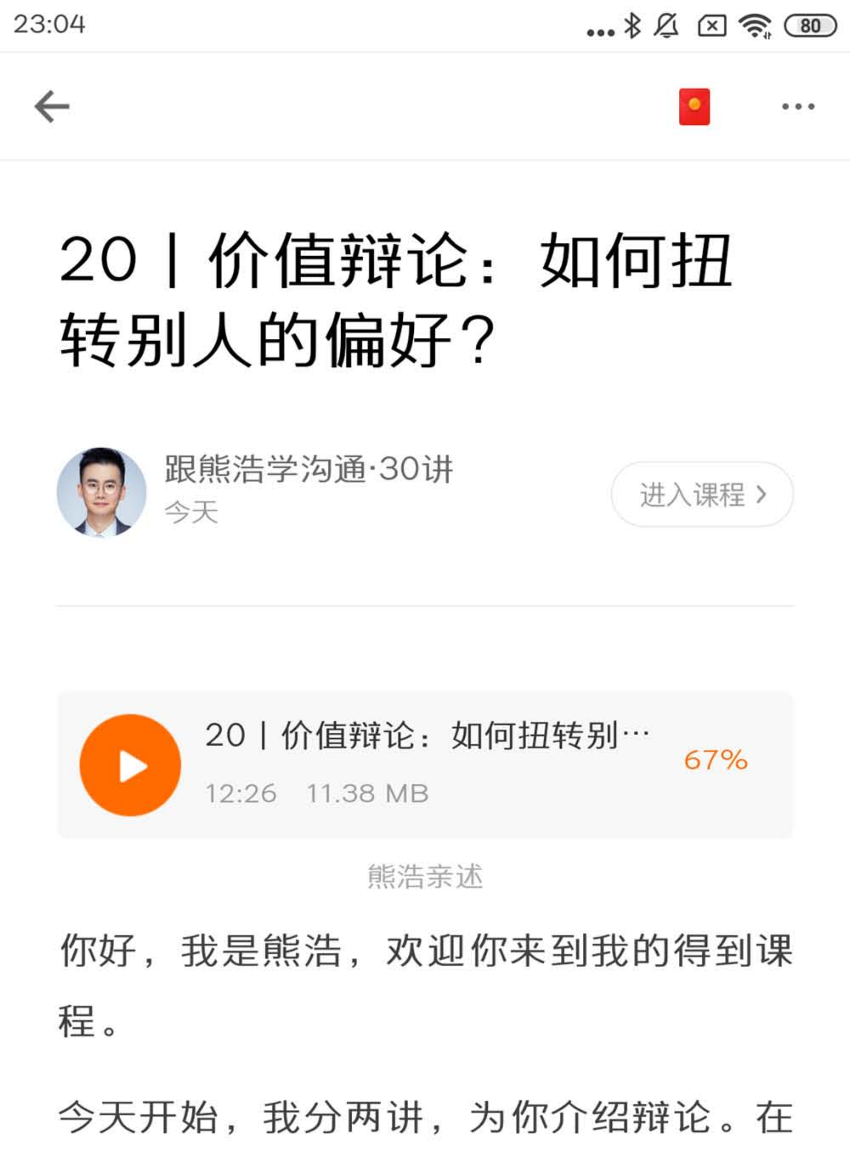


20丨价值辩论：如何扭转别人的偏好？

跟熊浩学沟通·30讲

今天

20丨价值辩论：如何扭转别…

12:26 11.38 MB

熊浩亲述

你好，我是熊浩，欢迎你来到我的得到课程。

今天开始，我分两讲，为你介绍辩论。在

我们课程的第一部分，我在“结构”那一讲，定义过辩论的概念，今天不作赘述。一句话，辩论是在对抗情景中的问题论说，其目标，是对第三方的争取。

所以如果你在对话的过程中，你发现自己要说服和影响的不是对方，而是第三方，你就在辩论情境中。从类型上看，我们通常将辩论分为两种，第一种是价值辩论，第二种是政策辩论。我们今天这一讲先介绍价值辩论，下一讲介绍政策辩论。

什么是价值辩论？在回答这个问题前，让我们先来看看典型的价值辩题，例如：

- 知道的越多越是世界的宠儿 / 知道的越多越是世界的孤儿
- 大学生上学期间做兼职利大于弊 / 弊大

于利

- 超级英雄的出现对世界是好事 / 坏事
- 事业 / 家庭比较重要

……

我把价值辩论称之为“偏好之争”——正方是萝卜，反方是白菜，没有一方拥有绝对真理，双方都在介绍、宣导、推广、营销他们的偏好，以获得你的支持。余秋雨先生曾说，辩论双方其实都心知肚明，自己的观点是片面的，所以辩论，其实是想把自己的片面掩饰好，与此同时，不断揭露对方的片面。

我不妨拿一个常见的辩题先请你做一下尝试，请问你，事业/家庭何者更重要？我停顿几秒钟，先让你凭借自己的直觉和经

验，对这个辩题有一个自己的初步答案。

你看，绝大多数辩题都是这样，写到纸上，都是若干字词构成的一段不长的文字。所以，我把这行字比喻为一条线段，一条起点清晰、终点明了的线段。比如，“事业/家庭何者更重要”这个辩题，你如果讨论，它的起点，对于正、方反而言分别是事业或家庭，终点是更重要。如果你刚才对这个辩题的思考，仅仅局限在“事业、家庭、更重要”这七个字上，那么你思维的延展空间会非常有限，因为你可以介入这场争论的素材量和可能性，被这几个关键词锁死与限制了。

延长线思维

在日常生活中我经常看到，很多创意有

限、灵感有限、洞察力有限、穿透力有限的思考，其实是他们潜意识中理所当然地认为，“事业/家庭何者更重要”这条线段内的字词构成了思考与表达的边界，我需要讨论的，就只是什么是事业，什么是家庭，什么是更重要。而我所谓价值辩论的讨论方法，我把它称之为“延长线思维”，就是指我们要跳出这个有限字词、有限线段的辖制，从而让讨论，能被拓宽和延展。

这样讲还是抽象了，我举例说明：还是“事业和家庭哪一个更重要”这个两难。我听过两位老师回答的版本。第一，是脱不花；第二，是张泉灵。

脱不花老师说，什么人会问“事业和家庭，何者更重要？”这样的问题？空想事

情的人。你想想，真正做事的人，家庭和事业的重要性，能两全最好，若不能两全，一定是在具体情境中作出具体的选择啊，一定是具体问题具体分析啊。例如，公司在开会，家人打电话过来，说孩子生病，需要赶紧去医院，你怎么办？你一定是和同事们道歉，然后赶紧回家；反过来，家庭正在聚会，公司里有急事需要你赶紧回公司开会决策，你怎么办？一定是和家人们说明，然后赶紧去公司处置。生活是具体的，所以，真正做事的人，都是面对具体的情景，作出具体的选择。只有没事可做，天天想事的人，才会在抽象的世界里漂浮，在概念的空间里盲目，才会被这样的抽象问题围困。想事的人，作抽象的玄思，做事的人，作具体的选择。所以，如果你问：家庭和事业何者更重要，

小心了，你可能是一个想事的人，而不是做事的人。

我们再看张泉灵。张泉灵老师说，事业和家庭，何者更重要？什么人，会问这样的问题？你仔细体会，提出这个问题的人，携带着某种对女性的偏见。这个问题你较少去问男性吧？例如一位卓越的男性企业家，我们总相信他在外面拼搏，在商场奋斗是应该的，他们无法平衡事业与家庭也是可接受的，所以家里，一定有一位贤内助在牺牲自己来支持他。在我们的潜意识里，男人志在四方，我们接受男人不顾家庭的角色定位。可女性不一样，一个抛头露面的商业女性，会被这个问题挑战，“家庭和事业，你怎么办？”在这个看似关怀的问题后面，其实隐藏着一个偏

见——就是你，作为一个女人，不仅仅应该承担事业的责任，同时，甚至更重要的，是家庭的责任。男人可以选择，而女人，则需要两全。所以，如果你问，家庭和事业何者更重要，小心了，你可能是一个对女性有偏见的人。

是的，什么人会问这个问题呢？记住，问题，都涉及角色，也就是说：这个问题，到底谁会疑惑，谁会作答，谁会慌张，谁会讶异？这个发问的角色，是我们在思考的有限字词的线段中硬生生添加和延长出来的。这个角色，在原先这个，事业和家庭何者更重要的线段辩题中，并不存在，但这种延长，会让这个思考的过程，与众不同，给人启发。

你说，这两个例子，至多是思考，但不是

辩论，那我给你举一个有立场选择的辩论实例。在2002年2月28日的《纽约书评》上，当时美国最著名和最活跃的法学家之一罗纳德·德沃金教授发表了一篇题为“对爱国主义的威胁”的长文，探讨了在反恐背景下，美国对“疑似”恐怖分子，非正义对待的问题。

这里有一个背景知识，就是在“9·11”以后，美国通过了《爱国者法案》，授权政府对疑似的恐怖主义者进行处置的权力，例如监听电话等等。这个法案在美国引起了很多的争论，有不少人认为这个法案以安全之名，侵犯了人的个人自由。说白了，一边是安全，一边是自由，又是这个永恒的问题。而德沃金的文章则提出了另外一种思路，他说：那种对疑似恐怖分子

在无罪推定；排除合理怀疑原则；死刑无异议；刑讯的时候“睁一只眼闭一只眼”这样的政策上，对你和我，这些善良的美国大众，到底有什么威胁呢？

你看，在德沃金教授看来，这些政策的实施仅仅是对恐怖主义者而言有威胁，不可能对美国整体性的法治生态有任何本质性的减损和影响——这些政策对于绝大多数美国的善良公民，无论在逻辑上还是事实上，都不会产生什么哪怕是微小的威胁。所以，在德沃金教授看来，我们的问题，不是安全与自由，而是——只有坏人会害怕，不是吗？你是好人，你担心什么呢？

在这里，你当然可以提出与德沃金教授不同的立场，这不是我们讨论的重点。我们是在分析，教授是如何在思考的过程中，

做出了这条有趣的“延长线”的。真正的问题，不是安全与自由的平衡与选择，而是角色问题，是你是谁的问题，你是好人还是坏人，你是恐怖主义者还是善良的美国人。对于绝大多数善良的美国人，你不会受到伤害的，那你在担心什么和批判什么呢？所以从立场上说，你应该支持这个法案。

是的，不是讨论线段以内的内容，而是延长，延长到角色。线段之内的是论证问题，线段之外的，是巧思的萌发。

延长的五个方向

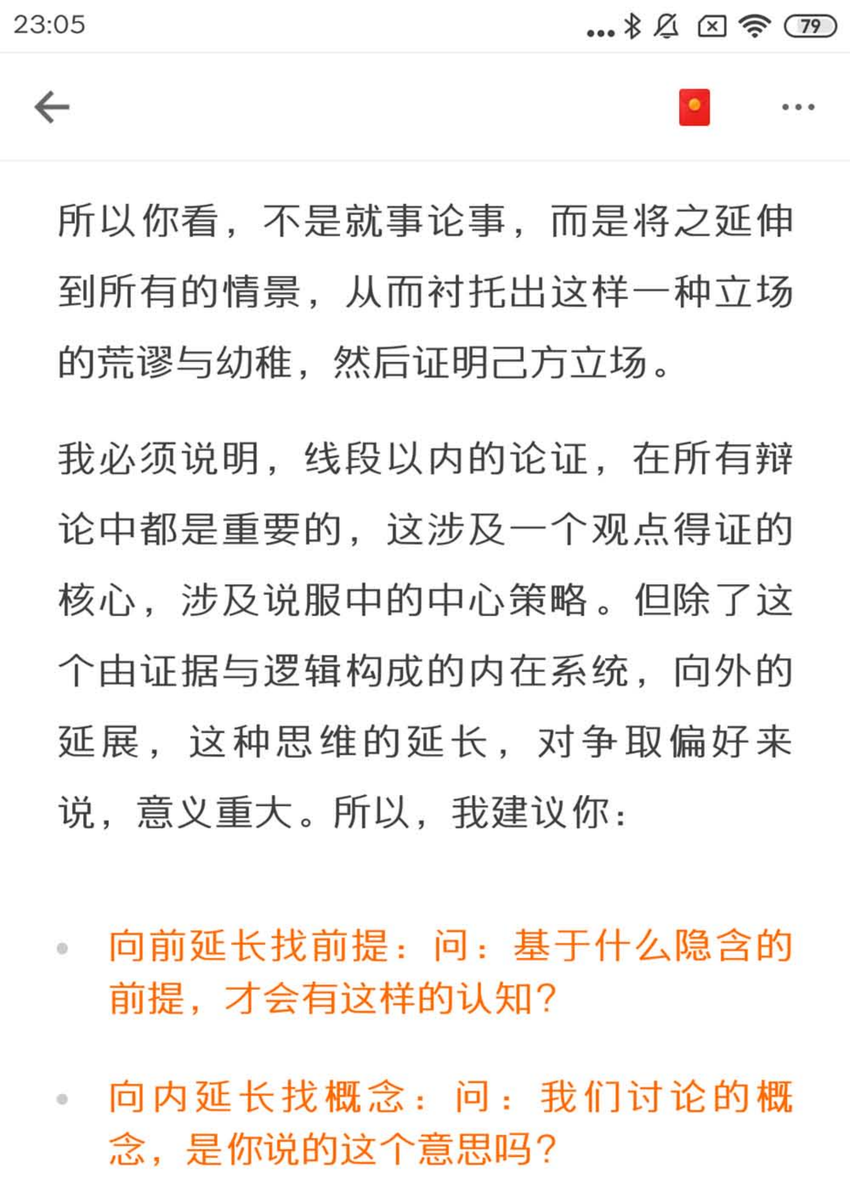
除了角色，我们还可以向前提方向延长，向概念方向延长，向情景方向延长，向推论方向延长。

例如，什么是向推论方向的延长？《奇葩说》里有一个有趣的辩题，叫做“他真的很努力是一句好话吗？”这是一个典型的价值辩论，是两种偏好的对决。当时，作为反方——“他真的很努力不是一句好话”一方的陈铭老师，有一段发言是这样的：

> “语言的意思，永远不是由字面意义决定，是一个社会环境下，约定俗成的结果。它取决于我们每一个人对语言背后意义的理解。如果大多数人听到这句话都会有歧义的延展，在使用的时候一定要收回它。如果我们觉得一个人是好人，我们希望好人越多越好。如果我们觉得一句话是好话，我们可是希望这句话在世界上也是越多越好的。但一句这么危险的话，如果对方认为它应该越多越好，我很害怕。”

所以你看，不是就事论事，而是将之延伸到所有的情景，从而衬托出这样一种立场的荒谬与幼稚，然后证明己方立场。

我必须说明，线段以内的论证，在所有辩



所以你看，不是就事论事，而是将之延伸到所有的情景，从而衬托出这样一种立场的荒谬与幼稚，然后证明己方立场。

我必须说明，线段以内的论证，在所有辩论中都是重要的，这涉及一个观点得证的核心，涉及说服中的中心策略。但除了这个由证据与逻辑构成的内在系统，向外的延展，这种思维的延长，对争取偏好来说，意义重大。所以，我建议你：

- 向前延长找前提：问：基于什么隐含的前提，才会有这样的认知？
- 向内延长找概念：问：我们讨论的概念，是你说的这个意思吗？

- 向上延长找情景：问：在什么场合说，在什么状况说？

- 向下延长找角色：问：谁在说，对谁说？有这种想法的，是什么人？

- 向后延长找推论：问：如果人人都按照你说的做，会有什么后果？

去延长思考的线段，因为与众不同的启发，是一种能够争取到认同的独特光亮。

我在复旦的时候跟我的学生经常说，你们打辩论比赛，如果你所有的表达都在线段以内，讲了很多都是常识。所谓常识就是在百度当中，大概第一页到第五页你能够看到的所有的信息，都是线段内的信息。即使我们有精密的数据，有流利的表达，但这场辩论，只是常识，只是更加训练有素的吞吐而已。不能在洞察和人类认知的

意义上启发我，唤醒我，督促我，让我觉得求知有意义，读书有价值，那这样的观点，就没啥意义。**你也许可以赢得比赛，但你没有办法赢得尊重。**

这一讲最后我留个小作业，在你见过的一些典型的辩论场景中，有没有一些非常有趣的对“延长线思维”使用的实例呢？如果有，希望你能分享给大家，我相信，我们也能够从你的分享中学到很多。

今天我们讲了价值辩论，下一讲，我们介绍政策辩论。我们下次见。

划重点

添加到笔记

1.向前延长找前提：问：基于什么隐含的前提，才会有这样的认知？

2.向内延长找概念：问：我们讨论的概念，是你说的这个意思吗？

3.向上延长找情景：问：在什么场合说，在什么状况说？

4.向下延长找角色：问：谁在说，对谁说？有这种想法的，是什么人？

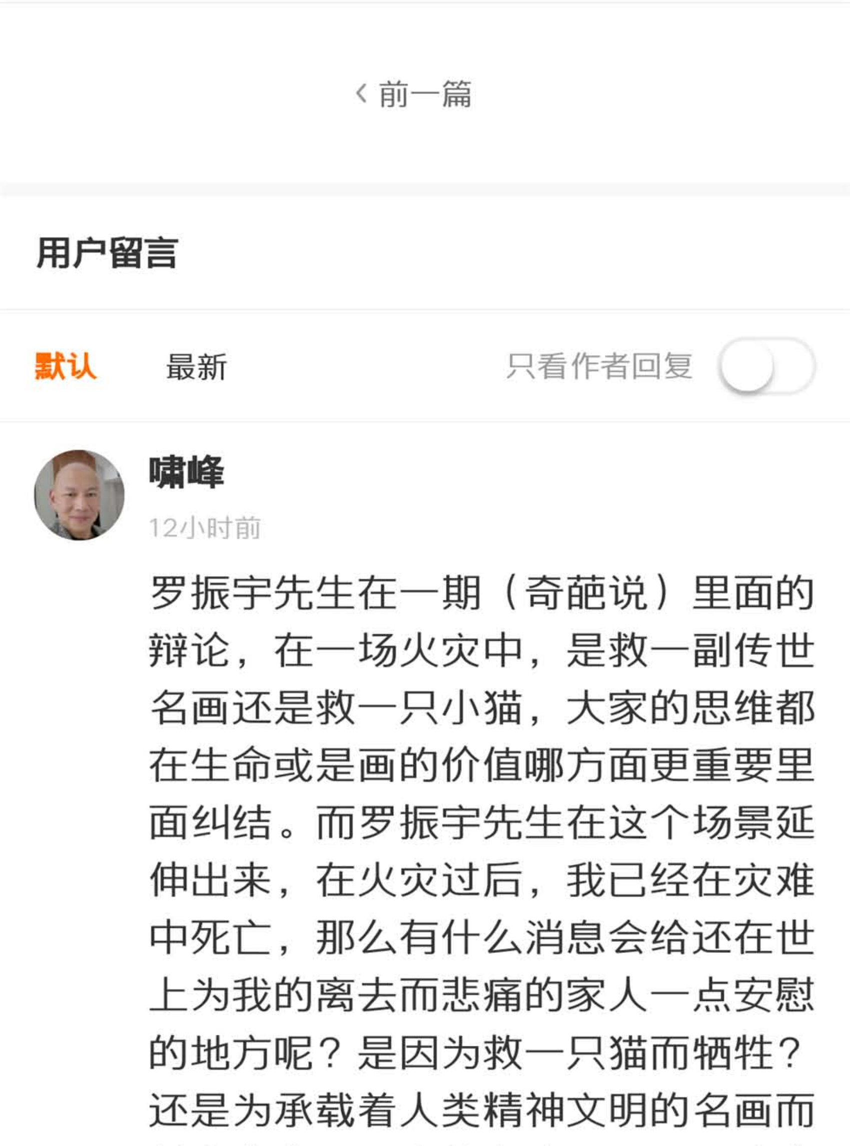
5.向后延长找推论：问：如果人人都按照你说的做，会有什么后果？

跟熊浩学沟通 · 30讲

只要这么谈，做事都不难

版权归得到App所有，未经许可不得转载

复旦大学副教授
谈判专家
熊浩



用户留言

啸峰

12小时前

罗振宇先生在一期（奇葩说）里面的辩论，在一场火灾中，是救一副传世名画还是救一只小猫，大家的思维都在生命或是画的价值哪方面更重要里面纠结。而罗振宇先生在这个场景延伸出来，在火灾过后，我已经在灾难中死亡，那么有什么消息会给还在世上为我的离去而悲痛的家人一点安慰的地方呢？是因为救一只猫而牺牲？还是为承载着人类精神文明的名画而

付出生命？思考的角度不同了，给我们带来的结果也就不同了。

1 2 6

作者 回复

我昨天写了一则这个辩题的想法在知识城邦，可以参考🙏

水蜜桃的核

10小时前

我经常的谈判对象是我儿子，他的问题是我要开灯睡觉，我觉得这样很好！这个怎么辨？

转发 评论 1

作者 回复

去复习谈判部分，没用第三方，

不是辩论。

飘风雨

18小时前

延长思维是杠杆，目的是撬动线段内论证的问题。
延长的杠杆可以是，隐含假设、定义概念、还原场景、角色扮演、推导演绎

小小我

13小时前

延长线思维背后是系统思考，我们要想在辩论中获胜，就得在系统层面碾压对手。
这就要求我们首先看到系统的目标和结果，输入和输出，从而看到命题成立的前提条件，同时还需要看到系统

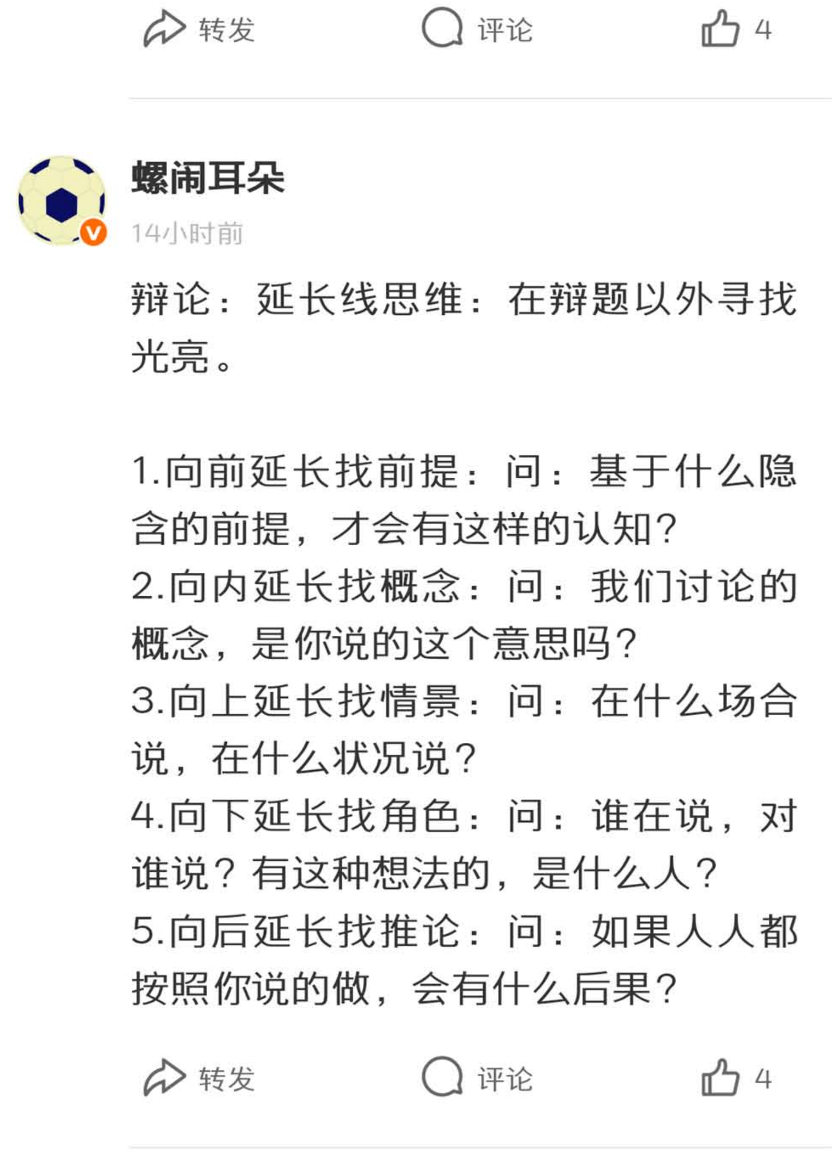
中的各个元素以及元素间的关系。哪些关系是在经过增强回路加强，哪些关系是在经过调节回路削弱。它们会导致什么样的后果？经过时间和空间尺度的放大，量变最终会导致什么样的质变？角色利益的是否受损，我们的价值观是否会受到威胁？
今天老师介绍的“上下前后内”方法论都可以在系统思考中找到对应的影子。凡夫畏果，菩萨畏因，佛畏系统。

1　评论　5

草花 Clara

14小时前

之前看奇葩说看个热闹，只得惊叹于辩手的思维敏捷和角度独特。现在发现原来也有章可循，再看要思考其中门道了。我想，这就是系统学习的重要所在

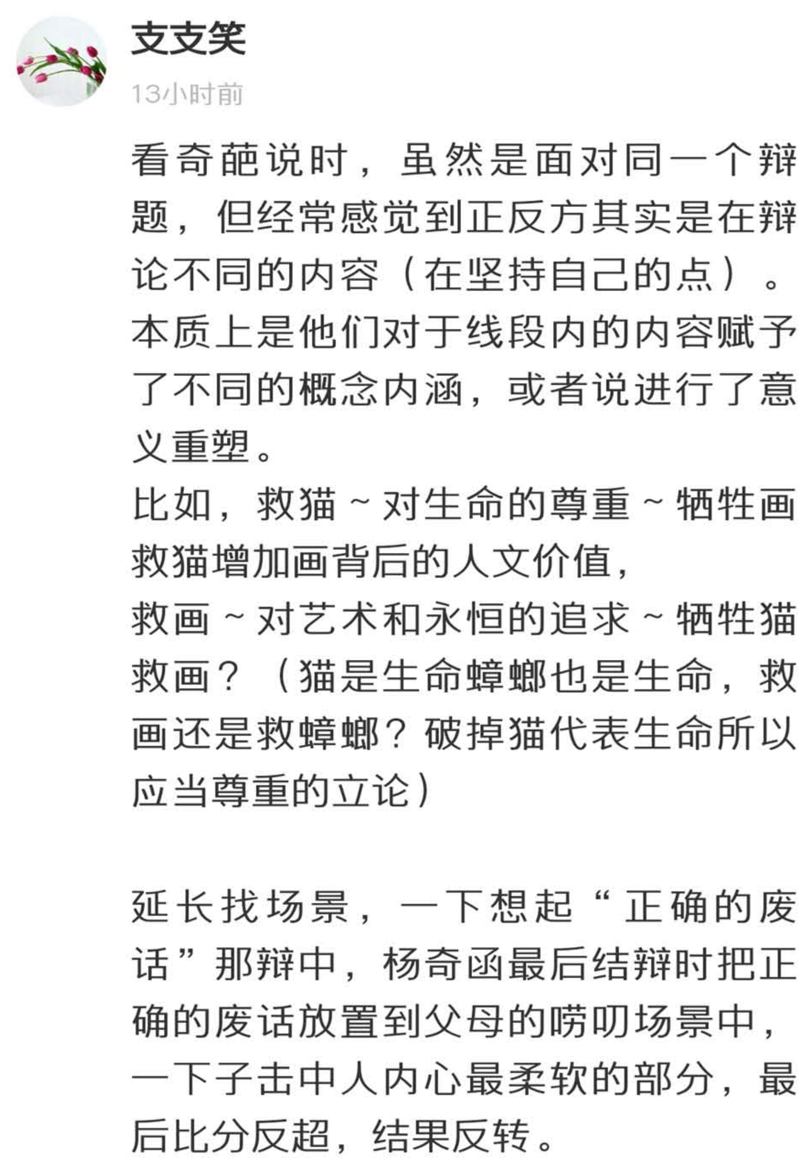


螺闹耳朵

14小时前

辩论：延长线思维：在辩题以外寻找光亮。

1.向前延长找前提：问：基于什么隐含的前提，才会有这样的认知？
2.向内延长找概念：问：我们讨论的概念，是你说的这个意思吗？
3.向上延长找情景：问：在什么场合说，在什么状况说？
4.向下延长找角色：问：谁在说，对谁说？有这种想法的，是什么人？
5.向后延长找推论：问：如果人人都按照你说的做，会有什么后果？



支支笑

13小时前

看奇葩说时，虽然是面对同一个辩题，但经常感觉到正反方其实是在辩论不同的内容（在坚持自己的点）。
本质上是他们对于线段内的内容赋予了不同的概念内涵，或者说进行了意义重塑。
比如，救猫～对生命的尊重～牺牲画救猫增加画背后的人文价值，
救画～对艺术和永恒的追求～牺牲猫救画？（猫是生命蟑螂也是生命，救画还是救蟑螂？破掉猫代表生命所以应当尊重的立论）

延长找场景，一下想起“正确的废话”那辩中，杨奇函最后结辩时把正确的废话放置到父母的唠叨场景中，一下子击中人内心最柔软的部分，最后比分反超，结果反转。

嗯，以后看奇葩说有看的思维抓手了~

转发
评论
3

思考者

15小时前

延长线思维是让思维进行各个方向的发散 像雷达一样搜寻各种方向的可能 辩题是死的 但思维是活的 思维可以像一把锋利无比的倚天剑 去从各个方面切割论题

转发
评论
3

熊浩

8分钟前

二十、价值辩论——教学手记

你好，我是熊浩。这是我对说服第二十讲，价值辩论的教学手记——一份阅读你们留言的思考和反馈记录。

价值辩论是对偏好的争取，不是对真理的宣布。昨天我发布了一篇关于救猫还是救画辩题的讨论，这里是另外一个题目，都是脑洞的开拓，思路的延长，供你参考。我的立场是：世界遗产不应该商业化。

世界遗产应不应该商业化，每个反方的讲法都少一点——不是味道，是力道。

于是，质询时会发生类似下面的问话。

正方：请问对方，不商业化，世界遗产是否还要开发？

反方：不是在世界遗产地开发，而是

世界遗产的周边外围开发，而核心部分保留。

——但问题是，周边与核心如何分割？如何界定？如何安排？宾馆如果不能修，饭店呢？饭店如果不能修厕所呢？厕所如果不能修道路呢？与周边地方的分离，分得开吗？划出一条清晰的界限，这边是现代化的都会躁动，那边是原生态的雪原林海，可能