

هنر حرف حساب زدن

۵۰ قاعده اساسی برای گفتن و نوشتن مستدل و مؤثر

آنتونی وستن
[بر اساس ویراست پنجم]

ترجمه:

امیر حسین بهرام‌نژاد

ویرایش و بازنویسی:

مهدی خسروانی



نشر ایش

۱۴۰۲



سرشناسه: وستون، آنتونی، ۱۹۵۴ Weston, Anthony

عنوان و نام پدیدآور: هنر حرف حساب رهنمون: ۵۰ قاعده اساسی برای گفتن و نوشتن مستدل و مؤثر / آنتونی وستن؛ ترجمه امیرحسین بهرام‌نژاد؛ ویرایش و بازنویسی: مهدی خسروانی.

مشخصات نشر: تهران: اریش، ۱۴۰۲.

مشخصات ظاهری: ۲۳۰ ص.

فروست: مجموعه فلسفه؛ ۶: نقد و تحلیل؛ ۱: ۷

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۷۱۲-۷۸۱

وضعیت فهرست‌نویسی: فیا

یادداشت: ویراست قبلی کتاب حاضر با عنوان «قواعد مباحثه» با ترجمه نصراله مرادیانی توسط نشر

قطره در سال ۱۳۹۱ منتشر شده است.

یادداشت: واژه‌نامه.

عنوان دیگر: قواعد مباحثه.

موضوع: استدلال: Reasoning -- منطق -- Logic -- زبان انگلیسی -- معانی و بیان

English language -- Rhetoric

شناسه افزوده: بهرام‌نژاد، امیرحسین، ۱۳۶۷، مترجم.

شناسه افزوده: خسروانی، محمد مهدی، ۱۳۵۶، ویراستار.

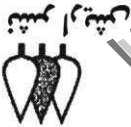
رده‌بندی کنگره: BC ۱۷۷

رده‌بندی دیویی: ۱۶۸

شماره کتابشناسی ملی: ۹۱۶۱۶۴۹

هرگونه کپی برداری از کتاب به هر شکلی
این اثر تحت حمایت قانون مؤلفان و مصنفان قرار دارد. کلیه حقوق کتاب متعلق به ناشر است.
بدون اجازه کتبی ناشر پیگرد قانونی دارد.

هزار و هشتاد و یک: ۱۸۰
شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۷۱۲-۷۸-۱
شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه
چاپ نخست: ۱۴۰۲
نیرنگزایی، چاپ و مصحافی: قشقای
صفحه آرا: امید مقدس
برگردان جلد: بانکی زبان فهم
ویرایش و بازبینی: مهدی خسروانی
ترجمه: امیرحسین بهرام پنا
نویسنده: آذوبنی و سنی
۵۰ قاعده اساسی برای گفنی و نوشتنی مستند و مستدل
هنر حرف حساب زدن



فهرست

یادداشت ویراستار	۱۱
پیشگفتار	۱۷
یادداشت نویسنده برای ویراست پنجم	۱۹
درآمد	۲۳
چرا استدلال؟	۲۳
استدلال‌ورزی در شما ریشه می‌دواند	۲۵
نمایی کلی از کتاب	۲۷
فصل ۱: استدلال‌های کوتاه، چند قاعده کلی	۳۱
قاعده ۱: مقدمه‌ها و نتیجه را از هم تفکیک کنید	۳۲
قاعده ۲: ایده‌هایتان را به ترتیب طبیعی پیش بکشید	۳۵
قاعده ۳: از مقدمه‌های قابل اعتماد شروع کنید	۳۸
قاعده ۴: بیانتان ملموس و مختصر باشد	۴۰
قاعده ۵: اصل حرف حسابتان را بگویید	۴۲
قاعده ۶: از واژه‌های یکدست استفاده کنید	۴۵
فصل ۲: استدلال با مثال	۴۸
قاعده ۷: بیش از یک مثال بیاورید	۵۰
قاعده ۸: از مثال‌های بازنماینده استفاده کنید	۵۳
قاعده ۹: نرخ پس‌زمینه غالباً بسیار مهم است	۵۷

- قاعده ۱۰: به آمارها نگاه سنجشگرانه داشته باشید..... ۶۰
- قاعده ۱۱: مثال‌های نقض را در نظر بگیرید..... ۶۴
- فصل ۳: استدلال‌های تمثیلی..... ۶۷
- قاعده ۱۲: در استدلال تمثیلی، به مثال‌هایی نیاز داریم که از جهات ربط‌دار مشابه باشند..... ۶۹
- فصل ۴: استدلال‌های مبتنی بر خُبرگی..... ۷۳
- قاعده ۱۳: منابع خود را ذکر کنید..... ۷۵
- قاعده ۱۴: به دنبال منابع آگاه باشید..... ۷۷
- قاعده ۱۵: به دنبال منابع بی طرف باشید..... ۸۱
- قاعده ۱۶: منابع را با هم مقایسه کنید..... ۸۵
- قاعده ۱۷: هوش اینترنتی خود را بالا ببرید..... ۸۸
- فصل ۵: استدلال درباره علت..... ۹۲
- قاعده ۱۸: استدلال‌های علی با همبستگی شروع می‌شوند... ۹۳
- قاعده ۱۹: همبستگی‌ها ممکن است تبیین‌های دیگری داشته باشند..... ۹۵
- قاعده ۲۰: ببینید کدام تبیین محتمل‌تر است..... ۹۸
- قاعده ۲۱: انتظار پیچیدگی را داشته باشید..... ۱۰۲
- فصل ۶: استدلال‌های قیاسی..... ۱۰۴
- قاعده ۲۲: وضع مقدم..... ۱۰۸
- قاعده ۲۳: رفع تالی..... ۱۱۰
- قاعده ۲۴: قیاس شرطی..... ۱۱۲
- قاعده ۲۵: قیاس انفصالی..... ۱۱۵
- قاعده ۲۶: قیاس دووجهی..... ۱۱۷
- قاعده ۲۷: برهان خُلف..... ۱۱۹
- قاعده ۲۸: استدلال‌های قیاسی ترکیبی..... ۱۲۱

فصل ۷: استدلال‌های بسط‌یافته..... ۱۲۵

قاعده ۲۹: درباره موضوع تحقیق کنید..... ۱۲۷

قاعده ۳۰: ایده اصلی خودتان را در قالب استدلال بریزید .. ۱۳۰

قاعده ۳۱: برای هریک از مقدمه‌های پایه استدلال بیاورید .. ۱۳۳

قاعده ۳۲: با انتقادها روبه‌رو شوید..... ۱۳۷

قاعده ۳۳: درباره گزینه‌های دیگر تحقیق کنید ۱۴۰

فصل ۸: مقاله‌های استدلالی..... ۱۴۳

قاعده ۳۴: مستقیم بروید سر اصل مطلب ۱۴۵

قاعده ۳۵: روی یک پیشنهاد یا ادعای مشخص انگشت بگذارید

..... ۱۴۶

قاعده ۳۶: استدلال شما طرح کلی شماست ۱۴۸

قاعده ۳۷: توجه دقیق به انتقادها و واکنش مناسب به آنها..... ۱۵۲

قاعده ۳۸: به دنبال بازخورد باشید و از آن استفاده کنید ۱۵۵

قاعده ۳۹: تواضع، لطفاً..... ۱۵۸

فصل ۹: استدلال‌های شفاهی..... ۱۵۹

قاعده ۴۰: توجه مخاطب را جلب کنید ۱۶۰

قاعده ۴۱: حضور کامل داشته باشید ۱۶۲

قاعده ۴۲: با انرژی نشانه‌دهی کنید ۱۶۴

قاعده ۴۳: ابزارهای دیداری را متناسب با استدلال‌تان تراش دهید

..... ۱۶۷

قاعده ۴۴: بحث را با سر و شکل مناسب به پایان برسانید ... ۱۷۰

فصل ۱۰: مباحثه‌های عمومی..... ۱۷۲

قاعده ۴۵: سنگ تمام بگذارید ۱۷۳

قاعده ۴۶: گوش بدهید، یاد بگیرید و از شنیده‌ها و آموخته‌هایتان

اهرم بسازید..... ۱۷۵

قاعده ۴۷: چیز مثبتی عرضه کنید	۱۷۹
قاعده ۴۸: براساس مبنای مشترک مباحثه کنید	۱۸۲
قاعده ۴۹: دست کم نزاکت را رعایت کنید	۱۸۶
قاعده ۵۰: کنار بروید و بگذارید بیندیشند	۱۹۰
پیوست ۱: برخی از مغالطه‌های رایج	۱۹۴
آدمک پوشالی	۱۹۵
استدلال دوری	۱۹۵
اشتراک لفظی	۱۹۵
بازتوصیف محض	۱۹۶
بیش‌تعمیم	۱۹۸
پرسش ترکیبی	۱۹۸
تعریف اقتاعی	۱۹۸
حمله شخصی	۱۹۹
توسل به جهل	۱۹۹
توسل به دلسوزی	۲۰۰
توسل به هیجان‌های عوامانه	۲۰۰
دوراهی کاذب	۲۰۱
رفع مقدم	۲۰۲
زبان گران‌بار	۲۰۳
زهر آلود کردن چاه	۲۰۳
عقیم	۲۰۳
علت دانستن امر مقدم	۲۰۳
علت کاذب	۲۰۴
مصادره به مطلوب	۲۰۴
نادیده گرفتن گزینه‌های دیگر	۲۰۵

یادداشت ویراستار

این کتاب چه کمکی به شما می‌کند؟

بسیاری اوقات، هدف ما از حرف‌زدن صرفاً این است که احساسات خودمان را بیرون بریزیم، ذهنمان را پالایش کنیم، دلمان را سبک کنیم و مواردی از این دست: مثل وقتی که در جمعی صمیمانه سخن می‌گوییم یا دل‌نوشته‌ای در شبکه‌های اجتماعی منتشر می‌کنیم.

ولی همیشه این طور نیست؛ گاه هدفمان بیان احساس، پالایش ذهن، و ... نیست، بلکه می‌خواهیم نظرمان را درباره موضوعی ابراز کنیم، بدون آنکه قصد قبولاندن آن به دیگران را داشته باشیم (و ابراز نظر فرق زیادی با تلاش برای قبولاندن نظر دارد، زیرا هنگامی که درباره موضوعی صرفاً ابراز نظر می‌کنیم، مدعی نیستیم که نظرمان معقول‌تر و سنجیده‌تر از دیدگاه‌های دیگر درباره آن موضوع است و نمی‌خواهیم مخاطبمان این را از ما بپذیرد).

بیشتر حرف‌هایی که ما آدم‌ها می‌زنیم، به یکی از این دو دسته تعلق دارند و هدفشان اقناع دیگران نیست. روشن است که این نحوه سخن‌گفتن علی‌الاصول هیچ ایرادی ندارد. نمی‌توان از آدم‌ها انتظار داشت که «ربات منطقی» باشند و همیشه دقیق و مستدل سخن بگویند

(بر خلاف این دیدگاه رایج که انسان معقول همواره حساب شده و مستدل سخن می‌گوید).

اما بعضی وقت‌ها - دست‌کم به نظر خودمان - حرف حساب در چنته داریم و مایلیم آن را به دیگران بقبولانیم و نظرشان را به نظر خودمان نزدیک کنیم. اینجا است که احتمال سرخوردگی وجود دارد، زیرا ممکن است دیگران «حرف حساب» ما را نپذیرند.

هنگامی که دیگران سخن ما را به عنوان «حرف حساب» نمی‌پذیرند، معمولاً به این نتیجه می‌رسیم که منظور ما را درست نفهمیده‌اند یا نمی‌خواهند حرفمان را قبول کنند. شاید به همین دلیل است که جمله «تو نمی‌فهمی یا خودت را به نفهمی زده‌ای؟» را زیاد می‌گوییم و می‌شنویم. واقعیت این است که بسیاری اوقات مشکل از خود ماست؛ مشکل این است که نمی‌توانیم سخن معقول خودمان را به شکلی شایسته بیان کنیم و، در نتیجه، حتی کسانی که گوششان به حرف حساب باز است، نظرمان را نمی‌پذیرند (یا فقط از سر تعارف و انمود می‌کنند که پذیرفته‌اند). پس چاره‌ای نیست جز اینکه قواعد سخن‌گفتن مستدل را بیاموزیم و رعایت کنیم.

اما بعضی وقت‌ها مشکل اساسی‌تر است: خودمان مطمئنیم که نظرمان معقول و مستدل است (و گمان می‌کنیم دیگران هم، چنانچه آن را منصفانه بررسی کنند و برای فهمیدنش وقت و حوصله کافی بگذارند، معقول و مستدل بودنش را تصدیق می‌کنند)، ولی درحقیقت چنین نیست: ایراد در خود دیدگاه ماست، نه در شیوه بیانش. خبر خوب این است که، در این صورت، تلاش برای «سخن‌گفتن مستدل» عملاً به خودمان می‌فهماند که نظرمان معقول و مستدل نیست. چگونه؟