

说服的

Thank You for Arguing

What Aristotle, Lincoln, and Homer Simpson Can Teach Us about the Art of Persuasion

关于说服与辩论的经典之作!

以修辞和逻辑为工具

将一切争论化干戈为玉帛

一本教你好好说话、获得他人认同的书

[美] 杰伊·海因里希斯 (Jay Heinrichs) | 著 闾佳 | 译

不论是辩论、演讲、写作、推销、谈判、与他人分享观点,还是更好地从一些 似是而非的论点中分辨出真相,你需要学会说服的技能!

学校里学不到的说服课程

媲美《沟通的艺术》《关键对话》

赢得更多争论的胜利, 而不引起愤怒、冲突

酷艾英语创始人 艾力、心理学博士 采铜 联袂推荐!



说服的艺术

Thank You for Arguing: What Aristotle, Lincoln, and Homer Simpson Can Teach Us about the Art of Persuasion

(美)杰伊·海因里希斯(Jay Heinrichs) 著

闾佳 译

ISBN: 978-7-111-66151-1

本书纸版由机械工业出版社于2020年出版,电子版由华章 分社(北京华章图文信息有限公司,北京奥维博世图书发行有 限公司)在中华人民共和国境内(不包括中国香港、澳门特别 行政区及中国台湾地区)制作与发行。

版权所有,侵权必究

客服热线: +86-10-68995265

客服信箱: service@bbbvip.com

官方网址: www.hzmedia.com.cn

新浪微博 @华章数媒

微信公众号 华章电子书(微信号: hzebook)

目录

写给中国读者的话

前言

绪

第1章 睁开眼睛

更酷的矩阵 哎呀,宝贝,使劲搅 鸟儿这么做

攻

第2章 设定目标

怎样诱导一名警察

怎样操纵爱人

诱惑饮食

第3章 控制时态

安妮的稳妥赌注

女孩与火鸡

工具

第4章 软化他们

亚里士多德的三巨头

靠逻辑争论: 运用房间里的逻辑

靠情绪争论: 从受众的心情着手

工具

第5章 让他们喜欢你

我是不是没拉裤链

袋鼠船长的时尚小贴士

阿富汗的篮球礼仪

工具

第6章 让他们倾听

唐纳德•特朗普无可挑剔的德行

以退为进的手段

工具

第7章 手艺的运用

工具

第8章 表明你的关怀

布鲁托怎样当上美国参议员

诚实亚伯的无耻花招

工具

第9章 控制情绪

马特•达蒙的伤感笑话

韦伯斯特怎样让首席大法官哭起来

其他激情手法

古老而美好的怀旧

用"鲜花小电影"来说

工具

第10章 降低音量

霍默对抗思想家

停下来, 弗洛伊德先生, 你要弄死我了

<u>揍我一顿吧,不然我就要讲笑话了</u> 工具

第11章 抢占制高点

凿开老一套

我们在河畔城中有共同点

工具

第12章 按你的条件进行说服

核爆共同点

摆脱擦剐困境

税收和支出标签

我的词汇与他们的词汇

确定你的立场

现在,切换时态

工具

第13章 控制争论

苏格拉底和跑车

莫扎特引诱地狱

工具

防

第14章 识别谬误

第一宗死罪: 错误的比较

第二宗死罪:糟糕的例子

第三宗死罪:对证据的无知

第四宗死罪: 同义反复

第五宗死罪: 错误的选择

第六宗死罪: 障眼法

第七宗死罪:错误的收尾

工具

第15章 宣判犯规

精致的尼克松式修辞

适用于总统的逻辑

犯规: 错误的时态

犯规: "正确的方式"

犯规: 5个好理由

犯规: 感实性

工具

第16章 知道谁值得信任

妈妈内心的渴望

追求中道的销售员

工具

第17章 寻找甜区

恰当的中道之人

工具

第18章 应对霸凌

艾米 • 舒默式抱摔

政治大叔

像个哲学家那样爱

工具

进阶版 攻

第19章 学习急中生智

那些"诡计多端"的希腊人

上帝的修辞说法……

给陈腔滥调来个反转

尤达技术

丘吉尔如何运用节奏

同时说是又说不

我们并非觉得不好笑

赞美"就像"

工具

第20章 改变现实

转喻

提喻

夸张

脏话

工具

第21章 说你受众的语言

我想变得和你一样

倾听你的愿景

躲开怪物

工具

第22章 让他们认同你的选择

理解代码

工具

第23章 搞砸后的恢复

怎样"偷换"火山

假造一款手机程序

砸锅版育儿

工具

第24章 抓住机会

该在什么时候抓住共同点, 带球前进

等到他们眼圈发红

让关键时刻修复你的性格

工具

第25章 运用恰当的媒介

感受说服

讲究逻辑的电话

工具

进阶版 一致

第26章 发表具有说服力的演讲

创作

编排

风格

记忆

交付

它适用于TED演讲吗

工具

第27章 抓住你的受众

效法西塞罗的大纲

运用示范性修辞将部落团结到一起

将问题转化为认同修辞

恭维受众以求劝诫

使用电影技术增强戏剧性

运用对比手法化繁为简

强调一点,在正在说的句子说完之前另起一句

用头韵法连接并不相似的东西

把一件事浓缩成一个词, 让受众牢记

引导伟大人物的性格

最终, 切换到未来

把你的选择所带来的结果描述为梦想

像特朗普一样呼吸

工具

第28章 写一篇具有说服力的文章

性格: 加点奇事怪癖

情绪: 传播爱

逻辑: 钻进他们的脑袋

把它放到大学入学申请论文里

你的钩子是什么

不要自我表达

一篇制胜文章讲述一个故事, 而整个故事都

着眼于顿悟

让自己变得"好而惨"

工具

第29章 运用恰当的工具

恭维的恰当方式

乔治·H. W. 布什怎样当上了总统 面向读书俱乐部挥舞你的修辞大棒 魅力四射的资本家和莽汉

工具

第30章 管理一个宜人的国家

我那胖乎乎的修辞同胞们

引导西塞罗

你无法打压出色的修辞

重要吸引子

感谢孩子们来争论

致谢

附录

附录A 争论实验室

附录B 工具

附录C 术语表

附录D 年表

附录E 延伸阅读

写给中国读者的话

每一位中国人对我书中所写到的事情,都应该略知一二,特别是关于说服的艺术——修辞。

首先,虽然构建现代修辞基础的是古希腊人,但这门艺术并不是他们发明的。古代中国人和犹太人似乎都兴办修辞学校。而且,我毫不怀疑,自从人类点燃了修辞这支火把,他们就薪火相承,互相传授说服技巧。换句话说,本书讲的不是古代希腊和罗马的修辞,而是全人类的修辞。说服已经深入我们的骨髓,修辞不过是让我们更好地施展说服罢了。

这让我想起了另一个观点。经常有人问我,在这个智能手机、社交媒体,外加全球经济互联的时代,几千年前出现的修辞跟当下到底有什么关系。就个人而言,我认为它比从前更与自己有关了。一旦你开始像修辞学家一样思考——理解受众,让他们喜欢你、信任你,采用关键时刻这一时机和媒介的艺术,你就可以成为数字时代的弄潮儿。毕竟,机器人无法控制我们的沟通,至少现在还没有。一旦人类开始沟通,修辞就有了用武之地。

此外,修辞及相关工具为我们文明的创造出力良多,它也 是维系文明的幕后推手。30年来,我在商业、政府和私人生活 中研究修辞艺术并应用相关工具,我相信,说服能让我们变得 更好。它可以帮助你成为更好的领导者、更好的谈判家,进而 成为更好的人。修辞学是一门外向的学科。它教会我们欣然应允,也就是让人同意的能力。还有什么比这更重要的吗?

我相信,地球上学习修辞艺术的人越多,人类就会变得越好。修辞除了教授我们构建集体、引领集体、雄辩演讲、适应各地不同受众的技巧之外,还能让我们对种种神不知鬼不觉的操纵手法免疫。

没有什么能比让无数的中国人(他们是人类历史上几位最伟大说服家的后代)掌握这一力量更叫我开心的了。

杰伊•海因里克斯

2018年2月4日,美国新罕布什尔州

前言

很少有人会说约翰·昆西·亚当斯(John Quincy Adams)改变了自己的生活。真正能这么说的人,也明智地把这句话藏在心里。我的朋友告诉我,我对修辞这种3000年前的说服艺术的热情,最好别写出来。

约翰·昆西·亚当斯向我介绍了修辞,改变了我的生活。 (真的很抱歉,可我还是想这么说。)

多年前,我漫无目的地在达特茅斯学院的图书馆里溜达,随意翻阅着书。在书架的一个昏暗角落里,我发现了一大堆有关修辞这一说服艺术的书。一本褐红色封面、灰尘扑扑的书,恰好放在我视线的高度,封皮上写着"亚当斯著"。我翻开它,感觉像是走进了科罗纳多岛(Coronado),这里遍地是宝藏。

这本书包含了一套修辞学讲义,是1805~1809年亚当斯担任美国参议员,往返于马萨诸塞州和华盛顿期间,在哈佛大学教授本科生时所用。在他的第一堂课上,时年38岁、腆着肚子的秃头佬亚当斯,敦促讲台下那些瞪大眼睛的青年: "从古代雄辩家的遗迹里取经,这些人有着不可抵挡的力量,这种力量塑造了人的思想和讲演者的意志,让国家听从这声音的指导。"对我来说,这听起来更像是催眠而非政治,并带着些许神秘异国情调的酷劲。

多年以来,我尽自己所能地阅读与修辞相关的内容。我逐渐意识到,亚当斯的用语虽然听起来太古老,但他描述的力量是真实存在的。修辞不仅仅意味着华丽的讲演,也不仅仅意味着"运用文字······去影响或说服"(这是《韦氏词典》上的定义),它教我们争论而不动怒,它提供了一个机会,接通了一种我从不知晓其存在的社会力量之源。

可以说,是修辞说服我找到了社会力量之源。

在十几年前我动手撰写本书时,妻子认为我总算把修辞整理出自己的体系了,但这还不完全。从那时起,修辞成了我生活的一部分。我每天都会在和学生的Skype聊天、大学讲座和咨询工作中,对修辞产生更多的理解。而且,我不管不顾地一头扎进修辞里,竟然真的有用。本书已被译为11种语言,它成了美国高中、大学预修英语课程的标准读物,在数千所大学和法学院里被传授,还成了《纽约时报》的教育类畅销书(谢谢教育工作者们)。

但有用的地方还不在这里。我看到修辞在最聪明的年轻人 当中传播,给我们这个深陷困境的美国社会带来了希望。在当 今这个时代,假新闻、怪政治频出,社群和大学校园集体思维 混乱,修辞为我们带来了一条出路。或者说,它展示了一条道 路,回到致力于解决问题的对话上,正是这样的对话,最初造 就了资本主义民主政治。

另外,我的家人也发现了修辞在私人生活中的用处。我的 儿子和女儿小时候总听我在餐桌上滔滔不绝地讲述修辞,如今 自然而然地变成了雄辩家。虽然在本书问世的大部分时间段里,他们仍然是青少年,可如今,他们成了有着绝佳口才的成年人。我女儿小多萝西在华盛顿特区做护士,治疗器官移植的患者;我儿子乔治在爱达荷州太阳谷教授高中历史——还以本书为教材开了一门辩论课。他俩都知道该怎样争论而不动怒。我的妻子老多萝西利用她的说服力,为医学院和各大医疗中心筹集资金。

读者似乎也受益匪浅。我喜欢听读者说自己怎样运用本书介绍的工具。他们经常请我说出自己最喜欢的修辞手法,我发现自己越来越多地使用"让步"——也就是同意对手观点的做法,它比任何其他工具都能更快地消弭紧张气氛。

与此同时,读者和教育工作者还想获得更多的技能,比如应对霸凌、撰写文章等。本次新版包含了与两者相关的新章节,外加一章内容深入探讨"转义"的奥秘,也就是那些丰富诗歌、操纵选民的歪曲现实策略。

这一版放弃了一些过时的流行文化引用,但保留了《辛普森一家》的所有内容。因为这套剧集的大部分幽默都来自扭曲的逻辑,靠它来教授逻辑谬误再有趣不过了。

在撰写这份手稿时,我正亲眼见证着唐纳德·特朗普在政坛的惊人崛起。许多选民赞赏他直言不讳的政治修辞。但2016年,特朗普的竞选让我有机会揭示一种最酷的讲演技巧——呼吸周期(period)。特朗普对它的运用可谓臻于化境。

最后,你会在本书附录中找到名为"争论实验室"的内容,内有丰富的练习。这来自与天才修辞学家戴维·兰德斯(David Landes)的合作。他在迪拜的美国大学教书,在世界各地举办过无数的讲习班和嘉宾讲座。各位读者可以在该部分找到我们的测验和练习,还可访问ArgueLab.com获取相关视频和博客文章。教育工作者请注意: 戴维写过一本教学辅导用书,可到兰登书屋免费索取。欲知怎样获得,请访问ArgueLab.com,点击"教育工作者专用"(For Educators)链接。

戴维传授修辞的方式很适合我们这个时代。虽然许多人对这样一种操纵艺术的伦理道德提出了合理的质疑,但他指出,修辞能以一种其他学科做不到的方式把我们拉到一起,"它为无力者带去力量,疗愈伤者,恢复关系"。

事实上,虽然修辞能够帮助培养顶尖的辩手,但基本上, 这门手艺与获胜无关。"辩论的情况各种各样,辩论的动机亦 然。"戴维说,"很多人希望自己的观点被人听到而不做判 断,有些人需要参与感,还有些人感到了乔装拥有自信观点的 压力。"

这就是修辞的用武之地。它可以帮助你理解言语的深层力量和背后动机。有效的说服需要解读受众的信念和期望、价值观和情感。你可以玩世不恭地做到这一点。你可以用修辞来表达观点,甚至改变世界。但一如戴维所说,目标往往是"人,而非观点"。

修辞可以是一种破坏性力量——很多时候,它的确如此。 仅此一点,它就值得学了——哪怕只是希望自己免受它的摆 布。但修辞也提供了我所知道的最强大的治愈能力。我真的相 信,它能拯救我们的文明。

第1章 睁开眼睛

真相源于朋友之间的争论。

——大卫•休谟 (David Hume)

一场无形的争论

一段说服力无法抵挡的亲身经历

大清早,我17岁的儿子吃着早饭,让我有了独霸浴室的短暂机会。我的腰上围着浴巾,靠近水槽,回避着镜子里的残酷景象;我是个作家,不用每天都刮胡子。(营销人员绝望地把像我这样的消费者叫成"自我监督能力差的人"。)尽管如此,我还是有一定讲究的,个人卫生就是其中之一。我拿起牙刷和牙膏。牙膏管是空的,离我最近的新牙膏在家里冰冷地下室的架子上,我又没穿好衣服。

开会时试试这一招

碰到有人对你的想法表示怀疑时,你这样回答: "好吧,我们改一改。"接着集中讨论如何修改你的想法,就好像小组已经接受了它一样。这么做是让步的一种形式,将对手的动作为你所用——用柔道里的说法,这叫借力打力。

"乔治!"我大叫,"谁把牙膏全用完啦?"

门外传来略带讥讽声音的回答。"这不重要,对不对,爸爸?"乔治说,"关键是我们将怎样避免这种情况再次发生。"

他可算是逮着我了。我曾经无数次地告诉他,最富有成效的争论要使用将来时态,它是属于选择和决定的语言。

"你说得对,"我说,"你赢了。现在,请你拿管牙膏来。"

"没问题。"乔治拿起一管牙膏,为自己在争论中击败父 亲而兴高采烈。

他真的赢了吗?谁得到了想要的东西?事实上,靠着承认他的观点,我说服了他。如果我只是说:"别犯浑,给我拿管牙膏来。"乔治说不定还会继续站着跟我争论呢。但我没这么做,我让他感觉获胜了,胜利让他变得善心大发,而这正是我想要的。我达到了说服的顶峰:不仅仅是认同,还让受众(一个正处在青春期的小伙子)照我说的去做了。

所以, 乔治, 是我赢了。

更酷的矩阵

哪有父亲会操纵、摆布儿子呢?哦,别把它叫成摆布,把它叫成指导。所有家长都不妨试试争论的艺术——修辞。修辞是影响力、友谊和口才的艺术,是随机应变和无可辩驳的逻辑的艺术。它利用了一种最强大的社交力量——争论。

有用的手法

对立事物比较法(syncrisis):重新定义一个论点,为它重建框架。"别把它叫成摆布,把它叫成指导。"你稍后会看到一整章内容探讨各种手法,本书末尾还附有术语表。

说服警报

展示我的修辞卡片,告诉你我将在什么时候使用计谋来说服你,这是很公道的。"矩阵"(matrix)这个比喻不仅援引了流行文化的参考,还吸引读者借助"现代存在"(modern existence)的框架,去接受一些无形的重要工具,比如计算机软件、量子物理。修辞法把这种共同的态度称为"共同点"(commonplace),如你所见,它是说服的基石之一。

不管你是否意识到,争论都包围着你。它会玩弄你的情绪,改变你的态度,让你做出决定,刺激你去购物。政治标签、广告、行话、声音、手势和愧疚感背后都藏着争论,它形成了一套现实生活的"矩阵",成为推动我们社交生活的至高

软件。而修辞,充当了争论的解码器。通过传授说服他人的技巧,说服的艺术揭示了矩阵里所有"摆布他人"的奥妙。

古人认为,修辞是领导的基本技能——他们认为,这种知识非常重要,必须放在高等教育的核心地位。它教人们怎样有说服力地说话、写作,在所有场合中都能想出些东西可说,在发言时让人们喜欢上自己。自从古希腊人发明它之后,修辞便为创造世界上第一个民主国家做出了贡献。它训练出尤利乌斯•恺撒和马库斯•图留斯•西塞罗,并为《圣经》奉献了最优美的语言。它甚至启发了威廉•莎士比亚。美国的每一位国父都研究过修辞,并在撰写宪法时运用了相应的原则。

19世纪,在学术界,修辞逐渐销声匿迹,当时的社会科学家否定了"个人能够抵挡历史必然潮流"的概念。连学术界都不再相信领导者,还会有谁想要传授领导的艺术呢?与此同时,英语文献取代了古代经典,古代思想落后、过时。尽管如此,还是有少数杰出的人继续研究这门艺术。丹尼尔·韦伯斯特(Daniel Webster)因为加入了"团结联谊会"(United Fraternity)辩论社团(这支社团拥有一个令人印象深刻的古典图书馆,每周举行一次辩论活动),而在达特茅斯学院里拾起了修辞术。多年以后,社团更名为"阿尔法德尔塔"(Alpha Delta),并因为给电影《动物屋》(Animal House)带来了灵感而青史留名。作为兄弟会的遗风,他们并未完全忘记自己的古典遗产,也由此有了"长袍派对"(toga party)的惯例。

说服警报

在这里,我把你从韦伯斯特带到《动物屋》,不仅仅是为了说明修辞的衰落,还为了让你无意识地支持我的观点。你支持哪一方,韦伯斯特,还是约翰•贝鲁西(John Belushi,电影《动物屋》的主演)?把不同想法强行联姻的做法,用技术术语表达叫作"对照",意思是"对立的观点"。

在演讲中试试这一招

早在电视购物节目出现数千年以前,罗马人就开始使用"等一等,还有更多"这一招了。他们给它取了一个动听的名字"中止连词"(dirimens copulatio),意思就是"打断所用的连接词"。这是一种放大的形式,一种基本的修辞策略,能在你说话时放大音量。在演讲中,你可以将观点分层进行放大:"我们不仅有这个,还有……"

出于这个原因,我写了这本书:我想引领你穿越这鲜为人知的辩论世界,欢迎你成为"说服国度的中选之人"(Persuasive Elect)。这一路,你将通过亚里士多德的"可信赖领导三特质"来提升自己的形象:德行、无私和实践智慧。你会发现自己把逻辑当成了说服的工具,抨击谬误,构建无懈可击的主张。亚里士多德的原则也将帮助你判断,不同的信息最适合采用哪一种媒介(文字、电话及视频通话)。你会发现一种简单的策略,当论点陷入指责和愤怒中时让它推进无碍。

这还仅仅是开始。本书包含了借鉴自古典文献的100种"争论工具",并按当代情况做了修改和调整,针对在家、在学

校、在工作或在社群里尝试的技巧给予了相应的建议。你将看到,什么时候逻辑的效果最好,什么时候该借助情绪性策略。你将获得一些足以塑造思维的演讲手法和现成战术,包括亚里士多德不可抗拒的"省略三段论"(enthymeme)。这是一套完整的逻辑推理,我发现用起来比发出它名字的读音简单多了。你会看到,怎样因势利导,从自己搞砸的烂摊子里受益。你将发现,效力最强的工具全都来自受众的自我认同。

在本书的最后,你将掌握让受众渴望倾听的修辞手法。人们仍然喜欢铺陈得当的谈话,顶尖的专业演说家收取的人均费用,比流行摇滚演唱会的门票还贵。我用了整整一章的篇幅来阐述西塞罗构建演讲的简洁五步法:创作、编排、风格、记忆、交付。这套系统在过去两千年里为最伟大的修辞家出力良多。

不过,精彩的辩论不一定意味着长篇大论的演讲。最有效的修辞法是返璞归真。所以,我会介绍一种修辞招数,通过纯粹的语言技巧把观点植入人们的头脑中。

除了所有这些实用工具之外,修辞还带来了一种更宏大、 更形而上学的回报:它让你获得了一种全新的视角去看待人类 社会。等它唤醒你,让你意识到周遭的所有辩论,世界将再也 不是原来的样子。

我自己,就是活生生的证据。

哎呀,宝贝,使劲搅

为了看清争论到底有多常见,我最近尝试了过一天没有说服的生活:没有广告,没有政治,没有家庭争吵,没有任何心理摆布。没有人说服我,我也避免说服别人。哎呀,我甚至努力不让自己说服自己。没有人,哪怕是我自己,让我做这做那。

如果有谁自认为够资格参加这场实验,那像我这样当之无愧的隐士绝对够资格。我为自己工作。自从放弃了在新闻和出版行业中的事业之后,我独自一人在一间离自己家相当远的小木屋里工作。我住在新英格兰北部的一座小村庄里,这地方自我吹嘘说,它拥有全球最经得起说服的人。碰到我这样的人,广告商都觉得是噩梦:没有电视,没有智能手机,使用拨号上网。我就是行走的国家公共广播——绝无广告,个体独立,对说服免疫。

但一切只是看起来很美。

我的手表闹钟6点熄了火。通常,我用它来叫自己起床,但现在,我没管它。我盯着天花板,烟雾探测器静悄悄地一闪一闪。如果它检测到烟雾,就会发出警报,睡得再沉的人也会被叫醒。哲学家亚里士多德会赞成烟雾探测器的修辞术,他懂得情绪作为激励因素的力量。

目前,烟雾探测器无话可说,但我的猫想说话。它跳上床,把鼻子往我胳肢窝里塞。它就跟我的手表一样可靠,但双

倍烦人,这只10磅^[1]重、毛茸茸的小哑巴,有着惊人的说服力。只不过,它用的不是言辞,而是姿势和音调——这同样是争论的有力成分。

试试这条建议

如果你的设想已经在别处使用过,那么请仔细描述它的成功,就好像受众本身完成了它一样。展示你的计划为这个设想贡献了多少技能和资源。然后,把你最喜欢的口头禅用上,比方说:"简直就是一个大盖帽!"

我毅然决然地抵挡着。这个早上,我不会被猫支使着满地走。

手表再次发出哔哔声。我戴的是天美时"铁人"款,这个名字来自一场自虐的运动赛事。据说,运动员可以戴着这款手表,在短短一天时间里完成2英里见的游泳、100英里的自行车骑行和26.2英里的跑步。对像我这样一个只会在午餐后散步到小溪边看看有没有鱼的家伙来说,它的性能肯定绰绰有余。古罗马人会把"铁人"的品牌诉求称为"实力论证"(argumentum a fortiori)。它的逻辑是这样的:如果某件事在艰难条件下也能奏效,那在容易的条件下就更可能奏效。广告商喜欢这种论证方式。几年前,生活谷物公司播放了一条广告,叫"挑食的小孩米奇"。他的两个哥哥用他测试麦片,认为要是连米奇都喜欢,那任何人都会喜欢。米奇真的喜欢"生活麦片"!这就是麦片广告的"实力论证"。不过,铁

人手表的论证并未影响到我,我买它是因为它很实用。请记住,我对广告免疫。

但它的哔哔声让我抓狂。这时,我还没有起床,就已经在 思考来自猫和烟雾探测器的情感诉求,以及来自手表的"顺理 成章的论证"了。我滚下床,对着镜子说了一句我每天都对自 己说的话: "绝不接受任何人的废话!"

猫咬着我的脚后跟,我攥着毛巾去给它弄早餐。5分钟后,我发现牙膏用光了,开始和儿子争论。这对我的实验来说不是个好开头,但我把它归结为"人为现象"(这是科学家的委婉语,翻译过来的意思其实是愚蠢的错误),继续往前。我做好咖啡,拿出笔,开始在笔记本上乱七八糟地写起字来。从字面意义上来说,这没什么好处——对着咖啡,我几乎读不懂自己的潦草字迹,但它能带来美妙的修辞结果:妻子看到我在写东西,常常会给我带来早餐。

我刚刚岂不是自己破坏了实验的规矩?我赶紧合上笔记本,写了一份购物清单。这样总可以了吧,这算是真正地写东西了。

我辞去工作后,多萝西重新恢复了全职工作。条件是我接管做饭的家务活,但她喜欢把丈夫看成一个灵感喷涌的作家,而自己是能干的帮手。我的妻子是天真的女人,许多天真的女人都喜欢灵感喷涌的作家。当然了,她或许是在变着法儿地说服我:她假装成喜欢灵感喷涌作家的天真女人,让我兴奋,诱惑里潜藏着最阴险,也最叫人享受的争论形式。

诱惑当然不仅仅是为了性。作家弗雷德里克·考夫曼(Frederick Kaufman)在《哈泼斯杂志》(Harper's Magazine)中展示了美食电视台使用怎样的技术:夸张的声音、几近于无的情节、外形漂亮的人物,对大块的肉和流淌的汁水毫不吝啬地大拍特写镜头。

雷切尔·雷(Rachael Ray,美食节目主持人):扁豆一煮就会变大。它们吸干了所有的液体,越来越软,越来越嫩。

埃默里尔·拉加斯(Emeril Lagasse, 大厨):现在放入香蕉。哦,耶,美极了,宝贝儿。现在让它们自己待一会儿吧。

我们生活在一个纠结的、黑暗的(我简直想再加一个"潮湿的")说服世界。曾有一位二手车销售员引诱我掏出足足150张百元大钞。那时,我和家人刚搬到康涅狄格州,需要便宜的交通工具。这是一个艰难的举措,我心情不太好。我还没开口说一句话,停车位前的那家伙就把我拴牢了。他指着一辆不起眼的福特"金牛座"轿车,建议我试驾看看。等我系好安全带,他说:"想去看看P. T. 巴纳姆(P. T. Barnum,美国马戏表演家)的墓地吗?"当然。

那地方棒极了。我们时不时地停下来看孔雀,还有在一群站在巨大枞树枝上喧闹不休的亮绿色野生秘鲁鹦鹉。巴纳姆壮观的纪念碑对面,竖着昔日身价百万的马戏演员拇指汤姆(Tom Thumb,和巴纳姆同时代,是个侏儒)的墓碑,还有一尊跟他真人同样大小的雕像。这趟试驾完全把我迷住了,在这之后,推

销员说什么我都一一照做,他建议我买下这辆福特车,这是辆 蹩脚车。

他掂量了我的状况,改变了我的心情。他引诱了我,坦白说,我还挺喜欢。第二天早上我有些疑虑,但并不觉得遗憾。 这是一次达成了共识的举动。

这为我们引出了争论的大奖:共识。它不仅仅意味着达成一致的意见,也比互相妥协有分量得多。共识代表了受众的常识性思维。事实上,它就是一种常识,一种对选择的共同信仰——也就是你想做出的决定、想采取的行动。诱惑的用场就在这里。一如圣奥古斯丁(St. Augustine,早期西方基督教的神学家)所言,信仰需要情感。

诱惑是操纵,操纵是争论的一半,所以,许多人都躲着它。但诱惑提供的不仅仅是男欢女爱,它可以给你带来共识。就连亚里士多德这位讲究逻辑的老派人,都相信诱惑的疗愈能力。逻辑本身很难让人们去做事,人必须对要做的行为产生渴望。你可能不喜欢诱惑操纵、摆布人的方面,但它能击败吵架(我们通常都误以为争论就是吵架)。

在家里试试这一招

如果你一想到要操纵自己所爱的人就惊讶不已,那先试试 纯粹的逻辑吧——不带情绪,没有隐藏的手法,不提及你的权 威性,不谈你所做的牺牲。坚持一整天,你大概会更惊讶地发 现:家里人愈发愤愤不平了。引诱是一种了不起的镇静剂。

- [1] 1磅≈0.45千克。
- [2] 1英里≈1609米。

鸟儿这么做

与此同时,我的实验此刻变得更加可疑了。我从浴室里走出来,多萝西正把一盘鸡蛋放在桌上,然后便穿起正装外套,与我亲吻道别。"别忘了,我今晚回家挺晚——晚上有招待会,我会吃一肚子小菜。"说完,她就去法学院里做筹款工作了。(筹款和法律,有比这两件事更需要修辞的吗?)

在工作中试试这一招

你可以在陈述演示中使用诱惑(不带情色意味的那一种)。你的方案能提高效率吗?你要描绘出一幅美好的画面: 真正地享受午餐时段,更多地陪伴家人,从而让观众对它产生向往。

我转向儿子乔治: "那晚上你是想跟我一起吃饭,还是在学校里吃?"乔治是一所寄宿学校的走读生,他讨厌那儿的食物。

"我说不准,"他说,"我到了学校给你打电话。"我想一直工作到晚上,不怎么想做饭,但我也不愿乔治认为我把工作看得比他还重要。"好的,"我尽量装得挺热心,"晚上我们吃炖菜哦!"

"呃。"乔治说。哈,他上钩了。我的炖菜比学校的伙食还招他讨厌。我今晚做饭的概率大幅下降了。

唉,一如优秀的修辞家布兰妮·斯皮尔斯(Britney Spears,其实是美国歌手,下句话来自她的歌词),同样的事,我一做起来就收不了手。这一天也一样。我在小木屋办公室里,给编辑写了一封电子邮件,带着奉承的口吻解释我为什么错过了截稿期限。(我只是想达到他们的高标准!)我原本还要打电话给西尔斯百货公司去投诉,他们给我家的烤箱换了颗螺丝就开来了147美元的账单!但我把这事儿拖后了一点。毕竟,要是我打电话去,还得花好半天解释状况。账单的事就让我稍微喘口气吧,我可受不了再花费口舌。

中午,我吃了一些东西,到户外去散步。一小摊狐狸屎堆在一块大花岗岩上面。"这地方是我的。"狐狸用这摊屎说。"这位置属于我",具有领土意识的生物,比如狐狸和郊区住户,会使用复杂的信号来标记地形,阻止入侵者,如熏人的气味、栅栏、粪便、结婚证、足迹和警报系统······争论是我们不折不扣的天性。

被踢皮球后试试这一招

这一招适用于大多数官僚。假装你有的是时间,把你的选择描绘成"两害相较取其轻"。他们要么给你松个口子,要么陪你浪费更多时间。公务员嘛,就像水一样,总会选择阻力最小的道路。

知更鸟唱着一支婉转的小调,警告对手离开自己的地盘。它未做停顿,把同一支歌又反过来唱,目的还是一样。从演讲上说,这是一种叫作"交错"(chiasmus)的手法。交错手法

以镜像方式重复措辞,比如,"你可以把孩子从一个国家带走,但不能把一个国家从孩子身上带走"。又比如,"我浪费了时间,现在时间浪费了我"。我们的文化低估了修辞手法,但这仅仅是因为,我们大多数人都缺乏运用它们的悟性。它们可以产生惊人的力量。约翰·肯尼迪在总统就职演说里运用了交错手法,他说: "不要问国家能为你做些什么,而要问你能为国家做些什么。"这句话打动了成千上万的青年加入和平队。我爱上了修辞,甚至做了专门探讨它们的网站。修辞为备忘录或论文增添了光彩,在日常会话中,它们能让人机智地应对最烦琐的对话。

在陈述中试试这一招

运用第一选择的镜像,以交错手法陈述你的决定: "我们要么控制费用,要么让费用控制我们。"

说服警报

哇哦,看仔细了:一位总统的交错修辞手法动员人们参加了和平队。我用了一种说服力很强的方法,在逻辑上作了弊:因为B在A之后,所以是A引起了B。我把这叫作"公鸡报晓谬误":公鸡打鸣之后太阳升起,它就误以为是自己让太阳升起来的。

当我回到小屋时,电话响了。乔治打电话来说自己打算在学校里吃饭。(太好了!)所以我工作到很晚,时不时地在电脑上玩一局弹珠游戏奖励自己。我发现,有了游戏间歇,我能

坚持静坐更长时间了。这是说服吗?我猜是的。我这没有说服的日子,虽然令人惬意,但其实处处都是说服的身影。

虽说今天不是我的"剃须日",但我最终还是放下工作,回到家里洗了个澡,刮了胡子。我的妻子要接触许多衣着体面的英俊男士,我得时不时地通过穿衣打扮发出"领土"信号,好让她相信,她嫁的不是个邋遢鬼。我穿上一件开司米羊绒衫(据多萝西说,它能让我的眼睛沾染"卧室风情"),拿出一杯冰冻金汤力,在门口迎接她。

让诱惑开始吧。

第2章 设定目标

阿佛洛狄忒一说话,就松开了她五颜六色的贴胸绣花束带,那里头装着她所有的诱惑。其中有爱情和欲望,也有谄媚的说服,哪怕是聪明人也会被偷了脑子。

——荷马

西塞罗的灯泡

改变观众的情绪、思想或行动意愿

含义

"辩论"(debate)和"战斗"(battle)有着相同的拉丁词根。对那些好斗的罗马人来说,它们差不多。

早在1974年,《国家讽刺》(National Lampoon)杂志就出版过一本戏仿柏拉图《理想国》的漫画书。苏格拉底和几个朋友一起站着谈论哲学。每当他提出一个观点,就有一个人点头称是:"是呀,苏格拉底,说得好。"在下一画面里,你会看到"嘭!"的爆炸场景,对手飞上了天。苏格拉底靠击倒获胜。《国家讽刺》版《理想国》的确有一些历史依据;在后人看来,古希腊人像是痴迷于辩论的书呆子,但其实他们喜欢把自己想象成战士。不过,就算是他们,也懂得吵架和争论之间

的现实差异。我们同样应该明白这一点。我们需要区分雄辩的争论和推卸责任(私人冲突中常见的"是他说的"这一类口角之争)。在吵架时,所有加入战局的人都想要赢得胜利。而在争论当中,他们想要的是赢得受众,包括旁观者、电视观众、选民或者其他人。

本章将帮助你区分争论和吵架,弄清你想从争论中得到些什么。20世纪八九十年代,著名心理学家约翰·戈特曼(John Gottman)研究证明,这种区分可以决定婚姻的存亡。戈特曼和助手在长达9年的时间里拍摄了数百对已婚夫妇的日常生活,仔细研究了每一盘录像带,把所感受到的每一种情绪和逻辑点输入数据库。他们观看了长达数个小时、数天甚至几个月的争论,夫妻互相瞪视,在镜头前互相揭老底,就像一场糟糕的真人秀。

1994年,戈特曼公布了自己的研究结果,全国各地的修辞家难免暗暗欣喜,因为数据证实了修辞学数千年来的主张。戈特曼发现,在这9年里,婚姻关系得以持续的夫妇,和那些最终离婚的夫妇一样会争论不休。然而,婚姻成功的夫妇怀着不同的目的,把争论带到了另一个方向。修辞家会说,这些夫妇本能地理解争论的基本原则。

一些录像曾在网络电视里播出过,并揭示出,哪怕是最幸福的夫妇偶尔也会遭遇难堪的时刻。一位婚姻成功的丈夫承认自己懒得出奇,他妻子欣然同意。然而,婚姻关系得以维持的夫妇们似乎通过争执找出了分歧,解决了问题。他们对结果展现出信心。相反,婚姻关系解体的夫妇则在争执中互相攻击。

争论对他们来说是个问题,而非一种寻找解决方案的途径。婚姻幸福的夫妇争论,婚姻不幸的夫妇吵架。

在事业上试试这一招

"领导力品牌教练"成为愈发热门的职业,他们教导渴望成为CEO的人怎样通过个人体现公司的形象。理想的特质是什么?不是进取心,不是聪明的脑袋,而是讲述令人信服的个人故事、让自己合乎受众心意的能力。再等一会儿,你就会看到讲故事为什么对以情动人至关重要。

照我猜来,在大多数时候,幸福的夫妇也擅长引诱。虽然我们的文化常常赞美直来直去,不管别人怎么想都只听从自己心意的人,但这样的人其实很难走到终点。没错,咄咄逼人的喧哗者常常通过恫吓,或是把我们纠缠得筋疲力尽,实现暂时的胜利,但只有更巧妙、更讲究修辞的方法,才能带来长久的承诺。企业招聘人员能证实这一理论。在商业世界里有几种"头领"类型的角色,他们欺负同事,在竞争中横冲直撞,但要是你问猎头公司寻找的是什么样的高管人才,它们会说,自己找的是说服者和团队建设者,不是侵略者。

如果你说服受众,是争论成功;如果你控制敌人,是吵架取胜。比方说,孩子们在汽车后座爆发了"领土"纠纷,这算不上争论;但要是每个孩子不是发出尖叫,而是尝试说服,这就是争论了。("我明白你的观点,姐姐。但你想没想过国境线的比喻?")

在吵架时,一方攻击另一方。唐纳德·特朗普在提到女演员罗茜·欧唐内(Rosie O'Donnell)时说: "我是说,我看着她又胖又丑的右脸,说,'罗茜,你被炒了。'"这是吵架。反过来看,拳击手乔治·福尔曼(George Foreman)向你推销烧烤架,这是争论:他通过改变你的情绪、思想或做事的意愿来说服你。

霍默·辛普森(动画片《辛普森一家》中的人物)在解释我们比海豚聪明时,提出了站得住脚的论点:"别忘了,是我们发明了电脑、保暖袜、弯曲的吸管、剥皮虾……还有布丁果冻。"

歌手玛丽亚·凯莉(Mariah Carey)在向假想中的前男友唱"We Belong Together"时,抛出了论点;她想要改变对方的主意(并且,从"少儿不宜"的背景声响来判断,她还采取了一些行动)。

泰勒·斯威夫特(Taylor Swift,美国女歌手)在歌词里文理不通地对凯蒂·佩里(Katy Perry,另一位美国女歌手)说,"我们要杠到底了":这是吵架。

商业计划书:这是争论。

说服警报

古人讨厌通过书籍争论,部分原因在于,作者无法看到自己的受众。如果我能够当面跟你说话,我大概不会把案例从我儿子转到唐纳德·特朗普、乔治·福尔曼、霍默·辛普森和泰

勒•斯威夫特身上。我会知道什么样的论证最吸引你。尽管如此,这些形形色色的例子都指出了同一点: 你无法逃避争论。

伯尼·桑德斯(Bernie Sanders)说共和党人"向中产阶级宣战":这是吵架。(实际上,任何使用了战争比喻的人,都是在吵架。)

尤吉·贝拉(Yogi Berra, 美国著名棒球选手)说, "不是(天气)热,而是谦卑":这是争论。

争论与吵架之间的根本区别是:措辞巧妙的争论能让人们做你想要他们做的事情。吵架是为了赢,争论则是为了达成一致。

听起来,争论似乎有点"没骨气"。然而,在某些情况下,争论可能需要很大的勇气。它甚至可以决定一个国家的命运。

古代修辞家最害怕煽动家领导的政府。所谓煽动家,指的是将修辞技巧用来做坏事的独裁权力狂。人类在20世纪的遭遇揭示了古人的正确性。但古人说,治疗说服的黑暗面,要靠它的另一面。就算风险没这么高,比如煽动家是你在工作中、校园奇怪小团体里的对手,你也可以靠修辞技巧把方程式拉回平衡状态。

但修辞还为争论带来了一个更为自私的理由。学习修辞工具,你能成为值得关注的后起之秀。你会根据自己的意愿塑造他人的想法,让任何群体听从你声音的主宰。更重要的是,你

能令他们想要听从、投入你的计划,还把结果视为共识。你会让他们渴望你想要的东西,引诱他们心甘情愿地做某一行为。

在政治争论中试试这一招

如果你真的令某人同意了你的观点,请检验她对你观点的承诺程度。问:"如果现在有人提出这个问题,你会怎么说?"

怎样诱导一名警察

一名巡警在高速公路上拦下了你,你摇下车窗。

你: 怎么了, 警官?

警察: 你知道这里的限速是50千米/小时吗?

你:我有多快?

警察: 55千米/小时。

贪图一时之快还嘴的诱惑很强烈。

你:哎呀,那你把我抓起来呀!

实际上,这样的一时之快很可能会让你吃一张超速罚单,说不定还会让你被捕呢。但回放上述场面,暂停在警察说"55千米/小时"的地方。现在,设定你的个人目标。在这种情况下,你希望达成什么目标?

或许,你想要让警察显得像个白痴,你的还嘴就能达成这一目标,要是车上还有乘客当观众,那就更不必说了。这对你来说挺好。但毫无疑问,警察不大可能还以友善,结果将是一场战斗,而你可能是失败的那一方。让他因为严格执法而向你道歉?唔······你得设定一个现实的目标。就算是大律师约翰尼•柯克伦(Johnnie Cochran)和丹尼尔•韦伯斯特(Daniel

Webster)联手,也没法让这位警察道歉。那么,假设我们把个人目标设定为避免吃罚单,我们该怎么做呢?

争论工具

目标:问问你自己,到争论结束时,你想要得到些什么。 改变你受众的想法?让对方做某事,或是停止做某事?如果它 发挥了作用,那么,不管你的对手怎么想,你都算赢得了争 论。

为了赢得一场协商争论,别老想着超过对手,试试改变自己的方式。

释义

在修辞学上,"为嬴分而辩"有个名字: 抬杠(eristic)。

你的对手恐怕并不知道什么修辞学。他兴许认为,争论的唯一目的就是羞辱你,让你承认失败。这种认知失调很有用;你对手的咄咄逼人,是一种绝妙的争论工具。他想得分?让他得。你想要的是赢——让受众接受你的选择,做你想让他做的事。人们经常为了得分而争论,赢了分数却打了败仗。虽然民意调查显示,贝拉克•奥巴马和米特•罗姆尼在3场总统辩论中打了平手,但罗姆尼的知名度飙升。观众喜欢奥巴马的逻辑,但一度更喜欢罗姆尼这个人。

即使你的争论只包括你和另一个人,并无其他人在旁观,你仍然有观众:对方。此时,有两种方法可以取得成功:一是赢得争论(也就是让对手承认失败),二是假装"败了"争论。让我们对着这位警察试试这两种策略。

1. 用一个可靠的借口赢得争论。

你: 我妻子临产了! 我得送她去医院!

警察: 先生, 您车上只有一个人。

你:啊,天哪!我把妻子给忘了!

争论工具

让步: 承认你对手的观点, 赢得你想要的东西。

2. 表现成警察希望你成为的好市民, 承认他的观点。

你: 您说得对, 警官。我应该一直看着时速表的。

很好。你只管让警察赢分就好。现在让他对你放松戒备。

你:我肯定是因为看路看得太专心了。怎么才能一边看着时速表,一边还专心地看路呢?您有什么好建议吗?

这种方法调动了警察的专业知识。只要你别让声音里流露 出讽刺意味,它就是有可能奏效的。但假设你的呼吁还需要再 加点甜味。 警察: 你可以从低于限速驾驶开始。这样你就不用随时看着时速表了。

你: 哦,没错。如果我这么做的话,会挡下一大堆车,但 那是他们的问题,对吗?

警察: 是的。你只管开你的车就行。

你:好的。这非常有帮助,谢谢。

在政治争论中试试这一招

用以下修辞问题的不同版本来练习你的修辞术: "有了像 这样的朋友,谁还需要敌人?"

对手: "共和党人是支持改革的党派。"

你: "有了像这样支持改革的党派,谁还需要骗子?"

现在,你认为接下来最有可能发生什么?我可以告诉你,什么也不会发生。警察不会命令你下车;也不会叫你把胳膊和腿摊开,转身趴在汽车引擎盖;更不会呼叫支援,甚至不会对你大呼小叫。你消除了争论的怒火,在这些日子里,能做到这一点无疑可以算是成就。如果他真的只是提醒了你一番就让你走人了,那我可要恭喜你。你赢了。警察或许没意识到,但你刚刚取得了最棒的胜利:他高兴,你也开心。

利用对手想要得分的心理最简单的办法就是让他得。承认一个观点,不会对你的情况造成无可挽回的损害。当你的孩子

说: "你就从来不能让我好好玩玩。"你说, "我不是这样的。"当你的同事说: "这绝不会管用。"你说: "呃·····可能是不管用。"接着,利用这个观点改变对方的心情或想法。

换句话说,让人们认同你的方法之一,就是同意他们的观点。从策略上来说,就是这么简单。提前认同观点,不意味着放弃争论。相反,要利用对手的观点得到你想要的东西。实践你的修辞术,用对手自己的动作让他失去平衡。提前认同似乎没有彰显你的自我?是的,我想是这样。但像我们这样的懦夫将继承修辞的世界。我们争论,其他的人吵架。争论比吵架能让你得到更多想要的东西。

怎样操纵爱人

决定好你想从争论中获得些什么之后,你可以判断受众必须怎样改变,才能让你实现这个目标。或许,你需要做的只是改变一个人的心情,就和诱惑的例子一样。又或者,你想改变某人的想法,比方说,提拔你而不是你的对手。也可能,你希望受众为你做一些具体的事情。

说服警报

我一定喜欢,对吗?古希腊人给这种先行让步(事先就同意对方可能会说的话)起了个名字,叫作"prolepsis",意思是"预期"。

来自古人的小窍门

古希腊剧作家阿里斯托芬说,说服可以让"小的一面显得更大"。柏拉图认为这是一件坏事,但放眼整个历史,瘦骨嶙峋的小个子们都鼓掌称赞。

实际上,诱惑性争论往往不仅仅意味着情绪的变化。假设你的目标是来一场男欢女爱,如果你俩都已进入情绪,那你不需要说服。正如纳尔逊勋爵所说,别管是不是演习,扑上去就好。

你: Voulez-vous coucher avec moi? (法语: "要来一起睡个觉吗?")

可要是你的伴侣表现出不情愿的样子,直接的方式恐怕就不容易成功了。来一场温和的争论会提高你的机会。

你: 知道什么有益于亲密关系,还能活跃气氛吗?

但最简单的是改变受众的心情。

你: 我给你倒点酒。想听什么音乐?哦,马文·盖伊 (Marvin Gaye,美国抒情歌手)。哇,烛光映衬得你就像是个电影明星。

说服警报

提及性的话题,我可能会冒犯部分读者。但就像演员出演裸体场面一样,我也是为艺术做牺牲呀。在修辞当中,诱惑与吵架相对,而且是传授修辞术的绝妙工具。在罗马学校里练习演讲的一些标准主题,相当"活色生香"呢。

至少,历史上最伟大的演说家马库斯•图留斯•西塞罗会这么说。他提出了说服他人的三个目标,难度渐次增大:

- ●刺激受众的情绪。
- ●改变他们的观点。
- ●让他们付诸行动。

有时候,要三管齐下才能获得一些行动。出于某种原因, 这让我想起了那个听厌了的老笑话: "换一枚灯泡需要多少个

精神科医生?"

笑话的噱头是这么说的。首先,灯泡必须自己想要换!效率多么低啊!这要花多久?20年的治疗?而一旦灯泡决定要换,怎么才能让它将这项任务付诸行动?修辞家处理这件事的方式简单得多——他会说服灯泡。这项任务需要三个说服步骤。

从改变它的心情开始。让灯泡感觉置身黑暗中是多么可怕,这会让它变得乐意接受,迫切地想要听到你的解决方案。

接着,改变它的主意。说服灯泡,让这里有些光亮的最好办法,是找个替代品来。

最后,为灯泡注入采取行动的愿望。向灯泡展示,改变只需要拧一拧,并用光亮的愿景激发它。这需要更强烈的情绪,将决策转化为承诺。

在演讲中试试这一招

你不需要强烈的情绪让受众改变主意,关注或许是一场理性谈话中最适宜的情绪了。不用讲笑话,要运用适度的意外。"我本来事先做好了发言的准备,但今天见到你们中的一些人,我决定说出自己的心声。"

刺激情绪,把其他目标也纳入射程。大导演弗兰克·卡普拉(Frank Capra)在执导《生活多美好》(It's a Wonderful Life, 1946年)时,碰到了一点小麻烦:吉米·斯

图尔特(Jimmy Stewart)特别害羞,卡普拉要说服他去亲吻唐娜·瑞德(Donna Reed),斯图尔特不停找借口推迟这场戏。卡普拉最后扔开了剧本,因为在剧本里,两名演员是使用单独的电话分机听姑娘愚蠢的男朋友说话。与此做法相反,导演让这对情侣共用同一部电话。身体接触果然有奇效,你几乎能够看出参与了第二次世界大战的老兵和年轻可爱的女演员身上飘荡的荷尔蒙气息了。斯图尔特明显愉快地履行了自己的职责,一次性地完成了有史以来银幕上最伟大的接吻戏。卡普拉通过替代诱惑,赢得了自己的受众斯图尔特。在最终的共识中,每个人都表现得很好(至少可以这么说)。

诱惑饮食

改变心情是最简单的目标,通常也应该是你首先着手实现的目标。圣奥古斯丁原本是修辞学教授,也是基督教出了名的擅长布道的神父之一。他说,奥妙在于,不仅仅满足于抓住受众的同情心。只有让受众哭泣,他才能满意。(许多聚会大概都不会邀请奥古斯丁去吧。)作为有史以来最高明的一位布道者,他通过纯粹的情感火花,让不信教的人皈依基督教。改变受众的情绪,让他们更容易被你的论点所打动——那就是要把他们放入倾听的心情里。

在家里试试这一招

想看看人们是否真的做了你请他们做的事(他们是否渴望相关的行为),那就创建"承诺比率": 算算他们分别回答了多少次"哦,再说"和"好的,亲爱的",统计他们按你的请求去做的次数。我曾在3天时间里达到过70%的成绩——刚过及格线。(如果你没有孩子,说不定会做得更好。)

和第二个目标(让受众认同你想要的东西)相比,让他们落泪不算难。亨利·基辛格(Henry Kissinger)是尼克松任总统期间的国家安全顾问,他使用过一种经典的说服方法。他为总统拿出五种方案供其选择,把最极端的方法放在一首一尾,而把自己偏好的那一种放在中间。根据基辛格的说法,尼克松不可避免地总是选择"正确"的方案。(虽说这并非最微妙的

手法,但我曾在企业的PowerPoint演示文稿中见过它的成功运用。)

在商店里试试这一招

和基辛格一样,零售商随时都在使用"金发女孩"技巧(Goldilocks technique),用低价垃圾货和高价商品来让自己的畅销商品显得恰到好处。下次在购买电子产品时,你不妨让销售人员先向你展示中档版本,接着根据你的需求和预算下调或上浮。

通常,由于大多数争论发生在两个人之间,因此在大多数时候你只需对付两个选择——你的和你对手的。我女儿小多萝西是个特别难打发的对手。尽管比起她哥哥来,她不怎么喜欢争论,但他们两个人可以有同等的说服力。她会轻轻柔柔地发起一场争论,你根本没意识到,就已经进套了。

我曾到伦敦去见她,她在那儿读大学。到伦敦的第一天晚上,她请我到一家廉价的印度餐厅吃晚餐。我想扮演一位慷慨大度的父亲,带她去了其他地方。猜猜谁赢了。

我:我们还是可以吃印度菜,只是去个更高档的地方。

小多萝西: 当然可以。

我: 你知道有什么地方可去吗?

小多萝西: 哦, 伦敦到处都是这种餐馆。

我: 嗯,那你知不知道哪家特别些?

小多萝西(含混地): 哦,知道。

我:这附近有吗?

小多萝西:不太清楚。

我: 所以你宁肯在自己平常吃东西的地方招待你老爸?

小多萝西: 如果您乐意的话, 当然啦。

我:我不乐意!

接着,我为自己失去耐心而感到内疚,但这可能正中了小多萝西的下怀(虽然她才不承认呢)。我们在她惯常去的地方吃了东西。她赢了,她把我的内疚感当成了自己的情绪目标。就算她事先准备过西塞罗式的演讲,也不可能干得更好了。西塞罗兴许还会表示赞成:最有效的修辞是无形的。小多萝西本能地知道这一点。她伶牙俐齿,但知道该怎样克制,以此赢得争论。尽管如此,小多萝西的任务还是相对容易。我们总归都要吃晚餐,不是去这儿,就是去那儿。她只需要把我朝着她的选择推就好。

第三个目标,也就是让受众做某事或不再做某事,是最困难的。它需要达到一种不同的、更个人化的情绪层面——一种欲望。假设我完全不想去吃晚餐,小多萝西就要动用多得多的争论才能把我弄出门。用一句老话说,这就像是让马喝水。如

果你愿意,可以给马吃点盐,激发它对水的渴望(如果你愿意,也可以说成是唤起它的情绪),你可以说服它跟着你去溪边(选择的部分),但要让它承诺喝水,就是最为棘手的修辞问题了。

在书面提案里试试这一招

在对文档进行概述之后,对你的目标做两部分的盘点:① 你是否想到了所有的益处,并将之与其他选择做了权衡?②它的可行性如何?与其他选择相比,它有多廉价或简单?现在,对照检查概述中的这些要点,你涵盖了所有方面吗?

除了用欲望激发受众以外,你还需要让受众相信:采取行动没什么大不了的——不管你想让他们做的是什么,都不会太费劲。几年前,我在罗戴尔出版公司担任编辑主任时,听说另一个部门的一些人正在制作饮食书。老天,我想,又是一本饮食书,就好像市面上的这类书还不够多一样。另外,他们打算给这本书起的书名,我完全无法理解。它提及了某座大城市里的一个具体街区,一个大多数美国人可能从未听说过的地方。作者是一位心脏病专家,恰好住在那里。但谁会买一本名为《南海滩饮食》(The South Beach Diet,该书首次出版于2003年,十分畅销)的书呢?

说服警报

自嘲式幽默是一种可以接受的吹嘘方式。提到自己在前公司里有过一次头脑发热的瞬间,远比另一种叫人讨厌的说法要

好得多。后一种说法我们都见过: "我是一家出版公司的高级经理,我离开那年公司有2300万名客户。"前一种手法的学名叫作低调炫耀。

这么看来,我是个蹩脚的畅销书预言家。但事后回想,我可以解释为什么书名其实也没那么糟糕。"南海滩"唤起了人(也就是你)穿着泳衣的形象。它说,假期是人们减肥的一个主要原因。罗戴尔的编辑们让读者想象出一个自己很想达到、极为个性化的目标,来刺激读者的情绪:你,穿着泳衣,看起来棒极了。欲望的部分就说到这儿。这本书的副标题还采用了"没什么大不了"的手法:医生设计的万无一失的美味速效健康减肥计划。没有痛苦,完全安全,即刻得到效果……除了"你可以敞怀大吃,自有救生员来搭救"以外,他们还按下了所有的按钮。于是人们纷纷采取行动。这本书已经卖出了数百万册。

第3章 控制时态

玛姬: 霍默, 批评很容易……

霍默:还有趣!

——《辛普森一家》

"孤女安妮"定律

修辞应对时间的三个基本议题

这下,你有了个人目标(想从争论中得到什么)和受众目标(情绪、思想、行动)。在你开始争论之前,再问自己一个问题:议题是什么?根据亚里士多德的说法,所有议题都可以归结为三种(希腊人为"三"这个数字发狂):

- ●指责
- ●价值观
- ●选择

争论工具

三个核心议题: 指责、价值观、选择。

你可以把涉及说服的任何议题都归入这些类别之一。

谁动了我的奶酪?这当然是个指责的议题:谁干的?

堕胎应该合法化吗?价值观。让女性选择是否结束自己身体内萌芽的生命,在道义上是对还是错? (我选择的词语暗示了各方秉持的价值观:女性对自己身体的权利,以及生命的神圣性。)

我们应该在底特律建一座工厂吗?选择:建,还是不建,在底特律,或不在底特律。

安吉丽娜·朱莉和布拉德·皮特应该分手吗?价值观——但并不必然与道德挂钩,而是你和对话者各自重视的东西。他们是不是长得太好看了,没法分开呀?

0. J. 辛普森[1] 真的杀了妻子吗? 指责。

我们跳舞吧?选择:跳舞,或者不跳舞。

说服警报

我的清单中缺少些什么?大写的真相?你就不能争论真假吗?能,但这就不是说服了。绝对真理需要一种不同的争论,哲学家称之为"逻辑论证法"(dialectic)。它试图发现事物,而不是说服人们接受。

为什么要在乎哪个问题属于哪种核心议题呢?它之所以很重要,是因为如果你围绕错误的核心议题进行争论,就永远无

法实现你的目标。让我们来看一对在客厅里读书、听音乐的夫妇。

女: 能把它调小声点吗?

男: 刚才设定音量的人是你呀。

女: 哦,真的吗?那今天下午是谁到处放《自由鸟》 (Free Bird,摇滚乐队Lynyrd Skynyrd的代表作)来着?

男: 所以这才是重点吧? 你讨厌我的音乐。

女方想从这场争论中得到什么?安静。这是个选择问题。 她想要男方把音乐调小声些,但争论并未着眼于选择,而是先 指责,接着又进入了价值观。

指责: 刚才设定音量的人是你呀。

价值观: 所以这才是重点吧? 你讨厌我的音乐。

当你争论起之前的噪声冒犯和《自由鸟》的存在意义时, 是很难就调低音量做出积极选择的。

我所给出的核心议题(指责、价值观和选择)的例子,表现出了一定的模式。指责问题与过去有关,价值观问题是现在时,而选择问题与将来有关。

●指责=过去

●价值观=现在

●选择=将来

如果你发现一场争论走向失控,那不妨试着改变时态。要 指责奶酪小偷,请使用过去时。为了让某人相信堕胎是一种可 怕的罪行,请使用现在时。不过,将来时是让客厅走向宁静和 消停的最佳时态。

为每个时态都设计了一种修辞形式的亚里士多德,最喜欢将来时。

他说,过去时的修辞,处理的是正义问题。这是法庭里的司法论据。亚里士多德称之为"司法性修辞",因为它涵盖了司法。因为音乐而发生口角的夫妇,用过去时来彼此指责。

男: 刚才设定音量的人是你呀。

女:那今天下午是谁到处放《自由鸟》来着?

如果希望控诉某人音量开得太大(甚至音乐品位太烂),那么,过去时是正确的时态。司法争论有助于我们确定谁做了某件事,而不是谁正在做或者将要去做。在电视连续剧《法律与秩序》(Law & Order)或《犯罪现场调查》(CSI)里,你会发现大部分对话都是过去时。它适用于律师和警察,但一对恩爱夫妻对这种时态可要留心。司法性修辞的目的是确定罪责和惩罚;养成彼此惩罚习惯的夫妇,会落得跟戈特曼博士爱情实验室里那些不幸夫妇一样的下场。

现在时怎么样呢?它会好些吗?可以好一些。现在时修辞处理的是赞美和谴责,区分好坏,把这群人和那群人分开。亚里士多德专门用现在时来形容那些达到了社群理想,或背离了此类理想的人。现在时是毕业典礼致辞、葬礼演说和布道的共同语言时态。它向英雄表示祝贺,谴责共同的敌人。它赋予了人一种群体认同(我们了不起,恐怖分子是懦夫)。当领导者有可能要迎接未来的挑战时,你会听到类似的群体演说。

在工作中试试这一招

大多数办公室里的背里插刀都使用过去时态或现在时态 ("上次投标就是他搞砸的""她是个混蛋")。如果你发现 自己成了受害者,那就把问题重新聚焦到将来的选择上:"指 责我,对我们拿下新合同有什么帮助呢?""不管在你眼里我 是不是个混蛋,都不妨想个办法,让你我友好相处吧。"

说服警报

如果说这似乎暗示了一种议程,你猜对了。一如你在上次总统大选期间看到的那样,民主党和共和党人都喜欢使用现在时态。"希拉里是骗子!""特朗普超级糟糕!"

这是煽动民众的一个好办法,也是进行民主政治的一条污秽途径。我们将在第30章中做更详细的讨论。

亚里士多德给这种语言起名为"示范性修辞",因为古代演说家用它来展示自己最奇妙的技巧。我们提及的吵嘴夫妇用它来划分"你我"的阵营。

男: 所以这才是重点吧? 你讨厌我的音乐。

释义

对示范性修辞, 亚里士多德所用的希腊词汇是"epideictic"(意为"辞藻华丽的"),但只有修辞学者才会使用这个绕口的词语。他们只是为了进行演示。

你或许会说,男方唯一犯的错就是从过去时变成了现在时。但我们别对彼此横挑鼻子竖挑眼了行不行?说到底,男方可能说得没错,这场争论和他爱听的Lynyrd Skynyrd有关,和音量旋钮没关系。但不管怎么说,他们的对话突然变成了"人以群分":我喜欢我的音乐,你讨厌它。如果这位男士碰巧是个政治家,他就会发现自己将情不自禁地加一句:"而这是错的!"我们用现在时谈论价值观:这是错的,这是对的。瞧不上我的《自由鸟》之歌,在道德上是错的。

如果你想达成一个共同决定,就必须聚焦于未来。将来时,是亚里士多德最喜欢的修辞时态。他称之为"审议性修辞",因为它主张选择,并帮助我们决定怎样实现双方的共同目标。亚里士多德认为,审议性争论的主要议题是"有利的"。这是最实用的一种修辞。它跳过对错好坏,只求方便权官。

在招揽时试试这一招

如果你正和某一个优秀的公司或候选人(或是任何类型的请愿者)展开竞争,请用将来时来迎击对手。"你们听到了许

多吹嘘之词,过往的成绩,我的对手有多棒,等等。但让我们来谈谈将来吧:你们想做到些什么?"

- ●现在时(示范性修辞)往往以人们凝聚或分离为结束。
- ●过去时(司法性修辞)威胁施加处罚。
- ●将来时(审议性修辞)许诺带来回报。

这对可怜的夫妇仍卡在现在时的僵局里,让我们回放一下他们的对话,让他们说话时多多审议,也就是说,使用将来时。

女: 能把声音关小些吗?

男: 当然,我会乐于效劳(I'd be happy to)。

且慢,他不是应该说"我乐于效劳"(I'11 be happy to),而不是"我会乐于效劳"吗(使用"I will"而不是"I would")?嗯,没错,你说得对,他可以说"我乐于效劳"。但他运用了条件语态,也就是加了个"会"字(在英语里,也就是用"would"而不是"will"),给自己留了个切入口。

男: 是音乐太大声了, 还是说你想让我放点别的东西?

女: 哎呀,既然你自己主动提到了,那我希望来点嬉皮味没那么浓的音乐。

哎哟! 他态度友善, 她却羞辱了一整个经典的摇滚流派。这让他觉得该还以颜色, 但他做得很温和。

男: 你是说来点更高亢些的?那种我不怎么喜欢。想看部电影吗?

男方把争论拉回选择上,以免对话变得太扎心,兴许也免得她失去平衡,从而让女方更容易接受说服。

说服警报

你大概猜得出来,这本书不是我匆匆忙忙一蹴而就的,要不然,我该怎么为频繁偏离主题找借口呢?西塞罗用跑题来改变争论的语调和节奏,我也是这样。我在介绍语态的过程中顺便介绍了一招说服窍门,是希望揭示这些工具该怎样用于多种情况。

女: 你脑袋里想到了什么片子?

男: 我们还没看过《火星救援》(The Martian)。

女:《火星救援》?我讨厌那部电影。

他其实清楚得很。这有点小小地跑题,但我情不自禁地想向你介绍另一个修辞窍门:一开始首先提出一个极端的选择,这能让你真心想要做的事情显得更加合理。我自己就曾运用这一技巧,让我妻子答应给儿子用上我叔叔的名字乔治。我提出了许多其他选项(我个人最爱的是赫尔曼、梅尔维尔、海因里

希斯),直到她最后说: "唉,我说,'乔治'听上去也没那么糟。"我吻了她,告诉她我太爱她了——同时悄悄在心里又给自己打了个争论胜出的记号。

回到这对夫妻的对话。

男:好吧,那么,《泰坦尼克号》怎么样?

他知道她可能更喜欢别的电影(她很容易晕船),但在听到第一个选择后,《泰坦尼克号》也显得没那么糟糕了。

女: 好吧。

那就是《泰坦尼克号》了,这恰好就是他本来想看的电影。三种修辞形式之间的区别,决定了民主政治、企业或家庭的成功。还记得我跟儿子乔治的争论吗?

我: 谁把牙膏全用完啦?

乔治: 这不重要,对不对,爸爸?关键是我们将怎样避免 这种情况再次发生。

除去讽刺,这个孩子还把修辞从过去时切换到了将来时,从司法性转到了审议性,这一点值得表扬。他把争论切入决定模式:什么样的选择能带给我们最大的优势,囤积起用不完的牙膏呢?

[1] 0. J. Simpson, 辛普森原是美式橄榄球运动员, 1995年,被指控在1994年犯下两宗谋杀罪,受害人为其前妻妮克尔

•布朗•辛普森及其好友罗纳德•高曼,经过漫长的公开刑事审判后,因证据存有漏洞被判无罪。此事在美国哄传一时。——译者注

安妮的稳妥赌注

且慢,将来时听起来很可爱,但公民对话不应该坚守事实吗?将来没有事实,对吗?它不是单纯的猜度吗?

对,事实并不存在于将来。我们知道昨天太阳升起,现在太阳也放射着光芒,但我们只能预测明天太阳还将升起。当小孤女安妮唱着那首可怕的《明天》之歌时,她并未根据事实进行争论而是在打赌。一如恰如其分的亚里士多德门徒,安妮甚至承认现状: "拿你兜里的钱打赌/明天/会出太阳!"

安妮承认日出尚未成为事实。这叫作孤女安妮定律:明天 只是有可能出太阳。一场成功的争论,就和任何有关将来的事 情一样,不能死盯着事实不放。

进行审议性争论可以运用事实,但绝不能把自己局限于事实。对于西非布基纳法索的首都是哪里,你我可以有不同的意见,但我们并非在做审议性争论,我们只是为了事实争辩。它的首都是瓦加杜古,对此,你和我谁说了都不算,我们只能去查询。(这是我刚查出来的。)

我们对将来能做的只是猜想或选择,而不是事实。当霍默 •辛普森用将来时和妻子展开审议性争论时,事实与之全无关 系。

玛娅: 霍默, 我不希望你开着自己造的汽车到处溜达。

霍默: 你可以坐在这儿发牢骚,也可以去帮我织条安全带。

当争论即将变成吵架时, 试试这一招

不妨考虑把"我们该怎么办呢"和"我们怎样才能避免下一次发生同样的情况呢"想成是修辞版本的润滑油。过去时和现在时能帮助你建立论点,但任何涉及决定的争论,最终都必须转向未来。

说服警报

优秀的说服者能预见受众的反对。理想而言,你会想要在 受众之前主动提出反对意见。这一手法让你的听众更顺从。他 们会逐渐认为,你考虑到了他们的疑虑,他们陷入了容易被说 服的迟钝状态。(哦,且慢。这里,你就是受众。划去"迟 钝"一词。)

审议性争论不是要帮助我们寻找难以捉摸的真相,而是考虑到具体情况,在这样那样的选择里做出权衡。

选择:

- ●今年夏天是去海滩还是进山?
- ●你的公司是应该更换电脑,还是聘请一位胜任的技术员?
 - ●10岁的小孩应该上Snapchat软件吗?

●去火星有意义吗?

当你就价值观进行争论时,会使用示范性修辞,而非审议性修辞。如果你依赖至高的权威(神,或者碧昂斯),受众就没有可供选择的余地了。

永恒的真理能回答以下问题:

- ●神是存在的吗?
- ●同性恋是不道德的吗?
- ●资本主义是坏的吗?
- ●所有的学生都应该知道"十诫"吗?

在上述各个问题中,争论必须依赖道德和形而上学。它主要以现在时,也即示范性修辞的语言出现。婚姻纠纷可能特别叫人发狂,因为它留给人说教一样的印象。(说到底,示范性修辞是传教士所用的修辞手法。)再加上,改变别人的价值观,比改变他的想法要困难得多。毕竟,永恒的真理应该是······永恒的。

听众: 我对民主党人了解得不多,但候选人M是个混蛋!

下一位听众:我对刚才那位听众的话出离愤怒。如果她明白候选人是个多么好的基督徒,她就会住嘴了!

主持人: 哎哟, 干脆让她穿上遮住全身的罩袍算了。

这段争论有什么问题吗?

主持人可以询问说,与对手相比,候选人Y会不会是个更好的总统,从而把上述对话变成政治争论。结果,主持人反而画起了"人以群分"的圈子: 她不是我们中的一员! 群体对话应对的是当前的问题: 谁是圈内人? 谁是圈外人? 政治对话应对的是将来的问题: 什么对我们最有利?

就实际的考量可以展开审议性争论。因为审议与选择有关,所有关于选择的事情都取决于环境、时机、涉及的人,以及你在提及公众舆论时"公众"的意愿。审议性争论依靠公众舆论而不是更高的权力来解决问题。

受众的观点将解答如下问题:

- ●州立法机关是否应该提高税收,为公立学校提供更多的 资助,以提高其教学质量?
 - ●你应该多给孩子些零花钱吗?
 - ●你的公司应该在什么时候发布最新产品?

如果面对争论,你回答:"那是错的!"那么你运用的是示范性修辞(也就是价值观)的措辞。如果你回答,"反过来说",那么你的争论就有做出选择的机会。

父亲: 我们的孩子有可能在那些老旧的猴爬杆上跌断了脖子。

母亲: 反过来说,她也可能不会。再说了,她学到的协调能力大概能预防将来的事故。

当然了,你的争论也可能没有选择的机会。选择充满了这样那样"要是······怎么办"的假设情景,审议性对话应对的是它们的概率。在《辛普森一家》(它可真是修辞素材无穷无尽的源头啊)中,内德·弗兰德(Ned Flanders)是个重生派基督徒,他用示范性的现在时措辞攻击酒保莫伊,莫伊用审议性修辞的推测语言做了微弱的还击。

内德•弗兰德: 你这丑陋、充满仇恨的人。

莫伊: 嘿,我可能是长得丑,我也可能充满仇恨,但……呃……你刚才说的最后一个词是什么来着?

从字面上看,审议是选择的措辞。它应对的是决定,决定取决于具体情况,而非永恒的真理和冰冷的事实。如果生命中没有突发事件,那么,我们可以按照为数不多、铁板钉钉、亘古不变的规则来生活,把它们套用到我们所有的决定上。每个宝宝降生时都会附带一本操作手册,这本手册也适用于他的兄弟姐妹,每条经验法则都适用于所有情况。早起的小鸟总是有虫吃,所有东西大批量购买都更便宜,世界上只有两种颜色:不是黑,就是白。但,唉,事实并非如此。有时候,在某些情况下(比如说,第一次跳出飞机),在跳之前先看清楚是个糟糕的主意。有时,敌人的敌人会是个可怕的朋友。

此外,人们喜欢选择,不喜欢被教训说自己不够格。要是我忽视乔治对未来的聚焦,把争论带回到现在,那会怎么样?

我:一个好儿子不会把所有牙膏都用光。好儿子做事该有所考量。

我猜他大概不会去给我取牙膏吧。听到我暗示说他是个坏 儿子,乔治会拼尽全力把这个名声落到实处。过去不会让我得 到牙膏。现在也不会。只有未来时,才能让我把牙刷干净。

女孩与火鸡

一对夫妻为投资更多的股票还是债券争论了起来。

男:我们还是激进些选择成长股吧。

女: 专家预测市场今年会触底。我说,我们还是保守点好。

为什么争论?因为他们无法预测经济的未来,他们今天充其量只能做些猜测。这场争论采用现在时,看上去会是什么样子呢?

男: 我爸总是说,蓝筹股是该走的路。这应该是合适的投资。

女: 哦,错了。我的占星家说,蓝筹股是邪恶的。

同一对夫妇为是否要给自己10岁的孩子做牙齿矫正展开了争论。

女: 牙齿长得整齐, 对他的自尊心有好处。

男:是的,但如果我们把钱放进一笔大学基金,将来他大学毕业时就不用背债务呀。

女: 可他会变成个龅牙大学毕业生。

在会议上试试这一招

克制你发言的冲动,等到讨论正酣时再发言。如果争论纠结在过去时或现在时,把它切入将来时。"你们都提出了很好的观点,但我们要怎么做……"确保你的提问按照对你方有利的角度来界定话题。

真的存在正确的选择吗?也许吧。但反正大多数人都不记得一年前的同一天自己在干什么。这些问题涉及概率,而不是事实或价值观。

假设你的兰迪叔叔决定在结婚30周年纪念日那天和你婶婶离婚,并和他在地中海俱乐部里碰到的冲浪教练结婚。这里有两个议题,一个是道德上的,另一个是实践上的。按我们的定义,道德议题无可争辩。你的叔叔不是错,就是对。你可以提醒他,他伤害了一位好女士的心,但你这么做,是说教而非争论。你还可以威胁他,不准他来参加全家的感恩节晚餐聚会,但那会是强制性的,也不是争论(这还得假设他喜欢你的火鸡甚于带着在地中海俱乐部里认识的辣妹去吃自助大餐)。

在你叔叔的例子中,切实的、可供争论的议题,涉及抛弃 婶婶、和辣妹出走可能带来的后果。

你:她一年之内就会离开你,你的下半辈子会凄凉而孤独。

叔叔:不,她不会的。再说,年轻女人会让我感觉更年轻,也就意味着我会活得更久。

争论工具

辨识出不可争辩的东西,也就是永久的、必然的,或者不容否认的真理。如果你认为对手是错的(哪怕不一定是这样),那么,试着评估受众相信些什么。你可以挑战一种信念,但审议性争论更倾向于把信念作为己方的优势进行说服。

哪种预测是正确的呢?你俩都没有线索。但兰迪叔叔可能会说服你,他有再婚的实际理由。他能否说服你,他在道德上是正确的呢?绝无可能。在审议性修辞里,道德是无可争辩、不容置疑的。

争论的头号规则是:绝不要争论不容争辩的东西。相反,要把焦点放在你的目标上。下一章将告诉你怎样实现它们。

工具

我们期待自己参与的争论能完成某件事。你想通过辩论解决问题,到结束的时候,每个人都和你达成一致意见。要是没人能跳出谁对谁错、是好是坏的框框,这就很难做到。要不然,为什么会有那么多的争论以互相指责叫骂告终呢?

答案看似愚蠢,但至关重要:大多数争论都以错误的时态进行。要选择正确的时态。如果你希望受众做出选择,就聚焦于将来时。时态非常重要,以至于亚里士多德为每一种时态专门制定了一整套雄辩措辞。我们会在接下来的章节里更详细地探讨时态。你将看到,怎样运用价值观赢得一场关于选择的争论。与此同时,请记住以下这些工具:

- ●控制议题。你想修复指责?定义是谁与你们的共同价值 观相符,或者,是谁滥用了你们的共同价值观?你希望受众为 你做出选择?最富有成效的争论把选择作为核心议题。别让争 论无穷无尽地纠缠在价值观或求全责备上。将它的重点放在解 决一个有利于受众(和你)的问题上。
- ●控制时态。把争论维持在正确的时态上。在关于选择的 争论中,务必把它转向将来时。

第4章 软化他们

倾听另一方。

——圣奥古斯丁

性格、逻辑、情绪

欣然同意的奇怪获胜艺术

我儿子乔治在7岁那年,坚持要在冬天里穿短裤上学。当时 我们生活在寒冷的新罕布什尔州,操场上的雪就像是蓬松的毛 玻璃。妻子按我家传统的方式发起了争论: "你去跟他说。"

所以只好由我去跟儿子说。身为修辞学的弟子,我使用了 亚里士多德的三种最强大的说服工具:

- ●靠性格争论
- ●靠逻辑争论
- ●靠情绪争论

在本章中,你将看到这些工具怎样运作,还将获得一些能让你顺利走上精通争论之路的技巧(礼仪的说服运用、争论柔术、战术性移情)。

我在乔治身上运用的第一样法宝是靠性格争论:我拿出了严厉的父亲的样子。

我: 你必须穿裤子,这是最后通牒。

乔治: 为什么?

我: 因为我要你这么做,这就是原因。

但他只是眼里噙着泪水地看着我。接下来,我靠逻辑来争 论,想用理性说服他。

我: 裤子可以让你的腿不被冻僵。你会感觉好得多。

乔治: 但我想穿短裤。

所以我诉诸操纵他的情绪。西塞罗说,幽默是所有修辞激情里说服力最强大的东西之一。于是,我拉高裤脚,昂首阔步地到处走。

我:嘟滴答,看看我,我像这样穿着短裤去上班·····我看起来是不是很傻?

乔治: 是的。(继续往身上穿短裤。)

我: 那你为什么非要穿短裤去上学?

乔治:因为我看起来不傻。而且,这是我的腿。我才不在 乎会不会被"冻杠"呢。

我:冻僵。

辞藻再丰富又怎么样,我似乎要打输官司了。再说,乔治 没有哭,而是正在尝试自己的第一次真正争论。所以,我决 定,这次就让他赢。

我:好吧。如果你妈妈和我可以搞定校长,你就可以在学校里穿短裤。但你在出门的时候必须穿上棉裤。成交吗?

乔治:成交。

他愉快地套上了棉裤,而我打电话给学校。几个星期后, 校长宣布了乔治可以过"短裤生日",那一天,她自己甚至也 穿着裙裤露了面。那是在2月中旬。这是个好主意吗?看在争论 和协议的面上,我想它的确是的。

有用的手法

上文的两句话("这是个好主意吗?我想它的确是的。")构成了一种名叫"设问"(hypophora)的语言形式,它提出一个修辞的问题,接着立刻回答。设问能让你预测观众的怀疑态度,并将它扼杀在萌芽状态。出于某种原因,"设问"这个词的意思,在希腊语里是"拿得低"。

亚里士多德的三巨头

我按性格、逻辑和情绪展开了最好的争论。那么,乔治是怎么击败我的呢?他运用的是相同的工具。我有意为之,而他无心插柳。亚里士多德把它们称为logos、ethos和pathos(也就是希腊文里的"逻辑""性格"和"情绪"),这些词的希腊文含义比英语更丰富,故此,我依样画葫芦照搬过来。它们一起构成了修辞的三种基本工具。

Logos就是靠逻辑争论。如果说争论是孩子,那么,逻辑就是脑瓜子好使、高中成绩拔尖的大姐。逻辑不仅仅是遵循逻辑规则,它是运用受众思考的一整套技巧。

争论工具

Logos: 靠逻辑争论。

Ethos: 靠性格争论。

Pathos: 靠情绪争论。一个成功的说服者,必须学会怎样解读受众的情绪。

Ethos就是靠性格争论,运用的是说服者的个性、声望和一看而知值得信任的能力。("逻辑"汗流浃背地争取考试得高分,"性格"当选了班长。)在修辞方面,崇高的声望不仅仅是好,而且更具有说服力。我教导自己的孩子,说谎不光是错的,还会丧失说服力。受众更乐意相信一位值得信赖的说服

者,接受他的论点。一位跟亚里士多德同时代的人说:"一个人过什么样的生活,比他说什么样的话更能说服他人。"今天仍然如此。修辞揭示了你怎样在生活中发出璀璨的光芒。

逻辑、性格和情绪,分别调动的是你的大脑、脾性和内心。我们的大脑尝试理清事实,脾性却告诉我们能不能信任对方,而内心,让我们想要为之做些事情。它们构成了有效说服的精髓。

乔治本能地动用了所有这三种工具来与我的争论抗衡。他 的性格克制了我的。

我: 你必须穿裤子, 因为这是我说的。

乔治:这是我的腿。

他的逻辑抵消了我的,虽然他的医学术语说得含混不清。

我:裤子可以不让你的腿被冻僵。

乔治: 我才不在乎会不会被"冻杠"呢。

在重要会议之前试试这一招

如果你想在会议上获得承诺,请评估你的提案的逻辑、性格和情绪:我的观点是否合乎逻辑?会议上的人信任我说的话吗?我怎么才能在会议结束时让他们为我的提案兴奋起来?

最后,我发现他的情绪无法抗拒。他那么小,为了不哭出来,他真的使劲咬着下嘴唇。西塞罗喜欢这种技巧——我不是说咬嘴唇,而是挣扎着自控。它有助于放大房间里的气氛。西塞罗还说,真正的情绪比装出来的情绪更具有说服力。乔治的眼泪当然是真的,努力不哭让他的眼睛更楚楚动人了。

我真希望自己能说,我的情绪同样有效,但当我把裤子拉高,乔治并不觉得好玩。相反,他认同一点:我看起来很傻。 我当时正在深入研究修辞学,被一个7岁小孩打得溃不成军太丢脸了。事后面对我的妻子时也很丢脸。

多萝西: 你跟他说了没?

我: 说了, 我处理了它。

乔治却偏偏挑准那一刻,穿着短裤走进房间。

多萝西: 那他为什么还穿着短裤?

乔治: 我们做了一笔交易!

多<mark>萝西:</mark>一笔交易?好吧,不知道是什么原因,这笔交易让他继续穿着短裤去上学?

我:我都跟你说了,我处理了。

那么,乔治回家时腿被冻得爆了皮,又该如何是好呢?虽 然我对他的皮肤状况一直保持谨慎,也很担心无法达成多萝西 的期待,但这两者和我的个人目标没有太大的关系。我的个人 目标是,养出具有说服力的孩子。如果乔治愿意把他拥有的一切都放进争论中,那么我愿意让步。那一次,我乐意这么想,我们都赢了。(在高中时,他以相反的方式表达自己的个性:他打着领带去学校,偶尔还穿正装裤子。)

为了赢得争论,逻辑、情绪和性格大多是要结合起来运用的。和一个7岁的好辩孩子争论,也理应如此。运用对手的逻辑和受众的情绪,你可以更轻松地赢得受众,让他们乐于准许你来控制争论。

靠逻辑争论: 运用房间里的逻辑

我们稍后将介绍修辞中更具戏剧性的逻辑策略,来揭示如何靠口才让你的受众折服。但首先,让我们来掌握最强大的逻辑工具:让步。它涉及更多的自制而非蛮力(也就是说,更像"绝地武士"而非孤胆英雄兰博),但它又比修辞里华丽的方法更接近逻辑的力量中心。哪怕是咄咄逼人的腾挪逼近,也为对手的想法和观众的先入为主留出了空间。为了说服人们(让他们渴望你的选择,投入到你想要的行动里),你需要运用房间里的所有资产,而最好的一项资源直接出自对手之口。

在横条漫画《凯文的幻虎世界》(Calvin and Hobbes) 里,凯文的爸爸想教他骑自行车,凯文让了步。

爸爸:看,凯文。你得放松一点。松弛状态下更容易平衡。

凯文:我控制不了!迫在眉睫的死亡让我紧张起来!我认了!

真是聪明的男孩。虽然蹬着一辆有可能害死自己的自行车,但他仍然设法获得了争论的控制权。他同意自己很紧张, 把问题从紧张转到了危险,从而进行了更好的争论。

在家里试试这一招

亚里士多德说,每一个论点都有它的另一面。这是让步的 诀窍。如果配偶说,"我们好久都没出过门了",明智的伴侣 不会举出例子证明最近出过门,他会说:"那是因为我只想你 属于我。"这个回答至少会为他赢得时间,赶紧想出时态上的 可信变化:"但其实,我正要问你想不想去那家新开的韩国餐 厅呢。"

销售人员喜欢借助让步来向你推销东西。我曾经有位老板,出身于销售背景。他身体力行地证明了老习惯很难改。这个人从来不向我表示不同意见,但他有一半的时候,都让我做了与自己的提议完全相反的事情。

我:我们的研究表明,读者们喜欢文字不多的美丽封面。

老板:美丽的封面。当然了。

我:我知道,干净的封面违背了报摊上出售杂志的通常规则,但我们不妨用双封面的形式来检验一下:一半的杂志封面使用常规方式,挤满头条新闻;另一半大胆一些,用巨幅的图像,文字尽量少。

老板: 干净的封面,好主意。这对预算有什么影响?

我:它会花很多的钱,但我押注在能卖出更多的杂志上。

老板: 那就是说, 你没有为它准备预算喽?

我: 呃,没有。但我告诉你,老板,我很有信心。

老板: 当然了,我知道你很有信心。而且,这是个好主意。我们到了预算时间再讨论。

我: 但那还有9个月 ……

老板: 那么, 你的日程上还有些什么别的事?

我的封面从没能上市检验过。如果地狱中有一层是专门为这种推销员保留的,那一定是令人愉快的一层。尽管我都挺嫌弃自己的,但就是一直挺喜欢这个人。跟他争论的感觉从来不像是在争论,即便我输掉每一个论点,可在离开他办公室的时候,心情总是很好,因为是他一直在让步。

如果上过即兴表演课,你就会发现很多相同的技巧。你的老师几乎肯定会教你练习:"没错,而且……"这就涉及接受对方说的任何内容,并以之为基础构建接下来的内容。想象一下,你和搭档站在舞台上。她先开始。

搭档:看哪,企鹅正从咱们屋顶上飞起来!

你该怎样做出回应呢? 理性地回应吗?

你: 那不可能是企鹅,企鹅不会飞,而且我们住在佛罗里 达州。你说的是不是鹈鹕啊?

你都可以听出这场小小对话中的刹车发出了啸叫。我们试试用"没错,那么·····"来代替。

你:没错,而且,我真高兴咱们在自己家的屋顶上造了这台弹射器。

我们不能达成一致意见吗?尽管你的谈话可能不会涉及这种鸟类飞行的幻想场景,但同样的方法也适用于政治争论。政治让步对让步做了很好的检验,部分原因在于,这种手法让人耳目一新。看看你能不能完成整场讨论,却不公开向对手提出异议。

她: 我愿意放弃少许隐私,方便政府保证我的安全。

你:安全很重要。

她: 我的意思不是说让他们遥控我的手机。

你: 是的, 你肯定不希望惹麻烦。

她: 当然,如果我不同意现状,我会说出来。

你: 我知道你会的。再让政府那儿留存一份你的档案。

此时,你说不定能看到朋友的耳朵里冒出一缕青烟。别惊慌,这仅仅是智力齿轮被强行逆转的自然表现。正是出于这个原因,希腊人喜欢让步:让对手径直步入你的主场。

但让步还有更重要的地方,它对我所说的"欣然接受"至 关重要。争论却又不显得是在争论,"欣然接受"消除了对峙 带来的怒意,它有助于把吵架变成争论。"欣然接受"要你进 入对手的脑袋。你兴许会发现,好辩的大脑是个一团混乱的地 方。但每颗脑袋都有它吸引人的部分。关于让步和欣然接受最妙的一点是,归根结底,这是一种表现同理心的行为。

靠情绪争论: 从受众的心情着手

同理心: 把你自己和听众的情绪调整到一致。不要抵触或否认情绪,修辞同理心展示了它的关切,一如老乔治·布什总统所说,它证明"我在乎"。故此,当你面对一个愤怒的男子时,你要表情严肃且专注,不要大喊大叫: "哇,息怒!"如果一个小女孩看上去很伤心,那么同理心意味着自己要看上去也很伤心,而不是叽叽喳喳地说: "振作起来!"

争论工具

同理心:认同受众的情绪。

这种针对观众感受所做出的反应,可以充当基准,让对方看到你自己的情绪,在随着你的观点发生改变。西塞罗暗示说,伟大的演说家会把自己变成情绪的榜样,向受众说明应该如何感受。

小女孩: 我的气球丢了!

你:噢,是吗?(小女孩哭得更大声了。)

你(一边想盖过她的哭声,一边努力显得很伤心):你手里拿的是什么?

小女孩: 我妈妈给了我一只恐龙。

你(振作起来的样子): 哇,是恐龙呢!

身为一个天生就富有同理心的人,我的妻子特别擅长让步情绪。她有种把我自己的情绪强烈地抛回给我的办法,甚至能叫我为自己产生那样的感觉心存尴尬。有一回,我下班回家时气得不行,我所在的杂志赢得了奖项,老板却什么表示也没有。

多萝西: 什么也没有? 连群发封电邮恭喜你们都没有?

我: 没有 ……

多萝西: 他们真是不明白能找到你是件多好的事情。

我: 呃……

多萝西:一封电子邮件根本不够!他们应该给你奖金。

我: 倒也不是个什么大奖。

她非常认同我的看法,搞得我发现自己忍不住想和糟糕的老板站在一边了。我相信她的同理心是真诚的,但其效果就仿佛是她在运用自己的修辞技巧来让我感觉好些。而且,我真的感觉好多了,虽说有点脸红。

在工作中试试这一招

同理心过了头,无须加以实际的嘲笑,就会让对方的情绪显得荒唐。如果员工抱怨自己的工作空间不好,你可以说:"我们直接向上面报告一下吧。"请观察他的情绪从抱怨变成了紧张。当然,你也可能会碰到老电影《爱丽斯餐厅》

(Alice's Restaurant)里那样的走火。阿洛·格思里(Arlo Guthrie)登记参加选秀时,大喊着:"我想杀人!杀人!"他们却给了他一枚奖章。稍后你会更多地看到这种技术,名叫"走火"。

此外,还有一种情绪上的让步,叫"礼仪"。这是最为重要的柔道招数,这也就是为什么下一章全篇都将用来介绍它。

工具

在《垂钓大全》(The Compleat Angler)一书里,英国作家艾萨克·沃尔顿(Izaak Walton)说:"青蛙是这么用的……拿你的鱼钩穿过它的嘴巴,从它的鳃里钻出来……你要一边这么用它,一边做出爱它的样子。"这句话几乎很好地总结了这一章的内容:教你怎样一边运用受众的反馈,一边做出喜欢他们的样子。所有这些工具都要求你了解对手,对受众有同理心。

- ●Logos,靠逻辑争论。我们所涉及的第一个逻辑手法是让步,将对手的争论为己所用。
- ●Pathos,靠情绪争论。最重要的情绪手法是同理心,针对受众的情绪表示关注,接着调整情绪以适应争论。
- ●Ethos,靠性格争论。亚里士多德称这是最为重要的诉求,甚至比逻辑还重要。

逻辑、情绪和性格是修辞术的三巨头。你将会学习运用每一种工具的具体方法。请接着读下去。

第5章 让他们喜欢你

无法生活在社会中,或是因为自给自足无须生活在社会中的人,不是野兽,就是神祇。

——亚里士多德

埃米纳姆的礼仪规则

性格的讨喜方面

争论工具

礼仪:如果你满足了受众的期待,他们就会觉得你和蔼可亲。

释义

希腊语里的"Ethos"(性格),最初的意思是"栖息地",也即动物和人类生活的环境。这看似无法理解,除非你想到了"ethics"(道德,从词源学上看,它直接来自"ethos")的含义。一个具有道德的人,与受众的规则和价值观相适应,就像是企业适合冰山这样特殊的栖息地。"Ethos"与人适应团队期望的能力有关。

令人愉悦的性格符合受众对领导者语气、外表和举止的期待。古罗马人创造了一个词,来形容这种基于性格的讨人喜欢:礼仪。这个概念比埃米莉·波斯特(Emily Post,美国19

世纪的礼仪书作家)和"礼仪小姐"(美国当代礼仪书籍作家 朱迪思•马丁的笔名)的强制性礼貌好玩多了。修辞的礼仪, 是融入的艺术——它不仅仅是礼貌地陪伴,而且从办公室到街 区酒吧无所不在。这就是为什么销售人员会穿着昂贵的鞋子, 为什么16岁的少女会偷偷溜出家门去安肚脐环。她要让自己融 入一种排斥古板家长的社会微生环境。

实际上,拉丁词"decorum"的意思是"fit"(适合),就跟"suitable"(合适)一个样。不管是在争论中还是在进化里,都是适者生存。大大小小的每一个社会(从操场到会议室)里的精英,都是适应环境生存下来的产物。

礼仪告诉受众:"做我所说,做我所做。"讲话人听起来像是受众更崇高的集体之声,一尊能行走、会说话的共识体。这并不一定意味着像你的受众一样行事。首先,穿得比普通成员略好一些会有帮助。成年人在与孩子打交道时,有时会犯下礼仪罪。和3岁的孩子牙学语,不仅在平辈成年人眼里你很傻,3岁的孩子也会觉得你很傻。终极时尚罪是指,穿着打扮和你家正值青春期的孩子一样。每当我看到40岁以上的人穿着破洞裤子或宽松口袋裤子时,我都想一枪打死他,告诉他别再穿孩子的破烂货。要表现出恰当的礼仪,请按照受众期待你的方式行事——这不一定非得和受众一样。

我们认为礼仪是一种做作、不切实际的艺术,但古人就礼仪所撰写的手册,内容涉及语音控制、手势、着装、时机,还有态度,就和现代畅销书宣扬的主题一样,结合了《如何为赢得成功而着装》(How to Dress for Success)、《玛莎·斯

图尔特式生活》、埃米莉·波斯特的作品和《一分钟经理人》(The One-Minute Manager)的内容。在罗马人发明它几千年之后,现代修辞学家肯尼斯·伯克(Kenneth Burke)宣称,礼仪"或许是最简单的说服例证"。他进而提供了一套出色的端庄技能清单: "只要你能依靠言语、手势、语气、整洁、形象、态度、想法,让对方认同你的方式,你就能说服一个人。"

伯克写下这段文字是在20世纪50年代,那时候,把一个人(person)用"man"(男人)来指代,是完全合乎礼仪的,但如今大多数人会将这视为粗鲁无礼。这是否意味着我们年复一年地越来越有礼貌了呢?似乎没有几个18岁以上的人会这么想。但这并不意味着我们越变越粗鲁。每个时代都有自己的规矩,人类不断地调整这些规矩,以适应社交环境的变化。过去,男士们会西装革履地去看电影,但同时,也会在电影院里抽烟。

说到电影,当《飘》在宾夕法尼亚州韦恩县的地方剧院上映时,我母亲14岁。片中角色白瑞德(Rhett Butler)的脏话在当时引发轰动。我妈妈很期待听到有人在电影里真正骂脏话,但等到那句著名的台词"坦白讲,亲爱的,我不在乎"(Frankly,my dear,I don't give a damn)一传出来,电影院里的观众喘气连连、低语不休,她根本就没听到。"那句台词太震撼了。"许多年以后,她这么说。

如今这些日子,所有的中学生说起话来都脏得像水手。我母亲那一代的优雅、礼貌得了一分。另外,我妈妈去看《飘》

的时候,只能坐在楼厅的位置;她是和家里的厨师(是位黑人)一起去的。1939年,当《飘》追忆起豪侠风度的美国南方时,哪怕是在费城郊区,剧院里也禁止"有色人种"坐好位置。

除了我们对待彼此的方式以外,还有什么是礼仪呢?抱怨"政治正确"的人或许只是在哀叹社会环境中不可避免的变化。诚然,有些人喜欢强化礼仪;在每一种文化中都有过度守规矩的清教徒,把礼仪发挥到了粗鲁的地步;左翼里的清教徒听到有人开与种族相关的玩笑,就会感觉受了冒犯;右翼里的清教徒听到有人祝自己"节日快乐"而非"圣诞快乐",就恨不得晕倒。但这里,受到牵连的不仅仅是礼仪。我们说的是一种至关重要的说服工具。

礼仪需要入乡随俗。如果你发现自己正置身正统派基督教会,你不会向教区居民宣导"节日"(holiday)的词源,你只需要祝福圣诞快乐。如果你正在出席常春藤联盟学校的教员会议,有人提及"有色人种",你也别翻出白眼嗤之以鼻。你只需要好好坐着,一脸真诚。当然,没有法律规定你必须讲究礼仪。远离谈话电台,远离疯狂热衷多样化的大学校园,美国是个自由的国家。你怎么想,就怎么做。但你不能既肆无忌惮地不讲究礼仪,同时还保持说服力。这两者是相互排斥的。

审议性争论探讨的不是事实,而是关于选择,以及入乡随俗、与受众相宜的具有说服力的礼仪。在罗马,就像个罗马人那么做;要是不在罗马却非要像罗马人那么做,可能会给你惹

来麻烦。是说服受众,还是遭受众唾弃,礼仪说不定就是区别所在。

电影史上最伟大的礼仪场景之一,来自说唱歌手埃米纳姆的半自传片《8英里》(8 Mile)的高潮部分。他在底特律市中心的一家舞蹈俱乐部里参加了一场比赛,那里的嘻哈艺术家(如果你愿意的话,说成是修辞家也行)轮流互相羞辱,按观众掌声的多寡来选择胜利者。最终,比赛在两个人中间进行最终角逐:埃米纳姆和脸色阴沉的黑人。(哎呀,埃米纳姆的脸色也很阴沉。说到阴沉,没人比得过他。)埃米纳姆穿着合适的衣服:愚蠢的头巾、大了好几号的衣服,以及他力所能及的"大金链子"。如果他打扮得像加里•格兰特(Cary Grant)那样出场,你我或许会觉得他帅极了,但舞蹈俱乐部的人就会认为他极其无礼。

然而,服装只是他所面对的礼仪问题里最微不足道的一个。他碰巧是白人,房间里的其他人却都是黑人。尽管如此,埃米纳姆还是设法揭露了对手一个叫人讨厌的小秘密(这个看似黑帮分子的家伙,居然上的是私立预备学校!)从而击败了对手。那可怜家伙的所有嘻哈礼仪顿时变得毫无意义,因为观众发现它们都是装出来的。与自己的黑人对手相比,污言秽语的礼仪大师埃米纳姆更好地和市中心贫民区的人们融为了一体。

我是不是没拉裤链

一如西塞罗所说,适合这个说服者的礼仪,也许并不适合那个说服者,哪怕他们面对的是同样的人。在你开始争论之前,问问自己,受众期待的是什么?然后,你要真正做到。想让人们脱离现有的观点,你就必须让他们对你感觉舒服。

在陌生的人群里试试这一招

在走入一群来自不同文化或社会群体的人之前,试着提前几天联系受众中的一员,问问对方: "照你想来,像我这样的人做什么样的事情显得愚蠢?说五件你觉得最蠢的。"如果他们认为糟糕的着装是失礼,那么你可能希望做些出乎他们意料的打扮。例如,一位白人女性,如果在走进传统黑人教堂时戴着一顶很棒的帽子,她就能赢得尊重。传统主义的非裔美国女性喜欢高档头饰。

这事做起来可比说起来困难多了。我到北卡罗来纳州的格林斯博罗(Greensboro)工作时,带着一个咖啡马克杯,上面写着几个黑色的大字: "滚开。"在纽约,人们很喜欢它,但它在格林斯博罗没有得到同等待遇。没人说过它的什么坏话,直到我在和潜在客户开会时,端着杯子做起了手势。好在客户们觉得它很有趣,但老板对我说,赶紧换杯子。我招聘过一个刚走出大学校门的初级编辑,她的车窗贴纸也不怎么有趣。贴纸给一支地方摇滚乐队打广告,宣称它冒犯了"你可敬的学

生"。有些员工发出了抱怨。我好言好语地建议年轻的编辑撕掉贴纸,她的反应叫我吃了一惊。

新编辑: 我真不敢相信,他们居然抱怨它!

我:是呀,我知道。但你毕竟住在南方很多年了,你比我 更了解这里的文化。

新编辑: 这是一个言论自由的问题!

我:不,实际上,不是这样……

新编辑: 我有权在我自己的车上贴任何东西,只要我乐意。

我:确实如此。

新编辑(不安):对。

我: 但如果你和这儿的人没法好好相处,公司有权解雇你。你拥有这辆车,但它拥有你的工作。

她没去撕掉那贴纸。她没来得及,当天下午就有人替她动 了手。

就算你愿意,根据具体情况调整礼仪也并不容易。我单身住在首都华盛顿的时候,弟弟过来看望我。一天晚上,在华盛顿的夜生活中心乔治敦,我们穿过M大街想要找几间酒吧,却有一名印度教样子的人带着几朵乱蓬蓬的玫瑰要卖给我们。约翰

买了一朵,并把它送给了他见到的第一个漂亮姑娘,还说:"给你了,靓妞。"("Here you go, doll.")

"给你了, 靓妞"? 他以为自己是谁呀, "酷王"迪安•马丁(Dean Martin, 他是20世纪中期最为流行的美国艺人之一)吗?

收到花的姑娘并没有一巴掌挥向约翰,而是说:"哦,谢谢!"看起来,她都想要跟我弟弟接个吻了。只不过,她身旁的女朋友把她拖到了街对面。

我惊讶地瞪着约翰。

约翰: 怎么啦?

我: 你是怎么做到的?

约翰: 做什么?给姑娘一朵花?

我: 你叫她为"靓妞"。

约翰:没错啊。她挺可爱。

也许他做对了些什么。"在这儿等我一会儿,"我对他说,接着回到街对面,从印度人那里又买了一朵玫瑰。随着街灯的变化,一群刚在酒吧里跳了舞的人朝我走来,其中有几个年轻姑娘。我选了一个特别漂亮的金发女郎,像约翰一样把玫瑰花抛给她。我甚至想要模仿他的语气。

我:给你了,靓妞。

女人: 去死。

她波澜不惊地说,并没有任何明显的气愤,就像你拒绝印度卖花人时说"不要,谢谢"那样。我一直想弄清楚这到底是怎么回事。约翰和我看起来很像——同样的身材、同样的头发。无论如何,导致不同结果的不可能是我的外表,因为金发女郎看都没看我一眼。对于哪一种女性喜欢被称为"靓妞",约翰是不是有种天生的直觉呢?

在新工作中试试这一招

我妻子重入职场时,曾问我应该在"休闲星期五"穿什么衣服。"你的上级有人穿着随意吗?"我问。"没有。"她回答。"那就别随便穿,"我说,"永远要穿得比你的级别高一档。"这招很奏效。不到18个月,她就晋升成了副总裁。

说服警报

人们教导我们说,成功的说服者从不承认自己无知,但罗马人认为,怀疑也是一种修辞手段。他们称之为"疑惑"(aporia):公开地思考或承认自己无法理解某个理由,受众便会无意识地开始为你推理。他们不知不觉、舒服自然地代入了你的立场。

可能性更大的是,我接近的那位姑娘察觉到了我的尴尬。 约翰是没有嘲讽意味的直率家伙,本来就吸引女性。我显然不 是。连西塞罗都会点头承认这一点。他教导说,你不能假装成一个偏离自己太远的角色。对这个人有用的招数,对那个人却可能是彻头彻尾的灾难。"诚然,"西塞罗说,"性格的多样性承载着如此重大的意义,对一个人来说,自杀是责任,对另一个人(处在同样的情况下)来说,却是犯罪。"

用自己的方式说话,伙计。我们应该明白要点了吧。礼仪 是恰如其分的艺术,与你实际的个性不相吻合的气质,往往会 显得不得体。人们一眼就能看穿它。

袋鼠船长的时尚小贴士

罗马人穿着宽大外袍,所以西塞罗几乎无法为我们提供相关的穿着建议。但礼仪的经验法则适用于穿着以及其他所有事情:用你眼里受众希望你看的方式去看。如心存怀疑,请先掩饰。穿着跟普通观众保持一致。黑色是你办公室里常见的颜色吗?那就穿黑色。你希望穿得比自己所在的等级略高(比方说,在休闲星期五穿件夹克外套),但又不能太高(在许多办公室里,星期五还打领带,会让你显得像个混蛋)。如果你正置身说服环境,除非受众认同你,否则,不要让衣服透露出太多关于你的线索。在善待动物组织(People for the Ethical Treatment of Animals)办事处,迷彩领带兴许算是一种诙谐的时尚配饰,但在这个地方工作的人们,恐怕不喜欢你的失礼言行。

老实说,我并非最合适提供时尚建议的人。我曾经做过一份要当着企业高管和其他同级编辑讲话的工作。就在那时,我以为灯芯绒是最高端的男性时尚。所以我去了新罕布什尔州我能花得起钱的最好的男士商店,向一位叫作乔的售货员做了自我介绍,他衣着整洁,就和我要见的商业人士差不多。我说我想最低限度地给自己添置些行装,足够应付为期两天的出差,但等我观察到足够多的成功男士,知道自己该穿什么时,我还会回头再来光顾。

很巧,乔精于此道,睿智得就像位禅师。他告诉我,要观察那些穿着最昂贵鞋子的人——千万注意,我要模仿的不是那

些鞋子,它们我可买不起。我的财力也远远负担不起这些家伙的西装。但乔说,我可以模仿他们衬衫领带的颜色与图案。

其实,以上是我的解读。乔说得更加隐晦。

乔: 去找找那个穿着最好鞋子的家伙,但别买鞋子,照着 颜色买。

在竞选公职时试试这一招

如果你发现难以与受众融为一体,那就为他们带去欢笑。由于吉米·卡特(Jimmy Carter)做总统做得不太顺利,所以我们忘记了他是位多么了不起的竞选家。他会身着保守的西装,用灿烂的笑容为衣着增添光彩。礼仪是同理心的一个方面。你不必成为你想要说服的受众;你只需要对他们饱含同理心。

每位男士都应该有个像乔一样的服装搭配师。多年来,他成为我的时尚顾问,虽说有一回,我发现连袋鼠船长^[1]都是他的客户,不免信心大受打击。我不是在开玩笑。有天我正对着镜子试西装,看到鲍勃•基香(Bob Keeshan,也就是扮演船长的人)走进店里。在我小的时候,他出演过儿童节目,40年来,他变化不大。甚至,他还留着同样糟糕的发型。在儿童节目里留着乱蓬蓬的头发很合乎礼仪,但在服装店里也这样,就不太合适了。

袋鼠船长:还在寻思要不要买这件衣服?

我: (点点头,突然感觉想跟他击个掌。)

袋鼠船长: 嗯,如果你愿意一年里每天都穿这套西服,一 点也不生厌,那就买。

我买了。但当我把信用卡递给乔的时候,我低头看到了船长的鞋子。它们很可怕——有点像懒汉鞋那种。西服的效果还好,但我从来没想过每天都穿,船长错了。法国的布丰伯爵(comte de Buffon)说: "风格成就人。"他也错了,风格并不成就人,风格成就场合。

有用的手法

这招"是这不是那"的手法叫作"移花接木": "别买鞋子,照着颜色买。"如果你说得隐晦些,人们会更严肃地对待你的智慧;这是天才白痴(idiot savant,也叫低能特长者,用来形容在艺术、绘画、数字等方面具有极强天赋但生活却不能自理的人)的方法。但兴许,你并不想做个天才白痴。

在陈述中试试这一招

如果你要应对多名受众,请拟定两份提纲:一份针对内容,另一份针对场合。列出各个场合会出现的人,用图表绘制出他们相信些什么、有什么样的期待。根据这些信息,对你的演讲做相应的调整。

[1] Captain Kangaroo,一部美国儿童电视系列节目,于 1955~1984年在美国电视网络CBS上播出,是当时播放时间最长

的全国性儿童电视节目。——译者注

阿富汗的篮球礼仪

除了知道怎样着装之外,一位懂得礼仪的说服者必须知道怎样让自己的语言适应特定场合。这在商业中尤为重要。 PowerPoint演示文稿需要一种复杂的礼仪感,因为主讲人可能会制作针对不同受众的若干不同版本。

最初,他可能斜靠着坐在会议桌上,对自己部门的头头说 些不太文雅的话,比如,"要是这不管用,我们就死定了", 或者"会计部的那些家伙得在这方面支持我们"。

接下来是对副总裁的陈述。一些生硬甚或粗俗的语言或许 合适,但坐在会议桌上显然不合适。她会坐在桌旁,与副总裁 目光相接,然后抬头看着屏幕,并按下遥控器的按钮。

她在和首席运营官交谈时,会穿着最好的套装,站着说话,假装没看到大老板正在查看自己黑莓手机上的消息,浏览着报告的纸质"汇报"版。

在每个场合中,她的行为都恰到好处,符合房间里其他人对她行为的期待——不一定与受众本身的行为方式一致。如果我们的主讲人像首席运营官那么粗鲁,她马上就会被解雇。

在写作中试试这一招

除了检查拼写和语法,还要记得查看自己的电子邮件和备忘录的礼仪。你满足了受众的期待吗?你超出了受众的期待

当然,这种适应性规则,也适用于政治。一位优秀的政治家会改变自己的语言、行为,甚至着装,以满足特定受众的期待。但政治礼仪比商业环境要复杂多了。企业高管可以拥有真正隐私的生活,而对政治家来说,私人的事情也事关政治。公众不希望美国总统和实习生调情,就在前不久,连离婚都是丑闻。

参议员鲍勃·帕克伍德(Bob Packwood)因为一场礼仪灾难毁掉了自己的职业生涯,痛苦地学习到"私事也是政治"这一课。他是俄勒冈州的共和党人,国会山最有影响力的女权支持者,支持女性权利立法。但在1992年,有人说他在办公桌前追逐女性工作人员;这位民权英雄竟是个彻头彻尾的色中饿鬼。虽然他对妇女来说是个了不起的公仆,但缺乏礼仪,表明了他对女性的真实感受。说服需要同理心。他的低级行为破坏了他的说服力。在政治上,说服就是力量;所以,因为没了政治资本,他最终辞职。帕克伍德或许忠于自己。也许,在内心深处,他就是个色中饿鬼。但说服并不取决于你对自己是否忠实,它取决于你是否忠于自己的受众。

这听上去可能不诚实、太愤世嫉俗,尤其是在我们的社会里。假设说,我决定,自己不想做个"政治正确"的人。为什么我不能把自己内心的性别歧视、种族歧视当众说出来?我的受众(尤其是女性和有色人种)可能不喜欢我说的话,但也应该尊重我的诚实,对吗?要是他们不喜欢怎么办?我才不管,我只要忠于自己就好了。

说服警报

这里的话听起来有点像是在说教,很不得体,所以,我说出来也是有点冒险的。但我必须反对我们大多数人对待说服的态度。"如今我们最不想要的就是操纵摆布了。"人们经常对我这么说。因此,我把阿富汗人和参议员投入到混乱的局面里,用来揭示争论的公民德行。它会为你的同胞带来和平、爱、自由和掌控。你还想要些什么?

但事情是这样:说服不是关于我怎么样。说服是关于我的 受众有什么样的信念和期待。由于我们低估了说服力,礼仪似 乎让我们处于劣势。既然我们身边的每个人都表现得像个混 蛋,我们为什么还要大费周章地讲究礼仪?如你所见,"融 入"(恰当地理解)是修辞力量的源泉,而非弱点。礼仪给人 带去群体认同感,这是修辞很喜欢利用的资源。让群体认同 你,这场说服战斗你就打赢了一半。

此外,忠于受众,也可以是完全高尚的。礼仪在参议院比在其他地方更重要,因为参议院涉及太多的利害关系。如果一个人把另一个人称为"来自马萨诸塞州的杰出参议员",前者不仅仅是在遵循传统,也是在维护一种高度的礼仪状态,这样,轻微的冒犯才不会变成政治争吵,甚至引发内战(这是美国的开国之父们最担心的事)。

在恶劣行为将导致最可怕后果的地方,你会发现出众的礼仪。人类学家说,很久以前,传教士把篮球运动引入了阿富汗偏远地区。这里的比赛或许是全世界最讲究礼貌的。个人犯规

几乎闻所未闻,因为,稍微触碰到另一个男人,就有可能带来一场血海深仇。

简而言之,固执己见的人是卑鄙小人。礼仪是更善良的勇 猛。

工具

现在,我们领悟到性格的精华部分了——这些工具能把你变成可靠的领导者。下一章,你将学习怎样针对受众定义个人性格。但第一步是入乡随俗。

●礼仪。靠性格争论,要从获得受众的喜爱入手。你通过 礼仪来获得它,这是西塞罗在道德策略中列在最靠前的方法。

第6章 让他们倾听

身体力行的论证,比用言辞修饰的论证更有分量。

——伊索克拉底(古希腊著名修辞家)

林肯式开场白

将性格转换为说服工具

西塞罗说,你希望受众乐于接受——静静地坐着,而不是朝你扔东西。除此之外,他们应该专注——愿意仔细倾听你所说的话。最重要的是,他们应该喜欢和信任你。这三点都需要靠性格来争论。本章将深入探讨这方面的技术。

根据亚里士多德的说法,人们必须能够信任你的判断,以及你基本的善良。

他们或许认为你是个了不起的人物,但要是他们认为你会带着大家走上悬崖绝路,他们就不会追随你。讨人喜欢的榆木脑袋是糟糕的领导者。受众还必须认为你是个想要做正确事情的好人,你不会利用他们追求邪恶的目的。

争论工具

完美的观众:包容,专注,对你心怀善意。

所有这些,都可归结为亚里士多德说服性格的三种基本品 质。

- ●德行,或事业。观众相信你和他们有着相同的价值观。
- ●实践智慧,或手艺。你似乎知道在不同场合中要做什么 样的正确事情。
- ●无私,不求私利。它的意思不是说你不在乎利益,而是说你没有偏见、公正,只关心受众的利益而非自己个人的利益。

争论工具

说服领导力的三个特征: 德行、实践智慧、无私。

如果你健忘,请试试这样记:

将性格特质想成是3个"C": 事业(cause)、手艺(craft)、关怀(caring)。

在简历中试试这一招

按照性格而非时间顺序来编辑简历。想想你最乐意为之工作的公司,描述你将怎样代表公司所做的事情(事业),列出你的相关知识和经验(手艺),并展示你作为团队合作者的努力程度(关怀)。现在按时间顺序重做简历。现在,它应该有着更强的道德说服力了。

说服警报

打断自己正在说的话,和不同的受众(哪怕只是虚拟受众)打招呼("嘿,朋友·····"),会触怒最初的受众。

唐纳德•特朗普无可挑剔的德行

一位有德行的女性是怎样定义的呢(假设说还有人用"德行"来形容女性)? 忠于丈夫和孩子的自我牺牲? 不可侵犯的贞操? 这也就难怪你在日常对话里很少听到"德行"这个词了。现在,反过来说,一位坚贞的男性······

嘿,朋友,你会把谁称为德行呢?这个词意味着弱势和依赖——这是性别歧视者对女性气质的看法。但从修辞的角度看,德行可跟女性气质不搭边。它继续在争论中发挥着重要作用;我们只是不再使用这样的词。相反,我们谈论"价值观"。这是因为,一个坚守团队价值观的人,在修辞上,是有德行的。这种说服力的德行,并不需要灵魂的纯洁和整体的善良。你甚至不必做你内心知道是正确的事情;你只需在别人眼里拥有"正确"的价值观——也就是受众的价值观。耶稣拥有纯洁的德行,而尤利乌斯•恺撒的德行,则完全是修辞上的。两者的受众都认为他们是有德行的。

我喜欢把德行称为"事业",因为美好的品格代表着比自己更宏大的东西。德行的意思,更侧重于纳尔逊·曼德拉(Nelson Mandela),而非波利·普尔瑞德(Polly Purebread,美国20世纪70年代的动画片《胆小狗狗大英雄》中的角色,一条拟人化的美女狗)。它意味着体现出群体或国家的价值观,又或者说,要看起来像是在体现群体或国家的价值观(毕竟,我们正在讨论修辞)。

这是一个古老的技巧,希腊人就这个主题做过许多变奏曲。

这就是价值观进入审议性争论的地方——它不是辩论的主题,而是展示性格的工具。不同的受众有着不同的价值观。唐纳德·特朗普的支持者们喜欢唐突、鲁莽的谈话,这让特朗普成了粉丝眼里的德行典范。可一旦他的受众群体扩大,不少人对他吹嘘怎样支配女人不甚欣赏,他的德行就没了。

有用的手法

"反语"(litotes, "不甚欣赏"的那一句话)讽刺而低调地指出一个观点。在我们这个崇尚夸张的时代里,它不再受到欢迎,却构成了一种更为成熟的演讲风格。

释义

"德行"(virtue)听起来太一本正经了。但对希腊人和罗马人来说,德行意味着"男子气概"——良好的体育精神、对价值观的尊重,以及全方位的崇高。如果你把"arête"翻译为"cause"(目标、事业),代表某种价值观或对高标准的追求,你就明白它的道理了。

同一家庭的成员可以有着不同的德行观念。几年前,我女儿小多萝西在一次家庭徒步旅行里证明了这一点。连接林间小道结束点的森林公路,被前不久的暴雨给冲毁了,本就漫长的徒步行程,又无端增加了两英里。我女儿最看重舒适和感觉,儿子乔治和我认为,迎接毫无意义的挑战比她的价值观要重

要。(妻子多萝西站在小多萝西一方,不过,她自己本身还是喜欢徒步的。)

我们投票决定要不要绕过水毁路段,小多萝西输了。她尽量得体地一个人走着,维持着一个12岁孩子的尊严。直到我们离车还有一英里的路时,她突然跑到前面,并在转弯的地方消失了。

我: 她知道自己不应该这么做。

多萝西: 只有一英里地啦,而且,全家人里就属她方向感最好。现在,如果你要跑到前头去,我会担心的。

我:太好玩了。但我的背包里有她的雨衣,这会儿已经开始打雨点了。她只能站在停车场淋一场雨,等着我们赶过去。随便她喽。

多萝西: 也不见得。

我: 为什么?

多萝西:车钥匙在她那儿。

半小时后,我们来到汽车跟前,小多萝西正开心地坐在车里,听着轰鸣的音乐。我敲了敲窗户。

我: 美事儿结束了。把车锁打开。

小多萝西(嘴里哼着歌):说对不起。

我: 我对不起? 你才是那个……

她打开了车门,因为她看见我说"对不起"了。或许这是最好的办法,道歉是让她放我们进车的唯一途径——除非施以威胁,也就是修辞学上的"靠棍棒争论"。你没法说服她换种看法,我不知道她的德行观,所以我无法说服。在她眼里,我错了。(不过,你在第23章里会看到,在许多情况下,道歉会有损你的德行。)

家庭已经够糟糕了。当价值观不同的时候,另一个群体的行为可能看起来十足古怪。因为比尔·克林顿与一名实习生有染并在这件事上说了谎,众议院就准备弹劾他,欧洲人大感困惑。在弹劾听证会召开前不久,弗朗索瓦·密特朗(Francois Mitterrand)的妻子和情妇都参加了这位法国前总统的葬礼。法国人不理解美国人为什么对国家领导的性忠诚这么看重。

说服警报

用价值观去迎合受众听起来有点相对主义,你在哲学上却孤独,柏拉图也是这么想的。但修辞的关键不在于把你变成一个更好(或者更坏)的人,而在于让你更有效地展开争论。

换句话说,你眼里的道德,有可能损害一个人的性格。我们在DVD里看到老电影《杀死一只知更鸟》(To Kill a Mockingbird)里的南方律师阿提克斯•芬奇(Atticus Finch)觉得自己很有德行。电影里的小镇居民们也认为他品德高尚,直到他为一名被控强奸白人女子的黑人辩护,偏离了20

世纪30年代美国南方文化的价值观。虽说我们认为芬奇为黑人被告提供无偿律师服务,这无私的行为更为高尚(看到扮演芬奇的格利高里·派克朝着陪审团斜过身子时,我妻子几乎晕了过去),但芬奇所做的正确之事越多,他的修辞德行衰减得越厉害。没了众多镇民的尊重,他就失去说服力,打输了官司。芬奇代表着某件事情,一个更为宏大的目标。但在那些带着种族主义的南方老派受众眼里,这个目标是错误的。

他可以采用什么不同的做法吗?或许没有。但在林肯赢得总统选举后所用的非正式语言里,暗藏着一条线索。他的朋友们说他喜欢"深色"笑话,甚至认为偶尔使用"黑鬼"(nigger)这个词也挺合适。如今这听起来很糟糕,但请不要忘了当时的文化氛围。只有最极端的自由派白人才会觉得带种族色彩的笑话是冒犯,而因为反对奴隶制,林肯成了少数派。为了阻止奴隶制的扩张,最终彻底终结奴隶制,他必须赢得更多的种族主义者。他用修辞的德行做到了这一点——他用受众的语言发表演讲。许多人不喜欢他所在政党的反奴隶制平台,但喜欢林肯这个人。林肯到底是不是个种族主义者,这在修辞上无关紧要,他的外在态度是一种有效的性格说服开场白。

这里,我们回到了礼仪的领域,只不过,这里的礼仪是一种特殊形式的礼仪,它和着装或餐桌规矩毫无关系。它指的是迎合受众信念的能力。林肯让受众很好地接受了自己,在受众的眼里,一个种族主义者解放奴隶,总比让那些来自马萨诸塞

州的难以忍受的自由派废奴主义者来解放奴隶更容易接受。如果林肯按照后者的方式宣传种族平等,他永远也当不上总统。

很明显,如果你想把自己的性格和说服的德行包装到一起,就需要判断受众的价值观,再表现出不会辜负这些价值观的样子——哪怕你的受众只是个落落寡合的青少年。假设说,你希望客厅的音乐声关小些,但这一回,你的对手是16岁的孩子而非自己的配偶。这个年龄段的孩子看重独立超过一切,如果你只是下达命令,你的性格不会帮上任何忙,因为你向孩子证明,你绝不会让他独立做出选择。要避免引发口角之争,你可以给他一个选择。

你: 你介意把音乐声关小点吗?要不然,你能戴耳机听吗?

又或者,你可以直接诉诸一种不同的价值观,也即大多数孩子对公平的热情。

你: 给个机会让我来弹奏一段音乐怎么样? 你喜欢Lynyrd Skynyrd吗?

对"牛脾气"试试这一招

你没法直接说服一个心存偏见的人放弃偏见。但是你可以 劝阻他免受偏见的有害影响。如果他说,"应该收回所有在美 国的外籍阿拉伯人的绿卡",请说出一个会受此举影响的具体 的人,并描述你们共同拥有的价值观。

古典术语

Aye Candy: 在罗马,政治候选人会穿着白色的宽大袍子象征自己纯粹的德行。在拉丁语里, "candidus"的意思是白色,出于这个原因, "candidates" (候选人)和"candy"(糖)有着相同的词根"candid"。"candid"的意思,实际上指的是"思想开放"。联邦党人常常向"开明的读者"(candid reader)致辞。

在职场中,价值观倾向于金钱和增长。表现出对利润的一心一意,你能赢得商业上的德行。如果老板是个奉公守法的人,看重遵守规则,那么通过恪守道德的方法获取利润,会让你更合乎修辞的德行。但如果你正为2008年金融危机爆发前的一家顶尖投资公司工作,遵守道德规则会让你显得"品行不端"。高级管理人员认为,只取自己应得的一份,简直是"洁癖"行为。当然,并不是说你应该亲自犯法。但是在这样的氛围之下,必须在错误行为开始之前拿出林肯式的德行来——展开谈话,同时绊倒坏人。

你:我们可别等着监管机构来砸场子。他们迟早会进来, 我们应该立刻让会计把事情理顺。自己动手吧。

不可否认,这样的林肯式争论,至少要发生数千次,才有望阻止华尔街的崩溃。但你在公司内部展示的小小说服德行,必须始于公司本身的德行理念。因此,你必须要根据企业文化所赞同的原则来提出自己的论点,比如实用主义和经济利益,而不是企业文化原本就不赞同的原则,如良心或法律。你不希

望和同事们站到不同的立场上。你希望受众把你视为"我们"公司的缩影,所以,你把监管机构变成"他们",也就是会来砸场子的"局外人"。

这并不容易。德行很复杂。你兴许会碰到同时想要说服两种受众的情况,不同的受众有着不同的价值观,认同不同的事业。许多年前,我接手了一本大学校友杂志,并通过增加广告收入,将赤字变成了利润。我从未获得过超过生活成本上涨幅度的加薪。一开始,我不理解自己做错了什么,直到我从修辞学的角度来看待这种情况:私营企业的德行,在学术界无济于事。我表现得像个商人,而学者重视学术成就。我的杂志,还有它的课堂笔记、校园生活小故事,都和学术毫无关系。我的目标是让校友们在快速变化的机构中感觉舒心,教员的目标是提升知识。当学院院长请我发表某教授用德语写的文章时,两种价值观发生了冲突。

我: 为什么要发表德语文章?

院长:传递一种信息。

我: 但要是没人能读懂这条信息怎么办?

院长: 你还没明白, 对吧?

我想我现在明白了。我重视利润,重视为读者提供服务, 而院长重视学术成就,愿意恭维最重要的教员。如果我能更为 修辞地对待自己的工作,偶尔发表一篇研究论文,那么,校内 的学者们会认为我更有德行。我的薪水或许也会有所改善。而 杂志嘛,有百十号校友读就行了。

说服警报

一种常见但略微拙劣的性格强化剂:用你的博闻广识压倒受众。一个被轻易吓倒的受众,会接受你的话,而不是挑战你的个别观点。但我出于另一个不同的动机,建议你扔掉这类工具。修辞不光与技术有关,也与意识和态度有关。别太惦记着了解工具。(每一章的最后和本书的末尾,都会列出清单的。)请继续读下去,你将获得一种说服的本能,比任何工具都能把你带到更高的境界。

尽管如此,院长也触及了德行的一个重要方面。这是身份认同的关键因素——是什么让人感觉到了独特,是什么让群体的成员感觉到了归属。这种认同感有时会带来外人看来不合情理,甚至愚蠢的行为。乔恩·克拉库尔(Jon Krakauer)的畅销书《进入空气稀薄地带》(Into Thin Air)出版上市后,人们大惑不解。这本书讲的是业余玩家死在珠穆朗玛峰的故事,照理说应该能打消没有经验的登山客们尝试的念头。可在这本书出版后的几年里,申请攀登珠峰许可证的人数飙升。不合理吗?绝对。但如果你从修辞的角度来看,它又有道理。对敢于迎接一切挑战的人来说,危险就是一种德行。对"王牌大贱谍"(Austin Powers)那种追求危险的人来说,死在珠峰上只会让这座山峰变得更加诱人。

事实上,每当你看到一个人或一群人做着非理性行为,同时还为自己的非理性行为热切地加以辩护,那就要看看背后的德行了。

对雇主试试这一招

写一份个人使命陈述。你为什么而工作?从公私两方面谈谈你的动机是什么。把你的个人使命陈述与公司的进行比较(如果雇主没有使命陈述,那就自己替他写一份)。两者互相匹配吗?如果不匹配,请按照前文的指导重做简历。

争论工具

吹嘘: 当且仅当受众喜欢拳王阿里那种自我炫耀的夸张时,才使用这一方法。

以退为进的手段

针对特定受众提升自己的修辞德行并不难。我会给你一些点子,但要点在于,把自己打扮成他们价值观的榜样。你需要看起来像一个"好"人——所谓的"好",指的是他们眼里的"好"。

虽然吹嘘是一种展示自己有多么了不起的最简单方法,但 它并不总能发挥作用。上帝曾在《约伯记》里吹嘘过自己的威力。

撒旦和上帝打赌说,要是自己的人生悲惨,俗世中最虔诚崇拜上帝的人也会诅咒它。"好。"上帝说。他抹掉了约伯的牛和驴子,杀死了他的10个孩子,而约伯继续赞美主的名字,于是撒旦让他从头到脚长了一身的恶疮。约伯终于向天堂发出了怒吼。

约伯: 您为什么要惩罚我? 至少让我能争论自己的情况啊。如果您真的这样做,请务必停止这些杀戮和折磨。

这大概是一个疱疹大发作的人能做出的最勇敢的事情了。 突然,一阵旋风凭空冒出来,用上帝的声音说了话。

上帝:请回答我。当我奠定大地的基础时,你在哪里?你能喝令天堂吗?至于鲸鱼,你认为是谁造的它?是什么让你觉得自己有资格与我争论?

约伯立刻臣服了。你不可以招惹上帝的性格。天主有多余的德行,事实上,他就是德行。但除非你碰巧是上帝,或者至少手握足够的权力可以做国情咨文致辞,否则重写简历不是提升你性格的最有效的方法。

争论工具

人品证明: 让别人替你吹嘘。

在会议上试试这一招

假设你所在的集体决定修改网站,为它增添强大的新功能。你曾在网络公司里工作过一段时间,并希望接管网络内容。你不要吹嘘自己的经验,找个帮你抬轿子的人。在会议上请一位盟友问你:"你不是在互联网公司干过吗?"

争论工具

战术性曝短:展示缺点,赢得同理心,或展示你为整个事业所做的牺牲。

亚里士多德说,人品证明胜过自我吹嘘。约翰·麦凯恩在和贝拉克·奥巴马竞选总统时,很少说起自己在越南被俘的英雄经历,但其他许多人说起过。类似地,一对夫妇和正处青春期的孩子接力争论,可互相提高性格。让夫妻中的一人提及另一人的德行。

父亲: 能把音乐关小声点吗?

孩子: 你从来不让我播放自己喜欢的音乐!

母亲: 你那台音响可是你爸给你的。

接下来是战术性曝短:揭示一些瑕疵,展示你对观众价值观的投入。乔治·华盛顿将这一手法运用得出神入化。在美国独立战争的后期,他的军官们因为大陆国会延迟付款而感到沮丧,还威胁要叛变。华盛顿要求召开会议,并带着保证立刻支付薪酬的国会决议出席。他从口袋里掏出文件,又摸摸索索地寻找眼镜。

华盛顿:请原谅,先生们,在为国家效力期间,我的眼睛 越来越看不清东西了。

人们热泪盈眶,向总司令发誓效忠。这是个多愁善感的瞬间。在那一刻,乔治·华盛顿放声大哭。他的军官们认为他是上帝和恺撒的合二为一。

虽说你大概不会正巧是自己国家的开国之父,但你可以使 用相同的技术弥补错误。通过战术性曝短,把自己的错误变成 某种崇高的事情。假设你向办公室里的每个人发送了一份备忘 录,却发现数字有误,弄错了一两个小数点。

你: 都是我的错。我写到很晚,不想吵醒别人核对事实。

当然,这种策略有可能让其他员工对你产生反感,但它对一个容易心软的老板或许有用。

如果你矮,请试试这一招

如果麦克风太高,请不要自行调低。让别人来做,然后说:"个子矮有个好处,就是擅长让别人来帮你做事。"

争论工具

观点转换: 当争论注定要变得针对你时,请由衷地支持另一方。

争论工具

以退为进的手段:让一个不可避免的不利于你的决定,显 得像是你主动做出的牺牲。

衷心支持观众的所有内容来改善你的德行,即使这意味着 改变你的立场。这一技术有点容易惹麻烦,所以最好谨慎地使 用。为了避免看起来像根墙头草,你要表明,对手(是受众本 身更好)带给你的新信息或令人信服的逻辑,能让任何一个中 立的人改变立场。面对这么有力的理由还固执己见的人太不理 性了。

又或者,如果你能脱身的话,干脆假装你本来支持的就是新立场。我把这种工具叫作"以退为进"的手段,在1957年的经典电视剧《小英雄》(Leave It to Beaver)里,埃迪·哈斯科尔(Eddie Haskell)拍了邻居妈妈的马匹之后就是这么做的。乔治·W. 布什(George W. Bush,指小布什总统)一开始反对成立国土安全部,但眼见它的成立不可避免,就立刻转换

了立场,为它鼓舞起来。他从不道歉,从不回头,却也很少有人叫他墙头草。希拉里·克林顿(Hillary Clinton)担任国务卿时主张推动跨太平洋伙伴关系贸易协议,竞选总统后却又反对它,她的以退为进手段就用得不那么顺畅了。有些人在这方面比另一些人做得更好。

在读高中的时候,我女儿使用了一招更微妙的立场转换手法。朋友邀请她参加没有成年人在场的聚会。小多萝西意识到,我们肯定会打电话告诉对方家长,不准她去,就决定利用这个机会来和我们站在同一阵营里——相当于棒球赛场上的一记牺牲高飞球[1]。

小多萝西: 这个周末, 他们请我去参加一个大聚会。

我: 在哪儿?

小多萝西:某个小孩的家吧。但我不打算去。他的家长不在(表情非常严肃),说不定会有酒。

这孩子从来没看过《小英雄》,但她的手法是不折不扣的 埃迪·哈斯科尔式以退为进。虽说我看穿了她的花招,但我也 很欣赏。在我眼里,她的德行闪闪发光。

[1] 棒球术语,也就是能够保护垒上跑者回到本垒得分的外野高飞球。——译者注

工具

莎士比亚说,尤利乌斯·恺撒的性格太伟大了,他可以说一些通常会冒犯人的话,而"他的表情,就如同最丰富的炼金术",能把他的措辞变成"德行和价值"。本章中的工具就是炼金术士用的工具,请运用它们,把你最基本的词汇变成金子。

- ●德行。修辞的德行是德行的表象。它可以来自一个真正 高尚的人,也可能由娴熟的修辞家所伪装。修辞学是一门不可 知的艺术,它关注的不是正义,而是适应。你要适应受众的价 值观。
- ●价值观。"价值观"这个词在修辞学中也有不同的含义。修辞价值观不一定代表"正确"或"真理";它们只是人们所重视的东西——荣誉、信仰、坚定、金钱、玩具。支持你受众的价值观,并获得修辞中成为德行的临时可信度。

我们介绍了四种提升你修辞德行的方法:

- ●吹嘘。
- ●找个证人替你吹嘘。
- ●战术性曝短。
- ●在无法力挽狂澜的时候要变换立场。这种方法的变体之一是以退为进,对不可避免的事情给予支持。当你知道自己会

失败时, 你可以抢先站到对方的位置, 夺得先机。

第7章 手艺的运用

善治人者治人。

——亚里士多德

贝鲁西范式

实践智慧的策略——修辞类型

现在我们已经掌握了德行及其主要工具——礼仪,可以继续探索性格的第二项要素了:实践智慧,或曰,手艺。我想,电影《动物屋》对这种街头修辞知识做了最好的说明。在系主任弗尔农驱逐兄弟会之后,约翰•贝鲁西(John Belushi)扮演的布鲁托充满激情地向弟兄们做了演说。

布鲁托:德国人轰炸了珍珠港,这事儿难道就结束了吗?见鬼,当然不!现在还不到结束的时候。那首歌怎么唱的来着?"世道艰难,强者硬上!"谁跟我一起干?我们走!

他从房间里跑出去,可没人动弹。怎么回事?虽然部分事实需要核查,但演讲不算太糟。布鲁托运用了若干经过时间考验的逻辑和情绪手法:出色的古老修辞提问,"世道艰难,强者硬上"的回文手法(很受欢迎,尽管有点老套),还有激动人心的心动呼吁。那他为什么失败了呢?

性格的三个特征(事业、手艺和关怀)说明了演讲为什么放了哑弹。布鲁托是典型的可爱愣头阿三,他欠缺手艺,也就是知道要做什么。他对自己跑出去后会发生些什么毫无头绪,为什么要跟着他呢?(他留下了一个更聪明的角色,奥特,摆出"一种非常徒劳和愚蠢的姿态"。)

然而,布鲁托的性格也并非完全糟糕。他的利益就是他们 的利益,尤其是他们想要复仇这件事。

布鲁托:我不会接受这个。弗尔农,他是个死人了!马尔马拉德,也死了!

他想要的东西,就是他们想要的东西,一旦奥特为他们提供了计划,大家就齐心协力地对返校节游行搞起了破坏——所有人成功达成了共识。(按照电影最后的演职人员表,布鲁托后来当上了美国参议员,这不算出人意料。)简而言之,布鲁托有很多无私的善意,奥特弥补了布鲁托所缺乏的实践智慧。至于德行,唔,如你在礼仪那一部分内容中所见,几乎任何东西都可以看起来良好而正确,这完全取决于场合。

在展开说服工作之前,你必须挖掘自己最宝贵的资源:受众。你已经看到,说服的成功在多大程度上取决于受众。说服始于理解受众的信仰,与他们的感受心意相通,符合他们的期待——这就是靠逻辑、性格和情绪说服的特点。好吧,布鲁托显然相信自己的兄弟们信奉的东西,那就是什么也不信。好吧,最多能算是无政府主义。他有同样的骄傲受挫和不公正

感。他不仅和大家相处融洽,还亲自给每名新生起名字。他拥有完整的逻辑、性格和情绪说服工具包,对吧?

不尽然。布鲁托在这里出现了严重的性格错乱。光是和兄弟们融为一体还不够。兄弟们在追随布鲁托之前,必须要认定布鲁托值得追随。

当你看似和受众有着相同的价值观(代表相同的事业)时,他们相信你会把这些价值观用到你帮助他们做出的任何选择上。如果福音派新教徒认为你想做耶稣所做的事,他们兴许会觉得你值得信赖。如果一个环保主义者认为你凡事都从地球的角度考虑,她会尊重你对拟议新发电厂的看法。但光是和受众有相同的价值观还不够。他们还必须相信,到了那个特定的时刻,你知道该做什么正确的事。倘若你想做耶稣所做的事,尽管一个福音派基督徒会对你表示尊重,但他还是不会让你去给他摘阑尾。

争论工具

实践智慧:受众认为你懂得自己的手艺,能够解决手头的问题。亚里士多德称这种智慧叫"phronesis"(即"实践智慧"的意思)。

这种信任是实践智慧的源泉。受众应当把你看成一个理智的人,有着足够的知识来处理手头的问题。换句话说,他们相信你了解自己的特殊手艺。当你摘除阑尾的时候,医学学位比你对圣经的认识更能证实你的手艺。

实践智慧涉及能够把事情办成的常识。表现出实践智慧的说服人士,更类似爱迪生而非爱因斯坦,更类似汉•索洛而非尤达大师。看看过去的总统,你就明白亚里士多德的意思了。约翰•亚当斯(John Adams)、赫伯特•胡佛(Herbert Hoover)和吉米•卡特(Jimmy Carter)都属于智力一流的总统。但他们也是效率最低的几位总统,其天生的智商高于政治手艺。

商人和医生往往拥有丰富的实践智慧。如果能赚很多钱,那么你必然擅长经营企业的实际技能。(要不然,你就是个骗子,这意味着你擅长坑蒙拐骗。)这就是为什么选民往往偏爱从前是成功商人和医生的政治候选人。能力是有说服力的。当然,擅长一种职业,并不一定意味着擅长另一种职业。攻击候选人实践智慧的一个好方法是,指出他的经验与管理政府的工作没有关系。汤姆·汉克斯(Tom Hanks)利用这一论点,反对在2016年大选中给唐纳德·特朗普投支持票。

汉克斯:这有点像你有一颗牙坏掉了,痛得要死,需要根管治疗。你会去找谁?有个人说:"哦,我想我能弄明白怎么为你做根管治疗。躺下来吧。"还是说,你会去找一个已经完成过6000次根管治疗的人?

你会觉察到,汉克斯尊重医生,但也不一定会投票支持本 •卡森(Ben Carson,曾和唐纳德·特朗普同为共和党总统候 选人,是全美知名的神经外科医生)当总统。 虽然墙上挂着学位很关键,但手艺并不需要在书中翻检决定,或坚持普遍的真理。它指的是在所有场合中做出正确决定的直觉。纯粹的书呆子没有这种本能。想到阿波罗太空计划时,我们很少会想到尖端科学家。我们只记得一桩失败的任务——阿波罗13号,三名宇航员临时改装了太空船,活着回到地球上。他们是飞入太空的最训练有素的人,但没接受过修复二氧化碳设备的训练。尽管如此,他们仍然能够将来自地面的指令与自己一流修补匠的技能结合起来。这是手艺:灵活而明智的领导。所有伟大的领导者都具备这样的素质。

严格遵守规矩的人缺乏它。说得客气些,刻板的英国战舰舰长威廉·布莱(William Bligh)很平庸,但在叛变的船员把他和效忠他的18名水手赶到23英尺^[2]的救生小艇上时,他驾驶着这艘没有顶盖的小船安全航行了3600多海里,最终获救,完成了史上最了不起的一次航行壮举。^[3]当他遵守规矩时,他是个失败者;当他运用航海的手艺解决实际问题时,就成了英雄。他终于展现了实践智慧。

为了让受众信任你的决定,你可以运用以下三种技巧。

(1)展示你的经验。如果你正在为一场战争辩论,你自己本身是个老兵,那就把它说出来。"我曾参加过战斗,"你说,"我知道它是什么样的。"在争论中,经验往往胜过书本学习。吹嘘自己的经验而不是自己,这没问题。就连上帝也对约伯这么做过。上帝并没有说自己有多么了不起,而是提到自己完成的所有功绩,比如创造出了鲸鱼。

(2)对规矩有所通融。要做驾驶小艇的布莱船长,而不是严格执行纪律的布莱船长。如果规矩不合适,那就别用——除非无视规矩有违受众的价值观。剑客用弯刀攻击印第安纳•琼斯,琼斯就使出了一些手艺。剑客拿出作为剑术家的所有复杂技能,步步相逼,琼斯无奈用手枪射了他。规矩并不合用,这在现实生活中怎样运作呢?

对某个权威人物试试这一招

有时候,如果你问到负责某件具体事情的人,他可能会引用规矩,告诉你他不能开先例。你不妨先赞美他的手艺来展开对话:"我听说,你是个特别棒的人。他们说,你把每个人都看成个体,而不是饼干模子里的面团。"哪怕他知道你是在奉承自己,也不愿做有违这句赞许的事情。

伴侣:这本书上说,宝宝3个月大之后,就不该和我们一起同床睡觉了。

你: 太糟糕了。宝宝想要这样。我们也想和宝宝一起睡啊。

伴侣: 是啊,但作者说越晚分床睡就会越难。

你: 所以我们把孩子踢出去,事情就能变容易了?

伴侣: 你认为她什么时候该自己睡婴儿床呢?

你: 等她再大点, 能够讲道理的时候。

伴侣: 你年纪这么大了,还不能讲道理呢。

不管怎么说,你才是正在展示自己手艺的人。当然,事实证明你的决定是场灾难,那么,你大概会希望校验一下自己的 实践智慧。

(3)做出选择中间路线的样子。古希腊人比我们的文化更尊重节制。但历朝历代的人,都本能地喜欢处于两极之间的决定。在争论中,让受众认为你对手的立场过分极端很有帮助。(我曾经听一位国会的候选人称对手为"极端温和"——天知道这是什么意思。)如果学校董事会希望将教育预算增加8%,而反对者说税收已经够高了,那么,你可以提出增加3%的教育预算,以获得可信度。总统在选择竞选伙伴时,也会采用中间路线的手法,找一个比自己的意见更极端的人,比如尼克松选择了斯皮罗•阿格纽(Spiro Agnew),克林顿选择了戈尔,小布什选择切尼,奥巴马选择拜登。(特朗普是个例外,不过他在所有事情上都是例外。)这些副总统令总统的立场显得更为温和,哪怕总统本身的政治偏离了美国的中间观念。

例如,切尼对恐怖嫌疑分子采取攻击性立场,这让小布什在伊拉克战争议题上获得了一定的喘息空间。小布什显得像是在平衡白宫的多方意见,任何比切尼的鹰派立场偏左的政策(甚至是全面入侵伊拉克)看起来都相对温和。

如果你有孩子,那么可以玩一玩"好家长/坏家长"的把戏,来运用中间路线技巧。假设,孩子周末的就寝时间越来越晚,而你希望她提前半小时睡觉。

坏家长:好啦,是时候睡觉了。

孩子: 但现在才9点! 我平时的星期五都是10点才睡。

好家长: 惯例可不是个好借口, 还有更好的论据吗?

孩子: 我星期六起床晚,我的睡眠和平常一样多。

好家长:好吧,这算有道理。你再晚半个小时睡吧。

在发起提案时试试这一招

每个提案都应该分为三个部分:回报、可行性和优越性 (不一定按此顺序)。描述你提出选项的好处,让它显得容易 做,展示它怎样优于其他选项。你甚至可以对受众卖关子,先 一一阐述替代做法,再说出你的选择。把修辞用来引导受众形 成自己的认识,它的效果最好。

孩子可能不喜欢它,但他很可能会遵守这个决定。

如果你有一个以上的孩子,所有这三种技巧(吹嘘经验、通融规矩和选择中间路线)都能帮上忙。在我家孩子很小的时候,我和妻子就和他们每个人订了协议:我们不会同等地对待他们。我们对孩子的爱是一样的,但不会始终如一地套用规矩,我们会分别处理不同的情况。这样一来,孩子们至少可以靠自己学习实践智慧。

小多萝西: 足球比赛时我能和朋友坐在一起吗?

老多萝西:应该可以。不过,在中场休息的时候,我们还 是要碰个头哦。

乔治: 我能(Can I)跟朋友坐在一起吗?

我: 你最好问, "我可以……吗?" (May I……[4])

乔治: 我可以和朋友坐在一起吗?

我:不行。

乔治: 多萝西都可以……

我:她比你大些……

乔治:她和我一样大的时候,你也让她和朋友坐在一起了。这不公平!

我: 当然不公平喽。但不懂变通,是讨厌小人物的愚蠢特点。

小多萝西: 那你不正应该不变通才对吗?

小多萝西知道我喜欢机智的反驳。尽管如此,马基亚维利说,不一致是一种有用的领导工具:能让统治者的臣子措手不及。我有我的理由:女孩比男孩成熟得更早,我感觉让乔治脱离成年人自己坐还不到时候。但马基亚维利的话,也不仅仅是出于愤世嫉俗。孩子们知道他们能指望我做出决定,而不仅仅是照章行事。这让他们听得更用心,哪怕这只是因为他们不知

道从我的嘴里会说出些什么。虽然在他们眼里,我缺少很多德行,但他们也明白,只要别让我去修机器,我在其他事情上都 是具备实践智慧的。

- [1] 两者都是电影《星球大战》里的人物。——译者注
- [2] 1英尺≈0.305米。
- [3] 1789年,在威廉·布莱指挥的皇家海军舰艇邦蒂号上发生叛变事件,布莱和效忠他的船员被叛乱者赶到了邦蒂号的小艇上,漂浮3618海里后到达了帝汶岛,著名的电影《叛舰喋血记》即由此改编。——译者注
- [4] 在英语里, May I的表达方法更客气、更尊重人。这里, 作者是让儿子采用更客气的说法来提问。——译者注

工具

我们讨论的仍然是展现智慧进行说服的方法。狡猾的修辞 家似乎能恰如其分地把书本学习和实践经验、知识和专业技术 结合起来。提高实践智慧的技巧如下:

- ●展示你的经验。
- ●对规矩有所通融。
- ●做出选择中间路线的样子。

第8章 表明你的关怀

不那么修辞, 会更有说服力。

——克里斯多夫・马丁・维兰德 (Christoph Martin Wieland)

昆提利安有用的怀疑

运用无私达成个人利益

第三种性格资产,亚里士多德称之为"不偏不倚的善意",结合了无私与亲近感。我把这种工具视为"关怀",就像朋友拿起晚餐账单主动结账一样。亲切的说服者在方方面面都和受众有着共同之处:财富、努力、价值观和情绪。他感受到了他们的痛苦,并让他们相信他没有任何私利涉及在内。换句话说,他表明自己"不偏不倚"——没有任何特殊的利益。

如今,大多数人都认为"无私"(disinterest)和"不感兴趣"(uninterest)是同义词。但早些年,无私的声望决定了政治家能否当选。在《联邦党人文集》中,亚历山大•汉密尔顿(Alexander Hamilton)、詹姆斯•麦迪逊(James Madison)和约翰•杰伊(John Jay)不仅匿名上书支持新宪法,还极为热切地掩饰自己的"利益",假装一开始错过了制宪会议。汉密尔顿和同僚们一定会为我们对亿万富翁的偏爱大感惊讶,美国的国父们认为,富人是最看重"利益"的。18世纪的领袖们十分渴望表现出自己的无私,他们中的许多人甚至

放弃了个人财富,主动破产。(天哪,他们真的在乎吗?)这种对无私的热情,一直持续到19世纪初,当时的政客们一个个宣称自己曾在小木屋里度过贫困的童年。白手起家的故事展示了一个人不依靠他人实现自我成就的能力。

释义

"Libertas"本来的意思是"自由"和"坦率"。自由人 (也就是不受制于某一收入来源的人)能够自由畅谈,因为他 们"无私"。自由地关注他人,而不是自己。自由地选择更广 大的利益,而不是自己的利益。

虽说我们的社会基本上已经忘记了这个词最初的意思,但"无私"仍然适用于你。我将展示一些技巧,但这里的要点是,通过看似完全客观或高尚的自我牺牲,让你的受众相信你的无私。

西塞罗提到了一种宣扬你客观性的绝佳手法:看似不情愿 地应对你真正渴望证明的事情。要让你的话听起来像是,你在 面对压倒性的证据之后才得出观点。这就是汉密尔顿和麦迪逊 在《联邦党人文集》中采取的做法。它也适用于想找老爸借车 的男孩子。

争论工具

勉为其难的结论:尽管你心存渴望,但要表现得像你是很不情愿才得出自己结论的。

孩子: 你知道吗,我本来想和我的对象走着去电影的。电影院离她家只有3英里,至少1/3的路都有人行道。但是她爸爸说不行。

父亲: 所以, 你想借我的车?

孩子: 不,我希望你给她爸爸打个电话。和他说,我能保护她,不让她受到袭击者的攻击,如果她被卡车撞了,我还有手机可以打急救电话。

精彩的善意啊,孩子。你的利益在于走路而不是开车,你 把借车给你变成了老爸的利益。如果爸爸不是个彻底的傻瓜, 他会嘲笑这个小伎俩,并把汽车借给你。无论怎么样,你都把 问题从"自利"转移到了女孩的安危上。

你也可能运用相同的方法。只要说你支持对手的立场就行。

他: 我反对死刑。政府不应该插手生死问题。

你:是的,我也反对死刑,因为有可能受刑的是一个无辜的人。但是现在DNA测试几乎已经普及了,我相信我们可以避免这样的问题。

你是个多么公正的人哪!你曾经相信对手相信的东西,但 发现自己抵挡不了纯粹的逻辑。这种方法可以帮你把价值观问 题变成实践问题:从政府是否应支持死刑,变为避免处死错误 的人。 另一种关怀技巧: 假装你支持的选择对你个人有损害。

你:公司大概不会为这个点子给我什么荣誉,老板,但我 仍然愿意花时间让它发挥作用。这机会太好了,不容忽视。

或是:

你:看,孩子,我也讨厌球芽甘蓝。但我学会了吃它,因 为这种蔬菜能让我变聪明。

布鲁托怎样当上美国参议员

观察现实生活中的领导类型,你会看到相同的性格原则(或是欠缺这些原则)。

说服警报

我真的能把卡特和尼克松放到同一条"欠缺德行"的船上吗?当然了。从修辞的角度看,两个人都缺乏德行。

说服警报

我在这里提出了一个"双重点"。玛丽亚·安东尼特(Marie Antoinette)实际上并没有说过"何不食蛋糕",这句话是她的政敌栽赃给她的。^[1]但她卑鄙的性格让这句话变得可信。争论取决于受众相信些什么,而非实际上是怎样。

- ●吉米·卡特。他做了一场"让全国上下萎靡不振"的演讲,丧失了修辞的德行。(他实际上并没有使用"萎靡不振"这个词,但确实说过"对我们自己生活的意义日益怀疑。")卡特的讲话违背了国家的价值观,它甚至反对消费主义。这里可是美国。法国人才萎靡不振,我们不是。我们甚至没有问题——问题就是机会,是消费的机会!
- ●理查德·尼克松。另一场德行(或事业)的失效。水门事件违背了美国人公平竞争的观念。

- ●赫伯特・胡佛。手艺的失效。他遵循传统经济学的规则,试图在大萧条期间平衡预算。在他之后的罗斯福打破了陈旧的规则,提升赤字,展现了手艺,成为英雄。
- ●亚历山大・汉密尔顿。令人尴尬的德行失效。他写了一本小册子否认贪污指控,借口是他遭到了情妇丈夫的勒索。 (如果你看过同名音乐剧,大概就知道这个故事。)
- ●玛丽亚·安东尼特。关怀大崩溃。她无法让自己的臣民相信他们的利益是她唯一的考量,反而让自己的性格受到"蛋糕"谣言的影响。
- ●哈姆雷特。什么手艺都没有。他遵循幽灵的指示,也难 怪他女朋友要去哄骗幽灵了。

你现在可以看出,你的性格比修辞的其他任何方面都重要,因为它让你的受众进入理想的说服状态。西塞罗说,你希望他们保持关注、信任、乐于接受说服。如果他们发现你值得他们关注,就有更大的可能感兴趣。信任的部分属于事业、手艺、关怀的道德领域。说到受众接受说服的意愿,你会希望他们把你视为榜样——这是领导力的本质。而这种态度来自哪里?还是相同的三点感知特征:事业、手艺和关怀。

[1] 传说,在18世纪的法国,贵族挥霍无度、横征暴敛,可老百姓连面包都吃不上。有人告诉当时的皇后,也就是路易十六的妻子,百姓没有面包吃,她随口说道,"他们怎么不去吃蛋糕呢"。——译者注

诚实亚伯[1]的无耻花招

虽然你的受众必定认为你拥有上述高尚的特点,但这并不意味着你必须实际上拥有它们。哪怕你真的具备德行、街头智慧和无私,如果受众不相信你,你还是会遭遇性格问题。你的灵魂或许升入天堂,但性格却蹩脚透顶。反过来说,所有性格都存在瑕疵,而这是插入修辞花招的地方。

最好的花招:做出完全没用任何花招的样子。

罗马帝国早期有一位重要的修辞家,是西班牙人昆提利安(Quintilian)。他曾解释说:"演讲人可以假装拿不准怎样开始或推进自己的演讲,装出无助的样子。这让他显得,不那么像是个娴熟的修辞大师,而是个诚实的人。"

争论工具

欲语还休(Dubitatio):别显得太机警。要看上去对该说些什么略有迟疑的样子。

如果你是个紧张的演讲人,试试这一招

别老想着平复心里的七上八下,把它们好好地运用起来。请记住,受众会同情一个笨手笨脚的演讲者——这是一个一流的战术缺陷。你只需要使用一种技术:逐渐提高演讲的声音。 听上去,你仿佛从自己所演讲内容的全然正确性中获得了信 心。我自己就用过这一工具(有时候完全是因为怯场),它管用。

罗马人将这一技术称为"dubitatio"(欲语还休),与"dubious"(也是"半信半疑"的意思)出自同一词根。亚伯拉罕•林肯是个运用欲语还休技术的大师。他用它来帮助自己当选总统。林肯原本是律师,做过两届国会议员,但在参议员竞选中失利,1860年的冬天,他在政界是个无名小卒,决定到东部去探索竞选总统的机会。他没什么背景,样子也难看:一双奇特的大手,脸颊瘦削得有如刀刮,还带有西部土包子的口音。他在纽约精英汇聚的神殿——库伯联盟学院(Cooper Union)中,并未采取任何提高期待的手段。他用自己标志性的沙哑低音提醒人群说,他们不会听到任何新东西。真是天才般的举动。

天才在什么地方?首先是演讲本身。它把这个国家的问题以及如何解决合二为一,做了一流的总结。它理性,显示出律师的本色。他欲语还休没有把握的开局,不光降低了期待,还传达了绝对的诚意,令得有教养的高雅受众们上了当。演讲大获成功。研究林肯的学者哈罗德•霍尔泽(Harold Holzer)表示,如果没有它,林肯很可能"永远得不到提名,更不可能在那年11月当选总统"。

现代说服术研究证实了昆提利安对"欲语还休"提出的理论:知识渊博的受众倾向于同情一个笨手笨脚的演讲人,甚至在心理上为他边辩解。一如乔治•W.布什("欲语还休"的大师)所说,这一招不光降低了期待,还令反对者"错误地低

估"你。林肯用乡巴佬形象掩饰了自己内在的天才政治分析家,后者可以清晰地讲述这些问题。他的性格令受众相信他的诚意,同时又怀疑他的智慧——直到林肯向他们展示自己的智慧。

就算你不是林肯,也可以使用相同的技术。当你向人群发表演讲时,你可以犹犹豫豫地开场,但逐渐变得流畅起来。演讲者通常认为,必须要立即抓住受众的注意力。不一定,大多数人的注意力持续时间至少有5分钟,只要确保别停顿得太过火就行。传说,达特茅斯学院有一位校长以静默沉思出名,有一回,他在麻省理工学院发表演讲时停顿得太久了,主持人没办法,只好轻轻推了推他,他立刻倒在了地上。显然,先前是讲台撑住了他的身子。他不是在沉思,而是死了。尽管如此,只要你和受众的心脏都还在跳动,缓慢的开始就比老套的开场笑话更好。

你还可以在一对一争论中使用形式更为微妙的"欲语还休"。它的运作方式如下:等你的伙伴说完话,你垂下眼睛。你轻言细语地说,直到准备好提出自己的主要观点。这时候,你专注地凝视对方的眼睛。这一技术,只要运用得当,就能传达浓烈的诚意。

对这种私人场合下的"欲语还休",我的儿子做了亲身证明。一年多以前,我在研究古希腊修辞家昆提利安时向儿子介绍过这一技巧,但之后我就忘了。后来,就在几个星期前,他从学校回到家,一副志得意满的样子。

乔治: 我试了你和我说过的那东西。

我: 什么东西?

乔治: 那个什么来着——我忘了你是怎么说的了。就是你说的朝下看,直到准备好提出主要观点,然后,嘣!凝视着姑娘的眼睛。

我: 姑娘的眼睛? 你和她说了些什么?

乔治:不关你事。

我: 不关我事?

乔治: 我们在讨论政治啦,爸爸。你的思想真是不纯洁。

尽管"欲语还休"不是个尽人皆知的说法,但它和营销人员近来大力提及的一个术语密切相关:"真实性"(authenticity)。在一个PS建模、歌手自动调音、电影靠计算机生成的年代,观众越来越渴望看到一切看似真实的内容。我刚开始为自己的网站ArgueLab. com拍摄说服视频时,因为这一趋势,接受过一堂严肃的教训。我原本以为,肯定没人愿意盯着屏幕,看着我那令人不快的马克杯,所以,我花钱请来有过表演经验的聪明姑娘克里斯蒂娜·福克斯(Christina Fox),让她读我写的脚本。我为视频创建了背景配乐,还用一套复杂的程序精心编辑。虽然克里斯蒂娜做得很好,但视频却没吸引到太多的关注。在沮丧中,我拿起智能手机对着自己,不用脚本即兴讲话,只用入门级的程序对视频粗略地编辑了一

番。结果,这段视频吸引来的观众,比之前花哨的视频要多5倍。我拍摄了更多光是自己说话的视频,观众不断增多。虽说这里头说不定还有些其他因素在发挥作用,但我认为造就最大不同的因素在于真实性。很清楚,我没有准备好迎接YouTube上的这么多观众。从一些视频里清晰可见,我明显宁可出门去玩。摄像机讨厌我,而且,这种感觉是相互的。"欲语还休"发挥了作用。

真实性是修辞特质的核心。营销人员很快就发现,真实性是可以假造出来的。把技巧掩盖起来,哪怕假装到不胜任的地步,靠性格争论的效果也是最好的。民主党人嘲笑乔治·W.布什的愚笨,而小布什的愚笨却令得共和党人更喜欢他。(其实,你将在若干章节里看到,小布什总统的修辞可不仅仅是故意在语法上表现得笨拙。)看看最成功的喜剧演员们,不管是伍迪·艾伦(Woody Allen)还是路易·C. K(Louis C. K.),靠着一连串笨手笨脚的失误,他们的智力反而水涨船高。为了让自己的性格显得可信,你的受众一定不能注意到修辞的内在运转。这并不仅仅意味着"做你自己",它需要的可能恰恰相反。在争论中,你不能躺在自己的个性和声誉上睡大觉,而是要把它们表现出来。性格不是业力,你可以在每一场争论中,从头展现你的事业、手艺和关怀。

这会不会显得有违道德呢?从性格最本初的意义上来说并非如此。关注受众的态度,分享他们的努力和价值观,不管是从字面意思上看,还是从比喻意义上看,都让你感到愉悦。你不是在操纵……好吧,你的确是在操纵他们。但你同时也在分

享。在第9章中我们会探讨靠情绪争论,对"关怀"投入更多的篇幅。

修辞的关怀,就像真正的关怀一样,而且更好。

经典做派

小布什像希腊人一样演讲:每一代的文人都在哀叹美妙语言的衰落。但即使在古希腊,观众也总是更信任爱说大白话的领导人,而不是那些巧言令色的领导人。他们说,花哨的演讲会让发言人听起来"太外国",他们更喜欢"纯粹"的雅典希腊语。

<u>[1]</u> "诚实的亚伯"是亚伯拉罕·林肯的外号。——译者注

工具

关怀,或"无私",就是显得心里只有受众的最大利益,哪怕牺牲他人的利益。它的工具如下:

- ●勉为其难的结论。你表现得就像是完全因为压倒性的证据才得出了如今的结论。
- ●自我牺牲。宣称你做出的选择对受众的帮助高于对你的帮助。要是你说自己其实还因为这个决定受到了损害,那就更好了。
- ●欲语还休。对自己的修辞技巧显得像是有所疑虑。说大 白话、看似心无城府的发言人是最狡猾的,也显得最可信。
- ●真实性。让受众认为你是来真的,你在做那个最真实、 惹人爱的自我。

第9章 控制情绪

演说家可以按照自己拿手的方式来引领听众,把他们吸引到自己想要的感情上。他可以让他们怒、乐、笑、哭、叹,让他们爱、憎、怨。

──亨利·皮查姆 (Henry Peacham)

阿奎纳机动法

最有说服力的情绪,为您服务

如果你明白不完美的小孩是什么样,大概就会发现以下的一幕似曾相识:多年以前,我正在新罕布什尔州汉诺威的一家银行大厅里取钱,3岁的女儿突然闹起了脾气,在地板上尖叫、打滚,同在取钱的好些主妇厌恶地看着她。(显然,她们的孩子表现完美。)我忘了小多萝西(她如今成了一位受人尊敬的专业护士)发脾气的原因,我只失望地看了她一眼:"你的这一套争论没用,宝贝儿。它还不够惨。"

女儿眨了几下眼睛,从地板上咕噜爬起了身。

"你对她说了些什么?"一位女士问道。

我解释说,我热爱古典修辞学。几乎从一出生开始,多萝西就知道,优秀的说服者不光会表达自己的情绪,还会操纵受众(换句话说,就是我)的情绪。

释义

"Pathos"的意思不仅仅是情绪意义上的"感受"。它还与肢体感知有关——人是怎么感觉的,更确切地说,是怎么受苦的。(希腊人对"受苦"特别着迷。)因此,医学术语"pathology"(病理学),就是对疾病的研究。

女士: 但你说她还不够惨?

我(尴尬地):这是一个技术用语。反正,它管用了,不 是吗?

倘若人们懂得修辞,"惨"这个说法就是一种恭维。我女儿知道,说服方不光承担着举证的责任,还要承受情绪的负担。只要她在尝试说服我,她的感受就不作数,只有我的感受才重要。除非争论充满同理心,否则它在修辞上是不可能"惨"的。

如今你不会再听到太多有关"同理心"的事情。移情(empathy)涉及体验到其他人的感受,比如《星际迷航:下一代》(Star Trek: The Next Generation)里的迪安娜·特洛伊(Deanna Troi),"进取号"上的心理学家,有一半贝塔星的血统。当其他生物遭受痛苦时,特洛伊的移情能力就会令她也感受到痛苦。近些年来,移情十分重要。《芝麻街》的幕后组织"芝麻街工作坊"最近进行的一项研究发现,父母和老师都更看重孩子身上的移情能力甚于得高分。

那么"移情"和"同理心"之间有什么区别呢?移情就像是瓦肯人的心灵融合,更准确地说,是情感融合。伤心的孩子让你伤心,快乐的孩子让你微笑。反过来说,"同理心"意味着完全理解孩子的情绪,但不一定非要感受到它。

同理心比移情更具修辞性。移情着重于感受。富有同理心的人能找到改变对方情绪的办法,或者运用情绪(通常是着眼于对方的利益)。移情分享感受,同理心在意感受。尽管偏爱移情甚于同理心可以理解,但我更喜欢心理治疗师是个富有同理心的人。我的意思是说,你难道不希望医生理解你的情绪问题,努力修复它吗?还是说,你宁肯要一个半贝塔星人在听说了你的问题之后眼泪滴滴答答,把制服都给哭湿了?

即便如此,修辞还是处在棘手的道德领域。如果你将解读人们的情绪,那么你应该永远出于善意去这么做。情绪工具同样可以运用于邪恶目的。

马特•达蒙的伤感笑话

古代的诡辩家说,倘若运用得当,情绪能影响受众的判断。新近的神经学研究证实了他们的理论:情绪位于大脑的边缘系统,往往能压制大脑更为理性的部分。一如亚里士多德所观察的,在不同情绪下,现实看起来不一样。比方说,在沮丧的人眼里,好的变化似乎也是坏的。著名诡辩家普罗塔哥拉(Protagoras)说,在病人嘴里,食物吃起来是苦的;健康人尝起来则恰恰相反。"医生用药物进行改变,"他说,"诡辩家用言语。"

经典做派

不再打你让我感觉很棒:这些日子,我们不再把肢体疼痛视为一种情绪,但许多希腊人认为,这种疼痛是所有情绪的秘密。好的情绪,比如喜悦,缺乏痛苦。这群有趣的人,称自己为斯多葛学派。

言语真的可以发挥药物一样的作用,尽管用霍默·辛普森的话来说,效果像药的东西,那压根就是药。理性的老派人亚里士多德倾向于通过信仰来改变人们的情绪。他说,情绪实际上来自人的信仰——我们看重些什么,认为自己知道些什么,期待些什么。亚里士多德并没有完全将情绪与修辞逻辑区分开来。把情绪和理性结合起来,听着有点奇怪,但修辞要做的恰是如此。

以恐惧为例。假设我让你相信,你的心脏兴许现在就会停下,哪怕你正在读这本书。它确实可能发生,在易受感染的受害者中,最轻微的恐惧也会引发心律失常,从而引发心肌内部的电化学风暴。心脏可能会失去协调地疯狂跳动,破坏关键组织,令你紧紧地攥着胸口,倒地死亡。

那没把你吓到,对吧?怀疑让你免于恐惧。情绪来自体验和期待,也即受众相信已经发生了些什么,或将来会发生些什么。你越是生动地带给受众体验感,就能唤起越强烈的情绪。

假设你想让我为你隔壁的邻居动怒。你可以告诉我她有多混蛋——她当着丈夫的面和别人眉来眼去,还看下流的电视。但这些都不会让我对她动怒。你形容了她的个性,但没有唤起一种体验。为了让我生气,请向我生动地描述一种具体的愤怒。

你: 她把童子军叫成法西斯组织。

我: 嗯, 她有权……

你: 那,在万圣节的时候呢?我的小孩穿着哥哥的制服,却被她好一番羞辱。

我: 你怎么……

你:我就在那儿。他哭了起来,我邻居却说:"如果你日后变成同性恋,一定很高兴遇到了我。"接着,她瞪着我,砰的一声关上了门。

这会让我对你的邻居动怒。你重新创造了一个戏剧性的场景,让我通过你的眼睛来看它。这比辱骂好得多。你让我相信,这位女士对一个无辜的小男孩做了卑鄙的事情。

争论工具

故事:这是改变观众情绪的最佳方式。让它直接牵涉到你 或你的受众。

在受众面前试试这一招

你已经知道受众喜欢轶闻趣谈。但是如果你想让他们进入特定的情绪,那就不要只是讲述个人故事,你要讲述一个能带给他们一种得到认可的快感的故事。假设你主张新开办一家老人中心。为了唤起人们的愧疚感,你谈到自己有一位上了年纪、没了丈夫的孤独亲戚,她恳求你更频繁地去拜访自己,但你有全职的工作和家庭责任。你顺便加一句:"你可能觉得这听起来很耳熟。"喜剧演员随时使用这种技巧,因为情绪是与熟悉挂钩的。

当你想改变某人的情绪时,不妨讲一个故事。不要展开辱骂,不要咆哮。亚里士多德说,详细的故事是最能有效转换的手法。你讲述的故事越生动,它就会显得越真实,你的受众也就越是认为它有可能再次发生。你带给他们感同身受的体验,让他们产生了"这事也有可能发生在我身上"的期待。

讲故事适用于包括幽默在内的各种情绪。如果你假装自己身在现场,那么笑话听起来会更好笑。在电影《心灵捕手》

(Good Will Hunting)中,马特·达蒙(Matt Damon)在对自己的治疗师(由罗宾·威廉姆斯扮演)说话时使用了这一技巧。

威尔: 你知道,有一回,我就在这架飞机上。我坐在那儿,机长的声音传来,就像那种,"我们正在35000英尺^[1]的高度巡航",接着就去做他的事情了,但他忘了把麦克风关掉。他说,"老兄,我现在只想(插入一种不可描述的性行为名称)和一杯咖啡。"于是,空姐跑进驾驶舱,告诉他麦克风没关,而这个坐在飞机后面的家伙说,"别忘了咖啡!"

肖恩: 你从没搭过飞机。

威尔: 我知道啊,但如果我用第一人称来讲的话,笑话更好笑嘛。

[1] 1英尺≈30.48厘米。

韦伯斯特怎样让首席大法官哭起来

除了讲故事,情绪依赖于自我控制。一个显然正努力克制自己情绪的说服者,比那些在银行地板上彻底展现自己情绪的人能获得更好的结果。我女儿乱发脾气,表现了倾泻太多情绪的危险。她已经知道西塞罗的格言:优秀的情绪性争论是低调的。当你依靠情绪争论时,要说得简单。处于强烈情绪中的人很少使用复杂的言语。最动人的情绪性词汇只有4个字母。少即是多,而且从情绪的角度来说,少能唤起多。

《辛普森一家》里的保守脱口秀主持人在市政会议上忘记了情绪音量控制,犯了修辞错误。

争论工具

情绪音量控制:不要明显可见地夸大你的情绪。让受众为你做到这一点。

B. T. 巴洛: 市长先生,我有个问题要问你……要是你哪天晚上回家发现家人被绑起来,嘴里还塞着袜子,那会怎么样?他们在尖叫。你想要冲进去,但旋钮上有太多的血!!!

市长昆比: 你到底是要问什么?

B. T. 巴洛: 关于预算, 先生。

对糟糕的员工试试这一招

如果你为下属感到生气(比方说你抓到他向高层说你的坏话),你把他叫到你的办公室里,按捺住火气。你比平常更轻言细语,你的手没有做动作,只让眼睛释放出冰冷的愤怒。这么做的整体效果可能会把最玩世不恭的员工吓个半死。

你大概更乐意效法丹尼尔·韦伯斯特(Daniel Webster)这样技巧娴熟的修辞家。我们把他当成一个吹牛大王给铭记下来,但他的同时代人认为他是全美国最有说服力的人。他为马萨诸塞州的一桩案件担任控方:某著名船长(不用说,就是那著名的怀特船长事件,发生于1830年)在睡梦中遭到谋杀。那相当于当时的0. J. 辛普森案件。嫌疑人是一个没有犯罪记录的农场男孩,人们很好奇这么优秀的年轻人怎么会犯下如此令人发指的罪行。韦伯斯特站在陪审团面前,看样子几乎无法控制自己的愤怒,却用最普通的日常术语讲述谋杀案,让这桩罪行听起来就像是那扭曲灵魂所做的一件农场琐事,他提前一百多年预见到了《冷血》(In Cold Blood)[1]。陪审团绞死了那个男孩。

控制情绪也意味着要耐心地运用情绪。如果你需要让观众理解你想要什么,信任你所扮演的角色,那么情绪在争论一开始的效果往往并不怎么样。让情绪逐渐累积。亚里士多德说,当着一大群人,你可以用最响亮的声音做演讲;而在一对一的争论里,他说,性格和情绪是你的主要优势。但就算你是在政治大会上热烈演讲,逐渐提升的情绪也是效果最好的。

争论工具

情绪性结尾:情绪用在结尾效果最好。

说服警报

我们生活在一个偏爱冷嘲热讽的时代。我不得不运用讽刺性的评论来脱离韦伯斯特的情绪诉求,以免你觉得观众叫嚷几句"小型学院"就能让我哭鼻子。只有对更狂热的达特茅斯学院校友才能用得上这一手。

当你面对一小群人(比如,最高法院)发言时,情绪能够发挥作用,但前提是你必须用得十分微妙。在怀特船长事件发生几年后,韦伯斯特代表自己的母校达特茅斯学院在最高法院上为一桩案件辩护。新罕布什尔州试图接管学院,把它变成综合性大学。在为期两天的理性争论结束时,韦伯斯特开始做结案陈词——这是展现情绪的恰当时刻。他泪流满面,面对着首席大法官约翰•马歇尔(John Marshall)。"先生,没错,这是所小型学院。"他的声音有点嘶哑。"然而,还是有人爱着它呀。"听证会上的一名证人说,马歇尔大法官自己也禁不住泪眼婆娑。这是最为情绪化的事情了。韦伯斯特打赢了这桩官司,达特茅斯(这是常春藤联盟学校,有工程、商业和医学院)仍然作为学院保留下来。

这在现实生活中怎样运作呢?假设我女儿在银行地板上打滚的原因是她突然想吃冰激凌,那她不必撒泼犯浑,而是可以安静地开始。

小多萝西: 爸爸, 我能吃个蛋卷冰激凌吗?

我:要说"我可以吃个蛋卷冰激凌吗"。

小多萝西: 那,我可以吃个蛋卷冰激凌吗?

我:不行。

就算她年纪还小,也对我有着足够的了解,她早知道我会这么回答。所以,如果她做好了充分的准备,就会发表自己的结案陈词:沉默地抗议。她可以抬头看着我,让眼泪在眼眶里打转,这对一个吃不上蛋卷冰激凌的孩子而言,算不上难办的事。亚里士多德和西塞罗都将同情视为一种有用的情绪,不管是对最高法院大法官,还是对一个糊涂的爸爸,它都奏效。如果眼泪不管用,小多萝西还可以借助幽默,睁大眼睛使劲盯着我(孩子们把这一招叫作"小鹿斑比之凝视")。它每一回都能叫我让步。获得冰激凌的概率会飙升。

在陈述中试试这一招

虽然修辞学家鼓励你静静地开始,逐渐调大音量,但一位 资深广告人告诉我,他会采用相反的做法,一步步地降低声 音,这样,人们不得不靠近他身边才能听得到他说的话。此 时,他以一种情绪化的渐强收尾。他说,柔和的声音令这种结 束方式更具戏剧性。

如今,长大了的小多萝西对我说,我发脾气对她从来不管 用。

小多萝西: 要是你真的气疯了, 会变得特别好玩。

我: 你是什么意思,好玩?

小多萝西: 你会做那种, "火爆山姆"一类的事情。

我: 唔,如果你对你老爸稍微……

小多萝西:没错,就是这样!但你说话轻言细语,眼睛里却燃着一团火的时候——那是最吓人的。

我(做出可怕的眼神):像这样?

小多萝西: 不,爸爸。你这叫可怜。

我相信,她用"可怜"(pathetic,和本书的"情绪"(Pathos)来自同一个词根)这个词,用的是现代意义上无关修辞的意思。

[1] 《冷血》是美国作家杜鲁门·卡波特于1966年出版的 非虚构小说,是美国当代文学经典。——译者注

其他激情手法

幽默的说服力排名高于其他所有情绪,一部分原因在于,它最擅长改善你的性格。幽默感不光能够平抚人们的心情,还可以让你置身争吵之外。然而,幽默的问题在于,它无法激励任何人采取行动。人一发笑,就很难再想着去做别的事情。幽默可以改变人的情绪和思想,但它的说服力到此为止。

在古希腊人心目中的地位十分接近心理学家的亚里士多德说,有些情绪,比如悲伤、羞耻和谦卑,可以彻底阻止行动。 这些感受令人进入自省。他们会去洗个澡,听听爵士歌曲,自 怨自艾起来。

亚里士多德说,另一些情绪,比如喜悦、爱情、自尊和同情心,能更好地激发人采取行动。有些人沉溺在这些情绪当中,也有些人逐渐产生了动力。卡特里娜飓风和桑迪飓风展示了同情的力量,但天灾所蕴含的力量远大于争论。当你希望争论带来行动时,最为有用的情绪是唤起人们的部落本能——利用他们对自己在群体中所处位置及归属程度所暗含的不安全感。我在前面的章节中提到过,你希望受众认同你,并通过你认同你所倡导的行动。这就是为什么亚里士多德认为,愤怒、爱国主义和竞争意识这三种情绪,能让受众从座位里站起身,做你希望他们做的事情。

说服警报

我们之前谈过恐惧,但是亚里士多德说,哪怕说话人并不 是施加威胁的人,使用恐惧(也即靠棍棒争论)也是错的。恐 惧迫使人们采取行动,但强迫摒绝了选择。这不是争论,仅仅 是赤裸裸的本能。

争论工具

蔑视控告:揭示对手侮辱你受众的欲望。

在抗议中试试这一招

如果你想煽动群众的义愤,不要只是宣传你的事业,攻击它的对手,而是要形容敌人贬低你的事业。"国会认为我们对全球变暖问题无动于衷。我们的冰川在融化!珊瑚礁在死亡!而总统做了什么?他呼吁进行更多的研究!他在嘲笑我们!"

渴望某事的人特别容易动怒。亚里士多德说,倘若你让这人缓和欲望的能力受挫,对方必然愤怒。(试试从争强好胜的小女儿手里夺走冰激凌。)年轻人比老年人有更多的欲望,所以也更容易被激怒。穷人和病人也一样。

亚里士多德继续说,激发愤怒的最简单方法是贬低这种欲望。请记住,他生活在一种类似于现代街头帮派的文化里——男子气概,暴力,对任何轻视都十分敏感。对任何古希腊人或他的女人失礼,你都得做好打一场硬仗的准备。但出于说服的目的,那种来自蔑视的愤怒特别有用。如果你希望医院的病人起诉医生,请让患者确信该医生疏忽职守,不曾严肃地对待她的问题。大多数个人诉讼都源于这种轻视感。这是一件事关身

份认同的事情:人要是觉得自己遭到了来自精英的排斥,会竭尽全力恢复自己的地位。(稍后,你会看到轻视怎样令人要你道歉,以及为什么很多时候你都不该道歉。)

在写完上面的文字几个星期之后,我按计划到新罕布什尔州议会就农村地区宽带互联网接入的情况发表证词。我想告诉别人,我的拨号连接速度很慢,盖着邮戳的实体信件送达速度都比电子邮件要快。(我真的碰到过一次这样的情况。)问题出在电话公司,该公司在州里拥有垄断地位。它的游说者反对任何会引发竞争的计划;另外,该公司完全没打算在我的地区推出宽带服务。在这两种陈述中,哪一种最有可能促成法律强迫该公司在全州范围内推出宽带业务?

我: 该公司的做法表明,它对我这样的农村客户毫不在 平。

我:公司多年来嘲笑本州议会,说"我们当然会提供宽带,交给我们吧",可一走出听证室,它转过身就忘了你。

在招聘时试试这一招

为了向你说明亚里士多德对自己掌握的手段是多么精通,请看看管理者用来从竞争公司撬走明星员工的技巧:"这些全都是你做的,可你却还挣着这么点可怜巴巴的薪水?"又或者:"要是你为我们工作,你老早就有自己的私人停车位了。"管理者让新兵相信,原来的东家轻视了自己,激发了他的愤怒。

实际上,两者说不定都能发挥作用,我都可以用。但是,哪种论点最能让议员们对电话公司动怒呢?我投票给第二种,正如亚里士多德所说,州议员们会觉得自己遭到轻视。

另外,我兴许还可以在证词中淡化情绪。愤怒能获得最快的行动,这是大多数政治广告试图气疯你的一个原因。问题在于,虽然愤怒的人对触发因素很快出手,但往往不会想得太远;激情犯罪就是这么来的。所以,愤怒不是最适合审议性争论(此时,我们会做出事关未来的决定)的情绪。希腊人认为愤怒是司法性修辞所专有的,而司法性修辞,是为了把人送上绞架的。

争论工具

爱国主义:展示竞争对手的成功,揭示对手对受众祖国的领土或象征失敬,唤起受众的集体感。

爱国主义更适合展望未来。这种修辞性的集体忠诚,并不一定是关于国家的。你可以把"爱国之心"投射到一所高中、一支英国足球队,或是一家公司(近年来,热爱公司的事情日渐稀少了)。不要把它与理想主义(对一种观点的信念)混为一谈。对观点的信念属于逻辑领域,无关情绪。事实上,士兵们为民主和自由而死,但他们的爱国心是为国家而燃烧的,他们的献身对象不是一种观点,他们效忠的是星条旗,而不是美国宪法。反对焚烧国旗的有效争论必定是情绪化的,因为它事关对国家的热情。支持焚烧国旗的观点必须运用逻辑而非情绪,因为它强调的是理想而非爱国主义。

橄榄球四分卫科林•卡佩尼克(Colin Kaepernick)在演奏国歌时拒绝起立,他尝试运用情绪争论。"我不会站起来向一面象征压迫黑人和有色人种的国旗敬礼。"你可以争论(很多人都这么做过)他的抗议是否有效。但单纯从修辞情绪的角度看,它并没有发挥作用。卡佩尼克表达了愤怒,同时也引发了观众的爱国主义情绪。

在美国大革命刚开始时,支持国父们的民主观念的殖民地民众很少,从修辞的角度来看,这可以理解。直到英国人开始践踏乡村,爱国主义才促使人民加入独立事业。同理,《爱国者法案》(Patriot Act)与捍卫美国的理想毫无关系,它就是要捍卫美国。这是爱国主义——是情绪,而非逻辑。

对任何机构都可以试试这一招

当管理者讨论"自豪感"的时候,他们的意思其实是爱国主义,在本质上,这是一种竞争性情绪。如果你想要的就是这种"为了自己的队伍赢一分"的态度,那就要把焦点放在具体的某个竞争对手身上:"他们的教会比我们的教会多筹集了20%的救灾费用,而且,他们在圣餐仪式上都不下跪!"

达特茅斯学院在修建独立的昂贵滑雪场时,就在一个不怎么明显的层面上展示了"爱国主义"。动力来自邻州佛蒙特的米德尔伯里学院,后者开设了滑雪场。米德尔伯里学院比达特茅斯学院小,而且还不属于常春藤联盟,所以,达特茅斯学院当然必须建造一座滑雪场。这是一种爱国主义行为——并不是个太理性的决定,而是一种情绪性决定。

你可以将爱国主义为己所用:揭示竞争对手怎样击败了你自己的团队。老套的"邻里攀比"现象就事关爱国主义:他们有昂贵的手机,我们至少不能比他们差。爱国主义有其个人的方面,它是竞争性嫉妒的一种形式。

家长: 我听说玛丽进入了哈佛的初选。

孩子:是呀。

家长: 你不怎么喜欢她,是吗?

孩子: 她太自我了。

家长: 但她是个聪明的孩子。学习刻苦。

孩子: 没我聪明。

家长:也许吧。但她学习比你更刻苦。

争论工具

效法: 只提供受众本来就钦佩的榜样。

爱国主义往往是由一些消极的东西引发的(比如你所在的群体受到威胁,你就变得爱国起来),效法的运作原理却恰恰相反。我们很难把效法看成一种情绪,古人对模仿比我们更加重视。但如果我们把效法看成对榜样的情绪反应,它在现代社会中也是有意义的。孩子在有线电视台上看了《三个臭皮匠》

(The Three Stooges),就给弟弟弹了个大脑门,这就是模仿。它同样源自我们的归属需求。

遗憾的是,家长和孩子往往会选择不同的榜样。要让效法 发挥作用,你需要从受众本来就钦佩的榜样开始,而做到这一 点并不总是那么容易。母亲希望女儿效法荣誉团体的领袖,女 儿则梦想像堂兄一样,身穿皮夹克,骑着铃木摩托车。假设有 个19岁的年轻人想要看看外面的世界,他看了有关世界贸易中 心恐怖袭击的纪录片,还看了高中里的征兵广告,这样的青年 特别容易受军队征兵员的影响。

在刊物上试试这一招

如果你发行电子新闻通讯,或运营有着读者参与栏目的网站,请大刀阔斧地进行编辑。人们会模仿自己看到的事情,很快,你就不用做太多编辑工作了。我是从杂志上学到这一点的:当读者看到写给编辑的简短、诙谐信件,他们也会写来简短、诙谐的信件。

所有有着最强说服力的情绪(幽默、愤怒、爱国主义和效法),放到群体环境下效果都最好。正是出于这个原因,电视情景喜剧发明了罐头笑声,这简直是修辞性幽默的奇迹。亚里士多德指出,大规模的人群总是期待着演讲中的激烈戏剧性。

但要是你的受众只有一个人,你最好搞清楚自己的逻辑。你不会希望夸大表现自己的情绪。

不管是宣布情绪还是投射情绪,都适用上述手法。情绪应该悄悄靠近人们,尤其是在受众尚未感受到它们的时候。因此,永远不要宣告你正在培养什么情绪。任何讲过笑话的人都知道,千万不要提前泄露幽默点。一如写作课上所说,要展示,别说。不过,在引入情绪之前,人们还是喜欢夸夸其谈。前几天,我儿子就犯了这个错误,他回家时心情不好,却发现我喜滋滋的。

争论工具

无须公布的情绪:不要给情绪做宣传,唤起它。

乔治: 我今天听说了一些事, 你一定会气疯的。

我:不,不会。

乔治: 你怎么知道?

我: 如果我已经有所准备,它就不会把我气疯。

乔治: 你能让我来说吗?

我: 当然啦。我只是不会气疯。

乔治:爸爸,闭嘴!

老多萝西:不准这么跟你爸说话。

乔治提前做了情绪警告,相当于是为我接种了疫苗。但他 却毫无准备地自己气疯了。操纵情绪多么有趣啊,太好玩了。

古老而美好的怀旧

争论工具

怀旧:承诺回归完美的过去。

还有一种毒性更大的情绪是怀旧。在2016年美国大选和英国退欧投票中,它发挥了重要作用。特朗普的口号"让美国再次伟大"许诺把美国带回某种更为美好的过去。英国支持"脱欧"的投票方使用了"夺回控制"口号,暗示某种东西(一种模糊的力量感)失去了。怀旧是对流逝的过去的向往。它为过去的日子洒上了玫瑰色的光晕,同时温和地抹掉了过去的所有邪恶。虽然美好的回忆没有错,但怀旧会导致真正的妄想。这让它成为一流的黑暗修辞工具。

没有任何机构比学院或大学更擅长怀旧了。象牙塔里的学生们永远年轻,草坪刚刚为校友们修剪,圣帕特里克节上的啤酒永远是新出炉的。我第一次到访达特茅斯学院去接受工作面试时,恰巧碰上了同学会。学生们堆起巨大的篝火,达官贵人们前来发表演讲。一名杰出校友的鼻子因为寒冷的天气、情绪,或许还有别的什么原因变得红通通的,充满了怀旧的意味。"我只希望在场的所有年轻人知道,"他说,"在达特茅斯的这4年,会是你人生中最快乐的岁月。"

站在我旁边的一个年轻人叹了口气,在场者都能听到这声叹息。我能想象到他的爱情生活或者财务状况出了问题,在一个个不知道怎样应对生活的不眠之夜里煎熬。也许有一天,年

龄的增长和波本威士忌将消除他对这些琐碎烦恼的记忆,把这 名学生在达特茅斯的岁月变成一道金色的投影。当然了,记忆 是站不住脚的。但怀旧对他和学院的筹款人,都挺有用。

怀旧的校园活动得名"归乡"(homecoming,也即上文所译的"同学会",此处为承接下文而直译)并非偶然。瑞士的一位医生创造了怀旧这个词,用来形容17世纪瑞士雇佣兵在远离故土时患上的疾病。"nostalgia"(怀旧)这个词来自希腊语"nostos"(回家)和"algia"(痛苦)。这位优秀的医生确定病因是"动物精神通过中脑纤维(这一部位保留了思念祖国的点滴痕迹)连续不断地振动"。

说到当前政治,瑞士医生对这种疾病的描述听起来很耳熟。许多公民都对祖国辉煌的过去(不管具体是什么时代)产生共鸣。问题是,怀旧不仅扭曲了现实,将大学时代渲染成静好的岁月,把20世纪60年代的美国南部渲染成田园牧歌;这种情绪还把焦点放在了错误的时态上。正如亚里士多德所说,政治演讲与未来有关,而非与过去有关。政治应该是关于选择的,而选择应对的是我们此刻面临的、影响我们日后生活的问题。正如智者所说,你不能总是往家里躲。

对家长试试这一招

为了让上了年纪的人允许你多到室外玩耍,要提醒他,让 他回想起自己不曾虚度的青春岁月,那时候的世界充满了希 望。接着,向他展示统计证明,如今的犯罪率远低于他小时候 的犯罪率。接着,进一步提醒他,你表现得更好,成绩更好 (当然了,只有你确实如此时才能这么说)。

另外,有一种方法可以将怀旧用于审议性争论。我有一家航空航天公司的客户,他们聘请我构建论点,激发人们对太空计划的兴奋感。我提出的论点之一是,提醒美国人回想当初追不及待冲向未来的岁月。飞行汽车、自动门、电视手表和登月,所有这些事情都曾令人煎熬地躺在尚未来到的数年或者数十年里。在所有孩子看来,未来不可能很快到来。重振太空计划,以及太空开采、零重力工厂和酒店,能带回那个原本应该出现的未来——你知道,就是我们小时候迫不及待想要去的那个未来。

用"鲜花小电影"来说

你新发现的情绪工具,倒也并不完全和情感折磨带来的愉悦相关。情绪同样与诱惑挂钩。情绪可以让你改变人的心情,这反过来又可以润滑情绪的车轮,有助于改变这个人的想法——一勺糖能让你的逻辑变得甜甜蜜蜜。情绪工具还可以帮你实现最困难的目标——采取行动。只有行动,才能让马去喝水。

所以,让我们再介绍一种工具:渴望(desire)。糙汉们几百年来都直接把它叫成"欲望"(lust)。原因很充分。在商贸展会上,往软件站台旁边安排一位身着比基尼的女人,很多直男一定会目不转睛地盯着……不一定是软件。如果这位女士正好是为该软件编写代码的开发人员,我们可能会升腾出恰当的渴望。重点是,要把情绪应用于你想要的行动上——在本例中,也就是购买产品。

争论工具

渴望:利用观众对某些事物(鲜花、比基尼)的欲望,促 使他们改变主意,采取行动。

一如之前的讨论,渴望并不都关于性。一些园丁贪求完美的深紫色玫瑰。我的妻子喜欢BBC的探案剧集《园丁女侦探》(Rosemary and Thyme),故事与园艺和犯罪有关系。(老实说,我不确定它到底讲的是什么。这套剧集,我看5分钟就睡着了。)我喜欢这套剧集的一点在于,多萝西把它称为"鲜花小

电影"。光是听到我直来直去的亲爱的妻子说自己在看"小电影",我就忍不住会微笑。我们在本书的绪部分谈到了诱惑,展示了怎样把食物变得充满色情意味。对鲜花也能采用同样的手法,尽管我个人并没发现它的吸引力在哪儿。

这正是此处的要点。人有不同的渴望,不同的渴望适用于不同的行为。让我们继续用鲜花来举例。几个星期前,我必须赶在到期日之前用掉若干航空里程。地面上已经覆盖了星星点点的初雪,白天短得令人沮丧,节前旅行似乎是一个好主意。"我们去夏威夷吧。"我说。我俩都没去过。

"谁来照看家里的事情呢?"

"孩子们,他们能干极了。"我抛出了多萝西最喜欢的一个主题:不要浪费任何东西。"要是不用的话,这些里程就浪费了。"

这足以让她改变"放寒假是罪过"的念头。

"让我想想看。"她说。翻译:让我想一个友善的方法来拒绝。

我们陷入了僵局。这是法国人爱说的"死胡同",但我更愿意把它想成是"差距"——一个可以弥合的差距。改变她的主意和让她采取行动之间是有空间的。弥合想法与行动差距的最佳方法是什么呢?摇晃渴望的胡萝卜,观察受众会怎么动。

就多萝西而言,显而易见的胡萝卜是她对鲜花的渴望——在冬天,这渴望升腾成了纯粹的欲望。夏威夷和鲜花······胡萝卜就摆在那儿呢。

在那天夜里的鸡尾酒会上,我用她的iPad给她看我在毛伊岛度假村拍下的鲜花照片。"木槿,"我咂了咂嘴说,"朱顶红(Amaryllis)、天堂鸟(Bird of paradise)、三角梅(Bougainvillea)。"我背下了维基百科上的一份清单,但愿她没注意到字母顺序。

"停停停。"但她在微笑。

"灯笼海棠(Fuchsia),"我喘着气。"栀子花(Gardenia)。呃,木槿·····"我是不是已经说过木槿了?

"毛伊。"她说。我知道我搞定她了。"明天我就订票。"

诱惑达到了。我理解了差距,用欲望把它弥合了。我抓住 胡萝卜,把它挂了出来。(顺便说一下,我们度过了愉快的时 光,鲜花盛开。)

同样的技术几乎适用于所有人类的努力,包括商业活动。 我的大部分说服咨询工作都与寻找差距、满足欲望相关。以我 的一家客户Beachbody为例,健身操P90X和Insanity都出自他们 之手。顾客购买锻炼计划,接下来呢?Beachbody希望客户完成 该计划,从而更有可能购买公司出品的更多营养产品、健身DVD 和装备。这里存在说服差距。该拿出什么渴望来摇晃呢?我研 究了顾客的渴望,帮助Beachbody提高完成率: 镜里的火辣美女,一个她想要吸引的男人,一场希望自己闪闪发光的活动 (比如婚礼)。

假设顾客完成了锻炼计划,但对要不要再买一套计划有些迟疑不决。这是下一阶段的说服差距,需要用相同或不同的渴望加以填补。有可能顾客梦想着完成慈善5公里跑步,但这并不是欲望,对吗?也许她真正的愿望是成为超级火辣的女英雄,通过运动超能力来拯救有需要的人。

假设她买了另一套锻炼计划,成功完成了5公里跑。这下,她成了该产品的粉丝——而Beachbody有一套客户当"教练"、销售产品获得佣金的体系。他们怎样说服这名顾客参与这套项目,开始为他们销售产品呢?这又是一种差距,需要用不同的渴望加以弥合。也许她渴望独立,想获得在家工作的机会;也许她贪恋一辆新车。

人人都渴望某种东西。如果你可以满足渴望,利用欲望,摇晃胡萝卜,那么,你就可以弥合差距。回到绪中我提到的那位汽车推销员,他带我去看费尼尔司·泰勒·巴纳姆的墓地,卖了一辆蹩脚车给我。他从一开始就洞察了我的渴望:我热爱美国史,就像多萝西热爱植物一样。因此,凭借修辞的魔力,推销员把巴纳姆变成了胡萝卜。

工具

修辞传说里讲道,当西塞罗演讲时,人们说:"演讲真棒。"而当热烈的雅典演说家德摩斯梯尼演讲时,人们说:"我们去游行吧!"希腊人在演讲时比罗马人更注重情绪,情绪决定了认同和承诺之间的差异。要用情绪工具唤起观众的行动。

- ●信念。为激发情绪,请使用受众经历过的事情,以及他们期待发生的事情。
- ●讲故事。精心设计的叙述为受众带来虚拟体验——要是故事能击中他们自己过去的经历,而且你用第一人称来讲述,那就再好不过了。
- ●音量控制。很多时候,你用显然是努力克制的声音,假装"轻描淡写"地描述一种情绪,效果最佳。即便是希特勒那样高声叫嚣的煽动家,也差不多总是轻言细语地开始演讲,之后再调高音量。
- ●简单的演讲。当你情绪激动时,不要使用花哨的语言。 华丽的演讲属于性格和逻辑,朴实无华的演讲的情绪力量更 强。
- ●愤怒往往源于一种贬低感。你可以描述某人对受众的问题缺乏重视,将后者的怒火引导到他身上。

- ●爱国主义为受众的群体认同感附加了一种选择或行动。 你可以将受众与成功的竞争对手进行比较,激发受众的群体认 同感。
- ●效法就是从情绪上对榜样做出响应。你的性格越是高尚,受众就越是会模仿你。
- 隐而不宣的情绪可以让你偷偷地接近受众的心情。不可 提前泄露它们,受众会产生抵制情绪。
- ●怀旧利用的是对过去(尤其是那些前途看似光明的日子)的渴望。
 - ●渴望或欲望有助于让你的受众做出决定,采取行动。
- ●说服差距。首先,要找到说服差距;接着,用欲望弥合说服差距。

第10章 降低音量

就算你现在说服了我,以后也无法说服我。

——阿里斯托芬

科学家的谎言

愤怒转化为接受能力

探讨情绪操纵,会让有着争论洁癖的人感到不舒服。要是世界能够遵循公式,让一切科学地运转,那就好了。但实际上,哪怕是科学家也经常运用情绪性花招。他们在写论文时会借助一种有着上千年历史的修辞手段,采用被动语态来平息人们的激烈情绪。"实验在30只恒河猴身上进行。"用猴子做实验的研究人员说。想想看吧,科学家们一脸无辜,孩子气地假装自己的工作不知怎么回事,就这么发生了。他们表现得像个高尔夫球手,眼睛朝旁边瞅着,同时轻轻把球推向洞口。这种技术是为了平息情绪,因为它虚化了发言者的主体身份,重新调整了演员,假装事情的发生是由保险公司口里的"不可抗力"所致。当然,它也可以用来充当政治托词。

争论工具

被动语态:假装事情是自行发生的。你没有把泥巴在客厅里踩了一地。相反,客厅里一地满是泥巴。

被动语态鼓励客观、鼓励被动。它能让受众平静下来,故此,是一个很棒的情绪技巧。但这并不能表明使用它的人就具备了客观性。不过,你还是得为科学家们鼓掌,至少,他们努力想要客观。科学判断事实,情绪只会造成妨碍。但一如我们所见,审议性争论与事实有着更为棘手的关系。奥巴马总统在谈到无人机在中东误伤平民时,采用被动语态,做了修辞性回避: "毫无疑问,误伤平民是不应该的。"同样的道理,唐纳德·特朗普也喜欢用同一种狡猾的语气,给一位美国籍墨西哥裔联邦法官造谣。在一场针对自己的官司里,特朗普夹枪带棍地谈及这位法官的裁决能力: "问题就提出来了。"

如果把被动语态插入本应放置责任的空白地段,这一技术可以用来去除争论中的情绪。说到底,人总不能对着空气发怒。不过,要减少怒火,还有更好、更主动的方法。

对愤怒的董事会试试这一招

被动语态可以帮助你一边宽抚受众,一边描述朋友或同事做的错事。你说"这个客户被搞砸了",而不是"玛西亚搞砸了这个客户"(不过,要是你自己是"主犯",那就别使用被动语态了)。如果受众看穿了你的诡计,他们会认为你只是在替同事开脱,而不是想让自己脱身。民选官员要是说"错误犯下了",可没法赢得选票。

霍默对抗思想家

假设受众已经自动进入了一种情绪状态,而这种状态恰好是对你火冒三丈。这时,光靠被动语态兴许还不够。在这个地方,我需要从亚里士多德跳到几千年后,介绍一种来自现代神经科学的工具。它叫舒适。你可能听说过它,科学家称之为"认知放松"。这是一种开心的状态,大脑处于自动驾驶过程,受众对你的说服最为开放,向你发起挑战的可能性最小,更重要的是,也最有可能平静下来。

争论工具

舒适,或"认知放松":当受众的大脑处于自动驾驶状态时,它更容易接受说服。

事实证明,大脑基本上按两个挡位运转,也即系统一和系统二。系统一靠自动驾驶,本能地运转。我喜欢把它想成是霍默·辛普森状态。如果我说"二加二等于·····",你会不假思索地说出"四"来。如果我说"面包和·····",你的大脑会说"黄油"。这就是系统一在主导对话。系统二是思想家,一个仔细思考、解决困难问题的人。还记得你高中参加数学考试时的感受吗?那就是系统二状态。系统二提出问题,解决问题。他非常吹毛求疵。因此,如果你想要一个温顺合作的人,这种状态就不合适。当然,系统二也不太可能一拳砸烂你的脸,但他更有可能去找律师。

好消息是,系统二喜欢藏身幕后,只有在情非得已的时候,他才现身。他只是想节省资源,因为系统二会燃烧大量的葡萄糖(也即身体的储备能量)。这就是为什么你参加完考试后,全身心(不光是脑袋,而是整个身体)都感到疲倦。为了节约能源,人类在进化中变得尽量少地动用思想家系统二。这样一来,我们就很容易从受众的大脑里召唤出霍默•辛普森来。

对愤怒者采用系统一的最重要方式是,让一切都保持简单。一旦你开始迷惑某人,让他思考,让他皱起眉头、抱起胳膊,系统二就开始琢磨打官司了。所以,你需要使用简单的语言,避免行话。如果你要书面回应一大群愤怒的受众,请务必使用无衬线的标准字体。句子要简短,语言要听起来诚实、浅显。

你在说话的时候,要尽量让受众感觉有力量,带给他们一种自我控制感。研究表明,感觉无能为力的人往往更容易火冒三丈,而一旦他们稍微冷静下来,就会进入有律师支持的思想家系统二状态。稍后,你会看到怎样不让受众产生受了轻视的感觉。现在我们只谈论音量控制。假设你的爱人在超市里被人插队,回家时气得要死。请克制住你的如释重负感(毕竟,你的伴侣是在对别人发火),给她一个既简单又能带去力量的回答。

错误示范: 我经常会想,一个排队时违背社会规范的人,在其他领域中是否过着模范般的生活呢?这两者之间有没有一种反社会的联系呢?我们不妨一起喝点儿黑皮诺,思考一下这

道难题——当然,要是你觉得这个话题让你的脑袋不堪重负,那就算了。

正确示范: 那家伙真是个混蛋。我去给你倒些酒吧,红酒还是白酒?

请注意,正确示范里提供了一个选择,带给愤怒的受众一种控制感。有了简单和力量感,现在我们来试试第三种系统一因素:微笑。微笑这一行为,似乎有助于调动系统一。人们在思考时会皱眉头。科学家使用电极证明了,皱眉行为本身有助于人们思考。反过来似乎也一样。让他们微笑。

停下来, 弗洛伊德先生, 你要弄死我了

假设你使用了恰当类型的幽默,同样有助于缓和愤怒。西格蒙德·弗洛伊德说,通过训练有素的方式释放冲动,让人们笑能"减缓焦虑"。最聪明的修辞学家知道这件事没法教,西塞罗说过,希腊人弄出过几本幽默操作手册,哪知弄巧成拙,变成了滑稽。弗洛伊德本该汲取这一教训。如果你有机会,看看他的书《论幽默》(Der Witz)。书中充斥着一点也不好笑的笑话,十分可怕。(例如,囚犯在前往绞刑架的路上想:"嗯,这个星期的头开得不错。")

说服警报

我对幽默投入的篇幅比其他任何情绪都多,因为西塞罗也是这么做的。我试着去实践他的教诲:本书里处处都是我故作诙谐的尝试。幽默让更可怕的情绪松弛下来,我希望,这会使你对我的论点放松戒备。

虽然修辞家发现幽默很难传授,但还是欣然将为之分了 类。有些类型的幽默对你的效果说不定比其他类型更好。

文字幽默(urbane humor)取决于受过教育的受众,它靠的是玩文弄字。1843年,英国将军查尔斯·纳皮尔(Charles Napier)占领了印度的信德省(Sind),他向上司发出的电报里只用了一个单词: Peccavi。每个受过教育的英国人都知道peccavi是拉丁语,意思是"I have sinned" [1]。纳皮尔这家伙,太逗乐了。

文字幽默日渐失宠。如今,聪明的双关语尚能逗人一笑,但对于玩文弄字,随意滥用就太糟糕了。这种幽默强迫不来。要随时准备好迎接任何机会。前几天,我们一家人坐在餐桌旁讨论一部有关变性人的电影《穿越美国》(Transamerica,这个词也有"变性美国"的意思)。谈话转到了我们最想看到哪些演员扮演变性人角色,以及演员是否会答应扮演此类角色。

老多萝西:约翰·韦恩(John Wayne)行吗?

我:不,他得打蜡(wax)。

你理解了吗? "To wax" (打蜡,也有"月盈"的意思)是"To wane" (是"月缺"的意思)的反义词,而男人要扮演女人,必须打蜡。两个双关!这是文字幽默,虽然我的家人压根没明白。只有这种幽默,你能自学。如果你缺乏其他类型的幽默感,那么,文字幽默是一种合理的替代品。

诙谐(wit)不是"哈哈大笑"式的有趣,只是温和的逗乐。它比文字幽默更冷峻,它不玩文弄字,而是针对具体的情况开玩笑。当首席大法官约翰•罗伯茨(John Roberts)为罗纳德•里根工作时,白宫方面就总统是否应该用印有"An Teach Ban"(这是盖尔语,意思是"白宫")字样的文具,向爱尔兰大使发送圣帕特里克节贺词,询问了他的意见。罗伯茨说,他认为这么做没有任何法律问题,但工作人员最好对所引用的盖尔语做一番核对。他写道:"就我所知,它的意思是'Free the I.R.A.'(意思是'释放爱尔兰共和军')。"这不是"哈哈大笑"的那种有趣,但相当诙谐。

滑稽式幽默包括了大多数的笑话,用意就是让你发笑。这是它的唯一目的。历朝历代的修辞家对这种搞笑都大皱眉头。如果你的性格与美国前总统卡尔文·柯立芝(Calvin Coolidge)接近,那么讲笑话可以为你赢得受众的同理心,但前提是,你有一群专业的文人替你起草演讲稿。2005年,劳拉·布什(Laura Bush)在白宫记者晚宴上拿丈夫老布什总统开玩笑的情形就是如此。这位前学校图书管理员告诉ABC广播公司,说"这是有史以来第一夫人第一次公开透露美国总统曾与一匹粗野公马有过亲密接触"。人群笑得发了狂,总统自己的支持率也大幅提升。

哪怕笑话只是单纯地想要让人分心,也可以因此化解棘手的争论。要是笑话还足够有趣,人们就会忘记先前在说些什么。

戏谑是一种攻防形式,由机灵的羞辱和干脆的反击组成。 非裔美国人爱玩的"斗嘴"(snap)游戏,是如今竞争性最强 的戏谑,游戏的目标是羞辱你的对手。

经典做派

戏谑是西塞罗最喜欢的一种幽默形式。西塞罗本人以还嘴 反应快著称,但不是所有人都欣赏他的这份才华。受他嘲笑的 人很多,有一个人气不过,对西塞罗大打出手。西塞罗因为戏 谑把自己害死了。 当你运用审议性争论时,你兴许更喜欢对让步做一番戏谑,先认同对方的一个观点,接着用它来反驳对手。西塞罗曾在一次广场审判中引用了一个例子,说有个傲慢的年轻人用戏谑来反驳长者。

长者: 你在冲着什么东西汪汪叫, 小狗?

年轻人: 我看到了贼。

年轻人接受了长者的观点:或许,我就是一只狗。接着,年轻人就用它来还击对手。有一种技术可以做到这一点。首先,按表面意思接受对手的陈述;接着运用它的逻辑,得出一个荒谬的结论,或者直接加个"梗"扔回去。孩子们经常使用这种让步的粗糙版本:"是吗?好吧,如果我是个(插入侮辱字眼),那你就是个(插入一个更严重的侮辱字眼)。"

不过,在审议性争论里,把戏谑用于防守的效果最好,承认对方的观点,接着将之为己所用。在这方面,温斯顿·丘吉尔做得最漂亮。

阿斯特夫人: 温斯顿, 如果你是我丈夫, 我会在咖啡里下毒。

丘吉尔: 夫人,如果我是你丈夫,我真该把咖啡喝了。

对孩子试试这一招

诚然,要恰如其分地施展戏谑式让步并不容易。我的孩子们喜欢对着电视练习,并惊人地擅长运用这一技巧。他们戏谑 广告和电视评论员。

电视评论员:美国是一种以信仰为基础的文化。

小多萝西:没错。要相信像你这样的猴子都有文化还真的 需要点信仰。

来自古人的小建议

西塞罗好心地劝告罗马人,不要拿骇人听闻的犯罪或可怜 的受害者开玩笑。罗马人真该听取这个建议。

你已经看到了修辞柔术的优点。把让步和机智结合起来,就是戏谑。如果你发现了还嘴的绝妙机会,别放过。你说不定能让对手缴械投降。但你一定要具备这种敏捷的幽默还击能力。坦率地说,我在这方面的能力只能算马马虎虎,所以,当我对着家人开双关语的玩笑时,他们都没能理解。

如果你不具备上述能力,不妨只在较缓慢的沟通形式(比如邮件)里采用戏谑,这样一来,你有更多的时间来展现机灵劲儿。曾有一个"冷战"时期的老笑话:为了扰乱美国的民心,苏联向美国下了订单,要求购买2000万个16英寸长规格的安全套。美国方面如约发去了2000万个安全套,并在包装上印了"小号"字样。这就是戏谑,但不是面对面地戏谑,而是靠着文字往来。

[1] 直译为"我有罪",它与"I have Sind"的发音相同,后者的意思是"我攻下了信德"。——译者注

揍我一顿吧,不然我就要讲笑话了

还有一种更冒险、更鬼祟,但也更好玩的反向技巧: 欲擒故纵。阿特·弗金(Artie Fufkin)是电影《摇滚万万岁》(This Is Spinal Tap)里的公关人员。当看到唱片签售会上没人来时,他使出了一招精彩的欲擒故纵防守。

阿特:帮个忙,揍我一顿,好吗?揍这家伙一顿,就这样,揍我。好好享受。来吧!我不是在请求,我是认真的。揍我一顿。

对客户试试这一招

需要注意的是: 欲擒故纵最好用在一对一的场合下,而且对方是你认识且喜欢的人。陌生人可能会按字面含义理解你的戏剧性陈述。如果你有一位好客户,可以试试用"搞砸"来巩固你们的关系。先告诉她,你带来了一个坏消息,接着详细说明你为解决问题所做的工作,最后表达你对自己未能达到通常的标准感到多么懊恼。如果你的客户真的很好,那么他会为你辩解,还认为你真不错。

"欲擒故纵"通过夸大受众感受到的情绪,激发了对方的同情心。除了政治以外,它适用于一切环境。(激发同情心并不有助于你当选,除非你丈夫是现任官员,极受民众爱戴,而且刚刚死在任上。)

在我媒体职业生涯的早期,我曾为一本没有事实核查员的小杂志工作。当时碰上了华盛顿州圣海伦火山的首次爆发,我写了一篇简短的新闻,粗心地说火山位于俄勒冈州。等到这期杂志出版,读者向我指出,我才意识到自己的错误。我走进主编办公室,关上了门。

我(一脸懊恼的样子): 比尔,我有个坏消息,糟糕透顶的坏消息。

比尔: 怎么了?

我:太丢脸了,太愚蠢了。我发誓,老板,这样的事情永远不会再发生。

比尔: 到底怎么了?

我: 我把圣海伦山的位置写错了。

比尔: 是在华盛顿州,对吧?

我: 我把它放到了俄勒冈州。我后悔死了。

比尔: 嘿,别这么苛刻地对待自己,人总会碰到这样的事。下一期写个更正就好。

我(把更正递给他):已经写好了。

我的妻子经常使用欲擒故纵这一招。她喜欢对我的心情给予过度的同情。

我(龇牙咧嘴地):这捆木柴比我想象得要重。

老多萝西: 你的背还好吧?

我:有点疼。(快速思考一番)我想按摩一下后背。

老多萝西: 当然。先给你一些布洛芬,我去用微波炉加热药枕。躺到床上去。

我:我正准备去游泳。

老多萝西: 你的背都这样了,哪儿也不能去!

我:我很好。

老多萝西: 我以为你说背受伤了。

我:已经不疼了。

要不是她一直是个特别善良的人,我简直想说,她这是要打消我享受她为我按摩的念头呢。

只有当你甘愿承担失控风险的时候,才能使用欲擒故纵这一招。你主动要求别人揍你,别人真的可能会欣然应允——这就是欲擒故纵不成,反倒害了自己的例子。

工具

- ●被动语态。如果你想把受众的怒火从某人身上引开,不妨暗示行为是自己发生的。你可以说"椅子坏了",而不是"巴布洛弄坏了椅子"。
- ●舒适,也叫作认知放松。让受众处于轻松、温顺的本能状态,你的说服工作更容易达成目的。舒适还有助于抵抗或防止愤怒。为了获得舒适,请保持简单,对受众赋予力量感,努力让他们微笑。
- ●幽默。笑是一种绝佳的平静机制,如果使用得当,它可以增强你的性格。文字幽默是对一个字或一段话的活用或妙用。诙谐是针对具体情况的幽默手法。滑稽式幽默是讲笑话,说服效力相对较低。戏谑是迅速应对的幽默,最适合进行修辞式防御。它借助让步,将对手的论点抛回去。
- ●情绪性拒绝。当遭到欺负或诘问时,拒绝表现出霸凌者 想要的情绪,努力让自己显得镇定而超然,从而获得受众的同 情。
- ●欲擒故纵。你可以提前将对方的情绪夸张地表现出来, 平抚对方的心情。如果你做错了事情,又希望权威人物不要动怒,那么这种方法尤其管用。

第11章 抢占制高点

言语是所有思想和行动的领导者。

——伊索克拉底

亚里士多德最喜欢的主题

如何运用受众的观点

有个人觉得病恹恹的,就去了诊所。

医生: 我有一个好消息和一个坏消息。

男子: 先说坏消息吧。

医生: 你患上了一种无法治愈的罕见疾病,还有不到24小时可活了。

男子: 我的天啊! 那好消息是什么呢?

医生: 你知道那个为你测血压的护士吧?

男子: 知道, 怎么了?

医生: 我正在和她约会呢。

不错的医生笑话,老兄。它总结了一种常见的心态:"行了,你的事说得够多了,该说说我的事了。"人们往往会提出

一个自己听起来很有说服力的观点,但在观众耳朵里就不是这样了。这种修辞错误有可能致命,因为只能打动说话人自己的信息,有着擦枪走火的倾向。在靠情绪争论和靠逻辑争论的章节中,你看到了同理心有多么重要。在审议性争论中,

你需要说服受众,让他们相信你的选择对他们(而不是对你)最为有利。这让我们回到了价值观上。占上风指的是为受众带去他们重视的结果。

争论工具

占上风: 根据对受众而非对你有益的事情来构建论点。

例如,如果你能说服一个两岁的孩子,吃燕麦片对她有利,那么,她兴许真的会照你说的做。假设这个小孩子有一种价值观:自己的哥哥该被灭一灭威风。

你: 只要你吃半碗燕麦片,剩下的半碗你可以倒在哥哥头上。

虽然你的论点在道德上显得很可疑(而且,从哥哥的角度看,他肯定很反感),但至少,它能达到争论的目的。亚里士多德主张,受某一决定影响最大的人,能够做出最好的判断。他说,就餐者比厨师更有资格判断一道菜。从这样的思路推理,两岁的小孩在修辞上的分量比你重。尽管决定权取决于受众,但举证的责任在你肩上。要证明自己的观点,请从受众相信或想要的事情着手。

经典做派

实际上,亚里士多德会很讨厌这个孩子。他非常相信体罚,他说,奴隶的证词无效,除非他在受到酷刑拷打后才说。 (他大概会喜欢关塔那摩监狱吧。)

在政治争论中试试这一招

许多争论都会把讲道德和占上风分离开来。在政治上,从长远来看,占上风的往往赢(治国方略是一门追求自利的艺术)。比方说,如果你相信军事行动可以废除暴力独裁者,那你就要为自己这一方的道德而争论,同时花更多的时间来展示你的国家将如何受益。你会有更大的可能赢。

遗憾的是,大多数家长会根据自己想要的东西(比如强壮的骨骼和健康的身体)来构建论点。在两岁小孩的耳朵里,这些事听起来就像是天书。你想要强壮的骨骼,她不想。小孩子想要什么?什么对她有利?对她来说,费劲巴拉地勉强喝一碗燕麦粥是否值得?这些都是属于逻辑的东西。

我的朋友安妮在最近一次的总统大选中碰到了一个逻辑问题。安妮在俄亥俄州长大,现居东海岸。她是个热情的民主党人,打电话给她认识的所有俄亥俄州人,试图改变该州选举的结果。结果,她从前的大学室友坚决不肯接受她的怂恿。两人闲聊了一番天气(天气是美国中西部永恒的话题),互相问候了家人,安妮开始把话题朝着政治上引。

安妮: 那么, 凯西, 你11月份打算去投票吗?

凯西: 哦,我大概会投给共和党吧。

安妮: 凯西,我觉得这是个错误,你必须知道我这么想的原因。

她列举了共和党存在的一系列问题。安妮为这次电话讨论做好了充分准备:讲究逻辑、简明扼要……

凯西: 我不希望涨税。

安妮: 但减税让赤字失控!

凯西: 反正我不希望自己缴更多的税。

安妮:不会涨的。所有民主党人都希望针对富人的减税政策早日结束。让我们面对现实吧,凯西,你嫁给了一位赚大钱的律师。

凯西(做出一副水泼不进、固执己见的样子):如果民主党人当选,我的税收就会增加。我就是不乐意。

一个无法说服的受众往往会反反复复地重申同一个理由。 那个理由足够好吗?无关紧要。凯西已经拿定了主意,没法说服。

还有什么转圜的机会吗?

争论工具

喋喋不休:亚里士多德把争论者一遍又一遍地自我重复的倾向叫作"喋喋不休"。它揭示了受众观点的基石。

凿开老一套

在开始争论之前,首先要确定受众在想什么。你需要知道对方的信念和价值观,以及你和这两者有什么共同点。受众的常识是一致的——这是你的论点的起点。改变人们的观点,要从他们而不是你自己的立场开始。在修辞学上,我们把这个出发点叫作"共同点"。也就是说,你和受众同样持有的一个观点。你可以把它当成是自己争论的起跳点。

争论工具

共同点: 把它用作争论的起跳点。

我们往往把共同点(Commonplace)[1]和陈腔滥调画等号,但前者有着更广泛的内涵。修辞上的共同点,是常识或共识的另一种表达。它的范围可以从政治信仰(人生而平等)扩展到实际问题(批量购买更便宜)。共同点代表信仰或经验法则,它并非事实。只有当你们在"生而"和"平等"这两个词的定义上达成一致意见时,人才是生而平等的;批量购买也并不总是更便宜。然而,共同点并不仅仅是人脑袋里随随便便弹出来的念头。"我很饿"并不代表共同点,但"我一饿就会吃饭"属于共同点,"我一饿就觉得舒服,因为这意味着我的脂肪在燃烧"也是共同点。不同的群体(比如健康的进餐者和节食者)有不同的共同点。实际上,人们是通过群体的共同点来寻找自己所属的群体的。这些态度、信念和价值观决定了一个人的自我认同(人的自我认同指的是定义这个人的世界观和假

设)。我们将在以后深入研究身份认同,现在,我们先从修辞的逻辑起点这个角度来看看共同点。

共同点利用了人类处理信息的方式。当你识别朋友鲍勃时,你的神经系统会点燃突触的公共网络。这一神经捷径可以让你的大脑不必先识别鲍勃的头发,然后识别他的眼睛,接下来是鼻子和嘴巴。当大脑接收到鲍勃的脸部信号,与这张脸相关的一组神经元就会立即亮起。这是鲍勃!共同点按相同的方式运作。我说,"早起的鸟儿有虫吃",你立即就知道我的意思是要养成比大多数人早起床的习惯。这是一种争论捷径,它省略了大多数人已经接受的共识:"比普通人早起床的人,往往拥有更为成功的人生……"诸如此类。

一般而言,你恐怕会避免使用"早起的鸟儿"这类陈词滥调,除了惹恼你家的孩子以外,它没什么用处。好吧,共同点无须陈词滥调。概念本身(起得早比起得迟有着道德和实践上的优越性)构成了共同点。大多数企业高管在讨论日程安排时,吹嘘的是自己起得早,而不是自己爱睡懒觉。美国人的共识强烈偏爱早起,故此,它成为一个共同点。

释义

修辞喜欢使用与地理位置相关的比喻。除了共同点(commonplace)之外,"topic"(主题)也是这样。"topic"一词来自希腊语"topos",意思是"地方"。"topic"和"topography"(地形)有着相同的词根,两者都提供观点(points of view,也可指"观察点")。

在毕业致辞时试试这一招

假设你希望鼓励毕业于精英私立文理学院的学生应征入 伍,你要使用受众的共同点,而非军队的共同点。你无须强 调"强大的国家必然是和平的国家",而可以说,"我们的武 装部队需要借助具有批判意识的独立思想家的力量"。

在公共议题上试试这一招

修辞框架完全是从共同点出发的。如果你可以用受众熟悉且感到舒服的语言来界定问题,那么,你将抢占到制高点。受众最关心的是什么?是安全,还是风险?是生活方式,还是储蓄?是教育,还是本能?(我将在第12章中介绍更多有关"框定"的内容。)

电影制作人爱使用共同点、老一套和其他类似的方式来简短地表达性格,无须借助不必要的对话或解释。胡子茬两天没刮,面前摆一杯威士忌,暗示着这是个酒鬼。一个女人用消毒水给电影主人公擦拭伤口,后者一定会坚强地忍过一轮殴打,接着反败为胜——这是展示"糙汉子也有敏感的心"的有效方式。我们取笑这些老套的设定,它们暴露出导演的惰性,但展现有关人与事的共同假设,导演也可以建立起电影的人物和主题,又不让我们耗费太多的注意力。

对话共同点有着同样的效果,它让我们直接切入话题,让 人们产生更紧密的集体感。比方说,在我家里,我们很喜欢偶 尔说些脏话,只要说得巧妙就行。我不会对孩子们说"好 的"或者"行",而是会来一番甜言蜜语:"甜心儿,你想做什么都行。"这是我们的共同点——对有着更多口头禁忌语的家庭来说,这显得很诡异。但每当家里有人这么说,大家就会微笑起来。当然,也有些外人反对这类事情,其一是小多萝西的托儿所老师。她对我说,另一个孩子想和小多萝西一同玩玩具,我女儿竟然回答说:"甜心儿,你想做什么都行。"说脏话只是我家的共同点,而不是托儿所的共同点。

不是所有的共同点都没有害处(假设你认为教小孩子说粗话也没什么害处)。共同点有个邪恶的同胞兄弟:刻板印象。"昨晚,3个黑家伙走到我面前",这句话在许多美国人的脑海里激发出的画面,与"昨晚,3个法国女人走到我面前"是截然不同的。我们还应该意识到企业和竞选活动对我们运用的共同点。古代修辞学家会赞扬共和党给政策和法律贴上的大部分标签:"死亡税"(而非正规的"遗产税")、"不让一个孩子掉队""婚姻保护""伊拉克自由行动""生活文化"。这些短语里的每一个,都代表了一种预先设定的共识。例如,我们的文化喜欢公平竞争的想法,希望每个孩子都可以在未来获得机会,故此,凡是反对名为《不让一个孩子掉队》法案的人,似乎都是在反对美国的基本价值观。同样,谁会反对自由、反对生活呢?所有这些都是共同点:我们对"什么有利于社会"的共同概念。它们有助于定义我们特有的文化,定义我们的身份——我们是21世纪的开明公民。

争论工具

共同点标签:政治家在谈到标签时,意思是把共同点应用到立法、保险杠贴纸和电台谈话节目里。

相同的措辞,或许无法应用到不同的环境下。有着杀婴传统的古代斯巴达人,说不定会以恐怖的方式阐释"不让一个孩子掉队"。法国人说不定很好奇,为什么婚姻需要保护。同样的道理,在大英帝国的巅峰时代,它的子民大概并不喜欢"伊拉克自由"的标签。这些说法仅仅是美国人的共同点,它们帮忙将美国人定义为美国人。任何不合群的政治家看起来都"不够美国"。

在过去的几十年里,至少,在唐纳德·特朗普挥舞自己的修辞术之前,右翼似乎比左翼更擅长这个游戏。例如,反堕胎运动里的"支持生命"胜过了"支持选择",保守派本能地知道"生命"比含义模糊的"选择"更具有情绪价值。(当然了,"支持堕胎"会更糟糕)。但共同点代表的是观点,而非真相,所有的共同点都存在着一个反其道而为之的共同点。如果自由派人士真的反击过共和党的标签,他们就能做得更好。将"生活文化"与"自由文化"及"婚姻保护"与"家庭保护"搭配起来("因为同性恋者也有家庭")。倡导用《勇气法》取代《爱国者法案》("勇往直前,不要遮掩")。可惜,自由派人士提出的是很不成功的《安全法案》,暗示自己宁肯要安全也不肯爱国。共同点是强大的武器,不要把它们搬起来砸了自己的脚。

不过,最近民主党一直在奋力追赶,《患者保护与平价医疗法案》就是一个开始。共和党人肯定不会提出"让患者去死

或破产法",相反,他们嘲讽地把它叫成"奥巴马医改"。而 奥巴马自己也借力打力,自豪地接受了这个说法,直到共和党 用贴着各种各样标签的法案废除"奥巴马医改"。

[1] commonplace还有"司空见惯"的意思。——译者注

我们在河畔城中有共同点

为了说服受众,不妨先来看看已经付诸运用的共同点。假设你希望一群保守派人士支持自己所在的城市兴建低成本住房,用"婚姻需要保护"来做开场白,会是一个绝妙的共同点。让家人团聚,培养所有权文化。(另一个共同点!)

留心倾听共同点。如果你的受众把自己的志愿者工作称为一段"旅程",那么,你知道,她是从冒险和成长的角度来看待生活里的平凡活动的(而且,她听到老套说法也不会皱眉头)。

如果她提到"如今的孩子们呀",那么,你的受众有很大概率不喜欢说唱音乐。

如果她说: "这么说不够政治正确,但……"那么,她对细枝末节的文化差异可能不怎么在乎。

争论工具

拒绝: 受众常常借助共同点来说不。如果你还能够继续进行争论的话,这下你就有了新起点。

你认同这些观点吗?如果不,也没有哪条修辞规则说你非得假装认同不可。但所有的共同点,都带来了潜在的起跳点。在音乐剧《欢乐音乐妙无穷》(The Music Man)里,哈罗德·希尔(Harold Hill)从"如今的孩子们呀"出发,着手卖起了

乐队乐器。为了打消家长对任性青少年的担忧,希尔创造了一个口号: "我们在河畔城里遇到了麻烦。"

受众的共同点很容易寻找,因为你会频繁听到它们。如果有人拒绝你的论点,他往往会借助共同点来这么做。以凯西为例。她的共同点一望而知:民主党提高税收。税,税,税。她赞成共和党,因为她相信共和党的减税承诺。诚然,民主党往往比共和党更喜欢收税——这在政治上是个共同点。如果你是民主党人,无疑会做出精彩的反驳,但那并不重要。受众凯西认为,共和党减税,民主党增税。她将坚持自己的立场,这一立场是她的共同点。安妮在反驳时犯了个错误。

安妮: 共和党将增加赤字! 民主党不会增加税收!

如果她反其道而行之, 先对凯西表示认同, 那会怎么样呢?

安妮: 哦,我懂你的意思。我缴的税高得离谱!

在这里,她跳到了共同点之上,而不是躲开它。接下来,她扩展自己的争论版图,提出"政客们全都一样"的老生常谈。

安妮:不过,你知道吗?虽然我们这儿是共和党当州长, 议会也在共和党手里,但我缴的税还是很高。他们全都一样, 不是吗,凯西?

在证据站住脚以后,安妮可以稍微推进一点。

安妮: 我跟你说吧, 凯西。两个政党都承诺不会提高税收。我希望你帮我个小忙, 我会用电子邮件给你发条链接, 那个网站上讨论了赤字会对你的税收产生什么影响。你就看一眼, 行吗?

这能管用?也许吧。用个人恩惠的方式来推广,并没有什么害处。一通冷不防打去的电话,恐怕不是发起政治讨论的恰当时机,但至少它有希望变成一场真正的讨论,而非前文那般"不是这样""就是那样"的喋喋不休。依靠些许机敏的修辞,等安妮和凯西双双挂断电话的时候,还能继续做朋友。

共同点是那种每个人都知道的事情。共同点变成陈词滥调的原因在于,它们重复的次数太多,惹得我们生厌。但不管怎么说,用共同点跟上进度很有帮助。要是你再也不曾听到某个共同点,那么你就知道,舆论的基础逐渐在转变。如果你想密切跟进政治领域中最热门的准则,那么看看民意调查就知道了。在"9•11"恐怖袭击之后,你听到大量带有"安全""保障"的政治语言,选举也转向了一条十分审慎的格言:"中途不换马,临阵莫换将。"

有用的手法

顶真法(anadiplosis,也叫尾首重复或联珠法):指用前一句结尾之字(词)作为后一句开头之字(词),使相邻分句前后相连,从而根据前一想法,推出后一想法。本·富兰克林(Ben Franklin)用它说过一句名言:"因为想要一双鞋,丢

掉了一匹马;因为想要一匹马,丢掉了一名骑手……"它把你的论证变成了不可阻挡的逻辑攻势。

在求职面试前试试这一招

当你在网络上搜索潜在雇主时,别只考察事实和历史。检索该公司的首席执行官,并写下他使用的流行语。最高领导者往往定义了组织的性格。现在,试着想出几条使用这些流行语作为共同点的汽车贴纸口号("追求以价值为驱动的管理,请雇用玛丽")。即使你自己不曾大声重复这些短语,也会对公司的语言特色和语调有个感觉。

来自古人的小建议

杰弗逊为什么不写博客:从文艺复兴时期开始,学生就爱收集共同点图书(也就是方便用于争论的实用智慧文集)。修辞学家教导怎样组织文字材料,这些材料既可以是原创的,也可以是复制自他人的智慧。托马斯·杰弗逊一辈子都在收集共同点图书,而这些书很好地揭示了他那个时代的公众态度。

对新老板试试这一招

再一次,请上网搜索、了解老板有着什么样的共同点。现在,把这些共同点,和他前任的共同点并排放到一起。例如,将"价值驱动型管理"放在"员工赋权管理"旁边。第一种说法往往描述的是一家自上而下管理的公司,而第二种说法大多强调团队合作和自下而上的决策。这样的比较,能告诉你新老

板在价值观和风格上将带来什么样的变化,并在将来的会面中为你提供逻辑弹药。

然而,4年过去,美国本土没有再发生过重大恐怖袭击事件,我们越来越多地听到关于限制安保的格言:"美国人民有权在自己家里保持隐私。"

不是所有人都赞同流行准则。几乎一半的美国人都乐意中 途换总统。支持禁止穆斯林移民的人,不一定都会使用"我们 是移民国家"这句话作为共同点。

然而,流行准则仍然可以帮助你跟踪价值观(如清教主义对自由主义)的演变趋势。你几乎可以按照这一特定的价值观钟摆,来调整你自己的"改朝换代"闹钟。除了上了年纪的嬉皮士,还有谁会说"这是你的事"?还记得那首歌吗?"这是你的事情/做你想做的事/我没法告诉你谁该去做。"[1]

在犯罪率、堕胎率和离婚率飙升的20世纪60年代,这是一条铁板钉钉的格言。可以理解,到20世纪90年代初,这不再是你的事了。做你想做的事,也不再是公认的智慧。相反,人们开始使用一条截然相反的格言: "这和价值观有关系。"它的意思是: "我可以肯定地告诉你,谁该去做这件事,我正在游说国会,不得强行让错误的人去做这事。"自由主义库存下跌,清教徒库存增加。紧接着,在过去的10年里,自由至上主义脱颖而出,大麻合法化,同性恋婚姻合法化,对"谁该去做什么事"的政治限制减少。这种价值观的摆荡将永远存在。

- 一旦共同点发生冲撞,争论就开始了。
- [1] 这是1969年美国乐队The Isley Brothers的一首流行歌。

工具

马克·吐温说,舆论的"地位至高无上"。"它能解决一切。有些人认为它是上帝之声。""受众"的最初定义有着同样的虔诚基调。它指的是在国王或贵族面前举行听证会。换句话说,第一位受众是法官。根据亚里士多德的说法,它至今如此。你的受众会判断你的观点是否正确。

只不过,我们在这里讨论的是审议性争论,而不是法庭辩论。因此,法律条文无法确定结果;确定结果的是受众自身的信仰、价值观和赤裸裸的自我利益。为了说服他们,你要提供奖品,也就是让他们占上风——你向"法官们"承诺,你的选择将带给他们看重的东西。

为了说服他们,你必须从受众的信仰、价值观或渴望着 手。换句话说,你要从共同点开始。

- ●利益。这是审议性争论(也即应对选择和未来的说服)的至高主题。其他形式的修辞包括对错、好坏。审议性争论讨论的是什么对观众最有利。这就是说服的切入点,你要让受众相信,你的选择对他们最有利。
- ●共同点。任何陈词滥调、信仰或价值观,都可以充当受 众一时兴起的公意。它是你争论的起点,也是受众目前的立 场。逻辑让他们认为,你的观点和他们的共同点只相隔着一小 步。

- ●喋喋不休。当你的受众一遍又一遍地重复同样的事情, 它恐怕就吐露出了对方所秉持的共同点。
- ●共同点标签。把一个设想、一份提案或一套法律与共同 点扯到一起,任何反对的人,都有显得像是个局外人的风险。
- ●拒绝。另一个识别共同点的好方法。当受众拒绝你的时候,倾听对方使用的语言,你很有可能听到共同点。当恢复争论时就把这个共同点拿出来。

第12章 按你的条件进行说服

伯恩斯先生:哎呀,熔毁了。这个流行语真叫人讨厌。我们更乐意叫它自发裂变盈余。

——《辛普森一家》

姐妹框架

怎样按对你有利的方式定义问题

有个小姑娘和她的姐姐相处得很糟糕。放学回家以后,她给自己做了一份花生酱三明治,刚做完,她姐姐走进厨房,瞪着装花生酱的罐头说:"你把最后一点花生酱都给吃了?你真是头猪!"姐姐接着还呵斥妹妹,说她总是只考虑自己,应该赶紧长大,要不然以后没人会爱她。妹妹没吃完三明治就离开了厨房。

"我该说什么才好?"她后来问我。她知道我研究说服, 希望我能为她设计一种策略,等她姐姐下一回发飙的时候用。

"我当然知道了。"我回答说。确实有一种策略,能帮助她心平气和地吃掉三明治,并把她姐姐逼得发狂。双赢。这种策略叫"框架"。框架可以帮助你重置任何分歧,让你把主题(还有你的对手)放在你希望的地方。你会发现,每一场进展顺利的总统竞选、市场营销和律师法庭陈词,还有世界各地操纵家们狡猾的脑袋里,都有着框架策略的身影。在本章中,你

将学习怎样使用框架来实现对争论的控制,同时不让对手把你 给绕进框里。

但,等一等。框架究竟是什么东西呢?

你可以把它想象成包含了一场争论的方框。它设定了讨论的边界。你可以说,它就是整个争论的关键。

花生酱案例的初始框架是什么?自私。姐姐走进厨房,指责妹妹把最后一点花生酱都用完了。但争论的关键是在控诉妹妹的自私。姐姐围绕问题建立了一个框架,上面写着"你真是头猪"。你是一个把所有花生酱都吃完了的贪婪小混蛋——你很难从这样的指控里逃开。你可以否认自己是一头猪,但那又能带来什么好处呢?你可以从橱柜里再拿出一罐花生酱,但这也无法抹杀你过去的贪吃和自私。

于是,我告诉妹妹,她可以为整个议题重新建立框架。请记住,框架是议题要讨论的全部。重新建立框架的一个好办法,是对现有框架提出挑战。妹妹无须自我开脱,或者暴跳如雷,而是可以做出十分同情的样子,哀伤地凝视着姐姐的眼睛。

妹妹: 你是真的因为花生酱而生气吗?告诉我到底出了什么事。

突然之间,框架从妹妹的自私变成了对姐姐的心灵拷问。 别指望姐姐会啜泣着承认自己的男朋友说了些很卑鄙的话,她 再也不爱他了,妹妹是世界上唯一真正理解她的人,她很抱歉 因为花生酱乱发火,其实她想要一个拥抱什么的。更有可能的情况是,姐姐会立刻转为防守姿态,说:"什么鬼?以后别再捣乱。"然后蹬蹬地迈着大步走出厨房,留下妹妹安安静静地吃自己的三明治。

通过为议题重新建立框架,妹妹把争论带到了更有利的立足点上。借助一个简单的修辞问题,问题就从妹妹变到了姐姐身上:真的是因为我吗?这一下,攻击方的立足点就被直接掀翻了。

重建框架是要拒绝接受对手对问题的定义,接着,把定义换成自己的。你可以按你的条件来定义问题。

框架事关定义,而定义,事关偷换条件。

核爆共同点

在采用框架策略时,你希望选择对你有利的条件,同时把对手放到不利境地下。这意味着,要向受众使用本就携带了大量情绪投射重量的词汇。让我们把这样的词汇叫作"共同点词汇"——也就是构成共同点的关键词。

请看本章开头的引文。伯恩斯先生拥有一家发生过事故的核电站。他在定义议题的时候,试图用"自发裂变盈余"取代"熔毁"。"熔毁"是个共同点词汇,承载着沉重的情绪,他把它换成了不会出现在任何共同点里的十分专业的行话。后者几乎没有任何情绪效应。虽然我们可能会反对伯恩斯先生设定的新条件,但他不喜欢"熔毁"也是可以理解的。这个词背着太多的认知包袱,伯恩斯觉得必须把它换掉。在不少场合中,"化学品"和"伐木"这两个词有着类似的负面含义(尽管很不公平)。没有化学品和木材,我们怎么能发展?然而,除了化学家和伐木工之外,对几乎任何受众重新定义这些词语都很困难。

身为说服人士,你的任务是找到对受众最具吸引力的共同点词汇;又或者,如果你是发起攻击的一方,那就要抗击这些词汇。政客们使用焦点小组来检验"改革"和"保护"等术语,这些术语如今正和美国选民产生共鸣。然而,把"改革"附加到足够多的"分猪肉"立法上,政客们兴许会发现,自己卡在了一个负面的共同点词汇上。应对人数较少的受众群

体,你不需要焦点小组,你只需要听取人们使用的表达方式,找到关键的说服词汇就行。

说服警报

我努力让自己的议题(修辞学)打动范围尽量广的受众。 因此,在谈及"定义"和"标签"的时候(这两个词对许多读 者来说承载着负面情绪包袱),我强调的是防御而非进攻。请 注意,当我提到使用共同点词汇进行攻击时,我采用了"顺便 说说"的语气。从技术的角度说,这种跳过尴尬主题的方法 叫"转移(话题)"。这是操纵性很强的手法之一。

我们需要更积极主动。

让我们构思一套强有力的策略。

欢迎加入团队。

如果工作得更聪明,我们就能赢。

我喜欢他。他心地善良。

我们需要改变范式。

我没法认同她的工作方式。

这得归功于学习体验。

他在上一份工作中受到了创伤。

上面句子中所有的黑体字都反映了特定的态度,并伴有不同的情感负荷——除了最后一句话以外,所有的词都是积极的。如果你反复听到周围的人说"强有力"这个词,那就别再把你的新方案形容成"创新",改为"强有力",说它是改变范式的团队努力。当然,你在说话的时候,也不必像个预先编好套话的机器人。我只是稍微夸张,以求达到效果。总之,你只需记住:识别关键词,用它们来定义问题。

摆脱擦剐困境

人们用来总结争论的词语,往往构成了议题的定义: "这与价值观有关系""这是为了把事情办成""这其实是想星期六晚上出门"。"凡事都有两面性"的修辞原则,同样适用于议题:每一个议题都可以采用两种描述方式。

假设你在退还租来的汽车时,车身两侧都有明显的擦剐痕迹。(在法国的尼斯,我真的做过这样的事。)议题是什么?租车公司显然会把它叫作"操作人员失误"。司机(我)则可以尝试将问题重新定义为"设备有问题"。里维埃拉的街道那么窄,又到处是围墙,公司为什么要租给我一辆这么大的汽车,这意味着什么?这个议题对我有利。(幸运的是,我根本没机会用它。在我还车的时候,工人看了一眼车,耸了耸肩,还把我送到了路上。)

请看下面的其他例子及其正反描述。

堕胎: 婴儿的生存权; 女性对自己身体的掌控权。

枪支管制:令人震惊的暴力社会;公民保护自己的权利。

借车:一种特权;事关公平的问题(姐姐上周借了车)。

几乎所有候选人身后都藏着一位框架顾问,大学里也开设了有关这一主题的课程。但框架基本上遵循我们一直在讨论的同一套修辞原则。

首先,寻找可说服的受众(没拿定主意的人,或者温和派)当中最受欢迎的共同点。你可以把它称为争论的"汽车广告帖说辞"。一如既往,最容易说服的受众是中间派。如果你们正在讨论堕胎,那你最容易说服的受众就是既不希望禁止所有堕胎,也不希望堕胎不受限制的那一部分人。支持选择立场的好口号可以是:"鸡蛋不是鸡""让堕胎安全和少见"(希拉里•克林顿和她丈夫比尔•克林顿一直喜欢第二条)。虽然"鸡蛋不是鸡"并不完全是家喻户晓的经验法则,但在亚里士多德的书里,它仍然是一个共同点,因为它借用了常识的概念:你不能用鸡肉做煎蛋卷。这条口号还暗中用鸡蛋的形象传达了"胚胎"的概念:鸡蛋不能动,也无法回应你。

一旦确定好了共同点,你肯定希望能让议题的涵盖范围尽量广——只有这样,才能打动最多的人、最广泛的意识形态和最多样化的制度。

在工作中试试这一招

在政治领域中,宽泛的覆盖面胜过狭隘的覆盖面,办公室 政治也不例外。假设公司希望把你的部门与另一个由无能者当 领导的部门合并,你应该怎样定义这个议题呢?是从公平的角 度入手,从管理者的能力入手,还是从你所在部门有能力单独 生产出更多产品的角度入手?生产力是这三个议题里覆盖范围 最广的,因为它能打动公司上下最多的管理者。

继续以堕胎为例,支持生命派的运动非常出色地把"生命文化"附着到了议题之上。这个定义非常受支持生命立场的巨

大意识形态帐篷的欢迎,它覆盖了所有碰巧活着的人。(当然,在支持生命立场同时也支持死刑的人群中,这一共同点可能会引发一些政治上的不安。处死罪犯有政治上的好处,却无助于倡导生命文化。)

明智的倡导者会把等式的"权利"部分和"堕胎"部分分离开来。权利是积极的,绝大多数选民的确支持堕胎权。然而,堕胎是消极负面的,同一场民意调查显示,大多数选民对"堕胎"感到不舒服。因此,支持堕胎合法的最有效途径,竟然是反对它(真有点自相矛盾)。克林顿夫妇的口号是"堕胎应该安全、合法、少见"。(就个人而言,我会省略"合法"的部分,因为"安全"本身就暗示了合法。但这有点吹毛求疵了。)议题从政府干预转到了让堕胎变成理论上不必要的东西。而当受众认为你的立场是避免堕胎时,你就不仅扩大了这个议题的覆盖面,还利落地解决了它。

实际上,是共和党人重新为堕胎议题贴了标签。参议员候选人陶德•艾金(Todd Akin)在提到"合法强奸"(legitimate rape)时点燃了自己的竞选活动:"如果这是一场合法强奸,女性的身体有办法努力终止整件事。"一下子,支持选择的立场成了一件私人的事情,一种把愚蠢极端分子的手从女性身体上拿开的方法。艾金设法将议题在"杀害无辜婴儿"上做了拓宽,同时把议题的焦点放到了一个"合法"强奸受害者的形象上。这是设定框架的经典范例。艾金无意中帮对立的一方[1]做了件好事。

在家里试试这一招

你可以借助人人都信奉的价值观,为家庭议题设定宽泛的框架。如果孩子指责你经常工作得太晚,你不要说:"所以家里的桌上才有饭吃。"对从小没挨过饿的孩子来说,可能根本无法想象挨饿是怎么一回事。你不妨这么说:"我工作到很晚,这样我们才能去得起迪士尼乐园呀。"

我仅仅是在说,活动家缓和立场,能打动更多的人吗?不,我的意思是说,如果人们认为活动家的立场是温和稳健的,那么后者的诉求能扩展到更大的范围。在20世纪90年代后期,支持生命运动放弃了大部分要求彻底禁止堕胎的公开努力;相反,它在边缘活动,反对晚期堕胎,要求未成年人堕胎需征得家长的许可。持支持生命立场的人一边避开有关权利的陷阱,一边调动如下共同点:堕胎是一件坏事。与此同时,一些最著名的支持选择立场的人士,坚持将堕胎描述成避孕的另一种形式。尽管双方都不曾在事实上缓和各自的立场(支持选择立场的人继续反对在堕胎上施加任何限制条件,大部分支持生命立场的人也反对任何形式的堕胎),支持选择立场的群体却把自己描绘成极端,支持生命立场的人则显得相对温和。

从这个角度看,你大概可以理解,为什么从1995年到2005年的10年间,堕胎权持续受到侵蚀,全国各地的堕胎诊所纷纷关闭。

但紧接着,唐纳德·特朗普出现了。在一场与希拉里·克林顿的辩论中,特朗普谈到了最为暴力的堕胎:"如果你和希拉里所说的一样,那么,怀孕到9个月的时候,你可以在母亲把婴儿生出来之前,把婴儿从子宫里扯出来。"虽然用这种末日

将至的语言来描述非法杀婴,有可能打动他的基础选民,但我 认为,顺着这样的思路,特朗普很难打动犹豫不决的选民。他 把框架收窄了太多。

[1] 陶德·艾金本身是保守的共和党人,而支持女性堕胎的多为持自由派立场者。——译者注

税收和支出标签

重建议题框架,不一定总是需要更改条件。你可以接受对手使用的词语。

伴侣: 我们这个孩子很聪明, 他就是懒了点。

你: 是的, 他很懒。我们要怎样才能激励他呢?

当然, 你也可以改变条件。

你: 不,我不觉得他懒。他只是生厌了。

你还可以对相关词语重做定义。

你:如果"懒"的意思是在计算机上疯狂地射击外星人, 获得有价值的手眼协调能力,那么,他确实挺懒的。

争论工具

重新定义:不要自动接受对手附加给词语的含义。按对你有利的方式对它重做定义。

界定条件的最佳方法之一是,对它们重做定义。不要接受对手的定义,拿出你自己的定义。这样,虽然你釜底抽薪,但 听起来好像是你同意了对手的论点。对大多数律师来说,重新 定义是一种本能。在接受性丑闻调查的过程中,比尔•克林顿 总统对特别检察官说:"这取决于'是'这个词的意思是什 么。"这是在重新定义条件,尽管他用的是一种最狡猾、最"律师"的方式。电影《反斗智多星》(Wayne's World)里的韦恩做得更好。

韦恩: 盖斯,在一些国家里,结婚是对入店行窃的惩罚。

我在讨论重新定义条件时,不一定是指从《牛津英语词典》对"婚姻"所下的8个定义中选一个来用。字典里只包括了单词的字面含义及其外延。韦恩做的是一件不同的事情。他重新定义了这个词的内涵——也即词语在人们脑海里引发的无意识想法。盖斯取笑韦恩,问后者是不是想要娶自己的女朋友。对盖斯来说,婚姻意味着成年人做的某件模模糊糊的事情。韦恩的回答抹去了盖斯脑海里有关婚姻的一切形象,并以刑事犯罪取而代之。

在政治领域中,候选的政客们试图为彼此贴上标签,重新 定义就很适用。

保守派: 我的对手又是个"狠命收税、大手笔开销"的自由派。

自由派: "自由派"并不意味着收税和花钱,那只是一个讨厌的标签。"自由主义者"意味着关心工薪阶层家庭。我的对手是保守派,这意味着劫贫济富。

下定义的手法能很好地用在家庭生活和办公室里。它可以帮助你抵挡别人贴来的标签(贴标签指的是,把贬义词汇贴到

一个人或概念上的修辞做法)。下定义策略可以让你做出即时 有效的反驳。你是接受对手的定义,还是不接受?

你可能会发现,对手的侮辱实际上有利于你,它带来了施 展争论柔术的机会。

争论工具

定义柔术:接受你对手的条件及其内涵,接着把它当成积极的东西为之辩护。

你:如果说话像个书呆子的意思是知道自己在说什么,那 我就是说话像个书呆子。

如果你玩着自己最擅长的定义游戏,能抓住朝你的方向飞来的任何标签,以双倍的力量奉还给对手。事实上,有效的进攻就是最好的防守,这就是很合适的例子。(当然,如果你定义的是整个议题,而非人和个别概念,情况就不是这样了。)

毫无疑问,你不愿意送给对手一个容易拿来还击的标签。 确保你最先拿出来的定义对你自己有利。假设,你是那个指责 自己的兄弟姐妹像个书呆子的人,你就要给出一个密不透风的 定义。

你:你说话像个书呆子——你用一些花哨的行话向所有人 炫耀你受过多么好的教育。 兄弟姐妹:对啊,我就是受过教育。如果没知识让你缺乏安全感,那是你的问题,攻击我也没用。

在办公室里试试这一招

争论不只是给人贴标签,还给你在家里或工作上做的所有事情贴了标签。如果同事把你的想法贴上了"并非原创"的标签,你可以说:"没错,它的确已经得到过成功的运用。"与其否认,不如顺着对手的语言让步。"没错"好过"不,它是原创"。

哇,是哪里出问题了呢?你干净利落地对"书呆子"做了 定义(用花哨的行话来炫耀),随后没对另一个条件"受过教 育"下定义。死死咬住前一个定义会更好:

你: 你说话像个书呆子——你用一些花哨的行话在炫耀。

兄弟姐妹: 我没有炫耀! 我用的是任何受过教育的人都知道的词。

现在, 你让对手处于守势, 可以继续施加压力。

你: 使用晦涩的词,并不说明你接受过教育。

此时,你可以随意将争论切换为将来时,胜利地结束战斗。

你:我们就用简单的术语说说怎么给妈妈的保险买单吧。

我的词汇与他们的词汇

现在,我们准备开始定义整个议题了。它和我们刚才探讨的定义手法一样,只是要用到更大的规模上。定义议题意味着给议题附加词汇,每当受众的脑海里弹出该议题,相关的词汇也牢牢地粘在上面。政治家选择的黏合剂是重复。20世纪80年代,保守派提出了"福利骗子"的形象,这些福利骗子编出并不存在的孩子,他们拿着政府的救济金过奢侈的生活。政治右翼势力在演讲和广告中重复这一信息,直到许多美国人一说起福利就很难不想起诈骗。20世纪90年代,乔治·H. W. 布什总统一遍又一遍地念叨"轻浮诉讼",推动侵权改革。侵权改革的反对派,尤其是从庭审律师那里获取大笔资金的民主党,在颇长一段时间里都很难打翻身仗,将议题重新定义为"公民上法庭起诉的权利"。后一个标签比"轻浮"死板多了,用"起诉糟糕医生和企业骗子的权利"会更好。个性化定义通常胜过没有人情味的定义。

有用的手法

迂说 (periphrasis): 换掉名称的对应描述,这很适合给人或议题贴标签。此举更常见的说法叫"迂回"(circumlocution)。

接着,贝拉克•奥巴马来了,他对标签的领悟力很强,总能选出好标签。在2012年的竞选活动中,他做出了极为有力的反驳。

奥巴马:对最富裕的美国人减税,为全美国的家庭提供医疗保健和教育,尊敬的人可以不同意这两者之间的真正选择。 我准备好进行那场诚实的辩论了。

多么诚实的辩论者呀,他愿意客观地并排权衡事情,同时 把着火的地方标记出来。

为了找准适合自己的标签,用能与对手形成对比的条件来给自己这一方下定义。举个我亲身经历过的例子。我如今正为一家出版公司提供咨询服务,该公司正在竞标为某大型航空公司出版机上杂志的特权。有好几家出版商都在和我的客户竞争,其中一家出版商旗下有一份在报摊上售卖的备受推崇的综合性杂志。它的编辑是业内最聪明的人:受过良好的教育,富有想象力,对杂志有全面的认识。反过来看,除了我之外,我的客户只有一位专门负责该项目的编辑。只有当我的客户中标之后,我才会帮他们招聘员工。

我可以想象,当对方衣着光鲜、表达清晰的团队完成精彩的演示之后,我走进会议室会是什么样的情形。真叫人忐忑。 我该使用什么样的修辞手段来击败他们呢?

争论工具

定义柔道: 使用让对手显得糟糕的对比条件。

在公开会议上试试这一招

如果你想攻击某人的名声,但又不愿意做得太明显,那么可以这样说: "我来这儿不是为了进行人身攻击的,我只是想……"接着说出与对手弱点相反的情况。比如,要是你正在跟一位总喜欢过度理论化的大学教授争论,你可以说: "我并不想针对个人,我只是想谈谈实际问题。"

我可以让对手最积极的话看起来像是消极的话。我并不是说要当着航空公司高管的面侮辱对方,说他们是娘娘腔的知识分子,取笑他们穿的(可怕极了的)鞋子。我也不会攻击专业精神和编辑们的才干。相反,我们的团队将围绕一个简单的词汇来推销自己的杂志:"有趣"。这家航空公司经常在资料里提到这个词。它喜欢表达一种不拘小节的平等精神。因此,我和自己的客户将推出一本有趣的杂志——充满幽默感和令人愉悦的惊喜。由于该航空公司在飞机上不提供电影,我们将在杂志中奉送一部"机上电影":在翻页的时候,杂志的右下角会有小小的连环动画。

明白我在做什么了吗?我的竞争对手将一本优秀的杂志定义为"专业"——这种方法有利于他们。但我从航空公司的共同点出发,将议题重新定义为"有趣",把争论转移到了我有机会一搏的舞台上,同时,还让竞争对手的专业精神变得对他们不利了。

想象一下,在接下来的几天里,航空公司的高管试图决定哪一方中标。他们坐在桌子旁,面前摆着所有投标方设计出来的杂志样章。"我很喜欢那支做出优秀杂志的团队,他们的专业精神很棒。"一位高管说。人人都点头附和。与此同时,也

有些人翻阅着我们的样刊,看着页脚处的翻页小动画。他们在空白的地方写写画画,"竞争性地涂鸦"。(我们将为最佳涂鸦颁奖。)他们悄悄地向彼此展示我们介绍的电影(真正的电影,不是页脚处的小动画)里的有趣情节梗概。运气好的话,"专业精神"听起来显得不那么趾高气扬了。我们的竞争对手制作的精美气球也会随之炸开花。

这种技术能为我们赢得竞标吗?嗯,只能说,它提高了我方招揽的音量,增加了获胜的概率。(更新:我们赢下了合同,但人人都嘲笑我的翻页小动画设想。标签很好,但我的销售技巧不够好。)

来看看莎士比亚剧作《恺撒大帝》里,安东尼把定义条件这一手段用得多么妙吧。安东尼在那场"我来是为了埋葬恺撒,而不是赞颂他"的著名演讲里,多次称布鲁图斯是"可敬的人",放在恺撒被暗杀的背景里,"可敬"听起来渐渐变得像是一种控诉。群众已经准备好要把"可敬"的布鲁图斯扯成碎片。

确定你的立场

我不再像过去那样和儿子掰手腕了。他觉得我是个羸弱的对手,我也厌倦了自己的胳膊被反向压倒在桌子上的感觉。然而,就在不久之前,我们还势均力敌——哪怕他早就长成了一个身强力壮的大小伙子。我表现得更好,因为我知道正确的抓腕方式:我轻微地调整着手掌以求取优势,同时把儿子的手握得更加牢实,好充分利用自己的手臂肌肉。可等到他也掌握同样的技术之后,我就再也没有机会了。

争论工具

立场(stance):专业名称叫"立场理论"(status theory)。在拉丁语里,"status"就是"stance"的意思。它的词源是摔跤运动员在比赛开始时采取的姿态。该技术是一种回退策略(fallback strategy):事实、定义、质量、相关性。如果第一个不起作用,则回退到第二个,以此类推。

这正是框架的运作原理:这是一种获得争论有利抓腕的修辞方法。在本节中,你将学习到顶尖律师和政治战略家的技巧,能够在争论中以一种有利于你的方式来定义条件和议题。

按照古人的看法,如果事实不利于你,又或者你缺乏对事实的良好把握,定义就是可以退而求其次依赖的工具。如果你愿意,你可以利用定义赢得争论,无须使用任何事实。事实和定义是"立场"这一更大的整体策略的一部分。"立场"最初

是为防御而设计的,但用来进攻也很有效。在开始争论之前,或是在你发现自己受到攻击的时候,请确定你的立场:

如果事实对你有利,使用事实。如果事实对你不利(或你不清楚事实),那么······

重新定义条件。如果这也不起作用,那就接受对手的事实 和条件······

辩称你对手的论点不像看起来那么重要。如果连这样都对你不利······

那就说这场讨论无关紧要。

按降序依次使用事实、定义、质量和相关性。事实最好, 定义其次,接下来是质量和相关性,直到你选出最适合你的方法。

假设一位父亲逮到孩子在晚饭前偷偷朝自己房间里带棒棒糖。这个孩子请教我该怎么为自己辩护。我能为她提供些什么 建议呢?

事实不适合她。她是被当场逮到的。

她可以试试重新定义议题,说自己不是偷带糖果,而是把它藏起来,不让弟弟抓过去当甜点吃掉。但假设她没有弟弟,再说,所有蹩脚的借口都有可能惹得父母更生气,那么她必须再次往后退。

想想看质量防守:她承认自己偷带糖果。但她可以说,这 跟你想的不一样,不是什么大是大非的事。或许,她没时间吃 午饭,饿得都快晕了。如果运气好的话,父亲会给她讲一讲补 充营养的重要性,不对她施以惩处。质量防守可能会起作用。

如果不行,她还有相关性这一招。在真正的审判中,相关性策略是要辩称法院对此事没有管辖权。就糖果的例子而言,这意味着小姑娘声称爸爸没有批评她的权利。她不也看见爸爸一下班回家就往嘴里塞饼干吗?他例行的餐前威士忌,真的对他的身体有好处吗?

你可以看出,为什么你希望把相关性放到最后的位置,它 蕴含着很大的风险。但你通常无须后退那么远。在大多数时候,定义议题就能顺利攻下堡垒。事实上,定义是一种很棒的 工具,哪怕事实站在你这边,你说不定还是希望用前者。

现在,切换时态

在选择好共同点,按能直接打动最多受众的方式对议题做了定义之后,请切换时态。你很快就会看到,共同点应对的是价值观,而价值观要用现在时来表达。为做出决定,受众需要转向未来。这并不难,你只需要有的放矢即可。假设你希望堕胎安全且少见,接下来要怎么做呢?如果你是一名政治家,你可能希望支持对晚期妊娠流产下禁令,同时允许服用紧急避孕药。另一方面,持"支持生命"立场的政治家或许会提倡禁欲。两个立场都应对的是议题的具体细节,有着切实的步骤,并发生在将来。

重视修辞措辞的倡导者(寻找共同点,按最广泛的背景定义议题,从价值观转到将来),能提高自己的击球率。国家同样能因此受益。跳出纯粹的个人政治利益,两位倡导者进入了中间地带。一下子,像堕胎这样一个棘手的、情绪化的价值观议题,似乎在政治上出现了能进行争论的余地。堕胎现象少出现符合国家利益,哪怕亚里士多德在世也会这么说。现在,为了减少堕胎现象,最有效(在政治上也最受欢迎)的做法是什么呢?答案可能会让双方的极端分子都感到难以下咽:支持选择的左翼人士必然需要认同,堕胎是一种令人厌恶的避孕形式;而支持生命的右翼人士则必须允许部分堕胎。

当然,他们不一定非要后退,他们可以继续握着自己的枪 ——继续保持"你说服不了我,我也说服不了你"的状态。

工具

定义争论的条件和议题,就像是逆向的单词关联测试(心理学家爱做这类测试)。你希望为人和概念附加上有利的词汇及内涵,政治家把这种做法称为"贴标签"。当你定义一个完整的议题时,你要建立"框架",把整个争论放到你自己的修辞范畴内。以下是贴标签的具体技巧:

- ●改变条件。不要接受对手使用的条件,加入你自己的条件。
 - ●重新定义。接受对手的条件,同时改变其内涵。
- ●定义柔术。如果你对手的条件实际上对你有利,那就用 它们来展开攻击。
- ●定义柔道。使用与对手形成对比的条件,制造出让他们显得糟糕的背景。

以下是框架技术:

- ●首先,找到有利于你的受众共同点。
- ●接下来,在最广泛的背景(能打动最多受众的价值观) 下定义问题。
- ●接着,应对具体的问题或选择,说话时务必使用将来时。

定义工具属于立场策略,所谓立场,就是在争论开始时选择的位置。如果事实对你不管用,那就定义(或重新定义)议题。如果这不起作用,那就贬低目前辩论内容的重要性。如果还是失败,那就声称整场争论都无关紧要。总而言之,立场按降序逐级回退:

- ●事实
- ●定义
- ●质量
- ●相关性

第13章 控制争论

傻瓜也能动嘴巴,但聪明人才会讲话。

——本·琼森(Ben Jonson,英国文艺复兴时期作家)

霍默•辛普森的逻辑真经

逻辑,由内而外

对受众的照料和喂养就先说到这里。你让他们相信你是个童子军,你让自己潜入他们的情绪,使之进入信任的状态,提供对他们有利的丰富奖励,从他们的意识里采摘信念和欲望。现在,让我们将受众为己所用。是时候应用一些逻辑达到我们自己的目标了。

霍默:在美国,我们不再体罚,一切从未如此美好。街道很安全,老人们毫不担忧地穿过最黑暗的小巷。身体羸弱的人和书呆子,因为计算机编程能力而大受钦佩。因此,像我们一样,让你们的孩子自由地狂奔吧,因为老话说得好,"让你的孩子自由地狂奔"。

这段话有两个地方值得关注,首先它合乎逻辑地运用共同点,同时明目张胆地罔顾事实。霍默说,如果你们想要街道安全,书呆子得到重视,那就别打孩子。(澳大利亚人是否真的希望重视书呆子,以及安全的街道是不是不打孩子带来的结果,不在我们此刻讨论的范围内。)霍默向他们展示了所有理

性说服者都应提供的占上风奖励,还毫不担忧地穿过自身无知的黑暗小巷。

说服工具

我经常引用霍默·辛普森的段子,因为《辛普森一家》讽刺了美国的社会谬论,它的幽默就建立在对逻辑的歪曲之上。 你从柏拉图身上都找不到比这更好的例子。

对我们中的许多人来说,争论最令人沮丧的一点是,它让人感觉自己对议题的了解还不够充分。尽管事实对争论很重要,但事实并不总听从你的吩咐,这是逻辑出手帮忙的地方。它允许你在必要时跳过事实,关注理性策略、定义和其他微妙的手法。

由于你没时间为每一场争论核查事实,因此逻辑也很适合用来防御。孩子发誓自己写完了作业,你会怎么对她说?政治电视广告攻击候选人的战争记录,你该怎么回应?有什么办法能在听电台谈话节目的时候,区分事实与虚构?最下流的政治广告、最卑鄙的销售宣传,还有最愚蠢的人类错误,都依赖于我们对逻辑的无知。

糟糕的逻辑浪费时间,摧毁我们的健康和预算。孩子用糟糕的逻辑来折磨父母("所有其他孩子都会去");父母用它来回答("如果你的朋友跳进湖里·····");医生用它来害死患者("你没有任何问题,测试结果为阴性");它能让你发胖("把它们都吃了别浪费——非洲的孩子们还在挨饿

呢");候选人根据逻辑展开竞选活动(马克罗·鲁比奥:"美国将来没法再回头");我们甚至按照糟糕的逻辑深陷战争泥潭("如果我们现在抽身而退,我们的士兵就白白牺牲了");糟糕的逻辑推动民意调查(用带有既定观点的问题在调查时做手脚,比如,你支持政府资助的堕胎和妇女的选择权利吗)。这些不仅仅是逻辑细节。我们正在谈论的是预算和节食、生和死、人类生存的未来!

说服警报

夸张法(Hyperbole)是一种非常有用的手法,它让你的内容更容易下咽,从小着手,一路推进:预算和节食,生和死,人类生存的未来。常春藤联盟学校有句口号,"神,人,与耶鲁",这是对夸张的反向运用。但也许他们不是这么想的。

请原谅夸张吧,不管你在学校或者《星际迷航》里学到过些什么,夸张都不一定不合乎逻辑。在上大学之前,我自己的逻辑教育完全来自斯波克先生(《星际迷航》的主角之一,是半人类半瓦肯星人),他让我相信,任何包含情绪或价值观的东西,都"不合逻辑"。身为地球人,我在这方面是没有指望的。瓦肯人有可能合乎逻辑,我们其余人想都别想。我对此并没有太大的意见,因为他的逻辑简直是单身汉约会克星。但在修辞上,在形式逻辑的某些分支里,情绪无关谬论。事实证明,斯波克先生不是哲学家,他只是很呆板。

学校里教的基本逻辑比《星际迷航》前进了一步,但它无 法应用到现实生活的许多情况中。原因之一在于,虽然修辞有 助于我们理解人类的沟通方式,但形式逻辑在地球上几乎没什么用处。严格的逻辑论证,又名辩证法,是数学的、公式化的。虽然它能训练思维,帮助你学会洞察谬误,但是辩证法太受规则限制了,无法在日常对话里帮上忙。事实上,一些形式逻辑视为谬误的论点,能完美地用到修辞上。

在本章中,我们将探讨形式逻辑——不使用公式,而是从你能实际运用的角度谈。在第14章和第15章中,我们将讨论具体的谬论和修辞犯规,它们能把我们的争论搞得一团糟。

苏格拉底和跑车

你已经看到,"logos"不仅仅意味着逻辑。圣经的翻译者把"logos"阐释为"文字"。但希腊人也将"logos"应用于逻辑、对话、发表演讲,以及涉及争论的文字和策略上。逻辑工具令你把事实(如果有的话)、价值观和态度,运用到特定的问题上。

谢天谢地,修辞逻辑的运作方式和哲学课上教授的逻辑不一样。首先,逻辑没那么无聊,也有着更为强大的说服力。虽然哲学轻视公共舆论,但在修辞学上,受众的信念与事实至少有着同等重要的地位。出于说服的目的,受众的意见与其所知的一样好,受众认为真实的东西就相当于真相。

为了向你展示修辞逻辑是怎样运作的,我必须对哲学逻辑做个简短(非常简短)的概述,就从那非常折磨人的手法——三段论开始。你也许在上学期间吃过三段论的苦。它们广泛用于逻辑入门,但在目常对话中几乎完全没用。亚里士多德本人似乎也额外努力地让三段论尽量显得沉闷。这是他自己用来对其进行说明的一个例子:

所有人都终有一死。

苏格拉底是个人。

因此, 苏格拉底终有一死。

释义

在用希腊文撰写的《约翰福音》里,第一句话说,"in the beginning was logos",中文译作"太初有道",英语译作"in the beginning was the word",也就是说,"logos"就是"文字",就是"道"。你也可以把句子翻译成"太初有计划"。文艺复兴初期的哲学家和修辞学家德西德里乌斯•伊拉斯谟(Desiderius Erasmus)选择的译法是"太初有言"(In the beginning was the speech)。伊拉斯谟从古老的图书馆和修道院中发现了来自西塞罗的许多序作品,在他眼里,造物主通过言说,甚至靠着说服来创造世界,是完全自然的。

许多三段论都有着这种叫人不知怎么说才好的特点,但如果把它们放到屏幕上,它们会显得合理得多。营销人员一直在维恩图中使用一种三段论——就是PowerPoint演示文稿中常见的那种互相交叠的圆圈。假设福特的汽车设计师推出了一款名为"雄劲"的新型肌肉车,旨在吸引年龄在25~40岁、喜欢挑战感和刺激感的男性。潜在市场的规模是多少呢?"雄劲"的营销团在管理人员会议上拿出了统计数据,并把它们表现为圆圈。最大的圆圈包含每年的购车人数,第二个圆圈包含所有25~40岁的男性,第三个圆圈显示的是收入足够买得起"雄劲"的家庭数量。目标受众是年轻男性和富裕家庭两个圆圈之间交叠的部分。这三个圆圈组成了一个三段论:将事物划分到不同的类别里,以求得出结论。

类似地,你可以把亚里士多德关于苏格拉底的三段论转换成维恩图。绘制一个代表"人终有一死"的大圆圈,在大圆圈里画一个小圆圈代表"人",接着在小圆圈里画一个点代表苏格拉底。名叫苏格拉底的"终有一死"的人,市场规模为1。逻辑学家将这种推理称为"分类"思维。大多数政治标签都属于这种思维,候选人试图像相扑手一样,把彼此推进不讨人喜欢的维恩圈里。所有民主党人都是主张"增税-花钱"的自由主义者;我的对手是民主党人;因此,我的对手是一个主张"增税-花钱"的自由主义者。

第二种三段论来自"如果-那么"思维:

如果大多数25~40岁的男性读青年杂志,而且,

如果这些杂志上的广告能卖出大量汽车,

那么,我们就应该在青年杂志上给"雄劲"汽车打广告。

这就是形式逻辑。从某种"为真"的东西开始,接着跟上另一个真相,则你得出的结论也必然是真的。修辞版的作用方式略有不同,因为它涉及的是决策而非"真相"。假设或信念(共同点)与事实同样有效。"雄劲"的营销人员可以使用共同点:"辣妹喜欢拥有最新款跑车的男人。"

如果辣妹选择开"雄劲"的人,而且

如果你想要追求辣妹,

那么,你应该买一辆"雄劲"。

但这样的广告文案只能打动粗俗的哲学专业小伙子。就连 希腊人也觉得三段论很无聊,因为中间的过渡大多非常明显。 人们早就默认"雄劲"的市场受众喜欢辣妹了。

亚里士多德简化了三段论,抛弃中间的过渡,省略了"如果-那么"部分,让修辞逻辑变得更加活泼,由此得出了一套简洁的争论小工具包,名叫"省略三段论"(enthymeme)。它以共同点(信念、价值观或态度)作为说服受众的第一步。

让我们把亚里士多德的"省略三段论"用到"雄劲"汽车上。

辣妹选择"雄劲"车主。

你应该购买"雄劲"。

争论工具

"省略三段论":这是一份把共同点和结论叠在一起的逻辑三明治。"enthymeme"的意思是"意识里的某种东西",它运用的是共同点(也即受众意识里的某种东西)来支持选择。

如果汽车广告描绘了一名嘟着嘴的年轻女性,那么,换句话说,它采用了亚里士多德的省略三段论。汽车广告、省略三段论和让人乏味的老式三段论,都属于演绎逻辑的范畴。它从前提(事实或共同点)着手,并将之应用到具体的例子上以得

出结论。"人终有一死"是个整体概念,"苏格拉底是人"是 具体例子,结论:"苏格拉底终有一死。"

归纳逻辑的运作方式是反过来的,它用具体案例来证明前 提或结论:

苏格拉底、亚里士多德、西塞罗以及所有在一个半世纪以 前出生的人,都已经死了。

("省略三段论"省略掉明显的条件: "他们都是人"。)

故此, 所有人都终有一死。

在纸或备忘录上试试这一招

用省略三段论来确定你的核心论点。选择一个共同点或普遍接受的公理,把它和你的结论联系起来。"为了获得更强的现场购买辨识度,我们应该简化标识。"现在,把它写在标题页上,用作摘要。

演绎是将一般用于具体:前提证明了例子。归纳始于具体,用于一般:例子证明了前提。夏洛克·福尔摩斯将常识性原则(共同点)应用到他的侦探故事观察当中,把演绎变成了一个家喻户晓的词汇。在《波希米亚丑闻》(A Scandal in Bohemia)里,福尔摩斯猜测,可怜又正直的华生医生淋过一场雨(在伦敦?想得美!),而且他家的女佣不够称职。

福尔摩斯:这些事本身很简单……我的眼睛告诉我,在你左脚那只鞋的里侧,也就是炉火刚好照到的地方,面上有6道几乎平行的裂痕。很明显,这些裂痕是有人为了去掉沾在鞋跟上的泥疙瘩,粗心大意地顺着鞋跟刮泥而造成的。因此,你瞧,我就得出了这样的双重推断:你曾经在恶劣的天气里出过门,你穿的皮靴上出现的特别难看的裂痕,是伦敦粗手笨脚的女佣人干的。

撇开那段话里的拜物口吻,你可以看到福尔摩斯的演绎方式与亚里士多德的省略三段论多么相似:

如果带有(泥巴)裂痕的鞋底意味着粗心的刮擦,

如果这种粗心的刮擦必然来自不称职的女仆,那么

一位穿着打理得粗心大意的鞋的绅士,有一位不称职的女 仆。

就像亚里士多德一样,福尔摩斯跳过了中间的过渡(刮擦粗心大意等同于仆人不称职),因为他傲慢的维多利亚读者早就知道这一点。

同样地,安妮本可以用省略三段论的演绎逻辑,来劝说凯西把选票投给民主党。

安妮: 所有政客在税收方面都是一样的, 唯一的区别是共和党人并不承认这一点。既然有两个政客可以选, 我会投票给更诚实的那个。

把它放在一对三段论中,逻辑的运作如下:

如果所有政客在税收方面都差不多,

如果税收不好,

那么, 所有的政客都同样糟糕。

但是:

如果共和党人在提高税收上说了谎,

如果说谎是坏事,

那么, 共和党人就比民主党人更糟糕。

既然照道理说,凯西既痛恨增税也痛恨说谎,那么安妮可以在每一轮三段论中略过中间过渡。一如我们自鸣得意的大侦探所说,演绎法真的非常基本。把受众相信的某件事情(事实或共同点)视为前提,应用到你希望受众接受的选择或结论上,略过不言而喻的部分(税收很糟糕,说谎很糟糕),这就是省略三段论啦!

演绎逻辑从一个普遍的前提开始,并针对具体情况,将事实或共同点(所有的政客都一样)应用于某种情况(选举)。 前提是证据,你希望观众做出的选择是结论。所有的逻辑论证都包括证据和结论。 在审议性争论中,结论是一种选择:你可以带着伞出门,也可以赌一赌运气。说服者承担举证责任,他想要你做出某种选择,就必须为这一选择提供支持。他可以用两种方式证明自己的观点:

- ●举例。在这种论证中,证据带来前提或结论。这是归纳逻辑。"10个牙医里有9个都推荐使用黑人牙膏。"牙医就是例子,他们构成了证据。如果他们认为黑人牙膏有效,你大概也会这么想。反过来说,如果广告说"10个没牙的犯人里有9个都推荐使用黑人牙膏",你大概不会买它,因为证据站不住脚。
- ●前提。这是演绎逻辑的一部分。前提指的是受众知道或相信的东西。

关于证据的内容先说到这里。审议性争论的结论是一种选择——你希望受众做出什么决定。但有时候你可能会发现,区分争论的证据与结论很困难。以下是辨别证据的两种方法。

如果你已经接受了争论的一部分,它就有可能构成证据。 举个例子,"把豌豆吃了,因为它们对你有好处"。你已经知 道豌豆对你有好处,所以这是证据。要做的选择是吃豌豆还是 不吃豌豆。如果你已经打算吃豌豆,那么你一开始就无须进行 争论。

辨别证据的另一种方法是寻找"因为"这个词。它通常指向原因:吃豌豆是"因为它们对你有好处"。在争论时不见得会明白地说出"因为",而只是暗示。

争论工具

识别证据的方法:证据由示例或前提组成。前提通常以"因为"开头,或暗示这是原因。

还有一种方法,例如: "投票支持共和党,少收税。"如果你从这句争论里找不到原因,就把"因为"放在句子中间重说一遍试试看。如果句子中的"因为"不合情理,那么,这说不定是有人在兜售谬论。在本例中,加入"因为"的效果很好: "投票支持共和党,因为共和党将少收税。"

我想,我会用"因为"技术去驳斥民意调查员。

民意调查员: 你打算投票给民主党, 保护中产阶级吗?

这是诱导式民意调查的典型例子,把一个拙劣的论点伪装成民意调查。

我:你的意思是,我应该投票给民主党,因为这对中产阶级有帮助吗?

民意调查员: 我不应该回答问题。

我:我只回答问题。你并没有问问题。

民意调查员:不,先生,我已经问了。我说……

我:你说得对。但实际上,你问的是两个问题:我是否打算投票给民主党,以及我是否想帮助中产阶级。现在,你想让

我回答哪一个?

民意调查员: (挂断了电话)。

我曾经和一个订阅了我博客的读者做过一番演绎交流。因为我指责那些鼓吹智能设计论的人是在"绑架上帝,逼他教授生物学",这位名叫玛莎的女士表示反对。

玛莎: 在学校里同时教授智能设计论和进化论这两种方法,你到底对这有什么意见? 难道这就不是劫持达尔文,逼他教生物学吗? 从什么时候起,平衡的意思变成了只相信一种方法、信念、理论呢?

我: 哦,我始终支持两种方法都教啊,只要真有两种。但在这种情况下,我们要对付的是创造论和生物学的逻辑谬误啊。如果支持智能设计论的人拒绝给设计师起名字,那就变成没有因就有了果,这种脱节是亚里士多德深恶痛绝的。当然了,亚里士多德本人没有宗教信仰。如果智能设计论者可以给设计师起名字,那么,他们就进入了信仰领域,而不是科学领域。

玛莎提出了一个很好的省略三段论,她的前提(凡事都有两方面)是我和她都接受的共同点。她的结论是,教授进化论的班级也应该教授与进化论相对立的观点。我在回答中表示同意,我承认学生应该学习双方的观点。但随后,我用演绎来证明并没有两个方面,而是两个独立的论点——关于科学和信

仰。我给了她一对省略三段论:省略了不言自明的中间过渡句的三段论。

在争论时试试这一招

正如玛莎的做法,你的对手经常会从共同点开始争论。尝试使用让步,就像我那样。看看你是否同意她的共同点,然后展示它为什么并不适合对手的结论。两方面都应该教——对,但创造论和生物学不是同一事物的两面,它们是苹果的一面和橙子的一面。

如果支持智能设计论的人不为设计师起名字,

[又如果在逻辑论证中, 所有的果都必然有因,]

那么,智能设计不是一个合乎逻辑的论点。

如果支持智能设计论的人为设计师起了名字,

[又如果这样一位超自然的设计师必然超出科学范畴,]

那么,智能设计就不是科学。

玛莎是否明白了自己的论证错误,变成智能设计论的热心 反对者呢?我对此表示怀疑,她可比这聪明多了。再说了,她可以反驳我,人不必给制造商起名字就知道某些东西是智能制造的。我现在正用来打字的笔记本电脑,就是人类(说不定还有机器人的帮助)制造的。换句话说,笔记本电脑来自智能设计。

但我并不是要试图说服玛莎;我的受众是我博客的读者群,这是一群以书呆气质为傲的人,他们看到谬误曝光会欣喜若狂。但奇怪的是,我还真的说服了玛莎,但不是在智能设计论上,而是关于我的博客。她最初本来要取消订阅,但在读了我的回复后改变了主意。

玛莎: 这是一个很好的论点。我喜欢听到双方的意见······· 请保留我的会员资格吧。

接着,她在修辞上,通过一点点的奉承,诱惑了我。

玛莎: 其实, 当我收到你每天发来的图形时, 我笑得可厉害了, 也没那么生气了。想想看, 我笑得很厉害, 连老板都以为我真的热爱自己的工作。

你几乎可以说,玛莎击败了我。虽然我赢得了她的继续订阅,但她反过来又将了我一局,令我要三思一番,才敢鄙夷智能设计论支持者的智力了。看看一点点的认同能带给你些什么?而且,我开始想,这是一个多么美妙的修辞世界啊——虽说接下来我又读到了博客上的另一条评论,把我叫作"不敬神的混蛋",我并没有不敬神啊。

莫扎特引诱地狱

修辞演绎的过程如下: 先有前提, 然后得出结论。你相信这一点, 所以你应该那么做。这是一种省略三段论。就安妮的例子而言, 我担心她的省略三段论(所有的政客都一样)可能行不通。它在共同点上存在问题: 凯西或许并不认为所有的政客都一样。凯西认为民主党人和共和党人是非常不同的物种。这样一来, 安妮就不得不提出一些严肃的证据, 然后才能在凯西心中播下怀疑的种子。

释义

如果你记不住归纳逻辑和演绎逻辑的区别,请从它们的词根着手。归纳(induction)来自拉丁语的"诱导"(induce)或"导致"。归纳逻辑遵循一条路径,寻找能导致终结争论的线索。演绎(deduction,这个词还有"扣除"费用之意)的意思是"拿走"。演绎逻辑将共同点作为"导语"应用到示例中。如果你还是记不住,那就完全跳过这些术语,只用你喜欢的争论工具。

亚里士多德再一次前来救场,这一回还带着演绎的双胞胎 兄弟归纳。在修辞学上,归纳逻辑使用示例而不是共同点来证 明。如果受众的共同点不适合你,那归纳就有用武之地了。

在安妮的争论里,可以这样运用归纳逻辑。

安妮:我住在共和党执政的州,我的税一直在上涨。你自己所在的城市,市长也是共和党人,你看看它的税收增加了多少吧。再说,国会一直在举债。你认为他们真的减少过赤字?这只说明两党都必然会提高税收。民主党人在这方面不过是比较诚实罢了。让我从两个政客里选,我会投票给诚实的那个。

这就是归纳逻辑。安妮用例子证明共和党人也加税。因此,你应该投票支持不说谎的政党。当然,安妮并没有证明共和党人加的税和民主党一样多。但这是凯西需要争论的地方。

释义

从技术的角度来说,通过示例证明的观点叫作"范式"(paradigm),也就是你希望受众在做选择时应用的规则。

争论工具

修辞举例(The Rhetorical Example): 事实、比较或故事。

这真是个精彩的争论逻辑归纳的例子。

霍默用例子(努力工作、爱孩子)说明他不是坏人。在建立起"自己是好人"的前提以后,他直截了当地得出结论:上教堂是浪费时间。这些例子是否真的证明了他的论点,取决于他的受众怎么看。当然,还有上帝怎么看。但他的逻辑是奏效的。

霍默引用了事实,这是一种举例。

但他的例子实际上是比较而不是事实。比较是第二种举 例。他比普通教徒更努力工作,更爱他的孩子。

接下来是第三种举例,讲故事:笑话、小说、寓言和流行文化。我在本书中使用的大多数例子都属于故事这一类。

让我们把本章中讨论过的所有逻辑都运用起来。假设我想 说服你来打扑克,而不是按你原定的计划去听莫扎特音乐会。 我从省略三段论开始。

我: 你是想放松一下吧? 没别的可选了。你肯定要来玩扑克。

在陈述中试试这一招

拟定逻辑大纲。首先,根据受众相信的东西构建省略三段论。它概括了你的整个演讲。大纲的其余部分依赖归纳逻辑。 列举事实,将你的论点与对立的论点进行比较,再至少讲一个 在微观层面上能说明你观点的故事。回过去重读里根的演讲, 你会发现它们大多数使用的正是这种逻辑方法。你也可以直接 跳到本书第26章,西塞罗将向你介绍怎样概括演讲。

这是演绎逻辑。你想放松一下,因此,我们来玩扑克。我 跳过了三段论的中间过渡句:扑克比莫扎特更放松。你本来就 知道这一点。但话说回来,也许你不知道。也许我应该使用归 纳逻辑(事实,比较和故事),来支撑扑克比莫扎特更能叫人放松的前提。

事实:

我:你自己说过,没什么比一根好雪茄和3张"A"更叫人舒坦的了。

比较:

我: 在听莫扎特音乐会的时候,他们会让你喝啤酒吗? 哈? 他们会吗?

故事:

我:我认识一个家伙,几年前他去看歌剧《唐·乔凡尼》(Don Gio-vanni)。在整个过程中他都不舒服,直到剧终,他紧紧按着胸口,倒地而死。他在去世前看到的最后一件事是,乔凡尼下了地狱。

我建议,下一回你想出门玩乐之前,对伴侣试试类似的争论。瞄准你和伴侣的共同点:在约会的时候,你会多次听到"放松"这个词,还是总听到"无聊"?

现在将共同点应用到争论上:"由于'共同点',我们应该'你的选择'。"

举出几个例子:事实、比较、故事,或三者全上。好,现 在别说话啦,宝贝儿,穿好外套。

工具

历史学家科利尔·梅里韦瑟(Colyer Meriwether)写道,美国的国父们是修辞逻辑的大师: "他们知道怎样构建争论,造起一座逻辑的堡垒。从青年时代以来,这就是他们的消遣。他们可以召集词汇,探索过去······他们多年来一直是这样做的。"现在,你也有了修建逻辑堡垒的基础。实际上,它应该更像是一座逻辑大厦,最优秀的说服人士在逻辑里舒舒服服地待着,也不害怕有人进来。别担心,我们将介绍更多工具,让你对逻辑更有家的感觉。

我们从逻辑的基本工具开始。

- ●演绎。演绎逻辑是把一般性原则应用于具体的事情。修 辞演绎用共同点来得出结论,通过信仰和价值观的透镜阐释环 境。
- ●省略三段论。一块夹着演绎逻辑的逻辑三明治。"我们应该[选项],因为[共同点]。"亚里士多德采用了形式逻辑的三段论,把它的精华剥出来,然后把它安放在共同点而非普遍真理的基础上。
- ●归纳。在修辞学中,归纳就是用例子来争论。这种逻辑 从具体开始,进入到一般。演绎逻辑通过现有的信念(共同 点)来阐释环境,而归纳逻辑则利用环境来形成信念。如果你 不确定受众是否有共同点,那么归纳逻辑的效果最佳。

●事实、比较、故事。这些是归纳逻辑所运用的三种示例。

第14章 识别谬误

真相落下风的?

——约翰•米尔顿

霍默: 丽莎, 你想要一块甜甜圈吗?

丽莎:不,谢谢。你有水果吗?

霍默: 这块带紫色,紫色是水果。

——《辛普森一家》

逻辑七宗罪

怎样以逻辑为盾牌

并非所有的谬误都难以发现。霍默的错误显而易见——错 把水果的颜色当成了水果。它与以下谬误相同:

大象是动物,你是一种动物,所以你就是大象。

毫无疑问,这太愚蠢了,没有人会上它的当。但反过来说,最阴险的谬误似乎能让人上当,除非你把它们揪出来。

逻辑谬误有数十种,我收集了日常生活中最常见的一些,以逻辑七宗罪的形式加以分类。不过,这些罪虽然能帮助你理解我们在讨论的内容,但你不必记住它们(谬误的正式名称也用不着记)——除非,你想在朋友面前露一手(或者烦死他们)。

所有逻辑谬误都可归结为······坏逻辑。在审议性争论的逻辑中,你有证据和选择。我们在第13章中看到了演绎逻辑怎样运作,它从观众知道或相信的东西(共同点)着手,将之应用到特定的环境中以证明结论。在演绎逻辑中,共同点充当你的证据。归纳逻辑里的证据是一组例子。

所以,要判断论证中是否隐藏着谬误,就问自己3个问题:

- ●证据成立吗?
- ●我给出的选择数量正确吗?
- ●证据能否带出结论?

我想我应该增加第4个问题:

●什么人会在乎?

说服警报

我说"所有的逻辑谬误都可归结为坏逻辑",这句话其实就犯了一个谬误。如今所见,这构成了"同义反

复"(tautology)——也即重复同样的东西,假装在证明。政客们喜欢这个伎俩。

老实说,如果你自己永远不会落入谬误的陷阱,那就没必要在乎。事实上,形式逻辑与说服艺术之间的一个重要区别,就在于它们对待规则的态度。逻辑谬误在逻辑中受到禁止。一旦犯了逻辑谬误,逻辑听起来就破了音,你就被踢下舞台。(放心啦,形式逻辑没有舞台,它只存在于理论上。)

反过来说,修辞几乎没有规则。只要你能蒙混过关,你的核心内容存在谬误也没关系。洞察谬误是受众的责任,如果受众确然察觉了谬误,那么他们会将之归咎于你的性格,认为你不是骗子就是傻瓜。因此,在犯谬误之前,你肯定想要知道自己的谬误。

此外,假设你和我们其他人一样落入了逻辑诡计之手,本章可方便地作为防御工具派上用场。(在第15章中,我们将介绍更高级的逻辑防御。)辨识谬误的能力有助于保护自己——防政客、防推销、防节食、防医生,甚至防你自己的孩子。你只需要寻找不好的证据、错误的选择数量,或者证据与结论之间的脱节。

不好的证据包含了三宗罪:错误的比较(把例子放到错误的类别里)、糟糕的例子,以及对证据的无知(断言没有例子可以证明某事)。

选择数量错误涉及一宗基本的罪,也即错误的选择:明明实际上有更多的选择,却只给出两个选择,或是把两三个议题合并为一。

证据与结论脱节带来了同义反复(证据和结论相同)、障 眼法(偷偷摸摸地转移注意力)、错误的收尾(证据未能导向 结论)。

我会在整个过程中时不时地抛出一些谬误,好让你知道我在说些什么。这七宗罪揭示了人们欺骗、撒谎和作弊的种种方式。请记住,它们都可归结为三种情况:证据错误、选择数量错误,或者证据和结论脱节。

第一宗死罪: 错误的比较

李子和葡萄是紫色的,但它们的颜色并不意味着紫色就是水果。对于这个问题,就算你不是亚里士多德也能理解。但有 多少消费者曾因为同样的谬误上了当呢?

采用全天然成分制成。

看起来虽然不像,但"全天然"的宣传噱头犯下了和"紫色是水果"一样的错误:因为一种成分与对你有益的东西属于相同类别(天然物质、紫色水果),所以该成分也一定对你有好处。但腐肉中毒同样是天然的,对你却完全没好处。(还有一种做法是在"全"和"天然"之间偷偷摸摸地加个连字符,像这样:all-natural。把1克葡萄果肉和1克小麦胚芽加入甜甜圈的化合物配方!瞧啊!全-天然成分。确切地说,两种全-天然成分。〔1〕)

你可以通过将整句话分成两半,识别出"全天然"谬误。"这个甜甜圈带有紫色,紫色是水果,所以你应该吃这个甜甜圈。"紫色的"水果气质"构成了"理由"。

但紫色并不是一种水果,这意味着证据站不住脚,论证自然无法成立。如果我说,"这块甜甜圈有葡萄果冻馅,葡萄是水果,所以这个甜甜圈是水果,证据(葡萄果冻、葡萄)就合理了。但这种说法仍然是谬误。证据,即使是正确的证据,也必须要能推导出结论。光是因为甜甜圈里有水果,并不会让甜甜圈变成水果。这是个错误的比较。

这为什么是一宗罪

例子站不住脚。为什么呢?因为它们被放进了错误的类别里。想一想前面提到的维恩图。紫色是一个大圆圈,水果是另一个大圆圈,葡萄落在两者交叠的位置。但紫色并不完全落在水果圆圈里。我在这宗罪下列举的所有谬误,都存在同样的"弄错了圆圈"问题。

从小孩子超级热爱问"为什么"来看,他们似乎对证据充满热情。

家长:别进起居室。

孩子: 为什么?

家长: 因为狗生病了。

孩子: 为什么?

家长: 因为你爸从餐桌上拿了热狗喂它。

孩子: 为什么?

家长: 自己去问你爸。

释义

有一类谬误我并未涉及,那就是"模棱两可",也就是逻辑版的"Eats shoots and leaves" [2]。"全天然成

分"(all-natural ingredients)里的连字符,就属于此种谬误。

常见谬误

"全天然"谬误:它假设同一家族的成员都有着相同的特点。

在学校里试试这一招

大学的行政管理人员喜欢说,每一所学校都独一无二,但他们会尽其所能地互相模仿。20世纪80年代,常春藤联盟学校开始偏爱在某一件事情上有特长的学生,而不再是传统中全面发展的学生,这股时尚流行开来。如果有哪位校友反对这一政策,不妨问问官员其他学校奉行这一政策的情况,如果官员用自鸣得意的语气报上了其他也这么做的学校名单,校友可以反驳道:"要是我的孩子对我说,'其他人都这么做。'我会告诉他,'难道你不想从人群里脱颖而出吗?'"

这兴许可以解释孩子们对谬误推理的同等热爱。

孩子: 你为什么不开车送我上学? 其他所有家长都开车送 孩子上学。

其他家长开车送孩子上学,所以你应该开车送自己的孩子。这个孩子错误地把自己的家长和其他家长做了比较。错在哪儿呢?首先,不是所有家长都是司机,显然有家长会让孩子搭乘公交车。另外,这个孩子的家长并不是其他同学的家长,

对别人有益的事情,对他兴许没什么好处。应该怎么回应呢?首先,你应该提高孩子的自尊心。

家长:哎哟,宝贝儿,你学会用亚里士多德的省略三段论了!

现在反驳她。

家长: 但我每天早上都在公交车站看到何文。再说了,就 算其他所有家长都开车送孩子,你的证据也不支持你的选择。

孩子可能听不懂你所说的哪怕一个字,但总有一天,他会懂的,等他懂了,你就得当心了。你恐怕会再也赢不了争论。与此同时,如果你觉得特别不愉快,就请把谬误的名字说出来,这叫作"诉诸人气"(appeal to popularity)——通过宣称别人选择了某事,来将自己的选择合理化。我的孩子宁愿忍受传统的提法,也不愿听到我一针见血地说出他们所犯的谬误的名字。

如果你不运用逻辑,光是像其他家长一样说老一套,那么你自己也会犯类似的谬误。

家长:如果其他孩子的家长要他们跳崖,那会怎么样?你会跟着跳吗?

常见谬误

诉诸人气: "因为其他所有孩子都去了, 所以我也应该去。" 前提未能证明结论。

说服警报

靠性格说服怎么样?诉诸性格不就是诉诸人气吗?的确如此。这其实是修辞所鼓励的一种逻辑谬误,各位读者将在下一章中看到。

常见谬误

归谬法(Reductio ad Absurdum):将论点归纳至荒唐的地步,使前提变得不可信。

哲学家(以及修辞学教授!)约翰·洛克(John Locke)描述过18世纪初出现的诸多逻辑谬误,他会把上面那句话称为犯规。整个学校的家长集体极不可能提出大规模自杀,这令你犯下了归谬法谬误,将论点归纳到了荒唐的地步。你错误地对比了开车送孩子上学和跳崖,证据崩溃,结论垮塌。

逻辑不光能帮你省下开车送孩子上学的麻烦,还可以救你一命。

司机: 我不需要放慢速度, 我还没出过车祸呢。

既然这里没有例子,只有一个肾上腺素喷涌的司机,你就知道要找个理由。司机认为自己超速也安全,因为他有着良好的驾驶记录。他的证据是否能带来这样的结论呢?他完美的驾

驶记录能保证你的安全吗?它可能会提高这趟行程不出车祸的概率,但与这个爱开快车的家伙比起来,我个人还是宁肯搭乘公交车。他的主张是错误比较的一种形式:因为他过去的驾驶记录完美,所以他未来的驾驶记录也必然完美。这一逻辑错误的正式名称叫作"前因谬误",但在140千米/小时的速度下,你大概没心思想这个。相反,先让步试试看。

常见谬误

前因谬误(the fallacy of antecedent):因为之前从未发生过,所以之后也永远不会发生。又或者,它从前发生过,所以还将再次发生。对前因谬误的另一种回答是:"你倒是对命运嘲笑了很久。"或者,针对具体的受众:"你的业力一定很可怕。"

你:我知道你是个很棒的车手了,但开这么快我害怕。我 知道这不理性,笑我好了。

如果你觉得,和危险驾驶比起来,你不介意惹得司机 发"路怒症",则可以还嘴。

措辞得当的雄辩回答: 生死可没有第二回!

另一种错误比较——不当类比(false analogy),泛滥于 美国各地的政府中。

候选人: 我是一名成功的商人。选举我当市长,我将运营起一座成功的城市。

这家伙做生意赚了不少钱。但问题是,市政厅不是做生意。许多企业家拥有成功的政治生涯,但至少有同样多的企业家闯荡政治界不成功。企业家已经认识到,在公共服务领域中,政治技能不仅仅是经商技能。

措辞得当的雄辩回答:如果你给我股息,还允许我卖掉这座城市的股票,我就投票给你。

不当类比还会导致非常糟糕的数学。

你: 本财年我们的利润增长了20%。

同事: 今年年初你的利润是多少?

你: 税前12%。

同事: 哇! 那你的利润有32%了!

证据是,你的利润始于12%,增长了20%。那么,问题出在哪儿呢?12加20等于32,对吧?

这种问题叫作"单位谬误",错把一种单位当成另一种单位。人们在商业上随时都在犯这个错误。为了避免它,试着想一想一块馅饼和整个馅饼之间有什么区别。我给你一块相当于整个馅饼1/8的馅饼。你说不够大。所以我又给了你一小条,只相当于头一块的1/5大。我给你的部分并不是整个馅饼的1/5,对吧?最初的1/8,是完整馅饼的一部分。接下来的1/5,是小块馅饼的一部分(也即12%利润的20%),而不是整体的一部

分。如果你还感到困惑,那么,请坚持如下原则:没有计算器,永远不要累加百分比。

措辞得当的雄辩回答: 这20%是我们所有利润的增幅。所以,我们的利润现在有120%了!

更简单的单位谬误有助于支撑消费品的利润。这盒衣物洗涤剂的价格比旁边相同尺寸盒子的洗涤剂要低,可便宜盒子里装的分量却比贵盒子里的要少。"便宜"盒子的单位成本(你为每盎司洗涤剂所支付的金额)实际上更高。制造商希望你没注意到,而且你也没注意到商店货架上的单价。我的妻子觉得自己上了这一招的当。有一天,她让我从汽车后备厢里取出一大盒洗涤剂。盒子很大,你必须把一部分洗涤剂倒进较小的容器里,才能把它拎起来再倒进洗衣机里。

常见谬误

单位谬误:一个苹果加一个橙子等于两个苹果。

我: 你为什么买这个?

老多萝西: 这是超级经济装, 更便宜。

我:比什么更便宜?

老多萝西: 比小盒的那种更便宜。如果你多给家里买点东西,就会知道这些事情了。

这可真将了我一军。我在小盒子清洁剂上找到了上个月的 购买凭据,又去地下室看了看盒子的容量。接着,我拿出一部 计算器,得出了非常令人满意的结果。

我:除非常规装本月价格大幅上涨,否则,这种超级经济 装每盎司的成本比常规装要贵7%。

老多萝西: 是的,但它盒子更大,所以它的成本更低。

我:不,亲爱的,盒子更大并不会让东西更便宜。买小盒子更省钱。

老多萝西: 哦。

我: 你刚才说了那样的话,现在是不是觉得很对不起我?

老多萝西:是呀,对不起。我很抱歉。很明显,我的数学太差,不该去购物。从现在开始,全家要用的东西,就交给你来置办更合适。

噢!

- [1] 这里介绍的是在英文中做手脚的表达方式,也即"all natural"和"all-natural"之间的细微区别。中文的"全天然"自带这种语义上的模糊性。
- [2] 这句英语可以理解为"吃竹笋和竹叶",也可以理解为"吃,开枪,并离开"。——译者注

第二宗死罪:糟糕的例子

并非所有证据都取决于原因或共同点。许多人用例子(事实、比较或故事)做证明。你能从糟糕的例子(也即无法证明结论的例子)中找到许多谬误。例如,滥用示例的谬误给安保公司带去了生意。

家长:看到电视上的这些犯罪,我简直想把孩子们锁在家里,永远不放他们出家门。

例子并不支持这一结论,因为地方电视新闻(依靠播放犯罪新闻来获得收视率)歪曲了犯罪率。大多数犯罪的实际发生率,多年来一直在下降,但人们对犯罪的感知却持续提高。

换句话说,家长使用不具代表性的例子,得出了自己偏执的结论。这种谬误叫作"错误阐释证据" (misinterpreting the evidence)。

措辞得当的雄辩回答:很好!这样一来,街上就少了很多潜在罪犯。

这为什么是一宗罪

示例与选择之间脱节。虽然这些例子本身可能是真实且相关的,但实际上并不支持相应的选择。

常见谬误

错误阐释证据: 例子不支持结论。

轻率概化(hasty generalization)是错误阐释证据的一条支系,它靠着不充分的数据得出过分的结论。

常见谬论

轻率概化:争论提供的例子太少,无法证明论点。

同事: 那个从耶鲁大学来的实习生很棒。我们再找个耶鲁大学的学生吧。

证据站不住脚。一个例子不足以证明下一个来自耶鲁大学的学生会成为优秀的实习生。耶鲁大学有5300名本科生,而公司里的这个学生所占的样本量,只有总研究人口的0.019%。

措辞得当的雄辩回答:法律部的那个混蛋不也是从耶鲁大学来的吗?

第三宗死罪:对证据的无知

国防部长唐纳德·拉姆斯菲尔德(Donald Rumsfeld)在伊拉克战争开战前犯过这一谬误。他说,没有找到萨达姆·侯赛因的大规模杀伤性武器,"没有找到证据,并不说明不存在证据"。不过,至少从逻辑上看,他是对的。

科学家和医生经常犯同样的罪,他们认为自己的例子涵盖了所有可能的情况,这样的错误叫作"无知谬误"(fallacy of ignorance)很恰当:我们证明不了的东西就不可能存在。

医生: 你没得病。实验室的测试结果为负。

证据: 实验室的测试结果均为负。那么 ……

结论: 你没得病。

但在测试为负和完全健康之间,存在巨大的逻辑鸿沟。证据并不支持结论。医生听到患者说痛,也看到了斑点,却从不再次核对,他没有看到疾病的数据,所以你一定是健康的。除了朝他脸上扔鞋以外,要回应这种不合逻辑的争论,唯一的办法就是给出更多的例子。

你: 那你一定把所有的检查都做了吧。

医生: 嗯, 也不是所有……

你: 你检查了脚气病吗?

医生: 你没有脚气病。

你: 你怎么知道?

医生: 美国很久没出现过脚气病的病例了, 自从……

你: 但你没有做过相应的检查。说不定我就是第一个。

医生: 有这样的可能,但概率不大——您可能患有其他若 干种疾病中的一种。

你: 那我们该怎么办?

医生: 我们再多做几项检查。

这段争论有什么问题吗?

"新罕布什尔州的黑人不多,"有个爱抬杠的人对我说,"如果你不得不和他们住在一起,就会对他们产生不同的看法。"这是标准的问题轻率概化。同样,如果争论以"你没有权利争论·····"开头,则往往会先抛出谬论: "因为你不是黑人。"合理的回应是: "不,我不是黑人。但我们谈的是种族关系,而不是一个人的关系。"

常见谬误

无知谬误:如果我们无法证明某事,那么它就不可能存在。又或者,如果我们无法反驳某事,那么它必然存在。

在反科学的争论中,人们会犯同一种谬误,只不过是反向的。

信徒: 老兄, 我相信超感知和UFO, 因为科学家从来无法反驳它们。

措辞得当的雄辩回答:他们还从来无法反驳月亮能说话呢。

信徒: 你认为月亮能说话?

措辞得当的雄辩回答:无所谓喽。

这为什么是一宗罪

这仍然是证据和选择之间的脱节。例子(或例子的缺乏) 不支持相应的选择。

第四宗死罪:同义反复

常见谬误

同义反复(tautology):同样的事情,换个说法重复出现。逻辑学家将这种谬论称为"乞题"(begging the question),但"同义反复"这个说法更好。

同义反复是最无聊的一种谬论, 基本上就是重复前提。

球迷: 牛仔队很有可能获胜, 因为他们是更好的球队。

证据和结论完全吻合,但有问题。两者吻合是因为,它们 根本就是一回事。结果就是同义反复,这是政治竞选活动中经 常出现的一种谬误。

竟选工作人员:你可以信任我们的候选人,因为他是一个诚实的人。

措辞得当的雄辩回答:我不信任你,所以这让你方候选人 显得更加靠不住了。

对大多数人来说,"乞题"意味着在不说明前提的条件下主张某一结论。"共和党人将在下届大选中赢下白宫",引出了谁将获得提名的问题。"赢得那次选举的人,就将成为总统"——这是同义反复。

如果愚笨是罪,那么同义反复看上去也没什么害处,但它可以被故意用来引导你误入歧途。我曾经在一座小镇上住过,当地有一条路,开发商给它起名叫"景观大道"。在这条路上的确能看得到景观:一座停满废弃车辆的停车场。开发商是无知,还是在鬼鬼祟祟地利用你脑袋里对"景观"的想象?喜剧演员阿兰·金(Alan King)喜欢讲述律师怎样利用同义反复来说服他写遗嘱。"如果你没立遗嘱就死了(die without a will),"律师警告说,"你就会死而无遗嘱(die intestate)!"金后来才察觉,"死而无遗嘱"和"没立遗嘱就死了"是一回事。换句话说,这位喜剧演员说:"如果我没立遗嘱就死了,那么我死的时候就没立遗嘱。这个法律词汇,花掉了我500美元!"

第五宗死罪: 错误的选择

谬误分为很多种,但所有的谬误都是证据和结论之间出现 了断裂,要么是证据本身站不住脚,要么就是证据无法得出结 论。让我们回顾一下试图利用这种混乱的"推手"民意调查。

民意调查员: 您是否支持政府资助堕胎和女性选择权?

在这里,你碰到了用一个结论来证明另一个结论的情况。 这种谬误名叫"多个问题",它把两个或多个议题结合成一个。"你什么时候不再打老婆"这种一不小心就让人上当的问题就属于此类。

常见谬误

多个问题:把两个或多个问题压缩成一个,用一个结论去证明另一个结论。

如果我希望人们认为你打老婆,我就会通过问"你什么时候不再·····"来暗示。我直接跳过第一个问题,问第二个问题。同样的道理,民意调查员的堕胎调查提出了两个问题,却只允许你回答一次(它假设你如果反对政府资助堕胎,就必然支持生命权)。

措辞得当的雄辩回答:我支持妇女选择无政府资助的堕胎权。

这为什么是一宗罪

证据可能没有任何问题,也可能会导致一种选择,但问题 在于,选择的数量是错的。

这段争论有什么问题吗?

"总统知道些什么,他什么时候知道的?"著名的水门事件提问犯了"多个问题"谬误。"什么时候知道的"这一问题假设了尼克松在第一时间对水门事件有所了解,暗示了尼克松有罪,这里有两个问题:首先,总统是否知道些什么?如果知道,知道的是哪些事情?其次,如果他真的知道,是在什么时候知道的呢?

营销总监:我们要么针对猫咪爱好者,要么针对普通消费者。由于我们想要定位于自身市场,因此显然应该只在猫展上销售。

证据:原因是什么?"我们希望以猫咪爱好者为目标。"

结论: 选择是什么? "我们应该专注于猫展。"

原因无法证明结论,因为它并未告诉你猫展一定是瞄准猫咪爱好者的最佳场所。这就是假两难(false dilemma)谬误: 当你明明拥有大量选择的时候,营销总监却只给你两个选择。你可以在百货公司猫咪专柜上销售这些可爱的猫咪睡衣和吊袜带,也可以到eBay上卖,或是在家庭聚会上出售。

常见谬误

假两难(false dilemma): 当你明明有很多选择时,却只给你两个选择。

措辞得当的雄辩回答:难道说猫咪爱好者除了参加猫展以外,什么别的事情都不做吗?

这段争论有什么问题吗?

"你可以帮助这个孩子,也可以翻页走开。"这则广告为慈善事业筹集了大笔资金,但这是个假两难谬误。你说不定之前就往教堂的捐款箱里放了钱,帮助过孩子了。

受谬误所限的不只有选择,证据也会碰到同样的情况。

律师: 我客户的摩托车头盔未能起到保护作用,给他带来了毁灭性的永久性头痛。陪审团应该处罚这家犯了严重错误的制造商。

证据过关:头盔失效,原告得了头痛症。但真的是头盔失效导致头痛症的吗?这是唯一的原因吗?这一谬误名叫"复合原因"(complex cause),也即可以归咎的原因不止一个,但只拿其中一个来声讨。

常见谬误

复合原因:对有很多原因的事情,只归咎(或归功)于一个原因。

措辞得当的雄辩回答:头盔上难道应该贴一段警告:在驾驶时速度不得超过100英里/小时,同时不可攥着打开的啤酒接听手机吗?而这就是原告所做的事情。

这段争论有什么问题吗?

"既然你这么聪明,那怎么没钱呢?"这句话犯的谬误有很多,其中包括复合原因。很多事情能让你变得有钱,聪明并非充分理由——至少,按我的经验来看不是。

第六宗死罪: 障眼法

常见谬误

障眼法(楚巴卡防御):它在争论的过程中改变议题,让观众偏离正轨。

这为什么是一宗罪

这里的问题,可能和证据或结论完全没有关系,而在于, 它们是错误的争论——让人们从真正的问题上分了心。

在历史上某个说不清道不明的时期,一些坏蛋使用有着强烈味道的烟熏鲱鱼,来甩掉追踪自己气味的猎犬。这一谬论因此得名,发言者故意抛出一个无关紧要的问题。但考虑到有人不知道红鲱鱼的来历,人们也常用动画片《南方公园》里的一个说法,叫"楚巴卡防御"。《南方公园》里的一个人物声称一家唱片公司剽窃了自己的一首歌,而唱片公司反诉此人骚扰。唱片公司雇用了律师约翰尼•柯克伦(Johnnie Cochran),《南方公园》里说,柯克伦使用了之前在0. J. 辛普森一案中也用过的一种论点。

柯克伦:为什么一个乌奇人,一个身高8英尺的乌奇人,想要住在有着一大堆两英尺高伊瓦人的恩多星上呢?这不合情理!但更重要的是,你们必须扪心自问:这和这桩案子有什么关系?什么也没有。女士们,先生们,这与此案无关!……所以,当你们走进审议室商讨的时候,你们必须记住,《解放奴

隶宣言》(走近陪审团,声音变得温柔起来)能让它合乎情理吗?不会!本案陪审团的女士们、先生们,它不会变得合乎情理!如果楚巴卡住在恩多星上,那么你们必须判无罪释放!辩方举证完毕。

这一集《南方公园》讽刺了约翰尼·柯克伦当着陪审团的面使用的障眼法,也即检方说的0. J. 辛普森在杀害妻子和情人时所戴的手套。"如果手套不合适,那么陪审员必须判他无罪!"很好的楚巴卡防御。他成功地把谋杀案审判带上了歧路,从庞大且令人困惑的证据里找了一件出来,让人们的视线围着它转。(《南方公园》里柯克伦的辩护,以及现实中柯克伦在0. J. 辛普森审判中实际采用的辩护方法,也属于复合原因谬误。)

你会以为,说客们都上过某种秘密的障眼法学校,因为他们的整个事业都以此为基础。以电视行业为例。根据恺撒家庭基金会(Kaiser Family Foundation)的一项研究,电视上的性爱场面数量在7年内增加了一倍。现在,对70%的电视节目来说,每小时要出现5次性爱场面。这还没算上"网飞"(Netflix)的节目。行业公关高手、"电视守望"(TV Watch)公司的执行董事吉姆•戴克(Jim Dyke)非但不承认所有电视台都变成了色情频道,反而主张要反对政府干预。

戴克:一些活动家只会看到又有一个机会可以让家长推动 政府,但家长其实能最好地决定家人适合看什么样的电视节 目,同时,家长手里有着执行这些决定的工具。 戴克使用了稻草人手法,他无视对手的论点,塑造了修辞上的稻草人——也即一个更容易攻击的论点。采访原本是要讨论电视色情内容的统计数据,该行业本可以考虑自我监督,而不是雇用说客抵制立法。说客将主题变成了"政府干预"。

措辞得当的雄辩回答: 你能说说那些裸体的事儿吗?

鬼祟手法

稻草人:这是障眼法谬误的一个版本,它将主题偷换为另一个更容易对抗的主题。

第七宗死罪: 错误的收尾

自由派人士: 平权法案是有必要的, 因为大学校园里的白人太多了。

证据很好:大学校园仍然以白人为主。但它是否支持这一选择呢?不。真正的争论在于平权法案是否有效。前提只能证明问题的存在——假设你认为大学校园里白人过多,少数族裔接受的教育不足是一个问题。

合理的回答: 平权法案有必要,它主要是为了减轻我们的 愧疚情绪。

错误收尾之罪导致的谬误之一叫作滑坡:如果我们做了这件合理的事情,它就会导致一些可怕的事情。你在政治上听到过很多此类例子。允许少数学生在课后祷告,有一天,福音传道人士突然就开始管理我们的公立学校了。如果国会禁止突击步枪,用不了多久,联邦调查局的干探们就会把猎人赶出树林。但政客们不是唯一滥用滑坡的群体。

常见谬误

滑坡(the slippery slope): 如果我们允许这件合理的事情,它就将不可避免地导向极端。

这为什么是一宗罪

证据可能没问题,但它会导致错误的结论。

在任何争论中都可试试这一招

对滑坡的一种最佳回应是让步。表面上严肃地看待对手的前提,但义正词严地表示反对。"我坚决反对把猎人赶出树林。"滑坡内置了归谬,基本上是在自我嘲讽。

家长:如果我允许你不吃晚饭,那我就必须允许其他孩子 不吃晚饭了。

这个论点很奇怪,你会好奇为什么这么多家长都爱用它。 允许一个孩子不吃晚饭,不会让你放松对其他孩子的管教。什 么样的养育法律规定所有规则都必须平等地用到每个孩子身 上?哎呀,爸爸妈妈们,请表现出点有逻辑的骨气吧。

但最常见的理由-逻辑混淆,来自因果关系混乱。假设你的城镇大幅削减了教育经费,第二年,学生的考试成绩大幅下降。

教育拥护者: 削减预算正在毁掉我们的孩子!

原因在哪里,结论是什么?可以在句子里加入"因为"来 弄个清楚: "因为本地区削减了预算,我们的孩子们正在被毁 掉。"

现在你知道原因了:本地区削减了预算。原因证明了结论吗?预算削减是否会导致成绩不佳?你并没有看到证据。事实上,我怀疑,分数不会下降得这么快。在本例中,教育拥护者犯的谬误和法国寓言里的公鸡一样:它认为,是自己打鸣让太

阳升起的。这一谬误的正式名称叫作"后此谬误"——在它之后,所以是因它所致。但我叫它"法国公鸡打鸣"谬误。再举一个例子:

大学校长:我们的时事通讯取得了巨大成功。自从我们开始发送时事邮件,校友的捐赠越来越多了。

赠款增加出现在发送时事邮件之后。这是否意味着,是时事邮件让赠款增加的呢?不一定。尽管如此,这种谬论在学术界中很普遍,这也解释了为什么校友会收到数之不尽的大学邮件。

措辞得当的雄辩回答:恭喜!但捐赠校友的人数比例下降了。这是不是也是时事邮件造成的呢?

在雇用员工之前试试这一招

浏览简历中所罗列的成绩,对应聘者犯下的"法国公鸡打鸣"谬误有个基本的印象,接着在面试中问问他们: "这上面说,录用了你之后,利润每年增加48%。那么,在你看来,是你这位股票交易员带来了这样的成绩吗?"

婴儿会本能地犯下法国公鸡打鸣谬误。

婴儿(牙牙学语的内心独白):我踢了一脚,就有了牛奶!我会再踢,以得到更多牛奶!

政府也爱这么做,甚至可能带来灾难性的后果。

政府(对外喋喋不休的独白):我们增加了债务,经济得到改善!我们将继续增加债务,让经济变得更好!

迷信人士亦然。

耶利米: 飓风摧毁了整座城市。看看你支持同性婚姻带来了什么后果!

继续打鸣吧,法国公鸡,让你的肺里充满太阳的荣耀。但别让它霸占你的脑袋。

工具

17世纪作家塞缪尔·巴特勒(Samuel Butler)既不喜欢逻辑,也不爱修辞。他写了一首诗,挖苦一位虚构出来的、只擅长钻牛角尖争论不休的哲学家。

他在逻辑上是个伟大的批评家,

素以深刻的分析能力而感到自豪,

他可以区分和辨别一根发丝儿的南端和西南端。

钻牛角尖的逻辑谬误有许多种,我侧重于那些充斥在政治和日常生活中的谬误,并将之分为七宗罪。我的逻辑七宗罪可进一步分为三大类:

- ●糟糕的证据
- ●糟糕的结论
- ●证明与结论之间脱节
- ●错误的比较。两件事情相似,所以必然是一样的。"全天然"谬误属于这一宗罪:"一些天然成分对你有好处,故此所有叫'天然'的东西都是健康的。""诉诸人气"是另一种错误的比较:"其他孩子都这么做,为什么我不行?"归谬法错误地将一种选择与另一种荒谬的选择做比较。前因谬误在时间上错误地比较:这一刻与过去的时刻相同。"我从来没有出

过车祸,所以我现在肯定也不会出车祸。"不当类比与此密切相关,它把苹果和橙子放到一起,说它们是一样的。"因为男同性恋受其他男性吸引,所以我们应该让他们远离教室。"最后,单位谬误用苹果和橘子做了奇怪的数学运算,混淆了部分与整体。"去年暴力犯罪率下降了5%,今年又下降了8%,因此总共下降了13%。"此处混淆了部分的部分与整体的部分。

- ●糟糕的例子。说服者用来证明论点的例子是错误的、令人难以置信的、不相关的,或错误阐释的。轻率概化使用的示例太少,对它们的阐释又太宽泛。"勒布朗•詹姆斯穿某种运动鞋;买它,你就会成为篮球明星。"它的近亲是错误阐释证据谬误。这种谬误认为例外证明了规律。"那家伙吃赛百味三明治减了肥。如果你吃赛百味,也能减肥!"
- ●对证据的无知。在这种情况下,论点称没有例子就证明某事不存在。"我没找到任何鹿,所以这片树林里一头鹿也没有。"对证据的无知谬误还有反面:"因为我的理论从未被证明是假的,所以它必然是真的。"几乎所有迷信都属于这种谬误。
- ●同义反复。这是一种证据和结论相同的逻辑冗余。(我们在这里是因为我们在这里是因为我们在这里是因为我们在这里是因为我们在这里是因为……)"我们销售这款产品不会有问题,因为它很容易卖。"
- ●错误的选择。给你的选择数量并非实际存在的选择数量。"多个问题"谬误是错误的选择,它将两个或两个以上的

问题压缩成一个问题。"你什么时候不再打老婆?"假两难谬误是一个与之相关的谬误,实际上明明有更多的选择,却只为受众提供两种选择。

- ●障眼法。这宗罪分散了受众的注意力,使其忘记了主要议题。稻草人谬误是它的变体,提出了一个更容易争论的不同问题。你说:"谁喝光了所有的橙汁?"而你的伴侣却说:"好吧,你来说说你为什么不洗碗?"
- ●错误的收尾。证据无法得出结论。许多谬论都属于这宗罪,最常见的是滑坡,它预料一个选择会导致一系列可怕的事件。"允许新奇的摇滚音乐,孩子们就会在街头上暴动。"另一个是后此谬误,或称为法国公鸡打鸣谬误。它假定如果一件事出现在另一件事之后,那就是第一件事导致了第二件事。

第15章 宣判犯规

修辞是摊开的手掌, 辩证则是握紧的拳头。

——古希腊哲学家芝诺(Zeno)

尼克松的花招

有可能搞砸争论的陷阱和脏招

我的第一次辩论经历来自初中。我们没有辩论队,那更像是午餐时段的吐槽大会。我和朋友们坐在自助餐厅里,就着半融化的冰激凌掰手腕取乐。如果我们厌倦了这个游戏,就会换成另一种智力掰手腕,名叫"如果你那样做"。游戏的目的是用精巧设计的恶心损招互相威胁,输家不得吃完午餐。这就像是斗嘴、互相侮辱,只不过我们不是侮辱,只是互相斗恶心。

如果你那样做,我会挖出你的眼球,把它们挤爆……

释义

哲学家把彬彬有礼的对话叫成形式逻辑辩证。这就像花样 滑冰中的"花样":精确、克制、无聊。古希腊哲学家、数学 家芝诺对比了修辞和辩证,说前者是"摊开的手掌",后者 是"握紧的拳头"。

很抱歉,但要是不冒犯读者(还有我自己),我就没法介绍这个游戏。关键在于,我们用无所事事又浪费光阴的经典方

式,竞争性地发挥着青春期的机智。我们在不经意间,模仿了一些早期的哲学家,包括最卑鄙的修辞学家。他们争论只是为了赢得争论,用逻辑和可怜的诡计,和对手打成平局。这就是"诡辩"这个词的来源,也是修辞名声不佳的原因。这些家伙逐渐退出了主导地位。在修辞学中,这构成了最大的犯规:将争论变为争斗。

争斗,恰好是修辞中你唯一能犯的规。在体育比赛中,他们说,只有裁判吹哨才算犯规。在争论中也是如此,当某人犯下逻辑谬误时,光把它指出来基本没帮助。争论的目的是说服,而不是"正确"。纯粹逻辑的运作,就像孩子们有组织地踢足球:遵循严格的规则,没有人会受伤。争论允许肢体接触。对战的球队能缠抱,你的球队却只能捆着手,这样的比赛你一定不想参加。而要是你在日常争论中坚守逻辑,这样的事情就会发生;你按规则玩,对手却能缠抱你。故此,知道怎样识别并应对逻辑谬误固然重要,但如果你的回应仅限于把它们指出来,对手就将碾压你。修辞就允许逻辑谬误,除非它们妨碍辩论,或把辩论变成争斗。

只要你坚持争论,真正地试着去说服而非得分,修辞就允许你使用大量形式逻辑禁止的谬误。以这个家庭里常见的争论 为例。

家长: 把你盘子里的所有东西吃干净, 因为(此处插入贫困国家的名称)的孩子们还在挨饿呢。

家长犯了错误收尾的逻辑之罪:证据并不导向选择。即使 把所有东西都吃完,也不大可能终结第三世界的饥荒。实际 上,孩子可以指出,采取相反的做法说不定才能结束饥荒。

经典的机智回答: 嘿,那让我把蔬菜送给他们吧!我会帮忙付邮费。

奇怪的是,虽然逻辑禁止不合逻辑的思维,但修辞允许。例如,从修辞上看,"孩子在挨饿"的视角,只有在它未能说服的情况下才算是错的。这是因为,尽管这一论点在逻辑上显得荒唐,却符合情感。家长用它不是为了终结饥荒,而是为了让自己的孩子感到内疚。因此,虽然这不是一个合乎逻辑的论点,但假设孩子没发现谬误,它就是个得体的情绪论点。

这里还有另一种逻辑谬误,我故意把它从逻辑七宗罪里排除掉了:权力谬误。这一谬误认为,因为掌权的人想要它,所以它一定是好的。

常见谬误

权力谬误(the fallacy of power):那个人那么想要它,它一定很好。这一逻辑谬误很适合应用在争论中。

同事: 嘿,如果老板想这样做,我说,我们就应该这样做。

老板的倾向能否让一个选择变成好的选择呢?此外,他希望拥有什么样的下属?当然是不思考的那种下属喽。

但稍等一秒钟。这样的回应真的公平吗?如果老板的确聪明,也比其他人更了解业务,那又怎么样呢?信任她的决定真的很糟糕?诉诸权威可能是一种逻辑谬误,但它也是一种重要的性格工具。如果你的老板认为把公司搬迁到阿拉斯加的安克雷奇是明智之举,你也知道她是个精明的女商人,那么搬到安克雷奇很可能是个好主意。

这是纯粹逻辑和修辞逻辑的分野之处。在大多数情况下, 争论里的决定无关对错,只有可能和不太可能。我们发现自己 回到了审议性争论的迷雾领域中,黑或白就变成了多彩的概 率。如果老板的倾向令决定看起来更合乎情理,那么,你的同 事就有充分的理由在你身上尝试它。毕竟,他并没有试图说服 老板,他在跟你说话。

当孩子以同伴作为权威时,倾向于使用逻辑的父母(不,这并不矛盾)通常称之为谬误。

孩子: 我朋友埃里克说拉邦巴先生是个卑鄙的老师。

家长: 就因为埃里克这么说,并不一定意味着它是真的。

但在这里,我们真的是在应对真相吗?孩子陈述了一种观点,而非事实。亚里士多德说不定会支持她,因为在审议性争论中,最好的判断是消费者做出来的。如果她能让自己的父母相信埃里克在心理方面天赋异禀,那么,拉邦巴先生真是个卑鄙之人的概率也随之提高了。

孩子: 哦,是吗?好吧,还记得埃里克说拉尔森小姐做事有点鬼祟那回吗?没多久,警察就逮到她从其他所有老师那里偷钱,送她去坐牢了。

埃里克逐渐变得像是个不错的法庭心理学家了。如果我是 家长,我会对拉邦巴先生多留个心眼。

形式逻辑与修辞的审议性争论之间的本质区别在于,逻辑有许多规则,争论的规则却很少。

实际上,争论的规则只有一条,外带少许分枝:永远不要争论无可争辩的事情。换句话说,不要阻止争论。任何阻止争论得出满意结论的事,都算犯规。

释义

分枝(ramification)来自一个人的名字。彼得吕斯·拉米斯(Petrus Ramus)是16世纪的法国修辞家,从修辞中消除了逻辑。他是严谨的加尔文主义者,相信只有上帝和真理才能统治我们,于是把修辞分成功能失调的学术门类,"阉割"了它。简而言之,拉米斯分枝了。法国当局把他视为异教徒,用火刑处死了他。

想象一场无规则的足球比赛,赛场上没有界限,你可以随心所欲地用身体拦截擒抱,只要能让球越过球门就行。就算比赛有可能变得粗鲁,只要每个人都有合适的态度,比赛就能进行下去。但如果球员们不止拦截擒抱,还互相踢对方的要害区域,那该怎么办?或者,更糟糕的是,掏出智能手机并开始给

自己的朋友发短信?这样一来,游戏就恶化了。又或者,如果球只有一个,一名球员把球捡起来带回家,那比赛就彻底玩完了。即使是"无规则"比赛也会有些最低限度的规则:你需要球,需要目标,而且,球员必须投入比赛。

争论也是如此,只不过没有球。你需要目标,每个人都必须恪守真正的说服。事情可能会变得有点粗鲁,你可能会碰到一些逻辑恶作剧、一两次意外的人身攻击、一些强烈的情绪,甚至非常粗俗的语言,但游戏能继续玩下去。只要没有人打架或走神,争论就可以得出结论。在修辞中,打架和走神是同一种犯规:它们都意味着争论无可争辩之事。

我喜欢修辞没有规则这一点,它让人眼睛一亮。它宽恕了你在逻辑上的罪。它对人类说,无须改变,你天生美丽。任何需要改造人类的言论,都会让我躲在自己的乌龟壳里。一开口总爱说"我们能不能只……"的理想主义者,应该把自己的吉他砸了,把花踩碎了。我并不想给世界买一杯可口可乐,过完美和谐的生活。和谐意味着全体一致,而历史表明,全体一致是一件可怕的事情。我宁肯玩只有极少规则的"无规则"修辞游戏。

说服警报

谁说过"为世界买一杯可口可乐"来着?我竖起了一个理想主义的稻草人,让我的无规则争论听起来更合理。

精致的尼克松式修辞

在审议性争论中,唯一真正的犯规是争论无可争辩之事, 让对话陷入停顿,或变成争斗。以下面这句引言为例,它和上 一条一样,犯了错误收尾的罪,以及证据未能导向选择。

如果我们现在撤军,我们的士兵就将白白战死。

在这句话里(这是省略三段论。还记得吗?证据是假设的结局——士兵白白战死。你可以在这一省略三段论里插入"因为"来找到结论,"我们现在不应该撤军,因为这意味着我们的士兵将白白战死")选择是:撤军,还是不撤军。但证据未能指向选择。这里有一个真正的因果问题。战争继续打下去,会增加士兵牺牲的意义吗?是的,但只有继续战争并取得胜利才是如此,而引言对成功的概率未置一词。

有用的手法

尤吉主义(yogiism, "只有少量规则的无规则比赛")在逻辑上毫无意义,它得名自不朽的棒球运动员和教练尤吉•贝拉(Yogi Berra),他曾说过: "再也没人想去那儿了,太挤了。"

常见谬误

花钱填无底洞: 试图继续做错事来纠正错误。这是一个合乎逻辑的谬误, 但你可以在不违反修辞规则的条件下, 在情绪

争论中运用它。谬论与心理学家所说的一种心理特点相关:损失厌恶。与其花钱获得巨大收益的机会,人们更愿意花钱避免有可能招致小损失的风险。

在会议上试试这一招

碰到有人说起投资损失: "毕竟我们投入了资源,现在不能停。"你就问他: "如果这是一手'要么翻倍,要么一无所有'的赌注,你认为我们的运气够不够好?我们有稳赢的机会吗?"

当企业犯下这种谬误时,他们会把钱抛进无底洞。一家公司买下一家烂公司,然后把钱投入糟糕的合并中,因为害怕浪费已经花掉的钱。

家里人也会这样做。以"花钱填无底洞"谬误(经济学界称之为"沉没成本")为例:有人买了一台昂贵的平板电视,发现没法把它挂在墙上。所以他又花1000元买了定制电视柜。但这款电视是颗"酸柠檬",他在退货时发现公司已停止生产该型号,所有替换品都是不同的尺寸。于是他又回头去找电视柜的厂家……

你可以理解,为什么你希望在碰到这种逻辑谬误时把它给认出来了。不过,尽管谬误会破坏形式逻辑,却可以帮助你进行争论。与"孩子们正在挨饿"的例子一样,你可以把它当成是一种合乎情理的情绪诉求来使用。斯波克先生的形式逻辑禁止情绪,而修辞鼓励情绪。大多数人都无法忍受放弃一场公民

曾为之献出生命的战争。只要你保持将来时态,强调胜利的可能性,你就仍然遵守着宽松的修辞规则。

事实上,出色的反驳也可以运用相同的情绪武器。

修辞的你: 你怎么还有脸说起我们白白死去的士兵! 成功 地结束战争,这才是对那些战死将士的尊重。

请注意,我怎样将"撤军"的定义从可耻的灾难变成了一种胜利。非常巧妙的把戏。尼克松在越南战争时用它收获了很好的效果。逻辑学家会因为这一手义愤填膺,但审议性争论和逻辑不同,它并不寻求真理,只关心最佳选择。如果改变定义有助于观众判断该不该支持战争,那么,你的"谬误"就不算犯规。

想想看,如果你使用更为纯粹、逻辑上更正确的回答,会对受众造成什么样的影响。

逻辑的你:这是一个谬误!如果战争打败了,会有更多的士兵白白死去。

这种坚定的逻辑反应,有可能让你显得冷酷无情。真正的 死亡远比理论上更痛苦。此外,这叫犯规,就像是在冰球比赛 里有人碰了你一下,你就发狂了。别指望对方道歉。

适用于总统的逻辑

还有一种适合修辞的逻辑谬误:诉诸人气。

孩子: 其他所有孩子都取笑我乘坐公共汽车。他们认为我很奇怪。

这个孩子没有用逻辑,而是使用了情绪诉求。它实际上能够对一些糊涂的父母起作用。但热衷于修辞的人,可能会选择一种不留情面的反应。

措辞得当的雄辩回答: 取笑能塑造你的性格, 所以你该继续搭乘公交车。

说服警报

把谬误放到本书的"进阶版:攻"部分,或许更直白。但说服人士必须从受众相信的东西入手,可惜很少有受众会认为谬误是合理进攻。

你刚刚离开了逻辑纯粹而崇高的领域,走进了隔壁等而下之的情绪和性格街区。这里是情绪操纵和人身攻击的版图,修辞如同在家般自在。仅靠逻辑很难激发人们的承诺。一个能在逻辑上赢得争论的策略,几乎肯定会搞砸政治。在1988年的总统竞选期间,迈克尔•杜卡基斯(Michael Dukakis)对一个恶毒的问题给出了灾难性的回答,为这一原则做出了惨痛的示

范。主持人伯纳德·肖(Bernard Shaw)要求杜卡基斯想象某人正在对他的妻子实施性犯罪。

肖: 州长,如果您妻子基蒂·杜卡基斯遭到强奸和谋杀, 您会赞成对凶手判处死刑吗?

杜卡基斯:不,我不会,你知道我一辈子都反对死刑。

有用的手法

paraprosdokian 为一个想法加上意外的结尾。作曲家哈罗德•阿伦(Harold Arlen)说过一句话: "在布法罗自杀,真是多此一举。"

在争论中试试这一招

如果有人觉得你说的话太冒犯,那不妨试试以下简短的让步说法:"很抱歉。如果是你,你会怎么说?"你不必转为防守,而是把你的话通过她的嘴说出来。

天哪,肖先生,谢谢你的提问······那家伙到底是从什么星球来的?

显然,是瓦肯星。杜卡基斯在政界本来就有着"斯波克先生"的名声,他冷静、理性的回答,只证明他随时都恪守逻辑。在那一刻之前,杜卡基斯在民意调查中一直领先。而纯粹的逻辑,说不定让他输掉了选举。

那么他应该怎么说呢?他应该指出肖的公然谬误吗?毕竟,问题属于"归谬法"谬误,因为基蒂·杜卡基斯遭到此种罪行的概率是非常低的。但仅仅指出谬误,或是如杜卡基斯那般像台自动机器一样做出回复,是无法说服他人的。逻辑正确固然会让你觉得自己很崇高,但只有发挥说服力,才能完成修辞的任务。

杜卡基斯可以策略性地表达愤怒, 更好地完成修辞任务。

修辞的杜卡基斯: 肖先生, 我认为这个问题太过失礼。这就是今天那种败坏政治的卑鄙举动。你不应该把我妻子扯进来, 我认为你应该向我道歉。

肖说不定会道歉。你可以将修辞的杜卡基斯的战术称为掩 人耳目,但它不一定是。只要杜卡基斯抢占了更高的道德基 地,他就可以按对自己有利的方向来定义问题。

修辞的杜卡基斯:现在,让我们不涉及个人地谈一谈死刑。死刑不应该是私人的复仇,而是为了减少犯罪。你们都知道,处死犯罪分子并不能减少犯罪。

这种方法会让杜卡基斯显得有力量,充满激情,同时还合乎理性,这是一种性格三重奏。

在2012年的选举中,你可以看到,几乎每一位政客,从纽特•金里奇(Newt Gingrich)到贝拉克•奥巴马,都对着主持人表达愤慨。在2016年的大选中,唐纳德•特朗普发出了一连

串愤怒的推文,向主持人喷射怒火。它简直成了一种仪式。而 这样一来,斯波克先生的逻辑就再一次落到了稻草人身上。

你可以看到,在修辞中往往并不禁止逻辑谬误。反过来说,哪怕是说服的艺术,也有着局限性。凡是争论无可争辩之事的情况,都算修辞上的犯规。我们来看几个例子。

[1] 这个词没有正式的中文译法,或可视为"意外转折"。——译者注

犯规: 错误的时态

优秀的政客: 我们需要摸索出一种方法,以解决老年人护理成本暴涨的问题。只有这样,未来的几代人才能继续照顾老年人。

糟糕的政客: 你正在攻击我们的老年公民, 这是错的!

除非糟糕的政客重新回到将来时,否则,他的论点一说出口就死亡了。如果他确实切换回了将来时,那么,他就在修辞上做了自我救赎。

自我救赎的政客:我们不应孤立地谈论老年人。人人都应该承担政府的开支。所以,我建议展开更广泛的联邦赤字讨论。

在审议性争论中使用示范性的布道措辞,让受众和你站在一边,这是可以的,但你应该立刻转到将来时。这不仅仅是因为亚里士多德这么说过,更是因为使用现在时做出有关未来的选择很难。如果你的对手坚持使用现在时或过去时,请吹犯规哨。

在公众集会时试试这一招

糟糕的政客说,"这是错的!"你可以这样回答他:"感谢您的道德课。但从什么时候开始,在帮助老年人的同时替纳税人省钱,变成了不道德之事?"这是另一种形式的让步:承

认道德议题,并从高度道德的角度把自己的建议换个说法。接下来,把辩论带回将来时很有帮助: "我们现在能不能暂时放下崇高姿态,谈一谈怎样解决问题?"

你: 让我们跳出这些指责和布道。这些人想知道我们将如何处理这个问题。

回避未来可能会把你的家庭生活搞得一团糟。举个例子,每当我妻子想要提醒我这个丈夫是多么不解风情时,她就会提起夜校事件。在很多年前,老多萝西在晚饭时无意中提及,自己的双胞胎妹妹简正在学习交谊舞,简的丈夫已经帮他们报了名。我收到了暗示,也安排多萝西和我一起上夜校——上的是计算机编程。课程很棒,我们俩都得了"优秀",但她认为这不算是一次太积极的体验。

老多萝西: 我从来没有原谅过你。你够可以的!

我:你从来没提过任何和浪漫有关系的细节。我只听到"上个夜校",所以我也报了个班呀。

老多萝西:上计算机编程。

我:我收到了错误的暗示。我当时就道了歉,现在也觉得很对不起。那么······所以,你想学交谊舞吗?

老多萝西: 你简直是不开窍, 对吧?

说服警报

我正在用过去时写一篇文章,谈的是我妻子未能使用将来时的文章。这让我的地基(不管是修辞还是婚姻方面)摇摇晃晃。但我们前不久的确有过这么一番对话。

不,我真的没理解。我理解不了,因为她让事情变得不可能了。在这一刻,她会把任何浪漫尝试都看得不浪漫。此外,我们置身无法争辩的疆域。我试着把对话改为将来时("你想学交谊舞吗"),而她硬把话头扯回了传道的现在时("你简直是不开窍")。

在克拉伦斯·托马斯(Clarence Thomas)的大法官任命听证会上,同一种指控成了女权主义的口号。当时,托马斯法官过去所谓的性别歧视行为,对他的最高法院大法官提名构成了威胁。参议院司法委员会的男人们把托马斯的原告阿妮塔·希尔(Anita Hill)当成敌对方证人加以盘问,这让女权主义者感到愤怒。"他们简直不明白"成了一种口号,带给许多妇女一种团结感。这很好地示范了现在时的修辞,但没有解决任何问题。只有将来时的审议性口号才有可能达到解决问题的效果:"我们该怎样让他们明白?"当然,这个说法是个低劣的保险杠贴纸说法,但它有可能激发女性去做些工作,对付一个混蛋。与此同时,我妻子说的"你简直是不开窍",让我们找不到出路。该怎么回应才好呢?我可以称之为犯规。

修辞的我(一脸受伤的表情): 你嫁给了一个迟钝的傻瓜,这一点你已经很好地证明了。你想怎么办呢?

哎呀,这个例子有点极端了。但我的意思是,通过夸张她的情绪,我运用了她经常使用的情绪手法。这一回,它同样发挥了作用。

老多萝西:哎呀,你也不总是那么迟钝。跟你结婚还行。

我:你还说掉了三个字。我说的是"迟钝的傻瓜"。

我愿意在这里宣告胜利,哪怕她又开始了另一轮对陈年旧 事的深挖活动。我可能是自作自受,但我们至今还是不会跳 舞。

犯规: "正确的方式"

这种犯规与回避将来时密切相关,因为它坚持价值观(正确和错误,谁对谁错),而不是审议性争论的主要话题:有利的做法。

老多萝西不希望我提到这件事,但我们持续时间最长的一段争论,和平安夜里的罐头桃子有关。多年来,她坚持同一种做法,在平安夜晚餐时只提供罐头桃子,没有其他种类的罐头水果。

对固执的对手试试这一招

如果有人说,"做事的方式有对有错",还说你的方式是错的,那么你可以举个采用对手的做法却失败了的例子,接着说:"如果这就是正确的方式,那我想,我会跟着错误的方式走。"可以把这一招叫作"如果爱你是错,那我不想做得对"式防御。

我:我们都不喜欢罐头桃子。你也不喜欢罐头桃子。

老多萝西: 平安夜里我们一直这么做。

我: 那是你小时候一直这么做。我们有热狗和豆子,而 目,你没见过我在假日里为了些小事斤斤计较吧。

老多萝西: 这是传统,而这就是它的全部。

我:为什么我们不能展开一段新的传统?比如新鲜的梨,或者单麦芽苏格兰威士忌?

小多萝西 (领悟到了我的精神): 或者巧克力豆?

老多萝西: 如果它是新的,那就不是传统了。

我:我们正在庆祝耶稣的诞生!始于一个·····新生宝宝的·····基督教传统。

老多萝西:我们能不能按照正确的方式享受圣诞节,而不是争来争去?

"正确的方式"排除了选择,没有选择就没有争论,因此 这在修辞上属于犯规行为。如果你的对手犯了规,你有若干选 择。你可以叫停,说对方犯规。

我: "正确的方式"应该是一盘能叫所有人开心的菜肴。 为什么我们不建立新的传统,让我们的孩子日后用来折磨他们 的伴侣呢?

当然,如果你愿意,也可以简单地结束争论,把球带走。

我:如果一场讨论不能把我们带到别的什么地方去,那跟你讨论也没用。

或者,你还可以认为夫妻关系永远比得到你想要的方式重要。这就是我的选择:我闭上嘴,吃了桃子。不过,出乎我的意料,这一招居然发挥了说服力。老多萝西很高兴自己赢得了

争论,在次年的平安夜,她做了桃子派。这成了我家的新传统。

犯规: 5个好理由

如果你在提议做出选择时坚持使用现在时态,或是在争论 什么是最佳选择时只谈及对错,那么,你就犯规了。这里,请 不要把我当成伪君子。坚持现在时态和价值观没有错,只不 过,它让审议性争论变成了无法完成的任务。你无法和对方达 成共识,只能组建部落,并惩罚过错者。

还有一种搞砸审议性争论的做法,即为了羞辱对手而争论。这同样是示范性的、现在时的、"我是部落一员而你不是"的修辞。这里有一个羞辱的好例子,仍然来自《辛普森一家》。

伦尼: 所以,我跟那个警察说,"没错,你的确是在影响 开车,而且受的是······混蛋的影响。"

还有一个例子,来源同上。

维古姆警长:好吧,我请你这么做:闭嘴。

在大多数时候,羞辱是没有争议的取笑。羞辱只是为了占上风——得分,或是让受害者尴尬。你经常从13岁的男孩口中听到它,他大概是在练习玩弄文字。(练习玩弄文字为我带来了奇迹。)但羞辱很难带来决定。

对诡辩者试试这一招

如果有人试图用羞辱来破坏争论,你怎么回答取决于受众是谁。如果只有你们俩,你可以说:"你这么说就没意思了,我告退。"接着就走开。你无须说服混蛋。但如果有旁观者在场,那就嘲笑那无礼的人。"所以,鲍勃对本镇噪声问题的回答是,我是个混蛋。这对大家有什么帮助吗?"你把诡辩变成了真正的取笑。

还有一种更阴险的羞辱,来自假装成微笑的暗讽。如果你表示反对,有可能看起来像个傻瓜。

释义

羞辱是人身攻击的一种形式,形式逻辑称之为谬误。但在 修辞上,大多数人身攻击是合规的。

释义

暗讽(innuendo)来自拉丁语,意思是"别有深意地点点头"。

老板: 很高兴见到你戴了领带。

我:我一直戴领带啊。

(老板脸上露出别有深意的微笑,房间里阿谀奉承的家伙 们发出不怀好意的笑声。)

攻击对手的性格以赢得争论,是一招重要的手法。但要是 你羞辱某人只是为了贬低他,而不是说服受众,这就变成了犯 规。

这种暗讽带有羞辱的意味。它给一件普普通通、无关好坏的事实加上了恶意的回击,把好意的评论变成了狠狠的抽打。 我真的碰到过老板做这样的暗讽。他说自己很高兴看到我那样 穿,暗示我通常都没穿成那样。这并不是真的,但他没留给我 辩驳的机会。争论无可辩解之事是白费功夫。我可以用另一句 暗讽来回应。

我: 唔,我也很高兴您今早没穿女式内衣。

但我没这么说。通常,顺着老板的话说会更好。

我:如果这样能让您注意到我的领带,那我以后每天都戴这条。

老板:不用费心。

(拍马屁的人又传来一阵窃窃私语。)

对皮里阳秋的老板试试这一招

你很可能无法像我这样从老板身上得分。找人打听一下,他在其他公司的同僚是否认为这人是个混蛋。你在下一次求职面 试 时 , 可 以 谨 慎 地 使 用 一 种 叫 作 " 话 里 有话"(significatio)的手法,这是一种良性的暗讽,暗示言外有意。

面试人: "你怎么看待你的老板?"

你: "他对自己的服装非常讲究。"

暗讽在政治上尤其有害。经典的竞选暗讽通过否认一项恶意指责来含沙射影地攻击对手。1962年,理查德·尼克松在竞选州长时,向帕特·布朗(Pat Brown)出了这一招。他一再否认布朗是共产主义者,而这当然带来了从前影儿都没有的问题:布朗到底是不是共产主义者。布朗当然也做了否认,但他的否认又重复了尼克松的暗讽。

唯一得体的修辞反应是,对尼克松的论点让步。

就连我的对手也说我是个反共分子。如果像理查德·尼克 松这样的人认为我对共产主义态度强硬,那么,你也不妨这么 想。

(事实证明,布朗没有必要回答尼克松。这位前副总统输掉了选举,还发表了著名的"可怜输家"声明: "你们不会再看到尼克松到处蹦跶了。"看来,暗讽也不是随时奏效嘛。)

有一点应该愈发清晰:大多数的修辞犯规必然与以不合适的时态说话、争论价值观或对错而非选择、通过羞辱强迫他人退出争论有关。这一切都可以概括为同一种犯规:排除了审议性争论的部落谈话。但并非所有的争论都像暗讽那么微妙,尤其是威胁,更是把部落主义带到了剑拔弩张的极端地步。

从字面上看,威胁是明摆着的。罗马人称之为"恫吓争论"(argument by the stick),即"靠棍棒争论"。在《花生漫画》(Peanuts)里,露西威胁了弟弟莱纳斯。"我给你5

个理由。"她说,并把5根指头逐一握紧成拳。"这是很好的理由。"莱纳斯理性地回答。问题在于,露西并没有真正给莱纳斯提供选择,而争论正是关于选择的。

如今的家长们扔掉了棒子,但仍然会挥舞修辞的长棍短枪。"你得去上钢琴课,你会喜欢的!"说话的语调决定了这到底是充满希望的预期,还是靠棍棒争论。大多数时候是后者。这令它成了修辞里最糟糕的犯规。它否认了受众的选择,而没有选择,就不是争论。

下流手势或粗言秽语是温和版的威胁,但它仍然属于同一种部落主义。从修辞的角度来看,淫秽也不都是坏事。作家库尔特·冯内古特(Kurt Vonnegut)让一个角色提议和滚动的甜甜圈来一场杂耍般的房事——在合适的环境下,这是鼓励般的调笑,甚至可以算得体。纽约市的司机似乎认为比中指是一种打招呼的形式。但这很难算审议性争论。在最坏的情况下,它构成了威胁。不管是什么,唯一的反驳就是采用类似姿态,也可以考虑完全不反驳。

我必须再提到另一种犯规,它其实并不真正属于部落主义:彻底的愚蠢。有句老话说得好,"永远不要与傻瓜争论。人们兴许看不出双方的区别"。亚里士多德说,更好的选择更容易争论,但他显然没有想到要跟白痴辩论。除了不必要的羞辱之外,在争论中最常见的蠢事是辩论者未能认识到自己的逻辑谬误。以喜剧团体蒙提•派森(Monty Python)的经典段子为例。

- M: 哦,看哪,这不是争论。
- A: 它是。
- M: 不,它不是。它前后矛盾了。
- A: 不,它不矛盾。
- M: 它矛盾!
- A: 它不是。
- M: 你看,你和我是矛盾的。
- A: 我没有。
- M: 哦, 你有!
- A: 不, 不, 不。
- M: 你刚才这么做了。
- A: 胡扯!
- M: 天啦,这真是白费功夫!
- A: 不, 不是。

类似地,下面的对话也是无法成功得出结论的。

"这是个谬论。"

"不,不是。"

"是的,它就是。看,你的前提无法得出你的结论。"

"怎么不能?能啊。"

对白痴试试这一招

还是像上次那样,如果只有你们俩,就径直走掉;如果有受众,则可以考虑把谬误抛回给对手。"我懂了。紫色是一种水果。那么,既然你的皮肤是晒黑的褐色,你就成了一条卡其裤。"

凡是小时候有过弟弟妹妹的人,都碰到过在修辞上因愚蠢而犯规的惨痛经历。要是你发现自己又落入了无可争辩的境地,那就离开。可要是你才4岁,那就打对方。是的,这是另一种犯规,但说不定你是为了他好。

兴许你并没有弟弟妹妹。不过,你可以重新看看2016年的第三轮总统辩论。唐纳德·特朗普说,俄罗斯总统弗拉基米尔·普京不尊重希拉里·克林顿。希拉里还击说:"那是因为他宁肯有个傀儡当总统。"

特朗普:没有傀儡!没有傀儡!

希拉里: 你当然不会承认——

特朗普: 你才是傀儡。不, 你才是傀儡!

喜欢正规辩论的成熟爱好者,会为这样的交流感到伤心。 我去订购了一件T恤,上面写着:"你才是傀儡。"

犯规: 感实性

我把这一点保留到最后,因为这是犯规中的犯规。喜剧演员 史蒂芬•科拜尔(Stephen Colbert)用感实性(truthiness)一词来形容我们的一种倾向,也即往往只相信感觉对头的"事实"。我们并不依赖新闻、科学或统计这些枯燥、过时的事实来源,而只信任感觉起来像是真的东西。

释义

"truthy"(感觉像是真的)实际上出现在《牛津英语词典》里,是一个古老的术语,并催生出了另一个古老的术语: "truthiness"(感实性)。换句话说,这个说法不是科拜尔首创的。

以气候变化为例。数据再清楚不过了:从1880年至2012年间,地球至少升温了1.5℃,而且变暖趋势仍在继续。有史以来最暖和的年份(按温度从高到低的顺序排列)分别是:2016年、2015年、2014年、2010年和2013年。这些事实数据来自成千上万的测量海洋和陆地温度的设备,为它们提供资金的是各种政府和私人组织。根据美国国家航空航天局(NASA)的数据,97%的"积极发表"的气候科学家(指的是开展研究的真实科学家)认为,过去100年来的地球变暖主要是由人类造成的。然而,超过一半的美国人认为变暖是"自然的",1/3的美国人根本不相信地球正在变暖。我们在否认气候变化这件事方面居全球第一。过去,我曾写过这一主题,人们说我是左翼。但如

果大多数保守派相信气候变化而大多数自由主义者不相信,那么,左翼的人就会把我叫作"右翼"——虽说我支持的"信仰"还是那一套。

在这里,我想上一堂历史课。以前,就在不久以前(包括我小时候),科学不是什么"信仰",科学就是科学。

我们对新闻和趋势也产生了类似的感实性态度。能确认我们信念的事情,哪怕只有一件,也是感觉真实的。得到精心收集的统计数据支持的长期趋势,感觉起来不像是真的,除非它支持我们的观点。几年前,我在得克萨斯州达拉斯一家餐厅的露台上和几位女士共进晚餐。我们就着玛格丽塔酒和墨西哥卷饼,听一位女士提到,俄克拉何马州有个小女孩在走路上学的路上被绑架了。

她们都摇着头。"她的父母也有些责任。"其中一人说。

这时,我犯了个错误,我说,现在的犯罪率其实比20世纪 60年代我小的时候要低得多。没有一个人相信我。有线电视上 的新闻报道,战胜了我给她们摆出的一切愚蠢数据。

在每一个政治化的主题上,感实性都冲垮了真相,而且,不管是左翼还是右翼,都受它的传染。你可以试试看,告诉反对持枪的选民,自20世纪90年代以来,枪杀案已经减少了一半。(这个数据并非来自美国全国步枪协会,而是来自皮尤研究中心。)你也可以试着告诉支持持枪权的人,如果他的枪哪

一天真的会杀人,那么很可能是崩了他自己的脑袋。(按照皮 尤研究中心的数据,持枪自杀的人数上涨。)

好吧,现在我听上去像是个干巴巴的新闻媒体,而不是值得信赖的修辞操盘手了。但我列举气候变化、犯罪和枪支这几个例子是有理由的。在本书的前面部分,我们谈到了亚里士多德的理念:逻辑要遵循受众的信念和期待。如果每个人都理解科学,并且我们所有人都对科学共识给予一定的信任,那么,你就拥有更多的受众相信并期待同样的东西。你可以用确凿的事实来说服受众。感实性的问题在于它的逻辑建立在情绪上,建立在人们对事情的感受上。我们尝试事实就像是在试穿衣服,看它和我们的政治肤色是否搭调。

对我们这些幕后操盘手来说,好消息是,感实性带来了"开放狩猎季"。如果我们的性格足够强大,就可以随时攫取事实!用性格包装自己的唐纳德·特朗普表示,气候变化是中国人发明的骗局。后来他否认这么说过。再后来他说自己无论如何都不相信气候变化。之来他又说有点相信了。对崇拜他的受众来说,这完全就是特别可爱的感实性。像这样的力量几近神迹。

坏消息是,如果相当大数量的美国人不相信"媒体"(在我看来,我的写作小屋和我自己就构成了媒体相当重要的一部分)、科学家、统计数据,或任何观点不符合感实性的权威机构,那么,我们剩下的就只有修辞了。

这就让第16章要介绍的说服探测器变得无比重要。

工具

现在,你知道了形式逻辑的谬误,以及破坏修辞争论的做法。我提出了逻辑七宗罪(最后还外加了一项)。

但这些修辞犯规并不是"错",因为修辞没有真正的规则。它们只是无助于展开审议性争论,这就是为什么我把它们叫作犯规——因为它们"出了界"。除非你回到界内,否则比赛无法继续进行。(请原谅我使用了讨厌的体育比喻,我好长时间都没用过了。)修辞允许偶尔依靠谬误来对抗逻辑,但不能争论无可争辩的事情。

修辞的8种"出界"分别是:

- ●转换时态,远离将来。
- ●固执地坚守规则——使用上帝的声音, 牢牢举着枪, 拒绝倾听另一方的立场。
 - ●羞辱——一种意在贬低某人的争论,为了做出选择。
 - ●暗讽。
 - ●威胁。
 - ●下流语言或手势,如竖中指等。
 - ●彻底的愚蠢。

●感实性——拒绝相信任何与自己观点不符的事情。

第16章 知道谁值得信任

德行是与选择有关的品格状态,追求中道。

——亚里士多德

你想要真相!你无法应对真相!你没有真相应对能力! 呸!我嘲笑你的真相应对能力!

——《辛普森一家》

说服探测器

借助性格来辨识操纵

我真希望,我妈妈买台球桌的时候我正在她身边。作为一份送给我父亲的礼物,它简直糟糕透顶。我父亲讨厌玩游戏,还有点小气。他从不把时间浪费在走过来走过去地打球上;他喜欢的是搞点发明创造。邻居的孩子们都羡慕我家的地下室(可它又是家里唯一能摆得下台球桌的房间)。地下室里有几棵假棕榈树、一座能喷发的火山,还有一道瀑布,水流溅入养着金鱼的小池子里。这个地方还经常被水淹没,闻起来一股子海绵味。

我妈妈在百货商店里给我爸买衬衫,想在父亲节那天送给他,结果就发现了这张桌子。于是她买了台球桌,晚餐后,我

妈让我爸闭上眼,引着他走下陡峭的地下室台阶。台球桌放在 从前放乒乓球桌的地方。

妈妈: 睁开眼看看这份惊喜吧!

爸爸: 见鬼,这玩意儿是干吗的?

妈妈: 这是一张台球桌。

我认为这是有史以来最棒的父亲节,就和电视里的真人秀节目一样。不过,他们倒是没有真正打架,只是彼此困惑不解。我坐在地下室的台阶上,乐呵呵地看他们交流。

爸爸: 嗯,我在想能把它改造成什么东西。

妈妈: 你应该在上面打台球!

爸爸: 可我根本不打台球呀。

第二天桌子就消失了。

为什么我妈妈会一时兴起买下这张台球桌,多年来一直是个谜。推销员一定很棒,他几乎不需要费什么工夫,我妈妈对销售游说的抵抗力一贯差劲。她容易上当,总是同意争论里最后一个说话的人。但她并不傻,也不是个冲动的购物者。多年以后,我问过她当时发生了什么事。

对销售人员试试这一招

医生坚持认为,制药行业的销售人员带来的许多礼品对自己没有影响;可实际上,接受礼物的医生开出该销售人员代理的处方药物的可能性,比通常的4倍还高。这种推销技巧的运作原理如下:销售人员明确地说,自己送礼物并不是想要换取什么,它只表示双方的友好情谊。医生认为,自己能把礼物与开药决定分开,但他与销售人员之间的关系,令他更容易被销售人员的"信息"说服。在工作中,你会收到礼物吗?别为礼物担心,要把着眼点放到双方的关系上。拒绝与送礼的人面对面讨论业务,坚持通过邮件(实体邮件,或者电子邮件)讨论业务。读者将在后面的章节中看到,人们在使用这些媒介进行交流时,比面对面交流更加理性。

妈妈: 那个推销员很神奇呢。他让我觉得送张台球桌给你爸爸太完美了。

我: 但他不认识我爸爸呀。

妈妈:哎呀,他就是一副认识的样子。

这听起来像某种性格说服的技术,所以,我们不妨回到它的基本原则:无关私利、德行和实践智慧。说服人士用来打动 受众的性格工具,也可以为你充当现成的可信任度衡量标准。

妈妈内心的渴望

那个销售人员一定向妈妈展示出了一副无关私利的样子。 根据修辞学家肯尼斯·伯克的意见,性格始于受众的需求。说 服人士让你相信,他可以比你或任何其他人更好地满足这些需求。广告商和销售人员素来擅长凭空创造需求,但从字面意义 上讲,这种情况往往不是真的。在修辞中,你从需求着手,只 有当销售人员或营销人员让你相信,他的解决方案能满足你的 需求,操纵的环节才会发生。男人是出于需求才对汽车广告里 的美丽女人产生回应的——因为他需要一个女人。但我母亲的 情况并非如此。她只是想让我父亲高兴。她肯定知道,台球桌 并不是合适的选择。

我: 那个推销员究竟说了什么?

妈妈: 他没说过什么特别的事情,反正我全记不得了。不过,他挺能说会道的。这一点我记得住。

我: 你的意思是他长得好看。

妈妈:不,是能说会道。

我: 所以你不记得他说了什么,但你喜欢他说话的方式?

妈妈:我不知道。你干吗问我这些事儿?我感觉到一种即刻的连接,就好像他真的明白我想要什么。

在工作中试试这一招

观察你们公司最优秀的演讲人。他们从什么素材着手——他们使用哪些受众资源?如果演讲基本上是理性的,那么它的基础是受众知道和相信的东西。如果演讲是情绪化的,那么它将从受众的期望开始。如果发言人依赖自己的性格,你会听到受众的需求,以及他将怎样满足这些需求。

同样,品牌塑造是一种性格战略,依赖于需求。

现在,我们来深入探讨一番。因为销售人员了解我妈妈想要什么,所以他无须了解我爸爸想要什么。他知道我妈妈需要感受到与某个人(比如一个能说会道、讲礼貌、似乎很理解她的销售人员)的联系。

他们建立起了联系,因为销售人员让我妈妈感觉,他俩是在父亲节给我爸爸送礼物的合作者,有着相同的利益。我猜,当时我妈妈暂时忘记了爸爸。我假设,销售人员说了那句经典的招揽对白:"我正好有这样东西。"他似乎对我妈妈的需求感同身受,他知道怎样满足它们。如果你碰到这种情况,该怎么识别呢?

争论工具

利益脱节:你的利益和说服人士的利益之间是否存在差距?如果有,则不可不加验证地给予信任。

这里有一个适用于各种修辞防守的小秘密:寻找脱节。你已经看到,逻辑短路有助于你洞察谬误。如果有人想要通过"无私"的方法操纵你,你就要在对方和你的需求之间寻找

短路(如果你要购买礼物,那就看你的需求和收礼人的需求)。台球桌这份礼物存在"三重脱节":妈妈想要的东西和爸爸想要的东西不同,而推销员想要的东西,和爸爸、妈妈各自想要的东西不同。推销员利用自己与妈妈的临时热络联系,掩盖了双方需求的脱节。他才不在乎什么提成呢!他只是想让我妈妈开心。

"无私"可以短暂地把你的需求和说服方的需求合为一体。假设推销员是我母亲的堂兄。那么,这两个人可能确实存在共同的需求——他真的不是为了谋求私利。然而,如果推销员是我母亲的前男友,事情就变得复杂起来。他说不定有着好几重利益:让我母亲高兴、赚取提成、报复我父亲。

在投票前试试这一招

西塞罗会问: "Cui bono?"意思是:"谁受益?"换成现代政治术语,问题变成:这个政客是否以选票或金钱为追求目标?你可以在vote smart.org上调阅他的投票记录,并从fecinfo.com上获取其竞选捐赠者名单。他是否一直代表捐赠人的利益在投票?他在这样做的时候,是否违背了公众舆论?如果他在说"我不只是出于民意调查来投票"的时候,其真正意思是,"相较于选民利益,我更偏爱特殊利益集团。"那么,我会投票给他的对手。

"无私"是最容易识别的修辞手段之一,因为在大多数时候,利益就紧挨着选择。政客常常打着"无私"的幌子,明晃晃地展现自私自利。南达科他州参议员约翰•图恩(John

Thune)投票支持一个项目,该项目对他当选前游说修建的一条 铁路很有好处。图恩厚颜无耻地为自己辩解:

图恩:如果你禁止民选官员代表选民履行其工作职责,我认为这将极大地侵蚀我们的代议制政府形式。

你可以在这里看到障眼法:一个被指犯了道德罪的政客发表意见,对禁止此种违规行为的立法表示反对。你还可以看到性格上的无私。扩建铁路对国家是否有利,这一点很难判断,但我们显然看到了图恩的利益在哪儿。他没能通过"无私"的测试,却又侥幸脱了身。连"无私"是什么意思都不清楚的选民,显然很难把这当成什么政治上的问题。

在买车时试试这一招

问销售员有没有推荐人。趁汽车销售员让你等签合同的时候,给推荐人打电话(或者假装这么做)。如果销售员手头没有合适的推荐人名单,就请离开。想和客户保持联系的销售员看重长期利润,这有助于平衡他内心想赚快钱的愿望。

修辞防守其实就是脱节。如果有人抛出一个逻辑论点,你要迅速做一番精神上的审视,以找到争论案例(或共同点)和选择之间的短路。如果论点披上了完全无私的外衣(销售员表现得就像是,他唯一的愿望是要让你或你爱的人开心),那么,你要寻找对方的需求与你的需求之间的脱节。

如果我母亲对修辞多些兴趣,就可以发现销售人员的善意脱节,并及时叫停。假设他们的对话重新进行。

妈妈:请问,男士衬衣在哪个柜台呢?

销售员:如果您乐意的话我带您过去。您是在为父亲节购物吗?

妈妈:是呀。我知道这听起来很无聊,但我丈夫需要一件衬衫。

销售员: 唔,我怕这的确是有点无聊了。我记得我母亲曾在父亲节做了笔大买卖,搞得比他的生日还隆重。

妈妈: 你妈妈给他买了什么呢?

销售员(一脸仿佛刚刚想到的样子): 我能带您看一样东西吗?

这时候,销售员让我母亲进入了一种脆弱状态。如果我母亲头脑还清醒的话,她应该告诉自己两件事:

- ●他是销售员。
- ●他想给我看一样东西。

两者加起来,很难得出"无私"。

有用的手法

前面曾提到过"反语"(litotes),但这里有必要再给你介绍一个例子("很难得出'无私'")。在聪明的受众面

前,这种带有讽刺意味的轻描淡写,能让你显得很酷,有权威感,而对手则像个牛皮大王。

妈妈(聪明地): 你要给我看什么?

销售员: 就在那边。我想你会喜欢的。

妈妈: 它是给谁的?

销售员: 那是一份非常特别的父亲节惊喜。

妈妈: 那就是给我丈夫的吗?

售货员: 嗯,实际上,它适合整个家庭。

妈妈: 如果我看过了, 你会带我去衬衫部吗?

当我妈妈问起惊喜是给谁的时,销售员回避了这个问题——这是利益脱节的明确迹象。在发现它之后,妈妈就叫停了销售招徕。但在现实生活中,她未能像这样引导对话,于是她没买30美元的衬衫,反而花2000美元买了台球桌。你知道退回台球桌有多大费周章吗?

争论工具

回避问题: 询问谁从选择中受益。如果你没有得到直截了当的答案, 那就不要相信对方是无私的。

追求中道的销售员

性格的第二个特点德行,同样存在脱节,而且构成了特别出色的谎言探测器。就算在对方说话的时候你还不认识他,亚里士多德也能帮你给他打上警惕记号。秘诀来自亚里士多德对德行的定义: "德行是与选择有关的品格状态,追求中道。"

好啦,我知道,这似乎和你所知道的任何一种德行的定义都不搭调。但对亚里士多德这个人来说,一旦你对他的想法有所了解,它就会变得惊人地合乎情理。你可以用它来提高自己的声誉,或是评估其他人的性格。我们来看看具体怎么做。

性格状态,意味着一种修辞德行,而非永恒状态。它只存在于争论期间,与受众而非说服者本人的期待相适应。说服者可以是个骗子,是个贼,但如果你相信他是善良的,那么他就是善良的——在修辞上暂时如此。

在这一刻,这是他的性格状态。

与选择相关。亚里士多德的意思是,德行来自说服者所做的选择,或者他试图向你兜售的选择。(通过分心、威胁,用过去时或现在时推销论点等方式)阻止选择的说服者,缺乏修辞德行。

在会议上试试这一招

还记得错误选择的逻辑之罪吗?如果有人使用它,并且看起来还是故意的,那就不可相信他的德行。这个人对理性的争论不感兴趣。

追求中道。这对你来说,或许听起来有点像希腊语,但这个概念是审议性修辞的核心。在亚里士多德看来,每个问题的最佳位置都落在两极之间。一个具有德行的士兵既不懦弱也不莽撞,而是恰恰介于两者之间。他选择不向敌人枉送性命,他要活下去继续战斗。但他确实会战斗。"追求中道"的具有德行的人,介于爱国与愤世嫉俗之间,介于酗酒与禁酒之间,介于工作狂与懒鬼之间,介于宗教狂热与无神论之间。(如果亚里士多德生活在我们当中,我想他可能会是新教圣公会或者长老会的教徒,也就是说,他有宗教信仰,但并不狂热。)

如果这样的人听起来很像是懦夫,那么请记住,审议性争论事关选择,而亚里士多德认为中间道路是所有决策中路径最短的。中道处在受众价值观的中间。简而言之,德行是一种暂时性的修辞条件、一种品格状态,而非持久特点,你可以在受众意见的中间位置(或是价值观两极之间的甜区处)找到它,具有德行的选择,是温和适当的选择。选择它的人,具有德行。

说服警报

就个人而言,如果育儿建议不以"这取决于孩子"开头, 我是不会听取的。你在第17章中将会看到,有着实践智慧的说 服者,会以"这取决于·····"来指引方向。

争论工具

德行准绳(the virtue yardstick): 说服者是否在你的价值观两极之间找到了最佳位置?

你该怎样去衡量某人的德行呢?方法之一是看他是否找到了两极之间的甜区。举例来说,你走进一家百货公司为父亲节买礼物,你的中道处于预算的中间位置。一位具有德行的推销员会询问你打算花多少钱,并坚守这一金额;而一个真正具有德行的推销员会击中甜区,带着你浏览50~100美元的商品,最终找到售价恰好为74.99美元的礼物。如果推销员忘了询问你的预算范围,或者试图跳出你的甜区,卖给你一张价值2000美元的台球桌,那么,他就缺乏修辞德行。

在不涉及数字的情况下,识别对方是否具备德行有点棘手。还有一种评估说服者德行的方法是,问你自己:"他怎样描述中道?"

首先,确定问题的中间道路是什么。比如,育儿的中道是什么?亚里士多德会把中道放在狠狠殴打孩子和一味放纵孩子之间的某个位置。你会想根据自己的理解对中道进行微调。

现在假设你初为人父人母,正请教他人怎么养育孩子。 (实际上,你根本不需要主动去问;人们都很乐意提供建议。)这些人可能会提出各种建议,比如预防性地服用利他林 「」,少说"不",听早教音乐,严格的纪律,等等。如果你对 小孩一无所知,就很可能无法对所有理论逐一进行筛选。为了 检验这些建议者的德行,不妨问问他们对主流儿童心理学家(比如斯波克医生,或者T.贝利·布拉泽顿)怎么看。如果他们在回答时采用了极端的形容词,如"激进""残忍""侮辱"等,那么,你就要当心他们的建议了。他们可以不认同主流智慧(毕竟,这恰恰是说服的关键),但如果他们认为主流意见是极端的,那么,他们自己的意见其实才是极端的。

修辞德行让你将手里的有限知识应用到自己未能掌握事实的领域中。这对于政治议题特别有用,在政治领域中,权威人士和民意调查知道得比你我都要多。即便在如今这个公众意见愈发两极分化的时代,政客们仍然爱把自己的观点表现为对极端意见折中的中间道路。他们通过让对手显得远离中间位置来衬托自己。保守派一说到"环境",立刻就会接一个"极端分子",这使得任何担心全球变暖问题的人都像是杞人忧天的激进主义者。

保守派:环境极端分子想要阻止合理的能源政策,这就是为什么他们要竭力妨碍在北极国家野生动物保护区展开对动物友好的谨慎钻探作业。

争论工具

极端分子探测器: 极端分子会把温和的选择描述为极端。

每当你听到"极端分子"或"特殊利益集团"这样的词, 不妨想想自己的利益在哪里。你喜欢在荒野中钻井的设想吗? 如果不,那它会让你变成极端分子吗?再看看民意调查。大多 数美国人不希望在野生动物保护区进行钻探。故此,按照定义,反对钻探的团体并不是极端分子。

现在,如果你支持钻探,这会让你成为持极端右翼立场的保守分子吗?

环境保护主义者: 他是极端的保守派,希望在阿拉斯加进 行石油钻探,好开着自己的越野车到处跑。

你经常能看到,除了给对方贴极端分子的标签之外,人们还爱采取相反的做法,把极端的选择说成是温和的选择。有人建议向青少年推销你的产品。你了解青少年市场,还知道要到这个市场上试水需要冒很大的风险。然而,提议者却说这种做法很稳健,表现出缺乏修辞的德行。他接下来还说,公司应该在有线电视台打广告,虽然你对有线电视这个领域一无所知,但不妨假定他的决定同样激进。换句话说,你不相信他的选择。然而,在当前激烈的政治氛围下,官员们总爱把"温和"说得像是个糟糕的字眼。

正如修辞家爱说,每一个问题都有两面。站在这一面或那一面,并不会让人变成极端分子。事实上,没有任何修辞规则禁止你在说服时采用贴"极端分子"或"温和派"标签的做法。如果你自己的观点位于公众的中道之外,那么你可以将中道描述为极端。又或者,你可以把自己的位置标为温和。但我们至少可以说,这种手法很狡猾。大多数观众不喜欢被贴上极端分子的标签。通常,如果说服方仅仅因为对方与自己意见不

合,就给对方贴上"极端分子"的标签,那么,说服方恐怕才是极端的那一个。他的德行不值得信任。

几乎在每个议题上,你都会看到自由派和保守派的这种贴标签手法。

自由派:极端的基督教右翼希望在学校里祷告,以便将其宗教信仰强加给别人。

还是那句话,你的利益是什么?这个国家的利益是什么? 允许一小群人在教室里祷告,真的违背了政教分离原则吗?此 外,考虑到美国存在的其他问题,人们真的应该浪费时间争论 在学校里能不能祷告吗?

措辞得当的雄辩回答:大多数美国人支持在学校里祷告。如果这都显得极端,那你还是想想自己是怎么回事吧!

"中道之间自有德行"的古老表达,出自亚里士多德:德 行是与选择有关的品格状态,追求中道。如果温和派要面对来 自双方信徒的蔑视,这对我们的国家有什么影响?你可以用这 一预先想好的回复,为民主和自己的理智贡献绵薄之力:"我 知道,理性的人持有这一观点。那么,什么人是极端分子 呢?"

[1] 利他林是一种中枢神经系统兴奋剂,广泛应用于注意力缺陷多动障碍和嗜睡症的治疗。——译者注

工具

"话又说回来,什么是谎言?"拜伦勋爵在《唐璜》一诗中问道。"那只是/真理在化装跳舞。我要质问一声/史家,英雄,要人,律师和教士们/谁能拿出事实而不用谎言弥缝?"〔〕〕拜伦或许言过其实,但事实往往很难在争论中自剖清白。修辞可以让你跳过这个问题,专注于这个人以及他所说的话。换句话说,性格不光提供了谎言探测器,也是骗子检测器——它有着基本的工具,可以判断某人有几分诚意,有多值得信任。

- ●检验需求(无私)。说服者是否需要你的需求?这个人 满足了谁的需求?
- ●检验极端(德行)。他如何描述反方论点?他的中道和你的中道离得有多远?
 - [1] 此处摘自查良铮的译本。——译者注

第17章 寻找甜区

同伴的说服话语很有效。

——荷马

更多说服探测器

实践智慧的防御工具

在上一章中,我们看到了亚里士多德对德行进行的奇怪而又合乎理性的定义:德行是与选择有关的品格状态,追求中道。一如德行,实践智慧同样来自中道——更准确地说,来自说服者寻找甜区的外在能力。你当然想知道他的德行如何,但你也想评估他做出良好选择(契合现场情况)的能力。我们在这里说的是亚里士多德的实践智慧(phronesis)。它承认甜区随环境和受众而有所不同。如果我母亲正考虑买房子,这里的甜区就比台球桌还高几十万美元。在讨论政治、商业或者养育子女的问题时,这一原则会变得更加微妙。故此,你希望看到说服人士把所有的实践智慧运用出来。请在对方的话语中寻找两样东西。

争论工具

"那取决于·····":值得信赖的说服人士会把自己的建议与具体情况相匹配,而不是套用一刀切的规则。

首先,你会希望听到"那取决于"。有实践智慧的人在回答问题之前会先做个掂量。顾问应首先向你询问相关情况。如果他对你的问题没有任何线索就滔滔不绝地说出一套理论,那么请勿相信他的判断。

初为人父母者: 我正在读怎么训练孩子自己大小便的建议,但它们互相矛盾。孩子多大就不必再用尿布了? 最佳年龄是几岁?

不明智的回答: 我不相信这些训练。让孩子自己判断什么时候吧。

仍然不太明智的回答:不迟于两岁。

具备实践智慧的回答:那得看孩子。他是否对厕所训练表现出兴趣呢?你愿意付出相应的努力吗?尿布给你带来什么问题了吗?

在这个问题上,我没有什么修辞的发言权。我们的第一个孩子小多萝西,成了各种育儿书的受害者。值得庆幸的是,她记不得我们各种好心办坏事的举动了,我们用过塑料小厕所,也曾抓狂地抱着孩子冲进洗手间。那是一场彻头彻尾的失败。几个月之后,小多萝西开始自己训练自己。如今,我们的孩子长大了,刚做家长的年轻人认为我和妻子一定对养育孩子有所了解。实际上,我们对自己的孩子的确略知一二。但适合小多萝西的法子,用到乔治身上往往是个灾难。因此,每当有人问

我有什么普遍适用的建议时,我都会回答: "别人的建议,都不用听。"

我自己的建议也不例外,考虑到这一点,我恐怕也不怎么 具备实践智慧。我的朋友迪克就明智多了。在我的孩子还很小 的时候,迪克和妻子南希搬到了海外。他们养育了5个孩子,送 他们逐一上了大学,如今是空巢家长了。老多萝西和我到欧洲 度假时拜访了他们,我还记得坐在迪克公寓的阳台上,向他倾 诉我在当爸爸这件事上有多么毫无头绪。

我:事情好像是这样,每当我弄清该怎么应付一个孩子,她就长大了,可接下来,对女儿管用的所有做法,用到她弟弟身上全都不合适。我有时真想知道,我到底准备好当爸爸了没有。

迪克: 我懂你的意思。就连我也还没准备好当爸爸呢。

这是我听到过最叫人感到宽慰、最明智的育儿心得了。

如果你是媒体专家,请试试这一招

研究表明,上电视的专家在预测方面很蹩脚;实际上,这个人越是见多识广,预测得就越糟糕。修辞为此提供了一个原因:专家们爱滥用个人经验。有个解决办法没法让你上脱口秀节目,但能改善你在预测上的表现,那就是效法建模师:描述条件变化时可能出现的各种结果。

实践智慧区分了规则与即兴发挥,帮助我们了解当今的政治。我们国家对规则和即兴缺乏正确认识。近年来,最高法院出现了两位立场摇摆不定的法官,一位是自由派的民主党人史蒂芬·布雷耶(Stephen Breyer),一位是保守派的共和党人桑德拉·戴·奥康纳(Sandra Day O'Connor,已于2006年退休)。在所有大法官中,只有这两人有着立法背景,这并非偶然。他们是审慎的思想家,有着最丰富的实践智慧。他们的书面意见比其他人更多地使用将来时态。他们倾向于关注有利的地方,这是审议考量的主题。出身于政治背景的大法官约翰·罗伯茨(John Roberts)偶尔也会闪现出一丝实践智慧的灵光,他选择支持奥巴马就是如此。他从前的右翼盟友为此痛斥他,说他是个"政客"。他们批评得不对,但评语很贴切。实践智慧是良好政治的突出特点。

说服警报

根据定义,摇摆不定的投票人难道不该是温和派吗?将布雷耶称为"自由派",将奥康纳称为"保守派",夸张了我对他们实践智慧的观点。

说服警报

我在这里展示了良好的实践智慧,或者说,你看出我的比较脱节了吗?选总统真的就像结婚一样吗?有多像?这个比较或许更适合形容最高法院,因为大法官们要互相挨着度过好几十年的岁月呢。

从这一点着眼,选择最高法院大法官或总统,和选择伴侣也没有太大的不同。核对候选人的利害关系、德行和实践智慧(即他们的关怀、事业和手艺),你就能够做出合理的预测:一旦他们就职,将怎样投票。

实践智慧不仅仅意味着良好的判断力,还意味着有应对的经验。所以,在"那取决于"之后,你想要听到的第二样东西是一段类似经历的故事。假设我母亲觉得衬衫不是个好主意,但是台球桌又太贵了。

妈妈: 那边的地滚球怎么样?

有实践智慧的销售员:这取决于您家的草坪。我玩过一样的地滚球,如果草坪上有石头或粗糙的区域,球会到处乱滚。

争论工具

同类经验:有实践智慧的说服人士将展示来自自己生活的例子。

争论工具

揭示真正的问题:就算你自己没说,值得信赖的说服人士也会看出您的实际需求。

有实践智慧的销售员还应该弄清礼物真正是为谁买的。父 亲节兴许只是我母亲为自己买个玩具的借口。在这种情况下, 销售就变得容易多了。 如果你不知道甜区在哪儿(比如你对某个议题知之甚少,或是对自己想要花多少钱没个准数),实践智慧是一种特别出色的说服探测器。为判断你能否信任说话者的判断,问你自己:这个人是否弄清了你的需求(你的真正需求)?实践智慧最重要的特征之一就是"揭示"能力——确定问题真正关键的诀窍。理想而言,你想要像格雷•豪斯(Greg House,电视剧《豪斯医生》中的角色)那样的病理学家——一个床边态度最糟糕的最佳医生。豪斯医生能直接击中病人的真正问题,当然,他具备这样的绝对准确性,完全是因为编剧给他开了"后门"。有一集,一位皮肤泛着明黄色的患者抱怨自己背部痉挛。

豪斯医生: 很遗憾, 你有一个更难办的问题。你的妻子有外遇。

橙黄色的家伙: 什么?

豪斯医生: 你都变成黄色的啦,你这个白痴!这件事,你自己兴许注意不到,但如果你妻子都没注意自己丈夫肤色变化的事实,那她就根本没对你花心思。顺便问一下,你是不是吃了一大堆胡萝卜和大剂量的维生素? (对方点点头。)

豪斯医生: 胡萝卜让你变黄,烟酸让你变红。你好好盘算盘算吧,再去找个好律师。

患者把问题界定为因为打高尔夫受了伤,背部出现痉挛。 豪斯医生提出了一个重要的问题:妻子要是没注意到丈夫的肤 色变成了胡萝卜色,一定是出轨了。虽然美国医学协会恐怕并不欣赏他福尔摩斯式的演绎,但豪斯医生展示了说服者手里能掌握的最精彩的实践智慧:弄清受众真正需要什么,以及问题真正是什么。

恰当的中道之人

就算你并不买东西,也不参与争论,性格原则也可以方便 地用来掂量陌生人。假设你在为一份管理工作对申请人进行评 估。运用你从上一章和本章中学到的知识;如果他不求私利, 具备德行和实践智慧,说不定这就是你要寻找的合适人选。

- ●不求私利(关怀)。他应该讨论自己能为你的公司做些什么,而不是公司能为他做些什么。
- ●德行(事业)。他应该找到这份工作的甜区——积极但不过火,足够独立又能遵守命令。正如亚里士多德所说,他的选择应该位于中道。换句话说,他的个性应该体现公司的个性,这是事业的一部分。他怎样描述公司的未来?他的策略是否在公司的甜区之内——承担合理的风险?有创意且实用?
- ●实践智慧(手艺)。任何申请人都应该具备合适的经验,这一点不需要修辞来告诉你。但你认为,他将怎样运用自己的经验呢?他是否因为自己的背景而墨守成规?假设他是一位顶尖的销售员,公司正考虑晋升他为副总裁,但他从前靠着咄咄逼人、拳打脚踢的作风一路爬到现在的位置,这种作风说不定会成为他在管理岗位上的妨碍,因为他必须让手下的员工以团队的形式互相协作。

大学招生人员可能会使用相同的标准来评估年轻申请人。 想一想关怀、事业和手艺怎样能带来理想的文科学生。申请人 是否反映了学校的价值观?又或者,他对学校的价值观是不是 太过热心了?什么样的教育将发挥他的潜力,让他成为可造之才?

现在让我们谈谈人际关系。你知道杂志上那些测量你和情人的契合度的俗气测试吧?性格原则的效果要好得多。

说服警报

那么,你怎么知道自己能够信任我(也就是本书作者)呢?如果我只是运用上述所有原则,让自己显得值得信赖,那怎么办?朋友,如果你是个挺难对付的顾客,请翻阅本书附录中的书单。

- ●关怀。你们是否有着相同的需求,并以同样的方式进行阐释?很好。但你所爱的人是否认为你的幸福排在自己之后?如果是这样的话,你就碰到了一个严重的利害权衡问题。只有当伴侣愿意为这段关系牺牲自己的需求时,他(或者她)才是无私的,换句话说,他(她)重视关系的稳定性甚于个人需求。你经常听新婚夫妇谈及人际边界问题。其实,这就是双方的关怀不一致,只不过换了个说法。
- ●事业。你们有着相同的价值观吗?想一想哪些价值观会出现在你们的大部分争论当中。你和你的爱人认为什么样的行为是"温和"的?在你们关系的各个方面,什么看起来走了极端?在电影《安妮霍尔》中,伍迪•艾伦(Woody Allen)和黛安•基顿(DianeKeaton)去找了不同的分析师梳理两人的关系。两位分析师都询问了他们发生性行为的频率。

他:几乎没有。一个星期大约3次。

她: 随时随地。一个星期大约3次。

这不仅仅是沟通问题,更是个修辞问题:事关德行。他们的甜区隔得太远了。亚里士多德对德行的定义——"与选择有关,追求中道",在这里真的很有意义。中道是你在所有议题上的甜区。

●手艺。亚里士多德说,实践智慧是应对概率的技巧:也就是可能会发生什么事,在这种情况下最佳决定是什么。这结合了两种技能:基于证据预测的能力,以及做出能带来最大幸福概率的决策能力。伴侣既不应该随心所欲,也不应该僵硬地遵守规定。观察你的另一半怎样回应你们俩同时都要面对的问题。你的爱人对所有事情都按照规矩办吗?他(她)是否认为每一个选择都构成了价值观问题?如果在轮流做饭事宜上,你的爱人询问耶稣会怎么做,那你恐怕算是碰到麻烦了。(据我们所知,耶稣可没有留下过任何食谱。)

说服警报

性格特质不应该让你看起来值得信赖吗?从修辞上来说, 是的。但是我们现在正处于防守位置,我们的任务就是衡量你 的爱人的修辞能力如何,你能够对其交付多大的信任,以及这 两者存在多大的差距。

我可以举一个自己的例子。我和妻子在决定生孩子的时候,面临着双职工夫妻的经典选择:如果必须有一个人放弃事

业,我们中的哪一个将留在家里呢?我有个幻想,就是我来扮演"家庭煮夫"的角色,照料"理论上"的孩子,趁着他们打盹时写写文章。我的妻子更擅长组织安排,拥有出众的社交技巧,做筹款人的薪水也更高。我想,她负责来赚到大部分的钱。问题是,多萝西的家务能力比我强。我对烹饪的所有设想,就是把生汉堡放入罐头汤里,把它叫作"炖汤"。还有一个问题是,我妻子讨厌她的工作。

一天早晨,多萝西走进厨房,一切以惊人的方式决定下来 (至少在我看来是这样):

老多萝西: 我讨厌向人们要钱。

我:嗨,伙计,你选错了职业?

我这时还没有喝上咖啡,要不然,我就该闭嘴了。相反, 我问了一个自认为是修辞的问题。

我: 你为什么不辞职呀?

她冲过来张开胳膊拥抱了我,当天就交了辞职信。两个星期后,我们的家庭收入减少了一半以上。多萝西并没有从修辞的角度看待我的问题。在接下来的20年里,她没有找工作,我也没能全职写作。(她现在已经重新回归筹款行业,而且还很喜欢。)

现在,你可以这样阐释,从实践智慧的角度看,我对她的抱怨的回应既成功,也失败。从积极的方面来说,我对该情况

应用了我们拥有的共同价值观:如果能够选择,讨厌自己工作的人不该工作。另一方面,我们俩没有任何一个人真正地审视过这个决定,而实践智慧的标志之一就是能够审视,从两方面考虑问题。

这或许是因为,多萝西对我的手艺没有太大的信心,虽然她不承认。也许她知道,如果我全职工作,她养育孩子,我们俩都会更幸福。当然,她是对的。再加上,她不仅得到了她想要的东西,还让我感到了满意:毕竟,这事儿是我首先提出来的。如果她真的是故意这么做的,那这就是一种久负盛名的技巧:让我相信她的选择其实是我自己的选择。

工具

德行(事业)和无私(关怀)只是性格原则的两条腿。候选人或许是你们镇上参选市长的人中最虔诚、最善良、最无私的一位,但如果她无法修复道路上的坑洼,她就是个糟糕的市长。以下是怎样评估一个人的实践智慧(手艺):

- "那取决于·····" 过滤器。说服人士是否想了解问题的确切性质? 还是说,她正滔滔不绝地说着"一刀切"选择?
- ●类似的经历。这看似分外明显,但选民们常常忽视。有多少次,我们选择的是这个有钱的家伙,而不是那个真正从事政治的人? 当有人试图向你推销某种东西,类似的经验就不那么明显了。此时,问题变成,他们的信息是从哪儿得来的? 是通过自己使用产品,还是从公司的培训里?
 - ●"揭示"能力。说服者是否能切入问题的核心?

第18章 应对霸凌

我们很可能是这地球上存在的最无礼的国家,不管是文明还是野蛮。

——亚里士多德[1]

苏格拉底的微笑

来自认同的毁灭性力量

霸凌现象无处不在,甚至包括一些出人意料的地方,不管是社交网站Instagram,还是感恩节的餐桌。有传统的操场霸凌,他们抢小孩子的午餐钱,还在食堂排队时推推搡搡;还有网络上的刻薄姑娘、球迷小子和游戏玩家,能叫那些无法融入自己亲密小圈子的人的日子分外难过,我们把这样的人叫作部落霸凌者。在网上张贴胖子们的照片,对其进行身体羞辱的,是部落霸凌者的下流近亲。与此相关的还有私刑恶霸,这些人从前是执行私刑的暴徒,现在则骚扰、惩罚他们觉得做了坏事的人:看似粗心大意的母亲、不爱国的运动员、不信奉宗教的乡村歌手、犯罪嫌疑人。职场霸凌者让同事和下属嘲笑弱势同事的衣着、口音或想法。当然,还有专制恶霸,他们是掌握着武力的政府首脑。此外还有一些不容易看出来的更加阴险的恶霸:来家里做客的远房叔叔,一边讲着有关弱势群体的一点儿也不好笑的笑话,一边不停地谈着政治正确。

虽然互联网的匿名性或许会让我们觉得,如今是个霸凌流行的时代,但这是真是假,我拿不准。欺凌可能深藏在我们的基因里,只为了制衡我们内心里更善良的天使一面。我可以想象,咄咄逼人的刻薄智人逼得可怜的尼安德特人(根据新近出土的证据,这是一种敏感、带有艺术气质的生物)绝了种。("你说这是骨笛?我说这是武器!")

不过,在当今相对文明的时代,当局试图通过零容忍的学校政策、更新的网络算法,甚至起诉等机制,控制霸凌行为。在撰写本书期间,2015年《花花公子》杂志评选出的"年度最佳玩伴"达妮·马瑟斯(Dani Mathers),在洛杉矶健身房拍摄了一位70岁女士的裸体照片,还把它贴到了Instagram网站上,标题说:"如果我非得看到这情形,你们也免不了。"为此,她有可能面对刑事起诉。心理学家和反霸凌专家开办研讨班。联合国甚至宣布5月4日是反霸凌日。这些都很好。但人类的本性从来不改——我们身体里的尼安德特人基因还不够多,欺负人的事总是出现。我们才阻止了一桩恶行,另一桩又冒出来了。

不过,这也是修辞的用武之地。借助说服工具,你可以削减霸凌的威力,甚至阻止其中一些。本章还会向你揭示,在适当的情况下,你甚至可以从霸凌中收获个人利益。

让我们从劣等的人类亚种——拆台客开始。我们可以观察 戏剧演员和政客怎样应对最聒噪的骚扰者,以对应付霸凌行为 了解更多。 [1] 这句话应当出自马克•吐温。——译者注

艾米 • 舒默式抱摔

贯穿本书,我们始终在探讨识别可说服受众的必要性。在激烈的对峙中,我们往往错误地找上正在说话(或者大喊大叫)的人。就大多数情况而言,他是屋子里最难说服的人。

争论工具

定位受众: 娴熟的说服者有着敏锐的外围视觉。当你遭到 欺负或拆台时,试着寻找有可能同情你的旁观者。他们才是你 的真正受众。

还记得我们在第2章中看到怎样在争论一开始时就设定好目标吗?我们很难靠得分赢,就算你做到了,对手恐怕也不会承认。("哦,我很尴尬!你压倒性的逻辑和值得信赖的性格让我看到了自己的错误!"会有人这么说吗?)更常见的情况是,分歧带来了关系的改善(如果不是和对手,那就和旁观者改善关系),这就是最佳结果。

你可以从艾米·舒默应对拆台客的精湛表演中,看到这两种技巧(瞄准受众和设定目标)。说到底,拆台也是一种霸凌行为。拆台客意在扰乱、贬低,并试图当着观众的面羞辱表演者。他掌控了局面,把别人的场合变成自己出风头的地方。在充斥着苗条女演员的世界里,艾米·舒默是个大块头的女性,她面对过的刻薄观众远超寻常人等。而且,和所有专业人士一样,她已经学会了如何对付这些人。你可以从2016年她在斯德哥尔摩的一场演出中看到她的手艺。她正在表演,台下一名年

轻男子冲着她大声喊,让她露出乳房。(嗯,他的原话倒不是这么露骨。)现在,舒默有若干选择。她可以直接让保安把那个人扔出去。她也可以冲着那人大吼大叫,给观众上一堂有关性别歧视的讲座。但和人们想的不同,她变得超级友好。聚光灯射到拆台客身上,她中断了正常的演出,用手搭在眼睛上做了个眺望的动作。她的样子似乎是想要了解一下那人,问对方是以什么为生的。拆台客说,(自己是)销售。

"销售?"舒默重复了一句,"你怎么可能靠这个为生呀?因为我们根本不买你的账。"这不是什么特别精彩的笑话,但它来得很顺其自然,舒默自己都笑了起来。更重要的是,舒默从拆台客手里重新夺回了现场控制权。她的目标是娱乐观众,而不是表达任何痛苦。那白痴继续骚扰她,舒默还是没有让保安驱逐他。她先是请观众投票。这带来了一阵巨大的欢呼。等保安把那人带走时,舒默说,"我都开始怀念他了!"

唐纳德·特朗普采取了一种不同的手法,他冲着保安大声喊,让他们赶走抗议者,还渴望从前保安可以殴打观众的时代。他自己的特定观众为此爱死他了。与此同时,社交媒体和有线电视上人数更为众多的观众(其中很多人是还没拿定主意的选民),却看到了一个很像是恶霸的家伙。虽然事实证明,许多选民真的想要一位"霸气"的总统,但对你我来说,这恐怕不是一个好性格。像舒默那样假装喜欢混蛋,效果会更好。

争论工具

讽刺的爱:霸凌者是想让你畏缩、脸红,或者尴尬地跑开。如果你想借力打力,不妨试着带点怜悯地假装深情。

归根结底,假装爱一个混蛋的目的到底是为了什么?它能不能让拆台客感到羞耻,自愿接受敏感性训练?难说。但请记住,霸凌的场合不应该属于霸凌者。这是霸凌者想要达到的效果。但实际上,这个场合属于受众。霸凌者的存在,让你有机会对着受众提升自己的性格。

美国前副总统乔•拜登(Joe Biden),也是一位面对过诸多拆台客的资深台前人士,在2016年的总统竞选活动中,他展现了自己的精湛技能。一名抗议者打断他的讲话,拜登不仅没让保安驱赶他,反而请那人事后进行私下的谈话。哪怕是在收回现场控制权的时候,他也尊重地对待抗议者。他看起来像是一个更为理性的人。奥巴马总统在竞选活动中也有过类似的做法,他的支持者冲着抗议者发出嘘声,奥巴马却说:"别喝倒彩。去投票吧!"

争论工具

德行姿态:为了赢得受众,展示自己是更好的人。镇定地面对霸凌者的拆台,邀请他事后谈谈(哪怕你想杀死他)。

这暗示了一种应对霸凌的出色目标(或策略):做两者中更好的一方。霸凌并不代表善良的人性,受众中至少有一部分人会意识到这一点。克制你的情绪,提升你的性格,让他们意识得更清楚。具体而言,也就是展现自己的德行。你冷静地应

对霸凌者,一方面,展示自己的性格;另一方面,你也希望让自己沉浸在受众的同理心当中。你向霸凌者提议事后面谈。(但别说你有多想跟他一战,拜登在选举中曾对特朗普采用这种相当愚蠢的做法。老乔的性格并不完美。)

政治大叔

在家里,相当于拆台客的人是用政治钓鱼新闻轰炸你的Facebook信息墙的亲戚。"(政客)用(愚蠢的误导性视频)摧毁(对手)。"又或者是美国式民主的主要产物——政治大叔:在餐桌上向所有人宣讲政治的家庭成员。实际上,政治大叔不一定是叔叔,甚至不一定是男的,而是任何一个有着强烈观点同时对此无法闭上嘴巴的人。

有用的比喻

你可能已经注意到,"政治大叔"用的是提喻法,让一个成员代表一类坏叔叔。

我常和阅读了本书的班级网络聊天,发现学生里的很多人日后颇有变成"政治大叔"的潜质,他们大多是男性。泄露他们这种倾向的问题是,他们常常模仿骗点击量的社交帖子: "怎样运用修辞炸飞我那些执迷不悟的同学?"我一般会回答: "你做不到。"修辞不是这么用的。修辞意在动摇,而不是"炸飞"。它要运用受众的信念和期待,而不是把受众的信念和期待"炸飞"。

这就必然导致另一位同学提出后续问题: "对那些不断向我发表意见的人,我该怎么说?"换句话说,该怎么对付没有自知之明的未来政治大叔呢?事实是,如果有人用你觉得讨厌的意见冲着你喋喋不休,你会很难想出答案。这是一种较为温和的、带着爱国心的霸凌形式。它就像拆台客一样,动用令人

讨厌的力量,扰乱社交场合。遗憾的是,你没法像唐纳德·特朗普那样把这个人扔出去。他可能是你妈妈最亲近的妹妹的丈夫。你也不能像贝拉克·奥巴马那样让人们别发出嘘声。家里的其他人可能会翻白眼,但大概不会发出嘘声。你恐怕只能像希拉里·克林顿那样,咬紧牙关熬过去。不过,还有一种更好的方法来回应政治霸凌者。我把它叫作咄咄逼人的"饶有兴致"。

争论工具

咄咄逼人的"饶有兴致":假装怀有同感,好奇且不断地 询问定义、细节和来源,回应政治霸凌者。

假设伯迪叔叔说: "我还是认为我们应该在墨西哥修建那堵墙。而且,让墨西哥人来付钱!"虽然餐桌上的其他人突然对大蒜土豆泥表现出浓厚的兴趣,但你对伯迪叔叔的神奇观点表现出浓厚的兴趣。你的第一个问题应该逼他给自己的话下定义。

你:给我讲讲那堵墙吧,伯迪叔叔。你说的墙是什么意思?

伯迪: 你不知道墙是什么? 我指的是一堵墙。我认为,它得有10来米高。呃,用防弹材料制成。

接下来,询问细节信息。

你:沿着整个边界修吗?那太惊人了?现在边界上没有墙吗?

伯迪: 嗯,现在的不够好。它并没有覆盖大部分边境。所以,没错,墙必须沿着整个边界修。不能让墨西哥人从没有墙的地方穿过去。

你: 那些没有墙的部分是什么样子的? 是平坦的沙地,还 是山区? 还是说,有河?

伯迪: 是有一条河,格兰德河。你不会在河里修墙的。挨 着河就好了。

你: 在墨西哥那一边?

伯迪:不,可能在我们这边。

你: 那,这些都是公共土地吗?还是说这是有主人的地?如果其中一些是私有土地,政府难道就直接占用吗?

伯迪(不舒服地):你应该自己去查一查。

到此时,其他亲戚都在厨房里帮忙煮咖啡呢。现在是"饶有兴致"的第三步:询问消息来源。

你:你查找过土地所有权地图吗,伯迪叔叔?你知道我该怎么才能搞清楚有多少墨西哥人进入美国,又有多少人离开吗?我的意思是,很多非法入境的人不是跑来打几个月的零工就回家了吗?他们也必须从墙上翻过去?

这种无休止的对话会带来什么好处呢?首先,政治大叔会对它感到不胜其烦,你则为此心满意足。此外,一些来自神经科学的证据表明,论证的细节往往会让论述者缓和自己的观点。未经审视的立场往往更为极端。

仔细想一想,它有一定的道理。在特朗普的集会上,大喊"把他关起来",想必很好玩。但试着让同一个人举起这样的标语:"应该重新调查希拉里·克林顿是不是架设了私人电子邮件服务器,电子邮件服务器上是不是包含了机密文件,这些机密文件是不是遭到了黑客攻击,她自己知不知道这些事。如果进一步的调查证明她违反了法律,就应该由陪审团进行审判,并根据犯罪的性质和对过去同类违法行为的判决来给予适当惩罚!"这么长的句子,不光很难当成口号喊出来,还会让一些人仔细思考把希拉里关起来这件事。他们会情不自禁地想到,还有谁曾经因为私人电子邮件服务器上含有关于自己的机密信息而被关起来过,这些人受到了怎样的惩处。

咄咄逼人的"饶有兴致"适用于所有政治讨论里的霸凌行为:一直在说"针对中产阶级发起战争"的左翼人士,坚持"税收夺走了我们的自由"的自由派人士,甚至赌咒发誓只有老版《星际迷航》才是唯一真正的《星系迷航》的影迷。不要还击,不停地提问,坚持深挖定义(《星际迷航》的定义是什么)、细节和来源。看看你能不能比对手坚持得更久。如果你做到了(他气急败坏地走开),那么,你就赢了——好啦,别管我之前是怎么写的。

像个哲学家那样爱

咄咄逼人的"饶有兴致"和讽刺的爱,这两种工具都不是 我首创的。我是从苏格拉底手里盗用的。苏格拉底带着灿烂的 笑容和深深的好奇心周游雅典,用不折不挠的友好提问,颠覆 了雅典公民们的思想。基本上,这些问题都可归结到定义上。 苏格拉底这么做是为了洞察词语的本质意义,他认为,真理往 往隐藏在意义中。因此才有了"苏格拉底式提问"这个说法。 这是一种教育性练习,围绕"它是什么意思"这一个问题,构 建诸多不同的问法。

为什么我会在关于霸凌的章节中提到苏格拉底呢?因为太 多的霸凌和意义无关,只和如下假设有关:

- ●所有共和党人都是种族主义者。
- ●所有民主党人都想夺走我们的枪支。
- ●所有长曲棍球球员都很讨厌。
- ●石油工业完全是邪恶的。

好人也会说这些话。它们都不是真的。当人们试图靠着欺 负敌人来改善世界,唯一的切实反应是让他们审视自己最初的 假设。不要反击。要让他们思考自己怎样定义其出发点,破坏 他们的观点。

但还不止如此。一旦你养成苏格拉底式提问的习惯,你就可能开始对自己的定义提出质疑。一如苏格拉底所教导的,智 者常自疑。

工具

霸凌者是修辞上的压力测试。他们挑战你的性格,试图接管你的受众,向你抛出邪恶的意见,并打断一次美满的家庭聚餐。你的主要策略不应该是反击,而是要笼络霸凌者的意见。如果霸凌者不接受笼络,那就笼络旁观者。无论霸凌者来自现实生活还是网络,都是如此。

- ●瞄准受众。当你受到攻击,寻找可说服的受众。把你的 回应对准受众,哪怕你是在和霸凌者说话。
- ●讽刺的爱。如果受众看得一清二楚,那么这种讽刺效果 最佳。霸凌者很难回应一个充满爱意又略带怜悯的微笑。
- ●德行姿态。表明自己是更好的人。要做到这一点,就要尽量少地流露负面情绪。邀请霸凌者对话,如果他拒绝,你要做出略带失望的样子。当然,你兴许本来就是更好的人。如果是这样,不需要假装,只需要展示出你本来的美好。
- ●咄咄逼人的"饶有兴致"。这是用来反对政治霸凌的最佳工具。做出非常好奇的样子,尊重地询问定义、细节和来源。微笑着要求获得更多信息,是一种高级的恭维,苏格拉底自己就做了最好的证明。

进阶版 攻

第19章 学习急中生智

我说他们如星星般散发光明,如美酒般给予安慰,如和谐般令人喜悦,如悲伤的场面般打动心怀歉意的激情,如东方色彩般美化理性。

——亨利•皮查姆

蒙提•派森的诙谐财富

修辞手法和其他预制诡诈

总是来不及想出机智反驳的感觉,你知道吧?在法语和德语里,这种感觉有它专属的名字,分别是"l'esprit de l'escalier"和"Stehr-witt"(直译均是"走了以后才想起该怎么还口"的意思),毕竟,这两个国家的人,都是擅长挖苦的行家。

修辞学发明了一些修辞手法,以求治疗这样的事后懊悔,它们为你配备系统思维和预制诙谐,让你永远立于不败之地。 这些手法可以帮助你变得更擅长玩弄文字游戏,让陈词滥调显得机灵聪明,还可以为谈话带来节奏和风情。

在进入现代之前,修辞学家一直相信,修辞手法对大脑有 着精神治愈的效果,铭刻图像和情绪,让人更容易被说服。据 我们所知,它们的确有这样的功效,现代科学并没有否定这一理论。至少,修辞手法增添了复杂性。它们可以吸引恋人(至少对那些认为机灵的家伙很性感的人来说是这样)。最重要的是,它们形成了最酷炫的说服力载体,让受众加速冲向你的争论目标,速度快得把他们的头发都吹得根根直立。

那么, 快来搭上修辞号快车吧。

释义

"1'esprit de l'escalier"和"Stehrwitt"的意思分别是, "台阶上的灵感"和"楼梯里的才智",一个人在离开另一个人的公寓时才冒出灵感。

无耻的自我推广

我写过一本关于修辞手法和比喻的书,叫作《文字英雄》(Word Hero)。

说服警报

你可能发现这句话存在无知的谬误——"现代科学并没有否定这一理论"。谬误认为,因为并未遭到否定,所以必然是真的。但我的意思是说,不管它是真是假,我们都不知道。这里我算是给自己放松些标准吧。

那些"诡计多端"的希腊人

希腊人把它们叫作"诡计"(scheme),这个名字比"修辞手法"更好,因为它们确实是说服的技巧和经验法则。虽然莎士比亚在文法学校里要背诵两百多种修辞手法,但基本的手法并不难学。再说了,你本来就在使用大量的修辞手法:类比("我的爱就像樱桃")、矛盾修辞法("军事情报")、修辞提问(我真的需要解释这个?)和夸张(最惊人、了不起的修辞手法)。

我们一直不知不觉地使用着各种修辞手法。例如:

你: 哦, 你不必送这么贵重的礼物。

释义

在希腊语中,"修辞手法"这个词是"schemata"。一些修辞学家使用"schemes"来表示"意念手法"(也叫结构修辞),但希腊人并无此类区分。

有用的手法

矜持: "哦,你不必"手法,正式名称叫作"accismus"(可直译为"假装客气")。

如果你真是这个意思(如果他们给了你一件又丑又不合身的毛衣,你要杀了他们),那么,你并未使用修辞手法。但如果对方送的礼物是一款全新的苹果手表,你简直情不自禁地想

要把玩它,那么,"哦,你不必"这样的话,就构成了一种名叫"矜持"的修辞手法。舍不得自己掏腰包、让别人买单的吝啬鬼,往往爱使用"矜持"手法。

吝啬鬼:不,请让我来……真的吗?你确定?

青少年特别喜欢一种名叫"对话"的手法,它重复一场交谈,以求实现修辞效果。在《王牌大贱谍》(Austin Powers)系列电影的第一部里有个很棒的例子,邪恶博士问自己的儿子他是怎么做的。

有用的手法

对话:正式名称为"dialogismus"。用它来增加故事的真实感。

斯科特: 嗯,我的朋友斯特维·杰伊带我去城里的那家电玩店,对吧,他们在那儿都不说英语,所以杰伊跟人打了起来,他说,"嘿,找我麻烦就因为我不说法语?"诸如此类的!然后对方说了些巴黎话,我就说,"给我退回去!"他们说,"滚出去!"我们就说,"来赶我啊!"太酷了!

约翰·莫蒂默(John Mortimer)在电视剧《法庭上的鲁波尔》(Rum-pole of the Bailey)中把自己的妻子称作"凡事都得听她的那个",还有在霍格沃茨魔法学校里老师们说的"名字不能说出来的人",这些都使用了"换说"(speakaround)的手法,也即用描述来代替原来的名字。一个想要让

自己听起来像是个娱乐圈花花公子的人,把女性叫作"大胸",也是在使用"换说"。

有用的手法

换说(speak-around):使用描述作为名称。正式名称:periphrasis(也译作"迂回,委婉")。外行人多使用另一个由拉丁语衍生的名字"circumlocution"(迂曲),修辞学家自己反而用得较少。说"Periphrasis"显得更内行。

我想在这里加个括号(顺便说一句,这本身也是"换说"手法)。一个读到这篇文章的修辞学家,或许会因为我在这里用"对话"和"换说"来代替"dialogismus"和"periphrasis"而感到不舒服。但希腊人在发明"矜持"手法的时候,就把它叫作"矜持",并没有使用某个他们压根没法拼读的名字。很遗憾的是,希腊语没能流行开来。到17世纪,修辞石沉大海,以至于作家塞缪尔•巴特勒(Samuel Butler)发出埋怨:

所有的修辞规则

教的都是怎么读这些工具的名字。

我给这些工具起了通俗的名字,也附上了拉丁语的原文。 但你会在本书末尾发现"期末考试"。(嗯,有一份多项选择 的测试,但其实你用不着做,除非老师非要你做。)相反,本 章介绍了修辞手法背后的原则,你用不着死记硬背任何东西, 只需要找听起来最适合自己的手法用就好。

上帝的修辞说法……

修辞手法分为三种类型:言语手法、意念手法和转义。

言语手法通过重复、替换、声音和文字游戏来改变寻常语言。它们用文字来扰乱实现:省略文字,偷换文字,让它们听起来与众不同。

在钦定版《圣经》里,《创世纪》第一章,"太初,神创造天地"之后的每一节经文,都以"And"打头。

And the earth was without form, and void; and darkness was upon the face of the deep. And the Spirit of God moved upon the face of the waters.

And God said, Let there be light: and there was light. And God saw the light, that it was good: and God divided the light from the darkness. [1].

在陈述中试试这一招

你是否注意到,政治人物经常用"and"作为一句话的开头? 许多人在思考要说些什么时,用"and"来代替"um"(呃)或者"你知道"。"and"为口语带来了连续性和流动感。但要是"and"用得太多,听起来会显得像是狂躁的先知。

这种技法是重复最开始的几个字。奇幻电影《巨蟒与圣杯》(Monty Python and the Holy Grail)在搞笑版经文《武器圣书》(Holy Book of Armaments)中运用了重复最开始的几个字的修辞手法。

有用的手法

重复最开始的几个字: 正式名称叫"回指"(anaphora)。

在演讲中试试这一招

当着人群激情致辞时,回指效果最佳。"现在是时候采取行动了。现在是时候展示我们能做什么了。现在是时候拨乱反正了!"

兄弟: 圣阿提拉高高举起手榴弹,说道,"噢,主啊,祝福你的手榴弹,有了它,用你的慈悲,把你的敌人炸成碎片。"主笑了,人们尽情享受,吃了羔羊、树懒、鲤鱼、凤尾鱼、猩猩、早餐麦片、果蝠和大……

梅纳德:省略点,兄弟。

兄弟: 主说, "首先,汝要取出圣大头针……"

另一种言语手法用一个名词修饰多个动词。冰球解说员在做比赛实况解说时会使用这一手法,叫作"多谓词轭式"。

解说员: 拉波比尔接过了球,晃过了两名防守队员,射门! 错过了……再次射门……进了!

有用的手法

多谓词轭式 (multiple yoking): 比赛实况解说式手法,正式名称叫"diazeugma"。

在一对一的争论中试试这一招

多谓词轭式让你在逻辑争论中压倒对手,淹没受众。"你没有回答问题,用了一连串的谬误,少得不值一提的事似乎是捏造的,在说话时甚至都没花点心思遵守语法规范。"

有用的手法

习语(idiom):把若干词语结合起来形成单一含义。

最常见的一种言语手法叫"习语",是把词语按照不可分割的方式结合起来,形成独立的含义。比如,"The whole ball of wax"(意指"整个宇宙")就是一个习语。有些习语你可能完全没听过,就像是希腊语那么陌生。普通人可能对一个人有什么居心没有一丁点儿概念,但稍微提防着一点,也没什么大不了的。[2]理解我要说的关键了吗?仔细倾听谈话中的习语;它们是很好的隐晦说法,别有一番文化内涵。"就像是希腊语那么陌生"一语出自莎士比亚,受过大学教育的人更爱使用它。如果你听到有人说"I'm in a pickle"(意思是"我碰到麻烦了"),那么她很有可能来自中西部,因为这

个习语在那儿仍然广为流传。如果有人建议你有时不妨"break bread"(意思是"一起吃饭",来自圣经中耶稣分饼的传说),那么这人是个基督教信徒的概率会比较大。如果有人警告你不要"changing horses in midstream"(意思是"在危急关头做出重大变动")——这句习语曾帮助小布什于2004年再次当选总统,它暗示你打交道的这个人并不爱冒风险。优秀的销售人员会听取习语,并按照习语透露的线索与人交谈。比方说,如果你说你想要一辆"不会让荷包大出血"的汽车,你大概会听到销售人员对此做出回应。这么好用的技巧别只留给叫卖的商贩,下次当你想说服别人的时候,自己也试试看。它是日常生活中最容易使用的一种修辞手法了。

修辞式提问也属于这类手法。这是另一个问题:如果你修辞地提出一个问题,接着又回答它,那么你使用的就是自问自答。抗议者随时都在使用它。("我们想要什么?正义!我们什么时候想要?现在!"《绿野仙踪》里"懦弱的狮子"也是如此。

是什么让奴隶成了国王?勇气。

是什么让桅杆上的旗帜飘扬?勇气。

是什么让大象在雾气弥漫时、在昏暗的黄昏里牢牢守护着自己的象牙?勇气。

是什么让麝鼠为麝香保持戒备?勇气。

是什么让狮身人面像成为七大奇迹?勇气。

是什么让黎明如雷鸣般破开长空? 勇气。

转义(trope)是把一种形象或概念换成另一种。这个词有点太像行话,但我们随时都在运用它。比喻就是一种转义,它用一样东西指代另一样东西("月亮是个气球")。反讽也是一种转义,因为它用表面含义指代真正的含义。借代(synecdoche,也译作"提喻")用一样东西替代种种东西的集合("白宫"),或用将单个的代表引申为整个群体("福利之母")。换喻(metonymy)用某种特征代替整体(用"红发"指代一个红头发的人)。你会在第20章中看到更多的转义。

释义

借代(synecdoche)和换喻(metonymy)不仅难以发音,而且常常很难区分。把一位老人称作"蓝头发",是换喻(蓝色头发是一种特征)还是借代(用他的头发指代整个人)呢?我喜欢将这两者结合起来统称为"归属转义"(belonging trope),用下属的某种东西代表它所属于的整体。

简而言之,言语手法调换文字,意念手法运用论证迷你战术,转义用一个词代替另一种与其通常意义不同的东西。不过,较之光是给工具起名字,我更乐意展示一些方法,让你把修辞手法运用到各种现实生活的场景当中。

[1] 因为原书要强调连词"and"的用法,所以这里列出了 英文原文。中文本来就较为简练,句和句之间不需要这种连词 来整合,所以译成中文后,没有体现出"and"反复重复带来的修辞力量感。中文译文如下: 地是空虚混沌。渊面黑暗。神的灵运行在水面上。神说,要有光,就有了光。神看光是好的,就把光暗分开了。——译者注

[2] 原文为 "Joe Average may not have the foggiest notion of what a person is getting at, but take it all with a grain of salt and Bob's your uncle." 其中, "Joe Average" "foggiest notion" "getting at" "a grain of salt"和"Bob's your uncle"均为英语中的习惯性表达。

给陈腔滥调来个反转

如果对手使用成语或陈腔滥调("这两人是穿一条裤子的兄弟"就是个几近陈腔的习语),你可以给它来个反转,赢得聪明受众的心。太多人见到老话、套话就躲,觉得它们像瘟疫,但陈腔滥调其实也是很棒的资源,它们让修辞世界变得更圆融,但只有当你能用急智改变它们的时候才能达到这一目的。不过,你会发现这事做起来其实并不难。举个例子,你逮住对手的陈腔滥调,为它加上一个意外的结尾。

你的伴侣: 我想看起来像她那样。她看上去和泳衣简直浑然一体。

你: 是呀,可你忘了说"她原来那样"。

我承认,我是从幽默作家P.G.伍德豪斯(P.G. Wodehouse)那儿改编的这句话(其实算是"剽窃"吧)。然后,在挪用的时候,我又从另一位作家罗斯·麦考利(Rose Macaulay)笔下偷了一句精彩回答。

有用的手法

换喻:用一个特征描述整体。

有用的手法

借代:用一种东西指代整个集合。

释义

你可以说,所有的单词都是一种转义,我们用声音或符号指代我们正在谈论的东西。这与柏拉图所说的差不多。他把我们的现实感看作一种转义——也就是一组代表真实事物的图像。

争论工具

反转陈腔(twist a cliche):向对手的陈腔滥调让步,然后故意扰乱它。

朋友: 这本书用来消磨时间还不错。

你: 当然,如果你喜欢它还不如死了好呢。

你不必等到陈腔滥调出现再反转它。你自己主动提一句也 行。

奥斯卡·王尔德:人非要有一副铁石心肠,在读到小内尔之死的时候才能不笑出来。

哎呀,对王尔德、麦考利和伍德豪斯这样的人来说当然很容易,他们可是最聪明的人。但这里有个秘诀,能让陈腔滥调自我重塑:按字面意思去理解它。

对手: 我们不要本末倒置,把马车车厢放在马前头 (not put the cart before the horse)。

你: 当然了, 我们为什么要乘马车? 干吗不试试更快的方法?

对手: 我一言既出驷马难追!

你: 你真的以为会有马来追你?

我又一次从伍德豪斯(他是反转陈腔的大师)那里"偷来"了最后一句。

大多数陈腔滥调都有资格视为独立的言语手法或转义。例如,将马车车厢放在马前头,就是一个比喻。如果你忘记了修辞手法,只按字面意思去理解它,你就会发现自己想的是它古怪的逻辑。

对手: 我们别倒洗澡水却把宝宝倒出去,去了糟粕也抛掉了精华。

你: 用不着啊, 我们只需要把排水口打开就好。

想想看,"倒洗澡水却把宝宝倒出去"真是句老套得惊人的陈腔。但按字面意义来回应,你既附和了对手,也反驳了他。漂亮的柔术。

假设你所在的镇上想修一座昂贵的新壁球馆,雇用建筑师 来设计。计划表明,壁球馆所需费用是预算的两倍。镇议会为 此开会,你和一个壁球迷争论了起来。

在感到烦躁时试试这一招

想一条合适的老话套话,接着在头脑里反转它,看看是否有道理。我的击中率还算凑合。

跟朋友聊起一位讨厌的熟人新娶的网红脸妻子:

我: 这岂不是说明, 早起的虫儿吃到了鸟吗?

朋友: 她在这方面肯定有些发言权。

我: 嗯,这让我觉得很神奇。我想知道她是怎么选的。

你:我们不需要壁球。这个镇还有其他需要优先考虑的事情。

壁球迷: 但不要取消壁球馆呀。我们不应该倒洗澡水却把宝宝倒出去。

你: 当然, 你说得对。我们不需要倒洗澡水, 只需要把排水口打开。

如果你按字面意思来理解,大多数陈腔滥调都很荒唐,这 给了你发挥急智的绝佳机会。

对手: 早起的鸟儿有虫吃。

你: 吃就吃呗, 跟我有什么关系。

尤达技术

你也可以通过调换词语,把陈腐的习语换个样子。

奥斯卡•王尔德:工作是饮酒阶层的诅咒。

这叫我想起,有一个聪明的无名氏,曾用托斯丹•范伯伦 (Thorstein Veblen)的有闲阶级论来批评大学教员的教学负担:"理论阶级无闲暇。"

但调换词语的适用范围不仅限于陈腔滥调。最有效的依照可以改变任何类型的句子。你之前看到过它,这就是强大的"交错"。我之前提到过,这是我最喜欢的手法,一部分是因为它听起来就很妙,特别适合正式的演讲;另一部分也因为它的说服力很强。"交错"展现了概念的镜像,并通过反向播放来反驳对手的观点。肯尼迪挪用了共同点:"这个国家最近为我做了些什么?"并将之反转,实现交错效果。没有交错,他的演讲不会流传千古。

不使用交错: 你应该自愿献身,而不是寻求政府的帮助。

使用交错:不要问国家能为你做些什么,要问你能为国家做些什么。

在陈述中试试这一招

商业套话为运用修辞手法提供了许多机会。为了说明你的 观点,选择一条反对你的套话,接着用交错来反转它:"我们 不要满足于和鲨鱼一起游泳,我们要让鲨鱼想来和我们一起游泳。"

"交错"让你能颠倒对手的论点。假设,你代理了一家被控在减免税上动手脚的企业;甚至还有一位国会议员说该企业欺骗了政府。你可以施展防御,但不使用修辞手法。

你:某些检察官和官僚哗众取宠,诬告我们,想借此轻松 得到点分数。

又或者, 你可以使用交错手法。

你: 这不是我们有没有欺骗政府的问题,而是政府有没有欺骗我们的问题。

在写这篇文章的时候,我的儿子一脸不开心地走着路。我用"交错"手法让他变得更凄惨了。

乔治: 朋友们从不打电话给我。

我: 你有没有打电话给朋友们?

他当然打过。我的回应很愚蠢,但我控制不了。除了反驳 论点之外,你还能用"交错"改变一个词语的含义,只要把从 句反着说就行。

克努特•罗克尼 (Knute Rockne, 橄榄球运动员): When the going gets tough, the tough get going. [1]

自发自然地这么做很难,但你可以通过插入双关语,来增加写作幽默感。假设你为一个40岁的朋友举办惊喜聚会。这人的母亲给了你一些旧照片,其中一张是这个朋友两岁时在浅水池中嬉戏的光屁股照片。什么样的措辞,能把光屁股和生日结合到一起呢? Birthday suit (意思是"生日服装")!这里头有双关语吗?当然有啊。如果你把"suit"变成动词,它的意思也发生了改变("suit"变成动词,意思就变成了"适合")。所以,让我们写一张运用"交错"手法的贺卡。

在生日贺卡的前面,放一张鲍勃的近照: What kind of party suits Bob's birthday (意思是: 什么样的聚会适合鲍勃的生日)?

翻开贺卡, 里头是一张他两岁时的光屁股照片: The kind where he wears his birthday suit (意思是: 就是他过生日时穿的那种喽)。

你还可以用小字写上: "欢迎来参加鲍勃的惊喜聚会,请 务必随性自在。"我承认,这里的"交错"用得远非完美,贺 卡也是如此。你觉得自己能做得更好吗?没问题,一定要做得 好点!

经典做派

运用言语手法来辩解:发明言语手法的人是一位名叫高尔吉亚(Gorgias)的希腊诡辩家。他曾假装为特洛伊的海伦(没错,就是那位私奔的新娘,她美丽的容颜引发了著名的特洛伊

战争)辩护。高尔吉亚宣称美丽的海伦无辜,原因是帕里斯的"修辞手法"太好:他说,是帕里斯的巧言令辞把海伦"拽"走跟他私奔的,所以,海伦无须为自己的行为负责。这表明,哪怕是诡辩家也爱"幻想"啊。

[1] 这句话的意思是: "当前进变得艰难,只有强硬者方得前进",此处的"tough",既有"艰难"也有"强硬"的意思。——译者注

丘吉尔如何运用节奏

如果你正在进行一场严肃的争论,诙谐和戏谑不会让你走得太远。此时,你最需要的手法是最简单的意念手法。最常见的(也是演讲撰稿人最常用的)意念手法是,权衡两个并列的论点。你要么支持我们,要么反对我们。或者,一如乔治•W.布什所说:"你要么跟我们站在一起,要么跟恐怖分子站在一起。"这种"要么,要么"手法的正式名字叫"透析"(dialysis),它简洁地权衡两个并列的论点。你要么这样,要么那样。

父母: 你要么现在做作业然后去看电影,要么晚点和保姆一起做。

"透析"的近亲是"对比"(antithesis)。在分离差异上,任何手法都比不过它。

有用的手法

透析: 只提供唯一的选择。我们要么这样做,要么那样做。

有用的手法

对比:紧挨着一个论点,权衡另一个论点。

在正式辩论中试试这一招

在有组织的争论或大型会议中,重复对手的表达,改变其形式,把柔术和映衬结合起来。"法律本身并不弱,除非你的行政班底削弱它。"这实际上带来了另一种手法,叫作"反义重复"(antistasis)。

贝拉克·奥巴马: 经济的成功不仅取决于国内生产总值的规模,还取决于繁荣的范围。

请注意,我举的例子都爱使用重复和平行结构(也即有着同样节奏的短语),就像说话人正在比较两颗李子,一颗成熟,一颗不成熟。这种模式可以用于在家里或职场上澄清事情。

陈述者:我们的竞争对手把呼叫中心外包了出去,节省了20%的成本,也损失了10%的客户;我们维持内部的呼叫中心,获得了市场份额,还后来居上。

伍迪·艾伦: 没能力做事的人,去教书了。连教书都不会的人,去教健身了。

每个例子都做了一件争论中少有人做的事:提供快速摘要,揭示谁站在哪个角落。然而,并列手法也可以用来作恶。如果你的选择在两种以上,请不要用它。这是作弊(如果你被逮到那就是了)。

同时说是又说不

对比能特别有效地让你听起来客观。你仔细权衡两样东西,观察结果,得出一个合理的结论(或是受众认为合理的结论)。要达到这种修辞版的客观性,还有一种办法是大声修正自己。你打断自己的话头,假装忘记了该说什么,或是在句子说到中间时纠正某样东西。《辛普森一家》里的调酒师莫就这么做过。

莫: 我比尘埃要好。好吧,大多数的尘埃,不是商店里卖的那种花哨尘埃······那样的东西我可比不过。

有用的手法

纠正手法:正式名称是"epergesis",意思是"解释"。

老实说,我们还是别拿莫当榜样吧。来看看以下两种严厉 批评爱人的方式。

(不使用纠正手法)昨天晚上看到你在聚会上的样子,我 从来没有比那更尴尬的。

(使用纠正手法)我还从来没有像昨晚那么尴尬过。不, 我有那么尴尬过——那就是上一次我们一起去参加聚会的时候。

自我纠正能让受众相信,哪怕面对指责,你仍热情地追求公平和准确。上面这个特殊的例子对于一段亲密关系来说算不

得好,但如果你打算声讨某人,至少要做得足够有表现力。

丹尼尔·布恩(Daniel Boone): 我从来没迷过路,但我承认,我有时候会困惑好几个星期。

重新定义问题的一个重要意念手法是"不-是"句式。

爱人: 你今天早上好像对我有点受不了的样子。

你:不是受不了,是愤怒。

"不一是"句式为你提供了绝佳的讽刺机会。改变一个词, 受众就会认为你简直机智无穷。

朋友: 他看起来像个直脾气。

你: 不是直,是真的有脾气。

有用的手法

"不一是"句式:正式名称为透析。它先重复对手所用的词汇,并且加上"不",接着跟进一个改进过的新词。

或是:

同事: 她说他们正在使用新系统。

你: 是的, 是新的, 但真没有什么系统可言。

好笑吗?不。诙谐吗?没错,尤其是如果能运用自如的话。请记住,如果你能把一些话大声说出来,那会比写在纸上显得机灵得多。

说服警报

是的,我是在给自己的机灵开脱辩解。书本远非修辞教学的最佳媒介,就算是亚里士多德本人在教室里教(用英语),他的辩才也会轻松褪色。

我们并非觉得不好笑

对比和纠正手法,主要属于逻辑领域。但部分最为有效的意念手法必然和情绪相关。你可以运用它们,调高或调低争论中的音量。反语是平息局面最常用的一种手法,它通过否定一个观点的对立面来确立一个观点,其结果是略带讽刺的轻描淡写,也是对愚蠢问题的恰当回答。当记者问0. J. 辛普森为什么出席一场恐怖漫画书展时,他用反语做了回答。

辛普森: 我做这事可不是为了自己的健康。

在这种情况下,回答"我做这事可不是因为我品味好"会 是个更好的反语。不过,在从双重谋杀罪名中脱身后,出席一 场恐怖漫展显然不怎么健康。

反语能让你比对手听起来更理性,尤其是在这个人人都把夸张视为自己唯一的手法的时代·····我的意思是说,轻描淡写并非如今的时尚。

女儿: 我要去上学了。再见。

父亲(没有使用反语): 你可不能到哪儿去都穿成那样。

父亲(使用反语):可你还没有换上适合去上学的衣服呀。

在会议上试试这一招

你通常会在反语的开头听到"不完全",这种老套的用法几乎把它变成了陈腔滥调。试试"我不指望",或者"我希望"。我和妻子看芭蕾舞,一名男舞者表演了稳重的小步舞,另外两名女士在他身边旋转打圈。"我希望他别把自己累坏了。"在说这话时,多萝西的声音稍微有点大。对于周围的不少人来说,这似乎成了当晚的亮点。(免费书享分更多搜索@雅书.)

有用的手法

高潮(climax):正式名称为anadiplosis,意为"高潮"。

当今时代崇尚浮夸,大多数人认为,争论必须包括侮辱和夸张,"反语"与此格格不入。尽管如此,提高音量也不全然是坏事。古代人很喜欢"放大"(amplification),也即能让争论显得比实际上更重要的手法。按照顺序排列你的论点,让它们构建出高潮,就是一种尤其有效的手法。这一手法名叫"高潮",用从句的最后部分来开启下一个从句。

高潮的结构就像金字塔,每一部分都与下一部分重叠。它能为高度逻辑化的叙述带来一种宿命的情绪:发生了这个,导致了那个,又导致了那个。高潮还构成了很棒的情节概述。

《角斗士》(Gladiator)里的瓦昆•菲尼克斯(Joaquin Phoenix):他们在呼唤你:沦为奴隶的将军;成为角斗士的奴隶;违抗君主的角斗士。动人心魄的故事。

你还可以使用高潮进行比较,按从最少到最多(或者反过来)的顺序组织事物。汉弗莱·鲍嘉(Humphrey Bogart)在《凯恩舰叛变》(The Caine Mutiny)中选择的是从最多到最少。

奎格船长:上了我的船,就要把卓越表现视为标准。标准表现不合格。不合格的表现不允许存在。这一点,我先警告你们。

如果你是老板,试试这一招

高潮可以同时表现得既安静又富有戏剧性,所以很适合商业环境。"打通各部门,组建团队。团队提升创造力。创造力提高生产力。而生产力,就是我们的全部。"

高潮能让受众沉浸到节奏感里——哪怕他不同意你的观点。受众在精神上自动补完了下一小节。这一招很管用,所以构成了有效的操纵途径,高潮能让不够谨慎的受众一步步地径直落入滑坡谬误。最高法院大法官克拉伦斯•托马斯(Clarence Thomas),在一场法学院的演讲里做过尝试。

托马斯:如果你撒谎,你就会作弊;如果你作弊,你就会偷窃;如果你偷窃,你就会杀人。

与任何修辞工具一样,要好好照顾它,明智地使用它,尽量不用它伤害任何人。

赞美"就像"

现在,有趣的地方来了,我好不容易才把它留到了最后。我们已经介绍了一些用于创造手法和转义的基本技巧。在本章的剩下部分里,我们不妨打破规则。我们先用言语手法来构建新的词汇。在高中或政府机构里这么做很危险,口头原创性常常会遭到惩处。有些认为新颖用法扰乱了语言的人,说不定也会批评你。但无论我们是否愿意,总会有新词汇冒出来。由你我来搞发明,总比让街头少年做更好(当然,你我恐怕比不过电脑背后的少年)。

我正在说的这种手法叫作"词性活用"(verbing)。语言保守派想要封闭我们的词汇边界,他们讨厌这一手法,因为这是台奇妙的新词创造器。《凯文的幻虎世界》里的凯文,基于颠覆性的原因喜欢词性活用。"词性活用把语言变得稀奇古怪,"他赞许地说。

它当然有这个作用。但是我们的语言也可以运用一些稀奇古怪的词汇。它能为事情增添新鲜感。莎士比亚显然这么认为。 他 通 过 动 词 活 用 , 创 造 了 "bet" (打赌)、"compromise"(折中、妥协)、"drugged"(下药)、"negotiate"(谈 判)、"puking"(呕吐)、"secure"(安 全)、"torture"(折磨)、"undress"(宽衣),还把动词变成名词,把名词变成形容词,创造了更多的词汇。莎士比亚时代的普通人的词汇量仅为700个(今天的大学生的平均词汇量是3000个),而莎士比

亚掌握的词汇量却超过了21000个。他把语言搞得稀奇古怪,构建了词语。如果说"稀奇古怪"启动了他,那可真叫我感到狂喜。

只需将名词变为动词(或者将动词变为名词),即可轻松变成"莎士比亚"。不是"我坐在办公桌前"(sitting at a desk),而是"我正在办公"(I'm desking)。和任何类型的文字游戏一样,动词活用分散注意力,而不是进行说服。但如果你需要获得受众的关注,那这就是一种非常好的工具。

说服警报

创造新词(neologizer):这就是一个新词——我刚刚编出来的。我把"词性活用"叫作"动词活用",因为这是最常见的一种用法,但这一手法适用于词汇的任何新颖变化:从名词变成动词,从动词变成名词,从名词变成形容词。我喜欢"创造新词",它很新。

说服警报

说不定,"PowerPointillism"已经有了,但我从网上没找到。相信我,我没用太长时间来斟酌。如果我在会议上把它使出来,同事们会发出抱怨,但在内心深处,他们会认为我是个机灵的家伙。如果看起来像是完全自然而然地说出来,那么哪怕是俗套的手法也会显得非常机灵。

动词活用可以填补词汇运用的真空地带。多年来,把 "contact" [1] 视为动词的用法,就让语法学家们大皱眉头,

比如,"我会叫我的助理联系你的助理"。但一个词能成为常用词汇,往往是因为需求,而非无知。"contact"比"get in touch"简短,又比"call"(打电话)、"text"(发短信)、"write"(写信)、"meet with"(会面)或"bother"(叨扰)更笼统。如果你不在乎秘书之间会怎么说(假设谁还有助理的话),那就让他们取得联络吧。

当"impact"(影响)用作动词时,也会招来同样的皱眉。流星impact(冲击、撞击)地球。防守线卫impact(干扰)四分卫。我甚至能接受加税impact(冲击)经济——对国内生产总值造成了冲击。但要是人们过度地使用"impact"来代替"harm"(伤害),我就会失去耐心。"埃博拉病毒严重地impact(影响)了西非。"这可谓最糟糕的比喻。病毒可以会影响某种微小的东西,比如精子impact(影响)卵子。但真对不起,微小的病毒没法impact(影响)非洲。[2]

动词活用还有一个下属门类(术语叫作"附着语",parelcon),也就是一个词剥去本来的词义,作为填充词。"you know"(原意是"你知道")就是一个例子,而且是个坏例子。"你知道"的意思是,呃,你知道。我的意思是说,它相当于"呃"。

"so"这个词若是放在不必要的地方,也是另一个误用的例子。

他: So (那么), 你什么时候来的?

她: 嗯, so (那么) 我今晚要来。

他: So (那么) 你会带上拉玛吗?

她: So (那么) 你是在替谁打听?

这是一场毫无成效的空洞对话, 只收获了一大堆的"so"。

在大多数时候,"就像"(like)也会犯下同样的罪过。 就算最聪明的大学生也会不停地抛出一大堆"就像",就像心脏病患者在炒菜时放了太多的盐,这不健康。它影响语言的健康。但我们也不应该彻底放弃填补空位的"就像"。事实上,我们把后者叫作修辞的"就像"。如果慎重地使用,修辞的"就像"能达到许多微妙的目的。你兴许并不喜欢接下来的例子,但请耐心往下看。

不太有用的手法

"就像"手法: 冗余。正式名称为附着语。

她:我跟他说,我在和乔奎约会,他回答,就像是那种,"你在干吗来着?"

在这种情况下,"就像"充当的是对准确性的免责声明。 ("下面的引文只是我前男友修辞爆发的大概表述。")年轻 人经常以这种方式使用"就像",来表达讽刺。这意味 着,"他说了那个,但不一定完全是这么说的"。它还隐含了 讽刺性的距离感。("我前男友表达的观点,不一定是我的意见。")所以,让我们稍微扩展一下。

他:那,你怎么样?就像吓坏了,还是?

这甚至让我的牙齿都磕得有点痛了。但"就像"真的有一种用途(确切地说,是两种)。它插入了暂停,就像音乐里的休止符,以便更加强调句子的关键词——"吓坏了"。它还为"吓坏了"赋予了更宽泛的内涵,类似"你是不是还有点期待这种'吓坏了'?"

那么,就算是没有意义的词也有意义。填空补缺的词语往往会代代改变。"你知道"是我这一代人使用的,"就像"是当今一代人的首选。为什么会出现这样的演变呢?也许,我这一代人对自己的沟通能力持不确定的态度(这是正确的)。"你知道"的意思是:"你跟我想的一样吗?你知道我在说什么吗?"反过来说,"就像"则反映出一个群体太懦弱,无法坚定地站在任何一方。这一代人有点模棱两可,从修辞的角度来看,倒也没那么糟糕。但如果你想达成共识,讽刺最终必须让位于承诺。否则它,就像,太空泛了。

- <u>[1]</u> 联络人,也可以用作动词,"联系、联络"。——译者注
- [2] 在中文里, "影响"同样既是名词, 也是动词, 但它也同时适用于宏观与微观层面。故此, 对于这里所举的例子, 必须从英语的角度才能理解。

工具

有用的手法

连接词省略(asyndeton):为实现诗意或情绪性效果,去掉短语之间的连接词。

有用的手法

metallage: 把一个词语或短语视为句中的一个对象("我今天已经听到了足够多的'不'")。

威廉·莎士比亚似乎并不喜欢自己在斯特拉特福文法学校里反复背诵的无穷无尽的手法。他的作品经常对"那些绢一般柔滑、绸一般细致的字句,三重的夸张,刻意雕琢的修辞手法"(这句话出自他的《爱的徒劳》一剧)表示不满。然而,莎士比亚比其他任何人都更好地将手法融入了言说。他心不甘情不愿地接受的修辞教育,为他的作品赋予了节奏和色彩。虽然他嘲笑自己受过的教育,最终却达成了教育所追求的理想状态。

你会在本书的附录中看到一份很长的修辞手法清单, 在"争论实验室"部分还有相应的习题,但本章的重点并不是 让你背诵所有这些手法。现在,既然你已经看到了这些预先设 计好的措辞方式怎样在言辞中发挥作用,那么我希望,你能注 意到身边的所有修辞手法,并开始用它们翻新自己的语言。

- ●反转陈腔。陈腔滥调让世界转动,而你的任务是拆掉它们的运行轨道。破坏陈腔滥调的方法包括:按字面意思理解它们;把它们简化到荒谬的程度;增加一个意外的结尾;交换字词。
- ●改变词语的顺序。除了对陈腔滥调采用这一做法,你还可以用我最喜欢的手法交错来创造句式的穿插。
- ●对两方面进行权衡。这类手法总结了相反的立场,并将它们进行比较。"要么……要么……"的手法(透析)提供了一种选择,并通常伴有显而易见的答案。另外,对比手法显得更加公平。这些并列的手法,让你用自己的说法来概括论点、定义问题。
- ●大声修正。当话说到半中央时进行自我纠正,你放大自己的论点,同时还显得公平和准确。另一种修正手法是"重新定义"(correctio),重复对手的语言并对其进行纠正。
- ●降低音量。"反语"有着讽刺性的轻描淡写,让你显得 比对手更酷。
- ●抬高音量。"高潮"在前后接续的短语中使用词语的重叠,实现修辞性的渐次加强。
- ●创造新词。这可以通过动词活用(词性活用)来轻松实现:把动词变成名词,或者反过来。"就像"手法(附着语)同样改变了单词的用法,最常见的是剥离词语的本来含义,把它们当作音乐休止符的修辞版本。

第20章 改变现实

呃,我的意思是说,当一个女孩突然平白无故地问你,你 有时会不会觉得星星就像是上帝的雏菊花环,你也会忍不住开 始想上那么一想。

——P. G. 伍德豪斯

满满一袋眼球

发现转义扭曲思维的力量

你知道怎样运用手法和转义来改变情绪,为语言增添风味。现在,该施展真正的魔术了。转义不光赋予了诗歌魅力,还把宣传活动变成了旅程,把疾病变成了军事作战。倘若施展恰当,它们可以把你的受众传送到你自己创造出来的另一个宇宙中。而这里还有最好的地方(如果你容易对操纵他人感到愤慨,那么这也是转义最糟糕的地方):你可以在受众根本没意识到的情况下把他们送到你构建的宇宙里。那就让我们开始吧。我们还有工作要做。毕竟,宇宙不是一天就能建成的。

首先,让我们看看转义的几种类型。我们在第19章中介绍过一些:

●比喻,伪装转义。我的车是头野兽。(这是一辆车,但 我通过比喻,把它装作一头野兽。)

- ●提喻,借代转义。白宫发表声明。(建筑物本身不说话。)
- ●转喻,共同点转义。他沉溺于杯中之物。我不说"他变成了酒鬼",而是用杯中之物来指代酒,酒指代疾病。

转喻和提喻是比较棘手的东西,但要是你掌握它们,就将获得巨大的神秘力量。我们将在本章中探讨这两者。

隐喻、提喻和转喻是转义里的三巨头。但我想再介绍几种:

- ●夸张,是膨胀的转义。他不仅仅是块头大,而是足有一个星球那么大。你没法围着他转,你得围着他的轨道转。虽然我在第19章中说夸张是一种意念手法,但它也是一种转义。像其他转义一样,夸张能让你随心所欲地歪曲现实。但和鬼鬼祟祟的提喻和转喻不一样,夸张非常明显。尽管如此,你仍然会看到,人们爱死了会用夸张的政客。唐纳德·特朗普起初就是活生生的夸张。(我这么叫他,有资格视为转喻了。别担心,我们稍后再说这一点。)
- ●脏话,是忤逆上帝的转义。诅咒字眼是神奇的字眼。它们可以召唤神明的愤怒,比一顿麦当劳更能升高父母的血压。
- ●讽刺,装腔作势的转义。干得好,伙计。(这是一次可怕的尝试。你不是我的伙计。)你也可以把讽刺叫作阳奉阴违的转义:你斜身朝着这边,实际却转向了那一边。稍后你会看到更多关于讽刺的内容。

我给你塞了满满一会议室的转义,让你坐在中间。请固定 好你的脑袋,一开始可能会有点眩晕。

转喻

我嘭地打开一罐红牛,恨不得把罐子都喝下肚。这真是液体勇气啊。是时候到总裁办公室去施展我的游说了。接待员朝我翻了个白眼,我猜那意思是,表演时间到。我的幻灯片已经投射到了屏幕上,一大群西装党扬起脸,仿佛是期待来一场PowerPoint日光浴。我感觉动力十足,很高兴露脸时间的到来,我一头扎了进去。"女士们,先生们,我今天提出的社交战略不仅仅是收集眼球,不仅仅是繁杂的数据分析和诱使用户点击的内容,不仅仅是一场众包的消费之旅。这是一场营销革命!"

你的第一个念头兴许是,"这到底是转义,还是蠢到家的业内行话?"这是一个蛮有道理的问题。实际上,大多数行话来自转义。它们为原本无聊透顶的东西(比如Facebook的点赞)和充斥着陈腔滥调的新闻标题增添了戏剧性。它们把缺乏想象力的品牌活动转变为消费者之旅。(是的,这是一个真正的营销术语。)出于我们的目的,行话努力地在工作上展示转义。让我们逐一解析这段让人恼火的短短陈述。我们发现了什么?满满一宝箱的转喻。

说服警报

努力工作的转义:这是一种意念手法,名叫"拟人法"(personification)。它将无生命的物体和表达变成活泼、勤劳的人。你可以说拟人法本身就是转义:一种比喻。

等等,转喻又是什么来着?这是转义的一种,把一种特征、包装、动作、标志或材料(或者其他东西),用来替代更大的现实。是的,它很复杂,没有几个人理解它。但正是这种神秘,带给转喻隐秘的力量。所以请对我保留些耐心。首先,请看我在会议室中使用它的多种方式。接下来,我们再来看看你可以怎样把它用到其他没那么无聊的地方去。

我嘭地打开一罐红牛:这一句话里包含了两个转喻。"嘭地"模仿了汽水罐在我面前发出嘭声的动作。转喻可以模仿一种行为,并使之代表行为本身。例如,如果有人递给你一瓶水,说"咕嘟咕嘟",他就既给了你饮料,也给了你转喻。当你接过了"咕嘟咕嘟",这就有点像是你把瓶子当成了吹奏的乐器。只不过,你是在喝水。真奇怪呀。但转喻本来就是奇怪的事情。想想喝红牛意味着什么。转喻把精心设计的画面(公牛、红色)变成了能发出"嘭声"的液体。

把罐子都喝下肚:如果我真的把罐子喝下肚,我大概会进急诊室而不是会议室。"罐子"是个转喻,用容器代表了容器里所包含的东西。人们常常说酒鬼"吹瓶子",意思是喝了大量的酒。瓶子是转喻。而从这个角度看,"吹"和"嘭地打开一罐红酒"也是类似的用法。你是否注意到"下"也是一种转喻?它用行为的结果(也即喝,令液体下肚)代表行为本身。

液体勇气:能量饮料给了我勇气,但我没有这么说。相反,我说饮料是勇气。用结果(勇气)代表该事物。这是转喻。

总裁办公室(原文为"C-suite"):在这个典型的企业行话里,"C"代表"chief"(意思是"首席")。它是这栋办公大楼的"英烈祠",一般把持着最高的楼层,里头坐着首席执行官、首席运营官、首席营销官、首席财务官等。名副其实的"C"之海。我说我要到总裁办公室去施展游说,意思是我要和坐在那里面的人说话——不是在房间里、过道里和人闲聊文学艺术的话题。这又是一个转喻。修辞学家或许会说,"C"也是转喻,但我们还是不要诡辩了。(反过来说,把建筑物的楼层称作"楼",配得上提喻的资格。我们稍后会更详细地讨论那种有趣的转义。)

朝我翻了个白眼:用接待员的眼睛代表她厌烦的表情,它看起来真的酸溜溜的。蹩脚的侦探小说家会把女性接待员的眼睛说成是"婴儿蓝"(baby blues),用一种颜色代表视觉器官。如果你用一个片段、一种特质或特征,甚至提醒你想起某个特征的东西,你就发出了多重转喻。

幻灯片已经投射到了屏幕上:如果你不到30岁,你大概没见过真正的幻灯片:它是一种加工过的胶卷正片,四周包着保护性的纸框。你也许在电视系列片《广告狂人》(Mad Men)里看到过那种东西。PowerPoint使用数字代码来模仿这种老古董。因为屏幕上的矩形方框看起来像是幻灯片,所以我们把它也叫成幻灯片。这带来了转喻。而且,由于没有任何实际可以"投放"的东西,"投放"这个说法进入了转义的国度,具体而言,是转喻的疆域。转义用像是某种行动的东西,来指代该行动。

一大群西装党:用首席执行官(或者别的高管)所穿的西装来指代这些男男女女。转喻把包装(西装)变成了包装里的内容(首席执行官)。

露脸时间:我不仅仅要面对那么多张脸,更要面对整整一屋子位高权重的西装党。

收集眼球:哎呀。吸引人们观看在线视频,变成了一部恐怖电影。眼球代表着"看"这一行为:用工具(眼睛)指代行为(看)。这样一来,这就构成了转喻。你也可以说,"收集"代表收集浏览视频的用户的数据,这可以算作另一个转喻。

短短一段蹩脚的企业故事,还藏着更多的转喻。你能把它们找出来吗?线索:脸、动力、数据分析,甚至"投射"这个词(幻灯片进入投影仪的动作)……

一旦掌握了转喻,你就会逐渐看到这种转义的潜在力量。 事实上,我认为,转喻是所有转义里最深邃的黑魔法。它常常 按字面意义渲染现实。比如,如果一个有着一头赤色头发的 人,不可避免地得了个绰号叫"红发",那么她的整个性格都 变得颇具活力了。她的本名也许是露易丝、洛德或者琳达,但 转喻让人们看到了红色。转喻比其他任何一种转义都能改变你 的想法。古希腊人明白这一点。这就是为什么他们起初会 起"转义"这样的名字。英语的"tropes"(转义)来自他们 的"tropos",意思是"转"。修辞手法固然能形成短语的转 折,转义却翻转了我们的感知,表现出有别于现实的角度。

创造自己的转喻需要多加练习。你需要从自己想要指代的东西里提取特征、动作、符号、工具或材料,但相应的标准并不见得总是易于理解。然而,孩子们大多会本能地运用转喻,尤其是当他们拿着语言玩耍的时候。我的朋友盖尔教三年级的小学生学同义词。她问班上的学生,女性还有哪些不同的名字。"阿宽(Wides)。"一个小男孩回答。

阿宽?

"我爸爸就是这么叫的。"他说。

盖尔突然意识到: "阿宽" (Wides) 和 "broads"是同义词[3]。这个词恰好是最性别歧视的一个转喻。男孩无意间给转喻创造了一个转喻,虽然这是一个不讨人喜欢的转喻。

有用的手法

头韵法(alliteration): 重复连续单词的第一个字或发音。虽然作家常常滥用它想显得更机灵,但"露易丝、洛德或者琳达"(原文是Louise or Lourdes or Linda, 重复了字母"L")暗示我想要涵盖所有的女性名字。这里,我用押头韵形成了很好的提喻法。

释义

奇怪的是,许多拉丁人用来指代说英语的美国人的字眼,"gringo",大概来自西班牙语中的"griego",意思是"希腊人"或者外国人。但在一个古老的民间故事里,"griego"一词来自一首歌。在西班牙-美国战争期间,美国士兵演唱了一首流行小调,"Green Grow the Rushes,0" [4]。这也许不是真的,但如果是真的倒是件好事。

我女儿小多萝西小时候有个最喜欢的毛绒动物玩具。它是一匹带斑点的白色小马,学名叫"阿帕卢萨马"(appaloosa)。我女儿却把它叫成"Apple Juice-a" [5]。这不仅仅是读音上的混淆。小马和苹果汁是她最喜欢的两样东西。它们存在一个共同点:超级可爱。小孩会不由自主地使用转喻来指代动物,比如"汪汪狗狗"(bowwows)、"哞哞牛牛"(moocows)、"呱呱鸭子"(quacks)。在小多萝西两岁的时候,她在路边看到一个跑步的人,把对方叫成"踢啦特啦"(trit-trot),这正好是跑步人的鞋子在人行道上发出的声音。

如果连孩子都能创造转喻,那么你也可以。我的董事会故事里提到了"西装党"。谈起转喻,服装的确能指代人。华盛顿记者团喜欢把说客和律师云集的华盛顿K街叫作"古驰街"(Gucci Gulch)。多亏了转喻,我们国家首都的一整条大道,有了个高档皮具的名字。在你自己的办公室里,或许"勃肯"或者"天木兰"(两者都是休闲鞋品牌)更多。一群穿着休闲衣着的人,可以叫"不系带儿"(untucks)。或者,在如今的日子里,人人都"不系带儿"了?谢天谢地,用"裙装"来称呼女性的情况很少。但自2016年大选以来,如果你够胆的话,可以把一些女性叫作"长裤套装党"(pantsuits)。

气味也能创造出香喷喷的转喻。一群喷了太多香水的男士,可以叫"古龙水";如果你想听起来显得正式些,叫"古龙绅士"也不错。声音也一样。一个无聊的人可以叫"鼾声",转喻不是来自他所发出的声音,而是来自他对受众产生的催眠效果。自怜自艾的女性可以叫"叹息"。愤怒的政客是"咆哮"。

包装容器带来了大量的转喻空间。整个房间里全摆着美式皮革家具和电子产品,可以叫它"男人的老巢"。

再试试打开一罐"whup-ass"能量饮料。这个表达暗指对手正在找麻烦,就像打开了潘多拉的盒子。当你想要指代有点人造味道的类似预包装时,你可以"塑封"一切。候选人可以阐述塑封的家庭价值观,或者塑封的财政政策。你可以说,我是一台冰柜,装满了难以融化的坏点子。

材料的运作方式和包装一样。最近,我在全美国最环保、最嘎嘣脆的佛蒙特州看到了一家服装店的招牌,上面写着:"亚麻是潮流。"有机素食主义的佛蒙特人很可能爱穿亚麻。(对更为传统的佛蒙特州人,过去有个同类的称呼叫"艾米特",这是个一听就显得像是个土包子的名字。)

说服警报

你是否注意到,把佛蒙特州称为"嘎嘣脆"也是个转喻? 典型的素食主义者大吃树叶、树枝和松脆的格兰诺拉麦片,嘴 里发出吵闹的自以为是的声音(讨厌素食主义者的人就爱这么说)。声音代表了吃这一行为,吃的行为代表了食物,食物代表了人,最后又不公平地代表了整个佛蒙特州!想想看,佛蒙特州的州名"Vermont",就源于法语,意思是"绿山",这也是转喻。这是最普遍、最无形的转义。

有点棘手的是来自工具的转喻,例如"第一小提琴"或"尖枪" [6]。像我这样的作家并不完全是"敲键盘的",不过,搁在从前,人们或许会把我叫成"笔杆子"。但医生可以叫成"白大褂"。不友好的药剂师肯定会被称为"药丸子"。

如果你发现自己有点犯糊涂,只需花些时间来观察那些没有确切逻辑含义的词汇。你可能会辨识出一个转义。通常而言,这一转义就是转喻。

- [1] barbarian、barbaros、barbaras,这几个词的发音都像是"吧啦吧啦"。——译者注
- [2] Pasta原来的意思是"意大利面",这里,小孩子用它 指代意大利语。——译者注
- [3] "broads"既有宽的意思,也有"巨波"的意思。——译者注
- [4] 这几个词的意思是"灌木丛是绿色的,噢",但它们连起来的发音和"griego"很像。——译者注
- [5] 这3个词和"appaloosa"既有发音上的类似,也有字形上的类似。——译者注
- [6] 原文为"Top gun", 意思是"一流高手"。——译者注

提喻

我们在转喻上花了可观的时间,因为它最难,但也是最常见、最强大的转义。提喻相对简单些。记住,这种转义以个体代表群体,或者反过来,用群体代表个体。如果我说蓝鲸濒临灭绝,我指的是如今还残存的25000头蓝鲸。一头蓝鲸,代表了整个物种。

提喻反过来也行得通。登上月球的美国人,指的是一小群宇航员。在2016年的棒球世界大赛上,芝加哥队在第17场比赛的第10局最终获胜,每个芝加哥人兴许都觉得像是自己打赢了比赛;但实际上,"芝加哥"只是个提喻,用一座城市指代一队球员。

这让我想起大学时代,一位同学的母亲给我安排了一次去《华尔街日报》实习的面试机会。我当时从未听说过那份报纸,便礼貌地拒绝了她的帮助。像我这么心怀大志的年轻人,怎么会想去一家只报道一条街的故事的报纸呀? (这个故事是真的,它表明我是个多么无知的心怀大志的年轻人。)

华尔街是个提喻,几个街区就代表了一整个金融帝国(实际上,它们的地理位置是分散的)。与华尔街同类的"主街"(Main Street),深受政客们的喜爱。它让人想起这样一幅画面:若干个小商店,一家办理储蓄和贷款业务的小银行,一名巡逻的警察,摸摸帽檐向女士们致敬,努力工作的中产阶级公民忙忙碌碌地做着自己的买卖……像这样的地方有多少?

这两条街都很好地表明提喻这种转义是怎样让我们的脑袋偏离现实的。

乍看起来,提喻没什么坏处,但它们的破坏力可能很强, 伤人感情。提喻创造出了吝啬的犹太人、偷窃的印度人、懒惰 的黑人和神话中的幸福之母——这都是用单个角色定义整个群 体。

但,且慢。转喻不是也犯了同样的罪过吗?比如"红人"橄榄球队不也是这样吗?这不也是用单个特征指代所有印第安人(而不仅仅是橄榄球队)吗?是的,一点也不假。就此而言,"黑人"也构成转喻。这和把年长的女性叫作"灰发"一样。

事实上,转喻和提喻是近亲,尤其是在运用黑暗艺术的黑暗面时。如果你把某人叫作"波利安娜" [1]"贝蒂"或者"卡丽熙" [2],你指的是某一种类型的人吗?如果是,你就在使用提喻。又或者,如果你按某个特征来描述一个人,你用的就是转喻。卡丽熙是龙之母。这是一个转喻,因为哪怕是在《权力的游戏》中,一个年轻的女性也不会生出龙蛋来,但叫她"龙之养母"又太滑稽。现在,如果她的粉丝们叫她"龙之母",这就成了提喻,因为她养了不止一条龙。碧昂斯让情人"给她戴上戒指",大多数修辞学家都认为这是提喻。戒指是整个婚姻产业综合体的一部分。但你也可以说这是转喻,因为戒指是订婚的象征。

好啦,我知道,简直一团糟。就连历朝历代的修辞学家,也浪费着墨水,痛苦地争辩到底哪个是哪个。这就是为什么我喜欢将转喻和提喻统称为"转喻",它们把属于某样东西、某个人、某一群体的特点用来指代整体,或是反过来。

现在,假设你自己不会做个修辞学者,给转义贴上标签就不如想清楚它们怎样运作重要了。当您推进受众的心理相机,让受众只想到一个人、衣服或身体的部分、皮肤的颜色,或者行为时,你所做的不光是表明你有多么聪明,多么富有诗意,你暗暗地为受众的整体态度涂上了颜色。

例如,你和朋友瞅见沙滩上有一群身材极佳的男士,自此以后把他们叫成"腹肌哥",这一转喻(或者是提喻?)定义了这些人。你不会想到他们中有人将来可能成为牧师,还有人会是个了不得的说唱歌手。他们就是"腹肌哥",全都是。你必须理解这种力量,理解这种力量中蕴含的恶。

我不知道修辞里有什么地方比这更好地概括了这门手艺在道德上的模糊性质。

- [1] Pollyanna,来自1913年的一本美国儿童小说,主角是个少女英雄,叫波利安娜,哪怕身处逆境,也永远保持着乐观的心态。它的引申词义是指乐观的人,但随着时间的推移,它逐渐带上了贬义,泛指盲目乐观的人。——译者注
- [2] Khaleesi,是《权力的游戏》中多斯拉克族的一种女性角色。——译者注

夸张

我要彻底交代:我喜欢夸大其词。我可能是全世界最热情的卖瓜王婆,夸夸其谈了上百万次。我把小小的麻烦说成是珠穆朗玛峰(不,是整个喜马拉雅山脉)般的困难。如果我是一颗星球,我一定是颗气态巨行星(太阳系中主要由氢和氦组成的4大行星,即木星、土星、天王星和海王星)。我的朋友们还当真在酒吧里花过些时间,想准确算出我在特定场合中的夸张程度。他们构思出了海因里克斯的夸张因子,并总结说,恰好是30。他们说,真正的事实但凡经我转述,一概会乘以30。我告诉他们,这是我这一辈子听说过的最荒谬的事情,他们这么说只不过是因为那天一人喝了60杯啤酒。

虽然我真的夸大其词,但这让我符合了一条良好的美国传统,它可以从唐纳德·特朗普一直追溯到穆罕默德·阿里,再到保罗·班扬(Paul Bunyan,美国民间传说中的人物)、约翰·亨利(John Henry,也是美国民间传说中的人物),乃至整个得克萨斯州。你知道他们怎么说来着,得克萨斯州的所有东西都比别的地方更大。这主要是夸张。我在得克萨斯州度过了很多时光,碰到的大多都是"小话"(small talk,意思是无聊的闲话,这里翻译成"小话"是为了对应上文)和小饮料。在得克萨斯州,你能找到小个头的男人戴着宽边儿的大帽子,要不就是只戴帽子不放牛的人(这是我自创的提喻兼转喻)。即便如此,得克萨斯州人还是会告诉你,他们是所有美国人里最美国的,这就是为什么他们最爱的是最美国式的转义——夸张。有个关于得克萨斯州人的上不得台面的笑话(但愿你是成

年以后才听得懂)。有两个人站在一座桥上,冲着下面的河"放水"。一个人瞅瞅另一个人,说: "下面的水肯定很冷吧。"

"没错,"另一个人说,"还很深呢。"

当然,如果你是这场对话的旁观者,你可以说:"那是因为气候变化了。"接着解释全球水位上升的原因是······哎呀,别管我的瞎说八道了。

除了讽刺,夸张也是最适合幽默的转义。再说一个得克萨斯州的故事:一名牧场主向酒吧里的陌生人吹嘘:"我要开3个小时的车才能穿过自己的那块地。"这位陌生人大有同感地点头说:"我从前有辆卡车也是这样。"

这些笑话有助于说明为什么我认为夸张属于转义。像它的姐妹们(比喻、转喻和提喻)一样,夸张将假装与现实混合在一起。这3种转义都会夸大或缩小事情。但有别于蹑手蹑脚的同胞姐妹,只要你多加注意,夸张更容易识别。当有人说倾盆大雨时,你用不着出门戴上钢盔。哪怕反对移民的人声称外国人"涌过边界",你也知道自己听到的是转义。越过边界的人,不是同一时间大规模越过的。再说了,人也很难"涌动"啊,人体太僵硬了。

有用的转义

实际上,"涌过边界"有资格算作转喻和夸张。"涌"模仿的是大批移民的行为。

不过,除了扭曲现实以外,夸张还可以指出可能性,让我们振作起来,激励我们去做更多。夸张(hyperbole)一词是希腊语(一如既往!),意思是"扔出界限"(throw beyond)。它向外投射我们的思想,我们可以选择要不要按它说的去做。这是我们的转义登月,是我们信仰的星际探索。你可以采用夸张,让自己变得更大、更快、更强、更富有,让你这一辈子过得比想象得还要快乐、精彩!

瞧,就算把我的说法缩小30倍,它仍然很精彩呀。

脏话

很多年前,我在达特茅斯学院工作,邀请家人到山脚下的莱文大木屋(Ravine Lodge)和入学新生共进晚餐。我们坐在长桌旁的长椅上,5岁的小多萝西身边坐着个高大健壮的年轻人。和其他新生一样,他刚在新罕布什尔州的山区徒步旅行了两晚,饿得饥肠辘辘。因为他迫不及待地想把烧烤鸡腿放进嘴里,却不小心掉在了膝盖上,学生忍不住骂了脏话("f"打头的那个)。他尴尬地看了看身边金发碧眼、扎着小辫儿的同桌,然后抬头看了看我、"对不起。"他说。

我:别介意。小多萝西,你能告诉这位先生,这个词的起源吗?

小多萝西: 它最初是农业词汇, 意思是"耕作"。

这可怜的家伙目瞪口呆地盯着我女儿和她爸爸。小多萝西那时就对脏话有着相当广博的语源学知识了。我觉得我家孩子大概是最优秀的实验室小白鼠(这是个比喻),我想看看,用分析的方法来对待"脏"字,能不能夺走它们的部分魔法,让孩子不那么爱徒劳无益地使用它。(孩子的妈妈对这个奇特的实验并不十分兴奋,还警告他们不要在学校里乱用这些词。)老实说,我不确定实验结果与它的最初意图是否相符。两个孩子在长大以后,说的脏话并不比同龄人的平均水平更多,但他们也不是完全不说脏话。另外,我乐意这么想:小多萝西和乔

治对"f"脏字的态度比大多数人更加冷静客观。我真不是吹牛,他们的脏话知识特别多。

有用的手法

反语:轻描淡写的手法。你是否从"并不十分兴奋"里看到了它的身影?

虽然所有的转义都很神奇,但脏话是不折不扣的神奇词汇。这就是它怪异的地方。最初的脏话是……诅咒。回到动物崇拜和拜火教等古老宗教的时代,诅咒是一种请求: "亲爱的住在我最爱的大树里、长相凶恶的兽人之神啊,请让那个拒绝我的姑娘一辈子都过得不如意吧。"在现代宗教中,这种诅咒也或多或少地存在。祈祷你最爱的橄榄球队赢,必然意味着你同时也祈祷另一支球队输。无论你的本意是否如此,你都遵循着古老的实践,对客队下诅咒。

然而,只要还存在宗教、神明,以及为它们代言的祭司和先知,就会对诅咒施加各种规则和限制。以十诫为例。第二诫(也可能是第三诫,这要看你所属的教派)说: "不可妄称耶和华——上帝的名。"但即便是最轻微的诅咒,做的也正是这件事。"天哪"(Gosh)是用狡猾的方式说"上帝"(God),一如"Jeezum Crow!"是为了说"Jesus Christ"[1]。"血腥"(Bloody)是指耶稣被钉在十字架上的血。"Zounds"是英语里的一句古老的脏话,指的"上帝的伤口"(God'swounds)。这都是强大的语言、神奇的词汇,但它们的魔力耗尽,只是因为我们忘记了它们的词源。听到这些词语,摩西一

定会感到震惊,既因为"不得妄称上帝的名"的规定完全徒劳,也因为它们丧失了最初的意义。

另外,摩西的石板并未规定,不得用身体部位、消化功能、畜牧术语来骂人。然而,这些词汇才是我们如今所用的最具攻击性的语言。在罗马人入侵英国之前,英伦岛上最礼貌的居民也会使用一个女性生殖器官的词汇,在今天的我们眼里,这个词无比下流,反正我绝不能在本书里用它(它有4个字母,以"c"打头)。用这个词来称呼一位女性,是你能给她钉上的最恶劣的提喻。

这是脏话构成转义的另一个原因。它把我们最害怕的力量 降到我们讨厌的人或事上。诅咒在我们的脑海中改变了受害 者。回到过去人人都敬畏上帝的时代,最恶劣的诅咒将上帝的 名字视为无物。如今我们似乎害怕性多过上帝,所以,把女性 变为身体器官,构成了更为强大、更具攻击性的诅咒。它朝受 害者泼污水,因为我们认为性很脏。在历史上的很长一段时间 里,很多黑魔法都要靠"污秽"和"不干净"的东西来施术, 比如禁忌的食物、月经、生来就有缺陷的动物,以及各种单纯 就是恶心的东西,比如《哈利·波特》系列小说里的蝙蝠和虫 子,女巫熬毒药的罐子,等等。

但现在,我们最大的恐惧或许来自社会里存在的部落分歧。当代最恶劣的脏话与某个群体的老旧绰号有关。以"黑鬼"(nigger)为例。它来自拉丁语里的"negro",意思是"黑色"。为什么今天这个字这么冒犯人呢?在不是太久之前,它还没那么令人反感。马克•吐温的小说《哈克贝利•费

恩历险记》里用过它。伟大的作家约瑟夫·康拉德在1897年出版的一本小说标题里也用过它。而且,你还经常在说唱音乐中听到它——这个事实让许多白人困惑不解。为什么非裔美国艺术家能用这个词,我们其他人就用不得?

请允许我从修辞的角度来回答: 白人在使用"黑鬼"一词时,它是转义。而黑人说唱歌手在使用它时,它不是转义。请记住,转义掉转我们的意识,扭曲现实。只有使用了某种魔法,才构成转义。故此,只有当诅咒发挥了作用(也即魔法有效果)的时候,一个词语才成为咒骂。白人在使用"黑鬼"一词时,为这个词里注入了对种族分裂的恐惧(更不必说那些恼人的历史了)。

这就是为什么修辞学家觉得,"政治正确"这类说法有点莫名其妙。任何人都没办法完全摆脱魔法词语或手势的力量。旧金山淘金者队的四分卫科林•卡佩尼克(Colin Kaepernick)为了抗议种族不公正,在演奏美国国歌时单膝跪地,让保守派大感震惊。许多美国人认为他的行为是对美国国旗的诅咒,要求对卡佩尼克处以停职甚至解聘的惩罚。换句话说,拒绝站立被视为冒犯性语言——亵渎。我猜,如果唐纳德•特朗普说起对女性"上下其手",这些震惊的公民里有不少就没那么震惊了,毕竟,他也没有说那个"c"打头的字嘛。反过来说,焚烧国旗?特朗普发表推文说,这足以构成犯罪(你也可以把它称为一种咒骂),剥夺犯事者的公民身份。

在这里,我们触及了修辞的核心。词汇对不同的受众以不同的方式施展魔法。如果你对每个人都说同样的话,魔法就不

起作用。你会像可怜的纳威•隆巴顿(Neville Longbottom,《哈利•波特》中霍格沃兹学校的学生)融化坩埚,从失控的扫帚上掉下来。和隆巴顿一样,亵渎显示了魔法的威力发挥在何处,又失效在何处。

但所有的转义——比喻、转喻、提喻、夸张、脏话和讽刺,都蕴含着一定的魔力。在后面的章节中,我们将看到讽刺怎样帮助你用代码说话。拥有自己的部落语言,是一种形式独特的魔法。

[1] "Jeezum Crow"并无实际意义,但与后者"耶稣基督"发音类似。——译者注

工具

- "魔法"(magic)一词来自希腊语里的"magike",而后者,又是希腊人从古代波斯、迦勒底和巴比伦的神秘教士口中的"magi"那儿捡来的。一些语言学者认为"magi"起源于印欧语系,意为"权力"或"能力"。在当时,人们认为,只要出一个带魔力的词,就能让魔法发生。提到某个恶魔意味着召唤它,念它的名字,恶魔就会朝着睡梦中的你频送秋波。直到今天,语言仍能在受众中召唤出信仰、期待和身份认同的力量。谨慎地使用它们,以免魔法把你炸上天。
- ●转喻,头号"归属转义"。它用一个特征、包装、动作、标志、材料或质量来代表整体。
- ●提喻,第二种归属转义。它用整体的一部分,或群体的单个成员,来代表整体或整个群体。也可以反过来使用。
- ●夸张。如果夸张能说话,那么它会告诉你,自己是最叫人惊讶和敬畏的转义。为什么它构成了转义呢?和归属转义一样,它拥有超级英雄的神力,缩小和扩大你想要的任何东西。
- ●脏话,诅咒转义。它把伏地魔、社会分裂、愤怒神明降 到我们痛恨的人或事情(或者刚刚砸到我们指头的铁榔头) 上。

第21章 说你受众的语言

伦尼:这话说得太机灵了!你就是他们中的一员! (揍了卡尔。)

——《辛普森一家》

运用文字在身边聚集群众

卡尔: 让我们粪土这些文学粪土吧! [1]

虽然修辞学家爱把修辞手法和转义放到情绪类里(因为它们大多能改变人的情绪),但现在不妨让我们在"性格"里加点黑魔法,毕竟,性格才与你的受众认同的人和事情有关系。在本章和接下来的第22章、第23章当中,我们将深入研究认同策略。它首先让受众彼此形成心理纽带,将你视为他们理想的领导者。如若执行巧妙,这一策略可以让受众认为你的选择就是整个群体的表达。任何选择其他选项的人,都有可能给人带来"不合群"的感觉。

简而言之, 你的言语, 就是他们的纽带。

争论工具

认同策略: 让受众认同你的决定。

[1] 原文是 "Let's make litter of the literati!",直译是"让我们鄙视这些文艺人

吧!"但"litter of"和"literati"是同音字,等于是在说话时抖了个机灵。——译者注

我想变得和你一样

我们人类用言语做的事,野生黑猩猩用虱子做。按照动物行为学家的说法,每当就食物或性做了重大争议之后,黑猩猩都会投入更多的时间从彼此的毛发中找虱子。在内部争斗之后,它们消停下来,修补关系。长时间的理毛,能让动物修复它们的社会纽带。

人类不用互相挑虱子,而是运用现在时态的示范性修辞展开说服,把我们聚集到一起,让我们有别于其他的群体。示范性修辞利用了我们结成部落和敌手、害怕成为局外人的本能。人们越是发现自己陷入分裂,就越是会采取示范性姿态(比如《葛底斯堡演说》这样的精彩致辞,或是爱人因为感到疏离而写出的由衷情书)来团结一致。它可以是一首歌,就像士兵在前进时使用的军歌,或Facebook上的"喜欢"(或点赞)。有时候,人们甚至会借助一种共同的方言(俚语、行话或政治代码语言)来展示自己是彼此相属的。

争论工具

代码理毛 (code grooming): 使用圈内人的语言, 让受众认同你和你的想法。

说服警报

你可以把我在本书中使用的修辞术语解释为一种"代码理 毛",它欢迎你加入一支精英群体。然而,奇怪的是,希腊人 认为自己的修辞术语是直白的语言。例如,他们知道"纵横交错"(crisscross chiasmus)是"X手法"。低调的讽刺"反语",他们叫作"简单手法"。"反语"在希腊语里的意思是"平实"。你和我都会把它叫作"反语"。为什么?因为我们很酷。

这或许可以解释,为什么医生素来有着难以辨认的笔迹,以及为什么他们拒绝使用电子记录。从医学上看,没有理由证明他们的鬼画桃符是有道理的,它实际上是一种代码。医生兴许会告诉你处方的用途,但他们的书写,与医学社群从前说拉丁语起到的作用是一样的:把内行人和愚昧的外行人区分开来。处方涂鸦构成了一种社交理毛,就像黑猩猩为了取悦彼此而挑虱子。就把它叫成"代码理毛"吧,这会是我们自己的专用术语。

政治顾问和权威人士爱用"狗哨"这个词来表达类似的东西。一位政治家使用圣经般的措辞,只有基督教徒才注意到。 另一位政治家谈到国际银行家的阴谋,只有反犹人士才听得出 这是纳粹所做的指控。一如狗哨的声音只有狗才听得见,这些 隐藏的信息会传送到特定类型的选民耳朵里。不过,我还是更 喜欢自己创造的"代码理毛"。它不仅仅指的是偷偷传送信 息,而更多地关注"理毛":这种语言把部落聚集到一起,让 自己的成员感觉特殊。

即使是专业的沟通人士,也会通过除了自己别人都不明白的语言和符号来践行代码理毛。这些为了表达清晰情愿奉献生命的人,对代码理毛的偏爱,不亚于鬼画桃符的医生。杂志编

辑把故事的开头叫作"lede" [1],把标题称为"cutline"(意思是"简短说明""剪切线")。这是一种纽带。他们使用"TK"来表示"此处填入事实",是"to kome"的缩写("K"是为了让事实核查员更容易辨别)。

孩子们使用代码理毛来互相发短信。瞧瞧他们的输入速度有多快——快得超过我们不少人的想象。为什么全部都用小写?他们当然知道怎样使用大写字母和标点符号,如果他们乐意,兴许能拼出完整的单词。他们在说什么?你摸不着头脑,而那些奇怪的缩略语、首字母缩写、表情符号和"wds 2 tuff 2 rede, lol" [2], 部分的目的也就是为了这个。他们起初为什么开始互相发短信?修辞学家肯尼斯·伯克知道,青少年对自己在社会中的地位感到不安,故此发疯了一般互相理毛。

从父母的角度来看,这种"社交理毛"确实胜过许多实际的理毛。

- [1] 指的是在报纸或杂志印刷时使用的一种金属条,中文 里似乎没有对应的说法。——译者注
- [2] 正确的拼写方式应该是 "words too tough to read, laugh out loud", 意思是, "这些词太难读了,哈哈哈"。——译者注

倾听你的愿景

不过,说到用代码讲话,青少年远远逊色于政客。当选美国总统,并不总需要掌握极高的正式理性辩论技巧。总统里更多的是这样的人——他们兴许演讲相当乏味,却能把修辞的炼金术变成政治支配力。毫无疑问,未来的总统中还将出现不少这样的人。美国第43任总统乔治•W. 布什凭借代码理毛的特殊才干,可在修辞的万神殿里把持一席之地。此后的大多数候选人都比小布什更善于表达,但在他身上仍有很多东西值得后来者学习。权威人士喜欢谈及他的基督徒代码,但宗教只是他的理毛语言的一部分。他还有男性代码、女性代码和军事代码。小布什说的是一种纯粹的示范性语言,偏爱现在时,使用能让不同选民产生共鸣的术语。例如,他在向忠实信徒发表讲话时,更喜欢用"我相信"而不是"我想"。2001年夏天,他把"相信"用得如同是赋格一般。

小布什: 我知道我相信些什么。我将继续阐述我的所信,而我的所信,我相信我的所信是正确的。"I know what I believe. I will continue to articulate what I believe and what I believe—I believe what I believe is right."

相信它。他还对女性重复使用代码语言。他在第二次参加 竞选时,说话总是先带一个"我理解",并重复"和平""安 全"和"保护"等词语,希望能打动女性。对军队,他爱使 用"永不手软""无论如何""我们绝不动摇",以及"在我 任上绝不会"。对基督徒,他用"and"作为句子的开头,就像 圣经里那样。

小布什: And in all that is to come, we can know that His purposes are just and true. (句意是: 在即将到来的一切事件中,我们都能知道,"他"的旨意是公正和真实的。)

对男性,他使用带点吹牛气味的幽默,暗示自己亲手扣动了军队的扳机。

小布什:如果要我采取行动,我可不打算待在一顶价值10 美元的空帐篷里,射出一枚价值200万美元的导弹,结果它还一 头撞在了骆驼的屁股上。我将坚决果断。

在专业会议上试试这一招

凝聚一群人最好的方法之一是,讲一个只有这些人能懂的笑话。电影演员史蒂夫·马丁(Steve Martin)说,自己曾在一场水管工大会上发表演讲,在结尾时讲了一句妙语: "It says socket, not sprocket!"(原句的意思是: "要套筒扳手,不要链赤轮!"原文的"socket"和"sprocket"发音相近,且均为水管工常用词汇,所以令人会心一笑。)多年前,我对一群林务员说过一些类似的话,"什么东西比三级纸浆木材还低一档?"我自问自答说,"胡萝卜。"他们一下就折服了。

那又怎么样呢?每个政客都使用代码词汇。小布什特殊的地方在于,他精通此道,还能不受逻辑的干扰。他用简短的句子说话,以有效(哪怕有点荒唐)的顺序重复代码措辞。"瞧,在我的工作里,你必须一遍又一遍地重复,才能让真理命中目标,"他曾说,"就有点像宣传投石机那样。"

说服警报

我没有各位想象得那么爱开玩笑。政客们在讲话中犯过各种徒劳无益的错误。副总统乔·拜登就经常失言,单纯地失言。有个著名的例子是这样的:

拜登: 伙计们,我跟你们说,我认识8位总统,跟其中3位 很亲密。

但他做的不仅仅是一遍又一遍地重复。他弹射出信息,却删除了逻辑。这么做带来的结果,就是诗人罗伯特·弗罗斯特(Robert Frost)所说的"潜意识里的声音"——你听到隔壁房间的人在说话,并靠着直觉明白他们在说些什么。根据说话人的节奏和语调,以及偶尔强调的单词,你能领悟到这种感觉。如果你玩过《模拟人生》,你会懂我的意思。这款游戏里的模拟人物讲的是"模拟话",这是两名即兴喜剧演员发明的"胡言乱语"。(愤怒的游戏人物会大叫:"Frabbida!")你根据他们的语气,就能体会到他们所说的大部分意思。小布什出了名的奇怪"蠢话"——"家庭,是我们国家找到希望的地方,是翅膀找到梦想的地方",几乎

是富有诗意的,它拥有一种感觉的声音。他巧妙地把重复、语气,以及不受语境约束的代码语言结合到了一起。

另外, "布什式语言"为政治界的代码理毛提供了一个明显的例子, 因为布什的不合逻辑, 令示范性语言更容易听到了。他笨拙的措辞充其量只算得上选举路上的一个小障碍, 实际上, 通过让自己的演讲显得朴实无华, 并重复恰当的代码词语, "布什式语言"说不定反而帮助他赢得了总统选举。

小布什: We look forward to hearing your vision, so we can more better do our job.

(原文句意是: "我们期待听到你的愿景,这样我们才能更好地完成我们的工作。"其中,"look forward"既有"期待"的意思,也有"朝前看"的意思,这就和后面的"听"产生了矛盾。)

这是一种典型的布什式语言,支离破碎的句法似乎来自他大脑语言中心的短路。但你知道他的意思,不是吗?如果你是听到的它,而不是读到的它,你大概会忽视"hearing your vision"(听到你的愿景)这一部分,只留下"look forward"(期持一、朝前看)、"hearing"(听)、"vision"(愿景)和"do our job"(完成我们的工作)。这样一来,信息就传达了乐观、倾听和责任之感。

显然,小布什并没有练习怎样用布什式语言说话。但他没有采取任何措施来补救自己的句法,这大概是因为他从中尝到了甜头。没有逻辑的语言,把他想要插进我们脑袋中的词汇变成了斜体字。他说: "我们将成为一个伟大的国家,团体和关爱中心构成了它的织料。"他没有绘制任何关于美国的真实图画,他无意这样做。这种技术并不像点彩画法(用价值观在修辞的画布上画深浅不一的斑点,创造出群体认同感)那么印象派。小布什自己就曾简单直白地说过: "有时候,是纯粹的政治进入了修辞。"他把其他所有东西都从自己的修辞言论里删除了,只留下对政治有用的原则。"我很自豪能够成为以这些美好价值观为基础的国家。"他说。

小布什所说的:事实的一部分在于理解我们碰到了问题, 事实的另一部分在于你要为此做些什么。

留在人们意识里的: ······事实······理解······问题······事实。

思想没那么集中的听众产生的印象是:这位领导者积极参与、知识渊博。

有用的手法

连词叠用(polysyndeto):用一个重复的连词来连接从句,以求在连贯的句子里突出某一手法。在这里,我使用它来传达感官超负荷。

你表示怀疑?请记住,你是通过书面形式来接受这一观点的,而书面形式是讲究逻辑的媒介。好的读者吸收的是整段话,而不是某个单词或短语。但想想看,你在做晚餐的时候,狗正在叫,孩子们争论着谁最后才能玩游戏机,你自己还在琢磨,该不该换油了——在这种时候,你从电视上听到布什式语言会是什么感觉。

布什式语言是一件艺术品——既不是对现实的准确表现, 也不追求符合逻辑,它是一连串能让小布什更靠近自己想要打 动的群体的印象。

小布什所说的:我相信,我们受命要付出艰苦的努力,造 就我们的社区和生活更美好地方的质量。

留在人们意识里的: ······相信······受命······艰苦的努力······社区······生活质量······更美好的地方。

小布什强调辛勤工作、生活质量、造就美好社区的价值 观,吸引了红州选民。他还注入了基督徒的代码词汇"相 信"和"受命"(基督徒是受上帝之命,履行自己人生使命 的)。他简洁而有效地使用了这些代码词汇,而这是一个符合 逻辑的句子所做不到的。

现在你来试试看?自己来做个实验。把理性的、表述完全清晰的思想,简化为没有逻辑的价值观集合。

理性的想法:小伙子们,这一回我们能赢。我们的体格更大,我们训练更努力,而且我们有更好的比赛计划。

没有逻辑的价值观: 男人们,走出去。要大,要硬。按照计划来。赢得比赛。

理性的想法:别害怕。床底下没有什么怪物。

没有逻辑的价值观: 你很安全。我在这里,安安全全,保护你,在你温暖的床上。

躲开怪物

我是在建议大家都像小布什那样说话吗?不是。说不定,连小布什也不是故意要这样说话的。诚然,删除逻辑可以让你的代码词汇更好地扎根,但你一定不希望彻底删除逻辑。代码词汇往往伴随着现在时态、示范性、部落性的措辞。为了在审议性争论中实现你想要的东西,你往往需要一定剂量的健康逻辑,注入价值观。亚里士多德认为,共同点是演绎逻辑的核心,而不是用共同点取代逻辑。共同点词汇和代码词汇往往是同一样东西。

小布什从亚里士多德那里跑偏了不止一点点,他像念叨政治咒语一般重复代码词汇,直到把它唱成了一首你过耳难忘的歌。但同一种让人讨厌的技术,也能帮你团结一个部落。重复的行为,就像是赛场上的啦啦队、一首歌里的副歌、一句抗议的口号,它能让你感觉是集体(你所领导的集体)的一员。这些条件,就是布什用来捆住受众的绳结,绳结越多,捆得越牢实。

用布什式语言或其他有效代码语言说话,要选择能发挥作用的词汇,避免否定类的词汇,这会触发错误的反应。你肯定不愿意重复那些有损你论点的词汇。如果你说"别害怕",孩子听到的说不定是"害怕"。如果你说"床底下没有什么怪物",孩子听到的兴许是"床底下的怪物"。如果你正在抵御对方的控诉,避免有害词汇就尤为重要了。如果你重复指控("我不是骗子"),有可能反而在受众心中强化了它。

实际上,反过来也是成立的。你可以用否定来表示与你字面所说的完全相反的意思,小布什在形容伊拉克人怎样接收美军部队时就是这么做的。

小布什所说的:我认为我们受到了欢迎,只不过,不是一种和平的欢迎。

留在人们意识里的: ……欢迎……和平的欢迎。

争论工具

逆向词汇(reverse words): 反复使用表达了与你的弱点或对手立场相反的词汇。

我把这种技术称为"逆向词汇",也即重复那些与有害你论点的意思恰恰相反的词汇。小布什没有说,"我们没有料到对入侵的暴力反应",而是说,"我们受到了欢迎,只不过,不是一种和平的欢迎"。他把暴力反应变成了和平的欢迎——并在前面加了一个附带的"不"。

每当争论变得对你不利,你就可以使用这种工具。你承认对手的观点不是它的对立面,从而做出让步。维多利亚女王说过一句出了名的轻描淡写的话:"朕(we)并不觉得有趣。"她没有说:"朕大吃一惊。"

对手: 你的部门未能达到目标。

错误的回应:它并未真正失败。

正确的回应: 嗯,我们未能打破纪录。

你的伴侣(看起来很胖):这会让我看起来很胖吗?

错误的回应:不,一点也不胖。

正确的回应: 它没能让你显瘦。

"未能"和"胖"等词汇一般并不构成好用的代码词 汇。"打破纪录"和"瘦"却很适合。

代码理毛能让受众认同你。一如当代修辞学家所说,在人 类社会中,修辞是社会黏合剂。身份策略可以做的不仅仅是让 你的受众认同你。在下一章中,你将学到怎样让受众认同你的 选择。你将不仅仅赢得朋友,还能真正地影响他人。

工具

目前,地球上有大约2800种语言,外加七八千种方言。你还可以按照地方口音、专业术语、宗教和政治演讲、各种各样的代码语言来做进一步的区分。而家人、朋友、恋人之间的私密笑话和秘密词汇,也可以分出不同的群体。如果你想定义一群人,或者更确切地说,如果你想看看人们怎样定义自己,那就要寻找能让人感觉最舒服的语言。代码语言决定了谁属于我们的个人小圈子,谁不属于。它揭示了我们的价值观。

我们用代码(也即我们在自己所属群体里共同使用的词汇)表达最纯粹的现在时示范性措辞。具体工具:

- ●使用群体里独有的语言,只要你使用得当,就能紧密地联系受众。
- ●不讲究逻辑的价值观。完全理性的言语,不光是一些受众避之不及的东西,甚至还会分散受众的注意力。这就是为什么亚里士多德说,在亲密的环境下,逻辑更好用,但当着一大群的受众的面却不然。专注于个人价值观的话语,能把群体凝结在一起,让他们认同你。
- ●重复代码词汇。找出构成集体纽带的特定共同点词汇, 一次又一次地使用它们。
- ●逆向词汇。找到与对手所用词汇的意思相反的词语。如果你要否定对手的用词,不可以重复它们。

第22章 让他们认同你的选择

修辞关注的是巴别塔倒塌之后的状态。

——肯尼斯•伯克

丈母娘的诡计

说服磁力最强的工具:身份认同

学会掌握观众的代码,你就能朝着赢取他们的信任前进一大步了。更好的是,你可以还让他们认同你的选择。如果他们支持它,他们就入伙;如果他们反对它,他们就出局。

这就是本章的目的:将认同策略提升到一个新的层面上。 我们将巧妙地结合审议性和示范性措辞,让受众把你的选择, 看成对你们双方关系至关重要的东西。他们会认同你想要的东 西,并把你所反对的另一种选择视为对这一关系的违背。

有时,建立认同是争论的唯一目的。事实上,我们当中极少有人要像总统那样,在有组织、有安排的正式场合中宣扬自己的观点。我们自己的争论大多东拉西扯,不曾达成任何真正的决议。

他:那么,你认为我们应该只对富人征税?这是阶级战争。

她: 你说"阶级战争"是什么意思?你……

(电话响起来。她去接听电话,隔了一会儿才回来。)

他: 是谁呀?

她:我的妈妈。

他: 你跟她说了我们感恩节不过去吗?

她: 呃, 我……

他: 你没说? 我还以为我们都同意这一次待在家里呢。

于是,一场关于战争的争论,变成了有关家庭假期的争吵。人们经常像这样争论,刚滑入观点,就被打断,话题改变,有时会变得连清晰的思路都看不出来。怎么才能停留在同一个主题上呢?

在公共辩论中试试这一招

当情况看起来像是美国人正在伊拉克和关塔那摩折磨囚犯的时候,反对它的最有效方式是使用身份认同的示范性语言来争论: "美国人不会酷刑折磨人。我们不是那样的人。"同样,如果有一群纳税人反对给附近一个富裕学区的老师加薪,他们说,该学区的薪水已经比本州平均水平高40%了,这时候,示范性语言可强有力地反驳: "薪水具体地说明了我们对社区的重视程度。本地医院的整容医生收入是普通教师的5倍。"接着,用审议性语言重新定义议题: "问题不在于我们向教师支付了多高的工资。而应该是,我们对教师有些什么要求。我们

要给他们加薪,再让他们拿出办法,提升我们孩子的预科考试分数吧。"

很多时候,你就是做不到。许多争论(兴许是大多数争论)并不是要做出什么理性选择,而且,这也不一定总是件糟糕的事情。除了帮助你决定做什么以外,争论可以巩固双方的关系,也可以削弱它。导致两种不同结果的关键在于,你怎样运用代码理毛。

在上文的例子中,这对夫妇似乎已经做出了决定,两人都同意感恩节待在家里——至少,按理说,这位女士应该告诉她可怜的妈妈,今年他们打算不回家了。未来时和现在时混杂在了一起,男方需要权衡,是承受旅行的痛苦(你可以说,这是不利的地方),还是优雅地放弃,为自己的婚姻带来些好处。把这叫作审议性争论吧:什么样的选择,对这个家庭最有利?

但他们的争论并不仅仅是要寻找有利的地方,不是吗?它还与凝聚"部落"的责任感相关。这是部落对话,是示范性的现在时修辞措辞,它的主要议题无关利益,而是关系到我们最重视的东西。男方可以通过强有力地展示价值观来进行制衡。

他: 嘿,如果我答应了一件事,我会坚守承诺。我没法改变主意,因为我妈妈的声音让我感觉内疚。

接着,他可以提出审议性的制胜一击,强调旅行的弊端。

他: 想想看,要在一年里最糟糕的一天搭乘飞机,还很可能错过联程班机,只能在机场的连锁餐厅里吃感恩节晚餐。

他还可以投掷逻辑手榴弹,在他的工作压力水平上掺入一些情绪,在他多年来为家庭所做的牺牲上加入一点点性格,展现在家中欢度宁静、开心的感恩节之夜的诱人愿景——用他令人眼花缭乱的说服招数,让女方说不出话来。他兴许能赢,得以待在家里。但最终的结果,很可能是一场惨胜。他赢得争论,却可能搞砸家庭的纽带。他说不定会发现,自己未来几个月都得修复与妻子的关系,他的婚姻可能会陷入危险境地,到头来,在圣诞节的晚上,他不得不睡在岳母客房里比自己的身高短了一大截的客人床上,脚都支棱在床沿外头。

你更中意哪一种情况呢,是获得家庭辩论奖,还是婚姻的安宁幸福?有时候,赢得争论恐怕不是你的最佳目标。关系和价值观偶尔胜过有利和理性的决定。唉,这个男人还有没有办法吃到感恩节馅饼呢?办法总是有的,而且很有可能成功。凭借身份认同策略,他说不定能做到。他需要说服妻子:留在家里可以巩固家庭关系,而感恩节外出搭乘航班则会削弱它。

免责声明:我们即将采取的手法,涉嫌赤裸裸地无情利用妻子的感情。如果男方处置得当,他实际上能让妻子相信:感恩节亏待她母亲,对每个人都有好处,连对她妈妈都有好处。这么做似乎并不妥当,但我把它放在这里是有原因的:身份认同策略是广告商、政客、销售人员,以及社会中的其他各种邪恶元素操纵摆布我们的主要方式之一。我把武器放到你的手中,这样,我们可以一起来拆解它,观察它怎样运作,并弄清自己会在什么时候上当受骗。

在身份认同策略中,逻辑可能会分散注意力。我们在布什 式语言中看到了这一点。身份认同语言不是权衡条件,提供令 人信服的理由,而是把你的受众和选择,凝聚在一个紧密幸福 的部落里。让我们回到之前的争论中。

他: 我还以为我们都同意这一次待在家里呢。

她: 但你一定听过她是怎么说的了。她就盼着看到我—— 我们了。

丈夫可以接过球,带着球往前跑:

他(很受伤的样子):如果你们都认为我是这个家庭的一员,那就太好了。

但这太容易了,而且对双方关系几乎没有帮助。相反,我们让丈夫试试示范性修辞。他忽略了妻子的口误,温柔地模仿起自己岳母的口音来。她是南方人,家族两百多年前就扎根在肯塔基州了。

他: 你今年感恩节要回家,对吧?孩子什么时候"放校"(放学)呀?

丈夫模仿岳母古怪的"放校"发音,采用的是一种历经时间考验的技巧,让受众投入了笑话,远离了受害者身份。妻子笑了,丈夫对自己的母亲很了解,才能做出这么地地道道的温柔模仿——这让她很高兴。于是,夫妻变得更紧密了,从而收

紧了围绕着他们两个人的圈子。它诱使妻子无意识地把母亲排除在圈外。

说服警报

就像维吉尔引导但丁穿越地狱一般,我希望成为你在说服地下世界中的可靠向导。所以,为了让我的性格维持诚实和完整,我希望你知道,我以前没有,以后也绝不会对我岳母这么做——我知道,她是会读这本书的。

他(表情严肃地): 你真的想回去,是不是?

他很狡猾,戳中了妻子的内疚感。她并不想回去,但觉得 自己应该回去。

她:哎呀,我不知道……

现在,他占据了道德优势,要用它来给妻子理毛了。

他: 你知道我很爱你妈妈。无论你做出什么决定,我都支持你。

"爱"和"支持"是极好的代码词汇,在女性选民中的测试效果很好(虽然这听起来有些性别歧视的意味)。不过,在本书这位男士的妻子身上用它有些冒险,因为她也会给家里带来稳定的收入。但通过提及她母亲,丈夫创造了一个宽容的环境,让夫妻俩在爱、和谐又无耻的操纵中紧紧依偎。

她:哎呀,那我们还是待在家里吧。我在11月初会有一个 长周末,我自己飞回去。

等丈夫百年以后,可能要在炼狱里多受几个月的折磨,但 至少,此刻他不用为了过感恩节搭乘飞机飞600英里了。

在办公室里试试这一招

你可以故意做出糟糕的认可,使用身份认同策略的负面版本。假设你的老板倾向于采纳一个你反对的决定。你并未反对这一决定,而是把老板鄙视的前任作为武器。你(一脸无辜地):"拉里会喜欢这个主意。"不过,负面认可是有风险的,因为它把你和错误的人联系到了一起,这可能有损你的性格。

理解代码

没错,代码理毛有黑暗的一面。团结一个群体的东西,自然会排斥其他的群体。毕竟,排他也是团结的一部分。我们这些爱好语言的人不愿意承认这一点,但我们对"正确"语法的热情,与白人青少年对嘻哈歌词的冲动喜爱没有太大的不同,我们这些语法学家懂得代码,这是我们有别于他人的地方。一旦语言发生变化、我们难以跟上,我们就会觉得自己的社会纽带松弛了下来。我们感到无人赏识。

滥用宾格(比如,用"He gave it to him and I",而不是正确的"him and me")每一天都在让我的语法玻璃心破碎。但在英语这种矛盾重重的奇怪古老语言里,也没有什么逻辑上的原因非要使用宾格。恰当的语法是精英语法(普通的"良好"语法)。不过,学习语法对非白领阶层大有帮助。任何接受财富500强公司管理岗位面试的人,最好说企业代码,这就让出身贫寒的人处在了不利地位。反过来说,如果你让来自瓦茨的非裔美国孩子接受体面的教育,他从中受到的益处,要比来自格林尼治村的特权白人孩子更大,这不是因为瓦茨的孩子懂得少(他无疑有着远超白人孩子的丰富知识),也不是因为他的所知不重要,而是因为黑人孩子得以运用和理解一种白人孩子本就懂得的语言。

释义

数千年来,滥用语法或宏大的词汇以求听起来花哨,一直是知识分子们笑话的对象。在莎士比亚的《第十二夜》里,小丑的一句"大爷,上帝保佑您快快老弱起来"(God send you, sir, a speedy infirmity)搞砸了宴会。古人将这种花哨的词不达意叫作"cacozelia",意思是"胡说八道"。

在修辞中,说服者说的是受众的语言。这也许没那么容易。城中心那个操一口"黑话"("Yo, ma man,'sup?",意思是,"嘿,伙计,咋啦?")的白人呆子是青少年电影里的共同点,也是《贝弗利山庄》(Everly Hillbillies)滑稽场面的一种变体:圈外人碰到了一支不同的部落,错用了代码,就像是洛杉矶的乡巴佬。

你自己的部落可以是你的家庭、你的同龄人、同性别的人、同一宗教派别的人、相同社会经济的群体——任何能用自己的言语和形象凝结你的东西。剧作家萧伯纳(George Bernard Shaw)把美国和英国称为"两个被一种共同语言区别开来的国家",他其实提出的是一种修辞上的观点:相同的字面语言,在使用时有着微妙的变化,而这些细节上的不同,足以团结一部分人,排除另一部分人。

代码理毛的一种变体是讽刺(它本身也是一种有效的代码理毛工具),也就是向圈外人说一件事,向圈内人说另一件事。在电影《反斗智多星》里,迈克·梅尔斯(Mike Myers)扮演的韦恩对一个愚蠢的发明家使用了讽刺。发明家发明了一种头发推子,名叫"吸吸剪",在当众展示活动上,发明家

说:"它能一边剪,一边吸。"韦恩承认:"没错,它的确能吸。"[1]

说服工具

讽刺:通过说一种隐秘的语言,与人们建立纽带。

一旦你把讽刺看成代码理毛的一种形式,那么,你就会感觉,一段社会深度分裂的时期也将是一段讽刺满天飞的时期。因为察觉到了社会的紧绷感,人们会疯狂地使用讽刺,如同身上长满了虱子的黑猩猩。他们想要知道谁是"自己人",谁是"他们的人",讽刺令他们能敲出一记同时使用两种方言的双和弦。故此,讽刺构成了完美的修辞手法。它男扮女装,接着掀起自己的裙角。这是一种逆向代码,欢迎每一位心领神会的受众。

如果有人没能理解它,讽刺就更妙了。几年前,我和女儿去看电影《兰花窃贼》(Adaptation),电影里有一个包含讽刺的场面。一个角色说了一些观众不应按照字面意思理解的特别愚蠢的话,意在搞笑。但坐在我们后面的一位中年妇女说:"没错,正是如此。"小多萝西和我面面相觑,笑得合不拢嘴。我很感激那位女士。她为一个父亲和正处在青春期的女儿拉近了距离。

你可以用讽刺的方式向孩子(甚至是很小的孩子)传递消息。

你: 哇, 你对自己的房间做了些什么?

孩子: 这不是我的错。

你:不,我的意思是它太棒了。我喜欢这种有意为之的乱七八糟。我的脏衣服放在这里的地上,一定显得棒极了。等一会儿,我去弄点脏衣服来······

别在办公室里这么做

虽然讽刺是凝聚团队的绝佳示范性工具,但也会把决定搞得一团糟。行动需要承诺,而承诺反过来需要投入比讽刺更多的情绪力量。这就是为什么你很少会看到CEO讽刺挖苦。留着讽刺对和自己同一级别的人说吧。

呃,它有可能会管用。无论如何,它至少能让你的伴侣(不是孩子)笑出声来。在运用讽刺的时候一定要保证它指向你想要的受众。如果你非得补充说"这是在开玩笑",这就不是个笑话了。我曾经在一对双职工夫妇家里留宿,他们有3个小孩。女主人苏珊领着我去卧室,并为乱糟糟的房间表示歉意。我以为苏珊知道我自己在家务方面的标准有多低,就用一句反话回答:"哎呀,苏珊,别介意,我发现,干净的房子为孩子们创造了正确的道德氛围。房子干净,思想也干净。"

死一般的寂静。苏珊陡然在门口转过身,走下楼梯。"这 是个玩笑,"我低声说。

不, 当然不是。

在你想要修复关系,或者让受众和你的情绪与性格保持同步的时候,代码理毛效果奇佳。但认同策略也有可能对一个群体造成损害。一方面,过度使用身份认同,会带来群体思维,这时候,纽带非但不是优势,反而控制了决策。这就是以现在时态进行示范性争论的危险所在。如果目标是实现认同,那么,说服的关键就是让每个人都渴望归属——而这就是只会点头称是的应声虫们的源头。如你所见,代码理毛有可能用微妙的方式摆布操纵你。因此,你要警惕那些专门针对你所认同的群体(如你的教育、性别、政治倾向、年龄、外表、爱好、对世界的乐观程度等)的特定代码。

营销人员将人口统计和心理学群体划分得越来越细。一旦他们充分了解你的偏好和习惯,就能惊人准确地预测你的行为。如果你购买苹果电脑,那么你投票给民主党的概率更大。如果你家门口悬挂着美国鹰,就不大可能喝单麦芽苏格兰威士忌。每星期跑3次步的人,在衣着上的支出相对较少。这些习惯伴随着相应的代码语言,也就是能够触发情绪反应的话语。

争论工具

代码免疫接种:列出打动你的代码词汇,这样,在说服人士对你运用它们的时候,你能保持清醒。

要构建出能制衡营销艺术的修辞防御,请列出能让你自我感觉良好的词语。例如:

●受过教育

- ●敏感
- ●周到
- ●逆向思维
- ●成熟老练
- ●大城市人
- ●爱学习

如果广告使用你偏爱的词汇,那就恭喜了:你所在的群体正遭受营销攻击。

- ●McSnoot威士忌:有教养的人爱喝的苏格兰威士忌。
- ●捷豹Peripatetic汽车: 不从众的爱车人。
- ●葡萄柚汁: 礼数周到的饮料。

我没在广告中看到诸如"逆向思维"之类的词语,必然意味着我落入了一个极小(说不定也没什么价值)的营销群体范围。我更乐意把我所在的群体描述成"自成一格""精挑细选"——就像那些正在阅读这本书的人一样。有没有觉得这轮理毛理得特别舒服?

[1] 原文是"It certainly does suck",也有"这玩意儿的确烂透了"的意思。——译者注

工具

- "意识形态"一度意味着对思想的研究;现在的意思则是共同的信念。如果人们认同某些设想,帮忙定义群体本身,这些设想就成了信念。例如,如果不提及美国人的价值观与信仰,就很难描述美国人与其他民族的区别。为了出力把一种设想变成信念,以下的工具能让受众认同你和你的设想:
- ●认同策略。让受众承诺采取某一行动的最可靠方法,是 让他们认同它,认为该选择有助于所属群体的界定。
- ●认同策略的衍生品是讽刺。对圈外人说一件只有你所属的群体才明白其中含义的事情。
- ●代码免疫接种。提防定义你所属群体的说法,当说服人士使用它们的时候多留个心眼。

第23章 搞砸后的恢复

给我一个能结出累累果实的错误吧,随时都行,它饱含着 种子,一旦裂开,就可自我纠正。

——维弗雷多·帕累托 (Vilfredo Pareto)

苹果掉了

运用不光能帮忙道歉的工具

现在,你已经看到了德行的德行,该回到防守上了。不是所有的修辞防御都涉及抵挡聪明人,拦截性格攻击。你已经学会了跳出典型纠纷的种种技巧。但如果真的是你理亏怎么办?我的意思是,如果对方声讨的是一件你或者你的雇主真正做过的事情,那该怎么办?这就是我们要在本章中探讨的内容:怎样搞砸。或者,更确切地说,怎样在搞砸之后清理打扫。

说服警报

为什么我要在"进阶版:攻"的部分里用一章的篇幅来讲搞砸后怎么恢复呢?我想要提出的是一个修辞上的观点:最优秀的防御就是进攻。在理想状态下,恢复的不仅仅是你的名誉;这些工具还能把你的名誉打磨得比从前更亮堂。它跟一味开脱辩解恰好相对。

你将看到,你应该在什么时候道歉,以及,在什么时候不 应该道歉(这一点更为重要)。我们将介绍一种能让受众放下 心来的全新工具。你还将学会怎样恢复你的性格——甚至让它 看起来远胜之前。让我们看一看你在这里的任务:你要恢复得 就像是打了翻身仗,甚至要为刚开始的搞砸感到高兴。要是每 当你听说老板或公司犯了一些愚蠢的错误,你就对自己 说:"太好了!该施展我的魔法了!"这岂不美妙?又或者, 你想象自己对伴侣做了一件特别愚蠢的事情。但你却这么 想:"没什么大不了的,这只是拉近我们之间距离的机会。"

没错,这是个离谱的要求。但至少,我希望让你看看,修辞的工具是怎么帮助你优雅恢复的。

在这方面,你大可相信我的话。我是个出了名爱搞砸的人,不管是在职业生涯还是在个人生活当中,我都搞砸过许多次。就连我的墓志铭,大概都会错字连篇呢。

怎样"偷换"火山

我曾经把圣海伦火山放到了错误的州。如果我要自我开脱,我会说,它的确是坐落在俄勒冈州,可惜恰好又位于华盛顿州的州界上。然而,州长们把州界看得很严肃。

我所效力的环保杂志在刊登我的那段小"豆腐块"时,火山刚刚开始冒烟。那段豆腐块甚至算不上一篇报道,只不过正好是我走出大学校门当上初级编辑之后刊发的第一篇文章。我从一封躺在我收件盒里的信件中得知了自己犯下的错误。(年轻的读者请注意:过去,"收件盒"是一个真正的盒子。)这封信由华盛顿州的州长迪克西•李•雷(Dixy Lee Ray)签名,要求我把她的火山送回去。

哦,天哪。我的新闻事业才刚刚开始,就意外地挪动了一整座火山。我必须尽快做出选择:重新写简历,或者想个解决办法。我选择了后者。于是,我坐在办公桌前思考了5分钟。接着,我拿起信件,走进老板的办公室。我先告诉他我搞砸了,然后把信递给了他。

"我有个办法,"我说,"我买一座火山,把它送给州长怎么样?"

"你想带她去火山那儿?"

"不是真的火山。青铜的,或者石膏的。这样我们可以把她的火山送回去了。对她,对我们,都是挺好的宣传。"

"搞砸成这样,你可别想着趁机去西海岸出差。"我的老板回答,"但去吧,去寄一座。"

我自然恭敬不如从命了。我找了一座小小的塑料火山,客客气气地写了一张便签,感谢州长允许我们借用它,然后把它们一道寄了出去。几天后,我收到了州长签名的照片。照片中,州长微笑着举着火山,和我们那本出了错的杂志。我们在下一期刊登了更正,并附上了州长的照片。我的老板对结果感到非常满意,等几个月后火山爆发,他派我去做了封面故事。

那么,我弄错了火山的位置,与说服有什么样的关系呢? 关系可大了。它阐释了我们在本书中讨论过的许多原则。让我 数数看。

- ●设定目标。通常,我们搞砸锅之后的头一个本能反应是 开脱,热切地渴望擦干净屁股。我们想找个借口,或是同事搞 砸的例子,甚或找替罪羊(这是最糟糕的)。我们完全能做得 比上面这些办法要好。这是因为,你并不想着赢回些许分数。 你要靠着更宏大的东西赢。就我的例子而言,我的目标是保证 饭碗的安全。但结果是,我的事业有了长进,州长很开心,老 板更开心。
- ●头一个传去消息。稍后,你将学习"关键时刻"(kairos),也即时机的修辞艺术。在本例中,适宜时机意味着要争取当第一个传去消息的人。我很幸运,州长没有给主编去信,而是写给了我。这样我就能够走进老板的办公室,用自己的方式传递坏消息,然后迅速……

- ●切换到将来。这就是你需要在传去消息之前先准备好计划的原因。我搞砸了,但以下是我们能够采取的补救措施。记住,将来孕育着选择,而过去是我们应付指责的地方。出于这个原因,我那用光了牙膏的儿子说: "我们将怎样避免这种情况再次发生呢?"这就切换到了将来。谁更擅长创造更美好的将来?你!这引导我们走向······
- ●提升你的性格。搞砸锅归根结底的要害就是这个——它们有损你的性格。从修辞的角度来说,你的任务不仅仅是要恢复名誉,还要提升它。要想出一个比你搞砸之前更好、更闪亮、更值得信赖、更讨人喜欢的形象。请记住,性格包括了手艺、关怀和事业:实践智慧、无私和德行。你在搞砸之后的反应,最好地阐释了这3种基本的形象塑造工具。

为打磨你的实践智慧,你要说明自己将怎样补救。实践智慧的一个重要元素是适应能力——在不同情况下知道该做什么的技能。我曾经做过一场演讲,说的是一段关于非洲杀人无数的军阀的大热门视频。我创建了一流的PowerPoint幻灯片,将视频分成更短的片段,在场景之间穿插以修辞小课程。到达礼堂时,我发现,我在嵌入视频的时候竟然忘了要让它们在不同的计算机上运行。于是,我要对着一段无法展示的视频高谈阔论了。既然我已经搞砸得这么彻底,我请台下的听众举手:"你们中有多少人看过这段视频,还不止一次?"差不多6个人举起手来。"好吧,"我说,"我需要你们帮忙演绎视频的不同段落。"我为每个人分配了场景。他们的表演很棒,所有人都笑了,演讲顺利进行。虽然观众对我的技术能力并未留

下太深的印象,但掌声似乎表明他们喜欢我的适应能力。在视频环节正常运作的条件下,我也数次做过同一演讲,反应远远没这么热情。这就是最佳的实践智慧,完全无须道歉。

另外,你会以为,"不求私利"这一点要求你道歉。不求 私利表明你真的很在乎,对吧?但不求私利脱离了实践智慧就 不管用了。你需要表明你在乎,但同样要表明你能补救问题。 因此,面对砸锅,不求私利的回应方式是通过补救问题,来表 明你有多在乎。西南航空公司是我的客户之一,有一回,在廉 价航班的促销活动里,他们的计算机出了故障,给每一位订票 的顾客都订了多张机票。该航空公司为每一名受影响的顾客寄 送了电子邮件,说"我们放下了手边的一切",以图补救问 题。这是不求私利的部分。为了纠正错误,我们把其他所有事 情都放下了。这就是你需要做的事:表明不管要付出什么样的 代价,你都愿意做。此时,道歉仍然不是必需品。

这并不意味着隐藏你的感受。如果你觉得难受,没问题,表现出来。但尽量不要以道歉的形式去表达这些感受。谈谈你自己的高期待更好。

你:我居然未能达到自己的标准,再也没有比这让我觉得 更糟糕的事情了。所以,我会尽一切可能······

而且,顺便说一句,这顾及了第3种性格特质,也即德行——代表一项事业,或是追求更崇高的价值观。虽然人们可能对"高标准"有着不同的阐释,但人人都信奉标准。恪守自己的价值观,你展现了自己本质上的善。如果你没能做到这一

点,你会感觉糟糕(短暂地),接着,你拨乱反正,重新投入哪些价值观。道歉并非必需。

我反复地这么说,或许会惹恼你。不好意思。

我的意思是,我会努力写出新鲜的文章,并尽我所能地让以后的文字富有新意。

但,既然我们置身当下……

要知道,愤怒来自贬低。如果搞砸令人们感到你不在乎他们,没有把事情做妥当,它就会惹人生气。如果你的回应方式糟糕,他们会更为愤怒。而最糟糕的回应方式是怎样的呢?听上去就仿佛你的所作所为没有造成什么大不了的伤害,它只是有点搞笑。换句话说,你让受众觉得受到了贬低。受到贬低的受众会强烈地反弹,不是让你相形见绌,就是让自己显得更高、更大。如果你的受众恰好也是你的伴侣,那就太糟糕了。

释义

"道歉"(apology)这个词来自希腊语,意思是"防御性言语"。希腊人最初做出道歉,是在法庭上自我辩解。法庭上可没有自我贬低。另外,它也没有转向将来。审判是司法性修辞——而如你所见,司法性修辞事关过去。

受害者会怎样尝试打压对手呢?他们会索要道歉。这意味着承认犯错,提醒每个人你犯了错,并最终打倒你——也就是当着别人的面打压你。你见过小孩子道歉吗?他似乎身体都变

小了似的,塌着肩膀,弯着膝盖。他的身体从外观上说明了我们道歉时的感受。我们感觉自己变小了。

你有没有注意过,让男性道歉比让女性道歉更困难?古希腊智者亚里士多德指出,男性往往特别关注体格。我经常向企业和专业团体做题为"怎样搞砸"的演讲,每当此时,都会有女性在事后来找我,告诉我她们是多么频繁地道歉,而她们所遇到的男性却从来不道歉。为什么呢?因为男人对于被打压感到不安。但这并不意味着男性就该提高道歉频率。实际上……

一点儿也不要道歉。道歉的问题就在于,它贬低了你,同时也没有映衬得受众更高大。贬低自己,并不能恢复受害者先前受到的贬低。这就是道歉通常不起作用的原因。它们显得欠缺真诚,而且往往根本不足以拨乱反正。许多人(尤其是男性)会试着给道歉注水,以免贬低自己: "我真的很抱歉让你那么感觉。"这样的道歉只会增加贬低,因为它暗示,"我希望你别这么敏感,就像是温室里的花儿似的"。有机会试试这么做,观察你把受众"缩小"成一朵花会造成什么样的后果:看看对方的愤怒会怎么涌动。

哇,且慢。我们是不是搞错了?我告诉上司我为把火山放错了地方感到多么糟糕,这难道和道歉不一样吗?实际上,完全不一样。仔细观察,你会发现一个关键的区别。如果你未能达到自己的期待,那么,你就要强调自己的高标准。把焦点放在标准上,你实际上反而能在受众眼里提升自己的性格。你说很抱歉,则是在缩小它。

还是不相信?想象一下,你向主管做出以下两种陈述:

你: 老板, 你知道我通常是个怎样细致的人。但这一回我辜负了这份名声。这次犯错让我发狂, 我将来会在细节上更精益求精。

你: 老板,我搞砸了,我道歉。我真的、真的很抱歉,我 保证不会再发生了。

你在这两种情况下分别是怎么看待自己的姿态的呢?你会从哪里着手观察?我猜,你在第一个版本中站得更直,而在第二个版本看起来有点卑躬屈膝的。版本一强调你的手艺和你的事业。版本二表现关心,你把自己放在低于受害者的层面,试图修复双方受损的关系。但即使是真诚、由衷、言过其实的道歉,也发挥不了作用。它把重点放在了值得谴责的过去,还推延了问题的补救。自我贬低的行为,令你无法有效地提升另一个人。归根结底,只有提升受害者——纠正错误,为没有力量的人赋予力量,才能带来长期的共同福祉。

当然,如果你的老板误认为版本一的表达是道歉,也不是什么坏事。但趁他在寻找悔悟的时候,你把问题转向了更光明、能提升性格的将来上。

假造一款手机程序

有时候,你或许发现自己不得不帮别人收拾烂摊子。在工作中最常出现这种情况,它会叫你抓狂。但老板或者公司犯下的明显错误,给了你展示自己的机会——这不仅能提升公司高层的声誉,也能提升你自己的。那么,要是职场出现了烂摊子,你会怎么做呢?上述工具仍然适用。

让我们来看一场尤其值得关注的灾难: 2012年秋季美国橄榄球联盟(NFL)裁判停摆。从本质上说这事跟钱字有关。裁判们想要更多的钱,而球队老板(以大联盟总干事罗杰·古德尔为代表)不愿多付钱。橄榄球联盟没有暂停赛季,损失所有收入,而是将所有资深裁判停职,聘请了临时的替补裁判。对不是球迷的人来说,结果非常滑稽。而对球迷来说,结果是悲剧: 比赛瞎吹哨,该吹哨时又不吹哨,裁判发出模棱两可甚至完全错误的信号。人们忍无可忍,穿上了万圣节(西方的鬼节,恶作剧之夜)才穿的黑白条纹衣服,戴上了小丑假发,以示抗议。

专业裁判最终获胜,获得了自己希望的加薪。与此同时, 大联盟破坏了部分比赛,暂时对这项运动造成了不利影响。那 么,如果你是总干事古德尔,你会怎么做呢?我来告诉你他没 有做哪些事。他没有说自己很抱歉。他说:"我们期待让体育 界最优秀的裁判回到赛场上。"(请注意未来将发生些什 么。)他还补充说:"我还要感谢所有发出了死亡威胁的球迷 们。" 当然了,他实际上感谢的是"球迷们的热情"。总归都是一回事。

权威媒体谴责古德尔不道歉。但你已经看到了道歉会带来 什么结果: 它是一种自我贬低的形式, 打压了道歉的人。古德 尔反其道而行之, 专注于自己的目标。他想要成为历史上最受 欢迎的橄榄球大联盟总干事吗?难说。他的真正目标是赚钱。 在停摆结束后, 观众上座率和收视率均超过上一年的水平。尽 管没有道歉, 但是这项体育赛事仍然实现了这些硬性数字指 标。甚至可以说,正是因为没有道歉,赛事才实现了这些指 标。修辞理论认为,道歉有可能适得其反。怎么回事呢?因为 它关注的是存在指责的过去,让橄榄球联盟显得虚弱了。橄榄 球和虚弱一点也不搭配。此外, 古德尔迅速转向未来, 把焦点 放到了裁判本身。在镜头里,资深裁判大步走进赛场,迎接成 千上万名球迷的欢呼。球迷们举着牌子(由美国橄榄球联盟印 制并分发),上面写着:"欢迎回来,国家橄榄球联盟的裁判 们。"球迷们高举赞美裁判的标语,这样的场景你可曾想象 过?这一刻不仅提升了裁判们的声誉,也提升了橄榄球运动本 身的声誉。你认为古德尔会喝着啤酒留下悔恨的泪水,为自己 没能道歉感到难过吗? (这是个修辞式的提问。)

与此相对应的一件事是,苹果公司发布了存在缺陷的新款苹果地图,事后,首席执行官蒂姆·库克表示道歉,却遭到不少人错误的赞许。随着iPhone 5的发布,该公司推出了一款新的操作系统,其中包括酷炫的地图,意在与无处不在的谷歌地图相竞争。介绍地图的苹果公司高管斯科特·福斯托尔(Scott

Forstall)吹嘘自家的地图制图精确,有三维视图和语音导航。它们只有一个小小的问题:无法可靠地让你到达目的地。

倒不是说,道歉永远是错的。人们期待道歉,道歉这个词本身可能对你没害处。只不过,道歉只能迎合人们对礼貌的期待,除此之外就没别的用处了。我经常对妻子说,我很抱歉。通常我也是真心抱歉。但要是我止步于此,那就像是给了别人包装纸,包装纸下面却没有礼物。在企业世界里,道了歉却不提供相应的补救措施,有可能让企业付出数十亿美元的代价。库克以道歉为基调,大错特错!

企业搞砸锅带来了一件让我很喜欢的事情:它们大幅提升了我们的Facebook体验。人们贴出电影《荒岛余生》(Castaway)中汤姆•汉克斯(Tom Hanks)衣衫褴褛的照片,并配上字幕:"购买iPhone 5,他们说。记得带地图,他们说。"人们还从电视剧《迷失》(Lost)里截了图,并打上标记:"苹果地图开发团队出品。"这种模因羞辱,比在苹果笔记本里装满道歉还管用。

尽管如此,蒂姆·库克还是道了歉。"在苹果,我们力争创造世界一流的产品。"一开始,他说,"但我们上个星期推出的新款地图,未能恪守这一承诺。"这样的开头非常好,它提升了公司的事业或德行:苹果公司力争成为世界一流。如果他紧接着为我们提供一款应对砸锅的工具,说不定就脱身了。他可以立刻转向将来,着手强调苹果的关怀和手艺。

未来: 在不久的将来, 您将看到有史以来最好的智能手机导航。

不求私利: 我们正在进入灭火模式,我们将尽一切可能为客户提供符合其期待的用户体验。

实践智慧: 我们的工程师已经找到了缺陷,并在寻找办法 改善地图,让它的表现远超您如今所见。

但库克没有这样说。在承认公司有所不足之后,他道了歉。

公平地说,他确实说过: "我们正尽一切努力让地图变得更好。"但这种虚弱地转向将来,让苹果显得更小家子气了。不是"我们一流的员工正全力以赴,达成您期待的体验",而是"我们正尽一切努力"; 不是"让地图好用得远超您的想象",而是软绵绵的"更好"。

唉。

许多业内观察家和权威人士赞扬了库克的道歉。这是全新的苹果!更文雅、更温和,不像库克的前任史蒂夫·乔布斯那么傲慢、顽固。但在乔布斯的执掌下,苹果可没做过那么糟糕的事情。傲慢只是大胆果敢稍微阴暗的一面,顽固则带来了神秘感。道歉打压了苹果公司,让它显得不如乔布斯时代了。

说服警报

漂亮的谬误!你发现了吗?道歉与商业成功或失败的例子相关联,它们只是碰巧一同出现而已。但相关性并不能证明因果关系。冒烟的地方着了火。但光是冒烟,很少引发火灾。这是法国公鸡打鸣谬误(也即后此谬误)。

库克还把侮辱上升为卑鄙,解雇了苹果地图的负责人斯科特·福斯特尔(Scott Forstall),据称后者拒绝签名道歉。(我怀疑地图搞砸这件事本身或许跟这有点关系。)福斯特尔宁可没了工作,也不愿自我打压。无论如何,不管是道歉,还是把福斯特尔扔下船,都对苹果的地位没有好处。它的股票一落千丈。

一个人不道歉,企业会改观。一个人道歉,股票会吃瘪。

不道歉不会让你闯进沸腾的水域。相反,要稳住阵脚、表示关注、谈论高标准,最终补救问题。如有可能,你要头一个传递坏消息,设计一套补救方案,切换到将来时,之后继续前进。

砸锅版育儿

如果砸锅的不是你的老板,而是你亲近的人(比如你的孩子),那会发生些什么呢?不管你信不信,无论我们说的是企业首席执行官还是7岁的孩子,同样的规则都适用。

实际上,考虑到最近企业砸锅的事情,或许下面的比较会让你更容易相信。

小多萝西在5岁的时候,有着斯科特·福斯特尔拒不道歉般的暴脾气,而且"饭碗"也稳当。(她知道自己是个小孩儿。)有一回,她和两岁的弟弟发生了一次特别折磨人的经历,被她妈妈老多萝西关进了她的房间,悔过后方可出门。小多萝西带着一脸坚毅的表情进了屋。我转向妻子:

我: 我想你把自己给弄得没退路了。再过几个小时,你就要做出选择: 要么你让步,要么你把那孩子饿死。

老多萝西(一脸绝望):你可以帮我想一想其他的惩处办法。

我: 贸易禁运?

老多萝西:她需要学习怎么道歉。这是一项重要的技能。所有文明人都得学习道歉。

我: 为什么?

老多萝西:如果你非要问,那就是因为她长大后不会像你一样,永远不道歉。

小多萝西没有道歉。她坐在自己的房间里,直到她妈妈在晚餐之后把她放出来,她虽然饿了肚子,但最终胜利。在那个阶段,我还没把自己新学到的修辞与做好事的艺术联系起来,要不然,我会指出,要求道歉挑战了小多萝西的身份认同。人们会不遗余力地保护自己的身份。而且,从这一点来看,小多萝西和斯科特•福斯特尔所处的情况完全相同。向她弟弟道歉将构成一种自我贬低的行为,把她打压到和他同一层面。这样一来,她作为姐姐的身份(以及伴随而来的所有权利和特权)都将危在旦夕。

如果我们不要她道歉,而是教她做好事的技巧,那会怎么样呢?我可以想象出以下的情形。

老多萝西:你竟然在乔治最喜欢的小卡车上画了一堆笑脸。我希望你能从自己的所作所为中学到点什么。这样你就能知道怎么补救了。现在,我来做决定。你去外面给乔治看看怎样用剩余的木头块造车库。而且,你还得用你的零花钱付油漆费用,好让乔治重新给它刷颜色。最后,你得答应我,下一次,如果你想借乔治的玩具,必须得到他的同意。

很有可能,孩子会发现,自己处在谈判局面下(而不是人质局面)。小多萝西会想要把花钱的部分免掉,她会和乔治一起想出办法来修好小卡车,孩子们会到室外去一起修车库。用不了10分钟,和平就将降临——直到下一次危机到来。与此同

时,小多萝西将学会怎样做好事:抢先报告,做好计划,转向未来。

每当我教导成年人怎样挽救搞砸的局面时,总会有许多人 提出反对意见。道歉是道德之善。它是你欠别人的东西,是必 须偿还的债务。该道歉却不道歉,会让对方更加愤怒。又或 者,不道歉会让你丢掉饭碗,就跟斯科特·福斯特尔一样。

我喜欢人们在道歉主题上发表与我不一样的意见。争论很有意思,有时候,简单地说一句"我很抱歉",真的是条让女人回心转意的捷径(这种意见仅针对男士)。马桶座圈抬起来却忘了放下去?真抱歉。我下次一定记得放。嘭,搞定。但我希望这一章能够展示修辞的操纵之美。你希望所有人在走的时候都开开心心的。你想解决真正的问题,做出真正的选择。你希望你的地图好用,球迷们为裁判欢呼。你希望孩子们一起快乐地玩耍,哪怕就那么短短地一小会儿。如果你仍然认为修辞是件坏事,那么,我才不想你靠近我的玩具卡车。

工具

是人就会犯错,要修辞地从错误中获益。请遵循以下步骤:

- ●在搞砸之后立即设定目标。
- ●抢先汇报坏消息。
- ●立即切换到将来。
- ●避免贬低受害者。
- ●不要依赖道歉。相反,要表达你对未能达到标准的感受。

第24章 抓住机会

撕裂有时,缝缀有时;缄默有时,言谈有时。

——《传道书》

时机的秘密

发现并利用最有说服力的瞬间

据我所知,我妈妈一辈子就搞过一回恶作剧。她那么做是想给我爸一个教训,尽管他俩都没对我说过,我爸到底做了些什么。他一定是相当过分,我妈可不是爱开玩笑的那类人。她的幽默感很好,但那不是为了作弄人——除了这一次。就好像她一辈子就是为了等着开这个玩笑,一经胜利,就宣告退隐。这个玩笑是这样的。

在一个星期五的晚上,爸爸下班回家,发现床上整整齐齐地摆着一套潜水面罩、呼吸管、脚蹼,还有一条紧身游泳裤。

说服警报

为什么我突然使用现在时?就和笑话常常爱用现在时是一个原因。现在时带来了一种此时此地的身临其境感。

爸爸: 这是干什么呀?

妈妈: 今晚有个聚会。

爸爸: 我以为只是吃顿晚餐呢。

妈妈: 不,是个化装舞会。

爸爸: 为了什么?

妈妈: 姑娘们觉得让男士打扮狂野会很有意思。

爸爸: 你的化妆戏服呢?

妈妈: 我会穿件连衣裙。女的不用穿戏服。

你会想,什么样的笨蛋才会上这样的当?但我妈也会开玩笑这念头太不可思议了——就算她想开。此事从无先例,这就是我爸上当的原因。所以,爸爸穿上了泳裤,从衣柜里抓了一件大衣遮上,然后开车送妈妈去了聚会。到了地方,他老老实实地脱掉外套,戴上浮潜装备,跌跌撞撞地来到主人家的前门,敲响门铃。

爸爸: 其他男士会穿什么?

妈妈: 哦,我们不该说的。这是个惊喜。

爸爸: 你是什么意思……

争论工具

关键时刻(kairos):修辞的时机,一种抓住说服瞬间的能力。

门开了,里面是一群穿着正式裙装的女士,穿着大衣、打着领带的男士。爸爸后来告诉我,他气坏了。毕竟,她用非凡的耐心和巧妙的时机,让自己的丈夫丢了一个大脸。不管爸爸对妈妈做过些什么,我猜他恐怕再也不会这样做了。

修辞家会欣赏妈妈对时间和场合的把握。古人为它起了个名字,叫"关键时刻"(kairos),也即抓住完美时机加以说服的艺术。就和教育工作者有"教导时刻"(提出某一观点的机会)一样,说服人士也有说服的瞬间。一个能拿捏关键时刻的人,知道如何辨识受众在什么时候最容易受自己的观点影响,并趁机而动。如果有人看到你们都打扮得规规矩矩,并想知道那是为了什么场合,他会问一个和关键时刻相关的问题:这身打扮是为了配合什么样的时机和环境?在鸡尾酒会上戴起浮潜装备是个糟糕的关键时刻。而知道这是一个完美的作弄丈夫(让他戴起浮潜装备)的场合,这就是绝佳的关键时刻。

经典做派

我们可以把它叫作"时间的外号":希腊人把"kairos"当成一尊神,并将它塑造成一名运动员,正面很美,背面却是个秃头,以表明说服的瞬间稍纵即逝。罗马人把"kairos"改名叫"Occasio",意思是"场合"。人们常说"运气是个秃头"(Fortune is bald behind),这句话的源头即来自"kairos"。

一名擅长辨识关键时刻的赛车手,知道怎样寻找缺口,超 过前面的车。(古人指的是战车,都一样。)一个擅长识别关 键时刻的孩子,能够准确地判断父亲在什么时候最容易接受孩子想吃冰激凌的要求。简而言之,关键时刻意味着做正确的事情:在正确的时间实践你的利益,提供完美的选择,做出完美的游说。古人对关键时刻非常重视,因为那些稍纵即逝的瞬间对改变受众的想法必不可少。

许多争论失败完全是因为时机不当。丈夫想说服妻子购买苹果手表,却发现了她的付账单——这不是讨论花钱的好时机。妻子正捧着手里的小说掉眼泪,丈夫来谈这事儿也不恰当。丈夫的同事正要下了班去学校接孩子,丈夫却想跟对方讨论选举,这不是个好时机。你可以拥有全世界最棒的论点,但面对这样的受众,你什么结果也得不到。因为时机不对。

当有了新的想法时试试这一招

你已经习惯了勾勒大纲。你可以为一个想法展开研究。说不定,在本书的帮助下,你还知道该怎样呈现它。但你知道寻找时机的办法吗?下一次,当你想在家里或工作上提出建议时,不妨拟定一套时机方案,包括:①需要说服的具体的人;②说服他们的最佳时间(一年里、一个星期里、一天里的哪个时候);③说服的完美环境(餐厅、办公室、联谊酒会)。

反过来说,约瑟夫·斯大林在还没有成为苏联最高领导人 之前就是运用关键时刻的大师。他的传记作者艾伦·布洛克 (Alan Bullock)说,在政治局会议上,斯大林会一直保持静 坐,直到最后。如果存在什么不同意见,他会左右权衡,解决 争议。他经常这样做,每当会议结束的时候,同志们都会看着 他,等他做判断。在一个平等的政党中,他不光是个不讲究衣着的矮壮农民,而且还让自己显得比其他人更平等。斯大林是捕捉关键时刻的高手,运用修辞技巧说服难以动摇的受众。

如果关键时刻适合一个大国领导人,那也能为你发挥作用。让我们来为你的关键时刻问题找出答案。在开会的时候,你该在什么时候说话,在什么时候闭嘴?什么时候缓回邮件是个好主意?什么时候最适合提出敏感的家庭议题?抓住关键时刻,能够改善你的性生活吗?(当然可以!)

该在什么时候抓住共同点, 带球前进

如果你的受众心满意足、意见一致,对当前的观点完全满意,那么,你就没有说服时刻。但很少有人的态度永远保持不变。随着环境的变化,铁板一块的受众逐渐出现罅隙。

当出现变化、存在需求或不确定性,或是情绪有所转变的时候,你就能找到说服时刻了。美国前总统贝拉克•奥巴马在第二任期结束时,还算是个受欢迎的总统。经济逐步改善,暴力犯罪处于历史最低点,持枪人得以保留自己的每一支枪。可美国人却处在糟透了的情绪当中。他的政府功能失调,似乎无法做出任何决定。于是现状变得失去了冷静。近一半的合格选民参加了选举,近一半的投票者选择了一个承诺要带来天翻地覆变化的人。唐纳德•特朗普选择了一个说服时刻逐鹿白宫。

开会开到半中央,会冒出一些机会来。一旦人们厌倦了光 说而无行动,信念就会变化。请看以下场景:一所大学在考虑 改变餐饮服务,为此,它按照学界惯例,召开了一连串的委员 会会议,涉及校园里的每一个选区。你答应去参加一次,因为 校园里的伙食味道糟糕透顶,而且价格还比竞争投标人要高。 从你的角度来看,会议的开场很糟糕。

终身教授:我认为我们该继续使用现在的伙食团。他们正准备在今年的马丁·路德·金纪念日大搞一次庆祝活动呢——黑人传统食物,餐厅的海报。

年轻教练: 我认为那是贬低。我的意思是, 炸鸡和卷心菜 是什么玩意儿!

终身教授: 这有什么不合适吗?

年轻教练:他们在哥伦布纪念日那天怎么不提供意大利面?

终身教授: 我拒绝你所用的比喻。意大利裔美国人并不代表一个有凝聚力的少数族裔。

系主任: 我们并不庆祝哥伦布纪念日。美洲原住民——

秘书长: 你是什么意思, 意大利裔美国人没有独特的文化?

争论工具

辨识瞬间的关键(moment spotter):不确定的情绪和信念(这也是人们的心理正在起变化的时候),是辨识说服时刻的信号。

在市镇会议上试试这一招

为什么最后一位发言者具备说服优势呢? (为省去你的怀疑,研究已经证实了这一点。)原因之一: 较早的发言者可能会令意见开始发生变化。你可以重申早期发言者(包括反方)的意见来利用它。就像半信半疑地等待被说服的受众一样,不确定的受众很容易受摆布。

在提出新的商业理念时试试这一招

你的设想需要投资吗?还是说它能即刻节省金钱?如果它需要花钱,那么,不妨等到一个成功财政年的末尾再提出它,因为此时预算里说不定还剩了些钱,而且明年的前景看起来也不错。如果你的提案可以节省资金,那么在年中的时候就可以提出来。这正是高管们最看重自己的业绩数字的时候。

朋友们!我们可以说回伙食吗?把会议重新拉回主题的诱惑十分强烈。但你已经有了实践关键时刻的概念,而这看起来不像是一个具有说服力的时候。关键时刻不仅仅是要抓住机会,更要先等待机会。所以,你做了在修辞上正确的事情:一边留心进度,一边在记事本上涂鸦消遣。最后,主席开始履行职责。

主席:很明显,多样性对学院的决定十分重要。我们还需要考虑哪些其他问题?

预算官员:我们有4家投标承办商,其中一家的出价低20%

终身教授:要本地的农产品。我们应该使用本地产的作物。

秘书长: 还得是有机的。

主席:好的,有机的和本地的……

预算官员: 我真的认为价格应该是……

这时,会议室里唯一的学生代表提出了质量问题。

学生代表: 伙食糟糕透了。一大堆根本难以辨认的解冻肉,肉汁里还有米虫子。小牛肉干酪就像是从大象身上剥下来的疥癣。

秘书长: 哦,谢谢分享。

学生代表: 抱歉。所以,我希望来点别的东西。什么都 行,热狗供应商、必胜客,我不在乎。

这叫系主任想起来,伙食团曾经在晚餐时段,把融化了的 冰棍当甜点提供给就餐者。秘书长想知道为什么他们不提供更 环保的沙拉。教授开始翻纸玩,辅导员瞥了一眼时钟。现在,你的说服时刻来了。文化的因素暂时被遗忘,眼下的伙食团服 务看起来并不那么可爱。唯一没有说过话的人就是你。

你: 按照我听说的情况是这样。

很好的开始。现在,你可以用自己的话来总结人们的共识了。

你:我们吃什么样的东西,就是什么样的人。从大家的描述(瞥了一眼学生代表)来看,我们的伙食看起来很不怎么样。就让我们试试价格最低的投标方吧。(预算官员眼带爱意地看着你。)试试它们家的食物。如果不错,我们再去跟他们

商量文化活动和本地农产品的环节。如果不行,我们就去找出价第二低的竞标商。

争论工具

辨识瞬间的另一个关键: 其他争论者是不是逐渐退了下去? 那么,这就是你用有利于自己的方式总结各方观点的时候了。

主席把你说的话写了下来,会议结束。在许多个月之后,你吃到了更好的食物。你执行了一流的逻辑:你界定了问题,承认他人的观点,你用将来时说话,你甚至采用了共同点。当学生的描述还生动地停留在人们的脑海里时,"我们吃什么样的东西,就是什么样的人"这句话就不是什么老掉牙的套话了。你等到房间里的意见发生转变时才出手,在关键时刻上做得很好。

等到他们眼圈发红

说服时刻的情绪方面和逻辑很类似:一旦环境逐渐改变你受众的情绪,时机就成熟了。妻子正读着浪漫小说,为书中情节黯然泪下,丈夫必须先进行一些严肃的诊断,方可提议不妨来上一轮"性"的疗愈。妻子流泪是因为浪漫小说中男女主人公各奔天涯的必然结局吗?还是说,男主人公错误地对待女性的方式,揭示了男性常见的暴力倾向?别去主动寻找为妙。等一会儿。让她一个人待着,过半个小时再微妙地观察一下她。没流眼泪了?现在,机会来了,你可以坐在她旁边问:"你还好吗?"

她: 什么呀?

他: 你刚才看上去似乎有些不高兴。

她:哎呀,都怪这本破书。女主角的爱人不小心把她哥哥杀了。(微微尴尬的微笑。)真让人难过。

他(可千万别冲动地说,"那不是音乐剧吗?"):可我 最喜欢你这样了······

她: ……

他: 你没用止痛剂就生了两次孩子! 你也没哭呢。(错! 提到生孩子可不会带来好心情!)可你却为一本多愁善感的小 说偷偷抹眼泪。 她: 你才不会为了这就喜欢我呢。它会把你逼疯。

他: 你看《超人》都能哭!

她:他还是小孩的时候,父母就把他送到另一个星球去了。你居然觉得这很有趣!

他: ……

在会议上试试这一招

等到会议结束,接着用勉为其难地做出结论的口吻说话 (暗示你得出这一结论是出于纯粹的逻辑,而非个人利益)。 你将显得像是个法官,而不是倡导者。

他不应该让讨论滑进过去时:你看《超人》都能哭!——你居然觉得这很有趣!当你在用过去时或现在时表示不同意见的时候,你无法获得一段愉悦的时光。未来时才是你想要的。

这位男士还犯了一个礼仪错误,那就是他那句似是而非的话:"可我最喜欢你这样了。"这让他丧失了可信性。当丈夫的不妨试试以下方法:

他: 你知道, 哭鼻子一类的事过去会让我抓狂。

她: 现在不会吗?

他:不,不会了。你承受了自然分娩。(哎呀!别!又提到生孩子了!)而且,我看过你太多勇敢的样子了,我绝不会

再认为你是个怂包。你不是多愁善感,你那是有同理心,你是个有爱心的人。

她: 你到底想跟我说什么?

在重要的电子邮件里试试这一招

大多数人会在一天的稍微晚些时候发送重要的电子邮件——重要的通知、重要的设想或提议。但是办公室里的工作人员在一天开始和结束时阅读电子邮件,往往还同时做着其他很多事情。在午饭时间互联网使用量激增,这时,人们专心上网冲浪,阅读最新邮件。

你可以试着做到更好。或许,让他失败的不是他的论点,而是时机。如果她正处在本书的正确部分(也即男女两地分离),那么,丈夫说不定会获得一个极具说服力的时刻。说不定,他一句话也没说,她就朝他扑了上去。在喜剧里,时机意味着一切,性事也是如此。

性的话题我们先说到这儿。我想要一款苹果手表。(我之前就提过一次,这可不是偶然。)我的妻子赚取稳定的收入,我想,明智的做法是事先征求她的同意。但当我想找她谈谈这事儿的时候,她正坐在客厅的地板上整理账单。显然,情绪不对。但我也没有干等着说服时刻的到来,我尝试自己创造机会。我走向厨房,做了她最心爱的午餐:烤奶酪三明治和番茄汤。(她是个中西部人,好吗?)我等到香气把吸引她过来,接着把炉火关小。她站起身,眼巴巴地等了我5分钟,看着我用

餐刀把三明治对半切开。这时候,我提出了买苹果手表的想法。我妻子的心情将从懊恼的节俭转为饥肠辘辘地想吃东西。研究对我表示支持。有关消费者购物习惯的研究表明,人们在饿着肚子时会花更多的钱——不光是买食物,也买其他生活必需品,比如电子产品。无论如何,她大概是忘记了账单。

经典做派

"上床时间"是另一首"关键时刻"之诗:和圣经《传道书》"××有时"一样。"传道书"(Ecclesiastes)在希伯来语里原本的意思是"政治家"或"修辞家"。它采用现在时,是示范性修辞的勇敢例子,也即体现价值的语言。

在创意工作中试试这一招

你在前面的章节里已经看到,信念和期望会创造或增强情绪。厨师们发明了开胃菜,来充当时机增强剂,就像巴甫洛夫对狗所做的那样,让食客的胃酸涌动起来,创造进餐的完美时刻。你也可以在工作中做同样的事情:和同事一起"预览"你的设想,对将要发生些什么,小心地只透露一点消息。我在自己的网站上使用了类似的开胃菜,一点一点地放上我书里的内容,越放越多(有点像反向的脱衣舞)。互联网销售数据显示,大剂量的开胃菜能卖出更多书,电影预告长片吸引的观众比短片更多。

我(随意地):苹果手表很划算。相对它的价值来说,它现在真的很便宜。

老多萝西(注意力不太集中):嗯。

我:我在想,我们可以一人买一款,保持更密切的联系。

老多萝西: 我们的联系已经很紧密了。我们有电话。

我: 但是手机没法跟踪心跳告诉你跑了多少英里!

老多萝西: 我又不跑步。

我把这一次失败变成自己的优势。没有优势,单靠关键时刻是没法攻克难关的。所以我又试了一次。

我: 你知道苹果手表上有什么吗?

老多萝西: 嗯?

我: 天气频道。全天候, 24小时。就在你的手腕上。

我们现在真正聊了起来。出身于美国中西部的老多萝西觉得天气特别迷人。她的父母受过教育,成就斐然,却能在电视黄金时段坐着看一整个小时的天气频道。他们不看《老友记》(Friends)和《宋飞传》(Seinfeld),连PBS的特别节目都能放弃,却一定要看佛罗里达州南部停滞不前的气流锋面和干旱情况。把天气频道带进厨房里的想法,对老多萝西来说极为诱人。

老多萝西: 那么, 你是想要买苹果手表喽?

我:不,我……我是在想我们俩……

老多萝西: 所以你主动做了午餐?

那当然。但虽说我们结婚已经35年了,老多萝西还是完全向着我。对任何一种够酷的装备而言,值得信赖的说服者都得表现出无关利害的样子。再巧妙的关键时刻也绕不开它。顺便说一下,我最终还是拥有了苹果手表。我靠的是长久以来深受男性喜爱的无关修辞的手法:我径直去买了一对苹果手表,当作圣诞节礼物。

让关键时刻修复你的性格

善用关键时刻的真正天才(我并不属于此列),可以把自 己的性格债务变成资产。和如今不一样,在小马丁•路德•金 (Martin Luther King Jr.) 进监狱的那个年代, "蹲牢 房"是个丑闻而非荣誉。但金对关键时刻有一种奇妙的本能, 而且,他知道,(至少有相当大一部分)美国白人已经准备好 把一个牢房里的黑人当成殉道者了。卡修斯·克莱(Cassius Clay, 拳王阿里的原名) 也运用了类似的关键时刻手法, 他比 大多数人更早地意识到, 白人孩子开始听黑人音乐, 家长和子 女的代沟越来越大,埃米莉·波斯特(Emily Post,美国礼仪 作家)和约翰·韦恩(John Wayne,美国演员)所定义的高雅 世界即将发生改变。属于穆罕默德 • 阿里的时代到来了,他是 个自吹自擂的大话精,最早的垃圾话饶舌歌手,从斗士转型而 成的和平活动家,全世界第一个(说不定也是唯一一个)偶像 级拳击手。穆罕默德 • 阿里天才般地违背了定义20世纪60年代 初中产阶级身份的每一个方面。他成功了, 因为他抓住了斗士 的时机,又具备名人的礼仪。他起初是个受过良好教育的阿肯 色州黑人,却成了整个地球上最酷的人,占据了新礼仪的核心 位置。

在政治上试试这一招

在一次不够严谨的研究中,我考察了从1960年到2016年的每一次总统竞选活动,看看国家情绪与各党派提名人所表现出的微笑乐观程度之间是否存在相关性。我发现,如果选民认为

国家朝着错误的方向前进,民主党就倾向于提名阳光的候选人(如休伯特·汉弗莱、比尔·克林顿),而共和党则选择相对阴郁的候选人(尼克松、多尔、特朗普)。如果选民喜欢这个国家的前进方向,情况就刚好反过来:民主党会提名表情严肃、爱皱眉头的候选人(蒙代尔、克里),共和党则选择乐观主义者(布什父子)。2008年发生的情况同样如此,当时心情糟糕的选民要在充满希望神色的奥巴马和严肃的战斗英雄麦凯恩中做出选择。(到2012年的时候,这个国家的心情好转了一些,于是选民们看到了笑得不那么灿烂的奥巴马对抗眉头皱得不那么厉害的罗姆尼。)

还有一个不那么明显的例子。在比尔·克林顿还是总统时,我看过他在白宫向一群来自新罕布什尔州的一群民主党人发表讲话。他把他们看成是自己最重要的政治盟友,并且语带深情地谈起1992年自己在该州进行的第一轮全国初选。但那一次初选他输了!新罕布什尔州的民主党人摒弃了克林顿,选择了一位名不见经传的马萨诸塞州参议员保罗·森加斯(Paul Tsongas)。克林顿没有被吓倒,他在民意调查中重新夺回了自己的位置,并逐渐在随后的初选中获胜。他把自己叫成"卷土重来小子"。他把新罕布什尔州视为启动这一切的一个可爱小州。他用积极(简直积极到了产生幻想的程度)的态度谈起这件事。但这个故事的末尾,是一堂事关关键时刻的教训:如果决定不利于你,你可以选择另一个说服时刻。

你可以说, 克林顿只是把观众从挑剔的扬基佬换成了更适合施展他领袖魅力的人。竞选活动也助了他一臂之力。随着初

选的推进,他在新罕布什尔州之后转到了南方。转换受众,可以把无法说服的瞬间变成容易说服的时刻。营销人员会花上几百万美元来寻找易受影响的观众,以求开创说服瞬间。

很遗憾,你和我享受不到这样的条件。如果你的爱人情绪不对,一般而言,你不该去隔壁找心情更适合的受众。一般来说,你碰到什么样的受众就得接受什么样的受众,如果你想说服他们,大多需要等待合适的机会。但也不见得总是如此。"关键时刻"指的是抓住机会的艺术,时机只是机会的一半。另一半是什么呢?媒介。请看下一章。

工具

本章内容不多,请务必理解以下两点:

- ●不断变化的环境或情绪往往标志着一个可以施展说服的 时刻。
 - ●可以通过改变受众,或锁定受众,创造说服瞬间。

第25章 运用恰当的媒介

如果你想要做一个象征性的姿态,不要焚烧旗帜,清洗它。

——诺曼·托马斯(Norman Thomas, 19世纪末的美国政治家)

大屏幕,大错误

恰当的媒体对你的信息有什么样的帮助

大多数男人(倒也并非全部)知道,在棒球比赛中求婚是个坏主意。通过巨大的屏幕向一位女士求婚,既让人感到羞怯,也有点过分暴露。如果你的求婚真的需要一定的说服力,你大概只会发现自己尴尬地站在数千名一心看热闹的球迷面前。简而言之,你选择了错误的媒介。媒介可以成就说服时刻,也能破坏它。在恰当的时间通过恰当的渠道说出恰当的话,整个世界都尽在你手。

你知道说错话,以及在错误的时候进行说服的风险。媒介也同样重要。在我过去工作的地方,有个家伙在给同事的私人电子邮件里揣度另外几名办公室同僚的性生活,结果一不小心把信发送给了整家公司。他搞砸了自己的饭碗。我还认识一个在制造厂里工作的家伙,他在对讲机上热情地评价同事的"胸膛",却没发现对讲机开到了"广播"档。他,同样,也搞砸了自己的饭碗。威普叔叔(Uncle Wip)是20世纪40年代费城WIP电台一档热门儿童节目的主持人,他误以为节目已经结束、

广播中止,就说"这下总该抓住那些小混蛋了吧",为自己赢得了最糟糕的"不朽"声誉。唐纳德·特朗普也曾在一段预告片里泄露过"更衣室谈话"[1]。

说服警报

请看我在这里运用的逻辑策略。我用极端的例子来证明自己的结论:恰当的媒介对你的关键时刻至关重要。其中有一半的例子是我个人的,因为经验提升了我易于相处的性格。

在上面的每个例子中,当事者都对着没有思想准备(甚至大多持有好感)的受众做了表演。这不是什么新鲜事。在古代,私人信件遭到拦截,对话传进了隔墙的耳朵。如今的技术只不过加剧了这种趋势:冲着错误的人群讲话,拨打错误的号码,或者在错误的时间做了错事,诸如此类的意外变得愈发寻常。

你会怎么求婚呢?面对面?无声地拿出戒指?信件?电子邮件?短消息?博客?PowerPoint演讲?视频通话?球赛的公告时段?把砖扔进窗户?明信片?("我们的婚姻一定很棒。送上最好的祝愿。")

选择似乎相当明显,但显然不是每个人都会采用相同的做法。面对面的求婚效果最好,因为它调动了3种吸引力:逻辑、性格和情绪。视频通话和赛场大屏幕无法传达同等程度的情绪吸引力。连求婚时都不肯直接露面,显然缺乏性格。

在选择媒介时,你应该考虑这几种因素:时机、吸引力的种类(性格、情绪或逻辑),以及你希望做出的姿态。

时机怎样?换句话说,你的受众期待多快的反应速度?消息应该持续多久?如果检查远程麦克风声音的人没有把录音存档,唐纳德·特朗普恐怕会更开心。

什么样的情绪、性格和逻辑组合的说服效果最好?每一种媒介适用的吸引力组合都不一样。

什么样的姿态对你发挥吸引力有帮助?我说的"姿态", 既有字面意思,也有比喻上的意思。在修辞上,"姿态"可以 是包括从耸肩到支票奖励等各种行为。一抹微笑, 一场抗议游 行,老板开玩笑地在休闲星期五穿起夏威夷衬衫,更微妙的肢 体语言——所有这些,都算是姿态。从18世纪到19世纪,由 于"演讲术运动"的兴起,修辞学家对姿态简直如痴如醉。旧 的社会结构正在崩溃, 一个人的出身不再是成为贵族的先决条 件。教育可以帮人在士绅阶层中找到一席之地。但除此之外, 人还需要礼仪——也即绅士、淑女的言行举止。可以想象,当 时的人们对"怎样像个绅士般行事"的指导书籍产生了庞大的 需求。围绕演讲术(它结合了声音和姿态)的传授,涌现了一 整类的畅销书。1829年,因为传授"爆破"元音,并设计了一 种专门用于练习姿态的竹球,哈佛大学的一位演讲老师恶名远 扬。竹球折磨着学生,终于有一天,有人把它挂在了哈佛校园 里的一家理发店的招牌上。尽管如此,出版商仍迅速地推出相 关图书,并附上插图,展示传达种种情绪的姿态。

[1] 此处指特朗普在2005年参加《直通好莱坞》节目时的 私人谈话录音,涉及一些不雅内容。——译者注

感受说服

以上这一切,与你为信息选择的媒介有什么关系呢?关系 太大了。每一种感知都有独特的说服力,而运用了该感知的媒介,也具备同样的说服力。

对口语而言,声音是最合理的感知(虽说声音可以传达很多性格)。如果声音是音乐,情绪就占了上风。

嗅觉是最适合情绪的。一点点香水味、火药味,或是尿布的骚臭,就能引发强烈的情绪反应。

视觉倾向于情绪,因为我们往往相信自己见到的东西,而 我们相信的东西,决定了我们的感受(后一点是亚里士多德说 的)。但要是人看到的是纸上的铅笔字,视觉就变会变得近乎 全然地讲究逻辑。

触觉自然属于情绪,它不折不扣地就是我们的感受。

味觉也天然地属于情绪。

说话的声音居然是一种理性的媒介,这不是很有趣吗?电视把情况弄得复杂了些,因为图像胜过声音,这令电视倾向于情绪。修辞自然倾向于逻辑方法这就是为什么说服人士会努力传达鲜明的画面,好让视觉战胜声音:因为情绪胜过逻辑。在整个越南战争期间,电台记者都站在前线,但谁还记得他们呢?是电视,从情绪上终结了那场战争。

在卖房子时试试这一招

房产中介会告诉你,在想要出售的房子前烤制面包,或者在一台热乎乎的烤箱里放几根肉桂棒。这不是为了掩盖难闻的气味,这是一种情绪姿态,利用人的嗅觉受体,它靠近大脑里专用于记忆的区域。烘焙的气味,带给潜在买家小时候曾经体会到的舒适感觉(至少,他们是这么以为的)。

经典做派

他们在地铁上会很受欢迎:古代希腊人和罗马人都喜欢大声朗读,哪怕是自己一个人的时候。他们没有想过要默读。书面文字就像是录音;读者的任务是用自己的声音来回放。一群读者在朗读,听起来想必就像是一年级学生的课堂。这就难怪阅读与写作有着爱恨交织的关系了。

好的,但阅读书面文字呢?这和视觉有关,对吧?不对。 它确实和眼睛有关,但阅读的行为本身不仅仅是看——你接收 到的是声音,而不仅仅是书面文字。

如果想让关键时刻技术恰当地运作起来,你必须知道每一种媒介的修辞特点。以电子邮件为例。它是一种书面文字媒介,主要传达的是逻辑,外加一点性格。这让它很不适合用来表达情绪。因为受众看不到你的脸,听不到你的声音,你的感觉失去了载体。故此,如果你想表达这样那样的同理心,就不应该使用电子邮件。RadioShack公司的高管似乎对这一简单规则一无所知,他们竟然通过电子邮件开除了400名员工。邮件的

部分内容如下: "职工削减通知目前正在进行。很遗憾,您的岗位现已取消。"媒介,加上被动语态的运用(如同这一切行动的背后没有人似的),使得裁员仿佛是RadioShack的机器人在推进。从某种意义上来说,这倒是够酷的,只不过,那些丢了工作的人不会这么想。

另外,如果情绪偏离了当下的感受,就有可能失去控制。想一想电子邮件的怪异时机吧,它既是即时的,又有着潜在的永久性。如果你发送出一封愤怒的电子邮件,那么,哪怕你自己早已平静下来,它仍然会像颗炸弹一般躺在你受众的收件箱里。出于同样的原因,电子邮件的幽默感也是件棘手事。滑稽的秘诀在于时机,对吧?电子邮件不属于任何特定的时间。还记得"意想不到的受众"这个问题吗?(如果对此存有任何疑问,请咨询希拉里•克林顿。[1])

事实上,凡是带有情绪的信息,你都不该用电子邮件来传递。大多数人不会选择通过电子邮件来祷告,你以为是因为什么?无疑,电子邮箱里兴许能收到祷告,但是为什么人们不给上帝发送电子邮件请求宽恕,同时请求下个星期天达拉斯牛仔队遭到惨败?因为上帝那儿没有互联网服务?不是。因为祈祷是情绪,混合了一点性格,而电子邮件主要是逻辑。

在你的办公电子邮件里试试这一招

想通过信件获得值得尊敬的性格?在给同级或下级同事发送信件时,尽量写得简短。但也不要写得太短。公司高层写简

短的电子邮件,暗示他们无须为自己的选择找借口。(上帝的电子邮件会非常短,带有一种"闭嘴"的气质。)

你兴许以为我会说,电子邮件也是一种很不利于展示姿态的方式。但如果你从最广泛的修辞意义上看它,你的信息长度本身就是一种姿态。信件越长,它传达的逻辑就越多。信件越短,它的气质就越发倾向于性格。一如西塞罗所说,姿态有助于确定你的礼仪。姿态越是低调,你在社会中的公开地位就越高。这一概念绝未过时——商业电子邮件就是明证。

你以为短信也以同样的方式运作,可惜它不是,原因有 二: 短信是即时性的, 是短暂的。短信比电子邮件的即时性更 强,与文明世界所知的"写作"几乎没有关系。另外,除非你 上了美国联邦调查局的监控名单,否则,实时短信是短暂的。 它的寿命期限(和知性内容)很短。然而,短消息的媒介始终 是文字。文字本身算不上情绪媒介,要不然,也就不会有那些 奇怪的皱眉哭脸表情符号,或者让人生厌的缩写(比 如"LOL"等)了。短信里没有真正的笑声,而是用文字信息 (或者一幅表示笑的GIF动图) 来表示笑。那么, 既然短信没有 逻辑也没有情绪,它还剩下什么呢?性格,随时随地的性格。 短信主要是关于身份认同的。它几乎完全以现在时态发送,而 且语言里充斥着代码理毛。短消息之于书面文本,就如同对讲 机消息之于演讲。实际上,从修辞目标上看,短信媒介就是对 讲机: 速度快, 仅用于特定的人以保持联系, 主要用代码来 说, IMHO("恕我愚见"之意)。你可以用它找到某个人在哪 儿,他想不想吃午餐。但最喜欢短信的人是青少年,他们的生

活就是为了进行示范性修辞:发出谁是自己人、谁是局外人的信号。

尽管去嘲笑青少年吧,但也许我们其他人也能多用用这种 友好的姿态。成年人丧失了一件来自维多利亚时代的好东西。 当时,士绅阶层的人们在拜访陌生人时,会留下自己的名片, 上面通常只有自己的名字,别无其他信息。除了"保持联 系"的语音邮件,我想不到现代有什么同类的东西······但青少 年热衷的短信是个例外。

对自己的孩子试试这一招

坚持让孩子在Facebook上与你建立"朋友"关系,订阅他们的Instagram页面。在旅行时,给他们发短信。这些联系让孩子感觉你置身现场。我自己的孩子似乎很喜欢这样。

在想要卖东西时试试这一招

为了测试新产品,请撰写博客,并把它连接到"维基百科"的相关页面。它可以让你在短短几星期内,聚集起一个有几百名订阅者的社群。你可以给他们寄送产品,或咨询营销建议。我在自己的修辞博客上采用了这一方法,拥有了一个由数千名订阅者组成的专门社群,可以为我的书提出建议。

如果互联网有哪一方面能促进民主,你或许会认为"众声平等"的博客圈将成为运动的核心。但在即时短信一样,博客 无非是把原本就志同道合的人聚集到了一起。不管是满脸长着 粉刺、可怜的16岁少年的每天抱怨,还是网络记者的爆料,网 络日志归根结底就是日记罢了。它和航海日志不同,后者是船舶航行的永久记录。博客主要是短暂地反映个人的生活、对职业、兴趣领域中所发生的事件。博客确实提供了通过纯粹写作天赋获得关注的民主机会,埃兹拉·克莱恩(Ezra Klein,美国记者、博主和政治评论员)靠着"Wonkblog",在20多岁时就成了华盛顿的顶级媒体专家。但博客很少对审议性探讨做出什么贡献,它们的主要目的是凝聚,而非选择。哪怕是致力于鼓励业余媒体专家的Allvoices.com,也由左翼声音占据了主导地位,受欢迎的博主会吸引众多想法一致的评论者。

推特(微博)呢?它还是博客,只是更短。我本身是个专注的博主,颇费了一番苦功才理解了媒介的示范性质。在Figarospeech.com网站上,我选取政治、体育、娱乐名人所说的话,将之阐释为演讲手法,从而揭示修辞的技巧和失误。我想,就像这本书一样,博客能传授我学到的许多修辞奇观。我乐于认为它真的能做到,哪怕做到一点点也好。但许多"抱团"的博主,喜欢把自己视为一个社群。我曾写过一篇无伤大雅、并无锋芒的文章,一位读者却在回复中感谢我:"打了一场好仗。"这是一句精彩的示范性语言,它有助于解释为什么互联网未能把所有人都团结在友好的博客圈大屋顶下。

[1] 此处暗指希拉里·克林顿的私人电子邮件泄露,本不应该看到这些邮件的公众看到了这些邮件。——译者注

讲究逻辑的电话

对互联网上泛滥的部落主义,我们就说到这里。让我们来看看更传统的媒体。以电话为例。早些时候,语音是人们沟通的主要方式,听觉是最以逻辑为中心的感知。这就是为什么电话会议是一种太过理性的实践,以及为什么商界人士宁肯花上几十亿美元跳上飞机,也不想参加电话会议。如果人类的沟通完全基于逻辑,那各大航空公司早就破产了。电话把修辞局限在一种吸引力上:逻辑。而人类要构建团队、维持关系,需要一定剂量的性格和情绪。

在会议上试试这一招

如果您不希望有人感觉像是局外人,就不要在会议室里开会(除非每个人都能亲自参加)。不妨安排电话会议,接入所有人的电话。这让会议在坚实的逻辑基础上进行。走神的呼入者可以感知到人们互相打量的严肃表情,并且可能会觉得自己遭到了部落的排斥。

那么,为什么电信公司总是用饱含情绪的广告(比如年轻的妈妈把电话举到新生宝宝的耳旁,让奶奶听到孩子的声音)来贩售手机呢?因为亚里士多德慷慨辩论的画面没法卖出手机。再说了,有关电话的广告,并不以手机作为媒介。它们运用电视、杂志、报纸和互联网——这些都是混合了所有3种吸引力的媒体,并着重强调情绪(奶奶)和性格(耀眼的电影明星爱抚手机)。

手机这种媒介真的那么理性吗?当你看到少年人打电话给朋友的时候,这一概念似乎叫人无法相信。其实,任何媒介都可以作为接触途径,用于性格。你见过姑娘或小伙儿给初恋打电话吗?你不会吃惊于他们彼此说的话,相反,这两人往往什么也不说,长时间地处于沉默。电话不再是一场对话,而是一种连接:完全不是为了"呼叫",而成了另一种不同的载体:电子连接。这解释了为什么短信基本上取代了用于这一目的的打电话,因为互联网让少年们在线连成了一张网,而不再是一对一地相连。它也解释了年轻恋人对视频通话软件Skype的使用方式。谈论性格和姿态,完全没必要说话!一个含情脉脉的漫长凝视足以说明一切。电话仍可算是最理性的一种媒体,但要是真的用电话来呼叫,人们说话而不是彼此盯着看。

你可能以为,濒临灭绝的报纸社论文章更理性,但事实并非如此。书面文本确实更强调性格。但社论文章并没有表面上那么理性。比信息背后的逻辑更重要的是信息背后的执笔人:政治贤人、明星记者、报社的编辑,或是这样那样的权势者。现代社评专栏更是真正背离了老派的报纸。麦迪逊和汉密尔顿在纽约的报纸上发表了日后结集为《联邦党人文集》的文章。但当时,文章的作者都是匿名的。现代报纸舆论家有很大的名气,这带来了现成的性格,不必再通过写作来培养。

说到汉密尔顿,百老汇同名音乐剧(和当前文化的所有载体一样)展示了修辞的多媒体吸引力。音乐诉诸情绪,故事呢?性格。("一个私生子、孤儿,妓女的儿子/一个因天意落入加勒比被遗忘角落的苏格兰人/生而贫穷,生而污秽/怎样成

长为英雄和学者?")接下来,是饶舌歌词:一流的逻辑。饶舌说唱的形式,使得作家林-曼努尔·米兰达(Lin-Manuel Miranda)往这出音乐剧里塞进了满满当当的两万个单词。对比来看,名剧《俄克拉何马》(Oklahoma!)就只有4300个单词。连珠炮般的语言甚至把一场有关主权债务的辩论(通常只有经济学家才会为这样的话题大费口舌)变成了演出的高潮亮点。性格、情绪和逻辑的完美结合。

所有其他媒体都遵循相同的性格-情绪-逻辑模式,具体取决于你使用哪种感官来接收它们。写信?理性的。送礼?只要礼物是有形的,不是一张支票,那就非常情绪化。礼物还承载着大量的性格,它巩固了关系,并展示了送礼者的手段。换句话说,"赠送"是一种绝佳的姿态。烟火信号?声音:理性的。香水?你觉得呢?

感知及其说服吸引力解释了为什么只要挺身而出、侃侃而谈,就能发表一场完全理性的演讲。但如果你想要说服一群人(我们在下一章中会具体看到),你需要运用的就不仅仅是自己的声音了。

工具

要想抓住时机,务必要为自己的论点使用恰当的媒介——有着完美适合此刻的时机,正确地强调性格、情绪或逻辑。

为了判断媒介的修辞特征,先要问问你自己:它使用了哪些实体感知。

- ●视觉主要是情绪和性格。
- ●声音是最讲究逻辑的感知。
- ●嗅觉、味觉和触觉几乎是纯粹的情绪。

进阶版 一致

第26章 发表具有说服力的演讲

手笔再大的贿赂,也要拜倒在成功修辞家的脚下。其他所 有的名人,在他面前都哑口无言。他是真正的大权在握。

──拉尔夫·沃尔多·爱默生 (Ralph Waldo Emerson)

最古老的发明

西塞罗的五大说服要素

现在,你已经拥有了攻防的基础知识,我们准备好要推出重火力的武器了,那就是西塞罗的五大说服要素:创作、编排、风格、记忆和交付。虽然他是为正式演说设计这五大要素的,但它们也能完美地用于不那么正式的环境,比如向老板或在读书俱乐部做陈述。凭借这五大要素的帮助,我们将"组装"出一场自己的演讲。在接下来的第27章中,我们将看到两位风格完全不一样的大师(贝拉克·奥巴马和唐纳德·特朗普)各展技艺。

西塞罗本着充分的理由来按特定顺序排列这五大要素:创作、编排、风格、记忆和交付。你在进行演讲的时候,也应该采用这一顺序。首先,创作出你想说的话。接着决定你想按照什么样的顺序来说,判断采用怎样的风格最适合受众,接着,

把它存储在你的脑子或者计算机里。最后,站起身来,让受众发出赞叹。

说服警报

我把这种技术称为"低调地攀龙附凤"。我提到了一个值得尊敬的信息来源,好让你意识到我的知识来自什么地方,出于对权威的敬畏,你将怯于质问我是什么人。最高明的夸耀,穿着谦逊的外衣。

假设镇上召开了一次特别会议,选民委员会给了我15分钟进行陈述。接着,噪声管理条例的反对者也将获得相同的时间。之后,观众可以向我们提问,或表达自己的意见。最后,镇上将进行表决,以确定是否将该管制条例列入明年春天的市镇会议议程。

创作

在写演讲稿的时候,我不是坐下来写,而是走到室外,让脚穿行在枯枝败叶之间,琢磨每一个人想要些什么,首先从我自己着手。这是创作的第一部分:我想要什么?我的目标是改变受众的情绪、想法,还是做某事的意愿?

嗯,我真正想要的是市民们挺身而出,砸烂每一台吹叶机,但我的演讲想要的是改变受众的想法——说服镇上的老乡们,让他们相信我们需要一套新的噪声管理条例。我需要什么样的修辞呢——过去时(法律和秩序),现在时(价值观),还是将来时?我们在谈论将来(要做出的选择),故此,我的修辞是审议性的。我会拿出价值观,但只涉及受众本就具备的价值观,我不会为噪声责怪任何人。

决定好想从受众那里得到些什么之后,接下来,我要锁定议题本身。西塞罗告诉我,先要问问议题是复杂还是简单。如果议题很复杂,就应该将之分解为更小的问题。但在本例中,议题非常简单。小镇要么想要一套噪声管理条例,要么不想要。

西塞罗说,我应该做好准备,争论议题的正反两方,并从对手的宣讲入手。这意味着花一些时间,想象对手会说些什么。我猜他会谈论大量的价值观,噪声管理条例会践踏权利和自由。我头脑里的这场小小辩论,有助于确定争论的关键,也即有待决定的要点。争论到底是关于什么的?为什么我最初要

提议通过这项条例?它是关于噪声的,还是关于吹叶机的?我认为,它的着眼点是整体的噪声——吹叶机只是最后一根稻草,此外还有摩托车、枪支、青少年开快车让轮胎发出啸叫,还有现代美国生活中形形色色的其他声音折磨。

但当我看到私人飞机嗡嗡地从头顶飞过时,我想,这或许也是关于,我们能不能在关好窗户、孩子们沉迷于玩电视游戏机的条件下,在自己家里钻孔。我们是想要成为真正的社区,还是一个个封闭的家庭碉堡?

不,这个有关孤立的观点太模糊了。还是得讨论噪声。

释义

大多数修辞创作其实并不是创作。在拉丁文里,"inventio"意味着"发现",以及现代意义上的"发明创造"。在演讲的这个阶段,你的任务是发现,或创作出"可用的说服手段"(这是亚里士多德的说法)。

在确定目标和议题之后,现在我需要考虑受众的价值观。 前一年,我们批准了一项市镇使命宣言。(如今,就连小镇也 拥有使命;显然,光是说"新罕布什尔州奥兰治的使命就是存 在下去",还远远不够。)我们的使命宣言认为,"小镇的宁 静、乡村性质"是属于我们的价值观。另外,在这些地区,你 最常听到的共同点是"人有权利对自己的财产做他想做的任何 事。"我们州的车牌上铭刻的座右铭"不自由,毋宁死",就 概述了公众的一般态度。 因此,等我拟定出自己的核心争论包(亚里士多德的省略三段论)的时候,我应该讨论权利而非宁静,我已经知道对手会着重强调权利,要是我能从他手里抢夺上风,那就很棒了。我的争论包会类似这样,"我们需要削减噪声,因为它毁掉了我们享受自己财产的机会"。演绎逻辑像这样就差不多了。接下来我会提到,乡野间的小鹿似乎比从前更容易受惊,菲尔森夫人夏天没法像从前那样在吊床上打盹了。之后,我会论述因果关系,描述要是纵容噪声增加,我们的小镇将会变成什么样子:社区里到处都是聋哑人;人们从前热爱户外活动,现在却都蜗居在家。镇民们享受自己财产的部分就说到这里,除非,他们的吹叶机比邻居还要响亮。我可以请人们举手表决:有多少人认为,吹叶机和其他设备的噪声会令自己无法享受个人财产?

编排

在创作出基本论点后,我现在需要对它进行编排。修辞学家对演讲的安排组织提出了许多变化,但其基本格局数千年来大致保持不变。从本质上讲,它可归结为如下经验法则:性格第一,逻辑第二,最后是情绪。

从赢得受众着手。通过你的共同价值观、你表现出的良好感觉、你对他们利益的关注,让受众喜欢你、认同你。这里, 所有的性格工具都适用。

最后,通过爱国主义、愤怒,以及任何能带来行动的情绪,激发受众。

如果你真的想要遵循经典大纲,请按照以下方式来构建演讲:

- ●引言。正如西塞罗所说,这一性格部分为你赢得"受众的兴趣和善意"。(他将此部分称为"exordium"。)
- ●叙述,或事实陈述。讲述事情的来龙去脉,或列出你的事实和数据。如果你有时间,两者都做。这部分应该简洁、明确、站得住脚。不要自我重复。按时间顺序陈述事实,但不要从最初的时间开始:你只讲述与当下争论有关的部分。不要用"信不信由你"的事实让观众大吃一惊——这一部分应该符合人们的预料。受众听到的内容应该显得平常、符合预期、自然。

- ●分割。列出你和对手都认同的地方,以及你们不一致的地方。这也是你可以进入定义的地方。这是一个生物学议题。 这是一个道德议题。这是一个权利议题。这是一个实践议题 (什么带给我们社会最大的利益)。这是一个公平议题。
- ●证明。这里是你进入实际争论的地方,铺陈开你的争论 包("我们应该这样做因为那个")和例子。
 - ●反驳。在这里摧毁对手的论点。
- ●结论。重申你的最佳观点,如果你愿意,可以略带情绪 化。

你可以十分轻松地在15分钟内完成所有这些任务,从技术上讲,两分钟你就能做完了。引言部分可以是一段拿麦克风高度开涮的即兴幽默,或是简短地向主办者和听众们表示感谢。事实可能需要一两分钟,分割的部分也是一样(一致的观点,不一致的观点)。证明在简短演讲里占去的时间最长,因为你想要把力气都放在例子和前提,还有因果关系上。反驳可以只驳斥对手已经提出或有可能提出的一个观点。结论可以只有一句话。

鼓掌。坐下。

就我的例子而言,我和自己的同镇乡亲们存在一点性格问题。在新英格兰,如果你不是在本镇出生,人们会认为你是新来的,他们兴许要隔上一二十年才逐渐容得下你。虽说我曾经在新罕布什尔州住过很多年,但是最近才搬到奥兰治的。所

以,最好别过多地提及我自己。我的穿着打扮和大部分受众差不多:干净的旧法兰绒衬衫和工作裤,我小心地不要太花哨,这能照顾到性格部分。我为获准发言向大家表示感谢,接着直接切入事实陈述:按照我的一个技术狂朋友在小镇周围所做的检验,噪声水平正稳步提升。

在分割的部分,我列出了选项,包括"什么都不做"。我 的对手同意噪声水平在提高,但我们对这件事的重要程度,以 及噪声监管是否过分干扰个人权利这两点存在意见分歧。

如果你运用"勉为其难的结论"这一招,分割其实有助于你的性格: 当受众似乎反对你的意见时,你假装是勉为其难才得出结论的。谈谈你对财产权的深刻信念,接着用比对手更宽泛的术语来定义这些权利,享受个人财产的权利,可以把和平与宁静的权利囊括在内。

我:我们大多数人住在这里是因为奥兰治是个特殊的地方。我们的城镇规划说过,它的特殊性在于"宁静的乡村特色"。如果我们开始引入大量的新奇娱乐性机械,它就没法再安宁,没法再乡村。我的反驳预测了对手会说些什么。

我:比尔会告诉你这事关权利。我同意。这是一个权利问题:我享受个人财产的权利——在自家的小径上工作,砍柴火,看海狸;以及身为房东在自己的土地上随心所欲的权利。但如果这也包括了使用吵闹玩具的权利,那么,他的权利就会破坏我的权利,同时还损害了这个小镇的特色。

经典做派

现代研究期刊中的文章遵循着直接取自西塞罗的严格大纲:引言(exordium)、方法(叙述)、讨论(证明和分割)、结论。

最后是结论。我重申了自己最强烈的观点,然后形容小镇有了噪声管理条例之后,人们仍然可以用链锯切割木柴,享受全地形车和雪地摩托车,只不过有一定的时间限制。而剩下的时间,我们就可以住在自己热爱的小镇里了:大自然的美与宁静,以及我们和住在其余城市与郊区的人有所区别的方方面面。这是北方洋基佬的主场,我必须小心,不要太情绪化,这在我们镇上可不受欢迎。但稍微利用一下人们的自豪情绪(让受众回想起自己的特殊之处,与美国其他地方的老乡们有什么不同)并无不妥。

编排往往受到修辞学家的轻视,但它在今天尤其重要。我们的大部分争论(即便是个人争论)发生在不同的时间、不同的地方、不同的媒介。你什么时候专注于自己的性格?什么时候专注于逻辑或激情?你可以看到,就算你不是在做演讲,一些编排原则也能发挥作用。请记住,按照性格、逻辑和情绪的顺序来编排效果最佳。从你的强项(不管是事实还是逻辑)开始。在开头和结尾时放上你最强大的资源。

风格

在创作并编排好自己的想法之后,现在,该决定用什么样的词语来表达它们了,这就是我想要采用的风格。修辞风格与我们说话或写作的方式有关,和当代文学风格很类似。但我们现代人赞美自我表达,修辞却强调受众的表达。莎士比亚《暴风雨》一剧的主人公普洛斯彼罗说,说服者的风格"用能让他们懂的语言,实现你的目的"。按风格的现代意义,我们想从人群中脱颖而出;而在修辞意义上,我们需要融入人群。古人整理出了一套风格的美德和恶习,在市镇会议上,它们带给我很大的帮助。

释义

"风格"这个词来自拉丁语"stilus",也即罗马人用来写作的尖利小棍。直到文艺复兴时期,这个词才进入我们的词典,而此时,修辞已经沦落成一种快要遭到淘汰的书信写作手艺。

头一条美德就是恰当的语言——适合场合与受众的词语。就我而言,这意味着不适用任何外国词汇,或其他任何炫耀的语言。我想遵循18世纪修辞学家克里斯托夫·马丁·维兰德的原则: "不那么修辞,会更有说服力。"亚里士多德说,没有受过教育的人说话更简单,"故此,在向大众致辞的时候,没受过教育的人比受过教育的人更有效"。

错误:我们中间有人喜欢内燃机的轰鸣,山顶上自己呼喊的回响。也有些人寻求安静的空间,重振自己的精神,就像奥德修斯踏上广阔而沉默的大海时所做的那样。

正确:我们中的一些人喜欢将我们的土地用于全地形车和雪地摩托车,而其他人喜欢做更安静的事情。

第二条美德清晰应该是不言而喻的。艾伦·格林斯潘 (Alan Greenspan) 在担任美联储主席的时候,说话就像是德尔菲的神谕那样莫测高深,这很适合他。但这不适合我。

错误:我的对手准宪法般的论证包含了一个内在的矛盾,如果你套用遵循先例的原则,这个矛盾就会显现出来。

正确: 我们镇是否有权限制噪声? 是的,它有这个权利。

第三条美德生动有点棘手,但也更酷。它和演讲者在受众眼前创造出修辞现实的能力有关。在希腊语里,这个词是"enargeia",意思是"visibility"(可见性)。"Enargeia"最适合演讲的叙述部分,你在这一部分可以讲故事,给出事实。

错误:人们受到了所有这些噪声的影响。

正确: 雷德太太告诉我,她去自己家附近的小溪看海狸,这些小家伙有时不会游上来。她沿着小溪一路走下去,到离家足足半英里的地方,两只手各拿一个苹果,并且吹着口哨。当周围安静下来,它们就出现了。你们有些人大概都看到过它们

从雷德太太手里吃东西吧。但要是海狸听到全地形车的声音, 它们会在水里拍打着尾巴,一头潜回自己的藏身处。

第四条美德是最重要的:礼仪,也即融入的艺术。我的口音对洋基佬的耳朵来说有点太东海岸味了,但我也不会为了改变,故意说什么山路上的闹腾"汽恰"(汽车)。不成功融入的尝试可以逗乐受众,但不会提高你的说服力。相反,我会谈论当地人同样会说的事情。

错误:我不会告诉你们能做什么,不能做什么。不,我不会!我自己也砍了几棵树,闹腾得不得了!

正确:我也会制造噪声。去年秋天,我砍了7捆木材,同时 开动了两台链锯,我敢肯定,你一直走到奥兰治池塘那儿都听 得见。

第五条也是最后一条美德——装饰,与你的声音节奏和说话的机灵劲有些关系。就我而言,朴素的言辞效果最佳,但或许我能在结尾的时候来上一个漂亮的交错手法。

我:可以这样总结。要么,我们控制噪声;要么,让噪声 控制我们。

这兴许有用。但狡猾的语言很难记住。不过,古人同样有解决方案。

在备忘录里试试这一招

使用西塞罗的风格美德清单,将"样式过滤器"应用到你的写作上。

- (1) 适当的语言: 你的行文是否合乎受众的文法水平?
- (2) 清晰: 见识不多的读者也能理解吗?
- (3) 生动: 你的例子是否调动了读者的所有感官?
- (4)礼仪:这些词适合受众?有没有什么过时的说法、性别歧视的说法,或是政治正确的语言,让你显得像是个圈外人呢?
 - (5) 装饰: 在大声朗读的时候, 你的文章听起来还行吗?

记忆

西塞罗称记忆是"创作所提供的点子宝库"。和其他修辞家一样,他有一套独有的方法来创建想法清单和表达方式。古人对记忆有着狂热的想法,修辞家们一辈子会使用色情图片、经典结构、原始符号学、辱骂性的课堂技巧来反复锻炼。

它大体上是这样的:每一个研习修辞的学生都要在脑海里构建一栋形象的房子或一幅场景,它们有着空荡荡的空间,有待填入不同的点子。一位修辞家做过非常具体的描述:

背景应该既不太亮也不太暗,这样就没有阴影遮挡画面,也没有光斑闪烁。我认为,背景之间的间隔应该适度,10米左右就好;因为,就和外面的眼睛一样,如果你把物体放得太远或者太近,思想的内在之眼就没那么强大了。

创建个人记忆库或景观可能需要花费数年时间,但由此产生的助记符结构将持续一辈子。接下来,学生创建自己的心理图像来填充各个空间。每幅图像都代表一个概念、一种理想或共同点,又或是一招言语手法。想象一座大型室内购物中心,里面有商店,陈列着种种手法、共同点、特定概念和争论策略。一些商店的商品从不改变,而另一些商店则提供可为特定演讲服务的设想或点子。你按照演讲的经典大纲来安排商店,分门别类地放入对引言、叙述和事实、分割、证明、驳斥和结论等环节有用的项目。例如,引言部分可包含所有的性格装备。其中之一"欲语还休"(也就是你假装不知道要从哪儿开

始)可以是一面问号形状的镜子。另一种,你似乎在考虑对手的所有论点之后勉为其难地得出了自己的选择那一招,可以是画布两面都绘着内容的画作。每一面的内容,可以代表相反的观点。如果我们真的想要遵循古人的做法,我们会把图片变成"带颜色"的那种,让裸体男女做些非常有意思的事情。修辞学教师发现,学生(在当时自然全是青年男子)特别容易记住这些图像。

经典做派

我们只想到了棒球:古人对自己的记忆存储颇为狂热。一位修辞家表示,你可以用一幅图就理解整个法律案件:"例如,检察官说被告用毒药杀死了一名男子,犯罪动机是谋求后者的财产,还宣称谋杀当中有许多证人和证物……我们想象那男子正垂死地躺在床上……被告在床边,右手举着一个杯子,左手拿着药片,无名指上偷捏着公羊的睾丸。"这一切,对罗马人一定意味深长。

就算不必发表演讲,一位罗马绅士每天也应该至少拜访一次自己的"记忆别墅",探索每个部分,将画面铭刻在自己脑袋里。等到他必须发言的时候,罗马人可以走过别墅,径直去拜访他需要的部分。我们用不着记忆搭大纲和短语,只需要记住那场演讲的路线,外加几幅切中特定议题的新的画面(都存储在恰如其分的地方)即可。

虽说这种做法今天显得有点奇怪,但我们其实也有和这种结构式记忆相似的做法。以PowerPoint为例。每张幻灯片通常

包含一幅图(画片或图表),传达特定的概念。和受众一起浏览幻灯片,演讲者就能记得该说些什么。就我的例子而言,由于我的发言只有15分钟长,而且我打算说得尽量浅白,所以,不靠笔记或修辞记忆法我就能做到。但罗马人必须说上几个小时,受众还常常打断他们。在紧要关头,他们总是能够躲进自己的记忆仓库,搜罗出一些难忘的东西来。

交付

如果我恰如其分地完成了在创作、编排、风格和记忆方面的工作,第五部分就应该是一记灌篮了。这就是交付,罗马人称之为"actio",也即执行演讲行为。交付与肢体语言,以及你的声音、节奏和呼吸有关。

经典做派

后来出现的奇妙礼品店:发现新大陆之后,精英家庭采用修辞记忆法,在"奇妙房间"里摆满海外来的纪念品("记忆")。这样的房间最终演变成现代博物馆。在古代神话中,缪斯是记忆的女儿。

释义

在 古 希 腊 语 中 表 示 " 交 付 " 之 意 的 词 语 是 "hypokrisis"。它揭示了历史对说服的矛盾心情,这个词 日后变成了英语里的"hypocrisy"(意思是虚伪、伪善)。

在文艺复兴时期和启蒙运动初期,人们对此极其热衷。我在达特茅斯学院图书馆的旧书堆里找到了一本当时的畅销书,约翰·布尔弗(John Bulwer)的《手姿艺术》(Chironomia)。书里的雕版插图把手和手指的位置,与面部表情及修辞情绪联系起来,并辅以有用的解释。例如,为了表达钦佩,你应该伸出手,掌心向上,手指并拢。现在,张开手指,旋转手腕,将手掌面向观众。钦佩!平民学习这类书中的

知识,模仿士绅的特殊习惯。像个绅士那样行动,你就更有可能成为绅士。托马斯·杰斐逊(Thomas Jefferson)在就任总统时反其道而行之。他穿着灯芯绒裤子骑马,而不是搭乘四轮大马车。他做出了一种修辞姿态,释放出的信号是:与欧洲人不同,美国平民崇尚简单。

但交付的起源理念与演讲有关,而不是政治象征。让我们从声音开始。理想的声音高昂、稳定、灵活。高昂是为了向他人表现。稳定意味着持久。对很长的演讲来说,在引言部分要沉静地说话,节省嗓音,不要尖声尖气。至于灵活,指的是能够根据场合改变语调。修辞家描绘了一系列的语调:庄重的、说明的、叙述的、诙谐的、对话的语调、辩论和强调——但如今,我们演讲几乎完全是用对话语调了。

释义

我们所谓的戏剧表演(theatrical acting),在17世纪的伊丽莎白时代被称为"演戏"(theatrical acting)。"表演"(acting)属于修辞家。

不过,调整声音可以帮助我。在演讲中,我可以点缀一些柔和的语调(这是生动表达"树林静谧"这一事实的绝佳方式),并在结束的部分,抬高音量。我还应该根据自己想表达的想法和画面,相应地加快、放慢语速:在提到树林时要慢,在描述全地形车时要快。

至于肢体运动,修辞家告诉我,不要把注意力放在自己的姿态上。例如,为强调某个观点,我的身体应该稍稍向前倾斜。但与其做出错误的姿态,还不如完全避免姿态。所以,我会专注于自己的面部表情,这仍然是遵循西塞罗的建议,他说:"眼睛是灵魂的窗口。"靠着自己两道浓眉的大力帮助,它们构成了最具说服力的姿态。

在大房间里试试这一招

20世纪60年代,曾有人请达特茅斯的戏剧教练为刚入行的 演员说一条最佳建议。教练说:"大声说话。"在你紧张的时 候,它的效果特别好。专注于大声说话(保证麦克风提前调好 音),你的声音便能自然而然地呈现出自信的语调和节奏。

在公共场合试试这一招

罗纳德·里根的长期演讲撰稿人马丁·安德森(Martin Anderson)说,里根会站直身子,双手微微握起,拇指与裤缝对齐。总统说,这么做感觉很不舒服,但能让你看起来很放松。

好的,我已经准备好了。我走进宽敞的白色房间,地板在脚下吱吱作响。新英格兰人不是最令人鼓舞的受众,但至少这一群人很专注。我抬头看着房间里的四五十张面孔,我收拾好的弹药缓解了瞬间的恐惧:我创作好了争论,我有着正确的编排,我对恰当的风格和语调有感觉,我还记得自己的每一场演讲都用过的大纲(引言、叙述、分割、证明、反驳和结论),

如果我说话的声音稍微大些,会显得更自信。最重要的是,我背后有西塞罗的支持。不仅仅是他的理论。有一次,在罗马论坛的一次重要审判会上,他因为恐惧停了下来,他怯场得动弹不得。接着,他逃跑了。这位历史上最伟大的修辞家,这位敢于捍卫共和国、对抗恺撒的人,竟然逃跑了。再怎么尴尬也好,这是他对修辞的伟大贡献之一,因为自那以后,演讲者都知道,哪怕最优秀的修辞家也曾七上八下地怯场,这一事实足以带给人些许宽慰了。

现在,你见过我发表演讲了,让我们再来看看大师的演讲。请接着读下去。

它适用于TED演讲吗

演讲并未走向消亡,看看TED就知道了。这是一家全球性组织, 主办只有 18 分钟长的演讲活动。 TED 是技术(Technology)、教育(Education)和设计(Design),但如今它的主题几乎已经覆盖了你能想象到的一切。TED始于2006年,6年后,它庆祝自己的在线视频达到10亿次点击量。一如TED的工作人员所说,任何人,只要有"一个值得分享的想法",都希望在TED的主讲台上做一场演说——如果做不到,在世界各地举办的众多TEDx分会场中做一场演说也行。

怎样完成一场精彩的TED演讲呢?遵循本章介绍的演说规则。西塞罗能信手拈来般地做一场TED演讲,他拥有从创作到交付所需的一切武器。但我研究了数百次TED演讲,发现有一种技术,几乎所有最受欢迎的演讲都会采用:让演讲成为一场探索之旅。

虽然学校教我们要先抛出观点再加以证明,但大多数TED演讲却反其道而行之:它们先给出证明,接着做出结论。换句话说,传统教育教我们通过演绎推理来论证。TED则运用归纳逻辑。(如有必要,请往回参考第13章的内容。)把证据放在结论之前,你可以把一场争论变成一个故事,陪受众一同去"发现"你的论点。

例如,假设你想制作一场TED演讲,展示为什么"操纵人"也可以是一件好事。为了吸引大家的注意,你可以这样

说: "如果你想要实现全球和平,就需要学习操纵这门黑暗的艺术。"但大多数观众都会想: "哇,且慢。我讨厌操纵。我不想让这个混蛋劝说我摆布他人。"如此一来,演绎逻辑止步于此。

你也可以反过来试试"让大家一起来找线索"的归纳方法。不妨先讲一个你亲身经历的故事,有关"教育"某个可怜的无知灵魂理解为什么有必要关照贫苦大众。

你:我运用最好的逻辑,揭示关心贫穷人口对经济有怎样的好处,怎样预防疾病的传播,而且它本身也是一种道义之善。然而,这种无懈可击的争论却不能把我带到任何地方。为什么呢?因为我的朋友并不反对关心穷人。她只是反对用自己缴纳的哪怕一分钱税款来做这件事。她说,福利让穷人陷入依赖,是坏习惯和懒惰的幕后推手。我提高了声量,我指责她对穷人持有刻板印象。我拿出统计数据,说明穷人并不比我们其他人更懒惰。这下我俩都提高了音量互相嚷嚷起来!在这里,我使用了真正的事实和完美的逻辑,可那一天,穷人并没有多找到一位同情自己的人。等我发表完自己的主张,我朋友已经打算把钱从穷人手里夺回来了。

现在,到了这里,你可以对结论做点暗示。

你:还有没有其他什么样的技术能说服我的朋友呢?某种与冰冷事实和逻辑无关的东西?

然后,你再用一个例子,说明你怎样试着说服年迈的父亲放弃开车。你指出他这么做对自己、对他人都有危险性。你还是朝他发射事实和逻辑导弹,结果,它们又一次反弹了。但在谈话中,你听到他提到一个词:"放弃"。

你:他告诉我,放弃驾驶意味着放弃生活。而我突然意识到,对我父亲来说,依靠朋友,或是搭便车出行,意味着温驯地步入良夜。这意味着被动地朝着死亡迈出了一步。他还没准备好。这与事实和逻辑没有关系,我想。它只与我父亲的心意有关。他一心一意地想要跟衰老做斗争。于是我想到,如果我不把驾驶和生活放到一个阵营呢?如果我能说服他,搭乘顺风车能帮他变得更独立,效果会怎么样呢?我要改变争论的出发点,从他的信念和期待出发,而不是从我的事实和逻辑出发。这甚至意味着把对父亲的关爱放到争论里,把它说为一种说服武器。所以,我对父亲说,我爱他,他是我的英雄,因为他从不放弃。但我又说,使用更现代化的出行方式,与喜欢他的家人和朋友一通出行,绝非放弃。它表现出人应对新挑战的勇气。我没有要求他放弃自己的驾照,而是向他发起了一项挑战:花一个星期的时间试试Lyft和Uber(两者均为共享搭车软件)。我帮父亲把程序下载到智能手机上,注册好账户。

现在,你把谈话扩展到政治、世界经济,甚至人类的未来上。你展示这样的操纵怎样帮助我们创立了这个美丽却不完美的国家。你还给受众留下一份小小的家庭作业。

你:下一次,当你跟某人出现不同意见,试试把你对手的信念、期待和愿望当成工具,以它们为杠杆,实现你的选择。

接着再问问自己: 世界变得更糟了, 还是更好了?

并以此结束:

你:如果你仍然担心道德问题,那就这样做。在你"操纵"某人之后,直接告诉他你做了些什么。他们可能不会改变心意。你会发现,就算他们知道了你用的工具,仍会欣赏你把重点放在了他们的信念和期望上。毫无疑问,这就是操纵。但这也是一种绝妙的共情行为。

工具

可怜的爱德华·埃弗里特(Edward Everett)。是他发表了真正的葛底斯堡演说,但没有人记得他。当时,人们认为林肯这段268个单词的小作品让人左右为难。它对纪念日当天显得太平淡了,林肯高高的鼻音在墓地里没法传太远。反过来说,埃弗雷特是个大"卖点"。丹尼尔·韦伯斯特(Daniel Webster)的接班人显然是个全国性的演说家,能够在两个小时里牢牢地吸引住一群人——那一天,他的确也做到了。(他的演讲值得一读。它的战斗场面精彩将有如电影。)他是个和韦伯斯特一样的西塞罗门徒,有意识地遵循了五大要素。在任何演讲或陈述中,你我也都应该这么做。

- ●创作。挖掘演讲资料。("invention"一词来自拉丁语的"invenire",意思是"寻找"。)你在本书中遇到的所有逻辑技术都属于这一部分。你可以在附录中找到具体的逻辑工具。
- ●编排。引言(在这里放入性格)、叙述、分割、证据、 反驳(在这四个中间部分应该着重强调逻辑)和结论(你可以 在此加入情绪)。
- ●风格。风格的五大美德是恰当的语言、清晰、生动、礼 仪和装饰。
- ●记忆。这一要素最难适应现代演讲方式。古人从小就让 学生进行记忆训练,等学生成年之后,已经建造好了"记忆别

- 墅",并在各个房间里摆满了不同的主题。好在我们现在有了 PowerPoint,它的工作方式和记忆别墅很像。
- ●交付。你在这里真正地行动、上台表演。想想你的声音 (你的声音响亮吗?你的信心足够吗?)和姿态。西塞罗将眼 睛(视线接触和表情)视为姿态的一个方面。自信的声音、炯 炯有神的眼睛:这些是表演的主要奥妙。
- ●归纳推理。在制作TED风格的演讲时,试着先给出证据, 再做出结论。

第27章 抓住你的受众

特朗普式停顿

从成功的演讲家身上偷师

说服警报

碰到反对观点,我不是通过争论去反驳它,而是暗示另一方的人们没能理解。只要他们有了我的事实,怎么可能不情不自禁地表示同意!

"他到底叫贝拉克什么来着?"当一个有着奇怪姓氏的参议员候选人登上民主党党内大会的讲台,充当主题发言人的时候,台下的人竞相问道。候选人向观众挥手致意,电视记者宣读了他们东拼西凑来的背景资料:此人当过三任伊利诺伊州的州参议员、《哈佛法律评论》的第一任非裔美国会长、绝版图书《我父亲的梦想》(Dreams from My Father)的作者。4年前,他竞选美国众议院席位失利,甚至无法拿到2000年大会的VIP入场券。最近,他赢得了美国参议院席位的民主党党内初选。来自共和党的对手遭到性丑闻的拖累。贝拉克•奥巴马突然成为后起之秀。

上一次,一个相对没什么名气的人物做了一场演讲,直接导致他当选总统的故事,发生在1860年。当时,来自伊利诺伊州的乡下律师亚伯拉罕•林肯,在库伯联盟学院发表了著名演讲,吸引了纽约市的精英听众。林肯必须要在演讲中说服一小

撮对他心存疑虑的人: 他的头脑和精明度足够出任总统。奥巴马则必须证明自己是政治界的摇滚明星。两人都成功了。

奥巴马的演讲让他的书突然变成畅销书,为他赢得了成千上万的崇拜他的粉丝。一夜之间,他从政治新人成了总统候选人。他下一次在党内大会上致辞是在2008年接受民主党党内提名的时候。

我当时并没有特意去看奥巴马的首次演讲。谁会想戴着傻里傻气的民主党帽子,坐在闹哄哄的大厅里,听一个无名之辈自我吹嘘的演讲呀?是我想错了。奥巴马展示了修辞(而且是旧式演说修辞)的强大力量。本章将向你说明奥巴马怎样使用示范性修辞激励数百万粉丝,将自己塑造为领导者。是的,亚里士多德希望政治演讲是审议性的:处理选择,使用将来时态,告诉观众他们的优势是什么。本书的大部分内容都是关于审议性争论,也即就选择加以争论。但是,在一场旨在团结群众的演讲里,你希望使用示范性修辞。更好地理解示范性修辞,你不光能知道在演讲中要注意(或批评)些什么,你自己也会成为更好的演说家。

让我们从奥巴马的标志性演讲开始,再加上他更近些时候的演讲,洞察魔术背后的示范性方法。在讲解完奥巴马的例子之后,我们将考察一种名为"停顿"的高潮工具,这种工具在几千年前就被发明出来,唐纳特·特朗普用它来帮助自己进入白宫。无论你对这两个人的看法如何,他们身上都有许多值得学习的东西。这正是古人所教导的修辞。而且,很明显,它仍然有效。

效法西塞罗的大纲

你会以为奥巴马去过修辞学校。他效法西塞罗,按照出色的经典方式来组织演讲:引言、叙述、分割、证据、反驳、结论。

- ●引言。跟所有优秀的西塞罗门徒一样,奥巴马在大会演讲的一开始,就确立了自己的性格: "我登上这座舞台的可能性,本来是很小的。"很好的谦虚策略,通过它,演讲顺畅地进入叙述部分。
- ●叙述。他讲述了自己父母的故事:一个是到美国深造的牧师,另一个是出生在"世界另一边,美国堪萨斯州的"女性。接着,他用道德寓意把自己的人物和美国联系起来:"我站在这里,我知道自己的故事,就是更宏大的美国故事的一部分。"他说,"这就是美国真正的天才所在:它是美国人民在简单梦想里所秉持的信念。"
- ●分割。这位优秀的演说家运用分割来表现双方——用最 光芒四射的字眼来形容他自己,而他的对手……好吧,你也不 想太明显地谴责对方。更好的做法是,听上去像是为对方完全 错误的看法感到失望。奥巴马绵里藏针地说: "今晚,我对你 们说,我们还有更多的工作要做。"他真正的意思是,在老布 什和切尼主政4年之后,我们还有更多的工作要做。使用分割以 便听起来显得比另一方更理性,暗示你是好人。

- ●证据。为了支持还有很多工作要做的观点,奥巴马使用了一种经典的修辞手段——排比(catalogue):工作岗位输送到了海外,石油公司挟持了美国,我们以安全的名义牺牲了自由,信仰成了"分裂我们的楔子",还有一场打得很蹩脚的战争。
- ●反驳。这一部分很有趣:要彻彻底底地攻击对方。但奥巴马稍微修改了一下西塞罗的剧本。他不是直接冲着共和党人开火,而是攻击想要分裂美国人的"斡旋大师和负面股广告贩子"。接着,他说出了当晚最重要的一句话。到此时为止,他的声音一直保持稳定、理性、发音清晰。现在,他抬高了音量,变成讲道牧师般抑扬顿挫的节奏: "好吧,今晚我要对他们说,没有什么自由派的美国和保守派的美国,只有美利坚合众国!"这声音,一时间响彻全世界。
- ●结论。一场伟大演讲的结尾,有着双重的任务: 既是总结,也是行动的号召: "最终,这就是这次选举的意义所在。我们是要参与玩世不恭的政治,还是要参与走向希望的政治?"("希望!"台下的代表们高声呼喊,高兴地回应着一个修辞问题。)在处理了所有性格问题之后,奥巴马用一连串的"and"迎着掌声冲上浪潮之巅。他描述了美好的未来,呼吁受众采取行动: "... and John Kerry will be sworn in as president, and John Edwards will be sworn in as vice president, and this country will reclaim its promise, and out of this long political darkness ..." [1]每一个从句都让观众发出一波嘘声,人群的声音越来越响亮,大厅渐渐

喧嚣得让人听不见奥巴马的声音,你只能从他的嘴唇读出他想要说的那句话:"谢谢你们,愿上帝保佑你们。"

尽管克里并没有最终宣誓就任美国总统,但奥巴马的演讲 大获成功——对奥巴马而言。就连西塞罗也会为奥巴马感到骄傲。

[1] 这里为了突出"and"的用法,保留了原文。对应的译文应为:"……约翰·克里将宣誓就任总统,约翰·爱德华兹将宣誓就任副总统,这个国家将收回自己的承诺,等到这一漫长的政治黑暗过后……"约翰·克里和约翰·爱德华兹是那一年参与美国总统竞选的共和党候选人。——译者注

运用示范性修辞将部落团结到一起

让我们看一下奥巴马演讲中另一些精彩的例子。先来说说他的第一次就职演说。请记住,示范性措辞与价值观有关。它侧重于现在时态,描述什么是好坏对错。谈论价值观的最佳方式之一是,把它们与敌人的方法进行对比。

奥巴马:我们不会在价值观念上退缩,也不会动摇捍卫它的决心,对于那些妄图以煽动恐怖和屠杀无辜的手段达到其目的的人,我们现在就告诉你们,我们的意志更加顽强、坚不可摧;你们无法拖垮我们,我们必将战胜你们。

你 兴 许 看 到 这 里 运 用 了 另 一 种 工 具 : " 代 言 体" (prosopopoeia),也就是假装用另一种声音说话,又或 者,假装跟别人说话(本例即是如此)。("代言体"的核心就是假装。)

在团结部落方面,没有什么比得过共同的敌人。而把自己描述成好人一方领导者的最佳方式,就是向坏人发出严厉警告。奥巴马其实不是在向敌人说话。他是在向选民说话。他不是敦促我们保持耐心(我们可是一个出了名不耐烦的国家!要想让我们有耐心,这太难了),而是吹嘘我们的决心:我们会比敌人更持久,因为我们很强硬!

将问题转化为认同修辞

有太多餐后演讲人似乎都认为,把问题形容成机会,就能让人们渴望去完成眼前的任务。但其实你做不到。你也不能光是把问题称为"挑战"——虽说哪怕是奥巴马偶尔也会犯这种陈词滥调之罪。你要告诉受众,他们有了自我证明的机会。奥巴马在首次就职演说里就是这么做的。他把可怕的经济变成了对我们品格的考验。

奥巴马: 让我们的后代子孙如此评说: 我们在遇到考验的时候没有半途而废, 没有退缩不前, 也没有丝毫动摇; 让我们全神贯注, 高瞻远瞩, 感谢上帝对我们的恩典, 继承自由这个宝贵的传统, 平稳地世代相传。

请记住,他的受众认为,参加过第二次世界大战的男男女女是"最伟大的一代"。我有些朋友似乎为自己没能亲历那场战争,感到了彻头彻尾的嫉妒。他们错过了证明自己同样最伟大的机会。人们会做各种事情来证明自己的美德,有时甚至甘愿付出生命。

恭维受众以求劝诫

在关于搞砸的那一章,我劝你不要指望道歉,而要说明你怎样辜负了高标准。在讨论别人搞砸(或者你们一起搞砸)的时候,同样的技术也能发挥作用。这是一种最好的示范性修辞,它提出了一个审慎的选择:提升受众的信心,同时提醒他们要记得你们所共有的价值观。

奥巴马: 美国,我们要比过去的8年更好。我们是一个比这 更好的国家。

每个具备修辞意识的家长都知道这种技巧。你不会对家里的小捣蛋鬼说,她把婴儿食品抹到墙上是个坏孩子,相反,你告诉她:她的做法有违自己的本性。

你:哎呀,萨迪!你不该做那样的事情。你是个好姑娘。

从本质上讲,这就是奥巴马在2008年民主党大会上发表提 名演讲中所做的,他说,美国要比过去的8年更好。当然,他是 在指责对手,而不是批评女儿洒脏水。

使用电影技术增强戏剧性

一如希腊人所说,这是纯粹的生动:让场景出现在他们眼前。

奥巴马: 警察的枪火和催泪瓦斯打断了游行, 等烟雾消散之后, 280人被捕, 60人受伤, 一名16岁男孩死亡。

虽然他是说的是过去,但奥巴马用故事来为示范性修辞出力。这次历史小型叙事,是奥巴马还是参议员时,在一次劳工大会上发表的。它的奥妙在于事件以电影般的顺序展现,使得演讲如同是以广角镜头开始并逐渐推进的电影场景。首先你看到了游行,还有行动中的警察。现在我们放大一点,发现了浓浓的烟雾和枪声。继续放大,相机移动到芸芸众生的身体上。然后是一个特写镜头,展示一名少年没了生气的面孔。让人心碎。它通过展示劳工运动的高尚和戏剧性,将观众团结在一起。这就是示范性修辞。

运用对比手法化繁为简

2008年春天,民主党总统初选竞赛聚焦到奥巴马和希拉里 • 克林顿之间难分难解的战斗。任何一方出现丑闻,都有可能 让天平的指针倾斜。就在这时,奥巴马从前的牧师杰雷米亚• 赖特(Jeremiah Wright)出现在YouTube上,对美国大肆谩 骂。截至这一刻,种族在竞选活动中还并不是一个太严重的议 题;没人能靠着挑起种族事端来获胜。

这一次, 奥巴马别无选择, 只能回答传教士的问题。但参议员不仅仅把自己跟我行我素不计后果的赖特区分开来, 更大胆地揽下了整个种族议题。这就好像他不光修好了一辆破旧的汽车, 还把它变成了一艘火箭飞船。

奥巴马: 教会里既有善良也有残忍,既有璀璨的智慧也有惊人的无知,有斗争和成功,有爱,是的,还有黑人在美国所体验到的苦涩和偏见。

奥巴马试图表明,赖特牧师的极端主义只是一个非常复杂的故事的一部分。但你该怎样讲述一个复杂的故事,又不变得……太过复杂呢?他使用了对比这一修辞手法,也即在后面的从句中两两相对、彼此矛盾的几种情况。这一手法让奥巴马展示了一枚破旧硬币里更明亮的那一面,他暗示赖特牧师(在没咒骂美国的时候)实际上是在祝福美国。

那么, 奥巴马在这里到底做了些什么呢? 他使用示范性修辞来证明美国黑人(包括涉事的教会)的价值观与美国本身的

诸多价值观是一致的:斗争和成功,爱和偏见。

强调一点,在正在说的句子说完之前另起一句

奥巴马: 我们的挑战兴许是全新的。我们迎接它们的工具兴许是全新的。但我们成功所依赖的那些价值观(诚实和勤奋、勇气和公平竞争、宽容和好奇心、忠诚和爱国主义)亘古未变。

他为什么不说: "我们的……那些价值观……古已有之?"那样说句子更简洁、更漂亮。但在句子末尾插入另一个主语,奥巴马暂停了一拍,接着将最后几个词语逐一加粗强调: "这些。东西。亘古。未变。"还要注意,这几个字,把前面长长的列表给结束了。压力逐字逐句地累积构建起来,直到在最后一个从句中释放。我无动于衷地听过许多演讲,但这一部分让我兴奋不已,连鸡皮疙瘩都冒了起来。

我举这个例子是为了说明,修辞手法在演讲中的效果可以 有多厉害。回头去看看谈手法的章节,再看看自己能不能从其 他伟大演讲里发现它们的身影。给自己的演讲或陈述写稿子的 时候,你要寻找最平淡、最沉闷的句子,再想想可以怎样运用 手法,弥补它们的缺失。

用头韵法连接并不相似的东西

奥巴马: 这是公民权利的代价 (price) 和承诺 (promise)。

共同牺牲,迎接挑战——这些,都是总统就职演说的主题,奥巴马的演讲也不例外。发表这样的演讲只有一件颇为尴尬的事情。在整个竞选过程中,他都迎合我们,说天底下真的有免费的午餐。我将解决医疗保健,建立军队,为教育投入资金,降低税收!我不仅会违反万有引力定律,还会让国会修改这条定律!可等奥巴马安全地通过了选举,他就该提醒我们,履行公民权利确实要付出代价。但——且慢:他说,代价和荣耀是两种东西。为了帮助建立联系,奥巴马巧妙地使用了声音相似的词语(上文的代价"price"和"promise"均以"p"开头)。

要当心,太宽松地使用类似字母,会让我们抓狂。但句子中间出现两个"p",可以让原本不一样的修辞表亲结成连襟儿。这仍然是手法。当你想做出示范,或理解演讲者所用的技巧,请寻找手法的身影。

把一件事浓缩成一个词, 让受众牢记

奥巴马: 弗吉尼亚,我只有一个词要对你们说,只有一个词。明天。明天。

奥巴马在总统大选前一天晚上这样说,他模仿的是电影《毕业生》里那个讨厌的家伙: "我想对你说一个词。只有一个词……塑料。"真是叫人讨厌,但令人过目难忘。奥巴马本可以说,"整个竞选活动都是为了那一天:选举日!"但他运用重复和一个词的概述,让"明天"听起来就像是人类未来赖以维继的支点。与此同时,他还援引了一个流行文化里的经典段子。示范性致辞常常这么做。单个关键词提供焦点,好让人们记住你的主题。

引导伟大人物的性格

在竞选总统期间,奥巴马在小马丁·路德·金的浸信教会上发表了一次一流演讲。参议员偶尔会陷入癫狂的心律失常,冒出"共情不足"(empathy deficit)等笨拙的说法。

但当他唤起马丁•路德•金的形象,运用后者自己也用过的修辞手法,奥巴马让教会里的人群齐声高喊"阿门"。

奥巴马: 在争取和平与正义的斗争中,我们不能独自前行。在争取机会和平等的斗争中,我们不能独自前行。在努力治愈这个国家、修复这个世界的斗争中,我们不能独自前行。

在连续从句的开头和结尾进行重复(这一修辞手法叫"symploce",首尾重复),构成了一首赞美诗,一种美妙的情绪表达: "我是忠诚之人,就跟你们一样,我将继续高举金牧师的火炬。"

如果你受邀在挚爱的亲朋好友退休时发表讲话,或为之在 葬礼上致悼词,试着看看能不能模仿此人的节奏、言语模式或 表达方式。这不仅是迎合受众的好办法;你还暗示他的精神将 永存,并致以敬意。

最终, 切换到未来

宣誓就任总统之后,奥巴马利用自己的就职演说来引导他的另一位政治英雄约翰•肯尼迪。

奥巴马: 今天我要说,我们的确面临着很多严峻的挑战,而且在短期内不大可能轻易解决。但是我们要相信,我们一定会渡过难关。

作家会说,这几个句子遵循了一条"叙事弧"(narrative arc)。首先,我们听到,问题(不,是"挑战")很严峻。接着,我们又听到,我们要走过一条漫长而艰难的道路。最后,我们抵达幸福的终点。奥巴马修辞地演练了经典的英雄预言:英雄受领使命,遇到障碍,克服一切。而谁是这一道义戏剧的英雄呢?是我们!一时之间,观众简直情不自禁地要为障碍这么艰巨感到喜悦了。要不然,我们怎么能证明自己的勇气呢?

更重要的是, 奥巴马的讲话从示范性措辞(将人群聚集到一起的现在时修辞), 转换到有关选择的审议性措辞。从现在进入了未来。

把你的选择所带来的结果描述为梦想

奥巴马:如果想买一本书就像租一张DVD或去麦当劳买份快餐那么容易,那会是怎样一番景象呢?如果每份家庭快乐套餐里不再附赠玩具,而是附赠一本书呢?如果在公园和游乐场里,有人推着便携式图书馆到处走动,就像是现在的冰激凌车那样?又或者,你可以到商店里的售货亭去借书?暑假期间,孩子们通常会忘掉一年中的大部分阅读进度,可如果,每个孩子放暑假时都会拿到一份阅读清单,并受邀到本地图书馆的夏季阅读俱乐部去做分享,那会怎么样?

这次演讲是在一场图书馆员大会上发表的,在听众耳朵里,它听上去想必像是一座爱书人的伊甸园。当然了,这并不是奥巴马发表的最令人难忘的"梦想"演讲。但他不仅仅是单纯地描述乌托邦,而是让场景里的各种具体设想在受众眼前飘浮:叮当作响的书籍推车,店内图书馆,等等。想要听起来像个充满愿景的人吗?那就以愿景的形式列出你的提议。

而且,这样一来,你从你最好的示范性措辞变成了最好的 审议性措辞。再也没有比这更好的演讲了。

像特朗普一样呼吸

奥巴马展示了老派演说家的理想形象:优美的语言,精心设计的节奏,巧妙运用性格,电影般的故事。

现在让我们来看看唐纳德•特朗普的风格。如果迫不得已的话,他倒也能够照着讲词提示器(不过这种情况很少),读出一段得体的、预先写好的句子,但特朗普很讨厌提词器,还曾经赤手空拳捣毁过一台。带着远程提词器的特朗普,就像是一个吃了酸溜溜柠檬皮的婴儿。你可以想象,演讲词撰稿人把稿子从桌上推给特朗普,小心翼翼地就像是在给鲨鱼喂食。这是给您的,特朗普先生;可别生我的气呀。

不,特朗普可不是个照本宣科的人。相反,他采用的是喜剧演员和老派传教士的风格:他即兴演讲。"即兴"这个词特别适合特朗普,就如同一件剪裁得体的高档布莱奥尼西装。"即兴"(Impromptu)一词来自拉丁语"promere",意思是"拿出来或掏出来"。想想看,魔术师从口袋里掏出一套长得不可思议的围巾。

然而,特朗普的魔力跟他演讲的长度无关(虽说它们也可以很长),而是来自他填充演讲空隙的小小音节。他就像脱口秀的喜剧演员一样,爱说短句子,并通过短句抖出包袱,再靠着重复,或是他最爱的一句话("相信我")加以强调。每个短句有可能跟此前一句话的主题或逻辑上下承接,但也有可能并不相干。一如喜剧演员前一句话在说烘干机里的袜子神秘丢

失,后一句话就抱怨起了妻子睡觉鼾声如雷,特朗普的竞选演讲也常常会从现场观众的人数之多,瞬间靠着一连串毫不相关的推论,切换到媒体说谎、移民问题上。

但这种看似疯狂的做法由来已久。有一回,我观看特朗普的一场演讲,决定统计一下短句的时间。每句话持续大约12秒。

有意思。

于是我登陆YouTube视频网站,对电影里的演讲计时,从《勇敢的心》到《篮坛怪杰》(Hoosiers)等。我看了大量电影,我用智能手机的计时器,记录从音乐响起的那一刻(这是演讲进入高潮的信号)到演讲结束的时间。平均来说,都是12秒。超过13秒或不到11秒的很少。

太有意思了。

争论工具

周期:按人类一轮呼吸的长度(大约12秒)推进演讲的高潮。

为什么?因为12秒钟的长度恰好相当于人深呼吸一轮的程度。你自己试试看。深呼吸,然后大声朗读本页内容,直至呼吸耗尽。古人认为,我们的大脑就围绕着这一时间发展起来。他们说,妥当表达的想法,也持续相同的时间长度。那么,受众要用多久吸收这一想法呢?跟演说者在演讲中耗尽呼吸所用

的时间相同。修辞学家把这段时间长度称为一个周期。(如果你想让所有希腊人都明白,那就叫"periodos"。)

优秀的演讲家都会在演说结束部分使用周期,也叫情绪高潮。2004年,贝拉克·奥巴马在民主党全国代表大会的演讲中使用了它:

没有什么自由派的美国和保守派的美国,只有美利坚合众国。没有黑人的美国、白人的美国、拉美裔的美国和亚裔的美国——只有美利坚合众国。

你自己读一读,看看你跟奥巴马的节奏是否接近。他用了 12秒钟。就跟西塞罗一样,他拿下了议会。

另一方面,特朗普采用了不同的方法来做事。他对周期的使用,就像是喜剧演员在用"段子",把短短的12秒钟思想气球塞给受众。它们特别适合社交媒体,因为在社交媒体上,人的注意力跨度很难持续超过12秒。而且,有了周期,人群每12秒,就欢呼一次,让人觉得自己成了集体里的一员。

那么,你应该怎样使用周期呢?除非你恰巧是在向一群举着告示牌的狂热支持者讲话,不然,最好还是遵循传统路线。你不仅可以用它让受众振作精神,还可以把周期视为整个演讲的点睛之笔。你不要直接概述自己的观点,而要试着找出40来个鼓舞人心的字词。你希望让受众为支持地方垃圾回收法规感到兴奋不已吗?你想邀请他们加入你的组织?你想给他们一个值得传播的神奇设想?想一想你演讲的真正要旨所在;这是你

的框架。40个字的周期,构成了一套漂亮的框架。如果你开始有困难,请从这些字眼着手:"这是关于……"说不定,你有一天会选出更适合你主题和场合的词汇。但"这是关于……"能然给你直接进入主题,以及它对受众的影响。你甚至可以使用干净利落的"对比",就像奥巴马那样:没有什么自由派的美国和保守派的美国,等等。

假设你想就美国监狱里的现代奴隶制度发表一次TED式演讲。你告诉听众,美国宪法第十三条修正案废除奴隶制,但却被判犯罪的人例外。然后你推进以下周期:

这不是什么比喻,也不仅仅是关于监狱里的非裔美国人,它是关于奴隶制,不折不扣由法律规定的奴隶制!美国宪法规定的!最重要的是,它告诉我们,作为一个民族,我们是什么样的人。

或者假设你代表一个咨询小组。你要做一场演示,向一家 大型零售商推销一项旨在提高公司员工忠诚度和留职率的项 目。你展示了很棒的幻灯片,带着高管们浏览完了你做的所有 漂亮事情,接着,你投入了周期:

你:这不仅仅是关于留职率,它更是关于接入权限:接入 金融专业知识、网络渠道,甚至后台通行证。就是我们其他人 认为理所当然的访问权限。这种接入权限,让我们感觉自己成 为一种特殊东西的一部分。 实际上,我在一场现场演示中应用了上面的周期技术;我们拿下了那笔业务。这段话是在我演讲快结束时出现的。但在我写陈述草稿的时候(整个写作过程拖沓极了,我做了各种奇怪的事情,打了一场桌上篮球,在笔记本上涂涂抹抹,还在家里的草坪去兜了几个小时的圈子),我正式着手干的第一件事就是把周期的框架给搭起来。

古人认为,精彩的结束语是一种不折不扣的灵感,吸收了缪斯的实质。"灵感"(inspiration)一词来自拉丁语的"spirare",意思是"呼吸"。虽然我不太相信有关员工留职率的结束语竟然来自诸神,但肺和大脑、思想和呼吸之间必定存在某种联系。

再没有比那更修辞的了。

工具

上任后不久, 奥巴马就放低了自己示范性措辞的调子, 在选举活动之间, 选择了更为务实的政策。喜欢他演讲的一些粉丝感到失望, 但总统知道, 自己的权力取决于自己的称职与否, 而非演讲。尽管如此, 每当国家面临即刻的危机或出现悲剧, 他都会再次展现示范性修辞的本领。

在第二届总统任期内,当奥巴马需要把民意拉到自己阵营,在移民、枪支管制和气候变化等议题上向阳奉阴违的国会施加压力,他会使用示范性修辞。老罗斯福总统(Teddy Roosevelt)从未把白宫叫作什么事也做不成的"天字第一号讲坛"。领导人最精彩的演讲是为传道而保留的,提醒我们所共同拥有的价值观。

这就是为什么奥巴马运用了这么多的认同工具,以及第一流的演讲和意念手法。

- ●西塞罗的大纲。引言、叙述、分割、证据、反驳、结 论。
- ●身份认同策略。把受众和外人区分开来,然后让受众相信,如果他们做你想做的事,他们会成为更好的人。
- ●生动。展现你的选择,让观众把它看成是梦想的实现, 并使用电影技术戏剧化你的叙述。

- ●演讲手法。对比手法可以让复杂显得简单。把关键点总结成一个词("塑料!"),来加以强调,或是在上一句话还没完结的时候,就开始说一个新的句子。使用头韵法,让原本不相似的东西看起来相似。
- ●意念手法。要让一件事显得像是不可能,要在观众眼里 把它跟另一件不可能的事情扯上关系。想表现出决心吗?在一 连串的否定形容后,加一句铿锵有力、简短的肯定从句。
- ●引导。把自己与受众的英雄联系起来——不仅仅要赞美英雄,还要让自己听起来就像是英雄。
- ●周期。用12秒钟左右的灵感爆发段落,搭建你演讲的道义核心和框架。

第28章 写一篇具有说服力的文章

我在表达个人观点的时候,就好像是要展示衡量我眼界的尺度,而非衡量事物的尺度。

—─米歇尔·德·蒙田 (Michel De Montaigne)

法国实验

改变世界的写作

1571年的冬天,在38岁生日那天,历史上最具独创性的一位思想家退回自己的城堡里。米歇尔·德·蒙田是一位成功的外交家兼商人。他拥有一家酿酒厂,伊奎姆酒庄(Chateau d'yquem),至今仍在酿制昂贵的苏特恩白葡萄酒(Sauternes)。蒙田独坐家中,带着他的1500本书,带着他的猫和狗,开始了一系列被称为"化验"(法语为"essais")的实验。他故意用了一个治金双关语;"化验"(assay)测定的是金属的成分和价值。但这个词也意味着"尝试"。蒙田的"化验"是对自己进行的实验,它们在精神上掂量着、揣摩着,评估自己生命的价值。从来没有人进行过这种实验;由于他的"化验",世界从此再不一样。蒙田的著作开启了启蒙时代,帮助基督教世界从痛苦的宗教战争中恢复元气,并成为托马斯·杰斐逊的主要灵感来源。

就这样,蒙田发明了"随笔"¹¹,一种折磨了数代莘莘学 子的文体。第一次读到这位有趣、好色、健谈、聪明的男人, 感觉就像是遇到了你能想象出来最棒的大叔了。你几乎可以期待他颇有绅士风度地把猫从椅子上抱起来,给你让个座。他给你倒了一杯甜丝丝的金酒,然后告诉你上一次他是怎么靠着三寸不烂之舌,从一群强盗挟持下逃出生天。但大多数读者并没有意识到,蒙田所做的事情比发明一种新的写作方式更有力量。他的随笔构成了人类历史上最有力的论证之一。在一个永恒真理总是彼此矛盾、自我撕裂的世界里,蒙田主张的是爱好科学、保持好奇心、谦逊宽容的人性观。每一本书都应该用他的名言开篇: "Que sais—je"——我知道些什么呢?

说服警报

为什么在探讨文章写作的章节中,我要先提到500多年前发明这种问题的人呢?我正在试着实践自己即将宣讲的内容。最有说服力的文章,要有一颗讲故事的心。故事的目的不仅仅是好玩。它帮忙把读者放入了认知轻松状态,这是一种最容易接受说服的状态。

当今时代,愤怒的部落围绕种种互相矛盾、不容商榷的信念形成,蒙田这种说服方法,不仅仅是改善你写作游戏的好办法。它可以让你对自己感觉更好,说不定还可以治愈整个社会。那么,就让我们通过自己的文章来化验吧。其他的书籍会告诉你文章写作的种种技术细节,但这里,我们着重关注三种说服工具:性格、情绪和逻辑。听起来是不是挺耳熟?

等浏览完毕三巨头工具的作文技巧,我们要看看怎样在一篇大学入学论文中把它们整合到一起。这篇文章恰好是我儿子

乔治所写。

[1] 英文是"essay",中文多译作"散文""随笔",但 在英文语境中,特指布置给学生写的短文,所以作者说了后面 的一句话。——译者注

性格:加点奇事怪癖

最具说服力的文章是个人短文。它的诱惑来自它与受众所建立的关系。通过让读者喜欢、信任你,你可以让他们同意你文章里的观点——也即你故事的德行。

但不管你的文章揭晓了自己的哪些事情,不管你分享了多少私密的细节,个人文章并不是要写你自己。这一点值得反复强调,因为它说出了修辞的核心咒语:哪怕文章写到你,也不是要写你。

当你把自己放诸书面,你是在展示人的示例。一篇文章就像一项实验。我在高中上生物学课程的时候,每个学生都必须解剖一只青蛙(如今的大多数学校已经慈悲地放弃了这种做法)。解剖的要义不是要了解自己手术刀下的这一只青蛙,而是为了了解青蛙。这只可怜牺牲品,理应教我知道任何青蛙内部的样子。(我自己的青蛙似乎来自外太空;它的任何器官都跟教科书里的图片不一样。)

把自己写进文章里,创造出一个跟实验室青蛙差不多的角色。当你展现自己油乎乎的不完美内脏,你提供了一堂人性之课。蒙田显然是这么想的。他对生活的化验,遵循如下理论:他越是审视自己,就越能了解整体上的人。而且,由于他发表了这些文章,他向人展示了人之本身。他方法最美好的地方在于,他写作的时代,是一个特别没有人性的时期,整个欧洲的宗教狂热信徒们互相残杀。他在自己的文章里写了一个讨人喜

欢和值得信赖的人物(他自己),向同胞们说明,人类并不是一个那么糟糕的品种。通过这一最具说服力的方式,蒙田出力发明了人文主义,也即"人类能够团结一心,独立改善社会"的信念。

有用的手法

悖论(paradox)是把两个互相矛盾的真相对立结合起来。 因为它定义了一个不稳定的现实,你可以将悖论称为转义。一 些修辞学家说,悖论是一种讽刺。但不管你怎么界定悖论,蒙 田特别喜欢它。他生活的时代,天主教徒和新教徒因不可调和 的意识形态相互残杀。悖论对他而言,不仅仅是一种智力上的 锻炼,更带来了一种拯救世界的方法。

他怎么形容自己的呢?展示他所有的优点和缺点。他那不怎么讨人喜欢的一面构成了他文章的最佳部分。蒙田喜滋滋地承认自己是一个懒惰的学生。"如果一本书让我不快,我就换一本。"他说。他还说,他从不阅读,"除非我厌倦了无所事事"。对一个能流利运用拉丁语的人来说,这委实相当坦白了。

蒙田正在使用我在第6章中介绍的工具:战术性曝短。你通过自己的不完美来争取观众的同理心。在演讲中,你自己明显的紧张,就足以充当这种短处了。在文章里揭自己的短,自嘲式幽默是个好办法;蒙田最迷人的瞬间,就和他自己的怪癖相关。妨碍蒙田做研究的罪魁祸首之一是他的狗。他写道,他不害怕承认,"我性子里的温柔和孩子气,让我没法拒绝跟狗狗

一起玩""只要它一召唤我,不管时机再怎么糟糕(我都无法抵挡)"。

但他并不像个普通人那样坦白招供。他同时展示了自己与 其他人共有的特质。他在一篇《论残酷》的文章里谈到自己的 狗之后,又跟进了一份清单,罗列了其他文化里溺爱动物的形 式。他说,土耳其人有兽医院。罗马公民纳税喂鹅。雅典人有 一座寺庙,骡子想吃什么就能吃到什么。古埃及人给了动物体 面的葬礼,为它们的逝去表示哀悼。换句话说,喜欢动物,并 不是蒙田或者蒙田所处的时代所独有的。他的缺陷就是我们的 缺陷。脱口秀演员开玩笑说自己尝试过所有减肥食谱,可惜都 失败了,听众中所有节食失败的人,都会发出"我懂你的 苦"式的笑声,蒙田的所作所为,就跟这一样。所有的青蛙, 都有同样的内脏。

在你的短文里试试这一招

有了好的比喻,不要忘了重复它。我先前把蒙田的"化验"与实验室青蛙进行比较之后,这里再次提起了青蛙,用来比喻人类。重复比喻可以强化它,并有可能让受众会心一笑。

有用的手法

还记得"实力论证"(来自力量的论证)吗?如果这件难的事情做得到,比较容易的事就肯定做得到。富有的贵族形容自己是个普通人。那么,像我们这样的平民,自然也是个普通人。

在谈到自己的时候,不自我吹嘘,也不故作谦虚地自夸 ("我是个书呆子!我的成绩是全优!"),这有可能很难。 但凭借详尽的细节和慷慨的幽默感,你可以实现最棒的一种性 格伎俩:礼仪。你让受众把你看成自己人。如果贵族酿酒师/外 交官蒙田能做得到,你也做得到。

每个月,我都会努力本着蒙田的指点,为一份杂志写300来字的个人小短文。每篇文章都轻柔地尝试说服读者某件事;我运用战术性曝短来包装信息。虽然我已经写了120多篇短文,但我仍然能找到大量的素材,毫不缺乏可供自揭的短处。

这里有一篇我写的短文,谈论感谢身边人的重要性。我本来可以讲道般地说:"如果我们多多努力,更频繁地向彼此表示感谢,世界将变得更美好。"但这样一来,哪里有什么性格呢?于是我采用了相反的做法,我(如实地)形容自己是一个不爱说谢谢的配偶,努力想跟上自己家做得更好的另一半。请注意关于餐具和洗衣的细节,这几乎是每一桩婚姻中的争论焦点。通过描述我的缺陷,我形容了至少占半数的人。

这些日子,感恩一直颇受关注。许多人逐渐把它看成是了一种自我救助的形式。诚然,给自己说的祝福统计次数,对你确实有好处。但我妻子多萝西,把感恩带到了一个全新的层面。她用它来"操纵"自己的丈夫。

她抚养孩子20年后重返受薪职业生涯,这事儿就开始了。 我正在家写一本书(论说服,我得说这有点讽刺),同时也做 些家务活儿。第一天晚上,多萝西一回家便说,"多谢你洗了 衣服。"

我这才想起来,我从来没为洗衣服感谢过她。于是,我暗暗下了决心,要持之以恒地洗衣服。

接下来是盘子。我自己倒是更喜欢把饭碗盘子扔进水槽放上一两天,这样统一清洁,也更有效率。但我知道她对空荡荡的洗碗池有着强烈偏好,我向她的愿望屈服了。她再一次向我表示感谢,于是我成了洗碗大师。

我逐渐意识到,她随时都在向我致谢:我每天晚上给孩子们读书,她感谢我;我善待她的亲戚,她感谢我;我有时收拾整理院子,她感谢我。每当她向我表示感谢,我都会揽下更多的家务活。

我琢磨,两个人也可以玩这个游戏。我开始感谢她赚取薪水、偶尔做饭、点燃了壁炉、纵容我购买最新的电子产品而不出言讽刺。

确切地说,这并不是一场互相表示感激的军备竞赛。我相信,她感谢我的时候,她是真心的。就我而言,我在尝试跟上她脚步的过程中,也逐渐注意到她为我所做的许多事。

今年春天,我们庆祝结婚35周年,我发现,再怎么感谢她 也不够。

对撰写这样的小短文, 我总结了几个要点:

- ●一发球就设定好你的主题。每篇文章都在探讨一个观点。如果读者不能从出发时弄清这一观点,她会沮丧地离开。在篇幅短的文章里,你尤其需要一开始就说明你的方法,因为它没有多余的空间可以乱来。请在第一句或第二句话就写下你的主题。
- ●给你的主题加个转折。感恩很好。嗯-呃。感谢分享;现在,去把它缝在一个丑陋的枕头上。每篇文章,哪怕是最"人类危在旦夕"的政治类文章,都需要有意思。人从小听到大的无聊观点,或许能为你赢得母亲的赞许,但会让你失去读者。我的文章从"如今流行感恩"的断言入手,接着又来了一记旋转,说感恩是一种说服形式。(这本书你已经读到这儿了,兴许不会为这种说法吃惊,但大多数其他受众恐怕从没这么想过。)我希望,读者们想要继续读下去,知道这件冷嘲热讽的感恩事件怎么发展。
- ●尝试顿悟。不用一路推敲你的观点,展示你自己怎么发现它。就像TED演讲采用归纳推理一样(见第26章),一篇有效的短文也可以使用相同的方法。
- ●揭示你的缺点。我未能感谢多萝西,没有及时洗碗,还把她的感激之情转化为军备竞赛。但我希望,读者能看出我的救赎:我自己觉察了这些缺点,并试着做出改进。

理想而言,在文章结束时,读者应该得出结论,如果感恩能帮这浑小子保住婚姻,或许我们其他人也能。说服完成。

情绪: 传播爱

要区分一篇文章中的情绪与性格很难。它们都试着带给你有关一个人物的感觉,而且,它们还都让你对人性的种种元素产生同理心和共情,尤其是那些不怎么受到赏识的人。我猜,亚里士多德将性格描述为一种情绪,这是其中的一个原因。性格必然跟受众对你有什么样的感觉相关。

这里有一篇我前几个月为同一本杂志写的说服短文。我在这里,想要为男性(具体而言,是异性恋的职业男性)这个不受赏识的群体唤起共情。你大概以为,这一类人不怎么需要平权了。但我文章的目的之一,是让人对人类这个整体感觉更好。我在文中想要回应的是2016年美国总统大选期间一些白人男性的糟糕举动,这些举动让我们所有白人男性都显得像是混蛋。于是,我写了一个情绪性的真实故事,把读者放到压力重重的白人男性的位置。

此外,老多萝西和我结婚35周年纪念日即将到来,我也再次感受到了那种压力。

35年前,三个字永远改变了我的生活。

我配不上。事实上,那一整天都乱糟糟的。那是在圣诞节前,我带着一个姑娘去高山滑雪,那是她的头一回。缆车刚往上开,她就哭起来,我这才注意到她恐高。尽管如此,她还是勇敢地乘坐了缆车,忍着难受一寸一寸地往山坡下挪动步子,就这么熬了一天。

那天晚上,在自己的公寓里,我开了一瓶少见的智利葡萄酒,是几年前我最好的朋友送的。他告诉我该什么时候打开它,就是那天晚上。

我们碰杯,敬酒,抿了抿酒,却差点吐出来。纯粹就是醋。粗心大意地放在单身汉讲究效率的公寓里这么多年,它已经坏掉了。不过,我还是把酒全喝了,毕竟它很特别嘛。接着,我开了一瓶香槟。

她打开了我给她的礼物。一个小盒子里放着一枚硕大的戒指。男士戒指,金的,中间嵌了一颗中等大小的钻石。

这时候,我因为红酒已经有点昏了头,便单膝跪了地。我 真希望自己脑袋清醒,事前还排练过。我尽量口齿清楚地对她 说,我是在家庭保险箱里找到金戒指的,本来打算改成订婚戒 指,但金匠节日前太忙,我等了太久了,不管怎么说,这总归 是一枚戒指,应该算是吧?算吧?不算吗?她愿意嫁给我吗?

"我愿意。"她说。

本书运用了叙事弧来讲述一个故事。(在第27章中,奥巴马运用过叙事弧。)叙事弧始于一个英雄因为不幸或挑战,被迫要跳出舒适区。但考虑到这是一篇短文,我决定,要让某三个字听起来就像是魔法咒语一样,制造一点悬念。而在某种程度上,这三个字也的确是魔法咒语。

在英雄叙事弧里,我们的角色遇到一连串的障碍,他全情 投入自己的目标,在高潮中赢得胜利。由于我只能用300来个字 讲述这个故事,我迅速走完了弧线全程,并在末尾以"我愿意"三个字达到高潮。尽管如此,在"我愿意"之前,高潮是通过一个不分段的连写句累积起来的。大多数老师会告诉学生,不分段的连写句一般是个坏主意,没错。但本例中,我想表达一种不太清醒的孤注一掷感,想要尽快解释为什么我给了爱人一枚男士戒指。尴尬的语调反映了这个场合的尴尬,而所有这一切都靠着多萝西的"我愿意"解决了。

那么,我想要说服读者的是什么呢?那就是:男人有可能会因为喜悦而有心无力,哪怕他们做事像个白痴,说不定也心怀着最美好的用意。换句话说,我们是人。就像蒙田一样。

逻辑: 钻进他们的脑袋

性格工具,最清楚地说明了"写文章不是为了写你"这一点。如果你想说服爱人或者客户做出某一选择,你会告诉受众,他们会从中得到什么样的好处。你会告诉他们,你希望他们所做的选择会成为他们而不是你的优势。在撰写说服文章的时候,你的技巧或许会更为微妙。人阅读文章往往不是为了被人说服。他们恐怕跟你没什么交往,也不想购买任何东西。他们无非是想找点乐子。故此,你尝试影响的是他们的思想,而非他们购买你产品、借车给你开的意愿。为了改变思想,影响他人,你希望打消受众原有的信念和期待。

如果你想要汲取这种读心术的灵感,请阅读蒙田的文章。他慢慢潜进了古代哲学家、国王和王后、小偷和凶手、儿童和妇女,甚至动物的脑袋里——尤其是动物。"我在跟自己的猫玩耍时,"他写道,"天晓得,究竟是我让它还是它让我,变得比以往更爱运动了呢?"它是我的宠物,还是,我是它的宠物呢?请记住,蒙田写文章的时候,可没有铺天盖地的猫咪视频和宠物心理学呀。从蒙田开始,逻辑成了一种共情行为。

我在给另一篇300来字的文章打草稿(这一回,我要写的是食物)的时候,想到了他的态度。家长们(至少是那些从事专业工作,担心自己的孩子进不了合适大学的强迫症家长们)似乎对抚养子女一事变得愈发神经质了。父母务必完美,而证据就是他们肉体凡胎的子女。如果他们的孩子长大以后不够完美,那就证明父母失败了。

就个人而言,我认为,遗传了我基因的孩子可定不会完美。但许多父母似乎是按字面意思理解"你吃什么东西就是什么样的人"这句话,于是,每一顿饭都变成了一场对性格的考验。虽然我很想写,"嘿,放轻松些吧!来上一杯马天尼酒,并给孩子吃块饼干,"但这不会说服你那望子成龙的双亲;我写的只是自己的信念。于是,我决定从一种所有从事专业工作的家长都会有的信念入手:那就是独立女性的价值观。于是,我把"不善烹饪"一事描写成了一种女性独立的行为。

有人问一个可怜的美国寡妇是怎么养活10个孩子的。她回答说: "我做他们不喜欢吃的东西,他们想吃多少我就给他们多少。"

她让我想起了自己的母亲,愿她的灵魂安息。我妈既不穷也不是寡妇,还以成为蹩脚厨师深感自豪。

我妈不是个激进分子。她在晚餐前会祈祷,20世纪60年代还把手套戴得妥妥帖帖的。她的叛逆行为之一是为家里6口人做饭。我妈妈的汉堡包看起来像是从核反应堆里拿出来的。经她煮熟的蔬菜,简直忘记了自己曾经鲜活过。

三年级的时候,我吃了学校自助餐厅里的肉馅土豆饼,一路赞不绝口地回家。其他没有哪个孩子喜欢肉馅土豆饼的。他们看到我狼吞虎咽地把自己的那份吃了,还找朋友们要他们盘子里动都没动过的饼,孩子们都在取笑我。我跟妈妈说,她笑了,仿佛我证明了她做得太有道理。我是活生生的证据:她可不是家庭肥皂剧里的那些完美妈妈。

如今,食物成了另一种让许多父母感到愧疚的东西。没错,营养很重要,取悦孩子也很棒,最高贵的父母努力调和这两者。但我得为我母亲的态度说上两句话。童年的一点点不完美,可以导致对成年生活的真正理解。我很喜欢大学里的食物,而且每次下餐馆我都口水汪汪的。

虽然我继承了我妈对烹饪欠缺人情的天性,但我的孩子们继承了我妻子的烹饪基因,长大以后成了高明的厨子。我几乎要为未来的孙子们感到难过了。他们享受不到我妈妈馈赠给我的超低标准了。

谢谢你,妈妈。

这真是一篇关于我妈妈的文章吗?当然。但它也是在讨论 普遍的母性。完美的母亲奴役自己,以求完美。而奴役是件坏 事情。

把它放到大学入学申请论文里

说服性的个人短文可以把性格、情绪和逻辑变成一首人类 共性的歌曲,激发读者认可另一个人的癖性、努力和共同信 念。就大学入学申请论文而言,你认为写文章只是痛苦的实 践。诚然,我刚刚向你展示的例子,不会让读者们全都辞了职 去当食品银行的志愿者。但从个人的角度说,我发现写文章对 我自己有影响。我的文章让我对人类感觉更好。而且,我猜蒙 田本人的写作,也让他成了一个比先前更公正的人。

有用的手法

贯穿本书,你多次看到"反语"("不会让读者们全都辞了职")的身影,因为这是我最喜欢的手法之一。否定极端,让你听起来显得很理性。你可以把它叫作"反-夸张"(anti-hyperbole)。

但如果你碰巧还在读高中,或是碰巧认识某个还在读高中的人,短文写作会有一个更直接、更切实的作用:它能帮助推动文章的作者进入理想的大学。我儿子乔治在上高中的时候,请我为他的短文写作提供一些改进的帮助。我答应了,但有两个条件:第一,我会给每一稿都提供意见,但不会帮他写;第二,他应该做好心理准备,写很多次的草稿。我告诉他,这个夏天会过得很痛苦,而且事实也如此。但直到今天,他仍然认为,那一场煎熬物有所值。他把这段经历变成了自己上过的最

佳写作课。以下是我们最初着手的原则,它们全都是彻底的修 辞原则。

你的钩子是什么

虽然顶尖学校看重优秀的写作,但他们对学生的性格更感兴趣。你的大学考试分数将告诉他们你有多聪明,你平时的成绩则让他们知道你学习有多努力。招生官员还会寻找能为校园增光添彩的学生。问问他们有关最近一批大学新生的情况,你就明白我的意思了: "我们班上有一个已经出了一本书的小说家、一名奥运会运动员,还有个艺术家,用橡皮泥制作纪念性雕塑。"这就是我所说的"钩子"。你要提出一种性格特征,吻合你受众的信念: 那就是要让校园兼容并包,有各种成就斐然的年轻人。

如果你没有真正的钩子,也不必紧张。乔治决定写一写头痛的事。(是的,真正的头痛。)但有个好钩子的确大有帮助。我的朋友亚历克斯是柔道黑带二段。她正打算写一篇文章,讲讲自己最爱的《凯文的幻虎世界》。你猜得出我会提出什么样的建议吗?如果你有一个钩子,把它写出来。

不要自我表达

大学入学申请论文是一种说服行为。你的任务是通过文章,说服招生办公室招收你。"我真的厌倦了读到学生们讲自己过世的祖母了。"一名从前做过招生官的朋友这样对我说。所以,这篇文章不是让你抒发自己的感觉,自己逗乐,或是模仿你最喜欢的作家。你的老师花了太多时间告诉你要自我表达。但为了说服别人,你应该表达读者的想法和愿望,并展示你怎样体现了这些想法和愿望。想一想:如果你是招生官,你看重的是自己什么地方呢?

哦,还有一件事:别让他们无聊。招生官每年阅读数以千 计的自我介绍短文。你的文章不一定要最有创意;但必须易 读。你该怎样写出这样一篇神奇的文章呢?靠讲故事。

一篇制胜文章讲述一个故事, 而整个故事都着眼于 顿悟

在你的文章里应该有一个主角(就是你啦),有前因后果,某种冲突和悬念。不要忘记英雄的旅程。招生官想要寻找的是会学习、有成长的学生,所以你的文章应该展示你的学习和成长。无论你写的是自己的钩子还是头痛,都别光是吹嘘,也别光是描述。你的文章应该有一个"醍醐灌顶"的瞬间:你从这段经历中学到了什么?它怎样让你变成了今天这样体贴周到、敏感、勇敢、坚强的人(或者招生官认为你是的那种人)?展示学习的过程和顿悟的瞬间。

让自己变得"好而惨"

乔治写了30多版草稿,只要没去打零工、没到户外徒步, 他都在写。这是他做过的最辛苦的一件事,还让他痛苦不堪。 换句话说,他觉得自己就和真正的作家一样!

乔治写了自己怎样在初二时得了慢性头痛综合征,当时,我们一家人从新墨西哥州搬到了康涅狄格州,他入读了一所城区高中。这种病症是由病毒引发的,它还对A型血的人产生一种负反馈循环:头痛导致压力,而压力加重头痛。乔治的妈妈和我带他去看了一位又一位的医生。他们开出的所有处方药都会把他变成一具行尸走肉。最后,我们找到了精神科医生克拉维兹,他是生物反馈技术方面的专家。克拉维兹医生给乔治接上了一台测量脑电波的机器。它的显示器上显示红色的横条。乔治的任务是将红条变成绿条。

"我该怎么做?"乔治问。

"你必须学会接受你的局限性,"克拉维兹医生说,"要能够放下你的纠结。你必须尽量试着别去试。"

乔治是个以目标为导向的人,他坐在机器上,推动自己的大脑。"啊啊啊啊!"他会把那些横条变成绿色的。(请注意我怎样切换到现在时态。乔治也是这么做的。它使故事看起来更直接。如果你认为自己能够处理这种棘手的时态,不妨把它用到你的短文里。)[1]

乔治盯着红色的横条,想到了自己过去的点点滴滴:他在 童子军里挣到了40块荣誉徽章,他热爱竞争激烈的北欧两项滑 雪,他10岁之前就爬上了新罕布什尔州第48高的山峰,他的整 个身份认同都跟达成目标有关。剩下的部分,我让他自己来 说:

说服警报

这是我从过去时态切换到现在时态的另一个例子。它就像 是电影中的特写镜头,把读者带入现场。很多老师说,叙述时 应只使用一种时态,但我认为,可以时不时地打破这一规则。

我从电脑屏幕上抬起头,透过泪水,我看到了墙上的一张 画,是一幅用宽大的柔软笔触所绘制的绿色田野。一棵橡树弯 曲的绿叶枝条,垂在牧羊人的老旧石屋上。微风抚摸着草茎。

有什么东西把我带回电脑。一根红条变绿了。

我是怎么做到的?我什么都没做。没什么能来得这么容易。我花了两年时间进行言语治疗,好让人们理解我;我8岁才学会系鞋带。那根红条怎么就绿了?这幅画一定是关键。我试着让自己站到树下。我看到一个有着一头浓密蓬乱金发的笨拙男孩,扛着肩膀。

我回头看看屏幕。所有的横条都成了红色。为什么是我? 我做了什么要遭这样的罪? 我想到我爸最喜欢的圣经人物约伯。上帝和所有的天使,包括撒旦,都在天堂相遇。上帝吹嘘约伯,说自己的仆人毫无保留地忠诚。"那是因为你对他好,"撒旦说。"试试折磨他,他一定会骂你。"于是,上帝让约伯全身长疮,杀死他的家人,还夺走他所有的身外之物,挑战约伯的信仰。约伯先是大声抱怨,但最后接受了命运。"我知道您能做一切。"上帝立即让所有的东西恢复原样,把财物、家人和干净的皮肤还给了他。

如果我像约伯一样做会怎么样?我的人生能恢复吗?或许 这就是试着别去试的意思。我不要把自己放在田野里,就让田 野保持原样,看看会怎么样呢?

一根红条变绿了。

好吧,一根红条变绿了。我开始明白医生说的意思了,但 我真的不喜欢。在剩下的岁月里都试着不去试,这就是人生的 一个局限性吗?我必须改变自己的本来样子?

世界为我而扩展,我不再是中心。当然:我无法改变一切。整件事情的关键在于:我始终顽固又倔强。不过,当我看这幅画时,我感到它带来了安慰。没有我,它仍然完美而平和。它本身就很美丽。我什么也不需要做。接受超越我、接受不管我做什么都存在的东西所带来的安慰:

这就是信仰吗?

所有的红条都变绿了。

那篇文章讲述了一个故事的所有要素:一个人物、一个冲突(一个A型孩子以A型的方式跟他的A型性格缠斗)、一个悬念(他能让自己的头痛消失吗?),再加一次顿悟(他发现了信仰的本质)。他展示了一个有能力成长的、擅长思考的人。他展示了缺陷。他用优雅和幽默的方式讲述了这个故事,传达了招生官喜欢的那种智慧和成熟。(嘿,请别皱眉头。毕竟,我是他的爸爸。)

乔治的文章帮他进入了自己的第一志愿:素来挑剔的米德尔伯里学院。他的文章,在校园评议会审读的850篇文章里排名前十。"在我之前,他们读的一篇文章来自一个巴勒斯坦人,写的是以色列炸弹击中他家房子时,他帮弟弟挡了炸弹。"乔治后来告诉我,"'哎呀,太好了,'我想,'现在他们要读我的头痛了。'"

我再也没法比这更自豪了。现在想想看,你能用自己的挣扎做些什么文章。

[1] 这段文字译为中文后看不出时态关系了,但在原文中,"乔治的任务是将红条变成绿条"之前的部分用的是过去时,而从"我该怎么做"起开始采用了现在时。——译者注

工具

对于修辞学家来说,一切皆为修辞。自然,我认为修辞学家对这件事的看法很正确。可以说,每一次表达都构成了这样那样的争论——像西塞罗说的那样,给观众"愉悦、指导,或喜悦";或者说服招生官,你是个理想的学生。然而,一如蒙田所证明,关于个人的文章,通过你对自己的论证,发挥最大的说服力。在写一篇文章的时候,你要把尴尬变成故事,把你的缺点变成人的共性,把个人的教训变成人皆有之的道德。一篇好文章把你和同胞们扭结在一起。尽管写一篇好文章很难,但我认为,写文章本身带来了极大的安慰:

- ●战术性曝短。通过揭示你的不完美来吸引读者。
- ●主题反转。让观众相信你只是在重述沉闷的共同智慧; 然后来一点反转的态度。感恩对你有好处,但是我妻子用它来 操纵我。
- ●顿悟。不要向读者传道,而是展示自己是怎么发现了你 希望读者认同你的事情。
- ●叙事弧。这种讲故事的大纲让英雄离开了她的舒适区, 全情投入一桩任务,面对看似无法克服的障碍,并在高潮时刻 取得胜利。作为一种说服工具,你把受众变成了你成功的根源。

第29章 运用恰当的工具

- 一头牛站在我的舌头上。
 - ——古希腊悲剧诗人埃斯库罗斯(Aeschylus)

布拉德•皮特因素

适用于所有场合的手段

你正顺利地走在精于争论的路上,你掌握了一连串的说服工具。现在的问题是,你该在哪些场合使用哪些工具呢?本章将为你提供帮助,带着你穿行涉及促销、兜售设想、应对讨厌之人的若干情境。

你已经看到了修辞提供的许多技巧,说不定感觉就像是滑雪新人听了太多的建议:"弯曲膝盖,双手放在腰部以上,朝着上坡的方向倾斜身子滑,脚趾使劲压,记得肩膀要始终跟滑雪板垂直!"你可能会在争论中感受到同样的眩晕感。你应该先使用代码理毛,还是重做定义策略?是强调性格还是情绪?使用哪个共同点才对?

对这些工具获得些许感觉,方法之一是观察周围的争论,并尝试判断人们运用了些什么技术——或是未能运用什么就技术。我妻子老多萝西喜欢回家时对我讲述她在全美公共广播电台上听到的修辞。

老多萝西:司法部长使出了一招完美的以退为进手段,采访的记者甚至都没有再度追问他!

当然,和我妻子不同,你并没有跟我一起学习这门手艺20年。(感谢你,幸运星。)你大概不能顺口就说出"以退为进手段"这个词来。但别担心。就算你想不到工具叫什么名字,你也能亲自辨识出说服的身影。

为了帮忙,我们将本书中提到的100种工具分成若干便于记忆的类别。

- ●目标
- ●性格
- ●情绪
- ●逻辑
- ●关键时刻

说服工具

以退为进手段(eddie haskell ploy):如果看上去某一决定不会按你设想的方向发展,你就把它作为彰显你德行和无私的证据。这是有史以来发明的最棒恭维工具,连公开贿赂都比不上呢。

附录包含了备忘清单,工具按上述类别做了整理。但哪怕用不着作弊,你说不定也已经知道怎样现场运用基本的修辞分析了。听到争论的时候,问问自己:

- ●目标。说服者想要通过争论得到些什么?她是想改变受 众的心情,还是希望他们做些什么?她是补救过失,把一个部 落用带有价值观的演讲团结起来,还是讨论一个决定?
- ●性格、情绪和逻辑。她强调的是哪种吸引力:性格,情绪,还是逻辑?
 - ●关键时刻。她的时机对吗?她使用的是恰当的媒介吗?

销售会运用最宽泛的此类技巧。我说"销售"的意思,也是从最宽泛的意义上说的:拿出一种产品来,并让你的受众非常渴望能为它做点什么。这种产品可能包含某种东西、某种想法,或者就是你。如果你本就有一份工作,跟另一个人住在一起,甚或是生而就是人类的一分子,那么,你已经完成了属于你的这一部分销售工作。问题在于,你是否精通它,对它是否感到舒服,你想不想把它做得更好。

恭维的恰当方式

就让我们先从向你销售着手吧。假设你的直属上级辞职了,你希望参与该职位的竞标,但又不希望招致同事们的妒忌。你的目标很简单:让大老板把这份工作给你。这是一场审议性争论,因为它跟选择有关系。价值观语言有助于你的争论,如果你是那种不择手段的人,你可以使用一些司法论证的语言来给其他候选人抹黑。但你会希望用将来时态讲话,把重点放在你可以做些什么,让你的公司或组织受益。

现在,亚里士多德的三大吸引力——性格、情绪和逻辑,你想要强调的是哪一种?你应该可以很快删除情绪;最强烈的说服情绪,比如愤怒和爱国主义,用在办公室的效果不佳。

当老板准备做出决定,而你希望他选中你的时候,你所运用的任何情绪,都最好是保留到最后。

说服警报

这些工具真的适用于本情境吗?它们适合老多萝西。我是根据真实经历写下这个场景的。她回到职场不到一年,顶头上司就因健康原因辞职了。雇主在全国范围做了一番搜罗,选择了内部候选人:多萝西。他们让她当上了副总裁。她认为修辞是功臣,帮她做出了最佳游说。

那到底是性格还是逻辑呢?由于老板正在评估你,性格应该是你的主要吸引力。逻辑肯定有帮助。你可以写一份简短的

备忘录,说明这份工作怎样干会更好。但即便如此,通过展现丰富的实践智慧,你也可以对自己的性格稍作炫耀。

还记得3种性格特质吗?事业、关怀和手艺?德行、无私、实践智慧?你让自己与组织的价值观保持一致,展示你的德行。描述你将怎样节省资金,带来新业务或成员——任何公司最看重的事情。

至于无私,想想你的受众:本例中其实只有一个人,你的上司。对上级最适合使用的一句表现关怀的话是:"你需要什么?"听起来简直过分简单了,但在我管理人事的这么多年里,我很少从直属下级里听到这样的表述。老多萝西说,在她重返职场时,这是我给她提过的最佳建议。她问我,在跟上司开每周一对一例会时,应该记住些什么。"说完了你手头工作的最新进展,你要问他需要些什么。"我说。几个星期之内,她就成了不可或缺的左右臂膀。(而且,她真正跟进了老板的需求,这件事,我为别人打工时很少做得到。)

乔治·H.W.布什怎样当上了总统

另一个非常简单的善意建议:用书面形式表示感谢。用书面形式祝贺他们。用书面形式表达吊慰。写笔记、写电子邮件、手写卡片,但凡合适,就用写的。乔治·H.W.布什以他考虑周到的信件出名,他会亲自在手动打字机上噼里啪啦地写。我的实习生(并非共和党的粉丝)曾写过一篇文章,提到了前总统。他收到布什赞许自己一篇文章的短签(还顺道反驳了一个观点)。这名实习生成了小布什众多粉丝之一。小布什花费了一些宝贵的时间,给一个年轻的陌生人写了一张便签,让自己成了展现关怀的典范。使用这种"写便签"的习惯,管理对上、对下、平级工作关系。

假设你自己就是这样的典范,你已经向老板表达了善意。 好吧,于是你就写了一份详尽的战略备忘录,展示你的实践智慧,证明你比其他任何候选人都有更多的(修辞意义上的)德行。顺便说一下,这就是关键时刻的用武之地。为了表明你身段灵活,你要毫不马虎拖沓地尽快写好备忘录,尽快发送。

不过,你首先得想好,你该怎样呈现这份备忘录。应该打印出来,用透明活页夹装订起来?还是以附件形式用电子邮件?如果老板不喜欢阅读,他会让你做一次PowerPoint演示吗?还是说,用电子邮件给他发送幻灯片?这仍然是关键时刻:时机,以及媒介。

当你等待老板给你回音,还有什么提升性格的工具能增加你的机会呢?礼仪!如果你的着装还没有达到你渴望的级别,那从现在就升级。使用代码理毛,着眼于大老板使用的行话和共同点。你兴许会尝试采用身份认同策略。你怎么让老板认同晋升你这件事?最简单的方法之一就是让他认同你——把你看成是他自己的年轻版本,就像罗伯特·雷德福(Robert Redford)在《大河恋》(A River Runs through It)里,让布拉德·皮特扮演电影中的自己一样。商业社会学家说,管理人员倾向于雇用个性跟自己相似的人。

部分同事可能会认为你的身份策略是一流的奉承,故此, 礼仪要朝着各个方向发挥作用才行。如果你想奉承老板,同时 也要恭维同事。在此期间,跟同事们多社交,为他们花时间。 对着那些要向他们述职的人,替他们唱赞歌。

现在,假设你的策略发挥了作用,老板叫你去参加岗位面试。你不需要背剧本,也不需把言语手法念叨得滚瓜烂熟。把焦点放在性格策略上就行了:手艺(你知道什么对公司有利,你掌握了执行它的技能)、事业(你认同公司的价值观,并愿意尽力支持这些价值观)和关怀(你忠于老板,想让他的工作变得更轻松)。通过合适的着装(针对主管身份),以及让老板开心的代码语言,表现你的礼仪。

让我们通过一些对话来执行上述策略,看看它是如何施展的。

老板: 你为什么想要这份工作?

你:因为我看到了你对他人言传身教的指导,我很高兴有机会推进大家的事业之路。

棒极了!我假设老板很重视指导下属,并经常把"学习经验"视为共同点。你的回答闪烁着无私的善意和德行。你还使用了一种极好的道德反击战术,把弱点作为优势来强调。哎呀,你的老板一定一眼就看出了这一点。

老板: 你觉得你准备好指导别人了吗? 从你的简历中,我发现你在职业生涯里并没有督导过太多人。

这听起来似乎像是性格问题,但或许还需要一些逻辑才能让老板信服。如何趁着单独跟他坐在一起的时候,展示你的指导技巧呢?一种方法是用例子——这是归纳逻辑。但假设你其实没有任何督导经验。请记住,在3种例子当中,事实只是其中一种,另外还有两种例子:一是比较,二是故事。该讲故事啦!

说服警报

有人对同事前来寻求建议说过些吗?你要运用一种略带风险但很有用的技术:把一个未经证实的观点说成是既定事实。说它带有风险,因为你的受众(老板)可能会为此调查你,这就需要做一些严肃的考量。

你: 嗯, 其他员工为什么向我寻求建议是有原因的。我只给你举一个例子。负责会计工作的杰米冒出了一个口碑推广的精彩设想——他让我发誓保密, 所以我不能透露详情。他问我

怎么接近你,我帮他整理了一份简短的陈述,还在你的工作日程表上定下了时间。你会在下个星期二跟他见面。

干得好。你讲了一个故事,让老板穿上了你的鞋子。每当你能让观众透过你的眼睛去看,体验你所体验的事情,你就把他们放到了接受的情绪下。老板谈起了你备忘录中的策略,你 重温了自己的特殊优势,现在是时候把事情打包到一起了。

老板: 那么, 你还有什么要补充的吗?

你:有的。我相信,你还有其他一些优秀的候选人。但没有谁会比我更热心地投入此事了。给我一个机会,我会满足你的期待。我真的很想获得那个机会。

很好的结束。你带着明显的情绪离开了房间。一些老板可能会因为你这样的竭力争取而感到迟疑;另一些老板说不定更偏爱那种更用力的候选人。但在求职面试结束时,带点情绪通常会是好事。西塞罗是这么说的(他谈的是演讲,但两者的道理是一样的)。你知道,我对西塞罗从来信任有加。

面向读书俱乐部挥舞你的修辞大棒

兜售一个设想,使用的是相同的工具。假设你对修辞大感兴奋,想让自己参加的读书俱乐部阅读此书。这件事,目的是让俱乐部做出选择,而不是要它采取行动。故此,情绪承受的负担相应较少。

与求职面试的另一个不同之处在于:产品的性格超过了你自己的性格,除非你所在的群体喜欢你推荐的每一本书。但为了便于下面的争论,我们假设这是你推荐的第一本书。你要从哪里开始呢?

你:我有一本书,一定能让大多数人感到惊喜。至少,我 感到很惊喜。

嗯,好的。这么说了以后,你要去哪儿呢?

你:我在书店挑中它,是因为我对书名很好奇(把书拿起来)。当我发现它是关于争论的时候,我就打算把它放回书架。

哦,我明白了。勉为其难得出的结论。非常好。它确立了你的无私感,并带着受众顺着你的推理往下走。

你:但我不小心把书翻开了。让我给你读一段我当时看到的部分。(读了我修辞生涯的简介段落。)这不是一本沉闷的学术书籍,也不是那种俗气的商业书籍。它很好玩,还教你怎

么进行争论。但我不是因为这个才建议我们一起读它的。它的内容不止如此。

说服警报

哎呀,真不好意思,我叫得太大声了。我不仅碰巧在一段争论案例中引用了自己的书,现在我还让你赞许它。我仰赖的是身份认同策略。贯穿本书,我试图让你站到我的角度,回放对话,赢得争论(或者争论失败),我希望,我偶尔地滥用一下作者特权,你能原谅我。

哦,快活呀,dirimens copulatio,也即"等一等,还有更多"的手法!现在,你使出了一系列的连招。你用归纳逻辑读了一个例子,你运用了定义策略——"这不是一本学术书也不是一本商业书"——还承诺说会有更好的东西。你的小组伸长了耳朵,准备听接下来是什么。

你:它表明争论不仅仅是为了占别人的上风。毫无疑问,争论是为了让你得到想要的东西。但它也是一种避免打架和政治、家庭或工作中种种肮脏之事的办法。这家俱乐部喜欢把重点放在能改变人们生活的严肃书籍上。嗯,其实,这本书太好玩了,很难说它完全是严肃的——但它有非常严肃的用意。而且,它让我们回到作者所说的"修辞根源"上。

非常好。你提到了俱乐部的核心价值观,以宣扬其修辞德 行的方式,展示了本书与这些价值观的贴切之处。你甚至可以 在最后切换到将来时态。 俱乐部的其他会员: 作者是修辞方面的专家吗? 你怎么叫他来着?

你: 修辞学家。

啊,这是一个实践智慧问题。作者对他所写主题是否了解。

你: 不, 他不是学者。

对重新定义策略的精彩运用。你的同事问的是,作者是不 是专家,而不是学者。俱乐部不想要推荐学术味太浓的书籍。 可这未能解决实践智慧问题。你会带着这个主题朝哪里走呢?

你: 但他在出版行业担任管理者和顾问很多年,还是一名记者,当然也是丈夫和父亲。所以他能够把修辞应用到现实世界里。

简直体现了实践智慧的定义!我自己也没法比这说得更好了。恰如其分地直扑总结性质的结束语,简直小菜一碟。

有用的手法

惯用语(idiom):一组传达单一含义的词语。惯用语是共同点的宝矿,也是陈腔套话的近亲。不过,就"小菜一碟"一例而言,我故意用这个有点过时的惯用语来维持轻松的语调。

你: 所以,我想不出还有哪本书会更适合我们的俱乐部了。它讲述了一个私人的故事,同时又讲授我们在大学里没学过的有益社交和知识技能。如果你们仍然有所怀疑,我很乐于再读上几段。

读书俱乐部会长:我想没必要。其他人还有什么意见?好的,我们来投票吧!

恭喜。你赢得了一场很好的争论,利用这本书本身的性格 来让它看上去很美,你舞动着归纳和重新定义工具,采用价值 观语言,让小组认同了你的选择。哦,另外,我要谢谢你宣传 我的书。

[1] 此处"小菜一碟"的原文为"Bob's your uncle", 这里的鲍勃指的是罗伯特•加斯科因-塞西尔,第三代索尔兹伯里侯爵,英国前首相,1887年,他晋升了自己的侄子。——译者注

魅力四射的资本家和莽汉

一方面,预先准备好的招徕尽管相对容易传递(如果你真的想,你可以把读书俱乐部的小演讲背诵下来);另一方面,你会发现,要是有人提出异议,你从修辞上更难于保持灵活的身段。让我们举出一个设想,并将你置于尴尬境地。

你需要筹集资金,特许经营一家标准化的民宿连锁店,于是,你向一家风险投资公司做了一轮棒极了的PowerPoint陈述。拟议的民宿连锁店"床和早餐及其他"拥有正常民宿的所有魅力、舒适和价值,同时还具备质量保证和品牌。"我们是精品民宿里的星巴克,"你说。"一场亲密体验,以可靠的品牌为后盾。"

灯光亮起来。

风投公司的一位合伙人带着一种疑惑的表情。啊-哦。

风险投资家:标准化的民宿?这不是自相矛盾吗?

你: "风险投资"也一样啊。

这个回答够机敏,我喜欢!但还记得那叫作"礼仪"的事情吗?你的任务是让受众认同你和你的决定。拿受众的职业取乐,可不是良好的礼仪。再试一次。

你:这更像是一个悖论。

又是一记坏球。风险投资家先生显然喜欢展示自己的博 学,所以争论术语缺乏礼仪。我们再试一次。

你:这是一个很好的观点,它恰恰说明了我们"床和早餐及其他"的天才之处。我们选择了一个成熟的行业,并创造出一种全新的销售类别:独特而又有保证。这看似矛盾,但实际上消除了两个成熟行业——也就是标准连锁酒店和独立民宿物业——的缺陷。它保证访客能获得独特的体验——没有哪两家物业是相似的——同时又保证了高质量。这种精选品牌有望在5年内带来80%以上的投资回报率。

这一回,你总算说上路了。你使用了风险投资公司的代码语言("成熟行业""物业""投资回报"),表明你了解风险投资世界。你引用了公司最重视的共同点,也即通过风险获利。请把这一策略熟记在心:如果你发现自己遇到了麻烦,你通常可以用适当的代码语言来赢取时间。

让步带来更好的即时响应,尤其如果向你发起挑战的人, 跟你的受众就是同一个人的话。你对风投先生的回答("这是 一个很好的观点")构成了很好的让步,一招绝妙的柔术动 作,把敌对的问题变成了你的优势。

我真的能期待你会有这么爽快的回答吗?没有。让步并非随时都这么机敏的。如果你一时想不到别的什么观点,请认同对手。就像代码理毛策略一样,让步给你赢得时间。如果你无法施展高明的柔术招式,用对手的论点去反驳他,你仍然能切换到将来时态,此时,主要话题着眼于有利的方面。

现在,我要再次把你放到火线上。你想要兜售另一个设想——这一回,是一个政治观点。

你:我认为我们需要增加"启蒙计划"的预算。这个国家有1/3的孩子生活在贫困线以下,除非我们能给他们一顿体面的早餐和一定的早期教育,要不然,等这些孩子长大以后,就变成我们的麻烦了。

对手: 嗯,我认为恰恰相反。我们应该减少对贫困家庭的援助。福利母亲很懒,是社会的渣滓。

你怎么回答?你可以说他是个狭隘之人,但这将结束争论。你可以试着从宏观经济结构上进行解释,依靠理性让他摆脱偏见,接着再诉诸情绪,举几个努力工作却只能挣到6美元时薪的母亲的例子。

如果你真正的受众是一群自由派知识分子,那么这种反应可能会发挥作用,哪怕你的对手兴许仍然并不信服。此外,人很难随手就从帽子里拿出这样一个答案——它实际上是一场全面的演说了。还有什么好的办法呢?如果你拿不准,请让步。

你: 是的, 我敢肯定有一些占福利便宜的懒人。

最佳让步在不经意中重新定义了问题。在这里,你把对手 泛泛而谈的"福利母亲"转移到数量有限的"懒人"。另外, 你还把故事里的坏家伙们失去了个性。"福利母亲"暗示了一 个邋遢女人,为了取悦男友而隆胸,而她的孩子们则吓唬欺负 邻里的孩子。"懒人"唤起的形象更模糊,不具体。 尽管如此,光靠让步不会赢得争论,所以,你还要靠改变 时态和问题来跟进。

你:但问题是,长远来看,我们怎样花掉的联邦资金会更少呢?"启蒙计划"覆盖到的孩子,最终锒铛入狱的可能性要小得多。我更希望孩子们能找到一份工作,而不是隔着铁窗去探望他。

通过改变时态,你可以将谈话从部落谈话转移到某件可以争论的事情上。另外,你使用了一个保守派人士的共同点,"少花钱"。争论会成功吗?有可能,特别是在受众不仅只有你对手的时候。有利之处是一个很强大的主题。

要是你有一群精明的受众,它甚至可以在选举中发挥作用。假设你的修辞斗志昂扬,参与了当地一份公职的竞选。在公开辩论中,现任竞选者拿起一张旧照片,上面是你十来岁的时候,穿着一件T恤,T恤上写着"烟男"。

现任竞选者:我的对手滥用毒品。滥用毒品的人,没资格竞选公职!

哎呀。所有受众的脑袋都转向你。你该做什么?以下是一些选择:

- ●否认你曾抽过烟。说你是从一个年轻的假设你从一个改过自新的年轻瘾君子那里买的这件T恤,他正为教会筹款。
 - ●说你抽了烟,没吸进去。[1]

●攻击你的对手。

你:我的对手已经生了三个非婚生孩子了。我喜欢一个有家庭价值观的男人。他可能没有太多价值观,但实在有很多家庭!

嗯, (在修辞意义上)个性攻击有其优点,但难道这就是你竞选公职的原因?取笑别人?否认吸烟或者"抽了但没吸进去"应该是你最后的手段。即使你从来没抽过烟,你高中时穿这件T恤只是为了掩盖你缺乏酷劲儿,但否认会在受众思想里重复该指控。(请记住第21章中不讲逻辑的价值观讨论。充满价值观的说法,往往比逻辑观点更具有黏性。)

不妨试试让步。

你:我不能说谎。我高中时穿过那件T恤。而且我承认,我的头发看起来像是那么回事。

巧妙运用幽默感,放松观众的情绪。下一步是什么?

你:我小时候做过些狂野不羁的事情。现在,身为一个负责任的成年人,有了自己的孩子,我很后悔。但是,你是要讨论旧T恤,还是说,我们谈谈怎样修理走过停车场时人人都会趔趄一脚的路面坑洞?

从这一应对可以衍生出更多的答案,一些不同的做法或许用焦点小组做个测试会更好。但是,凡是把时态从过去时(指

责)和现在时(部落主义)变为将来时(有利之处)的让步,都会赢得受众的关注。

"显然如此,"被脱口秀电台和政治新闻撑得要死、被彼此攻击的广告感到厌倦的读者说,"你是哪个星球来的?"

它不是一个星球,而是一个国家。它过去是一个重视修辞的国家。它也可以再次成为这样的国家。

说服警报

我在这里使用了纠正的手法(不是一个星球,而是一个国家),重复我(假想中)对手的说法,并用另一个说法取而代之。你使用了受众们更为看重的说法,恰如其分的纠正让你看起来比对手更具德行。

[1] 此处是在讽刺比尔·克林顿。曾有人就他年轻时吸食大麻一事提出过疑问,克林顿做了这样搪塞的回答。——译者注

工具

在本章中, 我们将整个修辞武器库整理到了一起。

- ●要进攻,想好你的目标,设定时态,并了解受众的价值 观和共同点。接着运用性格、逻辑和情绪(一般来说就按照这 个顺序)。
- ●要防御,在你不知道该说些什么的时候,试试让步,然后重新定义你的让步。("你可以说它是菠菜,是的。其他人会说它是西兰花。")最后,将时态转换为将来时。("但问题在于,我们怎样把那颗蔬菜摘下来给你呢?")

对于特定工具,请参考附录B。

第30章 管理一个宜人的国家

浓厚的求知欲定会激发良多争论、著述和见解,而贤人之见解便是知识的摇篮。

——约翰·弥尔顿(John Milton)

修辞的复兴

为了争论而争论

"你知道为什么美国人这么胖吗?他们喝的水太多了。"那是一个深夜,在意大利里维埃拉,我和当地的两位企业家詹尼和卡洛一起在美丽的海滨小镇塞斯特里莱万泰吃饭。我们已经讨论过了政治、教育状况,甚至是地中海的鱼类(我们是在一家鱼餐厅,连店东都忍不住参与了我们的谈话)。

詹尼是在聊了几个小时天,喝了太多葡萄酒之后提到水这个话题的。"上个月我去了趟美国,人人都带着一瓶水。而且,"他朝着桌子这边使劲歪了歪身子,"人人都很胖。"这引发了一场争论,让我们又喝完了一两瓶(不会叫人发胖的)葡萄酒。你很难说这是什么高雅的对话,我猜詹尼自己也不大相信这番鬼话。但他遵循古老的欧洲习俗,把争论变成了一种建立纽带的体验。

要不是因为喝了葡萄酒,我大概会尴尬地退缩到一旁。其他桌的客人正看着我们,面带笑意——很可能是和我们一起在

笑,但跟人争论还是让我有点尴尬。要是在美国,只有鲁莽无礼的人、疯子和政客才会发生争执,表达不同意见。

这么说来,我们美国人讨厌争论,就是我们一贯的传统喽?如果你能回到19世纪中叶之前,那就根本不是这么一回事。早期到访美国的欧洲人,总惦记着评论我们是多么好争辩。之后发生了些什么呢?

发生的事情就是,我们丧失了争论的能力。修辞曾经是教育,尤其是大学教育的核心。但到了19世纪,经典失去了知名度,它灰飞烟灭了,哪怕是学术界也忘记了人文学科的目的——培养精英领导。

说服警报

在这一章中,我是按照西塞罗式样演说的方式来组织安排的。这部分是经典的引言(exordium),也就是简介,它强调性格,界定议题。

你已经看到这门手艺在个人用途上有多么强大了,你也无疑理解为什么数百代人都把它视为领导艺术来加以学习。但是,修辞的主要力量,是为国家而保留的——这就把我带到了这最后一章想要论述的事情上:修辞可以让我们摆脱当前的政治混乱局面。

我打算向各位读者展示修辞在建立美利坚合众国的过程中 发挥了何其不可或缺的作用,以及它的衰落又是怎样让我们损 失了一种宝贵的民主工具。最后,我将提出一幅修辞社会的愿 景,人们幸福地彼此操纵摆布,也巧妙地抵挡摆布,明智地运用争论。它绝没有听上去那么困难。我已经在家里实践好些年了。

说服警报

我带着些许的贬低结束了第一部分,以对此处过分崇高 (有人会说这是自命不凡)的语调加以平衡。在这场"演说"的开始,我需要的早期,我需要施展一些性格"巫术"。 另外,西塞罗说过,一场出色的演说应该顺顺畅畅地从这一部 分流动到那一部分。提及家人,可以让我平稳地过渡到下一部 分,因为下一部分就涉及我的家人。

我那胖乎乎的修辞同胞们

我的孩子们,我说话听上去就像电影《我盛大的希腊婚礼》里那个老爸。那位父亲说希腊人发明了一切,而我则有一种烦人的习惯,能在一切背后看到修辞。有一回,在教堂里,我侧过身子对妻子解释基督教弥撒的起源,她忍不住发出了"嘘"的声音。

我:它来自一种名叫"西洋世说"(chria)的修辞学校训练。

老多萝西: 嘘。

我: 学生们会重复历史上的重要事件,自己扮演主角。

乔治: 那谁来扮演犹大?

老多萝西:请你安静点好吗?

另一个教区居民:嘘。

还有一次,我向女儿小多萝西解释了她喜欢的医学术语词源。

我: 透析——是一种言语手法。

小多萝西: 哦, 挺好。

我:就是说话者把同一议题的两个方面,并置在同一句话 里。就像心脏的拍数一样,一、二。

小多萝西: 爸爸, 我……

我:从前,修辞学的地位比医学更高,医生们就从修辞学里偷走了一堆手法——转移(metastasis,在修辞中指话题的"急转")、拮抗(antistasis,也有"一词多义"的意思)、上位性(epitasis,指情节进入高潮的发展)、取代作用(metalepsis,在修辞中指"借代")······

小多萝西:爸爸,我才不关心咧!

说服警报

说到自负,我需要一种策略,好为你铺垫一些更酷的修辞事实,同时不让你感到枯燥。因此,我再一次采取自我贬低的态度,在一场对话里书呆子似的背诵修辞事实,从而,书呆子似的背诵出了修辞事实。

哎呀,怪人。

有用的手法

自我更正(metanoia):一种自我修正的手法,它纠正先前的措辞,以提出一个更强烈的观点。这是一种略带讽刺的方式,可以修饰诸如"别让我开始(要不我可收不住口)"一类的老调。

就在前几天,我出差到北卡罗来纳州做咨询,搭飞机返程的路上,我向邻座一位刚从新闻学院毕业的年轻姑娘讲授起了修辞,吓得她目瞪口呆。

我:他们还在教你写新闻报道时要包括"5个W和一个H"(指谁、什么、何时、何地、如何、为何)吗?

邻座: 是的,还在这么教。

我:新闻学是从古典修辞里弄清楚这一点的。你知道西塞罗是谁吗?

邻座: 呃,我想我……

我:他说演说家应该在演讲开始时的"叙述"中涵盖所有 这些基本信息。

邻座(笑容僵硬): ……

而且,千万别让我开始讲美利坚合众国是怎么诞生的。不 不不,我现在就得开始讲。

引导西塞罗

你常听人说美国是作为一个"基督教国家"建国的,但它的政府制度欠了修辞一大笔债务——尽管在美国独立革命之前,修辞这门学科正处于衰落之中。17世纪,英国皇家学会的一流科学家呼吁"说话方式要亲切、直率和自然""接近数学般的坦白"。它发表了一篇宣言,敦促英语演讲者"抛弃风格上的所有夸张、离题和膨胀;当人在传达许多事情的时候,用几乎同等数量的词汇,回归原始的纯粹和简短"。学会的理想(一件事尽量用一个单词来表达),恐怕连人类居住在洞穴的时代也从未实现过,但他们的呼吁,有助于让当时过分冗长的演讲脱掉一两层烫金。

说服警报

现在我们进入叙述,用讲故事来建立事实。你可以把一个概念变成一个角色,并将相反的设想和支持后者的人表现成恶棍。多叫人讨厌的皇家学会啊!

诚然,克里斯托弗·马洛(Christopher Marlowe)和威廉 ·莎士比亚就属于那些运用风格上的所有夸张、离题和膨胀的 人之列。不过,每一场运动都有牺牲者呀。

尽管如此,纯粹是出于学术上的惰性,修辞基本得以在整个18世纪的高等教育中保留下来,每一个出席了美国制宪会议的人,都具备扎实过硬的修辞根底。对国父们启发意义最大的约翰·洛克(John Locke),是牛津大学的修辞主席。在晚

年,杰斐逊将洛克与西塞罗、亚里士多德及蒙田并列,感谢他们为《独立宣言》提供了灵感。

国父们对古希腊和罗马非常狂热。他们住在山寨神庙里,用拉丁文互相写信,并委托艺术家把自己绘制成身着古罗马式的宽松长外袍。然而,国父们所做的不仅仅是模仿古人;他们还几乎引导了这些来自罗马共和国的先辈们。仰慕者们把乔治·华盛顿称为"加图"(Cato),这是一位伟大的古罗马参议员的名字。崇拜者为他们在华盛顿贴上"我们的建国之父们"的标签,实际上正是引用了加图的说法,加图曾把西塞罗称为罗马国父。

他们似乎人人都想要扮演罗马最伟大的演说家一角。刻薄而诙谐的约翰·亚当斯喜欢认为自己是刻薄而诙谐的马库斯·图留斯·西塞罗再生。亚当斯甚至把罗马演说家的演讲视为一种日常有氧运动。"我认为这是一项高尚的运动,"他在日记里写道,"它锻炼了我的肺部,提升了我的灵魂,打开了我的毛孔,加快了循环,对我的健康大有帮助。"亚历山大·汉密尔顿喜欢用西塞罗的绰号"图利"(Tully)作为自己匿名所写文章的笔名。伏尔泰称宾夕法尼亚州领导人约翰·迪金森(John Dickinson)为西塞罗。约翰·马歇尔(John Marshall)称华盛顿为西塞罗。但是有些人认为,能说一口流利拉丁语的帕特里克·亨利(Patrick Henry)是西塞罗中的西塞罗——除了最初的那位西塞罗。目击者说,帕特里克·亨利在大喊"给我自由,要么就让我死"的时候,倒在地上,假装死了。此举拿下了参议院。

在美国独立战争期间,爱好戏剧的人们蜂拥去给约瑟夫•艾迪生(Joseph Addison)的热门作品《加图》捧场。它的剧情(一位支持民主政体的高尚义士,努力拯救共和国免于暴政统治)正隐隐暗示了他们的事业。乔治•华盛顿曾多次观看本剧,还请剧团到瓦利福奇军事营地为部队表演了两次,以振士气。当手下的军官威胁要叛变时,华盛顿模仿了加图在剧中所用修辞技巧,扑灭了一场哗变。帕特里克•亨利"要么自由要么死"的名句,直接出自从艾迪生的剧本。美国间谍内森•黑尔(Nathan Hale)走上英国人的绞刑架之前,为自己写下墓志铭:"我唯一感到遗憾的是,我只能为祖国献身一次!"这句话也来自艾迪生的台词。("多么可惜啊/我们只能为祖国,死一次!")

罗马共和国的悲剧,导致了一个自我诱发的似曾相识案例。1805年,约翰•亚当斯在读完一本西塞罗传之后写道:"我似乎从每一页都读出了各朝各代的历史,尤其是我国过去40年的历史。改改名字,每件轶事都能套在我们身上。"

这想必让人感伤。加图是个悲剧,罗马共和国的灭亡也是如此。加图在戏剧结束时自杀了(在真实历史中也是如此),几年后,坏人杀掉了西塞罗。但所有古典怀旧情绪都有一个严肃的目的。美国的制度不仅仅是政治理论的实验;它还尝试了世界历史上最雄心勃勃的"重新来过"。美国独立战争将让历史重演,并附带一些重大改讲。

最重要的升级是一剂派系斗争的解毒药。美国的建国之父 们认为,在古代雅典杀死民主并摧毁罗马共和国的是经济和社 会阶层之间的冲突。党派之争不光吓坏了国王们,更吓坏了美国人。因此,国父们建立了制衡机制。参议院将代表贵族,由州议会选出。"庶民",也即罗马人所称的普通公民,将选出众议院。参众两院一起选出总统。每个派系都将阻止对方的错误作为。

经典做派

奴隶制让他们自由:虽然美国的部分国父不喜欢奴隶制,但几乎所有人都容忍了它,因为在他们而言,奴隶制是为一个更崇高的目标效力的。从经典意义而言,奴隶制与共和主义价值观是一致的;毕竟,它曾存在于历史上的每一个共和国。罗马人有奴隶。雅典人也有。更重要的是,奴隶是古人农业经济的一部分;奴隶主可以免于任何利益而自在生活——或者,像他们说的那样,"自由地"(liberally)生活。具有讽刺意味的是,只有当"无关利害"(无私)的概念逐渐消失,奴隶制在本质上的邪恶,才成为了一种政治上的现实。

这就引出了一个问题:有了这么多的制衡机制,怎么可能还做得成任何事情呢?他们的答案来自修辞。汉密尔顿表示,公众舆论"通过选定的公民群体媒介"(也就是受过修辞训练的公民)来传递,新制度将对之产生"改善和扩大"。建国之父们认为,这一天然的精英阶层,将包括那些接受过最佳自由教育的人。"自由主义"意味着不依赖于他人,而人文学科(尤其是修辞)是为了那些想要在平等文官制度最高级别把持一席之地的学生所准备。这些士绅修辞学家,将组成一支政治

中立裁判的非正式军团。汉密尔顿说,他们将充当各阶层的集体"公正仲裁者"。

国父们对自己建立的共和国并不满意。他们知道,不可避免地,偶尔会有一些浮渣泛出水面。汉密尔顿甚至明白,政党(国父们认为等同于党派)有朝一日可能会"侵袭"他们的共和国。但是他和同伴们相信,将制衡和受过良好教育的自由专业阶层"冷静坦承"的仲裁结合起来,这一症状可以得到改善。汉密尔顿解释说,国会充当的是"审议"机构。修辞学家可能处在少数派,但只要他们能争取到摇摆选票,那就没关系;按照保持中立的定义,他们一定会碰到摇摆选票。

这个国家不乏受过修辞教育的候选人。在18世纪,要想进入哈佛,申请人必须证明自己掌握了西塞罗修辞术。约翰·杰伊(John Jay)升入国王学院(现哥伦比亚大学)的要求是,朗读西塞罗的3篇演说。各个殖民地的大学生都举行辩论活动,会假装自己英国的辉格党人,跟古代的希腊人和罗马人进行辩论。约翰·威瑟斯彭(John Witherspoon,美国国父之一)在领导新泽西州费城代表团之前,是一位修辞学教授,詹姆斯·麦迪逊(James Madison,美国政治家、开国元勋、第四任总统)是他的一名学生。

唉,可惜啊,国父们虽然接受过古典教育,却还是没准备好迎接日后出现的一轮莫大的政治讽刺现象:那些本应制衡政党的领导者(也即那些无私的开明人士),在他们建国的时候就吵开了锅。每个党派,联邦党人和共和党人都跳起来阻止对方的崛起。每个人声称自己不属于任何一个派系;每个人都发

誓要防止党派之争。汉密尔顿认为,他正在保卫修辞共和国, 反对民主倾向的杰斐逊党人;在汉密尔顿眼里,杰斐逊党人鼓 励党派主义,阻止接受过自由教育的精英当选。杰斐逊党人则 认为,自己是在捍卫农业文化,在古人眼里,农业文化是保障 个人独立的关键。这两个群体都认为,民主和商业主义是对无 私政府的威胁,在与之对抗的过程中,汉密尔顿派和杰斐逊派 形成了永久的竞争利益。

汉密尔顿最初把美国共和国看成是检验一种假想的实验: 人们是有能力"依靠反思和选择建立一个良好的政府",还是说,他们的政治注定只能仰仗"意外和武力"。到1807年,随着国家进一步滑入派系主义,他得出结论:实验失败了。

政治分歧带来了惊人的文明崩溃。19世纪初的报纸充斥着暴力的人身攻击和政治性丑闻。连本•富兰克林和乔治•华盛顿这样的圣徒,政论文章也追打不放。汉密尔顿害怕的"意外和武力"——伴随着诽谤和人身攻击,把持了原本属于审议的地方。政治陷入了部落语言的困境,并受到深刻国家分裂(不是罗马那样的社会阶层分裂,而是牢牢持有不同价值观和信仰的人之间的分裂)的推动。

现代候选人一定会觉得这就像是回到了故乡。

[1] 这里指白宫的仿罗马风格。——译者注

你无法打压出色的修辞

贯穿美国的历史,"价值观"在政治辩论中偶尔会促成故障,因为公民会围绕各自的理念,形成水火不相容的部落。当奴隶制的废除与国家权利产生了角力,结局就是美国南北内战。

说服警报

我继续往下演讲,现在来到了证明部分。一些修辞学家说,你可以将证明与分割合并到一起。我也这么做了。

尽管如今价值观的分裂并不如南北内战时那么严重,但部落仍然形成了。2005年,《奥斯汀美国政治家报》(Austin American-Statesman)记者比尔•毕晓普(Bill Bishop)发现,"压倒性胜利县"的数量——也就是超过60%的当地居民在总统大选中投票支持一个党派,自1976年以来翻了倍。到2010年,大多数美国人都产生了这样那样的意识形态泡沫。从那时起,情况变得愈发糟糕。在2016年的选举中,压倒性胜利县构成了总人口的60%。

当我们分裂成部落的时候,就连现实也会随部落而发生扭曲。大量见多识广的民众,发现新闻报道居然是"假新闻,"莫不大惊失色:这些"假新闻"是故意的人为造假,还有一些是俄罗斯政府支持的。这些报道固然令人警觉,但还有一种更为阴险的趋势在感染我们的政治。我们越来越多的人只

相信跟自己政治立场相符合的事实。如果事实来自我们不支持的媒体来源或机构,我们就拒绝相信。

"你是从福克斯新闻台听说的?"伯尼·桑德斯的支持者不屑地说,"那它肯定不是真的。"

"CNN说的?这家不入流的媒体总是说谎。"

随着双方党派持极端政治立场的人都拒绝尝试真正的新闻主义,整个记者群体受到前所未有的攻击。这里有一个很能说明问题的证据: "media" (媒体)过去是复数名词。现在,它成了大企业/自由/精英/叛国的一团糟。

嗯,这一切也可能没那么糟糕。我们掌握的事实并非都来 自新闻,对吧?还有科学嘛。有关经济和社会状况的大多数统 计数据来自政府机构。

喔。

由于几乎所有气候学家都说自己"相信"气候变化,正统生物学教师"相信"演进,这样一来,气候科学和遗传学就落入了跟"天使"相同的信仰体系,为此,科学遭受了巨大的打击。(根据2011年美联社所做的一项民意调查,77%的美国人表示他们相信天使——这是一个非常难以诉诸事实核查的信念。)你还可以试试用美国联邦调查局的统计数据(按照数据说,如今的犯罪率处在历史低位)来说服家长允许孩子走路上学。什么?联邦调查局?你是在开玩笑吗?

因此,现代社会的三大支柱(新闻、科学和政府)都在分崩离析。权威人士说,我们已进入"后真相"时代。牛津词典甚至把2016年命名为"后真相"之年。

但我们并不身处后真相时代。真相始终存在。我们只是不知道什么才是真相。此外还有大写的"真理"¹¹——信仰和价值观的真理。

其实更准确地说,世界沦入了"后事实"时代。由于对事实来源失去了信任,我们失去可供争论的共同现实基础。在一个以事实为基础的社会中,我们可以从"地球在变暖"的假设入手。大量由政府资助的统计数据和多年的科学实验表明情况的确如此。现在,我们可以争论怎样应对它。严格地限制碳排放,有可能危害经济;但跟资源投入到为不可避免的洪水和生态变化比起来,哪一种做法更适宜呢?还有一种可能,我是不是把问题放到了完全错误的框架下?没有事实,我们根本无法进行这场辩论。

说服警报

这是一种很不正式的反驳,在这里,我陈述了对手的论点,或者说,我预见了来自受众的反对,并将其击倒。

一开始就像争论的人可不太多。我们的部落心态破坏了人 对审议性辩论所持有的一点点信念。即便作为个人,我们也很 少思考争论,干脆把它直接外包出去。每当发生意见不合,我 们就委托专业人士,将我们的论点交给律师、党派发言人、电 台主持人、人力资源部门和老板。我们通过发怒、诽谤、极端主义和教条主义,反社会地表达分歧。粗暴言行的郁闷把我们紧紧包围:在我们开车去上班的路上,在超市里,在公司解聘员工的方式里,在电台和电视里,在国会山上。

但如你所知,当我们给每一轮无礼的交流都贴上"争论"的标签,这是在犯错误。粗暴言行恰恰暴露了这不是在争论:而是对说服、对共识信念的崩溃。

并非偶然,当道德议题开始主导竞选活动,红蓝美国开始分裂,这不是因为一方有道德另一方缺乏道德,而是因为价值观无法成为审议性论证的唯一主题。当然,示范性的语言(代码理毛和价值观讨论)可以发挥作用,把受众凝聚到一起,让人们认同你和你的观点。但归根结底,示范性争论必须有所审议。干细胞研究、堕胎和同性恋婚姻等政治问题着眼于真相的黑与白,而不是争论的种种灰色。就连气候变化,在阿尔•戈尔宣布它是个"道德问题"的时候,也成了一个借以离间对手阵营的议题。在此之前,许多共和党人都承认全球变暖是由人类引起的;但戈尔表态之后,几乎所有共和党领导人都开始否认气候变化。

如果政治家将道德政治化,又把政治道德化,你就无法展开任何得体的争论。你有了部落。讨论结束。

另外,审议性争论是政治的"吸引子"(attractor),也就是把极端引入适度轨道的力量。诀窍是占据政治的共同点,也即信仰的"中央公园",把它变成说服者自己的阵地。你无

法把人拉扯着走向你的观点,除非你走进他们的信念当中。如果失败了,你必须改变目标——提出一个位于其版图更深处的观点,或建议采取步子迈得不那么大的行动。

换句话说, 你必须是有德行的。

[1] 在英语中, 真相是"truth", 真理是"Truth"。——译者注

重要吸引子

还记得亚里士多德对德行的定义吗: "德行是与选择有关的品格状态,追求中道。"

最容易说服的人的观点,往往位于意识形态的中间。按照定义,意识形态是无法说服的。但是,当一个国家的意识形态产生分裂,我们逐渐钦佩起那些宣扬价值观、坚决手握枪杆子的政治家,事情会变成什么样呢?当我们彻底地遗忘修辞,对德行的定义变得与亚里士多德截然相对,事情会变成什么样子呢?你会得到一个反修辞的国家,就像我们现在这样。

该是时候重振国父们最早的共和主义实验,建立起一支受过修辞教育的全新公民队伍了。但我们应该比国父们做得更好。教育在18世纪属于一种相对稀缺的资源;而现在,我们已经有能力为所有公民提供修辞教育了。

如果我开始听起来像是太过盲目乐观,看看高中和大学课程吧。教师在越来越多的课程中涉及修辞。AP英语语言考试中现在有专门的修辞部分。以公立综合大学为首的高等院校也在各尽努力;修辞已经成为高等教育中发展最快的学科。修辞学生和教授跟其学术同行很不一样。至少,你不会一不小心就冒犯了他们。我觉得,要无视他们也同样困难。我的书稿有几十号修辞同仁审阅;他们的评论是所有读者里最尖锐的,有时甚至让我感到畏缩。

而且,他们还都是死硬派。哪位政客敢于出现在这样的受众面前,我都忍不住会同情他。如果我们教育了数百万这样可敬的公民,而且我们其他人也继续尽力学习这门手艺,那会发生些什么呢?

我们将拥有一套修辞文化: 自从部落政治变得一点也不带劲之后,各个政党的选民都在大规模流失。政客们互相给彼此使绊子,以证明自己的无私。候选人说话时不得不时刻保持明智,就像在有着修辞意识的大不列颠一样。不再需要进行竞选财务改革了,因为选民们能看出广告背后的伎俩。我们的最佳辩手,将较着劲到全美头号热门电视节目《美国演说家》(American Orator)上去表演。

汽车销售员会发现,引诱顾客变得困难了许多。我们会开始真正的讨论和倾听。而且,美国人会坚持反对泡在葡萄酒里的意大利人。

说服警报

现在来到结束语部分了;这一部分可以带些情绪化。经典的结束语描述未来的愿景;小马丁·路德·金在《我有一个梦想》的著名演讲中就使用了它。

感谢孩子们来争论

好吧,我说得有点太过分乐观了。尽管如此,我还是邀请您来出力促进伟大的修辞复兴。

当你谈论政治时,我虔诚地希望你:运用你所学到的所有 技巧,包括代码语言、情绪工具,以及其他所有鬼祟的东西, 但一定还要关注未来。坚持要那些竞选公职的候选人把好处当 作主要话题:什么对他们的选民最有利?抨击所有说自己会无 视民意调查的政客。政客不必盲目跟随民调,但舆论是民主的 终极老大。询问所有吹嘘自己要牢牢握好枪的候选人,"你怎 么看待修补路面的大坑和教育孩子问题呢?"坚决支持有德行 (修辞德行)的领导者,那些拥抱中庸之道的人。

如果您是家长,请尽快与学校董事会讨论怎样尽快在7年级时就加入修辞课程。(罗马人上这堂课的年纪更小。)可以根据许多读者的经验,将本书本分发给孩子所在学校的英语教师。用修辞之道培养孩子。

释义

对一个不投票的人,希腊人这么形容: idiotes (也就是"白痴"的意思)。亚里士多德说,一个人只过私人生活,要么是头野兽,要么是神祇。

我最初自学修辞的时候,不知不觉地开始在家里创造出了修辞环境,虽然那时候我们的孩子还很小。我喋喋不休地畅谈

亚里士多德、西塞罗,还有言语手法,并在餐桌旁指出了自己所用的修辞技巧。我偶尔让孩子们赢得一场争论,让他们越来越有动力更好辩。事实上,他们非常喜欢辩论,每当我们住在酒店看电视的时候,他们都会展开争论。不是围绕电视机,而是围绕电视节目。

- "我为什么要吃会说话的糖果?"
- "我敢打赌,那玩具在现实生活中没那么带劲。"
- "一个去洗手间的娃娃?我已经有了一个会这么做的弟弟。"

这简直就像我给他们打了广告免疫针。但要是他们的评论 扩展到新闻和其他节目,我就只好求着他们保持安静了。想到 这里,我发现自己现在仍然如此。随着孩子们年龄渐长,愈发 精通说服,我在争论中输得比赢得多了。他们简直逼得我发 疯。但他们也让我深感自豪。

致谢

虽然本书中的轶事都说的是"事实,主要是"(这是马克·吐温笔下哈克贝利·费恩的话),我家的故事不再是真的了,这是件好事。我回忆中的孩子正值年少轻狂的青春岁月,如今却已经过着严肃的生活,有着工作和一切。小多萝西如今是执业护士,华盛顿特区照顾器官移植患者;乔治在一所独立学校教授历史和辩论。他俩仍以同样的方式让我发笑,我也对他们曾带给我的修辞指导心怀感激。

我的妻子老多萝西继续从事筹款工作,只不过不在替法学院干了。此外,她还成了管理我们小镇的三位民选官员之一。 她对我在本书里称她宝贝大加戏谑,但这是真的。当我告诉多萝西,我想辞掉工作写一本关于修辞的书,她毫无讽刺地回答说:"我信任你。"尽管之后她说的几句话太肉麻,但如果没有多萝西的信任,没有她的稳定收入,没有她对我草稿的深刻批评,这本书肯定写不出来,我做不到。

虽然我当初写这本书的时候幸福地蜗居在我的林间小屋,但如今我经常离开心爱的新罕布什尔州,到各地举办说服研讨班和演讲。我要特别感谢在Pace Communications和Southwest Airlines,特别是Craig Waller、Bonnie McElveen-Hunter、Debbie Dunkin、Todd Painter、Kevin de Miranda和J. K. Nickell。

近10年来,我的经纪人Cynthia Cannell每隔几个月就给我打电话,询问我是否已经准备好写这本书,还把它卖给了一家出版社,再次赢得了我的心。她让这本书得以在意大利、波兰、捷克、韩国、土耳其、中国、俄罗斯、西班牙、德国和英国出版。我的编辑Rick Horgan以精明和智慧引导着我,带给我其他编辑从不曾有过的推动力。Julian Pavia和Nathan Roberson逐字逐句地向我提供了精彩的反馈,还在长长的电子邮件里跟我讨论了更微妙的哲学观点。

作家 Jim Collins, Kristen Collins-Laine, Lisa Davis, Peter Heller, Eugenie Shields和Bob Sullivan提出了不可或缺的建议。Gina Barreca是康涅狄格大学的一位出色的幽默作家和明星教员,有了她的帮助,我才没掉进修辞术语泛滥的大坑。Deborah Nelson和她在新罕布什尔州黎巴嫩高中的大学预科班英语学生,为这份手稿提出了最严厉、最有趣的评论。还要感谢Sherry Chester、Jeremy Katz、Nat Reade、Steve Madden和Kristen Fountain的意见和建议。

多年来,全国各地大学的数十位修辞学家一直在帮助我。David Kaufmann是一位高洁之士,他多才多艺,是学者、教师、小说家,他为我提供了最多的帮助。我在Argument Lab合作伙伴兼朋友David Landes,和我打了无数通令人心醉神迷的视频电话(我在新罕布什尔,他在迪拜)。Dominic Delli Carpini和他在约克学院的同事欢迎我到他们那儿去当客座作家,向我展示了具有创新意义的修辞课程是个什么样子。米德尔伯里学院的Dana Yeaton把我带入了学术界最令人兴奋的一场

演讲实验。正如修士在黑暗时代的所作所为,这些学者和他们的同事一直保留着修辞的火种。

最后,Figarospeech.com和ArgueLab.com的数千名订阅者支撑着我对说服艺术的信心。要是有几百万像你们这样的修辞爱好者,我们就能让亚里士多德、伊索克拉底、西塞罗、昆体良、丘吉尔、伯克、马丁•路德•金、麦迪逊、林肯和汉密尔顿死而复生。祝福你们。

附录

附录A 争论实验室

杰伊•海因里希斯和戴维•兰德斯

欢迎来到争论实验室! 迪拜美国大学的修辞学家戴维·兰德斯提出了为本书新版加入这一部分的设想。读者说,他们渴望锻炼自己的修辞肌肉,而这就是实验室的全部目的。争论需要练习。

我们创办实验室也不仅仅是为了让读者练习。请认真地对待它,它可以改变你的生活。修辞带来了知识解放:摆脱了狭隘思想和部落本能造成的偏见与限制。这就是我们把它称为"博雅艺术"[1]的原因,它带来了解放。

我们将实验室分为4个部分,真正有趣好玩又危险的化学实验室就是按照这种方式建立的。

- (1) 练习争论的习惯
- (2) 检验你的知识
- (3) 实验
- (4) 玩游戏

等等,还有更多!

如需更多习题、解释,并获得与"争论实验室"其他成员讨论的机会,请访问<u>ArgueLab.com</u>。

通过练习, 养成争论的习惯

首先,让我们进入争论的习惯。不妨写一本争论日记或档案。(你可以在ArgueLab. com找到相关建议。)首先列出你的目标。你想赢得朋友,影响他人?想在业务上做得更好?成为更好的作家或演讲者?在跟异性交往方面更成功?避免跟正处青春叛逆期的孩子一起崩溃?请把注意力集中到有可能最适合你的工具上。比如,性格技能最适用于人际关系。手法和转义可以为你的写作与讲演带去真正的帮助,或者是诱惑?诙谐、情绪和大量的让步——选择你的工具并练习使用它们。以下的习题应该能有所帮助。

与此同时,让我们现在就开始学习一门学科,古代所有学习修辞的人都会练习它。它叫作"dissoi logoi",也就是双重论证。

双重论证

它更像是一门学科,而不是一种工具。它同时也是一种对待世界的态度。

释义

古代希腊人似乎会把"dissoi logoi"(在希腊语中,它指的是"不同的想法"或"不同的论点")当成一种口头"网

球"来练习,来回击球。

希腊人总是情不自禁地要看到万事万物的另一面。他们可以就食物(好或坏)、饮酒(好或坏)和性(好还是尴尬)等平凡主题进行辩论。万事万物,每一件事,都有另一面。死亡?对死者是件坏事,对殡葬从业人士和掘墓人有好处。但如果你认为修辞会导致相对主义(即相信没有绝对真理,没有明确的对与错),那么,诡辩家也会开始反对相对主义。(好是坏比好。否则,好与坏就成了相同的东西,我们不再需要"好"和"坏"这样的词。因此,相对主义是一种错误的信念。)

虽然这样的态度会让你变成一个糟糕的室友,但双重论证的心智习惯,能解放你的思想。这种"反过来说"的态度,让生活变得更加有趣。试着对每一句陈腔、论断、陈述等都来上一次"反过来说……"。悄悄地说,就这样。每当你忍不住想要点头同意的时候,都提醒一下你的心理自我: "反过来说……"

疼痛很糟糕。

反过来说,疼痛也是身体的警示灯。如果你碰到烫手的炉子,那就会感到疼痛。

政府应该像家庭一样平衡预算。

反过来说,政府和家庭非常不同。首先,丈夫和妻子没有印 刷货币的选项。

狗是人类最好的朋友。

反过来说,有些狗很讨厌。再说了,难道人最好的朋友,不 该是他的伴侣吗?

当你拥有健康的时候, 你就拥有了一切。

反过来说,要是心爱的人不健康怎么办?

说谎是错的。

反过来说, 伟大的希腊剧作家埃斯库罗斯说: "若为了公正, 上帝也不怯于欺骗。"

哈! 逮到你啦, 心智自我!

让自己养成这样的习惯,世界将突然展现出你以前从没见过的方面和角度。下面,你将看到一两种双重论证的练习。但是双重论证不仅仅是一种练习,更是一种生活方式。

反过来说练习

对以下每一论点加上"反过来说·····",完成整句话。对你 认同的说法要特别注意。

安全第一比事后遗憾要好。

爱那个陪伴你的人。

我们应该对学校的毒品采取零容忍态度。

房主有权以任何必要的方式保护他的家。

战争总是糟糕的。

猫比狗更刻薄。

孩子不应该穿低腰裤。

女性没男性那么残忍。

民主比君主制更好。

再反过来说练习

现在再升个级,把你的"反过来说"再反过来说。例如:

安全第一比事后遗憾要好。

反过来说,一辈子都在避免风险,必将以永恒的遗憾告终。

再反过来说,你在州际公路上超一辆卡车,干吗要担心永恒呢?

争论"掂球"

对一个论点来回"掂球",在晚餐时跟朋友或家人不停地"反过来说"。

你:我来开头。孩子应该尊重"尊重父母"的教诲。

孩子: 我不想做这个。

你:这是在用案例来争论吗?你应该说"反过来说"。反过来说,做你不想做的事,也是尊重父母的一种表现。

孩子: 我……

你: "反过来说……"

孩子(翻着白眼):反过来说,我可以先告退吗?

你: 反过来说, "我可以先告退吗"是个恰当的回应。

孩子: 反过来说,我可以先告退吗?

你:不行。

孩子: 哈! 你没有说"反过来说"!

嗯,这确实需要练习。

框架练习

这很像双重论证和"反过来说"练习,但它不是来回"掂球",而是尝试着把整个争论放到不同的场地。将以下陈述逐一重新框定,"你是想说······还是想说",示例: "每个男孩都应该踢足球来培养性格。"你可以重新框定说,"你是想说性格,还是想说个人对足球的喜爱?"这里有几句方便你着手的陈述,你可以随意编上几句。

我要你把自己的床理好。

单独外出不安全。

我们必须击败竞争对手。

新员工应在会议中保持沉默。

法律规定你必须拆除重建,规定就是规定。

那种音乐不道德。

人应该想爱谁就爱谁。

金钱是万恶之源。

转义饭局

跟同伴坐下来吃顿饭(假装这么做也行)。试着使用尽可能多的转义来描述食物与吃喝。比如,我有一个朋友喜欢请人"咬一口我的饮料"。这是转喻,吸吮的动作跟咬有着共同的特点。"来颗豌豆",你可以这样对同伴说,同时递给他一碗豌豆。这是提喻:用一颗豌豆代表整体。"来份臭豆腐?"你一边说一边递上了一盘小牛肉帕尔马干酪。(我真抱歉,用臭豆腐来形容。)这是一个比喻。如果你有很多灵感,不妨用各种转义来描写饮食的场面。如果你做得好,听者会觉得它妙不可言。

比傻争论

为以下看似疯狂的立场逐一展开有说服力的争论。

最好永远别刷牙。

应该把字母e从字母表里删除。

人类这个物种应该灭绝。

应该只允许女孩接受教育。

板球是真正的美式运动。

女性长胡须:下一波性感的时尚热潮。

官人练习

跟那些你无法容忍其观点的人交谈,看看你能不能让他调整自己的立场。要表现出昂然的兴趣:请他①定义每一个术语;② 提供详细信息,有统计数据和趋势最好;③说明信息来源。尽量不要讽刺而要表达真正的好奇心。接着,把你的结果写下来。他从自己的立场上稍微退后了一点吗?你学到了什么?你会更喜欢他吗?

纪录片练习

观看一部纪录片,想一想它要提出什么论点?用一句话总结该论点。现在,列出电影制作人用于论证的修辞工具。如果还想再难些,那就问问自己:你能看出哪个镜头是哪一种言语手法吗?哪个场景可以视为一种转义,比如提喻或者换喻?

广告练习

观看一段电视或视频广告。Adweek.com的Adfreak博客,是寻找最新广告的好去处。你可以订阅它定期发送最佳广告和营销系列的电子邮件。纯粹的操控乐趣!选中一条广告后,请描述它要提出的论点。谁是目标受众?广告如何运用了性格、情绪和逻辑?

现在尝试在Facebook、Instagram或其他社交媒体上做同样的事情。分析由一幅图片或一首歌的歌词所要提出的论点。

搭配工具

列出最适合应对以下情况的工具。

你点了菜,但菜上来之后你并不喜欢这道菜。

你是一名学生,想找老师争论,让他给你的考试改个更好的成绩。

你正向委员会兜售一个想法。

你正试着向有线电视公司报修。

你和一个朋友对世界展开哲学思考,你发现,你们两人对生 活有着截然不同的看法。

你正在高速公路上,坐在一辆车的副驾驶位,司机坚持要在 最左边的车道低于限速行驶。

你正和一位朋友发短信,想让她改变今晚出门的主意。

匹配价值观

列出以下受众有可能持有的两种或三种主要价值观。假设为了达到最佳的自我感觉,他们各自会愿意牺牲些什么来换取呢? (例如:一位法官可能会重视公平,甚至为此愿意牺牲个人名誉,无罪释放一个无辜的人。)

牧师

法官

宝宝

警察

艺术家

青少年

企业首席执行官

囚犯

骗子的辩论

找个同伴,让对方向你说谎。她可能会就某个科学议题,或是你们俩都曾经历的事情编造谬误。试着让受众相信你说的是真相,她说的是谎言。运用逻辑,但不要放了值得信赖的性格工具。现在展开讨论:当人们无法就基本事实达成一致意见的时候,为什么难于赢得争论。

用周期技术来结束

假装你是电影里的英雄人物,要发表一场讲演。写下大约40个单词,作为你演讲的高潮。接着,背诵下来,按照12秒一段修辞高潮的方式来传达它。如果你有一个小组,请让每个人都试试看。看看谁能获得最热烈的掌声。如果你是一个人,每隔一两天就写一段周期结束语,对着镜子练习。这将让你当选总统的概率提高大约3000%。

盘诘检验

这项练习在用于课堂时效果最佳。站在小组面前,指定一名 受众来盘诘你。让其他人判断你的表现怎样,并评价盘诘者够不 够机智。

知识测试

现在,你建立起争论的思考框架了,是时候来看看你从这本书里汲取了多少营养了。你要先把本书的工具放在趁手的地方,才便于应用它们。

灯泡测试

请用灯泡的笑话来展示你对修辞工具和术语的认识。最初两道题我们给出了答案,好让你理解测试是怎么一回事。你可以随意设计自己的灯泡问题,并将它们发送给ArgueLab.com上的杰伊。

运用框架理论来换灯泡: 你确定问题是灯泡吗?

换个灯泡,要用到西塞罗的多少条准则?

运用转喻来换灯泡(或是让灯泡变成没必要的东西)。

要换个灯泡,需要多少个语带讽刺的演说家?

运用司法修辞来处理坏掉的灯泡。

运用示范性修辞来处理坏掉的灯泡。

运用让步来处理坏掉的灯泡。

运用"以退为进"手段来换灯泡。

运用身份认同策略让其他人来换灯泡。

运用勉为其难的结论来让其他人换灯泡。

多项选择题

如果你想轻松算出自己的分数,请访问ArgueLab.com。我们已经对习题做了自动化处理,(教育工作者,请注意!)还加入了其他一些习题。在我们的网站上,你会找到答案的完整解释,如果你认为答案不对,可直接向我们指出。

- (1) 以下哪些情况,让你知道自己陷入了争论?
- a. 有人对你大喊大叫。

- b. 人们"一致认为存在不同意见"。
- c. 你和另一个人试图互相影响。
- d. 你的对手握紧拳头。
 - (2) 谁创造了争论?
- a. 教师
- b. 医生
- c. 砖瓦工
- d. 杰伊的猫
- e. 以上全选
- f. 以上皆非
 - (3) 以下哪一句话算争论?
- a. "你从来不肯盖上马桶盖!你真是个笨蛋!"
- b. "你刚才犯了一个谬误,不是你已经知道的那个。"
- c. "道歉!"
- d. "因为我告诉过你,这就是原因。"
- e. "我们会打败你,因为你是失败者。"

- f. 以上所有
- g. 以上皆非
 - (4) 什么是共识?
- a. 能带来回报的妥协
- b. 双方都喜欢的约定
- c. 不自然的行为
- d. 共同智慧
- (5) 其中哪一句不是"实力论证" (argumentum a fortiori)?
 - a. "如果穴居人都做得到,你也能做到。"
 - b. "打扫你的房间,要不然就不准吃晚饭。"
 - c. "那辆卡车都能穿过隧道,我们有足够的空间过去。"
- d. "这不是一项极端的环境法案,许多保守人士都支持它。"
 - (6) 你的争论应该旨在改变他人的:
 - a. 性格、关系或习惯
 - b. 情绪、想法或行动意愿

- c. 行为、态度或财物
- d. 血压、皮质醇水平或多巴胺脉冲
 - (7) 将以下修辞问题跟时态对应起来。

指责	将来时
价值观	过去时
选择	现在时

(8) 将以下时态与修辞类型搭配起来。

将来时	审议性修辞
过去时	司法性修辞
现在时	示范性修辞

- (9) 选出针对受众的三种工具(或"吸引力")。
- a. 愉悦, 恐惧, 迎合

b. 性格,情绪,逻辑 c. 贿赂,礼物,恩惠 d. 幽默,戏剧,奇观 (10) 根据亚里士多德的说法,哪一种是说服力最强的工 具? a. 逻辑 b. 武力 c. 性格 d. 情绪 (11) 你根据什么来了解在争论中该说些什么、不该说些什 么? a. 按照你受众的行为行事。 b. 按照观众期望你的方式行事。 c. 做你自己。 d. 本着内心说话。 (12) 哪个词最适合形容实践智慧? a. 关怀

b. 手艺 c. 纵容 d. 事业 (13) 哪个词最适合形容无私? a. 关怀 b. 手艺 c. 纵容 d. 宽慰 (14) 哪个词最适合形容德行? a. 共同的舒适 b. 共同的爱 c. 共同的价值观 d. 共同的目标

(15) 为激活人们的可说服性,要把你的争论建立在:

- a. 他们最喜欢的名人身上
- b. 他们信以为真的共同认识

- c. 让你显得复杂的技术术语
- d. 你的幽默感
 - (16) 按从强到弱排列以下防御工具:
- a. 受众信以为真的事实
- b. 有利于你的条件
- c. 对情况的描述
- d. 声称指控不相关
 - (17) 争论工具包的"省略三段论"是什么?
- a. 情绪加事实
- b. 共同点加结论
- c. 三段论加价值观
- d. 互联网上找到的东西
 - (18) 以下哪个选项不算是归纳推理?
- a. 故事
- b. 事实
- c. 共同点

- d. 比较
- (19)以下的选项是省略三段论(演绎)还是举例(归纳)?
 - a. "他在哭,我必须帮忙。"
 - b. "看看这些懒家伙,这地方一定是嬉皮士的聚会场所。"
- c. "你当然应该上大学! 从长远来看,这会让你赚更多的钱。"
- d. "孩子们越来越不喜欢阅读图书了,他们的阅读量比2006 年减少了10%。"
 - e. "我们的公民不健康,我们2/3的人体重超标。"
 - f. "他是一位敬业的工人,他投入了很多个工时。"
 - g. "没有女性角色,作者有点性别歧视。"
- h. "客人包括一个醉汉、一个莽夫,还有一个迂腐的教授。你觉得这次聚会还能怎么样?"
 - i. "看看那些云,要下雨了。"
 - (20) 把每句话跟它包含的谬误搭配起来。

	9
1) 你要么支持我们,要么反对我们。	a. 对证据的无知
2) 我该得 A+, 因为我是 A+ 学生。	b. 错误选择
3)重罪犯人大多智商偏低,故此愚蠢导致犯罪。	c. 同义反复
4)如果你文了身,一年内就会怀孕。	d. 障眼法
5)猫王是一位伟大的艺术家,5000万的歌迷不会错。	e. 滑坡
6)相信我,我从飞机里往外跳很多年了。	f. 法国公鸡谬误
7) 你喜欢诗歌吗? 你认为星星是上帝的雏菊吗?	g. 诉诸人气
8)你不可能有爱尔兰血统。我不知道自己有任何爱尔兰亲戚。	h. 归谬法

9) 当然,它是安全的!它就在柜台上。	i. 前因谬误
10) 我没有偷你的袜子,而且你的鞋子看起	j. 不当类比
来太傻了。	

- (21)以下哪一个主题是最无可争辩(即无法通过争论改变人们的想法)的?
 - a. 政治
 - b. 假期计划
 - c. 儿童服从父母的需要
 - d. 行车路线
- (22)以下哪一项是修辞犯规(即该举动破坏了审议性争论的结果)?(请记住,如果是为了说服对手,那么逻辑谬误可能不属于修辞犯规。)
 - a. 承认一个观点
 - b. 说笑话

- c. 坚持过去时态
- d. 攻击对手的可信度
- (23)按照立场理论,你从事实开始,用一连串往后退的立场来自我保护。如果事实对你不利,那么你会往后退到哪里?
 - a. 术语或问题的定义
 - b. "质量"或情况
 - c. 相关性
 - d. 诉诸人身
 - (24) 以下哪一项是修辞犯规?
 - a. 奉承
 - b. 威胁
 - c. 使用糟糕的语法
 - d. 改变问题的条件
 - (25) 以下哪一项是修辞犯规?
 - a. 暗讽
 - b. 穿错衣服

- c. 看起来很伤心
- d. 传唤证人
 - (26) 以下哪一项最可能是持极端意见者的表现?
- a. 容易生气
- b. 开冒犯人的玩笑
- c. 把一种普遍接受的意见称为极端
- d. 持枪
 - (27) 以下哪一项是讲演者身上实践智慧的表现?
- a. 当被问及意见时,说"这取决于"
- b. 讲述类似的经验
- c. 对真正的问题重新校准
- d. 以上所有
- e. 以上皆非
 - (28) 哪个最好地说明了德行的意思?
- a. "那太无聊了。"
- b. "他坚定果断,但在跳跃之前仍然做了观察。"

- c. "她为了真爱保留童贞。"
- (29) 找出这句话逻辑脱节的地方: "我来告诉你为什么该给我买这条裙子,妈妈。男孩会认为我超级火辣。"
 - a. 裙子和火辣脱节
 - b. 女孩和男孩脱节
 - c. 女孩的利益和她母亲的利益脱节
 - d. 购物和火辣脱节
 - (30) 以下哪一项是言语手法?
 - a. 你要么吃掉狼,要么让狼吃掉你。
 - b. 玫瑰色的黎明
 - c. 猫在吃东西
 - d. 以上所有
 - e. 以上皆非
 - (31) 以下哪一项是转义?
 - a. We should back his plan—into a ditch. [2].
 - b. 候选人试图打动足球妈妈和文身群体。

c. 喜欢按喇叭? d. 以上所有 e. 以上皆非 (32) 关键时刻(或者抓住机会)需要: a. 逻辑和情绪 b. 时间和媒介 c. 示例和故事 d. 目标和受众 (33) 以下哪一项是说服力最强的瞬间? a. 当人分心时 b. 当情绪发生变化时 c. 当没有人在房间里时 (34) 将以下感官直觉与吸引力(情绪、性格或逻辑)搭配 起来: a. 声音 b. 气息

- c. 视觉
- d. 触觉
- e. 味道
 - (35) 以下哪一项不属于西塞罗的要素?
- a. 创作
- b. 编排
- c. 受众
- d. 记忆
- e. 交付
 - (36) 演讲的吸引力从强到弱依次是什么?
- a. 性格,接着是逻辑,再接着是情绪
- b. 逻辑,接着是情绪,再接着是性格
- c. 性格,接着是逻辑,再接着是情绪
- d. 逻辑,接着是情绪,再接着是性格
 - (37) 演讲中间部分的最佳大纲是什么?
- a. 证明, 反驳, 叙述, 分割

- b. 叙述, 分割, 证明, 反驳
- c. 分割, 反驳, 证明, 叙述

请务必访问ArgueLab.com,了解更多信息。

实验

快嘴回答

你要怎么说

还嘴方式多项选择

假设有人对你说了以下的话,请选出最佳回复。我们给出了有助于选择争论工具的提示,还有我们建议的答案,但这并不是说我们一定是对的。你会在ArgueLab. com上找到更深入的解释和论证。

- (1) "不,这辆车不能给你。"(提示:尝试提升你的无私或关怀。)
 - a. 我只想开开看,怎么样?
 - b. 你宁肯我夜里走过不安全的街区吗?
 - c. 如果我没法用你的车,只要随便找一辆车来用了。
 - d. 但我是要去把你需要的杂货从店里运回来呀。

- (2) "房子是我的,所以你得按我的规矩来。"(提示: 让步应该能在此发挥作用,关注议题也可以。)
 - a. 房子也得按你的规矩来?
 - b. 你也拥有狗,它才不会按你的规矩来。
 - c. 明白, 我只是不太确定这条规矩是否合理。
 - d. 我会按你的规矩来,但我并不顺从你。
 - e. 实际上,房子是银行的。我应该按照他们的规矩来吗?
- (3)"于是我就没放下马桶座圈。哎哟,真凉啊!"(提示:你能重新定义议题吗?)
 - a. "凉"就对了。马桶的水冷得很。
 - b. 所以, 你是在告诉我, 你的鲁莽应该无所谓。
 - c. 很酷! 我会把你的跑车锁上, 然后看着你凉个够。
- d. 我在马桶那儿安装了摄像头。你的小错误现在传到互联网上了。
- (4)"你知道你的问题是什么吗?"(提示:将重点转移到未来。)
 - a. 哪一个问题?

- b. 提醒我的人还不够多吗?
- c. 你知道你的解决方案是什么吗?
- d. 当然! 我喜欢练习排除故障的技巧。
- e. 这得看是谁在问,以及他能帮上什么忙。
- (5) 老板: "我很抱歉,但你今年没拿到奖金。"(提示:考虑身份认同策略,调动老板认为自己是个好心人的感觉。)
 - a. 怎么会, 你把它用了?
 - b. 你不明白, 我真的需要那笔钱。
 - c. 我了解你, 你在想办法让我开心。会有更长的假期吗?
 - d. 这是段苦日子,但我已经想到方案提升利润了。
- (6) 朋友: "我想投票给第三党派的候选人。" (提示: 大多数时候, 你无法在一场谈话中说服一个心意已决的人改变主意, 那么你要想想自己的性格。)
- a. 哪一个?是那个能搞砸共和党选举的党派,还是那个搞砸 民主党选举的党派?
 - b. 这就是你的问题, 你从不像正常人一样行事。
 - c. 再多说点让我听听?

- d. 我自己也想过要这么做,但好像这个国家还没有做好准备 迎接第三党派。
- e. 这个国家已经这么分裂了,这就像是把票投给了无辜的旁观者。
- (7)有位女士穿着条看起来有些可笑的裙子,她问:"我穿这条裙子可笑吗?"(提示:此处需要想清你的争论目标。)
 - a. 绝不会,但我拿不准这条裙子是否显示出了你的美。
 - b. 哪个部分可笑?
 - c. 你穿那条蓝色裙子更漂亮。
 - d. 不如你没穿它时可笑。
- (8) 无聊、愚蠢的聚会规划委员会主席: "我们希望你加入聚会规划委员会。"(提示:尝试摆脱承诺,同时提升你的无私或关怀。)
 - a. 哇,有意思。稍等,我是闻到有烟味吗?
- b. 真不好意思。我已经答应参加"坐下来等油漆晾干"委员会了。
- c. 我倒是很乐意, 但手头的年终报告就让我累坏了。明年再问我好吗?

- d. 我真的不够资格。上个月,我妻子让我去顺道买点零食, 我却买回家三顶硕大的遮阳篷。
- (9)餐馆里的陌生人:"你吃的是不利于环境持续发展的鱼。"(提示:别忘了你真正的受众——陪你一道吃晚餐的人。保持合理的礼仪。)
- a. 幸好我吃的是这一条,有利于环境持续发展的鱼我留在那边呢!
 - b. 你以为是我想吃吗?
 - c. 也许吧, 但你穿的衬衫也是不公平贸易的产物。
 - d. 没办法, 他们没有不利于环境持续发展的鸡肉。
- e. 我不知道呀。告诉我该去哪个网站查询,等我回家好好学习学习。
- (10) 机场登机代理: 你在等候名单上排在第8位······可只有7个座位了。(提示: 考虑关怀并采用身份认同策略。)
 - a. 我前面7个人是谁? 你的亲属?
 - b. 啊,我真的想登机。我好几个月没见到家人了。
- c. 告知人们坏消息肯定很为难, 你看起来像是那种喜欢传递 好消息的人。
 - d. 这真不可接受, 我要去跟经理谈谈。

行动测试

要了解人们是否真的做了你请求他们做的事情(他们是否渴望行动),请设定"承诺比率":用他们按照你请求做的次数除以单纯的答应次数(比如,"好""行")。我曾在3天里达到过70%的成绩——算是及格了。(如果你没有孩子,兴许你会做得更好。)

时态

请记住:

- ●过去时(司法性修辞)是关于责备和惩罚的。
- ●现在时(示范性修辞)与价值观有关:什么好,什么坏。
- ●将来时(审议性修辞)处理选择:有利于受众的地方。

时态争论

从以下主题选择其一,确定立场,并按过去时、现在时和将 来时进行争论。跟朋友一起做,或者想象一下你将怎样争论,想 象你的受众。哪种时态最可能让他们改变主意?

等你构建好争论后,交换立场。

布拉德•皮特和安吉丽娜•朱莉离婚

毒品

流产

民主党或共和党改善经济的能力

南北战争: 奴隶制跟它有多大关系?

美国是个特殊的国家

Facebook: 好还是坏?

美国是个自由的国家

电动汽车

谁更爱说话:女孩还是男孩?

过去时检验

尝试争论一项选择(假期安排、是否辞职等),但不使用将 来时。

逻辑

共同点

寻找共同点

找出笑话、政治演讲、广告或日常对话中的共同点。请记住,共同点指的是受众共同拥有的信仰或态度,而且说不定并不曾明说。例如: "赛百味,吃个鲜。"这里的共同点是:新鲜食

物比预先准备好的食物更好。苹果公司的"让你做到最好的力量"(The Power to Be Your Best),建立在"技术带给人力量"的共同点上。

在一两天的时间里,列一份清单,跟朋友比赛,看谁收集的共同点最多。

省略三段论

省略三段论的构建

从下列共同点里选择几条,对其逐一进行总结。这是演绎逻辑,具体而言,是省略三段论。

例如,对共同点"有所准备的人才能抓住机遇",你可以提出"有所准备的人才能抓住机遇。所以,你应该对工作进行深入的考察,比其他任何申请人都做得更深入"。

今天的孩子有别于以往。

美国是世界上最好的国家。

外表冷淡,热心肠。

孩子需要燃烧能量。

眼睛是灵魂的窗口。

只为了薪水工作, 你就是把自己的生活租给了别人。

你像个7岁小孩般瞎胡闹,我就要像个成年人那样管教你。

寒冷冬夜正好眠。

真正的领导者不指挥, 而是激励。

犯错是人之常情,宽恕则超凡入圣。

天才和疯子之间只有一条微妙的界限。

演绎式广告

把流行的广告标语重写为三段论,然后再改写为省略三段论。

让步

"不准说但是"政治实验

政治构成了对让步的极好检验,部分原因在于这种手法令人 耳目一新。看看你能不能完成一场讨论但不公开向对手表示反对 意见。

她:我家里有枪是为了保护10岁的女儿。

你: 那应该把坏人拦在门外! 你的枪是锁起来的吗?

她:那当然!你可不愿用枪诱惑10岁的孩子。

你: 这对你很好。子弹呢?

她: 我把它放在远离枪支的地方。这是又一条安全守则。

你: 所以,要是有坏人闯进来,你得先给枪解锁,去拿子弹,锁好,

再装填子弹。

她:这个嘛……

你: 当然了, 你女儿说不定手脚会更麻利。

选择一种工具

下次碰到跟别人意见不合的时候,请至少使用以下一种让步工具。最简单的方法可能是选择一种技术,然后等着分歧冒出头来。别担心,你不会等很久的。

借对方之口说出你的论点。"那你会怎么说呢?"

假装你只是修改计划,而不是做出选择。"好吧,我们来调整一下吧。"

承认你想达到更大目标或转向将来的尝试是错的。你赢了, 那现在该怎么办呢?

你料到跟你对话的人会反对一部分、赞同一部分。"你兴许 认为我的想法不切实际。"

不考虑任何特定的技巧或脚本,只需在争论中考虑你的目标,同时同意对方提出的每一点。需要帮助?请练习即兴演员的

一种做法: 在所有的回答中, 都用"是的, 那么……"来开头。

使用让步来调侃。"好吧,我就是一头猪,所以我才喜欢住你的猪圈呀。"

认同对手的共同点,然后揭示他的结论为什么不符合该共同点。"没错,一个人的家就是他的城堡。但在过去,有多少城堡安装了昂贵的警报系统?"

尝试用对手的观点来证明你自己的结论。"没错,一座新公园能让房屋升值。但它不会提高你的税收,反而会降低。"

让步以重新定义问题。"爬树确实需要承担些风险。但孩子需要知道怎样承担一定的风险。"

政治柔术

用以下这个修辞问题的种种变体,练习你的修辞柔术。"有了那样的朋友,还用得着敌人吗?"

对手: 民主党是改革的党派。

你: 有了这样的改革党派, 还用得着骗子吗?

讽刺

以讽刺性让步来反对以下滑坡式争论。反驳这种谬论的一个好方法是归谬。找出一个荒谬的细节,加以认同。

- "如果我把袜子借给你,用不了多久你就会来借我的内衣穿了。"
- "投票支持公共交通,就是投票支持将来不允许我们开车的 美国。"
- "别碰那个甜甜圈!要不然你就会一口气吃上十多个,最终 患上糖尿病。"
- "小孩子有了智能手机,他就永远不会读书,永远不会上大学,最后落得在小镇上给人加油的命运。"
- "不,你不能加入自行车队。你要么能骑得很好,要么就会因为长期因滥用类固醇而被捕。"
- "别让麦当劳进入我们的小镇!要不然,我们镇上很快就只剩下大型商场了,书店会破产,唯一能经营得下去的小本买卖就是文身和按摩店!"

重新定义

重新定义问题的最简单方法是将对手的说法换成自己的说法。

诉诸反复 (ad nauseam)

重新定义广告(尤其是对你不喜欢的产品)中的条件,寻找 委婉的说法,换上直白的词语。

例如,那不是能量饮料,而是卡路里饮料。

换个字眼

重新定义以下的说法。

例如,豪华汽车/昂贵的汽车

简单课程

困难课程

痛苦的经历

工作的第一天就遭受创伤

解雇

赢家

自由

新鲜食品

过期食品

扔掉

创造就业岗位的人

工人阶级

整容手术顾客

名门望族

美食

美好时光

动物收容所

定义句式

堕胎不是___, 而是___。

大多数人认为爱是___,但它其实是___。

砖墙实验

从以下句子中选择几句,把它们一块一块地分开,挑战每一个字。(如果你能说出它们的出处,还可以额外加分!)

凡是有钱的单身汉,总想娶位太太,这已经成了一条举世公认的真理。

幸福的家庭都是相似的,不幸的家庭各有各的不幸。

远处的船承载着每个男人的心愿。

昔日如异邦,凡事都有不同的做法。

在种种驱使男人出海的事情里,我逐渐发现,最常见的灾难,是女人。

通灵术可以看到时间的颜色,它是蓝色的。

时间不是一条线,而是一种维度,就像空间的维度一样。

他们说,麻烦来了就得抱团,白人正是这么做的。

逆向词语

逆向词语是指把受众不喜欢的词换成喜欢的词。这种技术用于防守效果比用于进攻好,所以,你需要等着受众来指责你做错了某件事。

同事: 你又偷办公用品了? 你简直要变成小偷了!

你: 我把它们给孩子用了, 所以我更像是罗宾汉吧。

试着在反语中使用逆向词语(见第19章)。

朋友: 我简直没法相信,你对那位女士的态度是何等的性别 歧视。

你: 我听上去或许不太像是个女权主义者。

逆转实验

接受指控,并否定相反的条件。你吃起东西来像头猪?那就承认你不是个挑食的人。你大概已经注意到,逆向词语够格充当

一种让步的形式。

谬误

修辞中允许大多数谬误,有些谬误运用的效果会更好。如果 受众知道它的逻辑,你的谬误推理就会迅速漏气。不过,你还是 应该练习制造谬误。这是学会识别谬误的最佳方法之一。

蹩脚逻辑

请写一个简短的论点,使用至少三种谬误。尽量让它令人信服。(可参阅第14章复习各种谬误。)

不当类比

诉诸人气

归谬法

前因谬误

单位谬误

轻率概化

无知谬误

同义反复

两难谬误

障眼法

稻草人

滑坡

法国公鸡谬误

识别谬误

找一个乐意参与的伙伴,阅读你在上一项实验里写的论点。 看看他能不能辨识出谬误。

情绪

手法

练习手法有两个很好的办法,那就是镜像工艺(运用交错)和反转陈腔。

镜像工艺

镜像工艺(运用交错)用来回答或反驳效果最佳,也就是以彼之矛攻彼之盾。例如,假设你提议用快闪活动来推广公司的新互联网域名托管产品,一位同事对此提出了质疑。

同事: 这是一种技术产品,不是真人秀节目。你的想法会让 我们死得轰轰烈烈。 你:我们的竞争对手找了超模来充当"技术"代言人。我们要么轰轰烈烈地试一试,要么被盖过风头,无声无息地死掉。 [3]

当然,在对话的一瞬间,你可能很难想出这样的反驳。但通过练习,你最终能让自己大吃一惊。等工作会议结束,你喝完一杯咖啡,务必记得在跟进的电子邮件里使用镜像工艺。

现在,请为以下句子想出运用了镜像工艺的回复。

例如,

市民:我们不能削减高中的橄榄球预算。橄榄球就是生命。

你:如果橄榄球是生命,你来说说,我的生命中哪一部分是 橄榄球?

税收只是盗窃的一种形式。

如今的孩子们不尊重长辈。

你得为伤害了她的感情表示道歉。

我从没见过有哪个男的我不喜欢的。

爱意味着永远不必说抱歉。

反转陈腔

在着手"调戏"陈腔之前,一定要先能把它们认出来。在我们的文化中,老练的人会直接避免使用陈腔。所以,把你在一天里听人说的陈腔记录下来。一开始,别急着拿它们玩游戏,先收集。你可能会觉得这个练习没你想的那样讨厌。你绝不会感到讨厌,相反,每一句新的陈词滥调都会进入你的"装腔作态"藏品。

记上一两个星期之后,找出出现最多的陈腔,包括你自己也爱用的。试着重写它们。先选择一句陈腔,写一条诙谐的回应。接着,找一句陈腔,换掉或加入一个词,为它加上点冲劲。比如,把人生的一小片柠檬,做成一杯伏特加柠檬水。[4].

对比

对比,是每一位政治演讲撰稿人都要学习的一种手法,也就 是在设想或形象之间彼此权衡。有了对比,你就设定了让受众疯 狂的节奏,同时也令得你把自己的立场跟对手对立起来。

第19章的透析和对立介绍了几个很好的对比手法示例。

试着写一篇简短的演讲稿,在某件事情上选择一个立场——可以是政治话题,也可以是凯蒂·佩里(Katy Perry,美国歌手)不该再染头发。写一连串简单的句子,努力让它们保持相同的韵律 5. 例如:

猫好玩,狗有用。 (Cats are friendly, dogs are needy.)

猫自己收拾,狗需要洗澡。(Cats groom themselves, dogs need a bath.)

猫吃得灵巧,狗狂流口水。 (Cats eat neatly, dogs slobber and gulp...)

如果这并没有让你听起来像是丘吉尔那么铿锵有力,别担心。在演讲中间插入一段类似的话给喜欢猫的人,他们会站起来为你欢呼。此外,一旦你习惯了对比手法,就能想出更多朗朗上口的句子。

词性活用

找一个喜欢发明新说法的朋友,来一场词性活用拉力赛。发明一个很酷的新单词,发送给他,接着他再回复你一个。你也可以每天在Facebook上发布一个新单词,把名词变成动词,把动词变为名词,把名词变成形容词,等等。或者,把两个词合起来变成一个新词。"在Facebook上发布新词",用一个新字眼来描述它,怎么样?"Neobooking""Facebology"?试试看,你能做得更好。

转义

这里,我们将"转义"局限于三种:比喻、转喻和借代。好吧,让我们再说得简单些。把转喻和借代组合成一种工具,也就是归属转义。拿一部分、一种特征、一个代表或一种容器来代表整体,这就是归属转义。

转义风情

用比喻和归属转义重新描绘下列项目。

例如,"腿"可以形容成高跷(比喻),也可以形容成膝盖(归属转义)。"汽车"可以形容成"移动的梦想"(比喻),也可以形容成轮子(归属转义)。

夏威夷

云

税

小孩子

推特

演化

吹叶机

太阳

国会

婚姻

与星共舞

芦笋

红牛

毛茸茸的脚

腊肠犬

你的老板或老师

性格

代码理毛

词语植入

选择一个你想要植入受众脑袋里的词。米特·罗姆尼(Mitt Romney)在总统竞选期间喜欢使用"柔软"(tender)这个词。 所以,管它的,我们就拿"柔软"来举例吧。

你:这是一个温柔的问题。所以,让我们温柔地来处理它吧。我对你的感情是平稳而温柔的,我希望我们之间保持温柔的态度。

在现实生活中,你大概希望把这个词语的出现次数控制一下,别这么密集,否则,你的同伴或许会开始怀疑,你是不是准备要吃人了。这里的要点是,给受众留下印象,而不是让他们觉得你在耍嘴皮子。

现在再找一个说法,一个你知道能漂在某人心理之船上的说法。比如,对民主党人来说,"社群"是个好词;对共和党人来

说, "责任"是个好词; 对教师或者投资人来说, "成长"是个好词······

勉为其难的结论

勉为其难的结论除了是一种最有效的说服工具(能让你显得惊人的无私),还可以帮助你锻炼双重论证的肌肉。试试在开车或排队的时候把它当成一项心理锻炼方式。它的运作如下:将你持有的任何观点(政治、食物、文学等方方面面),并把它变成一个勉为其难的结论。让对方看起来富有吸引力,接着想一想你为什么仍然坚持己见。

例如,像我这样的人本来应该喜欢泰勒·斯威夫特(Taylor Swift)所做的一切。她是一位出色的作曲家,其音乐风格结合了民谣和乡村音乐,唱起歌来像天使。但她推出的曲目都是自动调音的,还有着激烈的迪斯科舞曲,这叫她的音乐听起来就跟其他人一样。

勉为其难的壮举

给勉为其难的结论再加上一剂双重论证。构建一个论点,并 在其中热情地描述你所赞同的立场。现在,勉为其难地展示证据 和你自己的客观性怎样逼得你支持相反的主张(哪怕你其实并不 支持它)。

例如,我讨厌乡村音乐,还有那装腔作态的多愁善感。我特别痛恨它竟然大受欢迎、销售一空,以及借助自动调音、让人分

辨不出音高来的特点。但泰勒 • 斯威夫特机敏的歌词和甜美的声音,让我情不自禁。

以退为进手段

关怀实验

找一个你生活中的人(老师、父母、配偶、孩子、老板、同事、朋友)。想一个你希望那人做出的选择(这个选择将有利于你)。现在,本着对方的利益,反对你自己的选择。感受无私的脉动!

代码预防接种

想要保护自己,不受代码词汇的影响吗?请皱眉。神经科学家说,皱眉的行为会影响你的情绪或态度。

接种流程

列出能让你产生积极感受的词语。真的,请把清单写在纸上,或者用智能手机记下来。每当你听到一个喜欢的词语,就把它加入清单。现在,要是你再遇到这些词语,就皱皱眉。"旅程"?皱眉。"梦想"?皱眉。

不是说你不应该旅行。去吧, 梦你所梦。皱眉的作用, 只是给你做个预防接种, 免受营销活动和对话中代码理毛的怂恿。

关键时刻

别忘了,关键时刻并不只跟时机有关,也跟场合有关。这就包括地点、媒介和时间。

假期游说

为你的下一次假期创建提案。如果你的想法偏离了同伴的度假设想,实验会变得更加有趣。设计一份场合计划来展示提案:需要说服的是谁?什么是进行游说的最佳时机?最合适的地方和媒介是什么?(说唱歌曲,咖啡厅,树林里的安静散步?)要在时机成熟的时候挥杆,而且要在合适的地方,使用合适的媒介这么做。

限制因素

为争论选择一个主题: 控枪、猫比狗好、最棒的好莱坞女星,等等。现在假装你是在用以下媒介(或受以下条件的限制)来进行争论:

推特 (Twitter)

电话(不是FaceTime或Skype!)

一名又热又累的受众

你患着喉炎

争或不争

判断以下哪种情况适合争论。如果情况似乎并不适合,那么什么样的条件能让它变得适合?在哪些适合争论的情况下,你会羞于争论?你现在是否觉得自己会更乐于实践从本书中读到的内容?

在交通高峰期, 你坐在乘客座位上, 开车的是个新手司机

在一次会议中, 你跟其他所有人的意见都不同

在一场节日聚会里

喝咖啡之前

独自与一个难相处的人在一起

阅读一篇令人讨厌的Facebook帖子

看到一个男人即将跳下大桥

跟一位电影专业的人讨论电影

搞砸

恰如其分的搞砸实验不是要探讨搞砸,而是要补救。

企业案例

以下列出了一些真正的企业搞砸案例,请逐一说明怎样在这样的情况下改善自己(和公司)的性格。你会如何报道新闻?你要使用什么样的语言来代替道歉?你会提出什么计划?你将怎样

切入将来?你怎样强调公司的实践智慧、无私和德行? (不要为选择团建虐待感到愧疚。我的大多数受众都选择了这一个。)

省钱宣传册裁员 几年前,美国西北航空公司着手裁减数千名员工。一开始,该公司发布了一本指南手册《省钱的101种方式》。这本小册子包含了如下小诀窍: "别害怕把你喜欢的东西从垃圾桶里捡出来。"

团建虐待 "Alarm One"公司举办团队建设训练,迫使员工吃婴儿食品、穿尿布、被用对手公司的木板告示牌打屁股。加利福尼亚州弗雷斯诺的一支陪审团判处该公司赔偿一名因此事辞职的员工170万美元赔偿金。

昏昏欲睡的修理工 康卡斯特通讯公司的一名修理工在上门 维修的过程中,倒在客户的沙发上睡着了。房主录制了一段视 频,加上了很好的配乐,放到了网上,评论说康卡斯特是家多么 糟糕的公司。视频火速传播,康卡斯特解雇了这名维修工。新闻 媒体很快报道说,维修工在打电话向公司寻求协助时,被转接待 机了一个多小时。

培训替代自己的人 美国银行(Bank of America)向印度外包了100个技术支持岗位,并告诉美国的员工,他们必须培训替代自己的人,才能得到遣散费。这让美国银行的口号"机会银行"变得异常讽刺。

演说

创作

你的第一项创作(希腊人或许会说,是"发现")任务是设定你的目标。你希望怎样影响受众——改变他们的情绪、想法或做某事的意愿?你是想要发起政治改革,为昂贵的采购获得批准,还是销售一种产品或理念?你要的其他所有事情,都要与这一目标一致。

目标与时态的搭配

设定三个你想要在个人和公共生活中实现的目标,想想每个目标的受众。现在,判断你是要使用司法性、示范性还是审议性修辞。请记住,如果建立起团队或关系是你理想的结果,示范性修辞效果最好;如果你想改变观众的想法,请使用审议性修辞。

编排

学习西塞罗式大纲的最佳方式,就是进行一次极其简短的演说,把经典编排的所有元素都整合到一起。

60秒演说

准备并发表一次为时1分钟或更短的视频演讲,把它发布到YouTube,再把链接发送到ArgueLab.com。运用西塞罗教给我们的所有大纲元素(见第26章):引言、叙述、分割、证据、反驳、结论。如果你精通视频编辑软件,请在你的讲演中将这些元素标示出来。要说些什么呢?什么都行,不管是跟父母争论,还是探讨美国的枪支问题,都行。

风格

风格是角色扮演的一种形式,它是你为特定对话或文章所采用的立场。不妨将梅丽尔·斯特里普(Meryl Streep)与平庸的演员做一番对比:前者扮演每个角色时都改变自己的风格,后者在每一部电影里看起来都一样。每当你针对受众说话或写作时,你都需要考虑自己所扮演的角色。

滤镜实验

根据西塞罗5种风格的美德(参见第26章),对你写过的备忘录或论文打分:恰当的语言、清晰性、生动性、礼仪和装饰。

记忆

现代参加记忆比赛的选手,都会根据古代记忆别墅设计开发自己的版本(见第26章)。你可以使用软件,做相应练习。

PowerPoint棋盘游戏

写下你对一场讲演的所有想法,并将每个想法放在 PowerPoint幻灯片上。为每一张幻灯片找(或者创作)一幅合适 的图片。用缩略图的形式把幻灯片打印出来,并用剪刀裁剪好。 现在,设计一种类似"蛇梯棋"那样的棋盘游戏,可以顺着一条 路径,穿越风景,碰到每张幻灯片。顺着路径按你希望的顺序放 置幻灯片,从简介开始,以结论作结。对着你的"棋盘游戏"看 上一两个小时,把焦点放在图片上(因为图片上的字迹太小,你 反正也看不清)。你能不靠笔记、不靠幻灯片发表讲演吗?古代 罗马人在脑海里修建记忆别墅,基本上就是这么做的。

传达

就算你背诵的是完全相同的单词,你的面部表情、语调和手 势也可以传达出截然不同的情绪。

带着情绪读名字

找一本电话簿,带着一种特定的情绪读出一个名字。接着, 换用另一种情绪读出下一个名字。依次采用以下情绪。如果你喜欢,按照同一份情绪清单继续往下读,或是自行创建一份情绪清单。

喜悦

悲哀

愤怒

不情不愿

爱国

幽默

羨慕

渴望

如释重负

林肯升级

将《葛底斯堡演说》的第一部分背诵四次。(如果你在学校 里没背过这篇文章,请上网检索原文。)使用手势、表情、暂停 和语气:

第1次,用一种能让受众感兴趣的方式背诵。

第2次,情绪激动地背诵。

第3次,忧郁地背。

第4次, 笑着背。

生动

使用特殊的修辞效果,来创造房间里不存在的东西。试着做以下实验。

没有实物光靠说

假装你应该向观众展示以下一个或多个物体。问题是,你忘了带它们。将物体像全息图那样投射出来,只借助生动表现的技巧,构建一个能栩栩如生出现在观众眼前的场景。

玩具弹跳球 (superball)

蜥蜴

月岩

《大宪章》的被盗抄本

压缩弹簧玩具

高科技视频手表

童话里的小仙子

泡腾剂消食片

你最喜欢的童年宠物

代言体

学习修辞的学生,要学到相当深入的阶段,才会尝试代言体(prosopopoeia),也就是假装自己是一个著名演说家或伟大人物。原因很充分:想想看,谁能学了几堂网球课就试着模仿球王罗杰·费德勒(Roger Federer)呢?但要是你觉得自己已经准备好了,那就玩个开心吧。拿起一根雪茄,化身温斯顿·丘吉尔;或是扮演圣女贞德,在宗教法庭的异端审判中为自己辩护。想一个你熟悉的人。现在,你就是那个人。别担心要做到完全准确。这不是历史重演,你也不是喜剧俱乐部的特型演员。你只是在练习用别人的声音说话。把你的演讲发布在YouTube上,将链接发送给我们!

星光大道

从历史、文学或流行文化中选择一个人物。做一次三分钟的 演讲,假装你就是那个人。把自己放在这个角色面临的某种境 地,比如乔治•华盛顿面对哗变的军官。

时间扭曲

把历史或媒体中的人物放到一种新奇的境地下,比如让乔治 • 华盛顿争论全民医疗保健、跟售货员讨价还价、要求在餐馆退款,或让他的侄子做功课。

采访逝者

选一个当前的议题,如税收政策、枪支管制、同性恋权利或 军队规模。接着,从历史中选择一个你喜欢的、其言论广为人引 用的人物,使其站在议题的一方(选择双方也行)并为之争论。 你不必自己编造这个人物要说些什么话,而可以记下在网上找到 的名言。

采访者: 华盛顿总统,您如何看待教会与国家的分立? 这是 否意味着要避免在政府事务中提及所有的宗教?

你扮演的华盛顿:我们也不可耽于幻想,以为道德可不靠宗教而维持下去。根据理智和经验,不容许我们期望,在排除宗教原则的情况下,道德观念仍能普遍存在。[6]

写随笔

最有说服力的随笔以故事作为骨架。发明随笔的蒙田,将自己作为许多随笔逸事的主人公,但你也不一定非写自己不可。找一个人,这个人最能说明你想要表达的观点。你的文章支持枪支管制?调查一桩儿童意外中枪的悲惨个案。你的文章反对控抢?

那就找一个用枪自卫的人。请记住,劝说始于人物。一篇说服力强的文章几乎总是有个人物。

英雄之旅

回顾你最喜欢的电影。勾勒出英雄之旅的各个阶段:离开舒适区、面对挑战、投入这项任务、遇到压倒性的不利条件、最终胜利。现在,试着勾勒出广告视频、漫画书、政治活动和历史人物中的英雄之旅。

"带钩"的故事

不管你是否计划写一篇大学入学申请,都不妨试着写一个能改善自己性格的故事。想想:什么样的良好特点或技能,能让你与众不同?现在找一个场合,让这一特殊素质得到检验。努力为如下多种场合写出合适的"带钩"的故事,准备好口头讲述。

大学入学申请

求职面试

跟迷人的新人约会

竞选本地公职

适合在篝火边讲的故事

适合在酒吧里讲的故事

伊索的寓意

伊索是古希腊的讲故事人,喜欢用一句明智的话来结束每一个故事——"需要乃发明之母""外表往往具有欺骗性""好心该得好报"。虽然在我们看来,这些古老的道德寓意有点像是陈词滥调,但在伊索的时代,它们听起来一定有些振聋发聩。试着先想出寓意,写出一篇说服性文章。讲一个来自真实有趣人物(比如你)的好故事,将寓意放在最后。以道德寓意的形式写下自己的论点,能让你的观点听起来隽永明智。

玩游戏

以下的一些方法,可以让汽车旅行或是一顿尴尬的晚餐变得不那么难挨。虽然这本书并不谴责酗酒,但如果你恰好是一个正处在喝酒年纪的年轻人,你肯定会发现,这可不仅仅是惊声尖叫的饮酒游戏。

别害怕对着智能手机玩这些游戏。如果你往YouTube上传了视频,请到ArgueLab.com告诉我们。

填空

看看你能不能跳出显而易见的套话思维。这是锻炼拆解陈腔 肌肉的好办法,而且,能让你在喝了一两杯酒之后听起来滑稽又 好笑。

例如,当你对着星星许愿,不论那是不是一架路过的飞机。

你就是你____。

事情变化越大,。
不负有心人。
就是力量。
有图有。
眼睛是的窗户。
君子之交。
物以类聚,。
变老最好的地方是。
我的绰号其实应该是。
如果你认为自己是一只鸭子,那么。
生命是。
千里之堤,。
如果事情听起来好得难以置信,那么。
寻宝

从新闻、社交媒体、文献资料、艺术和流行文化中找到以下 内容。又或者,如果你正在开车,如果从路边风景里看到了它们 的身影,请指出来。 争论(分辨哪些言论属于争论,哪些不是)

转义

省略三段论

代码理毛

谬误

救生艇演习: 学术版

这里有一种方法,可以帮助你练习争论技巧,又不会进入敏感的私人或政治领域。大海中央,一艘船行将沉没,你正从这艘船登上救生艇。如果你一定要带上一位来自某个领域的教授,你会选择哪个领域呢?

试着先使用纯粹的逻辑争论,给出理性的论证。接着,只用情绪争论,通过感人的逸事调动受众的情绪。如果你心怀壮志,还可以试着使用身份认同策略,把你的选择跟受众自己的价值观联系起来。

救生艇演习:人类版

在以下清单中, 你愿意带上救生艇的是哪三个人? 为什么? 你是怎样决定的? 此处请同样试着使用逻辑、情绪和身份认同的方法。

44岁的餐厅经理,已婚,有两个孩子

- 23岁的克罗地亚一年级医学生,只能说少量英语
- 34岁的单身母亲,有3个孩子
- 8个月大的婴儿,女,行为规矩
- 58岁的会计师, 业余铁人三项运动员
- 18岁的高中毕业生,准备参军
- 73岁的朝鲜战争退伍老兵,获铜星勋章,态度暴躁
- 25岁的时装女模特,在农场长大
- 38岁的喜剧演员,知觉敏锐
- 64岁的国际知名诗人
- 40岁的无家可归者,从哈佛大学辍学
- 49岁的成功企业家,患有慢性病
- 21岁的巴西顶尖奥运会游泳选手,不会说英语
- 6岁的孩子, 亿万富翁之女, 公认的天才

你

荒岛

你被困在一座荒岛上,可以选择一个人陪你。你会选谁?请做出选择,并依据以下条件捍卫自己的答案。

如果你必须弄清楚怎样在荒岛上生存

如果生存不是问题

如果你觉得这如同身在天堂

如果你可以在每个场景中带上一件物品,它会是什么?生动地形容那件物品在岛上的情形。

"更好"游戏

手里拿着一样东西或一本书,争论它怎样会"更好"。试着 采用一种"你非常喜欢这件东西"的语气,哪怕你正在提议换一 种东西。这是练习"奉承"艺术的绝佳方式。

例如,"这口玻璃水杯难道不是很好吗?它这么……透明。它还能装水!要不是它漏了我一桌子水,它会更好!不漏水的玻璃杯——完美的盛水容器!"

回形针

铅笔

枕头

灯开关

牙刷

遥控器

苹果手机

笔记本电脑

人的嘴巴

你的耳朵

销售竞争

这个游戏最好组队完成。分发价值相等的物品,以及跟物品价值同等的游戏币。每个玩家都得到游戏币和物品。现在把它们卖给彼此。(不要让参与者知道物品是等值的。)获得价值最大(钱和物品)的玩家胜出。

同义词性格

选择一种物品,用尽量多的同义词给它起名字。哪些名字能让你觉得该物品拥有出众的工艺?哪些名字似乎最为"关怀"?哪些阐释了德行——共同的价值观?

啤酒

精酿

冷淡杯

黄汤

绿瓶

马尿

立顿茶包游戏

要想看看性格怎样在逻辑缺席的条件下发挥作用,假装你正在做一场前卫戏剧表演。让每名演员专门表演一种情绪(愤怒、喜悦、讽刺、爱国,等等)。轮流阅读茶包上的说明标签(或者任何有说明标签的东西)。假装这些随机的文字是剧本里的台词。尝试五分钟,别笑倒在地。同时,观察它对任何旁观者的影响。接着,像演员那样对着镜子练习。你根据情绪调整自己语调的能力(这是修辞表演环节的一个关键方面),这可匹敌古代修辞家的训练。

禁用词

禁止使用某些词语,比如"就像"或"那么",并就一个说服主题做三分钟发言。现在重新开始,禁用你发现自己用得最多的一两个词。这项训练有助于提高你的大脑灵活性,避免养成不良习惯。简而言之,它会让你更有说服力——这是现场说服的关键特质。

没错,但

循环对话游戏。第一个人做出断言,第二个人说:"没错,但……"以此类推。不是按字面意思说,而是试着表明同意前一个人的意见,同时说出相反的观点。

骰子游戏

向特定受众出售物品。通过投掷一对骰子来挑选一种物体和 一名受众。根据受众的价值观、需求和身份认同,来订制你的话 术。

例如,骰子投出2和5,那么,你必须向自己的老板卖出一枚 纱线球。祝你好运!

物品	受众
1)安全别针	1)成了家的保安
2) 纱线球	2) 小孩子
3)100根牙签	3) 愤怒的少年
4) 胶棒	4) 老年传教士
5) 大量的纸	5)你的老板
6)一头小山羊	6)一队初次到访美国的游客

争论排球

跟一名同伴或若干人组成的团队,就一个论点展开击球、托球和扣杀。每一方都必须击球(重复另一方的立场)、托球(反驳它)和扣杀(支持反驳)。来回交手,直到一方"丢球"——无法让争论顺利进行下去,失去了重点。

第一方:人们不应该练瑜伽,它造成太多损伤了。

第二方:你的意思是说,人们不应该做瑜伽,是因为胖、懒、僵硬、不灵活,比受损伤的些许风险更可取。我认为瑜伽应该受到鼓励,而不是打压。每一种运动都有相应的风险。但要是你不锻炼,变得不健康的风险是100%。只要做得正确,瑜伽是一种风险较低的运动方式。

第三方: 你把瑜伽和其他各种锻炼混为一谈,来给瑜伽开脱。应该鼓励瑜伽,因为运动比不运动的风险小。但你没有引用任何统计数据。你应该去看看瑜伽的受伤比率,太触目惊心了。运动很好。但瑜伽不是项好的运动。

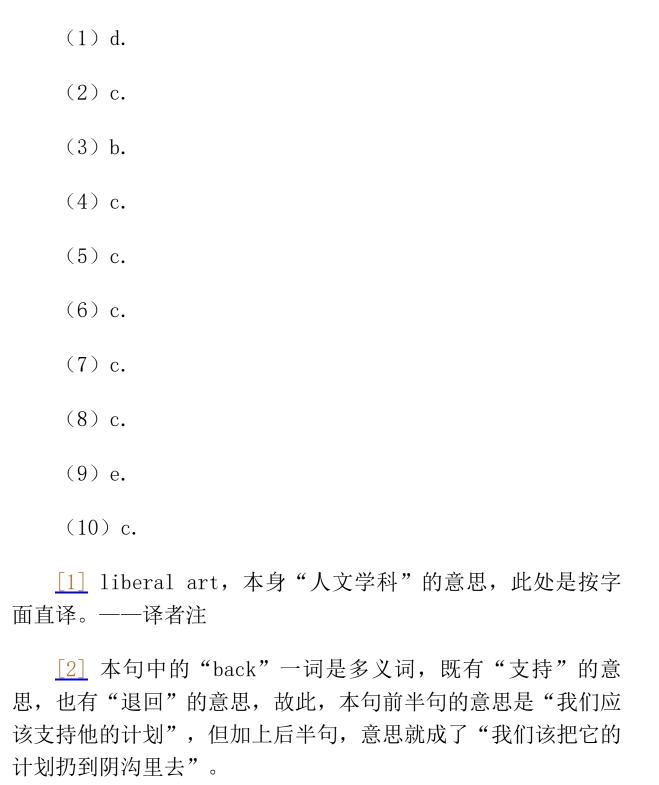
多项选择题答案

如需解释,并对答案有所争议,请访问ArgueLab.com。如果你在线进行测验,解释会和说明一同弹出。

- (1) c.
- (2) e.
- (3) g.
- (4) b.
- (5) b.
- (6) b.
- (7) 指责-过去时,价值观-现在时,选择-将来时

议性化		过去时-司法性修辞,	现在时-示范性修辞,	将来时-审
	(9)	b.		
	(10)	с.		
	(11)	b.		
	(12)	b.		
	(13)	a.		
	(14)	с.		
	(15)	b.		
	(16)	a, b, c, d		
	(17)	b.		
	(18)	с.		
	(19)	省略三段论: a, c,	f, g, i; 距离: b,	d, e, h
10 1	(20)	1-b, 2-c, 3-f, 4-	e, 5-g, 6-i, 7-h,	8-a, 9-j,
10-d				
	(21)	С.		
	(22)	С.		

(23) a.					
(24) b.					
(25) a.					
(26) c.					
(27) d.					
(28) b.					
(29) c.					
(30) e.					
(31) d.					
(32) b.					
(33) b.					
(34) a-j	逻辑,b	一情绪,	c-性格,	d-情绪,	e-情绪
(35) c.					
(36) c.					
(37) b.					
快嘴回答	答案				



[3] 此处原文为"We can either jump the shark or let

the shark jump us", "jump the shark"有"轰轰烈烈地死

掉"之意,"shark jump us"则是让"让鲨鱼吃掉我们",也可引申为"被盖过风头"的意思,原文使用了镜像工艺,中文译文无法体现出来。——译者注

- [4] "When Life Gives You Lemons, Make Lemonade", 这是一句英语的俗语套话,直译是"当生活给你柠檬,可以把它做成柠檬水",引申为"人生难免碰到不如意,换个角度想也能变成好事"。此处作者又做了改写,把"柠檬水"变成了"伏特加柠檬水"。——译者注
 - [5] 指英文上押韵。——译者注
- <u>[6]</u> 这句话节选自华盛顿卸任总统时的告别演说。——译者注
- [7] 原文是 "When you wish upon a star, makes no difference whether it's just a passing jet"。它改写的 套话是 "When you wish upon a star, makes no difference who you are",这是一句很有名的歌词。作者的用意就是让大家改写陈腔,句意跟原文出入越大越好。——译者注

附录B 工具

我把修辞的技巧和概念按在日常争论中最为有用的方式分为几类。这样,你不必背诵数十种术语和工具,你只要记住:

- ●设定你的目标和争论的时态。
- ●想一想你是想强调性格、逻辑还是情绪。
- ●确保时机和媒介适于展开争论。

当你在给讲演或陈述写草稿的时候,请将西塞罗的大纲放在趁手的地方:

- ●引言
- ●叙述
- ●分割
- ●证据
- ●反驳
- ●结论

如果你尚未阅读本书的其余部分,那么,这里的大部分内容兴许毫无意义。如果你已经读完,但术语仍然让你感到困惑,请参阅其后的术语表。如果这之后,你仍然觉得我不知所

云,或是你希望深入研究说服的艺术,请阅读附录E中介绍的一些作品。

目标

个人目标: 你希望从受众那里获得些什么。

受众目标

情绪: 这是最容易改变的东西。

想法: 比改变情绪难度提升一级。

行动意愿:这是最难的,因为它需要情绪上的承诺和对行动的认同。

议题控制:掌握争论的主题。

责备:涵盖过去。亚里士多德称这种争论为司法性论证。它的主要议题是判断是否有罪。

价值观:要以现在时态进行争论,这是示范性修辞或部落修辞。主题是赞美和责备。

选择:应对未来。这是审议性论证,是属于政治的修辞。它的主要议题是利益——什么对受众最为有利。

性格

这是靠性格争论——用你的声誉或别人的声誉,作为争论的基础。当你发表演讲时,请展现你的性格,或是你希望在受众眼里所表现的性格。它的三个主要方面分别是德行、实践智慧和无私。

礼仪: 你满足受众对可信领导人期待的能力。

代码理毛: 使用受众特有的语言。

身份认同策略:让受众认同一种行为,也就是说,他们认为,

这种选择有助于将自己定义为一个整体。

讽刺:对外人说一件只有你们这一群人才明白其意的事情。

德行或事业:符合你受众价值观的表现。

吹嘘: 提升你德行的直白方法, 但效果最差。

证人吹嘘:来自第三方的认可,越无关私利越好。

变换立场: 做出一直在支持强力者的样子。

以退为进手段:支持虽然不合你意但不可避免的结论,以 求彰显你的德行(修辞教科书里没有这种说法,但它的概念经 常出现)。 不讲逻辑的价值观:专注于个人的价值观和共同点,把团 队凝聚在一起,让他们与你。

身份认同: 让人们自我描述。通常,他们提到的第一件事就解释了他们对自己的最佳认识。大多数人愿意做任何事情,以求符合这一身份认同。

实践智慧,或者手艺:亚里士多德给这种修辞上的街头聪明起的名字是"phronesis",也即实践智慧。

展示经验

通融规矩

做出选择中间路线的样子

无私或关怀:亚里士多德称之为"eunoia",指愿意为了更大利益而牺牲自我利益的样子。

勉为其难的结论:似乎你完全是因为结论的压倒性正确才 得出了它一样。

自我牺牲: 声称该选择对受众(而不是你自己)有好处。

欲语还休:似乎对自己的修辞技巧有所怀疑。

骗子检测器: 判断一个人可信度的技巧。

需求检验: 说服者的需求是否与你的需求相符?

可供比较的经验:说服者真的做到过他正在说的事情吗?

回避问题: 询问谁从该选择中受益。如果你没有得到直截了当的答案, 那就不要相信对方是无私的。

"那取决于"过滤器:说服者提供了一个适合你的解决方案,而不是某个一刀切的选择。

揭示真正的问题: 说服者直截了当地揭示问题。

极端:说服者怎样描述对立的论点?他的中道和你的中道 离得有多远?极端分子检测器是指极端分子会把温和适宜的选 择描述为极端。

德行准绳: 说服者是否在你的价值观两极之间找到了最佳 位置?

代码接种:请当心界定你所属群体的条件,如果说服者使用它,一定要保持警惕。

搞砸后的恢复:通过自己的错误改善你的性格。

搞砸锅之后立即设定目标。

头一个传去消息。

立即切换到将来。

避免贬低受害者。

不要道歉。相反,要表达你对未能达到标准的感受。

情绪

靠情绪争论是说服的引诱部分。靠情绪争论可以带来情绪的变化,让受众更容易接受你的逻辑,并让他们对你的目标产生情感上的承诺。

同理心:对观众情绪保持关注。共情过度指夸张的同理心,能让受众为一种情绪(也就是你想要改变的情绪)感到羞愧。

信仰: 亚里士多德说,这是情绪的关键。

体验:提及观众自己的体验,或在他们的头脑中植入一种体验。

这是信仰的过去时态。

讲故事:一种为观众提供虚拟体验的方式。

期望:让观众期待某件或好或坏的事,以及随之而来的适当的情绪。

音量控制:轻描淡写地表达一种情绪,或逐渐地增强情绪,让受众能和你一起感受它。

言语简单: 当你情绪激动时,不要使用花哨的语言。

无须公布的情绪:不要事先向受众提及情绪,他们会产生抗拒。

被动语态:如果你想把受众的怒火从某人身上引开,不妨暗示行为是自发出现的。你可以说"椅子坏了",而不是"巴布洛弄坏了椅子。"

逆火: 你可以通过夸大自己的情绪来尽早平息对方的情绪。当你把事情搞砸了, 想要避免权威者发怒时, 这种方法尤其有效。

具有说服力的情绪

愤怒: 唤起受众付诸行动的最有效方法之一,但这是一种 短暂的情绪。

蔑视控诉:揭示对手鄙视你受众的欲望。按照亚里士多德的说法,受到蔑视的受众是愤怒的受众。

爱国主义:为受众的群体认同感附加一种选择或行动。

模仿:对榜样的情绪反应。你的品格越是高尚,受众就越是会模仿你。

幽默:一个很好的抚慰工具,可以改善你的性格。

文字幽默: 指的是对一个词或演说中的一部分玩文弄字。

诙谐:情境幽默。

滑稽式幽默:是讲笑话,说服效力相对较低。

戏谑: 斗嘴式的回答, 用于防守, 效果最佳。

言语手法: 你可以在术语表中找到各种手法,以下是创建手法的基本方法。

反转陈腔:把滥用的陈腔为己所用。

按字面意思进行阐释:按表面意思来阐释陈腔,让它显得荒唐。

意外结尾:按正常方式来说的陈腔的前一半,但以不同的方式结束。

改写: 换掉陈腔里的用词。

换词:改变正常用法和语法,以实现效果。

权衡双方: 比较或对比观点, 以求定义问题。

"要么"(透析)手法:平等地权衡各方。

对比手法(反叛):偏向某一边。

改变意思手法(反义重复):用不同的用法或定义来重复 一个词。

大声修正: 打断自己或对手,以纠正某事。

自我更正手法:在看似公平和准确的同时,放大一个论点。

重新定义: 重复对手的语言, 并纠正它。

音量控制:通过手法放大语音,或让声音平静下来。

反语: 带讽刺意味的轻描淡写, 让你显得比对手更酷。

高潮:在连续的短句中,使用前后交叠的词语,实现修辞的渐强。

创造新词:这些手法可以帮助你用旧词创造新词或新的含义,它们让你显得很机灵。

动词活用(词性活用):将名词变为动词,或者反过来。

"就像"手法(附着语): 抛开一个词的本来含义,用它作为暂停或强调。

逻辑

这是指靠逻辑争论。人们总认为,所有的争论只应该关乎 逻辑,无关其他。然而,亚里士多德说,说到说服,理性的言 语同样需要情绪和性格。

演绎: 将一般原则应用于具体事情。

省略三段论:包含演绎的逻辑三明治。"我们应该(具体的选择),因为(共同点)。"亚里士多德将形式逻辑的三段论剥离出来,并将其建立在共同点(而非普遍真理)之上。

识别证据的方法:证据由示例或前提组成。前提通常以"因为"开头,或暗示这是原因。

共同点:任何老话套话、陈腔、信仰或价值观,都可以充当受众的浓缩公共意见。这是你论证的起点。

喋喋不休:受众不停地重复一个词或一种想法,它经常揭示出共同点。

拒绝:另一种辨识共同点的出色方法。受众常常会用共同 点来拒绝你的论点。

共同点标签:这是定义策略的组成部分,指的是将共同点应用到设想、提案或立法上。

归纳: 用事例论证。它从具体进入一般。

事实、比较、故事: 归纳逻辑中使用的三种例子。

让步: 将对手自己的论点为己所用。

框架: 塑造一场争论的边界。这是一个现代化的说服性术语, 经典的修辞中没有它的身影。

框架策略:

- (1) 找到受众的共同点。
- (2) 宽泛地定义问题,调动范围最广的受众的价值观。
- (3) 用将来时态处理具体的问题或选择。

定义策略:控制争论中使用的语言。

改变条件:用你自己的语言代替对手的语言。

重下定义:接受对手的条件,同时改变其内涵。

定义柔术:用对手的语言攻击他。

定义柔道:使用与对手形成对比的术语,制造出一种让他显得很糟糕的背景。

逻辑谬误:检测出逻辑谬误很重要,一如你应该辨识出对手用来反对你的各种说服手法。理解逻辑谬误的另一个原因是,你自己说不定也想用。

糟糕的证据:争论的共同点或原则不可接受,或者所举例子糟糕。

错误的比较:两件事情类似,所以必然相同。

全天然谬误:天然成分对你有好处,所以一切被称为"天然"的东西都是健康的。也叫作"罪恶关联"。

诉诸人气: "其他孩子都那么做了,所以为什么我不能?"

轻率概化: 例子太少, 阐释却太宽泛。

错误阐释证据:说例外情况证明了规律。

单位谬误: 用苹果和橘子做奇怪的数学运算, 把部分当成整体。

无知谬误: 声称如果某些事情尚未得到证明,则必然是错误的。

糟糕的结论:我们获得了太多(或不足的)选择,或是结论与争论无关。

多个问题:将两个或更多问题压缩成一个问题。

假两难谬误:实际上明明有更多选择,却只为受众提供两种选择。

前因谬误:认为这一刻跟过去类似的瞬间是一样的。

障眼法:引入无关紧要的议题,扰乱受众,使之困惑。

稻草人:设定一个更容易争论的不同议题。

证据和结论之间的脱节:证据站得住脚,但无法带来结论。

同义反复:逻辑冗余,证据和结论是一回事。

归谬法:将对手的选择归纳至荒唐的地步。

滑坡: 预测因为做了一种选择导致一连串的可怕事件。

后此谬误:假设如果有一件事在另一件事之后,那么,先 发生的事就导致了后发生的事。我称之为"法国公鸡谬误"。

修辞犯规:阻止争论(或使之无法达成共识)的错误、故意冒犯行为。

切换时态,偏离将来:使用过去时或现在时没问题,但审 议性争论最终取决于讨论将来。

固执地坚守规则:使用上帝的声音,牢牢举着枪,拒绝倾 听另一方的立场。

羞辱:争论的出发目的是贬低某人,而非做出选择。

暗讽:一种用来贬低某人的讽刺形式。它往往通过否认一个观点,将该观点植入受众的脑海。

威胁:修辞学家称之为靠棍棒论证。它否定了观众的选择。

污言秽语或手势

全然的愚蠢

关键时刻

罗马人称它为"occasio",也即抓住时机的艺术。关键时刻取决于时机和媒介。

说服时刻: 受众的情绪适合你施展争论的时候。

辨识说服时刻的因素:不确定的情绪和信念(即思想有所变化的时候),代表了具有说服力的时刻。

完美的观众:包容、专注,对你心怀善意。

变更受众:如果目前的受众尚未准备好接受说服,请寻找其他受众。这就是市场研究的全部意义所在。

感知:人的5种感知是选择适当媒介的关键。

视觉: 主要适合情绪和性格。

声音:最适合逻辑的感知。

嗅觉、味觉和触觉:几乎是纯粹情绪性的。

发表演说

创作: 演说的草拟环节,它的工具就是逻辑工具。

编排:对演讲加以组织。

引言

叙述

证明

反驳

结论

风格:选择能让演讲对听众产生吸引力的词语。风格的五大美德:

正确的语言

清晰

生动

礼仪

装饰

记忆:不靠笔记就说话的能力。

传递:发表演讲的行为。

声音: 在进行讲演的空间中应足够响亮。

姿态: 眼睛是关键(哪怕置身大空间),因为它们引导面部的其他肌肉。在正式讲演中,尽量少使用手势。

附录C 术语表

矜持(accismus): 矜持忸怩的手法。("哦,你不必(这么做)。")

以人为据(ad hominem):诉诸人身,攻击性格。逻辑学家和讨厌争论的人认为这是一件坏事,但在修辞上,它必不可少。在实际争论中,靠性格争论(诉诸性格)需要反驳。

双重含义 (adianoeta): 有着隐含意义的手法。("I'm sure you wanted to do this in the worst way",此句的"worst"有两重意思,可以译为"我敢确定,你想要以最糟糕的方式来办这件事",也可以译为"我敢确定,你十分迫切地想要做这件事"。)

实力论证(a fortiori):如果某件看似不太可能的事情都是真的,那么另一件看起来就更有可能的事情必然是真的。同样,如果你完成了一件困难的事情,你就更有可能完成一件更容易的事情。

顶针法(anadiplosis,也叫尾首重复或联珠法):把一个从句的最后一个词当成下一从句的开头,使相邻分句前后相连,从而根据前一想法,推出后一想法。

回指(anaphora):在后续短语或从句中重复最开始的一次词。当着一群人做情绪性致辞时,它的使用效果最佳。

拟人论(anthropomorphism):一种逻辑谬误,将人类特征赋予某一非人类生物或物体上。在宠物主人身上很常见。

映衬(antithesis):将不同的想法进行对照比较,以突出其一的手法。

疑惑 (aporia):将怀疑或无知(假装的或真实的)用作修辞手段。

乞题(begging the question):逻辑学家知道这是循环论证或同义反复谬论("鲍勃说我值得信赖,我可以向你保证,他说的是实话")。但是在通常的用法中,它指的是言论中省略了最初的解释(即把不该视为理所当然的命题预设为理所当然)。

布什主义(bushism):破碎的语法和代码词汇。

交错(chiasmus):交错手法("不要问你的父母能为你做些什么,问问你能为父母做些什么")。

迂回(circumlocution):修辞上的迂回进攻。它绕着议题说,不愿直接切题。

让步(concessio):这是修辞柔术手法。你看似认同了对手的观点,但目的是将之为你所用。

反例外谬误(converse accident fallacy): 一种逻辑犯规,使用糟糕的例子进行概括。

审议性修辞(deliberative rhetoric): 三种修辞说服中的一种(另外两种分别是司法性修辞和示范性修辞)。审议性修辞应对的是有关选择的争论。它涉及可影响将来的事情,按亚里士多德的说法,它的主题是"有利",即什么最适合受众、家人、公司、社群或国家。没有审议性修辞,就不可能存在民主。

示范性修辞(demonstrative rhetoric):这种说服,应对的是把群体凝聚在一起的价值观。它通常关注当前的事情,其主要议题是对与错。(另外两种形式的修辞分别是审议性修辞和司法性修辞。)

逻辑论证法(dialectic): 哲学家的纯粹逻辑辩论。其目的是通过对话发现真相。逻辑谬误不得出现在逻辑论证当中。 反过来说,修辞允许使用逻辑谬误。

对话(dialogismus):对话手法,指引用一段对话作为例子。

透析(dialysis): "是这不是那"手法。("别买鞋子。照着颜色买。")如果你说得很隐晦,人们会更重视你的智慧;这是白痴学者(idiot savant,指的指智力低下,社会适应能力极差,甚至生活不能自理,但在某一方面表现出非凡能力的人)的做法。

多谓词轭式(diazeugma):实况报道式手法,用一个主语(或主题),掌控一连串的动词。

无关利害或无私 (disinterest): 没有特殊利益。这是性格的三个特点之一。(或称eunoia另外两个是实践智慧和德行。)

欲语还休(dubitatio): 假装对自己说得好不好有点怀疑。这是"疑惑"(aporia)的一种个人形式。

生动 (enargeia): 手法的特殊效果——鲜明地描述,令 受众相信某件事正在自己眼前发生。

省略三段论(enthymeme):修辞版的三段论。它提出主张,接着把它建立在普遍接受的观点之上。这是"小袋装"的逻辑,为充满情绪的争论提供蛋白质。

纠正 (epergesis): 纠正手法。

示范性修辞(epideictic):亚里士多德用这个词来称呼示范性修辞,即应对价值观的言辞。

一词多义(equivocation):这是语言的面具。它表面上在说一件事,但意思是相反的另一件事。

抬杠 (eristic): 为了争论而针锋相对的争论。

性格 (ethos): 靠性格争论,这是三大"吸引力"之一,另外两者分别是靠情绪争论和靠逻辑争论。

无私 (eunoia): 亚里士多德用这个词来表示"无私"; 这是性格 (靠性格争论)的三个特征之一,或者是个性的论

证。(另外两个特征是实践智慧和德行。)

事例(example): 古典修辞中的例证(exemplum),它是归纳逻辑的基础。亚里士多德列出了三种事例,事实、比较和"寓言"(也叫故事)。

司法性修辞(forensic (legal) rhetoric): 判断有罪或 无罪的争论,它聚焦于过去。(另外两种修辞是审议性修辞和 示范性修辞。)

霍默主义(homerism):毫不畏惧地使用不合逻辑的修辞手法,因动画片《辛普森一家》中不朽的卡通人物而得名。

设问(hypophora):一种手法,提出修辞性问题,接着立刻回答。有了设问,你能预测到观众的怀疑态度,并将它扼杀在萌芽状态。

习语(idiom):若干具有单一含义、不可分割的词语。人们通常会把习语误当作所有的修辞手法,但其实习语仅仅是修辞手法之一。

不相干谬误(ignoratio elenchi):证明错误结论的谬误。

暗讽(innuendo):一种在观众头脑中植入负面想法的技巧。

哀诉(jeremiad):厄运的预言,也称为天谴威吓(cataplexis)。

关键时刻(kairos):抓住时机的修辞艺术,它包括时机和适当的媒介。

诡辩 (leptologia): 见"quibbling"。

反语(litotes):具有讽刺意味的轻描淡写,通常是否定的。("朕并不觉得有趣"。)

逻辑(logos): 靠逻辑争论,三大"吸引力"之一,另外两种是靠情绪争论和靠性格争论。

自我更正 (metanoia): 自我修正手法。你停下来,用一个更强烈的观点自我纠正。

比喻(metaphor):用一种东西来代表另一种东西的手法。("月亮是个气球"。)

转移(metastasis):一种略过尴尬问题的意念手法。("交通很糟糕。我把保险杠撞了一下,没什么大不了的,但我找到了你想要的那件衬衫。")

换喻(metonymy):这是归属转义,用特征(红头发)代表整体("红发"小子)。它还可以使用原因来命名结果,或使用容器来命名它包含的内容。("我喝了一瓶"。)换喻、比喻和借代都是基本的转义。

词语新作 (neologism): 创造出新的词语。

不合逻辑的推论 (non sequitur): 不相干手法,即观点和之前的话没有关系。("你知道你的问题是什么吗?哇,你看到那辆车了吗?")

拟声词(onomatopoeia):发出声音。这一手法指模仿一种声音,并给该声音起名字。("哐嘭!")

范式(paradigm):从事例中得出规律。("看,那边的枫树变色了;我们马上要进入秋天了"。)

悖论(paradox):对立手法,一种不可能的组合。("我们必须摧毁那座村庄才能拯救它。")这个词的含义跟古时有所改变,当时它的意思是与公众舆论或信念背道而驰。

假省笔法(paralipsis): 你提及某件你说自己不会提的事情。这种手法让你显得更为公平。

意外转折(paraprosdokian):这个词没有正式的中文译法,或可译为"意外转折",它为一个想法附加了意外的结尾。

情绪(pathos): 靠情绪争论,这是说服的三大"吸引力"之一,另外两种是靠逻辑争论和靠性格争论。

迂说 (periphrasis):换说手法,它使用描述作为名称。 也叫"迂回" (circumlocution)。 乞题 (petitio principii): 乞求问题; 循环论证谬误。

实践智慧 (phronesis): 街头聪明。亚里士多德的三种性格特质 (靠性格争论)之一。 (另外两种分别是无私和德行。)

连词叠用(polysyndeton):一种用重复的连词将从句连起来的手法。

后此谬误(post hoc ergo propter hoc): 法国公鸡谬误。A之后是B,因此,A引起了B。("是我打鸣让太阳升起"。)

实践智慧 (practical wisdom): 见"phronesis"。

预辩法 (prolepsis): 一种意念手法,预测对手或受众的反对意见。

代言体(prosopopoeia):代言手法。古代修辞学教师用这个词来指代学校里的一种练习,让学生模仿来自历史的真实或想象中的演说家。

诡辩(quibbling):使用谨慎的语言来扰乱对方。("这取决于你对'是'的定义是什么"。)修辞术语是"leptologia"。

障眼法 (red herring): 分心谬误。

归谬法(reductio ad absurdum): 从对手的观点推导出不合逻辑的结论。一种形式逻辑谬误,在修辞学中是一种了不起的工具。

修辞(rhetoric): 说服的艺术。亚里士多德列出了三种修辞——司法性修辞,试图证明有罪或无罪;示范性修辞,让人们相信公众的价值观;审议性修辞。本书主要涉及审议性修辞,这是政治说服的语言,它的主题是"有利"——什么样的做法最适合受众、社群或国家。

话里有话(significatio):暗讽的良性形式,暗示除了说出来的话还额外有深意。形容一个做事磨磨蹭蹭的家伙,你可以说"他特别沉迷于细节"。

滑坡(slippery slope):可怕后果谬误。它假设一个选择必然导致一系列错误的选择。

语法错误(solecism): 无知的手法,逻辑有误、语法或句法错误的通用术语。

稻草人谬误(straw man fallacy):它不去应对实际议题,而是在争论中攻击一个较弱的版本。

对立事物比较法(syncrisis):通过重下定义,重新框定争论。("不是操纵,是指导。")

借代,提喻(synecdoche):和"转喻"共属"归属转义"。它是用群体成员指代整个群体,或用部分指代整体,用

整个事物的一部分,或用一种指代一类("蓝发们""街上的字")。

同义反复(tautology): 冗余。在政治中,它常用于误导,也叫作乞题或"petitio principii"。

尤吉主义(yogiism):白痴学者手法,因伟大的棒球运动员尤吉·贝拉而得名。从表面上看它不合逻辑,但又多多少少符合情理("光靠看你就能观察到许多""再也没人想去那儿了,太挤了")。

附录D 年表

公元前425年 高尔吉亚(Gorgias),一位流浪诡辩家(专业修辞学家),用讲演赢得了雅典人的欢呼。

公元前385年 柏拉图出版了《高尔吉亚》,这是一部用高度修辞化的语言写就的反修辞作品。

公元前332年 亚里士多德发表了《修辞学》,这是有史以 来这一主题下最伟大的作品。

公元前106年 马库斯 • 图利乌斯 • 西塞罗诞生。

公元前100年 盖乌斯•尤利乌斯•恺撒诞生。

公元前100年 《献给赫伦尼厄斯的修辞学》(Ad Herennium)发表。这是中世纪和文艺复兴早期最流行的修辞教科书。人们认为这是西塞罗所著(至今仍有人这么认为),但在这本书成书时,他还是个小孩。

公元前75年 西塞罗进入罗马参议院。

公元前63年 西塞罗任执政官期间,平息了贵族喀提林(Catiline)带来的一桩重大阴谋。

公元前59年 尤利乌斯·恺撒成为罗马执政官。

公元前55年 西塞罗写出了自己的杰作《论演说家》(On the Orator)。

公元前48年 恺撒成为罗马的独裁者。

公元前46年 马尔库斯·波尔基乌斯·加图(Marcus Porcius Cato,老加图)自杀;想到这件事,这会让美国的建国之父们发疯。

公元前44年 恺撒遇刺。

公元前43年 西塞罗被杀。

公元93年 一位名叫昆体良(Quintilian)的西班牙人写了一本关于修辞的教科书,整个莎士比亚时代的人都在用它。

公元426年 奥古斯丁 (Augustine) 以修辞学教授身份提前退休,并写出了《论基督教教义》 (On Christian Doctrine),在批评修辞学的同时却又采用了它的原则。

公元524年 波爱修斯(Boethius)在等待叛国罪处死期间 写下了《哲学的慰藉》(The Consolation of Philosophy)。 这本书以经典的修辞方法推广基督教,在欧洲广为流传。

公元630年 圣依西多禄(Isidore of Seville),中世纪欧洲最伟大的学者,写出了世界上第一部百科全书《语源学》(Etymologide)。他将亚里士多德介绍给自己的西班牙同胞,并帮助创建了早期代议制政府。

公元782年 阿尔琴 (Alcuin of York) 向查理曼大帝传授修辞学。

公元1444年 特拉布宗的乔治 (George of Trebizond) 写了一本修辞书,帮助把经典带到了欧洲。文艺复兴开始了。

公元1512年 德西德里乌斯·伊拉斯谟(Desiderius Erasmus),有史以来最伟大的学者之一,写了《论词语的丰富》(De Copia),赞美语言的丰富多彩。伊拉斯谟发现了许多古老的修辞手稿。

公元1555年 法国学者彼得吕斯·拉米斯(Petrus Ramus)将逻辑争论与修辞分开,将整个学科简化为一种风格。哈佛大学的创始人是拉米斯的追随者,后者以异教徒身份被烧死。

公元1577年 亨利·皮彻姆(Henry Peacham)出版了《说苑》(The Garden of Eloquence),日后此书成为修辞手法的标准教科书。你仍然可以买到它。

公元1776年 受过修辞训练的托马斯·杰斐逊起草了《独立宣言》。

公元1787年 亚历山大·汉密尔顿、詹姆斯·麦迪逊和约翰·杰伊写了一系列致纽约诸报刊的信件,赞成批准宪法。这批信件现在称为《联邦党人文集》,体现了修辞的原则。

公元1806年 约翰·昆西·亚当斯(John Quincy Adams),一位年轻的美国参议员,在哈佛大学任修辞和演说协会主席。这一职位现在由诗人乔丽·格雷厄姆(Jorie Graham)担任。

公元1826年 一位名叫丹尼尔·韦伯斯特(Daniel Webster)的年轻马萨诸塞州议员为托马斯·杰斐逊和约翰·亚当斯献悼词。这场讲演让韦伯斯特成为修辞超级巨星。

公元1860年 亚伯拉罕·林肯在纽约库伯联盟学院发表讲话,促成了自己日后就任总统。

公元1950年 修辞学家和文学评论家肯尼斯·伯克 (Kenneth Burke)出版了《动机修辞学》(The Rhetoric of Motives),可以说是100多年来说服艺术主题的最伟大的作品。伯克引入了身份认同的理念,作为说服力的核心工具。

公元1958年 比利时法律学者,从大屠杀中幸存的犹太人查姆·佩雷尔曼(Chaim Perelman)提出了一个深刻的人类问题:在佩雷尔曼所在的时代,当主要的知识工具——科学、逻辑、现代法律都未能让战争和大屠杀消失,人们该怎样自我管理?他在说服艺术中找到了答案,并写出了一本有影响力的作品《新修辞学》(The New Rhetoric)。

公元1962年 马歇尔·麦克卢汉(Marshall McLuhan)出版了《谷登堡星汉璀璨》(The Gutenberg Galaxy)。这位加拿大的修辞学家创造了"媒介就是信息"和"地球村"等共同

点,为自己赢得一时声誉。他帮助了修辞学在学术界的复兴。(我发现这本书读起来太枯燥了。)

公元1963年 小马丁·路德·金发表了名噪一时的"我有一个梦想"演讲,把现在时态的传道修辞和激动人心的未来愿景精彩地结合起来。

公元2012年 美国修辞学会夸耀自己拥有1200名成员。

附录E 延伸阅读

想要沉浸在修辞中的人,会发现古老的文本其实很容易阅读,只不过略失沉闷。现代指南则是另作他论;我写这本书的一大动力,就是因为没看到这方面的优秀作品。

其实,如今最优秀的资源不是一本书,而是一家网站,名叫作"修辞森林"(<u>http://rhetoric.byu.edu</u>)。另外,我也冒着过度吹嘘自己的风险,推荐一下我的网站"It Figures"(figarospeech.com),它揭示了修辞在政治和媒体中是怎样运作的。

多年来,我阅读过数百本修辞的图书,我认为以下作品最为有用,读起来也最享受。

《修辞术语简明参考》(A Handlist of Rhetorical Terms),作者: Richard A. Lanham (University of California Press, second edition, 1991)。斯特伦克(Strunk)和怀特的《英文写作指南》(Elements of Style)之于语法的意义,就是本书之于修辞的意义。本书组织得当,饶有趣味。如果你的书架空间不多了,我建议你把《写作指南》扔了,留下这本《简明参考》。你会发现它有用得多。

《修辞百科全书》(Encyclopedia of Rhetoric, Oxford University Press, 2001),不光值得在任何图书馆里仔细阅读,也值得买一本作为收藏。它收录了大批文章,介绍了古代

和现代修辞方方面面,以及介乎于两者之间的一切。论述莎士 比亚修辞手法的资料实属一流。

《现代学生古典修辞学》(Classical Rhetoric for the Modern Student,作者: P. J. Corbett, Oxford University Press, 1990)。这是迄今为止最全面的现代教科书。尽管它有着学术书本厌恶实践的通病(由于科比特是为上写作课的学生写这本书的,书中几乎没有太多关于修辞"交付"或实际争论的内容),但作者也尽职尽责地引领你了解最基础的修辞原则。

《修辞学》(The Art of Rhetoric),亚里士多德(Penguin,1991)。这本修辞书,为其他所有后来者铺平了道路,至今仍是这门艺术的基础教科书。每当我回过头去重读那些不合情理,或者看似与现代生活毫无关系的段落,我都会发现,错的是我,不是亚里士多德。这本书是他的杰作,写于他的晚年岁月,是他一辈子政治和心理知识的心血结晶。坏消息是你不会觉得它能让人一口气读下去。一些学者认为亚里士多德的《修辞学》只是他的讲义集合,读起来也像是这么回事,但如果你肯花心思,你将发现一本真正不可思议的作品,一本真正的经典。

《西塞罗》(Cicero, Anthony Everitt, Random House, 2001)。历史上最伟大的演说家没法被拍成特别好的电影。至少,你永远不会看到罗素•克劳(Russell Crowe)扮演他。首先,西塞罗身体孱弱。他的名字在拉丁语里的意思是"萝卜秧"。而且,他没能在罗马阻止暴政,但他是有史以来一些最

精彩事件的核心人物,有可能是历史上最伟大的演说家以及修辞学的主要理论家之一。埃弗里特为他撰写了一本最好读的传记。他用小说的风格呈现了罗马的艰难时代,帮助我们理解为什么罗马人认为修辞是人文科目之首。

《美国国父与古典》(The Founders and the Classics,作者: Carl J. Richard, Harvard University Press, 1994)。对历史比对理论更感兴趣的读者,尤其是那些认为我提到的历史牵强附会的读者,应该读一读这本书。理查德通俗易懂又简短地介绍了美国国父的教育情况,揭示了他们对故人的激情。

《动机修辞学》(A Rhetoric of Motives,作者: Kenneth Burke, University of California Press, 1950)。 这本厚重的精彩作品只适合修辞"瘾君子"。伯克是20世纪顶 尖的哲学家和文学评论家之一。可以毫不夸张地说,他是自奥 古斯丁以来最伟大的修辞理论家。但对那些没有经验的人来 说,这本书的推进太慢了。

最后,我要再冒着自卖自夸的风险,推荐我写的《文字英雄》(Word Hero,作者: Jay Heinrichs, Three Rivers Press, 2010)。它对言语手法和转义做了好玩的介绍,也是本书的续集。

Table of Contents

写给中国读者的话

前言

绪

第1章 睁开眼睛

更酷的矩阵哎 呀 , 宝贝, 使劲搅鸟儿这么做

攻

第2章 设定目标

 怎样诱导一名警察

 怎样操纵爱

 人

 诱惑饮食

第3章 控制时态

 安妮的稳妥

 赌注

 女孩与火鸡

 工具

第4章 软化他们

亚里士多德 的三巨头 靠 逻 辑 争 论:运用房 间里的逻辑 靠 情 绪 争 论:从受众 的心情着手 工具

第5章 让他们喜欢你

我是不是没 拉裤链 袋鼠船长的 时尚小贴士 阿富汗的篮 球礼仪 工具

第6章 让他们倾听

唐纳德·特朗普无可挑 剔的德行 以退为进的 手段 工具

第7章 手艺的运用

工具

第8章 表明你的关怀

布鲁托怎样 当上美国参 议员 诚实亚伯的 无耻花招 工具

第9章 控制情绪

第10章 降低音量

 霍默对抗思想家

 想家

 停下来,弗

 洛伊德先

生,你要弄死我了疾我一顿吧,不然我吧,不然我就要讲笑话了工具

第11章 抢占制高点

選开老一套 我们在河畔 城中有共同 点 工具

第12章 按你的条件进行说服

第13章 控制争论

苏格拉底和跑车莫扎特引诱地狱工具

<u>防</u>

第14章 识别谬误

第罪比第罪例第罪的第罪复第罪选一错: 完善三对知同 三 五错宗证 宗义 宗误证 宗误 宗设 宗误

第 六 宗 死 罪: 障眼法 第 七 宗 死 罪: 错误的 收尾 工具

第15章 宣判犯规

第16章 知道谁值得信任

妈妈内心的渴望追求中道的销售员工具

第17章 寻找甜区

<u>恰当的中道</u> <u>之人</u> 工具

第18章 应对霸凌

艾米·舒默式抱摔政治大叔像个哲学家那样爱工具

进阶版 攻

第19章 学习急中生智

那些"诡计 多端"的希 腊人 上帝的修 光法····· 给陈腔独 来个反转 尤古吉尔 运用节奏

同时说是又说不我们并非觉得不好笑赞 美 " 就

像"

工具

第20章 改变现实

转喻

提喻

夸张

脏话

工具

第21章 说你受众的语言

我想变得和

你一样

倾听你的愿

景

躲开怪物

工具

第22章 让他们认同你的选择

理解代码

工具

第23章 搞砸后的恢复

<u>怎样"偷</u>

换"火山

<u>假造一款手</u> <u>机程序</u> <u>砸锅版育儿</u> 工具

第24章 抓住机会

第25章 运用恰当的媒介

<u>感受说服</u> <u>讲究逻辑的</u> <u>电话</u> 工具

进阶版 一致

第26章 发表具有说服力的演讲

<u>创作</u> 编排

风格记忆交付它适用于TED演讲吗工具

第27章 抓住你的受众

效法西塞罗 的大纲 运用示范性 修辞将部落 团结到一起 将问题转化 为认同修辞 恭维受众以 求劝诫 使用电影技 术增强戏剧 性 运用对比手 法化繁为简 强调一点, 在正在说的 句子说完之 前另起一句

用头韵法连 接并不相似 的东西 把一件事浓 缩成一个 词,让受众 <u></u>牢记 引导伟大人 物的性格 最终, 切换 到未来 把你的选择 所带来的结 果描述为梦 想 像特朗普一 样呼吸 工具

第28章 写一篇具有说服力的文章

性格:加点 奇事怪癖 情绪:传播 爱 逻辑:钻进 他们的脑袋

把它放到大 学入学申请 论文里 你的钩子是 什么 不要自我表 达 一篇制胜文 章讲述一个 故事,而整 个故事都着 眼于顿悟 让自己变 得 " 好 而 惨" 工具

第29章 运用恰当的工具

恭维的恰当 方式 乔治·H.W. 布什怎样当 上了总统 面向读书俱 乐部挥舞你 的修辞大棒

<u>魅力四射的</u> <u>资本家和莽</u> <u>汉</u> 工具

第30章 管理一个宜人的国家

我那胖乎乎的修辞同胞们 引导西塞罗 你无法打压 出色的修辞 重要吸引子 感谢孩子们 来争论

致谢

附录

 附录A
 争论实验室

 附录B
 工具

 附录C
 术语表

 附录D
 年表

 附录E
 延伸阅读

Table of Contents

写给中国读者的话

前言

绪

第1章 睁开眼睛

更酷的矩阵 哎呀,宝贝,使劲搅 鸟儿这么做

攻

第2章 设定目标

<u>怎样诱导一名警察</u> <u>怎样操纵爱人</u> 诱惑饮食

第3章 控制时态

安妮的稳妥赌注 女孩与火鸡 工具

第4章 软化他们

<u>亚里士多德的三巨头</u> <u>靠逻辑争论:运用房间里的逻辑</u> 靠情绪争论:从受众的心情着手 工具

第5章 让他们喜欢你

我是不是没拉裤链

袋鼠船长的时尚小贴士

阿富汗的篮球礼仪

工具

第6章 让他们倾听

唐纳德•特朗普无可挑剔的德行

以退为进的手段

工具

第7章 手艺的运用

工具

第8章 表明你的关怀

布鲁托怎样当上美国参议员

诚实亚伯的无耻花招

工具

第9章 控制情绪

马特•达蒙的伤感笑话

韦伯斯特怎样让首席大法官哭起来

其他激情手法

古老而美好的怀旧

用"鲜花小电影"来说

工具

第10章 降低音量

霍默对抗思想家

停下来, 弗洛伊德先生, 你要弄死

我了

<u>揍我一顿吧,不然我就要讲笑话了</u>

工具

第11章 抢占制高点

凿开老一套

我们在河畔城中有共同点

工具

第12章 按你的条件进行说服

核爆共同点

摆脱擦剐困境

税收和支出标签

我的词汇与他们的词汇

确定你的立场

现在,切换时态

工具

第13章 控制争论

苏格拉底和跑车

莫扎特引诱地狱

工具

防

第14章 识别谬误

第一宗死罪: 错误的比较

第二宗死罪:糟糕的例子

第三宗死罪:对证据的无知

第四宗死罪:同义反复

第五宗死罪:错误的选择

第六宗死罪:障眼法

第七宗死罪: 错误的收尾

工具

第15章 宣判犯规

精致的尼克松式修辞

适用于总统的逻辑

犯规: 错误的时态

犯规: "正确的方式"

犯规: 5个好理由

犯规: 感实性

工具

第16章 知道谁值得信任

妈妈内心的渴望

追求中道的销售员

工具

第17章 寻找甜区

恰当的中道之人

工具

第18章 应对霸凌

艾米 • 舒默式抱摔

政治大叔

像个哲学家那样爱

工具

进阶版 攻

第19章 学习急中生智

那些"诡计多端"的希腊人

上帝的修辞说法……

给陈腔滥调来个反转

尤达技术

丘吉尔如何运用节奏

同时说是又说不

我们并非觉得不好笑

赞美"就像"

工具

第20章 改变现实

转喻

提喻

夸张

脏话

工具

第21章 说你受众的语言

我想变得和你一样

倾听你的愿景

躲开怪物

工具

第22章 让他们认同你的选择

理解代码

工具

第23章 搞砸后的恢复

怎样"偷换"火山

假造一款手机程序

砸锅版育儿

工具

第24章 抓住机会

该在什么时候抓住共同点, 带球前

进

等到他们眼圈发红

让关键时刻修复你的性格

工具

第25章 运用恰当的媒介

感受说服

讲究逻辑的电话

工具

进阶版 一致

第26章 发表具有说服力的演讲

创作

编排

风格

记忆

交付

它适用于TED演讲吗

工具

第27章 抓住你的受众

效法西塞罗的大纲

运用示范性修辞将部落团结到一起

将问题转化为认同修辞

恭维受众以求劝诫

使用电影技术增强戏剧性

运用对比手法化繁为简

强调一点,在正在说的句子说完之

前另起一句

用头韵法连接并不相似的东西

把一件事浓缩成一个词, 让受众牢

记

引导伟大人物的性格

最终, 切换到未来

把你的选择所带来的结果描述为梦

想

像特朗普一样呼吸

工具

第28章 写一篇具有说服力的文章

性格:加点奇事怪癖

情绪: 传播爱

逻辑: 钻进他们的脑袋

把它放到大学入学申请论文里

你的钩子是什么

不要自我表达

一篇制胜文章讲述一个故事,而整 个故事都着眼于顿悟 让自己变得"好而惨" 工具

第29章 运用恰当的工具

恭维的恰当方式 乔治·H. W. 布什怎样当上了总统 面向读书俱乐部挥舞你的修辞大棒 魅力四射的资本家和莽汉 工具

第30章 管理一个宜人的国家

我那胖乎乎的修辞同胞们 引导西塞罗 你无法打压出色的修辞 重要吸引子 感谢孩子们来争论

致谢

附录

 附录A
 争论实验室

 附录B
 工具

 附录C
 术语表

 附录D
 年表

 附录E
 延伸阅读