

أخطاء الاستدلال

يؤدي الدليل الضعيف والضمانات غير المعقولة غالباً إلى استنتاجات خاطئة. ويتم وصف هذه الأخطاء غالباً كمغالطات استدلال غير منطقي. ويمكن أن تساعد معرفة هذه المغالطات الطلاب على تكوين حجج أقوى والتفكير بطريقة أفضل.

التعميمات السريعة

عندما يقوم الناس بتكوين آرائهم على أساس عدد قليل للغاية من الأدلة أو الأمثلة، فهم حينها يصدرون تعميمات سريعة. ويتجسد مثال على هذه المغالطة في فرد يشاهد قصة في الأخبار التلفزيونية حول سيدة تغش في المعونة ويفترض أن غالبية الأشخاص المختصين بالمعونة غشاشون. وتنتج الآراء الشائعة في الغالب عن التعميمات السريعة. ومن بين أنواع التعميم السريع المغالطة الواضحة والتي يعتقد فيها بأن هذه الحالات المعروفة تمثل معظم الحالات

الخطأ العرضي

يحدث هذا النوع من المغالطة عندما يقيم الأفراد رأياً على استثناء لقاعدة ما. فعلى سبيل المثال، بالرغم من أن الناس يتفقون بوجه عام على خطأ قتل الآخرين، إلا أن غالبيتهم يتفقون على أنه توجد أوقات ربما يكون فيها مسموحاً به، مثل الدفاع عن نفسك أو الآخرين. ويفيد الاستدلال بالخطأ العرضي بأنه لما كان القتل دفاعاً عن النفس غير خطأ، فيكون القتل في موقف من نوع آخر غير خطأ.

العلة الخاطئة

تحدث هذه المغالطة عندما يعتقد الناس أن تعاقب حدوث حدثين بطريقة مباشرة يدل على أن أحدهما يسبب الآخر. ويمكن أن يتسبب كلا الحدثين عن نفس الحدث الثالث أو يمكن تلازم حدوثهما في نفس الوقت. وتأتي معظم الخرافات من هذا النوع من الاستدلال. "عندما أرتدي قميص الحظ، أجبب في الامتحانات جيداً."

المشابهة الخاطئة

يمكن أن تصبح مقارنة مفهومين أو فكرتين متشابهتين في المشابهات أداة قوية لفهم المفاهيم غير المألوفة. ومع ذلك، يحدث الاستدلال الخاطئ عند إجراء مقارنات غير معقولة. فعلى سبيل المثال، توجد أوجه تشابه بين الثورة الأمريكية والثورة الفرنسية والثورة المكسيكية، ولكن قد يكون إصدار الأحكام حول إحداها أمراً خطأً لأنه توجد أيضاً اختلافات كبيرة بين الثورات الثلاث.

تشويه الجيد

ينتهج هذه الاستراتيجية الأشخاص الذين يتمسكون برأيهم حيث إنهم يُسقطون من الاعتبار أي دليل يتناقض مع آرائهم. فعلى سبيل المثال، قد يصف أحد طلاب المدرسة الثانوية مسرحيات شكسبير بالغباء ويرفض الاعتراف بأن ملايين الناس قد استمتعوا بها لقرون.

استجداء السؤال

يتم استخدام هذه المغالطة، الذي يُطلق عليه أيضاً الاستدلال الدائري، عندما يستخدم الناس الادعاء نفسه كدليل على صحة الادعاء. فعلى سبيل المثال، تستجدي طالبة ما إجابة السؤال إذا كتبت "كان حسنى مبارك أكثر الرؤساء تأثيراً لأنه أفضل ما رأينا" في إجابة السؤال "من كان أكثر رؤساء جمهورية مصر العربية تأثيراً؟". ويقول طالب آخر تتم مطالبته بتقديم أسباب اختياره لكتاب مفضل، "هذا أفضل كتاب لأنني أحببته."

التهرب من المشكلة

يستخدم هذا النوع من الاستدلال الشخصيات العامة في الغالب الذين لا يرغبون في مناقشة موضوع عام لبعض الأسباب. قد يكون السبب صحيحاً، كما في حالات السرية أو الأمان أو قد يكون الموضوع محرّجاً أو سلبياً. فعلى سبيل المثال، قد يجيب رئيس بلدية على سؤال حول الفساد في إدارته بوصف مدى التقدم في تجميل منتزهات المدينة.

أخطاء الاستدلال

ما تفضله الهيئات

يشتمل الدليل المقنع على المصادقية ويمكن أن يأتي هذا النوع من الدليل من هيئة معتبرة. وبالرغم من أن البعض لا يتفق مع آراء الجمعية الطبية الأمريكية أو جمعية التعليم الوطنية، إلا أنه يتوفر لهذه الآراء مرجعية المجيء عن مصدر خبير. وعلى الجانب الآخر، تكون بعض الهيئات مناسبة لحجج خاصة أو تقوم بتقديرها مجموعات محددة. فعلى سبيل المثال، تعد أحكام الهيئات الدينية حججاً قوية لهؤلاء الذين يمثلون جزءاً من الدين. وقد تكون مثل هذه الأحكام الأخرى، مثل المجربة والحقيقية، "لأنني قلت ذلك" التي ينفذها الوالدان في الغالب، مؤثرة وكافية في أوقات، ولكنها لا تمثل بالضرورة أمثلة على التفكير الجيد.

الجدال عن جهل

تدعي هذه الإستراتيجية أنه ما دام تعذر إثبات زيف ادعاء ما، فيستلزم ذلك أن يكون حقيقياً. "لا يمكنك إثبات أنه لا توجد أطباق طائرة، وهذا يعني أنها موجودة بالفعل."

التقليد

يستخدم غالباً في الإعلانات، وتعتمد هذه المغالطة على رغبة الناس في أن يصبحوا مقبولين ومثل الآخرين. وتتم مطالبة الناس بتصديق شيء ما أو فعله لأن "شخص آخر يفعله". وقد يتضمن إعلان ملابس أنه يجب عليك شراء بنطلونات الجينز لأن كل "الأولاد الظرفاء" يرتدونهم. ويتمثل الرد الشائع على هذه الحجج في المقولة الشهيرة، "هل تقفز من منحدر شاهق إذا قفز منه شخص آخر؟"

المأزق الزائف

يُسمى أيضاً بالتفكير الأبيض والأسود ويقوم هذا النوع من الاستدلال بالتقليل من حدة المشكلات المعقدة التي تنطوي على مواضيع ذات خيارات متعددة أو صواب و خطأ. ويظهر مثال شائع على هذه المغالطة في مقولة "أحب مصر أو غادرها". وقد يقول الطالب الذي ينتهج هذا النوع من التفكير، "إما أن تحبني وتمنحني تقدير امتياز أو أنك لا تحبني وتمنحني تقدير مقبول" أو "إما أن تؤمن بالصلاة في المدارس أو تكون ملحدًا".

الخصم الضعيف

تخيل هذا السيناريو. تترشح سعاد الفقي في مجلس المدينة وتدلي بهذا التصريح حول المرشح أمامها: "يؤيد خصمي إيهاب البدري رفع الضرائب لإنشاء ملعب جولف لصفوة المدينة". ويصور الفرد الذي يستخدم هذه الإستراتيجية وجهة نظر الخصم على نحو غير دقيق أو غير كامل بحيث يسهل إسقاطه من الاعتبار. ويأتي اسم هذه المغالطة من فكرة أنه يمكن انتهاء الخصم الضعيف وانهياره على نحو أسهل من الخصم الحقيقي إذا ما حدث له ذلك.

وتسود مغالطات الاستدلال في كل من الاتصالات العامة والمحادثات الخاصة أيضاً. ويعد الوعي بهذا المخاطر الشائعة في المنطق أمراً هاماً إذا أُقيل الطلاب على تنمية مهارة التفكير لديهم على نحو جيد.