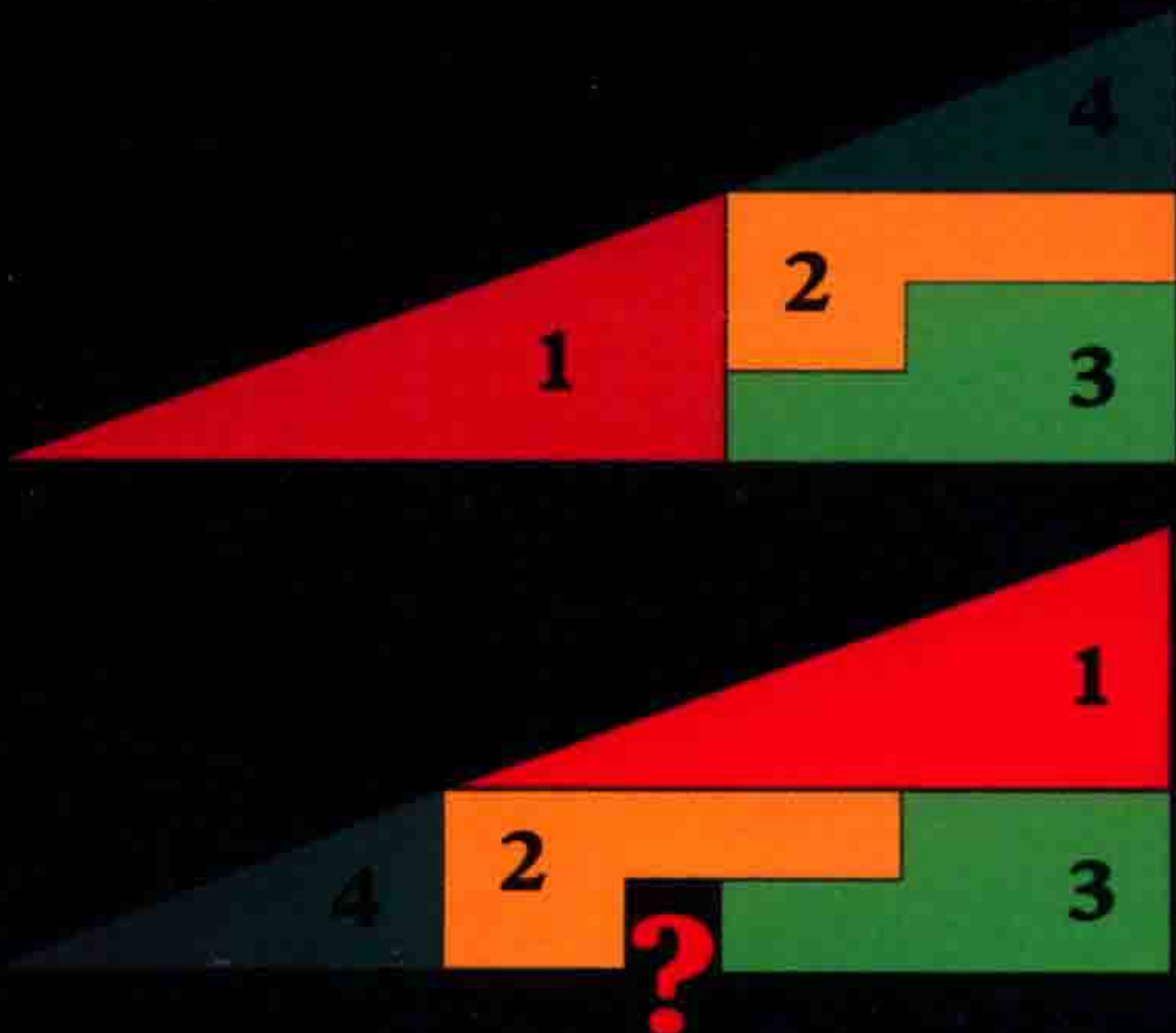


为何
有说服力的话
反而不可信

Nonsense

Red Herrings, Straw Men and Sacred Cows:
How We Abuse Logic in Our Everyday Language



有

不可错过的逻辑类入门图
书，入选“豆瓣读书9分
以上心理学书籍”

毒

170余种逻辑谬误，配有例
句解析，批判性思维自我
训练工具书

未经训练的思维
通常会采取最小阻力
之路，而这条思维之
路很少是理性的

的

哈佛大学才子、英年早逝
的逻辑学家针对批判性思
维的扛鼎之作

逻

附赠“逻辑谬误自查手册”，
有效识别超过170种有毒的逻
辑，在批判中提升思维力

辑

[美] 罗伯特 J. 古拉 著
(Robert J. Gula)
邹东 译



机械工业出版社
China Machine Press

有毒的逻辑

为何有说服力的话反而不可信

[美] 罗伯特 J. 古拉 (Robert J. Gula) 著 邹东 译



NONSENSE

RED HERRINGS, STRAW MEN AND SACRED COWS:
HOW WE ABUSE LOGIC IN OUR EVERYDAY LANGUAGE



机械工业出版社
China Machine Press

图书在版编目 (CIP) 数据

有毒的逻辑：为何有说服力的话反而不可信 / (美) 罗伯特 J. 古拉 (Robert J. Gula) 著；邹东译。
—北京：机械工业出版社，2017.6

书名原文：Nonsense: Red Herrings, Straw Men and Sacred Cows: How We Abuse
Logic in Our Everyday Language

ISBN 978-7-111-56954-1

I. 有… II. ① 罗… ② 邹… III. 语言艺术—通俗读物 IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 096355 号

本书版权登记号：图字：01-2016-9826

Robert J. Gula. Nonsense: Red Herrings, Straw Men and Sacred Cows: How We Abuse
Logic in Our Everyday Language.

Copyright © 2007 by Axios Institute.

Chinese (Simplified Characters only) Trade Paperback Copyright © 2017 by China Machine
Press.

This edition arranged with Axios Press through Big Apple Tuttle-Mori Agency, Inc. This
edition is authorized for sale in the People's Republic of China only, excluding Hong Kong,
Macao SAR and Taiwan.

No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means,
electronic or mechanical, including photocopying, recording or any information storage and
retrieval system, without permission, in writing, from the publisher.

All rights reserved.

本书中文简体字版由 Axios Press 通过 Big Apple Tuttle-Mori Agency, Inc. 授权机械工业出版
社在中华人民共和国境内 (不包括香港、澳门特别行政区及台湾地区) 独家出版发行。未经出版者书面
许可，不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何部分。

有毒的逻辑：为何有说服力的话反而不可信

出版发行：机械工业出版社 (北京市西城区百万庄大街 22 号 邮政编码：100037)

责任编辑：刘新艳

责任校对：李秋荣

印 刷：北京诚信伟业印刷有限公司

版 次：2017 年 6 月第 1 版第 1 次印刷

开 本：147mm × 210mm 1/32

印 张：6.75

书 号：ISBN 978-7-111-56954-1

定 价：39.00 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

客服热线：(010) 68995261 88361066

投稿热线：(010) 88379007

购书热线：(010) 68326294 88379649 68995259

读者信箱：hzjg@hzbook.com

版权所有·侵权必究

封底无防伪标均为盗版 本书法律顾问：北京大成律师事务所 韩光 / 邹晓东

{ 推荐序 }

罗伯特 J. 古拉 (Robert J. Gula) 英年早逝, 47 岁时就被胰腺癌夺去了生命。但凡接触过他的人, 无一不为他深深折服: 他活力四射、目光如炬、言简意赅, 有着运动员般健硕的身躯, 一团棕灰色的头发倒向一边却不显蓬乱, 时而流露顽童般俏皮的幽默感, 却总是全神贯注地仔细、真心倾听他人的话语, 还拥有闪闪发光的心灵。他年少时创造了多项径赛纪录, 热爱小狗和小孩, 钢琴演奏达到音乐会水准, 尤其推崇弗朗兹·李斯特 (Franz Liszt), 还独著或与人合著过 17 本书, 所涉猎主题从《神话: 希腊和罗马》(*Mythology: Greek and Roman*) 到《精确: 写作者参考手册》(*Precision: A Reference Handbook for Writers*)。他在美国最佳中学之一的格罗顿中学除了任职督学主任之外, 还教授拉丁语、希腊语、代数、几何、化学、英文写作, 以及最为人称道的逻辑学。

在《当代作家》(*Contemporary Authors*) 名录中, 对于为什么要创作最后这本有关语言逻辑的手册, 古拉如此阐释: “这

本书来自我的挫败感，看到有些人，甚至非常聪明的一部分人常常在群体中无法‘沟通’，我感到非常痛心。见识过太多陷入僵局的会议和讨论后，我开始好奇这是为什么。这种好奇促使我在格罗顿中学开设关于非形式逻辑的课程，这门逻辑课程又促成了本书的诞生。

“我注意到有些人害怕逻辑。‘你和你的逻辑’，他们这样对我说。然而，我还注意到，这种态度常常反映了他们捉襟见肘的现实处境，他们要么不知道自己在说什么，没有考虑清楚自己的立场；要么没有意识到自己是在情绪化反应而非出自理性思考——也就是说，他们的态度背后还有深藏的动机。”

本书致力于成为最好的语言逻辑谬误手册，希望能够放之四海而皆准。此外，它还包含更多内容。从某种层面而言，这是一本介绍人们如何欺骗自己和他人的小册子。一旦有谬误存在，古拉早已辨认出来并贴上标签，像一位兴致勃勃的鳞翅目昆虫学家炫耀他对蝴蝶翅膀每一种变异的分类。从另一种层面而言，它是一堂关于非数理逻辑思维的小课程，是一种对哲学和经济学特别重要的思维形式，也是我们所有人每天使用并且常常被滥用的思维形式。就实质而言，它是一部学术研究的超凡杰作，然而在形式上却出人意外的轻松、自如且通俗易懂，无论阅读还是参考均趣味盎然。

有意阅读本书的读者或使用者也不要被谬误的庞大数量给吓到（超过170条），作者对此一一列举并逐条解释。广义而言，它们都是一些简单主题的变异形式，也就是惯常的人性趋

势：杂乱无章，即以一个不恰当的立场开始，或者无法恰到好处地推进；缺乏组织，即不同的对象之间不能恰当地区分彼此或者适当地分门别类；前后不一致，即含有直接的自相矛盾；混淆不清，要么有意要么无意；与主题无关，即插入与所主张内容毫不相干的信息或论证；信息缺失，即省略重要的事实、观点或角度。

通过总结这些术语，我们应该对古拉的书足够熟悉。但本书最令人印象深刻且最有趣的是，所有细节、走向不合逻辑的种种方式、所有的变异及排列组合，它们本身隐藏在秩序井然、组织合理、前后一致、明确、与主题相关和信息完整之中。古拉的一名学生在格罗顿中学校刊上说此书“教会我如何思考”，而另一名学生则说“它能改变你的生活”。很少有一本手册能这样，即便是其自身领域里最好的参考书，也很少见到能改变一个人生活的。但是本书的确可以改变任何人的生活，只要读者在研究了书中的大量例子之后能汲取它的精髓。

亨特·路易斯 (Hunter Lewis)

{ 目录 }

推荐序

001 第 1 章 日常用语的骗局

真是无能为力！心里明明知道刚才听到的是谬论，但就是讲不出所以然来。

004 第 2 章 感性的语言

我们都有情感的需要：只要有人懂得如何诉诸我们的情感，就能欺骗我们，操纵我们。如果我们能够辨认出它们，就有可能避免受到欺骗和操纵。

018 第 3 章 感性的语言：宣传鼓动

宣传鼓动是一种说服手段，它依赖于人们对暗示的感受。成功的鼓吹者善于俘获我们的情感。他说着我们想听的话，赢取我们的信任，然后开始巧妙地影响我们的态度。

026 第 4 章 感性的语言：暗示

暗示的手段各式各样。当有人做出暗示时，他可能正在一探虚实，观察其他人如何反应，或者他想通过暗示来探究别人的真正想法。

挑选 / 语调 / 措辞 / 选词 / 并列 / 与主题无关的细节
 意象词汇 / 浮夸的语言 / 负面意象词汇
 控制性措辞

040 第 5 章 逻辑谬误

并非所有语言都是感性的，有些语言确实涉及推理。谬误一般表示看似正确、通常很有说服力而实际上却是错误的结论。

048 第 6 章 与主题无关

与主题无关的诉求通常很有说服力，但尚未构成让人接受某一立场的充分理由。举例而言，父亲对儿子说：“如果你不去修剪草坪，今晚你就拿不到车。”他并没有给出让儿子修剪草坪的充分理由。

与主题无关的权威 / 诉诸数字 / 自信的推测

067 第 7 章 分散注意力

大多数分散注意力的因素都是与主题无关的事物。比如，如果有人提出反问，而你上钩了，纠缠于这个反问，那么你就偏离了主题，误入歧途。

红鲱鱼 / 稻草人

078 第 8 章 歧义和不正确推理

人人都面临选择，如何解释一个词语、一段言论、一种行为或一种表达方式，此时此刻，他可

能犯判断错误，此错误很可能损害他之前所做的努力。

词义歧义 / 表述歧义 / 语调歧义 / 反语
重音强调 / 模棱两可 / 语法歧义 / 并列
三段论省略式推理

095 第9章 混淆和不正确推理

混淆可能来自多种源头：来自疏忽大意，来自不准确的措辞，来自仓促或不正确的推理，来自曲解误释，来自歧义，来自模棱两可，来自过度简单化。

推论

113 第10章 因果关系的混淆

因果关系的研究可以很复杂。本章我们将讨论易混淆的一些常见类型，它们源自错误的因果关系推理。

122 第11章 过度简单化

当我们对于复杂问题想寻求快速、便捷的答案时，当我们不想被问题的盘根错节所困扰时，或当我们不假思索地快速反应时，我们就是在过度简单化。

意外谬误 / 复杂问题 / 中项排除谬误 / 分类归档
妄下结论 / 胡子谬误 / 绝对用语 / 错误的折中
循环定义 / 堕落谬误 / 返回原状谬误

时间谬误 / 雪上加霜谬误，或诉诸盲目乐观
 决断力谬误 / 理想主义谬误 /
 默认同意谬误，或诉诸沉默 / 假两难困局

134 第 12 章 错误的比较和对比

比较和对比在本质上并没有错误。当把比较和对比作为目标本身时，或有人试图暗示同一性而不是类似性时，或所谓的相似性实际上并不相似时，或用比较和对比来激发情感从而搁置理性时，危险也许就会发生。

143 第 13 章 逃避

逃避技巧很普遍。人们使用它们来规避特定的问题或指控，躲避严密的思考与分析，掩饰自鸣得意和花言巧语，避免自身陷入特定的立场、信念或态度。

151 第 14 章 深入剖析辩论

让我们看一下典型辩论的结构：我是A方，你是B方。我们要做的第一件事情就是澄清辩论的属性：我们到底在辩论什么？我们之间分歧的特殊性在哪里？我们在寻求何种解决方案？

159 第 15 章 深入剖析语义学

个别词语会有歧义，因为说话人没有指明他使用的是哪一种可能的含义。这被称为语义歧义或者词义歧义。

175 第 16 章 深入剖析三段论

评价一个三段论时，必须回答两个问题：①两个命题都是真实的吗？②该三段论有效吗，即它是正确地建立起来的吗？

195 第 17 章 结语

198 参考文献

203 补遗

第1章

日常用语的骗局

“我只知道它言之无理，却讲不出所以然。”

真 是无能为力！心里明明知道刚才听到的是谬论，但就是讲不出所以然来。

如果你已然置身此种境地，本书一定可以助你一臂之力。它能辨别出错误思维可能采用的众多不同伪装，并且条分缕析，揭示错误思维的部分原因。本书也许不足以将你变成一位技艺精湛的辩驳专家，却能为你成为这方面的人才提供弹药。此外，更重要的是，它能使你在主导辩论方向时立于强势地位。

你不仅会在这几页纸里发现许多朋友和熟人的言行，还会时不时地发现自己仿佛也赫然在列。对于语言的骗局，我们无一幸免。

难道人类天生就是无可救药般浑浑噩噩吗？就天性而言，的

确如此。浑浑噩噩也算言之有理，但若说无可救药，则大错特错。人类是理性的动物，却未必是天生具有推理能力的动物。谨慎而清晰的思考需要特定的严密逻辑。它是一项技能，就像所有技能一样需要训练、实践以及持续专注。一个人开始推理之前，必须了解那些专门为未受过相关训练的大脑所埋设的陷阱。所以此书——一本研究语言的骗局、总结伪装技巧和破坏理性策略的书横空出世。如果我们能够识别这些圈套和花招，就可避免中招，也可阻止其他人过度依赖这些奇技淫巧。

首先是一些基本原则。我们不能称之为规律，它们不过是一些行为模式的描述，大致概括了人类反应和思考的倾向方式。比如，人们会：

- (1) 倾向于相信自己愿意相信的事物。
- (2) 倾向于将自身的偏爱或经验投射于现实生活。
- (3) 倾向于对特殊事件进行普遍化概括。
- (4) 倾向于身临其境地分析事件并且让自身情感超越客观理性。
- (5) 不能作为很好的聆听者。人们会有选择地听，并且常常只听自己想听的内容。
- (6) 拥有对所观察到的事物进行合理化（文饰）的冲动。
- (7) 常常无法从无关紧要的事物中提取相关、重要的事物。
- (8) 很容易从正在处理的特定事情上转移注意力。
- (9) 通常不愿意彻底地探索主题的盘根错节，倾向

于过度简单化。

(10) 一般都以貌取人。人们观察事物时，曲解自己的观察，然后做出可怕的误判。

(11) 总是不知所谓，尤爱泛泛而谈。说话之前很少审慎思考，却让情感、偏见、成见、好恶、希望和挫折代替审慎思考。

(12) 很少坚持一贯的行为准则。人们很少仔细检查证据然后得出结论。相反，人们更倾向于想怎么做就怎么做，想相信什么就相信什么，然后找出能够支持自己行动或信念的证据。人们的思考具有选择性：在评估现实情况时，热衷于寻找支持自己所支持事物的理由，同样热衷于忽视或者漠视不支持他们所支持事物的理由。

(13) 人们往往不会将内心的本意宣之于口，而说出的话通常别有深意。

针对这些原则，我们再加上由 J.A.C. 布朗 (J.A.C. Brown) 在《说服的技巧》(*Techniques of Persuasion*) 一书中所引用的四条观察评论：①大多数人宁愿觉得事情简单而不复杂；②希望自己的偏见得到证实；③想要体验其他人无法企及的“归属感”；④需要为自己的挫败精确指定背黑锅的假想敌。

以上评论可能貌似带有偏见，然而它们的本意并非如此。它们甚至不是批判性的或者带道德审判意味的。这些仅仅表明人类的天性倾向于主观而非客观，而且未经训练的大脑更容易选择阻力最小的道路。阻力最小的道路就是几乎从不运用理性思考。

第2章

感性的语言

他的舌头能滴甘露，
越是坏事，越能说出好的道理来；
而再成熟完善的忠告，经他鼓吹便趋向复杂和支离破碎：
因为他思想卑鄙。
临做恶时孜孜不倦，
及行善时怯懦怠惰。
但他的甜言蜜语却如此悦耳。

——弥尔顿（Milton），《失乐园》，第二卷（*Paradise Lost*, II）

我们都有情感的需要：爱的需要、被爱的需要、被接受的需要、体验成就感的需要、体验自我价值的需要、体会自身重要性的需要、感到被人需要的需要、能够保护自己的需要、获

取自己眼中的相应地位和其他人眼中的相应地位的需要，以及安全感的需要。这些需要依次隐含了其他情感：爱、恨、恐惧、嫉妒、愤怒、愧疚、贪婪、希望和忠诚。情感既脆弱又敏感。它们很容易被入侵，也很容易被操纵。只要有人懂得如何诉诸我们的情感，就能欺骗我们，操纵我们，并且让我们把谬误当作真理来接受。

以下就是为达到欺骗理性的目的而蹂躏情感的几种手段。如果我们能够辨认出它们，就有可能避免受到欺骗和操纵。

诉诸怜悯。有人求助于我们的同情心、慈悲和友爱，而不是拿出有案可查的严密推理、证据或事实。他们给我们展示一张瘦骨嶙峋的儿童的照片、一位营养不良的受害者，使得我们不得不拿出一大笔钱捐献给为养活饥饿儿童而建立的基金会。如今这样的诉求并没有什么本质上的错误。但是我们不应该太天真，居然相信我们的捐赠都能实实在在地用来养活饥饿的儿童。那些捐赠有多少会用于行政管理，有多少会用于其他广告宣传，又有多少会用于支付基金高管们的高薪？此种诉诸怜悯的关键问题在于，它并没有告诉我们捐赠会被如何使用，甚至都不能保证我们的捐赠能被用于当初所诉求的目的。

诉诸怜悯也常用于人际关系中。布朗先生的生意正在走下坡路，他想获得一笔银行贷款。“如果你不给我发放贷款，”他向银行职员哀求道，“我就只能宣布破产，然后出局。”这种诉求偶尔奏效，但它在逻辑上并不合理，除非该银行职员确信布郎先生有

足够的生意头脑，能够有效地使用贷款并获得相应回报，否则只有傻瓜才会发放贷款给他。

诉诸怜悯的一个变式就是**恳求特殊待遇**。萨米是一个没什么天赋的篮球选手，他径直地走向教练说：“你一定要让我参加今晚的比赛。因为我家人来看望我了，他们从来都没看过我打比赛。”假如比赛结果至关重要，那么萨米的恳求就不能成为允许他上场的正当理由；此时，教练如果是一个敏感细腻的人，则会陷于尴尬境地。他能违背自己更准确的判断，冒着比赛失利的风险给萨米特殊待遇吗？

诉诸怜悯是一种惯用的修辞手段。有个极佳的例子来自著名律师克莱伦斯·丹诺^①的辩护演说。1924年，他为内森·利奥波德和里查德·娄波的凶杀指控进行辩护。争论的焦点并非是否有罪（罪名已经成立），问题在于此二人应该判处死刑还是判处终身监禁。

然而还有更多人的感受需要照顾。在此还有两个家族，他们坚守正直为人的本分，背负着家族荣誉应有的声名，并

① 克莱伦斯·丹诺（Clarence Darrow）（1857—1938），被后人誉为美国历史上最伟大的辩护律师，在其律师生涯中，他成功地代理了许多起疑难复杂的经典案件，主要包括《洛杉矶时报》大楼爆炸案、煤矿罢工事件、娄波和利奥波德谋杀案、著名的进化论法庭辩论等，他为美国社会的劳工领袖、无政府主义者、有色人种、进化论传播者、未成年人以及其他形形色色的刑事被告人出庭做过无数次精彩的辩护。——译者注