

# کل کل های الکی!

استفاده از جمله هایی دهان پر کن، سرشار از کلی گویی و ابهام تنها یکی از رایج ترین شیوه های مغالطه است اما چطور باید استدلال های منطقی را از غیر منطقی تشخیص دهیم؟

ZENDEGI - SALAM

ضمیمه روزنامه خراسان

یکشنبه ۲۴ آذر ۱۳۹۸  
۱۸ ربیع الثانی ۱۴۴۱ ● ۱۵ دسامبر ۲۰۱۹  
شماره ۲۰۲۶۷

۱۴۸۸

ترفندهای پخت «پاستا»

مدت زمان کوتاه آماده شدن پاستا و قابلیت ترکیب با انواع سس ها از مهم ترین دلایل محبوبیت این غذاست

۲

رهایی از مهرطلبی!

مبتلایان به این اختلال هر کاری که انجام می دهند برای کسب محبت و پذیرفته شدن از سوی دیگران است

۳

نوجوان |مدام با برادر مر دعوا می کنم!

۴

واقعا مار ماهی ها می توانند برق تولید کنند؟

۴

جلب اعتماد به کمک

چهره ها!

بدبهی است که ما می توانیم برای تایید یا رد یک مطلب به سخن صاحب نظران و کارشناسان در آن زمینه استناد کنیم و این مغالطه نیست. مثلا بگوییم نوشیدن مایعات داغ برای بدن مضر است زیرا پزشکان متخصص امراض داخلی چنین گفته اند. اما مغالطه وقتی شکل می گیرد که ما به گفته کارشناسی استناد کنیم که در آن زمینه تخصصی ندارد. به طور مثال و در بعضی آگهی ها در دست وقتی پای «گواه و شاهد» به میان بیاید، یکی از دم دستی ترین مغالطه های ممکن اتفاق می افتد. عمدتا هم به دلیل ارادتی است که مردم به چهره های برجسته کشورشان دارند. مثلا برویم همان خودرویی را بخریم که فلان بازیکن قهرمان بسکتبال زیر پایش انداخته است. فلان نوشیدنی با نشانی خاص مصرف کنیم چون فلان ستاره سینما با شور و هیجان ازش تعریف کرده است و چندین مثال مشابه دیگر که در آن ها افراد مشهور و سرشناس در تبلیغ کالایی ظاهر می شوند که نمی تواند تاییدی بر باکیفیت بودن آن کالا باشد.

مغالطه به شیوه

«پهلوان پنبه»!

در جلسه ای، آقای ایکس که مدیر واحد طراحی است می گوید: «لازم است به واحد طراحی سر و سامانی بدهیم و طرح های قبلی را اصلاح کنیم». آقای ایگرگ در جوابش می گوید: «این یعنی طرح های قبلی را که همه اش کار مهندس فلانی و بسیار بی نقص بوده است زیر سوال می بری؟» در حالی که آقای ایکس قصد زیر سوال بردن چیزی را نداشته است و آقای ایگرگ برای این که مسئولیت را از سر خودش باز کند، چنین جوابی به او می دهد. در واقع آن صحبتی که رد شد، هیچ رابطه منطقی با ادعای اصلی نداشت. این جور وقت ها می گویند مغالطه «پهلوان پنبه» یعنی وقتی کسی با یک مدعای قوی بر خوردمی کند و می بیند قدرت مقابله با آن را ندارد یک مدعای ضعیف و سست را به طرف مقابل نسبت می دهد. منظور از پهلوان پنبه همین مدعای ضعیف است یعنی به جای مبارزه با پهلوان اصلی ورد مدعای واقعی «پهلوانی از پنبه می سازد» به جنگ آن می برد تا راحت تر بتواند پیروز شود! به این مغالطه، «مغالطه آدمک پوشالی» هم می گویند.

مغالطه «هر بچه مدرسه ای می داند»!

بدون تعارف تا کنون یا خودتان یا اعتماد به نفس، مشابه این جمله را به کار برده اید یا اگر نه، دست کم یک بار آن را شنیده ایدو بابتش سری تکان داده کلی حرص خورده و در افاق، محوشده اید! مغالطه «هر بچه مدرسه ای می داند» را زمانی به کار می برند که یک سری بدیهیات به خورد طرف مقابل داده می شود تا استدلال شان را درست و مطابق با واقعیت معرفی کنند. مخاطب هم طبیعتا نمی خواهد

بدون تعارف و کش دادن موضوع، ثابت کند آن چه را که بچه ها درک می کنند نمی دانسته است بنابر این مجبور می شود سکوت کند. «هر بچه مدرسه ای می دونه که پارچه کتان یا در چه حرارت فلان خراب می شه و ایراد از جنس مانیتست». خب اگر این یک مغالطه و فرار از مسئله نیست، پس چیست؟ مشخص است که فرد، به جای آوردن دلیل و برهان برای اثبات حرفش، سعی می کند موضوع را بدبهی

چرا؟ چون همه می گن!

اصلا مبنای اصلی تبلیغات بر پایه مغالطه «توسل جستن به اکثریت» است. این ویزیتور های محترم سوپرمارکت ها یا هابپرمارکت ها که آشنایی شدیدی با آن دارند، مثال خوبی است که گاهی از زبان شان می شنویم: «عزیزم، چرا از فلان برند برای ماشین ظرف شویی استفاده نمی کنید؟» و خب مشتری که آشنایی با آن محصول را ندارد وقتی بپرسد «چرا این محصول را پیشنهاد می کنید؟» اول ویژگی های بلند بالای آن را از ویزیتور می شنود سپس جمله ای که مهر تایید خرید را در ذهنش می زند این است: «چون محصول خوبی است و بیشتر خانم ها از آن استفاده می کنند». یا این که «این کتابی خوب خواندنی است. بیش از یک میلیون

یکی از روش های پد استدلال، استفاده از مغالطه «حمله شخصی»، «توهین» یا «مسموم کردن چاه» است. «فرانسسیس بیکن به دلیل موقعیت تاریخی خود تلاش زیادی کرده است تا فلسفه جدیدی را پایه ریزی کند. البته خودش هم ادعاهای بزرگی دارد و خود را صاحب نظر می داند اما نباید برایش خیلی اهمیت قائل شویم. او کسی بود که به دلیل تقلب و اختلاس از مقام و منصب خود اخراج شده بود». مغالطه حمله شخصی

یا این یا آن. همین که گفتم!

مغالطه «دوراهی اشتباه» که شاید برای بعضی ها خیلی آشنا به نظر برسد: «یا با از دواجم موافقت کنید یا دیگر مر نمی بینید!». همه ما بر سر دوراهی انتخاب مانده ایم و می دانیم که دوراهی یعنی وجود فقط دو گزینه که مجبور به انتخاب یکی شان هستیم. اما دوراهی کاذب، ایجاد کردن نوعی مغالطه است؛ کسی که چنین مغالطه ای می کند، طیف گسترده ای از گزینه ها را نادیده می گیرد و فقط دو گزینه را مطرح می کند که یکی شان به شکل واضحی قابل قبول و خواسته فرد مغالطه گر است و گزینه دیگر هم مشخصا مردود است.

یکی از سیاستمداران بدنام دنیا در گذشته ای نه چندان دور در سخنرانی اش گفت: «یا همه با ما هستید یا دشمن ما هستید». ما معمولا حوصله پیچیدگی ها و تمایزهای ظریف را نداریم و تمایل داریم گزینه های صریح و ساده را پیش روی مان بگذارند. افراد کمی هستند که مدعی می شوند گزینه های دیگری هم وجود دارد و استدلال کاذب را درمی کنند. به همین دلیل این یک فریب است که افراد را مقابل دوراهی های کاذب قرار بدسیم تا به ناچار خواسته مان را اجابت کنند.

البته ... اما ....!

جرج آر آر مارتین در کتاب بازی تاج و تخت از قول عمویش نوشته بود: «هر عبارتی که قبل از اما می آید باطل است». شاید عمومی مارتین هم داشته به مغالطه «البته، اما» اشاره می کرده است. «ببین البته که تو آدم خیلی خوب و مهربانی هستی، اما ما به درد هم نمی خوریم». در این مغالطه شخص گمان می کند صرفا اشاره و توجه به یک خطا، توجیه گر آن خواهد بود یا شخص ابتدا تظاهرمی کند که انتقاد را پذیرفته اما همچنان بر موضع خطای خود باقی مانده است: «البته حرف شما کاملا متین است و من آن را قبول دارم اما شما هم توجه داشته باشید که ما هم حق داریم».

حمله به شخصیت به جای آور دن دلیل منطقی

این چارونمایی می شود؛ (شخص ستیزی) نوعی مغالطه که شما هنگام مقابله با استدلال فرد مقابل، به جای این که دلیل منطقی بیاورید، به شخصیت او حمله می کنید. مثلا در عبارتی که خواندید، اصل مطلب نادیده گرفته شده است و چهره ای منفور از بیکن معرفی می شود تا نتیجه گیری شود که استدلالش باطل است. در حالی که ممکن است کسی اخلاق اجتماعی مورد قبولی نداشته باشد اما سخن درستی را

تصمیم گیری به استناد چند نمونه ناکافی!

«یهن خونه دار بگیر که شاعل نباشه. من چند نفر رومی شناسم که همسرشون شاعله و نوی زندگی خیلی به مشکل خوردن». «از وقتی آقای ایکس صبح زودتر میاد سر کار، بازدهی اش هم بیشتر شده. پس برای این که بازدهی کل اداره رو بالا ببریم همه کارمندان را مجبور کنیم یک ساعت زودتر بیایند سر کار». به همین سادگی با بررسی یکی یا چند نمونه ناکافی و سطحی، تصمیم گیری کنیم و نتیجه استخراج شده را به کل اعضای همان طبقه تعمیم بدهیم؟ وقتی مدیری از سر جایش بلند می شود و با قاطعیت چنین تصمیمی می گیرد، ممکن است برنامه اش اجرایی شود اما این به آن معنی نیست که دلیلی در دست و منطقی آورده باشد. در واقع اواز مغالطه «تعمیم شتاب زده» استفاده کرده است تا حرف خود را پیش ببرد. وقتی بدون داشتن مدارک و شواهد کافی، حکمی کلی صادر می کنیم داریم مغالطه می کنیم. در واقع نوعی استقرار ناقص که در آن شخص از یک یا چند مثال یا تجربه کوچیک یا نمونه محدود موضوعی را برداشت می کند و حکم آن را تعمیم می دهد در حالی که آن مثال ها و نمونه ها برای اثبات چنین حکمی خیلی کم و غیر متعارف هستند. بیشتر کسانی که اطلاعات و معلومات کمی دارند از این مغالطه استفاده می کنند.

لازم نیست سر را است صحبت کنی!

وقتی موضوعی را در قالب ساده ای عنوان می کنید شاید به همین سادگی برای نادرست بودن اش محکوم شوید. مثلا یک مشاور مالی را در نظر بگیرید که ادعای کند قیمت طلا، ماه بعد کاهش می یابد. اگر کاهش نیابد، معلوم می شود او اشتباه کرده است و دستش رو می شود. پس باید از مغالطه «واژه های مبهم» استفاده کند و بگوید: «اگر جو مثبتی بر بازار حکمفرما باشد، قیمت طلا در آینده نزدیک به حداقل خود می رسد». این به اصطلاح «دوپهلو حرف زدن»، یک جور مغالطه است که فرد اربیمه می کند تا هر زمانی که می خواهد بتواند ادعا کند صحبتش هنوز صحیح و یا بر جاست بنابر این اگر قیمت طلا افزایش یابد هم جای نگرانی ندارد چرا که می تواند ادعا کند، شرایط مثبت بازار فراهم نشده یا آینده نزدیک هنوز فراتر رسیده است. آیا تجربه قرار گرفتن در جلسه ای مهم را داشته اید که در آن سطح استرس بالا بوده است و نگران باشید چیزی که در باره اش نظرمی دهید، کاملا درست باشد یا نه؟ این جاست که حتما تردنی به کمک تان آمده و حصار دورتان کشیده و منطقه را برپتان امن کرده است؛ استفاده از «واژه هایی مبهم»؛ تا در صورت لزوم عقب نشینی کنید. طوری که کسی نتواند نادرست بودن ادعایتان را ثابت کند. گاهی مطرح کردن یک ادعا به شکل واضح و شفاف، جدا خطرناک است!

برای نوشتن این پرونده از این کتاب ها کمک گرفته شده است: «مغالطه ها پرکاربرد» نوشته «ریچارد پل و لیندا آلجر» و «مغالطات» نوشته «علی اصغر خندان»

