

СЛЕДСТВЕННЫЙ КОМИТЕТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО КАЗЕННОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКАЯ АКАДЕМИЯ СЛЕДСТВЕННОГО КОМИТЕТА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

КАФЕДРА ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВЫХ, ГУМАНИТАРНЫХ
И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН

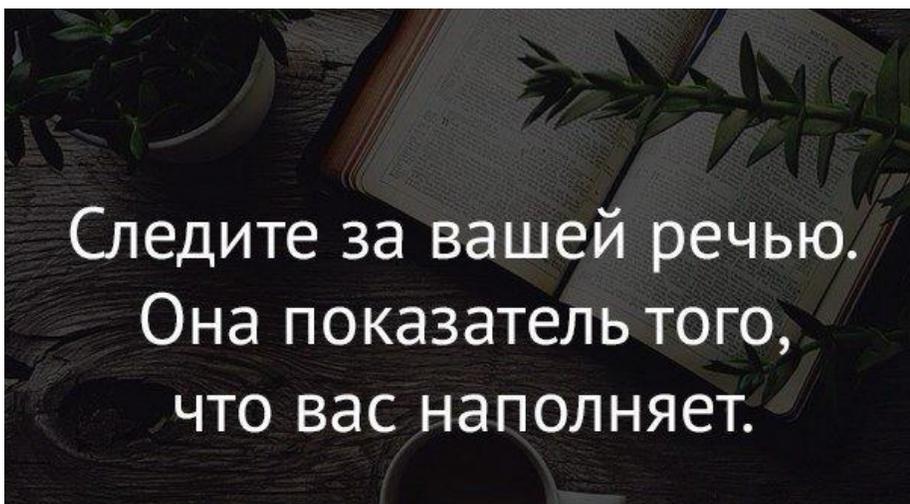
ДОКАЗАТЕЛЬСТВО и ОПРОВЕРЖЕНИЕ (Софистика и Эристика)

(Лекция 6/2)

Профессор Л.В. Шабанов

Учебные вопросы:

1. Понятие спора
2. Аргументация или доказательства в споре
3. Вариативность и уловки в ведении спора



Нотация – указание

Интенция – намерение сличения или различения

Концепция – изучение ради понимания, осознание смысла объекта

Специя – овладение и использование

Теоръ – предпосылка, создание ценности осмысления творения (нотация, указание, созерцание - **театр**)

Теория – созерцание свободного человека ради понимания сути творения (интенция, представление - **театрализация**)

Праксис – забота владельца, принятие решение, сужение внимания к творению конкретного

Практика – выход в интенцию озабоченности созидания (концепция)

Технэ – искусство воплощения, как эксклюзив (овладение концептом)

Техника – технология воплощения, как услуга (поиск специализации)

Усея – всё (готово), сущность, вещь, получение имени уже не как нотация, но как

Участник бытия – **теор** переходит в **праксис** (использование бытия, **пожирание бытия**)

Советник бытия – речевое **исполнение бытия** как **тембры будущего** (поощрение / предостережение (**время нерождённое**) МИР, БУДЬ ТАКИМ! (**смысл, язык, концепция - создаются**)

Свидетель бытия – **теория** подменяется **практикой** как **тембры прошлого** (осуждение-оправдание по факту завершение (**время мёртвое**) МИР, ТЫ БОЛЬШЕ НЕ БУДЕШЬ ПРЕЖНИМ! (**смысл, язык, концепция - мертвы**)

Потерявший бытие – **практика** подменяется **техникой** как **тембры настоящего** (восхваление (**время живое**) МИР, БУДЬ СОБОЙ, ТЫ ПРЕКРАСЕН! (**смысл, язык, концепция - испытываются**)

Бессмысленный – понимание технэ (**пользователь**) переходит в непонимание усеи (**потребитель**)



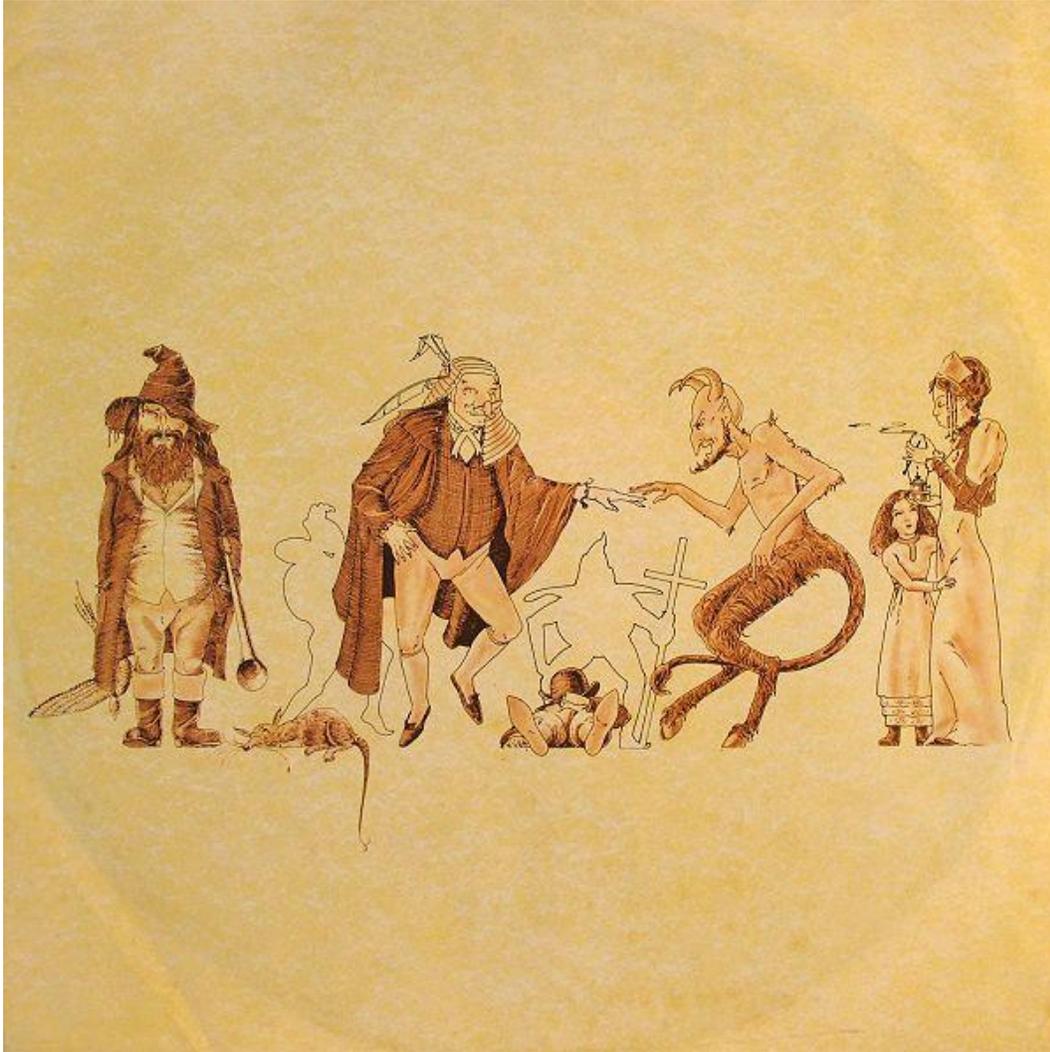
Рембрандт 1653
Аристотель с бюстом
Гомера

Понятие спора



- **Диспут** - коллективное обсуждение нравственных, политических, литературных, научных, профессиональных и др. проблем, на решение которых нет однозначного, общепринятого ответа; каждый из участников высказывает свое мнение.
- **Дискуссия** - публичное обсуждение каких-либо проблем, спорных вопросов в поисках общего согласия.
- **Полемика** - ([греч.](#) *πολέμικα* от *πόλεμος*, «вражда») — выяснение какого-либо вопроса посредством утверждения одной из **противостоящих позиций**

Понятие спора



- это **обсуждение** в форме исследования проблемы с целью установления истины
- это **характеристика процесса** обсуждения проблемы, способ ее коллективного исследования, при котором каждая из сторон, аргументируя (отстаивая) и опровергая (оппонируя) мнение собеседника (противника), претендует на монопольное установление истины (В.И. Андреев).
- это **коммуникативный процесс**, в рамках которого происходит сопоставление точек зрения, позиций участвующих в нем сторон, при этом каждая из них стремится аргументировано утвердить свое понимание обсуждаемых вопросов и опровергнуть доводы другой стороны.

Понятие спора

Ценность спора:

1. Обмен идеями
2. Глубокое уяснение как своей собственной позиции, так и позиции своего оппонента.
3. Дополнение своего багажа знаний и расширение кругозора.



Искусство ведения спора получило название *эристика* (греч. *eristikē* от греч. *eristikē technē* — искусство спорить).

Спор имеет две величины измерения:

1. *Доказательность* — это логическое воздействие на оппонента принудительностью рассуждения.

2. *Убедительность* — это психологическое воздействие на оппонента, направленное на восприятие им той или иной идеи.

• Т.О., возможны следующие комбинации:

- а) доказательно и убедительно;
- б) доказательно, но не убедительно;
- в) не доказательно, но убедительно;
- г) и не доказательно, и не убедительно.

Понятие спора





Эристика выделяет несколько разновидностей споров по разным основаниям

1) По цели, которую ставят перед собой участники спора:

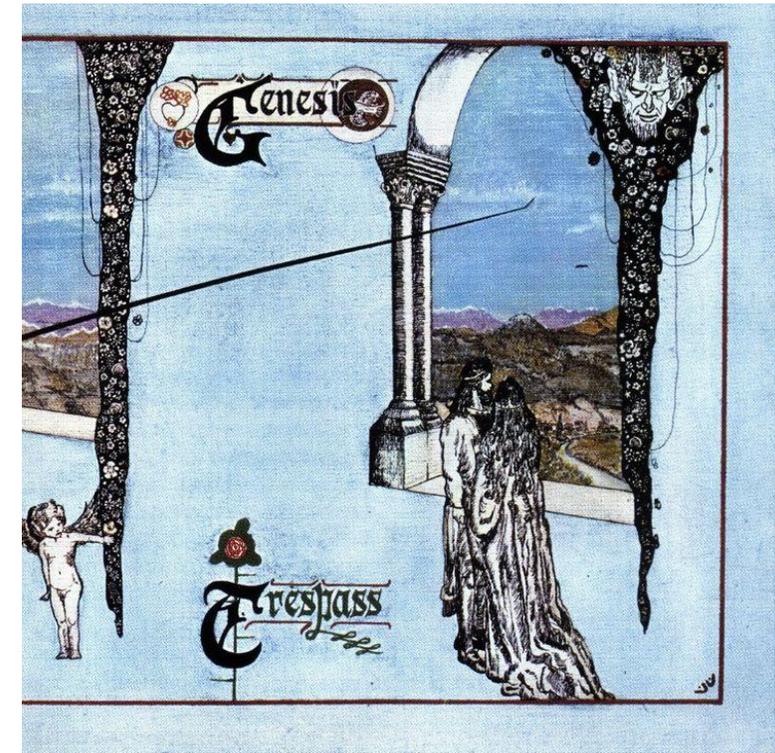
Спор, участники которого стремятся выяснить истину, проверить какую-либо мысль, испытать ее обоснованность.

Спор с целью выработки общего мнения, достижения согласия, консенсуса.

Спор с целью навязать свое мнение оппоненту или слушателям.

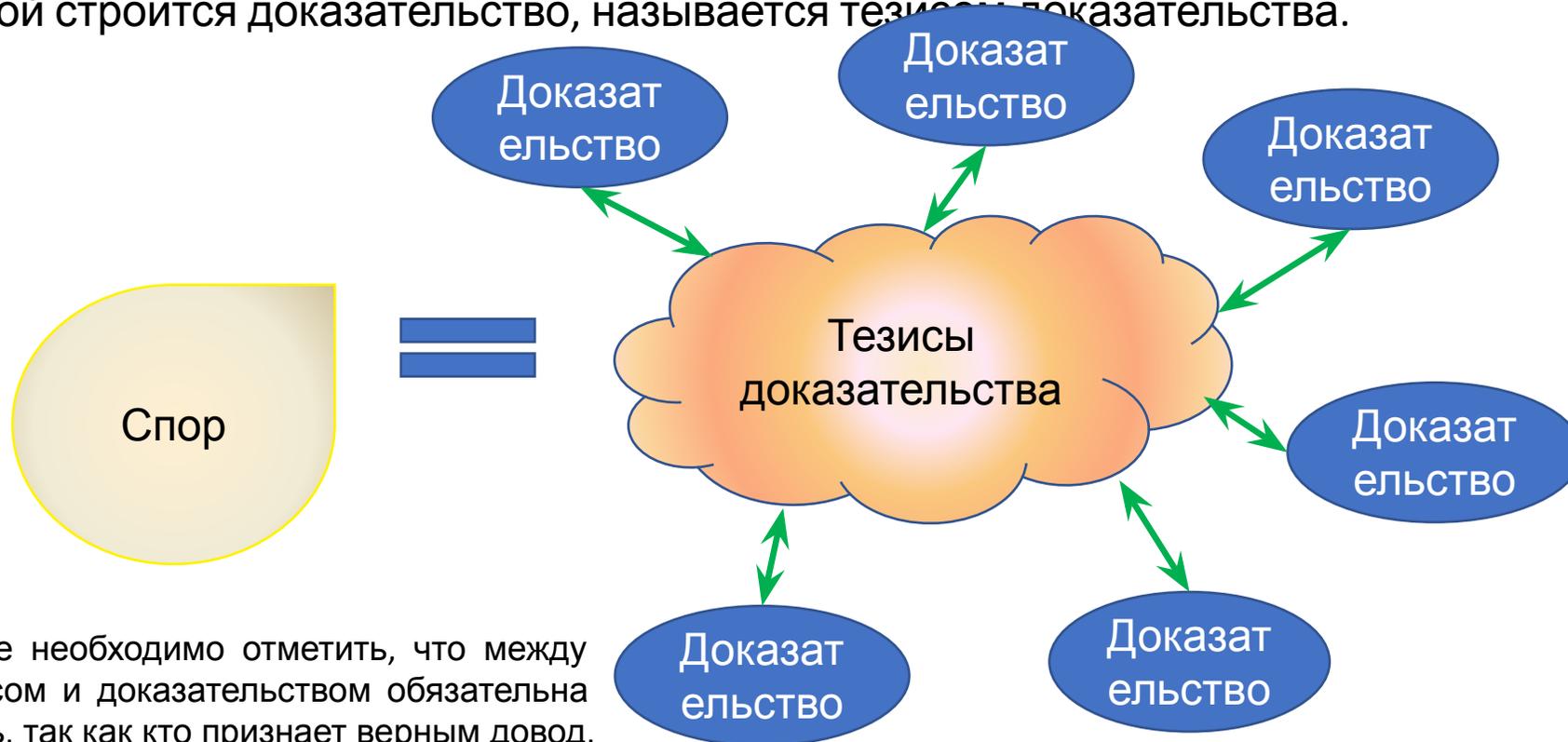
Спор ради победы в интеллектуальном состязании.

Спор ради спора.



Аргументация или доказательства в споре

Спор состоит из доказательств. Один доказывает, что такая-то мысль верна, другой — что она ошибочна. Та мысль, для обоснования истины или ложности которой строится доказательство, называется тезисом доказательства.



Также необходимо отметить, что между тезисом и доказательством обязательна связь, так как кто признает верным довод, тот должен необходимо признать верным и тезис.

Демонстрация Правила доказательства

Общее
правило

Правила,
вытекающие
из закона
тождества

Правила,
вытекающие
из закона
запрета
противоречия

Правила,
вытекающие
из закона
достаточного
основания

- Тезис и аргументы должны быть **истинными** суждениями.
- Тезис и аргументы должны быть суждениями **ясными** и **точно определёнными**.
- Тезис должен оставаться **тождественным**, т. е. одним и тем же на протяжении всего доказательства.
- Тезис **не должен быть логически противоречив**.
- Тезис **не должен противоречить другим суждениям** по данному вопросу.
- Доводы, приводимые в подтверждение тезиса, **не должны противоречить друг другу**.
- Тезис и доводы должны быть, в конечном счёте, **обоснованы фактами**.
- Доводы, приводимые в подтверждение истинности тезиса, должны являться **достаточным основанием** для данного тезиса.
- Доводы должны быть суждениями, истинность которых доказана **независимо от тезиса**.



Аргументация или доказательства в споре

Например, мы хотим доказать суждение "все футболисты имеют ноги". Это суждение называется **тезис**.



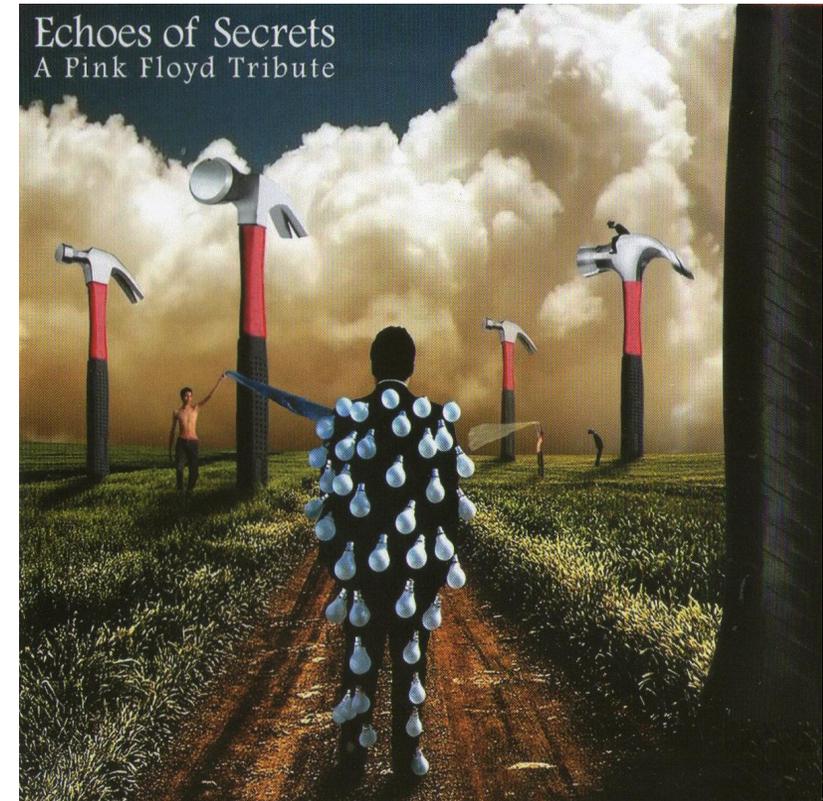
Основы доказательства, или аргументы будут такими:

1. Все футболисты играют в футбол.

Аргументация или доказательства в споре

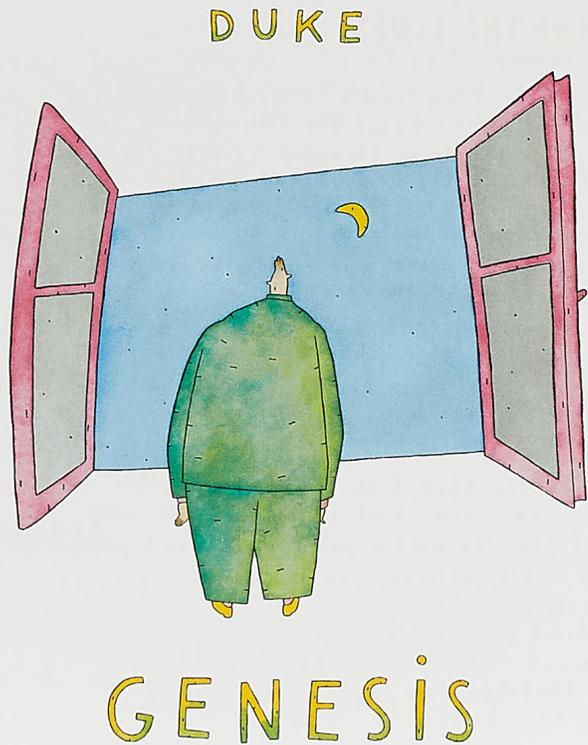
Тезис имеет *три «измерения»*, которые необходимо выявить для успешного ведения спора:

- **1.Понятие** - важно, чтоб каждое понятие было вполне и отчетливо понятно.
- **2.Количество** – в тезисе утверждается или отрицается о каком-нибудь предмете или о многих предметах одного и того же класса, следовательно необходимо точно знать об одном ли только предмете идет речь или о всех без исключения предметах данного класса, или не о всех, а о некоторых.



Аргументация или доказательства в споре

- Тезис имеет *три «измерения»*, которые необходимо выявить для успешного ведения спора:
- **3. Модальность** – необходимо выяснить, каким мы суждением считаем тезис, несомненно истинным, достоверным и несомненно ложным или же только вероятным в большей или меньшей степени, очень вероятным, просто вероятным и т. п.



ПОЛЯ АРГУМЕНТАЦИИ

- Участники (**субъекты**) аргументации — **пропонент**, **оппонент** и **аудитория** — при обсуждении спорных проблем придерживаются различных взглядов относительно *тезиса* и *антитезиса*, *аргументов* и *способов обоснования*.
- Специфические для каждого участника позиции будем называть **полями аргументации**.
- Поле аргументации (ПА) — это занимаемая каждым субъектом индивидуальная или коллективная позиция, включающая множество относящихся к процессу аргументации компонентов:
- 1) **суждения ПА** (тезис и антитезис, а также все прямо или косвенно обосновывающие их суждения-аргументы),
- 2) **способы аргументации** (приёмы и методы обоснования и критики),
- 3) **фундаментальные принципы** (философские, религиозные, социально-политические и другие положения, которыми неосознанно (стихийно) или сознательно руководствуются участники дискуссии).

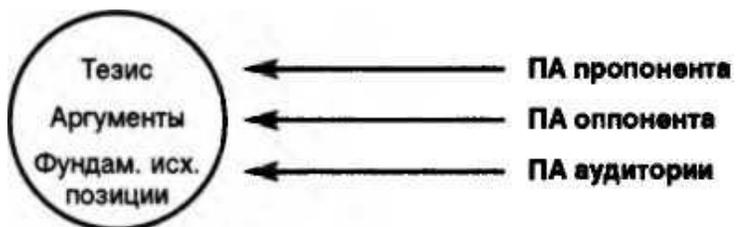


ПОЛЯ АРГУМЕНТАЦИИ

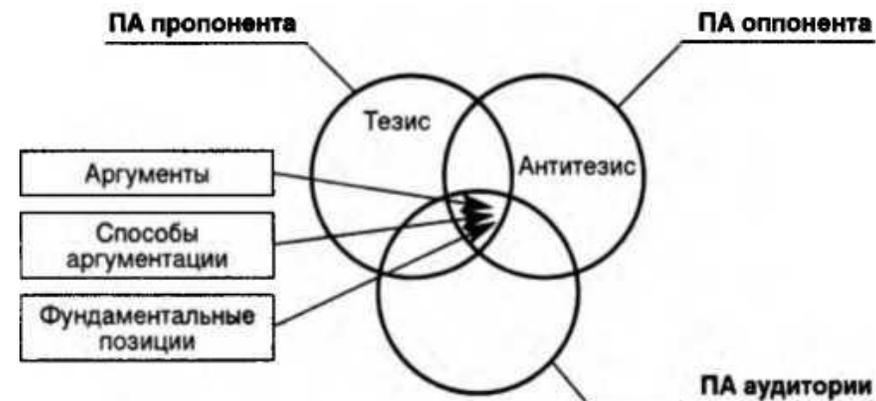
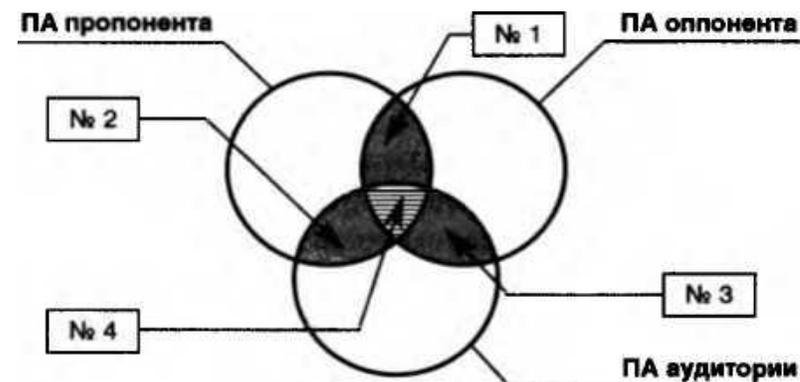
Полное несовпадение ПА означает, что проponent, оппонент и аудитория не имеют общих позиций относительно тезиса, антитезиса и аргументов



Полное совпадение ПА означает, что все субъекты имеют одинаковые позиции, как по главным идеям — тезису и антитезису, так и по аргументам, способам обоснования и исходным принципам

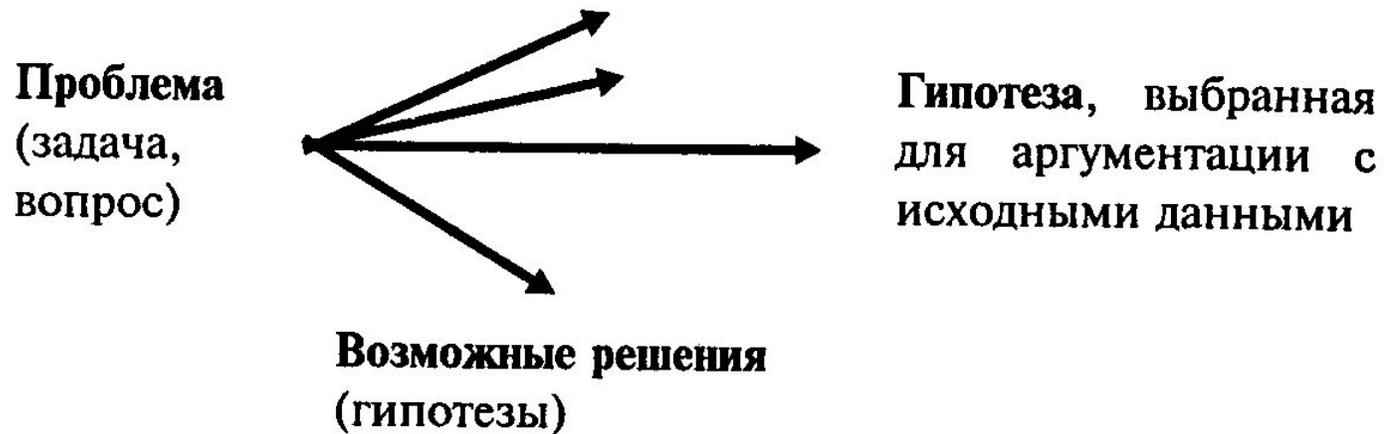


Частичная совместимость ПА — выражается тремя попарными пересечениями полей всех субъектов



Эристика: контраргументация, опровержение, возражения, сопротивления и софистика

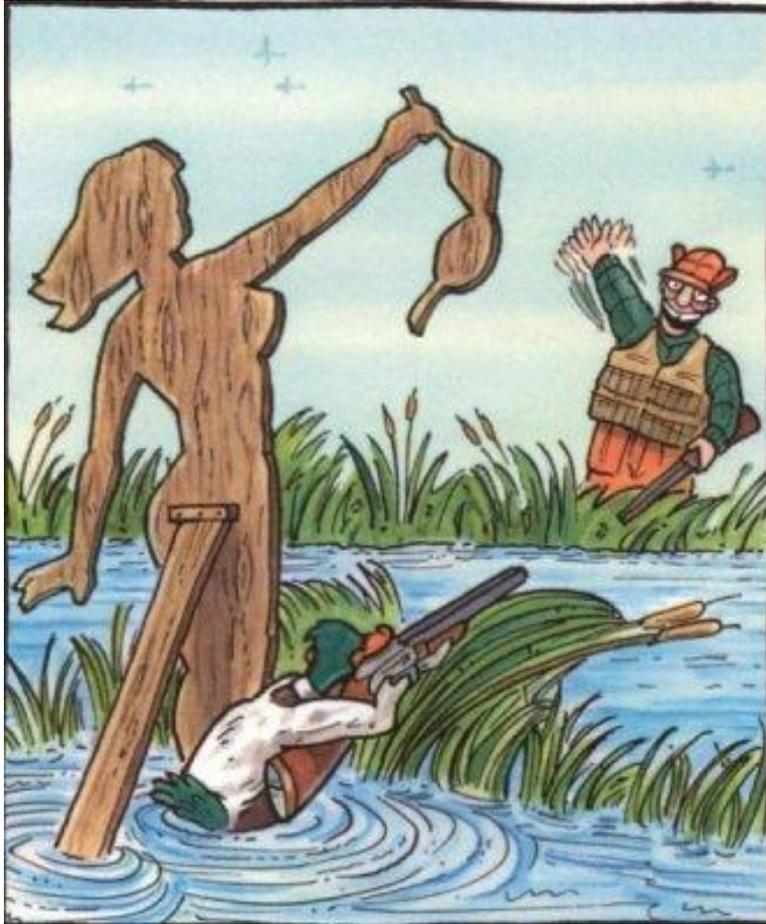
- Главный итог работы с возражениями и сопротивлениями – их превращение в свою дополнительную аргументацию!!!





- Если оппонент выражает несогласие или сомневается в достоверности аргумента, то проponent может выбрать один из трех вариантов поведения в дискуссии:
- (1) отказ от аргумента;
- (2) замена его равноценным;
- (3) дополнительное обоснование.
- Продолжать дискуссию в условиях, когда другая сторона даёт отвод выставленным аргументам, как сомнительным, необоснованным или ложным, — значит идти на нарушение правил рационального ведения дискуссии.
- (4) **Согласование способов аргументации.**
- Критическая оценка и принятие партнерами рациональных способов обоснования — ответственная процедура согласования полей аргументации. Именно здесь чаще всего допускаются просчеты, ошибки и различного рода софистические ухищрения.
- (5) **Согласование фундаментальных позиций.**
- По-особому протекает согласование полей аргументации, когда участники придерживаются различных, нередко несовместимых фундаментальных позиций при формировании компромиссных или смешанных доктрин. Выход из положения в этом случае выражается в стремлении партнеров прямо или косвенно найти сходные позиции в области обще-гуманных, общечеловеческих, религиозных или общегосударственных принципов и интересов либо в области здравого смысла, т.к. идейно-политические, религиозные либо узко-экономические интересы партнеров оказываются трудносовместимыми.

Приемы активного спора



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



Шопенгауэр А. «Искусство побеждать в спорах»

- **Прием-уловка 1:** «Чтобы устранить или по крайней мере сделать подозрительными некоторые утверждения противника, надо свести их к какой-нибудь презираемой всеми или не уважаемой категории, конечно, если эти утверждения имеют какую-нибудь, хотя бы самую слабую связь с ней. В таком случае обыкновенно восклицают: "Э, голубчик, да ведь это идеализм!" ("это рационализм!", "это спиритизм!", "это мистицизм!" и т.д.)».
- *Такой прием я называю навешиванием ярлыков, когда спорщик уводит от предмета разговора с помощью некорректных, часто негативно окрашенных обобщений. Часто такие обобщения касаются не темы разговора, а личности собеседника*



Шопенгауэр А. «Искусство побеждать в

спорах»

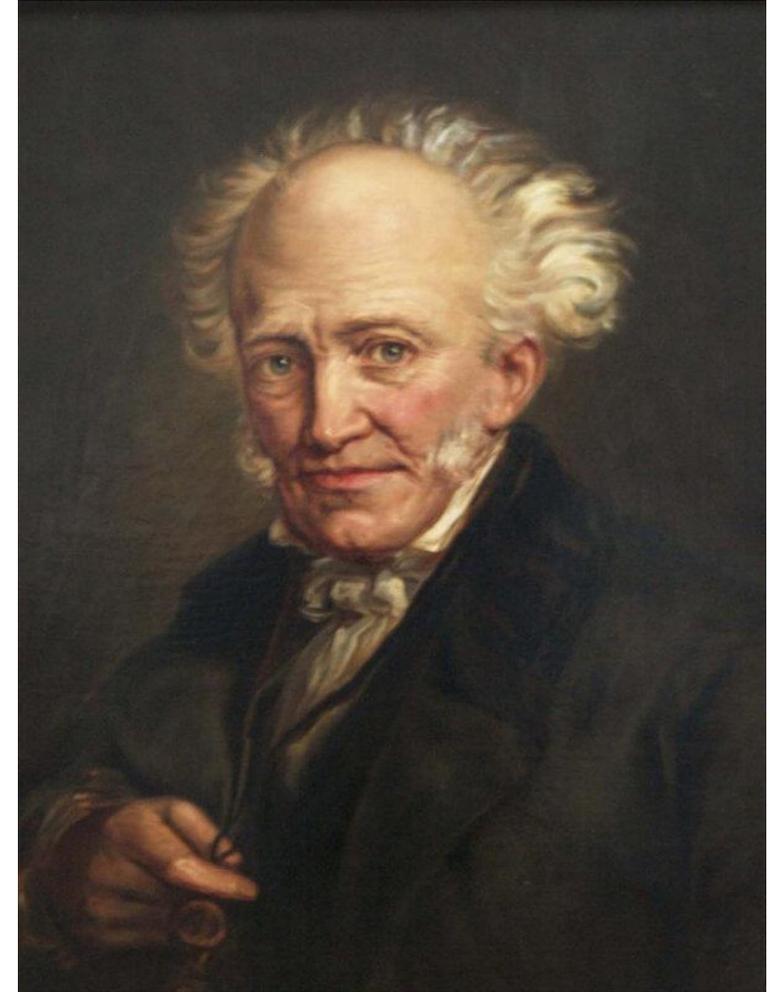


- **Прием-уловка 2:** «Когда противник что-то утверждает, посмотрите, не противоречит ли он хотя бы чему-нибудь, что он доказывал или с чем он согласился раньше. Далее, не противоречит ли он тезису школы или учения, которое он хвалил и одобрял, и, наконец, тому, что он сам делает или не делает. Придирку можно найти всегда и во всяком случае».
- *Это классический вариант ухода от темы обсуждения с помощью придирок: найти хоть какое-то противоречие, незначительную неточность, которые не влияют на основную линию разговора, и громко, с негодованием о ней заявить — такая уловка часто сбивает с толку неопытных оппонентов. Старайтесь на неё не вестись.*

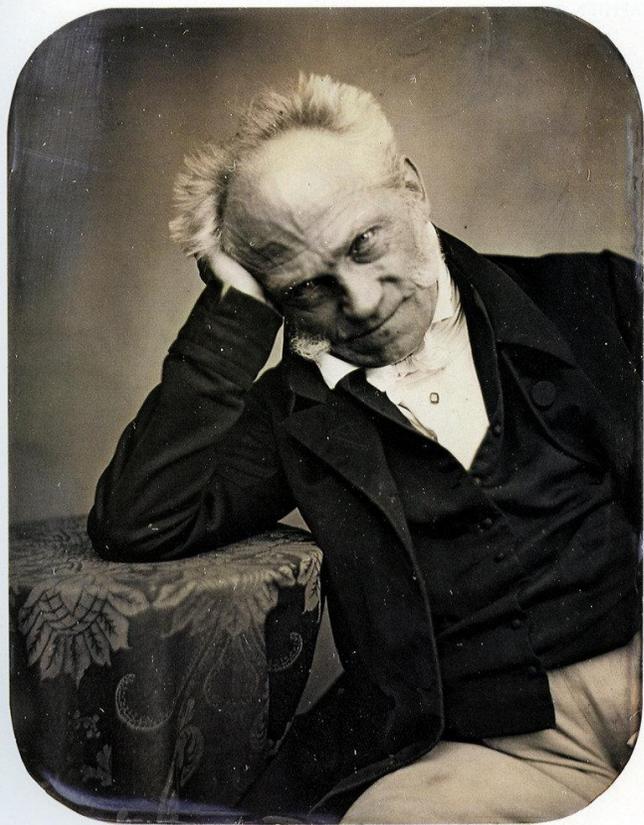
Шопенгауэр А. «Искусство побеждать в

спорах»

- **Прием-уловка 3:** «Когда не знаешь, что отвечать на утверждения противника, можно с деликатной иронией признаться в своей некомпетентности: "То, что вы говорите, недоступно моему слабому уму; может быть, вы и правы, но я не понимаю этого, потому отказываюсь высказать какое-либо мнение". Таким образом, слушатели, у которых вы пользуетесь уважением, будут вполне убеждены, что ваш противник говорит ужасный абсурд».
- *Это вариант обесценивания собеседника с помощью тонкой, завуалированной демонстрации своего*



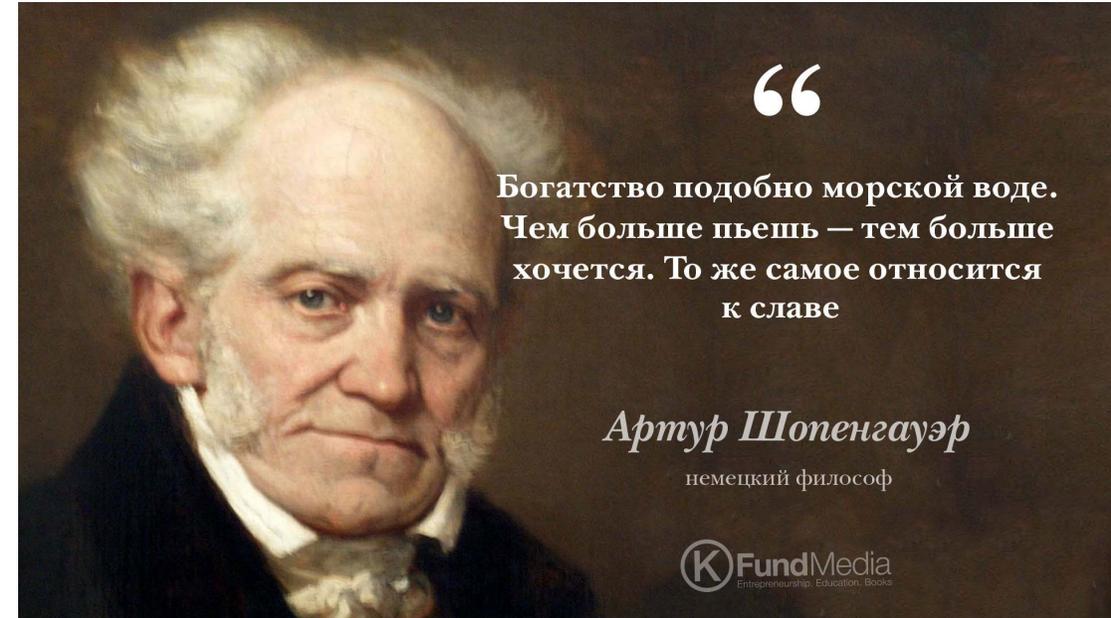
Шопенгауэр А. «Искусство побеждать в спорах»



- **Прием-уловка 4:** «Если при каком-нибудь приведенном удачно аргументе противник начинает видимо злиться, надо усиленно пользоваться этим аргументом и даже злоупотреблять им не только по той причине, что он раздражает и дразнит противника, но и потому, что благодаря такому факту мы можем смело вывести заключение, что нечаянно напали на слабую сторону и, следовательно, легко можем поймать его на чем-нибудь».
- *Найти болевую точку собеседника и много раз нажать на неё — излюбленная тема нечистых на руку оппонентов. Именно поэтому старайтесь в любом споре сохранять невозмутимость. Не случайно говорят, что когда ты спокоен, ты уже победил.*

Шопенгауэр А. «Искусство побеждать в спорах»

- **Прием-уловка 5:** «Когда противник на самом деле прав, но, на счастье, приводит плохие доказательства, легко бывает опровергнуть эти доказательства и приписать это опровержение опровержению всего тезиса. И если противнику или слушателям случайно не придёт на ум настоящее доказательство, тогда вы победили».
- *Это ещё один из вариантов нарушения законов логики, которые используют хейтеры: опровергнуть один из доводов и на этом основании безапелляционно заявить об ошибочности всего суждения в целом.*



Уловка 1. Сужение выбора

- Прием, часто применяемый для нагнетания паники и имеющий форму «давайте скорее сделаем то-то и то-то, а иначе будет плохо». Тезис Онищенко следующий: «мобильные – зло», который, если вдуматься, не доказано. Фраза Онищенко построена по шаблону: если А, то В, а если не В, то ужас-ужас. «Мы должны резко ограничивать – это пойдет детям на пользу. Иначе – плачевные последствия».



Уловка 1. Сужение выбора

- **Зачем это тебе?**

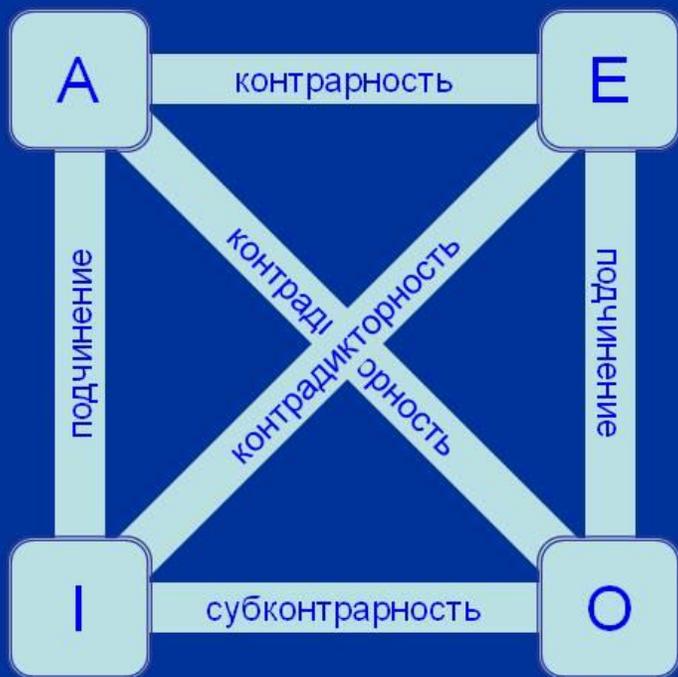
Сужая пространство выбора, можно выбивать себе бонусы, создавая у собеседника иллюзию угрозы и скорого конца. «Нужно попробовать секс втроем, иначе наши отношения обречены» (ты все равно собираешься их разорвать). «Да, люди истощены, нужно выдать всем премии, иначе мы завалим проект» (его можно вытянуть и без премий). Важно в этом смысле быть категоричным и не давать собеседнику обдумать варианты. Хорошо подкреплять сужение выбора словами «единственное средство», «только так» и «последний шанс».



Логический квадрат

Общеутвердительное суждение

Общеотрицательное суждение



AFFIRMO

NEGO

Частноутвердительное суждение

Частноотрицательное суждение

				И → Л											
				Л ← И											
				Л → ?											
				? ← Л											
				X											
И	Л	?	Л	↓	↓	↓	↓	И	Л	?	Л	↓	↓	↓	↓
И	?	И	Л	↑	↑	↑	↑	И	?	И	Л	↑	↑	↑	↑
				Л → И											
				И ← Л											
				И → ?											
				? ← И											
				X											
				O											

Уловка 2. Ложный силлогизм



- «Здесь уже звучали такие мысли, дорогие товарищи, – о том, что наши технологии сегодня страшно отстали. Мы говорим о том, что Россия, как великая страна, не может позволить себе летать на чужих самолетах, ездить на чужих машинах, пользоваться чужими телевизорами, пользоваться иностранными мобильными телефонами и так далее».

Логика основана на математике. Рассуждение «если $a=b$ и $a=c$, то $b=c$ » тут называется силлогизмом и позволяет из двух утверждений выводить третье. Лужков, не дрогнув кепкой, создает классический силлогизм. «Россия – великая страна. Все великие страны сами обеспечивают себя технологиями». третье утверждение «Стало быть, Россия должна отказываться от заемной техники».

Уловка 2. Ложный силлогизм

спора

- Зачем это тебе

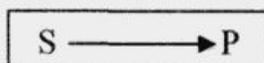
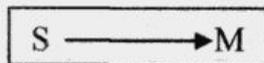
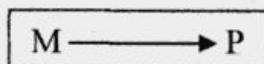
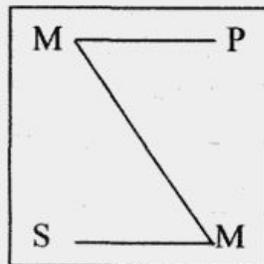
В софистике ложный силлогизм – это хлеб с маслом для любого словоблуда. Классический пример ложного силлогизма:

- а) все рыбы умеют плавать,
- б) еврейский мальчик Яша умеет плавать,
- в) все евреи – рыбы.
- Оперируя такими ложными силлогизмами можно растереть в прах противника, которому придется долго соображать, где тут произошла утечка здравого смысла и как на это можно возразить.

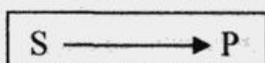
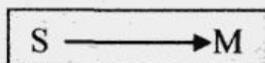
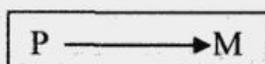
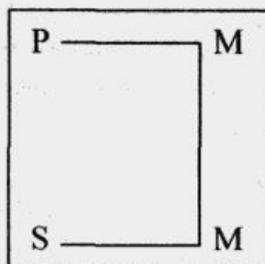


Фигуры силлогизма – это его разновидности, отличающиеся положением среднего термина в посылках

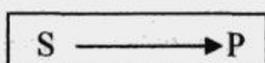
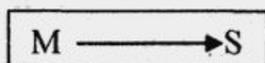
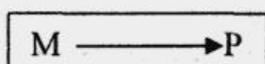
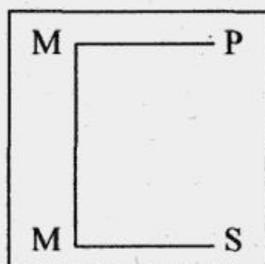
1-я фигура



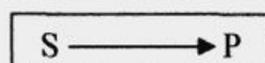
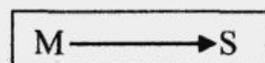
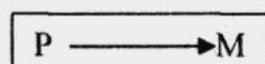
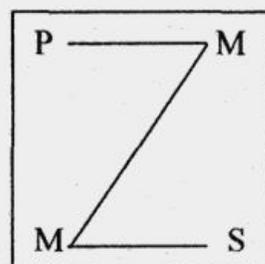
2-я фигура



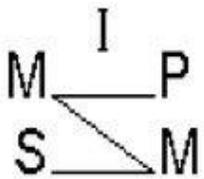
3-я фигура



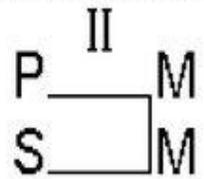
4-я фигура



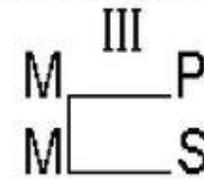
ФИГУРЫ И МОДУСЫ СИЛЛОГИЗМА



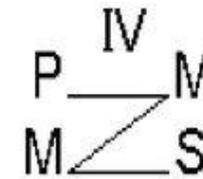
BARBARA
CELARENT
DARII
FERIO
BARBARI
CELARONT



BAROKO
CESARE
CAMESTRES
FESTINO
CAMESTROP
CESARO



BOKARDO
DISAMIS
DATISI
FERISON
DARAPTI
FELAPTON



CAMENOS
DIMARIS
CAMENES
FRESISON
BRAMANTIP
FESAPO

Модусы третьей фигуры

DARAPTI



Все греки люди
Все греки смертны
→ Некоторые смертные – люди

FELAPTON



Ни одна роза не лютик
Все розы – цветы
→ Некоторые цветы не лютики

DISAMIS



Некоторые поэты – греки
Все поэты – люди
→ Некоторые люди – греки

BOCARDI



Некоторые греки не поэты
Все греки – люди
→ Некоторые люди не поэты

DATISI



Все гуси – птицы
Некоторые гуси белые
→ Некоторые белые – птицы

FERISON



Ни один гусь не слон
Некоторые гуси белые
→ Некоторые белые не слоны

Модусы четвертой фигуры

BRAMANTIP



Все греки – люди
Все люди смертны
→ Некоторые смертные – греки

CAMENES



Все греки – люди
Ни один человек не слон
→ Ни один слон не грек

DIMARIS



Некоторые алые – розы
Все розы – цветы
→ Некоторые цветы алые

FESAPO



Ни одна оса не птица
Все птицы крылатые
→ Некоторые крылатые не осы

FRESISON



Ни один турок не грек
Некоторые греки – поэты
→ Некоторые поэты не турки

Уловка 3. Эристика (подмена частного общим)



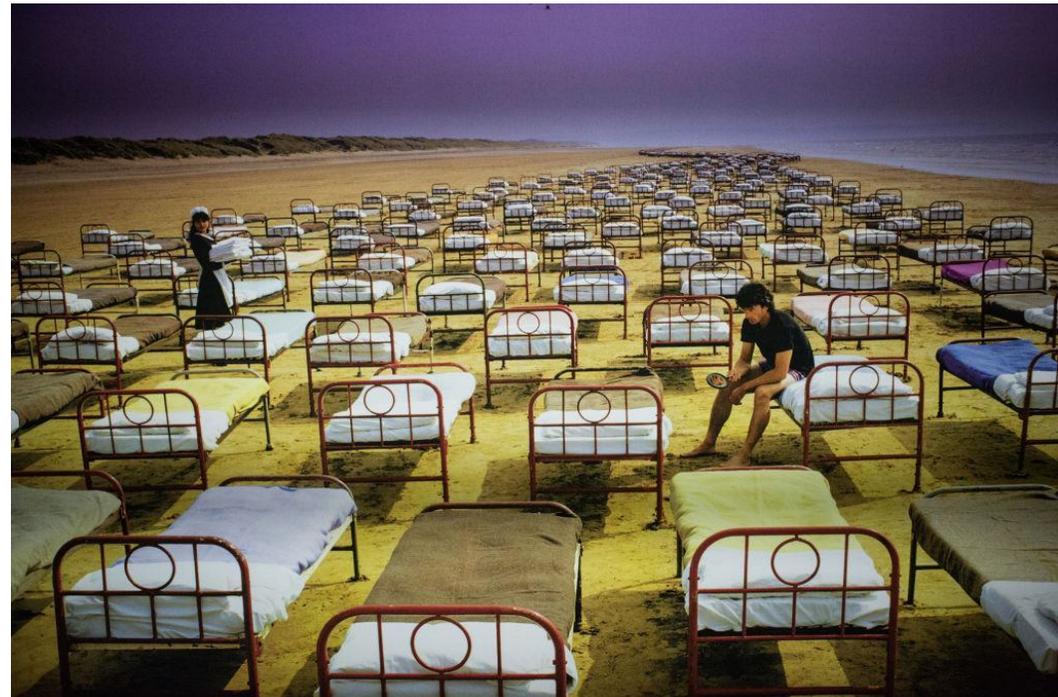
- «Любая атака на партию власти – это удар по нашему государству».

Власть – важнейший инструмент государства; партия, держащая ее в руках, как бы тоже государство... скажем мы, но на деле партия – это всего лишь форма, из которого в демократическом обществе народ выбирает себе временных представителей. Любой удар по партии – удар только по ней, на радость ее оппонентам. Подмена понятий в масштабе целого государства – очень опасная игра.

Уловка 3. Подмена частного

• Зачем это тебе? **ОБЩИМ**

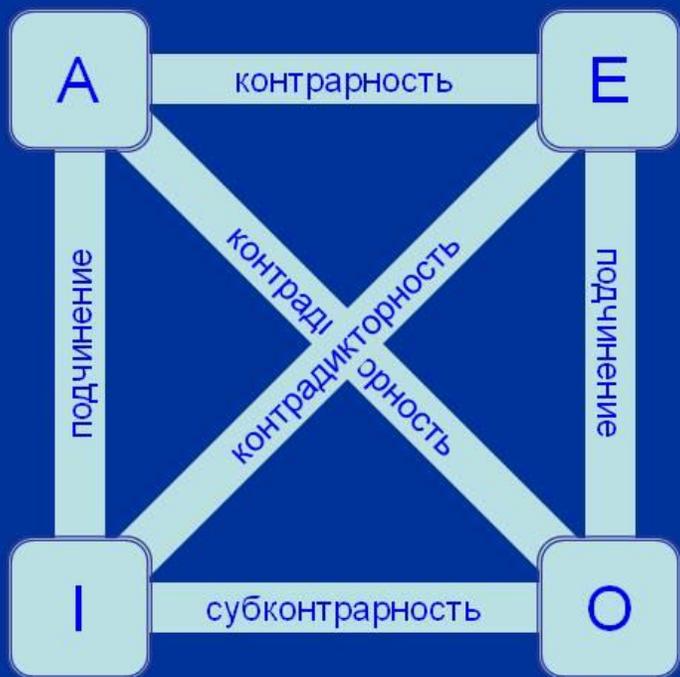
Фразы с подменой плохи тем, что умный человек всегда найдет в них прореху: можно атаковать партию, но при этом не задевать государство. Вот и в быту все эти злобные нападки: «Ты всегда крошишь на пол, никогда не снимаешь обувь, возвращаясь за ключами, тебе наплевать на меня!» – неэффективны, потому что легко разрушаются доводами или контрпримерами. Иногда достаточно привести один случай, чтобы разрушить эти «всегда», «любой», «никогда»



Логический квадрат

Общеутвердительное суждение

Общеотрицательное суждение



AFFIRMO

NEGO

Частноутвердительное суждение

Частноотрицательное суждение

				И → Л											
				Л ← И											
				Л → ?											
				? ← Л											
				X											
И	Л	?	Л	↓	↓	↓	↓	И	Л	?	Л	↓	↓	↓	↓
И	?	И	Л	↑	↑	↑	↑	И	?	И	Л	↑	↑	↑	↑
				Л → И											
				И ← Л											
				И → ?											
				? ← И											
				X											
				O											

Уловка 4. Petitio principii (предвосхищение основания)

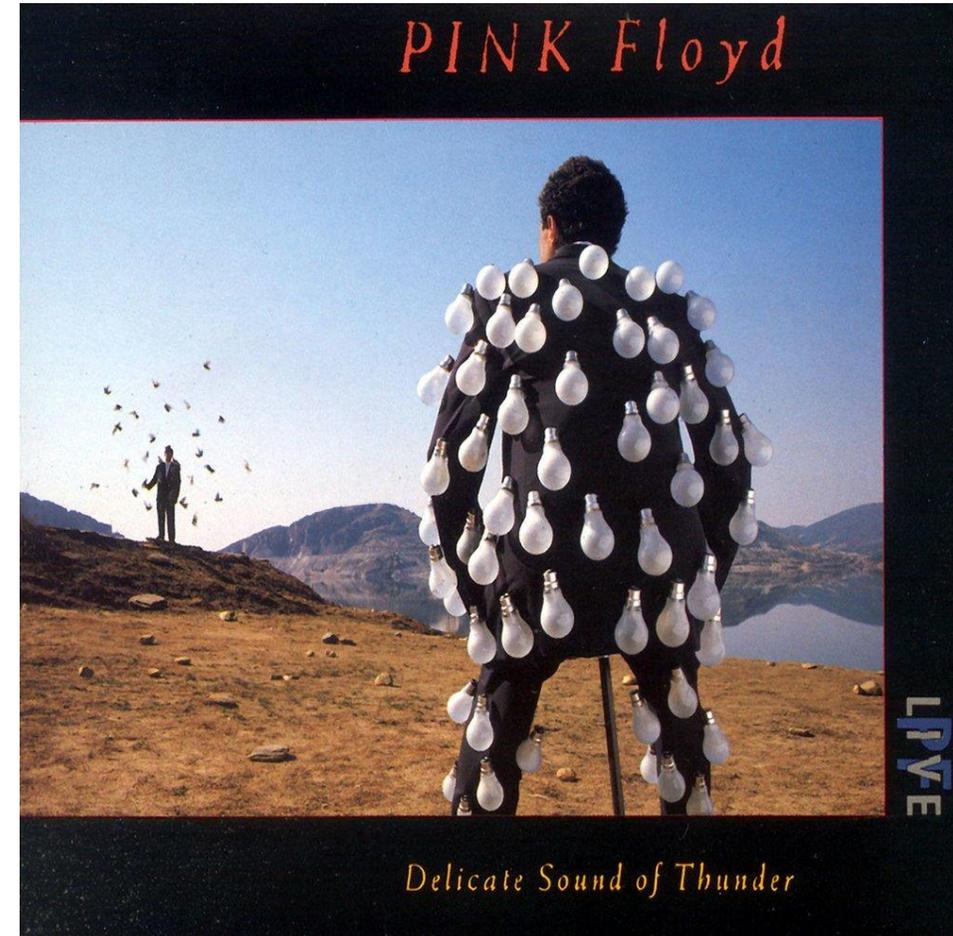


- «Я уверен, что если бы разлив нефти произошёл в России, например у берегов Сахалина прорвало бы скважину... поднялся бы шум, начался уголовный процесс, с нашего государства взыскали бы огромные деньги за нанесенный экологии ущерб. А сейчас почти никто не протестует. Нефть разлилась возле американских берегов, однако там достаточно спокойно отнеслись к трагедии... Фактически ответственности за экологический ущерб никто не несет». Прием: какой-нибудь бездоказательный тезис выдается за **безусловно истинный**. Античные логики называли это **«предвосхищением основания»** – petitio principii. Предвосхищающая фраза не обязательно должна начинаться с «если бы», «Как всем давно известно», «никто не будет спорить с тем, что», «давно доказано, что» .

Уловка 4. Petitio principii

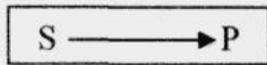
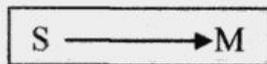
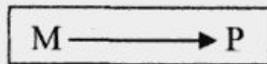
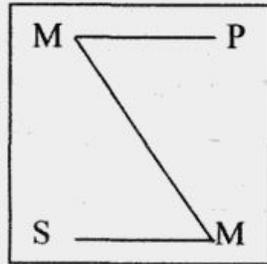
- Зачем это тебе?

Уловка применима в ситуациях публичного уличения в ошибках. Представь, что на совещании тебе задают вопрос – мол, почему ты закупил для офиса такие дорогие кондиционеры. Иногда бывает достаточно ответить: «А вы представляете, сколько компьютеров бы перегрелось и сгорело, если бы мы охлаждали помещение более дешевыми аппаратами?» Нет, они не представляют. И ты не представляешь. Но это и не важно. Ты сконструировал фразу, которая по-хорошему должна вызвать у босса стыд: как это он не подумал о таком развитии событий? Вообще, стыд – главный спутник и залог успеха данной уловки.

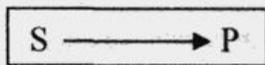
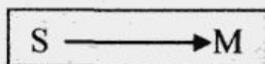
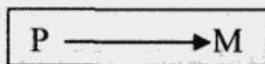
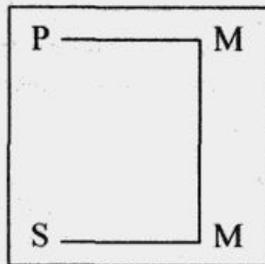


Фигуры силлогизма – это его разновидности,
отличающиеся положением среднего термина в посылках

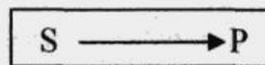
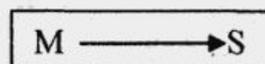
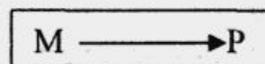
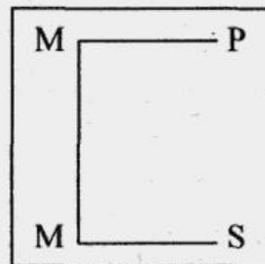
1-я фигура



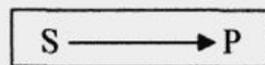
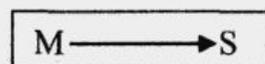
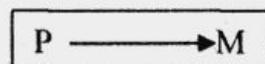
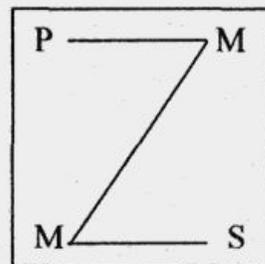
2-я фигура



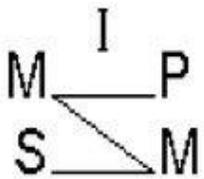
3-я фигура



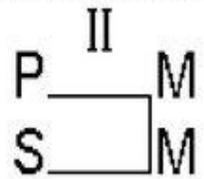
4-я фигура



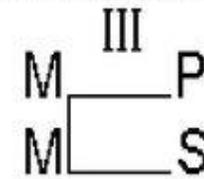
ФИГУРЫ И МОДУСЫ СИЛЛОГИЗМА



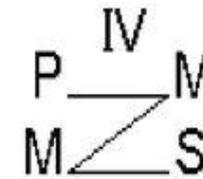
BARBARA
CELARENT
DARII
FERIO
BARBARI
CELARONT



BAROKO
CESARE
CAMESTRES
FESTINO
CAMESTROP
CESARO



BOKARDO
DISAMIS
DATISI
FERISON
DARAPTI
FELAPTON



CAMENOS
DIMARIS
CAMENES
FRESISON
BRAMANTIP
FESAPO

I. BARBARI
CELARONT

II. CESARO
CAMESTROS

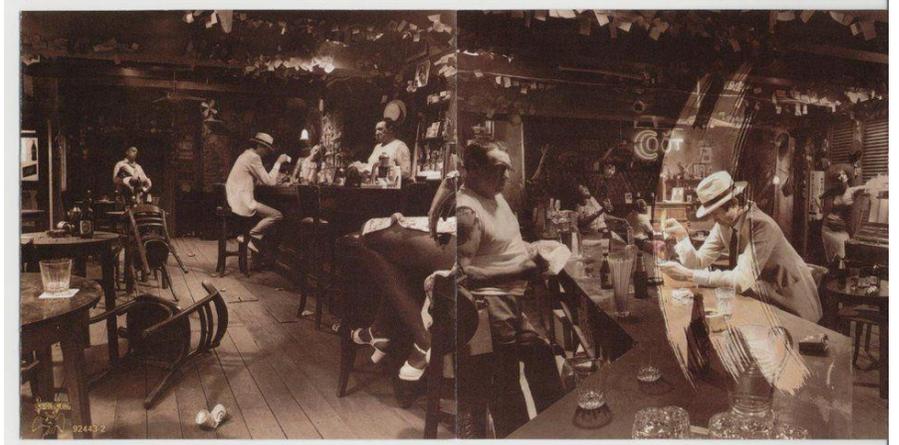
III. DATISA
BOKARDA

IV. CAMENOS

Уловка 5. Ignoratio elenchi (подмена тезиса)

- Извините за несуразный вопрос, но сколько вам платят и сколько – рядовым спасателям?
– Тех, кого интересует большая зарплата, как в брачных объявлениях, просим не обращаться... Если человек, приходя на работу, первым делом задает вопрос «Сколько я буду получать?», то он на порядок уменьшает шансы поступить к нам на работу. Я считаю, что в спасательной среде создан своеобразный дух, атмосфера...
- Какой вопрос задали Шойгу? Сколько платят ему и сколько – спасателям. А теперь следи за руками. На какой вопрос он ответил? «Меня интересуют в работе только деньги. Имеет ли мне смысл идти в МЧС?»
Налицо подмена тезиса.

Сделать от лица оппонента идиотское или бестактное замечание, блистательно его опровергнуть и победно вытереть ноги об опешившего собеседника – это святое.



Уловка 5. Ignoratio elenchi

- Зачем это тебе?

Подмена тезисов – обычная ситуация во многих политических дебатах и кухонных спорах, в которых принимает участие опытный демагог. Обычно противнику остается только негодуя кричать: «Позвольте, я же ничего такого не говорил!» Если тебе встретился такой «подменитель», бесполезно с ним спорить, что-то объяснять или уныло буксовать, в сотый раз разжевывая одно и то же. Лучше воспользуйся советом, сделанным двести лет назад английской писательницей Джейн Остин: «Элинор не сочла, что он достоин того, чтобы с ним разговаривали серьезно, поэтому во всем с ним согласилась».



ИСТИН
А
ВСЕГД
А
ОДНА
↓

ЛОЖЬ
ВСЕГ
ДА
ОДНА
↓

$A \neq B$
ВСЕГ
ДА
ОТРИ
ЦАЕТ
 $A \leftrightarrow B$

$A \neq B$
 \neq
 $A \leftrightarrow B$

$A \leftrightarrow B$
ВСЕГ
ДА
ОТРИ
ЦАЕТ
 $A \neq B$

$A \rightarrow B$
 $B \neq$
 $\neg A$



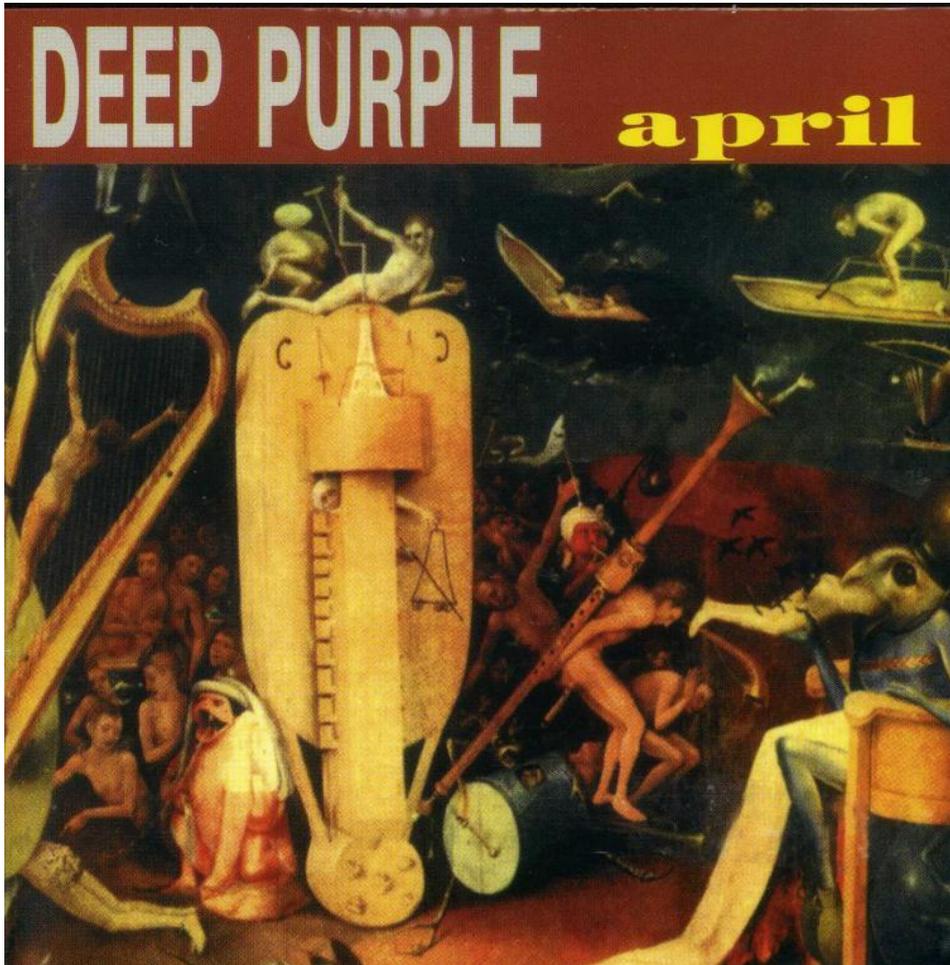
A	B	$A \wedge B$	$A \vee B$	$A \neq B$	$A \rightarrow B$	$A \leftrightarrow B$	$\neg A$
И	И	И	И	Л	И	И	Л
И	Л	Л	И	И	Л	Л	-
Л	И	Л	И	И	И	Л	Л
Л	Л	Л	Л	Л	И	И	-



**И-И – СТУПЕНИ ВЕРГИЛИЯ ИЗ КНИГИ
ГЛОРИАНА «ДВЕНАДЦАТИСТРУННИК»
1547**



Уловка 6. Ad personam (переход на личность)



- «Не надо называть народом тех, кто сидит в Интернете. У народа и возможности такой нет... Глупо отрицать тот факт, что Интернет сегодня стал отдушиной для ущемленных людей».

Вспомним классику. «Какие взгляды на архитектуру может высказать мужчина без прописки? И вообще, разве нас может интересовать мнение человека лысого, с таким носом?» Это Жванецкий. И это типичный, хотя и доведенный до абсурда пример ad personam, то есть перехода на личности.

- Да, оказывается, эта простая уловка – оскорбление человека, а не оспаривание его доводов .



Уловка 6. Ad personam

- **Зачем это тебе?**

Подлая уловка ad personam срабатывает тем вернее, чем выше накал эмоций аудитории. Если совещание проходит сдержанно и консервативно, вряд ли тебе зачтется переход на личности.

Уловка 6.2 Reductio ad hitlerum

- «Если бы эти люди не говорили мерзостей про моего отца, я бы, может, задумался насчет того, что они говорят про мое кино. Но им безразлично, по какому поводу врать».

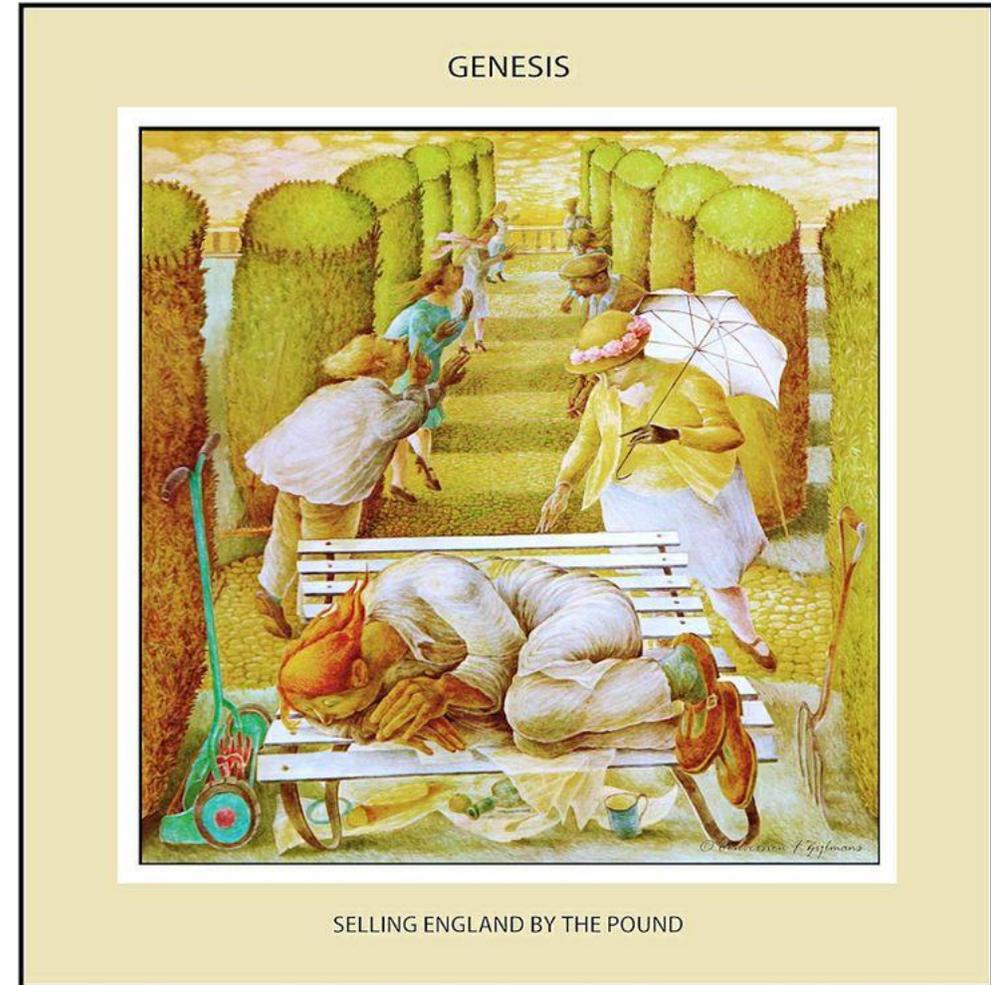
Если при переходе на личности нужно, в сущности, сообщить, что человек дурак и слова у него дурацкие, то здесь ситуация несколько другая. «Пропаганда физкультуры – это класс! Но знаете, кто ее первый придумал? Гитлер». Или: «Закон депутата N, может, и неплох, но он ведь известный взяточник!» Это уже не огульная критика, а попытка заронить в аудиторию сомнение. Мол, предмет дискуссии, может, и правильный, но вы посмотрите, кто его предложил!



Уловка 6.2 Reductio ad hitlerum

- **Зачем это тебе?**

Reductio ad Hitlerum – уловка, которая уместна в любом обществе. Важно не скатиться в критику идей и не брать на себя роль их палача. «Интересное предложение. Напомните, из какого вы отдела? А, из того, который в прошлом году завалил нам статистику продаж!» Будь уверен, слушатели сами сделают нужные выводы и отклонят предложение.



Уловка 7. Non sequitur (нелогичное заключение)

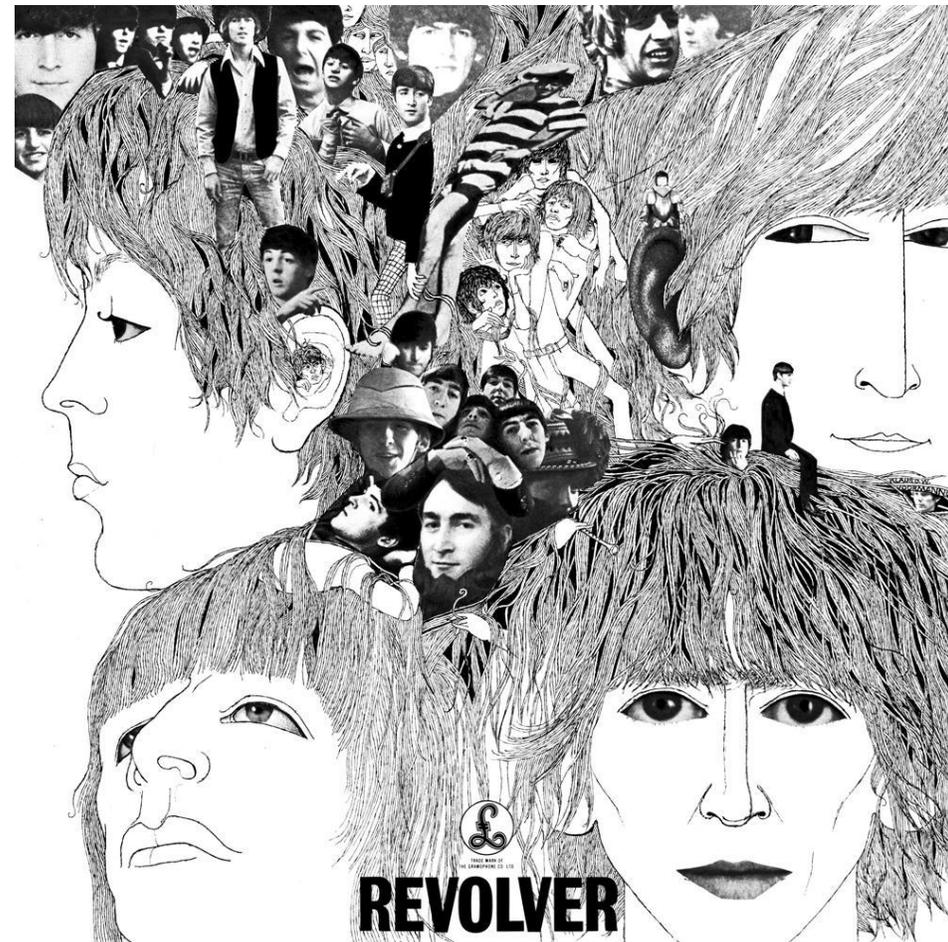
- «— Как себя вести, если человек в милицейской форме на меня нападет?
— ... Если нападение, то вот я иду, допустим, по улице, какой-то милиционер меня начинает бить. На основании чего? Я преступник и так далее? Конечно, именно здесь, наверное, будет именно та заваруха, о которой мы говорим. Поэтому мы здесь все равны, а гражданин будет вдвойне равен. Потому что в данной ситуации мы стоим на страже его прав и свобод. А если такое человек сделал, он преступник в форме. Его надо просто изолировать от общества...»



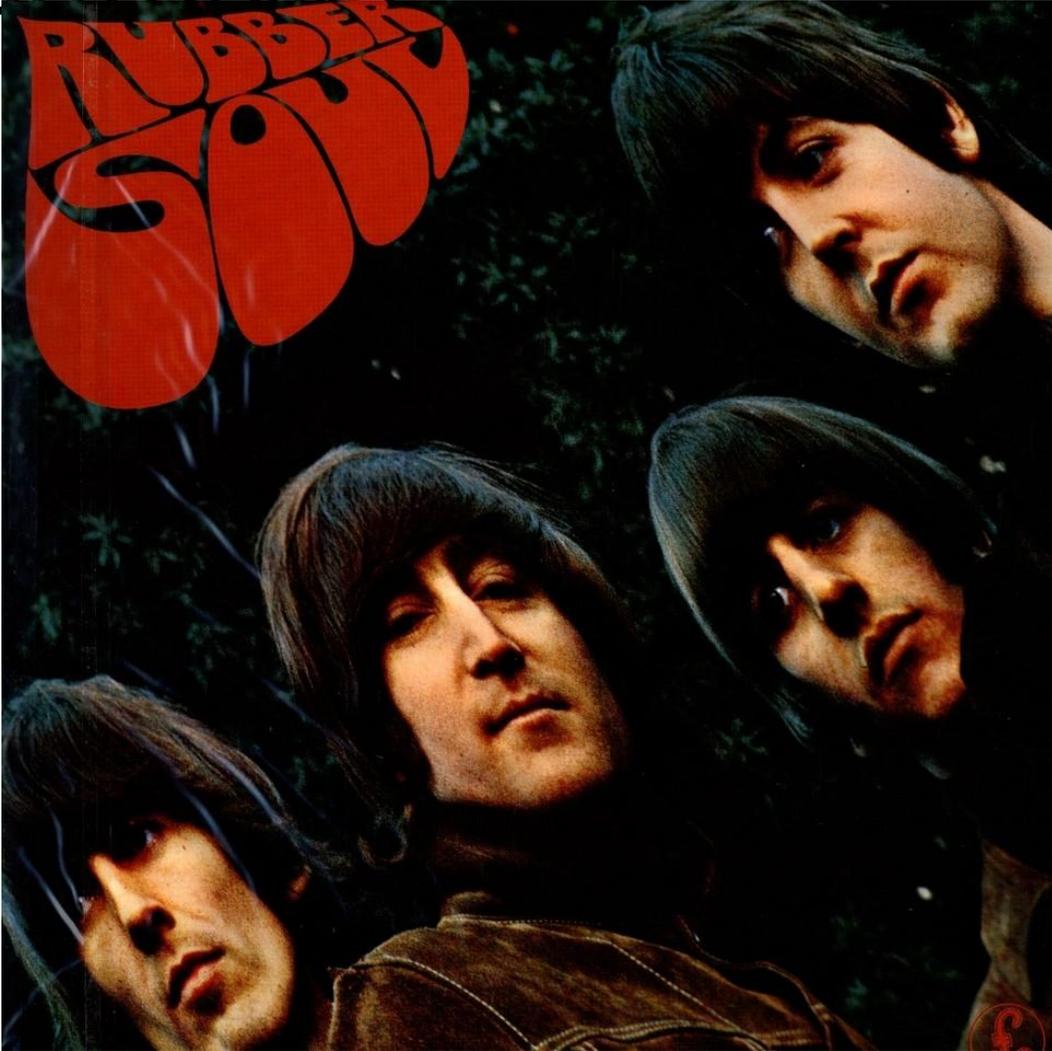
Уловка 7. Non sequitur

- Вопрос был из загоняющих в ловушку. Скажешь прямо: «Милиционеров нужно бить» – будут неприятности с подопечными, да и с законниками. Скажешь: «Смиренно лежи, пока тебя убивают» – взвоят народ.
- **Зачем это тебе?**

Non sequitur – надежнейший способ говорить много, не говоря ничего. В жизни каждого мужчины бывают моменты, когда это просто необходимо. Например, когда тебе приходится поддерживать разговор с известным сплетником, который пытается вытрясти из тебя хоть какую-то информацию. Или когда тебе предлагают «серьезно поговорить о наших отношениях».



Уловка 8. Эристика (подмена общего частным)

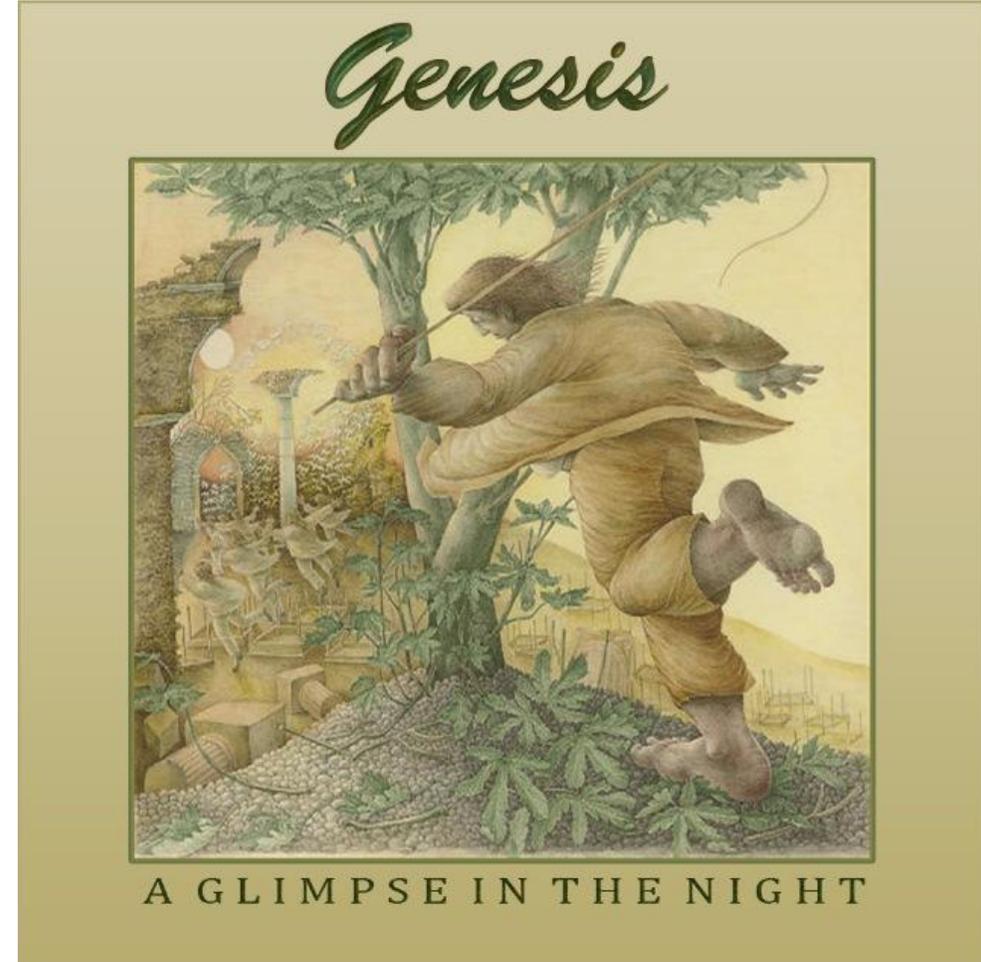


- «– Российские СМИ с самого начала высказывали подозрение, что войну развязали печально известные кремлевские олигархи, чтобы сохранить свои позиции во власти.
– Война не могла быть развязана кремлевскими олигархами уже потому, что в Кремле нет никаких олигархов. Там находится резиденция президента России Бориса Николаевича Ельцина, которого избрал народ».

Привычка строить из себя умственно отсталую личность – любимый трюк многих политиков, в том числе нашего премьера. Слова – это не самый точный способ передачи мыслей, но другого, к сожалению, еще не изобрели, поэтому всегда можно сделать вид, что ты понял вопрос буквально.

Уловка 9. Эристика (каков вопрос, таков ответ)

- Эристика также неплохо работает в формате вопросов, когда нужно потянуть время, запутать оппонента и потрепать ему нервы.
«Почему в бюджете дефицит? Давайте сначала разберемся, что вы называете дефицитом! N процентов – это дефицит? А под бюджетом вы какой именно имеете в виду?»
- **Зачем это тебе?**
Эта уловка не устраняет проблему, она переключает внимание критика с объекта обсуждения на субъект (то есть на тебя).

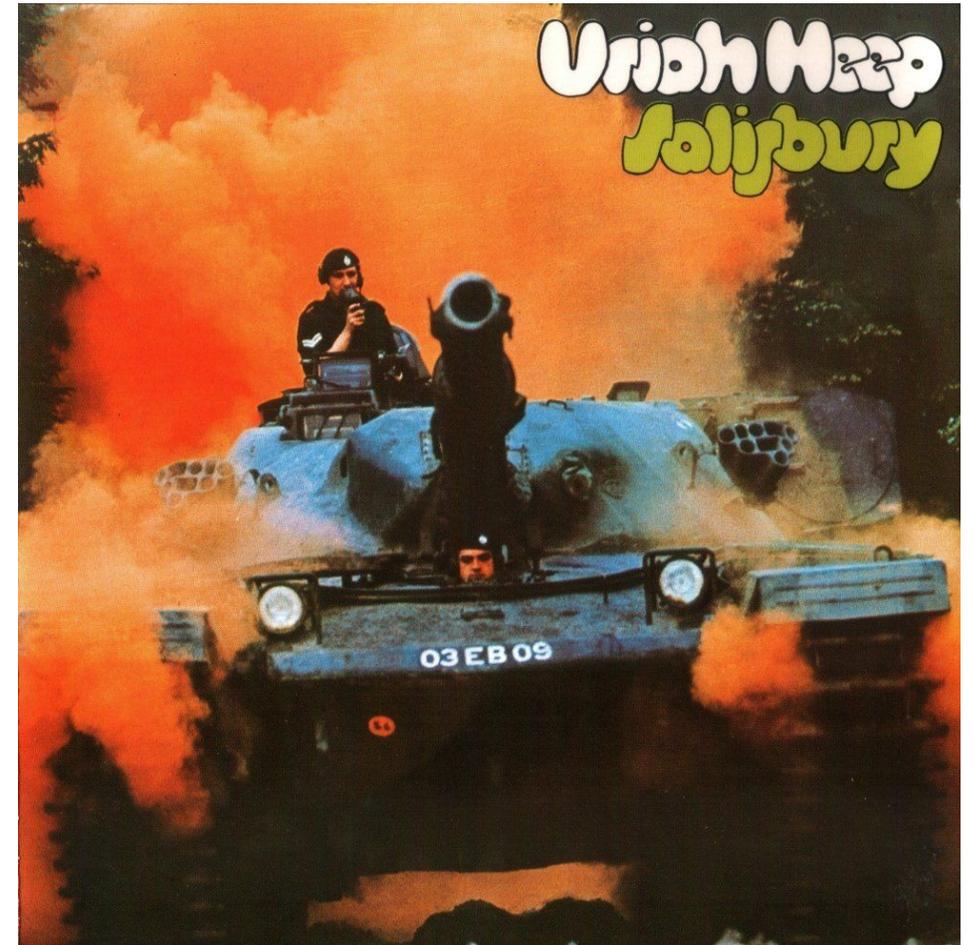


Уловка 9. Эквивокация (двусмысленность)

- «Многим людям, которые равнодушны к алкоголю, надо прежде всего взглянуть на свое здоровье. Мы же знаем, как у нас выпивают: сначала рюмка, потом вторая. И понеслось! Мы пока не готовы к тому, чтобы разрешать употребление алкоголя за рулем... Я считаю, надо отменить употребление за рулем алкоголя...»

Эквивокация – это жонглирование в свою пользу многозначными словами и терминами.

В приводимой выше цитате наш президент позволяет себе легкую эквивокацию. «Алкоголь» – это и литр водки из горла, и бокал вина, выпитый за пару часов до поездки.



Уловка 9. Эквивокация

- Зачем это тебе?

Злонамеренное неуточнение смыслов (вкупе с уловкой 9) может дать неожиданно приятные результаты. «Ты просила поставить чайник. Ты не говорила, что в него нужно налить воды и включить», «Ты попросила купить что-нибудь поесть, я и купил чипсов. Это классическое «что-нибудь!»»



ДОКАЗАТЕЛЬСТВО И ОПРОВЕРЖЕНИЕ

1. Знание логики необходимо, в первую очередь, при доказательстве наших утверждений и для опровержения тех мнений, которые представляются нам ложными.
2. Доказательство – единственное оружие юриста, руководителя, ученого, политика.
3. **Возможность доказательства** связана с всеобщей обусловленностью предметов и явлений действительности, прежде всего с их причинной зависимостью. Это и позволяет в мышлении, отражающем действительность, одни мысли основывать на других, обуславливать другими, доказывать их.

НЕОБХОДИМОСТЬ В ДОКАЗАТЕЛЬСТВЕ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ:

- А. ОБЩЕСТВЕННОЙ ПРИРОДОЙ** человеческого познания. Открывая истину, человек стремится **передать ее другим людям**. А для этого он должен убедиться сам в ее истинности, т. е. установить ее необходимую связь с другими истинами, и убедить в этом других. Только так она получает общественное признание. Подобная цель и достигается благодаря доказательству.
- Б. ПРИЧИНАМИ ГНОСЕОЛОГИЧЕСКОГО** порядка. Если бы все истины носили самоочевидный характер, то надобности в доказательстве не было бы. В действительности лишь сравнительно немногие из них являются самоочевидными и поэтому не требуют доказательств.

НЕ НУЖДАЮТСЯ В ДОКАЗАТЕЛЬСТВЕ:

1. Прежде всего это истины **факта**, получаемые каждым с помощью органов чувств. Например, я вижу, что «Листья деревьев зелены», слышу, что «Летит вертолет», чувствую, что «В данной аудитории тепло» и т. д.
2. Это, далее, **аксиомы** (от греческого *axios* — ценный, достойный, заслуживающий доверия), в истинности которых убеждает нас вся предшествующая практика человечества. Например: «Часть меньше целого».
3. Это, наконец, **постулаты**, (от латинского *postulatum* — требуемое, предпосылки, допущения) — положения, принимаемые на веру. Например: «Из любой точки любым раствором циркуля можно провести окружность».



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ))

