

Мэдсен Пири

ЖЕЛЕЗНЫЕ АРГУМЕНТЫ

Победа, даже если ты не прав

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ИЗДАТЕЛЯ

В РУКАХ неблагонадежных ЛЮДЕЙ ЭТА КНИГА МОЖЕТ БЫТЬ ОПАСНА! РЕКОМЕНДУЕМ ВАМ, ВООРУЖИВШИСЬ ЕЮ САМОМУ, ограничить к ней доступ других людей. ПОКУПАЙТЕ ЭТУ КНИГУ В ПОДАРОК ТОЛЬКО В ТОМ СЛУЧАЕ, ЕСЛИ ВЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО МОЖЕТЕ ПОЛНОСТЬЮ ДОВЕРЯТЬ ПОЛУЧАТЕЛЮ!

Умная и запоминающаяся книга Мэдсена Пири представляет собой всестороннее руководство по использованию (а также нарушению) логических принципов в целях одержания победы в спорах. На всеобъемлющих примерах автор показывает наиболее распространенные виды софизмов, обычно используемых в качестве аргументов. Все мы считаем себя людьми логически и трезво мыслящими, тем не менее *каждый* читатель найдет в этой книге такие виды ошибок, которые сам неоднократно допускал. Автор показывает, как можно усилить собственное мышление, одновременно нащупывая слабости в доводах противника. Более того, настоящих увлеченных спорщиков Мэдсен Пири научит, как можно намеренно грешить против логики — и выходить сухим из воды! Эта книга сделает вас ужасно сообразительными. После того как вы ее прочтете, члены вашей семьи, друзья и оппоненты в спорах пожалеют о том, что вы ее прочитали.

МЭДСЕН ПИРИ является президентом Института Адама Смита и автором, а также соавтором многочисленных книг. Среди них *Boost Your IQ* («Подними свой IQ»), *The Sherlock Holmes IQ Book* («Как достичь IQ Шерлока Холмса») и *The Book of the Fallacy* («Книга софизмов»), на основе которой была изначально написана данная книга. Прежде он читал знаменитый курс лекций по философии и логике в Хиллсдейлском колледже в Мичигане.

Вооружитесь этой книгой, чтобы защитить собственные интересы в любой конфликтной ситуации, в любом споре. Перед вами полная практическая инструкция по использованию в качестве аргументов логики, в том числе и ее «запрещенных приемов». Вы найдете здесь массу примеров того, как люди отстаивали свои интересы в, казалось бы, безнадежных ситуациях. Даже когда были не правы. Вы узнаете, как придать силу своим аргументам и одновременно ослабить и даже

полностью нивелировать доводы вашего оппонента. Вы научитесь идти против логики, но быть при этом настолько убедительным, что с вами согласятся. Ваши родственники, коллеги, друзья и знакомые будут вынуждены уступить перед силой вашего интеллекта, а также перед ссылками на научные достижения последних лет; конкретными примерами из жизни; мнениями авторитетных людей и экспертов, которые будут, разумеется, на вашей стороне; неопровержимыми выводами, пусть даже из ложных предпосылок; исключениями, подтверждающими правила; доказательствами, которые невозможно опровергнуть; доводами, вызывающими сильный эмоциональный отклик.

Мэдсен Пири — президент института Адама Смита, профессор логики и философии, автор нескольких известных книг о развитии интеллекта.

Благодарности

Я хочу поблагодарить Эмонна Батлера и Джона О'Салливана за их полезные предложения. Кроме того, я весьма признателен Тому Лису, Стиву Масти, Сэму Нгуену и Сандеру Стивенсону за содействие в подготовке данного текста. Спасибо также всем тем, кто помогал и вдохновлял меня в этой работе, — и не в последнюю очередь издателю и редактору.

Введение

Разумное рассуждение — основа победы в споре. Софизмы, или логические ошибки, помогают справиться с доводами противника. Они давно занимают умы людей, их изучают на протяжении по меньшей мере двух с половиной тысяч лет. Знать о софизмах полезно как для того, чтобы не допускать их употребления по неосторожности, так и для использования каких-то из них с целью сбить с толку собеседника.

Я придерживаюсь очень широкого взгляда на софизмы. Любая логическая и языковая хитрость, позволяющая утверждению или заявлению сойти за что-то, чем оно не является, может быть отнесено к софизмам. Очень часто бывает так: то, что кажется аргументом в поддержку какого-либо утверждения, на самом деле его вовсе не поддерживает. Иногда это может быть вывод, сделанный из доказательств, которые таковыми не являются.

Многие из таких ошибок допускаются людьми, не знающими в принципе, что такое логические уопостроения, как возникают доказательства или что считается релевантным материалом. В других случаях, однако, их совершают люди, желающие обмануть собеседника. Если доводы и свидетельства не имеют достаточной силы, софизмы добавляют им веса и убедительности.

Эта книга задумана как практическое руководство для тех, кто желает побеждать в спорах. Она также учит применять логические ошибки с дурными намерениями и целями. Я описываю все существующие типы софизмов, привожу их примеры и показываю, почему они являются ошибками. В каждом случае после информации, представляющей общий интерес и касающейся истории и случаев употребления софизма, я предлагаю читателям рекомендации относительно того, как и где этот софизм может использоваться, чтобы обмануть собеседника с максимальным эффектом.

Все софизмы подразделены на пять основных типов. Читателю стоит потратить усилия на то, чтобы по мере возможности выучить латинские обозначения. Когда вы обвиняете оппонента в совершении действия, имеющего сложное латинское наименование, это звучит так, словно он подхватил какую-то редкую тропическую болезнь. К тому же сам обвиняющий выглядит при этом эрудированным и авторитетным.

Попав в руки к злонамеренному человеку, эта книга может оказаться скорее оружием, нежели текстом, да и писалась она именно в расчете на человека с недобрыми намерениями. Она может научить такого читателя спорить эффективно, пусть даже иногда и с применением нечестных методов. Обучаясь искусству спора, практикуя и отшлифовывая каждый вид софизмов, он научится их распознавать и в конце концов станет для них неуязвим. Знание логических ошибок даст необходимый словарь, чтобы оценивать высказывания политиков и комментаторов СМИ: вместо смутных подозрений в ведении двойной игры человек сможет предоставить точный список преступлений против логики, совершенных его оппонентом.

Таким образом, 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 управлению спором в нужную вам сторону.

Мэдсен Пири

Классификация софизмов

Софизмы подразделяются на пять крупных категорий. Главный признак, по которому происходит классификация, формальность или неформальность логических ошибок. Между разными типами неформальных ошибок также существуют значительные различия.

Формальные софизмы характеризуются наличием какого-либо изъяна в логическом построении. Хотя внешне такое рассуждение часто напоминает допустимые формы доказательства, отдельные ступени в лестнице, ведущей от А к Б, оказываются ломаными или отсутствуют вовсе. Иными словами, такой вид ошибок возникает в случаях, когда порочна сама цепочка рассуждений.

С другой стороны, софизмы неформальные зачастую используют вполне допустимые формы рассуждения применительно к условиям, не обладающим достаточными качествами, чтобы заслуживать рассмотрения. Такие софизмы могут быть лингвистическими — в данном случае ошибка вкрадывается в рассуждение благодаря неопределенностям языка; или же это могут быть ошибки релевантности, в которых либо опускается нечто необходимое для поддержания доказательства, либо позволяется внедрение нерелевантных факторов, влияющих на заключение, либо происходит изменение достигнутого заключения под влиянием необоснованных предубеждений.

Таким образом, пять категорий софизмов будут следующими.

1. Формальные.
2. Неформальные (лингвистические).
3. Неформальные (релевантность: опущение).
4. Неформальные (релевантность: внедрение).
5. Неформальные (релевантность: изменение).

Формальные софизмы

Quaternio terminorum

(учетверение терминов)

Quaternio terminorum — это софизм четырех терминов. Стандартное трехчастное доказательство требует, чтобы один из терминов повторялся в первых двух частях и затем исключался из вывода. Оно построено на этом: между двумя вещами устанавливается соотношение посредством предварительного соотнесения каждой из них с некоей третьей вещью. Такое «силлогистическое» рассуждение зависит от одного понятия, которое называется «средним термином» и повторяется в предпосылках, но исчезает из заключения. Если вместо этого появляются четыре различных термина, то мы не можем вывести из них допустимое заключение, это и называется софизмом *quaternio terminorum*.

Джон сидит справа от Питера, а Питер справа от Пола — значит, Джон находится справа от Пола.

(Выглядит вполне разумно, однако в одной части говорится про «справа от Питера», а в другой — просто про «Питера». Это два различных понятия, и, следовательно, здесь допущена ошибка четырех терминов. Вывод сделан недопустимым путем. В конце концов, они могли сидеть за круглым столом.)

С тем же успехом мы могли бы сказать:

Джон в восторе от Питера, а Питер в восторге от Пола — следовательно, Джон в восторе от Пола.

(Здесь ошибка более очевидна: возможно, Джону импонирует в Питере его интеллект, а Питеру в Поле — его мерседес. Поскольку сам Джон ездит на бентли, вряд ли можно ожидать, что он будет переносить свое преклонение перед Питером на какого-то выскочку.

Ошибка возникает из-за того, что, строго говоря, термины в таком типе доказательств разделены глаголом «быть», «являться». То, что говорится после него, и представляет собой собственно термин. Он может звучать как «отец Питера», или «В долгу у Смита», или как угодно еще. Если этот термин не появляется в следующей части во всей целости, то перед нами *quatenio terminorum*. Разумеется, когда имеются четыре различных

термина, мы уже не можем установить соотношения между двумя из них, используя общий для обоих средний термин его попросту нет.

Джон отец Питера, а Питер — отец Пола, следовательно, Джон отец Пола.

(Даже ваш дедушка сообразит, что это неверно.)

Теперь рассмотрим пример, где средний термин повторяется:

Джон отец Питера, а отец Питера — также отец Пола, следовательно, Джон отец Пола.

(Здесь три термина, значит, такое доказательство допустимо.)

В повседневных взаимоотношениях *quaternio terminorum* может привести к невероятной путанице. Если Джон задолжал Питеру сумму в \$45, а Питер в долгу у Пола (который спас его, когда он тонул), то Джон может быть немалю удивлен, увидев у себя на пороге Пола, требующего с него денег и сыплющего угрозами. Или, предположим, Джон влюблен в Мэри, а Мэри влюблена в Пола — в такой ситуации разве что театральная драматургия рискнул бы завершить наш софизм.

Ошибка четырех терминов скорее возникает непреднамеренно, нежели в результате заведомой лжи. Люди могут сами обмануться построенными таким образом доказательствами, но обмануть других им вряд ли удастся. Подобное построение выглядит настолько странно, что даже самый неосмотрительный человек должен насторожиться. Это все равно что банковский чек, на котором не проставлена сумма. На нем может не быть даты, даже подписи — это еще куда ни шло, но на сумму посмотреть каждый.

Китай находится в мирных отношениях с Францией, а Франция находится в мирных отношениях с США, следовательно, Китай должен быть в мирных отношениях с США.

(Вам даже не нужно ничего знать про Китай, чтобы понять, что это не так.)

Единственный способ как-то использовать данный софизм с шансом на успех — это вставить его в ряд сравнений. Такие сравнения, как «больше чем», «лучше чем», «сильнее чем», «толще чем» и т. п., являются транзитивными, а следовательно, в данном случае будут работать, несмотря на то что в утверждении четыре термина. Так вот, после нескольких подобных сравнений попробуйте употребить нетранзитивное отношение — возможно, оно и пройдет незамеченным.

Дорогая, я выше тебя ростом, сильнее и богаче, однако отношусь к тебе с уважением. Ты находишься в таких же отношениях со своей матерью так что сама видишь, что я уважаю твою мать.

(Я всего лишь не хочу, чтобы она постоянно торчала в нашем доме.)

Вывод, отрицающий предпосылки

Вывод, отрицающий собственные предпосылки, это софизм типа «ох, боже мой, я совершенно забыл, с чего начинал!» Мы начинаем с утверждения, что определенный посыл верен, а заканчиваем выводом, который прямо противоречит этому посылу. Если вывод не согласуется с аргументами, которые использовались для его достижения, значит, где-то в цепочке рассуждений имеется дыра, через которую логика по тихоньку убралась из дискуссии.

Видишь ли, сынок, поскольку в этом мире нельзя быть уверенным ни в чем, мы должны полагаться на то, что говорит наш опыт.

— Правда, пап?

— Да, сынок. Я совершенно уверен в этом.

Этот софизм легко распознать по его непоследовательности. Если вывод противоречит предпосылкам, значит, по меньшей мере одна из них, скорее всего, ошибочна. Это, в свою очередь, означает, что наш вывод либо ложен сам по себе, либо основан на ложной информации.

Выводы, отрицающие собственные предпосылки, постоянно проникают, как незваные гости, в религиозные дискуссии. Люди настолько привык ли думать о божественном существе как об исключении из всяческих правил, что зачастую используют слово «всё», когда на самом деле имеют в виду «всё, кроме Бога».

У всего должна иметься причина. Она, в свою очередь, должна быть обусловлена предшествующей причиной. Поскольку эта цепочка не может продолжаться до бесконечности, мы заключаем, что должен существовать некий ничем не обусловленный источник причины, начавший этот процесс.

(Однако если причина должна иметься у всего, откуда мог взяться этот не имеющий причины источник всех причин?)

У данного софизма прославленная история — он встречается, среди многих прочих авторов, у Аристотеля и Фомы Аквинского, хотя они и не опознавали его как софизм. У него множество лиц. «Ничем не обусловленный источник причины» может стать «первопричиной» или даже «перводвигателем»; его можно переформулировать многими словами, но ошибка будет всегда.

Попытки сделать божественное существо допустимым исключением из

основного утверждения, как правило, являются спорными или же опровергают аргумент, что «всё во вселенной должно иметь причину вне себя...». Замысел, очевидно, заключается в том, чтобы поместить причину всех вещей вне универсума, следствие чего она не будет требовать причины для собственного существования. К сожалению, такая переформулировка имеет несколько изъянов.

1. Новая версия более сложна и ее истинность не очевидна.
2. Вселенная не находится во вселенной, она *и есть* вселенная.
3. Всё во вселенной — *и есть* вселенная.

Это позволяет нам интерпретировать первую строку как: «У вселенной должна иметься причина вне ее самой». Если мы начинаем с такого предположения, неудивительно, что мы никак не можем его доказать.

В обиходе существует множество более простых вариаций этой ошибки, и каждая из них содержит в основе все ту же непоследовательность, при которой предпочитаемый ответ оказывается единственным допустимым исключением.

На сколько бы шагов назад ты ни смотрел, у каждой вещи где-то есть начало. Началом всего является Бог.

(Предполагается, что у него самого начала не было.)

Ничто не может продолжаться вечно. Должен существовать Бог, с которого все началось.

(Он, разумеется, продолжается вечно.)

При использовании этого софизма в качестве полемического приема вы должны иметь в виду три вещи. Во-первых, чем большее расстояние разделяет ваш начальный посыл и заключение, тем меньше вероятность, что аудитория заметит противоречие. Во-вторых, говорящему часто позволяется высказывать утверждения касательно «всех», которые, однако, не применяются к нему самому. В-третьих, у вас будет больше шансов на то, что софизм останется незамеченным, если вывод касается вещей, которые обычно допускается наделять исключительными свойствами.

Никогда не верьте тому, что люди говорят о патентной медицине, они все лгут. Вы знаете, что я прав, а значит, поверите мне и когда я скажу вам, что вот это мое змеиное масло — самое замечательное...

(Поистине замечательно.)

Исключающие предпосылки

Стандартное трехчастное построение, называемое силлогизмом,

состоит из двух предпосылок и вывода; в предпосылках излагаются доказательства, а заключение выводится из них. Если оба посыла являются отрицательными, из них не может быть выведено допустимое заключение и такой софизм называется ошибкой исключаящих предпосылок.

Разнорабочие не бывают пекарями, а пекари не бывают рыбаками, следовательно, разнорабочие не бывают рыбаками.

(Рассуждение кажется довольно невинным, однако логика здесь еще более скользкая, чем рыбацкие сапоги. Если бы мы, например, вместо слова «рыбаки» вставили словосочетание «уклоняются от налогов», то вывод звучал бы как «разнорабочие не уклоняются от налогов», что, как всем известно, неправда. Ошибка кроется именно в двух отрицательных предпосылках.)

Источник подобного ошибочного умозаключения достаточно ясен. Наше трехчастное построение соотносит друг с другом два предмета посредством связи, которую каждый из них имеет с неким третьим предметом. Если обе предпосылки являются отрицательными, то все, что нам говорится, это то, что указанные два предмета полностью или частично лежат за пределами действия третьего предмета. Это возможно в любом случае, как бы они ни соотносились друг с другом, а значит, насчет такой связи не может быть сделано никакого вывода:

Некоторые пивовары не идиоты, а некоторые идиоты не богаты — следовательно, некоторые пивовары не богаты.

(Вы когда-нибудь слышали о бедном пивоваре? Если имеются два отрицательных утверждения, то небогатым идиотам нет необходимости быть теми же самыми идиотами, среди которых не встречается пивоваров. Если вы уже запутались в этих соображениях, запомните хотя бы две вещи: две отрицательные предпосылки не доказывают ничего, а все пивовары — богатеи.)

Эта ошибка встречается часто, так как некоторые люди искренне верят, что если некая группа исключена из некоего множества, а это множество, в свою очередь, исключено откуда-то еще, то первая группа будет также исключена из этого третьего. Если Джон не может стать масоном, а масонов не принимают в загородный клуб, кажется вполне допустимым предположить, что у Джона нет никаких шансов быть принятым в загородный клуб. Хотя, разумеется, поскольку масонов в него не принимают, у Джона на самом деле шансов гораздо больше — ведь он не масон.

Те, кто любит пудинг, не бывают тощими, а некоторые курильщики не едят пудинг, следовательно, некоторые курильщики тощие.

(Многие из нас не любят пудинги, однако два отрицательных утверждения относительно них ничего не скажут нам о курильщиках. Если курильщики действительно тощие, это с тем же успехом может быть из-за беспокойства, вызванного предупреждениями о вреде курения, или из-за того, что после покупки сигарет у них не остается денег на пудинги.)

Если вы хотите воспользоваться приемом исключаящих предпосылок, вам следует подобрать такие отрицательные утверждения, чтобы их истинность не вызывала сомнений у аудитории. В таком случае, когда вы станете подсовывать людям внешне убедительный вывод, они будут думать, что вы его доказали. Едва ли вы сумеете многого добиться, если начнете с заявлений наподобие «работники муниципалитета не бывают ленивыми», однако попробуйте заменить их такими, которые не будут выходить за рамки опыта вашей аудитории. Используйте очевидные банальности вроде «грузчики никогда не бывают осторожными».

Ложное обращение

Ложное обращение случается, когда мы из утверждения, что все кошки — животные, выводим дополнительное заключение, что все животные — кошки. Такое обращенное утверждение, которое получается, когда меняют местами подлежащее и сказуемое, субъект и предикат, в каких-то случаях оказывается верным, а в каких-то ложным. Если конечное утверждение оказывается недопустимым, такое высказывание называют ложным обращением.

Все крысы — четвероногие животные, а следовательно, все четвероногие животные — крысы.

(Как несложно заметить, данное утверждение ложно. В других ситуациях это увидеть оказывается труднее.)

Некоторые из смертных существ не являются кошками, следовательно, некоторые кошки не являются смертными существами.

(Было бы замечательно, если бы факта наличия существ, не являющихся кошками, оказалось достаточно, чтобы утверждать наличие бессмертной породы кошек.)

Правило здесь довольно запутанное, но его следует выучить. Мы можем высказывать утверждения относительно всего или лишь части всего, и эти утверждения бывают положительными или отрицательными. В результате у нас есть четыре типа утверждений:

1. Все являются.

2. Некоторые являются.
3. Ни одно не является.
4. Некоторые не являются.

Правило гласит, что только типы 2 и 3 дают допустимые обращения. Если вы поменяете местами субъект и предикат в типах 1 или 4, то совершите ошибку ложного обращения. Причина ее заключается в том, что вы не можете менять местами распространенное высказывание (включающее в себя весь класс) на нераспространенное. Во втором типе и субъект, и предикат относятся только к части класса, а в третьем типе оба включают в себя класс целиком. Первый и четвертый типы менять местами нельзя, поскольку иначе вы смешаете распространенные высказывания и нераспространенные. На практике это правило означает, что вы можете обращаться утверждения типа «некоторые А являются Б», а также «ни одно А не является Б», но не можете обращаться такие, в которых говорится: «все А являются Б» или «некоторые А не являются Б».

Если нам известно, что новаторы никогда не бывают бюрократами, мы можем совершенно справедливо заключить, что и бюрократы никогда не бывают новаторами. Однако недопустимо из знания о том, что некоторые журналисты не алкоголики, сделать обратный вывод, что некоторые алкоголики не журналисты. Это может оказаться действительно так, но нельзя вывести данное заключение посредством ложного обращения.

На практике большинство людей легко замечают очевидную ошибочность обращенных утверждений относительно всех животных или всех кошек. Напротив, в утверждениях типа «некоторые не являются» этот софизм встречается чаще и не так сильно бросается в глаза.

Поскольку мы знаем, что некоторые марксисты не преподают в школе, мы можем заключить, что некоторые школьные учителя не являются марксистами.

(Нет, не можем.)

Если вы захотите использовать данный софизм в своих целях, потребуется тщательное планирование. Это тактический прием ближнего действия, и лучше всего маскировать его применение, не позволяя вашей аудитории выяснить в точности, говорите вы о «некоторых» или обо «всех». Заявление о том, что «техасские кролики — животные, размер которых может достигать более метра в длину», нарочито двусмысленно. Во фразе не уточняется, относится она к некоторым техасским кроликам или же ко всем. Затем вы украдкой подсовываете вашим слушателям ложное обращение — и вот они уже убеждены, что любое техасское животное более метра в длину должно оказаться кроликом. (А жители

Техаса в ярости грызут морковку.)

Недозволенное рассуждение

Что касается доказательств, существует правило, которое гласит, что если какое-либо утверждение в выводе относится ко всему своему классу, то доказательства, на основе которых сделан этот вывод, также должны относиться ко всему классу. Мы не можем прийти к заключению, скажем, обо всех агентах по недвижимости, если не начали с каких-то сведений, относящихся ко всем таким агентам. Информация о том, что некоторые агенты по недвижимости виновны в тех или иных действиях, никак не сможет оправдать наши выводы, касающиеся их всех. Если приводятся доказательства, нарушающие это правило, говорят, что было допущено недозволенное рассуждение.

Все сборщики налогов — государственные служащие, и все сборщики налогов тиранят людей, следовательно, все государственные служащие тиранят людей.

(Это уж чересчур сурово. Возможно, где-то существуют и такие, которые просто «немножко слишком» любят власть. Ошибка состоит в том, что в заключении мы говорим обо *всех* государственных служащих, в то время как предпосылка сообщает о том, что сборщики налогов относятся к ним лишь как *часть*.)

Доказательство, использующее недозволенное рассуждение, не может не быть ошибочным, поскольку оно допускает неподтвержденные высказывания: хотя в предпосылках говорится только об одной части некоего класса, в заключении нам впервые представляют остальные его части. Другими словами, мы пытаемся делать выводы о вещах, относительно которых не имеем никаких свидетельств, и таким образом допускаем ошибочное умозаключение.

Вот еще один пример недозволенного рассуждения, где его не так легко заметить:

Все велосипедисты экономные люди, а фермеры никогда не ездят на велосипедах, следовательно, фермеры не экономны.

(На первый взгляд, рассуждение соответствует наблюдаемым фактам, однако здесь кроется ошибка. Мы с такой же легкостью могли бы сказать: «Все велосипедисты смертны!» — и получили бы яркую картину здоровенных грязных фермеров, обреченных вечно разъезжать на огромных грязных машинах.)

Откуда в этом примере берется ошибка? В предпосылке сообщается, что велосипедисты представляют собой некоторую часть класса экономных людей; заключение же, с другой стороны, говорит о том, что во *всем* этом классе нет ни единого фермера. Следовательно, перед нами еще один пример недозволенного рассуждения.

Такие понятия, относящиеся ко всему своему классу, называются «распространенными понятиями», и для их идентификации существует правило. Общие утверждения — такие, в которых говорится обо *всех* или не говорится *ни об одном*, — имеют распространенные субъекты; отрицательные — описывающие то, что не входит в рассматриваемый случай, — имеют распространенные предикаты. В приведенном выше примере понятие «экономные люди» является распространенным в заключении, поскольку это предикат отрицательного утверждения. Однако в предпосылке данное понятие не распространено, так как не является ни субъектом общего утверждения, ни предикатом отрицательного. Это выглядит запутанно, но благодаря правилу все становится просто. Вскоре вы научитесь замечать такие случаи, когда выводы делаются касательно всего класса, в то время как информации, чтобы оправдать это, недостаточно. Если вы хотите окончательно ослепить своих друзей, в случаях, когда неоправданно распространенным оказывается субъект либо предикат заключения, можете пользоваться определениями «Недозволенный меньший термин» и «недозволенный больший термин» соответственно.

Применение недозволенного рассуждения на практике требует серьезной подготовки. К нему следует прибегать в защиту таких утверждений, которые выглядят вполне правдоподобными, но имеют незначительные технические неувязки, из-за которых вы не можете их доказать. Мастерство в обращении с недозволенными рассуждениями даст вам возможность выдвигать доводы, основанные на свойствах отдельных частей какого-либо класса, и незаметно переходить к заключениям относительно класса в целом.

Австралийцы, как правило, симпатичные ребята, а среди мошенников не так уж часто встречаются симпатичные ребята, так что австралийцы в большинстве своем не мошенники.

(Как знать? Возможно, так и есть, но требуется значительно больше информации, чтобы это доказать.)

Нераспределенный средний термин

Среди школьных софизмов классическим считается такое рассуждение: «Поскольку у всех лошадей по четыре ноги и у всех собак по четыре ноги, то, значит, все лошади — собаки». Это простейший вариант знаменитой ошибки нераспределенного среднего термина. Действительно, и у лошадей, и у собак по четыре ноги, но ни те ни другие не составляют полностью всего класса четвероногих животных. Соответственно, остается достаточно возможностей для лошадей и собак быть различными животными и отличаться от других существ, которые также, несколько не тесня друг друга, могут принадлежать к классу четвероногих.

Этот средний термин, который столь неосмотрительно позволил себе остаться нераспределенным, возникает в первых двух частях трехчастного доказательства, но исчезает в заключении. Классический трехчастный силлогизм требует, чтобы средний термин по меньшей мере в одном случае описывал весь класс, к которому он принадлежит. Если этого не происходит, значит, средний термин не распределен.

Все люди млекопитающие, а некоторые млекопитающие — кролики, следовательно, некоторые люди — кролики.

(Хотя два первых утверждения верны, средний термин «млекопитающие» ни в одном из случаев не относится ко *всем* млекопитающим. Следовательно, средний термин не распределен и сделанный таким образом вывод некорректен.)

Здравый смысл подсказывает, почему нераспределенный средний термин является ошибкой. Стандартное трехчастное доказательство (силлогизм) основано на том, что между двумя понятиями устанавливается связь посредством рассмотрения соотношения каждым из этих понятий с неким третьим понятием. Только когда по крайней мере одно из этих соотношений относится ко *всему* третьему понятию, мы можем сказать, что оно наверняка включает в себя и другое соотношение.

Нельзя сказать, что бюрократы — мелочные тираны, только на основании назойливости бюрократов и назойливости мелочных тиранов. Ведь вполне возможно, что назойливыми являются также пьяницы в состоянии подпития, но это еще не значит, что все бюрократы — пьяницы в состоянии подпития (хотя жизнь могла стать намного интереснее, если бы это было так). Данный софизм обычно возникает в форме «Все они одним миром мазаны».

Самые злостные угнетатели рабочего класса — это землевладельцы. Джонс — землевладелец, значит, Джонс — один из самых злостных угнетателей рабочего класса.

(Джонс поспешно выходит, пока кто-нибудь не сказал, что все злостные

угнетатели рабочего класса принадлежат к человеческому роду. Ведь поскольку Джонс человек...)

Самое замечательное в нераспределенных терминах то, что их можно нагромождать бесконечно, в качестве дальнейших «доказательств», поддерживающих уже представленные. (Все злостные угнетатели рабочего класса носят обувь. Поскольку Джонс носит обувь...)

Человек опытный не сочтет за труд выяснить, какие термины должны быть распределенными, а какие — нераспределенными. Он выучит простое правило: «Общие утверждения имеют распределенные субъекты, отрицательные утверждения имеют распределенные предикаты». Общими называются утверждения, относящиеся к классу в целом (то есть высказывание говорит обо *всех* из или не говорит *ни об одном* из класса); отрицательными — утверждения, говорящие о том, что понятие не обладает каким-либо качеством. Вооруженный этими техническими подробностями, человек опытный способен предъявлять аудитории такие чудовищные конструкции, как:

Все сиделки — поистине великие люди; но случается так, что некоторые поистине великие люди не получают достойной награды. Итак, некоторые сиделки не получают за свою работу достойной награды.

(Может быть, это и верно, но привел ли говорящий какие-либо доказательства? Поскольку средний термин «поистине великие люди» не является ни субъектом общего утверждения, ни предикатом отрицательного, он не распределен. Следовательно, перед нами очень запутанный случай ошибки нераспределенного среднего термина.)

Если оставить в стороне подобные технически сложные варианты, данный софизм в своей простой форме при систематическом применении может принести многие часы приятнейших успехов. К нему следует прибегать, чтобы достичь одобрения тех вещей, которые вам нравятся, — достаточно только указать, что эти вещи разделяют некоторые качества с чем-то, чем восхищается весь мир. Точно так же неприятные вам идеи могут быть дискредитированы путем подчеркивания тех их свойств, которые имеются также у чего-то, что заслужило всеобщее неодобрение.

Закрытые профсоюзные предприятия — это воля большинства, демократия — это тоже воля большинства. Значит, закрытые профсоюзные предприятия по сути демократичны.

(«Где мне подписаться?» — «Вы уже сделали это».)

Элитарность — это нечто, от чего получают пользу лишь немногие, и теннис — нечто, от чего получают пользу лишь немногие; следовательно,

теннис — несомненно элитарный вид спорта.
(Промах!)

Отрицание посыпки

Так же, как и в случае с утверждением следствия, софизм отрицания посылки предназначен для тех, кому, в общем-то, все равно, как работают их мозги. Он состоит в отрицании возможности того, что различные события могут приводить к похожим результатам.

Если я стану есть слишком много, я заболею. Поскольку я не ем слишком много, я не заболею.

(С этими словами он влил в себя целую бутылку виски, оцарапал руку о ржавый гвоздь и просидел всю ночь в мокрой одежде.)

Суть, разумеется, заключается в том, что к такому же результату могут привести и другие события, даже если не случилось то конкретное событие, о котором идет речь. Во всех конструкциях типа «если то...» допустимо утверждать посылку (часть, где содержится «если...») и можно отрицать следствие (часть, где говорится «то...»), а вот пара обратных действий — утверждение следствия и отрицание посылки является ошибкой.

Если он будет медлить, то проиграет. Но он не медлит, следовательно, не проиграет.

(Однако вполне возможно, что он попросту сделает какую-нибудь глупость.)

Вы можете утверждать посылку: «Он медлит, следовательно, проиграет». Вы можете отрицать следствие: он не проиграл, следовательно, он наверняка не медлил. Первая фраза представляет собой тип доказательства, именуемый *modus ponens*, второй тип называется *modus tollens*, и оба вполне допустимы. Противоположная пара — ложные умозаключения, несмотря на то что по форме они очень похожи на допустимые.

Отрицание посылки — логическая ошибка, так как оно приписывает только одну причину событию, у которого их может быть несколько, и не допускает другие возможности развития ситуации.

Эта ошибка, как правило, возникает при построении планов на будущее. Именно из нее вытекает представление, что если избегать вещей, которые приводят к опасным последствиям, то можно ожидать благоприятного результата:

Когда я курю, пью и занимаюсь сексом, это укорачивает мне жизнь. Я брошу сигареты, выпивку и женин и проживу еще сто лет.

(Ничего подобного. Хотя вам может показаться, что вы живете сто лет.)

То же самое, в меньшем масштабе, мы наблюдаем и на государственном уровне. Страна способна просчитать направления действий, которые приводят к неблагоприятным последствиям. Однако чего она не может сделать, так это обезопасить себя от еще более неприятных последствий, просто избегая таких действий.

Если у нас будет сильная армия, другие страны из страха перед ней могут на нас напасть. Чтобы избежать этого риска, лучше разоружиться.

(Возможно, это и так, но вероятность нападения врагов усилится, если они увидят, что можно не бояться отпора.)

Прием отрицания посылки можно весьма искусно применять для поддержания статус-кво. Этот софизм от природы предназначен для консерваторов, поскольку большинство предпринимаемых нами изменений не отвращают от нас все невзгоды мира. Указывая на то, что результатом предлагаемых действий может быть смерть людей и повышение налогов, вы легко убедите аудиторию отказаться от них. Тот факт, что смерть и повышение налогов все равно неизбежны, никоим образом не должен посягать на ваш успех.

Положительный вывод из отрицательной предпосылки

Доказательство, выводящее заключение из двух предпосылок, не может иметь две отрицательные предпосылки допускается только одна, при условии, что вывод также будет отрицательным. Если положительный вывод следует из двух предпосылок, среди которых есть отрицательная, можно сразу сказать, что перед нами софизм.

Некоторые кошки не глупы. Все кошки — животные, следовательно, некоторые животные глупы.

(Даже несмотря на то, что некоторым из них действительно не хватило ума, чтобы стать кошками, этот вывод не является следствием вышесказанного. Одна из предпосылок отрицательная, так что любое допустимое заключение также должно быть отрицательным.)

Хотя мы можем заключить о соотношении между двумя вещами по тем связям, которые каждая из них имеет с некоей третьей вещью, если одна из

таких связей заключается в том, что одна из этих вещей не обладает каким-то качеством, дедукция подсказывает, что вторая вещь тоже должна быть целиком или частично исключена из некоего класса. Другими словами, если каждая из двух вещей имеет свое особое отношение с этой третьей вещью, они не могут обе находиться в одном классе. При выведении положительного заключения из отрицательной предпосылки нас пытаются убедить в том, что какие-то вещи относятся к некоему классу, сообщая о других вещах, которые к нему не принадлежат.

При практическом применении данного софизма проблема заключается в том, что ошибку можно увидеть за несколько миль. Вы пытаетесь убедить вашу аудиторию в том, что дохлые крысы это очковые змеи, рассказывая о том, к какому классу относятся дохлые крысы и не относятся очковые змеи. Однако вас едва ли ждет успех по той простой причине, что люди почувствуют запах дохлятины прежде, чем вы успеете втереть им очки. Беда в том, что это самоочевидно то, что нельзя утверждать, будто вещи одинаковы, только на основании того, что они различны.

Единственный случай, когда у вас есть шанс, что подобная проделка сойдет вам с рук, это если вы позвоните на радио в прямой эфир, да и то исключительно потому, что в прямом эфире может сойти с рук все что угодно.

Противоречивые предпосылки

Каким бы безупречным ни было логическое построение, вы не можете опираться на доказательства, в основе которых лежит явная ложь. Для надежного доказательства наряду с безупречной логикой необходимы верные предпосылки. Когда предпосылки противоречат друг другу, это значит, что есть проблема, потому что они не могут быть верными обе. Если верна одна, следовательно, другая ложна, и наоборот. Иными словами, в таком случае мы можем не сомневаться, что по меньшей мере одна из предпосылок ложна, таким образом, на них невозможно выстроить надежное доказательство.

Все в мире смертно, но Бог не смертен, следовательно, Бог не является всем.

(Это может показаться доводом против пантеизма, но фактически это довод против здравого смысла. Поскольку предпосылки противоречат друг другу, одна из них должна быть ложной. Это делает любой вывод не заслуживающим доверия.)

Данный софизм интересен тем, что позволяет применение безупречной логики. Далекие от логики люди обычно изумляются, узнав, что с противоречивыми предпосылками может быть убедительно доказано любое утверждение, как бы далеко оно ни было от истины. Люди, мыслящие логически, однако, не используют слово «убедительно» в значении «достоверно»; если в основе рассуждений лежит явная ложь, как это неизбежно бывает в случае противоречивых предпосылок, то уже не имеет значения, насколько безупречно логическое построение, доказательство все равно не будет достоверным.

Этот прием позволяет нам доказать, что луна сделана из зеленого сыра. Доказательство довольно запутанное, но забавное:

Нам даны две предпосылки: что молоко белое и что молоко не белое. Если утверждение «молоко белое» верно, то в таком случае и утверждение «либо молоко белое, либо луна сделана из зеленого сыра» также верно. (Несомненно, так и есть.) Поскольку нам дана еще предпосылка о том, что молоко не белое, верной должна оказаться вторая альтернатива, а именно, что луна сделана из зеленого сыра.

С точки зрения логики это построение безупречно. С помощью известного нам изъяна в противоречивых предпосылках можно доказать что угодно, включая существование спутника Земли с пикантным запахом.

Прием противоречивых предпосылок сложно использовать в повседневных диспутах, поскольку ваши слушатели чаще всего сразу же замечают, что вы противоречите сами себе. Однако вы всегда можете прибегнуть к таким противоречиям, которые обычно допускаются в свободной речи, и затем развивать их, закутывая в жесткую логику.

Он настоящий профессионал, но временами в нем проглядывает любитель.

(Звучит приемлемо, однако помните, что с этого момента вы можете буквально доказать, что луна сделана из зеленого сыра.)

Утверждение следствия

Для тех, кто склонен безнадежно путать порядок взаимного расположения телеги и лошади, ошибка утверждения следствия является естественной, как дыхание. Данный софизм — профессиональный риск вступающих в формальные споры, и состоит он в том, что спорящий не признает существования более одного способа убить кошку.

Если кошку покусает бешеный еж, она умрет. Перед нами дохлая

кошка — очевидно, бешеный еж где-то поблизости.

(Перед тем как запереть своих кошек в доме, подумайте о том, что усопшее животное могло погибнуть от удара электрическим током, его могли убить люди, ненавидящие кошек, оно могло попасть под машину. Да, есть вероятность, что кошку действительно покусал бешеный еж, но нельзя этого знать наверняка.)

Спорящий здесь путает предыдущую и последующую части утверждения. В конструкции «если..., то...» часть, содержащая «если...», называется предпосылкой, а «то...» следствием. Можно доказывать следствие через утверждение предпосылки, но не наоборот.

Если я уроню яйцо, оно разобьется. Я роняю яйцо, следовательно, оно разбивается.

(Это полностью соответствует истине. Такое умозаключение, называемое *modus ponens*, мы применяем в нашей жизни чуть ли не ежедневно. Сравните его с нижеследующим вариантом.)

Если я уроню яйцо, оно разобьется. Яйцо разбито, следовательно, я его уронил.

(Так выглядит софизм утверждения следствия. Существует множество других причин, ведущих к разбитию яйца: на него может упасть какой-либо предмет, его может уронить кто-то другой, из него может вылупиться цыпленок.)

Чтобы наше логическое построение считалось допустимым, мы должны утверждать первую часть и вывести из нее вторую. Здесь же мы утверждаем вторую часть в попытке вывести из нее первую. Утверждение следствия является логической ошибкой, поскольку любое событие может иметь различные первопричины. Видя только следствие, мы не можем наверняка утверждать, что к нему привела одна конкретная причина.

Если бы китайцы хотели мира, они бы приветствовали культурные и спортивные связи с другими странами. Поскольку они действительно поддерживают такие связи, мы понимаем, что они хотят мира.

(Возможно, это так. Подобное заключение кажется наиболее правдоподобным, но могут существовать и другие, более неприятные для нас причины того, что Китай поддерживает международные связи. Кошка может быть убита более чем одним способом.)

Этим софизмом весьма часто пользуются в судах, поскольку он является основой косвенных доказательств. Там, где у нас нет показаний свидетелей, мы отталкиваемся от того, что нам известно, пытаемся вывести из этих фактов те причины, которые могли к ним привести.

Если бы он замыслил убийство, то позаботился бы как следует о

страховании своей жены. И что же он действительно ее застраховал!

Если бы он намеревался кого-то отравить, то купил бы яд. В самом деле, мы знаем, что он приобрел какое-то количество гербицида.

Чтобы расчленить тело, ему потребовалась бы большая пила. Такая пила действительно была найдена в его сарае с инструментами.

(Во всех приведенных случаях могут быть найдены другие, невинные объяснения. Ошибочно считать любое из этих доказательств, взятое в отдельности, достаточным, чтобы доказать вину. Однако по мере того, как они накапливаются, двенадцати присяжным становится все легче и кажется все правильное отринуть разумные сомнения в том, что это может быть просто совпадением. Действительно, иногда они ошибаются, и на эту тему можно вспомнить немало историй, наряду со случаями казненных невиновных людей.)

Данный прием чрезвычайно удобен, когда вы хотите приписать кому-либо низменные побуждения. Мотивов действий никто не видит, заметны лишь сами действия, вызываемые ими. Вы всегда сможете найти благодарную аудиторию для ваших подозрений в не очень благородных мотивах оппонента, если сумеете должным образом преподнести следствия.

Она же просто шлюха! Подобные девицы всегда выставляют себя напоказ перед мужчинами, и она ведь действительно появилась на офисной вечеринке в платье, которое было практически прозрачным!

(Ну, это бесспорно совершенно прозрачный случай.)

Экзистенциальный софизм

У логики существует любопытная особенность, которая заключается в том, что утверждения, относящиеся к целому классу, фактически не сообщают нам, имеется ли в этом классе хоть один член.

Все кошки самолюбивы.

(Это утверждение говорит нам, что если такое явление, как кошки, действительно имеет место, то они обладают самолюбием. Оно не утверждает факта существования кошек — точно так же, как из схожего утверждения относительно единорогов нельзя вывести заключение об их существовании.)

В противовес этому утверждения, касающиеся лишь части какого-либо класса, подразумевают, что в данном классе имеются члены.

Некоторые кошки самолюбивы.

(Здесь нам сообщается, что существует такое явление, как кошки, и что некоторые из них обладают самолюбием.)

Экзистенциальный софизм возникает, когда мы выводим заключение, подразумевающее существование явления, из предпосылок, которые этого вовсе не предполагают. Если предпосылки универсальны, то есть в них речь идет про *все* или *ничто из*, а наше заключение является частным (в нем говорится о *некоторых*) — мы допустили эту ошибку.

Все НЛО — космические корабли, и все космические корабли — внеземные, следовательно, некоторые из НЛО являются внеземными.

(Такое утверждение кажется довольно безобидным, однако оно недопустимо. Мы могли бы сказать, что *все* НЛО являются внеземными, но, ограничивая их до *некоторых*, мы подразумеваем, что они действительно существуют.)

Кажется странным, что нам более позволительно говорить обо *всех*, нежели утверждать что-либо относительно *некоторых*. Мы можем утешиться таким соображением: очевидно, чтобы говорить о чертах, присущих некоторым в отличие от всех остальных, мы должны знать этих некоторых. При универсальных утверждениях такого отбора не ведется и соответственно ничего подобного не подразумевается.

Ошибочность данного утверждения заключается в том, что мы принимаем к рассмотрению нечто, для чего не было представлено никаких доказательств, — а именно предполагаем, что то, о чем мы говорим, на самом деле существует. В момент выхода за пределы доказанного мы вступаем на территорию ошибки.

Все полицейские высокого роста, а ни один честный валлиец не бывает высоким, следовательно, некоторые честные валлийцы не служат в полиции.

(Увы, здесь не было представлено никаких доказательств, что в мире существует такое явление, как честный валлиец.)

Если бы заключение касалось *всех* честных валлийцев, оно было бы приемлемым, поскольку относилось бы к тем, кто только *может* существовать.

Экзистенциальный софизм, как легко понять, — епархия тех, кто хочет поддерживать рациональный дискурс относительно астральных сил и демонических сущностей, но страдает от некоторого неудобства, связанного с отсутствием каких-либо доказательств существования чего-то подобного. Сначала высказываются утверждения относительно того, каковы могли быть эти явления, если бы они существовали; затем постепенно начинают встречаться заявления, касающиеся лишь *некоторых*

из них. С этого момента незаметно для аудитории ей подсовывают предположение об их действительном существовании, подобно тузу, украдкой вытащенному из рукава.

Все психические сущности подвержены влиянию человеческих эмоций, но некоторые из них более чувствительны, чем другие; как правило, их возбуждают человеческие страх и ненависть.

(То же самое касается невидимых жаб, пятнистых жителей Сатурна и приветливых шведов. Прежде чем начинать раскладывать их по категориям, попробуйте сперва поймать хотя бы одного.)

Использовать экзистенциальный софизм на практике на удивление легко. Почти любая аудитория с уважением отнесется к вашим скромным притязаниям, если вы откажетесь от утверждений относительно всех существующих вещей, ограничившись высказываниями лишь о некоторых из них. Эта готовность и является теми воротами, через которые вы сможете впоследствии протащить целую повозку, до краев нагруженную эльфами и хоббитами, эктоплазмой и природными духами. Приспособляемость человеческой природы и способность человека к самосовершенствованию еще много лет назад прошли через эти же ворота.

Неформальные софизмы лингвистические

Амфиболия

Амфиболия, или двусмысленность, — это софизм, основанный на неоднозначном построении фразы. Он встречается всюду, где общий смысл утверждения может быть понят более чем одним способом, и, как правило, является следствием небрежного обращения со словами.

Герцогиня приплыла на своей яхте, но, увы, по пути она дала течь.

(Не спешите приглашать эту герцогиню на светские приемы — она может вас оконфузить!)

Эта ошибка встречается в бесчисленных вариациях. Много превосходных образчиков амфиболии основываются на неоднозначности употребления местоимения, как это произошло в случае выше: местоимение «она» относится к яхте или герцогине? Такая же путаница может произойти при упоминании животных.

Я встретил посла, который ехал верхом на своем жеребце. Он фыркал и мотал головой, но я дал ему кусок сахара, и он успокоился.

(О, если бы всех дипломатов было так легко умиловить!)

Неверное употребление слова «который» или его пропуск для краткости также дают множество классических примеров.

Я подробно описал в своей жалобе полученную мной травму позвоночника, которую и прилагаю к этому письму.

Бесчисленные варианты амфиболий можно найти в рекламных объявлениях:

ПРОДАЕТСЯ машина, принадлежащая пожилой даме со свежепокрашенным корпусом и запасным колесом.

Эта ошибка, как правило, допускается теми, кто не замечает, что в данном случае возможно другое прочтение. Иногда виновата неверная расстановка знаков препинания, в других случаях их не хватает, чтобы избавиться от двусмысленности. Газетные заголовки, требующие одновременно броскости и краткости, дают особенно богатую почву, из которой порой прорастают совершенно замечательные амфиболии. Среди легендарных шедевров подобного рода времен Второй мировой войны встречаются, например, такие:

ПОСЛЕ УДАРА ЯПОНЦЕВ МАКАРТУР ВЫЛЕТЕЛ НА ЛИНИЮ ФРОНТА^[1]

(Не каждый футболист может похвастать таким ударом.)

НАТИСК ФРАНЦУЗОВ ВОГНАЛ КЛИН В НЕМЕЦКИЙ ТЫЛ^[2]

(Рукопашная схватка — дело жестокое. Хотя иной раз получается смешно.)

Использование амфиболий в целях обмана — излюбленный метод оракулов и прорицателей. Уместно употребленная двусмысленность дает прорицателю возможность подстраховать свое предсказание, позволяя повернуть сказанное как в ту, так и в другую сторону. После того как станет ясен исход событий, он всегда сможет прибегнуть к тому из значений, которое оказалось исполненным. Царь Крез спросил оракула, что случится, если он нападет на Персию. Ответ, поистине пророческий, гласил: «Великая империя будет разрушена». Однако это оказалась его собственная империя!

Чтобы стать настоящим мастером в применении амфиболии, вам необходимо выработать достаточно небрежное отношение к пунктуации, в особенности к запятым. Вы должны научиться без запинки выдавать фразы наподобие «Я слышал, как звонили церковные колокола, бродя по узким улочкам», как если бы вас совершенно не беспокоило, кто бродил по улочкам: вы или колокола. Вы должны включить в свой словарь существительные, которые могут быть приняты за глаголы, и выработать стиль речи, в котором местоимения будут с легкостью становиться на любое место, а подлежащее меняться местами со сказуемым. Астрологические колонки в популярных газетах предоставят вам множество превосходных примеров того, как это делается.

Омонимия

Омонимия означает двусмысленное использование слов. К ней часто прибегают с целью обмануть собеседника, но этот софизм способен обвести вокруг пальца и самого обманщика. Омонимия возникает, когда одно и то же слово используется не в одном, а в разных значениях, несмотря на то что для безупречного доказательства необходимо, чтобы на всем протяжении рассуждения значение понятий оставалось прежним.

Счастье есть то, к чему стремится любая жизнь.

То, к чему стремится любая жизнь, есть смерть.

Следовательно, счастье есть смерть.

(Форма доказательства корректна, однако выражение «то, к чему стремится любая жизнь» в первом случае означает ее цель, а во втором —

конечный результат. Сделав это открытие, мы одним махом решили миллион школьных головоломок.)

Немного денег лучше, чем когда нет ничего.

Нет ничего лучше, чем хорошее здоровье.

Следовательно, немного денег лучше, чем хорошее здоровье.

Неоднозначное употребление слов является ошибкой, поскольку это подразумевает, что мы переносим те качества, которые согласны принять относительно одного понятия, на другое, носящее по случайности то же имя. Логика, имеющая дело с отношениями между понятиями, бесполезна, если значение этих понятий меняется.

Слоны в Англии не водятся, так что если у вас есть слон, не вздумайте водить его по улицам на веревке.

(Здесь слово «Водятся» обозначает два различных понятия.)

Многие неоднозначные высказывания легко заметить сразу же; другие обнаружить гораздо сложнее. Ясновидцы специализируются на неоднозначных высказываниях, чтобы иметь прикрытие на случай различных исходов дела. Политика была бы совершенно другим искусством, если бы ей пришлось отказаться от неоднозначных высказываний. То же относится и к деловой корреспонденции:

Вы можете не сомневаться в том, что к вашему письму отнесутся с тем вниманием, какого оно всецело заслуживает.

(И письмо отправляется в мусорную корзину.)

Любой, кто сможет добиться, чтобы мистер Смит согласился на него работать, может считать себя счастливым.

На этой ошибке основано множество каламбуров и эстрадных номеров.

Мы с другом ухаживали за одной девушкой. Он оказался проворнее, и я остался с носом. А мой друг — без носа... Итак, тема сегодняшней лекции: «Сифилис и его последствия».

Джона Леннона спросили: как вы находите Америку?»

(Он ответил: «Летим в сторону Гренландии, а потом сворачиваем налево».)

Кандидату на политическую должность, стоящему перед избирательной комиссией, можно дать лишь один совет: «Когда в чем-то сомневаешься, говори двусмысленностями». Будем откровенны: у вас не получится сделать так, чтобы вами были довольны все и постоянно, но зато есть хорошие шансы дурачить значительную часть людей продолжительное время. Кандидат заверяет избирателей, поддерживающих смертную казнь, что станет добиваться «реальных наказаний» за убийство. Тем, кто выступает против, он говорит, что собирается «подходить к людям по-

человечески». Однако это может значить, что он будет предлагать для убийц реальные несколько лет тюрьмы или же чисто но-человечески относиться к потерпевшим и голосовать за смертный приговор.

Особенно хорошо двусмысленности исполняют роль клея для заполнения трещин в международных отношениях. Они соединяют непримиримые разногласия, создавая безупречно гладкую и ровную поверхность. Многие жаркие и откровенные споры заканчивались счастливо с появлением совместного договора, слова которого были настолько искусно подобраны, что означали для каждой из подписывающих сторон абсолютно разные вещи.

Если вы хотите как следует изучить практическое применение омонимии, ступайте на галерею для публики в Палате общин. Ну а если у вас есть в парламенте свое кресло, значит, вам уже нечему больше учиться.

После того как вы приобретете некоторую сноровку и будете без запинки произносить фразы наподобие «имея должное отношение к...», вы можете двигаться дальше, к более завуалированным проявлениям этого софизма.

Разделение

Разделение является двойником софизма сложения. Мы совершаем эту ошибку, когда приписываем отдельным членам какой-либо группы качества, присущие лишь группе в целом:

Носители валлийского языка постепенно исчезают. Дэвид Уильямс говорит по-валлийски, следовательно, он тоже постепенно исчезает.

(Увы, это не так. Исчезает лишь класс говорящих по-валлийски, но не люди, которые его составляют.)

Мы допускаем этот софизм, когда применяем характеристики, описывающие целое, к членам, из которых оно состоит:

Исландцы — старейший народ на земле. Значит, Бьорк должна быть старше других звезд эстрады.

(Прежде чем вы соберетесь ее навестить, вспомните, что исландцы живут среди горячей грязи и действующих вулканов.)

Так же как и в случае со сложением, источник ошибочности софизма разделения кроется в неоднозначности собирательных существительных. Оба этих случая являются разновидностями другого софизма — омонимии, когда причиной недопустимости доказательства выступает разница значений одного и того же существительного. Любое утверждение может

быть допустимым только в том случае, если употребляемые понятия сохраняют одно значение.

К этому софизму часто прибегают, чтобы наделить того или иного индивидуума толикой авторитета группы или класса, к которым он принадлежит.

Французы — отличные регбисты. Марсель — француз, а значит, он должен быть превосходным регбистом.

(Если вспомнить, что еще французы в больших количествах производят молоко с пониженной жирностью, становится очевидно, что у Марселя также должно иметься много других интересных свойств.)

Калифорния — очень богатый штат, так что, поскольку Смит родом оттуда, у него явно должно быть что-то за душой.

Мы часто совершаем такую ошибку бессознательно, разделяя людей на типы в зависимости от групп, из которых они произошли. Это может говорить в их пользу («Преподавание в Эдинбургском университете поставлено на высший уровень; Джонсон читает там лекции, должно быть, он действительно блестящий преподаватель») или служить доводом против них («Швейцарцы — очень пассивная нация, так что от наших швейцарских руководителей вряд ли следует ожидать каких-либо энергичных действий»).

Существует интересная разновидность этого софизма, которая называется сложным разделением. В данном случае предполагается, что подклассы обладают теми же характеристиками, что и класс, к которому они принадлежат. Так, мы можем встретить среднюю английскую семью, которая вместе с 2,2 детей выгуливает 0,7 кошки и четверть собаки. Она имеет 1,15 машины, которые каким-то образом умудряется впихнуть всего лишь в треть гаража.

В мире сложного разделения семейная пара с двумя детьми в ожидании третьего ужасно нервничает, поскольку знает, что каждый третий ребенок на земле рождается китайцем. Разумеется, в настоящем мире все наоборот — различные подклассы предоставляют средние значения, чтобы описать класс в целом. («Личики-испытатели часто гибнут, так что, по всей видимости, капитану авиации Робинсону время от времени доводится погибать, разбившись в самолете».)

К этому софизму можно прибегать, чтобы завоевать незаслуженное доверие благодаря вашей причастности к одобряемым классам:

Позвольте мне уладить это дело. Мы, британцы, имеем больше опыта в улаживании разногласий, чем кто бы то ни было в этом мире.

(Правда, в основном он был получен еще до того, как кто-либо из

участников данного спора родился на свет.)

Также этим приемом можно пользоваться, чтобы возбуждать недоброжелательность к вашим противникам, подобным же образом подчеркивая их вовлеченность в группы, не завоевавшие всеобщего уважения.

Мой оппонент приехал из Глазго, а этот город не славится интеллектуалами.

(Если это и так, то причина, возможно, в том, что наиболее одаренные, подобно вашему оппоненту, уже уехали оттуда.)

Реификация

Реификация, или овеществление, — это софизм, который состоит в предположении, что слова всегда обозначают реальные вещи. Если мы восхищаемся золотым закатом, наличие слова «золотой» не должно приводить нас к предположению, что в нем действительно присутствует золото. Когда мы видим красный мяч, красный стол, красный карандаш и красную шляпу, мы допустим ошибку реификации, если предположим, что кроме мяча, стола, карандаша и шляпы здесь присутствует еще некий пятый объект — краснота.

Для SKYROS мы собрали всю голубизну июльского неба, поместив ее в кусок небесного мыла.

(Поскольку «голубизна» июльского неба не является объектом, с ней невозможно обращаться как с чем-то материальным.)

Обращение описательных качеств в материальные объекты — только одна форма реификации. Мы можем также ошибочно предполагать, что абстрактные понятия являются реальными объектами.

Он понял, что только что выбросил собственное будущее, и потратил целый вечер, пытаясь отыскать его.

(Если вам кажется, что это звучит глупо, вспомните Платона с его поисками справедливости.)

Порой объекты имеют весьма существенные атрибуты, допустим, касающиеся их компоновки. Мы допускаем ошибку реификации, если предполагаем, что эти атрибуты так же реальны, как объекты, которым они принадлежат.

Он [Чеширский кот] исчез — на этот раз очень медленно. Первым исчез кончик его хвоста, а последней улыбка; она долго парила в воздухе, когда все остальное уже пропало. ^[3]

(Алиса могла увидеть это благодаря очень острому зрению. В конце концов, она же смогла увидеть на дороге никого, в то время как Белая Королева с трудом видела там даже кого-то.)

Эта ошибка возникает из-за того, что наши слова не имеют власти наделять вещи реальным существованием. Мы можем говорить о вещах, которые не существуют вообще, или говорить о вещах в одной форме, которые, возможно, в действительности существуют в другой. Когда мы говорим «багрянец залил полнеба», это означает приблизительно то же, что и половина неба окрасилась в багровый цвет, но употребленные нами слова иллюстрируют различные действия. Наши слова не являются свидетельством действительного существования вещей, это только инструменты для выражения того, что мы переживаем.

Одно из философских направлений предполагает, что если мы можем говорить о чем-либо, то оно в каком-то смысле существует. Исходя из того, что мы способны составлять фразы о единорогах и нынешнем короле Франции, делается вывод, что единороги и нынешний король Франции имеются в наличии (последний, очевидно, должен выезжать на спине первого).

Есть и еще одно направление, возводящее этот софизм в ранг искусства, говоря о сущности вещей. Такие философы утверждают, что имеется нечто, делающее яйцо яйцом, а не чем-то другим, — а именно его «яйцевость», или «сущность яйца». Эта сущность более реальна и более надежна, нежели настоящее яйцо, поскольку реальные яйца идут в пироги и там пропадают, а идея яйца остается вечно. Здесь можно привести одно очевидное возражение, и его более чем достаточно: это попросту глупо. Мы пользуемся словами как ярлыками, которые привязываем к объектам, чтобы не приходилось постоянно показывать на них пальцем и общаться друг с другом на языке жестов. Из этого можно вывести немного, кроме того, что мы договорились использовать слова определенным образом. Если кто-то будет пытаться вложить в ваши слова какую-то «сущность», чтобы доказать вам, что в действительности вы имели в виду нечто совсем другое, просто поменяйте слова.

— *Вы утверждаете, что выступаете за свободу, но ведь вся либеральнодемократическая система по своей сущности рабовладельческая.*

— *Очень хорошо, давайте будем называть это рабовладением. Однако уточним, что под словом «рабовладение» мы в данном случае понимаем, что люди способны голосовать на выборах, как они хотят, пользуются свободой печати, имеют независимое судопроизводство и так далее.*

(Такая тактика сбивает оппонента с толку. Он-то надеялся вызвать у публики старые образы избиваемых плетью рабов на плантациях и перенести их на новую почву, описывая таким образом западную демократию.)

Вы можете использовать этот софизм, чтобы доказывать людям, поддерживающим какое-либо положение, что тем самым они одновременно разделяют и вашу точку зрения. Вы попросту выбираете из их рассуждений все абстрактные концепции, превращаете их в реальные сущности и начинаете демонстрировать, что по своей *истинной* природе они согласуются с тем, что вы хотите доказать.

Вы говорите, что Бог существует, но давайте взглянем поближе на эту идею существования. Мы можем говорить о том, что существует стол, существует стул и так далее, но чтобы понять, что такое существование в чистом виде, вам придется отказаться от столов, стульев и всех прочих существующих вещей — и тогда вы останетесь с существованием самим по себе. Однако после того как вы откажетесь от всего, что существует, у вас не останется ничего существующего. Итак, вы сами можете видеть, что существование вашего Бога ничем не отличается от несуществования.

(Они никогда не замечают, что существование не существует. По крайней мере, Гегель не замечал.)

Сложение

Софизм сложения возникает, когда утверждается, что нечто, верное для отдельных членов какого-либо класса, справедливо и для всего класса как единого целого. Некоторые существительные можно употреблять относительно либо всего явления в целом, либо составляющих его частей, и будет ошибкой предполагать, что то, что верно для частей, должно оказаться верным и для этой новой совокупности, которую они составляют.

Должно быть, это очень хороший оркестр, потому что каждый из музыкантов, играющих в нем, весьма талантлив.

(Каждый из членов в отдельности может быть великолепен, но совершенно не способен играть в согласии с коллегами. Вероятно, каждый из этих виртуозов будет стремиться выделиться как личность, чтобы из них получилась удачная команда.)

Точно так же многие футбольные тренеры набирали в команду ряд

первоклассных игроков, после чего обнаруживали, что их самих удаляют из команды. Ведь если игроки не могут играть как одна команда, то им проще удалить с поля тренера, нежели забить мяч в ворота.

Я собрал в один полк наиболее сильных бойцов со всей армии. Это будет мой самый сильный полк.

(Сомневаюсь в этом. Сила подразделения зависит от таких факторов, как боевой дух солдат и их умение работать вместе, не говоря уже о скорости передвижения, способности действовать при отсутствии снабжения и тому подобных качествах.)

Эта ошибка возникает из-за непонимания того, что группа является самостоятельной категорией, к которой применимы высказывания, не относящиеся к индивидуумам. Следовательно, доказательства, удостоверяющие качества отдельных членов, не могут быть приняты для оценки всей группы.

В особенности подвержены этой ошибке американцы, поскольку их словарь не делает различия между коллективным целым и индивидуумами внутри него. В американской речи, по-видимому, повсеместно принято употребление глаголов в единственном числе с собирательными существительными, вне зависимости от того, имеется в виду группа целиком или ее члены.^[4]

В Англии мы говорим *the crew is a good one* («это хорошая команда»), когда имеем в виду команду как отдельное целое, но *the crew are tired* («команда устала», буквально: «Команда устали»), говоря о ее членах. В Америке в обоих случаях употребляется глагол единственного числа, из-за чего теряется весьма существенное различие.

Если в обществе каждый способен позаботиться о себе, то это будет общество, способное позаботиться о себе.

(Это, несомненно, будет совокупность людей, заботящихся каждый о себе. Однако, возможно, у общества имеются и другие аспекты, о которых люди должны заботиться, когда они действуют сообща?)

Одна из разновидностей этого софизма включает в себя случаи, когда то, что верно для индивидуумов, оказывается неверным, если его экстраполируют, применяя ко всей группе.

Фермеры выигрывают от гарантированных цен на мясо, производители обуви выигрывают от гарантированных цен на обувь и т. д. Очевидно, экономика только выиграет, если вся продукция будет субсидироваться государством.

(Однако все дело как раз том, что фермеры и производители обуви выигрывают только в случае, если вред представляют собой небольшие группы,

получающие дотации за счет всех остальных. Если этот принцип экстраполировать и назначить субсидии всем, то всем придется и платить налоги, чтобы их обеспечить. Выиграют от этого только бюрократы, которые будут осуществлять, денежные операции.)

Разумеется, общество — наилучшая сфера применения этого софизма в целях обмана. Вы можете приписывать всевозможные замечательные качества людям, населяющим нашу страну. Поскольку аудитория будет состоять из ваших соотечественников, им не составит труда подтвердить правдивость сказанного. Когда после этого вы украдкой предложите им софизм сложения, утверждая, что то же относится ко всему обществу в целом, они, конечно же, не захотят отказываться от тех прекрасных качеств, которые только что были заявлены.

Мы все знаем, что среднестатистический британец славится сердечностью и щедростью. Вот почему наше общество должно увеличивать привилегии для стариков, больных, безработных и тех, кто приехал из менее развитых стран.

(Все эти действия могут быть весьма достойными, но они станут выражением щедрости, только если их осуществляют *отдельные* люди. Если у людей отбирать деньги, чтобы отдавать их другим, это фактически уменьшает их способность проявлять щедрость.)

С тем же успехом можно сказать: «Ирландцам, как известно, свойственно умирать в молодом возрасте. Удивительно, как их страна до сих пор держится».

Ударение

Эффективность применения расстановки ударении основывается на том, что значение утверждения может изменяться в зависимости от того, какие слова подчеркиваются интонацией. Акцентирование определенных слов и фраз может придать высказыванию значение, весьма далекое от подразумевавшегося, и добавить смысл, не содержащийся в высказывании буквально.

Вы можете курить.

(Без акцентов эта фраза выглядит простым утверждением или приглашением.)

*Вы можете **ку**рить.*

(А не плясать на столе, рубить дрова или что-то еще, что вам придет в голову.)

Вы можете курить.

(А не ваша бабушка или кто-нибудь другой.)

Вы можете курить.

(Если вам кажется, что такое действие для вас недоступно, то вы не правы.)

Даже в случае такой простой фразы изменение ударения приводит к значительному изменению смысла.

Мы читали, что все люди рождаются равными, но это еще не причина давать им всем равные права.

(Собственно, о том, что люди рождаются равными, мы, наверное, действительно читали. Однако ударение на слове «рождаются» несет в себе подразумеваемый смысл, что они не остаются равными надолго.)

Этот софизм, как легко понять, в первую очередь применяется в устной речи. На печати интонационное выделение слова обычно показывается курсивом, причем предполагается, что если вы применяете его к цитате из другого источника, то предупреждаете об этом. В устном цитировании, однако, не предполагаемые автором ударения встречаются гораздо чаще, принося с собой и непредусмотренные оттенки смысла. Ошибочность данного софизма как раз и состоит в этих дополнительных смыслах, появляющихся с подчеркиванием отдельных слов. Они никак не относятся к самому высказыванию и доставляются туда контрабандой, без каких бы то ни было доводов в их поддержку.

Прием постановки дополнительных ударений часто используется, чтобы сделать какой-либо запрет менее жестким. Подчеркивая те элементы, которые следует исключить, он как бы предполагает, что все остальное допустимо.

*Мама сказала, что мы не должны кидаться в окна **каменьями**. Значит, железяку кинуть можно.*

(Мама же, которая клялась никогда не трогать детей пальцем, возможно, решит, что хороший пинок сейчас будет в самый раз.)

Во многих известных историях отважному герою удастся с помощью этого приема проложить себе путь к славе — ставя ударение в нужном месте, он находит способ обойти какое-либо древнее проклятие или запрет. Так, Персей знал, что любой, кто **посмотрит** на Медузу, будет обращен в камень. К этой уловке прибегают даже злодеи: Самсон был ослеплен царем филистимлян, который прежде пообещал не **трогать** его.

Чаще всего вы можете использовать этот софизм, чтобы дискредитировать оппонентов, цитируя их с ударением на словах, которые они и не думали подчеркивать. («Он сказал, что никогда не станет **лгать**

американскому народу. Прошу заметить, какую свободу действий он за собой оставил».) Ришелье требовалось шесть строк, написанных рукой пусть даже честнейшего человека, чтобы найти повод его повесить. При искусном использовании расстановки ударений обычно хватает и полстроки.

Данный прием бывает особенно полезен, когда вы защищаете образ действий, обычно встречающий общее неодобрение. Подчеркивание нужных мест в вашем предложении может сделать его более приемлемым. («Да, конечно, мы обещали не использовать бактериологическое оружие против жителей *зарубежных* стран, но ведь Ирландия не такая уж и *зарубежная*».)

Пытаясь формулировать разнообразные правила и инструкции, не забывайте о том, что существуют люди, имеющие богатый опыт в использовании этого приема, которым ничего не стоит обойти ваши намерения. Возможно, что в конце концов вам придется дойти до весьма жестких формулировок, как в случае со старой почтовой фирмой, на полном серьезе доказывавшей, что люди, которые перекрикиваются через улицу, делясь новостями, должны рассматриваться как нарушители ее монополии. (Впрочем, замечу, что речь шла только об улице.)

Неформальные софизмы релевантности (опущение)

Argumentum ad ignorantiam

(аргумент к невежеству)

Оракул посчитал Сократа мудрейшим из людей, поскольку тот, единственный из всех, знал, насколько он несведущ. Хотя знание о собственном неведении, возможно, сыграло благую роль в смысле пробуждения в Сократе скромности, оно является плохим основанием для умозаключений. Софизм, называемый *argumentum ad ignorantiam*, заключается в том, что мы пользуемся отсутствием у нас знания о чем-либо, чтобы доказать верность противоположного утверждения.

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».

Все эти разговоры о внеземной жизни — полная чепуха. Можно с уверенностью утверждать, что ее не существует, поскольку все до единой попытки установить ее существование закончились полным провалом.

(То же верно относительно йети, бигфута, лохнесского чудовища и честности издателей.)

В обоих вариантах софизма говорящий апеллирует к неведению. Предполагается, что оно должно обеспечить поддержку какого-либо положения, даже несмотря на то, что в норме наше знание или незнание не может оказывать влияния на истинность или ложность утверждения. Ошибка состоит в том, что не относящиеся к делу данные, а именно наше неведение, привносятся в рассуждение, касающееся совершенно других вещей. Общеизвестно, что очень трудно доказать существование чего-либо, особенно если это робкая зверюшка, стыдливо скрывающаяся на дне

шотландского озера, в отрогах диких гор или среди туманов третьей планеты звезды 61 Сигни. Фактически для этого необходимо с ней повстречаться, но даже тогда, чтобы убедить остальных, потребуется уйма заверенных свидетельств.

Установить несуществование чего-либо еще более сложно. Для этого придется единомоментно оглядеть всю вселенную, чтобы убедиться, что жертва не прячется где-нибудь в укромном уголке. Неудивительно, что такие попытки редко увенчиваются успехом, а значит, у нас имеются безграничные пространства, густо населенные софизмами *ad ignorantiam* и прочими продуктами нашего воображения.

Парень, я пролетел из одного конца галактики в другой, я видел кучу всяких странных штук, но ни разу мне не попадалось ничего, что заставило бы меня поверить в существование единой всемогущей силы, управляющей всем.

Разумеется, бывают случаи, когда отсутствие у нас знания *может* повлиять на наше суждение, это происходит, если в случае истинности чего-либо такое знание должно было возникнуть. Вполне допустимо отвергнуть сообщение о том, что склизкое чудовище проглотило целиком Кэмден Таун Холл, если об этом не написано в газетах, нет рассказов свидетелей по телевизору, народных гуляний и любых других свидетельств, которых можно было бы ожидать в связи с подобным событием.

Софизм *ad ignorantiam* образует нечто наподобие плаща, защищающего ничем другим не прикрытые представления людей, предрасположенных верить в необычайные явления. В его уютном тепле процветают разнообразнейшие популярные верования: в телепатию, полтергейст, одержимость бесами, магические пирамиды, Бермудские треугольники и безвредность табака. («В показе насилия по телевизору нет никакого вреда. Ни одно из предпринятых исследований не сумело доказать, что он вреден».)

Argumentum ad ignorantiam пригодится, если ваши взгляды не совпадают с общепринятым мнением. Постарайтесь убедить окружающих разделить ваши необычные представления, ссылаясь на отсутствие доказательств противоположного. Единственная маленькая трудность может быть вызвана, как это часто бывает, избытком свидетельств не в вашу пользу: в таком случае вы попросту отвергаете эти свидетельства и продолжаете настаивать на своем *ad ignorantiam*, доказывая, что еще никому не удалось привести надежные аргументы в пользу того, что вы неправы. Таким образом, вы будете в состоянии сохранить свои

предубеждения перед лицом любого здравого смысла и опытных данных. Когда вы станете специалистом в этом вопросе, то сможете добавлять сокращение *ad ign.* после аббревиатуры, означающей вашу степень по социологии. В конце концов едва ли кто-нибудь способен доказать, что вы не имеете права этого делать.

Argumentum ad lapidem

(аргумент к камню)

Епископ Беркли высказывал идею, что материя не существует отдельно от ее восприятия. Когда Босуэлл сообщил доктору Джонсону, 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». Он состоит в полном игнорировании каких бы то ни было доказательств, отказе обсуждать основное утверждение.

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

(Высший балл за преданность и ноль за знания.)

Обоснованный довод или свидетельство не могут быть отвергнуты только потому, что они не соответствуют существующему мнению. Как бы нам ни хотелось отбросить данные, оскорбляющие наш привычный ваглад на вещи, будет ошибкой предполагать, что мы можем это сделать невозбранно. Отказываясь от данных, которые могут быть существенны для вывода обоснованного заключения, мы упорствуем в собственном неведении. Неведение же скорее может быть источником счастья, нежели точного знания.

Название доказательству *ad lapidem* дано вполне уместно в связи с его использованием доктором Джонсоном в качестве одного из излюбленных приемов. Так, его обоснованный и рациональный взгляд на свободу ноли формулировался следующим образом:

Мы знаем, что наша воля свободна, так что нечего об этом и говорить.

(Действительно, любые споры на этом прекращаются, на что и был расчет.)

Иеремия Бентам называл все разговоры о естественных правах чепухой,

а разговоры о неотъемлемых естественных правах — чепухой на ходулях. Вот вам и вся американская Декларация независимости.

В полях предостаточно камней, которые можно попинать, если не на что поставить ногу в смысле доказательств. Когда вера недоказуема, ее адепты всегда могут прибегнуть к доводам *ad lapidem*.

Рассудок не может служить проводником. Откройте ваши сердца и вы будете знать.

(Не бог весть как полезно для непосвященных, ищущих правду о чем-либо, хотя и весьма утешительно для тех, кто уже *знает*.)

В университетском окружении такая ошибка возникает гораздо чаще, чем можно было бы подумать. В околоакадемических кругах нередко вполне серьезно обсуждается, что те или иные книги не должны допускаться на территории кампуса, потому что они распространяют заблуждения. Бывает, что публика перекрикивает выступающего, не давая ему закончить, так как слушатели знают, что он неправ, и не нуждаются в выслушивании аргументов. Некоторые студенческие организации дошли до того, что сделали довод *ad lapidem* своей политикой, отказываясь допускать на территории кампуса распространения той или иной политической платформы, поскольку заранее знают, что она ошибочна, и это может касаться даже членов избранного большинством правительства страны.

Очаровательная версия этого софизма вышла из-под пера Герберта Маркузе. В его ныне забытой — хотя он и был первосвященником радикального студенчества 1960-х — книге «Критика чистой толерантности» высказывалась интересная точка зрения, что толерантность может быть репрессивной, поскольку она допускает распространение заблуждений. Как же мы распознаем заблуждения, чтобы остановить их распространение? Очень легко. Угадайте, кто нам расскажет, где их искать.

Применяя довод *ad lapidem* намеренно, вы должны делать это с абсолютной уверенностью, подразумевающей, что человек, выдвинувший неприятный вам факт или аргумент, сам находится абсолютно вне рассмотрения. Подобно судье, однажды осудившему присяжных за «противоречие очевидным свидетельствам», вы не должны оставить никаких сомнений в том, что он противоречит здравому смыслу. Ваш оппонент, выходя за рамки всех полученных мнений и законов приличия, сам сделал свое мнение совершенно недостойным обсуждения.

Свобода высказываний — одно дело, но это уже вседозволенность!

(Вседозволенность здесь означает ту свободу, которую вы не одобряете.)

В случаях, когда вы достаточно хорошо контролируете ситуацию, можно себе позволить и не быть настолько щепетильным: «Мне все равно, сколько сейчас времени, марш в кровать немедленно!»

Argumentum ad nauseam

(аргумент к тошноте)

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. 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.

Вот где водится Снарк! Знайте истина в том, что повторено трижды подряд!^[5]

(Наряду с тем фактом, что, когда некто повторяет три раза одно и то же, но говорит только о том, что ему больше нечего сказать.)

Суть в том, что повторение ничего не прибавляет в смысле логики. К нему прибегают в попытке убедить аудиторию, или взять ее измором, или внушить ей ложное предположение, что вы каким-то образом справились с возражениями. Поскольку повторные варианты не приносят ничего нового, они не являются существенными для рассмотрения и ошибочно апеллируют к психологическим факторам, а не к разуму.

Пожалуйста, сэр, я ни в чем не виноват!

Но это ведь ваша рогатка, Смит-младший.

Пожалуйста, сэр, я ни в чем не виноват!

И свидетели подтверждают, что видели, как вы брали камень.

Пожалуйста, сэр, я ни в чем не виноват!

(Так может повторяться до бесконечности, если не вмешается тяжелая рука *ad basulum*. Любой заметит, что Смит-младший гораздо более убедительно защитил бы свою позицию, если бы был способен найти хоть какой-нибудь дополнительный довод. Однако заметили бы мы это с такой же легкостью, если бы он повторял, например: «Социализм означает власть рабочих»?)

Совершенно дискредитировавшие себя политические программы, чьи

сторонники цепляются за них по причинам, далеким от интеллектуальных, пользуются поддержкой доводов *ad nauseam*. Если экономическая система обеспечивает обществу процветание и дает обычным людям доступ к таким вещам, которые прежде были прерогативой богачей, довольно трудно доказать, что она построена на эксплуатации. К счастью, доказывать ничего не требуется. Эффект, производимый *argumentum ad nauseam*, таков, что достаточно просто повторять обвинение снова и снова, без каких-либо доводов или доказательств. В конце концов некоторая часть слушателей не выдержит и сдастся.

Работники рекламы издавна являются пожизненными членами клуба поклонников *argumentum ad nauseam*. Они знают, что любое подозрительное утверждение приобретает правдоподобие и силу, если его повторять какое-то время. Они знают, что гораздо важнее культивировать в людях не рациональную убежденность, а ассоциативную привычку.

С таким порошком удобно стирать — да, удобно стирать — ах, удобно стирать!

(Знайте: истина в том, что повторено трижды подряд!)

Многие поговорки, которые мы слышали в детстве, настолько крепко вбиты нам в головы, что мы приходим к предположению, будто в них должна заключаться хоть какая-то правда. Эта идея зачастую способна пережить все доказательства обратного, которые предлагает жизнь, а в некоторых случаях справляется и с одновременной верой в другое изречение с противоположным смыслом. Все знают, что без труда не выловишь и рыбку из пруда, но утешаются тем, что работа не волк и в лес не убежит. Будучи уверенными в том, что смелость города берет, люди при этом не лезут в воду, не зная броду, и довольствуются синицей в руке, не гонясь за журавлем в небе. Все это показывает, насколько большой силой обладает простой довод *ad nauseam*.

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.

Чиновник, консультирующий министра, показывает нам наглядный

пример применения довода *ad nauseam*:

Но, господин министр, как я объясняю вам уже два года, мы никаким образом не можем урезать административные расходы на этот департамент. Каждое рабочее место здесь жизненно необходимо для эффективной работы. Вот, к примеру, человек, которого мы нанимаем убирать в здании, — он подбирает использованные скрепки...

(Можно поручиться, что, прежде чем министр справится с проблемой, *ad nauseam* справится с ним самим.)

Однако если вы стремитесь к высшему мастерству, внимательно изучите вариант, представленный самим министром в его речи с кафедры в парламенте:

Я уже отвечал на предъявляемые министерству обвинения в пренебрежении служебными обязанностями девятого ноября; и тогда я сказал, что мне нечего добавить к моему заявлению от четвертого июня. С вашего позволения в этот раз я не стану распространяться на эту тему.

(Пожалуйста, сэр, я ни в чем не виноват!)

Исключение, подтверждающее правило

Очевидно, что исключение может подтвердить только ложность правила. Несмотря на это, многие люди, когда им предъявляют свидетельства, опровергающие их позицию, отклоняют их как «исключения, подтверждающие правило». Это софизм, поскольку при этом спорящий отказывается от обоснованных возражений против предмета спора.

Едва ли найдется песня, посвященная какому-либо другому английскому городу, кроме Лондона.

— *А как же «Ярмарка в Скарборо»?*

— *Ну, это исключение, которое только подтверждает правило.*

(Это если не вспоминать о Ливерпуле и Дареме.)

Корень этого софизма лежит в изменении словоупотребления. Слово *prove*, значение которого в настоящее время обычно понимается как «доказать, установить некое положение вне всяких сомнений», раньше использовалось в значении «апробировать, подвергать испытанию». Нечто должно пройти испытание для установления его качества, и именно этот смысл передается нам в данном изречении. Исключение заставляет правило пройти апробацию, проверку. Если исключение оказывается настоящим, обоснованным, то оно опровергает правило, а вовсе не

подтверждает его, согласно современному значению данного слова.

Ни один вымышленный персонаж не привлекает к себе такого внимания поклонников в отдаленных странах, как звезды эстрады. Ну, конечно, Шерлок Холмс пользуется неувядаемой популярностью, но это только исключение, подтверждающее правило.

(Элементарный софизм, дорогой Ватсон!)

Лишь в одном, весьма относительном смысле исключение может указывать на общепризнанную в других отношениях истину. Если мы согласны, что рассматриваемый случай представляет собой исключение, и определяем его как таковое, это говорит о том, что мы согласны считать правило, которому оно противоречит, применимым в обычных обстоятельствах. В этом смысле единственный случай, который мы опознаем как неординарный, действительно указывает на общепринятую в других отношениях истину:

Развитие медицины происходит путем кропотливейших исследований, а не благодаря случайностям. Да, мне известна история с пенициллином, но все знают, что это был один случай на миллион.

(Верно это или нет, такой способ ведения спора законен, поскольку заявляемое правило не претендует на всеобщность. Если все признают уникальность исключения, то это лишь указывает на правило, утверждающее противоположное с этим единственным исключением.)

Даже в этом особом случае исключение подтверждает ошибочность общего правила. Беда обобщающих утверждений в том, что для их опровержения действительно достаточно одного исключения. В средневековом мире подобные общие утверждения кишмя кишели — людей уверяли, что солнце обязательно должно восходить и заходить каждый день и что на свете не бывает таких существ, как черные лебеди. Посещение северных стран положило конец первому из этих представлений, а обнаружение черных лебедей в Австралии разделалось со вторым.

Многим было бы приятно жить в мире незыблемых вещей окруженными сплошными общепризнанными истинами. Однако исключения преследуют этот уютный мирок, словно волки, с рычанием окружившие лагерный костер. Они приносят в него сомнение и тревогу, и возникает искушение поскорее прибегнуть к описанному приему, чтобы избавиться от них и продолжать жить по-прежнему.

«Исключение, подтверждающее правило» — софизм, к которому часто прибегают люди, склонные к категорическим суждениям. Они аккуратно поделили весь мир на ячейки и не собираются допускать, чтобы

назойливые песчинки исключений вторгались в тщательно смазанный механизм их взглядов на жизнь. В их мире, работающем точно, как часы, все поп-звезды имеют пристрастие к наркотикам, все феминистки — лесбиянки, а молодежь всегда ведет себя экстравагантно. Любое достойное рассмотрения исключение из этих категорий все с той же четкостью отвергается как «исключение, подтверждающее правило». Замечательным свойством этого конкретного софизма является то, что он делает вашу точку зрения неуязвимой для любой проверки фактами. Самые впечатляющие доказательства того, что вы попросту неправы, гуртом подводятся под категорию «исключений, подтверждающих правило», и для этого требуется не более чем небольшая заминка посреди вашей торжественной речи.

— *Одолжи пятерку, я ведь всегда возвращал тебе долги.*

— *Ха, а как же те деньги, что я ссудил тебе на прошлой неделе?*

— *Ну, это просто исключение, подтверждающее правило. Ты же знаешь, что рано или поздно получишь их обратно.*

(Запаситесь терпением — вам предстоит долгое ожидание.)

Исключительный случай

Этот софизм заключается в применении двойных стандартов. Он предполагает, что, хотя в других случаях используются обычные правила предоставления свидетельств и доказательств, некоторые случаи являются исключениями и с ними необходимо поступать по-другому. Обычно это происходит, когда говорящий требует менее строгого обращения с предметом, в пользу которого он выступает, нежели с теми, которые рассматриваются в других случаях.

Мы пытались поговорить, но у нас ничего не вышло из-за того, что все вокруг болтали без остановки.

(А вы-то чем лучше?)

Исключительные случаи являются источником ошибок. Если к определенным событиям действительно необходимо применять особые стандарты, то, чтобы оправдать это, требуются гораздо более убедительные доказательства, нежели просто факт, что нам бы понравилось, если бы с нами обращались лучше, чем с другими. Те же самые стандарты, на основании которых отвергается какое-либо другое утверждение, отвергают и наше собственное. Если к нам будет применяться особое отношение, каким образом мы оправдаем то, что другие его лишены? Все дискуссии ведутся согласно общим правилам, и любые исключения должны иметь

объяснение.

Разумеется, в обычной ситуации недопустимо вторгаться в чужую личную жизнь, но нам, как журналистам, это позволительно, поскольку мы служим общественным нуждам.

(Даже несмотря на то, что деньги мы получаем вполне себе личные.)

Для исключительных случаев иногда применяют термин «право духовенства» в память о праве, установленном средневековой церковью для преступников из духовного сословия: их дела рассматривались церковными судами, даже если Преступление было гражданским. Право духовенства по сути представляло собой именно то, чего добиваются люди, желающие, чтобы их случай считали исключительным, право быть судимыми другим судом.

При капитализме всегда остаются регионы, где царят нужда и лишения и нерационально используются ресурсы. Если же говорить о социализме, то ведь социалистическая доктрина так и не была воплощена надлежащим образом.

(Вы заметили, что здесь присутствует тот же софизм? Нам предлагается сравнивать капитализм практический, воплощенный с теоретическим социализмом его иногда называют «настоящим» социализмом, чтобы скрыть тот факт, что в нем нет ничего настоящего. Разумеется, если мы рассматриваем капиталистические страны как образчик капитализма, то за образчиком социализма мы должны обратиться к странам социалистическим. Давайте уж сравнивать теорию с теорией, а практику с практикой.)

К исключительным случаям, как правило, прибегают те, чье дело не имеет надежды на благоприятный исход в обычном суде. Ученый, если видит разрыв между своими идеями и опытными свидетельствами, меняет идеи. Приверженцы же исключительных случаев, например социологи и все, кто занимается общественными науками, предпочитают изменять свидетельства, доказывая, что в их конкретном случае обычное суждение неприменимо. Очень часто, чтобы оправдать особые стандарты, апеллируют к исключительной важности данного случая.

Как правило, я не позволяю себе пренебрегать данными исследований, но угроза глобального потепления настолько ужасна...

(Ужасны также фторирование воды, воскресная торговля и отсутствие одежды у собак. Все зависит от того, насколько трепетно вы относитесь к вопросу.)

Если перейти на индивидуальный уровень, то все мы склонны более снисходительно относиться к себе, нежели к другим. Поведение, за которое

мы зачастую осуждаем остальных, обретает неожиданные оправдания, когда мы замечаем его в собственной персоне. Мы можем лезть куда-либо без очереди, оправдываясь тем, что торопимся, но не простим, если это сделает кто-то другой. Наши импульсивные покупки делаются по необходимости, другие попросту зря тратят деньги. Те стандарты, которые служат оправданием нам самим, оправдывают также нашу команду, нашу группу, наш город и нашу страну.

Используя этот софизм для усиления защищаемой вами позиции, не забывайте о том, что у вас всегда должно быть подготовлено какое-то объяснение, оправдывающее исключение из общего правила. Причина совсем не в том, что это сторона, которую поддерживаете вы; всегда имеются некие особые обстоятельства, обусловленные общественными интересами.

Если бы речь шла о любом другом ученике, я бы первый сказал, что поджигать школу нехорошо, но ведь Майкл очень нервный мальчик, как это часто случается с талантливыми людьми...

(Талантливым людям, очевидно, поджог позволителен, равно как и убийство.)

Мелочные придирки

Ошибочность мелочных придирок состоит в том, что они практически не затрагивают основной предмет дискуссии. Нельзя оспаривать предложение на основании незначительных и второстепенных доводов вместо того, чтобы отвечать на главный вопрос, в котором, собственно, и состоит дело.

Я абсолютно против строительства новой дороги вокруг города. Ведь тогда все городские карты окажутся устаревшими, и их придется печатать заново!

(Нечасто увидишь, чтобы судьба новой дороги решалась на основании того, как это отразится на картах. При всем при том, однако, нельзя не заметить, судя по картам, что городские власти порой принимают весьма странные решения по этим вопросам.)

Данный софизм сродни тому, что назван в нашей книге «соломенным чучелом»: вместо того, чтобы выступать против главного противника, спорящий опровергает лишь некоторые его отдельные черты. Мелочные придирки могут быть вполне справедливыми, но суть в том, что они незначительны и не соответствуют задаче по опровержению представляемого на суд предложения. Их ошибочность не в том, что они

неверны сами по себе, а в том, что они не пригодны для намеченного дела.

Мы не можем одобрить вовлечение нашей страны в сухопутную войну в Европе. Только подумайте, как это может отразиться на поставках пастеризованного молока с континента!

(Честь, слава и достоинство могут порой казаться совершенными мелочами, но пастеризованное молоко...)

Впрочем, статус кандидата в члены Европейского союза (тогда он еще был известен под названием Европейское экономическое сообщество) был отвергнут британским премьер-министром, который счел, что это «ниже нашего достоинства».

Мелочные придирки обычно возникают, когда трудно подобрать какие-либо возражения к основному предмету спора. Весьма часто они принимают обличье практических трудностей, препятствующих воплощению популярного предложения.

Несмотря на то что закрытие автомобильного движения по Хай-стрит серьезно ударит и по моему собственному магазину, я, тем не менее, присоединяюсь в этом вопросе к большинству, за исключением одного момента: у нас в округе нет мастерской, где могли бы сделать необходимые дорожные знаки.

Часто бывает сложно противостоять демократическим процессам так, чтобы не выглядеть при этом недемократичным. Данный софизм предлагает удобнейшую комбинацию: готовность идти навстречу новым идеям, совмещенную с неприятием любых практических предложений. Можно возражать против проведения выборов на основании того, что такое мероприятие включает в себя уйму канцелярской работы. Референдумы — дело в принципе полезное, но они требуют вложения крупных денежных сумм.

Конечно же, мы, учителя, полностью за то, чтобы окончательное слово по этому вопросу принадлежало родителям, но наш актовый зал слишком мал для проведения в нем общего родительского собрания.

(В то время как всех учителей, поддерживающих внесенное предложение, с легкостью можно было бы собрать и в кладовке.)

Если проблему не решить лобовой атакой и вы ищете мелочные придирки, чтобы с ней справиться, всегда можно черпать возражения из совершенно невероятных гипотетических ситуаций.

Понимаете, викарий, я бы и рад ходить в церковь почаще, но только представьте себе, что будет, если как-нибудь воскресным утром мой дом загорится, пока меня нет дома?

(Что же, в таком случае газетные заголовки будут выглядеть не менее

абсурдно, чем это оправдание.)

Если вы станете выдвигать возражения методично, перечисляя пункты один за другим и в каждом случае доказывая справедливость сказанного, ваша публика, впечатленная весом доказательств, едва ли обратит внимание на их несущественность.

Мне тоже нравится идея дать пассажирам возможность выбора, установив в поездах торговые автоматы, но против этого имеются восемь возражений. Во-первых, им придется постоянно разменивать крупные купюры, чтобы иметь при себе мелочь. Во-вторых...

(О да, мелочь это очень важно! Не можете же вы упомянуть о главном возражении, которое состоит в том, что торговые автоматы позволят людям не зависеть от плохого обслуживания, существующего в настоящий момент. Держитесь мелочей, с ними безопаснее!)

Наполовину скрытая оговорка

В случае наполовину скрытой оговорки слова формально выражают ограниченное утверждение, но акценты и построение фразы таковы, что оговорка оказывается спрятанной под другими словами. Хотя ограничения и заявлены, слушатели их почти не замечают, спеша обсудить более общее утверждение.

Практически все до единого случаи увеличения денежной массы сопровождаются в течение 16 месяцев общим ростом цен в той же пропорции.

(Вот классическое заявление садо-монетаризма. Отметьте первое слово в предложении — никто другой его не заметит.)

В приведенном примере оговорка «практически» наполовину скрыта ударением, сделанным на последующем «все до единого». Если внезапно подвернется неудачный случай, не подпадающий под общее правило, вы всегда сможете вернуться к своему определению и указать, что ваше утверждение и не претендовало на то, чтобы относиться ко *всем* ситуациям.

Ситуация, когда делается ограниченное утверждение, которое в последующем обсуждении трактуется как общее, будет неизбежно содержать в себе софизм. Здесь упускается важная информация, а именно: утверждение не относится ко всем случаям. То, что ограничение формально выражено, софизма не устраняет, ведь именно факт скрытой наполовину оговорки приводит к тому, что она остается незамеченной, и исключает из рассмотрения релевантные данные.

Связь между явлениями полтергейста и психологическими проблемами в настоящее время четко установлена. Почти в каждом случае необъяснимых поломок и движущихся предметов в доме находился эмоционально неустойчивый подросток.

(Поскольку слова «почти» никто не заметил, остальные случаи можно не обсуждать.)

Наполовину скрытая оговорка широко применяется, чтобы поддержать половину утверждения. Когда существует пробел в доказательствах, оправдывающих какое-либо звено в рассуждении, этот софизм помогает замаскировать трещину. Наука, в том числе философия, не допускает необъясненных исключений. Ньютон не ушел бы далеко, если бы заявил, что объекты, *как правило*, притягиваются друг к другу силой, которая изменяется обратно пропорционально квадрату расстояния между ними. В повседневной жизни, однако, мы относимся к таким вещам менее строго и этот софизм находит себе место, благодаря чему частное утверждение может выглядеть как законченное.

Пальмы обычно не растут в Англии, так что это, наверное, какое-то другое растение.

(Обычно это так, но бывают и исключения.)

Меры социальной инженерии часто предлагаются на основе неполных утверждений относительно того, как люди ведут себя в большинстве случаев.

Большинство преступлений совершается подростками, и почти все малолетние правонарушители происходят из распавшихся семей. Это значит, что ответ на рост преступности лежит не в усилении полицейских подразделений, а в увеличении количества консультационных центров по семейным вопросам.

(Возможно, это и так. Будем надеяться, что в личных делах персонала этих центров найдется меньше оговорок, чем в приведенном аргументе.)

Одна распространенная черта характера поможет вам безнаказанно применять этот софизм. Она выражается в готовности вспоминать в первую очередь случаи, которые подходят к утверждению, а не те, которые ему не соответствуют. Когда звучит ограниченное утверждение, например «большинство начальников флиртуют со своими секретаршами», множество людей сразу же начнут думать об известных им случаях, подтверждающих сказанное. Лишь немногие обнаружат, что их мысли устремились в первую очередь к тем начальникам, которые так не делают. Вы можете пользоваться этой склонностью, чтобы подталкивать людей видеть в ваших утверждениях больше, нежели заявляется в

действительности.

Едва ли не каждый выпускник Кембриджа, работавший в Министерстве иностранных дел или службе госбезопасности в конце 1940-х годов, оказался шпионом и предателем. Почему бы нам не покончить с этим, уволив и остальных, и больше никогда не нанимать их на такие должности?

(«Едва ли не каждый» в данном случае, скорее всего, означает горстку — возможно, всего лишь двух-трех человек — но все, кто это услышит, тут же подумают про тех, о чьем разоблачении они читали в газетах, и вряд ли им в головы закрадется мысль о том, что есть и другие.)

Недостижимое совершенство

При оценке доводов «за» и «против» какого-либо образа действий важно помнить, что выбор следует делать из имеющихся в наличии альтернатив. Любая из них может подвергнуться критике ввиду ее несовершенства, равно как и существующее положение. Однако несовершенство альтернативных вариантов не является достаточным основанием для отказа от них, разве что среди них вдруг найдется идеальный. Стремление к недостижимому совершенству — это ошибка, совершаемая, когда недостаточное совершенство предлагаемого варианта представляется как повод для его отвержения, даже если ни один из альтернативных также не идеален.

Мы должны запретить производство атомной энергии, потому что оно никогда не будет совершенно безопасным.

(То же можно сказать об угле, нефти и гидроэлектроэнергии — при производстве и потреблении каждого из этих ресурсов ежегодно погибают люди. Вопрос должен стоять иначе: насколько атомная энергия лучше или хуже, чем они?)

Если ни один из вариантов (включая тот, при котором никаких изменений не происходит) не идеален, то в таком случае несовершенство других не может служить основанием для выбора. В данной ситуации это попросту не является существенным. Если на таком основании критикуется только один вариант, это означает пристрастный подбор доказательств против данного конкретного варианта, поскольку то же самое может быть применимо и ко всем остальным.

Я против поездки в Грецию, потому что нет гарантии, что нам там будет хорошо.

(Когда вы найдете такое место, где это гарантировано, дайте мне знать,

ладно?)

Этот софизм очень часто используют, чтобы противостоять изменениям в существующем положении вещей, даже если само это положение далеко от совершенства.

Мы должны запретить новое сердечное лекарство, поскольку его время от времени ошибочно назначают при нервных расстройствах.

(Выглядит вполне невинно. Однако что если в настоящее время от сердечной недостаточности ежегодно умирают 15 тысяч пациентов, которых новое лекарство могло бы спасти? Существующее положение также далеко от совершенства.)

Телевизионные хроники и передачи на социальные темы представляют собой превосходный источник примеров стремления к недостижимому совершенству. Можно поручиться, что любое новое предложение, выдвинутое правительством — любым правительством, — тотчас подвергнется скрупулезному анализу на предмет его несовершенств. Несчастные вдовы и сражающиеся за выживание матери поведают камерам о трудностях, которые их ожидают в связи с нововведением, после чего у аудитории останется беспокойное ощущение, что правительство в чем-то поторопилось, в то время как абсолютно то же самое можно было бы проделать и с существующей ситуацией.

Этот софизм — извечный житель лакированных залов для совещаний разнообразных комитетов. В любой комиссии найдется кто-то, как правило, пожилой и заслуженный, чьей миссией в этой жизни является сдерживать напор анархии и разрушения, воплощением которых являются любые перемены. Поэтому он встречает в штыки каждое новое предложение, указывая на его несовершенства.

Я не считаю, что запрет автомобильного движения на Парк-стрит снизит травматизм среди людей пожилого возраста. Там все равно останутся подростки на роликах, велосипедисты, тележки для покупок, детские коляски и все такое прочее.

(Вопрос стоит не о том, совершенен ли новый проект. Главное — это сможет ли он сократить численность несчастных случаев настолько, насколько существующее положение сокращает численность пожилых людей.)

Помимо основной версии данного софизма, которой вы можете пользоваться, чтобы опровергать любые предложения, не встретившие вашего одобрения, время и усилия также не будут потрачены вами впустую, если вы выучите еще две специфические и очень хитроумные его вариации. Первая из них призывает отказаться от того или иного

предложения ввиду того, что у него недостаточно дальний прицел. Вы показываете его недостатки и высказываете мнение, что здесь необходимо нечто более радикальное. (Предложенная идея, соответственно, должна быть отвергнута.)

В принципе, я одобряю предложение, чтобы пособия распределялись посредством жеребьевки, а не по моему личному решению, однако при этом по-прежнему останутся незатронутыми многие области нашей финансовой поддержки и влияния. Я бы сказал, что здесь требуется нечто гораздо более обширное, необходим масштабный взгляд на вещи. Поэтому я предлагаю отложить это предложение для дальнейшего рассмотрения...

(Готово, больше мы его никогда не увидим.)

Второй вариант, который вы можете использовать, состоит в том, чтобы призывать к чему-либо, находящемуся абсолютно вне возможностей людей, принимающих решение. Таким образом, вы предлагаете им нечто, чего они не смогут сделать, в противовес тому, что вполне в их силах.

Вы можете сколько угодно требовать ужесточения наказания за списывание, господин директор, но это не поможет нам устранить корень проблемы. То, что нам на самом деле необходимо, завоевать сердца этих мальчишек и девчонок, добиться настоящей перемены в их умах и душах...

(Первоначальное предложение удаляется, сопровождаемое скрипичным крещендо.)

Неприятие энтимем

Энтимема — это довод, в котором одна из частей не заявляется, поскольку считается, что она понятна и без слов. Такие доводы вполне допустимы до тех пор, пока обе стороны согласны с подразумеваемым утверждением. Если же невысказанный элемент не принимается одной из сторон, мы вступаем на территорию названного софизма.

Билл, должно быть, полный тупица. Только тупица может завалить экзамен по вождению.

(Обычный слушатель на этом месте понимающе кивнет головой. Однако впоследствии он может быть несколько сбит с толку, обнаружив, что Билл вовсе не заваливал экзамен по вождению. Довод работает только в том случае, если подразумеваемое действительно имело место.)

В данной ситуации ошибка состоит в том, что пропущен значительный элемент дискуссии. Если обе стороны согласны с предполагаемым

утверждением, то оно остается в наличии, хотя и не высказано вслух. Если же допущение делается только со стороны слушающего, он может вообразить, будто высказываемые доводы имеют более солидное основание, чем это есть на самом деле. Мы часто упускаем существенные моменты, поскольку считаем их общеизвестными, но при этом необходимо иметь в виду, что относительно того, что мы считаем понятным без слов, могут возникнуть разногласия.

Я надеюсь, мистер Смит, что вскоре смогу вернуть кредит вашему банку. Моя недавно почившая тетушка всегда говорила, что оставит большое наследство тому, кто будет за ней ухаживать.

(Через какое-то время банковский служащий, удивленный тем, что долг все еще не выплачен, еще более удивляется, обнаружив, что у вас и в мыслях не было ухаживать за своей тетушкой.)

Возможность для возникновения этого софизма обусловлена тем, что мы постоянно пользуемся энтимемами во избежание трудоемкого перечисления всех подробностей. Набожный посетитель, желающий поговорить с вами о Библии, будет удовлетворен, если вы откажетесь, ответив ему: «Я буддист», поскольку обе стороны в данном случае согласны с подразумеваемым положением, что буддисты не обсуждают Библию. Если вы вместо этого скажете: «Буддисты не обсуждают Библию», ваш гость, возможно, также будет удовлетворен, сделав очевидное предположение, что вы буддист. (Однако позаботьтесь о том, чтобы у вас был наготове хороший ответ на случай, если вам доведется встретиться с ним в церкви в следующее воскресенье.)

Этот софизм предоставляет готовые костыли для наших хромающих оправданий. Слушатель великодушно подбирает необходимые для завершения доказательства, вместо того чтобы оставить стыдливо краснеть от осознания собственной наготы.

Дорогая, мне так жаль! Деловым людям часто случается забывать о таких вещах, как годовщина свадьбы.

(Это будет прекрасным оправданием до тех пор, пока ваши коллеги случайно не обмолвятся ей о том, что итогом вашей работы за последние два месяца была лишь куча разгаданных кроссвордов в «Дейли телеграф».)

Такой прием легок в использовании, он способен помочь вам соскочить с крючка в самых разнообразных ситуациях. Сделать это проще простого: имея частный случай, приводите в качестве довода общее утверждение. Ваша аудитория автоматически достроит недостающую предпосылку, что этот общий случай применим и в вашей конкретной ситуации. Ведь то, как люди обычно поступают в тех или иных обстоятельствах, может иметь

отношение к обвинениям против вас лишь в том случае, если предполагается, что эти обстоятельства относятся и к вам тоже. Непринятая энтимема употребляется ими столь же легко, как и марочный портвейн.

Простите, я сильно опоздал. В наше время совершенно невозможно полагаться на автобусы и поезда!

(Все это так, но вам-то нужно было всего лишь пройти пешком от соседнего дома.)

С тем же успехом вы можете высказывать общие утверждения во время беседы о каком-либо конкретном лице. Любовь ваших слушателей к сплетням и готовность поверить в любую пакость о ком угодно поможет вашей непринятой энтимеме незаметно проскользнуть вместе с приглашенными гостями.

Меня не особенно радует то, что выбор пал на Смиа. Вообще, люди, готовые пожиться за счет богатой вдовы, не вызывают теплых чувств.

(Так же, как и ничем не оправданные намеки.)

Односторонняя оценка

У многих решений, которые нужно взвесить, имеются одновременно и достоинства, и недостатки. Если во внимание принимается только одна сторона дела, это называется софизмом односторонней оценки. Как правило, принятие решения требует, чтобы были рассмотрены все за и против, а предпочтение после этого отдано той стороне, в пользу которой имеется больше доводов. Смотреть только на одну чашу весов — значит уклоняться от здравого суждения относительно общего равновесия.

Нет, я не собираюсь жениться. Это же такая громадная ответственность, не говоря о потере свободы. Только подумать, сколько это будет стоить — вырастить детей, отправить их в колледж... К тому же и страховые взносы будут выше...

(Если бы все ограничивалось только этим, люди бы вообще не женились и не заводили детей.)

Не менее вероятен вариант, когда люди смотрят только на положительную сторону:

Эта энциклопедия — о, вы будете гордиться тем, что она у вас есть! Ваши друзья будут от нее в восхищении. А какая польза для ваших детей! Да вы и сами сможете многое из нее узнать. К тому же она будет прекрасно смотреться на вашей книжной полке!

(С другой стороны, она будет стоить вам *очень* много денег.)

В обоих случаях совершается ошибка односторонней оценки. Глядя только на возражения или только на преимущества, мы упускаем данные, которые могут повлиять на решение и которые следует принять во внимание. Исключение из рассмотрения этих релевантных данных и есть то, что делает одностороннюю оценку ошибочной.

Односторонняя оценка может и не быть софизмом, в том случае если оставляется возможность для представления таким же образом и другой стороны. В англо-американской культуре существует состязательная традиция, когда каждая из сторон выдвигает наиболее сильные доводы в свою пользу, а беспристрастный наблюдатель на их основе выводит справедливое суждение. Поэтому мы изначально ожидаем, что адвокат будет приводить свидетельства только в пользу оправдания, а представитель тред-юниона — говорить только о повышении зарплаты, так как знаем, что будет и еще некто, защищающий позицию противоположной стороны. Однако если тот, кто выносит *суждение*, рассматривает только одну сторону, это будет несомненной ошибкой.

Давай не поедем на Ибицу. Только подумай, какая там жара, да еще эти москиты и толпы народа!

(С другой стороны, можно ведь вспомнить и замечательное солнце, отличное вино, вкусную еду и низкие цены.)

Суждения, к которым мы приходим в жизни, часто требуют компромиссов. Те, кто уже подвел свой баланс и принял решение в пользу чего-либо, зачастую пытаются склонить к тому же и других, преувеличивая положительные стороны вопроса. Однако неосторожным следует помнить, что, если они примут во внимание все факторы, их собственная шкала ценностей может привести к совершенно другому суждению.

Все доводы говорят в пользу строительства новой дороги. Дорога означает прогресс, она означает процветание, она означает, что у нашего города есть будущее!

(Очень, очень жаль, что для ее строительства придется снести дом, в котором вы живете.)

Существует хитроумная вариация этого софизма, которую вы можете использовать, чтобы убедить других согласиться с вашим суждением. Она заключается в чисто символическом согласии с противоположным мнением посредством упоминания наиболее слабых доводов другой стороны, после чего следует всеокрушающее перечисление аргументов в пользу защищаемой вами позиции. Это придает ей окончательный блеск, покрывая сияющей пленкой мнимой объективности.

Да, конечно, если мы купим большую машину, нам придется поменять чехлы на сиденьях. Но только подумай, как это удобно! Все покупки будут помещаться сзади; мы станем выезжать на ней в выходные; ты сможешь без проблем возить детей в школу и обратно; к тому же она гораздо быстрее, а значит, мы будем экономить время в поездках.

(Продано господину, предложившему софизм!)

Опровержение примеров

В поддержку представляемых доказательств часто приводят примеры. Когда спорящий фокусирует внимание оппонента на том, что приведенный им пример не годится, оставляя основное положение без обсуждения, такой софизм называется опровержением примеров.

Ну и подростки нынче пошли — никакого воспитания. Тот парень из соседней квартиры вчера на улице едва не сбил меня с ног, и хоть бы остановился, чтобы извиниться!

— Ну, здесь вы ошибаетесь — Саймон уже далеко не подросток.

(Изначальное утверждение по-прежнему стоит крепко, сбит с ног лишь один пример.)

Хотя приведенный пример может проиллюстрировать и укрепить доказательство, его опровержение не наносит доказательству никакого вреда. Кроме него может существовать множество других случаев, поддерживающих основное положение и при этом устойчивых к любой критике.

Есть некоторое различие между вполне оправданным желанием поставить под сомнение доказательства оппонента и сосредоточением критики на приведенном примере вместо того положения, которое он поддерживает. Если основное утверждение отвергается только на основании того, что в его поддержку был приведен неудачный пример, значит, названная ошибка имела место.

В заявлениях о том, что охотиться на животных будто бы жестоко, нет ни капли правды. Вот, например, нам описывали охоту в Беркшире, но ни слова не сказали о том, что по результатам посмертного вскрытия эта лиса умерла от естественных причин. Вот вам и вся так называемая «жестокость».

(Понятно, что это доказательство еще менее жизнеспособно, чем та лиса.)

Можно привести случай употребления данного приема на всеобщих выборах: одна из партий разработала плакат с фотографией счастливого семейства в качестве иллюстрации лозунга о том, что с ней жизнь становится лучше. Их противники посвятили невероятное количество времени и труда тому, чтобы разузнать подробности жизни изображенных на фотографии людей и довести до сведения избирателей, что на самом деле этот брак не был счастливым. Очевидно, они не жалели усилий, поскольку считали, что после опровержения примера публика будет

меньше расположена верить и самому утверждению.

Этот софизм почему-то особенно часто встречается в разговорах о спорте. В поддержку общего утверждения, скажем, «в Испании самые лучшие нападающие», приводится пример. Это, как правило, служит сигналом к началу долгого и нудного обсуждения всех достоинств и недостатков конкретного нападающего. Судя по всему, спорящие искренне полагают, что дело за или против изначального общего утверждения будет выиграно или проиграно в зависимости от принятия или опровержения приведенного примера.

Вы можете сами создавать ситуации для использования этого софизма, подталкивая оппонентов приводить конкретные примеры. Ваш непрошибаемый скептицизм, с которым вы станете отвечать на их утверждения репликой «А именно?», побудит их описать частный случай в защиту своей позиции. Как только они это сделают, вы наброситесь на приведенный пример, показывая, что он никак не может соответствовать истине. Если вам приводят в пример семью, чтобы показать, что у водителей автобусов низкая зарплата, вы можете неплохо развлечься, расспрашивая противника, есть ли у семьи цветной телевизор и сколько глава семейства тратит на пиво. Даже если вы не в силах подкопаться под приведенный пример, якобы опровергая поддерживаемую им позицию, возможно, вам удастся расширить дискуссию до более общего положения о том, что вообще представляет собой бедность, и поставить под сомнение осмысленность изначального утверждения в принципе. Это называется лингвистическим анализом.

Отсечение расширительных толкований

Мы виновны в отсечении расширительных толкований, если употребляем слова в их общепринятом значении, но, встретив возражения, уходим к строго буквальному определению. Этот софизм становится возможным из-за того, что существует два способа понимать значение слов. Мы можем описывать свойства того, что имеем в виду, или же приводить примеры. Первый способ называется определением, второй — расширительным толкованием слова. Так, мы можем передать значение слова «кинозвезда», либо описав роль ведущих актеров и актрис в фильмах, либо перечислив имена широко известных звезд экрана.

Слова несут в себе множество оттенков значения, передаваемых путем ассоциации. Крошечные ростки мысли окружают каждое из них, пробуждая в слушателе всевозможные идеи, основанные на прошлом

опыте. Эти оттенки являются частью значения слова при условии, что и говорящий, и слушающий понимают их одинаково. Софизм отсечения расширительных толкований имеет место, когда говорящий впоследствии отказывается от этих значений, настаивая на исключительно буквальном, определительном описании.

Говоря, что согласен на расследование, я никоим образом не подразумевал, что оно будет независимым, что оно будет открытым или что его результаты будут опубликованы.

(Возможно, он и прав в ограниченном, техническом значении этого слова. Однако это не то, что большинство людей понимают под расследованием, исходя из своих предыдущих встреч с этим термином.)

Ошибка заключается в том, что говорится одно, а людям дозволяется понять другое. Предмет дискуссии должен быть одинаковым для говорящего и слушающего, иначе никакого обоснованного доказательства не получится. Существуют два способа применения этого софизма: можно намеренно вводить слушателя в заблуждение с самого начала, а можно прибегать к ограничению определения уже впоследствии в целях нивелирования слабостей собственной позиции.

Мы обещали всего лишь, что установим распределительный щит. Никто не говорил, что он будет работать.

(Верно, работой там и не пахло.)

В рекламе часто прибегают к такому секатору, чтобы подрезать неумеренные обещания, сделанные вначале:

Через год мы обменяем ваш автомобиль на новый, приняв его по той же цене, которую вы за него заплатили!

(Строго говоря, выплачиваете-то вы две суммы: одна — плата за машину, а вторая — налог. Налог вам никто не предлагает вернуть, что бы вы ни думали, когда делали покупку.)

Друзья, которые так любят давать советы, зачастую задним числом меняют значение сказанного, после того как начинают проявляться последствия.

Слушай, я, конечно, говорил, что ты будешь чувствовать себя миллионером. Ну так и что, я знаю кучу миллионеров, которые чувствуют себя препаришвейше. Так что нечего жаловаться.

(Возможно, если вы его побьете, то будете чувствовать себя свиньей, но, с другой стороны, наверняка есть множество свиней, которым это понравилось бы.)

Прибегающий к этому софизму всегда объявляет о своей деятельности. Характерные выражения, словно волна перед носом плывущего корабля,

предваряют его последующие движения. Неизбежные «все, что я хотел сказать, это...» и «если вы вспомните мои слова в точности...» выдают в нем профессионала высокой квалификации. Вы сразу понимаете, что это человек, никогда не говорящий того, что кажется всем окружающим его людям. Тот самый мелкий шрифт, который всегда ищут внизу документов, в данном случае находится в словаре.

Вы можете смело включать этот софизм в свой репертуар, когда овладеете искусством высказывать ограниченные утверждения так, чтобы их принимали за более широкие. Соберите коллекцию фраз, значение которых все понимают — «расширительно», несмотря на то что само словесное выражение довольно строго.

Я сказал, что если окажусь неправ, то куплю тебе выпить, — пожалуйста, вот тебе стакан воды, выпей.

Я говорил, что бросил курить, и я действительно бросил, на целых полдня.

(Говорите осторожно и всегда носите с собой толстый словарь.)

Перекладывание бремени доказательств

Перекладывание на других бремени доказательств это специфическая форма *argumentum ad ignorantiam*. Оно состоит в том, что вы выдвигаете утверждение без всяких обоснований с тем расчетом, что если оно должно быть отвергнуто, то ваша аудитория сама подберет возражения.

Обычно предполагается, что любая новая точка зрения будет сопровождаться некими свидетельствами в ее поддержку, предоставляемыми тем человеком, который ее выдвигает. Когда вместо этого от нас требуют самим представить опровержение позиции, мы говорим, что перед нами софизм, называемый перекладыванием бремени доказательств.

— *При наборе учителей в первую очередь должно учитываться мнение школьников.*

— *С какой стати?*

— *Приведите мне хотя бы одну разумную причину, почему это не так.*

(Подобные доводы всегда выглядят более здравыми, чем есть на самом деле. С тем же успехом можно потребовать, чтобы учитывалось мнение дворника, раздатчицы в школьной столовой или местного букмекера. Впрочем, если на то пошло, возможно, их мнение будет более разумным.)

Обосновывать следует само утверждение, а не опровергающие его умозаключения. Источником этого софизма является слепое убеждение,

что любое положение может быть принято, если не доказано, что оно ложно. В действительности же бремя предоставления доказательств лежит на том, кто желает изменить статус-кво. Это он должен объяснить, почему существующая практика и наши убеждения по той или иной причине неадекватны и почему его предложение предпочтительно.

Я считаю, что секретное сообщество иллюминатов тайно управляет всеми событиями на Земле на протяжении уже нескольких сотен лет. Докажите мне, что это не так!

(Мы совершенно не обязаны это делать, так же как не должны доказывать, что Землей не правят невидимые эльфы или шпионы с Андромеды, живущие в пирамидах на дне океана в районе Бермудского треугольника.)

Максима, выдвинутая Уильямом Оккамом и обычно сокращаемая до фразы «не следует умножать сущности сверх необходимого», требует от нас не привносить в объяснение ничего сверх того, что необходимо для достижения цели. Уже существует несколько вариантов объяснений мировых событий — божественный промысел, эволюционный прогресс или же попросту бессмысленное хаотическое движение. От нас не требуется добавлять в эту мешанину еще и иллюминатов, и тот, кто все же собирается это сделать, должен показать, какие факты свидетельствуют, что их присутствие необходимо для объяснения.

Перекладывание бремени доказательств является весьма распространенным и общеупотребительным софизмом. Принято считать, что тот, кто говорит «докажите, что это так», и тот, кто говорит «докажите, что это не так», находятся в равных условиях. Данное представление неверно. Тот, кто требует доказательств, просто заявляет о намерении не принимать ничего сверх того, что предполагается благодаря имеющимся сведениям; второй же заявляет о намерении принять нечто большее.

Этот конкретный софизм является той хрупкой опорой, на которой покоится вся масса неопознанных летающих объектов, экстрасенсорного восприятия, монстров, демонов и самосгибающихся ложек. Приверженцы всех этих и множества других нематериальных явлений пытаются переложить на нас бремя установления их несуществования. Однажды взваленное на плечи, это бремя окажется бесконечным — ведь не только невероятно трудно доказать, что что-либо *не* существует, но также имеется бесконечное количество вариантов, каждый из которых придется доказывать отдельно.

Перекладывание бремени доказательств неизбежно, если вы планируете вторжение в мир метафизических сущностей. Поэтому вместо того, чтобы

ограничиваться простым «докажите, что это не так», вы должны научиться прятать софизм под более уклончивыми формулировками:

Можете ли вы найти мне хотя бы один убедительный пример, который доказывал бы, что это не так?

(Этим вы подталкиваете свою аудиторию перейти к частным случаям, тем самым дав вам возможность прибегнуть к опровержению примеров вместо того, чтобы приводить какие-либо доказательства в пользу вашей собственной точки зрения.)

Общепринятое ошибочное представление о том, на ком должно лежать бремя доказательств, позволяет выдвигать утверждения, для которых нет ни малейших оснований. Вы можете преспокойно защищать существование грифонов, способность людей к самосовершенствованию или мирные наклонности религиозных фундаменталистов.

Перемена позиции

Можно прибегать к уклончивым формулировкам, делая спорным предмет обсуждения, или же к пересмотру определений, заявляя, что наши слова означали нечто совершенно другое. В третьем варианте такого типа защитных действий мы полностью меняем поддерживаемую нами позицию, одновременно продолжая претендовать на ее целостность. Софизм, при котором в ходе рассуждения изменяется сама суть сказанного, называется переменной позиции.

Я говорил, что мне симпатичен этот проект и что я считаю его перспективным. Вместе с тем я разделяю возражения, которые вы все здесь приводили, и должен сказать, что они только подкрепили мое давнишнее убеждение относительно того, что для проекта недостаточно быть симпатичным и перспективным.

(Прыжок с одного берега на противоположный с грацией танцовщика, помноженной на отчаяние человека, оказавшегося в безвыходном положении.)

Этот софизм основан на хитрости: говорящий уклоняется от возражений против своей первоначальной позиции, перемещаясь к другой. Поскольку предыдущая дискуссия велась относительно тех положений, что подразумевались вначале, она не имеет значения для новых, заявленных впоследствии. Соответственно, и критика вынуждена начинать все с нуля уже относительно новой позиции, так как то, что высказывалось до этого, было направлено не на нее.

Да, я говорил, что после этих выборов мы станем сильнее. Все мы

прекрасно знаем, что сделать партию сильнее может множество вещей. Я всегда считал, что, если партия может отвечать на критику, это является источником ее силы. Так что теперь, когда наша позиция в списке упала до 9 %, я думаю, что...

(Такое можно наблюдать на каждых выборах у любой партии, за исключением победившей. Это примерно то же самое; что сказать: — «Я не считаю, что счет пять к одному в пользу противника следует рассматривать как поражение шотландской сборной. Скорее это можно считать вызовом, который...»)

Блуждающие огни политической фортуны зачастую меняют свое местоположение вместе с софизмом, который я описал. Виной тому откровенно абсурдное правило, что ни один политик якобы никогда не должен менять своей точки зрения относительно чего бы то ни было. Поступить так — значит признать, что прежде он был неправ и по аналогии может оказаться неправ и теперь. Следовательно, ему необходимо поддерживать имидж непогрешимости. Перемена позиции, сколь бы ненадежной она ни казалась нам, дает прочное основание для политической целостности.

Существует определенный класс религиозных аргументов, в которых всё, чье существование было санкционировано, может быть названо божественным. При этом предмет дискуссии без всякого стеснения скользит, как на салазках, через несколько континентов. Так, то, что начиналось как разговор о дедушке с белой бородой, сидящем на облаке, заканчивается рассмотрением некоего абстрактного вселенского принципа.

Софизм перемены позиций существует для защитных нужд. Нельзя с его помощью убедить кого-либо в новом взгляде на вещи, но вы можете использовать его, чтобы другие не узнали, что вы были неправы. Победоносная армия после упорной борьбы вступает на ваши земли — и с изумлением обнаруживает, что вы маршируете впереди, возглавляя вторжение. Они-то полагали — очевидно, ошибочно, что вы руководите обороной.

Ознакомившись с точкой зрения мистера Смита, я понял, что его поправка, которая заключается в том, чтобы вставить в начале моею предложения частицу «не», выражает самую суть того, что я пытался донести. Поэтому я считаю, что с его поправкой мое предложение будет значительно улучшено.

Существуют специальные упражнения для лицевых мышц, которые следует практиковать каждый день перед зеркалом, они помогут вам приобрести надлежащую кривизну мозговых извилин, чтобы можно было

менять позицию в мгновение ока.

Да, господин таможенный офицер, я перешел границу и я могу объяснить, откуда взялась эта лишняя бутылка виски.

(Кто-нибудь заметил, как подрагивают мускулы на его ногах, готовых броситься к новому местоположению?)

Пересмотр определений

Пересмотр определений происходит, когда некто изменяет значение слов, чтобы иметь возможность ответить на возражение, выдвинутое против первоначальной формулировки. Изменяя значение слов, спорящий тем самым превращает высказывание в совершенно другое утверждение.

— *Он ни разу не был за границей.*

— *Вообще-то он ездил в Булонь.*

— *Ну, посещение Булони едва ли можно назвать поездкой за границу.*

(Как же еще это можно назвать? Может быть, назовем это сидением в шезлонге на берегу в Блэкпуле?)

Слова употребляются в общепринятых значениях. Если мы будем считать позволительным отвечать на критику наших высказываний заявлением, что наши слова значили нечто совершенно непривычное, то любое рациональное рассуждение рассыплется на куски.

Ошибочность этого софизма заключается в незаметной подмене одного понятия другим под личиной объяснения истинного значения высказывания. Обоснование, предложенное для одной позиции, может не годиться для ее заменителя. («Понимаете, офицер, когда я говорил, что не пил, я имел в виду, что выпил не больше, чем мог бы выпить, если бы просто зашел в гости к знакомым».)

Пересмотр определений позволяет человеку, потерпевшему поражение в споре, сохранить лицо, заявив, что на самом деле он высказывал совершенно другое утверждение. Этот софизм также разрешает сделать поправку на возможные исключения благодаря введению более ограниченной интерпретации.

— *У вас нет опыта в противостоянии терроризму.*

— *Почему же? Я выступал в должности консультанта по борьбе с терроризмом при правительствах Малайзии и Сингапура, а также четыре года обучался в академии спецназа в США.*

— *Я имел в виду, что у вас нет опыта противостояния террористам в Англии.*

(Нужно было назвать конкретно Сканторп, так было бы еще надежнее.)

Когда я говорил, что нами правят тираны, я, разумеется, имел в виду сборщиков налогов и чиновников, а никоим образом не Ваше Величество.

Пересмотр определений — излюбленное прибежище философов. Предлагаемые ими определения «добродетели», «блага» и даже самого понятия «значения» составлены наподобие крикетных воротец, куда их коллеги забрасывают мячи. Когда удачно закрученный мяч раскидывает столбики воротец, такой философ, вместо того чтобы с достоинством удалиться в раздевалку, скорее всего, начнет заново устанавливать столбики чуть в стороне от изначальной позиции и доказывать, что, если бы они стояли там, мяч бы в них не попал.

Иллюстрацией к сказанному служит пассаж из произведения Льюиса Кэрролла:

— ...Вот тебе и слава!

— Я не понимаю, при чем здесь «слава»? — спросила Алиса.

Шалтай Болтай презрительно улыбнулся.

— И не поймешь, пока я тебе не объясню, — ответил он. — Я хотел сказать: «Разъяснил, как по полкам разложил!»

— Но «слава» совсем не значит: «разъяснил, как по полкам разложил!» — возразила Алиса.

— Когда я беру слово, оно означает то, что я хочу, не больше и не меньше, — сказал Шалтай презрительно.^[6]

Британские министры финансов не менее искусно пользуются этим софизмом. При них имеется большой штат чиновников казначейства, единственная задача которых заключается в том, чтобы переопределять такие понятия, как «рост», «вложение», «трата» и «экономический цикл».

Когда вы выстраиваете доводы в новом порядке для своевременного пересмотра определений, рекомендуется приписывать словам такие значения, которые будут звучать хоть сколько-нибудь правдоподобно. Их употребление в новом значении должно быть чем-то оправдано. Очень неплохим приемом является переход к технической терминологии после того, как вы начали с обычной разговорной речи:

Разумеется, я использовал здесь слово «ожидание» в статистическом смысле — как произведение вероятности возвращения на их величину. Я совершенно не хотел сказать, будто бы мы действительно ожидаем, что что-то должно случиться.

(Кроме разве того, что рыбка, хитро извернувшись, соскочит с крючка.)

Еще один хороший способ обеспечить огневую поддержку для вашего отступления — это предположение, что новое значение было очевидно для всех с самого начала и только ваш критик оказался настолько мелочен,

чтобы его игнорировать:

Все знают: когда речь идет о том, что поезда приходят вовремя, имеется в виду точность, принятая на железных дорогах, то есть в пределах десяти минут от времени, указанного в расписании.

(В любом случае, теперь это действительно все знают.)

Порицание альтернатив

В случае если имеется ограниченный и известный набор альтернативных вариантов, вполне законно устанавливать приоритет одного из них, показывая, что остальные менее важны. Однако в ситуациях, когда альтернативы не ограничены или не известны и необходимы не столько сравнения, сколько утверждения, будет ошибкой предполагать, что речь идет об установлении приоритета одного варианта в противовес остальным. Этот софизм называется порицанием альтернатив.

Теория Хокинса, несомненно, дает верный ответ, все остальные оказались безнадежно ошибочными.

(Его теория, возможно, уже завтра окажется также ошибочной.)

Даже когда альтернатив только две, мы не можем доказать, что одна из них верна, утверждая, что неверна вторая, обе могут оказаться одинаково негодными. То же самое относится и к более распространенным группам.

«Челси» — поистине великая команда! Посмотрите хотя бы на «Ливерпуль» или „Манчестер юнайтед» — они обе совершенно безнадежны.

(Прежде всего, могут быть приняты в расчет и другие команды, о которых не упомянули. Однако даже без них, если «Ливерпуль» и «Манчестер юнайтед» действительно плохи, это еще не доказательство того, что хороша «Челси». Возможно, вообще все футбольные команды никуда не годятся.)

Такое рассуждение ошибочно, потому что, отказываясь от рассмотрения других альтернатив, мы исключаем данные, которые могут быть релевантны для нашего решения. Кроме того, допуская к рассмотрению данные, служащие для опорочивания иных альтернатив, когда достаточно было бы простой оценки, мы привносим в рассуждение нерелевантный материал.

Порицание альтернатив — софизм фанатиков. В стремлении возвысить собственную деревню, нацию, команду, церковь, профессию, расу или класс они считают, что достигнут желаемого, если будут уничтожать других. Руперт Брук в знаменитом стихотворении «Грантчестер»^[7]

вспользовался этим софизмом для достижения юмористического эффекта. Среди восхвалений самого Грантчестера вкраплены враждебные ремарки относительно других деревень в округе:

Ведь не улыбчив Кембридж. Тут
Свой коренастый хитрый люд;
А Ройстон, коль пойдешь на юг,
Таит угрозу и испуг...
В Овере брань — хороший тон,
Чуть лучше в этом Трумпингтон...^[8]

В британском предвыборном процессе считается дурным тоном, если кандидат продвигает собственную позицию, критикуя оппонентов, — эта работа обычно поручается его доверенным лицам. Однако в подобные соображения никого не смущают:

Выбор в ваших руках: один из кандидатов был осужден за изнасилование, другой ведет распущенный образ жизни, третий — активный извращенец, четвертый — расхититель государственного имущества, а пятый — стоит перед вами.

(В США кандидаты, как правило, более экзотичны. Возможно, дело в этом.)

С данным софизмом вы сможете провести не один час в невинных забавах (и еще больше в забавах далеко не невинных), втапывая в грязь альтернативы тому, что предлагаете вы сами. Нужно сказать, что люди обладают чем-то вроде двойного зрения, не дающего им увидеть достоинства но по-ястребиному зоркого к недостаткам. Для вас это свойство может оказаться на руку: когда вы, выбрав пару альтернатив, начнете раскрывать их несовершенства, снабженные подобным дефектом глаза ваших слушателей отвернутся от того, что предлагаете вы. Люди решат что едва ли вы стали бы громить остальные варианты, называя их никчемными, дурацкими, ошибочными и порочными, если бы ваши собственные идеи были ничуть не лучше, — и окажутся неправы.

Я знаю, дизайн нового здания никогда не получает всеобщего одобрения, однако посмотрите, какой у вас выбор: либо это будет коробка со стеклянным фасадом, либо не пойми что с трубопроводом снаружи здания, либо панельное бетонное чудовище.

(В то время как у того варианта, который защищаете вы, течет крыша, отделочная плитка сыплется на прохожих и его содержание требует огромных денег. Однако люди этого не увидят, если вы будете постоянно держать их внимание на очерняемых вами альтернативах.)

Скрытая квантификация

Когда делаются утверждения касательно какого-либо класса, иногда они относятся ко всем его членам, в других случаях только к некоторым, а временами бывает неясно, к чему именно относится сказанное. Софизм, называемый скрытой квантификацией, возникает, когда неоднозначность выражения позволяет неверно судить о количестве членов группы, о которых идет речь.

Автомеханики — жулики.

(Что, прямо все? Об этом ничего не говорится, однако данный момент важен. Если сказанное относится ко всем автомеханикам, то, разговаривая с одним из них, мы можем заранее знать, что говорим с жуликом. Тем не менее, хотя владельцы машин и могут судить по-своему, лишь немногие из автомехаников имеют судимость.)

Очень часто квантификация, то есть количественное определение, оказывается скрытой, так как утверждение звучит слишком неопределенно, чтобы делать смелые предположения, что речь идет лишь о части класса. Когда добавляется слово «все» — это уже гораздо лучше, но, скорее всего, неверно. Говорящий, не желая ограничивать себя такими формальными деталями, зачастую опускает количественную сторону в надежде, что если он, скажет «все», это будет понято правильно. Допустим, некто выражает сочувствие расстроенному родителю, говоря: «С подростками всегда проблемы». Это можно понять как «с некоторыми из них» или даже «со многими», но ведь есть и такой вариант понимания, при котором достаточно только найти подростка и источник проблем у вас в кармане. Говоривший, возможно, ничего подобного не имел в виду, как бы убедительно это ни звучало. Софизм порождается неоднозначностью сказанного: говорящий подразумевает одно значение, а слушающий воспринимает его как другое. Разумеется, из разных значений можно вывести различные заключения.

Всем известно, что участники Движения за ядерное разоружение — коммунисты.

(Это действительно так, но относится далеко не ко всем участникам, как здесь, очевидно, подразумевается. Даже если некоторые из них и являются коммунистами, остается еще достаточно места для других, движимых искренностью или глупостью.)

Этот софизм широко используется для очернения целых групп на основе некоторых из их членов.

Экстремисты преподают в Открытом университете!

(Это может значить, что они там есть, но вряд ли это следует понимать так, что все экстремисты являются преподавателями Открытого университета или что кроме них там никто не преподает. Однако в зависимости от того, какой из этих вариантов правильный, степень подготовки выпускников будет различаться кардинальным образом, равно как и собственно содержание курса.)

Скрытая квантификация также может быть прелюдией к навешиванию на индивида характеристик группы, к которой он принадлежит, при замалчивании того факта, что они касаются лишь некоторых представителей этой группы.

Вы когда-нибудь замечали, какие епископы жирные? Подозреваю, что Джонсон теперь, когда ему дали епархию, тоже поднаберет килограммов.

(Взвесь — и увидишь.)

Скрытую квантификацию следует применять, чтобы придать неубедительному доказательству более приемлемый вид. Если вы пытаетесь посеять сомнения относительно какого-либо человека, попробуйте использовать его принадлежность к той или иной группе и очернить всю группу в целом. Также, чтобы заклеить его, вы можете делать кажущиеся убедительными заявления, в которых будет крупница истины, позволяя вашей аудитории по желанию вставлять «все» или «только».

Я не думаю, что нам следует брать на работу Томсона: он заядлый рыболов, а ведь рыболовы лентяи... Как мне кажется, это плохой признак.

(Аудитория клюет на наживку, понимая фразу как «только лентяи», — и Томсон также у вас на крючке.)

Соломенное чучело

На самом деле соломенное чучело никого не пугает. Ни одна уважающая себя ворона даже пером не шелохнет при виде его. Его слишком легко повалить на землю... Вот именно. Соломенное чучело специально сделано так, чтобы его было невероятно просто повалить на землю: когда вы будете не в состоянии опровергнуть доводы ваших оппонентов, вы можете вместо этого наброситься на него. Иными словами, соломенное чучело представляет собой неверную интерпретацию точки зрения противника, которую вы создаете специально, чтобы ее разгромить.

— *Мы должны либерализовать законы относительно марихуаны.*

— *Ни в коем случае! Если общество получит неограниченный доступ к наркотикам, это будет означать упадок рабочей этики; все будут искать*

лишь немедленного удовлетворения своих пристрастий.

(Бац! Противник лежит. Предложение касалось всего лишь либерализации законов относительно марихуаны, но «неограниченный доступ к наркотикам» представляет собой гораздо менее стойкую мишень.)

Традиционно соломенное чучело строится как намеренное преувеличение доводов противника. Зачастую бывает проще выступать против какой-либо позиции, когда она доведена до крайности. Если ваш оппонент не хочет сам казаться экстремистом, вы можете оказать ему эту услугу с помощью соломенного чучела. В качестве такового подойдет любая интерпретация, против которой легко выдвинуть возражение.

Соломенное чучело является софизмом, поскольку ничего не говорит собственно о предмете дискуссии. Как и весь класс *ignorati elenchi*, к которому он принадлежит, этот довод абсолютно не относится к делу. Его функцией является пробудить в аудитории благодаря легкости, с которой он опровергается, пренебрежительное отношение, которое может быть направлено на настоящую позицию, им представляемую.

Приверженцы этого софизма адресуют свои самые громкие аплодисменты тем, чьи соломенные конструкции оказываются скрытыми под слоем плоти. Дело в том, что соломенное чучело вовсе не обязательно создавать специально. Произвольно выбирая наиболее слабых или смешных сторонников противоположной стороны и опровергая их вместо того, чтобы бороться с главным противником, вы угождаете вкусам самых тонких ценителей этого полемического приема.

Даже в наши дни можно сорвать овации, опровергая теорию эволюции, если у вас хватит здравого смысла опровергать только Дарвина. Современная эволюционная теория продвинулась гораздо дальше, в ее арсенале имеются знания из таких областей, как генетика. Однако вы вполне можете выставить перед собой соломенное чучело Дарвина и плясать на нем сколько угодно, создавая впечатление, что вы «опровергаете» теорию эволюции.

На любых выборах стандартная практика найти самого глупого и невежественного представителя противной стороны и разобраться с ним. Одновременно можно фабриковать экстремистов, чтобы затем опрокидывать их одним презрительным щелчком.

Как мы можем поддерживать демократов, если один из их собственных профсоюзных лидеров публично оправдывает существование такого «государства рабочих», каким была Советская Россия?

(Бам! Хрясь! Еще одно соломенное чучело валяется в пыли. Как профсоюзные деятели, с одной стороны, так и крупные бизнесмены с

другой, могут быть наивными карасями в политике, благодаря чему представляют собой гораздо более удобные мишени, нежели скользкие угри, непосредственно возглавляющие партии.)

Исторически роль соломенных чучел состояла в том, чтобы демонстрировать опасность перемен. Горстка реформаторов или радикалов, выступающих за увеличение свобод и распространение терпимости, была затоптана насмерть legionами таких соломенных чучел, идущих сомкнутым строем, призывая к анархии, вседозволенности, разрушению общества и убийству невинных.

Применять этот прием на практике очень весело. Любому хочется одержать пару-тройку побед для повышения самооценки. Если настоящей победы не дожидаться, то всегда можно отколошматить подвернувшееся под руку соломенное чучело и почувствовать себя бодрее. В дополнение к высказанным советам можно порекомендовать, если возможно, приступить к сооружению и разрушению соломенного чучела уже после того, как оппонент сказал свое последнее слово касательно предмета. Соломенное чучело выглядит очень глупо, когда оно валяется на земле, а ваш противник стоит рядом, готовый отказаться от него. С другой стороны, если ваш оппонент отсутствует или уже закончил речь, то никто не сможет отрицать, что эта раздавленная фигура, лежащая у ваших ног, действительно ваш враг, против которого вы выступаете а не набитая сухой травой кукла, которую вы наспех соорудили, чтоб повергнуть наземь вместо него.

Уклончивые формулировки

Уклончивые формулировки расставляются вокруг доказательств, как изгороди вокруг засеянных полей, которые нужно уберечь от вытаптывания. В дискуссии такая изгородь означает укрытие, за которым можно отсидеться в тени уклончивых заявлений, чтобы впоследствии изменить смысл сказанного. («да, я говорил, что нам совершенно не нужна тотальная война на Ближнем Востоке, и я продолжаю на этом стоять. То, что мы предприняли, — это *локальная* война...»)

Уклончивые формулировки являются подготовительным этапом перед пересмотром определений. Слова и фразы осторожно выбираются так, чтобы сохранялась возможность впоследствии перевернуть определения с ног на голову. Доводы и примеры, устремляющиеся навстречу спорящему, чтобы сокрушить его, внезапно обнаруживают изгородь, преграждающую им путь, в то время как их жертва преспокойно пасется на соседнем поле.

(«Я всего лишь сказал, что приду домой не слишком поздно. Полагаю, что три часа ночи — это не слишком поздно в свете того, чем мне пришлось заниматься».)

С точки зрения логики это софизм, поскольку здесь под маской одного выдвигаются два или несколько различных утверждений. Альтернативные варианты толкования протаскиваются контрабандой, словно спутники Одиссея под брюхом у овец, которыми они кажутся с виду. Расчет здесь строится на том, что противник, подобно ослепленному Циклопу, не сможет распознать разницу. Действие этого софизма заключается в том, что информация, которую несет высказывание, оказывается бесполезной.

Предсказателям жилось бы гораздо тяжелее, если бы у них не было уклончивых формулировок, дающих им новые шансы. Как при игре на скачках вы страхуете свои ставки тем, что ставите не на одну лошадь, а на несколько, так же и предсказывая что-либо, следует ставить сразу на несколько возможных вариантов исхода.

Будь дерзок, смел, кровав. Не знай препон.

Никто из тех, кто женщиной рожден,

Не повредит Макбету.^[9]

(Уклончивость здесь в том, что ведьмы не предупредили Макбета, что это описание не относится к тем, кто, как Макдуф, появился на свет посредством кесарева сечения. Он выяснил это сам, после того как увидел длинную изгородь, тянущуюся от Бирнамского леса до Дунсинанского холма.)

Большинство оракулов и страховых агентов известны тем, как они пользуются подобными загородками, доводя их порой до немыслимой длины. Центурии Нострадамуса настолько туманно написаны и могут быть истолкованы в столь многих смыслах, что с их помощью можно предсказать буквально что угодно. Кое-кто заявляет, что нашел в них изумительно подробное и точное предсказание будущего. Не только Наполеон и Гитлер, но даже недавние папы и политические деятели являются на их страницах. Однако, как всегда бывает с такими огороженными предсказаниями, здесь имеются некоторые характерные признаки. В писаниях Нострадамуса не составляет труда найти указания на то, что уже произошло; с гораздо меньшим успехом его читатели пытаются обнаружить точное описание того, что должно произойти в будущем. Кроме того, следует отметить завидное постоянство, с которым каждая эпоха находит в этих пророчествах значение, пригодное именно для своего времени.

Важной составляющей данного софизма является нечестная игра. Неоднозначные формулировки привносятся в утверждения намеренно в целях обмана, а именно чтобы обеспечить говорящему правоту вне зависимости от того, каков будет исход событий. Безобидный ярмарочный предсказатель прячется за оградой таких формулировок, когда говорит, что вам предстоит поездка (ведь речь может идти и о поездке домой на автобусе № 36). Гораздо менее безвредный экономист скрывает за этой оградой тот факт, что положение ухудшается, отрицая глобальные изменения в мировой экономике (зато когда оно наконец улучшится, это произойдет именно благодаря таким изменениям).

Уклончивые формулировки требуют планирования. Лишь немногие могут бросать двусмысленные фразы на ходу, не раздумывая. Скорее их можно встретить в заранее подготовленных заявлениях, которые выпускаются в печатном виде, а не в замечаниях, брошенных мимоходом. Следует накопить запас таких фраз, которые издали будут выглядеть достаточно простыми, но окажутся полны скрытых закоулков, когда подойдешь к ним поближе.

Платеж по вашему чеку будет направлен непосредственно на ваш банковский счет.

(Это замечательно, а когда?)

Фиктивная дилемма

Понятие «дилемма», помимо общепринятого употребления для обозначения трудного выбора, также означает нечто совершенно иное, а именно вид сложного рассуждения. В дилемме нам сообщают о последствиях различных действий и предупреждают, что если мы выберем одно из них, то должны быть готовы принять соответствующие последствия. Мать-гречанка предупреждала сына, который собирался заняться политикой:

Не делай этого. Если ты будешь говорить правду, тебя возненавидят люди; если будешь лгать, тебя возненавидят боги. Поскольку ты можешь только либо говорить правду, либо лгать, ты окажешься ненавидим или людьми, или богами.

Дилемма является допустимой формой рассуждения. Если описываемые последствия верны и если выбор действительно имеется строго из представленных возможностей, то один или другой из предполагаемых вариантов обязан воспоследовать. Однако очень часто оказывается, что информация некорректна или выбор не настолько жестко

ограничен, как это изображалось. В таких случаях дилемма становится фиктивной. Фиктивная дилемма — это софизм, состоящий в ошибочном или умышленном представлении дилеммы, когда никакой дилеммы не существует.

В приведенном выше примере у сына есть несколько вариантов ответа. Он может заявить о фиктивности дилеммы, отрицая, что описанные последствия произойдут, — это называется «схватить дилемму за рога». Он может попросту отрицать, что люди станут ненавидеть его за доносимую правду; напротив, он может заявить, что они станут уважать его за это. Альтернативные утверждения относительно последствий называются конъюнктами, и достаточно показать, что одно или оба утверждения дилеммы ложны, чтобы обозначить ее как фиктивную. Другая возможность состоит в том, чтобы показать, что ложен предлагаемый выбор. Это называется «пройти между рогов», и тогда мы должны показать, что возможны и другие варианты выбора. Наш грек не обязан ограничивать себя правдой и ложью, он может временами быть правдивым, а в других случаях обманывать. Он может высказывать утверждения, которые одновременно содержат элементы правды и лжи. Дилемма оказывается фиктивной, если показано, что варианты выбора, называемые дизъюнктами, не являются исчерпывающими. Третий способ справиться с дилеммой — опровергнуть ее с помощью контрдоводов. Это изящная методика, требующая, чтобы из элементов нашего рогатого животного было собрано другое, не менее свирепое, но рвущееся в противоположном направлении и желающее столкнуться с первым лоб в лоб. В приведенном выше примере юноша в таком случае ответил бы:

Нет, мама, я все же стану политиком. Ибо если я буду лгать, то люди полюбят меня за это, а если я стану говорить правду, меня полюбят боги. Поскольку я могу только либо говорить правду, либо лгать, я буду любим или людьми, или богами.

(Это выглядит настолько красиво, что когда нечто подобное проделывается во время дебатов, бывает трудно подавить желание кинуть деньги на ринг.)

Протагор, который помимо всего прочего обучал молодежь законам, принял одного бедного ученика, согласившись не брать с него платы до тех пор, пока тот не выиграет свое первое разбирательство. Однако, время шло, и, не видя никаких признаков того, что юноша собирается, приниматься за дело, Протагор предъявил ему иск. Обвинение звучало просто:

Если суд решит в мою пользу, это будет значить, что ученик должен

заплатить. Если решение будет в пользу ученика, это будет значить, что он выиграл свое первое разбирательство и, следовательно, должен заплатить. Поскольку решение может быть только либо в мою, либо в его пользу, я в любом случае получу свои деньги.

Юноша, однако, оказался способным учеником и представил следующее возражение:

Совсем наоборот. Если суд вынесет решение в мою пользу, это будет значить, — что я не должен платить. Если решение будет в пользу Протагора, это будет значить, — что я так и не выиграл ни одного разбирательства, а следовательно, не должен платить. Поскольку решение может быть только либо в мою пользу, либо в пользу Протагора, в любом случае я платить не должен.

(Судья испытал нервный припадок, после чего отложил рассмотрение дела на неопределенный срок. Таким образом, юноша доказал ложность дилемм и проскочил между рогов обеих дилемм.)

Ошибочность фиктивной дилеммы состоит в том, что представляются либо ложные последствия, либо ложный выбор. Подобное рассуждение может быть чрезвычайно полезным в ситуациях, когда рассматриваются неприятные для вас решения. В таких случаях вы быстро вмешиваетесь, указывая, что возможен или один, или другой вариант развития событий, и в любом из них последствия будут негативными:

Если мы допустим, чтобы в нашем округе был построен эторт приют для трудных подростков, возможны два варианта: либо он будет стоять пустой, либо будет действовать. Если он будет пустовать, значит мы потратим свои деньги зря; если же в нем будут жить, то в округе появится столько нарушителей спокойствия, что настанет полный хаос. Поэтому, как ни печально...

(Скрестите пальцы и молитесь, чтобы в комиссии не оказалось учеников Протагора.)

Неформальные софизмы релевантности (внедрение)

Argumentum ad baculum

(аргумент к палке)

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.

Будет лучше, если вы расскажете нам то, что мы желаем знать. В конце концов мы же не хотим, чтобы пострадала ваша престарелая мать или сестра-инвалид, верно?

(Скорее всего, верно.)

Угроза силы не обязательно должна принимать вид физического насилия. *Argumentum ad baculum* совершается всякий раз, когда кому-либо обещают неблагоприятные последствия, если он не согласится с желаниями говорящего. («Я сожалею, но если вы не принесете нам чертежи новой баллистической ракеты, я буду вынужден разослать эти фотографии во все газеты».)

Ошибочность *argumentum ad baculum* состоит в том, что он привносит в рассуждение не относящийся к делу материал. Строго говоря, он отодвигает рассуждение в сторону, переходя вместо этого к силе как средству убеждения. Поскольку сила, несомненно, бывает действенна в деле вежливого направления внимания собеседника в сторону желаний говорящего, ее применение означает поражение и ниспровержение разума.

Довод *ad baculum*, увы, часто выступает на публичной сцене международных отношений. Могущественные страны, когда им не удается добиться своего в разумной дискуссии, не брезгают 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*.

Политические партии, опираясь на идеализированное представление о человеческой природе, часто обвиняют соперников в том, что они слишком часто прибегают к доводам *ad baculum*. Сэр Уильям Браун посвятил этому предмету остроумную эпиграмму:

Король отправил конных, чтоб Оксфорд взять спесивый, —
Ведь нету аргументов для тори, кроме силы;
А в Кембридж посылает он кипу документов —
Ведь силы нет для вигов помимо аргументов. [\[10\]](#)

(Если бы дело происходило в наши дни, то еще неизвестно, что оказалось бы сложнее — отыскать хоть одного консерватора-тори в Оксфорде или хотя бы одного грамотного человека в Кембридже.)

Вы можете использовать *ad baculum* в том случае, если у вас есть сила, чтобы ею угрожать, и возможность избежать последствий ее применения. Закон следит, чтобы в спорах не всегда выигрывал тот, кто сильнее, предотвращая тем самым множество поломанных костей в попытке это выяснить; однако чтобы быть эффективными, ваши угрозы не обязаны сводиться к физическому насилию. Множество ораторов добивались своего, просто давая понять слушателям, что не перестанут им надоедать, пока их требования не будут выполнены. Возможно, римляне разрушили Карфаген только для того, чтобы Катон наконец замолчал.

Argumentum ad crumenam

(аргумент к кошельку)

Argumentum ad crumenam предполагает, что деньги являются мерилем истинности и что те, у кого есть деньги, скорее всего, будут правы. «Если ты так хорошо все знаешь, почему же ты небогат?» — так звучит обычная форма подобного довода, однако он переводится и в поэтическую форму под видом веры в то, что «истина это добыча».

Существовали ответвления христианства, полагавшие, что мирской успех можно считать признаком божественной милости; существовали конституции, которые распределяли права в пользу тех, кто обладал деньгами и имуществом.

Как я заметил, те, кто зарабатывает в год больше 100 тысяч фунтов,

склонны со мной согласиться.

(Возможно, и так... Можно было бы добавить, что не одобряют предложение в основном правши, а соглашаются люди выше шести футов ростом и что мнения людей с карими глазами разделились поровну. Все это примерно так же относится к делу, как и то, сколько у них денег.)

Ошибочность *argumentum ad cūtemam* заключается, разумеется, в том, что богатство не имеет никакого отношения к рассматриваемому вопросу. Да, иметь много денег очень приятно и удобно, быть правым тоже очень приятно и удобно, но связать эти две вещи на данном основании можно было бы, только прибегнув к приему нераспределенного среднего термина.

За ошибкой *argumentum ad cūtemam* стоит смутное убеждение, что Бог не позволил бы плохим и неправым людям завладеть всеми богатствами мира. Да, мы знаем, что деньги — это еще не все, однако где-то в глубине души подозреваем, что 90 вещей из 100 это все-таки деньги, что на них можно купить девять из оставшихся десяти и что они даже способны сделать отсутствие последней некупленной вещи более или менее переносимым.

Уж наверное, человек, сумевший получить 60 миллионов фунтов в год, записав четыре песни, не может быть во всем неправ?

(Очень даже может.)

Самое дорогое пиво в мире...

(Однако от него вы будете пьяны не более, чем от самого дешевого.)

Существует ограниченное число искусственно созданных ситуаций, при которых деньги все же являются мерилем истинности.

Покупатель всегда прав.

(Это потому, что у покупателя есть деньги. Для Америки это верно, но уже в Англии удобство владельца магазина часто ставится на первое место, а во Франции и Германии оно на первом месте всегда.)

В области подкупа деньги также часто влекут за собой правоту.

— *Эй, водитель, мне нужно в 10 часов быть в аэропорту!*

— *Мистер, у моей машины нет крыльев.*

— *Если успеешь, получишь 20 фунтов.*

— *Садись, поехали!*

— *Мой друг хочет знать, где был Большой Макс прошлым вечером.*

— *Кто это? Ваш друг?*

— *Вот, он велел передать свой портрет. (Помахивая банкнотой.)*

— *Можете передать сэру Эдуарду Элгару^[11], что Большой Макс весь*

вечер просидел в баре у Молли.

Одна из вариаций *argumentum ad clementiam* способствовала успеху промышленной революции. Вера в то, что такие добродетели, как бережливость, настойчивость и упорный труд, вознаграждаются материальным достатком, естественно привела к обратному убеждению — что мирские богатства являются отличительным признаком добродетели. Возможно, именно возникновение общества, в котором необходимо делать деньги, чтобы тебя уважали за моральные достоинства, способствовало подъему в экономике.

Если вы хотите использовать этот софизм в практических целях, поберегите его для тех ситуаций, когда вы лично можете гарантировать, что деньги не просто решают, но вообще полностью владеют ситуацией.

— *А я говорю, что мы сделаем так, а не иначе, и не забудьте, что я владею 60 % акций этой компании.*

(Хор: «Вы правы, вы правы!»)

Это лишь на несколько шагов отстоит от школьной версии:

— *А я говорю, что гол был, и вообще, это мой мячик!*

Argumentum ad hominem

(аргумент к человеку) — оскорбление

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».

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.)

Софизм здесь, как и в большинстве случаев, касающихся неверной оценки значимости данных, заключается в том, что доказательства не рассматриваются согласно их достоинствам. Только качества самого

доказательства могут определить, устоит оно или рухнет. Откровенно говоря, достоинства оратора не имеют к этому никакого отношения. Даже рекламная индустрия не всегда ошибается. Однако мы отказываемся поверить в то, что из дурного и глупого источника могут исходить благоразумные и здравые доводы, и лишь поэтому ошибка *ad hominem* в ее оскорбительном варианте бывает порой действенна.

Теперь я подхожу к доводам профессора Робинсона в пользу слияния двух колледжей. Я далек от того, чтобы вновь касаться старой раны, вспоминая о том, как профессор Робинсон три года назад был признан виновным в вождении автомобиля в пьяном виде, однако мы не можем не спросить себя...

(Отметим это ритуальное отрицание: обычно оно служит сигналом перед применением оскорбительного варианта *argumentum ad hominem*. «Я не хотел бы вести себя по-собачьи, однако гав-гав!»)

Существует множество форм этого софизма, и некоторые из них настолько специализированы, что опознаются и именуется как отдельные софизмы. Эффективное их использование требует известной смелости: вы должны попытаться сделать вид, будто ваши критические замечания имеют некоторое отношение к рассматриваемому вопросу. Использование персональных нападок, чтобы бросить тень сомнения на суждения оппонента, оставляет нам только один путь для действий.

Юристы, устраивая перекрестный допрос свидетелям противной стороны, ступают по едва заметной тропинке между «установлением характера свидетеля» и обычным *argumentum ad hominem* в оскорбительном варианте, дискредитирующем свидетельские показания. Точно так же при использовании свидетелей для установления характера обвиняемого обвинитель зачастую переходит черту, оказываясь на территории софизма.

Политическая арена представляет собой плодородную почву, на которой многие ошибки буйно разрастаются подобно сорнякам, а другие, словно цветы, обеспечены тщательным уходом. Оскорбительный вариант *argumentum ad hominem* является одним из столпов, на которых держится «час вопросов» — время, отведенное в парламенте для ответов премьер-министра и министров на запросы членов парламента.

Я хотел бы напомнить уважаемой палате, что когда задавший этот вопрос занимал мою должность, безработица и инфляция выросли вдвое, а заработная плата упала почти на столько же, на сколько взлетели цены. И сейчас у него хватает смелости спрашивать меня о будущем горнодобывающей промышленности!

(Без комментариев — что, разумеется, и хотел сказать отвечающий, хотя и в более околичной форме.)

Часть вины за низкопробность парламентских дебатов может быть возложена на прессу. До тех пор, пока существуют журналисты-подхалимы, готовые в любой момент превознести до небес обычный *argumentum ad hominem* как блестящую отповедь, будут существовать и политики, ночами напролет кропотливо полирующие такие бриллианты, как «все равно что быть укушенным мертвой овцой»^[12]. Они работают на публику.

Главное, что нужно запомнить при использовании этого софизма, — оскорбительный для вашего противника материал необходимо, если возможно, подавать с видимой неохотой и он должен прежде всего поднимать вопрос о том, насколько ваш оппонент достоин внимания столь достопочтенных и серьезных людей, как те, к которым вы обращаетесь.

С тяжелым сердцем я выношу на публику копии этих фотографий и писем. Я спрашиваю себя, можно ли допустить, чтобы на решение этого совета относительно строительства нового моста открыто пытался влиять человек, чья связь с 11-летней девочкой попирает все нормы общественной и личной морали — нормы, поддерживать которые является святым долгом нашего совета?

(В этом месте нужно опустить глаза.)

Argumentum ad hominem

(аргумент к человеку) — указание на обстоятельства

Данная разновидность *argumentum ad hominem* апеллирует к особым обстоятельствам, имеющим отношение к человеку, с которым мы ведем дискуссию. Вместо того, чтобы пытаться доказать с помощью свидетельств, что ваше утверждение истинно, а его ложно, вы добиваетесь принятия своих доводов, указывая на положение и интересы тех, к кому вы обращаетесь.

Как вы можете считать законным предоставление займов под проценты? Вы же христиане, а Христос изгнал ростовщиков из храма.

(Этот довод не является всеобщим — едва ли он окажется убедительным, скажем, индуисту или еврею. Предполагается, что ваш слушатель должен согласиться только из-за своих христианских убеждений.)

Точно так же можно предложить людям согласиться принять какую-

либо точку зрения ввиду их принадлежности к политической партии, которая эту точку зрения разделяет. Ошибочность такого варианта данного софизма состоит в том, что частные обстоятельства аудитории приводятся как доказательство некоей позиции, представляемой в качестве общепринятой истины. Подобная тактика, хотя и действительно может убедить конкретную аудиторию, не в состоянии установить правоту или ошибочность ни самой позиции, ни рассматриваемого утверждения.

Едва ли здесь, в университете, кто-нибудь станет возражать против перечисления государственных средств на субсидируемые рабочие места — иначе вас не было бы здесь, вы ведь и сами получаете государственные дотации.

(Вообще-то речь шла о других государственных дотациях, и именно против них возражали ученые.)

В одном из вариантов этой ошибки взгляды противника отвергаются на основании того, что они представляют *только* его особые обстоятельства. Например, предполагается, что сотрудник нефтяной компании, высказывая мнение относительно будущего мировой энергетики заботится только об интересах своей корпорации. В первую очередь, сотрудник вполне может иметь собственные независимые взгляды, отличающиеся от представлений его компании. Во-вторых, почему бы не предположить, что мнение корпорации тоже может быть справедливым, хотя и направленным на удовлетворение собственных интересов? В таком варианте ошибка возникает не только из-за привнесения несущественных данных, таких как обстоятельства жизни слушателей, но также из-за произвольного отказа от данных, которые могут оказаться существенными. Даже если вам удастся показать, почему ваш противник думает именно так, а не иначе, это еще не доказывает его неправоты. (Будучи любителем оперы, вы, должно быть, первым согласитесь, что мы должны больше субсидировать искусство.)

Апелляция к особым обстоятельствам часто возникает, когда аудитория, к которой обращается оратор, состоит из специалистов. Американское выражение «создать электорат» очень часто относится к процессу собирания вместе достаточного количества заинтересованных групп, каждая из которых станет поддерживать предложение ввиду своих особых обстоятельств. Опытный, но неразборчивый в средствах политик может создать себе политическую базу, высказывая предложения, направленные не на общее благо людей, а на особые обстоятельства служащих государственного сектора, профсоюзных работников, получателей государственных социальных пособий, этнических меньшинств или других групп. Правота или ошибочность программы в

ряде случаев вообще не рассматривается если в наличии достаточно особых обстоятельств, к которым можно апеллировать.

Обе разновидности этого софизма успешно используются людьми. Первую версию следует применять при обращении к обстоятельствам, которые достаточно распространены, чтобы включать в себя значительную часть публики. («Все вы принадлежите к рабочему классу, поэтому наверняка поддержите...») Особенно полезной может оказаться номинальная принадлежность к христианской церкви. Многим людям нравится считать себя христианами, хотя им и не по вкусу обязательства, которые налагает христианство на своих искренних последователей. Таким образом, когда вы обращаетесь к ним, говоря, что как христиане они не могут отвергнуть вашу точку зрения, они принуждены, пусть с неохотой и даже негодованием, сделать вам уступку, которой вы никогда не добились бы другими способами.

Вторая версия позволяет весьма зрелищно опровергать направленные против вас экспертные свидетельства. Ведь эксперт — это некто вовлеченный в данную деятельность, а следовательно, его взгляды выражают исключительно его обстоятельства как заинтересованного лица. Так, когда проектировщик указывает на несостоятельность ваших представлений о градостроительстве, или специалист нефтяной компании показывает всем, какую глупость вы лягнули относительно энергетики, или бизнесмен демонстрирует вашу некомпетентность в бизнесе, в каждом из этих случаев вы можете, мило улыбнувшись, заметить: «Ну да, а чего еще можно было от него ждать?»

Argumentum ad Lazarum

(аргумент к Лазарю)

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. Софизм, названный по имени бедняка Лазаря *argumentum ad Lazarum*, предполагает: если выступающий беден, то больше вероятности, что отстаиваемая им точка зрения окажется справедливой.

Для гуру нет смысла обманывать кого-то, он ничего с этого не получает. Ему ничего не нужно, кроме орехов, которыми он питается.

(И лапши, которую он вешает на уши своих последователей.)

То, что говорящий беден, добавляет разумности его доводам не больше,

чем если бы он был богат. Ошибочность такого представления состоит в том, что принимается во внимание сам выступающий, а не утверждения, которые он высказывает. Вполне возможно, что бедняки меньше подвержены искушениям богатства, однако с тем же успехом можно сказать, что богачам менее знакомы болезни, голод и изнурительный труд, соответственно, у них меньше желания их избежать. Даже если мы будем считать, что человек, который сторонится богатства, действует не ради материальной выгоды, не следует забывать, что существуют и другие способы достижения удовлетворения. Перефразируя известное выражение, можно сказать: любая власть привлекательна, но абсолютная власть привлекательна абсолютно.

Хотя мы и знаем, что не должны принимать во внимание личные обстоятельства говорящего, довод *ad Lazarum* глубоко запечатлен у нас в головах. Мы склонны предполагать, что бедняки имеют меньше возможностей ошибаться, а поскольку у них меньше возможностей... тут наше мышление останавливается. Наша литература склонна компенсировать им их бедность дополнительными порциями мудрости и добродетели, а иногда и красоты:

В своих деревянных башмаках и шали она все равно выделялась среди толпы.

(Впрочем, дело могло быть просто в плохом питании.)

Бедняки, возможно, скорее предпочтут иметь шанс получить настоящее образование, поправить здоровье и ненадолго отдохнуть от своей тяжелой жизни, нежели предаваться каким-то иллюзорным желаниям, которые им приписывает окутанное розовой дымкой воображение сторонних наблюдателей.

Часто случается, что тот или иной политик, проницательно подметив, что большинство его избирателей бедны, идет на невероятные жертвы, чтобы самому изобразить такую же бедность в надежде добиться этим их уважения. Его лимузин оставлен на пороге вместе со сшитым на заказ костюмом; он спускается с высот, влезая в точно такую же машину и одежду, как у его избирателей. Он и не подозревает, что, возможно, те же самые избиратели, решив, что он не лучше, чем они сами, направят свое восхищение на какого-нибудь модно одетого парня в роскошном автомобиле. Все дело в том, что *argumentum ad Lazarum* — это прием, который работает только с зажиточными клиентами. У настоящих бедняков нет на это времени.

Самое лучшее мнение по этому вопросу, которое я слышал, принадлежало простому честному лесорубу...

(Которому, вероятно, хватало ума, чтобы не полагаться на мнение других простых лесорубов.)

Лесорубов, равно как и пожилых крестьян с суровыми обветренными лицами, необходимо выстроить стройными рядами и пустить маршем на поддержку ваших взглядов. В качестве передовых можно взять нескольких простых рыбаков, да еще десяток-другой старых мудрых прачек оставить в резерве. Их лица, изборожденные морщинами нелегкого опыта, тем не менее должны излучать внутреннее спокойствие и приятие жизни. Излагаемая вами позиция, несомненно, должна быть почерпнута из подобных источников.

Старик задумчиво попытался трубкой, потом поднял на меня взгляд своих удивительно спокойных глаз. Он сказал мне, что, хотя сам ведет жизнь бедную, но честную, всегда считал, что, когда правительственные расходы превышают доходы, это может только стимулировать производство благодаря увеличению спроса, точно так же как...

(Он так искренен — разве он может быть неправ?)

Argumentum ad misericordiam

(аргумент к милосердию)

Хотя жалость и числится среди лучших человеческих свойств, она не является достаточным основанием для доказательства. Обращаясь для подтверждения того или иного положения к жалости вместо разумного рассуждения, мы допускаем софизм, называемый *argumentum ad misericordiam*.

Спрашивая себя, заслуживает ли этот человек обвинительного приговора, спросите себя также, каково это будет для него быть заточенным в тюрьме, лишенным свободы, превращенным в изгнанника, отторгнутого человечеством?

(Вопрос в том, виновен он или нет, а не в том, каково ему придется после вынесения приговора.)

Когда от нас требуется разрешить вопросы, касающиеся фактов, мы должны взвесить свидетельства с каждой из сторон и постараться добраться до истины. Привнесение в наши рассуждения жалости ничего не прибавляет к делу. Жалость, хотя она и может значительно повлиять на наши действия, не должна оказывать воздействие на наше суждение. Последствия, которыми чревато для каждой из сторон признание утверждения истинным или ложным, не имеют значения для его

истинности или ложности. Будет человек затем посажен в тюрьму или послан на недельный отдых в Океанию ничуть не меняет факта самого по себе. В случаях, когда жалость возникает при постановке вопроса об истинности или ложности утверждения, налицо софизм *ad misericordiam*.

Можем ли мы позволить себе сохранить за Дживсом место служащего при стадионе? Давайте посмотрим, что будет, если мы его уволим. Вообразите себе состояние его жены и детей — сейчас, когда близится Рождество и холодные зимние снега вот-вот посыплют с неба. Не лучше ли будет спросить: «Можем ли мы позволить себе не сохранить за Дживсом это место?»

(Да, конечно же, можем. Разумеется, мы можем решить, что будем и дальше держать его на этой должности, но это уже совсем другое дело.)

Если отвлечься от использования в залах суда — куда ни один уважающим себя представитель защиты не осмелится войти, не имея при себе носового платка, — довод *ad misericordiam* проникает в любой спор, где факты чреваты последствиями. Никто не позволит возможным последствиям для человеческой судьбы повлиять на наше убеждение относительно таких очевидных вещей, как то, что $2+2=4$, однако там, где уверенности меньше, мы можем почувствовать искушение позволить нашей жалости вынести оправдательный приговор.

Сентиментальные соображения являются необходимым условием государственной политики. Ни один вопрос, пусть даже он касается чистых фактов, не может быть решен без принятия во внимание того эффекта, которым он произведет на больных, старых, убогих, слепых и хромых.

Если мы решим, что помощь другим странам неэффективна и не повышает их уровень жизни, это будет значить, что мы обрекаем людей в экономически неразвитых странах на прозябание в ужасной нищете, запустении и болезнях.

(Если помощь другим странам неэффективна, к перечисленным последствиям приводит сам этот факт. Может быть, нам стоит придумать какой-либо другой способ справиться с проблемой?)

Argumentum ad misericordiam привлекает нас, поскольку мы знаем, что должны учитывать жалость при выборе направления своих действий. Ошибка кроется в том, что нет необходимости принимать во внимание жалость при определении того, что истинно, а что ложно. Когда она переступает черту, отделяющую одну территорию от другой, вместе с ней переступает черту и правомочность рассуждения.

Очарованию этого софизма трудно противиться. Вся диккенсовская «Рождественская песнь» представляет собой один большой *argumentum ad*

misericordiam. Вот вам Скрудж, который честно зарабатывает на жизнь, одолеваемый (вместе с читателем) призывами к жалости. Боб Крэтчит — опытный клерк и писец; если его не удовлетворяют предложения Скруджа, ему ничего не стоит пойти и найти себе другое место согласно рыночным расценкам. Однако нет: призраки слетаются, чтобы изводить его нанимателя доводами *ad misericordiam*, и несчастный Скрудж под нравственным давлением вынужден принять решение, противоречащее экономической реальности. Более уместным ответом на подобные приставания был бы возглас: «Что за Чепуха!»

Вы можете неплохо развлечься, заставляя оппонентов корчиться под острием доводов *ad misericordiam*. Вашу аудиторию в конечном счете не слишком интересует различие фактов и вымысла, и вы с легкостью можете сделать так, чтобы те, кто разошелся с вами в заключениях относительно истинности утверждаемого, выглядели жестокосерднее викторианских землевладельцев.

Если вы действительно считаете, что высокие жалованья не позволяют подросткам получать работу, то я могу сказать вам только, что все эти тысячи бедных семей, сражающиеся за средства к существованию, — на вашей совести! Да помилует Господь вашу душу!

(Даже если Он это сделает, ваша аудитория вряд ли окажется столь же милосердной. Встретившись с такими обвинениями, разворачивайте их обратно к обвиняющему: а как насчет страданий и унижений несчастных подростков, неспособных найти работу из-за вашего бессердечного оппонента? Сомнительно, что можно рассчитывать на победу в дуэли на пистолетах, если ваш противник использует гаубицу.)

Argumentum ad numeram

(аргумент к численности)

Мало кто любит оказываться в подвешенной ситуации. В основном люди предпочитают комфортное ощущение, что у них за спиной стоит множество других, — им кажется маловероятным, что большое количество людей могут ошибаться. *Argumentum ad numegam* ошибочно ставит: знак равенства между числом сторонников какого-либо утверждения и его истинностью. У идей, пользующихся массовой поддержкой, не обязательно больше вероятности оказаться верными, но *ad numram* полагает, что это так.

Пятьдесят миллионов французов не могут ошибаться!

(Один взгляд на историю этой нации покажет, что это происходило очень часто.)

Софизм в данном случае заключается в том, что истинность или ложность утверждения не может быть подтверждена или опровергнута числом его сторонников. Многие люди очень часто ошибаются относительно даже совсем простых вещей, и заимствованное знание не следует равнять с тем, что основано на фактах. Простое наблюдение, например, что планеты и звезды перемещаются по небу — может быть ненадежным советчиком, сколько бы миллионов людей ни высказывались в его поддержку.

Все курят «Уифтерс», почему же ты не куришь?

(Потому что он считает, что все идиоты.)

Этот софизм может апеллировать просто к большим числам или же, более тонко, к значительному количеству конкретно тех, кто пользуется вашим уважением. Возможно, на вас большее впечатление произведет процент влиятельных людей, выписывающих «Таймс», чем цифры, показывающие самый внушительный дневной оборот в Англии. Здесь нужно спросить себя: прибавляет ли число сторонников что-нибудь, к самому заявлению?

Мы поспорили насчет того, был ли Баллестерос когда-нибудь капитаном какой-либо из европейских команд по гольфу. Давайте решим этот вопрос демократически.

(Да-да, и прежде чем выпрыгнуть из окна, убедитесь в том, что у вас достаточно голосов, чтобы добиться отмены закона земного тяготения.)

Если бы вопрос об истинности идей решался большинством голосов, ни одно нововведение не прошло бы. Каждая новая идея вначале представляет собой мнение меньшинства и добивается общего признания, только если свидетельства в ее пользу переманивают на ее сторону приверженцев преобладающей точки зрения. Если бы количество сторонников что-то определяло, это значило бы, что Джордано Бруно ошибался, говоря, что Земля вращается вокруг Солнца, и власти поступили правильно, когда сожгли его на костре.

Прежде чем его вздернуть, мы должны обеспечить ему честный суд. Эй, ребята, кто считает, что он виновен, кричите «вздернуть»!

(Отличное доказательство! Кажется, все ребята за.)

Софизм *ad nitegat* предоставляет превосходную защиту для устоявшихся представлений.

Ведь это не так, почему же столько миллионов людей столько веков верило в это?

(Проще простого. Мы все делаем ошибки.)

Ad pitegam — софизм, придуманный специально для демагогов и ораторствующих перед толпой. Те, кто нами правит, как правило, образуют особый класс, чьи взгляды и представления не разделяются большинством. Они зачастую происходят из окружения, в котором факторы нищеты, перенаселенности и преступности влияют на них в гораздо меньшей степени, чем на большинство других людей. Это дает демагогам удобную возможность апеллировать к большинству, добиваясь поддержки идей, которые не находят отклика в правительственных кругах. Такой оратор может сослаться на согласие огромного числа своих сторонников по таким вопросам, как высшая мера наказания или расовые отношения, выставляя его свидетельством заговора молчания среди правящей элиты.

Любой опрос общественного мнения показывает, что публичная порка — наилучшее средство для тех, кто совершает преступления с применением насилия.

(Если включить в опрос соответствующий пункт, они, скорее всего, так же выскажутся в пользу гарроты и выпускания кишок и будут так же неправы... или правы, если уж на то пошло.)

Ad pitegam — софизм, который следует применять со страстью. В идеальном варианте это должно выглядеть так: вы произносите речь перед толпой в 600 человек, вооруженных пылающими факелами, перед домом спекулянта зерном в разгар царящего в стране голода. Даже если вы пишете свою речь на бумаге, не следует превращать *ad pitegam* в лабораторный пересчет голов — постарайтесь вызвать в читателе праведный гнев на то, что такие очевидно справедливые взгляды, разделяемые столь многими, игнорируются властями.

Если ваши сторонники, к несчастью, находятся в меньшинстве, методика состоит в том, чтобы вспоминать дела минувших дней, когда они были в силе, или приводить в пример зарубежные страны, где вас поддержало бы большинство. Прекрасным местом, где можно найти такое большинство приверженцев самых эксцентричных идей, является Швеция.

Вы хотите сказать, что все шведы идиоты? Что люди, населяющие самую просвещенную страну в мире, не знают, о чем они говорят?

(Да, именно так.)

Argumentum ad populum

(аргумент к народу)

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*.

Рекомендуя Хиггинботтома, хочу заметить, что это человек, который по-умному вкладывает деньги.

(Мало кто считает, что его место — среди глупцов.)

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.

Неужели мы допустим, чтобы улицы нашего древнего города заполнили лица чужеземцев?

(Предубеждения, на которые ориентируется оратор, — это ксенофобия и представление о том, что «лицам чужеземцев» не место на наших улицах, но никаких доводов он не предоставил.)

Пользующиеся этим приемом нашли для себя легкий выход: вместо того, чтобы выстраивать защиту на убедительных доказательствах, они прибегают к игре на эмоциях толпы. В этом нет никакой логики, однако такой подход может быть весьма успешным. Марк Антоний вполне мог бы организовать суд, чтобы наказать Брута и остальных убийц и восстановить цезаревскую систему управления. Вместо этого он поступил более эффективным образом: пользуясь тем, что люди склонны осуждать неверность и неблагодарность и испытывать теплые чувства к общественным благодетелям, он превратил похоронное шествие в беснующуюся толпу.

На протяжении нескольких столетий традиционными злодеями в доводах *ad populum* были землевладельцы и хлеботорговцы. Хотя в наше время их роль в обществе пренебрежимо мала, они настолько прочно закрепились в общественном мнении, что я подозреваю, можно и до сих пор вызывать у публики здоровое веселье, выставляя своих оппонентов богатыми помещиками и спекулянтами зерном. Исчезновение этих категорий оставило в доводах *ad populum* пустоту, лишь частично заполненную таинственными дельцами. Расплывчатость последнего

понятия усиливается тем, что если сдача земли в аренду и торговля зерном были вполне почтенными и общепризнанными занятиями, то мало найдется людей, которые в графе «род деятельности» напишут «делец». В то же время их неуловимость придает им несколько мрачный и зловещий оттенок, благодаря чему слушателям легче поверить в их злонамеренность.

Я выступаю против организации городских зон предпринимательства, поскольку они сразу же превращаются в сомнительные кварталы красных фонарей, где всяческие дельцы и спекулянты чувствуют себя как рыбы в воде.

(Впрочем, здесь следует быть осторожным: кому-нибудь может понравиться, как это звучит.)

Чтобы ваш собственный софизм *ad populum* получился естественным, показывайте, что вы в целом выступаете в поддержку маленького человека, неудачника, местного жителя, а против вас — большие боссы денежные мешки из квартала финансистов и бюрократы на своих VIP пенсиях. Образ «богатых банкиров» в наши дни потерял свою действенность — большинство людей сравнивают их с местным банковским менеджером, который вовсе не так уж богат. Не забывайте использовать кодовые слова, когда апеллируете к предубеждениям, которые люди хотя и разделяют, но считают предосудительными. Например, о национальных меньшинствах всегда следует говорить как о «приезжих» или «чужеземцах», даже если они живут здесь дольше, чем вы сами.

Если мы позволим закрыть мелкие лавки, это будет означать, что наши потом и кровью заработанные деньги уйдут из нашего квартала к богатым дельцам на крутых машинах. Мелкая лавка — это плоть от плоти нашего, района, это место по соседству, где нам всегда рады, это объединяющий центр того общества, в котором мы выросли.

(Ради этого люди пойдут на что угодно, разве что не станут делать там покупки.)

Argumentum ad verecundiam

(аргумент к скромности)

Это апеллирование к ложному авторитету. В то время как совершенно в порядке вещей приводить в качестве свидетельства в свою пользу мнение того, кто имеет специализированные знания в соответствующей области, полагать, что эксперт в одной области может оказаться полезен и в другой, — ошибка. Если он не обладает уникальными знаниями такой

эксперт является ложным авторитетом.

Сотни ведущих ученых отрицают гипотезу эволюции.

(Ближайшее рассмотрение показывает, что среди них лишь немногие буквально единицы, являются компетентными в эволюционной биологии.)

Знание — вещь специализированная, и мы вынуждены до какой-то степени принимать на веру взгляды авторитетов. В целом мы не склонны оспаривать взгляды тех, кто кажется нам более квалифицированным, нежели обычные люди. Когда в качестве поддержки какой-либо точки зрения приводится мнение человека, который выглядит компетентным специалистом, но им не является, можно говорить о софизме *argumentum ad verecundiam*.

Ошибка состоит в использовании материала, не имеющего отношения к обсуждаемому предмету. У нас нет никаких причин предполагать, что мнение квалифицированного человека стоит больше, чем наше собственное. Попытка заставить личную позицию отступить перед таким фальшивым авторитетом — это спекуляция на нашем почтительном отношении к его положению и достижениям в надежде воспользоваться этим отношением вместо предоставления доводов и доказательств.

Одеколон, которым пользуются звезды!

(Поскольку лишь немногим из нас посчастливилось обонять наших героев и героинь в жизни, их мнение по этому вопросу, возможно, представляет не настолько большой интерес, как то, что считают обычные люди, которые нас окружают.)

Мир рекламы наполнен доводами *ad verecundiam*. Те, кого считают достойными восхищения и почтения благодаря их достижениям, часто снисходят до нашего уровня, чтобы дать совет по более повседневным вопросам. Те, чьи таланты лежат в области исполнительского искусства, готовы поделиться с нами своим обширным опытом в области растворимого кофе и корма для собак. Лауреаты премии «Оскар» за непревзойденное мастерство в области кинематографии вдруг оказываются общепризнанными знатоками, способными толковать о таких вещах, как проблема нищеты в мире или американская внешняя политика.

Пожалуй, после победы в Уимблдоне за нынешними молодыми дарованиями можно признать некоторый авторитет касательно теннисных ракеток, но лезвия для бритвы? (Они, возможно, сами удивлены тем, что уже бреются.) Так же порой мы обнаруживаем знакомые лица среди почитателей йогурта или покупателей страховок. Те, кто доказали свою ценность в качестве ведущих радио— и телепрограмм, с готовностью делятся с нами своими глубокими знаниями о действии энзимов в

стиральном порошке и достоинствах маргарина, богатого полиненасыщенными кислотами.

Один из вариантов *argumentum ad verecundiam* апеллирует к авторитетам, которые не называются, хотя и относятся к нужной области знаний.

В этом мире мы встречаемся с мнениями «ведущих специалистов», «известных собаководов» и «заботливых матерей». Поскольку мы не знаем, кто они такие, все, что нам остается, — это согласиться с авторитетом которым они, по всей видимости, обладают. О заурядных специалистах: малоизвестных или совсем неизвестных собаководах и равнодушных матерях почему-то речь никогда не идет.

Существует также визуальный вариант *ad verecundiam*, например спортивная команда с названием или слоганом спонсора на одежде, даже если фирма-спонсор никак не связана со спортом.

Выигрывать мировые чемпионаты по слалому — занятие, от которого пробуждается настоящая жажда! Вот почему...

(Логика, возмущенно вскипая, покидает головы слушателей, подобно той шипучке, которую им пытаются всучить.)

Если вы захотите сами применять софизм *ad verecundiam*, вам сильно облегчит задачу желание многих знаменитостей выглядеть сочувствующими людьми с широким кругом интересов. Каким бы вздорным ни было ваше дело, вы всегда сможете набрать солидный список известных имен, которые согласятся стать его почетными покровителями. Тот факт, что они достигли высокого положения, будучи актерами, писателями или певцами, никоим образом не помешает их авторитету прибавить веса вашей рекламной кампании.

В требовании запретить ввоз товаров из Испании до тех пор, пока бои быков не будут объявлены незаконными, меня поддерживают выдающиеся международные ученые, ведущие специалисты и известные фигуры из мира журналистики и искусства.

(Уж они-то знают. В конце концов, они ведь, кроме того, крупные специалисты по ведению военных действий, жизни китов и ветряным мельницам.)

Ignoratio elenchi

(подмена тезиса)

Ignoratio elenchi — один из старейших известных нам софизмов,

впервые его описал еще Аристотель. Когда кто-либо считает, что доказывает одно, а в итоге доказывает вместо этого нечто другое, говорят, что он совершил ошибку *ignoratio elenchi*. Его доводы не просто не относятся к делу — они приводят к совершенно другому заключению.

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.)

Тезис, который при этом оказывается подтвержденным, никак не относится к тезису, изначально доказываемому спорящим, благодаря чему данный софизм иногда называется подменой тезиса. Его ошибочность состоит в предположении, что одно утверждение равняется другому, когда в действительности они относятся к совершенно разным вещам. Доводы, поддерживающие изначальное заключение, убираются из рассуждения, и вместо них предлагаются доводы в пользу чего-либо другого, не относящегося к делу.

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?)

Ignoratio elenchi действует очень коварно. Сила данного софизма кроется в том, что вывод оказывается действительно доказанным, хотя это и не тот вывод, который предполагался. Если позволить себе сосредоточить все внимание на доказательствах, в итоге можно обнаружить, что их весомость отвлекла вас от нерелевантности заключения.

Являются ли азартные игры достойным занятием? 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.

(Ну хорошо, это тяжелая работа. Итак, является ли она достойным занятием?)

Краткое, но, как правило, успешное появление *ignoratio elenchi* можно наблюдать всякий раз, когда человек, будучи обвиненным в том, что он действительно сделал, с готовностью начинает отрицать нечто другое. Эта ошибка занимает центральное место во всех случаях, когда пересекаются журналистские и политические круги, здесь ее использование приобрело

почти ритуальное значение. Происходит ли дело в студии, под светом мощных прожекторов, на улице, под стаккато фотовспышек, разыгрываемая сцена не меняется: заинтересованные представители прессы торжественно обвиняют великого человека в чем-то одном, а он с неменьшей торжественностью доказывает, что не совершал другого.

— *Правда ли, господин министр, что в реальном исчислении вы допустили снижение материального состояния бедноты?*

— *Что мы действительно сделали, так это увеличили на 3,7 % пособие для женщин с одним ребенком, получающих помощь от государства, и на 3,9 % пособие для вдов с двумя детьми, и оба эти результата значительно превышают все, чего нашим противникам удалось добиться за единственный год их пребывания в должности.*

В более расслабленной атмосфере студийного интервью великий человек зачастую позволяет себе, окончательно отбросив всякий стыд, предварять свой *ignoratio elenchi* шествием герольдов и трубачей:

— *Ну, Джон, на самом деле ведь это все неважно, не правда ли? Что действительно имеет значение, так это то, что мы сделали...*

(Вы можете быть уверены: то, что вы услышите дальше, действительно не имеет значения.)

Как легко понять, этот софизм удобно применять для защиты на ближней дистанции. Ваша аудитория будет настолько впечатлена всеми теми вещами, которых вы гарантированно не совершали, что ее внимание может совершенно отвлечься от того, что вы сделали. Чем более трудоемкими и детализированными будут ваши доказательства, тем меньше шансов, что кто-нибудь вспомнит о том, в чем, собственно, состояло обвинение.

Вы также можете прибегать к данному софизму в целях нападения, доказывая с его помощью все что угодно, кроме того, что имеет отношение к делу. Можно рассказать множество интересных вещей об атомной энергии, охоте на животных и рафинированном сахаре, которые абсолютно никак не касаются основного предмета дискуссии на тему: следует ли запрещать другим делать то, что вы не одобряете.

Публичные пробежки должны быть запрещены. Существуют исследования, доказывающие, что это только увеличивает опасность для здоровья граждан, вместо того чтобы уменьшать ее.

(Даже если это правда, может ли это служить доводом в пользу запрещения публичных пробежек? Похоже на то, что вредоносному воздействию в данном случае подверглось не здоровье совершающих пробежки, а совесть оратора.)

Тu quoque

(«И ты тоже»)

Этот софизм состоит в приведении в качестве возражения на какое-либо утверждение довода, что утверждающий сам виновен в том, о чем говорит. При этом меняется предмет разговора: вместо сделанного утверждения начинает обсуждаться обвинение против того, кто его высказал. («Вы обвиняете меня в том, что я злоупотребляю своим положением, но это ваша служебная машина постоянно маячит, припаркованная возле ограды местного ипподрома!»)

В несколько более завуалированном виде софизм *tu quoque* может быть использован для снятия обвинения путем дискредитации обвиняющего.

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.

(Подозреваю, что он добился своего.)

Софизм *tu 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. Истинность или ложность утверждения не имеет никакого отношения к прошлому того человека, который его выдвигает. Свидетельства за или против суждения нисколько не изменяются благодаря тому, что становятся известны детали предыдущей деятельности говорящего.

Еще один вариант софизма *tu quoque* пытается обесценить высказанное утверждение, показывая, что оно не соответствует предыдущей точке зрения того, кто его высказывает.

Почему мы должны принимать во внимание доводы Брауна в защиту новой автопарковки, когда всего лишь год назад он выступал против этой идеи?

(Для начала, если какие-то доводы заставили его изменить точку зрения, возможно, к ним следует прислушаться. К тому же, вероятно, с тех пор появилось больше машин.)

Если даже кто-то выступал против идеи прежде, это нисколько не мешает его аргументам в ее защиту быть вполне убедительными. Тем не менее в поддержку этого софизма выступает наше внутреннее стремление выглядеть последовательными везде, где только можно. (Новый мэр находит затруднительным со всей искренностью доказывать в этом году необходимость того же самого служебного лимузина, против которого он столь громогласно возражал, когда речь шла о его предшественнике.)

«Час вопросов», во время которого в британском парламенте премьер и министры отвечают на вопросы парламентариев, представляет собой настоящий заповедник такого рода софизмов. В самом деле, мастерство в области ведения диалога зачастую оценивается исключительно по той сноровке, с которой отвечающий владеет этим конкретным приемом. Вот почему ответы на вопросы, касающиеся настоящего и будущего, неизменно начинаются с фразы:

Я хотел бы напомнить моим многоуважаемым коллегам...

(Напоминает он своим противникам, разумеется, о том, что они сами делали то же самое, причем чаще, дольше, глубже, громче и хуже. Вот почему их нынешние фальшивые обвинения должны быть отвергнуты.)

Софизм *tu quoque* легко применять, поскольку мы все время от времени бываем непоследовательными, и лишь немногие могут похвастаться незапятнанным прошлым. Всегда можно сказать, что любой, кто изменил свое мнение, тем самым доказал, что может быть неправ по крайней мере иногда и что сейчас, вполне возможно, как раз такой случай. Если вам никак не удастся ничего найти, что дискредитировало бы вашего оппонента, даже сам этот факт можно использовать в попытке обесценить его доводы. Ведь у всех остальных есть свои слабости, почему же у него их нет?

Что до обвинений в том, что я время от времени позволял себе запускать руки в общую копилку, чтобы справиться с мелкими затруднениями, то все, что я могу сказать: а вы взгляните на этого мистера Непорочного, он, может, еще почище вас будет!

(Вполне возможно, что он действительно гораздо чище вас.)

Апеллирование к эмоциям

Мы жили бы в странном мире, если бы никто из нас никогда не подвергался воздействию эмоций. Однако когда это воздействие становится средством оценки истинности доказательства, оно переходит границы, вступая на территорию софизма. Эмоции, воздействующие на

поведение, не должны влиять на способность суждения касательно фактических вопросов. Хотя с нашей стороны может быть уместно чувствовать жалость по отношению к осужденному преступнику, будет абсолютно недопустимо, если мы позволим жалости влиять на наше суждение о том, совершал ли он инкриминируемое ему преступление или нет.

Представление о том, что разум и эмоции имеют различные сферы приложения, не менее старо, чем платоновское разделение души на три части. Дэвид Юм наиболее лаконично выразил это различие, сказав, что страсть движет нас к действию, в то время как разум указывает этому действию путь. Другими словами, эмоции предоставляют нам мотивацию, чтобы делать что-либо, но только разум дает способность понимать, что именно нужно делать.

Хотя разум и чувства и располагаются в различных сферах, софисты и мошенники давно нашли способы заставить эмоции вторгнуться на чужую территорию. Эмоции, если их как следует подхлестнуть, могут пуститься таким галопом, что не заметят, как перескочат расселину между своим царством и владениями разума. Здесь перед нами открывается целый набор всевозможных софизмов, имеющих не меньше имен, чем у самих эмоций.

В дополнение к тем, которые достаточно важны или распространены, заслуживая отдельного описания, существует большой список (включая латинские наименования) разнообразных эмоций, к которым можно время от времени обращаться, чтобы сбить рассудок с намеченного курса. Беспечный мореплаватель может быть зачарован призывными звуками, вызывающими к его страху (*argumentum ad metum*), зависти (*ad invidiam*), ненависти (*ad odium*), предрассудкам (*ad superstitionem*) и гордости (*ad superhiam*). Существует разновидность этого софизма, основанная на нашем стремлении к самоуспокоенности, — она требует справедливого распределения всего на свете (*ad modum*). Есть и такая, которая попросту открыто заявляет, что чувство является лучшим проводником, нежели разум (*sentimens superior*). Если наш мореплаватель по собственной воле не заглушит призывы этих эмоций, подобно спутникам Одиссея, что залепили себе уши воском, дабы не слышать пения Сирен, ему будет трудно не подвергнуться их воздействию. Здесь и находится неиссякаемый источник их эффективности в качестве полемических уловок.

Тем, кто все еще противится ядерному разоружению, следовало бы ближе ознакомиться с последствиями термоядерного взрыва. Глазные яблоки вытекают, а человеческая плоть испаряется на огромных расстояниях от эпицентра!

(Такой *argumentum ad metum* можно усилить с помощью фотографий, фильмов, имитаций ожогов и чего угодно, что может отвлечь аудиторию от основного вопроса: увеличит или уменьшит ядерное разоружение вероятность всех этих последствий?)

Робинсону ни за что не справиться с решением такой проблемы. Ведь иначе это будет значить, что он умнее всех нас!

(Именно. Зависть никак не повлияет на результаты его работы, однако вовремя вставленный софизм *ad invidiam* может убедить людей не верить в них.)

Секрет применения софизмов этого рода очень прост. Потратьте немного усилий, чтобы изучить эмоциональную предрасположенность вашей аудитории, и используйте выражения, рассчитанные на то, чтобы пробудить необходимую эмоцию. После того как вы в достаточной степени подогреете ее средствами красочного описания, направьте ее на фактический вопрос, который вас интересует. Далеко не всякая аудитория окажется способной сразу же отключить поток своих эмоций. Скорее всего, ваши слушатели позволят чувствам затопить область, обычно предназначенную для разумного суждения. Не имеет значения, будете вы обращаться к их страху, зависти, ненависти, гордости или предрассудкам; собственно, вы можете прибегать ко всем этим вариантам по очереди. Можно взывать к гордости за свою расу, класс или нацию, пробуждая зависть к другим, — до тех пор, пока не станет уместным применить доводы *ad odium*.

Argumentum ad modum заслуживает отдельного упоминания, поскольку его мишенью является стремление людей к постепенности. Аудитория может быть весьма уязвима в этом отношении, когда пытается действовать рассудительно. Люди часто ставят знак равенства между разумностью и самоуспокоенностью, считая, что если нечто допускается в должных пропорциях, то оно имеет больше шансов оказаться справедливым. Так же, как и *argumentum ad temperantiam*, призывающий к среднему пути между крайностями, софизм *ad modum* апеллирует к одной из наиболее древних истин, которая рекомендует умеренность во всем. Эту тонкую уловку, уводящую слушателей прочь от разумных действий, всегда следует сопровождать увещеваниями наподобие:

Давайте будем действовать разумно.

(Апелляция к эмоциям, бьющая прямоком по стремлению людей к самоуспокоенности.)

Софизм *sentimens superior* очень хитер. Его странный посыл — что эмоции являются лучшим проводником, нежели разум, — обладает

чрезвычайной притягательностью для интеллигентной аудитории. Интеллигентные люди нередко боятся, что их сочтут чересчур холодными из-за того, что они так много используют рассудок. Они не хотят показаться эмоционально неполноценными, ввиду чего зачастую оказываются легкой добычей для любого оратора, который сумеет уверить их, что они не менее тонко чувствуют и обладают не меньшей способностью к любви и состраданию, нежели кто-то другой (который к тому же немного зануда). Это позволяет им пребывать в заблуждении, что они приняты в общее стадо, а вовсе не стоят в стороне от него. Наконец они с радостью отказываются от разума, платя эту цену за свой входной билет в человеческую расу.

Под воздействием *sentimens superior* человек может легко попасть в ловушку и согласиться отбросить свою прежнюю тщательно продуманную позицию, после того как его заверят, что он любит человечество не меньше других (отрицание этого едва ли будет засчитано за пригодный ответ). Толпу удобнее водить за нос на сентиментальном поводке — мне редко доводилось видеть международное собрание, которое не устроило бы овацию любому, кто убеждает забыть о разуме и сосредоточиться на любви друг к другу:

Большинство проблем в этом мире вызваны тем, что люди обдумывают свои поступки вместо того, чтобы откликаться на происходящее естественным теплом и человечностью. Не будем обращать внимания на все эти факты, касающиеся диктатур третьего мира; просто обратимся друг к другу с любовью в наших сердцах, и...

Генетический софизм

Генетический софизм не имеет никакого отношения к Дарвину или Менделю, зато для него очень большую роль играет неприязненное отношение к источнику аргумента. Людит с меньшим доверием относятся к взглядам, высказанным теми, кого они не любят, независимо от настоящей ценности самих этих взглядов. Каждый раз, когда вы отвергаете довод или мнение только потому, что вам неприятен их источник, вы допускаете генетический софизм. Его иногда называют порицанием источника, и можно не сомневаться, что вместе с источником подвергнутся осуждению и вытекающие из него ручейки.

Не стоит придавать такое значение пунктуальности. Это Муссолини хотел, чтобы поезда ходили всегда вовремя.

(Взгляды Муссолини на график движения поездов, каковы бы они ни

были, вряд ли являются доводом в вопросе относительно пунктуальности. Даже плохие люди, в особенности если они склонны к многословию, попросту обязаны рано или поздно сказать что-нибудь, что окажется верным, — как шимпанзе, стуча по клавишам пишущей машинки, может случайно набрать «Гамлета». Наверняка Гитлер заботился о безопасности на дорогах и не одобрял распространения раковых заболеваний. Так же и Муссолини вполне мог попасть в точку в вопросе движения поездов.)

Генетический софизм становится возможным из-за ложного предположения, что источник аргумента влияет на его состоятельность. Абсолютным негодям случается время от времени высказывать вполне дельные мысли, так же как святые никоим образом не застрахованы от глупостей. Само высказывание находится в стороне, не получая от своего источника ни дополнительной силы, ни слабости.

Этот конкретный софизм часто встречается в тепличном мире модных идей. Мнение, высказанное популярным на данный момент источником, встречает полное доверие, однако то же самое мнение будет отвергнуто, если будет исходить от кого-либо не столь фешенебельного.

Против нового расписания автобусов для членов городского совета возражали только частные застройщики, а их мнением можно пренебречь.

(Почему, собственно? У них вполне могут оказаться здравые мысли или предложения на этот счет. Увы, в мире местной политической жизни частные застройщики по-прежнему являются жупелом. Если бы те же самые возражения исходили от «Друзей Земли»^[13] они могли бы встретить гораздо больше симпатии у слушателей.)

Нигде генетический софизм не встречается так часто, как в связи с предполагаемыми взглядами нескольких всемирно ненавидимых фигур. Как правило, достаточно проассоциировать какую-либо точку зрения с Адольфом Гитлером, чтобы добиться ее всеобщего осуждения. Его предшественники, Чингисхан и Атилла, оставили после себя меньше записей, тем не менее им также приписывается множество воззрений. В особо редких случаях ненавистное имя превращается в прилагательное, после чего одного лишь эпитета «макиавеллиевская» или «гитлеровская» достаточно, чтобы полностью выбросить идею из круга рассмотрения пристойных людей.

Вмешательство в гены — фашистская затея. Этим Гитлер пытался заниматься.

(Действительно, он благосклонно относился к идее выведения потомства от тех, кого считал высшей расой, но это не обязательно то же

самое, что пытаться исправить некоторые расстройства с помощью генной инженерии. Принимая во внимание распространенную ассоциацию этой идеи с Гитлером, можно только удивляться, что разведение породистых лошадей и собак сумело продвинуться настолько далеко. Если уж но то пошло, то фольксвагены и автобаны вроде бы тоже неплохо прижились.)

Чтобы применять генетический софизм с сокрушительным эффектом, необходимо всего лишь указать, что ваш оппонент повторяет аргументы, прежде выдвигавшиеся в нацистской Германии, а затем подхваченные Аугусто Пиночетом и Саддамом Хусейном. Вы же, с другой стороны, защищаете точку зрения, которую разделяли мать Тереза, принцесса Диана и Мэри Поппинс...

Копченая селедка

Когда собаки рвутся бежать за запахом, выбранным ими самими, предпочтя его тому, на который науськивал распорядитель охоты, чтобы перевести их на нужный след, используется копченая селедка. Ее привязывают к веревке и какое-то время волокут вдоль того следа, по которому идет свора. Почуввав ее крепкий аромат, собаки забывают о прежнем следе и идут за запахом приманки, которую затем искусно перетаскивают на тот след, что был выбран распорядителем охоты.

В логике «копченую селедку» протаскивают поперек нити доказательств. Она настолько сильно пахнет, что участники, будучи не в силах противиться, пускаются следом, забыв о своей первоначальной цели.

«Копченой селедкой» называется софизм, при котором нерелевантные данные используются, чтобы увести слушателей в сторону от доказываемого положения и подтолкнуть их к другому, ранее не предполагавшемуся заключению.

— Полиция должна запретить демонстрации в защиту окружающей среды, они причиняют неудобства общественности. Мы ведь платим налоги!

— *Конечно же, глобальное потепление неизмеримо хуже, чем небольшое неудобство, не правда ли?*

(Очень может быть, что и так, однако конкретно эта жирная и вонючая селедка — не та дичь, которую мы преследовали.)

Такие отвлекающие маневры являются логической ошибкой, поскольку здесь используются не относящиеся к делу аргументы, чтобы предотвратить вывод, к которому иначе пришли бы участники дискуссии. Если нить рассуждений ведет в определенном направлении, которое

указывают разум и свидетельства, неправомерно уводить ее в сторону с помощью нерелевантного материала, каким бы привлекательным он ни казался.

— *Простите, сэр, это случайно не украденное бриллиантовое ожерелье свешивается у вас из кармана?*

— *Вот это да, какая у вас собака Это ведь чистопородная немецкая овчарка, верно?*

(Может быть, ему и удастся сбить со следа полицейского, но овчарку — вряд ли.)

Чем дольше копченая селедка тащится по первоначальному следу, тем более заманчивой она кажется для преследующих и тем более эффективной является в деле отвлечения их внимания.

— *Владельцы пивных стараются продвигать тот товар, который приносит им больше прибыли.*

— *Как по мне, так эти веяния приходят и уходят. Сегодня они продвигают легкое пиво, потому что им кажется, что на него хороший спрос, в через год-другой, может, будут рекламировать выдержанный в бочках эль.*

(Это рассуждение «пахнет» немного похоже на первоначальный след. Здесь тоже идет речь о владельцах пивных и продвигаемых ими марках, однако стоит участникам разговора углубиться в этом направлении, и через пару часов в головах у них будет гудеть не меньше, чем от выдержанного эля.)

К копченой селедке прибегают те, кто чувствует, что их дело проиграно и собаки уже подобрались на неудобно близкое расстояние. Политики, если на них как следует надавить, могут выкидывать настолько соблазнительные куски копченой селедки, что собаки бросаются на нее, порой разворачиваясь посередине смертоносного прыжка. Юристы разбрасывают копченую селедку перед присяжными, чтобы отвлечь их внимание от сомнительных клиентов. Нет такого прославленного адвоката, чье имя не связывали бы с известным трюком, когда сквозь сигару была продета проволока, так что присяжные, вместо того чтобы вникать в детали проигрышного дела, замороженно следили, как на сигаре растет, не падая, столбик пепла. В данном случае отвлекающий маневр носит визуальный характер точно так же яркий галстук коммивояжера отвлекает внимание покупателей от его незavidного товара.

— *Ты никогда не помнишь, когда у меня день рождения!*

— *Дорогая, я тебе говорил, какие у тебя прекрасные глаза?*

Нельзя брать за проигрышное дело, если у вас в кармане нет дюжины

копченых селедочек, чтобы было чем пробавляться во время пути. Когда ваша интеллектуальная энергия начнет заканчиваться, эти запасы обеспечат вам некоторую передышку. Если вы стремитесь достичь в этом деле истинного мастерства, следует научиться отбирать копченую селедку на основании заранее разведанных интересов аудитории. У каждой стаи есть свой излюбленный аромат, и, выбирая, какую селедку им кинуть, вы не должны забывать об этом. При удачном выборе слушатели не смогут противостоять соблазну наброситься на любимое лакомство. Вы можете выиграть передышку в самых трудных ситуациях, искусно вворачивая реплики насчет больной спины вашего собеседника или даже того, как он провел летний отпуск. Если положение совсем уж отчаянное, можно попытаться призвать в беседу призрак его любимого кота.

Ложная точность

Ложная точность возникает в том случае, если приводятся точные цифры для понятий, не требующих такого точного выражения. Когда простые утверждения, касающиеся непосредственного опыта, украшаются числами, лежащими за пределами возможностей точного измерения, подобная точность является ложной и может привести аудиторию к неверному предположению, будто сообщаемая информация является более детальной, чем она есть на самом деле.

Говорят, что шотландцы скупы, но исследования показали, что они на 63 % более щедры, чем валлийцы.

(Какой измеритель щедрости учитывает поправку на то, что ему могут приписать подобные цифры?)

И математика, и другие науки широко пользуются цифрами, ряд дисциплин имеют репутацию надежных источников. Распространение точных цифр на области, где они неуместны, зачастую представляет собой не более чем попытку привнести в свои утверждения дух и авторитетность, какими обычно сопровождаются математические и научные выкладки.

Софизм возникает вследствие использования непроверенного материала, а также из-за попытки придать заявлению больше доверия, чем это возможно благодаря имеющимся свидетельствам.

Наша жидкость для полоскания рта вдвое эффективнее — ровно в два раза эффективнее! — ее ведущего конкурента.

(Как вы полагаете, с помощью какого инструмента и в каких единицах можно измерить эффективность жидкости для полоскания рта?)

Существуют несколько вариантов этого софизма, но у них есть одна

общая черта: все они с использованием цифр создают обманчивое впечатление того, что высказываемое утверждение достойно доверия.

Четверо из пяти человек не могут отличить маргарин от масла.

(Возможно, и так, но каким путем это было установлено? Если большое число испытуемых, пробуя поочередно маргарин и масло, не могут отличить одно от другого, это, конечно, производит впечатление. Когда не столь большое число людей не могут отыскать единственный образец с маргарином в тарелке крекеров, намазанных различными сортами сливочного масла, это производит уже гораздо меньшее впечатление.)

В другом варианте этого софизма говорится о количестве, когда определяющим фактором является качество.

Убивает 99 % всех бытовых микробов!

(Достойное заявление, но что если среди оставшихся окажется тифозная палочка?)

Данный софизм необходим для безбедного существования многих академических учреждений не менее, чем государственные субсидии или виски. Благодаря ему держатся на плаву целые факультеты, так же как многие учреждения существуют за счет двух других названных ингредиентов. Тем, кто занимается исследованием человеческих существ, например, не так-то легко отыскать измерительные инструменты для своих занятий. Поскольку настоящие человеческие качества не могут быть измерены, приходится придумывать различные показатели, которые можно выразить в цифрах, а затем эти показатели выдаются за сами качества, которые они представляют.

Среди бирмингемских подростков более распространен расизм, чем среди их сверстников в Лондоне. Исследование сочинений, написанных десятилетними детьми, показало, что лондонская группа использует на 15 % меньше расистских эпитетов, чем аналогичная группа из Бирмингема.

(Здесь можно увидеть множество допущений. Допустим, что действительно можно определить и достигнуть соглашения относительно того, что такое расистский эпитет. Допустим, что появление таких эпитетов в сочинениях означает, что они играют в жизни детей значительную роль. Допустим, что их использование является доказательством расизма. Допустим, что культурные различия между Бирмингемом и Лондоном в данном случае не важны, и т. д. и т. п. Ни одно из этих сомнительных утверждений все равно не оправдывает первоначального заявления.)

Макроэкономисты уверенно докладывают, что темпы роста

национального продукта составили всего лишь 1,4 % вместо предсказанных 1,7, забыв уведомить нас, что определение величины ВВП порой невозможно осуществить с более чем пятипроцентной точностью. Некоторые цифры, показывающие рост ВВП, могут варьироваться больше чем на 10 %.

Психологи измеряют способность детей решать поставленные задачи и называют полученный результат интеллектом. Социологи исследуют, как люди отвечают на вопросы, и считают их ответы способом измерения отношений. Ложная точность подобна хлипкому мосту, наспех возведенному, чтобы перенести наши знания из реальности в мир наших желаний. Однако груз чересчур велик, чтобы мост мог его вынести.

Всегда прибегайте к этому софизму, если хотите добавить авторитетности своим заявлениям. За цифрами, которые вы приведете, аудитория нарисует себе целую армию ученых в лабораторных халатах и очках в роговой оправе, а также преданных своему делу докторов со стетоскопами, одетых с поспешной небрежностью. Эта невидимая армия станет с мудрым видом кивать каждый раз, когда вы будете приводить очередные данные, и если даже ваши слушатели вдруг усомнятся в вас, их уверенность будет восстановлена этими призрачными легионами, подписывающимися под каждой названной цифрой.

Каковы бы ни были достоинства академической системы, дети, прошедшие ординарное школьное обучение, несомненно, более уравновешенны. Данные опросов показали на 43 % меньше психологических отклонений среди групп детей, которые...

(Главное — это не говорить, что под отклонениями понимаются высокая самооценка, конкурентоспособность и желание учиться.)

Не забывайте быть точным, в особенности когда говорите расплывчато.

Мы можем на 90 % быть уверены, что Блоггс виновен.

(И на 100 % — что это невозможно доказать.)

Неуместный юмор

Этот софизм заключается в том, что в разговор вставляются не относящиеся к делу реплики шутливого характера с целью отвлечь внимание аудитории от рассматриваемого вопроса.

Высказывания моего оппонента напомнили мне одну историю...

(Которая вряд ли поможет слушателям вспомнить о том, что они так и не услышали ваших доводов.)

Конечно, юмор разнообразит и оживляет дискуссию, но также и

отвлекает. Ошибка здесь кроется не в самом использовании юмора, но в его применении для отвлечения внимания от достоинств и недостатков обсуждаемого предмета. Удачной шуткой можно завоевать слушателя, но не выиграть спор.

Страстным приверженцем этого софизма является человек, задающий вопросы кандидатам на выборах. Его болтовня сопровождает любое избирательное заседание в парламенте, зачастую заглушая все разумные аргументы — по той единственной веской причине, что они гораздо более интересны и, как правило, на голову выше в интеллектуальном смысле. Некоторые из этих шуток устаиваются бессмертия, будучи внесенными в цитатник под авторством неизвестного, в особенности если их произнесение служило поводом для еще более остроумного ответа со стороны кандидата. И Ллойд Джордж, и Уинстон Черчилль, и Гарольд Вильсон показали себя большими мастерами в обращении неуместных шуток против их автора.

ВОПРОС: Вы что-нибудь знаете о сельском хозяйстве? Сколько пальцев на ноге у свиньи?

НЭНСИ АСТОР: Почему бы вам не снять ботинки и не посчитать?

В качестве классического примера неуместного юмора часто цитируют саркастическое замечание, сделанное епископом Вильберфорсом во время дебатов с Томасом Гексли об эволюции. Полный презрения к идее эволюции, епископ спросил у Гексли:

Вы утверждаете, что произошли от обезьяны; интересно, по отцовской или материнской линии?

(Ответ Гексли также считается классическим примером отповеди. Он заявил, что не видит стыда в том, чтобы происходить от обезьяны, и описал того, кого действительно постыдился бы числить в своих предках, — человека, который, несмотря на полученное образование, стремится затемнить ход рассуждения бессмысленной болтовней и апеллирует к предрассудкам слушателей.)

Проблема, с которой сталкивается использующий разумные аргументы, состоит в том, что на откровенный хохот так же трудно возразить, как и на презрительную насмешку. Публика предпочитает развлечения, а не рассуждения. Ораторы различных религиозных сект часто предлагают своим слушателям привести хоть одну цитату из Библии, которая противоречила бы их словам. Однако если кто-нибудь из публики действительно отважится это сделать, проповедующий обязательно ответит чем-нибудь вроде:

Ну, это, кажется, не столько от Луки, сколько от лукавого!

(За чем следует неизменный взрыв смеха и замешательство возражающего.)

Тот, кто пустился по дороге публичных дебатов, должен всегда носить в своем рюкзаке пригоршню заранее заготовленных шуток, чтобы швырнуть их в публику в нужный момент. На худой конец волна веселья, окатившая вашу жертву, слегка подмочит ее авторитет, одновременно дав вам время подумать над серьезным ответом.

Чтобы выработать способность выдавать отвлекающие шутки под влиянием момента, не задумываясь, необходимы природная сообразительность и большой опыт. Годы, проведенные в университетских аудиториях, хорошо оттачивают способность думать, не сходя с места. Шутке даже не обязательно быть особенно умной, если она удачно подана. Я однажды наблюдал, как один оратор вносил вполне разумное предложение относительно продажи авторитарным государствам самолетов, способных транспортировать ядерное оружие. Предложение было опрокинуто сделанным вскользь замечанием, что с этой задачей могли бы справиться и садовые тачки.

Один студент колледжа, которому готовились вынести порицание за «серьезные преступления и правонарушения», лишил веса своих обвинителей тем, что, торжественно повернувшись к аудитории, заявил:

Я готов смиренно принять это порицание — в конце концов я привык к этому с детства; моя мама тоже всегда считала, что я плохой мальчик.

(Взрыв смеха, в котором тонут обломки развалившегося обвинения.)

Ослепление научными доводами

Наука пользуется у людей невероятным авторитетом, поскольку ее выводы неоднократно находили подтверждение. В представлении публики самоотверженный ученый в белом халате является источником истинного знания в противовес частному мнению обычного человека. Тот факт, что он использует это знание для создания франкенштейновских монстров, нисколько не умаляет почтения к его утверждениям. Поэтому многие из тех, кто стремится подкрепить свои взгляды авторитетом науки, напяливают на себя белый халат научного жаргона в попытке выдать собственные измышления за нечто, чем они не являются.

Софизм ослепления научными доводами специализируется на применении технической терминологии, чтобы заставить публику поверить, будто сказанное имеет какое-то отношение к науке и подкреплено некими объективными опытными данными.

Синдром потери мотивации поддерживается давлением со стороны группы равных по социальным характеристикам, за исключением тех случаев, когда ориентация на достижения формирует доминирующий аспект в образовательном и социальном окружении.

(Что означает, попросту говоря, что люди не хотят работать, если не работают их друзья, разве что они очень стремятся к успеху. Это утверждение может быть справедливым или неверным, но многие попросту не решаются его оспаривать из-за того, что оно выглядит как экспертное мнение.)

Белый халат технической терминологии настолько ослепительно чист (еще бы, он ведь ни разу не был запятнан настоящей научной работой), что аудитория не в состоянии увидеть истинную цену сказанного. Вместо того чтобы оценивать предмет спора на основании свидетельств, приведенных за и против него, слушатели отступают перед сиянием языка, которым он изложен. Это софизм, поскольку терминология является здесь несущественным материалом, которому нет места среди доказательств. Как слова с подтекстом пытаются повлиять на исход спора с эмоциональной стороны, так же и псевдонаучный жаргон старается пробудить в слушателях незаслуженное почтение к сказанному. Утверждение остается тем же самым, независимо от того, каким языком оно изложено, и использование языка, чтобы обеспечить ему одобрение, является логической ошибкой.

Хотя ослепление научными доводами может применяться в любой области, многие согласятся, что сфера наиболее широкого распространения этого софизма — предметы, которые предпочитают называться науками, но ими не являются. Наука оперирует всем на свете, от атомов до звезд, на таком уровне, где индивидуальные предпочтения не имеют значения. Ученый говорит о вращающихся телах в целом и формулирует для них общие законы, которые можно проверить экспериментальным путем. Однако проблема в том, что для человеческих существ, в отличие от вращающихся тел, индивидуальные предпочтения очень даже имеют значение. Зачастую, опять-таки в отличие от вращающихся тел, они желают разного и поступают по-разному. Хотя это может предотвратить применение научного подхода по отношению к человеческим существам, оно не мешает нам делать вид, будто мы применяем научный подход. Все, что нам нужно при этом сделать, прибавить к нашим занятиям слово «наука». Так появляются «экономические науки», «политические науки» и «социальные науки». Затем мы драпируем их в тот самый ослепительной белизны халат научной терминологии и надеемся, что никто не заметит

разницы.

Диаграммы транспортных потоков на период, следующий за послеполуденным пиком, обнаруживают тенденцию к отфильтровыванию концентрированных пассажиропотоков в кластерные формации вокруг центральных районов города.

(Вы можете потратить несколько лет на формулирование законов, предсказывающих это, и, возможно, даже будете номинированы на Нобелевскую премию. Главное, старайтесь никогда не упоминать о том, что как раз примерно в это время люди отправляются в город, чтобы перекусить, после чего идут в кино или театр...)

Первое правило при применении данного софизма заключается в том, чтобы не забывать использовать длинные слова. («Когда пирог разрезали, птицы вознамерились запеть.) Никогда не употребляйте слово из трех букв, в особенности если к нему существует 23-буквенный синоним. Овладеть непосредственно терминологией несколько сложнее. Здесь хорошим капиталовложением будет подписка на New Society^[14]. Помните, что основная функция слов состоит в том, чтобы препятствовать передаче информации. Их настоящая задача — трансформировать банальное, незначительное и легко опровержимое в нечто глубокомысленное, впечатляющее и трудноотрицаемое.

Небольшое домашнее плотоядное четвероногое животное приняло сидячую позицию; оказавшись в вышележащем положении по отношению к груботекстурному, содержащему стебли тростника горизонтальнорасположенному квадратному куску материала.

(Блюдец с молоком, несомненно, находилось где-нибудь поблизости.)

Овладение данным софизмом полностью окупает затраченные на него время и усилия. Наградой за годы тяжелого труда будет не просто докторская степень в области общественных наук, но — что гораздо важнее — способность заставить свою аудиторию всем сердцем поверить, что вы сами знаете, о чем говорите.

Отравленный колодец

Наиболее привлекательной особенностью этого софизма является то, что ваш противник оказывается дискредитирован еще до того, как успеет произнести хотя бы слово. В своей наиболее грубой форме софизм состоит в отпускании авансом нелицеприятных замечаний в адрес любого, кто может не согласиться с избранной вами точкой зрения. Когда некто, приняв на себя роль жертвы, выступает, чтобы оспорить эту точку зрения,

тем самым он лишь показывает, что ваши замечания относились к нему.

Любой, кроме разве что полных идиотов, знает, что на образование отпускается недостаточно денег.

(И когда кто-либо выступает с утверждением, что денег отпускается вполне достаточно, для аудитории он идентифицирует себя с одним из тех идиотов, о которых шла речь.)

В данном случае ошибочна вся дискуссия, поскольку в ней предлагается принять или отвергнуть предложение на основании свидетельства, не имеющего к ней никакого отношения. Высказанное заявление — всего лишь оскорбление, не сопровождаемое никакими доказательствами, принимать которое совершенно не обязательно. Даже если бы оно было верным, это вовсе не отменяет необходимости оценить вопрос согласно его достоинствам.

Более близкое рассмотрение показывает, что отравленный колодец — это узкоспециализированная версия *argumentum ad hominem* в его оскорбительном варианте. Вместо того чтобы унижать оппонента в надежде, что публика благодаря этому отвергнет его аргументы, отравитель колодцев закладывает оскорбление заранее, как ловушку, расставленную на любого, кто станет оппонировать. Такой ход умнее, чем простое оскорбление, потому что он предполагает, что жертва унизит сама себя, когда выпьет из отравленного колодца. Тем самым действия противника пресекаются в самом начале.

Разумеется, у кого-то может оказаться недостаточно здравого смысла, чтобы предпочесть автобус поезду.

(У него может оказаться желание учесть при выборе такие факторы, как цена, чистота, удобство и прибытие точно по расписанию. Однако теперь признаться в своих предпочтениях будет равнозначно признанию в недостатке здравого смысла.)

В своей грубой и простой форме этот софизм может оказаться замечательной забавой и породить немало впечатляющих выражений уничтожительного презрения. Другой вариант, лишь немногим более утонченный, проявляется в игре, называемой «социология познания». Чтобы сыграть в нее, один из участников для начала утверждает, что любые взгляды кого бы то ни было другого на общество и политику являются всего лишь бессознательным выражением их классовых интересов. Затем он доказывает, что по неким особым причинам такой аналитический подход неприменим к нему самому, поскольку он непредвзято и объективно смотрит на вещи. Когда другой участник не соглашается с любым из его утверждений, первый торжествующе заявляет,

что мнение его оппонента не следует принимать во внимание, поскольку это всего лишь выражение классовых интересов.

Возможность выбора образования — это всего лишь приспособление для того, чтобы средние классы могли с его помощью покупать преимущества для своих детей.

(Теперь уже нет смысла указывать на то, какую роль соревнование может сыграть в повышении образовательных стандартов, или на положительные стороны предоставления родителям права слова в выборе типа образования для их детей. Про вас заранее все известно: вы просто покупаете преимущества, все остальное — лишь прикрытие.)

При умелом применении этого софизма необходимо использовать обе его основные особенности. Отрава не только пробуждает в публике насмешливое отношение, она также действует как отпугивающее средство на любого, кто чувствует искушение с вами не согласиться. Упоминание о «полных идиотах» кого-то смутит, однако найдутся другие, которые сочтут, что могут от него отмахнуться. Лучше выбрать такую отраву, которая будет вызывать достаточный ужас или замешательство, чтобы отпугнуть любого кандидата на питье из колодца.

Только тот, кто сам сексуально неадекватен, может сегодня настаивать на раздельном обучении в школах.

(Есть добровольцы?)

Применение отравленного колодца рекомендуется в тех случаях, когда ваше утверждение может не выдержать пристального рассмотрения. Этот софизм также весьма полезен для расправы с оппонентами, чья позиция противоречит общепринятой точке зрения, но, к несчастью, является справедливой. Продуманная порция отравы придаст такому оппоненту настолько глупый вид, что люди не обратят внимания на здравость его, аргументов. Кроме того, это позволяет вам самим выглядеть умным и уверенным в себе и, возможно, даже скроет тот факт, что вы неправы.

Поезд без тормозов

Поезд без тормозов увезет вас очень быстро и очень далеко — вот только, к сожалению, он не может остановиться. Это означает, что, достигнув места назначения, вы оказываетесь неспособны сойти и вынуждены ехать дальше, чем вам хотелось бы. Этот софизм возникает, когда аргумент, приведенный в поддержку какого-либо направления действий, приводит заодно к чему-то большему. Если вы хотите остановиться в какой-то определенной точке, вам нужно, чтобы там

останавливался ваш аргумент.

Вполне может оказаться, что, если снизить ограничение скорости на шоссе с 70 до 60 км/ч, такая мера спасет немало жизней. Тем не менее этого аргумента недостаточно для принятия подобного решения, поскольку, если понизить ограничение до 50 км/ч, жизней будет спасено еще больше, и уже совсем много — если уменьшить его до 40 км/ч. Легко увидеть, куда в конечном счете придет данный поезд без тормозов: если основной целью является спасение жизней, то ограничение скорости должно быть снижено до уровня, при котором будет спасено максимальное их количество, то есть до 0 км/ч.

На практике размер риска для жизни при каждом предложенном ограничении должен быть сопоставлен с тем, что будет достигнуто благодаря возможности быстро перемещаться и перевозить товары. Большинство наших повседневных занятий сопряжено с определенной степенью риска, который может быть уменьшен, если мы ограничим наши действия. В действительности мы меняем риск на удобство и комфорт. Если вопрос об установлении ограничения скорости на отметке 60 км/ч касается исключительно жизней, которые могут быть спасены, выдвигающему это предложение понадобятся дополнительные соображения, чтобы остановиться на 60 км/ч, прежде чем поезд без тормозов, каким является его собственное рассуждение, не увезет его к 50 км/ч, потом к 40 км/ч, пока, наконец, не достигнет 0 км/ч и не врежется в буферный брус.

Кое-кто считает, что, поскольку в Англии налогоплательщикам приходится оплачивать содержание Государственной службы здравоохранения, это предоставляет государству достаточное оправдание для запрета на курение, так как курильщики больше страдают от различных заболеваний. Возможно, существуют веские причины запретить курение, однако сам этот аргумент — что расходы, вызванные поведением курильщиков, ложатся на плечи других — является поездом без тормозов. Действительно, зачем останавливаться здесь? То же самое соображение прекрасно подходит к любому другому образу действий, неблагоприятно влияющему на здоровье. Его можно применить к употреблению в пищу насыщенных жиров, таких как сливочное масло, или рафинированного белого сахара. Государство могло бы потребовать от людей заниматься физическими упражнениями, чтобы другим не приходилось нести расходы на поправку их здоровья по причине их лени. Если этот довод следует применять только к курению, должны быть указаны какие-то причины, по которым поезд останавливается именно здесь.

Обычно спорящий попадает в поезд без тормозов, когда он настолько увлечен направлением движения, что забывает оценить расстояние. Он будет радостно ехать вперед до тех пор, пока кто-нибудь не выведет его из забвения вопросом: — «Почему мы останавливаемся здесь?»

Государство должно субсидировать оперу, потому что без дополнительной поддержки со стороны государственных фондов организовывать постановки будет чересчур затратно.

(Глядя, как поезд уносится в туманную даль, знайте, что следующими остановками могут быть представления *son et lumiere*^[15], реконструкции событий гражданской войны и гладиаторские бои. Если опера чем-то от них отличается, нам необходимо знать, чем именно.)

Эта ошибка обычно возникает, когда некто выщигает общее утверждение для того, что он считает особым случаем. Если утверждение имеет хоть какую-то ценность, слушатель сразу же начинает недоумевать, почему оно должно быть ограничено только этим случаем. Чтобы справиться с поездом без тормозов, обычно бывает достаточно указать на несколько наиболее нелепо выглядящих станций, расположенных дальше по той же ветке. Если следует запретить привилегированные школы, поскольку они предоставляют ученикам — «несправедливое преимущество», почему заодно не запретить богатым родителям покупать своим детям книги или увозить их на каникулы за границу ведь это по сути то же самое?

Чтобы заманить людей на поезд без тормозов, нужно всего лишь апеллировать к вещам, которые у них наиболее популярны, таким как спасение жизней, помощь вдовам и сиротам или правильное воспитание детей. Подобные вещи пользуются всеобщей поддержкой, которую можно использовать, чтобы затем обратиться на то единственное предложение, которое для вас важно, — таким образом вы достигнете желаемого и в то же время аккуратно минуете все остальное.

Существует очень специфическая вариация данного софизма, когда вы вначале получаете одобрение для принципов, поддерживающих некую приемлемую цель, и только после того, как эта точка достигнута, раскрываете другую, неприемлемую цель, поддерживаемую этими же принципами.

Вы согласились открыть в нашем городе зал для игры в бинго, потому что люди должны иметь возможность играть в азартные игры, если им это нравится. Теперь я предлагаю, исходя из тех же самых соображений, установить на каждой улице игровые автоматы.

Принятие желаемого за действительное

Многие из нас не ограничиваются тем, что с радостью принимают желаемое за действительное, но и возвышают это до статуса софизма, используя вместо аргумента. Если мы принимаем какое-либо утверждение на том основании, что нам хотелось бы, чтобы оно было верным, а не благодаря представленным доводам или свидетельствам в его пользу, мы переходим в область софизма. Точно так же мы допускаем эту ошибку, отвергая что-либо исключительно потому, что не желаем верить, что это так.

Идти на работу в такую ужасную погоду? Кому от этого станет лучше? Нет уж, я лучше возьму выходной и полежу дома в постели.

(Должно быть, любой из нас в какой-то момент ощутил на себе силу этого аргумента. К несчастью, хотя могут существовать различные соображения за или против того, чтобы отправиться на работу, нежелание идти туда является достаточно убедительным только для нас самих.)

Наши желания редко имеют непосредственное отношение к вопросу об истинности или ложности чего-либо. Мы совершаем ошибку, когда пытаемся найти для них место в обсуждении доводов за и против. Предположение, что мир таков, каким мы хотели бы его видеть, может оправдываться с точки зрения солипсизма, но никуда не годится с точки зрения логики.

Конечно же, движение за охрану окружающей среды добьется успеха! Ведь иначе это будет означать конец для всего человечества.

(Тот факт, что нам хочется, чтобы действия движения увенчались успехом, еще не значит, что так и будет. Вполне возможно, что человечеству действительно скоро придет конец, и в таком случае все равно, продолжаете вы надеяться или пакуете чемоданы для переезда в другую вселенную.)

Бесплодные мечтания часто возникают, чтобы придать яркость нашему суждению о результатах событий, на которые мы не имеем возможности повлиять.

Он не может умереть! Мы без него не справимся!

(Может. Справятся.)

Смерть, раз уж о ней зашла речь, является предметом, к которому данный софизм особенно тяготеет. Он смягчает внезапный и окончательный характер смерти, превращая ее в нечто более приемлемое для нас, хотя наши желания едва ли смогут найти достаточное основание

для подобных предположений. Босуэлл, посетив умирающего Юма, спросил философа о возможности жизни после смерти:

Рааве не будет более приятно иметь надежду на новую встречу с друзьями?

(Он назвал троих недавно усопших друзей Юма, однако последний твердо отрицал такое допущение. «Он признал, что это будет приятно, — сообщал Босуэлл, — но добавил, что ни один из них не разделял настолько абсурдного представления».)

Время, подобно смерти, является областью, в которой наши желания подменяют собой способность влиять на события.

Нет, сегодня не может быть пятница! Я же еще почти ничею не выучил к экзамену!

(Насчет дня он ошибся, а вот насчет экзамена все верно.)

При принятии желаемого за действительное трудность состоит в том, что, когда вы хотите одного, а законы мироздания диктуют другое, возникает конфликт интересов, который вряд ли будет разрешен в вашу пользу. Поскольку это так, для вас было бы лучше потратить свое время на хоть какую-то подготовку к грядущему исходу, а не на мечтания о том, чтобы произошло что-то другое.

Банк обязательно продлит нам кредит, иначе мы просто не сможем выжить.

(Банковских управляющих не интересует ваше выживание. Они стремятся только к двум вещам: как заработать побольше денег для банка и хорошенько нажиться на бедняках.)

Большинство из нас уже давно являются мастерами применения данного софизма к самим себе. Если вы будете использовать его, чтобы склонить на свою сторону других, не забывайте о том, что в ваших доводах должны фигурировать их желания, а не ваши.

Этот бизнес будет процветать — ваши вложения принесут вам огромный доход!

(Такой вариант более эффективен, чем «Этот бизнес будет процветать — я стану богатым на всю жизнь».)

Скользкий склон

Со скользкими склонами настолько опасно иметь дело, что достаточно одного робкого шага, как вы начинаете скользить и не останавливаетесь, пока не достигнете подножия. Никому не дано взобраться по скользкому склону вверх, они предназначены исключительно для скатывания по ним

навстречу катастрофе... Софизм, о котором идет речь, состоит в предположении, будто один-единственный шаг в определенном направлении роковым образом неотвратно приведет к прохождению всей дистанции. Есть случаи, когда один шаг ведет к другому, и есть случаи, когда это не так. Не является ошибкой предположить, что после первого сделанного шага дальнейшие могут вести к неприятным для вас последствиям, однако чаще всего неверно предполагать, что это обязательно случится.

Но бывает и так, что человек обречен уже после первого шага — например, если этот шаг сделан с верхушки небоскреба. Однако в большинстве жизненных ситуаций нам предоставлен выбор — действовать дальше или остановиться. Те, кто противятся прогрессу, тем не менее зачастую прибегают к аргументу о скользком склоне, доказывая, что любые реформы неизбежно приведут к недопустимым результатам.

Я против того, чтобы снизить возраст начала употребления спиртных напитков с 21 до 18 лет. Это может привести только к дальнейшим требованиям снизить его еще — до 16. Потом это будет 14, и не успеваем опомниться, как наши новорожденные дети будут сосать вино вместо материнского молока.

Суть дела в том, что факторы, приведшие к произвольному назначению возраста 21 года началом потребления спиртных напитков может меняться. Нет ничего, что заставляло бы предположить будто они станут меняться и дальше или что общество должно и впоследствии отвечать на них снижением этой цифры.

Аргумент скользкого склона, как правило, подразумевает, что вы не можете ничего сделать, не зайдя чересчур далеко. Это клевета на человеческий прогресс, который зачастую основывается как раз на успешно сделанных маленьких шагах там, где большие шаги могли бы оказаться катастрофическими.

Если мы позволим французским кулинарным идеям проникнуть в наше общество, вскоре все наше меню будет состоять из улиток и чеснока, а наши дети будут распевать «Марсельезу».

(Впрочем, это может оказаться вкуснее пиццы и чипсов.)

В некоторых случаях на кону стоит принципиальный вопрос при котором, если один раз уступить, дальше будет позволено все что угодно. Здесь речь идет уже не столько о скользком склоне, сколько об отвесном обрыве. Рассказывают, что однажды у знаменитого драматурга Джоржа Бернарда Шоу за обеденным столом состоялся такой разговор с одной хорошенькой леди:

— *Вы согласились бы переспать со мной за миллион фунтов?*

— *Да, почему бы и нет?*

— *Очень хорошо, вот вам тогда пять фунтов.*

— *Пять фунтов! Да за кого вы меня принимаете?*

— *Этот вопрос мы уже выяснили. Теперь речь идет о цене.*

(Шоу был совершенно прав, однако этот разговор не является примером скользкого склона, когда леди была бы подведена к безнравственному решению шаг за шагом. Как только принципиальное согласие было достигнуто, дальше оставалась лишь торговля.)

На скользком склоне катастрофические последствия проявляются постепенно. Этот софизм привносит в дискуссию несущественный материал, приводя последствия далеко идущих действий в качестве возражения на более ограниченное предложение, сделанное в действительности.

К данному софизму можно прибегать, чтобы противостоять переменам. Едва ли найдется такое предложение, которое, если зайти в нем чересчур далеко, не приведет к катастрофе. Вам говорят о том, что нужно взимать с людей деньги за участие в церковном базаре, а вы указываете, что если допустить это, то на следующий год плата увеличится, а через год станет еще больше и в конце концов небогатые люди вообще не смогут позволить себе участвовать в этих мероприятиях. Такой прием лучше всего срабатывает на пессимистах, всегда готовых поверить, что все может обернуться к худшему. Их достаточно только заверить, что стоит им сделать хоть что-нибудь — и худшего уже не миновать.

Слова с подтекстом

Существует возможность влиять на результат суждения посредством обдуманного выбора необъективных терминов. Когда используются выражения, рассчитанные на то, чтобы добиться более благоприятного или, наоборот, более враждебного отношения к предмету, нежели это обусловлено неприукрашенными фактами, такой прием называют привнесением скрытого смысла или подтекста.

ГИТЛЕР СОЗЫВАЕТ БОЕВЫХ ВОЖДЕЙ!

МЕСЬЕ ДАЛАДЬЕ СОВЕТУЕТСЯ С КОМАНДУЮЩИМИ ОБОРОНЫ

(Оба этих заголовка сообщают одно и то же: что лидеры Германии и Франции имели совещания с главами своих вооруженных сил. Однако в Германии это «боевые вожди», а во Франции — «командующие обороны. Немецкий лидер назван просто Гитлером, без титулов, и он повелительно

«созывает» своих подчиненных, в то время как Даладье уже «месье и, будучи добрым демократом, всего лишь «советуется».)

Близкие по смыслу слова имеют тонкие различия в значении, которые можно использовать, чтобы влиять на то, как будут восприняты содержащие их заявления. Софизм возникает благодаря тому, что отношение слушателей к утверждению не является его частью, оно было незаконно привнесено туда, чтобы добиться большего эффекта, чем достигло бы утверждение само по себе. Как эти дополнительные нюансы, так и отклик на них совершенно не существенны для установления истинности или ложности того, что было сказано. В языке заложено множество способов включить в описание предмета наше к нему отношение с целью вызвать отклик у слушателей. Некто может быть «забывчив» или «небрежен», «упорен» или «упрям», «уверен в себе» или «самонадеян». Многие из этих терминов субъективны, их точность зависит от чувств наблюдающего и от того, как он интерпретирует ситуацию. Честное свидетельство требует сознательного усилия, приложенного, чтобы изложить свою позицию в терминах, которые будут в достаточной степени нейтральны.

Британию снова поймали на том, что она подлизывается к диктатурам.

(Или же устанавливает дружественные отношения с сильными правительствами. Отметим использование слова «поймали», подразумевающего, что было обнаружено нечто постыдное, доселе хранившееся в секрете.)

Место судьи, отдающего распоряжения присяжным, также предоставляет подтекстам свободную территорию, где они могут резвиться, как пожелают. Дело в том, что английский закон по какому-то досадному просчету дает присяжным право определять вердикт. Многие судьи пытаются заполнить этот пробел в юридической процедуре, выбирая специальные слова, чтобы помочь несчастным в их колебаниях.

Итак, поверим ли мы словам этого лицемерного извращенца — чего он сам не скрывает — или же слову человека, чья репутация служит символом чести и достоинства?

(Если вы собирались выбрать первый вариант, сейчас как раз удобное время, чтобы передумать.)

Существуют ряды синонимичных глаголов, передающих разный скрытый смысл в зависимости от того, имеет ли говорящий в виду себя самого, человека, к которому он обращается, или отсутствующего третьего. Нечто вроде: «Я упорен — ты упрям — он твердолобый осел».

Выбор слов при описании соревнований также может побуждать нас принять ту или иную сторону вне зависимости от событий, которые описываются.

Шотландцам удалось забить гол в первом тайме, но героические усилия англичан были с лихвой вознаграждены во втором, когда...

(Попробуйте угадать, по какую сторону границы родился комментатор?)

То, что годится для спортивного раздела, еще лучше подходит для передовой статьи:

Разумеется, наши читатели способны отличить взяточничество лейбористов от символических подарков, которые порой позволяют себе принять консерваторы.

(Разумеется, они способны определить, на чьей стороне автор статьи.)

Телепередачи, посвященные общественным событиям, могут доставить немало удовольствия ценителям слов со скрытым смыслом. Здесь налицо прискорбный конфликт интересов: они желают представлять материал так, чтобы внушить вам свои предубеждения, а положение обязывает их соблюдать хотя бы некую видимость объективности и непредвзятости. Хотя случается видеть и откровенный уклон в ту или иную сторону, настоящий смак именно в том, чтобы подмечать подтекст на несколько более скрытом уровне. Например, на чьей стороне сражаются «террористы», а на чьей — «борцы за освобождение»? Во главе каких стран стоит «правительство», а каких — «режим»?

Если вы оказались в ситуации, когда вам нужно именно *убедить* собеседника, скрытый смысл, заложенный в слова, может быть более чем полезен. Рисуемая вами словесная картина изображает мрачные очертания одной альтернативы, вслед за чем вы описываете розовые контуры другой. Вашим слушателям совершенно незачем знать, что вы с такой же легкостью могли бы поменять их местами.

Чему вы поверите скорее — взвешенным словам уважаемого во всем мире корреспондента или бессвязным выдумкам всем известного продажного писаки?

Неужели в вашем сердце не находят отклика справедливые требования, которые непосредственно в этот момент озвучивают тысячи озабоченных демонстрантов за стенами этого самого здания?

Я не собираюсь поддаваться на жалобное бление толпы.

При описании действий не забывайте подбирать слова таким образом, чтобы даже постороннему человеку, ничего не знающему об описываемых фактах, было очевидно различие между вашими благоразумными

вложениями и безответственными тратами других, между скромными привилегиями, которых вы были удостоены, и массовыми хищениями, в которых оказались замешаны ваши коллеги. Ваше беспристрастное свидетельство должно резко контрастировать с их яростными нападками.

Это знает каждый школьник

Вы изумитесь, если узнаете, сколько всего знает каждый школьник. В стремлении добиться благосклонности публики к своим сомнительным заявлениям ораторы торжественно заверяют ее, будто каждому школьнику известно, что они говорят правду. Предполагается, что слушатели, не желая оказаться несведущими в вопросах, столь досконально изученных в детской среде, будут держать в тайне собственные сомнения. Таким образом было принято на веру не одно запутанное и сомнительное утверждение.

Каждый школьник знает, что коэффициент утечки генов из закрытой репродуктивной системы выражается простой и общеизвестной формулой.

(Еще бы, это ведь главная тема разговоров во время игры в салки и казаки-разбойники.)

В данном случае ошибочен сам подход. Основная цель этого софизма — добиться принятия утверждения, минуя доказательства. Слушателям предлагается согласиться со сказанным не потому, что их убедили, но из чувства стыда и опаски показаться менее знающими, чем даже ребенок. Тем самым достоинства защищаемой точки зрения вообще упускаются из виду.

Этот метод настолько широко распространен, что несчастные дети отягощены грузом знаний, достаточным для нескольких энциклопедий. Едва ли найдется хоть что-нибудь, чего они не знают.

Как моим ученым коллегам, без сомнения, известно — да это знает и каждый школьник — прецеденты, касающиеся использования почтовых рожков на больших дорогах, были установлены в 1749 г. в деле «Корона против Свансона».

(Можете не сомневаться, что тому же одаренному, хотя и молодому, знатоку юриспруденции известно также и суждение, вынесенное в деле «Хиггинс против Мэтьюса» в 1807 г.)

Вышеупомянутый молодой человек обладает интуитивным пониманием очевидных вещей и повсеместно восхваляется за эту свою способность:

Да бросьте, даже ребенку ясно, что если бы не расширение вселенной, то межзвездные пылевые облака давным-давно были бы возбуждены до температурного свечения и испускали излучение черного тела.

(Не очень понятно, является ли это очевидным для «даже ребенка» еще до того, как он становится «каждым школьником», или он все же подхватывает это знание после нескольких уроков.)

Данный софизм является частным случаем более общего приема, называемого мошеннической рекламой, который состоит в восхвалении своей позиции заранее, до предъявления доказательств. Предваряя собственное мнение сообщением о том, что оно известно каждому школьнику и очевидно даже для ребенка, вы заранее устилаете его путь розами. С наименьшей эффективностью можно применять этот софизм, начиная словом «очевидно» высказывания, ни в коей мере не являющиеся очевидными.

Но все это, разумеется, прописные истины.

(Следовательно, любой, кто с ними не согласен, должен быть полным идиотом.)

Чтобы эффективно использовать этот прием, вы никогда не должны вступать в спор, не выведя с собой на прогулку половину детского сада. Вместе с «даже ребенком» и «каждым школьником» вы можете прихватить с собой еще слабоумного (однако вместе с тем весьма и весьма знающего). Любой новичок должен также состоять в вашем отряде, чтобы было кому наставлять знатоков, а для широты кругозора вам понадобятся вообще все:

Все могут с легкостью увидеть, что...

(Даже если никто из присутствующих, кроме вас самих, не обладает столь острым зрением.)

Убеждая аудиторию в каком-либо особенно противоречивом вопросе, вы можете для вящего эффекта пустить в дело всю команду сразу:

Каждый школьник знаком с описанием пришествий у Иезекиля, и даже слабоумному понятно, что эти древние катастрофы были вызваны космическими возмущениями. Как может сообразить любой ребенок, здесь явно замешаны взвешенные силы, так что для всех является очевидным, что в те времена Земля на протяжении веков подвергалась нападению. Далее, даже новичкам в деле изучения НЛО прекрасно известно...

(К этому времени на поле боя уже не должно остаться никого, кроме ваших школьников и слабоумных.)

Впрочем, рекомендую вам поостеречься настоящих школьников. Если один из них вдруг окажется среди ваших слушателей, этому умнику ничего

не стоит вылезти вперед и начать возражать вам с фактами в руках.
Некоторые из них оказываются чересчур хороши в этом деле.

Неформальные софизмы релевантности (изменение)

Argumentum ad antiquitatem

(аргумент к древности)

Изучающим политическую философию термин *argumentum ad antiquitatem* известен как центральное ядро доводов Эдмунда Бёрка. В простейшей форме этот софизм состоит в предположении, что нечто хорошо или правильно уже потому, что оно существует давно.

Именно так это всегда делалось, и именно так мы будем делать этои впредь.

(До сих пор это не приносило ничего, кроме нищеты и страданий, так будет продолжаться и дальше...)

Давность какого-либо убеждения или утверждения сама по себе не имеет ничего, что делало бы их справедливыми. В самой простой форме *ad antiquitatem* представляет собой привычку, позволяющую сэкономить на мысли. Такой довод показывает способ, которым принято что-либо делать, без необходимости принятия сложных решений. В наиболее возвышенном виде это уже целая философия. Предыдущие поколения делали это таким образом и выжили — следовательно, так же будем поступать и мы. Софизм приукрашается разговорами о преемственности и нашими размышлениями о привычном.

Если возраст какого-либо воззрения и говорит об опыте, он не говорит о его истинности. Уравнивать старое с лучшим — значит вступать на территорию софизма. В конце концов весь человеческий прогресс был возможен благодаря *замене* старого на лучшее. Порой люди делают вещи каким-либо определенным образом или сохраняют определенные воззрения на протяжении тысяч лет. Это не говорит об истинности данных воззрений, равно как не говорит и об их ошибочности.

Ну и что, что у тебя нет машины? У меня тоже никогда не бьюю машины, и у моего отца не было, и у моего деда.

(Что, возможно, и является причиной того, что они так никуда и не приехали.)

Консервативная партия Великобритании является естественным прибежищем софизма *ad antiquitatem*. Они подняли его на пьедестал и, черт возьми, не расстанутся с ним ни за какие коврижки. Старые ценности — несомненно, истинные ценности. Если это нечто древнее, значит это

хорошо.

Мир коммерции весьма чувствительно относится к распространенности данного софизма и вносит коррективы соответственно с его влиянием. Владельцы сигаретной марки «Вудбайн», занимавшей довольно большой сектор рынка, боялись, что ее имидж устаревает, но не хотели идти против инстинктивного предпочтения публикой традиционного. Издатели научно-фантастического журнала под названием «Эстаундинг» также опасались, что его название отражает ушедшую эпоху и может служить помехой его развитию. В обоих случаях было принято решение в пользу постепенных изменений — и дизайн сигаретных пачек, и название журнала должны были незаметно меняться от недели к неделе. «Эстаундинг» превратился в «Эналог»^[16] а вот «Вудбайн», похоже, исчезли без следа. Возможно, курильщики более консервативны, чем читатели научной фантастики?

Искусное использование софизма *ad antiquitatem* требует детального знания китайской культуры. Причина этого проста. Китайская цивилизация существует так давно и проявила себя в настолько многих и разнообразных областях, что так или иначе перепробовала почти все, что только можно придумать. Следовательно, ваши знания всегда позволят вам, защищая кое-либо предложение, указать, что оно имеет почтенную историю, поскольку уже применялось в древности в провинции Синсянь, где принесло многолетний мир, благорастворение умов и всеобщее исполнение желаний.

Мы делаем нашу мебель так, как ее нужно делать — как ее делали в старину.

(Поэтому она такая же неудобная, какой была на протяжении предыдущих столетий.)

Argumentum ad novitatem

(аргумент к новизне)

Если мнение о возрасте как показателе истинности является заблуждением, не менее ошибочно и представление о том, что нечто верно только потому, что оно новое. *Argumentum ad novitatem* допускает ошибку, считая, что новизна утверждения может служить фактором, доказывающим его истинность. Когда вы слышите, что чему-либо высказывается одобрение на основании того, что оно новое, знайте: перед вами пример применения софизма *ad novitatem*.

Эти точечные дома — новейшая штука. Нам тоже нужно построить несколько таких.

(Новизна не помешала им варварски испортить городские ландшафты, не говоря уже о жизнях их обитателей.)

Кое-кого удивляет, что и новизна, и древность могут быть использованы ошибочно в поддержку какого-либо утверждения. Фактически эти два подхода апеллируют к противоречивым чертам внутри нас самих. Нам нравится надежность всего традиционного, однако мы любим казаться современными и не отстающими от новых веяний. И та и другая склонности могут превращаться в софизмы, если мы пытаемся применять их для поддержки каких-либо утверждений, вместо того чтобы предоставить им самостоятельно защищать себя согласно своим достоинствам и недостаткам. Довод *ad novitam*, так же как и его двойник *ad antiquitam*, привносит в рассуждение несущественную информацию о возрасте предмета, пытаясь с ее помощью повлиять на принятие решения. Так как новизна на самом деле ничего не прибавляет к правоте утверждения, привнесение ее в рассуждение является логической ошибкой.

Были времена, когда довод *ad novitam* находил не менее теплый прием у прогрессивных реформаторов, нежели его двойник *ad antiquitam* — у консерваторов. Это были дни строительства дивного нового мира. Однако времена меняются, и сейчас *ad novitam* вьет гнездо в консервативных домах. Он вполне уютно себя чувствует среди призывов отказаться от «старых методов, которые не работают» и искать то, что «действительно подходит XXI столетию». *Argumentum ad antiquitam* тем временем нервно поживает при виде того, как прогрессисты оглядываются на старые добрые дни социальных реформ.

В рекламе слово «новый» уже многие годы используется как рефлекторная отсылка к *ad novitam*. Исходя из предположения, что для публики новые продукты соотносятся с прогрессом, все что угодно, от стирального порошка до зубной пасты, обязательно имеет пометку «новый», «улучшенный». Хлопья для завтрака долгое время оставались вечно молодыми, хотя основная инновация состояла в том, что вкус содержимого пачки все больше и больше напоминал картон упаковки. Насколько же велико было потрясение для рекламного мира, когда внезапно появились хлопья, оформленные в подчеркнуто старомодном стиле! Упакованные в выцветшие бурые пакеты, они обещали потребителю хороший старый добрый вкус и мгновенно завоевали рынок. Смелая атака со стороны *ad antiquitam* загнала *ad novitam* в угол. Всевозможные продукты начали выпускаться в старомодном дизайне. «В точности, как в старые времена» — гласил слоган поверх изображений пасторальных сцен и затканых паутиной углов. Выпускаемый в Британии пеклеванный хлеб

«Хоувис», перестав быть новым и усовершенствованным, окрасил рекламные плакаты оттенками сепии, говорящими о сельской простоте.

И тот и другой софизмы обладают мощной притягательностью, но *ad novitam* зашел чересчур далеко. Сейчас между ними наблюдается баланс: самый простой деревенский парень носит одежду, отдаленно напоминающую космический скафандр, в то время как у людей, выросших в многоквартирных домах в Глазго, откуда-то берутся абсолютно фальшивые детские воспоминания о деревенских запахах и свежих яйцах из-под курицы.

При использовании *ad novitam* не забывайте о конфликте, существующем между двумя ошибками, и ограничивайте себя областями, где *ad antiquitam* заведомо не встретит доброго приема. Вряд ли вам удастся продвигать жилищное строительство на основании его новизны, поскольку люди предпочтут старое. Зато новейшие экономические теории вполне годятся для вашего внимания — в конце концов разве из старых вышло что-нибудь хорошее?

Наряду с «новой экономикой» ваши социальные и моральные убеждения могут также составить часть «нового знания». Публика скорее предпочтет, чтобы ее вводили в курс новейших воззрений и снабжали последней информацией, чем читали ей нотации, убеждая переменить точку зрения.

Будем ли мы по-прежнему идти на поводу у жажды наживы, допуская коммерческое развитие территории, или же нам следует откликнуться на новое знание социальных нужд и построить здесь современный общественный центр для безработных?

(Если вы будете так строить аргументы, победа не заставит себя ждать — вы легко получите свой общественный центр для тех, кто мог бы получить работу при варианте коммерческого развития.)

Argumentum ad temperantiam

(аргумент к умеренности)

Если попытаться распределить ошибочные умозаключения по странам мира, *argumentum ad temperantiam* наверняка будет отнесен к Англии. Это софизм, типичный для англичанина. *Argumentum ad temperantiam* предполагает, что умеренные взгляды — наиболее правильные; независимо от других достоинств какого-либо положения оно должно быть умеренным, чтобы служить образцом здравомыслия.

Профсоюзы потребовали повышения ставок на 6 %, руководство предложило им 2 %. Не могли бы мы, во избежание осложнения и траты времени, связанных продолжительной забастовкой, сойтись на 4 %?

(Если мы так поступим, в следующий раз профсоюзы потребуют 20 %, а руководство предложит им минус 4 %.)

Argumentum ad temperantiam апеллирует к распространенному инстинктивному убеждению, что умеренность означает благополучие. Умеренность в еде, умеренность в питье, умеренность в удовольствиях — все это неоднократно восхвалялось философами-отшельниками, не имевшими собственных сильных желаний. Довод *ad temperantiam* обращен к тому разделяемому всеми английскими аристократами чувству, что энтузиазм любого рода есть признак дурных манер и дурного воспитания. Человек не должен чересчур увлекаться чем бы то ни было. Это помогает понять, почему эти аристократы ни к чему особенно не пригодны, и объясняет их устойчивое, хотя и неторопливое, вырождение.

Данный софизм возникает из-за того, что, хотя умеренность может служить полезным руководством для управления нашими желаниями, она не имеет особенных достоинств в качестве аргумента. Там, где верным является только один взгляд, нет никакого правила относительно того, что он может быть найден путем вычисления среднего из всех предложенных вариантов.

Если бы спорили две группы людей и одна из них утверждала, что $2+2=4$, а другая — что $2+2=6$, несомненно, в спор вмешался бы англичанин и рассудил бы, что $2+2=5$, объявив обе группы экстремистскими. Может быть, он и прав, называя их экстремистами, но ошибается, предполагая, что это доказывает их неправоту.

За время своего пребывания в должности я смертельно устал, пытаясь прокладывать средний курс между пристрастностью с одной стороны и беспристрастностью с другой.

(Он мог бы еще добавить: между истиной и ложью, между пороком и добродетелью, между сном и бодрствованием, — между смыслом и бессмыслицей.)

В странах и ситуациях, где торг более общепринят, нежели сделки по твердой цене, люди, как правило, манипулируют крайностями, чтобы повлиять на представление о честном среднем. В точности то же действие может быть произведено и в общественной жизни защита крайней позиции, с тем чтобы подтянуть конечное соглашение поближе к своей точке зрения.

Только в Англии люди могут писать книги с заголовками наподобие

«Срединный путь», возводя *argumentum ad temperantiam* в статус руководства по общественной деятельности. Либеральная партия в свое время обрела вес в обществе благодаря этому приему, регулярно занимая позицию посередине между двумя основными партиями и ритуально обвиняя их в экстремизме. Основные партии, в свою очередь, ответили на эту угрозу тем, что застолбили «срединный участок» для себя. В результате либералам пришлось стать экстремистами самим, чтобы привлечь к себе внимание. Британская партия новых лейбористов была построена на приеме *ad temperantiam* они называют это «третий путь».

Одна сторона представляет капитализм, другая стоит за социализм. Мы же вместо всего этого предлагаем политику сотрудничества, которая должна заменить прежнюю политику конфликтов и экстремизма.

(Подобные заявления настолько притягательны для умов, склонных к *ad temperantiam*, что остальные партии тут же поспешно кидаются штамповать собственные версии.)

Если вы будете использовать *argumentum ad temperantiam* в своих целях, постарайтесь освоить гримасу самодовольной праведности, с помощью которой можно донести эту идею с наиболее выгодной стороны. Не забывайте, что ваши оппоненты все сплошь экстремисты, скорее всего, опасные для общества. Они сеют рознь и ведут к разрушениям. Лишь вы один, избрав срединный путь, идете благородной тропой умеренности.

Возможно, вы найдете для себя удобным самостоятельно придумать экстремальную позицию с одной стороны, чтобы можно было избавиться от противоположной, объявив экстремальной и ее тоже.

Советник Уотсон настаивает на бесплатном проезде для взрослых горожан. Другие предлагают взимать с них плату по 50 пенсов за поездку. Полагаю, наиболее разумным курсом действий будет отбросить обе крайности и остановиться на умеренных 25 пенсах.

(Понятно, что на самом деле вопрос стоял о 25 пенсах либо бесплатном проезде. Мифические защитники платы в 50 пенсов были сотворены из чистого воздуха специально, чтобы поддержать ваш *ad temperantiam*.)

Постарайтесь больше общаться с чиновниками Министерства иностранных дел. У них так естественно получается, когда кто-то в чем-то обвиняет Британию, признавать ровно половину сказанного, что вы без труда выучитесь пользоваться этим приемом на ходу и с очевидной легкостью. Только вам понадобится умение быстро трогаться с места, поскольку у этого софизма много приверженцев.

Когда, например, две страны оспаривают друг у друга право владения

парой островов, вы первый должны успеть ввернуть предложение отдать каждой по одному — найдется немало британских дипломатов, которые попытаются вас в этом опередить.

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.

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

— *Но с какой стати я должен верить Смит-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.)

Circulus является ошибочным по той же самой причине, что и его старший брат *petitio*: он забывает связать неизвестное или недоказанное с известным или доказанным. Все, что он нам дает, — это два неизвестных, настолько занятых погоней за хвостами друг друга, что ни у одного не хватает времени обратить внимание на реальность.

Мы знаем о Боге из Библии; и мы знаем, что можем верить Библии, поскольку она является словом, которое вдохновил сам Бог.

(Круг внутри спирали и колесо в колесе.)

Софизм *circulus*, как и его близкий родственник *petitio*, часто вьет себе уютное гнездышко в религиозных и политических дискуссиях. Если бы имелись действительно убедительные доказательства определенных религий или идеологий, интеллигентным людям было бы гораздо сложнее не соглашаться с ними. Однако за недостатком твердых и наглядных доказательств часто призываются *petitio* и *circulus*.

То же самое можно сказать даже о науке. Откуда мы знаем, что наше так называемое научное знание не является всего лишь одним гигантским *circulus*? Ставя научные эксперименты, мы предполагаем, что уже имеющиеся у нас знания достоверны. Все, что мы в действительности проверяем, — это соответствует ли новая рассматриваемая нами теория

остальной части нашего знания. Мы никоим образом не можем проверить ни одну из наших теорий на знании, которое являлось бы объективной истиной. В конечном счете даже теории, построенные на данных наших чувств, упираются в то же самое затруднение. Все сводится к тому, что наука дает нам последовательный и во многих отношениях полезный взгляд на вселенную через кольцо огромного *circulus*.

Тем не менее, если вы захотите, самостоятельно применяя этот софизм, призвать в свою поддержку авторитет науки, вас ждут затруднения. *Circulus* нельзя эффективно использовать в доказательствах, поскольку его слишком легко заметить он далеко не настолько хитер, как его старший брат *petitio*.

— Алмаз у меня, поэтому я главный.

— С какой это стати алмаз будет у тебя?

— Потому что я главный, дурачина!

Принятие вашего утверждения по каким-либо другим причинам увеличивает шансы остаться непойманным, защищая его с помощью *circulus*. Когда люди и так уже наполовину расположены поверить в сказанное, они не рассматривают аргументы в его поддержку слишком пристально. Значит, *circulus* следует приберечь для словесных споров, где память участников не простирается далеко.

— Я прошу вас это сделать, потому что я вас уважаю.

— Как я могу знать, уважаете вы меня или нет?

— А иначе я стал бы просить вас это сделать?

(Если вам самим хочется это сделать, вы поверите.)

Интеллигентный читатель может решить, что такие софизмы, как *circulus*, чересчур очевидны, чтобы быть чем-то большим, нежели просто уловка, применяемая в споре. Разумеется, они не могут серьезно влиять на решения государственного уровня, они никогда не проскользнут сквозь сомкнутые ряды чиновников, правительственных комитетов и министров! Однако ничего подобного. Основное направление политики английского правительства в 1960-х гг., принятое после серьезнейшего публичного обсуждения, основывалось на относительно очевидном *circulus in probando*. Я говорю о национальном плане — упражнении в модном в то время планировании национальной экономики. К фирмам обратились с просьбой поддержать планируемый прирост национального продукта в 3,8 % и, основываясь на этой цифре, оценить, каковы будут их собственные планы на расширение. Эти различные оценки были собраны и подытожены правительством, которое сделало вывод, что совмещенные планы британских предприятий предполагают прирост величиной в 3,8 %!

Национальный план был абсолютно бесполезен и тогда, и впоследствии; он представлял интерес разве что для ценителей логических абсурдов, которым посчастливилось ухватить его немногочисленные экземпляры, распродаваемые по дешевке в магазинах старой книги.

Cum hoc ergo propter hoc

(вместе с этим — значит вследствие этого)

Софизм *cum hoc* предполагает, что события, произошедшие одновременно, причинно взаимосвязаны, не допуская ни возможности совпадения, ни наличия какого-либо внешнего фактора, воздействующего на события по отдельности.

Один турист, путешествуя по Испании, разговорился в поезде с местным крестьянином и его женой. Выяснилось, что они ни разу в жизни не пробовали бананов, и турист предложил им угоститься. Как раз в тот момент, когда крестьянин откусил от своего банана, поезд вошел в туннель. «Не ешь эту штуку, Кармен! — предостерегающе закричал крестьянин. — От нее можно ослепнуть!»

Подобно софизму *post hoc*, связывающему события, потому что они случились последовательно, софизм *cum hoc* связывает события из-за того, что они случились одновременно. Это является ошибкой ввиду неоправданного предположения, что события не могли произойти безотносительно друг к другу.

Разные события происходят постоянно. То дождь пойдет, то пришлют счет за электричество; сегодня по телевизору показывают соревнования по конкуру, завтра принесут новый номер «Гардиан». Так и хочется сопоставить эти характерные для наших мест мелкие неудобства с другими, одновременно происходящими событиями и сделать вывод, что все они каким-то образом связаны. В примитивных обществах такие предположения возникают то и дело, и одной из задач колдуна является отслеживать, какие из событий связаны с разнообразными последствиями. В нашем обществе, увы, все гораздо более усложнено.

Естественным местообитанием для софизма *cum hoc* является поле статистических исследований, где он прячется, никем не замечаемый. Собственно говоря, существует целый раздел статистики под названием «регрессивный анализ», посвященный оценке частоты и степени совпадений одновременных событий и вычислению вероятности того, что они взаимосвязаны. Высчитываются коэффициенты корреляции с

процентами, показывающими, насколько велика возможность того, что совпадение было чисто случайным. Статистики то и дело предъявляют взаимосвязи с 95- или 99-процентной вероятностью участия других факторов, кроме случая.

Статистик, просматривавший цифры по ученической успеваемости, был поражен, обнаружив, что в возрастной группе от 7 до 12 лет аккуратность почерка соответствовала размеру обуви. Он проверил значения для сотен детей, но ошибки быть не могло: аккуратный почерк соответствовал большому размеру ноги с 99-процентной вероятностью, что это не случайное совпадение.

(Впоследствии один из учителей объяснил ему, что это связано с тем, что дети старшего возраста, как правило, пишут более аккуратно. Поскольку они старше, то и размер ноги у них больше.)

Большинство дисциплин, связанных с измерением человеческих показателей, включая экономику и социологию, то и дело наталкиваются на софизмы этого типа, щедро рассыпанные по их владениям. Причина в том, что мы на самом деле не знаем, что заставляет людей действовать так или иначе, и поэтому смотрим на их действия постфактум и пытаемся увязать их с другими событиями. Плевелы *cum hoc* вырастают вместе с зернами настоящих открытий.

Выборы заставляют людей тратить деньги. Цифры ясно показывают: в годы выборов траты людей всегда возрастают.

(Не может ли это быть связано с тем, что правительство, стремясь избраться вторично, как правило, в год выборов не повышает налоги и у людей в связи с этим остается больше денег на траты?)

При сознательном применении софизма *cum hoc ergo propter hoc* рекомендуется подкреплять свои доводы как можно большим количеством статистической информации. Ваша аудитория, оглушенная цифрами, едва ли сможет противопоставить им хотя бы одну. Она будет еще больше расположена поверить в утверждаемую вами связь, если вы при этом сошлетесь на авторитет ведущих специалистов различных социальных наук. (Это проще простого — вряд ли найдется хоть одно утверждение, которое было бы настолько абсурдным, чтобы его не высказал кто-нибудь из этой шайки.) Не мешает также выдавать свою информацию избирательно.

Владение оружием — основная причина преступлений с применением насилия. Повсеместное распространение личного оружия в Соединенных Штатах согласуется с высокими показателями насильственных преступлений. Если кто-то замысливает насилие, оружие всегда у него под

рукой.

(Превосходно, но давайте не будем забывать о Швейцарии, где почти в каждом доме имеется оружие, поскольку это входит в военную подготовку граждан. Так как в Швейцарии показатели преступлений с применением насилия низкие, это оружие почти никогда не используется.)

Некий американский правовед недавно подметил, что высокий уровень преступлений коррелирует с большим количеством заключенных в тюрьмах, и предложил распустить их всех по домам, чтобы уменьшить показатели преступности.

Чтобы применить этот софизм в печати, просто разместите статьи рядом друг с другом. Можете просмотреть первые полосы в газетах, чтобы увидеть, как это делается.

*В НАШ ГОРОД ПРИЕХАЛ МАРК ТВЕН
ЗОЛОТОЙ КУБОК ЭСКОТА УКРАДЕН*

Dicto simpliciter

(безоговорочное утверждение)

Dicto simpliciter — это софизм, состоящий в широком обобщении. Он возникает, когда широкое общее правило применяют к индивидуальному случаю, чьи специфические черты могут делать его исключением. Если некто настаивает, что обобщение должно применяться ко все случаям без разбора, вне зависимости от индивидуальных различий, он допускает софизм *dicto simpliciter*.

Ну разумеется, вы голосовали за эту резолюцию! Вы же докер, а ваш профсоюз отдал за нее 120 тысяч голосов.

(Единогласно, братья мои, и с явным большинством.)

Многие из наших общих утверждений не являются универсальными. Мы высказываем их, прекрасно сознавая, что могут быть варианты, которые благодаря каким-то случайным чертам становятся исключениями. Мы говорим, что та или иная вещь благотворно влияет на здоровье людей, зная, что это не обязательно касается *всех* людей. Такие же обобщения мы делаем относительно еды, хотя осознаем, что у некоторых людей может быть аллергия на ту или иную пищу.

Когда мы настаиваем на том, чтобы обобщение трактовалось как универсальное правило, не допускающее исключений, мы совершаем *dicto simpliciter*. Софизм заключается в том, что мы относим нашу информацию к целому классу, который не был установлен или принят, а следовательно,

включаем в рассуждение внешние данные без проверки.

Общезвестно, что подростки в капюшонах — все уголовники. Если вон тот парень в капюшоне ничего не нарушает, значит, он не подросток, а просто молодо выглядит.

(Или, возможно, просто решил отдохнуть от злодейств.)

Dicto simpliciter возникает всегда, когда отдельных личностей заставляют соответствовать групповым шаблонам. Если их распределяют по жестко разграниченным классам, таким как «подростки», «французы» или «бродячие торговцы», и предполагают, что они будут иметь характеристики этих классов, их индивидуальным качествам не будет предоставлено никакой возможности проявиться. Существуют политические идеологии, которые пытаются обращаться с людьми именно таким образом, видя в них исключительно членов той или иной прослойки общества и позволяя им проявлять себя только через определенную группу, чьи ценности они, возможно, вовсе не разделяют.

Послушайте, ведь вы же государственный служащий. Ваши представители голосовали за это мероприятие, поскольку знают, что оно принесет пользу государственной службе, а следовательно, и вам тоже.

(А потеря в зарплате существовала только в его воображении.)

Мы часто прибегаем к *dicto simpliciter*, обсуждая малознакомых нам людей в попытке закрепить за ними атрибуты группы, к которой они принадлежат. Зная о соседе только то, что он вежлив с нами и что его машина лучше, чем у нас самих, мы пытаемся дедуктивным путем вывести хоть что-то из того факта, что он католик или играет в сквош. Наши предположения о его дополнительных качествах могут, собственно, оказаться и справедливыми, ошибочно лишь предполагать, что они обязательно будут таковыми.

Все знают, что дети обычно меньше своих родителей. Мне сейчас 50, а отцу 80, и я замечаю, что я намного выше его. Может быть, он ненастоящий мой отец?

Этот софизм можно использовать, чтобы раскладывать людей по ячейкам стереотипов. Если некто принадлежит одновременно к классам французов, балетных танцовщиков и наездников, он обязан быть великолепным любовником, при этом женоподобным неженкой, к тому же с кривыми ногами. Необходимо апеллировать к общепринятым трюизмам, чтобы дополнять деталями индивидуальные случаи, которые иначе встретили бы сопротивление.

В качестве родителя вы можете использовать *dicto simpliciter*, чтобы заставить вашего ребенка делать то, чего хотите вы, а не то, чего хочет он

сам:

Шпинат полезен для растущего организма. Давай, доедай его до конца.

(Однако остерегайтесь конструкций типа «все хорошие дети поступают так-то и так-то». Ваш отпрыск может ускользнуть из описываемой группы, заявив, что он плохой ребенок.)

Petitio principii

(подмена посыпки)

Софизм *petitio principii*, иначе известный как подмена посылки, возникает, когда в качестве аргумента используется утверждение, которое должно быть установлено в выводе. *Petitio* — мастер маскировки. Этот софизм способен принимать множество необычных форм. Одно из наиболее распространенных его проявлений состоит в использовании переформулированного вывода в качестве аргумента в поддержку этого же самого вывода.

Справедливость требует, чтобы зарплата была повышена, потому что, говоря по чести, люди должны зарабатывать больше.

(С тем же успехом можно было бы просто сказать, что справедливость требует повышения зарплаты, потому что справедливость требует повышения зарплаты.)

Вначале может показаться, что *petitio* — не тот софизм, с которым можно далеко уйти, он выглядит чересчур хрупким для дальних прогулок. Тем не менее достаточно бросить беглый взгляд на мир политического дискурса, чтобы обнаружить там изобилие *petitio*, причем некоторые из них крепко держатся на ногах уже несколько сотен лет. Довольно сложно оспаривать с точки зрения разума убеждения, которые по своему существу эмоциональны. Вот почему политики обманывают самих себя (непредумышленно) и других (вполне умышленно) с помощью множества *petitio*. Политический вариант *petitio*, как правило, представляется общим утверждением, выдвинутым в поддержку частного случая, в то время как этот частный случай является не чем иным как составной частью того же самого общего утверждения.

Британскому правительству следует запретить продажу полотен Констебля американскому музею, поскольку оно вообще не должно допускать экспорт произведений искусства.

(Это выглядит как здравый аргумент, но тот же самый довод можно привести и для любого другого произведения искусства. Если сложить их

вместе, в итоге получится все то же самое: правительство не должно допускать экспорт произведений искусства, потому что оно не должно допускать экспорт произведений искусства.)

Предполагается, что аргумент должен апеллировать к вещам, которые уже известны или общепризнаны, с тем чтобы вещи неизвестные или необщепризнанные могли стать таковыми. Ошибочность *petitio principii* заключается в том, что данный софизм опирается на еще не установленный вывод — вывод, содержащийся, хотя зачастую и в завуалированной форме, в посылке, из которой он сам же и исходит.

Любой аргумент, претендующий на то, чтобы доказать недоказуемое, должен быть внимательно рассмотрен на предмет скрытых *petitio*. Доводы в поддержку идеологий, религий или моральных ценностей имеют одну общую черту — они все делают попытку убедить скептиков. Таким же общим у них является буйное цветение *petitio* среди доказательств.

Все вещи в мире могут быть определены через их предназначение.

(Не удивляйтесь, если начатая подобным образом дискуссия закончится доказательством существования предназначающего. Когда с самого начала заявляется, что все вещи имеют предназначение, тем самым существование того, кто дал им это предназначение, признается заранее. Значит, перед нами *petitio principii*, замаскированный под доказательство.)

Чтобы использовать *petitio* самостоятельно, вам необходимо с большой осторожностью скрывать заключенное в выводе утверждение с помощью искусного подбора слов. Особенно полезными могут оказаться слова, которые уже имеют встроенное в них скрытое утверждение. Такое слово, как «предназначение», относится к этой группе. Философы, отправляясь на битву, всегда вооружаются целой кипой подобных слов, в особенности, когда пытаются рассказать нам, как нужно себя вести. Обязательства, которые они хотят на нас взвалить, скрываются внутри таких слов, как «обещание». Оно выглядит как нечто простое и фактическое, однако где-то среди его значений уже спрятано «обязан».

Относительно *petitio* необходимо запомнить, что он должен выглядеть как аргумент в поддержку какого-либо утверждения. Значит, вам надлежит усеивать его необходимыми для любого аргумента словами-связками наподобие «потому что» и «следовательно», даже если вы всего лишь изменяете формулировку.

Если вас загнали в угол, зачастую удастся с блеском выпутаться из ситуации благодаря хорошо подобранному *petitio*, в котором комбинируются оба приема: и маскировка под общее утверждение, и переформулировка вывода.

Мы не должны продавать Малайзии оружие, потому что для нас недопустимо снабжать другие осударства средствами отъема человеческой жизни.

(Это выглядит и звучит как аргумент, но в действительности представляет собой всего лишь хитроумный способ сказать, что мы не должны продавать оружие Малайзии, потому что мы вообще никому не должны продавать оружие.)

Post hoc ergo propter hoc

(после этого — значит вследствие этого)

Данный софизм заключается в предположении, что если одно событие произошло вслед за другим, то второе вызвано первым.

После появления на рынке консервированною зеленого горошка показатели внебрачной рождаемости немедленно взлетели на новую высоту, с которой не спускались до тех пор, пока консервированный горошек не был потеснен с прилавков свежесзамороженным. Взаимосвязь более чем очевидна.

(Возможно, слишком очевидна, чтобы быть правдой. Если вы начали подумывать о том, чтобы кормить своих дочерей вместо горошка фасолью, не забывайте заодно держать их подальше от всего остального, что обычно предваряет внебрачное деторождение. Телевизоры, реактивные самолеты, полиэтилен и жевательная резинка — вот лишь немногие из наиболее очевидных опасностей.)

Хотя два события могут располагаться последовательно, нельзя взять и заключить, что одно не произошло бы без участия другого. Вероятно, второе произошло бы в любом случае. Возможно, эти два события связаны общим фактором. Как знать, может быть, рост благосостояния стимулировал нашу склонность к потреблению консервированного горошка и одновременно способствовал действиям, приводящим к повышению уровня внебрачной рождаемости... Если понаблюдать за детьми возле игровых автоматов, можно увидеть множество ярких иллюстраций рассматриваемой ошибки: один скрещивает пальцы, другой закрывает глаза, третий прыгает на одной ноге — в ход идет любое необычное действие, когда-либо предшествовавшее победе. Дети связывают свои произвольные подготовительные действия с исходом готовящегося испытания удачи, и в этом они ничем не отличаются от более взрослых игроков, чьи спрятанные кроличьи лапки и произносимые сквозь

стиснутые зубы заклинания выдают в них жертв того же предположения: если это сработало однажды, значит, может сработать и снова.

К несчастью для наших предсказательных возможностей, каждому событию предшествует бесчисленное количество других событий. Чтобы говорить о существовании какой-то причинной связи, нам необходимо нечто гораздо большее, нежели простая последовательность во времени. Философ Дэвид Юм называл основным требованием регулярность при наличии некоторой близости во времени и пространстве. Мы скорее опознаем микроба как причину заболевания, если его присутствие будет регулярно предшествовать инфекции и если он будет найден в организме инфицированного человека.

Привлекательность софизма *post hoc* показывает свою силу, когда мы отказываемся от повседневного представления о причине и следствии. Хотя мы и считаем, что понимаем механизмы, благодаря которым одни события приводят к другим, Юм показал, что все сводится к нашему ожиданию регулярности. Палец, поднесенный к пламени свечи, и последующее ощущение боли считаются причиной и следствием, поскольку мы ожидаем, что одно будет неизменно следовать за другим. Разумеется, мы сочиняем всевозможные объяснения, которые, подобно невидимым нитям, должны соединить эти два события, но все они в конечном счете просто помещают некие незримые события между первым и вторым. Откуда мы знаем, что эти невидимые события действительно являются причиной? Очень просто: ведь второе всегда следует за первым.

Этот пробел в нашем знании предоставляет достаточно свободного места, где софизмы могут резвиться, как им вздумается. Греческие историки постоянно обсуждали естественные катастрофы в связи с действиями людей. Так, пытаясь уяснить, чем было вызвано какое-либо землетрясение, мы зачастую натываемся то у Геродота, а то и у Фукидида на совершенно серьезное рассмотрение предшествовавших ему событий с дальнейшим заключением, что причиной, должно быть, являлось ужасное побоище, устроенное жителями пострадавшего города незадолго до катастрофы.

Убежденный софист увидит здесь залежи открывающихся возможностей. В чем бы ни заключалась позиция вашего оппонента, где-то, когда-то, в той или иной форме нечто подобное обязательно уже встречалось. Все, что вам нужно, — это приписать какие-либо случившиеся следом неприятные события действию названного фактора. В том, что такие события последовали, можно не сомневаться, поскольку неприятные события случаются постоянно. Вы всегда найдете достаточно

землетрясений, сексуальных преступлений и политических телепередач, которые можно будет бросить в лицо своему противнику.

— *Тюремное заключение — это варварство. Мы должны попытаться подходить к преступникам с пониманием и исправлять их с помощью открытых тюрем и трудовой терапии.*

— *Нечто подобное пытались применять в Швеции начиная с 1955 г., и помните, чем это закончилось: самоубийства, нравственное вырождение, пьяные на каждом шагу... Неужели вы хотите, чтобы у нас было то же самое?*

(Такие термины, как «нравственное вырождение», являются фирменным знаком настоящего софиста, с учетом того, что их практически невозможно опровергнуть.)

Secundum quid

(то, что ограничено)

Софизм *secundum quid* известен также как поспешное обобщение. Он возникает, когда обобщение делается на основании слишком немногочисленных и, возможно, нерепрезентативных данных. При этом частные случаи возводятся в ранг общего правила исходя из недостаточных свидетельств.

Я и десяти минут не пробыл в Кембридже, а уже встретил троих пьяных. В этом городе, похоже, все постоянно ходит набравшись.

(Совершенно не обязательно. Субботний вечер возле Тринити-колледжа может очень сильно отличаться от вечера у Королевского колледжа в воскресенье. К такому же заключению может прийти гость Лондона, которому доведется увидеть троих человек в середине дня возле дверей редакции одной из газет.)

Ошибка заключается в том, что принимаются к рассмотрению данные, которые вначале должны быть установлены. Необходимо удостовериться, что образец, на котором мы основываем свои выводы, достаточно велик и достаточно репрезентативен. Один или два случая в конкретных обстоятельствах не являются основанием для установления общего правила, точно так же, как подброшенная и выпавшая орлом монета не оправдывает предположения, что она будет всегда выпадать орлом.

За приведенным определением данного софизма стоит признание того, что несколько случаев, которые мы наблюдали, могут оказаться исключениями из общего правила, обычно управляющего подобными

ситуациями.

Не ходи в этот магазин — я как-то раз купила там сыр, и он оказался заплесневелым.

(Попахивает обширными обвинениями, балансирующими на довольно узком основании.)

Очевидно, необходимо уметь видеть тонкое различие между *secundum quid* и случаями, когда один или два примера действительно позволяют сделать справедливое заключение. Так, при оценке пригодности кандидата в приемные родители будет благоразумным строить суждение на основании даже одного предшествующего случая недопустимого обращения с ребенком. В фильме «доктор Стрейнджлав», когда командир-психопат посылает свою эскадрилью нанести ядерный удар по СССР, генерал заверяет президента: «Нельзя говорить о ненадежности всей системы только из-за одного сбоя». В обоих этих случаях речь идет о системах, требующих стопроцентной безопасности во всех отношениях, где даже одно исключение оправдывает вынесение суждения.

Secundum quid, однако, имеет дело с более часто встречающимися случаями, в которых это не так.

Турист, оценивающий население Лондона по тому, что увидел в день королевского бракосочетания, делает ту же ошибку, что и тот, кто составляет мнение об Абердине в день сбора благотворительных пожертвований. Основное правило здесь: «не суди поспешно».

Исследователи, проводящие опросы общественного мнения, внимательно следят за тем, чтобы не допускать *secundum quid*. Известен случай, когда в Америке по результатам опроса была неверно предсказана победа республиканцев, так как исследование проводилось по телефону без учета того, что среди демократов немногие имели телефоны. Политические партии повсеместно не прочь преувеличить поддержку, которую они якобы имеют, приводя в доказательство явно нерепрезентативные результаты опросов.

Область научного знания представляет собой настоящее минное поле с *secundum quid* вместо мин. Высказываемые теории зачастую поддерживаются лишь малочисленными фактическими примерами. Проблема заключается в том, чтобы понять, когда материалов уже достаточно для вывода без всяких сомнений общего правила, которое их объяснит. Как ни удивительно, ответ на ее решение гласит: «Никогда». Наука движется вперед с осознанием того, что внезапно может появиться новый случай, доказывающий несостоятельность даже самых надежных теорий. Со времен Ньютона миллиарды яблок могут падать на миллиарды

голов, но по-прежнему понадобится лишь одно летящее вверх, чтобы вынудить ученых сделать по меньшей мере поправку к общей теории.

Этот софизм может очень пригодиться, когда нужно убедить аудиторию вынести суждение, совпадающее с вашим собственным. От вас требуется лишь привести в пример один-два случая — если возможно, широко известных — в доказательство предлагаемого общего суждения.

Все актеры — левые экстремисты. Позвольте мне привести вам всеголишь несколько примеров...

(Дальше вы можете размазывать по всей актерской профессии черную краску, которую ваша кисть собрала с двух или трех из них.)

Акциденция

Софизм акциденции, или сведения к частности, предполагает, что нескольких несущественных черт определенного дела бывает достаточно, чтобы оправдать отказ от него в целом. Эти черты могут быть частными, акцидентальными и не иметь никакого отношения к рассматриваемому вопросу, их легко принять за необычное и допустимое исключение.

Нам следует отказаться от мысли, что выплачивать то, что вы взяли в долг, всегда оправданно. Предположите, что некто одолжил вам оружие, а потом сошел с ума — несомненно, будет едва ли оправданно вкладывать оружие в руки сумасшедшего.

(Суть этого софизма, которым пользовался еще Платон, состоит в игнорировании того, что сумасшествие здесь является акцидентальным, поскольку это неординарное стечение обстоятельств, не связанное с основной темой и легко распознаваемое как особый случай.)

Почти любое обобщение может быть оспорено, если вспомнить акцидентальные, частные случаи, к которым оно не подходит. На большинство обобщений относительно последствий того или иного действия можно возразить, что они не включают в себя возможность того, что действующего убьет метеоритом прежде, чем он испытает на себе эти последствия. Подобные рассуждения представляют собой применение приема сведения к частности.

Рассматривать обобщение так, словно это безусловное общее утверждение, не допускающее исключений, будет логической ошибкой. Поступающий подобным образом наделяет его значительностью и безапелляционностью, которых в нем никогда не предполагалось. Обычно, делая обобщение, мы изначально подразумеваем, что оно применимо при том, что все прочие условия остаются неизменными. Если другие условия

изменяются — например, в дело вступает сумасшествие или метеорит — такие исключения допускаются без оспаривания основного утверждения.

Вы утверждаете, что никогда не встречались с этим шпионом. Можете ли вы сказать наверняка, что никогда не оказывались рядом с ним, например, в толпе футбольных болельщиков?

— Э-э, пожалуй, нет...

— *В таком случае когда в точности это произошло и какими бумагами вы с ним обменялись?*

(Упускается из виду, что если они и встречались, то это была случайность.)

Сведение к частности — софизм, с которым встречаются люди, стремящиеся к универсальным понятиям. Стараясь дать абсолютно недвусмысленное определение таким вещам, как истина, справедливость или смысл, не удивляйтесь, если другие потратят столько же энергии, пытаясь опровергнуть ваше определение с помощью частных примеров.

Платон искал справедливости. Джон Стюарт Милль, делая попытки оправдать свободу (за исключением случаев, когда она ведет к причинению или серьезной опасности причинения вреда другим), постоянно сталкивался с возражениями, начинавшимися словами: «Однако представьте себе такой случай...» Это профессиональный риск. Если вы хотите избежать встречи с частностями, избегайте общих утверждений.

Не всегда следует сдерживать обещания. Представьте, что вас высадили на необитаемый остров вместе с австрийским графом, который стоит во главе международной шпионской организации. Предположим, что провизии у вас только на одного, а вы пообещали ему...

(Единственное, чем поражают такие животрепещущие истории, — это то, что находятся люди, полагающие, будто подобные частные случаи могут сделать общее правило менее приемлемым.)

Одним из наиболее знаменитых примеров этого софизма является старая школьная шутка:

Сегодня ты ешь то, что купил вчера. Вчера ты купил сырое мясо — значит, сегодня ты ешь сырое мясо.

(Здесь обобщение относится к субстанции, независимо от ее акцидентального статуса.)

Софизм сведения к частности весьма полезен для анархистов, поскольку он работает против общих правил. Когда вам заявляют, что вы нарушаете правила, отыскивайте самые невероятные частные случаи, на какие только способно ваше воображение. Если в этой ситуации правила

неприменимы, почему они должны быть применимы в вашей? («Мы все согласны, что сжечь налоговое управление благой поступок, если это единственный способ освободить вдов и сирот, запертых в его подвале. Значит, то, что я сделал, по сути не является дурным поступком...»)

Бифуркация

Представление только двух альтернатив, когда существуют и другие, является софизмом бифуркации. Иногда его называют также софизмом черного и белого, поскольку он предполагает ситуацию либо так, либо иначе, в то время как в реальности существует богатый выбор возможностей.

Если ты не с нами, значит, ты против нас.

(Кто-то, может быть, считает, что мы правы лишь частично. Кто-то может поддерживать нас в одном, но не соглашаться с нами в другом. Огромному большинству, скорее всего, вообще нет до нас дела, так что у них нет никакого мнения по этому вопросу.)

Некоторые жизненные ситуации имеют бесчисленное количество переходных вариантов, другие предполагают прямой выбор. Между светом и тьмой существует множество оттенков, но между мальчиком и девочкой уже далеко не так много промежуточных состояний. Софизм бифуркации состоит в применении резкого разграничения, свойственного второму варианту, к ситуациям, скорее относящимся к первому.

В этом мире есть два типа людей: богатые и лопухи. Ты хочешь стать богатым или ты всем доволен и хочешь и дальше жить лопухом?

(На самом деле имеются разные градации богатства, как, возможно, и «лопуховости». Можно быть богатым по сравнению с кем-либо, но довольно бедным рядом с другими. Лопухи тоже, по-видимому, существуют не отдельно, а в некой среде.)

Ошибка состоит в отрицании дополнительных вариантов. Ограничивая поле выбора, совершающий ее исключает из рассмотрения данные, которые могли бы весьма сильно повлиять на результат. На этот раз к софизму приводит не привнесение нерелевантного материала, а, наоборот, исключение релевантного.

К бифуркации прибегают, чтобы ограничить выбор. Крупные политические партии используют этот софизм для вытеснения более мелких, отрицая, что их вообще можно принимать к рассмотрению. Фанатики, выступающие за или против чего-либо, с его помощью бичуют огромные массы людей, находящихся посередине, которым все равно. Идеологи пользуются им, чтобы распределить людей по категориям, вместо признания существования широкого спектра индивидуальных вариантов.

Один из наиболее раздражающих видов применения этого софизма

встречается при сборе всевозможной статистической информации. Опросы для маркетинговых исследований, так же как и официальные бланки, пригодны только для распределения людей по крупным категориям. Часто требуется ответить «да» или «нет», при том что человек заинтересованный понимает, что ни тот, ни другой ответ не будет верным. В тестах на установление личных качеств, где людям предлагается спрогнозировать свои действия в гипотетических ситуациях, всегда сильно недооценивается человеческая изобретательность.

Бифуркация часто возникает в дилеммах, хотя дилемма сама по себе является вполне допустимой формой рассуждения.

Если мы импортируем товары, тем самым мы переназначаем рабочие места за границу; если мы экспортируем товары, мы отсылаем за границу нашу собственность. Поскольку мы можем только или экспортировать, или импортировать, мы теряем либо рабочие места, либо собственность.

(Однако это далеко не черно-белый выбор. Мы можем импортировать что-то и одновременно экспортировать что-то другое.)

Лорд Нельсон издал знаменитый клич:

Вестминстер или победа!

(Упустив из виду вероятность, что он может заполучить и то и другое или же собор Святого Павла, где он в конце концов упокоился.)

Самое великолепное использование, какое можно придумать для софизма бифуркации, — это предложить публике выбор, ограниченный чем-либо чрезвычайно неприятным и тем направлением действий, которое необходимо вам. Либо они поступят так, как вы предлагаете, либо это будет означать конец жизни на земле, какой мы ее знаем.

Либо мы выкрасим дверь в зеленый цвет, либо над нами будут насмехаться. Люди подумают, что у нас совершенно нет вкуса, и мы станем посмешищем для всей округи. Я оставляю выбор на ваше усмотрение, мне совершенно все равно, решите вы так или иначе.

Вы должны научиться предлагать выбор, который сами считаете единственно возможным, говоря: «Что ж, леди и джентльмены, похоже, у нас остается только два варианта...»

Ложная аналогия

Применение аналогий заключается в допущении, что вещи, сходные в одном отношении, будут сходны и в остальных. Спорящий проводит сравнение на основании того, что уже известно, и переходит к

предположению, что неизвестные части должны оказаться чем-то сходным.

Государственный организм, подобно любому другому организму, работает лучше всего, когда его направляет ясный рассудок. Поэтому авторитарное правление является наиболее эффективным.

(Почему-то ни одна из подобных ложных аналогий, уподобляющих государство человеческому телу, никогда ничего не говорит о его печени, поджелудочной железе или органах выделения.)

Аналогия — весьма эффективный способ передачи информации. Благодаря аналогиям мы можем говорить о новых концепциях, используя термины, уже знакомые нашей аудитории. Софизм заключается в допущении дальнейшего сходства на основании тех сходных черт, которые мы к этому времени выяснили.

Дети своей непредсказуемостью напоминают погоду.

(Так же, как погода, они порой оказываются сырыми или выпускают ветры.)

Такое допущение ошибочно, поскольку аналогии, скорее, являются средством общения, нежели источником знания. Аналогия может предложить нам направление для размышлений, но не дает оснований для высказывания утверждений.

У нее была кожа на миллион долларов.

(Зеленая и хрустящая?)

Софизмы этого рода во множестве встречаются при интерпретации исторических событий. В попытке придать им то или иное значение исследователи изобретают самые разные аналогии. У всех цивилизаций прошлого есть общие черты, а именно: все они когда-то были цивилизациями, а до этого ими не были. Эти три совершенно обыденных факта приводят многих историков к аналогии жизненного цикла. Простая последовательность «не существует — существует — больше не существует» неотвратимо влечет за собой сравнение с живыми организмами. Ит успели мы подготовить защиту, как перед нами уже имеются цивилизации, которые «растут» и «цветут», что вскоре сменяется процессами «старения» и «умирания».

Поскольку у нас зрелая культура, кажется вполне естественным, что она, подобно любому организму, разбрасывает свои семена, чтобы воспроизводиться в отдаленных местах.

(Довод в пользу колониальной политики, который следует выкорчевывать на стадии проростка.)

Правда состоит в том, что цивилизации — не растения. Если вы попадетесь в силки этого софизма, вскоре они у вас уже будут черпать силу

из почвы и, возможно, даже цвести каждая в свой сезон.

У Юма в «диалогах о естественной религии» пылкий Клеант сравнивает вселенную с тончайшим механизмом, наподобие часового. Как из факта существования часов мы можем вывести наличие часовщика, так же и существование вселенной неизбежно предполагает... Однако в этот момент скептик Фило прерывает спор замечанием, что ему лично вселенная кажется больше похожей на капустный кочан.

Этот софизм обладает разрушительной эффективностью, когда его применяют против того, кто сам изначально предложил данную аналогию. Сравнениями так или иначе пользуется каждый — все, что вам остается, это уцепиться за то, которое привел ваш оппонент, и продолжить его в сторону, более благоприятную уже для вашей линии рассуждений. При удачном повороте беседы противник будет вынужден признать, что его аналогия была не так уж хороша, чем уронит себя в глазах аудитории.

— *Спуская со стапелей нашу новообразованную комиссию, позвольте мне выразить надежду, что все мы станем дружно грести, чтобы обеспечить ей безбедное плавание!*

— *Председатель прав, однако не стоит забывать, что гребцов зачастую приковывали к веслам и стегали кнутом, заставляя работать быстрее. А если корабль тонул, они шли на дно вместе с ним.*

Вас ждет успех в любой организации, если вы станете уподоблять ее семье. Семейная жизнь обладает привлекательным глянцем, и на практике такая аналогия позволит вам защищать какое угодно утверждение, включая выдачу младшим членам карманных денег и отсылку провинившихся в постель без ужина.

Plurium interrogationum

(множественный вопрос)

Софизм *plurium interrogationum*, что переводится как «состоящий из многих вопросов», иначе известен под названием «множественный вопрос». Когда несколько вопросов соединяются в один, причем требуется ответ «да» или «нет», так что человек, которого спрашивают, не имеет возможности ответить на каждый вопрос по отдельности, это называют софизмом множественного вопроса.

Вы, наконец, прекратили избивать свою жену?

(Отвечая «да», вы признаете, что делали это; отвечая «нет» — что продолжаете это делать.)

Такой вариант может быть похож на бородатую шутку, но существуют и более современные:

Как по-вашему, вызываемое вами загрязнение окружающей среды увеличивает или уменьшает ваши прибыли?

Это благодаря своим лживым обещаниям вы получили повышение?

У вас глупость врожденная или приобретенная?

Все подобные высказывания подразумевают, что скрытый в них вопрос уже был заранее решен утвердительным образом. Именно это неоправданное предположение и является сутью софизма. Может быть задано множество вопросов, но если ответ на какие-то из них предполагается еще до того, как он был дан, софизм *plurum interrogationum* можно считать состоявшимся.

В наиболее распространенном варианте этого софизма задаваемый вопрос начинается со слов «кто» или «почему», относящихся к фактам, которые не были установлены. Даже такие классические экземпляры, как «Кто была та женщина, с которой я видел тебя вчера вечером?» или «Почему курица перешла дорогу?», являются, строго говоря, примерами этого софизма, поскольку формально не допускают ответов

«Никакой женщины не было» и «Она не переходила».

Почему вы заставили свою жену изменить завещание в вашу пользу? И почему вы после этого отправились в аптеку покупать отраву для крыс? Зачем вы положили эту отраву в какао жене и как вам удалось сделать это, не привлекая ее внимания?

(Отвечайте строго на заданные вопросы.)

Жители мира *plurim* все время чем-то озадачены. Они никак не могут понять, почему мы терпим телеведущих, которые распространяют антипатриотическую пропаганду, как нам справиться со злоупотреблением наркотиками в наших школах и почему так много выпускников наших университетов и колледжей оказываются безработными. Рекламодатели этого мира желают знать, достойны ли наши семьи усиленной заботы, которую обеспечивает их продукт, и довольны ли мы тем, что выбрали их марку шампуня.

В реальном мире ни один из этих вопросов не считался бы легитимным до тех пор, пока не были бы установлены факты, на которых он основывается. Множественный вопрос должен быть разбит на более простые; и очень часто случается так, что опровержение подразумеваемого факта сводит на нет и сам основной вопрос.

Можно привести немало замысловатых доводов с точки зрения генетики и теории эволюции, чтобы объяснить, почему у взрослой

человеческой особи женского пола на четыре зуба больше, чем у особи мужского пола. Ни один из них не принесет лучшего результата, чем если пересчитать зубы на нескольких челюстях и доказать, что это не так.

Plurum interrogationum весьма эффективен как средство установления подобия демократии в домашнем кругу. Благодаря ему вы получаете возможность давать детям самим выбирать свою судьбу:

Чего ты хочешь — пойти спать прямо сейчас или сначала попить какао?

Как тебе больше нравится — убрать свои кубики в коробку или сложить их на полку?

(Однако будьте осторожны! Пройдет каких-нибудь десять лет, и все это вернется к вам в виде:

«Мама, что ты больше хочешь купить мне на день рождения магнитофон или мотоцикл?»

Тот, кто сеет ветер...)

Непредварение

Софизм непредварения состоит в предположении, что все, что стоит слов или действий, уже было сказано или сделано. Любая новая идея отвергается на том основании, что, если бы в ней было что-то хорошее, она уже была бы частью имеющегося у людей знания. Все предложения получают отказ из-за того, что они не были предварены.

Если табак действительно так вреден, почему же его не запретили уже давным-давно?

(Они просто не знали. В наши дни больше людей проживают достаточно долго, чтобы испытать на себе неблагоприятное воздействие табака, и сейчас у нас больше методов для измерения подобных вещей.)

Центральное положение этого софизма ничем не обосновано. Прогресс происходит по нескольким направлениям, включая научное и социальное. Постоянно появляются новые идеи, и нет никаких оснований считать, что наши предки должны были обнаружить их все. Такое предположение означает привнесение в рассуждение не относящегося к делу материала.

Хотя мудрецы древности, возможно, и обладали обширнейшими познаниями, мы можем предполагать наличие у них абсолютной мудрости не больше, нежели наличие полнейшей глупости.

Если утренние телепередачи такое уж хорошее изобретение, почему же их так долго не изобретали?

(Потому что не понимали, что людям нужна еще какая-то жвачка в

придачу к утренней овсянке.)

Не только продукты и процессы коренным образом изменились благодаря новым изобретениям, то же самое касается и перемен в нашем образе жизни.

В старину людям были не нужны такие длительные рождественские каникулы, почему же теперь они вдруг понадобились?

(Возможно, в старину они и были нужны людям, просто они не могли их себе позволить. Той же ошибкой можно было бы обосновать — и без сомнения обосновывалось — использование детского труда на шахтах и фабриках.)

Этот софизм является огромным утешением для тех, кто, обладая консервативным складом характера, тем не менее не может придумать ни одного аргумента против предлагаемых перемен.

Господин председатель, это предложение вертят так и сяк уже больше 20 лет. Если бы в нем были хоть какие-то достоинства, уж конечно, оно давным-давно было бы принято к исполнению.

(Прелесть такого подхода в том, что ваш нынешний отказ в будущем послужит дополнительным свидетельством против внесенного предложения. Как знать, возможно, и причины предыдущих отказов были не более вескими.)

Чтобы придать данному приему дополнительной силы, вы можете перечислить некоторые из призрачных легионов предков, которые могли бы поддержать идею, но не стали этого делать. Таким образом, их ряды словно выстраиваются у вас за плечами, противостоя враждебному предложению, даже если оно попросту никогда не приходило им в головы:

Нужно ли это понимать так, — что мы умнее, чем тысячи весьма знающих и компетентных людей, которые за все прошедшие годы могли бы не раз воплотить в жизнь подобную идею, но благоразумно воздержались от этого?

(Нужно ли считать, что Бетховен был умнее, чем миллионы тех, кто мог написать его симфонии задолго до него, но не стал этого делать?)

Этот софизм может оказаться чрезвычайно полезным в борьбе с общественной тенденцией к эмансипации. В самом деле, если бы участие женщин и детей в принятии решений имело какие-то достоинства, разве это не было бы обнаружено давным-давно? Тот же самый подход поможет вам противостоять профессиональным праздникам, обедам в закусочных, занятиям гимнастикой и употреблению в пищу цуккини.

Если бы имелась какая-то связь между выпиванием восьми пинт пива в день и тучностью, неужели вы думаете, — что бесчисленные любители

пива за все это время не заметили бы этого?

(С какой стати? Они даже собственных ног не могут увидеть.)

Оскорбительное сравнение

Оскорбительное сравнение является весьма специфической вариацией софизма *ad hominem*. Вместо того чтобы оскорблять спорящего непосредственно, вы приводите сравнение, которое, по вашим расчетам, вызовет к нему презрение или подорвет его репутацию. Оппонент или его поведение сравнивается с чем-то, что должно вызывать у аудитории негативную реакцию относительно него.

Смит предлагает отправиться на прогулку на яхте, хотя знает о яхтах не больше, чем какой-нибудь армянский скрипач.

(Вероятно, вы и сами не так уж много знаете о плавании на яхтах, да и Смит всегда может научиться. Идея здесь в том, чтобы намеренно привести такое сравнение, которое выставит его в смешном виде. Возможно даже, что и среди армянских скрипачей найдутся несколько человек, которые превосходно управляются с яхтами.)

Сравнение может даже соответствовать истине с точки зрения самой проводимой аналогии. Это делает прием более эффективным, но он не перестает быть софизмом, поскольку его целью является привести в дискуссию дополнительные, не относящиеся к ней факты, чтобы повлиять на решение.

Если наука не допускает неоспоримых утверждений, то ученый имеет не больше бесспорных знаний о вселенной, чем какой-нибудь скачущий по кустам готтентот.

(Это верно, но выглядит как намеренное оскорбление с целью вызвать в слушателе более благосклонное отношение к бесспорному знанию.)

Данный прием довольно тонкий, поскольку основан на ассоциациях, которые вызывает у аудитории предлагаемая картина. Применяющему его не обязательно говорить что-то не соответствующее истине — он может положиться на то, что возникающие у слушателя ассоциации дополнят негативный эффект. Оскорбительное сравнение является софизмом, поскольку оно основано на том, что подобный не относящийся к делу материал влияет на ход спора.

Я поздравляю моего коллегу с его новым назначением и хочу отметить, что это большая удача, поскольку у него в этом деле не больше опыта, чем у какого-нибудь сопливого мальчишки, который впервые пошел в школу.

(Опять же — все верно, но заметьте, что сопли не имеют никакого отношения к делу.)

Несмотря на то что политики с радостью прибегают и к оскорблениям, и к сравнениям, примеров удачного использования оскорбительных сравнений в этой области на удивление мало. Оскорбление можно считать удачным, если в сравнении содержится частица правды, а оскорбительный момент возникает благодаря посторонним ассоциациям. Однако при прочих равных проще оскорблять с помощью сравнений, в которых вовсе нет правды, чем умничать, пытаясь привнести правдивые элементы. Лишь немногие достигли достопамятных высот характеристики, данной сэру Роберту Пилу Дэниелом О'Коннеллом:

Его улыбка сияет, как серебряная монета, брошенная на крышку гроба.

(Да, в ней есть поверхностный блеск, но невольно появляется мысль что под ней скрыто нечто весьма холодное.)

Напоенные ядом перья литературных и театральных критиков представляют собой гораздо более многообещающие источники, из которых можно почерпнуть оскорбительные сравнения:

Он перемещался по сцене нервозно, словно девица в ожидании султана.

(И, подобно ей, не пережил дебюта.)

Этот софизм требует продуманности. Если вы приметесь за дело без подготовки, то обнаружите, что черпаете из многократно использованного запаса сравнений, которым уже недостает свежести, чтобы породить в уме яркие образы. Определения наподобие «чопорная, как директриса» или «низкопробный, как владелец борделя», применяемые к оппонентам, едва ли смогут поднять вас над обыденной толпой. С другой стороны, тщательно подобранный букет оскорбительных сравнений может уничтожить любое дело, как бы превосходно оно ни было выстроено: «речь, похожая на тexasского лонгхорна — здесь рог, там рог, но еще и целая бычья туша посередине».

Ошибка игрока

Немногие ошибки более устойчивы в игровых кругах, нежели уверенность, что следующий бросок костей (или поворот колеса, или раздача карт) будет каким-то образом зависеть от предыдущего. Игроки, равно как и все другие, допускают эту ошибку из-за того, что смешивают вероятности против всей серии событий с вероятностью против каждого из событий в этой серии.

Вероятность против того, что брошенная монета пять раз подряд

выпадет орлом, легко рассчитать. Ответ гласит:

$\frac{1}{2} \times \frac{1}{2} \times \frac{1}{2} \times \frac{1}{2} \times \frac{1}{2}$, или 1 из 32.

Однако если в первые четыре броска, вопреки вероятности, выпадает орел, шансы на то, что в пятый раз опять выпадет орел, будут равны отнюдь не 1 из 32, а 1 из 2 — как это было и для каждого из предыдущих бросков. То, что было сделано уже четыре броска, никоим образом не влияет на вероятность для последнего. Когда речь идет о случайных событиях, каждое из них должно рассматриваться отдельно от предыдущих или будущих. Даже самые беспечные игроки, видя, что орел выпал четыре раза подряд, в пятый раз поставят на решку, посчитав, что пять орлов подряд — это слишком маловероятно. Профессиональный игрок, скорее всего, поставит снова на орла, заподозрив, что монета с изъяном.

За последние 20 игр красное выпадало 13 раз. Это значит, что нас ждет черная серия. Я ставлю на черное.

(Если со столом все в порядке, вероятность выпадения черного остается, как и прежде, той же, что и вероятность выпадения красного.)

В повседневной жизни существует распространенное убеждение, что удача рано или поздно сравняет счет. Выражение «третий раз — счастливый» указывает на разделяемое многими чувство, что после двух поражений вероятность успеха должна возрасти. Ничего подобного. Если события действительно случайны, нет никаких причин предполагать, что два проигрыша повышают шансы на победу. Если же, как чаще бывает, результаты отражают характер и способности выполняющего действие, два поражения подряд являются основанием для начала формирования суждения.

В этот раз я, пожалуй, поддержу Хиллари Клинтон. Не может же она постоянно быть права!

(Еще как может.)

Единственной областью, где предыдущие события действительно влияют на последующие, является вытаскивание карт из колоды, где их число ограничено. Легко увидеть, что, если из колоды в 52 карты, содержащей четыре туза, вытащен один, шансы на то, что дальше будет вытащен еще один туз, соответственно уменьшаются. Профессиональные игроки обычно мастерски запоминают, какие из карт уже были сданы, и знают, как это должно отразиться на последующих раздачах. Однако есть и другие игроки, которые не менее мастерски пополняют из своего рукава то, что отсутствует в колоде из-за прихоти судьбы и законов вероятности.

Многие так называемые «системы» игры основываются на рассматриваемом нами софизме. Если вы играете с вероятностью 1 из 2,

достаточно удваивать ставку после каждого проигрыша, и тогда, когда вы наконец выиграете, вы вернете себе все, что проиграли, и даже окажетесь в небольшом выигрыше. Проблема лишь в том, что ограничение максимальной ставки, а возможно, и ограниченность ваших собственных ресурсов вскоре помешают вам удваивать. (Попробуйте старый фокус с выкладыванием удвоенного количества пшеничных колосьев на каждую следующую клетку шахматной доски, и посмотрите, насколько быстро вы достигнете объема мирового урожая.) Более того, существует вероятность, что серия событий, способная победить такую систему, будет случаться с достаточной частотой, чтобы уничтожить весь выигрыш, который вам достался, пока вы ждали.

Есть лишь одно правило, на которое стоит ставить: заведение всегда остается в выигрыше.

Вы можете использовать ошибку игрока, апеллируя к не вполне обоснованному всеобщему убеждению, что во вселенной существует некая справедливость.

Я стою за то, чтобы избегать запада Шотландии, и вот почему: в этом столетии около половины летних сезонов там были дождливыми. Поскольку последние два лета в тех краях стояла хорошая погода, есть вероятность, что в этом году снова будут дожди.

(Все меняется, даже на западе Шотландии.)

Вы можете обнаружить, что ошибка игрока приходится особенно к месту, когда нужно убедить людей согласиться с вами, несмотря на ваш послужной список, говорящий, что случайностями здесь и не пахнет.

Я предлагаю этого кандидата на место нашего нового секретаря. Да, я знаю, что предыдущие три, которых я выбирал, оказались совершенно бесполезны — но тем больше причин предположить, что я исчерпал свою долю невезения и на этот раз мой выбор будет удачным.

(Похоже, что под маской невезения здесь скрывается неспособность к здравому суждению. Есть веские причины предположить, что новый кандидат окажется столь же бесполезен, как и предыдущие.)

Последние четыре адвоката, с которыми я имел дело, оказались мошенниками. Уж наверное, этот будет лучше, чем они!

(Никаких шансов.)

Принцип априорности

В норме мы позволяем фактам служить пробным камнем для наших принципов. Сперва мы смотрим на факты, а после уже решаем

придерживаться нам прежних принципов или изменить их. Если же сперва (*a priori*) у нас идут принципы, на основании которых мы впоследствии принимаем или отвергаем факты, это значит, что мы подходим к делу не с того конца. Это и называется софизмом априорности.

Ах, мистер Галилео, нам совершенно незачем глядеть в ваш телескоп — мы и так знаем, что небесных тел может существовать не более семи!

(Это можно назвать поистине близоруким взглядом.)

Взаимоотношения между фактами и принципами довольно запутанны. Нам необходимо нечто вроде принципа, в противном случае, собственно ничто нельзя будет опознать как факт. Софизм возникает, когда мы отдаем принципам безоговорочное первенство и не позволяем им видоизменяться под влиянием того, что наблюдаем. Таким образом мы строим необоснованные предположения в пользу теории, не подтвержденной доказательствами, а следовательно, отвергаем свидетельства, имеющие значение для нашего случая.

Все доктора работают только на себя. Если ваш врач действительно потратил на вас столько времени, не требуя платы, то все, что я могу сказать, — это что у него, вероятно, была в этом деле какая-то скрытая выгода, о которой мы не знаем.

(В дополнение к не слишком удачно скрытому софизму, о котором мы знаем.)

Априорные рассуждения широко используются теми, чьи убеждения и без того имеют не так много общего с реальностью. Данным софизм — нечто вроде швабры, с помощью которой грязные факты заметаются под ковер предвзятого мнения. Это совершенно необходимый бытовой прибор для тех, кто решился держать свое ментальное жилище чистым от пыли реального мира. На его рукоятки, равно как и в мозгу пользователя, навеки выгравирован лозунг: я для себя все решил. Не сбивайте меня с толку фактами.

Мало кого из нас впечатлит патентованное лекарство, о котором заявляется, что если пациент выздоровел, то это доказывает его действенность, а если не выздоровел, то это значит, что нужно принять его еще раз. Услышав такое, мы, должно быть, укажем на то, что факты здесь используются так, чтобы они говорили в пользу лекарства, независимо от результата. Однако каждый день в точности то же самое заявление делается относительно помощи, выделяемой на развитие бедных стран. Если развитие есть, значит, помощь эффективна. Если развития нет, это значит, что мы должны выделить еще больше. Орел — они выиграли,

решка — логика проиграла.

Априорный принцип также можно применять в поддержку предвзятого суждения, противоречащего доказательствам. Если политика, которого мы поддерживаем, поймали на жульничестве во время квалификационного экзамена или в компрометирующем положении со стажером — все это ситуации, закаляющие характер. Они лишь укрепят его, послужат ему проверкой, сделав более пригодным для своего поста. В глазах всех остальных, разумеется, такой случай будет служить поводом для его дисквалификации.

Поскольку кошки в Тибете не водятся, это животное, которое мы видим, с кошачьими ушами, кошачьим хвостом, кошачьей шерстью и кошачьими усами показывает только, что тибетские собаки очень хорошо умеют притворяться.

(Вплоть до того, что ловят мышей и лакают молоко из блюдца.)

При использовании априорного метода в целом непродуктивно напрямую отрицать факты, утверждая, что они неверны. В конце концов ваши слушатели могли присутствовать при них и быть свидетелями. Вы продвинетесь гораздо дальше, интерпретируя эти факты по-своему, показывая, что на самом деле они означают совершенно не то, чем кажутся. Они вовсе не противоречат вашему утверждению — наоборот, на самом деле они говорят в его поддержку:

Я по-прежнему утверждаю, что книги, которые я вам рекомендовал, являются наиболее популярными. Да, разумеется, я не отрицаю, что из всех книг в библиотеке их читают меньше всего — однако это как раз и является признаком того, что на них высокий спрос. Видите ли, когда книга действительно популярна, люди ее покупают или берут почитать у друзей, а не ждут своей очереди, чтобы взять ее в библиотеке.

(По крайней мере, этот софизм действительно популярен.)

Статистика ex-post-facto

(имеющая обратную силу)

Специалиста по статистике можно описать как человека, который вырисовывает математически точную кривую от необоснованных предположений к заранее известным результатам. В этом нет ничего особенно плохого, однако существует еще бесчисленное количество статистических софизмов, всегда готовых застать врасплох неосторожного или сыграть на руку нечистоплотному. Софизм статистики *ex-post-facto*

возникает, когда мы применяем законы вероятности к прошедшим событиям.

Я вытащил туза пик! Вероятность была всего лишь 1 к 52, и все-таки я вытащил именно его!

(То же самое можно сказать о любой из карт, и все же одна из них неизбежно окажется вытащенной.)

Из небольшой вероятности каких-либо прошлых событий можно сделать не так уж много выводов. Что-то все равно должно было произойти; и если количество возможных исходов велико, то вероятность свершения для каждого из них мала. Следовательно, любое произошедшее событие будет иметь невысокую вероятность. Софизм возникает, если мы от появления событий с небольшой вероятностью переходим к предположению, что имело место нечто сверхъестественное:

В прошлую среду я гуляла на Трафальгарской площади и встретила свою тетушку. Только подумать: ведь в тот день там, наверное, прошли сотни и тысячи человек; насколько же невероятно было то, что мы встретились! Наверное, мы телепаты.

(То же самое можно сказать о тысячах других людей:, которых она встретила.)

Вероятность того, что при бросании монеты четыре раза подряд выпадет орел, всего лишь 1 из 16. То же самое верно относительно любой другой комбинации, которая может выпасть. Только одно можно сказать наверняка: если вы делаете четыре броска, у вас обязательно будет один шанс из 16. Софизм, о котором мы говорим, идет дальше имеющихся свидетельств, используя статистику неприменимым образом, чтобы указывать на таинственные воздействия там, где ничего подобного не требуется. Статистика *ex-post-facto* часто возникает в измышлениях, касающихся происхождения жизни и вселенной. Публике предъявляются невесть откуда взявшиеся расчеты, показывающие непостижимую невероятность того, что все сложится так, как оно сложилось:

Как нам повезло, что на нашей планете оказался именно такой температурный режим, как нам нужно, и как раз такой состав атмосферы, который пригоден для дыхания! Это, несомненно, нечто большее, чем просто удача.

(Десятиногие голубые дышащие аммиаком чудовища, населяющие третью планету звезды 70 Змееносца, как раз сейчас говорят то же самое.)

Аналогичные заявления делаются относительно вероятности сочетания необходимых химических компонентов, чтобы на Земле зародилась жизнь. Дело в том, что в нашей вселенной химические вещества соединяются

определенным образом. Если бы они оказались иными, то, без сомнения, другие существа в другой вселенной сейчас поздравляли бы друг друга с невероятной удачей.

Этот софизм — огромное подспорье для тех, кто считает себя игрушкой судьбы. Глядя на маловероятные события, которые привели к их теперешнему положению, они чувствуют за этим незримую, но неумолимую руку судьбы, не сознавая, что, даже если бы все сложилось по-другому, они могли бы сейчас говорить то же самое.

Подумать только, если бы мы случайно не остановились в одной и той же гостинице, то могли бы никогда не встретиться и не пожениться!

(Однако они могли бы встретить других людей, вступить в брак с ними и точно так же считать, что им выпала невероятная удача.)

То, как вы будете использовать этот софизм, в значительной степени зависит от вашего темперамента. Он может применяться на ближней дистанции с целью убедить других, что вы — любимое дитя мироздания и поэтому к вам необходимо особое отношение.

Я думаю, что я был предназначен для этой работы. Я увидел объявление о ней в газете, которую ветер принес и бросил мне в лицо на Оксфорд-стрит. Я чувствую, что был специально поставлен на это место в это время, чтобы получить эту работу. Не хочу сказать, что это должно как-то повлиять на ваше решение, но...

(Но должно. Лишь немногие из нас согласятся воспротивиться: неумолимой руке судьбы, наступая ей на пальцы.)

Если у вас другие наклонности, вы всегда можете прибегнуть к этому софизму, чтобы завоевать немного сочувствия:

Моя всегдашняя удача! Из всех счетчиков на всех парковках Лондона она, конечно же, должна была проверить именно мой! И как раз тогда, когда у меня оказалось просроченным время парковки!

(Если у вас получится совмещать походы в паб с исполнением роли боксерской груши для мироздания, подобные сентенции наверняка смогут время от времени обеспечить вам сочувственную кружку пива.)

Тэтчеровская критика

Когда в продаже впервые появились круглые черные шляпы, их стали называть котелками, потому что они были похожи на котлы, а также потому, что их производили братья Боулер^[17]. Терин тэтчеровская критика, возможно, также прижился по двум причинам: во-первых, критика подобного рода регулярно применялась против самой Железной

леди, а во-вторых, она покрывает все возможные случаи, также как кровельщик настилает крышу над всем домом^[18].

В первые годы после того, как Маргарет Тэтчер вступила в должность, на нее возлагали вину за распространение нищеты и безработицы в Британии. Затем, когда появляющийся класс яппи принялся демонстрировать свое новообретенное благосостояние, это обвинение практически без остановки перешло в нападки на культуру бесстыдного излишества. Тэтчер была обречена на роль виноватой в обоих случаях.

Софизм, о котором идет речь, возникает, когда некто или нечто подвергается критике, независимо от результата его деятельности. Он возникает потому, что любые доказательства несущественны, когда установление виновности предшествует исходу действий. Легко видеть, что тэтчеровская критика действительно подходит под любые мыслимые случаи.

Если какое-либо нововведение впервые появляется в Шотландии, прежде чем его начинают применять в Англии, будут говорить, что шотландцев используют в качестве лабораторных крыс, подвергая риску лишь для того, чтобы протестировать новую политику. Если эта политика, напротив, вводится сперва в Англии, то прежде чем распространить ее на Шотландию, обвинение будет состоять в том, что шотландцев опять не приняли во внимание. Наконец, если новый курс будет введен одновременно в обеих странах, это будет воспринято как доказательство того, что его разработчики не в состоянии увидеть капитальных различий между Англией и Шотландией. Орел — вы проиграли, решка — вы проиграли, и даже если монета встала на ребро — вы все равно проиграли.

Этот софизм удобно использовать в парламенте, поскольку от официальной оппозиции ждут именно критики и ничего другого. Тэтчеровская критика позволяет выступать против всего, что бы ни затеяло правительство, вне зависимости от того, каков будет результат. Таким образом, любые действия, совершаемые быстро, получают характеристику «поспешных и необдуманных», в то время как меры, на которые потребуется время, будут названы «невыносимыми проволочками».

Пользующийся этим софизмом делает вид, будто его суждение основано на результатах события, в то время как на самом деле отрицательное суждение было бы вынесено при любом исходе. Подобное регулярно встречается в британской бульварной прессе, где, после того как какая-либо знаменитость теряет популярность, любое ее дальнейшее действие обречено на порицание. Разумеется, поскольку неодобрительное суждение выносится в любом случае, оно не имеет никакого отношения к

действительной морали или достоинствам его предмета.

Меня пригласили на крестины, но я не сомневаюсь, что они дадут ребенку какое-нибудь дурацкое иностранное имя, над которым все будут смеяться. Или наоборот — подберут что-нибудь невероятно унылое и обыкновенное, из-за чего бедный ребенок будет выглядеть безликим конформистом.

Этим софизмом легко пользоваться, поскольку он существует за счет распространенного инстинкта, согласно которому люди склонны слушать о других скорее плохое, чем хорошее. В конце концов и распространители слухов отнюдь не занимаются восхвалением людей за их правильные действия. Чтобы ваша тэтчеровская критика была эффективной, вам следует облить презрением определенное действие, предсказывая его неблагоприятные результаты, после чего предложить альтернативный вариант последствий, предварив его словами «И даже если...». После чего можно говорить об ужасном исходе и для альтернатив — ваша аудитория даже не заметит, что вы, так же как и ваш софизм, заранее накрыли все возможные варианты. Если вам кажется, что это чересчур очевидно, подумайте о том, что последователи марксизма на протяжении столетия предсказывали катастрофу для капиталистического общества при любых мыслимых вариантах его развития.

Примечания

1

Английская фраза звучит как *MACARTHUR FLIES BACK TO FRONT* («Макартур летит обратно на фронт»), что может быть прочитано как «Макартур летит задом наперед»; кроме того, слово *flies* может быть понято как существительное, а *Macarthur* как прилагательное, и тогда фразу можно перевести как «Макартуровы мухи задом наперед».

2

Английский заголовок *FRENCH PUSH BOTTLES UP GERMANS* («Французский натиск сдерживает немцев») может быть прочитан как «Французы запихивают бутылки немцам в задницы», что, как иронически замечает автор, несколько превосходит привычные представления о рукопашной схватке.

3

Кэрролл Л. Приключения Алисы в Стране чудес / Пер. Н. Демуровой. — Примеч. перев.

4

То же относится и к русскому языку. *Примеч. перев.*

5

Кэрролл Л. Охота на Снарка / Пер. М. Пухова. Примеч. перев.

6

Кэрролл Л. Алиса в Зазеркалье / Пер. Н. Демуровой.

7

Rupert Brooke. The Old Vicarage, Grantchester (см.: Brooke. Collected

Poems. London.: Sidgwick & Jackson, 1918).

8

Пер. А. Рытова.

9

Shakespeare W. Macbeth, IV, I, 79–81 (пер. М. Лозинского).

10

Browne W. The King to Oxford sent a troop of horse (пер. В. Ю. Иванова).

11

Эдуард Элгар (1857–1934) английский композитор; с 1999 по 2007 г. его портрет печатался на 20-фунтовых банкнотах Банка Англии.

12

Англ. like being savaged by a dead sheep — сравнение, принадлежащее английскому политику-лейбористу Дэнису Хили в связи с критикой со стороны обычно мягкого и доброжелательного министра-консерватора Джефффри Хау в Палате общин в июне 1978 г.

13

«Друзья Земли» (*англ.* Friends of the Earth) — известная международная экологическая организация. — *Прим. перев.*

14

Еженедельный социологический журнал, издающийся в Лондоне с 1962 г.

15

Son et lumiere (*фр.* «звук и свет») концерт, сопровождающийся световым шоу. *Примеч. перев.*

16

Англ. astounding — «изумительный, потрясающий»; analog — «аналоговый». *Примеч. перев.*

17

Игра слов: английское слово bowl, от которого произошла фамилия Боулер, означает «чаша, котел».

18

Также игра слов: английское слово thatcher, являясь фамилией Маргарет Тэтчер (премьер-министра Великобритании в 1979–1990 гг.), само по себе означает «кровельщик».