درس دهم

سنجشگری در تفکر

تفکر نقّادانه

تفکر نقادانه یا سنجشگرانه، فراگیری مهارت تفکر و تفکر کردن دربارهٔ نحوهٔ صحیح تفکر است؛ یعنی همان اصول و قواعدی که در درس منطق آموخته‌اید. تاکنون با نکات مختلفی دربارهٔ تفکر صحیح آشنا شده‌اید؛ اما باید توجه داشت که پرورش مهارت‌های تفکر صحیح و ارزیابی استدلال‌ها همچون اکثر فعالیت‌های انسانی نیازمند تمرین و تکرار است.

تفاوت مهم میان متفکر نقّاد و غیرنقّاد، جدی گرفتن فرایند تفکر و توجه آگاهانه به آن و پرسیدن سؤالات درست و به‌جاست. چنین متفکری هنگام شنیدن یک مطلب یا تصمیم‌گیری دربارهٔ آن[1]، آن را از وجوه مختلفی بررسی می‌کند.

* سؤالات اصلی در تفکر نقّادانه[2]

وضوح مفاهیم و جملات	آیا معنای همهٔ مفاهیم و قضایای ذکر شده واضح است؟ آیا اشتراک لفظ، ابهام در عبارات و توسل به معنای ظاهری وجود ندارد؟ اگر بار ارزشی کلمات[3] را حذف کنیم، مقصود اصلی گوینده چیست؟
تشخیص مقدمات و نتیجه	نتیجهٔ اصلی مورد نظر گوینده چیست؟ با حذف تأثیرات روانی مطالب حاشیه‌ای، دلایل اصلی وی کدام است؟ چگونه می‌توان استدلال وی را به صورت منطقی بازسازی کرد؟

۱ــ در درس مهارت‌های تصمیم‌گیری در کتاب تفکر وسبک زندگی پایهٔ هشتم با روش تصمیم‌گیری منطقی آشنا شدید.

۲ــ این سؤالات را در تفکر انتقادی، سؤالات سقراطی می‌نامند. با سقراط و اندیشه‌های وی در درس فلسفهٔ سال آینده آشنا می‌شوید.

۳ــ در ادامه با بحث بار ارزشی کلمات آشنا می‌شوید.

تشخیص پیش‌فرض‌ها و لوازم	گوینده چه مقدماتی را ذکر نکرده است؟ گوینده چه پیش‌فرض‌هایی[۱] داشته است؟ لوازم منطقی[۲] پذیرش نتیجهٔ این بحث چیست؟
صحت منابع و استدلال	آیا مقدمات ذکر شده از نظر محتوا صحیح‌اند؟ آیا برای مقدمات استدلال، منابعی که قابل اعتبارسنجی باشند معرفی شده است؟ آیا استدلال ذکر شده از نظر قواعد منطقی معتبر است؟

تمرین

۱ــ در تبلیغ برخی از فیلم‌ها می‌نویسند : «برندهٔ سیمرغ بلورین از جشنوارهٔ فیلم فجر». آیا از خود پرسیده‌اید که این فیلم از چه جهت برنده شده است؟ مثلاً اگر صرفاً صدابرداری آن برندهٔ سیمرغ بلورین شده باشد؛ اما فیلم‌نامه و کارگردانی آن بد باشد چه؟! در این باره با دوستان خود بحث کنید.

۲ــ عبارت «رکورد فروش فیلم در تاریخ سینمای ایران شکسته شد»، بر چه اساس بیان شده است؟ آیا رکورد فروش از نظر قیمت شکسته شده است یا از نظر تعداد بلیط؟ آیا نرخ تورم و افزایش جمعیت و تعداد سالن‌های سینما را در محاسبه در نظر گرفته‌اند؟! در این زمینه با دوستان خود بحث کنید.

ویژگی های فرد منطقی

ویژگی‌های فرد منطقی	ویژگی‌های مخالف
تواضع عقلانی و صداقت	خود محوری
استقلال عقلی	تقلید در حیطه‌هایی که خداوند ما را از تقلید کردن در آنها نهی کرده است.
شهامت عقلی	ترس از واقعیت و سعی در انکار آن
دقت منطقی	دچار خطای در تعریف یا استدلال شدن
پرهیز از پیش داوری	داشتن قضاوت عجولانه
عدالت و انصاف	تعصب بیجا و نگاه یک جانبه داشتن

۱ــ مراد از پیش‌فرض‌ها، مبانی فکری‌ای است که معمولاً به آنها تصریح نمی‌شود، اما نتایج اعتقاد به آنها در سخنان و استدلال‌های افراد قابل مشاهده است.

۲ــ به کلیهٔ نتایج منطقی‌ای که به‌صورت ضمنی از یک استدلال به‌دست می‌آید لوازم منطقی آن می‌گویند.

* بازسازی استدلال‌های زبان طبیعی

معمولاً استدلال‌هایی که در زندگی می‌شنویم و بیان می‌کنیم، به روشنی و وضوح آنچه خوانده‌اید، نیستند. به عنوان مثال گاهی برخی از مقدمه‌ها و نتایج در لابه‌لای مطالب دیگر پنهان شده‌اند یا به دلیل واضح بودن، بیان نشده‌اند. بدین جهت لازم است آنها را به‌صورت استاندارد[1] بازسازی کرد تا بتوان به درستی آنها را بررسی کرد.

از آنجا که مقدمات و نتیجهٔ یک استدلال از قضایا تشکیل شده‌اند، لذا لازم است نکاتی را که دربارهٔ قضایا در زبان طبیعی[2] در درس‌های گذشته بیان شد نیز به‌خاطر داشته باشید.

در اینجا به ذکر شش نکته دربازسازی استدلال‌های زبان طبیعی می‌پردازیم:

۱ــ گاهی در زبان طبیعی از افعال ربطی (اسنادی) در قضایا استفاده نمی‌شود که باید آنها را به فعل ربطی تبدیل کنیم تا محمول قضیه به‌درستی مشخص شود[3].

۲ــ گاهی در زبان طبیعی سور جمله بیان نمی‌شود یا از سورهای غیراستاندارد استفاده می‌شود که لازم است آن را به یکی از قضایای محصوره تبدیل کنیم[4].

۳ــ گاهی در زبان طبیعی جای مقدم و تالی قضیهٔ شرطی تغییر می‌کند.[5]

۴ــ گاهی در مواردی که موضوع قضیه اموری مانند: انسان، فرد، شیء و ... باشند که شنونده از آن اطلاع دارد، موضوع قضیه ذکر نمی‌شود. مانند:

- همه در امتحان قبول شدند. ⇦ همهٔ دانش‌آموزان در امتحان قبول شدند.
- همه از زمین‌لرزه می‌ترسند. ⇦ همهٔ انسان‌ها از زمین‌لرزه می‌ترسند.

۵ــ معمولاً در استدلال‌هایی که در زندگی روزمرّه به‌کار می‌بریم، برخی از مقدمات و گاهی نتیجه را به صراحت بیان نمی‌کنیم؛[6] زیرا مخاطب از آنها اطلاع دارد. تشخیص موارد محذوف و بازسازی آنها برای تشخیص نوع استدلال و بررسی اعتبار آن اهمیت زیادی دارد. به مثال‌های زیر توجه کنید:

الف) سعید دانشجو است؛ پس دیپلم خود را گرفته است.

۱ــ استدلال استاندارد استدلالی است که از دو مقدمه و یک نتیجه تشکیل شده باشد.

۲ــ زبان غیر علمی که در زندگی روزمرّه از آن استفاده می‌کنیم.

۳ــ به درس ششم مراجعه نمایید.

۴ــ به درس ششم مراجعه نمایید.

۵ــ به درس نهم مراجعه نمایید.

۶ــ چنین قیاسی را قیاس مُضمَر می‌نامند.

شکل کامل استدلال به صورت زیر است:

(به صورت استثنایی)

اگر سعید دانشجو باشد، دیپلم خود را گرفته است.

سعید دانشجو است.

∴ سعید دیپلم خود را گرفته است.

(به صورت اقترانی)

سعید دانشجو است.

هر دانشجویی دیپلم خود را گرفته است.

∴ سعید دیپلم خود را گرفته است.

ب) برای شرکت در کلاس تا دیروز فرصت ثبت‌نام داشتیم؛ ولی ما موفق به ثبت‌نام نشدیم!

نتیجهٔ محذوف: .....

۶ــ گاهی در زبان روزمرّه مقدمات و نتیجه را به ترتیب ذکر نمی‌کنیم؛ مثلاً ابتدا نتیجه را می‌گوییم؛ سپس مقدمات استدلال را بیان می‌کنیم. مانند:

- سرانجام تیم محبوب ما صدرنشین شد، چون در بازی امروز پیروز شد.
- باید تمام تلاشت را بکنی؛ چون اگر این محصول تا یک ماه دیگر به بازار نرود، ورشکست می‌شویم.

برای بازسازی شکل کامل استدلال، علاوه بر توجه به محتوای آن، می‌توان به نشانه‌های زیر در جملات توجه کرد. با کمک دوستان خود جدول زیر را کامل کنید:

نشانه‌های مقدمات	نشانه‌های نتیجه
چون	پس
زیرا	بنابراین
برای اینکه	در نتیجه
از آنجا که	در این صورت
.....	.....
.....	.....
.....	.....

کاربردهای استدلال

تاکنون با اقسام مختلف استدلال آشنا شدید. استدلال‌ها را می‌توان برای اهداف متفاوتی به‌کار برد. به مثال‌های زیر توجه کنید :

۱ هدف دین هدایت انسان‌ها و نشان دادن راه سعادت حقیقی به آنهاست.

۲ هدف فروشندگان آن است که شما را قانع کنند که از آنها خرید کنید. به این تبلیغ توجه کنید : «خرید از فروشگاه بزرگ ما، هم در وقت و هم در هزینه‌های شما صرفه‌جویی می‌کند. ما همه نوع کالایی را عرضه می‌کنیم و ده درصد تخفیف می‌دهیم».

۳ هدف نامزدهای انتخابات آن است که یکدیگر را شکست دهند و در مناظره پیروز شوند.

بدین جهت بر اساس اهداف متفاوتی که در زندگی داریم، از انواع مختلف استدلال استفاده می‌کنیم. سه مورد از این اهداف عبارت‌اند از :

۱ــ دستیابی به حقیقت؛ در علومی مانند فلسفه، ریاضیات و معارف دینی در پی فهم حقایق هستیم. به استدلال‌هایی که در این علوم به‌کار می‌روند، «برهان» می‌گویند.

۲ــ اقناع دیگران؛ گاهی در زندگی در پی قانع کردن دیگران هستیم. به عنوان مثال در یک سخنرانی تبلیغاتی، سخنران به دنبال قانع کردن افراد برای انجام دادن عملی یا پذیرش مطلبی است. در گذشته چنین استدلال‌هایی را در فن «خطابه» بررسی می‌کردند. اما امروزه رسیدن به چنین هدفی، علاوه بر خطابه، شامل تمامی روش‌های اقناعی می‌شود که برخی از آنها در تبلیغات نیز به‌کار می‌روند.[۱] در فن بیان به سخنرانان آموزش داده می‌شود که چگونه با برقراری تماس چشمی با شنوندگان، روان و شیوا سخن گفتن و استفادهٔ مناسب از زبان بدن، تأثیر کلامی قوی‌تر و زبانی اثرگذارتر داشته باشند.

۳ــ غلبه بر دیگران؛ گاهی در بحث با دیگران تنها در پی غلبه بر آنها هستیم. به عنوان مثال در جریان یک مناظرهٔ تلویزیونی، طرفین در پی اقناع یکدیگر نیستند؛ بلکه هدف آنها شکست دادن طرف مقابل است. بدین جهت هدف آنها بیان استدلال‌هایی است که در مقابل آنها، طرف مقابل حرفی برای گفتن نداشته باشد و مجبور به پذیرش نتایج آنها و یا اعتراف به شکست شود. بدین ترتیب کسانی که شاهد این مناظره هستند، به فرد پیروز گرایش پیدا

۱ــ در درس هفتم از کتاب تفکر و سواد رسانه‌ای با عنوان «فنون اقناع» با برخی از این روش‌ها آشنا شده‌اید.

می‌کنند. در گذشته این‌گونه استدلال‌ها را در فن «جدل» بررسی می‌کردند. در کتاب‌های منطق، فنونی برای جدل ذکر می‌کنند. به عنوان مثال بهتر است در جدل به گونه‌ای مقدمات خود را مطرح کنیم که طرف مقابل نتواند نتیجهٔ موردنظر ما را زودتر حدس بزند؛ و ناگهان با طرح نتیجهٔ موردنظرمان وی را غافلگیر کنیم. همچنین بهتر است مرحله به مرحله از وی نسبت به پذیرش سخنانمان اعتراف بگیریم تا نتواند سخنان خود را تغییردهد.

* مواد قیاس و صنعت‌های پنج‌گانه (صناعات خمس)

در درس نخست بیان شد که به کمک استدلال از تصدیق‌های معلوم به تصدیق مجهول دست می‌یابیم؛ اما به چه روش‌هایی تصدیق‌های معلوم را به‌دست می‌آوریم؟ به مثال‌های زیر توجه کنید:

- هنگامی که می‌گوییم «اگر با قاشق فلزی غذا را هم بزنی، دستت می‌سوزد»، از تجربه استفاده کرده‌ایم. این‌گونه قضایا را تجربیات می‌نامند.
- «اجتماع نقیضین محال است»؛ امری بدیهی است که با فهمیدن معنای نقیض، آن را به نحو عقلانی دریافته‌ایم. این‌گونه قضایا را اولیات می‌نامند.
- «جزیرهٔ ایرانی ابوموسی در خلیج فارس قرار دارد» را از طریق اخبار و اسناد متواتر دریافته‌ایم. این‌گونه قضایا را متواترات می‌نامند.

در منطق انواع روش‌های دستیابی به تصدیق‌ها و قضایا را دسته‌بندی کرده‌اند و آنها را تحت مبحث «مواد قیاس» مطرح نموده‌اند. بسته به کاربردها و اهداف متفاوتی که از استدلال داریم، از مواد مختلفی استفاده می‌کنیم. به عنوان مثال در برهان از مواد یقینی مانند: تجربیات، اولیات و متواترات استفاده می‌کنیم.

برهان، جدل و خطابه به همراه شعر و مغالطه در گذشته فنون پنج‌گانه‌ای را تشکیل می‌دادند که در اصطلاح «صناعات خمس» نامیده می‌شدند. ارغنون[1] ارسطو در ابتدا فاقد مبحث شعر و خطابه بود و این دو مبحث بعدها توسط شارحان وی به کتاب منطق ارسطو افزوده شد. از آنجا که مقابله با فنون مغالطه از اهداف اصلی منطق است، فن مغالطه نیز به صورت مستقل در صناعات خمس مورد بررسی قرار گرفته است.

۱ــ نام کتاب ارسطو در علم منطق

بار ارزشی کلمات در جملات



حکایت زیر را بخوانید و بگویید چه تفاوتی میان سخنان دو خواب‌گزار وجود دارد.

پادشاهی در خواب دید که همهٔ دندان‌هایش به‌جز یکی از آنها افتاده است. خواب‌گزاری، آن را این‌گونه تعبیر کرد که پادشاه داغدار همهٔ عزیزانش خواهد شد؛ زیرا همگی پیش از وی خواهند مرد. پادشاه به خشم آمد و دستور داد تا وی را تازیانه بزنند. خواب‌گزاری دیگر گفت که پادشاه عمری طولانی خواهد داشت و بیش از سایر نزدیکانش زندگی خواهد کرد. پادشاه از این تعبیر شادمان شد و به وی پاداش داد.

آیا پیام دو خواب‌گزار متفاوت بود؟ .....

نحوهٔ بیان آنها چه تفاوتی باهم داشت؟ .....

کلمات و الفاظی که در زندگی به‌کار می‌بریم، دارای بارهای ارزشی متفاوتی هستند. به الفاظ زیر توجه کنید :

مردن، فوت شدن، سر به نیست شدن، مرحوم شدن، به آن دنیا رفتن، به‌رحمت خدا رفتن، کشته شدن، اعدام شدن، رحلت کردن، بالای دار رفتن، به هلاکت رسیدن، در قید حیات نبودن، تیرباران شدن، به درک واصل شدن، رخت از این سرای بربستن، به لقاء الله واصل شدن، به قتل رسیدن، سَقَط شدن، پیش خدارفتن، عمرش را به شما دادن، خفه شدن، ترور شدن، به ملکوت اعلی پیوستن، سر خود را برباد دادن، شهید شدن، به پایان عمر خود رسیدن، دار فانی را وداع کردن، به سرای باقی شتافتن، غرق شدن.

آیا این کلمات پیام واحدی را منتقل می‌کنند؟ .....

کلمات در جملات مختلفی که در آنها به‌کار می‌روند، بار ارزشی متفاوتی پیدا می‌کنند. از میان کلمات فوق، سه مورد با بارهای ارزشی مثبت، منفی و خنثی را مشخص کنید و بگویید پیام ضمنی‌ای که این کلمات به شنونده منتقل می‌کنند، چیست؟ برای تأیید نظر خود، هر کلمه را در یک جمله به‌کار ببرید تا بار ارزشی آن مشخص شود.

بار ارزشی مثبت : .....

بار ارزشی منفی : .....

بار ارزشی خنثی : .....

به‌کاربردن اشتباهی یا عمدی کلماتی که دارای بار ارزشی متفاوتی هستند، می‌تواند منشأ خطای اندیشه باشد که آن را مغالطهٔ «بار ارزشی کلمات» می‌نامند. بدین جهت باید متوجه بار ارزشی کلماتی که می‌شنویم، باشیم و سعی کنیم تا پیام اصلی متن را ارزیابی کنیم. به عنوان مثال سه عبارت زیر تنها یک پیام را منتقل می‌کنند؛ اما در آنها از کلماتی با بار ارزشی متفاوت استفاده شده است :

- من در اعتقادات خود ثابت قدم و استوار هستم.
- شما نسبت به پیش فرض‌های خود لجاجت و تعصب می‌ورزید.
- او در موضع‌گیری‌های خود یک‌دنده و کلّه شق است.

مغالطه در اثر عوامل روانی[1]

به تبلیغ زیر توجه کنید :



۱ــ چنین تأثیراتی را مغالطات عَرَضی یا اجزای بیرونی مغالطه می‌نامند.

ممکن است چه مغالطه‌ای در این پیام وجود داشته باشد؟

فرد تنها پس از مراجعهٔ حضوری یا پرداخت مبلغی متوجه ترفند این نوع از تبلیغات می‌شود؛ مثلاً متوجه می‌شود که مراد آنها برخی از رشته‌ها و دانشگاه‌های غیرانتفاعی خاص است که پس از یک نیم‌سال تحصیل و شرکت در آزمون‌هایی شبیه کنکور اقدام به پذیرش دانشجو می‌کنند. چنان‌که ملاحظه می‌شود، ادعای این تبلیغ از نظر قواعدی که تاکنون آموخته‌اید، صحیح است؛ اما، نوعی فریب‌کاری و مغالطه در آن وجود دارد.

اکنون به سؤالات زیر توجه کنید و با کمک دوستان خود به آنها پاسخ دهید :

- آیا در نظر مردم نحوهٔ لباس پوشیدن یک پزشک و میزان دارویی که تجویز می‌کند، در میزان حاذق بودن وی تأثیر دارد؟

- هنگامی که خریدار در خرید کالایی مردد است، فروشنده مدعی می‌شود که اتفاقاً خود وی یا بستگانش نیز در منزل از همان کالا استفاده می‌کنند، چه تأثیری در انتخاب مشتری دارد؟

- پارچه‌فروش‌ها با اشارهٔ مشتری به یک پارچه، فوراً چند دور طاقهٔ پارچه را باز می‌کنند؛ آیا این کار به نوعی مشتری را برای خرید تحت فشار قرار می‌دهد؟

اینها نمونه‌هایی از تأثیرات روانی بر ذهن انسان‌اند. متأسفانه بسیاری از انسان‌ها بیشتر تحت تأثیر عوامل روانی همچون تملق، ترس، تطمیع و مانند آن قرار می‌گیرند تا تحت تأثیر استدلال! بدین جهت لازم است به تأثیر عوامل روانی بر ذهن انسان و خطاهایی که ممکن است تحت تأثیر این عوامل پدید بیایند، توجه کنیم.

کلمات، دارای بار روانی‌اند و قدرت تأثیرگذاری متفاوتی دارند. با تأثیر نیروی روانی کلمات در مبحث «بار ارزشی کلمات» آشنا شدید، اکنون باید توجه داشته باشید که نسبت گوینده با ما نیز در پذیرش یک نظر مؤثر است. به‌عنوان مثال سخنان خویشاوندان و دوستان صمیمی، از نظر روانی تأثیر بیشتری بر ما دارند.

در طول زندگی جملات مختلف در زرق و برق‌های احساسی و روانی پیچیده و سپس به ما عرضه می‌شوند. انسان اندیشمند باید بتواند مطلب اصلی را از لابه‌لای این امور فرعی بیرون

بکشد و به دور از احساسات، دربارهٔ آن قضاوت کند. تأثیر امور روانی به حدی است که در مواردی برای مطالب غلط دلیل تراشی می‌کنیم.

اکنون به چند مورد از شیوه‌هایی که از نظر روانی قصد تأثیرگذاری غلط بر انسان را دارند توجه کنید[۱] :

۱ـ مغالطهٔ مسموم کردن چاه

احتمالاً داستان معروف لباس پادشاه را شنیده‌اید. خیاط فریب‌کار پادشاه ادعا کرده بود که پارچهٔ لباس از نخی بافته شده است که افراد نادان، نمی‌توانند آن را ببینند؛ در حالی که اصلاً لباسی ندوخته بود. بدین جهت مردم از ترس متهم شدن به نادانی جرئت نداشتند که بگویند پادشاه اصلاً لباسی بر تن ندارد!

این نمونه‌ای از روشی است که آن را «مسموم کردن چاه» می‌نامند. در این روش فرد مغالطه‌گر بدون ذکر دلیل، تنها ویژگی‌های ناشایست و نامناسبی را به یک نظریه یا پیروان آن نسبت می‌دهد تا کسی جرئت نکند به آن نظر توجه کند یا آن را بپذیرد.



به‌مثال‌های زیر توجه کنید :

- شخصی بدون آنکه استدلال معتبری ارائه کند، می‌گوید : تنها یک ترسو می‌تواند به این نظر معتقد باشد!
- شخصی تحت تأثیر چشم‌و هم‌چشمی‌های غلط در جامعه می‌گوید : باید هر جور شده هدیهٔ گران قیمتی تهیه کنیم؛ وگرنه آبرویمان می‌رود!

۱ــ در صورتی که گوینده، نخست دلایل منطقی سخن خود را بیان کند و سپس از عوامل روانی جهت اقناع شنوندگان استفاده نماید دچار مغالطه نشده است. موارد مطرح شده در این بخش، همگی در فرض ارائه نکردن دلیل مطرح شده‌اند.

۲ـ مغالطهٔ تله‌گذاری

در این روش برخلاف مغالطهٔ مسموم کردن چاه، ویژگی‌های خوب و شایسته‌ای را به نظریه‌ای باطل یا معتقدان به آن نسبت می‌دهند و برای افراد تله می‌گذارند تا به سمت پذیرش آن گرایش پیدا کنند. در اصطلاح عامیانه به این روش «هندوانه زیر بغل کسی گذاشتن» می‌گویند. مانند :

▪ شخصی بدون ذکر دلایل کارآمد بودن طرح خود می‌گوید : هرکس درک عمیقی داشته باشد، تأیید می‌کند که طرح من بسیار کارآمد است.



مسموم کردن چاه

تله‌گذاری

۳ ـ مغالطهٔ توسل به احساسات

موارد زیر از چه طریقی قصد تأثیرگذاری بر مخاطب را دارند؟

▪ تصور کنید فردی سودجو که وضع مالی خوبی دارد، با لباسی مندرس به شما می‌گوید : چند روز است چیزی نخورده‌ام؛ دختر دم بخت دارم؛ لطفاً به من کمک کنید!

▪ کلاهبرداری بدون داشتن مجوز، مدعی داشتن مؤسسه‌ای خیریه می‌شود و به شما می‌گوید : آیا محلهٔ شما درمانگاه شبانه‌روزی دارد؟ چند روز پیش همسایهٔ ما دچار حملهٔ قلبی شد و چون در محلهٔ ما درمانگاه شبانه‌روزی نبود، از دست رفت! آیا می‌خواهید به مؤسسهٔ خیریهٔ ما برای تأسیس درمانگاه شبانه‌روزی کمک مالی کنید؟

عواطف و احساسات نقش مهمی در زندگی ما دارند. بدین جهت احساسات ما می‌توانند در تصمیم‌گیری‌های غلط و خطاهای ذهن ما نیز تأثیر داشته باشند. به عنوان مثال هنگامی که

به خشم می‌آییم یا می‌ترسیم، خوب فکر نمی‌کنیم. باید مراقب باشیم که هنگام بررسی یک نظر، احساسی عمل نکنیم و تا آنجا که می‌توانیم عقلانی و منطقی بیندیشیم. در صورتی که بدون ذکر دلایل معتبر از احساسات افراد سوءاستفاده شود، آن را «مغالطهٔ توسل به احساسات» می‌نامند. به موارد زیر توجه کنید :

- کلاهبرداران اکثراً از راه ایجاد طمع در افراد آنها را فریب می‌دهند.
- طرح اسلام هراسی در غرب، از راه ایجاد حس ترس در مردم، آنها را به پذیرش نظریات سیاسی احزاب مورد نظر سوق می‌دهد.
- با استفاده از حس ترحم در مردم، عده‌ای سودجو، از کودکان خیابانی برای پرکردن جیب‌های خود استفاده می‌کنند.
- حس خودخواهی باعث می‌شود که گاهی اشتباهات خود و بستگان خود را نبینیم یا به ناحق از آنها حمایت کنیم. خودخواهی و خوددوستی باعث شده است در طول تاریخ، افراد نالایق از طریق تملق و چاپلوسی به مناصب مختلفی نزد شاهان ظالم دست یابند.

تمرین

در موارد زیر ادعایی بدون ذکر دلیل معتبر مطرح شده است. مشخص کنید هر یک از این مطالب تحت تأثیر چه عوامل روانی مطرح شده‌اند :

- اگر از درس نمره بگیرم، من خوب درس خوانده‌ام و اگر در درس مردود شوم، معلّم با من مشکل داشته است!
- اگر برادر من با پسر همسایه دعوا کرده است، حتماً حق با برادر من است !
- جلوی جمع از من تعریف کرد؛ پس آدم خوبی است !

* فنون متابعت

در روان‌شناسی اجتماعی به این مطلب می‌پردازند که افراد تحت تأثیر چه عواملی به انجام عملی ترغیب می‌شوند. آنان اصولی همچون اصل دوستی و محبت، یافتن اعتبار اجتماعی، ارتباط با قدرت، کمیابی و ... را بدین منظور ذکر می‌کنند. به‌عنوان مثال براساس اصل کمیابی، انسان‌ها برای اشیا و فرصت‌های کمیاب ارزش بیشتری قائل‌اند. بنابراین در تبلیغات با تعیین مهلتی محدود برای ثبت نام یا تخفیف ویژه یا شرکت در قرعه‌کشی، افراد را به ثبت نام یا خرید کالا ترغیب می‌کنند.

با همفکری دوستان خود و مراجعه به کتاب‌های روان‌شناسی به سؤالات زیر پاسخ دهید:

- چرا برخی فروشگاه‌ها قیمت‌های خود را مثلاً به‌جای ۵۰۰ هزار تومان، ۴۹۵ هزار تومان درج می‌کنند؟ آیا از نظر روانی این دو قیمت برای خریداران متفاوت‌اند؟
- چرا ادعاهایی همچون کم شدن وزن بدن بدون تلاش، یا یادگیری لغات انگلیسی در چند دقیقه و مانند آنها مخاطبان را جذب می‌کنند؟

۴ـ مغالطهٔ بزرگ‌نمایی و کوچک‌نمایی

به نظر شما در (حراج از ۵٪ تا ۵۰٪) چند درصد کالاها با تخفیف ۵ درصدی و چند درصد با تخفیف ۵۰ درصدی به فروش می‌رسند؟ کیفیت کالاهایی که تخفیف بیشتری دارند، چگونه است؟

حراج از : ۵٪ تا ۵۰٪ تخفیف

- در صفحهٔ نیازمندی‌های روزنامه، برخی از کلمات، بزرگ و کوچک چاپ می‌شوند و سعی می‌کنند مانند تبلیغ زیر با بزرگ‌نمایی یا کوچک‌نمایی مطالب، بر ذهن افراد تأثیر بگذارند.



کمک **دندان‌پزشک** تجربی



افلاطون

در صورتی که با بزرگ‌نمایی و بدون ذکر دلیل، سعی در تأیید نظری داشته باشیم یا با کوچک‌نمایی و بدون ذکر دلیل، سعی در مخفی کردن حقیقتی داشته باشیم، دچار «مغالطهٔ بزرگ‌نمایی و کوچک‌نمایی» شده‌ایم.

به مثال زیر توجه کنید :

- چند بار اتاقم را تمیز کنم؟! نمی‌توانم که **تمام عمر** اتاقم را تمیز کنم!

از این روش در کاریکاتور نیز استفاده می‌شود.

* راهبرد مواجهه با مغالطات در زندگی

هدف اصلی منطق جلوگیری از خطاهای ذهن است. باید بدانیم دچار شدن ذهن به خطا همواره با فریب‌کاری همراه نیست و گاهی از سر جهل و نادانی پدید می‌آید. بنابراین بهتر است هنگامی که با یک مغالطه مواجه می‌شوید، به مخاطب نگویید که «شما مغالطه می‌کنید»! استفاده از لفظ «مغالطه» دارای بار ارزشی منفی است و فضای بحث را از حالت صمیمانه و حق‌طلبانه خارج می‌کند. بنابراین به‌جای استفاده از اصطلاح مغالطه یا اسامی مغالطات، بهتر است با رعایت ادب، به وی تذکر دهید که چه بخش از سخن وی اشتباه است.

روش دیگر برای نشان دادن مغالطات افراد، استفاده از همان مغالطه علیه فرد است. در داستان درس نخست، شاگرد در دادگاه از این روش جهت نشان دادن مغالطه بودن سخن استاد خود استفاده کرد.

مراقب باشید که تنها به مغالطات دیگران حساس نباشید و مغالطات اندیشهٔ خود را نیز شناسایی کنید و نسبت به اصلاح آنها تلاش کنید. همان‌طور که در درس نخست بیان شد، مهارت در تفکر صحیح، تنها با تمرین و توجه به دست می‌آید.

همچنین به یاد داشته باشیم که از آموختن هر علمی و از جمله مغالطات، می‌توان سوءاستفاده کرد. بدین جهت همواره لازم است در کنار تعلیم و تعلم به تزکیهٔ نفس توجه کنیم تا به دزدان با چراغ تبدیل نشویم:

چو علم آموختی از حرص آنگه ترس کاندر شب چو دزدی با چراغ آید گزیده‌تر بَرد کالا[۱]



۱ــ سنایی

فعالیت تکمیلی

۱ــ در موارد زیر، فرد بدون ذکر دلیل و صرفاً تحت تأثیر عوامل روانی سعی در جلب نظری باطل داشته است. نوع مغالطهٔ مطرح شده را مشخص کنید :

الف) حواست را جمع کن! اگر می‌خواهی پیشرفت کنی و از مزایای جانبی استفاده کنی، باید به دستورات غیر قانونی مقامات بالا نیز گردن بنهی.

ب) هر انسانی به جز افراد خشن و بی‌ذوق تشخیص می‌دهد که برای رشد فکری و ذهنی، خواندن مداوم رُمان نیازی ضروری است.

ج) من نمی‌گویم عقیدهٔ خود را تغییر دهید؛ اما انتظار می‌رود با عقل و درایتی که در شما سراغ دارم، ضرورت این کار را تشخیص دهید.

د) همهٔ مقالات علمی او به اندازهٔ یک کتاب ۳۰۰ صفحه‌ای هم نیست! در حالی که دوست من پنج کتاب رُمان ۵۰۰ صفحه‌ای نوشته است.

هـ) چرا این وسیلهٔ گران را خریده‌ای؟ پاسخ : یعنی می‌گویی حق ندارم حتی یک سکه هم برای خودم خرج کنم؟!

۲ــ در حادثهٔ اتوبوس ۵ نفر کشته و ۲۰ نفر زخمی شدند که این افراد به صورت سرپایی درمان شدند. اکنون به تیتر روزنامه‌های صبح توجه کنید و بگویید هرکدام دچار چه مغالطه‌ای شده‌اند.

(تیتر اول) ۲۵ نفر کشته و زخمی در حادثهٔ دلخراش اتوبوس! چرا مسئولان به فکر نیستند؟!

(تیتر دوم) تشکر مردم از مسئولان : با ایمن‌تر شدن راه‌ها، در تصادف اتوبوس تنها ۵ نفر به دلیل سهل‌انگاری در استفاده از کمربند ایمنی جان خود را از دست دادند.

۳ــ به نظر شما آیا عبارت تبلیغی «از ۱۰۰ نفر اول کنکور ۸۰ نفر در آزمون‌های ما شرکت کرده‌اند»؛ لزوماً نشان‌دهندهٔ کیفیت این آزمون‌ها و رضایتمندی شرکت‌کنندگان در آن است؟ در این زمینه بحث کنید.

۴ــ چه عوامل روانی‌ای باعث انجام کار در رودربایستی یا پیروی از رسومات نادرست جامعه می‌شوند؟ با ذکر مثال توضیح دهید.

۵ــ از میان کلمات و عبارات زیر، سه مورد را مشخص کنید که بار ارزشی آنها به ترتیب مثبت، منفی و خنثی باشد. برای این کار آنها را در جملاتی به‌کار ببرید. لجوج، مصمّم، متعصب، یک‌دنده، تزلزل‌ناپذیر، حرف‌نشنو، میگه مرغ یه پا دارد، حرف حرف خودشه، کلّه‌شق، ثابت‌قدم، مقیّد، استوار، پایبند.

۶ــ اکنون که به پایان این کتاب رسیده‌اید، به خودآزمایی صفحهٔ ۲ بازگردید و به آنها پاسخ دهید.