

ЦЕДАЈ МАЈСТОР НА СОЦИЈАЛНОТО ВЛИЈАНИЕ

автор: Дениз Османи

Авторот има деветгодишно искуство како професор по македонски јазик во основно училиште „Браќа Рамиз-Хамид“ и е член на Националниот селекционен одбор на РЕФ во Македонија каде се прегледуваат есеите на студентите за стипендија.

Во повеќегодишното работење со ученици и студенти увидов дека во нивните есеи имаат најголеми слабости во пишувањето на заклучоците. Слабостите се различни, од користењето на сврзувачките средства за заклучните реченици до логички грешки во начинот на размислување. Уште повеќе што не знаат како да ги напишат нивните есеи да бидат важни за околината, а многу од нив ми ги имаат усно објаснето идеите кои можат да дадат значителен развој за општеството или да извршат некаков зачеток во решавање на проблемите. За жал во Македонија нема многу стручна литература за тоа како да се пишуваат есеите, само она што е дадено од искусственото знаење на професорите во формалното образование. Поради тие причини го пишувам ова мало упатство како да станете подобри есеисти во пишување на заклучоците, а со следни чекори понатаму ќе бидете и подобри цедат мајстори на социјалното влијание.



ТЕХНИКИ

ЛОГИКА

ЗНАЕЊЕ



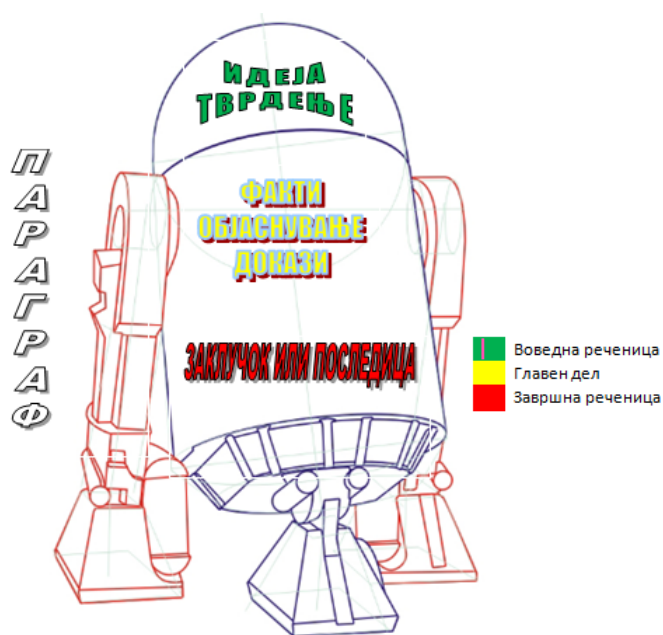
Потребно знаење за заклучните реченици

Заклучната независносложена реченица искажува дејства кои се надоврзуваат едно на друго и дејството од втората дел реченица претставува заклучок на претходното дејство. Сврзниците кои се користат се: значи, веројатно, сигурно, според тоа, следствено, ете зошто, затоа, и затоа и сл. Да не се заборава дека секогаш се пишуваат со запирка. Дадени се следниве примери:

Не можеа да зборуваат, сигурно мајка им седеше позади нив. Во киното е многу темно, веројатно штедат струја. Филмот уште не го пуштаат, повеќето се надвор, значи имаме време да излеземе.

Во секој параграф од главниот дел на есејот заклучокот треба да биде за идејата (воведната реченица) која се објаснува во главниот дел во параграфот. Во заклучокот не се воведуваат нови идеи, туку се сумираат идејата и објаснувањата.

Истиот начин се употребува за пишување на завршниот дел на есејот со што се затвора есејот и се пишува заклучокот за тезата која е претставена во воведниот дел на есејот. Целта е да се повтори тезата со нејзина преформулација (истата мисла да се даде со различни зборови), да се сумираат аргументите (главните точки од телото на вашиот есеј) и да се остави на читателите конечен впечаток. Тоа е шанса да импресионирате и да им помогнете на читателите да видат зошто вашиот есеј треба да им е важен.



Верба во силата на логиката

Еден параграф кој претставува аргумент се состои од тврдење (претпоставка), објаснување во кои се пренесуваат факти и крајната реченица која е заклучокот или последицата. Врската помеѓу сите елементи се воспоставува преку нивната релевантност (битни), конзистентност (да се поврзани и постојани, цврсти), точност (фактите се вистинити) и дедуктивно валиден или индуктивно силен заклучок.

Заклучокот, а со тоа и аргументот е дедуктивно валиден кога е невозможно сите две-три премиси (факти) да се точни, а заклучокот неточен. Следниот аргумент е дедуктивно валиден:

Има само две лица во просторијата.

Игор е леворак.

Саше е леворак.

Затоа сите лица во просторијата се леваци.

Аргументот кој не е валиден се нарекува „невалиден“ како што е прикажан во следниот пример:

Игор е леворак.

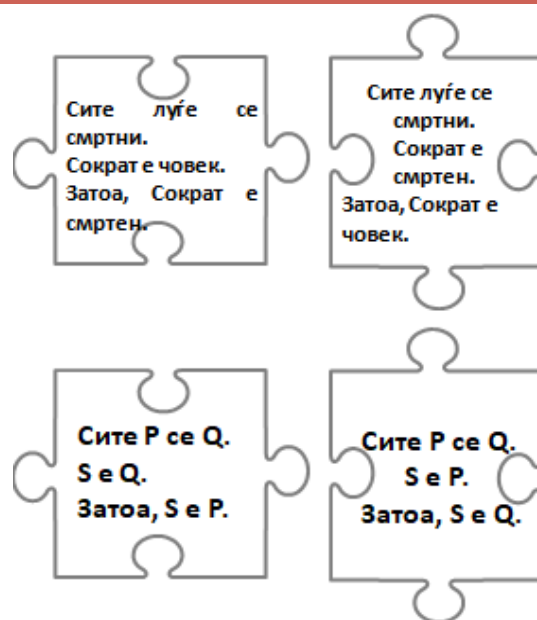
Саше е леворак.

Сите се леваци.

Вториот аргумент е невалиден бидејќи не се сите луѓе или суштества леваци, туку само Игор и Саше. Оваа можност е условот за невалидност.

Мала логичка вежба

1. Кој е логички валиден заклучок, а кој невалиден од првите две парчиња сложувалки со напишани реченици?
2. Првите две сложувалки со речениците со која сложувалка се согласува според скратениците?



Индуктивно силен аргумент е дедуктивно невалиден кога се сомневаме во заклучокот, но не можеме да кажеме дека е погрешен, ниту целосно точен. Следат искази од истражување на Рид за пациенти со жолта треска кои биле каснати од комарец:

Точен факт: Поединци погодени од жолта треска имаат неодамнешни каснувања од комарец.

Точен факт: Поединци кои не се погодени со жолта треска, имаат тенденција да работат во области кои не се населени од комарци.

Точен факт: Повеќето лица волонтери каснати од комарци кои каснале пациенти со последица на жолта треска наскоро се здобиле со жолта треска.

Заклучок: Комарците пренесуваат жолта треска.

Набљудувањата на Рид го направиле неговиот заклучок можен, но не и сигурен. Механизмот на пренесување можеби се покажа како воздушна бактерија која преживува само под услови што исто така поттикнуваат голема густина на комарците. Можеше да биде случајно што волонтерите се здобија со жолта треска веднаш по каснувањето од комарците. Значи, можеме да кажеме на овој аргумент дека тој е индуктивно силен, но дедуктивно невалиден. Меѓутоа, ако е неточен заклучокот, не е дедуктивно валиден ни индуктивно силен.

Претставена е табела на вистинитост за логичка конјункција и логичка импликација кои јасно покажуваат како да се даде заклучок во однос на точноста на исказите (фактите). За логичката конјункција ($p \wedge q$) заклучокот се прифаќа за вистинит (Т) само ако двата исказа се точни, а останатите ако се погрешни макар еден исказ се смета за неистинит, тогаш и заклучокот ќе биде неточен. Тоа се забележа и во примерите за дедуктивен валиден заклучок.

Р	q	$p \wedge q$	$p \rightarrow q$
Т	Т	Т	Т
Т	⊥	⊥	⊥
⊥	Т	⊥	Т
⊥	⊥	⊥	Т

Табела на вистинитост за конјункција и импликација

Меѓутоа во логичката импликација ($p \rightarrow q$, ако p тогаш q) само ако првиот исказ е вистинит, а вториот исказ е неистинит тогаш и самиот заклучок е неистинит. Ова е пример на вистинит исказ со реалниот услов кој се исполнил: „Ако Исмаил ја добил работата, тогаш тој аплицирал за неа“. Тука може да се користи и нереалниот услов „Ако Исмаил ќе ја добиеше работата, тогаш ќе аплицираше за неа“ бидејќи двата искази се неточни, не се случиле, а пак заклучокот е вистинит. Но не смее да се користи можниот услов „Ако Исмаил ја добил работата, можеби аплицирал за неа“, зашто заклучокот се доведува под прашање дали условот ќе се исполни или исполнил, така што заклучокот може да е неистинит.

Техники на социјално влијание

Добра техника на убедување е ако вашите аргументи се засноваат врз принципот на авторитет. Луѓето или читателите во случајов се потпираат на оние со супериорно знаење или мудрост за раководење. Така што кога пишувате за одредена тема, потребно е да дознаете што повеќе информации, прво да ги научите и разберете самите, па потоа да пишувате. Треба и да се повикате на други авторитети, но да внимавате тие да се автентични, релевантни, прецизни и да не се пристрасни за темата.

Следна техника е да се допре до стравот од загуба. Како пример може да се даде идејата во параграфот како „Децата не може да чекаат!“. Така е избрана реченица во одречна форма со временска ограниченост за да се пренесе чувство дека треба да

се направи правилната работа побрзо и да се допре до стравот од загуба. Заклучокот ќе биде со импликацијата ако не се дејствува, тогаш ќе се изгуби ... Но притоа да се дадат добри објаснувања со докази за да не може читателот да мисли дека тоа е од мува – слон аргумент зашто без докази тврдиме дека одредена мала постапка ќе доведе до катастрофални последици.

Од претходната техника може да произлезе друга техника за решавање проблем – социјален принцип на докажување со која посакуваме други луѓе, прво читателите да го следат решението или посакуваното однесување. На читателите треба да им се објасни одреденото однесување, да се прави нешто колку е добро за средината, да им се воочи која е придобивката за сите. Да се напише и спротивното, да не се прави нешто кое е штетно за околината, а со тоа и губење на нивната придобивка со што им се создава непријатност. Исто така во објаснувањето да се дадат позитивните резултатите од однесувањето и дека тоа го прават повеќе луѓе. На овој начин ќе се покаже социјалниот принцип на докажување – „го прави тоа како другите“ и ќе се мотивираат читателите и други да го следат решението или однесување. Уште поголемо влијание ќе има ако се дадат препораки, мислења од луѓе кои го применуваат однесувањето и кои се слични на читателите, на оние кои ние сакаме да го следат пожелното однесување.

Во завршниот дел на есејот – заклучниот дел, да не се даваат статистики или пораки со негативни резултати од однесувањето на луѓето. Зашто луѓето имаат тенденција да ги следат најпопуларните норми на однесување, иако се негативни, според принципот на социјално докажување. Подобро ќе биде да се фокусира на кој тип однесување би требало или не би требало да се практикува и да се изнајдат информации од аргументите каде поголемиот дел од граѓаните го прават пожелното однесување и да се пофалат, охрабрат за тоа и да се покаже дека не се одобрува непожелното однесување.

Во следниот број треба да се разгледа дали да има надополнување со упатството за пишување на заклучоците. Тоа ќе зависи од вас, читателите, ако го побарате тоа преку коментари каде што ќе биде објавена статијата од Рома Индекс во социјалните мрежи и напишете како ви помага статијата, што уште да се допише на оваа тема и да поставите прашања кои тимот на Рома Индекс ќе ги проследи до мене. Јас се потрудив да ви го напишам сето ова и истото ќе го направам за наредната статија ако Рома Индекс увиде дека има потреба преку вашите коментари. Надополнувањето би го продолжил за логичкото размислување и уште техники за убедување како дел од заклучоците.