с предисловием Радислава Гандапаса

УБЕЖДАЙ И ПОБЕЖДАЙ

Никита Непряхин

Секреты эффективной аргументации

альпина паблишерз

Никита Непряхин

Убеждай и побеждай. Секреты эффективной аргументации

Текст предоставлен издательством
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=6132392
Убеждай и побеждай: Секреты эффективной аргументации: Альпина Паблишерз; Москва; 2010
ISBN 978-5-9614-2071-5

Аннотация

О чем книга

О том, как научиться отстаивать свою точку зрения. Эта книга отвечает на ключевые вопросы: как убедить собеседника в своей правоте и какие приемы при этом использовать, как грамотно построить защиту своего тезиса, какие бывают логические ошибки, в чем заключаются 30 «золотых» правил эффективного убеждения и многие другие.

Почему книга достойна прочтения

Это первая в России книга по практической аргументации; Она содержит много реальных примеров, а также любопытных практических заданий; Автор разбирает различные манипулятивные уловки и учит тому, как от них защититься.

Для кого эта книга

Для всех, кто интересуется риторикой и хочет научиться достигать неизменного успеха в переговорах.

Содержание

Предисловие 7
Введение 9
Глава 1. Аргументация: от логики до рабулистики 12
Глава 2. Структура аргументации 19
Тезис 22
Аргументы 27
Демонстрация 32
Основные логические ошибки 34
Конец ознакомительного фрагмента. 36

Никита Непряхин
Убеждай и побеждай. Секреты эффективной аргументации

Редактор *П. Суворова*
Технический редактор *Н. Лисицына*
Руководитель проекта *С. Турко*
Корректор *О. Ильинская*
Компьютерная верстка *М. Поташкин*

© Непряхин Н.Ю., 2010
© ООО «Альпина Паблишерз», 2010

Непряхин Н.
Убеждай и побеждай. Секреты эффективной аргументации / Никита Непряхин. – М.: Альпина Паблишерз, 2010.
ISBN 978-5-9614-2023-4

Все права защищены. Никакая часть электронного экземпляра этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для частного и публичного использования без пись-

менного разрешения владельца авторских прав.

Посвящаю человеку, который убеждал своей добротой, – моему дедушке…

Предисловие

«В споре рождается истина». Рождается ли? Или это просто красивые слова? Чаще всего в споре рождается агрессия, а спорщики остаются каждый при своем мнении. В этом легко убедиться, посмотрев по телевизору ток-шоу. В чем причина? А причина в том, что спорящие не владеют техникой аргументации и вместо того, чтобы попытаться убедить оппонента и аудиторию в своей правоте, начинают оскорблять собеседника или просто стараются его перекричать. Не лучше выглядят и многие участники переговоров и презентаций.

Агрессия возникает от ощущения своего бессилия и незащищенности. А они, в свою очередь, – от незнания и неопытности. Книга Никиты Непряхина «Убеждай и побеждай» призвана ликвидировать незнание, а его тренинги – неопытность. У кого-то может сложиться впечатление, что грамотно использовать аргументацию нужно только человеку из верхних слоев общества. Нет, не только политику, звезде или крупному предпринимателю необходимы инструменты убеждения, – это нужно и менеджеру среднего звена, и преподавателю, и продавцу, и родителям, и ребенку. Ведь каждый из нас ежедневно обращается к другим людям и доносит до них свои мысли и желания. Когда же это не удается, в ход могут пойти давление и манипуляции. Техника аргумента-

ции – возможность избежать ненужной агрессии и обойтись без лишней «крови».

Пожалуй, в последние десятки лет никто не писал книг об аргументации. Много написано о дебатах, переговорах, публичных выступлениях, где аргументация жизненно необходима. Но об аргументации мне вспоминаются лишь античные труды или ссылки на них. Пришло время вернуться к истокам. Но, увы, эти истоки в XXI веке не всегда оказываются ко двору. Новая аргументация, актуальная для нашего времени, создается на наших глазах.

Радислав Гандапас

Введение

Спор – это норма жизни. Если в вашей жизни нет споров, проверьте, есть ли у вас пульс.
Ч. Диксон

Дискуссия, спор, диалог, переговоры, полемика – с этими формами коммуникаций мы сталкиваемся каждый день. Без умения грамотно выигрывать спор, доказывать свою позицию в переговорах, искусно убеждать, аргументировать личную точку зрения и анализировать позицию оппонента невозможно быть эффективным и успешным в бизнесе, в семейных и дружеских отношениях.

По традиции представлюсь. Никита Непряхин. Бизнес-тренер. Специалист T&D. Автор и ведущий тренингов по ораторскому искусству, публичным выступлениям, эффективным коммуникациям и аргументации. Руководитель отдела обучения крупнейшей FMCG-компании. Моя первая книга называлась «Гни свою линию: Приемы эффективной коммуникации»[1], где я предлагал читателю ознакомиться со всеми сферами коммуникативной компетенции: от публичного выступления до техник урегулирования конфликтов. В одной из глав, которая называлась «Сила аргумента», крат-

---

[1] *Непряхин Н.* Гни свою линию: Приемы эффективной коммуникации. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.

ко рассматривались теория аргументации, а также основные техники убеждения и опровержения. На своем сайте http://www.nepryakhin.ru я получаю большое количество отзывов на мою книгу. Ко мне обращаются с вопросами читатели со всего мира: из США, Израиля, Латвии, Эстонии, Украины, Белоруссии, больше всего акцентируя внимание именно на аргументации, убеждении собеседников, умении вести спор и избегать манипуляций со стороны оппонентов. Такая же ситуация складывается и на тренингах по коммуникативным навыкам, которые я провожу по всей стране. Наибольший интерес их участники проявляют именно к техникам убеждения, эффективной аргументации. Это не случайно. Действительно, в наше время данная тема становится особенно актуальной. Мы живем, творим, работаем, развиваемся, только вступая в активный диалог с другими людьми. Любой современный человек понимает, что без навыков конструктивно вести переговоры, дискуссии, совещания, планерки и т. д., а также четко обосновывать свое мнение трудно добиться успеха в жесткой конкурентной борьбе.

Насколько важен навык уверенного владения азами аргументации в процентном соотношении, сказать сложно. О каких цифрах идет речь – 10, 30, 50 %? Однако недооценить его важность невозможно. Вспоминая принцип Парето, который применяется практически во всех областях, можно по аналогии сделать вывод о том, что в рамках делового общения успех любого человека на 80 % зависит от его коммуни-

кативной компетенции и только на 20 % – от узкой профессиональной подготовки. И конечно же, в рамках коммуникативной компетенции важнейшую роль играет теория аргументации.

Моя новая книга как раз посвящена умению аргументированно выражать свои мысли, ясно и четко доносить собственную позицию, убеждать аудиторию или реципиента в своей правоте, склонять собеседника к своему мнению, грамотно опровергая его позицию.

Теория аргументации – поистине великий механизм воздействия и убеждения в рамках самых различных коммуникационных систем: научные доказательства, политическая пропаганда, ораторское искусство и даже коммерческая реклама.

Часто теорию аргументации называют теорией или методологией убеждения. Безусловно, убеждение – предмет изучения теории аргументации. Это мощнейший инструмент управления человеческим сознанием. Хотя такое сложное, многогранное явление, как убеждение, изучается многими науками, центральное положение оно занимает именно в теории аргументации. Путем убеждения можно заставить миллионы людей во имя какой-то идеи делиться последним, совершать революции, создавать новый мир и даже верить в чудеса…

Глава 1. Аргументация: от логики до рабулистики

Что такое эффективная аргументация? О чем пойдет речь в этой книге? Аргументация – комплексное, многогранное, сложное явление. Ее рассмотрение возможно с философской, филологической, социальной, логической, психологической точек зрения.

Аргументация определяется словарями как логико-коммуникативный процесс, который служит обоснованию определенной точки зрения, убеждению реципиента в правоте аргументатора, т. е. человека, который доказывает что-либо. В связи с этим происходит основная демаркация понятия «аргументация» по двум линиям: логической и коммуникативной. Предлагаю ознакомиться, какие науки и дисциплины изучают вопрос аргументации и искусства спора.

ЛОГИКА. Действительно, теория аргументации – одна из составных частей современной логики. Конъюнкция, дизъюнкция, «если не А, то В»… Помните? К моему большому сожалению, мало у кого из получающих высшее образование логика вызывала искренний интерес и желание самостоятельно продолжить ее изучение. Хотя именно в ней заложены все фундаментальные основы эффективной и результативной аргументации. Логика – наука о формах и при-

емах интеллектуальной познавательной деятельности, осуществляемой с помощью языка (от logos – слово, разум). Это наука о том, как мыслить, чтобы достигать определенной цели. «Дедукция», «индукция» – знакомые нам со времен вуза понятия – как раз первоначально и составляли основу логики. Это такие способы построения рассуждений, чтобы из истинных суждений-посылок всегда получались истинные суждения-заключения.

РИТОРИКА. Сначала риторика считалась искусством убеждать словом, теорией эффективной, убедительной публичной речи. Это понимание было связано с Аристотелем, который соотносил риторику и логику. Именно его и считают основателем классической теории аргументации. В условиях античного мира публичная ораторская речь была мощным политическим инструментом, своеобразным средством агитации, способом управления массовым сознанием. Из этого и вытекала основная задача риторики – она должна была позволять ораторам аргументированно выступать. Однако это первый, узкий подход к рассмотрению такой науки, как риторика. Второе ее видение связано с древнегреческим оратором Исократом, который считал, что убедительность не должна служить единственным критерием речи. Она, по его мнению, должна быть украшенной, пышной, построенной по канонам эстетики. Это направление риторики можно образно назвать литературным. Современная риторика удачно сочетает в себе оба направления: логическое и литературное.

Она учит не только убедительно и эффектно говорить, но и грамотно применять речевые компоненты и разные формы языкового воздействия на аудиторию, строить речь по законам композиции, использовать необходимые стилистические приемы и т. д.

ЭРИСТИКА. Это искусство спора, диспута и полемики. Высшая школа ораторского мастерства. Эристика возникла в Древней Греции. Она была создана софистами и вытекала из убеждения, что на свете нет объективной истины. В те времена существовали такие софисты, которые на рыночных площадях за деньги доказывали зевакам, что солнце не греет, что белое – это черное, что дважды два – пять. Интересным примером эристического искусства может служить диалог «Эвтидем» Платона, где в ходе виртуозного и блестящего рассуждения некоему Ктессипу доказывается, что отец его – пес, а значит, он – собачий сын. Подобных примеров очень много, и часть таких искусных софистических и эристических примеров я рассматривал в своей первой книге.

Эристика не потеряла своей актуальности и по сей день. До сих пор она учит искусно убеждать, грамотно опровергать доводы реципиента, защищать свои доводы независимо от того, на самом деле вы искренне так считаете или нет. А это действительно высший пилотаж аргументации.

РАБУЛИСТИКА. Одно из направлений эристики, служащее для аргументации своей точки зрения независимо от того, насколько она близка к истине или далека от нее. Рабу-

листику сложно назвать самостоятельной дисциплиной и тем более наукой. Скорее это набор средств и техник из эристики, риторики и логики, таких, например, как использование заведомо недостоверных аргументов, переключение внимания собеседника на другую тему, умышленное нарушение логики с целью убеждения реципиента и т. д. Рабулистика в первую очередь учит не только использовать эти «черные», поистине изощренные приемы аргументации, но и вовремя определять их в арсенале собеседника и действовать необходимым образом. Хотя, откровенно говоря, во время выступления перед нелояльной, недоброжелательно настроенной аудиторией без знания эристики, и в частности рабулистики, оратору приходится сложно.

ДИАЛЕКТИКА. Основанная Зеноном на «законе противоречия» диалектика – это искусство вести беседу, диалог. Платон акцентировал внимание на том, что диалектика означает искусство ведения диалога путем исследования какого-либо вопроса, поиска истины. Аристотель подразумевал под диалектикой искусство нахождения основания для доказательства своей позиции. Иными словами, по сути дела, он смешал понятия «логика» и «диалектика». Основной целью, главной задачей диалектики является поиск истины. Цицерон называл диалектику «исследователем и судьей истинного и ложного». Современное понимание диалектики намного шире и относится к философии. Под ней понимают науку об общих законах движения и развития природы, общества

и мышления как процесса борьбы противоположностей.

ПСИХОЛОГИЯ. Некоторые направления психологии, такие как социальная психология или психолингвистика, изучающая речь как феномен психики, напрямую связаны с эффективностью аргументации. Психология отвечает на многие вопросы. Например, в соответствии с ней убеждению поддаются люди с гибким мышлением, которые интегрируют новую информацию в систему своих знаний, а также собеседники, имеющие заниженную самооценку или преимущественно ориентированные на адаптацию к социальной среде. На многие вопросы, касающиеся коммуникативных процессов, приемов убеждения, опровержения и вообще работы с реципиентом или аудиторией, отвечают именно психология и смежные с ней науки и дисциплины.

Как бы там ни было, все рассмотренные нами понятия действительно взаимосвязаны. Они дополняют друг друга, имеют общий предмет и объект изучения. Мы не станем останавливаться на какой-либо науке или дисциплине, а будем рассматривать аргументацию комплексно, по мере необходимости обращаясь и к логике, и к психологии, и к риторическим средствам, и к диалектическим канонам и, конечно же, к эристике. Это поможет нам избежать однобокого, узкого рассмотрения аргументации и позволит рассмотреть максимальное количество именно практических техник, методик и советов. К сожалению, написано не так много хороших книг, которые бы комплексно анализировали аргумен-

тацию, полемику, дискуссию или спор и предлагали бы конкретные действенные техники убеждения, опровержения и отражения манипуляций, или так называемых уловок.

Аргументация – действительно сложное, многогранное явление. Ее можно рассматривать и как науку, и как искусство, и как неотъемлемый элемент повседневного общения, и как механизм принятия определенных решений, и способ разрешения конфликтов, и даже как спорт. Да, именно спорт. Ведь грамотный спор, конструктивные дебаты – это своеобразное интеллектуальное фехтование, вербальные шахматы, если хотите.

Именно «дебаты» в качестве новой образовательной технологии стали популярны во всем мире среди школьников, студентов и специалистов не только гуманитарных наук. Проводятся турниры, чемпионаты по дебатам, и вдвойне приятно, что они постепенно приобретают популярность и в нашей стране. Изначально появившаяся как способ развития коммуникативных навыков через ролевые игры, технология «дебаты» завоевывала мир, расширяя границы своего функционала: от формирования критического мышления и развития культуры общения до умения структурно строить свою линию аргументации и развития толерантности. Дебаты – не просто игра, где участники в рамках формализованной формы спорят на определенную тему; это целая система познания мира, целая философия. Парламентские дебаты для студентов, дебаты Карла Поппера для школьников, де-

баты «Модель ООН» и т. д. – среди большого числа форматов этой образовательной технологии можно выбрать любой, подходящий под конкретный контекст. Теперь через «дебаты» в школах изучают физику, а в юридических вузах знакомятся с культурой парламентаризма.

Все это грамотная аргументация. Она позволяет и критично мыслить, и оценивать позицию оппонента, и предвосхищать контраргументацию собеседника, и грамотно строить свою линию защиты. Благодаря аргументации можно обосновать высокую цену предложения в переговорах с клиентом; убедить руководство в рациональности своего проекта; построить грамотную команду и эффективно управлять ею, если вы – руководитель; результативно провести любые переговоры с клиентами, поставщиками, партнерами.

Глава 2. Структура аргументации

Как мы уже определили, аргументация – это процесс доказательственного рассуждения, приведения аргументов и доводов, направленный на убеждение собеседника и обоснование истинности какого-либо суждения. Цель любой аргументации – принятие реципиентом или аудиторией выдвигаемых положений. Спор, деловые переговоры, презентация продукта, судебные прения, коммерческая реклама – все это понятия, которые без аргументации потеряли бы смысл.

В процессе любой аргументации участвуют два основных лица: тот, кто доказывает, и тот, кто слушает, т. е. на кого направлено убеждение. Первого мы будем называть *аргументатором*, а второго – *реципиентом*. Последний в любой момент может сам стать аргументатором, если начнет приводить контраргументы.

В теории аргументации те выдвигаемые положения, которые доказываются, называются *тезисом*, поэтому ее целью являются внушение тезиса и доказывание его обоснованности, справедливости, истинности.

Любое доказательство строится посредством *аргументов*. Под ними понимаются суждение или совокупность взаимосвязанных суждений, с помощью которых и доказывается тезис. *Контраргумент* – доводы или суждения, направленные на опровержение того или иного аргумента.

Однако тезис и аргумент – не единственные структурные элементы аргументации. К ним относится еще один, именуемый *демонстрацией* (рис. 2.1). Она позволяет определить, каким образом доказывается, насколько все было логично и связано. Иными словами, д*емонстрация* – это последовательная логика рассуждений, ведущая от аргументов к тезису. Например, словосочетания типа «железная логика» или «абсолютно неубедительно» можно отнести именно к третьему элементу структуры аргументации. Таким образом, демонстрация – логическая форма построения аргументации, т. е. важнейшая часть доказательства с точки зрения его убедительности.

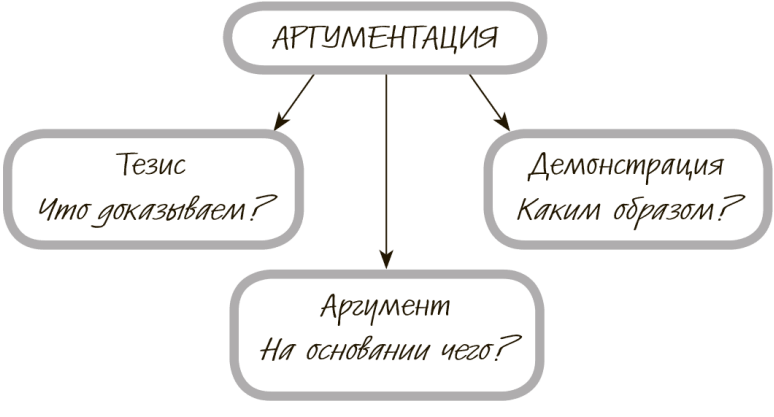

Рис. 2.1. Структура аргументации

Такова структура аргументации. В ее классической тео-

рии вы сможете найти формулировку «структура доказательства». Доказательство и аргументация – понятия схожие, иногда даже синонимичные, однако первое по сравнению со вторым представляет собой более строгую и жесткую процедуру, регулирование которой осуществляется в соответствии с рациональными законами логики. Аргументация всегда более индивидуализирована, диалогична и ориентирована на реципиента. Выбор тех или иных ее средств и приемов будет зависеть от определенной ситуации, конкретного реципиента, его коммуникативного поля опыта, того или иного контекста, субъективных и объективных барьеров коммуникации и т. д. (обо всем этом рассказывается в первой главе моей книги «Гни свою линию»). Тем не менее в любой аргументации будут представлены точно такие же структурные элементы, как и в классическом доказательстве: тезис, аргумент, демонстрация. Таким образом, все проанализированные выше элементы аргументации в полной мере относятся и к доказательству, рассматриваемому классической логикой.

Ее классическая теория приводит законы тезиса, аргумента и демонстрации, которые позволяют грамотно вести спор, диалог, дискуссию и, самое главное, не совершать ошибок, относящихся к доказываемому тезису, используемым аргументам и форме доказательства. Последовательно рассмотрим эти законы аргументации, существующие уже много сотен лет.

Тезис

1. Тезис должен быть ясным и точным. Тезис не терпит многозначительности.

Формулируя тезис, нужно задаться вопросами: вся ли терминология в нем раскрыта, все ли слова понятны, насколько точно он выражен и насколько правильно его понимает реципиент или аудитория? На одном из тренингов по эффективной коммуникации участники играли в дебаты. Для словесной дуэли команды выбрали тему «Клонирование необходимо запретить». Скажу сразу, что игра не получилась, поскольку тезис был неправильно понят и аудиторией, и самими командами, вкладывающими в него собственный смысл. Одна команда утверждала, что клонирование необходимо для медицины, так как из клетки можно будет вырастить необходимый для пересадки орган. Другая считала, что речь идет о создании клона человека для получения донорских органов. В итоге обе оказались неправы. Просто участники дебатов были не готовы к размышлению над такой сложной темой, как «клонирование», и под этим термином каждый подразумевал свое.

Одно из важнейших правил аргументации гласит: кто доказывает слишком много, тот не доказывает ничего. И наоборот, кто доказывает слишком мало, тот тоже ничего не доказывает. Сравните два тезиса: «люди злы» и «некоторые

люди злы». Первый – спорный, я бы даже сказал, ошибочный, а второй кажется абсолютно справедливым.

Часто дискуссия переходит в жесткий спор и даже конфликт, когда собеседники говорят об абсолютно разных вещах, думая, что спорят об одном и том же. Это связано в первую очередь с неправильным, зачастую индивидуальным пониманием терминологии, особенно сложной или многозначительной, многокритериальной. Прежде чем спорить о демократии, клонировании, независимости автономных республик, определите, правильно ли реципиент или аудитория понимает значение и смысл данных явлений. В противном случае это может привести к демагогии. Помните и об игре слов. «Прослушал лекцию» – что это означает? Что человек внимательно все изучил и прошел лекционный курс или, наоборот, отвлекался, занимаясь своими личными делами? Как понять фразу «Добить клиента до принятия решения»? Что имеется в виду – поработать с ним, чтобы достичь своей конечной цели, или продолжить драку до того момента, как будет принято решение? Что означает фраза «Нам надо оставить эту практику»? Придерживаться прежней практики и пользоваться ею или отказаться от нее? Неясный или неточный тезис, слишком «широкий» или «узкий» по значению, может привести любой диалог, спор или беседу к абсурду и заставить их развиваться по абсолютно непредсказуемой траектории.

Еще один совет: приводите четко сформулированный, яс-

ный тезис в самом начале своего выступления. Создается неприятная ситуация, когда, например, слушатель, опоздавший минут на 20 на вашу лекцию, забегая в зал, спрашивает аудиторию, о чем идет речь, и получает такой ответ: «Да еще непонятно…», «Пока к сути не перешли» и т. д. Не обязательно говорить: «Мой тезис – такой-то». Лучше использовать предложения типа «Я глубоко убежден в том, что…», «Передо мной стоит задача доказать, что…», «Я уверен, что…» и т. д.

2. Тезис должен быть одним и тем же на протяжении всего доказательства.

Иными словами, он должен не только быть ясно и четко сформулирован, но и не меняться на протяжении всего доказательства. При нарушении этого закона возникает ошибка, известная как «*подмена тезиса*» (ignoratio elenchi), или схожая с ней «*потеря тезиса*», если такое совершается бессознательно.

Пожалуй, всем знакома ситуация, когда во время совещания, переговоров, спора или дискуссии аргументатор начинает доказывать конкретный тезис и в ходе долгих рассуждений приводит аргументы в пользу уже не этого, а совершенно другого тезиса. Иными словами, теряется нить рассуждений, изначальная тема дискуссии становится расплывчатой, и реципиент уже не понимает, о чем раньше шла речь. Тем же опасны и излишне длинные преамбулы, сложноподчиненная

нить доказательств или демагогии.

Практика показывает, что подмена или потеря тезиса – самый распространенный вид ошибки. Она ежедневно встречается в нашей жизни, и крайне важно уметь отслеживать, как связаны аргументы и изначальный тезис в речи аргументатора.

Сужение или *расширение* тезиса – тоже одна из разновидностей ошибок, возникающих из-за несоблюдения данного закона. Например, исходный тезис «Это самая полезная книга для развития навыков убеждения» реципиент может расширить до формулировки «Это лучшая из всех книг на свете», а защитник, в свою очередь, его сужает: «Это вышедшая в текущем году полезная книга для развития навыков убеждения». Схожим с сужением и расширением тезиса можно считать его *усиление* или *смягчение*. Например, тезис «Считаю, что многие представители нашей политической элиты работают непрофессионально» реципиент может усилить следующим образом: «Вы утверждаете, что наши политики – идиоты?» В свою защиту аргументатор смягчает тезис: «Нет, я имел в виду, что у многих политиков нет специального политологического, управленческого или юридического образования». Такие метаморфозы с тезисом мы можем наблюдать ежедневно: и в личной жизни, и на работе, и даже в рамках политических или общественных телевизионных дебатов. Умышленное сужение, расширение, смягчение или усиление тезиса с целью одержать победу в споре можно

считать эффективными софистическими уловками.

3. Тезис должен нуждаться в доказательстве.

Бессмысленно доказывать очевидные вещи, например аксиомы и постулаты, общепринятые определения понятий и т. д. Есть ряд положений, которые мы воспринимаем на веру, и аргументация в таких случаях бессильна. С помощью каких аргументов можно доказать, что я глубоко верующий человек или кого-либо без ума люблю? Как убедить реципиента, что на солнце становится жарко или что лимон кислый? Только эмпирически: заставить его позагорать или продегустировать цитрусовый плод.

Аргументы

1. Аргументы должны быть истинными суждениями (требование истинности).

Чтобы убедительно доказать тезис, мы должны использовать истинные, правдивые аргументы. Несоблюдение этого правила ведет к ошибке «*умышленное заблуждение*» (error fundamentalis), когда оратор, чтобы обосновать тезис, использует заведомо ложные факты, аргументы и доказательства, выдавая их за истинные. Такая ошибка подрывает всю структуру доказательства, смысл и мораль полемики; с помощью лжи можно доказать все что угодно, однако такое доказательство не имеет никакой цены. Именно поэтому в уголовном процессуальном праве за дачу заведомо ложных показаний в ходе судебного разбирательства предусмотрена уголовная ответственность.

2. Истинность аргументов должна быть доказана (требование доказанности).

Если оратор для утверждения тезиса опирается пусть на истинные, но на недоказанные аргументы, появляется распространенная ошибка, известная как «*предвосхищение оснований*» (petitio principii). Аргументы в этом случае не доказывают тезис, а лишь предвосхищают его.

По законам логики недоказанный аргумент для обоснова-

ния тезиса не принимается. В жизни происходит то же самое. Если для реципиента аргумент остался непонятным, недоказанным, нераскрытым, сознание его просто не воспринимает. Соответственно, недоказанный аргумент свою задачу, заключающуюся в убеждении реципиента и обосновании истинности тезиса, не выполняет.

«Нельзя пить воду из лужи» – это тезис. «Потому что это опасно» – аргумент. Другой вопрос, доказан и раскрыт он или нет, убедит ли он собеседника. Сомнительно. Попробуем доказать истинность аргумента таким образом: «Нельзя пить воду из лужи, потому что это опасно для жизни и здоровья человека, поскольку в такой воде содержатся смертельно опасные микробы, бактерии и вещества, которые могут вызвать интоксикацию, заражение или отравление организма».

3. Аргументы не должны противоречить друг другу (требование непротиворечивости).

Противоречие аргументов – одна из самых распространенных логических ошибок. В процессе обоснования тезиса мы приводим ряд аргументов в его поддержку. Крайне важно, чтобы они не противоречили друг другу. Если политик в своей речи, обращенной к потенциальным избирателям, сначала заявляет, что он ярый сторонник демократии, а через какое-то время утверждает, что он ратует за прямое назначение губернаторов президентом, то мы имеем дело с противоречием аргументов. Ведь выборы, т. е. прямое воле-

изъявление народа, являются важнейшей основой демократического устройства.

4. Истинность аргументов должна доказываться независимо от тезиса, т. е. автономно (требование автономности).

На тренингах я часто сталкиваюсь с ситуациями, когда при обосновании какого-либо аргумента используется сам тезис. В этом случае мы имеем дело с классической ошибкой, которая называется «*порочный круг*» или «*круг в доказательстве*» (circulus in demonstrando). «Внимательное изучение основ медицины полезно, потому что знания об оказании первой помощи человеку не раз приносили мне пользу на практике», «В доме надо иметь большую личную библиотеку, потому что книги в доме нужны», «В России увеличилось количество дорожно-транспортных происшествий, потому что число аварий на дорогах стало больше», «Бог существует, потому что об этом пишется в Библии, а Библия есть слово Божье» – примеры круга в доказательстве.

Не только мы совершаем такую логическую ошибку. Например, многие видные математики, на протяжении сотен лет пытаясь доказать пятый постулат Евклида о параллельных, клали в основу сам доказываемый постулат. А выражение «Учение Ленина непобедимо, потому что оно верно; учение Ленина верно, потому что оно непобедимо», думаю, знакомо всем не понаслышке.

5. Аргументы должны быть достаточны для доказывания тезиса (требование достаточности).

Совокупность аргументов должна быть достаточной для вывода тезиса. Как правило, для этого слишком мало одного аргумента, поскольку его доказательственная сила невелика. «У нее началась депрессия: она уже третий день ходит в плохом настроении», – можем услышать мы. Однако три дня плохого настроения не доказывают, что у человека депрессия, так как эта болезнь сопровождается хроническим чувством усталости, нарушением сна и памяти, вегетативными симптомами. Подобную ошибку мы будем называть *недостаточностью аргументов*. Если вы услышали от оппонента фразу «Чем еще можете это подтвердить?», значит, вы совершили именно такую ошибку.

Однако это отнюдь не означает, что чем больше аргументов, тем лучше. «Argumenta ponderantur, non numerantur», – гласит известная латинская пословица, что в переводе означает: «*Сила аргументов не в числе, а в весомости*». Поэтому, чтобы аргументация была результативной, стоит обратить внимание не на количество, а на качество, проработанность, глубину, доказанность аргументов. Это справедливо, ведь лишние аргументы, неряшливо подобранные или в конечном счете противоречащие друг другу, не только однозначно ослабят вашу аргументацию, но и создадут дополнительную почву для выигрышного опровержения со сторо-

ны оппонента. Кроме того, опять же есть опасность совершить ошибку подмены или потери тезиса. Ошибку приведения большого числа лишних, малоубедительных аргументов мы будем называть «*чрезмерным доказательством*».

Демонстрация

Тезис должен логически вытекать из аргументов и быть тесно с ними связан.

Задача аргументатора – показать, что между тезисом и приведенными аргументами существует четко построенная логическая связь. Как жаль, что для этого недостаточно произнести: «отсюда следует», «таким образом», «итак», «поэтому», «следовательно»! Требование логического вытекания тезиса из аргументов и его четкой связи с ними – одно из самых сложных в теории аргументации. Ошибка несоблюдения связи тезиса с аргументами называется «*мнимое следование*» (fallacia conseouentis). «Он совершил кражу, потому что свидетели видели, как он торговал чужими вещами на базаре» – разве здесь есть логическая, выверенная связь тезиса с аргументом? А как в этом случае аргумент доказывает тезис: «Сахар подешевел, значит, экономика страны идет на подъем»?

Часто встречаются близкие к мнимому следованию ошибки: «*от сказанного с условием к сказанному безусловно*» и «*неоправданный переход от узкого к широкому*». Суть первой ошибки в том, что аргументатор использует аргументы, истинные только в условиях определенного контекста, меры, времени и т. д., в качестве безусловных, универсальных, верных во всех случаях и во все времена. Никто не будет спо-

рить, что кофе – не только вкусный, но и полезный напиток, который при малых дозах положительно сказывается на артериальном давлении и самочувствии. Однако при больших дозах кофе может оказаться вредным и губительным. То же самое можно сказать и о лекарствах: в небольших количествах они приносят пользу, а в чрезмерных – вред. Ошибка «неоправданный переход от узкого к широкому» встречается, когда аргументы описывают более узкую область, а в тезисе необоснованно утверждается более широкая. Например, если конкретный сорт виски великолепен, то это не означает, что все виски в мире такие же.

Практика показывает, что ошибку «мнимое следование» и ее разновидности мы замечаем реже всего, так как они замаскированы словесной видимостью доказательства («поэтому», «таким образом», «в итоге имеем» и т. д.). Поэтому всегда следует внимательно относиться к таким логическим словам-связкам и тщательно отслеживать реальную логическую связь тезиса и аргумента.

Основные логические ошибки

Резюмируем вышеописанные законы тезиса, аргумента и демонстрации и еще раз выделим основные ошибки, знание которых необходимо для владения искусством конструктивного, справедливого и результативного спора. Это важно не только для того, чтобы их не допустить, но и для того, чтобы выявить в речи оппонента несоблюдение основных законов логики и теории аргументации.

Итак, самые распространенные и часто встречающиеся ошибки аргументации.

1. Подмена тезиса – логическая ошибка, состоящая в том, что в процессе доказывания одного тезиса аргументатор переходит к доказательству другого, сходного с первым.

2. Потеря тезиса – ошибка, аналогичная подмене тезиса, но совершаемая бессознательно в ходе выстраивания сложной линии аргументов и сложноподчиненных логических связей. Кроме того, эта ошибка обусловлена демагогией и отвлечением от основной темы. Отдельно стоит отметить *сужение* и *расширение* тезиса, что по своей сути очень близко к его подмене или потере.

3. Умышленное заблуждение – использование в доказательной речи неистинных, заведомо ложных аргументов и фактов, выдаваемых за истинные.

4. Предвосхищение оснований – приведение в качестве ар-

гумента положений, которые хотя и не являются заведомо ложными, однако нуждаются в доказательстве.

5. *Противоречие аргументов* – логическая ошибка, заключающаяся в том, что в процессе доказывания тезиса аргументатор использует аргументы, противоречащие друг другу.

6. *Круг в доказательстве* – ошибка в аргументации, когда в качестве аргумента доказательства используется положение, доказанное с помощью самого тезиса.

7. *Недостаточность аргументов* – приведение слишком малого числа аргументов или недостаточно глубоких аргументов для доказывания исходного тезиса.

8. *Чрезмерное доказательство* – приведение слишком большого числа аргументов, многие из которых являются лишними и малоубедительными.

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.