



您为此书添加的 KINDLE 笔记：

## 学会提问（原书第11版）

作者：尼尔·布朗（Neil Browne）、斯图尔特·基利（Stuart Keeley）、吴礼敬

免费 Kindle 极速预览：<http://z.cn/78AnGng>

## 61 条标注

---

标注（黄） | 位置 212

我们要倾听来自不同领域的很多专家、学者的意见，一边听一边评估判断，将这些意见分门别类，做出取舍，这一点你很快就会明白。我们倾听他们，是为了构建出自己的答案，而不是听了他们的话以后，马上就按他们说的去做，就好像自己是只无助的羔羊，或者是个牵线的木偶

---

标注（黄） | 位置 217

我们必须理性地掌控自己的信念和结论。与之相对的选择就是谁留在我们系统1大脑（System 1 Brain）里的印象深，我们就甘愿做谁的精神

---

标注（黄） | 位置 227

批判性思维（critical thinking）是本书使用的一个术语，它的含义包括以下三个维度：· 要能意识到它们是一整套环环相扣的关键问题；· 有能力在适当时机以适当的方式提出并回答这些问题；· 积极主动地使用这些关键问题的强烈渴望。

---

标注（黄） | 位置 246

海绵式思维却有个严重而又致命的缺陷：它对哪些信息和观点可以相信，哪些信息和观点应该摒弃，提供不了任何判断方法。

---

标注（黄） | 位置 248

你一定愿意自己掌握主动权，来选择该吸收什么和忽略什么。而要做出这个取舍，你就得带着特定的态度去读书，即不断提问（发问）的态度。这种思维方式需要你积极主动地去参与。作者不断向你兜售观点，而你应该随时准备与之辩驳，尽管作者本人根本不

---

标注（黄） | 位置 253

海绵式思维强调知识获取的结果；而淘金式思维则重视在获取知识的过程中积极与它展开互动。

---

标注（黄） | 位置 264

淘金式思维最重要的特点就是互动性参与，即在作者和读者之间、演说者和听众之间展开的对话。

---

标注（黄） | 位置 268

最好的查缺补漏方法就是批判性地提问的策略。

---

标注（黄） | 位置 277

弱势批判性思维是利用批判性思维来捍卫自己当前的信念。强势批判性思维是利用批判性思维来评估所有的断言和信念，尤其是对自己的断言和信念加以

---

标注（黄） | 位置 283

强势批判性思维要求我们对所有的主张都提出批判性的问题，包括我们自己的主张在内。只有强迫自己批判性地看待当初的一切信念，我们才能保证自己不会变得自欺欺人和人云亦云。

---

标注（黄） | 位置 302

价值观（values），是指人们认为较有价值的那些观念。你会发现，正是人们对抽象观念所赋予的重要性对其选择和行为产生了重大

---

标注（黄） | 位置 313

价值观就是为我们自己所认可的行为准则，并且希望他人的言行能与之相一致。当

---

标注（黄） | 位置 324

我们最常见的倾向就是只愿听那些价值观倾向和我们相似的人的话，这需要我们下大力气去抵制。我们必须要与这种倾向作

---

标注（黄） | 位置 326

批判性思考者，你的目标就是不断追求更好的结论、更好的信念，以及更好的决定。

---

标注（黄） | 位置 341

谦恭有礼可以让我们避免批判性思维经常遇到的一个障碍：就是相信凡是和自己意见不同的人都心存偏见，只有自己才客观

---

标注（黄） | 位置 351

任何下决心死抱自己的结论不放手的人，都有可能找到许多理由来证明自己的观点。但是，这种论证方式被称作“操纵型论证”（managed reasoning），意思就是说这种论证方式经过事先挑选，以便达成某个特定

标注（黄） | 位置 439

所谓“晕轮效应”（halo effect），是指我们通常会先认识到一个人身上所具有的积极或消极方面的特征，然后就把这些特征和这个人的其他一切都联系

标注（黄） | 位置 458

所谓“确认性偏见”，就是指我们总是倾向于只把那些可以确认我们既有信念的证据当成可靠

标注（黄） | 位置 459

信念固着的一部分原因是我们对自身能力的过分自信。

标注（黄） | 位置 462

我们总是自以为我们看到的才是真实的世界，其他人都是戴着雾蒙蒙的有色眼镜来看世界。我们最大的偏见可能正是：认为只有我们自己没有偏见，而那些和我们意见不同的人都心怀

标注（黄） | 位置 465

弗朗西斯·培根（Francis Bacon）在1620年所指出的那样：“当我们改变自己的想法，接受一个更好的观点，我们应为此感到自豪，我们抵制住了诱惑，没有死心塌地去维护自己长期以来的信念。这样一种思想转变应当被视为一种罕见力量的

标注（黄） | 位置 470

所谓可得性启发（availability heuristic），指的是我们反复使用的心理捷径，即只根据我们手边最容易获得的信息来形成

标注（黄） | 位置 499

自我中心（egocentrism），是指与其他人的经历和观点相对照，我们赋予自我世界以中心地位。

标注（黄） | 位置 509

我们在论证或者评价其他论证的时候，常常会忘记我们所面对的对象，我们沉浸在自己的知识世界里，沉浸在我们所知道的解决方案里。而这正是自我中心主义在发挥

标注（黄） | 位置 513

知识的诅咒（curse of knowledge），是指如果我们不具备现在所知道的知识，那我们根本就说不清这知识到底

---

标注（黄） | 位置 535

一厢情愿的思维之所以会如影随形，是因为我们惯于否认的思维模式常常出现。我们不知不觉地与事实抗争，竭力在冷冰冰的现实之外强化我们对升平世界的幻想。因我们一起面对或单独面对的各种问题而产生的焦虑和恐惧情绪，则构成了一道防护墙，让我们看不清自己生活的这个现实

---

标注（黄） | 位置 546

当人们无法理解或改变一个处境时，奇迹式思维往往最能大显身手。在强大需求的驱动下，任何对人生的随机性或偶发性的信念都让人觉得难以接受并被抛到一边；与之相反，奇迹式的因果关系则带给人希望。某个人或某个新思想可能会让一切峰回路转。只要听从政治候选人许下的各种诺言，就会梦想成真。我们之所以相信他们，并不是因为他们的宣言有什么可靠的证据，而是因为我们渴望相信

---

标注（黄） | 位置 572

首先就得找出其中的争议之处，或者说 论题（issue）之所在，然后再找到作者想要推销给你的论点或者说 结论（

---

标注（黄） | 位置 576

关键问题：论题和结论是什么？小贴士：论题就是引起对话或讨论的问题、争议。它是后续所有讨论的

---

标注（黄） | 位置 587

描述性论题是指针对过去、现在或将来的各种描述的精确与否提出的

---

标注（黄） | 位置 598

规定性论题是指针对什么该做什么不该做，什么是对什么是错，以及什么是好什么是坏所提出的

---

标注（黄） | 位置 613

只有找到结论，我们才能客观

---

标注（黄） | 位置 614

所谓结论，即是作者或演说者希望你接受的

---

标注（黄） | 位置 629

你相信一个陈述（结论），是因为你认为它是由其他观点支撑的，这就是在推论。当人们从事这一思维活动时，他们就是在进行论证，而论证得出的结果就是

---

标注（黄） | 位置 663

写作之前先将论题的范围尽量

---

标注（黄） | 位置 672

一步步引导读者得出你的

---

标注（黄） | 位置 734

所谓“理由”（reasons），就是用来支撑或证明结论的信念、证据、隐喻、类比和其他陈述。这些陈述是构建结论可信度的基础。

---

标注（黄） | 位置 744

只有在你找到支撑结论的各种理由以后，你才能评判这个结论的

---

标注（黄） | 位置 812

结论本身并不是证据，它是一个由证据或其他信念支持的

---

标注（黄） | 位置 838

薄弱的理由必然导致薄弱的论证。先有理由，后有

---

标注（黄） | 位置 851

在得出结论前，要探究可能存在的各种

---

标注（黄） | 位置 865

找到涵盖该论题的主要

---

标注（黄） | 位置 875

帮助读者确定你的

---

标注（黄） | 位置 972

一个词所指代的对象离特定的、具体的事例越是遥远，它也就会变得越来越抽象。

---

标注（黄） | 位置 1216

一个论证表面可见的部分常常最有可能穿上华丽的外衣，因为展示这个论证的人总希望能说服你，让你全心全意地接受这个

---

标注（黄） | 位置 1243

先检查理由，然后检查结论，寻找价值观假设和描述性

---

标注（黄） | 位置 1245

所谓假设，就是一个信念，通常没有明说出来，而作者认为是理所当然，并用来证明外在的

---

标注（黄） | 位置 1256

只有把这些价值观假设添加到论证过程中，各种理由才能从逻辑上支持结论。

---

标注（黄） | 位置 1320

在寻找价值观假设的时候，你应该总是设法把价值倾向说出来。遇到有争议的主题，以这种方式说出价值观假设可以不断提醒自己，作者放弃了什么，又得到了什么。尽量抵制住诱惑，不要一找到作者或演说者的价值观就马上过早地停止分析。找出这些价值观只是找到价值倾向假设的一个步骤，而价值观本身在理解论证时能提供的帮助却微乎其微。价值观从本质上来说是所有共有的

---

标注（黄） | 位置 1361

描述性假设（descriptive assumptions），是指对这个世界 过去、现在或未来是什么样 的信念；而规定性假设或者说价值观假设，你应该还记得，是指对这个世界 应该是什么样 的

---

标注（黄） | 位置 1384

定义性的假设”，即一个可能有多重意思的术语，我们想当然地认定其中的一个

---

标注（黄） | 位置 1388

描述性假设就是一种关于世界过去、现在和将来是怎么样的没有明说的

---

标注（黄） | 位置 1510

（1）论题和结论是什么？（2）理由是什么？（3）哪些术语或短语意思不明确？（4）价值观假设和描述性假设

---

标注（黄） | 位置 1583

追求完美解决方案谬误” [2]（searching for perfect solutions fallacy）。它的形式如下：我们不应去支持针对甲问题的解决方案，除非它能从根本上解决这个问题。如果我们真能找到完美的解决方案，那我们自然就该接受它。问题是尝试某种解决方案后还遗留一部分问题，并不意味着这个解决方案就欠考虑。能提出一个特定的解决方案，总比束手无策要强得多。它可能让我们向彻底解决问题迈进一步。

---

标注（黄） | 位置 1589

滑坡谬误：设想采取提议的步骤会引发一连串不可控的不利事件，而实际上却有现成的程序可用来防止此类连锁事件的发生。[2] 追求完美解决方案谬误：错误地认为因为尝试某种解决方案后还有遗留问题未解决，那么这种解决方案根本就不该

---

标注（黄） | 位置 1679

诉诸公众谬误：通过引述大部分人都持有这一观点的说法，试图证明某个断言有道理；错误的以为大部分人喜欢的事就是可取的。[2] 诉诸可疑权威谬误：引用某一权威的话来证明结论，而该权威对这一论题并没有特别的专门知识。[3] 诉诸感情谬误：使用带强烈感情色彩的语言来分散读者或听众的注意力，让他们忽视相关的理由和证据。常被用来加以利用的情感有：恐惧、希望、爱国主义、怜悯和同情。[4] 稻草人谬误：歪曲对方的观点，使它容易受到攻击；因此我们攻击的观点事实上根本就不存在。[5] 虚假的两难选择谬误：当现实中存在两种以上的选择时，却假想只有两种选择方案。[6] 乱扣帽子谬误：错误的以为因为你给某个特定事件或行为起了个名字，你就合理解释了这一事件。[7] 计划谬误：人们或者机构倾向于低估他们完成一项工作所需的时间，尽管有无数过去的经验显示他们曾一直低估完成某件事所需要的

---

标注（黄） | 位置 1722

光环效应谬误：使用模糊、引发人们强烈感情认同的品德词汇，使我们倾向于同意某件事而不去细查其理由。[2] 转移话题谬误：一个不相干的话题被插进来将注意力从原来的论题上转移开，通过将注意力从当前的论证转移到另一个论题上，以此来帮助赢得这次论证。这个例子中的谬误顺序如下：①甲主题正被讨论；②将乙主题介绍进来，它长得好像和甲主题有关，而实际上两者并不相干；③甲主题被

---

标注（黄） | 位置 1737

循环论证谬误：指在论证过程中已假设自己的结论成立的

---

标注（黄） | 位置 1822

在判断一次交流的说服力之前，我们要知道哪个事实断言最值得信赖。怎么确定它的可靠程度呢？我们会问以下这样的问题：·你的证明是什么？·你怎么知道它是真的？·证据在哪里？·你为什么相信它？·你确信它是真的吗？·你能证明吗？

---

标注（黄） | 位置 1856

所谓证据，就是立论者告知的明确信息，用来支撑或证明一个事实断言的可靠性（参见第3章）。在规定性论证中，需要有证据来证明属于事实断言的那些理由；在描述性论证中，需要有证据来直接证明一个描述性的结论。证据的质量主要取决于证据的类型。

---

标注（黄） | 位置 1898

以偏概全谬误：一个人仅根据群体中极小部分人的经历就得出有关整个群体的

---