先入為主

 「先入為主」語出《漢書，卷四十五，息夫躬傳》。是指最早聽到的說法很容易在心中留下深刻的主觀印象，有了成見後就難以接受其他後來的意見了。

 「先入為主」與所謂的「第一印象」(first impression)或「首因效應」(primary effect)指的是同一回事。動物行為學家勞倫茲長期研究雁鴨和鵝，他發現雁鴨剛從蛋中孵出來時，會把牠看到的第一個會動的東西當成媽媽，這就是著名的「印痕(Imprinting)學說」。許多心理學方面的研究也證實，人際關係中的第一印象不僅容易被記住，一旦形成就會成為重要的判斷依據，影響後續對他的認知和評價，而且長期占據主導地位。因此，我們在在求職、約會等重要的人際關係上，更是會強調第一印象的重要，因為我們總是希望在別人的心目中，一開始就能留下良好的印象。

 在政治上，「先入為主」也是常常被使用的招數。例如扣別人帽子、取個不雅的外號、故意扭曲的解釋……，甚至找不出任何證據或先下結論的未審先判，都是屬於這個招數。例如「擁有大規模殺傷性武器」、「反送中」、「新疆強迫勞動」、「種族滅絕」、「布查慘案」……，目的都是要把對方先殖入壞印象，根本不提有沒有確切的證據！

 幾乎所有的爭論議題都可發現它的蹤影，但是實際上卻很難辨認(抓到)，我們不妨練習一下：

* 議題1：墮胎是否該合法化？

論點：「如果你認為墮胎是不對的，沒關係，你可以不要墮胎，但是，請對那些想法和你不同的人多點寬容！」

問題何在？這是先下了結論：「墮胎與否是個人的價值觀。」

而很多反對墮胎者是認為：「這是謀殺」！因為，從道德上來說，殺胚胎和殺人是一樣的，所以和寬不寬容是無關的。因為，如果墮胎不是謀殺就不需要寬容，如果是，寬容就是罪惡！」

* 議是2：是否該廢死？

論點：「你敢執行嗎？如你不敢，為什麼同意別人去執行？這根本是偽善！」

問題何在？這是先假設你不敢做或不願做的就是錯的，當然也不該同意別人去做。

可是你敢殺豬嗎？那為什麼同意別人去殺豬，你確去吃豬肉！所以，我們不願做或不敢做，並不表示做這件事就是錯的！

 讓我們再測試一下「先入為主」的威力。

請問：

* 你認同韓國瑜是「草包」嗎？
* 你認同「共產黨就是獨裁專制，共產黨治理下一定沒有民主自由。」？