

PROIECT SCOP: Solidaritate în Comunitate=Oameni mai Puternici

Atelierul nr. 3 Media Literacy: Erori logice

Timp necesar: 2 ore

Obiective de învățare:

Să familiarizeze participanții cu semnificații erorilor logice și cu erorile logice comune, care apar cu frecvență crescută

Să crească capacitatea participanților de a identifica erori logice în mass-media, dar și în viața de zi cu zi și în discursurile publice și la care au acces în mediul propriu

Să susțină participanții să descopere strategii bune de gândire critică, care au potențialul de a-i proteja de posibile erori logice

Competențe și abilități dezvoltate:

- Abilitati analitice
- Abilități de gândire critică
- Abilități de citire și înțelegere a unui text
- Reflecție
- Corelație
- Recunoașterea tiparelor
- Exersarea logicii

Concepte-cheie pentru gândirea critică

Ce este gândirea?

Care este diferența dintre gândirea solidă, sistematică și gândirea neglijentă, superficială?

Cum să gândești metodic?

Cum pregătim activitatea?

Ne asigurăm că lucrăm într-o sală în care mesele și scaunele sunt mobile (ideal ar fi chiar să nu existe mese în sala de lucru) și că este suficient spațiu pentru ca participanții să se poată mișca liber. Imprimăm fișe de lucru suficiente, astfel încât fiecare participant să primească câte una.

Materiale necesare:

- Fișă de lucru 1 - Carduri cu exemple de eroare logică, tipărite într-un număr suficient de mare, astfel încât să existe cel puțin câte un card pentru fiecare elev (ideal pot fi chiar mai multe)
- Laptop și videoproiector
Material video CJI - Cum să nu lăsăm emoțiile să decidă - <https://www.youtube.com/watch?v=Uzi5AgTVYN8&t=21s>
- Boxe pentru sunet

Descrierea detaliată a activității:

Introducere în activitate: discuție despre gândirea superficială și gândirea sistematică

Elevilor li se urează bun venit și li se prezintă scopul activității. Profesorul facilitator propune grupului o discuție despre gândire, pornind de la faptul că noi cu toții gândim. Dar cei mai mulți dintre noi putem, de exemplu, și alerga, putem face o multitudine de alte lucruri. Asta înseamnă însă că alergăm bine, la maximum de potențial pe care l-am avea? Am putea îmbunătăți activitatea de gândire după cum am putea îmbunătăți orice altă activitate în care ne implicăm. Explorați percepțiile elevilor față de această afirmație, că ne putem îmbunătăți procesul de gândire. Discutați, apoi, despre cum văd elevii diferența dintre a gândi bine și a gândi rău. Le puteți cere exemple din viața lor de zi cu zi, inclusiv exemple de gândire bună și care ar putea fi îmbunătățită pe care le-au văzut la alți oameni (poate fi vorba despre persoane apropiate, și atunci îi rugăm pe elevi să nu dea elemente de identificare a acelor persoane sau poate fi vorba despre persoane publice, la al căror discurs elevii au acces prin intermediul media sau social media). Puteți orienta mai bine discuția explicând elevilor conceptele lui Kahneman, de „gândire rapidă” și „gândire lentă”. Pentru aceasta puteți utiliza videoclipul inclus mai jos sau puteți să explicați. Discutați cu elevii despre cum erorile logice profită de unele dintre „scurtăturile” pe care sistemul nostru de „gândire rapidă” adoră să le facă, dar care pot și să conducă în unele situații la decizii proaste și un tip de gândire neglijentă, superficială, insuficient informată.

A învăța despre aceste capcane este ca și cum ai învăța să eviți gropile din drum, care te pot face să cazi. De ce ar fi acest lucru important, respectiv să ne protejăm de erorile de gândire așa cum ne-am proteja de pericolele posibile de pe stradă? Adăugați și alte tipuri de exemple, despre cum un tip de gândire sistematică, cu multiple surse de informare poate proteja de știrile false sau de manipulare, vă poate face să nu cumpărați lucruri de care nu aveți nevoie, vă poate face să evitați să trageți concluzii greșite etc.

Carduri despre erori logice – lucru în grupuri mici

În etapa următoare, invitați elevii să lucreze în grupuri mici, de doi sau de trei. Fiecare dintre elevi va primi un card cu o eroare logică, pe care îl va citi întâi individual, apoi în grup. Elevii vor discuta despre ele, fiecare dintre membrii grupului exprimându-și părerea. După ce vor discuta în grupurile mici, vor împărtăși în grupul mare câteva dintre lucrurile descoperite. Fiecare dintre grupurile mici va aduce propriile exemple. Pentru a putea exersa descoperirea erorilor logice, profesorul facilitator va proiecta materialul video CJI - Cum să nu lăsăm emoțiile să decidă și, în lumina noilor informații primite, elevii vor fi invitați să identifice erorile logice din materialul video.

În etapa următoare, profesorul facilitator va oferi diferite exemple utilizând și materialele resursă realizate de Centrul pentru Jurnalism Independent. Dacă recunosc în exemplele citite una dintre erorile logice pe care le au în grupul lor, elevii vor ridica mâna și vor explica grupului mare eroarea și de ce cred ei că este prezentă în exemplu. Oferiți validare și comentați exemplele identificate de către elevi. Pe tablă, scrieți erorile identificate pe rând, sub formă de listă, sumarizându-le pe măsură ce fiecare grup le identifică și explică.

Scenete ilustrative despre erorile logice

Următorul exercițiu implică ca profesorul facilitator să invite fiecare grup să construiască și să joace o scurtă scenetă pentru a ilustra una dintre erorile logice primite. Pe baza scenetei și a informațiilor deja primite și discutate, celelalte grupuri trebuie să o recunoască. La final, grupul care a construit sceneta dezvăluie despre ce eroare a fost vorba. Profesorul facilitator poate utiliza acest exercițiu pentru a consolida informația.

Temă pentru acasă (opțional)

Dacă consideră oportun, profesorul facilitator poate da grupului de elevi și o temă pentru acasă: să se uite la televizor și să noteze exemplele de erori logice pe care le identifică. A doua zi poate fi organizată o competiție, pentru a vedea cine a observat corect cele mai multe erori. Sau, în mod similar, îi puteți invita să urmărească materiale video pe youtube.com și să identifice erorile logice care pot apărea în acele materiale.

De asemenea, tot ca activitate suplimentară, profesorul coordonator poate propune elevilor să citească următorul articol și să vadă dacă pot identifica exemple ale acestor distorsiuni și erori logice în conversațiile/meme-urile din rețelele sociale despre războiul din Ucraina: Psihologia dezinformării: Cum este relativizat războiul din Ucraina: 5 tehnici înșelătoare - <https://www.antifake.ro/psihologia-dezinformarii-cum-este-relativizat-razboiul-din-ucraina-5-tehnici-inselatoare>

O a treia activitate suplimentară poate fi organizată în clasă sau ca temă pentru acasă. Dacă decideți să o includeți în programul de la oră, organizați clasa în echipe de 3-5 elevi, cu cel puțin unul sau două dispozitive personale cu acces la Internet pentru fiecare echipă. Dați fiecărui grup o listă (aceeași listă pentru toate grupurile) cu erori logice. Dacă se joacă în clasă, atunci cereți-le grupurilor să caute exemple pe rețelele sociale și să distribuie linkul către un grup WhatsApp colectiv sau către o platformă similară atunci când găsesc unul. Punctajul se acordă în funcție de ce grup a trimis primul link-ul cu exemplul găsit, astfel: 3 puncte pentru primul răspuns, 2 puncte pentru al doilea răspuns și 1 punct pentru al treilea răspuns. Rugați fiecare echipă să își justifice raționamentul. Dacă toată lumea este de acord că este un exemplu bun, atunci ei păstrează toate punctele, dar dacă nu este un exemplu bun, pierd punctele câștigate; dacă este parțial corect, atunci păstrează jumătate din puncte.

Alternativ, acest joc poate fi făcut ca temă pentru acasă. Participanților li se trimite un document cu o listă a erorilor și fiecare o salvează cu numele lor, notând în acel document link-urile pe care le găsesc ca exemplu pentru

fiecare eroare și raționamentul din spatele alegerii lor. Este un exercițiu complex, așa că poate fi suficient să alegeți numai trei erori logice pe care să le propuneți grupului de elevi.

Puncte-cheie pentru facilitatori:

Este foarte important ca profesorul facilitator să încurajeze elevii să își dezvolte propria gândire critică. Dacă nu sunt obișnuiți cu a căuta informații suplimentare, a explora în profunzime lucrurile înainte de a emite păreri sau chiar cu a-și exprima opinia în cadrul unui grup, este posibil să fie incomod la început.

Este esențial ca, atunci când fac o greșală, să nu fie în niciun fel ridiculizați sau puși în situația să se simtă rușinați; acest lucru ar face mai puțin probabil ca elevii să continue să încerce să-și exercite aceste abilități și mai degrabă ar inhiba procesul.

Surse de informare suplimentare:

Lecții online CJI – Teoriile conspirației, o capcană pe care o putem evita - <https://cji.ro/teoriile-conspiratiei/>

Site util cu materiale educaționale gratuite despre erori logice (în limba engleză) <https://yourlogicalfallacyis.com/ad-hominem>

Gândirea rapidă și gândirea lentă, Daniel Kahneman (în limba română) https://www.youtube.com/watch?v=enclRLxlp2Q&ab_channel=RazvanMilitaru

Tedtalk – discurs al fondatorului website-ului yourlogicalfallacyis.com https://www.youtube.com/watch?v=6dluwVks444&ab_channel=TEDxTalks

Fișă de lucru 1 - Carduri cu exemple de eroare logică



SPERIETOAREA DE CIORI

Exagerezi, poziționezi greșit sau pur și simplu alterezi complet argumentul altcuiva, astfel încât să fie mult mai ușor să pară că poziția ta este rezonabilă.

Exemplu: După ce Andrei a spus că ar trebui să creștem bugetele alocate pentru educație și sănătate, Bogdan a răspuns că îl surprinde faptul că Andrei își urăște așa de mult țara încât ar dori să taie cheltuielile legate de armată și astfel să își lase țara fără apărare.

FALSA CAUZALITATE

Presupui că o relație percepută sau prezumată între lucruri implică că unul îl cauzează pe celălalt.

Foarte multe persoane confundă corelarea (lucruri care se petrec în același timp sau unul după celălalt) cu cauzalitatea (un lucru cauzează un altul). Uneori corelația este o coincidență sau ar putea să fie atribuibilă unei cauze comune.

Exemplu: Arătând un grafic, Ana vorbește despre faptul că temperaturile au crescut în ultimele secole și în același timp numărul piraților a scăzut; prin urmare pirații sunt cei care răcesc lumea și încălzirea globală este o făcătură.

NEÎNCREDEREA PERSONALĂ

Pentru că ceva ți se pare greu de înțeles sau pentru că nu știi cum funcționează, atunci decizi că acel lucru nu este adevărat.

Subiectele complexe, precum evoluția biologică prin selecție naturală necesită un anumit nivel de înțelegere înainte ca o persoană să poată judeca în mod informat acest subiect; astfel această respingere ca neadevărată e utilizată în locul înțelegerii.

Exemplu: Dan a făcut un desen cu un pește și un om și l-a întrebat disprețuitor pe Marian dacă el chiar e așa de prost încât să creadă că un pește se poate transforma într-un om așa, pur și simplu.

PLEDOARIA SPECIALĂ

Altezi informația sau crezi o excepție, atunci când ceea ce credeai a fi adevărat s-a dovedit a fi fals.

Oamenii au o adevărată aversiune față de a nu avea dreptate. În loc să aprecieze că pot înțelege mai bine și își pot astfel schimba părerea, foarte multe persoane vor inventa tot felul de motive pentru a-și menține vechile credințe. Una dintre modalitățile folosite cel mai frecvent este aceea de a raționaliza de ce ceea ce ei cred a fi adevărat trebuie să rămână adevărat. E foarte ușor să găsim un motiv pentru ceea ce ne e comod să credem și avem nevoie de integritate și onestitate pentru a ne examina propriile credințe și motivații fără a cădea în capcana de a justifica credințele noastre deja existente.

Exemplu: Maria susținea că are puteri supranaturale, dar când abilitățile sale au fost testate în condiții științifice, au dispărut ca prin magie. Maria a explicat acest lucru prin faptul că pentru ca abilitățile sale să funcționeze, e nevoie ca ceilalți să aibă încredere în ele.

BIASUL DE CONFIRMARE

Favorizezi anumite informații care îți confirmă credințele.

Avem tendința să observăm și să alegem acele idei care se potrivesc cu ale noastre și să ignorăm și să desconsiderăm informațiile care intră în conflict cu ale noastre. Este o formă foarte puternică de bias, pentru că ne afectează foarte mult gândirea. Pentru a contracara influența acestei situații trebuie să presupunem că greșim până avem dovezi că avem dreptate.

Gândiți-vă la credințele și ideile voastre ca la un tip de software pe care îl testați, pentru a descoperi posibile erori, mai degrabă decât ca la un produs pe care îl apărați cu orice preț. "Primul principiu este că nu trebuie să te păcălești – și tu însuși ești persoana cea mai ușor de păcălit" (Richard Feynman).

EURISTICA DISPONIBILITĂȚII

Judecățile tale sunt influențate de ceea ce îți vine cel mai repede în minte. In funcție de cât de puternice emotional sau cât de neobișnuite sunt amintirile noastre, acest lucru le poate da o relevanță mai mare și ne poate face să le accesăm foarte repede. De exemplu, când vedem rapoarte despre omucidere, răpire de copii sau alte infracțiuni teribile se poate să credem că astfel de evenimente se întâmplă mult mai frecvent decât se întâmplă în realitate. E important să ne bazăm pe informații relevante din punct de vedere statistic mai degrabă decât pe judecăți și reacții emoționale.

BIASUL DE NEGATIVITATE

Permiți lucrurilor negative să îți influențeze gândirea în mod disproporționat.

Durerea pierderii este resimțită mai puternic și mai persistent decât bucuria trecătoare dată de lucrurile plăcute. Sunem făcuți să supraviețuim și aversiunea noastră față de durere ne poate distorsiona judecata. În contextul evoluției, are sens pentru noi să fim foarte atenți să evităm amenințările, iar asta poate însemna uneori că nu acordăm suficientă importanță lucrurilor pozitive.

Listele cu argumente pro și contra pot fi de ajutor pentru a evalua mai obiectiv diverse situații și pentru a evita să te bazezi doar pe impresii.

IDEALIZAREA TRECUTULUI ȘI DEMONIZAREA VIITORULUI

Îți amintești trecutul ca fiind mai bun decât era și te aștepti ca viitorul să fie mai rău decât va fi.

Deși trăim perioada cea mai prosperă și lipsită de conflicte armate din istorie, mulți oameni cred că lucrurile stau mai rău decât înainte. Stirile care raportează permanent incidentele violente sau negative contribuie mult la aceste credințe. Putem vedea și cum viziunile în general optimiste despre viitor sunt transformate în unele distopice și apocaliptice după Războaiele Mondiale și după Războiul Rece. Adevărata tragedie legată de acest bias este legată de faptul că așteptările noastre colective legate de dezastru ar putea contribui la fenomenul profeției auto-împlinite.

In loc să ne bazăm pe nostalgie despre cât de bune erau lucrurile în trecut, putem folosi indicatori măsurabili, precum speranța de viață, nivelurile criminalității și violenței, precum și statistici legate de prosperitate.

APELUL LA AUTORITATE

Dacă o autoritate gândește într-un anum fel, trebuie să fie adevărat. Este important de menționat că această eroare nu ar trebui folosită pentru a respinge afirmațiile experților sau consensul științific. Apelurile la autoritate nu sunt argumente valide, dar nici nu este rezonabil să ignorăm afirmațiile experților care au o cunoaștere aprofundată demonstrată, cu excepția cazului în care cineva are un nivel similar de înțelegere și/sau acces la dovezi empirice. Cu toate acestea, este cu totul posibil ca opinia unei persoane sau a unei instituții de autoritate să fie greșită; prin urmare, autoritatea pe care o deține o astfel de persoană sau instituție nu are nicio legătură intrinsecă asupra faptului că afirmațiile lor sunt adevărate sau nu.

Exemplu: Incapabil să-și apere poziția conform căreia evoluția „nu este adevărată” Ion spune că el cunoaște un om de știință care, de asemenea, pune la îndoială evoluția.

NU ESTI UN SCOȚIAN ADEVĂRAT

Faci ceea ce s-ar putea numi un apel la puritate.

Exemplu: Angus declară că scoțienii nu pun zahăr pe cerealele, la care Lucas subliniază că el este scoțian și el pune zahăr pe cereale. Furios, ca un adevărat scoțian, Angus strigă că niciun scoțian adevărat nu-și pune zahăr pe cerealele.

GENETIC

Judeci ceva ca fiind bun sau rău în funcție de unde vine sau de la cine vine. Această eroare evită argumentele prin mutarea atenției asupra originilor a ceva sau a cuiva. Este asemănător cu o eroare ad hominem, prin aceea că folosește percepțiile negative existente pentru a face argumentul cuiva să fie contestat, fără a prezenta de fapt de ce argumentul respectiv nu este valid

Exemplu: Acuzat la știrile de la ora 6 de corupție și luare de mită, senatorul a spus că toți ar trebui să fim foarte atenți la lucrurile pe care le auzim în presă, pentru că știm cu toții cât de nesigură poate fi mass-media.

ALB-SAU-NEGRU

Prezinți două alternative ca singure posibilități, când de fapt există mai multe posibilități.

Cunoscută și sub denumirea de dilemă fa lsă, această tactică insidioasă are aparența de a forma un argument logic, dar la o analiză mai atentă devine evident că există mai multe posibilități decât alegerea uneia dintre cele prezentate. Gândirea binară, alb-negru, nu permite numeroasele variabile, condiții și contexte diferite în care ar exista mai mult decât cele două posibilități prezentate.

Exemplu: În timp ce adună sprijin pentru planul său de a submina în mod fundamental drepturile cetățenilor, Liderul Suprem le-a spus oamenilor că fie sunt de partea lui, fie sunt de partea inamicului.

APELUL LA NATURĂ

Suștii că, pentru că ceva este „natural”, este, prin urmare, valid, justificat, inevitabil, bun sau ideal.

Multe lucruri „naturale” sunt, de asemenea, considerate „bune”, iar acest lucru ne poate influența gândirea; dar naturalitatea în sine nu face ceva bun sau rău.

De exemplu, crima poate fi văzută ca foarte naturală, dar asta nu înseamnă că este bună sau justificabilă.

Exemplu: un presupus vindecător a venit în oraș oferind diverse remedii naturale, cum ar fi o apă plată foarte specială. El a spus că este firesc ca oamenii să fie atenți la medicamentele „artificiale”, precum antibioticele.

ANECDOTIC

Folosești o experiență personală sau un exemplu izolat în loc de un argument solid sau de dovezi convingătoare.

De multe ori este mult mai ușor pentru oameni să creadă mărturia cuiva, spre deosebire de înțelegerea datelor complexe. Măsurătorile științifice cantitative sunt aproape întotdeauna mai precise decât percepțiile și experiențele personale, dar înclinația noastră este să credem ceea ce este tangibil pentru noi și/sau cuvântul cuiva în care avem încredere față de o realitate statistică mai „abstractă”.

Exemplu: Alexandru a spus că bunicul lui a fumat 30 de țigări pe zi și a trăit 97 de ani - așa că nu crede tot ce ai citit despre meta-analize ale unor studii solide din punct de vedere metodologic care arată relații cauzale dovedite între fumat și decese.

FALSA ATRIBUIRE

Această eroare a fost identificată după ce un trăgător trăgea aleatoriu în hambare și apoi picta ținte în jurul locului în care apăreau cele mai multe găuri de glonț, făcându-l să pară ca are o capacitate foarte bună de a ținti.

Exemplu: Producătorii Sugarette Candy Drinks prezintă cercetări care arată că dintre cele cinci țări în care băuturile Sugarette se vând cel mai mult, trei dintre ele se află în primele zece țări cele mai sănătoase de pe Pământ, prin urmare băuturile Sugarette sunt sănătoase.

CALEA DE MIJLOC

Sușii că un compromis, sau un punct de mijloc între două extreme, trebuie să fie adevărul.

De cele mai multe ori, adevărul se află într-adevăr între două puncte extreme, dar acest lucru poate influența gândirea noastră: uneori un lucru este pur și simplu neadevărat și un compromis este, de asemenea, neadevărat. La jumătatea drumului dintre adevăr și minciună, este tot o minciună.

Exemplu: Ioana a spus că vaccinările au cauzat autism la copii, dar prietenul ei, bine documentat din punct de vedere științific, a spus că această afirmație a fost dezmințită și s-a dovedit falsă. Prietena lor, Alice, a oferit un compromis: vaccinurile provoacă anumite cazuri de autism, chiar dacă nu toate cazurile de autism.

APELUL LA EMOȚIE

Încerci să oferi un răspuns emoțional în locul unui argument valid sau convingător.

Apelurile la emoție includ apeluri la frică, invidie, ură, milă, mândrie și multe altele. Este important de reținut că uneori un argument coerent din punct de vedere logic poate inspira emoție sau poate avea un aspect emoțional, dar problema și eroarea apar atunci când emoția este folosită în locul unui argument logic sau pentru a ascunde faptul că nu există niciun motiv rațional convingător pentru poziția cuiva. Toată lumea, în afară de sociopați, este afectată de emoție și, prin urmare, apelurile la emoție sunt o tactică de argumentare foarte comună și eficientă, dar în cele din urmă sunt defectuoase și necinstite.

Exemplu: Matei nu a vrut să mănânce ficat cu varză de Bruxelles, dar tatăl lui i-a spus să se gândească la copiii săraci, înfometați dintr-o țară din lumea a treia, care nu aveau norocul să aibă mâncare.

PANTA ALUNECOASĂ

Spui că dacă permitem A să se întâmple, atunci se va întâmpla și Z în cele din urmă, prin urmare A nu ar trebui să se întâmple.

Problema cu acest raționament este că evită interacțiunea cu problema în cauză și, în schimb, îndreaptă atenția către extreme ipotetice. Deoarece nu este prezentată nicio dovadă care să arate că astfel de extreme ipotetice vor avea loc de fapt, această eroare are forma unui apel la emoție, prin valorificarea fricii.

Exemplu: Costel afirmă că, dacă permitem cuplurilor de același sex să se căsătorească, atunci următorul lucru care se va întâmpla va fi că le vom permite oamenilor să se căsătorească cu părinții lor și chiar cu maimuțele.

AD HOMINEM

Ataci caracterul sau trăsăturile personale ale adversarului tău în încercarea de a-i submina argumentele.

Atacurile ad hominem pot lua forma unui atac direct față de cineva sau, mai subtil, de a pune la îndoială caracterul sau atributele personale ca o modalitate de a discredita argumentul său. Rezultatul unui atac ad hominem poate fi subminarea argumentul cuiva fără a fi nevoie să -l atac efectiv.

Exemplu: După ce Iulia prezintă un argument elocvent și convingător pentru un sistem de impozitare mai echitabil, Vlad întreabă publicul dacă ar trebui să credem ceva din ce spune o femeie care nu este căsătorită și care a fost cândva arestată.

Apelul la repetiție

Repetarea unui argument invalid în speranța că în final va fi acceptat.

Argumentul circular

Este cel în care concluzia unui argument este implicit sau explicit asumată în unul din premise.

Argumentul ignoranței

Se afirmă că premisa este adevărată doar pentru că nu a fost demonstrată falsă sau că premisa este falsă doar pentru că nu a fost demonstrată adevărată.

Proiect derulat de Fundația Centrul Parteneriat pentru Egalitate-CPE în parteneriat cu Asociația AmurTEL cu sprijinul financiar Active Citizens Fund România, program finanțat de Islanda, Liechtenstein și Norvegia prin Granturile SEE 2014-2021.

Conținutul acestui material nu reprezintă în mod necesar poziția oficială a Granturilor SEE și Norvegiene 2014-2021; Pentru mai multe informații accesați www.eagrants.org

Informații despre Active Citizens Fund România sunt disponibile la www.activecitizensfund.ro

Detalii despre proiect pot fi găsite la www.cpe.ro/scop/

Lucrăm împreună pentru o Europă verde, competitivă și incluzivă