

BEING LOGICAL

逻辑学科普入门畅销书
被香港中文大学奉为40本英文经典之一
被哈佛大学校内书店视为皇冠书籍



简单的逻辑学

[美] D. Q. 麦克伦尼 (D. Q. McInerney) 著 赵明燕 译

精装版

A Guide to Good Thinking

简单的逻辑学

精装版

Being Logical

A Guide to Good Thinking

[美] D. Q. 麦克伦尼 (D. Q. McInerney) 著

赵明燕 译



北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co., Ltd.

图书在版编目 (CIP) 数据

简单的逻辑学 / (美) 麦克伦尼著; 赵明燕译. —北京: 北京联合出版公司, 2016.8

ISBN 978-7-5502-8330-5

I. ①简… II. ①麦… ②赵… III. ①逻辑学 IV. ①B81

中国版本图书馆CIP数据核字 (2016) 第182727号

著作权合同登记号

图字: 01-2016-5246

上架指导: 逻辑思维 / 通俗读物

版权所有, 侵权必究


本书法律顾问 北京市盈科律师事务所 崔爽律师

张雅琴律师

简单的逻辑学

作 者: [美] D.Q. 麦克伦尼

译 者: 赵明燕

选题策划: 

责任编辑: 夏应鹏

封面设计:  李晓红

版式设计:  李晓红

北京联合出版公司出版

(北京市西城区德外大街 83 号楼 9 层 100088)

北京鹏润伟业印刷有限公司印刷 新华书店经销

字数 84 千字 880 毫米 × 1230 毫米 1/32 5.875 印张 2 插页

2016 年 8 月第 1 版 2016 年 11 月第 2 次印刷

ISBN 978-7-5502-8330-5

定价: 39.90 元

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容

版权所有, 侵权必究

本书若有质量问题, 请与本公司图书销售中心联系调换。电话: 010-56676356

学点逻辑

孙路弘

营销及销售行为专家，系列畅销书《用脑拿订单》作者

BEING
LOGICAL

A Guide to
Good Thinking

推荐序

“70后”成为社会工作场所的主流时，还没有太多的逻辑问题。然而，随着“80后”逐渐成为工作大军的主力，该问题就明显地表现出来，几乎所有的失误都与逻辑有关。尤其是在电视、网络普及以后，大众的逻辑能力更是直线下降。

让我们先看一篇评论文章：

我们虽然舍得泼洒金钱，穿上了一身外国名牌的衣服，涂抹上一脸外国名牌的化妆品，开上了外国名牌的汽车，也住上了貌似外国风格与风情的房子，但我们的消费心理实在还远不够成熟。

文章开篇已经明确地得出了一个结论。按照逻辑要求，文章接下来应提供相关的事实依据。且看文章后面的内容：

哈根达斯是美国的一种冰激凌，它前些年登陆中国，在北京等一些大城市

成为一种高档食品，口味与品位都颇具小资情调，成为都市时尚潮流的一种象征。记得前几年在北京曾经有这样的顺口溜流行：登长城、逛燕莎、吃哈根达斯冰激凌。在北京有哈根达斯专卖店，在一些大的外国牌号的超市里，都为哈根达斯设立了专售冰柜，一个最小盒哈根达斯冰激凌也要30多元，相比几元一盒的国产冰激凌，价格实在不菲。

我去过一次美国，在那里的超市里，看到也有卖哈根达斯的，但没有这样昂贵，也没有我们这里的特殊待遇。美国人告诉我，哈根达斯在美国只是一种普通的冰激凌，比它有名气、口味好、价钱贵的有很多。在超市里，它们和其他的冰激凌放在一起，价格比有的冰激凌还要便宜，如果赶上促销，5美元可以买两大盒，而在我们这里，这样一大盒起码要卖百元上下。即使数学功课再不好，也可以算得出两者的差价竟有五六倍之多。

其实，认真分析便会发现，仅仅依据以上两段文字，在逻辑上根本无法得出作者在开篇中所下的结论。按照基本的逻辑知识，要论证“我们的消费心理实在还远不够成熟”，需要：A. 先明确消费心理是什么；B. 表现的行为现象是什么；C. 成熟的表现是什么样子；D. 不成熟的表现是什么样子；E. 成熟与不成熟之间的量化区别。有了这5点及其具体的说明，才可以得出合乎逻辑的结论。否则，如

果都是作者个人观点的论述，没有统一的、有说服力的衡量标准，则是完全不合逻辑的幼稚表达。

当我们发现一个人表达有问题，连自己要什么都不清楚，即便清楚也讲不明白时，我们常说“注意素质”；面对街头到处的打闹、喇叭声、插队以及种种违反社会规则的现象，我们不能不高呼“注意素质”。

那么，素质又是什么？

素质是一种基本教养，是一种社会公认的行为表现；素质是懂得基本的礼貌，别人讲话时，要保持倾听，然后再发言；素质是尊重基本的社会常识，以及人类文明公认的核心逻辑基础。所有与素质有关的恶劣、低俗和浅薄，其本质原因都与逻辑有关，是缺乏逻辑的基本知识，缺乏运用逻辑的基本能力，缺乏逻辑的思维方式的表現。

缺乏逻辑已成为社会的一种流行病症：逻辑紊乱症候群。该症状已蔓延至社会的各个角落，包括企业、学校这些原本应是特别强调逻辑的地方。在此思维紊乱之际，《简单的逻辑学》就如一场及时雨，一本治愈社会疾病的宝典，的确是应该人手一册。

具体联系到我们的企业，其存在的逻辑问题也不容忽视。

中国企业家不是一直心有隐忧，无法与世界 500 强企业竞争吗？其实，这也与逻辑有关。中国企业在用人、融资、管理、研发、

营销、战略、战术等方面都严重缺乏逻辑。比如，通过自己用钱运作的机构来给自己颁发一个世界品牌大奖，然后便沾沾自喜且发自内心地相信自己真的就可以与世界品牌比肩了。再比如，一两次的市场成功，便自认为下一次原样重来仍可获得成功。这难道不是严重的逻辑问题吗？

中国的各个组织不是一直在感慨软性管理实力不如西方组织吗？其实，那只不过又是逻辑问题的基本体现。管理讲究按照规律来进行组织、排序、命令、测量、监督、评估和改进，一切都按逻辑次序进行，而不是靠头脑发热、感性冲动和热血沸腾，也不是靠励志、理想和信念就可以实现的。管理的基石是逻辑。

逻辑是人类文明在进化过程中产生的，对于中国来说，从农业文明向工业文明过渡最需要的就是逻辑知识。中医正因揭示其逻辑因果关系比较复杂和抽象而难以得到世界的认可。如果从事中医的人士熟练运用逻辑，应该可以为人类医学做出更大的贡献。比如刘力红的《思考中医》一书中就因将逻辑性基础知识应用于中医药方面而销售至十多万册。再比如《影响力》（经典版），作者西奥迪尼将社会现象通过基础逻辑串联起来，就解释了人们互相影响的基本规律。逻辑知识可以让我们更加高效地发展到工业文明。

全民注意素质，消除社会现象中的逻辑紊乱症候群，就从这本《简单的逻辑学》开始吧！

BEING LOGICAL

A Guide to
Good Thinking

前言

逻辑学的主题是清晰高效地思考。它既是一门科学，也是一门艺术。这本书的目的是向读者介绍逻辑学的基本原理和技巧。

我们知道有些人非常聪明伶俐，但逻辑性却不是很突出。他们有逻辑思考的潜能，也就是说，具备清晰高效思考的能力，但是这种能力显然还没有成为其日常生活的习惯。造成这种状况的原因可能是因为他们进行逻辑思考的能力从来没有被系统地培训过，这是他们所受教育中的缺陷。实际上，逻辑学是良好教育的真正支柱。虽然在目前的教育体系中，逻辑学很少被提及，但不可否认的是，它的确是一门有益于学习其他各门学科的基础学科，例如：语言学、科学、历史、数学等。

一些读者，尤其是那些第一次遇到严肃的逻辑学问题的读者，可能会对大量的专业术语和频繁使用的象征性符号反感。但是，人们没必要被这种第

一印象吓倒。我尽了最大努力将所要处理的技术问题通过尽可能简单易懂的方式表达出来（虽然不可能尽善尽美）。同时，我也尽量避免落入简单化的陷阱。低能的逻辑将不再是逻辑。另外，一些读者可能会误因书中过多强调了显而易见的事实而将它弃之一边。在这本书中，我确实用了很大的篇幅强调一些简单的事实，而且是有意为之。在逻辑学中，显而易见的事实是被强调得最多的，因为我们经常对之视而不见。我通常选择明确的而非隐含的事实，并且花许多笔墨对其进行分析，这是因为我遵从历史悠久的教学原则——做尽量少的假设。

逻辑学作为一个整体，是个宽广、深奥、精彩纷呈的领域，如果本书的读者因为这本小书而对这个领域有更多了解，我将非常欣慰。这本书既没有刻板的理论教条，也不是正规的教科书——如果它能对教学有所裨益，我也会非常高兴。总之，我的目的很简单。我的首要目标是写一本现实应用指南，向那些初次接触逻辑学的人介绍逻辑学的基本原理。《简单的逻辑学》期待造就实践者，而不是理论家。理论要联系实际。

为了更好地服务于日常实践，在叙述中，有些地方我采取了不是那么委婉的方式。很多时候，我更像一个教练或是班主任，在用教导的口吻告诉我的读者应该怎么做。在本书中，我将逻辑学分为5个部分，就是书中的5个章节，每章都以前面章节的知识为基础。

第1章是准备，介绍了要成为一个逻辑思考者需要搭建的思

想框架。接下来两章是逻辑学的核心，探讨如何建立正确的逻辑思维。第2章阐述了贯穿逻辑思维的基本原理，而第3章的重点是论证逻辑思维的具体表现形式。第4章探讨非逻辑思维的根源。第5章，围绕谬误——非逻辑思维的主要形式展开论述。

最后，我要将我的敬意和感谢献给一本发人深省的小书《风格的要素》(*The Elements of Style*)，作者是威廉·斯塔克和怀特。这本书是我写《简单的逻辑学》的灵感来源。我不奢望可以达到如斯塔克和怀特那般卓越的成就，只希望这本书可以在某些方面帮助读者建立正确的思维模式，就像《风格的要素》在写作方面所做的那样。我衷心地希望通过这本书，可以让读者意识到逻辑学的重要性，使他们在合乎逻辑的思考中体会到快乐和满足。



生活中常会遭遇一些让你
瞠目结舌的“神逻辑”，该怎么应对呢？
扫码关注“庐客汇”，
回复“简单的逻辑学”
来测试一下你的逻辑思考力吧。



你不是一个人在读书！
扫码进入湛庐“心理、认知与大脑”读者群，
与小伙伴“同读共进”！

BEING
LOGICAL

A Guide to
Good Thinking

目录



推荐序 **学点逻辑** / I

孙路弘

营销及销售行为专家

系列畅销书《用脑拿订单》作者

前 言 / V

第1章 **学习逻辑学的思想准备** / 001

01……全神贯注 / 003

02……确认事实 / 004

03……观念与其对象 / 007

04……留意观念的本源 / 008

05……观念联系事实 / 010

06……将观念付诸语言 / 012

- 07……有效沟通 / 013
- 08……避免使用模糊和多义的语言 / 018
- 09……避免闪避式语言 / 020
- 10……真相 / 022

第2章 逻辑学的基本原理 / 027

- 01……基本原理 / 029
- 02……灰色地带及人为灰色地带 / 036
- 03……万物终有其根源 / 037
- 04……对原因的探寻不要半途而废 / 040
- 05……区分原因 / 041
- 06……定义术语 / 045
- 07……直言命题 / 049
- 08……普遍命题 / 051

第3章 论证：逻辑学的语言 / 055

- 01……建立一个论证 / 057
- 02……从全称到特称 / 060
- 03……从特称到全称 / 061
- 04……断言 / 063

- 05……否定命题 / 064
- 06……比较 / 067
- 07……比较和论证 / 071
- 08……正确论证 / 073
- 09……条件论证 / 077
- 10……三段论 / 082
- 11……前提的真实性 / 085
- 12……前提的相关性 / 086
- 13……事实命题，价值命题 / 088
- 14……论证结构 / 089
- 15……结论必须反映前提的量 / 094
- 16……结论必须反映前提的质 / 097
- 17……归纳论证 / 099
- 18……评定论证 / 102
- 19……构造一个论证 / 104

第4章 非逻辑思维的根源 / 109

- 01……怀疑论 / 111
- 02……逃避性不可知论 / 113
- 03……玩世不恭和盲目乐观主义 / 114

- 04……眼界狭窄 / 115
- 05……情感和论证 / 117
- 06……推理的原因 / 118
- 07……论证不是争吵 / 119
- 08……真诚的局限性 / 120
- 09……常识 / 121

第5章 非逻辑思维的主要形式 / 123

- 01……否定前件 / 126
- 02……肯定后件 / 127
- 03……中项不周延 / 128
- 04……偷换概念 / 129
- 05……窃取论题 / 132
- 06……虚假假设 / 134
- 07……稻草人谬误 / 135
- 08……误用传统 / 136
- 09……以暴易暴 / 137
- 10……民主谬误 / 138
- 11……对人不对事 / 139
- 12……压制理性 / 140

- 13……滥用专家意见 / 141
- 14……质的量化 / 142
- 15……以出身论英雄 / 144
- 16……止于分析 / 145
- 17……简化主义 / 146
- 18……分类错误 / 147
- 19……混淆视听 / 148
- 20……以笑饰非 / 149
- 21……以泪掩过 / 150
- 22……无力反驳不算证明 / 151
- 23……两难陷阱 / 152
- 24……以先后论因果 / 153
- 25……情感误导 / 154
- 26……功利误导 / 155
- 27……避免结论 / 156
- 28……简化推理 / 157

后 记 / 159

译者后记 / 161



BEING LOGICAL

A Guide to Good Thinking

第1章

学习逻辑学的思想准备

