

辯論

在這門課中，我們將進行兩次辯論：一次在前半學期結束時，另一次在後半學期結束時。辯論題目將在接近辯論日期時決定。

這些辯論是什麼

這不是正式辯論，也不是以「獲勝」為目的的活動。這裡之所以使用「辯論」這個詞，只是因為暫時找不到更好的說法。你們真正要做的，其實更接近一種「對抗性的合作探究」。你與對方隊伍並不是要擊敗彼此，而是要透過立場之間的對立結構，把問題挖掘到比任何一方單獨思考時都更深的程度。

這項活動的核心原則是：如果雙方都真正深入挖掘，雙方就都贏了；如果討論流於表面，雙方就都輸了。對方隊伍不是你的敵人，而是你的合作夥伴；你們立場之間的對抗，正是讓整體討論得以推進的機制。沒有對方施加的壓力，你們自己的立場就永遠不會真正受到檢驗；同樣地，沒有你們施加的壓力，對方的立場也不會受到檢驗。這項活動的目的，是讓雙方立場都接受一種只有真正認真對立的人才能提供的檢視。

現實中的分歧其實是這樣運作的

忘掉學校辯論社那種競技辯論吧。那是一種由人工規則與人工誘因構成的形式，本質上只是遊戲。它和現實生活中真正嚴肅的分歧，幾乎沒有任何相似之處。

想像你正在某個組織中工作，而組織內的兩個群體，對「應該怎麼做」有不同看法。那裡沒有裁判，也沒有分數；最後也不會有人跳出來宣布誰贏了。真正重要的，只有是否做出了最好的決定。而唯一能達成這點的方法，就是雙方共同釐清：究竟什麼才是真的、哪些考量真正重要，以及原因是什麼。

在這種情況下，「贏得辯論」這件事本身其實沒有意義。如果你這一方看似占了上風，但最後做出的決定，卻比對方原本提出的方案更糟，那麼其實所有人都輸了。

在這些辯論中，你的工作是說服對方隊伍；但那必須是誠實的說服。你必須提出真正能打動對方的理由，而不是只是透過技巧把對方逼入死角。同樣地，如果對方提出了充分理由，你也應該願意被說服。真正的目標，是讓雙方一起對問題形成更好的理解。

這代表很多事情，而其中不少可能會違背你原本對「辯論是為了什麼」的直覺。

好的辯論

- 對對方最強的論點施加壓力，而不是挑最弱的部分攻擊。如果一場辯論只集中在對方最差的表述上，那其實什麼都沒有被真正檢驗。你應該尋找的是：哪一種版本的對方立場，最讓你難以回答；然後對那個版本施加壓力。
- 該讓步的地方就讓步。如果對方提出了一個真正有力的觀點，正確的回應應該是承認它，並據此修正自己的立場。這不是軟弱，而正是哲學進展的樣子。如果你因為不想讓自己這一方「輸掉」而拒絕承認一個好論點，那最後其實是雙方都輸了。
- 拒絕廉價的勝利。如果對方依賴一個模糊的概念、一個預設結論的定義，或某個剛好對你有利但沒有明說的前提，即使這暫時對你有利，你也應該指出來。放任一種沒有成效的論證方式，只因為它目前對你有利，本身就是對共同探究的背叛。
- 不只是反對，而是讓討論變得更尖銳。一個有成效的對抗性舉動，是揭露對方立場中的真正困難；而不是單純反駁、得分，或玩弄修辭技巧。如果你根本不知道自己的反對究竟想讓對方學到什麼，那你大概就不應該提出那個反對。

- 始終把問題本身放在視野中央。如果辯論逐漸偏離主題，陷入枝節問題、技術細節，或與核心問題無關的定義爭執，那就代表討論已經停止前進。雙方都有共同利益去避免這種情況發生。
- 不要變得無聊。對對方定義或論證的一種完全正當的批評，就是：「這很無聊。」在哲學意義上，「無聊」代表：沒有任何事情真正取決於它；沒有人會反對它；而接受它之後，也不會導致任何進一步結果。一個無聊的論點，在哲學上沒有任何值得爭論之處。因此，「你們的定義比較差，因為它太無聊了——接受它並不會讓我們在這個問題上有任何進展」這種批評，是完全合理的。
- 不要追求表面上的勝利。如果你只是透過速度、自信或說服技巧來壓過對方，而沒有真正處理對方主張的內容，那其實比輸掉辯論還糟。
- 不要把分歧視為針對個人。真正對立的是立場，而不是人。如果你開始對對方隊伍的成員感到惱怒、防衛，或輕蔑，那通常代表你已經忘了自己到底在做什麼。
- 不要因為想維持和氣而不真正追究問題。這是另一種失敗：因為不想讓場面變得不舒服，而不去追問真正困難的地方。對方隊伍需要你施加的壓力；不給予這種壓力，本身也是一種不尊重。