

# 有毒的逻辑：为何有说服力的话反而不可信

作者：罗伯特 J.古拉（Robert J. Gula）

有毒的逻辑：为何有说服力的话反而不可信

Nonsense: Red Herrings, Straw Men and Sacred Cows: How We Abuse Logic in Our Everyday Language

（美）罗伯特 J.古拉（Robert J. Gula） 著

邹东 译

ISBN: 978-7-111-56954-1

本书纸版由机械工业出版社于2017年出版，电子版由华章分社（北京华章图文信息有限公司，北京奥维博世图书发行有限公司）在中华人民共和国境内（不包括香港、澳门特别行政区及台湾地区）制作与发行。

版权所有，侵权必究

客服热线：+ 86-10-68995265

客服信箱：service@bbbvip.com

官方网址：www.hzmedia.com.cn

新浪微博 @华章数媒

微信公众号 华章电子书（微信号：hzebook）

目录

[推荐序](#)

[第1章 日常用语的骗局](#)

[第2章 感性的语言](#)

[第3章 感性的语言：宣传鼓动](#)

[第4章 感性的语言：暗示](#)

[第5章 逻辑谬误](#)

[第6章 与主题无关](#)

[第7章 分散注意力](#)

[第8章 歧义和不正确推理](#)

[第9章 混淆和不正确推理](#)

[第10章 因果关系的混淆](#)

[第11章 过度简单化](#)

[第12章 错误的比较和对比](#)

[第13章 逃避](#)

[第14章 深入剖析辩论](#)

[第15章 深入剖析语义学](#)

[第16章 深入剖析三段论](#)

[第17章 结语](#)

[参考文献](#)

[补遗](#)

# 推荐序

罗伯特·古拉（Robert J. Gula）英年早逝，47岁时就被胰腺癌夺去了生命。但凡接触过他的人，无一不为他深深折服：他活力四射、目光如炬、言简意赅，有着运动员般健硕的身躯，一团棕灰色的头发倒向一边却不显蓬乱，时而流露顽童般俏皮的幽默感，却总是全神贯注地仔细、真心倾听他人的话语，还拥有闪闪发光的心灵。他年少时创造了多项径赛纪录，热爱小狗和小孩，钢琴演奏达到音乐会水准，尤其推崇弗朗兹·李斯特（Franz Liszt），还独著或与人合著过17本书，所涉猎主题从《神话：希腊和罗马》

（Mythology: Greek and Roman）到《精确：写作者参考手册》（Precision: A Reference Handbook for Writers）。他在美国最佳中学之一的格罗顿中学除了任职督学主任之外，还教授拉丁语、希腊语、代数、几何、化学、英文写作，以及最为人称道的逻辑学。

在《当代作家》（Contemporary Authors）名录中，对于为什么要创作最后这本有关语言逻辑的手册，古拉如此阐释：“这本书来自我的挫败感，看到有些人，甚至非常聪明的一部分人常常在群体中无法‘沟通’，我感到非常痛心。见识过太多陷入僵局的会议和讨论后，我开始好奇这是为什么。这种好奇促使我在格罗顿中学开设关于非形式逻辑的课程，这门逻辑课程又促成了本书的诞生。”

“我注意到有些人害怕逻辑。‘你和你的逻辑’，他们这样对我说。然而，我还注意到，这种态度常常反映了他们捉襟见肘的现实处境，他们要么不知道自己在说什么，没有考虑清楚自己的立场；要么没有意识到自己是在情绪化反应而非出自理性思考——也就是说，他们的态度背后还有深藏的动机。”

本书致力于成为最好的语言逻辑谬误手册，希望能够放之四海而皆准。此外，它还包含更多内容。从某种层面而言，这是一本介绍人们如何欺骗自己和他人的小册子。一旦有谬误存在，古拉早已辨认出来并贴上标签，像一位兴致勃勃的鳞翅目昆虫学家炫耀他对蝴蝶翅膀每一种变异的分类。从另一种层面而言，它是一堂关于非数理逻辑思维的小课程，是一种对哲学和经济学特别重要的思维形式，也是我们所有人每天使用并且常常被滥用的思维形式。就实质而言，它是一部学术研究的超凡杰作，然而在形式上却出人意外的轻松、自如且通俗易懂，无论阅读还是参考均趣味盎然。

有意阅读本书的读者或使用者也不要被谬误的庞大数量吓到（超过170条），作者对此一一列举并逐条解释。广义而言，它们都是一些简单主题的变异形式，也就是惯常的人性趋势：杂乱无章，即以一个不恰当的立场开始，或者无法恰到好处地推进；缺乏组织，即不同的对象之间不能恰当地区分彼此或者适当地分门别类；前后不一致，即含有直接的自相矛盾；混淆不清，要么有意要么无意；与主题无关，即插入与所主张内容毫不相干的信息或论证；信息缺失，即省略重要的事实、观点或角度。

通过总结这些术语，我们应该对古拉的书足够熟悉。但本书最令人印象深刻且最有趣的是，所有细节、走向不合逻辑的种种方式、所有的变异及排列组合，它们本身隐藏在秩序井然、组织合理、前后一致、明确、与主题相关和信息完整之中。古拉的一名学生在格罗顿中学校刊上说此书“教会我如何思考”，而另一名学生则说“它能改变你的生活”。很少有一本手册能这样，即便是其自身领域里最好的参考书，也很少见到能改变一个人生活的。但是本书的确可以改变任何人的生活，只要读者在研究了书中的大量例子之后能汲取它的精髓。

亨特·路易斯（Hunter Lewis）

# 第1章 日常用语的骗局

“我只知道它言之无理，却讲不出所以然。”

真是无能为力！心里明明知道刚才听到的是谬论，但就是讲不出所以然来。

如果你已然置身此种境地，本书一定可以助你一臂之力。它能辨别出错误思维可能采用的众多不同伪装，并且条分缕析，揭示错误思维的部分原因。本书也许不足以将你变成一位技艺精湛的辩驳专家，却能为你成为这方面的人才提供弹药。此外，更重要的是，它能使你在主导辩论方向时立于强势地位。

你不仅会在这几页纸里发现许多朋友和熟人的言行，还会时不时地发现自己仿佛也赫然在列。对于语言的骗局，我们无一幸免。

难道人类天生就是无可救药般浑浑噩噩吗？就天性而言，的确如此。浑浑噩噩也算言之有理，但若说无可救药，则大错特错。人类是理性的动物，却未必是天生具有推理能力的动物。谨慎而清晰的思考需要特定的严密逻辑。它是一项技能，就像所有技能一样需要训练、实践以及持续专注。一个人开始推理之前，必须了解那些专门为未受过相关训练的大脑所埋设的陷阱。所以此书——一本研究语言的骗局、总结伪装技巧和破坏理性策略的书横空出世。如果我们能够识别这些圈套和花招，就可避免中招，也可阻止其他人过度依赖这些奇技淫巧。

首先是一些基本原则。我们不能称之为规律，它们不过是一些行为模式的描述，大致概括了人类反应和思考的倾向方式。比如，人们会：

- (1) 倾向于相信自己愿意相信的事物。
- (2) 倾向于将自身的偏爱或经验投射于现实生活。
- (3) 倾向于对特殊事件进行普遍化概括。
- (4) 倾向于身临其境地分析事件并且让自身情感超越客观理性。
- (5) 不能作为很好的聆听者。人们会有选择地听，并且常常只听自己想听的内容。
- (6) 拥有对所观察到的事物进行合理化（文饰）的冲动。
- (7) 常常无法从无关紧要的事物中提取相关、重要的事物。
- (8) 很容易从正在处理的特定事情上转移注意力。
- (9) 通常不愿意彻底地探索主题的盘根错节，倾向于过度简单化。
- (10) 一般都以貌取人。人们观察事物时，曲解自己的观察，然后做出可怕的误判。
- (11) 总是不知所谓，尤爱泛泛而谈。说话之前很少审慎思考，却让情感、偏见、成见、好恶、希望和挫折代替审慎思考。
- (12) 很少坚持一贯的行为准则。人们很少仔细检查证据然后得出结论。相反，人们更倾向于想怎么做就怎么做，想相信什么就相信什么，然后找出能够支持自己行动或信念的证据。人们的思考具有选择性：在评估现实情况时，热衷于寻找支持自己所支持事物的理由，同样热衷于忽视或者漠视不支持他们所支持事物的理由。
- (13) 人们往往不会将内心的本意宣之于口，而说出的话通常别有深意。

针对这些原则，我们再加上由J.A.C.布朗（J.A.C.Brown）在《说服的技巧》（Techniques of Persuasion）一书中所引用的四条观察评论：①大多数人宁愿觉得事情简单而不复杂；②希望自己的偏见得到证实；

③想要体验其他人无法企及的“归属感”；④需要为自己的挫败精确指定背黑锅的假想敌。

以上评论可能貌似带有偏见，然而它们的本意并非如此。它们甚至不是批判性的或者带道德审判意味的。这些仅仅表明人类的天性倾向于主观而非客观，而且未经训练的大脑更容易选择阻力最小的道路。阻力最小的道路就是几乎从不运用理性思考。

## 第2章 感性的语言

他的舌头能滴甘露，

越是坏事，越能说出好的道理来；

而再成熟完善的忠告，经他鼓吹便趋向复杂和支离破碎：

因为他思想卑鄙。

临做恶时孜孜不倦，

及行善时怯懦怠惰。

但他的甜言蜜语却如此悦耳。

——弥尔顿（Milton），《失乐园》，第二卷（Paradise Lost, II）

我们都有情感的需要：爱的需要、被爱的需要、被接受的需要、体验成就感的需要、体验自我价值的需要、体会自身重要性的需要、感到被人需要的需要、能够保护自己的需要、获取自己眼中的相应地位和其他人眼中的相应地位的需要，以及安全感的需要。这些需要依次隐含了其他情感：爱、恨、恐惧、嫉妒、愤怒、愧疚、贪婪、希望和忠诚。情感既脆弱又敏感。它们很容易被入侵，也很容易被操纵。只要有人懂得如何诉诸我们的情感，就能欺骗我们，操纵我们，并且让我们把谬误当作真理来接受。

以下就是为达到欺骗理性的目的而蹂躏情感的几种手段。如果我们能够辨认出它们，就有可能避免受到欺骗和操纵。

诉诸怜悯。有人求助于我们的同情心、慈悲和友爱，而不是拿出有案可查的严密推理、证据或事实。他们给我们展示一张瘦骨嶙峋的儿童的照片、一位营养不良的受害者，使得我们不得不拿出一大笔钱捐献给为养活饥饿儿童而建立的基金会。如今这样的诉求并没有什么本质上的错误。但是我们不应该太天真，居然相信我们的捐赠都能实实在在地用来养活饥饿的儿童。那些捐赠有多少会用于行政管理，有多少会用于其他广告宣传，又有多少会用于支付基金高管们的高薪？此种诉诸怜悯的关键问题在于，它并没有告诉我们捐赠会被如何使用，甚至都不能保证我们的捐赠能被用于当初所诉求的目的。

诉诸怜悯也常用于人际关系中。布朗先生的生意正在走下坡路，他想获得一笔银行贷款。“如果你不给我发放贷款，”他向银行职员哀求道，“我就只能宣布破产，然后出局。”这种诉求偶尔奏效，但在逻辑上并不合理，除非该银行职员确信布朗先生有足够的生意头脑，能够有效地使用贷款并获得相应回报，否则只有傻瓜才会发放贷款给他。

诉诸怜悯的一个变式就是恳求特殊待遇。萨米是一个没什么天赋的篮球选手，他径直地走向教练说：“你一定要让我参加今晚的比赛。因为我家人来看望我了，他们从来都没看过我打比赛。”假如比赛结果至关重要，那么萨米的恳求就不能成为允许他上场的正当理由；此时，教练如果是一个敏感细腻的人，则会陷于尴尬境地。他能违背自己更准确的判断，冒着比赛失利的风险给萨米特殊待遇吗？

诉诸怜悯是一种惯用的修辞手段。有个极佳的例子来自著名律师克莱伦斯·丹诺<sup>[1]</sup>的辩护演说。1924年，他为内森·利奥波德和理查德·劳波的凶杀指控进行辩护。争论的焦点并非是否有罪（罪名已经成立），问题在于此二人应该判处死刑还是判处终身监禁。

然而还有更多人的感受需要照顾。在此还有两个家族，他们坚守正直为人的本分，背负着家族荣誉应有的声名，并将延续至子孙后代。

这是利奥波德的父亲——这个男孩曾经是他一生的骄傲。他看着儿子长大，全心全意地照顾儿子，为儿子操劳一生。儿子过去一直聪明有为；他尽心培养儿子，本以为儿子的名声、地位和大好前程都在前方

等候着，如同以前憧憬的一样。作为一位父亲，目睹生活的希望化为乌有，是多么艰难的一件事。

不应该考虑他的感受吗？不应该考虑他兄弟们的感受吗？就这样把他的儿子、他们的同族送上绞刑架，让这个故事世代流传下去。这样的做法于社会有任何好处，于你们的生活安稳有任何改善，还是于人类的生命有更高的安全感呢？

娄波也是如此。娄波的父母早已不堪重压双双病倒，只有他那虔诚的叔伯弟兄日日守候在此，正在等待着那重要性明显高于对你我意义的一纸判决。在一大片丧亲之痛中，这些感受有人能体谅吗？

他们还有权利吗？尊敬的法官大人，有任何理由能让他们的高贵姓名以及拥有高贵姓名的未来所有子孙后代都被刻上这样的污名呢？还有多少男孩女孩、多少未出生的小孩子要体会这样的痛苦？老天知道，现在的局面已经糟糕透顶。无论如何都是无济于事，但它还不至于要让人死在绞刑架上。除以上我所说之外，还恳请法官大人挽救两个可敬的家族于无穷无尽的蒙羞之中，而此种蒙羞对于帮助生者毫无助益。

与诉诸怜悯紧密相连的是诉诸罪恶感。让我们回顾前一个例子。有人给我们展示了一张饥饿儿童的图片，然后又给我们展示了另一张温馨的家庭聚餐图片。“你们衣食无忧，”宣传语这样写着，“你们什么都不缺。比起全世界上百万的挨饿人群，你们心安理得。”我们因为生活舒适而被动地产生罪恶感。此外，它还暗示甚至可以说是明示：如果不捐款，我们的罪恶感更强。以后享用晚餐时，我们会不自觉地想起饥饿的儿童。这样的情景会一直萦绕在心中，直到我们捐款为止。

对于这样的诉诸罪恶感有三点需要说明。第一，任何人无权践踏我们的情感天平。第二，除非能给出充足的理由支持我们应该有罪恶感的推测，否则此种推测无足轻重。第三，就算我们有罪恶感，也没有任何理由去做宣传所鼓吹的事情，因为仍然无法保证我们的捐赠会带来任何明显的好处。

诉诸恐惧则试图恐吓我们，让我们做出特定的行为或者接受特定的信念。“如果你不照做X事情，就会发生Y事情。”当然，Y事情的后果非常可怕。“如果你不先杀死敌人，敌人就会先干掉你。”但是，为证明此命题正确有效，表述者有义务证明X事件和Y事件之间的确切因果关系。举个例子，你把车开到修理厂做保养，机修工告诉你传动装置快要松了，然后又进一步描述传动装置真的松了会有什么后果。如果机修工是个寡廉鲜耻之人，那么他只不过是诉诸你的恐惧。否则为证明他的断言合理，他有义务详细地告诉你为什么他认定传动装置有缺陷。

有时候诉诸恐惧是私下形成的。集团犯罪所雇用的保护伞就是这样一个例子。“知道比利酒吧吗？看到那场疯狂的大火都烧成什么样了吧？难道你就不想找个保护伞靠靠，保证那样的事情不会发生在你自己身上？”有时候这样的诉求甚至更加隐秘。比如，对于敢于违抗某组织意愿的个人，公然施压或者私下进行威胁：“亨德里克医生，难道你没意识到，如果你认定钢铁厂污染环境的事实引起社会骚动，会导致钢铁厂倒闭吗？如果钢铁厂倒闭，成千上万的人就会失业。相信不会有人愿意找一个导致成千上万人失业的医生看病吧。”

在为本书准备素材的时候，我收到一家百货公司的以下来信，我在这家公司有个储蓄账户，而且该公司刚刚成立保险部门。

有人收到此信居然无动于衷。我很好奇。也许是这份保障太超值，我没想到和您一样选择记账交易的客户会拒绝它。

也许我不该如此惊讶。您可能已经有足够的保险以保障日常旅游面对的风险，也许您会使用积蓄来支付大型医疗费用，而且，即使您的积蓄不是太多，长期瘫痪的隐忧也不会特别困扰到您。果真如此的话，我真高兴您被保护得如此周到。

但是，您为什么要用积蓄来支付本可以用保险来支付的费用呢？别做这种事了。在本单日期截止之前填好申请表格寄给我们吧，就这么简单，您不用再花冤枉钱了。

第一段隐含了本章后面要讲到的一个手段——诉诸真诚，然后还有一点儿恭维：如果我是X公司的客

户，那么肯定是因为我很明智；如果我很明智，那么肯定是因为我能看到他们保险计划中的智慧。

第二段更有意思，是个诉诸恐惧的好例子。这一段几乎在吓唬我，它用暗讽对我暴击，并诱使我想象恐怖的事情。从长远来看，花钱买心安是多么划算啊！

诉诸希望。“如果你做了X事情，Y事情就有可能发生；如果你想要Y事情发生，就去做X事情吧。”但是，说这话的人既无法保证Y事情一定会发生，也没有任何好的理由证明X事情对Y事情有显著影响。州彩票活动就是利用这一手段。人人都想赢得十万美金，一旦听说有人中了奖，尤其是当配合使用“这也可能发生在你身上”的营销说辞，这种希望所带来的感觉会让人忘记真正买到中奖彩票的机会是多么渺茫。

诉诸恭维。如果有人恭维我们，我们就会容易混淆对于恭维者的好感和恭维者真正表达的意思。贝丝恭维乔治，乔治享受贝丝的恭维，因此乔治对贝丝的一切都有正面倾向，也更加容易顺从贝丝的立场。但是，请注意，贝丝并没有提供任何正当的理由让乔治接受她的观点。

诉诸地位。有些人非常在意社会地位。他们炫耀这个是Gucci牌的，那个是Pucci牌的，他们开国外名车，他们无论买什么东西，名牌商标总是最重要的。这些人觉得，财富外露会让他们显得更加重要、更加与众不同、更加优雅或更加精明老练。这些人更容易受到声称能提高社会地位的诉求蛊惑：“充分彰显你独一无二的品位”是为一支150美元的圆珠笔打广告。毋庸置疑，一个人独特地位的取得是靠他的行为而不是靠他使用的产品。但这些人对烤鸡配米饭不屑一顾，却对arroz con pollo（西班牙语：西班牙米烧鸡）趋之若鹜。

诉诸潮流。此种诉求有些类似于诉诸地位，但不同之处在于，它诉诸我们内心渴望的归属感、不落人后。我们被鼓励到国外旅游，因为一切有品位的人都这么做。我们被鼓励到乡村买宅邸，因为我们的邻居有乡间别墅。日常生活中，“如果有一千万的家庭主妇使用Sparkle产品，你不是也应该使用Sparkle产品吗！”又是如此，像所有的感性诉求一样，我们去国外、买乡间别墅或者使用Sparkle的产品并没有合理的理由。唯一的理由就是不甘人后。

还有诉诸关爱和它的小兄弟——诉诸信任。有人说你不赞同他就意味着你不爱他或者不信任他。“要么与我同一阵线，要么与我为敌！”“如果你以前真正地信任我，你早该和我在一起了。”这种手段并不公平。你赞成一个人与否，与你对此人的喜爱毫无瓜葛。不与某人为伍并不意味着你不爱某人或者不信任某人。在接受任何思想路线或者同意任何行动方案之前，你应该首先确定接受或者同意的理由。否则你的行为可能是不负责任的。此类感性诉求有个共同的名称——诉诸友情。我们应该记得，真正的友情有时候需要我们去投反对票。

类似于诉诸友情的是诉诸自豪或忠诚。“如果你真的为自己的国家感到自豪，真的想看到它繁荣富强，那就买储蓄债券吧。”“你什么意思——你一张教会抽奖券都不买吗？你想干什么，反对教会吗？”“你再也不带我出去吃饭了，你就是嫌弃我，你再也不爱我了。”诉诸自豪或忠诚通常是一种令人眩目的过度简单化。不购买储蓄债券并不意味着对国家不忠诚。不购买抽奖券并不意味着对教会不忠诚。不带妻子出去吃饭并不意味着你不再以她为荣，或者不再爱她。

诉诸真诚。此种诉求非常有效，尤其适用于演技派。这种人采用认真、诚挚、不出风头且绝对谦卑的语气，看上去此人说话绝对发自肺腑，他频频止声，仿佛很难找到合适的词语表达他的下一想法。他的感情是如此深沉，以至于一般的语言无法表达。他不断地重复字词以示强调。加强语气的动词形式（以语气助词does和do的形式）和副词——真实地（really）、千真万确地（genuinely）、实实在在地（truly）、绝对无疑地（absolutely）、实事求是地（actually）——都是用来加强真诚感：

因此，女士们先生们，我相信，我坚定地相信，这个提案很有必要，非常必要。我是真的这样认为。我试过给反对派公平的机会，真的给过。我仔细调查研究过他们的立场，但是我确认无疑，他们的提案会给我们的经济系统带来一场浩劫，毫无必要的一场浩劫，无可挽回的一场浩劫。我是真的这样认为，如果他们花时间想透了他们意见中所隐含的意义，如果他们思考过从现在开始两年……三年后会发生什

么，如果他们的想法被实施……

诉诸群众。最后一个感性诉求可能涵盖了许多本章提到的其他诉求，也许是大部分诉求。这是对群众的诉求，对暴民的诉求，对议会旁听者的诉求。一概而论、陈腔滥调、标语口号、老生常谈、道貌岸然地哗众取宠以及歌颂大众等泛滥成灾。以下是内政部长哈罗德·伊克斯在1941年的演讲：

是什么构成了美国人？不是肤色、不是种族也不是宗教；不是家族的血统，也不是出生地；不是公民身份的吻合一致；不是社会地位，也不是银行存款；不是生意，也不是职业。美国人是热爱正义、主张人类尊严的人；美国人是可以为自身和邻人的自由而战的人；美国人是可以为了保持自身和孩子的自由人权利而牺牲财产、舒适和安全的人；美国人是在心里刻下不朽的《独立宣言》第二句的人。

美国人一直知道如何为自身权利而战，为自己的生活方式而战。美国人不害怕战斗。为了正义的事业，他们可以快乐地投入战斗。

我们美国人都知道，自由就像和平一样，是无法分割的。如果世界上还有3/4的人类遭受奴役，我们就无法独善其身。暴行、不公和奴役，如若普遍而系统地施行，一如独裁者曾经的所为，终将摧毁我们，好比邻居的房屋失火，我们不去扑救，终将殃及自身。

最显而易见的一个诉诸群众的例子就是道奇欧米尼汽车的广告，这个广告在取悦大众方面实在是太过分了。铺开的前两页纸中间横跨一行字：妈妈的欧米尼。左边的纸上是一位女性的照片，此人光鲜靓丽、富有魅力，20多岁或30出头。她带着两个孩子，一个男孩和一个女孩，对着道奇欧米尼汽车摆姿势，然后就是花言巧语的推销词。

貌似欧米尼天生是为妈妈而打造的，可解决家庭杂务和跑腿差使，可接送姐妹们游玩取乐，所有这些竟不会搅乱她的燃油预算。

美国国家环境保护局（EPA）估算：

高速公路：39英里<sup>[2]</sup>/美加仑<sup>[3]</sup>城市道路：25英里/美加仑

根据美国国家环境保护局估算，配置标准1.7升引擎、四速手动变速器和差速比率3.3的欧米尼汽车额定耗油量为39英里/加仑（高速公路）和25英里/加仑（城市道路）。尽管由于不同的车况和驾车方式妈妈们的里程会有所不同，但这真算得上高效的行程啊（加利福尼亚州妈妈们的里程数更低）。

欧米尼还有很多优点值得妈妈们喜欢。多亏它有前轮驱动和精准的齿条齿轮转向器，操作简单、停车便利、座椅舒适，还有任意可选的诸如自动变速挡、空调、智能布艺内饰，以及更多选择。

道奇欧米尼有四个全开门。无论妈妈们是需要拎很多购物袋，还是对付一堆小孩子，或者只是一天中四处奔忙的普通进出……这四个门都很管用。

然后还有欧米尼汽车的后备厢。打开后备厢，迎面是一个特殊的储物隔间，盖着一块安全嵌板，里面可放五六个甚至七个食品杂货包、四个装满的高尔夫球袋，还有所有的零碎物件……全部收拾得井井有条。或者你可以支起后备厢门，放倒后座和安全嵌板，把欧米尼变成一个具备超级货物装卸功能的旅行车，可放置摇椅、壁炉的燃木或儿童护栏。

此广告所流露出的傲慢语调足以令人愤怒。这种虚情假意的诉求对妈妈们非常无礼。它预先设定立场，认定妈妈们都头脑简单、无足轻重，度日方式无非就是操持家务、和姐妹们游玩取乐，扮演着不用动脑的佣人角色。以此来看，差速比率3.3对于这些妈妈们并不重要，她们健康的脸上永远只会盛开着补牙般的傻笑<sup>[4]</sup>，只是差速比率3.3至少听起来令人耳目一新。谁在乎妈妈们懂不懂它是什么意思呢！只要她们能把五六个甚至七个食品杂货包放进后备厢，或者甚至还能放进儿童护栏，哪还有什么更重要的事情呢！

然后还有一个发音上的小把戏——mOM（妈妈）和OMni（欧米尼），至少这一点比较巧妙。余下的纯

粹就是诉诸群众——在这种情况下的人群是家庭主妇群体，但是很遗憾，这只是对家庭主妇的固有成见。

在诉诸感情的广大领域里，并非仅有这些策略，还有鼓吹和暗示的内容，会在后面章节一一揭示，但直接针对特定情感的主要诉求就是这些。

最后，有一点必须反复申明，感性诉求并非本身有错。有时候，这样的诉求只是反映了内心深处的感受或者信念。那位妻子也许真的被她心里认为“丈夫冷落自己”给伤害了，在她对自尊进行感性诉求时，情感自然流露出来。那位机修工有可能真的认为你的传动装置即将导致严重问题，他可能把诉诸恐惧作为一种便捷的手段，让你做出他认为必要的防备。而道奇欧米尼也许就是一部绝世好车。重要的是，你要认识到感性诉求可能反映了某些未言明的感受或信念，还留有一条底线未被明确地表达，或者还有一条隐藏的事项未被确认。一方面，也许那位试图说服你购买教会抽奖券的人是真的很想帮助教会；另一方面，也许他只是想完成抽奖券配额任务。永远记得找出什么是底线，或者探明隐藏的事项。感觉很重要，但人不能只依赖感觉行事。行动必须要有理性。正是由于理性的含糊不清，感性诉求才变得危险。

[1] 克莱伦斯·丹诺（Clarence Darrow）（1857—1938），被后人誉为美国历史上最伟大的辩护律师，在其律师生涯中，他成功地代理了许多起疑难复杂的经典案件，主要包括《洛杉矶时报》大楼爆炸案、煤矿罢工事件、娑波和利奥波德谋杀案、著名的进化论法庭辩论等，他为美国社会的劳工领袖、无政府主义者、有色人种、进化论传播者、未成年人以及其他形形色色的刑事被告人出庭做过无数次精彩的辩护。——译者注

[2] 1 英里=1609.344 米。

[3] 1 美加仑=3.785 41 立方分米。

[4] 补牙的时候嘴巴僵硬地张开着，形容傻笑状。——译者注

欢迎访问：电子书学习和下载网站 (<https://www.shgis.cn>)

文档名称：《有毒的逻辑：为何有说服力的话反而不可信》罗伯特 J. 古拉 (Robert J. Gula)

请登录 <https://shgis.cn/post/141.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

