

魔鬼逻辑学

DEVIL LOGIC

让你每次辩论都能赢

赵传武◎著



全球最高端隐秘的说服力课程

有效沟通的关键就在于逻辑

让你决策更优质·思维更理性·口才更卓越

全球政治家、销售精英、商业巨头都在秘密使用的思维引导术

团结出版社

图书在版编目（CIP）数据

魔鬼逻辑学 / 赵传武著. —北京：团结出版社，2014.1

ISBN 978-7-5126-2289-0

I. ①魔... II. ①赵... III. ①逻辑学 IV. ①B81

中国版本图书馆CIP数据核字（2013）第295742号

出 版：团结出版社

（北京市东城区东皇城根南街84号 邮编：100006）

电 话：（010）65228880 65244790（传真）

网 址：www.tjpress.com

E-mail: 65244790@163.com

经 销：全国新华书店

印 刷：北京毅峰迅捷印刷有限公司

装 订：北京毅峰迅捷印刷有限公司

开 本：170毫米×240毫米 1/16开

印 张：14.5

字 数：250千字

印 数：5000册

版 次：2014年3月 第1版

印 次：2014年3月 第1次印刷

书 号：ISBN 978-7-5126-2289-0/I.212

定 价：32.00元

（如果有印装差错。请与本社联系）

魔鬼逻辑学

DEVILLOGIC

让你每次辩论都能赢

赵传武◎著

團結出版社

目 录

CONTENTS

[前言](#)

[第一章 身边的语言逻辑想每次都赢，先弄懂对方的逻辑](#)

[逻辑第一课，绕圈子的学问](#)

[有一个理由就行了](#)

[模棱两可，心思难猜](#)

[阿Q和东郭先生的逻辑](#)

[引用的逻辑，“xxx说过”的效用](#)

[概念性错误一：混淆概念](#)

[概念性错误二：偷换概念](#)

[概念性错误三：模糊概念](#)

[打比方的学问](#)

[有其父必有其子](#)

[给自己的语言逻辑打分](#)

[语言逻辑训练，培养沟通感很重要](#)

[第二章 扫描逻辑圈套要小心啊！随处都是逻辑陷阱](#)

[循环论证，别被套套逻辑忽悠了](#)

[否定前件，这个谬误很保守](#)

[诱导性语言，他在刻意回避什么](#)

[矛盾前提，不健全论证很唬人](#)

[双否定前提，谁说双重否定等于肯定](#)

[不当周延，“一些”不代表“所有”](#)

[重复谎言的谬误，谎言永远是谎言](#)

[以传说为依据，道听途说不可信](#)

[崇拜权威，专家说的就对吗](#)

[诉诸怜悯，同情心可不是证据](#)

[诉诸感情，还在感情用事吗](#)

[第三章 提问的逻辑抛砖引玉，真相就躲在逻辑身后](#)

[复杂的提问总是容易出错](#)

[从提问者的角度分解问题](#)

[二分式思维方法与提问](#)

[给问题加一个限定条件](#)

[两个常见问题：“是什么”和“应不应该”](#)

[很多事件的解释并不唯一](#)

[允许多个结论的存在](#)

[条件句让结论更合理](#)

[那些带有感情色彩的词语](#)

[事实断言的可靠性](#)

[数据也喜欢骗人](#)

[寻找被省略掉的信息](#)

[最佳逻辑策略，让对话继续下去](#)

[第四章 说服的逻辑瞬间支配，逻辑可以改变思维](#)

[逻辑到位，一句话就能说服](#)

[有效的几个说服途径](#)

[用逻辑说服对方有窍门](#)

[两个可能的选择](#)

[这是个例外，你不知道吗](#)

[都是撒切尔夫人的错](#)

[换汤不换药，做会说话的人](#)

[巧追女孩，求爱的逻辑](#)

[因为不完美，这个论证不成立](#)

[利益驱动，让“好处”帮你说服](#)

[我意已决，证据是无效的](#)

[改变立场，站队很重要](#)

[第五章 谈判的逻辑言之凿凿，有逻辑才能战斗下去](#)

[论证不等于争吵，它需要真诚](#)

[构造论证，寻找真实有力的前提](#)

[最经典的论证——三段论](#)

[如何用三段论唬人](#)

[结论要反映前提的量](#)

[结论要反映前提的质](#)

[因为是你说的，所以不成立](#)

[有立场的修辞，措辞的学问](#)

[一场竞争与合作的争论](#)

[答非所问，聊聊不相关的](#)

[用幽默转移对方的注意力](#)

[终极谈判，讨价还价的策略](#)

[人身攻击，揭穿对方的品行](#)

[利用特殊情景打败对方](#)

[第六章 “泄密”的逻辑分享秘密，做懂逻辑的“泄密者”](#)

[那些我们想逃避的问题](#)

[掌握转移话题的逻辑技巧](#)

[请拿出你的诚意来](#)

[泄密百分比，恰如其分的透露](#)

[你的秘密要你自己来保守](#)

[“在这之后”与“因为这个”](#)

[“泄密”逻辑：多说浪漫的套话](#)

其实，我是这个意思

我绝对不是那个意思

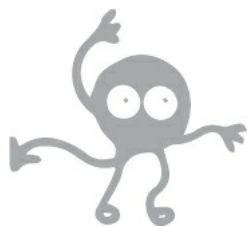
闪烁其词，不会出错的预言

同事和朋友不可兼得

简化因果关系，原因不必讲太多

逻辑高手都是合格的回答者

不存在绝对正确的逻辑道理



前言

你知道吗？我们身边很多人都会不自觉地展现出许多看似矛盾的逻辑天赋。学术科学上如此，生活中的例子更数不胜数。

你对此怀有疑虑吗？那我们就看几个例句。

“这个项目我觉得有好处，但也有坏处。”

“我觉得你对这件事情的处理上有好的地方，也有不好的地方。”

“这篇报告的观点不能说是全面，也不能说是片面。”

“这个人的言谈听上去像是一个本科生，又不像一个本科生。”

人们在不想要有所取舍，或拿不定主意的情况下，通常会用这样一些两不得罪的语言来应付了事。这种模棱两可的语言模式是不是让你深感头痛？每当听到身边的人讲到这样的话语的时候，是不是也怀疑他们的逻辑好像真的有问题？

当然，生活中常见的逻辑谬误并不仅限于上面提到的“和稀泥”，还包括偷换概念、拐弯抹角、不求甚解等。

虽然没有逻辑学的优秀基因，但身处21世纪的我们，却有无数掌握逻辑学的理由。不懂得逻辑，我们就不能问出自己想知道的内幕，不能成功说服固执的朋友，不能在辩论中胜出，更不能识别那些常见的语言陷阱。因此，我们很需要掌握强大的逻辑操控力。

在大学里修过逻辑学的人都知道，逻辑是一门很难的学问。假如我现在跟你说“其实逻辑是一门三岁小孩都能学会的学科”，想必你一定会非常诧异。研究发现，跟五岁到十岁的儿童相比，三岁到五岁的孩童对于逻辑的学习能力更强一些。因为这个时期的小孩对于意识的认识还处于懵懂状态，对于这个未知的世界还没有形成先入为主的代入式思维。而且，这个时期的小孩由于思想刚刚处于萌发阶段，在思考问题时也会直来直往，即我们平常所说的“思想不会拐弯”。

也许你已经猜到，年纪越大学习逻辑就越困难，尤其对于逻辑思维较弱的人来说，后天的学习往往要付出比常人更多的努力。其实大家也不必过于担心，有困难就有应对的方法，我创作本书的目的就在于：让大家在轻松的氛围中走进逻辑，通过鲜活的情景掌握逻辑，进而提升自己的逻辑操控力。

下面，先给大家总结三天后学习逻辑的建议，希望你接下来的阅读以及练就强大的逻辑操控力有所帮助。

第一，消除逻辑很难学的思维定式。

参加过一次逻辑研讨交流课后，王先生说：“听完这节课后我最大的收获就是，原来通过后天练习，逻辑也是可以锻炼出来的。”

其实，王先生在那堂课上的表现非常一般，他并没有特别扎实的逻辑基础，在课堂上也没有特别精彩的发言，但是最后王先生明白了“通过后天练习，逻辑也是可以锻炼出来的”这个道理。明白了这点，这堂课对他来说就已经超值了。

第二，遵循万能的逻辑学技巧。

坚持逻辑学中的万能沟通法，即“说话的内容，概括+总结，理由+论据”，以便让自己的语言更具有条理性、说服力。

第三，不放过任何一个锻炼的机会。

在生活中学习逻辑学，有的人可能会说“没有练习的机会啊”。其实只要你细心寻觅，很多场景都能成为逻辑练习的时机，比如和你吵架的对手、跟你辩论的同事、需要你说服的亲朋……都能成为你最好的逻

辑学上的指导老师。

第一章

身边的语言逻辑想每次都赢，先弄懂对方的逻辑

逻辑第一课，绕圈子的学问

不知你注意到没有，我们身边的人很少会直接告诉我们他们想要说什么。对大部分人来说，一个具有高明说话技巧的人，并不一定是那些口若悬河、滔滔不绝地直接把想法和意见讲出来的人。相反，假如一个人能通过三言两语，旁敲侧击、声东击西引出对方的真实想法，或者将自己的意思巧妙地传递给对方，这样才是真正的“说话高手”，也就是人们常说的“懂讲话艺术”的人。

这样从古至今，有很多巧舌善辩、雄论滔滔的人借助这种绕圈子的说话方式博得众人的赞赏，比如下面这个大家耳熟能详的故事。

春秋时期，赵太后在赵国主政，那时候恰好碰上秦国攻打赵国，于是赵太后就到齐国搬救兵。齐国的条件是以赵太后的爱子长安君为人质，赵太后断然拒绝，于是朝中大臣们纷纷劝谏，但是赵太后根本听不进去，并生气地说：“谁再来劝，我就往他脸上吐口水！”

在朝中担任左师的触龙知道，假如事情再拖下去赵国就危险了，思虑过后，他便前去拜见太后。可是赵太后怒气未消，触龙就慢腾腾地走到赵太后的面前，躬了躬身说：

“太后见谅，老臣身体不好，很久都没有来看太后了，但是心里一直记挂着你的。太后身体可好？”

“我不必走路，都是坐车的。”赵太后绷着脸说。

“太后最近胃口可好？”触龙关切地问。

“还不是那样，喝粥，吃清淡的食物。”赵太后回答，语气开始稍稍缓和了。

“我的胃口也不是很好，但是还是坚持自己走路，现在慢慢好了。”

“我可不能做到这样。”赵太后看了看触龙，语气开始变得温柔起来。

“太后，其实我今天来，是有一事相求的。我的小子，是我最疼爱的，希望你能给他一官半职的，那么我就算老死也安心了。”

“这倒不是什么大问题。你的小子多大了？”

“他今年十五，尽管年纪小了点，但是在我老死之前能够将他托付给你，我也就放心了。”

“原来你们做父亲的，也一样疼爱自己的儿子。”赵太后笑着说。

“我们做父亲的，一点也没有比母亲少担心。但是我斗胆说一句，太后你疼爱女儿多于儿子啊。”触龙认真地说。

“何出此言？我疼长安君，要胜于女儿啊。”

“您看，在女儿出嫁到别国的时候，太后你哭着送她出城，但是每天拜神的时候，你都会说，女儿你千万不要被赶回来啊。你这是为她想得长远，希望她能够在别的国家开枝散叶，自己的儿孙一代接着一代享受一国之主的荣耀，可见你真的很疼爱女儿啊。”

“我心里确实是这样想的。”

“敢问太后，以前赵国国君子孙被封侯加爵的，现在他们的后代还有继承封位的吗？”

“这倒是没有。”

“这些被封侯加爵的人之中，假如不幸受难就会连累自己，要是死得早，那就连累子孙，这是为什么呢？并不是因为他们没有爵位，而是因为他们没有功劳啊。现在你给了长安君很多荣华富贵，可是没有为国建功的长安君以后要靠什么在赵国立足呢？”

赵太后点了点头，说：“我已经明白你的意思了。”后来，赵太后同意派长安君到齐国当人质，而齐国也派出了救兵，解除了赵国之困。

触龙劝赵太后这个故事已经流传千年，触龙的说话艺术之所以得到历史的认可，是因为他没有像其他大臣一样直接陈说利弊。太后正在气头上，谏言是听不进去的，以硬碰硬只能被训斥一顿。聪明的触龙明白这一点，所以他用绕圈子的说话方式委婉地说服了太后。

绕着圈子说话是典型的委婉说话术。那些真正的逻辑说话高手都不会拘泥话语的单种形式，当正面的询问起不了作用时，他们便会旁敲侧击，从侧面获取信息，达成目的。一般来说，要发挥好绕圈子说话的功效，就要注意以下三点。

一、寻找恰当的话语中介，让中介替自己说话

当直接的言说不方便或者行不通的时候，我们可以借助话语中介来传递自己的想法。这个中介可以是一个人，可以是一则故事，也可以是一个道理等。在日常生活中，我们可以通过这样的办法来委婉地达到自己的目的。

大学毕业后，阿龙进入一家公司的网络技术部门。他满怀激情地工作着，因为成为一个优秀的技术人员是他一直以来的梦想。

两年过去了，阿龙的同学们都升职到了主管等职务，而他还是一个小小的技术员，于是他的心里越来越不平衡。阿龙的上司李林看出了他的不满，便在一个周末约阿龙和一群同事去郊外散步。

郊外的植物园真的很大，前面又出现了一个岔路，李林便问阿龙：“走哪条路比较好？”阿龙说：“那就走后边的那一条吧。”李林笑着说：“好，那我们就选定这一条路了。”

可是他们走了好久，还是没有看到出口，阿龙于是烦闷地说：“怎么还没有走到尽头呢？别的同事应该走了吧？”

李林笑着说：“既然你选择了这条路，又何必去张望别人的路呢？不必在乎要走多久，坚定信心，相信自己，你一定会走出去的。”

阿龙看着这位带自己入门的老大哥，若有所思地点了点头。

为了让浮躁的阿龙明白“只要相信自己的能力，不必跟人争一时之长短”的道理，李林选择了用事实来说明自己想要说的道理。不仅意义深远，而且容易让人信服。当你想要委婉地表明想法时，也可以先找一个中介物，需要注意的是，这个中介必须跟话题相关，并且能够恰如其分地阐明道理。

二、一语不慎，委婉说话就变成了指桑骂槐

假如不注重话语“中介”的相关性和说话的对象场合，就很容易造成对方的误解。对方甚至会觉得你有些“小人”，因为你有话不好好说，故意拐弯抹角，这是一种小心眼的表现。这种情况如果发生在人多的场合，更容易造成沟通的障碍，影响彼此之间的关系。

甲为庆祝乔迁之喜，请了同事乙、丙来家里吃饭。但由于公司最近特别忙，被请的同事并没有准时到来，而是先后到来。

听到敲门声，正在准备饭菜的甲赶紧跑过去开门，没想到门外只有同事乙。同事乙高兴地走进了甲的客厅，甲想到同事丙没有准时到来，便感叹地说：“该来的没有早来。”

同事乙一听，原来我这个早来的人是不该来的啊，于是脸色很不好看。郁闷的同事乙并没有帮甲摆放餐具，而是坐在沙发上无聊地玩起了手机。

同事丙急急忙忙地赶来了，对甲抱歉地说：“不好意思，我来迟了。”甲笑着说：“没关系，该来的来了便好了。”

同事乙一听，该来的已经来了，那我留在这里不就是多余的吗，于是气冲冲地夺门而出。甲和同事丙看着乙愤然离开的背影目瞪口呆。

饭菜上桌后，甲叹着气说：“可惜，不该走的却走了。”同事丙听到这句话后，也拿起包包阴着脸走了……

有时候我们想显得自己有学问、会说话，但往往弄巧成拙，上述例子中的甲就是如此。他想通过一句“有哲理”的话语来说明自己的意思，但是“说者无意，听者有心”，由于没考虑话语的对象，不恰当地运用拐弯抹角的说话之术，最后不欢而散。

因此，如果想学会委婉的说话艺术，就要学会看人说话，注意说话的对象和场合，否则会产生歧义，让对方误解，甚至给人指桑骂槐的感觉。

三、换个角度说话，让对方自己悟出道理

事物是丰富多彩的，看人对事的角度也应该多种多样，在某些情况下，假如只是从一个角度去看待事情，往往会钻牛角尖。因此，当对方被眼前的事实蒙蔽了双眼的时候，我们可以从其他角度去引导对方，让对方自己启发自己，从而明白你想要告诉他的道理。

一个皇帝准备攻打邻国。这个皇帝雄心勃勃，仗着国库充足，打算发动全国的力量拿下邻国。大臣们知道邻国易守难攻，强攻肯定会让自己的国家吃亏，于是纷纷劝谏，但是骄傲自大的皇帝根本听不进去。

皇帝最倚重的丞相刚刚从偏远的地方考察回来，便求见皇帝。来到皇帝的书房，他笑着对皇帝说：

“陛下，我在旅途中遇到了一个有意思的人，想跟大王说说。”

“哦，说来听听。”皇帝最喜欢听趣闻了。

“我遇见了一个准备去西边去做生意的商人，但是他走向了太阳升起的方向。我便好心跟他说：‘你走错方向了。’那人却满不在乎地说：‘我的马车是方圆五百里最好的。’我笑着又说：‘可是你走的方向不对啊。’那人又笑了，告诉我：‘我已经带了足够的钱，马夫又是千里挑一的人物。’陛下，你说这人好不好笑？”

皇帝笑了笑说：“这人的确好笑，就算钱财足够，马夫厉害，马车好使，也不会达到目的的。可见最初的决定错了，继续做下去只会一错再错。我已经明白你的意思了。”

当别人都从国家兴亡角度出发去劝谏国王的时候，这个丞相却另辟蹊径，从决定和决定所产生的后果这方面出发，委婉地向皇帝阐明了道理：一个错误决定将祸国殃民，不管粮草多么充足都不能自救，从而使得皇帝放弃了战争。

在正面跟人沟通行不畅的情况下，我们也可以通过绕圈子的说话艺术，让对方自己领悟，从而避开锋芒。这样不仅能做到明哲保身，还可以彰显自己的智慧，成功说服对方。这应该就是所谓的“言语有限，智慧无限”。

需要注意的是，当我们去启发别人引起相关的联想思考时，一定要确认自己所指的方向是正确的，否则只会像上面丞相口中的赶车人，朝错误的方向前行。

有一个理由就行了

一般来说，一段完整论述的逻辑结构是观点+论据。说话者先概括自己对某些事物的看法、态度，然后列出相关论据来证明观点的有效性。在论述的过程中，话语中的论据可以是理论性的，也可以是事实性的，但不管是哪一种，都应该紧紧围绕观点，证据确凿，使听众不得不信服。

在语言逻辑高手的论证思维中，论据是非常重要的一环。一旦缺少有力的论据，再小的判断也可能仅仅是空穴来风，由于理由的不充分，最终以失败告终。但是，在日常生活中，不充足的论据却随处可见。很多人不关心自己的论据是否充分，只在意有没有一个理由，像以出身论英雄、诉诸怜悯、诉诸感情的逻辑错误，都根源于理由不充足。

充分的论据才是最有说服力的，当然，论据的真实性同样不可小视。语言逻辑专家提出，对于论据的要求首先论据必须是真实的，不能掺假，假如论据虚假，那么即使观点是正确的，也不能必然地推出毫无破绽的判断。

论据通常可分为事实性的论据和理论性的论据两种。事实性的论据一般是人们所切身感受的现实，是真实的事实材料。这类论据不受时空的限制，可以是过去发生过的事实，也可以是现在发生的事实；可以是发生在自己身上的事实，也可以是发生在别人身上的事实；可以是正面的事实，也可以是负面的事实。而理论性的论据，则指被社会大众所接受或者公认的道理、名言、俗语等。

请看下面几个例子：

命运的残酷阻挡不了人的意志，人是可以依靠自己的毅力克服困难，走向成功的。享誉世界的作曲家贝多芬，尽管命运让他失去了听觉，但是他最终还是成为了一个伟大的作曲家。

一项研究发现，人平均每隔十分钟就要撒一次谎。所以，在我们的日常生活中，没有不撒谎的人，只是谎言有大有小罢了。

只要有恒心，就没有做不成的事情。太行、王屋这二座山都很高，愚公还是锲而不舍地移山，最后他的精神感动了神灵，山终于被移走了。

爱迪生曾说过：“天才等于99%的汗水加上1%的灵感。”因此，要想成功，后天的努力至关重要。

俗话说：“留得青山在，不愁没柴烧。”虽然生意失败了，但你也不需要跟他斗个鱼死网破，好好养精蓄锐，日后总有机会东山再起的。

上面是五段论述，前三个分别是事实性的论据，后面两个分别含有理论性的论据。语言逻辑专家提醒大家，搞清论据的性质只是一方面，要想让自己的观点站得住脚，在选择论据上还要多下功夫。

一、论据必须是真实的

保证论据的真实的话语逻辑的前提。不管是何种论据，都应该是经过实践或者为人所确认的事实或者原理，否则不能成为论述的充足理由。也就是说，充足论据的第一个要点是真实不骗人的。因此，在日常的论述或者对话中，我们一定要保证自己观点的论据是真实可信的，否则你的看法很难站住脚。

小涛放学回家，爸爸问他：“下午你班主任打电话过来，说你今天没有去上课，为什么旷课？”

小涛说：“班主任误会了，我是迟到，并没有旷课，下午上课铃一响我就进了教室。”

爸爸：“这不可能，今天下午县里停电了，你怎么会听到铃声呢？”

在上面的这段对话中，小涛爸爸正是以小涛论据的不真实为突破口，推断出了小涛观点的虚假性。仔细听对方的论据，分析他在事实或者理论上是否成立是语言逻辑高手常用的手段。因此，我们要论证自己观点的正确性，首先就要保证论据是真实可靠的。

二、论据要和论点保持一致

论据的真实性非常重要，但真实的论据是否就一定说明观点的正确，或者说，就一定可以推断出论点呢？不一定。要保证论点的正确性，还有一个比论据真实性更重要的关键点，就是论据要必然推出结论，即论据和论点保持一致。

假如前提并不止存在观点的一种情况，那么它就无法必然地推出观点的有效。举个例子，我们可以说“天上下雨，地面变湿”，这在逻辑上是成立的，但是，假如把这句话换成“地面变湿，天上下雨”，那么它就是错误的了，因为地面变得湿并不只是下雨这一种情形，可能是有人泼水，也可能是洒水车刚刚来过，所以我们不能由地面变湿推出天上下雨。

在日常对话中，人们常常会犯下论点和论据不一致的逻辑错误，导致牛头不对马嘴。我们通过下面一个实例，让语言逻辑高手告诉你，怎样揭穿对方的论证错误吧。

有一次，三年级的老师在班里举行画画比赛，并宣布这次画得好的同学可以得到巧克力作为奖励。同学们高兴极了，都用心地画着，到了午休时间，大家都到学校的食堂吃饭，老师也忘记把抽屉里面的巧克力带走。

等下午上课的时候，老师发现巧克力袋已经被拆开，有些巧克力已经不见了。而袋子的旁边，恰好放着李磊的铅笔。

老师生气地把李磊叫起来，斥责道：“太调皮了，李磊你怎么能够偷吃巧克力呢？”

李磊不慌不忙地回答说：“老师，假如袋子旁边放着谁的铅笔就说明谁偷吃了巧克力的话，那么要是放了老师的铅笔，是不是说明老师就是偷吃的那个人呢？”

老师愣了，觉得李磊说得好像也没有错。

李磊继续说道：“袋子旁边放着铅笔，说明是有人留在那里的，可能是铅笔的主人，也可能是其他人。”

老师觉得李磊说得在理，扫视了一下教室，说：“在这么短的时间内偷吃巧克力，肯定来不及到比较远的厕所洗手，大家把手伸出来，只要检查手，就可以知道是谁偷吃巧克力了。”

老师的话刚刚说完，坐在角落的小强赶紧把手放在了背后，眼尖的李磊立刻指着小强说：“偷吃巧克力的人就是他。”

最后，小强不得不承认的确是自已偷吃的。

在上面的例子中，李磊就是通过先分析老师话语中的推理，再根据事实为自己洗脱嫌疑的。老师的话语逻辑是“放了谁的铅笔，谁就是偷吃者”，而聪明的李磊指出了其中的逻辑错误，因为从放了谁的铅笔并不能必然推出谁就是凶手。老师也随之理清了思绪，判断出在时间不足的条件下，谁的手上沾有巧克力才是偷吃巧克力的人。事实证明的确如此。

在日常交流中，我们也可以根据对方的话语整理出观点和论据，再来分析从论据是否必然能推出观点，进而判断对方的论证是否正确。不要觉得这个过程很麻烦，其实很简单的，你绝对可以做到！

模棱两可，心思难猜

先来看看下面这几个例子：

“你开车不要那么快，出了车祸怎么办？但是也不能这么慢吧，我都要迟到了。”

“我是说过这水的温度不要太高，但是也不能这么凉吧。”

“看这个人的打扮像是个学生，可是再看看又不像是个学生。”

“你看我刚才做的这个策划是挺好的，仔细看看也不是很好。”

仔细品味上面这些话，这种模棱两可的说话方式经常让我们感到头疼。开车不能太快也不能太慢，到底是快还是要慢，中间速度到底是什么速度？水温不能太高，也不能太低，到底多少才合适呢？每当听到这样的话时，是不是就会产生疑问，说话者究竟在表达什么意思呢？

想必你也经常说类似的话，现在回想起来，你是否觉得“这些话确实像是有问题”？其实，这句话同样模棱两可，是“确实有问题”还是“像是有问题呢”？很多人习惯在肯定一件事情的同时也否定了这件事，到最后，倾听者也不明白到底是肯定还是否定，似乎理解为肯定和否定都是对的。所以，说话的模棱两可才是我们中国人说话逻辑错误的真凶。语言逻辑专家提出，要应对生活里的模棱两可的逻辑错误，可以从以下三点入手。

一、立场要明确，切忌“都可以”

第一个成功应对模棱两可的方法是要明确自己的立场，请看下面的事例。

方涛是公司业务部的小领导，业务做得很不错，但在公司里却有一个外号叫“差不多先生”，别人跟他沟通的时候，他最喜欢说的就是“差不多，都行”，总是让人无所适从。

有一次公司的后勤部要大批量地给公司购置一批必需品，因为方涛申报了一批纸张，所以采买部门的同事就来问他到底需要哪种纸，方涛依然回答：“差不多的，都行。”

“什么叫都行啊？这纸有很多呢，你是要宣纸还是要一般的纸，还是卫生纸，还是砂纸，这纸的种类太多了，你不说我们怎么知道呢。”负责采买的同事着急了。

“都行，都行，只要是书写纸你就看着买吧。”

“你别呀，书写纸也分型号的啊，有A4的，十六开的，三十二开的，你到底是要什么规格的呢？”

“都行，你就看着办吧。”方涛说完就去忙别的事情了，负责采买的同事很无奈。大家以为他就是复印材料什么的，所以买了很多十六开的白纸，结果方涛看见立刻翻了脸，公司为了活跃气氛，让他搞个活动出来，他本来想组织一次毛笔字大赛的，需要宣纸，不想全买成了这种纸。

面对他的责难，负责采买的同事也很无辜：“别说我没问过你，是你自己说都行的。”

从事例中就可以看出方涛做事不牢靠，他的立场不明确，自己要用纸，却不跟同事说清楚，导致买错了。在平常说话时，我们也经常会说“差不多”、“都行”、“都一样”、“都可以”，但其实真的如此吗？也许你心里早就有了主意。

不管人对人，你一定要有明确的立场，说一是一，说二是二，只有明确了自己的立场，才能避免发生模棱两可的逻辑错误。

二、言辞要准确，少用中性词语

第二个避免“模棱两可逻辑错误”的方法是在说话中使用准确的言辞，少用中性词语。汉语的大部分词语都有词性之分，所有的词语按照词性都可以分为褒义词、贬义词和中性词。所谓中性词，可以说是一种万能的词语，这类词语既不是褒义词也不是贬义词，有时能用做褒义词，有时又能用做贬义词。但是，这类词语不带感情色彩，很容易令人曲解，而且这类词语的使用很宽泛，换了语境意思就不同了，很容易产生歧义。所以，这类词语很容易惹出祸事。

夏宇和赵越一起参加一个比赛，结果夏宇得了奖，赵越却名落孙山，但是因为两个人同在一家公司，尽管赵越没有拿奖，他也很替夏宇高兴。在众多同事面前，赵越一直沉默不语，忽然有一位同事问：“赵越，你觉得夏宇这次拿奖怎么样呀？”

赵越说：“我很高兴啊，每次一看到夏宇，就有很骄傲的感觉。”这句话刚好被经过的夏宇听见，他顿时阴了脸，同事也觉得赵越这人太不会说话了。其实赵越的意思是夏宇拿奖，他为他感到骄傲。而大家和夏宇则理解成，赵越觉得夏宇拿了奖后有些骄傲了，应该谦虚一点儿。

骄傲就是典型的中性词，你看生活中一句话就导致了误会。有时候其实自己的立场很明确，但是因为使用了一个中性词，就导致自己的话被别人误解了。为了避免这种情况的发生，我们要多使用感情色彩分明的词语，并尽量避免使用中性词语。

假如赵越把那句话中的“骄傲”换成“自豪”，把中性词换成褒义词，他的立场就非常鲜明了。

三、学会总结，构建“逻辑铁三角”

避免“模棱两可逻辑错误”的第三招是要学会总结，让自己的语言像一个牢固铁三角让别人没有空子可钻。

大亮所在的公司要求全部员工都给公司提意见。于是大亮这样写道：“办公室的厕所总是没人打扫，在上班时常常闻到一股臭味，同事对此都有意见，另外，里面的垃圾桶也没有人清理，饮水机离办公区太远了，想喝水还得跑很远，非常耽误时间。还有厕所里的卫生纸总是空的，时而空时而有。窗户上面也太脏了，外面郁郁葱葱的树能够调节心情，可是就是因为窗户不干净，让人心情不好。”

是不是没有条理性，东一句，西一句，从厕所一下子跑到了饮水机，又从饮水机跑回了厕所。要是这样说呢？“办公室的厕所总是没人打扫，垃圾桶也没有人清理，还有里面的纸也经常是空的。饮水机的距离有些远，喝水非常不方便。窗户外面的树都郁郁葱葱的，但是因为玻璃脏了，影响大家的心情。我的意见是，首先应该有人负责打扫厕所、倒垃圾和更换卫生纸，然后把饮水机的位置调整一下，最好离办公室近一些，最后就是可以组织大家擦擦玻璃。”

后面这段话和前面那段话意思其实一样，但是仔细看，后面的话加上了总结的话语，也分出了条理性，所以更容易让人接受。在日常生活中，我们要成为语言逻辑高手，就应该善于总结话语，让自己说话像是一个铁三角。在平时说话过程中，要注意把零散的词句总结得有条理性、有逻辑推导的过程，有中心思想，也有总结的结论，像一个铁三角那样牢固。这样才能在很大程度上规避模棱两可的逻辑错误。

阿Q和东郭先生的逻辑

阿Q是鲁迅小说中塑造的经典人物，他有一句名言：“凡尼姑，一定与和尚私通；一个女人在外面走，一定想引诱野男人；一男一女在那里讲话，一定要有勾当了。”阿Q的这种逻辑明摆着是乱点鸳鸯谱，将两件本来没有必然联系的事情，硬推出一个结论。

尽管阿Q是一个愚昧无知的乡下人，可他在辩论中却常常“大获全胜”。此人有两个制胜法宝：一是，精神胜利法；二是，特殊的逻辑。有时，阿Q会仗着特殊逻辑的力量，做出荒唐事来。当他去调戏静修庵的老尼姑时，口吐脏水说：“和尚动得，为何我动不得？”还有一次，阿Q到静修庵的菜园去偷萝卜，被老尼姑抓了现行，可他却理直气壮地说：“这是你的？你能叫得它答应你吗？你……”面对如此高妙的反问，有点理智的人都会哑口无言的。

阿Q的逻辑用三个字来概括就是“推不出”，就是从前提不能必然推出结论。在论证中，“推不出”的谬误叫做不相干论证，是指在论证的过程中所用论据不能论证论题，或者说论据与论题之间没有必然联系。

东郭先生的故事同样家喻户晓、人尽皆知，然而，人们通常忽略了这个善良的迂腐的书呆子，是用什么方法忽悠住赵简子的。

据马中锡的《中山狼传》记载，赵简子追不着狼，大发雷霆，“拔剑斩辕端”，威胁东郭先生道：“敢违狼方向者，有如此轘！”吓得东郭先生跪倒在地。我们不清楚这个儒者的肚子里有多少墨水，但他居然能讲出一番道理来蒙混，他说：“鄙人不慧，将有志于世。奔走遐方，自迷正途，又安能发狼踪以指示夫子之鹰犬也？”于是，“简子默然”，查也不查一下，径自往别处追去了。

细看之下，原来东郭先生的遁辞很有意思。所谓遁辞，是指理屈辞穷或不愿以真意告人时，用以支吾搪塞之语也。孟子说：“遁辞知其所穷。”东郭先生穷于应急的搪塞之辞，包含着明显的逻辑错误：用作论据的“奔走遐方，自迷正途”（远途奔波，迷失道路），跟论题“安能发狼踪”（不能发现狼的踪迹）间，并没有必然联系。

提出一个论题来，要证明它是正确的，就必须拿出真实的论据来佐证，做到言之有理、持之有故，进而确定论据与论题之间的逻辑联系，这就是论证。论证是推理的运用。如果想让论证合乎逻辑，则一定要遵守推理的规则。假如论据是真实的，而论据与论题之间又存在必然的联系，那么论题就得证明。

就算东郭先生的“自迷正途”是真实的，以之为论据也还是推不出“安能发狼踪”。因为一个人不迷途也好，迷途也好，都是有可能“发狼踪”的。谬误如此的明显，可惜豪放而又粗疏的赵简子不懂这道理，被东郭先生这个老学究给忽悠了。

一直以来，好色的人都被叫做登徒子，可是几乎没人知道登徒子先生是被冤枉的。冤枉登徒子的人是谁呢？自然是写《登徒子好色赋》的宋玉。下面，咱们就来看看宋玉是怎样抹黑登徒子的。

楚国大夫登徒子在楚王面前说宋玉的坏话，他说：“宋玉这个人长得英俊潇洒，又能言善辩，最主要的是这个人贪恋女色，希望大王不要让他出入后宫。”楚王拿登徒子的话去质问宋玉，宋玉说：“臣容貌俊美，是天生的；善于言词，是从老师那里学来的；至于贪恋女色，实在是没有这样的事。”楚王问：“你说自己不贪恋女色，有什么理由吗？有理由讲就留下来，没有理由就离去吧。”

为了证明自己不好色，宋玉给出了下面的解释：“天下的美女没有谁比得上楚国女子，楚国美女又没有谁能超过我家乡的女子，而我家乡最美丽的姑娘还得数我邻家之女。邻家之女，增一分太高，减一分太矮；涂上脂粉嫌太白，施加朱红嫌太赤；眉毛如翠鸟之羽毛，肌肤像白雪莹洁剔透；腰身纤细如裹上素帛，牙齿整齐犹如小贝；嫣然一笑，足可以迷倒阳城和下蔡一带的所有人。就是这样一位绝色女子，趴在墙上窥视臣三年，至今臣还没答应和她往来。登徒子却不

是这样，他的妻子蓬头垢面，耳朵挛缩，嘴唇外翻而牙齿参差不齐，弯腰驼背，走路一瘸一拐，还患有疥疾和痔疮。这样一位丑陋的妇女登徒子都喜欢得不行，还生了五个孩子。请大王明察，究竟谁是好色之徒呢？”

就这样，宋玉赢得了楚王的信任，而登徒子则被冷落了。

宋玉的忽悠本领的确很高，他的一席话马上就让楚王相信他是不好色的，而认为登徒子是个实实在在的好色之徒。其实，如果仔细分析宋玉的话，我们就会发现，他所列举的理由虽勉强可以证明自己不好色，却无法证明登徒子好色。登徒子不弃丑妻，生了五个孩子，这跟他是否好色并没有必然的逻辑关系。结婚生子乃天经地义、人之常情，这怎么能说明登徒子好色呢？宋玉的辩解显然是存在“不相干论证”的谬误。

引用的逻辑，“×××说过”的效用

为了说明概念的性质，我们通常会给概念下一个定义，比如“正当防卫”就是面对现实生活中的不法行为为之侵害，用以保卫自己或者他人的正当权利的行为。我们分解一下这段定义，简单来说，正当防卫是一种行为，它有使用的限定范围，不可以滥用。因此，给事物下一个定义，就是要用明确而简单的话语概括事物的性质和特点，进而论证观点或是推理的正确。

所以说，下定义应该遵循特定的逻辑。可惜的是，现实生活中的人们常常忽视这一点：

1. A：“西瓜色是什么颜色？”
B：“西瓜色就是西瓜的颜色。”
2. A：“什么是高兴？”
B：“高高兴兴地活着就是高兴。”
A：“那要如何才能高高兴兴地活着呢？”
B：“就是要高兴。”

从上面的例子不难看出，对话中的“定义”其实并没有指出概念的本质特点，只是一味地重复概念，引用他人或者自己说过的话进行重复论述，但就是说不明白，而且在逻辑上也不成立。

语言逻辑专家指出，这种错误就是重复定义或者重复论证，重复的引用并不能为对象下一个明确的定义或讲清楚道理，不过是简单的原地踏步。所谓的重复引用，就是概念的自圆其说，用自己来说明自己。比如上文提到的“西瓜色是什么颜色”，B回答说“是西瓜的颜色”，其实就是在重复用概念本身，没有给出合理的解答。第二个例子中用高兴来解释高兴，其实并没有说清楚“什么是高兴”。

有的时候，概念的重复引用会导致误解。但是在话语逻辑术中，引用也并不全是坏处。很多人之所以把“×××说过”挂在嘴边，就是因为“×××说过”的话一般在对方的认知范围之内，类比的说话引起对方的联想，能省却很多不必要的解释。我们来看看下面两段对话。

1. 小李：“刘，都得了‘优秀员工进步奖’了，怎么还是一副不咸不淡的样子？”
小高：“古人曾经说过，‘不以物喜，不以己悲。’”
2. 在一个车间，有四个在上班时间玩扑克的员工被当场抓住了，尽管他们及时地把扑克牌藏起来了，但还是逃不过一顿“审问”。
车间主任：“你们刚才是不是在玩扑克？”
员工甲：“我没有，我刚才在跟小丙讨论新工艺。”
员工乙：“我也没有，我在喝水。”
员工丁：“甲在讨论工艺，乙在喝水，我一个人跟谁玩呢？所以我也没有。”

不难看出，适当地引用可以使话语的道理明白浅显。第一个例子中，小高并没有直接说出自己宠辱不惊的特质，而是引用了古人的一句话来说明，充分显示了自己的涵养。第二个例子则是借引用巧妙地来归纳，以便为自己开脱，它在逻辑上是成立的，至于要找出背后事实，就要看车间主任的本事了。

事实证明，适当的引用可以避免说话者重复阐释的麻烦，同时也为推理的归纳演绎提供了便利。但是，恰当运用还有一个前提，那就是不可滥用。我们知道，有的人在说话的时候很喜欢“引用”，他们为了

保全自身“顾左右而言他”，或是为了藏起城府而拐弯抹角，导致听话者听了跟没听没有什么区别。于是，逻辑错误不可避免地出现了。

高考成绩出来后，小亮下楼在小区里散步，恰好遇见买菜回来的邻居赵阿姨。于是，赵阿姨很关心地问：“亮亮成绩出来啦？考得如何啊？”

小亮回答说：“我是和你们家牛牛一起考的，跟他考得差不多。”

赵阿姨听了又问：“这小子还没有告诉我考了多少分呢，你知道吗？”

小亮说：“牛牛的成绩和我差不多啊。”

赵阿姨见问不出个所以然，只好气冲冲地回家了，一进门，她就直奔牛牛的房间问：“儿子，你高考成绩如何？”

“我考得非常令人满意。”

“非常满意？你怎么做到的？”

“一个非常令人满意的高考生就可以做到了。”

赵阿姨顿时被气得七窍生烟。

听了小亮和牛牛的回答，恐怕大家都得不出明确的结论，因为这两位高中生在回答的时候，并没有就事论事，而是“就他事论手头事”，不断重复引用。语言逻辑专家认为，假如重复引用并没有说明事物的性质，我们就要避免在下定义和论证的过程中使用这种方法，因为这样不仅不利于解释事物，还会使得对方莫名其妙。

在交流的过程中，要避免犯重复引用或者滥用引用的情况，我们可以从以下三点开始努力。

一、下定义务必要明确

由于重复引用是不断使用自身或者他人的言语来自证，因此其定义并不是明确的，仅仅是不断地说自己。如果想让自己的话语更具有逻辑性，我们必须为话语中所提到的概念下一个精确的定义。

下定义要遵循既定的公式，那就是：被定义的概念＝事物独有概念＋最小的属概念。所谓的事物独有概念，指在同一个概念范围中本概念区别于其他概念所特有的属性，这个属性让它与众不同。所谓的最小的属概念，即被定义概念的最小的从属范围。看起来好像很复杂，其实很简单，请看下面的例子。

A：“什么是人？”

B：“人是能制造、使用工具来劳动的高等动物。”

在对“人”这个概念进行定义时，上文正确使用了下定义的方法。首先，“人”是一种动物，因为人能够制造工具，能够熟练地使用工具来劳动，所以跟其他动物有所区别；动物又分低等动物和高等动物等类型，“人”这种动物所属的最小的属概念就是“高等动物”。

在说话的过程中，要严格遵循上面的下定义的方法似乎有难度。其实，我们并不需要像学者们一样定义严密谨慎，只要我们的思维可以按照一定的逻辑顺序，并使自己的概念清晰明白即可。具体操作，可参考以下两点建议。

1. 为阐述的概念定一个范围。最常见的范式是“xxx是什么”、“xxx属于xxx”或者“xxx是xxx的一种”。比如给“火龙果”下定义，你需要先给它限定一个范围，“火龙果是一种热带植物”。

2. 找出概念与众不同的属性，让对方一听就明白是A而不是B。在说话前应该先考虑清楚，怎样才能将所讲的事物重点突出，使人一听就明白你讲的不同在哪里。然后，使用连接词将两者连接起来即可。

二、多运用直线式思维

数学公理说，两点之间，线段最短。很多时候，要避免在沟通中犯下兜圈子、重复引用的错误，使用直线式的思维最为有效。那些在生活中直来直往的人，通常最能得到朋友的信赖。

三、及时询问，确定对方听清楚了你的意思

沟通的过程是说话者将自己的意思传达给听话者，听话者在接收到对方的意思后，再根据理解抛出另外的问题。沟通是对话双方你来我往的抛球与接球的游戏，假如你只是顾着自己玩，将球不断抛到别处，就会导致听话者接收不到信息。

简单来说，在说话和阐述自己看法的时候，我们一定要注重听话者的感受，以对方的理解来推进对话和推理的过程。当对方的表情不对劲或者你的提问没有反应的时候，你就要停下来，询问一下对方是否听明白了，以便让对话和谐有效地进行下去。

概念性错误一：混淆概念

所谓概念，即思维的细胞，是反映对象本质属性的思维形式，是认识过程中的阶段。思维想要正确地反映客观现实，概念就必须是清晰的、辩证的、富于逻辑性的。概念不仅是主观性与客观性、特殊性与普遍性、抽象性与具体性的辩证统一，而且还是富有具体内容的、有不同规定的、多样性的统一。

一般来说，概念要借助语词来表达。词义有表达概念的作用，并存在一词多义和一义多词的现象，所以概念和语词的关系非常复杂，一旦用词不当，很容易造成概念方面的逻辑混乱。于是，某些人就闹出了一些笑话。

对概念的错误运用在生活中屡见不鲜，概念混淆和偷换概念便是最常见的两种。这些似是而非的逻辑论调，常常让人啼笑皆非。

混淆概念，指在同一思维过程中，无意识地将某些表面相似的不同概念当做同一概念使用，或在不同意义上使用同一概念而犯的逻辑错误。具有相对意义的词项，假如混淆了所相对的范围、论域或语境，也会造成概念混淆。

概念混淆通常是由认识主体对概念本身认识不清或逻辑知识欠缺而造成的。比如：

这门课程真没意思，我一点儿都不想学。

他一有空就上网玩游戏，从不浪费一分一秒。

这两句话都犯了混淆概念的错误。第一句中，“课程”本是一个集合概念，但这里却被当做非集合概念使用；第二句中，“浪费”是指消耗有价值的东西或有意义的事，而“玩游戏”则多指无价值的东西或无意义的事。

在《韩非子》中，有一则关于“卜子之妻”的故事：

郑县人卜子使其妻为袴（做裤子），其妻问曰：“今袴何如？”夫曰：“象吾故袴。”妻子因毁新令如故袴。

这则故事中，卜子说的“象吾故袴”是指在样式上和以前的旧裤子一样，而其妻子却理解为要跟旧裤子一样破旧。于是，妻子把一条新裤子弄成了旧裤子，闹出了一个大笑话。

由于对比较接近的事物和现象的概念在内涵和外延上存在辨别障碍，所以很容易犯概念混淆的逻辑错误。如果想避免概念混淆，就要准确把握所使用的概念的内涵和外延，且注意对同音异义和近义词的区分。只有严格区分易混淆的概念，并且根据上下文的语境恰当地使用语词，才可能避免混淆概念。

概念混淆的例子有很多，比如：“所有的狼都有锋利的牙齿，拔光了牙的狼是狼，所以，拔光了牙的狼是有牙的。”这句话前后明显是矛盾的。为什么会产生自相矛盾的错误结论呢？原因在于两个前提中都出现的语词“狼”是有歧义的。在第一个前提中，语词“狼”是就狼之所以为狼应当是有锋利的牙齿的这个意义而言的；在第二个前提中，则是就狼的一种特殊情况，即对被拔掉了锋利牙齿这个意义而言的。因而“狼”这一语词在这一推理中出现了非常明显的歧义。正是这种歧义造成了上述推理结论的错误。这是一个非常简单的例子，我想大家通过它能更加清晰、直观地了解歧义产生的原因。在生活中，我们遇到的实际问题肯定要比这个例子复杂得多。

具有相对意义的词项，假如混淆了其所相对的范围或语境，也很容易造成歧义性谬误。比如：蚯蚓是动物，所以，大蚯蚓是大动物；这是一条小蛇，而那是一条大蚯蚓，所以，这条小蛇要比那条大蚯蚓小。这里，“大”与“小”是相对而言的，假如把这种相对概念“大”“小”理解成绝对化的“大”“小”，就会犯歧义性的逻辑谬误。

除了上述的例子之外，还有一些其他的情况，比如：误用近义词造成概念混淆；误用同音字造成概念混淆；把两个表示不同时间的概念混淆；把反映事物的具体内容的概念混淆为事物本身的概念；同音异形的概念混淆；对象的概念混淆。

概念性错误二：偷换概念

对语言逻辑高手来说，在叙述自己对某件事情的意见或者看法时，思维总是确定、统一的，概念一般不会发生偏移，听者也听得明明白白。然而在现实生活中，情况却并非如此。人们经常会在言语中“偷换概念”，有的人甚至是这方面的高手，比如明朝的大才子唐伯虎。

明代有一大户人家的老夫人过八十大寿，儿孙为了热闹，特意大摆筵席，并请来了大才子唐伯虎。酒足饭饱之后，主人郑重其事地请喝得醉醺醺的唐伯虎题字，为老母亲做纪念。

唐伯虎笑笑点了点头，管家赶紧奉上文房四宝，宾客们听说唐伯虎要题字，都聚过来凑热闹，围了个里三层外三层，只见唐伯虎大笔一挥，写下这样一句话：

“这个婆娘不是人。”

围观的宾客们都愣了，站在旁边的主人也变了脸色，老奶奶的儿孙们撸起了袖子，想要上前“理论”一番，老夫人却笑盈盈地说：“不碍事，且让他写下去罢。”

只见唐伯虎又挥毫写下：

“九天仙女下凡尘。”

于是众人大喜，主人也露出了笑容，称赞唐伯虎构思巧妙。唐伯虎又写下第三句：

“儿孙个个都是贼。”

刚才还哈哈大笑的宾客们，一见到这句话都停了下来，主人的脸色也很难看，儿孙们都对着唐伯虎摩拳擦掌，最后还是老夫人制止了他们。唐伯虎喝了一口酒，继续写：

“偷来蟠桃奉至亲。”

于是声乐大起，主人双手接过唐伯虎的墨宝，连声致谢。

上面的例子中，机智过人的唐伯虎巧妙地偷换了“不是人”与“仙女”，“贼”和“偷桃孝子”的概念，使得宾主尽欢。偷换概念用得好的可以制造幽默，但运用不当也会带来笑话和欺骗。

大街上，一个“大学生”跪在路边，胸前挂着一块大牌子，上面写着：“求两块钱上大学。”

他身前的地面用粉笔写着大家早就熟悉的经历：原本家庭贫困，可屋漏偏逢连夜雨，父母双亡，考上了某某名牌大学但是无力负担学费、生活费，好不容易凑了一点点，却仅差两元钱，希望好心人慷慨解囊。

一个愣头愣脑的年轻人恰巧经过，他跑到“大学生”的跟前，涎着脸问：

“只差两块钱，你就能上大学了？”

“大学生”没有说话，默默地点了点头。

年轻人见状，笑咪咪地掏出四块钱，说：

“我多给你两块，也让我一起上大学吧？”

尽管这个故事只是一个笑话，但是我们可以轻易地看出，这个愣头愣脑的年轻人犯的就是偷换概念的错误。谁都知道，“只差两块钱就可以凑够学费”并不等同于“只要有两块钱就能上大学”。混淆了这两个概念，会给人诡辩的感觉。

遇到偷换概念的情况，语言逻辑高手总是能巧妙地识别出来。而普通人在柴米油盐的生活中，却很容易就被他人的概念偷换所影响，稀里糊涂的上当。我想，也许是大家对偷换概念还不是非常清楚，下面就

给大家讲解一下。

按照逻辑思维的要求，说话或者论辩中的概念都应该保持统一，由于辩论和言语具有思想的自由性，因此，说话者通常可以自己设置规则，来改变其中的游戏玩法。偷换概念正是由于说话者、辩论者趁对方不注意换掉了原来的说法的概念，而导致了逻辑错误，想借机蒙混过关，扰乱对方关于某件事情的判断。

我们可以用一个很简单的比喻来给偷换概念下定义。刚开始，对方在你面前放出了一只兔子，你看着兔子钻进了树洞，出来了一只土拨鼠，土拨鼠爬上了树，树上原来有五只鸟儿，然后对方问你，这种情况下，树上还有几只鸟。当你绞尽脑汁地思考树上的鸟儿还剩下几只的时候，对方就偷偷笑了，因为你忽略了重点，兔子怎么会变成土拨鼠呢？

在生活中，只要我们一个不留心，兔子就被替换成了土拨鼠。类似这种偷换概念的现象简直太多了，而且防不胜防。概括来说，假如概念本身的意思被替换掉，它的修饰词、应用领域和所指代的目标、对象等都会发生改变，这种现象就是“偷换概念”。偷换概念常常跟诡辩联系在一起，是一种蒙蔽他人的重要手段。

在语言逻辑高手面前，诡辩家们通常都会无计可施，因为他们惯用的技巧就那么几种，只要多用心就能识破。接下来，咱们就揭了诡辩家的底，看他们是如何成功偷换概念的。

很多情况下，诡辩家们在偷换概念之前就已经给你设了套，先入为主地设想正常人的思维，模糊对象的性质。比如“苹果作为蔬菜，是炒着好吃还是蒸着好吃”这个问题，它的前提就已经是默认“苹果是一种蔬菜”。你在思考到底选择哪种做法的时候，就已经不知不觉地钻进了对方设下的圈套。请看下面这个例子。

一个青年人向远近闻名的智慧老人请教，“请告诉我，到底什么是诡辩？”老人笑着让青年人坐下，然后问：“假设沙漠里有两个行人，一个灰头灰脸，一个干净整洁，当遇见绿洲的时候，你认为谁会去洗脸呢？”

青年人不假考虑地回答道：“当然是那个灰头灰脸的家伙了。”“你错了，应该是干净整洁的那位会去洗脸。因为爱干净的人不管身在何处都要求干干净净的，而邋遢的人情愿像猪一样赖在泥地中，也不会去把脸洗干净。你好好想一下，到底谁会去洗脸呢？”

“那位干净的。”

“你又错了，应该是灰头灰脸的那个人。干净整洁的那位不需要再去洗一把脸了，而脏兮兮的那个却很有必要。有需要就会有动力，这是做事的惯常道理，难道不是如此吗？”老人微笑着继续说道，“你再想想，是不是那位灰头灰脸的家伙会去洗脸呢？”

“就是这样。”青年人满怀信心地说道。

“你又错了，年轻人。既然干净整洁的人有洗脸的习惯，灰头灰脸的人有洗脸的需要，那么两个人应该会一起洗。那么，你再说说，是不是这两个人都会洗脸？”

“是这样吧。”青年人已经没有底气了。

“还是错，两个人都不会去洗脸，因为干净整洁的人没必要洗脸，而脏兮兮的人不喜欢洗脸。”

青年人已经懵了。这时候，睿智的老人对他说：“瞧，这就是诡辩。”

在上面的例子中，我们可以见到，智慧的老人不停地给青年人假设前提，而且一直在偷换概念，导致作为听话者一方的青年人失去判断力，一次又一次地掉入他的语言逻辑陷阱。那么，当我们遇到这种情况的时候，该如何自保呢？

一、留个心眼，搞明白概念的含义

在交流的过程中，概念含义非常重要，假如一词多义，就很容易带来不必要的麻烦。如果想让诡辩家的伎俩无法施展，就要提前留个心眼，先仔细听清楚对方到底在说什么，把对方提到的概念牢牢记住，然

后再跟对方明确一下是否是这个意思，并确定以后提到这个词时也是同样的意思。这样才能使对方的诡辩不攻自破。假如不确认复杂概念的确切含义，你就很容易落入圈套。

二、设定前提，不给对方“跑题”的机会

逻辑说话都会有明确的逻辑主语，假如说话者口中的对象出现了偏移，那么就很容易出现“跑题”，主语或者指向对象可能正在被转移。此时，我们一定要跟说话者明确逻辑主语，等得到了对方明确的答案以后，我们必须给对方加个前提，限制概念使用的范围，以防止对方有机可乘。

比如上文提到的诡辩家的例子，青年人其实可以跟智慧老人先确认一个前提——老人所说的“谁会去洗脸”，是谁需要洗脸，还是谁会按照个人习惯去洗脸。只要得到了明确的前提，那么就很容易得出正确的答案，也不会一再陷入对方的逻辑陷阱了。

中国人都很喜欢“偷换概念”，他们觉得这种方式不仅能够彰显自己的智慧，博得他人的赞赏，还可以隐藏自己的小阴谋，让别人在文字游戏中上当。因此，我们很有必要学会辨识，这样才能在应用时得心应手，不误人也不误己。

概念性错误三：模糊概念

自古以来，人们就喜欢提出一些模糊不清的概念。比如，孟子说：“吾善养吾浩然之气”，其中的“气”到底是什么呢？老子说：“道可道，非常道，名可名，非常名”，其中的“道”和“名”又指的是什么呢？追究起来，不管是“气”、“道”还是“名”，其概念都是模糊不清的。即便是到了现在，也没有谁能给它们一个确切的定义。

古时候的人们不探求事物的本质有两方面原因，一是当时的经济水平较低，受条件局限的人们没有办法通过先进的技术去获得关于事实的真实信息；二是说话的习惯，模糊概念，故意留白，意在给人无穷的遐想，使得答案丰富多彩。

到了现代，这种状况也没有发生什么变化，不过是场景和地点变化了。如前几年红极一时的“小明体”，就是一个这方面的典型例子。

小明去给领导送礼。

领导问：“小明，你这是什么意思？”

小明答：“没有什么意思，就是意思意思。”

领导说：“你这样就不够意思了。”

小明说：“这只是小意思，小意思啊。”

领导又说：“小明，你这人还挺有意思。”

小明赔笑：“我没有其他意思。”

领导笑了：“我就不好意思啦。”

小明说：“我才不好意思。”

明明是在行贿，但是双方都没有明白地说出来，到底“意思”是什么“意思”也没说清楚，很像在打哑谜。在特定的场合中模糊概念，往往是为了掩人耳目。如果在日常生活中模糊概念，往往会给自己惹来麻烦，造成不必要的误解。

为了不犯“模糊概念”的错误，我们先来解释一下什么是模糊概念。在思维过程中，人们所提及的概念应该有准确的范围和含义，概念之间也要有确切的关系，但是，有些思维过程中却出现了模糊和错乱的现象，这种现象大量地存在于我们的观念、看法和意见之中。概括来说，模糊概念就是对象性质、范围及相互关系不确切、不明朗的现象。

一般情况下，概念在特定的氛围、场合等都具有明确的外延，比如一个人的身高、体重、收入等，这些概念都有明确的范围。而具体的身高、体重、收入，都有着明确的数字来限制其范围。但是假如我们用下面的字眼进行描述，那么听话者就糊涂了。

“这个人长得挺高的。”

“这个中年男子还是蛮重的。”

“小王的收入处于中等水平。”

不难看出，在上面的例子中，“长得挺高的”这句话并不明确，不知道到底是多高，而“蛮重”究竟是多重，也没有一个清楚的说明。“中等水平”看似没有破绽，其实不然，因为各个国家地区，甚至同一个国家的不同城市，对于中等收入水平的划定都不尽相同。因此，在语言逻辑高手看来，这些具有相对意义的词语，稍不注意就很容易造成概念的模糊。

要判断某段语言是否存在概念模糊的问题，其实很简单，假如一个人没有讲明白他所要阐述的东西，使听者想到了其他事物时，我可以说出现了概念模糊。至于克服模糊概念的话语逻辑问题，就得先弄明白它是怎么来的。概括来说，概念模糊发生的情况通常有以下两种。

第一，是概念本身导致的。世界上的事物是丰富多彩的，就因为它是丰富多彩的，所以我们无法主宰其含义的复杂和变化。比如，人口到底是多少，假如没有限制一定的时期，我们是没办法确定它的总数的，因为人口的数目总是在不断地增长；再比如，人的健康状况，此刻还活蹦乱跳的人，可能下一秒就被检测出身患顽症。

第二，就是上文提到的，一些概念本身具有相对的含义，其范围具有不确定性，比如体重和身高等等。

在沟通的过程中，假如不注意概念本身的模糊性，很容易在话语中犯下逻辑错误。我们来看一个典型的案例。

世有伯乐，后有千里马。伯乐本名叫作孙阳，是春秋时代一个非常出名的相马之人。伯乐有了儿子以后，很想把相马的本领传给自己的后代，于是每天潜心教诲。转眼间儿子长大了，伯乐觉得儿子学得差不多了，就让他出去寻找千里马。

儿子临行前问伯乐：“到底什么是千里马呢？”

伯乐笑着说：“你看着隆起的额头，突出来的眼睛，脊骨弯曲，而且会叫善跳的就是了。”

儿子高兴地点了点头，找千里马嘛，太简单了。于是，他背着行李出发了。

伯乐的儿子在外面游荡了一年，四处寻找着千里马，他去过很多著名的地方，可还是没有找到伯乐所说的千里马。一个夏日的晚上，伯乐的兒子因为走得太晚，没有地方可以投宿，于是在就近的荷塘边休息。听着荷塘的蛤蟆叫声，伯乐的兒子若有所思地起身看，然后喜出望外地说：“真是踏破铁鞋无觅处，得来全不费工夫哇！”于是，他捧了一只蛤蟆高高兴兴地回家了。

到了伯乐的跟前，儿子兴高采烈地说：“父亲你看，这莫不是隆起的额头，突出来的眼睛，脊骨弯曲，而且会叫善跳的千里马嘛！”

伯乐看着蛤蟆，不知该哭还是该笑。

在这个例子中，其实伯乐并没有准确描述“千里马”的范围，只是对“千里马”的外形和特点做了解释。伯乐的兒子在不了解概念的情况下，犯了模糊概念的错误。

正因为话语逻辑的过程中可能会出现模糊的概念，所以我们要听话有术，仔细听出一些具有相对含义的概念，并根据这些概念进一步提问，以避免出错。当然，光能听懂还不够，我们还要能表达清楚。

按照话语高手的逻辑，现实生活中的人对于某一件事物的认识过程总是要受到各种内外因素的影响，比如主体的心情、外在的情境等。作为人们思想的载体，语言可以在一定程度上表达说话者内心的想法，使得说话者“发乎情，言于外”。但是，谁都可能碰到词穷的情况，言语并不是随时随地能传达说话者真正的意思。因为话语好比舀水的瓢子，而事物的性质和状况就像一望无际的大海，话语能够舀越来越多的水，但是不能把大海舀干的。

简单理解就是，语言本身就是模糊的发源地，因此，当我们使用语言来进行推理或者判断的时候，也免不了会出现概念模糊的情况。也就是说，模糊概念会因为言辞的匮乏或者词不达意而产生。生活中我们常常会说这样的话：

“我觉得你今天穿得非常漂亮。”

“老师好，我毕业论文的题目是‘论唐诗宋词’。”

“你做得十分糟糕。”

其实，这几个句子都犯了概念模糊的错误。假如为了恭维他人，我们说“你非常漂亮”，对方并不一定会感到高兴，因为你可以跟任何人说这句话，没有什么特别之处。人都是无法忍受彻底的重复的，但是假如你把这句话换成“你穿这种款式的衣服能凸显你的好身材”，或是“别针的搭配非常适合你的气质”，那么，对方一定会乐于接受你的赞美。

同样，“论唐诗宋词”这句话的范围也过于宽泛，唐诗、宋词多如繁星，可以讨论的话题也多不胜数，具体要论述哪些类型，哪位诗人，哪种诗风呢？既然知道了话语的有限表达会导致逻辑错误，那么我们应该如何缩减话语所指对象的范围这个问题呢？

语言逻辑高手建议，如果想把话说得更加精确，就要在对话中坚持“能简则简”的“简”法原则，摒弃抽象的描述，简单化话语的枝枝叶叶，用形象生动的语言，把所要表达的事实言简意赅地表达出来。这样一来，听话者就不会云里雾里，而恍然大悟了。

比如，上文提到的“论唐诗宋词”这个话题，我们可以采取这种简化原则，将唐诗宋词的论述范围进一步缩减为“论李白的诗歌意象”或者“苏轼的用典分析”等等，使论述范围更为清晰。再如，“你做得十分糟糕”一句，批驳对方时，一定要找对阵脚，明确指出哪里做得不对，哪里做得不好，这才是逻辑说话的王道。

打比方的学问

为了说明深奥的道理或者术语，语言逻辑高手常常会使用形象的比喻，或者生动地打比方来引起对方的联想。在他们看来，之所以会用到比喻句，是因为人们在述说一件对方并不熟悉的事物时，想让对方更好地理解，以便让自己的语言更有说服力。

听话者通过所列举的熟悉事物的比较联想，很容易就可以在脑海中勾勒出对方所描述的形象。在专业方面，语言逻辑专家称之为比喻推理。通俗来讲，就是我们日常生活中所说的“打比方”。

跟冗长烦琐的表达相比，“打比方”这种方法更受到人们的普遍欢迎。比如“某某听了对方的话以后，产生害羞的情绪，这引起她的交感神经兴奋，肾上腺激素分泌提高，心跳加快，于是毛细血管开始扩张，出现脸红的症状”这句话，语言逻辑高手听完后一定会偷着乐，因为这段话只要用简单的打比方就可以说清楚——“她害羞的脸蛋像熟透的苹果”。

在日常交流的过程中，人们很喜欢运用比喻推理的方式，我们常常可以听到打比方的话语，用以证明自己的话有道理，甚至到了不打比方不罢休的地步。

在语言逻辑高手眼中，逻辑中的比喻论证可以分为两种类型。一是类比式的比喻，比如“一个女人就是三千只鸭子”、“她的歌声如同黄鹂鸟一样美妙”、“男人是泥做的骨肉，女人是水做的骨肉”等等。值得注意的是，这类比喻会受到环境的限制，人们通常会选择自己熟悉的类比物。同样是一轮圆月，处于乡村的农民可能将它比喻成一个盘子，而城里的诗人则可能将之比喻成一颗明珠。

二是推理式的比喻，比如，中国古代比喻严苛的政治环境的时候喜欢说“苛政猛于虎也”，因为老虎在古时候是一种很凶猛的动物，古人非常惧怕，而政治统治竟然比老虎还要令人心惊胆战，可见人们心目中对统治者的害怕和痛恨。

在沟通的过程中，逻辑高手常常使用比喻论证来说明复杂的道理，这种论证方式看似简单，其实也大有奥秘，假如不恰当地使用，则很容易犯下逻辑错误，使交流陷入困境。通常来说，打比方之所以容易出错，往往与以下两个因素有关。

一、不懂得换位思考，对方无法理解

话语中的对象和我们的想法很难完全相同，在跟陌生人第一次沟通时，我们必须根据对方的文化背景、国家民族、所处学习工作环境进行换位思考，然后再打比方，这样才能使我们的比喻言辞达意，发挥应有的作用。

《梁祝哀史》是新中国成立初期中国一部比较优秀的戏剧作品。当时周恩来出国访问的时候也将这部片子带出去了，到了外国，为了宣传中国文化，周恩来吩咐随从放映这部彩色戏剧。一听要放映中国传统优秀戏剧，很多外国友人纷纷前来，看到影片的名字后，不少人就离开了，放映室非常冷清。

周总理听说这个情况后，派人去调查，结果发现，许多外国友人根本看不明白影片的介绍，因为当时工作人员将这部片子翻译成《梁山伯和祝英台之悲剧》。外国人并不知道这两个人是谁，而且影片名字也没有吸引力，于是观看的人就失望地走了。

了解了情况以后，周恩来笑着把影片的名字改成了“中国版的罗密欧和朱丽叶”。过了几天，影片果然观影者众多，好评如潮。

之前的工作人员的翻译之所以得不到被可，是因为他们没有仔细考虑到观看者的文化背景，外国人对中国家喻户晓的人物并不熟悉。后来，睿智的周总理用了一个巧妙的比方，考虑到对方的文化认知，最终得到了国际友人的理解和肯定。

二、本体和喻体缺乏实际的关联

在生活中，我们经常会听见周围的人说出一些很奇怪的比喻论证，比如“天要下雨，娘要嫁人”，它用“天要下雨”的自然现象来比喻“娘要嫁人”的事实，其实这是不妥当的。由于这两者之间没有太多的相似点和关联度，不具有比喻性，说服力并不强，所以它是一个错误的比喻论证。语言逻辑专家指出，比喻论证中的本体与喻体之间一定要有高度的关联性，最好让人一听就明白。

很多人都知道《晏子使楚》的故事，面对楚国的刁难，晏子并没有直接反驳，而是用高超的比喻论证来维护国家名誉。在和晏子饮酒的时候，楚王故意让官吏绑一个齐国的罪犯经过，想要给晏子下马威，没有想到晏子神色自若地说：“我听说橘树生在淮河的南边就是橘树，到了北边就成了枳树，可见不是人的问题，是水土的问题。齐国人在齐国不偷东西，反而到了楚国就成了大盗了。”就这样，晏子的比喻很巧妙，成功堵住了楚王的嘴。

打比方是为了更有力地论证自己观点，中心的主体是论点。因此，语言逻辑专家提出，无论是在生活还是工作中，我们说话都要紧紧扣住论点，围绕论点形象地打比方。比如，西汉时期的文学家刘向说过，“书犹药也，善读之可以医愚”。他把书本比作良药，认为能够医治愚蠢，这个论点关键词在于“书的作用”，假如我们说“读书好像药”或者“书本就是药”，那就闹笑话了。

有其父必有其子

我们经常听身边的人说：“有其父必有其子。”或者“龙生龙，凤生凤，老鼠的儿子生来会打洞。”它们主要用来说明儿子和父亲在某些能力和性格上的相似性，同时也是以出身论英雄理论的源头。这种出身决定论符合逻辑推理吗？下面我们就一起来分析分析。

假设你是一个知名外企公司的人事经理。作为工作的一部分，你对全国著名的大学和学院了如指掌，并且对毕业生的基本情况一清二楚。尤其，你知道浙江某学院在这个领域内名声不怎么样，而目前，你的公司正在招聘一个重要的职位。在浏览候选人资料时，你看到这个学院的一位毕业生——夏磊，你立刻决定取消他的笔试资格。

如果仅仅是因为面试者所毕业的学校，你就淘汰了对方，那你已经产生了谬误。不是说你的决定完全不合理。毕竟，以你对这个学院的了解，夏磊或许确实不是一名合格的人选。但是，这不是必然的，一颗闪亮的新星也可能出自于名声不佳的学院。此时，你犯了一个常见的谬误：知道一个来源一般是坏的，于是认定出于这个来源的所有都一定是坏的。这并不必然成立。

考虑我们所考察的人或事的出身确实有其必要性，但是我们必须走得更远。首先我们要问：夏磊来自哪个学校？紧接着，更关键的问题是：他个人的品质怎样？

自古以来，人们都相信这样一条定律：什么人的后代必然也是什么样子，英雄豪杰的后代还是英雄豪杰，奸臣恶人的后代还是奸臣恶人。出身真的能代表个人品质吗？

赵括是赵国名将赵奢的儿子，赵奢曾为赵国立下汗马功劳，在赵国享有很高的威望。秦军攻打赵国时，赵王觉得赵括是赵奢的儿子，跟其父比起来一定会青出于蓝而胜于蓝，于是让他取代廉颇与秦军作战。赵括取代廉颇后，改变了廉颇的全部作战方针，他求胜心切，马上派兵出击，秦军佯装败走，赵军追赶，结果陷入秦将白起设置的包围圈中。这就是历史上著名的“长平之战”。

在赵王起用赵括的时候，赵母就曾劝谏赵王不要用她的儿子，在赵王一再坚持的情况下，她只好说假如赵括兵败不能把责任推给她，结果不幸被赵母言重，赵括大败。

其实，赵王的思维逻辑有问题，他以赵奢的才干来推断其儿子的才干显然行不通，这两者并不存在必然的关系，从赵奢的才干是不能推出赵括也有相同才干的。如果想知道赵括的能力，赵王应该从他的日常行为，从他带兵的情况和对兵法的掌握等技术上去考量，而不应以其父亲为论证的依据。

能臣良将的后代不一定是能臣良将，奸恶小人的后代也不一定是奸恶小人。秦桧是历史上著名的卖国贼，遭到众人的唾弃，他的曾孙秦钜却是一位抗金名将。

南宋嘉定十四年二月，金兵南侵攻破了黄州。三月，十万金兵抵达蕲州城下。当时的蕲州通判就是秦桧的曾孙秦钜。

秦钜很不同于秦桧，他文武兼备，素有报国救世之心。初到任上时，他见蕲州城墙不修，武备松弛，就跟新任知州李诚之商量加强战备，训练军队，整修城墙和防御工事，囤积粮草和军用物资，以防金军入侵。到金兵南侵时，蕲州已经是森严壁垒，众志成城。

秦钜指挥全军奋力死战，坚持月余，杀伤金兵数以万计。可是，城中兵力越来越少，弹药等兵器已消耗殆尽，而宋军的援兵始终未到，蕲州最终还是被金兵攻破了。部下劝秦钜化装成老百姓逃走，但是秦钜却坚持抗争到底，最后跟家人一起投到熊熊大火中为国捐躯。

所以，我们在判断一个人的时候要从他自身的品质和能力去判断，并不能简单地从他的出身去考量。

给自己的语言逻辑打分

在跟伟大人物相关的影视作品中，我们常常会看到这样的现象，优秀的领导者用寥寥数语便可以让听众激情澎湃，甚至为了共同的理想付出生命。与此同时，很多人更是为影视作品中魅力人物的那张“神嘴”所折服。在生活中，大部分人都渴望有一张跟伟大人物一样的“神嘴”。

伟大人物的语言为什么会有这种魔力呢？因为他们的语言除了有感染力、亲和力等我们熟知的特点外，还具有很强的逻辑性。在我们日常的生活和工作中，语言扮演着非常重要的角色，我们可以一天不吃饭，但很难做到一天不讲话。从某种意义上来说，语言直接体现着一个人的能力。而语言逻辑的强弱，则是影响个人能力的重要因素。然而，现实中的人们却常常为语言逻辑能力不佳而烦恼。

如果你想知道自己是否拥有逻辑口才，是否有成为口才高手的机会？那就跟我来做一下下面的测试吧！

第一步，首先看下面的表格，题号后面的内容就是你在这个方面的表现，相应的分数依次是：

A：超级厉害，我就是这个方面的老大（5分）

B：比较厉害（4分）

C：一般（3分）

D：比较差（2分）

E：相当差，在这个方面很差劲（1分）

第二步，在你读完题目后的5秒内凭第一感觉填写下面的表格：

题号	题目	A	B	C	D	E
1	一直是你自己讲话比较多	5	4	3	2	1
2	常常被人打断	5	4	3	2	1
3	经常会陷入冷场的尴尬之中	5	4	3	2	1
4	说话只是传达，而很少传达到	5	4	3	2	1
5	说话多用肯定式少用否定式	5	4	3	2	1
6	无论是谁，都能听懂你的话	5	4	3	2	1
7	注重不是嘴巴发出的“语言”	5	4	3	2	1
8	常常跟人心有灵犀一点通	5	4	3	2	1
9	听你讲一个小时的废话也不会厌烦	5	4	3	2	1
总得分						

第三步，算出总分，你的分数对应的结果如下：

40～45：恭喜你，你有一张伶牙俐齿。不得不提醒你的是，请注意听众的感受。

30～40：你表现很不错，相信在生活中也是一个善于言谈的人。

20～30：合格的传递者，你说的话别人基本能听懂。如果想借助沟通来实现自己的想法，拥有一张能说会道的巧嘴，那你还得学习学习。

10~20: 朋友，你的语言没什么逻辑，建议你将本书仔细研读几遍！

语言逻辑训练，培养沟通感很重要

东方人以内向、羞涩而著称，从大家对业务人员的憎恨和业务工作的鄙视可见一斑。几千年来，我们一直所倡导的就是“书中自有黄金屋，书中自有颜如玉”、“万般皆下品，唯有读书高”。既然读书能带来一切，我们自然不需要去交际，于是，无数的书呆子就这样出现了。时至今日，我们还是没能彻底摆脱书呆子的教育模式。

随着经济全球化进程的加快，中国人开始认识到交际的重要性，并急于摆脱束缚自己发展的固有思维。语言逻辑专家建议，在平常生活中，造成说话沟通困难的原因主要来源于说话中双方沟通感的缺失。那么，这个沟通感又是什么呢？

所谓的“沟通感”，简单地说，就是一种善于维持对话并理解对方话语的能力。沟通感在人与人的交流中起着重要作用，如果想提高自己的交际能力，我们就要培养自己的沟通感。经过长期的总结，语言逻辑专家为沟通感欠佳的人带来了三大法宝。

一、做加法

到底什么是“做加法”呢？顾名思义，就是在跟人交流的过程中，把对方之前说过的话简单地归纳，然后以加法的形式整合出来，以便自己更好的把握对方的意思，进而从容应对。

让我们通过下面的例子来看一下什么是说话中的“做加法”。

午休时间，小张和小马在一起讨论热门话题——伊拉克战争。

小张：“你觉得为什么美国要打伊拉克？”

小马：“这还用说，当然是为了石油啦。”

小张：“其实，我觉得跟萨达姆公然反抗美国有关。”

小马：“也有可能是美国的大国利益使然。”

小张：“我觉得还有其他原因。”

这个时候，一直坐在旁边听他们说话的老赵说：“我觉得美国攻打伊拉克应该有这么三个原因，一是政治上的大国利益，二是经济上的石油利益，三是所谓的‘人权’上的道德利益。”

老赵的概括性发言立刻得到了大家的认可。

其实，老赵只是做了一件很简单的事情，把小张和小马的话总结起来概述而已，但是他运用了逻辑说话术里的“做加法”。这个方法看似艰涩难懂，实际上非常简单，相信你只要在生活中多加运用，就可以轻易掌握，并且成为一位概括能力强的语言逻辑高手。

二、踢皮球

有一种现象在平时的沟通中很普遍，那就是在沟通双方之间经常有暂时的“不同步”。比如：

“你刚才说的话确定是和我讲的吗？”

“我们明明在讲这个话题，为什么突然跳跃到其他话题了？”

“刚才的问题还没回答我，怎么就把话题岔开了？”

在日常的说话中，我们和别人的对话就像一个无休止的“皮球游戏”——我们先抛出一个皮球，不久之后得到对方的回应，然后对方再把皮球踢给我们……之所以会出现上面那些对话“不同步”的问题，就是因为参与者们不专注，忘了注意皮球什么时候该踢回去，等对方催我们踢球时，我们才发觉出了错。

所以说，我们在说话中要懂得“礼尚往来”，不能让皮球落空，游戏中断了，沟通自然会不顺畅。

三、品味“肢体语言”

当然，不要简单地以为会说话就可以练就异乎常人的逻辑口才，一个真正的交际达人在话语中不可缺少的还有丰富、有力的肢体语言——它是人与人之间交流时用到的另一张“嘴”。只有把握好自己和别人肢体语言，我们在沟通的过程中才能更加得心应手。

有一次，刚子看了一部电影之后特别兴奋，急切地想要跟公司的同事分享。

午间休息，刚子看到上司王经理，于是便端着咖啡走过去说：“我最近看了一部很不错的电影。”

但是，王经理连看都没多看刚子一眼，只顾埋头，边做自己的事情，边听刚子说话。没多久，刚子觉得没意思，丢下一句“打扰了，你忙吧”，就离开了。

过了一会儿，刚子又找了部门的另外一个同事老邢。

刚子说：“邢哥，我昨天看了一部非常不错的电影。”

结果老邢目不转睛地盯着刚子，两手交叉地听刚子说话。

刚子见状，边说话边在心里嘀咕：“这么严肃，是不是我说的有很多不对啊。”于是，急忙找了借口走了，连话都没说完。

接下来，刚子又找了美女同事丽丽。

谁知道丽丽小姐一听说刚子看了这部电影，就滔滔不绝起来，“哦，那部电影啊，我也看了，真是烂透了，演员都不知道在干什么，全部都在大屏幕上神游……”

最后刚子只能失落地回到自己的座位上。

在生活中，我们也常常遇到像刚子一样的情况，因为不了解对方的一些肢体语言，而曲解了对方的意思，使得对话无法进行下去。肢体语言能从侧面反映人际交往时的个人态度，因此，我们非常有必要学会用肢体动作配合语言，这样一来，我们就可以让自己的表达更加形象生动，也能让对方更好地理解我们的话语。

我相信，坚持按照这三点去做，过一段时间之后，你会发现自己的语言更有逻辑了，而且在人群中越来越有话语权了。

第二章

扫描逻辑圈套要小心啊！随处都是逻辑陷阱

循环论证，别被套套逻辑忽悠了

有一个中学的政治老师，每次在讲政治选择题的时候，都只在讲台上念答案，从不解释答案为什么是对的，为什么是错的。当学生问他的时候，这个老师就依据答案中的正确选项，说因为那个正确选项是正确的，所以其他选项都是错误的。学生对此很无奈，但是也无话可说。这样的老师真是误人子弟。不难看出，这个政治老师的解释方法跟上文中的两个回答非常相似，在逻辑谬误中这种忽悠方法属于循环论证谬误。

循环论证，又被称为套套逻辑，是论证谬误的一种，当辩论者为支持自己的某项主张所提供的新的论据，其实是旧主张新瓶装旧酒的重复时，就是犯了“循环论证”的谬误。“循环论证”之所以属于逻辑谬误，是因为在论证过程中，它把论证的前提当做了论证的结论，也就是所谓的“先定结论”。

尿液中黄色的色素是什么？为什么吗啡让人想睡？尿液之所以呈黄色，是因为其中含有尿色素，而尿色素是黄的；吗啡之所以让人昏昏欲睡，是因为吗啡具有催眠的作用。这算答案吗？其实，这种答案不过是重复原来的说辞，以期蒙混过关。

在论证神的存在时，传教士说：“《圣经》上说神存在，由于《圣经》是神的话语，所以《圣经》必然正确无误，所以神是存在的。”显然，对神存在持怀疑态度的人必定会质疑其前面的假设，并且会继续追问《圣经》为什么是正确无误的，传教士根本不可能蒙混过关。这是一个很浅显的例子，讲出来是为了让大家更通俗地说明循环论证的谬误。

大卫·休谟是18世纪苏格兰著名的哲学家，他在《神迹论》用以推翻神迹的论点，经常被逻辑学家当作循环论证的典型例子。在《论神迹》一文中，他这样写道：“……我们可能会总结认为，基督教不仅在最初时是随着神迹而出现的，就算是到了现代，任何讲理的人都不会在没有神迹之下相信基督教。只靠理性支撑是无法说服我们相信其真实性的，而任何基于信念而接受基督教的人，必然是出于他脑海中那持续不断的神迹印象，得以抵挡他所有的认知原则，并让他相信一个跟传统和经验完全相反的结论。”在论证过程中，休谟提出了几点论据，且每一个论据都为“神迹只不过是一种对于自然法则的违逆，就算是神迹也不能给予宗教多少理论根据”这一论点服务。也是因为这样的认识，在《人类理解论》一书中，他对神迹做了定义：神迹是对于基本自然法则的违逆，而这种违逆通常有着极稀少的发生机率。

不难看出，在检验神迹论点之前休谟就已经假设了神迹的特色以及自然法则，并以此为基础演绎了一段微妙的循环论证。

除了像休谟这种大哲学家所提出的这种高深的例子，日常生活中人们在一些琐碎小事上也会犯循环论证的错误。比如，当父母误解孩子的时候，父母并不能真的确定孩子做错了事情。但在批评孩子的时候，父母会说：“瞧瞧你，跟本没有半点羞愧的意思，难道不知道自己错了吗？”事实上，假如孩子没有错，自然是不会有羞愧的表情的。

前些天在网上看到一个帖子：“几个朋友一起去饭店吃饭，当一盘色、香、味俱全的糖醋鱼上桌的时候，鱼嘴却能张合，鱼鳃还会扇动，我们都很好奇，对此非常不解，于是就问经理：‘这是怎么一回事，鱼都已经烧熟了，为什么嘴和腮却还会动弹呢？’经理解释说：‘这是因为咱们的厨师是做鱼的名师，厨艺十分精湛，所以有的时候鱼熟了，上桌了，鱼嘴和腮却还在动。甚至有时候吃得只剩下骨架了鱼嘴还能张合。’”我们被经理的这一番话逗得哈哈大笑，全然忘了我们问的是鱼嘴是为什么会动弹。”

在这里，经理就是用循环论证的技巧忽悠了顾客。顾客问经理：“鱼都已经烧熟了，为什么嘴和腮却还会动弹呢？”经理本来是应该告诉顾客具体是什么原因造成的这样一个结果。可是，经理说的却是另外一回事，他给出的理由是：因为厨师的烹饪技艺高超。虽然这个回答彰显出了酒店的档次，但实际上是答非所

问。它仍然是重复说明了要求解释的现象：熟鱼为什么会张嘴动腮。对于为什么，经理并没有在道理上加以解释。

在日常的文书写作中我们也很容易犯循环论证的错误。比如，在以“建设社会主义和谐社会”为题的论文中，某个学生这样写道“为什么说建设社会主义和谐社会是当务之急呢？因为建设社会主义和谐社会是当前国家建设中最迫切的任务，因此，我们必须把建设社会主义和谐社会作为当前一项重要任务来抓，只有这样社会主义和谐社会才能建立起来。”在这个学生的论述中，论题、论据、结论，说来说去都是那么几句话，一直在重复“建设社会主义和谐社会重要”，但是并没有说出为什么重要，仅仅是在进行“同义反复”。很明显，这个学生犯了“循环论证”的错误。在中小学生的议论文写作中，这种错误实际上是经常出现的，只是有的不太明显，所以被忽略了。

由于学生知识面窄，同时对相关知识的掌握又十分有限，因此，在他们议论一件事情的时候通常拿不出合理的论据，但又必须证明出自己的论点，于是便出现了循环论证的谬误。循环论证的谬误也常常出现在初中、高中的几何学论证中，在一些重要考试中，当学生实在论证不出来一些题目，情急之下便会预先假设结论是正确的，然后再求证出来。表面上看是论证出来了，实则是犯了“循环论证”谬误，意图忽悠一下阅卷老师。

我们需要注意的是，循环论证的论点在逻辑上是说得通的，但因为结论可能完全跟其前设相同，故结论并不是其前设之推论。在论证过程中，所有循环论证都必须假设其命题已经成立，所以，循环论证本身并不能证明什么，它只是一个回避问题的常用手段罢了，希望你没有被忽悠住。

否定前件，这个谬误很保守

在“如果……那么……”的论证结构中，句子中“如果”的部分是前件，而句子中“那么”的部分则是后件。一般来说，前件是用来证明后件的，而且两者不能颠倒。像下面的例子：

如果我把鸡蛋掉在地上，那么鸡蛋就会打破。（因为我把鸡蛋掉在地上，所以它破了）

这种肯定前件的推理在生活中很常见。为了使逻辑有效，我们必须先肯定前件的部分，然后再推出后件的部分。而谬误的产生，往往是肯定后件，尝试用后件推导出前件；或者否定前件，得出跟后件相反的结论。

肯定后件：因为鸡蛋破了，所以我一定把鸡蛋掉在地上。

否定前件：我没有把鸡蛋掉在地上，所以它不会破。

从本质上来说，“否定前件”谬误跟“肯定后件”是一致的，都是那些不在乎自己的脑袋到底向前走还是向后走的人用来混淆视听的。所谓否定前件，就是说话者不认可不同的事件产生类似结果的可能性。我们来看下面的例子：

如果我吃太多，那我就会生病。因为我没有吃太多，所以我不会生病。

吃得少跟不生病有直接关系吗？生病的原因多着呢，一个人喝下一整瓶二锅头，手被生锈的铁钉割伤，整晚湿淋淋地坐在外面，这些都可能引发疾病。这一谬误的关键在于，就算所提及的事件没有发生，其他的原因也可能导致同样的结果。

在“如果……那么……”的论证结构中，我们可以肯定前件，也可以否定后件，它们都能说得通。至于肯定后件和否定前件，则会出现谬误。

如果他跑得太慢，他就会输掉比赛。

否定前件：因为他没有很慢，所以他没有输掉比赛。

很明显，这个论证是错误的，他完全可能因为别的原因输掉比赛，比如脚崴了。

当然，在进行论证的时候，我们也可以肯定前件：“因为他跑得太慢，所以他会输掉比赛。”或者否定后件：“他没有输，所以他没有跑得太慢。”第一种论证方式叫做“肯定前件假言推理”，而第二种叫做“否定后件假言推理”，两种方式都属于有效论证。虽然否定前件、肯定后件也都像是有效形式，但它们都是谬误。

否定前件之所以说不通，是因为它只给一个事件一个原因，而这个事件往往还有很多其他的原因。它的谬误之处在于，自动排除了其他可能的原因。

在阐述论点的过程中，谁也免不了会出现谬误。原因很简单，主要是想避免不利的后果，以期待合意的结果：

如果抽烟、喝酒和玩女人三者俱全，那就必然会短命。所以，只有戒掉烟酒和女人，才能够长命百岁。

像这样的逻辑也经常发生在国家之间。在采取某项行动之前，国家都会考虑这个行动所导致的后果。他们之所以没有采取行动，是为了整个国家因为行动而承受糟糕的结果。比如：

如果我们的军事实力强大起来，害怕的国家可能会攻击我们。为了消除其他国家的敌意，我们要解除装备。

事实真的如此吗？非也非也，他们很可能会动武，因为我们没有能力进行回击。

在沟通的过程中，人们通常会利用否定前件谬误技巧性地支持现状。这是一种非常保守的谬误，因为大多数我们所做的改变，根本不能让结果免于发生。这就像某些政府最爱拿依法纳税和国家安全进行比较，他们可以借此哄骗国民积极交税，但是，国家是否安全和大家又没有依法纳税并没有直接关系。

诱导性语言，他在刻意回避什么

除非我们尊重一切事实并对情感语言存疑，否则很难让自己的大脑保持清晰思考。当有人告诉我们该信什么、该要什么、大家都怎么想的时候，往往是在诱导我们的思路，我们完全有必要怀疑或认定对方在回避问题，因为虚张声势的字词通常意味着回避问题。

那些打算回避问题的人，通常会用虚张声势的措辞开头，比如“不可否认”、“再明显不过”、“再简单不过”、“理所当然”、“小学生都知道”、“大家都知道”等。其实，对方的真正意图是诱导你，让你跟着他的思路走。

凡是企图诱导出特定答案的问题，都是在回避某个问题，如“你不同意吗？”“这种说法不对吗？”“你不觉得这有可能发生吗？”“你不认为这么想是合理的吗？”有时候，对方故意提出一些问题，让你说出他想要的答案：“你爱我，不是吗？”“这件衣服我花300元就买到了，很便宜，不是吗？”“你不觉得这件被摔得稀巴烂的瓷器是件伟大的艺术品吗？”于是，你不自觉地被这些诱导性的问题给忽悠了。

看下面这个问题，男孩对刚认识的女孩说：“我们约会的时候，我可以骑自行车吗？”他要求骑自行车，但他回避了什么问题？这个问题其实有两个。一个是能不能骑自行车，另一个问题被回避掉了，他已经预先假定对方会跟自己约会，但对方想不想约会还不知道，应该先讨论。在决定用什么交通工具之前，应该先讨论要不要约会，这个问题才是最重要的，不是吗？

小美跟着姐姐坐在河岸旁，无事可做，不久就觉得厌烦。她偷偷瞄了几眼姐姐正在看的书，但上面既没插图也没对话。“这本书有什么用，”小美想着，“既没插图也没对话？”

小美已经借由问题的形式在心里回答了这个问题。她不需要明确地将问题陈述出来，不过假如她这么做，她会说：“没有插图或对话的书根本没有用。”

在法庭上，像小美提的这种问题是不被允许的，因为它们已经预先设定了正确答案，或是带有某种暗示，使人倾向于回答某种答案，这个时候，律师肯定会针对这个“诱导性”问题提出异议。经典例子如：“你看到车前灯破掉，那个时候，你人在什么地方？”

此时，律师肯定会抗议说：“诱导性问题。假定的事实不是证据，车前灯破掉的事实还没有得到确认。”另一方必须重新提问：“你有没有看到破掉的车前灯？”

另一个经典例子：“你现在还会打儿子吗？”

此时，律师肯定会抗议说：“诱导性问题。假定的事实不是证据，被告殴打儿子的事实尚未得到确认。”就这个问题来说，无论被告回答“会”或“不会”，都等于默认殴打儿子的事实。

提出缺乏理由或无法接受的假定，其目的往往是回避某个问题，并诱导出自己想要的答案。在生活中，一定要格外留意暗示或未明示的假定，大忽悠都很喜欢提出这类假定，因为它们很容易诱导善良的人们。

矛盾前提，不健全论证很唬人

不论你的逻辑多么完美，你都不能让人们信服一个植入了谎言的论证。对于完整的论证来说，真实的前提和有效的逻辑都是必不可少的。矛盾前提的问题在于它们并非全部正确，假如其一为真，另一个则必定为假，反之亦然。换句话说，我们只要确定其中一方为假，就能明确最后的论证是不健全的。

请看这个例子：

万物都会死，而上帝不会死，所以上帝不是万物。

从表面上看，这个论证像是针对泛神论的，但事实上它是针对常识的论证。既然前提矛盾，其中一方就必定为假，也就是说，这样的前提推出的任何结论都站不住脚。

这个谬误很有意思，因为其推导过程的逻辑是有效的，这令人觉得不可思议，甚至可能信以为真。听到用不一致的前提有效地推出不相干的结论，非逻辑学家通常会感到惊讶。不管怎样，逻辑学家都不会使用“有效”来表示“健全”，假如建立在不实陈述上，如矛盾前提中前提为假，那么无论逻辑有多完美，这个论证也是不健全的。

下面这个不健全论证可以帮我们证明月亮是干酪做的，尽管这项证明有点复杂，但它非常有趣。

第一步，我们先提供两个前提：

（1）牛奶是白色的。

（2）牛奶不是白色的。

第二步，开始论证。

假如“牛奶为白色”为真，那“牛奶是白色或月亮不是由干酪做的”这项事实就是成立的（这是正确的）。但由于我们知道牛奶不是白色，应该是微泛黄，所以第二选项就必须是假的，即月亮应该是干酪做的。

这项逻辑并没有错，在矛盾前提不实的情况下，我们可以随意建立任何论证，包括猫不吃鱼。

在日常论证中，使用矛盾前提的谬误有一定的难度，因为大部分听众都可以轻易地听出其中的自相矛盾，比如那个经典的“以己之矛攻己之盾”的故事。但逻辑高手就不同了，他们会在松散的语言中使用能被听众认可或接受的矛盾，并用严谨的逻辑贯穿其中，这样听众就不好识破了。

请看下面的例子：

高勇真的很专业，不过有时候却表现得有点业余。

乍听之下，这句话似乎也可以接受，但请不要忘了，借助这种矛盾前提的真与假，逻辑高手确实可以证明月亮是由干酪做的。

双否定前提，谁说双重否定等于肯定

三段论，是一种常见的论证或推理形式，在当中，先列出陈述（通常有两段），也就是前提（premise），然后再从陈述导出结论。比如：

所有哺乳类动物都是温血动物，[大前提（majorpremise）]

鲸鱼是哺乳类动物，[小前提（minorpremise）]

因此，鲸鱼是温血动物。（结论）

大前提、小前提为两个陈述，在其基础上得出结论，这就是三段论。其中，两段前提为证据，结论则由前提推演而来。假如两段前提都是否定的，便不能据以有效地得出结论，这种谬误被称为双否定前提的谬误。

看这个例子：

没有建筑工人是面包师傅，

也没有面包师傅是渔夫，

所以没有建筑工人是渔夫。

这个三段论看似非常简单，不过，其中的逻辑比建筑工人更靠不住。假如我们用“逃税漏税的人”取代渔夫，那最后结尾就变成，没有建筑工人是逃税漏税的人。这样的陈述方式恐怕不能让人信服，问题就在于这个论证有两个否定前提。

大家很容易找到谬误的根源。一般来说，三段论通过将两件事分别与第三者联系而将这两件事联系，但如果两个前提皆为否定的话，那就会出现这样的情况，这两件事部分或全部在第三件事的类别之外。无论怎样将这两件事物联系起来，能做的仅此而已，因为我们不能得到任何关于这种关联的正确结论。比如：

有些煤老板不是笨蛋，

有些笨蛋不富有，

所以有些煤老板不富有。

你听过比这更荒谬的论证吗？仔细琢磨一下两个否定句，那些不富有的笨蛋和笨蛋中不是煤老板的人并不一定是同一群人。假如听起来觉得头昏，请明确两件事：一是，两个否定前提不能证明任何事；二是，所有的煤老板都很富有。

这种谬误经常会发生，因为有些人真的会相信，假如A与B排斥，B与C排斥，那么，A就与C排斥。你觉得可信吗？再看一个例子，假如老王进不了村委会，而村委会也不能加入农业合作社，所以老王进不了农业合作社。很明显，这个论证是不健全的，尽管村委会不能加入农业合作社，可是老王不是村委会的成员，说不准他真有机会加入农业合作社呢。

不喜欢吃布丁的人是瘦子，

有些抽烟的人不喜欢吃布丁，
所以有些抽烟的人是瘦子。

大部分人对于布丁的观感是否定的，但两个否定的陈述并没有说明抽烟者的任何问题。假如抽烟者很瘦，有可能是健康亮起红灯，或者抽完烟就没钱买布丁了。

在使用双否定前提的谬误时，大忽悠们通常会采用让听众更容易相信的事实，以塑造具有说服力的否定式句型。由于真的得出了看起来令人信服的结论，所以听众就会觉得说话者已经证实过一切了，假如说话者一开始就说“没有国家领导人是懒惰的”，听众就会觉得挺有道理的。当然，尽量保持在听众经验的范围内也是他们的惯用手段，比如提及那些众所周知的事，“没有被免职的人是细心的”。

觉得复杂吗？其实非常简单，只要你记住如果两段前提都是否定的，就不能据以有效地得出结论即可，你完全可以忽略对方的内容，这样你就能轻松识别这一谬误了。

不当周延，“一些”不代表“所有”

一个关于论证的规则是这样说的，如果在结论之中，有一个用语提到整个类别，那指向结论的证据必然会清楚地告诉我们这整个类别。举例来说，我们不能直接对“全部的房地产中介”下结论，因为只要有一个例外我们的语言就会被拆穿，除非我们使用一般大众对这一行业的普遍认知作为开头。其实我们心里很清楚，指出某些房地产中介在执行业务的过程中存在违规操作，并不能为我们证明对全部房地产中介所下的结论是正确的。如果一个论证破坏这个规则，那我们就可以说它犯了不当周延的谬误。请看下面的例子：

所有的白天鹅都是天鹅，所有的白天鹅都有白色的羽毛，所以所有的天鹅都有白色的羽毛。

这显然是荒谬的，天鹅家族还包括黑天鹅，它们的羽毛是黑色的。

使用不当周延的论证会因为站不住脚而变得没有说服力，尽管前提只提到整类中的某一部分，但是结论却涵盖了该类所剩下的部分。换句话说，说话者试着得到没有证据的结论，导致了论证产生谬误。

很多情况下，大忽悠们都把不当周延发挥的很好，以致听话者很难发现论证的不合理，甚至觉得挺有道理，下面这个论证就很典型。

所有骑自行车的人都是节俭的人，而没有县委书记是骑自行车的，所以没有县委书记是节俭的。

这个论证存在明显的谬误，仅从内容方面来说，县委书记有没有骑自行车跟他是否节俭没有直接关系。我们再用逻辑关系来分析这个论证，它在前提中告诉我们，骑单车的人是懂得节俭的类别中的一部分；但在另一方面，结论却告诉我们，“整个”懂得节俭的类别里没一个县委书记，很明显是不成立的。

这些涵盖了整个类别的术语有一个学名，就是“周延词”，透过一些规律便可以找到它们。通常情况下，当出现“全部”或“一个也没”的全称句时，就已经将周延的主词分出来了。反之，当告诉我们并不是这般的否定句时，周延的述词就已经浮出水面了。从上面的例子来看，“节俭的人”这个词在结论中是周延的，因为它终结于否定的陈述，但在前提中，它并没有周延，既不是全称句的主词也不是否定句的述词。

听起来似乎比较复杂，其实规则非常简单。你可以在短时间内得出，哪一个结论是在没有任何信息提示的前提下，企图将整个类别包括在内。为了不让自己感到头晕目眩，我们可以进一步区分，将这种结论中主词无理周延的谬误叫做“不当小词（illicit minor）之谬误”，而将结论述词无理周延的谬误叫做“不当大词（illicit major）之谬误”。

使用不当周延通常要做足功课，忽悠达人总是利用它支持一些看上去合理但带着极少无法验证的技术性技巧的结论。请看下面的例子：

有些澳洲人是有趣的家伙，有些赌徒不是有趣的家伙，所以有些澳洲人不是赌徒。

当然，从逻辑方面来说，这个论证属于不当周延的谬误。可是，其内容的对错很难说清楚？它有可能是真的，但需要更多的证据来证实。

重复谎言的谬误，谎言永远是谎言

在日常生活中，有一些事件会被人们的猎奇心理大肆地发挥和改编，本来是一些很容易辨别的谎言，却在不断的添油加醋中被重复了一遍又一遍，最终被人们误认为是真理。说谎者为此洋洋自得，觉得能够用自己的伪逻辑控制别人的思想，事实真的如此吗？谎言真的能变身为真理？

“谎言被重复一百遍就成了真理。”这句话是戈培尔说的。很显然，戈培尔犯了重复谎言的谬误。所谓重复谎言，就是像戈培尔所想的那样，把一种主张、观点或者是事件不断地重复，使人们相信它如同真理一样真实。

戈培尔之所以会成为纳粹的铁杆追随者，是因为1922年6月希特勒的一场演讲。听完了希特勒的讲演，戈培尔惊叹不已：“现在我找到了应该走的道路——这是一个命令！”从那以后，戈培尔狂热地宣传他所信奉的“纳粹主义”，并因此得到纳粹上层和希特勒的赏识，进入纳粹的高级领导层。“英雄”总算有了用武之地，于是，戈培尔丧心病狂地调动纳粹党宣传机构的全部人马，进行了德国历史上最大规模的宣传运动。他为希特勒上台立下了汗马功劳。1953年，希特勒上台后，戈培尔被当即任命为国民教育部长和宣传部长。

戈培尔丝毫没有辜负希特勒的知遇之恩，刚刚走马上任，就跟他的宣传部着手使纳粹党一党专政合法化，让希特勒的法西斯独裁专制统治得以顺利地进行下去。作为宣传工作的资深专家，他深知强制人民的意识跟纳粹的思想保持一致的重要性，所以他下决心使德国民众只能听到一种声音。

为了将“异端邪说”彻底从德国人民的头脑里抹去，戈培尔首先在全国范围内开展了焚书运动。为了煽动学生们持续这种狂热行为，他说：“德国人民的灵魂可以再度表现出来。在这火光下，不仅一个旧时代结束了，这火光还照亮了新时代。”

除此之外，戈培尔还对新闻媒体，包括出版、报刊、广播和电影等，实行了严格的管制，建立起德国文化协会。协会的会员必须是热心于纳粹党事业的人，并按照国家规定的方针、政策及路线组织和从事活动；作品的出版或上演必须经过纳粹宣传部的审查和许可；编辑们必须在政治上跟纳粹党保持一致，种族上必须是“清白”的雅利安人；什么新闻能发，什么新闻不能发，都要经过严格的审查。整个德国的舆论完全处在了疯狂的法西斯文化思想氛围中。本应向公众传播事实、宣传真理和正义的新闻媒介，被当做散布谎言、欺骗公众、制造谬论、蛊惑战争的工具。

在德国闪击波兰前，纳粹德国的报纸、广播大肆鼓噪，为德国侵略波兰制造舆论：波兰扰乱了欧洲和平，波兰以武装入侵威胁德国。《柏林日报》的大字标题警告：“当心波兰！”《领袖日报》的标题：“华沙扬言将轰炸但泽——极端疯狂的波兰人发动了令人难以置信的挑衅！”甚至“波兰军队推进到德国边境！”“波兰全境处于战争狂热中！”等惊人的头条特大通栏标题出现在德国各大报纸上，给公众造成波兰就要进攻德国的错觉。

戈培尔和他的宣传部不仅牢牢掌控着舆论工具，颠倒黑白、混淆是非，用谎言愚弄德国人民，他本人还在各种场合亲自出马，发表演说，贯彻纳粹思想。

就这样，戈培尔不停地重复着谎言，给谎言穿上了真理的外衣。他还特意为此作了一个总结——重复是一种力量，谎言重复一百次就会成为真理。的确如此，当民众不明真相时，德国宣传机构动用舆论工具，编造谎言，以各种渠道反复向社会灌输，就可以得到国民认可，于是，谎言被误认为是真理。

戈培尔始终坚定地相信谎言重复一百遍就成了真理，的确，在他和希特勒营造的谎言中纳粹得以出现；然而更为不幸的，恰恰是他们不断重复的谎言最终葬送了他们的法西斯事业，因为人民还是识破了他们的谎言。只有学会用理性思维来辨别谎言，减少重复谎言的谬误，我们才能让谎言在自己这里停止。

以传说为依据，道听途说不可信

传说阿房宫规模空前，气势恢弘，景色蔚为壮观。阿房宫大小殿堂七百余所，即便在一天之中，各殿的气候都不尽相同。秦始皇巡游各宫室，一天住一处，至死时也没有把宫室住遍。这传说靠谱吗？有人亲眼看到吗？

其实，后世对阿房宫的印象和描述基本上都源于唐代诗人杜牧的《阿房宫赋》，杜牧在这篇赋中写道：“六王毕，四海一，蜀山兀，阿房出。”“五步一楼，十步一阁；廊腰缦回，檐牙高啄；各抱地势，钩心斗角。盘盘焉，囷囷焉，蜂房水涡，矗不知其几千万落。长桥卧波，未云何龙？复道行空，不霁何虹？高低冥迷，不知西东。歌台暖响，春光融融；舞殿冷袖，风雨凄凄。一日之内，一宫之间，而气候不齐。”

从杜牧的描述可想而知，阿房宫是一座宏伟庞大的建筑。但这都是传说，都是后人借秦之喻，劝谏本朝帝王，务必要勤俭为国，切忌骄奢淫逸，不然会像暴秦一样速亡。今依据当代考古证据，已经确切地证实阿房宫并没有建成。在考察过程中，考古人员只在成阳宫旧址上发现了焚烧的痕迹，其他地方未见焚烧痕迹，根本不像传说中说的的那样，项羽火烧阿房宫，大火数月不绝。根据历史资料中的简短记载，还有从记录的时间上来看，得出一个比较可信的结论：几千年来人们所传说的阿房宫其实并没有建成，根本不可能像杜牧描述的那样气势恢宏，那只是杜牧出色的文学想象。

历代的人们多以传说为依据，片面认定阿房宫是史上最大的宫殿建筑群，并以此来佐证秦始皇的骄奢淫逸。这种做法就是典型的以传说为据。

以传说为据，指根据传说来判断论证事情和事物的确切存在，而不去详加辨别考证，把传说的东西视为真实可信的。以传说为据还表现在把道听途说的东西当做论证的依据。

春秋时代的宋国，地处中原腹地，缺少江河湖泽，而且干旱少雨。农民种植的作物，主要靠井水浇灌。

当时有一户姓丁的农家，种了一些旱地。因为他家的地里没有水井，浇起地来全靠马拉驴驮，从很远的河汊取水，所以经常要派一个人住在地头用茅草搭的窝棚里，一天到晚专门负责提水、运水和浇地。时间一长，那些给丁家干活的工人都感到有些劳累和厌倦。

丁氏跟家人商议之后，决定打一口水井来解决这个困扰他们多年的灌溉难题。尽管只是开挖一口十多米深、直径不到一米的水井，但是在地下掘土、取土和进行井壁加固并不是一件容易的事。丁氏一家人起早摸黑，辛辛苦苦干了20来天才把水井打成。第一次取水的那一天，丁家的人像过节一样。当丁氏从井里提起第一桶水时，全家人欢天喜地，高兴得合不上嘴。从此以后，他们家再也用不着总是派一个人风餐露宿、为运水浇地而劳苦奔波了。丁氏逢人便说：“我家里打了一口井，还得了一个人哩！”

村里的人听了丁氏的话以后，有向他道喜的，也有因事不关己而毫不在意的。然而，不知是谁把丁氏打井的事掐头去尾地传了出去，说：“丁家在打井的时候从地底下挖出了一个人！”以致一个小小的宋国被这耸人听闻的谣传搞得沸沸扬扬，连宋王也被惊动了。宋王想：“如果真是从地底下挖出来了一个活人，那不是神仙便是妖精，一定要打听个水落石出才行。”为了查明事实真相，宋王特地派人去问丁氏。丁氏回答说：“我家打的那口井给浇地带来了很大方便，过去总要派一个人常年负责农田灌溉，现在可以不用了。于是，家里多了一个干活的人手，但这个人并不是从井里挖出来的。”

道听途说的事情是最没有根据的，所以，听到什么传闻时，务必要先动脑筋想一想，看合不合理，千万不要不负责任地以讹传讹。这样会混淆视听，对人对己都没有益处。

一直以来，神农架野人都是一个迷，围绕它的似乎只有一些传说，好像没有哪个人真正地见到过，也

没有哪个人真正地跟野人正面对。见到的人只是说高大、浑身长着长毛等，并不能说清它到底是什么。就这样，“野人”的名字被人们口口相传，好像确有其事。

关于“野人”的传说已经有上千年的历史，我国古籍中曾有过许多关于“野人”的记载和描述。《山海经》中也有一段关于类人“怪物”的描述，“梟阳，其为人，人面，长唇，黑身有毛，反踵，见人笑亦笑。”跟传说中的野人特征非常相似。

神农架的“野人”之说早就尽人皆知，然而，野人的真面目至今都没有在公众面前展露，执着者仍然在追寻野人的踪迹。不少专家提出，神农架“野人”只是一个传说，它不存在具备的条件，没有考察的意义。

仅仅一个野人的传说，就引得众多学者和好奇者耗费毕生的心血去追寻，时至今日仍旧没有下落，到底是真是假尚未可知。这种以传说为据而不惜代价考证的做法确实值得考究。

对于传说，不妨持一种怀疑的态度，完全地否定自然不是上策，全盘相信也显得十分愚昧。传说可以作为一个信息帮助我们考证事情的真伪，但它并不能直接作为事实的根据。

崇拜权威，专家说的就对吗

对中国人来说，权威应该是一个极为熟悉的词语，在封建社会里饱受压迫的老百姓非常崇拜和惧怕强权和威信。近代社会以来，中国人民也是历经苦难，对权力和威望同样格外尊崇。直到新中国成立之后，这种状况才有所改观，但残余还是比较严重的，有些人还是习惯于迷信权威，并因此造成各种谬误。

在生活中，人们说话和写文章通常会引用一些名人名言，以此来论证自己观点的正确性。有时，人们甚至会不顾逻辑，仅仅因为某某专家说过某话，就据以论证这一观点就是正确的。很明显，这种想当然会让自己上当的。

究其根源，“权威”却是一个外来词。现代汉语给出的解释是：使人信从的力量或威望；在某种范围里最有地位的人和事物。英语中的“权威（authority）”，则源于拉丁文auctoritas（权力、影响），它除了有汉语中的两层意义之外，还包含其它的两个含义：一是，可被用来支持一个观点或行为的人或事物；二是，一个权威性陈述的作者，或博得人们尊敬的人，也指这样一位作者的作品。

概括地说，“权威”主要指那些在某个领域的某些方面能够给出结论性陈述或证明的个人或组织，包括“学术”权威和“行政领导”权威。能够成为权威的人或机构，必定是该领域的行家，不仅有着丰富的经验和远见卓识，而且有着严谨的态度，所以，在大众心目中，权威的意见最值得信任、参考和借鉴。也是因为这一点，崇拜权威、滥用权威等谬误就变得很多见了。这就是诉诸权威谬误——以权威取代事实与逻辑；以权威者的话为法则。常见的诉诸权威的谬误有：滥用权威、崇拜权威、诉诸不相干权威、诉诸传统和诉诸起源、迷信权威。

人们不知道的是，权威具有相对性、多元性和可变性，而且具有时效性，所以，诉诸权威有时就会变得荒诞而可笑。

“夫道，天下之公道也；学，天下之公学也。非朱子可得而私也，非孔子可得而私也。”

这句话出自明代大思想家王守仁之口，意思是说，道是天下的道，学问也是天下人的学问，并不是朱子和孔子这种大学问家所私有的。我们每个人都有权利体悟道，追求学问。大家都知道，中国古代社会是以儒教立国的，儒家的学说在封建社会占有重要的地位，尤其是宋明时期朱熹所提倡的理学，更是占据了正统学问的权威地位。在这种情况下，是容不得什么人提出异议的，然而王守仁却是一个异类。他以“道”为“天下之公道”、“学”为“天下之公学”，提出“非朱子可得而私”、“非孔子可得而私”，人们只要一切依据“良知”，便没必要盲从孔子、朱子或儒家经典的权威。从这种观点出发，王守仁鼓励其弟子在“良知同”的原则前提下，尽力发挥创造性思维，自由打开思想之门。正是因为不迷信权威，不惧怕权威，王守仁才得以跳出权威的藩篱，在程朱理学之外开创了自己的心学学说，成为了一代思想家。

在21世纪的今天，我们的生活中也同样存在着很多诉诸权威的谬误，其中滥用权威的问题便非常严重。就说广告吧，这种事务简直无处不在，不管是电视荧屏上还是街头路边，众多广告纷纷全新亮相，其中不乏明星、名人代言的产品。在普通的老百姓心目中，明星、名人是在某方面有一定权威性的人，人们对明星和名人很容易盲目地相信，并因此认定他们所代言的产品也具有权威性，也是好的产品。事实却并非如此，在明星代言的产品中有不少是虚假和劣质产品。明星尽管在音乐圈和电视圈里是权威人物，但是对于代言的产品来说，他们对产品的认知并不比普通人多多少，毕竟他们不是这方面的专家。虽然国家相关部门一再出台政策，对明星代言广告进行规范和限制，也劝导消费者不要轻易地就认定明星所代言的产品就是优质产品，可消费者还是会轻易陷入权威的误区。

金庸小说《笑傲江湖》的男主角令狐冲，是一个普通至极的江湖小辈，他不具备陈家洛文武双全的贵公子风范，不具备郭靖为国为民的豪情和伟业，不具备萧峰叱咤风云的堂堂威风，也不具备韦小宝圆滑世

故的齐人之福。他非常不起眼，从开始到最后他都不在意是否武功天下第一，然而，他却有一种其他人不具备的优秀品质，就是敢于反抗权威的斗争精神和勇气。正是他的不迷信权威，才最终使他在人心险恶的江湖中生存下来，最终才能和任盈盈归隐江湖，过上逍遥自在的生活。金庸刻画了这样一个在险恶的江湖中全身而退的人物有着明显的用意，在塑造了诸多复杂的悲剧人物之后，金庸用他的人生阅历告诉读者，对于权威应该始终保有一种警醒的态度，切不可盲目迷信，不然只会害人害己，成为权威的牺牲品。小说总是现实生活的折射。

对于权威来说，我们有必要认知某个领域里真正的权威。一个考古学家可以解决某件国宝的年代问题，却不能解决粮食的增产问题；一个生物学家可以解决生物的构造问题，却不能解决桥梁的抗压问题。术业有专攻，我们不能混淆权威，将专家在某个领域的权威误以为无所不能的权威。

在日常生活中，大家一定要注意分辨权威的真假，以此来减少损失，减少诉诸权威的谬误。

诉诸怜悯，同情心可不是证据

在电视剧、小说中经常出现这样的场景，某人跪地求饶，说道：“我上有八十岁老母，下有三岁孩童，我死了他们可怎么办呢？可怜了我的老母亲和孩子啊，孤苦无依，还望饶恕小人一条狗命！”你会怜悯求饶之人吗？

这种场景对戏外的我们来说似乎十分老套，不过是些骗人把戏，以诉说可怜来博取同情、求得活命的低级伎俩。其实，上边的这个场景是典型的诉诸怜悯。在诉诸于怜悯的谬误中，大忽悠们通常利用种种方法博得人们的怜悯和同情，最后使人们忽视了原来正当或者正确的论点，从而接受了自己的论题。

诉诸怜悯谬误的论证形式很有意思：“A是值得同情怜悯的，所以，关于A的命题P是对的。”这种论证显然是不符合逻辑，因为前提跟结论没有必然的关系。结论的真与假跟某人的不幸境况没有关系，人类同情心也不能被当做论断的逻辑理由。

在火车站广场上，一名年轻人光着上身，在冰冷的水泥地上趴着，左边的裤管空了一半。右脸贴着地面，前方有一个纸盒，他往前爬一步，就把纸盒往前推一步，天特别冷，他看上去非常可怜。很多路过的行人都纷纷往纸盒子里投钱，一毛的、一块的，还有五块的和二十的。就这么一步一爬地转了几圈后，“断腿”男猛地坐了起来，在人来人往的广场上开始穿衣服，原本“断掉”的左腿也露了出来。很快，他穿好了衣裤，拍了拍身上和脸上的尘土，在周围人诧异的目光下，带着他的纸盒子起身扬长而去。

这是在一篇新闻中记者描绘的真实见闻，这种场景估计不少人都曾经遇到过。让我们同情、怜悯的残疾乞丐原来是一个体格健全的正常人，他只是以身体“残疾”来博取路人的同情，以此骗取钱财。这样的事情让亲历者们大跌眼镜。

记者对此很是不解，当他追问乞讨的年轻人时，对方的回答是，觉得打工钱太少，太累。他以这种方法每天只要“表演”一个多小时就够了，能挣到五六十元，非常自在。其余的时间就可以做别的，比如睡觉、去网吧上网、聊天、看电影。他还指望靠这种手段赚钱回老家娶媳妇。

这个乞讨年轻人以诉诸怜悯的方法引起人们的同情，致使人们产生错误认知，诉诸于怜悯，最终拿出钱救济他。社会上很多的假乞丐都是通过这种方法谋取钱财的。

当人们面临在两个陈述中选择相信其中一个的情况下，往往会对陈述者的泪水产生怜悯，被催人泪下的陈述模糊了理性思考的视线，并且让感情取代理性做出裁决。

某小区有个女人，一天带孩子去买菜的时候，在菜市场给人抢走了孩子。整个事情策划得非常恐怖，让人难以预料。

一个老女人突然上来，对带小孩的妈妈又哭又叫：“你这个不懂事的女人跑到这来了，可算找到你了，狠心的女人啊！”随后，一个长相斯文白净的小伙子上来就给那女人一巴掌，把女人打得晕头转向。继而，他开始推搡那个女的，嘴里说：“孩子生着病，你带出来干啥？”

孩子妈妈只能不断退后，一个不小心绊倒在台阶上。见此，那个老女人就一边解开童车上的安全带，抱起小孩，一边继续唠叨说：“孩子都病成这样了，你还带出来，真是的，哪有这样的妈妈啊！”此时，那个男的就更生气地打小孩的妈妈，小孩子哭个不停。那个男的就跟老女人说：“走，赶紧带孩子去医院看病。”于是，老女人抱着孩子，男人骑摩托，就飞快地走了。孩子的妈妈在地上哭喊说不认识他们，结果围观的人都干看着，大家还以为是家庭内部矛盾。

直到骗子都没影了，妈妈哭得都没气了，大家才知道那俩人是抢孩子的。这个事件发生时，现场一点都看不出破

绽，所有人都以为是家里人在吵架。

事件中犯罪分子太过狡猾了，他们很好地利用了围观者的怜悯心理。老女人假装是孩子的奶奶，哭着喊着说孩子生病了，孩子的妈妈还带孩子出来，这便很容易博得围观者的同情和怜悯。围观者会觉得孩子的妈妈狠心又不懂事，他们就会对孩子起怜悯之心，担心孩子的病情，会觉得奶奶带孩子去看病没什么不妥。同时，犯罪分子又出手打了孩子妈妈，孩子被吓得哭起来，围观者就会更加怜悯孩子，觉得这孩子太可怜了。而且，大家还进一步确信了来人是孩子的家属，这个问题是家庭内部问题，外人不好插手过问。就这样，犯罪分子利用围观者对孩子的怜悯心理，在光天化日之下将孩子抱走。

这一事件给我们的启示是：在遇到问题的时候，一定要理智地去判别，以免让一些犯罪分子有可乘之机。

关于“诉诸怜悯的谬误”，大家可能会有一个误解，觉得人类高尚的、不可缺少的同情心没有理由变成荒谬、谬误的东西。事实上，被人们赞美过的、值得赞美的人性绝不会成为谬误的，只有被有心人作为支持某论证、判断的根据时，它才会产生逻辑谬误。

诉诸感情，还在感情用事吗

在生活中，我们把那些凭个人的爱憎或一时的感情冲动处理事情的行为叫做“感情用事”。而在论证过程中，那些从感情出发或以感情为理由来论证论题的做法被称为“诉诸感情”是逻辑谬误的一种。

对广告商来说，“诉诸感情”无疑是比较好的传播技巧，尤其是对那些比较感性的顾客来说，诉诸感情的广告更是能达到事半功倍的效果。理性的消费者在购买商品的时候，考虑更多的是给出的钞票和商品的质量是否等价，因而他们会更加关注商品本身的质量。在没有确定商品的质量之前，这类消费者一般不会轻易作出选择。在这种情况下，广告商一般通过对商品质量的分析，辅以严密的逻辑推理，使消费者从理性的角度认可商品的良好品质，进而作出理性的选择。

凡是成功的广告，都是那些在理性的辅助之下，以感情去打动消费者、亲近消费者的广告。广告先通过感性诱导激起消费者的兴趣，然后以理性诱导精辟独到的分析，最后再用感性诱导巩固消费者的态度。如此一来，就算再广泛的人群都可以兼顾得到，并且收到较全面的效果。

比如，“第一次当父母，真希望把一切美好的东西都给他。”以母亲对孩子的感情来拉近跟消费者的距离。“××奶粉，富含多种营养，让妈妈的爱没有缺憾。”诸如此类的广告不胜枚举，都是在以感情来打动消费者，是以“诉诸感情”的方法来增加产品的销量。不幸的是，一旦感情因素占了上方，理性就会被我们不自觉的隐藏起来。

对广告感情用事，会让我们损失金钱；而对敌人感情用事，却会让我们失去生命。还记得楚汉相争的故事吗？

楚霸王项羽为人以信义著称，在鸿门宴中他只因允诺了项伯“善遇”刘邦的进言，便不顾亚父范增的“示之者三”，放走了已是瓮中之鳖的刘邦。刘邦是项羽争夺天下的最大敌人，只要刘邦活着一天，项羽想统一天下就不太可能。亚父范增早就料到了这一点，设下计谋要杀掉刘邦，怎奈项羽感情用事、妇人之仁，结果坏了大事。在这件事中，项羽便是犯了诉诸感情的谬误。

而在楚汉战争的最后阶段，项羽的感情用事更是令他一败涂地。从此以后他再没有东山再起，因为他兵败后选择了自杀，这也就是著名的“垓下之战”。“霸王别姬”的故事感动了无数的人：夜色渐暗，四面响起楚歌。项羽饮尽杯中之酒，起身慷慨悲歌：“力拔山兮气盖世，时不利兮骓不逝。骓不逝兮可奈何，虞兮虞兮奈若何！”作为一个身经百战的英雄，在即将失败的时候，项羽痛心的不是自己的功亏一篑，也不去思考如何在危急中突围以便将来东山再起，而是想到他的美人和骏马。在有机会走脱的时候，他却犯了感情用事的毛病，觉得对不起江东父老，说什么“纵江东父兄怜而王我，我何面目见之”，这实在是令人扼腕叹息。而刘邦正好利用了他的这一缺点，令四面响起楚歌，使项羽伤感备至，被诸多情感围困而无法理性思考。

跟项羽相反，在楚汉交战时期，项羽把刘邦的父亲放在案板上要挟刘邦要他投降，不然就杀了他爹煮汤喝。刘邦却说了一番话，大意如下：当年我们俩在怀王手下当差，结拜为兄弟，我爹就是你爹，你硬要杀死你爹，请分我一杯肉汤。在残酷的战争中，最忌讳的莫过于感情用事。

从上边项羽的故事我们不难看出：诉诸感情的谬误有时候会造成致命的危险。要说理智战胜感情的案例，除了这位狠心的刘沛公之外，我们不得不说一下挥泪斩马谡的诸葛亮丞相。

马谡其人，才华抱负远远胜过一般的人，喜欢大谈用兵谋略，深得丞相诸葛亮的器重。蜀汉国主刘备临死前曾规劝诸葛亮说：“马谡的才能有些言过其实了，这个人不能委以重任，希望你慎重一些！”诸葛亮并不以为然，他让马谡担任

参军的职位，经常召见马谡谈话，甚至通宵达旦。诸葛亮南征时，马谡曾献策不宜强服，以“攻心为上，攻城为下”。诸葛亮采纳了他的计策，七次擒获孟获又七次将他放了，使得南中人诚心诚意地归附蜀国。在诸葛亮北伐曹魏之时，南中人没有反叛，消除了诸葛亮北伐的后顾之忧。

在街亭一战中，马谡违背了诸葛亮的作战安排，指挥混乱，还放弃水源上山扎营。他的副将王平曾多次劝谏他，可是他一意孤行。魏将张郃趁机切断了他的取水通道，然后发动进攻，把蜀军打得落花流水，四处逃散。王平仍然率领着千余人鸣鼓相聚，坚守阵地。张郃害怕有蜀军埋伏，不敢前去追击，王平才得以从容收纳各个军营里残余的部队，率领将士归来。

街亭失守，使诸葛亮顿时陷入被动局面。诸葛亮回到汉中后，便将马谡关进监狱，准备按军法处置。虽然诸葛亮十分爱惜马谡的才华，但是为了重振蜀汉士气，为了北伐取胜兴复汉室，为了严肃军法重振军威，诸葛亮挥泪把他斩杀了。马谡被斩后，诸葛亮亲自来到马谡灵前祭奠，痛苦流泪，下令安抚照顾他留下的儿女，仍旧视马谡为至交好友。

蒋琬见诸葛亮如此伤心，对他说：“从前晋国和楚国交战的时候，楚国杀了得力的大将贤臣，晋文公暗地里不知道有多么庆幸。现在天下还没有安定下来，而杀戮智谋出众的人才，你能忍心吗？”

诸葛亮流着眼泪说：“孙武之所以能够战无不胜、所向披靡，其中一个很重要的原因是他执行军法极为严格；同样的道理，晋悼公的弟弟杨干触犯了法律，魏绛也果断地杀了跟他同案的仆人。现在天下四分五裂，战争才刚刚开始，假如此时不严格执行军法，一旦坏了章法，以后还怎么能够战胜敌人呢？”

如果诸葛亮在这种情况下不以蜀国大局为重，诉诸感情的话，很可能导致军心大乱，其后果不堪设想。

第三章

提问的逻辑抛砖引玉，真相就躲在逻辑身后

复杂的提问总是容易出错

在日常生活中，复杂的提问总是容易出错，所以人们经常会这样问自己：“究竟是什么原因让复杂的提问出错呢？”

虽然很多人不得其解，但答案确实很简单，那是因为一个问题里包含的逻辑关系太多了。在生活中，正在看这本书的你是不是也会遇到说了很多话，别人却不知所云的情况？没关系，咱们这就来研究一下为什么别人听不懂你的“长篇大论”。

在沟通的过程中，你是不是经常会遇到这种情景呢？

情景一：“你说小斌和小军打架，然后误伤了小刚，最后小斌哭了，小军跑掉了？太乱了，没听懂。”

情景二：“你刚才讲的事情比较复杂，可以概括地说一下吗？”

情景三：“对不起，刚才的话有点儿乱，能再说清楚一些吗？”

诸如此类的对话时有发生，当自己讲得兴致勃勃之际，倾听者却说没有听清楚，你难免会有些扫兴，又有些困惑。难道自己真的没有讲明白？现在，请你认真想一想自己说话时什么地方有疏漏。

回过头来想想自己平日说的话，你的语言中是不是掺杂了许多“由于”、“因为”、“而且”、“所以”、“但是”等一系列连接词语，并由此产生很多“因果”、“递进”、“并列”、“转折”的逻辑关系。这些连接性的词语就是使问题复杂化的元凶，生活中就有很多这样的例子。

在读书看报的时候，人们偶尔会心不在焉，发现一段没有读懂，于是就翻回去再读一次。但听别人说话就不同了，只要稍微一走神，可能就无法完全理解说话者要表达的意思，更不是要说听懂一个复杂的问题。

语言学家研究发现：人的短时间记忆能力仅有短短的7秒，如果一个句子过长，或是有太多的逻辑关系，东一句“因为”西一句“所以”的，倾听者就会被这些“因为……所以……”的逻辑关系弄得晕头转向，无法正确理解该句子。因此，对话中包含太多的逻辑关系，复杂的问题就比较容易出错。而那些出色的语言逻辑高手，往往不会犯这样的错的。

也许，只有提问者自己心里最清楚他究竟想知道什么。可是在表达意思的过程中，往往因为表达的概念“模棱两可”或者没有说清楚问题的关键，而导致倾听者不知道提问者到底希望知道什么，理解成其他意思。比如：

“经理刚才问‘吃得如何’，是想知道我今天吃了什么，还是想知道我跟谁一起吃的饭？”

“领导是想问我这句话是什么意思，还是想问我这句话是否应该在会上说出来？”

试想，如果你遇到一个向你提出复杂问题的重要人物，你的心里能不犯这样的嘀咕吗？不明白对方到底想要问什么，以至于自己不清楚该如何回答问题，只好猜测着来回答，结果很可能答非所问。

除此之外，还有很多人想知道到底是什么原因造成提问者提出复杂的问题，下面我们就了解一下两个常见的原因。

第一，提问者自己也搞不清楚要表达什么意思

假如你是提问者的话，有的时候是不是连你自己也不清楚到底想要问什么问题呢？如果问题太多，急性子的你是不是想一次把问题都说出来？也许是因为自己的确有好几个问题想要问，又急于知道答案，就

一口气全说了出来，以致于将一个问题说得冗长而复杂。

时间太短，大脑都来不及思考就说了出来。有时，我们说话会因为反应时间不够长，来不及经过大脑的认真思索，就把所有问题一股脑地倒了出来，就像“短句子恐惧症”患者一样说话很啰唆。在日本，有一种非常流行的心理病叫“短句子恐惧症”，患病者会控制不住自己，啰哩啰唆地把几句话连成一句来说，让人不明所以。

诸如此类的问题，想必许多人都遇到过。所以，在提问之前，先好好地想想自己到底想要知道些什么，将自己想要说的话在大脑中过滤一遍，组织一下自己的语言，再清晰地说出来。

第二，提问者没有抓住主要矛盾，结果越说越乱

在聚餐的时候，甲公司代表对乙公司代表说：“这家公司的这款产品很好，我们公司和他们签了一个很大的订单，你们公司买了这款产品没有？要不要我去给你要点试用品？”

仔细看看上面这段话，假如你是乙公司代表，你会如何理解呢？可能你会产生以下几种不同的理解：

1. 以为甲公司代表想要帮自己去厂家要点试用品；
2. 以为甲公司代表想要询问自己有没有买这款产品；
3. 以为甲公司代表觉得这间公司产品很好，假如自己公司没买，他愿意帮自己去厂家要点试用品。

这样的问题往往让回答者糊里糊涂的，到底是想问自己买没买产品，还是要去厂家给自己拿试用品，或者还是其他的意思呢？短短的几句话之所以会产生好几层意思，这是因为提问者没有抓住主要矛盾，导致说话者不知如何回答问题。

当你遇到这种情况的时候，可以试着对问题进行分解：

假如是想要让对方去买这款产品，可以这样说，“这家公司的产品不错，如果你们公司还没买，就去买点吧。”

假如是想要做一个中间人赚外快，可以这样说，“你们公司买了这款产品了吗？如果没有，我可以帮你联系一下厂家吧。”

假如是想去厂家帮对方要点试用品，可以这样说，“你们公司买这款产品了吗？如果没有的话，这家公司产品不错，要不我帮你要点试用品？”

你看，复杂的问题变简单了，造成误会的可能性也大大降低了。

在平时的逻辑说话中，如果提问者抓不住主要矛盾，只能是越说越乱、越说越复杂。既然复杂的提问容易出错，那我们必须要避免复杂的提问，现在就让我们来看一下究竟如何才能把复杂问题变得具有逻辑性。

（1）抓住主要矛盾，分清主次。

假如只是想要回答者回答今晚饭吃的什么，那么就不要说一些关于天气、关于新闻之类的其他问题，等自己想知道的问完了，再来讨论其他的话题。

（2）减少连接词，变长句为短句。

逻辑连接词太多，容易让听者思维混乱；句子太长，容易加大听者的理解难度，这都不利于回答问题。

从提问者的角度分解问题

在日常生活中，我们经常因为不能理解对方提出的问题，以致于不能给予对方想要的回答，从而不能进行良好的沟通。有的时候，经过反复的交流终于给予了对方想要的答案，但却花费了很多时间。

请看下面的例子，它反映出生活中普遍存在的逻辑说话问题。

小刘问小赵：“就快下班了，决定一下晚上吃什么吧。”

小赵说：“吃火锅太热，吃日本料理怕肚子冷，吃美式快餐没营养。吃中餐等时间太长。”

小刘说：“我问你晚饭吃什么啦？”

小赵说：“我已经回答你了啊。”

小刘说：“你根本没有回答我，罗列了一堆，但跟什么都没说是一样的。这样吧，你说一下去哪里吃吧？”

小赵说：“肯德基太远，俏江南太贵，沙县小吃没空调太热，潇湘酒楼最近可吃太多次了。”

小刘又说：“停停停，别说了，我们具体去哪儿？”

小赵被问得不耐烦了，说：“我不是跟你说了吗？”

小刘生气地说：“算了，不跟你一起吃晚饭了。”

一个简单的对话，结果两个人不欢而散。其实问题很简单，是小赵没有弄清楚小刘的问题，小刘说的“中午吃什么”并不是具体要吃什么的意思，而是让小赵做一个决定。但是小赵理解成了小刘要自己罗列出来，于是惹得两个人不欢而散。

分析两个人的对话，主要原因就是小刘和小赵两个人不会分解问题。首先，小刘的问题让小赵抓不住重点。其次，假如小赵懂得把一个大问题分解为几个小问题，然后逐一回答，也就不会有不愉快了。其实，原因就在于小刘和小赵不懂得分解问题，不知道如何把握问题的主次，才给沟通造成了障碍。

试想，如果当时的小刘和小赵先生正作为两个不同公司的代表进行谈判，结果在说话中却出现这样的问题，其损失可想而知。所以，要想学会语言高手的逻辑口才，在日常生活中就一定要学会怎么分解问题，不仅分解别人的问题，更应该分解自己的问题。分解别人的问题，就不至于造成答非所问的情况；分解自己的问题，就可以让对方更好地把握自己的问题。学习分解问题非常重要，这能让我们的沟通更加顺利。

下面，我们就从提问方的角度来学习分解问题。学习的关键在于学会怎么发起提问，以便让回答者能够更容易理解我们想要问什么，想要得到怎样的回答。大家可以从以下三个方向开始努力。

第一，从问题的方向上来解析

日常生活中，最简单的疑问句莫过于5W+1H，即“什么时候”（when）、“什么地方”（where）、“为什么”（why）、“什么”（what）、“谁”（who），还有“怎么”（how），这些都是我们所说的问题的方向，也就是我们问的是哪个方向上的内容。比如，你周末去了哪儿？就属于where方向的问题；你昨天跟谁在一起？就是who方向的问题；你为什么回家？则是why方向的问题。

假如想问“那是什么”，你就应该用“what”，而不能选择其他疑问词；如果想问“你每天怎么去学校”，你就应该用“how”，不能用其他疑问词。想知道什么内容，就应该选择相对应的疑问词来提问。

由此可见，在分解自己的问题之前，我们要先了解自己的问题里都包含哪些内容，然后要分清楚这些内容又是关于哪个方向的提问，最后再选择正确的疑问词来进行提问。千万不要问“什么人”的时候选择“what”、“where”或者其他不相关的疑问词，要直接用对应的“who”来提问。同理，其他疑问词也只能在相

应的疑问句中使用。

第二，确定问题的目的，然后着重强调

从前文的介绍中，我们知道了一个问题中可能含有的疑问因素，又了解了不同提问应该运用什么样的疑问词，并根据我们的提问意向来选择恰当的疑问词，以避免问题跟我们的意向不一致，得不到想要的答案。

比如，我们想知道时间，就要把提问的重点放在when。想知道谁，就要把重点放在who。想知道哪里，就要把重点放在where。总之，想知道什么就要强调什么，其他的就可以酌情省略，以使我们的问题有更强的目的性，进而避免提出的问题出现重心偏离的现象。

因此，我们提出的问题一定要带有目的性，最好不要随便的提问。只有问题具有明确的目的性，回答者才可以直接把握住提问者想知道什么，想得到什么样的答案，双方的交流才能顺利进行。

第三，一个问句中要少于3个疑问词

不管提出什么问题，我们都应该有所侧重，这就要求我们提出的问题里面不能包含太多方向的疑问词，否则回答者很难了解我们到底想知道什么。

一个提问最好只有一个疑问因素。一个句子只问一个问题方向，可以让回答者很明确我们问的是什
么，我们想知道什么，他该如何回答。

比如，经理问小韩：“你昨天没有上班，干什么去了？”小韩可以从问题里直接接收到经理想知道他昨天干什么了，这样一个信息。然后，小韩可以很明确地回答经理：“对不起经理，我昨天因为生病去医院了，所以没能来公司。”而如果经理问：“你昨天没有上班，和谁、去哪、干什么了？”这样短的一个问句，却包含了三个疑问因素，让小韩很难第一时间了解经理到底想问什么，是谁？还是哪？还是干什么？从而使小韩不知道应该从哪个方向来回答经理的问题。

假如一个问题里包含的疑问词过多，就会涉及到一个人的大脑采集信息的问题。一般情况下，人的大脑很难同时对多个信息进行分解、作答。所以，我们提出的问题应该只包含一个疑问词，最多两个，切忌有3个或者3个以上的疑问词在里面，因为这样很容易造成回答者的思维混乱。

二分式思维方法与提问

对于重要的问题，我们往往不可以用简简单单的“是”或斩钉截铁的“不是”来回答。如果一个人习惯用非黑即白、非是即否、非对错、非正即误式的方式来思考问题，那我们就能确定他在应用二分式思维方法（dichotomous thinking）。这种类型的思维方式通常将一个可能存在多种答案的问题假设成只有两个可能的答案。这种喜欢看待和提及一个问题的两个方面，好像全世界所有问题都只有两面的习惯，会对我们的思维产生毁灭性的破坏。通过将我们能加以考虑的结论限制在两个以内，细心推理可衍生出的多种可能性将会不复存在。

由于过度限制我们的视野，二分式思维严重破坏了推理的进程。大部分人都觉得考虑了两个可选的决定以后就万事大吉了，因而忽略了很多其他的选择，以致错过了做出一个其他选择有可能带来的积极后果。

思考问题时习惯使用两分法的人常常是一成不变的，他们容不得异议存在，因为他们无法理解语境对特定答案产生的重要性。为了让大家更明白这一点，请你想象下面的情形：

你的研究生学弟让你帮他设计一份生物学的论文。这份论文要设法解答这样一个问题：“科学家应不应该继续从事干细胞研究？”在你的学弟看来，这份论文首先需要他选择一个立场，就是“该”或“不该”的问题，然后就可以进行论证了。

我们已经知道二分式思维可以通过限定结论的条件，将各种结论放到具体语境中来加以避免。这种限定的过程需要你对任何一个结论提出以下三个问题：

- （1）结论在什么时候是精确的？
- （2）结论在什么地方是精确的？
- （3）结论为什么或为了什么目的才是精确的？

接下来，你就可以将这个过程运用到论文中去。

当你详细介绍在某个特定的时间、特定的环境里，在利益最大化或目标最大化的驱使下，人们不得不允许干细胞研究，你的学弟因此而感到越来越沮丧时，你会不会觉得非常惊讶？他本来只想弄清楚“该”或“不该”，而你则给他带来了比较复杂的“这取决于……”。

我想你已经明白了，是一成不变的二分式思维限制了我们决定和选择的范围。更糟糕的是，它很喜欢对过度复杂的情况进行简化。所以，那些采用二分式思维的人很容易变得糊里糊涂不知就里。如果想让自己的提问更有水准，想获得更有价值的回答，那你就不能被二分式思维的局限性给困住。

给问题加一个限定条件

在分析几个存在多种潜在结论的论证之前，我们要先确保自己已经体会到对大多数重要的争论来说，出现大量的结论是理所当然的。请看下面两个当代问题：

（1）美国应不应当插手其他国家的维和行动？

（2）莎士比亚是否称得上有史以来最伟大的剧作家？

就字面意思而言，这些问题以及很多类似的问题似乎仅仅是在寻求一个“是”或“不是”的答案。但是，一个限定条件的“是”或“不是”通常是最佳的答案。在回答的时候，逻辑高手大多会用“也许”或者“这取决于……”来回答，它的优势就在于迫使你承认你所知道的一切还不足以给出确定无疑的回答。然而，在你避免了一个确定答案的同时，你也形成了一个不确定的决定或者观点，需要进一步投入时间精力予以证实。寻找可以提高对你的观点的支撑力度的额外信息是非常有必要的，当然，到一定程度你必须停下来做出决定，即使你愿意为之辩护的回答还有疑虑。

现在，我们再分析一下前面刚提出的两个问题。问一下你自己，什么样的结论才有可能全面的回答每个问题。的确，简单地回答“是”或“不是”也可以得出两个结论。但，这似乎不够精确，还有没有其他可能呢？当然，还有很多种可能！以第一个问题为例，让我们来看看可以回答这一问题的几个可能的答案。

美国应不应当插手其他国家的维和行动？

◎应该。

◎不应该。

◎应该，当这个国家跟美国存在千丝万缕的联系时，比如沙特。

◎应该，假如美国被看成唯一的超级大国，那它就有维护世界和平的责任。

◎应该，假如美国角色定位于维护和平，而并不是牵扯到一场战争。

◎应该，当我们海外的经济利益受到损害的时候。

◎不应该，美国国内急需解决的问题已经数不胜数，根本不应该在其他国家浪费时间。

注意，回答者在后面五种情况下都添加了一个必要条件，以便能更好的证明这个结论。在缺乏任何数据或定义的前提下，以上七个结论中的任意一个都可能是最合理的。至于后面五个结论，仅仅是第一个问题的诸多可能结论中的一小部分而已。

大家弄明白了这一点，就可以在提问的时候给自己的问题加一个限定条件，这样回答者就没机会利用这一点把问题转移开，我们就可以得到一个更为精确的答案。

两个常见问题：“是什么”和“应不应该”

在提问的时候，有两个问题很常见，即“是什么”“应不应该”的问题。如果能识别这两种较有代表性的论题，对我们的提问能力不无裨益。请看下面几个问题，它们阐明了其中的一类论题。

- (1) 音乐学习是不是 对提高一个人的数学能力有帮助？
- (2) 家庭暴力最常见的诱因是什么？
- (3) 服用帕罗西汀（Paxil）是不是 能够治疗抑郁症？
- (4) 美国2016年用于医疗保险的支出将会达到多少？
- (5) 伊利诺伊大学心理学研究院的水平如何？

上面全部的问题都有一个共同点。对它们的解答无一例外地都要对世界万物过去、现在或将来的存在方式进行描述。比如，前两个问题的答案有可能是：“一般来说，跟没有受过音乐训练的孩子相比，受过音乐训练的孩子学起数学来要更省力”、“相关资料证实，长期酗酒是引发家庭暴力的最常见原因之一”。

这些论题都属于描述性论题（descriptive issues），描述性论题是指对过去、现在或将来的各种描述的精确与否提出的问题。这类论题主要反映了人类对世间万物存在形式和秩序的好奇，常见于教材、杂志、互联网及电视节目中。请注意上述问题当中的加粗文字，它在告诉我们：以这些方式提出的问题很有可能属于描述性论题。

接下来，我们再看几个关于第二类论题的例子：

- (1) 公立学校里应不应该开设智能设计课程？
- (2) 对医疗补助欺诈应该采取什么措施？
- (3) 我们应该立法禁止使用运动型轿车还是应该接受哮喘病发病率的直线上升的现状？

上述三个问题需要的答案都显示出世间万物应该呈现的样子。比如，前两个问题的答案可能是：“公立学校里应该开设智能设计课程”“我们应该采取更加严厉的惩罚措施来对付医疗补助欺诈”。

这些论题都属于伦理或道德范畴，它们主要提出一些什么是对什么是错、什么该有什么不该有、什么是好什么是坏之类的问题。这类论题需要的是规定性的答案。因此，我们将这些问题叫做规定性论题（prescriptive issues）。一般来说，社会论证都属于规定性论题的范畴。

表面上看，这样说似乎有点儿过于简单和笼统了，因为很多时候，我们很难判断自己讨论的到底是哪一类论题。但是，记住这两种不同的论题类型非常有效，因为你最终得到什么样的答案，主要取决于你所提问的论题的类型，不同类型的论题，回答者的答案也自然会有所不同。

很多事件的解释并不唯一

是什么原因导致2010年冰岛火山的爆发？为什么微博客（microblogging或microblog）如此流行？为什么奥巴马在2012年总统选举中能再次胜出？

跟所有人对胡德堡大屠杀惨案存在的疑问一样，这些问题都在寻求单个历史事件的解释。首先，就像人们在胡德堡案件中所见到的那样，同一事件被演绎成多种不同版本的故事，而且都说得通。其次，人们解释事件的方式不仅要受各种社会力量和政治力量的影响，还要受到与信仰有关的个人心理视角的影响。

举个简单的例子，男人所认为的滥用药物的原因就跟女人不一致，民主党所认为的贫困的成因很可能跟共和党不同，生物学家所认为的抑郁症的病因也可能跟心理学家或社会学家有很大差异。

基本归因错误（fundamental attribution error）就是一种比较常见的偏见，在这种错误里，我们在解释他人的行为时往往过于强调个人倾向的重要性，并过于忽视环境因素的作用。简单理解就是，我们习惯把别人行为的动因看成是来自其内部因素（即个人的性格特点）的作用，而不是来自外部因素（即环境的力量）的作用。

打个比方，当发现某人有偷窃行为，我们很可能将偷窃行为简单归因为小偷骨子里没廉耻或是没良心，不做深入思考。其实，我们还应该考虑一下外部环境的作用，比如说家庭条件或者来自同龄人的压力。

还有一种心理错误也比较常见，就是一开始就确定了少数几种可能的原因，然后再用另外的信息（即使是不相干的信息）来证实这些既定的假设，而不是将这些信息斟酌考虑或是去推导出新的、可能更复杂的假设。我们都想简化这个世界，然而，解释活动却是一个需要抽丝剥茧的过程。解释事件可不是三言两语的小事，也不能像流行谈话节目里那些访谈嘉宾经常说的那样简单轻松。

在构建已经发生的事件的各种原因时，还存在一个重大的难题，那就是很多证据依赖于人们的记忆，而大量的研究表明：记忆通常会遭到极大的扭曲。

这么说来，我们是不是就不能确定我们是否有了某件事或某些事的合理解释呢？的确，我们永远都不可能100%的把握，但是，通过提出一些关键问题，我们可以让自己得到更合理的回答。

需要注意的是，千万不要贸然接受你所遇到的事件的第一个解释。要积极寻找替代原因，并比较不同原因的可信度。要考虑采取其他不同视角，这样事件所涉及的利益方就可能会被考虑周全。了解事件的多种不同版本，以帮助自己扩大见解的范围。我们必须时刻提醒自己一个事实，那就是很多事件的解释并不是只有一种。

允许多个结论的存在

在论证中存在这样一种情况，那就是一个论证指向多个结论，而且每个结论都可以从论证的理由当中推断出来。我介绍这一情况的目的是为了在你寻找多个结论时，为你提供一个可以借鉴的模型。

我先给你提供论证的结构，然后再列举出多个备选结论。你要做的就是研究这些理由，而不是急于去看结论，尝试从这些理由中推断出尽可能多的结论。在得出备选结论的过程中，你大可一直使用前面提到的“什么时候”、“什么地方”和“为什么”等问题进行推导。

结论：

美国应该继续使用死刑作为一种惩罚罪犯的形式。

理由：

（1）如果免除死刑，有些人犯了罪就没办法处罚，比如，已经判了终生监禁的人伤害监狱看守或者同监的犯人。

（2）如果一个人故意剥夺了他人的生命，恐怕只有以死偿命才称得上公平。

我们不妨先接受这些理由，假设它们符合情理，然后开始讨论。我们应该如何看待这些理由呢？我们从结论中已经得到一个回答：继续使用死刑。

但是，就算我们接受这两个理由是正确，我们也不一定就能得出同样的结论。从这些理由推断出的其他结论也一样说得通。比如，根据第一个理由我们可以推断出，美国应该继续使用死刑，但是仅仅限于其人已经被判处终生监禁，且在监狱服刑期间杀害了监狱守卫或另一名犯人。或者说，这个理由可能显示美国需要保留死刑，以便在囚犯伤害守卫或其他囚犯的情况下发挥作用。这个备选的结论不仅被上述理由从逻辑上进行了证明，它还引出一个跟原始结论毫不相关的新结论。

由此来看，在提问的时候，对方给出的结论很可能不是唯一的，我们要做到认真研究每一个理由，尽量找出更多的结论。

条件句让结论更合理

可能你已经产生疑问了，为什么每个备选结论都有可能成立呢？如果真是这样的话，那提问这件事就太复杂了。之所以没有找到最为合理的结论，是因为我们缺少了某些信息、定义、假设或者分析这些理由的人的参照系，我们需要谨慎地使用条件句（if-clauses）来让结论表现得更精确。

在条件句中，我们在提问时往往会给出一个假设的条件，这样做的目的是帮助我们得出某个特定的结论。使用条件句的好处在于，可以让我们能得出某个结论，而不用面对某个特定的争论假装知道自己本来不知道的事情。

如果一个人在结论前面使用条件句，那就说明这个结论是建立在他所不确定的特定断言或假设的基础上。为了更好地理解这一点，请看看下面几个条件陈述句，其中的条件都能帮助说话者得出更为合理的结论。

（1）假如税收减免政策是针对那些低收入人群的，那么……

（2）假如一部小说包含一个极易辨认的正面人物，一个非常典型的反面人物，以及一个扣人心弦的高潮，那么……

（3）假如汽车制造商能研发出一款油耗更低一些的汽车，那么……

如果想为评价型的论证寻找合理的结论，比如说那些评价音乐、艺术、大学或者总统演说的质量如何的论证，那使用创造条件句是非常合适的。因为进行这些论证的过程中，我们都需要在使用什么标准来进行评价方面有明确的立场。

条件句为我们提供了多种结论的可能，在对一个观点做出评判之前，我们应该先评估一下这些结论，它们很喜欢偷偷增加可能的结论的范围，只有明确了具体的条件，我们才能表明自己的立场。

那些带有感情色彩的词语

请看下面几个问题，指出让你情感发生变化的词语：

- (1) 你觉得哪个对社会的威胁更大：全球变暖还是气候改变？
- (2) 对税收宽免还是税收减免，你更愿意投票支持哪个？
- (3) 你是否更愿意投票支持削减死亡税而不是遗产税？

研究发现，人们对上述句子中出现的“全球变暖”“气候改变”“税收宽免”“税收减免”“死亡税”“遗产税”等几个词汇有不同的情感反应，虽然这三对词语的意思基本相同。美国人更愿意支持税收宽免而不是税收减免，他们对削减死亡税这个词的反应要比对消减遗产税更积极一些。大部分情况下，人们对这些选用的术语和词组的不同情感反应会影响其对论证的评价。

术语和词组往往同时具有外延意义和内涵意义。所谓外延意义，是指使用一个词的约定俗成的外在描述性的指称对象。所谓内涵意义，是指我们对术语或词组所附加的情感上的联想意义。比如“增税”这个词，对人们来说它的外延意义不会有什么变化，但是表述方式不同所激发的情感反应却大不相同。那些激发强烈情感反应的术语被叫做附加感情色彩的术语（loaded terms）。它们感动我们的能力远远超越了它们本身的描述性含义。这些术语给人类思维带来了非常大的麻烦，因为它们暂时让思维短路，利用直接连通情感线路的办法绕过描述性的意义通道，从而控制人们的思想。

歧义的出现并不都是偶然事件。那些企图说服我们的人总是能清醒地意识到一个词有多重含义。而且，他们知道某些含义带有强烈的感情色彩，具有感染力。比如“牺牲”和“公平”这样的词，就有多重含义，其中有些含义可以激发我们心中的特定感情，为论证得到附加的感情色彩。无论是谁，只要他想利用语言来激发我们情感共鸣，他就会利用这些可能藏在我们心中的感情。为了达到目的，这类人不仅会使用激发我们心中对某些想法的正面情绪反应的语言，而且还会使用抑制我们心中负面情绪反应的语言。

举个例子，美国在阿富汗和关塔那摩主管监狱的军方官员急切地想改变人们对这些监狱鼓励大量犯人自裁的印象，然而，大量犯人的确是在那里自行了断的，而军方无论怎样都必须统计这些死亡人数，所以，他们就别出心裁地创造了一个死亡原因，即“惩罚自己的危险事故”。这样的死亡类型使他们既可以如实统计这些死亡人数，又不用给犯人贴上自杀的标签。在这里，“惩罚自己的危险事故”这个短语的意思并不是偶然出现的，它是刻意创造出来的，用以淡化人们对其指代对象的情感反应。

政治语言常常被刷上一些感情色彩，而且表达的意思也模棱两可。比如，“福利”这个词，多被人们用来指政府为那些自己不喜欢的人提供的帮助；而“扶贫”一词，则指政府的帮助提供给那些人们同情的群体。

披上感情色彩的外衣，词语就会产生有影响力的感情联想。作为话语逻辑高手，我们在提问的过程中必须保持敏感，知道某个词希望达到的情感效果和它们故意模棱两可可以激发这种情感效果的作用。千万要保持高度警惕，充分了解某个术语会引发自己怎样的感情。

只有这样，我们才能知道有没有被这些感情蒙蔽，进而无法看到这些术语的某些重要特征。通过明确词语的外延意义，多寻找两个可以替换的其他意义，我们就可以保证自己不会轻易从感情上迷恋某些论证，片面的付出全部的信任。比如“改革”一词，就算是最危险的政治改变，从某种程度上来说也能叫做“改革”。

在《不知所云的威力》（The Power of Babble）中，诺曼·所罗门（Norman Solomon）就为我们提供了一幅极为精彩的画面，展示了资深政治家如何轻松利用模棱两可的语言来说服他人。请注意，所罗门特意将关键的模棱两可的词按顺序排列，以增强说服力。

美国胜利归来（两党相互角力），各自紧咬牙关顶住激烈竞争、外交斡旋、高效运作、权力下放、收拾残局以及环保主义的压力，同时胸怀对开国先烈的信念，信奉自由之神的庇佑，信奉自由市场和民族自由，最主要的是，信奉上帝。我们最大的一笔遗产一直跟下列种种关系密切：人权、个人主动性、公正、子女、领导才能、自由、忠贞、主流价值观、市场、审慎反应、民族大熔炉、中产阶级、军事改革、中庸稳健、现代化、道德标准、国家安全和美国国旗。我们的机会来源于乐观主义、爱国主义、有实力保障的和平、美国人民、多元主义和星星点点的希望之光。实用主义和祈祷的力量有利于建立行为准则，而私营经济则保证了公共利益。现实主义可以指循环利用、自律和反抗精神，同时也带来了社会稳定、战略利益的制高点和高效率的税收。山姆大叔从独立战争时代的福吉谷（Valley Forge）战场到现在，一直胸怀老兵敬畏的那些价值观——警惕性、魄力、梦想、自觉自愿和西方价值观，英勇无畏地一路向前。

事实断言的可靠性

在提问的过程中，几乎我们遇到的所有推理论证都包含了这样三方面内容，即这个世界曾经是什么样、现在是什么样和将来是什么样。这些看法形式不一，可能是结论，可能是理由，也可能是假设，但说话者的目的却是一样的，他们希望我们将这些看法当做“事实”来接受。逻辑专家把这些看法叫做事实断言（factual claims）。

面对事实断言，我们要提出的第一个问题就是：“我为什么要相信它？”

接下来要提出的问题是：“这个断言是否需要证据来加以证实？”假如需要证据，但又没有看到证据，那么这个断言就属于孤立论断（mere assertion），意思是这个断言没有用任何方式来加以证实。你当然有必要认真地怀疑孤立论断的可靠性，并进一步向对方求证。

假如有证据，那我们的第三个问题就是：“证据的效力如何？”为了客观评价推理过程，请一定要记住，跟其他事实断言相比，有些事实断言显得更加可靠。比如，认为“大部分美国参议员都是男性”这个断言是真的，可能你觉得把握很大，但是要谈“练习瑜伽可以降低罹患癌症的风险”这个断言也是真的，就没有太大把握了。因为对大部分的断言来说，要证实它是绝对的真理或绝对的谬误，即便不是绝对不可能也是非常困难的。

与其四处打听它们是不是真的，我倒是宁愿问问它们是不是可靠。其实，我们可以这样问：“我们能够依靠这样的看法吗？”一般来说，某个断言的证据数量越多、质量越高，我们可以信赖它的程度就越高，我们也就越可以将这样的断言叫做“事实”。

举例来说，有大量现存的证据指出乔治·华盛顿是美利坚合众国的第一任总统。因此，我们可以认定这个断言是事实。而对于“瓶装水比自来水饮用起来要安全一些”这样的看法，则存有许多相互矛盾的证据，所以我们就不能把这个看法当成事实。对于某个断言到底是观点还是事实，其间最大的区别就在于相关证据的多少。支撑一个看法的证据越多，这个看法的“事实性”就会相对越高。

在判断一次沟通活动的说服力之前，我们要先弄清楚哪个事实论断最为可信。那么，如何确定断言的可靠性呢？我们可以问以下这样几个问题：

- （1）你的证明是什么？
- （2）你怎么知道它是真的？
- （3）证据在哪里？
- （4）你为什么相信它？
- （5）你能确信它是真的吗？
- （6）你可以证明吗？

假如你养成经常问这些问题的习惯，那你离跻身最佳提问者也就不远了。这些问题要求提供论证的人进一步解释这些论证的基础，以证实其言论的准确性。任何一个提出论证的人，只要他希望你认真考虑这个论证，都会毫不犹豫地回答你的这些问题。他们知道自己掌握了实质性的证据，能够证实其断言，因此他们也想让你对这些证据有所了解，希望你能渐渐认同他们的结论。假如有人对出示证据这一简单要求的反应是怒火中烧或退避三舍，那就有问题了，他们这样做很可能是因为他们觉得自己觉得尴尬难为情，因为他们意识到自己没有足够证据，他们不应该对自己的看法那样底气十足。

假如经常向别人提出这些问题，那你肯定会注意到，对许多看法来说，总是找不到足够的证据干脆彻底地证实或是驳倒它们。比如，很多证据都证实“每隔一天服用一片阿司匹林能降低患心脏病的几率”这个断言，尽管同时也有一些其他的证据可以反驳这一断言。在这种情况下，我们就需要做出判断，分析证据

数量上的优势到底在哪边，这样我们才能决定这一事实断言的可靠程度如何。

要想准确地做出判断，我们在对话中要提出以下重要的问题：“证据的效力如何？”根据持论者的回答，看他能在多大程度上支持自己的事实断言。事实断言的可靠程度越高，这一交流也就越具有说服力。

数据也喜欢骗人

由于统计数据的不完整，我们经常被欺骗。因此，如果要在数据推理中找到缺陷，那就要提出这样的问题：“在判断数据的影响力之前，你还需要哪些进一步的信息？”至于这个问题所派的用场，下面的例子会告诉你。

(1) 现代化办公楼正在将市中心区域的小镇气息破坏殆尽。就在去年，城里的现代化办公楼的数目增长了75%。

(2) 虽然大家都心存恐惧，但跳伞运动其实比其他活动要安全得多，比如驾驶汽车。在一个月的时间里，洛杉矶死于车祸的人数为176人，而死于跳伞事故的却只有3人。

(3) 艾滋病预防项目需要投入大笔的资金。仅2009年，全美国就有54000人饱受艾滋病的折磨。

先看第一个例子，75%这个数字看上去很吸引眼球，但是缺少了一个关键数字，即这一百分比所依据的绝对数值。如果我们知道这种增长是从4家增长到7家，而不是从12家增长到21家，我们可能就不会觉得非常惊讶了。在第二个例子里，倒是出现了明确的数字，但却没有讲明比率。想知道哪项活动更安全，我们就有必要知道这些数字对参加这两种活动的人数的百分比是多少。无论如何，参加跳伞活动的总人数跟驾车的总人数相比，肯定会少很多。

最后看第三个例子，它向我们展示了社会当中常见的一个事实，通过聚焦美国境内受艾滋病折磨的总人数，来企图引起公众对这一社会问题的关注。很明显，这的确是个亟待解决的问题，但当用54000除以美国的大概总人口数3亿时，我们只得到一个大概2%的患病几率。

如果你听到一个让人非常动心的数字或者百分比，千万要当心！你可能需要了解一些其他信息，以便进一步判定这些数字到底有多让人动心。在只有绝对数值摆在眼前的情况下，你最好问一问百分比，这有可能帮你做出更好的判断；在只有百分比出现在眼前的情况下，你最好问一问绝对数值是多少，这能丰富百分比的含义。

此外，还有一个重要的有可能缺失掉的信息类型，即相对比较（relevant comparisons）。你可以提出这样一个问题：“这是跟……相比较？”

请看下面几个陈述，它们都展现了要求做比较会给统计数据带来的好处。

(1) 欧莱雅洗发露，现在效果要好50%。

(2) 运动型轿车非常危险，不该让它们上路行驶。2006年，有4650名车主在运动型轿车事故中丧生。很显然，相关部门应该立刻采取行动。

(3) 近些年来，电影预算简直是骇人听闻。比如《哈利·波特与火焰杯》，这部电影的预算高达308000000美元。

(4) 美国的文化正在日益向弱智化靠拢，更多的证据包含在以下事实当中：前些天，《纽约时报》一篇文章称，在接受采访的年轻人中知道美国内战哪一年爆发的人还不到50%。

先看第一个例子，我们难道不应该问一问：“比什么要好50%？”是其他没效果的洗发露？还是欧莱雅以前的洗发产品？第二个例子，难道你不想知道假如不涉及运动型轿车，这些死亡数字中有多少是本可以避免的；其他不含运动型轿车的机动车恶性事故又有多少，跟它们涉及的死亡数字相比，上路行驶的运动型轿车发生事故的百分比是多少；跟运动型轿车意外的死亡数字相比，它的里程数有多少？第三个例子，一部电影的预算和其他电影的预算之间存在什么样的联系，是这部电影特别不同寻常，还是它能够代表整个的电影产业的现状？至于第四个例子，关于美国内战的日期方面的知识，这样的调查结果跟20年前类似的调查得出的结果比起来有什么变化？

总而言之，当你遇到统计数据不完整的时候，一定要及时提问“我被骗了吗，是否有一些相关的信息缺失了？”

寻找被省略掉的信息

我们如何才能找出那些省略的信息呢？在提问的过程中，我们一定要提醒自己，无论支撑特定的判断或者观点的理由看上去多么吸引人，我们都必须要认真进行分析，以便寻找那些被刻意省略掉的信息。

我们要如何去找，我们该希望自己找到些什么信息呢？首先，我们要提出一些问题来帮自己做出判断，以弄清自己还需要哪些额外的信息。接下来，提出一些准备的问题，让那些省略的信息浮出水面。

提问的时候，我们可以利用不同的问题来识别相关的省略信息。当然，问题的全面性也是相对的，总会有一些被其他关键性问题所忽视的省略信息。另外，有些问题的提问方式也很重要，方式不对就不能凸显出我们想要找出的省略信息。下面为大家准备了一个单子，列举了一些重要类型的省略信息，而且还包括一些提问的例子，希望对大家发现省略信息有所帮助。

一、反驳论证的信息被省略

提问一：反对的人会提供哪些理由？

提问二：有没有研究跟所说的研究相冲突？

提问三：备受尊敬的权威人士提供的例子、证词和观点有没有被省略掉，支持论证的对立面的类比有没有被省略？

二、定义的信息被省略

提问一：假如关键词用另一种方式定义，这个论证会有什么不同？

三、价值观偏向或者视角被省略

提问一：不同的价值观是否会产生处理这一论题的不同方法？

提问二：如果从跟说话者或作者不同的价值观出发，会产生什么样的论证？

四、论证中所指的“事实”的来源被省略

提问一：这些“事实”的来源是什么？

提问二：事实断言是不是由权威的研究或者可靠的来源支撑？

五、用来获得事实的程序细节被省略

提问一：有多少人参与了这个问卷调查？

提问二：调查的问题是怎样措辞的？

提问三：调查对象有没有一些机会来提供跟问卷选项不同的答案？

六、收集或组织证据的其他方式被省略

提问一：访谈研究得来的结果和书面问卷调查得到的结果可能有哪些不同？

提问二：如果开展实验室试验，会不会产生更可靠、更丰富的结果？

七、数字、图表、表格或者数据被遗漏或者不完整

提问一：假如数据包含早期或者后来的证据，那结论会不会不一样？

提问二：是否存在故意“拉长”数字，让差距显得更大一些的现象？

八、结果被省略，可能是正面反面结果，可能是短期长期结果，也可能是提倡和反对的结果

提问一：论证是否遗漏了提议的行动所带来的重要的正面或反面结果？代价是什么？好处又有哪些？

提问二：我们是否有必要了解行动对下列任何一个领域会产生什么影响：政治的、经济的、社会的、生物的、精神的、健康的或环境的？

九、在为特殊的预测技巧进行辩护时，省略掉预测的失败或者预测的失误

提问一：当“通灵巫师”或者“直觉主义者”炫耀他们的特异能力时，我们一定要追问他们的预测被证明不

真实的概率有多高。

提问二：我们要弄清楚经济学家、理财顾问、体育运动赌博人士和政治权威人士预测失败的概率，就像要弄清楚他们成功的概率一样，然后我们才能确定他们是否真的拥有特殊的才干。

了解这些具体的类型非常有助于我们寻找相关的省略信息。因为有这么多不同类型的重要省略信息存在，所以，我们应该时刻问自己这个一般性的问题：“对方有没有遗漏什么其他信息，而我在判断推理的可靠性之前必须要了解这些信息？”在任何一个论证中，只有要求省略掉的信息被补充完整，我们才能尽量避免得出错误结论。

请看下面这个关于广告的断言，并分析它省略了什么信息。

某洗面奶广告：

祛痘灵（Zitout）洗面奶，能有效祛除95%的深层污垢和油脂，还能帮助祛除不好看的斑点。

我们要不要跟大家一样立刻跑去购买祛痘灵洗面奶呢？请别太着急！其实，这个广告省略了很多信息，不知你是否注意到了？

- （1）其他品牌洗面奶是否能有效祛除深层污垢和油脂，也许它们能祛除99%的污垢和油脂呢；
- （2）仅用香皂清洗能否有效祛除的污垢和油脂，也许只要用平常的香皂就能把脸洗得很干净；
- （3）使用这种特殊产品是否会带来负面效果，也许里面的个别成分会导致皮肤过分干燥或者有致癌危险；
- （4）造成斑点的污垢和油脂的分量，也许5%仍然能产生足够数量的斑点；
- （5）斑点的其他来源，也许污垢和油脂不是主要来源，它们并不是人们在洗脸时最关心的部分；
- （6）这种洗面奶的其他优点或缺点，如气味、保湿度、价格、有效时间等。

出于各种原因，广告商省略掉很多关键数据，而你假如想要购买得更明智些，就需要找到这些被省略的数据。

最佳逻辑策略，让对话继续下去

每个人都有提问的欲望，从会说话开始，我们就在问“为什么”，这是一种普遍的社交活动。当对他人的看法和结论不断质疑时，我们就会想了解他们是怎么想的，会有什么样的反应。假如跟我们交流的人的主要价值观和我们自己的价值观一致，那么我们的提问就会受到欢迎，因为大家面对的是同一个问题，所以，就能一起探寻最佳的解答。但是这种共同成长的绝佳机会并非是社会交往的唯一模式，提问也不是一件顺利的事情。

有些人并不喜欢别人来探询他们的思考过程，常常是，别人一问到他们，他们就觉得别人是没事找茬，存心跟他们过不去。有的人甚至会想：他为什么要问我这么多难对付的问题？他为什么不愿意接受我的说法？假如你求知若渴地不断追问，而他们的反应却是反问你为什么要这样没完没了，千万不要感到惊讶。很多人就是不习惯别人对某个观点的来龙去脉感兴趣，更不喜欢被人打破砂锅问到底。

在论证的过程中，如果能恰如其分的提出关键问题和回答好问题，结局会大不一样。由于我们将论证视为一种机制，依靠这种机制，我们可以对当前的结论巩固充实、删繁就简，因此我们使用的“论证”这个概念，也有了迥然不同的含义。一个论证是两种不同形式的陈述之间的结合，两种陈述是指一个结论和支持这一结论的理由。正是理由和结论之间的紧密结合，才支撑起一个完整的论证过程。我们之所以提供一定的论证，是因为我们关心别人以怎样的方式生活，他们相信些什么。而我们能不断取得进步，则是因为别人足够关心我们，为我们提供各种各样的论证，而且对我们的论证给予客观评估。在这个过程中，我们慢慢成长为有思想的人。

最重要的一点是，当你进行提问的时候，一定要让对方明白你好学上进。此外，要让他们相信你的本意是好的，假如你同他们存在分歧，无论这些分歧有多重要多严重，都不应该以口诛笔伐而收场。

下面就为大家提供一些对话策略，你可以利用这些策略来让谈话继续下去，以避免中断的情况出现。

- (1) 尽量对别人的言论表示理解，你可以这样进行提问：“我似乎听你说这个。”
- (2) 问一下对方，是否有证据能让他改变自己的观点。
- (3) 提议暂停一段时间，然后双方分别寻找支撑自己结论的有力证据。
- (4) 问一问别人，为什么他觉得你用来支持结论的那些证据不具有足够的说服力。
- (5) 尽量弥合分歧。假如你接受对方的最好理由，不妨将这些理由跟你的最好理由放到一起，这有助于发现一个你们双方都可以接受的新结论。
- (6) 确认一些共同的价值观或其他一致同意的结论，然后以此为基础，找出对话中出现分歧的原点。
- (7) 即便好奇心很重，也要表现得体贴关心和不温不火。如果讨论的语气升温，就要不断提醒自己，我是来虚心学习的，舌战群英对我没有好处。
- (8) 无论你的表情还是肢体动作，都要表现出谦恭的样子，而不是摆出一副全知全能、目空一切的姿态。

当双方因意见不合而剑拔弩张时，你就可以选择营造这样一种欢迎讨论和提问的氛围，让讲道理的人可以体面而又大方地表达自己的意见。我们当然提倡这样的氛围，但在具体的对话过程中，确实有一些不可抗拒的理由，让我们的语气变得不容置疑，甚至用语言跟对方开战。这时，请你试着去说服自己，告诉自己应该冷静下来重新考虑一下。

对于想知道“为什么”的提问者来说，如果不注意自己的语气，在跟别人交流时很可能会付出高昂的代价。尤其是剑拔弩张的说话方式，会将我们自己与我们打算交流的那些人彻底隔绝起来，使谈话的通道全部关闭。此外，这种方式和普通人的价值观是互相冲突的，大众的价值观推崇的是好奇心、谦恭有礼的态

度和以理服人。

不管是谁，都可以为自己的立场据理力争，但如果采用不留情面和不容商榷的口气，无形中就关闭了通往理性思维一个重要问题的大门：我有没有可能是错的呢？对那些态度不端正的人，人们即使和他同道也不愿意跟他一起商量。

第四章

说服的逻辑瞬间支配，逻辑可以改变思维

逻辑到位，一句话就能说服

在这个世界上，所有的说服都有一个相同的目的：使双方利益最大化！在说服的时候，只要能表达出这个意思，你就已经成功一半了。

有时候，在双方的博弈中，短短的一句话是否到位，往往决定了你跟对方的交流能否畅通无阻。不管你的语言有多么简洁，你都需要遵守一个重要的前提，那就是认真地听取并尊重对方的想法，这样对增加你获得对方的理解和认同的几率有很大帮助。

如果我说短短的一句话就可以令事情改头换面，也许你不太相信，但是你真的可以做到。只要能掌握说服对方的基本要素，并运用得当，你就可以用一句话达成目的。以下是说服对方的七项基本要素：

- (1) 关键与合乎情理的请求。
- (2) 适当的拒绝。
- (3) 不可隐藏的批评。
- (4) 必要的道歉。
- (5) 表达积极的信息。
- (6) 表达消极的信息。
- (7) 表现你的“自我存在”。

这是七项关于积极说服的基本要素，它可以帮助你“化腐朽为神奇”，假如你能够将这七项要素加以灵活应用，一定会收到事半功倍的效果。

一般情况下，在沟通的过程中，最先出现的信息往往最具有说服力。请记住这个规律：人们似乎总是对最早出现的事物格外关注，并且跟对过往事件的记忆相比，对当前事件的记忆似乎总是要更深些。

第一印象特别重要，人生的“第一个信念”也是如此，一旦形成，要想改变就非常困难。当一个部门在会议室讨论问题时，在有其他人站出来并反复检验之前，第一个说话者的观点，看起来总是正确的。因为他的信息是最先出现的，已经在听众的大脑中优先占据了一个主要的位置，除非有人能拿出更加有力的观点来击倒他的论证，否则人们就会对他的表述产生最深的印象。至于后面的类似观点，大部分都会被轻易地过滤掉和忽略掉，很难留下什么印象。

在论证的过程中，方式方法比内容更为重要，也就是说“怎么讲”比“讲什么”更重要。同样的话题，有时候会让人产生完全不同的冲动，这跟说话者的表达方式有直接关系。请看下面的例子。

我在上海参加了一位德高望重的培训老师举办的一个两小时的培训课程时，有一位食品行业的老总也前来聆听了我们的讲座。讲座结束后，他通过这位老师介绍与我认识，握手之后，他谈了自己对于这场讲座的体会。

“老师，我在两个月前，听过另一位培训专家的课程，尽管你们两人教的东西几乎一样，感觉上却有天壤之别。”

“哦，是吗？您请说。”我来了兴趣，请教他究竟有什么不同。

他说：“我在听另一个人讲课时，他一停下，我就感觉已经懂了，什么都明白了，不需要再听下去。但奇怪的是，你讲的是跟他相同的内容，可是当你讲完时，我却觉得还有很多东西是我没有明白的，下次我还想过来听你解释。”

我听了以后，立刻理解了他要表达什么。我在每次讲解问题结束时，都会多说一句话，用来引导问题的延伸。正是由于这句延伸的话，我们才能在听众脑中播下很重要的思维的种子。

这颗思维的种子发出两个嫩芽，一个是“兴趣”，另一个则是“信服”。最好的说服效果就是这样的，你不仅要达到自己的目的，而且还要让听众产生思维的跨越和延伸，为继续交流埋下伏笔。

当你讲述一件事情时，你要想到，别人可能已经讲述了几百遍，你并不是第一个对他说这些话的人。因此，你必须体现出自己跟别人的不同，展示你跟其他人“关键性”的差异，这就是有些销售员可以高价卖掉同一种产品，而其他人都无力做到的原因之一。

有效的几个说服途径

人们通常将那些自己都不信任的说服看做不受欢迎的灌输行为。因此，要想让自己的语言更有说服力，你首先要避免让自己的说服被别人视为某种灌输和洗脑。

说服由声音开始，以行动收尾，它的中心途径是关注论据，是人们在某种动机的引导下，且有能力对某个问题进行思考时，使用最多的。假如你采取的论据有力且令人信服，那么就很可能说服对方。一切有效的宣传都必须限制在很少的几个点上，而且要不断重复这些信息，以便使其进入听话者的潜意识，改变对方的思维和观点，直到对方完全理解你的意思。

接下来，我就为大家介绍几种使用比较广泛、效果比较明显的说服途径。

途径一：提供必要的强有力的论据

提供必要的强有力的论据是最直接的方式，也是最好的说服途径，它可以增强被说服者对于论据进行思考的动机和能力。广告商、传教士和教师的最终目的并不是引起人们对信息的关注，他们的终极目的通常是引发个体某种行为的改变。为此，他们采取了最为有效的中心途径，既提供了极为有力和让人信服的论据，又引导听者去进行某种期待中的思考，从而让对方的行为改变更具持久性。

途径二：通俗易懂的表达

当人们转移了注意力或缺少足够的动机去认真思考时，他们就会觉得通俗易懂的表达比新异的表达更具有说服力。比如，对于一个注意力不集中的人来说，跟“不要在一次冒险中押上你所有的赌注”的说法相比，“不要把所有鸡蛋放在一个篮子里”的说法就显得更有影响力。因此，后一句话成了全世界的投资者（股民）耳熟能详的信条，而前者则只能出现在专业的财务分析报表中。

途径三：有选择的组合信息

有选择地对信息进行组合，突出你想表达的那些观点，剔除有害或者是无用的信息，重要的是消灭信息的污点和黑色的斑迹，以营造某种富有希望的方向和通道，引导和暗示对方朝着你设定好的路线前行。这不是轻易可以做到的，通常你需要得力的帮手，以构建一种得力的旁证环境和权威认同。

医生和心理学家共同做过一个著名的实验：

在自愿献血者中，医生选择了两个强壮的男性。抽血之前，心理学家先把两个志愿者的视线挡住，然后医生在他们的胳膊上扎上皮筋，扎针，开始抽血。抽完血后，分别告诉他们：“抽了400毫升。”

实际上，医生只抽了其中一个人的血，对另一个人仅仅是做样子，并没有真抽血。但由于那个人的视线被挡，所以他以为自己同样被抽了400毫升的血。

这样持续一段时间后，那个被抽血者出现了生理反应，能够反映身体状况的一些指标有了不同程度的变化。奇怪的是，另一个没被抽血的人的身体状况也出现同样的变化，经检查，各项指标的下降程度几乎跟前者相差无几。这是为什么呢？

原因不难猜测。没被抽血的人由于不知实情，以为自己同样也被抽了血，这就导致了严重的后果，他受到这种有选择性的信息的暗示，使自己在意识上自觉地向抽血后的不良反应靠拢。也就是说，他的生理反应不是因为身体的失血，而是因为他心理的失血。

有选择地组合和提供信息非常有意义，它可以让对方发现可知觉的信赖感，从而对我们产生最终的信任。大部分人都觉得，站在自身利益对立面的说话者都很真诚。比如，当一个演讲者站在一个出人意料的立场时，人们就更倾向于将他的论点归因于客观事实，并认为他的陈述是具有说服力的。

这样的例子有很多，就像一个吝啬鬼式的人物应允要为一齐人身伤害事故提供慷慨的补偿时，会具有很强的说服力，人们对他的印象会立马改观；而一个和蔼慷慨的人提出吝啬的补偿方案时，也会产生同样的影响效果，这样的举动都会极大地降低人们对他的印象分。

这就是有选择地组合信息的作用，它可以强化某一方面的认知，从而打破思维的定式，引导事情向说话者期望的方向发展。

途径四：注意吸引力和偏好

在说服时，为对方提供他们偏好的东西，往往更容易得到较快的和你想得到的回应。假如你注意到了展示吸引力和提供偏好，那么即便是一次短暂的言语很少的沟通，也足以增强我们对某个人的偏好和对其影响力的回应程度。

这是典型的人性弱点所在：人们会因为个人偏好而乐于接受传达者的观点，事后也能引发积极的联想。

展示你和对方相似性的吸引力，因为几乎没有人不喜欢和相信跟自己相似的人，人们对于自身团体的回应往往更为积极，比如国家和民族认同，宗族和老乡认同，还有黑人和黑人之间的特殊情感。

这种相似性的吸引力非常神奇，它能极大地掩盖事实上的可信度的脆弱，即使要冒着犯下主观偏好错误的风险，人们也会更愿意相信你说的就是事实。当然，假如某种选择跟个人价值、品味或者生活方式相关，那么相似的传达者就具有更强大的影响力了。

途径五：外周途径

不关注信息的真实性，也不考虑提供的论据是否让人信服，仅提供那些可以令人不假思索就接受的外部线索，这是最次的说服，在当今这个世界已经没有什么市场了。但是，对于分辨力极差的群体，这一途径仍然具有不错的效果。

途径六：视觉途径

对媒体来说，视觉形象就是最具有代表性的外周线索。比如一些电视广告，借助视觉的剪辑，使观众对于商品的印象基于冲动的感觉，以致忽略理性的逻辑。

概括来说，我们要让自己的说服对象成为乐于思考的人。我们使用一些其他的启发性策略来让他们尽快做出判断：这个意图说服我的家伙，他的表达清晰流利、魅力十足，具有非常好的动机和一定数量的论据，我应该而且也必须相信他，他是一个值得信任的人。

用逻辑说服对方有窍门

如何走进他人的大脑，控制他们的思想？如何引导他人的情绪，并将你的意志灌输给他们？……要想实现这一切，就要学会用逻辑、迅速的说服他人。本文提到的三个窍门就隐藏着其中的秘密。

窍门一：满足他人的需求，并给其安全感

人们被说服有一个重要的前提，那就是他们的需求得到了满足，从你这里获得了安全感。否则，没有任何东西可以说服一个人拥护你的主张，同意你即将采取的作为。

一个小男孩去商店里买糖，总喜欢找同一个售货员。因为其他的售货员都是先抓一大把，拿去称，再把多了的糖一颗一颗拿走，这让他很不开心。但那个让人喜欢的售货员，则每次都抓得不足重量，然后再一颗一颗往上加。

其实，大多数人都喜欢那些对自己表示赞赏的态度或行为不断增加的人或事，而反感那些态度或行为不断减少的人或事。这就是心理学中的阿伦森效应，它在人际交往中具有非常重要的作用。

再进一步理解，说服的过程应该是需求不断满足的过程，也是安全感由低向高逐渐增加的过程。你既没有必要让对方一口气吃成胖子，也实在没必要刚开始就给他最大的安全感。假如是那样的话，即便你拿出最多的诚意，恐怕也不会得到相应的尊重。

在生活中，同样的付出，如果具体的实施方法不同，其效果也是不一样的。尽管我们的目的都是相同的，但人性的需要没人可以随意改变。这就是为什么逐渐增加薪水才能留住员工，要慢慢地让一个女人体会到你的优秀而不是刚认识就让她看到你的全部优点，如此才能让她越来越爱你。

窍门二：好心情效应

当信息跟对方的好心情联系在一起时，他就会更容易被说服。这个秘密非常好理解，我想大家都有这方面的体会。一个好的心情对进行积极的思考大有帮助，同时，假如好心情是跟信息联系在一起的，就更可能倾向于应允对方的请求或同意对方的条件一起合作。

在一个人心情好的时候，他通常会觉得这个世界“不那么讨厌”，原本烦心之事也变得“小事一桩”，没什么大不了。因此，快乐在这种情况下也会翻倍，别人的请求不会让他感觉过于为难。他会更迅速做出决定，且做决定时更冲动、更多地依赖外周的线索。

与之相反，那些心情不好的人在做一件重要决定前，会反复考虑很长时间。有时，仅仅一个比较糟糕的情绪，就可能让本来很容易同意的事情变得难度大增，他甚至根本不会首肯那些在大家看来并不过分的要求。

窍门三：唤起恐惧

制造消极情绪，唤醒人们对于“不安全”的恐惧，也是有力说服的一个窍门，而且是特别重要的途径。因为一个人的恐惧程度越高，他对信息做出的反应也就越多。比如，向吸烟者展示吸烟的可怕后果，这往往更有说服力，更能促进吸烟者采取戒烟行动。

采用“恐惧说服”可以让当事人意识到威胁的可能性和严重性。等对方决定采取积极行为时，我们就可以协助其找到解决方法，实现说服的目的。

两个可能的选择

虽然第三章所提到的二分式思维方法对提问有所制约，但它对说服的帮助却很大。在逻辑领域内，这种思维方法被称为二分法谬误，或者“非黑即白”谬误，就是在论证过程中只给出两个选项。当事实上有多个选项时，它往往呈现为“非此即彼”的情境。

假如你不支持我们，就是反对我们。

也许有些人会觉得你有一部分是对的。也许有些人会在某些事上支持你的看法，但在其他事情上反对你。而绝大部分的人，也许根本不在意是否要发表意见。

在现实生活中，某些情境有无限变化，某些情境则又提供了直截了当的选择。除此之外，还有一些情景在黑白之间的灰色中间地带，不全然像男女之间的差别那样。在这种情况下，二分法谬误会想办法把第二选项的限制选择带入更适合归入第一选项的情境。请看下面的例子：

世界上有两种人：有钱人和没用的人。你是准备做有钱人，还是乐于继续做一个没用的人呢？

事实上，有钱也分三六九等，没用的人也是如此。可能跟某些人比较起来你很有钱，但跟其他人相比就只能算小康了。没用的人也是这样，这是一个非常复杂的比较，一时半会儿解释不清楚。这个论证之所以有说服力，是因为它对额外选项进行了否定。谬误使用者将范围缩小，排除了所有可能影响结果的讨论材料。这个时候，论证跟不相关事物的侵扰没有关系，而是由排除相关项目导致。

二分法主要被用来限制选择。在竞选中，大党通过否定小党的有效选项，以最大限度压缩小党的政治空间。至于狂热分子，无论支持或反对，都借助这个方法来煽动那些不感兴趣的民众。理想主义者则使用二分法对群众进行分类，并且否认广泛的个人意见。

二分法的谬误还有一个具有刺激性的用途，多用于收集统计信息的过程中。市场研究调查者往往会将人们分配到大项的分类之中，通过“是”或“不是”的回答搜集信息，对个人来说这两种信息都不是正确的。而那些构造假设场景的性格测试，也喜欢低估人的聪明才智。

在两难困境中，也经常出现二分法。虽然两难困境本身是论证的一种健全形式，但它为了让论证更有说服力，还是会拉二分法入伙。

假如我们进口货品，就等于将我们的工作送到其他国家去；那我们出口货品，就等于将我们的财富送到其他国家去。既然必须在进口或出口之间选择，我们要么选择失去工作，要么选择失去财富。

这个论证不是非黑即白的抉择，因为我们可以进口一些东西，然后出口另外一些东西呀。听过英国海军中将纳尔逊勋爵（Lord Nelson）的大名吗？他曾经有一个著名的口号，我们来分析一下：

纳尔逊勋爵说：“葬于西敏寺或凯旋而归！”

就这句话来看，勋爵忽略了两项兼得的可能性。其实，圣保罗大教堂也是个选项，事实上他最后确实葬在了那里。

二分法最大的用途是，我们给对方提供两个选择，一个是非常令人不快的选择，另一个是对方欣然赞同的做法。假如对方不照你所建议的去做，那他就会遭遇非常不好的事情。比如：

如果我们不把门漆成绿色，就会被邻居耻笑。大家会觉得我们没有品味，然后我们会被左邻右舍拿来当作茶余饭后的消遣。我是在提建议哦，我绝对不会影响你的决定。

如果你还在为说服发愁，那你必须学习如何引出你所认为的唯一可行之道，比如说：“好吧，美丽的夫人，看来我们有两个可能的出路.....”

这是个例外，你不知道吗

例外，当然是用来证明规则的错误。虽然如此，在面对反例时，许多人会驳斥这个反例，甚至宣称它属于“例外证明规则”。这项谬误的主要目的是驳回对论证有效的反对。

请看下面的对话：

“除了伦敦以外，你永远无法找到关于其他任何英国城镇的歌曲。”

“那《斯卡布罗集市》（Scarborough Fair）怎么说呢？”

“那是证明规则的一个例外。”

当然不是这样，因为没人能把利物浦和旧达勒姆镇（这两个地方都属于英国，而且有相关的歌曲）两地排除。

这项谬误以改变语言的使用为意图。“证明”这个词，在这里是指建立毋庸置疑的事物，表示“检验”的意义。这项谬误带给我们很重要的意义，即事物需要通过被“证明”来确立质量。例外可以检验规则，假如我们发现这些有效的例外，就应该对规则进行反驳，而不是证明规则的真实性。比如：

从来没有一个虚构的人物，能够像巨星一样吸引全世界的粉丝。当然，福尔摩斯做到了，但他不过是这一规则的例外。

这个谬误真的非常明显，你说吧？还有一种含糊不清的方式，它可以让一项例外去引出其他的道理。假如我们都能意识到这个例外值得注意，事实也证明的确如此，那么就意味着我们同意该规则的确不能像平常那样适用。从这个角度来说，某个我们意识到的例外，能够引出其他的真理。

医学之所以能取得进步，是由于专注研究所产生的，而并不是由于偶然。我们知道盘尼西林是个例外，但是，大家应该知道发现盘尼西林的机会仅有百万分之一。

无论是真是假，这是个有说服力的论证，它提供了一个规则，而这个规则并没有宣称具普遍性。每个人都知道这个独特的例外，这样的认知，进一步证明了跟这个例外所述的相反规则。就算是在这个特别的情况下，这个例外也是可以驳斥通用规则的。而那些笼统陈述的问题，就在于确实能找出一个例外来反驳它们。

在中世纪，许多通用规则都让人们深信不疑，比如太阳每天固定升起与落下，比如世界上不存在黑天鹅这种东西。去可看到深夜太阳的极地造访一趟，会让前者错愕不已；而在澳洲发现的黑天鹅，则会让后者无法接受。对大部分人来说，假如他们能够活在确定的世界中，伴随着无数的真理，将会是非常愉快的事。“例外”最看不惯人类惬意，它对着惬意的世界呐喊，就像躲在周围的狼对着营区咆哮。“例外”带来不确定性和疑虑，但我们通过使用这个谬误可以尽快摆脱它们，然后继续惬意的生活下去。

那些强调自己论点的人，都非常喜爱证明规则的例外这一谬误，他们将世界简单地划分为几个范畴，不允许反驳的砂砾闯进他们内心世界观里正常运转的机器。在他们运行顺畅的世界中，所有的明星都被称为毒虫，所有的女性主义者都是同性恋者，而所有的年轻人都叫做怪胎；上述任何一项范畴的例外，都可以用“证明规则的例外”进行反驳。

“请借我500块钱，之前我都会提早还你，请相信我的信用。”

“那上个月怎么说呢？”

“那是个证明规则的例外。你知道从长远看来，你迟早会把钱还给你的。”

还真是长远，恐怕要穿上慢跑鞋追了。这个特殊谬误的伟大之处就在于，它让你的论证不受事实真相影响，让你的言论更有说服力。就算是那些证明你完全错误的最尴尬的证据，也能被“例外证明规则”所吞没，只需要论述时轻轻停顿一下即可。

都是撒切尔夫人的错

在黑色圆帽首次出现在大众面前时，被叫做圆顶礼帽（bowler），因为它的外形很像一个碗盆（bowl），也因为它是鲍乐（Bowler）兄弟制作的。“撒切尔夫人的责难”，可能也存在这么两个原因：第一，它常被撒切尔女士所使用；第二，它涵盖了各种状况，就像一个盖屋匠可以盖住所有的屋顶一样。

在任职的前几年，撒切尔夫人一直因英国的贫困和失业状况而备受责难。自然而然地，这情况就转换成对新兴雅皮士（指西方国家中年轻能干的一类人，大多有较优越的社会背景）阶层炫富文化的责难。在这两件事上，民众都认为她都做错了。

无论结果会不会随之而来，责难都被叠加，此时，就出现了“撒切尔夫人的责难”谬误。这个谬误之所以发生，是因为在结果出现之前，某项行动决定就已经确定有罪，证据也变得无关紧要。“撒切尔夫人的责难”的关键在于，它包含了任何可以想象的结果。

假如政策首先在苏格兰推行，就会被指控为“将苏格兰人当成小白鼠来实验”。接着，假如政策最后才在苏格兰推行，就会被指控为“再一次将苏格兰人冷落”。最后，假如政策同时在英格兰和苏格兰这两个地方推行，则会被说成“决策者漠视英格兰和苏格兰两地的差别”。这一原则对投掷硬币的游戏同样适用，硬币掷出头像，你输；掷出反面，你也输；硬币滚落桌下，你还是输。

这项谬误在国会应用比较频繁，因为反对党经常为反对而反对。“撒切尔夫人的责难”给他们理由反抗政府的任何决定，无论结果会如何。因此，假如事情进展得快，就会被贴上“鲁莽冒进”的标签；假如花时间太多，就会被斥责为“消耗国力，忍无可忍”。

当负面判断被应用到随便一种可能的结果时，这项谬误就假扮成“判断是基于结果”。它会经常出现在小报上，在这里，一个名人做出对他有利的行为会遭到谴责，既然骂名产生，就没必要对他们的行为作出真正的道德或价值判断。

请看下面的例子：

我被要求受洗，但我很确定他们会给我的孩子取一个古怪的名字，那个可笑又平凡的名字很可能被当成笑柄，并使孩子感到丢脸至极。

这项谬误操作简单，因为它出于人类的本能，即宁愿听人坏话而不愿听人好话。为了更有效地使用这项谬误，你可以在行动提议上极力蔑视，并预测不利的结果，然后借助“纵使也……”之类的用语，将替代的后果导入。这样一来，你就可以预言更多可怕的后果，听众就不会把注意力放在你的谬误上。

这一谬误可以应用于所有能想象到的情况。假如你觉得这样做太明显了，不妨仔细回想一下，近一百多年以来，马克思主义信徒预测的关于资本主义所引发的任何一个灾难，是不是都一一应验了？

换汤不换药，做会说话的人

现在，成语“朝三暮四”多用来形容那些常常变卦、反复无常的人，其实这并不是它的原意，它最早指玩弄手法欺骗人。“朝三暮四”出自《庄子·齐物论》。讲的是，一个玩猴子的人对猴子说：“早上给你们吃三个橡子，晚上给四个。”猴子听了都发起怒来。后来，玩猴人又说：“早上四个，晚上三个。”猴子们便一齐转怒为喜。只不过换了一种说话的方式，换汤不换药，猴子就欣然接受，那么，这种说话技巧对人类是否适用呢？

其实，换汤不换药是一种逻辑谬误，指为了使一个本来不受欢迎或别人不接受的观点受人欢迎或被接受，想办法给这个观点换一个好听的名词或说法。虽然是非形式谬误中的一种，但换汤不换药却是交际中的必胜招数。让我们再看看下面这则阿凡提为皇帝解梦的故事。

皇帝做了个梦，梦见有人把他的牙齿全都拔光了。从梦中惊醒后，皇帝再没睡好。第二天，皇帝把梦讲给群臣听，问有没有人能解。丞相道：“陛下全家将比陛下先死。”皇帝听了勃然大怒，下令重罚丞相。这时，阿凡提来到皇宫。皇帝又把梦对阿凡提说了一遍，问他主何吉凶。阿凡提回答说：“陛下将比你所有的家属都要长寿。”

皇帝听了很是高兴，赐给阿凡提一件锦袍。

“死”是个令人忌讳的字眼，而“长寿”是令人高兴的字眼，当然，阿凡提的话并不意味着皇帝会增寿。丞相的话跟阿凡提的话都属于关系判断，彼此之间是等值的。乌鸦插上了孔雀的羽毛，然而乌鸦毕竟还是乌鸦。类似上面这样换汤不换药的故事，在生活中还有许多。

英国有一则嘲笑吝啬鬼的笑话，叫做“‘给’与‘拿’”。

乔治有一位爱钱如命的朋友，有进无出，从不给人一点东西。一天，乔治约他和几个朋友在河边散步，谁知吝啬鬼突然滑进河里了。朋友们都跑过去救他，其中有一个人跪在地上，伸出手并大声喊道：“把你的手给我，我拉你上来。”可是，虽然已经被水淹得两眼发白，吝啬鬼还是不肯将手伸出来。

这时，乔治走过来喊道：“拿着我的手，我拉你上来。”吝啬鬼一听，立刻就伸出手，乔治跟大家也就将他拉出了水面。“你们不了解我这位朋友。”事后，乔治对众人说，“如果你对他说‘给’，他便无动于衷；要是你对他说‘拿’，他就来劲了。”

表面上看故事中的“给”与“拿”似乎是一出一进，但实际上毫无二致。吝啬到连命都可以不要，这样的吝啬鬼确实举世罕见。

法国有一则笑话是讽刺假装年轻的贵夫人的。

一位夫人已经年纪很大了，两鬓斑白，脸上皱纹麻密，但她总想把自己往年轻里说。有一次，她对一位刚刚结识的朋友说：“你知道吗？我和我妹妹加起来一共60岁。”

“啊哟哟”，朋友表现出很惊讶的样子，“难道您把一个这么小的妹妹丢在家里了，怎么能放得下心呢？”

“两鬓斑白”且“皱纹麻密”的夫人打算把年龄分给妹妹一些，但新朋友却不买账，故意惊叹夫人的妹妹太小，让人不放心，无非是在拐着弯说“你不年轻了”。

在外交场合中，人们人们往往会使用一些委婉的语词，这种委婉语词的使用可以避免发生正面冲突，

以利于那些尖锐问题的讨论，同时又能表达己方的态度与看法。1984年底，卢森堡向法国要求巨额赔款，曾经轰动一时，法国外交部是如何处理的呢？

1797年，拿破仑将军偕夫人一同参观卢森堡大公爵第一国立小学。在辞别的时候，拿破仑慷慨、潇洒地向该校校长送上一束价值三个金路易的玫瑰花，并承诺：“为了答谢贵校的盛情款待，我不仅今天呈上一束玫瑰花，并且在未来的日子里只要我们伟大的法兰西国家存在一天，每年的今天我将亲自派人送给贵校一束同样价值的玫瑰花，作为法兰西与卢森堡友谊的象征。”然而，时过境迁，疲于连年征战与政局动荡，最终因滑铁卢惨败，深陷囹圄后被放逐在大西洋圣赫勒拿岛上的拿破仑，把青年时代踌躇满志时的那个“卢森堡许诺”早已彻底忘却。

可是，卢森堡这个友邦小国却不曾忘却，他们把这段“欧洲巨人与卢森堡孩子亲切、和谐相处的一刻”载入了史册。

时至1984年底，这件发生在200年前的佚事却给法国惹出个大麻烦来——卢森堡通知法国政府，提出了“玫瑰花悬案”之索赔要求：要么自1797年起，用三个金路易结算，全数清偿这笔外债；要么法国各大报承认你们的一代伟人拿破仑是个言而无信之徒。

起先，法国政府觉得“我国的一代天骄之荣誉岂可被一件区区小事给诋毁，打算不惜重金来赎回拿破仑的声誉”。但是，财政部官员看到从电子计算机里输出的数据时，不禁面面相觑，叫苦不迭，因为本息额竟高达1375596法郎。

苦思冥想之后，机智、狡黠的法国人终于借助如下的措词取得了卢森堡人的谅解：“今后，不管在精神还是物质上，法国将始终不渝地对卢森堡大公爵的中小学教育事业予以支持与赞助，来兑现我们的拿破仑将军那一诺千金的‘玫瑰花’诺言。”

不难看出，要想让别人接受或欢迎我们的观点，我们一定要用对方所喜欢的方式去表达自己的意思，说对自己有利的话可以，但没必要让听者乐于接受。

巧追女孩，求爱的逻辑

有人可能对这个话题不解，爱情都是浪漫美好的，怎么可能跟逻辑扯上关系呢？其实不然，逻辑有着强大的力量，它不仅给人类带来智慧，还能帮助人类收获爱情。尤其遇到那些智慧的姑娘，脑子不开窍的小伙子很可能就会错失一段姻缘。

在美国的普林斯顿大学里，一个男孩被一个漂亮的姑娘深深吸引，但是，他心里很担心对方会拒绝自己，所以一直没有勇气向她表白。一天，男孩终于想到了一个接近女孩的好方法。于是，他鼓起勇气，朝正在校园里看书的女孩走过去。

男孩很有礼貌地对女孩说：“你好，我在这张纸条上写了一句关于你的话，假如你认为我写的是事实，那就麻烦你送我一張你的照片，好吗？”

女孩听到这里，就知道这又是一个找借口想追求自己的男生，像这样的追求者，她见的太多了，但是每一次她都能顺利摆脱，她想这一次也不会有意外。女孩心想：不管你写什么，只要我都说不是事实，那样不就行了吗？于是，女孩爽快地答应了男孩的请求。

“如果我说的不是事实，你千万不要给我照片！”男孩急忙说。

“那是自然！”女孩俏皮地回答。

随后，男孩把一张写好字的纸条递给女孩。女孩也胸有成竹地打开了纸条，但是很快她又皱起了眉头，因为，她绞尽脑汁也想不出拒绝男孩的方法，只好按照先前的约定将一张自己的照片送给男孩。

那个男孩到底在纸条写了什么内容呢？其实，他写的是一句非常简单的话：“你不会吻我，也不想把你的照片送给我。”

这个聪明男孩的名叫罗纳德·斯穆里安，当时正在普林斯顿大学读研究生，后来他成了美国著名的逻辑学家；而那个女孩，也顺理成章地成了他的妻子。这个浪漫的爱情故事跟逻辑密切相关，故事的结局告诉我们，是逻辑带来了智慧，是逻辑收获了爱情，逻辑的确有着神奇的力量。

还有一个故事上面这个故事有异曲同工之妙，其结局更是出人意料。

古希腊有个国王，决定要处死一批囚徒。在当时，有两种死法比较常见：一种是砍头，一种是处绞刑。用哪种刑罚来处死这批囚徒呢？国王决定让囚徒自己挑一种。挑选的原则是这样的：囚徒可以随便说一句话，而且这句话是立刻就能验证真假的。假如囚徒说的是真话，就处绞刑；假如说的是假话，就砍头。结果，大多数囚徒不是因为说了真话而被绞死，就是因为说了假话而被砍头；或者是因为说了一句不能立刻验证真假的话，而被视为说假话砍了头；或者是因为讲不出话来而被视为说真话处以绞刑。

在这批囚徒中，有一个家伙非常聪明。当轮到他选择死法时，他说了一句极为巧妙的话，结果使得国王既不能将他绞死，又不能将他砍头，只好让他活着离开。

打开你的思维，猜猜这个聪明的囚徒说了一句什么话。其实很简单，这个聪明的囚徒说的是：“要对我处绞刑。”

因为不完美，这个论证不成立

请记住，当通过论证表示对某个行为的赞成或反对时，你只能从现有的选择中作决定。所有的选项都可能因为它们的不完美而遭受批评，就像现实生活一样。除非其中的一个选项是完美的，不然其他选项的不完美不足以构成反对的立场。

假如完美的欠缺被当成反驳的原因，那就出现难以获得的完美的谬误，因为无论任何一个选项都不可能完美。

请看一个例子：

我们有必要阻止核能时代的到来，因为核能永远不可能彻底消除这个世界上的安全隐患。

不仅核能，煤炭、石油及水力发电也都一样，每年都会有人在制造或使用过程中出现意外，它们都应该被禁止。这个论证的关键在于，核能发电跟其他能源相比是更好还是更坏。

假如没有一个选项（包括不采取任何行动）是完美的，那不完美就不能成为选择这些选项的原因。此时，怎样选择已经变得不重要。假如某个选择因为不完美而受到批评，那就是对这个选项的不公平对待，因为所有的选项都有不完美的地方。

我不同意去希腊的小岛，因为我们不能确定那里一定会很好玩。

如果你知道哪个地方一定好玩的话，千万不要忘记告诉我。这个谬误常被人们用来拒绝改变现状，尽管现状本身也不是那么完美。

我们要全力禁止那种新的心脏病药上市，因为那药有时候可能会导致脑神经失调。

听上去蛮有道理，但假如每年有15000名患者死于心脏病，而他们可能因为这种新药的出现而获救呢？没有一个现状符合完美的标准。

电视纪录片和公共事务节目，都有不少难以获得的完美谬误的范例。任何政府的新计划案以及任何政府的不完美都将被全景展示。比如，孱弱的寡妇和挣扎的母亲因为新政策而遭受的痛苦会被播放出来，给听众留下政府过于草率的感觉。确切地说，对于现状，我们也应该用同样的方法去检视。

这谬误常在委员会的会议厅出没，在那里，每个委员通常都服务了一定的年限，他们人生的任务，就是阻挡使国家陷入无政府潮流和改变所代表的破坏。这些委员以每个新法案的不完美之处为自己的使命。

我不相信禁止车子在公园街上行驶，就可以让老人避免受伤。因为仍然会经过滑直排轮和骑脚踏车的孩童，以及购物推车跟婴儿车。

这个论证的关键不在于是否“完美”，而在于这个新的提案是否会降低意外，而不是像现在这样老人在公园出现的越来越少。

运用这个谬误的普及版，你可以破坏任何一个你所不赞成的提案，假如你肯不辞辛劳地去学习这两个非常聪明的专家版，它也会同时给你高额回报。第一个专家版，即在来得及之前先反对那个建议，你可以

揭露出它的不完美，然后建议一些更激烈的必要手段，这样原来的那个建议就会被拒绝。

原则上我赞成这提案，因为它能造福很多人，这并不是我个人的决定，但是，依然有不少还没有谈及的援助和影响。我建议，针对这么大的一块领域，有必要采取更为广泛的措施，因此我提议对这个议案进行重新讨论.....

后来怎么样？后来这提案就再没有被提到过。

第二个专家版，列出某些远超过决策者能力之外的事，以便让他们知道有些事情不可以做，哪些事情是可以做的。

校长，给予作弊严厉的处罚是很不错的建议，但这并不能根除作弊问题。我们一定要赢得这些学生的心，并且感化他们，才能.....

原先的提议呢？我想已经被逐渐增强的小提琴乐声给淹没了。

利益驱动，让“好处”帮你说服

就人类协作关系的本质上而言，你的员工之所以为你卖命，并不是因为你完美的五官和善良的心灵，也不是因你风度翩翩的举止和如日月当空的个人魅力，而是因为能获得足够的“好处”。

人际交往也是如此，朋友间人情的本质也在“好处”二字。一个人愿意借钱给你，除了希望能够帮助你，他心里也有自己的小算盘：等他将来需要帮助的时候，你也会慷慨相助，甚至你能拿出今天10倍的钱，帮他摆脱潜在的麻烦。

反之，假如你的好朋友在你借钱时闭口不语，转移话题，支支吾吾，那他绝对不是在考虑“没钱借给你”，而是在计算你的还钱能力。他会在心里打算盘：今天我把钱借给他，不知猴年马月能还给我，而且以他的财力，将来我用到他的可能性是几乎没有。于是，他做出最后决定，委婉地说“不借”。

我们采取什么样的行动一直由“好处”决定。尽管这并不绝对，人格高尚者不乏其人，但对于这个星球上的大部分人来说，它十分精确地描绘了人们内心的真实想法。几乎全部的营销行为都在运用这一条人性本质，利用人们趋利的心态来进行消费洗脑。

请看一个关于“手环”的故事：

在首饰店里，有一位女顾客看到两只一模一样的镯子。不同的是，一只标价550元，另一只却标价250元。她非常高兴，立刻买下250元的手环，然后得意扬扬地离开了。

谁知她刚出去不久，里面的店员就悄悄对另一个店员说：“看吧，咱们这一招屡试不爽，她真觉得自己捡了个大便宜呢！”

这样的利益试探，总是能轻而易举地让许多人显露出贪婪的本性，然而那常常是吃亏受骗的开始。“好处”勾引着人们犯错，诱使他们毫无畏惧地走进别人设计好的圈套。

如果需要用利益控制无关紧要的人，他们通常会选择赤裸裸的方式，比如临时工、街头广告员、营销公司和那些游离在你圈子之外的可以提供服务的人。在这些事情上，其实你只要能够出钱就可以了，根本不需要对他们进行任何关于信仰或价值观的洗脑。他们也绝然不会相信！因为他们都已经有自己的信仰了：有利可图，我就去做；无利可图，那就算了。

避害和趋利是人的本性，有一些实验证明，人们“避害”的心理要比“趋利”要超出很多。其实，避开危险也是“好处”的一种，而且是最基本的。人们普遍都有“安全边际”的心态：得不到好处也没关系，但我绝对不能给自己带来麻烦。

有一位老师带着一箱印有校名和校徽的马克杯走进了教室，这些马克杯的单价为5美元。当老师询问班上的同学是否愿意花5美元来买这个杯子的时候，同学们大多表示对这个马克杯没有什么兴趣，几乎没有人愿意买。

接着，这个老师又换了另一间教室，跟上次不同的是，这次他一进门就先送给每一位同学一个马克杯。过了一会儿，这位老师宣布，现在他愿意以7美元的价格把刚才发下去的杯子买回来，当然同学们有卖或者不卖的权利，但是不存在讨价还价的余地。

老师问：“有多少同学愿意把这个杯子卖给我？”没想到这次愿意卖杯子的人居然也寥寥无几，大部分同学都不愿意把杯子以7美元的价格出售。

从避害理论的角度分析，同样一批马克杯，面对差不多的两个班级的学生，在第一个教室，学生们不

愿意以5美元的价格买下杯子，这说明他们觉得老师拿来的杯子的价值低于5美元，也就是说，他们觉得当自己需要将杯子卖出的时候，他们很难以高于5美元的价格卖掉。从这次交易行为中，他们不会得到好处，只有坏处和风险。因此，基于不想吃亏的心态，第一个教室的学生拒绝了老师的建议。

但是为什么在第二个教室，当价格增加到7美元时，又没有几个同学愿意卖出同样的杯子呢？这种现象叫做“赋予效应”，意思是说，在一个人拥有某项物品后，他对该物品价值的评价要比没有拥有之前大大提高。

这时，学生会这么想，既然老师愿意用7美元将杯子买回去，说明杯子的价值远远高于7美元。“老师肯定不是那种容易吃亏上当的人，如果不划算，他是不会用7美元把杯子买回去的！”基于从未来的交易行为中赚取好处的心态，第二个教室的学生也拒绝了老师的提议，因为他们认定自己占了便宜。也许这些学生会在下课后自己去兜售这些杯子，或者收藏起来。

在行为经济学中，赋予效应可以用“损失规避”的理论来进行解释，这当然正好迎合了人们的普遍心态。这个理论提出，一定量的损失给人们带来的效用降低，要比相同的收益给人们带来的效用增加更多一些。因此，人们在决策过程中对利害的权衡非常不均衡，对于“避害”的考虑要比对“趋利”的考虑多得多。

在出卖商品时，由于对损失的畏惧，不想让自己吃亏，人们通常会索要过高的价格，这很容易导致买卖双方的心理价格出现偏差。这种非理性的行为是普遍存在的，它会导致市场效率的降低，而且并不会因交易者交易经验的增加而消除。

利益的诱惑究竟有多大呢？研究者经过了大量的试验和调查，甚至专门对跨国公司的高管们在经营决策过程中的心态变化做过细致的研究，但并没有得出一个准确的答案。在面对利益诱惑的时候，每个人的表现和选择都不尽相同，这跟人们的认识程度和他们对于利益的需求度有很大的关系。

但是，假如用辩证的思维来思考这个问题，我们就会发现，其实任何人都无一例外地、无时无刻不经受着各种利益的诱惑。意志坚定的人，也许用顽强的意志和清醒的意识抵抗“利益陷阱”，让自己胜上一次；而意志薄弱者则很容易趋向利益的诱惑，陷入泥潭之中无法自拔。

由无数的个体组成的群体，通常具备这样的特质：在面对利益诱惑时，他们会一齐拥上前去；而在面对损失的威胁时，大家又会一哄而散，争先恐后的撒腿逃跑。在股市中，由价格的暂时变化导致的投资者集体涌入和逃离的行为，就很好地证实了这种心态的存在。对说服者来说，把握好人们的这种心态非常关键，甚至直接决定着说服的成败。

我意已决，证据是无效的

一般情况下，人们会用事实来检验自己的原则，当看到了事实之后，就能够对原则进行保留或修改。但如果从一开始（先验的）就假设原则是成立的，并将其视为接受或拒绝事实的基础，这种行为就是本末倒置，犯了先验论的谬误。

请看下面的例子：

我们没必要透过你的望远镜去看，伽利略先生。大家都知道不会超过7个天体。

我只能说目光太短浅。事实和原则之间的关系非常复杂，我们的确需要某种原则，因为没有它就没有什么东西可以摆在事实的前面。而这个谬误，却给予原则过于重要的地位，而且还禁止修改。因此，产生了一个不受证据支持的无根据推定，而排斥跟情况有关的证据。

全部的医生都为自己谋求利益。假如你真的会将全部时间无偿奉献给工作，那我认为这里面一定有大家不知道的利益关系。

这个谬误隐藏得并不好。先验推理主要被应用于跟事实不相关的信念。谬误如同短毛刷一般，将凌乱的事实打扫到成见的地毯下面。对决心在真实世界的尘埃中保持内心干净的人，这是必不可少的家庭用品，他们将传说中的“我心意已决，别再用事实诱导我”铭刻在内心深处，以防止自己受到污染。

听到某专利药物宣称病情的康复是其疗效，而病情无法改善是由于剂量不足，我们可能不会觉得惊讶。我们可以忽略其结果，指出一些事实来支持这个药物。电视上每天都会出现相同的宣传——对海外贫穷国家的援助：假如有所发展，那表示援助有效；假如毫无进展，那我们必须提供更多援助。这个方式尽管在逻辑上不同，却成功地说服了很多的人。

先验论谬误，还经常被用来支持无视证据的先入为主的判断。假如我们支持的政治人物在竞选中作弊被逮到，或跟实习生发生不光彩的事，那么这些都属于改善人格的必要经历。这些事可以锻造他、测试他，使他成长为适宜的公职候选人。当然，假如是其他人，他们肯定会取消对方的公职资格。

既然西藏没有猫，那么人们会看到这种有猫耳、猫尾、猫毛与猫须的动物，是因为西藏的狗是特别厉害的演员。

不仅如此，这些狗还可以抓老鼠，以及从盘子里喝牛奶呢。当使用先验论来摒除无法收拾的虚假之事，往往是无利可图的。毕竟，你的听者也许已经见证过了，但是你通过重新诠释这些事实，揭示这些事实并不像它们看起来那样，听众反而真的会对你的矛盾论点表示支持。

我仍然觉得我推荐的这本书是受欢迎的。当然，我并不否认，这些书在图书馆中借阅率有些低；但我觉得这正是这些书受欢迎的征兆。你看，当一本书真的受欢迎时，读者会买书或跟朋友借，他们很少等得及去图书馆借阅。

事实告诉我们，这样的谬误通常是受欢迎的，也能说服一些人。

改变立场，站队很重要

当不能达成共识时，人们会选择一些自我防卫式的语言，先缓和气氛，然后再慢慢地入侵对方的思维。

一般来说，人们常用的防卫方法有三个：一是，运用闪烁其词使论点看起来暧昧不明；二是，重新定义话语的意义，以示意在言外；三是，完全改变之前坚持的论点，并不断地宣称它们的一致性。不管用什么方式，当人们意图转移说话的本意时，就是使用“改变立场”谬误。

请看下面的例子：

我是说过我喜欢那个计划，而且觉得它是个不错的计划。但是，我也持有跟你们相同的反对理由，这大大加强了我一直主张的意见，我的立场就是：这个计划不够完善到能让人喜爱。

不难看出，这个被孤立的男子像是芭蕾舞者一般，优雅地从一端跳到另一端。这个谬误的根源就是瞒骗。在成功转移立场后，他就能有效回避对原先立场的批评，对原有立场的理解与评论，这些在新的立场之下都无足轻重。同样的，所有的评论也必须针对这个新的立场从头来过，因为之前的评论都跟这个新立场毫无关系。

我觉得我们这个选举应该会有很好的结果。例如，我们知道很多事情对强化这个政党有帮助。而我们也知道，当政党回应批评时，也能够获得力量。就在昨天，民调显示，我们的支持度下滑了9个百分点，我觉得.....

在每个选举中，这样的论述在落选一方的言论中都会出现，它就像在说：“我不认为一个3：1的比赛分数，可以被视为分数为‘1’的一方失败，它只是在预示一个更大挑战的到来.....”

在政权交替之时，总是免不了会出现改变立场的谬误，这是因为一个不成文的规则：每一个政客都不能对任何事情改变他的看法。假如有所动摇，就意味着他承认之前所做的事情都是错的，连带现在也可能是错的。因此，必须要坚持论点的正确性。改变立场或许看起来有点不稳，但却能够保证政策的连贯性。

在一切事物的存在都可以被叫做神圣的宗教论述里，讨论的基础通常在不同的立场上跳来跳去，总是可以用类似像“魔鬼撒旦在空中飞”开始讨论，然后以宇宙间抽象深奥的原理进行总结。

改变立场的主要作用就是自我保卫。我们不可能试着用一个新的立场去瞬间说服，但可以借此避免被人发现自己是错的。等慢慢地取得了信任，你就可以找机会进行说服了，那时对方往往更愿意相信你。

在听过他的叙述后，我要说的是，我觉得史密斯先生提出的修正建议，即在我的提案中加入“不”这个字，也是我本人正要表达的意思。因此，我接受了他的建议，以改进我的提案。

不擅长改变立场没关系，你可以每天对着镜子做肌肉训练，让镜子成为你的见证者。在改变立场的过程中，也许你的双脚会微微颤抖，但不会有人注意的。

第五章

谈判的逻辑言之凿凿，有逻辑才能战斗下去

论证不等于争吵，它需要真诚

论证是一个理性探讨的过程，无论在谈判中的处境多么窘迫，都不要将它和争吵混为一谈。论证和争吵有着截然不同的目的，论证的目的是发现真相，而争吵的目的仅仅是击败对手。有许多人，尽管他们愿意花时间和你争吵，却不愿意或者没能力和你进行论证。不要在这种人身上浪费时间、精力，和这种人进行争论没有任何实质性的意义，他们只会让你的语言逻辑能力越来越差。

在一场真正的论证中，有一项品质是非常重要的，它就是真诚。

真诚是正确推理的必要条件，但不是充分条件。假如你对自己公然鼓吹、极力辩护的观点都不信服，那么你就是在滥用推理，这会使你的说服力大大降低。

恐怕没有人愿意和对自己观点都不认同的对手辩论。更让人无法忍受的是，当你为自己深信不疑的某事和对手进行了长时间激情四溢的辩论后，忽然发现你的对手仅仅是出于对辩论本身的偏爱，而不是出于对观点的坚持才跟你针锋相对时，你心里会有什么感受呢？

但是，只有多愁善感的人才会相信论证中有真诚就已足够。无数事实告诉我们，绝对真诚可能会带来错误。可能你绝对真诚，但同时也绝对错误。真诚不会让谬误变成真相。我们需要真诚，但我们更需要正确。

如果想要你的论证正确、合理、符合逻辑，那你就要懂得常识。逻辑生于常识，但又高于常识。逻辑思维的出现、非逻辑思维的避免，都植根于生活中的常识。

概括来说，常识是对日常生活中出现的事物的敏锐洞悉。它需要可靠的辨别力，通过语言来揭示事物的特征，并且重在表达而不是炫耀，不欺瞒是它的行事准则。

了解的常识越多，我们的论证水平就会越高，思维就会越符合逻辑。

构造论证，寻找真实有力的前提

如果要构造一个论证，那就不能忽视两个老生常谈的要素：前提和结论。仅仅有命题可不行，因为论证不会自动建立起来。在你的命题中，必须要有一部分（前提）来支持另一部分（结论）。

假设你很清楚自己想得出什么样的观点（结论），我们接下来要做的就是确定前提。

请问自己两个问题：这些前提可以支持我得出我要的结论吗？是必然能得出还仅仅是高度可能的？简单来说，就是你的前提一定要符合两个标准：真实、有力。

毫无疑问，前提必须是真实的。只有存心欺骗的人，才会刻意用虚假的前提来模糊视线。而我们要警惕的是，不是任何情况下正确与错误都可以一眼看穿。

某个前提可能是完全的正确，但却不是恰好的正确。假如你对论证中要使用的证据有一点点的怀疑，在使用前请重新检查一下。这对于得到事实真相有非常重要的意义。单个命题中包含的几个主张必须全部是真实的，仅仅有部分真实是不行的。

史蒂芬是参议员候选人，他的代表在演讲中提到：“越南战争时，史蒂芬在海军服役，并荣获了紫心勋章。”不幸的是，一个极具探索精神的记者发现，尽管史蒂芬确实曾在越南战争中服过役，但他既不是海军战士，也没有获得紫心勋章。于是，整个演讲都会受到置疑，当然这是应该的。

也许一个特称命题 ^① 完全正确，但是由于表达方式不当，导致不能被听众轻易地接受。所以，清晰的、合适的语言极为重要。比如，你想告诉一个长辈你是自由职业者，你说：“我是soho一族。”尽管你表达的内容是真实的，但她很可能不明白你在说什么，因为她听不懂你的表述。

就像我们所知，一个真实的前提并不能保证它对所要证明的结论直接有效。只有那些给予结论最大限度的直接支持的前提，才是相关前提。假如有几个前提同时支持一个结论，你也完全没有必要在论证中全部用上。每个前提对结论的支持程度是不同的，我们要做的是剔除相关度弱的前提，否则它们就会分散人们对相关度强的前提的关注度。

在一个论证中，就算几个前提的相关度都很强，都能有效支持结论，最好还是不要同时全部使用。限制前提的数量是一个明智的选择，它不仅能使你的论证重点突出，还会给人留下更加深刻的印象。另一个要注意的是：个别前提可能会对某些特殊的听众有不同寻常的意义。因此，在面对这些观众时，你要恰如其分地使用这些前提。

最后一个需要注意的问题，也是无数语言逻辑高手的忠告：了解你的听众。关于这个问题，你务必要记住，尽管逻辑学是一门科学，但它同样是一门艺术。一个论证往往有两个目的：一是，得出正确的结论；二是，说服听众接受。为了达成后者，在进行论证时，我们必须选择适合于听众的方式，根据听众的特点选择合适的论证。这也恰恰是逻辑学艺术性的原因所在。

最经典的论证——三段论

通过阅读前文，我们可以知道，三段论是一种常见的论证或推理形式，由古希腊哲学家亚里士多德确定。三段论（syllogism），这个词源于希腊文syn（综合）以及logizesthai（推理），因此有“综合推理”之意。

由于在每个直言三段论（categorical syllogism）中都有三个句子，而每个句子又可分成四种句式〔全称肯定（A）、全称否定（E）、特称肯定（I）、特称否定（O）〕，所以能产生64种直言三段论。此外，每个三段论都有四格〔也就是大项、小项与中项（middle term）的排列，由于第四格在实际中运用不多，这里不作讨论〕之分，因此总共有256种形式的直言三段论。

逻辑学家又将直言三段论分为有效的与无效的两种。尽管有效与无效对当代大多数逻辑理论体系来说相当基本，但它在本书并不是重点，因为我们探讨的是实用逻辑，而不是形式逻辑，是用来帮助读者认识真理，而不是帮助读者熟悉西方世界的知识遗产。

请思考下面这个论证：

- （1）所有哺乳类动物都是温血动物（大前提）。
- （2）鲸鱼是温血动物（小前提）。
- （3）因此，鲸鱼是哺乳类动物（结论）。

在这个三段论中，结论为真，但该结论根本不能从前提逻辑地演绎出来。前提（1）并没有说所有温血动物都属于哺乳类动物。假如前提（1）的确如此表示，则它肯定是错误的。事实上，许多证据表明恐龙是温血动物（它们是动物），而鸟类也是温血动物（它们是动物）。所以，前提（1）与前提（2）并不能逻辑地推导出结论（3），因为前提（1）虽然为真，但它却不能包含有些温血动物不属于哺乳类动物的事实。下面我们再举一个汽车的例子：

- （1）所有本田汽车都是汽车（大前提）。
- （2）我有一辆汽车（小前提）。
- （3）因此，我有一辆本田汽车（结论）。

事实上，我的确有一辆本田汽车，因此结论为真，但这段论证不符合逻辑，因为前提（1）并没有陈述所有汽车都是本田汽车。事实上，假如前提（1）确实如此陈述，则它必定是错误的，因为除了福特之外还有许多其他品牌的汽车。

在鲸鱼与汽车的三段论中，问题出在同时在大前提与小前提中出现的中项，因为它并没有涵盖所有可能的温血动物（例一）或汽车（例二）。技术性的说法是大前提的中项不周延（distributed），也就是它并不能适用于温血动物类或汽车类的每个成员上。因此，结论实际上是为伪的概括。

有个特别著名的三段论提供给我们另一种观点，说明三段论的理会给人们惹上麻烦：

- （1）人都会死（大前提）。
- （2）苏格拉底是人（小前提）。
- （3）因此，苏格拉底会死（结论）。

这个结论为真，因为苏格拉底在喝下毒药后死亡也证明了这一点，但这个三段论只有在它涵盖迄今为止所有的观察时才为真，它不可能逻辑地适用于未来可能发现不死之谜的那代人身上。只要未来有一个相反的例子，这个三段论就会因反驳而不成立。

再看看下面这个三段论，你能找出缺陷吗？

- （1）某些人会死。

- (2) 我不是某些人。
- (3) 因此，我不会死。

如何用三段论唬人

在生活中，有很多逻辑混乱的三段论，这些唬人的三段论有些是“桥”的问题，有些则是河对岸的“两个人”有问题。那么，到底是唬人的高明，还是倾听者没手段呢？

语言逻辑高手研究发现，唬人的三段论多采取以下三种方式：

一、套换概念

太极是中国人特有的一种功夫。

大勇是中国人。

所以大勇会中国功夫。

在生活中看到这句话，是不是立刻会觉得这是一个谬论，但是又没有办法从理论上将其推翻呢？其实不然，第一个句子里的“中国人”和第二个句子里的“中国人”并不一样。前面的中国人特指那些会武术的中国人，已经将不会武功的中国人排除在外，然而后面句子的“大勇是中国人”却是指代全部中国人。这种概念上的相互套换，很容易让听者误入文字陷阱。

特别是在博大精深的汉语中，有着许多同意或者近义的词语。甚至同样的词语在不同的环境中，也会产生不同的效果。于是，在平时的说话中，就出现如上文中套换概念一样，用一个其他概念去套换之前的大概念，进而迷惑听者的骗人谬论。

二、自设概念

在平时的说话中，我们总会听到一些模棱两可的概念，比如“比较多”、“相对合理”、“跟××一样”，这些模糊的概念通常具有主观的色彩。请看下面的故事，寻找其中的模糊概念。

从前有一个皇帝，喜欢出一些智力题来为难下面的大臣。

有一天，一位大臣犯了一个大错，皇帝准备将他凌迟处死。但是，满朝官员集体为这位大臣求情。皇帝没有办法，于是就对这位大臣说：“赦免你的死罪可以，但是你要回答我一个问题。”皇帝思考了一下，继续说：“这里有一把匕首，你不能折断它，不能碰它、不能拿磨刀石磨它，但是你要让它变短。”

大臣听完皇帝的要求，到门口借来侍卫的长剑放在匕首旁边，然后说：“禀告皇上，它变短了。”

皇上没有办法，只得赦免了这位聪明的大臣。

不难看出，这里便是自己设定概念惹的祸，长短好坏本来就是一个相对的概念，类似于英语语法里的“比较级”，只有相对而言才能分辨出长短好坏。比如故事里的匕首，它的长短也是如此，匕首跟长剑放在一起，自然会显得短了。

生活中也有不少用自设概念骗人的例子。

领导要求公司员工要把公司的卫生当成家里的卫生一样搞。

于海是公司的一名成员。

所以于海要把公司的卫生搞得跟家里的一样。

在这段叙述中，领导要求于海要把公司的环境搞得和家里的卫生环境一样，然而“和××一样”到底是个

怎样的标准呢？三段论中的大标题假如设定成自己的标准，那么后面的演绎过程和得出结论自然而然就是自己说了算。

三、逻辑推理不存在

美国在西部大开发的时候，一度在各州打出这样的宣传口号：“因为全世界所有资源都是人类共享的，西部是人类宝贵的资源之一，所以我们也有权进行开发。”

这简直就是强盗式的逻辑推理，美国人打着这样的旗帜开始驱赶西部的原始居民，进行了历史上极为有名的西进运动。我想知道的是，这个逻辑真的存在吗？

在日常生活中，我们常常理所当然地认为某些逻辑是成立的，比如：

（1）因为中国的人口太多，资源没办法平均分配，所以有些人要去当领导，有些人要去当员工。

（2）因为山西的矿产资源太多，当地居民开采不过来，所以许多外来的务工人员开始来煤矿开采。

这些逻辑说话看似结构严密，但是从逻辑关系上无法进行推导和演算，我们在平时的说话过程中，要像语言高手学习逻辑口才，不仅要注重结构上的逻辑不能出错，更要注重连接逻辑的合理性。

如果一个人常常使用强盗逻辑，便让人觉得说话霸道无理，更多的时候会让人觉得他说的话没有逻辑性的，而且还会使自己的沟通能力受到制约。

结论要反映前提的量

所谓命题的量，指的是它是全称的还是特称的。一般来说，命题的量由它的主项决定，比如，“每一只鸽子都是鸟”，属于全称命题；“一些树是每年落叶的”，属于特称命题。在三段论的论证中，假如前提中有一个特称命题，那么它肯定会被反映在结论中。假如一个前提以“一些”开头，那么结论肯定也会以“一些”开头。

在结论中，量必须以更绝对的方式表现出来。这就是说，出现在结论中的某项的量，不管是关于主项的还是谓项的，都不能超越前提中同项的量。换句话说，假如结论中某项是全称的，那么前提中某项也必须是全称的。为了让这个观点更清晰，我们来看下面的例子：

每个物理学家都是科学家。

每个物理学家都努力工作。

所以，每个努力工作的人都是科学家。

分析：就算我们知道两个前提都是正确的，我们仍然直观地感到这个论证存在严重的问题，只是我们不能一下子抓住要害。然而，假如我们牢记以前学过的一些知识，仔细研究一下，还是可以正确找出症结所在的。需要注意的是，结论是关于“每个努力工作的人”的，此项无疑是全称的。但是，假如我们来看小前提中的同项，会发现它是一个肯定命题的谓项，这种情况一般是特称的，或者说的不周延的。将前提中的特称项在结论中变为全称项，就像上面例子中所做的那样，肯定是不合逻辑的。

我们在刚开始就说过了，如果想得到特称的结论，就要有特称的前提。那么，假如有两个特称的前提，会出现什么情况呢？请跟我看下面的例子：

一些青少年学习葡萄牙文。

一些国际象棋冠军是青少年。

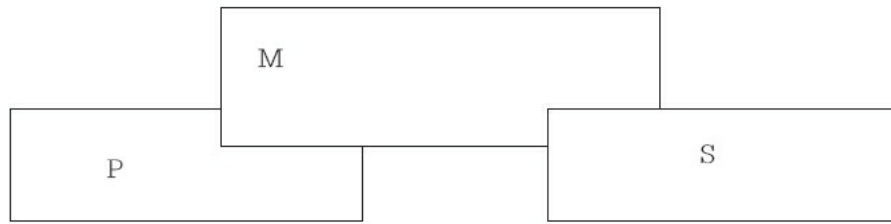
所以，一些国际象棋冠军学习葡萄牙文。

分析：结论不成立。也许一些国际象棋选手是学习葡萄牙文，实际上，这种可能性也很大。但是，这个论证不能证明这是必然的。解释这种情况的普遍原则是：两个特称的前提不能得出确定的结论。让我们研究一下，是什么在影响两个特称前提得出必然结论？首相，我们先看看这个论证的中项，应该是“青少年”。在大前提中，它是特称的——“一些青少年”。在小前提中作为谓项时，它同样是特称的。也就是说，我们的中项没有一次是周延的。这样导致的结果就是：中项没有足够的能力联结大项和小项。

为了表述得更明白，我们把这个论证用符号表示出来：

一些M是P；一些S是M。

所以，一些S是P。（“一些S”不一定跟“一些M”是重合的，见下图。）



不难看出，其中P与M有联系，S与M也有联系，但是P与S之间不存在必然的联系，它们之间可能没有任何关系。而结论却认为是P与S有联系，所以结论是错误的。

结论要反映前提的质

所谓命题的质，指的是它是肯定的还是否定的。假如论证中的结论是否定的，那么前提中至少有一个必须是否定的。让我们来探讨一下，假如论证中大小前提都是否定的，会出现什么情况：

没有女人是儿子。

没有男侍应生是女人。

所以，没有男侍应生是儿子。

显而易见，结论是错误的。两个否定前提的影响跟一个不周延的中项是一样的。论证中，一个不周延的中项不能起到有效联结大项和小项的作用，所以两个否定前提也不能起到联结作用。男侍应生和儿子都与女人对立是事实，但这个事实不能得出他们两者本身也对立的结论。

肯定前提、否定结论的论证是否有效呢？我们来看下面的例子：

所有的鸟都是脊椎动物。

喜鹊是鸟。

所以，喜鹊不是脊椎动物。

不客气地说，这个论证根本就是在胡说八道。结论根本不承袭前提，从内容上、逻辑上都说不通。毫无疑问，这个论证是错误的。请再看一个例子，一个带有否定结论的正确论证：

没有宾夕法尼亚居民是加利福尼亚居民。

全部的斯克兰顿（位于宾夕法尼亚州东北部的一个城市）居民都是宾夕法尼亚居民。

所以，没有斯克兰顿居民是加利福尼亚居民。

在这个论证中，宾夕法尼亚居民和加利福尼亚居民（大前提）是完全对立的，而斯克兰顿居民是被宾夕法尼亚居民（小前提）完全包含的子集。所以，斯克兰顿居民这个小子集和加利福尼亚居民这个大前提也应该是完全对立的，结论完全正确。

因为是你说的，所以不成立

起源谬误跟达尔文（C.R.Darwin）和孟德尔（Mendel）没有任何关联，它跟论证的起源有直接关系。大部分情况下，人们都不会相信来源于他们所厌恶的那些人的意见，就算这些意见能够提供相当大的好处。凡是驳斥论证或意见，是因为讨厌意见的出处，就叫做起源谬误。这种谬误又被叫做“诅咒出身”，也就是对论证及其来源全部予以否定。

请别一直想着火车准时的事情，只有墨索里尼才会想要火车准点。

先不管墨索里尼对火车的看法是什么，火车要准点这件事却没错。坏人，尤其是啰唆的坏人，偶尔也会说对一两件正确的事，这就如同乱敲打字机的猩猩，偶尔也可能拼出一个对的单词。没错，希特勒非常重视道路安全，墨索里尼在火车这件事情上，可能就是运气好说对了。

起源谬误的争论点在于，论证的起源会对这个意见的有效性产生影响。有的时候，邪恶的人也能给出有用的意见，就像圣人也有犯错的时候。无论一个意见是好是坏，我们都不应该被它的来源所影响。

这个谬误在时尚流行界最为常见。一个当红的受欢迎的人，他的看法会受到重视，甚至会引领潮流，但是如果相同的看法来自一个过气的人，则会被摒弃。简单理解这个谬误就是，因为是你说的，而你本人令人厌恶，所以你说的不成立。很明显，这种逻辑是说不通的。

我们再看一个例子。

只有私人土地发展商会对议会所提出的公交车时刻表持反对意见，他们的意见可以被忽视。

为什么会被忽略呢？这些私人土地发展商也可能提出不错的意见，或许是因为他们在地方政治上名声不好吧。假如这些反对意见来自地球之友，可能就会得到更多的同情票呢。

当论证的观点出自少数几个历史上被普遍厌恶的人物时，恐怕没有其他场合比这更常见到起源谬误了。比如，将某个观点跟希特勒连结，就已经足够让这个意见被唾弃，而他的前辈成吉思汗及匈奴王阿提拉，尽管留下的著作很少，却留下了许多意见。在个别情况下，这些令人厌恶的名字成了形容词，只要冠上马基雅维利者（Machiavellian）或希特勒追随者之类的称号，就能够使这些意见被社会大众所不接受。

基因修补是一种法西斯主义，也是希特勒一直尝试在进行的事。

事实上，希特勒的确喜好以他所认为的优良物种来进行繁殖，但不一定跟消除特定疾病的基因重组方式相同。从希特勒已知的联想观点来看，育种工业与培育名犬，就一直这么做。还有，大众汽车（Volkswagen）跟高速公路也都进行的卓有成效。

使用起源谬误具有很大的破坏性，你所需要进行的，就是指出你对手的意见在本质上属于纳粹主义，然后再提一下奥古斯都·皮诺切特和萨达姆·侯赛因曾做过的坏事。另一方面，举出特蕾莎修女还有黛安娜王妃的善行，以便跟恶人的行为进行对照。

有立场的修辞，措辞的学问

故意利用带偏见的措辞能够对判断的结果产生影响。在使用某个字眼时，如果你是为了计算能否换来更友善或更有敌意的态度，而不是呈现未经修饰的事实，那你的措辞就是有立场的，并且犯了圈套语词谬误。

请看下面两则消息的头条标题：

第一：希特勒传唤军阀！

第二：达拉第先生咨询国防部长

这两句头条标题在传达这样的信息：德法两国领袖会见他们的军事头子。不同的是，在德国称“军阀”，但在法国叫做“国防部长”。德国的领袖被简单地称为“希特勒”，没有头衔，并且专横地“传唤”高级军官。反之，达拉第则被称为“先生”，由于他是一位优秀的民主人士，所以用“咨询”一词。

相近的同义词在意思上往往有着微妙的差别，应用后会对陈述的态度有所影响。这个谬误，是从态度而不是论证事实的部分衍生，试图以不当的方式得到纯论证无法表达的效果。这附加的“微言大义”，跟所说的事实或假话没有任何关系。语言的表述方法有很多，比如将我们的态度融入话中，就可以引起其他人的响应。我们可以说一个人健忘或疏忽、动摇或屈服、自信或自大，这些字眼都具有主观性，它们的准确性依赖于听者的感觉和他们诠释情景的方式。如果想给出一个公平的论证，那就要有意识地努力以理性中立的方式提出自己的意见。

请看下面的例子。

英国又被发现拍独裁者的马屁。

也许，英国是在跟强权维持友好关系。需要注意的是，“被发现”暗指他们的非法秘密被人识破。督导陪审团的法官席最喜欢使用圈套语词。英国法律通过费劲的监督，授予陪审团裁决的权力。大部分法官都会谨慎地选择用词，以帮助审议那些不幸者，进而填补法律程序本身的不足。

我们是应该相信这个哭哭啼啼、已认罪的变态，还是那个有荣耀跟诚信美名的善良之人呢？

假如你想过这一问题，就是个改变你心意的好机会。一连串的动词变化产生不同的圈套语词，供叙述者运用来描述自己、跟他讲话的人或缺席的第三方，比如：“我很坚定，你很顽固，他是个石头脑袋。”

争论的描述还可以借助措辞的选择，引导听众选择支持的一方，而不仅止于所陈述的事实本身。这在体育新闻中比较常见。

在第一个半局时，苏格兰队偷偷进了一球，但英格兰队努力不懈，终于在第二个半局时扳回了一城……

能猜到主播是站在哪一方的吗？除了体育新闻，政治新闻也会出现类似的论调。

我想民众都可以区别工党的贪渎与保守党的承诺。

毫无疑问，发言者肯定站在保守党一边。对于圈套语词的行家来说，电视上的大众议题节目是非常有趣的。里面展示了很多利益冲突。他们提供材料，跟你一起分享他们的偏见；他们的权威需要一些客观与平衡的外衣。一旦明显的偏见出现，他们就会狡猾地装饰圈套语词来弥补。举例来说，哪一方是“恐怖分子”？哪一方称为“自由斗士”？哪些国家是政府？哪些国家叫做政权？

尤其在你需要说服别人的时候，你会发现圈套语词非常有用，你描述的场景会展现其中一个选项的黯淡前景，然后对比出另一个会产生美好结局的选项。你的听众将永远搞不清楚，你为什么能够如此轻易地变换立场。

你是愿意相信那个受国际敬重的专栏作家写出的严谨文字，还是相信语无伦次、默默无闻的庸碌作者写出的东西？你能不受这栋建筑物外那群示威者的声音所影响吗？
我不会被那群暴徒的叫嚣给吓到。

在描述行为时，你也可以向他们一样为自己的文字加载这些态度，以便让无知的旁观者也能明显地区分出什么是审慎的投资，什么是盲目的花费，哪些是你应得的津贴，哪些属于侵吞的公款。你冷静的证词务必要跟他们的陈述内容形成强烈对比，这样你才能给自己拉更多的选票。

一场竞争与合作的争论

我们先一起来看一个例子，希望这对你更加得心应手地找出价值观假设有所帮助。

置身于不同的工作场所，往往需要面对不同的工作环境。有的地方实行差别工资制，这里主要以你的工作表现为评价标准，并将它跟其他员工相比较，以此来决定是否给你涨工资。有的地方则喜欢创造一种和谐的工作氛围，大家作为一个团体一起工作，老板涨工资主要看的是教育程度或工作经验。这类工作场所让员工之间形成了良好的关系，大家作为团队一起奋斗。

我要问的是，哪一类工作环境可以产生更高的生产率呢？是那种每个人都跟其他人争得你死我活，生产率是涨工资的唯一依据的工作环境；还是那种培养团队的整体意识，大家一起奋斗来提升生产率的工作环境？

两种立场的立足点分别如下。

结论一：工作场所应该实行差别工资制。

理由：涨工资的唯一依据就是个人的工作表现，效率高涨得就快，因此，这类工作场所能够为员工努力工作创造最大的动力。

结论二：工作场所应该为员工提供一种团队协作的环境。

理由：假如员工之间相互尊重，他们创造出的工作环境就会积极向上，因此，这类工作场所可以有效提高生产效率。

注意，涨工资建立在个体生产率基础上的那种工作环境格外看重竞争。营造这类工作环境的人相信竞争会提高生产率，因为它激发了个人的工作激情。因此，他们宣称团队协作的环境会阻碍竞争的热度及生产力的发展。

价值观假设：在这种情况下，人们更重视竞争，认为合作会制约生产率的提高。

另一方面，那些认为团队协作会创造出最大生产率的人，往往格外重视合作。在这个团队中所有人工作都不是为了自己一个人，而是为了公司整体（或团队整体），他们相信一起工作能让团体变得更加斗志昂扬，因此也就更富有成效。他们认为跟提供绩效工资的地方相比，团体协作更有助于创造良好的工作环境。

价值观假设：在这种情况下，人们更重视合作，认为竞争会制约生产率的提高。

因此，这场争论中最主要的价值观冲突就是合作和竞争之间的冲突。支持绩效工资工作环境的人，认为同事之间在工资报酬方面是竞争而不是合作关系，并相信只有竞争才能制造出最富有效率的环境。他在这个问题上的立场并不代表他就不看重合作，这两个价值观可能对他而言都很重要，但是就工作场所来说，竞争要更为重要。

请记住：涉及规定性论题的完整推理一定要具备理由和价值观假设。假如你发现了一个价值观假设，你该如何应对呢？

很简单，回想一下每个关键问题的目的——是为了让你最终能够客观地评价推理过程！因为你懂得有思想的人都会有不同的价值观假设，所以你知道自己有权质疑他会做出这个价值观假设的原因。作为一个批判性思维的人，你绝对有资格说出疑惑，因为任何一个想要进行论证的人都有必要提供一些解释，以便说服你接受那个论证中暗含的特定的价值观假设。

答非所问，聊聊不相关的

在我们所知的谬误中，混淆论题是历史最为悠久的了，由亚里士多德最早提出。当某人相信自己能够证明一件事，却成功地证明另一件事，来代替原本打算要证明的事情，他就犯了混淆论题谬误。他不仅从侧面避开了争议，而且还直接得出了另外一个结论。

为了要进一步证明教育的价值，我坚持反对这个让学生提早离开学校的政策。

事实上，证明教育的价值并不能成为提早离开学校的反证。如果真的要看出差异性，或许需要其他形式的教育，而不仅仅是到学校上课。此谬误假设一个结论可以等同另一个，然而实际上它们却是不同的论点。简单来说，就是被证明的论点跟说话者寻求证实的那个论点并不相关，也就是答非所问。

在论证的过程中，支持第一个结论的相关论证正悄悄被省略，而支持不相干结论的论证却反客为主，变身为主角。

我的委托人怎么可能策划这起谋杀呢？我有他当时根本不在国内的证据。

这位代理人真是言之凿凿，可是，这就能说明他不会在出国前就安排好，或是用电话进行远程遥控了吗？

混淆论题在辨识上有很大的难度。这个谬误的力量，在于这个结论尽管是不相干的，但论证却是有效的。大部分人都会专注于论证的正确性而转移注意力，然后忽略那个不相干的结论。

赌博是个有意义的职业吗？相信我，我们比任何人都要更为努力。每天除了工作时间外，都会花上数小时去研究它。

好吧！你的态度确实很认真。但是，这样做真的值得吗？混淆论题尽管简短，但几乎每次能够成功，就像某人被指控曾经做过某件事，被指控者总是能从容地坦承自己曾经做过其他的事。

这个谬误，是所有新闻业及政治圈的核心特性。此谬误像惯例般被使用，无论是在摄影棚的灯光下，还是在街上不停闪烁的照相机下，一次又一次地上演。热切的记者严肃地用某件事指控那些政客，而政客则用同等的严肃态度诉说着另一件事，并声称不是自己干的。

“部长，你放任贫民的生活水平实质下降的事情，是否属实？”

“我们已经做的事情，是为膝下无子的单身女性增加3.7%的零用金，还有增加3.9%的零用金给有两个孩子的寡妇们。这两样措施，跟我们的对手在执政的一年期之中提出来的福利相比，要好很多了。”

假如是在较为轻松自在的录音室访谈场合，恐怕部长先生更会厚颜无耻地有如皇家小号手一般，肆意吹响他的混淆论题：

好吧，主持人，我想这不是重点，对吧？我们已经做的是……

你可以确定这就是重点，只不过他不想让你知道。由此来看，你也可以利用这个谬误来建筑自己的防御工事，听众会对你证明自己没有做过的事情产生兴趣，注意力将从你做过的事情上转移。你的证据越用心越注意细节，就会有越多的人忽略你被指控的事。

另一方面，你还可以以攻击的角色身份使用它，证明全部的事情，而独独忽略最有关系的那个。假如你的主题为是否应该禁止人们参与你所不认同的活动时，你就可以好好谈谈核能发电、猎杀动物及精制白砂糖等这些不相干的事。

早晨在公园慢跑应该被制止。有些学术研究发现，早晨在公园慢跑不仅不会降低健康的风险，反而会对健康造成一定的威胁。

就算是真的，这能当成禁止早晨在公园慢跑的论证吗？这个论证听起来跟慢跑者的健康没什么关系，反倒是跟说话者的良心有一定的关系。

用幽默转移对方的注意力

在辩论的过程中，如果使用跟主题不相干却诙谐有趣材料，以转移对论证的注意力，就犯了不相干的幽默谬误。比如：

对手的立场，让我想起一个以前听过的笑话……

这个故事很可能会使听众忘记之前辩论的内容。事实证明，当幽默娱乐大家并且让讨论更加生动有趣的同时，它也能起到分散注意力的作用。这个谬误的目的并不在于幽默的使用，而是如何用幽默把听众的注意力从之前辩论的焦点引开。笑话可能会轻松赢得听众的笑声，但如果要赢得辩论还需要一定的语言技巧。

国会议员汤马斯·马赛有一项提议，将圣诞节改名为基督潮（Christide），因为这个节日是天主教的节日，用在新教国家是极为不妥的。他立刻被反对者给打断了，反对者问他：“你是否也愿意被改名为‘汤马斯·马潮’之类的？”然后，提议在喧嚣中被遗忘了。

应用这种谬误的典型就是在政见发表会上质问起哄的人。那些人的鸣叫声伴随着国会选举，用更有趣、更有智慧的理由，掩盖一切合理的论证。假如他们的叫声得到候选人更精彩的响应时，甚至有一部分还成为名人名言语录中“无名的质问者”。英国政治家劳埃德·乔治（Lloyd George）、丘吉尔（Winston Churchill）及哈洛德·威尔森（Harold Wilson），都曾经使用过这种声东击西的笑话来挫败对手。

在英国的议会上：

有人问第一位女下议员南希·艾丝特：你了解农业吗？猪有几只脚趾头？

她面不改色地说：你为什么不脱掉鞋来数数，那样能更快知道？

有个常被引用的不相干的幽默经典，我们来看一下。

卫博福主教（Bishop Wilberforce）跟赫胥黎（Thomas Huxley）辩论进化论，对进化论抱持蔑视的主教问赫胥黎：“你说你是猴子的后代，到底是你的祖父还是祖母是从猴子变来的？”

赫胥黎的回答也堪称一绝，他说：“从猴子演化成人并不可耻，但假如我有一位祖父跟你一样聪明睿智、权势显赫，却只会用这些轻浮的话来嘲笑我们严肃的科学，我宁可让一只猴子做我的祖父……

理性论证使用者要面对的问题是，捧腹大笑跟嘲讽一样难以辩驳，跟关心论证是否合理相比，听众往往更乐于哈哈大笑。一个宗教教派的发言人经常邀请听众提供跟他见解不同的《圣经》引文，当听众一如往常地回答时，他总会这样给予回应：

“这听起来就像是基世记（Guinnesses），而不是《创世记》（Genesis）。 ”

于是，那些自告奋勇者总是被一阵大笑弄得狼狈不堪。

身为策划公众辩论的人，应该背着一个背包，里面装满随时可以使用的、为听众量身定做的笑话。至少，在欢快的笑声中，你的敌对方的权威也将逐渐被消融，而你也能争取到更多的时间，以思考下一步棋该怎么走。

不管在什么时候，要想做到适时地使用不相干的幽默，都离不开智慧和经验的累积。在大学生活中，参加辩论的经验会让你知道，怎样才能快速地思考。假如想要表现风格，笑话不一定要特别机灵。我曾经听过一堂辩论课，甲方为销售可装载核子武器的飞机给独裁国家，制造了一个完美的有效论点，而一方却提出手推车也会有相同效果，结果甲方一下子就被难倒了。

一个大学生被指控屡犯纪律及品行不良，在谴责过程中，他严肃地对听众说：

“我希望可以接受谴责，并且当众公布我母亲的名字，因为她总是说我是个非常淘气的男孩。”

你也笑场了吧？我想你已经知道结局了，控方的论证在一片哗然之中瓦解。

终极谈判，讨价还价的策略

古语云“世事如棋”，生活中的每个人都是棋手，每一个行为就像在一张看不见的棋盘上布一个子，精明慎重的棋手们相互揣摩、相互牵制，人人争赢，下出诸多精彩纷呈、变化多端的棋局。要想在讨价还价的对弈中胜出，不懂博弈是不行的。

春秋时期，有一年郑国发洪水，一个富商不小心溺水身亡。有人碰巧发现了他的尸体，富商的家属急于赎回尸体，但得到尸体的那个人要价很高。

富商的家属向邓析（名家学派的创始人）讨教，问如何避免对方出高价。邓析说：“不必着急，得尸者不可能把尸体卖给别人的。”得尸者听说后，着急了，也来找邓析，问他有什么好办法争取到高价。邓析说：“不用急，富商的家属在别处是无法买到尸体的。”

从这个案例中我们可以看出，邓析的逻辑思维很清晰，得尸者能否以高价卖出尸体，有赖于家属是否愿意接受这样的高价；家属能否以尽可能低的价钱赎回尸体，有赖于得尸者是否能接受这样的低价。邓析的建议很中肯：博弈的双方都可以根据自己的目标偏好跟对方理性地讨价还价。

通过分析“赎尸博弈”的效用矩阵，我们不难发现，在这个博弈中存在三个纳什均衡又称为非合作博弈均衡，是博弈论的一个重要术语，以约翰·纳什命名。

第一，出高价、要高价，这是一个对得尸者有利的结果。假如富商的家属（赎尸者）不能正确判断得尸者的行动选择，就会因急于赎回尸体而出高价，并导致出高价、要高价的纳什均衡出现。

第二，出低价、要低价，这是一个对赎尸者有利的结果。假如得尸者不能正确判断富商的家属（赎尸者）的行动选择，他就会因急于卖出尸体而要低价，并导致出低价、要低价的纳什均衡出现。

第三，出中价、要中价，这是一个双赢结果。假如得尸者和赎尸者都听从邓析的建议，他们就会在坚持自己的目标偏好的前提下理性地跟对方讨价还价，那么，最有可能达成一致的成交价格就是中价（出中价、要中价），导致双赢的结局出现，使目标冲突转化为合作。

在商场竞争中，不管是日常的商品买卖，还是国际贸易乃至重大政治谈判，都不能免于讨价还价的问题。比如，中国加入WTO的时候，为了国家或民族利益跟许多发达国家讨价还价，进行了漫长而又艰难的入世谈判。从这个漫长过程的谈判中，我们不难发现：讨价还价的过程实际上就是一个谈判的过程。比如，发达国家首先对中国提出一个要求，中国决定是否予以接受，如果中国不接受，可以提出一个新的建议，或者等待发达国家重新调整自己的要求。这样，谈判双方相机行动，轮流提出各自的要求，形成了一个多阶段的动态博弈。

在商场谈判中，当谈判的多阶段博弈处于单数阶段时，先开价者具有“先发优势”；而处于双数阶段时，后开价者具有“后动优势”。这种现象在商场竞争中非常常见：非常急切想买到物品的买方，通常要以高一些的价格购得所需之物；急于推销货物的销售人员，通常要以较低的价格卖出自己所销售的商品。因此，富有购物经验的人买东西、逛商场时总是不紧不慢，就算内心特别希望买下某种物品，也不会到店员面前表现出来；而富有销售经验的店员们总是沉着地对顾客说“这件衣服卖得很好，这是最后一件”之类的推销辞令。

有这样一个故事：一个穷困潦倒的书生为了维持生计，准备把一幅字画卖给当地的大财主。书生觉得这幅字画至少值200两银子，而财主从另一个角度考虑，觉得这幅字画最多只值300两银子。从这个角度看，假如能顺利成交，那字画的成交价格应该在200~300两银子之间。要是把这个交易的过程简化为这

样：由财主开价，书生选择成交或还价。如果财主同意书生的还价，那交易顺利结束；如果财主不接受，那交易就结束了，买卖也就做不成了。

这是一个很常见的两阶段动态博弈的问题，应该借助动态博弈问题的倒推法原理来分析这个讨价还价的过程。由于财主觉得这幅字画最多值300两银子，因此，只要书生的还价不超过300两银子，财主就会选择接受书生的还价。但是，从第一轮博弈情况来看，书生会拒绝由财主开出的任何低于200两银子的价格，假如财主开价290两银子购买字画，书生在这一轮同意的话，就只能得到290两银子；假如书生不接受这个价格，那就有可能在第二轮博弈中将价格提高到299两银子，这时财主仍然会购买字画。从人的不满足心来考虑，书生选择还价的可能性很大。

在这个例子中，假如财主先开价，书生后还价，那卖字画的书生很可能获得更大的收益，这正是后出价所具备的“后发优势”。

事实上，假如财主具有博弈思维，那他可以改变策略，要么后出价，要么先出价但不允许书生讨价还价。如果书生不答应一次性出价，财主就坚决不会再继续谈判来购买书生的字画。这个时候，只要理清价位，即便不成交，那书生便一文钱也拿不到，只能继续受冻挨饿。从博弈的角度分析，书生妥协的可能性很大。

商场中随处可见利益之战。每一次的讨价还价，都类似书生与财主之间的卖与买，都是一个博弈的过程。假如能够运用博弈理论，就有更多的机会成为胜出的一方。

在商场讨价还价时，著名的最后通牒博弈也经常用到。有一个关于分蛋糕的故事：假设有两个朋友在分一块蛋糕，如何分配才能保证公平合理呢？有一个很简单的方法，就是一方将蛋糕一切两半，另一方则选择自己想要的那一块蛋糕。我们不妨先假设甲方负责切蛋糕，而乙方则优先在两块蛋糕中选择一块。很显然，在这种切蛋糕的规则下，甲方一定尽量把蛋糕切得大小相同。这就是著名的最后通牒博弈。

人身攻击，揭穿对方的品行

假如无法攻击对方的论证，那你还可以瞄准对方这个人。尽管揭穿对方的品行显得有些无人性，但它却经常被用来破坏对手的论点，并鼓励听众不给对手应有的认同。当你达成了目的，也就击败了对手。

格林博士振振有词地宣称饮用水加氟没有错，但是他并没有让我们知道，他跟十年前那位发表赞同安乐死和杀婴文章的格林医生是同一个人。

很明显，说话者对格林博士持反对意见，但他的逻辑却说不通，除非他说氟化物可以更有效地杀死老人和婴儿，但我们没看到这个论证跟饮用水加氟存在什么实质性的关联。

这个谬误跟其他相关联谬误的区别在于，并没有按其优劣对待论证。论证的成功或是失败应取决于论点的好坏。严格来说，辩论者的品德跟论证没有关系，就算是公关业也不一定总是错的。揭穿对方的过去，是因为我们不愿意去假设，一个良好合理的意见是由一个坏而愚蠢的人提出的。

现在，我就罗宾森教授的观点谈两句：他赞成合并两个学院。我不想在这里提及教授三年前的旧伤疤——酒驾，可是大家都要问问自己……

请注意，这个仪式性的否定往往是进行揭穿对方品行的信号，“我不希望像狐狸一般狡猾，但……”这个谬误的形式有很多种，有些独特到被冠上不同的谬误名称。如果想有效运用这个谬误，就要敢于大胆尝试，以便使遭受攻击的对象看起来的确有可疑之处。

之所以会使用揭穿对方的品行，就是为了让论证者的论述受到怀疑。当律师们在诘问敌意证人（对当事人实际上怀有敌意的证人）时，会小心地在“建立证人的品格”与揭短的人身攻击之间游走，以便使证词受到怀疑。同样的，证人对于被告品格的证词，通常也涉及这个谬误的领域。

毫不夸张地说，政治舞台是让谬误如杂草般丛生的肥沃土壤，而揭穿对方，则是议会质询时的重点之一。

在遇到质询时，某位议员说：“我想提醒议会，当我的质询人执政时，通货膨胀率和失业率增加了一倍，工资下降几乎跟物价上涨一样快。他竟贸然问我对矿业的未来有什么想法。”

很明显，这位议员在用婉转的形式表达“无可奉告”。在欧美国家，有些差劲的议会辩论甚至会在挤满记者的大门口。只要一个地方充满阿谀奉承的记者，准备把一个普通的揭穿行为，赞美成“一个精彩的反击”，政客们就会绞尽脑汁地去杜撰如“像被死羊撞到”之类的名句。

在使用这种谬误时，必须要记住一个原则：那些有敌意的信息最好在尽可能的情况下，以一副勉强的态度展示出来，指出对手所提出的问题并不值得受到听众严肃的重视，然后你的问题就迎刃而解了。比如：

我发布这些照片和信件副本的同时，心情感到非常沉重。我问问大家，这个议会的政策决定，是否应该被一个跟十一岁女孩有不当行为、藐视道德标准的人所影响？作为议会，我们有义务坚持神圣职责。

利用特殊情景打败对方

在情境操控中，通常将对方的特殊情境作为诉求点。这个情境的关键在于，论证并不是要去证明证据是否真实，而是出于地位和利益方面的考虑去引诱人们接受论点。

你不能认同以盈利为目的的合法贷款的正当性。你不要忘了自己是基督徒，基督会把放贷的人从教堂里赶出去。

这个论证不具有普遍性，对印度教徒或犹太人来说，它不会有什么说服力。听者如果是基督徒，那他会因为基督教的信仰而认同这个观点。

通过类似的方式，人们会被要求去接受某个观点，纯粹只是因为他们自己是某个支持此观点政党的成员。发生这个谬误的原因在于，把观众具有的独特立场看做普遍可接受的真理。这种方法确实有可能会说服特定的听众，他们甚至不会去亲自分析陈述的正误以及真假。

除非你不在这个大学中拥有一个可以得到津贴的名额，否则这个大学的学生会反对用州政府的资金来给你发放津贴。

实际上，学生反对的应该是州政府的其他资助。

这个谬误还有一种变形：原因在于个人的观点仅代表特殊情况来进行驳斥。假设一家石油公司的干部表达了对未来能源供应的意见，而且只反映了他的公司利益。你觉得可以被否定吗？我们来分析一下，首先，这位经理很可能有不同于公司的个人意见，这个观点包含了个人利益；其次，即便是站在该公司的观点，也不一定代表这观点是错误的。很明显，这个论证引入听众特殊情况的不相干事项，而肆意放弃可能相关的材料。就算这可以证明为什么对手会进行那样的陈述，那也不能表明他就是错的，比如：

“身为歌剧爱好者，我想你肯定会第一个同意我们需要更多的资助，以从事更多艺术活动。”

在面向特殊听众的论证中，诉诸特殊情况是最容易发生的。美国人所谓的“建立民意”，常指将许多的利益团体加在一起的过程，而这些团体会因为其所属的特殊情况而尽全力支持。一个肆无忌惮的政客黑手，能够通过满足公务员、工会、社会福利受助者、少数族裔，以及性别政治团体的特殊情况而非社会整体利益，建立自己的威信和权力。假如涵盖了足够的特殊情况，该方案的正当或正确与否，并不在考虑范围之内。

概括来说，常用的情境操控可分为两种，它们可以被当成谈判中的一种优势。

第一种，在包含相当大量的听众的前提下广泛地运用，比如“身为工人阶级的一员，你应该懂得……”更为有用的是以基督教教会成员的名义；很多人喜欢把自己当作基督徒，尽管他们不喜欢基督教会所施加的严格义务。因此，当你以基督徒名义向他们呼吁时，他们一般不会反对你的意见，他们将被迫在不情愿和不满的状况下同意你的说法。这种支持是你用其他方法都得不到的。

第二种，就是公开舍弃反对你的专业证据。一个属于某个特殊领域的专家，他的意见只是代表涉及他的一种情况。因此，当城市规划师驳斥了你对城市规划的要求时，当石油公司的专家觉得你对能源毫无概念时，以及当下游厂家指责你对相关业务的荒唐意见时，你都可以送上一个甜甜地微笑，然后说：“他肯定会说这种话，对不对？”

注释

① 特称命题：在传统三段论逻辑中，“某些S是P”或“一些S不是P”的命题形式叫做特称命题。

第六章

“泄密”的逻辑分享秘密，做懂逻辑的“泄密者”

那些我们想逃避的问题

不仅是中国的企业，在世界各地的企业都存在一个非常有意思的现象：管理者不停地逃避各类问题，害怕让别人知道关于企业的真实信息。身处职场，我想大家对下列事态应该并不陌生：

老板一直逃避悬而未决的问题，结果员工对公司失去信心。

工程师把案子搞砸了，还逃避上司的责问，被生气的主管开除了。

销售员为了逃避客户的纠缠，只好把他拉进黑名单，导致自己的业绩直线下滑。

在特定的情境下，逃避问题、不想说实话是人类的本能反应，人们害怕说出事实会给自己带来尴尬和痛苦。因此，大部分人在实际的沟通和交流中，害怕什么就想要逃避什么，比如回避见面，绝口不谈，或者转移话题，这会在某种程度上帮助人们暂时逃离困境。

然而，并不是所有的事情都可以逃避过去，掩盖信息通常会使状况变得越来越糟。在日常生活中，某些男士喜欢逃避情感问题，这尽管能躲过一时，但当伴侣无可忍受的时候，就会引发严重的家庭问题。特别是面对一些问题的死角时，我们根本绕不过去，只要问题一天不解决，它还是会卷土重来。然而，当我们不准备回避时，却又能惊奇地发现，自己正在慢慢地找到应对之策。

每个人都有“不想诚实”的权利，但如何在运用好这项权利的同时，又搞好跟探秘者的关系，则是一门学问。

居住在上好的28岁的东子告诉我，他的女朋友经常问他一些非常“愚蠢”的问题，使他不知如何回答，两个人经常为此争吵不休，热战冷战不断。这些问题让他感到万分苦恼，他不知如何是好，但又无法逃避。

“你的父母对我印象如何，喜不喜欢我？”

“你相信世上有永恒的爱情吗？我怎么知道你能不能爱我一辈子？”

“你是要来接我回家，还是我坐朋友的顺风车回去？”

“我们是不是拍便宜的婚纱照啊，好把钱省下来买两颗钻戒？”

东子说：“我真诚的回答总是遭到她的冷眼，且让我发觉无论我如何掩饰，她都对我的真诚有所怀疑。”

其实，东子的“遭遇”可谓是世界男人的真实写照，男人们对于心爱女人的追问烦透了，因为他们觉得这些问题简直太幼稚了。但是，这并不意味着男人们必须如实地说出内心的实话——在女人面前，实话通常代表着一场灾难。

细心地人们会发现，生活中的女人和小孩有一个共同点，她们经常问一些愚蠢的问题。这个范畴或许还可以扩大到公司里刚招来的经验不足的新员工，以及对下属步步紧逼的上司。跟这些人沟通时，“真理”无法回答他们的问题，你也没有可以拿来当作挡箭牌的“老师”。而且，大部分情况下你都需要当面回答，没有多余的时间去找救星，或者查找词典。

有人感慨地说：“在女人、员工和上司面前，我们似乎没有诚实的权利！”的确如此，我觉得这就是一个定理。只有牢牢地记住这个定理，我们才能从容地应付他们的各类问题。

比如妻子抛出的“是非题”。妻子忧心忡忡地问你：“你帮我看一下，我的眼角是不是新增了许多小细纹？”尽管你打心眼里觉得，她的鱼尾纹深若海沟，可你决不能说出任何承认这一事实的字眼，你要不动声色地戴上眼镜，在仔细观察一会儿后，斩钉截铁地回答：“没有啊！根本就看不出来！”或者你要立刻告诉

她：“一点都没有，我感觉非常好，你看这些部位，一直都那么平整！”

你千万别说那些肯定的字眼，比如“是啊亲爱的，有些鱼尾纹！但这有什么关系呢，我对你的爱跟初恋时一样！”假如你这样说了，即便你借此表达了“对她的爱意永远不会变”，她也会产生失望和恼怒的情绪。因为妻子现在关注的重点并不是你“是否爱她”，而是她自己“是否仍然美丽”。这就是女人与男人在看待问题时关注点不同。

当你的女上司跟你谈完工作后，突然问你：“嘿，丹丹，我待会儿要去见总裁，你觉得我今天穿的这套衣服得体吗？”你要第一时间将视线转移到她身上，然后专注而诚恳地回答：“经理，我觉得非常好看得体！”

也许她会捏一下腰际的脂肪，抓着一大团肉再次问你：“你会不会觉得我的身材有些发胖，这件衣服有些发挤呢？”你绝对要大声地反驳：“不会！经理，我还是觉得你的身材很标准，这套衣服简直就是为你而设计的，非常完美！”

总之，当你明确不能运用诚实面对提问者时，这类问题的解答只有一个，而且永远都不是你脑海中浮现的真实感受。你必须说出那个对方在其心中早就预设好的答案，这样才会让对方感到满意。当然，你也成功地掩饰了内心的真实答案，并且逃过提问者对如实回答者的责难。

还有一类“必须”回答的问题，就是记者或好事者提出的尖锐问题。我现在就告诉你如何狡猾地逃避记者的刁难，或者是那些永远都不想回答的问题。这些必须回答、同时又不能不逃避的问题，如性丑闻、债务危机、收购传闻、股价和情报泄密都在此列。有时候，这是政客们惯用的伎俩之一，有时却被列为危机公关的一部分。

如果你是总裁委任的公司新闻发言人，记者提出了对于公司极为不利的问题，你会如何应对呢？

身为一名演艺明星，记者对你的隐私穷追到底，你要如何回应呢？

妻子将夜不归宿的你堵在在门口，让你必须回答昨天晚上的去向，你又该怎样自圆其说？

当遇到了不愿回答的问题，人们通常会岔开话题，去回答另一个问题。很多人都知道这句话“我的意思是说，你不要回答别人问你的，而是回答你想回答的！”这是在越南战争时期，美国国防部长罗伯特·麦克纳马拉（Robert McNamara）的经验之谈。领悟这句话，然后在实战中运用，你就能成为一个逃避问题的社交高手，无论你面对的是女人、男人还是生意场上的对手。

可是在将问题转移之前，你首先要突破一个难关，那就是想办法转移对方的注意力。否则，你很难让对方接受你要回答的——它不是对方提问的那一个，而是彼此不相关的另一个话题。高德公司与哈佛大学肯尼迪政治学院的教授罗杰斯和哈佛商学院的诺顿在一次联合项目的研究中，提出了一项对交际领域有划时代意义的“转移话题策略”：

去正面地回答相似的问题，使对方无法回忆起刚才的问题；或者当对方的注意力集中在社会性的目标或是没有明确目标时，更不容易发现回答者已经避开了问题。

所以，一般情况下，你都可以巧妙地通过这个方法逃避别人的问题。需要明确的是，逃避不等于欺骗，只是转移注意力。只要能遵循下列四项良好的合作交流原则，你就可以在成功逃避问题的同时营造和谐的人际关系。

- （1）交流时要含有一定的信息量，而且要有双方必需的信息；
- （2）交流要讲究诚信，不要虚伪的态度和明显的欺骗之举；
- （3）要用适当的方式来交谈，以免引起反感；
- （4）交流要跟当前的话题相联系，不能脱离太远，蛮横或软弱逃避，这些态度都是不可取的。

由于上述四项原则是高德公司提出的，所以它们被称为“高德合作原则”。在企业内部同事、上下级间的交流中，这些原则极其重要。这不仅有利于回避问题，而且还能帮助解决问题。我们绝对不是倡导欺

诈，这是首先声明的，因为只是侧重了某一个方面。

提问者或其他听众都希望你说出的话就是诚信的，为了彼此信任，你也有责任给予这种诚信——当然你不能放弃某种自卫的技巧，以掩盖实质，来减轻舆论的冲击对组织和你个人声名的不利因素。同时，你说出的话是跟问题或主题有所关联的，并且能让对方从你的回答中得到一定量的信息，所以不会引起严重的怀疑。

如此说来，“聪明的滑头”应该是最受欢迎的。这类人总是能成功地转移公众的注意力，就像足球场上的假动作，在自己不违规的前提下，让对方因为重心的失误而跌倒。完成一次过人，这是技术问题，与道德没有关系。

在变换角度时，我们除了要注意回答问题的方式之外，还要注意说话的语气。对于那些能够流利解答相似问题的人，人们通常会给予更高的评价——虽然明知对方的论述掺杂水分，也不会过于苛责。而对于那些诚实和直接回答问题的人，假如说得没有连贯性，那么其得到的评价就会比前者低，虽然人们都知道，他没有说谎，是一个讲究诚信的人。

请别误会，我并不是在传授一种谎言准则，而是告诉你，一个“聪明的滑头”看起来更容易得到别人的信任。当然，在这个过程中，自信是不可欠缺的素质。

掌握转移话题的逻辑技巧

转移话题，就是不露痕迹地用一个新的、跟原本的话题有一定联系的论题取代原本的论题，从而将别人的注意力引开，自己就能够避开那些原本难以解答的，或者是不想深入谈论的话题。简单来讲，转移话题就是巧妙地利用语言使人们投注在自己身上或某件事上的注意力转移到别处。

任何人都有自己不想谈论的事情或者是不想遇到的事情，可是，这些事情并不会因为我们不喜欢就不出现。每当这个时候，人们就只好想方设法地避开这些令自己讨厌的话题。而大家最常用的方法，就是利用人类的惯性思维——被新事物吸引的惯性思维来转移话题。因此，转移话题这种现象，每天都会出现在人们的生活中。无论是知名演员，还是商场精英，还是政界人士，甚至是小孩子，都懂得运用转移话题的技巧，来帮助自己摆脱眼前困境。

我的上司宋洁有一个又可爱又聪明的女儿茜茜，今年才五岁，满脑袋鬼点子，还天不怕地不怕，只怕她妈妈。

这天，小茜茜自己一个人在家，她偷偷地穿妈妈的白裙子，哪知一不小心把妈妈的穿衣镜打碎了。这可怎么办才好呢？小茜茜急得团团转。不久，妈妈下班回来了，小茜茜立刻满脸笑容地跑了过去，又是递拖鞋，又是递水，期望可以让妈妈更喜欢自己。她觉得这样妈妈就不会批评她了。

但是，小茜茜的希望落空了，她的妈妈是夸奖了她，但喝了几口水后就走进了卧室，紧接着，就传来了她愤怒的声音：“茜茜，这是你做的吗？”

小茜茜只好硬着头皮，磨磨蹭蹭地走进了妈妈的卧室。她低着头，一点点挪到妈妈的面前，哀求地说：“妈妈……我打碎了你的镜子，我错了……请你原谅我！”

可是妈妈双手抱胸，看着她不说话。

小茜茜知道妈妈真的生气了，一双大眼睛不安地来回乱转，突然看到地上还有一些细小的碎片，她有了主意。茜茜突然放声大哭道：“妈妈，妈妈，好痛！”说完，她高高举起一只小手指。

原来在她收拾碎片的时候，这只小手指被割伤了，当时还留了一点血，现在有一些血迹粘在上面。妈妈先是被女儿的哭声吓了一跳，现在又看到她受了伤，心里的气已经消了一半。等她得知这道伤口是女儿收拾碎片的时候被划的，哪里还有心情生气啊！最后，妈妈只是意思一下教育了茜茜几句，就不再责备她了。

假如小茜茜一言不发地听妈妈的训斥，恐怕要被训好一阵子，假如她出言顶撞，妈妈就会更加愤怒。但是，茜茜聪明地通过“受伤”这件事，成功引开了妈妈的注意力，使自己避免了一场严厉的训斥或者惩罚。当然，这只是小孩子的把戏，我们接下来要研究的就是，大人们是如何成功“转移话题”的。

首先，我们来说说什么情况需要转移话题。

一、遭遇尖锐质问

这种情况大多发生在公众人物的身上，尤以政客居多。政客们以政治活动为职业，在这个复杂的圈子中，鱼龙混杂，难免有人为了自己的利益去牺牲大众的利益。因此他们常常会面对媒体记者的尖锐质问，尤其是当他们被爆出丑闻的时候，可是这些狡猾的政客总是有办法躲过责难，甚至一直保持风度翩翩的样子。

在一次大型会议上，一位刚刚爆出外遇丑闻的政客照常出席，记者锲而不舍地跟在他身后追问：“请问你此次传出的外遇传闻是否属实？”

那位政客的回答是：“我非常爱我的妻子，我非常爱我的家人。”

“那你平时都如何跟你的妻子相处呢？”

“我们非常相爱，上一周在普罗旺斯度完了第N次蜜月。”

“哦？普罗旺斯现在的景色怎么样？”

“美好得根本不能用言语来形容。”

不难看出，记者已经忘记了自己最初的问题。遇到这种情况，不要直接承认，也不要直接否认，更不要回答对方的问题，巧妙地回答自己想回答的问题，诱导对方对自己所说的话继续追问，并最终将原本的问题完全忽略。

二、陷入尴尬气氛

这种情况可能发生在每个人身上。一般来说，尴尬的产生有两种原因：一是，一个人在特定的场合里出现了不该有或不同于众人的举动；二是，一个人陷入了两难境地。请看下面的故事。

休息时间，技术部的同事们坐在一起喝茶聊天。有人提议每人说一件发生在自己身上的尴尬事。

心直口快的新同事瑞瑞马上说：“我曾经在电梯里放了一个很响的响屁。”

大家听到瑞瑞这么一说，立刻哄然大笑，一些同事原本还觉得不好意思说，现在都放松了下来，一个接一个地把自己的糗事讲出来。

同事老张说：“我曾经穿着两只不同的鞋子来上班，一直到公司也没有发现，幸好门卫大叔告诉了我，我才跑回家换鞋子。”

同事小邵说：“我曾经在一个葬礼上笑场了，根本控制不住。”

同事邱丽说：“我曾经在一个大型超市里挑了一大堆东西，在收银小姐清点完毕后，一摸口袋才发现钱包是空的。”

众人你一言我一语，每个人说完都会引发一阵笑声，只有主管一言不发，一副想要开溜的样子。同事们当然不会放过这个大好时机了，七嘴八舌地围攻主管，要他说出他做过的最尴尬的事。

主管被七八个下属缠得受不了，万分无奈地说：“我曾经接受一个电视台的采访，采访完毕后，主持人才告诉我，我的门牙上粘着一片菜叶。”

大家听完后笑得直不起腰来，而且觉得眼前的这个主管很可爱，更加平易近人。

看完上面的故事，大家是否都会不由得地笑起来？说不定你们也回忆起了自己以前发生过的糗事。主管在平时的工作中是大家的领头，假如这个时候把自己的尴尬事说出来，那很可以会减弱自己以前努力树立的威信；但是如果不讲，每个人都说了自己的尴尬事，就只有他例外，似乎显得不公平。在这个进退两难的时候，主管急中生智，说了一件无伤大雅但是却十分幽默的事情。

从这件事不难看出，在跟人谈话的过程中，除了埋头做鸵鸟，最好的方法就是挖掘你的幽默细胞，迅速说出几句令人忍俊不禁的话，进而让对方忘记你刚才的所作所为，以避免自己陷入尴尬的境地。

三、要摆脱某人

有时候人们想要去做一件事情，但是身边总是跟随着一些不方便同往的人。当别人因你的事而产生好奇心的时候，你可以利用人们被新事物吸引的惯性思维，提出一个更新的事物，或者是找出一件比满足对方的好奇心更重要的事情，这样就可以转移对方的注意，摆脱跟在自己身后的“跟屁虫”了。

那么，怎样才能成功地转移话题呢？

下面，我将结合实例教大家如何进行“话题转移”。

一、勇敢地给予反问

某学生是哈佛大学的高材生，在校期间一直努力学习，各方面的成绩都非常出色。毕业后，他因兴趣跑到CIA去应聘，探长礼貌地接待了他，然后按照程序对某学生进行考核。这位学生的表现出人意料的好，探长本来觉得他并不是专业人士，录取他的可能性应该不大。但是，现在看来，这些专业性的问题都难不倒他。

探长一时兴起，随口说出一道题目：“你一定很熟悉你的书本，你就说说美学史课本上的第90页讲了哪些内容吧。”

这位学生傻眼了，很镇定地说：“探长的名字应该天天都在写吧？那么请问你的名字一共有多少笔？”

探长哈哈大笑，觉得不录取某学生是CIA的损失。

这位学生以同样的方式反问探长，令探长也体会了这种“滋味”，最后不但避免了回答不出问题的尴尬，还表现出自己的果敢和过人的机智，得到探长赏识。

二、展现诙谐魅力

有一次，林肯总统举行大型演讲。当总统正讲得兴致勃勃，观众正听得津津有味之时，坐在第一排的林肯夫人突然从椅子上摔了下来，姿势极为不雅，霎时成为了众人的焦点。

气氛非常尴尬，众人想笑却又不敢，都等着看林肯如何处理这样的突发情况。此时，不管林肯是责备还是走过去将夫人扶起来，都对缓解这种尴尬的气氛没有帮助。只见他微笑着对满脸通红的夫人说：“亲爱的，我们不是约好了吗，等到我演讲结束之后，你才以此作为庆贺吗？”

众人听了哈哈大笑，尴尬的气氛也消失于无形。

林肯总统用幽默转移了大家的视角，化解了尴尬，这不失为一种最有智慧的做法。

转移话题是一件很容易的事，不过，话题要转移得漂亮利落，又不留下蛛丝马迹是很难的。如果你不懂得如何巧妙地转移话题，又硬要转移话题，结果可能会适得其反。比如你生硬地转移话题，说话支支吾吾，让对方发现了你的意图，那么他们就会发现你不想谈论这件事，也不想回答他们提出的问题。接下来，对方就会先入为主，觉得你是因为心虚，才不敢回应这个问题。所以，转移话题一定要慎重。

请拿出你的诚意来

在沟通的过程中，我们经常听到这样的话“当然，这就要看你是否诚意啰”，甚至我们自己也会说类似的话。如果你觉得这句话很明显，那你就错了。这句话犯了语词歧义谬误，当一个人不想先亮出底牌，并想弄清对方的底线时，往往会这么说。

所谓语词歧义，是指言词暧昧模棱两可，通常会在意图欺瞒的语句中出现，也常在审讯中用来对付嫌犯。语词歧义谬误发生在对多重意义的语词的使用上，但即使完整推理也需要从头到尾以相同的用法使用这个语词。

请看下面的例子：

1. 幸福是生命的终点。

生命的终点是死亡。

所以幸福是死亡。

2. Half a loaf is better than Nothing.

Nothing is better than good health.

Half a loaf is better than good health.

这两个例子的论证形式是有效的。谬误是如何产生的呢？例一中，第一句“生命的终点”提到的是宗旨，而第二句提到的才是终点。例二中，**Nothing**有歧义，第一句是什么都没有的意思，而第二句是没有什么的意思。在逻辑的学习中，这已成了一堆学生们的难题。

对话中的语词歧义使用是一种谬误，因为这会让我们将已准备接受的一个概念，转换到另一个刚好相同但意义不同的名称上。除非概念本身改变，否则对概念之间的关系进行处理毫无意义。

英国找不到大象，所以如果你拥有一头，别失去它，否则你将再也找不到它了。

“找到”这个字眼，在这里代表两个不同的概念，第一个是发现，第二个是寻找。有些语词歧义的使用可以很容易辨认出来，但有更多是不容易辨识的。语言逻辑高手都擅长使用语词歧义，造成截然不同的结果，以掩盖事实真相。

假如政治必须放弃语词歧义谬误，那政治就会变成完全不同的艺术。所以，商业书信会有这样的内容：

请你放心吧，你的信件会得到应有的重视。（真相是，那封信件被轻柔地抛进了废纸篓。）

“不管是谁，只要能让史密斯先生为他工作，他都是幸运的。”

语词歧义还会产生幽默效果，戏剧的笑话也常有赖于这种谬误。

“我的狗没有鼻子（指嗅觉）。 ”

“那它怎么闻东西啊？”

“真糟糕！”

美国第三十任总统卡文·柯立芝受访时，有一位记者问：

“您认为歌手的表演（**execution**，该词也有处死的意思）如何？”

总统回答：“我已完全同意。”

语言逻辑高手建议面对选民的候选人：“当你不知道该如何开口时，就采用语词歧义吧。”你不可能每次都取悦所有的人，但是，你可以很精准地把他们玩弄于股掌之间。候选人对赞同死刑的群众重申，他打算对杀人者处以最“实际”的惩罚；当面对反对死刑的群众时，他承诺“具备人性化”的考虑。他到底是什么意思呢？也许他打算赞同减轻量刑或是人道的死刑。

语词歧义的功效就像将强力胶黏在复杂的国际裂缝中，利用圆滑与难以识破的特性，顺利地将不可调和的差异连接起来。大部分全面和坦诚的讨论以联合条约的形式愉快地达成共识，联合条约的每个字句都经过仔细挑选，以便让合约双方可以作出完全不同的意思解释。

这些语词歧义词汇，可以从国会的听众席中获得，假如你已经是议员，我想已经没有什么你需要学的。

当你掌握了诀窍，就可以对诸如“充分考虑”之类的词组流利地运用，并且能够出神入化地运用这个谬误。朋友，预祝你成功！

泄密百分比，恰如其分的透露

不管做什么事情，每个人都会预先设一个底线，在泄密这件事情上，你的底线在哪里？假如你必须让对方看到一部分信息，从而对你付出信任，你会开口吗？在选择开口的情况下，你最多会讲出多少呢？

无数事实证明，那些最先失败的人，往往都是过早地将自己的底牌亮出去的人。在离论成败尚远的时候，羽翼未丰满的时候，最忌讳的就是四处张扬，因为这是决定你有没有机会出局的关键。

想出局就要懂得做局。把自己当成一个演员，把人生当做舞台，通过出色的表演掩饰真实的目的，这是历来不可或缺的做局之道。大智若愚的人，通常也是懂得装傻卖痴之人，他们绝对不是傻瓜，而是深谙隐藏锋芒。俗话说得好“树大招风”，做人千万不可张狂跋扈、锋芒太露，这样不仅容易暴露目标，而且还容易惹人疑心。

在跟对手过招的时候，聪明的人最擅长于“装傻”：他们不表露自己的高明，更不会故作聪明地纠正对方的错误。当然，要做到这些离不开高超的演技，没有高超的演技，就不能“骗得过”对方，更不能把局做得恰到好处。

不管你从事什么行业，每个行业有着类似的规则，如果想成为笑到最后的赢家，就要努力地扮演好自己的角色，尽力做到“深藏不露”。其实，演戏的本领是一个人的阅历和性格的体现，是一种处世境界。城府深的人从来不会将自己的事情全盘托出，即便是对微不足道的小事，也不会信口开河，因为他们深知“祸从口出，患从口入”。

在职场逻辑高手之间，流传着一个泄密百分比，它建议大家恰如其分的透露信息。一般来说，讲得越少听得也就越多，所以我们务必要时刻记住，自己能够透露的只有10%。自古以来，成功者都很少谈论自己或他人，更不会轻易泄露自己的本性，他们很清楚泄密百分比对人生和事业的重要性。能否把握好这个度至关重要，把握好了就能得到更多的机会，而一旦超过了这个限度，我们就是暴露了自己。

然而，刚走进社会的年轻人，由于社会阅历尚浅，大部分都比较稚嫩。他们对委屈和打击的承受能力很差，受到一丁点的刺激，都会急于解释和辩驳，甚至像展示商品一样把自己的所有毫无保留地袒露在别人面前，很轻易就让对方看清了自己的底牌。所以，他们常常受人利用，成了别人的工具。

从某种意义上来说，我们要像乌龟一样生活才能自保，在一切都不充足的时候老实地缩在壳里，无论外面发生了什么都不要探出脑袋。乌龟知道自己有一个致命伤，只要不小心袒露了自己的肚皮，想要翻过身来就困难了。我们又何尝不是如此呢？

你的秘密要你自己来保守

语言逻辑高手通常会为自己的秘密准备三个锦囊，其中有两个是永远不会打开的。一个装的是最坏的消息，另一个装的是最好的消息。在必要的时候，他们会将中间的袋子打开，让那些非看不可的人瞧一眼。对方自以为这就是真正的秘密，其实不过是虚假新闻。

隐私就如同私人账户密码一般，没有人会随便地说出来，更不用说宣扬出去。那些伺机窥探你秘密的人，从某种程度上说就是小偷，你要给自己的隐私加一把锁，看守好，不要随便把钥匙交出来。假如没有什么必要，你没有任何义务把隐私坦白出去讨好别人。当其他人知道了你的秘密，他们就可以把这当作新鲜的礼品到处馈赠给对此感兴趣的人，让你的秘密人尽皆知。千万别傻乎乎地以为别人会对你很交心，要是你这么想，只能证明你太单纯了，而别人会觉得你是连自己都保护不好的大傻瓜。

假如哪天被别人“出卖”了，也不要心生埋怨，因为你的秘密应该你自己保守，别人没有这个义务帮你保守。

有一位大大咧咧的闺蜜向我抱怨：她把自己的被前男友骗财的秘密告诉了单位里跟她关系最好、最信任的同事，并要求对方“绝对不要说出去”。后来的事情我想你已经猜到了，那个同事甚至发了毒誓绝对不会跟别人说，但是不到一周的时间，整个公司都开始用异样的眼光看她，她的“秘密”人尽皆知。我“天真”的闺蜜只得带着一颗受伤的心，在别人复杂的眼光中离开公司。

只有一个人知道的事情才能算秘密。假如有第二个知情人，就等于全世界都已经知晓。所有公诸于天下的秘密都源于“自我出卖”。假如你憎恨别人的“出卖”，那就要先管好自己的嘴巴。

在罗斯福担任海军助理部长的时候，有一天，一位好友突然来访。在他们的谈话过程中，这位朋友貌似不经意地提及海军在加勒比海某岛建立基地的事情。

那位来访的好友说：“我的朋友，我希望你能透露一下，我所听到的那些关于基地的传闻是否确有其事。”

罗斯福神秘地起身四处张望了一番，然后故意压低嗓音向朋友询问：“对于不便外传的信息，你能绝对保密吗？”

“能！”好友急切而又肯定地回答，甚至将上半身探了过去。

“那么，我也能。”罗斯福微笑着说。

能够说出去的事情是不能称做“秘密”的，只能成为“难言之隐”。一般来说，“难言之隐”通常都有时效性，到了一定的阶段和时机，人们就会自然释怀。比如，一次不幸的遭遇、一段不堪回首的经历、自己做过的一个不光彩的事情、感情方面的背叛……这些多是人们不希望发生或不能接受的事情。在自我保护意识的驱动下，这些“秘密”都会被我们隐藏在自己的内心深处。

但事实是，几乎所有人都有寻求他人理解和渴望找到情绪出口的本能，于是“倾诉”就成了最快速实现的通道。当遇到一个让自己感觉可以信任和理解的人，或者在内心最脆弱和冲动的瞬间，人们便会忍不住把自己的秘密全盘托出，而“说出去”的后果则被情绪冲到了脑后。在之后的某一天，流言蜚语和灾祸往往会不期而至，秘密的主人才如梦初醒，悔不当初。

很多女人之间的矛盾都跟“秘密”有关。你会见到两个曾经亲密无间的女人，从无话不谈的闺中密友变成水火不容的仇家。她们之间的“小事”可能无伤大雅，可是两人最终却翻了脸。为什么呢？因为在某次争吵中，其中一个女人把对方的秘密当成了发泄和反击的工具，在大庭广众之下说了出来，这使得对方非常难堪，名誉受到很大的影响。

在一些反映政界风云的影片中，我们经常会看到类似的情节，某位高层领导人的隐私被拿来当作攻击

利器，而这些生活的隐私，使他们从如日中天的政界宠儿跌入万丈深渊，甚至他们的家人都受到了牵连。

道理很简单，假如你希望“你的事情”成为秘密，就不要讲出去，就算是面对最亲近的人追问，也要守口如瓶。假如不是非说不可，最不应该告诉的对象就是“值得信赖的人”。连你自己都无法保守的秘密，别人又怎么能够为你守口如瓶呢？

从另外的角度来说，发泄确实有其必要性，说出内心的秘密会暂时减轻负担和负罪感，也会得到短暂的解脱。尽管说出去有一定好处，但是请不要忘记，秘密的公开往往意味着把自己的弱点和脆弱暴露给了别人。假如不想被人拿去当作谈资或者攻击你的武器，在情绪倾向于诉衷肠的时候，一定别忘了提醒自己可能会产生的后果。

“在这之后”与“因为这个”

芝加哥熊队的四分卫杰克·卡特勒（Jake Cutler）本来是一个优秀的橄榄球选手，然而，在《体育画报》封面刊登他的大幅特写照片之后不久，他就在全国橄榄球联盟的锦标赛中早早受伤，结果熊队以17：31的大部分差距输给了绿湾包装工队。这是为什么呢？是一直在圈内盛传的《体育画报》封面霉运（即一登上《体育画报》的封面，必定马上霉运缠身）再度应验，还是其他有因果关系的解释能说得通这个四分卫的坏运气？

进行客观分析后，我觉得大家都能看得出很多其他的替代原因可以解释卡特勒和熊队的失败，比如说包装工队的超级完美防守。而把原因简单归结为《体育画报》的人，肯定是犯了逻辑上的错误。

在没有找到答案之前，人们通常会这样解释一桩特殊事件：因为甲事件发生在乙事件之前，所以甲事件引发了乙事件。这样的推理之所以会出现，是因为人类都有这种强烈的倾向，愿意相信假如两件事紧随前后发生，那么第一件事就应该是导致第二件事发生的原因。

然而，事实并非我们所想的那样，很多事件紧随在其他事件后面发生，但是跟前面事件并不存在必然关系。假如我们错误地得出结论，说第一件事引起第二件事是因为它发生在前，我们就犯了事后归因谬误。事后归因谬误，全称为“post hoc, ergo propter hoc fallacy”，拉丁文的意思是“在这之后，所以是因为这个的谬误”。

事后归因谬误，指假设某件事乙是由另一件事甲所造成的，仅仅因为乙在时间上紧随在甲之后。事实证明，这种推理方式很容易造成迷信，比如上文的《体育画报》封面霉运之类。再比如，某个人可能写了一篇非常出色的论文，并在创作的时候戴了一顶帽子，所以有人断定那顶帽子能给他带来灵感，现在他每到写论文就坚持非要戴同一顶帽子不可。

下面这个例子进一步阐释了这种推理方式可能产生的问题。

“我前天得到的那枚20块面值的港币肯定是我的幸运币。有了它以后，我昨天非常幸运，我有门特别难的功课考了个A，最不喜欢的一门课临时取消了，而我最喜欢看的电影昨天晚上又在电视上播出了。”这个学生很有意思，他完全无视真正的原因，自己为了准备考试埋头苦读，教授六岁的孩子最近得了流感，电视节目早在硬币出现之前就已经定好了。

细心的人都会发现，政治领导人和商界头面人物都喜欢使用事后归因这种论证，尤其是当它对他们有利的时候。比如说，他们喜欢把自己走上领导岗位之后发生的一切好事都归功于自己，而发生的一切坏事则推到其他人头上。在不想正面回答问题的情况下，人们也会想到这种论证方式，因为它在保守秘密的同时还不会把关系弄僵。

有的时候，基于等价交换原则，对方会先透露给你一些秘密，以换取你知道的秘密。这时，你要先识别对方秘密的价值，千万不要上了事后归因的当。请记住：如果一件事紧接着另一件事后面发生，这一事实本身并不能证明两者之间存在因果关系。这种先后关系可能只是一个巧合。当你听到这种推理方式的时候，最好先问你自己一句，“有没有替代原因能解释这个事件”和“除了一件事紧随在另一件事后面发生这个事实以外，是否还有什么其他过硬的证据”。

“泄密”逻辑：多说浪漫的套话

不得不说，90%以上的人都喜欢听好听的套话，尽管这一点实际益处都没有。就像医生会告诉患者维生素C能够治疗感冒，而事实上，维生素对感冒来说不过是一种安慰剂。但就是这些既没营养又模棱两可的语言结构，让大部分的人都无法精确过滤，甚至被这种好听的套话所迷惑。

在沟通的过程中，多说好听的套话有其必要性，它不仅是浪费时间的技巧，而且还是展示一个人的专业及营造神秘感的手段。“我讨厌这样，但我不得不这样！”这句话在后来成为了人们津津乐道的名言。仅仅从讲道理的角度考虑，我会呼吁人们反问国家（政治家）为你做了什么，因为是“你”将他们推上去执政的，是“你”发薪水给他们的，你绝对有权力知道真相。但是不得不承认，肯尼迪总统的这一类型的讲话是很浪漫和极具煽动意义的。所以，我们给这类话起了一个好听的名字——浪漫套话。

自古以来，我们中国人就很喜欢讲浪漫套话。其中，很多古人所讲的“浪漫套话”都成了古今追捧的畅销书，比如古今中外最畅销的策略经典——《孙子兵法》，就蕴含了很多浪漫元素，使读者能够自由发挥自己的想象。

在这部兵书中，孙子并没有把战略写得详细而具体，如何运用也不是很清楚，但是他擅长组织语言结构，战略之道在他的笔下变得精彩流畅、气势恢宏，并且洋溢着“浪漫元素”，充满引人入胜的魅力。

孙子在书中提到军势要“动之于九天之上，藏之于九地之下”（就如同巨石突然从山上滚下一般，势不可挡）；攻击时要“无穷如天地，不竭如江河”（奇兵的运用应该像天地运行一样变化无穷，江河奔流即是如此，它永远没有尽止）；兵势要做到奇正无穷，循环互换互用，方法是“声不过五，五声之变，不可胜听；色不过五，五色之变，不可胜观”（尽管声音只有五种，但只要懂得运用，就能发挥出各种不同的音律；尽管颜色只有五种，只要懂得调配五种颜色，就会“多姿多彩”）。

孙子还擅长运用比喻，他强调，假如你能够做到以上所述，就会跟常山之蛇一样厉害。敌人攻击你的头，你的尾巴就可以反击对方；当敌人想从背后偷袭你的尾，你也可以转头回攻敌人。面对这些似是而非、模棱两可的比喻，我们很难给出确切单一的解释，因为不管怎么理解和辩论都说得通。

可是，我们中国人就喜欢看这种似是而非的东西，道理很简单，每个人都希望自己成为智者，而能够看得懂这些不明不白的东西，恰恰能显得自己比别人的境界高。

根据这一点，有的人可能会想：是不是能设计出一套独特的待人处世方法或管理策略，让自己永远不会错呢？当然有，那就是多说人人都爱听的浪漫的废话。

不得不说，假如你真能设计出来的话，我会想，到底是《孙子兵法》厉害还是你的想象力更胜一筹？去图书市场转一圈，你会发现各种以孙子兵法作为主题的书，简直数以百计，并包括各种题材，如生意、谈判、销售、管理、投资、股票、地产、社交、爱情、亲子等。我相信假如孙子再世的话，他逛书店时肯定会万分感慨。

说得简单一些，孙武不过是一个在古代写畅销书的作者，进入新时代之后，他又凭借这本畅销书被人们给神话了。其实，厉害的并不是孙武，而是那些解读《孙子兵法》的人。

除了孙武，古代还有多个“畅销书”作者，如庄子、孔子、老子等，他们都喜欢以制造浪漫元素的写法著书立说，并在文章中充分运用了似是而非和模棱两可的比喻，讲了很多如古龙小说般的口号式精句，征服了一代又一代的读者。但是，他们的内容在本质上其实并没有太大的不同。

其实，我是这个意思

所谓重新定义，是指通过改变原始字义的意思，将原来的论断转换为另一种陈述。简单来说，就是一个人突然改变语词（之前说过的）的意义，试图用来处理或反对原有的措辞，以掩盖言谈中的失误或漏洞。

“张先生从来没有出过国。”

“事实上，张先生去过台湾。”

“你不能说去过台湾等于出过国。”

措辞的使用往往是约定俗成的。当我们遭到反对时，假如我们声称之前说过的字眼其实指的是不同含义，我们谈话的逻辑性就会被打破。

而重新定义的谬误，在于暗地里将一个概念替换成另一个概念，伪装解释正确的字义。也许前一个字义上的解释不适用于它的替代单字。比如，被抓到的酒驾司机说：“警官，我刚才说我没喝酒，我是在说我喝的没有比平常晚上喝的多。”

借助重新定义，人们可以宣称他事实上提出一个完全不同的观点，以帮助自己在争论处于下风时挽回面子。很多时候，它甚至可以通过更严密的解释来排除可能出现的例外。请看下面的对话。

“你对于处理恐怖分子没有任何经验。”

“事实上，我曾担任过马来西亚与新加坡政府的反恐顾问，而且，我也在美国的反恐学院学习了四年。”

“我指的是你在英国并没有任何对付恐怖分子的经验。”（或许他应该具体到英国的城市伦敦，这样会更加保险。）

重新定义是哲学家最爱用的求助方式之一，他们经常会说类似的话“当我说我们已经被独裁者统治时，我理所当然指的是税吏与政府，而不是陛下。”哲学家对“美德”、“善”，甚至是“意义”的定义，都可能成为同行之间的后门。当曲棍球偶尔射在门柱上而不是优雅地进入网中，哲学家们就会抓紧时间去重新定立这些门柱，将它们摆在稍微不同的位置，以使球不再有机会击到门柱。

刘易斯·卡罗的《境中奇缘》中有一段这样的对话：

汉部丁：“有一份荣耀要给你！”

艾丽斯说：“我不知道你所指的荣耀是什么意思！”

汉部丁轻蔑地笑着说：“当然要我说你才知道。我是指‘有个一针见血的论证要告诉你’。”

艾丽斯反驳道：“但‘荣耀’不代表这个一针见血的论证’。”

汉部丁用责备的语气对艾丽斯说：“当‘我’使用一个单字时，指的是我要这单字所表示的意思——不多也不少。”

英国的财政部长都不是很专业，他们拥有众多财政官员，但他们的工作内容仅仅是简单地重新定义“成长”、“投资”、“消费”与“景气”这些字眼而已。

事实上，如果能适时地重新定义所掌控的论证，重申含糊不明的字义，绝对是明智的行为。由于词汇用法背后隐藏着权威性，所以在表达的过程中一定要注意方法：在开始发表言论的时候，就尽量运用技术性的单字。

当然，我会像统计学家那样正确使用“期望值”，用回报的大小乘以发生的概率。但我的意思并不是指我们应该期待任何事情的发生。（或许真是如此，除了一个巧妙地逃开应负责任的人之外。）

当你为了自圆其说而重新定义时，有一个绝妙的方法可以为你提供掩护。你可以假设每个人都能听懂你的第二种定义，而只有你的批评者才会可以挑剔地将其忽略。请看下面的例子。

我想大家都知道，当我们谈到火车是否准时抵达的话题时，我们使用的是铁路的准时定义，也就是在时刻表的10分钟之内到达。

不管怎样，目前大家都这样做，在说话的时候尽量给自己留一些余地，以免落入语言的陷阱。你要表达的是什么意思，恐怕只有你自己能说清楚，希望你能说清楚！

我绝对不是那个意思

如果一个人挑战严格的文字定义，那他就会犯重新定义的谬误；如果一个人以对方习惯接受的意思使用词汇，那他就会犯外延修剪的错误。外延修剪谬误源于词语，可以有两种解读，第一种就是词语的“内涵”（intension），而第二种就是语词的“外延”（extension）。我们除了可以描述所提及的事物特质，还可以采用举例的方式。以“电影明星”这一词语为例，我们不管是描述电影中男女主角的角色，还是分别介绍几位著名的明星，都能成功传达所要表达的意义。

在你来我往的对话中，人们通常借助组合的方式传达出极其细微的意义。思想的涟漪激起浪花，唤起各种依赖于之前联想的不同观念。这些细微之处，是字的部分意义，是传达者与接受者可以了解的。如果使用者坚持只用文字上“内涵的”定义，就容易出现外延修剪的谬误。

当时我确实说过会接受这项调查，但我从来没有说过这将会是独立的、公开的，或将发现的真相向大众公开。

在对“调查”一词进行有限的技术性定义上，说话者或许是对的。但是，就之前相关的调查而言，这并不是绝大部分人通常所理解的意思。阐述某一个意思却让人以为是另一个意思，谬误就会出现。对于传达者与接收者双方来说，争论点必须是相同的，否则便不可能进行理性讨论。

一般来说，犯外延修剪谬误的做法有两种：一是，一开始就刻意误导；二是，重新修订严密的定义，以避免立场弱点。

我们确实说过我们会安装总机，但我们没有说这一定有用。（隐含的意思是，他们也同样没说过。）

广告商通常都会对他们夸大的宣传进行适当的修饰。

我们接受你那台用了1年的旧车，并且用你当初买的价格折价购买。

严格来说，你当初买车的时候，应该支付了这台汽车的总价，还有车子附带的税金。但是，没有人会退还税金给你，不管你是否想到这一点。

很多人都有这种体验，当结果出来之后，曾经随意给予忠告的朋友，就会以相同的方式来修饰其以前说过的话。

你看，我说过你会觉得自己像一位亿万富翁，而许多亿万富翁都是很辛酸的，这我们都知道。所以，别再抱怨啦！

可能你不是很理解，它跟下面这句话的逻辑是一样的“你打他的感觉类似于打一头猪，但是你也也许知道，很多猪都很享受这种滋味。

外延修剪会露出说话者的行为，就如同航行的船只造成波纹一般，对方的言论会标记出他的思想轨迹。比较常见的用语如“我所指的是……”、“假如你了解我确切的意思……”，将让他显得非常有资格。你会认清他真面目，任何话都不会直截了地说出来，他话里的话可能要查查字典才能找得出来。

假如你已经熟练到可以将有限的陈述转变成更广泛的声明时，那你就能针对你的保留曲目使用外延修剪法，让自己在沟通的过程中拥有更多主动权。

闪烁其词，不会出错的预言

围绕着论证闪烁其词，就像在田地周围围上篱笆，防止田地遭到践踏一样，能维持论证的准确性。而论证中的闪烁其词，是指说话者在沟通中将真相隐藏在含糊不清的意思后面，以便日后这种意思可以改变。比如：

“人们最不愿意在中东发生的事就是耗尽全部资源的战争，而我本人也支持那样的观点。现在，我们发动的是一场‘有限’的战争……”

闪烁其词通常跟重新定义的前期准备相关联。说话者会慎重地选择所要使用的单字及词组，以便转换定义。如果有可能在不同的领域里出现反对论证或例子，措辞的闪烁其词就会突然产生，以阻止对手看出破绽。

晚归的丈夫说：“我的确说过我会在合理的时间回家。从我以往回家的时间来看，我觉得晚上11点算是合理的时间。”

闪烁其词之所以属于谬误，是因为它让两个或更多的不同陈述伪装成一个。另一种解释可以叫做偷带，就像奥德赛的同伴，搂住羊的下半身，看起来就像羊群中的一员，希望听众如独眼巨人一般，分辨不出人与羊的差异。闪烁其词的目的很简单，就是要使所传达的信息变得无效。

如果没有闪烁其词为谬误提供机会，预言家肯定会痛苦不堪。这就像赛马，为了降低风险，人们通常对两匹或两匹以上的马下注。所以在跟人沟通的时候中，我们可以对一个以上的结果下注，这样我们的语言就不会出错了。莎士比亚的戏剧《麦克白》第四幕第一场，女巫说过这样的话：

你要残忍，勇敢而坚决；
你可以，对人类的力量付之一笑；
因为没有任何一个妇人所生的人，能够伤害麦克白。

很明显，女巫在闪烁其词，因为她并没有告诉麦克白，这些描述不适用在剖腹产降生的朝臣麦克道夫身上。麦克白在遭遇一连串漫长的误解和障碍后，才认识到这一点。

大部分的神谕和保险代理商常常因为使用模糊调和话术，其模糊的程度往往超出人们想象，他们也会因此变得恶名昭彰。16世纪法国预言家诺斯拉达姆士（Nostradamus）有一首预言诗，名为《诸世纪》，艰涩难懂，可以解释的方式又太多，因此确实可以被用来预测任何事情。人们声称在这部预言里，可以发现许多惊人的细节，并且出乎意料的准确。这部预言不仅仅包含拿破仑和希特勒，甚至还出现了近代的教皇和政客。当然，所有采用闪烁其词的预言都是有破绽的。人们很喜欢在诺斯拉达姆士的预言诗中，寻找已发生事物的轨迹；但是对于怎样找到准确的，对于未来所要发生的事物的记载，却很难找到明显的内容。还有一个明显的一致性，就是在数十年或数百年后，许多预言都能对已发生过的事情作出合理的解释。

闪烁其词最明显的一个特性就是不诚实。说话者刻意地加入模糊的字义，以便达成欺骗的目的，因为字义不明确，所以日后不管结果怎样都能证明这个预言者是对的。寺庙门前的算命师，没有恶意地隐藏他的闪烁其词，告诉你“你的生命中注定要去旅行”（即使你只是搭322路公交回家）；经济学者则隐藏他的含

糊不清，告诉你“在世界经济没有大变动之前，事情会变得更糟”（假如变得更好，那是因为世界经济出现大的变动）。

有前途的泄密者都是懂得闪烁其词的人。这种语言技巧是需要设计的。几乎没人可以在临时起意的情况下抛掉那些暧昧的惯用语。你最好从那些事先准备好的陈述，而不是随意而为的发言中找到这些谬误。你可以从储备大量的词组开始，这些词组尽管从表面上看是明白易懂的，但当你想以闪烁其词来装饰时，它们就可以派上用场。

打电话让你做某项投资的业务员说：“你将发现支票兑现后会直接存入你的银行账户。”

“将”字就应该在你的准备之列，毫无疑问，它在这里就是闪烁其词的帮凶，因为这个陈述没有说清楚具体什么时候把钱存入你的账户。

同事和朋友不可兼得

面对职场新人，职场达人往往这样警告他们：“假如你们每天都在一起工作，成为朋友并不是一个最好的选择，尽管这可能为你带来忠心和安全感。但是，潜在的麻烦也会伴随其后，一旦爆发出来，你可能丢掉更宝贵的东西，比如权威和敬畏。”你觉得这段话有道理吗？

朋友之间是一种自然属性，很纯粹的关系，不存在职位高下，在思想与感情方面都能坦诚相见，彼此没有距离感。而同事之间，通常不仅有职位的高低之分，而且各自还会为了不同的利益算计，或看重效益，或在意更多的薪水，于是双方身不由己地“对外作战，对内斗争”，根据需要调整距离和亲疏。这两种角色和关系的转换，让我们表现出两副截然不同的面孔，假如生硬地将这两层关系“二合一”，必定会陷入尴尬、为难的境地，很多简单的事情也会变得更为繁杂。

某软件公司的主管曾大感不解地说：“我现在不得不为那些‘兄弟’感情埋单。他们视我的命令为‘建议’，不再像以前那样怀抱紧迫地去执行，我没办法重新站在领导的位置上命令和督促，甚至会因为翻脸和训斥下属而觉得羞愧。难道领导和下属真的不能做朋友吗？”

曹云有一个大学同学，跟他同时进入一家公司的一个部门。目前，曹云是部门经理，而同学小吴还在做技术。曹云发现，有很多以前他们经常在一起讨论的问题，小吴现在已经不和自己讲了，由于多年的同学关系，曹云也问过他，为什么跟自己疏远了。

小吴的回答也很有道理，他说：“如果我遇到该什么时候跳槽的问题，我并不愿意告诉一个既是上级又是朋友的人。”

这就是问题的关键。当你身处职场，特别处在人事关系比较紧张的部门或特殊行业，同事之间的关系总是越单纯越好，经不住叠加和掺和，否则会不堪负荷而出现裂痕。上司和下属之间的角色定位，尤其考验职场人的情商。这对于领导者的要求更为严格，中国有不少企业高管，都是因为处理不好与下属的距离而惹出麻烦。至于那些跟上司走得太近的员工，他们可能因此成为整个部门内最不受欢迎的人。

我研究生刚毕业时，曾经在一家中型的广告公司工作。当时，公司来了一位新员工，他进出部门经理的办公室很随意，跟经理的关系似乎非同一般，而且很少主动跟其他同事沟通交谈。于是，大家开始私下地议论并互相提醒：

“嘿，我们做事和说话要注意一点了。”

“他是经理派来监视我们的吧，哎，真没想到，经理怎么是这样的人啊？”

整个部门都在议论纷纷。人们本来就喜欢花边和八卦，也经常在私下对自己的上司做出各种各样不靠谱但杀伤力极强的评价，而这位新人又给了我们这样的机会。

有一天，经理要听取我跟另一位同事的工作汇报，我们如实谈到了对目前工作的看法和建议。突然，经理打断了我们之间的谈话，提出让新同事来听听意见。当那位新员工出现在门口时，我和同事不禁相互流露出疑惑。

这位新同事刚坐到沙发上，就口气坚定、态度严厉地评价我们的工作：“假如没有项目合同，工程师就没有用，而有了合同之后，到哪里都能找到人……”

于是，他的一番言语立刻得到了经理的认同，这无异于否认了我们之前的工作。我们只好保持沉默，不再说话。后来，经理提出一起吃晚饭，我们才发现这位同事早已悄悄地离席而去，他竟然都没有跟主管打声招呼。

这种失礼更使他成为了公司的热门话题。从这以后，有关他的话题就从未间断，比如，他可以借老总的车办私事，可以召集主持部门内的工作会议，可以给同级布置任务、听取汇报等等。谁也搞不清楚他的职权范围，但我们都清楚他

是经理的好朋友，纷纷对其敬而远之。

后来，我离开了那家公司。再后来，听说他替经理签了一单子，给公司损失了一大笔资金，经理不得不引咎离职。

就我混迹职场多年的个人亲身体会而言，假如你担任一家公司或者一个部门的负责人，请务必谨记下面两条原则：

第一，如果你需要一个助手，那么最好别让他成为你的朋友。假如你跟他的关系过于亲密，那你不仅会害了他，限制他个人的发展，而且还会使你的个人形象受到很大的影响，比如失去下属的尊重。

第二，如果你的上司经常单独请你就餐或喝咖啡，并且已经让其他的同事发现，那么，尽快结束这种关系。在必要的情况下，你可以离职。

简化因果关系，原因不必讲太多

最新数据表明，小学适龄儿童中抑郁症的发病率有了惊人的增长。于是，新闻记者开始采访各路专家，以了解引发这一现象的主要原因。综合专家意见，大致有以下几方面原因：是遗传造成的；是同龄人中间流行的取笑戏弄造成的；是父母疏忽大意造成的；是电视新闻里泛滥的恐怖主义和战争造成的；是缺乏宗教信仰造成的；是学习压力过大造成的。

有些专家可能会宣称自己掌握了答案，但其实他们不太可能知道确切答案。这是因为人们常犯的一个错误就是试图找出一件事的简单而又唯一的原因，而事实上不管发生了什么事情，其原因都是由许多共同起作用的原因联合起来的结果，也就是说这些原因共同起作用形成了事件发生所需要的整体环境。比如，很可能是许多原因结合在一起的独特作用促成了儿童抑郁症发病率的增长。

在那些涉及人类特征或者活动的事件中，多个原因共同起作用比单一原因起作用出现得更加频繁。最好的因果解释往往结合了若干原因，只有这些原因一起作用才能引起事件的发生。所以，针对新闻记者的问题，专家给出的最佳答案应该是：“我们目前还不清楚这类事件发生的确切原因，但是我们可以推测出促成这类事件发生的多种可能的原因。”

因此，在寻找替代原因时，我们必须明确一点，我们找出的任何一个单独的原因都极有可能是引起事件发生的其中一个原因，而不是其唯一的原因。假如我们不能考虑到各种原因的复杂性，那就会犯过度简化因果关系的谬误。

过度简化因果关系谬误指解释某一事件时，依赖并不足以解释整个事件的具有因果关系的因素，或者着重强调这些因素中的一个或多个因素的作用。有意思的是，当我们想回避某个不想回答的问题时，这个谬误非常的好用。

在某种意义上，几乎所有的因果解释都可以过度简化，因此，当被问及某桩事件发生的原因时，即便我们所提供的答案并不包含每一种可能的原因，也是说得过去的。当然，通过因果关系得出的结论最好包括足够多的因果因素，因为这样才能说服对方你并没有太过简化，或者你应该向对方说明，你在结论中所强调的因果因素仅仅是一堆可能的原因其中的一个——只是其中一个原因，而不是唯一的原因。

逻辑高手都是合格的回答者

在跟人沟通的时候，尤其是在跟领导沟通的时候，能不能正确理解别人的问题，做一个合格的回答者，直接影响到你在对方心中的印象。如果想给领导留下个好印象，那你一定要懂得从回答者的角度来分解问题，做一个合格的回答者。

从回答者的角度来分解问题，顾名思义，就是分析提问者提出的问题，从而了解到提问者问的是什​​么，想知道什么样的答案。其实，要做到这一点并不难，大家可以从以下三个方面开始努力。

一、弄清楚别人问题的关键

在跟别人对话、回答问题时，我们要弄清楚对方问题的意图是什么，如此才能很好地作出回答。那么，我们如何弄清楚别人问题的意图呢？这就需要我们在听到问题后，迅速抓住问题的关键。

如果想抓住别人问题的关键，我们首先要了解在这个问题里都包含哪些信息——哪些信息是问题的附带品，我们可以省略；哪些是问题的中心语，我们需要着重思考。接下来，我们只要抓住那个应该着重思考的中心语即可。比如：

领导问陈光：“你昨天干什么去了？为什么没有来公司上班，也没有请假？”

陈光说：“对不起，我昨天生病了。”

领导说：“生病了也应该知道请假吧！”

我们先分析一下领导的问题，这个问题包含了三个信息，即“昨天干什么去了”、“为什么没有来公司上班”和“为什么没有请假”。其实作为员工，假如有事情不能去上班，应该向单位请假，这是对领导最起码的尊重。所以，领导问题的关键应该是“你没来上班为什么没有请假”，关键词是“请假”，而陈光却错误地认为领导问题的关键是“你昨天干什么去了”。恐怕没有领导会喜欢这种答非所问的员工。

因此，在回答别人的问题之前，我们一定要先弄清楚对方问题的意图和关键。

二、在分解问题的过程中进行互动

假如你觉得对方的问题不清晰，自己不好把握对方问题的意图，那你可以运用反问的方法来跟对方进行互动，并进行确认。在跟对方的互动过程中，你可以轻松抓住问题的关键，进而回答好问题。比如：

经理问王潇：“你现在在忙什么？上次给你的那份策划准备得怎么样了？”

王潇不明白经理到底是想问“在忙什么”还是“策划准备的怎么样了”，于是他就问经理：“您是问我策划准备得怎么样了？”

经理说：“是的。”

王潇说：“差不多了，还剩一个结尾，我现在正在处理。”

对话中的王潇就是用反问的方法，来确认经理到底想了解什么的。

三、回答要做到言简意赅

在回答别人的问题时，假如我们啰啰唆唆，就会显得很冗长，会让对方觉得我们说话没有主次，没有逻辑，不知道我们的中心思想是什么。如果想给人干净利落的回答，最好的方法就是言简意赅。

当弄清楚了对方的问题的关键，知道了对方问题的意图后，你就需要对这个关键点进行思考，然后给出简单而全面的回答，让对方觉得你是一个有条理、有效率的人。尤其是职场人，更需要如此，否则是不会

有前途的。

下面让我们看看能力相当的两个员工是怎样回答问题的。

在一次周例会上，老板问新来的员工赵冰和李石：“你们两个的策划案什么时候做完交给我？”

赵冰说：“我还有几个问题没有弄清楚，这几个问题我了解得不是很多。接下来，我准备多跟这方面的人交流一下，等找到思路，就能完成了。”

李石说：“还剩几个小问题，这个周末就可以给您过目了。”

赵冰的回答引起了老板很大的反感，老板想知道的是“什么时候交”，赵冰却说了一大堆理由，啰唆了好长时间，最后也没有明确什么时候交。就这样，老板对赵冰的工作能力产生了怀疑。而李石的回答则言简意赅，让老板非常欣赏，觉得他的效率还是很高的。

可以预见，如果赵冰不能尽快学会逻辑口才，那么他在日后的职业生涯中将会遇到很多阻碍。

不存在绝对正确的逻辑道理

世界上从来都不存在绝对成立的真理，类似的，逻辑在形式上能做到绝对正确，但在内容上则是绝对和相对的统一体。正如警察在调查中发现的事实一样，都是针对特定的条件和场景成立的，脱离了这个案发现场，证据就不一定有价值了。

以天圆地方之说为例。在古代的中国，假如你说“天是圆的，地是方的”，在当时的条件下自然是绝对正确的逻辑。因为古代的中国地域辽阔，人口聚集地多是一望无际的大平原，人往大地上一站，天似穹庐，笼盖四野，天空如同一个大锅盖盖在大地上，根据自己的生活经验，古人们自然会创造出“天圆地方”。

这样的逻辑在中国说得通，但到古代的希腊就不成立了。因为希腊是环海、多地震的国家，古希腊人望向四周都是茫茫的海，因此，古希腊人会对他们的子孙说：“世界是一条大鲸鱼，人生活在鲸鱼的背上，什么时候鲸鱼痒痒了，就会翻翻身，于是地震就来了。”

实质上，两个国家的人所说的话都有道理，他们的逻辑都是相对成立的。但是，在科学发达的21世纪，假如你声称天圆地方或者世界是一条大鲸鱼，那就大错特错了。

假如一个人不分清情况、地点和说话的对象，一味地认定某些逻辑必然正确或者错误，那很容易闹出大笑话。为了让大家在逻辑的路上走的更远，我们下面就介绍一下绝对和相对的逻辑。

在语言逻辑高手看来，所谓的绝对逻辑，是不管在任何情况下，经过推理可以判断出来的形式和内容正确的事实。而与此相对，所谓的相对逻辑，是在一定条件下才成立的推理。我们先来看一个警官学校的经典推理题目。

隆冬的凌晨4点，一名疲惫的出租车司机开车走在白茫茫的公路上，就差几个路口就到家的时候，他被一个警察拦了下来，说要进行临时检查。出租车司机依照吩咐被检查，警察仔细检查过后就让出租车司机离开了。

司机继续开车往前走，在第二个路口，他被一个刚下班的警察拦了下来。想着顺路，司机就让那个警察上车了。因为烟瘾来了，出租车司机在途中停下来去便利店买烟。当司机拿着早餐回来的时候，警察却将他杀死了。这是怎么回事呢？

根据上文的内容，逻辑具有一定的相对性，在特定的条件和场景下才能成立。在这个案件中，我们可以分析出场景和条件的关键词，它们是半夜、临时检查和早餐。因此，推断该案件的逻辑并不是很难。

事情应该是这样的。一般来说，警察进行临时体检很正常，但在凌晨5点则非常少见，所以我们可以推理肯定是有罪犯逃出来了；而司机在第二个路口遇到的搭便车的警察，并不是真正的警察，而是警察们正在追捕的逃犯。他假扮警察上了司机的车以后以为可以逃之夭夭，没有想到司机半路停下来去便利店买烟，而此时警察肯定贴了通缉照片等信息，罪犯担心司机会认出自己，然后报警，于是先下手为强，杀害了无辜的司机。

这个案例中的推理和结论，都需要满足特定的时间、地点和场景才能成立，假如脱离了这些条件，如把时间放在了大白天等，警察就没这么容易推断出司机究竟是怎么遇害的了。因此，在进行话语逻辑的架构时，我们一定要注意分清楚场合，切忌胡言乱语、捕风捉影。

俗话说“到什么山唱什么歌”，这句话对沟通同样适用，在沟通中不注重相对与绝对很容易造成沟通困境。假如一个人不注重自己身处的环境，具体问题具体分析，混淆了逻辑的绝对性和相对性，那他很容易授人以柄。

在同学们的怂恿下，一个学生拿着一叠试卷来到老师的办公室，说：“这些练习试卷很难做，周末又只有两天，我还有其他的功课要做，是绝对做不完的。”

“辩证地说，世事无绝对。凡事事在人为，别人都可以做到，为什么你不可以呢？”

学生不服气地反驳：“既然你说世事无绝对，那我怎么知道你的话是绝对正确的呢？”

老师顿时哑口无言。

其实，在上面的这段对话中，学生的错误在于混淆了逻辑的相对性和绝对性的关系。老师说的不是绝对正确的，而是在当时被人们所承认的相对正确的真理。因此，把这种相对正确的话语当成绝对正确的话语，通常会让对方感到难解，并给双方的沟通造成障碍。

如果想把握绝对和相对的平衡，那就要在沟通中避免以自我为中心。在日常的对话中，假如在跟对方交谈前说话者只考虑自己的想法，围绕自己转，那么他就会认为自己是绝对正确的一方，在这种绝对逻辑的引导之下，说话者往往会先入为主，渴望得到肯定的答案，从而阻碍了双方的交流。

非典爆发后，全国各地都出现了一阵不小的抢盐风波。为此，广州某所大学的学生做了一次问卷调查，想要理清这个谣言事件发生的原因和过程。

准备好资料后，大学生来到街头对市民们进行访问。他们提出的问题如下：

“请问你是否听到过抢盐风波的谣言？”

“请问你是否参与过抢盐风波的谣言传播？”

“你认为这次谣言危机的直接原因是什么？”

然而，大部分市民对大学生的问题却纷纷摇头，表示听不懂问卷的内容。因为普通市民根本不理解什么才是“谣言”，也没听过“危机传播”等名词。

问卷调查之所以会失败，是因为大学生们在设计问卷时，只是站在自身的学术研究角度去设计，对他们来说，这种说法在调查研究中是绝对正确的。殊不知，这种个人主义的想法很容易造成调查者与被调查者之间的交流障碍。

如果想避免在话语中出现这种情况，我们就要站在对方的角度去考虑，把自己的“自以为绝对”摒弃掉。这样才能进行有效地沟通，而不是一句话就逼得对方拂袖而去。

语言逻辑高手提醒大家，绝对和相对的逻辑都是依据一定的事实和条件推断的。因此，为了让我们的话语有理有据，在谈话时我们不能忽视话语逻辑成立的前提，只有把前因和后果都说明白，逻辑才会更为清晰。

总之，这个世界上从来就不存在绝对正确的逻辑，如果我们学会把握逻辑的绝对性与相对性的平衡，那就可以让自己在交流中游刃有余。
