

湖南人民出版社

逻辑与言语交际

盛新华编著 逻辑与言语交际

● 逻辑与言语交际

YAN YU JIAO JI

● LUO JI YU



逻辑与言语交际

盛新华 编著

湖南人民出版社



逻辑与言语交际

盛新华 编著

责任编辑：夏剑钦

*

湖南人民出版社出版、发行
(长沙市河西银盆南路67号)

湖南省新华书店经销 湖南省新华印刷一厂印刷

*

1989年4月第1版第1次印刷

开本：787×1092 1/32 印张：9 插页：2

字数：188000 印数：1——10000

ISBN 7—217—00581—7

D·69 定价：2.90 元

湘人：88—1

前 言

社会发展到今天，交际已显得越来越重要。怎样才能使交际获得成功呢？这是当前的热门话题。语言是人类重要的交际工具，如何使这一工具在交际中发挥出最大的能量呢？这中间涉及到很多的逻辑问题，因此，本书试图从逻辑与言语交际的结合方面作一些探讨工作，为读者进行成功的交际提供一点基本知识。

编写时，我们注意了以下几点：

一、在贯彻知识性、系统性、通俗性兼顾的原则时，特别注意到了实用性，将理论与实际紧密结合起来，使读者感到逻辑不空、好学、有用，从而在言语交际中自觉地运用逻辑知识，使交际收到理想的效果。

二、考虑到广大读者通过不同途径的学习，已具备了一定的逻辑知识，因此，在内容的安排上没有严格按照常见的体系顺序进行，如，在概念一章里已涉及到了判断的有关知识，在判断一章已涉及到了推理的知识；同时，根据言语交际的需要，对通用的逻辑教科书所介绍的内容作了一些调整，有取有舍，有详有略。

三、每章后附有练习，习题的内容注重基础知识的运用，以便读者进一步巩固和在言语交际中灵活运用已学的知识。为了训练思维能力，有少数习题的难度比较大，需要读者根据已有的知识去综合，去推导。

在编写过程中，参阅了时贤著作多种，得到了同行们的热情指导，谨在此说明并致谢意。

由于我们水平所限，本书写得不甚理想，且难免存在缺点和错误，敬请读者予以批评和指正。

作 者

1988年7月

目 录

前言	(1)
第一章 逻辑与言语交际	(1)
第一节 言语交际中处处有逻辑	(1)
第二节 学好逻辑有助于言语交际	(5)
第三节 语境	(8)
第二章 概念与言语交际	(15)
第一节 概念是言语交际的出发点和归结	(15)
第二节 概念的逻辑特征	(17)
第三节 概念和词语的关系	(23)
第四节 概念的种 类	(29)
第五节 概念之间的关系	(34)
练习一	(44)
第三章 判断与言语交际(一)	(47)
第一节 判断是言语交际的基本单位	(47)
第二节 判断与语句	(49)
第三节 直言判断	(54)
第四节 关系判断	(69)
第五节 模态判断	(74)
练习二	(81)
第四章 判断与言语交际(二)	(85)
第一节 复合判断概述	(85)
第二节 联言判断	(86)

第三节	选言判断	(89)
第四节	假言判断	(94)
第五节	负判断	(107)
练习三		(112)
第五章	推理与言语交际(一)	(115)
第一节	推理在言语交际中的重要作用	(115)
第二节	推理的逻辑结构及其类别	(117)
第三节	判断变形推理	(120)
第四节	三段论	(126)
练习四		(141)
第六章	推理与言语交际(二)	(144)
第一节	联言推理	(144)
第二节	选言推理	(150)
第三节	假言推理	(157)
第四节	二难推理	(163)
练习五		(173)
第七章	推理与言语交际(三)	(181)
第一节	归纳推理概述	(181)
第二节	完全归纳推理	(183)
第三节	不完全归纳推理	(185)
第四节	类比推理	(192)
练习六		(199)
第八章	逻辑方法与言语交际	(202)
第一节	定义法	(202)
第二节	划分法	(215)
第三节	限制法	(221)
第四节	概括法	(228)
第五节	喻证法	(233)

第六节	仿照法	(238)
第七节	反证法	(240)
第八节	归谬法	(242)
第九节	擒纵法	(243)
第十节	引证法	(246)
练习七		(249)
第九章 思维规律与言语交际		(252)
第一节	思维规律概述	(252)
第二节	同一律	(252)
第三节	矛盾律	(258)
第四节	排中律	(264)
练习八		(264)
第十章 调整言语行为的逻辑准则		(268)
第一节	准确是调整言语行为的首要逻辑准则	(268)
第二节	机智是调整言语行为的基本逻辑准则	(271)
练习九		(276)

第一章 逻辑与言语交际

第一节 言语交际中处处有逻辑

交际，是指人与人之间的交往。社会发展到今天，人们所关心的已经不是要不要交际，而是怎样交际，才能取得理想的交际效果，即交际艺术这一关键问题了。因为任何一种交际形式，哪怕象点头、摇头这样最简单的形式，都关系到交际的成败，都反映着交际者的文化素养和文明程度。

在社会生活中，要达到人们所竭力追求的和谐的人际关系，必须具备很多条件，其中就涉及到如何准确灵活地使用交际手段这一问题。在日常生活中，交际的手段很多，如手势、表情、摇头、红绿灯、电报代码、名片等等，但这些手段过于简单，只能在局部的范围内起作用，不能表达复杂的内容，因此，它们和语言比较起来，不能不降到次要的地位，甚至可以说，它们是在语言支配下所形成的一种辅助性手段，因此，列宁说：“语言是人类最重要的交际工具。”

言语交际是对语言的具体运用。要运用好语言，除了掌握语音、词汇、语法规则等知识外，还得掌握好逻辑知识，因为逻辑是研究思维形式和思维规律的科学。在语言范畴内对于某些病句的分析，常常归结为主谓搭配不当、动宾搭配不当之类的语法问题。其实，很多都不是语法问题，而是逻辑问题。例如：

“西方企业公司”是从事组织对我国情报收集等特务活动。

这句话从语法上分析，属于主宾搭配不当，但究其产生错误的根本原因，还在思维方面，是思维对象不确定。作者究竟是讲“西方企业公司”是什么性质的单位呢，还是要讲它从事什么样的活动？无法判断。结果，把两个不同的对象纠缠在一起，将“西方企业公司”说成了是“特务活动”。

这类情况说明，我们在言语交际中，要能善于合乎逻辑地思考问题，善于保持思想的一致性，善于运用逻辑知识来检查发现、纠正思维中的逻辑错误，才能使自己的思想变得准确而严密，使言语交际产生好的效果

大量的事实证明，在人们的交往中，只要动口讲话，动笔写文章，就必然会涉及到逻辑问题。可以说，言语交际中处处有逻辑。

例如，怎样提问？这是人们经常要遇到的问题。即使是一句简单的问话，里面也包含着逻辑的学问。问得好，交际能成功，问得不好，则达不到交际的目的。

例如，张军曾撰文谈到一位刚出茅庐的新闻记者，去采访一位中年女科学家，由于问话不当，闹了个不欢而散。下面是他们的对话：

记者：解放三十多年来，我国的高等学府培养了许多人才。请问：您毕业于哪所大学？

科学家：对不起，我没有上过大学，我搞科研全靠自学。我以为自学可以成才。

记者：（一楞）听说，您又完成了一项科研项目，请问，您的新课题是什么呢？

科学家：看来您并不了解我们的工作。我一直致力于这个项目的科学研究，目前，只是又有了一点新的突破，但远远没有成功，所以谈不上有什么新课题。

记者：（想转换话题，以缓和气氛）您的孩子在哪儿上学？

科学家：我早已决定把毕生的精力贡献给自己的事业，因此我一直独身至今。请原谅，这个问题我不愿多谈。

记者：？！

科学家：好吧，我的工作在等待着我，恕不奉陪了。

话不投机的原因在哪儿呢？原因就在于记者的问话中隐含着 he 前提判断的错误。

记者的第一个问题“您毕业于哪所大学？”是在肯定“科学家是大学毕业生”的前提下说的；第二个问题“您的新课题是什么？”是在完成了旧课题的前提下说的；第三个问题“您的孩子在哪儿学习？”是在肯定科学家已经结婚，并有了孩子的前提下说的。这些前提判断对于女科学家来讲，都是不真实的。

问话中有逻辑，答话中也有逻辑。

例如，对方问：“你现在还打你老婆吗？”如果回答“打”或“不打”，那么，都承认了你以前是打老婆的。如果没有那么回事，那么就不能用“是”或“非”来回答，要指出对方的判断是假的，这样才不致上当。

演说中有逻辑，论辩中更充满了逻辑。例如：三十年代中期，罗文锦律师为香港茂隆皮箱行经理冯灿所作的法庭辩护，就是一例。英国商人威尔斯十分嫉妒茂隆皮箱行，蓄意进行敲诈。他到万隆皮箱行订购了三千只皮箱，价值港币二十万元。合同写明一个月交货，逾期不按质按量交货，由

卖方赔偿损失百分之五十。冯灿如期交了货。威尔斯却说：合同上写的是皮箱，现在的皮箱中有木料，因此不是皮箱。于是向法院提出诉讼，要求按合同规定赔偿损失。开庭时，港英法院偏袒威尔斯，企图判冯灿诈骗罪。这时，律师罗文锦站了起来，从口袋里取出了一块大号金怀表，高声问法官：

“法官先生，请问这是什么表？”

“这是英国伦敦出产的金表。可是这与本案有什么关系呢？”

“有关系。”罗文锦高举金表，面对法庭上所有的人问道：“这是金表，没有人怀疑了吧？但是请问，这块金表除表壳是镀金之外，内部的机件都是金制的么？”旁听者同声回答：“当然不是。”

罗文锦继续说：“那么，人们为什么又叫它金表呢？由此可见，茂隆行的皮箱案，不过是无理取闹，存心敲诈而已。”

法官在事实面前，理屈词穷，只得以威尔斯诬告罪，罚款五千元结案。从此，罗文锦名声大振。

罗文锦的反驳锋不可当，使对方只有招架之功，没有反击之力。在整个论辩过程中，充分显示了严密的逻辑推理的力量。

文章中有逻辑自不必说，就是简单的通知中也充满了逻辑。

例如，某单位想将五十张双人床低价卖给职工，但考虑到单位人多，不可能每人有一张，于是，出了一张通知，内容如下：

单位职工凭结婚证可到家俱库房买一张双人床。

通知贴出后，家俱库房前聚集了四百多手持结婚证的人，老的、中年的、青年的都有。库房领导纳闷了，为什么那些结婚几十年的都来了呢？究其原因，是通知中对“结婚证”没有加以限制，也就是说，没有写明是什么时候的结婚证，以致造成了这场混乱。

以上事实说明，逻辑在言语交际中占有极为重要的地位。某种思想如果考虑得越成熟，越深刻，那么，语言的表达也就越清楚、越明白，交际的效果就越理想，反之，交际则失败。

第二节 学好逻辑有助于言语交际

既然言语交际中处处有逻辑，那么，学好逻辑，就有助于言语交际。

逻辑是一门研究思维形式和思维规律的科学，它与语言有着极为密切的联系。人们凭借语言在自己头脑中进行思维活动，产生思想，然后将这一思维活动的结果——思想，用词或词组成的句子记载下来，巩固下来，这样，使人们交流思想成为可能。语言和逻辑的关系是表达与被表达的关系，而言语交际又是对语言的具体运用。大量的实践证明：思维越严密，驾驭语言的能力就越强；掌握的逻辑知识越丰富，言语交际取得的效果就越好。斯大林在回忆列宁在党的第一次代表会议上发表的两篇精彩的演说时说：“当时使我佩服的是列宁演说中那种不可战胜的逻辑力量。这种逻辑力量虽然枯燥，但是紧紧地抓住听众，一步一步地感动听众，然后就把听众俘虏得一个不剩。我记得当时很多代表说：‘列宁

演说中的逻辑好像万能的触角，用钳子从各方面把你钳住，使你无法脱身：你不是投降，就是完全失败。’我认为列宁演说中的这个特点是他的演说艺术中最强有力的地方。”

运用好逻辑知识不仅能使演讲具有吸引力和感召力，就是在日常生活中，也能帮助你敏锐地发现问题，透彻地分析问题，恰当地解决问题。

例如，章永武曾撰文谈到他运用逻辑知识审案的情况：

一次，我在处理某案件时，附带了解到某犯有一辆既无执照又无车锁的自行车，并查悉此车很象某失主已报失窃的自行车。但我当时还不能断定就是该犯窃车，所以我就注意在提审时设法搞清这个问题。

在提审该人犯时，先是审问其它的内容。在适当的时机，我突然发问：“这辆自行车是哪里弄来的？”该犯没有思想准备，慌忙回答：“车子不是我偷的！”他的本意是为自己表白，但在无意之中透露了真情。我分析他的话里隐含着如下的判断：这辆自行车确实不是他的；这车子是偷来的；他可能知道偷车人是谁。这样我心中有了数。

在对该犯继续审讯的过程中，对他晓之以利害关系，该犯便交代了另一罪犯偷窃这辆自行车的经过。我据此查获了一名专门偷窃自行车的犯罪分子。

能比较顺利地查清这件事，是我在审讯中运用了有关“隐含判断”的逻辑知识的结果。

又如，苏州青年女工杜芸芸把该由她继承的十万元遗产交给了国家。但是，在遗产的继承过程中却经历了一场十分激烈的斗争。杜的表姐陈某在杜的养母顾尊临终前，伪造了遗嘱，企图撇开杜芸芸，和顾的另一亲戚平分顾的遗产。

于是双方为了独吞遗产打起官司来了。诉讼开始后，陈某进一步提出顾生前借过她家五十两黄金和两百条绸被面，必须先从遗产中扣除这笔欠款，然后再按遗嘱平分遗产。在欠款问题上，尽管审判员已经否定了他的旁证，但他仍不罢休。审判员经过深思熟虑后，向她发问：“写遗嘱时顾神志清楚吗？”陈某愣，随即想到，如果说神志不清，立的遗嘱是无效的，于是连忙回答：“清楚，清楚！”审判员又问：“那好，既然她神志清楚，理应记得欠你家的这一大笔债务。当时，你们日夜守在她身边。她既然能把遗产如何分配都写得那么详细，为什么不在遗嘱中写明偿还你的债务呢？”陈某被问得哑口无言，最后不得不放弃独吞遗产的企图。

审判员成功的原因，从逻辑上说，是他熟练地运用了二难推理，巧妙地对方提出了一个藏有二难推理的问题，不论对方回答顾某临终前神志清楚与否，都会得出不利于自己的结论。可见，逻辑在迅速地合理地解决遗产问题中起了重要作用。

相反，如果缺少逻辑知识，即使说起话来，口齿清楚，语言流利，写起文章来，洋洋洒洒，颇为壮观，也经不起三句问，很快会露出马脚来。例如，林肯当总统以前，是一个有名的律师。他的一个老朋友的小阿姆斯特朗，被人指控为谋财害命。原告收买了福尔逊作证人。福尔逊在法庭上一口咬定，他在十月十八日晚上十一点一刻时，在月光下亲眼看到被告在大树下用枪击毙了死者，当时月光很亮，正好照在被告的脸上，自己正好在大树东边的草堆后面，虽与被告相距二三十公尺，仍能看清被告的脸。

听完证人的话，林肯当众宣布，证人是骗子。林肯说，

十月十八日是上弦，十一点一刻的时候月亮已经下山，怎么会有月光？退一步说，时间也许记错了，可能提前一点，月亮还没有下山，但那时的月亮是从西往东照的，草堆在东，大树在西，如果被告面向草堆，脸上是不可能照到月光的；如果被告脸向西，月光可以照在脸上，但福尔逊只能看到被告的后背，而不能看到被告的脸。在没有月光的情况下，或者在脸上照不到月光的情况下，或者在脸背着证人的情况下，都不能从二三十米的地方看到被告的脸。

在事实面前，证人瞠目结舌，不得不承认自己是被收买的。

这一事实说明，原告收买的证人，尽管口齿伶俐、善于狡辩，但只要他说的是谎言，就必然充满了逻辑矛盾，而这些逻辑矛盾是无论怎样高超的口才都掩盖不了的。林肯运用了一个三难推理，将证人的谎言揭露得淋漓尽致，轰动了整个法庭。以上正反两方面的事实说明：逻辑知识是使言语交际达到理想效果的必要条件，学好逻辑，有助于言语交际。

第三节 语 境

语境是指在言语交际中，对交际成功与否有着密切关系的主客观因素。这些主客观因素包括交际的时间、地点、目的、具体的上下文、交际双方的预设、共同具有的背景知识以及所处的社会、时代环境等等。

要想使言语交际获得成功的效果，就必须注意语境，否则，交际就将会失败。例如：

春秋时鲁国，施家有两个儿子，一个爱好学问，一个爱

好兵法。爱好学问的到了齐国，劝说齐国的国君要用仁义道德来治理国家，齐王很高兴地接受了他的意见，并加以重用。爱好兵法的到了楚国，教给楚王一套用兵打仗以使国家强盛的好办法，楚王很高兴，封他做了执法将军。

邻居孟家的两个儿子也是一个爱好学问，一个爱好兵法，他们仿照施家的办法去求取富贵功名。

爱好学问的去了秦国，劝说秦王用仁义道德来治理国家，秦王听了非常气愤，说：“现今各国都在激烈争斗，此时最急需的是练兵和筹办粮饷，假使用你说的仁义来治理我们国家，岂不是叫我的国家走向灭亡的道路！”秦王将他处以宫刑后赶走了。

爱好兵法的到了卫国，告诉卫侯用兵打仗的办法。卫侯听说后，说：“我们是一个弱小的国家，而且夹在几个大国之间。对于大国，我们要顺从他们，对于小国，我们要安抚他们，这才是求得安全的方法。假使依照你说的兵法权谋对待邻国，那我们国家灭亡的日子也就不远了。”卫侯下令砍掉他的双脚，将他送回鲁国。

施家和孟家两个儿子用的是相同的办法，为什么收到的却是不同的效果呢？这是因为孟家两个儿子只知生搬硬套，不知道根据环境的变化来改变自己的策略。

人们在运用语言进行交际时，不仅要掌握语言自身的特点，还要考虑怎样使它适合语境的需要。如能做到这两点，言语交际可望达到得心应手的地步，或者更进一步：独出心裁，别开生面。

例如，1954年日内瓦会议期间，中国代表团按照周总理的指示，放映了《1952年国庆节》。放映后，掌声雷动。但当听