

آشنایی با مغالطه‌ها

ابزاری برای انتخاب درست

تفکر انتقادی ابزاری است که به ما کمک می‌کند هر گزاره‌ای را به راحتی نپذیریم، هر چند برای انتخاب درست، در کنار تفکر انتقادی، باید اشکال رایج مغالطه‌ها را هم بشناسیم تا در گیر تصمیم اشتباه بر مبنای اطلاعات، خطای شناختی و... نشویم

ZENDEGI - SALAM

ضمیمه روزنامه خراسان

شنبه ۲۶ خرداد ۱۴۰۳

۸ ذی الحجه ۱۴۴۵ • ۱۵ ژوئن ۲۰۲۴

شماره ۲۱۵۱۴

۲۷۳۳۳

در زندگی سلام امروز بخوانیم:

داروهایی که نباید با قهوه مصرف شوند

درگوشی با اطرافیان سالمندان

به بهانه روز جهانی آگاهی از آزار سالمندان به مصادیق یکی از پنهان‌ترین اشکال خشونت خانگی اشاره کردیم و از ملاحظات رفتار با این قشر از جامعه گفتیم

ردپای خودانتقادی

در دیدن مدام خواب «شب امتحان»



تماشای خانوادگی مناظرات، ایسنا

پرونده

در مسیر زندگی همیشه در مواجهه با انتخاب‌ها و تصمیم‌های مهم قرار داریم، از انتخاب شغل، تا دوست‌یابی و... یکی از جلوه‌های این موضوع مشارکت در انتخابات است. فرقی ندارد با چه نوع تصمیمی مواجهیم، ما برای انتخاب بهترین گزینه باید به تفکر انتقادی مجهز باشیم و بتوانیم بین گزینه‌های موجود، ادعاها، حرف‌هایی که مطرح می‌شود و خیلی چیزهای دیگر، سبک و سنگین لازم را داشته باشیم. تصمیم ما نیاز به یک سری مواد خام دارد؛ اما اگر این مواد خام درست نباشد ما در مسیر تصمیم درست نخواهیم بود. به طور مثال ممکن است ما حین یکی از انتخاب‌ها فرض غلطی را به صورت بدیهی و درست پذیرفته باشیم؛ همان‌طور که حین پختن یک غذا، اگر به جای نوع خاصی از سبزی که مخصوص آن غذاست، نوع دیگری را انتخاب کنیم غذا آن طعم و عطر واقعی را ندارد؛ در تصمیم‌های مهم هم پذیرفتن یک فرض غلط، تمام مسیر تصمیم‌گیری ما را به خطا می‌اندازد. مغالطه‌ها یکی از روش‌هایی هستند که باعث ایجاد فرض‌های غلط در ما می‌شوند. ما با ترفندی که مغالطه‌گر به کار برده فریب می‌خوریم و دچار خطای شناختی می‌شویم؛ آن‌جاست که تصمیم اشتباه می‌گیریم. اما تفکر نقادانه ابزاری است که به ما در درک مغالطه‌ها و خطاهای ذهنی کمک می‌کند. این روزها که به خاطر انتخابات در حال شنیدن، خواندن برای یک تصمیم مهم هستیم بد نیست تفکر انتقادی و مغالطه‌ها را بشناسیم.

تفکر نقادانه چیست؟

تفکر نقادانه ابزاری است که باعث توانایی ما در اندیشیدن، استدلال کردن و نقد می‌شود. خیلی از دانش‌روای ارتقای اندیشه ما متمرکز هستند و به ما کمک می‌کنند افق‌های تازه‌ای پیش‌روی مان باز شود. اما تفکر نقادانه به‌طور مشخص به‌جای اندیشه‌ها روی خود اندیشیدن متمرکز است. اما چرا این موضوع مهم است؟

خودفریبی‌های ذهن

بسیاری از ما به غم آن‌که می‌دانیم حقیقت مهم است اما چون منافع خودمان را ترجیح می‌دهیم، یا حفظ وضعیت موجود ذهنی را

به تغییر ترجیح می‌دهیم درگیر خودفریبی می‌شویم و شواهدی را که تاییدکننده نظریاتمان است، بزرگ‌نمایی می‌کنیم، و مواردی را که علیه دیدگاه‌های مان است به راحتی نادیده

حمله به جای دفاع

اگر طرف مقابل شما را متهم به چیزی کرد، شما هم همان اتهام را بدتر را به او وارد کنید. افراد فریبکار وقتی نمی‌توانند از خودشان دفاع کنند، فضا را عوض می‌کنند. تصور کنید فردی به شما می‌گوید که خیلی سهل‌انگار هستید چون... شما به جای آن که توضیح دهید چرا سهل‌انگار نیستید می‌گویید: «من سهل‌انگارم یا خود که...».

بدترین نتیجه

طرف مقابل را متهم کنید رویه نادرستی پایه‌گذاری می‌کند. به‌طور مثال اگر کسی گفت می‌خواهد شغلش را عوض کند؛ بگویید حتما شکست خواهد خورد، بدیهی به‌بار می‌آورد و به زندان خواهد افتاد. در عالم سیاست هم این شکل مغالطه بسیار رایج است چون بدترین حالت را فراتر از روند کارها و نیت طرف مقابل متصور شده‌ و از حربه ترساندن استفاده می‌شود. درحالی‌که وقتی قدم در راهی می‌گذاریم الزاماً تا انتهاش نمی‌رویم و وقتی حس کنیم مسیر اشتباه است تغییر ریل می‌دهیم.

توسل به آدم‌های محبوب

مردم مفتون آدم‌های کاریزماتیک، نمادها و افراد مشهور و... هستند. برای همین خیلی‌ها صحبت خودشان را به نقل بزرگان می‌آورند؛ به‌طور مثال می‌گویند کارشناسان گفتند خوردن فلاں چیز ضرر زیادی دارد. در عالم سیاست هم می‌بینیم خیلی‌ها می‌خواهند با استفاده از دیگران برای خودشان پشتوانه‌ای درست کنند.

متوسل شدن به تجربه

بعضی‌ها به‌طور مدام تجربه خود را به رخ می‌کشند و آن را پشتوانه حرف و عمل‌شان قرار می‌دهند تا طرف مقابل‌شان را نادیده بگیرند. حتی اگر تجربه‌شان ربطی به موضوع نداشته باشد. این افراد می‌دانند اگر خودشان را با تجربه نشان دهند، مخالفت کردن با آن‌ها سخت می‌شود.

متوسل شدن به ترس

آدم‌های اهل مغالطه خوب می‌دانند که ترس باعث واکنش جمعی می‌شود برای همین آن را فعال کرده و در ادامه و نمود می‌کنند می‌توانند از مادر برابر ترس‌ها محافظت کنند.

متوسل شدن به دلسوزی

گاهی در عالم سیاست عده‌ای با توصیف وضعیت‌شان، دلسوزی و همدلی دیگران را

می‌گیریم. گاهی هم حقیقت در پس مهارت یک نفر در بهتر بحث کردن و مغالطه‌هایش نادیده گرفته می‌شود. پیش‌دواری‌ها، کلیشه‌ها، ساده‌سازی و تقسیم‌بندی آدم‌ها به خوب و بد، صفر و صدی دیدن مسائل، تعمیم‌های اشتباه و... زمینه تفکر اشتباه و نفهمیدن مغالطه‌هاست. دلبستگی، مجاورت مادی و معنوی، ترس، حسادت، خودبزرگ‌بینی، نبود عزت نفس، مرعوب بودن و... بسترهای خطاهای ما در تفکر هستند و وقتی

مغالطه‌ای هم پیش‌روی ما قرار بگیرد خطای ما را تشدید می‌کند. **اطلاعات نا کافی و زمینه‌های خطای فکری** هیچ‌کس مغالطه‌اش را به صورت آشکار بیان نمی‌کند بلکه حرفش را با واژه‌های خوب که متمرکز روی نقطه ضعف‌های ذهنی ماست، سروشکل می‌دهد؛ برای همین اگر اطلاعات کافی را در کنار ذهنی سنجشگر و مجهز به تفکر انتقادی نداشته باشیم،

توصیف‌های غیرواقع‌بینانه، فرافکنی‌ها، عددسازی‌ها، سوگیری‌ها، تخریب‌ها، استدلال‌های فریب‌دهنده و... ما در طول زندگی فردی، شغلی و حتی آوردگاه‌های حساسی چون انتخابات از مسیر درست خارج می‌کند. به‌طور مثال در مواجهه با صحبت دونفر، وقتی ما به جای حقیقت، دنبال تطبیق صحبت‌ها با دیدگاه‌های خودمان یا اندیشه‌های قوم‌مدارانه و... مان هستیم، ضعف استدلال یک نفر را به صرف

آن‌که نظر ما را تایید می‌کند نادیده گرفته و در مقابل ذهن‌مان را برابر استدلال‌های طرف دیگر، به این دلیل که آن‌چه را به آن‌ها باور داریم زیر سوال می‌برد نادیده می‌گیریم. درباره زمینه‌های بروز خطاهای شناختی، سوءگیری‌ها و افزایش تفکر انتقادی به‌زودی در پرونده‌های «زندگی سلام» بیشتر صحبت خواهیم کرد؛ اما در ادامه روی رایج‌ترین اشکال مغالطه که ذهن ما را به دام می‌اندازند گفت‌وگو خواهیم کرد.

است، وظیفه داریم پاسخگو باشیم.

۱۹ کلی‌گویی کنید

فریبکارها به جای آن‌که بر جزئیات شخص تمرکز کنند، از مبهم‌ترین اصطلاحات استفاده می‌کنند تا به چیزی متهم نشوند. اگر کسی از این ترفند در مقابل شما استفاده کرد، سعی کنید از او بخواهید با مثال‌های روشن مشخص کند مقصودش چیست؟

۲۰ نعل وارونه بزنید

تمرکز بر موضوعی که تناسبی با بحث اصلی ندارد اما بار عاطفی زیادی دارد و باعث می‌شود از موضوع اصلی منحرف شوید، مصداق نعل وارونه زدن است. مثلاً اگر بحث سرنابودی والدگی اقیانوس‌ها بود، از ضرورت اشتغال‌زایی برای جوانان بگویید!

۲۱ حمله به شواهد تضعیف‌کننده مدعی شما

بعضی وقت‌ها شواهدی وجود دارند که مدعی فرد فریبکار را پشتیبانی نمی‌کنند و او هم موفق نمی‌شود که از آن شواهد طفره ببرد. در این صورت غالباً به آن شواهد حمله می‌کند. نمونه‌ای می‌آوریم. دولت آمریکا حاضر نشد بپذیرد که عراق زرادخانه سلاح‌های کشتار جمعی ندارد و به عراق حمله کرد. دولت بوش نتوانست شواهد انکارناپذیری برای پشتیبانی از موضعش (این که عراق سلاح کشتار جمعی دارد) بیاورد؛ بنابراین سعی کرد شواهد را با پروبال دادن به تخیل فراهم کند. هیچ‌یک از شواهدی که مخالفان می‌آوردند، نتوانست دولت را قانع کند که دیدگاهش درست نیست. چرا؟ چون بوش و دولت‌ش نمی‌خواستند واقعیت‌هایی را که حاکی از نادرستی دیدگاه‌شان بودند، بپذیرند. این طفره رفتن را می‌توان ذیل مغالطه معیارهای دوگانه هم گنجاند.

در تهیه این مطلب از کتاب «مغالطه‌های پرکاربرد» نوشته ریچارد پل کمک گرفته شده است و هیچ‌گونه مصداق‌سازی بین نکات نوشته شده در این پرونده با نامزد‌های ریاست جمهوری مدنظر نویسنده مطلب نمی‌باشد.



۱۵ از پرسش‌ها طفره بروید

لازم نیست چیزی را که به نفع‌تان نیست پاسخ دهید؛ گاهی با بیان لطیفه ذهن مخاطب را از پرسش منحرف کنید. گاهی هم توضیح و وضاحت بدهید. گاهی پاسخ طولانی بدهید و در مواردی هم یک جواب کلی. به‌طور مثال: «تا کی قراره تیم ما نتیجه نگیره؟» جواب: «تا وقتی باشگاه پول ما رو نده!» ببینید، هیچ زمانی برای تحقق وعده وجود ندارد.

۱۶ با صدای بلند بر نکته‌های کم‌اهمیت تاکید کنید

لازم نیست حرف‌های خوب بزنید، گاهی فقط خوب حرف بزنید و بسته‌بندی بیرونی حرف‌تان را جذاب کنید. برخی از مردم چیزی را که با صدای بلند می‌شنوند دقت نمی‌کنند و متوجه کم‌اهمیت بودن آن نمی‌شوند. رویداد مهم دنیا بر سرِ صدای کم‌اهمیت گم می‌شود.

۱۷ طرف مقابل را مسخره کنید

مردم دوست دارند به دیدگاه‌هایی که آن‌ها را تهدید می‌کند بخندند. لطیفه‌ها با استقبال مواجه می‌شود چون مردم علاقه‌ای به اندیشیدن درباره موضوعاتی که آرامش ذهنی‌شان را برهم می‌زند، ندارند.

۱۸ فقط مخالفت کنید

چون پرونده موضوع را در ذهن مان بسته ایم مقابل استدلال‌های طرف مقابل فقط مخالفت می‌کنیم. از طرفی اگر استدلال‌های طرف مقابل به بحث مرتبط

رای می‌دهند تا از دموکراسی دفاع کرده باشند یا کشور را به ورطه تروریسم می‌اندازند؟ با طرح چنین پرسشی، خودمان را از مواجهه با پرسش‌های بعدی معاف می‌کنیم. در حالی که صحت این ادعاها مخدوش است.

۱۱ کمال‌طلبی کنید

خواهان شرط‌های ناممکن شوید. طرف مقابل از شما می‌خواهد با الف موافقت کنید و شما هم استدلالی علیه آن ندارید چون ناچارید موافقت می‌کنید اما شرط‌های سهمگین می‌گذارید. به این شکل که به آن‌چه طرف مقابل می‌گوید اذعان کنید اما به این روش: «بله، ما خواهان پیشرفت هستیم، اما این که شما می‌گویید اسمش پیشرفت نیست.»

۱۲ ایجاد دوراهی کاذب

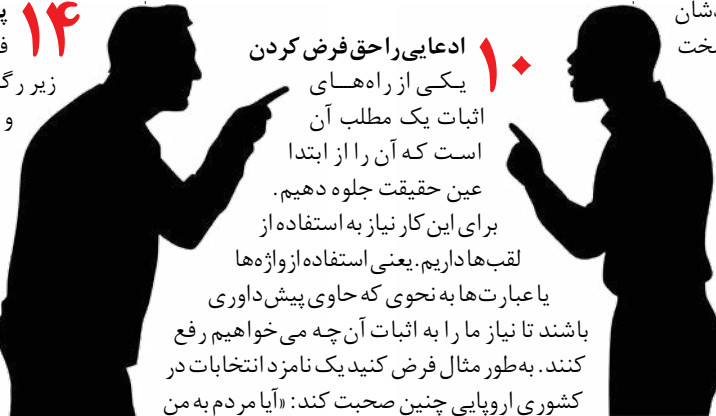
برخی از سیاستمداران برای آن‌که بتوانند حرف‌شان را به هر کسی بنشانند دوراهی کاذب ایجاد می‌کنند، یعنی درحالی‌که گزینه‌سومی در کار است، فقط دوراه را منصوری می‌شوند؛ برخی از مردم هم که حوصله بررسی پیچیدگی‌ها و تمایزها را ندارند، اسیر دوراهی کاذب می‌شوند. دوراهی کاذب فریبکاران این‌طور است: راه اول به‌طور غیرقابل قبول و ترسناک، دومی گزینه مطلوب فریبکاران!

۱۳ ایجاد بدگمانی

وقتی تهمتی بزنیم، به راحتی از دامن طرف مقابل پاک نمی‌شود. گاهی برخی با اشاره به پاره‌ای از ویژگی‌های ظاهراً نامناسب یک شخص که با عرف جامعه ناسازگار است، باعث می‌شوند فرد در زمان مناسب بی‌اعتبار شود و زمانی هم که اصل ماجرا مشخص شود دیگر فایده‌ای ندارد.

۱۴ پهلوان پنبه بسازید

فرض کنید یک فرد مغالطه‌گر هست که زیر رگبار استدلال‌های یک نفر گیر کرده‌اید و امکان خروج ندارید؛ خب نیازی به پاسخ استدلالی نیست، کافی است دیدگاه‌های فرد مقابل را به کسی نسبت دهیم که مورد پذیرش جامعه نیست. به‌طور مثال بگویید: «در ظاهر حرف شما درست‌ه، اما این که شما فرمودین حرف همون‌ه‌است که دوست دارن تورم زیاد بشه و قدرت خرید مردم بیاد پایین.»



۱۰ ادعایی را حق فرض کردن

یکی از راه‌های اثبات یک مطلب آن است که آن را از ابتدا عین حقیقت جلوه دهیم. برای این کار نیاز به استفاده از لقب‌ها داریم. یعنی استفاده از واژه‌ها یا عبارات‌ها به نحوی که حاوی پیش‌دواری باشند تا نیاز ما را به اثبات آن‌چه می‌خواهیم رفع کنند. به‌طور مثال فرض کنید یک نامزد انتخابات در کشوری اروپایی چنین صحبت کند: «آیا مردم به من