# РЕФЕРАТ

**по логике на тему:**

**«Приемы и уловки спора»**

|  |  |
| --- | --- |
|  | Выполнила: студент заочной формы обучения**I курса II потока****юридического факультета** |
|  |  |
|  | Проверил: доктор философских наук, профессор |

Москва 2001

#### СОДЕРЖАНИЕ

##### ВВЕДЕНИЕ……………………………………………………………………...…3

О ДОКАЗАТЕЛЬСТВАХ………………………………………………………….4

ВИДЫ СПОРА……………………………………………………………………..5

ТАКТИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ……………………………………………………...6

УЛОВКИ В СПОРЕ……………………………………………………………….9

ЗАКЛЮЧЕНИЕ. СОВЕТЫ ПО ПОВОДУ СПОРА………………………..20

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ……………………………………………………….21

#### ВВЕДЕНИЕ

Первоначально логика разрабатывалась в связи с запросами практики судопроизводства и ораторского искусства. Связь логики с этими сферами человеческой деятельности прослеживается в Древней Индии, Древней Греции и Риме. Так, в общественной жизни Древней Индии в период, когда проявился интерес к логике, дискуссии были постоянным явлением. Об этом пишет известный русский востоковед академик В. Васильев: «Если явится кто-нибудь и станет проповедовать неизвестные дотоле идеи, их не будут чуждаться и преследовать без всякого суда: напротив, охотно будут признавать их, если проповедник этих дней удовлетворит всем возражениям и опровергнет старые теории. Воздвигали арену состязания, выбирали судей и при споре присутствовали постоянно цари, вельможи и народ; определяли заранее, независимо от царской награды, какой должен быть результат спора. Если спорили только два лица, то иногда побежденный должен был лишать себя жизни – бросаться в реку или со скалы или сделаться рабом победителя, перейти в его веру. Если то было лицо, пользующееся уважением, например достигшее звания вроде государева учителя и, следовательно, обладавшее огромным состоянием, то имущество его отдавалось часто бедняку в лохмотьях, который сумел его оспорить. Понятно, что эти выгоды были большой приманкой для того, чтобы направить честолюбие индийцев в эту сторону. Но всего чаще мы видим, что спор не ограничивался личностями, в нем принимали участие целые монастыри, которые вследствие неудачи могли исчезнуть вдруг после продолжительного существования. Как видно, право красноречия и логических доказательств было до такой степени неоспоримо в Индии, что никто не смел уклониться от вызова на спор».

Судебные и политические дискуссии были распространены и в Древней Греции. Часто судебное решение зависело от логической доказательности речи обвиняемого или обвинителя. Никакие искусственные приемы, никакое красноречие не способные помочь, если нет хорошо обоснованных идей и убедительных доказательств.

**О ДОКАЗАТЕЛЬСТВАХ**

Прежде чем говорить о споре и его особенностях, надо хотя бы в самых общих чертах ознакомиться с доказательствами. Ведь мир состоит из доказательств. Один доказывает, что такая-то мысль верна, другой — что она ошибочна.

Та мысль, для обоснования истины или ложности которой строится доказательство, называется тезисом доказательства. Она — конечная цель наших усилий. Тезис в доказательстве — как король в шахматной игре. Хороший шахматный игрок всегда должен иметь в виду короля, какой бы ход ни задумывал. Так и хороший доказыватель в споре или без спора: о чем он в доказательстве ни заводит речь, всегда, в конечном счете, имеет одну главную цель — тезис, его оправдание или опровержение и т.п.

Вот почему первое требование от приступающего к серьезному доказательству или спору — выяснить спорную мысль, выяснить тезис, т.е. вникнуть в него и понять так, чтоб он стал для нас совершенно ясным и отчетливым по смыслу. Это сберегает много времени и охраняет от множества ошибок.

Для того, чтобы выяснить тезис, достаточно обыкновенно выяснить три вопроса относительно этого тезиса.

Во-первых, — все ли слова и выражения тезиса вполне и отчетливо нам понятны.

Надо стараться выяснить каждое понятие тезиса по возможности до полной кристальной ясности и отчетливости.

Второй пункт, который надо выяснить в тезисе, следующий. В тезисе, как и во всяком простом "суждении", всегда что-нибудь утверждается или отрицается о каком-нибудь предмете или о многих предметах одного и того же класса. И вот для ясности и отчетливости мышления надо знать, об одном ли только предмете идет речь или обо всех без исключения предметах данного класса, или не обо всех, а некоторых (большинстве, многих, почти всех, нескольких и т.п.). Между тем во многих суждениях, которые высказываются в доказательствах и словах, этого именно и не видно. Напр., человек говорит, "люди злы". Ведь мысль его не ясна. Все люди без исключения, или большинство? Не зная этого, нельзя, напр., опровергать подобный тезис, потому что способы опровержения тут различны. Затем надо выяснить, каким мы суждением считаем тезис, несомненно истинным, достоверным, или несомненно ложным, или же только вероятным в большей или меньшей степени, очень вероятным, просто вероятным и т.п. Или же опровергаемый, напр., тезис кажется нам только возможным: нет доводов за него, но нет доводов и против. Опять-таки, в зависимости от всего этого приходится приводить различные способы доказательства.

Между тем о выяснении этих различий в тезисе (различий в степенях модальности, как называет их логика) заботятся меньше всего. Для мало обработанного среднего ума какую мысль ни возьми, она вся или достоверна, или несомненно ложна, середины нет, а вернее он о таких "тонкостях" и не задумывается.

Итак, вот три главных пункта, которые обыкновенно достаточно и всегда необходимо выяснить при выяснении тезиса: а) все неясные для нас понятия, в него входящие; б) "количество" его и в) "модальность" его.

**ВИДЫ СПОРА**

Различают следующие виды споров по их цели:

1. научную дискуссию (решение научной проблемы)
2. деловую дискуссию (целью является нахождение правильного решения)
3. полемику (спор ради победы).

Спор может проходить при публике, присутствие которой приходиться учитывать участникам спора, и без нее – быть кулуарным. Кроме того, бывают споры с арбитром (эту роль может выполнять публика) или без такового. Полемика, в которой участвуют два человека и которая происходит в присутствии публики, называется диспутом.

Начиная научную или деловую дискуссию, противоположные стороны стремятся выработать общее поле аргументации – договориться о том, как будут пониматься основные термины, спорные и другие утверждения, какой теории и какой логики будут придерживаться стороны и т.д.

В случае полемики, а иногда и деловых дискуссий общее поле аргументации вырабатывается не всегда. Это объясняется тем, что такие споры не всегда являются спорами ради истины. При споре ради победы трудно выработать общее поле аргументации.

Спор первого типа – спор ради истины - называется диалектическим. (Диалектикой древние греки называли искусство достижения истины в процессе беседы). Дискуссия является диалектическим спором, а диспут и полемика - не всегда.

Спор второго типа – спор ради победы – называется эристическим ( от греч. εριστιχα - искусство спора).

Противоположные стороны при диалектическом споре называют оппонентами или аргументаторами. Если же одна сторона выдвигает тезис, а вторая его опровергает, то первая называется пропонентом (пропонентами), а вторая – оппонентом (оппонентами).

При эристическом споре противоположные стороны называются противниками.

В зависимости от того, каков вид спора, применяются та или иная стратегия и тактика аргументации и критики.

Стратегия – это общий план построения аргументации или критики.

Стратегия заключается в выполнении следующих действий:

1. Логически безупречная формулировка тезиса (тезис должен быть непротиворечивым, ясным и т.д.)
2. Приведение аргументов в защиту тезиса, критика конкурирующих концепций
3. Логическая оценка тезиса в свете найденных аргументов.

Эта стратегия является наиболее простой, она даже кажется очевидной, однако следование ей требует определенных навыков как от пропонента, так и от слушателей. Бывает так, что тезис формулируется, аргументы приводятся, а вывода о том, насколько аргументы подтверждают тезис, не делается.

Для обсуждения научных и некоторых других проблем проводятся дискуссии, имеющие название «круглый стол». Такие дискуссии целесообразно проводить в тех случаях, когда сформулирована и требует обсуждения так называемая неразвитая проблема. Для ведения «круглого стола» назначается руководитель или ведущий, а также человек, который формулирует проблему, если не всем она известна. Затем предлагаются решения или пути решения, предпочтительности которых обосновываются как тезисы аргументации.

Особым видом спора является деловое совещание. Оно может быть:

спором типа «круглый стол», если до совещания не выработано решение проблемы;

спором двух или более сторон, если есть варианты решения, аргументацией руководителя или его представителя, если обсуждается уже выработанное решение с целью совершенствования или убеждения присутствующих в его правильности.

При проведении деловых совещаний во многих случаях важно соблюдение регламента и ведение протокола, а также привлечение в качестве участников лиц, обладающих соответствующими знаниями, заранее ознакомленных с постановкой проблемы и полномочных принимать соответствующие решения.

Изложенные общие стратегии споров могут выступать в качестве основы для стратегий, которые следует разрабатывать применительно к тем или иным типам обсуждаемых проблем и аудиторий.

#### ТАКТИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ

Тактика аргументации и критики - план отдельного этапа аргументации или критики. Часто тактика заключается в применении специальных приемов. Эти приемы (тактические) подразделяются на приемы общего характера (общеметодологические), а также на логические, психологические (в том числе социально-психологические), риторические, физиологические и физические. Основанием выделения видов тактических приемов являются возможные аспекты рассмотрения аргументации. Один из аспектов – нравственный. Абсолютного критерия приемлемости тех или иных приемов с нравственной точки зрения, по-видимому, не существует.

Рассмотрим основные общеметодологические тактические приемы.

**«Оттягивание выражения».** Этот прием заключается в следующем. Осуществляя аргументацию в процессе дискуссии, человек может оказаться в затруднении при ответе на вопрос или при подборе аргументов для возражения. Он может чувствовать, что аргументы существуют, что она будут найдены, если удастся выиграть время и подумать. В таком случае рекомендуется попросить спрашивающего подождать, а самому повторить ранее высказанные аргументы или «вспомнить» что-то, что непременно нужно сейчас сказать присутствующим. Если это зависит от отвечающего на возражение, можно даже объявить перерыв. Выиграв время, иногда всего несколько минут, можно найти требуемое возражение.

**«Сокрытие тезиса».** Если такое педагогическое правило - читая лекцию, участвуя в дискуссии, выступая на собрании и т.д., четко сформулировать тезис аргументации, а затем его обосновать. Такой способ построения лекции, речи и т.д. позволяет сосредоточить внимание присутствующих и лучше усвоить весь ход аргументации.

В некоторых случаях целесообразно действовать наоборот: сначала изложить аргументы, причем сформулировать их ясно и четко; спросить оппонента, согласен ли он с аргументами, а уж потом вывести тезис из аргументов. Иногда тезис можно и не выводить, предоставив это оппоненту. Более того, иногда, чтобы не обидеть оппонента, можно даже высказать ложный тезис, который явно не следует из аргументов, а оппонент при последующем размышлении сам исправит ошибку и придет к правильному выводу.

Этот прием применяется тогда, когда оппонент не заинтересован в доказательстве вашего тезиса. Существует, правда, мнение, что в научных спорах сохраняется беспристрастность, поскольку научные истины не задевают интересов людей, особенно если это истины естественных наук. Эта мысль содержится в следующем высказывании Лейбница: «Если бы геометрия так же противоречила нашим страстям и нашим интересам, как нравственность, то мы бы так же спорили против нее и нарушали ее вопреки всем доказательствам Эвклида и Архимеда, которые мы называли бы тогда бреднями и считали бы полными ошибок». В действительности и геометрия может противоречить нашим интересам. Если ученый всю жизнь занят обоснованием определенной концепции, а его оппонент выдвигает новую концепцию, противоречащую концепции этого ученого, то последний чаще всего проявляет заинтересованность в споре. Убедить его в ложности развиваемой им концепции, а значит, в бесплодности его многолетней работы трудно, а иногда и невозможно. Известный физик М. Планк писал: «Великая научная идея редко внедряется путем постепенного убеждения своих противников. В действительности дело происходит так, что оппоненты постепенно вымирают, а растущее поколение с самого начала осваивается с новой идеей.

В таких случаях прием «сокрытие тезиса» может способствовать отысканию истины.

**«Затягивание спора».** Этот прием используется в тех случаях, когда оппонент не может ответить на возражение, а также когда он чувствует, что не прав по существу. Оппонент просит повторить вашу последнюю мысль, сформулировать ваш тезис («Ничего, что в пятый раз»). Как реагировать на этот прием? Нужно назвать применяемый прием и обратиться к аудитории с вопросом: «Кто еще, кроме оппонента, не понял, что я доказываю?».

**«Разделяй и властвуй».** Заключается в расчленении сил коллективного оппонента путем нахождения разногласий в его рядах и противопоставления одной его части другой. Если удается вызвать спор внутри группы, являющейся коллективным оппонентом, цель считается достигнутой.

Реакция – предложить членам группы отвлечься от незначительных разногласий и отстаивать основную идею, относительно которой есть согласие.

**«Переложить бремя доказывания на оппонента».** Иногда критиковать аргументацию противоположной стороны легче, чем обосновывать свой тезис, поэтому, применяя данный прием, стараются свой тезис не обосновывать, если это затруднительно, а требовать доказательства тезиса оппонента. Другое название этого приема - «истина в молчании».

**«Кунктация»** (от лат. сunctator – медлительный). Кунктатор – прозвище древнеримского полководца Квинта Фабия Максима, которое было дано ему за медлительность в войне против Ганнибала (действовал так, чтобы истощить армию Ганнибала).

Применяя этот прием, стараются занять выжидательную позицию в споре, чтобы проверить свои аргументы, слабые отбросить, а сильные использовать в самом конце спора, выступить последним, чтобы оппонент не смог возразить.

**«Хаотичная речь».** В некоторых случаях, когда пропонент не в состоянии обосновать отстаиваемое положение, он имитирует речь психически больного человека. Польский логик Т. Котарбиньский приводит пример такой речи: «Решительно отменяя эту цингу халтурящего достоинства авторитетных привилегий, благодаря инквизиторскому праву уничтожающих формальное соглашение автономного исполнения… Что еще сотворил паразитный бездельник, боксирующий с ни в чем не повинной ясновидящей особой, если осмелился опозорить славу, достоинство, честь большинства облигационных иероглифов, как он посмел развратить абстрактную женщину всебытия?» Встречаясь с этим приемом, нужно назвать его и сказать, что здесь не выделены тезис и аргументы.

**«Уловка Фомы»** (ни с чем не соглашаться). «Отрицайте все, и вы легко можете прослыть за умницу» (И.С. Тургенев). Этот прием иногда применяется по убеждению, а иногда с целью остаться победителем с споре. В первом случае приема лежит незнание или отрицание философского учения о соотношении абсолютной и относительной истин. Научное учение, если это учение о сложном явлении, как правило, является истиной относительной (содержит опровергаемые в процессе развития науки утверждения) и истиной абсолютной (содержит не опровергаемые в дальнейшем утверждения). Преувеличение первой черты учения приводит к агностицизму (от греч. αγυωστοζ – недоступный познанию), а второй – к догматизму.

Применяющему рассматриваемый прием можно задать вопрос: «Вы являетесь агностиком?»

**«Игнорирование интеллектуалов».** Прием заключается в следующем: пропонент ведет себя так, будто среди слушателей не интеллектуалов, т.е. образованных и умных людей, способных объективно и осмысленно оценивать получаемые сведения. Ссылается, например, на исторические факты, но неточно. То, что среди слушателей есть люди, знающие историю, его не смущает.

**«Простая речь».** Отличается от предыдущего тем, что при его применении в рассуждениях избегают фактических и логических ошибок. В случае выступления перед публикой, среди которой много необразованных людей, избегают сложных рассуждений. Говорят медленно, приводят житейские примеры, иногда даже грубоватые, не употребляют иностранных слов.

Невозможно описать все тактические приемы общеметодологического характера, поскольку человеческое творчество в этом направлении не завершено. Используя имеющиеся знания логики и теории аргументации, можно найти способы реагирования на неизвестные нам тактические приемы.

#### УЛОВКИ В СПОРЕ

В процессе аргументации и критики могут совершаться ошибки двух типов: умышленные и неумышленные. Умышленные ошибки называются софизмами, а лица, совершающие такие ошибки, - софистами. Софизмами называются и сами рассуждения, в которых содержаться умышленные ошибки. Название софизм происходит от греч. σοφισμα – хитрая уловка, выдумка.

Уловкой в споре называется всякий прием, с помощью которого хотят обычно облегчить спор для себя или затруднить спор для противника.

В Древней Греции были софисты, которые за плату обучали искусству побеждать в споре, о чем бы спор ни шел, искусству сделать слабый довод сильным, а сильный, если этот довод противника, - слабым. Они учили спорить о том, чего не понимаешь. Таким учителем был, например, философ Протагор. О нем идет речь в известном софизме Эватла.

Эватл обучался у Протагора искусству спора. По соглашению между учителем и учеником Эватл должен был оплатить свое обучение после первого выигранного им судебного процесса. После окончания обучения прошел год. В течение этого года Эватл не участвовал в судебных процессах. Протагор стал проявлять нетерпение. Он предложил Эватлу внести плату за обучение. Эватл отказался. Тогда Протагор сказал: «Если ты не внесешь плату, тоя обращусь в суд. Если суд вынесет решение, что ты должен платить, то ты оплатишь обучение по решению суда. Если суд вынесет решение «не платить», то ты выиграешь свой первый процесс и оплатишь обучение по договору». Поскольку Эватл уже овладел искусством спора, он так возразил Протагору: «Ты не прав, учитель. Если суд вынесет решение «не платить», то я не буду платить по решению суда. Если же вынесет решение «платить», то я проигрываю процесс, и не буду платить по договору».

Кто же прав? Иногда говорят, что и Протагор прав, и Эватл прав. Такой ответ на поставленный вопрос напоминает историю о деревенском мудреце.

*«К мудрецу пришел пожилой крестьянин и сказал: «Я поспорил со своим соседом». Крестьянин изложил суть спора и спросил: «Кто прав?»*

*Мудрец ответил: «Ты прав».*

*Через некоторое время к мудрецу пришел второй из споривших. Он тоже рассказал о споре и спросил: «Кто прав?»*

 *Мудрец ответил: «Ты прав».*

*«Как же так? – спросила мудреца жена. – Тот прав и другой прав?»*

*«И ты права, жена,» – ответил ей мудрец».*

Неумышленные ошибки совершаются из-за низкой культуры мышления, из-за поспешности и по некоторым другим причинам. Они называются паралогизмами (греч. παραλογισμόζ – неправильное рассуждение).

Недопущению ошибок в аргументациях и критике способствует соблюдение специальных правил.

***Первое правило:*** *необходимо явно сформулировать тезис* (в виде суждения, системы суждений, проблемы, гипотезы, концепции и т.д.). Это правило выражает главное условие эффективности аргументации и критики.

Чтобы реализовать первое правило аргументации по отношению к тезису, необходимо:

во-первых, исследовать спорную мысль и выделить пункты согласия и разногласия;

во-вторых, договориться о тезисах аргументации сторон.

С. Поварнин пишет по поводу требования явно сформулировать тезис аргументации: «Не следует думать, что достаточно встретить «спорную мысль», чтоб сейчас же сделать ее, при желании, «тезисом спора». Она всегда требует некоторого предварительного исследования и обработки, прежде чем взять из нее тезис. Именно, необходимо выяснить точно, в чем мы с нею несогласны; уточнить «пункты разногласия». И далее: «Нужно приобрести навык быстро, иногда «моментально», находить и пересматривать все места, с которых возможно разногласие с данной мыслью. Особенно необходим этот навык в некоторых специальностях, например в юридической практике спора».

***Второе правило:*** *тезис должен быть сформулирован четко и ясно. Как выполнить это требование?*

Во-первых. Нужно выяснить, все ли дескриптивные (нелогические) термины, содержащиеся в формулировке тезиса, всем вполне понятны. Если есть непонятные или двусмысленные слова, то их следует уточнить, например, путем определения.

Во-вторых. Нужно выявить логическую форму тезиса. Если тезис является суждением, в котором нечто утверждается или отрицается о предметах, то нужно выяснить о всех ли предметах идет речь в суждении или лишь о некоторых (о многих, о большинстве, и меньшинстве и т.д.) Например, пропонент утверждает: «люди злы». Кто-то может возражать, что это не так. Если утверждение уточнить следующим образом: «Некоторые люди злы», то необходимость в споре отпадает. Следует уточнить, в каком смысле употреблены союзы «и», «или», «если…, то…» и т.д. Например, союз «или» может выражать как нестрогую, так и строгую дизъюнктивную связь, «если…, то…» - импликативную или условную связь и т.д.

В-третьих. Иногда целесообразно уточнить время, о котором идет речь в суждении, например уточнить, утверждается ли, что определенное свойство принадлежит предмету всегда или оно принадлежит ему иногда; уточнить значение таких слов, как «сегодня», «завтра», «через столько-то часов» и т.д. Иногда утверждают, что определенное событие произойдет в ближайшее время, в последующий период. Опровергать такие утверждения трудно, поскольку они не являются ясными. Нужно потребовать от оппонента уточнить такие утверждения.

В-четвертых. Иногда необходимо выяснить, утверждают ли, что тезис является истинным или же что он является только правдоподобным.

Подготовительная работа, заключающаяся в выработке общего поля аргументации, исследовании спорной мысли и выделении и четкой формулировке тезиса, позволяет сэкономить время на дальнейших этапах аргументации и повысить ее эффективность.

Нечеткая формулировка тезиса часто лежит в основе софизмов. Так, в софизме Эватла не определено выражение «первый выигранный процесс». Если бы, например, имелся в виду первый выигранный Эватлом процесс, в котором он выступает в качестве ответчика, то он должен был бы платить за обучение в том случае, когда суд вынесет решение «не платить».

Иногда в споре применяют уловку **«умышленная нечеткая формулировка тезиса»,** т.е. умышленно формулируют тезис нечетко. Такая уловка была применена в полемике против сенатора от штата Флорида К. Пеппера, в результате чего он потерпел поражение на очередных выборах. Его противник заявил: «…все ФБР и каждый член конгресса знают, что Клод Пеппер – бесстыдный экстраверт. Более того, есть основания считать, что он практикует непотизм по отношению к своячнице, сестра его была феспианкой в греховном Нью-Йорке. Наконец, и этому трудно поверить, хорошо известно, что до женитьбы Пеппер практиковал целибат». (Экстраверт – общительный человек, непотизм – покровительство родственникам, феспианка – поклонница драматического искусства, целибат – безбрачие.)

В случае, когда противником применена такая уловка, нужно или пояснить неизвестные выражения, или попросить сделать это того, кто выдвинут тезис.

С первым правилом связана также уловка **«чрезмерное требование уточнение тезиса».** Она заключается в требовании разъяснить даже ясные выражения.

Кто-то, например, говорит, что он считает некоторое выражение истинным. Ему задают вопрос: «А что такое истина?» Если этот человек ответит, что истина - утверждение, которое соответствует действительности, то его спросят, что он понимает под действительностью, под соответствием и т.д. Как поступить в данной ситуации? Можно напомнить оппоненту и другим присутствующим, что совершается уловка, и сказать, как она называется. Можно предложить задавать вопросы в конце выступления. Некоторые в таких случаях стараются не замечать вопросов.

Еще одна уловка – **«умышленное непонимание тезиса».** Она может заключатся в изменении смысла выражения, с тем чтобы изменить смысл тезиса не в пользу пропонента. Например, вместо того чтобы сказать, что у человека заболела голова, говорят, что у него что-то с головой. Вместо «смотрит не поворачивая головы» говорят «смотрит косо».

Бывает и так, что автора необоснованно обвиняют в неясности. Уловка **«необоснованное обвинение в неясности»** заключается в следующем. Выдергивают из текста отдельные фразы, смысл которых вне контекста действительно неясен. На этом основании автора обвиняют в склонности к схоластическому теоретизированию. Если такое обвинение необоснованно, нужно показать, что термины, входящие в «выхваченные» из текста фразы, в тексте определены, и сказать, что применена уловка, недопустимая с моральной точки зрения.

***Третье правило:*** *тезис не должен изменяться в процессе аргументации и критики без специальных оговорок.*

С нарушением этого правила связана ошибка, называемая **«подменой тезиса».** Она совершается в том случае, когда в каче­стве тезиса выдвигается некоторое утверждение, а аргументи­руется или критикуется другое, сходное с выдвинутым; в кон­це же концов делается вывод о том, что обосновано или рас­критиковано исходное утверждение.

Разновидностью подмены тезиса являются ошибки:

(1) "подмена аргументируемого тезиса более сильным утвержде­нием" (по отношению к доказательству эта ошибка имеет на­звание "кто много доказывает, тот ничего не доказывает")',

(2) "подмена критикуемого тезиса более слабым утверждением" (применительно к опровержению она называется "кто много опровергает, тот ничего не опровергает").

Разновидностью ошибки **"подмена тезиса"** является также ошибка, называемая подменой аргументируемого или критикуе­мого тезиса ссылками на личные качества человека.

Эту ошибку совершают в тех случаях, когда, вместо того что­бы обосновывать или крититиковать тезис, характеризуют чело­века, выдвинувшего этот тезис, или человека, о котором идет речь в тезисе. Так, довольно часто адвокаты в суде, вместо того чтобы доказывать, что подсудимый невиновен, перечисляют присущие ему положительные качества, например говорят, что он хороший работник, хороший семьянин и т.д. Иногда в спо­ре, вместо того чтобы доказывать, что человек не прав, говорят, что он еще молод, недопонимает всего или, наоборот, он в та­ком возрасте (преклонном), когда уже часто совершают ошибки.

Еще одна разновидность ошибки ***"подмена тезиса"* — «поте­ря тезиса».** Например, выступает кто-то из студентов на собра­нии и говорит: "Мало мы занимаемся по вечерам. В общежи­тии мы ходим друг к другу, отвлекаем друг друга от занятий". Выступающему бросают реплику: «Ты еще слишком моло­дой». Он теряет тезис и говорит о том, что до поступления в институт работал на заводе, потом служил в армии. А тут и время истекло.

С третьим правилом связаны следующие уловки.

**«Ослабление тезиса аргументации».** Уловка заключается в сле­дующем. Противник выдвигает утверждение, которое трудно или невозможно обосновать, а затем подменяет это утвержде­ние другим, более слабым, которое он может доказать. Вы сго­ряча пытаетесь опровергнуть это другое утверждение, но это­го, естественно, сделать вам не удается. Тогда противник при­водит доказательство второго утверждения и торжествует, де­лая вид, что доказал первое утверждение.

В таком случае нужно проявить внимательность и объяс­нить присутствующим, какая уловка была применена.

**«Усиление критикуемого утверждения».** Эта уловка применяет­ся так. Вы выдвигаете тезис. Противник заменяет ваш тезис более сильным утверждением и показывает, что это второе ут­верждение доказать нельзя. Более того, он может опровергнуть второе утверждение. В результате противник делает вид, что опроверг ваш тезис.

Чтобы неумышленно не произвести подмены критикуемо­го утверждения (в том числе и более сильным утверждением), в процессе дискуссии рекомендуется повторять утверждения, прежде чем их критиковать. Таково этическое правило веде­ния полемики.

**«Логическая диверсия».** Эта уловка заключается в умышленном переводе разговора на другую тему, на ту, которая хорошо зна­кома спорящему.

О том, как применяется логическая диверсия на экзаменах, автору этой книги рассказала студентка факультета журнали­стики Московского университета. На экзамене она проявила абсолютное незнание логики, хотя в зачетной книжке по дру­гим предметам у нее стояли отличные и хорошие оценки. На вопрос экзаменатора, почему она не подготовилась к экзаме­ну по логике, студентка ответила, что не готовится ни к каким экзаменам. Получать хорошие оценки ей помогает велико­лепное знание творчества Марины Цветаевой. Например, на экзамене по русской литературе ей достается вопрос об А.С. Пушкине. Студентка 3—5 минут говорит о творчестве Пушкина, затем сравнивает творчество Марины Цветаевой с творчеством Пушкина и поражает преподавателя знанием про­изведений и жизненного пути Марины Цветаевой. Такой же прием применяется на экзамене по русскому языку. От прила­гательных студентка переходит к метафорам, а затем к метафо­рам в поэзии Цветаевой. Не удалось применить эту уловку на экзаменах по логике и по английскому языку.

Из студенческого фольклора: «На экзамене по биологии студента просят рассказать о кошках. Студент знает только один вопрос — о блохах. Он отвечает: " Кошка — животное. На кошках живут блохи". Рассказывает о блохах. Преподаватель предлагает рассказать о собаках. Студент отвечает: "Собака — животное. На собаках живут блохи". Рассказывает о блохах. Тогда преподаватель (очень сообразительный) просит расска­зать о рыбах. Студент отвечает: "Рыбы — животные. Блохи на рыбах не живут". Опять рассказывает о блохах».

**ПРАВИЛА ПО ОТНОШЕНИЮ К АРГУМЕНТАМ:**

**Первое правило:** аргументы должны быть сформулированы явно и ясно.

Для выполнения этого правила необходимо:

1) перечислить все аргументы; если в процессе аргумента­ции от каких-то аргументов отказываются, изменяют ар­гументы, приводят новые, это должно оговариваться;

2) уточнить дескриптивные термины;

3) выявить логическое содержание аргументов; уточнить кванторные слова, логические связки, модальные тер­мины;

4) уточнить оценочные характеристики аргументов (явля­ются ли они истинными или'правдоподобными утвер­ждениями).

**Второе правило:** аргументы должны быть суждениями, полно­стью или частично обоснованными.

Применительно к доказательству и опровержению это пра­вило формулируется так: аргументы должны быть полностью обоснованными (логически или фактически).

При нарушении второго правила возникает ошибка **"не­обоснованный аргумент".** В доказательствах и опровержениях соответствующая ошибка имеет название "недоказанный аргу­мент".

Существует несколько разновидностей ошибки "необосно­ванный аргумент".

**"Ложный аргумент".** Совершая эту ошибку, в качестве ар­гумента приводят необоснованное утверждение, являющееся к тому же ложным. Однако при этом о ложности аргумента аргументатор не знает.

Аргумент может быть ложным вследствие самопротиворе­чивости. Таковым является утверждение Сократа "Я знаю, что я ничего не знаю". В самом деле, если Сократ ничего не зна­ет, то он не знает и того, что он ничего не знает.

Данную ошибку совершают также тогда, когда обосновыва­ют утверждения о фактах, окончательную оценку которых можно осуществить лишь в будущем. Например, обосновывая правильность проводимых экономических реформ, использу­ют аргументы: "Через полгода реформы принесут значительный эффект", "Снижения уровня жизни населения не про­изойдет" и т.д.

**"Лживый аргумент"** — такое (сомнительное с точки зрения семантики) название дали логики прошлого ошибке, заключа­ющейся в приведении в качестве доводов утверждений, лож­ность которых известна аргументатору. Совершение такой ошибки в большинстве случаев является уловкой.

Варианты "лживого аргумента".

**"Шуточный лживый аргумент".** Такая ошибка совершена в следующем рассуждении.

*"У меня есть отец и мать. У моего отца и у моей матери тоже, конечно были отец и мать. Значит, выходя к третьему поколению, я нахожу у себя четырех предков.*

*Каждый из моих двух дедов и каждая из моих двух бабушек также име­ли отца и мать. Следовательно, в четвертом поколении у меня восемь предков. Выходя к пятому, шестому, седьмому и т.д. поколениям назад, я нахожу, что число моих предков все возрастает, и притом чрезвычайно сильно. А именно:*

*во 2-м поколении 2 предка;*

*в 3-м поколении 4 предка;*

*в 4-м поколении 8 предков;*

*в 20-м поколении 524 288 предков.*

*Вы видите, что 20 поколений назад у меня была уже целая армия пря­мых предков, численностью больше полумиллиона. И с каждым даль­нейшим поколением это число удваивается. Если считать, как это обычно принимается, по три поколения в столе­тие, то в начале нашей эры, 19 веков назад, на земле должно было жить несметное количество моих предков: можно вычислить, что число их должно заключать 18 цифр.*

*Чем дальше в глубь веков, тем больше число моих предков должно воз­растать. В эпоху первых фараонов численность их должна была дохо­дить до умопомрачительной величины. В каменный век, предшество­вавший египетской истории, моим предкам было уже, вероятно, тесно на земном шаре".*

При подсчете числа предков используется ложное утвер­ждение о том, что число предков растет указанным образом.

**"Тактический лживый аргумент".** Эта ошибка совершается в процессе спора с противником, который стремится опровер­гать все ваши аргументы. Выдвигают вместо аргумента сужде­ние, являющееся отрицанием подразумеваемого аргумента. Противник доказывает ложность выдвинутого суждения. Тог­да вы заявляете, что согласны с этим и предлагаете не выска­занный вами ранее аргумент. Противнику ничего не остается, как признать его истинным.

**"Неприкрытый лживый аргумент".** Совершая данную ошиб­ку, в качестве аргументов приводят явно ложные утверждения, предполагая, что оппонент из-за отсутствия смелости или по какой-то другой причине промолчит. Иногда такую ошибку совершают при выступлении по радио, телевидению, в печати. Например, выступая по телевидению, представитель прави­тельства говорит, что по вопросу об отпуске цен у нас два мне­ния, за рубежом — одно, хотя и знает, что за рубежом тоже два мнения.

**"Неправомерный аргумент к науке".** В спорах часто ссыла­ются на положения наук. Однако иногда, пользуясь тем, что люди с уважением относятся к научным данным, ссылаются на несуществующие данные наук. Говорят: "Наукой установ­лено то-то и то-то", хотя это не так. Особенно широко этот прием применяется в так называемой околонаучной литерату­ре (об инопланетянах, о жизни в других измерениях и т.д.).

**"Лживый аргумент в качестве предпосылки вопроса".** Аргу­мент не высказывают, а выражают посредством вопроса, пред­посылка которого является ложной. Допустим, ведется опи­санный выше спор о целесообразности отмены смертной каз­ни как уголовного наказания. Сторонники отмены, вместо то­го чтобы высказать аргумент "Если вы за смертную казнь, то вы должны быть готовы сейчас же расстрелять человека, при­говоренного к этой мере наказания", являющийся ложным, спрашивают: "Вы лично сейчас готовы убить человека, приго­воренного к высшей мере наказания?" В таком случае нужно указать, что предпосылкой вопроса является ложное суждение, что вопрос является логически некорректным. Вместе с тем можно предложить после завершения обсуждения проблемы, связанной с отменой смертной казни, обсудить вопрос о путях приведения в исполнение указанного приговора суда.

**"Вовсе не высказанный ложный аргумент".** Аргументацию проводят так, что явно ложные аргументы опускают, а логиче­ски неподготовленный адресат аргументации их выводит сам. Например, обосновывая в печати необходимость перехода в нашей стране от крупных сельских хозяйств к семейным фер­мам, экономист пишет, что в США 80% хозяйств — это семей­ные фермы. При этом экономист умалчивает, что они произ­водят лишь 2% сельскохозяйственной продукции. Читатель же может сделать вывод, что семейные фермы производят много продукции.

Иногда, чтобы ложный аргумент не бросался в глаза, в про­цессе аргументации его выражают в качестве пропущенной посылки энтимемы. Так, в рассуждении "Философия — клас­совая наука, а логика, как и математика, не является классо­вой. Следовательно, логика — не философская наука" пропу­щен аргумент: "Всеми свойствами целого обладают и его час­ти".

**"Бабий аргумент",** или, более благородно, "дамский аргу­мент". Ошибка заключается в усилении аргумента противопо­ложной стороны до такой степени, что он оказывается ложным.

 *Муж говорит жене:*

*— Почему ты плохо встретила моего приятеля?*

*— Что же мне, в постель что ли с ним ложиться?*

**"Двойная бухгалтерия".** Один и тот же аргумент считается в одном случае истинным (если это выгодно), а в другом — лож­ным (если это невыгодно).

**"Лживый аргумент, выраженный посредством описательного имени".** Объектам, о которых идет речь в аргументации, при­писывают свойства не прямо, а посредством описательных имен.

*Красно-коричневые провели митинг на Манежной площа­ди.*

Фактически здесь неявно содержатся утверждения: "Те, кто провел указанный митинг, одновременно являются коммуниста­ми и фашистами". Часто аргументы, вы­раженные описательными именами, являются явно ложными.

**"Аргумент в связке".** Например, характеризуя предметы, к которым стремятся выработать отрицательное отношение у ад­ресатов спора, одновременно говорят о вещах, к которым уже выработано отрицательное отношение. Адресат неосознанно переносит отрицательные свойства на первые предметы.

Например, говоря о лидере партии, характеризуют также Гитлера.

**"Адвокатская уловка".** Спорящий считает своим аргумен­том ошибку (ложное утверждение) противника. Например, прокурор неправильно квалифицирует деяние (оно должно быть квалифицировано по статье, требующей более сурового наказания), а адвокат с ним соглашается, выдает это и за свое мнение.

**"Свинский аргумент".** Ваш оппонент ошибся, может быть, оговорился или допустил описку, а затем исправился. Вы же продолжаете обвинять его в этой ошибке.

Рассмотрены две разновидности ошибки "необоснованный аргумент" — "ложный аргумент" и "лживый аргумент".

Третья разновидность — "необоснованная ссылка на авто­ритет".

При аргументации можно ссылаться на авторитеты (лица, сообщества и т.д.), но при этом нужно выполнять следующие условия:

каждый авторитет — специалист в определенной области;

на высказывания авторитета, касающиеся такой области, мож­но ссылаться;

ссылки на авторитеты — лишь вероятные доводы; их следу­ет использовать лишь для подтверждения прямых доводов;

нужно приводить не слова, "выдернутые" из контекста, а мысли, извлеченные в результате анализа контекста.

Если эти условия не выполнять, то любой тезис можно под­твердить цитатами.

Описываемая ошибка превращается в "лживый аргумент" если приводятся слова, которые авторитет не произносил, или если авторитеты придумываются.

С третьей ошибкой связаны уловки, называемые **«политиче­ским доводом и палочным доводом».** Первая из них заключается в ссылке на несоответствие или соответствие положения клас­совым интересам, политике партии, правительства, философ­ским принципам и т.д., а вторая — в использовании в качест­ве аргументов мнения лица, от которого оппонент зависит, на­пример мнения начальника.

**"Довод к личности".** Заключается в указании на отрицатель­ные качества личности или на качества, выдаваемые за отри­цательные.

Цель уловки — вызвать у слушателей недоверие к словам конкретного лица.

**"Довод к публике".** Применяя эту уловку, воздействуют на чувства присутствующих (вместо того, чтобы приводить аргу­менты). Например, епископ, критикуя тезис о происхождении человека от обезьяны, обратился к присутствующим с вопро­сом, у кого из них предками были обезьяны.

**"Стремление выдать критику аргументов за критику тези­са".** Эта уловка заключается в следующем. Находят в аргумен­тации необоснованный аргумент и выкрикивают: "Он не прав", имея в виду пропонента. Один недобросовестный чело­век в таких случаях выкрикивал: "Он нас ошельмовывает". Что в такой ситуации должен сделать пропонент? Он может сказать, что опровержение аргумента еще не является опро­вержением тезиса, найти замену опровергнутому аргументу, если это возможно, и объяснить присутствующим, какая ошибка совершена оппонентом.

Уловка **"чрезмерная придирчивость к аргументам"** заключа­ется в требовании доказывать то, истинность чего очевидна. В тех случаях, когда применяется такая уловка, можно обратить­ся к присутствующим с вопросом: "Кто еще (кроме оппонен­та) сомневается в истинности того или иного утверждения?" Обычно в таких случаях присутствующие отвечают, что поло­жение дел, выражаемое аргументом, очевидно. После этого целесообразно назвать и охарактеризовать уловку, которая применена оппонентом.

**Третье правило:** аргументация не должна заключать в себе круг. При нарушении этого правила возникает ошибка **"круг в аргументации ".** Она совершается так. Тезис обосновывают при помощи аргументов, а какой-то из аргументов в свою очередь обосновывают при помощи тезиса.

**Четвертое правило:** аргументы должны быть релевантными (от англ. ге1еуап1 — относящийся к делу) по отношению к те­зису.

Аргумент является релевантным по отношению к тезису ар­гументации (контраргументации), если его принятие, возмож­но в совокупности с некоторыми другими аргументами, повы­шает (уменьшает) правдоподобие тезиса.

**ПРАВИЛА И ОШИБКИ ПО ОТНОШЕНИЮ К ФОРМЕ АРГУМЕНТАЦИИ И КРИТИКИ:**

Отношение между аргументами и тезисом должно быть по меньшей мере отношением подтверждения.

При нарушении этого правила возникает ошибка **"не под­тверждает".** Применительно к доказательству она имеет на­звание **"не следует".**

Аргументируя или исследуя готовую аргументацию, важно знать, какова логическая связь между тезисом и аргументами:

следует ли тезис из аргументов с необходимостью; аргументы лишь подтверждают тезис; логической связи между тезисом и аргументами нет. Для решения этой задачи необходимо при­менять знание учения логики о дедуктивных и индуктивных умозаключениях. При этом нужно иметь в виду, что правиль­ность или неправильность некоторых способов рассуждения можно выявлять "на слух", без использования бумаги и каран­даша, а для анализа других (сложных рассуждений) требуется письменное применение средств символической логики.

С ошибкой "не следует" связана уловка, которая заключа­ется в следующем. Противоположную сторону сбивают с тол­ка набором бессмысленных фраз. При этом исходят из того, что некоторые люди привыкли думать: если звучит речь, то за сло­вами что-то кроется. Эта уловка особенно действует тогда, ко­гда противник сознает свою слабость и привык, слушая мно­го того, чего не понимает, делать вид, что все ему понятно.

Такому человеку задают вопрос: "Вам это понятно?" Он с серьезным видом отвечает: "Понятно". В конце концов утвер­ждают, что тезис доказан. Такая уловка неприменима к тем, кто не делает вид, что по­нимает то, что ему непонятно.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ.**

**Советы по поводу спора**

Совет Аристотеля: не спорить с первым встречным, а лишь с тем, кто стремится к истине. Этим советом не всегда можно воспользоваться, так как инте­ресы дела иногда не позволяют выбирать оппонента для дис­куссии. Однако в тех случаях, когда оппоненты спорят не ра­ди достижения истины, а ради того, чтобы "себя показать", можно прервать спор.

Тезис должен подходить оппонентам. Это означает, что об­суждать вопросы в аудитории, не компетентной для их реше­ния (из-за отсутствия необходимых знаний), по меньшей ме­ре бесполезно.

Нужно знать предмет спора. Не следует категорично выска­зываться о вещах, которые вам малознакомы.

Нужно знать правила логики. Иногда в споре мы чувствуем, что "что-то здесь не то", а что именно, не знаем. В таких слу­чаях используют знания логики, е помощью которых находят ошибки, а также убеждают других в том, что они рассуждают неправильно. Если рассуждение сложное, то для его анализа необходимо использовать символическую логику. Без этого установить правильность или неправильность рассуждения не всегда удается.

Нужно сохранять спокойствие в споре. При прочих равных условиях в споре, как правило, побеждает тот, кто ведет его спокойно. Иногда сохранить спокойствие трудно, особенно тогда, когда противник стремится выиграть спор любой ценой. Чтобы не терять самообладания, нужно прежде всего иметь высокую цель, ради которой стоит спорить, готовиться к дан­ному спору, а также к возможным спорам: чаще выступать публично, изучать логику и дело, ради которого придется спо­рить, работать над совершенствованием дикции, постоянно обогащать свою речь и т.д.

**СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1.Ивин А.А. Логика: учебник. – М.: Гардарики, 2000.

2.Ивлев Ю.В. Логика для юристов: учебник для вузов. – М.: Дело, 2000.

3.Поварнин С.И. Спор: о теории и практике спора. Вопросы философии. 1990.