

# Майкл Уити

---

КАК ОБОСНОВЫВАТЬ СВОЮ ПОЗИЦИЮ

---

#ЛОГИКА #МЫШЛЕНИЕ #РАЦИОНАЛЬНОСТЬ #СМЫСЛ

---

КАК УВЕРЕННО ВЕСТИ ПЕРЕГОВОРЫ

---

## УБЕЖДАЙ И ПОБЕЖДАЙ!

ГАЙД ПО БЕЗУКОРИЗНЕННОЙ  
РИТОРИКЕ И ЖЕЛЕЗНОЙ ЛОГИКЕ

#MASTERING LOGICAL  
FALLACIES | КАК НЕ ДОПУСКАТЬ  
ОШИБОК В СПОРЕ

---

ЧТО МЕШАЕТ МЫСЛИТЬ ПРАВИЛЬНО

---

#ОШИБКИ #АРГУМЕНТАЦИЯ #ДОКАЗАТЕЛЬСТВО

---

КАК ВЫСТРАИВАТЬ АРГУМЕНТАЦИЮ

---

#РЕЧЬ #ДЕБАТЫ #ТАКТИКА #МЕТОД #НАВЫК

---

TREND BOOK

**Майкл Уити**  
**Убеждай и побеждай!**  
**Гайд по безукоризненной**  
**риторике и железной логике**  
**Серия «Trend book»**

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=66382022](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=66382022)*

*Убеждай и побеждай! Гайд по безукоризненной риторике и железной логике / Майкл Уити: АСТ; Москва; 2021  
ISBN 978-5-17-121624-5*

### **Аннотация**

«Спор – это искусство, сравнимое с игрой в шахматы, – утверждает президент Йельского клуба дебатов Генри Чжан. – Следовательно, легко проигрывают те игроки, которые не понимают ни правил, ни тактики».

Искусство спора – это жизненно важный навык. Овладев им, вы не только научитесь видеть изъяны в аргументации – как собственной, так и аргументации оппонента, – но и сможете противостоять манипуляциям со стороны тех, кто заинтересован убедить вас в заведомо ложных теориях или внушить идеи, противоречащие вашим собственным интересам.

«Убеждай и побеждай» – это системное руководство для тех, кто хочет освоить искусство успешной аргументации. Последовательный разбор логических ошибок на примерах из жизни и популярной культуры укажет на способы их преодоления, научит применять эффективные контраргументы и отстаивать собственные интересы в жарких переговорах.

*В формате PDF A4 сохранен издательский макет.*

# Содержание

Введение	9
Ad hominem: личностный выпад	16
Ad hominem circumstantiae: указание на обстоятельства	21
Ad hominem: вина по ассоциации	25
Ad hominem: tu quoque	29
Подтверждение следствия	34
Неоднозначность	40
Анонимный авторитет	47
Апелляция к ненависти	50
Апелляция к авторитету	54
Апелляция к знаменитости	57
Апелляция к мнению большинства	60
Аргумент к отчаянию	65
Конец ознакомительного фрагмента.	68

# **Майкл Уити**

## **Убеждай и побеждай!**

### **Гайд по безукоризненной риторике и железной логике**

**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 экономи-

ческое 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 зло-

употребления 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 настоящим 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 исполь-

зовать, 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, поскольку 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 примерах, 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. Луч-

ший 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 заняться. 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 проponenta.

**ПРОПОНЕНТ** Человек, выдвигающий аргумент.

**УБЕЖДЕНИЕ** тезис, который проponent явно или неявно

считает истинным.

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

Р1,2, ЕТС. Этот символ означает «Положение 1, 2 и т. д.»

→ Этот символ означает «Следовательно»



# Ad hominem: личностный выпад

Неформальная ошибка	Лицо А делает утверждение Р; лицо В утверждает, что у А дурной характер; следовательно, Р ложно.
<i>Критика аргумента говорящего путем оскорбления говорящего.</i>	

## ПРИМЕР

*«Вы говорите, что Земля вращается вокруг Солнца, но вы пьяница и бабник!»*

## ПРИМЕР ИЗ ИСТОРИИ

Цицерон, римский оратор, был скромного происхождения, но смог стать выдающимся политиком, юристом и публичной персоной своего времени. Однако, несмотря на его гениальность, правящая элита порой свысока смотрела на Цицерона именно по причине его происхождения. Особенно вопиющий пример подобного пренебрежения можно найти в диалоге Цицерона с Метеллом Непотом в суде, в ходе которого последний неоднократно спрашивал: «Цицерон, кто твой отец?» Метелл Непот не мог спорить с Цицероном по



существо и поэтому критиковал Цицерона за его неприметное происхождение. Апелляции к расе, социальному статусу или гендеру говорящего – особенно гнусные примеры аргументов *ad hominem*.



## ОШИБКА

Аргумент *ad hominem* просто-напросто некорректен: он не вносит ничего существенного в сам исходный спор, а лишь говорит что-то о человеке, который выдвинул оспариваемый довод (хотя на самом деле он говорит гораздо больше о самом обидчике, прибегающем к *ad hominem*). Однако характер человека, выдвинувшего аргумент, не влияет на истинность самого аргумента и обоснованность вывода. То же самое и с парнем, который утверждает, что Земля вращается вокруг Солнца: будь он пьяницей или трезвенником, бабником или монахом, это не влияет на истинность его утверждения. (Как в ином контексте выразился Галилей: «И все-таки она вертится».)

## КАК ОТВЕТИТЬ

В идеальном мире опровержения и не понадобилось бы: если оппоненту приходится прибегать к личным оскорблениям, должно быть очевидно, что ему нечего возразить против самого аргумента. В идеальном мире можно было бы выиграть спор, просто указав на это. Но, увы, наш мир не идеален, и нападки *ad hominem* здесь гораздо эффективнее, чем хотелось бы. В такой ситуации можно было бы применить *ad hominem* в ответ, но тем самым вы опуститесь до уровня своего оппонента. (Впрочем, стоит отметить, как Цицерон ответил на вопрос Метелла Непота «Цицерон, кто твой отец?»:

«Тебе на такой вопрос ответить куда труднее – по милости твоей матери».)

«В идеальном мире опровержения и не понадобилось бы: если оппоненту приходится прибегать к личным оскорблениям, должно быть очевидно, что ему нечего возразить против самого аргумента.»

## ЗНАЧЕНИЕ

Описанные выше формы аргумента *ad hominem* иногда называют *ad personam* (апелляция к личности), чтобы отличить их от приема *ad hominem*, направленного на убеждения говорящего. Примеры, которые мы обсуждали выше, явно ошибочны, поскольку они не имеют отношения к рассматриваемому аргументу.

# Ad hominem circumstantiae: указание на обстоятельства

*Аргумент ex concessis; Апелляция к мотивам;  
Личная заинтересованность.*

Неформальная ошибка	Лицо А утверждает, что Р. Обстоятельства, имеющиеся у А, дискредитируют его утверждение о том, что Р. Следовательно, нам не следует верить Р.
------------------------	---

*Ослабление довода путем апелляции к сведениям о выдвинувшем его ораторе; эти сведения не имеют отношения к позиции оратора или компрометируют мотивы выдвижения им аргумента.*

## ПРИМЕР

*«Генеральный директор Oil America утверждает, что бурение на Аляске не окажет значительного воздействия на окружающую среду. Но нам не следует ему верить: он говорит так лишь с той целью, чтобы получить разрешение на бурение!»*

## ПРИМЕР ИЗ РЕАЛЬНОЙ ЖИЗНИ

В ходе дела Профьюмо, одного из величайших политических скандалов послевоенной Британии, Мэнди Райс-Дэвис давала показания в суде касательно ее романа с государственным деятелем лордом Астором. Когда защитник указал на то, что лорд Астор отрицает знакомство с Райс-Дэвис, девушка произнесла знаменитую фразу: «Было бы странно, если бы он этого не отрицал!»

Более серьезный пример – дебаты по поводу вакцинации. Многие родители в Британии и США отказываются вакцинировать своих детей от смертельных инфекционных заболеваний, опасаясь, что вакцинация вызовет у детей аутизм и заболевания кишечника. Когда им возражают, что наличие таких побочных эффектов опровергается большинством исследований, эти родители обычно ссылаются на корыстные интересы фармацевтических компаний: конечно, им выгодно скрывать побочные эффекты вакцин, ведь иначе они бы потеряли свой рынок. Подобный ход мысли типичен для многих сторонников теорий заговора.

## ОШИБКА

Как и любой аргумент *ad hominem*, эта его разновидность попросту нерелевантна: она касается не самой сущности опровергаемого довода, а лишь обстоятельств, связанных с пропонентом. Однако истинность или ложность довода не зависит от личности того, кто его выдвинул: утвер-

ждение «бурение на Аляске не окажет значительного воздействия на окружающую среду» будет верным (или ложным, в зависимости от фактов) независимо от того, произнесут его генеральный директор Oil America или активистка Гринпис.

## КАК ОТВЕТИТЬ

Как в случае с классическим аргументом *ad hominem* (см. стр. 20), можно просто указать на его нерелевантность: аргументация должна строиться по существу дела (*ad rem*), а не обличать возможные мотивы оппонента. Однако такой прием работает не всегда. Например, в ситуациях, когда проponent дает показания в суде, его обстоятельства могут быть важны. Так, показания лорда Астора о том, что он никогда не встречал Мэнди Райс-Дэвис, явно не заслуживают доверия, поскольку он не захотел бы признать, что имел дело с девушкой легкого поведения. Точно так же нельзя принять на веру утверждение генерального директора Oil America о том, что их деятельность не нанесет вреда окружающей среде, поскольку ему важно получить разрешение на бурение. Таким образом, если оппонент опровергает ваши доводы, ссылаясь на вашу личную заинтересованность, продемонстрируйте, что эти доводы могут выдержать беспристрастную проверку. Для этого приведите доказательства своего утверждения и позвольте оппоненту поискать в нем недочеты (если таковые имеются) или обратитесь к нейтральной третьей стороне за беспристрастными показаниями в поддержку вашей

го утверждения.

## ЗНАЧЕНИЕ

Дискредитация мотивов сторонника аргумента – это один из видов *ad hominem circumstantiae*; однако существуют и иные его разновидности. Например, можно поставить под сомнение убеждение оратора с учетом иных его убеждений, явных или неявных. Например, если он утверждает, что ничего нельзя знать наверняка, вы можете спросить его: «Вы в этом уверены?» Метод вопросов и ответов Сократа, кажется, полностью построен на этом приеме; более того, некоторые авторы<sup>1</sup> утверждают, что все философские споры в конечном счете сводятся к аргументам *ad hominem circumstantiae*.

---

<sup>1</sup> Г. Джонстоун «Философия аргументации» (Johnstone, Philo-sophy and Argument) (прим. автора).



# Ad hominem: вина по ассоциации

Неформальная ошибка	<p>Оппонент А утверждает, что Р. Но третье лицо В также утверждает, что Р. У лица В сомнительная репутация. Следовательно, нам не стоит верить, что Р. (Косвенная посылка: если репутация В сомнительна, мы должны отвергнуть все, что они утверждают).</p> <p>_____ ИЛИ _____</p> <p>Сторонник аргумента Р связан с В. Но у В сомнительная репутация. Следовательно, нам не следует верить, что Р.</p>
------------------------	---

*Ослабление довода путем клеветы на людей или организации, связанных либо с самим аргументом, либо с его сторонником.*

## ПРИМЕР

*«Джон верит в повышенный налог для богатых. Но Кастро также верил в повышенный налог для богатых. Следовательно, вводить его – плохая идея!»*

## ПРИМЕР ИЗ РЕАЛЬНОЙ ЖИЗНИ

В 2008 году Барак Обама (в то время кандидат в президенты США) подвергся критике за общение с пастором Иеремией Райтом, чьи проповеди содержали противоречивые комментарии о трагедии 11 сентября и войне в Ираке. Хиллари Клинтон, Билл О'Райли и Марк Стайн осуждали Обаму за это. Джон Маккейн, к его чести, защищал их общение от критики, говоря: «Когда кто-то вас поддерживает, это не значит, что вы поддерживаете все, что они говорят. Очевидно, что с этими заявлениями не согласился бы никто из нас, и я также не верю, что с ними соглашается сенатор Обама».

## ОШИБКА

Этот аргумент принимает две формы, в зависимости от того, приписывается вина по ассоциации оратору или самому доводу. В первом случае ясно, что это особенно глупая форма *личностного выпада* (см. стр. 20). Личностный выпад нацелен на характер сторонника довода и, очевидно, никак не относится к истинности или ложности самих его утверждений – следовательно, то же самое относится и к выпадам против круга его общения. Аналогичное верно в случае нападок на сам аргумент. Личностный выпад подразумевает, что нам следует отвергнуть Р, если его выдвинул сомнительный человек. Аргумент к вине по ассоциации гласит: если у Р есть сомнительные сторонники, нам следует отвергнуть Р. Но если личность выдвинувшего Р не имеет отношения к

истинности *P*, то третьи лица – какими бы сомнительными они ни были – не имеют к ней отношения как минимум в той же степени.

## КАК ОТВЕТИТЬ

Как и в предыдущем случае, здесь нужно просто указать на то, что обвинение оппонента не относится к спору: речь идет не о вашем характере и тем более не о ваших друзьях. Все, что имеет значение, – это сам аргумент. Точно так же не относится к делу, разделяет ли мои убеждения какая-нибудь одиозная личность – сам по себе этот факт не означает, что они ложны. Призовите оппонента сосредоточиться на рассматриваемом вопросе.

## ЗНАЧЕНИЕ

Когда аргументу приписывается вина по ассоциации, это во многом схоже с *reductio ad Hitlerum* (см. стр. 221): «Вы верите в *P*, но Гитлер также верил в *P*: поэтому точку зрения П нужно отвергнуть». Но Гитлер верил в самые разные вещи: например, в то, что Земля вращается вокруг Солнца. Из этого не следует, что мы должны отвергнуть истинность этого утверждения, поскольку в него верил Гитлер.

Тем не менее, как один из видов *ad hominem circumstantiae* (см. стр. 25), этот тип аргумента может в некоторых случаях быть обоснованным, если у сторонника аргумента имеются соратники, в нейтральности которых действительно следует

усомниться. Например, если некто утверждает, что скважина Oil America не окажет заметного воздействия на окружающую среду, а затем мы выясняем, что он лучший друг генерального директора Oil America, его непредвзятость будет вызывать сомнение. Будет ли этот контраргумент действительным или нет, как в случае с *ad hominem circumstantiae*, зависит от обстоятельств.

# Ad hominem: tu quoque

Неформальная  
ошибка

Сторонник выдвигает аргумент Р против определенного поведения или действия Q; но сам сторонник практикует Q. Следовательно, мы не должны верить Р.

*Ослабление довода против определенного поведения или действия на том основании, что его сторонник сам совершает такое же поведение или действие.*

## ПРИМЕР

*«Мой папа всегда предостерегает меня от курения. Но он выкуривает по пачке в день! Почему же я должен прислушиваться к его предостережению?»*

## ПРИМЕР ИЗ РЕАЛЬНОЙ ЖИЗНИ

Премьер-министр Великобритании Дэвид Кэмерон однажды выступил с инициативой предоставить родителям консультации по воспитанию детей. Однако некоторые критики отметили, что сам Кэмерон был не лучшим родителем: однажды он забыл своего ребенка в туалете паба. Аргумент был

таким: «Дэвид Кэмерон считает, что в Британии слишком много плохих родителей. Но однажды он оставил своего ребенка в туалете паба – разве он имеет право критиковать?»

## **ОШИБКА**

Как и другие виды *ad hominem*, этот аргумент не имеет отношения к спору: личность сторонника не влияет на истинность высказывания. Даже если сам сторонник практикует некое поведение, это не означает, что он ошибочно или даже неискренне его осуждает. То, что отец курит, не исключает его способности непредвзято судить о том, что курить вредно, и тем более не исключает истинности самого факта, что курить вредно.

## **КАК ОТВЕТИТЬ**

Как и в случае со всеми аргументами *ad hominem*, призовите оппонента к тому, чтобы придерживаться сути спора, а не беспокоиться о личности его участников. В конце концов, предмет спора – это факты, а не поведение сторон. Отец в приведенном выше примере не без основания полагает, что курение вредно для здоровья; тот факт, что он сам курит, никоим образом не влияет на истинность его утверждения. Но не все бывает так однозначно... В конце концов, показать, что оппонент не может сознательно придерживаться позиции, основанной на противоречивых убеждениях, – сильный ход (см. стр. 19). Кажется вполне естественным, что

действия человека выражают его неявные убеждения (отсюда старая поговорка: «поступки говорят громче, чем слова»): если я шлепаю своих детей, то я, по крайней мере, неявно, придерживаюсь мнения, что шлепать детей правильно. Следовательно, подобный аргумент может быть формой *ad hominem circumstantiae*, направленного на убеждения говорящего, в частности те, о которых свидетельствует его поведение. Хорошая иллюстрация – название книги Дж. А. Козна: «Если ты эгалитарист, то почему так богат?»





Чтобы возразить на такого рода аргументы, вы должны показать, что ваше поведение не отражает ваших убеждений – вы так действуете не из-за того, что считаете это правильным, а в силу некой слабости. Так, курящий отец мог бы ответить: «Я курю не потому, что это не вредно, а потому, что у меня зависимость».

Точно так же Кэмерон мог бы сказать: «Я не одобряю того, чтобы оставлять детей в туалете паба – так получилось, потому что я иногда что-то забываю» (конечно, другой вопрос, является ли такая забывчивость хорошей чертой для государственного деятеля).

## **ЗНАЧЕНИЕ**

На латыни название этого аргумента означает «и ты тоже». Иными словами, ты говоришь, что это неправильное поведение; но при этом сам его практикуешь. Как гласит поговорка: «Горшок над котлом смеется, а оба черны».

«Личность сторонника не влияет на истинность высказывания. Даже если сам сторонник практикует некое поведение, это не означает, что он ошибочно или даже неискренне его осуждает. То, что отец курит, не исключает его способности непредвзято судить о том, что курить вредно, и тем более не исключает истинности самого факта.»

# Подтверждение следствия

Формальная ошибка	Р выводится из большей посылки «если Р, то Q» и меньшей посылки «Q».
----------------------	--

*Обоснование утверждения путем доказательства  
постороннего следствия.*

## ПРИМЕР

*«Если бы у меня была смертельная болезнь, я бы кашлял. У меня кашель. Следовательно, у меня смертельная болезнь».*

## ПРИМЕР ИЗ ПОПУЛЯРНОЙ КУЛЬТУРЫ

Гомер Симпсон, опасаясь медведей в Спрингфилде (которых на самом деле нет), создает «Медвежий патруль». Патрулируя Спрингфилд, он с облегчением отмечает: «Ни единого медведя не обнаружено. Значит, “Медвежий патруль” их отпугивает!» С точки зрения формальной логики его рассуждение выглядит так:

Большая посылка: *если бы «Медвежий патруль» работал эффективно, в Спрингфилде не было бы медведей.*

Малая посылка: *в Спрингфилде нет медведей.*

Вывод: *«Медвежий патруль» работает эффективно.*

Проблема в том, что истинная причина отсутствия медведей в Спрингфилде никак не связана с работой «Медвежьего патруля»: их там не было с самого начала.



## ОШИБКА

Этот аргумент *формально* неверен: вывод не следует из его посылок. В условном высказывании «если  $P$ , то  $Q$ »  $Q$  является необходимым условием для  $P$ : если  $P$  имеет место,  $Q$  должно быть истинным. Но  $P$  является лишь достаточным, но не необходимым условием для  $Q$ : основание суждения не обязательно должно быть истинным только потому, что истинно следствие. Так, в приведенном выше примере, если бы у меня была смертельная болезнь, я бы кашлял. Но из этого не следует, что, если у меня кашель, у меня смертельная болезнь.

Точно так же с примером из Симпсонов: если бы «Медвежий патруль» работал эффективно, в Спрингфилде не было бы медведей. Но то, что в Спрингфилде нет медведей, еще не означает, что «Медвежий патруль» эффективен – в Спрингфилде их вообще не было.

## КАК ОТВЕТИТЬ

Поскольку ошибка носит формально-логический характер, такое суждение можно опровергнуть, просто указав на это: говорящий нарушил правило логики. Однако вам, возможно, понадобится доказать невозможность обратного условия: «Если  $Q$ , то  $P$ ». Это можно сделать, продемонстрировав, что обратное следствие неверно. Итак, предположим, ваш друг-ипохондрик говорит:

«У меня кашель; но у людей со смертельным заболеванием тоже кашель; значит, я смертельно болен!»

Он совершает логическую ошибку. Вы можете успокоить его, указав, что, хотя люди со смертельными заболеваниями действительно кашляют, не каждый, кто кашляет, смертельно болен – люди могут кашлять по множеству относительно безобидных причин.

В приведенном выше примере из Симпсонов Лиза пытается переубедить Гомера, используя параллельный пример: «Этот камень отпугивает тигров. Видишь, работает: тигров нет!» Конечно же, Гомер не понимает, что и это – заблуждение, и в итоге покупает камень у Лизы.

## ЗНАЧЕНИЕ

На условных высказываниях можно построить распространенные, но чрезвычайно эффектные умозаклучения. Настолько распространенные и эффектные, что средневековые ученые придумали для них причудливые латинские названия.

Так, если мне известно, что «если  $P$ , то  $Q$ » и мне также известно, что  $P$  истинно, то я знаю, что истинно  $Q$  – эта форма умозаклучения называется *modus ponens* («путь отделения», или гипотетический силлогизм). Или если мне известно, что «если  $P$ , то  $Q$ » и я знаю, что  $Q$  – ложно, я также знаю, что ложно и  $P$ ; если  $P$  бы было истинно, то и  $Q$  должно было быть истинно; но  $Q$  – не истинно, поэтому и  $P$  тоже. Подоб-

ное умозаключение известно как *modus tollens*: «путь исключения исключением».

Заблуждение «подтверждение следствием» имеет куда меньше смысла, но столь же распространено, поэтому у него тоже есть свое собственное латинское название – *modus morons* («глупый путь»).

# Неоднозначность

Формальная ошибка	<p>Аргумент типа «А есть В, В есть С, поэтому А есть С» (и аналогичные ему), где значения терминов не совпадают в посылках и выводе.</p> <p>Аргумент, в котором есть термин, общий для посылки и заключения или для более чем одной посылки, но этот термин в каждом случае имеет разный смысл.</p>
----------------------	---

## ПРИМЕР

*«Питер – невысокий профессиональный баскетболист. Следовательно, Питер – профессиональный баскетболист, и он невысокого роста».*

## ПРИМЕР ИЗ ЛИТЕРАТУРЫ

В диалоге Платона «Евтидем» есть поистине замечательный пример:

- Скажи мне, Ктесипп, есть у тебя пес?
- Да, и очень злой, – отвечал Ктесипп.
- А щенята у него есть?



– *Есть, тоже очень злые.*

– *Этот пес, значит, им отец?*

– *Сам видел, – отвечал Ктесипп, – как он покрыл суку.*

– *Ну что же, разве это не твой пес?*

– *Конечно, мой, – отвечает.*

– *Следовательно, будучи отцом<sup>2</sup>, он твой отец, так что отцом твоим оказывается пес, а ты сам – брат щенятам.<sup>3</sup>*

---

<sup>2</sup> Не совсем точно. Исходная посылка такова: «Если он является твоим [псом] и является отцом, следовательно, он твой отец» (*прим. ред.*).

<sup>3</sup> Платон, Евтидем/ пер. с греч. С. Я. Шейнман-Топштейн (*прим. пер.*).



## ОШИБКА

В действительном аргументе термины должны иметь одинаковое значение. Так, в стандартном силлогизме мы говорим: «*A* есть *B*, *B* есть *C*, следовательно, *A* есть *C*». Но если термины *A*, *B* или *C* имеют разное значение в каждой из посылок, то силлогизма не последует: термины одинаковы внешне, но их смысл не совпадает.

В этом можно убедиться, проанализировав примеры выше. В примере с баскетболом из утверждения «Питер невысокий баскетболист» делается вывод, что «Питер невысокого роста». Но в этом выводе не учитывается, что термин «невысокий» может использоваться в атрибутивной и предикативной функции. Утверждение «Питер – невысокий профессиональный баскетболист» на самом деле означает «Питер ниже среднего роста профессиональных баскетболистов», тогда как «Питер невысокого роста» означает просто «Питер ниже среднего роста». Но невысокий баскетболист вполне может быть высоким мужчиной: если рост Питера 6 футов 5 дюймов, то это ниже среднего для игрока НБА, но, тем не менее, он весьма высокий парень.

В примере из Платона, аналогичным образом, уравниваются между собой два различных значения формулы «его *N*». Говорилось о псе Ктесиппа и отце Ктесиппа. Но в этих двух случаях словосочетание «*N* Ксетиппа» выражает совершенно разные отношения: пес Ктесиппа – это животное, с

которым Ктесипп связан *как владелец*, а отец Ктесиппа – это человек, с которым Ктесипп связан *как потомок*. Если этого не учесть, можно заключить, что пес – отец Ктесиппа. Пес является отцом, и он – пес Ктесиппа, таким образом, пес является *отцом Ктесиппа* (сравните: пес Ктесиппа – паршивая, блохастая дворняга, поэтому пес – паршивая, блохастая дворняга Ктесиппа). Но очевидно, что в действительности это не означает, что Ктесипп связан с псом так же, как сын с отцом.<sup>4</sup>

## КАК ОТВЕТИТЬ

Нужно устранить термины в аргументе, чтобы показать, что в нем одинаково используются их разные значения. Далее следует переформулировать аргумент, используя термины, подчеркивающие двусмысленность. В примере с баскетболом нужно перефразировать аргумент следующим образом:

*Питер ниже среднего роста баскетболиста.*

*Питер ниже среднего роста.*

Однако сейчас аргумент даже не выглядит действитель-

---

<sup>4</sup> NB: В аристотелевском *De Sophisticis Elenchis* подобные примеры были бы отнесены к *ошибкам отбрасывания условия*. Примеры неоднозначности, которые приводит Аристотель, трудно переводятся с греческого, поскольку зависят от особенностей самого языка, в частности от его флективного строя. Вот почему философам полезно изучать другие языки: умозаключения, которые звучат естественно на одном языке, могут потерять это свойство при переводе на другой (прим. автора).

ным: для этого понадобилась бы дополнительная посылка, что все баскетболисты среднего роста, но она, очевидно, неверна.

## ЗНАЧЕНИЕ

*Двузначность* включает в себя *эквивокацию* – ситуацию, когда у одного и того же слова разные значения. Однако двузначность – более широкое явление.

Эквивокация является, строго говоря, семантической двузначностью: неоднозначность возникает из-за того, что одно и то же слово обозначает разные вещи (например, «батарейка»). При этом двузначность также может возникать из-за синтаксиса, если одно и то же слово приобретает разные значения в контексте разных предложений. Так, в первом примере слово «невысокий» получает другое значение, когда определяется словом «баскетболист»; в примере с собакой «его *N*» имеет разное значение в зависимости от того, к чему относится *N*.

Развитие логики отчасти было мотивировано необходимостью создать язык, не подверженный подобным двузначностям. Такие языки искусственны – в них множество закорючек и символов вместо слов – но, тем не менее, они чрезвычайно полезны.

Некоторые энтузиасты лингвистики пытались разработать синтаксически непротиворечивый естественный язык. Ложбан и логлан – два таких примера; но ни один из них не по-

лучил полезного применения.

Синтаксическая двусмысленность часто становится источником юмора. Пример тому – классическая шутка Граучо Маркса: «Я застрелил слона в своей пижаме. Как он попал в мою пижаму, я никогда не узнаю», или «Он нес тактический фонарь-стробоскоп и ответственность за жизнь своих людей»<sup>5</sup>. Но, как и в случае с подменой понятий, их место – в мюзик-холле, а не в зале для дискуссий.

---

<sup>5</sup> О’Брайан, Т. «Что они несли с собой» / пер. Комаринец А. А. (*прим. пер.*)

# Анонимный авторитет

Неформальная ошибка	Аргумент Р обосновывается апелляцией к авторитету А, которого сторонник аргумента не называет (или не может назвать).
---------------------	---

*Сторонник аргумента обосновывает его ссылкой на неизвестный авторитет.*

## ПРИМЕР

*«Эксперты утверждают, что глютен вреден, поэтому не следует употреблять глютен».*

## ПРИМЕР ИЗ РЕАЛЬНОЙ ЖИЗНИ

Фразы «так говорят» или «эксперты утверждают» – наиболее распространенная форма этого аргумента («Если вы проглотите жвачку, она обернется вокруг вашего сердца, и вы умрете!» – «Откуда вам это известно?» – «Ну, так говорят...»).

## ОШИБКА

Апелляция к авторитету – обоснованный прием, если этот

авторитет действительно является экспертом по рассматриваемой теме. Например, если я скажу: «Черные дыры испускают излучение», я могу подтвердить это, сославшись на авторитет Стивена Хокинга. Но ссылка на авторитет, о котором у вас нет конкретных сведений, не является подтверждением. Поэтому неправильно говорить: «Мой приятель Боб утверждает, что черные дыры испускают излучение», если Боб не разбирается в физике. Если вы ссылаетесь на анонимный авторитет, сведения о нем нельзя проверить в силу анонимности; следовательно, такой аргумент недействителен.

## **КАК ОТВЕТИТЬ**

Потребуйте от оппонента предоставить сведения об авторитете, на который он ссылается. Например, если ваш оппонент утверждает: «Говорят, что глотать жвачку вредно», спросите его: «Кто именно говорит, и где они получали медицинскую лицензию?»

## **ЗНАЧЕНИЕ**

Мы постоянно встречаем подобные аргументы – не только в официальных дискуссиях, но и в повседневных («Ешьте зелень: все знают, что это полезно!»). В повседневном контексте это, конечно, нормально: когда вы чистите зубы по утрам, вам не нужно это обосновывать, обращаясь к экспертизе. Однако в контексте дебатов такое негласное и беспрекосное следование авторитету никуда не годится: если вы



используете источник для обоснования своего утверждения, вам лучше удостовериться в его квалификации.

«Фразы «так говорят» или «эксперты утверждают» – наиболее распространенная форма этого аргумента. Потребуйте от оппонента предоставить сведения об авторитете, на который он ссылается.»

# Апелляция к ненависти

*Argumentum ad Odium*

Неформальная ошибка	<p>Пропонент обосновывает свой аргумент в пользу Р, играя на гнев аудитории.</p> <p>_____ или _____</p> <p>А утверждает, что Р. Оппонент В утверждает, что Р оскорбляет его, следовательно, Р ложно.</p>
<p>Попытка отстоять позицию, используя чувства гнева, горечи и злобы аудитории. Альтернативный вариант: оспаривание аргумента на том основании, что он злит вас или вашу аудиторию.</p>	

## ПРИМЕР

«Впустить еще больше иммигрантов в нашу страну? Людей, которые занимают наши рабочие места, живут на пособие и едят всякую заморскую гадость? Ну уж нет!»



## **ПРИМЕР ИЗ РЕАЛЬНОЙ ЖИЗНИ**

Под эту категорию попадает множество примеров популистской риторики. Дональд Трамп – пример особенно поучительный. Его шальные выпады против Вашингтона, средств массовой информации, иммигрантов, мусульман и множества других групп хотя и сделали его объектом насмешек в ведущих СМИ, но, тем не менее, обеспечили успех его президентской кампании (на момент написания книги).

## **ОШИБКА**

Факты есть факты, независимо от отношения к ним: ваша злость на факт не мешает ему быть правдой. Верно и обратное: если демагог подстрекает толпу верить в  $P$ , это не делает  $P$  истинным.

## **КАК ОТВЕТИТЬ**

Противостоять этому приему сложно не потому, что сам прием особенно сложен, а потому, что оппонент в нем полностью уклоняется от логической игры. Он больше не пытается оценить верность аргумента, а вместо этого или цинично рассчитывает мобилизовать гнев публики, или сам слишком поддался гневу, чтобы рассуждать должным образом.

Потому, хотя и можно убедительно указать на то, что оппонент спорит не по правилам, это может оказаться неэффективным – увы, логика имеет свои пределы. Лучшим от-

ветом будет обращение к благородным качествам аудитории, то есть если ваш оппонент пытается разжечь ненависть к определенной группе, ответьте, аналогичным образом подчеркнув необходимость терпимости и понимания (желаю вам в этом удачи!).

## **ЗНАЧЕНИЕ**

Логика – мощный инструмент, однако и ее сила имеет свои пределы. Поэтому она часто проигрывает эмоциям. Не потому, что эмоции надежнее рассуждений, а просто потому, что их действие сильнее.

# Апелляция к авторитету

*Argumentum ad Verecundiam*

Неформальная ошибка	Лицо А утверждает, что Р. А считается авторитетом. Следовательно, Р.
Попытка обосновать аргумент Р, не предлагая никаких прямых доказательств, а вместо этого апеллируя к позиции авторитета А.	

## ПРИМЕР

*«Мой отец говорит, что ученые просто подделали кости динозавров, чтобы опровергнуть учение о сотворении мира. Следовательно, эволюция – это вымысел!»*

## ПРИМЕР ИЗ РЕАЛЬНОЙ ЖИЗНИ

Некоторые деятели ранней христианской церкви не верили, что Земля круглая, потому что это противоречило авторитету Библии. Так, Севериан, епископ Гавальский (IV век н. э.) утверждал, что Земля плоская, потому что об этом сказано в Писании, ведь если бы она была круглой, как мог Господь «простереть небеса, как тонкую ткань, и раскинуть

их, как шатер для жилья» (Исаия 40:22)? К счастью, взгляды этих «плоскоземельщиков» так и не стали официальной доктриной.

## **ОШИБКА**

Обосновывать убеждение апелляцией к авторитету – нормально при условии, что этот авторитет является экспертом по рассматриваемому вопросу. Так что если Джон является экспертом в области ядерной физики, то разумно верить его утверждениям, скажем, о возможности холодного ядерного синтеза; однако было бы глупо полагаться на его профессиональный авторитет в вопросе внедрения смертной казни.

## **КАК ОТВЕТИТЬ**

Требуйте подтверждения квалификации авторитета по обсуждаемому вопросу. Есть ли у этого человека опыт в данной области? Если нет, то зачем к нему прислушиваться?

Даже если у авторитета есть соответствующий опыт, вы все равно можете поставить его позицию под сомнение. Мнение эксперта может быть в меньшинстве и идти вразрез с научным консенсусом в данной области – возможно, другие эксперты считают его чудаком. Кроме того, эксперт может быть заинтересован в том, чтобы люди приняли его точку зрения, и злоупотреблять своим опытом для получения финансовой или иной личной выгоды. Таким образом, вы всегда можете потребовать привести дополнительное мнение

или подтверждения от других экспертов в этой области.

## **ЗНАЧЕНИЕ**

Авторитеты, безусловно, нужны нам на каждом этапе и во всех аспектах нашей жизни. Например, незнание аэродинамики не мешает нам летать на самолете, поскольку мы знаем, что его разработали эксперты, способные гарантировать, что он полетит. Тем не менее, к экспертным заключениям можно относиться с долей скептицизма. В конце концов, группа «экспертов» может не достигнуть консенсуса в определенном вопросе; кроме того, эксперты не всегда беспристрастны, а также часто высказываются на темы, выходящие за рамки их области.



# Апелляция к знаменитости

Неформальная ошибка	А считает, что Р. А — знаменитость. Следовательно, Р.
Обоснование убеждения тем, что его поддерживает знаменитость.	

## ПРИМЕР

*«Известная актриса Астрид Макстар сказала, что горох вызывает рак. Так что я перестану есть горох!»*

## ПРИМЕР ИЗ РЕАЛЬНОЙ ЖИЗНИ

Этот аргумент настолько глуп, что его сторонники почти никогда не произносят его вслух. Но большинство рекламных кампаний с участием знаменитостей косвенно апеллирует к подобным рассуждениям: Дженнифер Энистон использует шампунь L'Oréal, поэтому мне тоже нужно его купить! (В конце концов, я этого достойна.)

## ОШИБКА

Этот аргумент — разновидность *апелляции к авторитету* (см. стр. 56), но изъян в нем более очевиден: статус знаме-

нитости почти никогда не дает кому-либо права авторитетно высказываться по какому-либо вопросу. Даже если кто-то записал Хит Номер Один, это не дает им права участвовать в научной дискуссии, и мы также не обязаны прислушиваться к чьему-либо политическому мнению только потому, что их последний фильм имел успех.

## **КАК ОТВЕТИТЬ**

Как и в случае апелляции к авторитету, следует потребовать подтверждения компетентности лица, на которое ссылается оппонент. Дженнифер Энистон может утверждать, что шампунь L'Oréal лучший – но она не трихолог. Конечно, из этого правила есть исключения. Если спортсмен поддерживает определенную марку кроссовок, его утверждения заслуживают некоторого доверия – в конце концов, для успеха в игре ему нужна хорошая обувь. Точно так же у Дженнифер Энистон могут быть такие великолепные волосы только потому, что она каждый вечер моет их шампунем L'Oréal (хотя я настроен скептически по этому поводу). Впрочем, следует задуматься, действительно ли мнение знаменитости непредвзято: в конце концов, она получает за это гонорар.

## **ЗНАЧЕНИЕ**

Люди склонны впадать в это заблуждение неосознанно. Они могут верить во что-то лишь потому, что так говорят знаменитости, но при этом мало кто ссылается на них в обос-

нование своего мнения (если произнести подобный аргумент вслух, он прозвучит явно абсурдно). Тем не менее, влияние знаменитостей весьма велико, иначе зачем их повсеместно привлекают в рекламные кампании?

«Статус знаменитости почти никогда не дает кому-либо права авторитетно высказываться по какому-либо вопросу. Конечно, из этого правила есть исключения. Если спортсмен поддерживает определенную марку кроссовок, его утверждения заслуживают некоторого доверия – в конце концов, для успеха в игре ему нужна хорошая обувь.»

# Апелляция к мнению большинства

*Argumentum ad Populum*

Неформальная ошибка	Все считают, что Р. Следовательно, Р.
<i>Предположение обосновывается тем, что большинство людей считают его истинным.</i>	

## ПРИМЕР

*«Все знают, что Солнце вращается вокруг Земли; следовательно, Солнце вращается вокруг Земли».*

## ПРИМЕР ИЗ РЕАЛЬНОЙ ЖИЗНИ

Прекрасный пример этого явления – городские мифы. «Не смывайте детеныша крокодила в унитаз – всем известно, что он вырастет, а потом укусит вас за задницу»

## ОШИБКА

Такой аргумент косвенно подразумевает посылку: «Если все люди во что-либо верят, это истинно». Но этот принцип неверен. Люди могут ошибаться – как поодиночке, так

и коллективно. Как пелось в одной песне Фрэнка Синатры, «все смеялись над Христофором Колумбом, когда он говорил, что Земля круглая». Следовательно, нельзя автоматически доверять утверждению лишь потому, что все или некоторые в него верят.



## **КАК ОТВЕТИТЬ**

Лучшее опровержение – привести веские доказательства того, что мнение большинства может быть ошибочным. Например, можно сослаться на мнение эксперта, опровергающего распространенное заблуждение; или, еще лучше, представить факты, противоречащие мнению большинства.

## **ЗНАЧЕНИЕ**

Это еще один пример заблуждений, в которые чаще всего впадают непреднамеренно: люди не осмысляют своих убеждений, а просто бездумно им следуют лишь потому, что так делают другие.

Впрочем, некоторые защищают эту практику, ссылаясь на так называемую «мудрость толпы» – якобы один человек по определению обладает ограниченным опытом и склонен ошибаться, но индивидуальные ошибки «уравновешиваются» опытом достаточного количества людей.

Но следует также помнить, что «мудрость толпы» часто превращает заблуждения в здравый смысл: если каждый во что-то верит лишь потому, что в это верят окружающие, то вполне возможно, что они вместе верят в нечто ложное. Это особенно заметно на примере предубеждений. Так, люди в расистском обществе могут беспрекословно верить, что представители другой расы неполноценны, лишь потому что все вокруг них в это верят. «Мудрость толпы» – зачастую

синоним коллективного безумия.

Кстати, процитированная выше строчка о Колумбе сама по себе является примером заблуждения *ad populum*. Никто не смеялся над Христофором Колумбом, потому что он сказал, что мир круглый: люди знали об этом со времен Древней Греции. Они смеялись над Колумбом, потому что он ошибочно рассчитал размер Земли и пришел к убеждению, что она намного меньше, чем есть на самом деле. На основании этого просчета он отправился искать путь на запад в Индию и по счастливой случайности наткнулся на огромный неизведанный континент.



# Аргумент к отчаянию

*Силлогизм политика*

Неформальная ошибка (однако имеет формальное выражение)	Проблема $S$ требует решения. В качестве решения предлагается действие $P$ , где $P$ фактически не имеет отношения к $S$ .
Требование предпринять для разрешения ситуации некое действие, независимо от того, действительно ли оно способно разрешить данную ситуацию.	

## ПРИМЕР

Каноническую формулировку этот тип аргументации получил в британском ситкоме «Да, господин министр»:

*P1. Нужно что-то делать!*

*P2. Вот, например, что-то.*

*→ Сделайте это!!*

## ПРИМЕР ИЗ РЕАЛЬНОЙ ЖИЗНИ

В 2012 году республиканцы предложили повысить воз-

раст участников программы Medicare, чтобы сдержать растущий бюджетный дефицит; однако исследования показали, что на самом деле это увеличит дефицит в долгосрочной перспективе. Пол Кругман проанализировал предложение республиканцев следующим образом:

*P1. Затраты на Medicare требуют серьезного решения.*

*P2. Повышение возрастного ценза участников выглядит как серьезное решение.*

*→ Следовательно, возрастной ценз на участие в Medicare нужно повысить!*

## ОШИБКА

Это заблуждение можно рассмотреть разными способами. Например, проанализировать его как формальную *ошибку эквивокации* (см. стр. 144): под словом «что-то» подразумеваются разные понятия в P1 и P2. В P1 слово «что-то» используется в значении «что-то, что разрешит проблему»; в P2 слово «что-то» лишено этого определения. Следовательно, в выводе отсутствует логика.

С другой стороны, даже если предлагаемое решение способно решить проблему, это еще не означает, что его нужно реализовать; возможно, существуют иные, более эффективные варианты. Более того, последствия принятия этого решения могут быть хуже, чем сама проблема. Например, если бы у меня воспалился палец ноги, одним из возможных решений было бы ампутировать его. Но это не означает, что его

действительно нужно ампутировать – можно, например, вылечить его антибиотиками или просто подождать, пока воспаление пройдет само.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.