**Лекция 4.**

**Софистическое аргументирование**

**и логические уловки**

Как уже неоднократно говорилось, конечной целью дебатов, аргументации и убеждения является победа над оппонентом или убеждение аудитории в верности своей аргументационной позиции. В этой связи дебатирующие стороны могут применять не только логические доказательства, но и различные типа уловок для достижения успеха. Однако, это порождает вопросы морально-этического характера, связанные с допустимостью использования софизмов. В данном случае в оправдание можно привести мнение двух интеллектуалов.

Первый из них, это китаец Сунь-Цзы, автор написанного в VI веке до н.э. трактата «Искусство войны». Согласно ему, *«Война – это путь обмана, постоянной организации ложных выпадов, распространения дезинформации, использования уловок и хитростей. Когда такой обман хитроумно задуман и эффектно применен, противник не будет знать, где атаковать, какие силы использовать, и, таким образом, будет обречен на фатальные ошибки»*. Если считать, что дебаты представляют собой определенный тип боевых действий, то фраза Сунь-Цзи вполне применима для решения морально-этических затруднений участников дебатов.

Второе мнение относится к Пири Мэдсен, президенту Института Адама Смита и автору книге по искусство дебатов «Железные аргументы. Победа, даже если ты не прав». По ее словам, *«Знание софизмов может представлять ценность как в оборонительном, так и наступательном аспектах. Способность замечать логические ошибки по мере их возникновения позволит вам защищаться от их применения другими, а искусство оперирования софизмами предоставит возможность добиться успеха и победить соперника, когда вы приступаете к решению важнейшей задачи по направлению спора в нужную вам сторону»*.[[1]](#footnote-1)

**Софизмы: определение**

В искусстве дебатов, полемики и спора часто используется такое умозаключение или рассуждение, которое выстраивается на преднамеренно неверном выборе исходных положений, которое кажется формально правильным, но ложными по существу. Т.е. намеренно нарушаются законы логики. Такое умозаключение называется «софизмом» (с древнегреческого «хитрая уловка», «выдумка»). Софизм старается маскироваться под логически истинное суждение. Его цель – ввести в заблуждение, обмануть оппонента или сбить его с пути его рассуждения, тем самым, получив интеллектуальное превосходство или добиться победы в споре любой ценой (вопрос истины здесь не стоит).

Приведем для наглядности некоторые примеры софизмов.

1. «Что ты не терял, то имеешь; рога ты не терял, значит, у тебя рога».

2. «Все кошки смертны, Сократ смертен, значит, Сократ — кошка»

3. «Лекарство, принимаемое больным, есть добро; чем больше делать добра, тем лучше; значит, лекарство нужно принимать в больших дозах».

4. «Сократ – человек; человек – не то же самое, что Сократ; значит, Сократ – это нечто иное, чем Сократ».

В Древней Греции большое внимание в свое время привлекла ситуация, известная как «софизм Эватл», связанная со спором, который возник между известным софистом Протагором (485-410 гг. до н.э.) и неким Эватлом, который брал у него уроки искусства 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, то я обращусь в суд. Если суд вынесет решение, что ты должен платить, то ты оплатишь 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 проиграю процесс и не буду платить по договору».

**Отличие софизма от паралогизма, парадокса и апории**

***Паралогизм*** в отличие от софизма, представляет собой *неосознанную или непреднамеренную ошибку в рассуждении*, основанную на нарушении законов логики и приводящую к ложному умозаключению.

Пример паралогизма:

- Мой пиджак сшит из материи;

- Материя вечна;

- Следовательно, мой пиджак вечен.

***Парадокс*** отличается от софизма тем, что он представляет собой рассуждение, которое *одновременно доказывает истинность и ложность некоторого суждения*, т.е. в рамках одного рассуждения содержится как доказательство истинности суждения, так и его ложности.

Самый известный парадокс – парадокс «Лжец», автором которого является древнегреческий философ Евбулид. Он звучит просто «Я лгу». Суть его в том, что человек, говорящий, что не лжет, одновременно и не лжет, и не говорит правду. Здесь утверждаются оба противоречащих факта. Этот парадокс нарушает «Закон исключенного третьего» формальной логики.

По легенде, некто Филит Косский покончил с собой, не сумев разрешить этот парадокс. Также древнегреческий логик Диодор Кронос умер от голода, так как дал слово, что не будет есть, пока не решит парадокс «Лжеца».

Евбулид является автором еще двух парадоксов – Куча и Лысый, представленных в виде вопроса.

Парадокс «Куча»: «Если к зерну прибавлять по зернышку, с какого момента появится куча?».

Парадокс «Лысый»: «Потеряв один волос, ещё не становишься лысым; потеряв второй волос — тоже; когда же начинается лысина?».

Отрывок из рассказа Джани Родари про привидения

«На планете Борт жили привидения, много привидений. Жили? Нет, правильнее было бы сказать — влачили жалкое существование, кое-как сводили концы с концами. Обитали они, как и все привидения, где придется — в пещерах, в старинных полуразрушенных замках, в пустых, заброшенных домах, на чердаках. В полночь они выбирались из укрытий и расходились по всей планете — пугать бортианцев. Но бортианцы их нисколько не боялись. Это были умные люди. В привидения они не верили. И если сталкивались с ними, то смеялись, пока те, краснея от стыда, не исчезали».[[2]](#footnote-2)

От софизма следует отличать ***Апорию***. Это *вымышленная, логически верная ситуация (высказывание, утверждение, суждение или вывод), которая не может существовать в реальности*. Апоретическое (апорийное) суждение фиксирует несоответствие эмпирического факта и описывающей его теории. Апории известны со времён Сократа. Наибольшую известность получили апории Зенона из Элеи.

Пример одной из его апории, которая называется «Дихотомия» - *«Для того, чтобы пройти весь путь, необходимо пройти половину пути. В этом случае половина пути становится путем, и чтобы его пройти, необходимо отмерить половину (т. е. уже половину половины). Так продолжается до бесконечности»*.[[3]](#footnote-3)

**Проблема обмана и сознательных искажений**

Применение софизмов в ходе дебатов, аргументации и убеждения ставит две проблемы тактического и стратегического характера.

**Первая проблема тактического характера** связана с тем, как воспринимать своего оппонента – он априори стремится обмануть вас, или он находится в рамках классической логики и основанной на ней системе убеждения? Эта неопределенность может повлиять на вашу тактику реагирования и наступления.

**Вторая проблема стратегического характера** связана с вашими ценностями и убеждениями, которые могут детерминировать выбор вами стратегии в ходе дебатов – в отношении оппонента, и аудитории. Это проблема связана с проблемой «обмана»/«лжи», ставящая вопрос «Почему люди обманывают?». Софизм, как сознательная попытка введения в заблуждение, может быть интерпретирован как частное проявление обмана/лжи.

Поскольку человек существо социальное, истоки лжи, по всей видимости, необходимо искать в пространстве отношений человека и социума, в процессе различных видов социальной коммуникации. Поскольку социум более сложное понятие, человек в большинстве случаев вынужден приспосабливаться к вызовам, которые социум порождает и несет отдельно взятому человеку.

В этой связи обман/ложь могут быть классифицированы по своим мотивам. Приведем следующую классификацию:

*1. Ложь, исходя из ценностей, господствующих в отдельно взятом обществе*. Например, мы можем лгать из вежливости, когда делаем кому-то комплименты, или когда отвечаем о состоянии своих дел или здоровья.

*2. Ложь эгоистичная*, которая преследует цель создать благоприятный образ самого себя в своем социальном окружении, защиту собственного имиджа, или образ о себе у себя в голове.

*3. Ложь манипуляционная*, призванная заставить других делать что-то ради ваших личных интересов и выгоды.

*4. Ложь альтруистическая*. К ней можно отнести «ложь во спасение», ложь для заботы о спокойствии или здоровья других, ради блага другого или других.

*5. Ложь как оружие*. Подобная ложь может иметь широкий диапазон применения, начиная от мести другому или другим, и заканчивая ложью в военных целях. Ее цель – разрушение Другого.

По мнению сторонников бихевиоризма, *«Ложь отрабатывается механически. Если она подкрепляется благоприятными последствиями, создается определенный шаблон поведения, который становится частью поведенческого репертуара»*.[[4]](#footnote-4)

Если продолжить эту логику, то софизмы являются частью осознанного поведенческого ритуала дебатов как вида социальной коммуникации.

**Софистические уловки, наиболее часто применяемые в ходе дебатов**

Приведем некоторые аргументы из книги Пири Мэдсен «Железные аргументы. Победа, даже если ты не прав».

**1**. **Argumentum ad ignorantiam (аргумент к невежеству)**

Софизм, называемый argumentum ad ignorantiam, заключается в том, что мы пользуемся *отсутствием у нас знания о чем-либо, чтобы доказать верность противоположного утверждения*.

Пример Б: Привидения еще как существуют! Сколько исследований проводится вот уже много лет, сколько миллионов фунтов потрачено на то, чтобы доказать, что их нет, и все без толку. (То же самое, вероятно, можно было бы сказать о лампе Аладдина или о перспективах установления мира во всем мире).

Доказательство ad ignorantiam в его положительном аспекте утверждает, что *все, что не было опровергнуто, является истинным*. Однако его можно повернуть и отрицательной стороной — тогда оно будет выглядеть как «то, что не было доказано, является ложным».

**2. Argumentum ad lapidem (Аргумент к камню, Argument to the stone)**. Он состоит в полном игнорировании каких бы то ни было доказательств, отказе обсуждать основное утверждение. Аргумент к камню предполагает отклонение чужого мнения без достаточного обоснования.

Например: Он мой друг, и я не хочу слышать ни слова против него.

История появления данного вида софизма.

«Епископ Беркли высказывал идею, что материя не существует отдельно от ее восприятия. Когда Босуэлл сообщил доктору Джонсону (стороннику Беркли), что такую идею невозможно опровергнуть, тот в ответ с силой пнул ногой камень. «Вот мое опровержение!» — заявил добрый доктор. На самом деле он не столько опроверг, сколько проигнорировал идею Беркли, поскольку все свидетельства существования камня, включая его внешний вид, звук и ощущение от удара по нему, воспринимаются чувствами». Подход доктора Джонсона получил название argumentum ad lapidem, то есть «апелляция к камню».

Этот софизм может сработать, если вы будете *эмоционально уверенно* приводить его, вводя в замешательство оппонента.

Как противодействовать ему? Если кто-то отвергает ваше утверждение как нелепое, вы можете сказать в ответ: «Можете ли вы объяснить, почему вы считаете моё утверждение абсурдным?».

**3.Argumentum ad nauseam (аргумент к тошноте, argument to nausea)**.

Простое повторение собственной точки зрения не поможет ничем в смысле предоставления дополнительных доказательств или доводов в ее поддержку, зато такой подход может *уничтожить способность к критическому мышлению (to destroy the ability to think critically)*.

Существует абсолютно ошибочное представление, что та или иная вещь с большей вероятностью окажется правдой, если о ней часто говорят. Доказательство ad nauseam заключается в назойливом повторении своего мнения, часто перед лицом многочисленных свидетельств в пользу противного, чтобы обеспечить ему большую вероятность быть принятым.

Этот прием часто используется в рекламе, в которой назойливо повторяется достоинство того или иного товара.

Продуктом влияния Argumentum ad nauseam на мышление других людей являются пословицы и поговорки.

Использовать argumentum ad nauseam достаточно легко: все, что от вас требуется, — это повторять одно и то же. Сложнее распознать ситуации, где это имеет шансы на успех. Общее правило гласит, что постоянное повторение на протяжении долгого периода времени более эффективно, чем короткие вспышки. Вы должны быть абсолютно невосприимчивы к аргументам против вас, вновь и вновь озвучивая свою позицию. Это не только до слез измотает ваших оппонентов, но также вселит в них мысль о тщетности попыток вам противостоять. Когда же они свалятся от переутомления и наконец сдадутся, со стороны это будет выглядеть так, словно у них больше нет возражений на ваши утверждения.

Пример: Римский полководец и государственный деятель Марк Порций Катон Старший, непримиримый враг Карфагена, заканчивал все свои речи (вне зависимости от их тематики) в сенате фразой: «Кроме того, я думаю, что Карфаген должен быть разрушен» (лат. Ceterum censeo Carthaginem esse delendam).

**4. Argumentum ad baculum (аргумент к палке, Argument to the stick)**

Когда у вас кончаются разумные доводы, применяйте палку. Argumentum ad baculum рассматривает силу как средство убеждения. К этому доводу часто прибегают те, кто без него проиграл бы спор. Строго говоря, он отодвигает рассуждение в сторону, переходя вместо этого к силе как средству убеждения.

Довод ad baculum часто применяется в международных отношениях. Могущественные страны, когда им не удается добиться своего в разумной дискуссии, не брезгуют переброситься парой ad baculum, чтобы повлиять на исход переговоров. Если даже это не помогает, они начинают перебрасываться предметами покрупнее.

Большим мастером в применении ad baculum был Иосиф Сталин. Он освоился с этим приемом настолько, что само его имя увековечено в высказывании Хрущева, подводящем итог действенности данного довода: «Когда Сталин говорит „пляши“, умный человек пляшет». Сам Сталин, по всей видимости, придерживался взгляда, что тому, кто не имеет возможности угрожать силой, нечего лезть в международные отношения. Известная история гласит: Сталин, услышав, что римский папа собирается принять участие в некоей международной конференции, осведомился: «А сколько у него дивизий?» Как неоднократно выясняли для себя враги Сталина, разумные доводы — не очень эффективное средство против ad baculum.

«С улыбкой можно многого добиться. С улыбкой и оружием можно пойти гораздо дальше» (Аль-Капоне). Англ. “You can go a long way with a smile. You can go a lot farther with a smile and a gun.”

**5. Argumentum ad crumenam (аргумент к кошельку).**

Он предполагает, что деньги являются мерилом истинности и что те, у кого есть деньги, скорее всего, будут правы. «Если ты так хорошо все знаешь, почему же ты небогат?». Пример: «Как я заметил, те, кто зарабатывает в год больше 100 тысяч фунтов, склонны со мной согласиться».

Тит, сын римского императора Веспасиана упрекнул своего своего отца в том, что он получает прибыль с туалетов. Веспасиан взял монету, поднес ее к его носу сына и спросил: "Воняет ли она?". Он сказал, что нет. "Деньги не пахнут", - сказал император

**6. Argumentum ad hominem (аргумент к человеку).**

Если вы не можете опровергнуть доказательство, *критикуйте самого оппонента*. Такая критика, хотя она может и не являться ошибкой, в некотором роде расчетливо компрометирует доказательство противника и побуждает публику придать ему меньше веса, чем оно заслуживает. Если вы воспользовались этим приемом, знайте, что вы совершили знаменитую ошибку argumentum ad hominem в варианте «оскорбление», или «переход на личности».

Есть три вида этой логической уловки:

- argumentum ad hominem personam («переход на личности») — прямая критика личности или оскорбление оппонента;

- argumentum ad hominem circumstantiae — объяснение точки зрения оппонента его личными обстоятельствами;

- argumentum ad hominem tu quoque («и ты тоже») — указание на то, что оппонент сам действует вопреки своему же аргументу.

Например: *«Доктор Грин весьма убедительно выступает за фторирование воды. Единственное, чего он нам не сообщил, — это то, что он тот самый доктор Грин, который 10 лет назад публиковал статьи в защиту эвтаназии и убийства новорожденных*».

(Трудно понять, каким образом это влияет на доводы за или против фторирования воды, разве что доктор пытается доказать, что фториды убивают стариков и младенцев более эффективно, чем старые методы).

**Примеры на уловку Tu quoque («И ты тоже»)**

Пример 1: «Вы обвиняете меня в том, что я злоупотребляю своим положением, но это ваша служебная машина постоянно маячит, припаркованная возле ограды местного ипподрома!»

“You accuse me of abusing my position, but it is your official car that is constantly looming, parked near the fence of the local hippodrome!”

В несколько более завуалированном виде софизм tи quоque может быть использован для снятия обвинения путем дискредитации обвиняющего.

Пример 2: *«А теперь о том, что касается обвинения миссис Грин, будто бы я намеренно ввел нашу компанию в заблуждение относительно моих личных интересов в данной фирме. Позвольте вам напомнить, что это обвинение исходит из уст той самой миссис Грин, которая хранила полное молчание, когда ее зять наживался на нашем решении насчет земельных излишков. Согласитесь, едва ли это тот человек, который имеет право выдвигать подобные обвинения».*

Translation: “And now about Mrs. Green’s accusation that I deliberately misled our company regarding my personal interests in this company. Let me remind you that this accusation comes from the lips of the same Mrs. Green who remained completely silent while her son-in-law profited from our decision regarding the land surplus. Agree, this is hardly the person who has the right to make such accusations.”

Софизм tи quoque возникает из-за того, что *говорящий не делает никаких попыток разобраться с обсуждаемым предметом, вводя вместо этого новый предмет, а именно личное дело одного из участников обсуждения*.

**7. Ignoratio elenchi (подмена тезиса, substitution of thesis)**

Igпoratio elenchi — один из старейших известных нам софизмов, впервые его описал еще Аристотель. Логическая уловка в доказательстве. Она заключается в том, что, начав доказывать некоторый тезис, участники дебатов постепенно переходят к доказательству другого положения, сходного с тезисом. При этом они нарушают закон тождества по отношению к исходному тезису. Закон гласит, что тезис на всем протяжении доказательства должен оставаться одним и тем же.

Пример 1. «Возражая против предложения позволить школьникам раньше заканчивать занятия, я хочу еще раз показать, насколько важно школьное образование» (Доказать ценность образования — еще не значит доказать, что школьникам нельзя позволять раньше заканчивать учебу. Возможно, чтобы увидеть разницу, необходимо было учиться, а не просто ходить в школу.)

Пример 2. «Как мог мой клиент заказать это убийство? Я ведь только что без тени сомнения доказал, что его в это время вообще не было в стране (Отлично сработано! Однако значит ли это, что он не заказал его перед своим отъездом или не договорился позже по телефону?).

Пример 3. Тезис: "Являются ли азартные игры достойным занятием?" (морально-этическое измерение)

Смена тезиса: "О, поверьте мне, это работа не легче любой другой, а то и потяжелее! На тренировку ежедневно уходят часы, и прибавьте сюда время, которое тратится на саму игру" (профессиональное измерение).

Данный софизм применяется, как для защиты, так и нападения.

**8. Argumentum ad Lazarum (аргумент к Лазарю)**

Argumentum ad Lazarum, предполагает: если *выступающий беден*, то больше вероятности, что отстаиваемая им точка зрения окажется справедливой. Возможно, нищие действительно блаженны, но это отнюдь не всегда означает, что они правы. Ошибкой будет предполагать, что если некто беден, то он должен быть более разумен или добродетелен, нежели богатый.

Аргумент был назван в честь притчи из Евангелия от Луки. В притче сопоставляется богат и нищий по имени Лазарь. Богач постоянно пиршествовал, а нищий Лазарь страдал от голода. После их смертей богат попал в Ад, а Лазарь в рай. Причта говорит о том, что нищий более близок к Богу, чем богатый.

**9. Circulus in probando (круг в доказательстве)**

Circulus in probando является *специфической и весьма привлекательной формой софизма*, называемого petitio principii, и заключается в использовании в качестве доказательства факта, подтверждающегося тем самым выводом, в доказательство которого он выступает. Цепь рассуждений, таким образом, замыкается в круг.

Пример 1.

— Я не делал этого, сэр! Смит-младший подтвердит вам, что я говорю правду.

— Но с какой стати я должен верить Смиту-младшему?

— О, я могу поручиться за его честность, сэр!

(Любой учитель, купившийся на подобные доводы, заслуживает, чтобы его подвесили за большие пальцы, растянув между двух недоказанных утверждений.) [[5]](#footnote-5)

Пример 2.

– Нужно верить Библии!

– Почему?

– Потому что это – Божье слово.

– С чего ты это взял?

– Так написано в Библии!

– А почему я должен верить тому, что написано в Библии?

– Потому что это – Божье слово![[6]](#footnote-6)

Translation:

– You need to believe the Bible!

- Why?

- Because it is God's word.

- Why do you think so?

– It’s written in the Bible!

– Why should I believe what is written in the Bible?

– Because it is God’s word!

**10. Argumentum ad populum (Апелляция к большинству или аргумент к народу, The argument (appeal) to the people).**

Argumentum ad populum *вместо того, чтобы представлять релевантные данные, апеллирует к общественному мнению*. Другими словами, он основан на предрассудке. Этот прием пользуется известной склонностью людей принимать любое утверждение, которое удобно укладывается в рамки их уже сложившихся мнений. Общественные предрассудки могут быть или не быть оправданы, но оратор, который выстраивает аргументы, целиком опираясь на них, виновен в совершении ad populum.

«Все так делают»

Неужели вы не знали. Ведь это знают все

Все знают, что лучший отдых – это в Турции.

Argumentum ad populum **часто ничем не отличается от обычного воззвания к толпе**: он полон кипящих страстей и предрассудков и зачастую больше напоминает массовую истерию, чем рациональное рассуждение. *Ораторы, имеющие дело с людскими массами, делают карьеру на использовании доводов ad populum, специально выбирая слова, рассчитанные на то, чтобы поднять эмоциональную температуру*.

*Пример: Неужели мы допустим, чтобы улицы нашего древнего города заполонили лица чужеземцев?*

*Let’s make America great again! (D. Trump)*

**Argumentum ad populum и Демократия**

По мнению ряда логиков, Argumentum ad populum является основой демократии и республики. Это вид софизма подразумевает, что большинство никогда не может ошибаться. Подтверждением этого является знаменитое римское крылатое выражение **«Vox populi vox Dei»** (Voice of the people, voice of God).

Против подобного подхода выступали многие интеллектуалы в античном и средневековом мире, такие как Сократ, Платон, Алкуин (английский монах VIII века).

Алкуину приписывают изречение: «Мы не должны слушать тех, кто говорит: «Глас народа — глас Божий», ибо непостоянство толпы всегда граничит с безумием».

We should not listen to those who say: “The voice of the people is the voice of God,” for the fickleness of the crowd always borders on madness

1. http://loveread.ec/read\_book.php?id=46863&p=1#gl\_3 [↑](#footnote-ref-1)
2. / Дж. Родари. «Сказки, у которых три конца» //Авт. сб. «Римские фантазии». М.: «Правда», 1987. Пер. с итал. И. Константинова, Ю. Ильин. [↑](#footnote-ref-2)
3. https://myfilology.ru/169/sofizmy-ponyatie-primery-logicheskie-paradoksy-ponyatie-primery/ [↑](#footnote-ref-3)
4. https://psychologyc.ru/psixologiya-lzhi/ [↑](#footnote-ref-4)
5. http://loveread.ec/contents.php?id=46863 [↑](#footnote-ref-5)
6. https://scienceandapologetics.com/chapter/krugovaya-argumentacziya/ [↑](#footnote-ref-6)