Thiết kế dự án hiệu quả: Phân tích
Lỗi trong lập luận

Lỗi trong cách lập luận

Minh chứng thiếu tính thuyết phục và những lý do bất hợp lý thường dẫn đến những kết luận sai lệch. Những lỗi trong cách lập luận này thường được mô tả như là những ngụy biện. Hiểu biết về những hình thức lập luận ngụy biện này có thể giúp học sinh hình thành những luận cứ có tính thuyết phục hơn và trở thành những nhà tư duy giỏi hơn.

Những sự tổng hợp thiếu cân nhắc

Khi chúng ta xây dựng quan điểm dựa trên quá ít chứng cứ hoặc ví dụ sẽ dễ tạo ra những quan điểm tổng hợp mang tính nóng vội. Một ví dụ cho cách lập luận này là một người đang xem một mẩu chuyện trong bản tin trên tivi về một phụ nữ lừa tiền phúc lợi xã hội và kết luận rằng hầu hết mọi người ở trung tâm phúc lợi xã hội đều là những kẻ lừa đảo. Những cách lập luận như vậy thường là kết quả từ những sự tổng hợp thiếu cân nhắc và nóng vội. Một trong loại tổng hợp nóng vội là sự sai lầm rõ nhất khi cho rằng các trường hợp nổi tiếng nhất là đại diện cho đa số.

Sự ngẫu nhiên

Sai lầm loại này thường xảy ra khi những cá nhân đưa ra ý kiến dựa trên ngoại lệ của một quy luật nào đó. Chẳng hạn, mặt dù phần lớn chúng ta đều cho rằng giết người là sai nhưng hầu hết đều đồng ý rằng tùy theo từng trường hợp, như là để tự vệ hoặc bảo vệ cho người khác, mà điều đó có thể chấp nhận được. Lý giải cho sự ngẫu nhiên này sẽ cho rằng vì giết người để tự vệ là không sai, do đó giết người trong những tình huống khác cũng không sai.

Nguyên nhân sai

Kiểu lập luận sai lệch này thường xảy ra khi học sinh nghĩ rằng hai sự kiện xảy ra theo trình tự cái trước cái sau thì cái trước sẽ là nguyên nhân gây ra cái sau. Cả hai sự kiện đều có thể được gây ra bởi sự kiện thứ ba hoặc chúng có thể tình cờ xảy ra cùng một lúc. Nhiều sự mê tín xuất phát từ loại lập luận này. "Khi tôi mặc chiếc áo sơ mi may mắn, tôi luôn làm tốt các bài kiểm tra".

Những sự tương đồng sai lệch

Việc so sánh hai khái niệm hoặc ý tưởng tương đồng thông qua những điểm tương đồng có thể là một công cụ hiệu quả trong việc tìm hiểu những khái niệm mới. Tuy nhiên, cách lập luận sai lầm này được hình thành từ cách sử xự, khi những sự so sánh không hợp lý được thực hiện. Chẳng hạn, có những điểm tương đồng giữa cuộc cách mạng của người Mỹ, người Pháp, và người Mexico, nhưng nếu đưa ra ý kiến về một trong số đó thì có thể sẽ là sai lầm bởi vì vẫn có những điểm khác nhau đáng kể giữa 3 cuộc cách mạng trên.

Đầu độc cái giếng

Chiến lược này được áp dụng bởi những người có một quan điểm nhất định nào đó và họ không chấp nhận bất cứ chứng cứ nào mâu thuẩn với quan điểm của mình. Chẳng hạn, một học sinh trung học có thể nói rằng những vở kịch của Shakespeare là ngớ ngẩn và từ chối công nhận rằng hàng triệu người thích chúng trong nhiều thế kỷ.

Không đề cập đúng vấn đề

Kiểu lập luận sai lầm này, còn được gọi là kiểu lập luận vòng vèo, được dùng khi chúng ta dùng một luận điểm khẳng định như là một minh chứng để đảm bảo tính hợp lệ luận điểm đó. Chẳng hạn, một học sinh sẽ không đề cập đúng vấn đề nếu trong đáp án cho câu hỏi "Vị tổng thống nào có ảnh hưởng nhất nước Mỹ?", em trả lời "Lincoln là vị tổng thống có ảnh hưởng nhất của nước Mỹ bởi vì ông ấy là người giỏi nhất mà chúng ta biết". Một học sinh khác khi được yêu cầu đưa ra những lý do cho việc lựa chọn quyển sách ưa thích đã nói rằng "Đây là cuốn sách hay nhất bởi vì em thích nó".

Lảng tránh vấn đề
Kiểu lập luận này thường được dùng bởi những người của công chúng, những người không muốn thảo luận một chủ đề nhất định vì một vài lý do nào đó. Lý do có thể hợp lý như trong trường hợp thông tin đó là bí mật hoặc là vấn đề an ninh, hoặc đề tài có thể gây ra tình huống khó sử hoặc tiêu cực cho chủ thể. Chẳng hạn, một thị trưởng có thể trả lời cho câu hỏi về sự tham nhũng trong quá trình quản lý của mình bằng cách mô tả quá trình xúc tiến xây dựng những công viên tô điểm thành phố.

Sự hấp dẫn của tài liệu đáng tin cậy
Chứng cứ thuyết phục có yếu tố lòng tin hoặc sự tín nhiệm, và loại chứng cứ này có thể xuất phát từ những tài liệu đáng tin cậy. Mặc dù một vài người có thể không đồng ý với những ý kiến của Hiệp hội Y khoa Mỹ hoặc Hiệp hội Giáo dục quốc gia, nhưng quan điểm của họ có căn cứ xuất phát từ sự am hiểu. Mặt khác, một vài tài liệu đáng tin cậy không thích hợp cho những cuộc tranh luận đặc biệt hoặc chỉ có giá trị với một vài nhóm người. Chẳng hạn, những tài liệu đáng tin cậy về tôn giáo chỉ thích hợp với những cuộc tranh cãi mạnh mẽ giữa những người thuộc về tôn giáo đó. Những sự hấp dẫn tương tự khác, như là "thử và sẽ biết điều đó là đúng", những cách nói như là "bởi vì mẹ/bố bảo thế" thường có hiệu ngay tức khắc, nhưng chúng không phải là những ví dụ cần thiết về những cách lập luận hay.

Tranh cãi xuất phát từ sự thiếu hiểu biết
Kỹ thuật này khẳng định rằng một khi một khẳng định nào đó không thể được chứng minh là sai, thì nó ắt hẳn là đúng. "Bạn không thể chứng minh được là không có những chiếc đĩa bay, vì vậy điều đó có nghĩa là chúng có tồn tại".

Thuyết ngụy biện
Thuyết ngụy biện này thường được sử dụng trong quảng cáo để thỏa mãn ước muốn của loài người là được chấp nhận và được giống như những người khác. Chúng ta được yêu cầu tin tưởng hoặc làm một điều gì đó bởi vì "những người khác đang làm điều đó". Một quảng cáo về quần áo có thể gợi ý rằng bạn nên mua những chiếc quần jeans này bởi vì những "đứa trẻ đẹp" mặc chúng. Lập luận chung của kiểu trang cãi này là rất phổ biến, "Nếu mọi người đều nhảy từ trên vách đá cao xuống, bạn sẽ cũng làm như vậy chứ?".

Tiến thoái lưỡng nan
Còn được gọi là "cách suy nghĩ trắng và đen", loại lập luận này giảm sự phức tạp của vấn nhiều sự lựa chọn thành những vấn đề có hai lựa chọn. Một ví dụ điển hình cho loại lập luận này là "Với người Mỹ, hoặc yêu hoặc bỏ". Một học sinh sử dụng cách lập dụng này có thể nói "Hoặc bạn thích tôi và cho tôi 1 chữ A, hoặc bạn không thích tôi và cho tôi 1 chữ C" hoặc là "Hoặc bạn tin vào lời cầu nguyện ở trường hoặc bạn là một người vô đạo".

Người bù nhìn
Người sử dụng loại lập luận này là miêu tả quan điểm thiếu chính xác hoặc chưa hoàn chỉnh của 1 đối thủ để quan điểm đó có thể dễ dàng bị xem thường. Tên của loại lập luận này xuất phát từ ý tưởng về một người bù nhìn có thể dễ dàng bị đốt cháy hoặc phá hủy hơn là 1 đối thủ thật sự. Chẳng hạn, Lola Byron đang điều hành chính quyền thành phố và đưa ra những phát biểu về ứng viên điều hành đang chống lại bà như sau: "Đối thủ của tôi, Dirk Headstone, ủng hộ việc tăng thuế để xây dựng 1 sân golf cho giới quý tộc và những người ưu tú trong thị trấn".

Những loại lập luận này tồn tại nhiều trong giao tiếp công cộng cũng như trong những cuộc đàm thoại cá nhân. Hiểu biết về những sai lầm phổ biến trong tư duy logic là rất quan trọng nếu học sinh muốn phát triển thành những người có tư duy cao hơn.