

ния там государства, и их лидеры последовательно отвергают демократию в принципе, так как они не хотят согласиться с подчиненным положением. Что же касается курдов, они весьма успешно управляют своими фактически отдельными автономиями, и показательно, что они даже не пытались проводить свои выборы, предпочитая преданность клану и племени индивидуализму представительной демократии».

Фрагмент содержит еще один тезис  $T_3$ : «Очевидный факт заключается в том, что в Ираке нет достаточного числа убежденных демократов для поддержания демократических институтов». Связь между  $T_3$  и  $T_2$ , с точки зрения автора, имеет вид простого элементарного единичного обоснования  $T_3 \Rightarrow T_2$ .

Кроме того, в этом фрагменте есть четыре аргумента в поддержку  $T_3$ :

$A_{3.1}$ : «Среди шиитского большинства есть деятели космополитических взглядов, но до сих пор большинство шиитов всевозможными способами выражало желание иметь во главе страны духовных лидеров».

$A_{3.2}$ : «Духовенство, в свою очередь, отвергает возможность существования такого избранного органа, который бы осуществлял законодательную деятельность свободно, без надзора с их стороны».

$A_{3.3}$ : «Суннитско-арабское меньшинство играет главенствующую роль в Ираке со времени образования там государства, и их лидеры последовательно отвергают демократию в принципе, так как они не хотят согласиться с подчиненным положением».

$A_{3.4}$ : «Что же касается курдов, они весьма успешно управляют своими фактически отдельными автономиями, и показательно, что они даже не пытались проводить свои выборы, предпочитая преданность клану и племени индивидуализму представительной демократии».

Внимательный анализ позволяет выявить еще один неявно присутствующий аргумент.

$A_{3.5}$ : «Демократические институты в Ираке могут опираться на поддержку шиитского большинства, их духовных лидеров, суннитско-арабского меньшинства или курдских автономий».

Таким образом, все обоснование тезиса  $T_3$  в этом фрагменте представляет собой разновидность рассуждения по случаям. Пусть  $B_{3.1}$  есть утверждение «Демократические институты в Ираке могут опираться на поддержку шиитского большинства»,

$B_{3.1}$  — утверждение «Демократические институты в Ираке могут опираться на поддержку духовных лидеров»,  $B_{3.3}$  — утверждение «Демократические институты в Ираке могут опираться на поддержку суннитско-арабского меньшинства», а  $B_{3.4}$  — «Демократические институты в Ираке могут опираться на поддержку курдских автономий». Тогда схема обоснования тезиса  $T_3$  примет следующий вид:

$$\left. \begin{array}{l} \text{Если не-}T_3, \text{ то } B_{4.1} \text{ или } B_{4.2} \text{ или } B_{4.3} \text{ или } B_{4.4} \\ A_{1.1}, A_{1.2}, A_{1.3}, A_{1.4} \Rightarrow \text{не-}B_{4.1}, \text{ не-}B_{4.2}, \text{ не-}B_{4.3}, \text{ не-}B_{4.4} \end{array} \right\} \Rightarrow T_3.$$

В итоге можно полностью восстановить схему обоснования основного тезиса  $T$ . Оно является сложным и может быть проиллюстрировано с помощью следующей схемы:

$$\left. \begin{array}{l} \text{Если не-}T_3, \text{ то } B_{4.1} \text{ или } B_{4.2} \text{ или } B_{4.3} \text{ или } B_{4.4} \\ A_{1.1}, A_{1.2}, A_{1.3}, A_{1.4} \Rightarrow \text{не-}B_{4.1}, \text{ не-}B_{4.2}, \text{ не-}B_{4.3}, \text{ не-}B_{4.4} \end{array} \right\} \Rightarrow T_3 \Rightarrow T_2.$$

$$\left. \begin{array}{l} A_{1.1} \\ A_{1.2} \end{array} \right\} \rightarrow A \rightarrow T_1 \Rightarrow T.$$

### 1.5. Принципы полемики и глобальные правила аргументации

#### § 1. Основные характеристики аргументации

Как бы ни отличались существующие на сегодняшний день подходы к анализу аргументации, все они сходятся, по крайней мере, в одном — полемическая деятельность должна быть *эффективной*. Под *эффективной полемикой* будем понимать такую полемику, в ходе которой позиция хотя бы одного из субъектов претерпела какие-либо (позитивные или негативные) изменения. Иногда дополнительно вводится понятие *результативной для субъекта (S) полемики* как полемика, в ходе которой субъекту (S) удалось достичь наиболее важных глубинных целей. Различия между двумя этими характеристиками достаточно прозрачны: всякая результативная полемика является эффективной, но не всякая эффективная полемика результативна. Скажем, в деловых переговорах нередко случается так, что ни одной из сто-

рон не удается достичь изначально желаемого результата, но тем не менее, переговоры оказываются эффективными, поскольку приводят к компромиссу, основанному на изменении позиций обеих сторон.

Если критерий эффективности полемики достаточно ясен и прост, то вопрос о том, как сделать полемику эффективной, оказывается более чем сложным. Не будет преувеличением сказать, что если бы на этот вопрос существовал точный и полный ответ, то теория аргументации была бы уже построена.

Еще одна характеристика, традиционно применяемая для оценки аргументации, — ее *корректность*. Обычно корректной считают аргументацию, удовлетворяющую определенному набору правил. Эти правила с большими или меньшими изменениями приводятся не только во многих учебных пособиях и монографиях по аргументации, но и в большинстве стандартных учебников логики. И это неслучайно. Дело в том, что преимущественно правила аргументации разрабатывались в рамках так называемого *логического* подхода к аргументации. Согласно логическому подходу, основная задача аргументации состоит в «обосновании утверждения об истинности или ложности некоторого высказывания или теории»<sup>1</sup>, а сама аргументация понимается как «процесс формирования убеждения или мнения относительно истинности какого-либо утверждения с использованием друг друга утверждений»<sup>2</sup>. Фактически это означает, что цель полемики трактуется как отыскание истины, т. е. вся аргументация сводится к познавательной.

Естественно, что при таком подходе к аргументации образом для нее оказывается логика с ее парадигмой выводного обоснования знания. Это ярко выраженный образец так называемого нормативного подхода к построению теории аргументации. Чем ближе аргументация к доказательству, чем в большей степени ход критики или обоснования соответствует нормам логики, тем аргументация лучше. В рамках такого подхода вопрос об эффективности полемики специально не ставится, а по умолчанию считается, что корректность полемики означает ее эффективность. К сожалению, далеко не всегда логически корректная аргумента-

<sup>1</sup> Войшилло Е. К., Дегтярев М. Г. Логика. М., 1998. С. 466.

<sup>2</sup> Ивлев Ю. В. Логика. М., 2002. С. 195.

ция оказывается убедительной и, как следствие, эффективной. Более того, в некоторых полемических ситуациях, характеризующихся специфическими темами и участниками, наоборот, логически некорректная аргументация оказывается весьма эффективной.

Представляется, что характеристика полемики как эффективной является более общей, применимой к самому широкому классу полемических ситуаций, и потому задача построения эффективной полемики относится к стратегии аргументации. Для решения этой задачи формулируются особые принципы и правила, представляющие собой не нормы и критерии правильной деятельности, а предписания, руководство к действию. Свод таких правил-предписаний должен максимально содействовать тому, чтобы любая аргументация была эффективной. Следование этим правилам представляет собой необходимое, но недостаточное условие эффективности. Формулируемые ниже принципы и правила-предписания носят универсальный характер и применимы в любой полемической ситуации, поэтому они называются глобальными.

## § 2. Принципы полемики

### 1. Принцип силы. В первую очередь следует доказывать то, что доказать легче, выбирая наиболее сильные аргументы.

Смысл этого принципа состоит в том, что в реальных полемических ситуациях для доказательства или критики основного тезиса приходится строить целый ряд вспомогательных аргументов, обосновывая или критикуя какие-то положения. Естественно, эти положения различаются по степени сложности обоснования. В полной аргументации, несомненно, должны быть обоснованы все использованные тезисы и аргументы, однако, поскольку это требует разных усилий, целесообразно в первую очередь обосновывать те положения, которые проще обосновать, а из множества возможных доводов выбирать самые сильные. Такой подход повышает убедительность аргументации и затрудняет критику для оппонента. В противном случае дискуссия может возникнуть по поводу второстепенных аргументов и просто не дойти до сути.

II. Принцип релевантности. В ходе дискуссии обосновываемые и критикуемые тезисы, а также приводимые в их поддержку аргументы должны быть релевантны теме полемики.

Принцип релевантности требует от участников полемики придерживаться ее темы, а не увлечь дискуссией в сторону, создавая благоприятную почву для ошибок и уловок. Естественно, условием такой конструктивной полемики является пересечение точек зрения ее участников. Другими словами, участники полемики должны исходно оценивать по крайней мере значительную часть аргументов и тезисов оппонентов как уместные, релевантные теме. В противном случае либо обмен репликами уведет участников в сторону от магистрального направления, либо конструктивное столкновение точек зрения станет просто невозможным, поскольку субъекты полемики говорят «на разных языках». И в том и в другом случае полемика не станет эффективной.

III. Принцип итогового результата. Любая полемика должна быть конструктивной и плодотворной.

Завершением любой дискуссии должно стать подведение ее итогов, иначе время будет потрачено зря. Лучше всего сделать это совместно всем участникам полемики на ее завершающей стадии. Такой прием позволяет не только подвести итоги дискуссии, но и наметить дальнейшие темы и пути их обсуждения. Недаром после деловых переговоров их участники обмениваются краткими резюме. Но даже если критика или обоснование для какого-то из участников сложились неудачно, а желания в этом признаваться на публике нет или специфика полемической ситуации не предполагает ее публичного разбора, подвести итоги все равно нужно. Просто сделать это можно без участия аудитории и противника. Нужно учиться извлекать уроки не только из своих побед, но и поражений.

IV. Принцип стороннего наблюдателя. В ходе полемики необходимо оценивать происходящее так, как будто вы наблюдаете за всем со стороны.

В большинстве случаев от участника аргументативного процесса требуется не только обоснованно изложить свою точку зрения, но и адекватно реагировать на критику, да и самому суметь по ходу полемики обнаружить слабые стороны позиции оппонента и подвергнуть их критике. Сделать это в пылу борьбы,

находясь под властью эмоций очень сложно, недаром в народе говорят: «Хорошая мысль приходит опосля». Умение «встать над схваткой», взглянуть на происходящее со стороны, максимально объективно — это редкий дар, которым от природы обладают немногие. Но, как и другие умения и навыки, способность объективно оценивать свои действия и полемические ходы противника можно в себе развить. Самый простой способ сделать это состоит в том, чтобы постепенно приучить себя к постоянной рефлексии. Попросту говоря, в процессе спора или дискуссии нельзя полностью отдаваться полемической схватке, необходимо все время помнить о том, что все происходящее — не более чем своего рода игра, монотекстакль, в котором вы должны верно сыграть свою роль. А вот партнеров в большинстве случаев у вас нет, все остальные — активные или пассивные участники полемики — это, по театральной терминологии, публика, которая и будет в конечном итоге решать, насколько вы были убедительны в своей роли. В этом и состоит, по сути дела, смысл принципа стороннего наблюдателя.

### 6.3. Глобальные правила, ошибки и уловки в аргументации

Здесь и далее порядок изложения материала будет следующим. Правила даются в сплошной нумерации. С каждым правилом приводятся наиболее типичные ошибки и уловки. Иногда дополнительно отмечаются разновидности уловок. Например:

л. Правило.

п.1. Ошибка/Уловка.

п.2. Ошибка/Уловка.

• Разновидность уловок п.2.

1. Правило свободы. Стороны не должны препятствовать друг другу в выдвигении и обосновании (критике) позиций

1.1. Выведение точки зрения из-под удара. Свобода противоположной стороны ограничивается за счет сужения области обсуждения. Разновидности этой уловки таковы:

• **Объявление своей точки зрения священной.** Применяется при обосновании. Суть этой уловки состоит в том, чтобы через апелляцию к значимым для оппонента инстанциям, авто-

ритетам или ценностям сделать критику или даже обсуждение своего тезиса невозможным.

**Пример 1.** Разговор с женой: «Я собираюсь приобрести новую машину. Мы можем обсуждать все, что угодно: марку, цвет, комплектацию, в общем, все, что захочешь. Единственное, что не подлежит обсуждению, это то, будем ли мы вообще покупать новую машину. Машину мы купим обязательно».

- **Наложение табу на другую точку зрения.** Применяется и при критике и при обосновании. Уловка, весьма схожая с предыдущей. Разница лишь в том, что табуирование, т. е. запрет, зачастую обосновывается ссылкой на нормы культуры, этики и т. п.

**Пример 2.** «О мертвых или хорошо, или никак, поэтому не будем сегодня обсуждать мою бабушку, ..., Сталина, Гитлера».

**1.2. Воспрепятствование изложению.** Свобода ограничивается тем, что противной стороне не дают изложить свою позицию или свое сомнение. Разновидности:

- **Угроза насилия:**
  - палочный довод;
  - политический довод;

Разница между этими уловками только в том, что политический довод использует не прямую насильственную угрозу, а ее политизированный вариант. Последнее иногда оказывается даже опаснее и эффективнее.

**Пример 3.** В 1930-е годы в нашей стране проходило много удивительных дискуссий, посвященных самым неожиданным вопросам. Пример такой дискуссии — полемика о «действии на расстоянии». Эта проблема была действительно актуальна для физики XVII—XVIII вв. В XX веке возвращение к давно решенной физической проблеме, да еще на страницах политического журнала «Под знаменем марксизма» было продиктовано исключительно политическими соображениями. О характере дискуссии и специфике аргументации достаточно говорит следующий ее фрагмент.

«На выступление В. Ф. Миткевича о вреде воззрений о действии на расстоянии с ответом выступил проф. И. Е. Тамм на мартовской сессии Академии наук 1936 года. И. Е. Тамм, вместо того чтобы признать наличие идеалистических шатаний среди советских физиков, наличие раблепии перед некоторыми формами буржуазной идеологии, стал высмеивать воззрения академика Миткевича, говоря, что рассуждения о действии на расстоянии имеют такой же смысл, как и рассуждения о цвете меридиана.

Академик В. Ф. Миткевич совершенно правильно и метко в ответ на выступление проф. И. Е. Тамма сказал: «Условно одобряя сравнение, сделан-

ное проф. И. Е. Таммом, я частично соглашусь с ним и охотно допускаю, что сформулированный мною вопрос действительно можно в некотором отношении уподобить вопросу о том, какого цвета меридиан. Но только я спрашиваю своих идейных противников: какого «цвета» их меридианы? Окраска моего меридиана всем присутствующим ясна. Я думаю, что также всем достаточно ясно какого цвета меридиан у проф. И. Е. Тамма. А вот только непонятно, какого цвета меридианы А. Ф. Иоффе и С. И. Вавилова: красного они цвета или зеленого» (Под знаменем марксизма. 1937. № 7. С. 43).

**1.3. Дискредитация противника (аргумент к личности).** Представляя противника в невыгодном свете, участник полемики ограничивает его свободу в изложении позиции. Эта уловка также имеет несколько разновидностей.

- **Прямая атака.** Противник выставляется жалким, недостоинным и т. п. Часто это осуществляется в оскорбительной форме.

**Пример 4.** Конец XIX в. Таганрог. Молодой торговый маклер неожиданно разбогател. Фактически, все его состояние было нажито благодаря своеобразной контрабанде: Вальяно обнаружил, что, якобы заполнив на рейде груз и не платя за него таможенную пошлину, он имеет возможность на плоскодонных турецких фелюгах на самом деле везти эти товары в город и продавать, получая значительную выгоду.

Молодой амбициозный прокурор довел дело до суда. Вальяно грозил тюремное заключение и штраф в 12 миллионов рублей, что и составляло все его состояние на тот момент. Защитником по делу был приглашен выходящий адвокат А. Я. Пассовер, Он обнаружил, что указанные турецкие фелюги не попадают в представленный судебным департаментом список морской контрабанды, и следовательно, действия Вальяно не содержат состава преступления. Прокурор, чувствуя, что дело выходит из-под его контроля, не сдержался и воскликнул: «Вальяно контрабандист. Если бы он им не был, он не смог бы заплатить своему защитнику миллион рублей!» На что Пассовер спокойно ответил: «Да, я получил миллион. Значит, так дорого ценятся мои слова. А теперь посчитаем, сколько же стоят слова прокурора. В год прокурор получает 3600 рублей. В месяц 300, стало быть в день, в том числе и сегодняшней — рублей 10. Произносил свою речь прокурор 1 часа, сказал за свои 10 рублей 45 000 слов. Сколько же стоит слово прокурора? Грош цена слову прокурора!» (С. Званцев. Дело Вальяно)<sup>1</sup>.

- **Косвенная атака.** Под сомнение ставится последовательность и объективность противной стороны.

<sup>1</sup> Пример приводится в кн.: Павлова Л. Г. Спор, дискуссия, полемика. М., 1991. С. 86—87.

- **Искажение мотивации.** Не важно, что говорит человек, важно, каковы мотивы его слов и дел, что он сам имеет в виду. Этот недопустимый прием известен также как «чтение в сердцах».

**Пример 5.** «Мерлин Френч полагает, что мужчины являются причиной плохого положения женщин в обществе, а также проблем с окружающей средой. Я не могу отделиться от впечатления, что сама Френч, должно быть, когда-то в прошлом стирала грязные носки мужчины, которого она не очень любила, и по этой причине потеряла способность судить объективно» (*Бемерер Ф. ван, Гроотендорст Р., Хенкеманс Ф. С.* Аргументация: анализ, проверка, представление. СПб., 2002. С. 81).

- **Слово и дело.** Обсуждается не позиция противной стороны, а тот факт, что сам этот человек ведет себя не так, как он говорит. Это очень эффективный прием, активно используемый специалистами так называемого «черного пиара».

**Пример 6.** «Прошел год с того момента, как Буш в своей второй инаугурационной речи провозгласил новый внешнеполитический курс США, краеугольным камнем которого должно было стать распространение демократии. «Боевой клич» президента отозвался эхом в самых глубоких тюремных застенках и самых далеких уголках всего мира. ... В ежегодном докладе «Human Rights Watch» администрация Буша удостоилась порицания за подрыв собственного авторитета в деле распространения свободы из-за применения «допросов третьей степени» в ходе борьбы с терроризмом. ... Когда власти Узбекистана расстреляли демонстрацию в Андижане (жертвы исчислялись сотнями), Пентагон выступал против любых жестких ответных шагов, чтобы не лишиться военной базы в этой стране. ... В других регионах США не торопятся проявить себя. Газеты восточноафриканских стран пестрят статьями, где задается один и тот же вопрос — почему администрация Буша не обращает внимания на их антидемократических лидеров. Когда по улицам угандийской столицы прокатилась волна насилия из-за того, что президент этой страны Йовери Мусевени изменил конституцию, чтобы остаться у власти на третий срок, Вашингтон промолчал» (П. Бейкер. «Экспорт демократии»: слова и дела // The Washington Post. 2006. 26 янв.).

**2. Правило бремени доказательства. Сторона, выдвигающая тезис, обязана его обосновывать.**

Фактически это правило препятствует уклонению от дискуссии. Возможно несколько вариантов его нарушения.

**2.1. Перенос бремени доказательства на противника.** Вместо того чтобы самому обосновывать верность тезиса, предлагают противной стороне ее критиковать: «Я свое мнение высказал. Докажи, что это не так».

**2.2. Самоочевидность.** Известно, что очевидные вещи не требуют доказательства. Как удобно в споре сослаться на научный факт или подходящее открытие как на совершенно очевидное! Если ваш противник или кто-то в аудитории этого не знает, то это их проблемы, в которых психологически трудно сознаться.

**Пример 7.** Известный американский математик и логик Р. Смаллиан в бытность аспирантом составил перечень толкований слова «очевидность» профессорами математического факультета.

«Когда профессор А. называет какое-нибудь утверждение очевидным, то это означает, что, отправившись домой и поразмыслив в течение нескольких недель, вы поймете, почему оно правильно».

Когда профессор Л. называет какое-нибудь утверждение очевидным, то это означает, что отправившись домой и посвятив размышлениям над смыслом сказанного весь остаток своих дней, вы, может быть, когда-нибудь поймете, почему оно правильно».

Когда профессор Ч. называет какое-нибудь утверждение очевидным, то это означает, что уже две недели, как оно известно аудитории».

Когда профессор Ф. называет какое-нибудь утверждение очевидным, то это означает, что оно скорее всего неверно» (*Смаллиан Р. М.* Как же называется эта книга? М., 1981. С. 190).

**2.3. Личные гарантии.** Вместо доказательства приемлемости утверждения дается личная гарантия протагониста: «*Видал собственными глазами... или Господин N очень порядочный человек, на его мнение можно положиться*». Иногда такие «личные гарантии» оказываются весьма сомнительными. Зачастую люди видят то, что они хотят или ожидают увидеть».

**Пример 8.** «Сотни туристов утверждают, что своими глазами видели китайского монстра Несси, когда отдыхали на озере Тианчи».

Это озеро вулканического происхождения глубиной около 400 метров. Оно окутано тайной, так же как и шотландский собрат. Есть десятки свидетельств, что в озере не раз видели загадочное чудовище. Однако сейчас число свидетелей стремительно возрастает. По их словам, гигантское черное чудовище имеет голову лошади. Все присутствующие видели, как чудовище выпрыгнуло из воды. Впрочем, как отмечает местный фотограф, монстр удивительно похож на модель чудовища, которая выставлена в злешнем музее» (Эхо Москвы. 01.08.2002).

Еще один курьезный пример, как нельзя лучше иллюстрирующий ненадежность свидетельств очевидцев, приводится со ссылкой на воспоминания М. Горького.

**Пример 9.** В воспоминаниях М. Горького рассказывается о старике Ермолае Макове, постоянным спутником которого после неудачной попытки самоубийства стало весьма странное существо.

«Испугался я, — вспоминает Е. Маков, — пошел на чердак, изделал петлю, привязал к стропилу, — углядела меня прачка, зашумела — вынули из петли. И после того очутилось около меня несообразное существо: шеститопый паук, величиной с небольшое козла, борodat, рогаг... о трех глазах, два ока — в голове, третье — между грудями, вниз, в землю глядит, на мои следы. И куда ни иду, он неотступно за мной перебирается, ...и никому его не видать, кроме меня, — вот здесь, а ты его не видишь, вот он!»

И, протянув руку влево от себя, Маков поглядел что-то в воздухе на высоте вершков шести. Потом, вытирая руки о колено, сказал: «Мокрый» (Прйима А. К. XX век: хроника необъяснимого. От тайны к тайне. М., 2000. С. 319).

**3. Правило ясности. Все утверждения, приводимые в аргументативном процессе, должны быть четко и ясно сформулированы.**

В этом правиле речь идет о любых структурных компонентах аргументации. Тезис, аргументы, примеры и особенно статистические данные должны быть сформулированы четко, ясно и однозначно. Применительно к собственной аргументации это правило можно представить как набор следующих требований, помогающих сделать формулировку своих мыслей ясной и прозрачной.

Во-первых, необходимо уточнить смысл всех используемых терминов. Если вам предстоит обратиться к каким-либо специальным знаниям, стоит позаботиться о том, чтобы под рукой во время выступления оказались определения соответствующих терминов.

Во-вторых, полезно уточнить время, к которому относится формулировка вашего тезиса или аргументов. Верны они сегодня, будут верны когда-то или были верными раньше, а возможно, эти положения вообще не имеют «привязки» во времени.

В-третьих, следует обратить внимание на характер общности вашего высказывания. Вы утверждаете нечто обо всех предметах какого-то класса, по крайней мере, о некоторых или только о каких-то конкретных?

В-четвертых, сама языковая формулировка тезиса или аргументов может содержать модализованные выражения (обязательно, необходимо, может быть, запрещенно и т. п.). Одно дело — утверждать, что нечто имеет необходимый характер,

и совсем другое — что подобное положение дел в принципе возможно.

Наконец, стоит задуматься об истинностном статусе своего тезиса. Вы хотите убедить противника, что ваше высказывание истинно или правдоподобно?

Очевидно, что обосновывать сильные утверждения значительно труднее, чем более слабые.

**Пример 10.** Пусть тема предполагаемой дискуссии звучит так: «Кто умнее, женщины или мужчины?». Допустим также, что некий субъект — участник дискуссии — склоняется к мнению, что мужчины умнее женщин. В его распоряжении оказывается целый спектр лингвистических возможностей для выражения своей мысли. Наиболее сильная формулировка: «Любой мужчина в любой сфере умнее любой женщины» — обосновать такое утверждение будет очень сложно (практически, невозможно). Более слабая формулировка могла бы звучать следующим образом: «Большинство мужчин в целом ряде важных областей интеллектуально превосходят многих женщин». Наконец, еще более слабая формулировка, которую обосновать значительно проще: «Есть такие сферы человеческой деятельности, в которых некоторые мужчины могут в большей степени проявить свои интеллектуальные способности, чем большинство женщин».

Ниже следуют некоторые варианты ошибок и уловок, связанных с нарушением правила ясности.

**3.1. Нечеткие формулировки тезиса и/или аргументов.** Если это происходит случайно, мы имеем дело с ошибкой в аргументации. По крайней мере, так оценивается нарушение этого правила в следующем примере.

**Пример 11.** Принятый Госдумой в первом чтении проект Закона о рекламе угрожает финансовой независимости средств массовой информации, считают директор Национального исследовательского центра телевидения и радио, эксперт Совета Европы, один из разработчиков действующего Закона о рекламе Алексей Самохвалов и главный редактор информационного агентства «Телемир» Владимир Батуров. Выступая 3 мая на пресс-конференции в Независимом пресс-центре, они отметили, что законопроект содержит много нечетких и просто непонятных формулировок. Например, в нем сказано, что «объект рекламирования — товар, средство его индивидуализации, изготовитель или продавец либо мероприятие, на привлечение внимания к которым направлена реклама». Что такое средство индивидуализации, авторы не объяснили. Или: «В рекламе не допускается использование иностранных слов и выражений, которое может привести к искажению смысла рекламной информации; использование бранных слов, а также непристойных образов, сравнений и выражений».

Если следовать букве законопроекта, использование русских слов, которое может привести к искажению смысла, допустимо. Что такое непристойные слова и образы, неясно. До сих пор российское законодательство запрещало лишь употреблять слова, считающиеся нецензурными. «И это далеко не полный перечень недоработок», — подчеркнули участники пресс-конференции (Информационное агентство ПРИМА-News [2005-05-03-09]).

Намеренная нечеткая формулировка тезиса или аргументов — это уже не оплошность, а уловка.

**Пример 12.** На выборах в сенат США подобная уловка была с успехом применена против сенатора от штата Флорида К. Пеппера и не позволила ему переизбраться на следующий срок. Его противник заявил: «Все ФБР и каждый член конгресса знают, что Клод Пеппер — бесстыдный экстремист. Более того, есть основания считать, что он практикует непопизм по отношению к свояченице, его сестра была фесианкой в греховном Нью-Йорке. Наконец, и этому трудно поверить, хорошо известно, что до женитьбы Пеппер практиковал целибат» (*Лавлова К. Г.* Искусство спора: логико-психологические аспекты. М., 1988. С. 41).

Обвинения против Пеппера звучат вполне серьезно, если не знать, что «непопизм» — покровительство родственникам, «фесианка» — поклонница драматического искусства, «целибат» — обет безбрачия.

**3.2. Требование чрезмерного уточнения.** Попытка придраться к формулировкам и увести дискуссию в сторону под предлогом уточнения смысла выражений.

**Пример 13.** Допустим, некто высказывает какое-то утверждение и настаивает на том, что оно истинно. А что значит истинное? Ответ: истинное, значит, соответствующее действительности. А какой такой действительности? Сегодня она одна, завтра другая. Вы мир видите так, а я эдак. Нет, уж давайте, уточните свои формулировки, а потом спорить беритесь.

**3.3. Необоснованное обвинение в неясности и (или) умышленное непонимание и искажение смысла выражений.** Под эту рубрику попадают многочисленные случаи уклонения от дискуссии, в которых одна из сторон либо делает вид, что не понимает формулировки другой, либо идет еще дальше и обвиняет оппонента в нарушении правила ясности.

**Пример 14.** «Для установления порочности сатирического произведения выработаны очень устойчивые приемы — одни и те же для самых различных произведений, не похожих друг на друга и поражающих самые разнообразные мишени.

Из этих приемов наиболее популярны следующие.

Умышленное непонимание жанра. Сатирическое произведение расценивается как точное отражение состояния общества. При этом преувеличения и заострения, свойственные сатире, немедленно превращаются в клевету. Этому превращению содействует насильственное обобщение, навязанное автору, когда ему приписывают более широкие рамки, чем те, которые он себе поставил. Реакционная часть русской критики обвиняла Гоголя после «Ревизора» в клевете на Россию, в том, что в комедии действуют одни идиоты и негодяи и в том, что он не увидел и положительных сторон русской жизни» (*Акимов Н.* Не только о театре. Размышления о сатирике. [www.komedia.ru/lib/akimov-ves2.html](http://www.komedia.ru/lib/akimov-ves2.html)).

Иногда искажение смысла выражения происходит непреднамеренно, по ошибке, и в этом случае может привести к весьма досадным заблуждениям.

**Пример 15.** Крез, царь Лидии, планировал войну с соседней Персией. Бундули человеком практичным, Крез обратился к Оракулу в храме Аполлона в Дельфах. Предсказание Оракула буквально гласило: «Если Крез начнет войну с Киром (царь Персии), то он разрушит могущественное государство». Во-мощнейший предсказанием, из которого он вывел, что Персия будет побеждена, Крез начал войну и очень скоро потерпел сокрушительное поражение.

Позже он попытался пожаловаться на неверное предсказание, но слугитель храма в Дельфах ответил ему, что предсказание Оракула было верно: Крез действительно разрушил могущественное государство — свое собственное!

## 1.6. Форма аргументации. Правдоподобные рассуждения

Этот раздел учебного пособия содержит некоторые дополненные данные, обычно относящиеся к области науки логики. Знакомство с основами этой науки для освоения курса теории и практики аргументации является желательным, но не строго обязательным. Именно эти соображения и послужили причиной включения раздела «Форма аргументации. Правдоподобные рассуждения» в данное учебное пособие.

Для освоения изложенного ниже материала вполне достаточно знания основ логики высказывания (табличное построение). Учащиеся, не владеющие этим материалом, могут пропустить второй параграф и сразу после первого перейти к третьему.