简明哲学逻辑思维读本

（套装共5册）

目　录

哲学九讲
催眠二十八讲
逻辑十九讲
消费心理十四讲
创造性思维十一讲

哲学九讲

The Approach to Philosophy

牛津大学教授「有甜味」的哲学课

带着一丝乡愁的冲动，走走停停，去寻找人类的精神家园。

（英）J.F·沃芬登 著

黄俊洁 译

江苏人民出版社

版权信息

哲学九讲/（英）J.F.沃芬登著；黄俊洁译.——南京：江苏人民出版社，2018.12

书名原文：The Approach to Philosophy

ISBN 978-7-214-22137-7

I.①哲… Ⅱ.①J……②黄… Ⅲ.①哲学—研究 Ⅳ.①B0

中国版本图书馆CIP数据核字（2018）第136822号

书　　名　哲学九讲

著　　者　[英]J.F.沃芬登

译　　者　黄俊洁

责任编辑　石路

装帧设计　白砚川

版式设计　张文艺

出版发行　江苏人民出版社

出版社地址　南京市湖南路1号A楼，邮编：210009

出版社网址　http：//www.jspph.com

印　　刷　三河兴达印务有限公司

开　　本　787毫米×1092毫米1/32

印　　张　9.5

字　　数　153千字

版　　次　2018年12月第1版　2018年12月第1次印刷

标准书号　ISBN 978-7-214-22137-7

定　　价　48.00元

目　录

版权信息
前言
第一讲 入殿之基
1.我思故我在
2.唯我论
3.主体与客体
第二讲 事 物
1.客体的本质
2.第一性质与第二性质
3.本体
4.另一出路
第三讲 填补鸿沟
1.相互作用
2.代表性感知
3.偶因论
4.预定和谐说
第四讲 因果律
1.因果律原理
2.先行关系与接近关系
3.第一因
4.前提之和
5.必然联系
6.因果律的来源
第五讲 目 的
1.变化与目的

2.目的论
3.进步与机械论
4.道德假定
5.善
6.快乐
7.幸福
8.功利主义
9.经济行为与道德行为
第六讲 意 愿
1.官能
2.自由意志
3.道德冲突
4.意图、意愿与行动
5.道德判断
第七讲 判 断
1.判断力与判断
2.判断与陈述
3.判断、推理与认知
4.判断和行动
5.共相
第八讲 真 理
1.判断与真理
2.真理符合论
3.真理融贯论
4.实用主义
第九讲 表象与实在
1.表象
2.实在

3.表象与实在
结语

前言

在牛津教授哲学时，我起初认为，比起那些正为最后的荣誉准备学科考试的学生，像我这种从学校考试中脱颖而出的佼佼者应该比他们更能够体会到在学习哲学过程中所遇到的问题和难点。这是我讲授“哲学九讲”的原因，也是我坚持将这些课程的内容整理、扩充为此书的原因。在时间、空间允许的范围内，尽可能多地提出问题，像兄长一样把曾使自己受益的经验分享给他们，而非去承诺，甚至希望能够提供一个最终答案，这才是我自始至终的目标。而且，我希望那些人——认为我写这本书的初衷是想为解决困扰整个人类的哲学问题做出一点贡献的人——能够记住这一点。我无意这样做，我必须说明，本书中的内容大部分都并非原创，但我相信，对哲学领域的问题做简单、明了以及迅速的回顾，不仅对刚刚学习哲学的大学生而言颇有意义，而且对于偶尔研习哲学问题的人来说也是很有价值的。

我始终愿意用尽可能简单明了的方式阐述最基本的问题，因为我相信，在试图达到最高境界的简化过程中，将已有的知识视为理所当然，远比全错或半对半错的陈述要危险，无论它多么精妙。正如讨论板球和证券交易一样，谈到哲学，要完全避开专业术语也是不可能的；谈及哲学，如果要抛开那些经过几个世纪积累而来的专业术语，也必定不合理，但我尽力通过平实易懂的上下文来引入必要的术语。总而言之，我试图提供的只是入门知识，而对于那些早已熟悉这一领域的人来说，我所做的则是多余的。

作为衍生本，本书未能提供完整的参考书目。提到参考书目，对学生而言，直接拜读大师名作才是古往今来最受用的不变诀窍。

在此，我谨向所有以口头或书面形式，在这段不乏种种危险却令人愉快的路途中给过我指引的人表示深深的歉意。如果我与你们的学说所指的方向有所背离，希望你们能够谅解并且继续用你们的学说给我以启发，让我们共同寻找永远闪耀着真、善、美光辉的天堂。

J.F.沃芬登

第一讲　入殿之基

1.我思故我在

我们存在是因为有意识，我们有意识所以才存在。

我们志在寻找一种事实，它既不像科学家的图解那样容不得臆测，也不像诗人的隐喻那样难以用言语精确无误地阐明。人们也许会否认这样一种事实的存在，否认存在这样的绝对必然事件。假如科学家埋头在实验室做实验是脱离实际，又或者神秘主义者想象上帝是不切实际，那么语言空洞缥缈的哲学家，他们寻求真相的任务就真的是毫无希望了。我们都知道，断言所有人都跟哲学家所渴求的现实有着直接联系是不容易的，但我们也只能试一试。虽说失败了，我们才明白某种尝试毫无希望，但即便如此，也不能证明这就毫无可能。所以，或许出于偏见和怠惰，人们自然会产生怀疑，但我们仍要为建立一种绝对确定的真相而努力。

我们最好的方法就是循着两位伟大的欧洲思想家——一位来自英国，另一位来自法国——的脚步而努力。英国哲学家约翰·洛克坚持以常识和实事求是的精神对待哲学问题，他怀疑精妙的系统和矛盾的解决方法，并因此闻名于哲学界。他做事一丝不苟、洁身自好、严于律己，从不高高在上、自命不凡。他在《人类理解论》中自问，同时也向一些朋友阐明了人类所拥有的关于自我、上帝以及物质世界的知识的本质和范围，这便是他探讨的问题，并且他在作品的其他部分也涉及了这个问题。他试图描述，而不是发现；实事求是，发现事实便立即记下来，而不是陷入形而上学的争论。从某些方面来说，我们的所知及其得知途径，都是我们自身努力寻求而来，虽然目前我们的目标仅仅局限于寻求

在任何条件下都正确的真知。洛克在《人类理解论》第四卷中讨论了认知和观点，他先谈到了更有趣的作为抽象概念的认知，即当我们作为一般命题而非特殊命题时所具有的认知。接着，在该书第九卷中，他谈到更有趣的认知，把对自我存在的认知称作感知存在。这一点即使对于洛克在哲学上所称为的普通人来说，也似乎是不可否认的，百分之百绝对确定的认知。没有人能否认自己的存在，如果自己都不存在了，那么不管他对上帝或物质世界的看法如何，都是无法想象的。除了哲学家，人人都承认这一点，事实上也都坚持这是毋庸置疑的；虽然哲学家们竭力否认这点，但都徒劳无功。这是一条完全不容怀疑的认知：人人都知道自己的存在。没人会怀疑自己的存在，除非他采取哲学家的姿态，但即使他摆出了哲学家的姿态，也没办法真正怀疑自己的存在。

通常人们到此辄止，但如果我们继续追问下去，深究洛克提出的问题，我们便不会满足于此了。人无法怀疑自己的存在——这种说法并非无懈可击；显然，我们考虑到的仅仅是怀疑的可能性，并且在怀疑的过程中也并未造成灾难性的后果。如果我们能讨论怀疑自己存在的可能性，那么我们至少能够理解这种怀疑的意义，尽管这个事实无法证明我们的怀疑，却能证明这种做法并非不可思议或自相矛盾；讨论自己的存在不是无稽之谈，它确实有一定意义。如果问洛克，我们凭什么断定我们自己存在，他会说：“我们明明白白、确确实实地感知到自己的存在，它无须证明也无法证明……我们对自己的存在有着绝对正确的直觉，并且这是一种永远正确的直觉。”[1] 这是普通人都有的常识，但我们绝不愿将整个建设性哲学建立在一个无法证实的假设之上，除非在别无他法的情况下不得不如此。“问我要我存在的证据是没有用的，没有证据可以证明这一点。然而，这也无须任何证据，因为我对自己的存在有着不可置否的内在感知。”[2] 对于固执己见的反对者来说，这样的回答是不够的，他会理直气壮地反驳：“那我可真羡慕你，我可没有这种感知。”然后厌恶地转身走开，而礼貌一点儿的人会和你理论道：“是的，但这和你所谓科学家的做法毫无二致；科学家在你所谓的假设的基

础上，提出一个完整的架构，这种假设既不需要他来证明，他也没能证明。你声称自己跟他们不一样，你的出发点不同于这种假设，但现在又要我们认可一种完全相似的情形。除此之外，我也不相信直觉，我怀疑它除了毫无根据的偏见之外，什么都不能代表。”

要对这样的反驳做出回答，我们必须从时间和思想上进行进一步回顾，循着洛克在本章中已经提供却没能用到的一条线索：我们必须求助于法国哲学家勒内·笛卡儿。

笛卡儿带着与我们完全一样的目标，开始了他的哲学求索之路，并且也遭遇了和我们一样的难题：他一开始便发现了一个不容置疑的事实，和我们需要做的一样，他把所有能够去怀疑且把自身和思想自相矛盾的东西清除出他的世界。如果真像笛卡儿一样一丝不苟地执行，那么能够清除出去的东西可以多得惊人。我们以普通情况为例，试着寻找，看看我们可以想象哪些东西不存在，并且直到最后都不会怀疑其可能性，或者让自己陷入某种自相矛盾。我们可以想象，我们所处的某个特定时刻并非这个时刻：想象此刻正是早上五点，这并不矛盾；事实上，在纽约，现在正是早上五点。我们也能通过想象，使我们所处空间中的某个特定地点转移：假设我们现在正在剑桥大学，虽然这或许不容易，但并不矛盾。事实上，当我们回首往事时，或对将要发生的事满怀期待时，我们确实超越了当下的时间和空间，而到达了另一个时空。可以说，无论是回忆还是期待，我们都在时间中前后穿梭，在过去与未来的场景中穿行；或者反过来说，我们把这些场景从适当的时间和空间，带到我们现在所处的时空。然而，这也不能改变我们可以让现在所处的特定时间和空间随心所欲地转换这个事实。同样，身边的物理环境也可以如此。我们可以想象，这些围墙、这个桌子，甚至是对方的身体并不在这儿。而最难以通过思维使之消失的，就是自己的身体和别人的思想；难就难在这两样东西与我们之间，比任何世界上其他东西的联系都要紧密，但如果极力怀疑，这两者都将消失。想象自己没有身体是有可能

的，否则，我们就不得不承认身体一死，我们便消失了。相应地，怀疑他人思想的存在也是可能的。不要忘记，对于他人的思想，我们不可能有直接的经验，只能通过他人的行为举止推测而来。看到他人的身体动作，我们只能推测，控制这种动作的思想应该和控制自己做出类似动作的思想属于同一类；因此，如果我们可以通过思维使他人的身体消失，那他人思想的存在在这种推测之下也就毫无依据可言了。我们凭思维能够使之消失的东西是无穷无尽的，如你所见，特定的时间和空间、实实在在的物品和虚拟思维的存在至少都是能够被怀疑的，这些都是最难处理的，更何况其他？对于真正坚定的怀疑者来说，就算是神灵、自由或永生，也是没有理由不去怀疑的。但要记住的是，我们仅仅是怀疑其存在，而不必去否认其存在：否认和怀疑绝不是一回事。我们只是为了寻求一个绝对的事实，才试图通过思维清除一切非绝对的事物。我们可能会发现，许多被我们怀疑的东西又会还原，但这也不是它们自身的原因，而是由于它们必须遵循一条基本事实，我们接下来将会提到这一基本事实。

笛卡儿认为，这条基本事实就是怀疑者的自我意识。要否认自我意识，也就是自己的精神活动，我们就不得不使自己陷入彻底的自相矛盾，同时彻底涤荡思想，摧毁思想。不管是满怀希望、表达意愿、进行活动、埋头思考或是心存怀疑，我们都正切切实实地做着这件事，或是正有意识地想着这件事。正确理解笛卡儿所说的“意识”极为重要，并要注意与“自我意识”区分开来。

“自我意识”可以有两种理解。它可以指自我对自己与他人的不同（或区别）的认识，这种观点也是笛卡儿所认可和推崇的，我们接下来会谈到这点。“自我意识”也可以指主体对自身在做某事时的观察，这就牵涉几个难点：它必须考虑把自我作为观察和认可的客体的可能性，而这又会轮流牵扯到两个问题：“自我”不可能一分为二，而让其中一个去观察另一个；这种自我分割一旦开始，就没有理由不一直分割下去，直

到极限；此外，又该如何确定，这些分割出来的哪个“自我”该去观察其他“自我”呢？或者说，如果对这种自我分割的说法还不满意，也可以认为“自我”是在对镜自照，评论自己的行动。但是，自我世界似乎并不会和外在世界一样，拥有让我们能看到自己在梳头的镜子；又或者进一步说，如果有这么一面镜子，但那个“自我”认为自己就是镜子中的那个，那他又如何才能拒绝做出同负责观察指挥的那个“自我”一样的动作呢？如果要说“自我”的意义，那他只能指不可分割、自我同一的一个人。

这里的自我意识，与笛卡儿主要思想中的意识并非一个概念，它包含了否认上面提到的这些属性的意义。他说“当我表示愿意或怀疑时，我是有意识的”，他并不是指他意识到自己正在表示愿意或怀疑；他的意思是，不管我在做什么，总有一件事情正在进行，这件事情不一定是精神方面的（他小心翼翼地防范着这样的误解），而是出于有意识的精神，因此就有了这样的结论：不管我在做什么，我都是有意识的。在我怀疑的过程中，怀疑这项活动正在进行，而对于这一基本事实，我们无从继续考究下去。

作为所有哲学体系的基础，这或许根本不值一提，更不值得如此为之欢呼雀跃，但其影响是无穷的，用笛卡儿的一句名言概括，就是：“我思故我在。”（Cogito ergo sum）“Cogito”，如前面所说，不仅仅指脑力活动，所以，如果“思考”只能指脑力活动，那“Cogito”译为“思考”则是错译，它的意思是“我有意识”。而整句话的意思则是“我有意识，所以我存在”。笛卡儿发现，他无法怀疑自己的意识，意识的存在证明了他自己的存在，这也是笛卡儿在哲学上的伟大贡献。他让我们有合理的依据断定任何东西都可以被否认，但有一点显然不能，那就是我们自身的存在。这种怀疑总要停止，不会遂我们所选，也不会遂我们所愿；所以，不是因为我们厌倦了这种怀疑的游戏它才停止，而是它自身的本质决定它必须停止。如果你有意识地怀疑自己的存在，那你正在进行这项脑力活动，而正由于你的精神是活跃的，你便是存在的。因

此，恰恰是怀疑自己存在这件事，又证明了你的存在。

但是，如果我怀疑自己时已经被什么东西蛊惑了，又会是什么情况呢？假设我和我的思想整个都是幻象，我一直被迷惑了才会想自己是否真的存在，是否在思考，这种情况又该如何解释？前面提到的所谓我存在的证据还能用在这里吗？

笛卡儿预见到会有这样的异议，并做出了回应。假设世界上有一个恶魔，而不是上帝，它的目的就是迷惑人类，诱使人类一直错误地思考，这样整个宇宙间的思考全都无效了，或者说再也没有能够称作智慧的东西了；这样一来，似乎所有用“有意识”这个理由证明任何人类存在的依据，都不可避免地站不住脚了。但是，笛卡儿却说，这很简单，“我被迷惑了，所以毫无疑问我是存在的；并且，它想怎么迷惑就让它怎么迷惑吧，但它永远没办法让我什么都不是，只要我还会有意识，我就肯定是点什么”。[3] 其实这种观点犯了一个最简单的错误，如果我要能被恶魔或其他人所迷惑，那我就必须首先存在着，才能被迷惑。这两种情况都一样，第一种，我意识到自己的存在，所以毫无疑问我存在；第二种，我被迷惑而失去意识，无论是被自己还是外在力量迷惑，首先我就必须存在才能被迷惑。

对于笛卡儿的简单悖论——怀疑自己的存在即证明了自己的存在，在他所处的时代以及之后都出现了各种反对的观点。其中最早也是影响最大的，是一种单纯从形式上反驳笛卡儿的观点。在这种观点看来，即使笛卡儿说的没错，却也并非基本真理。这种观点直接针对“我思故我在”这条格言的表达形式——如果这种观点是正确的，笛卡儿的观点就被驳倒了，因为这种观点的真理性建立在一种逻辑推论的形式上，即三段论。

三段论的形式要求有一个总的放之四海皆准的一般命题，而笛卡儿却没有，这就使他的观点不完整了。三段式是哲学推论的一种一般形

式，在三段式推论中，两个术语的关系能够从它们与第三个术语之间的关系推断而来。最常见的形式如下：所有的A都是B,C又是A，则C也是B；最常见的例子则是：人都会死，苏格拉底是人，所以苏格拉底会死。这里有两个条件，每个文法句子中都有一个主语、一个动词“是”、一个推断，即对主语的必然推断。这里的大前提至少是一个以“所有”开头的一般性陈述，小前提则是关于某个人的特殊陈述，这个例子中指苏格拉底。这样就可以推断出，符合大前提主语的推断就一定适用于小前提中的主语，因为小前提中的主语只是大前提中主语的特定案例；这里，苏格拉底就被归在了大前提中主语的大类中。如果我知道所有的橙子都是甜的，并且我面前的这个东西就是橙子，那我就可以知道它也是甜的。虽然我们现在更关心的是把三段论运用到笛卡儿的格言中，而不是它的普遍价值和正确性，但顺便像下面这样问一下也无伤大雅：三段论的一般形式难道就没有明显的缺陷吗？还没有弄清楚正和你说话的人是否会死，能断定所有的人都会死吗？还不知道你面前的这个橙子是甜的，就可以断定所有的橙子都是甜的吗？换句话说，在没有得出结论之前，你怎么能够做出一般性陈述，也就是三段论中的大前提呢？又怎能知道由此做出的推断会符合大前提呢？

显然，以上这些对笛卡儿很难造成什么影响。假如他说“我有意识，所以我存在”，那他就是在进行推论，虽然大前提没有直接表达出来，但已不言而喻。这个大前提就是：所有有意识的东西都存在。所以，他的推论就变成了：所有有意识的东西都存在，我有意识，所以我存在。对于笛卡儿的观点，要反驳的不是他省去了大前提，而是他本可以也本应该将怀疑进行到更深入的层次，而他却没有做到。在他佯装怀疑的“自己存在”这个事实的背后，还有一个普遍真理——所有有意识的东西都存在，他的整个推论都建立在这个事实的基础之上。

但是，这样的辩护同样遭到了笛卡儿的反驳，他说，这种观点的建立基础，是错误地理解了得出一般性陈述的方法。得出一般性陈述的唯

一途径就是对特例的观察，而得出“所有有意识的东西都存在”这个一般性陈述的唯一方法，就是检验个体案例，其中之一就是我们正讨论的——我有意识，所以我存在。确实，特殊陈述的正确性依赖于一般性陈述的正确性，但如果没有正确、独立的特殊陈述为基础，一般性陈述也不可能准确无误。

这种观点又引起了新的反对。反对者认为笛卡儿无权说“我有意识，所以我存在”，只能说“有意识，所以有存在”，因为他根本就还没有定义“我”这个词，也不知道意识这个东西，或者说被他称为“意识”的这个东西是否存在。但笛卡儿指出，我们之所以会产生使用“意识”和“存在”这种抽象名词的想法，其过程和得出一般性陈述类似，即从许多个别案例中提取出它们的共同特征。要断定人都会死，我们就必须在所有人类个体中找到一个共同特性——会死。要使用“意识”这个名词，我们就要从“我有意识”“你有意识”“他有意识”这种个别案例中找出一个共同性质，并忽略这个性质的所有者，然后为其命名。正如从无数个别案例中可以抽象出一般性陈述，从无数实实在在有意识的人类个体也能抽象出“意识”这个名词。诚然，在他未能通过观察其他人的身体和行为，从而推断出他人意识的存在之前，他确实不能谈论“意识”；又或者在一个除了有意识的人之外别无他物的世界里，他也不能谈论“意识”。所以，让我们回到这个具体案例上来：我有意识，所以我存在。

其实，这句话并没有乍看之下那么明了，但也不是那么模棱两可。它并不是说“我存在”和“我有意识”是对等的，也不是说“存在”和“意识”能够互换，也不代表我的思想和意识带来或造就了我的存在，更不是说我的存在是因为我认为我存在。它的意思是，我有意识暗示了我存在：只要我的意识在活动，我就有意识。这就是我们所要寻求的第一条真理和最基本的事实。但仅仅这样还不够，因为“我有意识”这个事实还有更深的内涵，它迫使我们继续挖掘，无法止步。因此，这虽然是第一条真理，却至少蕴涵了另一条真理，即“我存在”。我不存在，就不可

能有意识；我有意识，所以我存在。或者，至少我现在有意识，就揭示出我正存在着的事实；只有我有意识，才能意识到我自己存在这个事实。虽然我首先必须存在才能有意识，这没错，但也只有通过意识，才能反映出我的存在。

这样，这个最基本的事实就没法证明我在没意识时也存在了。有人问笛卡儿，他睡觉的时候又会是什么情况。他的意识不再活动，所以他不能保证自己是存在的：他是不是假设自己睡着时失去意识，每天早上醒来时又恢复意识，就变成了另一个人呢？他的回答是：我睡觉时我也有意识。为了使他的基本原理能够证明持续同一的自我存在，他不得不这么说。他说人脑一直都是有意识的，但人睡觉时大脑的感官会变弱，所以我们才会没有印象。有趣的是，他还反问道，我们会忘记睡觉或昏迷时的想法，难道我们就不会忘记清醒时的想法吗？只有假设“自我”一直有意识，笛卡儿的原理才能证明持续的存在。

但另一方面，假设本来就是不公正、没有依据的，正如其后一些哲学家的假设一样。世界上不存在有意识的自我，只有不相干的瞬时意识，所以才存在一系列不相关的记忆或瞬时状态，并集合在一起，这便是大卫·休谟的观点。这与笛卡儿的观点大相径庭，因为这种观点把意识和存在等同起来了，说两者之间没有任何区别。我的存在仅仅表现为此时我有意识，而笛卡儿则认为意识揭示了存在。

这样一来，我们的基本事实就有了两层意思：我们存在是因为有意识，我们有意识所以才存在。无论如何，这看起来都似乎卓有成效。笛卡儿的观点就成了不容置疑的基本事实，因为怀疑就恰恰证明了它的正确性。如果有人不信服，那他就得想出比意识更原始、更基础的东西来；在他忙于思考的时候，我们这些深信此观点的人则对此更加深信不疑了。

在继续追问下去之前，还有一个难题需要解决：我们如何得知笛卡

儿做了这样的假设？我们又如何知道他的陈述“我有意识，所以我存在”是否正确？又有什么证据可以证明这些观点？我们已经看到，三段论的形式并不适用于笛卡儿的著名格言，这也没什么，因为我们找到了三段论的缺陷，这让我们可以怀疑它证明的一切事情。但如果这条原则没法用逻辑论证来证明，那我们又如何接受其真实性呢？似乎我们只能接受它，就如我们接受那些同样无法论证的既定真理一样。许多日常使用的最稀松平常的真理都不是论证而来的，甚至根本无法论证，这并不是因为它们不合理，或是跟诗人的诗句和神秘主义者的语言一样非理性，而是因为它们是论证的起点，而不是终点。论证开始之前，必须有一些事实，或前提，或假设，这样论证才能开始，才能得出结论。除非有一个毫无争议的起点，否则，从这个点开始的论证就永远无法进行下去，因为这个点可能需要被论证，而这就必然牵扯到证明它的论证的起点，如此无止境地追溯下去便会没完没了。

为了解决这个难题，科学家采取任意假定的方法，不去证明，然后从此开始论证。科学家没有义务去证明这些假定的正确性，但我们如果要去批判它们，就必须拿出一些证据来证明我们的起点——“我思故我在”的正确性。我们无从论证，因为它本身就是所有论证的前提。难道就真的没有办法了吗？我们可以把它归入我们称之为“不证自明”的真理的范畴。“不证自明”是一个很危险的词，说一条真理不证自明，就如同说“虽然我不能证明，但我依然相信它，因为我就是要相信，或者如洛克一样，说我有一种绝对可靠的直觉告诉我它是正确的，所以它一定是正确的”。然而，这都是错误地理解了“不证自明”这个词的意思。称一条真理不证自明，并不是说我知道它是真的，如果你不知道，那你就是愚蠢至极；也不是说连三岁小孩和傻子都明了，而是指它一旦从其本质意义和人类思维的本质上被理解了，就再也无法被否认甚至怀疑。它必然正确，不是因为我们希望它正确；它必然正确，否则思考将变得不可能。所有我们所说的思维定律都属于这一类：我不能论证“一个东西不能既是这个又是那个”，也没法论证“相互矛盾的命题不可能都是真

的”，因为任何论证的过程都要以这些命题为前提。在我证明任何事情之前，我必须明确这些命题的真实性；正因如此，没有人会假设这些命题是错误的，它们的真实性是由其本质决定的，因此是不证自明的，并且对每个人来说都是显而易见的。我们的基本命题“有意识所以有存在”就是这样的命题，它没办法论证，但这也不能证明它是错误的，因为一旦它的意思被理解，它就显然是正确的，它的意义和本质决定了它的正确性。如果它被否认了，思考就将停止，而如果思考停止了，那否认就更无从说起了。

毫不区分地乱用“事实”和“真理”这两个词，可能会在理解上造成对这条关于意识的基本真理的困惑和模糊。严格说来，“对”和“错”这两个词只能用在判断、陈述和命题上（我们暂且不讨论这些词在意思上的差别）。因此，不能说事实是正确的；我们一直讨论的基本事实则是我的意识，而关于它的真理，陈述出来就是“我有意识”；这个事实，严格说来既不可能对，也不可能错，但关于它的陈述可以并且是对的。

2.唯我论

唯我论认为世界上所有的存在都只是经验，且只有一种经验，唯我论者认为他就是唯一存在的那个。

现在我们得回过头来看看。我们已经有了一个不可动摇的基础，我们之前所摧毁的某些结构是否还能在这个基础之上重建呢？要完成这项任务，我们必须摒弃一切成见和偏好。如果要以这个事实为起点继续向前，我们就得保持寻求它时的那种精神：拒绝接受任何不确定的事情，不在此基础上强加任何东西，除非确实出于其自身的完善而必须为之。一丝不苟寻求真理，杜绝不确定性；不随主观，服从客观；随时警惕，避免以主观喜好定真假。

那么，这个关于我们的意识和存在的具有双重意义的事实，又暗示了些什么呢？或者什么都没有暗示？又或者我们可以把它当作唯一的事实，而其他一切都是幻象？毫无疑问，我们第一时间想做的，就是激动地回答“是的”。刚从怀疑游戏的愉悦中清醒过来，年轻的哲学家深信一切都是幻象，高兴地宣布他一离开房间，桌子就消失了，院子里没有人，树也无法继续存在。他把怀疑和否认混为一谈，开心地逃开了他轻蔑地称之为“常识”的东西，并将其上升到他所谓的“理想主义”的高度。他断定世界上除了自己和自己的经验之外什么都没有，天上没有星辰，地上也没有山川河流，什么都没有。他是真实存在的，他的经验也是真实存在的，但除此之外整个宇宙中别无他物。这种观点被称作唯我论，又称独我论，对其最好的定义就是：唯我论认为世界上所有的存在都只是经验，且只有一种经验，唯我论者认为他就是唯一存在的那个。这个原理具有巨大的吸引力，并且一旦谁坚定不移地信奉它，就很难使他动摇，但我们依然要更深入地剖析这种观点。

以“我思故我在”为起点，我们能走多远呢？想想我们某个特定时刻的经验、存在或意识，我们又会有什么新发现？当我盯着某棵树看，或者脑子里出现某个抽象的点子时，比如正义、想吃东西、打排球，这样的经验又是由什么东西组成的呢？如果我们首先考虑经验的主体——正在做某件事的“我”，从这一瞬间的经验中，我们能保证此外的时间里还有我的存在吗？经验和意识都出自“我”，因为只有这样我才能感知它们：仅仅从时间和空间上来说，我不可能拥有其他任何人的感知；但是，此时的“我”是不是就一定要和昨天的、上周的，或者十年前的“我”有必然联系？眼下我们关心的并不是这种精确的身份定位，但必须注意的是，如果真如唯我论者所称“除了我自己什么都不存在，其他人和事物都只是我想象中的片段”，那么如他所言，除了他有意识的时候，他自己也是不存在的。显然，这种说法不能证明今天的他和昨天的他是同一个人，也不能保证他自己在有经验的某个独立的特定时刻之外同样存在。

笛卡儿不是唯我论者，他认识到了这个关于持续存在的自我的难题。如果我只在有意识的时候存在，那当我睡着的时候我要么不存在，要么就是依然有意识。笛卡儿选择了后者——人脑一直都有意识。他只能选择后者，否则存在就变得断断续续、支离破碎。伦理学和法学基本不会碰到这个问题，因为这在实际操作中一目了然；形而上学则不然，如果不能证明昨天那个人与今天的是同一个人，那么今天就没人能够为昨天那个自己的行为来承担道德和法律责任，因为他其实已经不是昨天那个人了。如果今天我被指控昨天犯了谋杀罪，根据这种说法，我就可以辩护说：犯罪的又不是今天的“我”，而是一个与我毫无关系的昨天的人，根本就不能说是“我”，那为什么要惩罚今天的我呢？无论笛卡儿这种人脑的意识持续存在的观点被接受与否，唯我论者无论如何、无论何时都不能超越证明他自己存在的那个特定的时刻。他没权利说除了他的思想状态之外什么都不存在，他只能说此时此刻他的思想状态是存在的，而这好像根本不值一提。

再者，这个问题还要从经验的内容或客体的角度来考虑。每段经验都必须牵扯两个方面：有主体，就会有客体，一段经验必须是关于什么事情的，这样简单的事实却经常很不幸地被人们忽略。所有的经验都必须有这两个方面，主体和客体，即自我和非自我。一段经验不可能也不能只有一个方面，不可能只有一个主体和模糊笼统的经验，而没有一个明确的东西作为其经验的内容。认为经验只有一个方面，其实是一种常见的错误，就好比谈论一个抽象名词，比如“经验”，却把它和具体的真实经验完全割裂开来。每次具体的经验中，我们都能意识到必须有东西让我们去经验；当我们谈起“经验”这个笼统概念时，通常还要用引号标识出来，才能抛开具体的经验，并认为可以抛开经验的内容单单讨论“经验”这个大概念。如果清楚了经验的两面性，我们就会看到，直接经验不但根本不能作为唯我论的论据，反而会彻底摧毁这种观点。因为经验的客体和主体一样都是真实存在的，唯我论者认为世上除了他的思想状态之外什么都不存在的观点就站不住脚了。如果他的精神状态是真

实的，那它的客体也同样是真实存在的；如果客体是幻象，那他关于它们的经验也将是幻象。

在梦和幻觉的产生过程中，主体和客体具有同等的真实性，对于这点，也许有人会反驳说：“梦和幻觉的客体是不真实的，所以其主体也是不真实的。”这样显然很荒谬，因为这就等于是否认做梦者的真实性。这里的反对者误解了梦和幻觉的本质，做梦和幻觉都没什么不真实的。作为经验的客体，我梦见的十万英镑和酒鬼看到的幻觉，其实都和这个桌子、那个窗子一样真实。所谓的不真实，其实是用明确的标准把梦和幻觉与清醒时世界里的东西进行比较得来的。这仅仅是，或者说主要是因为，它们与我们清醒时的生活不相符，所以就说它们不真实，它们干扰了我们出于实际目的而视为规范的经验（清醒时的经验）的连续性和系统性。如果一个人说自己是咖啡壶，我们会认为他疯了，因为他长得不像咖啡壶，他的行为也不像咖啡壶；但要评价吉卜林《森林王子》[4]的丛林男孩梦境般的经历的真实性或不真实性，却不是件简单的事。我们认为伸手可以摸到的、感觉到的、抬脚能够踢到的东西，比想到的或梦到的东西更真实。其实这纯粹是出于偏见，我们凭什么认为桌子就比想法更加真实呢？

还有另外一个事实可以直接推翻唯我论者“世界上唯一存在的只有我自己的思想状态”这种说法。如果通常被称作外界和物理的东西都只是他的思想状态，那他为什么不能随心所欲地控制它们呢？假如我要赶10点50分的火车去伦敦，那我就必须在这之前赶到火车站；但对唯我论者来说，这个问题根本就不存在，因为火车、火车司机甚至所有的乘客都是他思想的产物。但火车上显然还会有其他乘客，并且通常挤满了整个火车，火车要从某个特定的地方开往另一个地方，就算是唯我论者也能从列车时刻表上看到。更不幸的是，假如他10点55分才赶到火车站，火车肯定已经开走了。为什么会这样呢？难道火车和司机乘客不都是他的思想状态吗？最后，如果唯我论者被他所谓的思想状态（我们眼中的

汽车）撞倒又会怎样呢？

与唯我论者的观点相反，经验的客体是真实存在的，并且从某种程度上说也是经验的主体。唯我论者或许还会做最后的争辩：就算它们是真实的，但不是独立的，不是独立地存在，而是由于他的存在而存在，作为他认知的客体而存在。这或许是对的，如果没有有意识的主体，似乎就没有任何真实的存在。但是，一个东西如何能够既真实存在，而其真实性又取决于它必须是某个人的经验或思想呢？这一点唯我论者又该如何解释？

如果他说，他所说的真实不仅包括直接经验和间接经验，还包括思想对即时活动的反应，这样的解释也是完全无效的。主张存在间接经验，就等于是假设存在一种持续的思想，才能汇集不同时刻的直接经验，对其进行梳理回顾，最后确认它们属于同一主体。更进一步说，如果他对持续思想的寻找超越了间接经验的范围，那他将走入另一个误区。持续的自我只能从特定的时刻推断而来，我们已经看到，唯一能够作为特定时刻的间接经验的主体——人类，都被认为不是持续的。如果真的没有持续的自我，那只能通过推测了，从眼前显然的东西推测看不见、不确定的东西。例如，我9点45分看到一群穿学士服的人站在克雷灵顿馆前，从而推测他们可能是在向学监解释昨晚他们并不是有意违反校规的。我由见到的（一群为自己辩护的人），推测我看不到的（馆里的学监和昨晚的违规行为）。我的推测可能对，也可能错；他们在这儿也可能是出于各种各样的原因，或许谢尔登剧院正在举行毕业典礼，又或者他们只是在这儿等候迎接学监呢。但无论我的推测是否正确，其基本原理都是相同的：从眼前的东西推测不在眼前的东西，但推测必须和眼前的东西有所联系（通常是任意的联系）。因此，唯我论者声称，可以从眼前的经验推测出现在的“我”和昨天有另一种经验的“我”其实是同一个，在此基础上以及由此做出的推测的基础上，我现在才可以做出判断。这样就已经指明了，他只有先假设自己试图证明的东西，才能开始

他的证明。因为他根本不可能去推测，不可能去回忆，也不可能有记忆；除了拥有现在这一刻的经验之外，他什么都不可能做；除非存在持续的自我或思想，而这恰恰是他想要用推测、回忆和记忆来证明的东西。

如果他说，证明他持续存在的并不是推测出来的“我”，而是去推测的可能性，这是截然不同的两个东西，但这样，在经验的客体这方面又说不通了。想想，如果两个不同时间的独立经验有着同样的客体，那么你在证明主体的持续性时，又怎么可能不会同时证明了客体的持续性？如果我昨天看到这个桌子，今天又看到了这个桌子，这样就有了两种独立的经验和同样的内容，那我是不是同时证明了自己和桌子的真实和持续存在呢？如果说当我今天再次见到这个桌子时，我自然可以通过回忆昨天看到桌子时的样子来证明我自己持续存在，但这样是不是就同时也证明了桌子的持续存在呢？

如果没有证据可以证明桌子的持续存在，它只是昨天被我看到的时候存在，然后今天被我看到时又存在了，那又有什么证据能证明我的持续存在？如果昨天桌子上没有任何记号，而今天上面却出现了一道深深的划痕，难道我不会自然地问一句：“昨天这桌子都没有划痕呀？”因此，我就得承认昨天经验中的那个桌子和现在这个就是同一个，那道划痕暗示着不同，也暗示着同一，正如昨天经验中的“我”和今天的“我”其实是同一个“我”。这种观点并不是要证明外在物体的持续存在，这是我们之后要考虑的，它只是说明，如果唯我论者抛开即时的直接经验，而借助事后的间接经验来证明其观点——只有他自己的思想状态是真实的，那他只能得到完全相反的结论：物理事物和他自己一样都是持续存在的。尽管推测可行，间接经验也有效（或许不管在量上还是重要性上，都比即时的直接经验要大），唯我论者持续存在的论证成立的话，就同时也证明了外在事物以及他人思想的持续存在。它们确实都是持续存在的，其他人思想的持续存在——正如我们之前所说，是可以双向推

测出来的。我们推测昨天和今天的自己是同一个人，昨天看到的物体和今天看到的也是同一个（比如他人的身体），并且通过观察其行为与之前相同，还可以推测控制它们的思想与控制我们自己的思想是一样的。其他人的思想是唯我论者最不愿意承认的，他把这个只有他和他的思想状态的世界当作唯一的客体。然而，正是他想要用以影响这种结构（construction）的观点，反倒证明了他人的思想显然独立于他而存在着。要记住，我们永远不可能对我们的持续存在有直接经验：我们的持续存在是一种智力结构（intellectual construction），他人的思想和物理事物也同样如此。

3.主体与客体

如果存在意识，那它必须是对某样东西的意识，所以，如果经历的主体真实存在，那其客体也必然存在。

然而，这样简单地通过主客体关系来断定客体的存在，也有不少问题。我们可以毫不夸张地说，整个形而上学体系都建立在某位思想家对客体意义和价值的准确定义上。

前面我们共同探讨了一个哲学体系中备受关注的问题，并由此引出了几个相关的问题。我们无法对每一个问题刨根问底，能做的只是对其中几个进行粗略的讨论，然后再次回到我们的主题上来。其中，最重要的问题则是我们反复提及并强调的——主体与客体、感知者与被感知者、自我与非自我之间的关系。无论是哪种形式，其中的对立都是一目了然的。我们无法避开这种关系，事实上，这是第二个确定无疑的基本事实。

我们关于经验的第一个基本事实是我们有意识且有意识的存在，对此我们无法怀疑，因为怀疑本身就证明了其正确性。然而，这个事实也

不可能像唯我论者所坚持的那样孤立成立，因为它的本质包含了自身以外的另一个事实。如果我们有意识，那我们就必须意识到某些东西。笛卡儿看到了这一点，当他再次回到意识这个首要事实时，确实怀疑过外部事物的存在，但并没有否认其存在：他只是发现它们自身的本质并不能证明它们的存在。现在我们能找到的理由也不是因为它们自身，而是因为它们出现在感知主体的经验中。它们的存在不是由于自身的特点，而是因为如果没有它们，意识——主体的经验，就将变得不可能，而意识的存在本来就是毋庸置疑的。因此，虽然有人怀疑它们的存在，但从未否认过，并且现在我们再次肯定了它们的存在。如果存在意识，那它必须是对某样东西的意识，所以，如果经历的主体真实存在，那其客体也必然存在。

然而，这样简单地通过主客体关系来断定客体的存在，也有不少问题。我们可以毫不夸张地说，整个形而上学体系都建立在某位思想家对客体意义和价值的准确定义上。那客体到底是什么呢？是否就是我瞬时经验的内容？如果我们仅依靠即时的直接经验，那么我们便可以肯定地回答：是的。那客体会不会因为与主体的关系而受到影响呢？如果回答不受影响，则意味着客体无论是否在这种关系中，都不会改变。但是，除了类似关系中的客体以外，我们对此一无所知。那么，我们又怎么知道它在这些关系以外的样子，并且将其与它在这些关系中的样子进行对比呢？但是，反过来，如果说客体会因为这种关系受到影响，那么似乎就断定客体没有固定独立的存在，并且在这种关系或类似关系之外的客体毫无意义。此外，如果我们这么说的话，至少在某种程度上便等于认为客体是由主体所塑造成形的，这便是两位伟大的形而上学主义哲学家产生分歧的地方。

如果说在主体面前，客体是独立存在的话，那就应该称它为独立的事物，而不仅仅是与主体相关的客体，持这种观点的形而上学体系（**system of metaphysics**）则叫作唯物主义或现实主义。相反，如果说

客体从本质或根本上只是作为主体的一个客体，一旦离开这种关系或类似的关系，客体就将毫无意义或不再存在，持这种观点的形而上学体系则是唯心主义的一种。这种唯心主义认为，在某种意义上，本体（reality）由主体的意识支配，这里的主体可以简单地指自我、神灵或绝对力量，因此它是理想化的。本书的目的并不是要强迫任何人用前面提及的任何一种方式去思考，但由于这些观点的重要性，我们似乎必须得出一些结论，因此我们有必要指出其中的某些难点。

相关参考

泰勒，《形而上学要素》。

休谟，《人性论》，第三部分。

布拉德雷，《现象与实在》，第6章和第21章。

笛卡儿，《形而上学的沉思》《方法论》。

洛克，《人类理解论》。

第二讲　事 物

1.客体的本质

苹果本身到底是什么样的呢？我们要如何形容它呢？是它本来就是甜的，还是只是某些人尝起来甜？它原本就是青色、甘甜、表面光滑、形状浑圆的吗？还是说，它的形状由感知者决定，感知者不同，其形状也会随之改变？显然，这些问题我们很难回答。

现在我们要讨论的是客体的本质，然而，仅仅称它为“客体”，就可能暗示着它仅仅是主体的客体，此外什么都不是；为了避免这样的偏见，我们就姑且称之为事物。从现在开始，我们将把注意力集中在我们普遍认为的物理的、物质的、主体以外的事物上，而忽略如思想状态、想象、幻觉、创意、想法、希望、恐惧等内在的、精神的、主观的东西，这些东西一旦脱离了它们的主体，就根本无所谓存在可谈。现在我们只谈外在的客体，或者说事物。举个最简单的例子，我正盯着一个苹果，这就是一个简单的关于感知者与被感知者的主客体关系的例子。我们的问题则是：“苹果在这里是什么呢？”

让我们摒弃所有先入为主的观念，用最原始的孩童般的态度去审视这个问题。在整个感知过程中，在我们面前的是一个浑圆的物体，或者说起码是一个有着固定形状、表面溜光的青色的东西，并且占据一定空间，能够对我们的触觉、视觉、味觉和嗅觉产生一定的影响。一般来说，这样的描述就足够清楚了；然而，如果我患有色盲症，那么苹果的其他性质不会改变，但它的颜色则不再是青色了，而关上灯以后，它的所有色彩都消失了。假如我处于味觉失灵的状态，苹果的味道也会和我正常时尝到的不一样了，它也完全有可能给看它或触摸它的人以不同的

感官效果。当然，有时候我们能感觉到轻微的触摸，而触觉不够灵敏的人却无法感知到，同样的情况也会发生在嗅觉上。

关于所有的感官，我们都会发现这么一个问题：我们永远无法保证这些感官刺激对每个人的效果都一样。我们无法知道自己的视觉、触觉、味觉、嗅觉和听觉是否与其他人一样。在实际日常生活中，我们会发现人们的感觉确实十分相似，但是，出现差别的情况也很常见，这就是我们所说的高度发达的感觉，比如音乐家的听觉和盲人的触觉。因此，从这个例子中我们会发现，我们单纯地以为性质稳定的苹果，也可以有许多让人出乎意料的变体。在某人眼里它可能是青色，在另一个人眼里则可能是灰色；某人可能觉得甘甜味美，而另一个人则可能觉得酸涩难吃，这样的例子数不胜数。那苹果本身到底是什么样的呢？我们要如何形容它呢？是它本来就是甜的，还是只是某些人尝起来甜？它原本就是青色、甘甜、表面光滑、形状浑圆的吗？还是说，它的形状由感知者决定，感知者不同，其形状也会随之改变？显然，这些问题我们很难回答。我们正在试图寻找苹果的真实样子，而得到的却是不同感知者眼中各种各样的答案。这就是我们得出的结论，也许我们是不得已才最终接受这个答案，但它确实是如此矛盾，以至于对某些人来说难以接受，因此试图逃避它，忽视它。

2.第一性质与第二性质

即使我们承认事物的第一性质对其存在来说比第二性质更加重要，但是，如果不通过第二性质，我们就没有其他办法来了解第一性质。

在这些尝试中，最受推崇且看起来最合理的，就是关于第一性质与第二性质的区分。这种区分不仅本身具有启发意义，还将关于苹果的问题与其他问题联系起来了。让我们回到苹果的问题上来。

我们可以认为苹果是具有一定性质的物体。我们一直在说的“性质”这个词，其意义十分明了，而“实体”这个词我们则先放在一边，仅粗略提及大意即可。实体是一切属性的承担者，是一切表面现象的统一。现在我们开始讨论性质。

洛克以及与他同时代的数学家、物理学家将其分为两类，即第一性质和第二性质。第一性质指那些看起来更重要、更基本、更真实、更接近事物核心的性质，而第二性质则指那些不那么重要、不那么基本、变动更多、更易改变的性质。第二性质的改变对整个事物的改变影响也不及第一性质。因此，简而言之，第一性质是指那些关系到物体在空间上存在的性质，而第二性质则不关系到这一点。正如洛克所言：“能使我们产生各种感官效果的只有客体的第一性质。”例如体积、广延[5]、形状、能否运动、数量都属于第一性质，而颜色、声音、味道、气味则属于第二性质。事物的数量和形状比它的颜色和温度更重要、更基本，例如我们上面提到的苹果——“一个”苹果，这一点比它到底是青苹果还是红苹果更加重要。

这种区分似乎是自然而然的，也是显而易见的。因此，如果是用于生活中的日常事务和自然科学，哲学的精确性就不仅没有用武之地，还会显得累赘。我们都清楚，科学从本质上说是抽象的，这并不是蔑视它，只是指出它的本质特征；真正的科学爱好者都希望能领会科学的真谛。也就是说，科学家通常会忽略研究对象许多方面的性质，而专注于某一个方面的性质。因此，对他们来说，区分第一性质和第二性质不仅仅是出于个人意愿，而且是一件必须要做的事。然而，某些性质被定为第一性质，也许仅仅是因为第一个去区分第一性质与第二性质的人的兴趣所在。物理学家对事物的兴趣很明显，仅仅局限于其物理性质，如尺寸、形状、能否运动，而这个东西的颜色是红是绿、味道是甜是酸、摸起来是粗糙是光滑，这些对物理学家来说并不重要。但是，对于化学家来说，物体的颜色、温度和味道则显得更为重要。对于生理学家而言，

人就是各个器官的组合，而其他性质——比如这个人有不朽的灵魂、雄辩的口才、会写拉丁文小诗，这些不是最重要的。心理学家的关注点则全然不同，对他们来说，化学和生理方面的因素都成了次要因素。以此类推，每个学科都只关注与其密切相关的性质，并把这些性质定为第一性质。

因此，不管是对普通人还是科学家来说，区分第一性质与第二性质都有其意义和作用。但我们现在关心的并不是作用，而是这种区分从根本上是否合理。把一些性质定为第一性质，而将另一些定为第二性质，这样真的合理吗？

经过仔细验证之后，我们会发现这样确实不合理。人们认为，事物在空间上的性质比其他性质更加真实可靠，因为其他性质或多或少都有赖于其观察者。事物的甜味要依靠人来品尝，我们提到的苹果之所以是表面光滑的，也是人触摸后认为它是表面光滑的，然而，它的广延和数量是它本身的品质，跟感知者没有关系。因此，空间上的第一性质是客观性的，是事物自身具有的，无论是否被感知，这些性质都不会变，而第二性质则是主观性的，它取决于主体将其作为感知的客体。

如果说第二性质是主观性的，那我们又要问：“难道第一性质就不是主观性的吗？”事物的广延、形状和数量，就真的比味道和气味要真实可靠吗？难道苹果的广延和数量就不是人们感知的结果吗？如果我们得到的回复是“苹果的数量本身就是一个，但其甜味只是表面的”，那我们又要问了：“那你是如何感知到或想到苹果的数量和广延的呢？”总之，即使我们承认事物的第一性质对其存在来说比第二性质更加重要，但是，如果不通过第二性质，我们就没有其他办法来了解第一性质。正因为第二性质是主观性的，所以，对它们的认识有赖于感知的主体，而这是否恰好就是对那些无法直接感知的第一性质的一种挑战呢？

我们很可能一不小心就会被引入歧途，认为只有我们可以直接感知

到的第二性质才是真实的，而所谓的第一性质，则是从第二性质中通过物理构建得出的结果，这样就有悖于第一性质与第二性质的区分原则了。或许这就是这个问题的正确解答，但我们现在要做的并不是为此下定论，这种观点显然是艺术家的观点，艺术家们总是更偏向于意识模糊时看到的事物，因此他们看到的常常是虚假、扭曲的事物，而不是正确、真实的事物。然而，对于我们来说，要注意的只是第一性质与第二性质的区分之所以走向了相反的方向，仅仅是因为我们能够直接感知到的只有第二性质，也只有通过我们认为主观性的第二性质，才能够对我们以为更加真实、独立、客观的第一性质有所了解。

而为了回应这种观点，那些坚持第一性质与第二性质的区分的人，只能否认第二性质对于认识第一性质的必要性，坚持第一性质是客观性的——即使没有那些主观性的第二性质，第一性质依旧可以存在。然而，我们又要问问他，真的能够单纯地感知到事物的广延吗？没有颜色，没有味道，没有声音，也没有气味，只有广延，这样显然是不可能的。如果他仍然继续坚持他可以做到，那我们只能羡慕他了，让他继续沉浸在自己幸福的幻想中。不过，如果确实没有办法抛开第二性质——比如说颜色，而纯粹感知到事物的广延，这样一来，第一性质与第二性质的整个区分体系就将随之崩溃。

3.本体

如果有人从本质的整体概念上审视自我，他会发现，除了支撑这个简单概念的那些我们通常称之为“属性”的性质之外，我们什么都想不到。

我们已经看到，第一性质与第二性质的区别在实际生活和特定领域的科学研究中有着极为重要的作用，但是，这种区分在哲学上是站不住脚的。我们仅仅从这种区分本身以及它所区分的性质出发，便得出了这

样的结论。我们还可以更加深入探究，而这样，我们就将面临一个更大的难题。我们以探索苹果的本质为出发点：它本身是否真实？它是否能够离开感知的主体？是否可以把苹果的某些性质，与那些更重要、更基本的性质区分开来？除非出于实际需要或科研需要，我们没理由要对这些性质进行区分或划分等级。那么，我们是不是可以认为，所有这些性质都同等重要，都是某个基本的真实本体的一部分？这种观点建立在一种备受推崇的古老说法——本体与样式或本体与属性的关系原则之上。简而言之，就是存在一种最基本的事物，它既具有一些与我们相关的性质，同时还具备一些其他性质，并且其本质也不会因此而改变。苹果不等于绿色，不等于甜味，也不等于光滑，但它具有或包含了这些性质，正如它同时也具有其他特征一样，它的本质不会改变，它还是苹果。甚至，在不同的时候，它还可以具有相互对立的性质；苹果还未成熟之时，它是青色的，且坚硬酸涩，而成熟以后则是红色的，松软香甜，但不管怎样，它还是同一个苹果。本质没有改变，而其品质、性能、性质或样式（这些概念的意义相差无几）却可以有着如此大的变化，甚至变得完全相反。

人类性格的改变则更有说服力。没有人会认为现在的自己已经不是15年前的自己了，然而，他在智力、道德观念、身体状态和精神状态上，都可能与15年前的自己大相径庭。在这些或至关重要，或不那么重要的变化中，他还是能感觉到有些东西是不变的；他依然是同一个人，在整个过程中，他的本质没有改变，即使他自己并不这么认为，就算他狡猾地要与当年那个偷吃果酱的5岁小孩撇清关系，也一定会有亲戚朋友来提醒他，告诉他他自己的变化有多大。

“变化”是很关键的一个词，它既承认了不可否认的改变，同时也暗示了本质的持续不变；变化的是他，一直隐藏在这种变化背后的也是他。如果没有一个恒定不变的“他”，那“变化”这个词也就毫无意义可言，也不会有什么东西发生变化，有的只是两组迥然不同、相互独立且

肉眼可见的特征分别出现在两个不同的时间，既无共同联系，也无直接或间接证据能证明它们同属一个主体。这就是变化的矛盾，只有永恒的才可能产生变化；没有永恒的因素，就根本无从谈起变化的意义。

永恒不变的东西就叫本体，比如苹果，性格，冬日光秃、春夏苍翠、秋天褐黄的树，在随时间不断变化的外表下面，其最基本的支撑就是本体。这样一来，有一点我们就绝不能疏忽。人们会很自然地认为本质是物理、物质的东西，认为与我们提到的苹果和树等能够被主体所感知的不断变化的特性相比，其更高的实质性来自其物理上的恒定。看起来，似乎苹果在物理方面的本质，确实比青色、甘甜这样的性质要真实，因为这些性质至少在某种程度上取决于感知的主体。虽然出现这样的假设很自然，或许也合情合理，但我们也不能忘记：这仅仅是一个假设。我们没有更多的理由要求本体一定是物质性的，或者非物质性的（心灵的或精神的）。在我们看似最可靠的实质与属性关系的例子中，性格这个最基本的性质也显然不是物质的。人的身体必定看起来会跟15年前不一样，甚至每个部分都会不一样；据生理学家所说，每隔7年，构成人体器官的每一个细胞都会更新一次。而要为非物质的部分辩护则更加困难，几乎一个人所有的想法、决断、期盼、欲望、恐惧，都会与15年前有所不同。然而，尽管纯粹从精神上没法找到变化的证据，我们还是可以从变化的方向上找出其不断进步、演化的痕迹，但是现在，我们的目的只是要指出本体的物质性只是一种假设，并不是要坚持本体的非物质性。此外，每个人在仔细思考之前都是坚持唯物主义的，所以，这样的提醒就显得多余了。

普通唯物主义的本体观非常简单，透过变化的属性，我们可以发现隐藏在背后的唯一不变的真正本体。抛开桌子或苹果所有由感知主体决定的属性，你就能发现其不变的本体，我们可以马上就辨认出这种最简单的形式。除去所有依赖任何形式的主客体关系的性质，即我们之前所称的第二性质，剩下的就只有第一性质了。根据这种观点，这些第一性

质就应该被视为本体，也就是真正的桌子或真正的苹果。我们之前已经预先演示过了，这种简单的观点是站不住脚的，因为第一性质与第二性质一样，都依赖于我们的感知；事实上，如果没有第二性质，我们根本无法知道所谓的第一性质的存在。这就足以说明，除去所有第二性质之后剩下的东西，根本没有资格独立被称为本体。

因此，我们必须继续完善这一观点。第一性质本身并非本体，本体是隐藏在第一性质背后的其他东西，或者说第一性质存在于本体，又或者本体包含了第一性质。但明白这一点又有什么用呢？本体还是与我们把第一性质的集合当作本体时一样，根本不取决于我们对它的感知。然而，如果真是这样，那本体到底是什么呢？

这样问题就出现了，我们必须把在某种程度上依赖于感知的那些性质称作本体吗？如果这样做的话，我们就等于抛开了本体这个词的所有意义，因为本体只能指独立于我们感知的真实事物；或者，我们应该把隐藏在所有这些性质背后最基本的、我们显然无法感知的东西称作本体吗？如果这样做的话，是不是把一个毫无根据、毫无用处的东西称为本体了呢？如果我们对它一无所知，那我们又是如何知道其存在的呢？如果我把能感知到的桌子的各个方面、各种情况下的性质完整地列出来，会不会还有其他什么东西既是桌子，又具备我所感知到的所有这些属性呢？我不知道有这样的东西，如果知道，我就会把它列入清单中。除了我直接感觉到的特点外，这个桌子可能有的其他性质或样子，都纯粹只是想象而已。如果它的本体，或者说它拥有的本质，与其属性毫无关系的话，那我就根本不可能知道它、感知它、经历它了；既然这样，那为什么还要假设其本体存在呢？

诚然，在理智上，我可能会将一些并没有亲眼所见或亲手摸到的属性和桌子联系起来，比如我说桌子是方形的，即使我并没有看到它是方形的。“方形”这一特点属于桌子本体的一部分，这个观点的前提其实还

是桌子的本体独立于主体对它的感知。方形这一性质显然不是我直接经验的客体，而是我在感官知觉（几乎所有的反思都以感官知觉为基础）的基础上，通过反思赋予桌子的。这样，它对我的介入就有了双重依赖：首先依靠我的感官知觉，其次依靠我在这些感知的基础上进行反思。但这样一来，对我有着双重依赖的东西，无论从哪方面来看，都不能说是独立于我和我的感觉而存在的，而本体正是独立于主体的感知而存在的。

然而，除了本体与感知的关系这个问题之外，关于事物本身或客体，还有一个更加棘手的难题：某个事物具有某些属性，或者说某些属性属于某个事物，这句话到底意味着什么呢？离开属性，本体又是什么呢？

这个问题与我们之前谈到的第一性质与第二性质的差别时提出的问题很相似，接着我们又提出了第一性质如何能够脱离第二性质而被我们所感知的问题。比如，离开颜色，我们如何能够感知到广延？这里我们要问的则是，离开某种属性，我们还能感知到本体的存在吗？纯粹的存在真的有意义吗？我们能够离开特定的物体，而单纯地想象存在吗？

以确定的方式存在，意味着它至少要具备我们为了寻求绝对本质而剔除出去的属性中的一条。是否只有“是”某个确定的东西时，“存在”这个词才有意义呢？我们已经看到纯粹谈“经验”是不可能的：我们必须是经验特定的事物。那“存在”是否也一样？什么都不是还可以说存在吗？如果回答是否定的，那就等于赞同黑格尔的第一条悖论，纯粹的存在就等于不存在，除此之外别无选择，因为存在要有意义，就必须是作为特定的东西，以特定的形式存在，并具有某些属性。离开属性谈本质是无法想象的，洛克说：“如果有人从本质的整体概念上审视自我，他会发现，除了支撑这个简单概念的那些我们通常称之为‘属性’的性质之外，我们什么都想不到。”[6] 我们不知道属性和本体之间到底是什么关

系，但离开了属性，我们更加不知道本体是什么。如果是这样的话，是否就真的像贝克莱主教所说，物质本体的概念根本就毫无作用、莫名其妙呢？说它无用，是因为如果我们对其一无所知，那去谈论它简直就是浪费时间；说它莫名其妙，则是因为我们既不知道要如何去认识它，也不知道它与所有的属性是如何联系起来的。

4.另一出路

我们已经知道的可能有四种：唯物主义一元论、唯物主义多元论、唯心主义一元论和唯心主义多元论，而现在又有了第五种，我们可以把它称作多元论。无论认为一切都是物质的，或者认为一切都是精神的，在其他观点看来都是不正确、没有依据的，但是，如果这第五种观点确有其依据，我们就摆脱了这样的困境。

在谈及物质的本体为物质，以及存在物质本体这类问题时，虽然遇到了一些难题，但还有另一种出路。虽然这看似矛盾且荒谬，却可能更接近真实。布雷德利、斯宾诺莎、莱布尼茨和贝克莱等伟大的思想家都赞成这种观点，尽管他们的观点也不无差异，但抛开差异，他们都认为物质的本体并非如我们之前所论证的一样是物质的，这种观点涉及太多矛盾与不可能。如果说物质的本体是非物质的，那就只有一种可能了，即心灵的、精神的或灵魂的，但无论是哪个，意思都大同小异。“心灵的”这个词也许最贴切，虽然它或许会使人联想到与我们的话题不相关的宗教，但它排除了“灵魂的”所包含的鬼魂的意思，以及“精神的”仅仅指人脑的精神和智力创造的局限性。所以，我们接下来将称这种非物质的本体为“心灵的”。[书ji分 享V 信shufoufou]

我们将“物质的”和“灵魂的”进行划分的同时，也将另外两方面进行划分。如果我们从中间画一道横线，对其进行水平方向的划分，那么，横线以上的观点则是认为物质的本体是心灵的，而横线以下则认为是物

质的。同时还有一条垂直划分的界限，其左边认为物质只存在一种本体，右边则认为物质可以有多种本体。水平直线区分了唯物主义的宇宙观与唯心主义的宇宙观，垂直线则区分了多元论与一元论。多元论认为存在多种本体，而一元论认为只存在一种本体，这样我们就有了四种选择：唯物主义一元论、唯物主义多元论、唯心主义一元论、唯心主义多元论。唯物主义都同意存在一种或多种本体，唯物主义被认为是严谨的科学观点；唯心主义则是普通的常识性的非科学经验。同样，唯心论者也可能认为存在一种或者多种独立的精神本体。

对于唯物主义，不管是哪种形式的唯物主义，一元论还是多元论，我们必须指出的是，物质性本体的观点到最后只能是精神上的自杀。如果构成整个宇宙的都是无意识的东西，那么我们称之为思想的东西以及思想活动，如果不能算是纯粹的物质，就只能是和热量、运动一样，作为其他物质实体的一种表现。思想与热量和运动将毫无差别，同样，我们也没有理由认为思想比温度或速度更重要。如果说思想只是某个物质实体一系列性质的表现，那它在物质上的意义就将等同于热量，而在精神上，则没有任何意义。而其所有成果，包括唯物主义本身在内，都将毫无意义，也毫无作用可言了。如果思想只是物质状态的产物，那么也就不会有什么至高无上的真理和唯物主义理论是否正确这样的问题了。所有的东西都只是像冰、水和水蒸气一样的存在，说唯物主义比唯心主义更正确，就好比说冰比水蒸气更真实一样没有意义，因为连真理这个词都是没有意义的。怀疑论者陷入了这么一个困境：如果他要否认所有观点和我们寻求真理的可能性，那他就必须同时否认支撑他去怀疑的观点，以及他意识到自己观点正确性的可能。而唯物主义者面临的困境也同样严峻。

我们接下来要谈的是唯心主义理论，我们将以斯宾诺莎的一元论和莱布尼茨的多元论为例。

作为犹太裔荷兰人，我们不难看出犹太神学和哲学对斯宾诺莎思想的影响。同时，斯宾诺莎的哲学体系不仅难以理解，也很难被大众接受，这一点我们从其后许多著名哲学家对他的称呼就能看出。他既被称为“这个著名的无神论者”，同时又被称为“神中毒者”。在他看来，只有不以任何东西为前提，独立于外界因素，其本身就包含了自身存在因素的东西，才是真实的。这样一来，就没有什么可以说是不存在的了，因为所有东西都不依赖于外界因素而存在；它必然存在，并且是以其必然的形式存在。这就是斯宾诺莎所说的实体，自因[7]的、独立的实体。斯宾诺莎认为，只存在也只能存在一种本体，因为如果存在多种实体，那它们之间必然会相互制约、相互干涉，那么谁都将不能被称为是自因的，或是显然独立于其他实体的了。他所指的这个唯一的实体就是上帝，而他认为上帝和宇宙其实是同一的，因为斯宾诺莎相信上帝并没有从外部创造了宇宙，但它却是整个宇宙产生的内在因素，这种观点通常被称作“泛神论”。斯宾诺莎说上帝是天地万物的集合，但这与普通泛神论者所说的“每棵树、每朵花、每条河流都是上帝”是不一样的。斯宾诺莎认为只有一个上帝，而泛神论者则认为有无数个上帝。

这个真正的实体，或者说上帝就是唯一真实的东西，而它所具有的属性是数不尽的。一切有限之物，无论是人类的身体还是思想，都是精神和广延这两种属性的有限变体。这绝不是说上帝只具有这两种属性，相反，无限的本体具有无限的属性，但我们能够理解的只有这两种属性，并且只有通过其有限的变体、特定的有限精神和物质才能存在。世界上的一切事物，每个有限的头脑和身体，都只是上帝这个唯一的真实本体的一种表现或变体。如果可以用基督教神学的语言来诠释，它的意思就是，上帝以这样或那样的形式存在于每个人类个体和事物个体的内在，而不是超验，即不超出特定表现形式的数量和种类。而基督教所共同信仰的一神论则相信，上帝既是内在的，也是超验的；上帝即事情的外因，在特定的事物或事件中，人类本身就是上帝。斯宾诺莎认同上句话的后半部分，上帝或本体出现在所有事物中，但是他不认同前半部

分，他不认同上帝超越了其属性的特定表现形式的总和。

这种观点十分晦涩难懂。其基本观点为上帝、本体或自然（这三者其实是等同的）是唯一真实的事物，它具有无限数量的属性，这些属性都是上帝自身的体现；而我们能够感知到这些特定表象仅有的两个办法，就是通过精神和广延这两个属性，也就是通过身体和思想。但这绝不是说上帝的本质只有这两种形式，上帝是无限的，它有着无限数量的属性。

这是一种建立在唯心主义一元论基础上的学说。虽然它依然是唯心主义，但不再是一元论，而是多元论，这就是莱布尼茨的理论。他反对斯宾诺莎“上帝是唯一的绝对存在”的说法，因为这样就把人类的思想降级到了低于纯粹的存在的等级。莱布尼茨要求人们承认人类灵魂的独立，并且为了维护这一立场，莱布尼茨形成并发展了他的单子论，他用“单子”一词来指构成整个存在的单个独立的精神单位；他没有用“原子”，是因为原子在空间上是可延伸的，并且是由部分组成的（这是很矛盾的一点），而单子不具备这些特点。然而，唯物主义者的原子，其实就等同于唯心主义多元论者的单子。整个宇宙由单子这种简单的精神实体构成，在其发展过程中，这些个体都遵循一种内在的发展原则。莱布尼茨拒绝承认任何一个单子与其他单子有任何相互联系或因果关系，这其中的原因我们很快就会知道。虽然这一点或许难以领会，但他认为每个单子都是绝对独立的，与其他单子完全隔绝地存在，并且都是自我包含、自我发展、自我实现的。尽管莱布尼茨的学说有许多晦涩难懂之处，但既然这个基本原则已经提出来了，我们就无法再绕开它。我们见到或经历的每一件事（因为没有什么可以真正影响到其他东西，或许应该说，看起来像是我们看到或经历的每件事），都是一个单子或者单子的集合。草地下面的蠕虫，之前提到的苹果，石头、树、动物、人类、天使、上帝，都是单子或大量单子的聚居地，它们的活动范围各不相同，但本质都相同，都是一样真实的精神实体。它们的质是相同的，差

别只是在量上。它们相互独立，彼此完全隔离——莱布尼茨说，它们没有可供出入的窗口，因此，每个单子的活动不会影响其他单子，任何单子也不会受到其他单子活动的影响。

莱布尼茨为什么要如此强调这种独立性呢？要回答这个问题，我们又要回到笛卡儿的观点。然而，等我们找到完整的答案后，就会发现，我们面对的是哲学中最基本的二元论，我们在笛卡儿的思想中发现了巨大的鸿沟——思维和物质之间彻底独立。这种独立并不是笛卡儿最早提出的，然而，它却反映了笛卡儿的思想和古代传统思想之间的联系，笛卡儿保留了这种传统的思想。一想到笛卡儿革命性的怀疑方法和这种怀疑，给他和教会之间造成了如此多的麻烦，他却依然无畏思考，我们便很自然地认为，他是一位伟大的反抗者，一位勇于反抗的自由思考者。然而，关于他这方面的天才或许也有夸张的成分，他所有的作品都明确地表达了与教会保持一致的愿望，他谦逊恭敬地对待所有有关神学和信仰的问题，除了莫名其妙的观点外，他不排斥任何观点。证明这一点的最好证据，就是他对传统哲学和他所处时代的大量完整的哲学学说的吸收。从大体上说，当时的天主教，甚至如今的官方哲学思想就是对亚里士多德哲学的保守发展。阿奎纳的观点可以说已经有了大幅度的创新，但也只是对将特殊的基督教教义归入进来的观点做出了肯定，而这一点，事实上是所有宗教哲学家都不会忽略的。然而，当笛卡儿在自己的哲学中体现这些教义，并将它们传递给后人时，他所做的比任何人都要多，他传递给现代欧洲思想的是正统的亚里士多德哲学。因此，我们在赞美笛卡儿是伟大先驱的同时，也不能忘记他作为连接思想的桥梁所做的贡献。

或许笛卡儿从亚里士多德那里继承的最珍贵的宝藏就是对心灵与物质的区分，而这一点，亚里士多德又是从最早期的希腊哲学家那里继承而来的。柏拉图认为，物质是指不易控制、没有知觉、无法理解的东西，它们总是横亘在人类思想寻求知识的道路上。人类的身体也是物质

的，也是人类寻求真知的障碍，因此，哲学家的目标就是使自己尽可能摆脱这种阻碍，让灵魂在精神领域自由自在地遨游；在那里，灵魂的忧虑都将成为形式或表面，它得以摆脱那些使其本质退化、阻碍其实现本质的东西。这就是笛卡儿灵魂与物质二元论的原型，灵魂与物质是两种截然不同的存在类型。这种二元论毫无争议地被常识所接受，在实际用途中被认可，甚至那些选择逃避的人也认可了它在哲学上的正确性。

在日常生活中，我们很清楚物质和非物质的意义。物质指那些没有思想的东西，如椅子、桌子、高山、石头、铁路引擎，这些事物不具备自发活动的力量，没有自我意识，没有目的性。相反，非物质的概念则没有如此清晰，但事实上也是很明显的，人类的思想和其他东西的思想都被认为是同一类型，不管是低等生物，或者是高等的上帝。然而，这样的区分还是模糊不清，实际上这听起来似乎是在说灵魂与物质，或者说物质与非物质之间的区别仅仅是物质占空间而非物质不占空间。这一点为另一种形式的二元论提供了线索，即斯宾诺莎的二元论，虽然他并不是用它来描述本体，而是仅仅用来诠释本体如何在我们的经验中揭示自己。或许物质就等同于广延，非物质等同于精神。斯宾诺莎认为，精神和广延都是上帝无穷无尽的属性之一，并且我们只能通过精神和广延这两种属性才能获取经验，因为我们所知的所有东西都属于这两个类别，我们获取经验的事物要么属于精神，要么属于物质。如果这种区分在哲学上是成立的，如果对于这两种本体形式的常识性划分是成立的，并且二者都具有同等的真实性和实体性，那我们之前关于本体的最终本质的四种观点，便又有了新的补充。我们已经知道的可能有四种：唯物主义一元论、唯物主义多元论、唯心主义一元论和唯心主义多元论，而现在又有了第五种，我们可以把它称作多元论。无论认为一切都是物质的，或者认为一切都是精神的，在其他观点看来都是不正确、没有依据的，但是，如果第五种观点确有其依据，我们就摆脱了这样的困境。如果这种多元论真实可靠，那无论是对物质世界还是精神世界来

说，我们都做出了最好的解释，不用否认任何东西，同时符合常识，这一切听起来是多么有吸引力啊。

但是，我们必须看清楚自己的主张。两种不同种类的真实事物，它们具有同等的真实性：它们的区别和真实性一样重要，它们彼此完全不一样，却又都一样真实。如若不然，我们就不得不认为物质或精神中的某一个优于另一个，而这又将迫使我们回到前面的四种观点。例如，我是真实的，这就意味着我的身体是真实的，或者我的思想是真实的，又或者我的身体和思想都是真实的。由于身体与灵魂的关系比其中任何一个与任何其他东西的关系都要复杂，为了简单起见，我们将把这种说法限制在第二种可能的意思上，即灵魂和身体同时存在，平等且不受限制。这看起来似乎很合理，但仔细想想的话，就不会像我们想的那么简单合理了。这两种真实的东西同时存在，并且相互独立。假如它们并非独立的，那就意味着它们并不真实，因为其中某一个必然能够影响另一个。那如果它们是相互独立的，又会是怎样呢？

我们已经看到，这个问题也困扰着莱布尼茨，因此，他在他的哲学体系中引入了单子的概念。单子相互独立，彼此之间既不会有主动关系，也不会有被动的关系。由于继承了我们正在讨论的这种笛卡儿的二元论，他不得不选择这种观点。独立就意味着与任何其他东西完全没有关系，不去施加影响，也不会受到影响；不会引发任何后果，也不会遭受什么后果；对其他任何事物的行为、存在和目的，保持一种完完全全的冷漠状态。但我们还是要问，这种独立在灵魂和物质世界的二元论中可能吗？我看着苹果：会发生什么呢？常识告诉我，苹果让我产生了一些感觉，我可以用某种方式表达这些感觉，然后总结出这个外在的物体是个苹果。但这样的话，是否从一开始，常识就否认了我们所说的常识二元论的部分立场？因为如果说苹果使我产生了某些感觉，那么我就不是独立的，我和苹果就有了因果联系，由于苹果本身的一系列原因，从而对我产生了某种效果。如果苹果这种主动行为和我作为观察者的被动

行为都是真实的，那么我和苹果都将失去独立性。我们不再独立，物质的苹果对非物质的我的灵魂产生了一定的影响；无论被动者和主动者的位置如何改变，它们都是两种不同形式的实体，一个精神，一个物质，同时出现在一种经验中，不再是全然不同、毫无关系的，这一点依然完全符合常识。

“你很清楚这是怎么回事，”有人会说，“我确实看过苹果、高山和铁路引擎等物质的东西对精神产生了一些影响，为什么要质疑甚至挑战这种影响呢？”现在否认这种假设的唯一原因，就是它与跟常识一致的二元论相互矛盾。也许这种观点确实正确，精神会被物质影响，例如我看苹果时的状况；物质也会被精神影响，比如我想举起手臂并举起它来。但如果真出现了这样的情况，那精神和物质都不能说是完全不同且相互独立的了。

这里还是会有许多令人尴尬的问题：就算我们承认这种联系，它又是怎么发生的呢？物质上的原因又是如何造成精神上的结果的呢？如果精神被定义为非物质，物质被定义为非精神，这样的答案看起来似乎相当清楚明了，然而并非如此。如果实体的一半属于一边，而另一半属于另一边，一个叫作精神，另一个叫作物质，互为对立面，中间是一道鸿沟，那么它们之间也不可能有任何相互作用。灵魂就是灵魂，物质就是物质，两者互不相干。关于这种常识二元论的问题，我们的解决办法绝不会是听从常识的建议。

第三讲　填补鸿沟

1.相互作用

如果精神与物质这两种实体是截然不同的，它们之间的相互作用又是如何实现的呢？所有为了填补这一鸿沟所做的尝试，都是在巩固二元论在哲学中的地位。

一切知识均源于感知，思维与物质之间的相互作用，是有关人类感知和所有知识的最基本问题。当我们探究我们盯着一个苹果看时发生了什么，我们又获得了何种知识？这种知识又有多可靠？物质到底是如何影响我们的思维的？即便我们不一定认识到这一点，我们也会这样问。然而，一旦这两种存在彼此分立，我们又要如何才能使它们再次联系起来？如果物质和思维各自独立，那我又是怎么看见苹果的？

这种二元论，似乎建立在无懈可击的依据之上，建立在我们的感官和所有偏见之上，因此我们很难推翻它；并且，自笛卡儿以来的哲学史，就是一部不断尝试解决围绕这种二元论的问题尝试史。如果全盘否认二元论，那我们将被迫回到之前提到的四种理论中的一种；当然，那样也无可厚非，不过那就意味着同时否认了物质和心灵的实在性。然而，鉴于我们正谈及常识，因此我们有必要找到一种不需要否认物质或心灵的实在性，也不那么矛盾的理论形式。

常识二元论是唯一一种试图确定物质和心灵二者具有同等实在性的观点，而最大的问题则是解释这个问题：如果精神与物质这两种实体是截然不同的，它们之间的相互作用又是如何实现的呢？所有为了填补这一鸿沟所做的尝试，都是在巩固二元论在哲学中的地位。

2.代表性感知

或许有意，或许无意，笛卡儿通过混淆一个词的意思就简单地将物质与精神联系在了一起：大脑里的物质概念和心灵上的精神概念都被笛卡儿称为“概念”，并且不知不觉地互换使用着，二者最终合而为一。

笛卡儿的代表性感知可以说是填补这道鸿沟最常见也是最早的尝试，甚至其后一些更为严谨的科学体系的创始人也认同这种学说。这种观点以心灵与物质完全不同但同等真实为出发点，我们必须记住这一点。因此，当我看着灯罩时，我看不到存在于空间中的自我之外的物质的灯罩，因为它是物质的，而我的心灵，也就是我用于感知和经验的工具，是非物质的。心灵能够感知的唯一东西就是与它性质相同的东西，即非物质的、精神的东西。根据这种理论，心灵所感知的不是灯罩，而是灯罩的一个精神上的概念，是存在于心灵中的一个概念，它代表着非物质的心灵所无法感知的物理事物。

或者，如果我们去分析感知灯罩的行为，我们会有如下发现：光从物质的灯罩中散发出来，并反射到我的眼睛里，这就导致我的神经系统发生了一连串的具体事件，最终在大脑中停止，这一系列事件仍是以物质的形式发生的。然而，我还是没有感知到灯罩：对于这一连串的因果效应，我一点儿都感知不到，仅仅因为它是物质的。但这条物质链唤起了（不能说引起，这是整个问题的关键）一种精神上的概念，当然我的心灵能够感知到它，这个概念就代表了物理的和物质的灯罩。我所感知到的精神上的概念，就代表了我无法感知的物理事物。

现在，对于这种观点，出现了两种明显的反对意见。第一种反对观点十分明了，甚至有些孩子气：你怎么知道你感知到的概念就一定以某种方式，或是在某种程度上，代表了你所不能感知的那个物质的东西

呢？显然，除了那点儿概念，你对物质的东西一无所知，那你又怎么知道，你脑子里的概念和那个东西是否相似呢？当你感知到一个灯罩的精神上的概念时，你又怎么知道你眼前有一个物质的灯罩呢？它为什么就不是一个茶盘或者大象呢？只要我的感知仅仅局限于精神上的概念，我就很难将它们与任何其他东西进行比较。

对于这种异议，笛卡儿只能求助于真诚仁慈的上帝了，这也再次体现了他的正统思想和传统主义。善良的上帝不会欺骗我们，如果这里真的是大象的话，他不会让我们认为是灯罩的，上帝确保了我脑中的概念代表外在的东西。那反过来，我们又要问了：难道你从来没被欺骗过吗？既然上帝如此善良，那为什么还会有人犯错误？简而言之，错从何来呢？如果上帝善良无欺，我们的感知就理应永远正确，然而，我们的感知也有错误的时候，这又该如何解释？

第二种反对观点则比第一种更为深入。这种观点很简单，它认为，代表性感知说中的感知这一行为，在事实上不能说明任何事情。它所要解决的问题是，物质的物体如何能够对在本质上与其完全不同的心灵产生影响。心灵不能感知物质的东西，它只能感知精神上的概念，而在这种观点中，由于光波从一个物质的物体上反射到眼睛里，从而引起了物质上的因果连锁反应，却又唤醒了这种精神上的概念。其实这种理论从根本上就崩溃了，这种概念只能说是被一系列的物理原因唤醒，或激发，或调用，而不能直接说是由它们造成的，因为心灵和物质之间的这种因果联系还未确定下来，还有所争议。然而，这种“唤醒”或“调用”仅仅只是身体上一连串物理的因果效应对心灵的影响吗？

这条物理链和精神上的概念要么有因果联系，要么没有。如果说没有联系，那感知主体面对一个物质的灯罩时是如何感知到它的存在，也就无法解释了；如果说有联系，那一系列物理变化从眼睛到达大脑，进而产生了精神的概念，那就是承认了物质可能作用于心灵，或者说心灵

首先能够感知物质的灯罩，并省略掉所有无用的对物理原因和精神概念的复杂判断。认为光波以及随之而来的物理反应导致了精神概念的产生，这种观点不仅主张心灵会受到物质的影响，也主张心灵可以当场立即感知到灯罩。

我们不能确定笛卡儿在细节上是如何看待这种情况的，但现在也无关紧要。毫无疑问，这是他对于感知这一行为的一般解释；为了填补他整个哲学世界中的这道鸿沟，他已经竭尽全力了。在解释感知这一行为时，“概念”这个词有两种截然相反的意义，而正是这种混淆解救了笛卡儿。物质和精神之间的鸿沟始终存在于他的整个解释中，他成功跨越这道鸿沟的办法就是采取鸵鸟政策，自欺欺人地避开这一问题。

我们之前的例子中，苹果是物质的，心灵是非物质的，那心灵又是怎么意识到苹果的呢？笛卡儿认为，代表性感知说合理地解释了这一点。苹果引起了我的神经系统的一系列活动，眼睛受到苹果发出的光波的影响，这一系列影响由眼睛传向神经系统，最后到达大脑。这就形成了一种完全物质的印象，有时我们称之为式样或影像，但通常称之为物质概念。然而，我还是没有感知到苹果，因为，正如我所说，我的心灵感知到的并不是桌上那个真实的物理的苹果，而是我脑中苹果的概念。只能是这样，否则我的心灵（非物质部分），就是在感知物质的东西（苹果）了，而这又是根本不可能的，因为物质和非物质是全然不同的两种事物。在这一点上，笛卡儿的立场很明确。我的心灵感知到的只是精神上的概念，但直到目前，对于物质，我们除了头脑中的物质概念之外就没有任何进展了。

物质的概念和精神的概念之间到底有什么联系，二者哪个属于非物质呢？它们各在鸿沟的两边，而它们又是如何联系起来的？或许有意，或许无意，笛卡儿通过混淆一个词的意思就简单地将物质与精神联系在了一起：大脑里的物质概念和心灵上的精神概念都被笛卡儿称为“概

念”，并且不知不觉地互换使用着，二者最终合而为一。他在物质与精神的巨大鸿沟间，用“概念”这个词建造起一座薄如纸片的桥梁，却没有意识到这座桥能够建多长。这座桥的两端永远无法相接，因为物质还是物质，精神依然是精神，它们从本质上就是南辕北辙、不能统一的。

我们从他急于在人体上找到一个特定部位作为心灵的栖息地这一行为中，也能看出他的困惑。他断定心灵，或者说思维的栖居地并不是心脏，也不是整个大脑，而是人脑更深处的松果腺或松果体。眼睛接收到的双重影像和双手接收到的双重信息，在这个独一无二的地方合而为一，然后进入心灵。心灵在这儿，比在身体任何其他地方表现得都要自由，它只有在这儿才能立即发挥作用。但是，一个没有广延的东西怎么能够栖居在特定的地方呢？即使是在松果体或是其他什么地方，心灵又怎么能够意识到物质的东西？还是说，由于松果体的作用，物质和精神通过一种莫名其妙的方法实现了转换？

笛卡儿的这种解释可以说是差强人意，物质和心灵因果联系的问题——物质的苹果如何造成精神上的变化。这个问题作为笛卡儿哲学中最主要的难题，留给了他的继承者们，我们现在要讨论的，就是他们是如何解决这个问题的。

3.偶因论

偶因论者最普遍的观点如下：心灵不影响物质，物质也不影响心灵，这样两个相互分离的事物间要有所联系是不可思议的，二者互不影响。然而，这种影响看起来似乎确有发生，如果这种影响既不是由特定的心灵造成的，也不是由特定的物质造成的，那是什么力量造成的？偶因论者的回答很简单：上帝。

现在，我们已经没必要反复强调心灵和物质全然不同、各不相干了。笛卡儿的追随者们已经诚实地面对了这个问题，并得出了合理的结论。如果心灵和物质的本质是不同的，那它们之间就不可能有任何直接联系。一个完全物质性质的苹果，不可能对完全非物质的思维产生任何影响。然而，每次我通过感官感知外部世界的任何一部分时，这种联系似乎都必定会存在。这是为什么？最早回答这个问题的观点被称作偶因论，持这种观点的人则被称作偶因论者。

这种观点在哲学上遭到的误解远远多于多数哲学观点，但为了公正明了，在仔细审视这个学说和对它的批评之前，我们最好先了解一下对这种学说最常见的解读和批评。

偶因论者最普遍的观点[8]如下：心灵不影响物质，物质也不影响心灵，这样两个相互分离的事物间要有所联系是不可思议的，二者互不影响。然而，这种影响看起来似乎确有发生，如果这种影响既不是由特定的心灵造成的，也不是由特定的物质造成的，那是什么力量造成的？偶因论者的回答很简单：上帝。他们这么说并不是夸张。

偶因论者认为，上帝是世界上所有变化的原因，无论是物质的还是非物质的。这并不是说，上帝在某种意义上要对一切负责，它最终控制着地界上的所有事物，他们想要阐述的远不止这些。偶因论者认为，严格说来，无论什么时候，无论是在精神世界还是物质世界发生的动作，都只是出于偶然（偶因论便是因此得名），这是因为在另一个世界中上帝的影响造成了这种对应的动作。例如，在我想要抬起手臂这个例子中，我的想法和我抬手臂这个动作并没有直接联系，两种迥然不同的存在形式之间不可能有这样的联系。然而，我的想法就是向上帝发出进行干涉的信号，因此，上帝这个所有事情的真正原因才使物质世界发生了和我的想法对应的变化。但是，如果心灵和物质之间的鸿沟无法填补的话，这种对应也是无法实现的。上帝是每件事情的原因，一切事

情——无论精神上的还是物质上的，都是上帝在我们心中造成这种观念的偶然原因，这就是偶因论。

对于我们面对的难题，偶因论并不是一个令人满意的答案。反对偶因论的原因主要有四个。第一种反对，如莱布尼茨所说，这需要一个永恒的奇迹。上帝创造了不可改变且相互之间不可调和的两种秩序，然后又尽其所有时间，用一种神奇的超自然方法让二者重新结合。这种求助于全能的上帝来补救自己一手造就的困境的做法，实在不能说是明智之举，这种奇迹本身就是随意的。稍微想一想，就会发现这是多么不寻常——这种奇迹总能如此频繁地成功实现。当我想抬起左手的时候，上帝不会不小心抬起我的左腿或是其他什么人的左手；或者当我面前放着一个红色的苹果时，我看到的是红苹果而不是白色马车，这确实很奇怪吧。难道就因为上帝是无所不能的，所以这些错误才不会发生？那我们又要提出曾经问过笛卡儿的那个问题：为什么我有时候还是会犯错呢？为什么通常能够奏效的奇迹不能一直有效呢？这种奇迹的奏效，靠的是心灵天真地去假设其可能性，而不是上帝。

然而，还有第二种反对。现在我们面对的难题是，如何从精神世界的A点到达物质世界的B点。偶因论者发现，有一道鸿沟堵住了他们从A点到B点的路，于是他们选择绕道C点，即上帝。为了到达目的地，我们必须绕很远的路，但这并不会把我们引向与我们的理论相反的方向。生活中绕路回家是走了远路，而在哲学中，有时绕路却可能是到达目的地最快的路。但是，仔细想想就会发现，我们并不是简单地由A到C走上精神的道路，然后从C到A来到物质的道路上，因为假如这样的话，当我们在C点的时候，我们就是既处于精神世界又处于物质世界。其实我们真正要做的是，沿着精神的道路由A点到达C点，然后从次C点出发，沿着物质的道路到达B点，并且我们必须把从精神道路上的C点转到物质道路上的次C点这个事实隐藏起来，把这两个点都归到上帝的名下，这样我们就可以自认为这个难题就这么解决了。然而，从严格意义

上说，这和笛卡儿的观点其实如出一辙。笛卡儿通过混淆一个词的两种意义来填补这道鸿沟，而偶因论者则是把两个互不相容的点合而为一，并冠以上帝之名，以此来填补这道鸿沟。

第三种反对，只是对我们在第二种反对中用图解展示出来难题的一种简单的技术性陈述（technical statement），上面提到的解决方法不但远远不能解决问题，还再次把我们带入同样的困境。我们正在努力解释精神是如何影响物质的，而且我们坚持认为精神不能影响物质，只有上帝可以引起变化。然而，如果某个特定的想法是上帝对物质世界作用的原因，那对这种因果关系，我们就有两种解释：第一，我的想法作用于上帝的心灵；第二，上帝作用于我的左手。此外，考虑到我们之前“上帝是所有事情的原因”的说法，我们又要如何来自圆其说？我想要抬起手臂时，我的意志作用于上帝，于是上帝抬起了我的左臂。反过来情况也如此，如果某个家伙或一只画眉鸟吃了一条虫子，这就使我的心灵对它有了一定的感知。牵强地用上帝把两个完全相互对立的东西联系起来，或是把上帝当作二者之间的交换机，都不能解决心灵和物质之间的关系这个难题。

第四种反对则认为，偶因论者，或有意或无意地，未将其理论运用到所有因果联系中，从而使整个理论失去了意义。偶因论者被指盲目专注于心灵对物质与物质对心灵的关系问题上，而未能意识到，解释两个物质的或两个心灵的东西之间的关系，这其实和解释物质如何影响心灵一样困难。他们也全然忽视了一个运动的台球是如何使碰到的静止台球移动起来的，同样，他们还忽视了在没有任何媒介的情况下心灵的相互影响。他们没有试图去解决这些问题，因此，这种理论不仅滑稽可笑，也没能解决它试图要去解决的问题。

以上就是对偶因论的一般解读。如果这种解读是合理的，那么毫无疑问，偶因论者要么是太过天真，要么就是太过愚蠢。然而，读一读马

勒伯朗士的《第七形而上学对话录》就会发现，虽然马勒伯朗士对偶因论的评价并不是那么准确，也不是那么宽容，但他是支持偶因论的，并且是其主要倡导者。对于第四种异议，我们可以很简单地回应。这种说法认为：“海林克斯和马勒伯朗士假设两个物理变化中的其中一个先于另一个，两种精神变化中的一种先于另一种，这本身就是一种偏见，这要比精神变化和物理变化哪个在先要明显得多。”[9]但这种观点本身还值得商榷，虽然要解释一个台球如何移动另一个台球，似乎要比解释我如何抬起手臂更简单。然而，这种偏见（如果确实是偏见的话），与马勒伯朗士花大量精力去讨论当一个移动的台球碰到另一个台球时二者之间的关系、在这个过程中能量守恒定律暗示着什么、上帝在这件事中又有什么关系这些问题时所遭到的偏见绝不是一回事，马勒伯朗士用处理心灵和物质关系的方法来处理这些问题。

如果要直说的话，这种对于偶因论的普遍解读错就错在，它认为：“海林克斯和马勒伯朗士考虑的只是物理上的变化如何能够引起精神上的变化，或者反过来，精神上的变化如何引起物理上的变化。”[10]事实上，马勒伯朗士思考的东西或许与这完全不同，很明显，他最关心的根本不是二元论。当然，如果可以找到一个合理的方法解决这个问题，他也会很高兴，哪个笛卡儿的虔诚追随者不会高兴呢？但从他作品的整体语调和侧重点，我们可以看出，他所认为并且试图解释的二元论，并非一边是物质，另一边是心灵，而是一种完全不一样的二元论：一边是上帝，另一边则是上帝创造的所有事物，既包括物质也包括精神。造物者和造物之间的差别，要远远大于造物与造物之间的差别。

在马勒伯朗士的《第七形而上学对话录》中，我们可以找到两条不同的但同样重要的原则，它们就像哲学这条高速公路上的指路牌，为我们指明了两个方向：一边从笛卡儿通往斯宾诺莎，另一边则通往休谟。马勒伯朗士的这两条原则，我们都能在笛卡儿的著作中找到；强调其中一点而忽视另一点，就将陷入斯宾诺莎的绝对主义，反之则是休谟

的观点：意识只存在于相互独立的瞬间，这些瞬间各不相干，除非心灵以某种莫名其妙的方式使之联系起来。当然，这并不是说斯宾诺莎和休谟都读了马勒伯朗士的作品，然后决定拥护哪种观点，反对哪种观点；事实上，斯宾诺莎在马勒伯朗士的对话录出现之前就已离世，但这很好地说明了思想家会吸收其他思想家学说中那些看起来与自己的学说兼容的成分，尽管它们指向的其实是完全相反的方向。

第一条原则就是直接由笛卡儿的学说演化而来，然后直接指向休谟的观点，它是笛卡儿证明上帝存在的方法之一。我们是上帝创造的凡人，我们的存在取决于我们的创造者——上帝；此外，我们的持续存在也依赖于上帝的持续存在和他的活动。上帝创造出我们以后，并不是就可以一劳永逸了，他还要维持我们的存在。笛卡儿在《形而上学的沉思》第三卷中这样说："我的整个一生可以分为无数个部分，每个部分都是相互独立的；所以，我不久前存在并不能说明我现在就存在，除非此时此刻有什么事重新创造了这样一个我，也就是维持我的存在。维持物质每时每刻的持续存在，和从无到有创造出它时所需要的力量和步骤是一样的，实质上只要仔细想想持续的本质，这一点就会很明了。"马勒伯朗士说："虽然建房子的人死去了，但房子还会继续存在，这是因为房子坚固的地基与建造者的生命是没有联系的，在任何情况下它都不依赖建造者。然而，我们的存在却从本质上依赖于我们的创造者……整个宇宙都是如此依赖上帝，以至于一旦上帝停止维持其存在，宇宙就会彻底崩溃，消失不见，因为上帝不愿意也不能创造出完全独立于他意志的事物。"这就是第一条法则。从这条法则中，我们不难看出它是如何运用到造物主与造物之间的因果关系中的。这就是莱布尼茨和一些难以自圆其说的评论者们所要反驳的偶因论者的**"永恒奇迹"**：永恒的奇迹不是指当我想要抬起左臂时，上帝通过干涉我对身体的指令，从而抬起我的左臂而非右腿；永恒的奇迹是指，上帝不断地重复其创造的行为。如果上帝在不间断地创造世界，那如果我想要抬起左臂会怎么样呢？这似乎很简单，在前一瞬间的世界里，我正想要抬起左臂，然后在

下一个瞬间的世界里，我便抬起了手臂。这两个世界之间不存在任何因果联系，它们都是上帝创造的，只是在两个相邻的瞬间。这两个世界都依赖上帝这个唯一的原因，正如马勒伯朗士所说：“只有造物主可以移动它，只有身体的创造者可以决定身体在什么地方。”事实上，整个宇宙就像一卷由无数静止的场景构成的电影胶片；和胶片一样，宇宙中也没有运动，有的只是一连串相互独立的场景，每个场景与紧接着它的上一个或下一个没有任何联系。似乎只有电影放映的时候才产生了运动，因此，只有以某个时间为背景，才可能产生运动、变化和因果联系。这种因果关系与存在的本质的观点，与休谟后来的观点惊人地相似。

第二条原则通往斯宾诺莎。马勒伯朗士说：“最伟大、最有效，也是最必不可少的一条法则就是，上帝以他的神力造物是因为事物的变体是他对自身作用的偶然原因。”这句话让人印象深刻，因为它包含了一个很不幸的词“偶然原因”，就是这个词使马勒伯朗士及其言论饱受争议；同样被引用的他的另一句话却清楚地说明了，他提到的这种联系中的“原因”一词，并不是指普通意义上的通俗的原因。对于马勒伯朗士，原因只能指上帝；事实上，世界上发生的每一件事都是上帝所为，这不仅仅意味着上帝是首要原因，是任何事物存在的初始原因，而且意味着上帝是直接原因，是所有事情最终发生的真正原因。此外，这也是斯宾诺莎所认可的联系，上帝创造了我抬起手臂的想法及其最终效果——我抬起手臂的动作。一切都是上帝造成的，所谓的精神原因和物理效果都是上帝造成的。认为上帝仅仅是通过他的干涉创造了一种物理效果，来和我的意愿相对应，这是武断的；既然上帝是一切事物的起因，我会有这样的意愿以及抬起手臂的动作，很明显都是因为上帝，这种观点针对的是偶因论者认为“我的意愿决定了上帝去干涉物理指令的意愿”这种荒谬的概念。

泰勒教授说：“不管哪个方面的变化都会影响上帝对另一个方面的干涉行为。”[11] 然而，上帝对我的精神状态的影响并不会少于他对自然

界物理状态的影响。由于物质与思维的二元论已经先入为主，批评者们很容易忽视最基本的二元论，在这种二元论中，一方是作为一切活动的源动力的上帝，另一方是包括思维和物质在内的所有上帝创造的、能够活动的事物。如果说是上帝创造了所有这些，无论是物质的还是精神的，它们都是“上帝对自身作用的偶然原因”，这就十分类似于斯宾诺莎的观点了；上帝是唯一的真实实体，它通过在两个平行却不尽相同的世界——思维世界和物质世界中引起变化和运动证明自我，或者说它通过其自身的两种属性——精神和广延的变化、运动证明自我。事实上，笛卡儿在把实体定义为“不依赖于任何其他事物而存在的事物”时，并没有明确表达这一观点。

偶因论是否合理，人们的观点不尽相同，但我们还是应该意识到它并非一无是处，也不像普遍的批评那样荒谬。

4.预定和谐说

上帝创造出由无数单子构成的宇宙时，规定每个单子都必须独立于其他单子，存在于固定的地点、固定的范围，它的一切行动、思想、感知和意志，都是上帝最初创造它时赋予它的本质的产物。

无论如何，莱布尼茨对偶因论的观点还是不满意，或许并不是因为它涉及永恒的奇迹之类的一般理由，而是因为他看到了这种观点的斯宾诺莎主义倾向。莱布尼茨本人的观点就很晦涩难懂，但其中有一些确实有趣，也与我们正在讨论的话题密切相关。

莱布尼茨的基本原理与偶因论不同，他又回到了笛卡儿二元论的问题上。他认为，如果物质和思维完全对立、互不相干的话，那它们就绝无交集。但事实是它们似乎确有交集，假设我们所谓的思维和物质之间确实发生了某种联系，那它们就不再是我们从笛卡儿那儿得知的完全不

同的物质和思维了——它们能够建立一种相互关系，因此它们在本质上肯定是相同的。如果它们性质不同，就不能建立相互关系，但它们确实建立起了一种相互关系，所以它们并不是性质不同的东西。而如果它们不是性质不同的东西，那就一定是性质相同的；如果它们性质相同，那它们就一定都是我们所说的物质或思维中的一种。这只是得出结论的一种方法，我们之前已经提到过这种方法，只存在唯一一种实体，而不是思维和物质两种。然而，这唯一实体到底是思维还是物质，我们现在还没有答案。

莱布尼茨认为，思维是唯一的实体。他是我们之前提到的唯心主义多元论者，他认为存在多种真实的实体，并且这些实体都是精神的，他称它们为单子。由于整个宇宙是由无数的单子构成，而这些单子都是完全非物质的，因此整个宇宙中根本不存在物质。没有物质，也就不会有物质与思维之间关系的问题。然而，还是有可能，也确实还会存在一个普遍的问题：两个不同的单子相互之间的关系问题。

正如我们之前所说，莱布尼茨所说的单子是绝对相互独立的，它们之间相距甚远，如笛卡儿的信徒所认为的物质与心灵一样。独立的单子之间如何能够建立起相互关系呢？两个单子之间的因果联系或其他联系，会不会毁灭它们的独立性呢？答案是肯定的，莱布尼茨也发现了这个问题。因此，他否定任何单子影响其他单子的可能性，因为没有让单子间相互影响的渠道。但他并没有否认，在日常生活中，事物或许确实会相互影响。事实上，莱布尼茨断定，从表面上看单子之间好像确实相互影响，但从本质上，单子之间不可能有相互作用。

莱布尼茨并没有求助于上帝的不断创造来解释这种现象，他有一套看似精彩绝伦的理论，概括起来，就是预定和谐说，但实际上，它并没有比它试图取而代之的偶因论更为完善。上帝创造出由无数单子构成的宇宙时，规定每个单子都必须独立于其他单子，存在于固定的地点、固

定的范围，它的一切行动、思想、感知和意志，都是上帝最初创造它时赋予它的本质的产物。为了解释为什么刺我的手指时我会感到疼痛（莱布尼茨顺便借用了马勒伯朗士的一个例子），莱布尼茨认为，每个单子发生的变化，都伴随着所有构成宇宙的其他单子的相应变化。这并不是说一个单子的变化会伴随着另外一个或两个单子的变化，因为这种有限的变化将会推翻整个连续的布局，而这种布局正是整个单子系统的实质。任何单子的任何变化都不会影响其他任何单子，然而，由于宇宙间所有单子之间的和谐是上帝预先定下的，所以，任何一个单子的任何变化都伴随着其他所有单子相应的变化，因此，任何行动，无论重大与否，都伴随着整个宇宙实体本质上的变化。

这样的解释或许看起来有些不可思议，莱布尼茨试图保证的单子独立性也毫无价值，此外，这整个系统也存在明显的缺陷和矛盾。根本就没有用来反映宇宙的窗口的单子，如何能够像他说的那样反映宇宙呢？认为上帝创造整个宇宙的因果行为是一个毫无因果关系的系统的基础，这样合理吗？一开始就完成创造世界这个伟大的奇迹，真的就好过偶因论者所说的“上帝不断重复创造世界”吗？我们真的能够假设宇宙在创建之时同时创建了一种绝对的和谐，然后一直延续下去吗？如果是这样的话，那预定的和谐是否就意味着人类所做的一切都是命中注定的，人类的行为完全没有自由意志，一切都是宿命？这些问题都令莱布尼茨的信徒们感到十分棘手。但是，我们在挑毛病的同时，也不能忽视这种观点的价值。

对此，莱布尼茨提出了几点极其重要的建议。首先，他坚持认为构成宇宙的本体只有一种，只是在有意识的意图上有所差异。我们会发现，我们很难确定无机物甚至低等有机生命体的意图：一座山、一片海藻、一个网球拍、一条虫子或一只刺猬，它们的有意识目的是什么呢？虽然我们承认很难确定它们的意图，但这绝不是否认它们有意图；仅仅因为我们对它们意图的无知就否认它们拥有意图，这就完全违背了哲学

的思维方式。同样，莱布尼茨认为上帝、人类甚至铁路桥的性质都相同，这对于妄自菲薄者和狂妄自大者都是一个很好的教训。此外，莱布尼茨强调这些本体都是精神的而非物质的，对于这种说法，我们不必一直追究下去。最后，他否认了物质和心灵之间的因果联系，因为对他来说，这个问题根本不存在，他的问题是心灵与心灵的关系问题，即他所说的任意两个实体之间的关系。这些实体之间看似有着因果联系，实际上它们只是上帝预定的和谐中的独立成员。

第四讲　因果律

1.因果律原理

在实际生活和科学研究中，我们都会很自然地认为所有事情都是事出有因的，并且在条件相同的情况下，相同的结果依然会出现。

现在，我们必须从物质与心灵特定的因果关系中，转移到普遍的因果关系上来。所谓因果律，其实是实际生活和科学研究中一个老生常谈的问题。在实际生活和科学研究中，我们都会很自然地认为所有事情都是事出有因的，并且在条件相同的情况下，相同的结果依然会出现。这样的假设很正常，也很实用，只要没有其他反对意见，我们就不必发表什么异议。但是，如果有人认为这种假设并不可靠，并且这种反对在某种情况下确实是正确的，这个时候，作为哲学家，我们就要面临一些难题了。

让我们举一个关系到精神因素和物质因素的最普通的因果关系链的例子：我感到有点冷，于是我决定生火；我相信火能产生热量，能让我感觉不那么冷；我用一根经过特殊加工的木头在一种特殊的纸上摩擦，从而点燃木头；我把这种方法运用到纸和木头上，火的燃烧使房间变得暖和，我也感觉暖和了，直到一阵困意袭来，我在柴火前的椅子上睡着了。这里，我也许会把自己打盹走神归咎于房间变暖和。这是一种很常见的因果关系链，这个链条中每一环节（除了火）本身都同时是上一环节的结果，也是下一环节的原因。原因B引起结果C，结果C又造成结果D，以此类推，环环相扣，从而形成一个完整的因果链。如果我想再次获得同样的效果，只要条件恒定不变，那我只要完成整个链条中的第一步，剩下的一切都会随之而来。

2.先行关系与接近关系

原因必须与结果相接，并且在时间上必须先于结果。

当我们说“A引起B”时，到底意味着什么呢？回顾休谟关于因果关系的分析，对于原因的要求，他强调的至少有两个因素：原因必须与结果相接，并且在时间上必须先于结果。这就是说，原因必须在空间上与结果相邻，在时间上在结果之前。由于超距作用[12]是不可能的，所以，原因必须与结果相邻。如果某种原因与其结果看起来似乎在空间上距离很远，那我们也一定能够通过一系列的中间因素追本溯源，找到与结果相邻的直接原因。

比如，一支在伦敦演出的管弦乐队通过无线通信，让身在曼彻斯特的人们听到他们的演奏，并对他们的心灵产生了一定的影响，如果我们说，这种不可思议的远距离因果关系其实就是超距作用，这样的解释根本毫无作用。我们必须能够分别追踪这两个事件，否则这依然只能说是个不可思议的奇迹。对于有些人，这样的事情能够发生简直就是奇迹，但如果我们熟悉与之相关的科学知识，就能解释在相距如此远的情况下，在如此短暂的时间内这种因果联系是如何发生的，我们就不会认为这是奇迹，因为我们对于这件事一定有合理的解释。

在我们之前的例子中，接近原则很好理解。如果我把点燃的火柴放在距壁炉十码的地方，那木头和纸片就不会燃起来；有了原因（点燃的火柴），在接下来的结果（火）之前，点燃的火柴必须接触纸片。同样，原因在时间上必须先于结果的原则也很好理解，并且它在因果联系的概念中同样重要。我们很难想象结果先于原因：我不用火柴去砂纸上摩擦，火柴的顶端就不会有火焰；我没有生火，房间就不会变得暖和，假设我在房间变暖和之前一直没有犯困，也不会浪费掉一些时间。

然而，仔细想想就会发现，在原因“和结果相邻”且“在时间上先于

结果”这显然必不可少的简单事实背后，还存在许多难以解决的问题。我们首先讨论关于原因在时间上先于结果的问题。

在时间上，原因必须在结果之前，否则我们就无法区分原因和结果，并且把其中之一称为“原因”，而把另一个称为“结果”。然而，如果原因在时间上确实先于结果，那么原因就不单单是结果的原因。如果说A是B的原因，由于我们断定A在时间上先于B，所以在B发生之前，还要有一段时间的流逝，那么B的原因就不是A了，而是A加上一段时间的流逝。这样，我们的问题就立即出现了：除了否认我们之前“A是B的原因”的观点之外，我们还必须断定这个加上的时间是否有一个明确的量，如果有，又是多长时间。比如，我们说伦敦一个管弦乐队的演出加上一段时间（这个时间短得几乎无法想象）的流逝的结果，就是在曼彻斯特的愉快欣赏；然而，我们同样也可以说，我们祖先的性质和习性加上一段时间的流逝（这个时间非常长），从而产生了我们。由于A和B之间一段时间的流逝的引入，我们引入了一个既无法解释也无法忽略的非理性因素。无论是在间隔空间和间隔时间的概念问题中，还是在先行关系和接近关系的问题上，我们都可以用A加一段时间的流逝来解释。如果A是B的原因，那A就必须与B相邻，并且在时间上先于B。然而，如果A在时间上先于B，那A和B之间就一定有间隙，有一段间隔的时间；同样，如果A和B是相邻的，那它们之间也必须存在空间上的间隔。要是没有空隙的话，那这二者就是在同一个地方了，而这样它们就不再是两个东西，而是同一个东西，A也不能说是B的原因了。如果A与B之间隔着一段时间的空隙，A必须通过移动才能到达B，就会出现两种情况，但不管哪种结果都一样：A越过这个空间到达了B，那A就再也不是B的原因；或者A永远也到不了B，因为不管它怎么接近B，它们之间依然会有间隙，不管多么小，但还是会存在，这个间隙会越来越小，但永远不会消失。由于牵涉空间，那这个问题就变成了芝诺的飞矢不动悖论，或是阿喀琉斯悖论的问题；此外，它还牵扯到时间，所以它也是一个连续级数的问题。我们总能够在一个连续或紧凑的（虽然在数学中这

两个词有所区别，但这里把它们当作同义词来使用）级数中的任意两个相邻的两项之间插入另一个项，例如有理数构成的级数。在1和2之间，我们还可以插入$1\frac{1}{2}$，在$1\frac{1}{2}$和2之间插入$1\frac{3}{4}$，在$1\frac{1}{2}$和$1\frac{3}{4}$之间插入$1\frac{5}{8}$，以此类推，我们可以一直这样进行下去。如果我们想通过用0不断加上$\frac{1}{2}$、$\frac{1}{4}$、$\frac{1}{8}$等数字而得到1，那我们永远也得不到1。只要我们试图在一个连续级数中从一个点到达另一个点，就会碰到这个无限后退的问题，说无穷后退或许更贴切一些；并且，如果我们试图在因果关系链中由A到达B时，这个问题就会变得更加棘手。

当我们考虑到A，即所谓的B的原因时，这种无穷后退仍然令人头疼。A到底是什么呢？我们知道，一切事情都有其原因，那么A除了是B的原因之外，它本身也是某件事情的结果，这里我们称它为Z。既然A自己本身是Z的结果，那我们凭什么把A单独挑出来，并把它称为B的原因？B的原因不是A，甚至也不是之前所说的A加上一段时间的流逝；如果B的原因是A,A的原因是Z,Z的原因是Y，这样不停往前推下去，我们就根本没有希望找出B的原因。我们根本无法停止，也就是说，我们根本无法说就是A这一件事单独引起了B，因为如果这样说的话，就意味着A本身是没有原因的。

3.第一因

只要我们把一件事情当作另一件事的起因，我们就会面临一个无穷溯回的难题，因此，这个最初的原因本身必须是不需要原因的，它没有前因，它本身就是整个宇宙最初的运动。

这就是哲学家和神学家所说的第一因，神学家认为上帝就是这个第一因。如我们所知，有人认为，这个世界上有关因果律的证据数不胜数；运动变化无处不在，但所有这些又是如何开始的？又是由谁启动的？这些变化发展必须在某个时候、某个地方有一个起点，才形成了整

个宇宙现在的状态。但是，如果如我们所怀疑的那样，只要我们把一件事情当作另一件事的起因，我们就会面临一个无穷溯回的难题，因此，这个最初的原因本身必须是不需要原因的，它没有前因，它本身就是整个宇宙最初的运动。

这种观念又一次体现了笛卡儿的传统思想，他试图用这种源自亚里士多德的传统观念来证明上帝的存在。他断定自己是存在的，并且上帝时时刻刻都在维持他的存在，他的这种观点我们之前已经谈到过。笛卡儿意识到，他的存在和持续存在都不是因为他本身；他的存在取决于另外的某种事物或某个人，而这种事物或这个人拥有足够的力量创造出他，并且维持他的存在。或许有人会认为，是笛卡儿的父母创造了他，但他们不能维持他的存在，事实上，他们甚至也不能维持自己的存在，因为他们自己也需要被创造出来，他们的存在也需要维持。因此，无论笛卡儿将自己的血统追溯到多么久远的祖先，他都没办法弄清这条因果关系链是从什么时候开始的，是如何开始的。由此，笛卡儿断言，由于他自己和一切有限的偶然存在都是存在的，而且历史研究和史前研究都不能指引他为这些不容置疑的存在找到足够的依据，因此，一定存在一个另一类的初始原因。这个初始原因本身没有动因、没有极限，并且不依赖于任何事物，但它是不可或缺的。笛卡儿所说的这个原因，就是上帝。

作为证明上帝存在的证据，这种观点只有在两种情况下才有价值。第一，这个相对含糊的所谓原因的特点，正好符合基督教对其信仰的上帝的要求；第二，这种有限的因果链可以在某个特定的点转化成无限。然而，即使抛开神学色彩，这种观点本身就存在一个致命的弱点。仔细回想一下我们就会发现，它首先断定所有事情的发生都是有原因的，这里指笛卡儿的存在，接着继续在祖先中寻找自己存在的原因。然而，这种追本溯源却被随意地假定从某一个点开始，并有了最初的联系。也就是说，因果律先被当作这种求索的基础和工具，然后突然就被抛弃

了，这种观点不再强调所有事情都事出有因，而是认为有一种没有原因的存在，它也许是人类，也许是一种活动，总之它是第一因，或者说没有无因之因。这显然是不合理的，我们不能一开始以因果律为基础，主张一切事情都有原因，然后又突然转而认定存在一个没有原因的东西；无论因果律是否合理，我们都不能一会儿运用它，一会儿又随意地抛弃它。不管所有事情是否都有其原因，这个观点始终建立在所有事情都事出有因的基础之上，既然这样，那又怎么可能存在无因之因，或者没有原因的事物呢？

4.前提之和

如果我们真的要进一步去找出某个事件的所有前提，那很快就会发现，我们根本无法区分原因和结果。

这样看来，我们必须停止把任何一件事称作另一件事的原因，因为事物的原因应该是形成这个事物所必需的所有情形的总和，即这个事物存在的所有条件。例如我们之前的例子，在我点燃火之前，木头和纸必须经过适当的处理，壁炉要精心建造并清理好，烟囱要打扫干净，炉子里要放上适量的煤；此外，从另一个角度来看，我的火柴得是干燥的，顶部涂上了必要的材料，并且它必须与砂纸摩擦；回过头来再说火柴的制造，我们在地理课上已经学过，火柴的制造要涉及世界各地的商业机构。如果这其中的某一个条件得不到满足，那我就没法调动这个简单的因果联系链来取暖了。因此我们很容易便能发现，不管多么微不足道的结果，其前因后果的总和将会是多么巨大。那么现在，我们是否就可以说，每一个结果的原因都是它所需要的所有先决条件的总和呢？用在实践或科学研究中，这样说确实没错，但如果考虑到这种说法本身的正确性的话，我们就必须注意其局限性。

其中第一种情况我们已经提到过，无限级数的总和根本没有任何实

际意义。也就是说，在这种情况下，无论我说某种特定结果的前提的总数是多少，我们都遗漏了一个极为重要的前提：状态A和状态B之间存在一段时间的流逝，不管这个时间有多短，它都存在。在这个例子中，它则是在所有前提W、X、Y、Z、A和所谓的结果B之间。前提之和这个概念，并没有比一个原因对应一个结果更接近这个棘手问题的答案。

然而，如果我们真的要进一步去找出某个事件的所有前提，那很快就会发现，我们根本无法区分原因和结果。如果一个事件是由它所需要的所有前提造成的，那么它就是由它自身与整个宇宙中先于它或与它同一时间的所有其他事件的关系总和造成的。如果我们将这些前提限定为先于它的，那就又将陷入之前“一段时间的流逝”的困境中；如果我们指的是与这个事件同一时间的前提，我们就会发现，不但无法区分它的原因与其他不相关的事件，而且连这个事件本身和它所谓的原因也无法区分。这个我们试图找出其原因的事件，变成了紧紧交织的世界历史中某个瞬间的横切面中的一个元素，并且我们可以将其归因于它周围的事物，就好比一幅画中某一个色块存在的原因是整幅画的存在。然而，这种关系却完全不同于我们一开始想要建立的关系。

5.必然联系

如果一件事无数次发生在某件事之后，没人会怀疑它下次也会在此之后发生；在实际生活中，没人会怀疑在这个我们所知的世界上有了白天就会有黑夜。但这种可能性无论多高，都达不到休谟对必然性的要求，只有达到这个要求，一个事件才能被定义为另一个事件的原因。

我们已经提到过休谟提出的“一个事件被称作另一个事件的原因”其中的两个前提：在时间上先于这个事件，在空间上与之相邻。然而，稍微想一想就会发现，仅仅具备这两个条件还不足以证明其因果关系。

无论什么时候，白天过后紧接着就是黑夜。如果有一次我恰好在听到火车鸣笛之后看到日全食，我也不会认为是火车的鸣笛导致了日全食，就算我每次看到日全食都是在听到火车鸣笛之后。也许我经常会听见火车鸣笛，但之后却没有看到日全食。我也经常看到棒球手想要击中球，却没能击中，但当他真的击中球时，我依然可以认为，他能击中球在某种程度上还是要归因于他自己。然而，我一定不会认为日全食的原因是火车鸣笛，即使我经常看到火车鸣笛后出现日全食。对于我们所说的各种形式的巧合，我们都很熟悉，也能区分巧合事件与真正存在因果关系的事件。为了对此进行区分，我要介绍休谟的第三个前提：必然联系。原因仅仅先于结果，并在空间上与之相连，这依然不够，它必须与结果有着必然的联系；这就是说，没有它，结果就不可能发生，这就是必然联系的本质。

而现在的难点就在于证明这种联系的必然性。在我们提到的两个例子中，这种联系都是恒定不变的：不管什么时候，白天都是在黑夜之前，并且白天之后一定会是黑夜；同样，据我目前所有的经验，每次日全食之前都会听到火车鸣笛。如果我只依据经验，那么这些事件之间的联系就再清楚不过了，而且我可以得出结论，这种联系是必然的。据我自己的经验，我没理由否认白天导致了黑夜，火车鸣笛引起了日全食。相反，我完全有理由断定这两组事件之间存在因果联系。但我为什么没有这么做呢？因为经验和观察结果是绝对不能证明这两组事件之间的联系是必然的。经验确实能够证明它们之间有着恒常联系，就是说每次一个事件发生了，另一个事件确实紧接着便发生了；但是，经验并不能证明其中一个事件发生之后另一个事件必须发生。我们只能说，到目前为止，白天之后总是黑夜；据我所知，火车鸣笛之后也总会有日全食，但我们绝不能说必须发生接下来的事件。当然，它发生的可能性可以十分大。如果一件事无数次发生在某件事之后，没人会怀疑它下次也会在此之后发生；在实际生活中，没人会怀疑在这个我们所知的世界上有了白天就会有黑夜。但这种可能性无论多高，都达不到休谟对必然性的要

求，只有达到这个要求，一个事件才能被定义为另一个事件的原因。

6.因果律的来源

在客观世界，无论什么时候，我们都找不到两起必然联系在一起的事件，我们最多只能指望找到一种恒常联系。比如白天和黑夜之间，我们发现，一个发生后另一个发生的可能性相当高；事实上，我们的日常生活和科学实验都是建立在这种可能性的基础之上。然而，这仍然不是我们所说的因果关系。

由于经验不能作为原因所要求的必然联系的证据，我们可以得出这样的结论：无论我们多么仔细审视自己的经验，观察这个世界，我们永远不能像看到桌子和高山、遇见战争那样就能发现因果关系。虽然因果关系密切难分，且必不可少，但它并不是客观世界的客观事实。在客观世界，无论什么时候，我们都找不到两起必然联系在一起的事件，我们最多只能指望找到一种恒常联系。比如白天和黑夜之间，我们发现，一个发生后另一个发生的可能性相当高；事实上，我们的日常生活和科学实验都是建立在这种可能性的基础之上。然而，这仍然不是我们所说的因果关系。

那么，这个近似于恒常联系的因果关系又源自何处呢？我们已经看到，它不可能由经验而来，因为在我们的经验中，根本找不到符合原因与结果作用规则的事件。

由于因果关系缺乏实证，即在经验上没有根据，所以休谟认定，因果关系完全是出于主观因素；也就是说，因果关系的概念是拥有经验的人主观加上去的。事物的运动并没有原因，而是人类根据自己的需求和目的歪曲了观察到的事物。这样就能根据需要，让某个续发事件再次发生。每个事件都有其起因，其实是我们强加给它们的特点，事实

上，它们只是简单的一件接着一件而已。点燃的火柴根本不知道它会引起炉火燃烧，事实上也不是它引起的，而是火柴点上去以后，炉火就紧接着燃烧起来了。但只要我们想，我们还可以用另一根火柴生起另一炉火，我们把这种真实的时间顺序概括成“原因”——这么一个无论如何都没有实证的概念。

在此，我们最好先暂时回到莱布尼茨的问题上来。笛卡儿把他的精力集中在物质与精神的关系这一问题上，而我们已经清楚这仅仅是包含在因果关系中的一个例子。然而，莱布尼茨则抛开了这一问题，转而钻研变化的问题。我们先分析下面这个由他提出的例子：当我去戳自己的手指时会是什么情况呢？此时，我们有一个状态A——正常状态的手指单子[13]，以及相应的状态B——精神单子；接着出现了状态A′——被戳到的手指单子，以及与之相应的状态B′——疼痛的精神单子。对于莱布尼茨来说根本不存在如何解释去戳怎么会造成精神上的疼痛感这个问题，戳这个动作并不会造成疼痛感，虽然看起来似乎是戳了才疼的，这二者同时发生在两个相互独立、互不相干的精神实在中。但是手指的A′状态为什么，又是如何紧接着A状态的，以及精神状态B′为什么，又是怎样紧跟着状态B的，对于这些问题莱布尼茨必须予以解释。他无法用任何因果联系对此进行解释，因为原因只是假象，然而关于两种毫不相干的实体从一种状态到另一种状态的变化必须有所解释。必须存在一种永恒不变的东西，一种能够构成两种状态的共同要素的东西，一种能够使这一变化赖以发生的东西，否则就不可能存在变化，只可能是两种毫无联系的暂时现象的相继发生。莱布尼茨的解释是基于他自己对单子的本质和上帝制定的单子之间预定和谐的观点之上的，单子被创造之初便被赋予了这样或那样的性质，被安排在特定的位置上，即有着固定的模式。单子的生存和发展就是不断揭示自己的本质，从而达到至真的程度。当然，单子也会变化，但它的变化都由自身决定，而绝不会由自身之外的任何因素决定。它的生存和发展便是不断揭开自己的本质，而这一本质是在它被创造之时便被赋予的。单子永远不能提升，它只能始终

处在自己注定的位置上，因为一旦它离开了自己的位置，预定的和谐就会土崩瓦解。但这一事实并未完全排除变化的可能性。当今世界关于变化的唯一理由就是变得更好，而变得更好就意味着在某种奖项的竞争中取代并且超越暂时领先的竞争对手。而竞争这一词则是莱布尼茨所陌生的，他口中的单子不会为了赢得竞争去改变，也不会像国家板球队一样提升自己的排名，它只会根据自身的需要去达成目的。对单子来说这是内在的需求，别无他选，因为预定和谐就意味着命中注定、无法更改，意味着完全无法改变自身的本质或是影响外在世界，因此要说单子有任何目的也就变得毫无意义了。整个宇宙唯一的目的便是上帝在以这样的秩序创造这样的物质时表现出来的目的，而这一目的到底是什么我们就无从得知了。

第五讲　目 的

1.变化与目的

无论是哪种情况，我们都只是把它整个视为现实状态，如果真是这样，那因果关系的唯一解释就是，某个时刻的整个现实状态转变到了下一时刻的状态，无论是我对发生变化的客体的影响，还是客体本身的变化，我们之前考虑的这两种情况都成了对这种变化的片面陈述。

变化与目的之间到底有什么联系呢？撇开因果关系，并将其缩小到变化的问题上来，这个问题也还是同样棘手。

如果我愿意，我就可以使某个东西发生变化，或者说这个东西发生了变化。我可以说，是因为我把黄颜料混入蓝颜料而使它变成了绿色，也可以说，当蓝颜料中加入黄颜料时，它变成了绿色。这就是说，我们可以认为，要么是我施加的影响引起了变化，要么就是这种变化只是纯粹发生了而已。无论是哪种情况，我们都只是把它整个视为现实状态，如果真是这样，那因果关系的唯一解释就是，某个时刻的整个现实状态转变到了下一时刻的状态，无论是我对发生变化的客体的影响，还是客体本身的变化，我们之前考虑的这两种情况都成了对这种变化的片面陈述。

这两种情况，事实上最终都包括在整个宇宙状态的变化的问题内，其他任何解释都会使其含义丢失许多，并且由于我们强加的限制，还会导致对丢失意义的歪曲，这就是莱布尼茨观点的精髓。他从不把任何东西单独拿出来，每个单子都完全独立于其他所有单子，并且看起来是如此孤立。但是，一旦脱离其整体背景，任何单子都将毫无意义，因为每

个单子在系统中的位置都是由整个系统提供的，它们的意义也源自整个系统。少了任何一个单子，整个系统的和谐就被破坏了，而这种和谐的存在和延续，我们之前已经提到，都是出于上帝的目的。

2.目的论

当纯粹的理性论证行不通时，人们开始求助于经验，并宣称显然存在一种对人类绝对仁慈的绝对力量贯穿整个世界史，尤其是人类历史的始终，它正在开展一项计划以达成其目的。

如我们所知，莱布尼茨归之于上帝的这种目的，是世界上所有有神论及其所有体系的根本学说，这也包括所有信奉人格化上帝的信仰。并不是说我们必须相信宇宙是像《创世记》所描述的那样被创造出来的，也不一定要卷入人类到底是上帝在一瞬间创造的，还是由相对简单的生物经过无数个世纪进化发展而来的论战，但是，基督信徒和有神论者通常必须相信整个世界历史，无论是过去、现在还是将来，都是仁慈的主的目的体现。事实上，目的论这个名字就体现了它是证明上帝存在的最被广为接受的方法。

当纯粹的理性论证行不通时，人们开始求助于经验，并宣称显然存在一种对人类绝对仁慈的绝对力量贯穿整个世界史，尤其是人类历史的始终，它正在开展一项计划以达成其目的。如我们所知，如果没有一位人格化的上帝负责创造它们，维持它们的存在，做出世界发展的计划，达成它所定下的目标，那么世界和人类都不能像现在这样存在——这种力量就是上帝。希望他创造的人类能够好好地利用他的力量，与他共同达成神圣的目的。

对于这个观点的评价有许多种。第一种非常简单，它回应了“我们周围的一切都是仁慈的上帝活动的证据”这一观点，认为这种观点显然

很矛盾。虽然这个问题有点陈词滥调，但它还是有它的意义的。

首先，这种观点以现在和过去世界的历史，尤其是人类的历史为依据，要我们相信上帝的存在，并且他的目的已经达成，接着要我们相信上帝对人类是仁慈的。回应这个观点的最好回答就是：面对过去所有的混乱、无序和明显的失败，而让我们相信上帝存在并且是全能的，这样也未免太武断；其次，面对人类遭受的所有痛苦和灾难，以及人类周围和自身的罪恶，我们很难想象上帝真的是全能的，对人类是仁慈的。苦难和罪恶如何与创造世界并对世界负责的全能全仁的上帝同时存在，这个问题依然没有解决，因为我们很难想象苦难和罪恶真的是用来打磨人类灵魂的；除非这个问题能够解决，否则把世界的存在归因于这样一个上帝就依然太过武断。世界上有苦难，这是公认的，然而，又声称世界是由一位全能全仁的上帝所创造的——如果上帝是全能的，那他似乎就该消除所有这些苦难与罪恶，如果他没有这么做，那就说明他做不到，所以他就不是全能的。如果上帝是仁慈的，那么只要他想要消除这所有的苦难和罪恶，他就能做到，而他却没有。因此，唯一的答案就是他并不想这么做，所以他也不是仁慈的。

出现这样的矛盾，并不是因为人类的偏好和弱点。虽然并不是因为我们害怕苦难才会认为，在一个由全能全仁的上帝主宰的世界会有苦难才难以解释，但这种观点引起了基督教尊崇者极大的注意。其实，基于神圣这个概念的本质，我们还有一个更深层次的理由。全善全能的上帝怎么能允许与其本质完全相反的苦难与罪恶存在，哪怕只是一刻呢？我们都不必用到斯宾诺莎对上帝和自然的定位，就能发现，全能的上帝会允许他亲手创造的宇宙存在与他自己的本质完全相反的力量和活动——这有多么矛盾。这些活动不受人类欢迎，这并不是重点；它们恰好与上帝的本质相反，而上帝却容忍了它们的存在，这才是真正的矛盾之处。然而，我们被告知这不是我们有权讨论的问题，上帝的活动方式不是我们能够了解的。我们作为有限的存在，永远不能理解无限的存在的活动

方式和目的，事实上，这就是一个我们无法看透也不应企图看透的秘密。但是，即使这都是真的，它作为证明上帝存在的论据依然很不可靠。上帝显然是有一个目的的，但这个目的到底是什么，我们永远都不要指望弄清楚，而既然这样，那我们怎么确定它就是一个目的呢？

这里的问题，也许是因为人类在看待以前一切事物时都倾向于将其拟人化，倾向于把非人类的活动当成人类的活动看待。当然，在某种程度上，我们无法避免地会陷入这种误区，因为我们能够直接意识到的，只有我们自己的思想活动，而这些属于人类的思想。但是，我们还是要避免将人类以外的动作者当作人类，并把它们的行动拟人化地曲解为人类才有的意图、欲望或目的。

我们谈论上帝的目的，其实是陷入了说狗忠诚、马暴躁、蜘蛛嗜血一样的误区。我们这样描述它们，或许可以说成是使用了比喻的修辞手法，但是，我们必须意识到这种形容的真实含义。这意味着如果狗、马、蜘蛛是人类的话，那么它们的行为就会被称为是忠诚、暴躁和残忍的。事实上，我们根本不知道狗会具有人类所谓的忠诚之情，马会有我们所说的坏脾气，蜘蛛会有我们所谓的残忍脾性，我们能够看到的只有它们的行为，其他的全都是我们自己的解读。

我们了解自己的行为方式，当看到其他人相同的行为时，就将它归因于我们身上促使自己做出相同行为的感情，并用这样的形容词来形容他们。同样，我们知道自己以及其他人类都会有理想、策略、计划和目的；当我们有了理想、策略、计划和目的时，我们就会以特定的方式行动；如果上帝以这样的方式行动，那么我们就可以说他有这样的计划和目的。接着我们就要回到一个简单的事实问题上来，我们所看到的宇宙，是一个背后隐藏着我们所谓的计划的宇宙吗？

对于这个问题，或许会有两种不同的答案。然而，即使答案是肯定的，上帝有他的目的，我们依然可以反驳说，这种目的和计划都只是人

类的权宜之计；就我们所知，上帝根本没有去制订计划和目的的必要。目标本身的概念就意味着存在瑕疵和限制，一个能力有限的人为了一个目标而挣扎，这个目标“就在前方”，它不同于他自己，它胜过他所处的不完美的现状。目标至少暗示着改变的愿望，那么完美无缺、无所不能的上帝，又怎会需要挣扎或者想要改变呢？目的这个词的概念似乎与上帝格格不入，除非通过误导性的比喻才能使它们联系起来。我们很难想象，永恒、无限的上帝进入时间的洪流和有限的界限来创造宇宙；假设他先创造了并不完美的宇宙，此后便一直在试图有计划地弥补其不足之处，使之变得更加和谐。这种假设，事实上是对上帝的全知全能的直接质疑。

由于人类的个性是人类所能了解的唯一个性，所以，人类在宇宙发展中的作用性被夸大了，并且人类所有关于人格化的上帝的构想，都只是一种拟人化的行为。然而，人类做出的最远的尝试，就是想象上帝比人类更高、更强大。人类以自己的形象为基础想象上帝的形象，其最明显也最严重的后果就是，使上帝的无限和全能束缚在了人类有限、无力的目的中。

3.进步与机械论

如果真的有进步的方向，那就一定有着有意识的目的。除非有运动的原因，否则就不会有运动。机械论否认一切精神的存在，将所有事物，从地上的泥浆到人类的思想和爱恋，都视为物质原子偶然交汇的结果。

对于是否有证据证明世界上存在神圣目的的问题，科学很难做出定论。科学似乎已经接受了有神论的观点，而之后又对它不满，从而抛弃了它，但同时仍将其作为科学实验的基础。19世纪被称作进步的世纪，它在整个世界史中大放光彩，主要是由于在此期间出现了一种叫进化论

的科学学说，它经过不断的发展和改进，终被接受。进步与进化这两个词都暗示着有目的地去改变的信仰。

当然，进步不是自动的。在20世纪，骄傲自大的当代人通常认为，20世纪自然是比其他任何时代都要进步；因为对他们来说，20世纪是最新最近的年代，所以这个时代显然要比祖先所处的时代更加进步、更加文明。只要冷静地比较一下古希腊罗马的文明和当今西欧和美国的文明，就能驱散这可悲的幻觉。虽然我们在物质方面的舒适度要比之前任何时代都高，但是只要稍微审视一下更有价值的人类的思想活动，我们或许就会得到这样一个消极的结论：在这两千年甚至三千年中，我们对人类的进步做出的贡献少之又少，抛开人类文明的进步与衰退是一个周期性过程这种观点，我们完全可以说，仅仅依靠时间的推移便能自动发生进步的说法是毫无根据的。

进化似乎就是指这种自动的进步。进化的说法源于生物学，指一种生物进步成为另一种更加高级的生物。或许在“更高级”和“更”这两个词或字中，我们能找到一条线索。我们认为，一个人的生命历程中、一个民族和整个宇宙的发展历程中必不可少的这种变化，被认为是有其方向的。并且，除了停滞与倒退的情况外，这种方向是永恒不变的。如果真的有进步的方向，那就一定有着有意识的目的。除非有运动的原因，否则就不会有运动。无论一个事物的变化是被视为出于外在的原因还是自身的原因，我们都必须承认，无论是这种外在力量还是变化的物体本身，它们的活动都是有原因和目的的，这样，进化的过程就被视为对神圣目的的伟大实现。此外，抛开各种关于宇宙起源的观点所存在的差异，科学也许就是有神论最坚强的后盾。

然而，一种叫作机械论的学说也逐渐形成。它否认人格化的创造者的存在，认为整个宇宙就是一部自给自足的机器，宇宙中根本不存在什么神圣灵魂。这是一种极端的唯物主义，我们之前已经提到过。机械论

否认一切精神的存在，将所有事物，从地上的泥浆到人类的思想和爱恋，都视为物质原子偶然交汇的结果，宇宙就是一部没有灵魂的机器。通常，人们认为，如果我们把整个宇宙，包括人类的活动降级到机械化的纯物质层面，一切也就结束了；宇宙的发展是一种机械化的发展，人类只是整个庞大机器中的一部分，能说的就只有这些了。然而，机器这个概念本身所包含的含义，或许并不仅仅是机械化。机器本质的一部分就是，它必须是某人为了完成某个特定目的而建造的。考虑到这一点，将一个我们已经认定不存在目的的系统形容为机械性的，就未免太疏忽大意了。机器从本质上来说就是工具，为了特定的目的而设计的，其存在、出现和活动都取决于有意识的头脑。机器和思想一样不能单独证明其存在，都需要有一个正在思考的大脑。

因此，极端的科学主义虽然反感有神论，但最终依然不得不回到有神论上来。可以说，科学比其他任何研究人类精神的学科更离不开神灵存在的假设，更离不开对宇宙超自然倾向的假设。离开自然统一性的假设，科学根本不可能存在；作为这种假设的某种特殊表现方式，我们主要通过因果律得以发现宇宙的统一性。有神论者断定，宇宙的统一性和因果律，其实都是对宇宙存在神的统治这种有神论观点的两种不同陈述。

4.道德假定

即使所有人都保持诚实与真挚，对于同一种情况，在道德上还是会出现不同的观点，这是十分常见的。

然而，尤其是在善与恶的行为和判断问题上，对宇宙中神圣目的所存在的信仰，就显得极为重要。无论我们如何忽视这个现实，我们都要忙于生活中的日常事务。对于这些事，我们可以漫不经心、漫无目标、乖张倔强，也可以始终如一、有条不紊、颇为明智。除非我们要过的是

野蛮人的而非文明人的生活，否则不管怎样，我们都必须至少时不时地反思我们的行为，并判断自己行为的善与恶。

无论是确定自己的行为准则，还是评价他人的行为，我们都是在不断反思。于是有人认为，我们这种反思、选择和判断，恰恰是以仁慈的神圣力量的存在为前提，并且人类一直试图与其目的保持一致。有神论文献宣称，这是最基本的道德假定，没有这种假定，人类的一切行为都将失去意义，整个系统的衔接十分清楚。

对整个宇宙，尤其是其创造的生物（人类）负责的神圣意志，是通过靠人类意识到其力量，并且迫切希望与其看齐这种愿望，从而部分或完整地被诠释出来的，因此，人类才被赋予意识。意识由直觉和理性构成，它赞同那些有利于与神圣意志保持一致的行为，反对那些与之相对的行为。我们根据这种半人半神意识的认可，来决定什么是善、什么是恶，并相应地做到避恶向善。基于这种观点，如果没有神圣目的作为前提，道德评判和道德行为都将毫无意义，因为神圣目的是所有道德评判的基础，人类所有的道德生活都是以与这个目的保持一致为导向。对上帝和神圣目的存在的信仰是必不可少的，如果没有这种信仰，生活就失去了意义，也失去了目标。我们必须相信上帝的存在，相信上帝是仁慈的，否则人生就是痴人说梦，毫无意义。如果没有上帝，不仅生活将没有目的和意义，整个情况还将更加严重，生死、善恶、上帝与魔鬼，这些词都将毫无意义，都将湮没在无边的宇宙里。为了维持人类的心智，为了使日常生活成为可能，我们必须接受这种最基本的道德假定，接受仁慈上帝的存在。

对于这种庄严而正统的学说，我们还要说些什么呢？就算这会让人感觉乏味和重复，但我们必须指出，这种学说从一开始就存在一处缺陷。我们被要求将道德生活建立在仁慈上帝的存在这个道德假定的基础之上，但是却没有任何依据来证明这种观点，没有任何理由让我们相信

有这样一位上帝的存在；我们被告知必须承认这种假定，否则我们的日常生活将失去意义。然而，作为哲学家，这是我们绝不能做的。

无论从这样一个虚无缥缈的起点背后发掘真相有多么困难，我们都不能接受任何假定或假设。只要愿意，我们就可以选择依照上帝存在的假定来行动；这样，我们就是接受了游戏规则，并同意以这种特定的方式生活，这就如同我们按照足球或桥牌等游戏规则进行游戏一样。然而，如果我们就这样放任这种未经检验的假说不管，未能全力排除假说，来使我们的生活建立在一个更加确定的基础之上，这样就违反了哲学家的行为准则，因为检验这类假定和假设，正是哲学家责任的一部分。

为了特定的目的，科学家乐意做出这样的设想，但是，建立在这些假设上的科学，就将永远不能摆脱这些假设：无论是以多么适当的方式，哲学家都不会被迫做出他不需要或者不想要的假定。哲学家对它们不感兴趣，因为哲学家的任务是消灭假定，代之以事实；哲学家也不需要它们，因为他们发现，无论是否存在有神论的假定，对实际的日常哲学生活的影响都微乎其微。做出假设的人和对这种假设犹疑不定的人，甚至是坚定拒绝这种假设的人，依然能够理智地生活，对善恶做出判断，善恶似乎也并没有失去意义和作用。就好比一个有着独立憎恶的头脑被告知必须相信这个或那个，尤其是在不给他任何理由的情况下；他试着不去相信，最后发现并没有出现什么灾难性的后果。

然而，还有一个更为实际的问题。有神论原理作为日常哲学生活的基础的价值，完全取决于神圣目的与人类主体建立联系的可能性；如果二者不能建立联系，则人类将孤立无助，而神圣目的对于人类就等于不存在。而基督教所提到的建立这种联系的途径，只有良知。

关于良知的本质和作用，概括起来主要有两种观点。第一种观点认为，良知是一种官能，在每次出现疑惑的情况下，它便会根据特定的情

况发出特定的命令；第二种观点则认为，良知规定一般准则，然后让理智在特定的情况下运用这些准则。比如，根据第一种观点，当一个人从另一个人的手提包中拿走一枚钱币时，良知会宣布“这是不对的”。显然，它这样做根本不需要通过默想，也不用为它的宣告做任何解释；根据第二种观点，情况虽然会有所不同，但本质上是一样的。良知制定的一般法则中，偷窃行为是错误的；理智得出这种行为可以称作偷窃的结论，因此这种行为是不对的。在这种情况中，良知对正在讨论的行为没有说任何话，它的任务在确定这一类叫偷窃的行为是错误的以后就完成了。将这条基本准则运用到特殊事件中，则是理智的任务。但是，在这两种情况中，良知都做了宣判，要么关于特定的法则，要么关于一般的法则，而这个宣判被认定是必然正确、无可置疑的。然而，事实上，如果我们要把整个道德生活建立在它的基础之上，它就必须接受质疑：良知真的必然正确吗？

让我们首先考虑第一种观点——良知在每个特定的情况下都会做出判断。是否每个判决都是绝对正确的呢？我们是否能够保证，良知在不同时期的相似情况下给出的判断都一样？我能确定我的良知不会在明天宽恕它今天谴责的事情，或者谴责它今天赞同的事吗？如果它这样做了，那两个相互矛盾的判断都能说是正确的吗？更进一步，我能确定我的良心做出的判断，会与其他人的良心在相同情况下做出一致的判断吗？即使所有人都保持诚实与真挚，对于同一种情况，在道德上还是会出现不同的观点，这是十分常见的。当出现了不同的观点时，在这些不同又绝对正确的判断中，到底哪种才是真正正确的呢？不同人、不同时代的良知是如此迥异，以至于彼此对立。最重要的问题是，良知是否可以被教育，也是众说纷纭；这种教育，是否实质上是道德教化和道德劝诫的目标？如果官能可以被教育，使它从一个阶段发展到另一个阶段，那它还能说是绝对可靠的吗？由此得知，它之前的裁决有出错的时候，或者说至少有不充分的时候，否则它就不需要接受教育。然而，这种教育什么时候停止？良知什么时候才能达到绝对可靠的程度？这样看来，

似乎良知的所有宣判都不能说是绝对可靠的。

第二种观点认为，良知仅仅规定一般法则，而将其运用交给其他的某种官能，这就更能站住脚吗？根据这种观点，良知没有直接发出“这是不对的”这种声明，而是提供了一个总的法规“偷窃是不对的”，然后让认知能力和理解能力判定目前的这种行为为偷窃。这里，我们要避免陷入两种不同的循环认证。首先，我们很容易忽视“偷窃是错误的”这个陈述所指的真实情形。偷窃显然是不对的，自从亚里士多德指明被称为偷窃的某些行为是错误的以后，还没有人对此进行否认。偷窃不仅仅是指将他人的财产转移到自己的口袋，借、买、保卫都可以有这种行为。而偷窃是指以非法的、不正当的、恶劣的方式，将他人财产转移到自己的口袋，因此，偷窃必然是不对的。说“偷窃是错误的”，其实是在做分析判断，即对主体已经包含的特点进行判断。所以，良心告诉我们“偷窃是错误的”，这对我们并没有什么帮助。真正的难题则是，判断这种特定的行为是否属于偷窃，而这个任务已经交给了其他官能来负责。有人会承认谋杀是不对的，然而，当自己的国家加入战争时，人们必须面对这样一个难题：是否杀死敌人就是谋杀，因此是不对的，还是这仅仅是杀害，从而在特定的情况下是能够饶恕的？在这样一个私人问题的答案上，良知根本帮不上忙。其次，我们还有另外一种自我欺骗的方式：良心会遭到谴责。为什么呢？因为我做了不正确的事。那我是如何知道它是不正确的？因为我的良心会受到谴责。虽然这种推理的循环性是如此显而易见，但如果形式更加复杂，我们有可能就发现不了。

我们还有另一个理由怀疑良知能够发出有效的一般指令或禁令，虽然这在特定例子中的运用不无困难。任何一般法则，都不可能完全适用于任何特定的例子，因为我们都知道，具体情况会因形势的改变而改变；此外，致力于包罗万象的一般法则也有可能太过宽泛，因此根本无法适用于任何特例。不可能有两个一模一样的案例需要道德诉讼和道德裁决，打算运用同一法则的两个主体之间，总会在性格、动机或心理倾

向上有所不同。正由于每个主体都是独一无二的个体，所以，他所处的情形也是独一无二的，因此绝不可能以一条模糊的一般法则来进行裁决。如果是这样的话，那良知制定这样的法则和之后对它们的引用，就都变得毫无意义了。如果要承认这些法则的制定是有其作用的，那我们就必须解决其来源问题。

我们已经知道，笛卡儿认为这种一般性陈述，或者说普遍陈述，至少是通过对无数特例进行考虑得来的结果，或者是所有这些特例的共同特征。“偷窃是错误的”这个一般性陈述，来自特定的行为X、Y和Z是错误的，并且这些行为都有一个共同点，即非法占有他人财产，没有前面的特例，就不可能做出一般性陈述。这样，我们似乎又回到了之前提到的观点，良知对特殊的例子做出裁决，而不是制定一般法则。然而，也并非完全这样，因为认知能力和理解能力的干涉也是必要的，它们要认定这些不同的行为全部属于相似的行为，因此都是错误的。一般陈述不是通过良知这样的直觉能力得出，它只能通过分析、反映综合得出，实际上，也就是通过推理能力得出。那么，现在的情况就是，我们所认为的由良知制定的一般法则，可能根本没有价值；即使有价值，它们也不是良知所制定的，而是理解能力制定的。如果说存在有效的一般法则，那它们也是思维的产物，而非直观的良心。事实上，良心做出的只是特定的裁决，虽然我们仍然有理由怀疑这种观点，但能够肯定的是，良心绝对不能做出一般性陈述。[书ji分 享V 信shufoufou]

事实上，这种道德判断和我们能够在其他方面做出的判断一样，都不是通过直觉能力做出来的，而是由它把做决定这个任务交给了另一种官能：理解能力。如果说直觉能力能够做出这些决定，那就难免有作为未经检验的偏见的嫌疑。这么说似乎就把良知从道德生活中完全驱逐出来了，或者说赋予了良知另外一种意义，用来指那些与我们在特定新情况下极有可能会做出的决定相对应的、已有经验和先前判断的总和。比起不得不根据其本身的优缺点对每种情况进行判断，我们可以依靠这条

我们所遵循的原则在其他情况中大量运用的依据，对在某些方面与之前情况相似的新情况更快地做出一致的判断——虽然这些情况不可能完全一样。但最重要的一点是，不管是我们所遵循的原则，还是这些原则在特定情况中的运用，从根本上说都是理智的产物。虽然由于原则源自教育或情感，或许会受到偏见的影响，其运用或许会因私利而被削弱或歪曲，但用理性的光辉指引人生，是一切有智慧的人的目标。在这个努力的过程中，他会用到我们所说的良知，但是，他只是把它当作乐于接受修正和教育的理性所能达到的近似值，而不是半人半神的神秘直觉发出的声音。然而，如果良知不再是那个超自然的法规制定者，那又是什么将人类与神圣目的联系起来的呢？人类又要如何意识到这个神圣目的？人类又是怎么知道神圣目的的存在呢？

这一整个对神圣目的和因果联系的深入审视，及其在人类生活和经历中不可或缺的意义，都是对将本质上属于宗教的问题卷入到哲学讨论中，或与哲学有关的讨论中所引起的诸多问题的体现。早有人指出，有关宗教与艺术的情感是无法用哲学来阐释的；试图将其概念化以用于哲学推论，必然会引起我们已经看到的这些难题和困惑。虽然，正如我们之前所努力做的，对这些情感进行审视，确定它们确实属于非概念性的范畴，而不仅仅是含糊不清、残缺不全的哲学意义，这都是哲学家使命的一部分，并且人们也可以对宗教和艺术进行哲学探讨，然而，强求审美情感或宗教情感与概念意义的一致，则一定是在犯错误。如果他们在哲学推论中会导致我们所看到的这些矛盾，那么我们就有理由说，在纯粹的哲学推论中没有它们的立足之地。哲学活动不同于美学和宗教学活动，虽然一个人可以在不同时期分别从事这三种活动，但如果他试图同时既是哲学家又是艺术家，或者既是哲学家又是神秘主义者，那他必定会陷入困惑之中。

5.善

善必须是终点，相比之下，其他任何活动都只能是途径；向善纯粹是为了向善，而不是为了任何其他作为途径的东西。

然而，不管对神圣目的有何看法，大部分人都相信自己在生活中是有某种目的的。事实上，也许正是人们自身这种目的意识，导致人们主观地赋予上帝一种目的。除了那些生活全无人生目标的当代作家（lost generation）[14]外，几乎所有人的生活都有目的；那些极力否认或至少真心否认自己有人生目标的人，也不能否认他们根本没有决心去过没有目的的生活。当然，谈目的，尤其是在英国，已经是老生常谈，但如果考虑到英国人通常对自己越关心的事物提及得越少，我们便可以得出这样的结论：生活目的事实上对英国人来说是十分重要的。没有人会郑重地宣布要过漫无目的的生活，人们不相信有这样的生活。唯一的问题，也是真正困难的，则是决定这个目的到底是什么。

亚里士多德在《尼各马可伦理学》的开篇就说道：“所有的艺术和探索，相应的，所有的行动与追求，都被认为是以向善为目的的；因此，善，可以说是所有事物要追寻的目标。”然而，他自己却第一个提出，这种说法在实际中其实并不受用。善是事物的目标，但是，它得以被称为善，也正是出于这个原因：作为一切事物的目标就意味着善。除非我们能够对其意义做出更明确的定义，否则，这个模糊的普遍概念，无论是在推理论证中，还是在实际活动中，都难以发挥作用。

许多事物都可以称作善，比如快乐、荣誉、财富，都可以称为善，但并不意味着它们就是善本身，更不是说因为黑檀、煤、煤烟的颜色是黑色的，它们就是黑色本身。我们可以说，快乐是好的或者善令人愉快，但不能说快乐就是善本身，或者快乐就是一切事物的目标。显然，善具有的许多特质是快乐所没有的。也有可能一个人的许多目标都是好的，但没有一个是善本身。一旦踏上向善的旅程，它们都是达到善的途径，但仅仅是途径，而不是终点。只有作为其本身目标而非其他事情的

途径的终点，才能叫作善。通常，表面上的结束也许会存在等级之分，正如亚里士多德提到的一个例子：艺术也有等级之分，每一种艺术都从属于上一级，但是，每个表面上的结束，事实上都只是为了达到人类活动的最高等级——善的一种途径。

因此，善必须是终点，相比之下，其他任何活动都只能是途径；向善纯粹是为了向善，而不是为了任何其他作为途径的东西。善必须是自给自足的，也就是说，它本身必须值得我们拥有。一个人如果获得了它，则世界上其他东西都将显得毫无价值，而生命将充满意义，它必须是这样一个东西。这种对价值判断的介绍是必不可少的，善的价值是它本身所具有的，它是所有人类活动的终点。那么，这个终点到底是什么呢？并不是人们渴望的所有东西都是活动的终点。它或许是结束，但不是终点，因为人们渴望的并不只是它们本身，也不是它们本身的结束，它们只是到达一个更高级、更全面的终点的途径。例如，许多人都渴望财富和权力，但人们追求它们并不只是为了财富和权力本身，而是把它们作为获得由此可能达到的更高程度的善的一种途径。那这个终点到底是什么呢？

6.快乐

柏拉图指出，快乐的虚幻性和主观性还有一种更深层的表现。他认为，并非只有快乐和痛苦这两种相互明显对立、互为否定的状态，而是有三种：快乐、痛苦以及介于二者之间的中间状态。事实上，我们处于这第三种中间状态的时间是最长的，这是一种安静或不被打扰的状态，它不是绝对的快乐，也不是绝对的痛苦，而是既没有快乐，也没有痛苦。

最显而易见的答案就是“快乐”，这也是许多人给出的答案，这其中既包括希腊哲学家亚里士多德，也包括当今迷惘的一代。当然，快乐并

不一定指快快活活、狂吃海喝，虽然普通的享乐主义者能想到的确实只有这些；事实上，或许是因为将它作为生活主要目标的人群的堕落，古往今来，这个词语经历了可悲的衰变。一个人欣赏画作和诗歌时，甚至是表演数学魔术时获得的快乐，与另一个人品尝鱼子酱或鸡尾酒时获得的快乐一样多，这就足以使他们打消将快乐作为人生最主要的最终目标的念头。一个如此因人而异，甚至对于同一个人在不同时间、不同情况下变化如此之大的东西，如何能够作为人生最主要的最终目标呢？我在天气晴好的夏日傍晚打网球，可以说是追求快乐，这样，网球这项运动就可以说是令人快乐的。然而，如果我一个人连打了五场，我是否会马上觉得其他运动比网球更让人快乐呢？也就是说，网球不再令人快乐，我现在最想要的是狂饮一顿冷饮。然而，六个月前的冬天要我喝冷饮的话，我是绝对不会感到快乐的。同样，有些人觉得打板球快乐，有些人觉得作诗快乐，也有些人觉得骑行快乐，它们之间有什么共同因素吗？在这些完全不同的活动中，是什么使它们都能被冠以同一个形容词——令人快乐的呢？很简单，在这个特定的时刻，它显然正好是我最渴望的。然而，到底是因为它令人快乐，所以我才会有渴望，还是因为我这个特定的时刻最渴望它，所以它才会令人快乐？如果我们坚持一个事物使人渴望是因为它令人快乐，那就意味着，这个让人产生渴望的东西本身含有一定量的被称为快乐的东西，能够让每个有思想的人来汲取。然而，还有一个显而易见的公认事实：人们渴望的事物不同，而且人们对同一个事物的渴望程度也有所不同。如果人们渴望的事物具有固定的特性——快乐，那它们的吸引力就应该是普遍且永恒的，然而，事实上它既非普遍，也非永恒。一个事物让我觉得快乐，依然是由于我渴望它。由于我渴望打一场网球，所以打网球才令人快乐；由于我恰好想要听音乐或聊天来打发时间，所以听音乐和聊天才让人快乐；由于我渴望特别的感觉，所以我才对新的鸡尾酒产生兴趣。如果真如前面所说，抛开我的瞬时喜好，快乐将没有意义，也不存在独立于我的个人倾向和渴望的客观的“快乐”。快乐变成了完全取决于我的一种十分主观的东

西，用来表示欲望满足后的各种各样的感觉。这样，这个词就是一个危险的词，而它的字面意思——一种独立存在的特质或实体，就成了一种误导性的抽象概念。所以，当我渴望打一场网球或泡个热水澡时，我渴望的不是快乐本身，而是打网球和泡热水澡。

无论我们所说的快乐是指我们自己的，还是他人的，其实都没有差别。完全的利己主义和极端的利他主义，最终的结果其实非常相近，因为无私和利他往往暗示着一个更深层次的问题："到底是为了什么？"利己主义的原则很好理解，尽管快乐不断变化，使它难以在实际中实施。然而，只要谁声称，或代表谁声称他的行为都是为了别人的快乐，那么就会出现两个问题：第一，他怎么知道他的行为会带来想要的结果？第二，他为什么要这么做？要确保一个人的行为能给自己带来快乐已经很不容易，把这样一个不可靠的目标作为使他人快乐的计划注定会失败。即使这种关心他人的行为是可能的，我们这样做的理由又是什么呢？除非一个人可以从他人的快乐中获得快乐，否则他为什么试图使他人快乐？如果真的是这样的话，那试图使他人快乐的行为和追求财富和权力的行为一样，都只是一种附带的行为，因为它只是为了一个更高的目标，即从他人的快乐中获得快乐。认为烈士壮烈牺牲是因为他们享受这样，这或许会令人觉得很荒谬，但是，最终对于他们的行为我们确实没有其他解释。这种享受不是当时的享受，它是可以延迟的。然而，如果对这种享受的兑现没有把握，他们就不会这么做了。

柏拉图指出，快乐的虚幻性和主观性还有一种更深层的表现。他认为，并非只有快乐和痛苦这两种相互明显对立、互为否定的状态，而是有三种：快乐、痛苦以及介于二者之间的中间状态。事实上，我们处于这第三种中间状态的时间是最长的，这是一种安静或不被打扰的状态，它不是绝对的快乐，也不是绝对的痛苦，而是既没有快乐，也没有痛苦。然而，这样问题就出现了。较之于其紧随的状态，这第三种状态则会显得要么是快乐的，要么是痛苦的。痛苦的停止似乎就是快乐，快乐

的状态结束了，似乎就会显得痛苦；事实上，它们都属于二者皆非的中间状态。从牙疼中解脱出来并不会进入一种绝对快乐的状态，仅仅是痛苦的停止，从一种极端痛苦的状态转变到一种中间状态。这种中间状态是如此受欢迎，因此使人产生了一种绝对快乐的假象。同样，绝对快乐的状态的结束，也会制造出绝对痛苦的假象，尽管停止一项令人愉快的活动，比如沐浴在温暖的海水中或享受美味的晚餐，与遭受剧烈的疼痛确实存在很大差别。一切都取决于之前的状态，取决于中间状态源自的方向。正如地表高度对于从地下上来的人来说似乎高高在上，而对于一个从高山上下来的人来说，则显得低矮，因此，中间状态对一个刚刚结束快乐状态的人来说，就会显得痛苦，而对于一个刚刚摆脱巨大痛苦的人来说，则令人无比愉快。中间状态在很大程度上取决于经历者的态度，以至于同样的情形可能因为经历的人之前的状态正好相反，而呈现出完全相反的状态。这样一个不确定的状态，还能够作为人类活动的目的吗？

7.幸福

大部分关于幸福的定义都有一个使人不安的特点，它们都认为，幸福在很大程度上取决于主体不能控制的外界条件，尤其是物质的丰富程度。

如果抛开渴望的主体，快乐作为独立的存在，就会变得变化多端，变成一个误导性的抽象概念，所以无法成为人类一切活动的目的。因此有人提出，我们的目的应该是一种更加固定不变的享受和幸福，而不是暂时的激动人心的愉悦和快乐。所以，我们避开自己和他人快乐的不确定性和不可靠性的问题，把获得稳定不变的幸福状态作为我们的目标。这样，我们是否可以说，人类一切活动的目标——善，就是幸福呢？

只有做好了进一步深入的准备，并且说明了幸福由什么构成以后，

我们才可以说幸福是人类一切活动的目的。如果做不到这一点，那它依然只是老生常谈，毫无意义。毫无疑问，每个人都是以幸福为目的的，因此，幸福可以说是人类共同的目的。然而，除非这个虚无缥缈的词被赋予某种明确的定义，否则，距离找出我们行动的精确目的依然很远。如果幸福只是人类渴望的东西的代名词，那么，我们渴望幸福就等于说是我们渴望我们所渴望的东西；这虽然没错，但和断定谋杀是不正确的一样毫无用处。

然而，如果我们要对幸福做出明确的定义，则又会陷入定义快乐时一样的困境。每个人对幸福都有自己的观点，但公认的是，虽然它不像快乐那么强烈，如同平静的荧光时不时地变成跳跃的火焰，但它比快乐更持久、更灿烂、更温暖。然而，除了这个公认的因素外，寻找幸福和寻求快乐一样有许许多多的途径。大部分关于幸福的定义都有一个使人不安的特点，它们都认为，幸福在很大程度上取决于主体不能控制的外界条件，尤其是物质的丰富程度。不可否认，穷人也可以拥有幸福，然而，穷人也比任何人都能更深刻地意识到，如果自己能够富有一些的话就能比现在幸福得多。充足的财力、舒适的环境、意气相投的朋友、体面的工作，都是幸福的必要前提；此外，亚里士多德根据当时的观点又加上了高贵的出身、贤惠的妻子、孝顺的孩子，甚至还加上了姣好的面容，他说：“因为长相非常丑陋、出身卑贱、孑然独居或者无儿无女的人，大抵是不会觉得幸福的。”[15]

亚里士多德认为幸福不是一种状态，而是一种活动，这是一个显著的进步。一种单一的状态或特质，无法成为人类的最高目的，因为一个人即使睡着了，也依然可以处于某种状态或具有某种特质，例如美德，一个善良的人不管是醒着还是睡着，都同样善良。幸福不是拥有这样的特质，而是积极地运用某种官能。而对于人类来说，这种官能必须是人类所特有的，它将人类的生命与低等生物无作为的存在或欲求性的存在区分开来。这种独一无二的官能就是理智，它的运用就是人类特有

的幸福。因此，亚里士多德断定，人类最大的幸福藏在理性思考中。然而，这恐怕绝不是一个受欢迎的观点，这仅仅是对于一个人人都以为自己是专家的问题的一己之见。

8.功利主义

一种行为如果能够产生最大量的快乐，无论这种快乐是什么性质，它就是正确的、好的，这是早期的功利主义；一种行为如果能带来最高等级的快乐，那它就是正确的、好的，这是后期的功利主义。

以上这些问题似乎将给所谓的功利主义学说带来致命的后果，无论是过去还是现在，功利主义实际的吸引力远远大于其理论价值。边沁和更早的密尔的功利主义被称为量化阶段，它与经济和政治的理论与实践有着密切的联系。简而言之，当时的功利主义认为，个人或国家应该做出正确的行为，而正确的行为是指，能够给最多的人带来最大的幸福和最少的痛苦的行为。关于这个“最大幸福”原则，存在一个由理智的行为和崇高的理想构成的完整系统，这使功利主义同时在伦理学领域和社会改革领域备受欢迎。

然而，只要对其进行仔细审视，就会发现其中的各种不足：它没有对幸福和快乐进行区分。事实上，它所指的幸福就是痛苦的反面，因此就是快乐，这样，最大幸福原则就变成了最大快乐原则。如果忽略快乐的多变性、主观性和虚幻性，这些都是在我们试图把快乐当作最主要目的时遇到的困难，那这就只是用词上的差别。然而，对于功利主义，存在一个东西能够让人们求得一定的数量是至关重要的，而这个东西就是快乐。因为对于一个以其带来的快乐和避开的痛苦量的比例来衡量一种行为正确性的理论来说，衡量快乐的可能性就显得尤为重要；世界上必须到处都是和包裹一样重重轻轻的、成包成包的快乐和痛苦，用以分派给那些与主体行为有关的人。此外，在某种行为发生之前，它所有的结

果都必须可预见到，不管是快乐的或是痛苦的，或是二者都有，我们必须计算对每个与之相关的人造成的快乐和痛苦的总量，以及相应的这些量在进行加减运算后的结果。即使抛开这种计算必然带来的拖延会导致我们失去所有行动的机会这个问题，我们面前依然有两个难题：我们如何能够计算一项行为的所有后果？将所有受到影响的人的快乐和痛苦都纳入计算的范围之内，这样，就算是最为微小的行为产生的结果，我们又该如何衡量呢？然而，在行动前确实有必要完整地计算后果，例如，第一次世界大战期间，德国皇帝威廉在入侵比利时前必须判断其后果。在他知道自己的行为是正确的之前，他必须预计这种行为的结果。同样，对于这种对快乐的计算，快乐必须在类别上相同，它们之间的差别只在于数量；事实上，说图钉和诗歌一样美好显然是非常冒失的，所以问题就在这儿，我们怎么知道两种快乐的量相等呢？图钉带来的快乐和诗歌带来的快乐，在数量上如何进行比较呢？除非快乐是一种确定的东西，这两种东西带来的快乐才可以在数量上进行比较，否则，这种计算就是针对两个不同种类的项。

为了弥补精确量化快乐这一观点的不足，约翰·斯图亚特·密尔在他的学说中引入了两种不同快乐之间质的差别的概念。他认为，图钉的好不及诗歌，更贴切一点说：“做一个愤愤不平的人，好过做一头自满自足的猪；宁愿做一个不快乐的苏格拉底，也好过做一个快乐的傻子。如果说猪和傻子有不同的意见，则是因为他们只能从自己的立场看问题。”即使密尔后半句明确声明，“人类和苏格拉底则能够理解双方的立场”，然而，事实是人类和苏格拉底也只能从自身立场考虑这个问题。哪一方都无法体会对方的快乐，并且我们可以肯定地说，双方都同样不能体会对方的快乐。密尔这个看似可信的功利主义观点，事实上彻底颠覆了整个功利主义理论；现在，我们不但要考虑是否一种快乐在数量上多于另一种，还要考虑多少较低等级的快乐才等于多少较高等级的快乐。如果说前面我们对快乐的计算已经很困难，那现在的问题就根本无法解决了。

此外，我们要记住的一点是，功利主义是一种道德理论，道德理论要解释的是为什么一些事情叫作善，一些事情叫作恶。一种行为如果能够产生最大量的快乐，无论这种快乐是什么性质，它就是正确的、好的，这是早期的功利主义；一种行为如果能带来最高等级的快乐，那它就是正确的、好的，这是后期的功利主义。这两点是一切功利主义的根本原理。因此，创造快乐就是人类行为的目的，快乐就是善。然而，除了我们之前提到的所有问题之外，还有最后一个问题：虽然快乐或许是人类大部分行为的重要特征，但它似乎跟道德没有任何关系，也就是说，它根本不能作为判断善与恶的基础。快乐与道德，快乐与善，绝不是同义词，它们更像是属于人类生活和经历中两个完全不同的层面。后期的功利主义引入对较高等级和较低等级快乐的区分，表明人们已经部分认识到了这个事实。然而，区分较高等级和较低等级快乐的标准又是什么呢？如果功利主义是一种健全合理的理论，最高级的就是产生最大量的快乐，所以，较高等级的快乐和较低等级的快乐，就只能意指产生更多的快乐和更少的快乐。如果说还有其他意思，则要么是指这种自称设定了唯一道德标准的理论引用了一种用来对较高级事物和较低级事物进行区分的标准，要么就是指这种用来对快乐进行区分的道德标准来自其他地方。

9.经济行为与道德行为

经济行为纯粹是个体性的，并不是因为它只考虑主体，而是因为它只和特定主体的特定情况或活动有关系，而与任何更加广泛、更加综合性的东西都没有联系。另外，道德行为的所指范围则不同于经济行为，正如它的名字所涉及的非个体意义一样，道德行为并不是直接为了某一个体的快乐，以及某些目的的普遍性，而非个体性。

利用快乐或幸福来定义善，显然不易。我们通过坚定不移的努力，

发现了其中对善截然不同的定义。为什么一定要用另一种东西去定义它在各种情况下的各种用法呢？人们认为，虽然我们也许意识到了同一个词“好”的不同用法存在某种联系，但当我们说到一顿好的晚餐、一个好的足球运动员、一个好的计划时，我们所说的“好的”，指的并不一定相同，事实上也不可能都和我们说“一件事情在道德上是好的”中“好”的意义相同。这两种不同的意义对应了两种不同形式或层面的行为，即经济行为和道德行为。

所有能够称为“好”的事物，必须与行为有所关联：除非相对于与它联系的有意识主体的活动来说，它根本没有进入“好的”这样的形容词可以运用的范围，否则无论从字面上还是整体上来说都没有意义。一个事物是“好”的可能性，取决于它和有意识主体的活动之间的联系。然而，活动本身并非一个整体，而是由两条线组成，这两条线分别对应两种类型的善，即经济行为和道德行为。经济行为是指能够产生快乐的，无论是为主体还是其他人。这种快乐仅仅与此时特定的、独立的行为有关，这就类似于手段和目的之间的区别，尽管“手段”这个词不适用于这种观点。经济行为纯粹是个体性的，并不是因为它只考虑主体，而是因为它只和特定主体的特定情况或活动有关系，而与任何更加广泛、更加综合性的东西都没有联系。因此，根据这种功利主义理论，人类的一切活动都是经济活动，都是为了某种有用或者令人快乐的东西，并且仅仅着眼于特定个体在某个特定方面的满足。另外，道德行为的所指范围则不同于经济行为，正如它的名字所涉及的非个体意义一样，道德行为并不是直接为了某一个体的快乐，以及某些目的的普遍性，而非个体性。

那么，是什么导致了这种差别呢？如果有人说区别在于在经济行为中我们关注的是个人的特定目的，而在道德行为中我们关注的是一般目的，那我们极有可能认为其不知所云，从而拒绝接受这整个学说。什么是一般目的？一个人要怎样去实现它？这样的批评通常是针对康德的道

德理论。他告诉我们要不断地行动，我们运用的原则才能成为不可否认的一般法则，但这对我们并没有任何帮助，因为即使在条件有限的日常活动中试着按他所说的去做，我们除了去实现一般目的这条纯粹形式上的命令外，就不能得到任何其他的指引了；此外，这一命令在某个特定情况下也无法执行，因为一旦有了行动，那它就必然是特定的行动，必然是这个行动或者那个行动，它必须是某个行动，而绝不再是一般行动。同样，作为区分道德行为和经济行为的标志的普遍性，在某个实际的真实情况下也必定是抽象的、无法实现的。虽然一般目的最终仍需由个体在个别情况中实现，但它却超越了个体目的，因此让我们去实现一般目的，就难免会显得不可思议，且毫无意义。

因此，需要有一个更为具体的关于善的衡量标准，这个标准不仅要求在主体和个体中存在一种内部的一致性，还要求将这种一致性尽可能扩大到包罗万象的社会目的，而不是虚幻的一般目的，这样，这种理论就成了一种社会性的、全球性的理论。根据这种理论，如果一个人的目标、政策或计划，不是直接为了自己的个人目的，那么无论它是多么值得称颂，都只是整个社会政策和目标的一部分。个人不能被看作是自给自足或以自我为中心的，脱离个人与他所处社会的关系，仅仅考虑个人得到的，只能是抽象的概念。如我们之前所说，这并不一定是错误的，但很危险，除非我们能够清楚地明白自己正在做什么。要完整全面地了解一个人，我们就不能把他从他所处的社会背景中抽离出来，而是要将他视为我们称之为当今社会的这个复杂整体中的一个因素。因此，一个人的善，要根据他的活动与整体政策的一致性程度来评判。

这个理论是否面面俱到，是否在各个方面都令人满意，我们之后会进行讨论，但它至少能够很好地帮助我们区分什么是道德的，什么是不道德的；此外，它还提出了一个较之于一般目的更为具体的道德判断标准。

相关参考

康德，《道德形而上学原理》。

约翰·斯图亚特·密尔，《功利主义》。

贝奈戴托·克罗齐，《实践活动的哲学》，第二部分。

第六讲　意 愿

1.官能

任何把理性作为一种官能而将其从意识中分割出来，并认为理性和意识可以单独工作的讨论，都有可能陷入这种致命的实体化的危险，从而把抽象的概念当作独立的实体。

在更深入地审视人类目的和活动的本质之前，警示性地指明某种思维模式，或者至少是表达模式具有的危险性，尤其是在这个问题上所具有的致命的危险性，这并非多此一举。我们习惯于把人类各方面的活动描述得好像它们是某种可分割的性格的独立的一部分，因此就可以认同一部分或反对另一部分，而它们共同所处的统一整体，则消失在了这种分割中。

纵观整个思维史，将性格中不可分割的某些部分进行实体化，这种危险一直存在。直到最后，人们都难以意识到“意志”“理解力”“欲望”仅仅是代表主体、个体的具体活动的抽象名称，而并非真实存在的独立实体。柏拉图在《理想国》中介绍了一种对灵魂的三分法，是将灵魂分为理性、激情和欲望，这三者相互冲突、相互屈从、相互斗争、相互协调，就好比相互独立的主权。自我意识的存在是这种分割的前提，虽然由于它涉及自我的一部分去观察和审视另一部分的可能性，笛卡儿并未断言存在这样的自我意识，然而，在他的错误学说中却承认了它的存在。他认为，意志迫使理论在没有充足证据的情况下做出判断。现代官能心理学把动因分割成无数个独立且密不透风的密室，因此也与这个错误及其假设密切相关，比如，当一项活动被称为意志的产物时，它就已经有了解释，就好比代名词就等于解释。任何把理性作为一种官能而将

其从意识中分割出来，并认为理性和意识可以单独工作的讨论，都有可能陷入这种致命的实体化的危险，从而把抽象的概念当作独立的实体。“理解力”和“意识”这两个词，只有在明白它们只是抽象概念时才有意义，而认为它们代表真实行动则是十分危险的。在西方思维中，这种错误尤其不可原谅，因为洛克早在几个世纪以前就指出了这种错误。他在关于认知和偏好的一些文章中坚持认为，人脑必须以特定的方式运用这两种力量，他说：“人脑的这两种力量……通常我们会用另一种方式称呼它们，而最常见的说法则是，理解力和意志属于人脑的两种官能。这是一个再合适不过的词了，如果采用这个词的话，通过假定（我怀疑人们就是这么假定的）它代表灵魂中某种负责理解和做出判断的真实存在，这样它就跟所有词一样，不会再引起人们思维上的困惑。因为当我们说道：意志是灵魂负责发出指令的一种高级官能，它要么自由，要么不自由，它决定低级官能，它服从理解力的命令，等等。虽然那些思维严谨、以事实而不是一面之词为思考依据的人，能够清楚明白地理解这些说法，以及诸如此类的一些表达，但我仍然怀疑，这种对于官能的说法导致了许多人误认为我们拥有这么多不同的官能，这些官能各自具有不同功能和作用，并且作为独立的主体指挥、服从、执行各自行动，涉及它们的问题仍难免显得模棱两可、晦涩不明、含糊不清。”

然而，也并不是说我们必须彻底避免使用这些词，但为了避免闹出笑话，使用这些词时必须小心谨慎，明确其真实含义。较为安全的做法则是利用一切可能的方法承认它们和与之对应的动词的联系，即与主体活动的联系，例如，用动词“愿意”和“想要”代替名词“意志”和“欲望”。虽然当主体的一部分或一方面被看作是独立于其他部分时，抽象概念的使用几乎必不可少，并且非常有用。然而，当我们忘记了它仅仅是抽象的概念，并不能代表它从中抽象出来的整体时，抽象概念的使用会变得极其危险。

2.自由意志

自由意志论认为，事实上，人类确实能够感觉到道德责任和道德谴责，感到自己在某种程度上应该对自己的行为负责，并且有时候会为自己的行为感到难过，认为自己不应该这么做。

这种不够谨慎以及未能意识到科学假设性的本质，导致了一系列以人类自由意志为中心的问题。如果在中心问题形成时能够引起足够的重视，则根本不会出现这些问题。总而言之，这个问题就是：到底人类是作为自由的道德主体，还是说人类的行为在某种程度上由人类自身以外的原因决定？

赞成人类是自由的道德主体的学说，叫作非决定论，或自由意志论。这种观点认为，事实上，人类确实能够感觉到道德责任和道德谴责，感到自己在某种程度上应该对自己的行为负责，并且有时候会为自己的行为感到难过，认为自己不应该这么做。只有人类作为自由主体，能对自己的行动做出选择时，这些感觉才是有意义的。决定论者则反对这种观点，他们认为，人类是整个自然体系的一部分，因此人类受自然因果律控制，或者说至少人类必须服从自然的因果律，即特定的结果一定是由特定的原因引起的；如果一个人生来是这样或那样的人，那他注定会以这样或那样的方式行动。事实上，决定论者认为，如果对一个人情况足够了解，比如他的祖先、生活环境和教育等，就可以准确地预言这个人在特定情况下会有怎样的行为。他们认为因果链绝对不会中断，一个人的行为方式不可能突然违反他过去和现在的性格。另外，非决定论者认为，人类是具备自发行动能力的自由主体，所以并不受制于或适用于物质世界的因果关系规则。这两种都是很极端的观点，但我们必须明白，它们各自都有值得商榷的地方。

我们必须首先把原本纯粹属于哲学范畴的东西，从大量来源于其他

学科的东西中解放出来。宗教或者说神学和科学都曾经致力于阐明这个问题，然而，它们不但未能将这个问题阐述清楚，反而使原本就十分复杂的情况更加复杂化了。而这二者的贡献，从哲学上来看完全无关紧要。神学的问题来自它试图调和两个显然势不两立的事实，上帝是公正的，因此他因为亚当一人的罪而惩罚他和他的后代。但是，上帝既然是全能的，那他就应该知道亚当一定会犯这个罪。在亚当正要犯错的时候，造物主预见了他必然会堕落，他被创造出来就注定会犯这个罪，任何人都无法阻止他犯这个罪，然而，整个人类却要因为这个罪而受到惩罚。不仅亚当没有选择，他所有的后代都要背负他的堕落带来的污点，因此，所有人类都注定是罪恶的。而假如造物主真的可以预见一切的话，并且他也有意如此，那么所有这一切都是能够避免的。这个问题虽然与我们的核心问题不相干，但它却是建立在对神圣本性的错误理解之上。我们不能认为上帝在事情发生之前就知道亚当一定会堕落，因为这样就意味着上帝受到了先后顺序和时间范畴的限制，而这些或许适用于人类的思维和有限的时间，但并不适用于上帝。上帝在定义上是完美的，我们不能假设上帝的存在受时间的限制，因此也不能假设他在事情真正发生之前就预见了亚当的堕落。这里有一点虽然不容易理解，但十分重要，即通常意义上的永生和无时间性的区别：通常意义上的永生是指既无开始也无结束，穿越时光一直持续，而无时间性是指完全存在于时间范畴之外。永生这个词本身就暗示了与时间有一定联系。通俗神学认为，上帝存在于一切已有的时间，存在于现在，并且将继续存在于将来的所有时间。然而，从严格意义上说，如果上帝是完美无缺的，那他就不需要依存于时间领域、空间领域、因果顺序，或其他一切人类创造出来、用来解释和配合人类经验范畴的领域。存在于时间和空间的范畴就意味着有限和被限制，意味着不完美；完美的存在是存在于时间和空间的范畴之外，没有过去，没有现在，也没有未来，既不在这儿也不在那儿。因此说，上帝事先知道亚当将要堕落就是将他限定在时间范畴内，从而毁灭了他的完美性。

科学对这个问题的阐述则更为中肯，并且事实上就是决定论的主要观点。人们一直认定科学倾向于做假定，而它提出的最有价值的假设就是因果公理，即任何事件都是有原因的。这条公理在科学看来只是一个假定，一种设想，并且在没有考虑过是否真实可靠之前，就因为其实用性而沿用至今，科学家和非科学领域的人士时不时地将它运用到人类行为中。人类行为是指一种物理的事件，解释这种事件的方法已经推广到人类活动领域，然而，也没有任何证据证明这种推广是否合理，根本没有任何证据证明人类活动属于这种自然的物理事件，就把机械的因果律运用其中了。因此，必然会得出这样的结论——就好比在物质世界一样，确定的原因会引起确定的结果，所以，在行为的世界里，我们熟悉的原因会带来我们能够预知的结果。这样决定论的观点就牵涉一个双重假设：第一，人类行为属于物理事件的一种；第二，这种行为完全可以通过因果律来解释。对于第一种假设，没有证据可以证明它的合理性，而第二种则是误解了科学假设的本质。非决定论者还进一步反驳道，如果能够证明，构成物质的最终成分——原子中的电子，事实上并不是以确定的、可预知的方式活动，而是自发地、毫无理由地活动，那决定论就将完全不可信。鉴于这个不幸的名字，测不准原理日益成为市场语言的一部分，于是非决定论者立即站出来声称这是他们的论据。然而，这条本属于物理学的原则，本来就不应该运用到人类活动这个截然不同的领域。科学家承认他们无法预测电子的活动，这种无法预测可以有两种不同的说法：第一，他们还未发现与电子活动相对应的原则；第二，电子活动从本质上就是不可预测、不确定的。在第一种说法中，科学家假设存在这样的原则，他们也希望有一天能够发现它，只是还未发现它到底是什么；第二种说法则明确否定了有这样的原则，这种说法十分危险，因为如果真是这样的话，电子以这样的方式活动而不是其他的方式就完全没有理由了，整个世界的活动都没有理由，而是一片混乱。而非决定论者的观点就是建立在这样的基础之上，他们有时甚至根本没有意识到自己的观点会得出怎样的结论。但是，无论哲学家迫不及待地想要

将这条物理学原理运用到什么地方，物理学家都会指出，虽然由于其本质或我们此时的无知，我们或许无法预测电子的活动，但原子和原子的集合——人类的行为，作为不可预测的电子活动的平均值，却是可以预测的。物理学家完全有理由厌恶这种将一条由物理学原理篡改而来的原则运用到哲学论战中来的行为。[16]

这两种学说的极端形式，迫使我们对人类的重要性得出有关相同的结论。决定论导致人们认为人类是整个物质机器的一部分，而非决定论的观点其实也没有比决定论好到哪儿去。如果因果关系链可以断裂，如果一个特定的运动引起这样的结果而非其他结果是毫无理由的，如果人类事务无法预测，如果人类做每件事的可能性都一样，那我们就将没有任何原则可以遵循，我们所处的将是一个没有来由的世界，我们自己则只是由盲目的机遇操纵的木偶。机遇意味着一件事的发生而非另一件事的发生，这是毫无理由的，没有什么能解释这个过程，因为它没有原因，我们根本不可能预测接下来要发生的事。我们经常说到机遇，却并没有完全意识到它有如此绝对的意义：非决定论意味着由机会来决定，而机会又是一种绝无理由的东西。所以，作为具备智慧的人类相信非决定论，并不会好过相信简单的机械论。

然而，一定会有什么解决方法。也许我们可以认为决定论和非决定论都是胡言乱语，但这一事实依旧没有改变。我一方面感觉要对自己的行为承担道德责任，另一方面，有时却对别人说“你应该早就知道我不应该做这样的事情”。换句话说，我们同时承认决定论和非决定论是实际经验所部分认可的原理。如果我们不能自由地做想做的事，那人生将失去意义；如果我们的行动不是以自己的特点和过去为依据，那生活同样没有意义。那么，出路到底在哪里呢？

至少我们可以从“意志”这个词中找到一条线索。如果我们意识到了它真正的本质，且不被其抽象性误导，那我们就能清楚地认识到“我是

否自由”与“我是否可以通过意志促成任何事情”，其实意思是相同的，因为自由和意志是没有差别的。去问“我的意志是否自由”或者讨论自由意志的问题，其实是忽略了自由和意志是一个意思这个事实。什么叫自由？自由就是在现实世界中实现头脑里的目的。而通过意志促成某件事也是这个意思，在实践中实现某个让人愉快的目的。通过意志促成某事是积极的，自由地做那件事则是消极的，因为自由必须是指从什么东西中解脱而获得自由，并且行动不受阻碍。自由地做某事的意思，恰好就是指能够通过意志促成某事。显然，有些事是我无法用意志促成的，我不能仅用意志就跳出五十码（约46米）远，或者让自己现在身处伦敦，或者生活在一千年以前。我可以对它们抱有希望，但不能通过意志达成，因为实现这些希望要跨越无法逾越的障碍。我无法自由地做这些事中的任何一件，因为物质上的原因决定了我不可能做这些事。因此，我们不可能通过意志完成不可能的事。

3.道德冲突

存在道德冲突就意味着不完美，而道德生活的目标就是要杜绝这种冲突。

在上一节中，我们将自由和意志等同起来，这并不代表我可以通过意志促成每件我可以自由去做的事，但这意味着，在我的意志能够促成一件事之前，我必须有去做这件事的自由。然而，“意志”到底是什么意思？到目前为止，我们所有试图定义这个词的努力，其实都是在用一种晦涩难懂的语言来解释一个难以理解的问题。柏拉图和亚里士多德根本不知道我们现在所指的意志，在他们的理论中，根本没有这样一个术语；这也就是为什么，虽然他们的道德理论具有不可磨灭的实践指导价值，但在理论上却不具备完整的可接受性。柏拉图在他的《理想国》中，始终困扰于他关于灵魂状态的绝对的三分法；亚里士多德对自由这

个问题的处理，则成了一部关于法律责任的实践性专著。然而，指出他们忽视了意识，并不是说通过一个抽象术语的使用，我们就解决了一个难题。把一整个有机体中的每个部分认为仅仅是一个部分，我们并没有获得任何进展。不管柏拉图如何掩饰，这种三分法必然意味着其中某个部分与另一部分进行斗争，而胜利的一方则控制我们的行动，这也是困扰柏拉图的一个难题。这种观点的问题还有很多，但我们只要坚信一点就足够了，即当一个人动用意志时，是整个人在动用意志，而不仅仅是他的智力、精神或者欲望。只要有行动，就一定是整个人的行动。

这或许有助于我们形成一个关于道德冲突的合理观点。大部分伦理学家把大量时间都花在了道德冲突的研究上，每次一个人心灵的某一部分和另一部分发生对立时，这种冲突就会出现，尤其是当所谓的“较高级别”的部分和“较低级别”的部分处于对立状态的时候；斗争的每一方都有可能胜利，具体哪一方胜利则取决于进行这种斗争的人的品格了。如果较低级别的部分一直胜利，那这个人就是一个坏人；如果较高级别的部分经常获胜，这个人则正在变化；一个人只有能够控制好较低级别的欲望，以至于这种冲突根本不会发生，他才是一个善良的人。存在道德冲突就意味着不完美，而道德生活的目标就是要杜绝这种冲突。我们很难确定这种评价标准能在多大程度上清楚地反映事实，我们也难以确定斗争这个词是否仅仅是一种譬喻或比拟。如果仅仅是为了反映人类经常会对自己在特定情形下的行为产生怀疑这个事实的话，那几乎不会有人对此提出异议了。然而，如果它指的不仅仅是比喻意义上的斗争，假如我们像柏拉图一样，认为自我中独立自主的部分之间存在确确实实的战争的话，那我们就将不得不面对随之而来的几个难题了。第一个难题就是把性格一分为二，分成两大类，较高等级的和较低等级的，真实的性格通常被认为是与其中较高等级的部分相通的。这样又出现了两个必须解决的问题：首先就是，我们怎么区分这些冲动和欲望，它们哪些属于较高等级的部分，哪些属于较低等级的部分？这个问题不仅仅是针对将一套从别处引进来的道德判断标准称作自己所有的功利主

义，所有直觉论者的道德理论都必须回答这个问题。而唯一可能的答案就只能是当人类看到最高等级的性格时，他凭直觉就能分辨出来。然而，几个世纪以来，人们一直都在争论这个问题，什么是最高等级的最好的性格，并且人们凭直觉得出的答案也可以说是大相径庭。其次，这个问题又引出了第二个问题，如果一种行为被归入较高等级的部分，并且人类能够真真切切地感受到这一点，那为什么较低等级的部分还会经常在斗争中获胜呢？我们人类被欲望控制了心思，被激情冲昏了头脑，被个人利益蒙蔽了眼睛，就好像这些影响来自外界，并用它们洪水般的力量将人类淹没并冲走，人类只能孤军奋战，直到最后痛苦地溺亡。除非我们对其中的抽象概念不予深究，否则，这就只是一种夸张的比喻手法，并不能作为严谨的陈述。

“一个人的行为总是与其最强烈的欲望相对应”这句话仅仅是一种毫无意义的老生常谈，因为这句话只有在当一个人永远以同一种方式行动，并且只有在出于自己的意愿而以这种方式行动的情况下才有意义。把欲望拟人化，将它们说得好像它们具有一种黑暗的魔力，从而迫使人类做并不想做的事情，其实是利用比喻的手法对整个陈述进行歪曲。最强烈的欲望之所以被称作最强烈的欲望，其实是因为它与人们在现实中的行为相一致；如果人们没有相应的行为，它就不能被称为最强烈的欲望了。然而，如果我们不牢记其真正意义，欲望这个词就和意志一样，也是一个危险的词。人类不是一根可怜的稻草，任由冲动和欲望的风将他一会儿吹到这里，一会儿吹到那里，因为冲动和欲望作为人类行为的动机，都源自性格，并且是行动主体意识的一部分。不存在独立于人类活动的欲望或欲求，在一边只为等着影响他，使他去做他自我中较高等级的部分所反对的事情。欲望和欲求都是人类自己的，“有欲望的”和“有欲求的”是描述人类的形容词。欲望和欲求也不是从外部闯入的名词，一种欲望是指一个人渴望某个事物的状态，既不能用一个冠冕堂皇的词“较高等级的自我”来否认它，也不能将它和同样虚无缥缈的“贪欲”等同起来。

如果真是这样的话，那这种性格的分割将永无止境，并且是一种危险的杜撰。而我们又该如何解释，当这些分割出来的部分中的其中一个与另一个等级不同的部分相碰撞时，为什么这种碰撞叫作道德斗争？我们又如何解释诗人所说的“我看着好事赞成好事，而却行着坏事”这种显然十分常见的经历呢？我们只能说，他把时态弄错了，并且只要指明这一点似乎就足够了。无论他如何清楚地明白他看到的是好事，他也不可能同时既看到好事却行坏事，除非他做好了接受针对这句话涉及的自我分割的一切反对，坚持称自己在同一时间进行两种相互排斥、相互矛盾的活动，然而，正是由于这种分割，这句话更显得苍白。更为合理的推测应是，他的思想处于一种犹豫不决的正常状态，这就包含了一个迅速但非同时审视两种选项和一个二选一的过程，这最后的决定将以他的整个道德理论为基础。如果他是一个善于反思的人，那我们就很难相信他选择坏事这种说法的依据就是他的道德理论。对选项的审视过程也许快也许慢，即使是在已有行为准则（这种准则和其他任何既有的东西一样，通常无法和实际情况完全一致）、意识以及过去经验的指导下，这个过程显然还是需要一定的时间，如果情况复杂，自然就需要更长的时间。

接下来，我们将就这个通常被称为道德冲突的问题，讨论下面这个虽琐碎但十分典型的例子。一个牛津大学的学生在划船周的第一个早晨接到一封信，得知他乡下的两位未婚姨妈打算周末到牛津大学，希望他能有时间带她们参观镇上一些有趣的景点和活动，尽管她们十分清楚他显然要忙于工作和课程。然而，作为一名普通的年轻人，他肯定早就为自己安排好了合适的活动，而这些活动肯定不适合两位姨妈的年龄。那他该怎么办呢？带着这样两位同伴肯定会有诸多不便，他将不能按原计划去打棒球，本来计划好的投注者派对也不能去参加了，他还期待着学校游艇上能有更迷人的伙伴呢。现在，他能预见的周末却是去各个他再熟悉不过的场所进行一番累人的游览观光，以及各种气氛沉闷的午宴和令人尴尬的下午，和大部分大学生一样，他也不免自私，因此他感到十

分沮丧。然而，仔细想想，他又认为自己应该为她们做点什么，虽然他自己并不会开心，但她们可能会十分高兴。此外，如果他表现得很无理，还可能会引起家族矛盾，毕竟，或许将来她们还能帮到自己呢。因此，他最终还是从繁忙的课业中尽量挤出时间陪伴她们，并亲自送别她们，这样也就不算特别无理，并且感觉自己尽到了应尽的责任。那我们该如何分析这位大学生的行为呢？他的第二感觉是“自己应该做些什么”。通常，我们可以将它理解为他意识到了一种义务或责任，这种义务或责任与他的私人欲望发生了冲突，但这种义务或责任足够强大，迫使他做出了更好的行动。然而，仔细审视这一切，这到底意味着什么呢？是良心命令他必须善待这两位女士吗？如果是，他为什么没有反问为什么自己要这么做？或者说，是良心制定的一般法则规定了一个人必须满足自己并不太感兴趣的亲属的愿望？然而，如我们所见，“良心”只不过是我们之前经验的集合，并且在这样的情况下能够立即被唤起。此外，他接下来的考虑更证实了这一点，他之所以没有完全漠视两位姨妈的来信，是因为这会给家族带来麻烦，而最终会给自己带来麻烦。他所谓的义务变成了一种领悟，他意识到为了将来定然会有的回报，放弃眼前的快乐对自己更加有利。也就是说，他的行动最终取决于对自身利益的顿悟。

这也可以解释我们所做的所有暂时令人不快乐的事。认为一个人去看牙医是出于强烈的渴望通常都是十分荒谬的，可以百分之百肯定地说，没有人会有主动想去看牙医的欲望，即使是再微弱的欲望也不会有。多数有理智的人都会去看牙医，他们并不是期待即时的快乐，而是为了避免延误就诊将要引起的痛苦。经过仔细权衡和冷静考虑，就能很清楚地认识到，取悦两位姨妈和看牙医不管在当时有多么令人不悦，最终都会比为了即时的快乐而牺牲这些所谓的义务更有利于自己。我只能用这样一些语义模糊的句子，才能说我的行为与我最强烈的欲望相一致。我的行为证明我已经尽可能远地考虑了整个情形，最后决定这是最好也最令人满意的行为。这么做的时候，我相信这是我所能做的最好

的，我的行为在道义上是站得住的：我没有看到好事，却选择做好事。或许我错了，或许这么做的结果并不会如我所想，因为我没有全知的本领，所以也不可能永远正确。然而，如果采取行动的时候都不认为这是最好的选择，那这种行为就只能说是一种愚蠢的行为了。

同样的原理也适用于解释主体在或多或少非自愿情形中的行为。如果一个强盗用左轮手枪指着我的肚子，威胁我把所有现金交给他，否则他就要开枪，在这样的情形下，无论我采取什么样的行动都不是自愿的，因为只要我能够以自己的意愿安排整个情形，我就一定不会采取这样的行动。但是，我这里面临的情形以及其他所有我要采取行动的情形都不是我能控制的，我只能在两个选项之间进行选择。要么服从强盗的命令，要么拒绝服从并承担随之而来的后果。如果我相信左轮手枪上了子弹，那我就会选择前者，根据自己最强烈的欲望来行动，即牺牲财产保住性命。我这么做完完全全是出于自己的意愿，因为权衡之后，这对我来说似乎是最好的选择，也就是说，我希望把钱给这个人来保全我的性命。我希望自己不要面临这样两难的选择，而这显然是没用的，因为事情已经这样了——我必须根据面前的情形来打算和行动。并且，虽然这些情况并非我自己的选择，甚至和我的选择完全相反，这是事实，但完全改变不了我必须根据它们做出选择并采取行动的事实。我不得不采取某种行动，要么交出财产，要么死；如果我拒绝强盗的要求，那我肯定是希望死去，就好比想要服毒自杀一样。

4.意图、意愿与行动

人类的一切活动都是主体目的在外部世界的实现，而这个目的就是主体的整个自我。

意志和行动经常被人们有意地用作同义词。如果我们带着删繁就简的原则去审视道德理论中的用词，就可以避免大量词义混淆的现象。而

这里的问题之前已经提到过，我们在理论中使用抽象名词首先只是为了图方便，然后又错误地认为它们与其代表的意义不可分割，到最后甚至要为它们代表的东西找到另一个代名词都几乎变得不可能。比如“意图”“意志”和“行动”这三个词，我有意图做某事，就意味着我有意志这么做，我有意志这么做，就意味着我会这么做，然而这一个事件却有三个可以互换的名字。三个不同的词语代表同一事件这个事实极有可能掩盖它们的真实所指，而不是使我们认为因为有这样三个词，所以一个令人愉悦的目标的实现过程就一定要有至少三个独立的阶段。

然而，如果仔细审视这几个词，那就很容易看出它们仅仅是同义词。我的意图就是我的目的，在这个目的还未在行动中体现出来之前，它根本不存在。除非我正在还债，否则我还清债务的意图就不可能是真的；如果我没有钱还债，却说我有意还债，那我就是意图做不可能的事，这样就陷入了之前提到的凭意志去做某件不可能的事的矛盾中。我可以希望自己有足够的钱来偿还债务，正如我可以希望自己能够同处两个不同的地方，然而，这两点我都不能仅凭意志就办到。

这种矛盾看起来或许会显得有些刻意，然而，其他理论带来的危险却更大、更不容忽视。我们通常以为的一件事发生的前奏是什么？一个或者好或者坏，或通常被认为不好的欲望，例如想来一杯啤酒的欲望，它从某个地方冒出来，可以是我潜意识里阴暗的底层，也可以是我自身以外的地方。它出现在我的头脑里，并和我的良心发生冲突，甚至在某些理论中，可以说与我的意志相冲突。如果良心或意志处于弱势，或者说欲望十分强烈，一直处于待命状态的我对二者都不认同，但与强者产生共鸣，于是屈从于欲望，从而形成了与之对应的意图，即去喝点儿啤酒。这就是我穿过房间、走向橱柜时的意图，如果我能够找到一瓶酒，打开它，将它倒入杯中，然后一饮而尽，这种欲望就得到了满足。然而，如果橱柜空空如也，那这个欲望就将无法得到满足。这种解释前半部分涉及的错误的拟人化行为，我们已经讨论过了，但是，介于欲望战

胜良知的时刻与啤酒最终流入喉咙的时刻，这之间所谓的中间状态，还存在一些问题需要说明。我的意图、意愿和行动，在这里显然被认为是整个事件中几个独立的不同时刻。然而，如果它们是独立的，那它们又是如何联系起来的呢？是不是说意志暂时性紧挨着意图和行动，就好像静止的电影胶片中三张不同的图片？或者它们无意识地由一个渐渐变成另一个，就如同胶片以一定速度放映时，胶片中的图片那样一个接一个地变动？如果是第一种情况，那它们之间除了暂时性的顺序关系外，就没有任何其他联系了，这样我们就又回到了类似日全食紧接着火车鸣笛的情形了。我们找不到任何理由解释，为什么是这种意志而不是别的意志紧接着这种意图，或者为什么是这个行动而不是其他行动基于这种意图。如果是第二种情况，则这三者是在连续不断地转变成彼此，那我们怎么可能轻易地分辨它们，并在它们各自持续的时间之间设置明确的界限呢？无论哪种情况，都需要有一个永恒的背景将它们联系起来，而这种背景，很有可能就存在于主体有目的的人格中。

“有目的的人格”这个词本身就很累赘，因为人不应该被看作是黏合行动执行过程中黏合剂的各个成分，它本来就等同于它们。通过把目的和人格加入意图、意志和行动的行列中，我们的近义词列表就完整了。只有意识到这些抽象概念背后的具体现实，才是主体的目的，我们才能清晰地解释特定的行动。目的就是主体的人格，或者说特点，或者说他自己。亚里士多德就是少数领会到这一真理的佼佼者，他坚持认为人类的目的是活动，而正是这种活动决定了人类不同于其他任何物种，然而，由于纠缠于幸福这个棘手的问题，他未能明确表明这一观点。如果他能跳过这个棘手的问题，他就能得出这样的结论：人类的一切活动都是主体目的在外部世界的实现，而这个目的就是主体的整个自我。它不仅仅是自我的一部分，甚至也不是人类最高级、最独一无二的那一部分，即使这一部分是自我实现的，能够对主体寻找自我、创造条件、实现自我的各种情形做出反应。或许可以说，欲望、良心、理性都属于其中一个部分，但要这样说的话，我们必须十分谨慎，而且还要深刻认识

到这些抽象概念并不会比“主体进行活动”这句话具有更明确的意义。

5.道德判断

如果他选择这么做，这种认可就会通过道德判断“这是善的”变得明确。

由于认识到这个事实，我们抛弃了正在讨论的道德冲突的观点，转而赞同另一个看起来更为合理的观点，因此，这个观点或许有望改变我们对道德冲突到达巅峰时的活动——道德判断的看法。道德判断是指通常被认为是构成从欲望到行动的多个步骤中的一个，是大脑对其有意执行的行动的明确陈述，用诗人的说法就是“严格按照道德规范或正义办事”。当争相占领主体灵魂的双方都陈述了自己的情况，分别指出服从欲望带来的快乐和履行义务带来的满足感时，理性则像一位聪明的投票人，对两种声明进行权衡抉择，然后做出明确判定：这个方案更好。

然而，有一点是一目了然的。在所有这类判断中，理解力对偏向的干涉作用就其本身来说并不是决定性的。奥维德承认，判定两种行动中的某一种较好，并不意味着实际中采取的就一定是这种行动，虽然奥维德和许多伦理学家一样也是强烈反对这种观点的。他看到好事，并明确肯定这是好的，然而却选择做坏事。事实上，这种理解力上的肯定，也只不过是另一种屈服于欲望的“更高级别”的元素；理解力、良心和责任感在虽不理智又让人遗憾却压倒一切的欲望面前，必定要俯首投降。理解力这个名词作为抽象名词，再次壮大了抽象概念的队伍，事实上，人类可以做出自己清楚意识到是不对的行为、完全非理智的行为。

但另一方面，假如在某一次斗争中，“较高级”的因素取得了胜利，主体肯定了某种行为的正确性，并付诸行动了，那我们只能说理解力或理性决定这种行为是正确的，然后采取相应的行动，在这种解释中新增

的意义是什么呢？比如亚里士多德说，首先有欲望，接着有意图，然后是随之而来相应的有意识、有目的的选择。这种说法或许有两种含义：第一种，理性因素并不是战败方，而是作为被欲望战胜的意识和更高等级因素的支援力量和后盾；第二种，理性作为此次斗争的裁判，对各方的得分进行总结，并最终宣布良心为胜利者。无论是哪种情况，接下来发生的行为，或者说实际被采取的行动，则是与最强烈的欲望相一致的，然而奇怪的是，这是一种与欲望相反的行为。正如我们不厌其烦地指出的那样，整个对情况的描述方法已经被抽象概念的拟人化所破坏，因此，我们试图找到一种对实际情况更加具体的描述也就无可厚非了。如果说道德判断，这个协商冲突中假定的巅峰和核心，在战败的情况下地位如此微不足道，以至于完全可以忽略不计，或者在获胜的情况下，也只不过是对由其他力量铸成的既定事实的肯定，那么我们不能明确说明理性在道德生活中的作用与其公认权威的一致性，也就没什么值得大惊小怪的了。

有一点要指明的是，一个人绝不会做任何他不想做的事。“想要”这个词或许有些模糊，但它至少避免了产生分歧的危险，以及为追求确定性进行的错误尝试所涉及的人格化，并强调了每个人都要对自己的行为负责。比如在我们之前的例子里提到的情形，我想把钱交给强盗保住自己的性命，这件事其实一点都不矛盾。我可能，并且确实会希望没有面对这样的选择，但只要我是在一个并非完全由我掌控的世界上活动，这样的情况就必定可能出现。这是决定论的基本真理，一切事件和其造成的局面都是我们无法掌控的环境的产物。其他所有人的活动也和我一样，一个独立于人类强大的意志干扰之外的外在世界，在某种程度上创造了人类每次活动的情形，比如地震和雪崩。我不可能跳五十码（约46米），因为我们所称的“自然力量”不允许；我不可能每次网球比赛都获胜，因为另一个人的活动专注于阻止我获胜这个目的上，而他也有可能获胜。我也不可能百分之百确定我的行为会对外在世界造成什么样的影响，我不知道我为了使某个人（尤其是一个我不了解其性格的人）开心

而进行的活动，是否真的能够达到预期的效果。我总是被迫在特定情形下进行活动，并在这样的情况下尽我所能地活动。然而，作为一个绝非全知全能的人，如果有完全的自由选择权，我也只能选择要么做我应该做的事情，要么努力创造想要的结果。实际上，“完全的自由选择权”这个词基本上等于没有意义，因为这就意味着我的活动没有一个特定的情形；我的活动是孤立的，脱离了时间和空间的限制，甚至也脱离了其他活动主体的意图；这种活动对任何非神的事物来说，都是不可能的，这样，它到底能否被称为活动就值得怀疑了。当亚里士多德说，在道德争论和推理中，不要期待百分之百的确定性，因为人类活动属于一个完全不同于数学等学科所处的领域；在数学等学科中，我们可以期望得到一个完全确定的推论，而在人类活动的领域则根本不可能。虽然我们已经指明这种确定性只是一种假设，但这并不会影响这种对比的可靠性。在数学这样的学科，只要确定了做出的假定，并得到了肯定，我们就可以推导出在其自身界限内不可否认的真理，我们可以进行预测，可以通过计算得到绝对正确的答案。然而，处理人类活动的问题时，要宣布任何一个结论的确定性，都需要考虑太多不可预知的因素。由于道德不属于任何一种演示性的学科，其本质和主体决定其只能研究亚里士多德所说的“具有不同性质的事物”，即偶然的而不是必然的事物。道德是偶然的而不是必然的这一事实，验证了自由主义的第一宣言，简言之，就是事物的性质是不确定的，然而，这样还是不能完全摆脱一切活动必须在整个确定的情形之内这种决定论的因素。总之，一个人必须采取行动时，事物和情形是既定的，并且它们决定了人类活动必须在这个范围之内，然而，既定的事物和情形却有可能原本并非如此。

从客观事实来说，一个人想要做的事情其实就是事实上所做的。他想要做一件事和他正在做一件事，其实都是一回事，因为发现他想做一件事的唯一办法，就是看到他做这件事。外在的看得见的行为，可能就是其他人对他内心精神上的渴望的观点。我们并不是说这种看不见的渴望有多个部分，并且认为它有几个方面也是很危险的，因为这个难以捉

摸的词通常被认为只是“部分”这个词的一个未被完全接受的同义词。当我们为了这样或那样的目的希望在某一种关系中，而非另外几种关系中对它进行考虑时，更安全的说法则是，我们可以从几个方面对这种行为进行讨论。就好比特定的学科专注于特定主体的一个方面，或者应该说从它自己特殊的视角来看，从而忽视不相干的部分。所以，为了便于讨论，我们可以将主体的这个或那个部分单独拿出来，或者从这样或那样的特殊视角看待它，只要我们时刻记着我们是有意这么做，故意不从整体的角度看待整个主体。这些学科以这样的方式看待一般主体（即我们所称的经验）整体中每个单独的部分，对于每项特定的人类行动，我们可以用这样的方式来看待。只有时刻谨记意图、决心、意志和欲望只是不完整的抽象概念，去谈论它们才是有意义的，然而，我们却经常忽略这一点。只有作为对具体整体有意歪曲的结果时，它们才能得以存在。

道德判断也同样如此。“这是善的”这个明确的断定，并不是欲望到行动这一过程中必不可少的步骤。在行动之前，并不是一定先得得出这样的判断。世界上只有小部分人能够意识到这种判断的存在，而每个人每天都在进行活动。并且，即使是在那些承认有这么一个道德判断步骤的人中，也几乎没有人会在意每次要采取行动时一定要进行道德判断，之后才可以采取行动。当陷入怀疑或困境时，无法做决定时（这里的“无法”指无法形成一种意图，无法行动），清楚地回顾眼前情况的各个方面，从各个角度对其进行审视，然后决定哪一个可以称为“这是善的”。有时候，从绝对理智或理性的角度来看待行动的整个过程是很有益处的，这样，我们所说的智力阶段就会被夸大。但我们也要时刻谨记道德判断——“这是善的”与这一决定相对应的行动，不仅是在时间上同时发生，而且在意义上完全是指同一件事。我认同这件事是善的或对的，就等于我决定做这件事；用理智的观点来看，我以这样或那样的方式做这件事，就是一个可以用“这是善的”来描述的过程。我们同样也可以用其他方式描述它，并且只要说明“我做这件事”这一点就足够了。

也就是说，一个人不可能做他此刻认为错的事，这一点我们之前已经暗示过。他做这件事，就是认可这样做是对的，这种认可在他做这件事的时候还不明显，然而，如果他选择这么做，这种认可就会通过道德判断“这是善的”变得明确。当然，一个人会做其他人以为错误的事，或者他自己在其他情况下认为错误的事，这都是很常见的。但是，如果说他在特定的情况、特定的限制条件下，做了他认为错误的事，这就是无法想象的了。大呼“罪恶啊，你就是我的善”无异于制造毫无意义的噪声，或者说，“去做所有人称为罪恶的事，甚至我自己过去有时也称之为罪恶，或者将来会称之为罪恶的事（这虽然不确定），这就是艺术，是善”。人们做了未被公认为罪恶的事情，也做了之后自己承认是坏事的事情，如果自由主义是一种有分量和地位的观点的话，我们就应该会感到懊悔。然而，柏拉图的学说却道出了一条深刻的真理：没有人可以随心所欲地犯罪。一个人行动的这个时刻，他必定认为自己所做之事在这样的情形下是正确的，不管是因为他希望这样做会给自己带来最大的快乐，还是因为这只是一种自我牺牲，或是因为这是他的责任，又或是因为其他什么指导人们生活的原则。或许事后他会发现被自己的期待欺骗了，他的行为因此变成错误的或不好的。造假的人、挪用公款的人、玩弄女人的人，东窗事发后想必也知道自己的行为会遭到谴责和惩罚；除非这些人是享乐主义者，他们认为为了即时的快乐去冒被发现和被惩罚的风险是值得的，否则他们这些行为就没有理由了。之后，事情败露了，受到惩罚了，他们也许会后悔；他们也许会发现，自己对即时快乐和东窗事发以及惩罚的估计都错了。除非他们认为快乐大于痛苦，否则他们的行为就毫无理由，他们也不会这么做了，因为他们的这种行为体现了一种抽象的道德判断，即他们认为他们选择的行为，是在他们必须有所行动的情况下所能采取的最好行动。

由此，我们似乎就可以得到这样一个结论：无论一个人做什么事情，他必然认为这是善的。如我们所见，由这个结论，我们又可以得出，没人可以随心所欲地做坏事，但由于有不同的行动主体，还必须有

不同的善的标准。我们不能因为这种观点被人指为主观，就动摇我们的观点，因为还有比这种指责更可怕的事情，其中之一就是虚假的客观。认为善的标准是主观性的，仅仅意味着不同的人对什么是善有不同的观点；并且我们已经看到，这就意味着不同的人会有不同的行为；这反过来又说明人与人是有区别的，人们的性格是不同的，明白这一点就足够了。人们的性格为什么变成这样？这整个发展的过程是由什么控制的？这些问题我们都必须留给自由主义和决定论的敢死队员们，他们想怎么回答都可以。然而，事实依旧是事实，人与人依然有区别，人们的性格依然不同，人们的行为依然不一样。而更令人吃惊的是，人们对善的标准的差别，却并没有不同于对政见或袜子品位上的差别，总有那么一些政治观点和一些款式的袜子是为众人所厌弃的。同样，很少有人会去犯谋杀罪、盗窃罪和通奸罪。大部分人，因为这样或那样的原因，都会谴责这些罪行，并会说“这是错的”；根据自己的道德判断，他们似乎认为必须惩罚这些违法者，并且付诸行动。于是渐渐地，在无数这样偶然一致的主观判断的基础上，形成了一种虚假的客观，它直接省去了必要的开头语“我认为”，直截了当地说“那是错的”。但是，其他主体的意见，无论数量多么庞大，都不能使一个人承认自己认为正确的事情其实是错的。但这种意见的确可以成为其他围绕他的情形的一种，以及他将要采取的行动的一种，因此，一个正考虑实施谋杀的人必须切记大部分人都会反对他的决定。然而，这种反对也同样是没有前提依据的，反对者们有权利将他们的观点变成具体的声明——“谋杀是错误的”，并用武力作为其保障，这样，它就能够对潜在谋杀犯的行为进行劝导，使他们放弃谋杀行为。这种群众判断的所谓客观性，并不会比其他任何一种由个人组成的大多数主观判断更为可靠。

因此，成人道德标准最终都是主观性的这一事实，并没有什么不光彩。此外，对所谓的客观标准的选择，也是一种主观选择，因为做选择的是独一无二的人类个体。除非人类的差别消失，所有人都提升或下降到一个统一的水平，它才可以摆脱其主观性。

然而，人们已经尝试通过将主体与社会的关系囊括进个人道德生活的范围，从而增强其客观性，迎合社会责任感。如果说人类是一种社会性的动物，如果说人类必须生活在人类社会的环境中，那他的行为就绝不会只涉及他自身的利益；同样，其影响和后果也不可能局限于他自己的个性这个狭小的范围，它必定涉及他所处的社会的其他成员。他个人的政策和目的，只有在不但不妨碍家庭、城市、国家和民族的政策，反而促进这些政策的前提下，才能得以实现。每一个单独的行动，都是某项更大的计划或政策的一部分；每个人的政策，都随着他与合作团体中其他主体的关系不断调整。善的生活，首先是指与自己内心和谐一致的生活。之所以称它为善的，正是因为这种表里如一。然而，仅仅有内部的一致性是不够的，因为有些人的生活虽然是与其内心一致的，却没人会毫不犹豫地说他们的生活是善的，比如尼禄、塔坤、撒旦。人类的生活除了自身内部的一致外，还需要与他所处整体的目标和政策保持一种外部的一致，只有这种外部一致能够得以实现，这种生活才能称作真正意义上的善的生活。

然而，这里依然存在一些问题。我们怎么知道这个更大的团体的生活，就毫无疑问是向着一个善的目的呢？难道就不会存在这么一些不完美的社会团体，他们的一些政策虽然涉及面广，却显然是错误的？无论道德生活的范围是局限于个人，还是扩大到他身处的整个社会，其标准还有待进一步寻找。在直接冲突的处理中，涉及面相对小的个人政策，比涉及面更广、更为公众化的政策更有优势。然而，社会改革和道德进步又是如何发生的呢？一项政策的涉及面不仅要大，要不断变大，还必须是善的。

相关参考

亚里士多德，《尼各马可伦理学》，第1册，第3册，第5册。

洛克，《人类理解论》，第2册，第21章。

H.J.佩顿，《善意：善良的一致性理论研究》。

第七讲　判 断

1.判断力与判断

从我们能够听得见、看得见、能够讨论的真实的特定判断结果开始，然后延伸，从而得出这种判断结果所用到的判断力。通过这样一种从熟悉到陌生的原则，我们也许就能受益良多。

在之前对行为与意志的讨论中，我们已经引入了道德判断这个概念，而现在，从大体上对判断这个词进行讨论，则再适合不过了。这个词本身似乎就包含了三种可能的意思。想到洛克给我们的提示，“判断”首先可以指我们所说的判断能力，比如我们说约翰是一个具有良好判断力的人，这就意味着他能够做出合理的声明，得出可靠的结论。如果说这种能力一直处于沉睡状态，那么“判断”还可以指对这种能力的正确使用，比如我们说约翰对情形的判断是正确的。最后，它还可以指对判断这个活动的结果的陈述，即明确的断言，例如“谋杀是错误的”。前面两种意义之间的差别十分微小，也无关紧要，它们都认为这是一种能力，只是对一种能永久拥有的能力的潜在使用，而另一种认为它是对这种能力的每一次实际运用。这种潜在性和现实性的差别，在其他关系中十分重要，但在这里是微不足道的。然而，这两种意义与第三种意义之间的差别则是至关重要的。这是一种存在于名词与动词之间、主体与动作之间的巨大差别。能力被运用，这是动词性的，而结果是一个特定的判断，这是名词性的。克莱的整个哲学通常被指是建立在与之类似的一种混淆之上，即对“认知”的两种意义的混淆。我们必须避免这种混淆。如果他所说的“认知”是指人类的认知活动，那他说认知是主观性的就没有错；然而，如果他所说的“认知”是指人脑在认知的过程中认知到的内容，那么他这么说就是不正确的，并且如果他把显而易见属于主观的东

西，与一个既不是主观性质也不是精神上的东西混淆起来的话，则更加荒谬了。无论怎么样，我们都应该从这种指控中吸取教训，仔细对待判断作为精神上的活动与其书面或口头结果的区别。从我们能够听得见、看得见、能够讨论的真实的特定判断结果开始，然后延伸，从而得出这种判断结果所用到的判断力。通过这样一种从熟悉到陌生的原则，我们也许就能受益良多。那么，我们就从审视我们每天做的一些常见判断开始。

2.判断与陈述

有人建议，判断可以指我们经过一个犹豫不决的阶段后得到的结果。只有存在一个下决心的过程，得来的结果才可以叫作判断，这就好比道德斗争的结果才是明确的道德判断一样。这种建议似乎只是给我们提供了一条线索，但并未给我们一个满意的答案，到底什么才是一个判断的标志性特征呢？循着这一线索，我们或许可以找到一个解决办法。

让我们先分析一下我们一天中可能说的六句话：“今天早晨下雨了”“上帝是存在的”“安娜王后去世了”“神佑国王”“这个橘子是酸的”“比起戈尔根朱勒干酪，我更喜欢卡门培尔干酪”。我们必须解决的问题则是，这其中哪些属于判断，并解释其原因。

起源于亚里士多德的正统逻辑习惯上认为，一个判断必须含有三个元素：主体、联系动词和一个推测。第一个是名词，第二个是系表结构动词组的一部分，第三个则是形容词或形容词词组。这不仅明显体现了语法对人类语言的影响，还体现了它对人类思维的影响。正如一个简单句由这三个元素构成一样，人们认为连贯的思维也是以这样类似的方式形成的。判断的核心，就是这样一个由三个原本独立可分割的元素构成的语法句。人类的思维活动又把它们与推测联系起来，在这种推

测中，名词被加上一个形容词，并宣布它与这个形容词所描述的是一类事物。这样，判断就被看作是独立于形成它的整个活动的，仅仅是某个特定类型的书面形式或口头形式的语法句。在这样的句子中，两个单词由一个系动词连接起来，就如同连接器连着的两节火车车厢。这样，讨论一个判断就变成了单纯讨论单词和语法，唯一用得到逻辑学家的地方，就是看这种连接是否合适。

根据这种观点，我们之前列出的六句话就只有三句能够称作判断，第一句、第三句和第五句，因为只有这三句具备必不可少的部分：主语、推测和系表结构的一部分。显然，根据这个原则，我们每天做出的一切陈述不可能都（这里实际上是一半）有资格叫作判断，而陈述之所以能够叫作判断，仅仅因为它们正好符合某种固定的语法结构。仅仅是对事实的断言还不够，因为我们列出的另外两个断言就是事实，因此，这种三项式的语法结构作为判断依据是至关重要的。

这显然是一种狭隘的形式主义学说。这种学说能够继续存在，几乎完全得益于一种从字面上和语法上分析逻辑本质作用的观点。首先，它只能充分考虑一种类型的判断，即简单的肯定或者否定；其次，它只能解释选言判断的一部分，例如，A要么是B，要么是C；最后，它根本无法解释假言判断，例如，如果A等于B，B等于C，则A等于C，而假言判断是发散性推论和发散性思维的基础。此外，这种理论也不允许出现几种不同的解读，然而，即使是我们之前随手列出的几个简单陈述，其中的第一个也可以有几种不同的解读。一个陈述一旦被说出来，我们要考虑的就不仅仅是说话者说出的单词了，我们还要考虑其语音语调、声音的曲折、重音等通过书面形式无法完全表达出来，但同单词本身一样极为重要的因素。甚至我们所说的第一个如此琐碎的陈述，通过对句中不同部分进行强调，也能够有几种不同的意义。如果我用一种很平和的语气说“今天早晨下雨了”，那么我就只是在陈述一个与谁关系都不大的简单事实，虽然我这么说肯定与前面的对话有一定的联系。然而，如果我

说这句话时强调的是动词，那我可能就是在对下雨这件事情表示诧异；如果我说这句话时强调的是形容词，那我想表达的意思则是不管昨天或前天是什么天气，反正今天早上肯定下雨了；如果我说这句话时强调的是早上，我想说的则是下雨的是今天早上，而不是今天下午或晚上。所有这些，以及其他许许多多的隐含意义，都隐藏在“今天早晨下雨了”这个书面的陈述背后，如果没有大量的下划线和黑体的使用，根本无法从中分辨出它真正要表达的意义。如果书写是为了思想的交流，那这就绝不是无关紧要的小问题，因为这每一种不同的强调方式，同一个句子都能有其对应的独一无二的思想，而三项式语法句的判断标准，根本无法对这各种各样的意义做出解释。

这种标准同样也无法涵盖我们提到的第二个以及最后一个例子：“上帝是存在的”和“比起戈尔根朱勒干酪，我更喜欢卡门培尔干酪”，但这些似乎都是我们认为应该称为判断过程的结果。我在这两个例子中都表述了我深思熟虑之后得出的结论，然而，在我为了使它们包含特定的三项，而将它们转化成极不自然的形式之前，我都不能把这两个陈述中的任何一个随意地称作判断。如果我愿意，我就可以说“上帝是一种存在的生物”，事实上几乎就等于说“上帝是存在的”；同样我也可以说，“我是一个喜欢卡门培尔干酪胜过戈尔根朱勒干酪的人”，这句话和“比起戈尔根朱勒干酪，我更喜欢卡门培尔干酪”意思差不多，但并非完全相同。然而我只能这样说，要么歪曲我的本意，要么歪曲表达，否则它们就不能被称为判断。

有人建议，判断可以指我们经过一个犹豫不决的阶段后得到的结果，要经过一个对论据和观点的怀疑、冲突、思考、权衡和孕育过程，最终的判断才能诞生。而其他的陈述和评论则是自发的、反射性的、“未经思考的”，感叹、怀疑、疑问都是这样产生的，因此，许多陈述都没资格叫作判断，因为它们不是深思熟虑后得出的结论。只有存在一个下决心的过程，得来的结果才可以叫作判断，这就好比道德斗争的

结果才是明确的道德判断一样。

这种建议确实有可取之处，但我们还是要问，这会不会只是凑巧呢？所有的判断都必须以这样的方式产生，这是不是判断的基本特征？或者，如果说并非所有，而只是大部分判断以这种方式产生，那这会不会只是碰巧？如果我们想要找出所有判断都具备的一条普遍的不可剥夺的特征，弄清楚这些问题对我们来说就十分重要。一种偶有属性，即使在许多例子，甚至所有例子中都能找到这种属性，它也还是不能令我们满意。比如下面这个小小的例子：我走到一个朋友的房间，看见桌上有个东西，它的形状大小都和香蕉一样，却是亮蓝色的。我的第一反应就是：这是一根香蕉，因为我想不起还有其他这样大小、形状、质地的水果，但这颜色让我很疑惑，我从没见过蓝色的香蕉。我饶有兴趣地仔细研究它，并且发现它的气味和味道也和普通香蕉一样。综合所有这些，尽管这颜色不寻常，我还是决定它实际上就是一根蓝色的香蕉，并且告诉自己或跟我一起的某个人，说“这是一根蓝色的香蕉”。这样，我的陈述能够称为判断的所有前提都具备了：深思熟虑、权衡与抉择、犹疑的结果，我最终决定自己有理由把它称作蓝色的香蕉。然后，我心满意足地离开了。当我第二天回到这里，再次看见朋友桌上这个奇怪的水果时，我便对它的主人说“这是一根蓝色的香蕉”。今天，完全没了昨天的犹疑不决，我只是重复前一天得出的结论；我根本没必要犹豫或思考，所有这些昨天就已经完成了。而我说的话，却跟昨天仔细思考后说出的一模一样，但是，昨天我做出的是一种判断，今天我做的只是陈述，除非我昨天不得不做出的思考能够赋予我今天的陈述称作判断的资格。同样，如果我第一次到朋友的房间时，朋友正好不在场，那他也不可能知道我说“这是一根蓝色的香蕉”是不是在做判断。这样就有了两个一模一样的陈述，其中一个是判断，另一个却不是，因此，对于一个只听到其中一个的人来说，则根本无法分辨他听到的到底是判断还是陈述。

这样，这种建议似乎只是给我们提供了一条线索，但并未给我们一

个满意的答案，到底什么才是一个判断的标志性特征呢？循着这一线索，我们或许可以找到一个解决办法。判断是在一个犹豫过程结束时做的；我朋友理所当然认为的判断，是在我希望传达给他一种对那个奇怪水果的兴趣和惊讶之情时做出的，虽然这事实上并非判断。我们暂且假设，我朋友认为我做出的是判断而不仅仅是陈述——假设这种想法是正确的，我们就会发现，我在深思熟虑后做出的判断，要么是为了向自己宣布自己的决定，要么就是为了向他人传达自己的决定。为了让自己更明确自己思考的结果，于是就形成了一个明确的断定：“这是一根蓝色的香蕉”，而为了向朋友传达我的想法，我便把这句话说了出来给他听。

此外，如果这是我们做出判断的真正原因，回想一下关于道德判断的结论，毕竟道德判断是我们正在讨论的判断中的一种，我们就能够找到一个解决办法。在需要做出道德行为的情况下，总是有可能做出一个道德判断的，但这也并不是非做不可，除非我们刻意地从理智的角度去看待整个情形，因为行动本身就等于是明确的判断——这是善的。同样，这一原理也可以运用到其他类型的判断中，判断总是可以在任何情况下做出，但并不是所有情况下都必须做出一个判断。如果我选择理智一点，那么我就可以明确地做出判断：“这是一根蓝色的香蕉”，仅仅为了向自己展示它的重要性。并且如果我想要再次明确这一点的话，我也可以在之后再向朋友说出同样的陈述。然而，这两种情况中，我都没有必要这么做；事实上，在第一种情况中，除非我对自己是否应该这么做还有疑问，否则我不会对自己这样说，因为在实际情况中，人们极少会向自己明确地做出判断，也就是说，人们一个人的时候很少可以从理智的角度考虑问题；而在第二种情况中，我根本不需要通过明确的判断形式，就能够很好地表达我的意思，比如我可以对着桌子竖起大拇指，并喊“蓝色的香蕉”，这几个字就足以用来表达我的意思了。

3.判断、推理与认知

我们所有的知识都由经验开始，但这绝不是说我们的一切知识都来源于经验。

这样一来，判断就可以说是思维过程中某个既可以明确表达出来，也可以不必明确表达出来的阶段。现在我们必须做的，是尝试将这个过程定义得更为清晰，而为了这一点，我们必须仔细审视一下，在我说“这是一根蓝色的香蕉”之前到底发生了什么。在这个过程中，我们会发现我们正在讨论认知的问题，而这是一个逻辑学、心理学和形而上学共同讨论的问题，它试图向我们解释，人们在看见某个事物时会发生什么。

当我走进朋友的房间时，我看到了一根蓝色的香蕉，这个看的行为是否能够剖析成多个部分呢？根据某一种理论，我在看东西时是完全被动的；客体发出感觉材料，我的眼睛接收它们，然后传递到大脑，再传到思维，并由思维产生一个与客体对应的观念。客体具有在我的思维中创造出各种简单观念的力量，而在这个例子中，我接收到的则是：蓝色、特定的形状、特定的大小等。我的主动反应开始安排和调整这些由被动感觉提供的材料，直到形成一个复杂的观念，首先是“这是一根香蕉”，接着是“这是一根蓝色的香蕉”。然而，这种将整个过程分割为两个独立部分（物质与精神的，或主动与被动的）的观点，依然存在一个必须面对的问题，这同时也是代表性感知说的致命问题，即原本被动的东西是如何能够变成主动的？原本物质的东西又如何能够造成精神上的影响？如果我们坚持下面这两点，我们就可能在一定程度上碰到这个问题：第一点，在整个过程中，活动始终在进行中；第二点，无论是否有“物质的”东西，只要它没有变成精神的，那它就毫无意义。

第一点也可以用另外一种方式来表达。当一个人看东西时，是他通

过眼睛看外界的东西，而不是所有碰巧进入视线范围的东西他都睁大眼睛去看。人类思维，如果还算是思维的话，那么它从本质上就是主动的、能产的、始发的，它不可能躺在那儿等着某种力量作用在自己身上。并且，当一个人通过自己的眼睛看周围环境时，他的整个过去和现在都将对他看到的东西产生影响。由于人与人之间的差异，对于同一个性质稳定的客体，有人会觉得厌恶，而有人却喜欢；对于任何事物，比如道德、政治、宗教甚至哲学，人们的观点都不尽相同，因为我们所谓的同一事实，在不同人眼里会展现出完全不同的面貌。以英国的洛克、贝克莱以及休谟为首的经验主义者认为，人类的所有知识都来源于经验，因此婴儿的头脑就好比一张白板或白纸，各种各样的简单观念都可以通过外界客体的活动灌输到这张白纸上。因此，对于这种观点，我们大可以这样问道：这样的头脑如何进行涉及感觉观念的回忆、重组和调整这样有限的活动？然而，对我们来说，更重要的事情是谈谈与之相反的一种观点，这种观点认为，人类天生就具有一定量的先天观念，人类的生活包含了一个通过外界刺激把这些观念变成真实存在的过程。或者说，至少我们不能否认，不考虑特殊经历，在某些方面，人脑从本质上就具有认识的能力。人类知识局限在特定的领域和特定的模型，如果未经加工的经验要被理解并转化成知识，它就必须属于特定的领域、与特定的模型吻合。康德用一句话总结了这一观点：“我们所有的知识都由经验开始，但这绝不是说我们的一切知识都来源于经验。”他坚持认为，构成经验的，除了经验主体以外的因素，还有一个来自经验主体本身的因素，即主体指导经验提供的材料进入可理解的通道。这种主体的贡献不能被看作是与来自外界的贡献相同的一部分，而应被看作是一种对外界材料的组织方式，通过这种方式使其变得可以理解，并转化成知识。事实上，这种主体的贡献甚至更为根本，没有它，就无所谓经验这种活动，也无所谓经验的主体。然而，我们依然要认识到抽象名词的危险。我们总是太频繁地不假思索就说经验教会我们、经验告诉我们、经验给我们信息、经验提供知识，就好像经验是一位高效率的老师，而我

们则被动地接受知识。实际上，经验根本不是这样的；如果不作为我的经验、你的经验，或者其他有意识的特定主体的经验，它根本就不可能存在。经验不是主体之外或与主体相对的东西，它实质上是某个主体的一种活动——如果没有主体，也就没有经验。经验主义者的理论弱点就是忽视了这个基本事实，把经验说成是一种作用于一个被动的甚至无意识的主体上的东西。然而，所谓的相同事实，在不同的主体眼中却可能呈现出完全不同的样子，具备不同程度的吸引力，就好比专家和门外汉对于一支曲子、一幅画或一朵花的感受有天壤之别。专家能从中领会比门外汉更多的东西，但这种外在的刺激却被认定是一样的，因此，这种差别就只能是由经验主体的不同而引起的。人类同属于一个类别，仅仅在细节上有差别，如果相对来说，相似的人类作为有意识主体的经验都能有如此大的差别，那么即使外部情况依然完全相同，不同类别主体的经验也会相应不同。猫对老鼠的态度与人类不同，仅仅因为外部客体的吸引力完全不一样；我们认为动物、鸟类、昆虫和植物的经验在数量和质量上是递减的，直至意识停止，因此经验也就无从谈起。

第二点则会再次引出之前提过的关于填补精神与物质之间的鸿沟所遇到的问题，除非我们能够解开这两个不可调和的元素是如何通过人类得以融合这个谜题，否则这些问题就不可能有满意的答案。我们能做的，只是认可并强调它们在认知中的重要性。这样，我们就几乎不可能简单地描述康德的学说了，因为这要么会限制其意义，使之变得既晦涩又无用，要么就有可能完全误解其原意。虽然有这样的顾虑，但我们或许还可以说，康德认为在认知经验的每个时刻，主体以外的东西都是乱七八糟、杂乱无章、零零散散的感觉印象的反应，然后经过分门别类，即通过各种适当的渠道将它们转化为经验材料，最后作为感知到的经验对象进入大脑。然而，康德也不能解释这种分门别类是怎样进行的，因此，他只能为这个任务创造出一种特别的能力，但这根本就不能算是一种解释，他只能说确实有这样一个过程。如果说得粗鲁些，我们可以形象地将它称为“绞肉机”理论。一块块不相关的、未成形

的原料都被扔进机器里，经过适当的操作后，全部变成了香肠碎肉。这样的类比绝对是不完整的，因为香肠和香肠碎肉毕竟都是物质的东西，而我们试图解释清楚的，是物质的成分如何转化成精神的东西。然而，即使这种类比是完整的，认知活动也无法用绞肉机的工作原理来解释。我们怎么知道展现在我们面前的各种物质材料会通过我们精神的绞肉机呢？如果其中某一块没法吸收会怎样？而且，我们有什么依据事先断定我们有能力整合展示我们面前的零零散散的经验的材料？

然而，如果思想的存在不可否认，那么就必定存在一个将物质的东西精神化的过程，并且不管其过程多么复杂，这种转化也必定是发生在认知的过程中。这样，乍一看似乎就有了两种类型的判断，一种关于抽象概念，一种关于真实存在的事物。当我说“美德是值得称颂的”时，这句话的主语就是一个我摸不着、尝不出、闻不到、看不见的，也无法通过其他感官感受到的东西：我或许可以看到所谓的善行，或者看到代表美德的雕像和印在纸上的文字，但我绝对没有办法对美德本身有感官上的认知。我说到的是一种概念，一种完全非物质的精神的东西，这种类型的判断与我说“这是一根蓝色的香蕉”时所做的认知判断是有区别的，然而，这两种判断在本质上却是一样的。因为如果从“概念”这个词对应的形容词的角度来说，这句话中的主语和美德一样也是非物质的、精神的、概念上的。除非零零散散的各种感觉（如果它们真的存在的话）转化成精神上的东西，否则我就无法将它们用以思考，因为思考只能是关于概念的，并在判断的过程中清晰起来。这在常理上可能很难接受，有人会反驳说：“你的意思是，当我说‘这个橙子是酸的’时，我所说的根本就不是那个真实的橙子，而只是我自己概念中的橙子？照这样，那我的判断指的难道就是我概念中的橙子是酸的？”我们的回答很简单：“你所说的‘真实的’橙子指的是什么？离开你对它的认知，你对你所说的‘真实的’橙子还知道些什么呢？除非它进入你经验的范围，并且转化成精神上的、概念上的东西，否则你根本不可能知道它。只有首先经历了这种从物质到精神的转化，你才能够谈论它；在你对它的经验之前，你对它

一无所知。离开经验，它从本质上甚至都不能叫作橙子，它什么都不是，思维也不可能对它有任何态度。如果你硬要这么说的话，我们可以说你概念中的这个橙子在你的概念中是酸的，就好比我们之前已经说过，其他人可能会认为你所指的这个橙子是甜的，这样一来，要么就是这个真实的、本质上的橙子可以既是酸的又是甜的，要么就是你个人关于它的概念是酸的，而另外那个人则认为是甜的。”这两种判断从本质上都是一样的，都是对精神内容和概念的判断，不同的是，认知判断首先要将物质的内容转化成精神的，而另一种判断的内容则是已经精神化的东西。

这对我们分析在我做出“这是一根蓝色的香蕉”这个明确判断之时，以及之前所发生的事，能有什么帮助呢？我们无法进入到从物质到精神的转化过程中去，只能推测这种对两个相互排斥项的问题描述是不符合实际的，从而认定除非这两者——精神世界和物质世界之间存在一种共同的因素，否则贯穿我们整个生活的感官知觉就根本不可能存在。“这个”已经被概念化，已经不再是一个物质的东西，而是一个精神的东西了——这就是这种思想的精神冒险的起点。但我们不能止步于此，当我们把精力集中在它身上时，就等于把它从它周围的环境中剥离出来了，同时，这也迫使我们不得不关注其锯齿状的边缘。一旦我们开始看它，甚至想到它，我们就能感受到这种压力。我们不一定要去想它，但一旦去想，就必须紧随着它的引导。我们挤进了整个相互联系的关系网，思考活动便是探索锯齿状边缘，以及清楚认识并阐述“这个”与宇宙中其他一切东西的关系；我们所做的是发现，而不是创造，是探索我们选定的客体所隐含的意义，并通过思维和语言将其清楚地表现出来。

这种精神发现的活动就叫作推理。我们之前已提到过，这个推理过程的实质，就是一种由眼前看得见的东西，到既非眼前的也看不见的东西的转变过程，或者说推论的过程。所以现在就可以说，一般而言，推理就是指之所以说“某个事物是这样的”可以由“另一个事物是这样

的”推断而来，或者更正式些，**S**由于是**M**，所以才是**P**。这就是说，因为主体是媒介，所以才能是推断的结果。比如我们之前的例子，因为我将克雷灵顿馆和学监联系在一起，并且我知道学监通常在上午举行面试，此外只有正式的场合学生才会穿学士服，所以当我在上午十点看到这些人穿着学士服在克雷灵顿馆前时，我便推断他们是要去见学监。因为我明白，如果没有有意识主体的存在，就不可能有意识，所以我会和笛卡儿说一样的话——我思故我在。而我们现在的问题则是，在“这是一根蓝色的香蕉”这个判断中，能找到任何一种媒介吗？换句话说，当我们这样陈述的时候，我们是否是在进行推断，还是说我们正在做一件其他的事情？认知及其得出的判断，是否与推断及其最后的判断属于两种不同的种类，又或者说，它们都只是同一活动的不同案例？

提出这个问题，就是为了寻找答案。除非我们有把这个特定物体归到某个类别的依据，否则我们就不应该说“这是一根蓝色的香蕉”；只有当我们认识到它具有某些特定的特征，并且这些特征与我们概念中的蓝色香蕉一致时，我们才可以说它是一根蓝色的香蕉。由于我们发现这个物体的大小、形状、质地、味道和气味，都和我们所知的香蕉一样，因此才做出了初步的判断：这是一根香蕉。又因为通常我们不会将它的另一个特征——蓝色，与香蕉联系起来，因此我们感到困惑，于是又进行进一步验证，最终相信这个东西虽然古怪，但确实是蓝色的，也确实是香蕉，也就是说，这是一根蓝色的香蕉。我们将某个物体归为某个类别，是因为我们认识到它具有这类物体的特征，这个过程从我们看它第一眼的时候便开始了。首先受到刺激，而这种刺激来自物质的物体与我们感官的物理上的联系；接着在物体被精神化之后，便有了一连串的质疑与斗争、挫折与进步，最后才能做出明确的判断：这是一根蓝色的香蕉。这样，在某种程度上，这整个情形都是我们自己造成的，因为我们完全可以忽视它，也就不会有之后的思考了，然而，我们却对它产生了兴趣。是我们把它从它所处的背景中抽离出来，是我们把仔细审视它、还原它的义务强加给自己的，而这跟数学论证一样，其实就是推理。

这是一个持续不断的过程，其中每个步骤环环相扣，没有间隔。有时候，我们会在中途对目前的情况做一个清晰的总结和判断，但这对整个过程来说，并不是必不可少的，这只是整个过程中出现的一种任意性的干涉。为了让自己更明白，或者把自己认为惊人的、有用的、有趣的结论传递给他人，我们会中途打断整个过程，将某个瞬间的情形分离出来，就好比从动态的影片中提取出静止的剧照。我们把某个时刻定格，就像《平原上的城市》中洛特的妻子在路上被撞倒那一幕一样，而我们定格的则是一个判断。或者换一种说法，我们从推理的过程中取出一个切面，这个切面就是判断。

4.判断和行动

无论有没有判断，我们都要不断地从认知转到行动。

这个判断并不一定就是整个推理过程的终点，我们可以清楚地从道德判断的过程中看到这一点。在道德判断中，明确地判断只是一个阶段，在行动之前，这种判断既有可能公开表达出来，也有可能并不表达出来。同样的结论也适用于下面这个例子：它不涉及特定的道德行为，但在行动之前，同样存在从最初认识到整个过程结束这样一连串的续发事件。

假设我正走在牛津大学的主街上，发现某个商店外面有一张白纸，上面散乱地印着大大小小、形状各异的蓝色标记。鉴于之前的经验，我知道这个商店外面通常可以看到接下来的学校足球队的赛程，并且我知道，这种白纸蓝字正好是足球赛事宣传海报的特点，于是我立即得出结论：这就是球赛的宣传海报。目前我能知道的也只有这些，因为我离海报还有一段距离，而且我的眼睛还近视。但我对它的兴趣促使我走向它，很快便能辨认靠近顶部的大字母，我想都没想便认出它们是“O.U.R.C.”；它们下面有一个蓝色的小标志，我再次迅速认出来是一

个“V”。接下来就是这个宣传海报中的新奇元素了，因为我看到的是一个每周重复使用的通用形式，因此根本不用经过推断就能轻易解释。这里的三个大标志，我已经认定它们是字母，虽然我并不知道它们是哪三个字母；走近后，我发现是“R.A.F.”。现在我知道它们是皇家空军队的常用缩写，于是得出结论，学校将和皇家空军队比赛。然而，如果我独自一人，我就几乎不可能就这个结果向自己做出一个明确的判断。反过来，假如有人在我身边，并且对这些信息感兴趣，那么我就可能会做以下这两件事之一。首先，我可能会做一个明确的判断，然后提议去看比赛，并问他是否有兴趣一起去；其次，我更可能用手指一下海报，或者抬头示意一下并问“怎么样啊”。我们已经就这个问题进行了许多推断，而在这最后关头，他可能会推断我正在邀请他一同去看比赛，并且他可能会回答“好的”，也可能会回答“我恐怕不能去”。然而，这还不是一个完整的推断过程，只有当我和他，或者和其他什么人，按照我们从海报上的某些标志推断出时间和地点，去观看了这场通过另一些标志推测出比赛双方的名字，并通过某些联系推测出双方为军队和教育机构的比赛时，这个过程才能完整。无论有没有判断，我们都要不断地从认知转到行动。这整个过程中，主体自身的因素起着很明显的作用，他对海报出现的期望，有关缩写意义的原有知识，对当地情况的了解，以及想要观看球赛的倾向，这些都起到了重要作用。谈到这些因素，我们又必须回顾一下关于判断的正误以及如何区分它们的讨论。然而，目前我们只需要认定，这是一个不间断的过程，除非我们在中途随意地停下来做一个明确的判断。

5.共相

如果我在脑海中将一个物体归到某个特定的类别中时，我其实是在将它和我脑海中另一个类别的观念进行比较，并发现这个物体与这一类物体有着如此多的共同特征，于是就理所当然地宣布，我脑海中

的观念所代表的这个特定物体属于这个一般观念代表的类别。

现在，我们必须回到我们得出“这是一根蓝色的香蕉”这个判断的过程中来。假如我们的结论是正确的，那就必须弄清楚，我们是如何将这个我们在感官上经验的物体这样命名的。我们为什么要以这样或那样的名称来称呼一个物体呢？我们有什么依据把一个物体归到某个特定的类别，并用这个类别的名称来称呼它？这个问题必须与另一个与之相关但有所差别的问题区分开来：是什么使一个物体与其他物体区分开来？前一个问题关注的是物体与我们的关系以及我们如何为它命名，而后一个问题则是对物体的本质和构成原则的一种探索，并且尽可能抛开其自身与对其认知、归类和命名的主体的联系。我们眼前的问题则是，我们有何依据，将我们感觉经验的这个特定物体命名为“香蕉”。

这个名称显然指的是一个类别，这个类别包括了许多不同的特定物体。这些物体并非一模一样，否则就不能称之为许多，而应该成为独一无二的了。但是，它们有足够多的共同性质或特征，因此才能以相同的名称命名。当我带着为它归类的目的去考虑物体时，我命名的其实是我观念中的物体。能够被归类或命名的物体，首先必须是观念上的，必须先从物质、客观的转变成精神、观念上的，因为只有经过这种脱胎换骨的转变，它们才能进入我的经验范围，我才能谈论它们。我给某个物体起的名称，同样也代表了我思维中的某一观念。我给一个物体命名的类别名称，同时也代表了我脑中的一种概念（说“我脑中”的危险主要在于，它暗示了一种空间上的关系，而这种关系与脑海这个词是相悖的，除非脑海是有广延的，位于某个确定的地方，并且在空间上是可分的，能够像一个盒子一样容纳物体，而说“我脑中”的，则暗示了这些概念是我自己的精神产物），因此，如果我在脑海中将一个物体归到某个特定的类别中时，我其实是在将它和我脑海中另一个类别的观念进行比较，并发现这个物体与这一类物体有着如此多的共同特征，于是就理所当然地宣布，我脑海中的观念所代表的这个特定物体属于这个一般观念代表

的类别。我们用来指这类观念的词，就被称作普通术语，或者通用术语，或者更简单地说，共相。

只要是会说话写字的人，都不能否认这些词的存在，不能否认我们要使用这些词，然而，它们的起源问题却引起了众多争议。这些共相是什么时候进入我们头脑的？这些用香蕉、人类、马、黄金这样的名称来表示的类别观念，是从什么时候开始出现的？经验主义者会说：“如我们所料，它们都源自经验。”这种综合的类别观念是人类利用思维从各种特定物体中抽象出来的共同点，然后将它们作为一个类别并为之命名。我们视为简单观念的黄颜色、硬度、重量等，都共同存在于某一特定物质，不同于尺寸、大小等可能出现在任何情况下的性质——它们被命名为“黄金”。因此，这个单词对于提到它或听到它的人来说，从此以后便代表了这些性质引起的感知者头脑中的综合观念。这样一来，“我们为什么把这个物体叫作人”这个问题的答案变成了：我们的父母或老师告诉我们，有这些特征的物体就叫这个名字；如要问，是谁告诉父母或老师这些的，我们就将一直追溯到某个人，或者是某一群人明确声明了有这样一系列特征的——就叫作人类。这一系列的特征被称作物体的唯名本质，认为这些经过挑选的特征集合的命名只是一种随意行为的人，就是概念论者。他们说，由于我们能够创造新的事物，我们也能够创造这些新事物的观念，因此也能创造用于表示这些观念的词；所有科学论文都表明，我们需要创造新术语来表示新化合物，例如我们创造“葡萄柚”“水上飞机”这样的单词来表示新的发明创造。就它们的起源来说，这些词在所有的类别词中都是十分典型的，甚至也是最简单的，所有这些都是人类任意性的创造（这种极端的学说被称作唯名论，唯名论认为被称作具有相同名称的事物，它们只有名称是相同的，唯名本质甚至都是不存在的。现在，已经很少有人持这种观点了）。

然而，这种看似简单的观点还是存在一些问题，其中最严重的一点是：通常，同一个词在不同人眼中的意义并不总是一样的；或者对于同

一种情况，换一个角度来看，人们就不会一直用同一个名称来称呼同一个物体了。洛克自己也承认，物体的唯名本质可能随着感知者的改变而改变，例如，雪莲花的唯名本质在盲人和植物学家眼中就会大相径庭，这些代表同一个词的性质的集合之间，有着很大的差别。在这一点上，洛克抛弃了概念论，并承认要回应这种反驳，就必须考虑与唯名本质相反的物体的真实本质。物体的真实本质也回答了我们的第二个主要问题——是什么使物体成为物体本身。根据洛克的物质观，我们是不可能找到答案的，我们提出的唯名本质也只是对这种只有上帝才能了解的真实本质的无限逼近，但始终不能与之等同。然而，为了确定人们赋予同一个单词的不断变化的意义，我们必须假定一个真实意义，即使我们并不知道它到底是什么——我们正在试图为一个只有上帝才能解答的谜题寻找一个必然不完整的答案。

柏拉图意识到数学概念这个独一无二的特征，并认为数学概念具有的现实性会高于特定物体，但低于他称之为观念和本质的真实本质，因为特定物体难免会被它自身与它无法理解的物质之间的联系所影响。这种对三种物质存在和精神存在的等级划分，乍一看似乎是完全颠倒的：一般常识会认为，实实在在存在的椅子、桌子应该是最真实的，能够提出但无法举例说明的数学概念应该是部分真实的，而精神上的观念则根本谈不上真实。然而，柏拉图判定，真实性的标准并不是空间上的固体性和不可渗透性，而是能够被思维所理解。物质对于他来说是视而不见的、毫无用处的东西，没有任何有意识因素，因此，物质本身无法引起感知它的思维的任何共鸣；它只是一片空白的、毫无意义的黑暗，除非无形的物质被赋予某种可以理解的本质，否则思维根本无法意识到它。现实生活中，一切“出现又消散”的物质都是如此，思维只能部分渗透它们。只有能够完全被思维所理解的，才是完全真实的，而这些都是完全精神、完全自由、完全被物质所影响的：观念就是这样一种自由的、能被理解的、真实的东西。

关于概念学说的起源和发展的细节，有各种不同的观点。有人认为，这是柏拉图的《对话录》中记录的苏格拉底的著名观点，他所有的听众都熟悉这一观点；也有人认为，主要观点是苏格拉底的，柏拉图只是对其进行拓展和运用；还有人认为，这整个观点几乎都出自柏拉图一人。如果柏拉图仅仅拓宽了一条已有的理论，那么我们通过《对话录》便能推测出其泛化方向，但从整体来看，苏格拉底对道德上的观念尤其感兴趣，而柏拉图意识到了还需要有事物的观念，比如微不足道的头发、灰尘、泥土和人工制造的床、桌子等观念。这些都不是真正的问题，因为无论床是如何制造出来并被命名为床的，都是根据其内在原理，或者说真实本质而来。这一点与任何并非人类创造的事物，比如大海和太阳，是完全相同的。然而，在其所有发展阶段，这种学说一直强调了以下极为重要的两点。

第一点，观念是完全精神的、非物质的，或者说只能被纯粹的思想所理解和渗透。因此，人类不能完全认识它们，因为人类的思维被束缚在物质的血肉之躯中；只有在这种联系产生之前或者消除之后，人类思维才能够直接、自由地与观念进行彻底交流，这就是柏拉图关于天赋观念（他关于回忆的理论）的独特诠释的依据。他认为，在我们来到世界上之前，我们就已经有了这些观念的经验，我们在这个世界上对特定物体的感官经历，使我们不断想起它们所重现的类似的已有观念。只有当思想再次脱离肉体，它才能够回到可以理解观念的状态。人类身上精神与物质的这种融合，使得对普通物体的认知成为可能，但却使完全理解精神上的观念立即变得不可能，这一点足以纠正“观念是人类创造的产物以及人类智慧和唯名本质抽象的结果”这种错觉。柏拉图明确反对这种观点，他认为人类只是想到了这些观念，但并不一定就说明这些观念是人类所有。如果是，那它们就应该是流动的、变化的、有限的，然而它们却是固定的、不变的、永恒的。

第二点，如果它们是精神的，却又不是人类思想创造出来的，那

它们必定是其他思维的产物，就好比人类思维与人类的想法的关系。这种假设是所有这类观点都认同的，无论是强调观念的观念论，还是与唯名论相对的实在论，都赞同这种假设。宇宙中一定存在一种人类思维之外的思维，因为这种观念必定是思考的产物，然而却不是我们人类思考的产物。这与“观念堆积在天堂”这种全然误导性的说法的意思正好一致，观念的本质决定了它并不能像阁楼里的苹果一样储存起来，它需要被想起，并且只能通过一种思维活动才能被想起。因此，对于支持这种学说的人，从柏拉图到布雷德利来说，存在一位工匠，或者上帝，或者一种绝对思维，就显得必不可少。此外，这种思维还必须与人类思维属于同一类，因为这些思想是要被人类思维所理解的；事实上，除非我们能够理解这种思维，并且更大程度地领会它们的意义，否则我们就根本没法取得任何进展。现在，我们已经看到了无限思维存在的形而上学依据，与道德上对需要全善上帝的依据其实是一样的，因此，这类形而上学的理论通常在某种形式上与神学理论联系密切，这也就不足为奇了。没有这一类的支持，整个形而上学架构就将崩塌。

然而，如果我们承认存在共相这样的事物，那现在的问题则是，它们又是如何与个相联系起来的。一匹白马、一匹棕马和一匹黑马，这三者之间是什么关系，它们与马的共相又是什么关系？马的共相并不等于一匹马，这一点虽然经常会被忽视，但却十分明显。只有想到这个简单的事实，并理解了构想与想象之间的差别，才能够避免像贝克莱和其他许多人一样，将三角形的共相和特定的某个三角形混淆起来：他在抨击洛克时，问洛克要怎样才能有“一个既是直角三角形、等边三角形、等腰三角形，又是等角三角形的三角形”[17]。显然这是不可能做到的，然而，也没有人要他这么做。他试图将所有个别的三角形可能有的性质，全都合并到某一个特定的三角形中，这当然是不可能的，但他也不能因此下结论说共相不存在，或者说共相只存在于病态的头脑中，因为他想到的根本不是普遍的三角形的观念，而是在想象一个特殊的三角形，并试图赋予它自己所知的通常三角形的所有典型特征。但三角形的共相并

不是一个三角形，只有清楚地认识到共相和想象个相之间的差距，才能避免这种混淆，并认识到共相是一幅精神上的图画。

感知到或想象中的特定的马，与所有马都具有的并使之都被称为马的共相之间，又是什么关系呢？这种存在的本质是什么？不可能每一个个体都完全体现所有共相，或者说拥有所有共相，否则整个共相就将同时出现在不同的地方，而这显然不可能。反过来，如果每个个体分别包含共相的一部分，那么无论哪儿都将没有整个共相，共相也不再是一个整体。此外，一个非量的东西也不可能会有一定的量——无论多少、整体还是部分，出现在任何一个事物中。同样，个体也不可能是某个原型的肖像、复制品或仿品，虽然这样可以保留共相的完整性。个体与共相只能说是相似的，因为它们具有某些共同的特征，而这又要求它们同时都属于某种更高级别的共相之下的个体，我们还可以这样无限地推理下去。

这里的困难主要在于，试图用共性与个性的关系，尤其是用其他关系的角度去对其进行解释，例如存在关系、定量关系、相似关系。承认这是一种独一无二、与众不同的关系不是更加明智吗？定量关系和相似关系也不能用其他关系来表达，为什么共性与个性之间这种基本的关系必须能够用其他关系来解释呢？如果我们承认它是一种独一无二的、无法用其他东西来解释的关系，我们就能心满意足地认为共性与个性的关系是我们已知关系中的一种：它就是这样，试图用其他方式表达注定会失败，就好比用另一个事物来定义某个事物是注定不会成功的。

相关参考

柏拉图，《巴曼尼得斯篇》。

F.H.布雷德利，《逻辑原理》，第一章和最后关于推理与判断的篇章。

B.鲍桑葵，《逻辑概要》。

第八讲　真 理

1.判断与真理

一切判断都含有一个并非来自我们已有经验的因素，因此，一切知识也包含这样一个因素。然而，无论是就判断的某个特定的部分，还是就经验本身的可能性来说，仅仅承认这样一个已有因素的存在是远远不够的，要更进一步且更确定地说，世界上存在一种独立于任何经验的知识。

现在，到了我们不得不对某个单词做出解释的时候了。我们从开篇就一直用到这个词，却没有对它进行解释。我们首次用到它，是在区分假设和绝对真理的时候，此后便不得不经常用到“真实的”和“真理”这两个词，并且同样没有深究其含义：现在，我们必须试着消除由此而来的责难。

直到现在，我们才首次正式讨论真理这个问题也是有原因的，直到最近，我们才了解到这种本身就有对错之分的事物。除了判断、陈述、断言（这里我们把它们都视为同义词）之外，其他任何事物都是没有对错之分的。我只有做了明确的陈述，才可能进入到对与错的范畴。事实、观点、行动、感觉、认知，它们本身是不可能有真假之分的；只有关于它们，或者体现它们的判断，才可以称为对的或错的。在我明确断言之前，我们并未涉及真理性的问题，我们涉及的只是确定性的问题，而确定性的问题适用的是感官知觉。我们不能说一种感官知觉是正确或错误的，然而，它却是永远确定的。这就是说，没有人能够否认我直接拥有的感官知觉。人们可以就我以感官知觉为基础的断言，或者从感官知觉得来的结论进行争论或表示反对，但是，对于我把手伸向火焰并感

到炙热，或者说我有了一种对热量的感官知觉，没人能够对此表示否认或者提起争论。我感到热这件事是确定的，但实际上它也是空洞的；只有当进行到推断的过程时，这种感官知觉才能说是对我有用，或者是对其他任何人有所作用。并且，一旦我这么做了，一旦我走出自己感觉确定性的温暖的小世界，我就有可能被告知我说的并非事实。只要我判断说“我很热”，人们就可以提出反对，因为这样我就是在就某件并非完全私人的事情进行陈述；我说的是，“热”这个公共的单词现在适用于我，而这个陈述既可能是真的，也可能是假的。

我们所谓的知识，正是由这样的判断构成的。我们知道二加二等于四，恺撒大帝殉难于3月15日，偷窃是不对的。如果假设这些陈述都代表特定的事实，可以说我们也并不会比现在这些判断更接近事实。事实并不是我们拥有的知识，我们永远不可能抵达事实，因为事实的本质完全不同于知识，如果硬要说它是什么的话，它则是一种精神活动的产物，是认识的产物，正如判断是判断的产物一样。脱离某个人了解某种知识这一事实，而去凭空想象知识，就好像知识可以离开拥有它的思维进行传播，这对我们毫无益处。但是，正如我们在从特定的智力角度去考虑推断的过程中，排除一切其他因素，专注于这种过程在特定阶段的表现形式；我们也可以把知识转化成判断，把判断作为知识的表现形式，并把它从创造它的活动中独立出来，再进行考虑。如果要讨论知识的真理性或虚假性，我们就必须这么做，但同时，我们也必须时刻牢记这一点。

在提出“真理是什么”这个问题前，还有一个问题需要解决。一切判断都含有一个并非来自我们已有经验的因素，因此，一切知识也包含这样一个因素。然而，无论是就判断的某个特定的部分，还是就经验本身的可能性来说，仅仅承认这样一个已有因素的存在是远远不够的，要更进一步且更确定地说，世界上存在一种独立于任何经验的知识。在经验的过程中，我们发现之前所不知道的事物，然后在我们的判断中，用一

个新的谓词为主语断言，因此，作为经验的结果，我们做出的任何判断不仅可以称作经验主义的、后验的，还可以称作归纳的；这里的归纳并不是指其商业上的意义，而是指一个新的谓词被用在主语身上，并且这个谓词并非来自我对这个主语已有的知识。很明显，大部分我们做出的判断都属于这种类型，比如我说，“猫在垫子上”；抛开我看到它在垫子上的经验，猫的本质绝不会使我认为它必须在那儿。事实上，正统的英国哲学家认为，判断，或者说知识，只有这一种类型。然而，既然它是经验主义的，那就必然涉及由经验所包含的一切偶然性；此外，虽然其提供信息的作用不可否认，但批评者们却指出，单纯通过经验，我们不可能得出任何绝对正确的知识。因此，还有一种相反的观点认为，存在一种必然的、普遍的、完全无须以任何经验为根据的知识，因为它本身便是独立于经验的；事实上，这是一种不仅在时间上而且在逻辑上都先于经验的知识，一种先验的而非后验的知识。与信息性的知识相比，它是一种分析性的知识；换句话说，它从主体中提取出某个已有的特定谓词，并对其进行肯定，例如，我说“三角形的三个内角之和为180度”，我根本不需要有对一个三角形的真实经验就可以得出这个命题（事实上我根本不可能有对三角形的真实经验），仅仅从三角形的定义便能推导出三角形的内角之和。这种知识先验的本质清楚地体现了其必要性和普遍性，无论现实世界中是否存在三角形，无论我是否是色盲，无论经验的一般前提是否满足，对于一切可能存在的三角形来说，这个陈述都是正确的：假如真的存在这样的知识，那现在的问题则是，它是否是在任何方面都富有成效的呢？如果它只是肯定主语定义中必然具有的某些性质特征，那我们关于这个主语或其他主语的知识，在这种明确的肯定中又增加了什么呢？另外，源自经验的信息性知识虽然对我们有用，并且能够提供信息，却并非必然的，而是偶然的；那么反过来，先验的知识、独立于经验的知识，虽然是必然的、普遍适用的，但并不是信息性的。康德的哲学便是在努力找到一种结合这二者所具有的更有价值的特征的判断，这种判断既是信息性的，又是必然的，既是归纳的，又是先

验的。

2.真理符合论

一边是现实，一边是我对现实的观念或陈述；当其中一个与另一个重合时，它们就是相符的，我的陈述就是正确的，否则就是错误的。

这似乎是一种非常直观、合理且充分的观点，毫无疑问，这也是一种隐藏在对正确和错误这两个词最普通、最肤浅的用法中的观点。

现在我们要问的则是，我们凭什么说这些判断、分析或归纳、先验或后验是正确的。自然会有这样的答案：真理关系是指，我们通过判断表达的观念和这种判断所代表的客观事实之间的关系；简而言之，如果陈述与事实相符，它就是正确的。这其中包含了一种二元论，一边是确定的、真实的、物质的外界现实，一边是我们关于它的观念；这二者一个是一般的、公共的，一个是个人的：如果个人的陈述与整个公共的事实相符，或者个人的陈述代表了公共的事实，那这种陈述就是正确的，否则它就是错误的。例如，假如我说太阳离地球的距离是两千万英里（1英里=1.60934千米，下同），我便是在做一个我认为与客观事实对应的陈述，也就是两个实体之间可测量的距离。在这个例子中，我的陈述是错误的，因为事实上，这里的距离应该是九千二百万英里。把我的估算和它所代表的物理性质的现实状态放在一起进行比较，就会发现与它根本不相符，并且事实上是少了七千二百万英里。然而，如果另一个人说“太阳到地球的距离是九千二百万英里”，那他的判断就可以说是正确的，因为这确实符合人们观察到的事实和测量到的距离。例如，我说“猫在垫子上”，如果“猫”这个单词代表的物质动物在公众世界的感官知觉中，正好在一个我们称为垫子的物质上，那我的陈述就是正确的。然而，如果这个动物在我们所说的窗台上或金莲花树上，那我的陈述就

是错误的。一边是现实，一边是我对现实的观念或陈述；当其中一个与另一个重合时，它们就是相符的，我的陈述就是正确的，否则就是错误的。

这似乎是一种非常直观、合理且充分的观点，毫无疑问，这也是一种隐藏在对正确和错误这两个词最普通、最肤浅的用法中的观点。然而，只要稍微对其加以审视，我们就能发现它的一个根本缺陷，并且这个问题的多种形式我们之前已经遇到过。符合论是围绕一种二元论建立起来的，而这种物质的东西与精神的东西之间的二元论，对于一切与之相联系的东西来说都是致命的。这里，这种致命的危险主要在两个方面。首先，我们根本无法解释猫在空间上正在垫子上这个物质现实，是如何产生猫在那儿的正确陈述，或者猫在窗台上的错误陈述。其次，我们同样无法将精神上的态度（断言或判断）强加到物质的客观现实上，更不用说判定它们是否一致：这二者属于两个相互对立的世界，根本没有可比性。前一个缺陷我们可以暂且忽视，因为在讨论其他关系时已多次谈到过，第二个则更为重要，更值得我们考虑一番。

简单地说，就是两个事物要进行比较，那它们必须是能够进行比较的；而两个事物要能够比较，就必须具有相同的本质，无论是物质的还是精神的都可以，而这里，作为比较的一方——判断是精神的，因此，如果要跟它进行比较，比较的另一方也必须是精神的。在我的判断被称作正确或错误的之前，它声称代表的现实必须是一种精神的东西，而不是物质的猫在物质的垫子上这样一个物质现实。这就可能意味着两件事：第一，整个外界的“现实”是由精神或者心灵的元素构成；第二，为了证明其真理性，与任何一个判断相比较的东西本身就是另一个判断，或者说一系列的判断。第一种我们之前已经遇到过，而第二种则会把我们引向现在必须考虑的关于真理本质的另一种观点。

目前，尤其是关于真理的符合论，出现了一种致命的缺陷。如果一

个判断和现实相符，那它就是正确的，但什么是现实的本质呢？我们如何知道它是否和现实相符呢？这种相符是如何确定的？只有通过其他判断才能确定。也就是说，当我们问“猫在垫子上”这个陈述是否正确时，我们的回答将是：“‘猫在垫子上’这个陈述是正确的，因为它和现实相符。”即“‘猫在垫子上’这个陈述是正确的”是正确的。但是，为什么“‘猫在垫子上’这个陈述是正确的”是正确的呢？因为“‘猫在垫子上’符合事实”这一陈述符合事实。这样以此类推，将会无穷无尽，因为这里对应的东西并不是真正发生的事情，而是大脑对一系列事实进行思考的结果。在我的判断被认定是正确的之前，在它和它所代表的事实之间，必须还有一个关于这种相符性的判断是正确的判断，然后在这个判断和它所代表的事实之间，又要存在另一个判断，以此类推，根本没有尽头。这是所有有关判断的理论，以及所有涉及判断的所指和有真理性的理论的致命缺陷，比如，贝克莱将判断定义为一种把观念归因于观念以外的现实的活动，这样一来，我们永远无法决定一个判断是否正确，因为在这个决定做出来之前，我们还要做出无数个类似的判断——这应该是最令人绝望的情况了。

3.真理融贯论

令人沮丧的是，我们发现，即便是最简单的一个判断，一旦这种内在的发展开始了，便会以一种我们无法控制的力量不断扩张，牵扯到越来越多的现有知识和经验，让我们来确认或否认，最后又把疲惫不堪、气喘吁吁的我们扔在一边，而自己却从我们的经验逃到上帝的绝对经验。

面对眼前的重重困难，我们便有理由去别处寻求真理的显著标志，而如此，我们就会马上遇到这样一种观点：真理基于其融贯性。具备融贯性的判断便是正确的，否则便是错误的。我们可以简单地理解为，一

个不具备融贯性的判断绝不可能是正确的，就好比融贯性是谈及一个判断正确与否的先决条件；融贯性被看作真理的代名词，所有判断只要具备融贯性，就是正确的。然而，对于“二加二等于四”这个公认正确的陈述，以及“我是一个茶壶”这个出自疯人之口、人人都以为荒唐的陈述而言，这个试金石又能对我们有什么帮助呢？

融贯性并不是指逻辑学上的一致性，这主要有两个原因：首先，避免了逻辑上的不一致并不意味着融贯；其次，如果存在一致性，那陈述就必须是与一个另外的事物一致，而这又将把我们带入符合论。难道融贯论也无法避开这个缺陷吗？难道一个陈述要具备融贯性，就必须首先与其他什么东西一致吗？通过指出凝聚是一种物质内部的黏合，而黏附是一种物体与另一种物体的外部黏合，我们可以从口头上回答这后一个问题。那我们是否能够循着这一口头上的线索，找到一个令人满意的融贯的定义，从而一方面避免陷入空洞的危险，另一方面又能填补符合论中存在的巨大鸿沟呢？

融贯性是可以想象的，但这并不一定意味着我们想象出来的形象或画面就是融贯本身。想象一个人是一个茶壶的样子是可能的，比如这个人穿着化装舞会的服装，但这和把他想象成一只茶壶却完全不是一回事。如果疯人的这句陈述是正确的，那我们必须首先能够彻底弄清楚“我”和“茶壶”这两个词的完整意义，然后发现它们之间是如此相似，以至于能够等同起来。我们并不是主张必须对“我”和“茶壶”进行比较才能发现它们是相符合的，而是说，陈述的意义从其内部建立，并发展为一个内部融贯的系统。如果达到了这一点，那这个判断就是正确的。在这个例子中，如果判断中存在不能相互保持和谐的因素，那这个判断就是错误的。

然而，这种“成为一个系统”的发展和扩张到底要进行到什么程度呢？什么时候才能停下来，并说“就现在，现在已经是一个融贯的系

统，所以这个判断是正确的”？令人沮丧的是，我们发现，即便是最简单的一个判断，一旦这种内在的发展开始了，便会以一种我们无法控制的力量不断扩张，牵扯到越来越多的现有知识和经验，让我们来确认或否认，最后又把疲惫不堪、气喘吁吁的我们扔在一边，而自己却从我们的经验逃到上帝的绝对经验。这种显现的、内在的、可想象的融贯的发展，很快便与许多在表面上属于外在的、远离它的东西联系起来。“二加二等于四”这个简单陈述首先让我从整体上讨论数字，假如要明确这个陈述的完整意义，便要同时牵涉空间观念和时间观念；在我们称“我是一个茶壶”这个误导性的陈述是无法想象的，从而认定其不具备融贯性之前，我们必须首先拿出空间、时间、同一性、个性、定义、存在本身等各方面的理由。因此，我们可以毫不夸张地说，任何一个陈述，如果我们要探究其完整意义，就必然牵扯出整个知识与真理的系统，并且这之前必须经过一个冗长乏味但必不可少的过程。如果没有这种扩张，或者这种扩张没有达到它的极限，我们就不可能判断一个陈述是否可以想象，其内部各个部分是否相互融贯，即这个陈述是否正确。

但还是有一些问题，如果这个疯子不仅仅说自己是茶壶，同时认为并相信自己就是一个茶壶，他还尽量像一个茶壶那样行动（尤其是一个瓷制茶壶），其他人又有什么权利说他对自己本质的陈述是错误的呢？我们说他是错误的，是因为他的外表和行为并不像我们熟悉的茶壶。但这样的话，我们就有可能陷入符合论，或者简单地把大众观点作为融贯的标准。要怎样才能避免这两种可能呢？如果疯子的这个系统要扩张到能够想象的极限，那就必然要涉及其他人和其他人的观点。当然，假如他是一个唯我论者，那他的观点必定是不可置否的，因为其他人根本就是不存在的，更不用说他们的观点了。但在其他情况下，无论是他，还是正在判断他的陈述正误的我们，都必须对他所处的这个世界做一些考虑；此外，他还必须把它包括在他的判断系统中。然而，仅仅这些还不够。如果一个判断扩张为一个系统，那这个系统就将是一个由判断组成的系统，这是完全合理的。此外，如果要讨论它的实质，那么构成这个

系统的就不仅仅是现在活着的人的判断，它还包括一切过去的以及将来的人的判断，甚至还包括上帝的判断。这样我们又再次与绝对面对面，又回到了假如我们的判断要具备完整的可想性，它就不能局限于有限思维的特定判断，而要不断扩展，直到一切时间、空间、人类思维都淹没在永恒、无限和绝对力量中才能停止。我们有什么权利让它在其他地方停下来呢？只有在上帝的眼中、上帝的思想中，这样或者那样是正确的，此时此刻它才可以确定是正确的。然而，由于我们根本不能指望知道上帝的想法，因此，这种观点便显得有些令人绝望。这就好比笛卡儿认为上帝是全善的，是不会欺骗他的，或者科学认定宇宙的合理性。我们已经看到，无论是在道德领域，还是作为共相的基础，都需要有一种确保稳定、赋予生活以意义、使思想成为可能的这样一种隐藏在一切现象背后并超越一切现象的精神。这里，我们同样需要这样一种精神，使知识和真理成为可能，世界对理性精神的需求无处不在。

如果我们怀疑上帝——或者说绝对力量，只是一个当我们的理论遇到问题或无法自圆其说时极可能提出的一个名称而已，并且这个名称对寻求真理并不能起到什么作用的话，我们拒绝以这样的方式来解决问题，并立马回归现实，这样另外一个问题又出现了：由于判断从本质上是主观性质的，因此无论我们多么小心谨慎，我们依然无法创造出完美的融贯系统。如果我对一个完全不熟悉英国地理或英国火车大概票价的外国人说“从牛津到伦敦的火车票价是9先令”，那他根本没有任何依据来判断我说的是对还是错，他也不可能知道这是否有可能是对的。同样，我们对陈述的正误的暂时性看法，也是建立在可能性的基础之上；因为当我们说这个事情有可能发生时，我们指的是在我们考虑的这有限的一两分钟内，这种设想还是成立的。然而，如果我在一屋子牛津同事面前说同样的话，他们则可能一开始会说：“嗯，是的……”然后指出，如果不坐一等车厢、不买优惠票，也不提供优惠往返票的情况下，我的说法就是正确的；如果他们更加缜密的话（他们中的有些人确实是这样的），就可能会说“我上次乘车确实是这么多钱，但之后可能就不一样

了”。所以说我的判断并不是完全正确，只是部分正确，它是事实，但不是百分之百的事实。日常生活中的判断许多都属于这种类型，都带着判断者的烙印，因此只是对他而言是正确的；对他来说，它们才是正确的。

达到融贯所要求的内部的发展，必须发生在判断个体的思维中；我们像把西红柿摘下来放在窗边让它自己成熟一样，把判断与判断的主体割裂开来。因此，判断成为可以想象的。融贯系统的发展过程中，过去的精神和判断主体的利益必然是相互联系的，否则我们就很难解释，为什么同样诚实且善良的人对于判断的真假会有不同意见。只有以某种形式明确地阐明我的推断到达了何种程度，我才算是做了一个判断；除非在极端情况下，否则只有在我自己相信它是真的的情况下，或者想要给人一种我相信它的印象时，我才可以做出这样的陈述。如果我的陈述是错误的，那就是由于我自己的不足，由于我没能建立完美的融贯系统，并且，某个“了解更多”、建立了更为广泛的融贯系统的人纠正了我的错误。但我的判断体现了我所有的知识和信仰，并在最大程度上反映了我所有的经验和融贯系统。如果我并没有遇到某个有着更为完善系统的人，没有人指正我的判断，那在我的分辨能力的允许范围内，我的判断对我来说依然是正确的。然而，如果从后来更为广泛的经验看来，这样的判断是不正确的，即使是在我自己都不知道也不可能知道的情况下，那是否说它一直就是错误的，还是说曾经是正确的而现在是错误的？如果过去正确的判断会由于主体经验的增长而变成错误的，那真理就是不稳定的，会随着主体经验的变化而变化；如果我曾经以为正确并自然而然地认为如此的东西其实一直是错误的，那么我则是根本无法分辨对错，又凭什么判断任何事情的对错呢？作为一个有限的个体，无论在哪种情形下，我都没有依据对事实做出判断；只有全知全能的上帝才能判断，也只有他的判断才是正确的。

4.实用主义

一个陈述或判断的真实性，并不是它始终具备的属性，真实性只有当它与某个人的经验相融合，并使他的实际生活发生了实实在在的变化时才存在。它强调的始终都是实践，而不是理论，除非理论本身能够产生实际后果。

现在的情形是否就完全不可救药了呢？我们是否必须承认，我们找不到一个满意的理由来说明一个陈述为什么是正确或错误的。通过简单考虑关于真理本质的两种广为人们所接受的观点，我们发现，这二者都存在一些问题，虽然不足以令所有人谴责这两种观点，但至少能证明假如没有形而上学理论作为后盾，无论是二元论、主观论或绝对论，都将站不住脚。在19世纪这样一个灰暗的年代，实用主义如流星般划过笼罩着疑问、质疑和失望的天空，它的出现以及之后的发展，成了当时哲学史上相对灰暗的时期中最激动人心的事件。然而，它到底是指引人类方向的明星，还是如燃烧的镁条一样一闪而逝，我们现在还不能下定论。虽然实用主义所承诺的远大前景最终可能只是海市蜃楼，但这一点也带来了一股清风，并且这股清风对于这每个房间都终年尘土飞扬的大厦来说，并不能构成任何损伤。

实用主义不仅仅是一个关于真理本质的理论，甚至其主要部分也并非关于真理本质。其支持者和倡导者甚至认为，它不属于任何一个哲学体系，而是关于一切哲学问题的一种观点。在他们看来，以实用主义的观点来看待事物，与用理性主义的观点来看待事物正好相反，同时，他们对自己认为本该值得同情而非受到谴责的人不分青红皂白地过度辱骂，也会给其积极的观点带来一定的负面影响。实用主义观点，我们从这个名字就可以看出，它的本质是实用性的，而非理论性的；对于一个理论，重要的不是其逻辑一致性和理性的推理，而是其实用价值和实际结果。威廉·詹姆斯毫不犹豫地坚持理论和真理“在经验层面的实用价

值”，一切研究调查、理性思考、理论运用，最终必须有一个实际参照物作为参照，一切思考都是为了将来的行动；正是这个实际参照物，决定了一个理论是否具有价值。

根据这个总的观点，我们很容易推断出实用主义者对于有关真实性问题的态度。在他们看来，只要是有用的、有效的，能够使人在令人眼花缭乱的经验的迷宫中更自由、更充实的，就是真实的。实用主义者希望我们，或者说要求我们，不要贬低这些观点，将它们理解成利欲熏心的想法；坚持实用主义并不意味着就可以认为，只要自己喜欢的或乐于相信的就是真的。实用主义者在考虑一个判断正确与否时，问的是这样的问题：如果这是正确的，那它会给一个人的真实生活带来怎样实实在在的变化？而这个问题的答案就决定了这个判断是否正确。显然，这里我们犯了一个错误，那就是认为只有判断才有正误之分；观念，甚至名称都是我们经验的一部分，而“正确的观念则指那些我们能够吸收、检验、证实的”。因此，一个陈述或判断的真实性，并不是它始终具备的属性，真实性只有当它与某个人的经验相融合，并使他的实际生活发生了实实在在的变化时才存在。它强调的始终都是实践，而不是理论，除非理论本身能够产生实际后果。

不可否认，这个总的理论确实有其有价值的地方，但它能否提出一个关于真实性的合理理论，却又是另一回事。当然，通常来说，与实用主义者争辩是很困难的，他所用的方式和目的与其反对者是如此迥异。但如果这就是他所认为的真实，那他对这个词的用法则跟其他所有人都不一样；此外，根据他自己的观点，他越是这么做，就应该越发小心谨慎，因为人们通常不会认为一个陈述的正确性是由其实际后果决定的。关联性、有效性和适用性都是判断或多或少可能具备的性质，但人们通常不会把它们当作真实性的同义词，因为一个陈述有可能具备这所有的性质，但就词的一般意义来说却是错误的；相反，它也可能一个性质都不具备，却是正确的。这一点正是实用主义者极力否认的，但我们怀疑

的是，实用主义者坚持这种对真实性的定义以及将其等同于有效性，是否考虑过这种理论在更广泛领域的运用。因为，首先，这一学说根本无法解释我们称之为历史的判断，或者说对过去的判断的真实性问题。例如，我们通常认为马拉松之战发生在公元前490年，然而，最近某位牛津大学的著名历史学家证实，这场战斗其实是发生在公元前491年，并且其他一些学者也赞成这种说法。通常人们会认为，这两种说法一定有一个是正确的，而另一个则是错误的，又或者这两种说法都是错误的；无论如何，不管有没有人知道，一定有一种关于这场战斗日期的正确说法，它必须是发生在某个时间，所以，做出关于它发生时间的正确判断的可能也是存在的。然而，在实用主义者看来，这样说是正确的，甚至我们也不能说“它发生在公元前490年”的说法曾经是正确的，而现在正确的说法是“发生在公元前491年”（虽然这种说法也会遭到反驳）。面对这样的问题，实用主义者只会说，这根本就没有涉及正确与错误的问题，只有当我们的决定会影响某个人的实际生活时，才涉及正确与错误。例如，对年表编制者和历史学家来说，这或许会有一定的影响，但对我们其余大多数人来说，无论接受哪个作为马拉松之战的时间，都不会有什么影响；在几种情况下，这两种说法没有一种是正确的，同样也没有一种是错误的，这个问题根本就不成问题。决定波斯战败的年份与我目前的生活根本没有关系，然而，也不应该以我个人的利益来决定马拉松之战发生在哪个时间才是正确的。

除了涉及历史事实的陈述之外，其他与当前利益和永久利益有关的问题也很难用实用主义来解释。我们以一个在实用主义者内部之间都意见不一的话题为例，假如有下面这两种陈述：“基督教是真正的宗教”和“基督教是一种低级的迷信”，并要我们决定这两者哪个是正确的，那我们或多或少可以运用检验真理的符合性和融贯性的方法。然而，实用主义者则只能通过考虑这两种说法对人们实际生活的影响，以及估算这两种说法对其持有者影响的大小，从而决定哪一个是正确的。这并不是一个陈述的正误对经验主体的影响的问题，正误本身只能通过

它所指的陈述或观点具有的实际影响才能体现出来，这样一来，这个问题似乎又失去了意义。无论相信哪一种说法正确，其实际影响似乎都微不足道，又或者与我们的预期正好相反，事实上通常都是如此。重要的并不是这两种信仰对信仰者有什么样的影响，实用主义并不是说能产生期望的影响就是正确的，但如果它是正确的，就一定要有某种影响；由此我们可以推测，影响越大，这种陈述就越正确。

然而，上面这些讨论似乎都与通常意义上的正确性的问题基本没有关系，事实上，这是一个完全不同的问题。实用主义者或许会说，他们至少将人类的注意力从知性论者毫无结果的努力中，引向了一个真实的问题，但他们必须记住的一点是，根据实用主义的学说，一个误导性的、完全不具备实际影响力的关于正确性的定义，其本身就不可能是正确的。虽然实用主义强调批判之前各种理论的抽象性这一点值得称颂，其不懈地努力试图摆脱教条主义，采取动态的观点看待自然和真实性的发展也理应得到赞许，但是，实用主义依然只是一种关于哲学一般问题的观点，而不是令人满意的解决方案，尤其是在关系到正确性的问题时。

相关参考

F.H.布雷德利，《真理与实在论文集》。

H.F.约阿希姆，《真理的本质》。

威廉·詹姆斯，《实用主义》。

第九讲　表象与实在

1.表象

每个人都生活在一个以自我为中心的世界里，只有自己的感觉表象和思考表象，心满意足地认为并没有什么神秘莫测的无法经验的物质世界，也不存在要通过感觉和思考才能接近的永恒真理。这是承认所谓“事物”可以根据不同感知者对它的看法的不同，而在同一个时间有所不同。但是，这听起来十分荒谬，因为陈述的规定以及我们正在讨论的理论，都不允许有这样的情况。

现在，我们不得不重新拾起一些之前被我们散在一边的线头，尽量把这松散凌乱的线团整理成一个有序的整体。要做到这一点，我们最好先问一问下面的问题，并试着回答它。我们的判断，或正确或错误，到底指的是什么？或者说，如果这要以我们无权决定的真理和判断的本质为前提，那这个问题就将扩大成一个一般性问题：我们判断的是什么？我们会发现，这些问题不仅涉及真理、判断和感知的本质，还涉及一个更深层的形而上学的基本问题：实在本身的本质问题。

这些问题的一个可能的答案就是：我们对事实进行感知和判断。更近一步说，就是当我们感知或判断的时候，我们关注的是实在，是所有人公共经验世界中的真实事物。然而，对于这个问题，我们还要进行仔细分析。正如我们从一开始就坚持的那样，任何感知行为都必须具备两个要素：主体和客体。毫无疑问，我们在试图更清晰地定义客体之初，就遇到了困难。或许它指主体的一种心理状态，但我们也发现，这种观点并不能解释一切经验的事实，虽然这或许是唯一一个内部没有自相矛盾且站得住脚的观点，但它仍然不能解释所有的经验；我们所谓的客体

或许是指代表某个未知且不可知的物质事物的概念，或是由此而来的概念，但我们已经看到了这种观点存在的明显问题。然而，客体对于我们来说，可能还有第三种意义，也就是贝克莱主教所指的客体。

贝克莱继承了洛克的经验主义传统，但这并不是说他全盘接受前辈的观点，他提出的关于感知的理论，对之后的哲学产生了深刻的影响。洛克认为，概念是思维能够感知的唯一的东西，而贝克莱并不这么认为，他提倡以事实为依据，采取真正的实证方式，不做任何的捏造与假设。他接受“概念”这个词，但赋予它表象或感官知觉客体的意义；事实上，我们所谓的主体和客体其实就是贝克莱所谓的“概念”。然而，他所指的“概念”与之前所有的“概念”最大的差别，就在于他认为根本没必要去假设一个概念背后或概念之外，使概念得以产生并与之相似的东西。他止步于认为概念是感觉上可感知的，拒绝去发现概念之下创造它、支撑它的物质。我们根本无法了解物质，或许也无法感知物质，那我们为什么要假设它们是存在的呢？为什么不把自己禁锢在我们清清楚楚知道自己已经拥有的东西的范围内，禁锢在观念或者说感觉表象的范围内？它们构成了我们感知的外在世界，它们并非物质的产物，因为物质从本质上是消极的、非能产的，它们是上帝对我们所说的可见的语言。心灵，而非物质，才是宇宙中的能动主体，物质只是既无用处也无根据的假设。

贝克莱的观点极有可能被人误解，假如说贝克莱把物质清除出了这个世界，那么就会有像约翰逊博士那样的反驳；他说，当他踢到石头时，他会发现自己的脚撞到了一个坚硬的物体而感到疼痛，并认为这可以很好地反驳贝克莱的观点。贝克莱也并没有认为我们坐下来时一定要一屁股穿过椅子，因为物质（椅子）根本就不存在：他的意思是，椅子正好就是我们所感知的东西，并且它只能是我们感知的东西。外在的事物都是感觉印象的集合，并被我们所感知。贝克莱的理论也并没有初看之下那样矛盾，外在世界就在那儿，无论我们是否感知到，它依然在那

儿。贝克莱仅仅是接受了它的存在，并宣称外在仅仅是存在而已，并没有什么不可思议的物质世界；物如其表，表里如一。

对于这种表象理论，我们还可以把它从感官知觉领域拓展到思维关注的其他客体——有关真理的想法上来。感觉概念的成因是物质的，那为什么我们要假设只有唯一一个永恒不变的真理，而我们所有的真理都只是它的复制品和相似物？为什么我们要造出一个自己对它的了解永远不可能多过对物质的了解的真理，并用它来创造我们的真理？这种内在的精神上的经验，和外在的感觉上的经验一样，同样有两个要素：主体和客体。没有思考的主体，就不可能有思考，就好比没有感知的主体，就不可能有感知。然而，我们为什么不假设，在这两种情况下，还存在第三种不可知的基本因素呢？就好比感知到的桌子和椅子就是桌子和椅子本身，想到的真理也就是真理本身。

当然，由此可以得出，主体在感知和思考的过程中起着决定性的作用。感知主体的感知毫无疑问都属于感知主体自己，因为任何一个其他的感知者都不能将他的观点据为己有；每个人都生活在一个以自我为中心的世界里，只有自己的感觉表象和思考表象，心满意足地认为并没有什么神秘莫测的无法经验的物质世界，也不存在要通过感觉和思考才能接近的永恒真理。我们就这样过着有限的生活，被或感觉的或精神的，或二者兼有的表象所包围着；认为事物就是它们表现在我们每个人面前的样子，这并不是一种绝望中的投降，而是一种机智的默许。这是承认所谓“事物”可以根据不同感知者对它的看法的不同，而在同一个时间有所不同。但是，这听起来十分荒谬，因为陈述的规定以及我们正在讨论的理论，都不允许有这样的情况。事物即感知到的事物，因此，通常所说的“一棵树”，就不再是一个能够使不同感知主体产生不同观点的物质的东西，而就是这些感知者所有的不同观点本身；这就是说，有的不是一棵树，而是和感知者一样数量的树的表象。此外，根据贝克莱的观点，相对于触觉的树的表象，与相对于视觉的表象并不是同一个概念。

显然，只要清楚地记得他所指的概念是什么就足够了，而听到有人误导性地说自己摸到的树和看到的树不是同一棵树时，我们只会觉得很荒谬。这显然不适用于贝克莱的理论，并且，那些以他的理论为基础的论据，被转述成这样的语言之后也变得无关紧要、微不足道了。

2.实在

事实上，虽然离开我对它的思考去考虑这个东西本身或许是不可能的，但证明独立于表象并与表象相对的实在存在的依据，却建立在假设这样一种无法想象的实在的基础之上。否则，只要我们谈到或者想到实在，便会马上将其降级到表象的层面，将其作为有限的思考主体经验的一部分。

然而，要同时持有关于感觉和思想的世界与真理的世界这两种完全对立的理论，也并非不行。证实感觉经验中存在能够看见的东西这个假定，可以有两种形式：实在论（是否被冠以“天真”这个无理的绰号，都是天真的）、建设论或选择论。实在论认为，我们通常所说的事物以各种各样的形式存在，并且与我们保持中立的关系。当它们进入我们的感觉领域时，或者当我们进入它们的影响范围时，我们与它们才偶然相遇，然后才能够感知到它们。然而，我们并不能影响它们，它们原来是怎样，现在还是怎样，并且就算我们停止对它们的感知，它们也还会是原来的样子。它们稳固持久，它们是我们艰难的前进道路中一系列残酷的事实，我们看到它们时能自然而然地认出来。在我进入房间之前，房间里就有一张桌子，现在房间里依然是这一张桌子，而且我离开以后，房间里还是有这张桌子。对于这一观点，和第一性理论、第二性理论一样，我们只要提几个乏味的问题：“你怎么知道会这样？”“你是怎么知道的？”沿着这条线索，表象理论就再也无法取得进一步进展，无论是洛克较为简单的理论，还是康德较为复杂的理论，都无一例外不

能逾越这一严峻的障碍。

建设论，或者说选择论，试图对其施以援手。它从感觉数据出发，然后沿着下面的思路论证：不可否认，当我面对一张桌子时，我拥有这张桌子的感觉数据，或者说视觉上的感觉数据。如果我现在在桌子四周走动，获得一系列的感觉数据，每一种数据都和与其相邻的数据十分相似，但是，第一种和第十五种却可能有很大的差别。当我完成整个“巡视”过程时，通过这些感觉数据之间的相似性和联系，我就能获得一个感觉数据群，而这就是这张桌子——一个感觉数据群。对于这一观点，也有许多反对意见。“感觉数据”这个词本来就是个具有两面性的词。一方面，“数据”可以指完全被动的参与者，即由某个物体发出的数据，而在这里，这个物体指真实的桌子：但被发出的并不是桌子，而是桌子发出的某种东西。这整个问题都源于“感觉数据”这个词，因为它假定了存在某个真实的东西，即桌子，主动发出某种东西。然而，“感觉数据”还意味着另一种东西，它可以指桌子发给我们感官感受的东西，这里指视觉上的感受。因此，感知者在这里并没有被完全抛开；事实上，桌子只是使感知者产生视觉感受的数据群。但是，一个近视的人和一个视力正常的人看到的桌子，是不是同样的桌子？或者，一个患黄疸病的人看到的桌子是不是又不一样？难道这一理论的背后同样没有假定存在一个物质的桌子，一个固定不动的核心的东西，使整个巡视围绕其进行，让这一系列的感觉数据有所依附，让我能够在它四周走动？

然而，在思考和真理的领域，这种最易激怒实用主义者的理性主义，却引出了关于实在的讨论，超越并统一了我们关于表象的特殊经验。事物的真实本质竟然是如此零零碎碎、自相矛盾、虚幻如我们经验的表象，如此依赖于特定思考者的思维或身体状态，如此容易使我们的思考失去融贯性，陷入荒谬的状态，这些对于理性主义者来说，都是难以置信的。我们经验中的一切要素，空间、时间、因果联系、个体个性、总体界限，经过认真彻底的思考之后，却带来了这样公然的矛盾，

我们根本无法想象这竟然会是真的。所有这一切都只是表象，这里的表象并非我们用来指代观念或现象的表象，而是指一切与实在相对的东西。这里的实在是一种统一、一种无限，以及在任何情况下的无条件，一种完全独立于空间、迫使有限的生命不得不工作的现世和因果律，一种庄重宏大的永恒。根据个人喜好，它可以是绝对或者上帝。

理性主义者的这种解释，可以在逻辑上找到依据。逻辑学中有三种思辨之当然。第一种叫同一律，即A就是A；第二种叫矛盾律，即A不可能同时既是B又不是B；第三种叫排中律，即A只能要么是B，要么不是B。这三条定律可以简化成一个，即矛盾律，关于一个事物相互矛盾的命题不可能同时都是正确的。理性主义者以这个所谓的思维定律（事实上，这是一条关于我们不能对相互矛盾的命题进行思考这个事实的陈述，就好比所谓的自然法则只是对事物必须以特定方式活动这一事实的陈述）为基础，对自己的经验及其必然框架和背景进行审视。他发现自己同时既是同一个人，又不是同一个人；时间和空间既是有限的，又是无限的（或者说，至少他发现没理由否认时间和空间并非既有限又无限）；物质既存在，又不存在；所有经验的有限的东西，包括作为有限的经验主体的他本身在内，所有这一切使他的思考陷入一种无法融合的自相矛盾。然后，他不得不认为只能这样来解释：“这些自相矛盾的命题必然是关于有限的经验的，而根据矛盾律，这样的事情是不可想象的；实在不可能自相矛盾，因此，所有有限的人类经验必然不是真实的，而只是表象。”

显然，这整个例子都建立在一个被公然称之为思维定律的真实世界之上。人类思维无法对矛盾的命题进行思考：如果真对其进行思考，那它就根本不能被称为思考。然而，有什么证据可以证明事物、实在、我们所说的一切思维以外的东西所构成的世界，必然遵循人类的逻辑思维定律呢？如果没有，那这所有的推理论证都将被推翻。有人认为，因为我没法想象这既是一页白纸又不是一页白纸，所以它就不可能既是白纸

又非白纸；我说它不可能二者皆是，就证明它可能是，因为我这么说，就是在想象它其实既是白纸又不是白纸，而这本身就是自相矛盾的。然而，除了我对它的想法外，关于这个东西本身还能证明什么吗？事实上，虽然离开我对它的思考去考虑这个东西本身或许是不可能的，但证明独立于表象并与表象相对的实在存在的依据，却建立在假设这样一种无法想象的实在的基础之上。否则，只要我们谈到或者想到实在，便会马上将其降级到表象的层面，将其作为有限的思考主体经验的一部分。我们生活在表象之中，通过表象，这一理论试图带我们走出迷惑，如果我的思想能够控制实在的行为准则，那实在又如何能够说是独立于人类经验和表象呢？

此外，作为表象的实在，与经验相比又是什么呢？即使是最幸运的理性主义者，也不会且不可能知道任何不属于经验的东西；所有一切，无论是经验还是实在，都必须通过经验才能被我们了解。然而，无论是以何种有限的方式，经验它就是立即使它变成表象。人类的一切经验，在某种程度上都超越了绝对实在，其内在的不一致和矛盾都被净化与消除。但这并不是说，一切的人类经验都是毫无用处且危险的幻象，因此都被摈弃；一切人类经验都包含在绝对之中，因为实在本身就是经验的一种形式；此外，毕竟经验是我们唯一能够了解和经验的实在的碎片和回声。但是，这种真实的经验到底是什么，我们也没有答案。谈到它就必须先使它变成表象，但如果深刻意识到了这一点，我们就不得不承认，与另一种我们根本不了解却全然真实的经验相比，我们的一切经验则都是幻象。绝对主义者试图寻找唯一可能的证据所在，他认为，这虽然是误导性的、荒谬的，但让我们确信我们的经验转变成神的经验后，便不仅仅是我们的了，它们构成了使它们失去自己的地位，变成虚假、欺骗性的表象的实在。而实在，将始终遵循一种规律，用以描述饱受歧视的人类思维是如何活动的。

3.表象与实在

他眼里的表象对他来说，和我眼中的表象对我来说，是一样真实的，我无法看到他眼中的表象，他也无法看到我眼中的表象，那人们又怎么能够相互评价呢？对我来说，真实的东西就是我唯一能够拥有的实在。

无论如何，表象与实在的区别在于，表象是自相矛盾的，而实在是一个系统的内部统一的整体。任何表象，如果从其自身考虑，或是被错误地当作实在，就会导致矛盾和不合理的结果：只有在实在中，我们才能找到一个完全自我一致、和谐合理的系统，这样的实在是不可知的，除非将其作为思考的客体，但这样它就受到限制，而不再是绝对的。然而，难道我们就不会对从本质上便不可知的东西感到一点点厌烦吗？如果物质的东西真的是这样，真正绝对的经验在这方面也至少是相似的，这不就等于，一个是认为天黑以后所有的牛都是黑的，另一个则是无知无觉的愚蠢家伙吗？如果形而上学主义者对一切问题都只能用一个不可知的完全虚构的东西来回答，人们对他们还会有耐心吗？所谓的唯一的实在又是什么？目前，我们或许能满足于徜徉在更现实、更滋润的领域，但是，我们更应该竭尽所能并倾尽所有去努力寻求答案，而不是随意地把我们能够找到的唯一线索丢弃一边。

如果我们从一个普通的主体与客体关系的例子出发，例如感官知觉中的主客体关系，能够取得怎样的进展呢？这里的主体是一位处于支配地位的搭档。假如我的朋友看到一个月亮，而我看到的是七个月亮，不是一个；假如我眼里的整个世界都是黄色的，而不是五彩缤纷的；假如我和彼得贝尔看到的迎春花仅仅是一朵迎春花，而不是一片色彩或一块食物，这也许是因为我喝醉了，因为我得了黄疸，因为我们是简单、单纯、学问不高的人，因为我们不是艺术家也不是奶牛。错都在我，而不在月亮，不在这个世界，也不在迎春花。表象是怎样就是怎样，然而，

同一个客体许多时候却会表现出不同于我们通常称为表象的样子，而这种情况发生时，错的一定是我。只要我愿意，表象就可以变得不一样，就算除我之外的一切有关表象的因素都不变。当然，我不能证明它们没有改变，因为我只能看到它们变化了的样子。

这样，对于我来说，似乎“注意到”某些事物与“看到”某些事物是截然不同的。或许我连续几个月路过牛津，却没有注意到它那弥漫着哀伤气息的建筑特征。然后，某次谈话中提及了这一点，于是我下次再经过这里时便注意到了这一点。如果说真实的情况是我只是一个被动的感觉印象的接收者，那我在被告知这件事之前看到的表象，和之后看到的表象有什么不同呢？此外，还有红鼠现象。这里的红鼠通常来说只是幻想，而非实物，因为除了受害者之外没有人能够看见。但是，受害者看到了这样的表象，并表现得好像真的有一只红鼠，无论别人怎么保证说没有红鼠，都没办法影响他看到的表象。同样，我那位只看见一个月亮的清醒朋友，也没办法阻止我看到的月亮变成七个。在我们之前的例子中，我第二次去朋友房间看到蓝色的香蕉，就不需要仔细思考和回想了，虽然第一次看到时，通过一番对它的漫想后才得出结论：它是蓝色的，并且是一根香蕉。这两次拜访之间到底发生了什么，才使得我第二次看到的表象与第一次不一样呢？

或许感知中并不存在两分法，我并不是感觉数据流的被动接收者，我可以对接收的感觉数据进行思考，并由此形成自己的判断和认知。要综合错综复杂的零碎数据，其困难是巨大的：特殊的创造可能是填补感觉与理解之间的鸿沟的唯一办法，例如想象，它不能对任何事给出解释。我怎么能够像我说的那样纠正自己的感觉印象呢？我说，我看到的铁轨最后会合并在一起，这样，我就有了一个关于铁轨合并在一起的感觉数据。然而，我可以凭经验纠正这一感觉数据，并认定虽然铁轨看起来是会并在一起，但我知道它们其实不会。但是，为什么呢？如果我的经验是由相似的感觉印象构成的，那我还能根据经验纠正这一感觉印象

吗？怎样才会有统一的经验？此外，如果我拥有了统一的经验，如果我每次获得感觉经验时都要经历同样错误的程序，那它又有什么作用呢？如果我一直知道世界上的铁轨是平行的，那我为什么还要浪费时间和精力，在每次看到并在一起的铁轨后，再去纠正自己错误的感觉印象？

也许我并不是感觉印象的被动接收者：我不会等着感觉印象自己进入我的眼睛，而是我自己通过眼睛向外看。向外看的那个“我”，是一个已经有了一定经验的“我”，一旦对某个东西有了经验，我第二次看到它时的态度就会产生变化，无论是因为患了黄疸、喝醉了，还是学识增长了。甚至连“知道香蕉就是香蕉”这件事也需要经验，如果没有之前认识香蕉的经验，之后就不可能认识到那是一根蓝色的香蕉。然而，第二次我感知到一根蓝色的香蕉似乎是毫无疑问的，换一句更专业的话来说，即客体没有变，而主体产生了变化。没有比喻很难解释清楚，但比喻可能是危险的；或许也有人认为，在我感知的过程中，我给这个共同的行为注入了属于其表象的意义。当然，这就意味着，每个感知者都会给感知行为注入自己的意义，这正是我们之前看到的，迎春花对于我，对于植物学家，对于艺术家，以及对于奶牛来说，都是不同的表象。如果要问什么才是真正的而非表象的迎春花，这个问题的答案现在已经十分明确：并没有不同于表象的真正的迎春花，对于每个感知者来说，他见到的表象就是真正的迎春花，这是必然得出的结论。

首先，有人这样反驳道：虽然这个表象对我来说可能是真的，但这并不能说明它确实是真的。对于看到红鼠的人来说，它大概是足够真实的，但这样只是导致了一个感觉数据群（很小的一个）的形成，并没有产生一个真正的鼠群。对于一个酗酒狂来说，红鼠或许是真实的，但它们并不是真实存在的。这样，我们又要问同一个问题了：你怎么知道？你怎么会知道？这样一来，似乎他的话和我的话出现了冲突，出现了两种不同的表象；哪一个才是真实的呢？他说是他的，我说是我的；到底谁是对的呢？直截了当地否定梦想家和预言家，这对他们来说是不公平

的。他眼里的表象对他来说，和我眼中的表象对我来说，是一样真实的，我无法看到他眼中的表象，他也无法看到我眼中的表象，那人们又怎么能够相互评价呢？对我来说，真实的东西就是我唯一能够拥有的实在。一个对我来说并不真实的实在，我不可能有任何了解：如果我确实了解某个实在，那它肯定对我来说已经变得真实。并不是对我来说真实的东西，必须通过并非仅仅对我来说真实的东西来检验，而事实恰恰相反。对我来说真实的东西，便是最真实的，也就是我看到的表象。因此，唯一的实在就是表象，表象与实在的对立从此崩溃，因为这两个术语被视为同义词。

也许还会有人这么反驳：到现在为止，我们一直完全忽视了心灵。我们已经谈到了感官知觉，并认定唯一的实在就是表象，但思想的实在是什么呢？思想独立于感官，只存在于思考这种非感官活动中。在此基础上，我们又该如何看待有关逻辑或形而上学的漫想？有没有这样一种实在，它不依赖于心灵，但至少是精神的、非感官的？同样，答案也是不言而喻的。在这一点上，精神上的表象和感官上的表象没有区别。我的想法只有出现在我的感官和心灵中，才能称之为想法。没有感觉器官，我就不会有感觉表象；同样，没有心智器官，我就不会有精神表象，心灵想象精神表象的方式，与感觉器官、感知感官表象的方式是相同的。此外，同感官表象一样，我唯一能够了解的精神实在，就是我通过精神感知到的，即想象到的精神表象。和往感官表象中注入意义一样，我同样也往精神表象中注入意义。我的关于美德、有限和上帝的想法，就是我所知的关于这些东西的唯一实在。如果说我还知道更多，那我便是知道。

这样，到最后，似乎感知和思考都是关于表象的，并且只能是这样，否则我们就将始终面对一个难题，就像感知觉理论和有关判断的理论所面对的一样。在讨论感知、判断和推断时，我们已经发现，要在这三者之间划清界限，并指出哪一个过程在哪儿开始或结束，是十分困难

的。这有一个过程，并且这个过程也是表象。表象是最主要的事实，感知者在其中发挥着巨大的作用，这种作用至少可以使原本应相似的表象呈现出各种各样的样子（假设表象是发自某个事物）。同样，我们可以断定，精神表象也是如此。也就是说，当我思考的时候，例如，如果我与邻居都被要求想象一下美德和上帝，出现在我精神世界的东西和出现在邻居精神世界的东西是不一样的。但一切表象，无论是迎春花、红鼠、无限还是上帝的表象，都是真实的：如果你愿意，你可以说它们是真实的表象，但这又是无谓的重复了。因为，一切表象都是真实的，唯一的实在就是表象。

相关参考

贝克莱，《视觉新论》。

F.H.布雷德利，《表象和实在》。

罗素，《我们关于外界的知识》，第三章、第四章。

结语

我们的哲学入门介绍到此已达尾声。对于“哲学是什么”这个问题，我们并没有试图提供一个正式的定义或完整的答案，现在我们仍然不建议这么做。回顾开篇时的话语，我们只能说，哲学思考是以那样的方式去讨论那样一些事物，我们十分乐于承认，还有太多问题我们还未涉及，我们也承认全然忽略了许多问题。我们迷失在一个既无体制又无系统的人类辩论的牧场，惊起野兔，然后追一段，停一段，追追停停，终不得手。

我们从哲学的批判性和建设性这两个概念着手。要保住哲学作为批判的科学的地位，就必须寻找一个基础，这个基础不能是科学家的假设，而必须是一个非假设性的简单事实。我们在头脑的意识中、在主客体关系中，都找到了这样的事实。接下来，通过对客体本质的讨论，我们进入因果联系和变化的讨论，接着是目的和道德行为，判断、真理，以及形而上学的最终问题。显然，我们心甘情愿地由溪边出发，然后漫无目的、毫无章法地随波逐流。

然而，我们恳请一位威严如苏格拉底的榜样，让我们的实践徘徊在论证的领地，让它指引我们穿越物换星移的时空。我们衷心希望，这次旅程能使我们比踏上这一旅程之前更接近我们期待已久的目的地——心灵之城，在那里，真、善、美都因其本身而美名远播。

[1]出自洛克《人类理解论》。

[2]出自洛克《人类理解论》。

[3]出自笛卡儿《第一哲学沉思集》。

[4]《森林王子》的作者是约瑟夫·鲁德亚德·吉卜林，讲述了人类小男孩毛克利从小在森林中被狼群养大，和动物朋友们在森林里的冒险过程。

[5]广延（extension），笛卡儿“第一哲学”特有的哲学术语，指物质的基本属性，即空间属性，即所谓的长宽高；凡是物质必然占据空间，这就是广延。

[6]出自洛克《人类理解论》。

[7]“自因”是西方哲学史中标示自身是自身存在原因的哲学概念。这一概念最先由笛卡儿提出，后来哲学家斯宾诺莎批判式地继承和发展了这一思想，即一个实体不能是另一个实体的原因，实体是自因的，即它的本质便包含着存在；它是它自身的原因，不依赖任何其他实体。

[8]可参考泰勒在《形而上学要素》和哈格尔德·霍夫丁在《当代哲学简史》中对偶因论普遍观点的描述。

[9]引自阿尔弗雷德·爱德华·泰勒的《形而上学要素》。

[10]引自阿尔弗雷德·爱德华·泰勒的《形而上学要素》。

[11]引自阿尔弗雷德·爱德华·泰勒的《形而上学要素》。

[12]超距作用（action at distance）是物理学史上出现的关于作用力及传递媒介的一种观点。这一观点认为，相隔一定距离的两个物体之间存在直接、瞬时的相互作用，不需任何媒质传递，也不需任何传递时间。与之相对立的观点被称为近距作用。

[13]标志存在的结构与实体的单元的哲学术语，各派哲学家有不同的解释。如意大利布鲁诺认为单子是构成一切事物的最小单位，它是物质与精神的统一体，具有内在的创造力。德国莱布尼茨认为单子是构成世界万物的基础，它是一种没有部分、不占空间的东西，是一种精神性的实体；单子有高低的不同，最高级的单子就是上帝。

[14]本处作者所说的当代作家指与作者同时代的一批作家，即迷惘的一代（The Lost Generation）。

[15]引自亚里士多德《尼各马可伦理学》。

[16]参考伯特兰·罗素《科学展望》、C.G.达尔文《物质的新概念》。

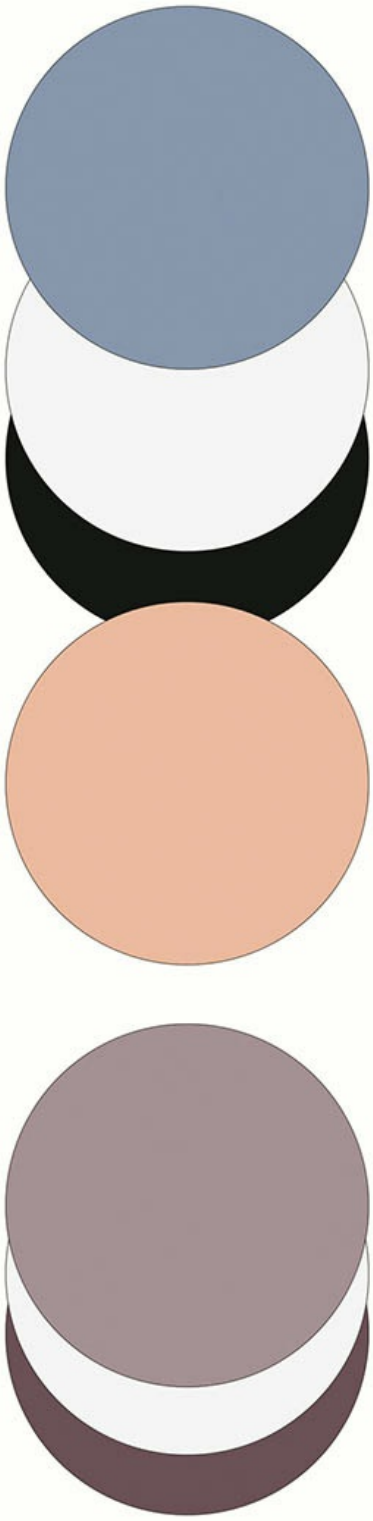
[17]引自洛克《人类理解论》。

催眠二十八讲

Practical Lessons in Hypnotism

盗梦的真相，被众多外国机构有意遮蔽的一本书。

（美）
威廉姆·W·库克 著
范忧 译



江苏人民出版社

版权信息

催眠二十八讲/（美）威廉姆·W.库克著；范忧译.——南京：江苏人民出版社，2018.12

书名原文：Practical Lessons in Hypnotism

ISBN 978-7-214-22032-5

I.①催… Ⅱ.①威……②范… Ⅲ.①催眠术-基本知识 Ⅳ.①B841.4

中国版本图书馆CIP数据核字（2018）第140592号

书　　名　催眠二十八讲

著　　者　[美]威廉姆·W.库克

译　　者　范　忧

责任编辑　石　路

装帧设计　白砚川

版式设计　张文艺

出版发行　江苏人民出版社

出版社地址　南京市湖南路1号A楼，邮编：210009

出版社网址　http：//www.jspph.com

印　　刷　三河兴达印务有限公司

开　　本　787毫米×1092毫米1/32

印　　张　9.5

字　　数　153千字

版　　次　2018年12月第1版　2018年12月第1次印刷

标准书号　ISBN 978-7-214-22032-5

定　　价　48.00元

目　录

版权信息
自序 盗梦的真相——催眠术
引言
第1讲 入侵潜意识
第2讲 精通催眠术的人
第3讲 你的睡眠会被盗走吗
第4讲 它们让你无法入睡
第5讲 危险的暗示
第6讲 催眠师的手段
第7讲 “盗梦”的7个层次
第8讲 超视力——催眠中的“千里眼”
第9讲 自我暗示的惊人影响
第10讲 叫不醒的宝宝
第11讲 精神控制
第12讲 强大催眠能力的证明
第13讲 催眠师的磁力操控术
第14讲 坏习惯与暗示
第15讲 罪恶的催眠：利用催眠真能干坏事吗
第16讲 现代医学中的催眠术
第17讲 催眠能让痛苦消失吗
第18讲 疯子不易被催眠，抑郁的人则很危险
第19讲 动物也能被催眠
第20讲 商业中的催眠术：你为什么被导购说服
第21讲 狂热、虔诚或精神萎靡：或许因为你被催眠了
第22讲 催眠能否摧毁意志消沉的人

第23讲 催眠术的延伸效应：醒来后还会被催眠师控制吗
第24讲 无法唤醒的恐惧
第25讲 “心有灵犀”与意念力
第26讲 被催眠者的“怪异”征兆
第27讲 没有痛感：神奇的自我麻醉
第28讲 小结：最基本的10种催眠方法

自序　盗梦的真相——催眠术

本书为迫切想了解催眠术、渴望掌握催眠术要旨的人所著。全书文字平实，易于普通大众学习，案例翔实可靠，依据真实场景。书中杜绝仅为文字的轰动性而杜撰虚假内容，而真正的催眠术本身也比想象的更为精彩。

读者应抛开成见，全心投入催眠术中，因为催眠术只对人类原本就具有的天然禀赋进行发掘，而这一禀赋的确是可以通过练习而得到开发的。

熟悉掌握催眠术原理和法则的人，不难发现这种能力可以给自己在社交、思维和商业上带来巨大好处，它能拓宽人的思维，让“精神与身体的联系”不再充满神秘及误区，使人们破除迷信，拒绝盲从。

书中各讲提供充足的实例，解释人的精神对身体的影响。成百上千明白“信念”（faith）或“意愿之力”的人，在面对身体的微恙时，已开始抛开对药物的依赖，凭借自己的精神力量调动身体机能来使身体康复，实则这也是对催眠暗示疗法的应用。

曾有一位声名显赫的医学界作家说：“过去，药物的使用充满神秘感，我们盲目服用任何医师开给我们的药物，同时也吞下了药物的副作用；而如今，随着科学知识的进步，医学的神秘一扫而空。”“是药三分毒”，但先贤不曾了解，人体自身的生理机能同样可为恢复健康发挥作用。 [书籍分 享V 信zmxsh998]

反药物治疗的运动随之掀起，在运动早期出现了很多过激行为。在面对使用何种方式治疗疾病问题上，分歧的双方都不可避免地陷入了极

端对立之中，但正是这样的对立才最终形成了日后理想的折中方案。合理的餐食、清新的空气、干净的饮水和很少或者没有副作用的药物，这样的“药方”带来了出色的疗效；再辅以“人的信念”或精神疗法，也就是催眠暗示疗法，其综合效果可以说是超乎想象。我们希望，无论是过度依赖药物的人还是完全摒弃药物的人，这样的折中方案都能满足其需要，也让当代医学知识体系进入更为理想的阶段。而对催眠术的合理研究则可以加速和促成这一理想状态的实现，这同样是作者由衷的希望。

科学催眠术并无吹嘘玄幻之处，它的本质就如同其他任何科学分支一样简单易懂。但正是它质朴的属性，使人类忽视了其巨大的价值。

科学领域的任何知识都可能被人们误用作无谓的消遣，甚至是用于实现不义之事，当然催眠术也不例外。但作者由衷地希望本书的读者能将其催眠知识用于善途，使其从正面影响自己，造福他人。

威廉姆·韦斯利·库克博士

于芝加哥埃文斯顿

引言

传说中的神秘超能力

催眠术是当代最具现实意义的学科之一，它进入人们的日常生活，为我们带来其他任何媒介都无法带来的优势。催眠已不再只是为消遣和刺激而生的娱乐表演，如今，技艺精湛的专业人员已发掘出它的价值，但他们仍然持续地探索这一领域，希望从中获得更多知识，以造福人类；科学家则将其看作是长久以来一直埋藏在人体内的自然力量，无疑它注定要深远地影响我们的子孙后代，伴随人类进步。

对催眠术的研究就好比是探索神秘的魔法领域或开发人类神秘潜能的深邃宇宙，并将其变成确凿的科学知识。催眠术潜在的价值几乎是无边无际的，并与人类生活息息相关，它的力量将有助于现代商业的发展及各种社会事业取得更大的成功。

要成为催眠师并不需要长年钻研学习催眠术，因为它是自然之母赋予我们每个人的先天禀赋和恩赐，任何有志投身其中并愿意献出自己必要耐心和精力的人，都能够发掘出自己身体中这一固有能力。

催眠的力量是催眠赠予信徒的礼物，坚持不懈地研习将为你带来丰厚的回报，甚至是看似超人的能力。每一个目击其催眠术的人都会被无可辩驳的真实性说服，惊叹于令人瞠目的神奇效果。

它颠覆哲学家和神学者的偏见，震慑科学家的武断；它帮助内、外科医生破解顽疾，让被认为是无望康复的病患和伤者恢复健康；它同样能够助人纠正自己的不良习惯和嗜好，它宽慰心灵，为困境中的人带来心灵的平和；它打破时间和空间对人身的限制，它使跛足者得以重拾行

走能力，使虚弱者变得强壮如山，使狂躁者如婴儿般温顺；它与死亡竞赛，从残暴的行凶者手中夺回生命；它放松口吃者僵硬的舌部，克服过度的自我意识带来的羞怯和腼腆，平息冲动者的轻率和鲁莽。

我们所有人生活的每个方面都涉及催眠术的应用，它引领我们更深刻地思考，拓展自己的规划、执行能力，助我们将自己的地位、财富和智力水平推向更高层面。这一切，乃至其他更多方面，都在催眠术所涉及的范畴之中。

要成为催眠师并不需要长年刻苦研究，但要想精通催眠术，却也需要不断练习，这和其他科学与技艺并无任何区别。

不论你的教育背景或生活方式如何，也不论你是否具备极高的天赋，一切智力正常的人都能练习催眠术。实际上，催眠本就是人们与生俱来的潜能，只待有心人投入必要的耐心、精力和毅力，就可完全挖掘你体内潜藏的能力。

催眠术的潜能可以说是无穷无尽的，它与我们生活中各个方面的成功都息息相关，正是如此，我们才会带着最大热忱和决心着手学习，使自身潜能得以尽情发挥。

催眠知识的获取没有任何门槛，它的神奇魔力属于所有充满渴望并愿为之付出努力的人。一旦你体验过它的神奇，它就成为你生活中不可或缺的一部分，让你的人生充满奇妙和乐趣，这正是催眠术的魅力所在。

20世纪以来，人们开始普遍认识到“催眠学”的实用价值，成千上万的人开始试图总结它的原理和规则，获得催眠力量。

商人在不知不觉间成为现实生活中的“催眠者”，律师也意识到使用催眠术是获胜的诀窍，部长大臣和公共发言人也利用催眠术的原理来左

右听众的意向，与此同时，内科医师、医学教授也公开地倡议和运用“暗示疗法”，作为治疗中效果显著的辅助手段。

此前，偏见、盲目、贪婪和狭隘的诡辩已成功地抹黑了催眠术这一伟大科学，那些敢于展示催眠术神奇力量的人被贴上了巫师、江湖术士及骗子的恶名，受到社会抨击。

但如今，局面已大为改观。催眠术已洗脱前冤，凯旋而归，成为崇高的科学分支，它当前的推动力和未来的必然发展使它注定要以非凡的魅力给世界带来惊喜。

了解催眠术，得先知道这些人

催眠学最早萌芽于古希腊和古罗马，而古希腊、古罗马人的催眠知识可追溯到更早的古埃及。同样有史料表明，中国人早在上千年前就开始了对这一古术的实践。

实际上，催眠术似乎是人类最为原始的本能，因为就是在人类尚未开化和进入文明之前，世界各地就已开始用各种形式进行类似的实践。我们甚至可以大胆推测，催眠的能力属于所有生物共有的特性。爬行动物能够利用伪装迷惑猎物，哺乳动物在或多或少地敬畏它们首领的同时，反过来欺压其下级同类，雄鸟吸引雌性伴侣，就是鱼类也会威慑同类。

弗里德里希·安东·麦斯麦

抛开其传统的神秘色彩，催眠术也走向了与实验探索联姻的历史交汇点上。弗里德里希·安东·麦斯麦[1]，1734年5月23日生于瑞士康士坦茨附近，他在维也纳大学拿到了自己的医学学位。在自己的毕业论文中，他首次提出了“动物磁力说”[2]。

这一理论称，整个宇宙都充满着一种与天然磁石磁力相似的力量，这一力量通过非常特殊的方式作用于人的身体。他将这种力量称为“动物磁力”，并称该力量能通过人在特殊环境中的身体接触得到激活。

1775年，他首次将自己的发现著书出版，但并未公开相关方法和诀窍。本书随即引起轰动，不久之后的1778年他去了法国，他的崇拜者和对他著作感兴趣的人寄来了大量捐款。政府提议每年向他提供4000美元的年金，并免费为他提供一个配备齐全的医院，条件就是他将自己的秘密传授给政府指定的三位专员。但他拒绝了这一提议，继续使用自己的技艺治病救人，并将这些秘密传授给他的弟子。

在接下来的几年中，他收获了大量财富。1785年，政府任命了一个包括巴伊[3]、拉瓦锡[4]和本杰明·富兰克林[5]在内的委员会，专门研究他的理论。该委员会随后递交了持否定、怀疑态度的报告，最终毁掉了麦斯麦的声誉，让他丢失了自己的执业诊所和学徒。之后他回到瑞士，于1815年3月5日逝世。

塞句公爵阿尔芒

在所有研究麦斯麦的人中，最为狂热的要数塞句公爵阿尔芒[6]。他极大地改进了麦斯麦的学说，并发现了使人进入“梦游状态”的方法，通过这种方法，他能够顺利地治疗诸多心理病症，在避免使用“麦斯麦术”期间，病人频繁出现癔症[7]发作的情况。然而，他的发现也同麦斯麦一样毫不例外地被人们所忽视，直到十九世纪二三十年代，巴黎的内科医师杜·帕特尔和德·福伊萨克在其执业诊所中才将其重新应用。

布雷德和柯蒂斯

催眠术的科学旅程始于1841年，源于詹姆斯·布雷德医生[8]成功案例的刺激。

来自英国曼彻斯特的布雷德在其诊所中采用催眠术进行治疗并取得了巨大成功，后来其他内科医师和研究者开始跟随和效仿他的治疗方法，“催眠术”（hypnotism）一词同样由布雷德医生命名。

在美国，首个调查研究催眠术并将其作为辅助手段运用于疾病治疗的著名医生是阿尔瓦·柯蒂斯（Dr.Alva　Curtis）。他于1846年出版了关于“医学科学”的著作，书中包含了关于“神经学和动物磁力学”的讲解，全面而清楚地给出了关于催眠术的实践指导知识。他当时将其定位为促进身体恢复的无副作用辅助手段，将其视为纯粹科学手段。

夏科和伯恩海姆

在19世纪70年代，巴黎的夏科医生（Dr.Charcot）成为一名催眠术的热切追随者，在位于萨勒贝特里埃自己的医院中，他将催眠暗示运用于临床治疗上，为大量的患者带来了极好效果，他在内科领域取得的卓著成效也引得其他许多医生效仿。与此同时，法国南锡市医学院的教授，医生伯恩海姆（Dr.H.Bernheim）开始了其辛勤的研究和实验，最终他在催眠学领域名闻四方。

之后几年，许多知名医生和科学家不断加入到以上研究者的队伍中。时至今日，催眠术已成为广为人知的学科，各大领先医学院也开设了“暗示疗法”的教学部门，过去的“江湖骗术”如今得以正名，成为高尚且实用的科学。

撕掉“催眠术”的神秘面具：催眠术是怎么回事

催眠术是用精神力量控制他人思想和行为的一门学科和艺术，它包含开发个人精神力量和指挥他人思维活动的知识和方法。

术语“催眠术”（hypnotism）源于希腊语的“睡眠”（hypnos）一词，

但如今该词早已积累了更多含义，囊括了许多科学现象。
用“hypnotism”（睡眠）来指代“催眠术”实际上是用词不当，因为不是所有的催眠术都需要使受术者进入“催眠”或“类睡眠”状态。

但在大多数情况下，催眠术的执行，都需要将受术者引入“类睡眠”状态，因此用“hypnotism”（睡眠）来指代还包含其他非睡眠现象的“催眠术”这个整体，也不算过分牵强。所以，人们用“催眠”来指代催眠术的整体集合，而用“催眠状态”（hypnosis）来特指受催眠后进入的“类睡眠”状态。

“hypnotize”（催眠某人）的字面意义为“将某人带入类睡眠状态”，但它不是唯一能够实现“精神控制”的方法。“hypnotize”如今多用于指代对他人进行精神和行为控制，无论他人是否处于“类睡眠状态”。发言者可以在演讲中催眠其听众，而商人可以在沟通中催眠其客户。

“催眠后暗示”（post-hypnotism或post-suggestion）指的是受术者在催眠状态时受到的暗示，在被唤醒后，仍然会在指定的时间执行指定的事项或行为。

“自我暗示”（auto-suggestion）是人在被催眠后对自我进行的暗示。例如，在催眠状态中受术者对幻想出的不公正之事感到愤怒时，他就会给出自我暗示，对某事或某人产生持续的怨恨和憎恶。该术语同样可以表示进行自我催眠时对自己的暗示，一个常见的例子就是在睡前暗示自己要在某个特定时间醒来。

“施术者”（operator）是对他人进行暗示，引导他人进入“催眠状态”的人。

“受术者”（subject，也称被试者）指受到催眠，能够有效接受暗示并按照暗示内容行事的人。

“麦斯麦术”（mesmerism）是催眠术的一种，该术语如今用于指代制造“类睡眠”状态的方法，“麦斯麦术”的命名是为纪念弗里德里希·安东·麦斯麦医生。

“动物磁力”“磁影响”“催眠影响”等术语都用于表示能够影响和控制他人精神的力量。

“席会”（sitting）指受术者自愿、非公开地接受他人催眠。

“集会”（seance，该词在通灵学中被译为“降神会”）指有若干人员出席的催眠展示活动。

“催眠展示”是指公开表演不同层次的催眠术，可以是为娱乐消遣，也可能是以科学研究为目的。

第1讲　入侵潜意识

◎一个人是能够从精神上控制他人思想和行为的。

◎施术者的意念力逐步战胜受术者的精神抗拒。

◎对职业催眠师来说，心理学理论对他们来说无足轻重。

◎为了实现“催眠”，必须通过一些技巧，来使受术者的精神进入最为被动的状态。

◎许多人认为只有意志较弱的人才能被快速地催眠，此说法不对，而实际上，这样的人却常是难以被催眠的。

本讲要点

催眠术的实践意义——催眠术是严谨的科学——催眠术与其他科学分支的关系——对于催眠现象的解析——用一个实例演示来说明催眠术的秘密

本书不涉及对“灵魂与身体”之间关系的探讨，不会试图以科学的方式来解释人在进行思维时，在有意识和无意识活动时，大脑细胞所产生的变化。这些课题听上去或许非常有趣，但更适合放在文学领域中讨论。

当前我们最需要的，其实是对催眠术在实践层面上的科学理解。迄今人们已收集了足够的数据，进行了大量研究调查，并将大量真实材料系统化地进行了整理，构成了如今的“催眠学”。

这一科学有其独特表象，受到自身学科规律的约束，不同于生理学、化学、物理或磁力学，而是有催眠学独有的法则。通过这些规则，我们可以肯定，人类有能力产生某种作用力，这样的作用力是恒定不变

的，也就是说，在类似条件下，总能得出类似结果。这就如同化学一样，在同样条件下，将同样的成分进行混合，每次得到的都是完全一样的化合物。

我们无法通过力学流程制造出化合物，只有化学定律才能左右化学现象。其他所有科学领域也都如此，无论两门学科间相似度多高，它们都有自身独有的定律和法则。催眠学或许看似与生理学、磁力学或电学现象联系密切，但表面的联系无法取代其学科独有的规律和特征。

催眠术证明一个人能够从精神上控制他人的思想和行为

催眠术知识的起始点就是，我们能确切地观察到一个人是能够从精神上控制他人思想和行为的；而在施术者指示之前，已经受到控制的人通常无法取得独立思考和行为的能力。

所以我们有必要分析其现象，深入学习其基本原理，下面我们看看这个催眠中最为寻常的场景。

催眠师坐在他将要催眠的受术者身前，他们都身体健康，心智健全，一眼看去，很难判断双方的身份，然而随后一方将发出命令，而另一方则服从。他们可能达成了统一，但却不是规定谁来指挥、谁服从这样直白。这一情景看上去像是双方已经达成一致，又像是根本没讨论过这个问题，但一切却显得理所当然。一方扮演施术者角色，另一方自然是受术者。一方表明了自己的强势，另一方或多或少地看上去表示顺从。无人提及关于此事半字，也无人受到身体上的逼迫，然而，双方就是在如此默契中实现了催眠。

施术者指示受术者摆出某种姿势，他说话不多，但每条指示都得到

立即执行。受术者完全可以收回自己的注意力，拒绝执行施术者的指令，可他却选择了服从，按照自己接收到的指令行事。

施术者做出几个动作，之后随意编造一个场景或情况，受术者听后会对其深信不疑，完全放弃自主思考的能力和独立性。他会相信最为荒唐的谬论，只需稍做暗示，他就会投入极大的热忱执行施术者的指示，无论是真实的，还是幻想的。实际上，受术者会执行任何来自施术者的暗示。

以上是催眠师从精神上影响受术者看法和行为的一个普通例子，我们需要充分理解这种影响力是如何获得的，服从性是怎么产生的。受术者从最初自主的顺从，变成彻底被催眠后无意识的服从，这种变化是逐步形成的，但在这一过程中仍然有一个瞬间的变化点。

我们可以将其看作是往天平一端逐渐加重，来平衡另一端的重量。砝码一点一滴地施加于天平一端，到某个临界点时天平达到平衡，再之后另一端的重物翘起。与此类似，在催眠中，施术者的意念力逐步战胜受术者的精神抗拒，当催眠师的精神力量越过这个平衡点时，受术者的抵抗将消失，他就被催眠了。

下面我们通过比喻进一步加以说明。当催眠状态已经完全产生，施术者的意念力可以看成是天平完全填满砝码的一端；而代表受术者的一端则失去所有砝码，彻底失去了左右天平的重量。

在对陌生受术者进行催眠时，通常催眠师事先不知道需要投入多少意念力才能使受术者失去抵抗，而催眠的过程通常都是循序渐进的。如果受术者曾被成功控制过，那再次对他进行催眠就会相对容易一些。或者可以这么说，如果知道天平另一端受术者的抵抗重力，那么施术者就能迅速地添加相应的砝码将其翘起。

经验会告诉施术者需要投入多少力量来催眠受术者。有时，催眠师在面对某个受术者时，能迅速感知到自己的力量不足以对其产生影响，哪怕是催眠技艺再高超也无济于事。

要有效地进行催眠，我们就必须了解自己该做什么。我们知道，对他人进行催眠是一个完全在精神上进行操作的过程，但很少有人真正理解这一过程。究竟什么才是思想行为，人们有自己模糊不全的概念，而这个概念往往比自己能够阐述出来的更为复杂和让人疑惑。

对职业催眠师来说，心理学理论对他们来说无足轻重，他们更关心如何操作，如何将自己的意念进行优化，以促进自己的工作。思想总是先于行动，这是非常容易理解的，但在某些情况下，你的行为是没有经过明显的思想念力而发起的，有的思维也不会涉及任何行为。下文就是几个案例：

1.一个人看到葡萄藤架上结满了葡萄，该场景诱导出“吃葡萄”的念头，而这一念头诱导出“采葡萄”的意图。于是人就产生了与葡萄相关的思想活动，这些思想继而诱导出走向葡萄藤架、采摘葡萄和吃葡萄的行为，这就构成了由思想主导的有意识行为。换句话说，人的思想转化成为一系列物理动作，而后产生动作的结果。

2.儿童的指头在碰到发烫的火炉后立即收回来，这一行为就没有明显的思想指示。因为此时儿童的思想是被动的，他并未认真思考过，手指碰到发烫的炉子会被烫伤，所以一旦碰到就需要立刻把手收回来。“收手”这个动作是无意识的，是由于他无法保持手指接触火炉这个状态而形成的，即使他有意这样，也无法保持这个动作。儿童脑中的潜意识由疼痛发出，瞬间自动诱导出“收手”这个物理行为，这就是一个“无明显意识的行为”。而这样的例子经常出现在我们每个人的日常生活中，遇到危险时眨眼，自己周围发生爆炸时无意识地闪避或跳开，睡觉时避免滚下床去，这些都是身边常见的“无意识行为”。这些指示由大

脑瞬间发出，没有多余的时间思考。

3.“不带明显行为的意识”，这样的例子对我们大家来说也不陌生，它频繁出现在每个人大脑中。在精神世界中，我们自己在生活中扮演多个角色；而在我们的“白日梦”中，自己可以是举世闻名的超级英雄，或者富甲一方的财富帝王。但可惜，绝大多数我们所畅想的场景只能停留在大脑中，绝难转化成身体行为。我们能够抑制自己的思想，阻止自己将头脑中的思想“变现”。当人失去这一能力的时候，他（她）就成了“疯子”，无法控制自己思想所引发的身体行为。

“潜意识行为”存在吗

我们可以将正常健全的心智类比为一台巧夺天工的机器，这部机器能够产生无意识的感念（即潜意识），而潜意识并不会引发这部机器中“思维部件”运作。我们按照自身的偏好，选择将思维传输至“行动部件”，或者阻止其传输至“行动部件”。当“思维部件”处于不活跃状态时，潜意识会快速地越过“思维部件”直接转化为行为，形成我们所谓的“下意识行为”或“无意识行为”。

记住上述示例和它包含的道理将有利于催眠术的研究和练习，帮助我们理解催眠背后的道理。受术者通常是心智健全的健康个体，有能力自主思考及自发地按照自己的思想指示行事，这点无人觉得稀奇。他同样有能力抑制自己的行为，和其他人一样，他也常常做出无意识举动，受到脑中的潜意识驱使，将潜意识立即转化为身体行为而无须经过思考。

是什么导致了人被催眠

施术者使用物体、声音或动作引起受术者注意，希望受术者将其全部思想都集中于这些方面。受术者自愿将其注意力集中，不出多久，由于思维高度集中，他会很难再将思想置于其他事物之上，因此他的精神进入被动、不活跃状态，对其他事物表现出反应上的真空。

当受术者的精神进入这样的不活跃状态时，施术者快速而剧烈地发出一条暗示。这个暗示迅速作用于受术者的思维，受术者来不及反应就转化为他的身体行为，使该暗示如同下意识的行为一样得到执行。这与儿童不加思考，将手迅速抽离发烫的火炉是一个原理。

如同上文的案例3中情况一样，受术者可能会彻底沉湎于自己的思想之中，而停滞一切身体行为，这样施术者则有机会突然对其施与暗示，使他之前的所有思想活动完全中断，随之而来的，就是深度的催眠状态。

在所有催眠展示中，受术者只需简单扮演正常健全人的角色，执行其最为自然的行为即可，该过程对他没有任何损害。当他将思想集中于施术者的影响时，其精神状态也在同样的影响中转换为被动状态，就像人在独处时将自己的思想放空一样。施术者所给出的暗示被受术者接受，并转化为身体行为，就像人对疼痛、快乐或者悲伤等感知所做出的反应一样，无须经过计划和思考，自然而然地流露出来。举个例子，就相当于我们口中的“他不觉流下了眼泪”“他高兴得跳了起来”“他疼得打滚”等是一个道理。这些作用于精神上的暗示是突然和没有预料的，相应结果也就自然随之出现。

施术者的暗示也与此相似，而受术者的行动也自然产生。所以我们需要时刻牢记，为了实现“催眠”，必须通过一些技巧，来使受术者的精神进入最为被动的状态。这是催眠的第一要素，绝对不可忽视。

接下来，果断而锐利地发出指导性暗示，如同得到“必须立即执

行”的命令一样。只有第一个暗示瞬间成功地转化为受术者的身体动作，之后的施术者才能用稍和缓的方式给出其他指示。

一个关于催眠术演示的实例

下段文字将介绍一个实用办法，告诉我们应该做什么和怎么做，为初学者提供一个确切的概念。直观教学或许是最为简单的方法，虽然简单，但如果能够恰当应用，却又极富实效。

我们用A和B代表两个电报员，他们并排而坐，用各自的线路向自己的目标（用X和Y来代表）发送各种不同信息。但A有个想法，他希望通过B的线路来发送自己的信息给Y，于是他用某个特殊的道具来吸引B的注意，并成功地吸引了B的全部注意力，于是他能够连接B的线路，所以A可以通过B的线路向Y输送任何A所期望的信息。

同样，A也可以不采用吸引B注意的方法，向B提出连线提议，然后B可能彻底拒绝A的请求，之后A会使用强迫手段获得使用B线路的权利。如果A的力量强于B，则他压倒B，然后传输自己期望的信息。

或者，A在向B表达了自己希望使用其线路传输信息的意愿后，B乐于接受，并停用自己的线路，将其置于闲置状态，从而使A获得满意的连接效果。

该案例对初学者来说可能是最为有效的催眠术学习方法。我们假设A和B为两个个体的“思想中心”，而X和Y分别对应代表他们的“行为中心”。这就是说，当A脑中形成某个思想时，他可依照自己意愿将其传输至自己的“行为中心”，然后通过物理行为来实现自己的希望。假设他脑中产生了“行走”的思想，并愿意将此思想付诸行动，此时他的思想会被传送至X，于是他会自然而然地迈开自己的步子，开始行走。在他一旁

的B，也可以通过类似的方式实现B自己的行为。

A希望催眠B，这就是说，他希望迫使B做出任何自己所指示的行为。为了实现这一目的，他设法使B的注意力集中于某个物体或事件上。当B的精神因此进入一个相对被动的状态时，A突然与B的思想“进行连接”，他的指示立即传输至B的“行为中心”，于是B就在无意识状态下执行A所指示的行为。

B或许无法完整地收到A的催眠要求，但因为畏惧心理或来自A更强的意念力量，B也可能被迫屈服，然后获得等效的催眠效果。

此外，B自己可能希望被催眠，并真诚地投入为其设置的情境中，这将对催眠顺利进行起到很大作用。通常来说，经历过几次催眠的受术者会抛开所有疑虑和恐惧，这会极其有利于施术者催眠的开展。

许多人认为只有意志较弱的人才能被快速地催眠，此说法不对，而实际上，这样的人却常是难以催眠的。但另一方面，具有很高才智的人能够完全控制自己的思想和精神，能彻底放空自己的思想，如果他（她）对催眠充满兴趣，并愿意将自己的思想完全托付给施术者，那他们则可能是最为容易被催眠的人。除此以外，催眠易感性与智力高低并没有其他任何联系，而是由另外一些因素左右。

有时，在尝试催眠新的受术者时，施术者可能发现自己毫无进展，此时他将自己的精神完全集中于制造催眠上，一段时间后，相对于受术者而言，反倒是施术者自己进入了精神被动的状态，从而颠倒了双方的关系。此时原本的施术者成为受术者，被自己催眠。这样的情况极少出现，但却有可能发生。施术者尤其需要注意，特别是在反复催眠其他意志抵抗力极强的受术者时。

第2讲　精通催眠术的人

◎通过练习，所有心智健全的正常个体都能依据其天赋获得程度不一的催眠他人的能力。

◎自信心是催眠师最为关键的必备心理素质，如果缺少这一特质，催眠师将一事无成。

◎一个具有强健体格并充满活力的人能够对那些身体条件较差的人施与强大的精神影响。

◎无论在何种工作中，全情投入都是获得成功的必备要素。

本讲要点

催眠师需要的天赋——无意间获得催眠的能力——身体健康对催眠师非常重要——自信、成功的决心、无所畏惧、精神专注度、敏锐的感知能力、沉着自制

通过练习，所有心智健全的正常个体都能依据其天赋获得程度不一的催眠他人的能力，但是，也只有相对较少的人能够成为催眠术的专家。催眠术与其他诸多艺术领域一样，需要具备其独特的调整适应力方能获得成功。例如钢琴，任何人都可通过勤奋的练习，获得机械的、技巧上的熟练，但却只有极少数人能成为真正的钢琴家，从灵魂中弹奏出音符的和弦。绘画艺术同样如此，它流行于世界各处，但无论如何努力地学习和练习也未必能绘出灵感天成的作品，唯有真正艺术家的画笔才能带来惊世的笔触。

天才如莫扎特、贝多芬、李斯特、瓦格纳、迈克尔·安古洛、伦勃朗、拉斐尔、约书亚·雷诺兹爵士（SirJoshua Reynolds）、韦斯特（West）、罗莎·博纳尔以及其他艺术家的名字永远留在人们的记忆中，但我们不能因为他们的声名难以企及就完全放弃对音乐或其他艺术才能的追求，使我们生活的世界少一些色彩斑斓。

催眠术同其他艺术和科学形式并无二致。这一领域也有其杰出的代表人物，他们掌握了催眠术的精髓，能够展现其神迹般的力量。他们大多数人都天赋异禀，具有与生俱来的催眠能力。我们也可能同样具备这样的才能，只是暂未将其发掘。任何人都可能通过学习取得成功，获得最为强大的催眠能力，并借助这一能力取得更大的成功。

成功的催眠师应具备健康的身体条件。身体的疾病往往会削弱人的精神力量，降低精神活力。一个具有强健体格并充满活力的人能够对那些身体条件较差的人施以强大的精神影响，但是，仅有身体上的健康也无法铸就催眠上的出色表现，催眠师对自身心理特质的开发同样至关重要，健康的身体配合健全的心理才能奠定催眠能力的基础。

自信心是催眠师最为关键的必备心理素质，如果缺少这一特质，催眠师将一事无成。如果对自己的能力毫无信念，就无法诱导他人从精神上臣服于自己。所以在催眠术的实践练习中，最重要的事就是培养自信，而自信则来自于不断的成功实践。

决心对催眠术学习起着巨大帮助作用。在学习开始时，失败在所难免，但失败仅仅意味着需要更多练习和尝试。学员要从失败中分析原因，获得经验，并在下一次练习中规避失败的因素。只有在一切注意事项得到考虑，必要的操作和精神影响力得以运用之后，才可能在实践中得到成功。

通常来说，学员在首次催眠尝试中往往会感觉尴尬和不自然，进而灰心气馁，因为从一开始，他们脑中就深植了“放弃”“失败”的想法。催眠术的练习就如同其他诸多艺术和技艺一样，需要熟能生巧，只有通过练习才能达到完美，除非他真具备极高的天赋。

对催眠术来说，精神魄力是最为难能可贵的财富，如果学员天生并不具备这一力量，也可通过后天的培养来获得它。一些人可通过施加精

神魄力而轻松地控制他人，他们极有可能成为优秀的催眠师。

正是因为这样的能力，在军队中，他们才会由一个下士晋升为将军，他们的领袖才能与生俱来。在社会中的任何领域、任何环境、任何年龄段的人群中，我们都不难发现这部分人的身影。即使在玩耍的孩童中，你也能发现有的人能通过精神魄力控制其他人，而他的伙伴则毫不犹豫地选择听从他的指挥。同样在地球上的其他生物间，也能看到类似的特质。比如，鸟群有领头鸟带着它们飞行，而畜群也会有自己的首领指示它们的迁徙。

对能够向他人施加精神魄力的人来说，催眠他人会显得更为容易，而对缺少此种特质的学员来说，刚开始的实践可能会相对困难一些。但精神魄力同其他精神属性一样，是通过练习而逐渐培养的，即便天生极度缺乏精神魄力的人也能在后天习得这一能力。

敢于大胆尝试的无畏精神或者说意愿是催眠师需要具备的品质。如果他畏惧对受术者施以催眠，或惧怕受术者在催眠后会失控，甚至无法唤醒，那么他最好永远都不要进行催眠。

恐惧会让人失去勇气，那些愿意将自己交付于施术者，愿意受其影响的人可能很快从施术者身上感知到哪怕是最为微小的忧虑情绪，这对催眠的成功是致命的。施术者必须始终让受术者感觉到催眠师内心毫无畏惧和担忧，这样的态度无法通过言语传达，而只能通过行为和神态表现出来。

精神专注度对催眠师来说永远是不可或缺的条件之一，它能使催眠师将所有的精神全部集中于目标之上。许多人在其首次实践时失败，就是因为他们在进行催眠时脑子里会涌现许多念头。比如总是怀疑自己是否真能成功，思考他们成功催眠后受术者会产生什么样的变化，想象自己成功后美好的未来将如何。你甚至都会感到惊讶，人们如何能在努力

表演的同时，脑子里还能纠缠着如此之多的纷繁思绪。

要解决这一问题，平日的练习十分关键。学习催眠术的学员需采取各种方式，学习集中思想的方法，因为无论在何种工作中，全情投入都是获得成功的必备要素。或许刚开始将自己的思想灌注于一件事上并非易事，但只有能够做到这点的人，才能在催眠术中取得成功。

感知——敏锐的感知能力，能使催眠师迅速熟悉受术者的精神特质，并控制催眠术在受术者精神上所产生的不同效用。同一种催眠手段无法对所有受术者都起作用，某些人对玄妙的言语和动作反应强烈，某些人对音乐和单调的诵念更为敏感，而有的人则需要通过“传导术”或精神操控才能进入催眠状态。此外，在某些情况下，催眠的必备条件是受术者对施术者的畏惧。而与之形成对比的是，在其他一些情况中，受术者则需要具备完全的自信和胆识。

对人性和心理的研究在催眠术领域中变得越来越关键，因此学员应在学习中培养自己洞察细节的敏锐观察力。在对受术者进行选择和在受术者被催眠后的控制上，这一因素都至关重要，能够避免突发情况出现。

沉着自制（self-possession）是每一个催眠师都需要具备的心理素质，容易慌张失措的人往往无法成为一个出色的催眠师。在催眠中，“小情况”的出现是常有的，施术者在此时能否沉着应对，会对催眠的成功与否起到决定性作用。

比如，在唤醒受催眠之人时，可能出现失败的情况，这时就需要立刻给予受术者一些其他暗示，或者采用另一套方法来将其唤醒。如果此刻催眠师有片刻迟疑或手足无措，参与表演的观众都将变得惊慌错愕。

同样，没有经验的受术者在面对催眠时，往往不会轻易地顺从施术

者，他将不自觉地生出极其顽固的精神抗性，阻止自己受到催眠。此时，施术者不能丧失自制能力，放弃催眠，说出“看来只有这样了，要催眠你是非常困难的，但你是可以被催眠的”或者“目前你的注意力不够集中，等解决了这些问题时，我们再来试试”等宣布催眠失败的话语。这种情况绝对不能发生，因为这样将损害施术者的精神力量和自信心，削弱受术者的催眠易感性，并使观众对施术者的能力产生怀疑。

第3讲　你的睡眠会被盗走吗

◎“我都不想靠近他（她），他（她）总让我觉得毛骨悚然，但我不知道为什么。”一些人将这种莫名的敌对关系归咎于“不和谐共鸣”，即两个人不在同一“频率”。而有的人之间又会出现“一见如故”的奇妙联系，这就是“和谐共鸣”。

◎一阵慷慨激昂的陈词是如何快速左右成群的劳工，并煽动他们，使其做出平日断然不会做出的非理智行为？监狱暴动、群体闹事等都是受此影响的例子。

◎气候对受术者的催眠易感性有明显的影响。与女性相较，男性更容易被催眠。感性而情绪化的人是理想的受术者，受术者国籍的差异也能对其催眠易感性产生影响。

◎催眠术同样是治疗歇斯底里的好办法。

◎最好不要用儿童做实验。

本讲要点

受术者的“催眠易感性”与天生抗性——最理想的受术者——成群的人更容易受到催眠暗示控制

一个职业催眠师的催眠成功率应该在90%左右。受术者中，一些人能够非常轻易地被催眠，而少数人则十分困难。催眠师所无法成功催眠的那10%受术者，如果换用其他催眠师，则有可能很轻易地就被催眠。

在日常生活中，人们常常会发现某两个人之间会自然而然地存在对抗关系，且无任何明显缘由。我们经常听到某个人说：“我都不想靠近他（她），他（她）总让我觉得毛骨悚然，但我不知道为什么。”一些人将这种莫名的敌对关系归咎于“不和谐共鸣”，即两个人不在同一“频率”。而有的人之间又会出现“一见如故”的奇妙联系，这就是“和谐共鸣”。这些明显的“喜欢”和“不喜欢”情绪可以通过诸多理论得到解释，而这种现象的存在也是不争的事实，它们在人际关系中扮演着重要角

色。所以施术者无法轻易将与自己存在“抗拒力”的人催眠，反过来，也会有别的受术者与他一拍即合。

理想受术者的条件

常常会有人问：“什么样的人才最容易被催眠？”一些人猜测，金发女性最容易进入催眠状态，而另一些人则认为褐发女性才是最理想受术者。但无论肤色是浅还是深、发色是红是白，其实都没有任何实质性影响。

一般来讲，人们更倾向于认为心智愚钝的人更容易接受催眠，许多人还认为容易受催眠的人肯定都没有很强的人格特征。催眠师也经常听到受术者说：“噢，不，你可没法把我催眠。我的个性很强。”但如果一定要和催眠师打赌的话，说这些话的人可得当心了。因为，虽然在大多数情况下他可以“抵御”催眠，但当一切条件都准备妥当后，他会和其他人一样轻易地被催眠。

要说理想的受术者就必定是愚钝或缺乏自制力的，这并不符合实际情况。事实是，一个具备极高自控能力的人，如果能够完全将自己的精神放松到不抵抗状态，而全情投入到催眠中，那他就是一个理想的受术者。但这样的人无法轻易放下戒备，使自己被催眠，他们往往更希望自己在催眠中扮演施术者的角色。

催眠术的基本原理涉及“将一个人的精神影响施加于另一个处于顺从状态的精神个体上”，而顺从的状态来自精神完全集中于某单一想法上。当考虑到这些问题时，也就掌握了选择理想受术者的关键要素。

现代工厂的工人，比如一个基础岗位的员工，已习惯于毫无保留地服从上级指令；在工作中，工人已学会使自己的精神集中于某一事物。

由于担心丢掉工作，及老板持续不断地施加压力以便得到尽可能多的产出，使他早已具备以上两个条件。所以，并无不敬地说，他显然是极为理想的催眠受术者，他的生活方式就决定了这一特性。

不知是否有人注意到，一阵慷慨激昂的陈词是如何快速左右成群的劳工，并煽动他们，使其做出平日断然不会做出的非理智行为，监狱暴动、群体闹事等都是受此影响的例子。

这并不是智力低下的表现，而仅仅是因为平日工作中潜移默化的训练使然。乌合之众（mobs，指聚集闹事的人群）寻求他们能够臣服的领袖，因为他们大多数人都是平日里惯于服从的雇工。他们非理智的行为就是催眠术发挥作用的表现，他们也能够以相同的方式停止一切暴动。只要让具有影响力、惯于发号施令使人服从的“领袖”站出来，果决地要求人群保持安静，然后让他们回归理智，骚乱就将逐渐平息。

若干年前，在备受敬重的著名编辑穆拉特·霍尔斯特德出任《辛辛那提商报》的经营者时，市里的印刷工人发起了一场大规模的罢工活动。群情激愤的工人包围了商报的办公机构，人群中出现了过激举动，并施以暴力威胁。当时情况混乱，局面即将变得一发不可收拾，突然，穆拉特·霍尔斯特德带着庄严的气势出现，站在办公室门口的椅子上，直面骚乱的人群。

人群正准备砸毁他的印刷车间，但他手臂一挥，吸引了人群的注意。他的眼中放出坚毅的光芒，掷地有声地喊出“安静”二字，瞬间便阻止了人们的暴行。人群谦恭地听他简短地解释和允诺，在他要求人们平静地回家，冷静思考这一问题片刻后，激动的人群静静地散开了。

并非穆拉特·霍尔斯特德的解释和保证起到了作用，也不是在随后晨间报纸上他所署名的文章发挥了效果，而是他当时的出场、举动、音调和他的精神力量，使这些习惯于服从的工人的思想发生了转变。

农业劳作者则不那么容易受到催眠控制，其工作的特质并不强迫他们高度集中自己的注意力，同时还赋予了他们更多时间用于思考。当一个男孩在农场中驾驶农耕机进行劳作时，没人能猜透他正在想些什么。他可能在瞎想，也可能在盘算着什么，还可能在谋划着未来。这个男孩更容易成为未来了不起的金融家、大将军或是政治家，在若干年后要他人听候自己的指示。

在农场中，人们能收获一份城市工厂车间所不具备的精神独立性。农民不会轻易受控于政党领袖，他们是独立选民（independent voter，指没有任何党派倾向的选民）的重要构成部分。他们不易受到催眠，因为他们的生活形态给予了精神上的自由。他们更善于散漫的思维，而不是集中自己的注意。要使他们的精神处于被动和服从状态十分不易，但当催眠师将他们置于自己的控制之下，通过训练，这些人同样能成为优秀的受术者。

另外，不得不提的是，农民在脱离了自己的自然环境后，会更容易受到催眠。例如，进入城市后，怪异的场景和各种声音、道具都是空前陌生的，使他们的思想感到困惑和茫然，容易吸引并集中注意，从而使催眠得以生效——这也是诈骗犯的惯用伎俩。

习惯于不带任何疑问完全服从指令的人可以说必定是非常出色的催眠受术者，奴隶就是一个完美的例证。若有宗教热情的渲染，布道者单调的训词劝诫，再加上音乐和声，即便是最轻微的催眠暗示也能将与会人群彻底煽动起来。在集会中的某些高潮，许多人会因为过度激动而变得身体扭曲，甚至从台上跌落也感觉不到疼痛，更有甚者还会出现晕厥。

在印度，土著的仆人同样也是出色的受术者，原因也是由于他们习惯性的服从和长期听命于其主人。

与女性相较，男性更容易被催眠

气候对受术者的催眠易感性有明显的影响。在热带出生长大的人要比寒冷气候区出生长大的人更容易接受催眠，热带地区的人通常也更容易进入深层次催眠状态。

与女性相较，男性更容易被催眠。一些男性具备女性所不具备的特殊能力，实际上是受催眠控制力影响的结果，但这样的男性通常无法很好地控制其他人。

在对女性进行催眠时，催眠师必须采取充分的预防措施，避免出现意外情况。她们比男性更为情绪化，因此在催眠中会更容易被自己的情感左右。女性在催眠中昏厥不醒的例子不在少数，尤其是在催眠师向她们灌输了悲伤、痛苦的精神意象后。此外，女性还容易进入歇斯底里的状态。当她们处于激动状态时，千万不能猛然把她们从催眠中唤醒，因为她们此时非常容易“陷入狂暴失控状态”，使场面变得不可收拾。此种情况下，在唤醒她们之前必须先给予她们一些愉快的暗示，让她们平静地醒来。

另外，不得不说的是，催眠术同样是治疗歇斯底里的最好办法。通过精神影响，让“歇斯底里症”患者达到心灵平静，再施以适当的催眠暗示，则可避免日后病情的发作。

感性而情绪化的人是理想的受术者，他们通常能迅速地集中注意，将思想都灌注于单一的想法之上而无视他物。当猛然遇上欢喜、难过或是异常的事物时，外界所有人和事都会被他们抛在脑后。

法国人、西班牙人容易被催眠，荷兰人不容易被催眠

受术者国籍的差异也能对其催眠易感性产生影响，法国人、西班牙人和意大利人都是理想受术者，这些民族的绝大多数人都非常容易被催眠。

荷兰人或者说荷兰居民从总体上说，就比较难以被催眠。他们克己而淡漠，耐得住高压，以精神独立性和对信念的坚定不移为骄傲。

斯堪的纳维亚（指挪威、瑞典、丹麦）的劳动阶层则是极为优秀的受术者，尽管他们大多数人都需要通过大量练习才能从容地诱导出深层次催眠状态。

东印度群岛的居民（east　Indies，指南亚、东南亚各地人）无论从何种意义上说都是最为理想的受术者，他们的生活习惯以及性情、气候和社会文化因素都赋予了他们最为出色的催眠易感性。

一般来讲，美国人如果出于自愿并顺从施术者的话，也会是优秀的受术者，但他们极少迫于压力而进入催眠状态，因为他们具有高度独立的思想和行事方式，违背其意愿的催眠必定是徒劳。然而，性情浪漫的美国姑娘则是极为优秀的受术者。

年龄也是受术者资质的影响因素，15岁至21岁的人一般最容易受催眠术影响。虽然孩子常常可以快速被催眠，但在某些会出现昏迷或沉睡的深层次催眠中，他们却不适合做受术者。如非必要，最好不要用儿童做实验，因为父母往往会将孩子日后出现的所有不当行为和怪癖都归罪于施术者，哪怕这和催眠没有半点儿关系。

第4讲　它们让你无法入睡

◎催眠的成功与否会对他人产生连带作用，如果没有万分把握，绝不可在人前施展催眠术。

◎白色高反光度的墙面并不适合催眠术，显眼和风格怪异的墙纸同样如此，色调暗淡、风格简单、没有花纹的墙纸是最为恰当的背景。

◎蓝色使眼睛得到放松，从而让大脑得到舒缓，比其他任何颜色都更有助睡眠。

◎施术者应培养自身平和的性格，不要为琐事触动。

◎当施术者疲乏困顿而受术者精力充沛时，施术者可能在挣扎着试图控制受术者时将自己催眠，自此，他可能就永远无法控制该受术者了。

本讲要点

催眠“顽固的”受术者——催眠场地需要的条件——催眠会对人体造成伤害吗——对催眠有利和不利的条件——催眠治疗抑郁症与狂躁症——受术者的皮肤条件、皮肤干燥度与催眠能否成功的关系

环境和周遭事物可从积极和消极两个方面对催眠效果产生巨大影响，所以我们应对已知的影响因素有充分了解。

有时催眠师会发现，他始终无法将某个催眠易感性很高的受术者带入催眠状态，尽管不是所有人都有此经历，但这种情况并不罕见，其失败的原因就是不恰当的催眠环境和周遭情况。

这不是说催眠必须在完美的条件下进行，因为大多数情形下，即使有各种负面影响因素存在，也非常容易产生催眠状态。只是，一个好的催眠环境能让施术者更为轻松，并且对施术、受术双方都更为有利。退一步说，没有哪个催眠师愿意将多余的精力耗费在同不利影响的斗争

中。对于一个初学者来说，不利的环境将消磨他（她）的自信，引出不良催眠效果，同时还耗尽了自己的精神能量。

在面对顽固的受术者时，如果催眠师执意要实现催眠，那么他需要紧绷自己的神经，投入全部脑力，使自己的精神承受巨大负荷。这就像人在进行超负荷体力运动一样，需要调动全身肌肉，拼尽所有能量。

之所以要使环境尽量有利的另一个重要原因就是，催眠的成功与否会对他人产生连带作用。世上总是不乏极尽夸张之辞的怀疑论者，他们总是期盼旁人失败，而施术者如果在他们面前的展示未获成功，后果将不堪设想。此外，如果其他人对你的信心有所动摇，将使你潜在的优秀受术者也会对你产生怀疑，从而降低你们之间催眠的效果，有时甚至让你也丧失自信。“一事如意，万事顺利。”此话放之四海而皆准，催眠术领域也不例外。

催眠师要博得名声，就必须保证在公开场合永不出现失败。如果没有万分把握，绝不可在人前施展催眠术，实验和创新尝试应在私下进行，下文对催眠控制的有利和不利影响因素的讲解应得到仔细学习和研究。

以下有利影响并非缺一不可，它们都有利于“制造”优秀受术者，一旦理想的受术者被“制造”出来，即便面对公众遭遇诸多不利情况，也能带来成功的结果而极少出现意外。

找一个完美的催眠场地

在催眠师，尤其是初学者，进行催眠尝试时，场地最好尽可能设在与外部隔离封闭的房间内，避免受术者受到周围环境打扰，分散其注意力。出于同样原因，催眠场所还应远离街道，行人的步点、汽车引擎的

轰鸣都可能干扰受术者产生精神顺从状态，降低催眠有效性。

房间内的家具应保持朴素、简单的风格，不要出现显眼的图片和装饰摆件，以免分散相关方的注意力。地面要铺上地毯，杜绝走路和移动桌椅发出的声响。如果没有地毯，则需要给椅子包上橡胶皮套。设想，在受术者马上要进入催眠状态时，突然被移动的噪声或椅子的“嘎吱”声惊醒，会使施术者无比沮丧。

白色高反光度的墙面并不适合催眠术，显眼和风格怪异的墙纸同样如此，色调暗淡、风格简单、没有花纹的墙纸是最为恰当的背景。

选择柔和温婉的灯光

暗淡柔和的灯光有助于增强催眠效果，而明亮强烈的光线则有显著的负面作用。红和黄是非常不利的色彩，球形灯泡和灯罩也不宜使用，因为它使房间内所有的物件都得到凸显和强调，并让眼睛感到疲倦。在这样的照明条件下，就是常规的睡眠也会非常困难，当然，对受术者进入类睡眠的催眠状态也会有明显的阻碍和延迟作用。

柔和的蓝色光线有助于施术者工作。蓝色使眼睛得到放松，从而让大脑得到舒缓，比其他任何颜色都更有助睡眠。不得使用深蓝色的灯罩，因为其特性会分散人的注意力。如果没有蓝色照明，可用淡绿色作为替代，当然受术者不能直视灯光。当房间内洒满柔和的散射光线时，它对受术者的作用效果便也显而易见了。

避免强烈的阳光直射。房间里有一扇面向北方的开窗再好不过，而阴天比晴天更适合催眠。如果使用窗帘，那么蓝和绿是最为合适的颜色。时刻保证房间内有足够的光线，便于受术者无须特别费力便能看清催眠师用于唤起他注意力的道具，但记住，不能让光照过于强烈。

温度，也会影响你精彩的催眠表演

最适合催眠的温度，在20摄氏度至25.5摄氏度之间。一般来说，实际温度与这个温度段的差距越大，控制受术者的难度也就越大。

曾有一位受某科学机构邀请的职业催眠师，前去进行表演以展示催眠他人的方法。他带上了自己最好的受术者，来到约定的位于郊区的房间，并见到了等候在那里的科学家。当时正是一个7月的下午，烈日当头。这次表演除了搞得受术者昏昏欲睡外，没有取得任何成效，可以想象这位催眠师的懊恼和围观者的失望。天气的炎热，催眠师和受术者又经历了火车上的短途旅行，再加上完全陌生的催眠环境，这些因素彻底破坏了受术者的精神宁静，使其根本无法进入催眠状态。

这种情况虽然极少发生在优秀受术者身上，但此例却告诉我们，催眠师需要充分考虑所有可能出现的影响因素，并有效规避或利用这些因素，尤其是催眠师尝试在新受术者身上取得“突破”或努力扩展自己催眠力量之时。

在一个寒冷的冬夜，一位著名的催眠师正在进行公开展示。当表演进行到高潮部分时，台上的十多位受术者开始出现明显的苏醒迹象，施术者不得不立刻采取措施，以重获控制。受术者之所以开始苏醒，是因为看门人为了透气，将场中的一扇窗户打开了，一阵冷风从室外吹向了台上。施术者意识到了问题的根源，立即下令将窗户关闭，并向受术者给出暗示：“现在，你的身体开始温暖，你觉得非常舒服。”

上述例子充分说明了催眠术对环境的特殊要求。冷、热等现实的身体感受和不适都能迅速而剧烈地传导至被催眠的受术者身上，除非施术者已提前暗示受术者不去感受某一具体刺激。当温度回归正常时，受术者所感受到的极度冷感或热感才会消失。但暗示的力量要强于身体感觉，除非施术者下达放松的指令，否则无论这种感觉多么强烈，受术者

都不会因为身体上的疼痛和不适而苏醒。

施术者需要时刻牢记以上原理，尤其在受术者受到催眠控制时。受术者进入催眠状态后可能会出现各种情况，引起不适的身体反应和伤害，此时施术者需要迅速反应，下达相应的催眠暗示。

讨厌洋葱和大蒜：气味对催眠的影响

房间中的不良气味可能延迟或彻底阻止催眠状态产生。对不吸烟的人来说，烟味是尤其敏感的气味，如果附近有人开始吸烟，即使是在催眠状态中，受术者都可能苏醒或变得难以控制。如果施术者发现受术者受到烟味影响，他应对受术者下达“你闻到熏香的味道了吗？这味道十分好闻”等类似暗示，这样的暗示将立刻消除他们由于烟味引发的身体不适。

施术者，尤其是初学者，必须时刻警惕和规避任何一个可能阻碍他催眠成功的不利因素。比如，人们不喜欢他人口中洋葱和大蒜的味道，在催眠之前绝对不要食用此类食品，因为气味引起的不快之感可能强于你的催眠影响，让催眠难以达成。在催眠状态中，这些不快之感是能够被催眠暗示控制的，但在催眠状态产生之前，暗示则毫无效果。

不良气味不利于催眠状态产生，而香味则是催眠的强力催化剂，充分的香甜气味尤其有用。在房间内洒上一点儿香水会有助于施术者进行催眠，芳香四溢的鲜花也总能达到很好的效果。

天芥菜就是最为理想的花草之一，在催眠场地中放一些，能让房间充满香味，足够消除不快情绪，以某种方式缓和、镇定受术者的紧张情绪，对首次接受催眠的受术者来说尤为重要。

紫丁香和晚香玉（夜来香）与天芥菜有一样的效果，这些花的香味

对很多人来说都有良好的镇定和安抚作用，沉浸在花香之中，再加上宁和、沉静的氛围，总能使人进入昏昏欲睡的催眠状态。

舒缓的音乐对催眠效果非常好

如果说“音乐具有抚慰粗野的魔力”，那它同样有缓和人心的力量。将一些轻柔、悦耳的旋律像摇篮曲般不断地重复，对制造催眠状态有巨大帮助。早在几百年前，所谓的“耍蛇人”就开始用这样的声音来控制蛇类或其他动物，而现代催眠师也从各个方面证实了音乐的效果。

激烈、吵闹的音乐或者刺耳不和谐的声响对催眠则有负面作用，它们常常会阻碍缺乏经验的施术者取得成功。其中一个例子就是，一个年轻的女性正在催眠状态下进行外科手术，忽然街上的一个乐队开始演奏，使得这个女性随之迅速苏醒。当出现这种状况时，施术者应保持镇定，然后给出“听听这音乐，多美啊”等类似的暗示。在受术者苏醒之前，都会有明显的征兆，这就为补救行动提供了机会。

此外，催眠师一个非常重要的习惯就是，时刻保持对受术者的观察，辨别征兆，适时采取相应措施，避免受术者过早苏醒。

苏醒的征兆也可通过其他途径判断。

在对儿童进行催眠时，没有什么能比摇篮曲更为有效。无论是在人类尚未开化的野蛮时期，还是如今的摩登时代，摇篮曲广为天下母亲哼唱，是安抚宝宝入眠的主要手段。

催眠时，音乐的曲子越单调，效果就越好，但其旋律应是优美的，而非刺耳嘈杂的。适当的音乐曲调舒缓、柔和而简单，由不多的音符构成，通过再三重复，能促进受术者进入催眠状态。

以催眠为生的专业催眠师应利用一切有利因素，以最大的把握去面对每一个受术者。他应准备一个（如上文所述的）适当催眠室，对所有已知的影响因素了如指掌。

制作精良的音乐盒也是必备道具。音乐盒能够播放如“甜蜜家园”等简单舒缓的曲子，并将其放在柜子、壁橱中，或者用其他方法蒙住，使其声音如耳语般极端柔和，并不厌其烦地反复播放。此外，还可请专人在催眠室的邻房中用长笛吹奏柔和曲调，但音乐必须持续不受中断，直到受术者完全进入催眠状态。如果提前终止了音乐播放，很有可能突然惊醒已部分催眠的受术者。

在催眠表演中，最为有趣的一个场景就是当几个受术者听到施术者给出以下暗示以后的反应：

“听，多美的旋律。这是天使们在唱歌，是他们弹着自己的竖琴。”

随后，受术者开始了在其他任何地方都无法看到的忘形“表演”。他们中的一些人会摆出忘我倾听的姿态，所有人的脸上都充满甜蜜，一副幸福的表情。此例也充分地证实了音乐对人心的安抚作用，以及使用音乐对催眠所带来的强烈影响。

在为治疗抑郁症、狂躁症等精神疾病而进行催眠时，音乐是绝对不可或缺的关键要素，它对这些病症的治疗都具有积极舒缓的作用。持续反复地使用音乐，将带来持久的益处，有时甚至能彻底治愈病情。

喧嚣不受催眠欢迎

对初学者来说，试图在嘈杂环境中催眠陌生受术者注定将是徒劳的。只有偶尔遇上催眠易感性很高的受术者，或受术者已见证其他人都成功地被催眠从而相信自己也会屈服时，催眠才能获得成功。

安静的环境总是极为重要的催眠因素，而“安静”的最高境界就是“连针掉在地上的声音都能听见”。实际上，当没有外物分散注意之时，“死一般的寂静”是催眠中最具效力的辅助因素之一。因为微弱的噪声导致催眠失败的例子不在少数，门上铰链发出的“嘎吱”声、鞋子的“啪嗒”声、耳边的低语、钟摆的“嘀嗒”声及其他任何微小的声音都可能彻底破坏之前努力实现的成果。

在聚会上，如果施术者希望催眠某个陌生受术者以消遣大众，那他必须有条件让自己和受术者与观众拉开距离，并能维持绝对安静，否则就是自寻烦恼，徒增无谓的嘲笑。当然，聚会成员必定极希望能见证“催眠术到底是怎么回事”，但要在这种环境中保持足够的安静程度，并成功催眠一位完全陌生的受术者，几乎是不可能的。所以催眠师最好果断拒绝展示，而不是冒着失败的风险勉强而为。

受术者是否感到放松和舒适可能会决定催眠能否成功

受术者应被安排坐在舒适的椅子上——带有坐垫和靠垫的那种最好。他的脚要能妥帖地着地，保证身体舒适。如果房内有人工取暖设备，那么受术者不宜距离热源过近，避免受到强热的影响；当然，也不能让他受气流直吹。火炉、开放式壁炉或者篝火都不应出现在受术者视线范围之内，以免分散他的注意力。

保持衣着舒适和宽松，受术者最好避免身着紧领、束腹或其他任何紧身衣物进入催眠状态。优秀的催眠师或许有能力忽视这些细节并成功催眠，但万全之策还是确保所有因素都得到照顾。

作者本人就曾经历过一个不大不小的状况。在试图控制受术者时，他迟迟未能被催眠，若是平时，催眠进展到这个程度时受术者应该早已

完全进入催眠状态了。查找原因，最后发现是受术者脚上过紧的皮鞋阻碍了催眠的实现。

如果受术者是位病人，无法轻松地坐在椅子上进行催眠，可以将他安置在斜卧的躺椅之上。但在常规情况下，坐姿最适于催眠。

带着负面情绪很难被催眠

对施术者的畏惧能使受术者变得更为顺服和易感，而不易催眠的人如果见到他人进入催眠状态后，则会更容易迅速屈服。这就是在公开的展示中，催眠师为何更容易在素未谋面的观众中发现合适的受术者。

因为观众中总会有一部分担心催眠师将自己选为受术者，当催眠师需要自愿者时，他们常常最先做出回应。不是因为希望受到催眠，而是因为恐惧，恐惧让他们焦虑，进而迫使他们不自主地参与其中。

这种恐惧和驱使人们步入危险的恐惧心理一样，就好像人在遭遇有毒爬行动物（蛇）时，哪怕有机会逃跑，他也会不由自主地站在原地瑟瑟发抖，这就是人们常说的“入迷”（fascination）。许多动物常常为毒蛇的样子而“着魔”，因为它们知道，毒蛇具备高于自己的力量，具备消灭自己的力量。

而陷入经济困境或刚刚遭遇丧亲之痛的人通常难以被催眠，他们沉溺于自己的不幸遭遇中，思想都集中在自己身上，无时无刻不在思考自己的经历，不给自己的精神片刻喘息的时间。

愤怒是催眠中的另一个阻碍因素。愤怒会瓦解心灵的平静，破坏催眠成功的必备条件，急躁易怒的人大体上都不适合成为受术者。

在此问题上还不得不提的是，施术者应培养自身平和的性格，不要

为琐事触动。他可能在催眠尝试中经历巨大的挫折，但仍需藏好自己的愤怒和怨恨情绪。

精神的平静对制造催眠状态具有积极影响。只要具备一颗平静的心，地球上任何人都可能是最好的受术者。同样，施术者在精神上的泰然自若对受术者也会产生巨大影响。心情急躁的母亲很难将宝宝哄睡，而心境闲适的母亲则轻而易举，将婴儿“哄睡”实际上就是催眠形式的一种。

施术者和受术者都要身体状态良好

如果希望获得最佳效果，施术者及受术者都不应带着疲惫状态参与催眠。诚然，极度疲劳的人可能更容易进入深层次的催眠状态，而“精疲力竭”也的确是一个积极因素。但不是每次催眠都需要深层次催眠状态，如果受术者除了“睡”以外对其他任何暗示都毫无反应，这会使施术者非常难堪。

施术者的身体疲惫常常导致灾难性的后果。受术者会很快感知到这点，而后无法服从施术者大部分暗示。更糟糕的是，当施术者疲乏困顿而受术者精力充沛时，施术者可能在挣扎着试图控制受术者时将自己催眠，自此，他可能就永远无法控制该受术者了。

疼痛会使受术者的思想始终集中在自己身上，从而难以被催眠。但当疼痛最终消失时，受术者会非常容易被催眠。

发烧是另一个不利因素，虽然发烧病人受到催眠后也能实现许多出色的效果。受术者发烧较轻时，更容易受到催眠。

皮肤的健康度也非常重要，温度适中的干性皮肤对施术者和受术者来说都是最好的。如果他们中任何一个人汗流浃背，其催眠的结果都不

会让人满意。在展示中，施术者应该在衣兜中准备几张手帕，随时拿出来擦擦手，手帕最好是丝绸的。冰冷、湿黏的皮肤可能会破坏一切催眠成果。有些人的手容易出汗或者发凉，他们无法成为优秀的受术者，而足部冰冷也无益于催眠术的开展。

催眠的最佳时间

在一天中的哪个时段进行催眠并不重要，但时间的选择会影响到人的身体状况。

在清晨，人的腹中空空，此时就不是特别适合催眠；而刚用完餐也不是理想时间，因为人的身体正在消化食物。过晚进行催眠，受术者或许能很快进入催眠状态，但受术者也可能除了“睡”之外，对施术者的其他任何暗示都反应迟缓。

一般来说，晚饭过后的1～2个小时是进行催眠的最佳时间，对施术者和受术者来说都是如此。当然，专业的催眠师和受过训练的受术者能在一天中的任何时候顺利进行催眠。

第5讲　危险的暗示

◎人的精神和身体在处于催眠状态时同样会受到各种影响和伤害，不会与平时有任何区别，毕竟，催眠术不是什么神秘的魔力。

◎催眠状态中的受术者的确能够失去疼痛等感知，但他们对施加在自己身上的刺激不会产生“抗体”。

本讲要点

受术者的安全——催眠师的意外状况——避免突然打击，构成危险的原因——心脏不好的被催眠者——“催眠后暗示”的注意事项——窒息——引起狂躁的可能

要保证施术者的名声和受术者的安全，催眠必须做好审慎周全的预备和防范措施。如同其他鲁莽的行为一样，毫无顾忌地施用催眠影响也会带来未知危险，但不能仅仅因为在错误举动和危险状况下产生负面作用，就全盘否定催眠这一用途广泛的科学。就像供暖用火有可能引发火灾、烧毁房屋，盆浴可能让盆浴者呛水窒息，连吃肉、吃鱼也可能被噎着、卡着一样。如果要将这些事统统定罪而全盘否定，岂不荒谬可笑？

与催眠所带来的益处相比，其害处非常微小。实际上，在所有实用技艺中，催眠术的危害算是最为微弱的，无论是人为图谋还是意外事故都是如此。医学史中有成千上万因为实验或愚昧无知而牺牲的生命，化学被用于为恶已有不短的历史，而化学知识被欲望驱使，用于罪恶行径的例子也不胜枚举。

我们偶尔会听到催眠术被用于作恶的新闻，但最后的调查总会澄清事实，实际上这些报道不过是为吸引读者眼球而进行的恶意夸张，甚至

完全是胡编乱造的假新闻。关于催眠术的恶端，只有极少数的报道确有其事，但正是这种抓住与催眠术相关的细枝末节大肆渲染，反过来证实了它的确极少牵涉大奸大恶，尤其是在现实环境从不放过任何一个铸下大错的催眠师的情况下。

最好时刻带上一个助手

在催眠师对受术者进行催眠时，最好时刻带上一个助手参与施术。尤其是施术者为男性而受术者为年轻姑娘或成年女性时，出于对个人安危的考虑，助手的存在必不可少。因为在这种情况下，无论是善意的误解还是蓄谋的陷害，施术者都可能会遭到最严厉的指控，这样的指控又往往难以自证清白，这也是内科医生和牙医在使用氯仿麻醉时必须谨记的事项。在这两种职业医生对病人执行麻醉时，如果没有第三方的参与将被认为是欠妥的举动。同样，催眠术无论何时都必须遵守这一规则。

一些人认为，催眠术中最危险的情况是，在受术者进入催眠状态后，受术者忽然丧失理智或死亡。历经众多实践、展示、表演后，催眠师自己会开始执信这一可能的危险，在任何没有助手出席的情况下，他绝对不会对受术者进行催眠，而将受术者完全控制后，他还会说：

“现在，如果我出现任何突发情况，你必须听从我助手的指令；如果他打断我，指示你做我命令之外的事，你必须听从他的指令，而非我的。”

如果施术者对自己丧失理智、意识模糊或者突然死去等可能情况出现了严重忧虑，那他就应该严格遵从上述注意事项。实际上，在这种情况下，完全停止进行催眠术会对他更为有利。

请记住，即使意外或死亡发生在了施术者身上，受术者也一定会最

终苏醒，哪怕施术者发出了“现在，你睡得非常非常安稳，除我以外，没人能将你唤醒”这样的暗示。如果我们做好了所有预防措施，出现危险的可能性会被降至最低，在任何案例中施术者都无须为其担忧。

极少有催眠师将催眠用于非法或者不道德的目的。如果有人希望通过催眠术达到治疗或其他目的，又对此有所担忧的话，他可选择禀性正直、富有名望的催眠师，同时坚持要求第三方参与其中。同样需要记住的是，只有少数人才会在受到胁迫、违背自己意愿情况下进入催眠状态，如果受术者不愿，无论催眠的环境如何有利，都无法将受术者催眠；而氯仿麻醉会使人不省人事，如果剂量过大，还可能出现生命危险，所以，催眠与之相比，就显得安全得多。

不要突然转换受术者的情绪

即便是对身体健康的人来说，突然的变故也会给他的身体和心理带来巨大冲击。如果突然告知某个心脏病患者他的亲属死亡或财产巨大损失的消息，则可能导致其晕厥甚至猝死。过度惊骇常常使人精神失衡，出现激烈反应，导致严重后果。

所有在平日可能引起危险的因素，在催眠中同样也是引起危险的因素，绝对不能说“他不过是被催眠罢了，怎么会出现什么危险”！人的精神和身体在处于催眠状态时同样会受到各种影响和伤害，不会与平时有任何区别。毕竟，催眠术不是什么神秘的魔力。

旁观者可能非常乐于逗受术者发笑，使他出现极端喜悦之情，接着突然转换他们的情绪，使他们承受剧烈的悲伤。但如果受术者心脏条件不好或容易晕厥，这样做是非常危险的。对被催眠的人来说，情绪从快乐猛然转换至悲伤的打击就如事实一样真切和让人震动。

施术者不得将心脏不好的人突然引入“催眠木僵”，这样的人在突然意识到自己无法调动自身部位时，可能会惊慌失措，使情况变得非常危险。如果双方都有意制造“催眠木僵”，那最好给出以下暗示：“接下来你将发现你无法调动自己的身体肌肉，但其过程是愉快的，不会对你造成任何伤害，不久我就会让你恢复正常。”

催眠只是让人失去痛感，但不意味着他的身体不会受伤害

许多人说，受术者的身体在催眠中可抵挡冷、热、撞击等伤害，但这是错的。催眠状态中的受术者的确能够失去疼痛等感知，但他们对施加在自己身上的刺激不会产生“抗体”。要受术者拾起燃烧的煤炭是极其粗暴的，或许当时他没有痛感，但炭火一定会烧伤他的手。

受术者可能会按照指示睁大眼睛直视太阳，他会服从暗示，不显出丝毫不适，但如果他出现了视力上的后果，甚至失明，催眠师需承担全部责任。

同样，光线明暗的变化也不宜过于剧烈和突然，同时需要提醒受术者：“现在，光线将变得非常强（或暗）。”

当受术者处于“入迷”（fascination）时，不得突然拿走他正“着迷”的物件，须提前告知他你的下一步行为，否则突然的冲击将伤害受术者。

在催眠状态中产生的伤害可引起受术者的死亡或造成永久的身体残疾。受到催眠的人和梦游者常常步向危险却不会苏醒，因为他们对外界的危险全然不知，所以即使情况危急，他们也显得镇定自若。他们走在薄冰之上，催眠的效果是无法阻止冰面裂开的。如果走在湿滑的地板上，他们的脚底同样会打滑摔倒，发生危险。

催眠师在表演中常常指示受术者跳跃、跨步或弯曲身体，这些都无大碍，但施术者必须做好防范措施，防止受术者出现用力过度、扭伤或其他危险，所谓“适度便是最好的尺度”。

请注意，“疼的时候他们会知道停下的”这种说法毫无道理。催眠中的受术者全部思想都用于执行给出的暗示，对自己的人身安全没有丝毫顾忌，猛烈、暴力的身体活动不会因为催眠术就不产生伤害。

催眠中有一些非常有趣的展示，如指示受术者将一些钉子类的物件当食物食用。这样的展示非常恶劣，极易诱发事故。“食用”这个暗示就隐含了“吞下去”的意思，而要吞下此类物件必会引起危险。

同样，施术者需注意不让受术者食用粉末状、纸品和其他吞食时可能引起哽噎的物质。这样的事故极少发生，也是因为催眠师通常对此类展示非常谨慎和小心。在此提及是为了唤起人们注意，确保展示万无一失。

众所周知，受术者在进入催眠后，能毫无反应地吃下最恶心的食物。如果给出“来吧，喝了这杯牛奶”的暗示，受术者甚至能够喝下一杯稀释的氨水（无色透明且具有极强烈刺激性气味的液体）。但这样的暗示极其恶劣和粗暴，虽然氨水还不至于引起哽噎，却会伤害受术者的喉咙和胃部。在暗示的作用下，受术者在饮用的过程中会表现出愉悦的感觉。

对死亡的暗示

大家都知道，施术者可通过下面的暗示，实现对受术者脉搏频率的控制。

“你的脉搏跳得非常慢，感觉到了吗？注意它是多么慢啊。为什

么？脉搏降到了50下，现在是40，现在是30。”

暗示给出的频率过快，甚至会使心脏完全停止跳动，这便意味着死亡。但此暗示在大多数情况下都很难实现，不过还是要牢记这一暗示可能带来的后果。

另一个可能给出的不当暗示就是“不要摔倒或不要这般那般，因为那样会害死你”。这样的暗示可能会转化为“催眠后暗示”，一旦暗示中提及的状况发生在受术者身上，将带来灾难性的后果。比如，你暗示受术者身体功能出现某种缺陷，永远要记住随后补充说“现在，你可以×××了”，以解除这一暗示，这样就能防止严重后果出现，因为催眠暗示可能会产生持续影响。

在有关“呼吸”或其他破坏人体生理规则的暗示时，需要遵守同样的规则。暗示受术者窒息或无法呼吸是极端危险的，这样的暗示可能导致受术者不能吸入充足的空气，出现窒息的危险。

心智愚钝的人可以被催眠吗

人们普遍认为，较愚钝的人是最好的受术者，这是不正确的，虽然心智不济的人也许会比较容易进入催眠状态，经验不多的施术者也可利用这个机会十分有把握地控制受术者，但这并非明智之举。

愚钝者的父母或朋友可能在催眠之前并未察觉他心智上的缺陷，此后很有可能将他心智上的不济归罪于催眠的影响。或者大家都知道其精神心智愚钝，但原本来自施术者的催眠影响同样也会完全被“归功于”受术者的精神原因，催眠师的努力和功劳不会得到承认。所以，无论在何种情况下，选择受术者时最好还是不去打扰心智愚钝的人。

对精神失常者和罪犯的暗示

必须承认，在面对精神失常的受术者时，即便是正面的催眠暗示，也会带来负面精神影响。退一步说，就算面对心智健全的受术者，明智的做法也是不让他认为自己的精神有问题。这样的念头如果长期存在，可能会使他心中深深地烙下错误意识，导致严重后果，必须随后给予相反的暗示，如：“现在，你已经完全恢复正常了，你的精神没有任何问题。”

频繁地对受术者施以“你是疯子”的暗示，并让他按照“疯子”的标准行事，极可能导致受术者变得容易发怒或出现精神障碍。

在展示中，需特别注意不去暗示受术者是小偷或酒鬼，不指示他进行扒窃或扮演醉酒状态。当然，这样的暗示本身不会使受术者在生活中真正成为一个小偷或酒鬼，但日后如果不幸出现了这样的情况，他的朋友和亲属很可能怪罪施术者。在施术者自己的小交际圈中出现这样的事往往会导致诸多不快，哪怕其实他并无任何责任，也难以不遭他人非议。解除暗示能保证催眠不产生后效应，但人们对此原理还没有彻底了解。

第6讲　催眠师的手段

◎高强度的精神活动也会引起疲劳，如果超过一定的限度，则会产生负面作用。

◎如果受术者不够真诚，请勿尝试催眠他，除非你极为专业。

◎当然，你必须考虑受术者的智力和知识水平，使用最便于他们理解的话语。

本讲要点

水晶球——中国人偶——演讲者和牧师——耍蛇人咒语——音乐对动物的作用——对儿童催眠

要正确而快速地催眠受术者，施术者就不应出现任何胆怯和退缩，在一开始就要拿出满满的自信和强势的态度，这样的态度不仅表现在他脸上，同样还必须真实存在于自己心中。强装出的自信会很快被他人察觉，这样的催眠很容易失败。

施术者首先须有成功的决心，抱有“不准失败也绝不会失败”的信念。他会从其他人已成功表演过千万次的展示开始，并细致地研究催眠术原理，理解他所进行的催眠的内在本质；他学习了催眠受术者的技巧和方法，所有的注意事项和预防措施都已经考虑周全，绝无任何意外的可能。做到这些，成功就是水到渠成的必然结果。

在催眠术中，不确定性因素的存在就和平常生活中的任何活动一样，不会多出分毫。施术者必须无条件地遵循以上条件，不能敷衍马虎地听听就算了。

催眠状态的产生要求施术者辛苦地作业，首次进行尝试的施术者容易因为在异常的精神活动中产生激动和神经张力而感觉精疲力竭。我们

知道，任何高强度的身体活动都会引起身体疲惫。与此类似，高强度的精神活动也会引起疲劳，如果超过一定的限度，则会产生负面作用。

还未熟悉催眠他人的施术者，在其开始进行催眠时就需要记住以上道理。但这并不是说，催眠术是有害健康的行为和容易带来永久性的精神疲劳，它的负面影响不会比其他任何形式的精神劳作更高。

我们会不会经常听到律师、牧师或公共发言人在某个活动之后彻底累垮了？他们可能习惯于在公众前进行长达数小时的演讲，而且感觉不费吹灰之力；但当他们要说服内心生疑的听众，让听众相信自己所说的是真的时，哪怕只是30分钟，也会让他们筋疲力尽。这其实与一种催眠术有关，或者叫精神控制。公共发言人以此吸引听众的注意力，并使他们接受自己的意见。

催眠受术者的方法有很多，这些方法各有差异，但本质上遵循同样的原理。

催眠的第一原理就是使受术者的精神集中于某个并不重要的事物或想法上，并排除所有其他想法。这个想法必须极为平淡，当受术者脑中只有这个想法时，其精神就几乎处于顺从状态了。当具备了这种条件后，就可开始运用行动的第二原理，那就是突然而强势地向精神处于顺从状态下的受术者发出催眠暗示。

催眠的第一步

精神的集中——必须让受术者明白他即将被催眠，告知他施术者有完全的能力和把握，能够圆满地完成催眠展示。

受术者心中哪怕有丝毫怀疑，都会使催眠的任务倍加困难。不能说“现在，如果我能成功将你催眠”，或者“如果你是优秀的受术者的

话”，再或者“可能第一次我无法将你催眠，但我会尝试”等，此类表达只会摧毁受术者对施术者的信心。就我个人所知，如果你无意间说出了这样的话，失败几乎是不可避免的，就算是最好的情况，施术者也会在催眠中遭遇巨大的困难和阻力。

让受术者明白催眠的重要性和严肃性，将表演视作儿戏将阻碍催眠成功。同时要让受术者明白，他接下来将会处于无意识或半清醒状态，这点也非常重要。营造出敬畏的氛围能使余下的工作相对轻松，如果受术者不够真诚，请勿尝试催眠他，除非你极为专业。而即便是职业催眠师，也不会轻易尝试催眠这样的人，除非迫于某个特殊原因。

很快，你就会逐渐了解受术者的心理状态。

“我敢打赌，你催眠不了我。”如果有人这样说，不可逞一时之快接受他的挑衅。没必要将时间和精力浪费在执意抵抗你催眠的人身上，最好就是微笑回绝，并说：“好吧，下次你选个时间，我来选地方，到时我们试试。”如果他接受这个提议，则选择一个安静且布置妥当的房间（如第4讲所提到那种标准的），届时你就有能力将他，包括其他任何人成功催眠。一个不够真诚的人很可能不会接受这个提议，如果他接受了，你的自信心和他的自愿心理将使催眠更为容易。

精神的集中，或者说制造催眠状态的第一步，可通过视、听、触、嗅、味五个感官中的一个或多个来实现。其重要程度与排序一致，通过感官作用制造的影响应保持连贯，而强烈程度要求适中。

当受术者的注意力能够被某个道具深深吸引时，外部环境就很难打扰他，也不会阻碍催眠状态产生；反之亦然，如果受术者的注意力没有被道具吸引，则他很容易受到外部环境影响。当受术者注意力在较长一段时间内都被牢固地“钉”在某一特征模糊而充满神秘的道具上时，产生催眠状态的最有利条件也就形成了。此类道具种类繁多，下文将列出部

分以供参考。

吸引受术者注意力的道具

东方人使用各种各样设计精巧的盘式道具，其中最受欢迎的就是一种上面固定着纸条的镜子，纸条上会写上各路神灵的名字，他们认为这样能唤起神灵的力量，达到人们所期望的效果。

在相信神灵和魔法师的人中，这个道具效果显著，但在怀疑论者或完全不相信的人眼中，这个表面抛光、上面挂着纸条和符号的镜子并不能发挥神力，形成奇效。

埃及酋长通常使用抛光的白色盘子，盘子上有用黑墨勾勒的神秘图案和符号。受术者专注凝视盘子，渐渐地，他眼睛盯着的中心开始变暗，不久成为一个黑点，接着变幻出许多奇异的图形。当出现这种情况时，他就受到了催眠的影响，随着程度的加深和受术者对神灵的崇拜，催眠状态逐渐形成，“千里眼”的能力也会在这种状态中产生。

部分印度苦行僧可以将自己的全部精神集中到一条蛇上，让蛇进行诡异的环状移动。在耍蛇时，他们还会使用罐子或盘子插上点燃的香，烟雾缓慢飘升，发出浓烈但不难闻的气味，同时，用单调的声音念出晦涩的词句。如此，他们便以缓和的方式调动了视觉、听觉和嗅觉三个感官功能。

还有一些催眠师会指挥受术者，让他们眼神散漫地看向空中，直到眼前出现黑点，然后黑点会演化出无数不同大小和形状的“异象”。

另一个办法就是受术者手握一个较大的水晶球，球内植入某个物件，水晶球要一直握在手中距自己一臂之远的地方，直到眼睛和手臂变得疲倦。

一位著名的催眠师曾用过一个古怪的中国人偶，此物做工精良，外形奇异，充满神秘感。

更多催眠师则选择使用一种有光泽的金属圆盘，材质最好是银的，中央带有光泽的铜质圆钮，有人认为这两种金属的结合能产生促进催眠的“电效力”。

硬质且黑色的橡胶圆盘也可发挥同样的效果，此盘的中央是环状白色或红色纸带。

有时，催眠师也会使用点燃的蜡烛当道具，烛光不需过亮。蜡烛要举过头顶2英尺（约0.6米），高到受术者无法以舒服、自然的视角看见蜡烛，从而迫使受术者摆出容易疲倦的观察姿势。

要达到吸引受术者注意的目的，催眠师应将道具举至高出受术者眼部的位置。在展示中，有许多催眠师都会习惯采取这样的手势：将手臂伸出，腕部放松让手稍稍下垂，同时五指张开。

施术者近距离面对受术者，自己的手摆出上述姿势，然后向后移动6～8英尺（约1.8～2.4米），并让受术者将目光集中到自己的手指上。一些受术者会说，他们能够感觉到来自施术者指尖的磁力，将他们向前拉。

作者本人使用的是专门打造的工具，效果极其出色。该工具为一个黑色圆盘，由硬质橡胶制成，表面抛光，中心镶嵌了一个人造假眼，圆盘背面有一个2.5英寸（约6.35厘米）长、铅笔粗细的金属把手。

受术者要握住该圆盘把手，将其伸出一臂远，举至稍稍高出头部的位置，将其正面对着自己；受术者要将自己的目光一直放在圆盘中央，盯着假眼看10分钟——10分钟看似很长，实际上不需要这么久；施术者坐在受术者正前方，姿势参照之前所述。

大约在第5分钟时，施术者对受术者说：“看着盘子，目光不要动，你的手已经非常疲劳了，如果实在太累，我会帮你拿着盘子。”此话会诱导出受术者的疲惫感觉，这非常重要。接着，告诉受术者，“你的眼睛一直盯着盘子，越来越疲劳，如果太累，就眨眨眼吧。”此时，受术者必然会快速眨眼，催眠状态的第一阶段也就随之产生。

接下来，自然要说：“你的眼睛非常沉重，无法睁开。”说完之后，受术者会闭上眼睛，余下的操作就比较简单了。

掌控受术者的听觉感知

在制造催眠的条件中，除了使用视觉吸引受术者注意外，声音的运用也是非常重要的手段。实际上，几乎没有催眠师能够在不使用声音辅助的情况下形成对受术者的彻底影响。

在受术者的精神（至少一部分精神）得到集中后，再加以运用声音的作用，是最为有效的催眠方法。但无论使用何种声音，都必须保证其足够温和、单调。不和谐的声音会干扰催眠进行，同样，断断续续的声音也对催眠不利。

让我们看看最为简单，也是最普通的催眠——妈妈哄宝宝睡觉。摇篮曲总是极为柔和，抚慰婴儿，旋律单调而再三反复，母亲怀着将宝宝哄睡的强烈意愿，并对自己的成功充满自信。

东方的巫师和术士实际上是非常出色的催眠师，他们以单调的语调，不断地诵念晦涩模糊的词句，进而控制受术者，如此诵念能够最有效地使受术者产生困意。

我们常常会被台上演讲者或发言人单调的发言弄得哈欠连天，同样，教堂中类似的声音以及安静的环境也非常容易使我们昏昏欲睡。许

多人一旦进入这样的环境，就必定会睡着。

一些牧师利用这些单调布道的力量控制信徒（尤其是黑人信徒）服从他们的暗示，这样的情况常常出现在黑人的信仰复兴布道会上，人们因为响应宗教感召的目的而聚集在一起。

活动开始大家保持安静，然后牧师用单调的声调开始布道，并持续到他感觉听众的精神已处于被动接受状态，接着他加强力度，布道变得真挚感人。他口中的每一个词语都按照他希望的方式被听众接收，当他讲话到达高潮，希望有人喊出“阿门”（Amen）或者“荣耀的哈里路亚”（Glory Hallelujah）时，他总会收到听众的回应；当他重复一个悲惨的故事，男人、女人都会发出叹息；而当他表现激烈时，喊叫声和鼓掌声就会出现。非常明显，听众完全受到了控制，表现出最为狂热的兴奋状态，部分人还可能出现身体僵直的情况。

几乎每个耍蛇人都会用音乐或念唱作为表演的辅助手段。众所周知，人们通过不断地重复一系列音乐或声音，能将动物或鸟类带入某种“入迷”状态。家养宠物犬在主人演奏乐器时一般不会有特别的反应，但如果听到某一音高的单调旋律时，它会马上站起来，发出极为古怪的嗥叫。我们知道猫类中也有类似现象，而如果有人在畜棚中吹奏单调的号音，驴子可能会发出极端的“哀号”。

在受术者的精神和注意力已经被有效而稳定地吸引之后，就到了使用声音的恰当时间，此时制造单调的声音，不露声色地给出暗示，效果是最好的。

施术者需要看着受术者的眼睛，确保受术者进入被动顺从的状态。受术者没有表现出明显的清醒状态，但他的关注点已开始从道具物体上游离，眼神开始散漫。当施术者发现此情况时，须用慢速温和的语调重复以下话语：

“你感觉越来越疲劳，你的眼皮越来越沉，就快要睁不开了。你的眼睛疲劳了，噢，非常疲劳，你的视线开始模糊了。你的头变得很沉，你忍不住要打盹了。放松头部，让它点吧。你的手臂累了，噢，非常累，你的腿也累了。它们非常沉，你根本就不能移动它们。你的脚像灌了铅一样重，你的全身都累了。你很想睡觉，睡吧，沉沉地睡去。”

持续地重复上面这些话语，不要用生硬机械的语调，要缓和轻柔地说，连你自己都几乎要睡着了。自己怀有这样的感觉，才能将它传递给受术者。

对催眠知识有一定程度了解、因为调查研究的需要而成为受术者的人，施术者最好采用其他话语，但说话的声调和基本方法都与前文一样。施术者可这样说：

“你的精神已进入被动状态，你心中没有其他杂念，你所想的全都是睡眠。你的精神已经平静，现在它们都休息了。你马上就会坠入睡眠，你的意志不复存在，你会不顾一切坠入睡眠，睡意已经到来。”

当然，你必须考虑受术者的智力和知识水平，使用最便于他们理解的话语。神秘玄妙的施术方式能够震慑住稍显愚钝的受术者，效果最佳。另一方面，智力、知识水平正常的受术者则不会被表面的“玄术”迷惑，他们会将这样的言行视作对他们智商的蔑视，由此产生厌恶情绪，他们会认为施术者不了解自己，因此也会对他的催眠能力产生怀疑。而对了解催眠术知识的受术者来说，专业的表达才是最有效果的，他们对催眠术的施术和方法技巧有极高的兴趣，采用更为专业的术语有助于他们自愿地进入催眠状态。

在催眠儿童时，缓慢轻盈的吟唱能有效地使其产生睡意，进入困倦状态。面对他们时，须使用宽慰安心的词句而不是严谨的陈词，向他们传递的意念应该是美好的，才能使他们愉快地进入睡眠。

遇到顽强抵抗的受术者，可能需要“触觉”的辅助

许多人仅仅因为触觉感官就能被催眠，无须暗示或其他方式。如果受术者时常受到催眠，即便省略掉“用道具吸引注意”这一步骤，或省略掉单一声调和反复的听觉暗示，也不难将其催眠。

然而，在面对陌生受术者时，施术者则可能遇上最为顽固的抵抗，而不得不采用最为强烈的方法才可能让受术者受到影响。

运用触觉感官制造睡眠的方法通常指的就是“麦斯麦术”，此方法命名来源于弗里德里希·安东·麦斯麦。他最早于1775年在自己的实验中使用了这一方法，此后声名远播，也奠定了现代催眠学的研究基础。

该方法主要是对受术者头部、脸部和身体施以传导术，产生所谓的“动物磁力”。

通过麦斯麦术将人催眠，必须使受术者明白施术者会使用个人磁力使他进入睡眠状态。在施术之前，你必须首先确定受术者对你的能力有绝对信心，使他相信你有能力，也必定会成功将他催眠，这点与其他催眠方法一致。

在施术之前，最好首先揉搓自己的手指，这样会使指尖产生某种“神经敏感度”，在手指接触到受术者的前额时会产生麻刺感。这样的感觉能立刻让受术者相信，你具备强大的磁性力量。只是，这样做实际上能产生多少“磁性力量”，或者说到底需要多少这样的力量，从来无人可以计算，但只要此方法具有实际效果，我们都可采用。

嗅觉感官，不要让异味毁了催眠

当你能够在一个精心准备、布置妥当的房间内实施一些初步催眠实

践后，再让房间充满宜人而朦胧的香味则更有助于催眠开展。最好是把不同的、模糊的香味进行混合，单一的香味中，檀香木可能是最好的。即便是对那些没有进行催眠的人来说，檀香木都能带来昏昏欲睡的感觉。它并非人人都能识别的常见香味，因此非常有效，而人们熟悉的味道则会带来不利的影响。

永远不要在一个有烟味的房间里催眠受术者，也不可让自己的口中带有洋葱、大蒜等味道，因为难闻的气味会分散受术者的注意力，干扰催眠状态的产生。

跟味觉有关的暗示

在催眠进行前，受术者食用或饮用任何可能留下强烈味道的食品和饮料都会加大催眠的难度。另外，对一些受术者来说，特别是那些无法抓住催眠要领的人，最好给他们一小杯（白兰地酒杯）的甜味橙汁，并告诉他们：“这不是迷药，就只是一杯橙汁，但它能够帮助你入睡。”这样，橙汁微妙的味道会帮助受术者接受睡意的暗示。

第7讲　“盗梦”的7个层次

◎许多人在教堂肃静的环境及牧师单调的布道声中就会进入这种状态，他明白听到的话和周围发生的事，但就是很难保持清醒。

◎有确凿的证据表明，睡眠状态中的人仍然能够对周遭的事情保持意识。

◎在任何情形下，催眠昏迷都极少出现在人身上。此程度的催眠非常危险，要求施术者做好最周密的预防措施。实际上，这是一种假死状态。受术者的呼吸和心跳都受到控制，可能被迫保持身体的绝对静止，表现出任意时间长度的死亡状态。

本讲要点

困倦——轻度睡眠——深度睡眠——绝对服从——催眠梦游——催眠木僵——催眠昏迷

不同的人受催眠的程度会因为个人特性、施术者能力、受到催眠的频率和其他因素而出现差异。

一般来说，老年人所能受到的影响不如年轻人大；施术者面对比自己年轻的受术者时能产生更大的影响，而催眠的频率越高，则越能展现出更强的控制力。如果施术者对同一受术者进行过七八次催眠，此时施术者已获得了对该受术者最为深厚的催眠控制。

要将催眠状态区分成多个不同水平层次，难免是主观和武断的，因为催眠程度的递变往往是缓和而微妙的。

我们可以将催眠程度的变化同彩虹颜色变化进行类比——两个颜色间的过渡是相互交融的，并无明显的分界线。尽管如此，我们却能在光谱中清楚地分辨出七种颜色，以紫色开始，到红色结束，中间依次分布各个颜色。出于描述和实验记录的目的，方便催眠实践开展，下文将对

催眠现象进行分级。

第一级——困倦

受术者表现出明显的睡意，他眼皮沉重，处于昏昏欲睡的状态。许多人在教堂肃静的环境及牧师单调的布道声中就会进入这种状态，他明白听到的话和周围发生的事，但就是很难保持清醒。如果在此阶段告诉受术者，“你无法睁开眼睛”，反而会立刻将他唤醒。任何明显的命令或不良情况都会快速瓦解已取得的进展，但通过有利影响，能轻易使此程度的催眠状态得以递进，进入下一级。

第二级——轻度睡眠

有确凿的证据表明，睡眠状态中的人仍然能够对周遭的事情保持意识。此阶段，受术者双眼闭上，如果施术者语气着重地暗示他的双眼已牢牢合上，受术者会将双眼牢牢合上，但如果你有胆尝试让受术者睁开眼睛，也极有可能使他们睁眼。然而，在此阶段，做出如“你无法睁开自己的眼睛”等陈述，通常会使他的催眠状态进一步深化。在第二级，受术者对周围所有听到的事都有意识，在醒来后能够记得所有事情和讲话，异常的噪声或施术者的离开会使他们被唤醒。

第三级——深度睡眠

受术者通常会垂下头，呼吸变重，不会显示任何苏醒的迹象。此时干扰性的影响不会将他唤醒，施术者与他人交谈或离场，受术者仍然会保持睡眠。通过暗示可使受术者眼睛睁开，如果挑衅他，说他无法睁开眼睛，他会尝试，但以失败告终。他会依照暗示，保持任何不是特别费

力的姿势。醒来时他会模糊记得所有事情和讲话。

第四级——绝对服从

在这一级，受术者完全失去自我，成为受到施术者操控的机器。命令他行动时，他不会显出半点儿迟疑。只要给他暗示，他可张开或闭上他的嘴巴，或快或慢地舞动手臂、发表演讲、唱歌、跳舞，做出平日清醒时能够做到的任何动作；在被唤醒后，他无法回忆起发生的事情。

第五级——催眠梦游

在此阶段，他身体的所有感官都由施术者控制，只需通过一个简单的暗示，就能使受术者听觉、味觉、嗅觉、视觉和体验都受施术者的意愿指挥。在此阶段，受术者如同被麻醉，或失去知觉，能够接受外科手术，“千里眼”能力或“催眠后暗示”也产生于此程度的催眠。

第六级——催眠木僵

这一级以受术者出现肌肉僵直为主要特征，通过较强的暗示，能使受术者的任一或所有的身体肌肉紧绷，让他看起来“像块木头”。施术者往往需要高频率地给出暗示，以保证“催眠木僵”状态持续。

第七级——催眠昏迷

在任何情形下，催眠昏迷都极少出现在人身上。此程度的催眠非常危险，要求施术者做好最周密的预防措施。实际上，这是一种假死状态，受术者的呼吸和心跳都受到控制，可能被迫保持身体上的绝对静

止，表现出任意时间长度的死亡状态。催眠昏迷可在科学研究时予以施用，但在以消遣娱乐为目的的展示中不可轻易采用。

第8讲　超视力——催眠中的“千里眼”

◎许多受术者都具备看见被藏起来或位于极远处物体的能力，这样的能力常被称为“超视力”或“千里眼”。

◎超视力或者千里眼，就是我们视觉得到或远或近延伸的现象。在我们的精神完全处于顺从状态时，我们的感官行为可以得到控制，产生对远处事物的五官感知。

◎要制造千里眼，只需通过催眠方法中的任意一种，循序渐进地将受术者从一级催眠状态引至更深一级，最后进入“梦游状态”。

本讲要点

超视力——生活中的超视力——如何制造千里眼——千里眼并非读心术——超视者的最佳人选

在被称为“催眠梦游”的第五级催眠中，许多受术者都具备看见被藏起来或位于极远处物体的能力，这样的能力常被称为“超视力”或“千里眼”，这对许多国家的人来说都不陌生。在东方国家中，这样的能力使用较多，是一种吸引观众的娱乐表演，也是许多人的营生手段。在作者所在的国家中，许多不择手段的人吹嘘自己具有千里眼等能力，实则对此技艺一无所知，他们故弄玄虚，只为骗人钱财。

在不到一代人（当代西方的“一代人”大约是25年）之前，地球开始被罩上一层电网，海底铺上了电缆，世界一端发出的声音不出几秒便传到了世界的另一端。就在几年前，我们开始通过电话与他人进行沟通。这样的情况，如果不是真实发生，人们一定会认为是荒诞无稽的童话。但如今我们能够同千里之外的朋友交谈，我们的声音通过一条铜丝，在特定的条件下传播，而只有了解电子设备的人才能确切地理解或解释它的原理。

而更让常人难以理解的无线电技术，如今都已经发展得非常成熟了。尽管如此神奇，可是我们也不再对这些通信技术将信将疑。

电话实质上可以说是听觉神经的延伸，电话线的一端连接着“人造耳膜”，或者说是接收器，用来接收声音，就如同人的耳膜一样。毫无疑问，人类的视觉神经不久也会像听觉一样通过电线延伸至很远的地方，通过“人造视网膜”在另一端接收视觉信号。这是有可能的，而且可能性非常大，实际上，我们都明白这定会在不久之后实现。

大家都知道，无线电信号通过“空间中的电流”（无线电波）传播；我们同样相信，此技术会在短期内完善并成熟。对明白这些原理的人来说，看见远处事物的能力并不比无线电技术更超凡，而看见隐藏物体的能力也不会比X射线的原理更让人感到惊奇。

超视力或者千里眼，就是我们视觉得到或远或近延伸的现象。一般来说，我们的五种感官都被限制在自己身体的周围，我们的思维也被禁锢在一个非常有限的范围内。但在我们的精神完全处于顺从状态时，我们的感官行为可以得到控制，产生对远处事物的五官感知。我们的思想可能无视所有物理环境，进入空间之中，传输至任何思想驱使其前往的地方。

超视力不是个别现象

在我们的生活中，有众多的例子能够表明超视能力的存在，特别是在深度睡眠状态下。几乎每一个成年读者都有过这样的经历，曾经出现在梦中的场景会突然出现在自己眼前。作者就曾有过多次这样的经历，其中一个非常能够说明问题。

某一年的春天，一场毁灭性的洪水降临到俄亥俄河谷地区。作者居

住在辛辛那提市郊的山区，远离城市商业中心。在洪水高涨的那个晚上，一场恐怖的“噩梦”将作者从睡眠中惊醒，但随后梦中的场景出现在了现实中。作者叫醒自己的家人，告诉他们自己看到发生了一场爆炸；一座房子被炸得粉碎，警员迈克遇难，全身血肉模糊。

可以想象，在所有人发现早报的消息与作者昨夜的“噩梦”完全吻合时，是多么震惊。在距离作者6英里（约9.7公里）远的地方，一个男人握着点燃的蜡烛走进了家中的地窖。因为洪水的原因，下水道中的可燃气体回退，聚集在地窖中。蜡烛正好将这些气体点燃，引发了爆炸，这座房子被炸得粉碎，警员迈克因此丧命。

这个例子就是在沉睡中，人的思想得以“在空间中游走”，看到远处的场景，就像发生在自己身边一样，这就是所谓的超视力或千里眼。通过催眠的手段，这一能力也不难在部分受术者身上实现。

如何制造千里眼

要制造千里眼，只需通过催眠方法中的任意一种，循序渐进地将受术者从一级催眠状态引至更深一级，最后进入“梦游状态”。

从头部向下至身体，不断地向受术者使用传导术，在必要时频繁检查他是否对于周围环境保持无意识状态，之后对他说：“你现在已具备千里眼的能力。你的精神能够离开身体，去到任何你想去的地方，你能看到任何你想看到的事物，无论它在什么地方，如果你愿意，你的精神随时都能回到自己的身体中。我希望你去帮我看一看，然后告诉我发生了什么，你准备好了吗？”

引导千里眼的暗示

当受术者回答“是的，我准备好了”之后，就可以引导他了。过程不可过于突然，要循序渐进。比如，受术者此刻身在芝加哥，而施术者希望他描述发生在纽约的场景，不能说：“去纽约市，告诉我，我的叔叔家里发生了什么。”你需要引导他：“我需要你去到纽约。现在你已经出发了，你穿过了印第安纳州，你正在俄亥俄州，穿行在哥伦布市，即将到达匹兹堡。现在你到了宾夕法尼亚州，翻过崇山，到达费城。费城可真美，离纽约已经不远了。看啊，你正在穿越新泽西州。你到泽西城了，准备跨过河流，最后你到达了纽约市，这城市可真了不起。你不打算在市区停下，朝着百老汇的方向去，最后来到第五大街。现在，向东走三个街区。这儿有座独栋的棕色大房子，跟这个街区里其他的房子都不一样。向里走，你来到了客厅，你看到了什么？”

通过这样的陈述和发问，可将千里眼的受术者引至目标地点，然后他才会开始观察，接着回答任何施术者的问题。如果他出现犹豫，则需要进行更多的传导术操作，并告诉他：“没问题，你能回答。”

可能会有人说，受术者在读施术者的心，这样施术者可以在脑中编造任何他希望受术者看到的景象，并让受术者描述出来。但事实并非如此，我们可邀请见证人参与，让他选定某个施术者并不熟悉的地点，当受术者被引导至该地点后，他会描述出应该看到的景象。在许多情况下，战争和其他重大事件的新闻都从千里眼者那里得知，之后才得到电报消息的确认。

找到被隐藏起来的物体

确有专业的超视者能够找出被藏起来的物体，即使把他的眼睛蒙住，他能通过自我催眠获得这样的能力。没亲眼看见过这样展示的人可能很难相信，有许多人都曾在自然睡眠中发现丢失的物品，最后将其找出，虽然他们都不说自己是超视者。深度睡眠就是一种自我诱导出的催

眠状态，对部分人来说，这相当于催眠中的“梦游状态”，人在此状态下可产生超视能力。

过去，人们对待超视力的态度要比当今温和得多，人们对待超视力不再温和的原因很可能是因为层出不穷的江湖术士和欺世盗名之徒使这个“行当”背负了太多骂名。

年轻的受术者通常是最理想的超视者，尤其是那些天性想象丰富的人。在这一催眠学的分支中，年轻人能够成就最伟大的可能性，而科学界中富于钻研的调查精神，也必定加速这一课题的探索和实践，证实真正超视力带来的巨大用处。

第9讲　自我暗示的惊人影响

◎入睡，实际就是对自己进行了催眠，但我们自己并不知道，在此阶段中自己制造了与催眠最为类似的情形，并任由自己听从催眠影响的摆布。

◎催眠自己，让自己长久地处于深度睡眠是非常不明智的行为。

◎人的思想如果过度集中在某件事或病征上，很可能会完全失去对这种事物或疾病的抵抗力。

◎将自己的注意力持续集中在任何单一事物上就非常可能产生思想汇集，引发自我催眠。

本讲要点

睡觉是自然的自我催眠——如何自我催眠——催眠沉睡时间不宜过长——心脏病、控制心跳——臆想的坏处——提高总体幸福感

我们所有的人都具有自我催眠的能力，这是藏在我们体内的强大天赋。从某种程度上说，我们在许多时候都会无意识地用到这种力量，却毫不知情或感到惊讶。

如果你要搭乘凌晨5点的火车，在睡觉前告诉自己要在4点钟醒来，并不断地向自己灌输此事的重要性，那么可以非常肯定地说，你会在凌晨4点时完全醒来。许多人会有意培养这种对自己精神的控制，能够在睡前所设定的任一时间醒来，这就是自我催眠的一个常见形式。

通过同样的方法，人们还能形成准时赴约的习惯。道理很简单，只需要向自己的意识灌输在何时于何处有约，当此时间到来时，你会不自觉地提示自己赴约。一些人甚至会发现自己匆忙地向某个方向赶去，却记不起是什么时候出发的，也不知要走向哪里，但没走多远就完全想起了所有细节。上面的事例表明，时间和方位信息被牢记在意识之中，使

意识转化为一系列身体行为。

辛辛那提市曾有一位在街角上卖报的盲人，通过一些难以解释的方法，他训练出了随时掌握时间的能力。人们无论在什么时候问当下的时间，他都能报出极其准确的数字。

入睡就是一种自我催眠

入睡，实际就是对自己进行了催眠，但我们自己并不知道，在此阶段中自己制造了与催眠最为类似的情形，并任由自己听从催眠影响的摆布。我们保持心情平和，摆出自己最舒服的姿态，接着努力让精神处于被动顺从状态，心中只有唯一的想法，那就是“睡觉”。实践已经向我们证明，我们可以在这些条件下睡着，也就是在这些条件的影响下进行了自我催眠。但不幸的是，部分影响因素会让我们无法睡着，同样也会让受术者无法被催眠。

培养自我催眠的习惯，让自己能够在任何时间都能睡着，将会对我们有很大帮助。著名的颅相学家O.S.福勒教授曾表示，在进行公众讲演的间歇，他会多次离场，穿插娱乐表演，而自己则会进入休息室，躺在沙发上迫使自己快速地小睡片刻。这样的小憩能使他恢复体力，之后精神焕发地回到台前，高效地完成讲演和展示。

如何进行自我催眠

任何意志坚强、智力正常的人都不难培养自我催眠的能力。首先按照之前几讲的介绍，选择一个身边最适宜、最舒适的环境，选择一个安静的房间，隔绝来自街区和家中其他房间的噪声。

房间点起微光，如果有条件的话，最好为房间增加一些花香或香

水，用最舒服的姿势躺下，确保光线不会直射眼睛。然后，放松全身肌肉，身体每一个部位都得到最大舒展。将视线集中在离自己不远处的某个物体上，此物所处的位置要使眼睛稍稍向上看。持续不变地看着此物体，片刻都不要将视线放在任何其他物体上。

如非必需，不要眨眼或闭眼。呼吸均匀轻柔，但不要去考虑你的呼吸是否足够均匀或轻柔。将所有的思想都集中在“睡觉”这一件事情上，通过目不转睛地注视一个物体和均匀轻柔地呼吸，你会逐渐失去意识，之后睡着。

当你逐步入睡时，告诉自己要在某一个时刻醒来，说服自己，你会沉沉地睡上10分钟、1小时、10小时、10天甚至10周。当完全能够控制自己，进行自我催眠时，你就能够完全控制自己的睡眠时间，除非时间到了，否则绝不会醒来。如果没有设定明确的醒来时间，其他人或其他干扰通常也会将你唤醒。

一些东方人通过积极的自我暗示能够迫使自己沉睡长达6个月甚至几年的时间，其间任何人都无法将他唤醒。睡眠期间，他们会如同陷入昏迷（事实上也的确如此）或死亡一样。

一名天主教的主教同样是伟大的读心术者，他的家人对外界说，表面的“死亡状态”只是他自己制造出的“昏睡”状态。但医生们却断言他已经死亡，抓住此机会进行了尸检，并对其大脑进行了医学检查。于是，一些相信主教没有死的人便说，他的死亡实际上是由那些所谓“研究人员”的手术刀造成的。此说法的真实性无法证实，但主教“并不是在昏睡状态时被以科学之名谋杀”的说法永远都说服不了他的家人。

下文是从近期的报纸上摘录下的与自我催眠相关的报道：

男子在教堂时将自己催眠　年轻男性吓坏了朋友，忙坏了医生

爱荷华州，克林顿市，5月4日。——本市市民林赛·史密斯因为自我催眠引发了人们的关注。为了让朋友相信，他在出席卫理公会教堂活动时将自己催了眠。

几个女性在看到他凸出的双眼和僵直的身体时被吓得尖叫，随后医生出动，对他进行救治，经过一段时间的努力他才得以苏醒。

因为害怕无法将自己唤醒，他不敢再重复这个操作。

催眠自己，让自己长久地处于深度睡眠是非常不明智的行为。不是说这样会引起什么真正的危险，而是因为这样做往往会引起旁人的恐惧和担忧，也会招致人们对科学催眠术实践的迁怒和指责。

自我催眠会出现什么不适

众所周知，人们有时可能过于担心自己的身体状况，深信自己的身体出现了疾病。这样，即使最小的一点儿暗示都会引起他全身不适，甚至引发真正的疾病。

在天花流行时期，整日担心“染上”天花的人实际上极容易在暴露时受感染，大量的证据都说明了这种情况真实存在。人的思想如果过度集中在某件事或病症上，很可能会完全失去对这种事物或疾病的抵抗力。

如果人们长时间认定自己患了心脏病，则很可能会引起心跳不规律或心悸。一些人能轻松地控制自己的心跳频率，让心跳在每分钟30次至100次之间变动。曾有一位男士因为多次心跳每分钟超过100次，而被保险公司拒保。随后他采用自我暗示的方法进行练习，结果，在后来的检查中成功地将自己的心律控制在每分钟75次。如此对心脏的控制可能对很多人来说非常有趣，却不适合长期频繁尝试，因为强迫任何人体器官以非自然的方式进行运作都不利于身体健康。

思想的力量能够产生巨大的破坏力。如果终日无所事事，则很可能将精神完全放在自己的身体状况上，这样，他们很容易受到一些细小暗示的影响，导致身体不适。

抑郁症就是自我催眠的例子。患者暗示自己患上各种内脏疾病——心脏病最为突出。通过了解这些病的病症，很快断定自己得了所有这些疾病，并真切地受到自己幻想出的疾病折磨，这与受术者被催眠后可能产生的感受完全一样。施术者通过暗示，能让受术者出现身体发热、发凉、出汗或疼痛的感觉。他们之间唯一的区别就是，在自我催眠的例子中，施术者和受术者为同一人。

近日在罗杰斯教授（L.D.Rogers）的诊所内出现的事情，就是自我催眠的一个直观案例。

一位可能将自己暴露在传染环境中的男士前来就诊，他希望检查自己可能已经被感染的情况到底如何。经过彻底检查，医生没有发现他身上有任何疾病的迹象。但该男子却坚称自己出现了所有自己担忧的病症，断定自己因为意外已经被传染。

这明显是因为他曾暴露在传染环境中而产生的臆想。因为恐惧，该男子脑中只有“感染疾病”这一件事，虽然他的身体并无任何异常，但他也能够感受到病症的折磨。

于是医生当着他面进行了会诊，决定为他开具“79号”药方，实际上这只是安慰剂（指无药效、仅产生心理作用的制剂），或者仅仅是纯水，并告诉他这是治疗其病的强力药物。

看似一本正经的制剂配药过程和医嘱对他起到了巨大的心理作用，几日后他回到诊所，称“病情”大为改观，但仍然还“患有”部分自己幻想出的病症。于是医生决定当着他的面，为他开出名为“97号”的“药力更

强的药剂”。但此药实际上不过是蒸馏水而已，然而，此药却发挥了作用，治愈了他的“疾病”。

子虚乌有的技艺和能力

将自己的注意力持续集中在任何单一事物上就非常可能产生思想汇集，引发自我催眠。一些人会编造在打猎或钓鱼旅程中的离奇故事，并不断反复地对周围人讲述自己的奇遇，久而久之，连自己都会信以为真，但实际上他们的奇遇只不过是幻想罢了。

一位收入不菲的男士，出于某种古怪的原因，突然对“成为一名作家”的想法着了魔。但平日里他连一封信都无法写完整，更没有任何写作方面的知识或天赋。随即他花了不算多的钱请研究文学的先生为他写书，这些书印好以后，扉页上的作者栏印上了他自己的名字。

之后这些书开始畅销，许多未曾与他谋面、不知道实情的作家纷纷引用他的作品。然而，熟悉他的人却很快明白这是一桩冒名顶替的行为，朋友们带着调侃的心态同这位“作者”交谈、讨论他书中涉及的问题，并暗暗嘲笑他笨拙的表述与他书中的文字描写之间的天壤之别。

无论出于什么心态，事实是人们长期将他与作者混为一谈，这样的表象深深地灌输进这位男士意识中，使他逐渐形成了错误认知，最后他甚至认为，他的“言文不一”是因为在创作这些书时耗费了太多脑力，使自己的思维系统筋疲力尽。

在自己的生意场合上，他不厌其烦地向人倾诉自己在很长时间的文学创作中所付出的努力和劳苦，他的言语和情感如此真诚，以至于他的朋友们开始意识到这个人已经生活在了自己营造出的错觉中。

他显然是被自己催了眠，而如果身边始终没有逆向作用和影响的

话，他很可能会一直处于这种状态，除非某天有人粗暴地唤醒他，告诉他说，他不过是人们的笑柄罢了。

生活中的很多事情都是这个道理。

曾有一个工厂主，冒自己的职员之名，申请了上千件发明专利，后来他开始误以为自己是那个时代最伟大的发明家，并被任命为发明家协会的官员。但实际他的唯一发明，不过是顶替为自己工作的天才雇员申请了无数专利而已，而且还不付半分报酬。

自我催眠的善用

自我催眠是一个充满乐趣的现象和知识，同时它也能为人们带来许多好处。

在生病期间，催眠可以让我们将注意力从病痛中移开，促进身体康复。而面对丧亲之痛时，它也是效果明显的安抚手段。信奉宗教的人在面临困境时，信仰是支撑虔诚之人渡过难关的强大力量。催眠能让信徒将自己的思想完全托付给他们心中的主神，使他们消解苦痛，获得精神慰藉。《圣经》上说，信仰和信念是通向内心宁和的必由之路。那些曾经犯下罪行而生活在痛苦悔恨中的人，需要绝对的信仰来洗清自己的罪恶，得到心灵的宽慰。那些相信上苍庇护的人，在面对暴发的传染病时更可能免受疾病和痛苦折磨，同时还能感化和影响周围的人，让他们在面对恐惧时不再感到束手无策。

第10讲　叫不醒的宝宝

◎人们在意外中发现神奇能力，这样的事例在各种报道中并不罕见。他们明白无误地展现出了神奇力量，但却从未思考过自己是如何做到的。

◎虽然不是每个人都仔细考虑过这个问题，但实际上，哄孩子睡觉就是一种催眠术，母亲平缓哼唱的摇篮曲，以及将自己的孩子哄睡的决心，都制造了催眠的方法，而孩子会自然醒来，只是因为催眠程度不深。

本讲要点

睡梦中的游戏——叫不醒的宝宝——催眠婴儿是母亲的天性——催眠失眠的病人

有很多人在无意中发掘出自己的催眠力量，但却无法解释这些行为。下文将介绍人们在意外中发现的神奇能力，这样的事例在各种报道中并不罕见。例子中的人明白无误地展现了神奇力量，但却从未思考过自己是如何做到的。

4岁的小女孩能够催眠自己的玩伴：格特鲁德·彭宁顿的故事

格特鲁德·彭宁顿出生成长在美国宾夕法尼亚州的山区，极端贫乏的生活环境虽然没有为她提供优秀的心智发育条件，但人们却意外地发现了她拥有极为非凡的催眠能力。她的父母之前从未在任何人身上见过这样的事，甚至根本没听说过催眠术这回事。

朋友圈每日书籍免费分享微信 shufoufou

一天，她的父亲正在畜棚外的院子里劳动，随后4岁大的女儿和其

他三个小孩走进了院子。他们在院中玩耍，父亲能听到他们嬉闹的声音。突然，所有打闹声都消失了，周围安静了好一阵子，父亲开始警觉起来，担心他们发生什么意外。

他进入畜棚，快步爬上阁楼，眼前的景象让他非常震惊，他站在原地一动不动，半天才反应过来要去盘问清楚到底是怎么回事。

4岁的女儿格特鲁德是孩子中最大的一个，她当时身体直立，双手伸向其他孩子，而其他人则以各种姿势躺在地上，全都熟睡了过去。她不断地重复着这些话：“睡吧，孩子们，睡吧。”片刻之后，她说：“现在，该醒来了。”睡着的孩子全都苏醒，并做出穿衣的动作，接着开始洗脸、梳头。之后她对他们说：“早餐准备好啦”，三个孩子围着一个大箱子坐下，开始津津有味地享用“丰盛的早餐”！

彭宁顿先生最终控制不住自己的好奇，走到他们面前惊喊道：“你们这些孩子究竟都在干些什么！”格特鲁德立刻哭了出来，用尖锐的声音说道：“孩子们，停下，停下。”然后很大声地拍自己的手。其他孩子似乎受到了惊吓，停止了他们幻想的早餐，露出愧疚、羞怯的神态。格特鲁德接着对她的父亲说：“我们刚才只是在做游戏，保证下次不敢了。”

这个古怪的游戏方式和在被发现时孩子们那些明显表现出的愧疚和狼狈，让父亲和母亲产生了怀疑，他们盘问了格特鲁德大量问题，最后他们发现女儿之前经常和其他孩子进行这样的“游戏”，自然其他孩子也都对女儿非常“敬畏”。

在游戏中，有时候格特鲁德会让其中某个孩子观察其他人的行为，而那些孩子都说，不知道自己“睡着”之后都做了些什么，他们把这个游戏叫“睡梦中的游戏”。

彭宁顿先生并不喜欢这样的“游戏”，命令他们“不准再那样做”，然而之后却还是经常发现并惩罚女儿的“违规”行为。她和其他孩子都非常享受这个游戏，只需要稍微点头和些许暗示，他们就会跟着她到一个隐蔽的地方，开始他们的“睡梦中的游戏”。

叫不醒的宝宝：查尔斯·加德纳的故事

另一个意外中发现催眠力量的事例是查尔斯·加德纳的故事。

查尔斯·加德纳先生住在辛辛那提市郊，他和他的妻子计划外出参加一个晚间聚会，在他们离家之前，加德纳夫人首先要将自己3岁大的女儿哄睡，以免她打扰到他们的大儿子。由于要赶时间，妈妈的心情有些急躁，因此小女儿不但没被哄睡，反而开始大吵大闹，妈妈用尽了一切办法也无法让她安静下来。

加德纳先生因为吵闹声和时间被拖延而变得非常急躁，他抓住孩子说：“给我，我来哄她睡觉。”他用手臂抱住女儿，一边摇晃一边用非常强硬的口吻对她说：“快给我睡觉，睡到我们回来。”

她睡着了，就这么突然地睡着了，连父亲和母亲都有点儿担心是不是出了什么问题。他们将她放进婴儿床，看着她睡了一会儿，没有出现任何问题，就离开了。女儿一整夜都睡得非常沉，第二天早上加德纳先生出门做事时她都一直在睡。

大约11点钟时，他接到家人的消息，要求他回家，因为家人都“叫不醒女儿”。同时，在加德纳先生回来之前家庭医生也赶来了，可是同样无计可施。

在听家人说了昨晚发生的事情后，医生确定加德纳先生的女儿明显是被催眠了。父亲进入房间后，立刻用手抱起女儿并说：“宝贝，醒

醒，快醒醒。”然后女儿立刻就醒了过来，全身完好无损。

这个事情在很长一段时间内都被人们津津乐道，同时也显示了加德纳先生的催眠能力，之后，他也通过各种方式对这种“特殊能力”加以利用。

虽然不是每个人都仔细考虑过这个问题，但实际上，哄孩子睡觉就是一种催眠术，母亲平缓哼唱的摇篮曲，以及将自己的孩子哄睡的决心，都制造了催眠的方法，而孩子会自然醒来，只是因为催眠程度不深。

把病人催眠的神秘护士：玛格丽特·麦卡利斯特的故事

芝加哥的玛格丽特·麦卡利斯特小姐是一位非常出色的护士，她的名声很好，享受医院最高的工资待遇。人们常说她具有某种特殊能力，能够抚慰病人的病痛。她私底下告诉我，她的成功几乎仰仗自己偶然间通过奇怪的方法所发掘的催眠能力，她一直保守着这个秘密，也正是因为这个原因她很少遭到人们拒绝。

一次，她接触了一位非常敏感、容易激动的年轻女性，这个女人的腿断了，十分痛苦，伤病让她极度担忧自己的工作，她是学校的老师，害怕会丢掉工作职位。因为焦虑，她好几个晚上都没有睡觉，而失眠加上焦虑则有可能让她患上脑膜炎。麦卡利斯特小姐告诉了我这个故事：

“我的父母都是虔诚的天主教徒，一天，在尝试了各种办法都还是无法让这个病人自然入睡后，我突然决定用信仰的办法试一试。我拿来一个小十字架，将它固定在床尾，并让她盯着十字架一直看10分钟，心中除了救世主外什么都不要想，说这样就能让她睡着。我把表拿在手

中，查看时间是否到了10分钟。在此期间，她将目光锁定在十字架上，当时间到10分钟时我说：‘现在，闭上你的眼睛，你马上就要睡着了。’我的话一说完，她立即紧紧闭上了眼睛，踏实地睡了一整夜。一开始我完全没有想过要催眠她，但不久我就意识到自己究竟做了什么，因为我读过很多关于催眠的文章。第二天晚上，我照前一天的方法又做了一遍，当她盯着十字架看了10分钟后，我说：‘现在，你即将睡去，以后每个晚上，当你看着这个十字架都会沉睡一整晚。’从这之后，她真的就不再失眠了。”

麦卡利斯特小姐说，每当信奉天主教的病人出现失眠时，她都会这样用十字架帮助病人入眠，每次效果都非常好。而其他病人——那些并非信仰天主教的人，她会用其他物件来吸引他们的注意，并告诉他们这种方法每次都能帮助难以入睡的病人睡着。

固定地凝视物体和她自信的承诺，让她的催眠影响力叠加，睡眠状态会自然地到来。这样的能力在她的真诚态度中逐渐培养出来，她费尽心力隐藏自己的催眠能力，以免旁人的偏见会毁了她良好的名声。好在最后大众的认同还是战胜了无端的偏见。

第11讲　精神控制

◎频繁地让自己的思想处于这样的放空状态，是获取控制自己精神能力的最好办法之一。

◎如果你无法控制自己，就不可能控制他人。

◎平时注重自己的言行举止会增加你能够影响的人的数量。

◎如果你能在面对敌意时保持冷静，抑制住争辩的欲望，那么你就增加了自己的自制力和精神力量。

本讲要点

催眠力量是如何发掘出来的——消除受术者的精神抗拒——清除杂念——培养自控能力——培养个人影响力——纠正不良习惯——治疗身体小毛病——战胜敌对意识

许多和催眠术有关的原理和真相都从未对外公布，这些藏在催眠师群体中的秘密往往通过师徒相传，或在经验中获取。这些知识对催眠的成功以及制造不同程度的催眠状态是必不可少的，而每一个学习并实践催眠术的人都会逐渐领会这样的知识。

其中最重要的，要数如何开发催眠力的知识。学员们可能会逐渐发现，自己的力量处于休眠状态，仿佛有什么无形的力量在阻碍自己释放被困于体内的催眠力量，如同一座精神的牢笼。

如果你能体验到这样的感觉，这便是你具备这种尚未发掘力量的明显证据。如果你已读完“精通催眠术的人”和“催眠师的手段”这两讲，那么请按照下面的方法在与受术者的实践中训练自己。

集中精神——将脑中的思想看作是精神力量的聚合体，让视觉感官

让位于精神感受。展开想象，给自己的眼睛戴上一副神话的“有色眼镜”，透过这副眼镜，让自己的精神力量得到释放，并投射进受术者的思想中。抛开脑子里所有的无关想法，将精神完完全全地集中在影响受术者这件事上，让这样的思想散发出去，直接穿透受术者的精神。这种集中思想的训练可以在没有受术者出现的情况下开始练习，它能够训练你的想象力，而如果没有想象力，催眠术是非常难以掌握的。

强迫受术者——运用意念的力量，持续向他人施加精神影响。学习通过思想和欲念去控制他人，而不是话语。不久，你就会对“发出思想”所能产生的巨大影响感到惊讶不已。不管在什么场合都不断地进行这种练习，当你希望房间内某人注意你的话时，就要心中想着他会转过头来，看着你。在餐桌上，当你希望有人把某种食品递给你时，就在脑中发出精神请求，不久他（她）就会问你是不是要拿某个东西。在平日的练习中，你还会逐渐发现许多其他精神力量能够做到的事。

当受术者在你面前时，你需投入所有的精神力量，将其控制在你的影响之中。不能只想他可能会顺从你，或者期望自己能够影响到他，不要对自己的能力有一星半点的怀疑，带着像“命令一个孩子”一样满满的自信，用精神力量迫使他服从你的暗示。

清除杂念——被动、顺从的精神是一个优秀受术者的首要条件，而一个出色的施术者同样必须让自己的精神被动顺从，只有这样才能有效集中自己的思想，控制他人。长期持续地训练自己的思想，使其处于被动状态，就如同当你在晚上入睡困难时，会努力把脑中的杂念全都赶走，让精神处于消极不活跃的状态一样。有个比较好的办法就是，选择一个舒服的姿势坐下，眼神茫然地望着空中若干分钟；看着空白的墙面或挂在高处照不到自己的镜子，这些方法常常能有助于驱走你的内心杂念。频繁地让自己的思想处于这样的放空状态，是获取控制自己精神能力的最好办法之一。

克服精神抗拒力——受术者有时会抗拒你的控制，使得你无论花费多大努力也无济于事，这样的感觉就像你投射出的精神力量全都撞到了一面砖墙上一样。如果出现这种情况，而受术者之前曾受过你的催眠，那么不要轻易放弃尝试。面对受术者，让自己的精神尽可能被动顺从，时间不需要太长，这样做就可以卸下他的精神防备。然后突然凝聚你的注意力，攻克他的精神抗拒，集中思想，出其不意，一击获胜。

受术者的替身——立在椅子上的又长又大的枕头，可以替代受术者，它可以用来帮助我们练习催眠姿势和其他催眠事项。这可能听上去很滑稽，但有非常大的作用。当然，这就要求你具有相当程度的想象力，想象力在催眠术的学习过程中需要经常练习。

辨识受术者——有时候，初学催眠的人会遇到无法催眠受术者的情况，无论自己付出多大努力，无论环境条件多无可挑剔，结果都可能无济于事，这通常是因为受术者特殊的精神场或身体情况造成的，职业催眠师能直觉般地迅速感知这样的特殊情况。

能够意识到催眠失败的可能性非常重要，这种能力可避免你做无用功。如果施术者费尽艰辛后换来的只是失败，一定会削弱催眠师的催眠力量，使他无法轻松地催眠其他受术者。

保持对自己能力的充分自信对催眠是否成功至关重要，因此，面对任何人，都不能允许失败存在，包括你自己。如果你对是否能催眠某个受术者有半点儿疑虑，那就需要毫不犹豫地放弃这次尝试。如果在开始催眠后你发现自己出现胆怯或感受到受术者顽强的抗拒，那应按照前文“克服精神抗拒力”一节中的方法迅速地将自己的思想转换至顺从状态，再进行一次尝试。如果你发现自己的胆怯消失，受术者的抗拒正在消退，则继续催眠，这样就会获得成功。如果没有这些感觉，就放弃尝试，并对受术者声明你必须推迟催眠，直到他的心境和状态改变。

培养自控能力——如果你无法控制自己，就不可能控制他人。无法清除脑中不快的念头，或者不能将自己的思想专注于单一事物上，这样的人是无法成为优秀催眠师的。驱散心中所有杂念，培养精神的集中度，将注意力都集中在当前正在执行的事上。让它变成一种习惯，哪怕是极其琐碎的小事。无论你身在旅途，还是欣赏一场演出，都要尽可能做到让自己心无旁骛，沉醉在自己的享受之中。不管是工作事务还是细碎生活，只要此刻没有身处其中，就应将它们排除在脑海之外；而在你身涉其中时，则应一门心思，全力以赴，精神集中度是催眠术成功的关键。

在催眠力量的发掘中，最大的一个秘密就是训练自己达到“沾枕即睡”的状态。当你准备就寝时，清除所有思想，让“睡觉”成为心中唯一的念头。通过放空脑中的一切思想，强迫自己入睡。能完全控制自己做到以上这几点，你就会意识到自己催眠力量的所在，并将这种能力施加到他人身上。你必须具备在任何时间都能睡着的能力，不管身处怎样的环境。

提高催眠力量——初学者常常以为，要增强自己的催眠力，就必须在更多受术者面前进行练习。事实恰恰相反，对没有经验的受术者来说，这样必然会频繁遭遇失败，而这意味着自信心的丧失。首先，你需要选定一个理想的受术者，然后不断地在他身上进行实践和练习，直到你能轻易而彻底地催眠他，然后再尝试将他带入更深一级的催眠状态，但催眠程度不应过深。接下来，锁定三个到四个受术者，按流程进行递进练习，并照此方式逐步增加自己的受术者数量。

即便是对职业受术者来说，杂乱随意地选择受术者也不是一个明智策略。谨慎选择，不要随意答应“催眠某人”的要求。严格限定自己的催眠行为，做到有的放矢，对任何人进行催眠都必须有一个正当理由，哪怕这个理由仅仅是“开发自己的能力”，绝不能把催眠术当作儿戏。观众

享受的娱乐以受术者的精神消耗为代价，不能把自己同江湖术士混淆。让每个人都意识到你所展示的能力价值，让他们明白你的价值，才能保全你作为催眠师的尊严和增强自己的催眠力量，否则这种力量就会受到破坏。

增强个人影响力——注意朋友中有哪些人尊重你，不是出于礼貌，而是对你本人的敬重。注意有多少人真正对你的讲话感兴趣，并在你们交谈时，愿意真心实意地与你交流，平时注重自己的言行举止会增加你能够影响的人的数量。如果你充满自信，如果你能养成交谈时直视对方双眼的习惯，受你影响的人数会在短时间内迅速增多。从选择受术者进行交谈开始，能引起他人兴趣，并在交谈中让他们感觉自己牵涉其中。这个方法会使你发现哪些人在真正注意你的讲话，并习惯你扮演发言人角色，而非要你当听众。此后，你的个人影响力就逐渐显现，之后要将其增强或扩大，就非常容易了。

纠正不良习惯——不良习惯往往意味着受人控制和奴役，而奴隶可以是优秀的受术者，但绝非出色的受术者。学习催眠术的学员应首先纠正自己的不良习惯，方能以良好的开端进行催眠术学习。他必须首先通过意志力去影响、控制自己的思想和行为，如果不能做到这些，就很难将个人影响施加到其他人身上。

治疗身体小毛病——健康的身体是成为优秀催眠师的先决条件，胃病、消化不良、便秘、神经痛及其他任何身体不适，都必须得到根治。这里所说的治疗，并非是通过麻醉剂、毒药、强力泻药、助消化药物等方法从表面抑制病情。这些东西都不是真正有益的药方，它们或许能够麻痹神经，消除不良反应，但同时也会让身体健康受损，避免使用强副作用药物和麻醉毒品。

能够帮助身体恢复健康的方法有成百上千种，此外，清新的空气、纯净的饮水、体育锻炼和乐观的心态都能为个人身体健康带来莫大好

处。体弱多病或身体残疾者不应试图成为催眠师，但他们可能是很好的受术者。

结识朋友——培养乐观开朗、能够积极影响他人的良好心态。让你的每一次出现都振奋人心，杜绝前往自己不愿去的地方。如此行事，能让你感觉无拘无束，而自由的感觉能帮助你获得更强的催眠力量。在交友上催眠师没有任何限制，你的朋友越多，在人前你就越能放得开，而忸怩、羞怯对催眠师来说是致命的。

战胜敌对意识——虽然任何具备独立性的个体都对其他个体带有天然的敌对意识，但催眠师须对此格外小心，避免催眠的失败，因为它会降低他人对你的能力的敬畏。避免与他人有过多关系纠葛，这可能会带来灾难性的结果。如果你能在面对敌意时保持冷静，抑制住争辩的欲望，那么你就增加了自己的自制力和精神力量。

未雨绸缪——明智之人总能预见厄运降临，并充分做好应对准备。养成习惯，做任何事情都要将眼光放远，为可能发生的一切意外情况做好准备。准备充分的人能够保持心情平静，举止自信而淡然。无论问题何时出现，你都会觉得自己能够应对一切困难，这样的心态同样能够增强你的催眠力量。

催眠影响的广度——初学者的精神力量影响范围较小，但职业催眠师则能影响几乎每一个与他有接触的人，所以学员需要在日常生活中持续不断地努力培养和练习自己对他人的影响力。须知你的影响力能够改变他人的行为，这就能让人更愿意去控制他人，而只有当你愿意控制他人时，你控制他人的能力才会得到增强。在你已成功催眠过几个受术者后，你应坚定不移地将自己的能力用到正途，因为你所做善事越多，你的催眠影响范围也就越广。

第12讲　强大催眠能力的证明

◎对初学者来说，并不是所有事情都能考虑周全，不过那些有利催眠的因素应该得到重视，其中最重要的就是精神的平静。

◎施术的过程非常耗费精力，而这也的确是事实，因为你的精神张力和被抑制的兴奋都会使人精疲力竭。

◎绝对不能在“催眠木僵”状态下突然唤醒受术者。

◎在能够完全控制一个受术者之前不要尝试下一个，哪怕下一个受术者可能与你有更好的默契。

本讲要点

避开气场强于自己的人——初学者的最佳受术者——如何制造催眠状态

初学者在催眠术的练习中往往会犯的一个重大错误就是，在第一次成功催眠时会“用力过度”。当他发现自己真切地催眠了某个人后，通常会变得有几分激动，并很有可能会将所有环节都一次性地展示出来。

其实就算是一个专业施术者，也要在最好的情况下，才有可能在受术者首次被催眠中迫使这个陌生受术者逐一展现每种程度的催眠状态，而且这不是常有之事。所以初学者不应进行这样的尝试，这样会耗费施术者极大的精力，也会使受术者疲惫不堪，并极有可能导致催眠术失败，而失败意味着催眠受挫，导致施术者自信心丧失。所谓不抱过高期望，则不会有过多失望。

在彻底学习了解催眠术的原理，并对成功催眠有充分自信之后，你可以开始在身边寻找合适的受术者，同他进行练习。选择第一次催眠的

受术者时，需要周全考虑，因为首次尝试的成功对日后实施催眠至关重要。

选择受术者

永远选择很有把握能够被你影响的受术者，选择那些你会毫不犹豫对他发出命令的人，一个敬重你的人，一个明显将你视作他精神上级的人。要找出一个完全符合以上标准，并愿意将自己完全置于你影响之下的人，可能需要花些时间，但在找到这样的人之前，绝对不要进行催眠实践。

或许有很多人都主动表示愿意接受你的催眠，并诚心希望帮助你，但一般来说，这样的人会将配合催眠视作对你的施恩，他自己会站在高处给予你帮助，而这样的人对于初学催眠术的施术者来说是难以征服的。

绝对不可选择任何“气场”强于自己或让自己感到敬畏的人，不可选择一个教育水平高于自己，或在社交圈、生意场中地位高于自己的人。因为不管在生活的哪个领域中，只要你处于从属和服从的位置，都无法占据主动，施加自己的影响，而让自己处在精神领域的高处正是成功催眠师必备的心理位置。

在按照自己意愿找到合适的受术者后，明智的做法是循序渐进地将他带入顺从状态，随口向他谈谈自己的催眠学知识和相关的催眠实践经验，大方地告诉他你对这门科学的充分研究，并完全具备催眠能力。

不要让他知道他是你的第一个受术者，然后引导他，让他接受你的催眠。最好是选择16岁左右的年轻男孩作为开始，他们习惯接受严厉老板的指使，而只获得微薄的收入，他们习惯服从，并且希望能够引起他

人注意。如果你支付他几十美分，他会很乐意接受你的指引，使精神归顺于你。告诉他“不被催眠，就没钱”，能促使他认真遵守你的指示。

第一次催眠

获得了受术者的赞成以后，就可以开始自己的首次催眠了。但是，不要有旁观者出席，参照之前介绍的原则，私下进行布置和安排。对初学者来说，并不是所有事情都能考虑周全，不过那些有利催眠的因素应该得到重视，其中最重要的就是精神的平静。

对你的受术者说：“由于这是你第一次被催眠，我保证不将你引入较深的催眠状态。首先，我不会把你带入睡眠，但我会找到能够轻易催眠你的办法。”

让他站在你的前方。把手放在他肩膀上，看着他的眼睛并要求他也直视你的眼睛，通过他的表情你就能判断他是否处于顺从、屈服的状态。一直注视他的眼睛，直到感觉疲倦，直到他的眼睛开始湿润，然后突然打破沉默，对他说：“一切都很好，我会非常顺利地将你催眠。现在，坐到椅子上去，把双脚并拢，用右手握住这个圆盘，距离自己一臂远，然后看着它不要动。”

讲话时要带着坚定自信的口吻，让他了解你是技艺精湛的大师，而你则对一切细节流程都了如指掌，没有任何疑虑和问题。如果他心甘情愿地按照你的指示行动，那么催眠的第一步也就成功完成了。你是施术者，他是受术者；你指挥，他服从，随之而来的必定是成功催眠。

在他握着圆盘或其他第6讲中所介绍的类似道具，并持续目不转睛地看上5分钟后，迅速地坐在他身前，将一只手放在他的前方，另一只手接过圆盘并说：“现在，我来拿这个，你的手臂已经累了。继续看着

它不要转移视线，看到你眼睛也累了为止。现在你的眼睛也累了，如果你想眨眼的话就眨吧。对，闭上眼睛。对，就是这样。现在你已经非常疲倦，昏昏欲睡。睡吧，睡吧，把眼睛紧紧闭牢，睡吧。”

然后，受术者会进入睡眠，即便程度不深。他可能会露出笑容，几乎让你以为他是在装睡。他能听到你说的话，也能感觉到你做的事，但他知道又何妨？他完全听从你的指示，而且这种程度只会逐渐加深。不要猝然下达命令，要逐步地引领他向前。

在他的头顶，由后向前执行传导术，不断地指示他睡去，沉沉地睡去。使用柔缓的声音，带着困倦的语调，让他维持这种状态至少10分钟。如果他突然醒来，不要惊慌失措，迅速地对他说：“行了，今天就到这里。你是个非常好的受术者，我们将很快再进行下一次催眠，下次我们会进一步深入。”

但受术者一般都不会自发醒来，尤其是你对他说：“睡吧，睡到我叫醒你。”他的意识可能会非常清醒，但一定会明白无误地表现出睡眠的状态。在这种情况下，将催眠推进一些，并给出进一步的暗示，比如：“你的眼睛紧紧地闭上了，无法睁开。闭得再紧一些，再紧一些，现在，你完全睁不开眼睛，紧紧地闭上吧。”

他会牢牢将眼睛闭上，之后试着睁开，此时，绝对不要鼓励他这样做，以免他继续睁眼，告诉他：“不要理会它，安心睡吧。”然后像之前一样使用传导术，让他进入昏沉的状态，并保持这种状态一段时间，之后打个响指，并说：“好了，醒来吧，现在一切都好了。”

他会迅速清醒，然后疑惑地看着你，他可能会问你：“这就完了吗？为什么，刚才我清楚地知道周围发生的事。”你告诉他：“当然，我说过不会把你带进深度催眠状态，下次我们会再多做一些。”这样，能增加他的信心。他会明白自己刚才受到了你的控制，实际上你也确实催

眠了他，停下来只是因为你不愿再进行下一步。最好再一并告诉他，施术的过程非常耗费精力，而这也的确是事实，因为你的精神张力和被抑制的兴奋都会使人精疲力竭。

第二次催眠

第二次催眠时，可以有更大进展。按此前的方法开始催眠，向其施以暗示，让他将精神集中到他头部或身体的上部，或者让他使用自己的双手。比如：

“你的前额正在出汗。用你的手去擦擦汗。”他会听从你的指示。“松开你的衣领，擦擦脖子。”“你的耳朵后边有只虫子，你的头开始发痒，挠挠吧，你又出汗了。把前额的汗擦掉，你的手沾了汗湿了。把双手放在一起搓搓，让双手像轮子一样转动，转啊转，不停地转。快一点儿，再快一点儿，再快一点儿。现在反过来转，现在再转回来，现在反过来，现在停下。”

你的所有暗示都应迅速而果断地给出，你可以给出需要用到受术者手部的各种暗示，但不要涉及他的下肢运动。虽然在第二次催眠时，你或许能够将催眠的程度带入更深一级，达到几乎所有程度的催眠，但在本次催眠时最好不要尝试前边介绍之外的其他催眠环节。

第三次催眠

第三次将受术者置于自己控制中时，你就能安心而自信地直达催眠极致。

除非有你的暗示，否则他不会睁开眼睛。而在前三次催眠中，最好都让他闭上眼睛配合你的催眠，第三次催眠也是运用肌肉暗示的最佳时

机。

将手放在受术者额头前方执行传导术，拇指按在他的眉间并对他说：“现在你睁不开眼睛，试试，你睁不开眼睛。”他会尝试，但只是徒劳，接着说：“现在你可以睁开眼睛了，但睁开后再把它们闭上。”

由肩至腰，进行传导操作，告诉他让他将双手握在一起，无法分开。在他试着将双手分开并失败后，告诉他：“现在，你能够把双手分开了。”

继续从头部至膝盖进行传导操作，并告诉受术者，他无法将身体从椅子上挪开，然后说：“现在，你能够站起来了。”在他站起来以后，你就可以让他跳舞、行走、站定或做任何不算滑稽和危险的动作。

在第四次催眠之前，最好不要暗示他进行太多逗笑的行为。第三次催眠结束时，你要告诉他：“现在，保持睡眠状态，但是把眼睛睁开，一动不动地看着我，当我数到三，你就醒来。”然后数一、二、三，大声说：“好了，醒来，醒来，现在都好了。”

第四次催眠

在第四次催眠时就无须对催眠程度有过多限制，但施术者最好不要将受术者带入比“催眠梦游”更深的状态中。在重复第一、二、三次催眠的程序并指示受术者睁开眼睛后，施术者应给出暗示，确保自己能彻底控制受术者的所有五种感官。

最好是依次给出以下暗示：

“今天很冷，你在发抖。来，穿上这件大衣。看呐，下雪了，听，是雪橇铃铛的声音。来了辆雪橇，跳上去，兜一圈吧，真是美妙啊。

噢，天啊，雪橇翻了，你伤着了胳膊，你感到很痛。这些是止痛剂，闻一闻。别太使劲，这药效可强着呢。没关系，这药很安全。抹一点儿在你的胳膊上，现在，胳膊不疼了。来，喝了这点儿姜汁暖暖身子，你现在感觉好多了。现在坐回雪橇上，准备就绪，出发啦。”

通过这样一连串暗示，你就控制了受术者的触觉、视觉、听觉、嗅觉和味觉，让他感知到了忍受程度之内的疼痛，之后又消除了痛感，同时还刺激了他的喜悦情绪。自此以后，你就能让他体会到一切你所暗示的感觉，你已经能够完全控制他了。

无论在何种情况下，催眠的最佳做法就是将不同感官联系在一起，和谐地运用，不要单独或突兀地刺激某个单一感官。

第五次催眠

第五次催眠时可开始进行多种不同形式的“梦游”展示，比如唱歌、跳舞、朗读、“入迷”（fascination）、丧失感觉、催眠后暗示等。超视力或千里眼同样在此阶段产生，但不可轻易尝试，除非受术者对此的适应情况非常好，否则不易获得成功，其细节参见第8讲内容。

第六次催眠

第六次催眠可用于制造“催眠木僵”状态，在将受术者带入梦游状态后，暗示他的肌肉和关节都极为僵硬，他无法动弹。

顺着受术者的手臂和大腿，向下进行传导，按住他的各个关节，如同将它们捆绑起来一样，然后受术者很快就会像一块木板一样全身僵硬。

一旦成功，立即通过突然的暗示将他带入“催眠木僵”状态，接着受术者会定在暗示之时他所摆出的姿势中。

要解除“催眠木僵”状态需要暗示受术者，告诉他现在可以调动自己的肌肉活动了，然后给他一些舒展身体的暗示，绝对不能在“催眠木僵”状态下突然唤醒受术者。

催眠能力的证明

如果你能够成功地使受术者完成上文所列举的展示，那么就可以充分地相信自己的催眠能力了。其他任何催眠师所能实现的能力，你都同样能够做到。

但在得到更多催眠经验之前，还需要多加练习，这必定要花费时间沉淀，要确保你的自信不是来自于社会地位或教育层次的优越感。反复进行展示，很快就会对自己的催眠能力充满自信，不出时日，你就能催眠自己交往人群中80%的人。对自己所具备催眠力量的自信会抵消所有不利因素，使你有能力催眠其他方面优于你的受术者。

不可以娱乐为目的将受术者带入催眠昏睡状态，任何理由都不足以让施术者将受术者带入假死状的沉睡中。你或许有能力进行这样的催眠，但最明智的做法是不要进行这样的尝试，除非是纯粹的科学研究需要，同时，还要征得受术者的完全赞同。

或许在前两三次催眠中，你能够不断将受术者推进深度催眠状态，但深度催眠通常应该在经过四五次催眠之后再进行。除极少数特例外，经过六七次催眠后，你基本上就能彻底控制自己的受术者了。永远要保证施术万无一失，在能够完全控制一个受术者之前不要尝试下一个，哪怕下一个受术者可能与你有更好的默契。

第13讲　催眠师的磁力操控术

◎被我们称为“催眠影响”的因素在医治疾病和缓解病痛上取得了巨大的成效，也因此在医学领域引起了注意，让从业医生开始认识到深入学习催眠术的重要性。

◎人体中的磁力可按照人的意愿，从大脑系统的任何一个部分传递出去，经过人的手指，影响那些在范围之内的任何人的器官。

◎在制造自然睡眠时，将一只手放在前额，食指和中指分开放于鼻子两侧，将它们提至眼睛的拱部，然后轻轻按住约五分钟。如此，再焦躁不安的人也能睡着，即使是对那些使用药物和镇静剂无效的人也能起到作用。

本讲要点

治疗头疼——缓解牙疼和神经疼——消除体内病痛——治疗失眠——调节呼吸

人们对动物磁力的实践运用已持续多年，诸多杰出医生都将其作为他们治疗疾病的重要方式。这些医生通常都不会声张自己采用了这种治疗手段，因为他们明白，普通大众还无法将这样的治疗方法和无知江湖术士的蒙骗伎俩完全区分开。

尽管如此，被我们称为“催眠影响”的因素还是在医治疾病和缓解病痛上取得了巨大的成效，也因此在医学领域引起了注意，让从业医生开始认识到深入学习催眠术的重要性。

在美国，“动物磁力”应用到医学中，最早由阿尔瓦·柯蒂斯博士（Dr.Alva Curtis）开启。他是一个博闻强记的内科医师，同时还是文学硕士、医学博士，逝世于1881年。

他在无毒治疗上取得了杰出成就，并运用自己的精神影响治疗病

人。虽然他从不称自己为“磁力愈疗师”（magnetic　healer），但他却一直都在运用并教授自己的学生“磁力影响”的知识，早在1846年，他就出版了自己的理论，对动物磁力的基本原理进行了明确阐述，自此，也构成了磁力治疗的实践基础。这位极具天赋和学识的导师将其毕生精力致力于大众福祉，如同其他许多人一样，作者本人也深受其启发和影响。

柯蒂斯博士的理论和方法

大脑是一个结构复杂的器官，其每个部分都负责特定身体器官功能的运作。大脑中这些不同的部分或者说区域，会因为手的触觉而迅速受到刺激。它们不仅能执行特定大脑功能，还能调动与它相关联的身体部位，刺激或抑制它们的活动。

人体中的磁力可按照人的意愿，从大脑系统的任何一个部分传递出去，经过人的手指，影响那些在范围之内的任何人的器官。当然，个体所持有的磁力越强，对他人的影响也就越明显；而磁力越弱，则越容易接到他人对自己的影响。那些磁力非常小的人，术语将他们称为“易感者”（impressible）。易感人群中的部分人对他人的磁力影响极为敏感，一旦触摸到他们的头部或脸部，易感者就会感受到他人器官发出的磁力影响，无论这种影响是强是弱、是好是坏。因此，他们也能判断不同人脑中相应的能量大小，或者同一个大脑中不同区域发出的影响。

识别易感者

要判断一个人是否对磁力易感，首先需要准备一根平滑的金属条，直径0.5英寸（约1厘米），长1英尺（约30厘米）。要求被测对象左手轻轻握住金属条一端，而你则紧紧握住金属条的另一端，时间持续5～30分钟。

如果他属于易感人群，并且你是出色的施术者，他会感觉到自己手部知觉逐渐减弱，或者从手腕至手臂再到肩膀，甚至整个身体出现轻微麻木的情况，就像肢体进入了睡眠状态一样。

有些易感者把这种感觉描述成“就像身体导电一样”。如果他没有任何感觉，则说明，要么他不是易感者，要么你不能算一个出色的施术者。但如果他确为易感者，则说明他的不同器官的易感程度不同。易感器官对外界的感知极为敏感，它们会频繁经受猛烈的刺激和兴奋。如果这样的刺激和兴奋长期存在，则会使它们的感知受到抑制，使部分易感性受到损耗。换句话说，受术者具备很大的抗性，可抵御施术者的影响。

大脑中的每个区域就像身体器官一样，有自己的对立器官，这点在颅相学中有详细描述。所有这些器官都处于不断的相互对抗中，所以一个人的身体特质不由这些器官决定，而是由器官之间的对抗和平衡决定。

易感者能够敏锐地感受到他所接触人的器官发出的影响，不管此影响是愉快的还是痛苦的。为了杜绝受到有害影响，在施术中，他应随时将自己的一只手放在对立器官附近，如果出现了有害影响，他就可以接触对立器官，获得平衡。

如果能找到一个合适的、易感性极高的受术者，他就能通过接触他人头部进行感知，定位所有器官，并识别它们哪些处于活跃状态，哪些受到压抑，从而探明不平衡或疾病源头。易感者同样能感知自己的身体情况，并消除自身的疼痛或发痒症状。

消除头疼

首先确定病人的疼痛部位。正面对着病人，用双手指尖对着疼痛部位，然后由内朝外，轻柔而快速地刷动手指，间歇地将你的双手放在疼痛部位的对立器官上，直到你的头部受到均等刺激。也就是两处的血流和发热情况相同。

在此之前，需要不断保持手部向下和向外的刷动；如果前额疼痛，则要站在病人身后，向后刷动；如果后脑疼痛，则站在他的身前向后刷动；如果疼痛停止了，接着向下刷动；如果身体一侧疼痛，则向另一侧刷动。

几乎在所有情况下，这一方法都会快速消除疼痛。若是病人的头疼由精神问题引起，其疼痛感则会因此而永久性地消除。

缓解牙疼

一只手沿着耳部和牙齿间的神经刷动，另一只手紧按责任、坚定、自尊和赞同等头部器官——颅相学认为，人的心理和身体特质都由脑部不同部位控制，所以将人的头部分为以性格特征命名的很多部分或者说器官，除以上部位外，还有希望（hope）、谨慎（cautiousness）、斗志（combativeness）、破坏（destructiveness）、尊敬（veneration）、仁慈（benevolence）等诸多部位，类似于中医里的穴位说法——直到产生效果。

这一过程最少需要持续5分钟，长至1小时，视病人的易感性和牙疼程度而定。几乎所有的牙疼都可以通过此方法得到暂时缓解，但很明显，如果牙疼是由牙龈神经受凉或暴露引起的，则此方法只能起到暂时作用。

消除身体疼痛

身体任何部分的疼痛都可通过类似方法消除。用一只手从疼痛部位一侧向身体另一侧刷动，同时将另一只手放在头部的抑制器官上——比如坚定、自尊、责任和赞同等器官，位于责任和谨慎器官间的部位可能是最为有效的。轻轻按住这一区域能够驱除任何身体部位的不适，比如胃病、内脏疼痛、肺部郁积、心痛、呼吸急促以及身体一侧的疼痛等。

促进睡眠

在制造自然睡眠时，将一只手放在前额，食指和中指分开放于鼻子两侧，将它们提至眼睛的拱部，然后轻轻按住约五分钟。如此，再焦躁不安的人也能睡着，即使是对那些使用药物和镇静剂无效的人也能起到作用。一个精神受到强烈刺激，达到神经兴奋顶点的人，也能通过此方法使他在数分钟内恢复绝对平静。通过之前的方法在头上所有部位刷动，能够松弛肌肉痉挛，恢复机体平衡。

调节呼吸

将双手手指放在病人面部，能够使急促的呼吸恢复正常，保持自然呼吸的频率。如果呼吸过缓，则可轻柔按压位于头顶偏后位置的抑制器官，达到加速呼吸的效果。使用此手段时，必须时刻保持小心谨慎，如果遇到窒息的情况，后一种方法会非常有用。

脑部区域

一般来说，脑部不同区域会以下文所述方式对身体的能量产生不同影响，它们受到前额、面部耳根以上颈部的制约。它们从大脑的后上部获取能量，获得平衡，由大脑的后下部驱动。

具体地说，头的前下部为感知区域，而智力区域则位于大脑前上部。大脑的中上部是道德和宗教区域，后上部是情感区域，后下部是执行区域。大脑后侧底部控制人的动物本能，而前侧底部掌控内脏器官。

大脑的每一个部分都对应身体的不同部位，负责接收感知或发出影响。如果每个部位的中心位置都均等地向彼此发出影响，那就是一个完全平衡的大脑。而如果它们之间的关系出现异常，则会导致大脑不平衡。只要能掌握不同的大脑区域所控制的对应机能，我们就可通过传导术，使器官与其对立器官产生平衡，这一原理适用于人类以及动物。

磁力疗法的原则

1.每个人都会受磁力影响，能有效抵抗与自己磁性能力相同的影响，并且能抵御稍高于自己磁力的影响。

2.每个人都能通过动物磁力与他人连通，但如果此人尝试连通与自己磁力程度相同的人，他将无法获得对对方的明显影响。

3.人在不同时间段所具备的磁力是不同的，同样其易感性也会出现变化。因此，同一组人员在进行多次同样实验时，有时成功，有时失败。

4.在治疗病痛时，如果施术过程顺利，则极少出现无效情况；如果疾病完全是因为精神引起的，治疗效果一般都是永久性的。

5.如果把动物磁力的易感性看作是神经的力量或特性，那么通过实践和运用会使它逐步提高，并更为敏感和显著。如果易感性是疾病造成的，那它会随着病情的好转而逐渐减弱，换句话说，影响健康器官所需要的磁性力量会多于影响生病器官的。

6.施术者身上最为重要的特质是集中精神的能力。因为缺乏这一能力，许多动物磁力强的人往往无法成为非常优秀的施术者，集中精神的能力可通过练习而取得巨大提升。

7.在动物磁力的科学实践中，最明智和谨慎的做法是，将身体的不适部位调整至自然运作状态，并且每次都只针对唯一的器官施术，使其按照正常、自然的方式运作，而不牵涉其他器官。这即是说，刺激处于抑制状态的器官，但不可过度刺激和影响运作正常的其他器官。

8.通过动物磁力可探明病态部位和病症，并通过适当方法给予治疗。同样，它还能够判断人身健康状况的改善或恶化。

9.不得对要害器官受到极度损害的人施术，除非你自己的身体强壮且非常健康，否则，你不仅无法将自己的有利影响传导给他，还可能会因为自己的易感性而接收他的病状。

10.在对病人医治过程中，如果你希望刺激或唤醒某个处于抑制中的器官，那么在引导你的磁力进入病人器官时，需随时将一只手放在病人或第三者的对立器官附近。

注意事项

对性格激动易怒的人进行施术时，注意不去刺激他的好斗、破坏等器官，除非有人在一旁协助控制病人。

无论是有意或无意地刺激了这些器官，受术者都可能会变得极端狂暴，此时触摸他的仁慈、尊重器官会平衡神经行为，从而平息他的情绪。

如何“磁化”他人

让受术者（此处受术者指接受磁力影响的人）坐在椅子上面对着你，如果条件允许，可让他的位置比你稍矮一些，全身完全放松，双脚稍稍并拢。要求他全身松弛，一动不动地直视你的眼睛，直到他眼皮变沉，难以睁眼，闭上眼睛，保持室内以及周围房间的绝对安静。

你放松地坐在受术者面前，双脚放在受术者双脚的外侧，身体坐直，表现出自信。用你的拇指对着他的拇指，并将它们放松地放在他的大腿上。转动手指位置，将它们放在受术者的手掌上，稍稍施加一点儿力量。眼睛盯着他的瞳孔不要眨眼，身体不要有任何动作，呼吸保持平缓、均匀。

脑中不要思考任何事情，持续发出希望他睡着的意念，在他闭上眼睛后，这种意念仍然继续。当他显示出睡眠的迹象后，放开他的手，在他的头顶、面部的上方，向前执行传导术，向下至双肩、手臂，再到手，然后手掌朝外，回到头部。反复之前的动作，间歇性地对着胸前向下进行传导操作。

手部动作需足够轻盈，手与受术者皮肤之间留出稍许间隙，或者稍稍接触其皮肤，间歇地在肩、胸部、胃部停留几秒，保持以上动作，直到受术者进入深度睡眠。

判断他是否入睡，可观察他的手部是否会被你的手部动作吸引，就像针遇到磁铁一样；另一个判断方法就是，让除受术者外的第三者向他发问，看他是否有反应。如果受术者已经进入睡眠，即便不太深，他都不会对第三者的发问有任何反应。总的来说，受术者会出现四肢僵硬，但也有很多例外情况。当受术者出现四肢僵硬时，应以相反的方法施术，以解除他肌肉的紧张。

动物磁力的试验

当你的受术者入睡后，可将味道特别的食物放在自己嘴中，他的味觉会和你保持一致。如果他吃过这个食物，就能在醒后说出食物的名字。在消除上一种味道后，再尝试其他食物，他同样能与你保持相同的味觉。

在试验中，应首先尝试味道最淡、最容易“挥发”的食物，因为味道刺激强烈的食物会停留在味觉中，与后来的味道发生混淆。

无论你通过何种方式给自己制造痛感，受术者都能感知并描述出这样的疼痛。无论是高兴还是难过，镇定还是激动，受术者都会“感同身受”。如果你生病，则不应用自己的磁力影响任何人，这样会让你和受术者的健康都受到损害，虽然不会特别严重，但也不可尝试。

在任何情绪激动、无法保持平静或不能平衡自己各种情感的情况下，都不适合使用动物磁力影响他人。需要首先培养自己的自控能力，然后才能将自己的磁力施加给他人。

用磁力治疗病人

要通过动物磁力的作用来诊断疾病，必须同时有三个人的参与，分别为施术者、受术者、病人。施术者需要按照前文的方法将受术者带入深度睡眠，然后在熟睡的受术者与病人之间制造磁连接。

在受术者已经完全处于动物磁力影响后，让病人坐在受术者一旁，拉着手。按照前文的方法，轻柔地使用传导术，将睡眠中的受术者的“磁力”引向病人，持续施术，直到受术者能够自如地回答病人问他的所有关于健康的问题。

如果病人问“我生了什么病”？受术者不可能直接回答“你得了癌症”，或者其他任何病症的具体名称。受术者在面对这样的问题时会出现停顿或拒绝，病人应该问“我的肺怎么样，我的胃、我的肝、我的肾呢”等具体器官状况，并给他时间让他慢慢回答。

对这样的问题，受术者会回答：“这个器官有炎症。”“那个器官不活跃。”“这个有溃疡。”“这个有硬化现象。”“这个情况在好转。”“那个正在恶化。”在很多情况中，如果睡着的受术者了解一些医学知识，他还可能建议使用一些无害的自然药方。受术者所给出的诊断常常会准确得惊人，并且诊断时间很短，而其他医生却往往无法给出如此准确的诊断。

如果动物磁力可以广泛地被采用，医生成为施术者，病人成为受术者，那将对疾病的诊断和治疗都有极大好处，特别是在精神疾病的治疗中，磁力疗愈尤为有价值。

通过适当的施术，可安抚和镇定患有癔症的人；通过动物磁力可制造睡眠，让失眠情况获得改善，比药物更为有效。同样，此方法还可以缓解发烧引起的不安症状，给予病人及其家属莫大帮助。

在大多数情况中，医生最好不要声张自己使用了磁力影响，也不要提及任何关于动物磁力的事，因为他们很可能将这样的言行打上“歪门邪术”的标签。但如果言行得当，并正确使用这些方法，周围的朋友很可能主动地表示：“为什么，医生，你肯定有什么特殊的魔力，每次你一靠近病人，他的状况看起来就会好很多。”实际上，他一出现就会释放出磁力影响，对病人的病情起到帮助作用，而他的能量也能使病人感觉安心，同时带来潜在的自信，这对治疗最终成功极为关键。

第14讲　坏习惯与暗示

◎习惯是无法控制重复某一行为的精神缺陷。

◎常规的医学对改掉陋习没有多大效果。在戒除赌瘾、酒瘾等方面，医术的确能发挥奇效，但如果仔细研究这些戒除流程的话，你会发现，患者通常会被严密地监控数周或数月，其间他们没有任何机会接触让自己上瘾的东西，而药物则帮助人纠正因为上瘾而导致的不良身体反应，而不是用于“治疗精神”。

◎人在讲话时自我意识过强是造成口吃的最常见原因，结巴的人总认为旁人会责难自己说话的方式，这样的感觉伴随着他们的整个讲话过程，挥之不去。

本讲要点

习惯的本质——暗示，疗养所的基本药方——治愈吗啡和酒精上瘾——催眠如何改变人的习惯——戒除烟瘾——口吃的原因和治疗——纠正其他坏习惯

习惯是无法控制重复某一行为的精神缺陷，一般而言，有坏习惯的人都愿意改掉坏习惯，但在没有外力协助的情况下，自己往往对此感到无能为力。

惩罚只会迫使他们注意到自己的弱点，而使其精神缺陷更为严重，此外起不到任何作用。只要一个人下定决心要改掉自己的坏习惯，那么他就有五成的把握成功，但当他的努力只是换来失败时，他的自信心将很快瓦解。

常规的医学对改掉陋习没有多大效果。在戒除赌瘾、酒瘾等方面，医术的确能发挥奇效，但如果仔细研究这些戒除流程的话，你会发现，患者通常会被严密地监控数周或数月，其间他们没有任何机会接触让自己上瘾的东西，而药物则帮助人纠正因为上瘾而导致的不良身体反应，

而不是用于“治疗精神”。

在一些治疗坏习惯的方法中，人们会采用士的宁和其他对神经有害的药物来破坏神经系统的某部分功能，这些药物会损害神经和身体，难以称其为“良药”。

许多吗啡上瘾或酒精成瘾的人会自愿进入戒毒所或戒酒疗养机构，这些机构的广告遍地都是，宣称其疗效如何显著。诚然，许多前往这些机构治疗的人都取得了不错的效果，但真正发挥作用的实际上还是他们精神上受到的影响。

在这些机构中，一切事物都在暗示病人能够戒除自己的陋习，他们的广告积极地暗示病人能够得到治愈。这些机构写给病人的信中，也信誓旦旦地说，只要他来，就一定能治好；他去了以后，医生和护士也不断地向他强调“一定有效”；然后他被说服，并在他们的影响下，控制住了自己的习惯，而且变得自信。

如果他真戒掉了酒瘾或赌瘾，那也是精神强迫的结果。实际上，用这样的方法来改掉坏习惯既笨拙又拖沓，而且费用很高，使用催眠的方法则迅速而简单。

在这些疗养机构中，除了对身体治疗外，唯一实际有效的就是施加在病人思想上的暗示或者说半催眠。直接的催眠效果会比这个好很多，而在这个例子中，我们也欣喜地看到了医学界开始逐渐意识到催眠术的作用。

催眠是如何帮助人改掉某个习惯的呢？如果要科学严谨地回答这个问题，可能就需要用很多专业术语，需要完整地了解关于大脑和神经系统的必要生理学知识。但本书并不专为医生和科学家而著，所以我们将采用更为简单、形象的语言来进行解释。

人的自主行为由自己的思想控制，而思想则可看作是神经产生的“电波”，它作用于脑组织中。当这些“电波”以同样的方式反复传导给同样的脑组织时，就能产生持续的效果，这部分脑组织所触发的人体行为就变成了不由自主的行为。

在催眠状态下，人的精神完全处于被动中，施术者可按照自己的意愿指引受术者的思想电波。通过突然和强迫性的暗示，施术者能够将受术者的电波拉出常规通道，在反复地强迫性暗示之后，施术者就能使受术者的思想电波永久性地放弃其原来的轨迹，并冲刷掉脑组织中原有的思想轨迹。这个解释虽不是完全科学和精确的，但它大致告诉了我们催眠影响是如何作用于坏习惯的。

人们提出了大量错综复杂的理论去解释记忆及它与事物之间的关联，刚才所给出的比喻化表述可帮助我们记住相关概念，更好地理解催眠后暗示的作用原理，而对戒除坏习惯真正至关重要的就是后催眠影响。

当受术者处于催眠状态，精神完全被动、顺从时，任何精神印象都可深深刻在他的脑中。如果在此阶段中，施术者将某个事物，比如烟草，与厌恶的情绪在思想中关联起来并不断重复，那么自此以后，每当受术者接触到烟草，他都会不由自主地同时产生厌恶情绪，从而戒掉吸烟的习惯——其他坏习惯也是通过完全相同的方法得以纠正。

说到将物体与情感关联在一起，很多人都不会对下面这个事例感到陌生。一匹马在过桥时踏破了一块朽掉的厚木板，从此以后，这匹马就会一直对这座桥产生恐惧，哪怕木板修好之后，它也会心生畏惧，不敢再过这座桥。这是因为它的精神已深深地烙下了当初的印象，当它再看到桥时，桥板就会唤起它的“思想电波”进入之前遭遇时刻下的精神轨道，只有持续的努力或某种反向的影响才能解除这一物体与恐惧情感的联系。

戒除烟瘾

来自爱荷华州的约翰·波伊尔在数年前曾来到我这里请我为他的妻子治病，其间他们需要在城里短住几周。他是吸烟多年的重度烟民，但非常希望能戒掉烟瘾。他曾多次戒烟，试过很多方法，可惜都毫无成效。在一次我们聊到催眠术时，我语气肯定地告诉他，通过催眠的方法，能够帮助他在他妻子病愈回家之前完全戒除烟瘾。他同意对妻子保密，并接受我的催眠影响。

由于某些原因，波伊尔极难被催眠，在第一、二次催眠中，我费尽全力都无法把他带入催眠状态，但第三次尝试成功了。

首次将他带入深度催眠后，我给他一块口嚼烟草让他嚼，并告诉他这是古巴的一种有名品牌，他非常喜欢这个口味。过了一会儿，我对他说，虽然这烟口味很棒，但它有个特点就是一旦入口就无法吐出来。听到这个消息后，他先是一阵惊慌，接着他嚼得更起劲了，甚至还咧嘴笑了。

很快我就告诉他：“听着，你无法把烟草吐掉，这是肯定的，你一直嚼着停不下来；但你犯了个可怕的错误——你嘴里的嚼烟不是别的，正是猫便。”

接下来的场面非常滑稽，他已经扭曲的面部看上去非常惊恐，他抽动鼻子，捂住自己的嘴巴，甚至身体也扭曲，踱来踱去，滚倒在地板上，最后进入极度痛苦的挣扎中，这时我突然大声地说：

“现在你可以停下来了，现在你可以把它吐出来了。来，喝点水漱漱口。”

他马上把嚼烟吐了出来，急迫地接过我递上的空杯子，用幻想出的

水清洗自己的口腔。在他情绪平复下来后，我用缓慢的语速、不变的语调，掷地有声地说：

“你嚼的每一块烟草里都有猫便，它会害了你的命，别再碰烟草了。”

接着，我通过常规方法将他唤醒。在之后一次的催眠中，我给了他一块幻想的口香糖，然后告诉他，他嚼着口香糖停不下嘴，接着说这口香糖就是嚼烟，最后再告诉他烟里有猫便。后来的几次，我都按照以上步骤对他进行催眠。在前后4周的时间里，我们一共进行了12次这样的催眠。离开之前，他的烟瘾已经完全戒除了，虽然他根本不记得在催眠时发生了什么。

当你再递烟给他时，他的反应立即会让你感到欣慰，同时又觉得有几分好笑。他会用古怪而疑虑的眼神盯着你递过来的烟条，然后用鼻子闻闻面露恶心之色，把它又递还给你，并说：

“我实在不喜欢这家伙，现在看着它都觉得有些恶心。”

从此之后，波伊尔对烟草十分反感，而在他的案例中所取得的成功也使我获得了经验，并成功地用于其他人的戒烟治疗中。

治疗结巴

由于发音器官缺陷而引起的口吃是无法通过催眠得到治疗的，但如果是因为习惯或心理紧张导致的结巴，催眠术则是非常有保障的治疗方法，或许也是唯一有效的方法。

在大多数情况下，治疗需要进行10次到12次催眠，用2周至3周时间即可。在下面这个案例中，我遇到了一个叫丹尼尔·麦金太尔的19岁男

孩，他从6岁起便开始结巴。造成结巴的原因很可能是幼时他因为很小的过失而遭到父亲严厉的打骂引起的，我花费了很大精力才最后弄清楚事情原委，但了解引起口吃的原因是至关重要的，因为只有了解了原委，才能“对症下药”，治好口吃。

年轻的麦金太尔此前用过各种常规方法治疗，付出了无数努力，但每种办法都只会给他带来更深的自卑意识和紧张情绪，而我所使用的催眠方法恰恰相反。在他完全受控制后，我告诉他，谁能用最快的速度念完这几段大家都熟悉的绕口令，谁就能获得一个价值不菲的奖品，绕口令是这样的：

老龙恼怒闹老农，

老农恼怒闹老龙。

农怒龙恼农更怒，

龙恼农怒龙怕农。

七巷一个漆匠，

西巷一个锡匠。

七巷漆匠用了西巷锡匠的锡，

西巷锡匠拿了七巷漆匠的漆，

七巷漆匠气西巷锡匠用了漆，

西巷锡匠讥七巷漆匠拿了锡。

“听我说，丹尼尔，”我说，“这些是世界上最难读的句子，没有几

个人能够快速流利地把它们读出来。但你可以，你需要多加练习，看看自己究竟能读多快。”

在每次催眠中，丹尼尔都会将以上两段绕口令重复20遍到30遍，每次都读得极为准确。催眠最后，我用暗示让他认为比赛开始了，而且他赢了比赛，得到了奖品。在多次催眠中，我反复向他施加这样的印象，让他相信自己是所有人里舌头最灵活的一个，他能够快速流利地说出最难的绕口令。你能在催眠中看到他表情里洋溢的喜悦和自鸣得意，非常有趣。

前两周，在他没被催眠时，结巴得比平时更严重，但进入第三周后，他的进步非常明显，当他赢了奖品，催眠结束以后，再没有出现过一点儿口吃的现象。

人在讲话时自我意识过强是造成口吃的最常见原因，结巴的人总认为旁人会责难自己说话的方式，这样的感觉伴随着他们的整个讲话过程，挥之不去。这让我回想起自己曾遇见过的一个已婚男性，从来没人听见过他完整地说出过一句话，但有人曾偷偷听到他流利地对自己的宝宝说话。当时他并不知道有其他人能听见自己在跟宝宝讲话，而且他明白婴儿不会嘲笑自己的缺陷，所以抛开了自我意识。

可能没有什么坏习惯能比香烟成瘾更容易用催眠纠正了，而吸烟对人身体和精神的伤害极大，且是极为普遍的恶习。在治疗烟瘾时，受术者往往非常容易催眠，也会很好地执行催眠后暗示，但在治疗中必须注意，不能将受术者带入昏迷或催眠木僵状态，因为他们的心脏往往非常虚弱，无法安全地维持这种状态。大体上，用催眠戒除吸烟习惯与前文戒除口嚼烟的方法本质上相同。

除此之外，你能想到的诸多坏习惯，都有通过催眠术迅速得到纠正的先例，任何熟练掌握催眠术精要的人都能成功地进行这种“施善除

弊”的催眠。就算催眠术仅仅应用在这个领域中，它的价值也是极为宝贵的。在我们明白了它能够延伸出的诸多用处后，就没有办法不把它视作所有科学中最为伟大的其中一项。而催眠术的未来，属于所有勤于学习和实践的聪明学员。

第15讲　罪恶的催眠：利用催眠真能干坏事吗

◎如果暗示违背了受术者正直的禀性和道德准则，他会立刻苏醒或者果断地违抗暗示——催眠术无法改变受术者的本性。

◎知识本身无法加害于人，但一颗本就不善的心则有可能利用知识来伤害他人。

◎要使催眠术彻底地控制受术者，并迫使他服从邪恶命令或伤害自己的身体，几乎是不可能的。

◎永远不要将催眠术包装成神秘的法术，和受术者始终保持干净的关系，不让旁人起半点儿疑心。

本讲要点

催眠术不会败坏道德——会催眠的罪犯——犯罪的可能性——身体伤害的可能

有人声称催眠术常常被用于制造罪行，是犯罪现象屡屡出现的助力，这样的说法更多的是基于自己的想象而非事实。有人说它败坏了道德，但实际上它更多的是向人们传递良知、道德和正直的品行。

所谓“罪恶的催眠”的说法，完全等同于“罪恶的化学、罪恶的天文学、罪恶的机械学”等说法，属于明显用词不当。虽然心术不正的人会利用这样的科学知识实施犯罪，但这些科学本身无法制造犯罪的欲望。

一个具备天文学知识的占星家蛊惑容易受骗的人，说他的星相显示他此生注定会犯罪，这难道是天文学的罪过？人们掌握了化学知识，制造炸药或其他危险爆炸品，又或者是配制致命毒药，这些都可能被用于犯罪行为。但很明显的是，除非犯罪的意图早已产生，不然这些知识断不会牵涉罪恶，思想狭隘的人不能因为担心犯罪的可能，而要诋毁这些

相关的学科。

可以非常肯定地说，一个心地正直的人是不会因为常规的催眠影响而做出出格之举的。如果暗示违背了受术者正直的禀性和道德准则，他会立刻苏醒或者果断地违抗暗示——催眠术无法改变受术者的本性。

与这些事实形成鲜明对照的是报纸为追求轰动效应而刊登关于催眠术和犯罪相关的文章。对那些心怀叵测的新闻写作者来说，这样的话题似乎非常讨他们欢心。他们迫切地希望满足公众猎奇心理，对事实进行病态的夸张，而从不去证实信息的真实程度。从下面几则剪报中可以看到催眠术是如何被有意曲解和诋毁的，实际上，这无非是华而不实的新闻写作者为了卖报而刻意夸大的噱头。

男子被催眠后变小偷

昨日，佩勒姆法官在庭上遇到了自己毕生受理过的最古怪的案子，25岁的青年男性奥托·费舍尔因盗窃罪遭到指控。

周四夜间，他从西三街263号的伯顿与胡克布坊后门离开时被马洛尼警官截获，当时他身上扛着几匹丝绸布料。而他的辩词非常新奇，他声称自己最近两天受催

眠师控制，并说有一位催眠师支付他每天1美元，让他充当受术者接受催眠。他说就在自己被捕的两小时之前，曾去找了那位催眠师并被催眠，此后他就什么都不记得了，直到最后被逮捕时才惊醒，但他说不出这位诱导他犯罪的催眠师的名字和住址。他的案子被延期至下周四开庭，以便给他时间回忆当时的情景，证明自己无罪，并将罪名归咎到催眠他的人头上。

惊人的催眠术

19岁的明妮·杜福在受男子催眠后患上了严重抑郁症，该催眠她的男子曾向她求婚但被拒绝。这样的病情在她身上已持续了6个星期，昨天，因为病情加重，她已被送至精神病院。据说，最初她是在街上碰到这个不择手段的催眠师时而被他催眠的。离家时，她心情极好，但回家后却陷入了极度悲伤，此情况几乎毁了她的生活。这位催眠师在实施了犯罪行为后便离城，女孩的朋友发誓要为她报仇，称除非他能够将明妮小姐恢复至往日的正常状态，否则只要他回来，定叫他痛苦不堪。

催眠术致家庭瓦解

近来，一条关于胆大妄为的催眠师及他所实施的邪恶法术的消息正在克利夫顿城郊的富人区引起震动。同时，该事件也很好地说明了这一时兴的风潮可能对社会

造成的危害，这同样也解释了许多找不到罪魁祸首，只能同情受害者的类似事件。

约一个月前，克利夫顿社交圈中一位非常受人欢迎的女领袖不见了，而她的名字由于显而易见的原因被隐去。报道称她正外出拜访亲友，很快就会回来。只有她的丈夫，一位显赫的商人，和她少数几位亲友才知道事实。实际上，她是和一位知名律师私奔了。随后她意识到自己犯了一个可怕的错误，十分懊恼自己的出格举动，并于当周的后半周返回自己家中。

这位一手制造了一个家庭悲剧的年轻律师的生活似乎非常空闲，而他将自己的闲暇时间都用在了学习一些神秘法术上，其中就包括催眠术。他不仅花钱雇人做自己的受术者，甚至努力地让身边的朋友也参与到他的实验中。而看起来他的确学得非常不错，让无数女性热情地向他敞开了自己的家门。

虽然涉事方拒绝透露事件详情，但此事已明显说明这个充满神秘的法术足以让一个母亲抛家弃子，使一个完整的家庭土崩瓦解，并使自己和家人蒙羞。仅从这一个事件中，就能看出催眠术的破坏力确实不可小觑，也更加说明了把这种“潮流”、这种消遣娱乐推向社会的巨大危害性。

在报纸上发表这样专栏的人很显然是无知的，但这样的文章对大众的影响却非常巨大，上文引用的这些报道就是让人们对催眠术及其使用产生巨大误解的主要推手。单凭那些无能写手笔下的报道是无法解释催眠技艺的，这些人有意营造的噱头只可当娱乐新闻看待，不可能科学准确地评断催眠术。平庸的记者对其他专业领域不甚了解，同样也道不明催眠术的真谛。

当然，不排除可能的确有图谋不轨的人会在掌握了催眠技艺之后用于作恶，但这样的例子少之又少，而且真相往往与报道大相径庭。毫无疑问，催眠术的确能够作为一种手段，牵涉犯罪活动。但氯仿和其他麻醉药物也会有同样的问题，这些药剂经常被犯罪分子利用，并且对任何人都可能产生威胁；相对而言，如果不是反复尝试，只有极少数人才会被催眠，许多人甚至根本无法被催眠。

必须彻底获得对一个人的催眠控制，才能使他在你的暗示下做出违背自己意愿和道德标准的行为，所以常有受到指控的人说自己是受了某人催眠才实施了犯罪，实际上，这是非常荒谬的。

曾有一个药店店员声称自己是受了顾客的催眠，才将致命毒药卖给顾客实施犯罪的，他说当时还以为自己是在给代理商配药。另有一个药店店员则企图将自己贩卖含酒精饮品的行为归罪到他的买主身上，称当时自己被这位买主催眠了。犯下盗窃、伤害以及其他轻罪的人很快会将过失归咎于受到了他人催眠，这样的例子并不少见。

我们可以很肯定地说，在一万个类似的声明中，也找不出一个是有事实依据的。读过或听过类似报道的人必然会效仿这些不实的报道，在犯罪被抓后用催眠术来为自己开脱。要说有人会对他们“辩解”在乎半点儿，都是件奇怪的事；要不是大众追求轰动新闻的“嗜好”，很可能就不会有任何这样的“辩解”。

虽然大家都明白世上根本不存在所谓的“罪恶的催眠”，但我们也必须意识到，犯罪行为与这一技艺还是有可能联系在一起。罪恶的本性会不断寻找实现自我的手段，罪恶的人会试尽一切能助他达成目的的方法。所有技艺和科学都可能被用于作恶，就像所有娱乐游戏都可用于赌博一样。

知识本身无法加害于人，但一颗本就不善的心则有可能利用知识来伤害他人。催眠学也不例外，个别人的无耻行为无法抹杀催眠术为大众带来的巨大价值。我们越是走近它，就越能了解它所能为人谋得的好处。

要使催眠术彻底地控制受术者，并迫使他服从邪恶命令或伤害自己的身体，几乎是不可能的。实际上，我们不也常常将自己的命运交到他人手上，依赖他们的正直来保证自己的安全吗？医生可以轻易地置病人于死地，且不让旁人起半点儿疑心；护士也能够在病床上毁掉一个人的生活，各种与我们生活息息相关的人都可能实施犯罪。虽然可能危害到自己的情况时时存在，但我们依然选择相信他人，相信善良和正直的人性。而在催眠术领域，这样的可能性非常罕见，甚至可以完全杜绝。

在催眠术变得更为普及之前，在它像各种其他技艺一样被广泛运用之前，催眠师需要用自己的行为来为催眠术正名，避免可能的诬告和不白之冤。必须随时保证第三方参与，在获得受术者个人或其亲友的认可之前，绝对不可实施催眠。永远不要将催眠术包装成神秘的法术，和受术者始终保持干净的关系，不让旁人起半点儿疑心。

第16讲　现代医学中的催眠术

◎催眠术能为人带来的最大好处就是治疗疾病。

◎生活兴奋点一旦过去，就再没有什么事能够阻止常年过度紧张对身体所造成的累积伤害突然间爆发了。

◎当人的意识处于不活跃状态时最容易受到影响，产生臆想症。这样的情况常常出现在家境宽裕没有生活压力的人身上，却极少发生在工作繁重的人群中。

◎患上臆想症的人能真切地感受到病症的折磨和他们所抱怨的不适，是真实的“患者”。他们将精神全部集中在自己的身体状况上，使自己被催眠。

本讲要点

心理对身体的影响——护士的免疫力——退休后的风险——闲散是疾病的温床——臆想症——预防疾病的方法

催眠术能为人带来的最大好处就是治疗疾病。人的心理对身体健康具有极大影响，许多深受负面精神影响、身体处于极端不健康状态的人，都是通过精神上的影响和治疗从而摆脱疾病，获得健康。

在面对肆虐的疾病时，没有其他事物能比一个积极健康的心态更能起到预防作用。常常会有人问：“为什么医生不会被病人传染呢？”实际上，他们偶尔也会被传染，但总体来说，他们的医学知识和对疾病的了解为他们带来了某种意义上的“免疫”，而他们的思想重心都放在了治疗病人上，身上肩负着重大责任，这使他们产生了抵抗疾病的精神动力。

我们常常听说妻子悉心照料患天花的丈夫，却没有被传染。如果要问她是否不怕被传染，她会告诉你，她根本没有多想这个问题，她的注意力都放在爱人身上，操心丈夫的健康，无暇顾及自己的恐惧心理，这

就让她避开了疾病传染。

同样，医院中的护士也终日和传染病人打交道，但自己却极少被传染。就是在霍乱时期，也充满着那些不顾自身安危救助他人的英雄事迹。他们的英勇气概，就是自己最好的保护壳。

过去，这些人对感染的免疫力被认为是一种超自然的神奇力量，人们认为他们因为牺牲自我的精神而受到了神灵庇护。但正是这种认为有神灵庇护的信念，让他们能够在传染病泛滥时期贡献出自己的力量而不受疾病的侵害。

在科学之光照亮现代社会后，人们开始明白，这些人的免疫力大多数实际上来自于他们精神的集中度，来自于不去思考个人可能面临的风险。这些现象并不是上天的庇护和恩赐，但催眠学却可以解释它。

如果要将对世上渺小个体的保护看作是上帝的特别旨意，这岂不是对全知全能上帝的一种贬低，或者说是对上帝能力的一种约束？这些现象都是遵循自然定律的必然结果，无须无限智慧的上帝对人特殊眷顾。通过学习催眠学，我们就能了解这样的定律，并在生活中对其加以运用，让人受益。

作为自然的因果，美德自身，就是对美德者的嘉奖。在面对许多看似无法避免的灾祸或疾病时，不顾自我而造福他人的无私精神，会为我们带来“免疫力”。

传教士能够常年在麻风病人隔离区中传教而不被传染，因为他们的精神完全地投入到对受难者的救助之上。“保持信念”是旅行者和探险家在面对极端自然环境、面对极度透支的身体状况时，让他们继续走下去的口号和精神支柱。

是决心和毅力，让坦纳医生得以在没有任何食物的情况下成功地撑

过了惊人的40天禁食表演，如果没有信念支撑，在任何情形下都没有人能够实现这样的成就。如果强迫一个人，不让他摄入任何食物，相信他连40天的一半也撑不下去，很快就会饿死。

任何一个常人都能够通过精神或思想作用，保证和维持身体健康。一个“不生病”的心态和决心，让许多人将疾病拒之门外。对希望获得长寿或取得成功的人来说，培养这样一种自我催眠的能力是必需的，但不可操之过急。

商人忙于业务，全身心投入到积累财富的活动中，我们常常能听到他们说：“我可没有生病的时间。”此话不假，因为他们没有时间去担忧自己时刻面对的健康风险。

他们的朋友谈到他们时，也总说他们“随时都处在亢奋之中”。但如果要让说这些话的生意人从自己的业务上退下来，再看他们是如何迅速地开始担忧自己的健康的，甚至可以说他们是为疾病的到来而祈祷。我们常常会听闻，某个商人“挣足了钱”，刚从自己的位置上退下来开始过清闲的生活，不久就去世了，正如他朋友的感慨一样，真正的生活才刚刚开始，人却已经不在了。实际上，生活兴奋点一旦过去，就再没有什么事能够阻止常年过度紧张对身体所造成的累积伤害突然间爆发了。

一个长期在激烈商战中打拼的人是无法突然地停止一切活动，而还能保证身体健康的，或许持续保持工作状态还会让他活得更久。我们常常好奇为何有钱人到了年老都还是不停歇地工作，似乎这是直觉驱使的结果，或者就像他们所说的那样：“工作已成为深入骨髓的坏习惯，我已老得无力去改掉它了。”

想象力在我们的生活中扮演着关键角色，与人的疾病或健康关系密切。我们不断地目睹这种情况应验，无论是朋友、熟人甚至是我们自己。骗人的江湖郎中也会利用人们倾向于把自己的不适和小恙往坏处想

的倾向，制造恐惧，以图谋利。广告中也会有计谋地罗列出种种症状，让读者惊呼“天哪，我完全符合这些症状”，深信自己患上了致命疾病，并购买他们的药物。这便是他们利用暗示，使受众将注意力全部集中在自己患病的可能性之上。

读过家庭医药指南的人和刚入门学习医学的人在阅读和学习了各种疾病症状后，常常容易怀疑自己患上了某种重大疾病。

在疫病流行时期，担心畏惧的人若身体稍有不适，就会认为自己已经染上了可怕的传染病。出于畏惧，他们迫使自己去熟悉这些病症，整日提防这些症状出现在自己身上，正是这样，让他们担惊受怕的疾病却更容易传染到他们身上。如果他们能持有正面而自信的态度，放下重负，反而可能对疾病有更强的抵抗力。

一位家境宽裕、教育良好的先生一度深信自己染上了天花，他受了凉，之后开始发高烧，出现骨痛、严重的头疼和背部疼痛等症状。

“天哪，”他说，“除了出疹子，所有天花病的症状我都有了，可能明天我就会出疹子了。”

“不是所有症状，”他的医生告诉他，“你的舌头还很清楚，要真患了天花，这是不可能的。”

来自医生的诊断很快就让病人明白自己不过是患了严重感冒，别无其他疾病。

几年之前，还发生过一件与此相关的趣事。

当时正是三伏天，一群男孩看抓流浪狗的捕狗人驾着捕狗车经过。其中一个孩子提议大家玩个游戏，把较小的孩子抓起来，放进捕狗车里。于是，一个小男孩被他们抓了起来，扔进了车里。捕狗人也一时兴

起，载着这个小孩走了几个街区，其他孩子一直跟在车后。

突然，车上的小男孩大叫起来，之后开始咆哮着做出撕咬的动作，捕狗人见男孩异常激动就停下了车，把他放了出来。下车后小男孩开始扑咬他的伙伴，他们都被吓到了，一溜烟跑开了。

这个小家伙回到家，家人也被他古怪的行为吓坏了。他们起初以为男孩得了狂犬病，便找来医生。当他的伙伴说出了事情的经过和他“作怪”的缘由之后，很快，医生便断定小男孩的症状完全是因为受到惊吓和对“捕狗车”产生的联想。

男孩在地板上打滚，不时地出现肌肉痉挛，他嘴角挂着唾沫，并拒绝喝水。医生观察这男孩的表演，片刻后说：“这看上去不像是狂犬病，被疯狗咬了的人应该先从这边一直滚到那边才对。”男孩立即从一端滚到另一端。接着医生说，得了狂犬病的人会先叫三声，然后再开始嚎叫。同样，男孩迅速照着医生的话做了。之后，医生又说狂犬病人会安静一段时间，接着熟睡打鼾，男孩马上闭上了眼睛开始打鼾。后来医生又迅速地给出了许多暗示，男孩都一一照做，后来大家都不再惊慌，而是感到好笑，再后来都开始疲倦了。

最后医生说：“好了，艾迪，你该闹够了，你完好无损，一点儿问题都没有。”男孩揉了揉自己的眼睛，用奇怪的眼神看着医生并说：“噢，老天，幸好一切都是假的。”这样，他的“狂犬病症状”就完全消失了。

周围环境的渲染、同伴的暗示以及因为被扔进车厢的恐惧，让这个男孩受到了某种程度上的催眠，开始依照暗示行事，直到最后被强迫从催眠状态中唤醒。

在其他一些事例中，催眠暗示甚至还引起过真正的疾病。当人的意

识处于不活跃状态时最容易受到影响，产生臆想症，这样的情况常常出现在家境宽裕没有生活压力的人身上，却极少发生在工作繁重的人群中。

患上臆想症的人能真切地感受到病症的折磨和他们所抱怨的不适，是真实的“患者”。他们将精神全部集中在自己的身体状况上，使自己被催眠。他们可能在刊物上读到某种疾病的病症，也可能听到朋友的评断，或者看到其他病人的症状，这种关于疾病或病痛的暗示无论再小，也会对他（她）造成巨大影响。

第17讲　催眠能让痛苦消失吗

◎催眠能够暂时使身体感受不到疼痛，并让身体的一个或多个部位失去一切感知。这是催眠术能够制造的非常宝贵的效果，它必将在日后的外科医学实践中发挥重要作用。

◎许多原始部落的宗教仪式中，祭司常常会进行诵念，绕着圆圈不断地舞蹈和旋转，直到最后，成员彻底失去感知，进入所谓的“催眠木僵”状态。

◎精神影响产生的麻醉或者说对身体伤害的无感知是自然赋予人类的奇妙能力。

◎如果病人无法完全相信自己能够在催眠状态下安全地进行危险手术，最好不要使用此方法，因为在外科手术中如果发生意外，造成的危害会比平时大很多。

本讲要点

催眠消除疼痛——如何制造麻醉状态——在催眠中进行危险手术——催眠对外科手术的价值

催眠能够暂时使身体感受不到疼痛，并让身体的一个或多个部位失去一切感知。这是催眠术能够制造的非常宝贵的效果，它必将在日后的外科医学实践中发挥重要作用。

几个世纪以来，通过精神影响制造麻醉的现象已得到充分证实，但该现象却一直没有得到科学解释。在宗教活动中，信徒的亢奋狂喜状态就是该现象的重要体现。

在迦密山上，耶洗别王后的牧师身体遭受着极端的肉刑，但他们却从未表现出痛苦。

当今的美国，土著印第安人在进行传统的鬼魂舞仪式时，会用刀刺破躯体，用各种办法损害自己的身体，接受强烈的肉体折磨，但却看似

感受不到任何痛苦。他们之所以感觉不到疼痛是因为他们事先进行单调的诵念和舞蹈，对自己催眠。

在印度，来自东方不同教派的牧师和信徒面对身体折磨时，甚至能够面带满足、淡然的神态。他们是怎么做到的？办法必定是通过各种精神和心理影响，包括当今被科学系统性地归类为催眠术的办法，让自己的身体进入麻木状态。

难道不是对宗教的狂热崇拜，不是群众的狂暴，不是对迫害者强烈的憎恨和耀眼的火光，麻醉了古时被绑在木桩上、包围在烈火中的殉道者？

在许多原始部落的宗教仪式中，祭司常常会进行诵念，绕着圆圈不断地舞蹈和旋转，直到最后，成员彻底失去感知，进入所谓的“催眠木僵”状态。

现代开化的宗教中也并非没有催眠成分，许多修养和教育程度极高的信徒也会受到宗教狂热的影响，体验平日未曾体验的狂热状态。很多残疾人对宗教异常热衷和崇拜，将宗教置于自己的生命之上，这样的例子举不胜举。

将这些例子用催眠学的原理解释并非是对宗教的不敬和污蔑，宗教狂热产生痴迷效果的原理就是对大脑某一特定中心进行强烈刺激，并让大脑其他部位处于抑制状态。这对基督徒、异教徒、无信仰者或未开化者来说并无任何区别，其精神原理都是一样的，因此产生的身体反应也毫无区别。

因为精神影响而产生的麻醉或者说对身体伤害的无感知是自然赋予人类的奇妙能力，它是最为天然和原始的能力，催眠学的出现才使其得到全面认识。如今我们明白，所有人都具备这样的能力，所有人都能利

用这样的自然特质造福自己和他人。

如何制造麻醉状态

在需要通过精神作用让人失去对疼痛的感知时，首先要使用任一催眠方法将受术者带入梦游状态，接着逐步引导受术者，暗示他身体某一部位正渐渐失去感知能力。你可以给出如下暗示：

“你的手臂感到有些麻木，用另一只手去摸一下，看看是否还有感觉。看，你感觉不到另一只手在接触它。现在掐一下你的手，看吧，你什么都感觉不到。来，用这根棍子敲它，你还是没有感觉。这是怎么了，无论你怎么做，手臂都感觉不到疼痛，它完全没有任何痛感。”

下面这个例子将向我们演示这个常规方法的程序：

26岁的木匠罗伯特·麦甘带着严重的手伤出现在诊所中，他的大拇指被机器的齿轮碾压，情况非常不妙。他知道手指一定保不住了，但明确拒绝使用氯仿麻醉。

毫无疑问，这种情况下要使用其他办法对他进行麻醉，自然地，催眠术得以运用，并且获得了良好的效果。病人根本不知道什么是催眠，甚至从来没有听说过这个词。通过以下的办法，他被成功催眠：

“很显然，你明白我们不得不截去你的拇指。但你拒绝使用氯仿麻醉，所以我们必须采用另一种办法把你麻醉，因为手术的疼痛是你无法承受的。”

“同样，我们也不会用可卡因，我姐夫的表亲拔牙时就用了可卡因，但差点儿因此丧了命。

“所以，我们不能用可卡因，我们会先将你催眠，然后实施手术。”

“把我催眠！好啊，什么是催眠？”

“意思就是，我们会保持安静，然后让你睡着，我们会在你熟睡时截去你的拇指，而你什么都感觉不到。”

“哦，明白了。你是说要我食用吗啡或者鸦片，然后让我睡着，可我不会碰这样的东西。我妻子的叔叔杰瑞为了治风湿痛就使用了这些东西，然后再也没醒来。不，先生，我不能因为手指受伤就把命丢了，你的那些毒药我是一点儿都不会碰的。”

接着医生用尽量通俗的语言向他解释，告诉他催眠究竟是什么。他非常认真地听了，并且乐于采纳这个办法。

“这样才是好办法嘛，”他说，“来吧，我准备好了，让我睡过去，然后尽快把这不中用的拇指给处理了。”

接着，医生用常规的催眠方法将他带入了睡眠，在他进入深度催眠状态后，施术者给出了下列暗示：

“罗伯特，你伤到了拇指。仔细看看，看得越久，痛感就越轻。仔细看好了。疼痛正在远离，现在一点儿都不疼了。”

他的面容露出强烈的意愿，他的眼睛紧紧地盯着受伤的手指，疼痛的感觉明显从他的神情中消失，他脸上露出笑容。之后，施术者从他的额头至身躯执行传导术，并用非常缓慢但却着重的口吻说：

“你的手臂正在逐渐僵硬，非常僵硬。你无法移动手臂，但它很安全，丝毫没有损伤。你的拇指已经没有用了，你希望将它截去。坐着一动也不要动，我们会帮你截掉拇指，但不会伤害你一分一毫，你希望看

着我们做手术。”

这些语句能使他在整个手术过程中保持完全镇定和静止，整个手术快速平稳，而受术者感受不到任何疼痛。病人成为饶有兴致的旁观者，他面带笑容地见证了整个手术过程。缝线穿针，在他逐渐醒来之前，伤口已经被仔细地缝好了。

“现在，所有事情都已完成，你可以运动你的手臂了，没有痛感，而之后也一点儿都不疼。你很高兴拇指已经截去，醒来！醒来吧！”

接着，他醒了过来，之后便成为最为热诚的催眠术倡议者。发生在罗伯特身上的事情是其他众多成功案例的其中之一，几乎所有需要进行小手术的病人都能通过催眠达到麻醉效果。

当然，在历史记录中也曾有几起使用催眠术进行危险手术的案例。之所以没有更多人采用催眠麻醉，可能是因为很少有外科医生懂得催眠术，而极少懂得的医生，也无法说服自己的病人采用这种方法。

如果病人无法完全相信自己能够在催眠状态下安全地进行危险手术，最好不要使用此方法，因为在外科手术中如果发生意外，造成的危害会比平时大很多。而当今公众对催眠术的好处认识还不够充分，因此要让大多数人赞成这样的做法显然是不明智的。

但面对小手术时，情况就完全不同了。在这种情况下，人们通常会避免使用氯仿等麻醉剂，而更倾向于接受催眠作为替代的麻醉手段。此情况下不会出现意外，同时也没有因为手术效果不好而归罪于催眠术的可能。

可能目前还没有任何地区广泛地采用催眠术麻醉进行小手术，但如果所有外科医生都精通催眠之道，会是人类的福音。著名的外科医生威廉·杨（William Young）教授曾说过：“病人用一次氯仿就等于到阎王殿

去转了一圈。”另外，乙醚虽然没有氯仿那么危险，但对它的滥用也危害不小。

的确，很少有人因为使用氯仿或乙醚而死于手术台上，这些麻醉剂的出现也实实在在地造福了人类。在过去的几十年中，它们的使用为外科手术带来了了不起的帮助。然而，它们却出现了滥用的倾向，在一些根本无须使用麻醉的病例中，导致了适得其反的结果。

如果麻醉能够用毫无害处的方法进行，并获得良好的结果，为什么还要使用可能危害健康甚至危及生命的麻醉剂呢？

在外科手术中，催眠术的价值已经得到了充分验证，并且有绝对保证，而本国一些最为前沿的外科医生已经向其他人树立了良好榜样，他们开始抓住一切可能的机会来使用这一不可思议的技艺。

在某些公开或私下的催眠表演中，施术者也可适时地展示催眠的这一能力，制造深度麻醉或者说对痛感的麻木状态。

此类展示的预防措施必须做到极致。在催眠前必须得到受术者的完全赞同，并且要有第三方的见证，否则绝不可伤害受术者的身体。

所谓“眼见为实”，在亲眼见证了受催眠的人完成此类表演后，即使是疑心再重的人也会立刻相信催眠的力量，任何在场的观众此后也会更乐意参与到催眠中，并在需要的时候，成为潜在的受术者。

第18讲　疯子不易被催眠，抑郁的人则很危险

◎一般来说，精神极端失常的人无法轻易催眠，但抑郁症或其他抑制型精神病患者则要容易得多。

◎很多人认为低能者容易被催眠，而好的受术者必定是“脑子里有颗螺丝没拧紧”，但这样的说法与事实大相径庭。

◎确切地说，“宗教性精神病”不过是由于人脑中的精神高度集中于某部分思想而引起的，完全可以通过催眠的方法治愈。它实际上根本就算不上精神病，通常仅是某些器官性疾病引起的症状。

本讲要点

疯子不易被催眠——抑郁症——催眠是治疗精神问题的理性手段——治愈由不良习惯引起的精神问题——消除幻想

一般来说，精神极端失常的人无法轻易催眠，因为要让他们将注意力集中在任何事物上，哪怕只是很短一段时间，都是非常困难的，但抑郁症或其他抑制型精神病患者则要容易得多。

很多人认为低能者容易被催眠，而好的受术者必定是“脑子里有颗螺丝没拧紧”，但这样的说法与事实大相径庭，此问题在“你的睡眠会被盗走吗”一讲中已经有详细的讲述。

如果有办法让精神病人的注意力集中在某个物体上，那么施术者就有可能将他带入催眠状态，并利用暗示为他的病情带来很大改观。实际上，催眠是治疗精神病最为合理的方法。

总的来说，精神病人的思想流通过大脑中固定的轨道传输，而这样的轨道根深蒂固，因此常规的方法难以改变其思想的运行轨迹。但催眠

术能够将他们的精神带入被动、顺从的状态，使其脑中的思想流轨迹发生变化。长期反复地进行催眠就很可能治愈精神上的症状，且不会损害其大脑结构。

曾有位心灵手巧的机械师对发明永动机着了魔，长期将所有业余时间都用来制作自己构想出的机器，最后荒废了工作，终日沉迷于这项不可能实现的任务上，而毫无进展的发明也使他的脾气变得非常暴怒。他的家人痛苦不堪，但又束手无策，只好计划将他送入精神病院，我获悉这件事情后，建议他们尝试催眠的办法。

由于常规的方法对他明显毫无作用，于是我们采取了以下办法：

我们让他解释自己机器的大体原理，并使他感觉受到重点关注。我们设法让他相信，他工作的每一个细节都让人非常感兴趣，同时，我们会不时地向他提出各种建议。最后，我对他说了下面这些话：

“威廉姆斯先生，只有一个办法能让你实现自己的发明，那就是把你带入催眠中，让你的大脑进入绝对的被动、接收状态，这样，灵感自然会不断向你涌来。”

他皱了皱眉头，明显地思考了片刻，之后大声说：“好吧，好吧！我现在就准备好了，我们就立刻开始吧。”

之后，我用了一个鲜亮的黄橙作为道具，要求他目不转睛地盯着橙子，以便集中注意力，而这个道具产生了非常好的效果。

“看这个橙子，”我说，“就像是个月亮，又圆又亮，一直盯着它可真叫人打瞌睡，直想睡去。盯着它，一直盯着它。现在，你感觉非常疲倦，你马上就要睡着了，你已经睡着了——沉沉地、沉沉地睡了。”

不出意外，他随即睡熟，当进入第五级催眠状态（催眠梦游）时，

我用非常严肃的口吻告诉他，他的发明现在就摆在他眼前。收到指示后，他开始研究自己的机器，过程中，他被告知自己现在缺少了一样零件：一个用来连接两条木轴的半英尺（约15厘米）长的铜螺丝。接着又暗示他螺丝已经找到，他拿着螺丝安装机器的部件。

之后，我暗示他，总统本人已经来到了他的身前，希望参观他的发明，他非常高兴地展示了自己的机器。然后总统说，他必须对整件事高度保密，并且从此以后不得再去研究这部机器，他的永动机会送到国会去，而他也会获得相应的奖赏。在他同意了这些条件后，催眠便进入收尾，最后我再次提醒他：“不要忘了，今后都不得再对任何人提起你的发明。”

这些暗示听上去不可思议，但却马上起到了出色的效果，之后，他显得非常神秘，不再谈论自己的发明，而且再没踏进之前研究机器的工作室。

他的言谈逐渐恢复了正常，几天之后，他要求再次接受催眠。我遵照他的意愿将他催眠，并在催眠中暗示他，在国会给他颁奖之前，不要再去想关于自己发明的任何问题。可能，他至今都还在暗暗地等待官方的通知，等待获得丰厚的奖赏。

精神失常的迹象几乎全部从他身上消失，他从此不再谈论自己的发明，只是常说“总有一天我会躺在床上数自己满地的钞票，我有充分的理由相信这天必定到来”等暗示自己将会发财的话。

他重新回到了工作当中，虽然他的同事认为他时不时地会有几分神经质，不愿配合他们工作，但他已经能够正常生活，并开始赚钱养家。

若干年前，人们曾试图将一位精神失常、狂暴不已的妇女送上救护车，但她拼了命地反抗，使场面乱作一团。随行人员中出现了一位懂得

催眠术的人士，他成功地吸引了该女性的注意力，命令她安静下来，然后要求她熟睡过去。她则完全服从了这些指示，之后顺利地被送上了救护车。

催眠和暗示通常能够彻底治愈由于不良习惯而引起的轻度精神问题，其具体方法参见本书第14讲的内容。

所谓的宗教性精神病患者的遭遇往往非常凄惨，他们通常会被送到精神病院，这是完全可以避免的。

确切地说，“宗教性精神病”不过是由于人脑中的精神高度集中于某部分思想而引起的，完全可以通过催眠的方法治愈。它实际上根本就算不上精神病，通常仅是某些器官性疾病引起的症状，肝脏或子宫功能紊乱是最为常见的诱发原因。因此只需要对这些器官进行治疗，就能使精神上的问题得到解决，而催眠术则能更为快速地缓解病人精神上的痛苦。

要解决这样的问题，首先要将受术者带入催眠梦游状态，暗示他，一位天使出现在他面前，对他讲述前文所说的道理：患者没有精神问题，只是身体器官出了一点儿状况。当然，他必定深信不疑。

反复多次进行这样的催眠，必定会获得理想的效果。通过催眠，将“宗教性精神病”这样让人恐慌的“标签”撕除，对病人及其家庭都是莫大解脱。一般来说，病人都明白自己感受到的意象多数都是幻觉，并且愿意消除这些假象。

第19讲　动物也能被催眠

◎人类也能轻易地催眠动物，使其进入所有程度的催眠状态。

◎对狗、马以及其他动物的训练都完全凭借催眠影响来实现。

◎训练狗身体直立，做“乞求”的动作，让狗按要求姿势坐好，就要将手指向狗，迫使它目光专注。狗的眼神将渐渐固定在训练人的手指上，在此期间，它会服从“坐着”“坐着别动”“对，别动”等命令。在短时间内，训练者通过手指的指示，或给出“乞求”的命令，都一定会得到迅速服从。

本讲要点

动物具备催眠力量——催眠动物——驯狗及驯马——驯服野生动物——人就是动物眼中的神

许多动物具有天然的催眠力量，它们能够催眠其他自然等级低于自己的动物。蛇和其他爬行动物常常催眠自己的猎物，使它们静止不动，然后再将其猎食。如果带着善于发现和探索的眼睛，我们会发现，催眠影响广泛存在于整个动物世界中。

同样广为人知的是，我们人类也能轻易地催眠动物，使其进入所有程度的催眠状态，对狗、马以及其他动物的训练都完全凭借催眠影响来实现。恐惧情绪、注意力的集中或与训练人员目光直视，都会使动物精神进入被动、顺从状态，接着，训练人员（施术者）给出强势的指示，使它们屈服于我们的指令。

举个例子，训练狗身体直立，做“乞求”的动作，这一结果就是个孩子也能完全完成。让狗按要求姿势坐好，就要将手指向狗，迫使它目光专注。狗的眼神将渐渐固定在训练人的手指上，在此期间，它会服

从“坐着”“坐着别动”“对，别动”等命令。在短时间内，训练者通过手指的指示，或给出“乞求”的命令，都一定会得到迅速服从。

经过训练的动物可以完成一些非常了不起的表演，狗爬梯子、跳圈子、骑马、倒立行走，乃至其他很多完全超越了狗自然属性的行为。

专业的驯兽师在这一领域实现了许多非凡的成就，他们的努力也换来了人们的震惊和喜爱，其中，最为精彩的或许要数著名的驯马师约翰·奥布莱恩教授的动物表演。

大量品质优良、长相俊俏的纯种马通过复杂的培育、进化后，能够表演完全超越马自然属性的节目，其动作之精确，堪比训练有素的专业演员。看似笨拙的大象能够表演爬梯子、坐凳子、将人的头部置于其脚下、扮演警察和劫匪、演奏乐器以及无数其他的花样，只需驯兽师稍稍暗示，它们便会毫不迟疑地做出精彩动作，非常了不起。

凶猛的野生动物会臣服于人的控制，可能是由于它们对人类带着与生俱来的畏惧，就像野蛮人敬畏自己的神灵一样。在某些情况下，它们会出现极度绝望的抵抗，因为它们明白自己最终还是会被人类征服。

本书不会展开讲述驯兽的技艺，但会适度涉及一些在动物身上制造深层次催眠的内容。

青蛙同样能够被带入沉睡状态。施术者一只手牢固但足够温柔地握住青蛙，用另一只手的指尖，从头至尾，抚摸其背部。在表演中，准备一盒青蛙，让观众用手握住，接着一只接一只地使它们统统进入沉睡状态，然后将它们围成一圈，摆在桌子上。这样的表演娱乐性极高，同时也会建立起观众对表演的信赖。这样的视觉冲击无疑也展示了催眠术的真实性和影响力：哪怕就是青蛙，也会受到控制。

耍蛇人用持续而温和的抚摸来控制蛇的行为，将这种剧毒的爬行动

物带入半昏迷状态，使其变得温驯。

将半打兔子带上舞台，用粉笔在地上画一条线，然后逐一地抚摸兔子背部，将它放在画线上，注意一只手牢牢地将其按在地板上，另一只手抓住兔头，确保它们的眼睛能够看到画出的线。其结果是，所有的兔子似乎都怔住了，眼睛死死地盯着眼前的线条。这样的表演极具舞台效果，而如果把线条画成直线，并将兔子按照一黑一白的顺序依次排列，表演效果还会更进一层。公鸡和鸽子都可通过类似的方法催眠。

第20讲　商业中的催眠术：你为什么被导购说服

◎成功永远不会走向言行举止中散发出小人作态、透着卑躬屈膝气质的人。

◎对财富产生的错觉，实际上就是某种意义上的自我催眠，而这样的催眠会消磨、荒废掉原本有用的思想，使自己产生错误的认知。

◎获得成功的最大阻碍就是过于在意自己的缺陷。

◎在许多情况中，一个人原本具备精神上的优势，但却无法被他人感知到，是因为他过于谦虚，或者他更享受独处，不喜社交。但一般来说，高层次的精神力量是无法掩盖的。

本讲要点

成功的商人——砍价——推销保险——游说团体——精神上的优越感——无法掩盖的气质——社交红人

有的成功商人之所以成功，是由于他具备影响他人的能力，了解的人会说，他是个非常有“影响力”的人。当他取得成功后，这种影响力也会更进一层，如此，也就应验了那句老话：“一事如意，万事顺利。”

如果仔细研究富有、成功之人的性格，我们会发现他们都具备与催眠师一样的性格特征：自信、成功的决心，具备精神魄力、无所畏惧、注意力集中、敏锐的感知、自控力。具备这些能力的优秀商人会在商业场中释放出“催眠”影响力，无论他们自己是否意识到这点。

议价——不是每个人都具备出色的议价能力，但善于讨价还价的人必定是那些能够通过精神魄力使他人屈服的人。优秀的销售人员学习如何影响客户，引导他们的思想，使他们按自己的意愿行动。市井之民与有学识的人讨价还价时，占得绝对上风的往往是前者，这就是因为他运用一种特别的催眠术，会大声地、让人疲倦地一再重复，强调自己商品

的质量，通过眼神和动作，让他人的注意力全都集中在自己身上，最后成功地以高价售出自己的商品，而顾客往往在之后才会意识到，自己完全被蒙蔽了。

执行力——有部分人会发现，他很难让他人听命于自己，在管理和监督下属的时候显得力不从心。而另一些人则具备出色的指挥能力，能够轻松地领导自己的职员，精准地执行命令，出色地完成任务。人们将这样的能力称为“执行力”，它其实就是催眠力的一种特殊形式。

推销保险——或许再没有其他行业比保险销售更能体现催眠的力量了。保险业的销售老手能够游刃有余地引导客户思想，从精神上“迫使”他们签署保险合同。游说团体同样也是如此，假设该领域的从业人员能够认真地学习催眠学，他们定会使自己的业务更为成功。

拍卖——拍卖领域的从业人员非常清楚精神影响力的重要性。一旦涉足该行业，他们会很快意识到自己的精神意念能够引导他人的思想和行为。如果你研究拍卖师的工作方法和拍卖技巧，就会发现他们实际上也运用了催眠学的技巧来控制他人的行为。急促的声音，不断大声重复拍卖商品的价格，就如同催眠师单调的诵念。竞拍者的注意力首先被拍卖物品吸引，竞拍开始后，职业的拍卖师通过暗示、精神影响以及精神魄力来控制拍卖，从而取得成功。

气场——精神力量的存在，在社会生活的各个方面都得到充分的证明及运用。在对话中，个人的衣着及言谈的的确确能够对他人产生影响，但更为强有力的影响则来自人的精神脉冲（mental impulses）。一位衣着破旧的人身上也可能透出兴盛繁荣的气场，使旁人莫名认可他的个人能力及财富地位，然而，有的人即便穿着华丽的盛装，也会流露出贫贱的气质，使旁人产生不信任感。

成功永远不会走向言行举止中散发出小人作态、透着卑躬屈膝气质

的人。生活破落，而又终日愤恨不平的人，可能连自己最好的朋友都不愿意借钱给他；某些人出现“手头吃紧”的小状况，但他充满自信，面对困难镇定无畏，身上总是散发着成功的气场，这样的人能非常轻松地从朋友甚至是陌生人手中借得大笔资金。如果你经济条件中等，没有债务方面的困扰，那么也可展现自己的正面气场，在财富领域中发挥积极影响。学习控制自己的精神情绪，清除负面思想，迫使自己随时展现出自信的精神状态，以此赢得他人的信赖。

交际手腕——有交际手腕的人能够对他人产生强大的精神影响。如果希望在人际交往中获得成功，就一定要对所有优秀催眠师所需具备的品质进行学习和实践，这些内容在第2讲中有详细讲述。从私人的谈判到国家间的较量，个人磁场总是一个不可或缺的重要的因素，一个能够释放极强催眠影响力的人最有可能在社会事务中取得巨大的成就。

人气——在社会生活中，个人磁场影响着外界对他的欢迎程度，一些具备某种特殊精神影响力的人会受到众人敬仰。在大学中，少部分人也能够从人群中脱颖而出，受到英雄般的崇拜。但一般来说，他们并不比其他人更加优秀，如果我们分析这类人的性格和行为方式，会发现其实他们并无其他特别出众的特殊才能，但就是这样，他们依然是“整个校园中最受欢迎的人”。他们往往具备某种难以描述的个人磁场，这是取得社交成功所不可或缺的关键要素。催眠术学员如果希望自己也具备这样的气质，就需要培养自己的相应性格和举止。

演艺人员——娱乐节目的秘密就在于抓住观众的思想，用谈话或表演中的道具吸引观众的注意力。谈话类节目（脱口秀、相声等）的主讲者如果希望获得观众的欢呼和好评，就必须“让观众的注意力追随自己”。在进行娱乐表演时如果遵循以下催眠学的法则，成功将会是水到渠成。

首先，表演内容准备充分；忽略周围环境，将注意力集中在“呈现

自己的节目”上，相信自己必定能控制观众的注意力；忘却自我，将思想集中在听众身上。只要自己愿意，优秀的催眠师无论什么时候都能够毫不费力地娱乐身边的人。

优秀的女主人——在家庭聚会上，如果能有一位言谈得当的女主人适时调节气氛，将使整个聚会变得意趣盎然。而要掌握其中的技巧，就需要学习如何通过精神力量去影响他人。一位出色的女主人曾说：“之所以（聚会）常常能够成功，是因为我发自内心地希望客人能够玩得开心。我希望他们都能明白，来到我家里就一定会非常愉快。所以我努力用催眠一样的方法去感召他们，让他们也传染上我的快乐，这个办法总是非常管用。”

贵族——在社会中，不同人群体之间会有某种意义上的层级区分，人的举止言谈也对应其所处的阶层。富人、名门之后、贵族往往会有这样的优越感，虽然这违背了当代的民主理念，但层级感仍然在美国社会中普遍存在，当然，世界其他地区也都如此。一个真正的贵族，举止之间透着细致、高雅的气质，他们受过良好教育，心智水平上乘，无论身处怎样境地，哪怕是深陷贫困之中，衣着破旧，他们独特的气质也一眼可辨。

而与此相反，品质粗糙一夜暴富的人，摆出奢华的排场，竭力但却徒劳地效仿上层人士，向他人炫耀自己的优越感，但其粗浅气质却背叛了自己，因为无论如何努力地显摆，他们始终无法体验精神上的优越感。

幻想的财富——本书在“自我暗示的惊人影响”一讲中列举了若干例子，讲述人如果长期思考一些子虚乌有的假象，渐渐地就会信以为真。对金钱财富来说也是这样，一文不名的人如果长期幻想大笔财富将从天而降，久而久之，他会无法将幻想与现实区分开，误以为自己非常有钱，终日无所事事，就等着某天忽然有人找来，要他继承大笔遗产。

我们常听说，在当今美国社会中有人声称自己是殖民早期法国贵族的后裔，对一百多年前的“法国封地”享有法律上的继承权。对财富产生的错觉，实际上就是某种意义上的自我催眠，而这样的催眠会消磨、荒废掉原本有用的思想，使自己产生错误的认知。

部分一无是处、贫困潦倒的外国人终日无所事事，习性恶劣，但却期盼着能够继承祖上的贵族封号和财产，过上富贵生活。如果单论个人品行和功德，这些流浪者与体面人家是毫无半点儿干系的，但这些“落魄贵族”却在现实中受到社会尊重，就连条件苛刻的名门望族社交圈子也对他们张开欢迎的双臂。

这是因为他们首先催眠了自己，使自己在错觉中酝酿出了真切的优越感，然后，他们通过相同的方式将他人催眠，使人们对他产生了无端敬重。一个并无实际意义的贵族封号能够对人产生强烈的冲击，就像催眠师手中道具的作用一样，将受术者置于自己的催眠控制下。

对缺陷的认知——获得成功的最大阻碍就是过于在意自己的缺陷。在面对超出自身能力的局面时，个体往往会失去正常的思考水准，也无法学习和处理其中的细节，这样，他们就处在了非常不利的状况中。因此，我们应通过各种方法，为自我发展、提高提供机会。过分在意自己的缺陷，并使它展露在他人面前，是破坏商业成功的致命因素。因此，应做到扬长避短，努力不让他人注意到自己的缺点，同时，尽力发挥自己的长处，让它在人前闪光。

在许多情况中，一个人原本具备精神上的优势，但却无法被他人感知到，是因为他过于谦虚，或者他更享受独处，不喜社交。但一般来说，高层次的精神力量是无法掩盖的。如果一个人博学多识，具备出色的精神力量，那么他的“气质”一眼就会被识别出来。人无法长时间伪装自己的气质，同样他人也用不了多久就会识别出这样的伪装。但如果这种气质是实实在在的，那么通过催眠，它将会被发挥到极致，为持有者

带来巨大的好处。

失控——我们频繁地听到这样的话，说某个人“失去了自控”，此话指的是商业失败或精神上的缺点让自己灰心丧气，失去对局面、对心智的掌控。一个“失控的男人”周身都散发出负面、沮丧的气息，使自己的情况变得更为糟糕。人必须训练自己去承受挫折及失败，这对掌控和扭转局面来说是至关重要的。

一个只看到生活中阴暗一面的人是无法积极地影响到其他任何人的。实际上，一个对失败过度解读、缺乏自信的人注定会从精神上影响到他人，让所有人避而远之，失去所有人的信赖。

而对“社交红人”来说，情况又是如此截然相反。每件事似乎都顺着他的心意发展，所谓的“好运”显然时刻都伴随在他的左右。他内心充满自信和乐观，同样也会对周围的人产生同样的精神影响。

上文列举了各种不同的精神状态，旨在说明：我们能在无意中释放出有利或有害的精神影响力。明白了这个道理，我们就更容易去理解它能为我们带来的巨大优势，进而训练自己的精神力量，为学习、精通催眠术做好铺垫。

第21讲　狂热、虔诚或精神萎靡：或许因为你被催眠了

◎当我们提及“个人魅力”一词时，大家都明白它对取得成功是极为关键的，人们往往会承认，具备个人魅力的人非常容易在其专业领域取得成功。个人魅力也是催眠术的一种，是能够对他人产生作用的精神力量。

◎在所有强力药物都无法发挥作用时，“信念愈疗”（faith curists）及其他治疗方法却能发挥奇效，帮助病人恢复健康。

◎为什么有的人能在宗教集会中掀起狂热，而可能具备更高学识、信仰更为虔诚的人，却无法吸引足够的信徒来填充那空荡荡的教堂？这正是因为前者拥有个人磁场，或者说催眠力量，而后者却不具备这一特质。

本讲要点

职业成就由催眠铸成——人气和成功的关系——催眠术和法律——演讲术和辩论中的催眠——成功的宣讲

在了解催眠术是从精神层次上控制他人思想和行为的学科与技艺后，我们也就明白它在各行各业中能够发挥的巨大作用。实际上，如果不使用这种了不起的技艺，人就不可能在自己的行业中获得最伟大的成就。

当我们提及“个人魅力”一词时，大家都明白它对取得成功是极为关键的，人们往往会承认，具备个人魅力的人非常容易在其专业领域取得成功。个人魅力也是催眠术的一种，是能够对他人产生作用的精神力量。一些人天生就具备这样的磁场，他们的事业也因此聚满了人气和成功。一些人则因为自己经历的事情，或者通过细致练习，后天获得了这样的魅力。

律师

在法律行业中，催眠力的作用是无可估量的，所有律师都应抓住每一个机会，尽可能实践这一能力。成功的律师就会这样做，无论他们自己是否意识到。注意观察一个律师是如何在法官和陪审团前为自己的客户辩护的。

首先，他通过生动而自然的肢体语言，也可能是个人生理特质，引起法官和陪审团的注意。接着他用搜索式的目光扫遍所有人，以眼神传达出自己的诚挚。然后，在唤起了法官和陪审团注意之后，他开始自己的辩护。虽然陪审团及法官都是他的“上级”，他需要获得他们的仁慈，但他的辩护不带一点儿祈求意味，而是有主宰法庭的气势。他迫使自己用诚挚的态度来说服法庭，通过语气恳切的暗示去影响他们，在证词和事实面前，完全扭转法庭的裁决。

所有知名的刑事律师都是具备强大催眠力量的人，他们的名声也来源于对这一能力的频繁运用。如果不通过精神力量去影响他人思想，要在法庭上取胜是无法想象的，而要取得这样的成果，就必须有效地学习催眠哲学，并不断地进行实践。

医生

催眠术在医学领域也具有极大的用处。它在疾病治疗中的价值，本书之前的几讲有具体介绍。不可否认，治愈疾病是每一个恪尽职守的医生的核心目标，但职业上的成功对医生来说也极为重要，他必须有足够的病人来练习自己的技巧。因为缺少病人，他们就少了可以进行实践的对象，这样即便是能力突出的医生也很难有施展拳脚的机会。有的医生虽然医技贫乏，但却能获得不错的收入。

我们必须承认，个人磁场或者说催眠力在医生的职业生涯中扮演了重要角色，当一个医生具备这样的能力，又具备丰富的医学知识和高超的医术时，他就有可能在专业领域中成就伟大，同时获得相应回报。

在面对病人时，医生的首要任务就是取得病人的信心和信赖。如果医生研究病人的心理特质，成为阅读他人性格特征方面的专家，他就能在见到病人的开始，快速掌握应该采用何种方法来赢得病人的信赖。如果不能做到这一点，最好放弃行医，趁早改变自己的职业，因为失败对他来说是不可避免的。

而对那些能够发现自己诊断疾病能力的医生，对通过努力钻研取得丰富医学知识的医生，对能够为病人带来信心和安全感的医生来说，行医将会是一项令人欢欣鼓舞的职业。

在治疗疾病中，应调动一切积极、自然的因素，促进人体以自然方式来获得康复。在所有治疗方式中，精神治疗或催眠力都极为重要。在诸多与人精神相关的疾病中，这些要素都可以发挥最大效果。在所有强力药物都无法发挥作用时，“信念愈疗”及其他治疗方法却能发挥奇效，帮助病人恢复健康。显然，当精神影响能够作为辅助手段，保证病人身体真正全面康复时，我们便进入了理想的实践医学阶段。

在病房中，医生的出现对病人来说是一种激励。在诊室中，他的话应被视为最终诊断结果，他的医嘱应是确切无误的。如果他真具备精湛的医术和丰富的知识，再借助催眠学知识，就能保证自己在医学上有所作为，同时获得合理的财富回报。

宗教职业

为什么有的人能在宗教集会中掀起狂热，而可能具备更高学识、信

仰更为虔诚的人，却无法吸引足够的信徒来填充那空荡荡的教堂？这正是因为前者拥有个人磁场，或者说催眠力量，而后者却不具备这一特质。前者明白如何吸引受众的注意力，并通过精神暗示和布道引导他们的思想和行为，而后者则无法掌握这一重要技巧。

如果说宗教精神的引导能够带人走出困惑，谋得人类福祉，那么如何在精神上驱策教众了解宗教旨意就是每个牧师和神职人员的职责所在。

在专门教授演讲术和演说法的学校中，授课的最重要核心就是教授学员如何向目标听众灌输深刻印象，如何吸引这些人的注意，如何使他们的学员受到感染，成为他们最虔诚的信徒，以及如何通过言语和说辞说服听众。实际上，成功的宣讲和杰出的辩论才能都或多或少依赖催眠的力量，法律、教会等相关人士的成功也在很大程度上依靠演说的魅力，这些人都应是催眠术学习中最热忱的学员。

第22讲　催眠能否摧毁意志消沉的人

◎当人的精神处于相对不活跃状态时，往往更容易受到他人影响，而且这样的影响能够产生长期持续的效果。

◎人的期待心理能够将一切事物渲染得多彩而迷人。

◎一个看不到任何乐趣的人，无论身在何处，都会感觉沮丧和阴郁。

◎当站在高楼的顶部时，一股“跳下去”的冲动会突然袭来，许多人因为无法控制住这股冲动而跳下了高楼，实际上他们根本无意寻死。

本讲要点

“期待”心理是一种催眠影响——寻找快乐——公众集会和集会的“属性”——有魅力的发言人

无论是有意为之还是无心之举，所有人都或多或少地会受到他人影响。当人的精神处于相对不活跃状态时，往往更容易受到他人影响，而且这样的影响能够产生长期持续的效果。

儿童能够正确拼写单词就是这个道理，而影响一旦形成，他从此会一直保持正确的拼写习惯。但对成人来说，如果他在拼写方面有所不足，就很不容易纠正。

正是因为这样的原因，一个人能够一生都记住儿时让自己印象深刻的事，哪怕已经老去，这样的记忆也会历历在目。

“期待”心理同样对人的思想发挥着重要的催眠影响，“能够看到最美好事物的人，是那些希望看到最美好事物的人”就是一句非常应景的老话。旅行者对在书中读到的远山或深谷往往充满激情，但同样的美景

如果就摆在自己周围，却可能不会引起他半点儿注意——人的期待心理能够将一切事物渲染得多彩而迷人。

一场欢宴，能够让有意享受的人欢欣鼓舞，哪怕它在最为普通的地点举行；而另一方面，一个看不到任何乐趣的人，无论身在何处，都会感觉沮丧和阴郁。

美国国会议员、幽默作家考克斯阁下（Hon.S.S.Cox，1824—1889，也被称为“Sunset Cox”）的故事就是一个非常好的例子。

一次，考克斯宣布自己将在宾夕法尼亚州的某城市举行一场喜剧演讲，在表演开始前，礼堂中已经挤满了前来欣赏幽默表演的观众。就在帷幕即将拉开之时，考克斯先生收到了来自家乡纽约市的电报，告知他妻子的母亲突然离世。此消息对他打击很大，以至于他向经纪人表示自己无法在这种情绪下继续表演。在一场短会商讨后，大家决定将演讲的时间推后一个星期。

于是他来到台前，在热烈的欢呼和掌声平息后，说：“女士们、先生们，我手上拿着一份刚收到的电报，上面说我的岳母已经死了。”他的声音随即被观众铺天盖地的笑声淹没。因为当时正是“丈母娘笑话”风行的时间，观众自然以为考克斯先生是在以搞笑的方式做表演开场，他表面上的庄重严肃在观众看来就是细腻的表演，这就更加渲染了“开场”的幽默效果。

他在台上站了一会儿，对台下的反应感到茫然无措，忽然明白观众将自己的公告误解成了笑话。当观众平静下来以后，他接着说：“朋友们，我刚才所讲到的都是严肃的事实。电报刚从我的家乡纽约发过来，我的岳母和我一起生活，我们之间关系也非常融洽，得知她的死讯我非常难过。在此情况下，我无法进行演讲，表演也因此将推后一周举行。现在，大家可以离场了，在礼堂门口会有人给你们下次的入场券。”

显然，这段补充还是被观众当成了笑话的延续。考克斯设法在人们的笑声和欢呼中说完上面这段话，当他从台上退下时，观众的掌声震耳欲聋。对一场幽默演讲来说，很明显，再也找不到比这更好的开场白了，而他的“表演”无疑是完美的。

观众蜂拥前来，就是要享受欢笑和乐趣，在他们看来，考克斯绝对不会让他们失望。在观众安静下来之前，经纪人被迫走上台来，郑重地证实考克斯先生的陈述。

公众集会上，我们无疑更容易受到集会特定“属性”的感染和影响，对于集会活动中具体言词和行为都不是那么在意。如果我们将复兴会上的布道词用平实的文字去解读，相信它就会显得非常稀松寻常，而在集会活动中，这些词句如同“在烈火中燃烧”，使人亢奋不已。一个具备个人魅力（或者说是磁场）的政党发言人，无论他的发言稿是如何陈词滥调，只要他的演说方式具备足够说服力，就能够动摇和控制自己听众的思想。他能够通过自己的抑扬顿挫和肢体语言，暗示听众接受自己希望他们接受的信息。

演讲者或发言人都应认真彻底学习催眠学中的这一部分，它对发言人具有非常高的价值，如果希望在演讲上取得成功，这部分知识必不可少。在过去，牧师在布道的开头会进行一段诵唱，接着逐步暖场，然后以激昂的声音和狂热的手势调动全场气氛，达到聚会高潮，所有能够实现以上效果的人都被视为“充满力量的布道师”。

这一过程实际上就是非常典型的催眠。牧师当然不会将其贴上“催眠术”的标签，可能他们有时也会思考自己是如何激起听众热情的，但从催眠学的角度来考量，他们进行布道时所使用的方法与当代的精神控制方法如出一辙。

第一，听众的期待心理得到充分调动；第二，周围环境保持了安

静，且听众的精神都集中于即将开始的布道上；第三，进行单调的诵唱；第四，给出语气强烈的暗示。

我们都会对他人有或多或少的服从，在某些情况下，我们甚至会无意识地完全听命于他人而不带任何疑问。这一现象在公共生活中已经得到充分证实，比如说，魔术表演的成功在很大程度上就取决于观众的“配合”。观众总是毫不犹豫地听从表演者的命令，他说“看天花板”，所有的观众会立即把自己的目光放在天花板上。他要求大家保持安静，会场会立刻安静下来。实际上，当他宣布自己即将完成“不可思议的任务”时，台下所有人都在协助他完成这个表演。东方的魔术师就是利用了催眠影响力来协助自己完成一些完全违背自然法则的神奇表演，但凡看过表演的人却都对表演者的“魔法”深信不疑。

下面我们来看一位旅行者在东印度经历的神奇表演，并以此为例讲述它与催眠术之间的联系。

当时我们正在旅店的客房里，房间的环境让人坐立不安，忽然一位用人走过来告诉我们有个魔术团马上要在村里进行表演。我一直都非常希望看到各个地方的传统魔术表演，因此快步走下了楼。一个肤色黝黑的男人坐在地上，头上围着头巾，身上穿着特制的表演装束。他的周围围着其他几个本地人，看上去像是他的助手，其中一个人讲一口英语，充当翻译。魔术师身前放着若干小罐子和小盒子，另外还有一些相关道具，周围的其他细节无须多言。

表演开始，他将几条小蛇从其中一个盒子中拿出来，当然，这些蛇都是真蛇。魔术师开始哼唱单调的音乐，并不时地用一根古怪的木棍去碰触蛇的身体，然后这些蛇开始逐渐变大再变大，直到最后像蟒蛇一样大小，让人感觉心惊肉跳。之后，在魔术师的指挥下，它们开始逐渐缩小，接着爬回之前装它们的盒子里，而那个盒子的尺寸，大概只能装下一磅重的茶叶。

其中一个助手在沙地上画了一个圈，向圆圈的中心靠拢，看上去好似为精确找到圆圈的圆心，让他承受了巨大的痛苦一样。待他站定，魔术师碰了他一下，接着他开始像陀螺一样转了起来，随着一声叫喊，他升上高空，消失在云间。不久以后，他又再次出现，精确地落在了他之前站立的点上。

除此之外，他们还表演了其他几个同样不可思议的绝技，每一个细节我们都看得仔仔细细，绝对真实。但和我们一起的几位女士说，她们在一个偏僻的阳台上观看表演，看到的只是普通大小的蛇、一个原地打转的男人，以及其他非常普通的表演，并无任何惊奇之处。她们没有被表演氛围影响，但余下的人很明显都受到了强烈的催眠，于是自己的感官就非常容易受到表演者语言和行为的暗示。我们看到的并非真实发生的事，而是施术者施加给我们的意象，如果不是阳台上的女士，我们绝对不会发现自己原来被表演者迷惑了。

人们并不希望自己随时都被他人以催眠的形式控制起来，但生活中的一些例子已非常清楚地表明，所有人都不可避免地会受到这种施加在自己身上的特殊力量影响，或多或少地被不寻常的场景和暗示性物体催眠。

当我们观看专业人员在空中表演高空走绳时，自己往往会出现头晕目眩或者感觉到下坠的体验。

当站在高楼的顶部时，一股“跳下去”的冲动会突然袭来，许多人因为无法控制住这股冲动而跳下了高楼，实际上他们根本无意寻死。

而巍峨的跨河大桥场景往往能够“怔住”一些人，在某种程度上驱使他们走上桥去，甚至从桥上跳到河里，这样的例子并不少见。

一些人站在月台上，偶尔会感觉难以抑制自己的冲动，想要迎着正

在驶来的火车跳下铁轨。

此外，当你手上握着一把左轮手枪时，总会忍不住要幻想可能造成的毁灭场景，然后不自觉地就将枪口对准自己或他人，甚至还可能扣动扳机。

出现这些现象的原因，都可归咎于一类催眠影响。某个场景或物体迷住了人的精神，使其高度集中，随即形成某个概念，这样的概念又很快转化为一系列物理行为，带来无法预计甚至是灾难性的后果。

第23讲　催眠术的延伸效应：醒来后还会被催眠师控制吗

◎所有恶习和不良嗜好都可以通过催眠后暗示来进行纠正，只要施术者的精神没被长期的放纵和恶习毁掉。

◎催眠后暗示无法改变人的本性。

◎催眠之所以能够取得成功，就是因为暗示的内容并没有与受术者的是非观发生冲突。实际上，正因为受术者自身强烈的意愿，才使暗示效果如此突出。

◎深厚的情感绝不可能因为催眠的作用而被彻底瓦解。

本讲要点

在被唤醒后仍发挥作用的暗示——催眠无法改变人的天性——情感之事

在催眠领域中，最有价值和有趣的现象要数催眠后暗示（post-hypnotic suggestion），它能让受术者在未来任意一个施术者指定的时间里发挥特定的催眠暗示作用。此指定的时间可能在受术者被唤醒的几小时、几天甚至是几个月后，而时间一到，受术者就会即刻按照之前所给出的暗示行事。

要保证催眠后暗示成功，施术者必须首先将受术者带入深度催眠状态，以“催眠梦游”为最佳。在受术者进入该层次催眠后，施术者必须对受术者的身体进行传导操作，并以最为强烈的方式给出暗示。下面是一段实例，通过这个例子我们可以清楚地看出其中的一些有趣的细节。

一次表演中，在征得本人同意后，催眠师将一个年轻男性带入了催眠梦游状态，进行完一系列常规展示后，施术者决定展示催眠后暗示。

因此，施术者采用麦斯麦术，从头至脚对受术者执行传导术，并将他带入了深度催眠状态。施术者站在他的一旁对他说：

“哈里，你会在明天凌晨4点钟醒来，4点以后，你就没办法再睡着。从此之后的一个星期内，你都会在这个时间醒过来，然后洗漱穿衣，直到晚上才会睡着。现在，你将忘记我对你说的这番话，但你会照着我的指示行事，丝毫不差，因为你完全控制不了自己。”

这些话反复地在他耳边强调了若干次，接着施术者将他唤醒。第二天，其他人都惊奇地发现，就在时钟的指针对准4点位置时，他忽然就醒来了，而在之后一周的每一个早晨他都在同样的时间准时醒来。直到第八天早上，他熟睡到很晚才起床。

当受术者进入催眠梦游后，只要施术者能够正确地给出催眠后暗示，无论暗示的内容是什么，他都会精确执行，只要这个暗示不违背人的自然属性，超出常人能力。

正直体面的人不会因为催眠后暗示的作用而进行犯罪，但那些惯犯却喜欢拿它来为自己开脱。另一方面，一个怀有罪恶之心的人则可以在催眠后暗示的作用下，在施术者指定的时间作恶。在催眠更广泛地为人们所熟悉之前，这样的行为很难有合理的法律界定和处理规范。

如果你对受术者施予催眠后暗示，要他在1个月后打电话到办公室找你，那么时间到来时他一定会照做，虽然可能他自己也不知为何要给你打电话。

如果暗示受术者在这个周末不吃晚餐，那么周末的晚上他会毫无食欲；如暗示他不喝茶、咖啡或任何一种酒，受术者都会莫名生出对这些饮品的抗拒。当然，要让人对酒产生永久性厌恶，就必须再三反复地进行催眠后暗示。但这是可以实现的，所有恶习和不良嗜好都可以通过催

眠后暗示来进行纠正，只要施术者的精神没被长期的放纵和恶习毁掉，该问题在“坏习惯与暗示”一讲中有更为详细的讲解。

催眠后暗示蕴藏着巨大的力量和利用价值，它是效果显著的辅助医学手段，对治愈诸多疾病和纠正精神怪癖发挥着关键作用，通过使用催眠后暗示，能够防止精神问题周期性发作，许多患有癔症的病人都借此完全恢复健康。

除治疗精神疾病外，催眠后暗示的另一方面作用就是影响改变一个人的生活状态。人们能够借助它的力量，彻底地改变人际关系和喜恶偏好。在很多情况下，它能服务于人，带来理想的效果，但它并非有百益而无一害的。下面将通过几个真实事例来阐明催眠学中的这一奇特影响力。

一位父亲带着儿子来到诊所，希望儿子缺乏自控的毛病能够得到治疗。儿子非常年轻，受过良好教育，乐于享受生活。他的家境富裕而教化良好，受人尊重，且对宗教十分虔诚。他本人有意选择健康的生活方式，但却无法抵抗朋友们摆在他眼前的诱惑。这些朋友都是从小的玩伴，所以要完全断绝与他们的关系非常困难，或者更准确地说是毫无可能。但另一方面，他的朋友们又不断诱使他进行违背自己初衷的行为，甚至使他卷入麻烦，这使他的父母感到非常焦急。

他自己愿意并渴望使用催眠的方式来帮助自己，获得他口中所说的“性格力量”。因此，他接受了催眠，进入了梦游状态。接着，他被告知，往后都不会受朋友的引诱，去任何可疑的地方，他无论在什么时候遇到自己的朋友都会以礼相待，但不再与他们结伴。

在连续12天催眠中，这样的暗示反复地在他的思想中得到强调，并且这段时间内他没有和朋友接触，因为他的父亲为了确保催眠效果，将他安置在离家很远的地方。

当他回到家后，催眠后暗示立即发挥了作用。再遇到以前的朋友，他表现得彬彬有礼，但拒绝和他们一起去“找乐子”。很快，朋友们都对他的冷淡感到气愤，之后不再与他联络。在他看来，是催眠作用赋予了他果敢坚定的性格，而他完全忘记了自己之前受到的催眠后暗示。

但催眠后暗示无法改变人的本性，催眠之所以能够取得成功，就是因为暗示的内容并没有与受术者的是非观发生冲突。实际上，正因为受术者自身强烈的意愿，才使暗示效果如此突出。

下面是两个奇妙得像童话一样的情感故事，就像是巫师洒向恋人的符咒一样神奇，但却真实发生了。

据说，真爱从来不是一帆风顺的，而这句话就恰好在伊迪丝姑娘身上得到印证。一位年轻人与她相爱，在牢牢抓住了她的芳心后，他们订下了婚约。但嫉妒是女人的天性，在伊迪丝发现她的恋人对自己的表妹格外留心后，她陷入了痛苦的挣扎中。

在她看来，表妹一定会将他从自己身边夺走，她用尽了各种办法，希望将自己的表妹从年轻人的思想中赶走，但却毫无效果。最后，在与自己的恋人看过一场催眠表演后，她悄悄地找到了催眠师，向他讲述了自己的困扰，催眠师建议她怂恿自己的恋人接受催眠。

年轻人接受了怂恿，进而被完全催眠，在催眠中，施术者暗示年轻人将在某个时间找到伊迪丝的表妹，并当面斥责她因为疏忽而对他有所失礼。这个催眠后暗示发挥了奇效，之后，伊迪丝的烦恼烟消云散。

在下面这个故事中，父亲因为女儿爱上了一位一无是处的追求者而感到非常焦虑。

这位风华正茂的姑娘热衷小说，满心尽是浪漫故事，但在父亲看来，女儿所谓的爱，不过只是她多愁善感的天性而已。父亲的劝说和威

胁都无济于事，因此请教了一位专业催眠师，并在家中安排了一次非公开的催眠。

他说服了女儿接受催眠，催眠师在她进入梦游状态后使用了催眠后暗示，瓦解了这段让她父母坐立不安的恋爱关系。计划非常成功。这个女孩开始对催眠产生了兴趣，她多次接受催眠，在催眠后暗示的作用下，逐渐失去了对这位不成器的追求者的好感。

在上面这个例子中，催眠之所以能够取得出色的效果，是因为该计划是由女孩的父母授意，同样也因为女孩当时有的只是对感情的向往，而不是真切坚定的爱情，因为深厚的情感绝不可能因为催眠的作用而被彻底瓦解。

第24讲　无法唤醒的恐惧

◎很多人都难免会担心这样一个问题：被催眠后的受术者有可能无法被施术者成功唤醒，接着发生极为严重的后果。

◎唤醒催眠状态中的受术者最常用的办法是在他（她）耳边“打响指”，并用强烈的声调命令他：“醒来！醒来！你现在醒了！一切都非常顺利！”

◎不可在受术者处于梦游状态时猝然地将其唤醒。

本讲要点

受术者一定能被唤醒——催眠中的注意事项——延迟唤醒不会引起任何伤害——“催眠沉睡”状态下的受术者唤醒过程较慢——不可突然从“梦游”状态中唤醒——唤醒前的愉快暗示

很多人都难免会担心这样一个问题：被催眠后的受术者有可能无法被施术者成功唤醒，接着发生极为严重的后果。这样的担忧是那些内心希望接受催眠，但又有所犹豫的人最常有的考虑，同样也是许多初涉催眠术并希望成为施术者的学员心中的畏惧。

但实际上，这样的担忧是毫无必要的。任何被带入催眠状态的受术者都无一例外地能够被催眠他的施术者唤醒，反过来说，施术者也总是有能力唤醒自己所催眠的受术者，除非施术者出现身体麻痹等突发状况，但即使在这种情形下，受术者也会依据催眠程度的深浅，自行逐步苏醒。

唯有一个可能性极小的例外，那就是受术者被带入了程度极深的“催眠沉睡”或假死状态，然后施术者暗示他说：“除非有我的指令，否则你绝对无法被唤醒。”只有在这些条件都满足的情况下，且施术者

在唤醒受术者之前突然死亡或者出现意外事故，我们所担心的恶果才有可能出现。

唤醒催眠状态中的受术者最常用的办法是在他（她）耳边“打响指”，并用强烈的声调命令他：“醒来！醒来！你现在醒了！一切都非常顺利！”几乎所有情况下，这一方法都能有效唤醒受术者。他会稍微一怔，眼神茫然地看着施术者片刻，接着露出笑容，还可能会说：“是的，我醒了。”

如果因为某些原因，在这一方法使用之后受术者并没有即刻醒来，可用稍强的语调重复上面的暗示。无论出现何种情况，比如唤醒的过程稍有延迟，施术者都绝不能显出一星半点的惊慌和狼狈。受术者必定会很快醒来，不会出现任何损伤。

在少数情况中，木僵、梦游或沉睡状态的唤醒过程会相对慢一些，要加速这一过程，可将嘴微翘，对着受术者的颈部短促地吹一口气，该方法能够起到理想效果。

如果施术者对“梦游者”（处于催眠梦游状态的受术者）说过“你将睡上一整天”等话，那么他就可能很难在第二天早晨之前被唤醒。因此，在催眠中，施术者就需要特别留意自己的话，并下达明智的暗示。受术者必须记住自己说过的话，如果给出了不利于受术者快速唤醒的暗示，则需要通过相反的暗示来抵消之前的效果，比如：“你不必睡一整天，在我让你醒来时，你就会醒来。”

部分施术者在唤醒受术者前会有一套例行的说辞，比如：“现在，我会数三个数字，当数到三时，你就会醒来。”这也非常有效。

最好的做法是，在唤醒受术者之前首先将他们带入浅度催眠状态。不可在受术者处于梦游状态时猝然地将其唤醒，而当他处于催眠木僵状

态时，应首先对他说：“现在你可以自由活动你的手部了，你不像之前睡得那么深了，再过一会儿你就会醒过来。”在他明显地回退到浅度催眠状态时，方可告诉他：“行了！醒过来！”

要使受术者对催眠有非常好的感受和体验，让他渴望再次接受催眠，就要在他被唤醒之前告诉他：“你现在感觉棒极啦——噢！真是舒服又愉快。”此外，还可给出其他类似暗示。他通常会说：“对啊，我感觉棒极了，心情非常愉快，真希望自己的感觉能够一直都这么棒。”接着告诉他：“很好，你现在感觉非常好，接下来，我将会把你唤醒。好了！醒醒！醒过来！”

第25讲　“心有灵犀”与意念力

◎人际沟通和交流可不借助语言、手势或其他任何物理手段而得以实现。

◎我们可以通过精神意念力引起他人的注意。比如在公共集会上，你发现朋友在礼堂的另一侧，此时你将自己的精神全部集中在“他会看到自己”的期望上，真诚地用意念让他转过身来看到你。如果你期望和发出的意念力足够强烈，就会心满意足地发现自己的努力获得了成效。

◎情侣们能够在一起消磨几小时的时光，其间话语不多，但双方都难以按捺自己的喜悦心情，而且都了解对方心中的深情蜜意。这是最为寻常也是最为愉快的思想传递的例子，任何情窦初开的男女都感受过它的存在。

本讲要点

思想的交流，心灵感应——婴儿的思想——难以掩饰的情绪——预感——如何进行思想传输

人际沟通和交流可不借助语言、手势或其他任何物理手段而得以实现。我们能够通过意念力向他人传递自己脑中的思想，此外，我们也能借助相同的意念力获取他人的思想，即使他人对此毫不知情。

上文所述情况并不是什么非凡的超能力，实际上，不借助物理中介进行思想上的沟通是我们与生俱来的自然能力，而这很可能是人类存在早期，在缺乏语言沟通的阶段，人们表达思想和情绪时所使用的方法。

种族的起源越早，它的语言、词汇就越少，这也是科学界所熟知的一个规律。原始人只用极少的词句在彼此间进行沟通，但他们传达思想和情绪的效率丝毫不比拥有庞大而精练词汇库的博学者低。

原始人不仅能够通过不多的词汇交流思想，还能够不借助语言去理解和感知他人情绪，鸟类、动物以及语言能力不及成人的婴儿同样也具

备这种能力。当我们出现在其身边时，它们能够借助某种天然能力，感知到我们所传递出的愤怒、恐惧或善意。

或许在未来，我们能够建立起一套思想的沟通方法，而精于此道的专家能够在很大程度上摒弃文字和语言的使用而实现信息的传递。许多人将遭遇情绪的背叛，变得无法掩饰内心深处的情绪，无论他是否说话。

内疚的情绪往往也会出卖自己，而这一道理就揭示了思想传递的方法。假设某个罪犯犯下一桩罪行，害怕被人发现，他的精神会一直担忧事迹败露，当与人接触时，他整个人都会陷入焦虑情绪中，担心“他们是不是发现我做了什么”？这种思想和情绪会迅速传递给他人，没有任何办法可以掩饰。我们可以将其理解为高度集中的神经力量逃出大脑，或者将其定义为一切我们倾心的解释，但这一现象是众所周知的事实。

其实罪犯暴露自己更多是因为带有犯罪的神态和他们难以自控地传递出的畏罪心态，而非犯罪线索和情报。

大家都知道，我们可以通过精神意念力引起他人的注意。比如在公共集会上，你发现朋友在礼堂的另一侧，此时你将自己的精神全部集中在“他会看到自己”的期望上，真诚地用意念让他转过身来看到你。如果你期望和发出的意念力足够强烈，就会心满意足地发现自己的努力获得了成效。

学生往往非常擅长通过精神进行沟通。如果某一天他们的课文预习得非常充分，就会试着用意念力“让老师抽他上台背诵课文”，而这通常都十分有效。但这些孩子有时因为没有预习课文而非常失望和懊恼，此时他们的心里非常担心老师会抽到他们，不由自主地将这样的精神意念传递出去，导致他们常常被抽问“恰好不知道的那一个问题”。

不用哲学家的高深理论我们也能明白，情侣们能够在一起消磨几小时的时光，其间话语不多，但双方都难以按捺自己的喜悦心情，而且都了解对方心中的深情蜜意。这是最为寻常也是最为愉快的思想传递的例子，任何情窦初开的男女都感受过它的存在。

人的所有的情感都以类似的方法，依据其强烈程度，通过思想传递在人际间传播。人的恐惧、生气、怜悯、激情、愤慨、同情、厌恶以及喜悦等情绪，足够强烈时，无须任何言语就能被他人感知到。

梦中的意象

深度睡眠实际上是人的一种自然催眠状态，人在沉睡时，其精神会进入被动状态，能够接收到他人的精神影响，而影响的源头可能来自很远之外。

我们是否有过这样的经历：在梦中听闻值得信赖的人告诉我们某个朋友或亲戚去世的消息，之后发现，这个梦成真了。

城市被围攻，一位母亲的女儿被部队包围在城里，一天，她的女儿出现在自己脑海中，并告诉母亲自己现在非常安全。她脑中的这一幕极为真实，让她完全相信这是真的，因此她减轻了心中的巨大负担。

人在睡眠中感知和预见到危险的例子非常多，在人类早期就已是极为寻常的事。谁又没有过在遇上自己朋友之前就感觉到他们即将出现的情况呢？这些例子说明人的精神传递不受距离限制。一旦思想传递的能力得到开发，空间的阻隔便在顷刻间瓦解。预见朋友或信件到来，脑中闪现某个物体或场景，被我们称为“超视力”。

有意思的是，并非所有催眠师都是心灵感应方面的专家。实际上，许多具有极强催眠力量的人无法通过思想传输与他人进行交流；而与此

相反，某些从未催眠过他人的人却可能成为心灵感应领域的专家。

如何传输思想

要有效地运用心灵感应，思想的传输者必须具备健康的身体和精神上的平衡，杜绝不良习惯，与他人关系和睦。消极情绪和仇恨的念头，都会破坏心神的宁静，必须避免。此外，还必须具备本书第2讲中所讲述的催眠师所必需的基本素质。

自信是成功的首要条件，此外，还需有能力在任意时间集中自己的注意力，让精神进入被动状态。进行读心尝试时，最好选择此前曾接受过你催眠的受术者，或者容易受他人精神影响的人作为搭档。同样，在首次尝试时，受术者，或在该领域中应该叫接收者，距离不应离施术者（传输者）太远。

在经过了对这一学科的充分学习和反复琢磨之后，你对自己的能力已充满信心，你需锁定一个合适的受术者，并完整地告诉他你的计划和整个过程。考虑受术者人选时，应选择对心灵感应充满兴趣、热切希望尽心实践的人。

将受术者（接收者）置于与你相邻的房间中，指引他进入绝对被动的精神状态，同时大致地告诉他，你的脑中将会思考什么样的事物。比如，你可以说“我的脑中将会出现四个地理名词”或者“我将想到四个人”。

在他进入隔壁的房间后，将所有思想都放在你心中的地理名词或人之上，接着用意念让受术者接收你的思想。不要将思想集中在“希望他明白你正在想的事物”上，因为这样的意念传递出怀疑的气息，会在你的脑子里牵起一连串新的思想，这对思想的准确传输是致命的。强迫自

己砍去其他冗杂的思想，专注于目标事物，并驱使它们进入受术者的脑中。

当受术者说出了你之前所想到的名词或人物后，你的首次试验便宣告成功了。他或许无法一下就准确地说出所有字眼，但会大致说出你脑中所想的内容。比如你想的是地理名词，他可能会说：“你当时想的是中国的一个城市、欧洲的一条河、美国的一个州、五大湖的其中一个，还有太平洋上的一座岛。”或者你思考的是人物，他可能会描述这些人物的特征。这可能是因为你在提到人物名字时脑子里所出现的一系列思想，因为名字本身出现在脑子里时，很难不夹杂这个人的形象，除非你想的是一个典型的故事或传说人物。

反复尝试过近距离的心灵感应后，就可开始进行远距离的沟通了，其难度和成功率都和此前的实践没有区别，因为人际的精神交流能够消除空间距离上的障碍。

我本人就曾同我的朋友伊拉斯谟·普尔一起进行过许多极为有趣的表演。普尔是一位文理兼修、学识广博的绅士，他将神秘科学研究变成了极富吸引力的特殊技艺。

几年前，普尔出行去了波士顿，计划与我一起进行一场“双向心灵感应”试验。换句话说，就是我们两人轮流扮演传输者和接收者的角色。我们事先商量好日期，定下在几时几分开始思想传输。我首先担任传输者，半个小时后将自己的精神调整至被动状态，扮演接收者。而波士顿的普尔所接收到的信息将在随后写入信件寄往我所在的芝加哥，并在邮件中另附一份自己所发出的“思想信息”的声明，同样，另有一封信件也会由芝加哥寄往波士顿。下文为这次试验的结果：

第一条信息

波士顿，1月18日。——在今天的席会（指这次的“双向心灵感应”试验）中，我接收到了这些像电报

一样的信息：“很冷；朋友生病；寄黑色的书。”

而我通过心灵感应发出，并在之后用写进邮件寄往波士顿的准确信息为：“温度零下9摄氏度；伯丁格先生（Mr.Boettinger）患上了伤寒；请把你借去的《心理学》一书还给我。”

第二条信息

芝加哥，1月18日。——按照事先的约定，我在完成意念传输后，将精神调整至被动状态，并接收到以下精神意念：“时间4136；四处都是浓烟。”

而普尔先生之后通过邮件发来的确切信息为：“我手表上的数字为411366；我住的公寓昨天起火了；收到来自史密斯的信。”

显然这个试验获得了极大成功，虽然接收到的和发出的信息在词语上并不完全一致，但思想的大体内容都基本准确。在第一条信息中，“温度零下9摄氏度”自然会产生“很冷”的念头。《心理学》书的外观带来“黑书”的意念，而人名和病名则被“朋友生病”的思想取代。

在第二条信息中，接收到的所有数字都是准确的，但其中数字1和6的重复没能完全反映出来。“我住的公寓昨天起火了”这段话在传输者的脑中引起了烟雾的意念，所以接收者会收到“四处都是浓烟”的意念。可能传输者在想到烟雾时唤起了自己的回忆，打断了自己的精神集中度，使“收到史密斯的来信”这个思想不够强烈，导致该意念完全没有收到。

关于心灵感应的原理和实例在本讲中已讲得够多了，希望未来人们能在这一领域拥有更丰富的知识和经验，达到新的高度，使它成为交流

沟通的新方式，就像无线电技术一样，一开始让大多数人无法理解，被认为是无稽之谈，但之后却成为收发信息的实用手段。

第26讲　被催眠者的“怪异”征兆

◎在催眠状态中，绝大多数受术者嘴角都会泛起怪异的微笑。

◎平日里不善言辞和表演的人可能会在催眠中展现出极高的水平，这样的人能够在催眠后暗示的作用下明显提高自己的弱项。

◎催眠能高效地调动人的情绪，若干受术者一起尽情大笑能够感染台下的观众，同样，悲伤和哭泣的情绪也非常容易实现。但必须谨记，由悲至喜或由喜转悲的变化绝不可唐突急促。在催眠中，情绪的剧烈改变很可能导致感性、敏感之人患上癔症。

本讲要点

催眠时身体上表现出的征兆——刺激感官——身体扭曲——歌唱与演讲——欢笑和哭泣——返老还童

被催眠的受术者一般会在身体上显现出受到控制的征兆。起初，他的瞳孔会明显呈收缩状态，随着催眠影响的加深而逐渐扩张，变得非常大，而在深度催眠状态中，其眼球会向上翻动，常见眼睑上抬。在受术者进入梦游状态时，如果施术者要求睁眼，他的眼球通常会保持自然位置。

在催眠状态中，绝大多数受术者嘴角都会泛起怪异的微笑，这在很多情况中都被误以为是受术者假装受到控制。在受暗示而进入麻木状态时，受术者的眼睑容易出现微微的颤动，就像随时准备闭眼一样，其呼吸也变得更深，且更规律。

入迷（fascination）——在通过常规方式将受术者带入梦游状态后，可使用某个物件，比如一根手杖，使其入迷。此时需让他将注意力集中在该物件上，并按如下方法操作：

“看着手杖的这头，把你的目光集中在上面，一直看着它别动。现在你的目光被固定在它上面了，你没办法停下来，除非有我的指示。”

受术者会将双眼紧紧固定在手杖的一端，如果手杖离他很近，看上去就会像是他的眼睛被定在了上面，手杖移动到哪里，他就跟着移动到哪里。他甚至会跟着手杖跑，为了够着它而向空中跳跃，为了靠近它而躺在地上，并且会无视身边的环境和可能的危险，一直盯着手杖看。

我们还能够以同样的方式将受术者的鼻子“固定”在某个物体上。在执行此类展示时，应注意不让受术者眼睛过于靠近道具，避免眼睛过度疲劳。因为受术者“入迷”时会完全忽略除目标物体外的一切周遭事物，所以需采取周全的防护措施，防止其跌倒或发生其他损伤。

木僵——在公共表演中，最吸引人的一项深度催眠展示就是催眠木僵。通过第7讲中所介绍的方法，可将受术者带入这一状态。在受术者身体完全僵硬后，他整个人被抬起来，横放在两把椅子之间，由其头和脚作为支撑，身体悬空，如同一座“人桥”，而施术者则在其身体上放上重物，甚至站在上面。这种展示也是催眠的强有力证据，因为没人能够在自然状态下完成这样的表演。

我们会经常听闻有人将巨石放在木僵状态的人胸上，然后用大锤将其敲碎。这的确有可能实现，但必须谨记，催眠并不会改变人体骨骼和肌肉的结构与属性，类似的不当举措极有可能对受术者造成严重的物理创伤。

在此，施术者同样需要反复提醒自己，不能轻易将受术者带入沉睡、昏迷状态，除非是纯粹的科学研究需要。曾有施术者将受术者带入无生命特征的昏迷状态中数天至数周，而在一些东方国家，自我催眠者甚至让自己几个月都不省人事。

公开展示

在进行公开的催眠展示时，最好是在表演前先设计一些能够证明催眠神奇，同时又能逗笑观众的环节。

首先，按本书第7讲的指导将受术者带入梦游状态，接着给出一些正面、美好的暗示。下文介绍的这些方法都有非常好的效果。

将受术者的感官刺激至最高水平，此时，他会明白无疑地展现出感官上最为敏感的一面。暗示他你将扔下一颗炮弹，将一枚针扔到地上，当针落到地板上时，他会惊跳起来，感觉就像真的听到了巨大声响一样。

暗示他你准备引爆一枚炸弹，手握一枚鸡蛋，并称这是一枚炸弹。当你捏碎鸡蛋时，受术者会立即用手将自己的耳朵捂住，如同面临巨大危险，表现出极端惊恐的样子，好像自己真经历了一场爆炸一样。

给受术者一瓶古龙水并暗示说，他的鼻子和香水粘在了一起，无法拿下；接着暗示他，这是一瓶高浓度氨水，他会立即做出相应反应。或者给他一个剥开的洋葱，暗示它是一朵玫瑰，他会面露欣喜的神色，把它凑到鼻子上闻。

通过暗示还能使受术者做出舞蹈、欢蹦、跳跃及其他动作。让人感到意外的是，一些此前从未尝试过跳舞的人也能在催眠中手舞足蹈，如果有音乐伴奏的话，他往往还能优雅地露上一手。

一些催眠师会让受术者身体向后弯折，或者让他将脚抬至头顶。但这样的动作可能引起危险，除非受术者本身就是个特技演员。其实，娱乐性十足而又能够保证安全的表演不计其数，它们都能充分地展示催眠的神奇，同时还没有任何危及人体健康的风险。

催眠中的受术者能在暗示下表演唱歌或发表激昂的演说，平日里不善言辞和表演的人可能会在催眠中展现出极高的水平，这样的人能够在催眠后暗示的作用下明显提高自己的弱项。

施术者无须设计受术者的演说内容，只需简单给出暗示，结果便自然会显现。比如，施术者可说：“你是威廉·詹宁斯·布莱恩（William Jennings Bryan，1860—1925，美国政治家、律师，能言善辩），台下成群的观众希望你发表一场关于‘自由铸币，16银兑1金’的演说。”你可能会发现，在给出暗示后受术者展现出让人惊讶的演讲才能。但一般首次接受催眠的受术者无法达到很好的效果，因此在公开表演时，施术者一般使用自己熟悉的优秀受术者进行演讲展示。

职业催眠师有时还会让受术者用他一无所知的某种外语进行对话，这一般需要事先在催眠中反复教授催眠师所希望他记住的话语。他会很快牢记这些句子，并能在催眠中将其完整地复述出来。很明显，催眠的力量无法使受术者在顷刻间就流利地掌握一门外语。

暗示受术者正在钓鱼或打猎是非常具有娱乐效果的催眠表演。用扫把、火钳或者雨伞给受术者代替钓竿，他们会幻想投饵、扬竿，在暗示下钓起大鱼，并完成一系列垂钓者的专业动作套路。拿个道具给他们当作枪，让他们去围猎野兔，他们会瞄准目标，射击，并捡回幻想中的“兔子”，扒皮煮肉，然后津津有味地享用自己的野味。

催眠还能高效地调动人的情绪，若干受术者一起尽情大笑能够感染台下的观众，适时使用这一方法能将观众带入欢乐的氛围中，使表演平滑展开。同样，悲伤和哭泣的情绪也非常容易实现。但必须谨记，由悲至喜或由喜转悲的变化绝不可唐突急促。在催眠中，情绪的剧烈改变很可能导致感性、敏感之人患上癔症。

催眠表演中，最具喜剧效果而又没有丝毫危险的展示可能就是：暗

示形形色色的受术者变成了老人或婴儿。一个成年人能够完美地诠释“两岁儿童”的行为，小孩子则会显现出老人的作态和虚弱的身体表象。一群成人脖子上系着围兜在台上面对观众进行儿童式的“过家家”游戏，而一旁的儿童却又故作老成地安静端详，这画面实在让人忍俊不禁。

在暗示的作用下，受术者会将桌、椅等家具认作是各种动物。姑娘会将自己的绸缎礼帽摘下做桶，对着桌子“挤牛奶”，男人则跨上椅子，策“马”扬鞭。而书本在受术者眼中就成了猫儿、狗儿，或者任何施术者想得到的东西。同样，受术者自己也可在暗示下成为任何一种动物。

在催眠中，暗示受术者乘着热气球升向天空，其间他们表情紧张，举动间充满谨慎和小心，就好像真是身在热气球中一样。当受术者到达“天堂”，沐浴在主的荣光中，一股难以言喻的幸福感就会浮现在他们的表情中。

在公开表演时，施术者还可即兴发挥，带来许多搞笑逗趣的展示，但所有环节都应相互协调，递进展开。突然改变不仅让受术者难受，同样也会影响表演的整体流畅度。

第27讲　没有痛感：神奇的自我麻醉

◎所有人都有能力使自己整个身体或身体的部分感觉不到疼痛，虽然当前只有极少数人能够完全取得这种能力。

◎不同的人对疼痛的耐受度有非常大的差别，人类似乎在潜意识中就明白自己具备缓和痛苦的能力。

◎神奇的自我麻醉力量不仅需要自信心和思想集中，还要求我们具备某种只可意会而难以言表的决绝心态。

本讲要点

自我麻醉是天然的能力——动物自我麻醉的表现——诊所中的实验

所有人都有能力使自己整个身体或身体的部分感觉不到疼痛，虽然当前只有极少数人能够完全取得这种能力，它需要极高的精神集中度和对自身力量的强烈信任，此外，还要耐心地练习。

这种能力对许多低等动物来说似乎稀松平常，但这究竟是它们的自制能力还是因惊恐而导致的自我催眠，个中原因还未有确切论断。某些动物一旦被捕，立刻进入昏迷状态。比如负鼠，在将被抓住时会将身体蜷缩起来，就像昏过去或死了一样；而龙虾在被陷阱套住时则会断臂求生，此外，我们知道的其他一些动物也有类似的古怪天性。一些人甚至进一步断言，动物在面对伤害和折磨时一般不会感觉到疼痛。

不同的人对疼痛的耐受度有非常大的差别，人类似乎在潜意识中就明白自己具备缓和痛苦的能力。我们常常听说“忍着点儿”“我去拔了牙，勇敢得像个英雄”“他勇敢地进行了手术，毫无半点儿畏惧”等。此外，我们也有各种忍耐疼痛的方法，比如“咬咬牙”“想别的事情”“用手

捏耳朵”等。这些都非常直白地说明，人们明白自己在某种程度上具有这种能力，并能在最需要时使用这种能力。显然，研究如何开发人类的这种与生俱来的能力是非常有价值的。

我们时不时地会发现，孩子在不利情形下会显出英勇、坚韧的气概，在面对惩罚时则可能表现出极高的忍耐力和自制力。

弗伦奇先生的女儿

印第安纳州彭德尔顿市的弗伦奇先生有一个7岁大的小女儿，她在自我控制方面显示了惊人的一面。在因为犯错而受到父母惩罚甚至是打骂时，她会立即陷入一种朦胧的无意识状态，眼神茫然空洞地盯着自己的父母，让他们惊恐心悸。只要她进入这种状态，父母无论如何都无法让她恢复正常。渐渐地，她学会了熟练使用这一“技巧”，因为怕她再次进入这种“中邪”一样的状态中，自此父母再没敢给她哪怕轻微的惩罚。

欧内斯特·冈瑟

另一个类似的例子发生在一位名叫欧内斯特·冈瑟的小男孩身上。他6岁时开始跟继父一起生活，继父推崇“闲了棍子，惯了孩子”的教育信条，因此小欧内斯特常常因为小错而遭到严厉惩罚。他似乎明白他的痛苦和哭泣反而会让自己的继父内心得到满足，于是悄悄下定决心，在受到打骂时忍住痛苦难受。他说：“你可以拿皮鞭抽我，但我绝对不会哭。”此后，无论继父的鞭子如何抽打，他始终未流过一滴眼泪。很快，父母对他忍耐打骂的情况慌了神，这反倒让小男孩非常高兴。

不久，他就成了控制自己情绪和感觉的“专家”，在还不到10岁的年纪，他就可以向玩伴表演用针穿过手指和耳朵，但似乎感觉不到一点儿

疼痛的惊人之事。

他曾看过很多医生，医生起初都以为是早期的打骂损伤了他的神经系统，不过很快就发现，他之所以能够忍受疼痛完全是出于他的自制力。当针刺进皮肤时，他和其他所有人一样，都会有明显的痛感。可当他意识到这是有意在测试时，他会“绷紧自己的神经”，不显露出任何一丝感受。这个孩子也无法解释自己的这一神奇能力，“我只是不让自己去感觉疼”。

欧内斯特的故事表明，人类能够有意识地削弱甚至消除自身痛感，而在这个例子中，他的能力尚未得到完全发掘。

哈基姆·阿卜杜勒·舍尔顿

在自我催眠以及有意识地忍受身体伤害而没有痛感的案例中，要数哈基姆·阿卜杜勒·舍尔顿的最非同寻常。哈基姆的另一个名字是弗朗茨·次尼，他在我的诊所中进行了展示，当着国立医科大学（National Medical University）学生和教学人员的面，证实自己能够对疼痛“免疫”。

这一系列测试的程度都可用剧烈来形容，而测试的结果则极具说服力。弗朗茨·次尼在尽心展示时的神情平和，面部没有显出丝毫疼痛感觉。

在诊所中进行的这些测试中，其中一个环节能够很好地说明这一能力的非凡之处，并向我们揭示其中的方法和技巧。

弗朗茨先生带来一个装满道具的大箱子，里面装有一系列带着粗重把手的长针和细长的匕首，此外还有一些对道具进行清洁和消毒的溶液。为了在每个测试中更高效地“麻醉”自己的知觉，他要求测试人员事

先告知需要进行测试的具体身体部位，但无须过于详细。确切地说，或许掌握测试位置只是出于方便的考虑，因为他在不知道具体测试位置时，也同样能让自己对疼痛毫无感知，只是看上去要费更大努力。

在一切准备就绪后，弗朗茨将身上的衣服褪至腰部，并邀请测试人员检查自己的身体。他的皮肤极度柔软，表面没有任何疹子和瑕疵，看上去非常健康。除了皮肤健康状况良好外，测试人员看不出其他任何异常情况。

当测试的尖针快速地略微刺进他皮肤的不同位置时，他在一瞬间表现出了疼痛的征兆。在测试中，各项证据表明，他并没有采用任何方法或手段来硬化自己的皮肤，同样没有迹象表明他患有什么疾病。明显地，他之后所进行的所有非同寻常的忍耐展示，都完全在他自己的控制中。在被告知即将进行测试时，弗朗茨会挺直身体，神情毅然地咬紧牙关，弯曲手臂，做出深沉的思考状。几分钟之内，他的体表开始变红，之后很快起了一层“鸡皮疙瘩”，片刻之后又消失不见，皮肤看上去又恢复了自然状态。他准备就绪，可以开始测试了。

他的嘴巴张开，用消毒液清理口腔，然后用大针从内至外刺穿面颊，而他没有显出丝毫疼痛感，也没有流一滴血。接着，另一侧的面颊也以同样的方式被刺穿，但穿孔处流出少许血。这种对出血的控制在其他一些展示环节中也有体现，是实验对象自发的、有意识的一种能力。

他的舌头伸出，正对着中心位置用大针将其刺穿。同样，他没有丝毫反应，也没有流血现象。考虑到舌部是人类神经最为敏感的部位，并且密集分布着无数毛细血管，这样的测试结果可谓让人难以置信。

他将手臂抬高，而旁观者则被要求使用最大、最长的针头刺穿其手臂，不用考虑或回避神经和血管位置。大针没有什么顾忌地刺进了他的手臂，完全穿透了肌肉组织。他甚至没表现出丝毫不适，而穿孔的位置

上也看不到一点儿血的踪迹。

接下来，测试人员开始对他的胸部肌肉进行测试。他缓缓地深吸几口气，然后将胸膛挺起，面露古怪神情，而他的眼睛看似凸了出来；“鸡皮疙瘩”再次出现，进而又消失，之后，他准备完毕。一把细长的匕首被选出，刺进正对着心脏的胸部区域，匕首贴着肋骨穿透肌肉，使穿刺部位向外凸出数英寸，没有流血，没有显出痛感。

他身体的多个部位都进行了类似测试，结果都完全相同。在每一个测试中，受术者神志完全清醒，甚至他还能保持交谈，指导穿刺的位置。

此外，测试人员还进行了一项检测，以确定受术者自己制造的“麻醉”是局部的还是全身的。检测方法是触摸受术者的眼球，这与手术前检测氯仿或其他麻醉手段的方法一样。检测的结果是，受术者眼睛毅然保留了自然的敏感度，说明他的“麻醉”是局部性的，由自己的意识控制。可以说，所有的测试都非常严苛，并且持续相当长的时间，在测试结束时，受术者明显地表现出疲惫神态。

哈基姆·阿卜杜勒·舍尔顿（弗朗茨·次尼）1865年生于印度的拉合尔，他的母亲是波西米亚人，父亲是东印度人。在他还是个医学专业的学生时，无意中发现能够在自己身上制造麻醉的能力，通过不断的摸索和练习，他达到了如今所展示出来的极高自控能力。上面讲述的这场测试是他在美国的首次展示，此前他曾给奥地利王储及其他欧洲贵族表演过自己的非凡能力。当时，他正准备请人制造一张布满铁钉的大床，并打算将其烧热后躺在上面进行表演。此外，次尼先生的颈部留下了多处因为匕首刺穿大动脉而结成的大块伤疤。

次尼自己培养形成的这种神奇的自我麻醉力量，我们中的大多数人无疑也同样能够或多或少地开发出来。它不仅需要自信心和思想集中，

还要求我们具备某种只可意会而难以言表的决绝心态。

第28讲　小结：最基本的10种催眠方法

◎对催眠术初学者来说，没什么能比首次尝试就获得成功更好，同时，没什么能比自己的信心和对流程的熟练更能带来成功。

◎在所有的磁力实验中，都应按前文要求做好充分的预防以及辅助措施，才能保证实验顺利完成并取得最大的成功。

本讲要点

道具法——入迷法——蜡烛法——穆坦法——南希法——麦斯麦术——意念力——旋转镜——印度睡眠——Od理论及磁力、电流影响

关于制造催眠状态的方法，全书多处都有详细讲述和解释。其中一些极为简单且非常有效，适合初学催眠的学员多加使用，而另一些就较为困难，只有专家级的催眠师才用它们来催眠那些顽固的受术者。

学员最好在学习中摸索各种催眠方法和手段，掌握最自然、最适合自身的催眠方式，并在实践中不断练习，最后方能达到尽善尽美的程度。

学员应首先独自实践，假想受术者就在自己面前，练习各部分的动作。这样能够让你熟悉催眠过程中的细节和方法，在真正面对受术者时为你带来巨大的好处。

对催眠术初学者来说，没什么能比首次尝试就获得成功更好，同时，没什么能比自己的信心和对流程的熟练更能带来成功。

方法1：道具法

选定一些不常见或明亮的物件作为道具，比如一个亮色的或中间印有古怪图形的盘子，前文已举出若干这样的物件。

让受术者选择一个舒服的姿势坐好，使其背对灯光或开窗，双脚置于地面，双膝稍稍分开，双手手掌平放于膝盖上。

而你则面对受术者坐下，一只膝盖放在他双膝之间，另一只在他身体的右侧。

让他用右手举着道具，持续5～10分钟，引导他盯着道具不要转移目光，脑中除了睡觉别的什么都绝对不想。暗示他很快就会进入睡眠，反复地告诉受术者他正逐渐变得困倦，他看上去非常疲惫，他的眼皮变得越来越沉。用拉长的声音、单一的语调不断重复这些话语，带着肯定的神色和语态，不容他有丝毫怀疑。

等到第5分钟或第10分钟时，告诉受术者他已经疲倦得快要抓不住盘子了，然后把盘子从他手上拿走，放在他视线前1～2分钟，接着告诉受术者闭上双眼，慢慢睡去。

对着他的头部，由后至前进行几次传导操作。手勉强贴着他的头部，语气着重地告诉他沉睡过去。

由脑后至双膝执行传导术，按住一只手，同时用另一只手的大拇指按住他的双眼之间、鼻梁之上的位置。

如果你带着充分的自信心并正确采用了上述方法，这时他必定会进入睡眠状态。

方法**2**：入迷法

站在受术者正前方，距他约5英尺（约1.5米）。让他用空洞不聚焦的眼神看向你，你表情坚定而肃然，表现出果敢和决心。将你的双手举起，手指张开，将手缓缓地伸向受术者，突然地抓住他的双肩，然后轻巧但迅速地将他稍稍向后推，用最为激烈和赤忱的眼神紧紧盯着他的双眼。如果这些方法成功，受术者脸上会露出怪异的表情，明白无误地表明他已屈服。

此方法也可采用坐姿完成，施术者与受术者的具体姿势参照“方法1”，但施术者的双手放在受术者身上，而非将它们抬起。这就是古老的“塞句”催眠法，至今仍为许多专业催眠师使用。

方法3：蜡烛法

让受术者站直，肩膀向后挺，嘴巴稍稍张开，头向后倾。将点燃的蜡烛放在高过他头顶的位置，距离他4英尺（约1.2米）远，保证他以较为费力的方式看着蜡烛，然后指导他目不转睛地盯着蜡烛，时间持续5分钟以上。当你注意到他的眼睛开始变得疲劳时，由脑后至脊椎对他进行几次传导操作，语气着重地告诉受术者他已经昏昏欲睡，让他闭上双眼；继续执行传导术，直到他进入睡眠。

方法4：穆坦（Moutin）法

将一只手放在受术者两个肩胛骨之间并施加一定力量，时间持续4～5分钟。在受术者开始出现冷、热或麻刺的感觉时，将双手手掌用力按在其两个肩胛骨上，时间在3分钟以上；接着慢慢释放手部压力，将双手缓缓收回，受术者会跟随手的移动而向后靠，如同被磁铁吸引住一样。然后再次将双手按在其肩胛骨上，受术者会出现相当不舒服的感觉。该方法不能制造深度催眠，它可用于制造第一级的催眠状态，接着

需要使用传导术将受术者带入深度催眠。

方法5：南希（Nancy）法

让受术者以“方法1”中的姿势坐下，而你则位于他身体左侧约3英尺（约0.9米）的位置，将右手伸出两个手指，正面对着他的双眼，指尖距他眼睛1英尺（约0.3米）。当他出现疲劳、困倦的征兆时，用平缓单调的声音暗示他睡着，不断重复此暗示直至催眠状态产生。

方法6：麦斯麦术

将受术者舒服地安置在椅子上，你则正对着受术者，可站可坐。开始伸出双手，手掌对着他，施以一系列传导术。传导由其头顶开始，下至其腹部，然后在每一次向上至头部之前，双臂向两侧大幅分开；摩挲双手，就像要甩开附着在手上的物质一样；接着让双手上升至受术者头部，保持手部接近他的体表，但不要接触到他的皮肤。以单调、无变化的方式持续重复这些动作，直到受术者明显出现反应。如果催眠状态产生，他的双臂会抬起，并且会按照你的指令，保持身体姿势不动。

方法7：意念力

自己坐在受术者一旁，牢牢地握住他的双手，但无须过于用力；时不时温柔地施加一阵力量，就像你在向他传输一股“神经力量”一样。让他闭上双眼，头稍向前倾，处于一个容易疲倦的姿势，接着开始给出让他疲乏、困倦的暗示。告诉受术者他越来越疲倦，头部开始下坠，最后命令他“睡着”。问他是否已经睡着，他会说“是的”。向他的思想中灌输各种意象，他会依据暗示给出反应，就好像这些意象都真实存在一样。

比如，暗示受术者，说环境很热，他会擦擦脸上的汗；而暗示他觉得冷，他则会明显地打冷战。此时，他已完全在你的控制之中。通过该方法被催眠的受术者在催眠中会失掉所有独立属性，彻底地受制于哪怕是最微小的暗示。

方法**8**：旋转镜

通过旋转镜制造催眠状态的办法也常被称为“洛伊法”（Dr.Luy’s method），它是将许多小镜面组成一个整体，不断旋转，使其看上去像闪光的宝石一样，从而使人的视觉神经产生疲劳，达到催眠效果。

让受术者站在摆放着镜子的桌前，通过发条带动镜子快速旋转，照此，该方法能使多个受术者同时快速地进入催眠状态。在他们凝视镜子时，催眠状态便逐渐形成。这一方法能够同时催眠的人数及催眠的速度可能会让你惊讶不已。在社交集会上，这是最具娱乐性的催眠手段，许多坚信自己绝不会被催眠的人可能最先在此方法下被催眠。

方法**9**：印度睡眠

该方法广为印度苦行僧用于催眠信徒，同样也让他们坚定自己的信仰，从生活凡事中参悟神佛的旨意。苦行僧们通过这种方法来维护自己的名声，“表演”让人拍手称奇的绝技，而实际上所谓的表演只是被催眠观众看到的假象罢了。

使用该方法，最好按照东印度人的独特方式进行，以便营造出神秘氛围，而神秘氛围恰好是增强其催眠效果的绝佳手段。施术者双腿盘起，面对受术者或观众席地而坐，然后开始缓慢地摆动身体上部，就像在旋转画圈一样，臀部以下保持不动。反复、均匀地保持这种运动轨

迹，将眼神锁定在你希望催眠的人之上，自己不用发出任何声音，但可安排他人在一定距离之外播放柔缓、单调的音乐。短时间内，效果就会明显地显现，在观众中，必定会有许多人被催眠。在他们被催眠后，你可起身继续通过各种方式实现对他们的控制。

方法**10**：**Od**理论

人类很早就开始将磁铁或天然磁石用于治疗疾病。麦斯麦更是将对磁力使用推至一个全新的阶段，而其他知名研究人员也曾多次探索和实验，以了解磁力对人体的效果，奥地利的冯·赖兴巴赫男爵（Baron Von Reichenbach）则系统性地归纳推导出了“Od”理论（Od即Odic force，自然能量）。

这一理论假定世上存在一种特殊的能量物质，就像电流质一样，该物质具备多种属性，并能在特定条件下从人体中发出。人体一侧所发出的能量流质与另一侧的不同，两者之间的平衡主宰着身体的自然状况。一旦这种平衡被打破，就会引发过度的敏感甚至是疾病。

来自他人或其他非物质实体的自然能量能够影响受术者，使其进入催眠、梦游、木僵等状态。通过对某个人传输一股电流，有可能将他带入一种互感状态，如此他便只能感知到和他电流保持同一方向的人的存在。

通过上述方法中的任何一种催眠受术者后，将他与一个患有非器官性疾病的病人放在一起，两人靠背而坐，再在他们之间增加一个磁力，此时患病之人的症状会体现在被催眠的受术者身上。当磁石被放在受术者腹部位置时，可以明显观察到他的呼吸受到影响，而通过使用磁石或电流，还可使受术者表现出其他多种症状。

在所有的磁力实验中，都应按前文要求做好充分的预防以及辅助措施，才能保证实验顺利完成并取得最大的成功。

[1]弗里德里希·安东·麦斯麦，即弗朗兹·安东·麦斯麦（Friedrich Anton Mesmer，1734—1815），精神科医师，“动物磁力说”创始人，也是“麦斯麦术”的创造者。

[2]动物磁力说（Animal　Magnetism），由麦斯麦提出，指他所发现的在所有生命体间普遍存在并且相互作用的类似磁力的影响力。

[3]Jean Sylvain Bailly，法国天文学家、政治家。

[4] Antoine Lavoisier，法国著名化学家。

[5]Benjamin Franklin，美国科学家、发明家、政治家、哲学家。

[6]Armand-Marie-Jacques de Chastenet, Marquis of Puységur，1751—1825，法国贵族，催眠学创始人之一。

[7]Hysteria，即“歇斯底里”，常见精神病，患者易受暗示、感情夸张，并高度以自我为中心。

[8]Dr.James Braid，英国外科医生，催眠术创始人之一，被誉为现代催眠学之父。

逻辑十九讲
The Art of Logical Thinking
破除偏见，让人成为理性人
逻辑教育的短板现在填补还来得及！
（美）威廉姆·沃克·阿特金森 著
李奇 译
江苏人民出版社

版权信息

逻辑十九讲/（美）威廉姆·沃克·阿特金森著；李奇译.——南京：江苏人民出版社，2018.12

书名原文：The Art of Logical Thinking

ISBN 978-7-214-22139-1

I.①逻… Ⅱ.①威……②李… Ⅲ.①逻辑学-通俗读物 Ⅳ.①B81-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2018）第136833号

书　　名　逻辑十九讲

著　　者　[美]威廉姆·沃克·阿特金森

译　　者　李　奇

责任编辑　石　路

装帧设计　白砚川

版式设计　张文艺

出版发行　江苏人民出版社

出版社地址　南京市湖南路1号A楼，邮编：210009

出版社网址　http：//www.jspph.com

印　　刷　三河兴达印务有限公司

开　　本　787毫米×1092毫米　1/32

印　　张　6.5

字　　数　94千字

版　　次　2018年12月第1版　2018年12月第1次印刷

标准书号　ISBN 978-7-214-22139-1

定　　价　39.80元

目　录

版权信息
第一讲 什么是推理
第二讲 推理的过程
第三讲 什么是概念
第四讲 概念的使用
第五讲 概念和图像
第六讲 术语
第七讲 术语的含义
第八讲 判断
第九讲 命题
第十讲 直接推理
第十一讲 归纳推理
第十二讲 用归纳法进行推理
第十三讲 理论和假设
第十四讲 制定和检验假设
第十五讲 演绎推理
第十六讲 三段论
第十七讲 三段论的种类
第十八讲 类比推理
第十九讲 谬论

第一讲　什么是推理

每个人的推理有好有坏，而逻辑是一种推理科学。它可以使我们认清楚：好的推理可以导引出真理，坏的推理则会给我们带来厄运，并导致我们每天不停地犯错。

“推理”的一般定义是：“推理是训练判断能力的一种行为、过程或者艺术；推理是在论证中使用理性判断的一种能力或者行为；推理是论证和推论的结合体；推理代表理性的力量；推理是论证、讨论和辩论。”斯图尔特说：“推理这个词语，远不止它的字面意义那么简单。在日常的普遍的谈话中，凭借推理能力，我们能从错误中寻找到真理，明辨是非，同时还可以总结出完成特定目标、取得伟大成就的好方法。”

通过运用大脑思维的推理能力，我们可以把不同的客观事实反映给大脑，大脑中就会形成相对应的感觉或者概念。之后，大脑思维把思想里的“原材料”加以吸收，再编织成更为复杂和精密的精神产物，我们把它称为真理的抽象概念和具体概念。布鲁克斯说：“推理是大脑思维的思考力量；推理教会我们认识思想知识是什么，以及它和感官知识之间的区别。推理可以被认为是调配各种能力的精神建筑师；推理能够把人可以感觉到的事物加工成新产品，进而建造出科学和哲学的殿堂。”斯图尔特则补充说：“这些新产品具有双重含义，即想法和思想。想法是一种通过文字表达，但并不给出建议的精神产品；思想则是一种阐述两个以上的想法之间的关系的精神产品。对想法的理解我们可以分为两类：抽象的想法和具体的想法。对思想的理解也分为两个具体的类别：关于偶然真理的思想和关于必然真理的思想。偶然真理是指我们所经历过的事实或者日常生活中的直接判断，和包含在具体事实中形成的法则及其原因在内的具体真理。必然真理是指我们所知道的公理或者不辩自

明的真理，以及经过推理所得的定理。”

在邀请你一起思考推理的所有过程时，我们会不由自主地联想到莫里哀喜剧中的一个古老故事，其中有个人物在四十年里一直在谈论散文并且毫不自知，当他幡然醒悟这个事实之后大为吃惊。杰文斯在提到推理过程时说：“很多人一生都在忙于不停地转换命题，采用三段论法进行推理，最后陷于谬论和框架假设中，并以属和种进行区别分类。一百个人听到这种说法之后，会有九十九个人表现得相当惊奇。如果你问他们是不是逻辑学家，那么他们很可能会回答，不！他们这么回答可能对了一部分。因为我认为，即使受过高等教育的大部分人都不清楚逻辑是什么。从某种层面上来说，每个人从会说话开始，就应该力争学做一个逻辑学家。”

所以，我们在让你思考推理过程之前，并没有盲目地认定你从未推理过——相反地，我们完全明白，你在和每一个人打交道之前，早已经推理思考过你应该如何过成熟的生活。当然这不是关键问题。事实上，每当人推理的时候，绝大多数人都进行了错误的推理。很多人都按照非正确、非科学的方法进行推理，因此遭受了种种挫折。一些学者指出，绝大多数人甚至不能公平地、正确地进行推理，并指出很多人把一些荒谬的想法当作对论点的证明。这些学者的观点和声明很可能有点激进，但在解释真相时，这些蹩脚的证据也的确给大众的感观造成了误导。权威学者们一旦郑重其事地给出肯定的推论，大部分人就会把荒谬的想法当成真理。许多非逻辑性的想法，即便是没有经过争议性的商讨或者现实的检验，只要被庄重地、权威地公布于众，同样会被很多人所接纳。我们发现，特别是在一些本应当受到尊重的宗教领域和政治领域里，多数人都会盲目地去相信一些非逻辑性的想法。领导者的声明似乎都充分被大众所默认。

仅仅具备良好的智力，远不能保证正确地实践推理过程。一个运动

员可以具备良好的身材比例、精致的骨架轮廓和匀称的肌肉，但是，他如果想通过这些特征打败对手，还必须学会如何锻炼自己的肌肉韧性，并且充分利用和发挥好它的实际用途。所以，同理而言，一个人若想正确地进行推理，不仅需要锻炼出聪慧的智力，还得学会掌握理智地运用智力的艺术。否则，他纯粹是在浪费精力，因为当他和一个训练有素的逻辑学家进行论证和争辩的时候，将会十分被动。当一个人看到两个同等聪明的人进行论证和争辩的时候，一边是训练有素的逻辑学家，另一边是缺乏良好逻辑推理能力的人，他们之间产生的不平等碰撞，会给旁观者留下不可磨灭的印象。这种对峙，就像是一个力大无穷却并未受过任何技巧或者技术训练的摔跤手，必须遵守繁多的规则，在固定的地点、固定的时间内，以固定的方式和一个训练有素、经验丰富的摔跤手进行角逐。又或者像一个肌肉发达却从未经历过拳击技艺训练的大块头，遭遇一个经验丰富且深谙搏斗艺术的对手所产生的冲突。这样的冲突最终产生的结果是不言自明的。因此，每个人都不应忽视正确地学习推理艺术的重要性，否则，他在奔向成功的跑道上将会遇到重重困难，甚至一些智力水平比他弱的人，也会毋庸置疑地超越他。

杰文斯在讨论这层关系时说：“事实上，做一个出色的逻辑学家远比做一个优秀的运动员更有价值；因为逻辑学能教会我们更好地进行推理，而推理又可以教会我们更多的知识——正如培根所说，知识就是力量。作为运动员，人类永远无法与马、老虎或者猴子相比。但人类凭借知识的力量，能驯服马，射杀老虎，甚至可以无视猴子的存在。最弱势的人一旦具备最好的逻辑思维能力，最终将会战胜一切。因为利用逻辑思维，他可以轻易地预知未来，计算出任何行动所产生的可能结果，从而避免致命的失误，并能寻找到方法去完成看似不可能完成的任务。如果诸如蚂蚁一样的微小生物拥有一副胜过人类的头脑，那么它们可以彻底摧毁人类或者让人类成为奴隶。当然，我们不得不像凶残的动物一样，运用我们的眼睛和耳朵去获取一些基本的技能或知识。但是，能够创造出巨大能量的是一种被叫作科学的更深层次的知识。人们也许并不

需要真正地认清他们所看到的事物的本质，就能看到、听到和感觉到生命本身。然而，理性是思维的眼睛，有助于我们看清楚事情为什么会是这样，以及事件在什么时候以怎样的方式发生或者不会发生。逻辑学家一直致力于研究并弄清楚这种赋予人类强大力量的理性究竟是什么。正如我之前所说，我们都能推理，或好或坏，但是逻辑是一种推理科学，它可以促使我们辨别好的推论（把我们引向真理）和坏的推论（给我们带来厄运）之间的差别。”

在这本书当中，我们希望能够极力避免出现一些不必要的专业术语或者学术探讨，尽可能以一种简单、直白的方式，为读者指明一些好的方法和原则，用来指导如何正确地运用思维推理的官能。我们将大体上秉承古老书院的心理学权威理论，并结合最新的心理学权威研究成果。我们并不一味地想把这本书做成一本仅供课堂使用的教科书，我们的最终目标是，把这个重要课题呈现给那些想要弄清楚推理法则工作原理的公众群体，毕竟他们并没有太多时间和兴趣专注于技术性探讨或者进行吹毛求疵的学术性研究。

第二讲　推理的过程

逻辑学家在人类有限的认知领域里做出了最简洁、准确的陈述：推理的四个步骤，即抽象、概括、判断、推理；推理的两个种类，即归纳推理和演绎推理。它们之间既相互独立又相互依赖。

推理的过程可以分为四个步骤：

一、抽象，是从一个物体、人或者事情中，提取和归类出它的特性或者属性，并把它看成是一个有明显思想内容的物体的过程。例如说，我一旦认识到一头狮子具有力量这样一个特性，就能单独地运用抽象思维，把力量理解成动物特性中的一个——如果力量这个术语对于我来说是代表一种实际精神含义的话——然后我会抽象地、单独地思考这个特性；思考其实是一种抽象艺术；深思熟虑的想法本身就是一种抽象的概念。有些作家认为这些抽象的概念实际上就是现实，“并不只是漫无边际的幻想”。正如布鲁克斯所说的那样：“尽管玫瑰凋零了，但是它的颜色和芬芳依旧留存在我的大脑记忆里。”其他的一些权威学者们把抽象看作是一种集中注意力的艺术，或者是一种排除他物的特性，并且认为抽象概念一旦脱离了拥有具体概念的现实物体就会变得荡然无存。威廉·汉密尔顿爵士说：“我们可以把注意力集中在一个事物的特称形式上，比如它的气味、颜色、形态和大小等，再把它抽象化，和其他特性隔离开。”这也许可以称作模形抽象。我们一直都在关注个别事物的抽象，其结果难免具有片面性。抽象和具象并没有必然联系；其实具象依赖于抽象，并且抽象支持具象的存在；但是抽象并不包含具象。

朋友圈每日书籍免费分享微信 shufoufou

二、概括，是指形成概念或者基本想法的过程。它的作用主要表现

在引导人们理解所有客观实体，人和事物的共同特性，并把它们整合之后再转换成一个包含它们所有含义的单独见解或者概念。一个具体的想法或者概念区别于一个特别的想法的地方在于，它不仅包含了自身的某个特性和其他特性，还相应地适用于任一特称，也就是所说的通用类。举例来说，一个人会对一匹特定的马形成特定的想法，但是这个特定的想法仅适用于这匹马。同时他也会借助于自己的具体感觉或者类别感觉，对马形成一种具体想法，这种想法不仅适用于这匹马，同时也适用于属于同一类当中的所有马。对具象或者观念的表达，可以称之为概念。

三、判断，是指把两个物体、两个人或者两个东西进行对比，分析两者之间的共同之处和不同之处的过程。因此，我们可以对马和动物这两个概念进行比较，然后找到它们之间的某种共同之处，从而得出一个判断：“一匹马是一种动物。”或者我们拿马和奶牛进行比较，找到它们的非共同之处，然后得出判定：“一匹马不是一头奶牛。”对一个判断的表达，可以称之为命题。

四、推理，是指把两个客观实体、两个人或者两件事物进行对比分析得出它们同第三者之间关系的过程。因此我们可以推理得出：（1）所有的哺乳类动物都是动物；（2）马是哺乳类动物；（3）因此，马是动物。推理的结果可以表述为：“马是动物。”所以，推理的最根本的原理，是指思考两个物体，然后进行对比分析得出它们同第三个物体之间的关系。对这个推理过程的最佳表达形式，可以称为三段论。

显而易见，在以上这四个推理过程中，必须分别运用到分析和综合这两个过程。分析是把一个需要进行思考的物体分解成若干个组成部分、特性或者关系。综合是把一个有思想的物体的各个组成部分、特性或者关系融合成一个综合性整体。二者就是推理的基础。抽象是一种理论分析；概括或者观念注重综合；判断是分析和综合的一方或双方；推

理是“一种细节感应的综合过程，或者一种从个体到整体的演绎过程”。

推理有两项十分重要的分类：（1）归纳推理，也就是从各种个体事实中推论出普遍真理；（2）演绎推理，也就是从普遍真理中演绎出各种个体事实。

归纳推理就是从个体现象中发现普遍规律。举例而言，从“每个人都会死亡”这个事实中，我们发现了一条普遍真理——“所有人都会死亡”，或者通过大家都看到的“冰在一定温度下会融化”这一事实，我们推断出“在一定的温度下，所有的冰都会融化”。从已知到未知，这就是归纳推理所要做的。归纳推理重在综合过程。它的目的就是从个别中探索出普遍规律。

演绎推理就是在普遍规律下分析个体现象。于是我们推论出，如果所有人都要死亡，那么约翰·斯密斯作为一个个体的人，肯定也会死亡；或者如果所有冰在一定温度下都会融化，那么接下来我们把一块选定好的冰块放置在特定的温度下，这块冰也将融化。因此，演绎推理重在一个分析过程。

米尔斯在提到归纳推理时说：“我们的祖先所采用的归纳方法倾向于认为，所有在我们认知范围内适用于各式例子的可靠命题，都具有普遍真理的所有特点。培根指出了这种方法的不足，之后的实证经验又远远超出了培根的观念。所以归纳法就是这样一个过程，如果我们知道一个真理在一种或者多种特称情况中成立，那么它也必会在前面类似的所有情况中成立。换言之，归纳法是指适用于一个层面上个体事物的真理，同样适用于整个层面上的个体事物；或者说，在某段时间内成立的真理，只要外在环境条件相同，在其他任何时间内，这个真理也绝对成立。”

有位作家在提到关于对演绎推理的看法时说：“演绎推理，是我们

从已经获得认可或者确认存在的事实基础上，总结出必然结果的一个过程。”布鲁克斯说：“普遍真理来源于我们从一些不同实例中衍生出的个体真理。”有一些真理则是需要靠直觉判断出来，比方说数学公理或者逻辑公理。其中又有一部分是靠归纳法推断出来。也有一些是假设出来的，比方说在探索物理科学的时候。归纳推理通常把许多假设和物理科学理论当成普遍真理来使用，如万有引力理论和光学理论，以及其他的一些相关理论，等等。勒威耶通过运用宇宙万有引力理论进行推理，得出了一颗新行星在天空中的具体位置，然而人类当时还不能用肉眼观察到这颗新行星。

哈莱克指出，归纳推理和演绎推理相互依赖的地方在于：一个人必须通过从自身经验或者别人的经验中寻找到一些重要前提，从中他可以争辩或者总结出他的结论。凭借归纳法，我们可以检验、判断发生在我们身边的一部分事件。然后我们也可以总结出我们还未检验的那部分事件，仍将遵循相同的法则。“所有奶牛都反刍（进食经过一段时间以后将半消化的食物返回嘴里再次咀嚼）”这一前提是经过一定数量的奶牛验证过的。因此假如我们在二十年后看见一头奶牛，我们打心眼里会觉得它应该反刍。通过归纳推理，对这些现象进行了分类，因此也教会了我们一个很重大的前提，那就是我们可以利用演绎推理的方法，把推论运用到任何一个新属种去，最后证明它们属于同样的一个类别。

在我们今后使用的推理方法中，演绎推理包含的几个步骤，会被依次使用到。

第三讲　什么是概念

不了解概念，我们在生活中就无法交流，因为我们不能说“那个四条腿，长鼻子，大耳朵”的动物的肉很好吃。概念是对任一事物的一种精神陈述。每个概念的形成都需要五个步骤：陈述、对比、抽象、概括、命名。

考虑到思考的过程，我们把它分成几个步骤或者几个阶段，并且对每一项进行细致的检验，从总体上实现综合地理解它们的目的。在实际的思考过程中，这些步骤或者阶段在潜意识中并非是严格分离的，虽然过程中的每一个步骤或者阶段都与上一个和下一个步骤或者阶段保持清晰明显的区别，但是这些步骤和阶段又相互紧密联系，导致很难从中分出一个明显的界限。思考过程中的第一个步骤或者阶段叫作概念。

概念是对任一事物的一种精神陈述。威廉姆·詹姆斯教授说：“我们通过标记、区别、画圆圈或者标记数字的方式所获得的功能就是概念。”在每个概念中都包含五个步骤或阶段：

一、陈述。在形成一个概念之前，必须先对这个概念的指代对象做出一番细致的阐述。如果要形成“动物”这个概念，那么我们必须先充分认识一种动物，更确切地说是若干种动物——马、狗、猫、奶牛、猪、狮子和老虎等。我们也必须记住这些动物的外在形象，因为它们的外在形象可能会被记忆重新加工，并反映给大脑思维。为了能完全理解“动物”这个概念，我们必须先认清楚每一种动物，否则会导致概念的部分缺失。如果发生这种负面情况，我们可能不能再完整地理解其他事物的概念。只有更好地进行理解吸收，我们才能更好地定义概念。在此系列的其他书中，我们极力强调下面两点的价值和重要性，“必须保证集中

注意力”和“清晰全面地认识”。我们如果没有灵活地集中注意力，就不能清晰地理解任何事物；只有理解清楚，大脑思维才能对所需要理解的事物形成一个清晰的概念。威廉·汉密尔顿爵士曾说过：“集中注意力的艺术是一种专注的艺术，因此似乎有必要调动意识里的每一条神经，例如有些小学生就很有必要调整他们的注意力……此外，注意力和意识之间的联系，就如同小学生和他们视力之间的联系，或者又像是注意力和大脑思维之间的联系，也像是显微镜或者望远镜和眼睛之间的关系，分工协作才能事半功倍……其中集中注意力相当于所有智慧力量的一半。”布洛克·布罗迪爵士说过：“注意力的重要性，远远超过推理的理性力量，它也是不同人之间大脑思维的巨大差异之处。”还有正如贝蒂博士所说：“大体上而言，激活大脑思维的那种力量的大小，完全取决于注意力的集中程度。”

二、对比。接着要说的是对比阶段。我们把自己对“动物”形成的具体概念分成很多个次概念或者关于不同动物的单独概念。我们对所熟知的动物，猪和山羊、奶牛和马进行比较。通过比较，我们可以区分出动物们的相似点和不同点。我们可以认识到，狼和狗在很多方面都十分相似；狼和狐狸在某些方面也存在相似性；狼和熊之间的相似点就比较少；狼和马、奶牛以及大象之间有很大的差异。我们也知道，狼分许多种类，所有狼之间既有很多相似之处，也有一些不同之处。我们越细致地观察狼群的每个种类，越能找到它们更多的不同点。对比的功能同样存在于归纳推理中；同时对比还具备分析、分类、对比以及其他必要的能力。福勒说这些能力后来被扩大成“这些依据定论和科学事实所做的正确、清楚的推论最后上升到律条制约着我们，帮我们从已知走向未知，在与现实不协调的地方发现错误，让人拥有比较、解释、说明、批评和揭露等一系列卓越的天赋”。威廉姆·詹姆斯教授说：“我们通过区分在结果中获得的任何个人利益或实际利益，能让人心智如刀般锋利地做出甄别。对区别能力进行长时间的训练和实践，能够产生和个人兴趣所激发出的能量相同的效果。这两个媒介之间物理属性上存在少量差

异，却同样有效地给大脑思维传递一个信息，在类似情况下，只有强者才会战胜弱者。”

三、抽象。对比的下一步骤就是抽象。“抽象”这个术语在心理学中的意思是“把物体的大量的固有属性进行分离的一个行为或者过程，其中我们把单一的个体当成观察和思考的对象。又或者说是撤销整体意识而把注意力抛向某个特定个体的行为。消极行为的反面就是积极的注意力”。抽象化是指“分离或搁置”。我们在考虑“动物”这个词的抽象进程时，在认清各个品种和单独个体之间的不同点和相似点之后，我们开始思考动物的某一种特性。为此，我们提取、搁置或者把我们要考虑的某种特性分离出来。如果我们打算研究动物的体型“大小”，应该先把“大小”这一特性从众多特性中分离出来，然后对其进行与之相关的单独研究。因此，从不同动物不同的体型这一角度去考虑，我们相应地可以据此对它们进行分类。我们以同样的方式可以对形状、颜色和习惯这些特性进行抽象化，再分别对这些特性有条不紊地进行观察和分类。如果想要学习、检验或者思考一件事物的某个特性，我们应该把这件事物的某一特性从其他特性中分离出来；或者我们把其他特性全部提取出来，只剩下某一个单独考虑。在检验或者思考一类或者一些事物的过程中，我们不仅要分离出这类或者这些事物的普遍特性，同时还要分离或者提取出它们身上相对来说非普遍的特性。

在刚开始探讨不同种类的动物的时候，我们会分离出一些动物共有的综合特性，例如泌乳和育儿袋；我们把这组动物称为有袋目动物，其中包括负鼠和袋鼠。这类动物小时候成长环境不太好，体型和身体状况发育得也不甚理想，所以在它们能自力更生之前，只能在育儿袋里被喂养。胎盘把未出生的动物同它们的母亲紧密地联系在一起，我们同样把这个概念从中分离出来，因为胎儿正是通过它，才能从母体内获得足够的营养。凡是具备这种特性的动物，被定义为有胎盘的哺乳动物。通过分离所有特性，或者区分相同点和不同点，有胎

盘的哺乳动物可以划分成以下种类：贫齿目动物，例如树懒、食蚁兽和犰狳等动物；鲸目动物，或者鲸科动物，它们虽然外表看起来像鱼，但实际上属于哺乳动物，生出幼崽后采用母乳喂养，此类动物包括鲸鱼、大西洋鼠海豚和河豚等；蹄类动物，例如马、貘、朝天犀牛、猪、河马、骆驼、鹿、羊和奶牛等；蹄兔目动物，以兔子或者非洲蹄兔为典型代表；长鼻目动物，或者集群类动物，此类动物以各种大象为主要代表；食肉目，或者肉食类动物，以各种子族或者种群为代表；啮齿目动物；食虫目动物，或者食昆虫类动物；翼手目动物，或者飞行类动物；灵长目动物，包括猴子、狒狒、类人猿、长臂猿、大猩猩、黑猩猩，以及人类。

在这些例子中，你会看到每一种或者科类动物都具有一个共同特性，我们把它当成是它们的分类标准，这个特性在分析特定种群时成了抽象化对象。更进一步的抽象化就是把这些种类细分为“分支种类”。举例而言，“食肉目动物”或者“肉食类动物”这个种族，通过进一步抽象化，可以划分为以下这些种类：海豹、熊、鼬、狼、狗、狮子、老虎和美洲豹等。在这个过程中，我们必须进一步地对狼及其同类动物进行抽象化，把它们归类为犬科动物；以同样的方式把狮子和老虎及其同类动物归类为猫科动物。

哈莱克提到抽象时说：“在抽象过程中，我们把注意力从大量凌乱的不重要的细节中移开，而仅仅关注于某类动物的共同特性。抽象就是一个把注意力集中在某些特性、忽视其他特性的过程。”

四、概括。抽象阶段的下一阶段就是概括。概括是指，使物体普遍化或者具体化的一个行为或者过程；在某种程度上把一些物体冠以共同的名称、头衔或者类别；把特别的物体变得普遍化；减少或者重新分类属种；把一个特称的事实或者一系列的事实，转变成一个更大的彼此紧密联系的圈子。正如布林布诺克所说：“对于大脑思维，需要尽最大努

力抽象化它的想法，尽早把最相近的或者临时想到的想法转变成综合性的概念。”以抽象之名，我们发现，借助于抽象可以把许多种族细分为很多科，依次把这些科细分为许多子科。再按照同样的方式，我们把这些子科，小范围地细分为包含许多单独个体的不同种族；或者我们把它们划分为范围越来越大的科或者种群。概括实际上是一个分类行为，把物体分类成具有某种特性或者共同特征的各个类别。最后的推论是，某种类别下的所有物体，一定具有这种类别所包含的一个特性或者共同特征。因此我们知道，属于食肉目的所有动物，一定以食肉为生；所有哺乳动物都依靠母乳喂养它们的幼崽。正如哈莱克所说：“我们把具有相似特性的所有物体，划分为一个种属或者类别。如果一些物体属于某一种属或者类别，那么我们就会知道这些物体都具有某些共同特性。”

五、命名。在具象或者分类之后的步骤是命名。命名指代的是“一个取名或者选定名字的行为”。一个名字代表一个符号，我们每次看到这个符号，不需要产生一个明显的精神图像，就能立即想到这个符号所指代的物体。或者，它可以被认为是一个指代相应事物的标签。在使用代数符号时，我们可以借用a、b、c、x和y等，简便地、快速地进行错综复杂的计算，相应地我们使用这些符号文字，指代冗长的描述或者事物本身所对应的意象。看到“马”这个定义要比我们去定义这种动物或者当我们想要想象它时在脑海里构筑它的形象来得容易。或者注意包裹或者瓶子上面的商标要比查看上面的说明细节轻易直观。正如霍布斯所说：“一个单词作为某种标记，可以轻易地刺激我们的大脑回想起我们曾经有过的想法。而且，当有些人听到这个单词的发音时，不论说话者对这个词有没有确切的概念，在早于思维分析这个词前，听众都会接受并形成这个概念。”弥尔说：“一个名字是一个词语（或者一组词语），它既能唤醒我们的过往经验，又能作为标志把它传输给他人。”一些哲学家认为名字是表达我们对事物的想法的标记，而不是事物本身；另一些则把名字当成是对事物本身的指代。不可否认的是，名字的价值主要依赖于使用名字的人正确地体会和理解名字的含义。

第四讲　概念的使用

概念在其形成和使用的过程中非常容易被人们的潜意识和惯性思维所迷惑，特别对于心智还不成熟的和没有逻辑基础的人群，所以在形成概念之前，必须正确理解和遵守它的五个步骤。

在仔细看完上文概念的几个步骤和阶段之后，我们来探讨一下关于概念的正确使用和避免误用。乍一看，误用概念很难发生，但是稍加考虑就会明白，人们会很容易错误地理解概念。

举例而言，一个小孩认识一匹马、一头奶牛和一只绵羊，并且听到过大人们用“动物”这个术语来指代它们。尽管这个术语在分类和概括上面非常广阔，但是它的指代非常正确。但是，这个小孩在最初认识动物的时候对更详细的分类细节一无所知。据此，对这个小孩而言，“动物”在指代狗或者奶牛、绵羊或者马时，就是相同的。这种情况下，当用到这个术语的时候，他会想当然地认为，所有动物和某一个动物都是类似的。日后，当听到“动物”这个术语用来指代外表完全不一样的生物的时候，错误就会产生，接着是迷惑。或者当一个术语指代更小的范围时，也会产生同样的麻烦。小孩子也许听到“狗”被用来指代藏獒，那狗就会具有藏獒的特性。接着，他听到同样的术语用来指代梗犬，就开始愤愤然并且哭喊出来，因为他认为后面那个根本不是“狗”，它和狗完全不一样。直到认清“狗”的具体种类有很多种之后，他才会完全理解并重新形成一个与之相对应的概念。于是我们看到了陈述这个步骤的重要性。

小孩子以同样的方式，也许会联想到，因为个别“人”留有红头发和长胡须，所以所有的人都应该是红头发和长胡须。这么一个小孩总会

把“人”这个概念当成是一个拥有上述提到的个人外表特征的生物。有位作家曾经说过，当前法国文学的读者可能会想象：所有的英国男人都是矮胖的、脸红通通的、性格暴躁的，而所有的英国女人都有漂亮的牙齿和大脚；当然英国文学的读者也可能想象：所有的法国男人看起来像猴子一样，而所有的法国女人都容易悲伤，爱卖弄风情。同样地，许多美国年轻人会认为：所有的英国男人习惯说“你也知道”，而所有的英国女人喜欢不断地尖叫“真漂亮”，还有每一个英国男人都佩戴一个单片眼镜。同样地，一个英国年轻人若是爱读本国的流行小说，也许会很容易把所有美国人想象成长腿、络腮胡子和大鼻子，他们在把背倾靠在椅子上、脚放在壁炉台上的时候，习惯说“哇哦，我想知道”、“我认为”和“告诉我”。美国西部人这个概念是相对于那些只到过布法罗城（美国纽约西部的一座城市，又作水牛城）的东部人的搞笑提法。同样地，我们已经知道西部人对波士顿人形成的概念：他们只喜欢吃烤豆子，偏爱一边进餐、一边阅读布朗宁或爱默生的书。

哈莱克说：“一个十岁大的挪威小孩，限于他的白种人特征，就认为所有人都应该是白皮肤。忽然有一天这个小孩看见一个黑人，他就拒绝把这个黑人当人，直到黑人的人类特性迫使他转变自己的观念并消除‘白种偏见’。如果那个小孩看到过一个印度人或者中国人，那么他心中关于人这个概念又会发生进一步转变。”

一个小女孩同她酗酒成性的父亲以及兄弟们生活在一起，她就把“酗酒”深深地植根于她对男人的定义中。某个小男孩直到十一岁，才形成男人这个概念。另一个小男孩，晚至他少年时会认为，男人犯错不是因为计算错误，而是因为愚昧无知。忽然有一天，他听说一个富有的男人在他年迈的母亲最后重病的时候，没有去安慰他的母亲，他会想这个男人根本不知道他母亲的状况。于是男孩把实情告诉了那个男人，那个男人却叫他不要多管闲事。当天他又听说一些政治家们有意欺骗市民签订了合同，于是他立即修改了他脑海里对男人的概念。由此可见，我

们必须在脑海里根深蒂固地记住，随着我们的生命在成长过程中发生变化，我们头脑里的概念也会做出相应的改变；起初这些概念的形成只是实验性的；以往的经验可以告诉我们，在任何时候都可能形成错误的概念，因为我们的抽象化程度太少或者过多，造成定义过于狭窄或者宽广，所以就需要这里添加一个特性，那里减掉一个特性，以此做出平衡。

现在让我们来思考“形成和使用概念”的心理过程。我们已经明白，我们只有首先对原材料做出陈述，然后才会形成一个概念。我们把注意力转向或者直接朝向一个物体，然后注意它的特性和属性。接着我们再对有待认识的物体或者我们已经认识的物体进行对比。我们把这个物体同其他物体或者我们大脑思维里的想法进行对比，记录下相同点和不同点，从而把同类物体和不同类物体各自分在一边。之前认识物体的范围越大，新旧物体或者想法之间的层次关系就越多。随着经验和知识的增加，相关物体或者想法之间的关系网会变得更加错综复杂。小孩子对马形成的概念，远比成人要简单。然后我们进入了下一个步骤——“分析”，我们把这个物体的所有特性进行分离，研究各部分的细节。抽象行为事实上是一个分析过程。然后，我们进入综合过程，经过对比和分析之后我们把这些材料综合起来，因此形成一个关于这个物体的具体概念或者想法。在这个过程中，我们通过对比和分析，认识这许多的特性，再把这些特性联系起来，集结成一捆捆，以“综合”为主轴把它们紧密联系起来，最终就有了一个真正的具体概念。所以马的首要概念是单一的，我们首先注意到，每个动物既有和其他事物的不同性，又有和其他事物的一致性；然后我们再分析马的各种特性，通过对比对马的各个部分和属性产生一个清晰明显的认识；然后再综合，我们把提及过的特性都联系到一起，最后形成一个关于马本身的，包括它所有特性的具体概念。当然，我们如果以后发现关于马的其他特性，就可以把这些特性再添加到我们固有的综合概念中去——我们对马的概念就此被扩大。

然而，这些形成和使用概念的各个步骤还没有被人的意识区别活动意识到，因为他的过程主要是直觉的和潜意识的，特别是在个人经验的案例中。潜意识或者习惯性思维，通常会把各种细节反映给我们，除了现实中我们有意地把意愿强加给对象，比方说在深入学习的时候，我们从非自愿转移到自愿的过程。每个过程中的每个步骤是如此紧密地联系和混合在一起，以致有些权威学者们激动地争论“对比和分析”这两个步骤的先后问题。有人称“分析”要在“对比”之前，因为没有人能在不先进行分析的前提下，就能对事物做出对比。又有人认为，“对比”比“分析”更重要，因为一个人只有把一个物体同其他物体对比出它们之间的异同特性后，才能分析出属于这个物体的特性。真理好像横在这两种看法之间摇摆不定，因为在有些情况下，进行分析和抽象之前就已经有了相同性和不同性的认知；然而在另一些情况下，对比前就能形成“分析”和“抽象”是可能的。在本书中，我们借鉴参考了当前权威学者们的观点，但始终没有统一答案。

正如我们已经了解到，一旦形成具体的概念，大脑思维就开始对某些具有共同特性的物体进行分类。像这样，假定某些类别的某些特性，之后从分类中进行概括。然后我们在一个越来越大的范围内，开始进一步概括和分类，其中包括没有标记的相似性，直到我们把这个物体和其他物体尽可能地划分在一个大类别里面或者一个有限的类别里面。正如布鲁克斯所说：“概括是一个上升的过程。更广泛的概念要高于更狭窄的概念；一个概念被认为高于一种认知；一个具体概念胜于一个特指概念；因此我们从个体转向具体，从认知到概念，从低层概念到高层概念。形成许多低层概念后，我们向概括个体那样把它们概括成较高类别的概念。接着对这些较高类别施以同样的过程，继续这个过程直到我们最后抓住最高级别，抓住本质。在达到概括的顶点后，我们可以颠倒使我们上升的过程，从这个台阶上慢慢走下去。”

从概括或者综合这样一个过程，我们在简单概念的基础上创造了我

们经常使用的具体概念。一些老一辈的专家们在区别这个类别时，把前者定义为“构想”，把“概念”这个术语用于后者。布鲁克斯这么说过：“概括的产品是具体的思想，也就是‘概念’。我们已经讨论过形成概念的方法，现在来思考概念的本质。……一个概念是一个具体的想法。所有和这个概念一致的物体，都属于和它一样的类别。这个具体计划包含了这个类别中各个级别不同方面的所有个体。因此‘四足动物’这个概念包含所有有四只脚的动物，但并不是对任何四足动物的任何方面都符合；‘三角’这个概念包含所有的三角形，但并不是对任何三角形的任何方面都符合。概念并不会完全符合任何一个特定物体，但也的确包含很多。上述几点可以被描述这些概念：马、鸟、颜色和动物等。”

接下来我们可以开始认识概念和图像之间的区别和差异。通常对于初学者来说，很难弄清楚两者之间的区别，以及一个事实——概念不能被图像化。清楚地区分和理解这一点非常重要，接下来的一讲中我们要对此做出进一步探讨。

第五讲　概念和图像

概念相对于图像化，指代的范围更宽广。概念是一类事物的集合，而图像仅仅指代某个特定的事物或物体。这两者之所以经常被混淆，是因为图像化更具体，更容易被人们所接受。而概念本身包含的一个重要的特性就是抽象化。

我们之前说过，概念不能被图像化——不能被当成意象。学生会觉得这个陈述很复杂，因为他们已经习惯性地认为，每一个概念都能在思维中以意象的形式再现。但是只要稍加考虑，这个观点就很容易被看出是自相矛盾的。

举例而言，你对动物有一个明确的概念。当你谈到或想到它时，你知道它是什么意思。当你看到它时你能认出它，当别人提到它时，你知道他在说什么。但是你不能形成一个关于动物概念的意象。为什么？因为你形成的任何一个意象，可能是一幅关于某个动物的图画，或者是一些动物的综合体。你的概念太广泛、太具体而不会是一些动物的复合图像。事实上，你的概念不是某个具体物体的图像，而是包含了所有动物的各种特性的抽象化观念。就像代数符号X——这个符号只是指代某种存在的事物，而不是某种事物本身。

正如布鲁克斯所说：“一个概念不能被一个具体图像所替代。很明显，它是广指而不是特指。如果它的颜色、大小和形状都符合某种图像，那么它就是特指而不再是广指。”性感是尺寸合适的布包裹尺寸合适的肉体。哈莱克说：“图像化任意概念很难不包含某种事物的部分图像。最好的意象都是明确清晰的，以至从它那里可以描摹出一张画。人可能被归类于男人这一类别，他拥有高翘的鼻子、金色的头发、稀疏的

眉毛以及毫无伤疤的脸。任何一个‘男人’概念中所包含的单独特性都会毁掉‘人’的概念。如果我们形成一个关于苹果的形象，它可以是黄色的、红色的、绿色的或者赤褐色的，又或者大得像是温室里培育出的，或者小的如同海棠果。曾经有一个小男孩被问及提到‘苹果’时他会想到什么。他回答说，他想到一个大大的、深红色的苹果，接近顶部的那一面有一个凹口。很明显这个男孩能够自己形成形象，但是他形成概念的能力仍然处于婴儿期。”

然后我们明白，如果一个意象必须描绘出一个类别中的某些特殊单位或者单独的特性、属性，以及外部面貌，那么一个概念一定能够包含属于整个类别的所有特性。具体概念曾被当成“一个具体想法……包含这个类别所有内容的具体观念”。接下来它也遵循一个事实，即这种“具体想法”不能被描绘出来。一张图像只属于一个特定事物，同时一个概念则高于特定事物。我们可以画一个人，但是画不出“种族意义”上的人。一个概念不是复制对某件事物的图像。相反地，它反映的想法是某一类事物。我们深信，那个学生在完全理解其中的区别和原委之后，一定会慎重考虑这一点。

但是，当一个概念不能被描绘成一幅图像时，毫无疑问一个理想化物体在思维和想象中会被当作一些类的特别代表。我们在谈论或者想起具体术语或者概念的时候，会假定已经认清它和概念之间的关系。无论如何，这些理想化的对象并不是概念——它们是通过记忆复制出来的认知。当然，对于那些只是想要表达出自己想法的人来说，有一点至关重要，他们都能把他们头脑中的概念转化成理想化的代表性事物。另外，他们倾向于变得更加理想化和普遍内涵的抽象化。哈莱克提出的看法很明确：“如果有需要，我们应当在任何时候都做好准备，把我们的概念转化成单独的个体图像。一个概念除了指代某些单独个体以外，其他并不指代什么。没有这些个体，概念永远也不可能存在，它们有这种被指代的特性。一个人如果不能把自己的概念转化成关于合适的物体的确定

图像，那么他既不适合教书和传道，也不适合从事其他任何职业……曾有一个男人非常喜欢抽象地谈论‘水果’；但是把草莓放在他面前的时候，他却认不出来它是什么。一位幽默的作家评论道，一个形而上学者十分偏爱抽象的事物，非常讨厌具体的事物，有人把一个水蜜桃实物放在他面前的时候，他竟然拒绝食用。”

刚开始，许多学生在面对区分“认知”和“概念”之间的不同点时，往往陷入困惑。但是只要考虑充分，区分两者的不同点其实很简单。认知是指直觉的对象。概念是指思想的替代物。布鲁克斯提出了以下区别：“认知是一个反映真实物体的精神产品；概念是一个反映同类物体共同属性的纯粹想法。认知代表一些特殊物体；一个概念不是特殊的，而是普遍的。一种认知可以用细节描述出来；一个概念只能通过综述总结出来。前者通常可以被图像所替代，后者不能被想象出来，只能被思考出来。”因此，一个人认清一匹特指的马之后，就可以把对这匹马的认知用图像画出来；但是马这个概念是一个类别或者普通术语，它并不能被图像准确地表达出来。

关于知觉和概念之间的区别，我们也可以引入“统觉”这个条目展开探讨，尽管有些人坚决不认可它存在的必要性和意义，并且拒绝使用它，但是许多现代心理学家支持这个条目被引入。统觉可以定义为：“知觉连同理解；知觉连同认可。”一个已经被认识的物体需要得到理解或者认可——换言之，通过对大脑思维里先前已经掌握了的想法进行推理，以一种新的知觉来认识物体。哈莱克对统觉做出解释说：“对物体产生的知觉，和我们已经理解并且掌握的想法密切相关。”所有人都拥有相当活跃的感官和注意力，他们会以同样的方式，在同等程度上认识同样的事物。但是每个人的统觉都会随着他自己的经验、受到的训练、脾气、口味、习惯以及风俗的不同而各有差异。举例而言，曾有一个小男孩爬上一棵大树坐在上面，看着过往的行人，记录下他们的谈论。第一个过路人注意到那棵树，大声地说：“这棵树是一块好木

料。”“早上好，卡朋特先生。”男孩说。另一位过路人说，“我敢打赌树上肯定有一个松鼠窝。”“早上好，汉特先生。”男孩说。接下来一个女人看见一只鸟，感觉它漂亮而狡猾；一个猎人看到鸟之后，就想要立刻把它猎杀；一个鸟类学家看到这只鸟，把它当成某个种属，又或者觉得它很适合自己喂养；农民见了鸟，认为它会吃昆虫或者庄稼。一个盗贼看见了监狱，会觉得它非常可怕；一个普通人看见了监狱，认为用它来限制犯罪非常有效；一个警察看到监狱，会认为这是他工作事务中的一部分。诸如此类，统觉会因每个人的先前经验不同而有所差异。同样，一个科学家看到一只动物或者一块岩石，会发现容易被普通人忽视的诸多特性。我们的训练、经验和偏见等，都会影响到我们的统觉。

所以，我们现在明白，其实我们大脑思维中的概念一方面是由我们简单的观念所决定，另一方面由我们的统觉所决定。我们之所以能在大脑中想象出一个物体，并不仅仅因为我们的感官能够清晰地觉察到它们，同时也因为会受到我们先前的印象和想法的影响而改变。鉴于这个原因，我们发现不同的人会对同样的事物产生千差万别的概念。只有绝对的思维才能产生绝对的概念。

第六讲　术语

术语是一个外部符号，是抽象概念的具体表达。它是演绎逻辑的重要组成部分。多个术语组成命题，而命题是各种逻辑的主要构成，术语的重要性也在这里，它是逻辑的基础。

在逻辑学中，概念和术语这两个词语表达的是同一个意思，但是在术语的习俗用法中，却存在着明显的差异。我们如果脱离逻辑这个词的理论性语境，就可以验证这种差异，因为概念这个词语表示的是大脑思维里的一种想法，而术语这个词语真正表示的是和一个想法或者概念相对应的词语或者名字——和想法或者概念相对应的一个指代符号。在前面的章节里，我们清楚了命名即“取名或者选定一个名字的一种行为”。它其实是形成一个概念的最后步骤或者阶段。实际上，文明人所使用的语言中的大部分词汇，都是用来表示具体想法或者概念的。正如布鲁克斯所说：“要给每一个单独或者特殊的想法取一个特殊的名字，难于操作且不可实现；大脑思维会因为需要记下很多名字，迅速地变得不堪重负。几乎我们语言的所有单词里，常用单词的数量要远远超过特殊单词。除人物和地点，通过特称来区别不同事物相当少见。绝大多数物体都仅仅依靠常用名词来命名；我们学过的所有动词，几乎都是用来表达具体的行为；同时我们所学过的形容词，用来表示普遍的特性，副词则是用来指明行为和特性的种类。除了人名和地名，我们使用的语言当中，很少有单词是用来表达具体概念的。”

在逻辑学里，“术语”被用来表示任何词或者用来构造概念的词语。从思想主题的意义上来看，我们应该审慎地使用“概念”这个词语，不要给它赋予任何象征意义。概念或者思想主题是重要的元素或者事实和术语，是我们在表达时使用的一种简便的符号。我们必须牢牢记住，一个

术语并不是由且只能由一个单词组成，因为通常会有多个单词一起被用来表示一个概念、有时候一个当前使用的术语甚至需要用一个完整的从句或者词组来表示。考虑到本书讨论的主旨，我们也许会认同：一个术语是一个概念的公开符号；一个概念是一个术语表达出来的想法。

演绎逻辑分为三个主要部分或者短语，即术语、命题和三段论。因此，考虑到术语，我们就进入到演绎逻辑的第一个阶段。除非我们对术语有一个正确的理解，否则根本不能指望弄清楚演绎推理接下来的步骤。杰文斯说：“我们把术语连接在一起，就形成了命题。我们再把命题连接在一起，就形成了论证或者推理过程的一部分……如果我们认为把随便的一些术语和命题堆积在一起就是在进行推理，那么我们将一无所获。我们必须认真地遵守逻辑学的某些规则才可以获得一个充分的论证。但是，为了完全弄懂逻辑学，我们应该首先弄清楚术语是什么，以及大概一共有多少种术语；接下来要学习命题的本质和命题的分类。以后我们还应该学习，如何在推理过程中采用三段论的方式，把一个命题从其他命题的论证中提取出来。”

现在，在认识到术语其实是概念的一个外部符号或一种表达，是用来组成命题的物体的名称之后，接下来我们开始按照专家们采用的分类法，讨论术语的不同种类。

一个术语可能包含许多名词、实词或者形容词，或者仅仅只是一个单独的名词。因而在“Tigers are ferocious.”（老虎是凶猛的）这个句子中，第一个术语是单一的名词tigers（老虎）；第二个术语是单一的形容词ferocious（凶猛的）。在命题“The King of England is the Emperor of India.”（英格兰国王是印度的君主）中有两个术语，其中每个术语都包含两个名词，“The King of England”（英格兰国王）是第一个术语，“the Emperor of India”（印度的君主）是第二个术语。“The library of the British Museum is the greatest collection of books in the world.”（大英博物

馆的图书馆是世界上藏书最多的地方）包含十五个字但仅有两个术语：第一个术语是“The library of the British Museum”（大英博物馆的图书馆），其中有两个实词、一个形容词、两个定冠词和一个介词；第二个术语是“the greatest collection of books in the world”（世界上藏书最多的地方），其中包含三个实词、一个形容词、两个冠词和两个介词。杰文斯在作完上述陈述后，又补充说：“一个逻辑术语并不仅仅由许多名词、实词或者形容词组成，连带着冠词、介词和连词把它们连接在一起；此外，之所以把它称作术语是因为它可以向我们指明，或者让我们想起一个单独的物体，或者一系列的、一个类别的物体。”（实词是指言语中表示物质的或者非物质的事物。）

按照术语的第一种分类法，我们可以把它们划分成两个具体种类：（1）单称词项；（2）一般词项。

单称词项，表示一个（件）单独的物体、人或者事情。虽然它表示一个（件）单独的物体、人或者事情，但是它也可以由几个单词组成；又或者它指代一个只由一个单词组成的名字。下面的这些词语都属于单称词项，因为它们都仅仅表示一个单独的物体、人或者事情：“欧洲、明尼苏达州（位于美国中北部）、苏格拉底、莎士比亚、第一个人、最高的幸福、第一个原因、英格兰国王、大英博物馆、市政工程委员、美国纽约市大街。”在以上所有例子中，我们可以看出，单称词项指代一个特称的事物、一个具体的事物、一个独一无二的事物、一个拥有独有特性和个性的事物。正如希斯罗普说：“独一无二不仅仅是特性上的单一，它更是独立的、唯一的一个实实在在的整体。”

一般词项，同样意义上，适用于每一个独立的物体、人或者大量的事物，或者同一类型中的人或者事情，又或者一个类别中包含的同一类型的人或者事情。举例而言，“马、人、两足动物、哺乳动物、树、图标、沙粒、物质等”。希斯罗普提到一般词项时说：“这些例子中的术语

不仅仅指示单一的物体，同样指代同类型的其他物体。在解释什么是普遍命题的时候，它们的含义显得分外重要。”

按照术语的第二种分类法，我们可以将其划分为两个不同类别：（1）集体式术语；（2）分布式术语。希斯罗普提到这种分类时说：“这种划分法，是基于同类术语的集合和分布之间的区别。巧合的是，单称词项和一般词项中，后者总是呈分布式。”

集体式术语，表示的是同样或者相似的物体、人或者事情的集合式整体或者收集式整体，其中收集式整体被认为是一个单独个体，尽管它由彼此分离开的单独物体、人或者事情所组成。因此接下来的术语：阵营、集合、军队、家庭、群体、民族、公司、军营、种类、国会、议会、大会，等等，都属于收集式术语。因为它们被认为是一个单独个体用来表示可收集的、集合式的或者复合式的整体。

分布式术语，表示的是一个选定的类别中的单独物体、人或者事情。比方说，男人、四足动物、两足动物、哺乳动物、书、砖石、树等。希斯罗普说：“一般词项总是呈分布式。另外，我们必须认清‘类别整体’和‘收集式整体’之间的区别，这一点至关重要。……学生们对这种复杂的分类常感到头痛不已，于是用一个术语来表示类别术语和收集式术语。”

按照术语的另一个具体分类法，我们将术语划分为另外两个不同的类别：（1）具体术语；（2）抽象术语。

具体术语，表示的是受限于认知和经验的被确指的物体、人或者事情，也可以被认为是实际存在的对象，比如，马、男人、大山、美元、小刀和桌子，等等，或者是对象属性的一种思考；也可以被单独地当作是一种属性，比如，美丽的、聪明的、高尚的、善良的等。

抽象术语，表示的是脱离于物体、人或者事情，抽象存在的属性、特质，比如，美丽、明智、高贵、善良、美德等。我们在其他地方看到，这些特性本身并不真实存在，但是我们联系到具体的物体、人或者事情的时候，会知道或者想起它们。所以，我们虽然不知道什么是“美丽”，但是却知道什么是美丽的事物；我们不知道什么是“美德”，但是知道什么样的人是有美德的人，等等。

当我们用一个形容词来表述术语的时候，这个形容词就是一个具体的属性或者特性；当我们用一个名词来表述术语的时候，这个术语就代表一个抽象的属性或者特性；比如，“美丽的”和“美丽”两个术语：我们虽然不知道什么是“美丽”，但是却知道什么是美丽的事物；“有美德的”和“美德”两个术语：我们不知道什么是美德，但是知道什么样的人是有美德的人。它们的区别，我们可以总结如下：一个具体术语，是一个事物的名字或者一个用形容词表述的事物特性；一个抽象术语是一种事物的特性的名称，其中这个名称用来表达一件“事情”本身。

某些术语既能被用作具体术语，又能被用作抽象术语，有些权威学者把它们称作混合术语，比如政府、种族、哲学等。

按照术语的另一种分类法，可将其划分为两个不同种类：（1）肯定术语；（2）否定术语。

肯定术语，表示它本身所具有的特性，比如，好的、人类的、大的、方形的、黑色的、强壮的，等等。这些术语表示它本身所具有的特性。

否定术语，表示它本身不具有的特性，比如，非人类的、无机的、不好的、不高兴的、非导电的，等等。这些术语并不是断言相反特性的存在，而是否定了某些特性的存在。它们主要在本质上和形式上保持否定态度。杰文斯说：“我们通常可以通过术语的否定前缀un-、in-、a-、

an-、non-，或者否定后缀-less，来确立一个否定术语。”希斯罗普说：“否定术语的常用符号有in、un、ess、dis、a、an、anti、mis，有时也包括de，还有non和not。”杰文斯补充说：“假设英语是一种完美无缺的语言，那么每一个术语都应该有准确的相对应的否定术语，因此所有的形容词和名词都应该成双成对。例如，与‘方便的’相对应的是‘不方便的’；‘金属的’对应‘非金属的’；‘逻辑的’对应‘非逻辑的’，诸如此类；所以‘蓝色’一定有它的否定词‘非蓝色’；‘文学的’对应‘非文学的’；‘纸张’对应‘非纸张’。但是在这些否定术语中，大多数都很少或者从未被使用到，假如我们忽然间需要用到它们，我们可以临时在肯定术语前面加上not-或者non-，创造出相对应的否定术语。于是，我们在词典里看到的多是常用的否定术语。”

杰文斯也曾说过：“有时候同样的一个词语，拥有两个甚至两个以上的否定词，并且这些否定词之间都有很大的不同之处。‘undressed’（没有穿衣服）和‘not-dressed’（衣着随便）之间有很大的区别，后者意是指‘非正装出席，即穿的不是晚礼服’。两个看起来都像是‘穿衣服’的否定词，但是造成这种差异的原因在于，这个词语本身具有两个不同的含义。”

有些权威学者们声称要进行更为细致的、深入的分类，比如说，他们称有一种“二元对立术语”，表示一种物体、人或者东西曾经拥有，但是现在已经失去了的特性，例如，聋的、死的、盲的、黑暗的等。希斯罗普称这些术语“在形式上是肯定的，但在内容及其含义上是否定的”。在另外一种情况中，他们声称存在一个可商榷的肯定术语，表示“一种以否定方式表达肯定的特性”，例如，不同意的、非人类的、没有价值的等。然而上述提到的这些种类，被一些人当成由“走极端”倾向产生的分类结果，其中的两种具体分类，“肯定术语”和“否定术语”，被多数学生认为是不言自明的。同样的物体有时被用来分类，这一类可以称作“无限术语”，它表示“种类术语”中每个术语的表达效果，比用相对应

的肯定术语表达物体、人或事情更具有区别性。这个术语旨在把肯定的想法归为一类，把剩下的想法归为另外一类。这类术语可以用以下例子表示：非我、非动物、非树、非道德等。希斯罗普提到这些术语时说：“它们在修辞学上很少被认为是优雅的，但是它们经常能有效地把大脑思维中完全否定和无限否定的本质反映出来。”

按照术语的又一种分类，我们将术语划分为两个不同种类：（1）绝对术语；（2）相对术语。

绝对术语，表示物体所固有的本质属性，这种本质属性和其他物体之间并不存在任何联系，比如，男人、书、马、枪等。这些术语可能同其他术语有关，但是和其他术语没有必然联系。

相对术语，表示这个术语和其他术语之间一定存在必然的联系，比如，父亲、儿子、母亲、女儿、教师、小学生、校长、雇工等。因此除非联系到“父母双亲”，否则不可能想到“孩子”，反过来也一样。一个术语能够证实与之相关的其他术语的存在。

希斯罗普提到上述分类时说：“相对术语说明，与之相关的其他单独个体，具有这个术语的部分含义，然而绝对术语却必须包含和其他术语毫不相关的主体对象的特性。”

有些权威专家们甚至把术语分为高级的和低级的，或是宽泛的和狭窄的。这种分类法，旨在表明术语的内容层次和范围大小。举例来说，我们开始分类的时候，先选取一部分个体，把它们归为一小类。根据它们的相似点，我们把这些小类归为更大的类。然后，我们再把这些更大的种类归为更大一类的某一部分。接着如此重复下去。我们如果继续进行这样的分类，就形成了更宽的术语；如果我们倒退，把具体的种类细分为相对不具体的或者更为个体化的种类，这样的术语就变得越来越窄。有时宽泛的术语包含狭窄的术语，我们就把前者称为“高级术语”，

把后者叫作“低级术语”。因此动物和狗、猫或者老虎相比，属于一种更高的、更宽的术语，因为前者包含后者。布鲁克斯解释说：“因为一个概念由单独个体的共同属性集合而成，其中它既包含所有属性，也包含单独个体。概念的属性成分叫作内容，概念包含的个体成分叫作范围。”

通常来说，概念或者术语中包含的物体的属性，叫作术语的扩展；同时一个包含属性和特性的特征，叫作术语的加强。然后我们得到一个顺其自然的结果，一个术语的扩展度越大，它的强度就会越小。我们加以思考就会更清楚地认识到，一个术语包含的单独个体越多，它包含的共同属性或者共同特性就会越少；同时它包含的共同属性越多，包含的单独个体就越少。正如布鲁克斯所说：“人这个概念的扩展度比诗人、演说家和政治家都大，因为它包含更多的个体。至于更小的强度，我们需要把诗人、演说家和政治家之间明显不同的特质放置在一边，再把它们融合成一个类别术语‘人’。”同样地，动物这个具体术语的范围相当广泛，因为它包含的单独个体都具有很多特点和特性，这些特点和特性包罗万象、各有差异；比如，狮子、骆驼、狗、牡蛎、大象、蜗牛、蠕虫、蛇等。相对来说，动物这个术语的强度很小，因为它仅仅包含所有动物的共同特性，事实上这些共同特性少之又少。术语的定义表明，它的强度很小，例如，动物是一种在各方面都超越植物的有机生物，它尤其拥有随意运动的强大灵敏度、意愿和力量。另外一个关于动物的强度更小的定义是，一个拥有或者已经拥有生命的生物。哈莱克说：“动物在强度方面很狭窄，在扩展度方面很宽广。所有动物的共同特性很少，但是却包含了大量的个体。为了更全面地理解扩展度，我们必须给每一个动物命名，从滴虫到老虎，从蚯蚓到鲸鱼。当我们减小至‘马’的扩展度后，个体数量变得很少，共同特性则变得很多。”

所有权威专家们一致认为，形成清晰明显的概念，和通过分组、分类和概括，把这些概念划分为更大、更广的概念和术语，是形成有建设

性想法的真正基础。布鲁克斯说：“概括是语言的根基：只有人类才可以形成具体的概念，然后形成人类所使用的语言……这里面‘具体的’词汇要远远多过‘独有的’词汇……这种概括的力量也是科学的根基。我们在没有力量形成具体的想法之前，每一种生物都在自动学习，因此我们绝不能忽视构成语言的每一个字母。失去最简单的术语，判断将永不可能；我们也会明白，三段论中最简单的形式也很难被创建出来的；整体不会从个体中导出，反之亦然；也因此无论是归纳推理还是演绎推理，都不可能被实现；任何科学的分类方法也不可能形成；所有的知识也将永远停留在科学殿堂的入口。”

第七讲　术语的含义

明白术语的含义，不仅仅是知道它的概念或如何分类，更重要的是，给出一个术语，它如何在你的脑子里完成一个从抽象的概念到一个可伸展的具象的过程。这个具象的完整度取决于你的想象力。

有些权威专家倾向于认为每一个术语都有它的含义，或者内容。组成术语的一个单词或者多个单词，实际上只是口头声音；它们作为一种符号，表示术语的真正含义，它只有被人的思维充分理解才有存在的意义。对于一个不理解术语含义的人来说，术语只是一个没有意义的声音，但是对于一个真正理解的人来说，声音会唤醒想象力和精神象征，作为思想的符号服务于目的。

每一个实在的具体术语都有两层含义：（1）这个术语表示实际存在的物体、人或者东西；（2）这个术语所包含的所有的物体、人或者事情的特性、特质和属性。举例而言，在“书”这个实际术语中，第一层含义包含我们在联想到一本书的时候产生的具体想法，第二层含义包含使之成为一本书的各种特性，例如书页、封皮、外形和封面等。其中不只有这本特指的书，其他只要是拥有同样或者相似属性的实物，都可以叫作一本书。因此，任何时候，我们只要把一件实物称作书，那么它就具备上述所说的所有特性。另外，任何时候只要把包含这些特性的想法综合在一起，就会想到一本书。杰文斯说：“现实中，每一个普通的术语都有双重含义：它不仅指代它所表示的事物……它还指代，在一个完全不同的方式下，存在于实物中的所有特性和特质。逻辑学家们说，术语指代的事物实际上是术语的扩展度；与此同时，大量的特性或者特质，指代的是术语的强度。”

术语的扩展度和强度在前面一讲中已经做过阐述，所以在本讲中不再赘述。普通分类法中，术语的扩展度的等级被分为两类，分别是“属”和“种”。我们对一个术语的强度特点进行分类，采用下面三个术语来表达，分别是“差异”“属性”“意外性”。

“属”这个术语表示：“包括几个类别的一级事物，一个级别比一个种类范围更广，全称可以不同种的所有事物。”

“种”这个术语表示：“一个比属小的事物的类别，一个属可以由两个或两个以上的种构成；可以断定的事情是它能反映出在术语范围内的任何主题的本质。”

一位学者说：“‘种’和‘属’之间的关系非常紧密，同样的一个术语，在一种情况下可以指代一个包含单独个体的种，在另一种情况下又可以指代一个物种所包含的所有个体。因此，‘乔治’这个个体，属于‘人’这个逻辑学的‘种’，同时‘人’又是‘动物’这个逻辑学种所包含的个体。”杰文斯说：“用名称表明一个类别包含另一个类别非常有效，相应地，我们又把整个类别划分成两个或多个‘属’，然后再划分为更小的‘种’。”动物是一个属，人是一个种；同样地，人是一个属，白种人是一个种；白种人是一个属，苏格拉底是一个种。学生在“自然史”里使用同样的术语的时候，必须注意避免混淆“属”和“种”的逻辑学含义。每一个类别相对于比它低级的就是“属”；每一个类别相对于比它高级的就是“种”。我们把最低级的类别称作最低种，最低的种不能被进一步细分，例如，“苏格拉底”——这个最低的种，只可能是一个物体、人或者事情。我们把最高级的类别称作最高类或者最高属，最高属绝不是任何一个种，因为没有比它更高的类别了，例如，本质、存在、现实、真理、绝对的、无限的、最终的等。希斯罗普说：“在现实情况中，最高属的数量只有一个，但是最低种的数量却多得难以统计。处于这些极限间的中间术语，有时被称作‘次术语’，鉴于它们被认识的程度，又可以被当成是‘属’或

者‘种’。”

轮到对术语的强度进行分类时，我们发现：

“差异”这个术语表示：“种和属之间的一个或者多个区别性标记——明确的个性。”因此皮肤的颜色，成为黑人和白人之间的差异；脚的数量，成为双足动物和四足动物之间的差异；树叶的形式和形状，成为橡树和榆树之间的差异；等等。希斯罗普说：“一个物体和另一个物体之间的区别之处都可以被称作不同点。共同特性外的补充性特点，决定了同一个属下面的种或单独个体之间的不同。”

“属性”这个术语表示：“任何事物的一个独有特性；任何事物所固有的内在性质或者基本特性。”因此，属性是一个类别的区别性标志。因而，黑色皮肤是黑人种族的属性；四条腿是四足动物的属性；树叶的特殊形式是橡树的属性。所以两个种之间的差异，可以是其中一个种的属性。

“意外性”这个术语表示：“任何特性或者条件可以属于或者不属于这一类别；或者，不能真正地成为一个物体、人或者事情的本质的东西。”例如，红玫瑰，但是有些玫瑰即使不是红颜色，也依然是玫瑰——颜色就是玫瑰的“意外性”。或者，白色的砖也是砖，尽管绝大多数的砖是红色的——红色和白色就是砖的意外性，而不是它的基本属性。沃特利说：“意外性在逻辑学上分为两种类型——‘可分离的’和‘不可分离的’。假如行走是人所具有的意外性，那‘行走’就是可分离的，因为他尽管仍然站着不动也不会成为其他什么东西；相反的情况是，假如西班牙人是他的意外性，那么‘西班牙人’就是不可分离的术语，因为他无法摆脱，从‘人种学’上来说，他天生如此。”

从术语的含义或者内容的分类，我们发现，这个过程可以被称作“定义”。

“定义”这个术语表示：“对一个字或者术语的解释。”在逻辑学中，定义是用来指代一个分析过程，在这个过程中，一个术语的属性和差异可以被清晰地阐述出来。当然我们可以把定义分为好几种。例如，有一种叫作“真实定义”。沃特利把它定义为：“用特定的名字解释事物的本质的定义。”还有一种“物理定义”，即“能被列举的可分离的定义”，比如船的壳、桅杆等。还存在一种逻辑定义，即“一个包含‘属’和‘差异’的定义”。因此假如一个行星被定义为“漫游的星星”，那么其中的“星星”是属，“漫游”是一个行星和一颗普通星星之间的差异。偶然定义是指：“对事物偶然特性的一个定义。”本质定义是指：“对一个物体、人或者事情的基本属性和不同的一个定义。”

克拉布对定义和解释之间的区分如下：“定义是准确和精密的；解释是普遍或充分的。一个词的定义，指代或者限制了它的意义范围；这是学者使用它的局限；一个词的解释，可以同时包含定义和说明；‘定义’并不需要过多的词汇，只要表述出主要特征即可。‘解释’对于解释者来说，没有限定范围，可以自由发散。”

希斯罗普对“逻辑定义”做出了完美的解释，他定义了逻辑学上关于术语的最合适的含义。他声称：

逻辑定义受限于如下几种规则：

定义必须表明这个种的基本属性。

定义不能包含被定义的单词本身，否则定义就被称为定义怪圈。

定义必须准确地表达被定义的种类。

定义不能用晦涩的、比喻过多的和有歧义的语言表达。

定义若能用肯定的语言来表达，就不要用否定的语言来表达。

准确的定义，不能缺少“分析”和“综合”这两个过程的参与。

“分析”这个术语表示：“把事物分解成组成元素、特性、属性和特质。”我们能很快明白为了准确地定义一个物体、人或者事情，为了认识它的基本的、偶然的属性和差异，必须先分析后者。除非能清晰完整地认识特性、属性和特质，否则我们不能恰如其分地定义物体本身。

“综合”这个术语表示：“把两个或者两个以上的东西结合在一起的过程；在逻辑学中，指代一种组合方法，它与分解或者分析相反。”在表述定义的时候，我们有必要把我们通过分析获得的各种基本特性、属性和特质合成一个整体，从总体上进行思考，这个整体组合就是术语表达出的物体的定义。

第八讲　判断

人类从幼儿到成人，无时无刻不在判断。有了它，人才会认同或者反对。随着认知的积累，认同和反对会互相转换。判断只是单一的心理过程，不形成文字或可见的实体。

推理过程的第一个步骤是概念或者形成概念。第二个步骤是判断，或者认知两个概念的相同点和不同点。

判断在逻辑学中被定义为：把对物体理解的复杂的或不复杂的两种见解、概念或者想法放在一起在思维中对比，分析它们之间的异同，或是一个属于或不属于另一个。因此判断分为两种，即正面的判断和负面的判断。

当我们头脑里形成两种概念时，我们会把它们拿来做比较，最后得到一个关于它们的相同点和不同点的结论。在逻辑学里，这个对比和决定的过程叫作判断。

在判断的每一个步骤中，都必须包含至少两个概念用来检验和对比。这个对比会得出一个关于共同点和不同点的判断。举例来说，我们有两个概念——马和动物。我们检验和对比这两个概念，发现它们有一个共同点。我们发现“马”这个概念被更高等级的概念“动物”所包含，因此我们得出论断：“马是一种动物。”这是对共同点的一个表述，同时也是一个肯定判断。然后我们对比“马”和“奶牛”这两个概念，发现它们有一个不同点，我们在陈述判断时说：“马不是奶牛。”这个判断表达出来的不同叫作负面判断。

上面的描述对比了“马”和“动物”这两个概念，我们发现第二个概

念“动物”比第一个概念“马”的范围更宽广，事实上其宽广的程度达到可以包含“马”这个概念。术语不能够对等，因此，现实中我们绝对不可以说“一个动物是一匹马”。或许利用一部分范围宽广的概念包含范围狭窄的概念的事实，我们可以说：“一些马是动物。”有时两个概念都处在同样的等级，我们可以表述说：“人是一种理性动物。”

在判断的过程中，总要在肯定和否定之间做出一个理性选择。在对比马和动物这两个概念的时候，我们必须决定：马是一种动物，还是不是一种动物。

哈莱克在强调判断过程的重要性时说：“如果概念是孤立的，那么它没有一点用。”孤立的事实比无纺羊毛更无用。我们会对‘三叶常春藤’这个类别产生一个概念，我们也会对‘毒药’产生一个概念。除非通过判断把这两个概念联系起来，判断出这种三叶常春藤是有毒的，我们才会接受它并作为毒物使用它。我们会对面包、肉、水果和蔬菜各自产生相对应的概念。如果我们同样拥有食物这个概念，却不把它与面包、肉、水果和蔬菜联系起来，我们将会饥饿至死，因为我们不会把它们当作食物。现在我们假定一种情况，一艘船在远洋航行，它向另一艘船发出信号，船员们正处在极度缺水状态。当然所有船员都对可以喝的东西和水有一个概念。首先令人惊讶的是，第二艘船发回信号：“从海里面取水，直接饮用。你们现在在亚马孙河口。”干渴的船员们没有把“可以饮用的”这个概念同身边的“海水”联系在一起。再举一个例子，一个男人喝多了鸦片酒，他的妻子白白浪费了大量宝贵的时间出去为他寻找解毒剂，因为她头脑里只有各种概念，却没有判断。然而，她对咖啡和芥末非常熟悉；她也知道她的丈夫需要鸦片的解毒剂；但是她从没有把这些概念联系起来，也没有判断出咖啡和芥末是鸦片酒的解毒剂。她若是能做出这个判断，那么她就是一个非常聪明的女人。判断是一种可以彻底革新和改变整个世界的力量，这种革新过程进行得很缓慢，因为大自然的力量如此复杂，如此难于发现本质，如此善于伪装而且现有的自然

力量时刻在发生着中和作用。幸运的是，判断只需要一个人安安静静地思考，把现在的事物和过去的事物进行对比，找出它们的不同点；它一直在持续地抽象化，从观点立场中分离出各种特性，这些特性之前往往使问题变得烦琐。

“判断”在应用的过程中，同时具有分析性和综合性这两个特点；又或者两者都不具有。当我们把一个狭窄的概念作为宽广的概念的一部分进行比较的时候，进行的是一个综合过程或者组合行为。当我们把一个概念的一部分同另一个概念相比的时候，这个过程就是分析。当我们把两个在等级和范围上都保持一致的概念进行对比的时候，这个过程既不是综合也不是分析；陈述句“一些动物是马”的判断是分析性的；陈述句“人是一种理性动物”的判断，既不是分析，也不是综合。

布鲁克斯说：“在某一种意义下，所有的判断都是综合性的。一个判断包含两种想法的集合，这种集合是一个综合的过程。无论如何，它的过程起码表面上看起来是这样的。这样的一个综合，仅仅是一个机械性的综合；这个综合的下面是一个思考的过程，它有时是分析性的，有时是综合性的，有时两者都不是。”

布鲁克斯又说：“被表述的思维过程就是逻辑判断。严格的意义上，每一种思维的智力行为，都和判断有关。‘认识’就是去辨别，就是去判断。每一个感觉或者认知都包含一种知识，所以判断才会形成。失去判断，我们的大脑思维将完全不能进行思考；思考就是判断。即便在判断对比形成见解时，思维也判断。每一种见解或者概念在形成之前，都需要经过判断：在形成一个概念之前，我们会先对比各种共同属性，然后整合；对比的过程就是一种判断。因此事实上，‘每个概念都是一个收缩的判断；每个判断都是一个扩大的概念。’有一种判断叫作‘原始的判断’或者‘心理学上的判断’，通过它我们可以断定，意识状态一定存在，并且能区别特性，分辨认知，并形成概念。”

逻辑判断包含两方面，也就是扩展判断和强度判断。我们把“马”和“动物”这两个概念做出对比后，发现“马”的概念被“动物”的概念所包含，所以“一匹马是一种动物”可以被认为是扩展判断。在上述的对比中，我们明白“马”这个概念包含动物的特性，并把这种特性归类于马的特性，所以“一匹马是一种动物”，也可以被认为是强度判断。布鲁克斯说：“关于判断的这两种观点都是正确的；大脑思维可以通过运用任意一种获得判断。扩展的方法，通常显得更为自然。”

当判断以文字表述出来时，我们称之为命题。有些人在区分这两个术语时会感到迷惑，他们都坚持认为，一个判断和一个命题都是确指的，“命题”或许是用来准确地表示“判断”本身。但是有些权威学者在竭力寻找更清晰的表达，现在一致认为：“命题是用文字表述出来的判断。”在下面一讲中，我们将针对“命题是表述出来的判断”这一主题展开更为广阔的思考，我们在此处忽略对命题的思考是为了避免重复。正如概念和术语这两个不同的主题紧密相连一样，判断和命题也同样如此。当然，在每种情况下，一方面会存在一个心理过程的因素，另一方面也需要对它进行真实的表达。我们要把这个事实牢记于心。

第九讲　命题

判断形成文字，或被语言表达出来，就是命题。命题很像语文中的判断句，不同的是，逻辑学家把它研究得更深了，使它有了数学的精确性。

我们已经弄清楚了什么是演绎推理的第一个步骤，并且把这个步骤称作概念。至于它的第二个步骤，我们把它称作命题。

在逻辑学中，命题是：“用来肯定或者否定术语之间联系的一个句子或者它的一部分；它倾向于限制判断的范围，而不是扩大问题和命令。”希斯罗普把命题定义为：“对主从两个概念达成一致的一种肯定或者否定。”

我们可以在下面的句子中找到“命题的例子”：“玫瑰是一种花”；“一匹马是一种动物”；“芝加哥是一座城市”；以上每一个命题都是对其中两个术语的共同点的肯定。同样，“一匹马不是一匹斑马”；“粉红色不是玫瑰”；“鲸鱼不是鱼”；等等，以上每个命题都是对其中两个术语的共同点的否定。

命题的组成部分是：“（1）主语，被肯定或者否定的部分；（2）谓语，根据主语相应地被肯定或者否定的部分；（3）系动词，一个用来连接主项和谓项之间关系的动词。”

在下面“人是一种动物”这个命题中：“人”这个术语是主语，“一种动物”是谓语，“是”是系动词。肯定的命题一般出现在现在时的陈述句中，其中系动词常常是动词“是（to　be）”；同样，否定的命题的常常是“不是（not　to　be）”。系动词并不总是直接通过“是”或者“不是”来表

达，而是通过包含肯定或否定含义的短语来表达。比如，我们说“他奔跑（He runs）”，指代的是“他正在奔跑（He is running）”。同样地，有时候句子中会出现谓语缺失的现象，例如：“上帝是（God　is）”，它表达的意思是“上帝是存在的（God is existing）”。在有些情况中，命题的顺序结构被颠倒，谓语出现在句首，主语位于句末，例如“和平使者是神圣的（Blessed are the peacemakers）”；或者“真理是强大的（Strong is Truth）”。在这些情况下，我们要根据术语的结构和含义去判断一件事情。

“肯定命题”是谓语被主语所肯定。“否定命题”是谓语和主语间的关系被否定。这两类命题的例子见上。

按照命题的另一种分类方法，我们将其划分为三类：（1）绝对命题；（2）假设命题；（3）选言命题。

在绝对命题中，不需要任何限制条件下，我们就可以达成确认或者否决，例如：“人是一种动物”，“玫瑰是一种花”，等等。我们提供的事实可能不是真的，但是能被肯定确立的言论，必定是对现实的陈述。

在假设命题中，需要依据一些具体的条件，比如环境和假定，才能达成确认或者否决，例如：“假如水被煮沸了，那么它肯定能烫伤人”；或者“假如火药是潮湿的，那么它不能被引爆”；等等。正如杰文斯所说：“假设命题中一般包含一个很小的词语‘假如’，但是有一个问题有待商榷，即这种命题和其他命题是否真正存在很大的差异……我们可以很容易地说‘煮沸的水能烫伤人’，还有‘潮湿的火药不能被引爆’，因此就避免了使用‘假如’这个词语。”

选言命题是一个有选择性的说明或判断，通常包含连词“或者（or）”，有时加上“要么（either）”，举例说，“闪电是片状的或者叉状的”；“拱桥是圆形的或者尖形的”；“安格鲁人是憨直的或者敏锐的”。

按照命题的另一种分类方法，我们将其划分为下面两个类别：（1）普通命题；（2）特称命题。

普通命题，是谓语的肯定或者否定范围包含了整个主语。举例而言：“人都是骗子。”这个命题做出了肯定，整个人类都被归为骗子，不仅仅是一些人而是所有人都属于这种情况。同样地，“没人能长生不死”是一个普通命题，因为它是一个普遍的否定。

特称命题，是谓语的肯定或者否定范围只包含主语的一部分，例如：“有些人是运动员”，或者“有些女人不是虚荣的”，这两个命题的肯定或者否定，都不包含主语的全部或者整体。还有其他的例子：“一些男人”，“许多人”，“一些书”，“大部分人”，等等。

希斯罗普说：“普通命题的标识通常以所有、每一个、各个、任意、整个或其他相当的词语引入。特称命题的标识是以某个数量的形容词，比如，一些、某些、有些、许多、大多数或其他类似的词语，指代一个类别或一部分。”

逻辑学家们一致认为，命题主语中术语的周延性非常重要，正如希斯罗普所说：“它对决定推理过程的合理性或者至少是可理解性和保证推理被接受和认可非常重要。”一些权威学者们倾向于使用“命题术语的限制性（qualification）”这个表达方式，但是普通人常用“周延性（distribution）”这个词。

逻辑学对“周延性”的定义是：“为了包含所有的含义和用途，把一个普遍整体分成若干个种类，以期最大程度上使用和应用术语。”

命题的术语是“分布式的”意思是，它的限制内容是最大化的；也就是说，这个命题的术语包含了它所指代的各个或者每一个物体、人或者事情。因此在“所有的马都是动物”这个命题中，术语“马”是分布式的；

在命题“有些马是纯种马”中，术语“马”是非分布式的。以上的两个例子，都和命题主语的“周延性”紧密相关。但是命题的谓语可能是分布式的，也可能是非分布式的。比如，在命题“所有马都是动物”中，谓语“动物”是非分布式的，也就是说没有被完全包含，因为动物不都是马，因此，没有被最大化的谓语“动物”被理解是“非分布式的”。命题真正的意思是“所有的马是某些动物”。

无论如何，我们在思考命题术语的周延性的时候，必须牢记一点，布鲁克斯把它表述为：“周延性是它自身的表达形式，有时它会被思想所决定。因此我们说‘人终有一死’指的是所有人，其中‘人’这个术语是分布式的。但是假如我们说‘书对于图书馆来说是不可缺少的’时，我们指的是并不是‘所有书’，而是‘部分书’。测试‘周延性’的目的在于确定这个术语能否适用于‘各个和每一个’。因此当我们说‘人终有一死’的时候，我们是指每一个人都终有一死。”

命题术语的周延性规则如下：

（**1**）所有的普通命题中，主语是分布式的。

（**2**）所有的特称命题中，主语是未分布式的。

（**3**）所有的否定命题中，谓语是分布式的。

（**4**）所有的肯定命题中，谓语是非分布式的。

上述规则都是基于逻辑推理形成的。形成前两个规则的原因非常明显，因为如果主语是“普遍的”，那么整个主语的所指都被包含；如果主语是“特称的”，那么主语的部分所指被包含。在第三个规则中，我们不难发现，对于每一个否定命题，整个谓语都被用来否定主语，举例而言，当我们说“有些动物不是马”的时候，马的整个类别都和主语发生了分离，因此“马”是分布式的。在第四个规则中，我们可以轻易发现，在

肯定命题中，整个谓语没有被用来否定主语，举例而言，当我们说“马是动物”的时候，我们并不是表示“马是所有的动物”。它们仅仅是动物这个类别的一部分或者一个分支——因此，“动物”是非分布式的。

除了命题的形式以外，还有一类命题被称为“限定命题”或者“代用命题”。在这类命题中，主语和谓语在范围和等级上都完全保持一致。例如，在命题“三角形是有三条边的多边形”中，“三角形”和“多边形”这两个术语是可替换的；换句话说，这两个术语都可以相互替代。这就是“代用”的意思。术语“限定”起源于这样一个事实，即“命题中的各个术语都彼此限定”。所有的逻辑型定义都以最后提及的术语形式表达，因为在这些命题中，所有的主语和谓语都保持了精确的对等性。

第十讲　直接推理

基础的东西最简单，也最重要，直接推理的性质就是这样。直接推理是最简单的推理形式，同时，它所包含的信息量也是最大的。

在判断的过程中，我们必须对比两个概念，然后确定出它们的异同点。在推理的过程中，我们采用相似的方法，对比两个判断，演绎形成第三种判断。

推理最简单的形式，被称作直接推理，它指从一个命题的隐含条件演绎出另外一个命题。有的人把这种推理定义为：“不需要中间术语的推理。”在这种形式的推理过程中，前提仅仅只需要一个命题，从这个前提中，我们不需要与任何其他命题作对比，就可以直接演绎出另一个命题。

这种形式的推理，主要使用两种方法：（1）反对；（2）换位。

“反对”存在于拥有相同的主语和谓语，但是彼此“特性”或者“数量”不同，又或者特性和数量都不同的两个命题中。“反对”的法则如下：

1.（1）如果普通命题为真，那么特称的命题也为真。（2）如果普通命题为假，那么特称命题也为假。（3）如果普通命题为假，那么其他任何命题无法判断真假。（4）如果特称命题为真，那么其他任何命题无法判断真假。

2.（1）如果相反的（contraries）两个有一个命题是真的，那么另一个是假的。（2）如果相反的两个有一个是假的，那么无定论。（3）两

个相反的命题不可能都是真的，但是可以都是假的。

3.（1）如果下相反的（sub-contraries）两个有一个命题是假的，那么另一个是真的。（2）如果下相反的两个有一个命题是真的，那么无定论。（3）两个下相反的命题不可能都是假的，但可以都是真的。

4.（1）如果两个相互矛盾的命题其中一个是真的，那么另外一个就是假的。（2）如果两个相互矛盾的命题其中一个是假的，那么另外一个就是真的。（3）两个相互矛盾的命题不可能都是真的或者都是假的，只可能其中一个是真的，另外一个是假的。

为了理解上述法则，学生应该自己熟悉一下下面这个被逻辑学家认可的例子：

命题分为“普通命题”和“特称命题”两种；普通命题分为“肯定命题（A）”和“否定命题（E）”两种；特称命题分为“肯定命题（I）”和“否定命题（O）”两种。

例子如下：普通肯定命题（A）：“All men are mortal”（所有的人终有一死）；普通否定命题（E）：“No man is mortal”（没有人是终有一死的）；特称肯定命题（I）：“Some men are mortal”（有些人是终有一死的）；特称否定命题（O）：“Some men are not mortal”（有些人不是终有一死的）。

根据上面抽象命题的例子，逻辑学家们形成一个更加清晰的概念：

（A）“所有的A是E。”

（I）“有些A是E。”

（E）“没有一个A是E。”

（O）“有些A不是E。”

以上四种形式的命题，彼此之间存在着一定的逻辑学上的联系，如下所示：

A和E被称为一对相反命题。I和O被称为一对下相反命题；A和I以及E和O，都被称作“subalterns”（特称命题）。A和O以及I和E，都被称作“contradictories”（矛盾命题）。

仔细研究、探讨这些层层关系和指代这些命题的符号，我们有必要理解清楚先前已经谈论过的“对向法则”，以及我们稍后会提及的“换位法则”。下面这个图标，叫作“对向正方形”，被逻辑学家们用来描述四类命题之间的层层关系。

A—E：互为相反命题。A—I：互为特称的命题。A—O：互为矛盾的命题。I—O：互为下相反命题。O—E：互为特称的命题。I—E：互为矛盾的命题。

“换位”是直接推理中的一个过程，在这个过程中，我们可以从一个给定的命题中演绎出另外一个命题，在这个另外的命题中，原来的主语现在作为谓语，原来的谓语现在作为主语；或者用一句话来表述就是：换位就是命题的主语和谓语之间的互换。布鲁克斯对换位做出如下定义：“主语和谓语以这样一种方式发生位置互换后，命题或者判断也随之转换，于是我们得到一个新的命题。”经过操作或者换位得到的新命题，称作“逆命题”；原命题叫作“被转换命题”。

换位法则是：“逆命题不周延任何一个术语，被转换命题也不周延逆命题。它源自于一个事实，原命题中有一些术语可以被肯定，但是派生命题中的任何一个术语都不能被肯定。”

换位方式有三种，即（1）简单换位；（2）通过限制进行换位；

（3）通过对照进行换位。

在简单换位中，特性或者数量都不会发生改变。在限制换位中，特性由普遍的变成特称的。在否定换位中，特性发生改变，但是数量不变。我们返回查看一下本讲前面几页列出的分类表和代指符号，把这些换位方法一一应用到四种命题中的每一个命题中，如下：

普通肯定命题（A）通过限制换位转换，或者把命题的特性从普通改成特称。在被转换命题不周延谓语的前提下，我们不能在逆命题中使用“所有的（all）”来周延谓语。因此，在这种情况下，我们必须把命题“所有的人终有一死”（A）转换成“some mortals are men”（一些终有一死的是人）（I）。

普通否定命题（E）通过简单换位进行转换，在换位的过程中，命题的特性或者数量都不会发生改变。因为“E”代指的两个术语都是被周延的，所以在不违背“换位法则”的前提下，它们在逆命题中可能都会被周延。因此，“没有一个人必须死”被转换为“No mortals are men”（永生的是每一个人）。“E”就这样被转换成“E的逆命题”。

特称肯定命题（I）同样通过简单换位转换，在转换过程中，命题的特性或者数量都不会发生改变。因为“I”命题中没有术语会被周延，所以它们在逆命题中可能都不会被周延，但是后者仍然是“I”命题。举例而言，命题：“有些人终有一死”可以被转换成“Some mortals are men”（一些终有一死的是人）。

特称否定命题（O）通过否定换位转换，在换位过程中，被改变的是命题的特性，命题的数量保持不变。因此在转换命题“有些人不是终有一死的”的时候，我们不能说“Some mortals are not men”（有些终究要死的不是人），因为这么做我们会把“人”周延在谓语里，然而在被转换命题里“人”并未被周延。为了避免这样的情况发生，我们把否定的介词

或连词从系动词转移到谓语，这样被转换的命题经过简单换位的转换，变成了命题“I”。因此我们把命题“有些人不是终有一死的”转换成“Some men are not-mortals（有些人是非终有一死的）”，从中我们又可以（通过简单换位）很容易地转换成一个命题：“Some not-mortals are men（一些非终有一死的是人）。”

在这点上，学生们最好能思考下面由权威学者们所确立的思考的三个基本法则：

一致法则，可以表述为：“不论情况怎样变化，同样的特性或者事情依旧是同样的特性或者事情。”

矛盾法则，可以表述为：“没有事情能够在同时、同地，既保持‘是’又保持‘不是’。”

无中立法则，可以表述为：“每件事情要么保持‘是’，要么‘不是’，不存在另外一个选项或者中间项。”

对于上述法则，著名的杰文斯教授说：“学生们很难一眼分辨出这些法则的全部含义和重要性。只要承认和接受这些不言自明的法则，就可以解释清楚所有的争论；对于那些经常把这些法则当作法宝使用的人来说，学好逻辑学已经足够了。这么说并不过分。”

第十一讲　归纳推理

归纳推理的概念很容易理解，使用步骤也简单明了，它和演绎推理互逆，并构成了逻辑学中最普遍的两种推理形式。

我们之前已经说过，归纳推理是一个从个体事实中发现普遍规律的过程，或者是一个从特称事实中推断出普遍法则的过程。因此，从单独个体和种族的经验来看，我们看到一个特称的事实，即“被观察的每个人都被证明最终都要死亡”，于是归纳出一个普遍的事实：“所有人都必须死”。或者，我们从以往的经验中得知，在经过高温加热后，各种各样的金属被锻造出来，于是我们推断出，所有的金属的生产都符合这一法则，最后我们通过归纳推理得出一个结论：“当物质被高温加热后，各种金属被锻造出来。”我们将会发现，我们在归纳推理中以这样的方式推断出的结论，成了演绎推理过程中的基本前提。我们已经认识到，归纳推理和演绎推理这两个过程是相互依存、相互依赖的关系。

杰文斯提到归纳推理时说：“在演绎推理中，我们探讨如何把被称作‘前提’的一些命题所包含的真理集合在一起，然后推断出一个被称作结论的命题。我们还不能确定地找到，在怎样的方式下，我们才能弄清楚哪些命题才真正叫作真命题，我们仅仅知道在其他命题成立的情况下，哪些命题才会成立。我们探讨的这些推理行为，被称为演绎推理，因为我们从前提命题推断到结论命题，最终得到一个真理。对于我们来说，正确地理解演绎推理至关重要，但是或许还有一个更为重要的事情，即‘我们通过仔细的观察，从我们周围世界里的事实中推断得出普遍命题，然后集合普遍命题中的真理，再准确地理解归纳推理’。”哈莱克说：“人必须从他的个人经验或者其他人的经验中，找到他论证或者总结出结论所需要的重要前提。通过归纳法，我们检验出对我们来说，

足够多的个别情况是多少。然后我们还没有检验的情况，将会遵守同样的普遍法则。只有在普遍法则被确立之后，所有事物被归类之后，重大前提形成之后，才能合理地运用演绎推理。”

现在我们可能会感觉奇怪，事实上，直到人类历史上相对晚近的时期，哲学家们一致认为，学习所有知识的唯一方式，就是在演绎推理的过程中使用三段论。亚里士多德的影响是巨大的，人们习惯采用演绎推理中复杂的人造方法，而不是从大自然本身直接获得的事实中得到其中暗含的真理，然后集合事实，推断出普遍的原理。从1225年到1300年，推理的现代科学方法，沿着归纳推理的主线发展起来。罗格·培根作为第一批先哲中的一员，教会我们必须通过对自然物体实践一个全方面的观察过程和实验过程，才能得到一个科学的真理。他遵循这个过程并获得了许多重大的发现。最后他被三百年以后的伽利略所超越，然而伽利略教给我们的，同样是通过仔细的观察和聪明的推理，可以得到许多伟大的普遍真理。弗朗西斯·培根爵士和伽利略几乎出生在同一时代，他在自己的作品《新工具论》中，阐述了通过归纳推理和科学的思考得到的许多出色的观察和事实。正如杰文斯所说：“归纳逻辑主要探究，通过什么样的推理方式，我们才能够从观察到的事实和事件中，集合所有的自然法则。这种推理叫作归纳推理，或者归纳探究，实际上它已经在科学上所有伟大的发现中被实践过，它包含四个步骤。”

杰文斯表述了归纳推理中的四个步骤：

第一个步骤：初步观察。

第二个步骤：制定假设。

第三个步骤：演绎推理。

第四个步骤：验证。

显而易见，归纳推理的过程主要是一个“合成”过程，因为它主要是把特称的事实或者真理，合并成普遍的真理或者法则，这些法则理解、包含了所有的事实或者真理。布鲁克斯说：“特称的事实，经过大脑思维的合并，转变成普遍法则；普遍的法则，包含特定的事实，并把它们连接成一个原理和思想的综合体。因此归纳过程是一个从部分到整体的思考过程——一个综合的过程。”同样不难发现，归纳过程主要是一个“上升的过程”，因为它从特称的事实中上升到普遍的法则；从特称的真理上升到普遍的真理；从低等级的真理上升到高等级的真理，从狭窄的真理上升到宽广的真理，从微小的真理上升到伟大的真理。

布鲁克斯提到归纳推理时说：“我们可以很容易看清归纳推理和演绎推理的联系。归纳推理和演绎推理是一对逆命题，彼此互为反对关系。演绎从普遍真理中派生出一个特称真理；归纳推理从特称真理中派生出一个普遍的真理。这个对立出现在每一个特称真理中。演绎推理把‘特称真理’导向普遍真理；归纳推理把‘普遍真理’导向‘特称真理’。演绎推理实际上是一个分析过程，归纳推理是一个综合过程。演绎推理是一个下降的过程——它把一个高等级的真理导向一个低等级的真理；归纳推理则是一个上升的过程——它把一个低等级的真理导向一个高等级的真理。这两个推理过程的不同之处在于，演绎推理可以应用到必然真理中，然而归纳推理基本上被限制在偶然真理中。”希斯罗普说：“有好几种方法可以定义这个过程。我们通常把归纳推理和演绎推理做比较。现在演绎推理经常被认为是一个把普遍真理导向‘特称真理’的过程，把‘包含真理’导向‘被包含真理’的过程，把原因导向结果的过程。我们相应地通过对比，把归纳推理定义为一个把特称的真理导向普遍的真理的过程，把‘被包含的真理’导向‘包含的真理’的过程，把结果导向原因的过程。有时归纳推理被说成是一个把已知真理导向未知真理的过程。这会导致一个荒谬的说法，即演绎推理是一个把未知真理导向已知真理的过程。前面几种表述归纳推理的方式要好很多。但相比它们，还有一种更好的方式。演绎推理的结论往往已经包含在前提中。前提始终是一

个可以确认结论的基础，我们一旦脱离包含术语的周延性的前提，就会导致谬错。做完这个对比，然后我们也许会把归纳推理，称为一个我们脱离结论前提的过程……这个过程从给定的事实开始，推断出一些其他更为普遍的或与之相连的事实。这样，我们就看到了脱离前提的过程。当然也有些条件规定了步骤的合理性，正如一些条件决定了演绎推理。演绎的结论应该与前提属于同一种类型，但也有可能会有一些偶然的不同。但是对于事实而言，它远远脱离了前提。”

下面的例子，可能会让你更清楚地理解归纳推理的过程：

第一个步骤：初步观察。例如：我们注意到，在我们的观察之下，所有“特称”磁铁都吸引铁。我们大脑精神对这种现象的记录，可以被表述为：“A、B、C、D、E、F、G等，还有X、Y、Z，所有的这些都是磁铁，它们在我们观察的所有例子中，在我们观察的所有次数中，都吸引铁。”

第二个步骤：制定假设。正如上面所表述的那样，在所有观察和实验的基础上，而且适用于归纳推理的公理，即“如果很多个体是确定成立的，那么这一类的整体也是确定成立的”，所以我们认为，在一个普遍法则或者真理的基础上，把特称命题包含的事实应用到普遍整体或者大众上也是合理的，因此，所有的磁铁都吸引铁。

第三个步骤：演绎推理。例如：捡起一个磁铁，我们对它既没有任何认知经验，也没有对它做过任何实验，我们通过“三段论”对它进行如下的推理：（1）所有磁铁都吸引铁；（2）这个东西是一块磁铁；因此（3）这个东西会吸引铁。由此我们通过演绎推理得到一个公理：“凡是整个整体是成立的，那么这个整体的各个部分也是成立的。”

第四个步骤：验证。例子：我们开始验证关于这个“特称”磁铁的假设，为了确定它是否满足特称真理。假如那块磁铁不吸引铁，那么我们

就会明白，我们的假设是错的，有些磁铁不吸引铁；又或者我们把那个特称的“东西”当成磁铁是一个错误，它根本就不是一块磁铁。对于两种当中任何一种情况，我们都有必要施以进一步的检验、观察和实验。假如那块特称磁铁的确吸引铁，那么我们会认为，我们已经验证了我们的假设和我们的判断。

第十二讲　用归纳法进行推理

归纳法后来被引入到数学的概率计算中，“完全归纳法”其实就是“统计”，从中你能看到逻辑对科学发展的影响。初步观察是一个搜集和筛选过程，有时也会用到实验。

在逻辑学的使用范畴中，“归纳法”这个术语被定义为：（1）“一个调查和收集事实的过程”；（2）“从这些事实中，推断出一个推论的过程”；（3）“有时会在某种意义上，宽泛地从已经观察到的事实中推断出结论”。弥尔说：“事实上，归纳法其实是借助于大脑思维的工作推断出，如果一个命题在一个或者多个事件中被证明是成立的，那么在类似于前者的事件中，这个命题也同样被断定是成立的。换句话说，在归纳推理的过程中，我们可以总结出，如果一个类别中的某些个体的特性是成立的，那么这个类别中所有个体的特性也都是确定成立的，或者说，如果一个命题在某个时间段内是确定成立的，那么它在同样的环境下的任何时间点也都是确定成立的。”

归纳推理的基础是如下公理：如果很多个体是确定成立的，那么这一类的整体也是确定成立的。一位极负盛名的专家埃塞尔声称，这个公理有一个相当复杂的形式，原因是：如果一个命题适用或不适用于同一种类的许多个体，那么它就适用或不适用于这一种类的整体。

归纳推理的这个基本公理主要基于一个信念，即大自然的法则和表现都是规律的、有序的和统一的。如果我们假设大自然的法则没有表现出这些特性，那么这个公理必然变得不再成立，所有的归纳推理也都会变成谬误。布鲁克斯说得很好：“我们把归纳推理比喻成一个梯子，可以用它把‘事实’上升到‘法则’。这个梯子必须有东西支撑，它才能够成

立；这个东西就是我们对永恒的自然法则所坚持的信念。”一些权威学者们认为，这种对自然法则统一性的认知，就是自然的直觉观，或者我们智力的内在规律。另一些学者表明，在很早的时候，归纳性真理就是靠我们的日常经验和观察得来的。我们坚持并注意到自然现象中的统一性，并且近乎本能地推断出，它是持续的和普遍的。

权威学者们假定存在两种归纳法：（1）完全归纳法；（2）不完全归纳法。其他类似的术语，被不同的权威学者们用来为这两个类别命名。

完全归纳法，要求我们必须掌握所有特称对象的知识，用来形成一个类别。也就是说，构成一个类别的所有单独的物体、人、事情或者事实，必须在完全归纳法这种形式的过程中被认识和列举出来。举例而言，假如我们认识布朗夫妇的所有孩子，他们的名字分别叫作约翰、皮特、马克、卢克、查尔斯、威廉姆、玛丽和苏珊；他们当中的每一个人都有雀斑，都是红头发；然后，在这种情况下，简单地概括并表述为：“约翰、皮特、马克、卢克、查尔斯、威廉姆、玛丽和苏珊都是布朗夫妇的孩子，都拥有雀斑和红头发”，我们可以缩减词语，陈述为一个归纳型结论：“布朗夫妇的所有孩子都有雀斑和红头发。”需要注意的是，在这个情况中，我们应该清楚，在归纳过程中，前提本身陈述哪些东西，我们不能扩展归纳过程而超出它所基于的实际数据。这种形式的归纳法，有时被称作“逻辑归纳法”，因为在不能发生错误和例外的前提下，推论是逻辑的必然规律。对于有些专家来说，这种推理方法在严格意义上不能叫作归纳法，而仅仅是略微高于简单的枚举法。在现实情况的实践中很少用到这种方法，因为我们几乎不可能知道，推断出一个具体的法则或者真理所需要的所有细节。鉴于这种困难，我们返回来再谈论更为实际的归纳法，如下所述：

不完全归纳法，或者它有时候也被称作“实际归纳法”，指代在推理

的归纳过程，假设我们实际上知道的部分细节或者事实，正确地代表其余没被人所知道的事情，还有它们所属的整个类别。在这个过程中，我们将很容易看到结论被扩大，超出了它所依赖的数据信息。事实上在这种形式的归纳法中，我们必须应用公理原则：“如果很多个体是确定成立的，那么这一类的整体也是确定成立的。”也就是说，假设它是一个事实，不是因为我们凭借实际经验来认识它，而是因为从和我们过去经验相吻合的公理中，推断出它的存在。从最广泛的意义上来说，相比于完全归纳法，我们得到的结论或许并不总是成立的，因为这种推论基于一个原理，这个原理在知识缺乏时，可以给我们一个合理的权利去假定结论的成立。

仔细思考归纳推理过程中的实际步骤，我们应该接受并采纳杰文斯这位权威学者所提出来的分类法。相比于其他专家青睐的技术型分类法，这个方法简单明了，容易让人理解，所以更受大众欢迎。现在让我们来看下面四个步骤。

本讲讲述第一个步骤：初步观察。一开始，我们特称的事实、物体、人和事情（其中不包含个人的或者他人的经验）进行观察和记忆，我们不能指望把掌握的初步事实当成在归纳推理过程中的归纳对象或者归纳推论。在我们展开归纳过程之前，我们很有必要形成关于事实、物体、人或者事情的很多清晰的概念或者想法。本书旨在思考各种概念，从其中的各讲中，我们可以看到形成和掌握正确概念的重要性。概念是进行正确推理的基本材料。为了取得一份完美的成果，我们必须拥有足够数量的完美的推理材料。一个人掌握的知识和外部世界的事实或者物体越多，他的推理能力就越好。概念是我们运作这部推理机器的原材料，而且完美的思想最终将被制造出来。正如哈莱克所说：“我们必须首先对推理材料做一个陈述。假设我们希望能形成‘水果’这个概念，我们必须首先认知不同种类的水果——樱桃、梨、柑橘、李子、醋栗、苹果、无花果和橘子等。在开始展开下一个步骤之前，我们必须首先对各

种各样的水果形成区别而准确的图像。如果这个概念力求完全准确，那么我们绝不能忽视任何一种水果。但实际上这是不可能实现的，毕竟有太多水果需要被研究。如果我们对事物的认知失去了准确性，或者是受到了限制，那么思考出来的结果就不值得被信赖。在不安全的地基上修建起来的建筑物，肯定是不牢固的。”

在初步观察的过程中，我们发现存在两种方式可以获取发生在我们周围的事实和事情的知识。我们对这两种方式做出如下阐述：

（1）通过简单观察或者认知，我们不需要推论就能看到某些事实。通过这样的方式，我们认识了潮汐规律、行星运动、时令变化、动物灭绝等。

（2）通过实验观察或已得认识，我们干预事情的进行，然后经过观察推断得出结果。实验是指，对事物的实验、证明和测试；一个行为、操作和过程，旨在发现未知的真理、原理或者结果，或者测试已经为人所接受的、极负盛名的真理或者原理。霍布斯说：“大量的实验过程我们称为经验。”杰文斯说：“在实验中，我们可以发现更多的东西。”换句话说，实验能够观察并发现事情发生的规律性行为。实验优于观察本身有两方面。首先我们做实验不是简单地观察自然发生的事件，我们要对实验对象有更精准的了解。人工实验大的优势是它可以使我们全面地发现新物质，同时研究他们的属性。如果我们认为实验的全过程仅仅是归纳推理，不会给我们带来自然法则外的其他“麻烦”，那将是一个错误。实验只给我们在日后进行推理的时候所需要的事实……实验仅仅给出事实。这个事实是经过观察同样的事实后，经过认真地推理得来的。这里面的普遍的规则是，同样的原因造成同样的效果。只有在事实是完全相似，而不是表面看起来有点像的前提下，才会有“在一种情况下发生的事件，同样会发生在其他所有类似的情况中”。所以，当我们对周围所有的东西反复实验得出结果后，才有足够的信心在相似的

环境中推理出相似的结果。为了可以通过观察和实验，学习自然法则并预知未来，我们必须执行概括的过程。概括就是从特称事件中提取出一个具体法则，然后推断出如果我们看到的一些事情是成立的，这些事情所在的整个属或者类别也都是成立的。正确地概括需要丰富的判断力和技巧，因为所有事情都需要依靠我们推理的例子的数量和特征。

在已经明白归纳推理的第一个步骤是初步观察之后，接下来让我们讨论下面的步骤。也许我们可以发现，对于那些我们通过观察和实验而获得的事实和想法，我们能够找到如何处理它们的方法。

第十三讲　理论和假设

一旦假设被证明，它就成了真理或者理论。显而易见的真理少之又少，这也正是假设存在的重要性。不仅仅在逻辑推导中，生活中，你也可以随处听到“假设怎样怎样”的谈话。这时，你要小心，没准，他说的就是真理。

按照杰文斯提出的分类法，我们得出归纳推理的第二个步骤，叫作“制造假设”。

假设是：一个猜想、命题或者原则被假定或者理所当然地采用，目的是为了做出一个结论或者推论去证明一个观点或者问题；一个被假定的或者理所当然地采用的命题，尽管不能被证明，但是却能够成为问题关键点的演绎论证。我们从中不难发现，一个假设仅仅可能或者大概是成立的，但不能肯定是确实成立的；有效假设的本质是必须接受已经观察到的事实的检验。这个假设也许适用于事情的起因，也许适用于掌控事情发生的准则。与假设类似的，在含义上经常被人混淆的是理论。

理论是：一个已被证实的假设；一个已经被确立的假设，且是一个明显的真实。一个权威学者说：“理论是一个比假设更具备说服力的词汇。理论是建立在原则上，而原则是建立在独立论证上。假设仅仅假定了动机的效应，但是并没有证据可以证明这个动机是有效的。形而上而言，理论只是一个靠大量可行的证据支撑起来的假设。”布鲁克斯说：“当假设被用来解释我们已经认识的、各种各样大量的事实时，被称为理论。于是我们获得了‘万有引力理论’，‘哥白尼的太阳系理论’，‘光的波折理论’，等等，所有的这些理论最开始都是源自于假设。在这种方式中，术语经常在归纳哲学中得到使用。不过我们必须承认，

从严格意义上来说，术语的使用频率并不是很高。有些废弃的假设经常被当作是理论，同样，有时理论也会被当作是假设。”

我们建立一个假设需要许多步骤。首先我们可以通过采用先前描述过的完全归纳法或者逻辑归纳法，确立一个假设。在这种情况中，我们一开始采用简单概括法和简单枚举法。我们在前面的一个章节中提到过，布朗家红头发的孩子，这个例子解释了这种方法。这种方法需要知道每一个物体或者事实的知识并做出检验。与此同时，陈述或者假设正是在这些物体或者事实的基础上建立起来的。汉密尔顿陈述说，这种方法是唯一的，在思考法则中必需的归纳法。它的扩展度仅仅取决于经验水平的高低。实际上它近似于数学推理。

还有一个更为重要的过程是，“假设”需要依靠不完全推理的推论方式支撑，它从已知的知识推理出未知的、超越经验的知识，并且从归纳推理的公理中确立真正的归纳推论。这个过程包括了缘由的主体。杰文斯说：“事件产生的原因是前提或者前提的组成部分，它总是遵循这个前提来执行。人们经常在理解事件发生的原因的时候，遇到很多困难，但是它真正指代的仅仅是保证事件紧随其后发生。”

原因通常很荒谬，并且很难发现。很可能出现以下五个困境：（1）因为原因在我们的经验之外，所以我们不太容易理解；（2）原因联系紧密，所以很难通过推理和它相关的原因，去发现一个主要原因；（3）经常会碰到抵消的或者修改中的原因使我们困惑；（4）经常某个结果，可能被任意一个原因所左右；（5）那些看起来像是某个结果的原因，也许仅仅是一个附属原因。

鉴于上述困境，米尔制定了一些测试方法，用来确定导致一些特殊情况的原因。这些测试方法有：（1）赞成法；（2）差异法；（3）残留法；（4）共变法。亚特华德对这些多样的测试方法做出了以下的定义：

赞成法。假如任何时候给定的物体或者手段，不受抵消因素的影响而呈现出来，就能产生结果，那么就有有力的证据证明那个物体或者手段就是产生结果的原因。

差异法。如果假定的原因成立，结果也成立；如果假定的原因不成立，那么结果也不成立。而且，没有其他手段会产生结果，我们也可以合理地推断出，假定的原因就是真实的原因。

残留法。所有已知原因的影响一旦形成之后，我们在任何其他现象中发现一个结果，由此我们可以确认，一个剩余的手段还没有被考虑到。

共变法。如果一个变化的前提伴随着一个变化的结果时，那么它们就以某种方式像原因和结果一样联系着。

亚特华德补充说：“无论什么时候，一旦这些标准被发现不受相矛盾的证据束缚时，尤其是其中一些同时发生的时候，证据变得很明晰，观察到的情况是整体的最佳代表，这样就保证了它是一个有效的归纳结论。”

杰文斯告诉我们下面这些规则非常有用：

（1）无论什么时候，当我们想要改变实验对象的数量时，我们可以应用一个规则去发现哪些是原因、哪些是结果。我们必须相应地改变一件事情的数量，让它彼时变多、此时变少，如果我们观察到有其他事情同时发生变化，那么它完全有可能是相应的结果。

（2）当事情频繁规律地发生变化时，有一个简单的规则，按它走我们就能判断出，变化是否是像原因和结果紧密联系在一起一样，规则如下：它们联系在一起，以完全相同的频次发生变化。

（3）当我们不能确定事情在关键点上是否相似的时候，我们就很难解释清楚，我们曾经如何能通过概括，从一件事情中推断出一类事情。我们要在什么原则上争论？我们必须从特称事实中获得一条普遍法则。要想实现这个目的，我们必须完成归纳推理的所有步骤。做出观察后，我们要依据环境或者事情运行的规律。然后我们开始演绎推理；在尽可能多地在多种案例中验证归纳结果之后，我们要知道，以后遇到类似演绎案例时该如何处理。对事物没有一个完整的理论，我们就很难去判断在什么时候可以，或不可以轻易从一些事情推断出另一些事情。可以给我们帮助的唯一的规则是，假如事物只在某些属性上彼此相似，那么我们必须先通过观察许多的例子之后，才能推断出这些属性在其他事物身上也是适用的。

第十四讲　制定和检验假设

归纳推理的最后一个步骤，如果假设不能或者暂时不能被证伪，推理就成立。所以，归纳推理是会提心吊胆的，因为你不知哪一天会有人发现一个事实，证明假设是不成立的。这也是人类文明发展的动力。

过去的哲学家们和逻辑学家们经常困惑于如何才能合理地解释假设的起源。其实我们只要对内容稍加思考就会明白，相对于事实和想法的综合或者组合，假设的实际形成部分，更多的是包含了它自身和能够给出一个可能的理由的理论的心理。什么是心理过程？让我们来讨论一下。布鲁克斯说得好："科学上的假设源自于预测。它并不仅仅是一个事实的综合，因为事实的叠加不能给出法则或原因。我们没有看见法则；我们看见事实，然后大脑通过事实思考法则。借助于预测的力量，大脑思维经常会从一些事实推断出事实产生的原因，或者支配事实的法则。很多假设其实是大脑思维经过判断得出的一种合理的直觉。引导产生假设的因素，被法国科学家拉·普雷斯称作'一个伟大的猜想'，又或者被柏拉图出色地定义为'对真理的一个可怕的怀疑'。形成假设需要一个指导性的大脑思维、一个活跃的幻想力和一个哲学性的想象力，这样才能通过它捕捉思想之光，或者发现事实背后的法则。"

研习新心理学的学生，看到形成假设的思维过程——"思维思考法则"——一个潜意识甚至是超意识活动的例子。假设不仅能够解释过往心理学不能解释的问题，而且还同最新的思想主流保持一致，比如上面所引有关布鲁克斯的部分；此外，它和被记录下来的那些伟大假设的组成部分暗合。有一天威廉姆·哈米尔顿勋爵在都柏林天文台散步，发现了关于"四元数"非常重要的法则。他对这个主题已经研究了很长时间，

但是始终思考不出结果。后来，在一个重大的日子，他忽然感觉到了“思考的导电回路”正在靠近，结果是理解了数学基本关系的难题。伯勒罗特是“合成化学”课程的奠基人，他的那些著名实验帮他完成了意义重大的发现。这些实验几乎不需要严格遵循潜意识思考或者推理过程的规则；而是“自发地展开来”，也就是说“从天而降”。在许多的例子中，思维活动毫无疑问是纯主观性的、潜意识的。哈德森博士认为“主观的思维”不能被用于归纳型推理，它是一种纯粹无疑的归纳过程；但是许多杰出的科学家、发明家和哲学家的证词彼此之间都保持截然相反的状态。

在这种联系下，汤姆森的引言非常有趣：“解剖学里‘奥肯’的名字得以不朽是一道预感之光掠过大脑思维导致的结果。在偶然的一次散步中，奥肯捡到一片经过风雨侵蚀、风化的鹿的头盖骨，查看后他大叫道：‘这是脊椎骨的一部分！’当牛顿看到苹果落地时，他脑海里闪过一个预见性问题：‘为什么天体不像苹果一样坠落呢？’这两种情况中，是都没有比‘偶然’更重要的东西发生的；牛顿和奥肯都是通过先前的深入学习，做好了充足的准备，然后抓住发生在他们身边看似不重要的事实，向世人证明了它们有多么重要；如果鹿的头盖骨和苹果没有出现，那么其他坠落的东西或者头盖骨也会‘触到绳弦并摇响它’。但是每一种情况都有一个伟大的预测；奥肯从单一的椎骨中看到了整个骨架，同时牛顿突然构想出，整个宇宙被无数个‘想要坠落的’天体填充着。歌德之于植物王国正如奥肯之于动物一样：一株植物的各个部分，被当成是变质的叶子，这对于热衷于发明的人来说，是个明显的例外。因为它其实是由某个领域的诗人发现的，并且他看起来还没有做出任何特别的努力。”但是歌德本人最盼望的是这些基本的发现归功于他的观察，而不是他的想象力，正如其他伟大的发现和暗示已经被揭示一样，虽然歌德和奥肯的原则成了历史。歌德留下他的原则，以供后人遵循，但是对于他伟大的名声，可能他的名字从来就不应该和它有所联系。奥肯为建立他的理论，积累了大量所需的材料；他能够马上开始研究并且征服新的

领域。

不过，那也不是说，所有从潜意识闪现进入意识内的假设，必然是真实或者准确的。正相反，其中很多的假设都是错误的，或者仅仅部分正确。潜意识既不是绝对可靠的，也不是全知全能的——潜意识仅仅是从假设提供给它的信息中得出结果。但是即便是纯感官的假设，也会在后期形成正确的法则过程中意义重大。正如惠威尔说的那样：“在大多数人看来，尝试错误的猜想是获得正确猜想的唯一方式。”根据地球运行轨道的形状，开普勒（德国天文学家、物理学家，开普勒定律的发现者）据说在确定最终正确的法则之前，已经修改了至少二十条假设。正如布鲁克斯所说：“即便是错误的假设，在科学研究中依然十分有用，因为它们能引导出更多正确的命题。‘所有天体以地球为中心做圆周运动’这个命题，最后引出‘本轮’这个概念，最后真实的理论就是对这个概念的描述。所以，在被真实的‘氧化’理论代替之前，化学方面更早的‘燃素’理论，使得许多事实更容易理解。所以，正如汤姆斯所说，‘大自然讨厌真空’这个理论旨在把之前不被考虑在内的相关的所有同源事实集合在一起。只要依旧能够适用于一些事实，即便错误的构想在科学上也会有一席之地；当它自身不能解释一些事实时，我们会用新的一个修改它或者替换它。有人声称，科学之路需要这些被遗弃的假设，才能长久地发展下去。”

哈莱克在谈论仓促完成推论的危险性时说：“人们为了能持续进步，必须使用不完全归纳法；但是通常的危险都是发生在从过于狭窄的经验推断归纳性推论的过程中。一个小孩子通常会有养一两只狗的经历，因为他养的狗性格都很温和，所以他争辩说所有的狗性格都是温和的。也许在他被严重地咬伤之前，都没有发现与之相反的情况。他的归纳其实过于仓促，因为他并没有测试足够多的狗，就确立了这样一个结论。一个农民在一片区域内有过一两次庄稼大丰收后，也许会说这片土地上的庄稼都会很赚钱，虽然他很可能好几年都不会再有大丰收了。一

个人会相信很多人，因为他发现他们很诚实。于是他总结出，所有的人都很诚实，然后在相信某个说谎的人后，他推翻了之前的结论。一个人的年龄越是往上增长，他在归纳结论的时候就会越小心。许多例子被记录并且对比；但是即使是最聪明的人也会有犯错的时候。曾经有一个广为接受的事实，即所有的天鹅都是白色的。从来没有人见过黑色的天鹅，所以我们得出‘所有的天鹅都是白的’这个推论，并且认为它是相当确定的。最后人们在澳大利亚还是发现了黑天鹅。”

布鲁克斯在提到假设的可能性时说：“假设的可能性和它能解释的事实或者现象的数量相符。假设能够解释的事实或者现象的数量越多，我们对它的正确性的信念就越高。如果需要考虑的事实存在超过一个以上的假设，那么包含最多数量的事实的那个假设是最有可能正确的。为了验证一个假设，我们必须证明它能解释所有的事实或者现象。如果事实数量繁多、形式各样，并且主题已经完全被研究透彻，不重要的事实被忽视，那么假设就是成立的，它也因此得到验证。因此‘地球沿着地轴自转需要一天一夜的时间’被证明是完全正确的。这是惠威尔教授和很多思想家在验证一个假设的时候提出的观点。然而，弥尔和他所在学派的一些作家们提出一个观点：为了验证一个假设，我们不仅要证明这个假设能解释所有的事实和现象，而且还要证明不存在其他的假设能够解释所有的事实和现象。”

杰文斯说：“在第四个步骤（验证）中，我们把这些演绎推论和已经收集好的事实进行对比，或者当有实际需要的时候，我们要做出新的观察和实验，这样我们就可以确认，假设到底是不是和自然保持一致。如果我们在演绎推论和观察结果之间碰到一些明显的不同之处，那么说明假设很可能是错误的，我们就需要重新确立一个新的假设。为了让演绎推论和观察结果达成一致，有时我们也需要小范围地修改假设。当我们获得一个和部分事实一致的假设时，我们不能马上确定它是一定准确的。无论是否可能，我们必须在各种各样的环境中继续从假设验证推

理，也就是要通过感觉把这些结果和观察到的事实进行对比。当一个假设在大量结果中显示它是正确的时候，特别是当它能够预测我们不应该相信什么或者不应该研究什么的时候，我们就可以十分确定这个假设是一个真实的假设了。有时可能会出现这样的情况，两个甚至三个完全不同的假设全都看起来符合某些事实，这样我们就会变得茫然不知所措：到底该选定哪一个。因此当我们碰到两个假设，其中一个和另一个都很合适的时候，我们必须找到符合其中一个假设但是不符合另一个假设的某个事实或者事情，因为这样做会直接影响我们得出结论，前一个假设是真实的，而后一个是错误的。”

综合上面的有关验证假设的所有内容，我们会明白推论是用来检验最终假设对“事实”产生的影响的。这些真相也许是已经观察过的现象，也许是很容易被认知的事实，又或者是通过演绎推理得到的其他事实。最终假设可以被说成是事实，如果这个假设是真实的，那么它对应的事实也是真实的。因此我们如果要修改假设“所有人都终有一死”，我们可以演绎推理得出，这个假设遵循一个普遍的规律，那就是“一个人迟早都会死亡”。然后我们在每一个人身上检验我们的假设，其中检验的过程中我们也会受到观察和实验的限制。假如我们发现有一个人没有死，那么测试就推翻了我们的假设；在与之相反，假如所有人（情况中的“事实”）被证明是终有一死的，那么我们的假设被证明是成立的或者已经建立。在这个过程中应用的演绎推理可以被描述为：“关于一类的事情如此这般是正确的，如果一件事情属于这一类，那么对于这件事，它也会遵守如此这般的规则。”这种论证叫作假设命题（参见第九讲），这个命题的思考过程形成了演绎推理的主要部分。因此正如杰文斯曾经说过，“演绎推理是归纳推理的第三个步骤，并且优先于验证这个步骤”，我们对此已经考虑过。哈莱克说：“在归纳法对一些现象做出分类并且提供给我们一个重大的前提之后，我们可以演绎地把这个推论应用到新的样本中，证明它属于哪一类。归纳法把现成的重大前提传递给演绎法。……演绎法把它当成一个事实，不会对它的真实性产生质

疑。……只有在普遍法则确立后、物体被归类后、主要前提形成后，演绎法才可以被应用。”

就以上事实来看，我们现在可以开始探讨另一大类的推理方式——演绎推理。

第十五讲　演绎推理

细致地讨论过归纳推理之后，演绎推理也就很清晰明了了。演绎推理是归纳推理的逆过程。这也是为什么小孩子要先学乘法，背“九九乘法表”的原因。

我们已经知道推理有两大类别，分别是：（1）归纳推理，或者是从特称真理中发现一个普遍真理；（2）演绎推理，或者是从普遍真理中发现特称真理。我们之前已经说过，演绎推理是一个从普遍真理中发现特称真理的过程。因此从命题“所有的马都是动物”中的普遍真理看来，它与第二个命题“多宾是一匹马”存在联系。由此我们可以推断出一个特称真理，即多宾是一匹马。或者在下面的情况中，我们可以从一个普遍真理中推断出一个特称真理，例如，所有的蘑菇都是可以吃的；这种真菌是一种蘑菇；因此，这种真菌是可以吃的。这个演绎论证过程采用的表达方法是一种演绎三段论。

杰文斯在提到上述这个例证时说：“下面有三个句子表述三个不同的事实；但是当我们知道前两个事实之后，我们可以从这两个事实中学到或者推断出第三个事实。因此，当我们从其他两个事实中学到另一个事实的时候，我们可以进行推断或者推理，当然我们是通过大脑思维采取这种做法。因此演绎推理可以帮助我们通过实际试验探究事物的本质。在确定一个东西是否能吃之前，如果我们都选择去尝一下，那么中毒事件会发生得相当频繁。但是蘑菇的外观和特性，我们可以通过眼睛和鼻子安全地辨别出来，然后把收集到的信息加以推理，事实就会很清晰地显示出来，即这种蘑菇是可以吃的，这样我们就不会陷入任何危险或者麻烦。推理过程的实际目的，其实是从一些知识中获得另一些知识。”

学生们肯定会认为，演绎推理主要是一个分析过程，因为它的重点在于通过引导和分析，把普遍真理转变成多个特称真理，即转变成一个普遍真理所暗含的特称真理，然后推断出“如果普遍真理是成立的，那么特称真理也是成立的”。因此在普遍真理“所有的人最终将一死”中，我们发现其中包含一个特称真理“约翰·斯密斯最终会死亡”——因为我们确定约翰·斯密斯是一个人。我们从关于约翰·斯密斯的特称真理中，推断出关于“所有人”的普遍真理。我们分析“所有人”，并且从中发现约翰·斯密斯是它包含的特称部分之一。因此，演绎推理是从一个整体的真实性推断出它包含的各个部分的真实性；或者说，演绎推理是一个分析过程。

学生也许会认为，演绎推理主要是一个“下降”过程，因为它主要是一个向下的从普遍真理中推断出特称真理的过程；从类别高的真理推断出类别低的真理；从范围广的真理推断出范围窄的真理。正如布鲁克斯所说：“演绎推理从类别高的真理推断出类别低的真理，从法则中推断出事实，从原因中推断出现象，等等。对于法则，我们通过演绎推理，从法则下降到法则所包含的事实，即便我们从来没有讲过这些事实也没有关系；所以我们也可以从其中的原因推断出，我们已经看到过的现象和甚至还不知道的现象。”

可以通过一些方式发现普遍真理是演绎推理的基础。大多数起因于归纳推理，以经验、观察和实验为基础。比方说在上述所举的例子中，如果我们以前没有广泛地学习过马和动物之间的种种关系，那么就不会深信不疑地提出我们认为是正确的命题，即所有的马都是动物。没有这种学习“马和动物之间关系”的过程，我们也不可能做出陈述：“多宾是一匹马。”如果没有以前的学习、经验和观察，我们就不可能深信不疑地做出论断：“所有的蘑菇都是可以吃的”；或者“这种真菌是一种蘑菇”；又或者“因此，这种真菌是可以吃的”。即便如此，我们必须确定这些真菌的确是一种蘑菇，否则我们就会面临让自己中毒的危险。无论

如何，这种类型的普遍真理不是直觉性的，而是以我们自己的或者他人的经验为基础形成的。

有一类普遍真理，被一些权威学者们称为“直觉真理”。哈莱克对此表示：“一些心理学家表示，我们获取知识，既不采用归纳推理，也不采用演绎推理；其实我们在认知某些物体的时候，不需要任何推理过程，就可以清楚地认识某些真理。属于‘直觉类知识的真理’被分类为以下几种情况：我们认知一个物体，并且立刻知道它是一个时间关系。据说我们通常会对时间有一个直观概念。比方说，当我们被告知一个整体远大于一个部分的时候；当我们被告知，有些事物和同一件事物对等，那么它们彼此之间也相互对等的时候；当被告知一条直线不能包围空间的时候，我们马上或者直觉地能够认识到这些陈述中所包含的真理。努力地寻找证据，并不会让我们更加确信这些陈述中所包含的真理。我们可以说它是不言自明的，或者它可以依靠直觉认识这个事实。数学公理和逻辑公理，都被认为是直观型的公理。”

总而言之，另外一类的权威学者们，否认“真理”中存在直觉型知识或者真觉型真理。他们声称，我们所有的想法都是源自于我们的知觉和反射；与此同时，我们通常提到的“直觉”其实是记忆或者遗传对知觉和反射的重组而已。他们认为动物和人类的直觉，其实是指代一个种族或者个体的经验，这些经验源自于储存在大脑潜意识中的印象。哈莱克提到这点时陈述说：“这类学派的学者把直觉比作本能。他们承认年幼的鸭子本能地熟悉水性，遇见水可以直接跳进去，不用深入学习就能够游泳。这些心理学家认为，这种情况其实有时跟鸭子的祖先并没有关系。它们必须借助于经验，慢慢地获得知识。它们学习完整的水上课程用来生存，并把这些知识通过改良的模式，传输给后代。如果它们不能学到课程所教的内容，那么它们将在严峻的生存斗争中死亡。……这个学派的学者们声称，因果的直观性，可以用同样的方式展现出来。一代一代的人类都已经清楚地认识到，各种原因连接在一起形成结果；因此，通

过分离已经连接在一起的各种原因，我们可以重新来认识它们发生的必然顺序。倾向于考虑这些联系下的所有现象，伴随着一种稳定增长的力量，引导着它们把遗传法则传输给它们的后代，直到我们认清它们之间的联系其实已经变成了一种直觉。”

另外一类普遍真理仅仅是“假设的”。“假设的”指代“建立或者包含一个假说或者猜想；被假设出来的或者被认为是理所当然的，尽管没有被证明，但是它的目的是通过在某一个关键点上推论来解决疑问。”物理学科中的假设和理论，通常被当作是普遍真理来进行演绎推理。假设的普遍真理具有前提的性质，其目的是为了展开演绎推理的过程。如果没有这些假设的普遍真理，演绎推理也不可能实现。总而言之，它们作为一种规则并不仅仅是一种假设，在经验、实验和演绎推理的共同作用下，它们更能完整地展现假设的本质。“万有引力定律”可以被认为是假设出来的，同时它也是由演绎推理在巨大数量的事实和现象基础上，推断出来的结果。

演绎推理的初级基础是逻辑学公理，这些公理由我们的祖先传给我们，可以这样表述：“只要一个整体是确实成立的，那么这个整体所包含的所有部分也是确实成立的。”或者，正如后来的学者表述：“只要普遍的事情都是确定成立的，那么特称的事情也都是确定成立的。”这个公理是我们确立演绎推理的基础，它给我们提供了演绎推论或者演绎论证的有效性。假如我们要挑战陈述“这种真菌是可以吃的”的证据，我们能够回答说，我们证明这个陈述成立，是通过不言自明的命题或者公理，即“只要普遍的事情都是真实的，那么特称的事情也都是真实的”。如果“普遍的”的蘑菇是可以吃的，那么特称的蘑菇也一定是可以吃的；其中“这种真菌”是一种特称的蘑菇。所有的马（普遍的马）是动物，这个命题根据公理来推断，可以得出下面一个命题：“多宾（特称的马）一定也是一种动物。”

相比上述的这些例子，我们还可以在这个公理中替换掉其他许多术语。例如，只要一个整体是被肯定的或者被否定的，那么这个整体包含的所有部分都会是被肯定的或者否定的。很明显，这种形式是起源于汉密尔顿运用的方法，他说：“只要一件事情属于或者不属于包含它的整体，那么它也属于或者不属于这个整体所包含的每一个部分。”亚里士多德曾经如下表述过他著名的格言：“只要任何类别或者术语周延的事情能够被断言是肯定的或者否定的，那么它所包含的所有和单个的类别或者个体，也能够以同样的方式被断言是肯定的或者否定的。”

和公理“只要一个整体是确实成立的，那么这个整体所包含的所有部分都是确实成立的”相比较而言，演绎推理还存在另外一种形式，这种形式是基于另外一个公理。这种形式的演绎推理，被称作数学推理，因为数学领域会应用到这种形式的推理。它基于的公理可以被如下表述：“和同一件事情相对等的所有事情中的每一件事情都是互相对等的。”我们不难发现，这个公理在数学上被应用过。因此：“X等于Y；Y等于5；所以，X等于5。”又或者用逻辑学术语表述为：“A等于B；B等于C；所以，A等于C。”因此我们明白，这种形式的演绎推理，和普通形式的演绎推理，都是严格地采用一种间接的方式表达，换句话说就是，以第三件事情为媒介来确定对等关系，或者是“两件事情通过和第三件事情之间的联系，形成对比以确定彼此间的关系”。

布鲁克斯陈述说：“确定数学推理的真正原因也许可以被表述为：第一，它的想法是确定的、必要的和准确的数量构想。第二，正如对这些想法的描述，它的定义是必要的、准确的、无争论余地的真理。第三，我们通过对比获得形成结论所需要的公理，全都是不言自明的和必要的真理。我们借用‘必要的推论法则’对比这些准确的想法，获得的结果必定是正确的。或者，用另外一种方式表述，把这些定义和公理当成一个三段论的前提，我们必然能得到一个结论。让错误深入地影响或者破坏我们派生出来的真理是没有余地或者机会的。”

总之，我们希望读者能注意到杰文斯写过的一篇文章，这篇文章很值得我们思考和斟酌。在文章中杰文斯说：“有一个简单的规则，可以帮我们检验许多论证的真实性，其中很多论证并不受限于逻辑学书籍里普遍提出的任何规则。这个规则是，‘只要一个术语是真实成立的，那么和这个术语表述的含义保持一致的任何术语也都是真实成立的’。换个方式来说就是，如果两个术语准确地指代一件事情，那么我们完全可以用一个术语代替另一个术语。毫无疑问，一匹马是一种动物，因此马的头也是一种动物的头。我们不能把这个论证纳入三段论的规则，因为它在两个命题中包含四个不同的逻辑学术语；也就是说，马、动物；马的头、动物的头。但是它能很容易归入到我之前提到过的规则中，因为我们可以简单地把‘一些动物’替换为‘一匹马’。许多论证都可以用这种方式做出解释。黄金是一种金属；因此，一块黄金也是一块金属。黑人是我们的同类；因此，如果一个人打一个黑人，那么他就是在打我们的同类。”

一位相当出色的权威学者说：“如果足够认真地检验我们采用的推理方式，我们会发现在每一种情况下，都是用一件事情或者一个术语来替代另外一件事情或者一个术语，当然我们知道前提条件是它们彼此在某些方面存在着准确的相似性。我们把这种相似性当成一座桥梁，从一件事情的知识中，过渡到另一件事情的知识中；因此，推理的真正原理可以称作相似术语之间的替换，或者说是从一个物体过渡到另一个物体。我们从某件事情的特点，推断出另一件事情的特点，其中的某件事情被当作是一个媒介，或者是第三术语。如果我们非常确定两件事情存在一个准确的相似性，那么我们得出的推论就是十分确定的；当我们只是相信那里可能有，或者猜测那里有一个准确的相似之处的时候，我们的推论有可能是真实成立的，但并不确定。”

第十六讲　三段论

最经典的逻辑推导，每个人每天的生活中都能遇到，甚至是小孩子，比如小学数学里：如果**A**大于**B,B**大于**C**，那么**A**就大于**C**。**“**三段论**”**只是名字新奇而已。本讲里的复杂点只是讨论了三段论成立的规则。

三段论在推理过程中属于第三个步骤，也是最高阶段或者步骤——这个步骤紧跟在被称为构想和判断这两个步骤之后——我们通常称之为“推理”。总之，这个术语既包含前面两个术语，也包含最后一个步骤本身。在这个步骤或者过程中，我们通过依次思考、对比前两个人、物体或者事情和第三个人、物体或者事情之间的关系，得出前两个人、物体或者事情彼此间的关系，最后确定结论。正如我们推理出：（1）所有的哺乳动物都是动物；（2）一匹马是哺乳动物；（3）因此，一匹马是动物。其中完成最后一个步骤推理的最基本的原则就是，对比前两个物体之间的联系，或者换句话说，对比它们和第三个物体之间的关系。这种推理过程的表达形式叫作“三段论”。

如果一个人想要对三段论形成一个清晰的概念，那么这种以三段论的形式引起表达论证的推理过程一定要被理解。尽管初学者有时会被学者们提出的复杂的定义和陈述所困扰，但是这个过程在被直白地表达出来的时候，依然能被人们轻易地理解。让我们假设有三个不同的物体，分别是A、B和C。我们希望能对比C和B，开始时因无法建立联系而失败。但无论如何我们能够建立一个关于A和B之间的联系；同时我们也能够建立一个关于C和A之间的联系。因此我们得到两个命题：（1）A和B对等；（2）C和A对等。下面的步骤一定可以推断出，“如果A推断出B,C等于A，那么按照逻辑学的常理，C一定等于B。这个过程其实并

不属于直接对比，而是属于非直接的或者间接的对比。我们并不是把C和B进行直接的对比，而是间接地以A为媒介进行对比。因此，A被认为是B和C的仲裁。”

这个推理过程，在表达各种命题的时候，包含了三个概念或者关于物体的想法。它也包含了推理的基本形式或者元素。布鲁克斯说：“推理过程最简单的运行方式是，参考两个物体同第三个物体之间的联系，对比前两个物体，从而确定两者之间的关系。”完成这个过程得到的结果是一个论点的表达，术语称作三段论。沃特利说：“一个三段论实际上就是一个精确的逻辑推理形式，它的结论不需要深究术语的含义，就可以通过它独特的表述方式展现出来。”布鲁克斯说：“所有的推理过程都能够自然地以三段论的形式所表达出来。三段论同时适用于归纳推理和演绎推理；借助于三段论这种形式，两种推理方式的每个过程都可以清晰地展现出来。三段论作为一种思考方式，它的重要性需要受到特别的注意。”

为了使三段论的本质和使用方法能够被清楚地理解，我们把著名的“三段论规则”呈现给你。你在弄懂这些规则后就能完整地理解三段论本身的含义了。

三段论的规则表述为，为了让一个三段论变成一个完美的三段论，必须满足以下条件：

1.必须包含三个，但是不能超过三个以上的命题。这三个命题分别是：（1）最后获得的结论，或者有待被证明的命题；还有（2）和（3）前提，或者证明结论的方法，被称为大前提和小前提两种。我们如果审视下面的例子，或许会更容易清楚地理解“前提”这个术语：

大前提：**“人都是终有一死的。”**（**“A是B。”**）

小前提：**“**苏格拉底是一个人。**”**（**“C**是**A**。**”**）因此我们得到：

结论：**“**苏格拉底是终有一死的。**”**（**“C**是**B**。**”**）

我们从上面的描述中不难发现，三段论不论是用文字表达还是用符号来阐述，在逻辑上都是行之有效的，并且得出的结论在逻辑上一定符合前提的标准。另外，在这种情况下，只要前提是真实的，那么由它得出的结论也必定是真实的。沃特利说：“如果一个三段论中的结论在逻辑上遵循前提，那么这个三段论就是有效的；如果一个三段论中的结论在逻辑上不遵循前提，那么这个三段论就是无效的；如果推理的人被错误本身所欺骗，那么三段论包含的结论就会演变成一个谬论；但是如果这个错误被当作是一个欺骗他人的想法，那么结论就演变成了一个诡辩。”

规则1旨在说明，只需要三个命题——一个大前提、一个小前提和一个结论就可以形成一个三段论。如果我们使用三个以上的命题，那么我们接着要在里面增加两个额外的前提，得出一个结论。一旦出现两个以上的前提，则会导致形成两个或者两个以上的三段论，又或者以未能形成三段论而告终。

2.必须有三个，但是又不能超过三个术语。这些术语分别是：（1）结论的谓语；（2）结论的主语；（3）位于前提之间的中间项，它是连接两个其他术语的纽带，并把它们融合进一个结论。

结论的谓语被称作主要术语，因为它和其他同类术语相比较而言，在扩展度上强度最大。结论的主语称作次要术语，因为它和其他同类术语相比较而言，在扩展度上强度最小。主要和次要术语统称为极端术语。中间项就是在这两个极端术语之间产生作用。

主要术语和中间项必须出现在大前提之中。

次要术语和中间项必须出现在小前提之中。

主要和次要术语必须出现在结论之中。

最后我们明白，主要术语一定是结论的谓语；次要术语一定是结论的主语；中间项是两个前提中某一个的主语或者谓语，它一定会出现在两个前提中。

接下来的例子，可以把这种情况描述得更为详尽：

在三段论中：“人是终有一死的；苏格拉底是一个人；所以苏格拉底是终有一死的。”我们得到了下面这个布置：主要术语——“终有一死的”；次要术语——“苏格拉底”；中间项——“人”；如下所示：

大前提：**“人”**（中间项）是终有一死的（主要术语）。

小前提：**“苏格拉底”**（次要术语）是一个人（主要术语）。

结论：**“苏格拉底”**（次要术语）是终有一死的（主要术语）。

这条规则包含的术语“只有三个”，其原因是，在推理过程中，两个术语之间的对比需要第三个术语作为媒介；而且只能有三个术语。如果超过三个术语，那么我们将得到的不再是一个结论，而是两个结论。

3.至少要有一个前提是肯定的。之所以这样，是因为“我们从两个否定命题中，推断不出任何事情”。这和一个否定命题断言两件事情有所不同，如果我们得到两个断言分歧的命题，那么我们从中推断不出任何事情。假如我们使用三段论做出表述：“人不是终有一死的”，“苏格拉底不是一个人”；对于苏格拉底到底是或者不是“终有一死的”，我们不能得出一个确定的结论。这两个前提中不会存在任何逻辑性联系，所以我们也无法推断出任何结论来。由此可见，至少有一个前提必须是肯定

的。

4.假如一个前提是否定的，那么结论也一定是否定的。这是因为“假如一个术语同意第三个术语，而另一个术语不同意第三个术语，那么前面两个术语之间彼此一定不相符”。这样的话，我们使用三段论表述就是：（1）“人不是终有一死的”；（2）“苏格拉底是一个人”；我们必须声明一个否定的结论——（3）“苏格拉底不是终有一死的。”

5.中间项必须具有周延性。换言之，就是要包含在至少一个前提中。之所以这样，“因为，主要术语可能会和中间项的一部分做对比，同时次要术语又会和另一部分做对比；共同的中间项不会存在，因此也不会有关于推论的共同基础”。若是违背这种规则，将会导致出现一个被称作是“违背周延性的中间项”的结论，这是一个被公认的谬论。在本讲列举过一个三段论并把它当成例子，命题“人都是终有一死的”，它真正指代的是“所有人”，也就是指“在普遍意义上的人”。从字面意思来理解，命题表示“所有的人都是终有一死的”。从中我们可以发现，苏格拉底作为“一个人”（或者所有人当中的一些人），必须带有普通人的特性。假如一个三段论换成：“一些人是终有一死的”，那么它将推导不出苏格拉底一定是终有一死的——他或许会，也或许不会。另外一种形式的谬论，在下面这个陈述中展示出来，那就是：（1）白色是一种颜色；（2）黑色是一种颜色；因此（3）黑色一定是白色。前面两个前提的真正的意思是，“白色是某种颜色；黑色是某种颜色；但是不会出现这种情况，即黑色或者白色就是所有的‘颜色’。”另外一个例子是：“人类是两足动物；鸟类是两足动物；因此，人类是鸟类。”在这个例子中，“两足动物”并没有被周延成“所有的两足动物”，而仅仅是不均衡地被当成“一些两足动物”。因此，凡是没有遵循规则的三段论，最终都必然以失败而告终。它们并不是真正的三段论，最后就构成了谬论。

为了能被“周延”，中间项必须是一个普通命题的主语，或者是否定

命题的一个谓语；为了不被“周延”，中间项必须是一个特称命题的主语，或者是一个肯定命题的谓语。（参见本书第九讲）

6.如果一个极端术语在前提中没有周延性，那么它在结论中也许同样不会具有周延性。之所以会有这样的结果，是因为相比我们在前提中发现的内容，它会在结论中断言出更多非逻辑性的和不合理的内容。这样争辩可能显得最没有逻辑性：“（1）所有的马都是动物；（2）没有人是一匹马；因此（3）没有人是一种动物。”得到的这个结果显然是不成立的，因为当“动物”这个术语在前提中是不被周延（作为肯定命题的谓语）的时候，这个术语在结论中是被周延的（作为一个否定命题的谓语）。

正如我们所提到的那样，任何一个三段论只要违背了上面提到过的六个原则中的任何一个，都不成立，并且会导致出现谬论。

还有两个额外的规则，可以被称作衍生规则。任何一个三段论只要违背了这两个衍生规则中的其中一个，那么它同样也会违背我们一开始细致地研究过的六个规则中的一个或者一个以上的规则。

三段论的两个衍生规则如下：

7.至少有一个前提必须是普遍的。之所以这样，是因为“从两个特称的前提中，我们推断不出任何结论”。

8.如果一个前提是特称的，那么结论也必定是特称的。之所以这样，是因为一个普遍的结论只能从两个普遍前提中推断出来。

以上的两个衍生规则所包含的原则，可以通过违背它们的三段论来进行检验。这两个规则包含了其他六个规则的本质，每一个违背它们的三段论，也必将违背上述的其他六个规则中的一个或者多个。

第十七讲　三段论的种类

三段论就像是变色龙，为了避免人们在实际生活和学习中对它的陌生感，本讲将讨论三段论的种类变化。

逻辑学专家们把四种命题尽可能地划分为四种形式的排列，并且尽可能形成十九种不同的有效论证，称之为十九种三段论式。它们被分类，并且会被划分为四种类型，其中每一种都可以通过命题前提里的中间项被认识。逻辑学家们已经排列出了精巧的、奇妙的图表，旨在证明存在哪些种类的命题。只有加入这个特定顺序的排列，才会产生有力的、有效的三段论。我们最好不要在这里列举出这些图表，因为对于我们来说，用它们对一个普通主题做出陈述显得过于技术性了。这些表格对于学生来说是不必要的，上面已经陈述出来的三段论法则已经能让他们完全熟悉三段论本身了，因此他们也将会在各种意义上判断，是否任意一个论证是一个正确的三段论，或者不是。

在许多一般思考和表述的例子中，完整的三段论推理范式被省略，或者不会被详尽地陈述出来。忽略一个三段论的前提是一种普遍做法，遗失的前提能被讲话者和听话者推断出来。前提没有被表达出来的三段论，有时被称作省略三段论，这个术语的含义是“存在于大脑思维里”。举例而言，“我们是自由的人类，所以我们是幸福的”；其中大前提“所有自由的人都是幸福的”被省略或者没有被表达出来。同样在命题“诗人是有想象力的，因此拜伦是有想象力的”；其中的小前提“拜伦是一个诗人”被省略或者没有被表达出来。杰文斯在提到这种句子时说：“因此，在《登山宝训》这本书中，开卷诗是祝福诗，每一首都包含一个前提和一个结论，并且结论是置于前端的。‘受到祝福的都是那些仁慈的人：因为他们拥有仁慈的心。’这个结论中的主语和谓语的位置，在这里发

生了颠倒，所以真正的命题其实是‘仁慈的人会受到祝福’。我们很容易理解：‘所有获得仁慈之心的人都会受到祝福，’所以三段论如果进行详尽的描述，就会变成：‘所有获得仁慈之心的人都会受到祝福；所有仁慈的人都会获得仁慈之心；因此，所有仁慈的人都会受到祝福。’这是一个极尽完美的三段论。”

无论任何时候，我们发现这些词语：“因为、为了、因此、由于”或者其他类似的术语，我们也许就会知道一定会有一个论证，当然通常指的是一个三段论。

我们已经明白，有三个特别种类的三段论，它们分别叫作：“（1）categorical propositions（直言命题），在这类命题中，肯定和否定其实不需要限制性条件；（2）hypothetical propositions（假言命题），在这类命题中，肯定或者否定受限于某些条件、环境或者假定；（3）disjunctive propositions（选言命题），在这类命题中，暗示或者断言替代项。”

这些形式的推理以这三种类别的命题为基础，同时与之保持相同的名称。另外，这些不同的三段论相应地表达这些不同形式的推理的同时，同样传达类别名称或者术语。因此，一个直言三段论，仅仅包含一个直言命题；一个假言三段论，仅仅包含一个或者一个以上的假设命题；一个选言三段论，在一个大前提中仅仅包含一个选言命题。

直言三段论的普遍性要远远高于其他两种三段论，这在前文中已经进行过讨论，并且在本书中提到过的大多数三段论例子中，都属于这种类型。在一个直言三段论中，相关的陈述不需要任何限制性条件，就可以被肯定地确立，所以这个推理过程也具备同样肯定的特征。在这种形式的命题或者三段论中，我们提出或者假设其中的前提是真实的、准确的；如果这个推理过程在逻辑学上是正确的，那么它就保证结论是正确的，同时还保证最后得到的一个新命题在本质上也同样属于直言命题。

假言三段论，相反的是，具有一个或者一个以上的假言命题前提，并且假言命题确定或提出某些事实，又或者是“假设”出来的其他事情，都是真实成立的。希斯罗普提到这些命题时说：“我们首先希望带来，假如条件允许的话，一个命题所依靠的真理，以便让我们明白结论和重大前提之间的联系是否会被承认。然后整个问题会慢慢转移到解决小前提的身上。这个过程的优势在于，根本不需要确立证据的形式流程，就可以让大前提被承认，另外小前提比大前提更容易被证明。最后的结果是，一个人可以通过消除对大前提内容真实性的疑问，把注意力集中在结论及其所处的环境中，清楚地弄明白小前提或者推理的实质。最后我们清晰地知道，假如我们不想接受一个命题，我们首先应该确定需要否定的是什么。”

把一个假设命题和一个普通命题连接在一起，我们就创造出一个假言命题。例如，假如约克郡拥有一个大教堂，那么它就是一座城市；约克郡确实拥有一个大教堂；因此，约克郡是一座城市。或者说，假如狗有四条腿，那么它是四足动物；狗确实有四条腿；因此，狗是四足动物。假言三段论可以是肯定的，也可以是否定的；换句话说，一个假言三段论，可以是被假设性地肯定，或者是被假设性地否定。假言三段论前提中的条件和问题（其中也包含了带有否定意味的词汇“假如”），被称作前提（antecedent）。因此大前提通常是被用作条件的。大前提的其他部分，被称为结论，这个部分在受制约的条件下，陈述了哪些将会发生、哪些是真实的。因此，在上述的一个例子中：“假如狗有四条腿”是前提；在命题的剩余部分中，“它们是四足动物”是结论。前提是由某些条件术语指出来的，这些术语有如果、假定、即使、假如、尽管、已经、假设等，从一般意义上来说，这类术语的含义和“如果”保持一致。结论不会包含任何特殊的指明性术语。

杰文斯对假言三段论给出了以下清晰的、直白的原则：

（1）如果前提是肯定的，那么结论也是肯定的。如果结论是否定的，那么前提可能是否定的。

（2）避免使用谬论肯定结论，或者否定前提。这是个谬论，因为大前提中包含的条件性的事实也许不是决定结论的唯一。下面是一个“肯定结论”的例子，如果现在正在下雨，那么天空一定是乌云密布的；天空是乌云密布的；因此，现在正在下雨。在现实情况中，当天空是乌云密布的时候，可能没有下雨。如果我们用符号来说明这层关系，那么这个谬论会更加透明化，所举例子如下：如果A是B，那么C就是D；C是D；因此，A就是B。可以用下面这个例子来说明谬论如何否定前提：如果镭元素很便宜，那么它会很有用；镭元素不便宜；因此，镭元素没有用。或者，用符号来说明：如果A是B，那么C就是D；A不是B；因此，C不是D。在现实情况中，镭元素虽然很贵，但是仍然很有用处。杰文斯列举了下面这些谬论类的例子：如果一个人是一个好老师，那么他一定完全精通他所教的科目；约翰·琼斯完全精通他所教的科目；因此，约翰·琼斯是一个好老师。还有，如果雪和盐混合在一起，那么雪会融化；地上的雪没有和盐混合在一起；因此，地上的雪不会融化。

杰文斯说：“首先必须肯定结论，然后推断出，我们可以肯定前提，这么做会违背三段论规则的第三条，最后导致中间项未被周延。……否定前提实际上违背了三段论规则的第四条，把一个术语在结论中周延，而没有在前提中周延。”

假言三段论通常也很容易被归纳推断，或者转换成直言三段论。正如杰文斯所说：“事实上，假言命题和假言三段论，两者之间存在很多差异，同时这些差异还有待进行更为深入的、完整的探讨。这是一个关于陈述命题的方便性的事情。”举例而言，不能说“如果镭元素是便宜的，那么它肯定很有用处”，我们应该说“便宜的镭元素肯定很有用

处”；或者，不能说“如果玻璃很薄，那么它肯定很容易破碎”，我们应该说“薄玻璃肯定很容易破碎”。希斯罗普在下面情况中，列举了转换法则：“把假言命题的前提当成是直言命题的主语，再把假言命题的结论当成是直言命题的谓语。在有些情况中，这种转换很容易实现。在其他情况下，只能依靠委婉的说法才能实现这种转换。”

第三种类比的三段论，被称作选言三段论，它是三段论规则中的一个特例，也就是那些声明所有的优秀三段论必须符合、满足三段论的所有规则，这些规则在前面章节已经做出了陈述。它不仅违背这些三段论规则，而且在很多方式下也不会和一个普通三段论保持相像。正如杰文斯所说：“如果我们认为所有优秀的逻辑上的论证都必须遵循这些三段论规则，那么我们其实犯了一个大错，此前我们已经对此一直在进行探讨。只有这些论证通过中间项把两个术语连接在一起，这样的三段论，才需要遵循三段论规则。我们日常用到的许多三段论，都属于这种情况；但是在很多其他种类的论证中，依然有一些论证问题持续了很多年，直到近几年才被逻辑学家们研究弄懂。选言三段论被认为是一个很重要的论证，尽管它并不遵循三段论规则，而且和三段论之间没有任何相像的地方。”

选言三段论，是一个大前提中有一个选言命题的三段论。选言命题也会出现在结论中，其中的选言在大前提中包含两个以上的术语。我们已经明白，在一个选言命题中，主语后面通常有两个二选一的谓语，这两个谓语之间用连词“或者”（有时会与“要么”连在一起使用）来连接。举例来说：“闪电是片状的或者交叉状的”；或者“拱桥是圆形的或者尖锥形的”；或者“角度是钝角，或者是直角，或者是锐角”。不同的事物用“或者”连在一起，叫作“可选择的事物”。这个术语表示，我们可以在两个事物之间选择一个，或者如果其中一个事物不能满足我们的条件，那么我们可以选择另一个事物；另外，如果可选事物有三个或者三个以上，那么我们可以对其他的事物依次做出合适的选择。

关于选言三段论的使用规则是，如果一个或者多个可供选择的事物被否定，那么剩下的事物是可以被肯定的。因此，假如我们说“A是B或者A是C”；或者说“B和C中的任意一个是A”，我们可以否定B，但是仍然肯定C。有些专家也声称“如果我们肯定一个可选事物，那么剩下的事物必须被否定”，但是这种观点却被其他专家一致反驳。我们似乎可以在术语“任意一个”出现的情况中，发现一个十分有用的规则：“B和C中的任意一个，是A”，因为其中似乎存在一个暗示，即两个事物中必定有一个是正确的。但是在有些情况中，比方说“A是B或者A是C”，其中存在两种情况都成立的可能性。杰文斯支持后面一种观点，并列举一个命题作为例子：“一个地方法官是一个治安法官、一个市长或者一个领薪金的法官”，但是不会出现这种情况：一个人作为一名地方法官，不可能同时担任市长。他阐述说：“在肯定一个可选事物之后，我们只能否定其他可选事物，因为假如可选事物之间存在着差异，那么它们不可能同时都是正确的。”杰文斯为了证明其论点所举的例子中，还有命题“监狱里的囚犯要么是有罪的，要么是无罪的”，我们从相反的角度描述的这个论点，不难发现这两种论点不可能同时成立。

“两刀论法”是一个“条件三段论”，它的大前提包含了某种可选事物。沃特利把它定义为：“一个条件三段论在大前提中包含两个或者两个以上的前提，一个选言三段论在小前提中包含两个或者两个以上的前提。”一个大前提包含两个互相排斥的命题的同时，推论者被迫承认两个命题中的一个，然后在“两刀论法的两个角”之间做出选择。

第十八讲　类比推理

类比推理的应用最为普遍，然而作为推理的初级形式，尽管它有很大程度的确定性，却缺少必然性。所以，在严谨缜密的科学推导中，这种方法很少被用到。

类比推理是最基本的推理形式之一，也是我们绝大部分人使用频率最高的推理形式之一。它作为快速概括的初级形式，自然地形成了：“如果以前在一个环境中发生过这些事情，那么如今在类似的环境中同样会发生这些事情。”在逻辑学上用到的类比推理，我们把它定义为：“类比推理过程中的前提和结论存在相似关系；任何形式的相似关系可以使一个没有形成归纳的论证得以成立。”布鲁克斯说：“分析是一个思考过程，通过这个过程，我们可以推断出，如果两个事物彼此在一个或者多个细节上相似，那么它们也会在其他的一些方面相似。[书ji分享V 信shufoufou]”

关于类比推理的规则，杰文斯做出如下陈述：“如果两个或者两个以上的事物在很多方面彼此相似，那么很可能它们也会在其他更多的方面彼此相似。”其他专家对同一个原理做出了如下陈述：“如果一个事物和另一个事物在我们已知的方面彼此相似，那么它们也会在未知的方面彼此相似”；还有“如果两个事物在若干方面保持一致，那么它们也将在其他方面保持一致”。

归纳概括和类比概括存在差异。归纳概括的规则是：“如果一个整体中大部分的事情是确定成立的，那么这个整体中的所有事情都是确实成立的”；与此同时，类比概括的规则是：“如果所有事情中的有些事情有共同之处，那么剩下的其他事情也有共同之处。”对此，杰文斯适度

地评论道：“类比推理和概括推理，仅仅在程度上保持差异。当有些事物在某些属性上相互保持相似的时候，我们通过概括对它们进行论证。当有些事物在许多属性上相互保持相似的时候，就形成了一个类比过程。”对于如何描述类比，我们可以说，如果我们在A中发现的特性、特质和属性分别叫作a、b、c、d、e、f、g，而在B中发现的特性、特质和属性分别叫作a、b、c、d、e，都是现成的，那么我们可以通过类比推理出，特性f和g也必定属于B。

布鲁克斯提到这种形式的推理时说：“在日常生活和科学研究上，类比推理总是不断地应用这种原则。”一个医师在探望一个病人时说，他所患疾病表现出的好几个特征都符合伤寒症的症状，因此他患的就是伤寒症。所以当一个地理学家发现了一个动物化石，这个动物拥有巨大的、强壮的、磨钝的爪子，他就推断出它在觅食的时候会趴在地上把爪子伸进土里。布克兰德博士通过类比推理，从骨头化石中确立新的动物，然后等整个动物的所有骨头都被发现之后，他确立的事实都被证明是正确的。哈莱克说：“在辩论或者推理的过程中，我们在很大程度上受益于寻找事物隐藏的相似性。……觉察出这层关系也培养了我们的思考能力。如果我们想在论证中成功，那么就必须提高我们自身对这层关系的直觉能力，有些人称之为‘第六感’。学习诗歌在检查类比和培养推理的力度方面，显得很有用处。诗人以‘毛毛虫蜕变成为蝴蝶，扑闪着翅膀在鲜花盛开的草地上飞舞’为例，为我们清楚地阐述了死亡带来的变化。他在培养我们对事物关系的理解能力，这依然很有价值，因为蝴蝶很美丽。”

但是学生们应该警惕由类比推理得出的欺骗性结论，正如杰文斯所说：“在许多情况中，类比推理被证明是不确定的引导。在有些情况中，类比推理也会产生意外的错误。孩子们有时会因为采摘并吃掉有毒的浆果而死亡，原因是同样外观的浆果被验证是可食用的和无毒害的。尤其是对于那些不熟悉采摘蘑菇方法的人来说，有毒的伞菌偶然会被误

会成蘑菇。在挪威这个国家，很少会发现蘑菇，所以也很少有人会食用蘑菇。但是曾经有一次我在那里发现了蘑菇，并且采摘回旅馆进行烹饪，却被旅馆里的人弄得大为不解：他们出去采摘了有毒伞菌带回来，并邀请我也一起尝尝。这种情况很明显是类比推理产生的错误。甚至某些凶残的动物也是在某种程度上被错误地判断了。挨打的狗总是害怕棍子，同时也会有些狗在你假装捡起一块石头要向它掷去的时候，会畏惧逃开，即使那里没有石头可以捡。”哈莱克说：“因为事实上存在着许多错误的类比，所以我们需要训练、培养出卓越的思考能力，揭露这些错误的类比。绝大部分人思考得很少，导致他们吸收这些错误的类比，就好像刚刚羽毛丰满的知更鸟会直接吞掉塞进它们张开的嘴里的石头。这种现象促使我们必须抗拒沿着规定的路线行走，不然就不会得到提高。”布鲁克斯说：“类比推理的论证似乎是合理的，但是经常会具有欺骗性。由此，有些人从‘美国天鹅是白色的’这个前提推断出，澳大利亚天鹅也是白色的，这就出现了一个错误的结论，因为实际上澳大利亚天鹅是黑色的。同样，有些人因为约翰·琼斯有一个红鼻子并且是一个酒鬼，所以认为拥有红鼻子的亨利·詹姆斯也是一个酒鬼，这是危险的推论。从类比得出的这一类结论，在很大程度上都是不合理的谬论。”

提到类比推理的规则时，杰文斯说：“没有任何办法可以让我们真正地确定，我们能够通过类比推理完美地进行论证。对此我们能够给出的唯一规则是：‘如果两个事物彼此更进一步地相像，那么很有可能它们在其他方面也会更进一步相像，尤其是在与我们已经观察到的紧密联系的方面。’……为了能清楚地阐述我们得出的结论，就绝不能仅仅依赖于类比推理，我们还应该主动尝试去发现支配事情发展的法则。在类比推理中，我们似乎不需要运用演绎推理或者归纳推理，就可以从一个事实推断出另一个事实。但是，那仅仅是一种猜测。我们应该适当地探究，什么样的普遍法则才能通过已经观察到的事实来证明它们确实存在，然后根据这些法则推断出将会发生的事情。……我们发现，类比推理没有以归纳推理和演绎推理的方法为基础。这是不完善的，除非我们

弄清楚我们所质疑的事情发生的原因以及它们包含的法则。”

按照同样的思路，布鲁克斯说：“通过类比得出来的推论，就像通过归纳得出的推论，我们应该谨慎使用。它得出来的结论，不能只具有一般的可信度，而是要具有更高等级的可信度。从一个部分推断出另一个部分——至多是从一个部分推断出一个整体——需要理智的必然性。为了获得确定性，我们必须证明类比过程中的根本原则，要么是思考的必要法则，要么是大自然的必要法则，然而不可能同时包括这两类法则。因此类比推理仅仅是可能有很高程度的必然性。它甚至可以达到很大程度的确定性，但是从来不会达到令人满意的必然性。因此，我们应该审慎地判断，不能轻易地把类比推理得出的任何推论当成真理，除非它在实际的观察和实验中被证明是真理，或者使用归纳推理消除掉所有合理的质疑。”

第十九讲　谬论

学习逻辑的目的之一就是辨别是非真假，而谬论者，正是现实里的诡辩好手，有时他们的逻辑思维比你还强，因为“神偷”在成为“神偷”之前，总是会把好人研究透。

谬论是指：一个不正确的立论，或者不正确的论证模式；虽然它看起来对解决问题具有决定性作用，但是事实情况并非如此。听起来是一个立论或者命题，但是事实上是谬误的；一个错误不明显的谬误的陈述或者命题，因此很可能误导或者欺骗大众；诡辩。

在演绎推理中，我们通常会碰到两类谬误，它们分别叫作（1）谬误前提；（2）谬误结论。我们现在将依次考虑它们。

实际上，谬论的前提是指无根据的假设性前提。这类谬论中最普遍的形式之一叫作“窃取论点”，这种原理是指假设没有被承认的基本前提是成立的；或者是毫无根据地假设有待被验证的基本前提是成立的；又或者是假设有待被验证的基本前提是成立的，但是又不去验证它。它最普遍的形式是以权威的、肯定的态度，大胆地陈述一些已经被证明了的事实，然后开始把这个陈述当成论证的大前提，用逻辑学的方式展开推理。听者从逻辑学的角度上认知论据，经常会忘记前提是在之前被假定出来的，没有证明和证据，并且省略了假设意味的“如果”。有人会从前提“月亮是由绿色的奶酪构成的”出发，站在逻辑学的角度展开讨论，但是整个前提是无效的、谬误的，因为事实是，这个人已经在毫无根据的前提下，用这个论据进行了“窃取论点”。希斯罗普在下面这个命题“教堂和国会应该联合起来”中，举出了用来解释这种形式谬论的一个例子。在寻找证据的过程中，论述者开始进行如下的“窃取论点”：“优秀

的机构都应该联合起来；教堂和国家都是优秀的机构；所以，教堂和国家应该联合起来。”命题“优秀的机构都应该联合起来”实际上是一个谬论，因为它仅仅是被假设出来的，并未得到证明。这个命题听起来很合理，很少有人会在第一时间里质疑它；但是只要稍经思考，我们不难发现，有些优秀机构联合在一起固然很好，但是在普遍真理中，并不是所有优秀的机构都应该联合在一起。

“窃取论点”通常是源自于给一个事物命名，然后假设我们已经解释了这件事物。这对很多人来说是一个非常广泛的实例——这些人仅仅是通过命名来进行解释。之前发生过一个类似的例子，一个人在试图解释他能看穿一块玻璃的原因仅仅是“玻璃是透明的”。或者一个人在面对某个实体很容易破碎的时候，解释说“因为它是易碎品”。莫里哀在他的作品中，让一个哑巴女孩的父亲问道，为什么他的女儿是哑巴。医师回答他：“没有比这更容易解释的了，因为她已经失去了说话的能力。”“是的，是的。”这位父亲不置可否地回答，“但是问题是，如果可以请您解释的话，为什么她会失去说话的能力？”医师表情凝重地回复他：“我们所有最优秀的专家们会告诉你，原因是她的舌头在运动的过程中受到了阻碍。”

杰文斯说：“也许在使用频率最高的方式中，我们承认了这种谬论是用给定名称的方式，这些名称暗示我们不认同某些事情，然后辩驳说因为种种原因，这种名称必须遭到谴责。当两个运动员在关于比赛主题的方式上发生争吵的时候，其中一个人完全可能辩驳说，另外一个人的行为是‘没有运动道德的’，因此他的行为应该被禁止。下面是对一个正确的三段论的全面解析：

没有运动道德的行为应该禁止出现；约翰·鲁滨孙的行为是没有运动道德的；因此，约翰·鲁滨孙的行为应该禁止出现。”

“这个推理过程在形式上是正确的；但是很明显，它仅仅是在论据

上存在相似；‘没有运动道德的行为’是指一个运动员不能实践的行为。被争论的关键点在于确定，这种行为是否符合究竟什么是‘没有运动道德的行为’这个习惯性的定义。”

谬论起源于“窃取论点”，事实上是属于后一类谬论，我们称之为“循环推理”。在这种形式的谬论中，有人把命题证据假定成命题本身；或者，用结论证明前提。举例来说：“这个人是一个捣蛋鬼，因为他是一个流氓；他是一个流氓，因为他是一个捣蛋鬼。”或者说，“天气很热，因为现在正值夏天；现在是夏天，因为天气很热。”又或者说，“他从不过度饮酒，因为他从不放纵地酗酒。”

布鲁克斯说：“由此，我们争论说派对很成功，因为它采用了很好的措施。另外，措施非常有效，因为它们被采用到这样出色的派对中，这个过程就是一个‘循环推理’。所以当人们争辩说，他们的教堂之所以是真正的教堂，因为它是由上帝修建的，然后他们又争辩说，既然这个教堂是真正的教堂，那么一定是上帝创建了它，这样他们就陷进了谬论。有人争辩说‘意志是由强大的动机决定的’，然后把强大的动机定义为‘影响意志的因素’，这个过程围绕着循环思考展开，什么也没有证明。柏拉图在试图从灵魂的单一性证明灵魂的不朽性，随后又从灵魂的不朽性证明灵魂的单一性时，承认确实存在这种谬误。”其实我们需要特别留意才能避免发生这种错误，因为让人惊讶的是，人们确实很容易走向这个误区。希斯罗普说：“循环推理得到的谬论很多时候出现在较长的被接受的没有足够调查的论证里。当这种谬论出现在较长的谈话中的时候，它不需要简单的观察就可以被接受。它很可能偶然地被同义词引发出来，这个同义词并不具有概念的效力。”如果一个三段论的结论被当成是另一个三段论的命题，并且后一个三段论一次被用作是第一个三段论或者原始三段论的基础，那么这样就产生了一个恶性循环。

谬误结论是对一个逻辑性结论做出的毫无根据的、毫不相关的假

设。下面列举出了这类谬论的很多形式：

转换立场，它存在于当证明一件事情的时候，实际上是在证明和它相似的事情。这种情形的谬论，因为一个男人是异教的，所以他必定是虚伪的；或者因为一个男人否定了《圣经》的默示，所以他一定是一个无神论者。

谬误质疑，是提出两个或两个以上相关的问题，其中一个问题的答案同样被作为另外一个问题的答案。举例说：“如果你提问，一个社区越文明，那么你在其中会不会发现越多的丝绸帽子呢？”“是的。”“然后，你是否敢肯定丝绸帽子是形成一个社区文明的推动力和原因呢？”这类问题经常这样安排，其结果是肯定的或者是否定的，都将导致出现一个错误的或者谬误的推论。举例来说，有一个德高望重的市民，在法庭证人席上被问到这样一个问题：“你是否停止过殴打你的母亲？”“是”或者“不是”都是无稽之谈。因为这样会把证人摆放在一个错误的位置上，何况事实是他从未殴打过他的母亲，也不应该被控告。

部分证据，部分的与事实相关的证据被用来代替完整的与事实相关的证据去用于推理。举例说，如果一个男人被看到参加过一个沙龙派对，就被认为他有酗酒的罪名，那么这种说法是一个谬论。

诉求于公众舆论，其中呼吁的不是对论据的判断和推理，而是公众的偏见。在政治和神学争论中，这种结论的使用频率非常高。它没有论据，应该遭受谴责。

诉求于权威，或者敬畏，其中尊敬和尊重公众群体里的少数精英，对很多人造成的影响，远远超过他们自己的判断或者推理。举例来说：“乔治·华盛顿是这样想的，因此那一定是对的”；或者“肯定亚里士多德犯过的错误是愚蠢的”；或者“两千多年来人们一直肯定地认定这个结论”……或者“我们的父亲相信的事情一定是真实的”。似乎这种结论

也有合理的地方，尽管如此但它们都是谬误的，并不是真正的论据。

诉求于专业，其中出现的不是推理或者判断，而是反对者的惯例、原则和专业。因此我们论证说，某种哲学或者宗教不可能是合理的或者优秀的，因为提出这个结论的人并不是始终如一的、优秀的、品性端正的和清醒的。这个论据经常被用来有效地反驳一个反对者，同时在自我反对时也很有效。但是它在反对这个人的哲学观或者信念的时候却无效，因为他也许在实际行动中违背了它们，或者他也许改变了他的习惯，但内心仍然忠于他的信念——这两者不能画等号。

诉求于普遍信念，其中诉求的是具体的或者普遍的信念，但是它们没有被证据所支持。这个论据用途相当普遍，但不是真实的论据。经过时间证明，普遍的观点往往是错误的。几个世纪以前，这些论据可能被用来支持“地球是平的”等谬论。半个世纪以前，它被用来反对达尔文，如今它被用来反对其他新的想法。然而它的本质是一个谬论。

诉诸于愚昧，它指代反对者的无知，他的推论随着他的愚昧走向了真理的另一面。这事实上没有论据：“这些事情一定是成立的，因为你没有办法证明它们是不成立的。”正如布鲁克斯所说：“因为我们无法解释大脑思维是如何知道物质世界是存在的，所以我们必须论证出‘物质世界是不存在的’，这是休谟提出的一个著名的哲学谬论。然而事实是，我们在干草堆里找不到缝衣针，并不代表我们没有证据证明缝衣针不在干草堆里。”

新事项的引入，也称为不合逻辑的推论或结论，前提中没有的事项出现在了结论中。希斯罗普列举了下面一个例子予以解释：“人是理性的；苏格拉底是一个人；因此，苏格拉底是高尚的。”与此同时，德·摩根列举了一个更为复杂的例子：“主教制度出现在《圣经》原旨中；英国国教是圣公会；因此，礼拜在教堂中进行应该受到支持。”

此外，还有一些其他的谬论，和上面提到的所有谬论相比，在有些方面存在相似性，如下所示：

带有歧义术语的谬论，其中同样一个单词包含的不同含义导致谬误性论据。正如杰文斯说：“一个具有两种不同含义的单词，其实是两个单词。”

术语的集合含义和普遍含义之间的混淆，杰文斯说：“如果我们像下面这样去论证，会显得十分荒谬：如果我们在大不列颠博物馆图书馆里的所有藏书中去寻找，一定能获得关于阿尔弗雷德国王的信息，所以那里的任何一本图书中都能得到关于阿尔弗雷德国王的信息。在‘在大不列颠博物馆图书馆里的所有藏书中’中，我们的意思是在所有的图书范围里。还有其他许多情况中，这种混淆并不是那么明显，大部分人并不能看到准确的差异性。”

从集合含义中论证出普遍含义，其中的谬误包含一个论据，即整类事物中包含的有些事物是真实的，所以这类事物中的任何一个都是真实的。杰文斯说：“一个部队军团的所有士兵一起可以占领一个城镇，但是如果我们由此认为，每一个士兵都可以单枪匹马地攻占一个城镇，那就是一个荒谬的推想了。再举一个例子，白色的绵羊吃的东西要远远超过黑色的绵羊；然而其中的原因是，白色绵羊的数量要比黑色绵羊多很多。”

句子中不确定的含义，容易产生混淆并滋生出谬误的论据。杰文斯说：“事实上有一种很幽默的方式可以证明，一只猫一定有三条尾巴：首先一条尾巴的猫胜过没有尾巴的猫；其次，没有一只猫拥有两条尾巴；所以，任何一只猫都拥有三条尾巴。”在这种情况下，谬论建立在对“没有”的双关语解释。

证明错误的结论，混乱型结论的产生，导致有些人可能会想象，这

种情况实际上是成立了的。杰文斯说：“这种论据最开始是由一个爱尔兰人设计出来的，他因为行窃被控告，其中有三个证人当场看到他行窃；于是他提出要求，叫三十个没有看到他行窃的证人提供他不在场的证据。被告人是一个唯物主义者，他的言辞同样富有逻辑性，他回复说，‘我不是一个唯物主义者，而是一个理发师’。”

失败论据的谬论，其中最后得出一个非逻辑性的结论，因为某些论据被证明是不成立的，所以与之相反的结论就可以证明是成立的。这种谬论相当普遍，尤其是在仲裁时。如果一方证明某些论点以失败而告终，那么陪审团会迅速做出一个结论，与上面论点相反的论点必定是正确的。这很明显是一个谬论，因为总是存在第三种解释的可能性。尝试制造托辞的失败经常能在给被告的罪行提供的证据里找到。过往的法庭辩护律师经常断言：一个被告人在面对直接证据证明他有罪的时候，如果不能够宣布他的不在场证据，那么他被定重罪的可能性就非常大。此外，逻辑推理者会发现，在任何一个类似的推论中都不存在丝毫的逻辑有效性。对此杰文斯说得很好：“对一个命题进行反证，无论多少次尝试，都会失败。每一次尝试失败的时候，都会回到最初的状态，即‘没被证明’。”

违背三段论规则的所有情况，包括谬论在内，在形成一个三段论的过程中，都会违背一个或者一个以上的三段论规则。

逻辑学家，尤其是古代的逻辑学家，付出了许多精力去发现并且命名谬论的新种类，他们不“钻牛角尖”。严肃地讲，其中很多不值得进行谨慎的思考。我们已经列举过的一些可能会对我们的认知起一些作用，但是我们一定也忽略掉了许多违反实际常识的最坏的论据。理解并掌握逻辑推理的基本法则，可以有效地公示和揭露所有的谬论；理解并掌握逻辑推理的基本法则，比起记住模棱两可的、连小孩子也不会上当的谬论名称更有意义。

除了以上陈述的关于演绎推理的谬论，在归纳推理中也可以看到其他谬论。下面让我们简要地介绍一下它们。

过度的概括和错误的概括，是最普遍的谬论。人们有时会在一类的单独个体中看到某些特性，然后错误地推断出，这个类中的所有个体都具有同样的特性。旅行家们大都会承认这个谬论。英国旅行家访问美国，在回国之后出版了旅行日志，他们在书中对美国人做出了令人发笑的概括，因为他们提出来的观点都是在观察一些零零散散的单独个体的基础上形成的，并不能代表所有美国人的状况。美国旅行家出国旅行之后，也会犯同样的错误。穿越国界的旅程，并不能提供一个进行准确概括的机会。布鲁克斯说：“任何假设都不会真正被人接受，除非事实泛滥得让人不用怀疑，让人一目了然。”

观察性谬论，是由不正确的观察方法造成的结果，这些观察法如下：

（1）粗心的观察，或者不准确的认知和概念化；

（2）部分的观察，它指代一个人只观察事物或者事实的一部分，而忽略了剩下的部分，最后形成关于事物或者事实的不完整的概念；

（3）忽视例外和矛盾的事实，指代所有的例外和矛盾的事实都被忽视，然后对观察到的事实委以不恰当的重要性；

（4）假设事实，指代并不是真正的事实，或者假设非真实的事实是真实的；

（5）混淆事实的推论，这是最不能被接受的。

包含错误原因的谬论，尽管一个事物不是原因，但是依旧假设它是；相似的例子可以从下面找到：用前提取代原因，它指“仅仅把一个

先前的事情当成是另外一个事情的原因”。因此有人会猜想公鸡的啼鸣是黎明到来的原因，因为在公鸡的鸣叫之后，黎明接着到来；或者，扫帚星（彗星）的出现是灾祸发生的原因，因为扫帚星出现后会有灾祸发生；再或者，在实际情况中，小孩子推理得出，医生们造成了病人的死亡，因为据观察证明，医生们总是在病人快要死之前拜访病人；又或者庄稼收成不好，是因为几个月以前某个政党的主席刚刚上任就职造成的。这些谬论中，有些我们日常推理出来的谬论相当没有逻辑性。用征兆代替原因，指假定一个原因是产生某些症状、迹象和偶然事件的真正原因。假定粉刺是疾病产生的原因就是这样的一种谬论。我们之前讨论过，假定丝绸帽子是形成文明的原因的谬论，因为形成文明的过程不是一个偶然事件造成的。政治家们非常着迷于把一段时期的某些偶然事件或者迹象，假定是这段时期国家繁荣、文化发展和经济提高的原因，反之亦然。有的人可能会站在相同角度上来论证，电话也是国家繁荣的原因，并指出事实说，生活中出现的电话越多，就表明这个时代越好。抑或，草帽导致炎热的天气，因为人们使用的草帽越多，天气就越热。

类比谬论，需要先假定物体的相似性或者同一性，尽管它们实际上并不相似。我们已经在前文里谈论过这个。布鲁克斯也说过：“过于深入地使用类比会产生谬论；这个谬论主要是从圣经故事里一个女人坚持纠缠不清地祷告说，上帝等同于不正义的法官而来。”

总而言之，我们希望通过下面杰文斯说的话来引起你的注意，在这番话中他想表达的要点是：“一方面，我们不可能常常提醒别人，所有正确的推理都存在于用‘相似的事物’代替‘相似的事物’中，然后推断出如果一件事物是真实成立的，那么和它具有同等属性的类似的事物也都是真实成立的。另一方面，所有不正确的推理都存在于用一件事物代替另一件和前者没有相似性的事物中。演绎逻辑规则和归纳逻辑规则的目的是，当我们把一些事情正确地或者错误地推理成另外一些事物的时候，它们可以尽可能地帮助我们。”

消费心理十四讲

（美）
哈利·D. 凯森
著

The Mind of the Buyer

刘晓婧 译

用科学和计量方法研究
销售中的心理学

江苏人民出版社

版权信息

消费心理十四讲/（美）哈利·D.凯森著；刘晓婧译.——南京：江苏人民出版社，2018.12

书名原文：The Mind of the Buyer

ISBN 978-7-214-22085-1

I.①消… Ⅱ.①哈……②刘… Ⅲ.①消费心理学 Ⅳ.①F713.55

中国版本图书馆CIP数据核字（2018）第131884号

书　　名　消费心理十四讲

著　　者　[美]哈利·D.凯森

译　　者　刘晓婧

责任编辑　石　路

装帧设计　白砚川

版式设计　张文艺

出版发行　江苏人民出版社

出版社地址　南京市湖南路1号A楼，邮编：210009

出版社网址　http：//www.jspph.com

印　　刷　三河兴达印务有限公司

开　　本　787毫米×1092毫米　1/32

印　　张　7

字　　数　93千字

版　　次　2018年12月第1版　2018年12月第1次印刷

标准书号　ISBN 978-7-214-22085-1

定　　价　42.00元

目　录

版权信息
前言
第1讲 了解销售中的心理活动
出色的推销员，必须懂点心理学知识
心理活动宛如流动的小溪
销售不同阶段中的心理活动
消费心理横截面分析
心理学是“实在”的科学
科学研究方法——实证法
经验法则与科学心理学
小结
第一阶段 引起注意
第2讲 从哪些方面引起消费者的注意
强烈刺激
广度
变化
色彩
小结
第3讲 重复的作用
重复可以吸引注意力
重复可以加深记忆
重复的间隔时间
无意识记忆
第4讲 群体销售
群体的定义

评估消费群体
不同媒体需要不同的广告
群体心理的特点——潮流现象
潮流和销售的关系
小结
第二阶段 引起兴趣
第5讲 唤起消费者对商品的兴趣
兴趣的定义
兴趣的第一条法则
兴趣的第二条法则
引起消费者兴趣的方法
小结
第6讲 关注消费的愉悦感
感觉是把“双刃剑”
愉悦感会引起身体变化
销售中的幽默能引起消费者的愉悦感
产生愉悦感的其他刺激因素
第7讲 不能忽视消费者的想象
意象的本质
意象的特征
意象的作用——移情
小结
第三阶段 产生购买欲望
第8讲 消费者为什么会产生购买欲望
购买欲望是兴趣发展的自然结果
欲望和心理活动
小结
第四阶段 信任

第9讲 信任和良好的公众形象
获取消费者信任和保持良好的公众形象
信任的起源
信任的特性
获取消费者信任的方法
小结
第五阶段 决定和行动
第10讲 理性对购买的影响
什么是理性
唤起消费者理性的销售策略
第11讲 本能与销售
本能活动的定义
本能行为的特征
本能活动的无法分类性
本能活动在销售中的应用
小结
第12讲 销售中的暗示方法
暗示行为分析
心理暗示的法则
不诚实的暗示
直接暗示与间接暗示
反暗示
第13讲 销售中的最佳心理时点
销售中经常发生的心理现象
消费者总是多种想法同时并存
抓住消费者的“心理最佳时点”
如何发现和迎接“心理最佳时点”
小结

第六阶段 满足感
第14讲 销售的终极目标：让消费者满意
满足感对心理活动的影响
价值的新含义：销售是双赢的过程
销售行为的客观性
如何辨别广告的真实性
销售是一个连续过程
销售的价值在于服务
小结

前言

本书的主要阅读对象是想在工作中寻求创新的营销管理者、广告人和推销员。另外，任何致力于影响他人购买商品倾向的人也适合阅读本书。本书不讲授具体销售技巧，因为不同的销售形式有不同的操作技巧，故不可相提并论。本书关注的是所有销售的共同技巧和原则。众所周知，在不同形式的销售中，销售成功与否的影响因素具有共同性。这些影响因素的作用对象，归根结底就是消费者的心理活动。无论是说出一个词，还是写出或画出一个字，在购买活动发生前，消费者的心理活动都将经历几个阶段。本书将描述这些阶段心理活动的变化过程，并加以分析。

研究这些心理活动的变化过程，不可避免地要同许多高深的心理学内容打交道，比如心理活动中的注意、兴趣、欲望、信心等。这些内容，不可能用简单的三言两语解释清楚。为了增强本书的易读性，避免让读者感觉枯燥，我在写作中弃用了深奥复杂的心理学专业术语，转而使用一些通俗易懂的现代商业语言。

对重要的现象或问题，我会引用大量心理学事实和理论对其进行论证说明。本书的写作过程中，我通过多次重复和反复举例论证，传达了这样两个别具一格的思想：一是告诉读者如何站在心理学的角度思考商业中的销售问题，二是如何用科学和计量的方法研究销售中的心理学现象。

心理学家阅读本书时会发现，本书鲜少提及与心理活动有关的专有名词或概念。大脑在本书中被看作机体器官之一。虽然介绍大脑的作用非常必要，但作为一本应用心理学书籍，解释大脑在机体中的详细作用

没有任何意义，因为那些关系到大脑与身体之间复杂协作关系的深奥名词和问题会吓跑没有心理学知识基础的读者。我这样做能够避免形而上的争论，突出对消费者行为的研究，有利于保持本书前后内容观点的一致性。用客观描述代替对心理学术语的过多深奥缥缈的探讨，能够使本书在保持科学性的同时兼具很强的可读性，更易于被读者接受。

非常感谢J.B.利平科特公司允许我引用《销售和广告中的心理学研究指南》一书中的部分章节。同时，也非常感谢《科学月刊》的编辑同意我在第十三讲中引用杂志的部分章节。还要感谢《西方广告》的编辑允许我转载出现在第五讲中的部分内容。另外，W.B.布克教授阅读了本书手稿并提出了许多宝贵的意见，对此，我深表感激。最后要感谢的是我在芝加哥大学和印第安纳州立大学的学生们，是他们的兴趣和对科学计量的热情，激励我不断地从科学角度对消费者心理活动问题进行探索。

哈利·D.凯森

第1讲　了解销售中的心理活动

销售其实就是两个互换经济物品的人之间发生的心理互动，是一场心理战争。要想成功地卖出产品，就必须洞察消费者的内心，然后投其所好。猜不透消费者内心的推销员，往往会以失败告终。因此，出色的推销员，必须懂点心理学。

出色的推销员，必须懂点心理学知识

销售其实就是两个互换经济物品的人之间发生的心理互动，这个互动不仅包括推销员的一系列心理活动变化，也包括消费者的心理活动改变。推销员在其销售心理的指导下会做出某些特定的行为，来引起消费者心理和行动上的回应。

推销员的销售行为可以是下面这几种形式的：商品摆设、言语形容、图片，或是友好地递出一支香烟。同样，消费者的回复行为也可以多种多样：走进商店买一包摆放在橱窗里的糖果、从口袋里掏钱、索要一份目录，或者只选购购物清单上的物品。

从这些不同行为中，我们可以辨认出一些销售方式，比如广告、橱窗展示、销售传单，或风格独特的个人推销。虽然这些不同销售方式有各自不同的方法和问题，但目标是一致的：促使消费者决定购买商品。任何一位想获得成功的推销员，都必须研究消费者的想法，学会站在心理学的角度思考问题。

心理活动宛如流动的小溪

在讨论消费者心理时，可以借用一个比喻，即消费者的心理过程宛

如一条潺潺流动的小溪。这条流淌在每个人心中的小溪由认识、知觉、感觉、意志和行动组成。心理活动具有两个特征：

1.心理活动是时刻不停变化着的，永远不会处于静止状态。不断涌出的新想法会淹没替代前一秒出现的旧想法。消费者购物时的心理活动是知觉、感觉和意志共同作用的结果，从购物开始到结束，他的整个心理活动过程就像一条流动的小溪，不断地改变。

2.心理活动很复杂。它不是可以随便对付的简单物体，而是一个充满力量的独特生命体。本书的任务就是描述这个生命体。将它摊开放置在心理学的显微镜下，仔细剖析理解它的每一部分特性。我们将从纵向和横向两个维度分析它。首先，我们将心理活动划分为许多阶段，再一个个单独分析，然后再对每个阶段的重要观点进行横向解释分析。

销售不同阶段中的心理活动

购物行为发生时，消费者的心理活动过程可分为6个阶段（如图1）：

1.注意目标

2.引起兴趣

3.产生购买欲望

4.信任

5.决定购买

6.满足

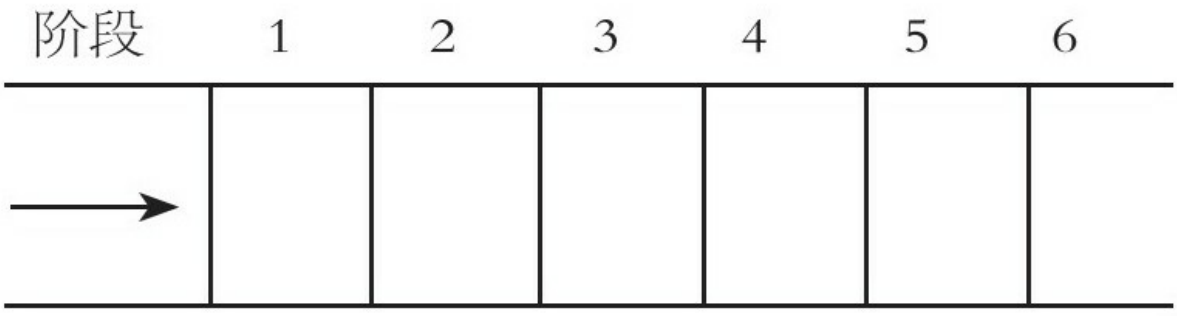


图1　销售中的心理活动变化

（非常感谢J.B.利平科特公司允许我使用这幅图，这幅图来自《销售和广告中的心理学研究指南》一书）

消费者购物的心理活动变化，不是每次都必须严格历经以上6个阶段。比如，信任有时候可以产生在购买欲望之前，甚至在兴趣出现之前就存在了。引起兴趣有时候可以和注意目标同时发生。

总的来说，以上给出的消费者购物心理活动变化的排序，几乎在每种现实情况中都有发生，特别是消费者第一次购买某件物品时。

我们还发现，每个阶段持续的时间长度是不同的。最初的注意目标阶段可能只维持一小会儿，然后就迅速被引起兴趣阶段吞并或取代了。接下来，引起兴趣阶段可能维系一个小时。另外，每个阶段持续时间的长短，在不同情况下，也不尽相同。不同情境中，引起兴趣阶段的时长，可能是一分钟、一个小时、一天甚至是一年。

消费心理横截面分析

虽然我们把心理活动比作一条潺潺流动、永不停歇的小溪，但有些时候我们不得不假想它有暂时停滞的一刻。在心理活动的某些重要阶段，需要人为地让这条小溪流速缓慢下来，因为只有这样，才能从横截面上仔细观察它。用图画描述这些阶段，会得到一个和图2类似的圆

形。大圆环中装载着众多代表消费者此时认识、知觉、感觉等的小圆环。看到这些圆环时，要明白一点，这些都是为方便理解，假设得到的图形。

严格地说，我们无法让心理活动的小溪停止流动，或画一幅内容细节详尽的示意图。尽管如此，我们还是要使用这样的假设，因为它们可以让我们的解释更清晰，也更容易被理解和接受。

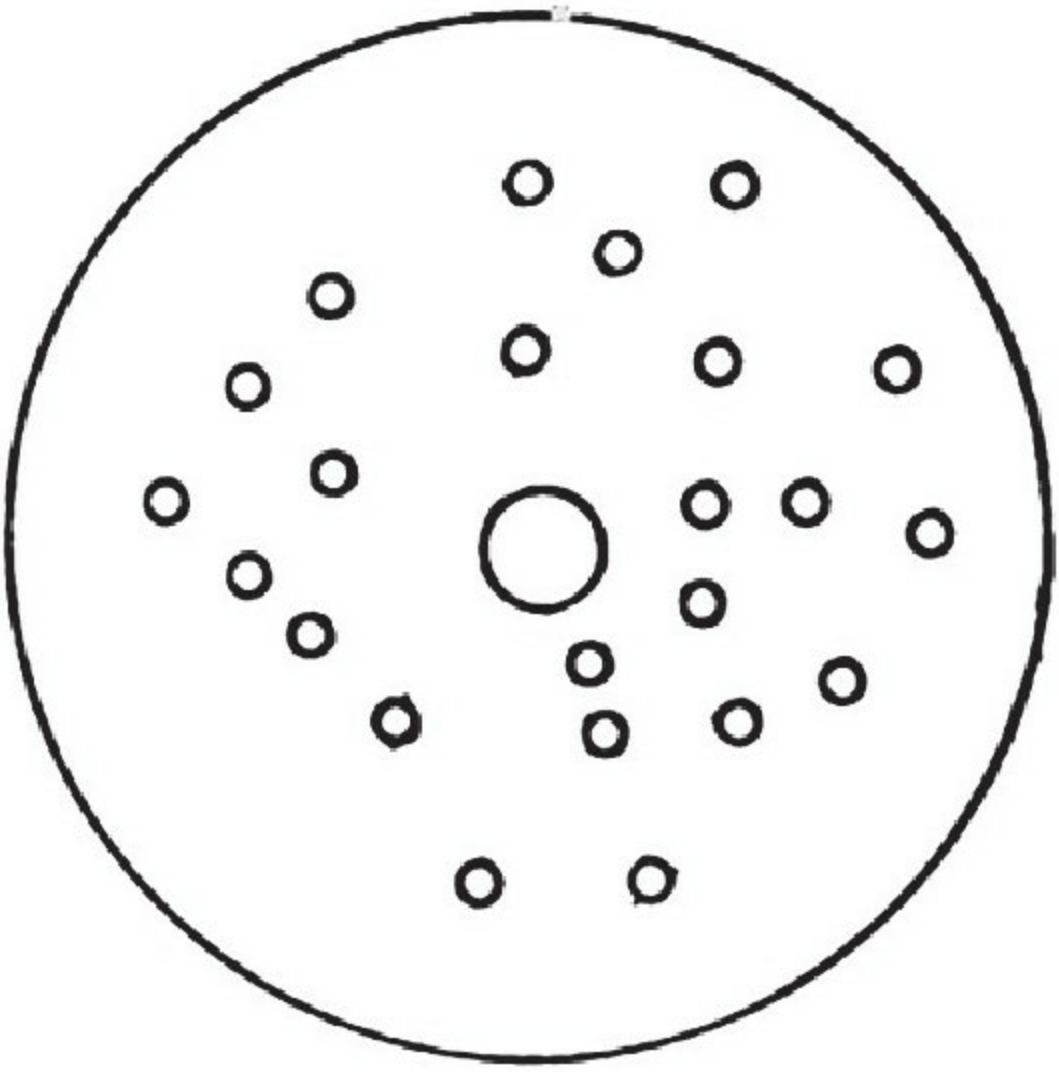


图2　横截面上分析心理活动

（非常感谢J.B.利平科特公司允许我使用这幅图，这幅图来自《销售和广告中的心理学研究指南》一书）

虽然本书致力于从心理学角度思考问题，但并不意味着与销售有关的问题都是心理学问题。因为，道德问题和经济问题对销售也有很大影响。所以，在开始用心理学分析销售前，必须首先弄清楚以上两个问题和销售之间的关系。

从道德角度思考销售问题时，我们的关注点是在经济物品的交换过程中，参与者的行为道德与否。我们会提出这样的疑问：这个价格合理吗？这种商品物有所值吗？在销售过程中，我们有没有顾及其他竞争对手的合法权利进行公平销售？销售中的这些道德问题在考虑社会福利问题时非常重要。近年来世界范围内商界道德水平提高，非常令人高兴，做出这一判断的证据，将在本书后面的几讲中提到。

从经济角度审视销售问题时，我们可能会提出另一些问题：哪些进货渠道可以考虑？哪些代理机构存在于消费者和生产者之间？哪些因素对价格制定有影响？每个商人每天都会思考许多这样的问题，对于商人来说，他们也许会忽视其他问题，但从经济角度思考自己的事业，几乎是他们的本能。

虽然在销售中从这两个角度思考问题都非常重要，但它们不是本书的重点。在此，我们假设每个读者都不会做出有违道德的买卖。另外，专业的经济学家将处理好一切销售过程中可能出现的经济问题。所以本书将集中精力解决销售中的心理学问题。

从心理学角度分析消费者的动作缘起，我们主要关注由认识、知觉、感觉等激起的消费者行为变化，并探究这种行为变化的缘由。这种做法在某些方面和心理学定义不谋而合：“心理学是一门专注于描述和解释生物体行为的科学。”与心理学不同的是，这种做法致力于对生物体的行为做出详细描述和解释，并探讨如何引导和改变这些行为。

心理学是“实在”的科学

在运用心理学的概念前，必须厘清几个人们惯常持有的观点。许多人认为心理学非常神奇深奥，有时候甚至还带有魔幻色彩。他们认为心理学是一种可以深入探测人类内心活动的洞察力，或者是一种催眠剂，甚至是一种不明意义的符咒。懂得心理学的推销员可以通过读懂消费者的心理，来强迫他们购买商品。

这种关于心理学的奇怪而又迷信的观念根深蒂固，它们的来源可以追溯到几个世纪前，甚至到亚里士多德时期。亚里士多德在他的第一本心理学教科书里将心理学定义为“灵魂的科学”。他认为灵魂是人体内主管思维、感觉和意志的部分，所以他不停地探究灵魂从何处来，人去世后又到何处去的问题。

亚里士多德的心理学定义影响了很多代人，直到17世纪才被推翻。也正是到了这一时期，洛克、休谟和其他人才提出：虽然我们用了几个世纪时间来探索灵魂的起源和本质，但我们依然一无所知。所以，让我们把那些与灵魂有关的问题放到一边。然后，讨论一些个体一生里会遇到的事情。换句话说，让我们考虑那些影响人类行为的心理问题。

这个意见被大多数人接受，于是心理学被重新定义为“心理的科学”或者“意识学”。这个定义一直使用到现在。但普通人对心理学的认识，依旧被亚里士多德的神秘观点影响着。

19世纪中叶以来，另一种心理学定义流行起来。这一时期，自然科学中的物理学和化学迅猛发展，生物学、植物学、动物学和生理学也开始崭露头角。在这些学科进步的影响下，心理学也变得更加严谨，并开始注重研究方法。心理学的主要改变有两个方面：一是身体状况影响心理活动的观点逐渐被人们认识，二是其他学科的研究方法被迅速移植到心理学研究中。这些方法在心理学中的应用大多取得成功，特别是那些

用于研究动物行为的方法。于是，心理学一度被定义为“研究意识和行为的科学”（有些极端的研究者去掉了这个定义中的“意识”，直接将心理学定义为“研究行为的科学”），及至今天，这个定义仍不能让所有心理学家接受。尽管如此，它却道出了这门学科中一些不那么令人愉悦的内涵。最后，在综合上面这些意见的基础上，提出我们的定义：“心理学是一门致力于描述和解释生物行为的科学。”

通过这个简短的历史回顾，读者们大概可以理解，为什么有些现代人依然认为心理学是神秘、抽象、缥缈的代表。其实这个学科的发展和神秘毫不相干。今天看来，心理学是一门“实在”的甚至有些“世故”的学科，和物理学、地理学、天文学差不多。关于心理学与这些学科的亲缘关系，读者可以从下面讨论心理学的研究方法中更加清楚地看到。因为心理学的研究方法，本质上说，和一般的自然学科几乎没有区别。

科学研究方法——实证法

为了描述和解释消费者行为，心理学使用了一种广泛应用于任何学科的方法——实证法。实证法的研究过程一般可以描述如下：

1.在特定条件下描述实验现象。为了更系统地观察，避免实验断断续续和偶然因素影响实验结果，并确保严谨的科学性，我们的实验观察必须在条件完全可控的情况下进行。实验一般在实验室中进行，因为相对于喧闹的日常生活，在实验室中，我们可以控制某些影响因素。“控制”在这里的意思是设计某项实验的情境，以便将来可以重复观察（为了得到科学的结论，我们不能只依靠一次观察结果）。在实验中，我们每次只探讨一个因素对实验结果的影响；此外，我们还会按照计划改变实验情景，并观察这一改变对实验结果的影响。简单地说，实验是“一系列可通过改变环境进而改变结果的，可区分的和可重复的观察集合”。

2.将每次实验中改变的因素都记录下来。做这件事情时，一定要仔细。详细记录下实验中的每个变化条件，可以确保其他实验者在重复相同实验时，在相同条件下得到相同结果。为了把实验结果记录得清晰明了，我们尽量选用数学表达方式。在这种思想指导下，实验结果的表现形式往往是数字。

3.下一步，将根据一定顺序把这些得到的数据排列起来，把它们放到图表中进行分析比较。这样，它们之间的规律就比较容易观察到了。

4.基于数据和图表，得到结论。

我想通过叙述一个心理学实验室中进行的实验，来更好说明这种方法的研究步骤。

一个心理学实验

（摘自C.H.朱迪的《心理学实验室操作指南》，非常感谢金恩公司允许我使用这个选段）

翻到本书第15页图3，在离你眼睛差不多20英尺（1英尺≈0.3米）远的地方，把书举起来。虽然书上画的两根直线一样长（长度都为10厘米），但感觉水平方向的直线看起来比垂直方向的直线要短。得到这样的结论，跟心理因素有很大关系：直线的长短在很大程度上和它的位置有关。这个结论，在现实中我们可以很轻松地观察到。但如果想对它做出科学描述，必须说出直线在从垂直变为水平的位置变化过程中，缩短或增长了多少。还要衡量位置对长度的影响，最后用数学的表达式把这一伸长缩短现象表示出来。

我们将垂直方向的直线用一条窄窄的纸条遮起来，再将书举起放置在20英尺外。以水平方向的直线作为基准，在遮住垂直方向直线的纸条上画一条你认为与水平方向直线等长的竖直方向直线（千万不要因为你

知道水平方向直线看起来比竖直方向直线短的“误差心理现象”，而故意画短竖直方向的直线）。

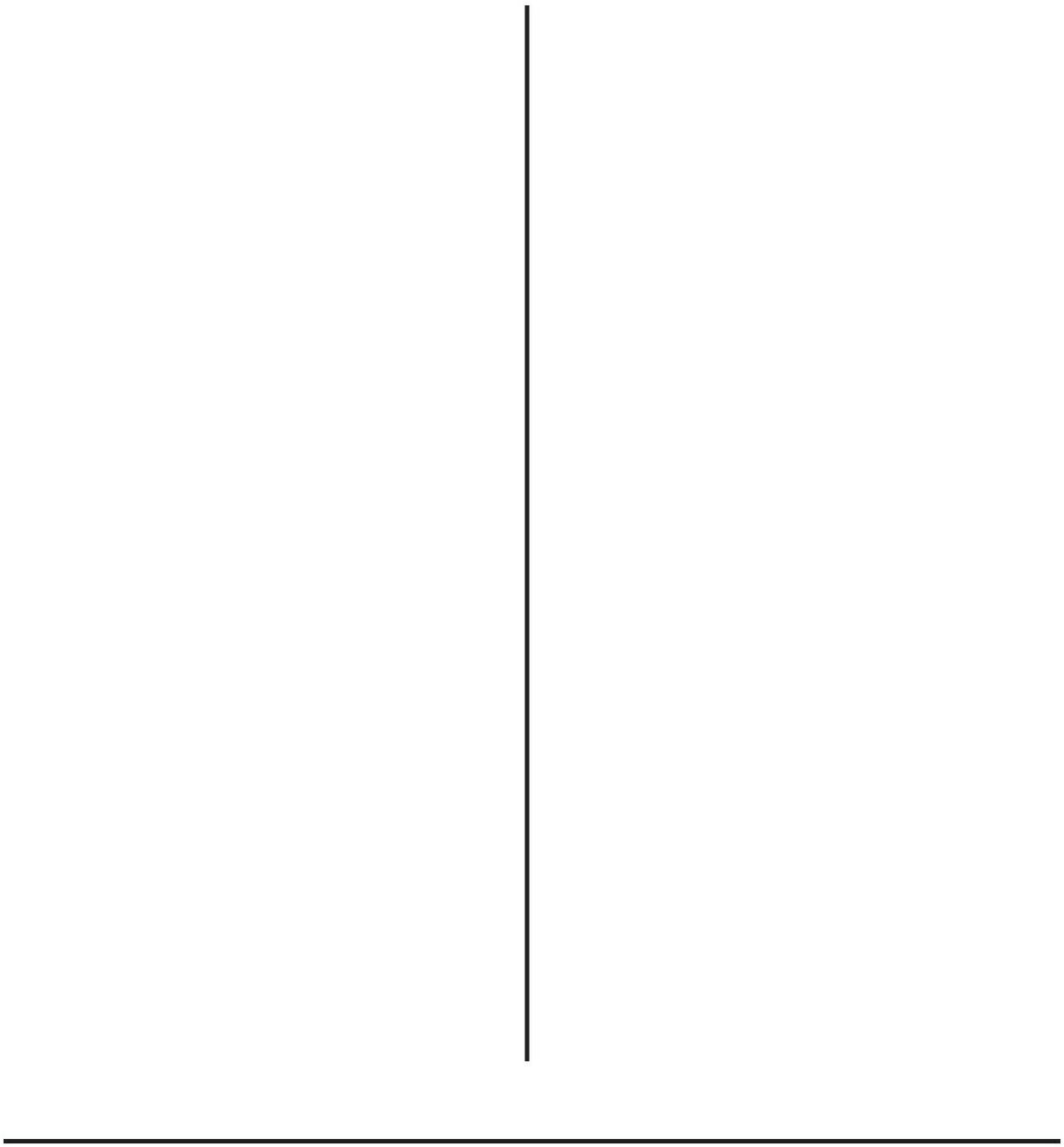


图3　视力的错觉

放下书，用尺子测量你刚画好的直线长度，你会发现，这条直线可能比水平方向的直线长；据此我们可以得到以下结论，在你眼中，水平方向的直线比竖直方向的直线要短。还可以通过这两条直线的长度差，得出你在这种情景下的一般判断误差数字。但是，仅仅一次的观察还不

足以支持我们得到的结论。科学的研究方法中，很难根据一次观察就得出结论，我们必须进行多次观察实验。遮住你刚才画的直线，再画一条，然后再遮住画好的第二条，再画更多这样的直线。这样重复操作，直到画满10条为止。

用尺子测量每一条直线的长度，并记录下数据，然后将这些数字汇总，算出它们的平均数。最后得出的结果也许和另一个实验者在相同情况下得到的结果类似。这些结果长度用厘米表示。将一条10厘米长的水平直线作为标准，其余的10条直线长度情况如下：

$$
\begin{array}{r}
8.6 \\
8.2 \\
8.1 \\
8.7 \\
8.4 \\
8.6 \\
8.2 \\
8.1 \\
8.2 \\
8.2 \\
\hline
10)\ 83.3 \\
\hline
8.33
\end{array}
$$

从平均数我们可以看出，水平直线的长度和竖直直线的长度存在1.67厘米左右的误差。从这10个实验所得的数据中，我们可以得到一个结论：当一条长度为10厘米的直线从水平位置变化到竖直位置时，它的长度在人眼中会缩短到8.33厘米。

这是一个典型的心理学实验，在以下几点上符合科学实验思想：

1.在排除其他干扰因素的前提下，我们做了一次观察。

2.在确保外界条件没有发生任何变化的情况下，我们重复了这次观察，实验操作和测量手段与第一次无异。其他研究者如果依据我们的实验步骤和方法，也可以得到相同结果。

3.控制实验变量，确保每次只关注影响直线长短变化的一个变量，比如，直线的位置和直线长短的关系。一次实验只关注这一个变量对实验结果的影响，对其他诸如直线宽度和油墨亮度等可能因素变化不予考虑。

4.再改变实验中的一个变量进行观察，比如将水平直线倾斜30度后，然后再倾斜60度……这样做可以得到多种不同情景下的观察结果。

5.最后，用数字形式表述实验结果。

这种实证（科学）方法，可以通过三种不同形式应用到销售问题上：

1.“收集反馈数据法”：一场营销活动开始之前，可以先模拟设置不同环境和条件，收集各种不同条件下得到的数据，然后根据数据测算每种因素改变对营销效果的影响。通过对连续不断改变条件得出数据的观察和比较，可以判断出哪一种营销方式最有效。希瑞尔使用这个方法在广告营销上做出了非常好的榜样。

虽然“收集反馈数据法”非常有用，但它的使用条件非常苛刻，所以操作起来有点困难。消费者对众多销售媒介，比如广告牌、车载广告的反应很难测量。另外，影响营销成功与否的因素相互交织，复杂多变，很难区分哪些因素起到了哪些作用，或者判断哪个因素导致了哪些现象的出现。而且，使用这个方法，人力物力花费不菲。虽然这个方法可以提供很多有效信息，但它很难单独使用或在大范围内广泛推行。

2.“实验室法”：它是上述“收集反馈数据法”的代替方法。与前者的“实战”不同，这个方法是在实验室中进行的。研究人员在实验室中模拟现实市场环境，选择典型的潜在消费者作为实验对象。在实验过程中，细心地收集他们反应的数据。这种方法可以对某些将要大规模推广的销售方法的有效性做一个前期测试。

这种方法看起来似乎很容易操作，运用它很多销售问题都会迎刃而解，特别是检测那些刊登在出版物上的广告有效性问题。请读者设想一种情况，假如我们要设计一则广告，那么我们要解决的第一个问题是：大写字体和小写字体，哪个会更吸引消费者眼球呢？

为了解决这个问题，我们需要走进心理学实验室。将准备好的大写字体标题和小写字体标题一起放在视觉记忆测试镜前，然后记录下人们阅读两种不同标题的速度。把这些结果数据记录在表格中，然后再检验一次结果，最后就可以知道哪一种字体更符合人类阅读习惯了。

很多与广告和心理学相关的图书中都使用过这种方法。如此广泛的应用，证明了这种方法适合于解决许多与销售相关的问题。但这种方法也不是完美无缺的，当实验室模拟环境过于理想化时，它就会“失效”。

3.还有很多研究销售问题的科学方法。如果上述两种方法都不适用，或者想通过其他信息证实我们的结论，可以从另一个角度出发，设计新的实验方法。

在设计新实验时，一定要将实验目的时刻牢记于心。在着手做某件事情前，一定要先找到一个最科学、最精确也最有效的途径或方法。如果通过市场调查法和实验室法都无法找到那种“最优”的方法，还可以求助于曾经遇到过类似问题的推销员。通过分析和研究他们的解决方法，也许就知道自己该怎么做了。

如何获知他们的经验呢？如果直接询问，可能会因为意见不一致产生争端或对他们经历的真实性产生怀疑。而且，我们寻求的是科学的解决方法，所以我们需要的不仅仅是意见，更多的是数据。怎样才能把他人的经验用严谨科学的数字表达出来呢？

解决这些问题的答案是“历史研究法”。也就是审视过去那些推销员的所作所为，仔细观察他们在解决我们现在面对的这些问题时使用的方法。

从“历史的”角度思考这个问题，将会有更多问题需要弄清楚，比如：在历史范围内，在标题中使用大写字体是不是一直比使用小写字体好？可以通过查询一段时间内的报纸或杂志资料，弄清楚小写字体的标题占所有标题的百分比的方式，得到这个问题的答案。有研究人员曾做过这样的研究，结果如下：近年来，广告制作者越来越倾向于使用小写字体的标题。

还有一个使用“历史研究法”的例子：一些公司想要设计一个挑选最优秀的推销员的方法，他们创立了一个联合办公室来承担这份工作。办公室把每个公司的情况制成表格，然后将结果分组，最后利用这些结果的规律，设计了一个可以帮助他们挑选最合适的销售员的系统。

使用“历史研究法”，需要先建立以下几个假设：

1.一个习惯如果经受了时间考验，仍未被历史淘汰，它一定有其存在的价值。假设有的公司因为没有遵循这样的习惯而导致收益下降，最后不得不放弃广告宣传，而另一些公司还在继续坚持打广告。这样不同的经历使这些公司能够区分开有价值的行动和无价值的行动，然后他们会摒弃无用的行动，只采取有用的措施。

假定推销员并不是因为发现需求而有意做出那些改变的。事实上，

他们是不断地从错误和教训中跌倒、爬起，再继续前进。比如，他们经过一系列的实验观察之后，才发现用小写字体比用大写字体书写标题更合适。

我们可以将现代销售实践看作无意识不断进步的产物。在对现代社会消费者注意力的争夺战中，只有具有给心理带来冲击感和舒适感特性的商品才能留存下来。这一情况从某个方面证明了经济学中的“物种选择”。

2.使用“历史研究法”的第二个假设是：推销员会从他们前辈的案例中学习。他们会借鉴前人经历中好的部分，避免以后可能发生的错误，节约资源。

另外，我们还假设，通过学习过去的经验，我们可以明白那些用过的方法中有哪些现在依然有效，哪些已经被历史淘汰，这样我们就可以修改自己的行为，最终找到一条合适的成功捷径。

当然，历史学研究方法不是解决一切销售问题的“灵药”。我们坚持使用它，是因为它是一种科学的研究方法，通过应用这种方法得到的结论和通过使用其他方法得到的结论具有一致性。

事实上，以上三种方法，没有哪一种可以独自完全解决销售中的所有问题。它们中的每一种都可以从不同的角度，帮我们看清这些庞大问题中的一部分。在解决某个特定问题时，某种方法可能比另一种方法更适合；在另一些情况下，两种或三种方法都非常适用。通过一种方法得到的结果，在其他两种方法中都可以得到证实。

经过以上阅读，读者们会发现，心理学问题的研究过程没有任何一点哄骗或蛊惑人的嫌疑，它和催眠游戏没有一点相同。相比之下，心理学更像一件实验设备或一种数理表格图画。心理学家们总是卷起袖子，

拿着尺子在广告印刷室、工厂、市场等场所，不断测量和观察，走在与消费者打交道的第一线。

在用心理学方法研究销售问题时，必须牢记以科学实验方法做指导，避免做出模糊或经由闭门造车得出的草率结论。发表结论时，一定要确保它有实验得出的坚实数据作为支撑。在缺乏数据时，可以详细陈述自己每一步的想法，来努力确保结论正确。在给出意见时，一定要将前因后果述说清楚。虽然这样做无法达到读者要求的简洁和直接，甚至还有些迂腐和教条主义，但详细陈述因由，会让读者对本书的主要观点印象深刻，比如，在用心理学研究销售问题时，必须使用严格的科学实验方法。

经验法则与科学心理学

在快速通览完科学方法的研究步骤和解决方法的问题后，我们可以说：“我们知道什么是科学方法了。”科学最纯粹的目的就是发现知识（英语中“科学”一词最初来源于拉丁语“scientia”，意思是“科学”）。科学的这种特性使得科学的商业心理学知识与即将介绍的来自商人自身经验的非科学心理学知识有了本质上的区别。

但是不得不承认，成功的商人在经商过程中的确使用了心理学知识。他们对消费者行为的解释和描述，经常一针见血。他们使用的方法与用科学方法研究心理学有哪些方面的不同呢？

1.他们的经验都局限于个人。虽然他们对人类行为的揣摩和解释都很有价值，但那些解释都仅局限于他们的个人经历之内，不能代表所有的情况。相比之下，科学心理学中的结论则是从很多人（理论上无穷多人）的经历中抽象总结而来，且具有广泛的代表性。

2.他们的心理学大多是模糊的经验总结。这些总结中阐述的道理大多只适用于特定环境，而科学心理学则适用于多种情景。

3.来自经验规律的心理学需要长时间的积累，既单调又昂贵。而科学心理学作为大学讲授的课程之一，学习起来方便简单。商人们都知晓这一点，所以送他们的孩子到大学学习科学心理学。

4.经验规律不成系统、混乱无序，而科学心理学则有完整的体系和排布顺序。

5.非科学心理学的结论很多时候都不准确，虽然它们包含一些道理，但作为科学来讲，它们非常不精确。相比之下，科学心理学则以数学精确缜密的视角阐述问题。

小结

在前言里，我们定义了什么是本书所讲的用心理学方法思考销售问题。为了使本书内容生动活泼，我们将心理活动比作一条源源不断流动的小溪。

我们首先将心理活动划分为6个阶段，然后对不同阶段进行横截面分析，并对每个横截面包含的内容，即某一时刻消费者心中所想的事情进行研究。在研究中，我们没有受神秘主义思想的影响，而是使用严密的科学方法。这样我们才能抛弃模糊的经验规律，进而接受被证明过的科学心理学结论作为我们商业营销的指导。

第一阶段　引起注意

第2讲　从哪些方面引起消费者的注意

成功的销售都是从吸引消费者注意力开始的。消费者的心理活动宛如流动的小溪，复杂并时刻不停地变化。怎样才能吸引消费者的注意？运用刺激感强烈的物体、体积巨大的物体、运动的物体和颜色鲜艳的东西会帮你更好地达到目的。

上一讲将消费者的心理活动比作一条内容复杂的流动小溪。这一讲将描述和解释这条流动的小溪。为了更好地达到这一目的，我们从横截面上将小溪分成了几个不同阶段，然后在心理学显微镜下仔细查看每个阶段的内容。

心理活动小溪的第一个阶段是如何引起注意。吸引消费者的注意，可以说是推销员的第一要务。通常情况下，完成这一步非常困难。因为消费者经常沉浸在自己的世界里，思考着与他们的生活息息相关的问题，这种情况下他们的心理活动小溪缓慢而又平静。因此，试图将一件新东西，甚至是国外产品的形象和概念投递到消费者心中，打断他心理活动小溪自然的流速，对推销员来说是非常困难的。推销员必须把那件商品的概念或形象准确地插入消费者心理活动的小溪中，而不是让它们滞留在岸边，否则消费者根本注意不到那些商品。

推销员达到上述目标的难易程度在很大程度上取决于消费者当时思考问题的投入程度和他们思考问题的内容。比如，当他们无所事事地坐在公交车上，目光从一块广告牌游离到另一块上时，他们心理活动的小溪流速缓慢。这种情况下，推销员很容易吸引他们的注意力。

还有一种情况，当消费者在股票市场里准备交易，或观看一场激烈的球赛时，他们心理活动的小溪会澎湃汹涌。这些情况下，消费者很难

被其他东西吸引。比上述情况更难吸引消费者注意力的是：商品对消费者来说充满了陌生感。此时，推销员需要在推销前进行必要的解释，使消费者认知接受这种商品。这一点将在后面的几讲中详细讲到。

不过，无论有多少困难，成功的销售都必须从吸引注意力开始。所以，我们要学习一些吸引消费者注意的小技巧。

没有一种方法可以对付所有不同流速的心理活动小溪，或适用于所有商品和广告的推销。但是，有些因素的使用被证明在吸引消费者注意力上非常有效。

强烈刺激

第一个有效因素就是强烈刺激。通常来说，人类对具有强烈刺激感的物体感觉敏感，例如：明亮的光线、嘈杂的声音、强烈的味道、巨大的压力、极端的问题，以及尖锐的疼痛等。

在探知这个因素作用的机理和来源之前，必须清楚地知道为什么具有强烈刺激性质的物体会吸引我们的注意力。从历史视角看，我们可以假设人类个体身上遗传了人类代代相传的一些共性，即人类的祖先们为了适应特定环境条件产生的能力或行动倾向。

人类对那些会影响他们生活水平或健康水平的因素一直很关注，比如，强烈的光线让他们睁不开眼睛，巨大的嘈杂声可能会撕裂他们的鼓膜。对这些因素反应迟钝的个体一定会受伤或被杀害，所以，对刺激性强烈的物体保持警惕意味着延长寿命。于是，这种对具有强烈刺激感的物体保持注意力的习惯深入每个人的骨髓，并代代相传。

消费者的很多习惯可以说也来自遗传特征。在下一阶段中，我们要用一讲的篇幅讨论这个问题。所以现在先把这个问题放到一边。这一讲

只讨论为什么某些特定的物体非常容易吸引消费者的注意力。

这个规律告诉我们一个进入消费者心理活动河流的诀窍：在消费者面前摆放一种可以给他们带来强烈刺激感的商品。古时候，城镇通常会使用铃铛通知居民集合，鱼贩们用喇叭吸引顾客的注意力。现在，广告人员则采用会尖叫的广告牌来替代。

大概是因为具有强烈刺激感的物体往往给人粗俗的感觉，喜欢使用个人风格推销的推销员很少利用这些东西吸引他们的潜在客户。但如果推销员能够将刺激用得优雅又不具有侵害性，就会大大提高吸引潜在客户的注意力的概率。

广度

第二个吸引消费者注意力的因素是广度，也就是常说的体积、大小和重量。消费者的注意力很容易被巨大的物体吸引。当人们沉浸在自己的思绪中时，很容易忽视周围晃过的小物体，但对体积大的物体就不同了。一辆在乡村公路上行驶的汽车很难忽视路边竖立起来的巨大广告牌。散步的行人也很难忽视矗立在路边、直指天空的巨大广告牌。

除了通过刺激感官吸引注意力这种作用外，物体庞大的体积还有另一种作用。消费者非常容易将商品质量的优劣和它体积的大小等同起来，认为巨大的体积与好质量之间存在着必然联系，看到开着大车、带着大钻戒的人就判断他是富人。美国人就是这样，经常被巨大感迷惑。他们将巨大等同于优秀，认为美国是世界上最了不起的国家。典型的美国城市会夸耀它们巨大的面积和长长的马路，有时甚至还会夸耀它们为改进公众的生活环境而背负的巨额债务。

追求巨大感还包含着另一种心理动机。看到一个相对较大的物体时，人们倾向于认为它比实际看到的要大。人们习惯夸大物体的大小、

体积和重量，比如描述一颗钻石时，有人会说“它像鸽子蛋一样大”。

人类的这种习惯可能不太切合实际，但它确实是人类天性的一部分。想影响他人思想的人需要把人类的这一天性纳入考虑范围。可以利用人类为什么会被刺激感强烈的物体所吸引这一思路，来解释为什么人类倾向于注意体积巨大的物体。其实，人类的这种天性是一种维持生存的理智选择（也许是本能）。远古人类为了确保能在致命的攻击发生前逃跑，必须时刻注意周围是否会突然出现比自己体积大的物体。

无论这个容易被巨大物体吸引的习惯来自哪里，对推销员来说都有很大的借鉴作用。人类的这个倾向告诉推销员，他可以通过扩大面积或体积的方法增加销售的成功率。下面这则成功销售的例子给我们做出了良好的榜样。“世界上再也没有一个人比小威廉·瑞格里更懂得‘大’广告的作用了。早在20世纪20年代时，他就花费了2000万美元在世界范围内用八种语言打响了他的‘广告战’。”

“在他天文数字的合同下，全美6200条街道、地铁、运行的电车车厢上都挂上了他的广告牌。连纽约时代广场上空也挂着他的耀眼广告牌，仅这一项广告，瑞格里每年就需要支付10.4万美元。”

“他收集了全国的电话号码簿，并给上面列出的150万用户每家邮寄了4片样品口香糖。几年后，他又做了相同的营销，这一次他邮寄口香糖的家庭数达到了700万户。这一年，他在广告上的投入超过了350万美元。”

他利用“大广告”成功销售的例子给后来的广告人很多启示。此后，广告业的迅猛发展总体上展现了利用大幅广告吸引消费者的策略，这类广告的数量迅猛上升。

变化

吸引注意力的第三个因素是变化。变化在吸引注意力上往往出奇制胜。变化可以是任何内容形式的变化，比如：强度的强弱变化，大小变化，或者刺激来源变化。可以通过日常生活中的事情来说明这个问题：只有当时钟停止时，我们才会注意到它曾经走过。

运动是最常见的变化形式。提到运动，大多数人会给出热烈的回应。虽然大多数时候运动都难以被察觉，但当我们停止沉浸于自己的世界中时会发现运动在我们生活中占据着非常重要的位置。我们可以在海边坐上几小时，静静地看着海面上浪涛涌起又落下；我们也可以躺在草地上专心地盯着天空中飘浮的云朵；我们还可以坐在火堆前，看着跳动的火焰，陷入沉思，忘却周围的一切。

如何解释这些专心致志？也许还是因为本能，就像解释强度和广度一样。远古时候，当人类的祖先还在丛林中奔跑时，生活中最重要的事情就是移动。树叶微小的移动可能预示着强敌的出现，树枝轻微的晃动则可能是死亡的先兆。

所以人类的祖先产生了一种注意一切移动物体的本能。因为如果有一天他对移动的东西失去警惕性，就意味着死亡的临近。作为原始人类的后代，人类习惯对任何移动的物体保持密切注视，慢慢地，这种维持生存的本能就内化为种群内部每个个体必备的技能，并遗传到今天。

关于人类为什么容易注意运动物体还有另外一种解释，即运动和心理活动有某种程度上的相似性。心理活动像一条流动不息的溪流，移动的物体非常容易在这条溪流中占据一个位置。他们的运动可以被描述成两个不同的平台，一个在移动（心理活动），另一个则相对静止（想吸引注意力的物体）。想从后一个静止的被注意物体的平台进入前一个活动的心理活动的平台非常困难，但让静止的被注意物体的平台朝着心理活动小溪流动的方向、以与它相同的速度移动起来，就容易多了。此时，消费者的心理活动和运动的物体之间保持相对静止，消费者就很容

易被物体吸引了。出现这样的结果，主要是因为移动的物体和流动的心理活动小溪具有很多本质上的相同点。

心理活动小溪除了朝某个特定方向流动外，内部也在运动着。小溪中漩涡的出现使得溪流前后摆动。心理活动小溪流动不止，物体很难停留在小溪中间而不被冲走。读者可以通过能否长期将注意力集中在字母O上不发生转移，来验证以上说法的正确性。虽然一个人努力将自己的注意力集中在这个字母上，但是他会发现长时间保持不走神几乎不可能。注意力会从字母的一部分游移到另一部分，从顶部移动到底部，从左边移动到右边，然后离开这个字母飘向其他地方。

心理学家发现，一个人对某件物体维持百分之百注意力的时间最多只有两三分钟。一般情况下，这种专注只能持续一两秒。这段时间之后，心理活动小溪中涌起的漩涡会将处在注意力中心的物体冲到别处，然后将原来徘徊在注意力边缘的物体卷至中心。任何一个时刻，心理活动小溪中都同时存在很多分散于不同地方的物体。此时心理活动小溪的横截面分析和图4的情形很类似：物体A（邦特止咳糖浆）将要结束对注意力的主宰，将统治地位让给物体B（位置毗邻于它的箭牌口香糖广告），不久之后，物体B又会将注意力的主宰权转移给物体C（斯隆涂抹油）。

朋友圈书籍每日免费分享微信jnztxy

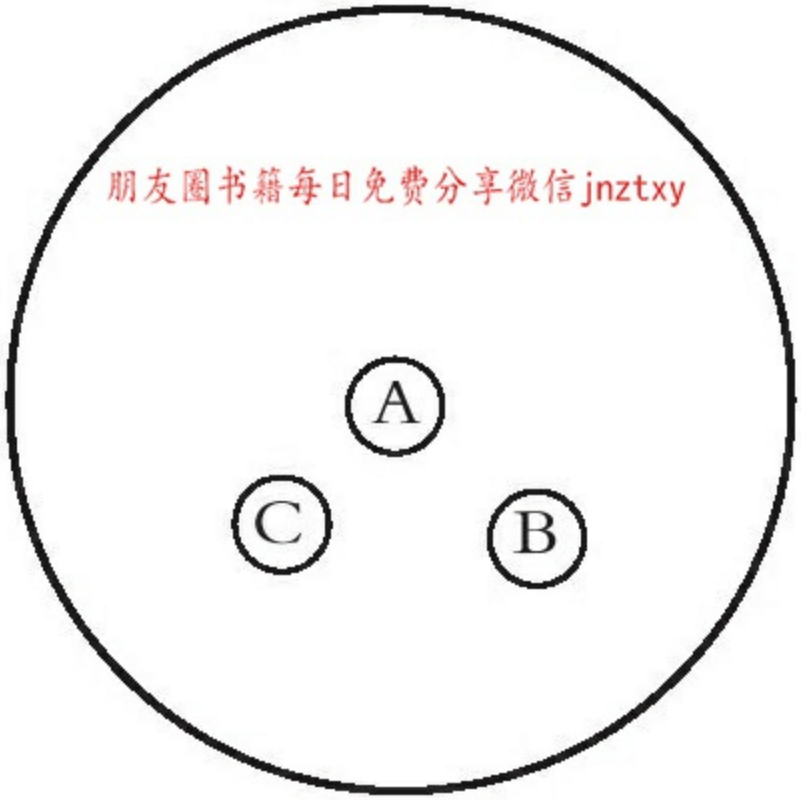


图4

对这些转换情况的横截面进行观察，很像看一个万花筒。筒内装着时刻变化位置的五颜六色的玻璃块。它们从边缘移动到中心，再从中心掉落到边缘。

从以上内容中可以发现，运动是推销员吸引消费者注意力的主要技巧之一。这个技巧不仅可以帮他吸引住消费者的眼球，还可以帮他将商品形象长久留在消费者心中。你的注意力可能会瞬间被移动的物体吸引住：橱窗里的模特会不停挥舞手上的安全剃须刀，广告中的鞋子会在水洼中蹚来蹚去，正是因为这个原因。

作为运动和灯光的完美结合，霓虹灯在吸引人类的注意力方面表现突出。走过灯火辉煌的街道时，你可以验证一下这一点。你会发现自己总是忍不住再三注视那些闪烁的广告。无论那些广告是在街头还是在街

角，甚至倒映在眼镜镜片上的街对面的霓虹灯影子都可以让你目不转睛。除此之外，你也许还会发现，昏暗移动的广告标志比明亮静止的标志更容易吸引注意力。

广告中将运动运用得最彻底的例子大概就是移动图片广告了。这种移动图片是人类自洞穴生活开始就存在的梦想。无论是穷人还是富人，年轻人还是老年人，聪明人还是傻瓜，都曾在神坛面前祈祷过它的出现。他们用来自审美、社会或经济的各种理由解释自己为什么迷恋它。电影作为一种新的娱乐方式，将人类的这种梦想变得触手可及，每次观看只需要花费不多的钱，但这并不是它吸引人类注意的原因。尽管电影故事里充满了愚蠢的幽默或无数卖弄风情的女人，它依然广受欢迎。电影作为一种销售媒体的角色还没有被发现。事实上，它是广告销售的天然盟友，因为它拥有吸引人类注意力的天赋——运动的图片。

我们会惊奇运动的本能如此强大，其实只是因为运动会瞬间吸引我们的注意力。同样是画面上的汽车，移动的汽车比静止的汽车更容易让我们感觉愉悦。

色彩

第四个对销售影响重大的因素是色彩。解释色彩如何吸引人类注意力的书籍可谓卷帙浩繁。

色彩的种类很多，有些心理学家认为世界上有3万种颜色，这些色彩斑斓的颜色可以被简化。通常，影响人类心理活动的视觉刺激可被分为两类：灰色（即黑色、白色和700种中间灰色）和彩色。为了让论证更加严密，需要先排除掉黑色、白色和中间灰色。

心理学实验结果表明：红色、绿色、蓝色和黄色比其他色彩更吸引人类目光。将这四种颜色与上面提到的700种不同程度的灰色混合，推

销员有足够大的空间施展才智，他甚至可以调配出针对每个消费者的、吸引他们注意力的各种不同色彩。就算在色调相对单调的灰色空间里（其中有一种灰色是报纸广告的基础色），也可以创造出令人惊异的多种颜色。多亏了现代印刷技术，人们可以调试出很多惊人的色彩效果。但这些多得数不清的色彩，仅仅只占了所有色彩的一小部分。在吸引消费者注意力上，最优的选择还是红、绿、蓝、黄四色。在它们面前，其他色彩都会黯然失色。

很多证据都可以证明色彩具有吸引人注意力的作用。例如，日常生活中，当第一批美洲移民者想高价卖给印第安人玻璃珠时，他们卖的是黑色或灰色的玻璃珠吗？当然不是，巴斯在历史书上特别强调，他们卖出的是“彩色”的珠子。据说，商店的老板也发现彩色的目录比黑白的目录更能刺激消费者购买商品的欲望。很多心理学的实验结果也证明，运用色彩吸引人类的注意力非常有效。

为什么彩色比灰色更吸引人们的注意力？解释可能是，因为彩色反射光线的波长比灰色的要长。无论是由于什么原因，在需要时尽情使用彩色，会让我们更容易成功。

色彩除吸引注意力之外，还有许多其他作用。比如，色彩可以维持注意力，也可引起人们产生愉悦的情感。这个愉悦感也许源于色彩的本质，它可以被传递到将要售出的物体上。这一点应用在不同品牌的化妆品上，最直接的结果就是不同颜色的包装。这种愉悦感也可能是因为色彩引起了消费者某些开心的联想。想成功使用色彩的这种功能，我们将面临如何合适地使用色彩的问题。这些问题在以后的几讲中会讨论。

小结

这一讲讨论了吸引消费者注意力的四个因素：强烈刺激、广度、变化和颜色。但并不是说消费者只被这四个因素吸引。其他因素，例如重

复，也非常重要。我们将在下一讲中讨论重复的作用。

第3讲　重复的作用

一闪而过的东西很难给人留下深刻印象，直接、单调、简单、粗鲁的重复在吸引注意上却能产生惊人的效果。重复可以加深记忆，激发消费者的潜意识，并在潜意识层面形成心理倾向，促使消费者购买“熟知”的产品。

重复可以吸引注意力

无论是因为那些方法固有的缺点还是消费者太专注于自己的世界，如果上讲中提到的所有方法都不能帮我们吸引住消费者的注意力，我们就需要借助于另一种方法：重复。直接、单调、简单、粗鲁的重复在吸引注意上也会产生惊人的效果。这个现象用一个成语形容，就是“滴水穿石”。

生活中的现象无不说明着重复的作用。熟睡时，一两声的声音叫不醒我们，但如果这个声音持续不断地出现，最终它会穿透我们浓黑的无意识，叫醒我们。不过回想这一切时，很多时候出现在我们脑海中的声音内容都非常不清晰（就像漂浮在心理活动小溪的边缘上一样，看不清楚），但它不停重复的形式却让我们印象深刻。

要解释重复为什么具有如此之大的力量，必须先了解脑袋和神经系统的构造，弄清楚脑袋会被什么因素影响。我们知道，信息需要通过一些固定的路径进入脑袋，这些路径有时候不允许新信息通过，但当信息多次重复之后，它们会自然打开道路，允许信息进入大脑。

关于重复的作用，心理学家还有另一种解释：人类容易上当受骗的天性，使他非常容易相信听到的任何事情。为了抑制这种天性，成年人产生了一种对新信息抑制回避的本能，这个本能可以确保他不那么容易

被骗。想要突破这道天生的防线，推销员需要不停的重复。在使用重复的方法促进销售上，优尼达饼干做出了榜样。消费者可能会一次两次忽略饼干的名字，但在不断重复的广告的影响下，一段时间之后，他会记住饼干的名字并觉得自己需要一盒饼干，然后就产生了购买行为。

正是重复的这种强制力，确保了展板广告的重要位置。许多公司选择在街边广告牌、电影院等这些看起来不可能立即影响消费者去购买产品的地方打广告，正是希望保持产品名字和形象不停地出现在公众面前，产生一种累积效应，进而在某些合适的时候促进消费者购买该产品。世界大战期间，虽然很多公司已经将自己的产品全部卖给政府了，但在广告战上一点也没有松懈，它们希望在公众面前持续不断地重复出现，这样会确保它们在消费者心中的地位。这种行为看似浪费，但从消费心理学的角度看却是很有用的。

重复可以加深记忆

重复不仅有吸引消费者注意力的作用，还可以将商品信息印刻在消费者脑海中。众所周知，推销员不仅希望能将商品信息传递给消费者，更希望能将信息刻在消费者脑海里，这样那些信息就会持续不断地鼓动消费者去购买他们的产品。消费者的遗忘会将产品信息从心理活动的小溪中央冲刷到小溪边缘，而不停的重复可以让消费者克服遗忘。

重复的间隔时间

间隔时间长短不同的重复，对记忆的影响效果是不同的。通过不断地重复信息，可以延长消费者对广告的记忆。

假想在月刊杂志刊登广告的情形，有利于我们理解这个原理。假如要在同一期刊上刊登八则广告，为了产生最好的营销效果，该选择哪八期杂志刊登广告呢？我们的选择如下：刊登在年末连续的最后八期杂志

上，刊登在年初连续的最先八期杂志上，或选择年初和年末各四期杂志。虽然无法确定以上三种情况哪一种效果最好，但是我们可以依据一些从心理学实验中得到的结论做一个合理推断。

通过对记忆规律的研究，心理学家发现，事情一旦在脑海中形成记忆之后，遗忘的速度是不同的——最初遗忘速度很快，后来逐渐缓慢，到了一定的时间后，几乎不再遗忘了。这个情况可以用记忆曲线描述，这条线和图5上的图形非常相似。人类学习内容中的很大部分几乎是瞬间遗忘，但剩下的小部分会永久残存下来（如线段AB所示）。

图5　理论上在八期杂志上发表广告的最优时间分布情况

很难想象这条抽象的记忆曲线可以帮助我们确定发布广告的具体时间。我们按照记忆规律设计了一个重复发布广告的时间表，标示在图5中。遗忘最初发生的速度非常快，所以最初发布广告的间隔时间比较短。在后期遗忘速度稳定之后，发布广告的频率就不那么密集了，不过也会按照保持一定时间间隔规律继续发布。其一般原则是，广告重复的次数和周期与人脑获取记忆材料的数量和频度相适应。从而达到我们的目标（图5），即让消费者留住的记忆（线段AB）尽可能地与全部需记忆内容（线段AA'）相接近。

这个时间计划表不能被认为是经过实验验证适用于一切情况的解决方法。目前，它的效力只在实验室里得到验证，能否真实用于商业活动，比如广告、销售或个人关系建立，还有待长期实验的检验。在实验给出确定结果之前，以上设计只能被看作一个合理的假设。

无意识记忆

当我们观察重复与记忆之间的关系时，必须注意到“无意识记忆”在销售中发挥的作用。虽然推销员无法保证自己的产品一直处于消费者注意力的中心，但也不需要对销售绝望。

心理学家发现一种处于心理活动小溪边缘的神秘意识会对心理活动产生令人惊奇的影响。“心理活动一直处于变化中，有时候人类自己都没有意识到这个变化，直到变化的最终结果清晰地呈现在意识中。这时人们才会注意到这种新想法或许多新想法。”

柯勒律治曾写过一个和潜意识相关的生动片段：

我曾遇到过一个类似的例子，当时这个话题还没有这么流行。那是在一年或两年前的哥廷根——一个笃信罗马天主教的德国小镇。一个大概二十四五岁的文盲女孩被神经性发热折磨着，据当地的牧师和修道士断言，她被魔鬼附身了，而且还是一个非常有学识的魔鬼。

她以一种夸张的语调不停地说着清晰的拉丁语、希腊语和希伯来语。这种被魔鬼附身的情况通常被认为是对异教徒的惩罚。如果伏尔泰在场，一定会俏皮地建议附身女孩的魔鬼显灵和医生们交流一下。后来，一位年轻医生被这种情况吸引了，他邀请了很多知名心理学家和医生来到小镇，共同会诊这个疾病。

女孩的疯言疯语被人记录下来，人们惊奇地发现这些“疯话”都是完

整的句子，而且这些句子结构完整，每句都有单独的意思，但句子和句子之间没有任何关系。那些希伯来语句子除了有一小部分来自《圣经》外，其余都是希伯来方言。女孩假装生病的可能性几乎不存在。因为作为一个女佣，她常年在两个家庭之间换来换去，对这些语言并不熟悉。而且，从她痛苦的样子看，的确是被神经性发热折磨得不轻。

女孩因为发热精神混乱，无法给出完整的早年生活描述，所以年轻医生决定自己调查。他成功地发现了女孩父母曾经居住的地方，并亲自去了一趟，结果发现女孩父母早已亡故，但她还有一个叔叔活着。从她叔叔那儿，医生知道女孩九岁时，曾经被一位新教牧师收养。她一直和牧师生活在一起，直到牧师去世。

女孩的叔叔除了知道那位牧师是一位好人之外，其余的一无所知。历尽千辛万苦，医生终于找到了那位牧师的外甥女，她曾经是牧师的管家，并且深受牧师影响。她记得那个女孩，当时他舅舅非常宠爱那个孩子，连让她咳嗽一下都舍不得。她本来愿意一直照顾那个女孩，但牧师去世后，那个女孩还是离开了。医生又问了一下牧师的个人情况和生活习惯等问题，便明白了女孩患奇怪病症的缘由。

原因可能是这样：牧师有每天晚上都在厨房门对着的过道里来回散步的习惯。他经常一边走路一边大声朗读他喜欢的书籍。他的外甥女至今还保存着其中的一些，她说老牧师是一个学识渊博的人，对希伯来语尤其精通。

在牧师留下的那堆书籍中，医生发现了一堆用希伯来语写作的手稿和很多希腊语、拉丁语的书籍。另外，他还发现生病女孩的很多“疯言疯语”都是那些图书中的段落。至此，女孩患奇怪病症的缘由就真相大白了。

这个例子描述了潜意识力量发展到极端时的情形。一则广告，消费

者刚开始可能不感兴趣，但是广告重复很多遍之后，就会在他脑海中留下印象，并影响他在未来某一时刻购买这一商品。你可以根据下面这段内容，回忆一下自己身上是否发生过类似事情：

当你看到涂抹油、口香糖、止咳糖浆、照相机、手表、长丝袜、屋顶涂料和滑石粉时，第一个出现在你脑海中的商标名字是什么？你一定会想到那些最常出现在汽车车身广告、路边广告牌、报纸和杂志广告上的名字。如果消费者第一次购买了某个品牌的商品，他会倾向于以后每次都购买相同品牌的商品。虽然在日常生活中，可能他自己也没有注意到自己认识广告中那些色彩夸张的品牌名，但他的潜意识却记住了那些内容。正是潜意识在他想要购买商品时，引导他毫不犹豫地选择“熟知”的产品。这也是很多品牌在任何时间任何地点发布广告的原因。

除了吸引消费者注意和加深他们印象外，重复还可以从其他方面影响销售。它会影响后面的树立信心和做出决定两个阶段，不过在分析下面的阶段之前，还是让我们先将销售中的兴趣问题讨论完。

第4讲　群体销售

消费者不是总以个人的面貌出现，有时会以群体的形象出现。群体既不是简单个体的相加，也不是凌驾于个体之上的总和，而是许多在某方面具有类似特性的个体组合而成的总体。群体心理的特征之一是会产生潮流现象，潮流可以通过创造需求来刺激消费。所以，全面评估消费群体，了解群体的心理特征，预知潮流走向，将让你的销售变得更有针对性。

群体的定义

车身广告的目标不是一个人，而是一群人。报刊广告的刊登也不是为吸引一个人，而是为吸引一群人的目光。这些人被罗斯定义为“群体”。群体指的是这样一类人，他们拥有类似的价值观，在生活中有着相同的感知和行为，是一群心理上类似的“集体”。很多现代销售的对象

都是一个群体，各种不同媒体针对的广告对象也具有群体性。

需要注意的是，群体既不是简单个体的相加，也不是新的凌驾于个体之上的总和。它可以被看作多个某方面具有类似特性的个体组合在一起的总体。每个人都知道这个群体中的其他人会持有和自己相似的观点，所以当他处于集体中时，他感到自己比独自一人时强大。由此，我们可以看出集体的想法和组成它的个体想法不一样。

仔细阅读报纸和杂志，可以发现集体思维存在的端倪。描写群体的文章中，作者一般以复数自称，意味着他不只是他自己，而是一个群体的发言人。他用“编辑的休闲椅”“编辑邮箱”来指示这种关系，以“人民之友”“工人专栏”或者“男孩和女孩们”作为人物专栏文章的开头，暗示他是坐在读者中间，是某个特定群体的发言人，这个群体在心理学上属于同一类人。

从心理学的角度，我们可以断言，销售媒体的读者组成了一个独立主体。这个主体不是一个只奉行一种思想、与世隔绝的松散聚合体，而是一个有机联盟，一个由许多单独思想融合而成的整体思想，就像上面提到的那样。

每一种大众出版物都有独特的地方，因出版物而聚集的群体也就变得复杂了。比如，《芝加哥美国人报》和《每日邮报》，无论名称还是内容都不尽相同。《乡村绅士》的读者群和《炉边伴侣》的也有很大差别。

还有一种情况，一个人可能同时是许多不同媒体的读者。他可能是《纽约时报》《共和党人》《公理会之友》《商业金融编年史》的共同读者。从他阅读的这些内容迥异的杂志中，我们并不能断定他不正常，或者人格分裂。对他的广泛阅读爱好的解释是，读《纽约时报》时，他和某一群人持有相同的观点；读《公理会之友》时，他又和另外一群人

分享着类似的想法。

尽管如此，通过读者对不同期刊的选择，我们还是可以锁定不同的消费群体。因为阅读同样期刊的群体，往往在消费上具有类似品味，倾向于选择相同或类似的产品。推销员通过研究这本期刊的风格，可以发现阅读这本期刊的消费群体是否会对他们的商品感兴趣。这种方法的简单之处在于，每次可以研究一类人，但工作就像研究一个人一样。比如，让《解放者》的某个读者放弃它的理由，也可以使这本杂志的其他读者放弃阅读它。而吸引住一个读者阅读《基督教先驱》，同样也可以吸引一类读者阅读这份报纸。

推销员和广告经理经常抱怨，他们想用来给消费者传递信息的媒体实在太多了！这些五花八门的媒体让他们很头疼。其实，媒体的多样性对广告人来说是一个有利因素，因为利用好这些媒体将大大简化他们的工作。但现实生活中并不存在一个无穷大的“消费群体”，而是有很多“消费群体”。每个群体都有自己喜欢的商品，或者喜欢的一类推销员，所以，推销员每次只能赢得其中一部分人的青睐。

如果想通过分析不同出版物的读者群体和各种不同媒体来发起一场销售活动，推销员将面临一个难题：如何区分不同出版物和不同媒体吸引的消费群体？下面将会给出一些科学的方法。

评估消费群体

第一步是确定明确的目标，以及销售活动与这个目标消费群体有关的一切信息。完成这一步，必须针对这个消费群体做一个全方位调查：

1.地理情况。调查报告里要含有这个目标群体居住的地方。例如，滑冰鞋厂商不会在一份主要在南方地区发行的期刊上做广告，因为南方不是目标群体聚居地，而很多期刊都非常愿意提供期刊发行区域的相关

数据。

2.经济情况。调查报告中需要包括目标群体的大概财产和收入等数据。有一些期刊为了确定期刊核心订购者的数量，通常会收集相关数据。

3.社会情况。目标群体所处的社会如何运行？主流职业是什么？最喜欢的体育项目和休闲方式分别是什么？

这些数据很难收集，而且一般只能通过二手资料获知。最大的困难是用数据描述那些非数字的内容，比如订阅者的具体情况。有一个期刊使用了一个非常巧妙的方法来解决这个问题，他们收集了全国的电话号码，然后在上面反向查询出所有订阅他们杂志的人。虽然使用这个方法无法得到期刊订阅者的社会地位等有关信息，但它至少提供了一种统计订阅者数量的方法。

这个例子说明推销员已经觉察到不同的消费群体之间存在差别，并且在积极寻求能够科学衡量这种差别的方法。虽然已经取得了较好的效果，但是他们还是忽略了一种重要的调查方法，那就是：

4.心理学方法。消费群体之间存在巨大差异的原因是群体心理的不同，比如，认识、感觉、动机等的不同。有些推销员模模糊糊地察觉到了这个事实，他们常说X月刊的主要读者是知识分子，Y期刊的喜爱者大多是普通民众。很显然，Y期刊在“工人”阶级中很有影响力，X月刊则刚好相反。如果这样的差异确实存在，那就一定有测量这些差异的办法。这个工作很艰巨，因为和心理学相关的概念和内容大多抽象模糊难以琢磨。而且，心理学被认为是一门精确的科学也是最近几年的事情，所以我们还没有找到可以对所有心理现象进行测量的心理学之尺。

不同读者群拥有不同的心理活动和偏好。为了寻找一种区分他们的

方法，我们对多种期刊进行了研究，然后发现了一种确定某种期刊吸引何种读者群的方法。这种方法的过程和结果均可用数字表达。尽管这些心理活动的不同投射在广告和销售上的差异并不十分明显，但对广告和销售风格的影响十分巨大，所以我们希望找到一个解决广告人员经常遇到的以下两个问题的方法。这两个问题是：应该选用哪种媒体和如何在该媒体上发布广告。

预备阶段内容很简单，具体如下：选择两种为不同读者群服务的期刊，《每日邮报》和《芝加哥美国人报》。从两份报纸的主编专栏、新闻栏目、人物专栏等6个内容相似的版面中截取连续5000字左右的片段，注意两份报纸中选取的文字数量相同，把这些文字按照音节多少排列成一张表格。结果如表1所示，这是一张按单词所含音节数量的升序排列图。图中数字表明，《每日邮报》中两个音节以上的词语比《芝加哥美国人报》中的多了70%，其余三音节词和四音节词等之间的差额比例也与此不相上下。

表**1**　双音节词语、三音节词语、四音节词语以及五音节词语在《每日邮报》《芝加哥美国人报》《世纪》《美国人》上出现的百分比

	双音节词	三音节词	四音节词	五音节词
《每日邮报》……	13.2	4.6	1.2	0.0
《芝加哥美国人报》……	7.7	2.7	0.7	0.0
差额……	5.5	1.9	0.5	0.0
占总数百分比……	70	70	71	0.0
《世纪》……	13.5	4.3	1.0	0.2
《美国人》……	9.9	2.7	0.6	0.1
差额……	3.6	1.6	0.4	0.1
占总数百分比……	36	59	67	100

为了验证这个方法是否可以准确区分两种期刊的异同，我们用相同的检验方法对《世纪》和《美国人》这两本期刊进行了比较。结果如表1所示，事实证明这个方法也适用于期刊的区分。结果显示，两个音节以上的词语在《世纪》中出现的频率比《美国人》中的要高36%，三音节以上的词语高59%，四音节以上的词语高67%，五音节以上的词语高100%。

我们继续研究期刊吸引的不同读者群的学识水平。这个研究的考察对象是期刊文章中的句子。我们从4本同月报刊（两份报纸和两份期刊）的相同版面专栏中取出了连续8000个句子。句子以其中包含的字数多少分类，以10个字词为差额分属不同的句组。这样，包含1个到10个字词的句子属于第一组，包含11个到20个字词的句子属于第二组，20个到30个字词的属于第三组，以此类推。不同长度的句子就被归属到不同小组，每个小组句子数的百分比如表2所示。结果表明，《每日邮报》

上的文章使用的长句比《芝加哥美国人报》多。如果将超过20个字词的句子算作长句，10个词语到20个字词的句子看作中等长度，会发现《芝加哥美国人报》中的长句数目比《每日邮报》要少5.6%。也就是说，当《芝加哥美国人报》中长句占所有句子百分比为43.4%时，《每日邮报》中的长句比例会达到49.0%，长句的使用超过了句子总数的1/3。杂志中长句使用数量之间的差额更大，和《世纪》相比，《美国人》中长句只占总句数的33%。

这个结果并不是说使用更多多音节词语和使用更多长句的报刊吸引的读者群更聪明，因为多音节词和长句数量并不能作为读者博学或粗俗的评判标尺。但是，有一点我们必须承认，总的来说，喜欢阅读长句的人多是受教育程度比较高的人。许多词汇测试结果也说明，拥有词汇量越大的人智商越高，所以我们假设认识更多多音节单词的人也越聪明。

表**2**　不同长度句子在《每日邮报》《芝加哥美国人报》《世纪》《美国人》中的百分比

	1 ~ 10 个字	超过 10 个字	超过 20 个字	超过 30 个字	超过 40 个字
《每日邮报》……	16.9	83.1	49.0	22.3	8.5
《芝加哥美国人报》…	23.1	76.9	43.4	20.6	10.3
差额……	–6.2	6.2	5.6	1.7	–1.8
《世纪》……	22.8	77.2	45.4	24.4	10.6
《美国人》……	30.5	69.5	33.5	14.5	5.2
差额……	–7.7	7.7	11.9	9.9	5.4

	超过 50 个字	超过 60 个字	超过 70 个字	超过 80 个字	超过 90 个字	超过 100 个字
《每日邮报》……	2.7	0.8	0.2	0.0	0.0	0.0
《芝加哥美国人报》…	2.3	1.8	0.6	0.3	0.2	0.2
差额……	0.4	–1.0	–0.4	–0.3	–0.2	–0.2
《世纪》……	5.5	2.4	0.9	0.4	0.2	0.0
《美国人》……	1.8	0.7	0.3	0.1	0.1	0.1
差额……	3.7	1.7	0.6	0.3	0.1	–0.1

但是，刚才采用的验证方法其实非常不完整，不足以证实这个假设的真实性。不同期刊的读者群心理之间的差异，经常引起广告人员注意的内容差异比上面提到的要多得多。特别是消费者心中带着情感偏好的差异，比如品味、兴趣等。这些情感偏好的差异可以用下面的方法分类：计算每种选择的研究期刊在不同主题阅读内容上分配的版面大小（除去广告的版面）。将期刊和报纸中的内容按照不同的大标题进行分类，如政治、财经、宗教、文学批评、科学、体育等。计算每种不同标

题下的文章占报刊所有版面的百分比，然后将结果制作成图表。

对两本期刊（选自同一个月的四期期刊）进行同样的研究，得出结果如表3所示。对这些期刊的数据进行统计，推销员可得到一组与广告版面有关的数据。这些数据显示了某本期刊每个月用于刊登与推销员即将销售的商品非常类似的其他商品的广告篇幅大小和数量。从这些不同的篇幅上，可以发现期刊的读者群体对这类产品的兴趣。当然，如果统计更多期期刊的数据，会发现读者的偏好和期刊对不同主题板块和广告类别的选择密切相关。

表**3**　《评论》和《世界工作》不同板块主题的版面数

	《评论》上该主题的百分比	《世界工作》上该主题的百分比
时事	20	18
政治	18	19
外国评论	18	5
教育、文学和宗教	16	8
商业问题	12	11
战争	8	22
科学	6	8
金融	2	9

朋友圈书籍每日免费分享微信jnztxy

期刊为不同产品提供的不同广告版是我们的下一个检验数据。如果推销员在这里使用前边提到的“历史研究法”，他可以轻易地发现这个期

刊历年发布的与他将要销售商品类似的商品的广告所占广告总数的百分比（参见表4）。例如，一个想推销网球相关商品的推销员可以选择一本20%以上广告内容都是体育的期刊来投放广告。

表**4**　**6**种假设杂志中，不同主题内容所占的版面比，单位**%**

媒体	A	B	C	D	E
运动……	60	50	40	30	20
教育……	20	20	25	30	30
科学……	15	10	15	20	20
小说……	5	10	10	10	15
宗教……	0	5	5	5	15
金融……	0	5	5	5	0

毋庸置疑，这个初步调查方法适用于群体销售中的所有实际情况。列举以上例子主要是为了说明不同期刊的读者群不一样，在心理学实验和广告工作室里，随着更多的人力投入和相互协作，我们希望最终能发现一种对广告人员有用的测量方法，让不同读者群的不同心理活动可以被观察和计量。

不同媒体需要不同的广告

决定了在哪些媒体上投放广告之后，熟知影响群体消费心理因素的广告人员会针对每种媒体读者的不同心理特点，适当地修改广告。

在针对不同的媒体使用不同的广告策略上，有一个很好的例子。我

们不能确定弗兰克·弗勒门先生是否科学地研究过群体心理学，不过作为当时戈萨德公司的总经理，他发起了一场涉及11种不同国家女性期刊的成功广告营销。他知道这11种期刊都有各自针对不同群体，广告内容和形式需要适应这11种期刊的不同风格。因为这些期刊的风格无法用简单的数字描述，弗兰克采访了每种期刊的编辑，让他们描述期刊针对的不同女性群体的特征，然后广告文案撰写者会紧扣期刊的不同编辑方针和读者群体写出不同的广告文案。

例如，《好管家》的办刊主旨与韦利博士的想法和食品安全紧密相连。期刊担保刊登在其上的广告的真实性，所以读者都非常相信《好管家》上的广告。根据这个主旨，刊登在这本期刊上的广告是一个旋动的银河图画衬托着戈萨德的产品，广告语为：“被验证和检测过的好品质”。

刊登在《时尚》上的整版广告是一个充满贵族气息的女人坐在豪华轿车上。她看起来就是那种眼睛都不眨就会花25美元买一件歌萨德内衣而不是只会花1分钱买一份报纸的人。广告标语“像朵拉·罗杰斯一样华贵美丽”会对那些高傲、富态的上流社会女士产生很多积极影响。她们会更加确信正是有歌萨德内衣的塑形作用，她们才能风情万种地从劳斯莱斯上走下来进入高级沙龙。

列举了刊登在这些不同期刊上的不同风格广告之后，弗兰克总结到：“我们的广告之所以成功，完全是因为我们针对不同风格的期刊发布了适应它们风格的不同广告。”

使用这个方法，就算没有严谨的科学计量辅助，也可以取得如此好的实用效果。如果能将科学计量与这个方法结合，一定会得到一个更加有效的群体销售方法。

群体心理的特点——潮流现象

群体心理的特点之一是会产生潮流现象。潮流现象可以被定义为“一群人多次重复选择某种商品，对这些购买者而言，实用性并不是购买的主要原因”。潮流是影响现代销售的主要心理因素之一。每个人都知道它的威力，但很少有人总结出它的发生规律，所以推销员也无从利用它。

分析潮流现象，是为了揭示一些关于它的知识，比如它是怎样产生，又是如何运行的。弄清楚这些问题，首先要明白潮流产生和发展中出现的几个特征。

1.第一个是普遍性。潮流可以发生在人类行为的任何作用对象身上，比如衣服、语言、舞蹈、步态和发型。另一个普遍性的解释是，潮流几乎可以发生在每个人身上，从第五大道到南边海岛沿岸长着棕榈树的沙滩，处处都闪耀着它的光彩。

2.潮流时兴与否的判断依据不是它是否有用。事实上，很多潮流之所以流行恰恰就是因为它们没有实用价值。比如高跟鞋之所以流行，就是因为它让妇女不能自如地工作，由此证明她属于有空闲时间的富裕阶层。

3.潮流开始时一定包含着某些创新元素。

4.潮流最开始兴起的原因是某些人为了表明自己与众不同。如果一个生活在加利福尼亚州里弗赛德海岸或南非祖鲁兰的女孩戴着一串她同伴没有的绿色珠串，这个串珠就使她与众不同了。

5.潮流的下一个特征——模仿，其他的女孩会模仿她，也戴一串绿珠。

在A、B、C、D、E、F、G 7个社会群体中，个体D采用了一个新主意，她戴上一串绿色珠子，这一举动让她与周围的人迅速区分开来。但

当其他人都模仿她的行为戴上绿色珠子之后，我们就无法在所有人中区分出D了。

6.从这个模仿行为中我们可以发现，第一个在自己的生活和服饰上进行改变的人经常被其他人模仿。

7.模仿阶段之后，曾经拥有新装备的潮流发起个体不再突出，这种情况可用图6表示。

潮流发起者D发现自己已经沦为众人。于是又改变自己的装饰（也许是在鞋子上系了一种新式的蝴蝶结）。这个创新再次让她鹤立鸡群，不幸的是，她的装扮会再次被模仿，于是她不得不重新寻找下一种可以把她与众人区分开来的标志。

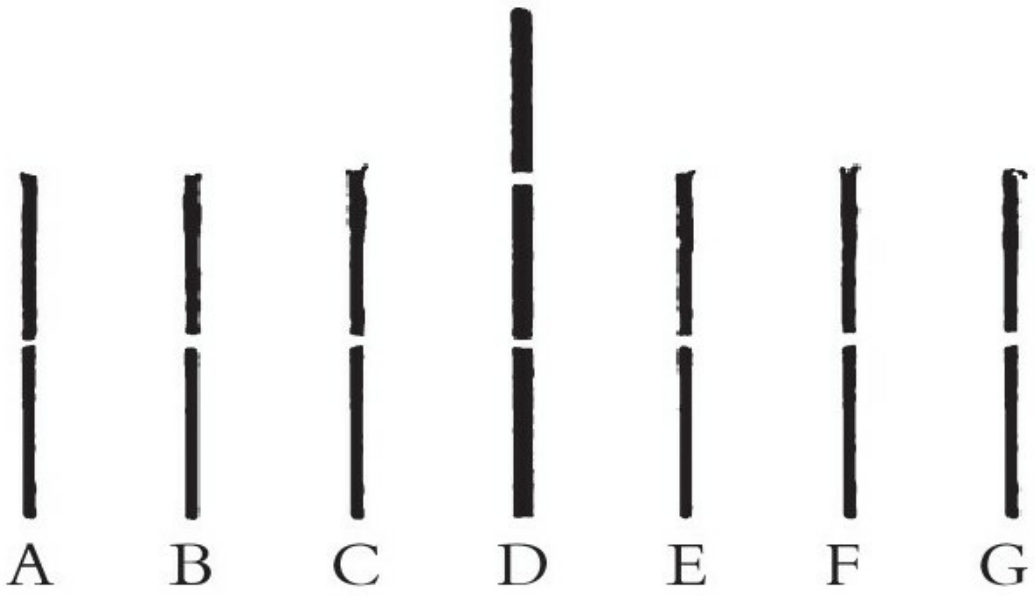


图6

8.如此循环多次之后，很难再创造出一种新的潮流标志。于是人们

被迫重新捡起很久以前曾经流行过的元素。那个沉寂已久的元素，虽然在几代之前已经流行过，但在新一代人眼中却充满新奇感。换句话说，潮流是循环的：鞋子从宽大循环到窄小，从高跟循环到平底，女人们裙子的长度也在长短、松紧中来回摆动。

潮流流行的时间有规律可循吗？很多人曾经给出过答案。但仅仅思考和推断没有意义，必须用调查数据确定说明。以上是对潮流情况的一个简单概括。可以用以上列出的这些特点分析任何一次潮流，推销员也可以从这些分析中找到一些商业灵感。

潮流和销售的关系

很显然，潮流可以通过创造需求来刺激消费。同理，某种潮流减弱，也会降低消费者对特定商品的需求。所以，推销员需要从数据角度研究潮流，如果可能的话，通过研究潮流数据，推销员可以在下一波潮流到来前，预知自己需要购进什么样的商品，需要储存多少这样的商品，这波潮流将会持续多长时间，以及何时开始准备迎接下一波潮流等问题。

在引荐一种新产品给某个消费者群体时，如果推销员熟知与时尚潮流相关的心理学并依据它设计营销方案，他一定可以获得成功。他可以使用上面提到的规则4，通过给消费者展示一件商品如何赋予消费者不同的个体特征并使他在众人中脱颖而出的方法来推销商品。依据规则5与规则6，推销员所寻找的商品的第一个买主最好是某个社会群体公认的潮流领导者。对于这个社会群体中的其他人，推销员可以告诉他们，你们也可以像你们群体的领导者一样通过购买我们的商品使自己与众不同。

小结

消费者不是总以个人的面貌出现，有时会以群体的形象出现。群体出现的现象导致了一种独具特色的群体心理。这一讲介绍了几个群体心理特征，然后再延伸到潮流现象，最后讨论了潮流和商业销售之间的关系。

各种销售媒体吸引的读者群体的心理不相同。所以，推销员想要有针对性地进行销售，必须从以下几个方面调查群体心理的某些特性：地理、经济、社会和心理（后几个特性的样本调查，我们用数据展示了它们之间的显著差异）。通过这些科学调查，推销员可以更适宜地针对不同消费群体选用不同的销售媒体。

第二阶段　引起兴趣

第5讲　唤起消费者对商品的兴趣

消费者对商品产生兴趣时，就容易产生认同感，然后产生购买的想法。如果想让消费者对某件物品感兴趣，首先要提供关于这件物品的足够信息，还要让消费者有所动作，比如，提供需要撕的优惠券、提供解开谜语的奖品、描绘卡通场景、创作一首打油诗等。这个过程中，移动的物体、洪亮的声音、明亮的光线以及强烈的气味等都可以为你所用。

注意力会转化为兴趣。消费者对某件商品产生注意力之后，一般会有以下两种行为：一是离开，这种情况下，他失去了作为商品潜在买主的可能性；二是对商品继续保持关注，此时他仍然停留在潜在消费者的位置。后一种情况中，他投射在商品上的注意力与第一阶段的注意力大不相同了，这种注意力会演化为一种深入、热切的关注。这个心理阶段需要一个新的名称，我们称之为兴趣。本讲将探讨兴趣的本质，接下来的两讲，将要探讨两种保持兴趣的东西——愉悦的感觉和想象力。

兴趣的定义

想描述兴趣，首先得从定义开始。前人提出的兴趣定义有很多：“兴趣与以往的经历紧密相关，是一种有历史感的东西”，“是使人注意某件物品的冲动”，“兴趣有引起行为的倾向”，“兴趣的本质根植于被关注”，“兴趣可以消除人和物之间以及人的行为之间的界限，它是有机组合的标志”。

可以通过观看一个孩子全神贯注地阅读神话故事的状态来感受兴趣。专心阅读时，他看不到书籍之外的任何事物，也听不到外界的声音，完全沉浸在自己的世界里。这样的状态可以称为有兴趣。让广告的目标消费者群体在阅读广告时出现这种如痴如醉的状态，是任何广告文

案撰写者的终极梦想。据此，可以得出兴趣的定义，即当广告的读者对广告中介绍的商品产生兴趣时，容易对商品产生认同感，然后产生购买的想法，如果一切情况恰当，他会将脑海中的想法付诸实践，真正购买商品。

如何让消费者产生兴趣，是第一个需要解决的问题。阅读以下两条心理学法则，也许可以找到答案。

兴趣的第一条法则

兴趣的第一条法则是：如果想让人对某件物品感兴趣，就需要提供关于这件物品的足够信息。回想一下成长历程，我们就会发现这条法则的有效性。用一个小女孩狂热追星的事情做例子。她对这个明星出演过的所有电影了如指掌，还知道他的年龄，头发、瞳孔的颜色以及他的汽车款式。她珍惜她知道的每一点一滴关于他的消息，这些信息对她来说像教徒手上的念珠，她对它们充满了虔诚的热爱，这些认知构成了心理学上产生兴趣的基础。明星经纪公司也知道这一情况，所以每隔一段时间，他们就会在媒体上发布一些这个明星的新闻或趣事，以此保持粉丝们对他的兴趣。

推销员如果知道上面介绍的法则，适时地给消费者传递商品的信息，一定会受益匪浅。一些具有创新精神的广告人员，也在不断将这个技巧应用到现实中。也许他们并没有一字一句地遵守我们的法则去做，但是通过研究广告里的众多细节，可以发现他们知道给出商品信息一定会对消费者的购买行为产生积极的影响。将进化论中“适者生存”的原则应用于广告界，可以合理地推断出，在促进销售上，提供足够商品信息的方法有其存在的价值。

运用上述法则提供商品信息有一种合适的办法：用人们熟悉的旧说法表述新概念。比如，为了销售一种放在管理人员抽屉里的档案柜，推

销员可以描述这样一个管理人员可能遇到的困境：某次重要会议中途，所有人不得不停下来，等待秘书去寻找一份文件。这个情况几乎每个人都在日常生活中遇到过，推销员在推销这种档案柜时以此作为切入点，往往能够引起共鸣。

兴趣的第二条法则

抛开无数传递商品信息的方法先不谈，继续向前进入下一阶段。心理学吸引兴趣的第二条法则：如果想让人们对某件物体产生兴趣，一定要让人们对物体有所动作。从某些组织为了引起某些特定人群兴趣的实例中，可以看到这条法则的应用。一个医院为了吸引一个有钱人的兴趣，会把他列入董事会或其他一些医院重要委员会的名单中。如果他对该医院的事情非常关心，那么他会因为医院的这一举动对医院越来越有兴趣，最终医院一定会得到期待已久的捐款。

这种方法在直接针对个人的销售中很常见。推销员会让消费者抚摸丝绸，感受它的质感，也会用新车载着消费者兜风，或者让消费者试弹钢琴。这种方法应用的最常见例子是，销售员向家庭主妇们推销新的厨房用品：

推销员敲响大门。在门打开的瞬间，推销员迅速取下帽子放在门前地上或直接挂在门口的衣帽架上。他们一般这样开头：“女士，我想给你介绍一种新的浓缩黄油——克里斯科黄油。”说话的同时，他双手捧起几瓶黄油递给她。在女人接过黄油的瞬间，推销员会立即用左手掏出铅笔，然后再用右手从口袋中拿出一沓优惠券。这样，他两手里都是东西，女人就不能再把黄油罐还给他了。接下来，她最可能的动作是，把黄油罐放在地上，于是一场销售开始了。

在广告中使用引起消费者行动反应的元素来提起消费者兴趣的方法在以前比较少见，但凡是出现过的这类广告，消费者反应都很好。这些

形式有需要撕的优惠券、询问朋友和经销商姓名、提供解开谜语的奖品、描绘卡通场景、创作一首打油诗等。以上这些环节设置是在消费者已经通过广告熟知商品用途的情况下，让消费者通过动手来产生对商品的兴趣。

引起消费者兴趣的方法

在利用何种方法引起消费者兴趣的问题上，推销员有很多选择。这些方法可以被分为针对天生本能的方法和针对后天习得习惯的方法。首先讨论一下哪些是针对天生本能的方法。就像第2讲中提到的那样，人类天生就对移动的物体、洪亮的声音、明亮的光线以及强烈的气味感兴趣。

讨论这个问题首先要避免在不知不觉中踏入一个陷阱，即将一些后天习得的习惯划分到天生本能中去。这是不正确的，例如，对土豆、民主党、奶酪的兴趣都称为天生兴趣。事实上，这些都是人类后天通过积累经验发展出的兴趣。可以粗略地区分一下这两种兴趣，人类天生本能感兴趣的对象都是诸如灯光亮度、铜鼓声音大小等简单的元素，相比之下，后天习得的兴趣对象几乎都是具体物体，比如古罗马风格的吊灯或是管弦乐曲。

消除了这个混乱的概念逻辑错误，可以得出进一步的结论。詹姆斯对我们的下一步研究有这样的建议：“站在一个人天生本能兴趣的一边，给他提供和这些本能兴趣密切相关的物体。”如果将詹姆斯的忠告应用于防水鞋的广告设计上，推销员可能会设计这样一幅场景，某人穿着这样的防水鞋在水洼中蹚来蹚去，这一场景会引起人类天生对运动的本能兴趣。然后这种本能兴趣将被转移到吸引消费者注意的商品卖点上，即鞋子的防水性。

这个兴趣转移的过程非常困难。针对这一过程，詹姆斯曾经

说：“一步一步来，赋予具有吸引本能兴趣的第一个物体一些过去的经验，然后再赋予能引起兴趣转移的第二个物体一些你希望传达给消费者的新概念。将两个物体以一种自然的方式联系起来，然后人类对第一个物体的本能兴趣就会传递到第二个物体上，最终消费者会对这两个物体拥有同样的兴趣。”所以，消费者兴趣转移到防水鞋上后，推销员此时应该注意吸引消费者的后天习得兴趣，比如，展示这种防水鞋多么省钱，鞋子上没有容易老化的橡胶，穿着后的护理工作非常简单省事，等等。

很多推销员正是在这一点上失败的，他们无法顺利地将消费者的兴趣从旧的认识中转移到新的特点上，无法说明现代人熟知的林肯纪念日与他们将要卖出的商品有哪些联系。与吸引注意力相比，如何转移兴趣是一个非常值得探讨的问题。

引起后天习得兴趣的方法可以划分为两类：针对永久习得兴趣的方法和针对暂时习得兴趣的方法。永久习得兴趣一经习得，一般会持续一生时间，这种兴趣可能是喜欢糖、喜欢盐、喜欢土豆、喜欢一个特定的政党或者联谊会。那些被划归到暂时习得兴趣中的偏好，对个体来说比永久习得兴趣的重要性要弱一点。这些兴趣可能表现为：对某次飞机旅行中发生的谋杀案的审判结果感兴趣，或者对总统选举的结果感兴趣。

能引起消费兴趣的商品信息大致可以分为以下四类：①商品原材料来源；②制造过程；③公司的人员构成；④商品用途。通过对前面研究过的那一则广告分类，我们可以发现在广告中提供这四种信息的好处。

事实上，在后来的广告发展中，这四种信息出现的频率还在变高。频率变高的原因可能是，通过阐述某件商品的用途，广告设计者可以拉近自己与读者之间的距离。他可以用熟悉的语调描述读者每天的生活需要，还可以展示一件商品的相关用途。此外，对怎么用的问题感兴趣也许来自人类的天性，每当遇到一个新物体时，我们的本能问题都是“我

能用它干什么？”

对公司人事的兴趣，在我们调查所涉及的80年内，出现的频率从11%上升到了18%。这个情况也许可以从侧面反映出社会对大企业持续升温的兴趣，特别是对企业人事方面的兴趣。人们想知道他们的收益回报，超额收益的数额，以及公司事务部门负责人的性格和能力。人们喜欢听别人的成功故事，因为那样他们可以发现成功的秘密。

无论如何解释兴趣的本质，都必须承认，在过去广告业扩张的20年里，报刊上信息披露型广告出现的百分比由22%上升到了74%。在这种类型的广告中，有些被披露信息要明显多于商品的其他信息。那些想在这场广告业扩张中独领风骚的职业广告文案撰写人，一定是对这条心理学法则掌握应用得很好的人。（就像法则中提到的那样）他们对这项调查展示的结果一定很有兴趣。

小结

这一讲从心理分析的角度探讨了兴趣和消费者兴趣的共同特性，并且提出了培育消费者兴趣的两条法则。不仅从理论的角度阐释了这两条法则，还分析了广告实例，在分析中发现这两条法则已经有意识或无意识地被成功的推销员应用在了实践中。通过对引起兴趣的特定因素之间的分析，还发现了哪些因素对提起消费者兴趣具有最佳效果。

虽然吸引兴趣被视为销售中的一个独立阶段，但这并不是说它和其他阶段之间没有任何联系。事实上，一旦消费者对某件商品产生了兴趣，这种兴趣会存在于整个销售过程中，兴趣会横贯于其后的产生购买欲望阶段、树立信心阶段、决定购买阶段和满足阶段。

接下来将要进入下一讲，讨论心理活动小溪的两个组成部分——愉悦的感觉和想象力——这两个都是兴趣产生的重要刺激源。

第6讲　关注消费的愉悦感

顾客就是上帝，让“上帝”感觉愉悦是销售的终极目的，因为愉悦感可以让消费者放松身心，容易做出购买商品的决定。缺乏幽默的推销员经常被拒绝，幽默的推销员更容易引起消费者的愉悦感。

感觉是把“双刃剑”

首先要确定一点，即无论是在销售初始阶段、中间阶段还是最后阶段，完美的销售都会让消费者全程感觉愉悦。事实上，每种心理状态都伴随着情感上的波动，很少有人只以一种绝对的冷酷和消极态度面对世界。一个人的感觉可以用词意上有着细微差别的几千个词语表达，如悲伤、快乐、尴尬、尊敬等。虽然有这么多不同的相关名词，但感觉只可以被分为两类——愉悦感和不愉悦感。

这一讲所表达的基本观点是，销售全程中，推销员要让消费者感受愉悦，这一原则在任何情况下都应该坚持。这一讲还强调愉悦感和引起兴趣阶段紧密联系，下一讲中还要重复它的作用，特别是它和满意的联系。推销员要认识到一次销售在消费者没有完全满意前，并没有结束。同时，为了说明为什么在所有阶段都需要让消费者保持愉悦，需要求助于心理学，解释愉悦感是什么，以及这种感觉如何影响人类的行为。

愉悦感会引起身体变化

愉悦的感觉可以简化销售，因为人的感觉状态会影响全身活动。这种影响范围广泛的活动称为“放松”。它与大块的肌肉活动相联系，比如腿部肌肉、臂膀肌肉、腰部肌肉以及颈部肌肉。另一些则与细小的肌肉活动有关，比如眼部和面部肌肉，它们还与一些内部器官组织有关。

一些心理学家认为，与愉悦感觉相关的肢体活动意味着身体力量的增强，不愉悦的感觉则会对身体活动产生消极影响。比如，研究不同刺

激环境下膝跳反射的科学家发现，当播放令人愉悦的音乐时，人类膝跳反射的活动范围会扩大。尽管没有足够论据支持这个结论，让读者确信愉悦感和身体力量瞬间提升之间的关系，但无论如何，这个理论展示了一种神奇的可能性，愉悦感可以影响消费者的购买行为。

另一种说法看起来似乎更加可信，对某件物体的信任和愉悦感易于使生物产生靠近的亲近动作，不愉悦感则会使生物迅速远离那件物体。在单细胞的变形虫身上做实验时，可以很清楚地观察到这个现象。将某种物体放在它周围时，它会游向该物体；将另一种物体放在它周围时，它会远离它。类似现象在婴儿身上也会发生，婴儿会将小手伸向挂在眼前的晃动着的闪亮小球，看到尖锐的图钉则会迅速躲闪离开。

成年人遇到令他愉悦和不愉悦的事物时，也可能产生类似的积极和消极的反应。有时候，他前进和退缩的行为可以很清楚地被辨认出来；有时候，他们的行为反应实在太微小了，以至于不借助特别测量仪器就很难发现。文明和社会习俗的教化，让人们学会了如何隐藏自己外露的情绪，但却很难隐藏住体内的反应。这些反应不受意志控制，构成了不愉悦的大部分信号。

这些反应天生具有，可以通过举例说明它们的存在。众所周知，汗腺和唾液腺的扩展与收缩会受强烈感情的影响。其他腺体的活动虽然不像它们那样为众人所熟知，但它们也会受情绪影响，比如甲状腺活动、脑垂体活动、松果体活动和肾上腺活动。情绪引起的活动变化也会发生在循环系统中，比如心脏跳动的频率改变，动脉血管扩张，血管呈纵向排列等。身体中的电扰现象也时有发生，这种情况下人们就像一个电池，体力的化学反应也会加速发生。“一夜白发”说的不就是这样的事情吗？

有时身体的运行会被扰乱，一位外科医生曾讲过一个因为焦虑彻夜未眠的病人的故事。早上，当病人胃部的食物被洗胃器转移出来时，病

人才知道她昨天的晚餐完全没有被消化系统消化。如果知道胃部和病变器官的大量细胞会因为愉悦扩展，也会因为心情不愉悦收缩，就可以得出结论，在压力和不愉悦情绪的双重作用下，消化系统的细胞们会拒绝工作。

不知道这个扩张和收缩理论是否只是表面上契合身体运动的规律，但描述感觉和身体的关系却能很清楚地解释这一现象。愉悦感会让消费者全身放松，全身放松意味着神经紧张能量的彻底释放。这种情况下，消费者的身心已经做好了接收推销员各种销售技巧的准备，并且在心情愉悦时，消费者很容易产生购买商品的行为。

销售中的幽默能引起消费者的愉悦感

为了引起消费者的愉悦感，推销员一般会以一个有趣的故事开始他的销售。他们认为愉快就是好笑，所以将自己定位为宫廷小丑，绞尽脑汁地逗笑消费者。

一些广告从业人员也持有相同的想法。他们竭力在广告中插入故事、图片或标语，想要给广告披上幽默的色彩。这样设计是否有用，是一件很值得怀疑的事情。在寻找广告中使用幽默的例证时，会发现只有少量广告将幽默作为刺激愉悦感产生的元素加以利用，这也说明了很多广告人并不认为广告中的幽默会对销售起促进作用。

很显然，广告中幽默元素使用得不多，并不是因为幽默无法促进销售或者消费者厌恶幽默。事实上，很多广告中的幽默都取得了成功，给人留下深刻印象。比如小狗听到“His Master's Voice”（大师的声音）（一语双关，“His Master's Voice”，既是一个唱片品牌名，又是“主人的命令”）牌唱片的反应，消费者看到“the Gold Dust Twins”（强力洗衣粉）（the Gold Dust Twins，也是一语双关，它既是一个洗衣粉牌子，又可指球赛中球员们同心协力，为了胜利不竭余力），和出现在小麦粥

包装盒广告上喜气洋洋的厨师长的表情等，都是使用幽默非常成功的例子。有一些广告中幽默之所以失效，大概是因为那些广告中自以为幽默的幽默其实一点也不好笑。

广告中的幽默需要真幽默。一个广告人也许是一流的“直白文案”撰写者，但却不是一个高明的幽默大师。广告文案撰写人逐渐认识到了这一点，所以他们在撰写文案时会求助于职业幽默大师，比如卡通设计者，帮助他们设计能抓住公众兴趣的有趣场景和笑点。由于出现的时间太短，无法对这些商业化运作出来的幽默是否真的管用，做出判断结论。也许经过时间的检验之后，会发现最初在幽默上失败的广告不仅仅只是因为广告文案撰写者的能力问题。

产生愉悦感的其他刺激因素

幽默并不是唯一可以让消费者产生愉悦感觉的因素，喧闹的大笑也并不是心情愉悦的唯一表现形式。愉快也可以由审美产生，比如颜色的奇妙混搭和线条的完美组合都可能使观看者产生愉悦感。某些销售信息多次重复唤起的细微认识感（见第3讲）也会引发愉悦感，这种轻微的愉悦感和上一讲提到的因为对旧事物的怀念转而对新事物产生兴趣的情感非常相似。

愉悦感也可能是一种伴随着欲望的感觉。就像旧日的愉悦经历被赋予到新物体上，未来人们会对这个物体产生某种行为（见第8讲）一样。欲望可能包含着许多愉悦感（这种情况下，通常称之为情绪），伴随着这种欲望的人类反应，将在第14讲中讨论。

愉悦的最高级形式是满足，让顾客感觉愉悦是销售的终极目的，也是推销员时刻需要铭记的。实际上，它们是消费者购买商品的基础。推销员如果将本讲的观点时刻牢记于心，并采取措施让消费者产生愉悦感，消费者一定会把神经放松下来，进而购买商品。

第7讲　不能忽视消费者的想象

“买一根丝绸腰带吧，任何颜色都有”会让人觉得乏味，“看看这些丝绸腰带吧，有适合少女的玫红色，有适合已婚妇女的触感柔软的浅紫色，也有适合老妇人的温暖的象牙色”却能让人产生亲切感，画着巧克力等精巧点心的图像会让人产生愉悦感，吵闹的动物和爬行昆虫却容易让人产生厌恶感……这些都是因为消费者脑中的意象，合理地使用意象会增加销售成功的概率。

意象的本质

推销员可以使用以下两种方法影响消费者的心理活动：一是外在言辞的刺激，比如言辞和字句。二是使用一种可直接作用于消费者心理上的刺激因素。就像使用阿拉丁神灯一样，推销员通过召唤魔法的仆人，让它们进入消费者内心，去促使消费者购买商品。

被召唤来的魔法仆人有一个正式的名字叫作意象，消费者心中住着很多这样的魔仆。意象被定义为，当人们受到某种刺激时，印刻在心中的关于某种物体的心理图画。用意象表示这个概念，既有优点又有缺点，因为大家通常认为只有可以看到的才能成为图像，所以心理的图像也应该可视。事实上，日常接触到的东西，脑海中会产生关于它们的详尽图像。听到的东西，脑海中也能绘出它的声音。不同味觉在脑海中可以用不同形状表示，嗅觉在脑海中的图形也是多种多样的。所以，几乎所有的感觉在脑中都有属于自己的形状。

要解释意象的力量，必须回到脑组织上来。任何让人印象深刻的感觉和记忆都会在大脑中留下永恒的印记。如果想回想起曾经的记忆，只需沿着原来印刻下记忆的神经线路倒着往回走，就可以想起过去的情况。

经常用于恢复记忆的方法是刺激脑部神经，使其产生一条除最初记忆途径外连接这个记忆的其他途径。一般来说，脑部神经被刺激之后，脑部会同时产生很多连接那段记忆的路径。当然，这些路径之间相互关

联。因为人生的经历一段接着一段，储存在脑中也是一个印记连着一个印记。因此，如果一件物体（一件商品）触发了某段记忆，它会像多米诺骨牌一样接着触发下一段记忆。

这也是推销员可以让消费者在脑海中以意象的形式回忆起过去与商品相关经历的原因。例如，听到“箭牌”，消费者就会立刻想到口香糖，因为箭牌口香糖是一个消费者耳熟能详的名字。下面介绍几个意象的基本特征，推销员可以把这些特征应用于促进销售上。

意象的特征

1.意象具有多样性，和感觉一样丰富多彩。

2.某类意象比其他类意象从数量上看要多很多。从数量上看，视觉意象最多。心理学实验表明，与其他类型的意象相比，很多人都可以自由使用视觉意象。数量第二多的是听觉意象。其他类型的意象都没有这两种意象常见。但在克服困难的前提下，有些人可以重现某些味觉和嗅觉意象。当然，如果第一次印象很弱，回忆起完整的意象会有很大困难。试着回想一下咖啡的形象，就可以证实这一点（回想起咖啡的样子很容易，但咖啡的味道和香味却很难回忆起来）。

这绝不是说一般人除视觉意象和听觉意象外就感受不到其他的意象。而是说，在很多销售中推销员可以考虑先唤起消费者的视觉意象（有很大实现的可能性）来促进销售。他可以通过心理学手段达到这一目的。如果他想让消费者了解来自胡德山谷的美丽苹果，唤起消费者脑中苹果的意象比唤起消费者对苹果的味觉、触觉和嗅觉回忆要容易多了。

发生这种情况，主要原因是消费者脑海中意象产生的基础是原来的感知经历。相比其他感觉，消费者更容易看到苹果。经过一段时间的接

触之后，商品其他形式的意象也会在消费者心中产生，此时推销员就可唤起消费者脑海中任何他想要的其他意象了。在给来自胡德山谷的苹果做广告时，推销员需要花费很大气力来引起消费者味觉和嗅觉上的感觉，这些感觉会让消费者产生一种愉悦感。

3.有的意象具体，有的意象抽象。有一些意象非常真实，真实到难以把它们与最初的感觉和知觉区分开来。这种极度真实的意象，被称为幻觉。但不是所有意象都可以如此清晰，有一些意象非常抽象，它们或许在脑海中停留时间极短，或者轮廓模糊难以分辨。有时候，人们因为几句相似的话语试图回忆起许久未见的老朋友的音容相貌，最后却发现非常困难，就是这种情况。

了解了意象的这些特征之后不难发现，如果一位推销员想利用意象促进销售，他必须让消费者脑海中呈现清晰的意象图案。虽然他无法知道这些意象在消费者心中应该如何，但他可以通过以下方法达到这个目的：避免使用内容空泛的形容词，尽量使用一些具体的形容词来描述商品。比如，推销妇女的真丝腰带时，要避免以下这种陈词滥调：“买一根丝绸腰带吧，任何颜色都有”等。

这句话中使用到的词语非常概括，都是没有性格、没有指向性的形容词。但如果在广告词中使用一些明确的描述性词语，消费者脑海中就可以产生清晰的意象了。

“请看看这些丝绸腰带，触感柔软、细腻，可以完美地勾勒出你的优美身姿。对初入社交圈的少女，我们有玫红色（图案）；对已婚的妇女，我们有触感柔软的浅紫色（触感）；对老妇人，温暖的象牙色可以让你仿佛置身于路易十四的宫廷中（温度）。”

这几句广告语传达了这样的信息：推销员手中有适合每个人群的各色腰带——无论她是年轻还是年老，无论是胖还是瘦。这样几句广告词

之后，消费者脑海中就会出现一个全面的腰带意象了。

想让消费者脑海中产生这种程度的清晰意象非常困难。人类懒惰的天性经常诱惑我们使用一些不动脑筋思考就可以随手拈出的指向内容空大的词语，所以很多推销员倾向于用“神奇”“便宜货”“太值了”来形容他推销的商品。但这些常用词语都不是具象形容词。它们不能描述出一件商品的特点和本质。这些词语可以广泛地用来形容房子、汽车、手套或石油股票，而且使用起来没有任何意义上的差别。

另外，人们倾向于使用抽象、无指向性词语的第二个原因，就是词汇太贫乏。没有形成一种习惯，即针对不同的物体选择能描述它们细微差别之处的不同词语。想改变这一点，方法也很简单：建立一个全面细致的词汇库。在描述某件商品时，收集所有相关词语，然后选择那些最适合描述商品特性和让消费者脑中出现活灵活现意象的词语。

4.意象本身可能伴随着强烈的情感，特别是那些不常见却很生动形象的图像。推销员如果能恰当地使用意象，让消费者在销售全程中感觉愉悦，一定会让销售事半功倍。画着吃巧克力等精巧点心的图像会让人产生愉悦的感觉，这个图像被很多糖果公司用在自己的巧克力广告中。除此之外，也有会让人产生厌恶感的意象，比如吵闹的动物和爬行昆虫。除了这些普遍的倾向之外，个人由于生活经历的不同，对某些特殊的东西也会产生不同的爱好和憎恶。推销员需要研究这些意象背后的情感，并尽量使用那些会给人带来愉悦感的意象。

意象的作用——移情

意象的作用，一般发生在“移情”阶段中。移情可以被定义为：“一个将物体拟人化的过程，通过观看那件物品，我们可以在其中发现自己。”人们天性喜欢将假想的自己置于看到的场景中，并且经常这样做，就像画条直线一样简单。如果一块倾斜的斜板没有任何物体支撑，

以一个独特的角度静止于画面中，会让人感觉非常不舒服。人们会感觉自己就像那块倾斜的木板，以这种角度倾斜在画面中，身体有种被严重拉扯的感觉。很多读者在看图7时，会产生这样的感觉。直线上撑着一个过于沉重的上部三角（图案b），没有任何其他支撑物，这种摇摇欲坠感让人感觉非常不舒服。

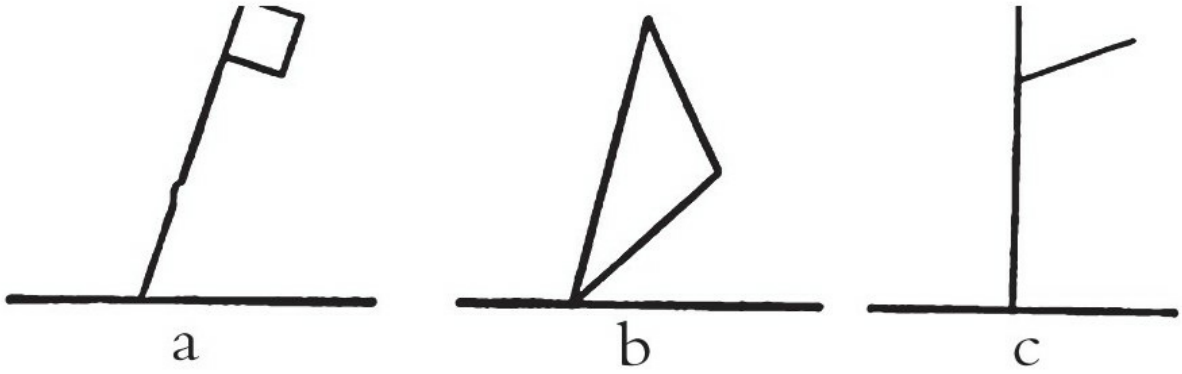


图7

建筑师在进行建筑设计时会尽量排除上面这些线条形式。他们知道突兀的线条会让建筑看起来充满了尖锐感。直线让人感觉太坚硬，曲线则可以让人感觉柔软。在为大楼入口设计无支撑的门槛时，他们经常设计成轻微倾斜的样子，就像图7中展示的那样，而不是设计成平行于水平面的。因为他们知道，如果将入口处的门槛设计成与水平面平行，观察者通过移情作用，会产生一种他需要伸手去支撑门槛的感觉，因为门槛看起来似乎随时可能倒下。如果门框向上倾斜，他就不会有这样的感觉。推销员也需要注意人类天性中的这种移情作用，必须在商品销售中给这一天性留出一定的发挥空间，特别是在广告海报和橱窗布置上。

小结

回顾这一讲的讨论，可以得出一个结论，推销员拥有一个住在消费者脑海中的盟友——意象。当消费者感觉愉悦时，因为联想的作用，意

象会出现在他们脑海中。意象的种类和感觉的种类一样多，视觉意象是所有意象中数量最多的一种，合理地使用它们会增加销售成功的概率。意象的多样性会让销售进行得更顺利，有些时候推销员也可以通过引起消费者的多种意象联想来加强消费者对商品的欲求。

为了更好地唤起消费者的具体意象，描述商品时应该尽量选用意思明确的词语而少用内容空泛的词语。另外，为了能更方便地在销售中唤起消费者的意象，推销员必须增大自己的词汇量，注意描绘意象的词语的选择，尽量确保选用的词汇能让消费者产生愉悦感。

这一讲讨论了意象对消费者心理活动的部分影响作用。接下来的“产生购买欲望”，将更详细地讨论意象的联想功能和作用。

第三阶段　产生购买欲望

第8讲　消费者为什么会产生购买欲望

如果消费者对某件商品的兴趣停留的时间足够长，就会转化成购买欲望。消费者往往喜欢从新东西中寻找与以往记忆或经历相同或相似的地方，以往的愉悦经历会促使他购买商品，你要做的就是帮助消费者转移兴趣，移除阻碍的因素。

购买欲望是兴趣发展的自然结果

如果兴趣停留的时间足够长，就会转化成购买欲望。所以适当使用前几讲提到过的方法，推销员可以让消费者产生购买商品的欲望。但是让消费者产生购买商品欲望的方法并不仅仅只有这些，购买欲望作为一个独一无二的心理活动过程，需要单独进行深入的分析讨论。

购买欲望的产生、发展可以划分为以下几个步骤：

1.要吸引消费者对商品的注意力，商品可以是实体物质，比如汽车；也可以是非实体物质，比如油井的股票。吸引注意力的方法在第2讲已经介绍过了。

2.帮助消费者转移兴趣。在一件新物品中，消费者需要发现很多和旧东西相同的地方。在一辆新车上，他可以看到过去给他带来过快乐经历的元素。在石油股票上，他仿佛看到很多朋友曾经在上面得到的财富。这种在认识新物体时，从过去的经历中取出一块片段投射未来的习惯，在第5讲中已经论述过了。

3.这种用过去经历投射到未来的情况和第6讲中讨论过的情况有些类似。消费者会幻想他作为驾驶员而不是乘客开着汽车在林荫大道上奔

驰，他还会幻想是他自己而不是他的朋友通过购买石油股票赚到大笔金钱。

4.以上提到的这一长串想法都会给人一种愉悦感（见第5讲和第7讲）。一般来说，这种愉悦感越强烈，消费者的购买欲望就越强烈。通过这些可以得出结论，如果推销员想强化消费者购买某件商品的欲望，可以通过引起他内心愉悦感的方式实现。

想引起消费者的这种愉悦感，需要使用意象，意象的使用方法在第5讲中进行过讨论。想唤起消费者对过去的鲜活回忆，一定要注意选取那些带着愉悦印记的回忆。然后将这种过去回忆中的意象形象和未来可能出现的商品联系起来。通过精确的词语描绘出一幅消费者用车载着一家人在星期天的早上去乡下踏青，然后在树荫里享受野餐的景象。采用第7讲中提过的方法，使用清晰的意象润色每一个卖点。在使用这一技巧上，广告语“就像妈妈过去做的那样”是一个非常好的示范。

这则广告通过使用以下意象来唤起消费者的购买欲望：童年时代常见的油滋滋肉馅饼，牙齿穿过馅饼，美味在口腔中弥散，愉悦感扑面而来，馅饼出炉的瞬间辛香甜辣的味道在广告图画上弥漫。当然，最重要的还是妈妈温柔的笑容，她切开金黄色的馅饼，来到桌边，分发到每个人盘中。这则广告中使用的每一个元素都让人心情舒畅，令人向往。过去的部分回忆现在被转化为了对这种新式碎肉馅饼的好感。

5.广告图片是如此鲜活和具有诱惑力，它们让消费者在某一时刻离开自我的中心而注意到商品，这一举动对产生购买欲望来说非常重要。因为注意到商品的下一步就是产生购买欲望。一个孩子因为喜欢，所以向手表伸出小手。成年人同样也会因为对某件商品的欲望而伸出手想要购买。

6.有时消费者注意到一个商品之后立即购买了，整个活动中，购买

欲望存在的时间非常短暂。这种情况下，消费者的心理活动可能停留在六个商品购买心理活动阶段中的某个阶段上。阻碍消费者产生直接购买行为的因素可能是物质的：隔开商品与消费者的玻璃橱窗，使消费者离商品太远，无法看清楚商品的具体模样。也可能是心理上的：比如在预算有限的前提下，消费者还想同时购买其他商品。

7.这些阻碍因素会让消费者产生不愉悦感。在这个阶段，伴随着欲望的是不愉悦的感觉。欲望越是强烈，不愉悦感也会随之越强烈。

8.想要使销售成功，就要移除阻碍因素，这样消费者才能自由地进入下一个购买的心理活动阶段。移除障碍是推销员必须做到的事情。要移除障碍，推销员必须竭尽全力做到第4点中提到的那些事情。

9.阻碍因素被移除之后，消费者便可自由地观看商品和做出购买决定了。此时，他会感到非常愉悦——这也是产生购买欲望阶段结束的标志。

欲望和心理活动

为了更清楚地分析欲望的产生和作用，我们对心理活动的小溪做了一点人为改变。让心理活动小溪放缓流动速度，让它的速度比一般情况下慢。另外，还暂且忽略了以下几个事实：

1.阻碍因素被移除之后，消费者可以自由摆弄商品，他的心理活动就进入了决定购买阶段。虽然此时消费者还处于产生购买欲望阶段末期，但是他确实已经进入了下一个决定购买阶段。

2.推销员通常以推理论证、暗示建议等其他本书中讨论过的心理学方法，缩短消费者进入决定购买阶段的时间和移除阻碍消费者下一步行动的因素。

3.欲望得到满足会产生快乐感，也称为“满足”。

虽然内容之间的交叉对照会让读者晕头转向，但却是使文章更加严谨不可缺少的部分。因为对复杂心理活动的横截面和纵向分析并不能完整清晰地把这些提到的概念区别开来。

小结

通过把欲望看作心理活动中引起兴趣的后一个阶段，这一讲阐述了过度重复的风险。这个阶段里，消费者会将过去的经历作为未来行为的框架。首先，生理和心理上的某些因素会压抑这些行为的出现，这些因素是需要移除的东西。可以通过唤起消费者脑海中的意象，或者唤起那些伴随着强烈愉悦感的意象来完成这个清除任务。

第四阶段　信任

第9讲　信任和良好的公众形象

面对推销，消费者都会有本能的拒斥心理，建立消费者对推销员和商品的信任是销售完成的基础，信任是居住在消费者脑海里的消费习惯，虽然稳定但也很脆弱，只要遇到一点欺骗就会瞬间崩溃。重复和保持消费者的愉悦感，能够很好地帮助你维持消费者的信任。

人们对不同商品的信任程度是不同的。对于一个长时间存在于市场上的产品，就算第一次购买，消费者对这件商品的品质和信誉也有着无限的信任。不过，非常奇怪的是，这样的商品在现实中几乎不存在。无论如何，当消费者购买某件商品时，他要么是对这件商品有基本的信任，要么是信任这件商品的推销者，或者对两者都信任。

对商品的信任和购买行为之间的相关性无须赘述。推销员努力提高自己信誉的行为，可以证明消费者对商品的信任与购买数量成正比。推销员无数次地向所有人强调，自己是一个值得信赖的人。他们花大气力向公众展示他们的商标，希望消费者把贴在他们商品上的商标看作一枚代表信任的勋章。在亨利食品公司努力树立消费者对其生产的带有QS标志食品的消费信心过程中，可以清晰地看到这些联系。

如果用金钱衡量公众对企业信任（有时也被称为企业的社会形象）的价值，这个巨大的数额可以从侧面证明信任的重要性。在这种信任价值估算上，一个会计师这样写道：“（企业）好的公众形象是它的一项无形资产。这项资产的价值可以这样计算，企业最近5年的总利润减去最近5年的资本利息（资本利息以每年7%计），剩下的结余就是企业公众形象的价值。”

获取消费者信任和保持良好的公众形象

在商业清单上，信心或者说良好的公众形象，一般被视为公司最不可琢磨的一部分资产。它的模糊和不可计量性，导致大家一直认为它只是理论上存在的东西。虽然这一部分名为消费者信心的资产难以估算和触摸，但它却确确实实真实存在。信任阶段和前面介绍的任何一个阶段一样重要。如果有人问，信任这一资产在公司里栖身何处，最好的回答是，它住在消费者的大脑里。在那里，对商品的信心是消费者花费大量人力财力建立起来的一种消费习惯。

这种消费习惯构成了消费者购买某种商品的偏好。比如某个男装店在消费者心中拥有良好的公众形象，就会促使消费者形成一种偏好，只要购衣饰用品哪怕是一个领结，都会推开这家商店的大门，而不是去光顾竞争对手。一个领结厂商的良好公众形象会让消费者一进商店就直接开口问售货员，是否有他们品牌的产品，而不会去考虑其他品牌。有时候，消费者还会向朋友们推荐那个牌子的领结。这些消费习惯，在某种意义上说个人习惯，也就是只属于消费者的习惯，却是在厂商铺天盖地的广告攻势和优秀的服务与质量下形成的。

接下来要讨论的问题是信任和良好的公众形象应该如何建立。

信任的起源

推销员根据消费者的基本特点设置一系列培养信任的措施是可行的。要弄清这些特点的来源，必须追溯到远古人类文明的婴儿期。那时候，人类的思想刚刚开始发芽，可以从那些最初始的东西中找出后来成年人类所共有的相同特性。

审视人类婴儿时期的思想时，会发现人类祖先最初的信任来源非常简单，简直可以说是思想的本能，除了“感知到的简单事实”这一语言

外，几乎无法用其他术语来定义这种信任的来源。每一次用手触碰周围的环境后，婴儿时期的人类就会说：“啊，我感觉到这儿有东西，我想我可以相信我的感觉。”他相信只要他能感知某件物体，这个物体就一定在他身边。无论正确与否，存在对他来说就是被感知。他相信他所感知的一切，并且对这些信任拥有绝对的信心。对物体的这些孩子气的经历感觉，与婴儿时期人类对世间万物的认识紧密相关，粗犷又积极，这种感觉就是信任感。

人类祖先的这种信任被一位心理学家（布恩）称为“原始的轻信”。布恩认为，人的思维实在太有条理了以至于无法容忍无知的存在，于是它倾向于接受所有的说法和解释。小孩子容易相信他们脑中事物的真实性，直到他们认识到另一件与之完全相反的事情存在。孩子们天生倾向于相信大人告诉他们的所有一切，比如圣诞老人会从烟囱里进入房子，仙女们住在花朵里，小妖精们会在晚间出没于田野山林，等等。

普遍存在于每个婴儿心中的这种“原始的轻信”会随着时间的流逝逐渐失去它的天真本色，更多经历的获得将会消灭对事物的新鲜感。人类的心理变化就发生在这个过程中。一天孩子饿了，他伸出手想抓住牛奶瓶，却发现曾经放瓶子的地方一无所有。这个动作是依据他原来拥有的经验（他脑海中会浮现以前每次饥饿时，奶瓶都近在手边的场景）做出的，这次他却发现牛奶瓶并不在原来的地方。与旧日的经验相比，此时他将产生一种现实的新感觉，这个感受被称为“非现实的感觉”或者怀疑。

经历过第一次怀疑之后，孩子会在以后的生活中经常怀疑。在现实经历中，他会慢慢发现原来认识中的“真实的世界”和真正的世界相比有很大出入。不仅是牛奶瓶不再出现在他手边，其他的事情也和他原来的认知有很大不同。可能在一次失败的攀爬烟囱经历之后，他开始怀疑圣诞老人是从那儿进屋的说法。

在许多次这样的“挫折”经历之后，孩子们渐渐开始适应成年人的思维方式。他们形成了压抑轻信本能的天性习惯，学会用自己真实的生活经验检验每一个原来认识中的事实。碰到一个事实，他会将原来获知的经验撇到一边，实验性地对这个事实进行验证，并观察实验结果是否和他原来认知的结果一致。如果行动无法得到令他满意的结果，他就会产生怀疑。如果新事实和过去的经验相悖，他也会产生怀疑。只有当所产生结果和他预想中的完全一致，百分之百地符合他先前的经验时，他才会消除疑虑，从而产生信任。

这种情况下产生的信任很容易带给人一种满足感和欲望满足后的平静感。如果想知道这种疑惑消失后的满足力量有多大，可以读一读神父们写的《沉思录》。他们通过千百万次辗转反侧地思考某些对宗教的疑问后，终于完全信仰了上帝，并得到心灵上的平静。通过阅读以上这些叙述，推销者可以清楚地明白，消费者脑中对某件商品的绝对信任是多么难能可贵又威力无穷。

这就是个体信任成长发育的简单历程。就像心理学家布莱温所说的，从一个粗犷、原始、充满本能的“感觉为主”，历经重重磨炼，进化成一股精练、强大的力量。这股力量，我们称之为信心和信仰。想树立对某物的绝对信心，几乎要花一辈子时间。现在我们知道了，厂商想在消费者心中树立一个让他们对某种商品绝对信任的公众形象为什么需要那么久了。想达到这一目的，厂商首先需要很长时间来培养消费者对广告的信任。虽然很早以前，因为“原始的轻信”，消费者倾向于相信他的第一印象和第一次见到的广告。但结果可能与他料想的完全相反，于是他对广告产生了怀疑。所以以后凡是想购买广告推介的商品时，他都会想起第一次购买广告商品的不愉悦经历，就会对现在正在阅读的广告产生不信任感。

他会大声说出对广告文案天花乱坠的描写的不满：“所有的广告都

是骗子，我不会相信它们中的任何一则。”碰到这种情况，要重建消费者对广告的信心，广告人员就必须保证广告名副其实，并且能体会他们的广告被消费者阅读时会给对方产生满意的感觉。

信任的特性

信任有一个特性，一旦它经受过了怀疑的考验后，仍然和消费者心中最初的信仰（“最初简单真实的感觉”）保持一致，它就会一直矗立于消费者心中。人们一般这样评价一个自己信任的人，“就算我只有最后一分钱，我也愿意借给他。”这种对某件物体的信任感，如果存在条件一直没有任何变化，可以一直坚持下去。不过只要稍有变化，这种信任就会完全被摧毁。信任的这种自相矛盾的特性，使它既能长久稳定存在而又脆弱易毁。从人们对银行业的信任上，可以看出信任的这一特性，几代人对银行的信任可以轻易地毁于旦夕之间。

研究信任对销售的影响的最理想研究对象莫过于银行业广告。作为现代人财富的管理者，银行必须拥有公众对它的高度信任。为了确保公众的这种高度信任，银行使用了很多可以被其他商业公司奉为圭臬的方法。每一家银行都会牢牢地把握自己的董事会成员，有了他们的信任和支持，银行的业务就可以轻易展开。房地产市场火热时，银行会抑制自己对房地产业的投资。银行大楼的建筑风格一般坚硬牢固，很容易激发人们的信任感。很多银行会采用大型建筑，在窗户前装上坚固的栏杆。虽然轻质的建筑结构已经足够牢固，但加上栏杆之后更容易让人们产生一种存放在银行金库中的资金非常安全的感觉。

银行的广告经常被充满创意的广告人指责保守，但是从心理学角度分析，银行这样做是有依据的，保守的银行形象比较受公众欢迎。银行打广告最主要的目的是希望得到公众的信任，其次才是存款。公众的信任是银行的生存基础。虽然它们知道信任是一项难以描摹的脆弱资产，

但它们还是小心谨慎，保证自己的行为不会损害到它。

获取消费者信任的方法

随着对信任的讨论逐渐深入，读者将看到消费者对一件商品产生信任感时，他的心理活动会产生怎样的变化。因为“原始的轻信”天性的存在，消费者倾向于相信他看到的关于这种商品的第一则广告。但是，他突然想到了过去的经历——一段和广告中文字叙述截然不同的经历，这段经历引起了他心中的不信任感，所以他克制了自己的购买冲动。推销员必须及时打消消费者的这种疑虑。为了达到这个目的，可以采用以下两种心理学方法：

第一种方法是重复。如果消费者听到一种说法的次数足够多，就会产生信任感。这也是以下这些标语经常出现在我们耳边的原因，“去问拥有它的人”，“这就是原因”，“100%纯净”，“每天一个苹果，医生远离我”，“极致的香烟”，“美国最美丽汽车”。

第二种方法是引起和维持消费者心中的满足感，也就是信任。信任在销售中会发挥重大作用，因为它代表着一种温暖和愉悦的感觉，也是一种真实的情感。情感很多时候都支配着人类的行动。推销员可能遇到过以下情况，也许有100万个理由证明消费者应该购买他的商品，但如果不能在消费者心中树立起对这个产品的信任，消费者还是不会选择购买他推销的商品。有条古老的谚语说的正是这种情况：“如果一个人不能对某人或某物产生信任，那么他也不可能真心接受他们。”

小结

这一讲的重点是，信任在销售活动中必不可少，但它并不总是作为第四阶段出现在消费者购买商品的心理活动变化中。因为在商品第一次销售时，信任的作用非同小可。只要信任出现，一定会对购买行为产生

积极的影响，而且信任感越强，消费者购买商品的行为发生得越顺利。

信任稳定但也很脆弱，消费者对某件商品或者某个人的信任和直布罗陀海峡一样坚硬。虽然这种信任感很强烈，而且基础牢固，但是只要有一点欺骗，信任就会瞬间崩溃。所以，推销员必须时刻注意自己是否遵守了承诺，是否满足了消费者对他和商品的预期设想。

讨论了人类最初简单天性的信任之后，接着讨论了现在人类精细稳定的信任如何从简单信任演变而来的全过程。虽然信任资产一直被认为不可捉摸，没有真实形态，但它是真实存在的，并且它的价值可以用货币来衡量。从心理学的观点看，在销售中，信任是商家反复灌输给消费者的一系列消费习惯——面对推销员的推销，产生自发购买行为的习惯。

对于如何打消消费者的疑虑，让他们对商品产生信任，这一讲给出了两个具体的心理学操作方法：重复和保持消费者的愉悦感。使用第二种方法时需要注意，商品必须能满足消费者的需要。

第五阶段　决定和行动

第10讲　理性对购买的影响

消费者做出的很多决定是在感性的主导之下进行的，有时他们也会做出理性判断，他们的理性会促进或者阻碍交易达成。当这种理性阻碍交易达成时，你需要做的是使用精准确切的词语描述消费者可能遇到的困难，并提出逻辑严密的解决方案，让消费者感觉你是个“理性至上”的人。一旦理性的消费者产生这种感觉，成交就近在眼前了。

经过前几个心理活动阶段之后，消费者已经准备好掏钱购买商品了。此时的这种心理状态是独一无二的，可以称之为决心、抉择以及完成事情的最佳心理时刻。第8讲曾经讨论过这个时刻的心理活动状态，即此时是最能达到预期目的的心理瞬间。这一讲还要讨论一下这个心理活动瞬间发生之前出现的几个次重要的心理活动：理性、本能和建议。这些次重要的心理活动在之前几个阶段对销售帮助很大，但后来这些“助力”却经常慢慢转化成阻力，甚至变成消费者在决定购买瞬间改变主意的罪魁祸首。因此，这一讲要重点探讨它们。

什么是理性

一个人理性判断时，会历经以下四个时期：①发现困难；②确定困难；③寻找解决方法；④解决困难。

为了说明这四个时期，可以设想一场销售活动。在这场销售活动中，消费者决定单纯依靠理性决定是否购买一个汽车轮胎。假设推销员销售的轮胎带有一个预防钢圈断裂的设计，他该如何让消费者知道这一点，然后决定购买呢？

第一步是发现困难。首先，要让消费者认识到，他的汽车目前面临

的最大问题是轮胎寿命短暂。对这个问题，消费者会表示半信半疑。也许，他自己根本就没有意识到这个问题。这种情况下，推销员需要用形象的词汇描述这个问题。如何进行有效的描述，这个问题将在后面探讨。

第二步是确定困难。这个阶段，推销员需要告诉消费者轮胎容易磨损的原因，并将这个原因归结于轮胎钢圈易于损坏。推销员可以利用旧轮胎的图像来说明这一点，让消费者看到轮胎外壁是如何因为钢圈的磨损变得更加容易损坏。甚至还可以展示一个更具戏剧感的场景，一个用户新近购买了一个老样式轮胎，轮胎外壁被马路磨平，越来越薄，后来只剩下最里面的钢圈，最后只剩下一个孤零零的钢圈滚回车库。钢圈能完好无损地回来，是因为那个老样式轮胎使用了这种新材料的汽车钢圈。

这样的场景对消费者来说很新颖。通过这样的场景展示，消费者会吃惊地发现他们经常使用的旧式轮胎潜在的问题。接着，推销员可以从以下几方面继续说服他们：这种轮胎的外壁是由很多层叠加而成，轮胎结构紧实坚固，绝不会发生广告场景中那样被磨平的情况；另外，这种不裂钢圈设计，能够更好地保证轮胎外层材料不易磨损。

此时，推销员的主要目标是要描述这样一个生动的场景，即如果没有使用他销售的轮胎，消费者的境况将多么糟糕。一般而言，消费者对自身境况了解得越清晰，对推销员述说的场景会感到越焦虑。在这个阶段，推销员可以从福音牧师“销售”宗教的行为中学习经验。牧师给潜在宗教皈依者讲述如果没有学习福音教义，对他们来说将是非常大的损失，面临生活中的重大问题和考验时，他们将一无所依。福音牧师用很多生动活泼的词语描述这一场景，最后那些潜在“宗教消费者”不得不相信，信仰宗教是他们解决生活中遇到难题的唯一方法。从某个方面说，一个成功的福音牧师是一个完美的推销员，他甚至可以给推销员上一节

消费者心理的专业课程。

第三步要做的是寻找问题的解决方法。想让消费者相信，除了这个办法，其他的办法都会失败，就必须告诉消费者为什么那些方法会失败，它们都失败在什么地方。推销员可以向消费者展示一组轮胎生产标准中要求的轮胎平均寿命长度的数据，然后再展示他销售的这种不裂钢圈轮胎的平均寿命。最后得到结论，购买后一种轮胎是解决这个问题的最好方法。

经过这三步，消费者会从广告赞美词的消极听众转换为积极反对者。他会提出自己过去的经验作为论据，反对推销员的论断。他们会说，你销售的轮胎可能也存在问题，会摆出自己的观点来反驳你提出的解决方法。此时的场景有点像在法庭上，双方不停提出对立的证据和新论点。对任何一个广告中涉及的证据，法官（消费者）都会认真思考判断，他会用过去的经历来衡量验证这个证据的真实有效性。

推销员如果想为自己的产品辩护，就必须提供可以驳倒消费者反对意见的论据。他必须实地展示自己销售的轮胎中的纤维有多坚硬，轮胎是由无数这样的纤维层叠加而成的，在任何易磨损的地方都填充了许多无法轻易损毁的材料等。

这些反驳证据可以说明推销员熟知整个生产流程，并且掌握了商品所有的制作工艺。这一点再次强调了第5讲中的一个论点，即推销员必须对他销售的产品了如指掌。

不知不觉中进入了最后的阶段——解决困难，也是在这个时期，消费者开始认同推销员的观点，即推销员销售的轮胎可以解决他们遇到的困难。这种情况出现的标志是消费者说：“所以，我需要……”如果这一串销售推理天衣无缝，有理有据，那么得到结论就意味着整个销售过程的结束。最后，消费者心里会产生信任和满足感。

唤起消费者理性的销售策略

如果想通过逻辑推理来吸引消费者，推销员需要注意以下几个方面的问题：

第一，使用精准确切的词语描述消费者可能遇到的困难。想做到这一点，推销员必须提前研究消费者的需求。人们经常说，一个成功的推销员比消费者自己更了解他们的一切。

第二，避免跑题。漫无目的的闲聊非常有益，特别是在推理论证销售的第三阶段，可以用来缓和尖锐的对立气氛。这里，为了避免跑题，推销员最好针对销售商品和计划列出一个简短的“布道词”：

1.提出困难：你的轮胎损坏得很快。

2.确定问题：轮胎钢圈开裂。

论点：a,b，c,d。

3.尝试过的解决方案：a,b，c,d（消费者可能提出的反驳论点。推销员可以提前对消费者可能提出的问题准备不同的论点，但不能在消费者提出观点前突兀地陈述自己的反对观点）。

4.新轮胎能满足你的需求，并解决困难。

具体销售情况中，可以使用这个提纲的放大版。一个了解他的商品并熟知消费者心理的推销员，可以通过逻辑推理的方式使消费者对他销售的产品充满信心。

虽然说通过逻辑推理，推销员可以引导消费者购买某件商品，但也不能完全依赖这种销售方法。很少有完全建立在逻辑推理上的成功的销售。支持这个观点的论据是一些来自非推理销售方法的广告数据，这些

广告一般使用图片（非理性材料）来说服消费者购买商品，很少使用理性分析阐述产品特征，这种广告目前占市场上所有广告数的92%。

事实上，很多销售中，推销员都没有把逻辑推理方法当作主要销售方法使用。就像第6讲提到的，消费者做出的很多决定其实都是在感性的主导之下进行的。但因为很多消费者希望自己是一个理性的人，能理性地判断决定购买某件商品，所以推销员使用逻辑推理的方法来让他们感觉自己是经过慎重的思考推理之后才做出购买决定的“假象”。有经验的推销员了解人类的这一天性，所以当他发现消费者对某件商品流露出购买意向时，就会讲出一套“理性至上”的观点来证明消费者感觉的正确性，最终促使消费者购买这件商品。

除了这个锦上添花的角色，逻辑推理在销售中也可以扮演严肃和决定性的角色。特别是对那些经常购买某种商品的消费者，比如专业代理购买机构，对它来说，时刻保持理性非常重要。想知道如何引导一场逻辑推理严密的销售，推销员需要对那些聪明的消费者和代购机构做一番详细研究。

第11讲　本能与销售

鸟儿筑巢的时候，会在这儿抓起一根草，在那儿衔起一段树枝，然后再到远处抓一些毛发，最后把它们都放在巢里，这是它的本能活动。人类也有类似的本能活动，并且每一种不同的本能活动模式都有独特的情绪相伴左右。推销员如果能抓住这些本能活动的特性并应用在销售中，会达到事半功倍的效果。

一般来说，消费者的活动由于产生原因的不同可以分为两种：由生活经历产生的行为活动和来自遗传的固有行为活动。第一个行为原因在讨论重复、意象、兴趣、欲望和逻辑推理时介绍过，还特别指出了如何引起消费者的这些行为。对第二种行为原因应该同样重视，特别是在讨论吸引注意力和感觉的章节时，这一讲将阐释这种本能活动。

本能活动的定义

那些人类通过继承得到的行为习惯被称为本能，定义这个概念要兼顾以下几方面的内容：本能活动是人类遗传得到的一连串的行为活动，它们是绝对的无意识行为，并伴随着独特的感觉。

本能行为的特征

1.本能行为非常复杂。它不是一种像眨眼一样简单的活动，而是由一连串简单动作组成的一系列活动。一只鸟本能的筑巢活动就是这种特征的最好体现：在这儿抓起一根草，在那儿衔起一段树枝，然后再到远处抓起一根毛发，最后把它们都放在巢里。从某种意义上说，人类本能的行为也是由一连串分开的动作串接而成的，虽然这个连接依照下面各段中不同的解释各有不同的含义。

2.选用“一系列”这个词语说明那些动作顺序不是杂乱无章的，而是井然有序、一个接一个的。本能活动无论发生多少遍，组成它的单个动作之间的排序序列都不会改变。而且，这种动作和动作之间的顺序，不需要个体排序和计划。下文就叙述了这样一个神奇的例子：

一种叫斯塔尔的甲壳虫总是将自己的卵产在石巢蜂洞穴的入口处。秋天这些卵会孵化，破壳而出的幼虫和正常的甲壳虫幼虫有很大区别，它们长着6条腿和尖锐卷曲的尾钩。冬天，幼虫们的动作会变得缓慢，到春天又重新恢复活力。4月，蜜蜂们开始飞出洞口，去外面采花粉。此时这些幼虫会潜伏在洞穴入口，看蜜蜂们出出进进，等雄蜜蜂们飞走之后，它们就开始跟着雌蜜蜂转悠，一边潜伏一边等待机会。雌蜜蜂产卵之后，这些幼虫会全力奔向那些它们期待已久的“蜜蜂卵”大餐。就像一句古语形容的那样：“无论可怜的母亲将她的孩子抱得多紧，她的天敌还是开始吞噬她的孩子。”当甲壳虫幼虫吃完“蜜蜂卵”大餐之后，它们就有力气消灭蜜蜂了。差不多8天时间，甲壳虫幼虫就吃完了蜜蜂产

下的所有卵。在空空的洞穴里，甲壳虫幼虫开始进行它的第一次蜕变。蜕变之后，它们变得跟之前完全不一样了，它们会变成肉乎乎的白虫，就像一团漂浮在蜂蜜上的白色气泡，嘴巴长在身下，鼻子长在身上。它们会一直待在那儿，直到吃完所有的蜂蜜，然后再经过几次变形。最后在8月时，它们会成长为一只完美的甲壳虫。

这里，我们见证了一场神奇的生命故事。故事中有身体结构和形式的变化，也有每个阶段不同的行为特征。甲壳虫在不同时期做出不同行为的原因是什么？为什么每一个时期，周围的环境资源都能满足它的成长需要呢？父母的示范教育在这个故事里完全可以被排除，因为甲壳虫的父母从来都没有见过它们的后代。从旁边同类身上学习的可能性也可以被排除，因为这些甲壳虫都没有眼睛，它们的行为不可能是模仿而来的。用思考来解释甲壳虫的这些行为，也不合适，因为在我的知识里，这种低等生物不具有思考能力。而且，智力的产生需要经历作为积累。

说甲壳虫幼虫刚开始不吃蜜蜂是受了很多先前的经历影响，也不符合事实，因为它在孵化前从来没有这样的经历。任何一个复杂的阶段，基于个体经验得到的智慧，都不能作为指导甲壳虫产生某种行为的原因。如果这些幼虫有经验，那么只能说这些经验来自于它们的祖先，它们现在的行为是它们的祖先用千百余年时间积累起来的经验。

这个例子展示了一个复杂的本能活动，活动中的简单动作之间有着一种恒定不变的发生顺序。

仅仅只是简单的分析，就可以发现不同个体之间的本能活动往往有很大的相似性。因为本能活动包含的简单活动的类别和顺序都一样。如果更加仔细地审视本能活动，也会发现这些由一系列简单动作组成的本能活动有很大不同。每一种本能活动的模式都不同。比如，脸红这个动作是很多本能活动的组成部分，可以是害羞的、尴尬的、谦虚的和激动好斗的，但每种引起脸红的原因和环境都不相同。所以可以说，无论动

作如何相似，每种本能活动的运行模式都不尽相同。

3.定义中要强调的第二点是，本能活动是人的天性之一，这一点对推销员来说意义重大。本能活动是人类的天性之一，这个论断包含着这样几层意思。

（1）个体固有的本能活动不仅是从他父母身上遗传得到的，也是从他家族的祖先们身上遗传而来的。个体身上遗传的一些本能活动形成时间甚至可以追溯到好几百万年前。

（2）世代流传下来的活动行为，一定会出现在社会中每个成员身上。例如，人类在面对恐惧时，都会表现出相似的动作。

（3）本能行为是固化的，不可改变的。这些行为传了一代又一代，在人类心中根植得如此之深，几乎不可能改变。

（4）这些本能行为会被瞬间唤起。这个论点的生理学基础是：经过几千年发展，这个行为记忆在大脑中由专门的神经细胞负责，沟通这个行为的路径也已经固化了。非本能活动进入大脑则需要大量时间，比如需要时间产生神经冲动，甚至可能还需要经过大脑内部之间的争论和思考——需不需要做出反应活动行为。相比之下，本能动作已经固化为大脑的反应模式，需要的时间极短。这一点可以应用到实际销售中。

4.无论个体是否具有相关知识，本能活动都会发生。例如，一个人因为恐惧而面色发白，他知道自己此时的状态，但不知道为什么自己的脸色会发白，尽管他觉得面色发白是有害的。有时候，人类会压抑自己的情绪，即使不面临恐惧也会出现脸色苍白的情况。但自古以来，人类面临危险时，一直都有这样的反应。事实上，面色瞬间变得苍白可能是维持性命的一种办法。

面色苍白如何能与维持性命挂钩呢？依据达尔文的理论，从血缘的

角度试着推理一下。当人面临恐惧时，最正确的应对之策是什么？逃跑！想逃跑，就需要大腿上的肌肉瞬间积蓄起巨大的力量。想获得力量，就需要大量的血液聚集到那里。面对恐惧时，人的大脑会本能地将血液从不重要的地方抽离，比如脸蛋。然后集中到需要的地方，比如，腿部肌肉。

当然，成年人有时候会压抑自己的本能运动，他不会利用这些聚集在腿部的血液逃跑，但他却不能阻止这个本能活动发生。如果以上关于进化论的推理完全正确，我们可以从一个真实又清晰的角度重新审视本能运动，就算这个运动对个体来说非常抽象。从这一点上看，人类本能活动的产生、发展都是因为某些特殊的原因或情境。

5.本能活动定义的最后一个特征是，这种行为往往伴随着强烈的情感。当人类进行本能活动时，投入的感情比进行单纯的推理和采取习惯性动作时都要多。这一点在第5讲谈到感觉时曾提及过。这里要提出一个相反的观点，即本能行为伴随着感情。

也许应该说得更精确，即所有的本能行为都伴随着情感，这些情感是多种多样的，而不仅仅只与一种感情相关。每种重大的本能行为都会伴随着一种特定的情感，即情绪。例如，因为对某个东西感到恐惧而本能地逃跑，这一本能活动包含着很多动作，为加快逃离速度的幅度或大或小的动作，快速移动的双腿，为了让血液快速集中到大腿而急速跳动的心脏，为了给血液提供更多氧气的急促喘息，为了将很多可瞬间爆发出力量的激素注入血液中的活动加快的腺体等。

这一系列协同发生的动作被称为本能的活动模式。恐惧情绪伴随着逃跑的行为，是逃跑的行为模式。伴随着好斗的本能行为活动的则是愤怒的情绪。伴随着保护幼小个体的本能活动模式的情绪被称为父母之爱。每一种不同的本能活动模式都有独特的情绪相伴左右。

本能活动的无法分类性

我们很想列出一张写满人类所有本能的图表，但说句实话，完成这件事情非常困难。引起本能活动的环境非常复杂，同时被引起的本能活动也不会只有一种；结果就造成了各种各样的本能活动混杂在一起，很难区分出单个、清晰的本能活动。

此外，在成长过程中，由于自身经验的积累、习得的技巧，特别是习惯的影响，个体的多种本能活动表现出相互渗透的趋势。所以，在一个人身上，很少看到只有一种本能活动。没有人能说出某一刻一个人身上到底展现了多少种本能活动。

虽然无法列出完整的人类本能活动清单，但是可以写出一些有具体名字的明显本能行为，比如，自卫（因目的不同可分为运动、获取食物、找到庇护处、玩耍、睡觉）、繁殖（包括害羞回避和大胆引诱）、保护幼小、逃跑、好斗、厌恶等。

依据本能活动的不同目的，而不是针对每个活动的不同特征，本能活动大概可以被分为三类：①个体为维持性命和更好地生活而产生的本能活动，比如逃跑、好斗、储存和好奇。②为了保证种族和家庭延续而产生的本能行为，比如交配和保护家庭中的幼小成员。③为了给部族和社会带来福利而产生的本能活动，比如集群、模仿。有很多本能活动可以被归到多个类别，事实上第二种和第三种都不能离开第一种单独存在。这个分类包含了大部分本能活动，可以在现实中使用。

本能活动在销售中的应用

研究本能活动的特征时，我们发现成年人的本能行为常常被后天习得的行为影响改变。消费者产生某种特定行为的原因有两个，这个行为要么来自他自己的经验，要么来自种群的经验。由这两种不同的原因产

生的人类特定行为，没有任何差别。但是，由第二种原因产生的行为对推销员来说更具有操作性，他可以通过抓住消费者的这种本能行为来促使他们购买商品。第二类的本能活动具有以下几方面作用。

1.相对确定性。本能活动，最初是印刻在千百余年前的祖先身上的习惯，对个体来说是不可磨灭的本性。在适当的条件下，人类会无法掩饰地表现出来。理性活动是依据个人经历得到的，从广义上说不那么稳定，同样也不是那么牢固和不可改变。

此外，因为本能活动是种群内每个成员都具有的行为特征，所以当推销员在销售过程中使用某种技巧时，对于这个销售技巧的有用与否、会得到人群的什么反应，他心中会有一个明确的预期估计。

但是针对理性活动设计的销售技巧的效果，就不能这么肯定了。因为人们根深蒂固的偏见和无知使他们可能不愿意停下来听推销员推销。一种推销方式对某个人来说可能很有用，对另一个人则不然。而针对本能活动的推销结果，对一个人或者一群人，效果都一样。例如，以给孩子更好的生活作为广告的切入点，会引起所有父母的强烈反应。

2.引起消费者积极响应。人类对本能活动的反应比对理性活动的反应要快。这是因为本能活动的神经冲动传递到大脑有固定的最短途径。相比之下，由推销员激发的理性行为的神经冲动就要翻山越岭了。它要先穿过人类的感觉器官，才能到达大脑的神经中枢。大脑接收信号之后，也不会立即采取行动，大脑要衡量一下个体所处的环境和情况，然后按照个体卷入事件程度的大小等因素判断之后才做出行为反应。做出行动决定的时间可能是一小时、一天、一周、一个月甚至是一年。而本能活动中，神经信号传输的路径早就存在，而且比一般的传输路线要短，所以几乎在大脑收到信号的那一瞬间，个体就会产生行动反应了。

3.本能活动富有情感。本能活动的最后一个优点是，本能活动与多

种情感密切相关。例如，如果福音牧师给他的潜在信徒们传教时只是说理，他会发现潜在信徒们脸上充满敬畏（如果不是昏昏欲睡的话），但却没有丝毫热情。但是当他拿起情绪的魔杖，激情四射地演讲时，会引起听众更多共鸣。想影响别人购买产品的推销员可以从福音牧师身上学习很多。因为，牧师和推销员都有一个共同的使命——引导信徒和消费者的行为。所以，他们可以用相同的心理学方法来达到这个目的。

在这一讲的最后，我们指出存在两种行为活动——本能活动和理性活动。事实上，这两个概念只是人类为了更好地研究这个问题区分出来的两类。实际生活中，人类的行为活动可以同时包含着这两种活动因素。对这两种行为活动进行比较是想得出一个结论，即推销员如果着重于通过利用人类的本能活动推销产品，会比通过人类的理性活动来达到同样的目标要容易。

小结

这一讲完成了对存在于每个消费者心中的人类遗传天性即本能活动的讨论。本能活动很难分析清楚，因为它总是与很多抽象复杂的后天习得行为活动同时出现。另外，本能行为产生的年代距离现在十分遥远，它们产生的原因对生活在现代的人来说非常模糊和难以理解，这种情况也造成了研究它的困难。但是这些来自遗传的本能活动，在销售中却很有价值。本能活动固化在人类脑中，具有普遍性（种群的每个个体身上都会表现）、及时性和强烈的感情，将以上这些本能活动的特性应用在销售中，会达到事半功倍的效果。

第12讲　销售中的暗示方法

暗示是指许多突然进入心理活动的想法或意向，这些想法或意向会成为心理活动小溪的一部分，并且倾向于以行为方式表达出来。暗示有很多形式，有不正常的暗示和正常的暗示、肯定形式的暗示和否定形式的暗示、直接的暗示和间接的暗示，还有反暗示和自我暗示。无论是

对消费者，还是对推销员自己，给出暗示时都要尽量使用平淡简洁的日常用语。

心理学暗示在销售中的使用，是近几年来的热门话题之一。争论中，人们赋予了暗示过多的神秘色彩，以至于很多推销员都相信，只要他们懂得如何使用心理学暗示，就可以很轻易地将自己的意志施加于孤独无助且顺从无比的消费大众身上。

弥漫在心理学暗示上的迷幻烟雾实在太浓烈了，以至于现代人把暗示看作无所不能的，特别是在疾病治疗上。心理学暗示在很多真正的患者和声称患病的人身上，都产生过神奇的效果，所以公众更加相信暗示本身具有一种神奇的力量，这种力量适用于解决生活中的所有问题。当然，也有人对暗示持敬畏态度，因为心理暗示和众人眼中神奇又可怕的催眠术有很紧密的联系。

暗示行为分析

在分析暗示和展示它与商业销售的关系时，可以直接排除那种为了不正当的目的使用暗示的情形。我们所谈论到的销售情况，都假设推销员是在合理合法地使用暗示。推销员使用暗示影响消费者时，应该站在消费者的角度上，明白自己的所作所为都是为了让消费者获得最大的满足。还要把暗示视为销售中经常发生的普通事情，给出暗示时尽量使用平淡简洁的日常用语。

为了让暗示更容易被理解，首先要给出暗示的定义：暗示是指许多突然进入心理活动的想法或意向，这些想法或意向会成为心理活动小溪的一部分，并且倾向于以行为方式表达出来。

从这个定义中，可以发现暗示是指这样一件事情：推销员试着将某种物体（无论是否是他的销售对象）突然插入某些人的心理活动中，这个过程一点也不神秘。第2讲论述如何吸引消费者的注意力时已经提到

过这种方法。引起消费者注意力的物体不一定是实实在在的物体。也许是推销员正在推销的商务英语函授课程，或者证券交易市场上的头寸。无论这个商品是什么，推销员都需要竭尽全力把它放到消费者心理活动的小溪中间，让消费者注意到它。如果这个商品可以引起消费者对过去经历的回忆，并且这段回忆和现在的商品有很多相似处，就更容易让消费者产生购买的想法了，这是第5讲的内容。

暗示活动中的下一个阶段，即个体的具体行为，难以实现也很难说清楚产生的原因，这也是心理暗示中最神秘和困难的地方，需要推销员有更多的技巧和付出更多的努力。一次心理冲动如何才能变化成有形的行动，最后在现实生活中展现出来呢？推销员应该如何引导这些改变呢？

这些问题的答案用动念动作法则可以解释一部分：“大脑中的想法倾向于表现为动作。”心理学实验室中曾经用实验验证过这个法则。实验人员在实验对象头上绑上一个记录装置，这个记录装置可以记录实验对象的微小运动，然后实验人员让实验对象注意看周围的一件物体。一段时间之后，记录装置显示，实验对象的身体向他被要求看的那件物体轻微倾斜。

不解释脑部运行机理就不知道为什么会发生这样的现象。这个现象的发生和大脑中信息传递的路径有关，本书前面谈到过，一个行为出现一次，替它给大脑传递消息的路径至少有两条以上。当信息通过第一条传递路径时（想法从这里进入大脑），第二条路径也马上会被启用，通过这条路的是运动信息（运动信息的传递途径）。

仔细回顾每天的日常生活，会发现动念动作几乎无处不在。家庭主妇算账时会用手指着账本上的数字，然后全神贯注于指尖扫过的地方。突然她想到她的头发可能乱了，于是她移开手指调整了一下头上的发卡。然后低头继续算账，在这个过程中她也许根本就不会注意到她曾经

扶过发卡。

事实上，人们每天都会做很多扶发卡那样“无意识”的举动，还可能会买很多无用的东西。比如，下午5点离开办公室时，“棒球赛比分”这个词语突然钻入脑海中，没有进一步深想，就随手从口袋里掏出硬币购买了一份报纸。

以上这些例子说明大脑中的想法具有行为倾向。如果事情真是这样，为什么推销员让消费者熟知某件商品信息之后，消费者没有产生购买行为呢？

因为消费者大脑中，指向产生购买行为的想法被其他想法阻止了。人类的大脑总是被各种各样的想法塞满——这些想法由大量的认识、知觉和感觉混杂组成。如果大脑中只有一个想法，那么这个想法一定会表达成对应的行为。但现在，各种各样的想法混杂在一起，每个都想表达出来，结果是表达出来的行为一定是这些想法相互妥协的结果。推销员的工作就是，鼓励消费者心中那些赞同他观点的想法发展壮大，尽量压制那些不支持消费者购买商品的想法。为了完成这个目标，下面列出了几条推销员需要遵守的原则：

心理暗示的法则

1.让消费者将注意力集中在推销员给出的暗示上。千万不要让消费者走神或者陷入自省，还不能让消费者注意到他正在被心理暗示影响。法则1和法则5结合起来使用，会发挥最大的强制效力。

2.创造一个暗示想法可以顺利转化成购买行为的环境。

（1）立即行动，是推销员追求的目标。当暗示对消费者想法产生作用了，推销员应当立即让消费者将想法付诸实践。更多销售就是因为

有一刻的迟疑而彻底失败，因为在迟疑的时间里，消费者心中可能会涌起许多新想法，这些新想法往往会阻止他可能的进一步行动。正是因为这些偶发现象，广告策划者需要在广告中表明消费者在哪里可以购买到广告中的商品，这样就可以“趁热打铁”，让消费者在购买商品的心理暗示下马上就采取行动。同理，推销员手边需要时刻放着一份空白合同。

（2）自然而然地给出心理暗示。在交谈中，水到渠成地给出心理暗示。以这种方式给出的心理暗示可以避免被消费者心中的反对意见吞没，让消费者感到把暗示中提到的行为付诸实践也是一件顺理成章的事情。

3.想让消费者无法抵御心理暗示中提到的行为，必须遵循这个原则：心理暗示一定要简单。即只给出你想在消费者身上引起行为的那个心理暗示即可。比如，撰写一则广告，把下面这些内容都写上去就不符合这条原则要求了。这些内容有：

“（1）请向经销商询问商品；（2）假如经销商手上没有商品，请将他的名字告诉我们；（3）给我们邮寄15美分，我们会给您寄一份样品。”从心理学角度看，以上这些选择都是失败的。以上三种心理暗示在引起动念动作时都会立即受到不同程度的阻碍，这种阻碍可以用图8描绘。当第一个想法想通过路径abc引起一个动念动作时，第二个想法想通过路径abc来传递动念动作的指令，第三个想法也在试图使用路径abc。最后，可以引起动念动作的珍贵神经元力量就这样被浪费了，最后的结果就是消费者没有做出任何动作。改变这种结果的办法很简单：一次给出一个心理暗示。

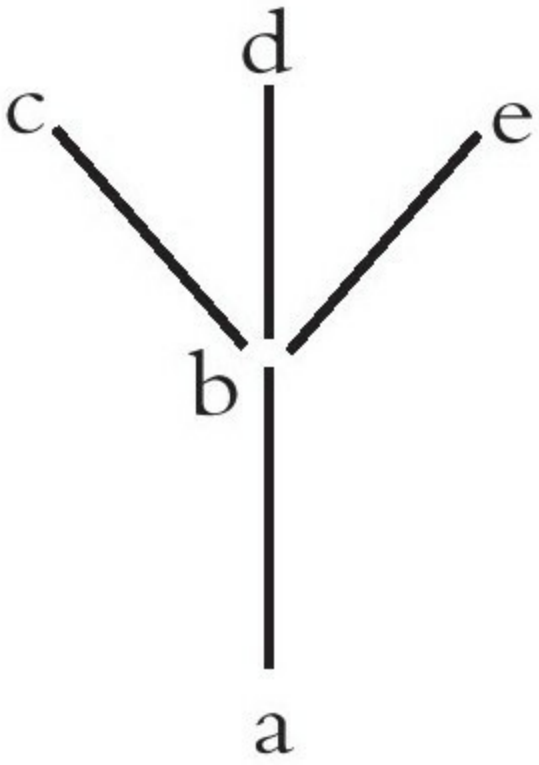


图8

4.给出肯定的暗示。要避免给出带“不”或“不要”这样词语的否定暗示。现实销售中，有很多违背这一原则的例子，特别是商业广告语。例如，“不说，一定要说！”是一条很好的标语，但“不接受任何非替代品”就不那么好了。

否定的暗示不适合出现在广告标语中的原因是，词语促使人行动的动力在于避免让人思考，直接表明让某人做某事的表达方式会让人更容易接受。带着“不”的否定暗示，会让人直接注意到暗示中表达的对需要完成动作的否定修辞，而不是暗示的内容。例如，广告语“不接受任何非替代品”的实际意思是“接受替代品”。它真正的意思是告诉消费者，他们应该接受替代品。

从以上这些例子中可以看出，很多广告并没有将推销员想表达的真

正意思传达给消费者。“后来，为什么不是现在呢？”就是这样的典型例子，它让推销员想表达的意思与消费者的理解背道而驰。

副词“后来”暗示前面曾有某个上下文存在，这个上下文可能是：“你将使用金牌面粉”。这一部分不是很容易理解，但可以看出这是一个错误的暗示。这个暗示会让消费者推迟购买产品。就像某位推销员对一位家庭主妇说：“我知道你现在正在使用其他牌子的面粉，请继续使用它们，但是如果你试过我们的面粉，你以后一定会改变使用面粉的品牌。最后，无论如何（也许是20年以后），你会来购买我们生产的面粉。”这段话中，推销员的本意并不是让家庭主妇很久以后再来购买他推销的面粉。但这段话的前一部分带着推销员自己都没有意识到的暗示，这个暗示无形中巩固了家庭主妇继续使用其他品牌面粉的念头。

广告语第二部分的反问句，被批评得更厉害。设想一场消费者与推销员的谈话，推销员带着暗示说道：“我知道你现在不会购买这种商品。”消费者回答：“不，我现在就会买。”推销员继续问：“那你为什么要现在购买它？”此时还有什么比推销员直接用“为什么”提问更简单的？

这个广告现在已经停止了发布，所以没有什么很严重的后果产生。一个暗示最终以无所作为收场，是因为它缺少了一些重要元素——没有提到消费者应该怎么做，而是提出了很多消费者不应该做的事情。即便如此也不能现在就断言因为瑕疵的存在，这个广告不会对消费者产生任何影响。事实上，除了那些瑕疵，这个广告也有很多成功之处。比如它很简短，通俗易懂，深受美国大众欢迎。另外，厂商在这个广告的投放上花费了大笔金钱，在无数次重复见到、听到之后，消费者对它可谓耳熟能详。事实上，这句广告语几乎变成了众人皆知的谚语了。所以，以后创作新的广告标语时，最好直接使用肯定形式，直接刺激消费者产生购买行为。

用肯定的形式表达所有暗示有一定困难，特别是当推销员想强调某种禁令或需要注意的事情时。不过，可口可乐公司在这种用肯定语句表达否定意义的广告上，给推销员树立了一个很好的榜样。众所周知，很多人都有这样一种习惯，走进饮料店，直接告诉售货员：“请给我一杯可乐。”

可口可乐公司不喜欢这种情况，因为消费者只要求来一杯可乐，所以售货员可能拿给他一些和可口可乐类似同样也叫作可乐的饮料。此外，仅用缩写词“可乐”，很容易让人联想到美国黑帮电影中指代毒品的暗语。如何改变公众这种使用缩写词“可乐”的习惯呢？如果广告语使用“不要只说可乐”，就给了消费者一个否定暗示，否定暗示很容易产生上几段中提到的歧义。另外，这个广告语中出现了“可乐”这两个字，这种情况只会让习惯用它指代可口可乐的人更习惯。甚至会导致更糟的情况，许多原来不用可乐指代可口可乐的人也会学习使用它。

可口可乐公司采用了一条新广告语，解决了以上所有问题。这句广告语就是“用可口可乐全名点一杯可乐吧”。这句广告语使用了肯定句，暗示表达得非常明确，完全是推销员希望消费者理解到的意思。如果人们使用它，就达到了可口可乐公司希望达到的广告效果。这个故事说明，无论否定句使用起来有多么便利，肯定句使用起来多么困难，只要推销员研究清楚了环境情况并经过多次严密思考，他一定能避免使用否定句表达，最终用肯定形式表达他的广告语。

从以上这些讨论中可以发现一个规律：暗示语的意思有多层性。特别是间接暗示，一般有两层意思。第一层是表面上的字面意思，非常明确易懂。第二层是隐藏的意思，需要思考琢磨。比如，间接暗示广告语“问拥有它的人”，就暗示消费者“如果想知道这辆汽车有多么舒服，只需要问问购买了它的人即可，汽车主人会告诉你这个车坐起来非常舒服”。分析这些带有暗示意味的广告语，对读者来说是一件很有意思的

事情。通过分析这些暗示广告语，推销员也可以得到很多灵感，这样他在以后的工作中就可以使用恰当有力的暗示了。

5.认识间接暗示具有两层意思后，还要学习下面这条法则。一般来说，间接暗示比直接暗示产生的效果更好。直接暗示的定义为：这是一种你直接表达出本意的暗示方法。间接暗示的定义则是：你表达的是一件事情，事实上你想说的却是另一件事情，你表达的和你暗示的事情不一定是对立的事情。直接暗示和间接暗示的区别在于，间接暗示中说话者只表达他的一部分意思，然后让听话人自己补充完整。

可以用下面这些例子说明这两种暗示之间的差别。直接暗示：“请抽阿尔伯特王子牌香烟。”间接暗示：“泰·科伯抽的是阿尔伯特王子牌香烟。”用画出两种暗示图片的方法来示意消费者脑海中这两种暗示的图像，可以看出，直接暗示图画的画面完整，图画上基本没有需要消费者补充的空白，但间接暗示的画面上就有很多空白需要消费者自己动手了。间接暗示只告诉消费者“泰·科伯抽的是阿尔伯特王子牌香烟”，表达非常含蓄，不过无论如何，主体思想还是包含在广告语中了。这句广告语后面的内容似乎是：“泰·科伯抽的是阿尔伯特王子牌香烟，他非常喜欢这种香烟。因为他是一个判断力很好的人（在棒球比赛中），他对香烟也有非凡的判断力。所以阿尔伯特王子牌香烟品质很好，我也想吸这种香烟。”很显然，间接暗示中留有大量空白供消费者填上各种随意的思考。这个间接暗示中，推销员希望消费者的逻辑是，著名棒球运动员不仅对棒球有很好的判断力，对香烟也同样如此——这个结论细看其实很荒谬。

间接暗示还可能使用一些拐弯抹角的说话技巧。很多暗示都需要用弯弯绕绕来表达真实意思。例如，生发水的广告画面中是一个拥有美丽浓密长发的女人。这个广告中，推销员不需要再用词汇表达生发水和画面中长发女人的关系，消费者就可以明白他的意思。消费者会自己补充

完整广告想表达的意思：“这个女人有一头美丽的长发。她的头发之所以长得这么好，完全有赖于布兰克牌生发水。如果我也使用这种生发水，我的头发一定会像她的这样漂亮，所以我应该去买一瓶这样的生发水。”

不诚实的暗示

间接暗示的巨大威力、广泛的使用性和委婉回旋的表达法，经常诱使推销员对消费者做出关于产品的不诚实暗示。因为间接暗示的特性，使用这种销售方法时，不需要详细说明产品的情况，这样就使推销员不诚实的行为有空可钻。虽然许多推销员还在努力保持最低限度的诚实，但对他们所做的心理测验分析发现，他们离绝对诚实已经非常遥远了。这些不诚实的行为之一就是盗用商标。对盗用商标和盗用商标名的情况做一次统计分析，如果测试结果可以呈堂作供，那么很多推销员都会被判处欺骗罪。

直接暗示与间接暗示

前边提到一个观点，一般来说间接暗示比直接暗示的影响力大，这个观点并不是说直接暗示没有作用。事实上，直接暗示也非常重要。它产生最好效果的作用对象是那些“不知道自己想要什么”的人。毫无疑问，世界上总有人希望别人帮他们拿主意，这样的人潜意识里非常喜欢别人的直接暗示。如果是命令，估计就更好了。心理学家研究过这一类人的行为，不过他们提出了另一个意见，就算这些“不知道自己想要什么”的人喜欢让人帮他们拿主意，他们也更喜欢别人用间接暗示的方式激励他去做某件事情。例如，一场销售即将结束时，推销员一边打包商品，一边这样间接暗示消费者：“你需要我们今天把东西送到你家吗？”间接暗示最大的好处在于，它不会触犯那些知道自己想要什么的消费者的心理底线。对不知道自己想要什么的消费者，间接暗示会让他

们感觉他们依然是自己生活的主宰者。

反暗示

前面提到了很多种暗示形式，有不正常的暗示和正常的暗示、肯定形式的暗示和否定形式的暗示、直接的暗示和间接的暗示。这并不是暗示的全部种类，下面将继续研究两种暗示。第一种是反暗示。在反暗示发挥作用的情况中，个体会做出指向某种行为的暗示，但他实际上却希望他的暗示对象做出相反的行为反应。有一种喜欢“唱反调”的人，最喜欢的事情就是跟别人给出的暗示反着干。有些脾气“古怪”的丈夫就是这样的人，所以，与他们相处时，他们的妻子就会故意给出反暗示来让他们干活。当然，推销员可能很少遇到这样的人，如果遇到，他也可以使用反暗示来成功销售。

最后一种暗示是自我暗示。就像这个名称所说的，这是一种自己给自己施加的暗示。推销员只能将这种暗示用于自己身上，不能用在消费者身上。不过，推销员也非常需要时不时地给自己注入一些新想法来克服失败、沮丧和软弱。

当推销员想做出某个举动时，他需要首先在脑海中想象这种行为。几乎每个成功的推销员在自己的生活中都曾使用过自我暗示，这些暗示对他们都产生过惊人的影响。使用这种暗示，首先要避免使用否定的表达，因为类似禁止干什么事形式的暗示很容易失败。对一次重要推销，他会使用这样肯定表达的自我暗示：“我一定会成功。”他也会使用直接的自我暗示：挺胸、平肩甚至吹几声口哨——他所有表达出来的都是具有积极向上力量的信号。简单地说，推销员从本讲得到的最大启发就是，暗示不仅可以作用于消费者，还可以作用于他自己。

第**13**讲　销售中的最佳心理时点

你有没有碰到过这种情况：消费者已经决定购买或者签单时，推销员递出了一支没有墨水的签字笔，或者遇到一个突然打来的电话、孩子的哭声、大街上突然发生的事故等，消费者马上改变了注意。这是因为推销员错过了消费者的“心理最佳时点”。销售发生时，消费者脑海中同时存在很多想法，每个想法都指向一种可能的行为，判断出并利用好“心理最佳时点”能够帮你提高成交率。

第五阶段中，提到使用三种方法可以引导消费者进入决定阶段时，提到过“心理最佳时点”的概念。本讲的基本前提假设是，通过使用各种方法，消费者现在已经到了“做出购买决策”的时间点上了。本讲的主要研究对象就是这个时间点，可以称之为“心理最佳时点”。对经验丰富的推销员来说，这是销售中最重要的时间点，也是很多推销员被绊倒的地方。有些推销员有能力让消费者对商品印象深刻，产生浓厚的兴趣，并产生强烈的欲望，但却不能让销售以购买行为结束，因为他处理不好这个“心理最佳时点”上发生的事情。

销售中经常发生的心理现象

“心理最佳时点”并不是只发生在商业买卖销售活动中，它也会发生在所有与人类相关的活动中，从喂孩子吃饭这种小事到世界大战落幕这种大事，所有的事情中都存在“心理最佳时点”。这一时刻可以是精明的福音传教牧师发现他的听众已经做好了皈依准备，也可以是轻浮的浪子感到他不会再被拒绝，可以开始下一步行动了。无论事情是崇高还是卑微，都存在“心理最佳时点”。“心理最佳时点”可以包含在许多情况中，且不受心理因素影响，它就像一场挽救了玉米作物的及时雨或者喷发的间歇泉，它的使用范围广泛，经常出现在日常生活中。事实上，这个词语会带给人们一种神秘莫测的感觉，所以自古以来，无论是博学之士还是平凡民众都曾想过描述它的存在。

莎士比亚曾经写过这样一首著名诗歌：

世事的起伏本来是波浪式的，

人们要是趁着高潮勇往直前，

一定可以功成名就。

拿破仑则指出了这个时刻在决定战争胜负时的重要性：

“所有战争中，这个时刻发生在勇敢的军队感觉想逃跑时，这个时刻的恐惧是因为他们内心缺乏信心。此时只需要一点机会，一点虚张声势的鼓励就可以让他们重新恢复过来。在阿勒奥拉时，我带领25个骑兵打赢过一场战争。在那个关键的时刻，我装作非常放松，看起来似乎情势尽在掌握之中。我还给每个人发了一支小号。其实两支部队交锋，就像两个人赤手空拳打架一样，谁都可能打败对方取得胜利。恐惧在军队中出现的时刻，必须被牢牢抓住，而且一定要将恐惧扭转成毫不畏惧。一个人身经百战之后，就可以轻松地分辨出这个时刻。分辨的过程就像做加法一样简单。”

抓住“心理最佳时点”做起来肯定没有写起来这么简单轻松，推销员可以尝试一下。事实上，这是一场严峻的心理考验。为了分析消费者在这一心理最佳时点的状态，推销员必须跟随本书的安排，回顾一下消费者在整个销售过程中的一系列的心理活动变化情况。

消费者总是多种想法同时并存

正如第2讲所说，销售发生时，消费者脑海中同时存在很多想法，每个想法都指向一种可能的行为。如果这些想法中有一个胜出，其他的想法就必须消失。因此，推销员面临的问题其实可以简化为如何加强消费者心里的中心想法，消灭其他想法。达到这个目的，看起来非常困难。以汽车销售为例。当消费者走进汽车零售处时，他就已经被灌输了购买产品的想法，但此时他脑子里还有很多其他想法。这些想法可能是购买一辆车会花光所有的银行存款，也可能是购买一辆车会让他感觉愉

悦。当然，除以上两种想法外，他还可能有其他想法，例如除了想购买的这辆车，他对其他几辆车也颇感兴趣，那几辆车他也想看看。这些想法熙熙攘攘塞满了他的心理活动空间，此时，可以用一幅图画来表示他的心理状态，画面上表示心理活动的满月中间有一个代表中心思想的同心圆，还有很多斑点一样大小不一的小圆圈。每一个圆圈都代表一个想法，圆圈的大小象征着这个想法力量的强弱。

可以看出，每个小圆圈代表的想法和中心思想的同心圆之间的关系不尽相同。这些想法有的和中心思想站在同一条战线上，有的则站在中心思想的对立面上。不过，无论这些想法是赞同中心思想还是反对中心思想，他们都会被中心思想吞噬，然后中心思想不停地壮大，直到将所有其他想法挤出心理活动的范围。如何滋养中心思想，让它顺利生长壮大，是摆在每个推销员面前的问题。从心理学角度看，推销员不是汽车贩卖者，而是消费者心理活动的操作者。他的任务就是不停地煽风，让消费者心中购买汽车的中心思想火焰熊熊燃烧。除了这把火焰，与消费者生活相关的其他想法都变得无关紧要——比如即将空空如也的银行账户，未来汽车昂贵的保养负担，房子的贷款，去年没付完的煤气费……所有这些，在熊熊的兴趣之火面前都会被掩盖。购买汽车的想法在消费者签支票和分期付款合同前都非常美好。

一种浅薄的理解认为，只要推销员努力将消费者脑中那些反对购买行为发生的想法控制住（最好能将这些想法全扔到太空去），销售过程就会一帆风顺。这个认识是错误的，而且会产生不好的结果。如果消费者脑中有购买另一辆车的想法，恰当的做法是不要试图打消他的这种想法。每一个说那辆车不好的词语都会引起消费者的反感。任何批评和谴责对手商品的行为都被认为商业道德低下。还可以引申得更远点，无论是赞美还是批评对手商品的行为，从心理学上看都不应该发生，因为和这种想法相关的词语都会带来更多麻烦。

那么，如何才能让消费者驱逐那些推销员不想要的想法，加强他想要的想法呢？答案是，让消费者注意到中心思想的存在。当消费者注意到中心思想时，那些推销员不想要的想法的力量自然就被减弱了。如果用脑部能量的观点来解释这个心理学过程，描述将会被大大简化。在很多心理学家眼中，大脑中包含着许多独立的观念系统，每个观念系统都可以产生一个想法。只要有大脑能量的支持，这些想法就可以引起行为上的动作。现在大脑的能量被分配到了很多不同的系统上，每个系统占有能量的多少取决于观念系统的强弱程度。在销售中，如果中心思想要变得强大，中心思想所在的大脑观念系统必须吸收其他系统的能量，直到其他系统的能量全部被吸收了，才意味着中心思想的胜利。

在回到用心理学方法描述销售的讨论主题之前，需要稍作暂停，详细地分析一下加强中心思想的方法。简单地说，这种方法就是用具体的素材润色中心思想。在这个汽车销售案例中，推销员要描述汽车具体的优点，比如它动力强劲、引擎运行流畅、乘坐舒适、装饰优雅等。同时，他还必须提出很多支持中心思想的小论点，这些小论点是针对中心思想的背景描述。例如，推销员可以描述这辆车如何将消费者和他的家人送到森林深处野营的场景，也可以断言这辆车能如何体现消费者富裕的生活状态等。随着中心思想力量的一点点变大，消费者脑中那些推销员不想要的想法力量就会逐渐削弱，最后这些想法就自然消失不见了。毫无疑问，此时中心思想就占据了大脑的完全统治地位。

抓住消费者的“心理最佳时点”

上面描述的进程发展太快了，以至于那个神奇的时刻就这样被匆匆掠过了。“心理最佳时点”发生在中心思想转变成行为的前一秒，此时只剩下一个反对想法还没有完全消失。这是个充满不确定性的时刻！推销员的灵魂此时正在被煎熬，虽然他们外表依然镇定，心中却充满了焦急。他精心培育成长的消费者的中心思想是否足够强大，是否可以轻易

击垮其他想法呢？他知道最后这个时刻的重要性，并全心全意祈祷不会有外界的刺激因素突然插入，打破消费者脑海中这个势均力敌的微弱平衡。从过去苦涩的经历中，他知道此时任何一个微小的变化都可能让他功亏一篑。他看过太多失败在临门一脚上的“完美销售”，那些销售失败的原因可能是，一支没有墨水的签字笔，一个突然打来的电话，孩子的哭声或者大街上突然发生的事故。

任何事情，无论是否与商品相关，都可能会毁掉整个销售。每一个推销员都可以说出一堆这样的“灾难”事件。这也是为什么推销员会认为“心理最佳时点”是整个销售中最重要的阶段。这种想法没有错。某位销售经理说道：推销员之所以失败，很多时候就是因为没有处理好这个时刻。他们使用了适当的销售方法，也引起了消费者对商品的兴趣和强烈购买欲望，最终却无法完成一场成功的销售。因为他们往往会犯两类错误：一是在消费者的中心思想还不足够强大时，就过早要求消费者做出决定；二是要求消费者做出决定的时间太晚，此时消费者想购买商品的中心思想已经熟过了，甚至已经开始腐烂了。无论是这两种中的哪一种，推销员的错误都在于没有抓住正确的“心理最佳时点”。

如何发现和迎接“心理最佳时点”

人们如何才能认识到“心理最佳时点”已经到来呢？毫无疑问，有很多标志可以指示这个时刻的到来。成功的推销员往往可以发觉这些标志。但他们的这种发觉，不是在有意识的情况下清清楚楚地看到的，所以经常只可意会不可言传。如果非要求他们说出一条分辨方法，他们可能会说，那全是凭直觉。

直觉可以通过人们拥有的感知途径来进一步分析。很多人都强调过，他们可以以消费者身体的某些变化作为销售中“心理最佳时点”到来的信号。例如消费者脑袋或身体的略微前倾，身体肌肉细微的收缩或扩

张。眼睛瞳孔的细小收放也会被经验老到的推销员捕捉到。通过这些标志，他知道“心理最佳时点”就要来临了。除此之外，其他更明显的标志还有消费者的语言词汇的变化。专业的推销员在谈话时，会不停地试探消费者，并以他们的反应来确定最佳心理时刻是否到来。一场销售中，专业的推销员不会自顾自地侃侃而谈，他会在谈话中不时地用问题试探消费者的反应，通过消费者反馈的热情程度，他可以判断自己离那个做出决定的时刻究竟有多远。

认出了这个时刻到来的标志，接下来推销员该怎么做呢？下面的心理学分析给出了解决方法。

第一种方法是控制销售环境，这样就不会有事件突然插入销售过程了。任何干扰事件，无论它们多么微小，都意味着给消费者脑中塞入一个新的想法，这样他脑中原先的平衡状态就会被改变。为了预防这种改变的发生，推销员需要小心地把消费者和他周围的人与事分隔开来。这就是为什么需要使用商品展览室。另外一种预防性方法是，保证销售环境利于消费者马上做出决定。当“心理最佳时点”到来时，推销员要立即让消费者做决定，不能有丝毫迟疑。合同一定要提早准备好，钢笔必须放在手边，所有的这些行为都要像戏剧表演那样自然无缝。销售和戏剧在很多地方都很相似，所以销售也需要提前排练。

第二种方法是一个建议。推荐推销员使用下面这个设计：假设销售已经完成了——消费者已经决定购买产品——如果推销员对“心理最佳时点”判断准确的话，这一切都有可能发生。此时，推销员应该继续提问：“你喜欢什么颜色的汽车内饰材料呢？”或者“你希望我们立即把商品送到你家吗？”再或者评论消费者的决定。通过仔细的观察发现，大多数购买了商品的消费者在做出购买决定之后，都希望能再谈论一会儿他们刚刚做出的决定，以此证明自己选择的正确。

小结

这一讲分析了“心理最佳时点”，并指出这是一种经常发生在现实生活中的心理状态，在如何优化销售中使用非常广泛。推销员需要细心判断这个时刻是否已经到来。虽然这个时刻很神秘，但它并不是一个被神灵鬼怪掌管决定的迷信现象，而是面临重大选择时，心理冲突之后自然而然进入的心理状态。最后，这一讲还展示了如何通过观察人类的行为变化来判断这个时刻是否已经到来。已经认识到这个时间点重要性的推销员，希望他们也能弄清这个时间点的消费者的心理状态。掌握好这个时间点的到来，推销员不仅可以更好地完成销售任务，还可以改进他的推销术，影响同行的销售方法使用。

第六阶段　满足感

第14讲　销售的终极目标：让消费者满意

为什么有的推销员能在一场交易完成之后，继续开始下一次交易呢？因为他遵循了古老的黄金法则，即永远不要自私自利，认识到销售的价值在于服务，销售的终极目标是让消费者满意。在消费者满意之前，他绝不会结束销售活动。只有让消费者获得满足感，才能达到双赢。

满足感对心理活动的影响

目光短浅的观察家和对销售理解狭义的人倾向于认为，当金钱从消费者手中转移到推销员手中时，买卖就算完成了。但对那些能以一种更广阔全面的视角看待销售的人来说，直到消费者满意，销售才算结束。要分析消费者的心理问题，必须求助于心理学解释。

消费者买下某件商品后，他并没有停止思考这个交易过程。他在心中翻滚回想着许多刚刚发生的场景，比如对这件商品的最初印象、推销员的态度、商品的限时快递服务等。如果购买商品之后，他没有在脑海中及时反复回放这些情景，那么他一定将此次购买经历暂时放置到心理小溪的边缘区域了。不过，当他下次再遇到类似商品时，他会重新拾起这段曾经的经历。如果过去的这段经历让他满意，他会毫不犹豫地做出相同的购买决定。

消费者使用某件商品时，对这件商品的好坏评价就会不断在他脑海中重复。如果这件商品质量很好，而且能满足他的所有要求，令他感到满意，那么下次再遇到同样的商品，他一定会毫不犹豫地再次购买。

这里讨论的那种满意感必须是真正意义上的满意。也就是说，商品必须能满足个体在谋求生存和发展方面的急切需要，而不是被某些不道

德的推销员煽动起来的冲动购买。

近年来，很多人从各个角度论证了这个观点，即销售的最终目标就是让客户感到满意。过去几十年，涌现出了大量销售方法的修正，例如公众销售方法的改变、接近客户销售方法的改变、终端销售策略的出现以及销售思想——也就是最根本的交易哲学发生了变化。

勾画出所有这些变化，并不是为了分析它们的出现有多突然。其实这些方法都有各自的演变过程，而且很多方法都还不完善，仍然处于不断演变中。所以，在这里描述发展趋势，也就是指出未来发展的方向。从统计数据上看，将要提到的销售变化与以上这些变化相比就普通多了。

许多变化都会推进道德进步，这些变化进步正是社会希望看到的。当然，这些进步也可以是经济变化产生的结果。经济因素的加入让进步发生的源头问题产生了不确定性，增加了不少趣味。外界环境的变化后果无法一一道出，但无论如何，对满意的重视都可以看作销售思想和销售方法的转变。当某种销售行为和思想流行许多年之后，许多其他不同的方法会拿过接力棒再度流行起来。

价值的新含义：销售是双赢的过程

价值的第一个变化是，推销员对价值的态度变化。过去，尽可能少地让利给消费者似乎是一件司空见惯的事情，但是现在，这个观念变化为尽量让利给消费者。出现这种变化的原因可能是早年间消费者对厂商投机牟利行为的抗议示威。这之后，让利给消费者就成了厂商难得的仁慈举动。如果不把改变过高生活成本的短暂愤怒看作是导致进步的原因，也可以从社会总体的不断发展进步上寻找改变的答案。

本书的反对者可能会对上面的陈述提出异议，认为这些说法是在暗

示消费者和推销员应该取消或停止讨价还价吗？其实不是，推销员将消费者的利益当作自己的利益来进行销售是一种日益增长的趋势。推销员渐渐感到，如果让消费者受益，自己也可以从销售中受益。这种想法的改变目前的确减少了（不是完全根除）消费者和推销者之间的敌对情绪。也可以从另一个角度探索出这种变化出现的原因，商品推销员面临的销售竞争日益严峻，所以他们采取减低价格的方式来进行自我防御。此外，通过降低成本和物流费用，推销员有条件实行降价策略和上面提到的销售思想。

无论多想只从经济角度分析这种进步的原因，都必须承认这是一种普遍事实，即推销员正在让出比以往更多的利润。下面这则印第安纳波利斯百货商店最近贴出来的告示也许可以证明这一重大改变正在发生：

“阿意耳商品销售计划禁止参与这一销售计划的任何商店发生提价行为。不准用库存的旧商品代替打折的新商品摆上货架，无论这两种商品长得有多么相似。这也是为什么顾客发现相同的商品却标着不同的价格的原因。”

销售行为的客观性

虽然在过去，销售行为被认为是主观活动，但现在它却被认为是客观活动。这一点可以从以下几点论述中看到原因：

1.过去价格的决定因素是消费者的砍价能力，所以价格通常具有很大的波动性。最能证明这一点的是过去商人们为了获得大众青睐，经常在门上悬挂着“不还价”“约翰家，所有衣服一个价格”的广告牌。讨价还价曾经被认为是一种良好的习惯和值得尊重的商业惯例。但在今天，价格基本上都被固定了，讨价还价的行为已经过时。新秩序表现的形式是每双鞋子上都会打上各自的价签，帽子、轮胎等商品的标准价格众人皆知。有的法规甚至还要求所有商品在到达零售市场前，必须挂上写着固

定价格的价签。

2.断定销售是主观活动还有一个原因。以前，推销员需要用娱乐活动或金钱补贴吸引消费者购买商品。他吸引消费者的物品主要是一盒香烟、一瓶酒、一顿饭或者一张歌剧票。现代销售中，这些行为习俗已经逐渐被废除了。新时代销售的特征之一就是，专业购买代理商的出现。这些采购代理商拥有足够的专业技能来保证他们在纷繁的现代市场中保持清醒。只有某种商品的确有明显的价格或质量优势时，他们才会理智地出手购买。

3.其他可以表明这种变化趋势的证据是两则广告。从下面两则广告中，我们可以看出两种不同的销售方式。第一则广告出现在《柯利叶周刊》上（广告的名字已经改变）：

“阿罗伊休斯·B.斯壮门先生，愿意函授教你如何通过他自创的科学健身方法成为强壮的人，成功率百分之百。

这是一种健康、简单、快速获得健康身体和灵活身手的方法。

另外，这种方法对于治疗消化不良、失眠、精疲力竭都很有疗效，通过学习它会让你的身体焕然一新。”

后来刊登同样内容的广告则这样写道：

“健壮男目标健身系统训练，带给您不一样的健康、不一样的精力和不一样的活力。

详情请咨询：阿罗伊休斯·B.斯壮门先生，纽约市。”

如何辨别广告的真实性

广告商们说他们的广告正在变得越来越可信。假设凡是存在的东西都可以用数字测量，如果广告的可信度真的在上升，这一现象应该也可以用数学来表达。作者设计了一种完成这个任务的计算方法。

首先，定义什么是真实。事实上，真实的定义多得数不胜数。但在这个方法的设计中，要抛弃那些五花八门的定义，选择广告中经常出现的最高级形容词作为研究对象，这些词语有“最好”“绝版”“完美”“不可抑制的完美”，这些词在描述商品的使用价值上一般都不真实。因为如果每一个牌子的早餐食品、每一种治疗消化不良的药品、每一个汽车轮胎和每一包面粉都使用最高级形容词，说自己完美得空前绝后，那么结论只有一个，它们中要么有一个在说真话，要么全都在说谎。因为形容词的最高级只有一个，即世界上最好的东西只有一个。如果有两个物体都说自己“最好”，那它们就都不是“最好”。所以，凡使用最高级形容词的广告必定不真实。

如果将最高级形容词视为判断广告真实性的标准，检验任务将被大大简化。只需要将含有最高级形容词的广告数目和当年的广告总数目相比，就可以得到一个与真实度有关的数字。我曾经从三种不同的报纸杂志：《印第安博纳新闻》《都市》《美丽的家》中随机摘取了一些广告，进行比较分析。最终得出结论：因滥用最高级形容词产生广告真实性的问题在逐年减少。

这个结论并不是说使用最高级形容词就一定代表广告不真实。实际上，是否使用最高级形容词，只能作为判定广告是否属实的一个指标，还有许多其他方法也可用来判断广告的真实性。不过，用最高级形容词法判断广告是否属实得出的结论引起了我们的另一个思考，真实性和广告到底应该保持怎样的关系，才能既保护消费者利益又保护广告的创造性。此外，这种方法还可以用来判断不同媒体间的真实性大小问题。

这个研究的成功，让我们满怀希望地继续开展后面的研究，得出的

结论也可为我们早日设立一套广告业的道德标准提供帮助。

销售是一个连续过程

商业销售在过去被认为是一件只和此时此刻相关的活动。消费者和推销员就像黑夜里擦肩而过的两条小船，所以他们之间的交易很容易演变成充满火药味的讨价还价，因为他们知道交易完成之后谁都不会再见到对方。与此不同，现代销售被看作是一个连续的过程。这个过程最理想的状态是一场交易完成之后，下一次交易继续开始。钢琴推销员在乐器放置到消费者家里之前，绝不会认为销售已经完成了。因为他知道，他还可以继续再卖一台钢琴给这个消费者的儿子、女儿或内兄。所以，他努力确保消费者一直处于一种购买状态。想知道他是如何做到的，就需要跳跃到另一部分内容了。此时研究的正是消费者心理变化的第六个阶段——满足阶段。在这个阶段，消费者购买行为产生的满足感，会使他下次购买这种商品的时候直接进入注意目标和引起兴趣阶段（详见图9）。

图9

（非常感谢J.B.利平科特公司允许我使用这幅图，这幅图来自《销售和广告中的心理学研究指南》一书）

销售的价值在于服务

为了实践标题思想，推销员要确保他的商品一直处于最好的状态。例如，推销员需要制定保养蓄电池、缝纫机和计算器的方法。也许他还需要直接与消费者联系，提供如何保养维护机器的信息。甚至，他还需要为维护他售出的机器，开一个永久养护维修站。

从举例中可以发现，现代推销员卖出的已经不是单纯的物质商品了，而是服务。服务这个概念由亨利·福特提出。福特不仅卖汽车，还卖货运服务，所以他虽然不卖汽车轮胎，但是他卖货运公里数。扶轮社将“服务”作为他们的座右铭，从他们的实践中，也可以发现这种新商品最简洁完全的定义。正是因为重视“服务”的价值，扶轮社在世界范围内发展迅速。以下标语也体现了服务的价值：“不要让人注意我们的商品名字，而要让他们注意我们的服务。”“成千上万的人不断从我们提供的世界旅游服务中得到方便。”

现代的销售实践和思想发生了双重变化。毫无疑问，以上提到的变化并不是所有的变化，但从这些仅有的变化中可以看出销售行为中，对人的重视程度正在逐年增加。此外，虽然思想上和实践上的改变没有比较价值，但这两种变化不是完全独立于对方存在的。例如，认识到真正的销售必然是要给消费者带来满足感时，推销员也开始了持续的销售行为。推销员承认服务可以被销售，也间接承认了销售不只有一种形式。

在实际操作中，要避免将以上提到的观点应用于所有情况，因为这样做很容易犯绝对化错误。不过，上述内容指出了目前销售思想和行为的主要发展趋势。

小结

这一讲的主要观点是，在消费者满意之前，销售活动并没有结束。越来越多的推销员已经注意到了这一点，并致力于在销售中提升消费者的满意度。

此外，这一讲还谈到了近年来销售思想和道德的进步。不难发现，近几年推销员的道德有了一些进步。也正是因为这个进步，广告业发生了变化。虽然推销员的道德水平近年来有了很大提高，但是不能把这个提高的原因完全归结于文中提到的社会改革。

另外，这些高道德标准和行为之所以能被广泛接受，和经济发展有很大的关系。经济发展为推销员提供了将消费者的福利纳入考虑范围的费用。推销员之所以会有这样的道德提高，还可能因为他们知道了如何用科学方法衡量多种销售策略的成功与否。呼吁提高社会道德的人也许可以从这里得到灵感，即提高商业道德，可以从教会推销员如何用科学方法来衡量“好的”销售方法和“坏的”销售方法开始。

如果一个行为符合道德要求，也适合经济要求，那么它一定合乎心理学要求，这也是全书致力于传达给读者的观点。如果读者完全理解了本书要传达的信息，就可以放下本书了。因为消费者的满意至关重要，是支撑起销售大厦的基石。一个推销员可以很努力地学习心理学，学会所有的记忆法则、推理法则、暗示法则，并把这些法则都用于引起消费者兴趣、欲望和信任中去，但如果他忘记把保护消费者的利益也囊括在自己的销售目标中，那么再美妙的推销话语也全是空话。使用这些心理学专业知识，他会获得销售上的成功，不过如果他明白下面的这个道理，就可以在成功的道路上走得更远了。这个道理来自古老的黄金法则，即永远不要自私自利。

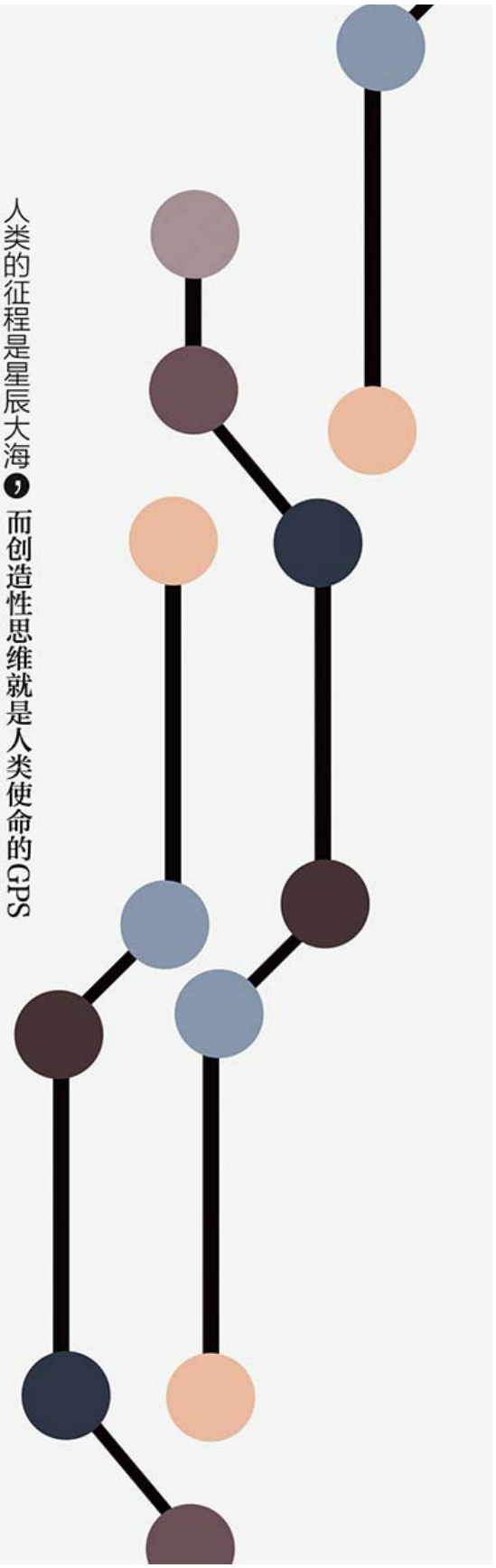
创造性思维十一讲

What Is Creative Thinking

人类的征程是星辰大海，而创造性思维就是人类使命的GPS

（美）凯瑟琳·帕特里克 著
童仁川 译

江苏人民出版社



版权信息

创造性思维十一讲/（美）凯瑟琳·帕特里克著；童仁川译.——南京：江苏人民出版社，2018.12

书名原文：What Is Creative Thinking

ISBN 978-7-214-22130-8

I.①创… Ⅱ.①凯……②童… Ⅲ.①创造性思维—研究 Ⅳ.①B804.4

中国版本图书馆CIP数据核字（2018）第137404号

书　　名　创造性思维十一讲

著　　者　[美]凯瑟琳·帕特里克

译　　者　童仁川

责任编辑　石　路

装帧设计　白砚川

版式设计　张文艺

出版发行　江苏人民出版社

出版社地址南京市湖南路1号A楼，邮编：210009

出版社网址　http：//www.jspph.com

印　　刷　三河兴达印务有限公司

开　　本　787毫米×1092毫米1/32

印　　张　8

字　　数　129千字

版　　次　2018年12月第1版　2018年12月第1次印刷

标准书号　ISBN 978-7-214-22130-8

定　　价　45.00元

第七讲　想象力和创造性思维

想象力是什么

无数作家强调过想象力在创造性思维中的重要性。关于想象力，众说纷纭，有人将其描述为由图像或过去的经验融合而成的综合体。

书籍免费分享微信 jnztxy 朋友圈每日更新

比内在很久以前曾写道：“三个意象前后相继，第一个召唤出与其相似的第二个，而第二个又使人想到与其紧密相关的第三个，这就是逻辑推理。”

霍布斯、洛克、休姆、米尔、斯潘塞提出了联想心理学。维尔茨堡的瓦特和阿赫认为，联想是思考的基本机制，受到“目标任务”和推理趋势的影响。汉弗莱说：“经典的联想学说认为，如果在一个人的生活中有两件小事是一起发生的，后来他想起了其中的一件事，那么另外一件事也必然会被想起来。瓦特和阿赫声称，在我们的记忆中，如果有一些经历被回想起来，那么相应地，许多相关的其他经历也会被顺带着记起来。”

在桑代克看来，联想在思考和推论中是一种普遍规律（general law），它在很多情形中都“展现了自己不可替代的作用”，“在联想学习法中，我们把决定联想性质的东西称为思维能力、分析能力、抽象能力、概括能力和推论及推断能力”。

“一种感觉激发出一种想法，而这种想法又激起另一种想法，第二种想法接着又激起第三种想法，如此类推。一连串的想法或许会紧接着产生。这样，各种想法组合在一起，像火车一样长，这个过程叫作思

考，”沃伦和卡迈克尔写道，“这样连续的心理图像和想法一般被称为联想。”与此同时，派欧说：“推论是受到一种新的或者不完全新的情形的诱导而产生的连续不断的念头。”

正如里根纳诺所说，推理的收获取决于想象力。想象力不仅具有再生性，而且具有把旧元素重新组合起来的创造性。图像融合或过往经历的元素组成一个新的综合体的情况，已经被皮尔斯伯里指了出来，他当时说，推断或得出一条结论总是要依靠联想的法则。米勒认为，思维过程是像溪流一样的图画集，它们排列有序并通过思维活动调整着自己。每一个思维图像在整个想象力活动中都发挥着自己的功能。

罗塞特说，思考的功能是“让一种客观经历在主观思维中再现，其中过去的方向在很大程度上与现在的方向同步，或者受到现在的方向的指导”。哈格里夫把想象力分解为流畅性的部分和独创性的部分。流畅性的部分又被分解为速度、记忆，以及一种未知的因素；独创性的部分又被分解为一种类似于流畅性的记忆，以及一种被描述为认知—意动过程的未知要素。

普莱斯科特在描述想象力时说：“图像元素不仅仅是并列的，还可能是结合的；它们不仅仅是把一张张图像或图像的主要特征结合起来变成另一种图像，而且是通过大脑思维中有组织的活动把所有的一切都结合起来。它们因此形成了一个与所有构成元素有关的复合体，但是从本质上来讲，那是一种新的产物。”“诗意的幻觉或神秘的幻觉、白日梦、催眠的幻觉、睡梦、幻想和错觉，无论是正常的还是不正常的，在特征上都是相似的。它们所有的本质特征都在思维的幻觉活动中体现出来。在那些不同的想象中，一个或许可以解释另一个；而所有的加起来或许有助于解释诗意想象的工作原理。”“通常，为了避免诗歌中的想象过于普通和平凡，想象会追求诗意的效果。”

里博指出：“为了让一种创造性行为能够出现，首先必须有一种需

求；然后，这种需求会引起图像的融合；最后，这种需求以一种恰当的方式来体现自己、实现自己……想象力匮乏的人，其脑海中自然也就缺乏这些材料，其心中也不会有什么智谋。”“材料充足和经验丰富时，个人的发明能力最强、工作状态最佳……从严格意义上讲，想象力和归纳精神一起构成了工业、科学、艺术、诗歌等领域中的发明（或称为创造）才能。”“这种创造性的想象力会以不同的方式出现，而且与个人气质、资质、精神面貌和出生背景紧密相关。”人会因为需要和需求而创造，也会因为头脑中整合的图像以一种新组合的形式无意识地苏醒而创造。创造性的想象力具有把图像聚集起来并组合成新的综合体的特点。

在路斯看来，想象力是个人心灵内部真正的创作者，一旦元素陷入混乱或记忆分成碎片，想象力就会以某些形式把它们组合起来。因为那种来自“模糊的意识领域”的无目的的思维图像，如果不加调整，就不能被像柯勒律治那样的“幻想主义”诗人运用。但是，当创造性的力量把它们有序地组合在一起时，它们就能物尽其用。

格式塔心理学

当惠勒注意到联想心理学“不能解释什么使一系列的想法继续发展，以及什么使其停下来”时，他就开始从格式塔理论的角度考虑问题。在格式塔心理学家看来：“一个给定的思维过程从开始到结束都是一个有组织的回应过程……认知难题是一种定向性思维活动，即思维借助其自身的组织优势趋向目标。直到目标实现，思维过程才会结束。”他认为通过联想描述的思维事实与通过完形心理学描述的思维事实并没有冲突。二者的冲突仅仅存在于理论中。

在奥格登描述推理的过程中，我们可以略微窥探到想象力的影子。“起初头脑中会形成粗糙的想法，对这些想法的描述是模糊的，其没有清晰的轮廓，脑海中未定型的图像或多或少构成了一种意象和感

觉，它们开始控制行为的某些方向。但是当这些图像的轮廓和内部结构确定下来时，它们就变成了符合逻辑的观念。”

“想象力的功能之一就是让我们意识到许多事物之间不同的、意想不到的关系，这表明了想象力是具备创意或创造力的，”哈特曼说，“在发挥创造性思维的过程中，整合过程是最显著的思维过程，其带来的思维结果必定是多种多样的。我们在头脑中想到的各种事物之所以可以整合，是因为在很大程度上它们的结构和方向是相似的。”

罗斯曼指出，我们可以根据格式塔理论得出这样的看法，即一项发明的每个阶段都是一种模式或配置的完结，这种模式或配置之前被认为是不完整的。同样，科夫卡说：“对一种困难情境的认知会给我们带来精神压力。这些压力通过思维过程得以缓解。”

“新的组合明显不是简单的量累积，而是结构的完成，”邓克尔描述道，“联系让思维元素重新组合成为可能，而每一次思维元素的组合都是通过其结构组合完成的。”

“结构组合的一般原理如下所示：任何两种记忆片段、两种想法、两种思维图像，或一种想法加一种认知都可能真正地被结合起来放入到与其有联系的新事物中。通常，在思考过程中，思维元素的组合是有条件限制的，也是不可避免的。”

魏泰迈认为，他的思维过程理论与联想心理学之间有差异性。他说：“思维过程是直接的、多产的。”他还发现思维的主要过程是成组的、集中的、重组的。个人的思维过程与其思考目的紧密相关，而且常会呈现出动态的、结构化的特征。思维的组合过程不是总结性的，也不是任意的、偶然的，其往往展现的是各种思维元素在方向上的一致性。

格赛尔说，创造性的想象力是“一种后天的个人财富，它的形成需

要一定的经历和努力，此外，它也是一个动态的体系，这个体系会在个人经历的基础上不断地发展”。因此，也可以说艺术想象力是一种真科学。创造性的想象力是“一种动态的体系，这种体系依靠它吸收的营养成长，并且不断地积累能够催生新的思维模式的张力。一些模式有可能会令人吃惊，也可能会给人带来激动人心的发现，但是创造性思维的爆发需要经历一个积累的过程”。

想象力是发明的基础

罗斯曼强调过想象力在创造性工作中的重要性，他说：“想象力是发明的基础。”同样，马赫提道，抽象思维和想象力活动在发现“新知识”中作用巨大。据斯特恩所说：“任何新的想法必须基于过去的经历或经验，真正新的富有幻想的‘原创’是不可能出现的。”

墨菲也曾经强调过想象力的重要意义：“我们逐渐意识到特征鲜明的想象比逻辑思维更加具有创造性。通常而言，在夜晚的睡梦中思维并未停歇，个人在此期间获得的可能是一种奇异的东西，它会成为创意思想的开始。”

“在运用创造性思维的过程中，想象力是关键。”正如谢弗、吉尔默、舍恩所说：“想象力因此代表着最高形式的心理活动，与感觉、感知、记忆或推理相比，在自身的构成方面更加复杂，其带来的结果往往也更加有意义。”

在里斯看来，艺术中的创造没有想象力是万万不行的。他说：“艺术家知道，想象力对他们来说非常重要。”

波特努瓦写道：“想象力丰富且表达技术十分出色的艺术家，会把他们的思考结果或感觉塑形、着色、修饰并象征化，最终，以艺术的形

式将其呈现出来。”

“通常，创造的过程可能缘起于一个令人兴奋的主题以及在这个主题意识中占据重要位置的想象。”亚历山大说过，消极的想象是一种漫无目的的思索，是“想象的休闲或游戏”，“消极想象力和创造性想象力存在着巨大的区别，因为后者目的明确”。莫里斯说：“目的明确就是‘简单且确定的感觉’，这种感觉反过来也是一种知觉或令人满意的想象力。”

想象力在艺术中扮演的角色在下面所引用的费伯勒曼的话里有所展现。他说：“通过把过去的经验带来的思维图像和当前的真实世界联系在一起，富有想象力的人能够在头脑中形成新的精神意象（在他看来是应该成为的）……因此，让艺术家具有独特气质的，让他不得不走上艺术道路的，不仅仅是其非同一般的想象力，更是他所拥有的独特的个人经历。艺术家用自己的想象力从经历中获得灵感，这不是每个人都可以做到的，因为艺术家具有艺术家的思维方式和个人经历。”

当把艺术家和普通人创作的作品放在一起进行比较时，我们会发现，前者会更有想象力。前面的几讲中提到过，在比较了55个诗人写的诗和58个非诗人写的诗之后，帕特里克解释说，诗人有更广阔的想象力和更独特的人生经历。在那些呈现的场景中，诗人可以看到更多的意象并发掘出更深的意义。诗人们走得更远，会试图把具体的场景和那些普遍的、根本的东西联系起来。与非诗人相比，诗人在感悟图片中体现出来的情感价值或对人类生活的暗示等深层含义时，能抓住其中更加典型的东西。同样，专业画家的绘画作品和普通人的绘画作品区别很大，在专业人士的作品中，鉴赏者可以明显地感觉到画家丰富宽广的想象力。

同样，在科学领域，“我向思维[59]可能会让人产生富有想象力的观点。这种富有想象力的观点为个人的逻辑推理奠定了基础”。布里特说：“在科学实验最繁忙的阶段，科学家往往需要用到大量的逻辑思

维、具象思维[60]，但是通常而言，他们几乎都不能将那种状态长久地保持下去。”

同样，普莱特和贝克写道，一种科学预见通常“来源于一定的知识积累，但是在本质上，它是想象力的一次飞跃，在这次飞跃中，它超越的不仅仅是个人依据材料得出的结论。它更是一种创造性思维的结果”。

在埃尔森豪斯看来，幻想解释了创造性力量为什么能在科学与艺术领域制造新发明。戈登也说：“艺术领域、科学领域以及工业领域的人类成果全都要归功于想象力。”

无意象思维

此时此刻，我们或许会考虑在创造性思维的想象活动中，不同类型的意象是如何出现的。关于思考是否是通过图像进行的以及图像是否是思考的必要因素的问题，很多人在过去已经做过很多测验工作了。个体在视觉上、听觉上、动觉上体验到的意象数量是变化的。很多测试图像和思维关系的实验结果表明，在创造性思维中，主导类的意象并不存在。爱因斯坦曾写下自己的思考原理：“在思考过程中，看起来是作为元素而存在的精神实体，其实是某种标记，而且从某种程度上来说是能够‘自动地’再生产的相互结合的清楚图像。”布勒曾说：“还没有足够的证据可以证明思维中存在视觉意象。”他认为人脑中的思维大多是抽象的，思维形成图像只是少数情况下的偶然现象。

伍德沃思（1915年）认为：“思维和回忆不一样，它是没有意象的。”其认为，在思索一栋建筑物的位置和风格以及一个人的口袋里装的东西时，头脑中通常是没有图像的。

在无意象思维的支持者看来，思考能否给我们带来图像是值得怀疑的。回忆带来的意象来自我们过去的经验。康斯托克（1921年）根据他的实验报告得出自己的看法，几乎所有的意象在“锁定”问题、传达含义、指导思想或审核结论方面都有一些作用。

“令人好奇的是，人们对无意象思维的概念持什么态度。对有些人来说，它似乎是自然的，是可以接受的。然而，另外一些人认为，这是一个奇怪的、神秘的理论，他们还坚信，一定有某些图像或感觉‘携带着含义’。”伍德沃思认为，“无意象思维和每日对事实的感知一样，并不是什么神秘事物。”

一般人的遐想、幻想以及精神病人

在我们快节奏的现代生活中，很不幸的是，那些花很多时间胡思乱想的人大多成了精神病人。精神病人是那种被他无法解决的难题困扰着的人。他有很多时间来进行创造性思维，因为他们不再让日常的需求、每日的生活干扰自己。创造性思维会在他们的脑海中出现，因为他们具备两个非常重要的条件：他们面临着自己无法解决的难题，同时，他们又有很多可以用来思考的空闲时间。结果就是，精神病人成了首先通过创造性思维前三个阶段的人。

在一般人的幻想、精神病人的胡思乱想和白日梦以及创造性思维中，一种未得到满足的需求构成了其思考过程的基础。在大多数情形下，这个人都会面临一个难题。在旷日持久的令人讨厌的准备阶段，这个思考者一直是非常痛苦的。他一次又一次地尝试，随之而来的是接连的失败以及日益增长的挫败感。他会因此感到抑郁。同样，在酝酿期，他时不时得来的想法通常都是令人不满意的。即使他开始做些别的事情，他还是会不知不觉地一直思索着那个难题。

在精神病人的思考过程中，冲突和痛苦的时期过于长久。他的难题让他感到非常焦虑。尝试的挫折和一次次的失败加剧了他的忧郁。

在之后的阐明期，他突然想到了解决问题的方法，找到了令他苦恼了很久的难题的答案，这令他欣喜若狂。如今，先前那些阶段给他带来的所有的忧愁和痛苦都被欣喜若狂取代。因为他之前经历了长久的矛盾和痛苦，所以此时他的欣喜之情更加强烈，也表现得更加明显。

这个精神病人会一直坚持那个给他带来欣喜的想法。他不愿意面对最后的修正或检验阶段，不愿意接受现实的验证或修订带来的不愉快。他从辛苦的令人讨厌的批评中退缩了，如果他想让他的解决方法与实际相符，经历这种批判过程是非常必要的。相反的是，他一直苦苦思索着那个给他带来诸多愉快的想法，并且想方设法去详细地说明它。有时，病人详尽阐述错误的想法会给他带来不愉快的感觉，这就像是抑郁症。

另外，在一般人的头脑中，给人带来愉快的想法会因为每天的工作而很快被遗忘，其不会维持到验证或修订的最后阶段。他不会像长期被矛盾困扰着的精神病人那样，一直坚守着它。但是，一般人的幻想总是能在最后经历正常的验证或修订阶段，并让其接受现实的检验，这样做的结果，可能就是诞生了一件艺术作品、一个发明、一个科学发现。

在阐明期获得的令人愉快的想法，一般人愿意验证或修订它，也愿意接受这个阶段带来的不愉快。他愿意按照艺术、科学和日常生活的标准去测试或修正它。相反，精神病人在其想法面对验证或修订时会退缩，而他视若珍宝的解决方案在验证或修订的过程中也会使他感到很不愉快。他坚守着自以为十分珍贵的想法，在客观世界面前徘徊不前。

如果精神病人在某种程度上能够批判性地评价其珍视的想法，那么他就步入恢复正常的过程中了。如果某种治疗方法能够使精神病人验证或修订其视若珍宝的白日梦，并让他接触现实，那么他的创造性思维就

不会是荒谬的、奇怪的，而会成为和外在客观世界相符合的如正常人的灵思妙想。当精神病人能够被引导去沿着这些路线思考，那么他将在社会上作为一个正常的个体获得新生。如果精神病人的创造性思维能够经历最后的验证或修订阶段，那么它将会和客观世界的事实相符合，就像正常人的创造性思维那样。

总结

想象力被不同的作家描述成图像或过去经历的元素融合而成的新的复合体。在格式塔理论中，对思维模式和结构的展示十分清晰。由于感知和图像通常都是眼前的、短暂的。想象力是发明、艺术创作及科学发现的基础。精神病人和正常人的区别就是其创造性思维有没有经历最后的验证或修订阶段，在这一阶段里，在阐明期获得的想法会受到科学标准与日常现实的评估。如果某种治疗方法能够引导精神病人，使其愿意让自己的创造性思维经历最后的验证或修订阶段，那么其创造性思维将会和正常人的一样，符合客观实际。但是在使用心理学方法之前，精神病人的神经状态和身体状态要通过化学物质恢复正常。

目　录

版权信息
前言
第一讲 创新总是来源于有准备的人
第一个阶段：准备期
有意或者无意的灵思妙想
认真面对怀疑和困惑
准备时期有多久
总结
第二讲 好酒总需要陈酿
第二个阶段：酝酿期
学会适时放松
酝酿期需要多久
好想法总会反复出现
总结
第三讲 创新的顿悟
第三个阶段：阐明期
突然之间得到的答案
偶然之间出现的解决办法
自信的感觉
快乐与兴奋的感觉
顿悟总在刹那间
顿悟能启发个人的创造性思维
总结
第四讲 积极思维，谨慎求证
第四个阶段：验证期

验证一个好想法需要大量的工作和付出
验证需要坚持艺术或科学的标准
验证期需要多久
创新的四个阶段可能会部分重叠
总结
第五讲 创造性思维是怎么形成的
潜意识
不同的心理定式
对格式塔理论的解释
创造性思维和学习
总结
第六讲 创造性思维过程中的个人情绪
关于情绪或情感倾向的能力
准备期
酝酿期
阐明期
修订或验证期
精神病患者的创造性思维
总结
第七讲 想象力和创造性思维
想象力是什么
格式塔心理学
想象力是发明的基础
无意象思维
一般人的遐想、幻想以及精神病人
总结
第八讲 推理的逻辑步骤和心理阶段的对应关系
推理的逻辑步骤

思维过程的各个心理阶段
逻辑学分类与心理学分类的比较
总结
第九讲 创作时期
创作的顶峰时代
童年时期的推理能力
影响创造能力的因素
婚姻对女性创造性思维的影响
创造性思维是普遍存在的
整体与部分的关系
总结
第十讲 有利于创造性思维的条件
获取信息
文化背景
敏锐的洞察力以及乐观和幽默
动机
情绪和态度
适度休息
我向思维与懒散周期
名声和个人习惯的影响
教室里的教育
第十一讲 提升创造性思维的方案
个人的什么特征和态度有利于其发挥创造性思维
积极提升创造性思维能力
教育对创造性思维形成的影响
父母如何培养孩子的创造性思维
总结

前言

人类发展历程中的发现和发明如此非凡，促进了人类文明的进步。艺术博物馆中流芳千古的艺术作品，伟大的戏剧和小说，管弦乐和歌剧，繁复的数学和天文学问题的精妙答案，那些化学实验室中的新发现，飞机和电器设备，等等，都是创造性思维[1]的结果。

通常，人类的杰出成就出现在创造性思维之后，创造性思维的本质是什么？创造性思维有何特征？思维的各个阶段是什么？我们所谓的“灵感”究竟为何？常人的创造性思维是否与著名艺术家、科学家、发明家的创造性思维有着同样的基本结构？

尽管我们可以意识到，在莎士比亚的戏剧、美国的民歌、镭的化学式、立法的原因之间存在着千差万别，然而对于它们而言，这些不同事物的出现，在人的思维过程中都经历了相同的基本阶段。虽然在各个领域之中，人类活动的方法、物质材料、目的或许会不同，但是，在一件艺术作品、一个发明创造、一部法律、一个化学配方成形的背后，人们的心理历程在所有情况下都是基本一致的。

做什么可以催生创造性思维，让我们斩获更多新颖想法？这是人们在社会生活的各个领域中面临的主要难题。为了改善人们的思维方式，各级学校的课程需要进行哪些变革？同样，一个成人的工作习惯和生活习惯需要进行哪些变革？通过革除那些不利条件以及提供一些额外的机会，鼓励和培养创造性思维的事业大有可为。

为了应对这个挑战，储备创造性思维的相关知识迫切而必要。本书的目的就是展示一些能激发个人创造性思维的知识。最初，这些知识零星地分散在一些文章和图书的部分章节之中。我们将各位作者的一些宝

贵的观点和例证整合在一起，最后成书一卷，以期有利于读者全面系统地认识创造性思维并培养创造性思维的能力。最后，这也算我个人对创造性思维领域尽的绵薄之力。

在美国广泛的教育领域中，一直非常强调为城乡的中小学生提供额外的能培养创造性思维的活动机会。越来越多的教师意识到，根据学生不同的兴趣和能力，为他们的创造性思维提供一个活动出口，非常必要且有意义。老师和教育家们会发现，本书将有助于我们更好地理解创造性思维的本质，无论在初级还是高级教育阶段，本书在教学计划中都是十分有用的。

创作伟大的艺术作品和从事重要的发明创造时，人脑的工作过程，即思维方式，是一个重要的研究主题，这个主题引起了心理学专业学生的强烈好奇心和兴趣。他们发现，在研究思维的课程上本书十分实用。将学者们对创造性思维的描述、定义、调查结果结集成册是一件为读者提供方便的事，心理学家和普通读者都该对为此做过贡献的人心怀感激。

除了教育和心理学工作者能从本书中获益之外，有志于美学、文学、艺术的学生亦将从本书中收获良多。

在所有的艺术形式和媒介中，美学关注的主要问题是艺术本质。学生们在任何美学课程中都会碰到一个基本常识：文学和艺术的本质是创造性思维。通常，学生会想到这个问题：“那个艺术作品是如何产生的？”本书借助心理学知识描述和解释了创造性思维这一心理活动。因为本书内容基于多种多样的试验和全面的调查，所以其提供的知识翔实而可靠。

大众中的业余心理学家、心理学爱好者等，都将十分欣喜地迎接本书并将其收入他们的私人图书馆。本书描述了创造性思维的各个阶段、

与此相关的个人情感、伟大成就的产生条件，以及个体创造何种条件才能让他和身边的人更有创意地工作，等等。本书的这些章节环环相扣，引人入胜。最终，在努力成为一位创新者的过程中，你将发现自己的人生志向和兴趣。

本书旨在更直白地展示作者和调查者们无私奉献的思想精华，让读者们在阅读的过程中更好地学习和理解这些知识。在比较书中提供的那些各具特色的定义和描述时，读者能全面、综合地理解和评价创造性思维这一领域。为了便于读者发现创造性思维的本质属性，我们尝试着审慎评估了不同作者的不同观点。本书也一直关注着会促进或阻碍个人发挥创造性思维的那些条件。针对传统教育和长久的生活习惯给人带来的思维束缚，我们给出了一些实用的建议，以期有助于读者利用创造性思维为自己创造美好的生活。

第一讲　创新总是来源于有准备的人

数个世纪以来，人类文明依靠创造性思维取得了巨大进步。它是所有重大发明和重要发现背后潜在的基本法则。文学、音乐、绘画、雕塑、戏曲以及其他各种形式的艺术，依靠的都是创造性思维。

当我们驻足思考，如果没有文明的眷顾，我们的生活将会怎样时，我们会立刻意识到创造性思维的极大重要性。如果用一分钟去设想我们生活在没有文化的世界，我们就会意识到创造性思维的极大重要性。如果用一分钟去设想大城市不存在或突然消失后山川大地的景象，我们就能马上明白创造性思维的重大意义。

我们在某些时刻总是会时不时地想知道某一种艺术作品、某一件发明、某一项科学发现是怎样完成的。我们每个人都曾时不时地问过这样或那样的问题。我们对完美的作品感到惊奇，想知道它们是怎么被构思出来的。我们想知道作家、画家、音乐家、发明家及科学家是怎样想到并创作出伟大的作品、优秀的图画、美妙的音乐以及新的发明的。

每一件伟大的艺术作品、每一项重大发明及每一种重大发现都离不开创造性思维。虽然在不同领域，创造性思维的存在时间或长或短，但其的确促进了文明的发展进步。没有创造性思维，文明就不会发展进步。没有创造性思维，也就没有富足与舒适的生活。

创造性思维可以分为四个各具特色的阶段：准备阶段[2]、酝酿阶段[3]（又译为萌芽阶段）、阐明阶段[4]、验证或修正阶段[5]。第一个阶段是准备阶段，现在让我们通过一个测试来了解第一个阶段。

第一个阶段：准备期

在创造性思维中，准备是第一个阶段。一位正在深思的人对自己说：“我想弄清楚我该怎么处理这个问题。”“我想得到一个创作诗歌（图画或乐曲）的金点子。”“我想收集在这个问题上的研究数据。”这些都是描述在这个阶段大脑思维活动的典型句子。

在物理学家亥姆霍兹[6]70岁生日的时候，朋友邀请他讲述自己是如何获得那些伟大的新发现的。他说在对那些问题做了前期调查之后，“那些跳跃的想法如同灵感一样，毫无前兆、毫不费力地从四面八方涌来……我想，我应该多角度考虑我面临的问题，以达到一种程度——我能够看到这个问题的各个方面及其复杂性，并且无须动笔便可轻易地理解并记住它们，这是难以避免的一个环节。一般来说，要达到理解问题这一境界，大量的准备工作是不可避免的”。亥姆霍兹也因此得出结论：准备是创造性思维的第一步。

里博[7]在有关创造性思维的一篇文章中写道：“对于发明，最好的条件就是大量的材料、丰富的经验……在工业、商业、一台机器、一首诗歌、一场歌剧、一幅图画、一栋建筑、一个战斗计划等任何一个方面，创新者及传记作家们提到的灵感，毫无疑问都来源于大量的草图、尝试、设计图。”发现新事物的第一个必备条件就是：“大胆地假设……因为在小心地求证中，我们能得到意料之外的收获！”

禀赋异常的数学家庞加莱[8]，描述了工作中自己解决难题的第一步：“我已经用了两周的时间来证明，以前我所谓的那些函数也许并不存在。半个月来，我每一天都用一两个小时去思考那个问题，最终却一无所获。”他尝试了很多新的数据组合。他继续说道：“偶然的灵感从来不会出现，除非你付出了无数次没有收获的歇斯底里的尝试……一个人在解决十分棘手的难题时，最初的付出常常是不见成效的。在重新投入

工作之前，他需要或多或少地休息一段时间。”

伍德沃斯[9]指出：“那些创新者在处理比较新颖的问题时，也会经历类似亥姆霍兹和庞加莱讲述的那些阶段。首先，为了得到一个解决问题的可能性方案，他们尽可能地收集可用信息，并且付出了艰苦卓绝的努力；有时，他们在这一阶段就能解决问题。”通常，在解决问题之前的数周或数天中，会多次经历失败。

杜威[10]写道：“面临难题时，除非此前曾沉浸在准备阶段，否则，任何关于它们的发明、解决方案、发现都不会偶然出现。”克里斯托弗指出：“第一个阶段是对问题进行构想和猜测，个人需要面对困惑并收集信息。”“面对一个问题，个人需要联系地、多角度地进行定义、分析、思考，最终要达到这种程度，即从最初的认识问题到熟悉问题的方方面面并抓住问题的要点与本质。”这是哈特曼的看法。因此，普雷斯科特认为，在创造性思维的产生中，准备阶段决定了后续的其他阶段。

在解决问题的过程中，个人在创造性思维的第一个阶段收集的各种各样的信息起着桥梁的作用。事实上，杜威也曾说：“所谓的灵感，其出现严格地受到个人的能力、经验、猜测性思考的限制。”舍克里指出，在知识、尝试经验与生产能力、创造性思维之间，存在着一个函数关系。格赛尔[11]也有相似的看法，他说：“天才也许有无须努力的时刻，但这些时刻出现之前必定是长期的准备。所谓的潜意识思考，只能在长期的思考和努力尝试之后发生……科学天才是被赋予非凡耐心的卓越工作者。”

邓克尔[12]说：“面对一个问题，相对来说，人的深思熟虑和搜索总会局限在一个狭窄的领域。因此，准备阶段是为创造性思维的其他阶段而备，是创造性思维出现的必要而不充分条件……现在，那些不同的准备工作，在后续过程中也许会成为一些解决方案的起源——也许有些准备工作的作用还远不止于此——那些准备工作一定要足够充分，使他在

面对变化时立刻能从容面对，而不会显得手忙脚乱、毫无头绪……一个警示：准备不足且眼界狭窄——我们在很多事例中都能明显发现这一点——是愚钝者的主要特征。”

有意或者无意的灵思妙想

在准备中，收集信息可能是有意或者无意的。谢弗[13]、吉尔默[14]和舍恩[15]已经指出过：“在这个阶段，人们可以获得解决问题时需要的知识。”在科学发现上，深思熟虑的准备工作最烦琐。对研究者来说，研究工具、阅读前人在相关领域的研究文献，对解决自己的问题很有帮助。在成为发现者之前，他必须成为一名学者。但是，无意的准备可能会经常扮演一个重要的角色。当一个人的研究从物理学领域转移到心理学领域之后，他或许会发现在新的兴趣领域，他的物理学知识恰恰是做出重要贡献的关键。事实上，一个有创造性的思考者的特征是，具有组合和运用以往经验的能力。他的那些经验是在不同时期和不同目的下得到的。在绘画和音乐领域，相应的准备工作也十分重要，对技巧的掌握是创作出新作品的先决条件。

在文学特别是诗歌上，以前无意的准备工作对如今创造性工作的作用更加明显。许多作家都会随身携带一个笔记本。他们会记下自己的观察、偶然的灵思妙想、少量的在阅读中发现的故事和写作风格。例如，在柯勒律治[16]的笔记本上，会出现古代水手和忽必烈汗。柯勒律治是一位阅读面很广、很杂的读者：远东的传统和民间故事、中世纪的迷信、信天翁的习惯、关于船员和船只的传说、古希腊神话的情节。这些庞杂的阅读记录向外延伸的结果就是他富有想象力的诗歌。当他阅读的时候，他并非在为写一首诗而准备材料，相反，他是在创作时随机而恰到好处地捕获了以前的阅读积累。只有在那些准备工作完成之后，他才有可能构思出那些诗歌。他重组材料的能力是一位真正天才的标志。

卡彭特[17]曾写过一篇关于离心泵的发明者阿波尔德先生的报告，描述了其在准备阶段的活动。“当一个难题出现时，他会习惯性地考虑自己到底需要什么样的解决办法；然后，有针对性地满足自己的需求，将注意力集中在能够达到目的的最简单的方法上。基于这一点，他能将与那个问题相关的所有事实和原则归结到自己的脑海中，这样，在一觉醒来的早晨，解决问题的方案通常会在偶然之间出现在他的脑海中。”

菲布里曼说：“提到作为第一个阶段的数据收集，我们应该强调的是，艺术家的想象力归根结底来源于他从外界收集数据的能力。对感觉印象的理解是一个被动的过程……艺术家的头脑是一个敏感的机制，就像一张照片的底片，他在头脑中完成接收、记录及储存外部事物留下的印象等一系列过程。但是，从另一个角度来看，对感觉和印象的理解又是一个主动的过程。人的大脑能够根据需求主动甄选来自外部世界的感觉印象。如同我们能将相机聚焦于任何我们选择的事物上一样。艺术家要获得想象力，主动寻求扮演着更重要的角色。”

第一阶段，冥思苦想者可能会花费好几个小时去读相关的书籍、文章，记录其中主要的观点。为了获得不同的观点，他也许会花很多时间去读与传统观点对立的作品。有时，他或许会发现，与消息灵通、鬼点子多的人谈论，会有很多别样的收获。在对几百名从事研究工作的普通人和管理者做出调查后，普拉特和贝克总结了那些人的一个看法：“想法是源于现实而不是凭空臆造的。”

哈丁断言：“任何行业的任何人在得到某一灵感之前，为了在操作方面不受阻碍，必须先熟练掌握行业流程。一般而言，新的发明和发现来自新组合的思想，此外，不同学科的学识积累、超出专业的课外知识是获得新思想的巨大资本。”一些人之所以在后来的生活中与众不同，是因为他们在童年时期就开始了职业练习，并且积淀了广博的知识和文化。

认真面对怀疑和困惑

面对怀疑和不确定，我们需要准备资料。哈钦森指出：“准备期是尝试和出错的活动阶段。在假设的基础上进行随机尝试，若假设得不恰当，就会随时出错。难免出错和感到挫折是这一阶段典型的特征。”杜威认为：“只有怀疑才会让自己反省和思考，怀疑也说明一个人处于犹豫和困惑之中。长时间全神贯注于一个知识领域的某个点，大脑很容易麻木。这显然容易让人墨守成规；思维在头脑中不停地耕耘，但是新思想并未生长出来。没有任何新的想法，大脑处于……厌烦、疲惫的状态。”同样，克里斯托弗也指出：“想法始于困惑和费解，始于对小事物意义的探寻。”在第一阶段贯穿始终的是大胆怀疑的精神。

准备时期有多久

准备时期可能持续几分钟、几小时、几个月或几年。在学术著作《别有洞天》中，洛斯描写了柯勒律治多年来是如何坚持阅读并记录关于大海的故事和传说的，“在阅读中，一个接一个的生动剧情逐渐在其头脑中沉淀。这为其写出独特的诗歌，如《古代水手》，奠定了基础”。有时为了写一首抒情诗，一个诗人也许会用一段相对来说较短的时间去寻找灵感。为了收集资料，历史小说的作者会用较长的时间去阅读。一位律师或许会费尽心思地研读相似案例。为了解决自己正面临的问题，一位数学家和科学家会花费数月的时间去收集相关信息。庞加莱认为：“努力付出后看不到丝毫结果，这时，除非坚持下去，否则那些灵感绝不会偶然出现。”哈钦森也曾说：“在最开始的准备阶段，光培养自己必备的工作技能和工作习惯就需要好几年时间。”

准备时期，我们的目标是催生自己的或接收外界的新想法。在这个阶段，一个人的思维会十分活跃，其想法并不会局限于既定的主题和规划。像作家写作时文思泉涌一样，新思想会逐渐“沉积于心”。一位诗人

凝视壮阔的园林、落日等景观时，内心也会留下它们的印象；每一位数学家解决难题时都是一步一步来的。为了研究这一阶段，以及后续的酝酿期、阐明期、确定期，帕特里克·怀特[18]用一个实验研究了诗歌创作，希望以此探寻诗歌产生的秘密。相对于其他研究者分析写作手稿、作家传记而言，通过分步实验的方式了解诗歌写作的秘密显得更明智。

113个人参加了这个实验，这些人被分为两组：一个是55位诗人组成的“实验小组”，另一个是58位非诗人组成的“实验对照组”。实验小组里面的诗人，都在顶级的杂志上发表过诗歌。其中一些还是全国知名的作家，发表过获得普遍认可的诗集。

实验对照组中的58个人是非专业诗人，除了在高中时写过诗歌作业外，平时绝不会提笔写诗，也就是说他们只是在10年或20年前为了完成学校布置的作业才写了几首诗，后来再没写过。他们来自各行各业，写诗的经验其实可以忽略不计。

实验中，每个人都会得到一次面试机会，从初级的谈话开始。谈话的主要目的是使诗人们忙于大声谈论。在诗人们沉浸于此时，在他们面前展示一幅风景画，里面包罗万象，这时再表明他们需要据此画创作一首诗。从展示风景画的那一刻开始，他们说的一切都要被记录下来，直到他们宣布自己的诗歌已经创作完成并且不需要修订了。诗人们在工作中经历的创作过程在实验研究中得到了证明。创造性思维的四个阶段表现得很明显。但每个人在各个阶段所用的时间不同。

总结

准备期是创造性思维的第一个阶段，为了解决问题，思考者忙于尽可能多地收集关于那个问题的信息。在这个阶段，由于材料的汇集和增加，思维会快速转动，头脑中的想法并不会局限于既定的主题和规划

（原来的问题）。阅读目标领域的相关文献是收集信息的重要方法，同时，这也实现了和同行交流、讨论的目的。个人以前在相关领域的经验积累及对身边环境的仔细观察，都是可用的有利资源。准备活动可能在有意的或者无意的思维活动中进行。没有针对目标的大量的付出，新点子似乎就压在心底出不来，就像深陷于创作艺术作品中的诗人和艺术家一样。另一方面，科学家和发明家会用数个小时去收集目标问题的相关信息。通常，这一阶段带给人的都是不愉快的感觉。个人在这一阶段也常会充满疑问并感到困惑。这一阶段有很多地方会让人受挫，尤其是长期做了大量的准备工作还未能发现解决问题的端倪。短期的准备工作可以一直持续下去，而长期的准备工作就需要在必要时用自己的日常生活去调节。写一首抒情诗，可能需要几分钟去准备；一项发明或一场重要的实验，可能就需要数月或数年去准备。紧随准备工作之后的是酝酿期，二者有时会有重叠。

第二讲　好酒总需要陈酿

第二个阶段：酝酿期

在创造性思维的过程中，酝酿期是第二个阶段。在准备阶段，个人解决问题的尝试失败后，通常会暂时停下来。他一般会做点儿其他的事情调节一下，比如睡觉、锻炼身体或者其他方面的工作。当他忙于其他的事情时，或许会发现自己会不时地冒出一个想法，而这个想法最终能引导他解决自己面临的难题。在其头脑中，这个想法会不停地出现，且逐渐被修改完善。直到酝酿阶段的结尾，这些想法才会最终清晰并定下来。最终，解决方案会在第三个阶段——阐明期固定下来。

在创造性思维中，第二个阶段——酝酿期的存在已经被很多作家指出。里博曾在他数年前写的文章中陈述道：“灵感其实象征着无意识的想象。它们通常是潜意识催生的。经过一定的观察和研究后，人们通常会‘萌发’第一个思想。人们会把与目标问题相关的所有材料都收集起来，希望借助它们启发自己的灵感，让创造性思维‘开花结果’；当这些必要的工作确实完成之后，灵思妙想就会随时出现。”

一位颇具天赋的数学家的个人经历向我们表明：在针对目标问题的工作暂停后，与答案相关的想法会在偶然间出现。

在解决一个难题时，庞加莱尝试了很多组合方法，但大都以失败告终。他写道：“一天傍晚，我一反旧日的习惯，喝了一杯黑咖啡。是夜，我难以入眠，思绪翻涌不息。在它们彼此融合前，我感到它们一直在激烈地碰撞，可以这么说，它们在最后形成了一个稳定的组合。第二天早上，我创造性地发现了富克斯函数的存在，这些函数来自超几何序列。我仅仅算了几个小时就得出了这个结果。”他还提到了解决另一个

难题的过程，“当时，我把自己的注意力放在一些算术问题上，并没得出有用的结果，同时，也不能把心中的困惑和之前的研究结合起来。我对自己的多次失败感到很厌烦。于是，那几天我去了海边，想了些其他的事情。一天早上，我走在悬崖绝壁上，突然之间，我的头脑中冒出了一个简洁又确定无疑的奇思妙想：不定的三元二次算数转换与非欧几里得几何的算术转换是一致的。”

杜威认为：“大脑不再急切地关注一个问题后，人的意识就卸下了之前的负担，这个时候就是新思维的酝酿期；头脑中的那些材料调整着自己，事实和规则也各就其位；那些困惑变得明朗和清晰起来；混杂的思维逐渐井然有序。通常到了这种程度，那些问题在本质上已经被解决了。”普拉特和贝克以前指出过：“我们必须给自己提供足够的事实，但是短暂的休息和暂时放弃对解决问题来说十分重要……当我们正处理自己非常感兴趣的问题时，如果一种解决问题的想法突然出现在意识中，那么在这时，科学的直觉往往会指示我们统一或澄清这个想法。通常，这种情况会发生在长期的调查之后，但是，往往在我们从目标问题上转移注意力之后，解决问题的灵感才会在偶然间出现。”

戴门特[19]认为：“在酝酿阶段，虽然一个人会尝试用不同的方法努力解决问题，但是，一个想法会逐渐成长、兼并或利用其他思想，这个想法解决问题的目的会越来越明确，而且不可动摇。最终，灵感会在创造性思维中应运而生。”伍德沃斯认为：“‘酝酿’这个词意味着，我们从目标问题上转移了注意力，我们的思维是在无意识中思考着解决问题的方法。但是，我们能够去掉这个含义，仅仅用它表示一个客观事实：在准备期之后、阐明期之前，我们通常会思维混乱、注意力分散……因为我们在准备阶段做了大量的工作，所以在酝酿期，我们不需要对目标问题做太多的工作就能获得部分解决方案。”

从一个实际的观点出发，哈特曼指出：“工作中，如果面对的是一

个需要打持久战的难题，就需要做一些其他事情让自己进入酝酿期，当然，这也是因为一个人还必须处理其他的生活事务，尽管无非是些吃饭、喝水、睡觉之类的事务。如果面对的是一个比较急切的任务，酝酿期或许就用不上了。但是，在大多数创意工作领域，准备期的大量工作会让我们很疲劳，为了激发创造性思维，酝酿期的主要作用就是让我们放空心灵并重拾信心。”

学会适时放松

酝酿阶段有一个显著特征，即思考者在暂停处理难题后会从事体育锻炼、休息、放松、娱乐或者其他的非脑力工作。亥姆霍兹描述了在酝酿阶段他进行体育锻炼的个人经历。他写道：“在对问题进行了一番调查和准备之后，四面八方……那些令人欣喜的想法毫无预兆地跳跃着出现了，如灵感一样，然而我并未刻意追寻它们。据我所知，当我内心疲惫不堪或埋首于工作的案台时……它们就没有丝毫要出现的迹象……而在阳光明媚的时候，它们特别容易出现在绿树成荫的山丘路途……从不同角度反复思考自己的难题，直到我能够认识问题的方方面面及复杂性，而且不需要动笔就可以记下它们，这是十分必要的。没有长期的准备工作，要做到对问题了然于胸是不可能的。在绝妙的解决方案出现之前，准备阶段带给我们的疲惫消失之后，我们就进入了下一个时期，我们的身体会在这段时期显得十分清醒和宁静。通常，大多数人会同意歌德的那句话：‘有时，在我们早上醒来的时候，灵感会自然而然地出现在心中……有时，灵感出现时，我们正行走在枝繁叶茂、布满阳光的山丘之上。然而，哪怕一次小剂量的饮酒都会冲散它们。’”

同样地，A.E.霍斯曼[20]也写道：“我会花两到三个小时出去散散步，当我漫步时，我不会想那些工作上的事情……突然之间，那些莫可名状的情感会从我的心中喷涌而出，有时候仅是一两句韵句，有时候一

次就是一篇完整的诗歌……偶尔，我会在突然之间为一首诗歌想出一个绝妙、清晰的开头。我并不会认为诗歌的第二段会顺理成章地如印刷一样出现在我心中，但是，当我穿过那个位于西班牙人的客栈和寺庙石阶之间的汉普特斯西斯公园的拐角时，诗歌的第二段、第三段在偶然间出现了。一首完整的诗歌还需要更多的诗句，但是再也没有了，我不得不自己去创作了，那是一个艰苦的工作。”

迈尼克讲述了一个工程师的事例：“在很长一段时间里他都将自己的精力集中在一个难题上，但毫无所获。他很疲惫，就将这个难题放在了一边。他习惯沿着河岸散步。他每次散步都会在河中看到一艘带有旋转桨叶的汽船，但是突然有一次，他看到了一艘新的疏浚河道的挖泥船。当他返家途经一家面包店时，他得到了一个能使自己的发明成功的想法，就是将挖泥船的工作原理和汽船的旋转桨叶结合起来。”

在第二个阶段，当一个人暂时停止了在一个问题上的工作，可能会休息或者睡觉。卡雷尔[21]认为：“在一段时间的休息后，令人困惑的问题有时会迎刃而解，这种现象的部分原因是，一个新的立场能使我们更加明智地看待问题。”哈丁也认为：“大脑暂时脱离思索、消极、接收的环境恰恰是其……必不可少的条件。当心灵处于被动甚至什么也不考虑的时候，创造性的想法才会出现。”

在酝酿期这一阶段，创造性思维怎样出现因人而异，甚至同一个人在这一时期的不同情境下都会有不同的表现。沃拉斯[22]曾说，这一阶段由两个事实组成，“一是消极事实，在酝酿期，我们不是自愿或有意识地去思考一个特定的问题；二是积极事实，在那时人脑产生了一系列的潜意识或者非自愿（前意识或者前自愿）的思维活动”。从意识思维中自愿弃权有两种形式：一是意识思维忙于其他的工作，二是思维的彻底放松。“相比于一口气想完成所有工作，那些自愿地放下未完成的工作或向别人寻求帮助的人，能在同一时间着手多项工作且得到更多的收

获。”在更高层次的创造性思维中，我们有一个努力思考的自由间隔期。例如，在一次海上的疟疾发作期间，A.R.华莱士[23]在船舶的泊位上研究进化论；达尔文由于健康不佳，花费了很多时间去放松精神；A.卡雷尔在布列塔尼一带散步时收获了一个重要发现。

卡彭特曾经说：“这是创新者（包括艺术家、诗人、数学家等）的共同经历，当他们被一些困难阻挡了前进的步伐时，相较于继续花一些蛮力去僵持，将注意力从困难上转移反而更有可能解决问题……他们会将那些困难放到一边，然后想一些其他的事情。他们要么尽力让自己的心灵彻底放空，要么将注意力转移到一个新任务上。他们发现，不论是一段小憩，还是做其他的事情消遣一会儿之后，他们梦寐以求的新点子就会在偶然之间与他们‘相遇’。”他提到亚伯拉罕·塔科的事例：“在很久之前的1805年，我十分认真地想理清我们找到的哲学材料，我并不能完全做到这一点，但是好好休息了一夜后，也许是经过了一些娱乐消遣，也许是自己的头脑转换了思维方式，我发现在我的记忆中那些凌乱的材料全都将自己更新了一遍，那些材料之间的相互关系、依赖程度、因果关系同时就像展览一样清晰而有序地出现在了我的头脑之中。”

费尔调查了科学家是如何工作的，并且发现，有75%的人认为，在一个事物上研究了很久之后突然调转思维做一点儿不相关的事情，灵感常会在此时出现；90%的人认为，暂时放弃重要的工作很有必要。在酝酿期这一阶段，那些目标问题也在塑造着自己。康明斯认为：“酝酿期需要耗费的时间或长或短，这一时期会伴随着困惑及大量随机的思维活动，会频繁带来情感或智力上的波动。”

谢弗、吉尔默、舍恩也曾指出，在酝酿期，不同的环境下，不同的人会有不同的行为特征。酝酿期是思维不断变化的阶段，在此时，不同的人会出现不同程度的焦躁不安、协调性下降等状况。

“酝酿期不会以明显的形式出现。有时会有报道提到一个科学家一

觉醒来后发现了一个能解决困惑了自己很久的难题的灵感，并且从中引出了一个推测，即酝酿期发生在睡觉期间。”在其他的事例中，在一个人将自己的工作重心从久攻不下的难题上转到其他的任务时，之前那个难题的解决方法会在偶然间出现。一个假期或一段时期的放松将会有相似的功效，也就是说在休息过后，一个人不需要刻意的努力就能弄清之前让其困惑了很久的难题。

在酝酿阶段，经常会出现个人在偶然之间得到一个灵感的奇闻逸事。一位化学家写道：“一天早上，我淋浴了一会儿，然后去修面剃须，接着又淋浴。未曾想到，在第二次淋浴的时候，我才意识到自己一直在专注地思考一个问题，以至于在淋浴和修面剃须的时候都还在思索着它们。”

菲布里曼曾讲道：“在酝酿期，一个创意工作者做的事情大都是一些无关紧要的小事，但是，它们通常既要能放松身体又要很简单，如钓鱼、眺望远山、随性地阅读。从大众的观点来看，这是既浪费时间又毫无作为的时期，因为他们并不能看到艺术家在此阶段有何生产性的行为。在某种程度上，这是一位艺术家最多产的时期，外行人看不出来这一点。一个毫无疑问的事实是，在酝酿期，个人‘毫无作为’的外表是骗人的。”

酝酿期需要多久

这一阶段的时长因人而异，因事而异，可在数分钟、数小时、数月、数年之间变化。在酝酿期的耗时变化方面，罗斯曼收集了一些科学家的事例，下面我们引用几个报道来看看具体的情况。

“我通常会尽可能多地记录自己的思想和点子。一般而言我不会一直思考一个问题，而是会根据自己的兴趣状况并结合以前出现过的想法

去思考它。通常在这个时候，更详细的解决方案就会出现在脑海里，我会顺势记下一些要点并画点需要用到的草图。这个时期可能需要经历几天或者几年。当然，如果时间比较久的话，可能会有几周到几个月的时间我想不到什么好的点子，但是在这个时期，我总是可以注意到自己的一些进步。”W.H.瓦因曼说。

“最开始必须有一个迫切需要解决方案的问题。我会仔细思考所有能想得到的方法，这有利于我得到最终的解决方案。那个问题可能会搁在我心中好几天。不时地，一些想法会反复地出现。当它们渐渐清晰时，我会去逛逛商店。”W.科林斯说[24]。

“酝酿期可能会延续数月或者数年，这个阶段，那些解决难题的想法可能会经历多次的若隐若现——当独自休息的时候，那些重要的创意性方案就会突然出现在脑海中。”S.奥尔森说。

罗斯曼总结道：“当出现了一个需要解决的难题时，在解决难题所需要的所有数据被打包好了之后，一段时期的酝酿通常是十分必要的。这可能会需要数天或者数年。一些发明家认为，他们是在最不期待的时候反而得到了自己想要的点子。”

波特诺伊曾引述艾米·洛威尔[25]的一句话：“写一首长诗往往需要数月的时间在潜意识中酝酿；在写短诗的情况下，潜意识中的酝酿期往往只是一天、一小会儿或其他一个较短的时期。”他这样描述酝酿期：“在这个过渡阶段，一位作曲艺术家暂时放下了自己的日常事务，然后不断地将自己的乐谱细节填写完整并修改旧稿。”

格赛尔用阅读量很大的柯勒律治的事例描述酝酿期的长度：“那些他读过的东西给他留下了五花八门的印象并沉睡在其意识的某个角落，在很久以后，它们集中出现在他的诗行之中……古代的‘水手’们不断地成长，从1797年11月13日到1798年3月23日。”在柯勒律治童年时期的阅

读中，那些“水手”们就已经开始了生长。

卡彭特从夏洛蒂·勃朗特[26]的传记中发现过一个例子，其显示了这个阶段的时长变化。“她曾说，她并非每一天都能写出东西。有时在她感觉可以在已经写好的故事中添加点儿什么之前，几周、几个月早已消逝。有时她会在清晨醒来，在蒙眬之中，她会发现故事的发展方向突然间变得清晰、明了起来，在这种情况下，其头脑中在顺向思维下产生的故事情节能给她留下比生活实际更清晰的印象。”

或许，有很多因素共同造成了酝酿阶段所需时长的变化。这些因素包括：初始想法的出发点、思考者想要解决的难题的种类、初始想法引起的情感反应的性质和强度、个人的习惯和生活方式等。如果一个问题十分复杂，它在某些方面的酝酿期可能比其他方面更长。

好想法总会反复出现

在这一阶段，酝酿之中的某个想法或情绪会一次又一次不由自主地反复出现。鲍尔汉指出，莫扎特的一封信中包含着下面的引述：“当我感觉不错，心情也好的时候，或者当我在美餐之后驾车或散步的时候，或者在夜晚难以入睡的时候，灵思妙想以你能想到的最轻易的方式云集于我的脑海。它们是在何时、以何种方式出现的呢……我把那些自己满意的想法记在心里，不停地念叨着它们；至少其他的人已经让我知道我这么做了。一旦我有了自己的主旋律，其他的旋律会接踵而来，它们一个紧跟着一个，最终按照作曲的需求组合成一个整体：每一个复调、乐器、旋律构成了我的整个作品。与此同时，如果未发生能分散我注意力的事情，那么我的灵魂就会燃烧着灵感之火。我的作品逐渐成形，我不断地完善着它。我对新曲子的构思也越来越清晰，直到我在脑海中完成了对它的整个构思。”

在酝酿阶段，一些想法不由自主地反复出现是显而易见的。罗兹曼的一篇报告说明了这一点：“有时候，一些思想会困扰我好几天甚至好几周，直到我开始理解它们，之后，我会发现那些思想闪烁着创新之火。这类思想在偶然之间自发出现，不受个人的理性控制……然而，酝酿出这类思想需要的时间可能是几周，也可能是几个月。”

可以说明同样道理的还有被里斯[27]引述的里姆斯基·科萨科夫[28]的事例。里姆斯基·科萨科夫说：“我夜以继日地写作歌剧，不过我会在偶然之间陪妻子一起散散步……但是，关于提出并完善乐谱的想法不停地萦绕着我……歌剧在不同时刻的剧情和感情也不由自主地出现在我的构思之中。它们中的一部分被我草草地记在书本上，另一部分被我记在脑海中……我平时比较喜欢迅速地记下它们，因为在我脑海中的那些曲调流失得非常快。现在，排列有序的每一幕、每一场歌剧都在我的脑海中跳跃着、奔跑着。”

里斯还引述了班尼特的事例：“今天我用了一天的时间做了一名学者（作家）该做的事……我坐在产自布鲁日的椅子上，从2点开始进一步思考我的故事，那些剧情不断地向我涌来。在3点30分时，我喝了下午茶，然后接着上次读到的地方继续读了会儿《堂吉诃德》，然后睡了一小会儿。那些故事剧情在我的脑海中迅速地奔腾着，在5点的时候，我认为自己可以以任何速度写作我的故事。在6点45分的时候，我完成了整个故事的大致草稿。”在这个阶段，我们酝酿已久的想法会不由自主地反复出现。

在前面的几讲中，酝酿阶段在帕特里克有关诗人的实验中得到了研究。通过分析从两组人那里分别得来的书面报告我们可以得出一个事实，即一个新想法会出现在早期，可能出现一次或者多次，这个实验主题也说明了其他的一些道理。最后，诗歌成了实验中主要的话题。我们不能从酝酿阶段区别诗人和非诗人，但是，这个实验向我们展示了创造

性思维在产生过程中的特征。实验得来的数据和之前的设想十分吻合，即准备阶段是酝酿阶段的基础。

通过问卷调查，从诗人那里得到了一些关于酝酿期的陈述，展示如下：

“诗歌是一种精神上的刺激。在我将其表达出来之前，那些思想会一直缠绕着我。有时，我用了好几年的时间才酝酿出那种特别的情绪。我不会去苦思冥想某个诗句。时机成熟时，那些在酝酿期潜伏的思想会使我文思泉涌。”

“如果我感到沮丧或者兴奋，我会坐下来想方设法把它们排出体外。有时候一连好几天那些思想在我心中不断地累积，我会坐下来写出它们。我最先感觉到的是自己心中的情绪，其次才是那些具体的诗句。有时，我会酝酿自己的情绪，然后根据它们写出句子，然后完成自己的一首诗歌。我不会去刻意写一首抒情长诗。”

“最开始我会产生一种情绪，然后会得到两三句诗歌。有时候我会随身携带那几句诗歌，有时候不会。一个偶然的刺激无论是让我产生了一种情绪还是一句诗，我都会因此开始酝酿一首诗。一种情绪在潜伏半个小时甚至一年之后可能会突然出现。”

“我会突然想到一个词语，随后会时刻惦记着它。之后其他的词语也会慢慢地出现。在之后不久，我会得到一首诗歌的核心要素——一个短语，然后我会写出这首诗歌并不断地修饰它，使之趋于完善。”

“如果我有了一种能写出一首诗歌的灵感，为了增强这种感觉，我会阅读一些东西并在生活中时刻留意着它。例如，当我在写诗的时候，‘晨光绽放’的情绪使我在一段时间内获得一种宁静，过一会儿之后，我的诗歌便如期而至。我的灵感以这种方式酝酿。”

帕特里克也在另一个实验中研究了科学思维的酝酿阶段。有100个人参加了这项实验，他们被分成两组，每组50个人，都需要制定一个科学实验。有一组人需要一口气计划出这个科学实验；另一组人可以在接下来的2周至3周之内思考如何制定这个实验，在这段时期内，他们考虑实验问题得到的任何思想都要被记录在日记中。

酝酿无论是持续了几分钟还是几周，都展示了一个在本质上相同的特点。这个关于科学思维的实验表明，持续了几分钟的酝酿和持续了几周的酝酿显示了同一个本质特征。

艺术领域的酝酿阶段也曾被研究过。有100个人参加这项实验，他们被分成两组，每组50个人，其中一组是艺术家，另一组是非艺术家。那些艺术家都有一定的艺术能力，其作品都曾在大型的或高规格的展览会上出现过。

实验结果表明，如果一个人的艺术作品在早期就出现了一种主旨思想，那么这种思想在随后还会重复出现一次或多次，而且在换种题材之后，那种思想还是会重新出现，这展示了在艺术创作中酝酿期的存在。艺术家和非艺术家的思考都会出现具有同一特点的酝酿期。

酝酿一般发生在长期的准备之后，然而，二者有时会紧密相伴。我们从一些问卷调查中得到了某些艺术家对酝酿期的一些看法，现在引述如下。

“在工作之前，我总会让一种想法萦绕在自己的头脑中。通常在我做其他的事情时，它会在偶然之间出现几次，随后我就将其弄得一清二楚了。有时，如果没有集中注意力去思考那个想法，我就会丢掉它。有时失去后再返回的想法会发生一些变化，有时重新返回的想法会得到提升。如果我未能抓住它，可能会得到一些不一样的东西。”

“我会用两到三周的时间去酝酿一种想法。如果短时间内不能得到让自己满意的想法，我可能会将酝酿期延长至一个月甚至更多。为了使我画的椰子林看起来饱经风雨，到现在为止我已经酝酿了两年，现在我才有想要动笔的感觉，我一直模模糊糊地带着那个想法去做事。此外，我一直在构思一幅静物画。我会在今天下午开始动笔。到现在为止，我构思一幅静物画已经两三周了，在做其他的事情时，那个想法会不停地出现。我一直在构思一个情景，即一个水果的圆度该是怎样的，以及其倚靠着玻璃杯会出现什么样的形状。当作品的轮廓完成后，我就需要给其上色。因为在构思阶段我就多次揣摩过它的颜色，所以当我准备动笔的时候，我会很清楚自己想要什么样的颜色，上色工作能一气呵成。通过提前思考，一个复杂的事物也可以变得很简单。如果我留心观察了一棵树，那么即使我之前并不了解这棵树，也没有过多地想过它，也能在以后的绘画工作中用上有关那棵树的很多信息。”

“我经常会在脑海中揣摩一个想法。我在每次动笔之前都胸有成竹。那些我构思的作品的画面会一次又一次地在我的脑海中出现，这种状态会一直持续好几周。在动笔调试颜色之前，我就已经有了心仪的配色方案。”

“一位观察者一定会接收自己看到的事物。如果我一直在酝酿一个想法，那么其就会反复地出现，当我看到小镇北方尽头的一群孩子时，这个画面会一直留在我的脑海中直到稍后我专心地工作一会儿。”

“当我在酝酿一幅画时，我会带着浓厚的兴趣去构思其轮廓和颜色。这仅仅会持续一周。我构思的那些画面会越来越清晰、强烈，直到我完成这幅画。”

“通常而言，在完成一件作品之前我会酝酿好几周，有时候会更久。去年夏天，我在圣菲（美国新墨西哥州北部城市，首府）得到了很多好点子，现在我有很多想要画出来的东西。当我忙于其他的事情时，

它们会一次又一次地反复出现。”

韦特海默[29]在其书中讲述了“富有成效的思考”，并且记下了他是如何解决一个数学难题的。尽管准备阶段和酝酿阶段在他的实验报告中表现得十分明显，但他自己却没有意识到或提到创造性思维的各个阶段。我们从其实验报告中引述几段话。

“午餐时，我们在聊天中谈论饰品，再往后又渐渐地谈论到了封闭的几何图形，比如，三角形、矩形、六边形以及其他的多边形……在接下来的几个小时里，我需要处理一些其他的事情，但那个问题一直萦绕在我心中。几个小时之后，其就发展到了这个阶段：一方面，图中已经有了A角的值；另一方面，图中有了完全封闭的B角。A和B之间是相互关联的。一个角在这里，一个角在那里。在某种程度上，二者之间的这种连接的关系有些难以理解。这种关系背后到底隐含着什么？疑难点在哪里？二者之间一定有什么关系。我感觉二者之间不是一种相互对立的关系。我直接正面思考那个问题：‘我怎样才能理解它？’”

“接下来的一天，我忙于其他的事情时，突然想到了什么。它们模糊不定，而我犹疑不决，我当时想到的是：这里有一个点。围绕这个点有一个完整的360°（一个全角）的空间。在这个封闭的图形之中一定不存在类似的角度吗？但是，当时我并不能进一步澄清这个模糊的概念。”

“过了3天。无论我做什么，同一种强烈的感觉总是会出现，那些感觉还未完全定下来。我总是有一种感觉，即我几乎可以清楚地知道问题出在哪儿，从哪个方向入手可以解决它，但是，那些想法混杂在一起，难以确认，因此，在当时我并不能具体地算出它。我多次感到自己清楚地想到了答案，而我只是需要写下它们，但是当我尝试着去做的时候，我又得不出正确的结论，我的设想还难以实现……”

用格式塔心理学[30]的理论描述思维过程时，韦特海默忽略了创造性思维的几个阶段。例如，尽管那几天中那些反复出现的想法显示了酝酿期的存在，但他并没有提到酝酿期。换句话说，“几个小时之后就发展到了酝酿阶段”。“在接下来的几天里，我一直忙于其他的事情，那个想法又突然出现在我心中，有些模糊、不确定且让人犹疑不决。有时候就像这样：3天过去了，无论我做了什么，总是会有一种强烈的感觉萦绕在我心中，即我还有什么问题需要解决。当然，那个问题就是我还未完全理解的数学难题。”

酝酿阶段有一个十分明显的特征，即头脑中的想法模糊且不确定，正如韦特海默提到的那样。上面那些话展示了一个过程，即正在被酝酿的想法在接下来的几天是如何反复出现的。韦特海默一直在头脑中酝酿着那个难题的解决办法，这个状态一直持续了好几天，而紧随其后的一个阶段就是阐明期。在阐明阶段，个人在惊喜之中得到清楚的答案。从下面这句话就可以看出来：“每个边有两个外部直角，分别在这条边的末端。如果你愿意，这里可以有很多个边，因此也可以有很多这样的直角；在每一个图中，旋转角度可以组成一个完整的循环。在当时，这个想法是我的一个‘直觉’。想到这些的那一刻我十分兴奋。我当时就有一种感觉：‘我终于看穿了这个难题。’”

在韦特海默的备忘录中，创造性思维的酝酿阶段显而易见是存在的。韦特海默在解决一个复杂的数学难题的过程中展示了创造性思维。虽然韦特海默忽略了这些阶段的存在，但是在其记录中它们十分明显。

总结

从本章中给出的事例，我们可以得出一些结论：无论是在诗歌、艺术还是科学领域，在发挥创造性思维的过程中，酝酿期紧随着准备期。酝酿期的特征是主要思想反复出现。这个主要思想往往在最后能成为解

决问题的办法，或者在阐明阶段成为主要的思想成果。通常，在不同的心理期和智力期，这个想法会不停地自我修正，一次又一次不自觉地重复出现。多数情况下，思考中的人会频繁地终止自己努力解决问题的进程，然后把自己的注意力转向其他的事情，如放松、娱乐、体育锻炼或其他类型的活动。在这个阶段的末期，一直被酝酿的想法会比开始时更加清晰和明确。在这个阶段，不仅仅是主要思想，还有在后来被丢弃的次要思想，都会不由自主地修正和一次又一次地重复出现。这个阶段的时长可能是几分钟、几小时，也可能是几个月甚至几年。有时，在写一首抒情诗或者画一幅画的时候，酝酿期可能会持续几分钟或者几天，但是，在制定一项发明、计划一项科学实验或写作一本书的时候，这个阶段就需要耗费数月甚至数年的时间。当然，这个阶段的时长也因人而异，对同一个人来说也因时而异，因为有很多外在因素决定了这个阶段，如原始刺激情况的本质，面临的难题的类型、个人习惯和生活方式。有时为了解决一个难题，个人一直积极地收集着相关信息，而准备阶段和酝酿阶段可能会同时出现，这时，某个思想自发地重现可能会十分明显。

第三讲　创新的顿悟

第三个阶段：阐明期

阐明期（也可以称为顿悟期）出现在酝酿期之后。戴门特曾记下一些话：“一个想法逐渐发展壮大，不断地兼并、吸收其他的思想，最后获得不可动摇的主导地位。最终，我们会因此得到一个开创性的新想法。”德拉克洛瓦[31]有一段描述：“有时，一种想法会在突然之间如闪电般划过我们的心灵，这种情况下的思想，也许是我们期待已久的结果，也许是我们灵光闪现的结果。”漫长的酝酿期之后形成的灵感，往往在一瞬之间掠过，然而，哈钦森认为，在突然之间出现的与灵感毫不相关的某个外来刺激会让我们进入关注思维的阶段，同时，一段休息期过去后，我们会结束自己的酝酿期，我们的思维会进入沉淀期和顿悟期，随后，我们酝酿了很久的想法会如洪水般涌来。

突然之间得到的答案

无论在科学领域还是艺术领域，阐明期的特点之一都是偶然性。在偶然之中，直觉让我们得到正确的想法。罗兹曼通过研究发明家得到一个结论：“在着手处理一个问题一段时间之后，如果我们未能成功，那么此后，我们的脑海中会经常性地突然闪现出一个关于那个问题的新想法或者新的处理模式；我们对问题的认识会得到提升。”他引述了S.奥尔森的话：“研究一项新发明可能需要几个月甚至几年的时间，在这段时期，个人可能会屡次尝试屡次失败，这种情况会反复多次，之后当其独自休息时，有关重大发明的灵思妙想可能会在偶然之间出现。”

里斯展示了杜勒[32]如何在未曾预料的情况下得到灵感：“在圣灵降

临节（1525年5月30日、31日）之后的周三和周四的半夜里，它在我的睡梦中出现了——那么多的水从天空降落……所以，当我早上醒来的时候，我将自己在梦中看到的一切都画了下来。”阿诺德·本涅特经常在一瞬间或在夜间得到自己的灵感或顿悟：“灵机一闪，我看到了整个喜剧画面，之后我就记下了它们。”考埃尔在自己的头脑中排练在音乐会现场听到的音乐作品。自我训练的这段时期过去之后，“那些美妙的旋律会出乎意料地出现在我心中”。柴可夫斯基[33]说过：“一般来讲，那些作品的萌芽会在一瞬之间出现，十分出人意料。如果这个小小的萌芽掉落在肥沃的土壤中——那也就是说，当想要工作的欲望蠢蠢欲动时——它会以令人难以置信的力量扎根，同时会迅速地破土而出，长出树干、分枝、树叶和花朵。我描述不出它的具体发生过程，否则我不会用这个比喻去说明。最大的困难就是描述灵感出现的必要条件，即是什么使灵思妙想的新芽在最有利的条件下出现，然后，其他的一切事物又都那么顺理成章而又自然而然地推进。”

偶然之间出现的解决办法

阐明期的另一个特点：“预感”或正确的想法一般会自然而然地出现。亥姆霍兹在1896年的一次重要的演讲中强调了这一点，他那时就说道，对问题进行调查之后，“出乎意料，我毫不费力就得到了令人欣喜的想法，就像得到灵感时那样”。里根纳诺也有类似的陈述：“如果一个发明或灵感只不过是一次偶然的想法，即这个想法在此刻被相应的情感倾向选中，然后顺势展示了自己。这种想法在突然之间自动出现就显得十分自然，就好像个人毫不费力而其自己走了出来。”

J. G.弗莱彻[34]告诉我们，一首诗的主要思想如何才能自发地出现。“我已经看到、听到、经历过的事物会十分强烈地影响着我。在不知不觉的情况下，我沉思在我的经历中，直到突然之间，在没有确切原

因的情况下，一句或几句诗就自发地在我的脑海中出现，浑然天成，同时，它也以某种方式与我一直在思考的主题相联系……当我最终坐下来面对我的创作对象时，我渐渐地……以一个草稿写下整首诗……虽然稍后原始草稿上的整首诗歌可能会被完善和修订，但是绝不会完全重写。”另一位诗人霍斯曼也同样描述过这种创造的自发性和自动性。

关于不同的艺术家和作家常用的工作方法，加利有一篇报告。不需要寻找，在灵感涌现的时候，那个思想会突然出现在那位艺术家或作家的脑海中。通常，灵感的到来如同明亮的闪电划过天空，一个新思想在毫无征兆的情况下出现了。它往往不能被刻意地思考出来。那些新想法的出现过程有一种客观性，正如里博指出的，推动它出现的力量超出了个人的意识。

对于音乐，莫扎特[35]曾经说过一段话：“我不能突然就构思出一首完整的曲子，也不能一下子就想出其各个部分的具体细节——这些总是在后来才出现，但是，从总体上看，我的想象力让我听到自己一直渴望着创作出来的乐曲。”J.P.苏萨[36]也曾谈论过这种自发性：“任何作曲家只要光荣地认识到自己是一位作曲家，就一定会相信，他得到的一切创作灵感都不仅仅来源于他自己。”贝尔曾将一些诗歌送给30个作曲家，要求他们从中挑选一首用来创作一首音乐。他通过问卷调查的方式记录下了他们的创作过程。一个作曲家说：“在一切就绪之后，和难以理解的精神领域相比，灵感是美妙绝伦的。”另一位说：“我一直以来都有一种感觉，那种思想存在于时间和空间之外，它在我们的感觉和思考的背后产生，而且不是来自我们自身。”

同样地，哈丁也写道：“无论哪一种形式的灵感，其出现都不是源于意识的要求，而是像在某一时刻未经努力就得到了一份礼物……大脑中未经思考而产生的一个想法或者一种印象常常是我们的灵感，常与我们的注意力所关注的对象无关。”灵感通常会勾起我们的价值意识，因

此，我们会重视它。“得到灵感的人常会有一种感觉，即不是自己驾驭灵感，而是灵感驾驭着自己。换句话说，灵感的背后有一种推动力，推动其认清并运用它……灵感并非处于个人意志的直接控制之下……当我们的头脑处于被动的状态且并未考虑什么特殊的事情时，那个决定性的想法就会以其自己的方式出现。”对于这一点，普拉特和贝克也引述过一位化学家的话，那位化学家曾说过：“科学直觉总是出现在放下工作去休息的时候，而且那种觉悟是在毫无代价的情况下得来的。”哈钦森适当地指出，如果一个人有点轻微的迷信，人们很容易就会发现，他可能会猜测自己仅仅是灵感的化身，是灵感外出的通道，是某种更高力量的媒介。在某一时刻，灵感的出现往往是不受主观控制的，是自发性的，这引出了无休无止的上帝启示理论。

自信的感觉

阐明期的另一个特征是，这个阶段的人会有一种确信无疑和无比自信的感觉，这种感觉伴随着直觉或答案出现的过程。贝尔指出，“瞬间灵感”的特征是有活力、实用、有新意和创意，而且其恰好对准了自己手头亟待解决的问题。沃拉斯曾提出过“让人快乐的想法”这一说法。灵感已经被定义，即瞬间抓住问题的解决之法，或实行一种程序的合适的方法，或在未经历联想和推理等中间步骤的情况下就构思出一种艺术作品。

普拉特和贝克通过总结化学家的工作方式得出了一篇报告，将科学直觉描述为“一个和谐统一或清晰无比的想法。其在突然之间就进入了我们的意识领域，并且成为能解决问题的答案。在大多数情况下，我们需要花费很多时间去研究自己正面临的问题，而灵思妙想常在我们将注意力从自己正关注的问题上移开之后的某一时刻出现。灵感来源于渊博的知识是一个事实，但是在本质上，灵感是我们想象力的飞越，在我们

的思维中，灵感超越了那些任何理智的人都能从手边的数据中得出的结论”。

自信和肯定的感觉伴随着灵思妙想的出现而出现，这在数学家庞加莱的一段记录中表现得十分明显：“那时我把自己的注意力放在了研究一些算术问题上，我似乎没什么收获，也没有出现和之前的研究相关的疑问。我对自己的失败十分厌烦，我在接下来的几天里一直待在海边，同时，我转移注意力想了下其他的事情。一天清晨，我在一个悬崖绝壁边漫步时，一个想法出现在了脑海中，简洁、突然又确定无疑，不定的三元二次算术转换与非欧几里得几何的算术转换是一致的。”

快乐与兴奋的感觉

在大多数的情况下，我们的情绪化反应通常会伴随着这个阶段。我们的情绪可能会经历从愉快的满足感到强烈的兴奋感的变化。A.E.霍斯曼的一段个人经历显示了这种情绪变化：“我想出去漫步两三个小时。正在行走时，我并未故意思索着什么……一阵突如其来又莫名其妙的情感会流进我的思维，有时我会因此写出一两句美妙的诗句，有时甚至一整首诗歌都一气呵成。”斯奈德将创作诗歌描述为催眠性写作，即写作中强调节奏的心理效应导致诗人出现一种恍惚的精神状态和十分强烈又敏感的情感。诗人通过不断地重复诗歌的第一行来催眠自己，让自己处于恍惚的状态中。“他一遍又一遍地重复自己写出的诗句，同时，他的思维会聚集在以往的一段生活中，他会渐渐地经历一段恍惚的时光，在那一时刻，其思维一扫纤尘，任何别的事情都烟消云散。”在恍惚状态的某个瞬间，他全部的艺术能量会在那一刻肆无忌惮地放纵。波特努瓦指出，在阐明阶段，“艺术家处于灵光闪现的荣耀之中。此时，其思想常翻江倒海，其眼睛常洞察事物的本质，其耳朵常听到弦外之音，艺术家再一次活在了彻悟之中。其会在能量聚集的状态下一直工作，直至精

疲力竭，灵思散去”。加利调查过很多艺术家和作家，他在自己的一些报告中表明，他们经常在十分狂热的状态下工作，灵感出现时，他们的记录速度难以跟上思维的速度。

顿悟总在刹那间

阐明阶段持续的时间比较短暂，正如里博指出：“这个阶段仅仅只是一瞬间，但是很多核心发现都会在此时产生。”达到这一步后，主要工作在事实上已经结束了。在此之后会发生的，是“灵思妙想的突然涌现”。普雷斯科特表明，在“灵感爆发的时刻”那些思想会出现在我们的意识领域。哈钦森认为，顿悟“会持续一小会儿或者几个小时，将思考者从正常的世界孤立出来”。哈丁也同样强调，灵性想法和灵性印象瞬息万变，会在某一刻显得十分明了和清晰，但是，如果它们未被记录下来，很快就会被忘掉。“灵感并不会持续很久”。

普拉特和贝克研究的一些化学家的事例显示了灵思的短暂性：“我一直处理着自己的难题，直至身心俱疲。我决定暂时先放下手头的工作，然后在接下来的几天里，当我投身于一个完全不同的工作时，一个奇怪的想法突然闪电般出现在我的脑海里，而这个想法就是那个难题的应对之法。”“数个月以来，我们一直在研究处理那个问题，后来放缓了速度，只是偶尔在其上面花费心思。一天，我正悠闲地坐在自己的座位上并且思考着工作之外的一些事情，突然间一个想法从我内心闪过。这个想法最终帮我解决了自己的难题。”

虽然阐明期可能持续几个小时，但是它通常只是几个短暂的瞬间。准备期、酝酿期通常会经历数天、数月甚至数年，二者经历的时长和阐明期形成了鲜明的对比。哈特曼将阐明期描述为：“短暂却十分关键的时期，我们的大脑在之前为解决难题而付出的一切汗水会在此刻结晶升华。个人渴求已久的旋律会在此刻开始形成，或者在其他领域内，创造

性思维开始生效。那些灵感来得无比迅速，远超过我们记下它们的速度。虽然我们准备已久、寻求已久，但灵感出现的时期真的只是一瞬间、几个瞬间或者仅仅是几个小时。”

顿悟能启发个人的创造性思维

获得启发是个人顿悟的一个特例，对于这一点，一些调查者已经花费了许多精力在动物和人的身上做了调查研究，尤其是格式塔学派。阐明是用来表述顿悟的术语，当我们处理一个自己不是十分在行的难题时，阐明期等创造性思维的四个阶段才会出现。

奥格登[37]把顿悟描述为：“记录一个智能行为的术语，在这个行为中，我们会渐渐明白如何辨明自己的欲望、目的、方法，并明白其后的原因；也就是说，恰好出现了一种方法，在‘现实’或‘客观’上恰到好处地适用于我们的难题。”顿悟“暗示了我们之前的针对性工作都是有实际意义的。”

一些在动物身上做的实验已经为我们提供了很多数据，这些数据能帮助我们描述和定义顿悟。科勒[38]曾总结道：“顿悟的发生一定符合当时的整体情景。也就是说，这种灵感性的解决方法有时会在我们头一次接触自己的难题时出现，有时会在我们经历多次徒劳无功的尝试后出现。在意外得到答案的那一刻我们恍然大悟，之后，为了应对不断变化的问题，我们心中的灵感能不断地修正自己。”通过和猩猩一起工作，耶基斯[39]发现，在犹豫行为之后有一个临界点，在越过这个点之后，生物体会像觉悟了那样，本能、直接、决绝地做出自适性的行为。

阿尔帕特在研究了44个幼儿园阶段的孩子之后，写道：“觉悟的唤醒及其在实际解决难题时的自我调整会受到个体的情感、情绪和其他心理因素的影响——这些实际上构成了个体的人格。这种说法在一定程度

上对于猩猩来说适用，当然，这可能是因为它们的发展水平比较低。”

迈尔[40]向52位成年人提出了一些难题，然后他发现，受试者纯粹的个人经验甚至相关的个人经验并不足以帮他们解决难题。而按照目标将个人的经验结合起来并且让其结成一种新的关系十分必要。在实验中，有两位带头人给其他的被试者提了两个假设，之后，众人在突然之间就发现“原来如此”——一个顿悟的时刻，众人正是根据那两个假设得出了解答方案。惠勒[41]曾经指出：“之前束手无策的情况会在顿悟之后得到改变，因为任何难题的解决之法都是在个人经历了一段犹豫之后才出现的。个人的犹豫常常是一种征兆，即灵思妙想即将出现。”

德金曾在更简单和更复杂的情况下对顿悟做了调查，她要求那些受试者构造六个二维的智力拼图。其中，五个简单的拼图板块要放在图版上或马耳他十字架（十字架的一种）中，接下来是更加困难的第六步，即构造一个大十字架，之前五个简单的拼图要恰到好处地用上。虽然历经困难，他们几度停滞不前，但最困难的那个图形还是在突然之间被重组出来，这几乎超出了个人的“理解力”。

邓克认为：“在我们平日思考和解决困难时，这种重组的能力扮演着重要的角色。”“在思考过程中，醍醐灌顶的那一刻往往对解决问题起着决定性的作用，许多灵思妙想通常发生在这一时刻，即我们因思考材料被重组而获得灵感。”“更加确切地说：这种思维功能蕴藏在一个人体系统之中，而要彻底理解这一系统或多或少有些困难，尤其是想要用精准的数学证据去证实它。”

“如果这种情况在个人的直觉作用中得到了说明，而且这种直觉确实是‘真实’和‘存在’的，那么个人思考想要获得突破就必须打破思维定式。其困难度因人而异。”邓克发现，觉悟是一个逐渐累积的过程。在他看来，一个复杂问题的解决方案是逐渐被发现的，也就是说个人的顿悟一定要经历一定的思考积累。知晓这种规则，并且也能意识到在一定

的情况下规则是适用的，只是初级阶段；在高级阶段，个人能理解规则背后的原因。邓克从解决科学难题的那些受试者那里获得了这些结论。

拉帕雷德给了人们一个任务：发现喜剧漫画的主题或者根据系列图片讲述一个故事。在这个过程中，他们得到了指示：“你致力于解决难题时，思考、反省，说出在你心中闪现的一切。”思考会经历一个曲折的过程。拉帕雷德发现“一个新思想或一种假设突然出现时，个人的整个思绪会立刻清醒”。

通过研究32名高中学生对9个几何图形和14个基本定理的解答过程，亨利[42]写道：“在解答几何题目的时候，顿悟在某些情况下会不时地呈现出来……然而，这些成功的行为太过典型，要以此说明顿悟的原理显得不太有说服力。”

因此，我们发现，顿悟在解决不同类型的难题时有不同的表现，而且它们也会出现在类人猿和儿童的思维反应之中。当我们面对的问题十分困难，而且我们的专业知识也不充分时，我们会用“阐明”这个术语去记录“顿悟”这一特殊思维类型，即创造性思维的产生。阐明阶段通常要比准备阶段和酝酿阶段重要，因为在解决简单问题时并不会涉及它们。

帕特里克的实验表明，在诗歌、艺术和科学领域，阐明期常发生在准备期和酝酿期之后。这在诗人、艺术家、普通人投身于诗歌、艺术、科学问题的过程中表现得十分明显。无论哪一领域的资深人士或新人都会经历这个阶段。

不论是解决简单问题还是复杂问题，都会有柳暗花明的那一刻，我们会在突然醒悟中获得解决问题的关键要素，当然，顿悟常常能启发个人的创造性思维。在解决比较简单的问题时，思维中闪现的正确意识能很快被拦截下来作为解决方案。在面对比较复杂的问题时，头脑中出现的正确想法会一时让人难以理解。在简单的推理情形中，想到一些不同

的替代性解决方案后，个人经常会在突然之间意识到，自己已经得到了能解决问题的灵感，因此，在应对较简单的问题时，个人在准备阶段的第一次尝试中就可能得到正确的解决方案。例如，这种情形可能发生在解决一道数学题时。我们发现，在第一次认识到自己可能已经得到了正确答案后，我们才会终止准备阶段。创造性思维出现在更复杂的问题中时，酝酿期会紧随着准备期，尽管二者可能会重叠。一个想法会在思维中被不停地修正，并且一次又一次地重复出现，直到最终其在阐明期或顿悟之中被意识到是正确的解决方案。准备期和酝酿期这两个阶段可能会持续数周、数月甚至数年。

因此我们发现，顿悟会在解决各种难题中出现，从那些十分简单、可以立马解决的难题到那些十分错综复杂、没有创造性思维就不能解决的复杂问题。

顿悟通常发生在个人对一种新奇情况的反应之中。如果这个人十分熟悉自己遇到的这种情况，那么，为他提供解决之法的一般不是思考后的顿悟，而是他的个人处事习惯。顿悟出现的基本条件是，个人遇到一种比较陌生的情况或之前未曾遇过的难题，因为那会激发他从新的角度去思考问题。一般而言，个人只有在遇到从未遇到过或只是稍微有点印象的难题时，才会打破自己的惯性思维、模式思维，才会竭尽全力去激发自己的创造性思维。

顿悟常发生在面对能激发创造性思维的复杂问题之时，我们暂且以“阐明期”这个术语去描绘顿悟的发生。顿悟的发生常需要一定的准备期和酝酿期作为基础，而这两者在解决简单问题时常常是缺失的，因为在遇到简单问题的那一刻，能提示答案的顿悟就立刻出现了。因此，紧随准备期和酝酿期之后的阐明期是创造性思维的第三个阶段。与解决那些简易问题的顿悟不同，在一番冥思苦想之后，阐明阶段的顿悟会给人带来十分强烈的愉悦感和兴奋感。

总结

阐明期是创造性思维的第三个阶段，在此期间，那些经过酝酿的结论会明确下来。一般而言，在创作一首诗歌或者一幅图画时，动笔写下初稿或勾勒出图画轮廓就是阐明阶段；在解决科学上的问题时，答案第一次形成就是阐明阶段；在进行一项发明创造时，模型被设计出来就是阐明期；在法律工作中，第一次得到了新的解释就是阐明期；在创作音乐时，旋律被第一次写下来就是阐明期。那个想法在突然之间闪现出来，它不由自主地出现，我们对它确信无疑。通常而言，愉悦和兴奋的情感反应常伴随着阐明阶段。一般来说，这一阶段比较短暂。在解决任何种类的问题时顿悟都会出现，即使是最简单的问题。在处理复杂问题时，创造性思维会被启动，顿悟会在准备期和酝酿期之后的某个短暂时期出现，我们常以阐明期来描述这一阶段。

第四讲　积极思维，谨慎求证

第四个阶段：验证期

在创造性思维中，验证或修订是最后一个阶段。华莱士在描述完准备期、酝酿期、阐明期之后写道：“我应该把验证期加入创造性思维的过程中。”加利宣称：“在灵感期创作的艺术作品并非十全十美，还必须经过批判和修订。”拉帕雷德也同样认为，理智行为的最后一步通常非验证莫属。

莫扎特曾这样描述思考过程，在酝酿期，他会在想象中感受自己创作的乐曲在整体上听起来如何，在此期间，乐曲各部分的细节会在验证这一阶段中得到补充和完善。在哈丁看来：“在艺术创作中，灵感的主要作用是提供一个源泉般的核心，其他的艺术主体会从中不断地衍生。”卢扎托认为，个人在做事的最后阶段都需要验证一下。邓克曾断言，在推理过程的最后阶段，常需要判断推理结果有没有实现或执行的价值，当时，他引用了验证期和修订期。一般而言，思考出的解决方案只有被一些情况（某人存储的个人经验）验证后才会被最终定下来。同样，奥格登也指出，在推理的最后阶段，个人会依据一个严格的法则从心理上判断自己的推理结果到底可不可行。

验证一个好想法需要大量的工作和付出

修订工作可能会让你感到轻而易举或备尝艰辛。里斯曾说：“对作品细节的完善是艺术家个人的事，他必须发现……煞费苦心对他来说是十分重要的工作习惯。艺术家会比其他人更加看重这一阶段的创作活动。他们常会在这个过程中进入物我两忘的境界。”她引用了罗伯特·舒

曼[43]的事例：“他那么小心翼翼地思索着自己的作品。与此同时，他也指出，艺术家的思维方式在不断地变化：‘但是我确信理论研究确实对我很有益处，以前我会在冲动中写下所有想到的东西，但是现在，我会跟随思维的步伐。同时，有时我在工作中会暂时停一停，看看我周围的一切。’”

验证或修订也需要付出很多努力，普雷斯科特曾写道：“首先，我们在突然之间获得灵感，之后便是艰苦异常的创作……突然间冒出的诗性想象或画面，在之前一定经过了多次的不经意的研究和思考。”

在庞加莱看来，验证“灵感”为我们带来的那个想法十分必要。在思考数学难题时，我们会在顿悟之中获得解题之法，但它必须得到验证。“我们在潜意识中获得灵感，之后，我们会在灵感的启发下获得一个计算方法的出发点。通常灵感过后，在理性思维那个阶段，完整的计算过程必须清晰而明了。在之后的验证中，那些计算规则既严格又复杂，要求我们注意原则、集中注意力、坚持不懈，同时要有总结的意识。”

验证需要坚持艺术或科学的标准

我们在阐明期得到了那个新思想，为了使其符合艺术或科学的标准，使用特殊的规则和技术验证或修订它就十分必要。根据沃拉斯的看法，在数学思维的这一阶段，那个新思想的正确性和简化后的具体形式都需要验证。验证“类似于第一个阶段的准备工作”。它通常在理性意识之下进行。人们弄清了一系列相同的数学和逻辑规则，通过有意识的努力去控制验证过程，如控制准备阶段一样。关于这一测试的说明，科林斯写道：“想象中的画面形成后，我就去逛逛商店。”

在最后阶段，要对新思想进行验证、细化加工或价值评估。在顿悟

之时出现的夸张想法要回归现实并接受现实的检验，正如哈钦森所说：“没有经过这个阶段，洞察力就不能在最大程度上实现其社会价值。”验证或细化阶段有系统化的特点，这个阶段“要做的是平凡而费力的工作”。“在验证那些新想法时，我们的责任心要求我们持有批判态度。”这里有“一些程序规则和特殊的技巧需要用到，要关注材料、媒介及实际的生产设备……将顿悟带给我们的思想性贡献转换为某种形式的目标或现实……因为这项工作需要大量的脑力劳动，所以最后阶段常会受阻于此”。新思想给我们带来的计划时常会前途未卜。细化阶段十分微妙，在某种意义上和顿悟一样，是一种难以理解的心理现象。哈钦森认为，之所以会对新思想进行细化完善，是因为批判态度是人之本性，而其他的次要见解也需要审视，此外，让个人顿悟的造物主的批判能力十分有限，消极的批判标准却占着积极的主导地位。某个工作快要完成时，某些批判会对思维过程本身产生影响，使其在批判和创造之间不断地改变着兴趣方向。批判思维“将其力量蕴藏在感知中，或隐或现，对新思想的实际发展过程和那些标准进行对比，它必须满足……当需要删减的那部分细化工作已经完成，再破坏新作品就需要极大的心灵力量。此外，创造性的行为也需要耗费巨大的精神力量”。“艺术和科学的历史很大程度上也是人类的苦难史，接受艰难困苦是成功的代价……细化工作是为了使其成熟；这是为了使其严谨、严格和深刻。”

验证期需要多久

验证或修订期可能仅仅持续一时半刻，也可能持续几个月到几年不等。这一阶段的持续时间取决于难题或艺术作品的性质和难度，以及其他的一些因素。里博认为：“有一种理论认为，灵感总是会突然出现，接下来便是或快或慢的执行期。这种理论实质上是一种谬误。与此相反，观察让我们知道，个人气质和工作内容都会影响个人发挥创造性思维。”里博指出了创造性思维的两个过程：在完整的过程中，最后的阶

段是验证期或应用期；在简化的过程中，最后的阶段是建设期或发展期。这两个过程只是表面不同，实质并无差异。在两个不同的过程中，第三个阶段或长或短，因为主要的工作已经完成了。在哈钦森看来：“细化工作或许就是多年的埋头苦干，成就天才需要90%的辛勤汗水。”

创新的四个阶段可能会部分重叠

我们在前面的几讲中讨论过的四个阶段有可能会重叠。酝酿期可能出现在准备期，同时，修订期可能出现在阐明期。哈钦森曾提到一点，他说：“顿悟出现之后，批判性的修饰行为可能会立刻出现，或者会出现一个二者并存的时期。”或者在灵感初步成形后，细化工作会稍微推迟一会儿。“事实上，面对一个新思想，个人要将自己的心态从创新转变为批判可能会有些难度，但时间会鼓励个人做到这一点。”新思想出现后，对于思考者而言，重新获得参考依据对批判来说十分必要。“批判性态度在本质上是不稳定的，同保持创造性一样，想要保持批判性态度十分困难……一些关于新思想的次要见解会频繁出现，在这种形势下，如果灵感和次要见解不重合，那么把细化期当作灵感起源期的延伸十分恰当……由于创造性思维是动态的，故没有一个思想会一成不变。因为创造性和批判性分别依赖于主观和客观，在由主观到客观的世界关系中，个人的见解——正如心理学中已经声明的——会不可避免地出现动摇……持续不断，尽管并无规律，但只要创造冲动不萎缩，变更便会作为规则而存在。”

酝酿期和准备期重叠并不常见。一个能引导出答案的想法可能会在开始时反复出现，然而，那个思考的人可能依然在不停地收集关于问题的信息。尽管阐明期不会持续太久，但是有时候，当艺术家或科学家正在为其艺术作品架构框架、为其科学难题寻求解答时，修订期就开始

了。

在任何情况下，对创造性思维进行描述时要认清一个事实，即在处理一个复杂问题时，各个阶段的工作主题可能会不同。例如，在一项科学实验中，开发一些不同的方法从多方面去测试一个问题十分必要。因此，思考者可能已经进入了阐明期，同时也知道一种程序方法能测试这个难题的某一方面，然而此时，他可能依然挣扎在为测试这个难题的其他方面而准备的阶段。在处理某个问题的某个方面时，他可能依然在思考这个问题的其他方面。在艺术领域，一个人正在创作一首史诗时，在准备期、酝酿期、阐明期这几个阶段，诗人可能已经获得了关于那首诗的总体方案。一首长诗可能是由一首首短诗组合而成的，那么，其中的一节可能在准备阶段就已经完成，而另一节可能在最后的修订阶段才完成。

在解决一个复杂问题的时候，对于一种典型的创造性思维而言，各个阶段可能同时出现在同一问题的不同方面。如果这个难题十分棘手，这种现象就很容易发生。复杂问题本身可能是由一些较小的问题组合而成的，其中每一个都很难引导出创造性思维。

总结

创造性思维的最后阶段是验证期或修订期。在阐明期出现的核心思想或结构在此阶段获得验证或修订。在创作一首诗歌时，作者在此阶段逐句修订自己在阐明期写下的作品：在细节上进行补充、完善，或者删除一些冗余成分。在解决复杂的科学问题时，科学家可能会使用一些统计方法或者实验设备去验证自己在阐明期得出的结论。对自己已经勾勒好的图片，艺术家可能会在颜色和线条上进行一些增补或清理。音乐家可能会在合适的音乐器材上演奏自己创作的乐曲，然后看看哪些旋律和乐调还需要修改。为了符合艺术和科学固有的标准，在阐明期获得的思

想必须得到特殊规则或技术的修正。修订工作有时轻而易举，有时艰难异常。根据所面对问题的性质和难度，这一阶段的持续时长，可能是几分钟、数月甚至数年。这四个阶段可能会重叠，正如酝酿期会出现在准备阶段，修订期可能会开始于阐明阶段。

第五讲　创造性思维是怎么形成的

潜意识

庞加莱写道：“在我看来，在有关数学的发现中，潜意识工作的作用无可争辩，同时，我们也应该在其他的事例中探寻其踪迹。”“无意识的自我，也被称为下意识的自我，在数学发现中扮演着重要的角色。据说，潜意识的自我是自动的、机械的，但是这并非事实，其作用丝毫不逊色于有意识的自我……潜意识的自我有着敏锐的洞察力，机智且敏锐；它可以自行选择，也可以预言未来……通常而言，在一段较久的无意识工作之后，在突然的顿悟之时，潜意识会将自己的发现呈现在思维之中，实现潜意识和意识的组合，对于新发现而言，这种组合意义非凡且异常多产。”庞加莱曾表明，在解决数学问题时，我们必须运用运算规则，计算过程也是十分耗费时间的，而潜意识绝不会提供现成答案。潜意识的自我“可能会被认为特别适合这种工作……潜意识工作为我们带来灵感，我们能从那些灵感中期待的不过是一个计算的出发点。紧随灵感之后的是第二个时期的意识工作，计算过程本身必须在这个时期完成。那些计算过程有着严格且复杂的计算规则；计算过程要求个人遵守规则、集中注意力、下定决心及注意总结。在潜意识中，或许有人会认为其中的思绪毫无规则混乱不堪，正相反，我会认为其中的思绪有无尽的自由。一些人们意想不到的结果只会出现于这种无序中”。

同样地，斯特罗说：“存在一个酝酿期，个人的全部才智在此期间共同发挥作用，这个过程在很大程度上就是潜意识工作的过程，一个因个人专注于某个对口的问题而渐渐获得启发的过程。叔本华[44]称其为‘无意识沉思’……这个术语暗示了两个方面的论点：首先，在意识受到抑制的情况下，思维也可以进行；其次，决定我们心灵成长的潜意识

会对个人的思考过程产生很大的影响。”波特努瓦认为：“感官体验过后是一段酝酿期，考虑一下音乐、诗歌、戏剧和小说后我们可以发现，任何艺术创作似乎都不可避免地会进入这个循环周期。”“感官让我们接触外界，经过一个酝酿期或潜意识加工期之后，那些感官中的东西会给我们留下印象和记忆。”

思考者并不会觉察到潜意识的运行过程。在巴特利特[45]看来：“潜意识如同一个司令官，不是处于从属地位、与其他因素一起发号施令，而是通过直接提供基本的规则框架来决定个人的行为方式，在基本的规则框架中，其他的因素，如个人在当前遇到的刺激因素、个人特有的处事习惯或个人的经验，会对个人的行为方式产生影响。没有意识的干涉，潜意识可能会自主地发挥其功能。”潜意识是一片幽冥的星空，而那些灵思妙想常会突然从中闪烁而出，迅捷如闪电，毫无征兆，这是加利对潜意识的看法。

拉帕波尔写道：“当一个下意识的想法开始出现在意识中时，为了能够完整地抓住它，个人会暂时关闭意识中的‘审查’功能。”

之前的意识经验对潜意识活动的影响被唐尼道破，他宣称：“灵感或许只是来自潜意识的一道闪电，但是因为它突兀地从天而降，故不可能无关紧要。”同样，格赛尔也讲过：“个人只有在目标明确的情况下努力尝试，潜意识思考才会发生。”里博指出：“灵感会突然爆发在意识之中，但是它的出现绝不是必然或毫无条件的，其背后是个人默默地、持之以恒地艰辛付出。”在普雷斯科特看来：“灵感是这样出现的，首先，思维需要经过一段长久的准备过程，然后是一段酝酿过程，最后那个思想会在‘灵感显现’的时刻出现在意识思维中。个人的意识思维或许会在模糊和心神不宁中意识到灵感的酝酿过程。”类似地，沃拉斯也曾描述过潜意识的酝酿过程。阿达玛[46]声明，在阐明阶段之前的酝酿期，潜意识过程或多或少扮演着重要角色。同样地，汉弗莱[47]认为：“要解释

灵感出现的这些情况，无论如何也要借用某种形式的潜意识工作。”

在描述创造性思维时，潜意识欲望的重要性一直被众人强调。利夫斯曾提到，意识工作和自发的、潜意识的灵感一起运作。德拉克洛瓦认为，审美创造是以想象来满足潜意识欲望，在审美创造中，想象被具体地表达出来，使不可能获得满足的潜意识欲望获得了满足。罗斯曼认为，意识思维中不曾获得满足的愿望会转移到潜意识思维中，并且会在其中开始搜寻自我满足的旅程。在创造性思维中，解决困难或创作艺术作品的意愿是一个很重要的因素。戴门特写道：“在创造性思维的整个过程中，早期的意愿应该是影响潜意识的主要因素。”

洛斯描述了柯勒律治创作那些经典诗歌的过程：“在阅读中，一个又一个的生动片段在其幽深的思维中逐渐沉淀。同时，在意识思维的下面，平日的积累朦胧、充满力量又积极活跃。在意识思维的上面，一些如溪水般潺潺而动的思维意识（我们通常会想到的那些事物），开始了各自独立而漫长的旅程……在记忆中交替出现的那些事实聚集在思维的表面之下……当闪烁的灵感在最后从天而降时……意识和潜意识会联手欢呼雀跃，如同宣布福音的天使，这时，跳跃的灵感如池中翻涌之水——它既非鱼类，也非其他生物，也非蛇一般的东西，也非真实的水怪，但是这些潜意识深渊之下容光焕发的生物嬉戏于被月光点亮的海面，而这片月光也是来自于潜意识深渊之下。”“在创作过程中，那些更重要的因素——平日的积淀、美好的想象及意志的共同作用——并非诗歌的垄断者。例如，通过它们的团结协作，科学领域中那些繁杂混乱的现象会在思维的世界变得有序而清晰。同时，其运行过程在本质上是相同的。”

菲布里曼曾给出过相似的解释，他写道：“大量的艺术想象发生在潜意识或个人灵魂之中，人类个体的心理生活可以被看到的只是冰山一角，和冰山一样，其余的四分之三暗藏在大海之下。意识如同画面一般

漂浮在潜意识的表面，并不能代表多种多样的心理活动……在心理领域中，潜意识和意识的关系仍未可知。然而，就艺术心理学而言，我们能够宣称确认已知的是，在艺术创作过程中，二者不可或缺。”

不同的心理定式

对创造性思维的解释以及潜意识中的酝酿只是构成了数个早被提及的理论之一。例如，里根纳诺认为，正常的推理几乎全都产生于意识领域，潜意识未曾做进一步精致细化的工作，因为追求精致的潜意识最容易使人感到疲惫不堪。“每一种心理状态，就其本身而言，既非有意识的，亦非无意识的，但是心理状态之间的转换会相互影响。”如果一项发明或一个灵感仅仅是一个偶然的想法，而“这个想法在出现的那一刻恰好被相应的情感倾向选中，那么，那个想法的出现就显得十分自然，对于个人来说，这样的情况就像是一场未曾刻意追求的不期而遇——其升起于意识的深渊”。他又说道，庞加莱提到的灵感并非出现于潜意识中，而是“堂而皇之地出现在完全清醒的意识中，同时，他十分强调‘突然顿悟’仅仅是一个事实，即各种思想偶然结合并在这一刻进入个人的活动之中，因此，其具备简洁、突然又确信无疑的特点”。个人的意识活动忙于其他的事情时，也很难将推理看作无意识状态下的思维运行。即使潜意识情感作用有难以置信的持续时间、幅度和强度，潜意识的推理也是假定的。对推理来说或多或少有这种可能，即推理被认为需要长久而艰辛的细化加工工作才能引导出灵感。里根纳诺认为，常规推理几乎绝对发生于有意识的状态下，因此，在推理和灵感中潜意识并不会起太大的作用。

哈丁也同样质疑过潜意识的重要性：“我们并不相信潜意识会给我们提供解决方案。首先，只有一些必要的想法已经储存在心里，潜意识才能提供解决方案；其次，一个重要科学作品中的一个重要问题被搁置

一旁并被完全忘却，是不太可能的……那个问题并未被忘却，而是被搁置在一旁。”

亥姆霍兹已经表明，在酝酿阶段，只有克服了疲劳，并且妥善地处理了材料，酝酿中的思想才能得到较好的修正。“当我疲惫不堪或在工作中忙忙碌碌时，我从来都想不出什么令人兴奋的点子……反倒是在漫步于阳光和煦、绿树成荫的林间之时，我才会与那些灵感不期而遇。”

类似地，伍德沃斯也表明，对推理来说，将潜意识作为一个解释说明十分不必要。“酝酿这个词语暗示了一个工作理论，即注意力集中在工作之外的其他事情时，个人在潜意识中还是会思考自己的某些工作。但是，我们可以抛开酝酿的这层含义而仅仅用其来指示一个事实——到目前为止，其确实是一个事实——在准备期之后、阐明期之前会有一个时期，即注意力从工作中转移到其他事情上……除了潜意识工作——其也被称为潜意识思考——的理论之外，庞加莱在观察和思考中得到的事实在本质上与亥姆霍兹的看法一致。通过必要的初步工作熟悉一个问题之后，必须有一个休息期，或者也叫作潜意识工作，之后新思想才可能破茧而出。在这个新发现变得完备之前，验证和精致细化的工作必不可少。这个突然出现在准备期和酝酿期之后的新发现，到底新在哪里？”“只有在其他更具有测试性的假设被抛弃的条件下，这个显而易见的理论——潜意识思维，不论其被认为是精神上的还是思维上的——才应该作为被抛弃的剩余假说而搁置一旁……因为在酝酿期，那个难题会一次又一次有意识地重现，尽管并未在那个难题上做什么工作，但仍然可以获得部分的解决方案。在一个或长或短的时期，注意力高度集中于难题上，在此期间出现了阐明期的启示，如果这是一个事实，那么就可以假设先前的意识工作是无偿的。”

想要获得关于灵感的启示，我们必须对外界保持新鲜感，或者我们的大脑要处于清醒且精力充沛的状态。

“在回忆某个名字时，如果个人的尝试徒劳无功，那么紧随其后的往往是放弃，这是一个简单且平常的事例，这表明想要获得关于答案的启示，就要在初步阶段排除那些会阻碍下一步行动的干扰因素。经常发生的是，思考者在一开始就犯了错，在不知不觉中陷入了一个泥潭且一时还难以跳出来。正如解决大部分难题一样，思考者容易在一开始就提出一些会限制其探索活动的假设，只要继续其探索活动，他就难以跳出自己的假设，即使在休息后返回工作也还会那样。一些发明家记下了支持这一解释的事实：当令人兴奋的想法来临时，它们的简单会让人惊奇万分，因为那些思考者在一开始就为自己假定了一个更加复杂的解决方案。根据这个证据，为了以一种‘开放心态’解决难题，个人在酝酿期就要摆脱错误的引导和阻碍性的假设。”

谢弗、吉尔默、舍恩在讨论酝酿期时指出了“休息、赋闲和职业变更扮演的角色。在一个问题上工作一段时间之后，一些禁忌和干扰就被人为地建立起来。放松在消除那些干扰和禁忌的同时还为新方法的产生创造了条件。当一个灵感在对话中或在从事难题之外的工作中出现时，一个不起眼的外在刺激就很可能让我们回到初始的问题上，由于摆脱了旧的分歧和困惑，那个难题会被立刻解决”。

一位工程师发明了在面包店分配面粉的机器，借用那个工程师的报告，迈尼克[48]指明了心理定式[49]差异在发现期的重要性。那位工程师在一个问题上纠结了很久却依旧一无所获，他感到十分疲惫，就把那个问题抛到一边。他习惯性地沿着河岸漫步。以往，他经常会在那里看到一艘带桨的轮船，然而这天在那个老地方却出现了一艘挖泥船。在返家的路上，他要经过一家烘焙店，他得到了一个让人惊喜的关于发明创造的想法，即把挖泥船和旋转桨轮船的原理结合起来。

鲁格研究了与发现有关的心理定式的变化。讨论人们在解决机械难题中的反应时，他提到，“受试者对手头特殊问题的本质提出假设，这

个假设往往是在意外中建立的，并且在未经考察的条件下被完全确立……在一些情况下，这样的假设被不加批判地设立，因此，在某些类似情况下，提出解决方案毫无希望……这些固定的具备惯性影响的假设，会在几个方面被打破……某些情况下，经过一段时间的间隔期后，重新返回那个难题时，其常常能被立刻解决。意识的特殊设定已经被这种改变打破，新的视点于此时成为可能。这儿有许多引人注目的类似的例子，如很多人都是在清晨第一次醒来时获得启示”。桑代克[50]认为，我们应该“避免那些关于假设的常识性错误，同水是由氢和氧结合而成不一样，在脑海中或其他地方，创造性并不能被确定无疑地描述出来”。

格兹考写道：“对定式（感受定式和超越定式）运行中的两个过程的描述被确定了下来……相对于与感觉或机械功能有关的工作任务来说，定式在更高的思维过程中表现得更明显。”

对格式塔理论的解释

其他的研究人员在格式塔理论中已经提供了对推理和创造性思维的解释。惠勒写道：“一个人只会在紧张时举止频繁，而行为是一个释放紧张的过程。反过来，释放紧张的过程也受到目标意识的影响。因为完成目标后，至少相对来说，要在生物体内的各种压力间建立一种平衡，所以个人的行为是受其限制的。但是请注意，这种行为——在以客观环境为参考的条件下做某事——带来了一种平衡。以一种方案排遣生物体内的紧张和以某种方法达到某个目标是同义的。”统一的回应暗示：“一个行为由于紧张而开始；相互协调的行为涉及在行为开始之前建立的目标；肌肉和神经之间的压力相差甚远，但二者总是那么一致或平衡，个体的行为总是沿着神经的既定方向发展。这很快就会变得十分显然，所有的行为都是格式塔式的：学习、记忆、感情、思考、知觉和感觉过

程；最近有一个发现，即一组类似的规则控制着神经系统的生理活动。”

同样，哈特曼说：“对所有的学习过程来说，最基本的出发点是需要。一个需要相当于一个系统中的应急状态。张力本身似乎是身体、精神共同作用的结果。在社会‘领域’，学习者也受到外力的影响。这是一种激励力量，使学习者在追求其目标时保持活力，直到其紧张被削减或消除。”

科勒和科夫卡都描述过类似的观点。科勒说：“很明显的是，在思考时，和旧理论中假设的无关紧要的感觉要素相比，需要处于核心地位，常显示为一个强烈的‘偏好’。”科夫卡宣称：“在系统的接收端，刺激会扰乱一种平衡；打破平衡的结果就是导致行为，这个行为力图把系统带向一种新的平衡，因此，各种反应必须随着平衡被干扰的方式、特殊情况、接收过程而变化。”

埃因霍温和费纳克提出了对格式塔的解释。他们陈述道：“创造性活动是一个动态的整体。”他们观察了13个艺术家和14个非艺术家创作一首诗歌的过程。

通过观察受试者在解决难题时的自言自语，布鲁姆和布罗德研究了思维组织在不同关系中的作用。

邓克从格式塔理论的视点出发，提出了一段关于思维的新论述：“在个人面对那个问题时，在最终得到答案时，作为一个规则，大量的中间步骤以分层的方式使受欢迎的解决方案从一般过渡到具体。”“解决问题的行为……包含了一个过程，即最开始的解决方案只有一个大致的范围或处于方法向结果过渡的预备状态，之后，其会向一个更实用的解决方案过渡。在最终的答案被确定之前，具体的解决方案和特定假设都会不断地涌现。”他更进一步写道：“解答过程会一直持续，

直到‘缺口关闭’‘组织完成’‘干扰因素被移除’‘平衡或张力被释放’，而这毫无疑问涉及动力学观点，更准确地说是精力观点。但是在保持平衡或寻求简洁的这种趋势中，何种事物会起作用，现在，根据格式塔心理学的相关理论能阐释清楚这个问题……我们注意到，如果新形势趋于有利，那么涉及已给材料的旧形势和针对变化趋势的解决方案可以被优化，同时，也会创造出更多可供分析、假设的机会……答案经常会在意料之外出现，也就是所谓的‘心想事成’。因此，能否得到一个有用的解决办法主要取决于下面两个方面：是否对思考材料进行了适当的重组，是否适当地改变了要求……”

“我们可以提出一个一般的议题，一个建议可以被尽早理解和吸收，在开发阶段，它已经十分接近系谱线，同时，在这条线之内，靠近这条线是问题期，之后是运行期，简言之，它参加得越彻底……如果初步方案并不是那么完美，并且在接下来解决问题中它并不能取得进一步的进展，那么这样一个过渡阶段就会出现。之后，另一个解决方案（它或多或少需要被明确定义）需要被寻找出来……在另一个过渡阶段，思维过程的跳跃性可能会更大。每一个这样的转变可能都需要把思维转到早期阶段的问题上；早期的任务被重置，一个新的分支从旧的躯干上长出。有时S1（代表当时的事物状态）会回到最初设置的问题上，有时只是在当前的状态下倒退一点点。”

韦特海默以类似的方式写道：“当一个人处理一个问题时，它的结构特点和需求会给思考者带来一定的疲惫、压力、紧张。在真正的思考中会发生的是，倦意和压力会如影随形，并沿着一定的方向，据情况而变。S2是一个事物的状态，在结构上，事物由内在力量而结合在一起，彼此之间处于一种和谐的相互需求的状态，各部分取决于整体的结构，整体由各部分在一种结构下组合而成。”

“那个过程并未涉及给出的部分及其转变。虽然那个过程和与其在

结构上相关的材料结合在一起才能起作用，但其是从过去的经验、先前的知识及发展方向中挑选出来的。”

“有关这一切的各种转变和步骤，会强烈地倾向于将事态从S1转变为S2。”

如果这基本上是创造性思维过程的本质，也就是说，如果在结构上决定了创造性思维过程的各个步骤，那么，这样看的话就会有一系列的问题出现。例如，为何通常创造性思维的推进过程不会更加直接，为何会存在毫无进展的状态，为何一个发展过程会进入死胡同并且保持受阻的状态——差异和错误是如何产生的。我已经提到了一些原因。我可能会强调，对情况不够充分的认识可能会阻碍受试者抓住缺口的真实结构，以及可以关上那个缺口的需求的本质。通常，受试者会缺乏一个较广的视角。即使他在一开始有一个较广阔的视角，也可能会在推进解决问题的过程中渐渐丢掉它，因为他可能太专注于细节而逐渐陷入零碎的工作之中。在这种环境下，可能就容易发生让自己陷入封闭、狭隘的情况。当然，另一方面，个人视角也可能会被过分扩大，从而抓不住重点。

创造性思维和学习

通过参考对创造性思维的不同描述，我们可以更好地理解创造性思维过程的本质。当个人意识到问题的存在时，其神经系统中的平衡就会被打破，其解决问题的愿望就会在意识中醒来。针对问题的解决方案是神经关联终止了其他意愿后对问题的回应，其出现也是为了恢复神经系统的平衡。

一些作者强调，在创造性思维中，一个思想在发展过程中出现的变化完全是由于潜意识的活动，但是，实际上他们并不知道这是否是事

实。对于这些，个人可以在反省中辨别的是，在其意识思维中实际发生了什么。这种作者意识到了准备阶段，在这个阶段，他们历经艰辛却收效甚微。同时，他们也意识到了阐明阶段，在这个阶段，那些关于答案的灵思妙想出现在偶然之间，给人带来一种喜不自胜的感觉。这两个阶段都需要集中注意力：在准备期，个人会产生困惑、怀疑及历经艰辛却收效甚微的失败感；在阐明期，个人会感到轻松、成就卓然、快乐和兴奋。然而，在酝酿阶段，个人并非十分明显地注意到自己的注意力集中在什么地方，其要么会陷于忙碌和应付挫折之中，如同准备期，要么会感到轻松、成就卓然、快乐和兴奋，如同阐明期。通常，在酝酿期，个人会暂停在准备期并不成功的尝试，而将注意力转向其他的日常活动。在阐明期出现的兴奋，准确来说并非一种成就感，因为这期间出现的想法（或答案）并未接受过修正，还不足以充当解决问题的办法。因此毫无疑问，这些作者都对准备阶段、阐明阶段以及未被注意到的酝酿阶段印象深刻，在酝酿期，他们从事着其他的日常活动却仍旧在偶然间思索着自己的难题。甚至验证期也比酝酿期更容易被意识到，因为，在最后一个阶段，个人会强迫自己集中注意力。毫无疑问，这些作者中的部分人士会将在阐明期突然出现的灵思妙想归功于潜意识的工作，因为他们并没有意识到酝酿期。其实，在从事惯例性的日常活动时，他们会时不时地一次又一次触碰灵思妙想的衣角。

当帕特里克实验里的那些诗人和画家们被问到一个问题——他们是否曾酝酿过关于创作对象的想法时，大多数情况下，他们能想起自己创作过程的酝酿期。毫无疑问，如果那些依赖于潜意识的作家被如此提问，他们也会察觉，那些后来被用在作品中的思想其实在之前曾时不时地出现过。这些出现于酝酿期的干预性想法连接着准备期和阐明期，如果他们未曾发现酝酿期的发生过程，那么，他们拿潜意识说事儿就是很自然的事情了。

事实上对任何创作来说，潜意识是一直起着作用的，人们并不能在

反省中分辨出这个事实。

在达成目标之前的学习期，准备阶段的探索行为和只出现在试验学习期的第一次尝试性探索行为有着相似特征。在试验期这一学习阶段，在最开始的尝试中，进入死胡同的可能性比旗开得胜要大。同样地，在创造性思维中，在准备期和酝酿期，一个在后来开启灵感之门的主要思想要比其他的想法出现的次数更多。对创造性思维和试验学习期的第一次尝试而言，挫折并不会让个人失去继续尝试直至奏效方法出现的斗志。

如果一只老鼠具备创造性思维，而为其准备的迷宫难到可以引导其引爆创造性思维的地步，那么，其创造性思维的过程就会与其试验学习期的第一次尝试过程相符合。在得到最终的解答办法之前，除了那个正确想法会反复出现之外，其他的不太切题的想法也会出现在创造性思维中，而在迷宫的学习模式中并不会出现这样的情况，即老鼠会在试验中反复向正确答案冲击，因为突破迷宫只有一次机会。在实现目标之前，在第一次尝试着突破典型迷宫时，有两种思想会反复出现，即与真相相差甚远的想法和部分正确的想法，那个想法在修正中由部分正确转变为完全正确的那一刻就是其获得奖励、突破迷宫的时刻。在创造性思维中，在第一次实现目标之前，那些正确的想法会反复出现，如同那些干扰性的并不能解决问题的想法一样。创造性思维是史无前例地（也可称为第一次）达成一个目标或获得一个解决办法；在实现目标的过程中，第一次以及后续的尝试是一个学习过程，在这个学习过程中，个人会不断地向正确的想法靠近。我们并不能断言，在准备阶段出现的所有思想都会在酝酿期再现，有些在准备期出现的想法在后来会完全销声匿迹。在实现目标或获得解决办法之前，那个正确的想法及其他并不能解决问题的想法都会反复出现。这是为何？获得奖励后的愉悦感和满足感在这里并不会起作用。奥尔波特[51]已经论述过，常常在它们起作用之前，一个解决办法可能就已经出现了。他向外界表明：“顿悟性的解决办法

一定出现在愉悦感和满足感之前。”

当一个人在面对一个难题时产生了一种愿望，大脑中的神经系统就会出现一种不平衡的状态。人脑中的某些想法或神经刺激会竭力恢复神经系统的平衡。在酝酿期，神经兴奋（用来保持神经系统的平衡）并没有为了保持大脑的平衡而充分调整，而是会暂时消失。当它再次出现时，它一定经过了不同的心理定式的修正。这种调整过的神经兴奋会恢复大脑的平衡，而个人会在此时经历阐明期，也就是会在此时获得启示性的答案。神经兴奋由化学反应到物理反应的过程，就是解答方案呈现的过程：未被满足的愿望或对答案的需要会在个人头脑的神经系统中建立一种不平衡的状态，在获得解答方案后，人脑会恢复最初的平衡状态。心理愿望或心理需求的结束与心理意识及一个新的心理平衡的形成紧密相关。

验证阶段包含很多直觉。根据问题的性质，在阐明期获得的解决办法或灵思妙想会经过艺术或科学标准的衡量，通常而言，如果二者相符，那么阐明期得出的这个思想就会被形式化确定，即由抽象灵感到具体方法。

验证或修订阶段除了包含一些直觉外，还包含一些判断。在思考者的脑海中，灵感性的想法或解决方案会在具体化的过程中定型，思考者会将其与自己所认可的科学或艺术标准比较一番，如果思考者从直觉上看不出二者有何明显差别，那么此时，运用推理过程去进行判断就显得十分必要。因此，在尝试决定为新思想增加一些细节的时候，思考者头脑中神经组织的平衡会再一次被打乱。在验证或修订阶段，在对灵思妙想进行增删完善（这是和创造性思维的总体过程相比较，在酝酿阶段之后，解答办法会出现于阐明阶段）时会发现一些相对简单的问题，解决它们能使那些细小的神经失调恢复平衡。

如果新思想在准备阶段就与一些不相关的材料结合，而最终在阐明

阶段成为解决方案，那么在酝酿阶段，当我们暂时搁置难题并把注意力转向其他的日常事务时，最终成为解决方案的想法和其他的不相关的想法或许都会反复出现，但是当最终的解决方案确定后，其他的想法就会被淘汰。其背后的原理或原因类似于动物在物理迷宫中的学习过程，在此期间其部分正确的肌肉反应会导向目标，与此同时，其不正确的肌肉反应也会反复出现，但是在获得奖励之后，第一次试验就会结束。尽管问题类型千差万别，答案之间千变万化，但是在第一次尝试突破迷宫的学习过程中，以及在创造性思维中，可以对出现的那些正确的和不正确的应对之法进行比较。

对于解决问题，摩根有一个著名论述：行动的首要条件是存在某种动机、需求或行动的欲望。在某些动物实验中，饥饿常被用来作为其行动的动机。其次，动物的动机性行为受到某些环境的阻碍性影响，那些环境会阻止即刻的行为。再次，解决问题时，个体会想出不同的应对之法，或称为“反复试验”也行。最后，某种偶然出现的答案满足了最初的需求，之后，整个活动过程结束。在谢弗、吉尔默和舍恩看来：“这种分析——（1）动机，（2）阻碍，（3）多种尝试，（4）解决办法，除了被广泛运用于其他复杂的推理过程外，也被用于简单的解答问题的过程。”“对思考过程的总体分析已经显示，这个分析包含了一些被假设的建议——有被批判的、接受的以及抛弃的。在公开解决问题时，在寻找答案的过程中，每个假设对应着一个‘尝试’，它们被思考者身体力行地践行着。”开拓者并不能断定何种随机性尝试是明智的；那些实验中的动物们也难以区分自己的尝试：在迷宫或难题箱中获得食物之前，即在第一次得出正确答案之前的那些尝试，与突破迷宫或难题箱获得奖励之后被再一次放入其中的那些尝试。

在第一次获得奖励之后，那些在后继尝试中出现的随机行为或多或少被修正过，即被曾获得奖励这个事实影响。在第一次实现目标之前出现的随机行为则不会存在这种情况。

那个分析过程——（1）动机，（2）阻碍，（3）多种尝试，（4）解决办法，除了被广泛地运用于其他复杂的推理过程外，也被用于简单的解答问题的过程，这只在实现目标之前的第一次尝试中是一个事实。在实现目标或得到解答办法之后，创造性思维和解决简单问题之间将不再具有可比性。在曾经获得过解答办法的创造性思维中，将不会出现寻求旧答案的动机；但是在简单的推理过程和处理日常的简易问题时，社会环境和身体内的动机会促使个人去寻求常用的解答办法，也就是按照老一套去处理问题。当某个动物或个人被置于熟悉的问题情景之下，曾经第一次尝试获得成功的事实在某种程度上会影响后续第二次尝试中的随机行为，而毫无经验的第一次尝试不会出现这种情况。在第一次获得奖励之后（在第一次尝试中），后续的尝试仅仅就是为了在练习中不断地完善那个部分正确的解答办法并将其固定。

与身体需求相关的未被满足的愿望，如饥饿、口渴、性欲，在丝毫未曾被满足的情况下会越来越强地反复出现。然而在创造性思维这样的复杂情况中，一旦解决问题的愿望被一个解决办法满足，这种同样的需求将不会再现。因此，对于那些曾经满足了饥饿、口渴、性欲等身体需求的动物来说，在一段间隔之后，可以将它们再次放入同一个迷宫或难题箱中，由于那些欲望的周期性需求，它们解决自身需求的动机会如第一次尝试时那样强烈。但是，对于创造性思维而言，一旦那种解决问题的愿望被一种灵思妙想满足，那些特定的固定需求将不会再现。当一位画家在阐明阶段想出了一种创意性的创作方法，或者某个发明家想到了关于制造某种新机器的点子，那么其特定的艺术创作或机器发明的固定需求就得到了满足，就不会再出现相同的动机去引导其重复解决自己的问题，因此，与身在迷宫或难题箱中的动物不同，他们后续的行为并不会出现类似的动机。那些在阐明阶段出现的正确答案会给思考者留下异常深刻的印象，它们将被牢牢记住，在随后的各种场合出现同样的问题时，他们能立刻给出正确的答案。甚至动物们也不例外，在难题箱中通过顿悟解决问题的动物，当复现的身体需求推动其再一次解决同样的问

题时，其能在后续的尝试中立刻给出正确的答案，这说明正确的答案在第一次出现时就被它们牢记于心。因此，即使在先前多次获得答案或奖励之后，一些被身体或社会环境引导的未被实现的愿望，会以同样的强度反复出现。但是在更加困难和复杂的创造性思维的过程中，未被满足的愿望，诸如创造一种特定的艺术作品或得到一种特殊的科学发现或发明，在得到那个特别的解决之法后不会再重复出现。

在我们看来，在创造性思维和解决迷宫问题中，初次尝试会一直持续，直到首次获得突破迷宫的奖励或解决办法。在老鼠的实验中，它可能会持续数分钟或数小时，而对一个思考者而言，它可能会持续数天或数周。对于实验中的老鼠而言，在其随机行动第一次达到目标之前，我们不能说那是一次尝试。在获得奖励之前，终结前的愿望未曾得到满足，因此，那并不足以称为一次实验。我们不能如此认为，即把老鼠第一次尝试中的每一个正确行为都看作一次实验，也不能认为老鼠的第一次实验会由许多次不成功的尝试组成。如果每一次随机行动都被称为一次试验，那么就需要用某个与“试验”相近的词汇去命名获得奖励、终止愿望的这一总体活动。因此，创造性思维的过程，伴随着准备期、酝酿期，在阐明期获得针对问题的解决办法并在第一次实验解决难题时得到成功的验证。当第一次获得奖励或解决办法后，关于那次实验的活动也就终止了。

某些生理过程会影响意识。这里有一些关于“目的”“目标”“欲望对象”的看法，即如果愿望未被满足，便会成为意识的本质。认识到一个问题将被解决是一种意识，这种意识会涉及由一些内部或外部刺激造成的对神经系统平衡的干扰。“目的”这一看法或“达到目标”仅仅是一种暂时性的解决方案，这种暂时性的解答只是部分地满足了永无止境的愿望。这种针对目的或目标的暂时性回应，（a）要么是在先前解决类似的问题中学来的，是一种应对方法或习惯，（b）要么是一种从以往的解答方案中抽象出来的更加广义的答案，二者作为一种兴趣或观念，往

往不能彻底应对难题、满足未被满足的愿望。当这种并不充分的思想第一次出现在准备阶段时，会启动一系列与之相关的之前的想法。其中有些想法会不断地被修正、反复出现，最后作为酝酿期的典型成果再现于不同的思维模式中。当关于“目的”或“目标”的并不成熟的想法因得到了足够的修订而呈现为一种明确的形式时，它满足了未被终止的愿望并恢复了神经系统的平衡，此刻，难题便迎刃而解；当阐明期出现的解决方法正在被科学或艺术标准衡量时，未实现的新愿望会立刻出现在验证期阶段。这些未被实现的小愿望会涉及一些比主要愿望稍小的简单问题，比如增删解决方法的细节，而那些主要问题却要复杂很多。

赖斯认为：“目的是行为想要完成的目标，对于这个目标而言，其可能在过去被实现过，也可能仅仅是这一次行为的附庸……我们目的的象征介于刺激和反应之间……在贯彻执行阶段，我们将象征性的目的牢记于心，思考并反复确认它；在保持前进时，把作为辅助力量的注意力坚定不渝地集中于目标上十分必要。”

根据赖斯的看法，目的的象征介于外来刺激和解决方案之间。这是因为某种目的的实现并非意味着彻底满足了这种目的背后的愿望，因此，它会一直持续下去，直到大脑中失去平衡的神经系统被修复、问题得到解决。因此，“目的的象征”或“暂行可行的解决方案”会介于刺激因素和最终的解答方案之间。

如上所述，所谓解决问题时的期待其实能给人带来快乐，伴随着回忆，过去遇到过的类似的问题、类似的答案（尽管在某些情况下，之前的解决方法并非太让人满意）都会出现，因此，面对一个难题时，当个人第一次在自我觉醒中意识到那种愿望或需求时，会立刻回想起之前遇到过的类似问题的解决办法，心中油然而起一种情感（通常是一种畅快或欢愉），同时，他会十分希望这个老办法可以在新问题上派上用场。然而，过去的那种解决方案并不足以满足现在问题的需求，同时，他会

一如既往地搜寻能彻底满足这种需求的答案。解决难题的期待常作为“目的”被提及。如上所述，目的是一种特定回应或习惯，产生于过去一系列相似问题的答案中，或者是一种更普遍的回应，或者是一种兴趣或观念，从过去所遇类似问题的答案中抽象而出。

在谢弗、吉尔默、舍恩等人看来，“有一种看法十分精妙，即酝酿期和学习过程中的高原期是类似的”。“在准备阶段，材料的收集和观察工作已经完成，基于对相关事实的透彻了解，思考者可以用细微的手势或动作表达它们。在酝酿期，思考者并不需要系统地工作，因为其面对的问题会如影随形地伴随着他，举手投足之间他都在自觉或不自觉地考虑该如何解决那个难题。在酝酿期，他在不断地重组自己的想法，就像处于学习高原期的人为了更进一步重组自己的学习习惯一样。”

在这个类比中，需要记住的是，学习曲线[52]中的高原期与酝酿期过程存在一个本质差别。学习曲线是试图解决同一个问题（或非常类似的问题）时多次尝试的累计结果。另一方面，在创造性思维中，问题只需要被一次性解决。正如我们在其他地方提到过的，在酝酿期，后来成为解决办法的那个思想会在此时反复出现，而未被满足的愿望在解决办法出现后第一次被终止。然而，学习曲线的结果却来源于下面的过程，即个人在同一个问题上不断地改进自己的解决办法并多次满足自己解决问题的需求。酝酿期与学习曲线的高原期之间可以类比，但它们分别只是创造性思维和学习曲线过程的一小段。

第一次实现目标和创造性思维完成后，新想法在练习、固定和实际运行中会不断地被完善，个人也在此过程中不断地学习。

对于简单的问题，在答案第一次出现时，未被实现的解决问题的愿望第一次被满足。然而，在创造性思维中，相对于个人能力来说，问题的难度要更大，因为解决这种问题的答案史无前例，所以那个反复出现的正确想法并不会被立刻接受。

众所周知，当一种想法曾经出现过时，除非被禁止，否则它就有重现的趋势。在准备期和酝酿期，无关紧要的想法和接近正确答案的想法都会反复出现。当一个想法重现，就有必要重视它，因为意识是一个流动过程，那些重现的想法一定得到过修正。无关紧要的想法和接近正确答案的想法在重现之前也都被修正过。当接近正确答案的想法在不同的思维模式中被修正并反复出现时，它还不足以满足我们的预期愿望，也就是说此时的灵思妙想并未最终形成。最后，灵思妙想经过多次修正终于成型，满足了我们解决难题的愿望，之前混乱的神经系统也在此时恢复平衡，我们得到了最终的解决之法。

例如，在创作诗歌时，为什么不是想到过去做过的算术题和早餐食物，而是只想到与这种文学活动相关的经验？因为尚未实现的解决难题的愿望，和思考者曾有过的其他愿望是相似的。处理问题的习惯早在过去就已经形成，在遇到类似的问题时，个人会习惯性地用熟悉的方法处理。与经验完全不相关的答案很少会出现。之前的需求下产生的习惯性的解决办法并不会终止解决当前这一问题的需求，同时，在富有想象力的活动中，因新环境而出现的其他看法和想法会成为回应新需求的背景。与解决之前类似需求的办法完全无关的多余想法通常不会出现。

所有的对策，包括后来被丢弃的，以及从最开始部分正确到一番修正后成为解决办法的，只要其不能满足解决当前问题的需求，就会被其他的对策取代。一个人只要活着，思想和思维历程就会不断地变化，只要解决当前问题的需求还在，在个人过去经验的影响下，不同的对策就一直会反复出现。

当思考者暂时把问题放在一边，将自己的注意力放在其他的日常事务上时，在不同的心理定式中，从最开始部分正确到一番修正后成为解决办法的那个想法，会在不断地修正后一次又一次地反复出现。但有一点也需要切记，那些不正确的对策也会在心理定式中修正自己并一次又

一次反复出现。换句话说，那些并不完美的对策（无论是后来成为灵思妙想的，还是被舍弃的）都会在我们习惯性的认知、兴趣、态度及心理定式的影响下发生改变。因此，认出头脑中的灵思妙想也不是轻而易举的事。尽管对难题的思考会被日常生活中的其他需求不停地打断，但是只要解决问题的需求还在，各种解决办法就会反复出现。

只要解决难题的需要在准备期或酝酿期未获得满足，它就会通过意识影响个人，也就是使人处于不愉快的情感状态。在阐明期，当答案出现时，那种满足感和兴奋感就十分明显。进而，阐明期的那种愉悦感会被修正阶段的情绪状态取代。在修正阶段，愉快少，怀疑和批判多。当个人拿自己的想法与自己掌握的科学或艺术的标准对比时，新的未得到满足的需要就会出现。通常，破坏神经系统平衡的小干扰会反过来被简单的推理和判断消除。

帕特里克、邓克、克里斯托弗和拉帕雷德在不同的实验中获得的结论表明，成为最终答案的想法会重现，同时，其他重复出现的与灵思妙想无关的想法会被丢弃。

总结

在上述讨论中，依据潜意识解释了酝酿期。对其他不同的心理定式而言，其他的解释也被呈现出来。也展示了格式塔理论对思维的描述。对个人而言，面对一个难题时，其神经系统的平衡会被扰乱，其思维意识会被难题缠绕，会产生一种解决难题的需要。思考答案就是对难题的回应，与神经相关。灵思妙想会满足个人解决问题的需求，也会修复神经系统的平衡。意识能够记录已经被解决的难题。有创见的思考相当于学习过程中的第一次尝试，是一次史无前例的行动。在阐明期获得的答案相当于第一次（史无前例的第一次）获得奖励或实现目标。在酝酿期，主要思想反复出现时涉及的因素是：（1）在准备阶段，经验决定

了思想，如果某种经历与满足解决当前问题的愿望有关，就会被唤醒。完全无关的思想并不会出现。（2）如果一个思想曾经出现过一次，就会有重复出现的趋势。（3）在准备期出现的思想，包括不相关的或部分正确的会有重复出现的趋势，但它们都不能完全满足解决难题的需要。（4）正确的思想（最终成为解决办法）在一开始并不完美，并不能完全符合期望，甚至可能会被不相关的思想暂时取代。（5）在后来成为解决办法的思想会不断地修正自己并在不同的心理定式中重复出现，甚至并不正确的思想也会重复出现。（6）当正确的思想最终以可以解决难题的形式重现时，阐明期来临，个人在此时获得正确的解决办法。（7）在修订阶段，个人会拿自己得到的解决办法和科学或艺术的标准进行对比，会发现解决办法中有一些新的问题，但是，相对于创造性思维来说，这些问题经过简单的认知和评判后就会得到解决之法。头脑中为了实现“目的”“目标”“期望的事物”而出现的想法是一种对策，在过去面对同样的难题时已经得到过，但是其并不能解决当前的难题，并不能让神经系统恢复平衡。解决办法被确立之前，接近灵思妙想的想法会不断地修正自己并反复出现。

第六讲　创造性思维过程中的个人情绪

通常，伴随着创造性思维的是强度或大或小的情绪或感觉。在创造性思维的不同阶段，情感反应的类型或程度会有所不同。

关于情绪或情感倾向的能力

各种调查人员都指出了情感反应在创造性思维中的重要性。斯皮尔曼[53]也强调了这一点，他说：“在某种程度上，现在我们都未能回答什么是不可或缺的准备，但承受某种情绪的能力是不可或缺的。”同样，里根纳诺提到了持续把控情绪这种能力的极大重要性，即在长久的推理过程中能保持情绪平衡十分重要。如果将主要情感集中在大量的想象力组合上十分必要，那么为了让推理过程持续进行、符合现实并合乎逻辑，集中次要情感也是十分必要的。情感活动是“唯一的建筑大师建造每一幢大厦的推理过程”。

里博也强调了情感反应在创造性思维中的重要性，他说：“情绪是一种发酵物，没有它就没有创造性思维！”莫里斯[54]认为，美学目标是一种“既简单又确定的感觉”。

在莫里斯看来：“很多有创意的艺术家亲自证明了感觉在创作或创造中至高无上的重要性。”他引用了罗丹[55]的一段话：“如果我在自己的作品中表达出了某种感觉，那么，我试图用语言去表述那些情绪就会十分吃力，甚至徒劳无功，因为我并非一个诗人，而是一位雕塑家，人们应该能在我的雕塑中轻易地读出我的情感；如果人们并未读出来，那就说明我也并未在创作中经历那种情感。”里斯总结道：“艺术家的情感会体现在其最终的艺术作品中；一幅画、一件雕塑品、一首乐曲、一首诗

歌或一段舞蹈不仅仅表达一种思想，还表达了艺术家在那种思想下产生的情感。如果某一艺术品缺失这一要素，就不能说它具备创造性……没有倾注情感的艺术品并不能流传下去；创作者的感官经历通过情感连接作品。”

哈丁这样强调情感要素的重要性：“尽管人人都有灵感一闪的时刻，但是其最高形式只有通过那些人的情绪紧张表现出来。”柴可夫斯基有一段如下经历：“一种新思想出现和成形时，我会心生一种不可估量的幸福感，但是，要将其表述为文字对我来说十分困难。那时，我会忘记一切，我的行为给人一种疯狂的感觉；我的内心会有难以掩饰的震颤和激动；当许许多多乐曲细节在我的脑海中相互追逐时，我打下了草稿。”

罗斯曼写道：“毫无疑问，在所有与创造性相关的努力中都会有一种决定性的情感基调。”阿尔帕特认为：“情感、情绪及精神状态持续影响着个人的总体性格，能唤醒一种洞察力并在实际解决问题的过程中完善它。”

朗菲德强调，不同程度的情感活动会伴随着整个创造性思维的过程，“通过创造性努力得来的灵感是一种情感体验，这种情感状态在灵感成形阶段可能会不时地重现。大部分的创造性工作都是让人喜爱的，是在个人心灵镇静、克制甚至物我两忘的状态下完成的。简而言之，在艺术创作过程中，虽然情感反应作为这一过程的特性似乎不可或缺，但不是一种贯穿始终的因素”。同样，克里斯指出：“个人可能会感到高兴或沮丧，极其有活力或无精打采。”帕特里克从他对诗人和艺术家做的实验中发现，在艺术创作（包括文学、音乐、绘画等）时，两组中的大部分人都经历了情绪困扰，他还断言，他们通常喜欢在不受干扰的情况下以自己的方式创作。

波特努瓦指出了个人的情绪体验对艺术创作的影响，“任何艺术创

作都是把人类情感转换为艺术形式，也就是焦虑、恐惧、渴望和期待这类情绪由积累到释放的过程……艺术根植于人类的经验和情感中。”普莱斯科特认为：“与早期的经历和情感体验‘重新相遇’激起了诗人的灵性诗意，也就是在旧‘感觉’的帮助下产生的感觉。”同样，芬克也提到：“伟大诗人一定是个人经历和情感体验很丰富的人——在童年和青年的发展时期，经历丰富且情感深刻。这是艺术家后来的艺术底蕴，也是其艺术创作生生不息的源泉。”

莱福德通过研究发现：“个人的人格及情感过程会影响其推理过程。”验证它的方式就是提供小测试，即用三段论[56]推理一个真实且有效的问题。有两类三段论，二者结构和长度相当，但是主题性质迥异：一类关注更可能引起情感反应的争议性问题，另一类关注的是中立性问题。“结果证实了在观察日常行为及其他研究中发现的事实。同样使用三段论处理问题，以中立态度比以带有情感倾向的态度更容易成功，这与两种态度下的推理能力无关。”

另外，韦特海默声称：“我认为，在人类行为中，主观的自我利益扮演的角色被高估了。真正的思考者在思考中会完全忘却自我。那些真实想法的主要推动因素通常不会过多地涉及带有兴趣倾向的自我，它们满足的是给定情况下的结构性需求。有时，当这种推动因素确实牵涉到自我时，自我也并非处于主观努力的中心位置。在人类的思考因素中，个人欲望处于最底端，其他的还有面对真正问题的渴望，当前的形势需求；从一种不清楚的、不明朗的关系过渡到一种清楚的、坦率的、直接的对峙——思考者在面对问题时，其关注焦点会直接从自身转移到其目标上。一切所为皆为展现其真实的态度和行动，就像为思考做铺垫一样。这种类型的思考过程本身就涉及其真实的态度。”

哈钦森认为，让人颇费心思的创造性思维可能会对人格产生负面影响，“当创造性的欲望受到了阻碍，隐藏的进取心无处安放时，人就有

可能忧郁、焦虑、疲惫不堪、迷失自我，有时还会使人设立不切实际的目标……这里似乎有一个小问题，持续很久且被强制压抑的创作欲望还可能会导致人格分裂，这表明为什么天才和疯子只有一步之遥……创作兴趣的障碍并非出现于偶然之间，其通常会使我们对生活感到不满”。“创造性思维被唤醒后，会十分活跃且异常强烈，但是由于在表达时受限于时间，所以主要的心理状态还是紧张。”

准备期

哈钦森认为，准备期的特征是，为了消除遭遇困难后的沮丧，个人会显得天真，充满活力且随机尝试。波特努瓦认为，初始阶段的个人可能是安静或疯狂的。克里斯托夫表明，思索始于困惑和搜寻正确答案之时。

准备阶段，个人会充满了困惑和疑问。面对让人困惑的难题，个人急切地想找出应对的办法，但是一时又难以如愿。此时，一系列毫无根据的想法会出现在脑海中，个人会一边筛选它们一边寻找新的答案。因此，源于某种现实的需要，一位发明家可能很渴望发明某种机器，可能会用几周、几个月的时间收集相关设备的信息。在尝试的过程中，不确定、怀疑和失败会让他感到情绪紧张。

因为这个阶段艰辛且困难，需要大量的辛勤付出，所以其常会让人情绪低迷。就像科学家试图解决一个科学难题一样，对创意工作者来说，数周、数月甚至数年的辛勤工作可能十分必要。为了收集尽可能多的信息，他可能将一天又一天的时间用在研读科技杂志上，也可能要用大量的时间进行细节调查。因为这一阶段需要长时间的细节调查，一时也难以取得进展，所以常会使人感到很单调。当思考者日复一日坚持付出却收效甚微时，他可能会有深深的挫败感。

给人挫败感是这一阶段的主要特点。例如，有一个画家想表达一种思想。他可能会考虑好几种能表达自己思想的创作对象，也可能会研究博物馆或图书中其他艺术家的作品。当难以找到合适的表达途径时，他的挫败感可能就会与日俱增。

因此，准备期这一阶段常会让思考者感到不悦。付出许多却收效甚微会让人很气馁。事实上，由于这一阶段实在让人不爽，他常会放弃整个问题。大多数伟大的科学发现都是基于前人的铺垫，那些前人因为太过灰心而止步，放弃了进一步的研究。通常，许多引出伟大发现的问题，会让很多人深思，但是准备阶段令人不悦的工作让他们在迎来曙光之前就已止步。

酝酿期

谢弗、吉尔默、舍恩认为，在酝酿阶段，不安会让人焦躁，生活失序，甚至感到痛苦。一位作家可能会胡乱写几行，然后丢下书稿在自家屋内来回踱步，会对家人发脾气，会一支接一支地抽烟，会很容易为此分心。他会感到沮丧和神经紧张。酝酿期常在灵感闪现或针对难题的解决办法出现时结束。

哈钦森认为，个人在第一阶段后，情绪受到影响，内心失去平衡，问题被暂时放弃了，会处理其他的日常事务。他会坐立不安，沮丧的情绪会不断地加强，之后暂停自己的尝试。在这个阶段，如果问题未被解决，压力就会越来越明显。“会出现轻度的精神性神经病症状。”“由于创作欲望难以抒发，比较敏感的思考者就会出现神经衰弱症、紧张等问题。在需要创造性答案的问题的压抑下，它们就从正常的意识中分离出来。”这些症状会缓解个人的紧张感并减轻其创新欲望的强度。“迫使个人的那些心理症状缓解下来。个人的创造性思考过程会暂停，内心会渐渐恢复平静。”“先通过计划好的时间间隔搁置难题，然后再有意识地恢

复自己的思考过程，这种蓄意系统化创作过程（或解决难题的过程）难以实现。”如果难题一直停留在意识中，那也没有关系。对于一些头脑灵敏的人来说，他们通过暂时忘却难题来缓解挫折感带来的紧张。

尽管酝酿阶段并不会伴随着长久的努力及艰辛的准备，但它也常使人处于不悦的精神状态下。因为思考者暂时放弃解决难题，所以个人在这个阶段的情绪状态并不会像准备期那样明显。

酝酿期期间，思考者可能会感到惴惴不安或压力很大。他可能会坐立不安、来回走动或做出其他的反常行为。他感受到了内心的紧张。这可能表现在其反常的行为上，如易怒。他可能会十分惊讶地发现，自己居然会对日常小事感到恼火。

尽管他会暂时停下与解决难题相关的手头工作，但还是会被它不时地打扰。对他自己来说，他还是会时不时地思考那个问题。为了让自己暂时逃离思维困境，他可能会做一些能让自己快乐点儿的日常活动或者锻炼。他可能会甩开膀子做一些很累人的体力活，或者尝试其他类型的脑力工作，或者做些能让自己精神放松的娱乐活动。

疲惫感或许透彻心扉。思考者感到的身心俱疲远甚于平日。尽管并非在从事如准备阶段那样的体力劳动，但是他还是感到异常疲惫。虽然他暂停了解决难题的工作，也在做着娱乐消遣性的事情，但是他并没有如往常一样放松自己。

在创造性思维的这个阶段，焦虑感会四处弥漫。虽然思考者有意将当前的问题放置一边儿，但是他还是担心自己不能解决它。甚至在他并未忙于解决难题时，这种焦虑感也会一直持续下去。

虽然酝酿阶段通常会令人不悦，但是另一方面，当某种想法一次又一次在其脑海中重现时，他可能会发现，其中有些地方得到了改善。他

可能会因此受到一定程度的鼓舞。

阐明期

虽然阐明期常常让人情绪低迷，但是通常而言，高兴和快乐却是阐明期的主要特点。波特努瓦描述了这个阶段是如何“让艺术家获得自己的荣耀”的。他在这一时期创意丰富，欣喜若狂。在某种程度上，个人的情绪反应体现的是一种真实的艺术个性。柴可夫斯基讲述了一段个人经历，他说：“如果土壤已经准备好了……那也就是说，如果工作情绪涌上心头——它就会以非凡的力量深深扎根……无限的幸福感就会径直袭上心头，一种新思想就会在脑海中苏醒并明确下来。”斯奈德强调了快乐这种感觉，他说：“伴随这个阶段的情绪是让人恍惚的欣喜若狂，诗人心中的诗意骤然攀升并渐渐聚集在一个主题下。”

菲布里曼写道：“当诗人抓住了一个新视野时，他会觉得自己成了一位开拓者，毫无疑问也是一位发现者。”“他有了一个新发现，那一刻其内心弥漫着难以描绘的喜悦，如先祖说的获得神的启示一样，那个时期的艺术家神圣狂热、极度兴奋、洞察天机、灵光闪现……在艺术创作的这个阶段，此般景象随处可见。我们有足够的证据证明灵感活跃在这一特殊阶段。或许最形象的描述来自两位作曲家——莫扎特和贝多芬。例如，莫扎特曾公开宣布，听一首协奏曲（毕竟表演确实需要花点儿时间）时，他听到的不是分隔开来的部分，而是一个完整的整体（‘浑然一体’）。贝多芬这样强调：‘艺术家听到的是整个乐曲。’”

德拉克洛瓦[57]指出，像感情一样，灵感是一种冲击，让人在瞬间神魂颠倒；它也是一场绽放。在加利看来，作曲家工作时常会进入一种狂热的状态，即双手记录的速度跟不上思维的速度。

哈钦森认为，在一段短暂的休息后，蠢蠢欲动的顿悟感会引起思维

的关注，消除在酝酿期出现的精神紧张，之后，自我顿悟会进入沉淀期。灵感会在个人意识中组织成形。这里有一段情感释放的过程，“一种几乎能引起幻觉的思想会出现，各种感觉器官会被调动起来”，思考者的内心会出现狂喜、满足和心安的感觉。这时，个人进入了新的活动阶段，出现了新的情感反应。“兴奋记录了觉悟的时刻。”觉悟让人经历了新的情感体验。思考者得到灵感后，会行动起来并高兴地大喊大叫，体验到的感情瞬息万变。“毫不夸张地说，艺术家会爱上自己的作品，认为自己终于创作出了一幅艺术杰作。”实验室中的那些人解决了难题后也会得意扬扬。“如果一个人十分迷信，此时很容易看到，他可能认为自己是基督降生，是一个代言人，是一种高于人类的中坚力量。”“灵感在此时自动生成，超越了个人控制。这也导致人们对‘天赐灵感’无休止的讨论。”

迈尔说：“熟悉的事物在组织形式变了后会变成新事物。这是一种颠覆，让我们获得一种新启示、新体验。”同样地，杜尔金在描述重组后的新事物时也提到了兴奋和高兴，“面对难题时，我们用重组经验这种办法得到了解决方案并为此感到惊讶和兴奋”。亨利说：“顿悟会给人一种自信和确定的感觉。”在实验中他发现，个人在得到可能正确的解决办法后会十分兴奋。鲁格指出：“‘看透一个事物’的分析过程是一种十分独特的经验。”在一些情况下，它是一种突然的变形，是经历“闪电”的过程。奥格登指出：“不是感觉本身让我们获得顿悟，而是在行动的过程中，这种具体的事物属于另一种具体的事物的感觉让我们获得顿悟。”

在阐明期，得意扬扬或高兴这两种情感会常常出现。通常，这种幸福的感觉会十分明显，思考者会将注意力集中在自己的这种情绪上。当思考者被请求描述自己的这种经历时，如他们是如何得出结论的或创造出艺术作品的，很大程度上，他们大多会谈到这一阶段，而忽视其他阶段。事实上，思考者突然间获得了“顿悟”或“超自然”启示后，会感到十

分兴奋并牢牢地记住这种感觉，因此，他们会记住这个让人兴奋的阶段，忘记其他让人不悦的阶段，如在此之前的准备期、酝酿期，在此之后的修订或验证期。记住让人快乐的事情、忘记让人不悦的事情是人的天性，因此，带给我们快乐的“顿悟”或“灵感”会作为一种独特的经历被记住。

在这个阶段，思考者会明显感到一种解脱感。我们都十分熟悉阿基米德[58]的事例，他在洗澡中突然发现阿基米德定律时，大喊“我终于找到了”。思考者在准备阶段努力工作了很久且也度过了酝酿期这个让人紧张的阶段，这时，出现的关于一种答案或一件艺术作品的“预感”会给人带来极大的解脱感。

很多人已经注意到了，通常在阐明期出现的思想会十分清晰且生动。这一阶段，尽管在细节上会有所欠缺，但是，与一种解决办法有关的想法或一件艺术作品的大纲或主要结构会清晰、生动地出现在思考者的脑海中。有时，思考者在获得“顿悟”时，会同时获得关于它的很多细节。对于阐明期出现的那些想法（也可被称为“灵感”）来说，很多人证明过它们的清晰度。

阐明期出现的想法常会让思考者自信地认为，它就是正确的。思考者对那个想法的正确性确信无疑，也确信找到了最终的解决方案。思考者明显会有一种尘埃落定的感觉。思考者确定，在最后他还是发现了解决难题的方案。在随后的验证或修订期，这种自信的感觉在某种程度上会消失，但是它在阐明期确实很明显。

很明显，阐明期的情感反应会从剧烈的兴奋一直过渡到一种温和的高兴或冷漠。一般来说，根据问题的类型或难度，以及思考者的个人性格，个人的情感反应或多或少会有些差异。有一些诗人、画家、作曲家断言，这一阶段他们十分平静和镇定。然而，一些人的情感反应又到了极端的程度。在阐明期，除了艺术家之外，科学家也会经历一种情感反

应。

在这一阶段，很明显会出现与解决难题或创作艺术作品有关的想法，但是对思考者来说，它们是陌生的，仿佛他之前从未想到过这些想法。它会给人带来一种新奇感，是作为一种全新的事物出现的。

许多人会认为那些灵思妙想好像来自超自然的力量。新奇和陌生的想法让思考者相信，它不可能源于自己的思维过程。因此，他可能会认为，它来自自身之外的某种力量。他可能会根据自己的文化背景将灵感的出现归功于一种或另一种精灵，或者归功于先知的力量，或者解释为一种思想传递。由于能增加灵感的重要性，艺术家、作家、音乐家以及其他创意工作者常会用外来的神秘力量解释它们。如果他们具备了普通人缺少的神秘“灵感”，那么在其生活的社会中，他们的声望就会增加。因此，他们由于具备诗歌、绘画、音乐“天分”，所以能获得某些特权和打破某些社会规则的豁免权。普通人愿意接受名人对灵感的神秘描述，因为他们的作品远胜于己。他未曾意识到，尽管其思考结果的社会价值要小点儿，但他的创造性思维和伟人的并无二致，也会经历那几个重要阶段。

修订或验证期

修订或验证期是最后阶段，常会让人不悦且还需要长久的努力工作。谢弗、吉尔默、舍恩强调了这一点：“在最后的验证期阶段，创造的过程再次回到需要艰苦劳动的阶段。”想出绝妙假设的科学家一定会通过更进一步的试验、类比或计算去验证它……在创作精美的艺术品以及进行绝妙的实验中，验证期的辛勤付出十分明显。画家一定要把自己的灵感在画布上晕染开来，音乐家一定要把灵感融入优美的旋律和和声中。在文学领域，在最终定稿之前，对作品进行深思熟虑的修订和细化加工十分普遍。伟大作家的手稿常常布满了一遍又一遍的修改痕迹。对

于创作，即使是最能干的人，在最后一个阶段也不会感到轻松。

同样地，哈特曼也强调了这一阶段涉及的工作。在艺术创作中，“最后一个阶段对应着修正阶段——最初的设计被仔细地打磨，直至在最大可能上达到完美。在科学中，多以实用为导向，阐明期并非最后的行动指南，直至在实验室中完成了客观测验和核查，或者其正确性在这一领域已经被证明”。菲布里曼曾说：“几乎每个人都看过工作中的艺术家，专心修改、记录的作家，在石头上精雕细琢的雕刻家，在画布上编织梦幻的画家。”

哈钦森强调了个人在第三和第四个阶段的情绪差别，“顿悟释放了新能量，验证又消耗了它们”。

通常，思考者会在阐明期感到幸福和兴奋，进入验证和修订期后，会感到非常不悦，二者形成了鲜明的对比。长久地辛苦工作是这一阶段的明显特征。思考者可能会连续工作数天、数月、数年，修正或核对自己的作品。长久地将注意力集中在微小细节上，虽然这种加工十分必要，但是，这会加重思考者的不悦感。为了修订和核对他的作品，他可能需要广泛的阅读、大量的测试，或反复地修改自己的作品。他可能需要用很多时间去做很乏味的事情，如收集更多的相关信息——他所在的科学或艺术领域的标准。完成某一种艺术作品的大纲或完善某种解决方案都需要大量的细节工作，常会让人感到不悦。与让人兴奋的阐明阶段相比，最后阶段给思考者带来的苦恼可能会持续更久。这种不悦可能会从一开始的轻微厌烦发展到后来的极度沮丧。

在这个阶段，思考者觉得自己的作品或解决方案并不符合自己的期待。因此，他会在此时觉得，阐明期出现的灵思妙想似乎充满了缺陷。思考者忙于其他的工作时，或许会发现其存在更多的缺陷——最初他并未注意到。艺术家意识到，他的画、雕塑、诗歌或乐曲并未如他料想的那样产生影响。通常，他无法确定何以至此，不能补救的话，不满情绪

会一直持续。对于艺术家而言，为了弄清自己的作品为何缺少社会价值，多投入工作时间十分必要。科学领域也是如此。在修订或验证期，单调乏味的工作会让人十分不满，随之也会让人产生不悦感。

阐明期带给人的自信可能会消失。在验证或修订期，思考者全神贯注地工作时，对成功的确信会慢慢减弱。与前一个阶段相反，在此阶段的大部分时间，他会缺乏自信，因为他会越来越多地意识到自己作品中的缺陷和瑕疵。然而，在验证和修订期的末尾，完成了作品并最终定稿之后，自信会重新回到思考者的心中。

因为第四个阶段常会让人气馁，所以许多伟大的作品未能完成。有很多灵思妙想半途而废，因为很多思考者未能在最后阶段忍耐苦痛并付出必要的努力完善它们。过去在科学领域，一些著名发明或发现背后的原理被多次构想，但是思考者缺乏完善并确定它们的毅力，因此，它们未能逃脱被忽视或被遗忘的命运。无论一个人偶然间的“直觉”多么绝妙，如果缺少修订和验证期的完善，就不能物尽其用并产生影响。许多人在最后阶段气馁了，要么放弃了整个创意，要么创造了一个二流的作品。

精神病患者的创造性思维

很多研究调查者指出，阐明阶段通常会给人一种截然不同的快感、或多或少的创造激情。通常，兴奋和快乐十分明显。一个人试图解决一个难题并经历了长时间的挣扎和困惑后，在阐明期突然间想到了可能的对策，他会异常开心。那个想法给了他找到最终答案的缓冲余地。突然间出现的直觉让他灵机一动，随之而来的快乐终止了其之前的担心和痛苦。

心理变态的人经历了剧烈的内心矛盾。生活中，他面临着一个难题

——他一直未能解决。在遭遇难题后，他十分焦虑并付出艰苦的努力去寻找对策。在试图寻找一种能摆脱复杂环境的方式时，他长期处于沮丧和痛苦中。因此，当阐明期出现了与答案有关的想法时，准备期和酝酿期给人带来的紧张和忧愁感就会终止，思考者会心花怒放。在最后获得解决问题的方案时，他会十分快乐并感到如释重负。

在突然发现某种对策能结束所有的麻烦时，心理变态的人会产生一种强烈的自信心。他确定它就是正确的，他心中的确定感十分明显。他毫无疑问地接受它，并且十分高兴地思索它。他会经常思考它，并且沉浸在发现答案的过程中。难题给他带来很多痛苦，苦苦搜寻后得来的答案让他兴奋、充满信心，从此，他会经常陷入对答案的沉思之中，每次数小时。

经历了异常的苦恼之后，这种“绝妙的”想法给他带来了快乐，他对那种快乐紧抓不放，拒绝接受最后阶段——修订和验证期给人带来的挫折感。他不愿意依据现实测试自己的解决方案。他难以面对一个事实，即自己的对策还不足以解决问题。因此，他会紧紧抓住错误的想法且用很多时间去装饰它，而不会根据事实去验证和修订它。他会精心设计一份详细的计划，但都是基于那个错误的想法——他拒绝验证。心理妄想是一种十分复杂的思考系统，即依据与事实相差甚远的错误想法。妄想可能可以在逻辑上获得进一步的发展，但是因为它们立足于错误的解决方案或前提，所以难以符合实际情况。

精神病人天马行空的想象和普通人的创造性思维的主要区别在于是否经历了验证或修订。错乱的思维带来白日梦，普通的创造性思维带来实用的幻想，第四个阶段是区分二者的主要因素。第四个阶段将个人的创造性思维和现实情况、其所在的文化环境连接起来。当这一阶段缺失，精神错乱的想法和普通的遐想都会呈现出怪癖和荒谬的特点。另外，当创意很丰富的思考者在第四个阶段检测其解决方案时，会据此断

定其准确性和有效性。如果他发现自己的想法还有缺陷且与现实要求还有差距，那么，他要么完全放弃那个问题，要么开始一段创造性思维的新旅程。

甚至让人抑郁、精神错乱的想法可能也是起源于一种想法——最开始给病人带来快乐。当他苦心经营并详细阐释那个一开始让人兴奋的想法时，他可能会感到深深的挫折感。如果这个让人兴奋的创意理念在验证和修订期阶段经过了现实的检验，病人就不会在执行创意理念的过程中受挫。之所以病人的抑郁如此夸张，是因为他的思想完全脱离了外界的实际环境。虽然错误的想法或前提一开始缓解了他在难题上的困惑不解，也让他十分快乐，但是，在实际执行中却给人带来极大的挫折感。

总结

一般而言，个人在准备阶段会犹疑不定，内心不悦。在这个阶段，收集难题信息的具体工作耗时长、难度大，更加重了个人内心的不悦感，明显会给人带来挫败感。因为准备阶段十分漫长，所以思考者可能会信心受挫，有时甚至会完全放弃那个难题。

同样地，尽管思考者停止了那些活动——艰苦努力的准备工作，但是个人在酝酿期的心情还是不会好到哪儿去。紧张不安和过度易怒十分明显。疲劳和焦虑会加重个人在这个阶段的不悦感。这个阶段，个人可能会从事各种不同的活动，如体育锻炼、娱乐消遣或其他类型的日常工作。

通常，个人在阐明阶段的情绪多为快乐和高兴，其也因此与前面两个阶段差异明显。这一阶段，个人的情绪特点是如释重负、信心满满。阐明期或“灵感”下的想法通常清晰而生动。新奇和陌生感会让思考者认为，那种思想来自其自身之外的其他力量。那种假设，即认为伟大的创

意思想家具备常人所没有的神秘灵感，增加了他们在社会中的威望。

一般而言，最后的验证和修订阶段会让人明显感到不悦，因为它需要漫长、艰辛的细致工作。通常，在越来越充分地意识到作品中的缺陷和瑕疵时，思考者的不满和缺乏自信会表现得很明显。他可能会深感受挫，要么放弃了整个创意，要么让创意的成果沦为次品。然而，当思考者带着创意彻底完成了自己的作品时，在这个阶段早期出现的不满和自卑情绪都会消失。

精神病人在解决自己面临的难题时，会感到深深受挫且异常难过。但是，在找到解决难题的对策时，准备期和酝酿期的紧张感就会突然消退，他还会感到十分快乐，如释重负。他坚持自己的解决方案且不愿意经历验证和修订阶段的磨砺。他不是根据现实需求验证自己的解决方案，而是执着于错误的解决方案且煞费苦心地修饰它。是否接受了验证和修订是从创造性思维中区分精神错乱的白日梦和灵感的主要因素。

第八讲　推理的逻辑步骤和心理阶段的对应关系

关于创造性思维和推理，不同的调查者描述的都不一样。他们讨论过创造性思维的心理阶段和推理的逻辑步骤。

推理的逻辑步骤

在描述推理的逻辑步骤时，杜威写道：“一套完整的推理行为在逻辑上大约有五个不同的步骤：（a）觉察到困难；（b）对其进行定位和定义；（c）提出一个可能合理的关于解决方案的建议；（d）推理执行建议后可能带来的结果，然后进一步完善它；（e）进一步对其进行观察和实验，判定接受或舍弃它。”首先，一个难题、困惑或困难出现了。接下来，需要观察或回忆与难题相关的重要事实。第三步，提出一个假设并将其作为一个可能合理的解决方案。第四步，弄清楚假设可能带来的各种结果，并且要让其经历一番批判。在最后阶段，解决方案在具体的应用中或进一步的推理中得到证实。

伯特以类似的方式把反思性思维的五个步骤描述为：

（1）对发生的事情感到困惑。

（2）通过观察准确无误地定位难点。

（3）针对难题的建议性解决方案在脑海中浮现。

（4）推理出建议性解决方案可能带来的结果，并据此对其进行处理、评估。

a.推导出各种建议的后果；

b.依据解决问题的需求去比较它们的优劣；

c.挑选出希望最大的建议。

（5）根据经验，在观察和实验中测试各种建议性解决方案的可能性结果。

在某些情况下，反思性思维可能会临时出现第六步，即在之前的思考和调查中，发现了其还可以被修正的不足之处。

第一步和第二步是不同的，在第一步中，困境会使人感到迷糊；在第二步，需要规划解决难题的必备条件。有时，第二步和第三步看起来是一致的，但是事实上，二者天差地别。“第三步，针对难题的建议性解决方案出现于脑海之中；第四步是一个推理过程，在这个过程中，要跟踪各种建议性解决方案的可能性结果。”第四步和第五步的分界线是，是否思考出什么应该是当前的事实。伯特说：“在处理某些难题时，如果在早期几个阶段就理清了各种想法之间的关系，那么第四步之后的那些步骤就不怎么必要了。”例如，做一个纯粹的数学题目，在第四步就可以得出结果的正误了。在处理其他问题时，“最开始的行动往往是反思行为的一部分，因此，就需要第五步去判定反思行为的正误。通常，这类问题多是一些实际问题，要试图弄明白它们的真相，敏锐的观察能力必不可少”。例如，处理科学领域中的问题时（纯粹的计算部分除外），就特别需要观察能力。

同样地，比林斯也宣称：“正如在文学中发现的那样，有条理的推理步骤是：一个问题；对问题的一种理解或判断；出现了针对难题的解决方案或推论结果；出现了一种结论；对结论的信念；检验；证据；应用。从心理学的角度来看，事实上，后面三项并不是推理过程的一部

分，但是，它们是测试或检验结论的后续过程，因此，也可算是推理过程的结尾。验证不过是为推理补充证据；应用不过是事实上的证实过程；此外，归纳和演绎是逻辑学家的证明方法。……因此，我们可以得出结论，推理的本质特征可以简化为：一个难题，对难题的一种理解，以及以必要的经历和能力为解决问题创造条件。”

据西蒙兹说，在做决定时，个人会遵循五个步骤。它们是：第一步，隔离有关的价值观念；第二步，判断不同的价值观并做出取舍；第三步，发现与这种情况相关的事实；第四步，依据设定的价值观预估各种可选方案的结果；第五步，根据自己的感觉，如满意、不满意、怡然自得、快乐、烦恼，做出最后的决定。

莫斯曼也指出了一个人在解决一个难题时要遵循的逻辑步骤：“（1）他希望知晓他能够发现的及他认为对解决难题十分必要的所有因素；（2）他会考虑的是，对他来说，在尝试解决难题时它们的价值在哪里；（3）他要制订一个行动计划；（4）他会接受这个计划并把它作为应付难题的方法，他会决定按照它来行动；（5）他会按照自己的思考结果行事；（6）他会接受结果，并为自己的行为负责。在这个过程中，他会设计出自己的行动计划，并将其用在解决那个难题的过程中。……对任何新问题而言，这些步骤都是适用的，如解决一个几何难题、做一个必要的决定、创作一幅图画作品、创作一首歌曲。”

斐波曼没有以五个或六个逻辑步骤去描述推理过程，他主要强调了四点。他写道：“艺术表达的心理过程和逻辑形式都是一种结构框架。在创作艺术作品时，要考虑（a）前提，（b）方法，（c）应用，（d）结果。（a）一件艺术作品产生的前提是，作者有了渴望表达的思想或情感……一旦前提被选定，艺术家在很大程度上便不再自由；他不能随心所欲地做自己想做的事，只能做前提允许他做的事；接受了这些前提，就表明他心甘情愿地为自己设置了限制条件……（b）采用某一种

艺术表达方法也是接受前提的一部分。这完全是必要的，因为没有哪一种艺术创作是不需要方法的，因此，艺术创作方法就是次要前提；因为下一步做什么在逻辑上和时间上都优先于下一步怎样做，所以，选择前提时必须遵循这种顺序……（c）要根据在艺术创作的实际步骤中采用的具体方法去应用各种前提条件。这或许是……任何需要身体力行的具体行动，或是一种目的，即创作出独立的、被公众需求的作品。对整个推理过程来说，只有这个阶段是比较可观的。工作中，艺术家常在这个阶段表现出真实的自我……（d）艺术创作过程的结论存在于已完成的艺术作品的含义中。当艺术作品最终得到了应用时，艺术创作才算是大功告成，此后，艺术作品在社会上注定会有它自己的命运。”

布兰沙德描述了推理过程的三个逻辑步骤：（1）指出具体的困难并使之明确下来；（2）阅读相关资料并且向他人请教，直到获得有用的建议；（3）建议获得进一步的完善。

思维过程的各个心理阶段

其他的一些作者强调，在思考的过程中，我们用得更多的是心理学分类而非逻辑学分类。克里斯托弗写道，在思考的整个过程中有三个明显的阶段：（1）思索难题；（2）详细阐述；（3）解决方案。思索难题就是探究自己心中产生的困惑，我们的想象力会在这个过程中产生作用。

里博把创造性思维分为了三个阶段。他谈到了两类创造性思维的过程，即完整的过程和有删减的过程。第一个阶段存在于完整的过程中，每一个想法都有着或多或少的酝酿期。第二个阶段是发明和发现。第三个阶段是检验和应用。在有删减的过程中，第一阶段由一般的准备过程（无意识的）组成。第二个阶段是由新想法和灵感构成的。第三个阶段是建设和发展时期。“这两个过程表面上不同，本质上相同。”在无删减

的思维过程中，第一个阶段是长久的、费劲的（准备阶段）；而在有删减的思维过程中，第一个阶段是隐形的、无意识的。对两类思维过程来说，它们在第二个阶段上是相同的，都是只持续短短的一瞬间。在这两个思维过程中，第三个阶段都要经历或长或短的检验和应用期。

同样地，波特努瓦也宣称创造性思维有三个阶段。在初始阶段，艺术家是安静的或狂乱的。在第二阶段，“艺术家感觉到忧虑减少，他期望写作、绘画或创作音乐的感觉会越来越强烈。这是一个过渡阶段。在这个阶段，艺术家会让自己从小事做起，比如，画家会洗填色的刷子，音乐家会试着在心中构思乐曲的开头，作家会改改自己的旧手稿。他们在做这类日常琐事中渐入佳境”。第三个阶段就是“感受艺术家的荣誉。灵思妙想如泉涌，眼睛可以看到，耳朵可以听到，艺术家变得生龙活虎。他满心欢喜地工作，充满了干劲和激情”。

詹姆斯指出，推理过程中有两个主要阶段。“第一个阶段是睿智地发现各种想法出现的先后顺序，第二个阶段是学会根据暗示性事物迅速地回想。”这两个阶段对我们正确地推理十分重要。在一般的思考过程中，它们往往是必不可少的。

韦特海默从格式塔理论的观点阐述了创造性思维。在实现创造性思维上，他提出了三条心理学原则。它们包括：（1）逻辑—非逻辑互补原则，即逻辑与非逻辑思维互相补充，交互作用，共同完成创造性思维。（2）结构—整体性原则，即结构重组和意义重释的整合形成创造性思维。（3）和谐—简单性原则，即创造性思维追求结构的完整、简单与和谐。

哈钦森曾提出创造性思维的四个阶段，即准备期、酝酿期、阐明期、修正期。他宣称，阐明期是恢复性的，也就是大脑在之前阶段产生的神经失调症状在这一阶段得到了修复……此后，这个人的思维走向了一个新的活动水平，他的思考有了新的可能性。在第四个阶段，个人要

摆脱心理上的个人偏见和个人喜好，要对在之前阶段确立的新想法进行系统的考察和验证。总之，个人在这一阶段摆脱了之前的无目的和胡思乱想，开始有了新的明确的方向。

费伯勒曼说：“从心理学方面来看，思维的四个活动阶段或许能够在一件艺术作品的产生过程中区别开来。”“这些活动阶段或许可以被描述为：（a）数据的接收；（b）精神上的修正；（c）意识反应；（d）目标的完成。第一个阶段，数据的接收。艺术家的思维是一个敏感的机制，就像一张照相底片，它能接收、检测、存储以及记录部分的外在世界。他们在这个阶段接收外部世界的数据并产生自己的感觉印象。”第二个阶段，是在精神上对它们进行修正。“在接下来，有意识的头脑接收到的数据会被移交到精神或无意识领域，使其获得修正。”第三个阶段是有意识的反应。“这个阶段的行为是突然的、动态的，甚至是狂乱的……其实，那种只有艺术家才独有的、富有的‘灵感’存在于许多外行人的身边，只是它们的价值只有艺术家们才能认识到并充分地利用。”第四个阶段，“艺术家创作一件艺术作品的外在行为和公开活动与其探寻并利用灵感的过程密不可分。在这个过程中，没有太多的东西要讲”。

逻辑学分类与心理学分类的比较

“值得铭记的是，我们发现了思考中心理过程的四个阶段以及逻辑分析的四个阶段，”费伯勒曼写道，“四个心理阶段是否与四个逻辑步骤密切相关，这个问题很明显会出现。它们在某种程度上是相关的，不过二者之间并非完全是一对一的一致。或许正如我们期望的那样，通过比较确定二者在细节上的相似性和区别，能够更好地解释二者的关系。要比较的第一对是‘数据的接收’（心理的）和‘前提’（逻辑的）。这些，当然非常相近……要比较的第二对是‘精神上的修正’（心理的）和‘方法

的采用’（逻辑的）……精神上的修正和方法的采用是紧密相关的，二者是相互依赖的，不过这种关系和数据的接收与前提之间的关系不一样。精神上的修正主要是指情绪上的波动，而采用的方法会受到情绪变化的影响。要比较的第三对是‘有意识的反应’（心理的）和‘应用’（逻辑的）。有意识的反应是驱使艺术家采取行动的……因此，它们之间的关系就像其前面两者之间的关系一样；前者是情感，而后者的特定决心正是从这种情感中产生的。第四对要比较的是‘目标的制定’（心理的）和‘结论’（逻辑的）……换句话说，当艺术家创作一件艺术作品的时候，在实现预期目标的过程中，他会得出一个最终的结论。因此，制定目标和结论之间的关系也很密切。”

鲁赫曾经尝试着把杜威提出的解决难题的思维步骤与创造性思维的四个阶段放在一起进行比较。他把杜威的五个思维步骤略微修改后陈列如下：（1）难题；（2）数据；（3）建议的解决方案；（4）评价；（5）客观的检验或证实。鲁赫认为，这些都是解决问题的基本步骤。他说：“艺术家和发明家的创造性思维更像是解决一般问题，整个过程的操作步骤也是不太清晰的。在自我反省式的创作过程中，艺术家是按下面的几个步骤做事的：（1）问题；（2）准备；（3）酝酿；（4）阐明；（5）验证。”“准备阶段、酝酿阶段、阐明阶段彼此相互融合。在创作中，大多数的艺术家都是在尝试传达一种心情或情绪，而非建立一种逻辑关系。艺术家的工作首先依据的是感情而非事实。”

鲁赫不能明确地辨别杜威提供的逻辑思维与沃拉斯、帕特里克提供的思维阶段之间的关系。对四个思维阶段的心理学描述同样适用于艺术思维和科学思维，也适用于描述解决一般难题的实际过程。同样地，杜威对解决问题的逻辑步骤的描述也适用于科学思维和艺术思维。我们知道，诗人要写一首诗，就要试着查找适合诗歌主题的材料。他或许会读其他诗歌，观察他周围的环境，想方设法地寻求灵感。有时，当他这样做的时候，一个新的想法就会在伪装后出现。最终，诗人会在阐明阶段

清楚地认出它。杜威逻辑推理的第四步和第五步与四个阶段中的验证和修订期相符。诗人修改原稿，增加或删减词句。然后他按照自己知道的好诗的标准客观地审查、验证自己的诗歌。在这个过程中，他可能会被迫修改自己的诗歌。

因此，在诗歌、绘画、文学、音乐、戏曲方面，杜威的五个步骤在解决问题时同样适用，对科学思维也不例外。

杜威的几个推理步骤只是一种逻辑分析，没有考虑到在阐明阶段之前存在的其他需求，也没有考虑到不同心理阶段对应的时间顺序，更没有考虑到一个想法可能会在酝酿阶段被不断地修正，当然，也没有考虑到在阐明阶段得到灵感时吃惊和得意的情绪反应。简单的逻辑描述并不能展现逻辑变迁背后的情感——个人内心的精神变迁。

推理的五个逻辑步骤，正如杜威提出的那样，可能会在某一个思维阶段同时出现。例如，在遇到一个难题时，思考者可能会试图给这个难题定位、定义。在下定义时，过往的经历会给他提供一些暗示，他会由此推断可以采取的建议。他会依据已知的事实在实际行动中尝试着检验它。这是个简单的案例。

正如上面指出的那样，在处理简单问题时，杜威提出的逻辑推理的五个步骤可能都会在准备阶段出现，也就是在第一个阶段就经历完整的五个推理过程。另外，在处理疑难问题时，推理的五个逻辑步骤可能会与整个创造性思维过程，即准备、酝酿、阐明、验证或修订四个心理阶段不谋而合。举个例子，在进行一项发明时，发明者在准备阶段意识到了“困难的感觉”，然后试图给它定位、定义。这可能是一个包括阅读、观察、与人交流、依据经验来绘画的复杂过程。他可能会时不时地工作一会儿，又时不时地把问题搁置一边。在他正做着与问题毫无关联的事情时，新想法会时不时地出现。新想法每出现一次，都是经过了一次修改。获得解决方案的第三个逻辑步骤会在阐明阶段出现。这通常是令人

愉悦的、令人惊喜的。在验证或修订的心理阶段，逻辑描述的第五步会出现。思考者会从客观事实出发，把最终的想法放在客观实践中进行检验。

总结

在描述创造性思维的过程时，一些作者强调逻辑步骤，而另外一些人则更关心心理阶段。杜威阐述了四个逻辑步骤，即一种困难感的出现、对难题的定位和定义、可能有用的解决方案、进一步的观察和验证。伯特、比林斯、西蒙兹、布兰沙德以及莫斯曼都或多或少地提出过类似的描述。里博、詹姆斯、卢扎托、波特努瓦、克里斯托弗、哈钦森、费伯勒曼等人是一直重视心理阶段的。在处理简单问题时，这五个逻辑步骤可能都会在第一阶段——准备阶段出现，而解决问题的思考过程也会随之停止。因切合主题而产生的第一条解决方案，大多是通过观察得来的。另一方面，在处理比较困难的问题时，这五个逻辑步骤可能会与创造性思维的各个心理阶段大致吻合。

第九讲　创作时期

创作的顶峰时代

对于一个天才来说，其一生中的最佳创意产品会出现在什么年龄段？这是研究创造性思维要回答的一个非常重要的问题。

为了获得这个问题的答案，雷曼在几个不同的领域研究了个人的创作情况。从研究数据中高度精选的六个年龄曲线来看，文学大家最盛产的年龄是37岁；在另外八个年龄曲线中，峰值是42岁。通常，最好的短篇小说是作家在35岁时写的，而最好的诗歌是作家在25岁到30岁之间创作的。这些数据在很大程度上说明了下列推论的正确性，即“通常而言，作者的最佳作品是在其30多岁时写成的”，当然，凡事皆有特例，创作者也可能在其他的年龄创作出自己最好的作品。

雷曼表明，对于一个作曲家而言，往往在25岁到30岁，或接近30岁时，找到最适合自己的乐器并创作出自己的最佳作品；作曲家常在30岁到35岁时，创作出最佳交响乐、室内音乐、声乐独奏；最佳大歌剧、管弦乐常出现在作曲家35岁到40岁之时；最佳轻歌剧、清唱剧常在作曲家40岁到45岁时出现。他写道：“对于今天和过去而言，乐曲的质量峰值与数量峰值都在一个作曲家的创作早期出现。

“大量的证据表明，对大多数的艺术家而言，在32岁到36岁之间更容易创作出优秀的油画作品……一个个例，即一个艺术家在任何特殊年龄创作出自己的最佳作品，能表明的不是其发生概率，而仅仅是一种可能性，即这种情况是可能发生的……同样，在之前的研究中呈现的年龄曲线也是表明了一种可能性，即一个创作者可能在此年龄阶段创作出自己最优秀的作品……因此，这种说法才是合情合理的，即一个艺术家可

能在32到36岁这五年期间创作出最负盛名的画作。”

雷曼表明，通常，一个艺术家最好的绘画作品是在其32岁到36岁时创作的；最好的蚀刻版画是在其30岁到34岁时创作的；对于建筑领域而言，这个峰值是40岁到44岁。“因此，我们似乎可以得出一个合理的结论，在绘画领域，艺术家容易在早期创作出伟大的作品，这个阶段也是其最盛产的时期。有时，一个天才在晚年创作的作品仍然要远胜于一般人在其早期创作的最好的作品。因此，我们并未把一般人和天才放在一起进行比较，我们的比较是在同龄人、同类人之间进行的。”

在电影领域，一个女演员在23岁到27岁之间的表演是最棒的；对男演员来说，他们在30岁到34岁之间的表演是最棒的。通常在影视行业，公众们需求年轻的女演员，反之，他们对男演员不那么要求。对于电影导演来说，35岁到39岁之间是他们能否创作出伟大作品的关键时期。

在各个科学领域，他同样也研究了最有创意的工作是在哪个年龄段完成的。他表明，在化学和物理领域，科学家常在30岁时做出自己一生中的最佳贡献；同样，在数学领域这也是一个事实。在天文学领域，科学家一生中的最大成就通常是在其45岁左右时做出的。通常，最棒的发明是发明家在30岁到35岁之间创造的。在其他的科学领域，雷曼表示，在微生物学领域，科学家可能在35岁到39岁之间取得自己一生中的最佳成就；在生理学领域，个人的最佳成就常在35岁到39岁之间出现；在甲状腺疾病领域，个人的最佳成就常在35岁到39岁之间出现；在病理学领域，个人的最佳成就常在35岁到39岁之间出现；而在解剖学领域、医药发现领域、外科领域、疾病症状领域、药物学方面，个人的最佳成就都常在35岁到39岁之间出现。“在这些科学领域个人创造力的最高峰常出现在35岁到39岁之间，首尾数值包括在内。”他总结道，“这些数据不支持一种说法，即男人们在过了最高峰年龄段后就不会做出什么突出贡献了。”相反，这些数据表明，对个体而言，在个人创造力的高峰期之

外，去创造性地思考问题并做出卓越的贡献也是有可能的。在医学及其相关领域，个人的创造性思维在其40多岁甚至60多岁时也不会停止。

雷曼发现：“在35岁到39岁之间，哲学家最容易创作出自己的最佳作品。”这对逻辑学家、伦理学作家、美学作家以及一般的哲学作家同样适用。对社会学家而言，事业的黄金时期是35岁到44岁。

在一项关于金融、政治、军事领导人的研究中，雷曼发现，在晚年时期的工作中，他们表现最好。相应地，他们的收入也随着工作能力的提升而提升。那群人的年收入经常超过5万美元。对这些人来说，50岁到54岁是工作的黄金时期。在商业领域，经理人的年龄大多在55岁到59岁之间。“在美国，中年人的权威、声望、责任比其他人要大。”一项研究显示，就1915年到1920年间收入百万以上的292个人而言，他们在60岁到69岁之间的年收入最高。

雷曼研究了政界人士的工作黄金期：美国总统候选人（成功的和不成功的）的事业顶峰在55岁到59岁之间，美国州长的事业顶峰在43岁到49岁之间，美国最高法院法官的事业顶峰在55岁到59岁之间，总统内阁成员的事业顶峰在50岁到54岁之间，美国大使的事业顶峰在55岁到59岁之间。英国首相的事业顶峰在55岁到59岁之间，英国内阁成员的事业顶峰在55岁到59岁之间。在军事领域，陆军领导人的事业顶峰在40岁到44岁之间，海军领导人的事业顶峰在55岁到59岁之间。

研究表明，在不同行业，人们的事业顶峰期是不一样的。过去在美国医药协会和美国律师协会中，会长的年龄在60岁到64岁之间，包括60岁和64岁……但是对于美国化学学会和美国心理学协会而言，会长大多是在45岁到49岁之间开始任职的。美国专科学院院长和大学校长大多是在40岁到45岁之间开始任职的。

雷曼断定，军事领导人的事业顶峰大多是在40岁到44岁之间。对一

流的政治领导人而言，他们的事业顶峰多出现在55岁到59岁之间。对于个人来说，他的很多能力也是不可预期的。一般而言，自信、坚强、毅力、说服力、理解力、表达能力、协调能力等个人能力是可以预期的，是随着个人年龄的增长而增长的。一个人的体力多在其27岁或28岁时达到顶峰……之前已经提过，在30多岁的时候，一个人的创造性思维最活跃。目前的研究表明，男人多在50岁后才登上政治事业的巅峰。

雷曼认为，在大多数领域，个人最好的作品通常是在其30岁到40岁之间产生的。这适用于数学、物理、化学、生物、医学、地质学、心理学、教育学、经济、政治科学、哲学、音乐、文学、发明等领域。诗人在25岁到30岁之间最有创造力。在天文学、建筑学、歌剧领域，个人的顶峰时期在40岁到45岁之间。

雷曼发现，现在各个领域的工作者最有创造力的年龄与过去是不同的。在物理学、地质学、数学、发明、植物学、病理学、医学、疾病学、哲学、文学、教育学、经济学、政治科学、公共卫生学等领域的创造性思维中，“时代越近，做出贡献的年龄越小……对于化学、天文学、绘画艺术而言，过去和现在差别不大。为什么在很多领域中人们做出贡献的年龄越来越小，可能的原因是：（a）与过去相比，在多数行业中人们的机会越来越多；（b）过去的人没有太多的机会接受正规的教学指导，也没有太多机会和同行交流经验；（c）时代越近，工具和科技都越先进；（d）在最近的几个世纪，获取知识的渠道越来越多；（e）在18世纪之前，数学家经常会为了声望而保留自己的发现”。

我们已经看到，在很多创作领域，大部分优秀作品都是在创作者30岁到40岁之间创作的。这在那些看重个人才能的创作行业是正确的。对比较注重社会条件的职业而言，情况就不一定是这样了。在既注重社会因素，又注重个人才能的领域，个人的工作黄金期通常出现得比较晚，如军事领导人的黄金期多在40多岁开始，政治领导人的黄金期多在50岁

左右开始，高收入人群的黄金期多在50多岁开始。

很多作家已经指出，自己的最佳创意作品是在早年完成的。伍德沃思写道：“很少伟大的艺术作品或实际的发明来自老年人，甚至来自中年人的也很少。”据雷曼所说，个人的创作黄金期集中在20岁到50岁之间。

亚当斯认为，个人创造力的顶峰时期在接近43岁时出现。他列出了“根据手头的信息能够查到的4204个正当工作年龄的科学家”的名单。43岁这个年龄是“用事业巅峰的第一年减掉出生那一年的结果”。他的清单上有很多名人，也有很多是非名人。

童年时期的推理能力

要探究创造性思维的顶峰期，就要先探清它的起源。个人的推理能力最早是什么时候出现的呢？

皮亚杰在孩子们中间做了广泛的思维研究。他写道，孩子们的逻辑论证思维在七八岁的时候变得像成人一样——从一种观点变到另一种观点，能彼此促进、相互支持。在七八岁的时候，“我们可以用第一环节的条件反射、逻辑统一性以及第一次尝试来避免矛盾”。八岁的孩子能够具备反应和推理能力，能够理解逻辑关系。在那个年龄之后，他会开始意识到自己的能力，开始注意到推理产生的结果。他能够分清事物之间是否互相暗示、彼此矛盾。同样，格里彭写道，5岁以下的孩子很少具备推理能力。

格里菲斯认为，孩子们经历的事情少，看待事物容易感情化，而且他们没法对事物采取客观的态度。“和孩子比起来，成人看待事物的角度更多样，立场更客观。另一方面，由于孩子们的经历比较少，所以他

们所使用的语言也比较简单，达不到推理需用的词汇量。他们能够模仿成人说话，但是多数时候只是模糊地理解了它们的含义。”在调查孩子们的创造性思维或幻想时，常使用的方法是“观察诊断法，它是由几个关于想象力的‘测试’或‘训练’构成的。利用这些测试或训练能够使孩子们在演讲或行动中更加自由地表达自己的想法，而且能够使他们相互交流那些白日梦或怪念头”。

伯特说：“推理能力是一个复杂的功能。孩子们到了一定年龄后，自己的注意力就能够驾驭这项复杂的功能了……推理的发展基本上包含推理次数的增加、推理难度的增加以及独创性的增加等。”同样，格拉泽认为，个人的推理能力多在7岁的时候出现，但是刚开始时并不发达。

据里博说，个人通常在13岁时具备音乐方面的想象力，在14岁时具备艺术造型方面的想象力，在16岁时具备诗歌方面的想象力，在19岁时具备机械发明方面的想象力，在20岁时具备科学方面的想象力。“我们知道，在科学、政治、工业以及发明方面做出贡献的无数伟人在音乐、绘画，尤其是诗歌、戏剧和小说方面也付出过很多没有结果的努力。”他们在一开始的时候并没有为自己的想象力找到正确的方向，或者说他们后来才找到了创新的方向。有时候人们会回到他最初创新的领域。米勒说：“在初期，想象力的发展与思维有关。个人的反省式思维出现在孩童时代的末期。”

其他的研究者坚称，孩子与成人有着相同模式的推理能力。黑兹利特指出：“当成人考虑完全不熟悉的事情时，会和孩子们一样犯错误。”由此看来，孩子们的思维过程与成人的没有根本差异。

在研究了3岁到6岁的儿童后，麦克安德鲁得出结论，一般的小孩子也是有推理能力的。随着年龄的增长，他们的逻辑类思维能力和事实类思维能力也会相应地增长。阿尔伯特发现，2岁到4岁的孩子就能理解一

般的问题。苏霍多尔斯基声称：“对孩子和成人来说，如果问题的难易程度与其年龄阶段对应的话，那么二者的逻辑思维就没有本质的差别。”

影响创造能力的因素

大多数的创意工作者在30岁的时候会在自己的工作领域内做出最佳贡献。在这些个人依靠创意作品被社会认可的领域，创造性思维的过程基本上是一样的。在那些依靠名声、领导力而被社会认可的领域，个人的最佳成就往往出现得较晚，如多数军事家、政治家成名较晚。个人的科技成果大多是在其30岁时出现，因为当一个人在某个领域得到认可后，“他通常会被迫接受行政的、社交的、经济的等非创造性工作带来的压力”。这样，其用于研究的自由时间就会减少。另一方面，很明显，当一个人被提到一个更高的职位时，他更倾向于借助助手或办事员来帮其算出很耗时间的研究细节。年轻人的成果较少，通常不得不花费大量时间亲自收集和整理数据。他不会像长者那样雇佣办事的助理，因为他没有资金。一般而言，年长者工作之外的压力可能会大一些。如果年长者想创造出原创作品，就需要办事员或助手来帮忙。

对各行各业的科学家和发明家而言，他们的行政事务会随着年龄的增长而增多。这种情况同样适用于艺术家、作家、作曲家，因此，这些人也多是在30岁时创作出最佳作品。他们把大部分时间用在单独工作上，只花一小部分时间在机构中工作。

在管理、行政、经济等方面，年长者比年轻人的压力更大。然而，这并不能解释为什么他们在30岁时创意思维能力最强。在大多数的人类成就中，个人创造力的顶峰时期是30岁左右。这表明了创造性思维在各种类型的工作中都有一个相同的基本过程。

婚姻对女性创造性思维的影响

对个人来说，其创造力的顶峰时期多在30多岁时出现。因此，在科学和艺术领域，男人比女人有更多的机会做出伟大贡献，因为那时大部分女性在忙着抚养孩子。抚养孩子会耗费她们很多精力，使得她们无法在工作中投入足够的时间。过了这个黄金年华后，她们的创造力就会大打折扣。

扼杀女性的创造性思维明智吗？如果高智商在男女之间是均匀分布的，当其中很大一部分人在一生中创造力最强的时候并没有从事创造性工作，那么这对社会来说是一个很大的损失。文明的进步也会因此受损。

通常，为了能够在白天工作，从事体力劳动的女人会使用照顾孩子的工具设施。同样，高智商和能力强的女人也应该使用它们，因为这样的工具设施能够让她们有足够的时间去发挥自己的创造才能。现在，幼儿园、家政公司、洗衣房可以减轻家庭妇女的家务负担，为那些有能力的女人提供了很多发挥才能的机会。

高智商的人在男女之间是均匀分布的。如果女人的创造力能够被利用而不是被扼杀，那么我们的文明将会更加进步。我们为科学的发展进步投入了大量的金钱，应该从中拨出一部分用于建立托儿所、有监管的操场等来帮助妇女减轻家务负担。这样，有能力的女性就能为社会的进步做出更多的贡献。这样岂不是更好？如果我们不能为女人们提供更多发挥才能的机会，那么我们文明的进步必定会因此放缓脚步。

如果更多的女性有时间将自己的才能用于社会科学领域，或许这个世界会更美好。如果之前数代社会科学家的人数更多些，或许现在一些最紧迫的难题早就被解决了。只有少许几个有特殊才能的科学家能对改变国家命运做出重大贡献，如研究原子弹的科学家。为了保持社会发

展，有必要充分利用全社会的所有资源。因此，让能力强的女性把家庭与事业结合起来很有必要，因为这样可以让她们在正当年华时充分地发挥自己的才能。

创造性思维是普遍存在的

在看重个人才能的行业中，个人通常在30岁到40岁之间创作出自己的最佳作品或做出最大贡献。这个事实证明了创造性思维在不同领域有着相同的本质属性。

格赛尔认为：“创造性的想象力是一种后天习得的个人财产，是由丰富的经历和坚持不断的努力构成的。”哈钦森说：“科学和艺术的洞察力是一样的。”哈丁宣称：“在艺术与科学领域，灵感的根本原理是相同的。”

谢弗、吉尔默、舍恩强调，各行各业的创造性思维在本质上是一样的。“画家必须把他们的灵感转移到画布上，音乐家必须把自己的设想转化为美妙的旋律……科学和艺术依照不同的标准评判各自领域的作品。实际上，正是这种标准显示了二者之间的差别。与艺术的评判标准侧重于主观不同，科学的验证标准常常是比较客观的。”“对于画家、音乐家和作家等艺术家而言，他们有着评判艺术作品的个人标准。他们最终的任务是让自己的灵感具体化而不是去证明它。”

除了不同领域的创造性思维在本质上是相同的之外，天才与普通人的创造性思维也没有本质的差别。帕特里克的实验表明，诗人、画家以及普通人在尝试创造诗歌、绘画、音乐等作品时，其创造性思维具备相同的阶段特征。

尽管有天赋的人和普通人的创造性思维在本质上是相同的，但是二

者的作品区别很大。诗人和画家能够在作品中更巧妙地表达自己的想法。和普通人比起来，天才的作品展现的是更丰富、更深刻的思想和见解。专业的艺术家更善于将以往的经历融入自己的艺术作品。非专业人士在这方面就差很多。

尽管那四个阶段在各种类型的创造性思维中都会出现，而且不同类型的创造性思维在本质上是相同的，但是在形式上和表达方式上，它们有很多差异。因此，各种创造性思维的对应结果也不一样。人们据此划分出了文学、音乐、绘画、化学、数学、物理、生物、医学、地质学、心理学、法律、军事科学、金融等不同的专业领域。在不同领域的同一个思维阶段，如准备阶段，思考者们的心理活动千差万别，他们读的书和文章以及他们从个人经历或与他人谈话中收集的材料等都是不同的。各个领域之间的差异如此之大，以至于一个领域的人很难理解另一个领域的人。但是对每个思考者而言，他们的思维过程在本质上都是一样的。

同样地，在酝酿阶段，各个领域的创意思维也会呈现出不同的面貌。个人酝酿的想法可能会成为一首诗的主题、一座雕像的理念、一首乐曲的主旋律、一个化学公式、一个物理学或地质学理论、一个数学猜想、一个军事计划或一笔金融投资。酝酿阶段在各种类型的创造性思维中都是非常明显的。

在阐明阶段，许多思考者都会获得灵思妙想般的启示或解决办法。人们都注意到了“预感”的出现，它可能是一个游戏的主题、一张图片的主题、一个发明设计的主题、一个物理法则的主题、一个医学发现的主题、一个哲学概念或一个政治计划的主题等。

各种创造性思维中的验证和修订阶段在本质上也是一样的。艺术家、作曲家、作家、化学家、数学家、律师、社会学家、发明家、经济学家或哲学家根据行业标准审核和修正在阐明阶段出现的想法和解决方

案。尽管不同领域有不同的修订规则和标准，但是它们在本质上是一样的。

创造性思维是多种多样的，在人的认识领域，这个思维过程在本质上是相同的。准备、酝酿、阐明、检验或修订阶段出现在各种形式的创造性思维中。

整体与部分的关系

格式塔学派已经强调，整体优于部分并处于首要地位。这个原则是否也适用于创造性思维呢？

惠勒认为，整体居于首要地位，部分来源于个性化的整体。整体是部分活动的条件，部分通过“分化和个性化的过程”从整体中分离出来。奥格登说：“无论整体如何被特殊化，它都拥有一个紧密结合的内部结构。这意味着这个整体是由几个部分组成的，尽管它的成员不能被单独地识别开来。”在科夫卡看来，对复杂刺激的反应并不是某个独立部分的回应，但是每个部分的活动都依赖于整体组织。

哈钦森说：“想法作为一个整体，通常以语言的形式往前推进。直到其被描述成一个计划或被具体化成了一个草稿，我们才会看清它们。”

迈耶和麦克乐说：把感官收集到的数据整理成一个整体，需要识别线索的能力——由部分形成整体的整合能力以及洞察部分之间关系的能力。

帕特里克研究了诗人和艺术家的创造性思维过程中整体与部分的逻辑关系。在准备阶段和酝酿阶段，这个后来在一幅画或一首诗中表达的想法还没有一个明确的形式。通常，在准备阶段出现的想法彼此之间毫

无关系，因为它们转变得非常快。在酝酿阶段，一个想法会时不时地出现。每次再现时，它都经过了一次修改和完善。对诗人或画家来说，这个想法或许是其考虑的一幅画或一首诗的主题，或者是其想表达的一种情绪，又或许是一个小细节。这个想法在酝酿阶段经过完善后就成了一个总的思想。研究数据表明，要么是初期的小细节在后来变成了总的思想，要么是总的思想在创作一首诗或画一幅画时一直都存在。

然而，在两者之间的任意一个情形里，阐明阶段出现的想法都是总的思想。一幅画的大致轮廓或诗的主要内容也在那个时候出现。在帕特里克的科学思维研究中，一个实验的总思想大多是在阐明阶段出现的。

在创造性思维中，验证或修订阶段是第四个阶段，也是最后一个阶段。这个阶段，个人会把自己的注意力放在一首诗的某些单词上或一幅画的某些部分上。在科学研究上，个人会将注意力放在检查实验的各个细节上。

关于整体，一位诗人说：“如果我感觉到了忧郁或兴奋，我就会坐下来，然后让它们从我的头脑中离开。有时候它们会持续很多天，直到我完成那首诗。对我而言，先到来的是情绪，其次才是描述它们的语言。”关于部分，另一位诗人说：“我想到了一个单词，然后这个单词在我的脑海中转来转去。之后，别的单词也接连不断地浮现。我最终选择了一个最适合的单词放在了自己的诗歌中。”在所有的创造性思维中，整体都要优于部分并且占首要地位。

在帕特里克的实验中，从诗歌、绘画、科学等领域获得的数据表明，在诸多情形下，整体优于部分并且占首要地位，这从思维过程的一开始就非常明显。在其他情形下，在酝酿阶段出现的总的思想可能是来源于某个小细节或部分。最后，为了使总体更加完美，个人会在验证或修订阶段处理各个细节或部分。

总结

雷曼和其他人已经表明，在注重个人才能的各个行业中，个人通常在30岁到40岁之间创作出自己的最佳作品；根据一些调查，个人最早在7岁或8岁时就已经具备推理能力了，不过，也有一些人坚持认为推理能力和个人的年龄、经历没有关系。和男性比起来，许多女性的才能得不到很好的发挥，因为30多岁时，虽然她们的创造力处于顶峰时期，但是要忙于家务事，没有太多的时间工作。在注重个人才能的各个领域，如文学、音乐、绘画……人们常常在30岁到40岁之间创作出自己的最佳作品，这个事实表明，虽然专业领域不同，但是人们的创造性思维具备相同的本质属性。在诸多情形的创造性思维中，整体优于部分并且占首要地位，这从思维过程的一开始就非常明显；在其他创造性思维中，在酝酿阶段，总的思想是由细节或部分发展而来的；阐明阶段的总想法比修订阶段出现的部分或细节重要。

第十讲　有利于创造性思维的条件

我们已经意识到所有伟大的发现、发明、艺术作品都是创造性思维的结果，那么我们能做些什么来激励它呢？该怎样激励更多的人去创造性地思考呢？怎样才能提高创意作品的质量呢？这些问题的答案就是未来开启人类文明的钥匙。

我们生活水平的提升速度主要取决于我们创造性思维的质量。我们将开什么样的小汽车或乘坐什么类型的飞机取决于我们创造性思维的数量和质量，也取决于国家的法律和社会变革。

创造性思维的能力不是少数人特有的。从某种程度上来说，所有人都具备这种能力。这已经在诗歌、艺术、科学等领域中得到了证明。普通人的创造性思维和诗人、画家、科学家的创造性思维会展现出相同的基本阶段。

既然我们都能进行创造性思维，那么如何做才能获得更好的结果呢？促进创造性思维发展的条件又是什么呢？另一方面，应该怎样清除对创造性思维不利的因素呢？

如果我们审视一下多种类型的创造性思维，就会发现，它的出现需要一个基本条件：这个难题足够难而且没有严格的时间限制。换句话说，思考者有足够的时间思索难题。

解决问题时，如果有严格的时间限制，那么这个人就会倾向于从过去的经验中寻找解决方法，而不会寻找有创意的新方法。这样一来，个人就会匆忙、草率地处理问题。有时，如果时间太紧迫，个人可能会提供一个不太适合的解决方案，因为他没有闲暇去思索更好的答案。因

此，个人要发挥自己的创造性思维，就需要获得一种时间充裕带来的自由感。

另外，个人在面对一个足够困难的难题时才有可能激发自己的创造性思维。如果一个问题太简单，看一眼或一个简单的推理过程就能得出答案，那么创造性思维也不会出现。如果一个问题有足够的难度，会迫使个人从不同的角度思考问题，并且会让他深入地思考那个问题。因此，创造性思维出现的必要条件之一，是难题要有足够的难度。

获取信息

一旦意识到我们都能进行创造性思维，我们自然会问自己这样的问题：“做些什么可以提高我们思考的质量？如何帮助自己和别人去做更多的创造性工作？”许多人为此提供了很多有益的建议。

“发明的一种最佳状态就是摒弃材料和积累的经验。”里博说，“发明家给我们的启示就是他们敢于打破旧的思维。他们留下的大量的示意图、初步设计图告诉我们，如果你想在任何方面有所创造，如发明一台机器、创作一首诗、画一幅画、建造一栋建筑、拟定一份计划等，你就必须敢于打破旧思维，开始新的尝试。”罗斯曼认为，意外的发现通常是在坚持不懈的调查研究之后到来的。庞加莱说：“这种突然的灵感……除非是经过了数天孜孜不倦的努力，否则从来不会出现。”

如果我们反复思考柯勒律治是怎样创作出诗歌《忽必烈汗》的，就会发现，他在写作之前进行了丰富的阅读。格赛尔指出：“创作时，天才可能会有轻而易举的时刻，那看起来像是天赋的作用。事实上，那些时刻通常是以长时间的准备工作为前提的……科学天才是勤奋的工作者，他们天生具有坚韧不拔的毅力。”波特努瓦认为：“艺术创作也是99%的汗水加上1%的灵感。”下面的话引自阿诺德·本涅特：“今天，我

又开始写我的小说。三个小时里，我写了2300个字。最后，我开始对人物形象有了模糊的认识。为了进行下去，我会抓住笔写下某人的特征，或其他的任何东西。”李斯特这样描述他对文学和音乐的研究：“我研究它们，静静地思考它们，怒气冲冲地凝视着它们。除此之外，我练习四到五个小时……哦，假如我没有疯掉，你看到的艺术家一般都是这样的。”

教师们经常声称，他们不想教给学生们信息类的知识，而是希望教他们学会独立思考。在谢弗、吉尔默、舍恩看来，这是不切实际的，“因为缺乏必要信息绝不会让一个人产生好的新想法。不可否认，学生们并不乐意死记硬背那些事实类的信息。因此，老师们传授的应该是‘知识与想法’。这样，他们会在学到知识的同时学会独立思考。伟大的思想家一直是学者，伟大的艺术家一直是高明的。没有证据说明创造力受到了知识的污染。”派欧说：“一个人可以在推理方面得到训练，但他必须有足够的知识以判断自己的推理结果是否合理。”在哈丁看来，面对问题，个人仅仅知道需要独立思考是不够的，还需要必备的专业知识。此外，掌握专业领域外的知识对个人激发新思想很有用。

普拉特和贝克说：“几百个研究工作者的回答表明，对于创造性的脑力劳动来说，某些条件很有利，某些则很不利……个人一定要拥有足够的专业知识。在创作之前，阅读类似的作品、相反的作品以及和两三个人交谈都是很有帮助的。”

文化背景

通常，多数的发明家有着高智商，但是历史表明：“许多发明家仅仅只是创造或发现了一些新想法。如果某个发明家没有想出或发现它们，那么就会是其他人发现它们。”布里特写道：“换句话说，很多发明都是两个或两个以上的人创造的……每一项发明都有自己特定的文化背

景。每一项发明都是在前人发明成果的基础上创造的。例如，如果没有这些发明成果，即水套（1833年）、差速齿轮（1840年）、充气的橡胶轮胎（1845年和1883年）、压缩机（1876年）、离合器和齿轮（1887年）、汽油发动机（1888年）、摩擦离合器和驱动器（1891年），发明汽车（1895年）是不可能的。在其他领域也是一样。”

敏锐的洞察力以及乐观和幽默

在普莱特和贝克看来，发挥创造性思维需要一个重要条件，即个人“对这个难题十分感兴趣，强烈地渴望得到问题的解决方案”。里博强调，个人要有抓住稍纵即逝的机会并从中获益的能力。“一个人要有注意观察的精神，要时时注意可能发生的意外事件。”

在墨菲看来，“心理上的挣扎是为了让自己摆脱各种形式的束缚，让自己在看待事物时能够处于一种开放的、不满足的状态并且保持好奇心。敏锐的洞察力是十分珍贵的”。

布拉斯强调了乐观主义的重要性。保持浓厚的兴趣以及“避免忧虑和困惑”也是很有帮助的。

据凯尔说：“有时候，幽默感和娱乐精神有助于培养多才多艺。”“……这种心理特质的重要性不能被低估。它是创造性和独创性的根基，通常也被认为是天才的一个主要特征。”

弗莱施建议，要“解决问题”，而不是“害怕荒谬”。“要知道一天里你的思维在什么时候最敏捷”，要相应地据此来安排你的时间表。

动机

罗斯曼讨论过促进创造性思维发展的动机。他说：“动机就是个人对发明的爱、对改进的渴望、对经济利益的追求以及不得不为的趋势。”巴勒提议说：“一部乐曲可能是作曲者心目中的世界。在他的世界里，对美好世界的渴望转化为一部美妙的乐曲。其他领域也是如此。”布里特说：“一项发明的产生需要一种‘需要的感觉’。”一个古老的谚语“需要是发明之母”也说明了这一点。当然，“需要”只是发明的必要不充分条件，仅仅有它并不能促使新发明的产生。例如，汽车越来越多，而汽油的供应却在持续减少，我们需要一种廉价的汽油替代品。但是目前为止，这种需求还没有促使一种普遍的替代品产生。人类很久以前就需要铁路和汽车。这种需求或需要一直在那里，但是铁路和汽车在近代才出现。霍尼认为，下面的几个方面也很必要：个人兴趣与努力的方向是一致的，自信且具备必要的才能，对待工作十分积极。

情绪和态度

一个人在从事创造性的工作时，他的情绪通常是非常重要的。维尔曼描述过一些创作者：“他们先让自己进入某种情绪中，一天或几天后，某个音乐创意就出现了。或许，这种相对短暂的工作周期并非对所有的创作者都有效……不是所有的创作者都有产生新想法的特殊环境。并没有某个方法适用于所有的创作者，也不存在任何时候都适用于某个创作者的特殊方法。”贝纳姆认识到：“个人在创作之前处于一种什么样的情绪和情感状态，明显会影响其作品的内容和质量。”

在里斯看来，所有的艺术家，包括那些最多产的，也曾有过对创作不利的情绪。詹姆斯·拉塞尔·洛厄尔发现，他需要等一等才能去写：“我昨天晚上试图写一些韵文，但是动笔之前我需要等很久。”塞西莉亚·博发现，为了更好地工作，她必须等待：“我不能破坏我的想象力，不能把它变成沉闷的、无意义的颜料堆积。我必须为绘画等待。”

西蒙兹讨论过会影响思维的态度，他写道：“提前设定或固定一个计划通常是一种障碍。”习惯、情绪以及参考对象也会影响自己的想法。

适度休息

通常，一个人在休闲、半睡半醒、锻炼或是在做与难题无关的其他活动时会获得新颖的想法。亥姆霍兹意识到了休息对科学发现的重要性，他说：“根据我目前的经验，个人在疲惫时很难想到什么好的想法。在疲惫感褪去时，在好的想法出现之前，思考者一定处于身体健壮、精神饱满、安静幸福的状态。”庞加莱也提过类似的看法，“通常，一个人处理一个难题时，刚开始时不会取得太大的进展。在适度休息之后他又坐在办公桌前，要不了多久，他就会取得决定性的突破”。

杜威说：“长时间全神贯注于一个智力题目，个人的思维会很容易变得麻木和迟钝……感到厌倦。这是一个提醒，即个人此时不应该再考虑这个问题了。这时，如果个人将注意力放在其他的事情上，之前麻木的意识就会放松下来，新的酝酿便从此开始。材料实现了重新组合，事实与原则逐渐被理解，困惑的东西变得明朗和清晰，混乱变为有序……通常在这时，解决方案的出现就为期不远了。”

在科学思维中，普拉特和贝克一直强调，在科学思维中，休息是获得某一种“直觉”的条件之一。在长时间处理一个难题且毫无所获时，个人此时就应该暂时放弃它。在经历了一段时间的酝酿后，个人可能会突然得到灵感或解决方法。潜在的危险就是一个人可能会难以获得一种明示或它实在太简短以至于他没能抓住，当然，灵感不一定会出现，个人也不一定能抓住它。同样地，罗斯曼也表示，当一个发明家难以解决一个难题时，他应该把它搁置下来。之后在做其他事情时，他可能会突然想到可以一试的新方法。卡尔说：“很多时候，睡一觉之后你会得到有

用的灵感。”戴门特建议：“在日常生活中，勇往直前是很有必要的，不过，也要懂得暂时退却。”

谢弗、吉尔默和舍恩认为：“当工作难以获得进展时，有必要做一些其他的事情，娱乐或放松一下。一段时间后再回到这个工作上，之前的困惑可能会渐渐消失，一种新的解决方法可能会出现。”

伍德沃斯描述过“灵感”的产生方式，他写道：“阿基米德在浴缸里突然获得了灵感。在现代，人们也经常在下面的情境下获得灵感：在乘火车或汽车的时候，在街上散步的时候，在穿衣服、刮胡子、做园艺、钓鱼、打高尔夫球、玩牌、听演唱、伏在桌子上或躺在沙滩上的时候，在做白日梦的时候，在退休后躺在床上的时候，在早晨醒来的时候，在午夜的时候，等等。”费尔调查了很多科学家，他们坦承，他们是在做与研究无关的事情时偶然得到了灵感。维恩兰德说：“通常，灵感出现的时间是不可预测的，尽管它们多数时候出现在个人最放松的时候。不过，每个人都可以找到一种对他而言灵感最可能出现的情形。”

我向思维与懒散周期

我们都应该意识到懒散周期的存在，我向思维就是在此期间诞生的。在创造性思维中，它的出现是合乎情理的。在哈丁看来，对灵感最有利的状态是半睡半醒时，那时，头脑清醒，思维中没有什么干扰因素。“放空心灵也是获得灵感的必要条件……当思维处于一种休闲的状态，没有聚焦在任何东西上的时候，新想法会以自己的方式出现。”同样，哈钦森认为，应该让想象力自由驰骋。从繁忙的工作中抽出身来暂时闲下来，即懒散时期，它的存在是正当合理的。当人们为创造性保留一份空闲时，会让自己回到神采焕发的状态。在发挥创造性思维所需的条件中，这一条是最难得的。

对创造性思维来说，定期释放压力是非常有益的。罗伊斯指出，发明的一个有利条件就是，个人应该不时地改变自己的习惯，打破常规。

名声和个人习惯的影响

罗斯曼认为，没有经验的人在尝试新想法时有优势，因为他们是无名之辈，不存在名声上的顾虑，失败了还可以重来。因为他们不会过多地顾虑传统和已成理论，所以他们有更大的机会突破旧思想。鲁格指出，在处理难题时，如果一个人在意的是自己的名声或自己的表现，那么这个人的创造性思维就会受到阻碍。

弗莱彻说：“社会的一些习俗和惯例也会阻碍个人发挥自己的创造性思维。”普雷西认为，在某种程度上，如果我们在学校接受教育的时间减少两年，就更容易打破在学校中接受的固执观念。

在迈尔看来，青年时期是利用创造性思维的最佳时期，因为那时候人们的观念和习惯还没有根深蒂固，还能够轻而易举地接受新理论。有时，在某个学科领域接受了训练的人反而在另一个学科里做出了较大的贡献。尽管专业的训练多数时候是必要而有用的，但是这也不可避免地让人养成了一种习惯。习惯有一个弊端：容易让人墨守成规。多数人从小被要求接受训练，掌握知识。在解决难题时，以前的行为习惯以及努力的方向可能真的不利于解决方案的出现。

教室里的教育

在韦特海默看来，有些学校的训练方式或教育方法对学生的创造性思维有害。“传统观念认为，训练不应该受到责难；它的每一步都很严格和精确，它有利于批判性思维的发展。但是，它本身并不能帮助人们

培养自己的创造性思维。简而言之，严格的训练对创造性思维不利。”“有些科目以严格训练的方式教育学生，让他们养成了程序式的思维习惯，他们也因此变得呆板和固执。我们不应该产生这样的看法，即我们能用一种思维方式做一件又一件的事情，解决一个又一个的难题。”“善于利用创造性思维的人有这样的本质特征：不受习惯的束缚，明辨是非；不呆板地重复利用所学的东西；不让思维陷于机械化的程序中；知道何时该放松休息；以自由开放的心态看待问题，审视大局；尝试着全面了解与问题相关的情形；试着深入地分析问题；等等。”“个人在发挥创造性思维时最明智的做法是不固执地依据传统或个人习惯办事，尽管有时候它们能带来实际的成功并且快速而有效。”通常，也有其他的因素对创造性思维不利，如社会偏见、社会习俗等。

一些作家认为，学校的功能就是培养学生们的创造性思维。老师们应该受到了很好的教育，有灵活的身体、温柔的内心以及冒险的精神。吉尔福德认为，学生们应该在学校养成利用创造性思维解决问题的习惯。布拉斯认为，在学校里，通过展示创造性思维的重要性以及培养学生们创造性地解决问题的兴趣，有助于促进学生们的创造性思维的发展。

课堂讨论和重复地询问“能做得更好吗？怎么做？”这种教学方式是可用的，在这种学习氛围中，新颖的思想或许会绽放……非常遗憾，现代生活的节奏很快，人们不能做所有自己想做的事情。人们不再沉思过时的东西，也很少静思反省。现在，人们很少在日程表中为单独静思安排时间，也很少追求多才多艺和丰富多彩的生活……教师可以经常性地安排一些小型的动手活动去培养学生们的创造力……如果把目光放在学校教育上，我们会发现，“认知、印象、引入、学习”的过程逐渐替代了“生产、表达、输出、创造”的过程。

魏斯科普夫说：“通常，我们会劝告学生采取一种批判的、可控制

的态度去学习。在创造性思维的四个阶段——准备、酝酿、阐明、验证或修订中，教育工作者们习惯强调第一个和最后一个，经常忽视了另外两个重要阶段。”

第十一讲　提升创造性思维的方案

在前面的几讲里，我们讨论了创造性思维的性质和特征。现在，我们决定制订一个计划，在改善自己思考能力的同时，也帮助其他人提升运用创造性思维的能力。

创造性思维是少数人特有的，这种观点是一种错觉，我们要摒弃这种看法。人们之所以会这样认为，是因为由少数人创造的伟大的艺术作品和科学发现吸引了其注意力。虽然少数天才的伟大作品值得我们大加赞赏，但是，我们不要忘了，我们一般人也能利用创造性思维创造出优秀的作品。如果我们知道，天才的创造性思维和街上路人的创造性思维的基本特征是一样的，那么我们就能轻易地明白，普通人的原创作品也有一定的价值，尽管它没有天才的原创作品的价值大。如果拥有创造性思维的人越来越多，那么社会文明将会越来越进步。

如果我们想激励更多的人培养自己的创造性思维，那么，我们必须鼓励他们，在遇到难题时要尝试用新方法去解决它们，不能仅仅接受一个简单的解决方案或别人的意见。正如我们前面指出的那样，创造性思维只有在这样的情况下才会出现，即这个问题对思考者来说有足够的难度。在尝试解决问题的过程中，我们很容易受挫并认为自己不幸运、才能不足，也可能会对自己说“我想不出解决办法”，然后就拒绝坚持下去，这一切都很容易。我们都难以拒绝逃避难题、拒绝思考难题的强大诱惑。面对难题，我们容易墨守成规或一味地向别人请教，容易寄希望于别人给出的答案。因此，要培养创造性思维，鼓励别人自愿地、带着渴望去获得难题的解决方案是非常重要的。这是鼓励别人发挥创造性思维的首要必备条件。

当有人准备克服一个难题时，拥有足够的时间对他来说也是非常必要的。面对难题，思考者必须有空闲的思考时间。对于创作的人来说，比起在截止时间之前完成任务，他应该更关注作品的质量。如果一个难题有规定的时间限制，那么为了完成任务，思考者会倾向于给出一个应付任务的、不完整的答案，不会力求找出最佳答案，因为他的时间已经不够了。想要发挥创造性思维，就要允许思考者从各个角度思考那个问题，不应该让他感到时间紧迫。对思考者来说，如果时间充裕，他就能自由地、随意地考虑他的问题，不用担心截止日期。这是培养创造性思维的另一个必要条件。

个人的什么特征和态度有利于其发挥创造性思维

个人的某些特征和态度对其发挥创造性思维是有利的。对思考者来说，不仅在问题出现之初要对其持有巨大的兴趣，而且要将兴趣保持下去，从最初的阶段到最后的验证或修正阶段——问题完全被解决了。自始至终，思考者都要保持浓厚的兴趣。在问题被解决之前，思考者获得正确的解决方法的渴望只能越来越强烈，不能越来越衰弱。

想要解决难题，仅仅有兴趣是远远不够的，还需要个人有非凡的能力和毅力。思考者必须培养长期应对难题的能力。如果有必要的话，他必须自愿加班来执行他的计划。创意工作者不会一听到钟声就离开桌子，他们根据工作的需求安排自己的日常活动。如果有必要，为了激发自己的创意，他们愿意为了工作调整自己的日程安排。如果一位创作者想做出高质量的原创作品，那么就应该培养自己持久工作的能力。

有很多成人，在离开学校后就失去了持续思考难题的能力。当不需要为了获得高分而积极思考，不需要给学校里的作业提供答案时，他们就不再对解决难题感兴趣。他们在精神上变得懒惰了。如果我们想激励更多的人在解决难题时发挥创造性思维，就必须鼓励更多的人在离开学

校后继续保持积极思考的习惯。

创造性思维的发挥，离不开耐心。为了能获得最佳结果，创意工作者必须尝试以不同的方式解决问题。尽管会受挫，但是你必须乐意一遍又一遍地去尝试。世界上最伟大的天才在获得成功前都曾克服了重重困难。创造出高质量的原创作品需要耐心。

在追求最佳创意作品的过程中，思考者需要保持谨慎。一个善于思考的人，在提出一种想法以及阐释它时都会十分小心。在收集信息时，为了确保笔记和记录是精确的，他会十分谨慎。当他获得一种“直觉”时，他会小心谨慎地弄清其含义。为了避免犯错误，在阐释、验证或修订一个想法的过程中，他会十分谨慎。对于思考者而言，从收集信息到验证或修订阶段，保持谨慎并力求精确对于获得一个完美的创意作品来说非常必要。

对世界持有普遍的好奇心是有利于个人培养创造性思维的另一种个人特征。探究精神能帮助思考者获得新思想。最高级的科学思维根植于我们对自己居住的世界充满好奇心。同样，对自己生活环境的好奇心，能让艺术家或作家以一种媒介（例如一幅画作、一部文学作品）记录下自己的所见所闻、所思所想。在培养或发挥创造性思维时，对外界充满好奇心是十分必要的。

要尝试着提高人们小心谨慎地观察问题的能力。每个人都应该培养自己以探究精神观察问题的能力。孩子们与生俱来的好奇心是直通创造性思维的渠道。虽然为了遵循社会习俗和禁忌，孩子们必须控制自己在某些领域的好奇心，但是在社会允许的方面，他们的好奇心应该被赞赏和鼓励。每个人都应该尽早了解的是，如果遵守了社会限制，他就可以随心所欲地探索自己经验以外的其他领域。

对于成功的创意人士而言，乐观精神是另一种重要的个人特征。如

果一个人想创作原创作品，就必须保持乐观并觉得自己最终能够解决眼前的难题。尽管可能不断地遭遇失败，但是，我们必须一直保持信心并认为我们最终能够找到解决方案。失误不应该让我们气馁，我们必须在这些方面保持信心，即我们能够从失误中学到东西，最终走出误区。如果这个思考者相信，他最终会获得成功，那么他就会以此激励自己不断地努力工作并修正自己的想法，直到创造出属于自己的发明或艺术作品。所有人都应该有这种乐观精神，才能解决自己面临的难题。

在通往成功的漫漫长路上，思考者要培养自己保持平静心态的能力。如果一个人能够从容面对困难，避免其给自己带来忧虑和困惑，将有助于自己的创作。在面对难题时，如果我们能够控制好心态、避免焦虑，就能更轻松地应对难题。对于个人来说，能够专注于难题、避免分心是非常重要的。通常，忧虑时我们耗费的精力和应对问题时耗费的精力一样多。我们的很多精力常会花在不相干的事情上，如忧虑和困惑，如果我们能够将这些时间和精力都用在眼前的任务上，工作进度将得到极大的提升。对于一位创意工作者而言，保持平静心态的能力对于提高创作质量来说非常重要。

在运用创造性思维的过程中，个人常会体现出一个非常重要的人格品质，即幽默感。寻求娱乐的精神能够让一个人有机会获得更多新想法。面对问题时，幽默感能让他想出很多不同的可能性解决方案。他会十分高兴地去试验新的、与众不同的新点子。此外，幽默感能使他更客观地看待自己，不会让其对自己的错误太过于惊讶。事实上，有幽默感的思考者是天生的，因为他们能以更好的视角来看待自己及自己的作品。如果创造了一项杰作，他不会让自己得意忘形，不会让自己感到好像自己比其他人都优秀，如此一来，他就不会遭到批判和质疑。通常，对一位创作者来说，傲慢的态度对其进一步的工作是有害的。如果他是一位有幽默感的人，就会更加客观地看待自己。事实上，那些创造出最佳原创性作品的人通常都有着非凡的幽默感或娱乐精神，这是普通人所

没有的。那些只有一点儿幽默感或娱乐精神的人，如果想提高自己运用创造性思维的能力，就应该努力培养它们。

对思考者而言，身体条件和个人情感会对自己的创作产生一定的影响。有时，虽然个人会在某一段时期觉得自己的身体处于最佳状态，但是，这个时期也不一定是其进行创造性活动的最佳时机。有些人是在生病或感觉很糟糕的时候创作出最佳作品的。正如一位作者提到的那样，身体有点儿虚弱的时候他的工作状态最佳，当然，身体不能太过虚弱。当他感觉很棒的时候，会精力充沛、渴望参加更多的体力活动。对思考者而言，对其有利的身体健康状况换到另一个人身上可能就是有害的。有些人在感觉很舒适的时候能进行最佳思考；另外一些人，正如上面提到的，在身体状况低于正常健康标准的情况下注意力更加集中。许多人都想推迟解决一个难题，因为面对难题会使他们感觉不舒服。事实上，如果我们能意识到这一点的话，大多数人可以做得更好。对于个人而言，一定要清楚自己在什么样的身体条件下工作状态最佳。一般而言，那些伟大的思想家不论身体状态如何，都愿意去工作，如果有必要的话，即使身体不舒服，他们也会努力工作。

众所周知，不同的人在工作时会呈现出不同的身体姿势。在思考难题时，有些人是在屋子里踱步，有些人则是安静地坐着，还有一些人可能会躺在舒适的椅子上。如果一个人发现某种身体姿势有利于他创作出最佳作品，那么他应该毫不犹豫地采用它。事实上，他应该清楚自己在什么样的身体姿势下最有创造性，然后，在试图解决一个复杂的难题时，就应该让身体处于最佳姿势。

同样，我们也应该清楚自己的情绪或情感在什么状态下最有创造性。大多数情况下，这种情况会因人而异。个人应该有意地让自己处于最容易发挥创造性思维的情绪或情感状态下。或者，如果于某时发现某种情绪对你的创造性思维非常有益，就应该立刻停下那些令人心烦意乱

的活动，然后抓住那种有利的状态去处理难题。在日常工作的压力下，我们不可能一直把情绪保持在最佳状态，但是，当我们可以保持的时候应该尽量那样做。

当考虑什么样的个人状态会阻碍创造性思维的时候，我们或许会发现，其实心理上的懒惰才是最有害的。遇到问题时，我们必须靠自己推断出答案而不是依赖别人。当我们试图弄清楚某一事情的时候，不应该懒惰到去接受他人所给答案的地步。我们不能随意接受那些不是见多识广的人提供的老套答案。对个人来说，如果觉得没有必要，并且能很轻易地得到一个别人提供的答案，那么不再认真思考那个难题就是非常自然的事情了。我们应该尽量避免这种对创造性思维非常不利的懒惰心理。

如果一个人习惯把自己的小失误往别人身上推，那么在追求创意作品的道路上必然会受挫，因为他不能客观地看待并批判自己的作品。对所有人来说，承认错误，即承认自己在某些方面缺乏远见十分不易。我们都不喜欢说我犯了一个错误。责备助手的无能比承认自己的推理是错误的更加容易。在进行创造性思维时，如果一个思考者经常把失误的责任推卸在别人身上，就不能认识到失误的真正原因。如果我们想批判和改善自己的创造性思维，必须警惕这种不良习惯。

另外一个阻碍个人进行自我批判的因素是把别人的优点当作自己的习惯。如果一个人沉醉于他人的优点，即认为自己的创意作品中有别人作品中具备的优点，那么他可能会高兴过头，不能客观地看待自己的作品。通常，在看待自己的作品时，个人很容易拿其与名人的作品相比较，然后把他人作品中的优点归于自己的作品，而实际上自己的成就并没有那么高。我们必须小心谨慎，不要养成这种习惯——把别人的成功当成自己的。否则，我们就不能客观地看待并识别出自己作品中的缺点。

创意工作者应该随时做好接受新思想的准备。虽然新思想的前途充满未知，但是，如果这种新思想看起来比之前的旧观念要好，那么他就不应该害怕它，而应该立刻接受它。年轻的人与那些成熟的人相比，其优势在于，没有太多以前的作品束缚自己。他能很轻易、自由地接受任何符合事实的新思想或新观念，因为他年轻，无太多旧观念的束缚。另一方面，成熟的学者在承认自己之前的作品需要修改前，可能要犹豫很久。同样，如果一位艺术家或作家已经在某些方面建立了自己的工作方法，就可能不愿意去尝试一种能更有效地表达自己思想的新方式。成功地发挥创造性思维需要敢于接受新思想的勇气，尽管这可能会毁掉自己之前建立的名声。

创意工作者需要具备冒险精神，要有把不同的思想整合起来的愿望。那些成就非凡的思想家不会害怕冒险。在解决难题时，他们喜欢把不同领域的知识进行独创性的综合，喜欢把两种不同的思想放在一起，为了弄清楚接下来会发生什么，他们会耐心地等待结果。例如，在一个调查中，一个思考者可能会综合运动不同的科学方法和技术；在写作时，作者可能会在一个作品中充分利用不同的文学形式。创意工作者应该意识到反常组合的优点。

积极提升创造性思维能力

上面讨论了对创造性思维有利的个人态度和特性，基于以上讨论，我们现在提出一些建议，个人可据此提升自己的创造性思维的能力。我们要努力地把这些方法用到自己的创造性思维中。

在考虑问题时，创意工作者应该尽可能多地收集关于这个问题的材料和信息。如果一个人在自己的领域内已经获得了一定的工作知识，那么他也就行驶在通往重大发明或经典作品的道路上了。许多人发现拟定并遵循一定的计划对获得必要的信息非常有用。相反，一些人可能会以

一种随意的方式收集信息，其效果或许会差很多。

阅读可收集的与创作对象相关的类似作品也是非常有价值的。我们应该了解前人在我们这个特殊领域已经做出的所有重要贡献。当然，前辈们的那些价值较小的贡献，也应该被我们记录下来。有时，一件不知名的作品中可能会包含着一条重要线索，即能帮我们激发创造性思维。我们要从所有作品，甚至包括那些我们认为不是很重要的作品中获得知识。

一个人应该掌握处理问题时可能会用到的专业技术，如写作技巧、绘画技巧、实验技术等，这样，他的思维就不会因为技术而受阻。因此，科学家应该学习并让自己熟悉各种实验程序和技术，这样，自己就不会在这些方面受阻。画家应该熟练掌握使用刷子和调配颜色的技术。诗人应该会用各种诗歌表达技巧，才能够轻而易举地表达自己的思想。通常，没有经验的人不能随意地表达自己的想法，因为他在技术上受到了阻碍，即不能随心所欲地利用艺术、音乐、文学的表达技巧。如果我们想做一些原创性的工作，就要肯花费数小时、数月、数年的时间去掌握相关的方法和技术，直到能够自由轻松地使用它们。

在某些领域内，阅读并不是获得知识的唯一方法。和同行的前辈或同辈谈话也可以让自己得到启发。通常，在与他们的日常交流中，你可能会获得一些意料之外的想法，而这些想法或许是独一无二且十分难得的。这就是很多同行开会见面或以非正式的方式交流思想的一大优势。参加科学组织和艺术社团、音乐社团、文学社团，为彼此提供了交流信息的机会。创意工作者想要获得知识，就要通过阅读、有组织地学习、与同行交流等方法。当然，通过综合以上三种方式的综合性方法也可以实现学习的目的。

在我们自己的领域，尽管我们应该花费大量的时间和精力去获得知识，但是要意识到，我们也要尽量获取其他领域的知识。对我们来说，

了解其他领域的价值观、技术和观点是一个非常明显的优势。如果我们熟悉其他领域的工作方式和观点，就能拓宽自己的眼界，遇到问题时，就能自由地从新的角度看待它。我们应当努力了解其他领域的文化。例如，一个做心理学实验的人可能会发现，物理学领域的实验方法对他来说是非常有用的，特别是在想象力领域；雕塑知识可能有助于绘画。把不同创意领域的工作方法综合起来有利于我们获得一种新颖的想法或工作方法。

同样，在面对一个问题时，思考者也应该学习其他人在遇到类似问题时采用的工作方法。如此一来，思考者就能博采众长，然后从不同的角度思考问题并挑选出一个更加适合的解决方法。使用一个新的方法时，一个复杂的问题可能会突然变得简单起来，如果不采用这种新方法，那个问题可能就无法解决。解决难题时，多尝试新方法是非常重要的。

在某个问题上要获得一种新观点，另外一种方法就是和那些在这个领域毫无经验的人交谈，他们会给出新颖的、天真的说法。在给毫无经验的听众解释问题时，你通常会发现，原来自己在之前的工作中忽略了某些东西，而且，通常而言，非专业人士问的问题非常有用，可能会给思考者开启一个全新的视点。这些问题可能会让他意识到，他要重新检查他的基本前提。对于每个学者来说，停下来想一想自己想当然提出来的一些基本假设是非常必要的。

艺术创作通常是通过感官刺激完成的。在这方面，每个人之间的差异性很大。如果一个艺术家或作者知道某种景色能够激发他创作出好的作品，那么当他知道他要去这样一个地方时，应该带一个笔记本，以方便记下可能会产生的灵思妙想。如果一位音乐家将要去参加演唱会，在那里他可能会听到某种对他有用的音乐，就应该准备好记录工具，以记下其间自己可能产生的任何想法。如果你知道某种情形会对你发挥创造

性思维有利，那么应该利用这种情形并准备记录可能产生的新想法。

一些情感状态对于个人发挥创造性思维也是有利的。艺术家或科学家应该尽可能地在适合的情绪状态下工作。有时候一个人能够有意地酝酿出有利的情绪。例如，有些人发现，坐在桌子前清理不相关的物体，在实验时，把不必要的材料和装置移出去，这些体力活动对思考者的思考是非常有用的。或者一个雕刻家可能会发现，穿上工作服后，整理仪器、清理泥土能够迅速地让自己进入工作的情绪状态。一个发明家进入自己的书房并拿出自己的模型和工具后，可能会发现，这一项发明原来可以被做得更好。在进入工作状态之前，做一下准备工作或其他的日常工作，适当地酝酿下情绪或情感可能非常必要。当然，在为进入工作而酝酿情绪、营造氛围时，思考者有必要小心谨慎。

小说家、诗人、音乐家或画家的作品受到其所在社会的文化环境的巨大影响。每一个思考者都应该停下脚步，了解一下影响他的环境因素。如果他能意识到他的想法会受到社会环境的影响，那么，他就可以批判性地接受环境力量对他的影响，这有助于其更充分地发挥创造性思维。思考者也应该意识到，太忠实于艺术的、科学的或社会的习惯可能会阻碍他的创造性思维。一个人如果想创作出新颖的作品，就不应该太过于循规蹈矩。当然，也不能太过于无拘无束，如果对这些习惯忽略太多，我们的作品可能会变得很古怪，甚至会被社会拒绝。一些伟大的思想家，由于忽视了当代惯例，一生都在做着不被欣赏的工作。他们的作品更多地由下一代人保留和欣赏，他们多是死后才声名显赫。

如果你想做些新颖的工作，在日常工作中，应该留出一些时间去独居和静思。通常，对个人来说，适当地沉浸于幻想或独自的思考中是非常有价值的。我们的思维会因此得以放松，此时，不同寻常的想法和值得做的想法会开始出现于我们的脑海之中。

现在，究竟有多少人会花费一两个小时坐在椅子上什么也不做，而

只是沉思和冥想？在我们西方文化氛围中，这种懒散的行为非常不受欢迎。我们会觉得，我们应该不断地做一些具体的或特殊的事情，要么是忙于我们的工作，要么是忙于娱乐活动。如果我们一个人独自坐在屋里的椅子上，那通常是在读报纸或看杂志，或是在打盹儿。我们很少会让自己处于那种状态，即没有任何明确的计划，坐在椅子上什么也不做。事实上，在西方文明中，这种行为会受到人们的鄙视，甚至人们会把它看作是不正常的，而做出这类行为的人，会被认为患了精神虚弱症或精神病。如果我们的某位朋友有一两个小时或一天的时间处于这种懒散的状态中，我们就会立刻担忧他的健康问题，并且会认为应该把他送往精神病院。

你是否曾注意到，有多少人在自己乘车前匆忙地跑去买报纸或杂志，尽管他们可能是只有半个小时或一个小时旅程的汽车乘客？他们害怕独自坐在那里，害怕让自己的想法陪伴自己几分钟。他们非常确信这种短暂的懒散行为应受到严厉的谴责。这些公共汽车乘客中的一些人或许觉得乘车是他们一天中读报纸的唯一机会。他们是否曾意识到，停下来思考一会儿自己的想法或许比读报纸更有价值呢？尽管他们能从报纸或杂志上的轰动性新闻中获得乐趣，但是他们是否意识到，他们也能从自己的冥想中获得乐趣呢？在人类文明的历史进程中，在不同的时代里，很多人都意识到，冥想既必要又重要。一些东方的宗教明显强调了这一点。西方的生活节奏越来越快，在很大程度上人们已经难以静下心来进行沉思和冥想，但是这并不意味着它不重要。一些人乘地铁或公交车时如果没有什么东西可以阅读，就会变得很不开心。要把这样的时刻当作沉思的重要机会，而不能习惯于一成不变地看报纸和杂志。要知道，乘地铁时进行思考可能比被动地读报纸或看杂志更重要。

在解决一个复杂问题时，应该有计划，在执行中，也要时不时地停下来休息一下，短暂的休息和几个小时的专注同样重要。通常，艰难地处理一个不能立即解决的问题时，我们会变得紧张。如果停下来一会

儿，会以一种新的视角来看待整个问题。我们在停止工作的这段时间可以好好地休息一下，如躺下小憩或轻微地运动下身体。科学家、发明家、艺术家和作家都坚称，当他们悠闲地行走时，经常能获得绝妙的想法。当然，某些类型的娱乐活动可能也是有益的。一些被动的娱乐形式，如读小说或听演唱会，对某些人是有用的。另一方面，像跳舞、玩牌或其他的游戏类娱乐活动，以及根据固定的规则而与人不断地进行互动的消遣活动，一般不会有助于我们想到新颖的点子。如果一个人积极地交谈或回应他人，就没有时间记录新想法，即使那个新想法在他的脑海中出现了。谈话中，为了避免麻烦自己和别人，他可能来不及记录它，进而，他可能会忘记它。如果创意工作者希望借娱乐活动来让自己产生灵感，就需要从事一些被动的娱乐活动或幅度不大的放松身心的小锻炼。这些类型的活动对他来说是有益的。应该避免那种需要不断地和其他人进行互动交往的活动，如跳舞和游戏这类遵循固定规则的消遣娱乐。当然，我们会发现，这种社会交往在非正式的交流中是十分有用的，如会议之外的交流沟通、同行之间的交流切磋等。

在清晨刚刚睡醒的时候我们最容易获得新想法。也是在此时，我们最容易察觉到解决问题的新方法。许多人常谈论他们是怎样获得灵感的，为了这些灵感，他们曾孜孜不倦地四处寻找。通常，在其从事日常的准备工作时，这样的新想法会偶然出现。许多人在忙碌时也会花时间记下碰巧在偶然间出现的想法。通常，一个简短的符号就能唤起一个人的记忆，然而，如果他当初什么也没记下的话，就可能会完全忘记它。晚间刚睡或清晨刚醒，以及白天打盹儿的时期，是一个人应该保持警惕的时刻，因为新想法很容易在此时产生。如果一个人及时地记下了在偶然之间想到的东西，那么在以后，他只需要用少量的时间和努力就可以想起它。

事实上，对于优秀的创意工作者来说，无论新想法在什么时候产生，无论当时在做什么，他都会提醒自己去记下这个新想法。如果离开

工作的阵地，去参加某种形式的小幅度的体力活动，他会提醒自己要记下任何在忙碌时可能产生的新想法。如果他在读小说或听演唱会，会准备着为可能从脑海中闪现的任何灵感做一个明确的标记。即使在做一些日常的体力工作，他也会拿着备忘录，然后毫不犹豫地花时间记录下自己的新想法。有些人甚至会发现，通常，当他们停下手头的工作去做其他的事情时，新想法会时不时地冒出来。

“养成做笔记的习惯。”对创意工作者来说这是最需要牢记的建议之一。我们经常让灵感从身边溜走，因为我们并没有留心记录它。我们应该克服这样的惰性，养成一种好习惯，即随时准备停下手头工作并记下任何在偶然间出现的好主意，即使它在最初时看起来并无大用。在最初，我们可能无法完全理解一个新想法的全部含义，因此，也不会对其进行批评性的评价，但是，如果它是一个全新的想法，我们就应该保留它。如果记录下一个新想法，之后我们总有机会审视它，看它应该被利用还是被丢弃。

没有人会怀疑养成良好的生活习惯会对创作有帮助。一个人在工作中是成功还是失败，取决于其生活方式、工作方式和时间观念。但是，不论个人习惯对其成功与否有多么巨大的影响，如果它们太过固定，就可能会阻碍个人利用自己的创造性思维。有时，一个人的日常活动或个人习惯的变化会促进新想法的产生。尽管大部分人都反对改变他们的日常时间表，但是，这样的变化对于创造性的工作来说是非常重要的。如果你的复杂问题一直没有什么大的进展，或许可以尝试调整自己的生活方式。这可能需要个人付出一些精力和金钱，但是结果往往是值得的。例如，你在工作受阻时通常采取的做法是短途旅行，这对你是非常有帮助的。或者如果待在家里，你可以在工作或娱乐中适当地调整下自己的习惯。尽管新的习惯与这个问题并没有直接的关系，但是，个人生活中的细微改变足以刺激其产生新颖的想法。

我们要小心，不要让自己的心理模式或看待问题的方式干扰自己的创造性思维。有时候我们已形成的观念对我们的创造性工作是不利的。通常，停下来想一想我们之前一直相信的事情是否是真的、正确的，是一个令人不愉快的过程。但是如果我们愿意努力，将会发现，我们可以从一个新的角度处理这个难题。有时候我们养成了沿着某些固定路线思考的习惯，因为我们深受某些科学家、艺术家或发明家的影响。我们可能会发现，在自己工作的领域内会受到某些成功人士及其作品的巨大影响。其实，在自己的工作领域，我们应该有意地尝试了解其他成功人士的作品。这可能需要我们付出相当多的时间和精力，我们可能会感觉自己是在浪费精力，因为这与自己手头的问题没有直接的关系。但是，这种获得新视野的尝试通常会帮助我们解决问题，或者让我们产生意义重大的新想法。通常，我们花费的精力是非常值得的。

通常，某些作品达不到最佳作品的标准，是因为那些创作人太懒惰，没有多尝试以不同的角度看问题。其作品可能存在着明显的缺点，如果愿意努力去修正或核查，这些缺点是很容易消除的。或者他不能完成一项重大的发明，而如果他愿意多角度地探究那个想法并尽力理解其全部含义的话，或许可以完成它。通常，探究一套新的解决方案的全部意义需要很多汗水，会令人不愉快。思考者要肯付出辛勤的汗水，要用科学、艺术、文学或音乐的标准去衡量自己的想法是否可行，这些最开始的工作是乏味的。为了能创造高质量的原创作品，必须耐心地衡量自己的想法并忍受疲惫和不愉快，尽管这个过程或许会需要数日、数月或数年才能完成。这种不愉快会一直伴随着个人，直到新想法的验证或修订期。

一个人在工作时把笔记本放在身边是不够的，在休息时，也应该把它放在身边。通常对思考者而言，一天二十四小时中，最佳的思考时间是在早晨清醒后，即一个人还没有卷入当天的日常工作中时。同样，半睡着的时刻，或者在半夜里醒来的时刻，对思考者来说也是非常有利

的。在这些时刻，如果一个人能及时地记下自己的想法，可能在第二天早上他就会发现，自己获得了一个解决问题的新方法或解决方案。做笔记这一习惯带来的收获可能远高于它带来的小小不便和时间损耗。

应该养成一种习惯，对于自己感兴趣又不太了解的事物要多提问题。应该尽可能多地问自己不同的问题，然后试着自己去回答。如果做不到，可以查阅他人的作品或其他的参考文献。一个人应该毫不犹豫地去问一些问题，即使大部分人都想当然地认为，那不过是一件普通的小事。这正是一些伟大发现的产生方式，例如，牛顿问了一个平常的问题：“为什么苹果会落地？”虽然成千上万的人看到过苹果落地，但是没有人不畏烦琐地问“为什么”。或者他们确实问了这样的问题，但是没有不厌其烦地回答这个问题。这不仅仅说明了提问题的重要性，还说明了探索问题直到找到正确答案的重要性。任何想做出创造性工作的人都应该养成提问题的习惯，不论是关于普通事物的问题还是关于不同寻常的事物的问题，然后依靠自己的探索来解答这些疑问。

教育对创造性思维形成的影响

我们现在把注意力转移到一些更加特殊的程序上，这些在教室里创立的特定程序可以提高下一代人的创造性思维。自始至终，从幼儿园到高等学校的这些教育家都应该一直提醒自己，要注意由年轻人提出的新思想，要鼓励他们把个人才能发挥到极致。每个教育家都应该把在世界范围内培养年轻人的创造性当作自己的职责，这甚至比传授知识更重要。人类文明的未来完全取决于下一代人的创造性思维。

教师要带着那种育人的思想在教学中培养自己的创新精神，然后将其传授给他的学生。如果教师渴望探索周围的未知世界，就会激发自己的学生对发现新事物、解释未知事物充满渴望。很明显，孩子们会模仿他们的长辈，如果学生们处于整天探索事物原因及做独创性工作的环境

里，也会受到刺激并学着这样做。

即使一个老师不具有一般的好奇心，也应该在教室里激发它。他应该对金鱼如何游泳、水如何烧开之类的问题感兴趣。如果他假装对独创的图画、绘画，或撰写新颖的故事、诗歌感兴趣，孩子们将会模仿他并也学着这样做。教师激发学生探索精神的职责并不仅仅限于在基础年级，可以拓展到高中和大学。如果教师通过他的行为表明，他渴望探求周围的环境，那么以身作则将比大量的说教更有效。让学院的教师和教育机构修订自己的课程，让未来的教师铭记，在生活中用自己的事例去激发学生们的探究精神十分必要。如果他们不能做到这一点，那么他们至少要做到另外一点，即能在课堂上激发学生的好奇心。

尽管我们都不能达到创造性思维的最高水平，但是都能或多或少地拥有创造性思维的优点。对于大多数人而言，之前接受的流行观点会使其不可避免地受到影响。对学生和教师而言，都应该努力减少心中对缺乏创造性思想的恐惧。每个人都要意识到，有创意的工作和创意作品并不是某些人的专利，自己也可以尝试并做得很好。在教学过程中，学院教师的另外一个职责是：让自己和学生们避免产生这样的观念，即创造性思维并没有多少价值。教育的目的应该是让人们意识到，可以发挥自己的创造性并做好独创性的工作。教育应该帮助人们在此方面建立自信。

帮学生们建立自信的方式是：从基础年级开始，慢慢地鼓励孩子们发挥想象力并清晰有力地表达它们。让他们以小故事或诗歌的形式写下自己想象的东西，或者让他们用铅笔或画笔描述自己想到的东西，或者给他们一种乐器，让他们试着创作一曲。如果他们感受到自己心中有表达的强烈愿望，就鼓励他们让想法戏剧化或以其他的艺术形式表达出来。如果一个孩子的心中有一些东西要表达，就要帮他建立表达的自信心。如果一个孩子表达了富有想象力的想法，老师可以表示赞赏，也可

以给他一定的鼓励。在教育中，孩子们应该被鼓励以某种形式表达自己的幻想或想象。

从幼儿园到高年级的每个班级，都应该给学生们发挥创造性的机会。不论是考试、演讲，还是实验，都不能忽视这一点。在很多教育模式中，很多创造性的想法会被忽略，甚至扼杀。例如，数学课程培养的是精确思维、推理思维以及逻辑思维，这门课程一般不会帮助学生们培养自己的创造性思维。有时，学生们更需要的是创造性思维。在这方面，学生们应该被要求走得更远，要尽量多去做些创造性的工作。当然，很多教学科目都会为学生们发挥创造性提供机会。教师在安排课程时，要注意到这一点。

教师应该引导学生们尽可能地从不同的、整体的角度去思考问题。在各类工作中，正确的方向往往是成功的主要因素。在解决问题时，如果我们从一开始就想到了几种不同方法，那么即使一种方法不成功，也可以迅速地做出调整。尽管我们也可能在后来又回到了最初的方法上，但是至少节省了很多时间。不论是在科学还是艺术领域，想要取得成就或解决问题，方向往往比努力更重要。

对于学生们而言，想要获得独创性的成果，使用适当的思考模式至关重要。如果教师给学生们带来的是一些精心挑选的方法，就可以避免将时间浪费在那些无用的尝试上了。无论在音乐、艺术、文学还是其他的任何科学领域，教师都有职责让学生们建立良好的思维模式并养成良好的思考习惯。让学生们知道结果是远远不够的，更重要的是，要让其知道结果是怎么得来的。未来的发明家应该不仅仅知道一个装置是怎样运行的，还应该清楚制造它的技术。对于学生们而言，让其探寻事物背后的原因比单纯地告诉他们结果更加重要。

对许多学生来说，“鉴赏”类课程是其与某种音乐、艺术或文学仅有的接触机会。因此，在这类课程上，教师应该挑选几件杰作，然后让学

生们尽量了解其细节以及它们是如何产生的。通常对学生们来说，向伟大的人物学习或细致地研究伟大的作品十分必要。

通常，指出伟大作品的优秀之处或文化影响的“鉴赏”类课程，会让普通学生产生这样的观点：这样的作品只能来自天才，因为他们有上天赋予的“灵感”。他们会倾向于认为，这样的作品只有少数非常“有灵感”的人才能完成，对自己来说，做出任何类型的创造性作品都是不可能的。如果初级的“鉴赏”课程指出了这一点，即伟大作品的产生也是异常艰辛的，也让它们的创作者付出了大量的汗水，那么，学生们会发现伟人的创作过程与他们自己的并没有太大的差别，他们的崇敬感和敬畏感将会大大减少，将会获得发挥创造性思维的自信。

除了学生，教师们自己也常会有这样的观念：杰作只能是“天才”创作的，是上天赋予他们“灵感”的结果。在一定程度上，知名的音乐家、艺术家和文学家的事例也支持了这种观念，他们的作品是一般人远远不能企及的。当被询问是怎样创造出那些作品的时候，他们中有很多人会再次陷入“灵感”或“启示”这样的模糊解释中，要么会提到超自然的力量或潜意识。一个人做到了别人不能做到的事情，是令人感到十分满足的，所以他们很自然地会以一种天赋灵感（世人已经愿意把他们的成就归因于此）的方式来谈论他们的作品。因此，他们也就具备了和常人相区别的艺术气质。

驱散这种敬畏感需要做很多事情，例如，花费时间去分析一件杰作，探寻这个作品的艺术家或作家使用某种方法进行创作的细节；在分析一幅知名的油画时，教师应该说明这个艺术家是如何获得主题思想的，如它可能来自个人的生活环境。画家最初的想法是如何产生的应该得到假设或推论。此外，还要表明画上的特殊颜料是如何被调制出来的。画布的类型，不同种类的刷子，以及使用的各种笔画都应该清楚地介绍给学生。在动笔之初艺术家是如何做的，他一开始是否先描绘背景

或前景，他是从这个角还是那个角开始的，他修正作品的方式是什么，都应该被研究。虽然搞清楚这些有些难度，但是教师在初级鉴赏课程中，需要有一两个这样的例子。在教学的课程中，至少要探究一位著名的艺术家或作家或作曲家是如何工作的。如果一个学生看到了一件杰作是如何一步一步地被“制造出来”，就不会认为，创造出杰作是他不可能做到的事情，他将获得自信心并坚信自己也能创造出某种独创性的作品。虽然对艺术、文学或音乐作品的调查研究是十分辛苦的，而且只能为我们提供部分非常有用的信息，但是，只要这种课程激发了一小部分人去从事独创性的工作，所有的辛苦都是值得的。

许多课程在写作文学、创作音乐或绘画方面教授了各种常用的技术。这些课程通常只是教授学生们必备的创作方法，并不会展示创作者的原创思想是如何产生以及发展的。例如，在关于诗歌写作的课程中，诗歌形式和韵律类的知识只占写作诗歌总课程的一小部分，因为如何寻找写作的灵感才是最重要的。通常，培养学生们的创造性思维才是最重要的。

教育家要使年轻人认识到这一点：普通人的创造性思维和知名作家的创造性思维之间存在着基本的相似点。今天，我们教育体系的主要缺点就是把教学重点放在了行为规范的建立上，而不是培养学生们的创造性思维上。事实上，许多教师坦承，他们的主要愿望就是让学生“返还”他们讲授的知识。当学生们给出了一个与预期答案不一样的新答案时，因为它不符合得分规则，教师们可能会非常苦恼。遇到这种情况，他们就不得不停下来想一想如何处理这类不正常的答案。班级太大，教师们就难以操控，也没有太多的时间来处理新颖的答案。经常有教师发出这样的抱怨。通常在测试中，他们会被迫以日常工作的方式把提供同样答案的学生编组，这样容易评分。

每个教师或教授都应该停下来问自己这样的问题：“我怎样教学？

我采用了什么样的方法？”在每个教育工作者都思考了这样的问题后，其是否还会坚持给学生们灌输知识，或让学生们死记硬背自己教授的或教科书上的知识点？教师们应该问一下自己：“那些一字不漏地记下了书本知识的学生应该得最高分数吗？”“我能把最高分给那个虽然在复述书本知识这一点上做得不是很好，但是表达了一些尽管我可能不会同意的他自己的观点的人吗？”如果每个教师都诚实地回答这些问题，那么我想大部分人都会对第一个问题给出肯定的回答。很多人可能会自欺欺人地说，他支持新颖的想法，但是他又很少在课堂上给学生们发挥创造性思维的机会，当他发现一个新颖的答案时，并不会给出应得的高分。

初等年级的教师和大学或学院的教授都应该小心，不要让他们的偏见或偏爱影响到他们给予学生的知识。对于一个教师来说，从他自己的角度教授知识是非常容易的，除非他故意为难自己。对于同一个事物，一名教师应该鼓励学生们给出不同的看法和解释。当学生们看到，人们对相同的事物会给出不同的描述和解释时，他们的思维中就会出现一些冲突，这就是激发学生们创造性思维的机会。另一方面，如果老师让学生们狭隘地认为，一种事物只能有一种解释是对的，即老师提供的或书本上的知识才是唯一正确的，这会让学生们倾向于被动地接受知识，而不是学会独自思考。

不仅仅是教师，还有学生，都应该警惕，避免个人偏见或偏爱影响自己的工作。通常，对于一个学生而言，会蔑视那些与自己已经建立的观念不相符的理论。每个学生都应该意识到，尽管他不同意在教室里听到的东西，但是听一听那些东西至少是一种拓宽视野的经历。每个学生都应该认识到，对教室里学到的所有知识保持谦敬是必要的，如那些经济的、宗教的和政治的理论也是值得一听的。应该意识到包容和兼听则明的重要性，即使不同意这些结论，也有必要听一听。愿意去理解不同观点的学生是最有可能利用创造性思维的人。

在教室里面对那些将要学习或记下的知识时，应该小心地确认，哪些是已证明的事实，哪些是还未证实的假说和理论。一些还没有定论的观点，因为太过于平常，我们常会在它们还没有被证明时就假定它们已是事实。这可能会使我们犯下严重的错误。不能区分已成事实与假设理论之间的差异，或许会阻碍我们发挥创造性思维。如果一个人认为某种主张已经确定，就会缺乏利用创造性思维思考它的动力。另一方面，如果这个学生意识到了某种假设还没有被证明，就可能成为其探索新发现或新发明的动力。

学生们在较低的年级时，教师们就应该教导他们如何定义一个问题，如何系统地测试每个建议的方法。例如，在处理一个实际问题时，教师应该鼓励学生去尝试使用不同的解决方法。在此之后，教师可以让学生自己去评判哪种方法是最好的。对个人来说，如果这样的思维习惯在其孩童时代就已经养成，那么在生活和工作中，它们将是其一个明显的优势。

从较低年级开始，在安排学校的课程时，要为学生的消极沉思和做白日梦留出一段时间。为了让每个学生都能有机会时不时地考虑令他感兴趣的事情，学校教学计划中的一些任务应该被删除掉。“做白日梦”的每段时间都应该遵照学生们自己的习惯，让他们以某些方式，如以绘画、写作、舞蹈、演奏等方式记录自己的想法。最重要的是让孩子们养成记录自己所想之事的习惯。这样做的优点是，让学生们意识到自己的想象力具备的价值，与此同时，也避免了使孩子们的想法成为真正的白日梦。如果孩子们看到自己的想法通过具体的艺术形式被表达出来，就会受到激励，从而形成良性循环。

父母如何培养孩子的创造性思维

在教室之外，父母可以做很多事情来帮助孩子培养创造性思维。学

校里帮助孩子们培养创造性思维的大部分建议在孩子的家庭中也是适用的。父母应该始终准备好鼓励年轻人做一些创造性的工作。父母不能因为太忙就忽略了孩子们的新作品，要给孩子们赞赏和鼓励。如果孩子们的创意成果一直未被鼓励和赞赏，就可能因此信心受挫。每一位父亲和母亲都应该关注孩子们的创新尝试并给予适当的帮助。

孩子在什么时候、哪一行业表现出创造精神，取决于父母提供的物质基础。它们是否廉价并不重要，重要的是其能允许孩子以他喜欢的方式表达他自己。例如，孩子们大多喜欢绘画，而提供必要的绘画颜料、蜡笔或铅笔很容易。年龄大些的孩子可能喜欢写诗、写故事，甚至表演戏剧。几个玩伴能激励他坚持做这些事情，也能给他想出新想法的动力。这样，几个孩子可以在一起写诗、写故事并读给彼此听。或者他们可以一起绘画，然后大家互换着看对方的作品。

不应该告诉你的孩子他要画什么或建造什么。当他问“我应该做什么？”的时候，应该始终告诉他先尝试画出自己的想法。对你来说，给出必要的建议促进孩子表达自己的想法可能要花费许多时间和精力，但这样做是非常值得的。当一个少年问“我应该干什么或做什么”时，给出答案通常是一个巨大的诱惑。虽然列出一些选项供他选择会使孩子安静一会儿，但是不应该这样做，应该鼓励孩子自己回答那个问题。

同样，当孩子因为想获得信息而问一个简单的问题时，父母应该试着鼓励孩子自己去寻求答案。获得信息的能力通常要比信息本身更有价值。正如之前提到的那样，这种做法能更有效地帮孩子们培养创造性思维，但是它通常会消耗父母更多的时间和精力。如果这个问题确实超出了孩子的能力，或者在努力之后他还是不能回答这个问题，那么此时可以给出尽可能正确的答案。如果可以，要尽可能地回应孩子提出的问题。忽略他们的问题危害甚大，因为那会扼杀他们的好奇心。正如前面提到的那样，能否激发创造性思维在很大程度上取决于个人是否对所处

环境充满了好奇心。当然，孩子提出的问题，有些需要其自己回答，有些需要父母帮其回答，这需要父母随机应变。

总而言之，在面对问题时，如果世界上伟大的思想家随便就接受他人提供的答案，而不是自己思考，就不太可能为人类文明做出巨大贡献。这种独立探索的欲望和自信在其童年时期就有了开端，父母和教师有很多方法可以鼓励孩子们培养独立思考的习惯。

如果允许自己的孩子沉浸于自己的思索而不打扰他，就像你允许自己从事娱乐活动一样，那么你就可以帮助下一代培养创造性思维。孩子们胡思乱想和玩积木、玩木偶或玩玩具火车同样重要。鼓励你的孩子表达自己的想法，如通过绘画、做模型、写作，或一些别的方式，对孩子们非常有益。孩子在早期形成的记录幻想的习惯，无论其多么荒诞，也会使他们避免沉溺于毫无结果的白日梦中。另一方面，由于创意工作者的最佳“灵感”通常是在这段时间出现的，所以对个人来说，记录天马行空的想象或幻想是一种优点。这种优点对个人的创造性工作非常有价值。因此，每个父母都应该给孩子留一些空想和幻想的时间，并且要让孩子们以某种方式记录下自己富有想象力的想法。既然一般的孩子在家里的时间要比在学校的时间长，那么与老师相比，父母将有更多的机会帮助下一代培养创造性思维。因此，父母的教育对人类文明的发展至关重要。

总结

创造性思维是一种能力，一个帮个人提高创造性思维能力的计划应该包括以下两点：第一，激发和鼓励人们处理复杂的、困难的问题；第二，培养一种闲适感，即使在处理复杂的日常工作时也能让自己有一定的空闲时间。对我们来说，意识到自己具有创造性思维的能力是非常重要的。

某些一般的个人特征和态度对个人从事创造性工作非常有用，如有调查探究的强烈兴趣，有获得正确解决方案的愿望。一个人必须自愿努力工作而不是数着时间过日子。处理问题时，耐心、乐观、细心都是很有用的。一个人应该培养自己的幽默感和游戏娱乐的精神。每个人都应该清楚，自己在什么精神状态或情绪状态下适合思考或工作，然后试着多利用自己的优势。思考者应该准备好接受新思想，即使它们和自己的已有观念不相符或相矛盾。太严格地遵守艺术的、科学的、社会的传统会阻碍思维的创造性活动。

创意工作者将会发现，某些特殊活动对其工作十分有用。通过阅读、观察以及和其他做过类似工作的人交谈，可以收集关于这个问题的相关信息。通常，同行提供的信息也是非常有价值的。同样，与毫无相关经验的人交谈也能为我们提供看问题的新视角。在日常安排中，应该允许自己有一定的冥想和独自思考的时间。应该把一些空闲时间花在坐在舒适的椅子上冥想和独自思考上，而不是全部花在传统形式的娱乐活动上。即使暂时放下了难以解决的难题，埋首于其他类型的脑力活动，也应该警惕着，因为灵感可能会随时出现。日常工作和个人习惯的变化，可能会使我们获得有价值的“灵感”。应该保持好奇心和提问题的习惯，更重要的是，养成探索并回答自己所提问题的习惯。应该毫不犹豫地去问一些普通问题，即使大部分人认为它很平常。在任何时候，手头都应该有记录的工具，尤其是在清晨刚睡醒时。不要因为太忙就不去记录自己的新想法，当然，如果能花几分钟去记住它也是可以的。

优质的教学课程能极大地提升下一代的创造力。教育家应该留意年轻人提出的新想法。学校教育应该鼓励年轻人培养探索精神。应该努力让学生们放下培养创造力的顾虑，培养他们从事创意工作的自信心。要鼓励学生们以某种方式记录下自己的空想或幻想。通常，正规的教育课程会使学生们不堪重负、受到约束，而让他们思考、表达和创造实践的机会并不多。教师应该鼓励学生尽可能地从不同的角度看问题。艺术和

文学的初级“鉴赏”课程不应该只呈现作品的创作方法，还应该让学生们了解作品的主题思想是缘何而来的。同时要让学生意识到，伟大的创造性思维并不是像他们想象的那样“神秘”，所有人都具备这种能力。教师不应该让自己的偏见和偏好影响自己的教学过程。同样，学生们也不能让自己的偏见和偏好影响自己的学习心态。学校在教学过程之中也应该给学生们留出一段特别的时间，让学生们尽情地做自己的白日梦和独自思考，然后，学生们应该被要求以他们喜欢的方式，如绘画、写作、音乐、戏剧等来记录他们的空想和幻想。

父母在家里也应该鼓励孩子们的创造性活动。为了能够让他们大胆地表达自己的创造性想法，应该克制自己，不要告诉孩子要去做什么。应该允许孩子有一定的时间做白日梦，然后，就是让他们以自己喜欢的方式或方法记录自己的幻想。与临摹他人的作品相比，年轻人的独创性作品应该受到更多的鼓励。父母应该鼓励孩子去探索并回答自己提出的问题；当然，如果他们确实答不出来，父母不能就此忽略那个问题，而应该给出尽量正确的答案。

未来，人类文明的进步仍旧取决于他们的创造性思维。

[1]一种具有开创意义的思维活动，即开拓人类认识新领域、开创人类认识新成果的思维活动。是以感知、记忆、思考、联想、理解等能力为基础，以综合性、探索性和求新性为特征的高级心理活动，需要人们付出艰苦的脑力劳动。一项创造性思维成果往往要经过长期的探索、刻苦的钻研，甚至多次的挫折方能取得，而创造性思维能力也要经过长期的知识积累、素质磨砺才能具备，至于创造性思维的过程，则离不开繁多的推理、想象、联想、直觉等思维活动。

[2]Preparation，创造非无中生有，自问题的发现或察觉开始，首先是对萌生的观念或感受做检查，确定后，便开始阅读、问难、讨论、探索等准备工作。

[3]Incubation，长期准备，仍百思不得其解，将创造意念潜藏于意识之下，外显行为虽不再探索此问题，但潜意识中仍不断索解。

[4]Illumination，也可译为豁朗期，灵光一现、豁然开朗，找出解决问题的方法。

[5]Revision or Verification，灵感的端倪或雏形还须经过理解判断或实验证明，加以修正，以达到完美地步。

[6]Hermann von Helmholtz，1821—1894，德国物理学家、生理学家。

[7]Théodule-Armand Ribot，1839—1916，法国心理学家，作品有《记忆的疾病》。

[8]Jules Henri Poincaré，1854—1912，法国数学家、物理学家、天体物理学家。

[9]Robert S.Woodworth，1869—1962，美国心理学家。他认为心理学应该研究人的全部活动，包括意识和行为。针对行为主义的S-R模型，他提出S-O-R模型，即在刺激和反应之间增加有机体的作用。

[10]John Dewey，1859—1952，美国哲学家、教育家，实用主义的集大成者。

[11]Gesell Arnold Lucius，1880—1961，美国心理学家。

[12]Karl Danker，生卒年不详，德国心理学家。

[13]Laurance Frederic Shaffer，1903—1976，美国心理学家，曾任美国心理学会主席。

[14]Beverly Von Haller Gilmer，1909—1994，美国心理学家，学者。

[15]Max Schoen，1888—1959，美国音乐教育家、心理学家，学者。

[16]Samuel Taylor Coleridge，1772—1834，英国诗人，批评家。

[17]William Benjamin Carpenter，1813—1885，英国医生、无脊椎动物学家、生理学家。

[18]Patrick White，1912—1990，澳大利亚小说家、剧作家。

[19]Ernest Dimnet，1866—1954，法国牧师、作家和讲师。

[20]Alfred Edward Housman，1859—1936，英国诗人，作品有《最后的话》《当我二十一岁时》等。

[21]Alexis Carrel，1873—1944，法国外科医生、生物学家与优生学家。因为对于血管以及器官移植的研究，曾于1912年获得诺贝尔生理学或医学奖。

[22]G.Wallas，1858—1932，英国心理学家，1926年提出了创造性思维的几个阶段。

[23]Alfred Russel Wallace，1823—1913，英国博物学家，进化论者，与C.R.达尔文共同提出自然选择学说，是动物地理学的奠基人。

[24]Wilkie Collins，1824—1889，英国小说家。

[25]Amy Lowell，1874—1925，美国诗人，20世纪初著名的英美意象派诗歌运动的后期领导人。

[26]Charlotte Bront，1816—1855，英国小说家。

[27]Frigyes Riesz，1880—1956，匈牙利数学家，泛函分析创始人之一。

[28]Rimsky Korsakov，1844—1908，俄国作曲家、指挥家、教育家。

[29]Max Wertheimer，1880—1943，德国心理学家，格式塔心理学的创始人和主要代表，首创格式塔心理学术语。

[30]Gestalt psychology，西方现代心理学的主要流派之一，兴起于20世纪初的德国，由韦特海默、科勒和考夫卡三位德国心理学家在研究似动现象的基础上创立。格式塔是德文Gestalt的译音，意即“模式、形状、形式”等，意思是指“能动的整体（dynamic wholes）”，又称“完形心理学”。

[31]Eugène Delacroix，1798—1863，法国浪漫主义画家。

[32]Albrecht Durer，1471—1528，德国文艺复兴时期的代表画家。

[33]Tchaikovsky，1840—1893，俄国作曲家。

[34]John Gould Fletcher，1886—1950，美国诗人及批评家。

[35]Wolfgang Amadeus Mozart，1756—1791，奥地利作曲家。

[36]John Philip Sousa，1854—1932，美国作曲家，创作过《星条旗永不落》《棉花王》等。

[37]Robert Morris Ogden，1877—1959，美国艺术心理学家。

[38]Wolfgang K hler，1887—1967，德裔美国心理学家，格式塔心理学派创始人之一。

[39]Robert Mearns Yerkes，1876—1956，美国精神病学家、比较心理学家。

[40]J.R.Meyer，1814—1878，德国医生，物理学家。

[41]John Archibald Wheeler，1911—2008，美国物理开拓时期的科学家。

[42]Joseph Henry，1797—1878，美国科学家。

[43]Robert Schumann，1810—1856，德国作曲家和音乐评论家。

[44]Schopenhauer Arthur，1788—1860，德国哲学家，唯意志论的创始人。

[45]Frederic Charles Bartlett，1886—1969，英国心理学家。

[46]Hadamard Jacques Salomon，1865—1963，法国数学家。

[47]Humphrey Doris，1895—1958，美国舞蹈演员、编导、教师。

[48]Friedrich Meinecke，1862—1954，德国历史学家。

[49]mental set，一种活动的准备状态或行为倾向，通常是意识不到的，又称心向。心理定式表现在不同的方面，例如，运动定式指个人从事某种运动反应的准备状态；注意定式指观察者准备接收特定信息的状态；知觉定式指人们按照期望和背景而不是按照实际物理刺激去感知刺激；问题解决定式则指心理定式对思维活动的影响。心理定式可以影响人的知觉过程，也可以影响人的记忆。在日常生活中，它可以使人按照常规不费力地解决问题，但也会妨碍创造性的发挥。创造性往往要求打破定式。

[50]Edward Lee Thorndike，1874—1949，美国心理学家，动物心理实验首创者，教育心理学体系和联结主义心理学的创始人。他首创迷笼实验，确定动物由“尝试错误与偶然成功”的学习形成种种联结（行为）。他用刺激和反应的联结代替观念联想概念，反对动物心理学中的拟人观。

[51]Gordon Willard Allport，1897—1967，美国著名心理学家，现代个性心理学创始人之一，也是特质理论的始创者。

[52]learning curve，表述随着产出的重复增加，劳动者在生产过程中不断学会技术、提高劳动生产率，使单位产品的劳动用工不断下降的一种规律性的现象。

[53]Charles Edward Spearman，1863—1945，英国心理学家。

[54]James Wilson Morrice，1865—1924，加拿大画家。

[55]Auguste　Rodin，1840—1917，法国雕塑家，作品有《思想者》《乌戈利诺和他的儿子们》《吻》等。

[56]逻辑名词，也叫三段论式、三段论法，是形式逻辑间接推理的基本形式，由大前提、小前提、结论三部分组成。

[57]Eugène Delacroix，1798—1863，法国画家，成名作《但丁的小舟》。

[58]Archimedes，约公元前287—前212年，古希腊数学家、物理学家、发明家。

[59]我向思维（autism）是1932年瑞士精神病学家布劳伊勒提出的概念，是人对挫折或攻击的一种反应形式。指个人的思想受其欲望和情绪的左右，而不能与外在的客观标准相比较，即从自我出发、不顾现实的主观性极强而又不合逻辑的所谓“愿望思维”。它是一种个人认知系统的错乱状态，陷入自我中心主义之中，而不再考虑也不能考虑现实和主观思维的差别。心理学家纽科姆（T.M.Newcomb）认为，这是人从危险或者挫折中逃避的结果，是一种自我保护的体现。还有一些我向思维，是为了满足人的幻想欲望。

[60]具象思维：指个体对其意识中的物象资料进行有目的的加工活动。