

مغالطه‌های پر کاربرد

۴۴ ترفند کثیف

برای برنده شدن در بحث‌ها

ریچارد پیل و لیندا الدر

بازنویسی
مهدی خسروانی

فرهنگ‌نشر نو
با همکاری نشر آسیم
تهران - ۱۳۹۶

مغالطه‌های پرکاربرد

۴۴ ترفند کثیف برای پیروزی در بحث‌ها

بازنویسی مهدی خسروانی

The Thinker's Guide to Fallacies:

از

The Art of Mental Tickery and Manipulation, 2006

فرهنگ‌نشرنو تهران، خیابان میرعماد، خیابان سیزدهم، شمارهٔ سیزده

تلفن ۸۸۷۴۰۹۹۱

چاپ اول ۱۳۹۶

شمارگان ۱۱۰۰

صفحه‌آرا مرتضی فکوری

چاپ و صحافی سپیدار

ناظر چاپ بهمن سراج

همهٔ حقوق محفوظ است.

فهرست کتابخانهٔ ملی

سرشناسه پل، ریچارد (Paul, Richard)

عنوان و نام پدیدآور مغالطه‌های پرکاربرد: ۴۴ ترفند کثیف برای پیروزی در بحث‌ها/

ریچارد پال، لیندا الدر؛ ترجمهٔ مهدی خسروانی.

مشخصات نشر تهران: فرهنگ نشر نو، ۱۳۹۵.

مشخصات ظاهری ۱۶۸ ص.

شابک ۹۷۸-۶۰۰-۸۵۴۷-۱۲-۹

وضعیت فهرست‌نویسی فیپا

موضوع سفسطه (fallacies logic): تفکر انتقادی (critical thinking)

شناسهٔ افزوده الدر، لیندا، ۱۹۶۲ - م. (Elder, Linda)

شناسهٔ افزوده خسروانی، مهدی، ۱۳۵۶ -، مترجم

رده‌بندی کنگره الف ۱۳۹۵م۶/پ۸/۱۷۵ BC

رده‌بندی دیویی ۱۶۵

شمارهٔ کتاب‌شناسی ملی ۴۳۵۶۱۰۸

قیمت ۱۳۰۰۰ تومان

مرکز پخش آسیم

تلفن و دورنگار ۸۸۷۴۰۹۹۲-۵

فهرست مطالب

- ۱۳ سخنی با خواننده
- ۱۷ حقیقت و فریب در ذهن انسان
- ۱۹ اندیشه‌ورزان غیرسنجشگر (اندیشه‌ورزانی که از مهارت‌های
فکری بی‌بهره‌اند)
- ۲۱ فریبکاران ماهر (سنجشگرانه‌اندیشی در معنای ضعیف)
- ۲۳ افرادی که هم سنجشگرند هم باانصاف (سنجشگرانه‌اندیشی در
معنای قوی)
- ۲۶ مفهوم مغالطه
- ۲۷ نام‌گذاری مغالطه‌ها
- ۳۰ اشتباه یا مغالطه؟
- ۳۰ هیچ فهرست جامعی از مغالطه‌ها وجود ندارد
- ۳۴ تعمیم‌های نقص‌دار
- ۴۰ تحلیل تعمیم‌ها
- ۴۷ «علت دانستن امر مقدم»؛ خطا در تعمیم
- ۴۸ تمثیل‌ها و استعاره‌ها

- ۴۴ روش خباثت‌آمیز برای برنده‌شدن در بحث‌ها
- ۵۳
- ۱ اگر طرف مقابل شما را متهم به چیزی کرد، شما نیز همان اتهام (یا بدتر از آن) را به او وارد کنید
- ۵۶
- ۲ طرف مقابل را متهم کنید که دارد رویه‌ای نادرست پایه‌گذاری می‌کند؛ رویه‌ای که به فاجعه می‌انجامد
- ۵۷
- ۳ به آتوریت‌ها متوسل شوید
- ۵۸
- ۴ به تجربه متوسل شوید
- ۶۰
- ۵ به ترس متوسل شوید
- ۶۱
- ۶ به دلسوزی (همدلی) متوسل شوید
- ۶۲
- ۷ به هیجان‌های عوامانه متوسل شوید
- ۶۴
- ۸ به سنت متوسل شوید
- ۶۶
- ۹ قیافه حق به جانب بگیرید
- ۶۸
- ۱۰ به شخص حمله کنید (نه به استدلال)
- ۷۰
- ۱۱ مصادره به مطلوب کنید
- ۷۲
- ۱۲ کمال‌طلبی کنید (خواهان تحقق شرط‌های ناممکن شوید)
- ۷۴
- ۱۳ دوراهی کاذب ایجاد کنید (یا این یا آن)
- ۷۶
- ۱۴ برای پشتیبانی دیدگاهتان، از تمثیل و استعاره استفاده کنید
- ۷۸
- ۱۵ نتیجه‌گیری‌های طرف مقابل را زیر سؤال ببرید
- ۸۰
- ۱۶ بدگمانی ایجاد کنید: تا نباشد چیزی‌کی، مردم نگویند چیزها
- ۸۲
- ۱۷ از حریفتان پهلوان‌پنبه بسازید
- ۸۶
- ۱۸ ناسازگاری‌ها را انکار یا از آنها دفاع کنید
- ۸۹

- ۱۹ خودتان را پاک و رقیب را پلید جلوه دهید ۹۰
- ۲۰ با ظرافت از پرسش‌ها طفره بروید ۹۲
- ۲۱ چاپلوسی مخاطب را بکنید ۹۴
- ۲۲ دور حرفتان حفاظ بکشید ۹۵
- ۲۳ شواهد را نادیده بگیرید ۹۶
- ۲۴ موضوع اصلی را نادیده بگیرید ۹۷
- ۲۵ به شواهدی که مدّعی شما را تضعیف می‌کنند حمله کنید ۹۸
- ۲۶ با صدای بلند بر نکته‌های کم‌اهمیت تأکید کنید ۹۹
- ۲۷ از استدلال «دنیای خشن» استفاده کنید ۱۰۱
- ۲۸ دست به تعمیم‌های فراگیر و خیره‌کننده بزنید ۱۰۳
- ۲۹ ناسازگاری‌های دیدگاه طرف مقابل را بزرگ کنید ۱۰۴
- ۳۰ طرف مقابل را به سخره بگیرید ۱۰۵
- ۳۱ موضوع را بیش از حد ساده کنید ۱۰۶
- ۳۲ فقط مخالفت کنید ۱۰۷
- ۳۳ تاریخ را هر طور که می‌خواهید بازنویسی کنید ۱۰۹
- ۳۴ در پی منافع شخصی و گروهی‌تان باشید ۱۱۱
- ۳۵ زمینه بحث را عوض کنید ۱۱۲
- ۳۶ بار اثبات را بر دوش طرف مقابل بیندازید ۱۱۳
- ۳۷ از «پیشش» غفلت نکنید! ۱۱۵
- ۳۸ کلی‌گویی کنید ۱۱۷
- ۳۹ از گفتار دوگانه استفاده کنید ۱۱۹
- ۴۰ دروغ بزرگ بگویید ۱۲۱
- ۴۱ با واژه‌ها و نمادهای انتزاعی به گونه‌ای برخورد کنید که گویی اشیای واقعی‌اند ۱۲۳

- ۱۲۵ نعل وارونه بزیند ۴۲
- ۱۲۷ آمارپراکنی کنید ۴۳
- ۱۲۸ از معیارهای دوگانه استفاده کنید ۴۴
- ۱۲۹ جدول: ۴۴ شیوه نادرست برای پیروزی در بحث‌ها
- ۱۳۱ تمرین تشخیص مغالطه
- ۱۳۱ تشخیص مغالطه؛ تحلیل یک سخنرانی قدیمی
- ۱۴۱ تشخیص مغالطه؛ تحلیل یکی از سخنرانی‌های جورج بوش
- ۱۵۰ تشخیص مغالطه؛ تحلیل سخنرانی یک نامزد ریاست
جمهوری
- ۱۵۶ افراط و تفریطی که باید از آن پرهیزید
- ۱۵۸ جمع‌بندی: مغالطه در جهان آرمانی و جهان واقعی
- ۱۶۳ واژه‌نامه توصیفی

حقیقت و فریب در ذهن انسان

ذهن انسان از ساختارها و سامانه‌هایی شگفت‌انگیز تشکیل شده است. ذهن مرکز آگاهی و عمل است و جهان‌نگری و هویتی منحصر به فرد برای شخص ایجاد می‌کند. تجربه‌های غنی نیز در نتیجهٔ میان‌کنش (تعامل) ذهن با جهان پدید می‌آیند. ذهن می‌اندیشد، احساس می‌کند، و می‌خواهد؛^۱ حقیقت‌ها را درک و از خطاها جلوگیری می‌کند؛ به بینش دست می‌یابد و پیش‌داوری می‌کند. هم حقیقت‌های سودمند و هم برداشت‌های نادرست و زیان‌آور از فرآورده‌های ذهن‌اند. ذهن ممکن است به راحتی یک امر کاذب را صادق تصور کرده و آن را باور کند.

ذهن انسان، از یک سو، قادر است زیبایی را در کردارهای درست تشخیص دهد، و از سوی دیگر ممکن است چیزی را که آشکارا غیراخلاقی است توجیه کند؛ هم قادر به دوست داشتن است

۱. واژهٔ «ذهن» (mind)، در کاربرد متعارف و غیرفلسفی‌اش، غالباً به معنای ساحت اندیشه است، اما در زبان انگلیسی، خصوصاً در کاربرد فلسفی، معنای گسترده‌تری دارد: علاوه بر «اندیشه»، احساس‌ها و عاطفه‌ها و خواسته‌های ما را نیز در بر می‌گیرد.

و هم نفرت ورزیدن. هم می‌تواند مهربان باشد، هم می‌تواند بی‌رحم باشد؛ هم در مسیر شناخت می‌تواند پیش برود، هم در مسیر خطا. می‌تواند هم تواضع و همگامی فکری از خودش نشان دهد، و هم خودبزرگ‌بینی و تنگ‌نظری؛ می‌تواند گشوده یا بسته باشد. ذهن می‌تواند به حالتی برسد که همواره شناخت و دانشش را گسترش دهد؛ اما از سوی دیگر، می‌تواند به حالتی برسد که در جهلی تنگ‌نظرانه فرو بمیرد و هیچ گامی در مسیر شناخت بر ندارد. انسان، با ذهنی که دارد، از یک سو می‌تواند از موجوداتی که قابلیت‌های کمتری دارند فراتر برود اما، از سوی دیگر، ممکن است آنچنان سقوط کند که با بی‌رحمی و خودفریبی‌اش به نجابت و معصومیت موجودات دیگر توهین کند.

چگونه است که انسان‌ها می‌توانند در ذهن خودشان چنین ملغمه‌ای از امور عقلانی و غیرعقلانی بیافرینند؟ پاسخ این است: خودفریبی. در واقع، شاید درست‌ترین و دقیق‌ترین و سودمندترین تعریف از انسان این باشد که بگوییم «انسان حیوانِ خودفریب است». فریب، نیرنگ‌بازی، سفسطه‌گری، وهم‌زدگی، و دورویی جزو بنیادی‌ترین چیزهایی است که از طبیعت انسان برمی‌آیند؛ مگر آنکه انسان با آموختن و تمرین کردن از این حالت «طبیعی» فاصله بگیرد. اما تحصیلات و سایر عامل‌های اجتماعی، به‌جای آنکه این گرایش‌های طبیعی را کاهش دهند، صرفاً جهتشان را تغییر می‌دهند، آنها را پیچیده‌تر و پوشیده‌تر می‌کنند و به افراد یاد می‌دهند که چگونه این گرایش‌ها را به شکل ماهرانه‌تر و فریبکارانه‌تری جامه عمل بپوشانند. آنچه مشکل را وخیم‌تر می‌کند این است که انسان‌ها، علاوه بر اینکه خودشان را به طور غریزی فریب می‌دهند، بنا بر طبعشان

جامعه‌محور نیز هستند. هر فرهنگ و جامعه‌ای خودش را خاص می‌بیند و گمان می‌کند که همه ارزش‌ها و تابوهایش و همه باورها و کارهای بنیادینش موجه‌اند. البته مردم‌شناسانی که عضو آن فرهنگ و جامعه‌اصند می‌دانند که شیوه‌های مرسوم آن جامعه ماهیتاً دلخواهی و تصادفی‌اند، اما اکثریت غالب جامعه چنین آگاهی‌ای ندارند.

اندیشه‌ورزانِ غیرسنجشگر (اندیشه‌ورزانی که از مهارت‌های فکری بی‌بهره‌اند)

اکثریت غالب انسان‌ها باورهایشان را آزادانه برنگزیده‌اند و باورهایشان نتیجه شست‌وشوی مغزی و شرطی‌سازی اجتماعی است. آنها درباره اندیشیدنشان تأمل نمی‌کنند و ذهنشان فرآورده عامل‌های اجتماعی و شخصی است؛ عامل‌هایی که هیچ‌گاه آنها را نشناخته‌اند، مهار نکرده‌اند، و حتی به آنها نپرداخته‌اند. باورهای شخصی این افراد غالباً ریشه در پیش‌داوری‌هایشان دارد. کلیشه‌ها، تصویرهای کاریکاتوری از امور، ساده‌سازی‌های بیش از اندازه، تعمیم‌های فراگیر، وهم‌ها، توهم‌ها، دلیل‌تراشی‌ها، دوراهی‌های کاذب، و مصادره به مطلوب‌ها بخش اصلی اندیشیدن آنها را تشکیل می‌دهند. اگر سر نخ انگیزه‌های آنها را بگیریم و دنبال کنیم به دلستگی‌ها و ترس‌های نامعقول، نخوت‌ها و حسادت‌های شخصی، خودبزرگ‌بینی فکری، و ساده‌لوحی می‌رسیم؛ دلستگی‌ها، ترس‌ها، و ... که بخشی از هویت آنها شده است.

تمرکز این‌گونه اشخاص بر چیزهایی است که مستقیماً بر آنها تأثیر می‌گذارد یا ارتباط مستقیمی با آنها دارد. آنها جهان را با عینک

قوم‌محوری و ملی‌گرایی می‌بینند و تصویری کلیشه‌ای از فرهنگ‌های دیگر دارند. اگر کسی باورهایشان را به پرسش بگیرد، احساس می‌کنند به آنها حمله شخصی شده است؛ حتی وقتی که باورهایشان ناموجه باشد. وقتی احساس تهدید می‌کنند، معمولاً دست به دامان تفکر کودکانه یا ضدحمله‌های هیجانی می‌شوند.

اگر پیش‌داوری‌هایشان را به پرسش بگیرید، غالباً احساس می‌کنند که به آنها توهین شده است و با جمله‌های کلیشه‌ای مثل «تو اهل رواداری و تساهل نیستی» و «پیش‌داوری می‌کنی» به شما حمله می‌کنند. برای پشتیبانی باورهایشان به تعمیم‌های فراگیر تکیه می‌کنند. اگر کسی بخواهد سخن یا نظر آنها را «تصحیح کند»، با آنها مخالف کند، یا نقدشان کند، رنجیده‌خاطر می‌شوند. چیزی که آنها می‌خواهند این است که دیگران تأییدشان کنند، تملقشان را بگویند، و به آنها احساس مهم بودن بدهند. می‌خواهند تصویری ساده‌نگرانه و سیاه و سفید از جهان داشته باشند و درک چندانی از فرق‌های جزئی، تمایزهای باریک، یا نکته‌های ظریف ندارند؛ یا اگر هم داشته باشند بسیار اندک است.

می‌خواهند کسی پیدا شود و خیر و شر را برایشان مشخص کند. خودشان را «خیر» و دشمنانشان را «شر» می‌انگارند. می‌خواهند همه مسئله‌ها با راه‌حل‌های ساده، که برایشان آشنا و مأنوس‌اند، حل و فصل شوند؛ برای مثال می‌خواهند افراد نابهنجار با استفاده از زور و خشونت تنبیه شوند. ذهنشان محل جولان تصویرهای دیداری (چیزهایی که به چشمشان می‌بینند) است و این‌گونه تصویرها در ذهنشان بسیار قدرتمندتر از زبان انتزاعی است. به‌شدت از آتوریت‌ها و افراد مشهور تأثیر می‌پذیرند. دیگران به‌راحتی می‌توانند آنها را هدایت

و مهار کنند، فقط به این شرط که تملقشان را بگویند و به سمت این باور سوقشان بدهند که دیدگاه‌هایشان صحیح و خردمندانه است. ساختار رسانه‌های همگانی نیز به گونه‌ای طراحی شده که مناسب این گونه افراد باشد. به همین دلیل است که مسئله‌ها و موضوع‌های ظریف و پیچیده، در رسانه‌ها، به فرمول‌های ساده‌انگارانه فرو کاسته می‌شوند («باید با جرم‌ها برخورد جدی کرد! معتادان را باید به شدت مجازات کرد! باید جلو اعتراض کارگران را گرفت! هر کس با ما نیست دشمن ماست!»). همه چیز در پیچش خلاصه می‌شود و اصل مطلب نادیده گرفته می‌شود.

فریبکاران ماهر (سنجشگرانه‌اندیشی در معنای ضعیف)

تعداد کسانی که در فریبکاری و کنترل کردن دیگران مهارت دارند بسیار کمتر از کسانی است که غیرسنجشگرند. این افراد هوشمندانه بر تحقق منافع خود تمرکز می‌کنند و برایشان مهم نیست که تحقق منافع آنها چه تأثیری بر دیگران دارد. بسیاری از خصلت‌های آنها شبیه خصلت‌های کسانی است که اصلاً سنجشگرانه نمی‌اندیشند اما، در عین حال، ویژگی‌هایی دارند که آنها را از غیرسنجشگران جدا می‌کند. این افراد تسلط بسیار بیشتری بر فن اقتناع خطابی دارند. آنها فرهیخته‌تر و زبان‌آورترند و عموماً از موقعیت بهتری برخوردارند. به‌طور میانگین، تحصیلات بیشتری دارند و بیشتر از افراد غیرسنجشگر به موفقیت دست پیدا می‌کنند؛ معمولاً به قدرت بیشتری دست پیدا می‌کنند و بیشتر در زمرهٔ اتوریته‌ها قرار می‌گیرند. عادت دارند که در رابطه‌ها نقش برتر را داشته باشند و می‌دانند که

چگونه از ساختار قدرت مستقر برای تحقق منافعشان استفاده کنند. این‌گونه افراد دغدغه‌دستیابی به خواسته‌های خودشان را دارند (نه دغدغه‌تحقق ارزش‌های معقول) و خوب می‌دانند که برای فریب دادن مردم و رسیدن به این هدف باید خودشان را پایبند به ارزش‌های آنها معرفی کنند.

این فریبکاران ماهر تقریباً هیچ وقت جزو منتقدان، معترضان، یا مخالفانِ بینش‌مند جامعه نیستند. دلیلش ساده است: اگر توده‌مخاطبان‌شان متوجه شوند که کسی می‌خواهد اعتبار باورهایشان را زیر سؤال ببرد، آن شخص دیگر نمی‌تواند در فریب دادن آنها موفق باشد. افراد فریبکار هوششان را برای خیر و مصلحت همگان به کار نمی‌گیرند. برعکس، از هوششان استفاده می‌کنند تا با کسانی که با آنها منافع مشترک دارند متحد شوند و به خواسته‌هایشان برسند. نیرنگ زدن، سلطه‌گری، عوام‌فریبی، و کنترل‌گری ابزارهای این افرادند.

فریبکاران ماهر می‌خواهند بر باورها و رفتارهای دیگران تأثیر بگذارند، و خوب می‌دانند که چه چیزی افراد را در برابر فریب آسیب‌پذیر می‌کند. به همین دلیل سعی می‌کنند در برابر دیگران خود را موافق با آتوریت‌ها و قدرت و اخلاقیات مرسوم نشان دهند. یکی از جاهایی که این عامل خود را نشان می‌دهد هنگامی است که سیاستمداران با سخنرانی‌های زرق و برق‌دار، اما به لحاظ فکری پوچ، در برابر مخاطبان عام ظاهر می‌شوند.

برای اشاره به نقشی که «فریبکاران» ایفا می‌کنند از واژه‌های دیگری نیز استفاده می‌شود؛ لقب‌هایی همچون «مکار»، «حقه‌باز»، «سفسطه‌گر»، «هیاهوگر»، «شست‌وشوگر مغزی»، و «عوام‌فریب». «سیاستمدار» لقب دیگری است که غالباً به این‌گونه افراد داده می‌شود،

گرچه این لقب شاید چندان مناسب نباشد، چون هر سیاستمداری حقه‌باز و هیاهوگر و سفسطه‌گر و عوام‌فریب و ... نیست. هدف فریبکاران همواره این است که با کنترل شیوه عرضه اطلاعات به دیگران اندیشه و عمل آنها را کنترل کنند. آنها از وسیله‌های عقلانی فقط به این منظور استفاده می‌کنند که به سخن و عملشان سر و شکل عقلانی بدهند. نکته کلیدی این است که همواره می‌کوشند تا نگذارند برخی نظرگاه‌ها منصفانه به دیگران عرضه شوند.

افرادی که هم سنجشگرند هم بانصاف (سنجشگرانه‌اندیشی در معنای قوی)

تعداد این افراد از هر دو گروه قبلی کمتر است. اینها کسانی هستند که از مهارت‌های فکری برخوردارند، اما خواهان فریب دادن یا کنترل کردن دیگران نیستند. کسانی که به این گروه سوم تعلق دارند سنجشگرانه می‌اندیشند، بانصاف‌اند، و به خودشان بینش دارند اما، در کنار اینها، واقعاً مایل‌اند که به تحقق خیر و مصلحت همگان کمک کنند. آنها نیز، همچون سایر افراد جامعه، با کسانی که صرفاً در پی منافع خودشان هستند مواجه می‌شوند؛ کسانی که از شناخت خودشان به طبیعت انسان و تسلطشان بر فن خطابه در جهت پیگیری هدف‌های خودخواهانه‌شان استفاده می‌کنند. اما تفاوت سنجشگرانه‌اندیشان منصف با سایر افراد جامعه این است که از دانش و قدرت تشخیص لازم برای پی بردن به شیوه‌های افراد منفعت‌جو آگاه‌اند. آنها به پدیده جامعه توده‌وار و ساز و کار اقناع توده‌ها و کنترل اجتماعی آگاهی کامل دارند. در نتیجه، بسیار خردمندتر از

آن‌اند که فریب بخورند و، در عین حال، بسیار اخلاقی‌تر از آن‌اند که از فریب دادن دیگران لذت ببرند.

افراد سنجشگرانه‌اندیش بانصاف به جهانی بهتر و اخلاقی‌تر فکر می‌کنند و یکی از چیزهایی که بدان آگاهی دارند فاصله‌ما از آن جهان بهتر و اخلاقی‌تر است؛ و ضمناً برای حرکت دادن جهان از «آنچه هست» به سمت «آنچه می‌تواند و باید باشد» دست به عمل می‌زنند. اما چگونه به این بینش دست می‌یابند؟ از راه دست و پنجه نرم کردن با طبیعت خودمحورشان و با تفتن هر چه عمیق‌تر به اینکه خودشان نیز از فرایندهای غیرعقلانی مبرا نیستند.

در مورد هیچ‌کس این اتفاق رخ نمی‌دهد که ابتدا به اندیشه‌ورز بانصاف تبدیل شود و سپس به فردی خودخواه. اندیشیدنِ خودخواهانه امر غریزی و حالتی مادرزادی است. تمرکز همه‌ما در درجه‌اول بر خودمان است: بر دردها و رنج‌ها، میل‌ها، و دغدغه‌هایمان. ما در وهله‌اول فقط تا جایی که مجبور باشیم به نیازهای دیگران توجه می‌کنیم. فقط در یک صورت است که می‌توانیم ویژگی‌های فکری افراد بانصاف را در خودمان پدید آوریم: در صورتی که به رشد فکری و اخلاقی خودمان متعهد باشیم. نکته‌کلیدی این است که افراد بانصاف همواره می‌کوشند تا بیشترین اطلاعات را به دست آورند و به گسترده‌ترین نظرگاه دست پیدا کنند و خواستار سرکوب شدن هیچ نظرگاهی نیستند. چیزی که آنها می‌خواهند این است که عرصه‌عمومی به جولانگاه نظرگاه‌های غالب (که ممکن است اکثریت جامعه نیز با آنها موافق باشند) تبدیل نشود و نظرگاه‌های مخالف نیز درست به اندازه نظرگاه‌های غالب در بحث‌های همگانی شرکت داده شوند. بسیاری وقت‌ها، مردم یک جامعه به برخی اطلاعات دسترسی

ندارند یا با استدلال‌های کسانی که از نظرگاه‌های مخالف استدلال می‌کنند آشنا نیستند و به سمت باورها یا اعمالی گرایش پیدا می‌کنند که اگر اطلاعاتشان کامل بود و به نظرگاه‌های مخالف دسترسی داشتند به سمتشان گرایش پیدا نمی‌کردند، و هستند فریبکارانی که سعی می‌کنند مردم را به سمت چنین باورها یا اعمالی سوق دهند. سنجشگرانه‌اندیشان با انصاف می‌خواهند که مردم نحوهٔ تشخیص این فریبکاری را یاد بگیرند. آنها خواستار آن‌اند که همهٔ مردم «ترفندهای کثیف» اقناع فریبکارانه را به‌خوبی بشناسند؛ می‌خواهند هر زمان که صاحبان قدرت و ثروت اقدام به فریب دادن دیگران می‌کنند دست به افشاگری عمومی بزنند. صاحبان قدرت و ثروت غالباً مترصدند که از زودباوری، ساده‌لوحی، و آسیب‌پذیری افراد ضعیف (یا کسانی که به‌خوبی آموزش ندیده‌اند) استفاده کنند، و سنجشگرانه‌اندیشان با انصاف می‌خواهند به مردم کمک کنند تا این پدیده و چگونگی آن را بشناسند.

به این نکته نیز باید اشاره کنیم که کسانی که نامشان را «فریبکار» می‌گذاریم غالباً خودشان هم قربانی حيله‌ها و حتی تبلیغات خودشان هستند. بعضی وقت‌ها به سبب اینکه اسیر تبلیغات و تنگ‌نظری خودشان شده‌اند با ناکامی مواجه می‌شوند. علت شکست بسیاری از صاحبان کسب و کار این است که نمی‌توانند توهم‌های خودشان را نقد کنند. علت ناکامی بسیاری از ملت‌ها این است که رهبرانشان اسیر توصیف‌های غیرواقع‌بینانه از جهان و دشمنانشان هستند. افراد فریبکار معمولاً توطئه‌گر چندان خوبی نیستند و یکسونگری آنها بر خودشان آشکار نیست؛ فقط کسانی که تفاوت میان اندیشیدن «خودخواهانه» و اندیشیدن «منصفانه» را می‌شناسند به این

یکسونگری اشراف دارند. فقط کسانی که از بینش به خود و توانایی خودسنجشگری برخوردارند می‌توانند به‌درستی تخمین بزنند که تا چه حد آلوده فریب دادن و دستکاری دیگران هستند: فریب و دستکاری اجتماعی، روانشناختی، و فکری.

مفهوم مغالطه

در فرهنگ انگلیسی آکسفورد^۱، این معناها برای واژه «fallacy» (مغالطه) آمده است:

۱. فریب، حيله، حقه، نیرنگ.
۲. فریب‌دهنده بودن، قابلیت گمراه‌کنندگی، غیر قابل اعتماد بودن.
۳. استدلال فریب‌دهنده یا گمراه‌کننده، سفسطه. خصوصاً در منطق، ایراد مادی یا غیرمادی‌ای که قیاس را فاسد می‌کند. نیز، استدلال سفسطه‌گرانه.
۴. تصور وهمی، خطا، خصوصاً خطایی که مبتنی بر استدلال نادرست است. نیز، وضعیت فریب‌خوردگی، خطا.
۵. ماهیت سفسطه‌گرانه، ناصحیح بودن (استدلال): مغلوط بودن، وهم‌آلودگی.

در فرهنگ بزرگ نیز این معناها برای مغالطه آمده است:

1. *Oxford English Dictionary*