

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

استدلال ورزی

آشنایی با مهارت فهم و سنجش استدلال

پرهام درگاهی

مرکز مطالعات و توسعه آموزش پزشکی

دانشگاه علوم پزشکی کرمان

انواع تفکر

□ **تفکر تحقیقی:** نخستین نوع تفکر که بشر از آن برخوردار است تفکر تحقیقی است؛ تفکر تحقیقی تفکری است که در حوزه تحقیق به کار می‌رود و تحقیق تنها در جایی درست استعمال می‌شود که راه حل مسأله یا راه رفع مشکلی را به هیچ وجه نمی‌دانیم؛ و تحقیق ما با ندانستن صرف آغاز می‌شود.

□ **تفکر استدلالی:** در این تفکر راه حل مساله و رفع مشکل را می‌دانیم، اما مخاطب ما آن را قبول ندارد. در این شرایط برای مخاطب با استدلال نشان می‌دهیم که راه حل مساله یا راه رفع مشکل همان است که ما می‌گوییم. به عبارتی استدلال برای نشان دادن این است که پاسخ ما به آن سؤالی که مطرح شد درست است.

انواع تفکر

□ **تفکر نقادانه:** در این نوع تفکر، راه رفع مساله یا راه حل مشکلی عرضه شده است، با استدلال نیز نشان داده‌ایم که آن راه به طور حتم جواب سؤال است، اما مخاطب ما در استدلال، یا در یکی از مقدمات استدلال، یا در یکی از گام‌های استدلال، یا در یکی از پیش فرض‌های آن، مناقشه به پا می‌کند؛ که در این شرایط، مناقشه‌گر (مخاطب) ما را نقد می‌کند و در مقام نقد، تفکر نقادانه خویش را به کار می‌گیرد. در این تفکر نقادانه، ما باید یک سلسله بایدها و نبایدهای روشی را رعایت کنیم.

□ **تفکر مدافعانه:** عکس تفکر نقادانه، تفکر مدافعانه است. زمانی که مخاطب تفکر ما را نقد کرد ما نیز باید دفاع کنیم و بگوییم آن گامی که تو در آن تشکیک داشتی، تشکیک تو قابل رفع است؛ آن مقدمه‌ای که در آن مناقشه می‌کردی، مناقشه تو قابل جواب گفتن است؛ آن پیش فرضی را که تو قبول نداشتی اکنون به تو می‌قبولانم. در نتیجه از رأی خود دفاع می‌کنیم و تفکری داریم که جنبه دفاعی دارد.

انواع تفکر

□ **تفکر مذاکره‌ای:** تفکری است که تنها در علوم عملی معنا دارد؛ یعنی در رشته‌های فنی یا هنری و به ویژه فنی؛ و یعنی که ما چگونه بتوانیم با یکدیگر مذاکره داشته باشیم. در علوم نظری «مذاکره کردن» به معنای «کوتاه آمدن» معنایی ندارد. در سبک مذاکره تعیین شده است که تفکر ناظر به مذاکره چه نوع تفکری است، چگونه باید صلاح اندیشی کرده و با رقبای خود مصالحه کنیم.

□ **تفکر خلاقانه:** در تفکر خلاقانه یا ابداع گرانه گویا ما تشبه به خدا پیدا می‌کنیم و با تفکر خود چیزی را ابداع می‌کنیم. پنج نوع تفکر قبلی، روش‌های شناخته شده و مورد تحقیق واقع شده، دارند هیچ شکی نیست؛ اما آیا می‌توان برای تفکر خلاقانه هم روش‌هایی را پیشنهاد کرد که اگر ما به آن‌ها التزام بورزیم و آن‌ها را گام به گام طی کنیم، خلاقیت پیدا کنیم؟ اکثراً گفته شده است که تفکر خلاقانه، تفکر خودآگاهانه‌ای نیست که در آن بتوان روش‌هایی را پیشنهاد کرد که ذهن‌های ما ذهن‌های خلاق شود.

بازشناسی استدلال

استدلال، اقدامی است در جهت توجیه یا اثبات یک نتیجه.

در استدلال سعی می کنیم باوری را در کسی ایجاد کنیم و برای ایجاد آن باور دلیل می آوریم.

چیزی که استدلال می خواهد به شما بیاوراند نتیجه نامیده می شود.

دلیل هایی که در استدلال می آیند مقدمه نامیده می شوند. برای پشتیبانی نتیجه، ممکن است یک مقدمه یا مقدمه های بسیار بیاید. مقدمه ها ممکن است نهان یا آشکار باشند.

پرسش های مربوط به استدلال

یک قطعه در صورتی استدلال است که پاسخ هر دوی این پرسش ها مثبت باشد:

- آیا این قطعه می خواهد چیزی را به ما بقبولاند؟
- آیا برای قبولاندن آن چیز دلیلی عرضه شده است؟

نشان واژه های استدلال

واژه ها و عبارت هایی اند که می توانند در تشخیص استدلال به ما کمک کنند:

- نشان واژه های نتیجه: به این ترتیب، بنابراین، از این رو، پس، نتیجه می شود که، این مطلب نشان می دهد که، این مطلب اثبات می کند که..
- نشان واژه های مقدمه: به این دلیل که، از آنجا که، چون، به این علت که، بر اساس اینکه، از ... نتیجه می شود..

تفاوت توصیف، تبیین و استدلال

توصیف: واقعیتهای را همان گونه که هست شرح می دهد.

تبیین: دلیل می آورد که چرا چیزی صادق است. به شما می گوید که چرا امور چنان اند که هستند.

استدلال: دلیل می آورد که چرا باید صدق چیزی را باور کنید. به شما می گوید که امور چگونه اند.

استدلال های ساده و مرکب

در ساختار برخی استدلال ها دو نوع نتیجه را می توانیم از هم تمیز دهیم:

- نتایجی که مقدمات یک سلسله ی متوالی از استدلال واقع می شوند و ما آن را نتایج واسطه می نامیم.

- نتیجه ای که خودش مقدمه ای برای استدلال دیگری نیست اما هدف نهایی استدلال است که نتایج نهایی نامیده می شود.

استدلال های فاقد نتایج واسطه را استدلال های ساده می نامیم.

استدلالی که حداقل یک نتیجه ی واسطه دارد را استدلال مرکب می نامیم.

تحلیل استدلال ها

وقتی معین کردیم که عبارتی متضمن استدلال است، لازم است **مقدمات و نتیجه و ارتباط** بین آن ها را مشخص کنیم. استدلال ها ممکن است با موضوعات مشکلی سرو کار داشته، با زبان مبهمی بیان شده یا طولانی و مرکب باشند.

استدلال های ساده (استدلال با یک نتیجه) را می توانیم تنها با فهرست کردن مقدمات در زیر هم، خط کشیدن و سپس مشخص کردن نتیجه در قالب شکل متعارف بیان کنیم.

برای نشان دادن ساختار استدلال های مرکب ابتدا ادعاها را به نحوی مرتب می کنیم که مقدمات پیش از نتیجه ای قرار بگیرند که آن ها تایید می کند. این کار را هم برای نتایج واسطه و هم نتیجه ی نهایی انجام می دهیم.

راهبردهای تحلیل استدلال ها

۱- شاخص ها و زمینه:

الف) شاخص های استنتاج را مشخص کنید.

ب) زمینه ی وسیع تر را در نظر بگیرید.

۲- سر و کار داشتن با دعاوی:

الف) هر ادعای موجود در یک عبارت را مشخص کنید (تبيين ها، شرطی ها، انفصالی ها و جملات حاوی «مگر این که»، صرفا ادعاهای واحد را مطرح می سازند).

ب) ادعا را آن جا که لازم است از نو صورت بندی کنید.

راهبردهای تحلیل استدلال ها

ج) اجزایی را که متعلق به استدلال نیستند کنار بگذارید.

۳- ساختارها:

الف) استدلال اصلی را مشخص کنید (هر استدلال فقط یک نتیجه ی نهایی دارد که منظور اصلی کل استدلال است، تشخیص فوری آن و مقدمات موید آن مهم است).

ب) تمامی استدلال های فرعی را مشخص کنید (نتیجه ی واسطه با مقدماتی که آن را تایید می کنند، استدلالی فرعی را تشکیل می دهند).

ج) تمامی پاسخ به اعتراضات را شناسایی کنید.

***تحلیل استدلال تکمیل نوعی پازل است با آن چه واضح است شروع کنید و همان قدر که میتوانید ادامه دهید.**

ارزیابی استدلال ها

هدف نهایی از استدلال ورزی ارزش گذاری استدلال های خودمان و دیگران است.

ارزش هر استدلال منوط به دو عامل است:

۱- صدق یا کذب مقدمات؛

۲- مقدار حمایتی که مقدمات از نتیجه به عمل می آورند.

ارزیابی استدلال ها

معروف است که استدلال قیاسی معتبر است، یعنی مراد از مقدماتش تضمین نتیجه ی آن است. استدلال های قیاسی درستی - نگهدارند، یعنی اگر استدلال با مقدمه های درست شروع شود، نتیجه حتما درست است.

در استدلال های غیر قیاسی، مراد از مقدمات افاده ی احتمالی نتیجه است. استدلال های غیرقیاسی در بعضی از ویژگی های اساسی شریک هستند:

- ۱- نتایج خود را ممکن یا محتمل می سازند.
- ۲- حمایت مقدمات از نتیجه فقط به درجه است.
- ۳- افزایش اطلاعات جدید در مقدمات می تواند اساسا مقدار کل حمایتی که از نتیجه می شود را تغییر دهد.

خطاهای استدلال

1. مطرح کردن استدلالی که مستلزم فرض های نادرست یا توأم با خطا باشد.
2. پرت کردن حواس ما از این طرق که اطلاعات نامربوط به نتیجه/مدعا را مربوط به آن جلوه دهند؛
3. آوردن دلایلی در تایید نتیجه/مدعا که صحت خود آن دلایل به درست بودن آن نتیجه/مدعا بستگی داشته باشد.

مغالطات

۱- حمله به شخص: حمله یا توهین به شخص بجای پرداختن مستقیم به دلایل وی.

۲- افتادن در سراشی: این که فرض کنیم عمل پیشنهاد شده ای زنجیره ای از رخدادهاى غیرقابل کنترل را به راه خواهد انداخت حال آنکه برای جلوگیری از وقوع آن رخدادها روش هایی وجود داشته باشد.

۳- مطالبه راه حل بی عیب و نقص: این فرض غلط که چون بعد از استفاده از راه حلی، بخشی از مشکل حل نشده باقی می ماند، پس نباید از آن راه حل استفاده کرد.

مغالطات

۴- اشتراک لفظ: در برهانی واژه ی کلیدی به دو یا چند معنی بکار می رود طوری که وقتی تغییر معنی آن واژه را تشخیص دهیم آن برهان با عقل جور در نمی آید.

۵- استناد به نظر اکثریت: تلاش برای توجیه ادعایی با توسل به عقاید مشترک گروه بزرگی از مردم؛ در این مغالطه به غلط فرض می شود که هر چیزی که گروه بزرگی از مردم به آن نظر مساعدی داشته باشند مطلوب است.

مغالطات

۶ - استناد به مرجع مشکوک: تایید کردن نتیجه/مدعایی با استناد به نظر مرجعی که درباره مساله مورد بحث از دانش تخصصی برخوردار نیست.

۷- توسل به احساسات: استفاده از واژه ها یا عبارت های تحریک کننده ی احساسات به منظور منحرف کردن ذهن خواننده یا شنونده از دلایل و شواهد مربوط به موضوع.

۸- حمله به پهلوان پنبه: تحریف کردن دیدگاه مخالف به طوری که راحت بتوان به آن حمله کرد: یعنی حمله کردن به دیدگاهی که در واقع وجود ندارد.

مغالطات

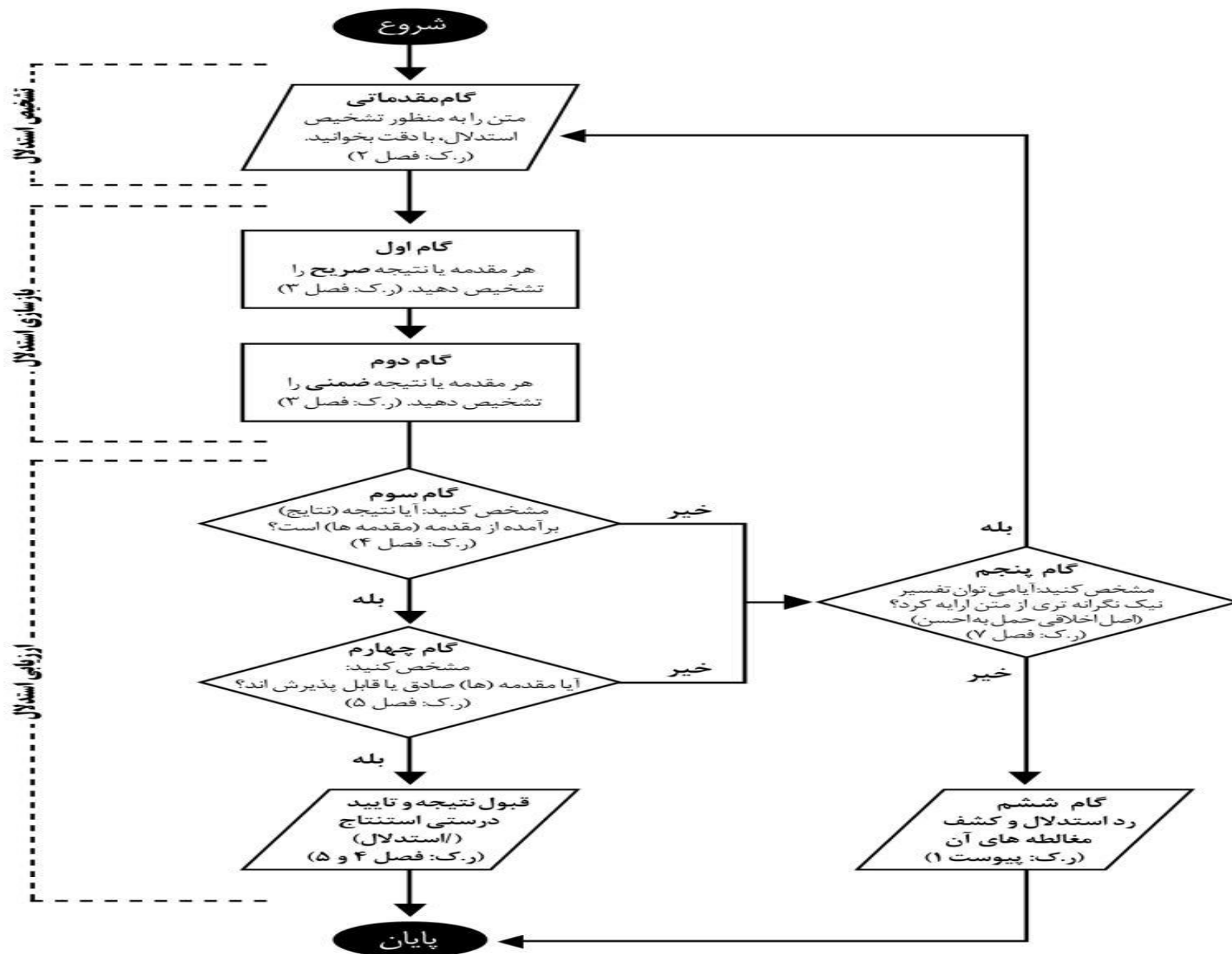
- ۹- دو راهی دروغین (یا این یا آن): این که فرض کنیم فقط دو گزینه وجود دارد در حالی که بیش از دو گزینه در کار باشد.
- ۱۰- آرزو اندیشی: این فرض نادرست که چون آرزو داریم (الف) درست یا نادرست باشد، پس الف واقعا درست یا نادرست است.
- ۱۱- تبیین با نامگذاری: این که به غلط فرض کنیم که چون روی فلان رخداد یا رفتار نامی گذاشته ایم، پس تبیین مناسبی برایش بدست داده ایم.

مغالطات

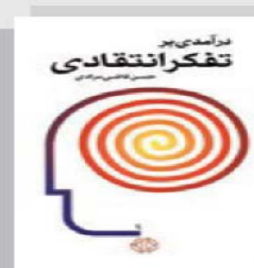
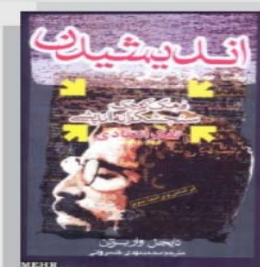
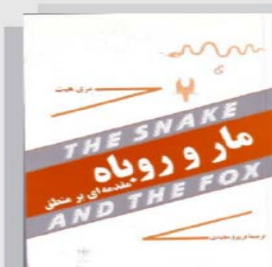
۱۲- کلی گویی خوش اب و رنگ: استفاده از واژه های ارزشی مبهم و از لحاظ احساسی خوشایند و جذاب که باعث می شود چیزی را بدون بررسی دقیق دلایل قبول کنیم.

۱۳- مطرح کردن نکته انحرافی: کسی موضوعی نا مربوط را مطرح می کند تا توجه مخاطب را از مسئله اصلی منحرف کند.

۱۴- مصادره به مطلوب: برهانی که در آن نتیجه/مدعا مفروض گرفته شده باشد.



منابعی برای مطالعه بیشتر



نمی توانم چیزی به دیگران بیاموزم؛
تنها می توانم وادارشان کنم که بیندیشند..

سقراط