

Dr. Tanja Rupnik Vec, Zavod RS za šolstvo

PSIHOLOGIJA MIŠLJENJA: NAJPOGOSTEJŠE ZMOTE PRI ARGUMENTIRANJU IN VSAKODNEVNEM SKLEPANJU

»The essence of the independent mind lies not in what it thinks, but in how it thinks.« (C. Hitchens)¹

Teoretiki z različnih področij poudarjajo, da je praksa učinkovitejša, če jo podpira določen nivo teoretičnega vpogleda ... izboljšanje na nekem področju od določene točke naprej terja tudi poznavanje teorije s tega področja (Van Gelder, 2004). Področje mišljenja v tem oziru ni izjema. Razumevanje zakonitosti mišljenja nam lahko pomaga, da lastne miselne procese ozaveščamo in si načrtno prizadevamo, da bi mislili učinkovito, se odločali smiselno in tako tudi doživljali in ravnali. Še toliko pomembnejše pa je razumevanje mišljenja, ne zgolj za lastno rabo, pač pa v vlogi učitelja. Zgolj učitelj, ki poglobljeno razume zakonitosti mišljenja ter njegovo manifestacijo v jeziku in drugih simbolnih reprezentacijah in ki ob uporabi tega znanja učinkovito razmišlja in rešuje probleme, lahko kompetentno usmerja učenčevo razmišljanje, obenem pa predstavlja dober model učinkovitega misleca.

S to predpostavko v mislih v prispevku odstremo nekaj zakonitosti mišljenja: opredelimo učinkovito, kritično mišljenje ter ga utemeljimo; argumentacijo razmejimo od prepričevanja in retorike, nato pa na primerih raziščemo nekaj najbolj tipičnih zmot pri argumentiranju in vsakodnevem sklepanju.

KAJ JE KRITIČNO MIŠLJENJE IN ZAKAJ JE POMEMBNO?

Ljudje mislimo. Včasih učinkovito, drugič manj. Kadar rešujemo odprte probleme, ki dopuščajo mnogo rešitev, mislimo bolj ali manj ustvarjalno, kadar pa se odločamo o tem, ali temu, o čemer nas nekdo prepričuje, verjeti ali ne, uporabljamo drugačna miselna orodja in miselne strategije. V takšnih primerih je pomembno, da pristopimo analitično in zmoremo presoditi o tem, s čim ta, ki nas prepričuje, utemeljuje svoje stališče, kakšna orodja in tehnike pri tem uporablja ter ali je to, kar nam ponuja oz. kar zastopa, dejansko najboljša izbira. V takšnih primerih torej mislimo bolj ali manj kritično. Besedne zveze »kritično mišljenje«, »kritični mislec«, »kritično misliti« imajo vrsto pomenov, sploh med pisci, ki delujejo v vzgoji in izobraževanju in se sprašujejo predvsem, kako učiti misliti mlade ljudi. Ne zgolj učiti vedeti, učiti misliti naj bo temeljni vzgojno-izobraževalni cilj! Kot pravi Hitchens, bistvo neodvisnega

in učinkovitega uma ni v vsebini razmišljanja, temveč v načinu razmišljanja.

Srž kritičnega mišljenja, tako nekateri avtorji (npr. Bowel in Kemp, 2002; Halpern, 1996; Šuster, 1998), je sposobnost prepoznavanja, analize in vrednotenja argumentov, tako lastnih kot tujih, ter sposobnost oblikovanja argumentov. In še: argumentiranje ni isto kot prepričevanje. Cilja teh dveh procesov se razlikujeta: cilj argumentiranja je odkriti »resnico« (resnica je sicer izjemno izmuzljiv pojem, a pustimo v tem trenutku to vprašanje ob strani) oz. najboljšo možno rešitev v danem okviru, cilj prepričevanja pa je za vsako ceno doseči, da oseba, ki jo prepričujemo, spremeni svoje stališče v našo smer.

Prvi izziv kritičnega misleca je razlikovati argument od drugih besedil oz. sporočil. Ni namreč vsako besedilo že argument. Ljudje – v pisni, govorni ali slikovni obliki – opisujemo dogodke, izražamo svoja čustva ali razlagamo pojave (ki so se že zgodili). Argumentiramo pa takrat, kadar si prizadevamo pokazati, da je nečemu smiselno verjeti iz točno določenih razlogov. Argument je torej pojem, ki se nanaša na naslednjo strukturo: določena trditev (sklep) je na določen način podprta z razlogi za njeno sprejetje (premise). V argumentu trditev, ki je sklep, smiselno sledi iz trditev, ki so razlogi oz. premise. Povedano še drugače: trditve, ki so razlogi, utemeljujejo, dokazujejo, upravičujejo sprejetje sklepa (glej npr. Kemp in Bowel, 2002; Šuster, 1998; Markič, 2000; Rupnik Vec in Kompare, 2006; Halpern, 1996).

Argumenti so lahko preproste strukture, npr.: »Na anketno vprašanje, ali sta moški in ženska lahko le prijatelja, odgovarja pritrnilno 74 % anketiranih žensk ter 62 % anketiranih moških v starosti od 20 do 50 let, zato lahko trdimo, da je prijateljstvo med moškim in žensko dejansko mogoče.« (Koderman, 2014) Argumenti so lahko tudi daljša besedila, celo celotni članki ali knjige. Reklamni oglasi pa so argument, ki temelji na nebesednih sporočilih. Argumenti poleg eksplicitnih premis vsebujejo tudi implicitne premise. To so trditve, ki niso ubesedene, so pa v besedilu vsebovane, saj brez njih izpeljava sklepa ni mogoča. Včasih niso problematične, pogosto pa so prav implicitne premise najbolj sporni del argumenta. Poglejmo primer: »Ne strinjam se s stališčem, da bi imeli učenci možnost, da sami izberejo učitelje. Večina strogih učiteljev bi izgubila službo. Pa tudi kakovost znanja bi se drastično zmanjšala.« V tej strukturi predstavlja sklep trditev »učenci ne bi smeli sami izbirati učitelja«, podporo za sklep, premisi pa trditvi

¹ »Bistvo neodvisnega in učinkovitega uma ni v vsebini razmišljanja, temveč v načinu razmišljanja.« (C. Hitchens)

»strogi učitelji bi izgubili službo« in »kakovost znanja bi se drastično zmanjšala«. Vendar pa sklep logično sledi iz premis zgolj, če privzamemo kot resnični naslednji implicitni trditvi: »učenci bi izbirali zgolj blage učitelje« ter »zgolj strogi učitelji zagotavljajo kakovostno znanje učencev«. V realnosti sta omenjeni implicitni trditvi seveda sporni, s tem pa želimo pokazati, da je prav neizrečeno pogosto problematično in je zato zelo pomembno posvetiti pozornost implicitnemu.

Kadar gre za daljša in kompleksnejša (govorna ali pisna) besedila, pa tudi slikovna sporočila, sta smiselna skrbna analiza in ovrednotenje argumenta, kar pomeni razbiranje sklepov, vmesnih sklepov ter razlogov za te sklepe, razbiranje implicitnih premis ter razkrivanje odnosov med njimi in ovrednotenje te strukture, kar vodi v odločitev, ali argumentu verjeti ali ne. Strukturo argumenta lahko pokažemo na različne načine, tudi grafično, z diagramom argumenta (vendar ta tema presega namen prispevka).

O kakovosti argumenta odloča predvsem kakovost premis (implicitnih in eksplicitnih) oz. odnos med premisami in sklepom. Običajno presojamo premise v argumentu z naslednjih vidikov: sprejemljivosti, relevantnosti in zadostnosti. Premisa oz. trditev, ki podpira sklep, je: a) sprejemljiva, kadar je resnična oz. je z veliko verjetnostjo resnična, b) relevantna, kadar je pomembna za sprejetje sklepa, in c) zadostna, kadar sama po sebi, brez dodatne podpore, omogoča sprejetje sklepa. Argument, v katerem sklep logično sledi iz sprejemljivih, relevantnih in zadostnih premis, je zdrav (močan) argument. Nekateri avtorji so mnenja, da dober argument poleg premis prikaže tudi protipremise (razloge, ki izpodbijajo sklep), vendar tako, da pokaže, da so razlogi za sprejetje sklepa močnejši od protirazlogov (npr. Halpern, 1998).

Na enostavnem primeru pogledjmo, kako presojati v skladu s kriteriji: »Odrasli z dojenčki in majhnimi otroki občujejo na zanimiv, drugačen način kot s starejšimi otroki in odraslimi, predvsem zato, da olajšajo interakcijo. To spremenjeno občevanje lahko vsakodnevno opazujemo na igrišču, obstaja pa tudi nekoliko starejša študija (Stern, 1977), v kateri so avtorji ta pojav proučili. Ugotovili so, da je drugačno ravnanje staršev z manjšimi otroki zelo razširjeno in vključuje spremembe izražanja, načine premikanja glave, položaj in držo ter mimiko. ...« (Hayes in Orrell, 1998) V tem argumentu je sklep (drugačno občevanje odraslih z dojenčki) podprt z dvema premisama: a) vsakodnevna izkušnja, b) študija. Prvo premiso (izkušnjo) lahko obravnavamo kot sprejemljivo (obstaja določena verjetnost, da je to spremenjeno ravnanje odraslih do majhnih otrok mogoče opaziti na igriščih), ne prav relevantno (tudi če tega ne bi opazili na igriščih, obstaja možnost, da to starši počnejo z otroki v bolj intimnih situacijah) in tudi ne zadostno za sprejetje sklepa (kar je potencialno mogoče opaziti, ni isto kot to, kar je res opaženo). Močnejše podpira sklep druga premisa (študija), ki je – pod predpostavko, da gre za resnično in kompetentno raziskavo – sprejemljiva (podatki so resnični in potrjujejo spremenjene vzorce

ravnanja staršev v odnosu do majhnih otrok), relevantna (osredotočena na pojav, ki se argumentira), ne pa nujno zadostna. Za sprejetje končnega sklepa bi bilo smiselno dodati podporo, temelječo na novejših študijah, ali podporo študij, ki utemeljujejo, da so vzorci proučevanih vidikov ravnanja tako temeljni, da so kulturno in časovno neodvisni.

V tem razdelku smo skušali pokazati nekaj osnov veščine analize, vrednotenja in oblikovanja argumentov, v naslednjem poglavju pa se bomo osredotočili na temo, ki je povezana predvsem s presojanjem argumentov. Katere so temeljne zmote, ki jih lahko storimo, kadar nekaj argumentiramo?

ZMOTE PRI ARGUMENTIRANJU IN VSAKODNEVNEM SKLEPANJU

Kadar v vsakodnevnem govoru argumentiramo, svoje trditve podpiramo z različnimi vrstami razlogov, sklicujemo se na različne vrste podpore. Najpogosteje uporabljamo naslednje vrste razlogov (Bensley, 1998; Browne in Keeley, 2000):

1. zdrav razum, javno mnenje in splošno sprejete vrednote,
2. anekdote (posamični primeri ali zgodbe),
3. osebne izkušnje in opažanja,
4. mnenje znanstvenih ali drugih avtoritet,
5. logično dokazovanje in argumente po analogiji,
6. spoznanja, pridobljena po znanstveni metodi.

Vsaka od navedenih vrst razlogov (v argumentacijski teoriji jih imenujemo premise) sicer lahko v posameznih primerih ponuja kakovostno podporo sklepu (stališču, tezi, ki jo zagovarjamo), pa vendar so nekatere vrste razlogov močnejše, tehtnejše, sklep, ki ga podpremo s temi razlogi, pa bolj relevanten in bolj prepričljiv. Najmočnejšo podporo sklepu predstavljajo *spoznanja znanosti in strok*, ki so pridobljena po posebnih postopkih zbiranja, analize in vrednotenja podatkov in rezultatov. Zato so argumenti, pri katerih sklep temelji na premisah, ki se nanašajo na podatke, zbrane po znanstveni metodi, običajno zelo zdravi (močni) argumenti. A tudi metode znanstvenega spoznavanja imajo svoje omejitve in domet, zato niti vsakega sklicevanja na znanost (še posebej, če ta, ki znanstveno spoznanje interpretira, ni strokovnjak) ne gre jemati kot dokončno resnico, absolut. Če npr. prehitro sprejmemo trditev, da so paradizniki zdravi, ker je bilo tako ugotovljeno v neki znanstveni študiji, lahko, brez dodatnega vpogleda v značilnosti in kakovost študije, prezgodaj sklepamo, da trditev brezpogojno, v vseh situacijah, ob vseh pogojih drži. V vzgoji in izobraževanju bi morali največ prostora nameniti prav utemeljevanju stališč in odločitev z rezultati znanstvenih raziskav. Že mlajše učence lahko seznanjamo z nekaterimi zakonitostmi spoznavanja oz. sistematičnimi metodami zbiranja podatkov.

Močno podporo sklepu predstavljajo tudi *mnenja znanstvenih in drugih avtoritet*, seveda zgolj če oseba, na

katere mnenje se sklicujemo, v resnici preučuje področje našega argumentiranja ali deluje na njem. Potencialno napako pri sprejetju sklepa storimo, kadar je ta podprt z navidezno avtoriteto ali pa avtoriteta ne poda močne podpore svojemu sklepu, mi pa verjamemo zgolj zato, ker gre za avtoriteto. Če se npr. ugleden zdravnik, torej avtoriteta na področju zdravja, izreče za vstop v novo politično stranko, mi pa mu sledimo zgolj zaradi njegove karizmatičnosti, se lahko zgodi, da svojo zmoto spoznamo kasneje. Kakšne so implikacije za vzgojno-izobraževalno delo? Ni smiselno, da se učitelj izpostavlja kot absolutna avtoriteta, niti za področje (oz. vse teme področja), ki ga poučuje. Če kombinira intelektualno skromnost in izogibanje preuranjeni sodbi z neutrudljivim iskanjem raznolikih pogledov znanstvenih avtoritet, spodbuja večperspektivnost, dopuščanje dvoumnosti, koeksistiranje različnih »začasnih« resnic, toleriranje dvoumnosti, kar so odlike kritično razmišljujočih ljudi. Seveda nujno naleti na razvojnopsihološko oviro, namreč da mlajši učenci večperspektivnosti ne zmorejo in da vztrajno iščejo in želijo pravi odgovor, pa čeprav na še tako odprti problem. Učiteljeva vloga je, da mejo med pravi in napačnim mehča in uvaja idejo o najboljši možni rešitvi danega problema glede na podatke, kontekst itd.

Tudi *logično dokazovanje in dokazovanje z analogijo* predstavljata močno podporo sklepu, če je proces v resnici logično veljaven oz. če je podobnost med dvema pojavoma (kadar utemeljujemo z analogijo) zares relevantna. Primer logičnega dokazovanja bi bil naslednji: »Če drži, da so dekleta bolj naivna od fantov, potem jih moramo za vsako ceno obvarovati nevarnosti. Če jih moramo za vsako ceno obvarovati nevarnosti, moramo zanje organizirati posebne treninge mišljenja. Torej, če so dekleta bolj naivna od fantov, moramo zanje organizirati posebne treninge mišljenja.« Logično sklep ni sporen, nedvomno izhaja iz predhodnih trditev, vprašljiva pa je v tem primeru kakovost (resničnost, relevantnost) trditev, ki vodijo v sklep. Učitelj pri logičnem dokazovanju torej usmerja pozornost tako na odnose med premisami in sklepom kot na kakovost posameznih premis.

Sklicevanje na *osebno izkušnjo ali anekdote* je v vsakodnevem argumentiranju pogosta praksa, a največkrat ne predstavlja močne podpore sklepu. Predvsem zato, ker ljudje iste situacije doživljamo (interpretiramo) zelo različno, v odvisnosti od preteklih izkušenj, trenutnih potreb, vrednot, prepričanj, temeljnih predpostavk, identitete ... Posledično se tudi različno odzivamo, naše reakcije pa v okolici sprožajo nove (različne!) odzive. Zato osebnih izkušenj pogosto ni mogoče posplošiti in predstavljajo zgolj eno od mogočih izkušenj. Prednost argumentiranja z osebno izkušnjo (ali z anekdoti) je ta, da je v debati zelo prepričljiva, sporoča pa predvsem to, da je doživetje možno, nikakor pa ne, da je tipično ali gotovo. Če npr. argumentiramo na področju vzgoje in zastopamo sklep, da vzgoja ne bi smela biti preveč popustljiva, ker bomo v mladostniškem obdobju otroka sicer nad njim izgubili nadzor, to pa podpremo z lastno ali prijateljevo izkušnjo, je sklep navidezno trdno podprt (»zgodilo se je«). Pa vendar s tem manevrom nismo naredili

kaj več kot podprli trditev s posamičnim primerom, ki pa zaradi kompleksnosti vplivov na vzgojo nikakor ni prenosljiv na druge situacije, na druge odnose, na druge ljudi. Sklicevanje na osebno izkušnjo kot podporo za sprejetje sklepa bi v vzgoji in izobraževanju morali dosledno izpostavljati kot ne prav relevantno, še posebej če gre za obravnavo kompleksnih vprašanj.

V vsakodnevem argumentiranju se pogosto sklicujemo tudi na *zdrav razum, javno mnenje ali splošno sprejete vrednote*. Včasih so javno mnenje ali splošno sprejete vrednote relevantna podpora sklepu. Če npr. nasprotujemo legalizaciji orožja, pri tem pa se sklicujemo na varnost, ki je splošno sprejeta vrednota (celo potreba) ljudi, gre za relevantno podporo sklepu, ki je ne gre spregledati. V drugih situacijah pa se zgodi, da mnenje, vrednota ali ravnanje večine niso relevantni. Povsem irelevantno je, kaj si misli večina ljudi, če njihovo vedenje (znanje) ni usklajeno s sodobnimi spoznanji znanosti. Če bi npr. argumentirali nesmiselnost kampanje, namenjene ozaveščanju nosečnic o nevarnosti toksoplazmoze oz. bakterije, ki povzroča to bolezen in okvari plod, pri tem pa se sklicevali na mnenje ljudi v smislu »poraba sredstev za to kampanjo bi bila popoln absurd; večina namreč meni, da je kampanja nesmiselna, ker nevarnost bolezni ni velika, nosečnice pa tako ali tako te stvari že vedo«, bi pri tem storili napako sklicevanja na javno mnenje, ki spregleduje resnost bolezni in obenem nima vpogleda v stopnjo ozaveščenosti mladih žensk v rodnem obdobju o nevarnosti toksoplazmoze. V vzgoji in izobraževanju bi morali posebno pozornost posvečati prav podpiranju stališč z javnim mnenjem ter splošnim vrednotnim sistemom, vsekakor pa bi morali javno mnenje reflektirati v luči strok, ki lahko ponudijo relevantno znanje o vprašanju, ki se obravnava.

V tem razdelku smo torej izpostavili najpogostejše vrste dokazov, ki jih uporabljamo za podpiranje svojih trditev, ter izpostavili njihove prednosti in pomanjkljivosti (za podrobnejše informacije glejte v Rupnik Vec in Kompare, 2006, str. 208–220). V nadaljevanju pa bomo posvetili pozornost zmotam pri argumentiranju. To so načini, s katerimi lahko namerno ali nenamerno zavajamo, kadar prepričujemo druge v svoj prav. Nekateri teoretiki bi že nekatere zgoraj opisane dokaze umestili na spodnji seznam.

V znanstveni in strokovni literaturi je opisana vrsta **argumentacijskih zmot**. Za namene tega prispevka smo jih izbrali zgolj nekaj. Zaradi večje preglednosti jih razvrščamo v štiri skupine (Damer, 2001, v Rupnik Vec in Kompare, 2006): a) zmote, ki kršijo kriterij relevantnosti (trditve, s katerimi podpiramo sklep, so irelevantne), b) zmote, ki kršijo kriterij sprejemljivosti (trditve, s katerimi podpiramo sklep, so dvomljive, nejasne, temeljijo na vprašljivih predpostavkah), c) zmote, ki kršijo kriterij zadostnosti (trditve, s katero podpiramo sklep, sama ne zadostuje za sprejetje sklepa), d) zmote, ki kršijo kriterij zavračanja protirazlogov (način, na katerega zavračamo razloge nasprotnika, je izkrivljen). Razvrstitev je namenjena zgolj enostavnejši orientaciji in hitrejšemu najdenju v široki

množici argumentacijskih zmot; meje med kategorijami niso strogo določene, zato je mogoče nekatere zmote umestiti v več kategorij.

Zmote, ki kršijo kriterij relevantnosti: Tem zmotam je skupno to, da trditve, s katerimi podpiramo sklep, niso relevantne za sprejetje sklepa. Najbolj dramatično to pokaže naslednji primer: »Ker na moji pisalni mizi v moji sobi stoji strupena roža, je treba tvojo sobo zračiti.« Dejstvo, da stoji roža v prvi sobi, je popolnoma irelevantno za zračenje druge sobe. Trditvi sta torej nesmiselno povezani. Že prej smo omenili dve vrsti dokazov, ki v primeru zmotnosti spadata v to kategorijo, namreč zmota napačnega sklicevanja na avtoriteto (kadar oseba, na katero se sklicujemo, ni avtoriteta za področje argumentiranja, pač pa za neko drugo področje) ter zmota sklicevanja na splošno mnenje (kadar splošno mnenje ni usklajeno s spoznanji znanosti in strok). Poleg omenjenih spadajo v to skupino še:

a) *Sklicevanje na čustva:* To je zmota, pri kateri se oseba, ki argumentira, sklicuje na raznovrstna čustva: na usmiljenje ali sočutje, sogovornika skuša ustraševati, apelira na spoštovanje tradicije ali novosti, sogovorniku laska ali ga hvali itn.

Poglejmo nekaj primerov podrobneje:

Sklicevanje na *usmiljenje* oz. poskus uveljaviti ali zamajati resničnost sklepa tako, da izzovemo sočutje: »Resnično si zaslužiš povišico! Doma imam tri otroke, ki jih vzgajam popolnoma sama, sedaj pa mi je eden od otrok še zbolel.« Antiteza: Situacija resnično vzbuja sočutje, a ni relevanten razlog za povišanje dohodka, ki sledi drugim kriterijem.

Sklicevanje na *tradicijo* oz. predpostavlanje, da je nekaj boljše zato, ker je staro, uveljavljeno, del tradicije itd. Ta postopek je zmoten, ker dejstvo, da je nekaj staro, tradicionalno, samo po sebi še ne pomeni, da je boljše od nečesa novejšega. »Že od nekdanj je delo v naši ustanovi organizirano po oddelkih, projektno delo pa je temu podrejeno. Zato ni tehtnega razloga, da bi organizacijsko strukturo spreminjali, da bi ukinili oddelke in vse podredili projektnemu vodenju. Navsezadnje, če bi bilo s tem nekaj narobe, bi že zdavnaj spremenili, kajne?« Zmotno pa je tudi sklicevanje na novost oz. predpostavlanje, da je X boljši od Y zgolj zato, ker je novejši. V večini primerov starost ne igra bistvene vloge pri kakovosti ali resničnosti nečesa (obstajajo seveda izjeme: stara vina so kakovostnejša od novih, svež kruh okusnejši od starega, starejše hiše pogosto bivanjsko manj ugodne itd.), zato sklicevanje nanjo krši kriterij relevantnosti podpore sklepu.

Uporaba *hvaljenja* oz. *laskanja* predstavlja zavajajočo argumentacijsko prakso takrat, kadar nekdo hvali oz. laska z namenom, da bi osebo prepričal v resničnost svoje trditve oz. v sprejetje določenega stališča. Tudi ta zmota krši kriterij relevantnosti, saj pozitivne lastnosti osebe, ki naj bi sprejela sklep, niso v nikakršni zvezi z resničnostjo sklepa. Npr. »ti, ki si resnično inteligentna oseba, ne bi smel niti malo oklevati pred prevzemom te delovne

naloge«, »ker si tako razumna, strpna in svetovljanska oseba, si zagotovo zagovornica zakona o oploditvi z biomedicinsko pomočjo«. Antiteza: Ali je zakon o oploditvi z biomedicinsko pomočjo ustrezna rešitev ali ne, ni odvisno od razumnosti, strpnosti in svetovljanskosti osebe, inteligentnost pa ni zadosten razlog za nepremišljen prevzem kakršne koli odgovornosti.

b) *Napačen sklep ali napačne premise:* Gre za zmoto, pri kateri razlogi niso povezani s sklepom, ne vodijo v sklep, nimajo pa emocionalnega naboja (kot prejšnja skupina zmot), npr. »na delovno mesto delovodje ne bi več smeli zaposliti ženske, ker ženska, ki je opravljala to delo do sedaj, meni, da bi na svojem mestu raje videla moškega«.

Zmote, ki kršijo kriterij sprejemljivosti: V to skupino zmot spadajo utemeljitve sklepa s trditvami, ki so neresnične ali sporne, trditve, ki so jezikovno nejasne ali dvoumne, trditve, ki niso različne od sklepa, in trditve, ki temeljijo na vprašljivih predpostavkah. Te zmote so precej pogoste tudi zato, ker dobra argumentacija predpostavlja poznavanje (znanje s) področja argumentiranja, ljudje pa pogosto argumentiramo nekaj, na kar se ne spoznamo. Pogosto tudi uporabljamo podporo oz. trditve, ki temeljijo na spornih predpostavkah, ki so pogosto implicitne. Zmote, opisane spodaj, so tiste, ki temeljijo na vprašljivih predpostavkah:

a) *Zmota spolzke strmine:* Pri tej zmoti napačno predpostavljamo oz. trdimo, da bo neki dogodek neizbežno sprožil naslednji dogodek ali niz dogodkov, ne da bi to nujnost podprli: zgodil se je (se bo, bi se lahko) dogodek X, torej se bo neizbežno zgodil Y. Bolje se je torej izogniti X, da preprečimo Y. Npr.: »Če nekomu ponudiš prst, bo želel še roko. Svetujem ti, da mu ne stopiš naproti.« Ali: »Pomembno je, da najprej dokončaš študij in imaš kasneje otroke. Če boš z otroki prehitela, nikoli ne boš doštudirala.« Pa tudi: »Pes spada v pesjak! Če spustiš psa v hišo, te bo izrinil s kavča, nato pa se ti bo vtihotopil še v posteljo.« Ta vrsta zaključevanja je zmotna, ker ne navaja razloga, da bi verjeli, da enemu dogodku neizbežno sledi drugi. Pozornost usmerja na izjemno hipotetične dogodke.

b) *Zmota krožnega sklepanja:* Kadar argumentiramo krožno, počnemo naslednje: trdimo, da je X resničen zaradi Y, Y pa je resničen zaradi X. Npr.: »Žan je destruktiven, ker je osamljen, osamljen pa je zato, ker je destruktiven.« Takšne, tudi daljše verige trditev, ki se vračajo na začetek, običajno ne vsebujejo koristnih informacij.

c) *Zmota kontinuuma:* To zmoto naredimo, kadar trdimo, da ni bistvene razlike med dvema ekstremoma zgolj zato, ker se ne da jasno določiti, kdaj ena oblika preide v drugo. Npr.: »Če ti sodelavec da kompliment, npr. 'včeraj si imela lepo rdečo obleko', je to spolno nadlegovanje. Vsako izražanje interesa moškega za žensko je spolno nadlegovanje. Ni pomembno, kaj točno ti reče in kako, dovolj je že, da te pogleda na moški način.«

d) *Zmota sklicevanja na zmoto:* V tem primeru napačno predpostavljamo, da je zaključek, sklep, stališče napačno

zgolj zato, ker je bilo pri nekom šibko podprto ali podprto z zmotno trditvijo. Popolnoma mogoče je namreč zagovarjati resnično trditev in pri tem uporabiti raznovrstne zmote ter jo šibko podpreti. Primer: Anka zavzema stališče, da bi morali vsi vsaj enkrat tedensko plesati. Podpora je šibka: »Ker je lokalni zdravnik tako zatrdil.« Zmotno razmišljamo, če iz razloga, ker zaznamo šibkost v tem argumentu, zavzamemo nasprotno stališče: »Ples ne igra nobene vloge pri ohranjanju zdravja ljudi (prav vseeno je, če lokalni zdravnik tako trdi), popolnoma nepomembno je, ali kdaj zaplešeš ali ne.«

- e) *Vprašljive analogije*: Analogije so zelo močna in slikovita tehnika vplivanja. Zmotne so, kadar prepričujemo s primerjavo med pojavi (dogodki, predmeti, osebami), ki nimajo mnogo skupnega, razen posameznih nebitvenih podobnosti, ki pa jih lahko najdemo med vsakim parom naključno izbranih pojavov. Primer: »Ne dovoli si užitek, to je nevarno. Življenje je namreč kot pomaranča; ko si je najbolj želiš in uživaš ob pogledu nanjo, ti brizgne pekoč curek v oči.«
- f) *Zanemarjanje alternativ*: Gre za črno-belo mišljenje, ki svet v mnogo pogledih pojmuje v dveh kategorijah, zanemarija pa vso paletu drugih možnosti. Miselni proces je naslednji: »Resnično je A ali B. Ni A, torej je resnično B.« Npr.: »Ko se dva razideta, je mogoče samo dvoje: ali to osebo še naprej ljubiš ali pa jo zasovražiš. Ti me ne ljubiš, torej me sovražiš.«

Zmote, ki kršijo kriterij zadostnosti: Skupno vsem tem zmotam je, da ne navajajo zadostne in popolne podpore v prid stališču, ki ga zagovarjajo. V sklep torej prepričujejo s posamičnimi primeri, s pristransko podporo, lahko pa tudi z namernim izpuščanjem pomembnih dejstev.

- a) *Prehitre posplošitve*: Ena najpogostejših zmot pri mišljenju in vsakodnevnem sklepanju, pri kateri na podlagi posameznega primera oz. dogodka sklepamo, da velja v vseh primerih.
- b) *Iluzorna vzročnost*: Ta zмотa je posledica tega, da ne razlikujemo korelacijske zveze od vzročno-posledične. Korelacijski odnos pomeni, da se ob pojavu nekega dogodka z večjo verjetnostjo pojavi še drugi dogodek, vzročno-posledična zveza pa pomeni, da dogodek X dejansko povzroči, izzove dogodek Y. Če npr. dokazujemo, da zaradi ogrevanja Zemlje in naraščanja povprečne letne temperature raste število prebivalstva, smo naredili prav to napako. Samo povišanje povprečne temperature ozračja neposredno ne povzroča večjega števila rojstev, to je lahko le neposredna posledica povečane spolne aktivnosti prebivalstva. Korelacija je lahko naključna, lahko pa je v ozadju isti vzrok, npr. v ozračju se kot posledica gospodarske dejavnosti sprošča neka snov, ki povzroča oboje: povišuje povprečno letno temperaturo in spodbuja spolno dejavnost prebivalstva (primer je seveda izmišljen).
- c) *Sklepanje iz nevednosti na vednost*: Gre za zmotno sklepanje, ki obsega dva tipična vzorca: a) sklepanje, da je

neka trditev resnična zgolj zato, ker ni dokaza, da bi bila neresnična, b) sklepanje, da je neka trditev napačna zgolj zato, ker ni dokaza, da je resnična. Npr.: »Duhovi ne obstajajo. Nihče namreč še ni dokazal, da obstajajo.« (različica a) Ali: »Duhovi obstajajo. Nikjer namreč ni dokazano, da ne obstajajo.« (različica b)

Zmote, ki kršijo kriterij zavračanja protirazlogov: To je skupina zmot, pri katerih je izkrivljen način, na katerega oseba zavrne ali minimizira pomen nasprotnikovih razlogov proti sprejetju stališča, ki ga zastopa.

- a) *Argument proti človeku*: Vrednost nekega stališča izpodbijamo s tem, da opozarjamo na karakterne ali druge pomanjkljivosti nosilca tega stališča. Oblika tega argumenta je lahko odprt napad na drugo osebo ali pa uporabljamo bolj prefinjene različice diskreditacije osebe, ki zavzema neko stališče, in s tem posredno skušamo razvrednotiti to stališče. Stališče torej izpodbijamo, ne da bi ga sploh preučili. Npr.: »Vaši vzgojni nasveti niso kredibilni, saj sami nimate otrok!« (Antiteza: tudi oseba brez otrok ima lahko široko in poglobljeno znanje s področja vzgoje.) Ali: »Le zakaj nas geje prepričuje o nujnosti zmanjševanja ogljičnega odtisa?« (Antiteza: spolna orientacija ne korelira s poznavanjem okoljevarstvene problematike.)
- b) *Zastrupitev vodnjaka*: Gre za poskus vnaprejšnje diskreditacije tega, kar bi oseba lahko trdila, s tem, da se prikaže (realna ali lažna) neprijetna slika te osebe: »Oseba A je (neugodna informacija/razvrednotenje osebe), torej je vse, kar izreče, napačno.« Zastrupitev vodnjaka je različica zmote *argument proti človeku*, le da se napad na človeka zgodi že pred argumentacijo. Npr. osebo, še preden dobi besedo, pospremimo s pripombo: »Ne ozirajte se na to, kar bo povedal, je nepopoljšljiv sanjač, ne živi v realnosti!« Gre za šibko, zmotno, nesmiselno podporo, saj tudi sanjači (osebe z bogato domišljijo, ustvarjalne osebe z vizijo, ki je za druge težko sprejemljiva) lahko imajo o določeni temi poglobljeno znanje in s tem dobro in smiselno argumentirajo temo »tu in sedaj«.
- c) *Napad na strašilo*: Pri tej zmoti namerno in nepošteno izkrivimo, napačno interpretiramo in predstavimo argument nasprotnika z namenom, da bi lažje uveljavili svoje stališče. Npr.: V šoli poteka debata o tem, kam usmeriti donirana sredstva. Potem ko učitelj športne vzgoje predlaga, da se več denarja usmeri v organizacijo popoldanskih športnih in razvedrilnih dogodkov za otroke, mu učiteljica slovenščine oporeka z besedami: »Čudim se, da se vam znanje zdi tako nepomembno, da bi ves denar usmerili v zabavo in šport.« Besede in namen kolega, športnega učitelja, je slavistka v tem primeru interpretirala napak, saj zavzemanje za organizacijo več športnih dogodkov ne pomeni, da se osebi znanje zdi nepomembno.
- d) *Preusmerjanje pozornosti/zavajajoče dejanje*: Gre za poskus preusmerjanja pozornosti s teme A na temo B pod pretvezo, da je tema B relevantna za temo A. Npr.: Šef na sestanku terja pojasnilo podrejene, zakaj ni neke

naloge opravila do dogovorjenega roka. Uslužbenka pa mu odvrne: »Naloga je resnično pomembna, a morda je pomembnejše to, da kot institucija zgradimo s partnerji zaupanje. V ta namen predlagam, da okrepiamo strategijo vzpostavljanja zaupanja, kaj menite?« Ob nepozornem sogovorniku uslužbenka torej (uspešno?) preusmeri pogovor in se tako izogne nujnosti pojasnjevanja in utemeljevanja zamude.

KAJ LAHKO STORIMO, DA SE IZOGNEMO ZMOTAM, OZ. KAKO SOGOVORNIKA SPODBUDIMO, DA ARGUMENTIRA UČINKOVITEJE?

Pri razkrivanju in dokazovanju tipičnih zmot lahko uporabljamo različne metode. Dve izmed njih sta zelo splošni, uporabni v večini primerov: metoda kritičnih vprašanj in metoda protiprimera.

Metoda kritičnih vprašanj predpostavlja preiskovanje argumenta s temeljitim izpraševanjem, s katerim razgaljamo šibkosti oz. zmotnosti argumenta. Če nekdo npr. nekaj argumentira in se pri tem (napačno) sklicuje na avtoriteto, ga lahko pobaramo: »Kako veš, da je ta oseba res strokovnjak za področje X? S čim natanko se ukvarja? S čim ta oseba podpira svoje stališče? Itd.« Ali drug primer, če nekdo nekaj argumentira in pri tem uporabi tehniko *napad na strašilo*, lahko zmotno interpretacijo izzovemo z: »Oseba X torej po vašem mnenju trdi, da ... Kako to veste? Iz katere njene izjave sklepate na to? Kaj točno je rekla, da ste pomislili, da ...? Kako bi lahko še drugače razumeli njeno prizadevanje za ...?« Učitelj metodo kritičnih vprašanj uporablja na dva načina: a) z namenom, da s kritičnimi vprašanji potisne učenca naprej, v uvid v zmotnost oz. šibkost njegovih argumentov, b) kot orodje, ki ga načrtno in sistematično posreduje učencem z namenom, da ti postanejo boljši misleci.

Metoda protiprimera je izjemno učinkovita metoda, katere namen je pokazati primer, ki izpodbija, ruši sklep oz. stališče, ki ga zastopamo. Npr. če nekdo pri argumentiranju uporabi argument proti človeku, se lahko zoperstavimo tako s kritičnim izpraševanjem kot s protiprimerom: »Čeprav je oseba A, kot trdite, (neugodna značilnost, ki navidezno zmanjšuje vrednost njenih dokazov), je v preteklosti že uspešno (učinkovito dejanje).« Konkretnije: »Čeprav ta svetovalec sam nima otrok in naj potemtakem, po vašem prepričanju, ne bi delil vzgojnih nasvetov, vem za primer dečka, ki mu je zelo učinkovito pomagal, ko je bil ta že povsem na krivih potih!« Namen metode je pokazati, da trditve ni nujno ali v vseh primerih resnična, obenem pa je v nekaterih primerih tvegana, predvsem v tistih, pri katerih obstaja upravičena izjema.

SKLEPNA MISEL

V procesu poučevanja učitelj vodi učenca skozi problemski prostor. V tem procesu učenec ozavešča in raziskuje

svoje začetno razmišljanje o problemu ter razmišljanje (znanje) drugih ljudi. Opisuje, razlaga, argumentira. Učitelj s pretanjenim ušesom učencu z večjim postavljanjem »kritičnih« vprašanj, ki so učencu v izziv, pomaga, da šibkosti v razmišljanju (predpostavkah, sklepanju) prepozna in spreminja. Tako nastopa v vlogi nekoga, ki spodbuja kritično mišljenje, vezano na problem. Metodi kritičnega misleca, ki raziskuje kakovost (pisne, govorne, slikovno posredovane) argumentacije drugega, ter učitelja, ki usmerja učenca k raziskovanju problema ter prizadevanju za najboljšo možno rešitev, sta si torej zelo podobni. Oba sta mojstra v postavljanju vprašanj in usmerjanju procesa mišljenja v razumno odločitve.

DETEKTIVKA

Pa pogledjmo, kako dobro nam gre. Določite zmote pri spodnjih argumentih ter ubesedite vprašanje(-a), s katerim bi avtorja argumenta izzvali, da svoje stališče prevetri, ozavesti (potencialno) zmotnost ter zanj poda boljšo podporo. V vsaki trditvi najprej določite sklep, nato podporo za sklep, potem pa premislite, v čem je šibkost te podpore in s katerim vprašanjem bi avtorja spodbudili, da svoj argument dopolni ali morebiti ovrže:

1. Večina ljudi verjame v vražo, da črna mačka, ki ti preči pot, prinaša nesrečo. Torej bo v tem nekaj resnice.
2. Ego je najboljši jogurt na svetu, ker je najnovejši izdelek mlečne industrije.
3. V laboratorijih Garnier so znanstveniki ugotovili, da šampon Fructis že po trikratni uporabi učinkovito zmanjšuje prhljaj.
4. Prepričan sem, da boste vi, ki ste tako inteligentna ženska, podpisali peticijo proti prodaji gensko spremenjene koruze.
5. Pa ti si jasnovidka! Zakaj? Ker mi bereš misli!
6. Če samskim ženskam omogočimo oploditev z biomedicinsko pomočjo, bomo moški postali povsem nepotrebni. Glasujmo proti!
7. Meni pripada največ sladoleda, ker sem najstarejši.
8. Mastna hrana ne škodi. Poznam človeka, ki se sladka z mastno hrano povsem brez zadržkov. Ni niti debel niti bolan. Torej?
9. Če dovolimo poroke istospolnim partnerjem, se nam lahko zgodi, da bomo morali kasneje dovoliti še, da se poročajo tudi bratje s sestrami ali celo starši z otroki.
10. Zastopanost žensk v politiki in stopnja kriminalitete v državi sta povezani. V državah, kjer je v parlamentu in tudi sicer na vodilnih mestih veliko žensk, je manj kriminala. Torej lahko sklepamo, da prisotnost žensk na vodilnih

položajih in v parlamentu zmanjšuje kriminal. Volimo torej ženske!

11. Ni znanstveno dokazano, da bi metoda širjenja pretoka krvi v vratnih žilah v resnici pomagala pri zdravljenju multiple skleroze. Torej metoda ni učinkovita, bolnikom ne bomo financirali takšnega zdravljenja.
12. Ta človek ne zmore ohraniti kakovostnega odnosa z žensko. Prosim, imejte to v mislih,

ko boste presojali njegove razloge za oploditev z biomedicinsko pomočjo.

Rešitve: 1. sklicevanje na splošno mnenje, 2. sklicevanje na novost, 3. sklicevanje na avtoriteto, 4. sklicevanje na emocije, 5. krožno sklepanje, 6. spolzka strmina, 7. napačen sklep ali napačne premise, 8. prehitro posploševanje, 9. spolzka strmina, 10. iluzorna vzročnost, 11. sklepanje iz nevednosti na vednost, 12. zastupitev vodnjaka.

VIRI IN LITERATURA

- Barry, V. E. (1984). *Invitation to Critical Thinking*. New York, Chicago: Holt, Reinhart and Winston.
- Bensley, D. A. (1998). *Critical Thinking in Psychology: A Unified Skills Approach*. Pacific Grove: Brooks/Cole Publishing Company.
- Bowell, T. in Kemp, G. (2002). *Critical Thinking. A Concise Guide*. London: Routledge.
- Browne, M. N. in Keeley, S. (2000). *Asking the Right Questions: A Guide to Critical Thinking (sixth edition)*. Upper Saddle River: Prentice Hall.
- Halpern, D. F. (1996). *Thought and Knowledge: An Introduction to Critical Thinking (third edition)*. Mahwah: Lawrence Erlbaum Associates.
- Hayes, N. in Orrell, S. (1998). *Psihologija*. Ljubljana: Zavod RS za šolstvo.
- Koderman, A. (2014). Ali sta moški in ženska lahko le prijatelja? Raziskovalna naloga. Gimnazija Vič. Mentorica: Majda Šajn Stjepič.
- Markič, O. (2000). *Logiški pojmovnik za mlade*. Šentilj: Aristej.
- Rupnik Vec, T. in Kompare, A. (2006). *Kritično mišljenje v šoli. Strategije poučevanja veččin kritičnega mišljenja*. Ljubljana: Zavod RS za šolstvo.
- Šuster, D. (1998). *Moč argumenta: Logika in kritično razmišljanje*. Maribor: Pedagoška fakulteta.
- Van Den Brink-Budgen, R. (2001). *Critical Thinking for Students. Learn the Skills of Critical Assessment and Effective Argument*. Oxford: Cromwell Press.
- Woods, J. in Walton, D. (1974). *Informal Logic and Critical Thinking*. *Education*, vol. 95, št. 1, 84–86.

POVZETEK

Teoretiki z različnih področij poudarjajo, da je praksa učinkovitejša, če jo podpira določen nivo teoretičnega vpogleda. V kontekstu mišljenja to pomeni, da izboljšanje mišljenja terja določeno poznavanje teoretičnih osnov tega področja. S to predpostavko v mislih avtorica v prispevku odstre nekaj zakonitosti mišljenja: opredeli učinkovito, kritično mišljenje ter ga utemelji; argumentacijo razmeji od prepričevanja in retorike, nato pa s primeri ilustrira nekaj najbolj tipičnih zmot pri argumentiranju in vsakodnevem sklepanju.

ABSTRACT

Theoreticians from various fields emphasise that practice is more efficient when supported by a certain level of theoretical insight. Within the context of thinking, this means that in order to improve one's thinking one must be familiar with the theoretical bases of the field. With this hypothesis in mind, the author reveals a few laws of thinking: she defines efficient, critical thinking and substantiates it; she distinguishes argumentation from persuasion and rhetoric, and afterwards illustrates some of the most typical misconceptions in reasoning and everyday deduction using examples.