

فهرست

سخنی با خواننده

۱۵

بخش یک: چستی مغالطه | ۱۹

حقیقت و فریب در ذهن انسان

۱۹

سه نوع اندیشه‌ورز

۲۱

اندیشه‌ورزان غیرسنجشگر

۲۱

فریبکاران ماهر

۲۳

افرادی که هم سنجشگرند هم باانصاف

۲۵

مفهوم مغالطه

۲۸

نام‌گذاری مغالطه‌ها

۳۰

اشتباه یا مغالطه؟

۳۲

هیچ فهرست جامعی از مغالطه‌ها وجود ندارد

۳۳

چستی انتزاع و تعمیم

۳۷

تعمیم‌های مغالطه‌آمیز

۳۷

تحلیل تعمیم‌ها

۴۳

یکی از خطاها در تعمیم: علت دانستن امر مقدم

۵۱

تمثیل‌ها و استعاره‌ها

۵۲

- بخش دو: ۴۴ روش خبثات آمیز برای برنده شدن در بحث‌ها | ۵۷
- ۱ اگر طرف مقابل شما را متهم به چیزی کرد، شما نیز همان اتهام (یا بدتر از آن) را به او وارد کنید ۶۰
 - ۲ طرف مقابل را متهم کنید که دارد رویه‌ای نادرست پایه‌گذاری می‌کند (رویه‌ای که به فاجعه می‌انجامد). ۶۱
 - ۳ به آنوریته‌ها متوسل شوید ۶۲
 - ۴ به تجربه متوسل شوید ۶۴
 - ۵ به ترس متوسل شوید ۶۵
 - ۶ به دلسوزی (همدلی) متوسل شوید ۶۶
 - ۷ به هیجان‌های عوامانه متوسل شوید ۶۸
 - ۸ به سنت متوسل شوید («آنچه آزموده شده درست است.») ۶۹
 - ۹ قیافه حق به جانب بگیرید ۷۱
 - ۱۰ به شخص حمله کنید (نه به استدلال) ۷۲
 - ۱۱ مصادره به مطلوب کنید ۷۳
 - ۱۲ کمال‌طلبی کنید (خواهان تحقق شرط‌های ناممکن شوید) ۷۵
 - ۱۳ دوراهی کاذب ایجاد کنید (یا این یا آن) ۷۶
 - ۱۴ برای پشتیبانی دیدگاهتان، از تمثیل و استعاره استفاده کنید (حتی اگر آن تمثیل‌ها و استعاره‌ها گمراه‌کننده یا «نادرست» باشند) ۷۸
 - ۱۵ نتیجه‌گیری‌های طرف مقابل را زیر سؤال ببرید ۸۰
 - ۱۶ بدگمانی ایجاد کنید: تا نباشد چیزی که مردم نگویند چیزها ۸۲
 - ۱۷ از حرفتان پهلوان‌پنبه بسازید ۸۶
 - ۱۸ ناهمسازی‌ها را انکار یا از آنها دفاع کنید ۸۸
 - ۱۹ خودتان را پاک و رقیب را پلید جلوه دهید ۸۹
 - ۲۰ با ظرافت از پرسش‌ها طفره بروید ۹۱
 - ۲۱ چاپلوسی مخاطب را بکنید ۹۲

۹۳	۲۲ دور حرفتان حفاظ بکشید
۹۴	۲۳ شواهد را نادیده بگیرید
۹۵	۲۴ موضوع اصلی را نادیده بگیرید
۹۶	۲۵ به شواهدی که مدّعی شما را تضعیف می کنند حمله کنید
۹۷	۲۶ با صدای بلند بر نکته های کم اهمیت تأکید کنید
	۲۷ از استدلال «دنیای خشن» استفاده کنید (و بدین وسیله کارهایی را که معمولاً غیراخلاقی قلمداد می شوند توجیه کنید)
۱۰۰	۲۸ دست به تعمیم های فراگیر و خیره کننده بزنید
۱۰۲	۲۹ ناهمسازی های دیدگاه طرف مقابل را بزرگ کنید
۱۰۳	۳۰ طرف مقابل را به سخره بگیرید («او را مضحکه کنید»)
۱۰۴	۳۱ موضوع را بیش از حد ساده کنید
۱۰۵	۳۲ فقط مخالفت کنید
۱۰۶	۳۳ تاریخ را هر طور که می خواهید بازنویسی کنید
۱۰۸	۳۴ در پی منافع شخصی و گروهی تان باشید
۱۰۹	۳۵ زمینه بحث را عوض کنید
۱۱۰	۳۶ بار اثبات را بر دوش طرف مقابل بیندازید
۱۱۱	۳۷ از «پیچش» غفلت نکنید!
۱۱۳	۳۸ کلی گویی کنید
۱۱۵	۳۹ از گفتار دوگانه استفاده کنید
۱۱۷	۴۰ دروغ بزرگ بگویید
۱۱۹	۴۱ با واژه ها و نمادهای انتزاعی به گونه ای برخورد کنید که گویی اشیای واقعی اند
۱۲۱	۴۲ نعل وارونه بزنید
۱۲۳	۴۳ آمار پراکنی کنید
۱۲۴	۴۴ از معیارهای دوگانه استفاده کنید
۱۲۵	

بخش سه: تمرین تشخیص مغالطه | ۱۲۹

- ۱۲۹ تشخیص مغالطه؛ تحلیل یک سخنرانی قدیمی
- ۱۴۰ تشخیص مغالطه؛ تحلیل یکی از سخنرانی‌های جورج بوش
- ۱۴۹ تشخیص مغالطه؛ تحلیل سخنرانی یک نامزد ریاست جمهوری

بخش چهار: جمع‌بندی | ۱۵۵

- ۱۵۵ افراط و تفریطی که باید از آن بپرهیزید
- ۱۵۸ مغالطه در جهان آرمانی و جهان واقعی

پیوست‌ها | ۱۶۳

- ۱۶۳ واژه‌نامه توصیفی
- ۱۶۸ واژه‌نامه‌ی فارسی - انگلیسی
- ۱۷۰ واژه‌نامه انگلیسی - فارسی