



0032435

人生智慧丛书 人工智慧丛书

弥沙 编译



避实就虚

学苑出版社

避 实 就 虚

——诡辩术浅谈

弥 沙 编译

学苑出版社

避实就虚——诡辩术浅谈

弥沙 编译

学苑出版社出版

北京市西四颁党胡同4号

新华书店首都发行所发行

曙光印刷厂印刷

开本787×1092毫米 1/32 印张4.875 字数100千字

1989年9月第1版 1989年9月第1次印刷

书号 ISBN 7-80060-795-X/B·17

印数：25700 定价：2.00元

目 录

第一章 人际关系的矛盾

——什么叫诡辩

1. 动脑筋不要拘泥于常识
——进行诡辩要有聪明的智慧和丰富的知识…………… (1)
“矛盾”一词的来源…………… (1)
诡辩的两方面只有一方是真实的…………… (2)
诡辩是实现意志和欲望的武器…………… (4)
2. 进行似是而非的诡辩…………… (5)
——把所想到的和现实的东西相交缠…………… (5)
“骗人”意志的发展…………… (5)
用美丽的词句打动人心…………… (7)
3. 偷梁换柱式的诡辩
——把问题扯到不相干的方向
发展…………… (8)
兄妹毫无规律地争吵…………… (8)
强调“通过某人的关系”…………… (10)

4. 扩大式的诡辩
- 把事实扩大十倍……………(11)
 - 把照片当作诡辩的工具……………(11)
 - 放大镜式的方法……………(13)
5. 时差攻击式的诡辩
- 速度与时间的冲突
 - 把握住第一声的效果……………(15)
6. 让人发笑的诡辩
- 快球之后要投变化球，才能分出
 - 胜负……………(18)
 - 谈话时，利用“变换”的技巧……………(18)
7. 西方诡辩术
- 打好腹稿后再作答辩……………(20)
 - 象龙卷风似的造谣……………(20)
 - 诡辩是超越善恶的说话术……………(21)
 - 形形色色的诡辩……………(23)
 - 诡辩的笑话……………(25)

第二章 诡辩的实例应用

- 舌战实录……………(29)
1. 竞赛理论引来的奇迹
- 百分之百的猜中率……………(29)
 - 发生奇迹的有效方法……………(29)
 - 处世格言因成功而产生……………(32)
 - “塞翁失马，安知祸福”的竞赛

理论	(34)
2. 议会式的诡辩方法	
——有好的领导就会有好的实践	(36)
日本有句名言说“那不是军队”	(36)
日本宪法第九条的问题部分	(37)
提升诡辩的方法	(39)
“把猪养肥”的诡辩	(40)
3. 统计表中的诡辩	
——利用含糊的数字	(44)
造谣的情报	(44)
飞机会比汽车安全吗?	(46)
迷信型和乱用型	(48)
数字的三种操作法	(50)
4. 各种各样的广告	
——广告的诡辩分类	(52)
强调“新”的概念	(52)
说谎广告的诡辩	(54)
错觉利用型广告的诡辩	(55)
甜言蜜语型广告的诡辩	(58)
5. 古书名言中的各种诡辩	
——巨大的震撼效果	(60)
五十步笑百步	(60)
剑比笔强的事实	(62)
“以眼还眼”的误解	(63)
日本人的弱点	(65)

- “世有伯乐”的反运用诡辩……………(66)
6. 职业上的诡辩基础
- 语言与心理的巧妙结合……………(67)
- 八面玲珑的诡辩销售法……………(67)
- 医生常用的诡辩医疗法……………(69)
- 诡辩的常用语字典……………(71)
- 生意人的歪脑筋……………(73)
- 滑稽的比喻……………(75)

第三章 世界历史上的诡辩

- 奇人·恋人·天才集……………(76)
1. 希腊式的诡辩
- 哲学家是诡辩的先导……………(76)
- 说歪理赚钱的人……………(76)
- 为传说中的美女辩护……………(77)
- 从不认输的辩论技巧……………(79)
- 芝诺停止飞箭的反论……………(82)
- 哲学家的示范工作……………(84)
2. 中国式的诡辩术
- 战国时代的纵横家……………(86)
- 凭一张嘴走遍天下……………(86)
- 公孙龙的诡辩……………(87)
- 利用弱点的诡辩术……………(89)
- 庄子的“无用之用”……………(90)
- “孟母三迁”的怪异教训……………(92)

3. 世界大发现的假话
 ——哥伦布和麦哲伦的诡辩…………… (94)
 白人的优越感…………… (94)
4. 赌客狂巴斯加 (法国哲学家)
 ——以信仰来决定幸福…………… (96)
 赌博幸福的时刻…………… (96)
 即使没有神也会还原…………… (97)
5. 利用文字游戏说人坏话的人
 ——支配世界的语言阴谋…………… (99)
 为什么有 Dutch wife 的说法…………… (99)
 法国人的反驳…………… (100)
6. 人之将死其言也善吗?
 ——巧妙利用死者的诡辩术…………… (102)
 象谜一般的话…………… (102)
7. 有关世界语的诡辩
 ——不要假借“世界”的美名…………… (104)
 爱吹牛的克利的讽刺…………… (104)
8. 斯威夫特 (英国作家) 的吃人理论
 ——是本意, 还是讽刺?…………… (106)
 诡辩史上的名人…………… (106)

第四章 优雅 的 诡辩术

- 男女交往的时候…………… (112)
 男女间的“危险会话”
 新娘子的幸福…………… (112)

掌握幸福的 jinx	(115)
恋爱的诡辩	(117)
富有罗曼蒂克式的爱情诡辩	(120)
舌战法	(122)
新伊索寓言	(124)

第五章 恶意的诡辩学家

——古典式的攻击法	(126)
1. 拔出传家的宝刀来	
——林肯和三岛由纪夫的刀尖	(126)
生下来面相就不好	(126)
超理论的境界	(128)
2. 权谋术的来源	
——马基维利(意大利政治家)君主	
论的应用	(131)
狐狸的狡猾和狮子的勇猛	(131)
使用暴力压倒命运女神	(133)
利用眼睛的判断	(134)

第六章 试作的诡辩术

——我的歪理论	(137)
1. 新潟县人为什么不适合当日本首	
相?	(137)
2. 为什么打了一个投手前的滚地球	
可以不跑?	(138)

3. 鹤鸟为什么会把婴儿带来? …… (140)
4. 为什么淹死的人越来越多? …… (141)
5. 公务员为什么可以不工作? …… (143)

第一章 人际关系的矛盾

——什么叫诡辩

1. 动脑筋不要拘泥于常识

——进行诡辩要有聪明的智慧和丰富的知识

“矛盾”一词的来源

人们知道，“矛盾”一词出典于中国战国时代的《韩非子》。

古时候，有一个卖矛和卖盾的人，在街道边叫道：

“各位！各位！没事的请留步，请看看我卖的盾，这是世界上最坚固的盾，不管用多么尖锐的矛去刺它，绝对不会破，确实是世上最坚固的盾。”

这个商人说到这里本来就可以了，但他智能低下，又接着说：

“各位！请等一下，现在请你们再看我卖的矛，这是世上最尖锐的矛，不管刺什么东西，一定能够刺穿。”

这时候，在旁有一人突然问道：

“喂！如果用你的矛来刺你的盾，会如何呢？”

这个商人听了，脸色突然发青，不知如何回答。

“矛盾”一词就是由这个故事产生的。

听了这个故事，你也许会嘲笑这个商人，但是，这种矛盾的笑话是不是从此消失了呢？在这个世界上，矛与盾的故事仍然一直存在，在某种意义上来说，这种情况在我们生活中也许还要继续下去。但是，这个故事比起超能的大力士当场用手把钢铁折弯，是一点也不惊奇的。

诡辩的两方只有一方是真实的

现在我举一个松川裁判的例子来说明。首先我必须声明，我并不是故意重提这个审判的丑闻。

1963年9月，日本最高法院第一法庭，对于松川事件的17名被告，最后宣判无罪。审判本来就是复杂而奇怪的事，如果要详细说明非常困难。一言以蔽之，这个最后的判决是根据“疑者不罚”的道理而判定的，这是外行人的看法。经过14年的诉讼，得到的结果却是这样。

我在这里请大家注意的是：最后的判决是所有的17个被告全部无罪，但最后还是有人坚持认为应该“全部有罪”。例如：当时的最高审判长田中耕太郎先生，是司法界的权威，也是一个基督教徒，曾接受过文化勋章，是一个可以代表日本的伟人之一，和田中角荣先生比较起来，田中耕太郎先生也同样受到民众的信赖。这位田中耕太郎先生在1959年的最高法院

的判决上也曾主张“全部有罪”（而这次判决，在最高法院的12名推事中，有7人主张无罪，5人认为有罪，结果根据7：5判决，发表最高法院的最高裁决）。主张有罪的5名最高推事中，有一位不露姓名的人说：

“在我看来，我一直认为松川事件所有17名被告者全都是犯人。”

其实，只要把过去所有的调查资料加以考察，在理论上，就可以发现犯罪是如何形成的，为何主张被告者有罪，这都是有凭有据的。

另一方面，主张被告无罪的七人中，有一位作家广津和郎先生可以作为代表。他虽然患有风湿症的老病，却顾不得病痛，亲手写了千余字稿子，作为有利的推论，在理论上主张被告无罪。

我为了表达方便起见，就大胆地把这个事件公式化，把田中耕太郎先生当作主张有罪派的代表，而把广津和郎先生作为主张无罪派的代表。双方的主张并不是像疯子胡言乱语，也不是流着鼻涕的小孩或买番薯的小女孩所说的话那样幼稚。社会大众都相信他们所作出的判断是具有权威性的，而且是值得尊敬的。

但请你仔细想想看，松川事件的被告们是不是真的是犯人？真正的回答很简单，只有两个：一个“是”，一个“非”。几乎毫无妥协的余地，不是田中耕太郎对，就是广津和郎对。

假如被告真的都是犯人，那么广津和郎先生的大

量论证都是诡辩，不管他的论证写得多有力、多么真实、将都变成一文不值的空谈。

假若是相反的话，被告都不是犯人，那么田中耕太郎先生根据他的学识所主张的一切都是诡辩，尽管他的背后有多么权威的根据，也是毫无意义，一切自然成为一文不值的空谈。

这两种理论就好像矛与盾一样，是不能并立的，也绝对无法并立。但很遗憾，在这次事件中，却没有一个人敢问：

“喂！如果用你的矛来刺你的盾会如何呢？”

诡辩是实现意志和欲望的武器

在两个不同的立场中，有一个是真，另一个必定是假，可是人世间往往不知哪个是真哪个是假，就随意颁勋章给人。其中有一个必定是诡辩，这是确凿的事实，可是我们并不感到奇怪，仍旧让矛与盾一直并立下去，这是多么不可思议的事。因此，相比之下，我们怎么去取笑出售矛和盾的商人呢？

谈到诡辩，我们就会想起古书中记载的那些愚昧的理论，有人说，“兔子没有办法赶上乌龟”，或者“飞出去的箭会停止”，这些故事都并不简单。像松川事件的判决一样，这些诡辩正在我们的周围打转。松川事件的审判只不过是一个例子而已。无论在政治场所、商业场所或恋爱的时候，只要用到语言来表达人的意志和欲望时，诡辩就会渗入。

诡辩也可以说是实现意志和欲望的武器，但我们并不能因此而批评它是不道德的。不加考虑就立刻非难、批评，这是单细胞动物的作法。在这世上，人们努力实现自己的意志和欲望，这是一件善事，而不是恶事。当然，诡辩多多少少是一种怪物，有很多人脸上表现着无知的样子，而暗中却依照自己的想法去活动，这样的人到处可见。

因此，不管怎么说，“诡辩”这种武器确实隐藏着相当大的力量。本书一开头之所以引用“矛与盾”的寓言，断不是偶然的，而是有它存在的道理。懂得诡辩的人，就好像有护身的“盾”，同时也可以当作实现意志和欲望的“矛”。

2. 进行似是而非的诡辩

——把所想到的和现实的东西相交缠

“骗人”意志的发展

有一本字典解释“诡辩”二字的意义是：“利用对方思考混乱或不正常时，或感情激昂时，欺骗对方而实行的办法。这种办法在表面上看起来好像是真的，其实是虚伪的推论。”

诡辩的意思大致如此。但也许还有意犹未尽的地方，所要注意的是，诡辩是“为了欺骗对方”，到最

后断定为“虚伪的”，是多少有点问题的。

让我举一个陈旧的例子吧！在1973年石油危机发生之前，田中首相曾认为“日本的经济并没有发生通货膨胀的现象”。虽然物价每月都在直线上升，但根据专访首相的新闻记者说：

“田中首相本身是真正地这样认为，所以情况一直不能改善。”

人类有这么一个毛病，总想引导别人走向自己所主张的方向去；也有另外一个毛病，就是总要坚持自己的立场。因此，当一个人在诡辩的时候，他本人是不是有骗人的意识就无关紧要了。

虽然他本人并没有存心要欺骗别人，但因为他过分坚持自己的主张，在不知不觉中就会使用似是而非的理论，结果世界上便充满了诡辩。不管他本人是不是有使用诡辩的意识，诡辩的流毒危害社会的事实却一点也没有改变。有时候，在没有意识下所进行的诡辩，令人相信的程度反而会增加，而且传播力量也会加速，甚至不可收拾。

对听诡辩的人来说，谁也不知道进行诡辩的人是否有骗人的意念。反过来说，如果所说的诡辩都让人知道它是诡辩的话，那就失去诡辩的魔力，也不算是诡辩了。

在我的看法里，广告业就是很厉害的诡辩行业，多多少少有一种欺骗客户的成分在里头，可是广告业者是绝对不会承认的，而且绝对也会提出反驳，于是

双方就展开辩论，结果双方都不会有结果。

用美丽的词句打动人心

当谈到恋爱时所用的诡辩时，多多少少让听的人有一点骗人的感觉，但都是让人相信它，这时候，诡辩的意念就越来越模糊了。

我曾经看过丸尾长显先生所写的一篇随笔，其中写道：在美丽的夜晚，有一对年轻的男女坐在海滩上，男的看到在海面上跳动的月光，突然灵感似的说：

“虽然月亮离地球那么远，可是它还紧紧地吸引着海面上的浪花。”这是多么罗曼蒂克的言词，尤其在这美丽的夜晚，女孩听了不禁心跳加速，这时男的继续放出第二支箭，说：

“近在身边的你，当然更会吸引我的心。”

假如世上每件事都象他这样吐露真情，那么人生是多么地美丽、快乐。但仔细想想，这种言词也是一种诡辩，因为月亮的引力和海水的涨潮退涨虽然是相关的，但这是科学的真理，谈到“近在身边的你，当然更会吸引我的心”，却与月亮和涨退潮一点也没有关系，男的就是利用对方感情激动的时候来骗她，假如女有被骗的意愿，那么这种诡辩就能立刻收效。

现在不要把话题扯远，还是回到诡辩上来吧！

在诡辩中，很明显的“似是而非的问题”很多，但在什么地方似是而非，也是很难判断的，就是因为