

ОГЛАВЛЕНИЕ

AD HOMINEM: ЛИЧНОСТНЫЙ ВЫПАД	20
AD HOMINEM CIRCUMSTANTIAE	25
AD HOMINEM: ВИНА ПО АССОЦИАЦИИ	29
AD HOMINEM: TU QUOQUE	33
ПОДТВЕРЖДЕНИЕ СЛЕДСТВИЯ	38
НЕОДНОЗНАЧНОСТЬ	43
АНОНИМНЫЙ АВТОРИТЕТ	49
АПЕЛЛЯЦИЯ К НЕНАВИСТИ	52
АПЕЛЛЯЦИЯ К АВТОРИТЕТУ	56
АПЕЛЛЯЦИЯ К ЗНАМЕНОСТИ	59
АПЕЛЛЯЦИЯ К МНЕНИЮ БОЛЬШИНСТВА	62
АРГУМЕНТ К ОТЧАЯНИЮ	66
АПЕЛЛЯЦИЯ К ЭМОЦИЯМ	70
АПЕЛЛЯЦИЯ К ВЕРЕ	73
АПЕЛЛЯЦИЯ К СТРАХУ	77
АПЕЛЛЯЦИЯ К НЕБЕСАМ	82
АПЕЛЛЯЦИЯ К ЛУНЕ	86
АПЕЛЛЯЦИЯ К ПРИРОДЕ	89
АПЕЛЛЯЦИЯ К НОРМАЛЬНОСТИ	94
АПЕЛЛЯЦИЯ К ЖАЛОСТИ	97
АПЕЛЛЯЦИЯ К ВЕРОЯТНОСТИ	100
АПЕЛЛЯЦИЯ К НАСМЕШКЕ	104
АПЕЛЛЯЦИЯ К ТРАДИЦИЯМ	107

АРГУМЕНТ К НЕВЕДЕНИЮ	111
ОШИБКА БАЗОВОЙ ОЦЕНКИ	116
ПРЕДВОСХИЩЕНИЕ ОСНОВАНИЯ	120
НЕРЕПРЕЗЕНТАТИВНАЯ ВЫБОРКА	124
СЛЕПОЕ СЛЕДОВАНИЕ АВТОРИТЕТУ	128
НЕПОЛНОЕ ДОКАЗАТЕЛЬСТВО	132
ОКОЛЬНОЕ РАССУЖДЕНИЕ	136
МНОЖЕСТВЕННЫЙ ВОПРОС	141
ЭКВИВОКАЦИЯ	144
МНИМАЯ ТОЧНОСТЬ	148
ОШИБОЧНАЯ ЭКСТРАПОЛЯЦИЯ	152
ОШИБКА РАЗДЕЛЕНИЯ	156
ЛОЖНАЯ АНАЛОГИЯ	158
ЛОЖНАЯ ДИЛЕММА	161
ПОСПЕШНОЕ ОБОБЩЕНИЕ	165
ПРОСТО ПОТОМУ ЧТО	169
ИГРОВОЕ ЗАБЛУЖДЕНИЕ	172
ЛОЖЬ ПРИ ПОМОЩИ СТАТИСТИКИ	176
МАГИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ	179
МОРАЛИСТИЧЕСКАЯ ОШИБКА	183
ПОДТАСОВКА ПРАВИЛ	187
ОШИБКА МНОЖЕСТВЕННЫХ СРАВНЕНИЙ	193
НАТУРАЛИСТИЧЕСКАЯ ОШИБКА	197
ОШИБКА НИРВАНЫ	201
NON SEQUITUR	204
ДОКАЗАТЕЛЬСТВО НЕСУЩЕСТВОВАНИЯ	209
ОТВЛЕКАЮЩИЙ МАНЕВР	213
REDUCTIO AD ABSURDUM	217
REDUCTIO AD HITLERUM	221
САМОПОДТВЕРЖДАЮЩИЙ АРГУМЕНТ	225

АРГУМЕНТ, ПРИТЯНУТЫЙ ЗА УШИ	228
СКОЛЬЗКИЙ УКЛОН	230
ОСОБЫЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА	234
ОШИБКА ДУХОВНОСТИ	238
СОЛОМЕННОЕ ЧУЧЕЛО	242
ЛОВУШКА НЕВОЗВРАТНЫХ ЗАТРАТ	246
НЕФАЛЬСИФИЦИРУЕМОСТЬ	249
ОШИБКА ИНТЕРПРЕТАЦИИ	252

Я ВСЕГДА СРАВНИВАЛ СПОР С ИГРОЙ В ШАХМАТЫ:

существуют правила, а помимо них — бесчисленное количество возможных ходов, некоторые из которых стратегически лучше, а некоторые хуже. Таким образом, слабые игроки попадают на дешевые приемы и допускают ошибки, которых можно было избежать, а следовательно, легко проигрывают, — это те, кто не понимает правил и тактики. Если я чему-то научился за десять лет формальных дебатов, так это тому, что в аргументах действует то же самое: без хорошего понимания правил и тактики вы, скорее всего, не справитесь и проиграете. Некоторые вещи явно верны, а другие — заведомо ложны. Большинство людей способны сразу их распознать. Как это часто бывает, все остальное в мире не так очевидно, особенно когда речь идет о сложных вопросах, над которыми бьются политики, бизнес-лидеры и ученые: насколько приемлема внутренняя слежка со стороны нашего правительства? Как должно продолжаться экономическое развитие, если оно происходит за счет окружающей среды? Какие обязанности у детей перед родителями? Чего мы должны желать от жизни: как все вместе, так и каждый по отдельности?

Таким образом, умение играть в шахматы и умение аргументировать свою точку зрения различаются в одном очень важном отношении: не всем необходимо учиться игре в шахматы, но все без исключения сталкиваются с аргументами. Изучение правил и тактики дебатов (тема этой книги) — не что иное, как жизненно важный навык, такой же, как знание правил грамматики или умение готовить. Конечно, вы все равно сможете выжить, не освоив ничего из вышеперечисленного, но, скорее всего, вы многое потеряете в жизни.

Как именно овладение правилами аргументации способно улучшить вашу жизнь? Прежде всего, вам станет легче находить ответы на вопросы политического, экономического, академического и личного характера. По сути, эти вопросы требуют от вас взвесить, — часто спекулятивно, — множество разноплановых, зачастую противоположных проблем и ценностных предложений. Иными словами, в них явно есть место для аргументов, поэтому неудивительно, что самые убедительные ответы дают те, кто лучше других ориентируется в аргументах.

Возможно, вам прежде всего хочется защитить себя от чьей-либо логической ловкости рук. Тот факт, что в этой книге можно найти длинный список реальных примеров злоупотребления аргументами, демонстрирует, насколько велика вероятность того, что один из подобных доводов одурманит вас — или уже одурманил. Все, от наших родственников до коллег и избранных нами должностных лиц, глубоко заинтересованы в том, чтобы убедить

нас в ложных теориях или внушить нам идеи, противоречащие нашим собственным интересам, потому что им это выгодно. Как привлечь этих людей к ответственности, если вы не понимаете, что вас обманывают? Все решает осведомленность — и именно ей учит эта книга. Как и в случае с другими жизненными навыками, умение распознавать злоупотребления логикой в конечном итоге становится второй натурой — вы сразу замечаете, когда в аргументе есть что-то подозрительное. И, как и в случае с другими навыками, всегда следует начинать с учебного пособия, прежде чем вы сможете в конечном итоге стать профессионалом.

Овладение аргументацией поможет вам в других жизненных сферах, и тому есть две причины. Во-первых, когда вы столкнетесь с нарушением логики, вас нельзя будет сбить с толку! Вместо этого вы сможете указать на ошибку. Как мы знаем, сокрушительное опровержение часто является концом спора. Иногда можно добавить своему опровержению блеск авторитета, приведя точное название логической ошибки, но в большинстве повседневных разговоров, возможно, требуется более тонкий подход. В этой книге уделяется особое внимание тому, как правильно сформулировать ответ.

Во-вторых, что наиболее важно, вы заметите, что лучше формулируете собственные аргументы (и реже оказываетесь под прицелом язвительного опровержения). Распознавание уязвимости чужих аргументов помогает распознавать потенциальные уязвимости ваших

собственных. Это невероятно полезно, поскольку в повседневной жизни от вас постоянно требуется, чтобы вы кого-то в чем-то убеждали: интервьюера, учителя, родственника, друга и т. д.

Наконец, вам будет легче самостоятельно находить ответы на вопросы, имеющие личную и общественную значимость, вместо того чтобы поддаваться чужому мнению. Лучшие мыслители — это лучшие спорщики и защитники своей точки зрения, и вы всегда можете стать одним из них. В этом отношении аргументация действительно похожа на шахматы: наблюдать за лучшими — прекрасно, хотя бы потому, что их великолепие очевидно.

Привел ли я достаточно веский аргумент в пользу чтения этой книги? Есть лишь один способ узнать это: овладеть правилами и тактикой аргументации. Поэтому я со всем настоянием рекомендую приступить к изучению.

Генри Чжан

Введение

ПОВСЮДУ НАС ОКРУЖАЮТ АРГУМЕНТЫ: включите телевизор, пощелкайте каналы, и вы, без сомнения, встретите какого-нибудь демагога, рассказывающего, почему вы должны голосовать за него, а не за какую-то другую болванку. Посмотрите рекламу, и реклама пообещает вам, что, если вы воспользуетесь тем или иным дезодорантом, женщины упадут к вашим ногам. Выключите телевизор, поужинайте с семьей: несомненно, ваш дядя начнет объяснять, почему вы должны чинить прокладку двигателя или за кого голосовать на следующих выборах.

Аргументы действительно повсюду. Проблема в том, что многие аргументы крайне плохи. В хорошем аргументе вывод следует из посылок. В неудачном что-то обязательно не так: посылки не относятся к заключению, или вывод намного сильнее, чем предполагают доводы, или, что еще хуже, вывод сделан в нарушение основных правил логики. Но вот в чем дело: опыт показывает, что плохие аргументы эффективны. Несмотря на то, что их

выводы не следуют из посылок, люди им верят. Следовательно, люди будут придерживаться ложных и пагубных убеждений, потому что их обманули ошибочными аргументами. Эта книга поможет вам остерегаться подобных аргументов. Она научит вас распознавать их и предложит ряд опровержений, которые вы сможете использовать, столкнувшись с ними.

Когда аргумент недействителен, это происходит потому, что его сторонник допустил ошибку. Есть два основных вида ошибок: формальные и неформальные. При формальных ошибках аргумент ложен просто в силу своей формы. Этот вид заблуждений представляет собой ошибочную структуру: из посылок делается вывод; однако его нельзя сделать из-за структуры аргументации. Такие аргументы всегда следует отвергать, потому что они нарушают основные правила логики. Так, если кто-то говорит: «Все голуби — птицы. Твити — птица, поэтому Твити — голубь», — аргумент формально ошибочен: Твити может быть канарейкой, орлом или бакланом.

Неформальная ошибка — еще более хитрый случай. Это ошибка, при которой вывод не следует из посылок не из-за логической структуры аргумента, а из-за содержания посылок и заключения. Следовательно, мы не можем отвергнуть такой вывод лишь из-за формы аргумента; скорее, мы должны проанализировать его и увидеть, каковы на самом деле посылки и выводы. Неформальные ошибки сложнее диагностировать и опровергнуть, по-

скольку необходимо смотреть не только на содержание посылок и заключения, но и на то, как аргумент используется.

Так, если некто утверждает: «На Луне есть люди, потому что на Луне есть люди», его аргумент логически верен: вывод действительно следует из посылок попросту в силу того, что посылки идентичны выводу. Аргумент явно окольный и, следовательно, бесполезный. Но это не значит, что его следует отвергнуть. Если вы не верите, что на Луне есть люди, этот аргумент вас не убедит; если вы, однако, согласны с посылками, вы должны согласиться и с аргументом, каким бы тривиальным он ни был. Таким образом, не существует единого жесткого правила, согласно которому следует отвергать подобные аргументы, как в случае с формальными ошибками — скорее, следует проверять их действительность в индивидуальном порядке.

подавляющее большинство ошибок в этой книге носят неформальный характер. Некоторые из них представляют собой просто риторические приемы, которые апеллируют к чувствам, а не к разуму. Так, когда демагог разжигает гнев толпы или играет на ее страхе перед меньшинством, своей аргументацией он пытается обойти разум и вызвать эмоциональную реакцию. Такие ошибки, как правило, довольно легко обнаружить. Однако другие неформальные ошибки являются ошибками куда более коварными: в них содержится игра слов, обобщения делаются на слишком ограниченных приме-

рах, ложно перекладывается бремя доказывания. Распознать и опровергнуть эти аргументы намного сложнее.

Хотя установить четкие правила по этим вопросам сложно, — фактически невозможно, — эта книга расскажет вам, на какие заблуждения следует обратить внимание, и даст полезные советы по опровержению аргументов оппонента. Лучший способ полностью преодолеть логические ошибки — это, конечно же, долгая и упорная практика. Вам нужно сохранять бдительность и постоянно думать над аргументами, с которыми вы сталкиваетесь, а затем пытаться выяснить, что с ними не так. Подобными упражнениями определенно стоит заниматься. Ведь вокруг слишком много плохих аргументов, и их влияние отнюдь не малозначительно. Они заставляют нас верить в пагубные и ложные идеи и навязывают страшные решения как на индивидуальном, так и на коллективном уровне. Чтобы исправить все это, потребуются время и усилия, но книга, которую вы держите в руках, несомненно, идеально подойдет для того, чтобы начать.

Ключевые понятия

Список основных понятий, с которыми вы встретитесь в этой книге.

АРГУМЕНТ Набор утверждений (посылок), которыми доказывается истинность вывода.

АУДИТОРИЯ Люди, слушающие аргумент; те лица, на которых он воздействует.

ВЫБОРКА Совокупность населения, изучаемого с целью проведения экстраполяций, применимых к населению в целом.

ДЕДУКТИВНЫЙ АРГУМЕНТ Аргумент, вывод которого логически вытекает из его предпосылок.

ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТЬ Аргумент действителен тогда и только тогда, когда его посылки не могут быть истинными, если его вывод ложен.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ Утверждение, которое следует из предыдущих утверждений (аргументов).

ИНДУКТИВНЫЙ АРГУМЕНТ Аргумент, посылки которого служат убедительным доказательством его вывода (например, вывод общего закона из его конкретных примеров).

ЛОГИКА Принципы и правила, на основании которых строятся обоснованные рассуждения.

ЛОГИЧЕСКАЯ ОШИБКА Использование неверных рассуждений в аргументе.

МОДАЛЬНОЕ ВЫСКАЗЫВАНИЕ Тип высказывания, касающийся необходимости, возможности или невозможности.

НЕДЕЙСТВИТЕЛЬНЫЙ АРГУМЕНТ Аргумент недействителен только тогда, когда он не является обоснованным.

ОБОСНОВАННОСТЬ Аргумент обоснован только тогда, когда он верен и его посылки верны.

ОППОНЕНТ Человек, стремящийся опровергнуть аргумент.

ПРЕСУППОЗИЦИЯ Утверждение, которое представлено как должное в самой структуре аргумента или является таковым в сознании пропонента.

ПРОПОНЕНТ Человек, выдвигающий аргумент.

УБЕЖДЕНИЕ тезис, который пропонент явно или неявно считает истинным.

УСЛОВНОЕ ВЫСКАЗЫВАНИЕ Высказывание типа «если А, то В», где А не может быть истинным, а В — ложным.

P1,2, ЕТС. Этот символ означает

«Положение 1, 2 и т.д.»

∴. Этот символ означает

«Следовательно»

