位万物之母的造化了,于是这些果子变成了这个人的私有权利。……推而广之,我的马所吃的草,我的仆人所砍的柴,以及我在任何与大众一样有权开采的地方采到的矿石,就理所当然地成了我的财产,完全不需要任何人来批准或者认可。我付出了劳动,把这些东西从它们原先所处的公共资源的地位中脱离了出来,就令我有权利拥有它们。

我付出劳动,挖出了矿石,矿石就是我的了;这似乎还

有些道理。可是,又如何解释我的马吃的草,或者我的仆人砍的柴呢?我们很快意识到,这里第一次出现了在生产财富的过程中,把资本和劳动视为相关因素的情况。我的仆人是雇工,一个挣工钱的劳动力。我的马很可能是被我抓到并驯服的,现在归我所有,它是我合理合法获得的资本。现在假设一下,我自己并不劳动,而是让我的马(也就是我的资本)和我的仆人(也就是我付了工钱的劳动力)去干活。那么,我还能理所当然地拥有这两个因素——一个归我所有(马)而另一个则由我付了工钱(劳动力)——所制造的产品吗?这个问题看似浅显,实则暗藏玄机,意义重大,最好还是先暂且不谈,等读过周四的关于劳动力的文章,以及周五的《共产党宣言》之后,再谈不迟。

第二个难题是这么得来的。洛克指出,由于发明了货币这种相对来说难以磨损的金属,他自己所想到的那两条颇为理智的、关于获取财富的限定就迎刃而解、如同虚设了。由于钱币并不能满足人的自然需要,既不能充饥,挡风遮雨,也不能穿衣保暖,所以,钱币就不用忌讳不该多多益善的戒条,也就是认为一个人不该获得比其所需更多东西的禁忌。更由于钱币相对来说难以磨损,这与消费物品不同,因此,钱币再多也不会变坏或者浪费掉。

洛克本人没有提出解决这个难题的任何对策;他似乎完全束手无策,无法限制人们以钱币的形式去积累财富。不过,亚里士多德却对此有话要说——他谈的正是关于有限度地获取财富、还是无限度地获取财富的问题。我们发现,他把财富区分为自然财富与人工财富两种——自然财

富指的是可消耗的货物；而人工财富则是指货币这种原只应作为交换媒介的东西。

作为道德家的亚里士多德根据这一区分提醒人们注意，人生的目的不仅是活着，而且是好好地活着；因此，人不应贪得无厌地积累财富，而是应该根据实际所需、适可而止，只有这样，才能过上优质的生活。讨论的话题此时又被引入到有关美德与幸福、个人欲望与自然需要这类问题上去了——这些道德问题意义重大，只是可惜无法在这里详尽讨论了。不过，这些问题并不会就此消失；在随后几天里，当我们探讨比较专业的经济问题时，它们还会贯穿在随后的几讲里。

#### 第二个周四(第十讲)

亚历山大·汉密尔顿：《关于制造商的报告》，1790

年

《波士顿木匠大罢工》，1825

年

《费城技术工人工会章程前

言》，1827年

这一讲的讨论重点是那部极其重要的文献，即，《费城技术工人工会章程前言》，是由美国工人在费城发表的，而且比马克思与恩格斯发表《共产党宣言》还要早二十年。但是，在描述对这个文献的讨论心得之前，我必须先谈谈这一

讲中其他选读所带给人们的一些启示。

汉密尔顿的主张是支持工业化经济或者制造业经济所带来的更大的生产力,反对非工业化的农业经济。他的主张引人深思:到底是哪些因素使得一种经济比另一种经济具有更强的生产力呢?

先设想这样两种经济,其生产财富的因素只有劳动力和手工工具这两种,那么,劳动力越多、手工工具越多的那种经济,必然比另一种经济具有更强的生产力。下面,再设想这样两种经济,每种经济的劳动力或者人力的数量都相同,而其中一种另外还有生产机器,不是由人力或者畜力所驱动,而是由电力、水力等所驱动。在这后一个例子中,汉密尔顿认为,在生产过程中使用了机器的经济,将明显具有更强的生产力,因为多加了机器就等于多加了劳动力,或者多加了人力。

此时就该引入两个名词:“劳动力型的”与“资本型的”,以描述生产财富的不同方式,而先不管生产手段的所属。如果财富的生产主要是依靠人力借助于手工工具和家畜来完成的,那么这种方式就是劳动力型的经济。如果财富的生产是由人力借助于电力和水力驱动机器以及其他生产资本手段而完成的,那么这种生产模式就是资本型的经济。

了解了这些区分以后就会看出,汉密尔顿认为,在一个资本型的经济中,生产更多财富却只需更少的劳动力;而且,随着资本手段成为越来越强大的生产动力,生产相同量的财富只需越来越少的人力。

在那份记述了1825年波士顿木匠大罢工的文献中,列

举了来自三方的看法：一方是那些打零活的工人——木匠，是挣工钱的劳动者；第二方是高级木匠师们，今天的称呼恐怕就是经理了；剩下的第三方是投身建造业的绅士们——毫无疑问的是资本家，或者是生产手段的所有者。在这场早期的工人大罢工中，工人一方的要求是提高工资，并减少工时；而其第二项要求的目的，不单是为了自己能够获得更多的自由时间，也是为了提高其他失业者获得工作的机会。经理与资本家们对这些要求的答复是，提高工资免谈。至于减少工时，这对工人们是不利的，因为这会让他们变得游手好闲，养成恶习。他们从未想过，他们自己实在是太多的空余时间，而假如工人们能够接受教育的话，工人们也可以利用空闲时间来从事有益的休闲娱乐，而不一定就懒惰成性，养成坏习惯呢。

几年之后，费城的技术工人也提出了类似的要求——即，提高工资，并缩短工时——他们还特别明确指出，他们要求更多空余时间的目的，正是为了参与正当的休闲娱乐，并由此过上一种真正体面的好生活。然而，这还不是《前言》这份以其义正词严的文风而预示着《独立宣言》的文献中，所最令人震惊——也最令人不安的一点。这实在是一份内容极为丰富和细腻文献，令人百读不厌，而且还会发现，其中有许多要点，要比《共产党宣言》的主张早了二十年。

其中最突出的一个主张是，除非作为少数的资本家增加作为多数的工人的购买力，否则，工业经济快速提升的生产力势必造成生产过度和消费不足，其必然的结果是给资

本家和工人都带来了经济危机。先不必去谈公正不公正的问题；费城技术工人们指出，资本家提高工人的工资，是对他们自己有利的一件事，因为工人的购买力提高了，工人就可以买更多的商品——既包括必需品，也包括奢侈品——而这些岂不正是资本家巴不得卖掉的东西吗？

很显然，这个主张正预见亨利·福特之所以给他在底特律汽车制造厂的工人们提升工资的理由；而且，它也与马克思的设想不谋而合，马克思认为，假如资本家继续走只付工人勉强维持生活基本需要的低工资的老路的话，那么，资本主义避免不了搬起石头砸自己的脚，终将品尝到自己所种下的恶果，因为连续不断的经济膨胀与经济崩溃的恶性循环，必将以一个大崩溃结局，或者，整个体制会由于生产过度和消费不足而垮台。

再仔细地阅读原文，就会发现其中的两个矛盾之处，这为后面讨论《共产党宣言》打下了基础。

第一处矛盾是这样的。一方面，这些技术工人宣称，劳动是财富的唯一来源，是生产财富的唯一要素，而拥有生产手段的资本家则并未创造任何财富。另一方面，他们却没有进而要求得到整个儿大蛋糕——也就是完全由他们所创造的所有财富——而只是要求得到他们应得的一小块蛋糕。假使真如他们所说的那样，资本家不创造财富，只有劳动是唯一创造因素，那么，就根本不该给资本一方任何的回馈，而一切所得都该留给工人才是呀。

第二处矛盾的情形如下。尽管那些技术工人们宣称，劳动是财富的唯一来源，是唯一的生产因素，可是，他们一

次又一次地承认说,他们生活的社会里不断提升的生产力,主要是归功于作为现代科学、技术产物的机器的功能大大提高了。他们指出,事实上正是这些大功能的机器大幅减少了对人力的需求。这样的说法显然和他们所宣称的人力是唯一生产因素及唯一创造财富的运行因素的说法是相矛盾的。

正如前面所指出的,这两处矛盾为下文讨论马克思奠定了基础,因为它们直接与最关键的问题有关系,也就是劳动价值理论以及资本家在财富创造过程中所扮演的角色。但是,先别忙着考虑这个问题,还是先回过头来想一想,这些矛盾对洛克的劳动力财产理论有何意义——洛克的理论可是与马克思的劳动价值理论截然相反的理论。

设想有这么一个人,他靠着自己的劳动,圈起了一块地,接着又靠自己的劳动,抓到一匹野马,驯服了它,并且调教了它。另一个人走过他的地,且自愿立下字据,要为他工作,以获得一定回报。那么,这个人合理合法拥有土地及马匹,并且为另一个在他的土地上、用他的马劳动的人付出报酬,虽然自己没有劳动,但是他为生产作出贡献了吗?

按照劳动价值理论的说法,劳动是创造财富的唯一因素,不劳动的资本家(他拥有马和土地,是劳动力的雇佣者——或者说剥削者)就是没有创造力的,因此是不该获得任何回报的。但是,假如对立一方的理论是成立的,即,生产过程包括两种不同的因素——劳动和资本,那么,一旦资本的所有者把自己的资本投入到生产中,即使自己并未劳动,也应该是为生产作出了贡献;因此,他也应该获得所创

造的财富的一部分；至于获得多少，要和他所投入的资本成正比。显然，众人在此点上的看法真是各不相同，令人眼花缭乱，一切都要等到最后的周五和周六再见分晓了。

### 第二个周五(第十一讲)

马克思和恩格斯：《共产党宣言》，1848年

霍拉斯·曼：《全民的、义务的、公共的教育之重要性》，1854年

查尔斯·H. 韦尔：《社会主义运动》，1903年

不难看出，马克思和恩格斯的劳动价值理论，远比费城技术工人的主张激进得多，而且他们宁肯毫无顾忌地便得出了从那个前提所能得出的唯一结论，也决不肯自相矛盾。

一切财富都由劳动创造；工人操作的资本手段并不是别的东西，而是变相的劳动；资本手段的所有者不参加劳动，他便完全没有创造任何东西，且毫无贡献可言，理应得不到任何创造的财富。他藉由投入资本而获得任何的利润，均来自不劳而获的剩余价值，代表了对劳动的剥削，不啻于是种偷盗行为。

仔细地阅读几页原文就会发现，这个立论是种循环论证法。再往下读几段就会看到这样的话：为了使由劳动所创造的一切财富均只为劳动者所享受，就必须铲除私有的资本所有制，而把所有制变成公有制，交给人民大众的集体，也就是国家；而国家将成为所生产的财富的唯一分配

者,借用其口号来说就是:各取所需,按劳分配。

这个立论中尚有一点解释得不甚清楚。令人不断质疑的是,说资本手段其实是变相劳动,因此就不该为私人所有,这么说到底是什么意思呢?查尔斯·韦尔是美国一位早期社会主义者,他曾写下一篇短文,可以帮助我们更好地认识清楚这一点。

韦尔指出,当初的手工工具只是由个别工人私自制造的,也是由他在个人劳动中亲自操作的,在这种情况下,这样的工具属于私人所有就是完全合理合法的了,而且借助这些工具而生产出的劳动果实也该由私人所有。但是,韦尔接着指出,现代的工业资本却是一种社会化产物,也是种社会化运作。之所以说它是社会化产物,是因为产生这些资本的科学技术,是整个人类社会经过几个世纪的摸索而得的产物。说它是社会化运作,是因为它必须要有组织的劳动,才能进行操作。因此,韦尔认为,既然资本是社会化生产和社会化运作的,那么,它就应该为全社会公有——也就是由集体或者国家公有——而其所创造的财富,也应该由国家统一进行社会化的分配。

讨论进行到这个关头,便纷纷招来了不少异议。在这里我只能提及最具代表性的几种看法。资本何以就是社会化的产物呢?发明了工业化资本的科学技术难道不是一直就处于公共领域中吗?这难道不正是洛克所说的公共资源吗?它们自由地属于所有人,只要一个人有企业家精神和创新思想,不是就可以使它们变得有利可图吗?如果这一点成立的话,那么,否定资本私有权的论点就不攻自破了。

如果资本是靠着资本家的企业家精神公平地获得的，如果资本家付给了工人他们所要求的工资，公平地补偿了他们的劳动的话，那么，财富的生产似乎就不仅仅是靠了劳动这唯一的要素，不论是人工的劳动也好，还是变相的劳动也好。相反，财富的生产似乎还靠一个极为特殊的生产要素——资本手段，其表现形式为自然资源以及工业化大机器。这样一来，私有的资本所有者即使并未亲自劳动，也似乎该算是生产者了；而既然是生产者，他当然有权分享所创造的财富。

理清了这些问题与疑问之后，再来读《共产党宣言》，注意一下其中发人深思的另一个不连贯之处。

一方面，马克思断言，正是由于存在着生产手段的私有制，才造成了对劳动的剥削，造成了无产阶级的苦难。明白了这个根源之后，诊治的手段就很明确了：那就是，要铲除资本的私有制。以下就是最著名的一段论述：

共产主义最鲜明的特征并不是全面、笼统地铲除所有制，而只是要铲除资本主义私有制。然而，现代资本主义私有制却正是其社会制度的最终极、最完整的体现，这种生产和分配产品的制度正是建立在阶级对立的基础之上的，是建立在少数对多数实行剥削的基础之上的。

由此可见，共产主义理论似可一言以蔽之：消灭私有制。

然而,就在接下来的一页,却又出现了另一种言论,我们每次上这个课,总会大声朗读这一段话,现在也请诸位听仔细了。

你们一听说我们要消灭私有制,就吓破了胆。可是,在你们现行的社会里,其实私有制早已就不存在了,也就是说,对占人口十分之九的大众来说,早已是不存在了;私有制之所以仍能为少数人而存在,完全是因为它在十分之九的人那里完全不存在了。因此,你们指责我们企图消灭掉一种财产形式;然而,要保证这种财产形式的存在,就需要让社会大多数人都没有任何财产。总之一句话,你们指责我们企图抢走你们的财产。说得太对了;这正是我们的目的。

诸位听清楚了吗?听懂了这番话的意思了吗?它说的是,不到十分之一的人拥有生产手段。对其他那十分之九或者更多的人来说,作为生产手段的私有财产早已不复存在,早已被相对极少数的资本家所积累的巨大财富所消灭掉了。

再稍加思索就会恍然大悟;原来,造成经济不公或者不平等的,并不是资本的私有制,而是因为这种私有制只过集中在少数人的手里。可是,如果真是这样的话,如果问题并非出在私有制本身,那么,解决问题的办法就不是消灭私有制,而应该是克服私有制过度集中的毛病,而是让资本的私有制遍地开花、人人有份才是呀。

而马克思的解决办法却与此正好相反。他主张一切生产手段都归国家所有,这样一来,资本的集中不是要比资本主义制度下少数人占有资本更厉害了吗?说到这里,我们不仅回想起托克维尔的预言来,他认为,把一切经济权力和政治权力都集中在中央政府及其官员手里,将产生极为严峻的后果——也就是会产生一个极权国家,在这样的国家里,工人们也许人人拥有平等的权利,但实际上却没有一个人是自由的。

假如人们的理想是建立一个无阶级的社会,或者,至少是一个摆脱了严重阶级斗争的社会,一个其成员不但人人平等、而且人人自由的社会的话,那么,说出来你也许不信,但是,真正为人们指出实现这一宏伟理想的光明坦途的人,并不是卡尔·马克思,而是一个叫霍拉斯·曼的美国教育家。在我们今天所选读的那篇短文里,就有这样一句石破天惊的话。

不同阶级中的资本与劳动从本质上讲是势不两立的;而同一阶级中的资本与劳动从本质上讲却是情同手足的。

这句话的意思是,在一个共和国里,所有国民的收入的一部分是来自资本的利润,而另一部分则来自劳动所得的工资;每一个人都既是国民,又是一个资本家,这种社会的经济既维护私有财产,也拥护自由企业。

讨论到这里,就该提到资本主义的四种形式了,并且探

讨一下这四种形式中哪一种更适合于政治民主和个人自由的展开。这四种形式可以概括如下。

1. 庸俗的或者 19 世纪的资本主义；现如今只有像沙特阿拉伯或者玻利维亚这样的落后国家里还实行，其资本所有权掌握在极少数人手里，多数人对于经济事务很少或者干脆根本没有任何发言权。

2. 国家资本主义，另一个名字是共产主义；一切生产手段均由国家所有，也由国家对财富进行分配，一切国民都对经济事务有着某种程度上的参与。

3. 社会化的资本主义，或者叫混合经济；众所周知，美国、英国、斯堪的纳维亚国家就实行这样的制度，这些国家中既有私有成分，也有公有成分，既有相当发达的私有制以及自由竞争机制，也有庞大的政府制约，以保证对福利进行合理的分配。

4. 分散的或者全民资本主义，也就是霍拉斯·曼所设想的那种经济体，只是至今尚未实现，其宗旨是：公众享受到经济福利的实惠是由资本的所有制来实现的，而不是靠中央政府操纵和运作福利政策。

现在的问题是：如果由你选择的话，你会认为这四种资本主义形式中的哪一种，才能成为保障政治民主的经济支柱呢？你认为哪一种才能建立政治与经济的平等，同时又不侵害政治自由或者个人自由呢？

我们前面这些天里所讨论的一切要点，此时都凝结在对这个问题的选择上了。好在还有最后一天的时间与选读文章，可以容我们做出决定——每个人都能随意得出自己

的结论，只不过一定要讲出理由才行。

### 第二个周六(第十二讲)

约翰·斯特拉奇：《民主的挑战》

真希望有时间容我详细说明，这最后一天的选读虽然帮我们前面多次的讨论线索贯穿起来，但是却并没有解决所有的问题，或者是令众人全都支持某一种结论。因时间有限，我只能简述以下几点。

约翰·斯特拉奇曾在同一时间里，既是英国共产党的领袖，又是一位著名的马克思主义思想家；在这篇他过世后才出版的文章里，他却以相反的立场指出，政治民主与混合经济比共产主义更能切实地实现共产主义所宣传的理想——也就是建立一个相对无阶级的社会，让一切人拥有自由与平等，并且让人人享受到经济福利。

虽然说斯特拉奇的观点很有说服力，但是，这最后一天的讨论还是重新审视了如下这些问题：混合经济能否解决通货膨胀这一内在问题；其建立人人有活儿干的目标是否是种把人引入歧途的幌子；以及混合经济从其本质上讲是否就是一种不稳定的混合，它必须通过牺牲私有部分、扩充公有部分的做法来保持稳定，还是必须向反方向移动，从越来越强大的中央政府集权中走出来。

不难发现，虽然斯特拉奇看上去似乎支持以代议制民主为基础的社会化资本主义，反对国家社会主义——或者

称共产主义的——极权主义，但是，他从内心里还是个不折不扣的马克思主义者。尤其是他文中的以下这段论述。

生活在先进的民主社会中的人民，必会找到这种或者那种方法，以最适合他们自己的方式，去安排好对国民收入的分配。经验告诉我们，这样做的方式有好几种。其中最明显的一种方式就是，改革税收体制，使生产的主要成果不是又流回到厂主的口袋里，而是以直接或者间接的方式，为全体大众所分享。

我们不禁要指出，上面这段话与《共产党宣言》最后一段名句有着惊人的相似。

工人阶级革命的第一步，就是要让无产阶级登上统治阶级的地位——要去建立民主。

想当年，在1647年，平权派的要求也不过如此，他们要求把选举权扩充到那些没有任何财产的人手中。不过，我们看到，马克思又接着说道：

无产阶级将利用手中的政治多数，一点一点地把所有资本都从资产阶级手中夺取过来，把一切生产手段都集中到国家的手中……，并且尽可能快地提高生产力的总体水平。

当然，要想开始实现这一切，必得先要从采取专政

的手段、推翻掉财产私有制、铲除掉资本主义生产的基本条件开始：因此，必须要采取一些虽然表面看上去在经济上不划算、不可行的强制手段，但是，一旦完成其历史使命，就会更深入地打破旧的社会秩序，并且成为对生产模式进行彻底革命的不可避免的手段。

马克思接下来举出一些手段，包括“采取进步或者渐进式的高收入税制度”、“消灭一切继承权”、一切生产手段归国家公有——而这些步骤却恰好是克伦威尔和艾顿早在1647年就担心会发生的东西，当时他们就担心，一旦把选举权扩充到占多数的穷人和无产者，就会发生这些情况。这样一来，我们的讨论转了一圈儿，又回到了原先的出发点，只不过产生了一个相反方向的结局：在克伦威尔军中的那场辩论发生后的三百年里，如今的多数人生活舒适，政治强大，而少数人不再高踞众人之上，而是被踩在了脚下。这样的结局也引发了一些新的问题，而阿斯本讲座课的这些选读文章，虽然为问题的解决带来了曙光，却远远没有带来答案。

## 附录三

### 青年研讨课——基础教育的根本

(节选自发表于《美国学校委员会期刊》

1982年1月号上的一篇文章)

#### 1

对于那些想通过阅读名著、研究大观念而培养自己的智力素养和哲学思想的年轻人，他们所上的研讨课应该具备哪些基本组成部分呢？首先，让我列举一些必不可少的外在条件；之后，我会简单说明，老师——或者研讨课的主持人——应该做些什么。

(1) 班上学生人数不应该超过 20 人或者 25 人，年龄应为从 12 岁到 18 岁，且都具备六年级以上的阅读能力。

(2) 研讨课不应该少于两个小时。不能以惯常的 50 分钟一堂课的方式来进行。

(3) 参加者必须围坐在一张中空的方形大桌子周围，桌子要足够大，让每个人都坐得很舒服，让每个人都能够看到彼此以及主持人，可以自由地同左右的人说上话，也可以同对面的人说上话。这类研讨课不可以在一间普通教室里进行，不能以老师站在屋子前面、学生一排一排坐在老师面前

的形式进行。

(4) 老师或者教师不应该把自己看作是高高在上的教导者。这样做的结果必然导致最惨痛的失败。要想使研讨课获得成功,必须是在相互平等的人之间进行讨论;其中,讨论的领导者或者主持人只在下面几点比其他人强:他比别人更年长一些;因为读的书更多一些,所以比别人更知道怎么去读;头脑比别人更训练有素。

虽然有这种种的优势和强项,但是,却不能随意张扬,否则,研讨课就不再是平等者之间的讨论了,而蜕变成说教的形式,由老师把他的知识或者对事物的理解,灌输给学生,仿佛学生们坐在他面前的目的,就是为了毫无疑问地去全盘吸收他的观点。

讨论的领导者或者主持人必须模仿苏格拉底的做法——尤其要学习苏格拉底佯装的无知:对于讨论中的关键问题,他假装不知道如何做出正确的回答,把自己扮作一个绞尽脑汁、不得其解的人,简直和他的学生没什么两样。

(5) 最后,这类研讨课需要有适当的读物作基础,这些读物需要满足下面这些条件:(a)它们一定不能是简单易懂的教材,而应该超出学生的水平一大截,让学生必得努力钻研、下苦功夫,才能搞懂;(b)它们的篇幅不能太长,最多不能超过50页,一般不能超过30页;这样,它们能够让学生多次、反复、仔细阅读,重点地方画上記号,并且记下背景、解释等资料;(c)虽然篇幅不长,但是一定要短小精悍,内容丰富深奥,以便它们所提供的话题和疑难之处,足够大家讨论两个小时;(d)正因如此,它们基本上应该是一些哲理性文

献,而不能只是叙述性的或者提供信息性的;比如,它们所涉及的概念以及所提出的问题,一定不能是实证性的,或者通过实验就可以证明的;也一定不能是有历史可考性的,或者只要查查百科全书,就能够找到事实或者答案的。换言之,阅读和讨论的目的应该是增进理解,而不是学到更多的知识。

假如这五种外在条件不能全部满足的话,那么,就没有进行研讨课的必要了。

假如一所学校的管理极端古板、僵化,不允许打破在普通教室里所进行的、50分钟一堂课的固定格局的话,那么,这个学校就不是适合开这类研讨课的地方。

假如找不到愿意放下身段的老师,不把自己看成以往印象里的全知全能的老师,上课时只知灌输,而不知提问;或者,假如找不到愿意效仿苏格拉底的老师的话,那么,就该打消开这类研讨课的念头。

我很担心,有许多学校——这样的学校实在是太多、太多了——都不能或者不愿满足我所列出的所有条件。然而,在我们的国家中,倒也没有哪所学校是一个条件都不具备,或者都无法做到的。无论是哪种教育体制,总会有足够的学生人数,他们一定会通过参与研讨课而获益匪浅;况且,所需的阅读材料总是随时可以得到的。

## 2

现在我应该来谈谈问题的核心了。假如我所提到的外

在条件全部得到满足的话,剩下要提到的就是研讨课主持人的作用了。他到底应该做些什么?又到底应该怎样做呢?

(1) 首先最关键的一点是,主持人一定要认真准备研讨课,把要读的内容仔仔细细地读过,手握铅笔,画出那些意义重大的关键词;把作者简明阐述论证,或者质疑其中心思想的核心句子都找出来、画出来;在书页空白处作笔记,记下文章各部分之间的起承转合关系,以及其他一切要点。

(2) 接下来,主持人必须集思广益,在纸上写下一些笔记,把所有可用作讨论话题的要点、问题、争议都列出来。

(3) 然后,仔细研究一下这些随意性笔记,再在此基础上,写下很少几个精心措辞的问题,准备把它们作为两个小时讨论的核心。有的时候,只要有一个问题就够了,可以用它谈两个小时;有的时候,要准备三、四个问题;至多也不会超过五个。

假如问题不止一个,那么,就要排出合理的提问顺序:第一个问题要开篇明义,引出其后的问题;第二个问题更深入引出第三个问题,如此类推。另外,这些问题应该是班上每个人都能够回答的;提出第一个问题的时候,最好是让每个人顺着座位一一回答一遍。

(4) 主持人一定不能满足于学生所给出的回答。主持人一定要总是问个“为什么?”每个回答都不能轻易放过,必须给出理由、讲出道理。

(5) 主持人不能允许任何一个学生含糊其辞,即使是那些边想边说的学生也不例外。绝不能够允许学生不管三七

二十一,就云山雾罩、信口开河起来,还抱着侥幸的心理,以为说不定哪句话就回答到点子上了。

主持人应该毫不留情地要求学生在回答问题时,措辞严谨,切中要害;语法一丝不苟;句子完整、清晰,甚至段落错落有致。

最重要的一点是,主持人绝不能允许学生模棱两可、指代不清地使用关键性词语。虽然无法规定一个人应该怎样使用一个词,可是,假如两个学生以不同的方式使用同一个词,或者假如学生对某个词的用法,与作者或者主持人的用法不同的话,那么,就一定先把这些差别分辨清楚,分门别类,然后,讨论才能往下进行。

(6) 主持人应该坚持让学生有针对性地回答问题。也就是说,学生说的话要紧紧扣住问题,而不能当时脑子里想到些什么,就说什么。

向学生提出的问题应该真正被学生听进去,而不能只起到一个响铃的作用:问题一出,铃一响,学生就知道应该轮到他回答了;至于说什么,就全凭他的直觉了,全不顾是不是和要回答的问题有关。

(7) 假如从学生的回答中可以看出,学生并没有真正搞懂问题,这时,主持人必须把问题重复一遍,尽量以多种不同的方式和角度提问,以便所有人都能够听懂。做不到这一点,讨论继续往下进行是没有任何意义的。主持人也需要举出各种各样的具体事例,以便把问题说清楚。

以各种不同的方式提问同一个问题,还要穿插许多形象生动的事例;要做到这一点,就需要主持人付出极大的智

能。主持研讨课绝非一件轻而易举之事,也决不能被动地听之任之、自己乐得轻省;主持研讨课完全不同于做一次会议的主席,只要让参加会议的人各抒己见,就万事大吉了。

(8) 随着讨论的深入,相互对立、冲突的回答就会产生,这个时候,主持人必须使每个人都明白,现在的争议到底是什么。假如立论不清的话,就无法对争议展开辩论了。

为了立论和辩论的顺利进行,主持人应该利用上黑板,把一些表示争议框架的思想以简图的方式,列在上面,并且标出双方立场。这样,学生就可以一目了然,知道自己支持哪一方了。

由于主持人多次重复同样的上课内容,因此,凭以往的经验,就能够事先知道怎样画出这样一些简图,也常常在讨论开始前就先在黑板上画好。由于简图是以大纲的形式出现,因此,免不了会用上一些符号。一开始,这些符号对学生来说,可能就像是天书,丈二和尚摸不着头脑;渐渐地,随着讨论的深入,学生就会熟悉这些符号了。

(9) 研讨课不应该企图得到一个人人认可的最终结论。恰恰相反,学生们应该从中学到如何去回答问题,以及如何去解决争端。理解问题,了解回答的深度和广度,这些才是研讨课最重要的东西,而不是答案是什么,或者答案有多么正确、多么深奥。

(10) 如果研讨课是系列课程,那么,前一次课上达成的各种理解,就应该成为下一次课上探讨问题或者争议的基础。正因如此,从一开始就把精心挑选的材料排成合理的顺序,这一点是非常重要的。

(11) 主持人一定不能以居高临下的态度对待学生,不能像在 50 分钟的课堂上坐在讲台上的老师那样对待学生。主持人必须竭尽全力去理解其他人在想些什么;这些人虽说比他要年轻得多,可是他们努力想了解的问题,对任何人来说都是极为困难的,甚至连主持人自己在内,也不见得把问题彻底搞明白了。

(12) 主持人在和围坐在桌边的每一个人互动时,一定要做到耐心十足,和蔼可亲,有礼有节;要把自己当作一个可亲可敬、殷勤有礼的主人,正在招待围坐一桌的客人一样。主持人要以身作则,给其他参与者做出榜样,遵守进行脑力劳动时应该有的礼节、风度。最重要的是,主持人从头至尾应该面带微笑,并且尽可能多地不时发出一些爽朗的笑声。没有比在幽默和笑声中的学习更见成效的了。

### 3

以下是一份阅读材料的书单,基本上以时间的顺序排列。大家可以根据实际情况,看研讨课要分成几次进行,而从中进行篇目的挑选以及排序。

柏拉图:《申辩篇》;

《理想国》第一卷,第二卷。

亚里士多德:《伦理学》第一卷;

《政治学》第一卷,同时阅读卢梭的《社会契约论》第一卷。

马可·奥勒留:《沉思录》,同时阅读爱比克泰德:《提

要》。

卢克莱修：《物性论》第一至四卷。

普鲁塔克：《希腊罗马名人传》之亚历山大传及恺撒传。

奥古斯丁：《忏悔录》第一至八卷。

蒙田：《随笔》（选读一些短小精悍之作）。

马基雅维里：《君主论》（选读一些短章）。

洛克：《政府论》下篇第一至四章。

《独立宣言》、《美国宪法·绪言》，以及林肯的《葛底斯堡演讲》。

汉密尔顿、麦迪逊、杰伊：《联邦党人文集》第一章至第十章。

J. S. 密尔：《代议制政府》（选读几章）。

麦尔维尔：《白鲸记》，同时阅读索福克勒斯的《安提戈涅》。



[General Information]

书名=如何听 如何说

作者=[美]莫提默·J.艾德勒著

页数=272

SS号=12126670

出版日期=2008.5

封面

书名

版权

目录

第一篇 前言

第一章 学校里不曾传授的技巧

第二章 个体与群体

第二篇 连贯的发言

第三章 “少来哗众取宠这一套！”

第四章 “买卖话儿”，及其他形式的说服力发言

第五章 讲课，及其他形式的教育性发言

第六章 发言的准备和付诸实践

第三篇 不出声的听

第七章 用心去听

第八章 边听边记，及事后整理

第四篇 双向交流

第九章 问答环节：讨论

第十章 对话方式面面观

第十一章 如何让对话更有益、更愉快

第十二章 精神的沟通，心灵的交会

第十三章 研讨课：讨论中的教与学

第五篇 尾声

第十四章 对话与人生

附录

附录一 哈维·库欣纪念演讲

附录二 阿斯本高级讲座课十二讲综述

附录三 青年研讨课—基础教育的根本