با ایران توشه
یک قدم جلوتر
باش!

ایران توشه
توشه ای برای موفقیت



ایران توشه، مرجع دانلود فایل های کمک آموزشی دانش آموزان و کنکوری ها

همه چیز
برای موفقیت
تو!

- دانلود رایگان آزمون های آزمایشی قلمچی، خیلی سبز، گاج و ...
- دانلود رایگان گام به گام تمامی دروس
- دانلود رایگان نمونه سوالات امتحانی (نوبت اول و دوم) و امتحانات نهایی
- دانلود رایگان جزوه های کمک آموزشی و شب امتحانی

کافیست هر فایلی که نیاز دارید را در گوگل به این صورت جستجو کنید:

فایل مورد نیاز + ایران توشه

مثال:

دانلود گام به گام دوازدهم تجربی ایران توشه



irantooshe.ir

t.me/irantooshe

گام به گام منطق دهم
درس دهم

عنوان فصل: سنجشگری در تفکر

از صفحه‌ی ۹۹ تا صفحه‌ی ۱۱۳ کتاب

در این فایل پاسخ فعالیت‌ها، کارهای کلاسی، تمرین‌ها و پرسش‌های فصل سنجشگری در تفکر آمده است.

مباحث فصل: تفکر نقادانه، بازسازی استدلال، کاربردهای استدلال، بار ارزشی کلمات، مغالطه‌های روانی

تهیه‌شده در ایران‌توشه، توشه‌ای برای موفقیت

irantooshe.ir

فهرست پرسش‌ها

۱ صفحه ۹۸ · فعالیت — نقد درست یک ادعا ۴

۲ صفحه ۱۰۰ · بحث — تشخیص پیش‌فرض‌ها و لوازم (۲ پرسش) ... ۴

۴ صفحه ۱۰۲ · فعالیت — بازسازی استدلال زبان طبیعی؛ نتیجهٔ محذوف ... ۵

۵ صفحه ۱۰۲ · کار کلاسی — نشانه‌های مقدمه و نتیجه ۵

۶ صفحه ۱۰۵ · فعالیت — بار ارزشی کلمات ۶

۷ صفحه ۱۰۶ · فعالیت — بار ارزشی کلمات ۷

۸ صفحه ۱۰۷ · فعالیت — مغالطه در اثر عوامل روانی (تبلیغات) ... ۸

۹ صفحه ۱۰۷ · فعالیت — تأثیر عوامل روانی ۸

۱۰ صفحه ۱۰۹ · فعالیت — مغالطهٔ توسل به احساسات ۹

۱۱ صفحه ۱۱۰ · فعالیت — عوامل روانی در ادعاهای بی‌دلیل ... ۹

۱۲ صفحه ۱۱۱ · فعالیت — فنون متابعت ۱۰

۱۳ صفحه ۱۱۱ · فعالیت — مغالطهٔ بزرگ‌نمایی و کوچک‌نمایی ... ۱۱

۱۴ صفحه ۱۱۳ · تمرین — تشخیص نوع مغالطه روانی ۱۱

۱۵ صفحه ۱۱۳ · تمرین — تشخیص مغالطه در تیتر خبر ۱۲

۱۶ صفحه ۱۱۳ · تمرین — بحث دربارهٔ تبلیغ آزمون ۱۳

۱۷ صفحه ۱۱۳ · تمرین — عوامل روانی رودربایستی ۱۳

۱۸ صفحه ۱۱۳ · تمرین — بار ارزشی کلمات ۱۳

۱۹ صفحه ۱۱۳ · تمرین — خودآزمایی ابتدای کتاب ۱۴

ایران توشه
توشه ای برای موفقیت

۱ صفحه ۹۸ **فعالیت**

در گفت‌وگوی زیر، یک نفر می‌گوید: «در بسیاری از فیلم‌های هالیوودی، خشونت ترویج می‌شود.» و دیگری پاسخ می‌دهد: «این‌طور نیست، ترسوها از فیلم‌های جنگی خوششان نمی‌آید!»
آیا ادعای مطرح‌شده، به درستی نقد شده است؟

خیر. ادعای نخست دربارهٔ **محتوای فیلم‌ها** است (ترویج خشونت). پاسخ‌دهنده هیچ دلیلی دربارهٔ درست یا نادرست بودن این ادعا نمی‌آورد، بلکه به جای نقد سخن، گوینده را با برچسب «ترسو» مورد حمله قرار می‌دهد.

او می‌کوشد با ایجاد ترس از «ترسو شمرده شدن»، از نظر روانی بر گوینده و شنوندگان اثر بگذارد تا کسی جرئت نکند آن نظر را بپذیرد. این کار در برابر ادعا هیچ استدلال معتبری نیست و از نوع خطاهای ناشی از عوامل روانی (مغالطهٔ «مسموم کردن چاه») است.

۲ صفحه ۱۰۰ **بحث**

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 صدابرداری آن برندهٔ سیمرغ بلورین شده باشد، اما فیلم‌نامه و کارگردانی آن بد باشد چه؟ در این باره با دوستان خود بحث کنید.

جملهٔ تبلیغ نگفته است که فیلم در کدام بخش برنده شده است. بیننده با خود می‌پندارد (پیش‌فرض) که «کل فیلم» از نظر کیفیت برتر بوده است؛ در حالی که ممکن است تنها یک بخش مثل صدابرداری، گریم یا موسیقی جایزه گرفته باشد.

- جایزهٔ یک بخش به معنای خوب بودن فیلم‌نامه، کارگردانی و بازیگری نیست؛ نتیجهٔ «فیلم کلاً خوب است» از آن به دست نمی‌آید.
- تبلیغ‌کننده با آوردن لفظ کلی و پنهان‌کردن جزئیات، شنونده را به پذیرش نتیجه‌ای می‌رساند که از سخن او قابل اثبات نیست.
- پیش از تصمیم به دیدن فیلم باید بپرسیم: در چه بخشی؟ توسط چه داورانی؟ و آیا نظر منتقدان و مخاطبان دیگر هم همین است؟

این فایل توسط سایت ایران‌توشه تهیه شده است.
irantooshe.ir

۳ صفحه ۱۰۰ بحث

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 بلیت؟ آیا نرخ تورم و افزایش جمعیت و تعداد سالن‌های سینما را در محاسبه در نظر گرفته‌اند؟ در این زمینه با دوستان خود بحث کنید.

این عبارت معیار خود را نمی‌گوید؛ یعنی پیش‌فرض‌هایی دارد که به آن‌ها تصریح نشده است:

- **فروش بر حسب مبلغ:** قیمت بلیت هر سال با تورم بالا می‌رود؛ پس فیلم امروز حتی با تعداد بیننده کمتر، رقم بزرگ‌تری به تومان می‌فروشد و شکستن رکورد مبلغی لزوماً به معنای دیده‌شدن بیشتر نیست.
- **فروش بر حسب تعداد بلیت:** این معیار دقیق‌تر است، اما جمعیت کشور و تعداد سالن‌ها در گذشته و حال فرق می‌کند؛ بنابراین مقایسهٔ مستقیم، منصفانه نیست.
- برای قضاوت درست باید فروش را با «نرخ تورم»، «جمعیت»، «تعداد سالن‌ها و سانس‌ها» و مدت اکران تعدیل کرد.

نتیجه: ممکن است ادعا از نظر یک معیار درست باشد، اما شنونده با شنیدن آن به این نتیجه برسد که «این فیلم از همهٔ فیلم‌های تاریخ پرمخاطب‌تر بوده است» که از آن لازم نمی‌آید.

۴ صفحه ۱۰۲ فعالیت

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

نتیجهٔ محذوف: .....

شکل کامل استدلال از نوع قیاس استثنایی است:

اگر تا دیروز ثبت‌نام می‌کردیم، می‌توانستیم در کلاس شرکت کنیم. (مقدمهٔ محذوف)

ما تا دیروز ثبت‌نام نکردیم.

∴ ...

نتیجهٔ محذوف: پس نمی‌توانیم (نمی‌توانیم دیگر) در کلاس شرکت کنیم.

۵ صفحه ۱۰۲ کار کلاسی

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: چون، زیرا، برای اینکه، از آنجا که، ....., ..., ...

ایران توشه
توشه‌ای برای موفقیت

نشانه‌های نتیجه: پس، بنابراین، در نتیجه، در این صورت، ....., ..., ...

جدول کامل‌شده

نشانه‌های مقدمات	نشانه‌های نتیجه
چون	پس
زیرا	بنابراین
برای اینکه	در نتیجه
از آنجا که	در این صورت
چرا که	از این رو
به دلیل اینکه	لذا
نظر به اینکه	نتیجه می‌گیریم که

نمونه: «تیم ما صدرنشین شد، چون در بازی امروز پیروز شد»؛ پس از «چون»، مقدمه و پیش از آن نتیجه آمده است. اما در «در بازی امروز پیروز شد؛ بنابراین صدرنشین شد»، پس از «بنابراین» نتیجه آمده است.

۶ صفحه ۱۰۵ فعالیت

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. خوابگزار 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؟ .....

آیا پیام دو خوابگزار متفاوت بود؟

خیر. هر دو یک چیز را گفتند: پادشاه از همهٔ نزدیکان خود بیشتر زنده خواهد ماند و آن‌ها پیش از او خواهند مرد.

نحوهٔ بیان آنها چه تفاوتی باهم داشت؟

خوابگزار اول مطلب را با تعبیر «داغدار عزیزان شدن» و «مردن همگی» گفت که بار ارزشی منفی و غم‌انگیز دارد و شاه را خشمگین کرد؛ خوابگزار دوم همان مطلب را با تعبیر «عمر طولانی» و «بیش از دیگران زندگی کردن» گفت که بار ارزشی مثبت دارد و شاه را شادمان کرد. پس تفاوت در **بار ارزشی الفاظ** بود، نه در پیام.

۷ صفحه ۱۰۶ **فعالیت**

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، به رحمت 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 لقاءالله واصل شدن، به قتل رسیدن، ساقط شدن، پیش خدا رفتن، 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 مختلف که در آنها به‌کار می‌روند، بار ارزشی متفاوتی پیدا می‌کنند. از میان کلمات فوق، سه مورد با بار ارزشی مثبت، منفی و خنثی را مشخص کنید و بگویید پیام ضمنی 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: .....

آیا این کلمات پیام واحدی را منتقل می‌کنند؟

بله؛ همهٔ آن‌ها از یک رویداد یکسان، یعنی «مرگ» خبر می‌دهند. اما هر کلمه افزون بر معنای اصلی، یک **پیام ضمنی** (نگرش گوینده) هم به شنونده منتقل می‌کند: احترام و دعای خیر، تأسف، تحقیر یا بی‌طرفی.

نمونه‌ها

بار ارزشی	کلمه	جمله	پیام ضمنی
مثبت	به لقاءالله واصل شدن	استاد پس از عمری خدمت، به لقاءالله واصل شد.	احترام و ستایش از فرد و باور به رسیدن او به مقام والا
منفی	به هلاکت رسیدن	آن سودجو در تصادف به هلاکت رسید.	تحقیر و بی‌ارزش دانستن مرگ فرد
خنثی	فوت شدن	پدربزرگ دیروز فوت شد.	فقط گزارش خبر، بدون داوری ارزشی

نتیجه: برای ارزیابی درست سخن دیگران باید بار ارزشی کلمات را کنار بگذاریم و پیام اصلی را بررسی کنیم.

۸ صفحه ۱۰۷ فعالیت

به تبلیغ زیر توجه کنید: «پذیرش بدون کنکور» (تبلیغ دانشگاه). ممکن است چه مغالطه‌ای در این پیام وجود داشته باشد؟

ادعای تبلیغ از نظر لفظی نادرست نیست (واقعاً کنکور سراسری ندارند)، ولی شنونده از آن چنین می‌فهمد که «بدون هیچ آزمون و محدودیتی و به‌آسانی پذیرفته می‌شوم». در عمل، فرد پس از مراجعه یا پرداخت هزینه می‌فهمد که باید در آزمون‌هایی شبیه کنکور شرکت کند و ممکن است پذیرفته نشود.

پس این پیام از ابهام و معنای ظاهری لفظ سوءاستفاده می‌کند؛ یعنی مغالطهٔ «توسل به معنای ظاهری» (و فریبکاری با بیان ناقص مطلب) و همین‌طور گاهی ایجاد طمع در مخاطب.

این جواب ممکن است دقیق نباشد.

این فایل توسط سایت ایران‌توشه تهیه شده است.
irantooshe.ir

۹ صفحه ۱۰۷ فعالیت

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

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

۲) 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؟

۳) 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؟

۱) لباس و میزان دارو

بله؛ بسیاری از مردم پزشکی را که لباس آراسته و مرتب دارد یا داروی بیشتری می‌نویسد، ماهرتر می‌پندارند. در حالی که مهارت پزشک به دانش و تجربهٔ او بستگی دارد و این‌ها دلیل علمی نیستند؛ تنها تأثیر روانی دارند.

۲) استفادهٔ خود فروشنده

این جمله اعتماد مشتری را جلب می‌کند و تردید او را کم می‌کند، چون فکر می‌کند اگر کالا بد بود خود فروشنده از آن استفاده نمی‌کرد. اما این ادعا دلیل کیفیت کالا نیست و ممکن است درست هم نباشد؛ فقط از راه نفوذ روانی مشتری را قانع می‌کند.

۳) باز کردن طاقهٔ پارچه

بله؛ وقتی پارچه‌فروش پارچه را باز می‌کند، مشتری احساس شرم و رودربایستی می‌کند و ممکن است برای جبران زحمت او، حتی اگر دلخواهش نباشد، پارچه را بخرد. این فشار روانی خریدار را از تصمیم‌گیری عاقلانه دور می‌کند.

۱۰ صفحه ۱۰۹ فعالیت

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؟»

مورد اول

فرد سودجو با ظاهر مندرس و بیان وضعیت دردناک (گرسنگی، دختر دم‌بخت) **حس ترحم** مخاطب را برمی‌انگیزد تا بدون بررسی راستی ماجرا، کمک کند.

مورد دوم

کلاهبردار با نقل ماجرای مرگ همسایه، هم **ترس** (از نبود امکانات و خطر برای خودمان) و هم **ترحم** را در مخاطب ایجاد می‌کند، بی‌آنکه هیچ دلیل یا مجوز معتبری ارائه دهد.

هر دو مورد، نمونهٔ «مغالطهٔ توسل به احساسات» هستند: ادعا بدون دلیل معتبر و با تکیه بر احساسات مخاطب مطرح می‌شود.

۱۱ صفحه ۱۱۰ فعالیت

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!

مورد اول

خودخواهی (خوددوستی): فرد موفقیت را به خود نسبت می‌دهد و شکست را گردن دیگران می‌اندازد تا اشتباه خود را نبیند.

مورد دوم

دلبستگی و تعصب نسبت به نزدیکان: چون برادرم است، بدون بررسی ماجرا او را مقصر نمی‌دانم و از وی حمایت می‌کنم (حس خودخواهی که باعث می‌شود اشتباهات وابستگان خود را نبینیم).

مورد سوم

تملق و چاپلوسی (خودپسندی): چون از من تعریف کرده است، به او احساس خوبی دارم و او را بدون ملاک و دلیل خوب می‌دانم.

۱۲ صفحه ۱۱۱ فعالیت

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

۱) چرا برخی فروشگاه‌ها قیمت‌های خود را مثلاً به جای ۵۰۰ هزار تومان، ۴۹۹ هزار تومان درج می‌کنند؟ آیا از نظر روانی این دو قیمت برای خریداران متفاوت‌اند؟

۲) چرا ادعاهایی همچون کم شدن وزن بدن بدون تلاش، یا یادگیری لغات انگلیسی در چند دقیقه و مانند آنها مخاطبان را جذب می‌کنند؟

۱) قیمت ۴۹۹ هزار تومان

بله، از نظر روانی متفاوت‌اند. مردم معمولاً رقم سمت چپ را بیشتر می‌بینند و عدد ۴۹۹ را «چهارصد و خرده‌ای» می‌بینند نه نزدیک پانصد؛ پس خیال می‌کنند ارزان‌تر است، در حالی که تفاوت تنها یک هزار تومان است.

۲) ادعاهای بدون زحمت

چون انسان‌ها می‌خواهند با کمترین تلاش و زمان به بیشترین نتیجه برسند. چنین ادعاهایی با ایجاد **طمع** و امید آسان‌یابی، آن‌ها را به ثبت‌نام یا خرید ترغیب می‌کنند، بی‌آنکه دلیل قانع‌کننده‌ای بیاورند؛ در واقع از انگیزهٔ روانی «رسیدن به نتیجه بدون هزینه» سوءاستفاده می‌شود.

۱۳ صفحه ۱۱۱ فعالیت

در تبلیغ «حراج از ۵٪ تا ۵۰٪ تخفیف» به نظر شما 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؟

به احتمال زیاد بیشتر کالاها با تخفیف کم (نزدیک ۵٪) و تنها شمار اندکی از کالاها با تخفیف ۵۰٪ فروخته می‌شوند. فروشنده عدد ۵۰ را درشت می‌نویسد و عدد ۵ را کوچک، تا مخاطب خیال کند همهٔ کالاها نصف قیمت است؛ این همان «بزرگ‌نمایی» (برای عدد ۵۰) و «کوچک‌نمایی» (برای عدد ۵) است.

کالاهایی که تخفیف زیاد دارند معمولاً کم‌کیفیت، کهنه، آسیب‌دیده یا کم‌فروش‌اند و فروشنده می‌خواهد با قیمت پایین آن‌ها را سریع‌تر بفروشد؛ کالاهای مرغوب یا پرفروش معمولاً با تخفیف کم یا بدون تخفیف عرضه می‌شوند.

۱۴ صفحه ۱۱۳ تمرین

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

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

ب) هر انسانی به جز افراد خشن و بی‌ذوق تشخیص می‌دهد که برای رشد فکری و ذهنی، خواندن مداوم رمان 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 حالی‌که دوست من پنج کتاب رمان ۵۰۰ صفحه‌ای نوشته است.

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

الف

توسل به احساسات (ایجاد طمع): با وعدهٔ پیشرفت و مزایا، شنونده را به پذیرش کار نادرست تشویق می‌کند.

ب

مسموم کردن چاه: کسی که این نظر را نپذیرد، به «خشن و بی‌ذوق» بودن متهم می‌شود؛ پس از ترس از این برچسب کسی مخالفت نمی‌کند.

ج

تله‌گذاری: با نسبت دادن صفت خوب (عقل و درایت) به مخاطب، او را به پذیرش نظر وامی‌دارد تا برای خودش آن صفت را حفظ کند.

د

بزرگ‌نمایی و کوچک‌نمایی: ارزش مقالات علمی (با مقایسه‌ای نادرست) کوچک و کتاب‌های رمان دوست او بزرگ شمرده شده‌اند.

هـ

بزرگ‌نمایی؛ پاسخ‌دهنده سخن پرسشگر را به شکلی افراطی («حق نداشتن حتی یک سکه») بزرگ می‌کند و به جای دلیل آوردن، مخاطب را از نظر احساسی در موضع دفاع می‌گذارد (توسل به احساسات).

۱۵ صفحه ۱۱۳ تمرین

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 هر کدام 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.

تیتر اول

بزرگ‌نمایی: با جمع‌کردن کشته‌ها و زخمی‌های سرپایی در عدد ۲۵ و صفت «دلخراش» و پرسش احساسی، حادثه بزرگ‌تر از واقع نشان داده شده است.

تیتر دوم

کوچک‌نمایی: با واژه «تنها» برای ۵ کشته، حادثه کوچک شمرده شده و گناه بر دوش مردم گذاشته شده است؛ همچنین تشکر از مسئولان بدون ارائهٔ دلیل، توسل به احساس و تأثیر روانی است.

۱۶ صفحه ۱۱۳ تمرین

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.

خیر، لزوماً نه. دلایل:

- شرکت‌کردن این افراد در آزمون، دلیل تأثیر آزمون در موفقیت آنان نیست؛ آنان ممکن است خودشان بسیار توانمند بوده و در آزمون‌های دیگر هم شرکت کرده باشند.
- اگر آزمون‌ها چند ده هزار شرکت‌کننده داشته‌اند، طبیعی است که بیشتر نفرات برتر هم در آن بوده باشند؛ تعداد کل شرکت‌کنندگان و درصد موفقیت آن‌ها گفته نشده است.
- رضایتمندی شرکت‌کنندگان از طریق ثبت‌نام یا شرکت اندازه‌گیری نمی‌شود؛ ممکن است افراد از کیفیت ناراضی بوده‌اند.
- عبارت تبلیغی بدون ارائه دلیل، با نشان دادن عدد بزرگ (۸۰ از ۱۰۰) می‌خواهد بر ذهن مخاطب اثر بگذارد.

۱۷ صفحه ۱۱۳ تمرین

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

عواملی مانند **شرم و خجالت**، **ترس از قضاوت دیگران** (آبرو)، **چشم‌وهم‌چشمی**، تمایل به همرنگی با جمع و ترس از طرد شدن یا بریده‌شدن از اطرافیان باعث می‌شوند فرد کاری را که با عقلش موافق نیست انجام دهد.

- رودربایستی: دوست یا بستگان از ما خواهشی کنند که صلاح نیست، ولی چون نمی‌خواهیم دلخور شوند، می‌پذیریم؛ یا پارچه‌فروش پارچه را باز می‌کند و ما از رودربایستی می‌خریم.
- چشم‌وهم‌چشمی: تهیهٔ هدیه‌های گران‌قیمت، جشن‌های عروسی پرهزینه یا خرید کالای تجملی صرفاً چون دیگران انجام می‌دهند و می‌ترسیم آبرویمان برود.

۱۸ صفحه ۱۱۳ تمرین

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 داره، حرف حرف خودشه، کلّه‌شق، ثابت‌قدم، مقیّد، پابرجا، اوستا.

همهٔ این کلمات دربارهٔ کسی هستند که از نظر خود دست برنمی‌دارد، اما بار ارزشی آن‌ها متفاوت است:

نمونهٔ پاسخ

بار ارزشی	کلمه	جمله
مثبت	مصمّم	او مصمّم است که درس خود را با موفقیت به پایان برساند.
منفی	کلّه‌شق	با وجود دلایل روشن، کلّه‌شق است و حرف کسی را نمی‌پذیرد.
خنثی	مقیّد	او به قواعد خود مقیّد است.

کلمات دیگر نیز به همین صورت می‌توانند دسته‌بندی شوند؛ مثلاً «ثابت‌قدم» و «تزلزل‌ناپذیر» مثبت و «لجوج»، «متعصب» و «حرف‌نشنو» منفی‌اند. چنانکه می‌بینیم لازم است برای قضاوت درست، بار ارزشی را کنار بگذاریم و مصداق رفتار را بررسی کنیم.

۱۹ صفحه ۱۱۳ تمرین

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

۱) تصور کنید فردی با خواندن آیهٔ «خداوند نور آسمان‌ها و زمین است»، گمان کند که چون «نور با چشم قابل مشاهده است»، خداوند را نیز می‌توان با چشم دید! به نظر شما وی دچار چه اشتباهی شده است؟

۲) فردی می‌گفت: «اگر پرخوری کنم مریض می‌شوم؛ و چون من پرخوری نمی‌کنم، مریض نخواهم شد.» اشکال استدلال وی در چیست؟

۳) آیا کلمهٔ «پروانه» در دو عبارت «پروانه دختر من است» و «پروانه پرواز می‌کند»، به یک معناست؟ اگر کسی از این دو جمله نتیجه بگیرد که «دختر من پرواز می‌کند»، دچار چه خطایی شده است؟

۴) آیا نتیجه‌گیری انجام‌شده در عبارت مقابل صحیح است؟ «آقای م. الف که دیروز در این دادگاه محاکمه شد؛ حتماً متهم به اختلاس است؛ زیرا همهٔ افراد متهم به اختلاس را در این دادگاه محاکمه کرده‌اند».

۵) سعادت چیست؟ چرا با وجود آنکه همگی انسان‌ها به دنبال سعادت‌اند، راه‌های متفاوتی را در پیش می‌گیرند؟

۶) فرض کنید قیمت انار کیلویی ۸۰۰ تومان باشد. با توجه به تصویر مقابل بگویید فروشنده برای جلب مشتریان از چه نکته‌ای استفاده کرده است.

۱) نور

او دچار **اشتراک لفظ** شده است. «نور» در آیه یعنی هدایت‌کننده و پدیدآورندهٔ روشنایی هستی (معنای مجازی)، ولی «نور» در دیدن با چشم، همان روشنایی مادی است؛ پس حد وسط تکرار نشده است.

۲) پرخوری

این قیاس استثنایی از نوع «رفع مقدم» است: «اگر پرخوری کنم، مریض می‌شوم؛ پرخوری نمی‌کنم؛ پس مریض نمی‌شوم». این استدلال معتبر نیست؛ زیرا مریضی ممکن است علل دیگری هم داشته باشد (مقدم تنها علت تالی نیست).

۳) پروانه

خیر، یک معنا نیست؛ در جملهٔ اول «پروانه» اسم شخص و در جملهٔ دوم نام حشره است. نتیجه‌گیرنده دچار مغالطهٔ **اشتراک لفظ** (عدم تکرار حد وسط) شده است.

۴) آقای م. الف

نه، صحیح نیست. قیاس: «آقای م.الف در این دادگاه محاکمه شد. همهٔ متهمان به اختلاس در این دادگاه محاکمه شدند. ∴ آقای م.الف متهم است.» حد وسط (محاکمه‌شده در دادگاه) در هر دو مقدمه محمول است و در شکل دوم هر دو مقدمهٔ موجبه‌اند؛ پس معتبر نیست (**عدم رعایت شرایط قیاس**). ممکن است دیگران هم در آن دادگاه محاکمه شده باشند.

۵) سعادت

سعادت یعنی رسیدن به کمال و خوشبختی حقیقی و پایدار. چون انسان‌ها در شناخت **مصداق** سعادت اختلاف دارند (برخی ثروت، برخی قدرت یا شهرت، برخی معنویت را سعادت می‌دانند)، راه‌های متفاوتی برمی‌گزینند؛ یعنی لفظ یکی است و مصداق‌ها فرق می‌کنند.

۶) انار

فروشنده ظاهراً از یک ترفند روانی در درج قیمت (مثل ۷۹۹ به‌جای ۸۰۰ یا نوشتن بزرگ عدد کوچک) استفاده کرده است تا قیمت در ذهن مشتری ارزان‌تر جلوه کند؛ در حالی که تفاوت واقعی بسیار ناچیز است.

این جواب ممکن است دقیق نباشد.

این فایل توسط سایت ایران‌توشه تهیه شده است.

irantooshe.ir