

ДМИТРИЙ БОКМЕЛЬДЕР

ТАК РАССУЖДАТЬ НЕПРАВИЛЬНО!

Ошибочные способы рассуждения,
которые ведут к неверным
практическим решениям

Дмитрий Бокмельдер
Так рассуждать неправильно!
Ошибочные способы
рассуждения, которые
ведут к неверным
практическим решениям

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69305887
ISBN 9785006012400*

Аннотация

Человеческий ум несовершенен, и иногда мы мыслим неправильно. Ошибочные рассуждения ведут к неверным выводам, и в результате мы совершаем действия, которые не позволяют достичь искомого результата. В книге описаны такие способы мышления, которых следует избегать. Знакомство с ними позволит вам улучшить качество своего мышления и увеличит ваши шансы на принятие верных практических решений. Все представленные мыслительные структуры иллюстрируются с помощью реальных жизненных примеров.

Содержание

Введение	5
Argumentum ad hominem	8
Конец ознакомительного фрагмента.	35

**Так рассуждать
неправильно!
Ошибочные способы
рассуждения, которые
ведут к неверным
практическим решениям**

Дмитрий Бокмельдер

© Дмитрий Бокмельдер, 2023

ISBN 978-5-0060-1240-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Прежде чем сделать что-то, мы иногда даем себе время подумать. Мы размышляем о том, как именно нам следует поступить, чтобы получить желаемый результат, избегая при этом излишней траты ресурсов, а также отрицательных последствий, которые могут иметь наши действия. Бывает, однако, что при обдумывании практических решений мы рассуждаем неправильно. А ошибочные рассуждения приводят нас к неверным выводам, которые, в свою очередь, толкают нас на такие действия, которые не позволяют достигнуть поставленной цели, такие, которые приносят больше вреда, чем пользы, или же такие, которые имеют не предусмотренные нами нежелательные последствия. Наш когнитивный аппарат несовершенен: как известно, человеку свойственно ошибаться. Любой вспомнит ту или иную жизненную ситуацию, когда он принял неправильное практическое решение. Почему же мы иногда мыслим ошибочно?

Во-первых, нашим рассуждениям порой недостает логичности. Рассмотрим в качестве примера следующее ошибочное умозаключение: «Все ирландцы – католики; Джон – католик; следовательно, Джон – ирландец». В силлогистике эта ошибка известна как «использование нераспределённого среднего термина». Класс «католики» шире класса «ирландцы», и Джон, будучи католиком, вполне может оказаться жи-

телем какой-нибудь другой страны. Но недостаток логики в наших рассуждениях проявляется сравнительно реже, чем переизбыток в них психологии. Именно психологичность нашего сознания часто несет ответственность за те неправильные умозаключения, которые мы делаем.

Психологами зарегистрировано большое количество т.н. когнитивных искажений, мыслительных структур, подсказываемых нам не нашим трезвым рассудком, а именно психологической ипостасью нашего сознания. Например, мы можем счесть некий аргумент хорошим (логичным, убедительным), если он выдвинут в поддержку той точки зрения, которую мы разделяем. В данном случае наше мышление искажено нашей же психологией: мы согласны с указанной точкой зрения и *на этом основании* готовы признать любой аргумент в ее пользу хорошим. Это не логичное основание, но *психологичное*.

Кроме того, мы нередко проявляем себя как *мифологические* мыслители. Мифы живут в нашем сознании, они являются неотъемлемой частью нашего интеллектуального багажа, как бы странно это ни звучало для рационального человека. Ср., например, следующее рассуждение: «Я не пойду дальше по этой тропинке, потому что ее только что перебежала черная кошка». Автор данного высказывания предлагает обоснование своему практическому решению, но обоснование это не логическое, а мифологическое. Вера в разного рода приметы – явление широко распространенное.

Четвертая причина, по которой мы можем рассуждать ошибочно и совершать, в итоге, неправильные поступки, это влияние эмоций. Сильное эмоциональное возбуждение вполне способно на время затмить наш холодный рассудок и заставить нас сделать то, чего делать мы были бы не должны, с разумной точки зрения.

В последнем разделе предлагаемой вашему вниманию книги описываются некоторые риторические уловки, среди которых упоминаются и апелляции к эмоциям адресата.

Риторические уловки – это осознанно применяемые приемы вербальной манипуляции. Однако по большей части речь в книге идет об ошибочных схемах рассуждения, которые мы используем, не отдавая себе отчета в том, что схемы эти ущербны, а именно, о логических ошибках и когнитивных искажениях. Отдельная глава также посвящена проявлениям мифологического мышления в наших рассуждениях. Основная цель данной книги – показать читателю, как не надо рассуждать.

Argumentum ad hominem

В высокогорьях вода закипает при температуре немного ниже ста градусов по Цельсию. На температуру закипания воды влияет, кроме всего прочего, и атмосферное давление, а в горах оно несколько ниже, и поэтому вода там начинает испаряться при чуть менее высокой температуре, чем на равнине. Теперь посмотрим, изменится ли истинностное значение данного утверждения в зависимости от того, кто его высказал – профессор физики или необразованный профан. Представляется очевидным, что характеристики автора этого высказывания никак не повлияют на его истинностное значение. Как физические свойства воды останутся одними и теми же, вне зависимости от того, кто о них рассуждает, так и истинностное значение вербальных утверждений об этих свойствах не может зависеть от характеристик авторов этих утверждений.

Данное положение кажется настолько самоочевидным, что говорить о нем, вроде бы, излишне. Однако мы все же иногда рассуждаем по следующей схеме: «Источник данной информации не заслуживает доверия, следовательно, эта информация ложна». Или как вариант: «Автор данного утверждения является плохим человеком, следовательно, это утверждение ложно». Эта схема аргументации называется *argumentum ad hominem* – «аргумент к человеку». Этот

аргумент служит инструментом критики высказываний оппонента, однако критика эта направлена мимо цели: автор аргумента *ad hominem* критикует не смысловое содержание высказываний собеседника, но вместо этого он совершает того или иного рода нападки на личность собеседника. Эта схема рассуждения особенно часто встречается в ходе публичных дискуссий, поскольку *argumentum ad hominem* – это эффективный риторический прием. Он оказывается особенно кстати, когда участник дискуссии не может сказать ничего вразумительного по существу обсуждаемого вопроса. Ср.: «Когда кончаются аргументы, возникает вопрос о национальности оппонента».

Почему аргумент *ad hominem* оказывается столь эффективным инструментом вербальной манипуляции? Почему мы часто «покупаемся» на подобные аргументы, составляя тем самым неверные суждения об истинности/ ложности (приемлемости/ неприемлемости, правильности/ неправильности и т.д.) утверждений, выдвигаемых неким оратором? Убеждающая сила аргумента *ad hominem* объясняется совокупностью двух факторов. Во-первых, у нас иногда действительно имеются веские причины не доверять человеку – автору некоторого высказывания. Во-вторых, видя такие причины, мы бессознательно переносим свойства автора высказывания на само это высказывание. Ср.: «Автор высказывания – плохой человек; следовательно, то, что он говорит, также плохо (ложно, неправильно)». Такой перенос свойств

неправомерен с логической точки зрения, однако в описываемых здесь случаях руководство нашим сознанием берет на себя психология, а не логический рассудок. Нам психологически сложно заставить себя попытаться дать критическую (т.е., объективную) оценку высказываниям, исходящим от плохого человека, если мы осознаем, что он действительно плох.

Рассмотрим для примера один из вариантов аргумента *ad hominem*, который называется *tu quoque* – «ты тоже», в том смысле, что «ты тоже делаешь то, против чего выступаешь» или, наоборот, «ты тоже не делаешь того, к чему призываешь». Если слова человека напрямую расходятся с его делами, то на основании этой информации мы делаем абсолютно логичный вывод: этот человек – лицемер, поскольку он говорит одно, а делает совершенно другое. Продолжая цепочку рассуждений, мы приходим уже к гораздо менее логичному выводу: «Этот человек доверия не заслуживает, следовательно, я должен игнорировать то, что он говорит». Следующим же шагом становится совсем нелогичное заключение: «То, что говорит этот лицемер – ложно (неприемлемо, неправильно и т.д.)». Очевидно, что и лицемер, на самом деле, вполне может говорить правильные вещи, однако нам психологически трудно поверить человеку, чьи слова расходятся с его же делами. Если один из участников публичной дискуссии успешно демонстрирует присутствующей аудитории, что его оппонент – лицемер, то он может рассчиты-

вать, что члены аудитории пойдут на поводу у своей психологии и откажутся от попыток критически оценить высказывания этого оппонента, не станут анализировать их смысловое наполнение, а сосредоточатся на свойствах личности их автора. При особо удачных стечениях обстоятельств, первому участнику дискуссии, может удасться склонить аудиторию к выводу, что все, что говорит его оппонент – ложно. Более того, нелогичная аудитория может прийти к выводу о том, что все, что говорит участник дискуссии, критикующий своего оппонента, – истинно.

Следующая история из жизни прояснит, почему неправомерно делать вывод о ложности высказываний, исходящих из уст лицемера («плохого человека»). Один протестантский проповедник с присущей представителям этой «профессии» страстью убеждал прихожан, что прелюбодеяние, чревоугодие и пьянство – это богопротивные вещи, и яро призывал их воздерживаться от этих греховных деяний. Но однажды прихожане увидели фотографии, запечатлевшие этого проповедника среди участников оргии с обилием еды и алкогольных напитков на столах. Какой *правильный* вывод они сделали? Что этот проповедник – прелюбодей, чревоугодник и пьяница, и он – лицемер. Какие абсолютно ожидаемые практические последствия имело это происшествие? Данный священнослужитель вмиг лишился своей паствы, и его карьера проповедника в одночасье завершилась. Сделало ли лицемерное поведение священника прелюбодеяние, чрево-

угодие и пьянство богоугодными деяниями? Очевидно, что не сделало. Иными словами, когда пастор агитировал против этих грехов в своих проповедях, он говорил правильные вещи, даже несмотря на то, что на поверку он оказался лицемером и греховодником.

Поделюсь еще одной историей, которая однажды попалась мне не глаза. Экипаж ДПС остановил автолюбителя, управлявшего машиной американского производства. Ему инкриминировалось то, что сигналы поворота у него мигали красным светом, в то время как у автомобилей, которые эксплуатируются в России, они должны мигать желтым. Таковы требования правил дорожного движения. Автолюбитель, однако, обратил внимание на то, что машина экипажа ДПС была американским Фордом, и «поворотники» у неё тоже мигали красным. Рассказ заканчивался следующей фразой: «На этом инцидент был исчерпан». Однако решение полицейских отпустить автолюбителя было основано исключительно на схеме рассуждения *tu quoque* (автолюбитель выдвинул именно этот тип аргумента). Тот факт, что они сами управляли машиной, у которой сигналы поворота мигали неположенным светом, ответственности с автолюбителя все же не снимал: ведь правила-то он нарушал! Эта история служит еще одним подтверждением тому, что иногда в основу своих практических решений мы закладываем логически неправильные схемы рассуждения.

Также мы нередко используем аргумент *tu quoque* как от-

вет на упрек, выдвинутый в наш адрес. Если кто-то упрекнул меня в некоем неблагоприятном поступке, я могу сказать: «Ой, кто бы говорил!» или «Чья бы корова мычала!» Возможны и такие варианты вербальной реакции на упрек: «Да ты на себя посмотри!» или «А сам-то!» Выдвигая подобные аргументы, я инсинуирую, что собеседник не вправе упрекать меня, поскольку он сам повинен в том же, в чем он меня упрекает. Но даже если допустить, что у моего собеседника рыльце в пушку, делает ли сей факт мой собственный поступок менее неблагоприятным? Ясно, что не делает, и упрека я по-прежнему заслуживаю. То, что упрек выражен человеком, который сам не без греха, моей собственной вины никак не умаляет. Иными словами, мой поступок остается предосудительным и, соответственно, упрек в мой адрес остается справедливым, несмотря на то, что я пытаюсь лишить собеседника права упрекать меня на том основании, что он — плохой человек.

Приведенные выше разговорные выражения мы регулярно слышим (и производим) в процессе бытового общения. Почему же мы *регулярно* мыслим нелогично? Потому что мы не любим оказываться неправыми. Это одна из ярчайших характеристик психологической, то есть антиразумной стороны человеческого сознания. Нам психологически некомфортно быть неправыми, и мы начинаем лепить разного рода отмазки. Для иллюстрации данного положения упомяну одно когнитивное искажение, хотя мне и придется отклониться

от обсуждения свойств и вариантов аргумента *ad hominem*.

Психологи регистрируют когнитивное искажение, которое называется «ретроспективной рационализацией покупки» (post-purchase rationalization). Если нам случится приобрести вещь, которая, как позже оказывается, имеет низкое качество или серьезные недостатки, или же такую, которая нам, на самом деле, не нужна, мы иногда пытаемся оправдаться перед самими собой за неразумную трату денег. Мы начинаем приписывать купленной вещи некие положительные качества, которых она – объективно – не имеет. Мы начинаем полагать, что недостатки этой вещи «не так уж и серьезны». Мы искусственно изобретаем причины, в силу которых эта вещь нам якобы нужна. То есть мы пытаемся рационализировать покупку задним числом, потому что мы отказываемся признать, что мы неправы. Мы не хотим в этом признаваться даже самим себе! О том, чтобы признать свою неправоту перед лицом других людей, вообще не может быть и речи.

Это одна из самых опасных черт нашего психологического характера, поскольку она мешает нам принимать правильные практические решения. Если мой собеседник четко покажет мне, что я неправ, я не стану говорить, что он «сам дурак». Вместо этого, я буду благодарен ему, потому что он дал мне возможность исправить мою ошибку, и, кроме того, впредь я ее совершать не стану.

Вернёмся к аргументу *ad hominem*. Одна из риториче-

ских задач, которую можно решить с помощью данной схемы рассуждения, заключается в том, чтобы лишить оппонента права высказываться на заданную тему путем указания на некую его личностную характеристику, которая якобы делает его участие в текущей дискуссии полностью непродуктивным. Попросту говоря, с помощью аргумента *ad hominem* можно попытаться «заткнуть собеседнику рот». Сразу оговорюсь, что степень обоснованности заявления «мой оппонент не в состоянии продуктивно участвовать в дискуссии на заданную тему» может находиться на трех разных уровнях. В одних случаях подобное заявление окажется полностью несостоятельным (или полностью несостоятельным в большинстве коммуникативных ситуаций). В других оно окажется сомнительным, но, возможно, частично оправданным. В третьих же случаях, данное утверждение будет полностью справедливым. Во всех трех случаях аргумент останется *ad hominem*, поскольку критикуется не смысловое содержание высказываний собеседника, а его личностные качества. Тем не менее, может случиться так, что именно личностные качества субъекта делают его участие в данной дискуссии невозможным.

Рассмотрим несколько примеров аргумента *ad hominem* первого из трёх указанных подвидов. Представьте, что вы находитесь среди зрителей в телевизионной студии, где проходят дебаты, скажем, между двумя кандидатами на некий выборный пост. Один из участников дискуссии может по-

пытаться дискредитировать своего оппонента в глазах аудитории, выдвигая одно из следующих заявлений: «Да что вы слушаете этого старого маразматика!» (мой оппонент не способен логически мыслить). «Да он ведь патологический лгун!» (не следует верить тому, что говорит мой оппонент). «Да он только недавно из тюрьмы вышел!» (мой оппонент обладает низкими моральными качествами). «Да он живет в мире собственных иллюзий и вообще не понимает, что происходит!» (мой оппонент неадекватно воспринимает реальную действительность). И тому подобное.

В некоторых источниках такой вариант аргумента *ad hominem* называется «оскорбительным». Печально, но факт: в рамках публичных дискуссий мы действительно часто слышим взаимные оскорбления, которые пытаются рядиться в одежды разумных доводов, то есть, аргументов. Оскорбление – это, конечно, не аргумент. Кроме того, что личностные свойства оппонента нерелевантны для оценки истинности (приемлемости, справедливости) его высказываний, это ещё и довольно «топорная» тактика ведения дискуссии. На что я как оратор могу рассчитывать, оскорбляя своего оппонента? Я полагаю, что аудитория увидит, какой нехороший человек мой оппонент и потеряет к нему всякую симпатию. А чем меньше симпатии аудитории достанется ему, тем больше – мне. Однако логика моя будет ущербной, если я стану рассуждать подобным образом. Этот риторический приём может сработать, только если аудитория мыслит край-

не не критично. Если же среди слушателей подобрались люди с нормальным уровнем интеллектуального развития, то они немедленно поймут, что оратору, оскорбляющему своего оппонента, попросту нечего сказать по существу обсуждаемого вопроса. И симпатии аудитории такой оратор снискать не сможет. Оскорбление собеседника – это неумная риторическая тактика.

Следующий пример (сообщение в прессе, появившееся несколько лет назад) продемонстрирует бесполезность оскорбительного *ad hominem* в деле нахождения взвешенного решения обсуждаемого вопроса. «Назвав Запад аморальным, лидер ХАМАС в Газе Махмуд аз-Захар заявил, что тот не имеет права критиковать исламское движение за то, как оно руководит сектором Газы. В интервью, данном в четверг агентству Рейтер, Махмуд аз-Захар сказал, что исламские традиции заслуживают уважения, и обвинил Европу в развороте и лицемерии. „У нас есть право контролировать нашу жизнь в соответствии с нашей верой“, – сказал он. „А у вас нет религии, вы безбожники“. Аз-Захар также осудил западный образ жизни: „Вы даже не живете, как человеческие существа, вы признаете гомосексуалистов, и вы поучаете нас“. „Вы используете женщин, как животных. У них есть один муж и тысячи „друзей“. Вы не знаете, кто настоящий отец ваших детей, вот каковы вы и ваши женщины“, – заключил политик».

Оставим в стороне вопрос о том, кто стоит на более вы-

соких моральных позициях: палестинское общество или Запад. Однако показали ли «аргументы» аз-Захара, что критика методов руководства сектором Газа, применяемых движением ХАМАС, несостоятельна? Нет, не показали. Показали ли они, что ХАМАС правильно управляет сектором Газа? Опять нет. Тот факт, что оскорбление оппонента ни в коем случае не может служить опровержением тезисов, выдвигаемых этим оппонентом, представляется настолько очевидным, что и говорить-то о нем снова неловко. И тем не менее, и в политике, и в академической среде, и в других областях жизни регулярно совершаются попытки использовать оскорбления в качестве аргументов. (Почитайте, например, дискуссии на самые разнообразные темы в соцсетях. Там незнакомые люди привычно оскорбляют друг друга.)

Чтобы плавно перейти к следующей группе аргументов *ad hominem*, сделаем одну оговорку, касающуюся оскорбления типа «Да что вы его слушаете, он же патологический лгун!». Если одна из сторон в судебном процессе вызывает свидетеля, который ранее был уличен в лжесвидетельстве (и, предположим, отбыл за это наказание), то данная сторона обязана уведомить суд об этом факте. Это не значит, что этот свидетель автоматически получит отвод, но судьи должны будут с настороженностью относиться к его показаниям по данному делу. Такое рассуждение основывается на следующем положении: если человек лгал ранее, он может солгать и снова. Это утверждение не является ни сермяжной правдой о че-

ловеческом характере, ни эмпирически доказанным фактом, однако именно на нем мы обычно строим свое взаимодействие со лжецами (вспомните, например, притчу о мальчике, кричавшем «Волки! Волки!»). Иными словами, в данной конкретной ситуации личностные свойства субъекта имеют некоторое значение для оценки выражаемых им суждений.

То, что легитимность этого варианта *argumentum ad hominem* закреплена законодательно, может расстроить адептов формальной логики. В рамках их дисциплины характеристики источника высказывания никак не могут быть релевантными (не могут иметь никакого отношения к истинностному значению самого высказывания). Однако это не единственный пример подобного рода. В частности, законодательство многих стран запрещает жене свидетельствовать против мужа, а мужу – против жены. Даже если жена была единственной свидетельницей преступления, которое совершил ее муж, официальное обвинение не может строиться на ее показаниях. Это *argumentum ad hominem* чистой воды, однако, сколько же мудрости в таком законе! Прожив многие годы бок о бок, супруги могут настолько опостылеть друг другу, что каждый из них с готовностью (и, может, даже с радостью) решится на оговор.

Итак, в некоторых коммуникативных ситуациях личностные свойства субъектов могут накладывать ограничения на их участие в обсуждении некоего вопроса. Можно привести и другие примеры, когда практические решения при-

нимаются на основе схемы рассуждения *ad hominem*. Скажем, в клановых обществах (коих осталось не так много, но они есть) ключевые руководящие должности обычно распределяются между членами разных кланов во избежание возможности узурпации власти каким-то одним из кланов. Разумно? Разумно. Теперь рассмотрим пару примеров, когда не вполне ясно, является ли определенная личностная характеристика участника дискуссии достаточным основанием для того, чтобы лишить его права высказываться по теме этой дискуссии, или не является.

Рассмотрим такой аргумент *ad hominem*: «Вы еще слишком молоды, чтобы рассуждать на эту тему». Что ж, придется признать, что нужно прожить долгую жизнь, прежде чем ты сможешь основательно рассуждать по некоторым вопросам. Однако как понять, на какие темы *может* компетентно высказываться молодой человек, а на какие *не может*? И как долго он должен прожить, чтобы обрести право голоса? Еще один пример того же рода: «У вас нет своих детей, поэтому вы не можете основательно рассуждать о детском воспитании». С одной стороны, ничто не заменит личного опыта в воспитании ребенка. С другой стороны, есть ведь профессиональные педагоги, у которых своих детей нет... Еще пример: «Ты никогда не участвовал в боевых операциях, и поэтому ты не можешь компетентно рассуждать о действиях или чувствах человека, принимающего участие в военном конфликте». Лично мне трудно возразить

что-то на этот аргумент *ad hominem*, пусть даже он нелогичен.

Приведенные выше примеры показывают, что *argumentum ad hominem* может-таки оказаться более или менее легитимным аргументом при определенных условиях. Необходимо также отметить, что аргументы в предыдущем параграфе звучат совсем не агрессивно, в отличие от «оскорбительных» вариантов *ad hominem*, описанных выше. Таким образом, выдвижение подобных аргументов может быть эффективной тактикой ведения дискуссии. Данные вербальные инструменты могут использоваться для основательной критики личной ситуации оппонента. Нужно лишь не забывать об одной важной вещи. Допустим, первый участник публичной дискуссии успел высказаться по обсуждаемому вопросу, прежде чем второй участник этой дискуссии убедительно показал присутствующей аудитории, что личная ситуация первого участника, на самом деле, не позволяет ему выражать компетентные суждения по заданной теме (допустим, потому что он слишком молод). Должна ли аудитория прийти к заключению, что все, что успел сказать первый участник, ложно? Ни в коем случае! Данный аргумент *ad hominem* легитимен лишь в том смысле, что он предоставляет достаточные основания для следующего утверждения: «мой оппонент не в состоянии продуктивно участвовать в текущей дискуссии». В то же время, этот аргумент не предоставляет совершенно никаких обоснований следующему заключе-

нию: «высказывания моего оппонента по теме текущей дискуссии ложны (ошибочны и пр.)». Аудитория может только прийти к выводу, что этот участник дискуссии теоретически *может* ошибаться. Но он может оказаться и прав, хотя бы случайно!

Последний подвид аргумента *ad hominem*, призванного лишить оппонента права высказываться по теме дискуссии, является, по моему собственному мнению, полностью легитимным аргументом. Должен признать, в то же время, что на формирование этого мнения, возможно, повлияли мои личные коммуникативные предпочтения. Этот вариант *ad hominem* выглядит следующим образом: «Обсуждаемый вопрос лежит в узкоспециальной области знаний. Мой оппонент не обладает профессиональными компетенциями в этой области. Следовательно, он не может продуктивно участвовать в обсуждении данного вопроса». Разумность этого довода лично мне представляется очевидной. Я сам никогда не стану участвовать в обсуждении вопросов, лежащих в области ядерной физики, квантовой механики, генетики или неорганической химии: я ничего не смыслю в этих дисциплинах. Встречаются, однако, люди, готовые спорить на *любую* тему, даже если они совершенно в ней не разбираются. Вот таких спорщиков, я считаю, нужно ставить на место с помощью аргумента *ad hominem*, описанного выше.

Итак, аргумент *ad hominem* в некотором роде может эффективно – а иногда и обоснованно – отнять у оппонента

право высказываться по теме дискуссии. Но если мне удалось с помощью этого вербального инструмента заткнуть рот участнику (публичной) дискуссии, то каковы будут практические последствия? Я могу посчитать, что я вышел победителем в данном споре. Если в этом была моя основная цель, то и флаг мне в руки. Однако если я хотел подвергнуть критической проверке справедливость выдвигаемых мной положений и обоснованность моих выводов, то я должен глубоко пожалеть о том, что мне не удалось найти достойного противника! Он оказался не в состоянии квалифицированно критиковать выражаемые мной точки зрения, и в результате и я сам, и присутствующая аудитория остались в неведении относительно того, прав я или нет. Повторю в который раз: *argumentum ad hominem* не в состоянии обосновать ложность (неприемлемость и пр.) выдвигаемых моим оппонентом положений ни в каком из своих многочисленных вариантов. Кроме того, даже успешный *ad hominem* никак не обосновывает справедливость моих собственных утверждений. Этот аргумент нерелевантен.

С помощью аргумента *ad hominem* можно добиться выполнения еще одной риторической задачи, причем данная коммуникативная тактика даже более коварна, чем стремление заставить оппонента замолчать. Участник публичной дискуссии может попытаться показать, что его оппонент говорит то, что он говорит, потому что он преследует некий *шкурный интерес*, делая те заявления, которые он делает.

Иными словами, изощренный оратор может инсинуировать, что его оппонент неискренен в своих высказываниях, вскрывая некую глубоко запрятанную «истинную причину», по которой оппонент рассуждает так, как он рассуждает. Очевидная цель такой коммуникативной тактики – подорвать доверие аудитории к словам оппонента. «Он говорит так не потому, что искренне считает выражаемые им суждения правильными, но потому что ему *выгодно* говорить именно так».

Допустим, я являюсь членом местного парламента, и на очередном заседании мы с коллегами обсуждаем некий законопроект. Один из депутатов поднимается на трибуну и выступает с полной и безоговорочной поддержкой обсуждаемого законопроекта, говоря, что его необходимо принять потому-то и потому-то. Тут я поднимаюсь со своего места и громко заявляю: «Господин N поддерживает данный законопроект только потому, что от его принятия получают выгоду коммерческие компании, занятые в определенной сфере бизнеса, а всем известно, что семейное предприятие господина N работает именно в этой сфере!» Таким образом, я инсинуирую, что этот депутат выражает поддержку данному законопроекту не потому, что находит в нем объективные положительные характеристики, а лишь потому, что его принятие позволит его семейному бизнесу получить дополнительную прибыль. Он неискренен. Он преследует шкурный интерес.

Должны ли члены депутатского корпуса, к которому при-

надлежу и я сам, отклонить предлагаемый законопроект *на этом основании*? Конечно, должны... если наша единственная цель – насолить господину N и не позволить его компании получить дополнительную финансовую выгоду. Но что если такую цель мы себе не ставим? Даже если допустить, что моя «критика» содержит истинные пропозиции (то есть, что предлагаемый законопроект, в случае его принятия действительно будет способствовать увеличению прибыли, в частности, компании господина N), то «истинная» причина, по которой данный депутат поддерживает данный законопроект, не делает последний ни лучше, ни хуже, с *объективной* точки зрения. Мы с коллегами-депутатами должны подвергнуть критическому анализу существенные характеристики выдвигаемого на рассмотрение законопроекта, чтобы решить, достоин ли он стать законом или нет. Скрытые причины, по которым отдельный депутат поддерживает или не поддерживает этот законопроект, нерелевантны.

Этот подвид аргумента *ad hominem* называют «обстоятельным», поскольку он указывает на некие обстоятельства, заставляющие оратора говорить то, что он говорит. Как бы нелогичен ни был такой аргумент, нужно признать, что он часто оказывается эффективным в риторическом плане. В приведенной выше коммуникативной ситуации мои коллеги-депутаты поймут, что господин N неискренен в своих высказываниях в поддержку обсуждаемого законопроекта: он, может быть, «выдумывает» некие достоин-

ства этого законопроекта, в то время как на самом деле, ему просто выгодно, чтобы законопроект был принят. Из этого обстоятельства вполне может быть сделан нелогичный вывод, что, возможно, предлагаемый законопроект не так уж и хорош. И следующим шагом может быть сделано заключение, что он плох, и принимать его не следует. На это я, собственно, и рассчитывал, выражая с места свои «критические замечания». Иными словами, если эта тактика сработает, то это будет означать, что мне удалось «надуть» своих коллег по законодательному собранию и сбить их мысль с правильного пути с помощью коварного риторического приёма. Почему такое может произойти и иногда действительно происходит? По той причине, на которую уже было указано выше: нам психологически трудно верить в истинность высказываний субъекта речи, если мы видим, что он говорит неискренне. Будучи существами несовершенно разумными, мы переносим свойства говорящего на его высказывания. «Если он говорит неискренне, то, следовательно, его высказывания ложны». Это нелогичная схема рассуждения.

Есть еще более эффективный с риторической точки зрения вариант обстоятельственного *ad hominem*, который называется «отравление колодца» (*poisoning the well*). Я могу заявить, что высказывания моего оппонента не заслуживают доверия (или критической оценки), поскольку, *что бы он ни говорил*, он говорит это только потому, что преследует некую скрытую корыстную цель. Иными словами, я могу ин-

синуировать, что истинность высказываний не является приоритетом для моего оппонента: он скажет все, что угодно, лишь бы достигнуть своей практической цели. Ср.: «Вот он сейчас станет рассказывать, какими замечательными характеристиками обладает данный автомобиль, а на самом деле, ему просто нужно продать эту машину!» Убедительно звучит, не правда ли? Услышав подобное заявление, мы, вполне вероятно, будем склонны отказать в доверии человеку, расхваливающему свой автомобиль. Мы ведь отчетливо понимаем, что продавец в любом случае будет нахваливать свой товар, потому что ему надо сбыть его с рук. Мы не особо доверяем заявлениям продавцов о том, что касается положительных качеств их товаров... Однако если человек хочет продать автомобиль, означает ли данный факт *автоматически*, что автомобиль этот плох с объективной точки зрения? Ясно, что нет: человек может продавать и объективно хорошую машину. «Отравление колодца» – лишь один из вариантов нерелевантного аргумента *ad hominem*. В то же время, мы иногда «покупаемся» на подобные аргументы, к сожалению.

Ещё один подтип обстоятельственного *ad hominem* – это аргумент «к предвзятости». Данная схема рассуждения выглядит следующим образом: «Мой оппонент (собеседник) предвзято относится к обсуждаемому вопросу, следовательно, он не в состоянии конструктивно участвовать в дискуссии на данную тему». Предвзятость собеседника может быть

разного свойства, и она может быть обусловлена разными причинами. Случай с депутатом, поддерживающим законопроект, равно как и случай с продавцом автомобиля, описанные выше, могут, в принципе, быть интерпретированы как аргументы к предвзятости. Почему мы склонны не доверять автору высказываний, если мы видим, что он предвзято относится к обсуждаемому вопросу? Прежде всего, потому что мы подозреваем, что он, будучи предвзятым, может прибегнуть к следующему нечестному коммуникативному приёму. Допустим, обсуждаемый законопроект имеет положительные качества А и В и отрицательные качества С и D. Депутат парламента, преследующий свои меркантильные интересы при поддержке данного законопроекта, может упомянуть о качествах А и В и умолчать о качествах С и D. Точно такого же речевого поведения мы можем ожидать и от продавца автомобиля.

Этот риторический прием называется «ошибка собирателя вишен» (cherry picking fallacy). Фермер, выращивающий вишни, заходит в свой сад и собирает в корзину только самые спелые и сочные плоды, оставляя недозрелые и червивые вишни на ветках. Потом он показывает свою корзину собеседнику, стоящему за забором сада, и заявляет: «*Все* вишни в моем саду такого же отменного качества». К этой коммуникативной тактике иногда прибегают, в частности, лингвисты. Некий лингвист может выдвинуть какое – то общее положение или гипотезу относительно словоупотребления и за-

тем привести несколько конкретных примеров языковых выражений, подтверждающих справедливость этого утверждения или гипотезы. Если же в процессе анализа языкового материала этому лингвисту попадутся примеры языковых выражений, противоречащие выдвинутому им положению или опровергающие предложенную гипотезу, то он такие примеры проигнорирует, просто-напросто не станет их приводить в своей статье или диссертации. Ясно, что это бесчестная риторическая тактика. Предвзятый оратор, вполне вероятно, представит проблему однобоко – вот чего мы опасаемся, столкнувшись с таким оратором. Вот почему мы не склонны ему доверять. К ошибке же собирателя вишен мы еще раз обратимся чуть ниже.

Иногда доминирующая прагматическая цель делает рассуждения отдельного человека предвзятыми, в других случаях выражать предвзятое мнение человека заставляет его институциональное положение или принадлежность к определенной группе людей. Как-то раз я сопровождал иностранного эколога на встрече с администрацией одного из российских алюминиевых заводов. Директора завода показали нам розу ветров для местности, где расположен завод, которая однозначно показывала, что преобладающие ветры уносят вредные выбросы прочь от расположенного поблизости города. Обсуждая эту встречу после ее завершения, мы с иностранным экологом пришли к единодушному мнению, что *другую* розу ветров, такую, которая показывала бы, что ветер

несет выбросы на город, нам дирекция алюминиевого завода показать просто не могла. Пришли ли мы к заключению, что та карта ветров была однозначно фальшивой? Нет, поскольку такое умозаключение было бы нелогичным. Карта могла отражать направления ветров, соответствующие реальной действительности.

Рассмотрим еще один пример аргумента *ad hominem* к предвзятости: «Мой собеседник – кардинал Римско-католической церкви. Поскольку эта церковь официально выступает против аборт, он ни в коем случае не мог бы высказаться в поддержку аборт, даже если бы он лично полагал, что женщина имеет право на аборт». Автор данного высказывания инсинуирует, что его собеседник вынужден выказывать предвзятое отношение к вопросу об абортах, поскольку он принадлежит к группе людей, имеющих официальную позицию по данному вопросу. Теперь обратимся к важной характеристике представленной выше схемы рассуждения. Является ли предложенный *ad hominem* к предвзятости аргументом в поддержку аборт? Ясно, что нет. Является ли он аргументом против аборт? Тоже нет. Он вообще ничего не говорит о правомерности/ неправомерности аборт. То есть данный аргумент полностью нерелевантен теме дискуссии.

Теперь обратимся к результатам исследований, полученным психологами. Автор речевого произведения может быть уличен в применении стратегии собирателя вишен, если он

намеренно умалчивает об известных ему фактах, противоречащих его утверждению (теории, гипотезе и пр.). Психологи же с помощью экспериментов показывают, что иногда человек может искать и находить одни только подтверждения своему мнению/ гипотезе и упускать при этом из вида, просто не замечать противоречащие этому мнению/ гипотезе свидетельства, *сам того не осознавая*. Иными словами, мы можем бессознательно видеть только спелые вишни, упуская из поля зрения неспелые и червивые ягоды безо всяких дурных намерений, но лишь в силу несовершенства своего когнитивного аппарата. То есть в одних ситуациях мы можем лгать или жульничать, а в других – искренне заблуждаться. Вот только выводы наши окажутся ложными и в том, и в другом случае.

Эта схема мышления по-английски называется *confirmation bias* – склонность к подтверждению, в смысле «склонность искать и находить только подтверждения (имеющемуся мнению, гипотезе и т.п.) и не замечать опровержений (правильности этого мнения, гипотезы и т.п.)». Выше я говорил, что нам психологически неприятно понимать, что мы неправы. Однако не в меньшей степени нам приятно видеть, что наши мнения, оценки, отношения и проч. правильны – опять же, в силу психологичности нашего сознания. «Вот очередное подтверждение моей правоты!» И как же мне от этого хорошо на душе... Ниже я опишу несколько жизненных ситуаций, когда мышление субъекта может быть

искажено имеющимися у него предустановками. Искаженность же мышления во всех случаях приведет этого субъекта к практическим выводам, которые окажутся в той или иной степени неверными.

Если ученый сформулировал некую гипотезу, которая ему «нравится», и он намеревается доказать справедливость данной гипотезы с помощью эксперимента, то он, возможно, станет неосознанно манипулировать условиями эксперимента таким образом, чтобы шансы на получение ожидаемого результата увеличились. Если он станет делать это намеренно, вполне осознанно, то его следует уличить в научном мошенничестве. Однако несовершенство когнитивного аппарата этого ученого (как и любого другого человека) может заставить его «подгонять» условия эксперимента совершенно ненамеренно. В этом случае его нельзя обвинять в мошенничестве, однако результаты его эксперимента все равно окажутся в той или иной мере извращенными, ненадежными. Данное когнитивное искажение является вариантом «склонности к подтверждению» и называется по-английски *experimenter's bias*.

Если социолог хочет выяснить мнение общественности по какой-то проблеме с помощью соцопроса, и у него еще до начала этого предприятия имеются некие предположения о вероятных результатах исследования, он может формулировать вопросы, которые он собирается задавать респондентам таким образом, что его шансы получить ожидаемые от-

веты увеличатся. Здесь я должен сделать небольшое отступление от обсуждаемой темы и упомянуть об одном известном риторическом приеме, называемом «нагруженным вопросом». Классическим примером нагруженной формулировки вопроса является следующее высказывание: «Вы все еще бьете свою собаку?» Даже если адресат этого вопроса ответит «нет», останется впечатление, что ранее он все же бил свою собаку. Это нагруженный вопрос, поскольку в его формулировке имплицирована ложная пропозиция. (Импликация – это часть смысла, подразумеваемая в высказывании, но открыто словами не выражаемая. Пропозиция – это единица мышления, одна законченная мысль.)

Одна из секций на конференции по теории аргументации называлась так: «Почему с нами сила?» Такая формулировка вопроса подразумевает, что сила с нами (людьми, разбирающимися в теории аргументации или же теми, кто знает, как нужно правильно аргументировать), и предлагает выяснить почему. По моему же мнению, это нагруженный вопрос по двум взаимодополняющим (или взаимоисключающим?) причинам. Во-первых, я могу описать множество нелегитимных схем рассуждения, но я не могу четко сказать, какими качествами должен обладать *хороший* аргумент. И никто не может. Неформальная логика выдвигает следующие требования к хорошему аргументу: он должен быть релевантным, приемлемым и достаточным. Это значит, что такой аргумент должен предоставлять логическое обоснование те-

зису, его пропозиция (смысловое содержание) должна приниматься адресатом как истинная (приемлемая), и он должен быть в состоянии перевесить возможные контраргументы. Очевидно, однако, что все три критерия исключительно относительно. Во-вторых, логически безупречный аргумент может оказаться неубедительным, в то время как логически ущербный аргумент вполне может возыметь желаемый эффект. Иными словами, даже если я знаю, как нужно «правильно» аргументировать, силы, то есть способности оказать убеждающее вербальное воздействие на собеседника, со мной, увы, нет.

Нагруженный вопрос регистрируется в риторике как один из манипулятивных, нечестных коммуникативных приемов. Однако при интерпретации высказываний, заканчивающихся вопросительным знаком, нужно помнить, что *любой* вопрос с необходимостью содержит ту или иную импликацию. Даже безобидный, казалось бы, вопрос «Как вас зовут?» подразумевает, что у собеседника есть имя. Некорректно сформулированный вопрос будет содержать импликацию, которая является ложной. Именно так может формулировать вопросы социолог, ожидающий получить определенные результаты опроса. Причем он вполне может не отдавать себе отчета в том, что его формулировки «нагружены», то есть некорректны, поскольку мы не осознаем, что мы пали жертвой своей «склонности к подтверждению», когда в реальности дело обстоит именно так.

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.