

# 逻辑思维

LOGICAL THINKING  
AND  
SOPHISTRY

张晓芒 著

# 与诡辩

台海出版社

# 逻辑思维

LOGICAL THINKING  
AND  
SOPHISTRY

张晓芒 著

# 与诡辩

台海出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

逻辑思维与诡辩 / 张晓芒著. -- 北京: 台海出版社, 2019.3

ISBN 978-7-5168-2197-8

I. ①逻… II. ①张… III. ①诡辩 IV. ①B812.5

中国版本图书馆CIP数据核字(2019)第001857号

---

## 逻辑思维与诡辩

---

著 者: 张晓芒

---

责任编辑: 徐 玥

装帧设计: 异一设计

版式设计: 赵艳霞

责任印制: 蔡 旭

---

出版发行: 台海出版社

地 址: 北京市东城区景山东街20号 邮政编码: 100009

电 话: 010-64041652 (发行, 邮购)

传 真: 010-84045799 (总编室)

网 址: [www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm](http://www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm)

E-mail: [thcbs@126.com](mailto:thcbs@126.com)

---

经 销: 全国各地新华书店

印 刷: 河北鹏润印刷有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社联系调换

---

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

字 数: 190千字 印 张: 15

版 次: 2019年4月第1版 印 次: 2019年4月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5168-2197-8

---

定 价: 49.80元

版权所有 翻印必究



## 前 言

本书是我参与教育部人文社会科学重点研究基地，重大项目“逻辑学在人文科学中的应用”的阶段成果。书稿起初只是作为我主讲的学校精品课“逻辑学概论”的一个课外参考课件。后来发现被国内好几家网站转载，想想大概还是有人愿意看一看，于是重新对原课件进行了大幅修改。如果说课件只是想突出认识诡辩、驳斥诡辩的逻辑方法技巧，这次修改则想在分析这些方法技巧的同时，从言语行为理论角度，探询认识诡辩、驳斥诡辩过程中的伦理意义。

因为，自古至今，只要人类还在思考，瓜瓞连绵的诡辩就谬种不绝。而认识并消除这些诡辩，是思维科学，尤其是逻辑科学的义不容辞的任务。它的科学精神要求它必须认识并驳斥诡辩，以保证沟通交际的有效性，这是逻辑的求真任务；而它的人文精神要求它必须认识并驳斥诡辩，以保证沟通交际的真实性，这是逻辑的求善任务。

从某种意义上说，在现实的人际沟通中，驳斥诡辩比纠正谬误更重要，原因即在于诡辩之人懂逻辑。如果不把这些谬种“破”掉，逻辑的普遍适用性的科学性质就会招致怀疑，符合人文精神的正常人际沟通也会“立”得不畅，保证正常人际沟通的两种“精气”——求真精神和求善精神也就无法有效交融。

故而，本书在强调逻辑本身的逻辑标准的同时，也力求探询逻辑的伦理标准。即正常有效的人际沟通如何在必须符合逻辑思维规则和规律的同时，也必须符合沟通交际的伦理规范；在体味如何认识、驳斥诡辩的方法论意义的同时，也要追寻逻辑之“法的意识”下的人文价值。

另外，诡辩是现实生活中人人都会碰到的事情。如何认识诡辩手法、如何

掌握破斥诡辩的方法，还具有一定的普及意义。因此，在写作中，我也在尝试一种新的写法。

应该说，人们即使没有系统地学过逻辑，也在使用逻辑，而系统地学习了逻辑，也未必时时事事就那么有“逻辑”。但我们还是可以通过系统地学习、自觉地遵守，努力使自己不断有“逻辑”起来。从而真正地在现实社会生存中，使自己做到时刻想清楚、说清楚、写清楚，而且还能以“清楚的头脑”，扯起逻辑的科学精神和人文精神的大旗，以视若寇仇的批判意识，直面现实生活中存在的诡辩。执逻辑之“利斧”，“旌旗十万斩阎罗”。

这是一个长期的、自觉的过程，愿借中外的两句哲语与读者共勉。

诚者，天之道也；诚之者，人之道也。

完善是上帝的尺度，而追求完善是人的尺度。

张晓芒

# 目 录

## 第一部分

### 真是气死人——什么是诡辩

---

笨嘴笨舌的苦恼——生活中经常碰到的事情 / 2

明明白白的糊涂——还欠缺点什么 / 4

“魔鬼的律师”——是非无度 / 6

变了形的机智——诡辩的词源 / 9

用小聪明赚钱——诡辩的界定 / 12

“苏张之口”——中国古代的诡辩源头 / 14

“靠舌头过活”——古希腊的诡辩源头 / 18

“一切都是幻觉”——古印度的诡辩源头 / 23

## 第二部分

### 思维的陷阱——为什么要了解诡辩

---

赔本赚吆喝——有意和无意的区别 / 26

怎么去救火——误解和曲解的区别 / 28

我把你背出来——真诚与强辩的区别 / 32

到底能不能——清楚的头脑 / 35

1+1 等于几——健康的心态 / 38

磨刀不误砍柴工——掌握必备的逻辑思维知识 / 40

邪说不能乱——了解诡辩的目的 / 49

### 第三部分

## 洞烛玄机——诡辩的种种手法

---

百般抵赖——否认事实的诡辩（一） / 52

强词夺理——否认事实的诡辩（二） / 53

信口雌黄——歪曲事实的诡辩 / 54

假痴不癫——模糊概念的诡辩 / 58

浑水摸鱼——混淆概念的诡辩 / 62

瞒天过海——偷换概念的诡辩 / 65

随心所欲——肆意曲解的诡辩 / 67

清浊不分——模糊语境的诡辩 / 72

故弄玄虚——模糊判断的诡辩（一） / 76

含糊其词——模糊判断的诡辩（二） / 79

闪烁其词——模糊判断的诡辩（三） / 83

以假乱真——虚假判断的诡辩 / 87

无中生有——虚假隐含的诡辩 / 91

节外生枝——混淆模态判断的诡辩 / 95

移花接木——混淆时态判断的诡辩 / 99

假途售奸——错误三段论推理的诡辩 / 102

似是而非——错误复合判断推理的诡辩 / 107

是非无度——自相矛盾的诡辩 / 110

- 模棱两可——是非两不可的诡辩 / 115
- 胡搅蛮缠——混淆论题的诡辩 / 119
- 东拉西扯——转移论题的诡辩 / 124
- 答非所问——偷换论题的诡辩（一） / 127
- 暗度陈仓——偷换论题的诡辩（二） / 130
- 偷梁换柱——偷换论题的诡辩（三） / 133
- 牵强附会——“论据与论题不相干”的“推不出”诡辩 / 137
- 众口铄金——“以人为据”的“推不出”诡辩 / 142
- 假虎张威——“滥用权威”的“推不出”诡辩 / 144
- 恶言泼语——“诉诸他恶”的“推不出”诡辩 / 146
- 借风使船——“诉诸感情”的“推不出”诡辩 / 148
- 生拉硬扯——不当类比的诡辩 / 150
- 轻动干戈——轻率概括的诡辩 / 157
- 树上开花——虚假预设的诡辩 / 161
- 得意忘言——因果关系的想当然谬误 / 166
- 一厢情愿——因果关系的想当然诡辩 / 170
- 断章取义——歪曲原意的诡辩 / 172
- 自欺欺人——稻草人的诡辩 / 173
- 刹那生灭——相对主义的诡辩 / 174

#### 第四部分

### 当头棒喝——如何破斥诡辩

---

- 针锋相对——用事实说话 / 192



明镜鉴形——以知识判定 / 196

两刃相杀——独立证明法 / 199

以一当百——证伪法 / 201

将错就错——归谬法 / 203

两权相衡——比较法 / 207

引君入彀——顺势逆驳法 / 209

以迂为直——避角法 / 212

壁上反观——辩证驳 / 216

梦笔生花——斗妙 / 221

三十六计走为上——不驳 / 225

**结语 / 228**

# 0

# 1

第一部分

真是气死人

——什么是诡辩

---

**诡辩这个词通常意味着以任意的方式，凭借虚假的根据，将一个真实的道理否定了，弄得颠倒了；或者将一个虚假的道理说得非常动听，好像真的一样。**

## 笨嘴笨舌的苦恼 ——生活中经常碰到的事情

人是生活在社会中的，每天都要和各种各样的人打交道，同各种各样的人进行人际沟通。而人们的沟通世界实际上是个“交际场”，在这个“交际场”中，人们“令人信服”地交换不同的看法、意见，都需要借助语言来实现。语言传达了我们的思想，因此，语言是思维的物质外壳，思维是语言的思想内容。没有语言，人们就无法进行沟通；没有思维，人们相互之间的沟通就变成牛吼了。

但在现实生活中，有一些人际沟通的言语行为实在令人难以忍受。

某君要和我们讨论“天是什么颜色”，我们按照常识说“天是蓝的”。然而某君却列举了一大堆理论，证明了“天是黄色的”。我们大略想一想，似乎有道理。改天，某君又和我们讨论“天是什么颜色”，顺着上次讨论的思路，我们想起了“天是黄色的”。然而某君又列举了一大堆理论，证明了“天是红色的”。又一天，某君又来和我们讨论“天是什么颜色”，实在是变糊涂了的我们近乎讨好地说：“天是红色的。”还是不行！某君又列举了一大堆理论，证明了“天是黑色的”。最后，当某君又要和我们讨论“天是什么颜色”时，“天是什么颜色都由它去吧”，我们落荒而逃了。

在这别别扭扭的人际沟通中，某君的一番“道理”虽不能服人之心，却也能胜人之口。笨嘴笨舌的我们只能莫名感叹：“真是一张好嘴呀！”

真是气死人！

又如，当我们评价某人某事做得不好时，旁边却有人插了一句：“你还不如他呢！”蒙头蒙脑的我们一时语塞。事后想起，这实在谈的不是一件事情。但由于对方的一阵责问，便云里雾里地不知被绕到什么地方去了。

真是气死人！

又如，当我们从电视上看花样滑冰比赛，惊叹某运动员居然能跳起来转三圈，而有人却对此嗤之以鼻：“这有什么？我跳起来就转得停不下来了！”好吧，这权且算是一种幽默的夸张。当我们看了某条报道后对别人说：“据科学测定，人脑大约有一千多亿个神经元，贮存信息的潜力很大。但据研究分析，人只利用了自己大脑潜力的1/10。”此人却不冷不热地对我们说：“你拿一个我看看。”一个也拿不出来的我们，此时不由得想起《水浒传》中“杨志卖刀”的故事。当杨志夸奖他的刀如何锋利，如何“杀人不见血”时，偏偏有泼皮牛二非要他当场杀一个人给他看看。恐怕杨志的感受和此时的我们一样——真是气死人！

## 明明白白的糊涂 ——还欠缺点什么

虽然我们非常想在人际沟通中锻炼得快嘴利舌，并从此不再因那些“让人讨厌让人烦”的胡搅蛮缠而生气，但事情远不是这么简单。

例如，有人问我们：“鲁迅就是周树人？”“对！”“鲁迅是浙江绍兴人？”“没错！”“那么周树人也是浙江绍兴人啦！”“当然如此！”

问题到此还不算完：“ $2/4$ 等于 $1/2$ ？”“对！”“ $2/4$ 分母是4？”“对！”“那么 $1/2$ 分母是4？”“啊？”我们有些糊涂了。

上学期间，有个“讨厌”的老师宣布：“下星期进行一次考试，事先不通知考试日期。并且，如果在准备考试的那一天早晨，你们知道了‘今天要考试’，那这一天考试就取消。”

同学们真是有点恐惧了，但有位“预言家”却高兴地宣布老师考不成啦！“为什么？”“最后两天肯定不能考试，因为只有最后一天，我们可以知道‘这一天一定考试’。这样，按照考试的前提条件，这一天就不能考试了，所以考试的最后时间只能往前提一天。但这样仍然存在着上述的问题，所以只好把考试的时间再往前提一天……这样一一排除‘最后一天’，能够考试的时间就一天也没有了。”

“对呀！”我们很高兴，但晚上睡觉还是不踏实，后来也“烤糊了”。

找工作时，到某公司应聘，发现报名的有100人，但只录用1人。想到被录用的可能性只有1/100，不免忧心忡忡。但“预言家”又来开导了：“你应该高兴才对。你想，除你之外的99个人中，如果有98个人被淘汰，这样你就与剩下的第99个人竞争这个职位，你被录用的可能性是1/2呀！”

是这个“理”。但1/100不可能等于1/2，这使我们无论如何也高兴不起来。

一位同事被领导批评时，强词夺理道：“有句拉丁语谚语说得好：人之常情在于犯错误。”有这么一句拉丁语谚语？查了一下资料，原来是“犯错误是人之常情”。想说两句什么，但不知从何说起。

“预言家”的分析、论证不能说不严密，但结论却明显违反直觉。而那位同事虽然明白他有问题，但究竟哪里有问题，还是很糊涂。

上街闲逛，看到有商家打出“买一送一”的广告，便高高兴兴地买了一台高档洗衣机。商家却只送了一个装洗衣粉的盒子，虽然盒子漂亮，但却有点生气。

由此可见，在现实生活中，人们相互之间的思想沟通，并不总是按正常的思维方式进行的，总有一些胡搅蛮缠的语言在干扰着人们相互之间的正常人际沟通。那么这些胡搅蛮缠的言语行为是什么？我们要想快嘴利舌，还欠缺了些什么？

## “魔鬼的律师” ——是非无度

中国先秦时代的诸子百家中，有一位著名的代表人物叫邓析，他精通法律，机智善辩，以帮人打官司和教人学诉讼为业，是中国最早的“律师”。据《吕氏春秋·离谓》记载，邓析与想学诉讼的人约定，大的诉讼学费为一件衣服，小的诉讼学费为一条裤子。而交纳衣服、裤子学习诉讼的人不可胜数。显然，邓析对如何准确理解与表达法律条文，如何探索思维、语言的实践关系，有自己的理解和技巧。

当时，邓析所处的郑国有不少人没有在执政当局所认可的乡校中议论朝政得失，而是把自己的意见书悬挂在交通要道，任人观看。郑国的执政者子产觉得这样不便于控制，于是下命令不让悬挂意见书。邓析就教人用投送意见书的方式。子产又下命令不让投送意见书，邓析就又教人将意见书夹杂在其他物品中传递。总之，不管子产下什么命令，邓析都能想出应付的办法来。不过，让邓析千古留名的还是《吕氏春秋·离谓》所记载的关于他的“两可之说”：

洧水涨满，有个郑国的富人被淹死了。有人捞到了死者的尸体，死者家属得知后，想赎回尸体，但捞到尸体的人要价很高。死者家属无奈，请邓析出个主意。邓析说：“不要着急，安心等待（安之）。因为你要是不去买，

别人是不会去买的。”死者家属于是就耐着性子不再张罗着去赎买尸体。由于此地夏季气温高，尸体不易保存，捞到尸体的人着急了，也请邓析给出个主意。邓析又回答说：“不要着急，安心等待（安之），因为死者家属要是不到你这里来买，就没有别处可买。”

邓析用同一个判断“安之”来回答利益相反双方的咨询。这种“两可”式的答辩，左右逢源，既使利益相反的双方各得其所，又使他们都愿意拿出钱物来酬劳自己。“两可之说”的技巧使邓析的机智和辩才得到了施展，并取得了一定的经济效益。

正是由于邓析持“两可之说”，一切以他的意志为转移，有点像古代西方人所说的“魔鬼的律师”，所以他历来被正统思想家认为是“别类”，名声不大好。如吕不韦说邓析“以非为是，以是为非”，是非之间没有客观标准，真与假任意凭他口说；而荀子更说邓析“好治怪说，玩琦辞”，虽然善辩但又无用，是“欺惑愚众”，“不可不诛”。从荀子、吕不韦对邓析的议论和评价中，可以看出邓析论辩的特点，那就是：一切以自己的尺度为尺度。后来郑国的继任者驷颀上任不久就把邓析杀了。

有意思的是，在古希腊也有一个智者学派，其头领叫普罗泰戈拉，他也是专以传授修辞学、辩论术和诉讼为业。他和他的学生尤拉苏斯之间也有一个著名的“半费之讼”的论辩。

普罗泰戈拉招收尤拉苏斯学做律师，事先讲定的条件是：尤拉苏斯先交一半学费，剩下的一半在尤拉苏斯首次为人办诉讼取胜时交清。但尤拉苏斯学成后很长时间内不给人办诉讼，因此，剩下的一半学费无从谈起。普罗泰戈拉急了，便将尤拉苏斯告上法庭。他的如意算盘是：

如果我打赢了官司，那么按照法庭的判决，尤拉苏斯必须付给我另一半



学费。

如果我打输了官司，那么按照原来的契约，尤拉苏斯也必须付给我另一半学费。

或者我打赢这场官司，或者我打输这场官司。

总之，给钱！

殊不知，学习优秀的尤拉苏斯也不甘示弱，他也打了一个如意算盘：

如果我打输了官司，那么按照原来的契约，我不必付给他另一半学费。

如果我打赢了官司，那么按照法庭的判决，我也不必付给他另一半学费。

或者我打输这场官司，或者我打赢这场官司。

总之，没门！

由于二人的如意算盘都是以自己的尺度判断官司的胜负，结果使得“半费之讼”也成了“魔鬼的律师”之例。