

Desain Proyek Efektif: Analisis Pertimbangan Informal Berbagai Keyakinan yang Keliru

Berbagai Kesalahan dalam Pertimbangan

Kualitas bukti yang buruk dan tidak beralasan sering menjamin kearah berbagai kesimpulan yang salah. Berbagai kesalahan dalam pertimbangan seringkali dijelaskan sebagai pertimbangan informal dari berbagai keyakinan yang keliru. Pengetahuan dari kekeliruan keyakinan ini dapat membantu para siswa membentuk berbagai argument yang lebih kuat dan menjadi pemikir yang lebih baik.

Generalisasi yang Tergesa-gesa

Saat orang-orang membentuk berbagai opini berdasar atas bukti yang terlalu kecil atau contoh yang terlalu sedikit, mereka membuat Generalisasi yang tergesa-gesa. Sebuah contoh dari keyakinan yang keliru ini berupa seseorang yang menyaksikan sebuah cerita pada berita di TV tentang seorang perempuan yang menjiplak pada dinas kesejahteraan sosial dan berasumsi bahwa sebagian besar orang di dinas kesejahteraan sosial adalah penjiplak. Stereotip seringkali menjadi hasil dari Generalisasi yang tergesa-gesa. Sebuah tipe Generalisasi yang tergesa-gesa adalah pemberian perhatian pada keyakinan yang keliru atas kasus-kasus yang terkenal dipercaya untuk mewakili sebagian besar kasus.

Kebetulan

Tipe kekeliruan ini terjadi saat para individu mendasarkan opini pada pengecualian sebuah aturan. Sebagai contoh, meskipun orang-orang secara umum setuju bahwa membunuh orang lain adalah salah, sebagian besar setuju bahwa terdapat waktu, seperti mislanya pertahanan atas diri anda sendiri atau orang lain, ketika hal itu mungkin dapat diterima. Pertimbangan dengan kebetulan akan mengatakan karena membunuh dalam mempertahankan diri tidak salah, maka membunuh di situasi jenis lain tidak salah.

Penyebab Kesalahan

Keyakinan yang keliru dalam pertimbangan terjadi saat para siswa berpikir bahwa karena dua kejadian terjadi tepat setelah yang satunya terjadi, yang satu menyebabkan yang lainnya. Kedua kejadian dapat disebabkan oleh kejadian ketiga yang sama atau mereka hanya berupa sebuah kebetulan yang terjadi di waktu yang bersamaan. Banyak peramal datang dari berbagai pertimbangan ini. "Ketika saya mengenakan baju keberuntungan saya, saya selalu mengerjakan test dengan sangat baik."

Analogi yang Salah

Membandingkan dua konsep atau ide yang serupa melalui berbagai analogi dapat menjadi sebuah alat yang kuat untuk memahami berbagai konsep yang tidak biasa. Pertimbangan yang salah masuk kedalam permainan, bagaimanapun, saat berbagai perbandingan yang tidak beralasan dibuat. Sebagai contoh, ada banyak kesamaan antara pembuatan pernyataan tentang sesuatu yang kemungkinan salah sehubungan terdapat juga berbagai perbedaan yang signifikan diantara tiga revolusi.

Meracuni Mata Air

Strategi ini digunakan oleh orang-orang yang sangat loyal pada sudut pandang tertentu dimana mereka mengurangi berbagai bukti yang bertentangan dengan

pandangan mereka. Seorang siswa SMA, sebagai contoh, meneriakan bahwa lakon Shakespeare adalah bodoh dan menolak untuk mengakui bahwa jutaan orang menikmati selama berabad-abad.

Meminta Pertanyaan

Kekeliruan keyakinan ini, yang juga disebut pertimbangan berputar, digunakan saat orang-orang menggunakan sebuah klaim itu sendiri sebagai bukti untuk keabsahan klaim. Sebagai contoh, seorang siswa akan meminta pertanyaan jika dalam menanggapi pertanyaan, "Siapakah presiden Amerika yang paling efektif," ia menulis, "Lincoln adalah presiden Amerika paling efektif karena ia yang terbaik yang pernah kita miliki." Siswa lain diminta memberi alasan untuk pilihan bukunya akan berkata, "Ini adalah buku terbaik karena saya menyukainya."

Menghindari Isu

Tipe Pertimbangan ini sering digunakan oleh tokoh masyarakat yang tidak mau mendiskusikan topic tertentu untuk beberapa alasan. Alasannya mungkin valid, untuk kasus-kasus tentang kerahasiaan atau keamanan, atau topic yang mungkin memalukan atau negative. Sebagai contoh, seorang walikota mungkin menanggapi pertanyaan tentang korupsi dalam administrasinya dengan menjelaskan bagaimana pengindahan taman-taman kota berkembang.

Berbagai Kesalahan Dalam Pertimbangan Menarik kepada Kewenangan

Bukti yang meyakinkan memiliki kemampuan untuk dapat dipercaya, dan bukti macam ini dapat berasal dari pihak berwenang yang dihargai. Meskipun beberapa pihak mungkin tidak setuju dengan berbagai opini dari Asosiasi Kesehatan Amerika atau Asosiasi Pendidikan Nasional, pandangan mereka memiliki kewenangan yang berasal dari sumber yang sarat akan pengetahuan. Beberapa kewenangan, di sisi lain, bisa jadi tidak sesuai untuk argument tertentu atau hanya dinilai oleh kelompok-kelompok tertentu. Menarik kepada pihak yang berwenang dengan urusan keagamaan, sebagai contoh, hanya merupakan argumen yang kuat untuk mereka yang merupakan bagian dari agama. Ketertarikan lain seperti itu, seperti misalnya coba-dan-benar, "Karena saya berkata demikian" permintaan yang sering oleh orang tua mungkin efektif dan efisien pada waktu, tetapi mereka tidak butuh contoh-contoh pertimbangan yang baik.

Pembuktian dari Ketidaktahuan

Strategi ini mengklaim bahwa berhubung klaim tidak dapat dibuktikan salah, maka ia pasti benar. "anda tidak dapat membuktikan tidak ada piring terbang, jadi itu artinya mereka harus ada."

Bandwagon

Sering digunakan dalam periklanan, keyakinan yang keliru ini menarik kepada hasrat manusia untuk diterima dan seperti yang lainnya. Orang-orang diminta untuk percaya atau melakukan sesuatu karena "setiap orang melakukannya." Sebuah iklan pakaian menyatakan secara tidak langsung bahwa anda harus membeli jeans ini karena semua "anak-anak keren" mengenakannya. Jawaban yang umum untuk argument ini adalah terkenal, "Jika setiap orang lompat ke jurang, akankah anda melakukannya juga?"

Dilema Kesalahan

Juga disebut pemikiran-hitam-putih, tipe pertimbangan ini mengurangi berbagai isu kompleks dengan berbagai pilihan apakah sesuatu hal merupakan isu atau tidak. Contoh umum dari kekeliruan keyakinan ini adalah "Amerika. Cinta dia atau tinggalkan dia." Seorang siswa yang menggunakan pertimbangan jenis ini mungkin berkata "apakah anda menyukai saya dan memberi saya nilai A atau anda tidak menyukai saya dan memberi saya nilai C" atau "apakah anda berkeyakinan dnegan berdoa di sekolah atau anda seorang atheist."

Si Penarik Kepercayaan (*Straw Man*)

Gambarkan scenario ini. Lola Buron berlari ke dewan kota dan membuat pernyataan berikut ini tentang candidate yang berlari menyerangnya: "lawan saya, Dirk Headstone, meminta kenaikan pajak untuk membangun lapangan golf untuk perumahan elit." Orang yang menggunakan strategi ini menggambarkan sudut pandang lawan secara tidak akurat atau tidak lengkap sehingga dapat dengan mudah dipotong. Nama dari kekeliruan keyakinan ini berasal dari ide dimana seorang penarik keyakinan dapat dihancurkan dan dirusak dengan mudah dibandingkan lawan yang nyata.

Kekeliruan keyakinan dalam pertimbangan berlimpah baik dalam komunikasi masyarakat begitu juga dalam percakapan pribadi. Kesadaran akan berbagai perangkat dalam logika adalah penting jika para siswa ingin berkembang menjadi pemikir yang baik.