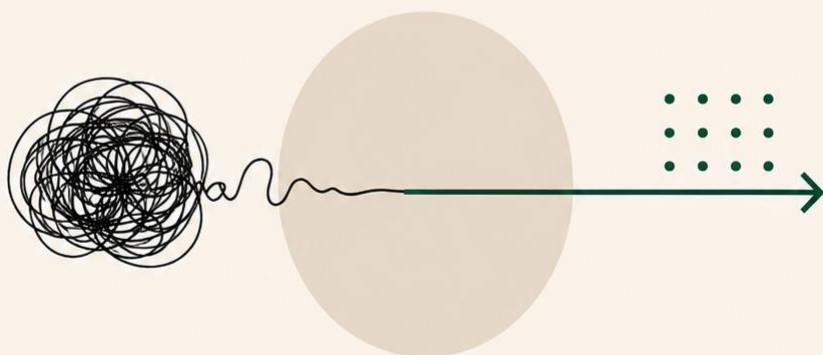


چگونه واضح‌تر فکر کنیم؟

راهنمایی کوتاه برای بهتر پرسیدن، سنجیدن و فکر کردن



علی مسعودی | آسیمگی

 t.me/asimegi

چگونه واضح تر فکر کنیم؟

راهنمایی کوتاه برای بهتر پرسیدن، سنجیدن و فکر کردن

علی مسعودی | آسیمگی

t.me/asimegi

فهرست

مقدمه: چرا واضح‌تر فکر کنیم؟

فصل اول: مسئله را روشن کنیم

فصل دوم: واقعیت، تفسیر و داوری را از هم جدا کنیم

فصل سوم: از کجا می‌دانیم؟

فصل چهارم: ادعا، دلیل و نتیجه را پیدا کنیم

فصل پنجم: علت را با همبستگی اشتباه نگیریم

فصل ششم: مراقب ذهن خودمان باشیم

فصل هفتم: عددها را درست بخوانیم

فصل هشتم: با نظر مخالف چه کنیم؟

فصل نهم: چه چیزی نظر ما را عوض می‌کند؟

فصل دهم: یک روش ساده برای واضح‌تر فکر کردن

برای مطالعه‌ی بیشتر

مقدمه: چرا واضح‌تر فکر کنیم؟

هر روز درباره‌ی ده‌ها موضوع داوری می‌کنیم. خبر می‌خوانیم، درباره‌ی آدم‌ها نظر می‌دهیم، برای آینده تصمیم می‌گیریم، چیزی می‌خریم، درباره‌ی سیاست حرف می‌زنیم، به توصیه‌ی پزشکی گوش می‌دهیم یا با کسی اختلاف پیدا می‌کنیم.

برای انجام همه‌ی این کارها به اطلاعات نیاز داریم، اما اطلاعات به‌تنهایی کافی نیست. باید بتوانیم تشخیص دهیم دقیقاً با چه مسئله‌ای روبه‌رو هستیم، چه چیزی را می‌دانیم، چه چیزی را فقط حدس می‌زنیم، چه شواهدی در اختیار داریم و این شواهد تا چه اندازه نتیجه‌ای را که گرفته‌ایم پشتیبانی می‌کنند. این کتابچه درباره‌ی همین مهارت‌هاست.

واضح‌تر فکر کردن به معنای باهوش‌تر بودن نیست. آدم‌های بسیار باهوش هم می‌توانند در دفاع از باورهای خودشان استدلال‌های ضعیف بسازند. همچنین قرار نیست احساسات را از فکر کردن حذف کنیم. احساسات بخش مهمی از زندگی و تصمیم‌گیری ما هستند. مسئله این است که بدانیم چه زمانی یک احساس، شهود یا برداشت اولیه را باید دوباره بررسی کنیم.

هدف این کتابچه آموزش منطق به معنای دانشگاهی آن هم نیست. قرار است چند عادت ساده را تمرین کنیم که در زندگی روزمره به کار می‌آیند. عادت‌هایی مثل دقیق کردن سوال، جدا کردن مشاهده از تفسیر، پرسیدن از منبع یک ادعا، تشخیص دلیل از نتیجه، احتیاط در نسبت دادن علت و پرسیدن یک

سوال دشوار از خودمان: «چه چیزی ممکن است نشان دهد که اشتباه می‌کنم؟»

این‌ها تضمین نمی‌کنند که همیشه درست فکر کنیم. چنین تضمینی وجود ندارد. هدف واقع‌بینانه‌تر است: کمتر گرفتار خطاهای قابل پیشگیری شویم و وقتی شواهد خوبی علیه باورمان پیدا شد، راحت‌تر بتوانیم آن را اصلاح کنیم.

فصل اول: مسئله را روشن کنیم

بخش بزرگی از خطاهای فکری ما از این نیست که نمی‌توانیم جواب درست را پیدا کنیم. مسئله گاهی ساده‌تر از این حرف‌هاست: اصلاً نمی‌دانیم دقیقاً داریم به چه سوالی جواب می‌دهیم.

فرض کنید کسی می‌گوید: «جامعه‌ی ما از نظر اخلاقی افول کرده است.» این جمله در نگاه اول کاملاً قابل فهم به نظر می‌رسد. اما کافی است کمی روی آن مکت کنیم.

منظور از «جامعه» چیست؟

منظور از «اخلاق» چیست؟

«افول» یعنی نسبت به چه زمان و چه شرایطی؟

از کجا می‌دانیم چنین تغییری رخ داده است؟ چطور و با چه روش و شواهدی به این نتیجه رسیده‌ایم؟

و مهم‌تر از همه، چه نوع شواهد یا اطلاعاتی می‌تواند ما را وادار کند در این ادعا تجدیدنظر کنیم؟ یعنی اگر چه چیزی خلاف انتظارمان رخ دهد باید احتمال بدهیم که برداشت اولیه‌مان دقیق نبوده است؟

ممکن است بعد از طرح همین چند پرسش متوجه شویم با یک ادعای واحد طرف نیستیم بلکه چندین ادعای متفاوت در یک جمله فشرده شده‌اند.

شاید منظور گوینده این باشد که مردم کمتر از گذشته به یکدیگر اعتماد می‌کنند. شاید منظورش افزایش دروغ در روابط روزمره باشد. شاید درباره‌ی تغییر هنجارهای جنسی حرف می‌زند. شاید هم صرفاً احساس می‌کند جهانی که با ارزش‌هایش سازگار بود در حال ناپدید شدن است.

این‌ها یک چیز نیستند.

واضح فکر کردن از همین‌جا آغاز می‌شود: بفهمیم پشت یک عبارت کلی دقیقاً چه ادعاهایی پنهان شده‌اند.

ذهن ما معمولاً با مفاهیم بزرگی مثل «مردم»، «فرهنگ»، «غرب»، «سنت»، «آزادی»، «عدالت»، «موفقیت»، «هوش» یا «اخلاق» راحت است. این کلمات حجم زیادی از معنا را در بسته‌های کوچک حمل می‌کنند و همین ویژگی استفاده از آن‌ها را آسان می‌کند.

اما خطر هم دقیقاً از همین‌جا آغاز می‌شود. هرچه یک مفهوم بزرگ‌تر و مبهم‌تر باشد، راحت‌تر می‌توانیم چیزهایی را که باید جداگانه بررسی شوند درون آن بریزیم و بعد درباره‌ی همه‌ی آن‌ها یک‌جا حکم صادر کنیم.

مثلاً:

«نسل جدید مسئولیت‌پذیر نیست.»

پیش از موافقت یا مخالفت می‌توان پرسید:

کدام نسل؟

مسئولیت‌پذیری در چه زمینه‌ای؟

در مقایسه با کدام نسل؟

با چه معیاری؟

بر اساس چه شواهدی؟

این پرسش‌ها شاید آزاردهنده به نظر برسند. به‌خصوص وقتی احساس می‌کنیم منظور جمله کاملاً روشن است. اما یکی از مهم‌ترین نشانه‌های فکر کردن همین مقاومت در برابر احساس «معلوم است دیگر منظور چیست» است.

زیرا بسیاری از اختلاف‌های ما پیش از آنکه اختلاف بر سر پاسخ‌ها باشند، اختلاف بر سر صورت مسئله‌اند.

دو نفر ممکن است ساعت‌ها درباره‌ی «آزادی» بحث کنند، در حالی که یکی درباره‌ی آزادی از دخالت حکومت حرف می‌زند و دیگری درباره‌ی توانایی واقعی انسان برای انتخاب کردن. ظاهراً درباره‌ی یک موضوع اختلاف دارند، اما در واقع دو پرسش متفاوت را پاسخ می‌دهند.

وضوح به این معنا نیست که برای هر کلمه یک تعریف دانشگاهی پیدا کنیم. قرار هم نیست گفت‌وگوی روزمره را به کلاس منطق تبدیل کنیم.

مسئله ایجاد یک عادت ذهنی ساده است:

پیش از آنکه برای پیدا کردن پاسخ عجله کنیم، ببینیم سوال دقیقاً چیست. شاید این ساده‌ترین تمرین برای آغاز باشد. هر وقت با یک ادعای بزرگ روبه‌رو شدید، چه از دیگری و چه در ذهن خودتان، آن را متوقف کنید و بپرسید:

«دقیقا منظورمان چیست؟»

گاهی همین یک سوال، نیمی از مسیر فکر کردن است.

تمرین کوتاه

یک جمله‌ی کلی را که امروز شنیده‌اید انتخاب کنید. مثلا «مردم دیگر کتاب نمی‌خوانند» یا «شبکه‌های اجتماعی جامعه را خراب کرده‌اند». پیش از موافقت یا مخالفت، سعی کنید آن را به دو یا سه ادعای مشخص‌تر تبدیل کنید.

فصل دوم: واقعیت، تفسیر و داوری را از هم جدا کنیم

فرض کنید وارد جلسه‌ای می‌شوید و یکی از حاضران به شما سلام نمی‌کند.

چند دقیقه بعد با خودتان می‌گویید: «از من خوشش نمی‌آید.»

چه اتفاقی افتاده است؟

آنچه مستقیماً مشاهده کرده‌اید این است که او به شما سلام نکرده است. اما «از من خوشش نمی‌آید» دیگر مشاهده نیست. تفسیری است که برای توضیح آن مشاهده ساخته‌اید.

ممکن است تفسیرتان درست باشد. ممکن است هم نباشد. شاید شما را ندیده، حواسش جای دیگری بوده، عجله داشته یا از موضوع دیگری ناراحت بوده است.

ما در زندگی روزمره دائماً از مشاهده به تفسیر حرکت می‌کنیم و این کار ضروری است. بدون تفسیر نمی‌توانیم جهان را بفهمیم. مشکل از جایی آغاز می‌شود که فراموش می‌کنیم کدام بخش را دیده‌ایم و کدام بخش را خودمان به آن افزوده‌ایم.

همین اتفاق در مقیاس بزرگ‌تر هم رخ می‌دهد:

«قیمت این کالا در شش ماه دو برابر شده است» یک ادعای قابل بررسی است.

«اقتصاد کاملاً از کنترل خارج شده است» تفسیری بسیار گسترده‌تر است.

«مدیر شرکت به پیام من پاسخ نداده است» با «مدیر برای من ارزشی قائل نیست» یکی نیست.

یک عادت مفید این است که هنگام رسیدن به نتیجه‌ای مهم از خودمان بپرسیم:

چه چیزی را واقعا مشاهده کرده‌ام و چه چیزی را از آن نتیجه گرفته‌ام؟
این پرسش قرار نیست ما را به شکاکیت فلج‌کننده برساند. قرار نیست درباره‌ی هر اتفاق ساده ده فرضیه بسازیم. هدف فقط این است که فاصله‌ی میان داده و تفسیر را ببینیم.

تمرین کوتاه

دفعه‌ی بعد که از رفتار کسی نتیجه‌ای درباره‌ی شخصیت یا نیت او گرفتید، جمله‌تان را دو قسمت کنید:

«آنچه دیدم...»

«برداشت من از آن...»

همین جداسازی ساده گاهی نشان می‌دهد نتیجه‌ای که قطعی به نظر می‌رسید، فقط یکی از چند توضیح ممکن بوده است.

فصل سوم: از کجا می‌دانیم؟

یکی از مفیدترین سوال‌ها در تفکر روشن بسیار کوتاه است:

از کجا می‌دانیم؟

فرض کنید کسی می‌گوید: «این روش آموزشی باعث افزایش خلاقیت کودکان می‌شود.»

قبل از آنکه درباره‌ی درست یا غلط بودن جمله تصمیم بگیریم، باید بدانیم این ادعا از کجا آمده است. تجربه‌ی شخصی؟ یک پژوهش؟ چند پژوهش؟ تبلیغ یک موسسه؟ گفته‌ی یک متخصص؟ شنیده‌ای که بارها در شبکه‌های اجتماعی تکرار شده است؟

منابع مختلف ارزش یکسانی ندارند.

تجربه‌ی شخصی می‌تواند برای طرح یک فرضیه مفید باشد، اما معمولاً برای اثبات یک ادعای عمومی کافی نیست. اگر کسی بگوید «من این رژیم را گرفتم و ده کیلو وزن کم کردم»، تجربه‌ی او واقعی است، اما هنوز نمی‌دانیم کاهش وزن ناشی از کدام عامل بوده، این روش برای چند نفر دیگر نتیجه داده و چه کسانی با همان روش نتیجه نگرفته‌اند.

نام «پژوهش» هم به‌تنهایی کافی نیست. باید پرسید پژوهش چگونه انجام شده، نمونه‌ی آن چه اندازه بوده، چه چیزی با چه چیزی مقایسه شده و آیا پژوهش‌های دیگر نیز نتیجه‌ی مشابهی یافته‌اند.

درباره‌ی متخصصان هم باید به حوزه‌ی تخصص توجه کرد. متخصص بودن در یک زمینه، فرد را در همه‌ی زمینه‌ها صاحب صلاحیت نمی‌کند.

برای ادعاهای مهم می‌توان چند سوال ساده پرسید:

منبع اصلی این ادعا چیست؟

آیا می‌توانم به منبع اصلی برسم یا فقط نقلِ نقلِ نقل را می‌بینم؟

منبع چه اندازه در این موضوع صلاحیت دارد؟

چه شواهدی ارائه شده است؟

آیا منابع مستقل دیگری نیز همین نتیجه را تایید می‌کنند؟

آیا فقط شواهد موافق را دیده‌ام؟

یک نکته‌ی مهم دیگر هم وجود دارد: اعتبار شواهد باید متناسب با بزرگی ادعا باشد. برای پذیرفتن اینکه همسایه‌ی شما دیشب تا دیر وقت بیدار بوده، شاید گفته‌ی خودش کافی باشد. اما برای پذیرفتن ادعایی که با بخش بزرگی از دانش تثبیت‌شده‌ی ما ناسازگار است، شواهد بسیار قوی‌تری لازم داریم.

یک موضوع قابل ذکر دیگر این است که **نبودن شواهد کافی برای یک ادعا با اثبات غلط بودن آن یکی نیست**. اگر برای ادعایی دلیل کافی پیدا نکرده‌ایم نتیجه‌ی منطقی و صحیح این نیست که پس حتما خلاف آن درست است. نتیجه‌ی محتاطانه‌تر این است: هنوز نمی‌دانیم.

همین‌جا مفهوم دیگری هم اهمیت پیدا می‌کند: بار اثبات بر عهده‌ی کسی است که ادعا را مطرح می‌کند. اگر کسی می‌گوید «این روش درمانی موثر است» یا «این اتفاق به دلیل فلان عامل رخ داده است» باید برای ادعای خود دلیل بیاورد. لازم نیست دیگران ابتدا خلاف آن را ثابت کنند تا بتوانند نسبت به آن تردید داشته باشند.

تمرین کوتاه

یک خبر یا ادعای پرطرفدار در شبکه‌های اجتماعی را انتخاب کنید. به جای جست‌وجوی جمله‌ی اصلی، تلاش کنید منبع اولیه‌ی آن را پیدا کنید. ببینید در مسیر بازنشر چه چیزهایی به ادعای اصلی اضافه یا از آن حذف شده است.

فصل چهارم: ادعا، دلیل و نتیجه را پیدا کنیم

همه‌ی جمله‌ها استدلال نیستند.

وقتی می‌گوییم «هوا گرم است»، فقط ادعایی مطرح کرده‌ایم. اما وقتی می‌گوییم «بهتر است امروز پیاده بیرون نرویم، چون دمای هوا بسیار بالاست»، برای یک نتیجه دلیل آورده‌ایم.

ساختار پایه‌ای استدلال ساده است:

دلیل یا دلایل ← نتیجه

در گفت‌وگوی روزمره این ساختار معمولاً مرتب و آشکار نیست. ممکن است نتیجه در ابتدای حرف بیاید، دلایل پراکنده باشند یا بخشی از استدلال اصلاً گفته نشود.

فرض کنید کسی می‌گوید:

«این مدیر باید عوض شود. در دو سال گذشته فروش شرکت کاهش یافته است.»

نتیجه روشن است: مدیر باید عوض شود.

دلیل ارائه‌شده: فروش در دو سال گذشته کاهش یافته است.

حالا می‌توانیم سوال اصلی را بپرسیم: حتی اگر دلیل درست باشد، آیا برای رسیدن به این نتیجه کافی است؟

شاید کاهش فروش ناشی از رکود کل بازار باشد. شاید شرکت‌های رقیب بیشتر افت کرده باشند. شاید مدیر برای حل بحرانی آمده باشد که پیش از او آغاز شده است. شاید هم واقعا عملکردضعیفی داشته باشد.

این نکته بسیار مهم است: درست بودن یک نتیجه نشان نمی‌دهد استدلالی که برای آن آورده شده درست است. ممکن است کسی به نتیجه‌ی صحیحی برسد اما با دلایل نامربوط یا ضعیف.

برای بررسی یک استدلال، سه مرحله مفید است:

۱. نتیجه چیست؟ گوینده دقیقا می‌خواهد چه چیزی را بپذیرم؟

۲. دلیل چیست؟ چرا باید آن نتیجه را بپذیرم؟

۳. آیا این دلیل واقعا از آن نتیجه پشتیبانی می‌کند؟

بسیاری از مغالطه‌ها را می‌توان بدون حفظ کردن نامشان و فقط با همین سوال سوم پیدا کرد.

تمرین کوتاه

یکی از بحث‌های امروزتان را انتخاب کنید و فقط دو خط بنویسید:

«نتیجه: ...»

«دلیل: ...»

بعد بپرسید آیا اگر دلیل درست باشد، نتیجه به همان اندازه‌ای که تصور می‌کردید از آن پشتیبانی می‌شود؟

فصل پنجم: علت را با همبستگی اشتباه نگیریم

دو اتفاق با هم رخ می‌دهند. آیا یکی علت دیگری است؟

نه لزوماً.

فرض کنید می‌بینیم دانش‌آموزانی که بیشتر کتاب می‌خوانند، نمرات بهتری هم می‌گیرند. یک نتیجه‌ی سریع این است که کتاب خواندن باعث نمره‌ی بهتر شده است.

ممکن است چنین باشد. اما امکان‌های دیگری هم وجود دارد. شاید دانش‌آموزانی که خانواده‌های برخوردارتری دارند هم به کتاب بیشتری دسترسی دارند و هم امکانات آموزشی بیشتری. شاید ویژگی دیگری مثل علاقه به یادگیری بر هر دو اثر گذاشته باشد. شاید رابطه ترکیبی از چند عامل باشد. وقتی دو پدیده همراه یکدیگر تغییر می‌کنند، می‌گوییم میان آن‌ها همبستگی وجود دارد. همبستگی می‌تواند سرخی برای یافتن رابطه‌ی علی باشد، اما به‌تنهایی علت را اثبات نمی‌کند.

برای فکر کردن درباره‌ی علت‌ها چند امکان را همیشه در نظر داشته باشید:

شاید الف علت ب باشد.

شاید ب علت الف باشد.

شاید عامل سومی هم بر الف و هم بر ب اثر گذاشته باشد.

شاید رابطه تا حدی تصادفی باشد.

شاید چند علت همزمان در کار باشند.

اینجا یک تمایز مهم دیگر هم وجود دارد: **ممکن بودن یک توضیح با محتمل‌تر بودن آن یکی نیست.** اینکه بتوانیم داستانی بسازیم که بر اساس آن الف علت ب باشد فقط نشان می‌دهد چنین توضیحی ناممکن نیست. برای پذیرفتن آن باید بپرسیم چه شواهدی داریم که این توضیح از توضیح‌های جایگزین محتمل‌تر است.

در بحث‌های روزمره بارها از «ممکن است» به «پس احتمالاً همین است» می‌پریم. همین پرسش کوچک می‌تواند ما را به نتیجه‌های بسیار مطمئن بر اساس شواهد بسیار ضعیف برساند.

احتیاط در این حوزه خصوصاً در بحث‌های اجتماعی اهمیت بیشتری پیدا می‌کند. جمله‌هایی مثل «شبکه‌های اجتماعی مردم را افسرده کرده‌اند»، «بازی‌های رایانه‌ای باعث خشونت می‌شوند» یا «فلان سیاست باعث رشد اقتصادی شد» همگی ادعاهای علی هستند. برای ارزیابی آن‌ها صرف مشاهده‌ی همزمانی دو پدیده کافی نیست.

همچنین مراقب داستان‌های ساده‌ی تک‌علتی باشیم. پدیده‌های پیچیده معمولاً محصول چند عامل‌اند. وقتی کسی برای یک تحول بزرگ اجتماعی، اقتصادی یا تاریخی تنها یک علت ارائه می‌کند، بهتر است کمی بیشتر پرس‌وجو کنیم.

تمرین کوتاه

هر وقت جمله‌ای با ساختار «الف باعث ب شد» دیدید، سه توضیح جایگزین برای آن بنویسید. لازم نیست توضیح‌های جایگزین درست باشند. هدف این است که ذهن از اولین داستان علی جدا شود.

فصل ششم: مراقب ذهن خودمان باشیم

تفکر نقادانه فقط برای پیدا کردن اشتباه دیگران نیست. اتفاقاً سخت‌ترین بخش آن زمانی آغاز می‌شود که موضوع به باورهای خودمان مربوط است. ذهن انسان ماشین بی‌طرف جمع‌آوری اطلاعات نیست. ما معمولاً اطلاعاتی را که با باورهای قبلی‌مان سازگارند راحت‌تر می‌پذیریم، نمونه‌های به‌یادماندنی را بیش از اندازه مهم می‌شماریم و گاهی درباره‌ی چیزهایی که کمتر می‌دانیم با اطمینان بیشتری حرف می‌زنیم.

یکی از شناخته‌شده‌ترین نمونه‌ها «سوگیری تاییدی» است. اگر از قبل باور داشته باشیم یک روش آموزشی عالی است، موفقیت‌های آن بیشتر به چشممان می‌آید و شکست‌هایش را راحت‌تر توضیح می‌دهیم یا فراموش می‌کنیم.

راه‌حل این نیست که فهرستی بلند از نام سوگیری‌ها حفظ کنیم. دانستن نام خطا لزوماً مانع ارتکاب آن نمی‌شود. مهم‌تر این است که چند عادت دفاعی بسازیم.

۱. دنبال شاهد مخالف بگردیم

اگر باور داریم چیزی درست است، فقط نپرسیم «چه شواهدی آن را تایید می‌کند؟» بپرسیم «قوی‌ترین شاهد علیه آن چیست؟»

۲. میزان اطمینان را از خود ادعا کنیم

به جای اینکه فقط بگوییم «این اتفاق می‌افتد»، بپرسیم «چقدر مطمئنم؟»
میان ۵۵ درصد اطمینان و ۹۵ درصد اطمینان تفاوت بزرگی وجود دارد.

۳. از مثال‌های چشمگیر فاصله بگیریم

یک داستان تکان‌دهنده ممکن است واقعی باشد اما نماینده‌ی وضعیت
عمومی نباشد. چیزی که راحت به یاد می‌آید لزوماً چیزی نیست که بیشتر رخ
می‌دهد.

۴. وقتی موضوع برایمان هویتی است، سخت‌گیرتر شویم

اگر یک ادعا درباره‌ی گروه، شخصیت، عقیده یا سبک زندگی محبوب ماست،
احتمال دفاع خودکار بیشتر می‌شود. دقیقاً همین‌جا باید معیار شواهد را
پایین بیاوریم.

هدف این نیست که به ذهن خودمان بی‌اعتماد شویم. هدف این است که
بدانیم ذهن هم مانند هر ابزار دیگری محدودیت‌هایی دارد.

تمرین کوتاه

یکی از باورهایی را که به آن اطمینان زیادی دارید انتخاب کنید و برای پنج
دقیقه فقط دنبال بهترین استدلال علیه آن بگردید. نه ضعیف‌ترین استدلال
مخالفان، بلکه قوی‌ترینشان.

فصل هفتم: عددها را درست بخوانیم

عددها ظاهر دقیقی دارند و همین می‌تواند ما را فریب دهد.

فرض کنید می‌خوانیم: «خطر ابتلا به بیماری با مصرف ماده‌ی X پنجاه درصد افزایش می‌یابد.» عدد بزرگ و نگران‌کننده است. اما هنوز اطلاعات مهمی نداریم.

اگر خطر اولیه از دو نفر در ده هزار نفر به سه نفر در ده هزار نفر رسیده باشد، افزایش نسبی پنجاه درصد است، اما افزایش مطلق یک نفر در ده هزار نفر است. هر دو بیان می‌توانند درست باشند، ولی تصویر ذهنی بسیار متفاوتی می‌سازند.

برای فهم یک عدد معمولاً به زمینه نیاز داریم.

عدد را با چه چیزی مقایسه می‌کنیم؟

گفتن اینکه «هزینه‌ها ۲۰ درصد افزایش یافته‌اند» بدون دانستن دوره‌ی زمانی، نرخ تورم یا نقطه‌ی مقایسه ممکن است اطلاعات کمی بدهد.

نمونه چه کسانی بوده‌اند؟

اگر در یک نظرسنجی اینترنتی ۸۰ درصد شرکت‌کنندگان از چیزی ناراضی باشند، باید بدانیم چه کسانی امکان یا انگیزه‌ی شرکت در آن نظرسنجی را داشته‌اند.

تعداد مهم است یا نسبت؟

هزار مورد در شهری با ده هزار نفر با هزار مورد در کشوری با صد میلیون نفر یک معنا ندارد.

نرخ پایه چیست؟

اگر آزمایشی برای یک بیماری نادر بسیار دقیق باشد، باز هم برای تفسیر نتیجه باید بدانیم آن بیماری در جمعیت مورد نظر چقدر شایع است. احتمال اولیه‌ی رخ دادن یک اتفاق بخشی از اطلاعات مسئله است، نه جزئی حاشیه‌ای.

نمودار از کجا شروع شده است؟

گاهی تغییر کوچکی با بریدن محور عمودی نمودار بسیار بزرگ به نظر می‌رسد. گاهی انتخاب بازه‌ی زمانی خاص روندی را می‌سازد که با دیدن بازه‌ی طولانی‌تر ناپدید می‌شود.

پس در مواجهه با عددها اولین واکنش نباید ترس یا تحسین باشد. بهتر است بپرسیم: این عدد نسبت به چه چیزی معنا پیدا می‌کند؟

تمرین کوتاه

یک آمار خبری پیدا کنید و سه چیز را مشخص کنید: مخرج کسر چیست؟ دوره‌ی زمانی چیست؟ نقطه‌ی مقایسه چیست؟ اگر یکی از این‌ها معلوم نیست، هنوز برای تفسیر عدد عجله نکنید.

فصل هشتم: با نظر مخالف چه کنیم؟

در بحث، وسوسه‌ی بزرگی وجود دارد: ضعیف‌ترین نسخه‌ی حرف طرف مقابل را انتخاب کنیم و همان را شکست دهیم.

این کار آسان است و حتی ممکن است حس پیروزی بدهد، اما چیزی درباره‌ی درست بودن نظر خودمان نشان نمی‌دهد.

فرض کنید کسی می‌گوید: «به نظرم استفاده‌ی کودکان از تلفن همراه باید محدود شود.» اگر پاسخ بدهیم «یعنی می‌خواهی بچه‌ها را از تکنولوژی محروم کنیم؟»، احتمالا موضع او را تغییر داده‌ایم. محدودیت استفاده با محرومیت کامل یکی نیست.

این همان چیزی است که معمولا «مرد پوشالی» نامیده می‌شود: نسخه‌ای ضعیف‌تر یا افراطی‌تر از نظر طرف مقابل می‌سازیم و سپس به آن حمله می‌کنیم.

یک قاعده‌ی بهتر این است:

نظر مخالف را طوری بازسازی کنیم که صاحب آن بتواند بگوید: بله، منظورم همین است.

حتی می‌توان یک قدم جلوتر رفت و قوی‌ترین نسخه‌ی معقول آن نظر را پیدا کرد. این کار دو فایده دارد. هم گفت‌وگو را منصفانه‌تر می‌کند و هم باور خودمان را در معرض آزمون جدی‌تری قرار می‌دهد.

همچنین باید میان «فهمیدن» و «پذیرفتن» فرق بگذاریم. تلاش برای فهمیدن اینکه چرا کسی به نتیجه‌ای رسیده، به معنای موافقت با او نیست.

در بحث‌های دشوار، پیش از پاسخ دادن سه سوال مفیدند:

آیا حرف طرف مقابل را درست فهمیده‌ام؟

آیا دارم به قوی‌ترین بخش استدلال او پاسخ می‌دهم؟

اگر همین استدلال را کسی از گروه مورد علاقه‌ی من مطرح می‌کرد، باز هم همین‌قدر سخت‌گیر بودم؟

تمرین کوتاه

یک نظر مخالف خودتان را در دو یا سه جمله بنویسید، اما این بار طوری که یک مدافع جدی آن نظر از صورت‌بندی شما راضی باشد. بعد به همان نسخه پاسخ دهید.

فصل نهم: چه چیزی نظر ما را عوض می‌کند؟

فرض کنید کسی می‌گوید: «این سیاست در هر شرایطی موفق است.»

می‌پرسیم: اگر نتیجه‌ی مورد انتظار حاصل نشد چه؟

می‌گوید: «یعنی سیاست درست اجرا نشده.»

اگر چند بار درست اجرا شد و باز نتیجه نداد؟

می‌گوید: «حتما عوامل پنهانی مانع شده‌اند.»

اگر هر نتیجه‌ی ممکن بتواند با توضیحی تازه با باور ما سازگار شود، دیگر معلوم نیست آن باور چگونه می‌تواند آزموده شود.

یکی از مهم‌ترین سوال‌های تفکر روشن این است:

چه چیزی می‌تواند نظر مرا عوض کند؟

اگر پاسخ «هیچ چیز» باشد، احتمالا دیگر با یک باور مبتنی بر شواهد طرف نیستیم. باورمان را در برابر جهان مقاوم کرده‌ایم.

البته در زندگی واقعی همه‌ی ادعاها با یک مشاهده رد یا تایید نمی‌شوند. بسیاری از مسائل پیچیده‌اند و شواهد می‌توانند ناقص یا متعارض باشند. به همین دلیل بهتر است به جای دو حالت «کاملا درست» و «کاملا غلط»، با درجات اطمینان فکر کنیم.

ممکن است امروز بر اساس شواهد موجود ۷۰ درصد به یک توضیح اطمینان داشته باشیم. فردا شاهد مهمی علیه آن پیدا کنیم و اطمینانمان به ۴۰ درصد برسد. این عقب‌نشینی فکری نیست. دقیقا کاری است که یک ذهن سازگار با شواهد باید انجام دهد.

عوض کردن نظر نشانه‌ی شکست نیست. اگر اطلاعات تغییر کرده‌اند و نظر ما هرگز تغییر نمی‌کند، اتفاقا باید نگران شویم.

تمرین کوتاه

درباره‌ی یکی از باورهای مهم خودتان این جمله را کامل کنید:

«اگر ... را ببینم، اطمینانم به این باور کمتر می‌شود.»

اگر نتوانستید هیچ چیزی در جای خالی بگذارید، ارزش دارد کمی بیشتر
درباره‌ی آن باور تأمل کنید.

فصل دهم: یک روش ساده برای واضح تر فکر کردن

تا اینجا چند ابزار مختلف معرفی کردیم. برای استفاده‌ی روزمره لازم نیست همه‌ی آن‌ها را همیشه به خاطر بیاوریم. می‌توان بیشترشان را در هفت سوال خلاصه کرد.

وقتی با ادعایی مهم روبه‌رو می‌شوید، از خودتان بپرسید:

۱. دقیقاً ادعا چیست؟

آیا می‌توانم آن را در یک جمله‌ی روشن و مشخص بیان کنم؟ واژه‌های مبهم آن کدام‌اند؟

۲. چه چیزی را واقعا می‌دانم؟

کدام بخش مشاهده یا داده است و کدام بخش تفسیر من؟

۳. از کجا می‌دانم؟

منبع ادعا چیست و شواهد آن چه کیفیتی دارند؟

۴. دلیل چیست و نتیجه چیست؟

آیا دلیل واقعا از نتیجه پشتیبانی می‌کند؟

۵. توضیح دیگری وجود دارد؟

آیا ممکن است علت دیگری در کار باشد یا من فقط اولین توضیح را پذیرفته‌ام؟ اگر توضیحی ممکن است چه دلیلی دارم فکر کنم از توضیح‌های دیگر محتمل‌تر است؟

۶. آیا با شواهد مخالف هم منصفانه برخورد کرده‌ام؟

قوی‌ترین دلیل علیه نظر من چیست؟ آیا نظر مخالف را در بهترین صورتش فهمیده‌ام؟

۷. چه چیزی نظر مرا عوض می‌کند؟

اگر هیچ پاسخ معقولی ندارم، شاید بیش از آنکه در حال بررسی یک باور باشم، در حال محافظت از آن هستم.

این هفت سوال قرار نیست به تشریفات ذهنی تبدیل شوند. برای تصمیم‌های ساده به چنین فرایندی نیاز نداریم. اما هرچه ادعا مهم‌تر، پیامد تصمیم بزرگ‌تر و اطمینان ما بیشتر باشد، ارزش مکث کردن هم بیشتر می‌شود. واضح‌تر فکر کردن بیش از آنکه مجموعه‌ای از اطلاعات باشد، مجموعه‌ای از عادت‌هاست.

عادت به دقیق کردن واژه‌ها.

عادت به پرسیدن از شواهد.

عادت به جدا کردن آنچه دیده‌ایم از آنچه نتیجه گرفته‌ایم.

عادت به جست‌وجوی توضیح‌های جایگزین.

و شاید از همه مهم‌تر، عادت به باقی گذاشتن راهی برای اصلاح خودمان.

قرار نیست به نقطه‌ای برسیم که دیگر اشتباه نکنیم. چنین نقطه‌ای وجود ندارد. پیشرفت در فکر کردن شاید معنای ساده‌تری داشته باشد: کمی دیرتر مطمئن شویم و کمی زودتر متوجه شویم که ممکن است اشتباه کرده باشیم.

برای مطالعه‌ی بیشتر

این کتابچه درآمدی کوتاه است و بسیاری از موضوعات آن را می‌توان بسیار بیشتر گسترش داد. برای ادامه‌ی مطالعه، این منابع مفیدند:

Daniel Kahneman, *Thinking, Fast and Slow* — برای آشنایی با قضاوت شهودی، تصمیم‌گیری و برخی از مهم‌ترین سوگیری‌های شناختی.

Julia Galef, *The Scout Mindset* — درباره‌ی توانایی دیدن واقعیت، حتی وقتی آنچه می‌بینیم با خواسته‌ها و باورهای قبلی ما سازگار نیست.

Carl Sagan, *The Demon-Haunted World* — به‌ویژه بخش مشهور ابزارهای تشخیص ادعاهای ضعیف و شبه‌علمی.

Anthony Weston, *A Rulebook for Arguments* — راهنمایی کوتاه و عملی برای ساختن و ارزیابی استدلال‌ها.

Tim Harford, The Data Detective / How to Make the World Add Up

— برای فهم بهتر آمار و عددی‌هایی که هر روز در رسانه‌ها می‌بینیم.

Hans Rosling, Ola Rosling & Anna Rosling Rönnlund, Factfulness

— درباره‌ی خطاهای شهودی ما هنگام ساختن تصویری کلی از جهان.

هدف از خواندن این منابع هم نباید جمع کردن نام مغالطه‌ها و سوگیری‌ها باشد. ارزش اصلی آن‌ها در ساختن یک عادت مشترک است: پیش از پذیرفتن یا رد کردن یک ادعا، آن را روشن کنیم، شواهدش را ببینیم و امکان اشتباه خودمان را جدی بگیریم.