

И. В. Хоменко

ЛОГИКА. ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА АРГУМЕНТАЦИИ

УЧЕБНИК

*Рекомендовано
Министерством образования и науки Украины
в качестве учебника для студентов
высших учебных заведений*

МОСКВА • ЮРАЙТ • 2011



УДК 16
ББК 87.4я73
Х76

Автор:

Хоменко Ирина Викторовна — доктор философских наук, профессор кафедры логики философского факультета Киевского национального университета им. Тараса Шевченко.

Рецензенты:

Попович М. В. — академик НАН Украины, доктор философских наук, профессор, директор Института философии НАН Украины им. Г. С. Сковороды;

Гриненко Г. В. — доктор философских наук, профессор кафедры гуманитарных и социальных наук Всероссийской академии внешней торговли.

Хоменко, И. В.

Х76 Логика. Теория и практика аргументации : учебник / И. В. Хоменко. — М. : Издательство Юрайт ; ИД Юрайт, 2011. — 314 с. — Серия : Основы наук.

ISBN 978-5-9916-1151-0 (Издательство Юрайт)

ISBN 978-5-9692-1115-5 (ИД Юрайт)

Учебник состоит из двух частей: первая — логика, вторая — теория и практика аргументации. Цель учебного курса — развитие и усовершенствование у студентов практических умений логически правильно рассуждать, критически мыслить, формировать практические навыки и умения построения аргументаций и проведения различных видов споров.

Каждая глава содержит теоретическую и практическую части, что позволяет соединить изучение теории с решением практических заданий. Проверить уровень своих знаний можно, выполнив итоговые работы, которые состоят из тестовых заданий по теории и практикума, содержащего задания по всем темам изучаемого курса. В учебник включены расширенные списки литературы по изучаемой проблематике.

Материал апробирован автором в ряде вузов, а также успешно используется в бизнес-образовании при проведении авторских тренингов и занятий в рамках программы MBA.

Для студентов высших учебных заведений, а также благодаря практической направленности и доступности изложения материала может быть интересен широкому кругу читателей.

УДК 16
ББК 87.4я73

ISBN 978-5-9916-1151-0
(Издательство Юрайт)
ISBN 978-5-9692-1115-5
(ИД Юрайт)

© Хоменко И. В., 2010
© ООО «ИД Юрайт», 2011



Оглавление

ЧАСТЬ I. ЛОГИКА

Глава 1. Предмет и метод логики.....	11
1.1. Определение логики как науки	11
1.2. Исторические этапы развития логического знания	12
1.3. Рассуждение и его структура.....	16
1.4. Правильные и неправильные рассуждения. Понятие логической ошибки.....	18
1.5. Логическая форма рассуждения.....	19
<i>Словарь терминов</i>	21
<i>Тест</i>	22
<i>Практикум</i>	23
Глава 2. Семиотический характер логики	27
2.1. Понятие знака. Виды знаков.....	27
2.2. Семиотика как наука про знаки.....	27
2.3. Структура знакового процесса. Структура значения знака.....	29
2.4. Измерения знакового процесса.....	30
<i>Словарь терминов</i>	33
<i>Тест</i>	34
<i>Практикум</i>	36
Глава 3. Имя и понятие	38
3.1. Общая характеристика имени.....	38
3.2. Отношение именования. Принципы теории именования	40
3.3. Общая характеристика понятия. Структура понятия	42
3.4. Виды понятий. Логическая характеристика понятия.....	45
3.5. Сравнимые и несравнимые понятия. Совместимые и несовместимые понятия	48
3.6. Типы отношений между совместимыми понятиями	48
3.7. Типы отношений между несовместимыми понятиями.....	49
<i>Словарь терминов</i>	51
<i>Тест</i>	53
<i>Практикум</i>	55
Глава 4. Логические операции над понятиями	60
4.1. Обобщение и ограничение понятий.....	60



4.2. Деление понятий.....	61
4.3. Определение понятий.....	65
<i>Словарь терминов</i>	71
<i>Тест</i>	73
<i>Практикум</i>	76
Глава 5. Высказывание и суждение.....	82
5.1. Предложение, суждение, высказывание.....	82
5.2. Понятие дескриптивного высказывания.....	84
5.3. Язык логики высказываний.....	86
5.4. Язык логики предикатов.....	88
5.5. Логические союзы и их табличные определения.....	92
5.6. Общая характеристика законов логики.....	98
5.7. Отношение логического следования между высказываниями.....	104
5.8. Понятие модального высказывания. Виды модальных высказываний.....	105
5.9. Логический анализ вопросов и ответов.....	107
<i>Словарь терминов</i>	112
<i>Тест</i>	115
<i>Практикум</i>	117
Глава 6. Дедуктивные рассуждения.....	124
6.1. Общая характеристика дедуктивных рассуждений. Виды дедуктивных рассуждений.....	124
6.2. Прямые дедуктивные рассуждения.....	125
6.3. Непрямые дедуктивные рассуждения.....	130
<i>Словарь терминов</i>	131
<i>Тест</i>	132
<i>Практикум</i>	135
Глава 7. Правдоподобные рассуждения.....	138
7.1. Общая характеристика правдоподобных рассуждений. Виды правдоподобных рассуждений.....	138
7.2. Индуктивные рассуждения. Виды индуктивных рассуждений.....	138
7.3. Рассуждения по аналогии. Виды рассуждений по аналогии.....	147
<i>Словарь терминов</i>	149
<i>Тест</i>	150
<i>Практикум</i>	152
Глава 8. Итоговая работа.....	156
<i>Итоговый тест</i>	156
<i>Итоговый практикум</i>	166
Литература к части I.....	172



ЧАСТЬ II. ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА АРГУМЕНТАЦИИ

Глава 9. Аргументация и спор	183
9.1. Понятие спора.....	183
9.2. Расхождение во мнениях	184
9.3. Типы спора.....	184
9.4. Стадии спора	186
<i>Словарь терминов</i>	187
<i>Тест</i>	188
<i>Практикум</i>	189
Глава 10. Анализ аргументации.....	192
10.1. Понятие аргументации	192
10.2. Точка зрения	193
10.3. Аргументы.....	194
10.4. Контекст аргументации.....	195
10.5. Алгоритм анализа аргументации	196
<i>Словарь терминов</i>	197
<i>Тест</i>	197
<i>Практикум</i>	198
Глава 11. Структура аргументации.....	202
11.1. Понятие структуры аргументации	202
11.2. Подчинительная аргументация	203
11.3. Сочинительная аргументация.....	204
11.4. Множественная аргументация	205
11.5. Уровни сложности аргументации.....	206
11.6. Алгоритм определения структуры аргументации	207
<i>Словарь терминов</i>	210
<i>Тест</i>	210
<i>Практикум</i>	211
Глава 12. Правила и ошибки в аргументации.....	213
12.1. Правило свободы. Типичные ошибки.....	213
12.2. Правило бремени доказательства. Типичные ошибки	216
12.3. Правило обоснования точки зрения. Типичные ошибки	217
12.4. Правило критики точки зрения. Типичные ошибки	220
12.5. Правило обоснования аргументов. Типичные ошибки	222
12.6. Правило запрета неправдивых аргументов. Типичные ошибки	223
12.7. Правило релевантности аргументации. Типичные ошибки	227
12.8. Правило представления аргументации. Типичные ошибки.....	230



12.9. Правило логичности. Типичные ошибки.....	233
12.10. Правило завершения спора. Типичные ошибки	238
<i>Словарь терминов</i>	239
<i>Тест</i>	243
<i>Практикум</i>	245
Глава 13. Приемы влияния в аргументации	251
13.1. Понятие приема влияния. Корректные и некорректные приемы	251
13.2. Приемы языкового влияния.....	252
13.3. Софизмы.....	259
13.4. Тактические приемы влияния	263
13.5. Психологические приемы влияния	266
13.6. Невербальные приемы влияния	272
<i>Словарь терминов</i>	281
<i>Тест</i>	284
<i>Практикум</i>	285
Глава 14. Итоговая работа.....	293
<i>Итоговый тест</i>	293
<i>Итоговый практикум</i>	297
<i>Деловая игра «Дебаты»</i>	301
Литература к части II.....	305



Часть I

ЛОГИКА



Цель первой части учебника — развитие и усовершенствование у студентов практических умений логически правильно рассуждать, критически мыслить.

Овладев теоретическим материалом и отработав его на практике, студент сможет:

- выявлять основные понятия в тексте, определять их структуру, устанавливать отношения между ними;
- правильно делить, классифицировать, определять понятия;
- находить ошибки в делениях, классификациях, определениях и не допускать их в своих рассуждениях;
- выявлять логическую структуру высказываний и на основании этого анализировать их;
- рассуждать в соответствии с законами логики; находить ошибки в текстах и рассуждениях других людей, связанные с их нарушением;
- анализировать вопросно-ответные ситуации, корректно ставить вопросы и давать ответы на них;
- находить рассуждения, исходные положения и следствия, содержащиеся в тексте;
- делать рациональные выводы из имеющейся информации в соответствии с правилами и законами логики;
- логически правильно строить свои рассуждения и находить ошибки в рассуждениях других людей.

Кроме этого, знание логики может значительно помочь будущему специалисту:

- анализировать профессиональную терминологию;
- истолковывать различные профессиональные тексты; находить в них противоречия; определять — вытекает положение из других или нет, дополняет или отрицает новый текст предыдущий;
- не допускать логических ошибок, составляя официальные документы: деловые предложения, деловые письма, распоряжения, отчеты;
- находить логические ошибки в профессиональных текстах и грамотно устранять их;
- использовать методы логики при исследовании научных проблем в своей профессиональной сфере.



Часть I. «Логика» состоит из восьми разделов:

- глава 1. Предмет и метод логики;
- глава 2. Семиотический характер логики;
- глава 3. Имя и понятие;
- глава 4. Логические операции над понятиями;
- глава 5. Высказывание и суждение;
- глава 6. Дедуктивные рассуждения;
- глава 7. Правдоподобные рассуждения;
- глава 8. Итоговая работа.

Главы 1—7 состоят из **двух частей: теоретической и практической**.

В первой части изложен теоретический материал по логике, который необходимо усвоить студенту для того, чтобы в дальнейшем развить практические навыки.

Вторая часть содержит:

- словарь терминов;
- тест;
- практикум с алгоритмами решения логических заданий.

В главе 8 студентам предлагается итоговая работа для проверки знаний по **всему курсу**. Она состоит из выполнения теста по теории логики и практикума, содержащего задания по всем разделам.

В тексте учебника вместе с **авторскими** приводятся примеры, задачи, упражнения, содержащиеся в **других учебниках, словарях, энциклопедиях, монографиях, хрестоматиях, научных статьях**. Список литературы по логике **можно найти** в конце первой части учебника. Он может помочь тем, кто хочет больше узнать об изучаемой науке.

Читателю необходимо учитывать следующие особенности изучения логики.

Первая особенность состоит в том, что изучение логики требует сосредоточенности и систематического подхода. Все разделы курса взаимосвязаны. Нельзя понять следующую тему, не усвоив предыдущую. Изучение этой дисциплины требует времени и **определенных усилий**. Плыть с поднятыми парусами в водах логики не рекомендуется.

Вторая особенность заключается в том, что усвоение теоретического материала по логике еще не означает, что **вы сможете использовать его на практике. Найти выход из этой ситуации можно, объединив теорию с решением практических заданий**. Поэтому после изучения определенной темы рекомендуется выполнить соответствующие практические задания, а также как можно чаще сознательно



использовать полученные знания в повседневной жизни, при подготовке контрольных, курсовых, бакалаврских и магистерских работ, при изучении материала профессиональных дисциплин, в дискуссиях, спорах. Только тогда вы сможете научиться логично мыслить, не допуская элементарных ошибок в своих рассуждениях и распознавая их в рассуждениях других людей.



Глава 1. Предмет и метод логики

1.1. Определение логики как науки

Термин *логика* происходит от древнегреческого слова логос (logos), которое обозначает слово (или предложение, высказывание) и **смысл (или понятие, суждение)**. В Древней Греции логос был одним из философских терминов. Под логосом понимали всеобщую необходимость, некую стойкую закономерность.

С развитием человеческой мысли значение термина *логика* неоднократно изменялось. Сегодня ему приписывают такие значения:

- при использовании в словосочетаниях типа *логика истории, логика вещей, логика событий, логика фактов, логика общественного развития, логика правового развития, логика прогресса, логика экономического кризиса* слово *логика* обозначает определенные взаимосвязи явлений, событий, действий людей;
- при использовании в **общении людей для характеристики мышления человека** (всем известны словосочетания *логика мышления, женская логика, железная логика*) словом *логика* обозначают обоснованность, доказательность положений, выдвигаемых человеком;
- термин *логика* также может быть использован для обозначения определенной науки. Именно про эту науку и пойдет речь дальше.

Что же изучает логика?

Отвечая на этот вопрос, часто утверждают, что логика — это наука, которая изучает мышление человека. В некотором смысле это действительно так: **логика тесно связана с мышлением**. Однако мышление — **это очень сложный объект для изучения**. Его исследуют разные науки: философия, психология, лингвистика, информатика, нейрофизиология и другие. Логика



находится среди этих наук. Ее специфика состоит в том, что она изучает не мышление в целом, а процессы рассуждения людей. Логику интересует, как именно рассуждают люди, какие схемы рассуждений они используют для обоснования своих мыслей, какие ошибки они при этом допускают. В связи с этим логику можно определить следующим образом.

Логика — это наука, которая изучает формы (схемы) рассуждений людей.

При этом ее не интересуют рассуждения конкретных людей: рассуждения гения или умственно отсталого человека, рассуждения взрослых или детей. Это прерогатива психологии. Логика только определяет общие условия (законы, нормы, правила), в соответствии с которыми люди должны рассуждать. В связи с этим логику считают не описательной, а нормативной наукой.

1.2. Исторические этапы развития логического знания

В истории логики выделяют два этапа:

- традиционный (IV в. до н.э. — вторая половина XIX в.);
- современный (вторая половина XIX в. — до нашего времени).

1.2.1. Традиционный этап

Развитие логических знаний на первом этапе (традиционном) происходило довольно медленно. Хотя можно выделить несколько эпох, которые видели подъем логики.

Одна из них — эпоха Античности (IV—III в. до н.э.). В это время логика впервые появляется как наука. Ее основателем считают древнегреческого философа-энциклопедиста Аристотеля (Стагирита) (384—322 гг. до н.э.). Он очень высоко оценивал эту дисциплину. По его мнению, логика — это удивительная наука, которая дает возможность каждому получить метод исследования любой проблемы, как теоретической, так и практической¹.

Этот метод известен широкому кругу людей как дедуктивный. Помните, как успешно использовал его герой Конан Дойла — легендарный Шерлок Холмс! Сам Аристотель

¹ Аристотель. Сочинения : В 4 т. Т. 2 / Аристотель. — М. : Мысль, 1978.



называл его *силлогистическим методом*. По его мнению, любое доказательство можно построить в виде определенного силлогизма, то есть рассуждения. Анализ таких силлогизмов и были посвящены логические работы Аристотеля. Кстати, термин *логика* он не использовал. Эту науку он называл аналитикой. В связи с этим основные логические произведения Аристотеля называются «Первая аналитика» и «Вторая аналитика».

В Древней Греции кроме Аристотеля логической проблематикой интересовались также стоики и софисты. Среди стоиков необходимо отметить Хрисиппа (281/277—208/205 гг. до н.э.). Он разработал стоическую концепцию логики. Основное внимание Хрисипп уделял исследованию таких компонентов логической формы (схемы) рассуждения, благодаря которым высказывания связывают между собой в рассуждении. Это, например, такие выражения естественного языка с союзами, как «если..., то...», «...и...», «...или...». В современных логических исследованиях они получили название *логические союзы*.

Софисты основное внимание уделяли анализу логических ошибок в рассуждениях людей. Они даже за большую плату обучали тех, кто хотел, искусству обмана людей, которое состояло в том, чтобы неправильную схему рассуждения, т.е. ту, в которой не выполняются законы или правила логики, выдать за правильную. Их преподавательская деятельность была очень удачной с материальной точки зрения. Учение софистов, конечно, можно оценить как интеллектуальное мошенничество, но при этом не следует забывать, что оно базировалось на отличном знании логики.

Вторая великая эпоха развития традиционной логики охватывает христианское средневековье. Она продолжалась с середины XII в. до середины XIV в.

В средние века логика становится одной из основных учебных дисциплин. Она входит в так называемый *тривиум* — цикл из трех наук, в который, кроме логики, входили еще грамматика и риторика. Грамматика отвечала на вопрос, как правильно говорить, риторика — как говорить изящно, а логика — как сделать так, чтобы выводы, к которым приходит человек в процессе рассуждения, были обоснованны. Изучение этих трех наук в учебных заведениях того времени было обязательным.

Выдающиеся представители средневековья очень высоко оценивали логику как науку. Вот как писал о ней известный логик конца XII в. Михаил Пселл (1018—1090): «Логика — это искусство искусств и наука наук, которая



указывает путь к основам всех методов»¹. Такую оценку методологического значения логики поддерживало большинство философов-схоластов средневековья.

Однако между этими двумя великими эпохами величия логического знания — Античностью и Средневековьем — логика находилась в состоянии зимней спячки. Ее уважали за предыдущие результаты. Она оставалась одним из главных предметов преподавания во **всех западноевропейских университетах**. Но, в то же время, вряд ли кто предрекал в эти времена для логики великое будущее. Наоборот, очень часто говорили о несостоятельности логики, о невозможности ее дальнейшего развития. Выдающийся немецкий философ Иммануил Кант (1724—1804) даже утверждал, что логика **с самого начала была завершенной наукой, которая не сделала ни одного шага вперед со времен Аристотеля**².

Ошибочность таких представлений о **перспективах логики** была опровергнута действительным развитием событий, когда на смену традиционной логике приходит логика современная.

1.2.2. Современная логика

Современная логика сформировалась в **конце XIX — начале XX вв.** Но ее **основателем по праву можно считать выдающегося немецкого ученого Готфрида Лейбница (1646—1716)**. Он жил в XVII в., но его **работы опережали свое время на несколько столетий**. Только в XX в., с развитием современной логики, идеи **Г. Лейбница получили поддержку и были развиты** в работах современных логиков.

Современная логика существенно отличается от традиционной. На этом этапе развития логического знания интересы логиков значительно расширяются. Они начинают анализировать такие типы рассуждений, которым ранее вообще было отказано в возможности логического анализа. Так, наряду с различными видами теоретических (научных) рассуждений, основная цель которых состоит в обосновании знания, предметом исследования многих логиков становятся практические рассуждения, направленные на объяснение действий людей. Возникают новые разделы логического знания, существенно связанные с **типами рассуждений из различных областей — математики,**

¹ *Hispani, P.* Summulae logicales / Petri Hispani. — Turin, 1947. — P. 1

² *Кант, И.* Логика. Пособие к лекциям 1800 г. // Кант, И. Тракаты и письма / И. Кант. — М.: Наука, 1980. — С. 328.



лингвистики, права, философии, психологии, экономики, информатики.

Однако современная логика не отрицает традиционную (аристотелевскую) логику. Она — ее продолжение. Яркое сравнение этих двух логик дает английский ученый А. Уайтхед (1861—1947) в предисловии к книге У. Куайна «Система логики»¹. Он пишет: «В современном развитии логики традиционная аристотелевская логика занимает свое место как упрощенное формулирование проблем, обусловленных предметом. В этом видна аналогия арифметики примитивных племен с современной математикой»².

Сначала современная логика полностью ориентировалась только на анализ математических рассуждений. С ее помощью ученые пытались решить проблему оснований математического знания после того, как были обнаружены парадоксы в теории множеств. Этот период в ее развитии иногда называют *классической логикой*.

У истоков формирования классической логики стояли Джорж Буль (1815—1864), Огастес (Августус) де Морган (1806—1871), Чарльз Пирс (1839—1914), Готлоб Фреге (1848—1925), Давид Гильберт (1862—1943) и другие. В их работах была реализована идея перенесения в логику тех методов, которые, как правило, используют в математике. Результатом этой работы стало создание таких разделов современной логики, как *логика высказываний* и *логика предикатов*.

Первая большая работа классической логики — трехтомное издание Б. Рассела и А. Уайтхеда «Principia Mathematica» («Принципы математики»), которое было издано в 1910—1913 гг.³

Критику классической логики начали фактически с момента ее создания. Она велась по различным направлениям. Ее результат — **возникновение новых разделов современной логики**, которые в совокупности составляют *неклассическую логику*.

Неклассическая логика с трудом поддается определению, поскольку в ее состав входят разделы, предметом

¹ Quine, W. V. A System of Logistic / W. V. Quine. — Cambridge, Massachusetts : Harvard University Press, 1934.

² Quine, W. V. A System of Logistic / W. V. Quine. — Cambridge, Massachusetts : Harvard University Press, 1934. — P. 3.

³ Whitehead, A. N. Principia Mathematica / A. N. Whitehead, B. Russell. — Cambridge : At the University Press, 3 vols, 1910—1913.



изучения которых являются различные типы рассуждений. Так, например, разделами этой логики являются модальная логика, интуиционистская логика, релевантная логика, логика оценок, логика норм, логика причинности, логика ценностей, паранепротиворечивая логика, логика императивов, логика вопросов, динамическая логика, многозначная логика и многие другие.

Этот перечень не **охватывает всех разделов неклассической логики**. Перечислить их **все практически невозможно**, так **как с каждым годом появляются новые**. Можно лишь отметить, что основное задание неклассической логики состоит в том, чтобы как можно полнее описать виды рассуждений, которые не **были рассмотрены в классической логике**.

Следует отметить, что **в конце XX в. формируется такое направление исследований, как неформальная логика**. В ее рамках разрабатывают специальные методы анализа рассуждений, которые используются в публичном дискурсе.

1.3. Рассуждение и его структура

Предметом логики как науки в течение всей истории ее **развития были разнообразные формы рассуждений**. Выясним, что такое рассуждение.

Рассуждение — это **мыслительный процесс, в ходе которого на основе известных знаний получают новое знание**.

Структура любого рассуждения состоит из **двух компонентов**:

- *посылок* — высказываний, которые содержат исходное, известное знание;
- *заключения* — высказывания, которое содержит новое знание, и **которое получают логическим путем из посылок**.

Классический пример рассуждения, который приводят практически во всех учебниках по логике еще со времен средневековья:

1. Все люди смертны.
2. Сократ — человек.

Следовательно, Сократ смертен.

В этом примере высказывания «Все люди смертны», «Сократ — человек» являются посылками, а высказывание,



стоящее под чертой («Сократ смертен»), можно считать заключением рассматриваемого рассуждения.

Обычно в жизни мы никогда так не рассуждаем. Как правило, в процессах реальной коммуникации люди опускают некоторые посылки, а иногда — и заключения рассуждений, то есть сокращают их.

Однако если вы хотите провести основательный логический анализ рассуждений оппонента, грамотно раскрыть его точку зрения, выявить ошибки, имеющие место в его рассуждениях, построить обоснованное опровержение его позиции по какому-либо вопросу, вы, прежде всего, должны уметь восстанавливать рассуждения в полном виде, то есть уметь определять все посылки и заключения рассуждений собеседника.

С первого взгляда кажется, что ничего сложного в такой элементарной операции нет. Однако, как показывает опыт, очень многие не только не умеют этого делать, но даже не задумываются над этим. В результате имеем дискуссии, где каждый участник говорит о своем, так как воспринимает рассуждения собеседника как определенный поток слов, даже не пытаясь проанализировать его.

Рассмотрим на примере эту логическую операцию.

Однажды к древнегреческому философу Сократу пришел молодой человек за советом. Его интересовал вопрос: «Следует ли ему жениться?». Сократ посмотрел на него и ответил: «Женишься ты или не женишься — все равно раскаешься!»

Долго размышлял молодой человек над словами Сократа, чтобы понять, что же на самом деле хотел ему сказать философ. Попробуем вместе с ним восстановить рассуждение Сократа в полном виде, т.е. определим все его посылки и заключение.

Полное рассуждение Сократа имеет такой вид:

1. Если ты женишься, то ты раскаешься.
2. Если ты не женишься, то ты раскаешься.
3. Ты женишься или не женишься.

Следовательно, ты раскаешься.

Мы рассмотрели небольшое рассуждение, и у вас было время подумать над ним. Представьте теперь, что идет устная дискуссия, диспут, полемика. Собеседники могут приводить для обоснования собственной позиции не одно рассуждение, а несколько. Если вы владеете логическим приемом восстановления рассуждения в полном виде и можете четко понять, на что опирался ваш оппонент и к чему он пришел в результате, то, конечно, у вас будет больше шансов разобратся в сути вопроса и, в конце концов, победить в споре.



1.4. Правильные и неправильные рассуждения.

Понятие логической ошибки

В логике рассуждения делят на:

- *правильные* — рассуждения, в которых соблюдены правила и законы логики;
- *неправильные* — рассуждения, в которых допущены логические ошибки в результате нарушения правил или законов логики.

Логические ошибки делят на:

- *паралогизмы* — логические ошибки, которые допускают в рассуждениях без умысла, из-за незнания;
- *софизмы* — логические ошибки, которые допускают в рассуждениях с умыслом, для того чтобы ввести в заблуждение собеседника.

Софизмы известны еще с древности. Такие рассуждения широко использовали в своей практике софисты. Именно от названия этой философской школы и **происходит название *софизм***. **До нашего времени дошли рассуждения, которые использовали софисты в различных спорах.**

Приведем пример.

Наиболее известный античный софизм — это рассуждение, получившее название «Рогатый».

Представьте себе ситуацию: один человек хочет убедить другого в том, что у него есть рога. Для этого он приводит такое обоснование: «То, что ты не терял, то ты имеешь. Рога ты не терял. Следовательно, у тебя есть рога».

Это рассуждение на первый взгляд кажется правильным. Но в нем допущена логическая ошибка, которую человек, не знакомый с логикой, вряд ли сможет сразу найти.

Приведем еще один пример.

У Протагора (основателя школы софистов) был ученик Еватл. Учитель и ученик договорились о том, что Еватл заплатит за обучение только после того, как выиграет свой первый судебный процесс. Но, закончив обучение, Еватл не спешил выступать в суде. Учитель не хотел больше ждать и подал на своего ученика иск в суд.

«Еватл в любом случае мне должен будет заплатить, — рассуждал Протагор. — Он или выиграет этот процесс, или проиграет его. Если выиграет — заплатит по договоренности; если проиграет — заплатит по решению суда».

«Ничего подобного, — отрицал Еватл. — Действительно, я или выиграю процесс, или проиграю его. Если выиграю — решение суда освободит меня от платы, если же проиграю — не буду платить по нашей договоренности».



Основное задание логики — анализ правильных рассуждений. Логика пытается выявить и исследовать схемы таких рассуждений, определить их типы. Неправильные рассуждения в логике анализируют только с точки зрения допущенных в них ошибок.

Правильность рассуждения еще не означает истинности его посылок и заключения. Логика вообще не занимается определением истинности или ложности посылок и заключений рассуждений. Но в логике есть такое правило: *если рассуждение построено правильно и при этом оно опирается на истинные посылки, то заключение такого рассуждения всегда будет истинным. В других случаях истинность заключения не может быть гарантирована.*

Так, если рассуждение построено неправильно, то, несмотря на истинность его посылок, заключение такого рассуждения может быть в одном случае истинным, а в другом — ложным.

Рассмотрим такие два рассуждения, построенные по одной и той же неправильной схеме.

1. Л. Н. Толстой — автор романа «Война и мир».

2. А. С. Пушкин — не Л. Н. Толстой.

Следовательно, А. С. Пушкин не является автором романа «Война и мир».

1. Л. Н. Толстой — выдающийся русский писатель.

2. А. С. Пушкин — не Л. Н. Толстой.

Следовательно, А. С. Пушкин не является выдающимся русским писателем.

Очевидно, что в первом рассуждении заключение истинно, а во втором — ложно.

Точно также нельзя гарантировать истинность заключения, если хотя бы одна из его посылок будет ложной, даже если форма этого рассуждения правильна.

1.5. Логическая форма рассуждения

Логическая форма рассуждения — это способ связи высказываний, входящих в его состав. Для того чтобы ее выявить, абстрагируются от содержательного аспекта рассуждения и сосредотачиваются только на тех компонентах, которые представляют его формальный аспект.

Такое различие между формой и содержанием провести при помощи естественного языка невозможно. И на это существует

много причин. Одна из них (наверное, самая главная) состоит в том, что люди, как правило, не могут абстрагироваться от содержания языковых выражений, которые они используют в процессах мышления или общения с другими людьми. Для того чтобы приведенные факторы не влияли на определение формы рассуждения, в логике создают искусственные языки, которые получили название *формализованных языков*.

Формализованный язык — это специальный искусственный язык, в котором выражения естественного языка заменяют специальными символами, за которыми закрепляют определенные значения.

Рассуждения при таком подходе превращаются в цепочку знаков, построенную по строгим правилам.

Компоненты логической формы:

- логические термины;
- нелогические термины.

Логические термины, как правило, в естественном языке выражают при помощи таких слов и словосочетаний, как «всякий», «некоторый», «если..., то...», «...и...», «...или...», «неверно, что...». В *нелогических терминах* фиксируют определенную информацию, о которой идет речь в выражении. Это могут быть как отдельные слова, словосочетания, так и целые предложения.

Как видим, содержание рассуждения выражено именно в **нелогических терминах**. В связи с этим понятие логической формы можно уточнить так.

Логическая форма рассуждения — это его структура, которую выявляют в результате абстрагирования от значений нелогических терминов.

Для того чтобы определить логическую форму рассуждения, можно:

- восстановить рассуждение в полном виде, выявив все его посылки и заключение;
- выявить логические термины, входящие в состав посылок и заключения рассуждения;
- заменить простые высказывания, входящие в состав посылки и заключения, определенными символами;
- записать логическую форму рассуждения.

Рассмотрим рассуждение: «Этот чиновник совершил преступление, так как взял взятку».

Восстановим его в полном виде.

1. Если чиновник берет взятку, то он совершает преступление.
2. Этот чиновник получил взятку.

Следовательно, этот чиновник совершил преступление.



В состав первой посылки рассуждения входит один логический термин: «если..., то...».

Заменяем высказывание «Чиновник получил взятку» на переменную p , а высказывание «Чиновник совершил преступление» — на переменную q .

Логическая форма рассуждения имеет такой вид.

Если p , то q .

p

Следовательно, q .

Это схема правильного рассуждения. Какие бы конкретные высказывания мы бы не подставляли вместо p и q , если посылки рассуждения будут истинными, тогда и его заключение будет истинным.

Словарь терминов

Заключение — это высказывание, которое содержит новое знание, и которое получают логическим путем из посылок.

Логика — это наука, которая изучает формы (схемы) рассуждений людей.

Логическая форма рассуждения — это способ связи высказываний, входящих в его состав.

Неправильное рассуждение — это рассуждение, в котором допущены логические ошибки в результате нарушения правил или законов логики.

Паралогизмы — это логические ошибки, которые допускают в рассуждениях без умысла, из-за незнания.

Посылки — это высказывания, которые содержат исходное, известное знание.

Правильное рассуждение — это рассуждение, в котором соблюдены правила и законы логики.

Рассуждение — это мыслительный процесс, в ходе которого на основе известных знаний получают новое знание.

Современная логика — это исторический этап в развитии логического знания, который берет свое начало со второй половины XIX в. и продолжается в наше время.

Софизмы — это логические ошибки, которые допускают в рассуждениях с умыслом, для того, чтобы ввести в заблуждение собеседника.

Традиционная логика — это исторический этап в развитии логического знания, который продолжался с IV в. до н.э. до второй половины XIX в.

Формализованный язык — это специальный искусственный язык, в котором выражения естественного языка заменяют специальными символами, за которыми закрепляют определенные значения.



Тест

1. Какое определение логики как науки вы считаете правильным?
 - А. Логика — это наука, которая изучает мышление человека.
 - Б. Логика — это наука, которая изучает мышление человека, выраженное в языке.
 - В. Логика — это наука, которая изучает рассуждения людей.
 - Г. Логика — **это наука, которая изучает формы (схемы) рассуждений людей.**
2. Какие исторические этапы развития логического знания вы знаете?
 - А. Традиционный и современный.
 - Б. Классический и неклассический.
 - В. Классический и современный.
3. Кто является основателем традиционной логики?
 - А. Платон.
 - Б. И. Кант.
 - В. Аристотель.
4. Кто является основателем современной логики?
 - А. Г. Лейбниц.
 - Б. Ф. Бекон.
 - В. Дж. Ст. Милль.
5. Укажите период традиционного этапа развития логики.
 - А. IV в. до н.э. — вторая половина XIX в.
 - Б. III в. до н.э. — середина XIX в.
 - В. I в. до н.э. — начало XX в.
6. Укажите период современного этапа развития логики.
 - А. Середина XIX в. — середина XX в.
 - Б. Вторая половина XIX в. — до нашего времени.
 - В. Середина XVIII в. — начало XX в.
7. Сколько посылок может быть в рассуждении?
 - А. Одна.
 - Б. Две.
 - В. Одна и больше.
8. Может ли заключение одного рассуждения стать посылкой другого?
 - А. Да.
 - Б. Нет.
9. В правильном рассуждении посылки:
 - А. Всегда будут истинными высказываниями.
 - Б. Всегда будут ложными высказываниями.
 - В. Могут быть как истинными, так и ложными высказываниями.
10. В неправильном рассуждении посылки:
 - А. Всегда будут истинными высказываниями.
 - Б. Всегда будут ложными высказываниями.
 - В. Могут быть как истинными, так и ложными высказываниями.



11. В правильном рассуждении заключение:
А. Всегда будет истинным высказыванием.
Б. Всегда будет ложным высказыванием.
В. Может быть как истинным, так и **ложным высказыванием**.
12. В неправильном рассуждении заключение:
А. Всегда будет истинным высказыванием.
Б. Всегда будет ложным высказыванием.
В. Может быть как истинным, так и **ложным высказыванием**.
13. Что такое логическая ошибка?
А. Нарушение правил и законов логики.
Б. Нарушение правил и законов общения людей.
В. Нарушение правил и законов мышления.
14. Какие виды логических ошибок вы знаете?
А. Софизмы и паралогизмы.
Б. Софизмы и парадоксы.
В. Паралогизмы и парадоксы.
15. Логическая форма рассуждения — это:
А. Его **структура, которую выявляют в результате абстрагирования от значений нелогических терминов**.
Б. Его **структура, которую выявляют в результате абстрагирования от значений логических терминов**.

Практикум

1. Восстановите рассуждение в полном виде, то есть выявите все его посылки и заключение.

Алгоритм решения

Для того чтобы выполнить это задание, необходимо:

- найти посылки рассуждения;
- найти заключение рассуждения;
- записать посылки рассуждения друг под другом, потом под чертой записать заключение рассуждения.

Пример

Восстановим рассуждение древнеримского философа Лукреция Кара: «То, что изменяется, разрушается, и, следовательно, гибнет».

1. То, что изменяется, разрушается.

2. То, что разрушается, гибнет.

Следовательно, то, что изменяется, гибнет.

Задания

1.1. Доведение человека до **самоубийства** — преступление против жизни. Иванов совершил преступление против жизни.

1.2. «Войско, которым государь защищает свою страну, бывает либо собственным, либо союзническим, либо наемным, либо



смешанным. Наемные и союзнические войска бесполезны и опасны» (Макиавелли)¹.

1.3. Если посылки истинны и рассуждение правильно, тогда заключение истинно. Следовательно, рассуждение неправильно или посылки не являются истинными высказываниями.

1.4. Конференция прошла успешно, следовательно, она была хорошо организована.

1.5. «Cogito, ergo sum» («Я мыслю, следовательно, я существую»)².

2. Определите логическую форму высказываний.

Алгоритм решения

Для того чтобы выполнить это задание, необходимо:

— определить логические термины, входящие в **состав высказывания**;

— определить простые высказывания (нелогические термины), входящие в состав высказывания. Обозначить их определенными знаками;

— записать логическую форму высказывания.

Пример

Рассмотрим высказывание: «Если я подготовлюсь к экзамену, то успешно его сдам».

Это выражение содержит один логический термин: «если..., то...».

В его состав входят два простых высказывания:

1. Я подготовлюсь к экзамену — p .

2. Я успешно сдам экзамен — q .

Логическая форма высказывания: «Если p , то q ».

Задания

2.1. Логика — это наука или искусство.

2.2. Если логика — наука, то она — не искусство.

2.3. Логика — это и наука, и искусство.

2.4. Если он пойдет в отпуск летом, то поедет отдыхать в Турцию или на Кипр.

2.5. Когда признаешь собственные ошибки, имеешь шанс их исправить и больше не допускать.

3. Определите логическую форму рассуждений.

Алгоритм решения

Для того чтобы выполнить это задание, необходимо:

— найти посылки и заключение рассуждения. Если рассуждение дано не в полном виде, то восстановить его;

— определить логические термины, входящие в состав посылок и заключения рассуждения;

¹ Цит. по: Брюшинкин, В. Н. Практический курс логики для гуманитариев / В. Н. Брюшинкин. — М.: Новая школа, 1996. — С. 198.

² Декарт, Р. Рассуждение о методе // Декарт, Р. Избранные произведения / Р. Декарт. — М.: Политгиз, 1950. — С. 304.



— заменить простые высказывания, входящие в состав посылок и заключения рассуждения, и обозначить их определенными знаками;

— записать логическую форму рассуждения.

Пример

Рассмотрим рассуждение Августина Блаженного: «Если кто-нибудь из избранных погибает, то Бог ошибается, но никто из избранных не гибнет, ибо Бог не ошибается»¹.

Найдем посылки и заключение рассуждения.

1. Если кто-нибудь из избранных погибает, то Бог ошибается.
2. Бог не ошибается.

Следовательно, никто из избранных не гибнет.

В состав первой посылки входит логический термин «если..., то...», второй посылки и заключения — логический термин «не».

Посылки и заключение рассуждения состоят из двух простых высказываний:

- Кто-нибудь из избранных погибает.
- Бог ошибается.

Обозначим их соответственно p , q .

Запишем логическую форму рассуждения.

Если p , то q .

Не q .

Следовательно, не p .

Задания

3.1. Это решение суда не является оправдательным, потому что оно предполагает увольнение с работы.

3.2. Если действие обязательно, то оно не запрещено. То, что не запрещено, разрешено. Следовательно, если действие обязательно, то оно разрешено.

3.3. «Если смерть — переход в небытие, то она — благо. Если смерть — это переход в мир иной, то она — благо. Смерть — переход в небытие или в мир иной. Следовательно, смерть — благо» (Сократ)².

3.4. «Если капиталовложения останутся постоянными, то возрастут правительственные расходы или возникнет безработица. Если правительственные расходы не возрастут, то налоги будут снижены. Если налоги будут снижены и капиталовложения останутся постоянными, то безработица не возрастет. Следовательно, правительственные расходы возрастут»³.

¹ Цит. по: Брюшинкин, В. Н. Практический курс логики для гуманитариев / В. Н. Брюшинкин. — М. : Новая школа, 1996. — С. 194–195.

² Ивлев, Ю. В. Сборник упражнений / Ю. В. Ивлев. — М. : Книжный дом «Университет», 1999. — С. 82.

³ Мендельсон, Э. Введение в математическую логику / Э. Мендельсон. — М. : Наука, 1971. — С. 31.



3.5. Если Петр поедет в Москву, тогда Иван поедет в Самару. Петр поедет в Москву или Санкт-Петербург. Если Петр поедет в Санкт-Петербург, тогда Анна останется в Архангельске. Следовательно, Иван поедет в Самару или Саратов.

4. Подготовьте выступление на **пять страниц** (размер страницы А 4, 14 шрифт, 1,5 интервала), давая ответ на один из приведенных вопросов.

4.1. Нужна ли логика искусственному интеллекту?

4.2. Человек без логики: фантастика или реальность настоящего?

4.3. Древнегреческие софисты: интеллектуальные мошенники или профессиональные логики?

5. Попробуйте проанализировать древнегреческие софизмы. Как вы считаете, **на чем базируется в них эффект убеждения собеседника?**

5.1. — Знаете ли вы, о чем я хочу вас сейчас спросить?

— Нет.

— Неужели вы не знаете, что говорить неправду плохо?

— Конечно, знаю...

— Но именно об этом я хотел вас спросить, а вы ответили, что не знаете; следовательно, вы знаете то, чего не знаете.

5.2. Кого пытаются сделать мудрым, того пытаются сделать таким, каким он **не является, и, следовательно, хотят, чтобы он перестал быть таким, какой он есть, т.е., чтобы он погиб.**



Глава 2. Семиотический характер логики

2.1. Понятие знака. Виды знаков

Любое рассуждение можно представить как цепочку знаков. Что же такое знак?

Знак — это материальный объект, которым в процессе мышления и общения людей замещают другой объект.

Выделяют три вида знаков по характеру их отношения к объектам, которые они обозначают:

- *иконические знаки (знаки-копии)* — знаки, значения которых полностью определяются обозначаемым предметом. Примеры иконических знаков: фотографии, картины, отпечатки пальцев;
- *знаки-символы* — знаки, физически никак не связанные с обозначаемыми предметами. Их значения устанавливают в основном по условному соглашению. В связи с этим они получают статус условного обозначения и всеобщего правила. Примеры знаков-символов: большинство слов естественного языка, дорожные знаки;
- *знаки-индексы* — знаки, значения которых полностью определяет контекст их использования. Примеры знаков-индексов: местоимения, некоторые наречия («тут», «теперь», «завтра»), положение флюгера, следы на снегу.

Видами знаков являются *языковые знаки*. Они могут быть или знаками-символами, или знаками-индексами. В связи с тем, что рассуждения, как правило, выражают при помощи языка (естественного или искусственного), в логике исследуют только языковые знаки. Другие виды знаков в сфере ее изучения не попадают.

2.2. Семиотика как наука про знаки

Семиотика — это наука, которая изучает знаки и знаковые процессы.



Это молодая научная дисциплина. Она сформировалась в XX в., хотя знаковые подходы к изучению определенных явлений и процессов можно найти в произведениях античных и средневековых ученых.

Ее основателями считают швейцарского лингвиста Фердинанда де Соссюра (1857–1913) и американских философов Чарльза Пирса (1839–1914) и Чарльза Морриса (1901–1978). Фердинанд де Соссюр предпринял попытку рассмотреть естественные языки как знаковые системы в рамках новой научной дисциплины, которую назвал *семиологией*¹. Чарльз Пирс ввел сам термин *семиотика* в научную литературу². Чарльз Моррис в 1938 г. издал работу «Основания теории знаков», которая стала первым систематическим изложением семиотики как науки³.

Семиотика на современном этапе ее развития — это междисциплинарная наука. У нее отсутствует четко определенный предмет исследования. Любое явление или процесс, рассмотренные с точки зрения их знакового воплощения, могут стать предметом анализа этой науки. В связи с этим в наше время проводят исследования в рамках правовой семиотики, семиотики медицины, семиотики кино, семиотики музыки, психоаналитической семиотики. Все эти разделы относят к дескриптивной семиотике.

Дескриптивная семиотика — это семиотика, которая изучает конкретные знаковые системы.

Кроме дескриптивной семиотики, выделяют также теоретическую семиотику.

Теоретическая семиотика — это семиотика, которая изучает общие свойства и отношения, присущие любым знаковым системам, независимо от их материального воплощения.

Теоретическую семиотику интересуют, прежде всего, общие принципы построения любых знаковых систем, а также общие принципы их возникновения и функционирования.

В состав теоретической семиотики включают *логическую семиотику*, которая занимается анализом искусственных языков в различных аспектах их функционирования.

¹ Соссюр, де Ф. Курс общей лингвистики : пер. с франц. / Ф. де Соссюр. — 3-е изд. — М. : URSS, 2006.

² Пирс, Ч. С. Из работы Элементы логики. *Grammatica speculativa* / Ч. С. Пирс // Семиотика: Антология / сост. Ю. С. Степанов. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Академический проспект, Екатеринбург : Деловая книга, 2001. — С. 165–226.

³ Моррис, Ч. У. Основания теории знаков / Ч. У. Моррис // Семиотика: Антология / сост. Ю. С. Степанов. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Академический проспект, Екатеринбург : Деловая книга, 2001. — С. 45–97.



2.3. Структура знакового процесса.

Структура значения знака

Знаковый процесс (семиозис) — это процесс, в котором нечто функционирует как знак.

Структуру знакового процесса (по традиции, которая восходит к временам Древней Греции) рассматривают с точки зрения четырех компонентов:

- *знакового средства* (того, что является знаком);
- *значения* (того, на что указывает знак);
- *интерпретатора* (того, кто воспринимает знак).
- *интерпретанты* (действия, поведения, реакции того, кто воспринимает знак).

Эти компоненты объясняют общий тезис: *знак указывает на что-то для кого-то*.

Приведем пример.

Рассмотрим знаковую ситуацию: «Преподаватель читает лекцию по логике студентам».

Определим ее структуру:

- *знаковое средство* — текст лекции;
- *значение* — содержание лекции;
- *интерпретатор* — студенты, присутствующие на лекции;
- *интерпретанта* — поведение студентов на лекции (слушают, конспектируют, задают вопросы).

Главный компонент знакового процесса — знак. Знак имеет значение, то есть что-то обозначает. Выделяют два типа значения знака:

- *предметное значение (денотат) знака* — предмет, обозначаемый знаком. Предметные значения разнообразны: отдельные предметы и классы предметов, явления, процессы, свойства предметов и отношения между ними;
- *смысловое значение (смысл) знака* — содержание знака, которое усваивают в процессе его понимания. Смысл знака — совокупность существенных характеристик предмета, обозначаемого этим знаком.

Приведем примеры.

Рассмотрим языковое выражение (знак) «Аристотель».

Предметное значение этого знака — сам человек по имени «Аристотель».

Смысловое значение в различных знаковых ситуациях может отличаться. Так, например, это могут быть такие характеристики Аристотеля, как «основатель традиционной логики», «автор “Первой аналитики”».



Рассмотрим языковое выражение (знак) «студент».

Предметное значение этого знака — класс людей, обучающихся в высших учебных заведениях.

Смысловым значением этого знака выступает такая существенная характеристика, как *обучаться в вузе*.

Знак обязательно имеет смысловое значение. Однако не **каждый знак указывает на реально существующий предмет**. Так, выражение «человек, который никогда не **делал ошибок**», никого не **обозначает**. Таким образом, **смысловое значение есть у любого знака, а предметное — только у тех знаков, которые обозначают реально существующие предметы**.

Языковые знаки, имеющие однотипное значение, в логике называют *семантическими категориями*.

Основными семантическими категориями считают имена и высказывания. О них будем говорить в следующих разделах учебника.

2.4. Измерения знакового процесса

Соответственно трем зафиксированным компонентам *семиозиса* (знак, значение, интерпретатор) можно рассмотреть такие отношения:

- отношение между знаком и другими знаками, которые с ним связаны;
- отношение между знаком и его значением;
- отношение между знаком и интерпретатором.

Эти три вида отношений между компонентами знакового процесса фиксируют соответственно три его измерения:

- *синтаксическое* — измерение, которое фиксирует отношение между знаками в **структуре знакового процесса**;
- *семантическое* — измерение, которое фиксирует отношение между знаком и его значением в **структуре знакового процесса**;
- *прагматическое* — измерение, которое фиксирует отношение между знаком и его интерпретатором в **структуре знакового процесса**.

Чаще всего в знаковом процессе присутствуют все три измерения. Однако возможны и **такие ситуации, когда некоторые измерения исчезают**. Так, знак может не иметь связей с другими знаками (отсутствие синтаксического измерения). Знак может иметь связи с другими знаками,



но при этом не иметь значения (отсутствие семантического измерения). Наконец, у знака может отсутствовать интерпретатор (отсутствие прагматического измерения).

Приведем пример.

В одной древней скандинавской саге речь идет об ученом споре, проводившемся без слов, только при помощи жестов, между мудрецом-богословом и храбрым одноглазым викингом.

Сначала мудрец показал один палец. Викинг в ответ показал ему два пальца. Мудрец — три. Тогда викинг показал ему кулак. Мудрец достал вишню, съел ее и выплюнул косточку. Викинг достал крыжовник и проглотил его.

Спор продолжался еще долго, пока мудрец не признал себя побежденным. Его спросили: «Почему?» В ответ он привел свою версию этого спора.

«Мой противник — настоящий кладезь мудрости! Я показал ему один палец, говоря: «Бог един!». Но он мудро возразил мне, показав два пальца, как бы напоминая, что кроме Бога-Отца есть еще Бог-Сын. Тогда я попробовал заманить своего собеседника в западню. Показав ему три пальца, я как бы спросил его: может быть богов три — Бог-Отец, Бог-Сын и Бог-Святой Дух? Но он мудро избежал этой западни, показав мне в ответ кулак: Бог един в трех ипостасях.

Тогда я показал ему вишню: говоря, жизнь сладкая, как этот плод. Но он снова посрамил меня, съев крыжовник. Он сказал этим: нет, жизнь лучше, нежели сладкий плод, она еще и с кислинкой, а это делает ее ценней! В самом деле, он наимудрейший среди всех богословов, каких я когда-либо знал».

«Правильно ли мудрец рассказал о вашем споре?» — спросили у викинга. — «Я и не думал говорить о Боге, — удивленно ответил он. — Просто этот наглец показал мне один палец, подразумевая, что у меня всего один глаз, а я еще пробую с ним спорить. Я показал ему два пальца: мой один глаз стоит твоих двух. Тогда он показал мне три пальца: говоря, прекрати свои шуточки — у нас на двоих только три глаза. Что мне оставалось делать? Я показал ему кулак: таких, говоря, мудрецов могут научить не слова, а только хорошая трепка. Он ответил мне: так, я проглочу тебя, как эту вишню, а твои косточки, как эту вишневую косточку, выплуну на землю. Тогда я проглотил крыжовник, чтобы он понял, что я и косточек от него не оставляю, а проглочу его целиком!»

В приведенном примере присутствуют только два измерения знакового процесса (спора): синтаксический и прагматический. Каждый участник спора видел взаимосвязь между знаками, которые они использовали в процессе общения, то есть синтаксическое измерение имело место. Далее, собеседники определенным образом воспринимали знаки, которыми обменивались друг с другом, и истолковывали их, то есть присутствует прагматическое измерение. Однако в этой ситуации отсутствует семантическое измерение,



поскольку отсутствуют общепринятые значения, которые собеседники могли бы одновременно приписывать знакам, используемым обоими в процессе беседы.

Соответственно трем измерениям семиозиса выделяют три раздела семиотики как науки:

- *синтактику*;
- *семантику*;
- *прагматику*.

В логической семиотике соответственно выделяют:

- *логический синтаксис* — раздел логической семиотики, который изучает отношения между языковыми знаками в структуре логической теории;
- *логическую семантику* — раздел логической семиотики, который изучает отношения между языковыми знаками и их значениями в структуре логической теории;
- *логическую прагматику* — раздел логической семиотики, который изучает отношения между языковыми знаками и носителями языка в структуре логической теории.

Обратите внимание на то, что необходимо различать понятия *семантическое значение знака* и *прагматическое значение знака*.

Семантическое значение знака постоянно и неизменно в различных контекстах. В отличие от него, прагматическое значение относительно. Оно зависит от знаний, верований, желаний, намерений конкретного человека, а **также от внеязыкового контекста** (от места, времени, физических, культурных, исторических обстоятельств произнесения языкового выражения).

Приведем пример.

В криминологии были сформулированы *прагматические парадоксы*, которые связаны именно с прагматическим значением того или иного языкового выражения. Один из таких парадоксов — *парадокс общественной опасности деяния*.

В социологическом аспекте термин *общественная опасность* обозначает такое свойство деяния, которое связано с актуальным или потенциальным разрушением жизненно важных социальных структур. В этом смысле термин *преступление* обозначает любые действия, которые наносят существенный вред интересам общества и его членам.

В правовом аспекте термин *преступление* обозначает только то, что запрещено законом под страхом уголовного наказания. В таком контексте высказывание «Преступление является общественно опасным явлением» превращается в высказывание «Деяние, запрещенное

уголовным законодательством, является общественно опасным». Таким образом, термин *общественно опасное деяние* в правовом контексте изменяет свое значение и получает явно выраженный юридический характер.

Это свидетельствует о том, что термины *преступление* и *общественно опасное деяние* имеют различное значение в социологическом и правовом контекстах. Парадокс общественной опасности деяния возникает именно тогда, когда эти контексты смешивают.

Кроме измерений знакового процесса, выделяют также его уровни.

На первом уровне семиозиса интерпретатор непосредственно включен в знаковый процесс. На втором уровне он абстрагируется от своего участия в знаковом процессе и предпринимает попытку исследовать его структуру на более высоком, теоретическом уровне. Таких уровней семиозиса может быть бесконечно много. Каждый из них представляет различные уровни абстракции при рассмотрении одного и того же знакового процесса.

Для различения уровней знакового процесса в логике используют два понятия:

- *метаязык* — язык, при помощи которого фиксируют, описывают предметную (внеязыковую) действительность;
- *объектный язык (предметный язык)* — язык, средствами которого описывают и исследуют свойства и отношения объектного языка.

Если объектный язык — это предмет анализа, то метаязык — средство такого анализа. Смешение метаязыка и объектного языка может привести к парадоксам и противоречиям. Эти замечания в большей степени относятся не столько к языкам логики, сколько к естественным языкам, где отсутствует четкое различие между этими двумя уровнями.

Словарь терминов

Дескриптивная семиотика — это семиотика, которая изучает конкретные знаковые системы.

Знак — это материальный объект, которым в процессе мышления и общения людей замещают другой объект.

Знаки-индексы — это знаки, значения которых полностью определяют контекст их использования.

Знаки-символы — это знаки, физически никак не связанные с обозначаемыми предметами. Их значения устанавливают

в основном по условному соглашению. В связи с этим они получают статус условного обозначения и всеобщего правила.

Знаковый процесс (семиозис) — это процесс, в котором нечто функционирует как знак.

Иконические знаки — это знаки, значения которых полностью определяются обозначаемым предметом.

Логическая прагматика — это раздел логической семиотики, который изучает отношения между языковыми знаками и носителями языка в структуре логической теории.

Логическая семантика — это раздел логической семиотики, который изучает отношения между языковыми знаками и их значениями в структуре логической теории.

Логический синтаксис — это раздел логической семиотики, который изучает отношения между языковыми знаками в структуре логической теории.

Метаязык — это язык, средствами которого описывают и исследуют свойства и отношения объектного языка.

Объектный язык — это язык, при помощи которого фиксируют, описывают предметную (внеязыковую) действительность.

Прагматическое измерение — это измерение, которое фиксирует отношение между знаком и его интерпретатором в структуре знакового процесса.

Предметное значение (денотат) знака — это предмет, обозначаемый знаком.

Семантическое измерение — это измерение, которое фиксирует отношение между знаком и его значением в структуре знакового процесса.

Семиотика — это наука, которая изучает знаки и знаковые процессы.

Синтаксическое измерение — это измерение, которое фиксирует отношение между знаками в структуре знакового процесса.

Смысловое значение (смысл) знака — это содержание знака, которое усваивают в процессе его понимания. Смысл знака — это совокупность существенных характеристик предмета, обозначаемого этим знаком.

Теоретическая семиотика — это семиотика, которая изучает общие свойства и отношения, присущие любым знаковым системам, независимо от их материального воплощения.

Тест

1. Как можно определить иконические знаки?

- А. Иконические знаки — это знаки, значения которых устанавливают по условному соглашению.
- Б. Иконические знаки — это знаки, значения которых устанавливают на основании интуитивных представлений людей.



- В. Иконические знаки — это знаки, значения которых полностью определены обозначаемым предметом.
2. Как можно определить знаки-символы?
- А. Знаки-символы — это знаки, значения которых устанавливают на основании контекста, в котором их используют.
- Б. Знаки-символы — это знаки, значения которых устанавливают по условному соглашению.
- В. Знаки-символы — это знаки, значения которых устанавливают на основании распоряжений и приказов.
3. Как можно определить знаки-индексы?
- А. Знаки-индексы — это знаки, значения которых полностью зависят от контекста, в котором их используют.
- Б. Знаки-индексы — это знаки, значения которых устанавливают по желанию людей.
- В. Знаки-индексы — это знаки, значения которых устанавливают по условному соглашению.
4. Какие виды знаков изучает логика?
- А. Любые виды знаков.
- Б. Языковые знаки.
- В. Неязыковые знаки.
5. Как можно определить семиотику?
- А. Семиотика — это наука, которая изучает знаки и знаковые процессы.
- Б. Семиотика — это наука, которая изучает языковые знаки и процессы, в которых они функционируют.
- В. Семиотика — это наука, которая изучает неязыковые знаки и процессы, в которых они функционируют.
6. Основателями семиотики являются:
- А. Ф. де Соссюр, Ч. Моррис, Ч. Пирс.
- Б. Ф. де Соссюр, Ч. Пирс, С. Крипке.
- В. Ч. Моррис, Ч. Пирс, Х. Патнем.
7. Предметом семиотики может быть:
- А. Любое явление или процесс, рассмотренные с точки зрения их знакового воплощения.
- Б. Языковый процесс, рассмотренный с точки зрения его знакового воплощения.
- В. Неязыковый процесс, рассмотренный с точки зрения его знакового воплощения.
8. Структура знакового процесса:
- А. Знаковое средство, значение, интерпретатор.
- Б. Знаковое средство, значение, интерпретатор, интерпретанта.
- В. Знаковое средство, сообщение, интерпретатор, интерпретанта.
9. Различают два типа значения знака:
- А. Предметное и смысловое.



- Б. Объектное и смысловое.
- В. Предметное и содержательное.
- 10. Возможны ли такие знаковые ситуации, когда знак не имеет предметного значения?
 - А. Да.
 - Б. Нет.
- 11. Возможны ли такие знаковые ситуации, когда знак не имеет смыслового значения?
 - А. Да.
 - Б. Нет.
- 12. Измерения знакового процесса:
 - А. Синтаксис, семантика, прагматика.
 - Б. Метаязык, объектный язык.
 - В. Логический синтаксис, логическая семантика, логическая прагматика.
- 13. Возможны ли такие знаковые ситуации, в которых отсутствуют какие-либо измерения?
 - А. Да.
 - Б. Нет.
- 14. Уровни знакового процесса — это:
 - А. Уровни абстракции рассмотрения знакового процесса.
 - Б. Измерения знакового процесса.
 - В. Внутренний и внешний аспекты рассмотрения знакового процесса.
- 15. Какие взаимосвязи существуют между измерениями и уровнями знакового процесса?
 - А. Измерения знакового процесса определяют его уровни.
 - Б. Уровни знакового процесса определяют его измерения.
 - В. Никаких взаимосвязей не существует.

Практикум

1. Проанализируйте структуру знаковых процессов.

Алгоритм решения

Для того чтобы выполнить это задание, необходимо определить:

- Знаковое средство (то, что является знаком).
- Значение (то, на что указывает знак).
- Интерпретатора (того, кто воспринимает знак).
- Интерпретанту (действие, поведение, реакцию того, кто воспринимает знак).

Пример

Рассмотрим знаковый процесс: «По телевизору показывают рекламу новой марки кофе».

Знаковое средство — видеоролик рекламы новой марки кофе.

Значение — содержание рекламного ролика.

Интерпретатор — зритель.



Интерпретанта — реакция зрителя (не обращает внимания, выключает звук, внимательно слушает).

Задание

- 1.1. Идет концерт известного певца.
- 1.2. Разговор друзей нарушает стук в двери.
- 1.3. Идет обсуждение законопроекта в рабочей группе.
- 1.4. Ученый расшифровывает древние иероглифы.
- 1.5. Судья оглашает приговор.

2. Приведите три собственных примера знаковых процессов и проанализируйте их структуру.

3. Определите предметное и смысловое значение языковых выражений.

Алгоритм решения

Для того чтобы выполнить это задание, необходимо:

— определить смысловое значение, то есть совокупность существенных характеристик предмета, обозначенного этим выражением;

— определить предметное значение, то есть предмет, обозначенный этим выражением. Обратите внимание на **то, что предметные значения разнообразны: это может быть отдельный предмет, класс предметов, явление, процесс, свойства предметов, отношения между ними.**

Пример

Рассмотрим языковое выражение «Евангелие».

Смысловым значением этого языкового выражения будут такие характеристики, как раннее христианское произведение о жизни Иисуса Христа, которое христианская церковь считает священным и которое входит в состав Нового Завета.

Предметное значение этого знака — класс, в который входят Евангелие от Матвея, Евангелие от Марка, Евангелие от Луки, Евангелие от Иоанна.

Задания

- 3.1. Государство.
- 3.2. Имя существительное.
- 3.3. Прометей.
- 3.4. Патриот.
- 3.5. Круглый квадрат.

4. Приведите примеры таких знаковых процессов, где:

- 4.1. Присутствуют все измерения знакового процесса.
- 4.2. Отсутствуют какие-то измерения знакового процесса.



Глава 3. Имя и понятие

3.1. Общая характеристика имени

Имя — это языковый знак, который обозначает предмет.

Слово *предмет* тут истолковывают очень широко. Это все то, о чем можно мыслить, рассуждать; все то, что можно назвать: вещи, явления, процессы, свойства, отношения.

Предметное значение имени, его денотат — это предмет, который оно обозначает.

Приведем пример.

Имя «Темза» обозначает реку Темзу. Таким образом, эта река является денотатом имени «Темза».

Смысловое значение имени — это совокупность признаков, которые характеризуют предмет, обозначенный этим именем. *Смысл* — это способ представления денотата, способ, при помощи которого имя указывает на предмет. Именно благодаря смыслу мы узнаем, какие предметы обозначает имя.

Приведем пример.

Смысловое значение имени «Москва» — это совокупность характеристик, присущих именно этому городу, при помощи которых можно однозначно выделить Москву среди множества других городов: «самый большой город России», «столица России».

На первый взгляд, кажется, что **определить предметное и смысловое значение имени** вовсе не сложно. Однако **это не совсем так. Многие недоразумения и даже конфликты** возникают между людьми именно потому, что они четко не **определились со структурой значения** используемых имен.

Такая ситуация обусловлена тем, что **в процессах мышления и общения** люди используют имена, которые являются:

- неточными;
- неясными.



Неточное имя — это имя, предметное значение которого невозможно четко определить.

Такие имена отсылают нас к нечетко определенному классу предметов, или к **классу, границы которого невозможно установить**.

Примерами неточных имен могут быть такие выражения: «молодой человек», «пожилой человек», «высокий человек». Еще со времен Древней Греции известны парадоксы, которые базируются на **использовании в рассуждениях неточных слов и словосочетаний**. Рассмотрим два таких парадокса.

Парадокс «Лысый»: если с головы, густо покрытой волосами, вырывать по волоску, то, в конце концов, волос останется так мало, что человека можно будет назвать лысым. Но какой волосок будет «решающим»? Как и когда можно установить ту границу (тот конкретный волосок), когда человек еще не был лысым и когда (после его удаления) появляется лысина (человека считают лысым)?

Парадокс «Куча»: одно зерно — это не куча зерна. Два зерна — также еще не куча и так далее. Какое же зерно окажется «решающим» для кучи? Какое количество зерна необходимо для кучи?

Неясное имя — это имя, смысловое значение которого невозможно четко определить.

Приведем примеры.

Термин «живое существо» является точным, потому что любой человек может без труда определить его предметное значение, то есть выяснить, является ли некоторый объект живым, или нет. Однако смысл этого выражения не очень ясен. Поэтому и существуют многочисленные определения жизни.

Термин «человек» так же, как и термин «живое существо», является точным, но неясным. С ним связывали различные смысловые значения. Древнегреческий философ Платон, например, определял человека как «двуногое существо без перьев». Другой философ, Диоген, обидел курицу и бросил ее под ноги Платону со словами: «Вот твой человек». После этого Платон уточнил свое определение: «Человек — это двуногое существо без перьев, но с широкими ногтями». Еще один философ определил человека, как «существо, у которого мягкая мочка уха». Определение Аристотеля: «Человек — это политическое животное».

Многие языковые выражения и неточные, и неясные одновременно. С **одной стороны, невозможно точно установить класс объектов, которые обозначают эти выражения**, а с другой — смысл таких имен невозможно четко определить.



3.2. Отношение именования. Принципы теории именования

Между именем и его предметным значением (денотатом) существует отношение именования.

Это отношение регулируют три принципа:

- принцип однозначности;
- принцип предметности;
- принцип взаимозаменяемости.

Охарактеризуем их.

Принцип однозначности: *имя должно обозначать только один предмет или класс предметов.*

В естественных языках принцип однозначности часто нарушают из-за существования многозначных имен. *Многозначное имя* — это имя, которое может иметь различные предметные и смысловые значения.

Большинство языковых выражений многозначны. Многозначность — это характерная черта любого естественного языка. Сама по себе она не является недостатком, однако невнимательное отношение к **этому явлению может привести к логической ошибке. В естественном языке это явление называется омонимией.**

Общим правилом любой коммуникации является требование запрета изменения значений (как предметных, так и **смысловых**) языковых выражений в рассуждениях собеседников, сколько бы раз их ни повторяли. Как только его нарушают, возникает логическая ошибка, которую называют **эквивокация.**

Эквивокация — это логическая ошибка, возникающая, когда в **рассуждении используют одно и то же имя с различными значениями.**

Приведем пример.

Ошибку *эквивокации* допускают в таком рассуждении: «Движение вечно; хождение в университет — движение; следовательно, хождение в университет вечно».

Здесь многозначным является слово «движение». В первой посылке рассуждения этот термин используют как философскую категорию, а во втором — как обозначение физических действий человека.

Софизмы «Рогатый» и «Протагор и Еватл», приведенные в первом разделе, также построены с нарушением именно принципа однозначности. В них допущена логическая ошибка *эквивокации*. В чем она состоит, попробуйте выяснить самостоятельно.

Принцип предметности: *любое высказывание говорит о денотатах имен, которые в него входят.*



Это означает, что связи и отношения, о которых речь идет в высказывании, являются связями и отношениями между предметами, а не между именами этих предметов.

Приведем пример.

В высказывании «Лондон расположен на Темзе» речь идет о городе Лондоне и о реке Темзе, а не об их именах.

Существуют случаи нарушения этого принципа. Прежде **всего — это автономное использование имен в контексте**. Это связано с тем, что **в контексте имя может выполнять две функции**: его можно использовать и можно вспоминать.

В случае использования имя обозначает определенный предмет. Это обычная роль имени в контексте.

Приведем пример.

В высказывании «Ко мне подошел незнакомый человек» слово «человек» обозначает какого-то конкретного человека.

В случае вспоминания (автономного использования) имя обозначает само себя, то есть его используют как имя самого себя.

Приведем пример.

В высказываниях «Человек — слово русского языка», «Человек — это имя существительное», «Человек — это слово, которое состоит из семи букв» предметным значением имени «человек» является не какой-то конкретный человек, а само слово «человек».

Если в рассуждении одно и то же имя одновременно используют и **вспоминают, то это приводит к логической ошибке**, которая является частным случаем эквивокции.

Приведем пример.

Рассмотрим такое рассуждение: «Студенты изучают логику. Студент — это имя существительное. Следовательно, имя существительное изучает логику».

В первой посылке имя «студент» используют; оно указывает на определенный класс людей. Во второй посылке это же имя уже вспоминают, то есть оно называет само себя. Такая путаница в различных функциях имен приводит к ложному заключению рассуждения.

Принцип взаимозаменяемости: *если два имени имеют одно и то же предметное значение, то их можно заменить в высказывании, при этом значение истинности высказывания не изменится*.

Приведем пример.

Имена «Лондон» и «столица Великобритании» имеют одинаковое предметное значение. Следовательно, если в высказывании «Лондон расположен на Темзе» заменить имя «Лондон» на имя «столица



Великобритании», то новое высказывание «Столица Великобритании расположена на Темзе» не изменит своего значения истинности: оно, как и первое высказывание, останется истинным.

Принцип взаимозаменяемости часто называют *принципом экстенциональности*, потому что он является основой для различения двух типов контекстов:

— *экстенционального контекста* — контекста, в котором не нарушается принцип взаимозаменяемости;

— *интенционального контекста* — контекста, в котором нарушается принцип взаимозаменяемости.

Для интенционального контекста важными являются не только денотаты языковых выражений, входящих в него имен, но и их смыслы.

Приведем пример.

Высказывание «Король Георг IV хотел знать, является ли Вальтер Скотт автором “Веверлея,»» является интенциональным относительно имен «Вальтер Скотт» и «автор “Веверлея,»». Эти имена имеют одинаковые денотаты, однако их замена приводит к нарушению значения истинности исходного контекста: истинное высказывание становится ложным («Король Георг IV хотел знать, является ли Вальтер Скотт Вальтером Скоттом»).

Сначала интенциональными контекстами называли контексты с **непрямой речью**. Далее выяснилось, что **класс интенциональных контекстов** значительно шире. К нему принадлежат все прагматические контексты, которые содержат термины, выражающие отношение человека к **чему-то**: «знает», «хочет», «сомневается», «думает» и т.п. Интенциональными также являются некоторые типы контекстов, в **которых** выражают необходимые связи между явлениями.

3.3. Общая характеристика понятия. Структура понятия

Имена в языке выражают такую форму мышления, как понятие. Если мы знаем, что представляет собой тот или иной предмет, какие свойства ему присущи, в **каких отношениях он состоит с другими предметами**, то мы имеем понятие об этом предмете. Понятие представляет собой знание о предметах, но не просто знание, а знание о существенных характеристиках предмета, о его сути. В связи с **этим** понятия определяют так.

Понятие — это мысль, которая путем указания на **определенный признак** выделяет из универсума и обобщает в класс предметы, обладающие этим признаком.



Приведем пример.

Мысль, выраженная при помощи словосочетания «слово, обозначающее действие или состояние предмета как процесса» является понятием, поскольку обобщает все те слова, которые являются «глаголами».

В естественном языке понятия выражают при помощи слов и словосочетаний.

Структура понятия состоит из двух компонентов:

- содержания;
- объема.

Содержание понятия — это совокупность существенных признаков предметов, на основании которых их выделяют и обобщают в класс.

Под признаком тут понимают как свойства предметов, так и отношения между ними. Все признаки в логике делят на:

- отличительные;
- неотличительные.

Отличительные признаки — это **признаки, присущие только** одному предмету, и отличающие его от других предметов.

Приведем пример.

Отличительным признаком треугольника является то, что сумма его углов равна 180 градусам.

Неотличительные признаки — это признаки, присущие нескольким предметам.

Приведем пример.

Наличие сторон, углов — неотличительный признак для треугольника (как для геометрической фигуры).

Среди множества отличительных признаков выделяют класс существенных признаков. *Существенные признаки* — это признаки, определяющие качественную специфику предмета, его суть.

Приведем пример.

Содержание понятия «вариация» составляют такие существенные признаки: 1) повторение темы или мотива какого-либо произведения 2) в измененном виде 3) при сохранении основного содержания.

Существенные признаки могут быть:

- *родовыми* — это признаки класса предметов, в котором выделяют некоторые подклассы;
- *видовыми* — это **признаки, на основании которых выделяют** подклассы в границах класса.

Приведем примеры.

Родовой существенный признак понятия «студент» — «быть человеком, который обучается», а видовой — «обучаться в высшем учебном заведении».



Однако не все отличительные признаки являются существенными, хотя любой существенный признак является отличительным. Например, наличие у человека мягкой мочки уха хотя и отличительный (поскольку ни одно живое существо не имеет такого свойства), но не существенный признак человека. Вряд ли при помощи такого признака можно выразить сущность человека.

Объем понятия — это класс предметов, обобщаемых в понятии, каждому из которых присущи признаки, составляющие содержание понятия.

Приведем пример.

Объемом понятия «басня» является класс художественных произведений, которым присущи такие существенные признаки: 1) короткое 2) в основном поэтическое 3) аллегорическое повествование, 4) которое имеет поучительное содержание.

Элементы объема понятия — это предметы, которые входят в объем понятия.

Приведем пример.

«Москва» является элементом объема понятия «город», «Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова» является элементом объема понятия «университет».

Кроме элементов объема понятия, в логике также выделяют части объема.

Часть объема понятия — это любая совокупность элементов его объема, которую выделяют на основе специфических (несущественных) признаков, не входящих в содержание этого понятия.

Приведем пример.

Рассмотрим понятие «конституция». Его *содержание* включает такие признаки: «быть 1) основным 2) законом государства», поскольку именно эти признаки являются существенными для множества предметов, являющихся конституциями.

Объем этого понятия — класс всех конституций.

Элементы объема — конституции отдельных государств: России, Украины, Франции, США.

Частями объема могут быть конституции европейских стран, стран Северной Америки, Азии. Эти подклассы выделяют на основе специфического признака, не входящего в содержание понятия «конституция», а именно — признака местонахождения государств.

Если же мы выберем другой специфический признак, например, время принятия конституции, то получим другой ряд подклассов: конституции, принятые в XIX в., XX в.

Отношение между объемом и содержанием понятия регулирует закон, получивший название *закон обратного отношения между объемом и содержанием понятия*.



Его суть такова: чем шире содержание понятия, тем уже его объем, и наоборот. Иначе говоря, если содержание одного понятия шире, чем содержание другого понятия, то объем первого понятия уже, чем объем второго понятия.

Приведем пример.

Содержание понятия «студент» определено признаком «обучаться в высшем учебном заведении». Его объем — класс всех людей, обучающихся в вузах. Увеличим содержание этого понятия (введем новый признак): «обучаться на историческом факультете». Такое увеличение содержания приводит к появлению понятия с меньшим объемом, — «студент-историк», — поскольку теперь рассматриваются те студенты, которые обучаются только на историческом факультете.

3.4. Виды понятий. Логическая характеристика понятия

В логике выделяют различные виды понятий.

По количественной характеристике объема понятия делят на:

- единичные;
- общие;
- пустые.

Единичное понятие — это понятие, объем которого включает один элемент.

Приведем пример.

Понятия «Аристотель», «самая высокая гора на Земле», «Михаил Ломоносов» являются единичными понятиями.

Общее понятие — это понятие, объем которого включает класс однородных предметов.

Приведем пример.

Понятия «город», «университет», «преступление», «государство», «афоризм» являются общими.

Пустое понятие — это понятие, объем которого не содержит ни одного элемента.

Пустота понятия может быть обусловлена различными причинами.

Во-первых, возможностью фиксации в понятии логически несовместимых признаков. Такие понятия можно квалифицировать как логически пустые.

Приведем пример.

Понятия «преступник, не совершивший ни одного преступления», «круглый квадрат», «женатый холостяк» являются логически пустыми.



Во-вторых, понятия могут быть пустыми, если их содержание противоречит законам природы. Такие понятия можно квалифицировать как фактически пустые.

Приведем пример.

Понятия «мост через Атлантический океан», «кентавр», «вечный двигатель» являются фактически пустыми.

По типу элементов объема понятия делят на:

- конкретные;
- абстрактные.

Конкретное понятие — это понятие, элемент объема которого — предмет или класс предметов.

Приведем пример.

Понятия «компьютер», «кража», «антология», «сборник» являются конкретными понятиями.

Абстрактное понятие — это понятие, элемент объема которого — свойства предметов или отношения между ними.

Приведем пример.

Понятие «талантливый человек» является конкретным, поскольку его объем включает талантливых людей: Пушкина, Моцарта, Сальвадора Дали. А понятие «талант» — абстрактное, поскольку его объем включает свойства людей, а именно — их талант: талант Пушкина, талант Моцарта, талант Сальвадора Дали.

Деление имен на **абстрактные и конкретные** иногда порождает логическую ошибку *гипостазирования*.

Гипостазирование — это логическая ошибка, которая состоит в **опредмечивании абстрактных сущностей, в приписывании им реального, предметного существования**.

Приведем пример.

Ошибка гипостазирования, например, совершает тот, кто считает, что рядом со здоровыми и больными людьми в реальном мире существуют и такие реальные вещи, как «здоровье» и «болезнь». Ошибка состоит в желании найти в реальном мире некоторую вещь, отвечающую абстрактному понятию.

По характеру элементов объема понятия делят на:

- собирательные;
- разделительные.

Собирательное понятие — это понятие, элемент объема которого — класс предметов.

Разделительное понятие — это понятие, элемент объема которого — отдельный предмет.

Приведем примеры.



Примером собирательного понятия может быть понятие «созвездие», поскольку элементами объема этого понятия являются различные множества звезд — созвездия: созвездие Большой Медведицы, созвездие Малой Медведицы.

Примером разделительных понятий могут быть понятия «университет», «планета Солнечной системы», «человек».

По наличию или отсутствию в **содержании понятий признаков**, которые являются существенными для обобщения предметов в классы, понятия делят на:

- *позитивные*;
- *негативные*.

Позитивное понятие — это понятие, в **содержании** которого фиксируют наличие определенных признаков.

Негативное понятие — это понятие, в **содержании** которого фиксируют отсутствие определенных признаков.

Приведем примеры.

Понятие «дееспособность» позитивное, понятие «недееспособность» негативное.

По наличию или отсутствию в **содержании понятия признаков**, указывающих на отношения с другими понятиями, понятия делят на:

- *относительные*;
- *безотносительные*.

Относительное понятие — это понятие, в содержание которого включены признаки, указывающие на отношения с другими понятиями.

Безотносительное понятие — это понятие, в содержании которого отсутствуют признаки, указывающие на **отношения** с другими понятиями.

Приведем примеры.

Относительные понятия «родитель» (относительно понятия «ребенок»), «начальник» (относительно понятия «подчиненный»), «должник» (относительно понятия «кредитор»). Безотносительные понятия: «государство», «литература», «книга».

Определить, к **какому виду** принадлежит понятие, значит дать ему логическую характеристику.

Приведем пример.

Дадим логическую характеристику понятию «Франция»: единичное, конкретное, разделительное, позитивное, безотносительное.

Дадим логическую характеристику понятию «невменяемость»: общее, абстрактное, разделительное, негативное, безотносительное.

3.5. Сравнимые и несравнимые понятия. Совместимые и несовместимые понятия

В логике понятия по содержанию делят на:

- сравнимые;
- несравнимые.

Сравнимые понятия — это понятия, имеющие общие родовые признаки.

Приведем пример.

Для понятий «роза» и «незабудка» можно найти общий родовой признак: «быть цветком». Эти понятия сравнимые.

Несравнимые понятия — это понятия, не имеющие общих родовых признаков.

Приведем пример.

Для понятий «музыка» и «поезд» вряд ли можно найти общий родовой признак. Эти понятия несравнимые.

Отношения можно устанавливать только между сравнимыми понятиями. Сравнимые понятия делят на:

- *совместимые* — понятия, которые имеют общие элементы объема, то есть их объемы полностью или частично совпадают;
- *несовместимые* — понятия, которые не имеют общих элементов объема, то есть их объемы не совпадают.

На основе этого деления понятий в логике различают:

- типы отношений между совместимыми понятиями;
- типы отношений между несовместимыми понятиями.

3.6. Типы отношений между совместимыми понятиями

Существует три типа отношений между совместимыми понятиями:

- отношение тождества;
- отношение подчинения;
- отношение пересечения.

Отношение тождества — это отношение, существующее между понятиями, которые имеют различное содержание, но их объемы полностью совпадают (рис. 3.1).

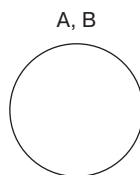


**Рис. 3.1. Схема
отношения тождества:**

А — утренняя звезда;
В — вечерняя звезда

Эти понятия (А и В) тождественны, поскольку их объемы включают один и тот же предмет — планету Венеру, хотя их содержание отличается.

Необходимо отметить, что тождественные понятия не следует путать с **абсолютными синонимами**. Они фиксируют одно и то же понятие, в связи с этим имеют одинаковое содержание и **одинаковый объем**. А для установления отношений необходимо иметь хотя бы два разных понятия.

Приведем пример.

Такие пары понятий, как «языкознание» и «лингвистика»; «правоведение» и «юриспруденция» являются абсолютными синонимами и не находятся в отношении тождества.

Отношение подчинения — это отношение, существующее между родовым понятием и понятием, которое выражает один из видов этого рода (рис. 3.2).

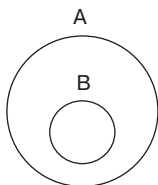


Рис. 3.2. Схема отношения подчинения:

А — литературное направление; В — романтизм

По объему видовое понятие В уже, чем родовое понятие А, но по содержанию видовое понятие В включает в себя родовое понятие А.

Отношение подчинения не имеет места между понятиями, которые выражают отношения части и целого, поскольку между такими понятиями не существует *родовидовой* связи.

Приведем пример.

Такие пары понятий, как «книга» и «страница книги»; «город» и «район города»; «университет» и «юридический факультет» не находятся в отношении подчинения.

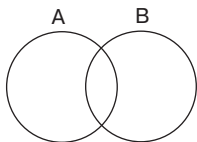


Рис. 3.3. Схема отношения пересечения:

А — студент;
В — спортсмен

Отношение пересечения — это отношение, существующее между понятиями, объемы которых частично совпадают (рис. 3.3).

3.7. Типы отношений между несовместимыми понятиями

Существует три типа отношений между несовместимыми понятиями:

- отношение соподчинения;
- отношение противоположности;
- отношение противоречия.

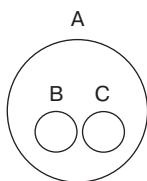


Рис. 3.4. Схема отношения соподчинения:

А — вуз; В — университет;
С — институт

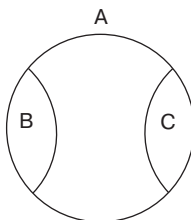


Рис. 3.5. Схема отношения противоположности:

А — цвет; В — белый; С — черный

которые не просто отрицают признаки, входящие в содержание другого понятия, а заменяют их на противоположные (рис. 3.5).

На схеме в отношении противоположности находятся понятия В и С.

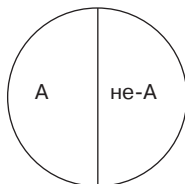


Рис. 3.6. Схема отношения противоречия:

А — законный;
не-А — незаконный

Отношение соподчинения — это отношение, существующее между понятиями, которые являются видами одного рода. В этом случае объемы видовых понятий не совпадают и полностью включаются в объем родового понятия (рис. 3.4).

На схеме в отношении соподчинения находятся понятия В и С.

Отношение противоположности — это отношение, существующее между понятиями, которые являются крайними видами одного рода. Сумма объемов таких понятий не исчерпывает полностью объем родового понятия. В содержание одного из таких понятий включаются признаки, ко-

Отношение противоречия — это отношение, существующее между понятиями, которые являются видами одного рода, при этом сумма их объемов полностью исчерпывает объем родового понятия, а содержание одного из них просто отрицает содержание другого (рис. 3.6).

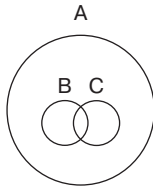


Рис. 3.7. Образец отношения между несколькими понятиями:

А — писатель; В — современный писатель; С — русский писатель

Рассмотренные отношения являются базовыми. При их помощи можно устанавливать отношения между несколькими понятиями. При этом эти отношения могут быть различными.

Приведем пример.

Установим отношения между понятиями: «писатель» (А), «современный писатель» (В), «русский писатель» (С) (рис. 3.7).

Словарь терминов

Абстрактное понятие — это понятие, элемент объема которого — свойства предметов или отношения между ними.

Безотносительное понятие — это понятие, в содержании которого отсутствуют признаки, указывающие на отношения с другими понятиями.

Гипотазирование — это логическая ошибка, которая состоит в опредмечивании абстрактных сущностей, в приписывании им реального, предметного существования.

Единичное понятие — это понятие, объем которого включает один элемент.

Имя — это языковой знак, который обозначает предмет.

Интенциональный контекст — это контекст, в котором нарушается принцип взаимозаменяемости.

Конкретное понятие — это понятие, элемент объема которого — предмет или класс предметов.

Негативное понятие — это понятие, в содержании которого фиксируют отсутствие определенных признаков.

Несовместимые понятия — это понятия, которые не имеют общих элементов объема, то есть их объемы не совпадают.

Неточное имя — это имя, предметное значение которого невозможно четко определить.

Несравнимые понятия — это понятия, не имеющие общих родовых признаков.

Неясное имя — это имя, смысловое значение которого невозможно четко определить.

Общее понятие — это понятие, объем которого включает класс однородных предметов.

Объем понятия — это класс предметов, обобщаемых в понятии, каждому из которых присущи признаки, составляющие содержание понятия.

Относительное понятие — это понятие, в содержание которого включены признаки, указывающие на отношения с другими понятиями.

Отношение пересечения — это отношение, существующее между понятиями, объемы которых частично совпадают.

Отношение подчинения — это отношение, существующее между родовым понятием и понятием, которое выражает один из видов этого рода.

Отношение противоположности — это отношение, существующее между понятиями, которые являются крайними видами одного рода. Сумма объемов таких понятий не исчерпывает полностью объем родового понятия. В содержание одного из таких понятий включаются признаки, которые не просто отрицают признаки, входящие в содержание другого понятия, а заменяют их на противоположные.

Отношение противоречия — это отношение, существующее между понятиями, которые являются видами одного рода, при этом сумма их объемов полностью исчерпывает объем родового понятия, а содержание одного из них просто отрицает содержание другого.

Отношение соподчинения — это отношение, существующее между понятиями, которые являются видами одного рода. В этом случае объемы видовых понятий не совпадают и полностью включаются в объем родового понятия.

Отношение тождества — это отношение, существующее между понятиями, которые имеют различное содержание, но их объемы полностью совпадают.

Позитивное понятие — это понятие, в содержании которого фиксируют наличие определенных признаков.

Понятие — это мысль, которая путем указания на определенный признак выделяет из универсума и обобщает в класс предметы, обладающие этим признаком.

Принцип взаимозаменяемости — это принцип теории именования, утверждающий, что, если два имени имеют одно и то же предметное значение, то их можно заменить в высказывании, при этом значение истинности высказывания не изменится.

Принцип однозначности — это принцип теории именования, утверждающий, что имя должно обозначать только один предмет или класс предметов.

Принцип предметности — это принцип теории именования, утверждающий, что любое высказывание говорит о денотатах имен, которые в него входят.

Пустое понятие — это понятие, объем которого не содержит ни одного элемента.

Разделительное понятие — это понятие, элемент объема которого — отдельный предмет.



Собирательное понятие — это понятие, элемент объема которого — класс предметов.

Совместимые понятия — это понятия, которые имеют общие элементы объема, то есть их **объемы полностью или частично совпадают**.

Содержание понятия — это совокупность существенных признаков предметов, на основании которых их выделяют и обобщают в класс.

Сравнимые понятия — это понятия, имеющие общие родовые признаки.

Эквивокация — это логическая ошибка, возникающая, когда в рассуждении используют одно и то же имя с различными значениями.

Экстенциональный контекст — это контекст, в котором не нарушается принцип взаимозаменяемости.

Тест

- Имя в естественном языке выражают при помощи:
 - Слов, словосочетаний.
 - Предложений.
 - Рассуждений.
- Принципы теории именования:
 - Принцип однозначности, принцип предметности, принцип взаимосвязи.
 - Принцип однозначности, принцип предметности, принцип взаимозаменяемости.
 - Принцип тождества, принцип предметности, принцип взаимосвязи.
- Как можно определить понятие?
 - Понятие — **это мысль, которая путем указания на определенный признак выделяет из универсума и обобщает в класс предметы, обладающие этим признаком.**
 - Понятие — **это высказывание, в котором отображают существенные признаки кого-либо явления.**
 - Понятие — **это цепочка рассуждений, определенным образом связанных между собой.**
- Структура понятия состоит из:
 - Содержания и объема.
 - Смысла и объема.
 - Предметного и смыслового значения.
- В содержании понятия фиксируют:
 - Существенные признаки.
 - Отличительные признаки.
 - Существенные и отличительные признаки.
- По количественной характеристике объема понятия делят на:
 - Общие, конкретные, пустые.
 - Единичные, абстрактные, конкретные.



- В. Общие, единичные, пустые.
7. По типу элементов объема понятия делят на:
- А. Конкретные, абстрактные.
 - Б. Общие, конкретные.
 - В. Абстрактные, собирательные.
8. По характеру элементов объема понятия делят на:
- А. Позитивные, негативные.
 - Б. Собирательные, разделительные.
 - В. Общие, конкретные.
9. По наличию или отсутствию в содержании понятия признаков, на основе которых предметы обобщают в класс, понятия делят на:
- А. Позитивные, негативные.
 - Б. Абстрактные, позитивные.
 - В. Собирательные, разделительные.
10. По наличию или отсутствию в содержании понятия признаков, указывающих на отношения с другими понятиями, понятия делят на:
- А. Собирательные, разделительные.
 - Б. Относительные, безотносительные.
 - В. Конкретные, абстрактные.
11. Устанавливать отношения можно только между:
- А. Несравнимыми понятиями.
 - Б. Сравнимыми понятиями.
 - В. Сравнимыми и несравнимыми понятиями.
12. Понятия делят на сравнимые и несравнимые по:
- А. Объему.
 - Б. Содержанию.
 - В. Объему и содержанию.
13. Понятия делят на совместимые и несовместимые по:
- А. Объему.
 - Б. Содержанию.
 - В. Объему и содержанию.
14. Между совместимыми понятиями можно установить следующие отношения:
- А. Тождества, подчинения, пересечения.
 - Б. Тождества, соподчинения, пересечения.
 - В. Тождества, подобия, подчинения.
15. Абсолютные синонимы находятся в отношении тождества?
- А. Да.
 - Б. Нет.
16. В отношении подчинения находятся понятия, которые являются:
- А. Родовым и видовым понятиями.
 - Б. Целым и частью.
17. Между несовместимыми понятиями можно установить следующие отношения:
- А. Соподчинения, противоположности, пересечения.



- Б. Противоположности, противоречия, подчинения.
В. Противоположности, противоречия, соподчинения.
18. В отношении соподчинения находятся понятия, которые являются:
А. Видами одного рода.
Б. Родовым и видовым понятиями.
19. Объемы понятий, находящихся в отношении противоположности, полностью исчерпывают объем родового понятия?
А. Да.
Б. Нет.
20. Объемы понятий, находящихся в отношении противоречия, полностью исчерпывают объем родового понятия?
А. Да.
Б. Нет.

Практикум

1. Определите логическую структуру понятий.

Алгоритм решения

Для того чтобы выполнить это задание, необходимо:

- определить содержание понятия;
- определить объем понятия, его элементы и части.

Пример

Определим логическую структуру понятия «глагол».

В содержание этого понятия входят такие существенные признаки: «знаменательная часть речи, которая объединяет слова, обозначающие действие или состояние предмета как процесс».

Его объем — класс, в который входят все слова, являющиеся глаголами.

Элементы объема — слова-глаголы.

В зависимости от того, на какой признак опираются, выделяют различные части объема понятия «глагол».

Если за основу взять такую характеристику, как «национальный язык», то можно выделить такие части объема исследуемого понятия: «глаголы русского языка», «глаголы украинского языка», «глаголы английского языка» и т.д.

Если за основу взять такой признак, как «время», то можно выделить «глаголы настоящего времени», «глаголы прошедшего времени», «глаголы будущего времени».

Задания

- 1.1. Государство.
- 1.2. Венера.
- 1.3. Абзац.
- 1.4. Любовь.
- 1.5. Депрессия.
- 1.6. Леонардо да Винчи.
- 1.7. Независимость.



1.8. Русская литература.

1.9. Столетие.

1.10. Столица.

2. Дайте логическую характеристику понятиям.

Алгоритм решения

Для того чтобы выполнить это задание, необходимо установить, является ли понятие:

- единичным, общим, пустым;
- конкретным, абстрактным;
- собирательным, разделительным;
- позитивным, негативным;
- относительным, безотносительным.

Пример

Дадим логическую характеристику понятию «родитель»: общее, конкретное, разделительное, позитивное, относительное.

Задания

2.1. Талант.

2.2. Гений.

2.3. Интенсивность цвета.

2.4. Решение Соломона.

2.5. стакан чая.

2.6. Поиски Атлантиды.

2.7. Двое.

2.8. Аморальность.

2.9. Табун лошадей.

2.10. Сострадание.

3. Приведите примеры понятий, которые бы имели такие логические характеристики:

3.1. Общее, конкретное, собирательное, позитивное, безотносительное.

3.2. Единичное, абстрактное, разделительное, позитивное, безотносительное.

3.3. Общее, конкретное, разделительное, негативное, относительное.

4. Установите отношения между понятиями.

Алгоритм решения

Для того чтобы выполнить это задание, необходимо:

- выяснить, являются ли понятия сравнимыми. Если понятия несравнимые, то отношения между ними установить невозможно;
- выяснить, какие из понятий **совместимые**, а какие — **несовместимые**;
- установить тип отношения между совместимыми понятиями и тип отношения между несовместимыми понятиями;



— изобразить отношения между понятиями в виде круговых схем.

Пример

Рассмотрим понятия «город», «столица», «европейская столица», «самый большой город страны». Установим отношения между ними.

Все приведенные понятия сравнимые. Для них можно найти общий родовой признак — «быть населенным пунктом».

Все приведенные понятия совместимые, то есть их объемы имеют общие элементы.

Понятия «город» и «столица» находятся в отношении подчинения. «Город» — это родовое понятие, «столица» — видовое понятие.

Понятия «столица» и «европейская столица» также находятся в отношении подчинения. «Столица» — это родовое понятие, «европейская столица» — видовое понятие.

Понятия «европейская столица» и «самый большой город страны» находятся в отношении пересечения, так как некоторые столицы европейских государств не являются их самыми большими городами.

Понятия «столица» и «самый большой город страны» находятся в отношении пересечения, так как некоторые столицы государств не являются их самыми большими городами.

Понятия «город» и «самый большой город страны» находятся в отношении подчинения. «Город» — это родовое понятие, «самый большой город страны» — видовое понятие.

Изобразим теперь отношения между понятиями в виде круговых схем.

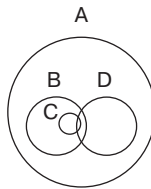


Рис. 3.8. Отношения между понятиями:

A — город; B — столица; C — европейская столица;
D — самый большой город страны

Задания

4.1. Студент; москвич; отличник; спортсмен; преподаватель вуза; мастер спорта.

4.2. Переводчик; человек, который знает французский язык; человек, который знает английский язык; человек, который имеет высшее образование.

4.3. Государство; республика; президентская республика; парламентская республика; федерация; США; Россия.

4.4. Фирма; спонсор; бизнесмен; кредитор; архитектор; юридическое лицо.

4.5. Полководец; древнегреческий полководец; древнеримский полководец; Александр Македонский; Цезарь; Ганнибал; Александр Суворов.

4.6. Французский король; «Король-солнце»; вождь гугенотов; Людовик XIII; Людовик XIV; король из династии Бурбонов.

4.7. Художник эпохи Возрождения; итальянский художник; Леонардо да Винчи; Рафаэль Санти; Микеланджело Буонаротти; Альбрехт Дюрер; автор «Джоконды»; автор «Сикстинской мадонны».

4.8. Литературное произведение; литературное произведение Древнего Рима; ода Горация; поэма «О природе вещей»; произведение Тита Лукреция Кара.

4.9. Четырехугольник; параллелограмм; прямоугольник; ромб; квадрат.

4.10. Мужчина; сын; внук; отец; дед; племянник; дядя.

5. Найдите понятия, которые бы находились в **отношениях**, зафиксированных такими круговыми схемами (рис. 3.9 — 3.21).

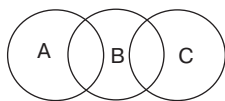


Рис. 3.9.

а

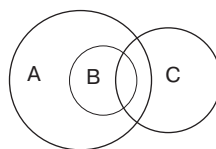


Рис. 3.10.

б

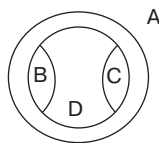
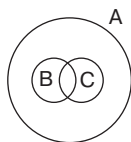


Рис. 3.11.

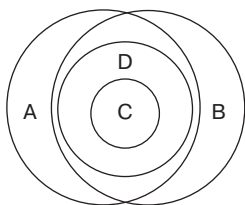


Рис. 3.12.

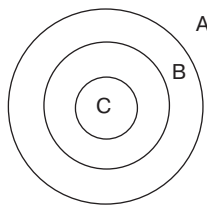


Рис. 3.13.

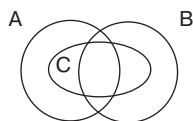


Рис. 3.14.

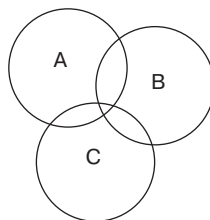


Рис. 3.15.

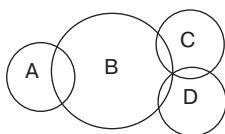


Рис. 3.16.

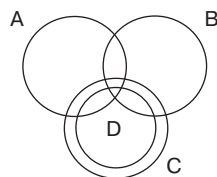


Рис. 3.17.

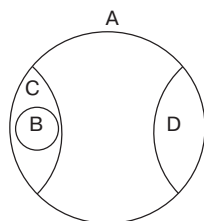


Рис. 3.18.

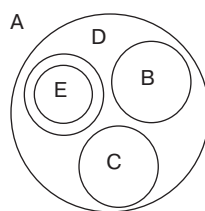


Рис. 3.19.

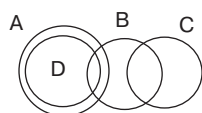


Рис. 3.20.

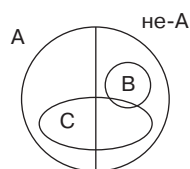


Рис. 3.21.

Глава 4. Логические операции над понятиями

4.1. Обобщение и ограничение понятий

Обобщение понятия — это логическая операция, в результате которой совершают переход от данного понятия к понятию с большим объемом, но меньшим содержанием.

Приведем пример.

Результат обобщения понятия «история России» — понятие «история».

Существует граница обобщения для любого понятия в рамках той или иной науки или безотносительно к ней. Такой границей является универсальное понятие, то есть такое понятие, которое не имеет рода в рамках той или иной науки или безотносительно к ней. Иногда такие понятия еще называют категориями. Категории являются результатом максимального обобщения понятий.

Приведем пример.

В системе философского знания нельзя обобщить понятия «материя», «сознание», «пространство», «время», «существование».

В системе понятий теории государства и права нельзя обобщить понятия «сущность государства», «форма государства», «тип государства», «функция государства», «механизм государства», «сущность права», «форма права», «правоотношение», «система права».

Ограничение понятия — это логическая операция, в результате которой совершают переход от данного понятия к понятию с меньшим объемом, но большим содержанием.

Приведем пример.

Результат ограничения понятия «история России» — понятие «история России XX века».

Существует граница ограничения для любого понятия. Такой границей является единичное понятие, то есть понятие, которое характеризует только один предмет.



Приведем пример.

Нельзя ограничить такие понятия: «Москва», «Россия», «автор романа “Война и мир”».

4.2. Деление понятий

Деление понятия — это логическая операция, в результате которой совершают переход от родового понятия к множеству видовых понятий.

Делят, строго говоря, не **само понятие**, а его **объем**. Деление разбивает объем исходного понятия на **объемы видовых понятий**.

Структура деления состоит из таких компонентов:

- *делимое понятие* — понятие, объем которого подлежит делению;
- *члены деления* — видовые понятия, которые получают в результате деления;
- *основание деления* — признак, на основе которого объем родового понятия делят на объемы видовых понятий.

Приведем пример.

По форме правления государство бывает монархией или республикой.

Делимое понятие — государство.

Члены деления — монархия, республика.

Основание деления — форма правления.

Логическую операцию деления понятий иногда путают с операцией расчленения предмета на части.

Приведем пример.

Когда говорят, что «все деревья делятся на хвойные и лиственные», то совершают логическую операцию деления. Если же говорит, что «все деревья делятся на крону, ствол и корень», то совершают расчленение предмета на части.

Точно также деление недели на дни, предложения — на главные и второстепенные члены, кодекса — на статьи не будет собственно логическим делением объема рассматриваемых понятий.

Иногда в литературе операцию расчленения предмета на части называют мереологическим делением.

4.2.1. Виды деления

Цель логической операции деления понятий — **систематическое и полное рассмотрение возможных видов**



предметов некоторого рода. Ее можно достичь разными способами.

Самый простой способ — перечислить все предметы, которым присущи существенные признаки, составляющие содержание родового понятия. Например, не **возникает особых** трудностей для перечисления всех элементов объема таких родовых понятий, как «планета Солнечной системы», «город России с населением свыше 1 миллиона». Однако в большинстве случаев количество предметов, входящих в объем понятия, может быть достаточно большим или даже бесконечным (например, понятия *звезда*, *число*). В таких случаях рассмотреть (через перечисление) все возможные предметы данного рода становится практически невозможным. Тогда остается использовать другие способы деления понятий. Среди них:

- деление по видоизменению признака;
- дихотомическое деление.

Деление по видоизменению признака — это вид деления, где основанием является признак, принадлежащий всем предметам, которые входят в объем делимого понятия. **С каждым членом деления этот признак изменяется, поэтому** его называют видообразующим признаком.

Приведем пример.

По полу людей делят на мужчин и женщин.

В предложенном примере видообразующим признаком является пол человека. **Этот признак имеет каждый предмет**, входящий в объем делимого понятия.

Дихотомическое деление — это вид деления, где основанием является признак, принадлежащий некоторым предметам, которые входят в объем делимого понятия. Дихотомическое деление совершают на основе наличия или отсутствия этого признака у предметов. В результате такого деления всегда получаем только два члена деления, которые находятся в отношении противоречия.

Приведем пример.

Государственно-правовой режим бывает демократическим и недемократическим.

Дихотомическое деление привлекает, прежде всего, своей простотой. **Этот вид используют в основном на начальных этапах** научного исследования, когда необходимо просто выделить класс предметов, которые интересуют исследователя и которым принадлежит определенный

признак. Для деления такого вида не нужно уточнять состав объема делимого понятия (дополнительно к той части объема, которая выделяет позитивный член деления).

Если обозначить делимое понятие как А и выделить в его объеме некоторый вид Х, то объем понятия А можно дихотомически поделить на две части: Х и не-Х. В объеме понятия не-Х снова можно выделить вид У и снова дихотомически поделить понятие не-Х на две части: У и не-У.

4.2.2. Правила деления

Деление регулируют четыре правила.

Правило 1. *Деление должно быть соразмерным, то есть объем делимого понятия должен равняться сумме объемов членов деления.*

При нарушении этого правила допускают такие логические ошибки:

- *неполное деление* — это логическая ошибка, возникающая, когда сумма объемов членов деления не исчерпывает полностью объем делимого понятия;
- *деление с излишними членами* — это логическая ошибка, возникающая, когда к членам деления относят понятия, объемы которых не входят в объем делимого понятия.

Приведем пример.

Деление по форме государственного устройства государств на «унитарные», «федерации» и «конфедерации» является неправильным, поскольку в нем пропущен член деления — «империи».

Правило 2. *Деление должно быть проведено по одному основанию.*

При нарушении этого правила допускают логическую ошибку «подмена основания деления».

«Подмена основания деления» — это логическая ошибка, возникающая, когда в рамках одного деления используют различные основания, на основе которых получают члены деления.

Приведем пример.

Деление людей на «мужчин», «женщин» и «детей» является неправильным, поскольку члены деления «мужчины» и «женщины» выделяют по одному основанию — по полу, а член деления «дети» — по другому, а именно — по возрасту.

Правило 3. *Члены деления должны исключать друг друга, то есть их объемы не должны иметь общих элементов.*



Приведем пример.

Деление войн на «справедливые», «несправедливые» и «освободительные» является неправильным, поскольку объем понятия «освободительная война» входит в объем понятия «справедливая война».

Правило 4. Деление должно быть непрерывным, то есть члены деления должны быть однопорядковыми видами. Каждое видовое понятие должно быть ближайшим видом данного рода.

При нарушении этого правила допускают логическую ошибку «прыжок в делении».

«Прыжок в делении» — это логическая ошибка, возникающая, когда члены деления не являются однопорядковыми видами.

Приведем пример.

Если договора поделить на «устные» и «письменные», а потом каждый из этих видов поделить на ближайшие виды («письменные», например, на «простые» и «нотариально заверенные»), тогда такое деление будет непрерывным. Если же договора будем делить на «устные», «простые» и «нотариально заверенные», то допустим логическую ошибку «прыжок в делении».

4.2.3. Классификация и ее виды

Деление понятий играет важную роль в такой форме систематизации научного знания, как классификация.

Классификация — это многоуровневое, последовательное деление объема понятия с целью его систематизации, углубления и получения новых знаний относительно членов деления.

Результат классификации — система соподчиненных понятий: делимое понятие является родом, а новые понятия (члены деления) — виды этого рода, подвиды видов и т.д. Самые сложные классификации предлагает наука, которая при их помощи фиксирует результаты своих исследований.

Самые известные примеры научных классификаций: периодическая система химических элементов Д. Менделеева, классификация растительного мира К. Линнея, классификация элементарных частиц в физике.

При построении классификации можно использовать оба вида логического деления — деление по видоизменению признака и дихотомическое деление, а также мереологическое деление (расчленение предмета на части).



Выделяют два вида классификации, которые отличаются характером оснований, используемых в операциях деления:

- *естественная* — это классификация, которую проводят на основании существенных признаков исследуемых предметов;
- *искусственная* — это классификация, которую проводят на основании несущественных признаков исследуемых предметов.

Приведем примеры.

Естественной классификацией является периодическая система химических элементов Д. Менделеева.

Искусственной классификацией является алфавитный каталог книг в библиотеке или телефонный справочник.

В связи с тем, что **основа любой классификации — операция деления**, то важным условием правильности классификации является выполнение всех условий, определяющих правильность деления.

4.3. Определение понятий

Определение (дефиниция) — это логическая операция, при помощи которой раскрывают содержание понятия.

Определить понятие — **значит выявить существенные характеристики**, которые составляют содержание этого понятия.

Структура определения состоит из двух компонентов:

- *дефиниендума* — понятия, содержание которого раскрывают в определении;
- *дефиниенс* — понятия, при помощи которого раскрывают содержание дефиниендума в определении.

Дефиниендум сокращенно обозначим «dfd», а дефиниенс — «dfn».

Приведем пример.

Рассмотрим определение «Студент — это человек, обучающийся в вузе».

Дефиниендум — студент;

Дефиниенс — человек, обучающийся в вузе.

Определение — это не просто высказывание естественного языка, как это **может показаться с первого взгляда. Это своеобразная конвенция использования языковых конструкций**. Так, определение понятия «преступление» в **моральных и правовых теориях** может иметь различный смысл. Это означает,



что между людьми достигнуты различные конвенции по поводу использования этого термина в этих двух случаях.

Определения как конвенции не являются утверждениями. Поэтому их нельзя оценить как истинные или ложные. Они могут быть правильными или неправильными, успешными или неуспешными.

Существуют различные виды определений. По форме определения делят на:

- явные;
- неявные.

4.3.1. Явные определения и их виды

Явное определение — это определение, которое имеет форму тождества дефиниендума и дефиниенса.

Явные определения задают конструкцией «А есть В», где А — выражение, которое определяют (дефиниендум), а В — **выражение, при помощи которого совершают определение (дефиниенс)**.

Такие определения в логике еще называют *определениями через ближайший род и видовое отличие*.

Приведем пример.

Рассмотрим определение: «Лондон — это город, который является столицей Великобритании».

Ближайший род — город.

Видовой признак — являться столицей Великобритании.

Выделяют несколько видов таких определений. Среди них:

- атрибутивно-реляционные определения;
- генетические определения;
- операционные определения.

Атрибутивно-реляционное определение — это вид явного определения, в котором видовым признаком является свойство определяемого предмета или его отношение к другим предметам.

Приведем пример.

Колония — это территория или страна, которая потеряла независимость и находится под властью другого государства.

Генетическое определение — это вид явного определения, в котором видовым признаком является способ происхождения, создания, конструирования предмета.

Приведем пример.

Цилиндр — это геометрическая фигура, которая является результатом вращения прямоугольника вокруг одной из его сторон.



Операционное определение — это вид явного определения, в котором видовым признаком является указание на операцию, при помощи которой можно распознать те или иные предметы.

Приведем пример.

Кислота — это жидкость, в которой лакмусовая бумажка окрашивается в красный цвет.

4.3.2. Неявные определения и их виды

Неявное определение — это определение, которое не имеет форму тождества дефиниендума и дефиниенса.

В таких определениях содержание понятия выводят из системы отношений этого понятия к другим понятиям в определенном контексте.

Существует несколько видов неявных определений. Среди них:

- обычные контекстуальные;
- остенсивные;
- аксиоматические.

Обычное контекстуальное определение — это вид неявного определения, в котором контекстом является обычный отрывок любого текста.

Приведем пример.

Когда мы слышим во время разговора какое-то неизвестное нам по своему значению слово, то не уточняем его, а пробуем установить значение, исходя из контекста беседы.

Еще одной иллюстрацией контекстуального определения может быть ситуация чтения текста на иностранном языке. Если мы находим несколько неизвестных слов, то не обращаемся к словарю — в некоторых случаях их значение можно установить при помощи контекста.

Остенсивное определение — это вид неявного определения, в котором контекстом является ситуация демонстрации определяемого предмета.

Приведем пример.

Характерным примером использования остенсивных определений является ситуация освоения языка детьми, когда взрослые указывают на определенные предметы и одновременно проговаривают слова, обозначающие эти предметы. Рассмотрим ситуацию-пример: родители хотят объяснить ребенку, что такое тигр. В зоопарке рядом с клеткой тигра они показывают на животное и говорят: «Это тигр».

Серьезным недостатком остенсивных определений является их незавершенность. Беря за основу такие определения, трудно выделить определенный предмет из множества однородных



предметов (например, выделить тигра из множества животных), а также отличить то, что является общим для всего множества предметов, от того, что характеризует именно этот конкретный предмет (человек, который впервые увидел тигра в зоопарке, может подумать, что он всегда живет в клетке).

Конечно, при помощи оstenсивных определений можно определить далеко не все понятия, а только самые простые. И все же без оstenсивных определений познание окружающего мира было бы ограниченным, особенно в детском возрасте.

Аксиоматическое определение — это вид неявного определения, в котором контекстом является совокупность аксиом определенной теории.

Приведем пример.

Термины «точка», «прямая», «площадь» в свое время были определены при помощи аксиом геометрии Эвклида. Эти аксиомы являются конкретным контекстом, в котором встречаются и определяются исследуемые понятия.

Аксиоматические определения считают одной из высших форм определения в науке. Не каждая теория способна определить свои исходные понятия. Для этого необходим достаточно высокий уровень развития знаний в определенной отрасли исследования.

4.3.3. Правила определений

Правило 1. *Дефиниендум и дефиниенс должны быть взаимозаменяемы, то есть их объемы должны быть одинаковы.*

Нарушение этого правила приводит к таким логическим ошибкам:

- слишком широкое определение;
- слишком узкое определение.

Слишком широкое определение — это логическая ошибка, возникающая, когда объем дефиниенса шире, чем объем дефиниендума.

Приведем пример.

Примером этой ошибки является определение: «Логика — это наука, которая изучает мышление человека». Действительно, объемы понятий «логика» и «наука, которая изучает мышление человека» не тождественны, так как существуют научные дисциплины, кроме логики, которые изучают мышление человека: философия, психология, физиология высшей нервной деятельности и др.

Слишком узкое определение — это логическая ошибка, имеющая место тогда, когда объем дефиниенса уже, чем объем дефиниендума.



Приведем пример.

Примером этой ошибки может быть определение: «Студент — это человек, который обучается в университете». В таком определении объем понятия «человек, который обучается в университете» (дефиниенса) уже, чем объем понятия «студент» (дефиниендума), поскольку студенты обучаются не только в университетах, но и в других высших учебных заведениях: институтах, академиях.

Правило 2. *Определение не должно содержать круг.*

Нарушение этого правила приводит к **логической ошибке** «круг в определении».

«Круг в определении» — это **логическая ошибка**, возникающая, когда дефиниендум определяют через дефиниенс, и наоборот, дефиниенс через дефиниендум.

Приведем пример.

Примером такой ошибки может быть определение: «Право — это наука, которая изучает правовые отношения», а «Правовые отношения — это отношения, которые изучает право».

Разновидностью ошибки «круг в определении» является логическая ошибка «тавтология».

«Тавтология» — это логическая ошибка, возникающая, когда дефиниендум и дефиниенс выражают одинаковыми словами.

Приведем пример.

Примерами этой ошибки могут быть определения: «Жизнь — это жизнь», «На войне как на войне».

Правило 3. *Определение должно быть четким, ясным, однозначным.*

Имеется в виду использование в определениях только таких выражений, которые известны и понятны тем, на кого это определение рассчитано.

Желательно также не **использовать в определениях метафор** и образных выражений.

Приведем пример.

Понятие «пролегомены» можно определить как пропедевтику. Но такое определение будет понятно только тем людям, которые знают, что «пропедевтика — это введение в определенную науку, концепцию, теорию». Для большинства людей это определение будет определением неизвестного через неизвестное.

Не будут определениями и такие высказывания: «Язык — это дом бытия человека»; «Архитектура — это застывшая музыка», «Артиллерия — бог войны», «Овал — это круг в стесненных обстоятельствах».

Правило 4. *Определение по возможности не должно быть отрицательным.*



Любое определение раскрывает существенные признаки предмета. Если же определение отрицательное, то оно не выполняет эту функцию, а только указывает на множество тех признаков, которые этому предмету не принадлежат.

Приведем пример.

Примерами этой ошибки могут быть такие определения: «Животное — это не растение», «Логика — это не право», «Женщина — это не мужчина».

4.3.4. Приемы, похожие на определения

Кроме определений, существует другие познавательные приемы, похожие на них. Эти приемы не являются определениями в строгом понимании этого слова. В связи с этим они не могут полностью заменить последние в различных контекстах. Хотя в некоторых случаях их использование оправданно.

Приемы, похожие на определения, — это:

- описание;
- характеристика;
- сравнение;
- различение.

Описание — это прием, который состоит в перечислении признаков предмета с целью нестрогого выделения его из ряда похожих на него предметов.

Описание может включать как существенные, так и несущественные признаки предмета (в отличие от собственно определений, когда фиксируют только существенные признаки).

Описание часто используют в художественной и исторической литературе (описание природы, персонажей художественных произведений, исторических деятелей), а также в юридической практике (описание места совершения преступления, внешнего вида преступника).

Приведем пример.

«Я — красивый, в меру упитанный мужчина в самом расцвете сил» (А. Линдгрэн «Карлсон, который живет на крыше»).

Характеристика — это прием, который состоит в перечислении некоторых признаков предмета, важных в определенном отношении.

В отличие от описания, характеристика, прежде всего, фиксирует какой-то отличительный признак (или совокупность признаков) предмета, а не просто фиксирует его внешний вид.



Приведем пример.

«Зеленоглазая шатенка, Близнецы, с неполным высшим образованием, владеющая немецким языком, хормейстер, добрая, с чувством юмора, коммуникабельная, интеллигентная, без детей и вредных привычек, жильем обеспечена».

Сравнение — это прием, который используют для образной характеристики предмета.

Приведем пример.

Поэзия — та же добыча радия.
В грамм добыча, в год труды.
Изводишь единого слова ради
Тысячи тонн словесной руды.

В. Маяковский

Различение — прием, который устанавливает признаки, отличающие один предмет от другого (подобного ему) предмета.

Приведем пример.

Примером может быть ситуация розыска людей, когда фиксируют какие-то особые приметы разыскиваемого человека.

Словарь терминов

Аксиоматическое определение — это вид неявного определения, в котором контекстом является совокупность аксиом определенной теории.

Атрибутивно-реляционное определение — это вид явного определения, в котором видовым признаком является свойство определяемого предмета или его отношение к другим предметам.

Генетическое определение — это вид явного определения, в котором видовым признаком является способ происхождения, создания, конструирования предмета.

Деление по видоизменению признака — это вид деления, где основанием является признак, принадлежащий всем предметам, которые входят в объем делимого понятия.

Деление понятия — это логическая операция, в результате которой совершают переход от родового понятия к множеству видовых понятий.

Делимое понятие — это понятие, объем которого подлежит делению.

Дефиниендум — это понятие, содержание которого раскрывают в определении.

Дефиниенс — это понятие, при помощи которого раскрывают содержание дефиниендума в определении.



Дихотомическое деление — это вид деления, где основанием является признак, принадлежащий некоторым предметам, которые входят в объем делимого понятия. Дихотомическое деление совершают на основе наличия или отсутствия этого признака у предметов. В результате такого деления всегда получаем только два члена деления, которые находятся в **отношении противоречия**.

Естественная классификация — это классификация, которую проводят на основании существенных признаков исследуемых предметов.

Искусственная классификация — это классификация, которую проводят на основании несущественных признаков исследуемых предметов.

Классификация — это **многоуровневое, последовательное деление объема понятия с целью его систематизации, углубления и получения новых знаний относительно членов деления**.

«Круг в определении» — это логическая ошибка, возникающая, когда дефиниендум определяют через дефиниенс, и **наоборот**, дефиниенс через дефиниендум.

«Неполное деление» — это логическая ошибка, возникающая, когда сумма объемов членов деления не исчерпывает полностью объем делимого понятия.

Неявное определение — это **определение, которое не имеет форму тождества дефиниендума и дефиниенса**.

Обобщение понятия — это **логическая операция, в результате которой совершают переход от данного понятия к понятию с большим объемом, но меньшим содержанием**.

Обычное контекстуальное определение — это вид неявного определения, в котором контекстом является обычный отрывок любого текста.

Ограничение понятия — это **логическая операция, в результате которой совершают переход от данного понятия к понятию с меньшим объемом, но большим содержанием**.

Операционное определение — это **вид явного определения, в котором видовым признаком является указание на операцию, при помощи которой можно распознать те или иные предметы**.

Описание — это **прием, который состоит в перечислении признаков предмета с целью нестрогого выделения его из ряда похожих на него предметов**.

Определение (дефиниция) — это логическая операция, при помощи которой раскрывают содержание понятия.

Основание деления — это **признак, на основе которого объем родового понятия делят на объемы видовых понятий**.

Остенсивное определение — это вид неявного определения, в котором контекстом является ситуация демонстрирования определяемого предмета.



«Подмена основания деления» — это логическая ошибка, возникающая, когда в рамках одного деления используют различные основания, на основе которых получают члены деления.

«Прыжок в делении» — это логическая ошибка, возникающая, когда члены деления не являются однопорядковыми видами.

Различение — это прием, который устанавливает признаки, отличающие один предмет от другого (подобного ему) предмета.

«Слишком узкое определение» — это логическая ошибка, имеющая место тогда, когда объем дефиниенса уже, чем объем дефиниендума.

«Слишком широкое определение» — это логическая ошибка, возникающая, когда объем дефиниенса шире, чем объем дефиниендума.

Сравнение — это прием, который используют для образной характеристики предмета.

«Тавтология» — это логическая ошибка, возникающая, когда дефиниендум и дефиниенс выражают одинаковыми словами.

Характеристика — это прием, который состоит в перечислении некоторых признаков предмета, важных в определенном отношении.

Члены деления — это видовые понятия, которые получают в результате деления.

Явное определение — это определение, которое имеет форму тождества дефиниендума и дефиниенса.

Тест

1. В результате обобщения совершают переход от:
А. Родового понятия к видовому понятию.
Б. Видового понятия к родовому понятию.
2. Граница обобщения:
А. Понятие, для которого невозможно найти родовое понятие.
Б. Понятие, для которого невозможно найти видовое понятие.
В. Понятие, объем которого содержит бесконечное множество элементов.
3. В результате ограничения совершают переход от:
А. Родового понятия к видовому понятию.
Б. Видового понятия к родовому понятию.
4. Граница ограничения:
А. Понятие, для которого невозможно найти родовое понятие.
Б. Понятие, для которого невозможно найти видовое понятие.
В. Понятие, объем которого не содержит ни одного элемента.
5. Деление — это логическая операция над:
А. Объемом понятия.
Б. Содержанием понятия.
В. Объемом и содержанием понятия.
6. Деление понятия — это:



- А. Логическая операция, в результате которой совершают переход от родового понятия к множеству видовых понятий.
 - Б. Логическая операция, в результате которой совершают переход от множества видовых понятий к родовому понятию.
 - В. Логическая операция, в результате которой раскрывают содержание понятия.
7. Структура деления:
- А. Делимое понятие, члены деления, основание деления.
 - Б. Делимое понятие, видовое понятие, основание деления.
 - В. Родовое понятие, видовое понятие, основание деления.
8. Деление понятия и расчленение предмета на части (мереологическое деление) — это одна и та же логическая операция?
- А. Да.
 - Б. Нет.
9. Основные виды деления:
- А. Деление по видоизменению признака, деление через ближайший род и видовой признак.
 - Б. Деление по видоизменению признака, дихотомическое деление.
 - В. Деление через ближайший род и видовой признак, дихотомическое деление.
10. Правил деления существует:
- А. Три.
 - Б. Четыре.
 - В. Пять.
11. Если объем делимого понятия не равен сумме объемов членов деления, то допускают логические ошибки:
- А. Неполное деление, прыжок в делении.
 - Б. Неполное деление, деление с излишними членами.
 - В. Прыжок в делении, деление с излишними членами.
12. Как вы считаете?
- А. Члены деления должны исключать друг друга.
 - Б. Члены деления могут иметь общие элементы объема.
13. Ошибка «прыжок в делении» возникает, когда:
- А. Члены деления не являются однопорядковыми видами.
 - Б. Деление совершают не по одному основанию.
 - В. Члены деления имеют общие элементы объема.
14. Классификация — это:
- А. Многоуровневое деление по видоизменению признака.
 - Б. Многоуровневое дихотомическое деление.
 - В. Многоуровневое деление.
15. Виды классификации:
- А. Естественная, логическая.
 - Б. Формальная, содержательная.
 - В. Естественная, искусственная.

16. Определение — это логическая операция над:
 - А. Объемом понятия.
 - Б. Содержанием понятия.
 - В. Объемом и содержанием понятия.
17. Явное определение — это определение, в котором:
 - А. Дефиниендум и дефиниенс находятся в отношении тождества.
 - Б. Дефиниендум и дефиниенс находятся в отношении пересечения.
 - В. Дефиниендум и дефиниенс находятся в отношении подчинения.
18. Виды явных определений:
 - А. Атрибутивно-реляционные, контекстуальные, операционные.
 - Б. Атрибутивно-реляционные, генетические, операционные.
 - В. Генетические, контекстуальные, операционные.
19. В неявном определении дефиниенсом является:
 - А. Определяемое понятие.
 - Б. Высказывание.
 - В. Контекст.
20. Виды неявных определений:
 - А. Обыкновенные контекстуальные, атрибутивно-реляционные, оstenсивные.
 - Б. Сложные контекстуальные, аксиоматические, оstenсивные.
 - В. Простые контекстуальные, оstenсивные, аксиоматические.
21. Правил определения существует:
 - А. Три.
 - Б. Четыре.
 - В. Пять.
22. Логическая ошибка «слишком широкое определение» возникает, когда:
 - А. Объем дефиниендума шире, чем объем дефиниенса.
 - Б. Объем дефиниенса шире, чем объем дефиниендума.
 - В. Дефиниендум и дефиниенс находятся в отношении тождества.
23. Логическая ошибка «тавтология» является разновидностью логической ошибки:
 - А. Слишком широкое определение.
 - Б. Слишком узкое определение.
 - В. Круг в определении.
24. Определение может быть отрицательным:
 - А. Да.
 - Б. Нет.
25. Приемы, похожие на определение:
 - А. Описание, характеристика, сравнение, различение.
 - Б. Описание, характеристика, различение, метафора.
 - В. Характеристика, сравнение, различение, оценивание.



Практикум

1. Проведите ограничение понятий.

Алгоритм решения

Для того чтобы выполнить это задание, необходимо:

- определить содержание и объем анализируемого понятия;
- найти новое понятие, увеличив содержание и уменьшив объем предыдущего.

Пример

Рассмотрим понятие «студент». Его содержанием является такой существенный признак: «обучаться в высшем учебном заведении». Объемом этого понятия является класс всех людей, которые обучаются в вузах.

Увеличим объем понятия, добавив еще один признак «обучаться на гуманитарном факультете». Объем понятия сразу же уменьшается. Он теперь включает только тех студентов, которые обучаются на гуманитарных факультетах вузов.

Таким образом, ограничением понятия «студент» может быть понятие «студент гуманитарного факультета вуза».

Задания

- 1.1. Валютный счет.
- 1.2. Человек, изучающий логику.
- 1.3. Г. Лейбниц.
- 1.4. Система права.
- 1.5. Сознание.
- 1.6. Мартин Лютер.
- 1.7. Цена.
- 1.8. Крестьянская война в Германии.
- 1.9. Стакан чая.
- 1.10. Труппа актеров.

2. Проведите обобщение понятий.

Алгоритм решения

Для того чтобы выполнить это задание, необходимо:

- определить содержание и объем исследуемого понятия;
- найти новое понятие, уменьшив содержание и увеличив объем предыдущего.

Пример

Уменьшим содержание понятия «студент» до признака «обучаться». Объем понятия сразу же увеличивается. Он включает уже не только студентов, но и учеников общеобразовательных школ, лицеев, гимназий.

Таким образом, обобщением понятия «студент» может быть понятие «человек, который обучается».

Задания

- 2.1. Сумерки.



- 2.2. Сострадание.
- 2.3. Толпа.
- 2.4. Свежая газета.
- 2.5. Европа.
- 2.6. Импрессионизм.
- 2.7. Преступление.
- 2.8. Рождение ребенка.
- 2.9. Картина Ильи Репина.
- 2.10. Солнце.

3. Определите, проведена ли операция ограничения (обобщения) в приведенных примерах.

Алгоритм решения

Для того чтобы выполнить это задание, необходимо определить, получено ли следующее понятие уменьшением (увеличением) содержания и увеличением (уменьшением) объема предыдущего, то есть является ли оно видовым понятием (родовым понятием) для предыдущего.

Пример

Рассмотрим пример «милиция — отделение милиции». В этом примере операция ограничения не проведена. Милиция — это административный орган для охраны общественного порядка, а отделение милиции — это не вид такого органа, а его структурная единица.

Задания

- 3.1. Абзац — предложение.
- 3.2. Буква — слово.
- 3.3. Студент Московского государственного университета имени М. В. Ломоносова — студент юридического факультета Московского государственного университета имени М. В. Ломоносова.
- 3.4. Законодательство — закон.
- 3.5. Пора года — зима.
- 3.6. Лето — июнь.
- 3.7. Наука — логика.
- 3.8. Квадрат — прямоугольник.
- 3.9. Преступление — грабеж.
- 3.10. Квартира — комната.

4. Дайте логический анализ деления.

Алгоритм решения

Для того чтобы выполнить это задание, необходимо:

- определить структуру деления (найти делимое понятие, члены деления, основание деления);
- определить вид деления;
- проверить, соблюдены ли все правила деления в приведенном примере.



Пример

Рассмотрим деление: Европа: Западная, Восточная.

Структура деления такова.

Делимое понятие: Европа.

Члены деления: Западная Европа, Восточная Европа.

Основание деления: географическое местоположение.

Вид деления: деление по видоизменению признака.

Правильность деления: нарушено правило 1: «Деление должно быть соразмерным, то есть объем делимого понятия должен равняться сумме объемов членов деления». В этом примере допущена логическая ошибка «неполное деление», поскольку пропущен еще один член деления: Центральная Европа.

Задания

4.1. Приговоры: обвинительные, оправдательные, необоснованные.

4.2. Управление: эффективное, неэффективное.

4.3. Люди: близорукие, дальновзоркие.

4.4. Дети: невоспитанные, не наши.

4.5. Церкви: православные, католические.

4.6. История человечества: древняя, средневековая, новая.

4.7. Женщины: замужние, незамужние, матери, бабушки.

4.8. Университеты: российские, зарубежные, американские, московские.

4.9. Банки: коммерческие, международные, государственные, частные.

4.10. Государство: республика, федерация, унитарное, демократическое, недемократическое.

5. Проведите классификации, используя приведенные понятия. Дайте их логический анализ.

Алгоритм решения

Для того чтобы выполнить это задание, необходимо:

— определить основания классификации, ее критерии (признаки, которые являются основаниями делений в классификации);

— дать логический анализ делениям понятий, имеющим место в классификации;

— проверить, соблюдены ли все правила деления в приведенной классификации.

Пример

Рассмотрим классификацию понятия «четыреугольник». Как первое основание (критерий) классификации возьмем «наличие параллельных сторон». Тогда на первом этапе все четырехугольники можно дихотомически поделить на «те, которые имеют параллельные стороны», и на «те, которые не имеют параллельных сторон».

На втором этапе классификации возьмем за основу «количество параллельных сторон». Используя деление по видоизменению признака



к понятию «четырёхугольник с параллельными сторонами», получаем два члена деления: «четырёхугольник с двумя парами параллельных сторон (параллелограмм)» и «четырёхугольник с одной парой параллельных сторон (трапеция)».

Четырёхугольники без параллельных сторон, как правило, не классифицируют.

Далее, параллелограммы по сторонам дихотомически можно поделить на «равносторонние (ромбы)» и «неравносторонние».

Ромбы по углам бывают «прямоугольные (квадраты)» и «непрямоугольные». Неравносторонние параллелограммы так же по углам дихотомически делят на «прямоугольные (прямоугольники)» и «непрямоугольные».

Трапеции по величине боковых сторон можно дихотомически поделить на «трапеции с равными боковыми сторонами» и «трапеции с неравными боковыми сторонами». В свою очередь, последние по углам делят на «прямоугольные» и «непрямоугольные».

Графически классификация понятия «четырёхугольник» выглядит так (рис. 4.1).

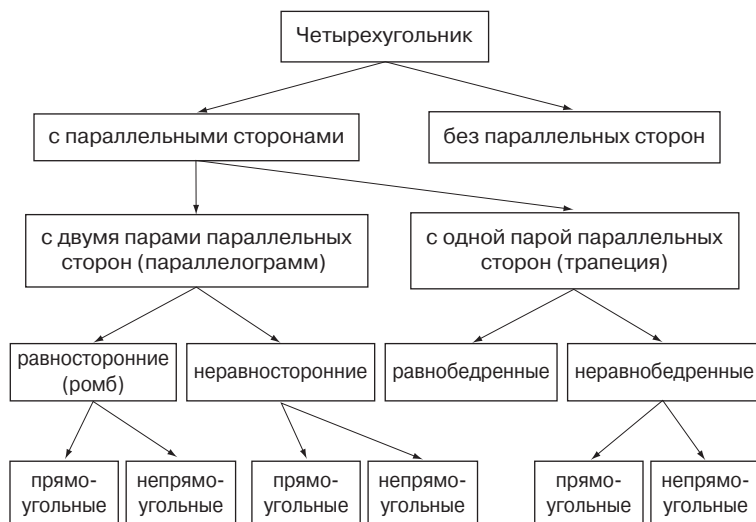


Рис. 4.1. Схема классификации понятия «четырёхугольник»

В этой классификации использованы разные виды деления: по видоизменению признака и дихотомическое. В приведенных делениях соблюдены все правила деления.

Задания

5.1. Треугольник, равнобедренный треугольник, прямоугольный треугольник, равносторонний прямоугольник, остроугольный треугольник, тупоугольный треугольник.

5.2. Часть речи, самостоятельная часть речи, имя существительное, имя прилагательное, служебная часть речи, междометие, имя числительное, местоимение, глагол, причастие, деепричастие, наречие, предлог, союз, частица.

5.3. Философское учение, монизм, дуализм, плюрализм, материализм, идеализм, объективный идеализм, субъективный идеализм, агностицизм, релятивизм, рационализм, иррационализм, сенсуализм.

6. Дайте логический анализ определению.

Алгоритм решения

Для того чтобы выполнить это задание, необходимо:

— установить структуру определения (найти дефиниendum и дефиниens);

— определить вид определения;

— проверить, соблюдены ли все правила определения в приведенном примере.

Пример

Рассмотрим определение: «Газета — это периодическое издание».

Структура определения:

— дефиниendum: газета.

— дефиниens: периодическое издание.

Вид определения: явное определение, а именно — атрибутивно-реляционное.

Правильность определения: нарушено правило 1. «Дефиниendum и дефиниens должны быть взаимозаменяемы, то есть их объемы должны быть одинаковы». В этом примере дефиниendum и дефиниens не являются тождественными понятиями. Объем дефиниенса шире, чем объем дефиниendума, поскольку к периодическим изданиям относят не только газеты.

Таким образом, можно сделать вывод, что в приведенном примере допущена логическая ошибка «слишком широкое определение».

Задания

6.1. Преступление — общественно опасное деяние.

6.2. Совесть — внутренний судья.

6.3. Родственники — люди, которые состоят в родственных отношениях.

6.4. «Ошибаться — человеческое свойство» (Сенека)¹.

6.5. Неприятность — нарушение нормы.

6.6. Любовь — одно из прекраснейших психических заболеваний.

6.7. Глазированный сырок — лучшая замена шоколадных конфет.

6.8. Солнце — гарант здоровья.

¹ Энциклопедия мудрости. — М. : РОССА, 2008. — С. 142.



6.9. «Война и мир» — роман, который написал Л. Толстой.

6.10. Форфейтинг — кредитование внешнеэкономических операций в форме покупки у экспортера векселей, акцептированных импортером.

Глава 5. ВЫСКАЗЫВАНИЕ И СУЖДЕНИЕ

5.1. Предложение, суждение, высказывание

Предложение — это слово или совокупность слов, которое выражает законченную мысль.

Для того чтобы установить мысль, выраженную в предложении, необходимо выяснить суждение, которое в нем содержится.

Суждение — это мысль, которая раскрывает связь между предметами и их признаками через утверждение или отрицание.

Если предложение — это грамматическая категория, то суждение — это логическая категория. Суждения выражают при помощи повествовательных предложений.

В структуре суждения выделяют три компонента:

- *субъект* (обозначают латинской буквой S) — часть суждения, которая указывает на предмет мысли;
- *предикат* (обозначают латинской буквой P) — часть суждения, которая указывает на признаки (свойства или отношения), которые приписывают субъекту;
- *связку* — часть суждения, которая указывает на отношение между субъектом и предикатом.

Субъект и предикат называют *терминами суждения*.

Связка может быть утвердительной (выражают при помощи слова «есть»), или отрицательной (выражают при помощи слова «не есть»).

Логическая форма (схема) простого суждения:

S есть (не есть) P.

Приведем пример.

Рассмотрим простое суждение «Париж — столица Франции». Определим его структуру и логическую форму (схему).

Структура суждения:

Субъект — Париж.

Предикат — столица Франции.



Связка — есть.

Логическая форма (схема): S есть P.

По количеству суждения делят на:

- общие;
- частные;
- единичные.

Общее суждение — это суждение, в котором утверждают или отрицают наличие признака у всего класса предметов.

Приведем пример.

«Каждый человек смертен», «Любое начало тяжело».

Частное суждение — это суждение, в котором утверждают или отрицают наличие признака у некоторых предметов данного класса.

Приведем пример.

«Некоторые линии прямые», «Не всем нравится одно и то же».

Единичное суждение — это суждение, в котором утверждают или отрицают наличие признака у одного предмета данного класса.

Приведем пример.

«Аристотель является основателем логики», «Рим — столица Италии».

По качеству суждения делят на:

- утвердительные;
- отрицательные.

Утвердительное суждение — это суждение, в котором утверждают наличие признака у предмета.

Приведем пример.

«Каждый является господином в своей усадьбе», «Солнце светит всем».

Отрицательное суждение — это суждение, в котором отрицают наличие признака у предмета.

Приведем пример.

«Люди в большинстве не хотят войны», «Никто не бывает всегда мудрым».

По количеству и качеству суждения делят на:

- общеутвердительные (обозначают буквой A) — «Все S есть P».
- общеприказательные (обозначают буквой E) — «Все S не есть P».

- частноутвердительные (обозначают буквой I) — «Некоторые S есть P».
- частноотрицательные (обозначают буквой O) — «Некоторые S не есть P».

Приведем пример.

«Каждый сам себе надежда» (A); «Никого не карают за мысли» (E); «Иногда большая часть побеждает лучшую» (I); «Некоторые книги не содержат полезную информацию» (O).

Термин «суждение», как правило, применяли в традиционной логике. На современном этапе развития логического знания распространенным является термин «высказывание».

В логике изучают различные виды высказываний (дескриптивные высказывания, модальные высказывания, императивы, вопросы, абсурдные высказывания). В связи с этим дать обобщающее определение этого термина невозможно.

Самыми простыми среди высказываний считают дескриптивные высказывания.

5.2. Понятие дескриптивного высказывания

Дескриптивное высказывание — это **высказывание**, в котором утверждают или отрицают наличие определенных ситуаций фактического, реального характера.

В естественном языке таким высказываниям отвечают повествовательные предложения.

Так, например, свидетельские показания преимущественно составлены из дескриптивных высказываний, потому что суд ожидает от свидетеля по возможности адекватного описания положения дел. Приговор суда, напротив, не может быть дескриптивным высказыванием, поскольку по своей сути он ничего не описывает, а является побуждением к определенным действиям, которые должны выполнять соответствующие органы, подсудимый или конфликтующие между собой стороны. При этом решение суда не следует смешивать с обоснованием решения, которое полностью может состоять из дескриптивных высказываний.

Дескриптивные высказывания могут быть оценены как:

- истинные;
- ложные.

Если факт, описанный в высказывании, отвечает действительности, то такое высказывание является истинным, если не отвечает — ложным.



Истинность и ложность называют *логическими значениями высказывания*, или его *значениями истинности* (истинностными значениями). Иногда говорят: если высказывание является истинным, то оно имеет логическое значение «истина», а если оно ложно, то имеет логическое значение «ложь».

Сама проблема определения логического значения высказывания не входит в компетенцию логики как науки. Логика только допускает, что **каждому из них можно приписать** определенное логическое значение.

Принцип, в соответствии с которым высказывание может быть только истинным или ложным, получил в логике название *принципа двузначности*.

Следует отметить, что в реальной практике этот принцип не всегда является приемлемым. Так, например, оценки, нормы, абсурдные утверждения совсем не имеют значений истинности. Существуют также высказывания, которые могут приобретать некоторые «неопределенные» логические значения, промежуточные между полной истинностью и полной ложностью.

Предметным значением дескриптивного высказывания, или его денотатом, являются два абстрактных объекта: «истина» и «ложь», то есть его логические значения. При этом устанавливают, что **все истинные высказывания обозначают истину**, а все ложные высказывания — ложь.

Смысловое значение высказывания, или его смысл, можно определить как то, что усваивает человек в процессе понимания высказывания, или как то общее, что имеют два высказывания в разных языках, если сделан их правильный перевод. Таким общим для них является мысль, или суждение, которое в них содержится. Поэтому смысл дескриптивного высказывания можно также определить как суждение, выраженное в нем.

Дескриптивные высказывания делят на:

- простые;
- сложные.

Высказывание называют простым, если оно не включает в себя как самостоятельные части другие высказывания, в противном случае его называют сложным.

Приведем пример.

Высказывания: «Только заслуга достойна награды», «Право регулирует общественные отношения» простые, а утверждения: «Все действительное — разумно, все разумное — действительно» (Гегель)¹,

¹ Энциклопедия мудрости. — М. : РОССА, 2008.



«Тот, кто умеет наслаждаться жизнью, не беднеет, а тот, кто умеет не обременять себя заботами, не богатеет» (Ян Чжу)¹ сложные.

Дескриптивные высказывания изучают в рамках *логики высказываний (пропозициональной логики)* и *логики предикатов*.

Логика высказываний, или пропозициональная логика, является необходимой частью современной логики, ее основой. В ее **рамках внимание уделяют логическому анализу структуры сложных высказываний**. Концепции и методы этой логической теории, так или иначе, **учитывают, используют и развивают в более богатых и сложных современных логических системах**. Пропозициональная логика имеет большое прикладное значение: ее **достаточно широко применяют во многих науках, а также в обычных рассуждениях людей**.

Логика предикатов тесно связана с **логикой высказываний**. Первая логическая теория не является отрицанием второй, она — ее продолжение. Разница между этими двумя логическими теориями заключается лишь в **том, что в пропозициональной логике анализируют только сложные высказывания, а в логике предикатов становится возможным высчитать также логическую форму простых высказываний**.

Каждая из этих логических теорий имеет собственный язык. Рассмотрим более детально язык логики высказываний и язык логики предикатов.

5.3. Язык логики высказываний

Язык логики высказываний — это искусственный язык, предназначенный для анализа логической структуры сложных высказываний.

Его характеризуют алфавит и определение формулы. *Алфавит* — это список знаковых средств, применяемых в логической теории. Знаковые средства можно разделить на **нелогичные знаки (используют для обозначения нелогических терминов)**, **логические знаки (используют для обозначения логических терминов)** и **технические знаки**. В языке логики высказываний к нелогическим терминам относят высказывания, а **к логическим терминам — логические союзы**.

¹ Энциклопедия мудрости. — М. : РОССА, 2008.



Алфавит

1. Пропозициональные переменные:

$p, q, r, s, p_1, q_1, r_1, s_1 \dots$

Эти знаки предназначены для обозначения простых высказываний естественного языка.

2. Знаки логических союзов:

$\sim$ — знак отрицания (читают: «не»; «неверно, что...»);

$\wedge$ — знак конъюнкции (читают: «...и...»);

$\vee$ — знак дизъюнкции (читают: «...или...»);

$\rightarrow$ — знак импликации (читают: «если..., то...»);

$\leftrightarrow$ — знак эквиваленции (читают: «...тогда и только тогда, когда...»).

Эти знаки предназначены для обозначения грамматических союзов естественного языка и некоторых знаков пунктуации.

3. Технические знаки:

(— левая скобка;

) — правая скобка;

, — запятая.

Выясним теперь, какое выражение можно считать *формулой логики высказываний*.

Определение формулы:

— любая пропозициональная переменная является формулой;

— если A — формула, тогда $(\sim A)$ также формула;

— если A, B — формулы, тогда $(A \wedge B)$, $(A \vee B)$, $(A \rightarrow B)$, $(A \leftrightarrow B)$ — также являются формулами.

Используя знаковые средства языка логики высказываний и определение формулы, можно формализовать любое дескриптивное высказывание естественного языка, то есть заменить его формулой, которая в **явном виде будет выражать** его логическую форму.

Для этого необходимо:

— выделить все простые высказывания, которые входят в состав сложного высказывания, и обозначить их пропозициональными переменными;

— выяснить, какие логические союзы соответствуют грамматическим союзам и знакам пунктуации, содержащимся в исследуемом высказывании. Обозначить их соответствующими знаками;

— записать формулу.

Приведем пример.

Рассмотрим высказывание: «Если он умный человек, то он увидит свою ошибку, и если он искренний человек, то он признает ее».

Это сложное высказывание, которое состоит из четырех простых:

- «Он умный человек».
- «Он увидит свою ошибку».
- «Он искренний человек».
- «Он признает свою ошибку».

Обозначим их соответственно пропозициональными переменными: p, q, r, s . В состав исследуемого высказывания входят дважды союз «если..., то...» (импликация) и один раз — союз «...и...» (конъюнкция).

Запишем формулу высказывания: $(p \rightarrow q) \wedge (r \rightarrow s)$.

5.4. Язык логики предикатов

Язык логики предикатов — это искусственный язык, предназначенный для анализа логической структуры простых высказываний.

Язык логики предикатов характеризуют алфавит (список знаковых средств) и определение правильно построенного выражения. В логике предикатов такими выражениями являются термы и формулы.

Прежде чем задать язык логики предикатов, определим, какие нелогичные термины входят в состав простого высказывания. При анализе контекстов естественного языка можно выделить, по крайней мере, два вида нелогичных терминов. Это имена, которые обозначают предметы или классы предметов, и предикаторы, которые обозначают свойства или отношения.

Предикаторы, обозначающие свойства предметов, в логике называют одноместными («быть виновным», «быть способным»), а предикаторы, обозначающие отношения между предметами, — многоместными («быть сыном» — двухместный предикатор; «находиться между Киевом и Москвой» — трехместный предикатор).

Кроме нелогических терминов, в состав простого высказывания могут также входить логические термины. В логике предикатов к ним относят логические союзы и два вида кванторов: квантор общности и квантор существования. Квантор общности в естественном языке выражают при помощи слов: «все», «любой», «каждый». Квантор существования — при помощи слов: «некоторый», «существует». Зададим теперь алфавит языка логики предикатов.

Алфавит

1. Предметные (индивидуальные) константы:

$a, b, c, a_1, b_1, c_1 \dots$



Эти знаки обозначают единичные имена предметов, как правило, собственные имена.

2. Предметные (индивидуальные) переменные:

$x, y, z, x_1, y_1, z_1 \dots$

Каждая предметная переменная может принимать различные значения из **предметной области анализируемого контекста**. Предметные переменные обозначают общие имена естественного языка.

3. Предикатные символы:

$P, Q, R, S, P_1, Q_1, R_1, S_1 \dots$

Эти знаки обозначают предикаторы естественного языка.

4. Знаки логических союзов:

$\sim$ — знак отрицания (читают: «не»; «неверно, что...»);

$\wedge$ — знак конъюнкции (читают: «...и...»);

$\vee$ — знак дизъюнкции (читают: «...или...»);

$\rightarrow$ — знак импликации (читают: «если..., то...»);

$\leftrightarrow$ — знак эквиваленции (читают: «...тогда и только тогда, когда...»).

Эти знаки обозначают грамматические союзы естественного языка и некоторые знаки пунктуации.

5. Знаки кванторов:

$\forall$ — знак квантора общности (читают: «любой», «все», «каждый»);

$\exists$ — знак квантора существования (читают: «некоторый», «существует»).

6. Технические знаки:

(— левая скобка;

) — правая скобка;

, — запятая.

В языке логики предикатов есть, по крайней мере, два вида правильно построенных выражений: *термы* и *формулы*.

Определение термина:

— любая предметная константа является термом;

— любая предметная переменная является термом.

Определение формулы:

— если $t_1, t_2, \dots, t_n$ являются термами и P^n_i — n -местный предикатор, то $P^n_i(t_1, t_2, \dots, t_n)$ является формулой;

— если A — формула, тогда $(\sim A)$ также формула;

— если A, B — формулы, тогда $(A \wedge B)$, $(A \vee B)$, $(A \rightarrow B)$, $(A \leftrightarrow B)$ — также являются формулами.

— если A — формула, а α — предметная переменная, тогда $\forall \alpha A$ и $\exists \alpha A$ являются формулами.

Выясним теперь, как можно сделать перевод высказываний естественного языка на язык логики предикатов.

Для этого необходимо:

- выяснить нелогические термины, которые содержатся в высказывании. Обозначить их соответствующими знаками;
- выяснить логические термины, которые содержатся в высказывании. Обозначить их соответствующими знаками;
- записать формулу.

Приведем пример.

№	Тип высказывания	Пример	Формула
1	Простые высказывания, в которых утверждают (отрицают) наличие свойства у конкретного предмета	1.1. Андрей — юрист. 1.2. Отец Андрея не является судьей	1.1. $P(a)$ 1.2. $Q(b, a) \wedge \sim R(b)$
2	Простые высказывания, в которых утверждают (отрицают) наличие отношения между конкретными предметами	2.1. Андрей изучает логику. 2.2. Андрей не является отцом Олега	2.1. $S(a, c)$ 2.2. $\sim Q(a, d)$
3	Простые высказывания, в которых утверждают (отрицают) существование предмета, который соответствует определенному условию	3.1. Кто-то является юристом. 3.2. Кто-то не изучает логику	3.1. $\exists x P(x)$ 3.2. $\exists x S(x, c) \sim$
4	Простые высказывания, в которых утверждают (отрицают), что некоторому условию отвечает любой предмет из этой области	4.1. Кто-то знает все. 4.2. Кто-то не любит никого	4.1. $\exists x \forall y F(x, y)$ 4.2. $\exists x \forall y \sim A(x, y)$



№	Тип высказывания	Пример	Формула
5	Простые высказывания, в которых утверждают (отрицают) наличие свойства у всех (некоторых) предметов определенного класса	5.1. Некоторые юристы — судьи. 5.2. Все судьи — юристы. 5.3. Некоторые юристы не являются судьями. 5.4. Ни один судья не является мошенником	5.1. $\exists x (P(x) \wedge R(x))$ 5.2. $\forall x (R(x) \rightarrow P(x))$ 5.3. $\exists x (P(x) \wedge \sim R(x))$ 5.4. $\forall x (R(x) \rightarrow \sim H(x))$
6	Простые высказывания, в которых утверждают (отрицают) наличие отношения между всеми (некоторыми) предметами определенного класса и конкретным предметом	6.1. Некоторые люди знают логику. 6.2. Все юристы изучают логику. 6.3. Некоторые люди не знают логику. 6.4. Ни один человек не является бессмертным	6.1. $\exists x (M(x) \wedge F(x, c))$ 6.2. $\forall x (P(x) \rightarrow S(x, c))$ 6.3. $\exists x (M(x) \wedge \sim F(x, c))$ 6.4. $\forall x (M(x) \rightarrow \sim W(x, c))$
7	Простые высказывания, в которых утверждают (отрицают) наличие отношения между всеми (некоторыми) предметами одного класса и всеми (некоторыми) предметами другого класса	7.1. Любой юноша любит какую-то девушку. 7.2. Некоторые юноши любят всех девушек. 7.3. Некоторые юноши не знают некоторых девушек. 7.4. Некоторые юноши не любят ни одну девушку	7.1. $\forall x (O(x) \rightarrow \exists y (B(y) \wedge A(x, y)))$ 7.2. $\exists x (O(x) \wedge \forall y (B(y) \rightarrow A(x, y)))$ 7.3. $\exists x (O(x) \wedge \exists y (B(y) \wedge \sim F(x, y)))$ 7.4. $\exists x (O(x) \wedge \forall y (B(y) \rightarrow \sim A(x, y)))$

1. P — знак предикатора «быть юристом»;
2. Q — знак предикатора «быть отцом»;
3. R — знак предикатора «быть судьей»;
4. S — знак предикатора «изучать»;
5. F — знак предикатора «знать»;
6. A — знак предикатора «любить»;
7. H — знак предикатора «быть мошенником»;
8. M — знак предикатора «быть человеком»;
9. W — знак предикатора «быть бессмертным»;



10. O — знак предикатора «быть юношей»;
11. B — знак предикатора «быть девушкой»;
12. a — предметная константа, которая обозначает имя «Андрей»;
13. b — предметная константа, которая обозначает имя «отец Андрея»;
14. c — предметная константа, которая обозначает имя «логика»;
15. d — предметная константа, которая обозначает имя «Олег».

Конечно, привести все возможные формализации простых высказываний естественного языка невозможно. Но рассмотренные выше случаи помогут вам выявить логическую форму у тех высказываний, которые вы захотите самостоятельно проанализировать.

5.5. Логические союзы и их табличные определения

5.5.1. Отрицание, его условия истинности

Сначала приведем пример.

Рассмотрим два простых высказывания:

- «Самара расположена на Волге»;
- «Неверно, что Самара расположена на Волге».

Обозначим первое высказывание пропозициональной переменной p , тогда второе высказывание можно символически записать как $\sim p$ (читают: «Неверно, что p »).

Первое из этих двух высказываний истинно, то есть оно отвечает действительности. Второе высказывание, напротив, ложно, поскольку в нем отрицают тот факт, который выражен в первом высказывании.

Теперь проанализируем вторую пару простых высказываний:

- «Самара расположена на Неве».
- «Неверно, что Самара расположена на Неве».

Первое из этих двух высказываний ложно, поскольку в действительности тот факт, который в нем описан, не существует. Если перед этим высказыванием поставить союз «неверно, что...», тогда становится возможным опровергнуть тот факт, который в нем описан. В связи с этим второе высказывание, в котором было осуществлено отрицание, можно оценить как истинное.

Теперь дадим определение логического союза *отрицание*.

Отрицание — это логический союз, при помощи которого из истинного высказывания получаем ложное, а из ложного высказывание — истинное.

Эти факты можно представить в таблице истинности отрицания так:

№	A	$\sim A$
1	и	л
2	л	и



В естественном языке выражению $(\sim A)$, кроме «неверно, что A », могут соответствовать также выражения «не A »; « A не имеет места»; « A является ложным» и другие.

5.5.2. Конъюнкция, ее условия истинности

Приведем пример.

Рассмотрим высказывание: «На улице холодно и идет дождь».

Это сложное высказывание, которое состоит из двух простых:

— «На улице холодно»;

— «На улице идет дождь».

Символически его можно записать так: $p \wedge q$ (читают: « p и q »).

Это высказывание будет истинным только тогда, когда простые высказывания, входящие в его состав, будут истинными, то есть, если на улице действительно холодно и идет дождь.

Если на улице холодно, но дождь не идет, то есть, если первое простое высказывание истинно, а второе — ложно, тогда их конъюнкция вероятнее всего будет оценена как ложная.

Аналогично конъюнкция будет ложной, если окажется, что на улице действительно идет дождь, но стоит теплая погода.

Наконец, если ни первое, ни второе простое высказывание не будет отвечать действительности, тогда сложное высказывание также не будет отвечать действительности и окажется ложным.

Дадим теперь определение логического союза *конъюнкция*.

Конъюнкция — это логический союз, который делает истинным сложное высказывание только в том случае, когда его составляющие — истинные высказывания.

Эти факты можно представить в таблице истинности конъюнкции так:

№	A	B	$A \wedge B$
1	и	и	и
2	и	л	л
3	л	и	л
4	л	л	л

Выражению $(A \wedge B)$ в естественном языке, кроме « A и B », соответствуют также выражения: « A вместе с B »; «как A , так и B »; « A в то время, как B »; « B , хотя и A »; «не только A , но и B »; « A , а также B »; « A , B и другие».

5.5.3. Дизъюнкция, ее условия истинности

В логике различают слабую (нестрогую) дизъюнкцию и сильную (строгую) дизъюнкцию.



Приведем пример *слабой (нестрогой) дизъюнкции*.

Рассмотрим высказывание: «Виталий — преподаватель или писатель». Это сложное высказывание, которое состоит из двух простых:

- «Виталий — преподаватель»;
- «Виталий — писатель».

Символически его можно записать так: $p \vee q$ (читают: « p или q »).

Это высказывание может быть оценено как истинное только в тех случаях, когда:

- «Виталий — и преподаватель, и писатель»;
- «Виталий — преподаватель, но не писатель»;
- «Виталий — не преподаватель, но писатель».

Ложным это сложное высказывание будет только тогда, когда Виталий не является ни преподавателем, ни писателем.

Дадим теперь определение логического союза *слабая (нестрогая) дизъюнкция*.

Слабая (нестрогая) дизъюнкция — это логический союз, который делает ложным сложное высказывание только в том случае, когда его составляющие — **ложные высказывания**.

Эти факты можно представить в таблице истинности слабой (нестрогой) дизъюнкции так:

№	A	B	$A \vee B$
1	и	и	и
2	и	л	и
3	л	и	и
4	л	л	л

Из этой таблицы видно, что союз «или» употребляют здесь в нестроого разграничительном смысле — «А или В, либо оба вместе». Поэтому его и называют — *слабая (нестрогая) дизъюнкция*.

Выражению $(A \vee B)$ в естественном языке, кроме обычного «А или В», соответствуют также выражения: «А или В, либо оба вместе»; «А и В»; «А, если не В» и другие.

Сильная (строгая) дизъюнкция в отличие от слабой (нестрогой) дизъюнкции предусматривает использование союза или в строго разграничительном смысле — «А или В, но не оба вместе». Для нее в логике вводится новый символ — $\dot{\vee}$.

Приведем пример.

Рассмотрим высказывание: «Александра родилась в Санкт-Петербурге или в Архангельске». Это сложное высказывание, которое состоит из двух простых:

- «Александра родилась в Санкт-Петербурге»;



— «Александра родилась в Архангельске».

Символически его можно записать так: $p \dot{\vee} q$ (читают: «р или q»).

Это высказывание может быть оценено как истинное только в тех случаях, когда одно из простых высказываний будет истинным, а второе — ложным.

Если же оба простых высказывания окажутся одновременно истинными или одновременно ложными, тогда их дизъюнкция с необходимостью будет оценена как ложная. С одной стороны, невозможно одновременно родиться в двух городах, с другой — анализируемое сложное высказывание не может быть истинным, если человек не родился ни в Архангельске, ни в Санкт-Петербурге.

Дадим теперь определение логического союза *сильная (строгая) дизъюнкция*.

Сильная (строгая) дизъюнкция — это логический союз, который делает истинным сложное высказывание в **тех** случаях, когда логические значения его составляющих не **совпадают**. Этот **логический союз делает ложным сложное высказывание**, когда логические значения его составляющих совпадают.

Эти факты можно представить в таблице истинности слабой (нестрогой) дизъюнкции так:

№	A	B	$A \dot{\vee} B$
1	и	и	л
2	и	л	и
3	л	и	и
4	л	л	л

Выражению $(A \dot{\vee} B)$ в естественном языке соответствуют выражения: «A или B, но не оба вместе»; «или A, или B»; «либо A, либо B»; «A, кроме случая, когда B»; «иногда A, B».

5.5.4. Импликация, ее условия истинности

Сначала приведем пример.

Рассмотрим высказывание, в котором содержится обещание руководителя: «Если рабочие улучшат качество работы, они получат премию».

Это сложное высказывание, которое состоит из двух простых:

— «Рабочие улучшат качество работы»;

— «Они получат премию».

Символически его можно записать так: $p \rightarrow q$ (читают: «если p, то q»).

С целью определения значения истинности этого сложного высказывания необходимо проанализировать такие случаи:

1. Рабочие улучшили качество работы и получили за это премию, то есть и первое, и второе высказывания оказались истинными.



Руководитель выполнил свое обещание и, соответственно, импликация может быть оценена как истинная.

2. Рабочие качество работы улучшили, но премию не получили, то есть первое высказывание истинно, а второе — ложно. В этом случае руководителю может быть предъявлена претензия, что он не выполнил обещание, выраженное с помощью импликации, и, следовательно, она оказалась ошибочной.

3. Рабочие качество работы не улучшили, но премию все-таки получили, то есть первое высказывание ложно, а второе — истинно. Обычно импликация, которая состоит из этих двух простых высказываний, оценивается как истинная потому, что руководитель может выдать премию рабочим и за другие заслуги, не входя в противоречие со своим обещанием, например за дисциплину на рабочем месте.

4. Рабочие не улучшили качество работы и не получили премию, то есть первое и второе высказывания ложные. В этом случае никаких претензий предъявить руководителю нельзя. Хотя премию он и не выдал, но своего обещания при этом не нарушил. Поскольку рабочие не улучшили качество работы, то это освобождает руководителя от обещания премировать их. Отсюда следует, что импликация в этом случае также может быть оценена как истинная.

Обобщая вышеприведенные случаи, можно определить логический союз *импликация* так.

Импликация — это логический союз, который делает ложным сложное высказывание только в **одном случае**, когда первое высказывание (антецедент) — истинно, а второе высказывание (консеквент) — ложно.

Эти факты можно представить в таблице истинности импликации так:

№	A	B	$A \rightarrow B$
1	и	и	и
2	и	л	л
3	л	и	и
4	л	л	и

Выражению ($A \rightarrow B$) в естественном языке, кроме выражения «Если A, то B», отвечают многочисленные синонимы: «A тогда, когда B»; «B случае A имеет место B»; «B, если A» и другие.

5.5.5. Эквиваленция, ее условия истинности

Приведем пример.

Рассмотрим высказывание, в котором уже упоминавшийся руководитель дает рабочим такое обещание: «Рабочие получают премию тогда и только тогда, когда они улучшат качество продукции».



Это сложное высказывание, которое состоит из двух простых.

- «Рабочие получают премию»;
- «Они улучшат качество продукции».

Символически его можно записать так: $p \leftrightarrow q$ (читают: « p тогда и только тогда, когда q »).

Для определения значения истинности этого сложного высказывания необходимо проанализировать такие случаи:

1. Рабочие улучшили качество продукции и получили премию. В этом случае руководитель свое обещание выполнил, он остался верным своему слову, и, соответственно, сложное высказывание, которое он произнес, является истинным.

2. Премию рабочие получили, но качество продукции не улучшили. В этом случае руководитель не выполнил обещание, т.к. он сказал, что рабочие получают премию только тогда, когда улучшат качество, а они качества не улучшили. В связи с этим его обещание может быть оценено как ложное.

3. Премию рабочие не получили, а качество продукции улучшили. Этот случай аналогичен предыдущему. Руководитель не выполнил обещание, и потому оно оценивается как ложное.

4. Премию рабочие не получили и качество продукции не улучшили. В этом случае никаких претензий руководителю предъявить нельзя, потому что он действовал в соответствии со своим обещанием. Поэтому сложное высказывание, которое выражает это положение дел, может быть оценено как истинное.

Обобщая вышеприведенные случаи, можно дать такое определение логическому союзу *эквиваленция*.

Эквиваленция — это логический союз, который делает истинным сложное высказывание в тех случаях, когда логические значения его составляющих совпадают. Этот логический союз делает ложным сложное высказывание, когда логические значения его составляющих не совпадают.

Эти факты можно представить в **таблице истинности эквиваленции** так.

№	A	B	$A \leftrightarrow B$
1	и	и	и
2	и	л	л
3	л	и	л
4	л	л	и

Выражению $(A \leftrightarrow B)$ в естественном языке соответствуют такие выражения: « A тогда и только тогда, когда B »; « A , если и только если B »; «Если A , тогда B и наоборот»; « A , если B и B , если A »; «для A необходимо и достаточно B »; « A эквивалентно B » и другие.



5.6. Общая характеристика законов логики

Человек в своей жизни сталкивается, по крайней мере, с тремя типами законов. Это — **законы природы, нормативные законы (или нормы), логические законы (или законы логики)**. В чем-то они схожи, в чем-то существенно отличаются друг от друга.

Так, законы природы демонстрируют жесткую неизменную регулярность, которая на самом деле имеет место в природе (в этом случае закон является истинным), или не отражает действительное положение дел (в этом случае закон является ложным). Такие законы являются неизменными и **не допускают исключений. Они не подлежат контролю со стороны человека, то есть законы природы не могут быть созданы людьми или нарушены ими.** Их незнание или игнорирование может привести к беде. Примерами таких законов могут быть законы, которые описывают движение планет, законы гравитации, законы термодинамики и т.д.

Нормативные законы существенно отличаются от законов природы. Они призваны описывать не **факты, а ориентиры поведения людей.** Нормы часто называют хорошими или плохими, правильными или неправильными, целесообразными или нецелесообразными. Истинными или ложными их **назвать вряд ли можно.** Так, например, христианская заповедь «Не убий!» оценивается, скорее всего, как правильная, но не как истинная, так как она не является описанием положения вещей в **действительности, а является определенным руководством к действию.** Нормы могут изменяться с **течением времени и иметь исключения.** Они полностью зависят от человека: он их создает и может нарушать. Существование нормативных законов всегда предопределено человеческим контролем — **человеческими решениями и действиями.** Этот контроль обычно осуществляется путем применения санкций — **наказанием или предупреждением того, кто нарушает закон.** Таким образом, законы природы и нормативные законы вряд ли имеют что-то общее между собой, кроме названия (те и другие — законы).

Логические истины имеют общие черты как с первыми, так и со вторыми. Они представляют схемы, формы, на **основе которых человек может рассуждать правильно.** Их можно квалифицировать как нормы правильного



рассуждения. Специфика этих норм заключается в том, что человек их не устанавливает, они имеют объективный характер и не зависят от конкретного лица или социальной группы лиц. В этом логические истины схожи с законами природы. Однако в **отличие от законов природы логические законы могут нарушаться людьми**. В этом они схожи с нормативными законами. Хотя за нарушение логических законов человек не несет никакого наказания, ему может быть только указано на те ошибки, которые он допустил в своем рассуждении.

5.6.1. Понятие логического закона

Логический закон — это сложное высказывание, истинность которого не **зависит от логических значений его составляющих**. Закон логики — это всегда истинное высказывание.

Логические законы составляют основу логически совершенного мышления и **обуславливают правильность рассуждений**. Размышлять правильно означает рассуждать в соответствии с законами логики.

Кроме логических законов, в логике выделяют также логические противоречия и выполнимые высказывания.

Логическое противоречие — это сложное высказывание, ложность которого не зависит от логических значений его составляющих. Логическое противоречие всегда ложное высказывание.

Выполнимое высказывание — это сложное высказывание, логическое значение которого меняется в зависимости от логических значений его составляющих. В связи с этим оно может быть как истинным, так и ложным.

В логике существуют специальные методы, при помощи которых можно определить, является ли высказывание логическим законом, логическим противоречием или выполнимым высказыванием.

Рассмотрим один из них — метод таблиц истинности.

Используя таблицы истинности для логических союзов, можно построить такие же таблицы для любого высказывания, в состав которого входят несколько одинаковых или разных логических союзов. Для этого необходимо:

- формализовать высказывание, используя язык логики высказываний;
- в составе формулы, полученной в результате формализации, определить все подформулы. Каждая подформула начинает новый столбик таблицы;

- выписать в строки все возможные наборы логических значений пропозициональных переменных (простых подформул). Количество строк в таблице рассчитывается по формуле 2^n , где n — количество переменных в формуле;
- вычислить значение каждой сложной подформулы при каждом наборе значений переменных.

Приведем пример.

Рассмотрим высказывание, которому отвечает формула $(p \rightarrow q) \wedge \sim p$. Подформулы этой формулы: p , q , $\sim p$, $p \rightarrow q$, $(p \rightarrow q) \wedge \sim p$.

Эти подформулы начинают каждый новый столбик таблицы.

№	p	q	$\sim p$	$p \rightarrow q$	$(p \rightarrow q) \wedge \sim p$

В состав анализируемой формулы входят только две пропозициональные переменные, составляющие ее простые подформулы: p и q . В связи с этим строк в таблице будет $2^2 = 4$.

Построим таблицу.

№	p	q	$\sim p$	$p \rightarrow q$	$(p \rightarrow q) \wedge \sim p$
1	и	и	л	и	л
2	и	л	л	л	л
3	л	и	и	и	и
4	л	л	и	и	и

В первом и втором столбцах приведены все допустимые наборы значений двух пропозициональных переменных p и q .

Значение $\sim p$ устанавливают в соответствии со значениями p по таблице истинности для логического союза отрицание.

И, наконец, значение $(p \rightarrow q) \wedge \sim p$ устанавливают в соответствии со значениями $p \rightarrow q$ и $\sim p$ по таблице истинности для логического союза конъюнкция.

При помощи метода таблиц истинности можно определить тип любого высказывания, то есть выяснить, является ли оно логическим законом, логическим противоречием или выполнимым высказыванием.

Если в результате построения таблицы истинности для высказывания выяснится, что оно приобретает значение «истина» независимо от того, какие логические значения приобретают его составляющие, тогда такое высказывание является логическим законом. В этом случае в последнем столбце таблицы должны быть только истинные значения.

Приведем пример.

Построим таблицу истинности для высказывания $p \rightarrow (q \rightarrow p)$.

№	p	q	$q \rightarrow p$	$p \rightarrow (q \rightarrow p)$
1	и	и	и	и
2	и	л	и	и
3	л	и	л	и
4	л	л	и	и

На основании приведенной таблицы можно определить, что высказывание $p \rightarrow (q \rightarrow p)$ является логическим законом.

Если в результате построения таблицы истинности для высказывания выяснится, что оно приобретает значение «ложь» независимо от того, какие логические значения приобретают его составляющие, тогда такое высказывание является логическим противоречием. В этом случае в последнем столбце таблицы должны быть только ложные значения.

Приведем пример.

Построим таблицу истинности для высказывания $\sim(p \rightarrow (q \rightarrow p))$.

№	p	q	$q \rightarrow p$	$p \rightarrow (q \rightarrow p)$	$\sim(p \rightarrow (q \rightarrow p))$
1	и	и	и	и	л
2	и	л	и	и	л
3	л	и	л	и	л
4	л	л	и	и	л

На основании приведенной таблицы можно определить, что высказывание $\sim(p \rightarrow (q \rightarrow p))$ является логическим противоречием.

Если в результате построения таблицы истинности для высказывания выяснится, что **оно меняет логическое значение** в зависимости от того, какие логические значения приобретают его составляющие, тогда такое высказывание будет выполнимым. В этом случае в последнем столбце таблицы могут быть как истинные, так и ложные значения.

Приведем пример.

Построим таблицу истинности для высказывания $(p \rightarrow q) \vee \sim p$.

№	p	q	$\sim p$	$p \rightarrow q$	$(p \rightarrow q) \vee \sim p$
1	и	и	л	и	и
2	и	л	л	л	л
3	л	и	и	и	и
4	л	л	и	и	и



На основании приведенной таблицы можно определить, что высказывание $(p \rightarrow q) \vee \sim p$ является выполнимым высказыванием.

5.6.2. Основные законы логики

1. Закон тождества: *«Любое высказывание является тождественным само себе».*

Схема закона тождества: $A \rightarrow A$, или $A \leftrightarrow A$.

Это означает, что в процессе рассуждения высказывание должно сохранять одно и то же значение, сколько бы раз оно ни повторялось. Этот закон можно сформулировать еще так: если высказывание является истинным, то оно истинно.

2. Закон противоречия: *«Ни одно высказывание не может быть истинным одновременно со своим отрицанием».*

Схема закона противоречия: $\sim(A \wedge \sim A)$.

Этот закон говорит про противоречащие высказывания, то есть высказывания, одно из которых является отрицанием другого. В одном из противоречащих высказываний что-то утверждается, а в другом — это же отрицается. При этом утверждение и отрицание касаются одно и того же объекта, рассматриваемого в одно и то же время в одном и том же отношении.

Приведем пример.

Противоречат друг другу такие высказывания: «Этот человек совершил преступление» и «Этот человек не совершал преступление».

Нет противоречия в таких высказываниях: «Портфель, украденный у потерпевшего, был черного цвета», и «Портфель, найденный у обвиняемого, не был черного цвета», поскольку в них речь идет или может идти о разных портфелях.

Если ввести понятия «истинности» и «ложности», тогда закон противоречия можно сформулировать так: ни одно высказывание не является истинным и ложным одновременно.

Истинность и ложность — это две несовместимые характеристики высказывания: истинное высказывание соответствует действительности, ложное — нет. Закон противоречия как раз и отрицает тот факт, что одно и то же высказывание одновременно может соответствовать состоянию дел в действительности и не соответствовать ему.

Иногда этот закон формулируют еще так: из двух противоречащих высказываний одно является ложным. Эта формулировка подчеркивает опасность противоречий в рассуждениях. Тот, кто их допускает, сознательно вводит в свои рассуждения ложные аргументы, что недопустимо.

3. Закон исключенного третьего: *«Из двух высказываний, в одном из которых утверждают то, что отрицают*



в другом, — одно должно быть истинным, то есть истинно или само высказывание, или его отрицание (“третьего не дано”)».

Схема закона исключенного третьего: $A \vee \sim A$.

Закон исключенного третьего был известен еще до Аристотеля. Но именно он впервые сформулировал его в явном виде: «Не может быть ничего промежуточного между двумя членами противоречия, а относительно чего-то одного необходимо, чтобы там не было, что-то утверждать либо отрицать».

У Аристотеля этот закон вызвал большие сомнения. Он высказывался о его несостоятельности, когда рассматривал будущие события, приход которых в настоящее время еще не является определенным, и поэтому неизвестно, состоятся они в будущем или нет. Анализ таких высказываний о предстоящих будущих событиях Аристотель посвятил работу «Об истолковании»¹.

Приведем пример.

Рассмотрим такое высказывание: «В следующем году в это же время будет осуществлено ограбление века». В данный момент ему сложно приписать какое-то логическое значение: оно ни истинно и ни ложно. Таким же является и отрицание этого высказывания. Однако закон исключенного третьего утверждает, что либо это высказывание, либо его отрицание должно быть истинным.

Аристотель предложил ограничить сферу использования этого закона лишь высказываниями о прошлом и настоящем. К высказываниям о будущем он не может быть применен.

В XX в. эти идеи Аристотеля стали основой для создания принципиально нового направления в логике. Была разработана многозначная логика, где кроме «истины» и «лжи» вводятся еще другие логические значения (например, в трехзначной логике это: «истина», «ложь» и «неопределенно» или «истина», «ложь» и «бессмысленно»). Основателем многозначной логики считают польского ученого Яна Лукасевича (1878—1956). Он был одним из первых, кто попытался рассмотреть учение Аристотеля с точки зрения современной логики. Его основная работа так и называется «Аристотелевская силлогистика с точки зрения современной формальной логики»².

¹ Аристотель Об истолковании // Аристотель Соч. : В 4 т. Т. 2. / Аристотель. — М. : Мысль, 1978. — С. 91—116.

² Лукасевич, Я. Аристотелевская силлогистика с точки зрения современной формальной логики / Я. Лукасевич. — М. : Изд-во иностр. лит-ры, 1959.



Помимо создания многозначной логики, последовательная критика закона исключенного третьего привела также к формированию еще одного направления современного логического знания — интуиционистской логики, основателем которой был голландский математик, логик Летзен Брауер (1881—1966).

Однако, несмотря на критику закона исключенного третьего, он **все же широко используется в различных рассуждениях людей.**

5.7. Отношение логического следования между высказываниями

С понятием *логического закона* тесно связано понятие *отношения логического следования*, которое является одним из фундаментальных понятий логики. Его определяют так.

Логическое следование — это отношение, существующее между посылками и заключением рассуждения.

Если посылки рассуждения представить в виде формулы **А**, а его заключение — **в виде формулы В**, тогда можно утверждать, что из формулы **А** логически вытекает формула **В**, когда импликация ($A \rightarrow B$) является логическим законом.

На основании установления отношения логического следования между посылками и заключением рассуждения можно определить его правильность или неправильность.

Рассуждение будет правильным, если из конъюнкции его посылок логически вытекает заключение, т.е. если между посылками рассуждения и его заключением установлено отношение логического следования. В противном случае рассуждение оценивают как неправильное.

Из этого определения вытекает соответствующий алгоритм: чтобы определить правильность рассуждения, необходимо:

- определить логическую форму (схему) рассуждения;
- записать конъюнкцию формул, выражающих посылки рассуждения;
- проверить, логически следует ли из этой конъюнкции формул, формула, выражающая заключение рассуждения. Если — да, тогда рассуждение правильное, если — нет, тогда — неправильное.

Приведем пример.

Имеем такое рассуждение: «Если посылки истинны и рассуждение правильно, то заключение будет истинным. Заключение не является



истинным. Следовательно, посылки не истинны или рассуждение неправильно».

Определим его логическую форму:

$$\frac{(p \wedge q) \rightarrow r}{\sim r} \\ \sim p \vee \sim q ,$$

где:

p — посылки истинны;

q — рассуждение правильно;

r — заключение истинно.

Соединим формулы, выражающие посылки рассуждения, логическим союзом *конъюнкция*:

$$((p \wedge q) \rightarrow r) \wedge \sim r.$$

Определим, следует ли из этой конъюнкции формул, формула, выражающая заключение рассуждения. Для этого выясним, является ли

$$(((p \wedge q) \rightarrow r) \wedge \sim r) \rightarrow (\sim p \vee \sim q)$$

логическим законом. Применим метод таблиц истинности.

№	p	q	r	$\sim p$	$\sim q$	$\sim r$	$p \wedge q$	$(p \wedge q) \rightarrow r$	$((p \wedge q) \rightarrow r) \wedge \sim r$	$\sim p \vee \sim q$	$(((p \wedge q) \rightarrow r) \wedge \sim r) \rightarrow (\sim p \vee \sim q)$
1	и	и	и	л	л	л	и	и	л	л	и
2	и	и	л	л	л	и	и	л	л	л	и
3	и	л	и	л	и	л	л	и	л	и	и
4	и	л	л	л	и	и	л	и	и	и	и
5	л	и	и	и	л	л	л	и	л	и	и
6	л	и	л	и	л	и	л	и	и	и	и
7	л	л	и	и	и	л	л	и	л	и	и
8	л	л	л	и	и	и	л	и	и	и	и

Формула является логическим законом. Таким образом, можно утверждать, что между посылками и заключением рассуждения существует отношение логического следования. Это означает, что рассуждение построено правильно.

5.8. Понятие модального высказывания. Виды модальных высказываний

До сих пор мы рассматривали высказывания, в которых утверждалось или отрицалось наличие фактов в действительности.



Однако схема действительности, приведенная в таких высказываниях, очень проста. На самом деле человек старается описать окружающий мир, понять его, выяснить причины своего поведения, действий других людей, используя более сложные знаковые средства, в частности, модальные высказывания.

Модальное высказывание — это высказывание, в состав которого входят модальные понятия (модальности).

Модальность — это характеристика или оценка высказывания, которую дают с той или иной точки зрения. Это определенный способ отношения человека к произносимому высказыванию.

Так, человек может утверждать, что то, о чем говорится в высказывании, является необходимым, случайным, возможным.

Для определения логического значения дескриптивных высказываний достаточно было обратиться к действительности. Если информация, которая в них содержится, соответствует реальному положению дел, то их оценивают как истинные, если нет, то это — ложные высказывания.

Для определения логического значения модальных высказываний обращение к действительности уже недостаточно. Для того чтобы установить их истинность или ложность, необходимо рассмотреть не только настоящее положение дел, но и множество других возможностей, согласно которым события в мире могли бы развиваться. Такие состояния дел в логике называют *возможными мирами*.

Модальные высказывания являются предметом изучения модальной логики.

Модальная логика — это раздел современной логики, где изучают модальные высказывания и их отношения в структуре рассуждений.

В зависимости от того, какие виды модальных высказываний исследуют, выделяют различные виды модальных логик: алетическую, временную, эпистемическую, деонтическую и другие.

Чтобы дать общую характеристику этих логик, построим такую таблицу.

№	Виды модальных логик	Модальности	Виды модальных высказываний
1	Алетическая логика	Необходимо, возможно, случайно	Алетические высказывания



№	Виды модальных логик	Модальности	Виды модальных высказываний
2	Эпистемическая логика	Доказано, опровергнуто, убежден, сомневается, знает, верит	Эпистемические высказывания
3	Временная логика	Было, будет, раньше, одновременно, позднее	Временные высказывания
4	Деонтическая логика	Обязательно, запрещено, разрешено	Деонтические высказывания

Приведем примеры.

«Необходимым является то, отрицание чего является невозможным» (алетическое высказывание).

«Я знаю, что я ничего не знаю» (эпистемическое высказывание).

«Настоящее всегда будет прошлым» (временное высказывание).

«Обязательным является то, что запрещено не делать» (деонтическое высказывание).

Алетические модальности были первыми модальностями, которые начали изучать в логике. Их исследовали и во времена античности, и во времена средневековья, и в XVII—XIX вв. Именно для высказываний с алетическими модальностями в начале XX в. были построены первые исчисления модальной логики, а затем в 1960-е гг. сформулированы первые семантики возможных миров. Алетическая логика является базисом всей модальной логики. Временную, эпистемическую, деонтическую логики в их классическом варианте строили по аналогии с алетической логикой.

Следует отметить, что рассмотренные выше модальные логики не исчерпывают весь класс подобных логических теорий. За последние десятилетия модальная логика начала бурно разрастаться, включая в свою орбиту все новые модальные понятия.

5.9. Логический анализ вопросов и ответов

5.9.1. Определение вопроса. Структура вопроса

Логика не только изучает утверждения, предметом ее анализа являются также вопросы. Вопросы существенно



отличаются от других видов высказываний. Они представляют собой завуалированные требования определенной информации и **поэтому применяются для выяснения обстоятельств, уточнения информации, решения проблемной ситуации**. Определить вопрос можно так.

Вопрос — это **высказывание, в котором выражается требование определенной информации от человека, к которому обращаются**.

Логическая природа вопроса такова, что в отличие от утверждений, которые могут быть оценены как истинные или ложные, вопросы оценивают как корректные или некорректные, целесообразные или нецелесообразные.

Структура вопроса состоит из таких компонентов:

- пресуппозиции;
- контекста произнесения.

Пресуппозиция — это исходное знание, содержащееся в вопросе.

Ее можно выразить с помощью простого или сложного дескриптивного или модального высказывания. Именно она предопределяет множество ответов на **определенный вопрос**. Например, вопрос «Какую оценку ты получил на экзамене по логике?» предусматривает, что человек, к которому обращаются, когда-то сдавал экзамен по логике.

Если пресуппозиция вопроса является непонятной для человека, к которому обращаются, то диалог может вообще не состояться. Так, например, если вы спрашиваете собеседника: «Как вы голосовали на последних выборах ректора?» с целью установления, за кого голосовал собеседник, а в ответ слышите описание процедуры голосования, то вряд ли можно утверждать об успешности такого общения.

Контекст — это условия, при которых происходит диалог (время, место).

Именно контекст вопроса предопределяет его пресуппозицию. Например, вопрос: «Есть ли у вас часы?», который ставят прохожему на улице, может означать желание узнать время. Тот же вопрос, но в подарочном магазине, будет означать совсем другое. Другой пример: вопрос «Как дела?» в зависимости от различных ситуаций его произнесения может быть справочным (когда действительно хотят узнать о жизни другого человека) или оказаться просто любезностью (этикетный вопрос).

Определение пресуппозиции вопроса и контекста его произнесения является важным фактором общения людей.



5.9.2. Виды вопросов

Выделяют различные виды вопросов. Так, по количеству возможных ответов вопросы делят на:

- *открытые* — вопросы, на которые можно дать неограниченное количество ответов;
- *закрытые* — вопросы, на которые можно дать ограниченное количество ответов.

Приведем пример.

Вопрос: «Каково ваше отношение к потребительским кредитам?» является открытым, поскольку каждый человек может высказать свое мнение по нему.

Тот же вопрос можно сформулировать в закрытой форме, если добавить к нему перечень возможных ответов. Например: «Каково ваше отношение к потребительским кредитам?» (положительное, отрицательное, не можете ответить).

Вопросы можно также поделить на:

- *логически корректные* — вопросы, на которые можно дать ответ, устраняющий их познавательную неопределенность;
- *логически некорректные* — вопросы, на которые нельзя дать ответ, устраняющий их познавательную неопределенность.

Рассмотрим несколько случаев логической некорректности вопросов.

1. Семантическая некорректность вопроса.

А. Вопрос будет семантически некорректным, если его формулировка включает термины, значения которых неизвестны собеседнику.

Приведем пример.

Вопрос: «Какие существуют виды адъективно-именных словосочетаний с обязательной дистрибутивной связью компонентов в современном английском языке?» будет понятным лишь определенной аудитории. Для большинства людей он будет лишен смысла.

Б. Вопрос будет семантически некорректным, если не все термины, встречающиеся в нем, являются четко определенными и из контекста не понятно, что именно эти термины означают. Такие вопросы называют недостаточно определенными вопросами.

Приведем пример.

Вопрос: «Вы за или против тестирования?» может вызвать большие трудности, поскольку неизвестно, что именно имеет в виду спрашивающий, употребляя термин тестирование. Необходимо выяснить, по крайней мере,



наиболее очевидное: «Что такое тестирование?», «Каким именно образом его проводят?», «Каковы его цели?», «О каких предметах идет речь?».

2. Синтаксическая некорректность вопроса.

Вопрос будет синтаксически некорректным тогда, когда его составляющие не согласованы между собой.

Приведем пример.

Несогласованный по времени вопрос: «Будете ли вы находиться последние пять лет на этой должности?»

3. Вопрос будет некорректным, если его пресуппозицией является ложное высказывание. На такой вопрос вообще невозможно дать ответ.

Приведем пример.

Еще со времен античности обращали внимание на вопросы типа: «Перестал ты бить своего отца? Да или нет?». Если кто-то отвечал да, то получалось, что он действительно бил своего отца, хотя сейчас уже не бьет. Если же кто-то отвечал нет, то получается, что он не только бил, но и продолжает бить своего отца. Сложность ситуации предопределяется ложностью пресуппозиции вопроса, а именно: «Ты бил своего отца?»

Вопросы указанного типа иногда называют *провокационными*. Каким же образом нужно на них отвечать? Прежде всего, выясните пресуппозицию вопроса и **сообщите собеседнику** об ее ложности.

4. Вопрос будет некорректным, если в нем содержатся противоречивые характеристики предмета.

Приведем пример.

«Может ли всемогущий Бог создать такой камень, который не смог бы поднять?» В этом вопросе утверждают, с одной стороны, что Бог — это всемогущее существо; тот, кто может сделать все, а, с другой стороны, что Бог — это существо, которое не может поднять камень.

Таким вопросам присуща внутренняя противоречивость. Возможность правильного ответа на них **исключена**. Именно поэтому их называют *абсурдными*.

5. Вопрос будет некорректным, если на него невозможно дать ответ, уменьшающий его познавательную неопределенность. Причина — **отсутствие последней**. Вопросы такого типа называют *тавтологическими*.

Различают такие виды тавтологических вопросов:

- логически тавтологические;
- фактически тавтологические.

Вопрос будет логически тавтологическим, если информация, о которой в нем спрашивают, выражена при помощи логической формы самого вопроса.



Приведем пример.

«Является этот предмет таким, какой он есть?», «Я — тот, какой есть?»

На такие вопросы практически невозможно дать ложный ответ, который бы при этом не был противоречивым.

Вопрос будет фактически тавтологическим, если информация, о которой в нем спрашивают, уже содержится в самом вопросе.

Приведем пример.

«В каком городе была подписана Брестская уния?»

5.9.3. Определение ответа. Виды ответов

Ответ — это высказывание, в котором содержится информация на заданный вопрос.

Ответ всегда базируется на пресуппозиции вопроса. Если вопрос логически некорректен, то на него возможен только один ответ. Это будет высказывание, отрицающее сам вопрос.

Приведем пример.

На вопрос: «Как ограничить понятие “Солнечная система”?» существует только один ответ: «Это понятие ограничить невозможно».

Выделяют различные виды ответов. Так, ответы можно поделить на:

- правильные;
- неправильные.

Правильный ответ — это ответ, который полностью или частично устраняет познавательную неопределенность вопроса.

Тот, кто спрашивает, получает информацию, удовлетворяющую его.

Правильные ответы могут быть:

- *сильными* — ответы, которые дают исчерпывающую информацию по вопросу;
- *слабыми* — ответы, которые дают неполную информацию по вопросу.

Среди двух слабых ответов один может оказаться сильнее. Хотя слабые ответы являются правильными, однако не во всех случаях они будут удовлетворять того, кто спрашивает. Например, преподаватель во время экзаменов требует от студентов сильные ответы (именно от этого и будет зависеть экзаменационная оценка).

Неправильный ответ — это ответ, который не дает новой информации по проблеме, в которой заинтересован спрашивающий.

Такие ответы не **уменьшают познавательную неопределенность** вопроса и, следовательно, не устраняют незнание спрашивающего.

Неправильные ответы могут быть:

- тавтологическими;
- нерелевантными.

Следует отметить, что *неправильный ответ* и *ложный ответ* — это разные понятия. Неправильный ответ может быть истинным высказыванием.

Приведем пример.

Тавтологические ответы могут быть истинными лишь благодаря своей собственной логической форме (так называемые логически тавтологические ответы). Вспомним Богомола из «Золотого ключика», который на вопрос Мальвины: «Что случилось с Буратино?» Ответил: «Пациент или жив, или мертв». Такой ответ будет неправильным, потому что не содержит новой информации, но является истинным, ибо опирается на закон исключенного третьего.

Фактически тавтологические ответы также могут быть истинными, поскольку они выражают информацию, которая уже содержится в вопросе.

Приведем пример.

Вопрос: «Что такое логика как наука?» Ответ «Логика — наука».

Нерелевантные ответы — это ответы, которые не имеют отношения к **поставленным вопросам**. Естественно, что нерелевантные ответы также могут быть истинными.

Словарь терминов

Вопрос — это высказывание, в котором выражается требование определенной информации от человека, к которому обращаются.

Выполнимое высказывание — это **сложное высказывание**, логическое значение которого меняется в зависимости от логических значений его составляющих. В связи с этим оно может быть как истинным, так и ложным.

Дескриптивное высказывание — это высказывание, в котором утверждают или отрицают наличие определенных ситуаций фактического, реального характера.

Единичное суждение — это суждение, в котором утверждают или отрицают наличие признака у **одного предмета определенно**го класса.

Закон исключенного третьего — это закон логики, который формулируют так: из двух высказываний, в одном из которых утверждают то, что **отрицают в другом**, — **одно должно быть истинным**, то есть истинно или само высказывание, или его отри-



цание («третьего не дано»). Схема закона исключенного третьего: $A \vee \sim A$.

Закон противоречия — это закон логики, который формулируют так: ни одно высказывание не может быть истинным одновременно со своим отрицанием. Схема закона противоречия: $\sim (A \wedge \sim A)$.

Закон тождества — это закон логики, который формулируют так: любое высказывание является тождественным само себе. Схема закона тождества: $A \rightarrow A$, или $A \leftrightarrow A$.

Закрываются вопросы — это вопросы, на которые можно дать ограниченное количество ответов.

Импликация — это логический союз, который делает ложным сложное высказывание только в одном случае, когда первое высказывание (антецедент) — истинное, а второе высказывание (консеквент) — ложное.

Контекст — это условия, при которых происходит диалог (время, место).

Конъюнкция — это логический союз, который делает истинным сложное высказывание только в том случае, когда его составляющие — истинные высказывания.

Логически корректный вопрос — это вопрос, на который можно дать ответ, устраняющий его познавательную неопределенность.

Логически некорректный вопрос — это вопрос, на который нельзя дать ответ, устраняющий его познавательную неопределенность.

Логический закон — это сложное высказывание, истинность которого не зависит от логических значений его составляющих. Закон логики — это всегда истинное высказывание.

Логическое противоречие — это сложное высказывание, ложность которого не зависит от логических значений его составляющих. Логическое противоречие — это всегда ложное высказывание.

Модальная логика — это раздел современной логики, где изучают модальные высказывания и их отношения в структуре рассуждений.

Модальность — это характеристика или оценка высказывания, которую дают с той или иной точки зрения. Это определенный способ отношения человека к произносимому высказыванию.

Модальное высказывание — это высказывание, в состав которого входят модальные понятия (модальности).

Неправильный ответ — это ответ, который не дает новой информации по проблеме, в которой заинтересован спрашивающий.

Общее суждение — это суждение, в котором утверждают или отрицают наличие признака у всего класса предметов.

Ответ — это высказывание, в котором содержится информация на заданный вопрос.

Открытые вопросы — это вопросы, на которые можно дать неограниченное количество ответов.

Отрицание — это логический союз, при помощи которого из истинного высказывания получают ложное, а из ложного высказывания — истинное.

Отрицательное суждение — это суждение, в котором отрицают наличие признака у предмета.

Правильный ответ — это ответ, который полностью или частично устраняет познавательную неопределенность вопроса.

Предикат — это часть суждения, которая указывает на признаки (свойства или отношения), которые приписывают субъекту.

Пресуппозиция — это исходное знание, содержащееся в вопросе.

Связка — это часть суждения, которая указывает на отношение между субъектом и предикатом.

Сильная (строгая) дизъюнкция — это логический союз, который делает истинным сложное высказывание в тех случаях, когда логические значения его составляющих не совпадают. Этот логический союз делает ложным сложное высказывание, когда логические значения его составляющих совпадают.

Сильный ответ — это ответ, который дает исчерпывающую информацию по вопросу.

Слабая (нестрогая) дизъюнкция — это логический союз, который делает ложным сложное высказывание только в том случае, когда его составляющие — ложные высказывания.

Слабый ответ — это ответ, который дает неполную информацию по вопросу.

Субъект — это часть суждения, которая указывает на предмет мысли.

Суждение — это мысль, которая раскрывает связь между предикатами и их признаками через утверждение или отрицание.

Утвердительное суждение — это суждение, в котором утверждают наличие признака у предмета.

Частное суждение — это суждение, в котором утверждают или отрицают наличие признака у некоторых предметов определенного класса.

Эквиваленция — это логический союз, который делает истинным сложное высказывание в тех случаях, когда логические значения его составляющих совпадают. Этот логический союз делает ложным сложное высказывание, когда логические значения его составляющих не совпадают.

Язык логики высказываний — это искусственный язык, предназначенный для анализа логической структуры сложных высказываний.

Язык логики предикатов — это искусственный язык, предназначенный для анализа логической структуры простых высказываний.



Тест

1. Как можно определить суждение?
 - А. Суждение — это мысль, которая раскрывает связь между предметами и их признаками через утверждение или отрицание.
 - Б. Суждение — это мысль, которая отражает предметы в их существенных признаках.
 - В. Суждение — это мысль, которая устанавливает отношения между посылками и заключением рассуждения.
2. Структура суждения:
 - А. Субъект, предикат, связка.
 - Б. Субъект, предикат.
 - В. Объект, предикат.
3. Виды суждений по количеству и качеству:
 - А. Общеутвердительные, общеотрицательные.
 - Б. Частноутвердительные, частноотрицательные.
 - В. Общеутвердительные, общеотрицательные, частноутвердительные, частноотрицательные.
4. Как можно определить дескриптивное высказывание?
 - А. Дескриптивное высказывание — это высказывание, цель которого состоит в описании действительности.
 - Б. Дескриптивное высказывание — это высказывание, цель которого состоит в описании действий людей.
 - В. Дескриптивное высказывание — это высказывание, цель которого состоит в описании действительности и действий людей.
5. Логические значения высказывания:
 - А. Истинность и ложность высказывания.
 - Б. Осмысленность и бессмысленность высказывания.
6. Какой символ применяют для обозначения логического союза «отрицание»?
 - А. $\sim$.
 - Б. $\wedge$.
 - В. $\rightarrow$.
7. Какой символ применяют для обозначения логического союза «конъюнкция»?
 - А. $\sim$.
 - Б. $\wedge$.
 - В. $\rightarrow$.
8. Какой символ применяют для обозначения логического союза «нестрогая дизъюнкция»?
 - А. $\sim$.
 - Б. $\wedge$.
 - В. $\vee$.
9. Какой символ применяют для обозначения логического союза «строгая дизъюнкция»?
 - А. $\sim$.



- Б. $\wedge$.
В. $\dot{\vee}$.
10. Какой символ применяют для обозначения логического союза «импликация»?
- А. $\wedge$.
Б. $\rightarrow$.
В. $\sim$.
11. Какой символ применяют для обозначения логического союза «эквиваленция»?
- А. $\leftrightarrow$.
Б. $\wedge$.
В. $\sim$.
12. Истинная конъюнкция состоит из трех высказываний. При этом установлено, что первые два высказывания истинны. Каково логическое значение третьего высказывания?
- А. Истина.
Б. Ложь.
В. Может быть как истинным, так и ложным.
13. Дизъюнкция двух высказываний истина, при этом одно высказывание истинно. Каково логическое значение второго высказывания?
- А. Истина.
Б. Ложь.
В. Может быть как истинным, так и ложным.
14. Два высказывания не являются одновременно истинными, но их дизъюнкция истинна. В каком смысле используют тут союз «или»?
- А. Нестрогая дизъюнкция.
Б. Строгая дизъюнкция.
В. Может быть как строгая, так и нестрогая дизъюнкция.
15. Сложное высказывание состоит из двух простых. Каким союзом их нужно объединить, чтобы показать, что они оба истинны?
- А. Конъюнкцией.
Б. Нестрогой дизъюнкцией.
В. Импликацией.
16. Сложное высказывание состоит из двух простых. Каким союзом их нужно объединить, чтобы показать, что хотя бы одно из них истинно?
- А. Конъюнкцией.
Б. Нестрогой дизъюнкцией.
В. Импликацией.
17. Может ли быть ложной импликация, у которой ложный антецедент?
- А. Да.
Б. Нет.
18. Может ли быть истинной импликация, у которой ложный консеквент?



- А. Да.
Б. Нет.
19. Может ли быть истинной эквиваленция, состоящая из двух высказываний, если их логические значения не совпадают?
А. Да.
Б. Нет.
20. Схема закона тождества:
А. $A \rightarrow A$.
Б. $A \wedge B$.
В. $A \wedge \sim A$.
21. Схема закона противоречия:
А. $A \vee \sim A$.
Б. $A \rightarrow A$.
В. $\sim(A \wedge \sim A)$.
22. Схема закона исключенного третьего:
А. $A \wedge \sim A$.
Б. $A \vee \sim A$.
В. $\sim(A \wedge \sim A)$.
23. Как можно определить модальное высказывание?
А. Модальное высказывание — это высказывание, в состав которого входят модальные понятия (модальности).
Б. Модальное высказывание — это высказывание, в состав которого входят логические союзы.
В. Модальное высказывание — это высказывание, в состав которого входят эпистемические модальности.
24. Структура вопроса:
А. Пресуппозиция, контекст произнесения.
Б. Модальность, контекст произнесения.
В. Пресуппозиция, логический союз.
25. Неправильный ответ означает ложный ответ?
А. Да.
Б. Нет.

Практикум

1. Дайте логический анализ суждениям.

Алгоритм решения

Для того чтобы выполнить это задание, необходимо:

- выяснить структуру суждения (субъект, предикат, связку);
- определить вид суждения;
- записать логическую форму (схему) суждения.

Пример

Рассмотрим суждение «Некоторые европейские страны — монархии».

Структура суждения:

- субъект — европейские страны;
- предикат — монархия;



— связка — есть.

Это частноутвердительное суждение. Его логическая форма (схема) такая:

«Некоторые S есть P».

Задания

1.1. Ни одна революция не была законным действием.

1.2. Большинство вулканов не погасли.

1.3. Никто не любит быть побежденным.

1.4. Ни одно демократическое государство не поддерживает терроризм.

1.5. Некоторые преступники невменяемы.

1.6. Все христиане верят в Христа.

1.7. Любая революция — смута.

1.8. Некоторые истины нельзя опровергнуть.

1.9. Картофель — не ананас.

1.10. Некоторые писатели не талантливы.

2. Формализуйте высказывания, используя язык логики высказываний.

Алгоритм решения

Для того чтобы выполнить это задание, необходимо:

— выделить все простые высказывания, которые входят в состав сложного высказывания, и обозначить их пропозициональными переменными;

— выяснить, какие логические союзы соответствуют грамматическим союзам и знакам пунктуации, содержащимся в исследуемом высказывании. Обозначить их соответствующими знаками;

— записать формулу.

Пример

Рассмотрим высказывание: «Если я подготовлюсь к экзамену и отвечу на тесты, то я успешно его сдам». Это сложное высказывание, которое состоит из трех простых:

— «Я подготовлюсь к экзамену».

— «Я отвечу на тесты».

— «Я успешно его сдам».

Обозначим их соответственно пропозициональными переменными: p , q , r . В состав исследуемого высказывания входит союз «если, то...» (импликация) и союз «...и...» (конъюнкция).

Запишем формулу высказывания: $(p \wedge q) \rightarrow r$.

Задания

2.1. Не замесивши глины, не вылепишь кувшин.

2.2. Честь и позор вместе не живут.

2.3. Хорошую работу быстро не делают.

2.4. Старость — не радость.

2.5. Я — тебе, ты — мне.



2.6. То дерево не плодоносит осенью, которое не расцвело весной.
2.7. «Богатство и знатность не приносят никакого достоинства» (Сократ)¹.

2.8. «Не ссорящийся не осуждается» (Лао-Цзы)².

2.9. Не является преступлением действие, совершенное в состоянии необходимой обороны.

2.10. «В жалости всегда есть примесь любви или нежности, а в злорадстве — примесь ненависти или гнева» (Юм)³.

3. Формализуйте высказывания, используя язык логики предикатов.

Алгоритм решения

Для того чтобы выполнить это задание, необходимо:

- выяснить нелогические термины, которые содержатся в высказывании. Обозначить их соответствующими знаками;
- выяснить логические термины, которые содержатся в высказывании. Обозначить их соответствующими знаками;
- записать формулу.

Пример

Рассмотрим высказывание: «Некоторые студенты — отличники». В его состав входят два предикатора: «быть студентом» и «быть отличником». Обозначим их символами Р и R.

Приведенное высказывание содержит также квантор существования «некоторые». Этот квантор при формализации требует применения логического союза конъюнкции.

Запишем формулу высказывания.

$\exists x (P(x) \wedge R(x))$.

Задания

3.1. Приговор — вид судебного решения.

3.2. Все имеет причину.

3.3. Кто-то любит всех.

3.4. Все люди грешны.

3.5. Некоторые люди уважают закон.

3.6. Все планеты обращаются вокруг своей оси.

3.7. Ничто великое не является легким.

3.8. Любой юноша любит какую-то девушку.

3.9. Некоторые ошибки дают жизненный опыт.

3.10. Вот и все.

4. При помощи метода таблиц истинности установите, являются ли приведенные высказывания логическими законами.

Алгоритм решения

¹ Энциклопедия мудрости. — М. : РОСССА, 2008. — С. 73.

² Энциклопедия мудрости. — М. : РОСССА, 2008. — С. 48.

³ Энциклопедия мудрости. — М. : РОСССА, 2008. — С. 517.



Для того чтобы выполнить это задание, необходимо:

- формализовать высказывание, используя язык логики высказываний;
- в составе формулы, полученной в результате формализации, определить все подформулы. Каждая подформула начинается новым столбик таблицы;
- выписать в строки все возможные наборы логических значений пропозициональных переменных (простых подформул). Количество строк в таблице рассчитывается по формуле 2^n , где n — количество переменных в формуле;
- вычислить значение каждой сложной подформулы при каждом наборе значений переменных.

Пример

Рассмотрим высказывание: «Неверно, что студент знает логику или историю, тогда и только тогда, когда он не знает ни логики, ни истории».

Формализуем его. В результате получим:

$$\sim(p \vee q) \leftrightarrow (\sim p \wedge \sim q).$$

Подформулы этой формулы: p , q , $\sim p$, $\sim q$, $p \vee q$, $\sim(p \vee q)$, $\sim p \wedge \sim q$, $\sim p \wedge \sim q$.

Эти подформулы начинают каждый новый столбик таблицы.

№	p	q	$\sim p$	$\sim q$	$p \vee q$	$\sim(p \vee q)$	$\sim p \wedge \sim q$	$\sim(p \vee q) \leftrightarrow (\sim p \wedge \sim q)$

В состав анализируемой формулы входят только две пропозициональные переменные, составляющие ее простые подформулы: p и q . В связи с этим строк в таблице будет $2^2 = 4$.

Построим таблицу.

№	p	q	$\sim p$	$\sim q$	$p \vee q$	$\sim(p \vee q)$	$\sim p \wedge \sim q$	$\sim(p \vee q) \leftrightarrow (\sim p \wedge \sim q)$
1	и	и	л	л	и	л	л	и
2	и	л	л	и	и	л	л	и
3	л	и	и	л	и	л	л	и
4	л	л	и	и	л	и	и	и

На основании приведенной таблицы можно сделать вывод, что анализируемое высказывание — логический закон.

Задания

- 4.1. $(p \vee q) \leftrightarrow (q \vee p)$.
- 4.2. $\sim(p \wedge q) \wedge (\sim p \vee \sim q)$.
- 4.3. $(\sim p \rightarrow \sim q) \rightarrow (q \rightarrow p)$.



- 4.4. $(p \rightarrow q) \rightarrow (\sim q \rightarrow \sim p)$.
 4.5. $(p \rightarrow q) \leftrightarrow (\sim p \vee q)$.
 4.6. $(p \wedge (p \vee q)) \rightarrow p$.
 4.7. $(p \rightarrow q) \wedge (q \rightarrow p)$.
 4.8. $((p \rightarrow q) \wedge (q \rightarrow p)) \leftrightarrow (p \leftrightarrow q)$.
 4.9. $(p \wedge q) \leftrightarrow \sim(\sim p \vee \sim q)$.
 4.10. $(p \rightarrow q) \rightarrow ((q \rightarrow s) \rightarrow (p \rightarrow (q \wedge s)))$.

5. Определите, существует ли отношение логического следования между посылками и **заключениями приведенных рассуждений**. Являются ли правильными эти рассуждения?

Алгоритм решения

Для того чтобы выполнить это задание, необходимо:

- определить логическую форму (схему) рассуждения;
- записать конъюнкцию формул, выражающих посылки рассуждения;
- проверить, следует ли логически из этой конъюнкции формула, выражающая заключение рассуждения. Если да, тогда рассуждение правильное, если нет, тогда — **неправильное**.

Пример

Имеем такое рассуждение: «Если на улице плохая погода, то мы не пойдем в поход. Мы в поход не пошли». Определим его логическую форму. Для этого восстановим рассуждение в полном виде.

1. Если на улице плохая погода, то мы не пойдем в поход.
2. Мы не пошли в поход.

Следовательно, на улице плохая погода.

Логическая форма этого рассуждения:

$$\begin{array}{l} p \rightarrow \sim r \\ \sim r \\ \hline p \end{array},$$

где:

p — на улице плохая погода;

r — мы пойдем в поход.

Соединим формулы, выражающие посылки рассуждения, логическим союзом конъюнкция:

$(p \rightarrow \sim r) \wedge \sim r$.

Определим, следует ли из этой конъюнкции формул, формула, выражающая заключение рассуждения. Для этого выясним, является ли $((p \rightarrow \sim r) \wedge \sim r) \rightarrow p$ логическим законом. Применим метод таблиц истинности.



№	p	г	$\sim$ г	$p \rightarrow \sim$ г	$(p \rightarrow \sim$ г) $\wedge$ $\sim$ г	$((p \rightarrow \sim$ г) $\wedge$ $\sim$ г) $\rightarrow$ p
1	и	и	л	л	л	и
2	и	л	и	и	и	и
3	л	и	л	и	л	и
4	л	л	и	и	и	л

Формула не является логическим законом. Таким образом, можно утверждать, что между посылками и заключением рассуждения не существует отношение логического следования. Это означает, что рассуждение построено неправильно.

Задание

5.1. Зарплату повысят тогда и только тогда, когда будет инфляция. Если будет инфляция, то подорожают продукты питания. Зарплату повысят. Следовательно, продукты питания подорожают.

5.2. Если бы я помнил, какая обложка у этой книги, то смог бы ее найти.

5.3. Если студент старательно учится, он хорошо сдает экзамены. Этот студент хорошо сдал экзамены.

5.4. Если мы завтра встретимся, то пойдем в театр или музей; если мы пойдем в театр, то вернемся домой поздно; но мы поздно не вернемся.

5.5. Если на улице холодно и сыро, мы не пойдем в парк. Но на улице не холодно и не сыро.

6. Определите вид модального высказывания.

6.1. Знать означает ни в чем не сомневаться.

6.2. Верую, поскольку абсурдно.

6.3. Настоящее всегда будет прошлым.

6.4. Нельзя запрещать должное.

6.5. Нельзя одновременно убеждать в чем-то и сомневаться в этом.

6.6. От возможного не следует переходить к должному.

6.7. «Чтобы совесть была права, необходимо, чтобы то, что она признает правым, было таким объективно» (Гегель)¹.

6.8. Будет так, как будет.

6.9. «Что было пороками, то теперь нравы» (Сенека)².

6.10. «Что не запрещает закон, то запрещает стыд» (Сенека)³.

7. Дайте логический анализ приведенным вопросам.

Алгоритм решения

Для того чтобы выполнить это задание, необходимо:

— определить прессупозицию вопроса;

¹ Энциклопедия мудрости. — М.: РОСССА, 2008. — С. 369.

² Энциклопедия мудрости. — М.: РОСССА, 2008. — С. 141.

³ Энциклопедия мудрости. — М.: РОСССА, 2008. — С. 142.



- определить, является ли вопрос открытым или закрытым;
- определить, является ли вопрос логически корректным или логически некорректным.

Пример

Рассмотрим вопрос: «Сколько студентов вашей группы сдавали экзамен по логике?» Его пресуппозицией является утверждение «Студенты нашей группы сдавали экзамен по логике».

Это открытый вопрос, логически корректный (при условии, что пресуппозиция вопроса — истинное высказывание).

Задания

- 7.1. Сколько экзаменов вы сдаете в сессию?
- 7.2. Сколько лет продолжалась Тридцатилетняя война?
- 7.3. Какие преступления против жизни уголовно наказуемы?
- 7.4. Какой результат ограничения понятия «современная столица Германии»?
- 7.5. Когда открыли Московский университет?
- 7.6. На какой полке находится словарь?
- 7.7. Кто кого обучает?
- 7.8. Существовала ли Атлантида?
- 7.9. Кого убил Брут?
- 7.10. Ты знаешь английский язык?



Глава 6. Дедуктивные рассуждения

6.1. Понятие дедуктивного рассуждения. Виды дедуктивных рассуждений

Дедуктивное рассуждение — это рассуждение, в котором между посылками и заключением существует отношение логического следования.

Примером дедуктивного рассуждения может быть такой текст: «Преступление может быть совершено умышленно или по неосторожности. Это преступление совершено умышленно. Следовательно, оно не совершено по неосторожности».

Как правило, в **посылках дедуктивных рассуждений** содержится общее знание, а в заключении — частное.

Во всех случаях, когда надо рассмотреть какое-то явление на основании уже известного знания, общего правила и **вывести относительно этого явления необходимое заключение**, мы рассуждаем на основании дедукции. Таким образом, дедуктивные рассуждения дают возможность из знания, которое мы уже имеем, получить новые истины **на основании чистого рассуждения, без обращения к опытным данным**. Дедукция дает полную гарантию успеха при обосновании истинности заключения, если исходные положения, посылки будут истинными высказываниями. Не случайно **дедуктивные рассуждения еще называют необходимыми**, или **принудительными рассуждениями**.

Выделяют различные виды дедуктивных рассуждений. Среди них:

- *прямые* — рассуждения, в которых заключение непосредственно вытекает из посылок;
- *непрямые* — рассуждения, в которых заключение из посылок вытекает опосредовано при помощи дополнительных рассуждений.



Различают большое количество схем прямых и **непрямых** дедуктивных рассуждений. Например, существуют схемы дедуктивных рассуждений, базирующиеся на **структуре** сложных высказываний, а также схемы рассуждений, базирующиеся на структуре простых высказываний.

Однако среди всего множества таких схем можно выделить наиболее типичные, которым люди отдают предпочтение на **практике**. Именно на них будет сосредоточено внимание в этом разделе.

Мы проанализируем четыре вида *прямых дедуктивных рассуждений*:

- чисто условное рассуждение;
- условно-категорическое рассуждение;
- разделительно-категорическое рассуждение;
- условно-разделительное рассуждение.

Также будут рассмотрены два вида *непрямых дедуктивных рассуждений*:

- рассуждение по схеме «сведение к абсурду»;
- рассуждение по схеме «доказательство от противного».

6.2. Прямые дедуктивные рассуждения

Чисто условное рассуждение — это прямое дедуктивное рассуждение, посылки и **заключение** которого имплицативные высказывания.

$$\begin{array}{c} \text{Схема 1.} \quad A \rightarrow B, B \rightarrow C \\ \hline A \rightarrow C \end{array}$$

Приведем пример.

Если действие обязательно, то оно не запрещено.

Если действие не запрещено, то оно разрешено.

Следовательно, если действие обязательно, то оно разрешено.

Условно-категорическое рассуждение — это прямое дедуктивное рассуждение, одна из **посылок** которого имплицативное высказывание, а **вторая посылка и заключение** — составляющие имплицативного высказывания или их отрицания.

Различают два вида (модуса) условно-категорического рассуждения:

- modus ponens, или утвердительный модус;
- modus tollens, или отрицательный модус.

Modus ponens, или утвердительный модус

$$\text{Схема 2.} \quad \frac{A \rightarrow B, A}{B}$$

Приведем пример.

Если растет инфляция, то уровень жизни населения понижается.
Инфляция растет.

Следовательно, уровень жизни населения понижается.

Modus tollens, или отрицательный модус

$$\text{Схема 3.} \quad \frac{A \rightarrow B, \sim B}{\sim A}$$

Приведем пример.

Если для достижения цели все способы оправданы, то можно оправдать любые действия человека.

Однако любые действия человека оправдать нельзя.

Следовательно, неверно, что для достижения цели все способы оправданы.

Следует отметить, что **рассуждения, построенные по неправильным модусам условно-категорического рассуждения, не являются правильными.**

$$\text{Схема 4.} \quad \frac{A \rightarrow B, B}{A}$$

$$\text{Схема 5.} \quad \frac{A \rightarrow B, \sim A}{\sim B}$$

Эти схемы не являются схемами дедуктивных рассуждений.

Разделительно-категорическое рассуждение — это прямое дедуктивное рассуждение, одна из посылок которого является дизъюнктивным высказыванием, а вторая посылка и заключение — **составляющие дизъюнктивного высказывания или их отрицания.**

Различают два вида разделительно-категорического рассуждения:

- modus tollendo ponens, или отрицательно-утвердительный модус;
- modus ponendo tollens, или утвердительно-отрицательный модус.



Modus tollendo ponens, или отрицательно-утвердительный модус

Этому модусу соответствуют такие схемы рассуждений.

$$\text{Схема 6.} \quad \frac{A \vee B, \sim A}{B}$$

$$\text{Схема 7.} \quad \frac{A \vee B, \sim B}{A}$$

$$\text{Схема 8.} \quad \frac{A \dot{\vee} B, \sim A}{B}$$

$$\text{Схема 9.} \quad \frac{A \dot{\vee} B, \sim B}{A}$$

Приведем пример.

Рассуждение Августина Блаженного: «...или ухудшение не наносит вреда — чего быть не может — или — и это совершенно ясно — все ухудшающееся лишается доброго» построено по отрицательно-утвердительному модусу.

Найдем посылки и заключение этого рассуждения.

Или ухудшение не наносит вреда или все ухудшающееся лишается доброго.

Ухудшение наносит вред.

Следовательно, все ухудшающееся лишается доброго.

Для того чтобы в **разделительно-категорических** рассуждениях, построенных по **отрицательно-утвердительно-**му модусу, всегда из истинных посылок получать истинное заключение, необходимо соблюдать правило: в **дизъюнктивной** посылке должны быть перечислены все возможные альтернативы.

Modus ponendo tollens, или утвердительно-отрицательный модус

Этому модусу соответствуют такие схемы рассуждений.

$$\text{Схема 10.} \quad \frac{A \dot{\vee} B, A}{\sim B}$$

$$\text{Схема 11.} \quad \frac{A \dot{\vee} B, B}{\sim A}$$



Приведем пример.

Он родился в Москве или Санкт-Петербурге.

Он не родился в Москве.

Следовательно, он родился в Санкт-Петербурге.

Обратите внимание, что в утвердительно-отрицательном модусе всегда используют союз *строгая (сильная) дизъюнкция*.

Если заменить в схемах этого модуса строгую (сильную) дизъюнкцию на *нестрогую (слабую) дизъюнкцию*, то полученные схемы не будут схемами правильных рассуждений.

Схема 12 $\frac{A \vee B, A}{\sim B}$

Схема 13 $\frac{A \vee B, B}{\sim A}$

Эти схемы не являются схемами дедуктивных рассуждений.

Условно-разделительное рассуждение — это **прямое дедуктивное** рассуждение с несколькими имплицативными посылками и одной дизъюнктивной посылкой.

Различают несколько видов условно-разделительных рассуждений.

Так, по числу альтернатив в дизъюнктивной посылке условно-разделительные рассуждения делят на:

- дилеммы (две альтернативы);
- трилеммы (три альтернативы);
- полилеммы (четыре и более альтернатив).

На практике чаще всего применяют дилеммы. Дилеммы можно разделить по двум основаниям:

- по характеру заключения;
- по составу заключения.

По характеру заключения дилеммы делят на:

- *конструктивные* — дилеммы, в заключениях которых что-то утверждают;
- *деструктивные* — дилеммы, в заключениях которых что-то отрицают.

По составу заключения дилеммы делят на:

- *простые* — дилеммы, заключения которых простые высказывания или их отрицания;
- *сложные* — дилеммы, заключения которых сложные (дизъюнктивные) высказывания.

На основании этого деления предлагают объединенную классификацию условно-разделительных рассуждений (дилемм). Согласно ей их делят на такие виды:



- простая конструктивная дилемма;
- сложная конструктивная дилемма;
- простая деструктивная дилемма;
- сложная деструктивная дилемма.

Простая конструктивная дилемма

$$\text{Схема 14. } \frac{A \rightarrow C, B \rightarrow C, A \vee B}{C}$$

Приведем пример.

Рассуждение древнегреческого философа Сократа построено по приведенной схеме.

Если смерть — это переход в небытие, то она благо.

Если смерть — это переход в другой мир, то она благо.

Смерть — это переход в небытие или другой мир.

Следовательно, смерть — это благо.

Сложная конструктивная дилемма

$$\text{Схема 15. } \frac{A \rightarrow C, B \rightarrow D, A \vee B}{C \vee D}$$

Приведем пример.

Однажды к Диогену обратились с вопросом: «Когда человеку нужно завтракать?». Философ дал такой ответ: «Если ты богат, то когда захочешь, если ты беден, то когда сможешь».

Восстановив рассуждение в полном виде, получим такую сложную конструктивную дилемму.

Если ты богат, то завтракаешь, когда захочешь.

Если ты беден, то завтракаешь, когда сможешь.

Ты богат или беден.

Следовательно, завтракаешь, когда захочешь или когда сможешь.

Простая деструктивная дилемма

$$\text{Схема 16. } \frac{A \rightarrow B, A \rightarrow C, \sim B \vee \sim C}{\sim A}$$

Приведем пример.

Если я хочу положить деньги на депозит в банк до Нового года, то я должен найти вторую работу.

Если я хочу положить деньги на депозит в банк, то я должен экономить.

Я не нашел вторую работу, я не экономил.

Следовательно, я не положу деньги на депозит в банк до Нового года.

$$\text{Схема 17. } \frac{A \rightarrow B, C \rightarrow D, \sim B \vee \sim D}{\sim A \vee \sim C}$$



Приведем пример.

Если я инвестирую деньги в строительство квартиры в новом доме, то могу их потерять из-за недобросовестных застройщиков.

Если я положу деньги на депозит в банк, то получу дивиденды.

Я не потерял деньги из-за недобросовестных застройщиков, я не получил дивиденды.

Следовательно, я не инвестировал в строительство или не кладу деньги на депозит в банк.

6.3. Непрямые дедуктивные рассуждения

«Сведение к абсурду» — это не прямое дедуктивное рассуждение, в котором ложность высказывания обосновывают на основании того, что из этого высказывания при помощи других рассуждений выводят противоречие.

Схема этого рассуждения имеет такой вид.

Схема 18.
$$\frac{A \vdash B \wedge \sim B}{\sim A}$$

Приведем пример.

В приведенном тексте юридическое понятие *источник повышенной опасности* истолковывают при помощи рассуждения «сведение к абсурду».

«Кто является субъектом деятельности, связанной с использованием источников повышенной опасности для окружения? Владельцы автомобилей? Да! Возникает предположение, что все транспортные средства надо считать источниками повышенной опасности, тем более что при определенных обстоятельствах они являются таковыми. Продолжим рассуждение, доведем его до логического завершения: а как же владелец лошади, велосипеда, тачки, носилок? Приходим к явно абсурдному выводу, который противоречит здравому смыслу. Следовательно, этот вариант истолкования не может быть признан правильным. Таким образом, дело не в транспортных средствах, а в мощности этого транспортного средства»¹.

«Доказательство от противного» — это не прямое дедуктивное рассуждение, в котором истинность высказывания обосновывают на основании того, что из отрицания этого высказывания при помощи других рассуждений выводят противоречие.

Схема этого рассуждения имеет такой вид.

Схема 19.
$$\frac{\sim A \vdash B \wedge \sim B}{A}$$

¹ Комаров, С. А. Общая теория государства и права / С. А. Комаров. — М. : Юрайт 1998. — С. 320, 321.



Приведем пример.

Рассуждает следователь: «Скорее всего, Г. не является виновным. Но попробуем предположить обратное. Пусть Г. является виновным. Тогда 27 апреля 2009 г. он должен быть на месте преступления в г. Новгороде. Однако свидетель Р. показал, что Г. вечером того дня был в Лондоне. Учитывая сложность пересечения границы, вряд ли он смог бы добраться до Лондона за два часа. Следовательно, он не был 27 апреля 2009 г. в Новгороде. Отсюда вытекает, что моя версия о виновности Г. является ошибочной. Таким образом, Г. не виновен».

Словарь терминов

Дедуктивное рассуждение — это рассуждение, в котором между посылками и заключением существует отношение логического следования.

Деструктивная дилемма — это дилемма, в заключении которой что-то отрицают.

«Доказательство от противного» — это не прямое дедуктивное рассуждение, в котором истинность высказывания обосновывают на основании того, что из отрицания этого высказывания при помощи других рассуждений выводят противоречие.

Конструктивная дилемма — это дилемма, в заключении которой что-то утверждают.

Непрямое дедуктивное рассуждение — это рассуждение, в котором заключение из посылок вытекает опосредовано при помощи дополнительных рассуждений.

Простая дилемма — это дилемма, заключение которой является простым высказыванием или его отрицанием.

Прямое дедуктивное рассуждение — это рассуждение, в котором заключение непосредственно вытекает из посылок.

Разделительно-категорическое рассуждение — это прямое дедуктивное рассуждение, одна из посылок которого дизъюнктивное высказывание, а вторая посылка и заключение — составляющие дизъюнктивного высказывания или их отрицания.

«Сведение к абсурду» — это не прямое дедуктивное рассуждение, в котором ложность высказывания обосновывают на основании того, что из этого высказывания при помощи других рассуждений выводят противоречие.

Сложная дилемма — это дилемма, заключение которой является сложным (дизъюнктивным) высказыванием.

Условно-категорическое рассуждение — это прямое дедуктивное рассуждение, одна из посылок которого имплицативное высказывание, а вторая посылка и заключение — составляющие имплицативного высказывания или их отрицания.

Условно-разделительное рассуждение — это прямое дедуктивное рассуждение с несколькими имплицативными посылками и одной дизъюнктивной посылкой.



Чисто условное рассуждение — это прямое дедуктивное рассуждение, посылки и заключение которого имплицативные высказывания.

Тест

1. Как можно определить дедуктивное рассуждение?
 - А. Рассуждение, в котором между посылками и заключением существует отношение логического следования.
 - Б. Рассуждение, в котором из истинных посылок вытекает правдоподобное заключение.
 - В. Рассуждение, в котором из истинных посылок вытекает как истинное, так и ложное заключение.
2. Могут ли дедуктивные рассуждения быть неправильными?
 - А. Да.
 - Б. Нет.
3. Можно ли при помощи дедуктивных рассуждений обосновать достоверное знание?
 - А. Да.
 - Б. Нет.
4. Гарантирует ли истинность посылок в дедуктивном рассуждении истинность заключения?
 - А. Да.
 - Б. Нет.
5. Могут ли в дедуктивном рассуждении быть ложные посылки?
 - А. Да.
 - Б. Нет.
6. Можно ли по схеме дедуктивного рассуждения получить ложное заключение?
 - А. Да.
 - Б. Нет.
7. Прямые дедуктивные рассуждения — это рассуждения, в которых:
 - А. Заключение непосредственно вытекает из посылок.
 - Б. Посылки непосредственно вытекают из заключения.
 - В. Заключение подтверждают при помощи дополнительных высказываний.
8. Непрямые дедуктивные рассуждения — это рассуждения, в которых:
 - А. Заключение вытекает из дополнительных посылок.
 - Б. Заключение вытекает из посылок опосредовано при помощи дополнительных рассуждений.
9. Схема чисто условного рассуждения:
$$\frac{A \rightarrow B, B \rightarrow C}{A \rightarrow C}$$



$$\begin{array}{l} \text{Б. } A \rightarrow B, B \rightarrow C \\ \hline C \rightarrow B \end{array}$$

$$\begin{array}{l} \text{В. } A \rightarrow B, B \\ \hline A \rightarrow B \end{array}$$

10. Условно-категорические рассуждения имеют:

- А. Два правильных модуса.
- Б. Три правильных модуса.
- В. Один правильный модус.

11. Схема утвердительного модуса условно-категорического рассуждения:

$$\begin{array}{l} \text{А. } A \rightarrow B, B \rightarrow C \\ \hline A \rightarrow C \end{array}$$

$$\begin{array}{l} \text{Б. } A \rightarrow B, A \\ \hline B \end{array}$$

$$\begin{array}{l} \text{В. } A \rightarrow B, B \\ \hline A \end{array}$$

12. Схема отрицательного модуса условно-категорического рассуждения:

$$\begin{array}{l} \text{А. } A \rightarrow B, A \\ \hline B \end{array}$$

$$\begin{array}{l} \text{Б. } A \rightarrow B, \sim A \\ \hline \sim B \end{array}$$

$$\begin{array}{l} \text{В. } A \rightarrow B, \sim B \\ \hline \sim A \end{array}$$

13. Разделительно-категорические рассуждения имеют:

- А. Два правильных модуса.
- Б. Три правильных модуса.
- В. Один правильный модус.

14. Схема отрицательно-утвердительного модуса разделительно-категорического рассуждения:

$$\begin{array}{l} \text{А. } A \vee B, \sim B \\ \hline A \end{array}$$

$$\begin{array}{l} \text{Б. } A \rightarrow B, \sim B \\ \hline \sim A \end{array}$$

$$\begin{array}{l} \text{В. } A \vee B, B \\ \hline \sim A \end{array}$$

15. Схема утвердительно-отрицательного модуса разделительно-категорического рассуждения:

$$\begin{array}{l} \text{А. } A \dot{\vee} B, B \\ \hline \sim A \end{array}$$



$$\text{Б. } \frac{A \rightarrow B, A}{B}$$

$$\text{В. } \frac{A \vee B, \sim A}{B}$$

16. Схема простой конструктивной дилеммы:

$$\text{А. } \frac{A \rightarrow C, B \rightarrow C, A \vee B}{C}$$

$$\text{Б. } \frac{A \rightarrow B, A \rightarrow C, \sim B \vee \sim C}{\sim A}$$

$$\text{В. } \frac{A \rightarrow C, B \rightarrow D, A \vee B}{C \vee D}$$

17. Схема сложной конструктивной дилеммы:

$$\text{А. } \frac{A \rightarrow C, B \rightarrow C, A \vee B}{C}$$

$$\text{Б. } \frac{A \rightarrow B, A \rightarrow C, \sim B \vee \sim C}{\sim A}$$

$$\text{В. } \frac{A \rightarrow C, B \rightarrow D, A \vee B}{C \vee D}$$

18. Схема простой деструктивной дилеммы:

$$\text{А. } \frac{A \rightarrow C, B \rightarrow C, A \vee B}{C}$$

$$\text{Б. } \frac{A \rightarrow B, A \rightarrow C, \sim B \vee \sim C}{\sim A}$$

$$\text{В. } \frac{A \rightarrow B, C \rightarrow D, \sim B \vee \sim D}{\sim A \vee \sim C}$$

19. Схема сложной деструктивной дилеммы:

$$\text{А. } \frac{A \rightarrow C, B \rightarrow C, A \vee B}{C}$$

$$\text{Б. } \frac{A \rightarrow B, A \rightarrow C, \sim B \vee \sim C}{\sim A}$$

$$\text{В. } \frac{A \rightarrow B, C \rightarrow D, \sim B \vee \sim D}{\sim A \vee \sim C}$$

20. Схема рассуждения «сведение к абсурду»:

$$\text{А. } \frac{A \rightarrow C, B \rightarrow C, A \vee B}{C}$$

$$\text{Б. } \frac{A \vdash B \wedge \sim B}{\sim A}$$



$$\begin{array}{c} \text{В. } A \rightarrow B, C \rightarrow D, \sim B \vee \sim D \\ \hline \sim A \vee \sim C \end{array}$$

21. Схема рассуждения «доказательство от противного»:

$$\begin{array}{c} \text{А. } A \rightarrow C, B \rightarrow C, A \vee B \\ \hline C \end{array}$$

$$\begin{array}{c} \text{Б. } \sim A \mid \text{---} B \wedge \sim B \\ \hline A \end{array}$$

$$\begin{array}{c} \text{В. } A \rightarrow B, C \rightarrow D, \sim B \vee \sim D \\ \hline \sim A \vee \sim C \end{array}$$

Практикум

1. Дайте логический анализ дедуктивным рассуждениям.

Алгоритм решения

Для того чтобы выполнить это задание, необходимо:

- найти посылки и заключение рассуждения. Если это необходимо, восстановить его в полном виде;
- определить логическую форму (схему) рассуждения;
- определить вид дедуктивного рассуждения.

Пример

Рассмотрим рассуждение: «Я мыслю, следовательно, я существую». Восстановим рассуждение в полном виде.

Если я мыслю, то я существую.

Я мыслю.

Следовательно, я существую.

Логическая форма (схема) рассуждения имеет такой вид:

$$\begin{array}{c} p \rightarrow q \\ p \\ \hline q \end{array}$$

где:

p — я мыслю ;

q — я существую.

Это схема прямого дедуктивного рассуждения, а именно: условно-категорического рассуждения (утвердительный модус).

Задания

1.1. Математику нельзя было бы применить к познанию объективного мира, если бы ее положения не были отражением этого мира. Отсюда видно, что в положениях математики отражен объективный мир.



1.2. Если показания А. были правдивыми, то Б. не мог быть на месте преступления в десять часов. Если Б. не мог быть на месте преступления в десять часов, то он имеет алиби. Так, если показания А. являются правдивыми, то Б. имеет алиби.

1.3. Если преступники являются душевнобольными, то они должны быть изолированы от общества. Если преступники — нормальные люди, то они должны быть наказаны. Следовательно, преступники должны быть изолированы от общества или наказаны.

1.4. Поскольку Н. пытался спрятать вещи, понятно, что он их украл.

1.5. Если вы хотите успешно сдать экзамен по логике, то вам нужно регулярно решать логические задачи. Если вы хотите успешно сдать экзамен по логике, то вы должны блестяще знать теорию. Но вы нерегулярно решали логические задачи, или не знаете теорию.

1.6. Несколько лет назад Британское адмиралтейство обратилось к министру финансов с просьбой выделить 18 шиллингов в месяц для питания кота, охраняющего документы от мышей. Министр ответил так: «Если в адмиралтействе есть мыши, то деньги на питание кота не нужны, поскольку он может питаться мышами. Если мышей нет, то деньги тоже не нужны, поскольку незачем тогда держать кота»¹.

1.7. Один арабский султан так сказал об Александрийской библиотеке: «Книги, содержащиеся в этой библиотеке, либо говорят то же самое, что Коран, либо говорят нечто другое, поэтому они либо бесполезны, либо вредны; в обоих случаях их следует сжечь»².

1.8. «Стало быть, афиняне, если бы эти господа говорили правду, и существовало два закона об оглашении наград, то архонты-законодатели непременно бы их обнаружили, а очередные председатели передали бы их законоисправителям закона, и один из законов был бы отменен: либо позволяющий такое соглашение; либо запрещающий. Но так как этого нет, то и ясно: эти господа не только лгут, но и утверждают вещи вовсе невозможные»³.

1.9. «На вопрос доктора Уотсона, каким образом Холмс узнал, что он утром был на почте и отправил телеграмму, последний ответил: «... мне известно, что утром вы не писали никаких писем, ведь я все утро сидел напротив вас. А в открытом ящике вашего бюро я заметил толстую пачку почтовых открыток и целый лист марок. Для чего же тогда идти на почту, как не за тем, чтобы

¹ Ивлев, Ю. В. Логика. Сборник упражнений / Ю. В. Ивлев. — М. : Книжный дом «Университет», 1999. — С. 82.

² Брюшинкин, В. Н. Практический курс логики для гуманитариев / В. Н. Брюшинкин. — М. : Новая школа, 1996. — С. 213.

³ Эсхил. Против Ксенофонта о венке / Эсхил // Ораторы Греции. — М. : Изд-во Художественная литература. 1985. — С. 169.



послать телеграмму? Отбросьте все, что не могло иметь места, и останется один-единственный факт, который и есть истина»¹.

1.10. «Внимательно осмотрев комнату, где было совершено преступление, Шерлок Холмс сказал доктору Уотсону следующее: «Нам известно, что преступник не мог попасть в комнату ни через дверь, ни через окна, ни через дымовой ход. Мы знаем также, что он не мог спрятаться в комнате, поскольку в ней прятаться негде. Как же тогда он проник сюда?

— Через крышу! — воскликнул я.

— Без сомнения. Он мог проникнуть в эту комнату только через крышу»².

¹ *Конан-Дойл, А.* Собр. соч. : В 8 т. Т. 1 / А. Конан-Дойл. — М. : Правда, 1966. — С. 155, 156.

² *Конан-Дойл, А.* Собр. соч. : В 8 т. Т. 1 / А. Конан-Дойл. — М. : Правда, 1966. — С. 189.



Глава 7. Правдоподобные рассуждения

7.1. Общая характеристика правдоподобных рассуждений. Виды правдоподобных рассуждений

Правдоподобное рассуждение — это рассуждение, в котором между посылками и заключением не существует отношения логического следования, а имеет место отношение подтверждения.

Связь между посылками и заключением здесь базируется на фактических и психологических причинах, не имеющих формального характера. В связи с этим в таких рассуждениях заключение не может вытекать из посылок с логической необходимостью.

При помощи правдоподобных рассуждений нельзя, как правило, получить достоверное знание. В отличие от дедуктивных рассуждений, в которых осуществляют переход от достоверного знания к достоверному, в правдоподобных рассуждениях, как правило, переходят к вероятному знанию. Заключения в таких рассуждениях имеют правдоподобный характер и требуют дальнейшей проверки.

Кроме того, в отличие от дедуктивных рассуждений, которые опираются на логический закон, в правдоподобных рассуждениях истинность посылок не гарантирует истинности заключения.

Выделяют различные виды правдоподобных рассуждений. Среди них:

- индуктивные рассуждения;
- рассуждения по аналогии.

7.2. Индуктивные рассуждения. Виды индуктивных рассуждений

Индуктивное рассуждение — это правдоподобное рассуждение, в котором осуществляют переход от знания



об отдельных предметах или части предметов определенного класса к общему знанию обо всем классе предметов.

Термин *индукция* происходит от латинского слова *inductio* и означает *наведение*.

Индуктивное рассуждение, как и **любое рассуждение**, состоит из посылок и заключения. В посылках индуктивных рассуждений содержится знание об отдельных предметах или части предметов определенного класса, а **в заключении** — знание обо всем классе предметов.

Выделяют несколько видов индуктивных рассуждений. Среди них чаще всего на практике используют:

- рассуждения по схеме «полная индукция»;
- рассуждения по схеме «неполная индукция».

Полная индукция — это **индуктивное рассуждение**, в котором на основании наличия признака у каждого предмета определенного класса делают вывод о **наличии этого признака** у всего класса предметов.

Индуктивные рассуждения такого типа применяют только в тех случаях, когда имеют дело с закрытыми классами предметов: количество предметов, входящих в них, должно быть конечным и легко поддаваться перечислению.

Схема рассуждения «полная индукция» имеет такой вид:

Класс А состоит из предметов $a_1, a_2 \dots a_n$.

a_1 имеет признак Р.

a_2 имеет признак Р.

...

a_n имеет признак Р.

Следовательно, весь класс предметов А имеет признак Р.

Приведем пример.

Перед аудиторской комиссией поставлено задание: проверить состояние финансовой дисциплины в филиалах банка N, которые расположены в г. Санкт-Петербурге. Известно, что таких филиалов — пять. Обычный способ проверки в данном случае — проанализировать деятельность каждого из пяти филиалов. Если не будет найдено ни одного нарушения, тогда аудиторская комиссия может сделать вывод, что все филиалы в Санкт-Петербурге придерживаются финансовой дисциплины.

Следует отметить, что полная индукция не является чисто индуктивным рассуждением, так **как при ее помощи на основании истинных посылок можно получить истинное заключение**. Это означает, что, используя схему рассуждения «полная индукция», человек может обосновать достоверное знание.

Неполная индукция — это индуктивное рассуждение, в котором на основании наличия признака у части предметов определенного класса делают вывод о наличии этого признака у всего класса предметов.

Схема рассуждения «полная индукция» имеет такой вид.

Класс А состоит из предметов $a_1, a_2 \dots a_n$.

a_1 имеет признак Р.

a_2 имеет признак Р.

...

a_n имеет признак Р.

Следовательно, весь класс предметов А имеет признак Р.

Чаще всего на практике используют такие виды неполной индукции:

- популярную индукцию (индукцию путем перечисления);
- научную индукцию (индукцию путем отбора).

Популярная индукция — это индуктивное рассуждение, в котором путем перечисления устанавливают наличие признака у части предметов определенного класса и на этом основании делают вывод о его наличии у всего класса предметов.

Приведем пример.

Студенты первой и второй групп первого курса юридического факультета успешно сдали экзамен по логике. Следовательно, можно допустить, что и студенты других групп хорошо подготовились к экзамену и успешно его сдадут.

Научная индукция — это индуктивное рассуждение, в котором заключение делают на основании отбора необходимых и исключения случайных обстоятельств.

Приведем пример.

Обвиняемый признал факт хищения и дал показания, что он один вынес со склада товар. Проведенная проверка установила, что вынести такое количество товара одному человеку не по силам. В связи с этим следователь пришел к выводу, что в расхищении товаров принимали участие и другие люди. Это стало основанием для изменения квалификации деяния.

В научной индукции вывод делают на основании установления того, что **наблюдаемый признак является существенным признаком** исследуемых предметов. Простого перечисления наличия определенного признака у предметов тут недостаточно.

В связи с этим важное место в научной индукции занимают методы установления причинных связей, или каноны

Милля (по фамилии английского логика Дж. Ст. Милля (1806–1873), который их сформулировал).

7.2.1. Методы установления причинных связей

Каноны Милля — это методы, при помощи которых становится возможным сделать выводы относительно причинной связи между явлениями.

Причинная связь — это связь двух или более явлений, когда одно из них является причиной другого. Явление, которое при определенных обстоятельствах вызывает другое явление, называют причиной. А явление, вызванное причиной, называют следствием.

Выделяют пять методов установления причинных связей:

- метод единого сходства;
- метод единого различия;
- объединенный метод сходства и различия;
- метод сопутствующих изменений;
- метод остатков.

Метод единого сходства

Для того чтобы применить метод единого сходства, необходимо:

- определить все случаи, где имело место явление а, причина которого неизвестна;
- проанализировать все отдельные случаи и выделить все обстоятельства, связанные с появлением явления а;
- найти общее для всех случаев обстоятельство. Именно оно и будет причиной появления явления а.

Схема рассуждения в этом случае такая:

При обстоятельствах А, В, С, D, но не Е, имеет место а.

При обстоятельствах А, В, С, Е, но не D, имеет место а.

При обстоятельствах А, В, Е, D, но не С, имеет место а.

При обстоятельствах А, С, Е, D, но не В, имеет место а.

Следовательно, А, вероятно, является причиной а.

Общее правило метода единого сходства формулируют так: *если обстоятельство А постоянно предшествует появлению явления а, и при этом другие обстоятельства изменяются, то оно, вероятно, и является причиной явления а.*

Приведем пример.

На почте при перевозке ценностей было три случая совершения кражи без повреждения мешков с ценностями: 11 апреля, 13 апреля,



15 апреля. Следователь определил круг лиц, участвовавших в отправке почты, и составил такую таблицу:

Дата	Круг лиц	Наблюдаемое явление
11 апреля	Опанасенко, Колодий, Иванов	Кража
13 апреля	Савченко, Мельник, Колодий	Кража
15 апреля	Колодий, Гусев, Иванюк	Кража

На основании этого следователь пришел к выводу, что виновником кражи вероятнее всего был Колодий, поскольку он и только он занимался отправкой почты каждый раз, когда были совершены кражи, а все другие работники менялись.

Предостережение

Метод единого сходства хотя и **дает возможность выдвигать гипотезы и версии, имеющие высокую степень вероятности, но он имеет и определенные недостатки.** Тут возможна ошибка, которую называют *неполное перечисление альтернатив*.

В приведенном примере следователь анализировал действия только ответственных за **отправку почты. Однако возможно, что в эти дни работала также уборщица Воропай, которая во время уборки настаивала на том, чтобы все работники вышли из помещения, где находились мешки с ценностями, и на некоторое время оставалась там сама. В таком случае то, что Колодий работал всякий раз, когда были совершены кражи, может оказаться простым стечением обстоятельств.**

Метод единого различия

Для того чтобы применить метод единого различия, необходимо:

- рассмотреть два случая. В первом исследуемое явление **а** наступает. Во втором — не наступает;
- сравнить эти случаи и выявить обстоятельства, которые им предшествовали;
- выявить общие обстоятельства и обстоятельство, которое отсутствует в случае, когда явление **а** не наступает. Именно оно и будет причиной его появления.

Схема рассуждения в этом случае такая:

При обстоятельствах А, В, С, D имеет место **а**.

При обстоятельствах В, С, D, но не А, не имеет место **а**.

Следовательно, А, вероятно, является причиной **а**.

Общее правило метода единого различия формулируют так: *если обстоятельство А имеет место тогда, когда наступает*

явление а, и исчезает, когда это явление отсутствует, а все прочие обстоятельства остаются неизменными, то обстоятельство А, вероятно, является причиной явления а.

Приведем пример.

Продолжим пример с кражей на почте. Следователь мог рассуждать при помощи метода единого различия. Для этого он сопоставил данные о сотрудниках почты, которые работали в день кражи, с данными о сотрудниках, которые работали тогда, когда кражи не было.

Дата	Круг лиц	Наблюдаемое явление
11 апреля	Опанасенко, Колодий, Иванов	Кража
12 апреля	Опанасенко, Иванов, Иванюк	Кражи не было

Из приведенной таблицы следователь мог бы сделать вывод, что, вероятнее всего, кражу мог совершить Колодий.

Предостережение

Метод единого различия считают одним из **самых надежных** среди методов научной индукции. Однако он имеет определенные ограничения, когда его применяют в гуманитарных науках и юридической практике.

Например, в **случае кражи на почте мог иметь место** створ других работников с целью поставить под подозрение именно Колодия и избежать ответственности. Кроме того, могли иметь место и другие обстоятельства, связанные с **людьми, которые готовили это преступление и непосредственно в нем участвовали.**

Объединенный метод сходства и различия

Для повышения надежности методов единого сходства и единого различия был разработан объединенный метод сходства и различия.

Для того чтобы применить метод единого сходства и различия, необходимо:

- рассмотреть несколько случаев, в которых наступает явление а. Эти случаи во всем отличны и только схожи в одном обстоятельстве А;
- рассмотреть несколько случаев, в которых не наступает явление а. Эти случаи отличаются от предыдущих тем, что в них отсутствует общее обстоятельство А.

Поскольку изначально при наличии определенного обстоятельства исследуемое явление наступает, а потом при его отсутствии — не наступает, то можно сделать вывод, что **это общее для первого множества случаев обстоятельство и является причиной возникновения явления а.**



Общее правило объединенного метода сходства и различия формулируют так: *если два или более случаев, когда наступает явление а, схожи лишь в одном обстоятельстве А, и одновременно два или более случаев, когда явление а не наступает, отличаются от предыдущих лишь тем, что в них отсутствует обстоятельство А, то, вероятно, это обстоятельство и является причиной явления а.*

Приведем пример.

Продолжим рассматривать случай с кражами в почтовом отделении. Сравнив разные дни недели, когда кражи были, и, когда их не было, следователь мог составить такую таблицу:

Дата	Круг лиц	Наблюдаемое явление
11 апреля	Опанасенко, Колодий, Иванов	Кража
12 апреля	Опанасенко, Иванов, Иванюк	Кражи не было
13 апреля	Савченко, Мельник, Колодий	Кража
14 апреля	Савченко, Гусев, Иванов	Кражи не было
15 апреля	Колодий, Гусев, Иванюк	Кража
16 апреля	Опанасенко, Иванов, Мельник	Кражи не было

Сравнивая строчки таблицы, можно сделать вывод, что кража имела место только в тех случаях, когда работал Колодий, и ничего не происходило, когда он не работал. Все другие работники менялись и относительно их невозможно установить никакой закономерности. Отсюда следователь мог бы сделать вывод: виноват, скорее всего, Колодий.

Метод сопутствующих изменений

Для того чтобы применить метод сопутствующих изменений, необходимо:

- рассмотреть случай, когда возникает явление а, и выяснить обстоятельства, присущие ему;
- изменить несколько раз одно из обстоятельств и посмотреть, изменяется ли явление а. Если окажется, что каждый раз, когда изменялось это обстоятельство, изменялось и явление а, тогда можно предположить, что именно оно и является причиной возникновения этого явления.

Схема рассуждения в этом случае такая:

При обстоятельствах А, В, С имеет место а.

При обстоятельствах А', В', С' имеет место а'.

При обстоятельствах А'', В'', С'' имеет место а''.

Следовательно, А, вероятно, является причиной а.



Приведем пример.

Еще в древние времена было замечено, что периодичность морских приливов и изменение их высоты соответствуют изменениям фаз Луны. Наибольшие приливы происходят в дни новолуния и полнолуния, наименьшие — в дни квадратур (когда направление от Земли до Луны и Солнца образуют прямой угол). Отсюда был сделан вывод, что морские приливы вызывает действие Луны.

Общее правило метода сопутствующих изменений формулируют так: *если с изменением обстоятельства А изменяется явление а, а другие обстоятельства при этом остаются неизменными, то, вероятно, обстоятельство А является причиной явления а.*

Предостережение

Следует отметить, что метод сопутствующих изменений можно применять только в тех случаях, когда возможно точно зафиксировать изменение причины и следствия. Это можно сделать преимущественно в **естественных и технических науках**. В гуманитарных дисциплинах этот метод применяют в основном при статистических исследованиях.

Метод остатков

Метод остатков считают самым слабым из известных методов научной индукции. Его применяют тогда, когда имеют дело со **сложными обстоятельствами, которые вызывают сложные следствия**.

Алгоритм применения этого метода такой. Предположим, что сложное явление **ав** обусловлено обстоятельствами **АВ**. Известно, что явление **а** возникает по причине обстоятельства **А**. Следовательно, вероятно, явление **в** возникает по причине обстоятельства **В**.

Схема рассуждения в этом случае такая:

Сложное явление **ав** обусловлено обстоятельствами **АВ**.
Явление **а** возникает по причине обстоятельства **А**.

Следовательно, **В**, вероятно, является причиной **в**.

Общее правило метода остатков формулируют так: *если сложные обстоятельства обуславливают сложное явление и известно, что часть обстоятельств вызывает определенную часть этого явления, то оставшиеся обстоятельства вызывают оставшуюся часть явления.*

Приведем пример.

С давних времен считали, что у Солнца семь планет и больше быть не может. Однако в 1846 г. французский астроном Леверье вычислил место на небе, где можно будет наблюдать новую планету, а другой



астроном — Галле — навел на это место телескоп и действительно нашел там неизвестную планету, которую назвал Нептуном.

Леверье рассуждал при помощи метода остатков. Сначала он заметил, что движение Урана — самой далекой от Солнца планеты того времени — отклоняется от орбиты, которую вычислили ученые. Часть отклонений он объяснил влиянием известных планет. Однако оставалась еще некая величина, которая не имела объяснения. Он предположил, что дополнительное искажение орбиты Урана вызвано влиянием еще более далекой от Солнца планеты.

Предостережение

Эффективность метода остатков зависит от того, насколько можно считать обстоятельства, составляющие сложную причину, независимыми. Если они зависят друг от друга, тогда степень вероятности заключения по методу остатков значительно снижается.

7.2.2. Условия правомерности индуктивных рассуждений. Типичные ошибки

Правило 1: Необходимо по мере возможности увеличивать количество случаев, рассматриваемых при построении индуктивных рассуждений. Чем шире их круг, тем более правдоподобным будет заключение.

Правило 2: Необходимо по мере возможности увеличивать разнообразие и разнотипность случаев, на основании которых строят индуктивные рассуждения.

Правило 3: Особое внимание необходимо уделять характеру связей предметов и их признаков, доказательству неслучайного характера наблюдаемой регулярности. Выявление причин, порождающих эту регулярность, позволяет дополнить индукцию фрагментами дедуктивных рассуждений и тем самым усилить ее.

Распространенные логические ошибки в индуктивных рассуждениях такие:

- поспешное обобщение;
- после этого, следовательно, по причине этого;
- подмена вероятности полученных заключений их достоверностью.

«Поспешное обобщение» — это логическая ошибка, возникающая в индуктивных рассуждениях при обобщении без достаточных на это оснований.

Приведем пример.

Классическим примером этой ошибки является пример с индуктивным обобщением «Все лебеди белые». В Европе вплоть до XVIII в. встречались только белые лебеди. На основании этих наблюдений было

сформулировано обобщение: «Все лебеди белые», т.е. признак «быть белым» был перенесен с ограниченного множества лебедей, наблюдаемых в Европе, на все множество этих птиц. Однако, когда в 1606 г. открыли Австралию, там нашли черных лебедей. Таким образом, обобщение «Все лебеди белые» оказалось ложным.

«После этого, следовательно, по причине этого» — это логическая ошибка, возникающая в **индуктивных рассуждениях**, когда простую последовательность событий принимают за их причинную связь.

Приведем пример.

Как пример рассмотрим такое юмористическое обоснование. «Употреблять в пищу огурцы опасно — с ними связаны все болезни и неприятности. Практически все люди, у которых есть хронические заболевания, ели огурцы. 99,9 % всех людей, умерших от рака, при жизни ели огурцы. 99,7 % всех лиц, ставших жертвами авто и авиакатастроф, употребляли в пищу огурцы в течение двух недель, предшествовавших фатальному исходу. 93,1 % преступников вышли из семей, где огурцы ели постоянно».

Еще один вид логических ошибок, связанных с **индукцией**, заключается в **подмене вероятности заключений**, полученных при помощи индукции, их достоверностью.

Большое количество случаев, которые анализирует человек в процессе построения индуктивных рассуждений, а также его психологическая склонность к однородности в явлениях, иногда вызывают у человека **уверенность в достоверности заключений индукции**. Однако всегда необходимо помнить, что **достоверное заключение в рамках индукции** можно получить только при помощи рассуждений по схеме «полная индукция» и только при условии, что его посылки истинны. Все другие виды индукции обосновывают только определенную степень правдоподобности заключения: как бы ни была велика его вероятность, всегда остается возможность появления контрпримера.

7.3. Рассуждения по аналогии. Виды рассуждений по аналогии

Рассуждение по аналогии — это правдоподобное рассуждение, в котором вывод о наличии признака у предмета делают на основании его сходства в существенных чертах с другим предметом.



По характеру переносимого признака выделяют такие виды рассуждений по аналогии:

- аналогию свойств;
- аналогию отношений.

Аналогия свойств — это рассуждение по аналогии, в котором объект уподобления — два схожих предмета, а переносимый признак — свойства этих предметов.

Приведем пример.

Полководец Гедеон после изнурительного перехода привел войско к источнику. Перед решительной битвой, желая выбрать наиболее стойких воинов, он приказал уставшим бойцам напиться из источника. Некоторые из них, став на колени и припав губами к воде, стали жадно хлебать ее. Остальные пили медленно, зачерпывая воду пригоршнями. Этим воинов взял Гедеон в бой, составив отборный отряд.

На основании поведения людей в одной ситуации Гедеон сделал вывод об их поведении в другой ситуации — в бою. «Те, что проявили выдержку и способность противостоять искушению сразу и бездумно утолить жажду, в битве окажутся более надежными, чем те, которые не смогли этого сделать».

Аналогия отношений — это рассуждение по аналогии, в котором объект уподобления — схожие отношения между предметами, а переносимый признак — свойства этих отношений.

Приведем пример.

Например, субъекты А, В, С, D находятся между собой в таких отношениях:

- А — отец несовершеннолетнего В;
- С — дед и единственный родственник несовершеннолетнего внука D;
- известно, что в случае родительских отношений отец должен содержать своего сына.

Учитывая некоторое сходство отношений «отец — несовершеннолетний сын» и «дед — несовершеннолетний внук», можно прийти к выводу, что дед также должен содержать несовершеннолетнего внука в случае потери отца.

Аналогия является основанием метода моделирования, суть которого заключается в том, что для изучения объекта-оригинала конструируется другой объект, подобный оригиналу в существенных чертах. Такой объект называется моделью.

Изучение объектов при помощи моделей получило название моделирования. Результаты моделирования, как и выводы рассуждений по аналогии, имеют только вероятностный характер.



Сформулируем условия правомерности рассуждений по аналогии.

Правило 1. *Должно быть установлено как можно больше общих признаков у сравниваемых предметов.*

Правило 2. *Признаки, являющиеся основой аналогии, должны быть существенными для сравниваемых предметов.*

Правило 3. *Необходимо, чтобы общие признаки сравниваемых предметов были как можно более разнообразными.* Например, если устанавливается аналогия между Землей и другой планетой, то должны учитываться общие физические, химические, геометрические и другие признаки этих планет.

Правило 4. *Необходимо, чтобы общие признаки сравниваемых предметов и признаки, которые переносятся с одного предмета на другой, были по возможности однотипными.*

Выполнение этих правил повышает правдоподобность выводов по аналогии, хотя и не делает их достоверными.

В рассуждениях по аналогии наиболее распространенной является ошибка, которая называется *ложная аналогия*.

«*Ложная аналогия*» — это логическая ошибка, возникающая, когда уподобляют предметы, у которых практически отсутствуют общие признаки.

Приведем пример.

Трудно определить, что такое демократия. Она похожа на жирафа. Раз посмотришь — и уже больше ни с чем не перепутаешь.

Словарь терминов

Аналогия отношений — это рассуждение по аналогии, в котором объект уподобления — **схожие отношения между предметами**, а переносимый признак — свойства этих отношений.

Аналогия свойств — это рассуждение по аналогии, в котором объект уподобления — **два схожих предмета**, а переносимый признак — свойства этих предметов.

Индуктивное рассуждение — это правдоподобное рассуждение, в котором осуществляют переход от знания об отдельных предметах или части предметов определенного класса к общему знанию обо всем классе предметов.

«*Ложная аналогия*» — это логическая ошибка, возникающая, когда уподобляют предметы, у которых практически отсутствуют общие признаки.

Научная индукция — это индуктивное рассуждение, в котором заключение делают на основании отбора необходимых и включения случайных обстоятельств.

Неполная индукция — это индуктивное рассуждение, в котором на основании наличия признака у части предметов определенного класса делают вывод о наличии этого признака у всего класса предметов.

Полная индукция — это индуктивное рассуждение, в котором на основании наличия признака у каждого предмета определенного класса делают вывод о наличии этого признака у всего класса предметов.

Популярная индукция — это индуктивное рассуждение, в котором путем перечисления устанавливают наличие признака у части предметов определенного класса и на этом основании делают вывод о его наличии у всего класса предметов.

«После этого, следовательно, по причине этого» — это логическая ошибка, возникающая в индуктивных рассуждениях, когда простую последовательность событий принимают за их причинную связь.

«Поспешное обобщение» — это логическая ошибка, возникающая в индуктивных рассуждениях при обобщении без достаточных на это оснований.

Правдоподобное рассуждение — это рассуждение, в котором между посылками и заключением не существует отношения логического следования, а имеет место отношение подтверждения.

Рассуждение по аналогии — это правдоподобное рассуждение, в котором вывод о наличии признака у предмета делают на основании его сходства в существенных чертах с другим предметом.

Тест

1. Что такое правдоподобное рассуждение?
 - А. Рассуждение, в котором между посылками и заключением существует отношение подтверждения.
 - Б. Рассуждения, в которых между посылками и заключением существует отношения логического следования.
 - В. Рассуждение, в котором заключение обосновывают при помощи дополнительных посылок.
2. Могут ли правдоподобные рассуждения иметь истинные посылки?
 - А. Да.
 - Б. Нет.
3. Какие виды индуктивных рассуждений вы знаете?
 - А. Рассуждение по схеме «полная индукция», рассуждение по схеме «неполная индукция».
 - Б. Рассуждение по схеме «научная индукция», рассуждение по схеме «популярная индукция».



- В. Рассуждение по схеме «полная индукция», рассуждение по схеме «популярная индукция».
4. Полная индукция отличается от неполной индукции тем, что:
- А. В первом случае анализируют все предметы определенного класса, а во втором — только некоторые.
 - Б. В первом случае между посылками и заключением существует отношение логического следования, а во втором — нет.
 - В. В первом случае обосновывают истинность заключения, а во втором — только его ложность.
5. Можно ли при помощи полной индукции получить достоверное знание?
- А. Да.
 - Б. Нет.
6. Можно ли при помощи неполной индукции получить достоверное знание?
- А. Да.
 - Б. Нет.
7. Основные виды неполной индукции:
- А. Популярная индукция, научная индукция.
 - Б. Индукция путем перечисления, популярная индукция.
 - В. Научная индукция, обычная индукция.
8. Методы установления причинных связей применяют в:
- А. Популярной индукции.
 - Б. Научной индукции.
9. Существуют такие методы установления причинных связей:
- А. Метод сходства, метод различия, объединенный метод сходства и различия, метод сопутствующих изменений, метод остатков.
 - Б. Метод сходства, метод разницы, метод сопутствующих изменений, метод остатков.
 - В. Метод полноты, метод неполноты, метод сопутствующих изменений, метод остатков.
10. Методы установления причинных связей называют также:
- А. Каноны Милля.
 - Б. Каноны Бекона.
 - В. Каноны Канта.
11. «Поспешное обобщение» — это логическая ошибка, возникающая, когда:
- А. Простую последовательность событий принимают за их причинную связь.
 - Б. Имеет место обобщение без достаточных на это причин.
 - В. Подменяют правдоподобность заключений их достоверностью.



12. Что такое рассуждение по аналогии?
- А. Рассуждение, в котором вывод о наличии признака у предмета делают на основании его сходства в существенных чертах с другим предметом.
 - Б. Рассуждение, в котором вывод о наличии признака у всех предметов определенного класса делают на основании их сходства с некоторыми предметами другого класса.
13. Можно ли при помощи рассуждения по аналогии получить достоверное знание?
- А. Да.
 - Б. Нет.
14. Могут ли в рассуждении по аналогии быть ложные посылки?
- А. Да.
 - Б. Нет.
15. Основные виды рассуждений по аналогии:
- А. Аналогия свойств, аналогия событий.
 - Б. Аналогия свойств, аналогия отношений.
 - В. Аналогия событий, аналогия явлений.

Практикум

1. Дайте логический анализ приведенным текстам.

Алгоритм решения

Для того чтобы выполнить это задание, необходимо:

- найти правдоподобные рассуждения, которые содержатся в приведенных текстах;
- определить вид правдоподобного рассуждения;
- выяснить, не содержат ли рассуждения логические ошибки.

Пример

Рассмотрим такой текст: «Существует легенда о том, что когда однажды в Древнем Риме взбунтовались плебеи, сенатор Менений Агриппа умиротворял их следующим образом: «Каждый из вас знает, — говорил он, — что в организме человека существуют разные части, причем каждая из этих частей выполняет свою определенную роль: ноги переносят человека с одного места на другое, голова думает, руки работают. Государство — это тоже организм, в котором каждая часть предназначена для выполнения своей определенной роли: патриции — это мозг государства, плебеи — это его руки. Что было бы с человеческим организмом, если бы его отдельные части взбунтовались и отказались выполнять предназначенную для них роль? Если бы руки человека отказались работать, голова — думать, тогда человек был бы обречен на гибель. То же самое случится и с государством,



если его граждане будут отказываться выполнять то, что является их естественной обязанностью»¹.

Рассуждение сенатора является рассуждением по аналогии. В нем государство уподобляется организму человека. Отсюда сравнение патрициев с мозгом, плебеев с руками. На основании этого свойства, присущие организму человека, переносятся на государство. Можно утверждать, что в приведенном примере использована аналогия свойств.

Степень правдоподобности заключения такого рассуждения невелика: сравниваемые предметы (организм человека и государство) практически не имеют общих существенных признаков. Можно констатировать логическую ошибку «ложная аналогия».

Задания

1.1. На экспертизу поступило 18 квитанций. Исследовав каждую из них, следователь пришел к выводу, что все они поддельные.

1.2. В магазин поступила партия (100 ящиков) яблок. Исследовав по 2—3 яблока из каждого ящика, эксперт сделал вывод, что вся партия — яблоки высшего сорта.

1.3. Известно, что у Баха в пяти поколениях его предков было 18 талантливых музыкантов. Много талантливых ученых было в роду Ч. Дарвина. Итак, способности людей определяются тем, насколько талантливыми были их предки.

1.4. «Жизнь подобна театру: в ней часто весьма дурные люди занимают наилучшие места» (Пифагор)².

1.5. Приверженцы вулгарного материализма Л. Бюхнер, К. Фохт и Я. Мошотт утверждали, что как печень вырабатывает желчь, так же мозг вырабатывает мысль.

1.6. В городе в течение недели было совершено шесть квартирных краж. Ознакомившись с обстоятельствами, при которых эти кражи были совершены, следователь отметил, что во всех случаях за один—два дня до кражи в квартире побывал неизвестный жителям человек: налоговый инспектор, слесарь-сантехник, электрик и даже участковый милиционер. Портрет неизвестного, которого описывали потерпевшие, совпадал во многих чертах. Следователь сделал вывод, что именно этот человек и был тем, кто совершил преступление.

1.7. Было обнаружено, что геологическая структура Южно-Африканского плоскогорья имеет много общего с геологической структурой Восточно-Сибирской платформы. В алмазных жилах Южной Африки находили голубой минерал. Случайно нашли такой же голубой минерал в устье одной из рек Якутии. Сделали вывод, что, вероятно, в Якутии есть алмазы. Этот вывод подтвердился. Теперь в Якутии осуществляют промышленную добычу алмазов.

¹ Уемов, А. Основы практической логики с задачами и упражнениями / А. Уемов. — Одесса : Одесский государственный университет им. И. И. Мечникова, философское отделение ИСН, 1997. — С. 300.

² Энциклопедия мудрости. — М. : РОСССА, 2008. — С. 50.



1.8. «Что мне не нравится в тебе, — говорит молодая жена мужу, — так это твое непостоянство. В понедельник тебе понравилась яичница, во вторник тебе понравилась яичница, в среду тебе понравилась яичница, в четверг тебе понравилась яичница, в пятницу тебе понравилась яичница, в субботу тебе понравилась яичница, а вот в воскресенье ты заявил, что ты ее видеть не можешь».

1.9. В химической лаборатории, где проводились опыты с реактивами, содержащими железо, медь, кадмий, ртуть произошло отравление. Было решено исключить из работы все материалы, которые содержали ртуть. Поскольку отравлений после этого не было, сделали вывод, что причиной отравления были вещества, содержащие ртуть.

1.10. Климат Японии субтропический. В Приморье, что находится на тех же широтах, недалеко от Японии, климат значительно суровее. У берегов Японии проходит теплое течение. У берегов Приморья нет теплого течения. Следовательно, причиной различий в климате Приморья и Японии является влияние морского течения.

1.11. Перед началом войны Наполеона с Россией в 1811 г. в районе Северного полушария пролетела огромная комета, ее поперечник был более одного миллиона километров. Над большей частью России небо было красным. Потом началась война с Наполеоном. Некоторые сделали вывод, что комета была причиной войны.

1.12. Освященная священником вода долго не портится, тогда как обычная вода, которую человек использует каждый день, быстро теряет свои качества. Следовательно, освящение воды предотвращает ее порчу.

1.13. Человек заходит в бар. Садится за столик, но не спешит делать заказ. Бармен подходит к нему и спрашивает:

— Что Вы будете пить?

— Ничего. Я один раз выпил спиртное — мне не понравилось. Вежливый бармен предложил ему сигару.

— Спасибо. Я не курю. Пробовал, но мне не понравилось.

— Может, Вы присоединитесь к джентльменам, которые играют в карты?

— Нет, я не играю в карты. Однажды попробовал, но игра меня не захватила. И вообще, если бы не обстоятельства, я бы не пошел в бар. Но мы договорились встретиться тут с дочерью.

— Если я что-то понимаю в жизни, это — ваш единственный ребенок, — уверенно предположил бармен.

1.14. История знает остроумное высказывание близкого ученика Конфуция по имени Цзи-Гун. Однажды его знакомый заявил, что Цзи-Гун умом и образованием превосходит даже своего учителя, и тогда Цзи-Гун сказал ему в ответ: «Мудрость человека можно уподобить стене. Моя стена не выше человеческого роста, и поэтому каждый без усилий рассмотрит все, что за ней находится. А мой Учитель подобен стене высотой в несколько метров. Кто не сможет найти там ворота, тот никогда не узнает, какие прекрасные храмы и дворцы спрятаны за ней».



1.15. В сказке Л. Кэррола «Алиса в стране чудес» есть диалог, в котором Алиса спрашивает Чеширского кота:

— А откуда вы знаете, что вы сошли с ума?

— Начнем с того, что пес не сошел с ума. Согласна?

— Допустим, — согласилась Алиса.

— Дальше, — сказал кот. — Пес бурчит, когда сердится, а когда доволен, машет хвостом. Ну, а я бурчу, когда доволен и машу хвостом, когда сержусь. Выходит, я сумасшедший.



Глава 8. Итоговая работа

Итоговый тест

1. Какое определение логики как науки вы считаете правильным?
 - А. Логика — это наука, которая изучает мышление человека.
 - Б. Логика — это наука, которая изучает мышление человека, выраженное в языке.
 - В. Логика — это наука, которая изучает рассуждения людей.
 - Г. Логика — это наука, которая изучает формы (схемы) рассуждений людей.
2. Какие исторические этапы развития логического знания вы знаете?
 - А. Традиционный и современный.
 - Б. Классический и неклассический.
3. В правильном рассуждении посылки:
 - А. Всегда будут истинными высказываниями.
 - Б. Всегда будут ложными высказываниями.
 - В. Могут быть как истинными, так и ложными высказываниями.
4. В неправильном рассуждении посылки:
 - А. Всегда будут истинными высказываниями.
 - Б. Всегда будут ложными высказываниями.
 - В. Могут быть как истинными, так и ложными высказываниями.
5. В правильном рассуждении заключение:
 - А. Всегда будет истинным высказыванием.
 - Б. Всегда будет ложным высказыванием.
 - В. Может быть как истинным, так и ложным высказыванием.
6. В неправильном рассуждении заключение:
 - А. Всегда будет истинным высказыванием.
 - Б. Всегда будет ложным высказыванием.
 - В. Может быть как истинным, так и ложным высказыванием.
7. Что такое логическая ошибка?
 - А. Нарушение правил и законов логики.
 - Б. Нарушение правил и законов общения людей.
 - В. Нарушение правил и законов мышления.



8. Какие виды логических ошибок вы знаете?
 - А. Софизмы и паралогизмы.
 - Б. Софизмы и парадоксы.
 - В. Паралогизмы и парадоксы.
9. Логическая форма рассуждения — это:
 - А. Его структура, которую выявляют в результате абстрагирования от значений нелогических терминов.
 - Б. Его структура, которую выявляют в результате абстрагирования от значений логических терминов.
10. Как можно определить иконические знаки?
 - А. Иконические знаки — это знаки, значения которых устанавливают по условному соглашению.
 - Б. Иконические знаки — это знаки, значения которых устанавливают на основании интуитивных представлений людей.
 - В. Иконические знаки — это знаки, значения которых полностью определены обозначаемым предметом.
11. Как можно определить знаки-символы?
 - А. Знаки-символы — это знаки, значения которых устанавливают на основании контекста, в котором их используют.
 - Б. Знаки-символы — это знаки, значения которых устанавливают по условному соглашению.
 - В. Знаки-символы — это знаки, значения которых устанавливают на основании распоряжений и приказов.
12. Как можно определить знаки-индексы?
 - А. Знаки-индексы — это знаки, значения которых полностью зависят от контекста, в котором их используют.
 - Б. Знаки-индексы — это знаки, значения которых устанавливают по желанию людей.
 - В. Знаки-индексы — это знаки, значения которых устанавливают по условному соглашению.
13. Как можно определить семиотику?
 - А. Семиотика — это наука, которая изучает знаки и знаковые процессы.
 - Б. Семиотика — это наука, которая изучает языковые знаки и процессы, в которых они функционируют.
 - В. Семиотика — это наука, которая изучает неязыковые знаки и процессы, в которых они функционируют.
14. Предметом семиотики может быть:
 - А. Любое явление или процесс, рассмотренные с точки зрения их знакового воплощения.
 - Б. Языковый процесс, рассмотренный с точки зрения его знакового воплощения.
 - В. Неязыковый процесс, рассмотренный с точки зрения его знакового воплощения.
15. Структура знакового процесса:
 - А. Знаковое средство, значение, интерпретатор.



- Б. Знаковое средство, значение, интерпретатор, интерпретанта.
- В. Знаковое средство, сообщение, интерпретатор, интерпретанта.
- 16. Выделяют два типа значения знака:
 - А. Предметное и смысловое.
 - Б. Объектное и смысловое.
 - В. Предметное и содержательное.
- 17. Измерения знакового процесса:
 - А. Синтаксис, семантика, прагматика.
 - Б. Метаязык, объектный язык.
- 18. Какие взаимосвязи существуют между измерениями и уровнями знакового процесса?
 - А. Измерения знакового процесса определяют его уровни.
 - Б. Уровни знакового процесса определяют его измерения.
 - В. Никаких взаимосвязей не существует.
- 19. Принципы теории именования:
 - А. Принцип однозначности, принцип предметности, принцип взаимосвязи.
 - Б. Принцип однозначности, принцип предметности, принцип взаимозаменимости.
 - В. Принцип тождества, принцип предметности, принцип взаимосвязи
- 20. Как можно определить понятие?
 - А. Понятие — это мысль, которая путем указания на определенный признак выделяет из универсума и обобщает в класс предметы, обладающие этим признаком.
 - Б. Понятие — это высказывание, в котором отображают существенные признаки кого-либо явления.
 - В. Понятие — это цепочка рассуждений, определенным образом связанных между собой.
- 21. Структура понятия состоит из:
 - А. Содержания и объема.
 - Б. Смысла и объема.
 - В. Предметного и смыслового значения.
- 22. В содержании понятия фиксируют:
 - А. Существенные признаки.
 - Б. Отличительные признаки.
 - В. Существенные и отличительные признаки.
- 23. По количественной характеристике объема понятия делят на:
 - А. Общие, конкретные, пустые.
 - Б. Единичные, абстрактные, конкретные.
 - В. Общие, единичные, пустые.
- 24. По типу элементов объема понятия делят на:
 - А. Конкретные, абстрактные.
 - Б. Общие, конкретные.
 - В. Абстрактные, собирательные.



25. По характеру элементов объема понятия делят на:
А. Позитивные, негативные.
Б. Собираательные, разделительные.
В. Общие, конкретные.
26. По наличию или отсутствию в содержании понятия признаков, на основе которых предметы обобщают в класс, понятия делят на:
А. Позитивные, негативные.
Б. Абстрактные, позитивные.
В. Собираательные, разделительные.
27. По наличию или отсутствию в содержании понятия признаков, указывающих на отношения с другими понятиями, понятия делят на:
А. Собираательные, разделительные.
Б. Относительные, безотносительные.
В. Конкретные, абстрактные.
28. Устанавливать отношения можно только между:
А. Несравнимыми понятиями.
Б. Сравнимыми понятиями.
В. Сравнимыми и несравнимыми понятиями.
29. Между совместимыми понятиями можно установить такие отношения:
А. Тождества, подчинения, пересечения.
Б. Тождества, соподчинения, пересечения.
В. Тождества, подобия, подчинения.
30. Между несовместимыми понятиями можно установить такие отношения:
А. Соподчинения, противоположности, пересечения.
Б. Противоположности, противоречия, подчинения.
В. Противоположности, противоречия, соподчинения.
31. Граница обобщения:
А. Понятие, для которого невозможно найти родовое понятие.
Б. Понятие, для которого невозможно найти видовое понятие.
В. Понятие, объем которого содержит бесконечное множество элементов.
32. Граница ограничения:
А. Понятие, для которого невозможно найти родовое понятие.
Б. Понятие, для которого невозможно найти видовое понятие.
В. Понятие, объем которого не содержит ни одного элемента.
33. Деления понятия — это?
А. Логическая операция, в результате которой совершают переход от родового понятия к множеству видовых понятий.
Б. Логическая операция, в результате которой совершают переход от множества видовых понятий к родовому понятию.
В. Логическая операция, в результате которой раскрывают содержание понятия.



34. Структура деления:
- А. Делимое понятие, члены деления, основа деления.
 - Б. Делимое понятие, видовое понятие, основа деления.
 - В. Родовое понятие, видовое понятие, основа деления.
35. Основные виды деления:
- А. Деление по видоизменению признака, деление через ближайший род и видовой признак.
 - Б. Деление по видоизменению признака, дихотомическое деление.
 - В. Деление через ближайший род и видовой признак, дихотомическое деление.
36. Правил деления существует:
- А. Три.
 - Б. Четыре.
 - В. Пять.
37. Как вы считаете?
- А. Члены деления должны исключать друг друга.
 - Б. Члены деления могут иметь общие элементы объема.
38. Классификация — это?
- А. Многоуровневое деление по видоизменению признака.
 - Б. Многоуровневое дихотомическое деление.
 - В. Многоуровневое деление.
39. Виды классификации:
- А. Естественная, логическая.
 - Б. Формальная, содержательная.
40. Определение — это логическая операция над?
- А. Объемом понятия.
 - Б. Содержанием понятия.
 - В. Объемом и содержанием понятия.
41. Явное определение — это определение, в котором?
- А. Дефиниендум и дефиниенс находятся в отношении тождества.
 - Б. Дефиниендум и дефиниенс находятся в отношении пересечения.
 - В. Дефиниендум и дефиниенс находятся в отношении подчинения.
42. Виды явных определений:
- А. Атрибутивно-реляционные, контекстуальные, операционные.
 - Б. Атрибутивно-реляционные, генетические, операционные.
 - В. Генетические, контекстуальные, операционные.
43. В неявном определении дефиниенсом является?
- А. Определяемое понятие.
 - Б. Высказывание.
 - В. Контекст.



44. Виды неявных определений:
А. Обыкновенные контекстуальные, атрибутивно-реляционные, остенсивные.
Б. Сложные контекстуальные, аксиоматические, остенсивные.
В. Простые контекстуальные, остенсивные, аксиоматические.
45. Правил определения существует:
А. Три.
Б. Четыре.
В. Пять.
46. Приемы, похожие на определение:
А. Описание, характеристика, сравнение, различение.
Б. Описание, характеристика, различение, метафора.
В. Характеристика, сравнение, различение, оценивание.
47. Как можно определить суждение?
А. Суждение — это мысль, которая раскрывает связь между предметами и их признаками через утверждение или отрицание.
Б. Суждение — это мысль, которая отражает предметы в их существенных признаках.
В. Суждение — это мысль, которая устанавливает отношения между посылками и заключением рассуждения.
48. Структура суждения:
А. Субъект, предикат, связка.
Б. Субъект, предикат.
В. Объект, предикат.
49. Виды суждений по количеству и качеству:
А. Общеутвердительные, общеотрицательные.
Б. Частноутвердительные, частноотрицательные.
В. Общеутвердительные, общеотрицательные, частноутвердительные, частноотрицательные.
50. Как можно определить дескриптивное высказывание?
А. Дескриптивное высказывание — это высказывание, цель которого состоит в описании действительности.
Б. Дескриптивное высказывание — это высказывание, цель которого состоит в описании действий людей.
В. Дескриптивное высказывание — это высказывание, цель которого состоит в описании действительности и действий людей.
51. Логические значения высказывания:
А. Истинность и ложность высказывания.
Б. Осмысленность и бессмысленность высказывания.
52. Какой символ применяют для обозначения логического союза «отрицание»?
А. $\sim$.
Б. $\wedge$.
В. $\rightarrow$.



53. Какой символ применяют для обозначения логического союза «конъюнкция»?

А. $\sim$.

Б. $\wedge$.

В. $\rightarrow$.

54. Какой символ применяют для обозначения логического союза «нестрогая дизъюнкция»?

А. $\sim$.

Б. $\wedge$.

В. $\vee$.

55. Какой символ применяют для обозначения логического союза «строгая дизъюнкция»?

А. $\sim$.

Б. $\wedge$.

В. $\dot{\vee}$.

56. Какой символ применяют для обозначения логического союза «импликация»?

А. $\wedge$.

Б. $\rightarrow$.

В. $\sim$.

57. Какой символ применяют для обозначения логического союза «эквиваленция»?

А. $\leftrightarrow$.

Б. $\wedge$.

В. $\sim$.

58. Схема закона тождества:

А. $A \rightarrow A$.

Б. $A \wedge B$.

В. $A \wedge \sim A$.

59. Схема закона противоречия:

А. $A \vee \sim A$.

Б. $A \rightarrow A$.

В. $\sim(A \wedge \sim A)$.

60. Схема закона исключенного третьего:

А. $A \wedge \sim A$.

Б. $A \vee \sim A$.

В. $\sim(A \wedge \sim A)$.

61. Как можно определить дедуктивное рассуждение?

А. Рассуждение, в котором между посылками и заключением существует отношение логического следования.

Б. Рассуждение, в котором из истинных посылок вытекает правдоподобное заключение.

В. Рассуждение, в котором из истинных посылок вытекает как истинное, так и ложное заключение.

62. Схема чисто условного рассуждения:

А. $A \rightarrow B, B \rightarrow C$

$\hline A \rightarrow C$



$$\text{Б. } \frac{A \rightarrow B, B \rightarrow C}{C \rightarrow B}$$

$$\text{В. } \frac{A \rightarrow B, B}{A \rightarrow B}$$

63. Схема утвердительного модуса условно-категорического рассуждения:

$$\text{А. } \frac{A \rightarrow B, B \rightarrow C}{A \rightarrow C}$$

$$\text{Б. } \frac{A \rightarrow B, A}{B}$$

$$\text{В. } \frac{A \rightarrow B, B}{A}$$

64. Схема отрицательного модуса условно-категорического рассуждения:

$$\text{А. } \frac{A \rightarrow B, A}{B}$$

$$\text{Б. } \frac{A \rightarrow B, \sim A}{\sim B}$$

$$\text{В. } \frac{A \rightarrow B, \sim B}{\sim A}$$

65. Схема отрицательно-утвердительного модуса разделительного-категорического рассуждения:

$$\text{А. } \frac{A \vee B, \sim B}{A}$$

$$\text{Б. } \frac{A \rightarrow B, \sim B}{\sim A}$$

$$\text{В. } \frac{A \vee B, B}{\sim A}$$

66. Схема утвердительно-отрицательного модуса разделительного-категорического рассуждения:

$$\text{А. } \frac{A \vee B, B}{\sim A}$$

$$\text{Б. } \frac{A \rightarrow B, A}{B}$$

$$\text{В. } \frac{A \vee B, \sim A}{B}$$

67. Схема простой конструктивной дилеммы:

$$\text{А. } \frac{A \rightarrow C, B \rightarrow C, A \vee B}{C}$$

$$\text{Б. } \frac{A \rightarrow B, A \rightarrow C, \sim B \vee \sim C}{\sim A}$$



$$\text{В. } \frac{A \rightarrow C, B \rightarrow D, A \vee B}{C \vee D}$$

68. Схема сложной конструктивной дилеммы:

$$\text{А. } \frac{A \rightarrow C, B \rightarrow C, A \vee B}{C}$$

$$\text{Б. } \frac{A \rightarrow B, A \rightarrow C, \sim B \vee \sim C}{\sim A}$$

$$\text{В. } \frac{A \rightarrow C, B \rightarrow D, A \vee B}{C \vee D}$$

69. Схема простой деструктивной дилеммы:

$$\text{А. } \frac{A \rightarrow C, B \rightarrow C, A \vee B}{C}$$

$$\text{Б. } \frac{A \rightarrow B, A \rightarrow C, \sim B \vee \sim C}{\sim A}$$

$$\text{В. } \frac{A \rightarrow B, C \rightarrow D, \sim B \vee \sim D}{\sim A \vee \sim C}$$

70. Схема сложной деструктивной дилеммы:

$$\text{А. } \frac{A \rightarrow C, B \rightarrow C, A \vee B}{C}$$

$$\text{Б. } \frac{A \rightarrow B, A \rightarrow C, \sim B \vee \sim C}{\sim A}$$

$$\text{В. } \frac{A \rightarrow B, C \rightarrow D, \sim B \vee \sim D}{\sim A \vee \sim C}$$

71. Схема рассуждения «сведение к абсурду»:

$$\text{А. } \frac{A \rightarrow C, B \rightarrow C, A \vee B}{C}$$

$$\text{Б. } \frac{A \vdash B \wedge \sim B}{\sim A}$$

$$\text{В. } \frac{A \rightarrow B, C \rightarrow D, \sim B \vee \sim D}{\sim A \vee \sim C}$$

72. Схема рассуждения «доказательство от противного»:

$$\text{А. } \frac{A \rightarrow C, B \rightarrow C, A \vee B}{C}$$

$$\text{Б. } \frac{\sim A \vdash B \wedge \sim B}{A}$$

$$\text{В. } \frac{A \rightarrow B, C \rightarrow D, \sim B \vee \sim D}{\sim A \vee \sim C}$$



73. Что такое правдоподобное рассуждение?
- А. Рассуждение, в котором между посылками и заключением существует отношение подтверждения.
 - Б. Рассуждения, в которых между посылками и заключением существуют отношения логического следования.
 - В. Рассуждение, в котором заключение обосновывают при помощи дополнительных посылок.
74. Какие виды индуктивных рассуждений вы знаете?
- А. Рассуждение по схеме «полная индукция», рассуждение по схеме «неполная индукция».
 - Б. Рассуждение по схеме «научная индукция», рассуждение по схеме «популярная индукция».
 - В. Рассуждение по схеме «полная индукция», рассуждение по схеме «популярная индукция».
75. Основные виды неполной индукции:
- А. Популярная индукция, научная индукция.
 - Б. Индукция путем перечисления, популярная индукция.
 - В. Научная индукция, обычная индукция.
76. Существуют такие методы установления причинных связей:
- А. Метод сходства, метод различия, объединенный метод сходства и различия, метод сопутствующих изменений, метод остатков.
 - Б. Метод сходства, метод разницы, метод сопутствующих изменений, метод остатков.
 - В. Метод полноты, метод неполноты, метод сопутствующих изменений, метод остатков.
77. Что такое рассуждение по аналогии?
- А. Рассуждение, в котором вывод о наличии признака у предмета делают на основании его сходства в существенных чертах с другим предметом.
 - Б. Рассуждение, в котором вывод о наличии признака у всех предметов определенного класса делают на основании их сходства с некоторыми предметами другого класса.
78. Основные виды рассуждений по аналогии:
- А. Аналогия свойств, аналогия событий.
 - Б. Аналогия свойств, аналогия отношений.
 - В. Аналогия событий, аналогия явлений.
79. Можно ли при помощи неполной индукции получить достоверное знание?
- А. Да.
 - Б. Нет.
80. Можно ли при помощи рассуждения по аналогии получить достоверное знание?
- А. Да.
 - Б. Нет.



Итоговый практикум

1. Восстановите рассуждение в полном виде, то есть выясните все ихсылки и заключения.

Если есть причина, то есть следствие. Но причины нет.

2. Определите логическую форму высказывания.

«Если бы в этом мире не было зла, человек никогда бы не помышлял о божестве» (Гольбах)¹.

3. Определите логическую форму рассуждения.

Тот, кто все отрицает, ничему не верит; кто ничему не верит, находится в противоречии сам с собой, поскольку он верит в допущение, что все невероятно; кто находится в противоречии сам с собой, тот мыслит нелогично. Следовательно, кто все отрицает, тот мыслит нелогично.

4. Проанализируйте структуру знакового процесса.

Диктор читает последние новости.

5. Определите предметное и смысловое значение выражения.

Треугольник.

6. Определите логическую структуру понятия.

Рассуждение.

7. Дайте логическую характеристику понятию.

Множество.

8. Приведите пример понятия, которое бы имело такие характеристики.

Единичное, абстрактное, разделительное, негативное, безотносительное.

9. Найдите понятие, находящееся в отношении тождества с таким понятием.

Столица государства.

10. Найдите понятие, находящееся в отношении пересечения с таким понятием.

Унитарное государство.

11. Найдите понятие, находящееся в отношении подчинения с таким понятием.

Учебник.

12. Найдите понятие, находящееся в отношении соподчинения с таким понятием.

Геометрия.

¹ Энциклопедия мудрости. — М. : РОССА, 2008. — С. 402.



13. Найдите понятие, находящееся в отношении противоположности с таким понятием.

Старость.

14. Найдите понятие, находящееся в отношении противоречия с таким понятием.

Логический.

15. Определите, в каком отношении находятся такие понятия.

Кража, разбой, грабеж.

16. Установите отношения между понятиями, изобразите их в виде круговых схем.

Водоем, море, озеро, корабль.

17. Ограничьте понятие.

Международные отношения.

18. Обобщите понятие.

Александр Пушкин.

19. Проведена ли операция ограничения в таком примере? Обоснуйте свой ответ.

Класс — средняя школа — школа.

20. Проведена ли операция обобщения в таком примере? Обоснуйте свой ответ.

Животное — млекопитающее — насекомое.

21. Является ли логическим делением приведенный пример? Обоснуйте ответ.

Месяц делят на четыре недели.

22. Определите структуру деления.

Приговор суда: оправдательный, обвинительный.

23. Определите вид деления. Обоснуйте ответ.

Рассуждения: правильные, неправильные.

24. Какая ошибка допущена в приведенном примере? Обоснуйте ответ.

Перья: стальные, гусиные.

25. Дайте логический анализ делению.

Картины: натюрморты, портреты.

26. Определите структуру определения.

Федерация — союзное государство, части которого имеют признаки государственности.

27. Определите вид явного определения. Обоснуйте ответ.

Часть основы, которая стоит после корня, называют суффиксом.



28. Найдите в приведенном тексте явные определения. В каком из них допущена логическая ошибка «слишком широкое определение»?

Слово «псалом» греческого происхождения. Сначала так называли игру на музыкальном инструменте, потом песню, которую исполняли в сопровождении арфы, а позже — хвалебную песню. Современное значение — религиозная песня или молитва из Старого Завета. В переносном значении «псалом» — гимн, страстная песня-призыв.

29. Какая ошибка допущена в приведенном примере? Обоснуйте ответ.

Монарх — это правитель монархии.

30. Дайте логический анализ определению.

Плеоназм — это распространенный недостаток как устной, так и письменной речи.

31. Какой прием, похожий на определение, использован в приведенном примере?

Учение — свет, а неученье — тьма.

32. Определите логическую структуру суждения.

Некоторые студенты изучают логику.

33. Определите вид суждения по количеству и качеству.

Некоторые частные школы имеют статус полупансиона.

34. Является ли приведенное высказывание дескриптивным? Обоснуйте ответ.

Не помни зла.

35. Формализуйте высказывание при помощи языка логики высказываний.

Если я устал или голоден, то не могу работать.

36. Формализуйте высказывание при помощи языка логики предикатов.

Лежачего не бьют.

37. Какую дизъюнкцию (строгую или нестрогую) использовали в приведенном примере?

Со щитом, или на щите.

38. Нарушены ли законы логики (закон тождества, закон противоречия, закон исключенного третьего) в таком примере?

Невозможно съесть яйцо натошак: откусив один раз, уже будешь есть его не натошак.

39. Определите логическое значение p , если:

$p \wedge q$ — ложно, а q — истинно.



40. Определите логическое значение p , если:
 $p \wedge q$ — истинно, а q — ложно.
41. Определите логическое значение p , если:
 $p \rightarrow q$ — истинно, а q — ложно.
42. Определите логическое значение p , если:
 $p \leftrightarrow q$ — истинно, а q — ложно.
43. При помощи метода таблиц истинности установите, является ли приведенное высказывание логическим законом.
 $(p \rightarrow q) \wedge (q \rightarrow p)$.
44. Определите вид модального высказывания.
«Я знаю много прекрасных наук, но науки, прекраснее фило-софии, не знаю» (Гегель)¹.
45. Изменяя контексты произнесения вопроса «Который час?», покажите, как изменяется пресуппозиция вопроса.
46. Дайте логический анализ вопроса и ответа, содержащихся в приведенном тексте.
Людвиг XV был очень невнимательным. Так, однажды он задал венецианскому послу Гродениго такой вопрос: «Сколько членов у вас в Венеции в Совете Десяти?» — «Сорок, государь», — ответил посол, подумав, что король пошутил и что на шутку лучше отвечать шуткой. Но Людвиг сразу же забыл свой вопрос и полученный ответ и заговорил о другом.
47. Сделайте вывод в приведенном рассуждении. Определите вид рассуждения.
Если не решать логические задачи, то овладеть логикой нельзя. А ты задачи не решаешь. Следовательно...
48. Сделайте вывод в приведенном рассуждении. Определите вид рассуждения.
Если Аристотель был учеником Платона, то он учился в его Академии. Если он учился в Академии, то он жил в Греции. Следовательно...
49. Сделайте вывод в приведенном рассуждении. Определите вид рассуждения.
Он обучается на стационаре или на заочном отделении. Но я точно знаю, что он студент стационара. Следовательно...
50. Сделайте вывод в приведенном рассуждении. Определите вид рассуждения.
Если — это острый аппендицит, то необходима операция. Если — это язва желудка, то также необходима операция. Это либо аппендицит, либо язва желудка. Следовательно...

¹ Энциклопедия мудрости. — М. : РОСССА, 2008. — С. 369.



51. Сделайте вывод в приведенном рассуждении. Определите вид рассуждения.

Если он приедет в Киев, то наверно будет жить у родственников или у школьного друга. Но ни там, ни там его нет. Следовательно...

52. Определите модус условно-категорического рассуждения.

Если клаустрофобия — это болезнь, то ее нужно лечить. Клаустрофобия — болезнь. Следовательно, ее нужно лечить.

53. Определите модус разделительно-категорического рассуждения.

Это — убийство или несчастный случай. Доказано, что Н. убили. Следовательно, это не несчастный случай.

54. Определите вид условно-разделительного рассуждения.

У меня есть две возможности. Или я открываю счет в банке, или инвестирую деньги в строительство. Если я положу деньги в банк, то проценты будут небольшими. Если инвестирую деньги в строительство, то есть риск их потерять. Таким образом, или я выиграю небольшую сумму, или даже что-то потеряю.

55. Определите вид индуктивного рассуждения.

Крестьянская война 1524 — 1526 гг. в Германии потерпела поражение. Крестьянская война в России под предводительством Емельяна Пугачева в 1773 — 1775 гг. потерпела поражение. Следовательно, крестьянские войны, как правило, терпят поражение.

56. Полную или неполную индукцию использовали для получения такого заключения?

Планеты Солнечной системы обращаются вокруг Солнца.

57. Какой вид неполной индукции использовали в таком рассуждении?

На подносе много выпечки. Пирог с маком — свежий и мягкий, пирог с яблоками также свежий и мягкий. Следовательно, вся выпечка — свежая и мягкая.

58. Какой метод установления причинных связей использовали в таком рассуждении?

После того, как студенты на занятиях по логике стали пользоваться персональными компьютерами, значительно возрос интерес к этому предмету, хотя не изменились ни расписание, ни нагрузка студентов. Следовательно, причина этого — использование на семинарах вычислительной техники.

59. Какую ошибку допускают в таком индуктивном рассуждении?

В связи с тем, что мне понравился рассказ А. Конан-Дойла «Голубой карбункул», но, наверно, мне понравятся и другие его рассказы.



60. Определите вид рассуждения по аналогии. Допущена ли в этом рассуждении ошибка «ложная аналогия»? Обоснуйте ответ.

Во времена республики в Англии (1649 — 1660 гг.) защитники ежегодных выборов в парламент обосновывали свое доказательство на примере змеи, ежегодно меняющей кожу. «Посмотрите на самое мудрое животное — на змею, эмблему вечности и мощи государственного устройства; каждый год она меняет кожу и со свежими силами и обновленной жизнью выходит после каждой такой смены. Британия! Будь как змея. Обновляй Палату Общин, твой государственный покров, ежегодными выборами. Тогда ты будешь в безопасности икрепишь за своими сыновьями волю, которая останется неизменной до конца столетия!»



Литература к части I

Учебники

1. *Анисов, А. М.* Современная логика : учебник / А. М. Анисов. — М., 2002.
2. *Бочаров, В. А.* Основы логики : учебник / В. А. Бочаров, В. И. Маркин. — М., 2005.
3. *Брюшинкин, В. Н.* Логика : учебник / В. Н. Брюшинкин. — М., 2001.
4. *Войшвилло, Е. К.* Логика : учебник / Е. К. Войшвилло, М. Г. Дегтярев. — М., 2001.
5. *Ивин, А. А.* Логика : учебник / А. А. Ивин. — М., 2004.
6. *Ивлев, Ю. В.* Логика : учебник / Ю. В. Ивлев. — М., 2008.
7. *Кириллов, В. И.* Логика : учебник / В. И. Кириллов, А. А. Старченко. — М., 2007.
8. Логика : учебник. — Минск, 1997.
9. *Хоменко, И. В.* Логика : учебник (укр. яз.) / И. В. Хоменко. — К., 2007.

Сборники упражнений

10. *Берков, В. Ф.* Логика: задачи и упражнения. Практикум / В. Ф. Берков. — Минск, 1998.
11. *Ивин, А. А.* Практическая логика / А. А. Ивин. — М., 1996.
12. *Ивлев, Ю. В.* Логика : сборник упражнений / Ю. В. Ивлев. — М., 2004.
13. *Кириллов, В. И.* Упражнения по логике / В. И. Кириллов, Г. А. Орлов, Н. И. Фокина. — М., 2007.
14. *Мельников, В. Н.* Логические задачи / В. Н. Мельников. — Киев — Одесса, 1990.
15. Сборник упражнений по логике. — Минск, 1990.
16. Упражнения по логике. — М., 1993.

Справочная литература

17. *Горский, Д. П.* Краткий словарь по логике / Д. П. Горский [и др.]. — М., 1991.
18. *Кондаков, Н. И.* Логический словарь-справочник / Н. И. Кондаков. — М., 1975.
19. Философская энциклопедия. Т. 1-5. — М., 1960—1970.



20. *Философский энциклопедический словарь.* — М., 1993.

Хрестоматии

21. *Логика и риторика. Избранные тексты.* — Минск, 1994.
22. *Логика. Логические основы общения : хрестоматия.* — М., 1994.

Популярная литература

23. *Байиф, Н. К. Логические задачи / Н. К. Байиф.* — М., 1983.
24. *Бизам, Д. Многоцветная логика / Д. Бизам, Я. Герцег.* — М., 1978.
25. *Гжегорчик, А. А. Популярная логика / А. А. Гжегорчик.* — М., 1979.
26. *Жоль, К. К. Логика в лицах и символах / К. К. Жоль.* — М., 1993.
27. *Ивин, А. А. Искусство правильно мыслить / А. А. Ивин.* — М., 1990.
28. *Ивин, А. А. По законам логики / А. А. Ивин.* — М., 1983.
29. *Ивин, А. А. Строгий мир логики / А. А. Ивин.* — М., 1988.
30. *Кольман, Э. Занимательная логика / Э. Кольман, О. Зих.* — М., 1968.
31. *Кэрролл, Л. Логическая игра / Л. Кэрролл.* — М., 1991.
32. *Кэрролл, Л. История с узелками / Л. Кэрролл.* — М., 1985.
33. *Смаллиан, Р. Н. Как же называется эта книга? / Р. Н. Смаллиан.* — М., 1981.
34. *Хаваш, К. Так — логично! / К. Хаваш.* — М., 1985.

Логика и гуманитарные дисциплины

35. *Адорно, Т. В. К логике социальных наук / Т. В. Адорно // Вопросы философии.* — 1992. — № 10. — С. 76—86.
36. *Бочаров, В. А. Божественные атрибуты / В. А. Бочаров, Т. И. Юраскина.* — М., 2003.
37. *Брюшинкин, В. Н. Логика, мышление, информация / В. Н. Брюшинкин.* — Л., 1988.



38. *Васюков, В. Л.* Формальная феноменология / В. Л. Васюков. — М., 1999.
39. *Войшвилло, Е. К.* Логика с элементами эпистемологии и научной методологии / Е. К. Войшвилло, М. Г. Дегтярев. — М., 1994.
40. *Вригт, фон Г. Х.* Логико-философские исследования. Избранные труды / Г. Х. фон Вригт. — М., 1986.
41. *Гриненко, Г. В.* Сакральные тексты и сакральная коммуникация / Г. В. Гриненко. — М., 2000.
42. *Грязнов, Б. С.* Логика. Рациональность. Творчество / Б. С. Грязнов. — М., 1982.
43. *Есенин-Вольпин, А. С.* Философия. Логика. Поэзия. Защита прав человека : Избранное / А. С. Есенин-Вольпин. — М., 1999.
44. *Ишмуратов, А. Т.* Логический анализ практических рассуждений (формализация психологических понятий) / А. Т. Ишмуратов. — К., 1987.
45. *Карпенко, А. С.* Фатализм и случайность будущего: логический анализ / А. С. Карпенко. — М., 1990.
46. *Кнапп, В.* Логика в правовом сознании / В. Кнапп, А. Герлох. — М., 1987.
47. *Котарбинский, Т.* Курс логики для юристов / Т. Котарбинский // Котарбинский, Т. Избранные произведения. — М., 1963. — С. 607—772.
48. Критическое мышление, логика, аргументация. — Калининград, 2003.
49. *Поппер, К.* Логика и рост научного знания. Избранные работы / К. Поппер. — М., 1983.
50. *Поппер, К.* Логика социальных наук / К. Поппер // Вопросы философии. — 1992. — № 10. — С. 65—75.
51. *Сидоренко, Е. А.* Логика. Парадоксы. Возможные миры. Размышления о мышлении в девяти очерках / Е. А. Сидоренко. — М., 2002.
52. *Смирнова, Е. Д.* Логика и философия / Е. Д. Смирнова. — М., 1996.
53. *Сорина, Г. В.* Логико-культурная доминанта. Очерки теории и истории психологизма и антипсихологизма в культуре / Г. В. Сорина. — М., 1993.
54. *Тард, Г.* Социальная логика / Г. Тард. — СПб, 1996.
55. Теория метафоры. — М., 1990.
56. Философия, логика, язык. — М., 1987.



57. *Финн, В. К.* Интеллектуальные системы и общество / В. К. Финн. — М., 2001.
58. *Хинтиikka, Я.* Логико-эпистемологические исследования / Я. Хинтиikka. — М., 1980.
59. *Шуман, А. Н.* Философская логика: истоки и эволюция / А. Н. Шуман. — Минск, 2001.
60. Язык и моделирование социального взаимодействия. — М., 1987.

Дополнительная литература к главе 1

1. *Ахманов, А. С.* Логическое учение Аристотеля / А. С. Ахманов. — М., 2002.
2. *Бажанов, В. А.* Прерванный полет. История «университетской» философии и логики в России / В. А. Бажанов. — М., 1995.
3. *Бочаров, В. А.* Аристотель и традиционная логика / В. А. Бочаров. — М., 1984.
4. *Вригт, фон Г. Х.* Логика и философия в XX веке / Г. Х. фон Вригт // Вопросы философии. — № 8. — 1992. — С. 97–111.
5. *Гладкий, А. В.* Введение в современную логику / А. В. Гладкий. — М., 2001.
6. *Грифцова, И. Н.* Логика как теоретическая и практическая дисциплина. К вопросу о соотношении формальной и неформальной логики / И. Н. Грифцова. — М., 1998.
7. *Карпенко, А. С.* Логика в России. Вторая половина XX века / А. С. Карпенко // Вопросы философии. — № 9. — 1999. — С. 148–158.
8. *Карпенко, А. С.* Логика на рубеже тысячелетий / А. С. Карпенко // Логические исследования. — 2000. — вып. 7. — С. 7–60.
9. *Маковельский, А. О.* История логики / А. О. Маковельский. — М., 1967.
10. История логики. — Минск, 2001.
11. *Никифоров, А. Л.* От формальной логики к истории науки / А. Л. Никифоров. — М., 1983.
12. *Попов, П. С.* История логики Нового времени / П. С. Попов. — М., 1960.
13. *Попов, П. С.* Развитие логических идей в эпоху Возрождения / П. С. Попов, Н. И. Стяжкин. — М., 1983.



14. *Попов, П. С.* Развитие логических идей от античности до эпохи Возрождения / П. С. Попов, Н. И. Стяжкин. — М., 1974.
15. *Попович, М. В.* Очерк развития логических идей в культурно-историческом контексте / М. В. Попович. — К., 1979.
16. *Рассел, Б.* Искусство мыслить / Б. Рассел. — М., 1999.
17. *Сорина, Г. В.* Логико-культурная доминанта. Очерки теории и истории психологизма и антипсихологизма в культуре / Г. В. Сорина. — М., 1993.
18. *Стяжкин, Н. И.* Становление идей математической логики / Н. И. Стяжкин. — М., 1964.
19. *Стяжкин, Н. И.* Формирование математической логики / Н. И. Стяжкин. — М., 1967.
20. *Субботин, А. Л.* Традиционная и современная формальные логики / А. Л. Субботин. — М., 1969.
21. *Титов, В. Д.* Логическое знание в его социально-исторической детерминации / В. Д. Титов. — Харьков, 2004.
22. *Философия и логика Львовско-Варшавской школы.* — М., 1999.

Дополнительная литература к главе 2

1. *Барт, Р.* Избранные работы. Семиотика. Поэтика / Р. Барт. — М., 1989.
2. *Кронгауз, М. А.* Семантика / М. А. Кронгауз. — М., 2001.
3. *Лайонс, Д.* Лингвистическая семантика. Введение / Д. Лайонс. — М., 2003.
4. *Пирс, Ч. С.* Избранные философские произведения / Ч. С. Пирс. — М., 2000.
5. *Семиотика.* — М., 1983.
6. *Смирнова, Е. Д.* Логика и философия / Е. Д. Смирнова. — М., 1996.
7. *Смирнова, Е. Д.* Основы логической семантики / Е. Д. Смирнова. — М., 1990.
8. *Степанов, Ю. С.* В трехмерном пространстве языка / Ю. С. Степанов. — М., 1985.
9. *Французская семиотика. От структурализма к постструктурализму.* — М., 2000.
10. *Фреге, Г.* Избранные работы / Г. Фреге. — М., 1997.



11. *Фреге, Г.* Логика и логическая семантика / Г. Фреге. — М., 2000.
12. *Эко, У.* Отсутствующая структура: Введение в семиологию / У. Эко. — СПб, 2004.

Дополнительная литература к главам 3 и 4

1. *Войшвилло, Е. К.* Понятие как форма мышления: логико-гносеологический анализ / Е. К. Войшвилло. — М., 1989.
2. *Горский, Д. П.* Обобщение и познание / Д. П. Горский. — М., 1985.
3. *Горский, Д. П.* Определение. Логико-методологические проблемы / Д. П. Горский. — М., 1974.
4. *Попа, К.* Теория определения / К. Попа. — М., 1976.
5. *Субботин, А. Л.* Классификация / А. Л. Субботин. — М., 2001.

Дополнительная литература к главам 5, 6 и 7

1. *Белнап, Н.* Логика вопросов и ответов / Н. Белнап, Т. Стилл. — М., 1981.
2. *Блинов, А. Л.* Элементы логики действий / А. Л. Блинов, В. В. Петров. — М., 1991.
3. *Войшвилло, Е. К.* Символическая логика (классическая и релевантная): философско-методологические проблемы / Е. К. Войшвилло. — М., 1989.
4. *Вригт, фон Г. Х.* Логико-философские исследования / Г. Х. фон Вригт. — М., 1986.
5. *Ивин, А. А.* Логика норм / А. А. Ивин. — М., 1973.
6. *Ивин, А. А.* Основания логики оценок / А. А. Ивин. — М., 1970.
7. *Ивлев, Ю. В.* Модальная логика / Ю. В. Ивлев. — М., 1991.
8. *Ишмурастов, А. Т.* Логический анализ практических рассуждений / А. Т. Ишмурастов. — К., 1987.
9. *Кайберг, Г.* Вероятность и индуктивная логика / Г. Кайберг. — М., 1978.
10. *Костюк, В. Н.* Элементы модальной логики / В. Н. Костюк. — К., 1978.
11. *Мендельсон, Э.* Введение в математическую логику / Э. Мендельсон. — М., 1971.
12. Символическая логика. — СПб, 2004.



13. *Слинин, Я. А.* Современная модальная логика / Я. А. Слинин. — Л., 1976.
14. *Смирнов, В. А.* Теория логического вывода / В. А. Смирнов. — М., 1999.
15. *Тард, Г.* Социальная логика / Г. Тард. — М., 1996.
16. *Уемов, А. И.* Аналогия в практике научного исследования / А. И. Уемов. — М., 1970.
17. *Уемов, А. И.* Логические основы метода моделирования / А. И. Уемов. — М., 1971.
18. *Хинтиikka, Я.* Логико-эпистемологические исследования / Я. Хинтиikka. — М., 1980.



Часть II

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА АРГУМЕНТАЦИИ



В современных условиях существенно изменилось отношение к коммуникации.

В тоталитарном обществе с жесткой идеологией доминирует монологическая модель коммуникации. Главным считают не обмен мнениями, а неукоснительную поддержку определенной точки зрения. В условиях диалогичности, права на собственное мнение, на рациональный спор положение дел существенно меняется. Новое коммуникативное пространство требует равноценных собеседников, не зависящих друг от друга, которые могут отстаивать в споре собственную точку зрения.

Однако смена коммуникативных традиций еще не означает смены коммуникантов. Культура современных споров не выдерживает никакой критики. Собеседники не могут четко и ясно сформулировать свою позицию, построить убедительную аргументацию, грамотно раскритиковать точку зрения противника, найти элементарные ошибки как в собственных текстах, так и в текстах других людей, не владеют приемами убеждения, ведения различных типов споров.

В связи с этим овладение искусством спора становится одной из актуальных задач для широкого круга специалистов, профессиональная деятельность которых связана с влиянием на людей через различные виды коммуникаций: юристов, менеджеров, политиков, педагогов, журналистов. Не будет преувеличением сказать, что в современном обществе невозможно быть профессиональным коммуникатором, не зная основ теории и практики аргументации.

Все это свидетельствует о необходимости развивать коммуникативную культуру современного человека, в частности выпускника высшего учебного заведения, который должен иметь не только основательную профессиональную подготовку, но также уметь успешно и эффективно общаться с другими людьми. На решение именно этой практической проблемы и нацелена вторая часть учебника, главная цель которой состоит в формировании практических навыков и умений построения аргументаций и проведения различных видов спора.

Часть II. «Теория и практика аргументации» состоит из шести разделов:



- глава 9. Аргументация и спор;
- глава 10. Анализ аргументации;
- глава 11. Структура аргументации;
- глава 12. Правила и ошибки в аргументации;
- глава 13. Приемы влияния в аргументации;
- глава 14. Итоговая работа.

Главы 9—13 состоят из двух частей: теоретической и практической. В первой части изложен теоретический материал по теории аргументации, который необходимо усвоить студенту для того, чтобы в дальнейшем развить практические навыки в этой области.

Вторая часть содержит:

- словарь терминов;
- тест;
- практикум.

Такая структура раздела дает студенту возможность изучить учебный материал и отработать его на практике.

В главе 14 студентам предлагается итоговая работа. Главная цель этого раздела — контрольная проверка знаний и умений студентов. Он состоит из теста по теории аргументации и практикума, содержащего задания по всем разделам.

В тексте учебника вместе с авторскими приводятся примеры, задачи, упражнения, содержащиеся в других учебниках, словарях, энциклопедиях, монографиях, хрестоматиях, научных статьях. Список литературы по теории и практике аргументации можно найти в конце второй части учебника. Он может помочь всем, кто хочет углубить свои знания по изучаемому предмету.

Можно выделить следующие особенности изучения теории и практики аргументации.

Первая особенность состоит в том, что изучение учебного материала требует сосредоточенности и систематического подхода. Все разделы курса взаимосвязаны. Нельзя понять следующую тему, не усвоив предыдущую.

Вторая особенность состоит в том, что усвоение теоретического материала еще не означает, что вы сможете использовать его на практике. Найти выход из этой ситуации можно, объединив теорию с решением практических заданий. Поэтому после изучения определенной темы рекомендуется выполнить соответствующие практические задания, а также, как можно чаще, сознательно использовать полученные знания в различных коммуникативных процессах:



дискуссиях, полемике, дебатах. Только тогда вы сможете научиться:

- грамотно и убедительно строить свою аргументацию;
- эффективно критиковать точку зрения противника;
- не допускать ошибок в своих аргументациях;
- распознавать ошибки в аргументациях противников по спору;
- эффективно использовать различные приемы влияния на собеседников.



Глава 9. Аргументация и спор

9.1. Понятие спора

Понятие *аргументация* тесно связано с понятием *спор*. Именно в ситуациях спора чаще всего используют аргументацию.

Спор — это коммуникативный процесс, для участников которого характерно активное отношение к точке зрения собеседника, что выражается в ее критической оценке.

Любой спор предусматривает различия во мнениях, столкновение позиций. Каждая сторона активно отстаивает свою точку зрения и пытается раскритиковать точку зрения противника. Если нет такого столкновения мнений, то нет и самого спора, а есть какая-то другая форма коммуникации. Так, например, проповедь, молитва, лекция, информационный доклад не являются спорами. Если аргументация воспринимается собеседником безразлично или некритично, то нет никаких оснований считать эту коммуникативную ситуацию спором.

Участниками спора являются:

- проponent;
- оппонент;
- аудитория.

Пропонент — это тот, кто выдвигает и защищает точку зрения. Без проponentа не может быть спора, поскольку спорные вопросы не возникают сами по себе, их должен кто-то сформулировать и поставить на обсуждение. Точка зрения проponentа может выражать личное мнение или представлять коллективную позицию по тому или иному вопросу.

Оппонент — это тот, кто подвергает сомнению или отрицает истинность или приемлемость точки зрения проponentа. Оппонент может непосредственно присутствовать и лично участвовать в споре. Но может быть и такая ситуация, когда оппонент непосредственно не участвует в нем.



Аудитория — это коллектив, который имеет свои убеждения, позиции, точки зрения по поводу обсуждаемого вопроса. Аудитория является главным объектом аргументативного влияния в споре.

9.2. Расхождение во мнениях

Спор имеет место тогда, когда проponent и оппонент имеют расхождение во мнениях по поводу определенного вопроса. Одна сторона выдвигает точку зрения, а вторая выражает сомнение относительно нее или вообще отрицает ее.

Относительно пропозиции, содержащейся в точке зрения, участник спора может занять позитивную, негативную или нейтральную позиции.

Приведем пример.

Рассмотрим утверждение: «Реклама — двигатель прогресса».

Позитивная точка зрения: «Я думаю, что реклама — двигатель прогресса».

Негативная точка зрения: «Я не думаю, что реклама — двигатель прогресса».

Нейтральная точка зрения: «Я не знаю, реклама — двигатель прогресса или нет».

Расхождение во мнениях, которое является предпосылкой любого спора, предусматривает, что один из участников имеет позитивную или негативную точку зрения в отношении определенного утверждения, а второй участник имеет сомнения (критические замечания) относительно нее.

Нейтральную точку зрения, как правило, ни проponent, ни оппонент не поддерживают. Иначе, коммуникативный процесс нельзя было бы квалифицировать как спор.

9.3. Типы спора

Типы споров выделяют в соответствии с типами расхождения во мнениях. Расхождение во мнениях может быть:

- единичным;
- множественным.

Расхождение во мнениях считают *единичным*, когда предметом спора является точка зрения, основанная на одной пропозиции.

Расхождение во мнениях считают *множественным*, когда предметом спора является точка зрения, основанная более чем на одной пропозиции. Это происходит, когда проponent выражает точку зрения по поводу сложной проблемы, содержащей много пунктов, или дает ответ сразу по целому ряду вопросов.

Расхождение во мнениях в зависимости от позиции, которую занимает оппонент в споре, может быть:

- несмешанным;
- смешанным.

Расхождение во мнениях считают *несмешанным* в том случае, когда только проponent берет на себя обязательство защищать свою точку зрения. Оппонент подвергает ее сомнению: ставит вопросы, но свою точку зрения не выдвигает.

Расхождение во мнениях считают *смешанным* в том случае, когда в отношении одной пропозиции участники спора высказывают разные точки зрения. При этом каждая сторона защищает свою позицию.

Приведенные выше типы расхождения во мнениях на практике могут по-разному комбинироваться. В результате получаем различные типы спора.

1. *Спор основан на единичном несмешанном расхождении во мнениях.* Проponent выдвигает точку зрения, основанную на одной пропозиции, и берет на себя обязательство ее защищать. Оппонент подвергает ее сомнению: задает вопросы, но свою точку зрения не выдвигает.

2. *Спор основан на множественном несмешанном расхождении во мнениях.* Проponent выдвигает точку зрения, основанную более чем на одной пропозиции, и берет на себя обязательство ее защищать. Оппонент подвергает ее сомнению: задает вопросы, но свою точку зрения не выдвигает.

3. *Спор основан на единичном смешанном расхождении во мнениях.* Проponent выдвигает точку зрения, основанную на одной пропозиции. Оппонент подвергает ее сомнению и выдвигает противоположную точку зрения. При этом каждая сторона защищает свою позицию.

4. *Спор основан на множественном смешанном расхождении во мнениях.* Проponent выдвигает точку зрения, основанную более чем на одной пропозиции, и берет на себя обязательство ее защищать. Оппонент подвергает ее сомнению и выдвигает противоположную точку зрения. При этом каждая сторона защищает свою позицию.

Обратите внимание на то, что при анализе различных типов споров нужно уметь отличать главное расхождение

во мнениях от второстепенных расхождений, возникающих в ходе обсуждения основного спорного вопроса.

9.4. Стадии спора

В проведении спора можно выделить пять стадий:

- стадию конфронтации;
- стадию открытия спора;
- стадию аргументации;
- стадию критики;
- заключительную стадию.

На стадии конфронтации участники выясняют, что их мнения по определенному вопросу расходятся. В дальнейшем возможны две ситуации развития событий.

Если имеет место спор первого или второго типов, когда расхождения во мнениях несмешанные, то один участник, не принимая точку зрения другого, выражает сомнения и критические замечания по этому поводу. Если имеет место спор третьего или четвертого типов, когда расхождения во мнениях смешанные, то один участник, не принимая точку зрения другого, выдвигает противоположную точку зрения.

На стадии открытия спора участники выясняют, кто будет проponentом, а кто опponentом. Они согласовывают правила спора и исходные положения.

На стадии аргументации проponent защищает свою точку зрения, представляя аргументацию.

Если точка зрения проponentа не только вызывает сомнения и критические замечания опponentа, то он в поддержку своей точки зрения может выдвинуть аргументацию собственной точки зрения. Такая стадия называется стадией критики.

На завершающей стадии участники оценивают, чья точка зрения победила. Если проponent отказывается от своей точки зрения, то побеждает опponent, если опponent прекращает выдвигать замечания, или отказывается от своей точки зрения, то побеждает проponent.

Обычно на практике не все споры проходят вышеописанные стадии. Часто спор не содержит все пять стадий, или они идут одна за другой в иной последовательности.

Иногда участник спора может заявить, что он победил, еще не завершив свою аргументацию. Бывают случаи, когда

в течение спора участники говорили каждый о своем, им не удалось четко определиться, с чем именно они не согласны. Тогда вновь приходится возвращаться к стадии конфронтации.

Стадия открытия дискуссии, как правило, занимает очень мало времени. Правила проведения спора и исходные положения довольно часто не оговариваются, на них вообще не обращают внимания. Однако это неправильно. Именно отсутствие определенной процедуры — отсутствие четко определенных правил — и вызывает трудности в проведении многих публичных споров.

Завершающая стадия на практике может либо вообще отсутствовать, либо обе стороны в конце обсуждения не приходят к согласию. Даже в спорах, где итоги проводят путем голосования, иногда проponent и оппонент не соглашаются с ними и начинают приводить дополнительные аргументы уже по поводу того, почему аудитория голосовала именно так.

Однако такое расхождение между теорией и практикой спора не уменьшает значимости приведенной модели спора. При ее помощи можно провести критический анализ реальных публичных споров. Такой анализ позволяет выяснить, где участники допустили ошибки, какие стадии спора пропущены, какие правила нарушены.

Словарь терминов

Аудитория — это коллектив, который имеет свои убеждения, позиции, точки зрения по поводу обсуждаемого вопроса.

Единичное расхождение во мнениях — это расхождение, возникающее, когда предметом спора является точка зрения, основанная на одной пропозиции.

Множественное расхождение во мнениях — это расхождение, возникающее, когда предметом спора является точка зрения, основанная более чем на одной пропозиции.

Несмешанное расхождение во мнениях — это расхождение, возникающее, когда только проponent берет на себя обязательство защищать свою точку зрения; оппонент подвергает ее сомнению: ставит вопросы, но свою точку зрения не выдвигает.

Оппонент — это тот, кто подвергает сомнению или отрицает истинность или приемлемость точки зрения проponentа.

Пропонент — это тот, кто выдвигает и защищает точку зрения.

Смешанное расхождение во мнениях — это расхождение, возникающее, когда в отношении одной пропозиции участники спора



высказывают разные точки зрения; при этом каждая сторона защищает свою позицию.

Спор — это коммуникативный процесс, для участников которого характерно активное отношение к точке зрения собеседника, что выражается в ее критической оценке.

Стадии спора — стадия конфронтации, стадия открытия спора, стадия аргументации, стадия критики, заключительная стадия.

Тест

1. Как можно определить спор?
 - А. Спор — это коммуникативный процесс, для участников которого характерно активное отношение к точке зрения собеседника, что выражается в ее критической оценке.
 - Б. Спор — это коммуникативный процесс, для одного из участников которого характерно активное отношение к точке зрения собеседника, что выражается в ее критической оценке.
 - В. Спор — это коммуникативный процесс, в котором одна сторона убеждает другую.
2. Какие из приведенных примеров коммуникативных процессов являются спорами?
 - А. Круглый стол.
 - Б. Речь по поводу торжественного события.
 - В. Деловые переговоры.
 - Г. Выступление на митинге.
 - Д. Теледебаты.
3. Участники спора:
 - А. Пропонент, оппонент.
 - Б. Пропонент, оппонент, аудитория.
 - В. Оратор, слушатель.
4. Какие бывают точки зрения?
 - А. Позитивные, негативные.
 - Б. Позитивные, негативные, нейтральные.
 - В. Полные, неполные.
5. Единичное и множественное расхождение во мнениях различаются:
 - А. Количеством пропозиций, содержащихся в точке зрения.
 - Б. Позицией, которую занимает оппонент в споре.
6. Может ли единичное расхождение во мнениях быть смешанным?
 - А. Да.
 - Б. Нет.
7. Может ли множественное расхождение во мнениях быть несмешанным?
 - А. Да.
 - Б. Нет.
8. Оппонент берет на себя обязательство защищать точку зрения:



- А. При единичном несмешанном расхождении во мнениях.
 - Б. При множественном несмешанном расхождении во мнениях.
 - В. При единичном или множественном смешанном расхождении во мнениях.
9. Спор имеет:
- А. 3 стадии.
 - Б. 4 стадии.
 - В. 5 стадий.
10. Всегда ли спор на практике проходит все стадии развития?
- А. Да.
 - Б. Нет.

Практикум

1. Проанализируйте приведенный текст. Согласны ли вы с автором? Найдите в тексте фрагменты, где автор описывает различные стадии спора.

«В жизни приходится очень много спорить, возражать, опровергать мнение других, не соглашаться.

Лучше всего проявляет свою воспитанность человек, когда он ведет дискуссию, спорит, отстаивая свои убеждения.

В споре сразу же обнаруживаются интеллигентность, логичность мышления, вежливость, умение уважать людей и ... самоуважение.

Если в споре человек заботится не столько об истине, сколько о победе над своим противником, не умеет выслушать своего противника, стремится противника «перекричать», испугать обвинениями, — это пустой человек, и спор его пустой.

Как же ведет спор умный и вежливый спорщик? Прежде всего, он внимательно выслушивает своего противника, — человека, который не согласен с его мнением. Больше того, если ему что-либо неясно в позициях его противника, он задает дополнительные вопросы. И еще: если даже все позиции противника ясны, он выберет самые слабые пункты в утверждениях противника и переспросит, это ли утверждает его противник.

Внимательно выслушивая своего противника и переспрашивая, спорящий достигает трех целей: 1) противник не сможет возразить тем, что его «неправильно поняли», «что он этого не утверждал»; 2) спорящий своим внимательным отношением к мнению противника сразу завоевывает себе симпатии среди тех, кто наблюдает за спором; 3) спорящий, слушая и переспрашивая выигрывает время для того чтобы обдумать свои собственные возражения (а это тоже немаловажно), уточнить свои позиции в споре.

В дальнейшем, возражая, никогда не следует прибегать к недозволенным приемам. На мой взгляд, в споре следует придерживаться следующих правил: 1) возражать, но не обвинять,



2) не «читать в сердце», не пытаться проникнуть в мотивы убеждений противника («вы стоите на этой точке, потому что она вам выгодна», «вы так говорите, потому что вы сам такой»); 3) не отклоняться в сторону от темы спора; спор нужно уметь доводить до конца, то есть либо до опровержения тезиса противника, либо до признания правоты противника.

На последнем своем утверждении я хочу остановиться особо.

Если вы с самого начала ведете спор вежливо и спокойно, без заносчивости, то тем самым вы обеспечиваете себе спокойное отступление с достоинством.

Помните: нет ничего красивее в споре, как спокойно, в случае необходимости, признать полную или частичную правоту противника. Этим вы завоевываете уважение окружающих. Этим вы как бы призываете к уступчивости и своего противника, заставляете его смягчить крайности своей позиции.

Конечно, признавать правоту противника можно только тогда, когда дело касается не ваших убеждений, не ваших нравственных принципов (они всегда должны быть самыми высокими).

Человек не должен быть флюгером, не уступать оппоненту только для того, чтобы ему понравиться, или, Боже сохрани, из трусости, из карьерных соображений.

Но уступить с достоинством в вопросе, который не заставляет вас отказаться от своих общих убеждений (надеюсь, высоких), или с достоинством принять свою победу, не злорадствуя над побежденным в споре, не торжествуя, не оскорбляя самолюбия оппонента, — как это красиво!»¹.

2. Какой вид спора имеет место в приведенных примерах? Обоснуйте свой ответ.

2.1.

А. Эта проблема неразрешима.

Б. На самом деле?

2.2.

А. Сейчас люди женятся слишком поздно, не хотят детей, и ведут себя в семье как настоящие эгоисты.

Б. Почему ты считаешь, что слишком поздно? Что, все не хотят детей? И я не совсем понял, когда ты говорил об эгоизме.

2.3.

А. Андрей — настоящий друг.

Б. Я не совсем в этом уверен.

А. Во всяком случае он никогда не предаст!

Б. Правда?

2.4.

А. Нельзя принимать антибиотики только один день.

Б. Да, нет. Можно. Я уже хорошо себя чувствую.

¹ Лихачев, Д. С. Письма о добром и прекрасном / Д. С. Лихачев. — М. Детская литература, 1985.



- 2.5.
- А. Родители не должны вмешиваться в мою личную жизнь. Я уже достаточно взрослая.
- Б. Я с тобой не согласна.
- А. Они должны жить своей жизнью и оставить в покое мою семью, насколько это возможно.
- Б. Я с этим также не согласна.
- А. Во всяком случае твое не критическое отношение к замечаниям родителей ни к чему хорошему пока не привело.
- Б. Нет, привело!
- А. Я этого не вижу. Ты развелась с мужем.
3. Приведите по два примера на каждый тип спора.



Глава 10. Анализ аргументации

10.1. Понятие аргументации

Аргументация — это деятельность участника спора по защите своей точки зрения.

В результате такой деятельности предполагается устранение расхождения во мнениях спорщиков.

Аргументацию можно проводить различными способами.

Во-первых, защищать точку зрения можно непосредственно обратившись к действительности (эксперимент, наблюдение). Такую аргументацию называют *эмпирической*.

Во-вторых, защищать точку зрения можно при помощи уже известных положений (аргументов), строя рассуждения. В этом случае человек также может обращаться к действительности, но уже опосредовано. Такую аргументацию называют *теоретической*. При ее построении могут быть использованы формы (схемы) как дедуктивных, так и правдоподобных рассуждений, которые были рассмотрены в первой части учебника.

Аргументация всегда связана с точкой зрения. Пропонент, начиная дискуссию, защищает свою точку зрения в споре с оппонентом, который сомневается в ней, или выдвигает свою точку зрения на обсуждаемую проблему.

Если точка зрения позитивная, то защита состоит в *обосновании* утверждения, которое в ней содержится. Частным случаем обоснования является *доказательство* — установление истинности утверждения, которое содержится в точке зрения.

Если точка зрения негативная, то защита состоит в *критике* утверждения, которое она содержит. Частным случаем критики является *опровержение* — установление ложности утверждения, которое содержит точка зрения.

Как правило, характерными признаками доказательства и опровержения является (1) использование дедукции и (2) аргументов, истинность которых не вызывает сомнения у собеседника.



Таким образом, аргументация в споре всегда является попыткой что-то обосновать, или что-то раскритиковать.

В структуре аргументации выделяют такие компоненты:

— точку зрения;

— аргументы.

Рассмотрим их подробнее.

10.2. Точка зрения

Точка зрения является объектом аргументации. Высказывания, которые вместе составляют аргументацию, всегда соотносят с определенной точкой зрения. Выяснение точки зрения собеседника является первым шагом в анализе любой аргументации.

Точка зрения — это мнение, фиксирующее отношение человека к утверждению, содержанием которого является определенная пропозиция.

Исходя из этого определения, в структуре точки зрения выделяют:

— утверждение, содержащее пропозицию;

— выражение, фиксирующее отношение человека к этому утверждению.

Приведем пример.

Точка зрения: «Я убежден, что без высшего образования современный человек не сможет сделать успешную карьеру».

Утверждение, содержащее пропозицию: «Без высшего образования современный человек не сможет сделать успешную карьеру».

Выражение, фиксирующее отношение человека к этому утверждению: «Я убежден, что...».

Для того чтобы определить точку зрения, необходимо обращать внимание на выражения, которые называют *индикаторами точки зрения*.

Примерами таких выражений могут быть фразы: «Моя точка зрения состоит в том, что...»; «мы поддерживаем точку зрения...»; «я думаю, что...»; «мой взгляд на проблему такой, что...»; «на мой взгляд...»; «с моей точки зрения...»; «если вас интересует мое мнение, то...»; «я считаю, что...»; «я пришел к выводу, что...»; «неверно было бы думать, что...»; «я убежден, что...»; «я знаю, что...»; «трудно не согласиться с тем, что...»; «считаю своим долгом поддержать...»; «мне кажется, что...»; «и мысли не допускаю, что...»; «я поддерживаю противоположную точку зрения...»; «я никоим



образом не поддерживаю...»; «позволю себе не согласиться с...»; «хотя, по-моему, все не так, как...»

Однако не всегда в аргументации точка зрения представлена четко и ясно. В этом случае следует обратить внимание на такие выражения-индикаторы: «именно потому...»; «таким образом,...»; «как следствие того, что...»; «из-за этого...»; «поскольку...»; «отсюда вытекает, что ...»; «из этого следует, что...»; «отсюда ясно, что...»; «итак,...»; «обычно...»; «по этой причине...»; «суммируя...»; «вот почему...».

Иногда в аргументации точку зрения приводят раньше, чем аргументы, защищающие ее. Такой порядок представления аргументации называют *регрессивным*.

Приведем пример.

Лазерная коррекция зрения не имеет никакого отношения к лечению (*точка зрения*), поскольку в процессе «выпаривания» глаз не становится здоровым — просто меняют его форму (*аргументы*).

Иногда сначала приводят аргументы, а затем точку зрения, которую они защищают. Такой порядок представления аргументации называют *прогрессивным*.

Приведем пример.

Перед проведением лазерной коррекции зрения пациенты проходят серьезное обследование, если это необходимо, им назначают комплексное лечение (*аргументы*), таким образом, индивидуальный подход к каждому пациенту ликвидирует любые риски (*точка зрения*).

10.3. Аргументы

Вторым шагом анализа аргументации является нахождение аргументов, которые поддерживают или отрицают точку зрения.

Аргументы — это высказывания, при помощи которых защищают точку зрения.

Аргументы можно найти по таким выражениям-индикаторам: «во-первых, ..., во-вторых, ...»; «с одной стороны..., с другой стороны...»; «на основании...»; «в частности...»; «кстати...»; «по этому вопросу...»; «сначала..., далее..., после этого...»; «кроме того...»; «также...»; «не только..., а и...»; «наконец...»

Приведем пример.

Рассмотрим аргументацию: «Во-первых, все сыновья наследника являются его потомками; во-вторых, все потомки наследника являются его наследниками, которых не могут лишить наследства; следовательно, все сыновья наследника являются его наследниками, которых не могут лишить наследства».



Проведем анализ аргументации, т.е. выясним точку зрения и аргументы.

Точка зрения: «Все сыновья наследника являются его наследниками, которых не могут лишить наследства».

Аргументы: (1) «Все сыновья наследника являются его потомками»; (2) «Все потомки наследника являются его наследниками, которых не могут лишить наследства».

Выражать отношение аргументатора к точке зрения и аргументам (уверенность, предвидение, сомнение, дополнение) в тексте помогают различные вводные слова и словосочетания. Среди них: «конечно», «бесспорно», «несомненно», «без всякого сомнения», «очевидно», «естественно», «вероятно», «во всяком случае», «действительно», «может быть», «должно быть», «верно», «неверно», «в сущности», «пожалуй», «скорее всего», «допустим», «скажем», «надеюсь», «возможно», «как видно», «только так кажется».

10.4. Контекст аргументации

На практике довольно часто индикаторы точки зрения и аргументов отсутствуют. В связи с этим бывает трудно выяснить, какая аргументация имеет место: прогрессивная или регрессивная.

Приведем пример.

Рассмотрим аргументацию: «Екатерина больше не хочет изучать французский язык. Она не будет заниматься на курсах иностранных языков вместе с Ольгой».

Возможны две интерпретации этой аргументации.

1. Регрессивное построение: «Екатерина больше не хочет изучать французский язык (точка зрения), потому что она не будет заниматься на курсах иностранных языков вместе с Ольгой (аргумент)».

2. Прогрессивное построение: «Екатерина больше не хочет изучать французский язык (аргумент), поэтому она не будет заниматься на курсах иностранных языков вместе с Ольгой (точка зрения)».

Как видно, в приведенном примере определить с составляющими аргументации, анализируя только исходный текст, невозможно.

Если индикаторы точки зрения и аргументов отсутствуют, тогда обращают внимание на контекст представления аргументации. Контекст может быть:

- вербальным;
- невербальным.



В первом случае обращают внимание на дополнительные тексты. Например, кто-то слышал, что Катерина приняла решение не изучать французский язык, или дополнительные реплики в споре свидетельствовали именно об этом. В этом случае исходный текст можно истолковать как регрессивную аргументацию.

Во втором случае имеют в виду специфику произнесения аргументации, ситуацию, в которой находятся участники спора. Например, можно по жестам и позам, по интонации произнесения аргументации понять ее составляющие.

При интерпретации аргументации также имеет значение фоновая информация.

10.5. Алгоритм анализа аргументации

Для того чтобы проанализировать аргументацию, необходимо:

- выяснить точку зрения, которую содержит аргументация;
- определить, является ли точка зрения позитивной или негативной;
- выяснить аргументы, которые защищают точку зрения;
- определить, является ли аргументация обоснованием (доказательством) или критикой (опровержением);
- определить, является ли аргументация прогрессивной или регрессивной.

Приведем пример.

Аргументация: «Применение количественных подходов к изучению политических явлений является целесообразным. Так, в случае исключительной опоры на логико-интуитивный анализ мы можем недооценить значимость многих факторов, формирующих реальное поведение акторов. Кроме того, если опасения трудностей приводят к отказу от числового выражения важных в познавательном плане гипотез, то научный процесс серьезно страдает»¹.

Анализ аргументации

1. Точка зрения: «Применение количественных подходов к изучению политических явлений является целесообразным».

2. Точка зрения является позитивной.

3. Аргументы:

— «в случае исключительной опоры на логико-интуитивный анализ мы можем недооценить значимость многих факторов, формирующих реальное поведение акторов»;

¹ *Боришполец, К. П.* Методы политических исследований / К. П. Боришполец. — М. : Аспект Пресс, 2005. — С. 152.



— «если опасения трудностей приводят к отказу от числового выражения важных в познавательном плане гипотез, то научный процесс серьезно пострадает».

4. Аргументация является обоснованием.

5. Аргументация является регрессивной.

Словарь терминов

Аргументация — это деятельность участника спора, цель которой — защитить свою точку зрения, убедить собеседника в ее приемлемости.

Аргументы — это высказывания, при помощи которых защищают точку зрения.

Доказательство — это установление истинности утверждения, которое содержит точка зрения.

Критика — это защита негативной точки зрения. Частный случай критики — опровержение.

Обоснование — это защита позитивной точки зрения. Частный случай обоснования — доказательство.

Опровержение — это установление ложности утверждения, которое содержит точка зрения.

Прогрессивная аргументация — это аргументация, которая имеет такой порядок: аргументы → точка зрения.

Регрессивная аргументация — это аргументация, которая имеет такой порядок: точка зрения → аргументы.

Теоретическая аргументация — это аргументация, в которой защиту точки зрения осуществляют при помощи уже известных положений (аргументов) путем построения рассуждений.

Точка зрения — это мнение, фиксирующее отношение человека к утверждению, содержанием которого является о-пределенная пропозиция.

Эмпирическая аргументация — это аргументация, в которой защиту точки зрения осуществляют путем непосредственного обращения к действительности (эксперимент, наблюдение).

Тест

1. Как можно определить аргументацию?
 - А. Аргументация — это деятельность участника спора по защите своей точки зрения.
 - Б. Аргументация — это доказательство истинности определенного утверждения.
 - В. Аргументация — это процесс влияния на собеседника.
2. Составляющие аргументации:
 - А. Аргументы, точка зрения.
 - Б. Введение, основная часть, заключение.
 - В. Посылки, заключение.



3. Какая аргументация требует непосредственного обращения к действительности?
 - А. Теоретическая.
 - Б. Эмпирическая.
 - В. Теоретическая и эмпирическая.
4. Какое из приведенных утверждений правильно?
 - А. Частный случай критики — опровержение.
 - Б. Частный случай опровержения — критика.
5. Может ли доказательство быть опровержением?
 - А. Да.
 - Б. Нет.
6. Составляющие точки зрения:
 - А. Пропозиция, содержащая утверждение; выражение, фиксирующее отношение человека к этому утверждению.
 - Б. Утверждение, содержащее пропозицию; выражение, фиксирующее отношение человека к этому утверждению.
 - В. Утверждение, пропозиция.
7. Аргументы — это:
 - А. Высказывания, при помощи которых обосновывают точку зрения.
 - Б. Высказывания, при помощи которых защищают точку зрения.
 - В. Высказывания, при помощи которых критикуют точку зрения.
8. Может ли критика быть прогрессивной?
 - А. Да.
 - Б. Нет.
9. Может ли аргументация быть одновременно и прогрессивной и регрессивной?
 - А. Да.
 - Б. Нет.
10. Какие виды контекста представления аргументации вы знаете?
 - А. Вербальный, невербальный.
 - Б. Культурный, фоновый.

Практикум

1. Выясните, какие из приведенных аргументаций являются теоретическими, а какие эмпирическими. Найдите в них точки зрения и аргументы.

1.1. Психолог Рональд Фридман из Университета Миссури (США) пришел к выводу, что даже мысли о вине, мартини или пиве (навеянные рекламой или рассказом коллеги или друга) могут приводить к опьянению. Не секрет, что алкоголь заставляет нас надевать розовые очки (этот эффект еще называют beer goggles — пивные очки).



Для эксперимента были привлечены студенты. 80 юношей разделили на две группы и посадили перед экранами. На мониторах первой группы всплывали реплики и слова, связанные с пивом, виски, мартини и вином. Вторая группа видела набор нейтральных слов (чай, кофе, сок). После просмотра молодых людей попросили оценить привлекательность женщин на 20 фото. Большинство студентов из первой группы нашли снимки более привлекательными, нежели студенты из второй группы.

1.2. Курить, конечно, вредно, кто бы спорил! Главное — для здоровья. Однако шотландские ученые, в течение десятилетий изучали интеллект тех, кто курит, и тех, кто не курит. На основании этого они выявили такую связь: страсть к табаку снижает интеллект примерно на 1%. Много это или нет — решать тебе.

1.3. Некоторые компании мобильной связи зачисляют в актив всех абонентов, которые сделали хотя бы один звонок в течение трех месяцев, остальные — в течение шести или двенадцати месяцев. Поэтому оценивать операционные показатели компании по количеству абонентов, на мой взгляд, не совсем корректно.

1.4. Люди, которые употребляют рыбу два раза в неделю и избегают вредных жиров, рискуют глазами в два раза меньше, утверждают ученые из Гарвардской военно-медицинской школы. Рыба богата на жирные кислоты, которые помогают защитить чувствительные к свету клетки, и снижают опасность развития катаракты.

1.5. «Что меняется, то разрушается, и, следовательно, гибнет» (Лукреций Кар)¹.

2. Проведите анализ приведенных аргументаций.

2.1. Чтобы сохранить остроту зрения на должном уровне, нужны витамины, которые хорошо усваивает печень. Поэтому говорят, что глаза — показатель работы этого органа.

2.2. Япония занимает одно из первых мест в мировом списке по продолжительности жизни. И этому немало способствуют национальные кулинарные традиции. В частности, особенность японской кухни — кушать маленькие порции, которые предотвращают переедание. «Один суп и два овоща» — одно из главных правил питания самураев. Кроме того, японская кухня включает много морепродуктов и овощей. Повара используют в своих рецептах до 9 тыс. различных видов рыб, моллюсков и животных, которые живут в морях. Блюда японской кухни помогают надолго сохранить молодость и красоту, благодаря йоду, фосфору, калию, фтору и другим микроэлементам, которые содержат морепродукты.

2.3. Улыбайтесь — и вы похудеете! Этот вывод был сделан на основании исследований ученых из Университета Вандербилт, которые подсчитали, сколько калорий сжигает человек, когда улыбается. За 10–15 минут полноценного смеха человек теряет

¹ Энциклопедия мудрости. — М. : РОСССА, 2008. — С. 144.



больше 50 калорий. Столько же — когда смотрит веселую комедию или гуляет по парку 13 минут.

2.4. Многие люди считают, что минеральная вода является самой чистой и лечебной. Однако это не всегда так. Датские ученые решили проверить это убеждение и исследовали воду 68 различных марок из 16 стран мира. Примерно 40% образцов содержали бактерии и грибы. Здоровому человеку они, в принципе, не страшны, а вот для больных с ослабленным иммунитетом это может быть опасно.

2.5. Семейные фирмы (то есть компании, владельцами и топ-менеджерами которых являются близкие родственники) быстрее развиваются, быстрее увеличивают число рабочих мест и демонстрируют более высокий уровень прибыли (среднестатистический уровень прибыли семейной компании составляет 10 %, обычной — 8%). Об этом свидетельствует изучение ситуации в США за период с 1992 по 2002 годы.

На сегодня 35% компаний, входящих в биржевой индекс SP 500 и в число 500 самых крупных фирм по версии журнала *Fortuna* — это семейный бизнес. Таким образом, можно уверенно утверждать, что семейные фирмы работают успешнее, чем обычные компании.

3. Проведите анализ аргументации, содержащейся в приведенном тексте.

«Конкуренция нуждается в рекламе.

Реклама является неотъемлемым условием успешной конкуренции. С одной стороны, она содержит в себе определенную информацию, а с другой — служит ориентиром для потребителей.

Было бы ошибкой опираться только на способность потребителей при выборе товара судить о нем лишь по внешнему виду.

Кроме того, реклама не дает рынку застаиваться. Только при помощи рекламы новый производитель может получить доступ на уже сформировавшийся рынок. Реклама способствует конкуренции, обеспечивает доступ на рынок новых производителей, оживляя и расширяя сам рынок товаров и услуг.

Конкуренция — это не просто экономическая категория, она входит в состав главных человеческих потребностей. Многочисленные социологические исследования показали, что наибольшее удовольствие при достижении успеха или определенных целей человек чувствует не в условиях «свободы от гонки за успехом», но преодолевая противника. Как нельзя исключить конкуренцию из обыкновенной жизни человека без ущерба для его личности, так нельзя исключить конкуренцию и из экономики без ущерба для последней.

Конкуренция и реклама не могут существовать друг без друга. Занимаются рекламой и такие государственные институты



и организации, как политические партии, профсоюзы, религиозные объединения, армия и даже само государство.

Без рекламы не могут обойтись и различные экономические системы, в частности тогда, когда они уже преодолели этап удовлетворения примитивных жизненных потребностей, т.е. тогда, когда появляются товары и услуги более «жизненно необходимого» уровня.

В конце концов, это цель любой экономики, любого народного хозяйства»¹.

¹ Шенерт, В. Грядущая реклама / В. Шенерт. — М. : Интерэксперт, 1999. — С. 12, 13.



Глава 11. Структура аргументации

11.1. Понятие структуры аргументации

Для того чтобы определить структуру аргументации, необходимо различить простую (единичную) и сложную аргументации.

Простая аргументация — это аргументация, в которой защита точки зрения опирается на один аргумент.

Это простейший вид аргументации. В этом случае она имеет простую структуру. Аргументация может состоять из одного предложения. Главное четко выяснить, что в этом предложении является аргументом, а что точкой зрения. В спорах такую аргументацию используют довольно часто.

Приведем пример.

Применение естественно-научных средств изучения политики в принципе невозможно (точка зрения), поскольку достоверность данных затрудняет их количественные оценки (аргумент).

Сложная аргументация — это аргументация, в которой защита точки зрения опирается на несколько аргументов.

В ходе исследования сложной аргументации возникают вопросы: Каким образом можно установить структуру сложной аргументации? Какие структуры надо при этом выделять, и на каких основаниях? Что собой вообще представляет структура аргументации?

Структура аргументации — это способ связи аргументов, который применяют для защиты точки зрения в сложной аргументации.

Выяснение такой структуры необходимо не только для того, чтобы понять, каким образом участник спора защищает свою точку зрения, но и для того, чтобы оценить достаточность его аргументации. Общая оценка достаточности сложной аргументации требует не только четкого осознания отдельных аргументов, но также понимание связи между ними.



По структуре сложную аргументацию делят на:

- подчинительную;
- сочинительную;
- множественную.

11.2. Подчинительная аргументация

Подчинительная аргументация — это сложная аргументация, в которой последующий аргумент поддерживает предыдущий.

В литературе такую аргументацию еще называют *последовательным рассуждением*. Здесь защита точки зрения состоит из блоков, которые идут друг за другом. Если первый аргумент недостаточно убедителен, то для его поддержки приводят второй. Если этот аргумент также требует обоснования, то приводят еще один аргумент. Так продолжают до того момента, пока точка зрения не будет защищена.

Приведем пример.

Рынок гостиничных услуг в Украине находится в зачаточном состоянии. Гостиничное хозяйство практически не развивается.

Потому что объем предложения ниже нормы в пять раз.

Потому что нехватка гостиничных мест является причиной фактического отсутствия конкуренции.

Потому что отсутствие конкуренции позволяет отелям держать цены на свои услуги на слишком высоком уровне.

Потому что слишком высокие цены в условиях монополизма позволяют не беспокоиться о состоянии сервиса.

При подчинительном типе аргументации аргументатор заранее знает, что некоторые части его аргументации будут нуждаться в дополнительных доводах. Тот аргумент, на поддержку которого приводят дополнительный аргумент, называют *промежуточной точкой зрения*, которая, в свою очередь, также может потребовать дополнительных доводов. Поэтому подчинительный тип аргументации представляет собой определенную цепочку аргументов.

Перед аргументами в подчинительной аргументации могут стоять такие выражения-индикаторы: «потому что...»; «поскольку...»; «именно поэтому...»; «принимая во внимание, что...».

Приведем пример.

Лучше я уже пойду домой, потому что так устал, что не могу поддерживать беседу.

В заключительной части подчинительной аргументации часто применяют такие выражения-индикаторы: «я делаю вывод, что...»; «в конце...»; «из этого вытекает, что...»; «принимая во внимание вышесказанное...»; «рассмотрев все вопросы, я считаю, что...»; «следовательно...»; «таким образом...»; «итак, ...»

Однако следует помнить, что приведенные индикаторы не всегда однозначно указывают именно на подчинительный тип аргументации.

11.3. Сочинительная аргументация

Сочинительная аргументация — это сложная аргументация, в которой аргументы являются взаимозависимыми и только вместе эффективно защищают точку зрения.

В литературе такую аргументацию еще называют *связанным рассуждением*. В такой аргументации отдельный аргумент является недостаточным для защиты точки зрения. Он сам по себе слишком слаб и лишь частично поддерживает точку зрения. Степень поддержки, которую выражает аргумент в сочинительной аргументации, может быть разной. Так, например, один аргумент может поддерживать точку зрения на 50%, второй — на 40%, а третий — на 10%.

Только в совокупности приведенные аргументы могут составить убедительную аргументацию, поэтому компоненты сочинительной аргументации, как правило, зависят друг от друга.

Такая зависимость может быть разной. Один из способов зависимости заключается в том, что второй аргумент исключает возможные замечания относительно первого и, тем самым, усиливает его.

Приведем пример.

Мы не поедем отдыхать за границу, а проведем отпуск в Сочи, поскольку климат этого Черноморского побережья подходит для нашего ребенка, кроме того мы не успели оформить заграничные паспорта.

Одно из замечаний относительно первого аргумента («Климат Черноморского побережья подходит для нашего ребенка») могло заключаться в том, что для ребенка подходят также места отдыха, расположенные за границей. Использование второго аргумента устраняет возможность появления такого замечания.

Индикаторами сочинительной аргументации могут быть такие выражения: «так же..., как и то, что...»; «как дополнение к...»; «кроме всего прочего, не забывайте, что ...»; «особенно потому, что...»; «плюс к этому...»; «не только..., но и...».

В заключительной части сочинительной аргументации, так же, как и подчинительной аргументации, часто применяются такие выражения: «я делаю вывод, что...»; «в конце...»; «из этого вытекает, что ...»; «принимая во внимание вышесказанное...»; «рассмотрев все вопросы, я считаю...»; «следовательно...»; «таким образом...».

Приведем пример.

Ребенку нужно давать деньги на карманные расходы. Они научат его реальной стоимости денег. *Плюс к этому*, количество карманных денег может быть неплохим материальным стимулом. И *не забывайте*, ребенок научится принимать решения относительно их расходования и нести ответственность за свой выбор.

Однако следует помнить, что приведенные индикаторы не всегда однозначно указывают именно на подчинительный тип аргументации.

11.4. Множественная аргументация

Множественная аргументация — это сложная аргументация, в которой аргументы не зависят друг от друга и являются равносильными при защите точки зрения.

В литературе такую аргументацию еще называют *конвергентным рассуждением*. Теоретически можно считать, что каждый из аргументов множественной аргументации является достаточным для защиты определенной точки зрения. Однако для убедительности добавляют еще несколько аргументов.

Приведем пример.

Работа волонтером вредна для здоровья. В большинстве случаев она достаточно рутинная, требует больших затрат времени и сил и, кроме того, не приносит никаких благ для самого исполнителя.

Индикаторами множественной аргументации могут быть такие выражения: «нет нужды говорить, что...»; «фактически...»; «кроме того...»; «не говоря уже о...»; «другая причина, почему это происходит, заключается в том, что...»; «одним из аргументов в поддержку этого...»; «во-первых..., во-вторых...»; «между тем...»; «наряду с этим...».

Приведем пример.

Не понимаю, как вы могли подумать, что я напишу рецензию на вашу работу. *Во-первых*, ваш научный руководитель со мной не договаривался. *Во-вторых*, у меня нет на это времени.

Однако следует помнить, что приведенные индикаторы не всегда однозначно указывают именно на множественный тип аргументации. Некоторые слова могут быть индикаторами как множественной, так и сочинительной аргументации. Среди них: «...и...»; «так же...»; «кроме того...»; «более того...».

11.5. Уровни сложности аргументации

Структура аргументации может иметь разные уровни сложности. Это зависит от количества аргументов, которые участники спора применяют для защиты точки зрения, а также от отношений, которые существуют между ними.

Количество аргументов зависит от расхождения во мнениях проponenta и оппонента. Если это сложное расхождение, то, конечно, единичной аргументации будет недостаточно. В таких случаях применяют сложную аргументацию. Кроме того, если в процессе спора проponent выдвигает не одну точку зрения, то ограничиться только простой аргументацией не удастся.

Если расхождение во мнениях является смешанным, то свои аргументы должны привести как проponent, так и оппонент. При этом их аргументации могут быть как простыми, так и сложными.

Сложность аргументации также зависит от того, на какие замечания надо дать ответ в споре. Если проponent предполагает, какие замечания ему может высказать оппонент, или оппонент их приводит в споре, то проponentу необходимо выдвинуть новые аргументы, создавая, таким образом, подчинительную аргументацию.

Критика оппонента может касаться также недостаточности приведенных проponentом аргументов. В ответ он должен дополнить исходную аргументацию новыми аргументами, создавая сочинительную аргументацию.

Замечания оппонента могут привести проponenta и к созданию множественной аргументации. Хотя в такой аргументации каждый аргумент является достаточным, однако приемлемость точки зрения остается относительной.

Дополнительные аргументы могут повысить степень доверия, и оппонент в результате может согласиться с аргументацией проponenta. Хотя следует помнить, что большое количество аргументов может привести к обратному эффекту.

Таким образом, какой будет структура аргументации, зависит от сомнений оппонента и от того, каким образом проponent реагирует на это.

11.6. Алгоритм определения структуры аргументации

Структуру аргументации определяют, строя соответствующие схемы. Для этого необходимо:

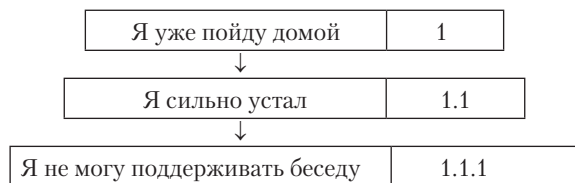
- определить точку зрения и аргументы, содержащиеся в аргументации;
- выяснить, является ли аргументация простой или сложной;
- если аргументация сложная, определить ее вид (или виды);
- построить схему аргументации.

Для построения схемы аргументации используют такую методику.

В *схеме подчинительной аргументации*:

- каждому аргументу дают номер точки зрения, которую он поддерживает; за ним идет номер самого аргумента. Например, точка зрения имеет номер (1). Аргумент, который ее поддерживает, имеет номер (1.1); следующий аргумент имеет номер (1.1.1) и т.д.;
- точку зрения связывает стрелка с первым аргументом; его связывают стрелкой с другим аргументом и т.д.

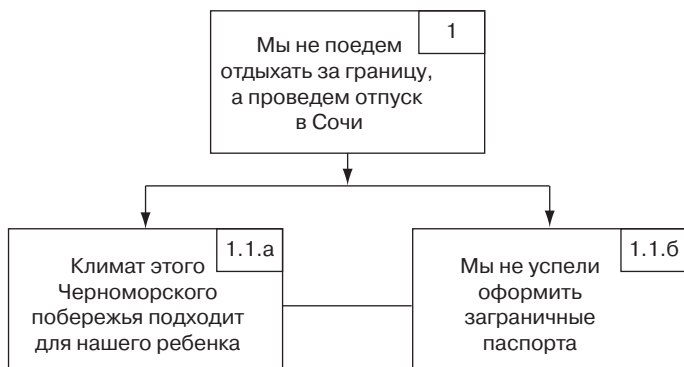
Приведем пример.



В *схеме сочинительной аргументации* для того чтобы показать, что отдельные аргументы необходимо рассматривать вместе:

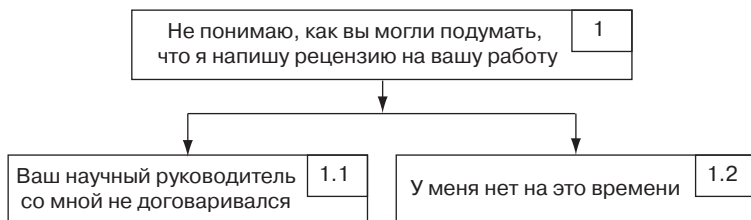
- аргументы объединяют в группу, и всю группу соединяют с точкой зрения одной стрелкой;

- аргументы связывают между собой горизонтальной линией;
- аргументы имеют один и тот же номер, после которого ставят букву. Например, (1.1. а); (1.1. б);
- подчиненные аргументы имеют номера (1.1.1. а); (1.1.1. б) и т.д.; аргументы, которые идут за ними (1.1.1.1. а) или (1.1.1.1. б) и т.д.



В схеме множественной аргументации для того чтобы показать, что все аргументы поддерживают одну и ту же точку зрения:

- каждый аргумент имеет номер точки зрения, потом идет номер самого аргумента. Например, точка зрения имеет номер (1) Аргументы могут иметь номера (1.1), (1.2) и т.д.
- каждый аргумент связывают стрелкой с точкой зрения.



Одна и та же аргументация может быть построена с использованием разных структур.

Приведем пример.

Рассмотрим аргументацию: «Мороженое полезно, потому что одна его порция может поднять настроение человека. Дело в том, что молоко или сливки, входящие в его состав, содержат эффективный естественный транквилизатор — триптофан. Он успокаивает нервную систему и помогает справиться с бессонницей. Кроме того, мороженое богато витаминами А, С, группы В, кальцием, фосфором и железом».

1. Точка зрения: Мороженое полезно.

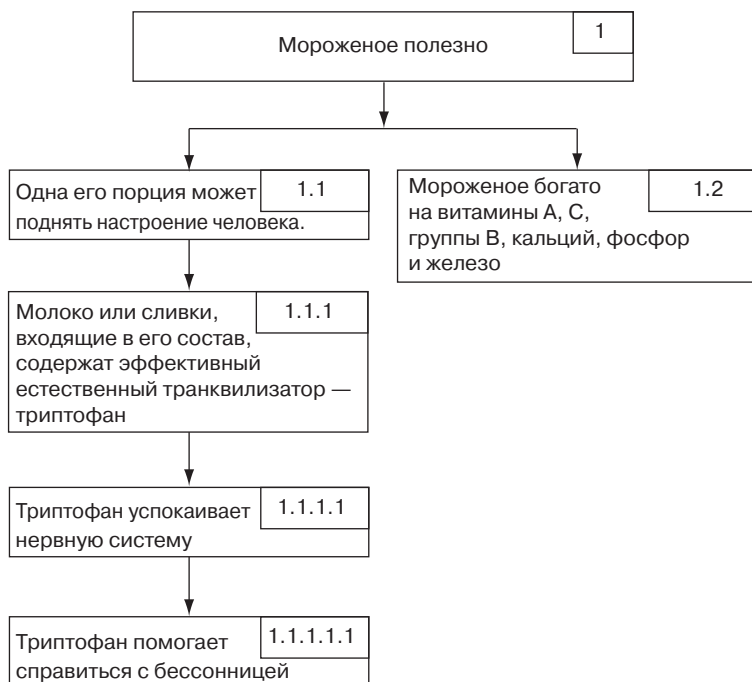
Аргументы:

- одна его порция может поднять настроение человека;
- молоко или сливки, входящие в его состав, содержат эффективный естественный транквилизатор — триптофан;
- триптофан успокаивает нервную систему;
- триптофан помогает справиться с бессонницей;
- мороженое богато витаминами А, С, группы В, кальцием, фосфором и железом;

2. Это сложная аргументация.

3. Аргументация содержит множественную и подчинительную аргументации.

4. Схема аргументации имеет такой вид.



Словарь терминов

Множественная аргументация — это сложная аргументация, в которой аргументы не зависят друг от друга и являются равносильными при защите точки зрения.

Подчинительная аргументация — это сложная аргументация, в которой последующий аргумент поддерживает предыдущий.

Простая аргументация — это аргументация, в которой защита точки зрения опирается на один аргумент.

Сложная аргументация — это аргументация, в которой защита точки зрения опирается на несколько аргументов.

Сочинительная аргументация — это сложная аргументация, в которой аргументы являются взаимозависимыми и только вместе эффективно защищают точку зрения.

Структура аргументации — это способ связи аргументов, который применяют для защиты точки зрения в сложной аргументации.

Тест

1. По количеству аргументов аргументацию делят на:
А. Простую, сложную.
Б. Подчинительную, сочинительную.
В. Подчинительную, сочинительную, множественную.
2. Структуру можно выявить:
А. В аргументации, содержащей один аргумент.
Б. В аргументации, содержащей несколько аргументов.
3. По структуре сложная аргументация бывает:
А. Подчинительной, сочинительной, связанной.
Б. Конвергентной, последовательной, подчинительной.
В. Подчинительной, сочинительной, множественной.
4. Может ли в состав подчинительной аргументации входить один аргумент?
А. Да.
Б. Нет.
5. Установите соответствие между терминами в правом и левом столбце:
А. Множественная аргументация. А. Связанное рассуждение.
Б. Подчинительная аргументация. Б. Последовательное рассуждение.
В. Сочинительная аргументация. В. Конвергентное рассуждение.
6. Может ли конвергентное рассуждение быть последовательным?
А. Да.
Б. Нет.
7. В множественной аргументации аргументы:
А. Не зависят друг от друга.



- Б. Зависят друг от друга.
8. В сочинительной аргументации аргументы:
- А. Не зависят друг от друга.
 - Б. Зависят друг от друга.
9. В сочинительной аргументации каждый аргумент:
- А. Частично поддерживает точку зрения.
 - Б. Полностью поддерживает точку зрения.
10. Структуру аргументации выделяют:
- А. Для оценивания формальной правильности аргументации.
 - Б. Для оценивания достаточности аргументации.

Практикум

1. Проанализируйте приведенные аргументации. Определите их структуры. Постройте их схемы.

1.1. Опытные апитерапевты рекомендуют покупать мед в сотах, поскольку так не купишь подделку. Без помощи пчел мед в соты не залешь.

1.2. Сорбенты — это стражи здоровья! Они наводят порядок в организме, связывают и выводят токсические вещества. При этом они сохраняют полезные ферменты и витамины.

1.3. Женщины по сравнению с мужчинами справляются с депрессией после отпуска легче, поскольку как бы продолжают отдых — в деталях рассказывают, где были, с удовольствием демонстрируют сувениры и фотографии.

1.4. Греки — исключительно здоровая нация. И как им это удается? Любят поесть и не знают, где находится печень. Никуда не спешат и всегда все делают вовремя. Не любят работать и столько труда вкладывают в каждый кусочек своей земли, чтобы она так плодоносила.

1.5. Прощение уменьшает физическую боль. Тот, кто отдает предпочтение прощению, — меньше злится, обижается, уходит в депрессию и... чувствует боль.

1.6. Не надо полагаться на антидепрессанты, пытаясь избежать стрессов. Седативные препараты вызывают устойчивое привыкание и рекомендованы лишь в периоды кратковременных кризисов и только по рекомендации врача.

1.7. Во все времена жемчуг использовали не только как украшение, но и как лекарство. Считалось, что он укрепляет сердце, особенно если жемчуг подержать несколько минут во рту. Детям, которые страдали на анемию, давали порошок жемчуга, разведенный в воде. Для укрепления иммунитета рекомендовали выпить воду, в которой ночью держали несколько жемчужин. Многие верят, что жемчуг может рассказать о здоровье своего хозяина: если человек заболел, жемчуг тускнеет.

1.8. Не только Европа настроилась против тех, кто курит. На американском рынке труда также существуют подобные



ограничения. В связи с тем, что цена здоровья растет и работодатели вынуждены платить тем, кто курит, большие медицинские страховки, предприятия США отказываются нанимать на работу курильщиков, а также увольняют с работы тех, кто не может бросить курить. Так, в 2005 г. транспортная компания Union Pacific Corp. (США) прекратила нанимать тех, кто курит, в семи штатах страны.

1.9. Оливковое масло считается одним из ценнейших растительных масел. Косметологи используют этот продукт в своей практике. Оливковое масло способствует регенерации клеток кожи, поддерживает оптимальный уровень влажности. Кроме того, благодаря высокому содержанию витамина Е оливковое масло имеет прочную антиоксидантную способность: предотвращает появления ранних морщин и борется с фотостарением. Оливковое масло настолько гипоаллергенно, что его рекомендуют для наружного применения даже больным дерматитом!

1.10. Лучшее место для тех, кто хочет развлечений, — отель Riva Donna. Современный дизайн номеров, открытая дискотека, больших размеров амфитеатр, большая территория — вот что характеризует этот отель. Особенное место: бассейн с морской водой в SPA-центре и белоснежные альтанки для тайского массажа. Вечернее посещение бара на открытом воздухе — огромное удовольствие.

2. В газетных или журнальных публикациях найдите по 2 примера подчинительной, сочинительной, множественной аргументации.

3. Сформулируйте точку зрения по какой-либо проблеме и попробуйте ее аргументировать. В вашей аргументации должны быть все три структуры сложной аргументации.



Глава 12. Правила и ошибки в аргументации

12.1. Правило свободы. Типичные ошибки

Правило свободы формулируют так: *участники спора не должны препятствовать друг другу в обосновании своей точки зрения и критики точки зрения оппонента.*

Нарушение этого правила возникает в следующих случаях.

А. Спорщик может наложить ограничение на аргументацию собеседника.

В результате могут быть допущены такие ошибки:

- объявление точки зрения священной;
- наложение табу на точку зрения.

«*Объявление точки зрения священной*» — это ошибка, возникающая в споре, когда противнику запрещают высказать свою точку зрения на основании того, что обсуждение ее признают нецелесообразным.

Приведем пример.

«Я собираюсь купить в кредит автомобиль. Мы можем обсуждать все, что угодно: марку, объем двигателя, салон. Все, что хочешь... Единственное, что не обсуждается, это то, что я покупаю автомобиль. Автомобиль я обязательно куплю до Нового года».

«*Наложение табу на точку зрения*» — это ошибка, возникающая в споре, когда противнику запрещают высказать свою точку зрения на основании того, что признают ее табу.

Приведем пример.

«Тебе не следовало выносить сор из избы. О родителях плохо не говорят».

Б. Спорщик может наложить ограничение на свободу действий собеседника.

Это можно сделать двумя способами.

Во-первых, принудить собеседника отказаться от обоснования своей точки зрения или критики точки зрения



оппонента. Самый радикальный способ в такой ситуации — не допустить оппонента к дискуссии при помощи физической силы. Кроме того, используют различные угрозы неприятных последствий (в частности, использование насилия), принуждение или шантаж.

Подобные действия квалифицируют как ошибку в споре, возникающую на основании нарушения правила свободы. Ее называют *аргумент к палке* (*палочный аргумент, довод к палке, argumentum ad baculum*).

«Аргумент к палке» — это ошибка, возникающая, когда участник спора угрожает противнику для того, чтобы помешать ему свободно защищать свою точку зрения.

Приведем пример.

«Конечно, вы сами должны решить этот вопрос, но помните, что наша компания внесла самые большие инвестиции в этот проект».

Используя аргумент к палке, необходимо помнить, что как только опасность исчезнет, оппонент снова может начать действовать так, как он хочет.

Еще одним способом давления на другую сторону является игра на эмоциях, или эмоциональный шантаж. Такие действия квалифицируют как ошибку в споре. Ее называют *аргумент к жалости* (*argumentum ad misecordiam*).

«Аргумент к жалости» — это ошибка, возникающая, когда участник спора ссылается на тяжелые обстоятельства, затруднительное положение и т.п. с целью вызвать жалость и сочувствие.

Приведем пример.

«Как Вы могли так оценить мою курсовую работу? Я работал над ней день и ночь, не покладая рук!»

Во-вторых, спорщик может нарушить правило свободы, дискредитируя противника перед аудиторией. Это очень распространенная ошибка в споре. Ее называют *аргумент к человеку* (*argumentum ad hominen*).

«Аргумент к человеку» — это ошибка, возникающая, когда участник спора использует личные нападки на противника для того, чтобы отвлечь внимание от содержания того, что он говорит, и представить его личность как предмет обвинений и критики.

Приведем пример.

Именно про такой аргумент к личности речь идет в одном из юмористических рассказов М. Жванецкого. «Мы овладеваем значительно

высшим способом спора — спором без фактов, спором на темпераменте. Спором, который переходит от голословных утверждений на личность партнера. Что может сказать хромой про личность Ван Гога? Если ему сразу сказать, что он хромой, он признает себя побежденным. О чем может спорить человек, который не обменял паспорт? Какие взгляды на архитектуру может иметь человек без прописки? Пойманный на горячем, он признает себя побежденным. И вообще может ли нас интересовать мнение человека лысого и с таким носом?»

Можно выделить различные виды аргумента к человеку. Среди них:

- прямая атака;
- непрямая атака (отравление источника);
- ты также (*tu quoque*).

«*Прямая атака*» — это ошибка, возникающая, когда участник спора приписывает противнику недостатки (реальные или мнимые) для того, чтобы изобразить его в смешном виде, раскритиковать его умственные способности, подорвать доверие к его рассуждениям.

Приведем пример.

«Мне было так досадно и неприятно слушать его ответ на мой вопрос, что я даже не хочу что-то говорить по поводу его инсинуаций. У человека не все дома. Этим все сказано».

«*Непрямая атака*» — это ошибка, возникающая, когда участник спора делает собственные допущения по поводу личных мотивов противника, которые он пытается представить как обоснованные аргументы.

Приведем пример.

«Она думает, что именно мужчины виноваты во всех неприятностях женщин. Именно они — причина их дискриминации в обществе. Я не могу избавиться от мысли, что, ее очень обидел ее бывший муж, подав неожиданно на развод в прошлом году. Именно поэтому она потеряла способность думать».

«*Ты так же*» — это ошибка, возникающая, когда участник спора неоправданно подчеркивает противоречия в словах и делах противника (противоречия между его предыдущими и нынешними высказываниями или между словами и делами).

Схема этого приема: «Ты так же думаешь или поступаешь нерационально».

Приведем пример.

«Вы утверждаете, что моему ребенку не нужно делать прививки, так как они могут привести к осложнениям. Тогда почему Вы сами, зная все про осложнения, сделали своему сыну все прививки? Может,

потому, что Вы не хотели, чтобы он заболел, например, дифтерией или паротитом?».

Рассуждение «ты так же» предполагает, что любой человек, который действует непоследовательно, не может быть правым. Хотя это не означает автоматически, что точка зрения этого человека не правильная. Для того чтобы это установить, необходимо сначала оценить аргументы собеседника.

12.2. Правило бремени доказательства. Типичные ошибки

Правило бремени доказательства формулируют так: *участник спора, выдвинувший точку зрения, обязан ее защищать.*

При нарушении этого правила возникают такие ошибки:

- перенос бремени доказательства на оппонента;
- устранение от бремени доказательства.

«*Перенос бремени доказательства на оппонента*» — это ошибка, возникающая, когда участник спора пытается вместо обоснования собственной точки зрения принудить противника к доказательству противоположной точки зрения.

Схема этого приема: «Сначала докажи, что это не так».

Приведем пример.

«Те, кто поддерживают эту политическую силу, требуют, чтобы их противники доказали, что ее программа выхода из кризиса неэффективна. Но те, кто предлагают программу, и должны обосновывать ее эффективность. Другая сторона не должна доказывать, что действия, предпринятые в соответствии с этой программой, могут иметь нежелательные последствия».

Можно выделить различные виды переноса бремени доказательства в зависимости от типа спора.

А. При несмешанном расхождении во мнениях вместо защиты собственной точки зрения проponent принуждает оппонента доказывать, что точка зрения проponentа неправильна.

Б. При смешанном расхождении во мнениях спорщик, вместо того чтобы защищать собственную точку зрения, принуждает оппонента защищать свою.

«*Устранение от бремени доказательства*» — это ошибка, возникающая, когда участник спора пытается сформулировать точку зрения таким образом, чтобы ее не надо было аргументировать.

Можно выделить различные виды устранения от бремени доказательства.

А. Представление точки зрения как такой, которая не требует доказательства.

Для этого используют выражения: «Не следует говорить, что...», «Никто в здравом уме не сможет отрицать, что...», «Очевидно, что...» и другие.

Б. Приведение личных гарантий правильности точки зрения.

Для этого используют выражения: «Я могу заверить вас, что...», «У меня нет сомнений, что...», «Я абсолютно уверен в том, что...», «Можете мне поверить, что...» и другие.

В. Формулирование точки зрения таким образом, чтобы ее невозможно было ни проверить, ни оценить.

Приведем пример.

Примерами таких точек зрения могут быть выражения: «Мужчины в основном охотники», «Женщины по своей природе собственницы», «Современная молодежь ленивая», «Политики — взяточники».

12.3. Правило обоснования точки зрения. Типичные ошибки

Правило обоснования точки зрения формулируют так: *точка зрения, которую отстаивает участник спора, должна оставаться неизменной в течение спора.*

В результате нарушения этого правила возникает ошибка, которую называют *ignoratio elenchi*.

«*Ignoratio elenchi*» — это ошибка, возникающая, когда участник спора пытается изменить свою точку зрения для того чтобы облегчить ее обоснование.

Можно выделить различные виды *ignoratio elenchi*:

- «*Потеря точки зрения*» — это ошибка, возникающая, когда участник спора непреднамеренно подменяет одну точку зрения другой;
- «*Подмена точки зрения*» — это ошибка, возникающая, когда участник спора преднамеренно подменяет одну точку зрения другой для того, чтобы ввести в заблуждение оппонента.

И в первом, и во втором случаях точка зрения, которую должны были обосновать, в конце концов, остается необоснованной.



Приведем пример.

Человек эмоционально начинает рассуждать о чем-то несправедливом с точки зрения морали, а вместо этого доказывает, что оно является несправедливым с точки зрения права.

«Подмену точки зрения» используют в следующих случаях.

А. Точку зрения сознательно подменяют люди, которые видят, что открыто ее доказать не могут. Тогда они пытаются отвлечь внимание собеседника, выдвигая новую точку зрения, внешне похожую на предыдущую, но с другим содержанием.

Приведем пример.

Рассмотрим детально такой софизм: «Кто-то решил доказать, что 3 раза по 2 будет не 6, а 4. Для этого он взял обыкновенную спичку и попросил присутствующих внимательно следить за его рассуждением. «Сломав спичку пополам, — сказал он, — будем иметь один раз 2. Сделав то же самое с одной из половинок, будем иметь второй раз 2. Наконец, сделав это же с другой половиной, получаем третий раз 2. Таким образом, взяв 3 раза по 2, мы получили 4, а не 6, как принято думать».

В рассуждении странного математика была допущена ошибка «подмена точки зрения». Вместо того чтобы доказывать утверждение « $3 \times 2 = 4$ », он доказывал, что «если целое поделить пополам, а потом каждую половинку, в свою очередь, поделить пополам, то в результате получим четыре части».

Б. Подмена точки зрения может быть связана с ответом не на тот вопрос, который был задан, или с не раскрытием предложенной темы.

Приведем пример.

1. — Как Вы относитесь к страховой медицине?
— Наше общество к ней еще не готово.
2. — Где ты купил этот костюм?
— Там его уже нет.

Приведенные тексты типичны для нашей жизни. Мы даже не замечаем, что допускаем ошибку. Однако в процессе спора невнимательное отношение к этому может привести к недоразумениям, конфликту или поражению в споре.

В. Подмена точки зрения может также иметь место тогда, когда человек сознательно не желает дать ответ на поставленный вопрос.

Приведем пример.

Оформляя российскому гражданину визу, сотрудники визового отдела посольства хотят убедиться в том, что у него есть обратный



билет в Россию. Мужчина протягивает свой паспорт сотруднику посольства. Его спрашивают: «Есть ли у Вас обратный билет?» Делая вид, что он не понимает причины вопроса, мужчина задает встречный вопрос: «А что, в это время расписание поездов меняется?»

В спорах допускается *полная* или *частичная подмена точки зрения*.

В первом случае подмена точки зрения, как правило, маскируется определенными обстоятельствами, связанными с конкретной ситуацией. Это позволяет отвлечь внимание оппонента от нарушения одного из главных правил рационального спора.

Приведем пример.

Известен случай с древнегреческим философом Диогеном, которого, по легенде, однажды даже побили за подмену точки зрения. Его оппонент утверждал, что в мире, который существует в нашем воображении, движение невозможно. Диоген с этим не согласился. Для поддержки своей точки зрения он поднялся и начал ходить перед собеседником. Подмена точки зрения была очевидной. Речь шла о том, что для человеческого разума мир недвижим. Диоген же своими движениями пытался обосновать совсем другое: в чувственно воспринимаемом мире движение есть. Но это не было предметом спора.

Частичная подмена точки зрения происходит тогда, когда ее сужают в процессе спора. В этом случае обосновывают «слишком мало», и в результате сама точка зрения остается необоснованной.

Приведем пример.

Если бы мы хотели доказать, что Н. является добропорядочным, и для этого начали настаивать на том, что о нем неизвестно ничего плохого, то мы бы допустили ошибку «слишком мало доказано».

Точку зрения можно также расширять. В этом случае есть риск обосновать «слишком много». Однако здесь возникает опасность привести такие аргументы, из которых может быть выведено, как следствие, и неприемлемое положение. «Кто доказывает много, тот ничего не доказывает» — это латинское выражение фиксирует именно эту ошибку в коммуникации.

Если вы замечаете, что в аргументации допускают подмену точки зрения, то, прежде всего, попытайтесь определить, сделал ли это ваш собеседник специально или нет.

Так, человек может дать ответ не на тот вопрос, который ему поставили, без всякого умысла, по незнанию, а иногда просто потому, что не понял вопроса. Это часто бывает в стрессовой ситуации.

Если же вы видите, что ваш собеседник пытается изменить точку зрения незаметно для других участников коммуникации и обосновать ее как такую, что выдвигалась сначала, то вам следует сразу же указать ему на ошибку.

12.4. Правило критики точки зрения. Типичные ошибки

Правило критики точки зрения формулируют так: *критика должна быть направлена против той точки зрения, которую выдвинул участник спора.*

При нарушении этого правила допускают ошибку, которую называют «*фиктивный противник*», или «*соломенное чучело*».

«*Фиктивный противник*» — это ошибка, возникающая, когда участник спора (А) приписывает противнику несуществующую точку зрения или (Б) неправильно представляет его точку зрения.

А. Для того чтобы приписать противнику несуществующую точку зрения, спорщик может предпринять такие действия.

Во-первых, упорно выдвигать противоположную точку зрения.

Приведем пример.

Если кто-то уверенно говорит: «Лично я считаю защиту независимости нашего государства первоочередным делом», он, тем самым, предполагает, что его оппонент имеет другую точку зрения. Если оппонент не заявит, что он также поддерживает независимость, то его тут же начнут подозревать в обратном.

Во-вторых, приписать фиктивную точку зрения группе, к которой принадлежит собеседник.

Приведем пример.

«Он говорит, что считает это исследование полезным, но, как деловой человек, думает, что деньги потрачены напрасно».

В-третьих, манипулировать агентом действия.

Очень часто для убеждения собеседника в споре используют языковые конструкции, в которых отсутствует агент действия.

Приведем пример.

У каждого на слуху такие выражения: «Говорят, что...», «Считают, что...», «Существует мнение, что...», «Практически все думают, что...», «Крестьяне считают, что...», «Россияне в основном поддерживают...», «Как говорят социологи...».

Если вас не утруждает позиция вашего противника, которую он по-дает при помощи таких вводных фраз, то спросите его: «Кто конкретно говорит?», «Кто считает?», «Кто именно высказал мнение?». Это достаточно эффективный прием противостояния манипулированию агентом действия.

Иногда агентов действия в языковых выражениях ука-зывают. Однако в зависимости от того, какое место они за-нимают в языковой конструкции, можно по-разному подать одну и ту же ситуацию, вызвать у слушателя различные эмоциональные состояния, создать соломенное чучело.

Приведем пример.

Вряд ли можно считать эквивалентными такие высказывания: «Иван победил Петра» и «Петр был побит Иваном». В первом случае предложе-ние отсылает нас к Ивану как главному участнику события, слушатель на уровне подсознания сразу же отмечает, что он сильный, натренирован-ный и хорошо бьется. Во втором случае внимание переносится на Петра и оценка Ивана в глазах слушателя будет совсем другой.

Очень часто этот прием используют в газетных заголовках. Приведем пример.

Для иллюстрации приведем пример Д. Болинджера. Представьте себе, что между хирургом Шафнесси и его бывшим пациентом Шенксом возникла конфликтная ситуация. Шенкс утверждает, что Шафнесси наложил ему после операции швы, забыв перед этим вытянуть тампоны и скальпель. Шафнесси заявляет, что все это ложь. В зависимости от того, кого будет поддерживать редактор газеты, заголовок будет звучать или как «Шафнесси обвиняют в преступной халатности», или как «Шенкса обвиняют в клевете». При этом в обоих случаях читателю предлагают заполнить агентную позицию путем указания больше, чем на одну лич-ность. В результате возникает впечатление значительно большей вины, чем это есть в действительности, того или иного участника события.

Б. Для того чтобы неправильно представить точку зре-ния противника, показать ее безосновательность, создать «соломенное чучело», прежде всего выдергивают точку зре-ния из контекста, а потом используют такие приемы:

- слишком упрощают точку зрения;
- слишком преувеличивают точку зрения.

Для упрощения точки зрения противника убирают неко-торые нюансы и ограничения.

Приведем пример.

Человека обвиняют в том, что он назвал народных целителей шарлатанами. Хотя в действительности он утверждал, что народные целители — это люди, у которых граница между законной лечебной деятельностью и шарлатанством очень тонка.

Для преувеличения точки зрения противника ее обобщают, убирая слова «некоторые», «несколько», и заменяют их словом «все». В результате становится легче опровергнуть точку зрения собеседника.

Приведем пример.

Если ваш оппонент защищает точку зрения, что некоторые мужчины чрезвычайно ревнивы, то его задание будет выполнено, как только он приведет несколько примеров. Однако оппонент для облегчения критики может преувеличить точку зрения проponenta и заявить, что он пытался доказать, что все мужчины чрезвычайно ревнивы. Конечно, защита такой точки зрения значительно сложнее, а ее критика облегчается.

12.5. Правило обоснования аргументов. Типичные ошибки

Правило обоснования аргументов формулируют так: *участники спора не должны использовать аргументы, которые являются недостаточно обоснованными утверждениями.*

Нарушение этого правила приводит к таким ошибкам:

- необоснованный аргумент;
- чрезмерное обоснование;
- круговая аргументация (круг в аргументации, принятие без доказательства, *petitio principii*).

«*Необоснованный аргумент*» — это ошибка, возникающая, когда участник спора использует как аргумент утверждение, истинность или степень правдоподобности которого не установлена.

В этом случае как аргументы используют какие-то слухи, чьи-то мнения или допущения, которые не являются обоснованными утверждениями.

«*Чрезмерное обоснование*» — это ошибка, возникающая, когда участник спора незаметно для себя, в азарте спора, приводит дополнительно к основным аргументам еще несколько необоснованных аргументов.

Аргументация в таком случае всегда будет непоследовательной и чрезмерной. Следует помнить, что каждый лишний аргумент ослабляет обоснование.

«*Круговая аргументация*» — это ошибка, возникающая, когда участник спора обосновывает точку зрения при помощи аргументов, которые, в свою очередь, обосновывает при помощи той же точки зрения.

Приведем пример.

Рассмотрим аргументацию: «Расовая дискриминация — это преступление, которое карается, поскольку она противозаконна».

Понятно, «преступление, которое карается» предполагает нарушение закона. Таким образом, аргумент и точка зрения в этом примере практически тождественны.

12.6. Правило запрета неправдивых аргументов.

Типичные ошибки

Правило запрета неправдивых аргументов формулируют так: *участники спора не должны с целью введения в заблуждение собеседника использовать аргументы, являющиеся заведомо неправдивыми утверждениями, ложными допущениями.*

Нарушение этого правила приводит к таким ошибкам:

- ложный аргумент;
- лживый аргумент;
- субъективный аргумент;
- провокационные вопросы (ошибка многих вопросов).

«*Ложный аргумент*» — это ошибка, возникающая, когда участник спора использует аргумент, не отвечающий действительности, но при этом про его ложность он может и не знать.

Аргумент может быть ложным в таких случаях.

А. Совокупность приведенных аргументов противоречива.

Приведем пример.

При неквалифицированном подходе к обоснованию решения по гражданскому делу или обвинительному приговору по уголовному делу ссылаются на противоречивые фактические обстоятельства: противоречивые показания свидетелей и обвиняемого, данные экспертизы, которые не соответствуют фактам.

Б. Аргумент является самопротиворечивым утверждением.

Приведем пример.

Как пример, можно привести высказывание Сократа: «Я знаю, что я ничего не знаю».

В. В процессе аргументации как аргумент используют утверждение о факте, оценить который можно будет только в будущем.

Приведем пример.

«Через полгода мы получим прибыль 60%». «Увеличение инфляции в будущем не произойдет».

Еще одной ошибкой при нарушении правила 6 является ошибка *лживый аргумент*. Выделяют такие виды этой ошибки:

- частично лживый аргумент;
- бессмысленный аргумент;
- неприкрытый лживый аргумент;
- неправомерное обращение к науке;
- лживый аргумент, который не проговаривают;
- двойная бухгалтерия;
- связь аргументов;
- адвокатский аргумент (свинский аргумент).

Частично лживый аргумент: успешному использованию лживого аргумента способствует частичная ложь. В таком аргументе очень трудно отличить, где заканчивается правда и начинается неправда. Такая ложь часто проходит, спрятавшись под прикрытием полуправды.

Приведем пример.

Рассмотрим выражение: «Эти люди были жестоко побиты». Частица правды: эти люди действительно были побиты; частица лжи: жестоко побиты.

Бессмысленный аргумент: бессмысленные аргументы, как это ни странно, иногда очень трудно критиковать. Такой аргумент поражает оппонента своей неожиданностью; сразу не найдешь, что на него ответить. Некоторые люди вообще теряются, услышав такие доводы: аргументы действительно бессмысленны, однако для того, чтобы это доказать, необходимо время и новые доводы, которых в данный момент нет.

Приведем пример.

Спорщик говорит: «Вместо истины я признаю ложь, а вместо добра — зло». Что можно возразить такому человеку?

Такую же роль играют в споре бессмысленные вопросы. Именно их часто используют на митингах при большом стечении народа.

Со спорщиком, который использовал такой прием, спор необходимо остановить и указать ему на ошибку. Можно высмеять такого собеседника, однако продолжать с ним общение нецелесообразно.

Неприкрытый лживый аргумент: суть этой ошибки состоит в том, что как аргумент приводят явно лживое утверждение, надеясь, что оппонент из-за отсутствия смелости или из-за других обстоятельств не будет возражать и промолчит.

Очень часто такой прием используют в выступлениях по телевидению (прямой эфир, ток-шоу), по радио, в прессе.

Неправомерное обращение к науке: в спорах как аргумент иногда используют неправомерное обращение к науке.

Приведем пример.

Спорщик ссылается на научную монографию, хотя никогда не читал ее, а, может, и вообще такой монографии не существует. «Наукой установлен такой-то факт», «Были проведены исследования и на их основании доказано то-то» — говорит спорщик, а в действительности ничего подобного никогда не имело место.

Лживый аргумент, который не проговаривают: аргументацию строят таким образом, что лживый аргумент не проговаривают, однако собеседник может вывести его самостоятельно.

Приведем пример.

Обсуждают вопрос о переходе больших сельских хозяйств к семейным фермам. Как аргумент приводят утверждение, что в США 80% хозяйств — это семейные фермы. Однако ничего не говорят о том, что эти фермы изготавливают только 2% сельскохозяйственной продукции. Собеседник может сделать для себя совсем другой вывод, что эти маленькие хозяйства изготавливают значительное количество продукции¹.

Двойная бухгалтерия: суть этой ошибки состоит в том, что один и тот же аргумент в одном случае признают истинным, а в другом — ложным.

Приведем пример.

Если какая-то партия получила большинство голосов на выборах, то она считает, что представители именно этой партии должны формировать новый кабинет министров. Если большинство голосов получила другая партия, то говорят о создании коалиционного правительства.

Связь аргументов: для того чтобы создать негативное отношение к чему-либо у собеседника, в споре пытаются говорить о вещах, к которым уже такое отношение сформировано. Так, говоря о лидере партии, неоднократно вспоминают известных негативных исторических деятелей.

Адвокатский аргумент: спорщик считает своим аргументом ошибку (ложное утверждение), описку, оговорку противника. Например, прокурор неправильно квалифицирует преступление (оно должно быть квалифицировано по статье, которая требует более строгого наказания), а адвокат с этим соглашается и выдает мнение прокурора за свое.

¹ Ивлев, Ю. В. Логика / Ю. В. Ивлев. — М. : Издательская корпорация «Логос», 1997. — С. 218, 219.



Особенно негативный оттенок этот прием получает, когда противник открыто признал свою ошибку, а его собеседник все равно продолжает его критиковать за нее. Такой аргумент иногда называют *свинским*. Как правило, этот довод работает не против собеседника, а на публику, присутствующую при споре.

От ошибки *лживый аргумент* необходимо отличать ошибку *субъективный аргумент*.

При помощи лживого аргумента пытаются ввести в спор заведомо ложное утверждение, принудить собеседника принять его. Субъективный аргумент не вводят в сознание противника, а только заимствуют у него.

«*Субъективный аргумент*» — это ошибка, возникающая, когда участник спора использует ложный или недостаточно обоснованный аргумент, при этом зная, что противник считает его истинным.

Выделяют такие виды *субъективного аргумента*:

- открытый субъективный аргумент;
- скрытый субъективный аргумент.

Открытый субъективный аргумент: в этом случае говорят приблизительно так: «Вы говорите так-то и так-то. Не будем спорить по поводу того, истинно ваше мнение или ложно. Однако из него как раз и вытекает моя точка зрения», или «Предположим, что ваша точка зрения правильна...». Тут мы не скрываем, что сомневаемся в позиции противника. Однако если он считает ее истинной, то он не может не согласиться с истинностью нашей точки зрения. В этом случае пытаются склонить собеседника к своей точке зрения, опираясь на логическую последовательность его высказываний.

Скрытый субъективный аргумент: в этом случае тактика поведения спорщиков такая: ничего не говорят об отношении к этому аргументу, наоборот, делают вид, что соглашались с противником, а потом начинают обосновывать свою точку зрения, опираясь на этот аргумент.

Еще одной ошибкой при нарушении правила является ошибка, которую называют *провокационные вопросы*.

«*Провокационные вопросы*» — это ошибка, возникающая, когда участник спора, формулируя вопросы, использует ложные пресуппозиции.

На такие вопросы вообще невозможно дать ответ, поэтому их называют провокационными. Такую ошибку еще называют *ошибкой многих вопросов*.

Приведем примеры.

1. Еще со времен античности обращали внимание на вопросы типа: «Перестал ли ты бить своего отца? Да или нет?» Если кто-то отвечает «да», то выходит, что он действительно когда-то бил своего отца, хотя сейчас уже не бьет. Если же кто-то отвечает «нет», то выходит, что он не только бил, но и продолжает бить своего отца. Сложность ситуации обусловлена ложностью пресуппозиции вопроса, а именно: «Ты бил своего отца»

2. «Кто эти люди, с которыми ты сегодня поссорился?». Если не установлен сам факт ссоры, то такая постановка вопроса вводит в заблуждение собеседника, поскольку создает впечатление, что ссора имела место. Для того чтобы пойти правильным путем, необходимо задать не один вопрос, а два: «Ты сегодня ссорился с кем-то?» и «С кем ты поссорился сегодня?»

12.7. Правило релевантности аргументации.

Типичные ошибки

Правило релевантности аргументации формулируют так: *для защиты своей точки зрения участник спора может пользоваться только теми аргументами, которые имеют отношение к этой точке зрения.*

При нарушении этого правила допускают ошибку, которая называется *нерелевантная аргументация*.

«*Нерелевантная аргументация*» — это ошибка, возникающая, когда участник спора пытается убедить не оппонента, а аудиторию.

Эта ошибка имеет место в таких случаях.

А. Логос заменяют пафосом.

В этом случае участник спора вместо того, чтобы выдвигать аргументы для обоснования собственной точки зрения, начинает играть на эмоциях, настроениях аудитории. Здесь пафос занимает место логоса. Такой прием называют *патетической ошибкой*, или *аргументом к аудитории*.

«*Патетическая ошибка*» — это ошибка, возникающая тогда, когда участник спора вместо обоснования своей точки зрения пытается опереться на мнения, чувства, настроения людей, присутствующих при споре.

Воспользовавшись таким аргументом, человек обращается уже не к своему партнеру по спору, а к другим участникам или даже аудитории, стараясь при этом перетянуть на свою сторону как можно больше людей, обращаясь не к их разуму, а, прежде всего, к их чувствам.

Этот прием имеет скорее психологическую, а не логическую природу, поскольку его действие рассчитано на душевное, эмоциональное состояние слушателей. Им довольно часто пользуются демагоги, которые, не имея разумных доводов, пытаются заменить их обращением к чувствам аудитории. Апелляцию к чувствам подают при помощи внешних эффектных примеров.

Одним их видов такого приема является широко известный пропагандистский трюк, когда оратор обращается к аудитории и клянется, что понимает ее нужды. Он вроде бы говорит: «Посмотрите, я такой же, как вы. Я близок вам. Я вас понимаю. Поддержите меня».

Иногда в роли публики может выступать даже случайный прохожий. Представьте себе, вы спорите со своим собеседником, мимо вас проходит знакомый, ваш оппонент хватает его за руку и пытается втянуть в спор: «Ты только послушай, что он говорит! Разве это может быть правдой! Повтори еще раз свои аргументы!».

Особенную важность аргумент к аудитории приобретает, когда участник спора пытается апеллировать к материальной выгоде присутствующих. Если ему удалось показать, что их доходы снизятся, карьера пойдет прахом, то будьте уверены, что этот аргумент был использован эффективно.

А. Шопенгауэр называл такой прием «рубать дерево под корень». Действительно, если люди почувствуют угрозу своему материальному положению, никакие рациональные аргументы не смогут убедить их в обратном. Попробуйте в военной части прочитать лекцию о необходимости сокращения вооруженных сил, а в преподавательской аудитории говорить о повышении педагогической нагрузки.

Этот прием в основном используют в публичных спорах в присутствии заинтересованной аудитории. Кто успешнее манипулирует позитивными или негативными чувствами, эмоциями аудитории, у того имеется шанс сделать так, чтобы его точка зрения была принята.

Примерами позитивных эмоций, к которым, как правило, обращаются в споре, являются чувство безопасности и преданности. Примеры негативных эмоций — страх, стыд, чувство вины.

Приведем пример.

Когда господин Н. говорит о невинных женщинах и детях, ставших жертвами военного конфликта с точки зрения одной стороны, он нечестно играет на чувствах аудитории. Поскольку само по себе уже ужасно,

когда жертвами становятся люди, независимо от того, к какой стороне конфликта они относятся, будь то обычные люди или военные.

Видом патетической ошибки является *аргумент к массам*.

«*Аргумент к массам*» — это ошибка, возникающая, когда участник спора вместо обоснования своей точки зрения пытается привлечь на свою сторону большинство аудитории, используя как аргументы национальные и расовые предрассудки, классовые интересы.

Чаше всего этот прием используют в политических дискуссиях. Иногда аргумент к массам называют еще *демагогией*.

Б. Логос заменяют этосом.

Место логоса также может заменять этос. В этом случае допускают ошибку *аргумент к авторитету*.

«*Аргумент к авторитету*» — это ошибка, возникающая, когда участник спора вместо обоснования своей точки зрения пытается опереться на (А) собственный авторитет или (Б) идеи, имена, взгляды людей, которые являются авторитетами для противника.

В первом случае, укрепляя веру аудитории в свои знания, честность, добропорядочность, спорщик пытается принудить противника или аудиторию поверить ему на слово и принять его точку зрения. Спорщик, имеющий сильный этос, вообще может не защищать свою точку зрения.

Необходимо быть осторожным, когда человек заявляет о своей компетентности, а в действительности ее не имеет или является компетентным совсем в другом вопросе. В этом случае имеет место ошибка, которая называется *аргумент к скромности* (*argumentum ad verecundiam*).

«*Аргумент к скромности*» — это ошибка, возникающая, когда участник спора необоснованно использует как аргумент собственный авторитет или ссылки на свою компетентность в некоторых вопросах.

Приведем пример.

Человек, не приводя ни одного аргумента, заявляет, что имеет соответствующие знания по обсуждаемому вопросу, поскольку является профессором. И начинает рассуждать по поводу военной доктрины государства, хотя область его профессионального знания — геология.

Во втором случае, ссылаясь на идеи, имена, взгляды авторитетных людей, участник спора надеется на то, что противник не осмелится спорить с ним дальше.

Особенно опасным этот прием становится тогда, когда выдумывают несуществующие авторитеты, или великим



людям приписывают утверждения, которые они никогда не произносили.

Приведем пример.

«Как говорил Л. Толстой, демократия является существенной чертой славян»; «Еще Платон указывал на то, что без воли народа никакие реформы не пройдут». Хотя ни Л. Толстой, ни Платон ничего подобного никогда не говорили.

12.8. Правило представления аргументации. Типичные ошибки

Правило представления аргументации формулируют так: *участники спора не должны использовать в процессе аргументации недостаточно ясные, многозначные формулировки.*

При нарушении этого правила допускают ошибку *злоупотребление неясностью.*

Неясность в споре бывает разнообразной. Рассмотрим типичные случаи.

А. Неясность, связанная с имплицитностью.

В этом случае неясность вызвана тем, что оппонент не может четко понять цель проponenta, поскольку контекст позволяет по-разному истолковать его намерение.

Приведем пример.

Допустим, что проponent в процессе спора утверждает: «Тестирование не является эффективной формой контроля знаний». Оппонент для выяснения намерений проponenta может поставить вопрос: «Вы меня предупреждаете, пугаете, угрожаете, информируете?»

Б. Неясность, связанная с неопределенностью понятий, входящих в аргументацию.

В этом случае неясность возникает из-за того, что понятия, используемые проponentом, четко не определены. В связи с этим усложняется понимание точки зрения, аргументов или аргументации в целом.

Приведем пример.

Вернемся к предыдущему примеру: «Тестирование не является эффективной формой контроля знаний». Оппонент для выяснения содержания высказывания может задать проponentу такие вопросы: «Тестирование? Что вы понимаете под этим термином? Какое тестирование? По какому предмету? Все виды тестирования?»

Существует несколько причин, почему может возникнуть такая ситуация неясности в споре.

Во-первых, участники спора используют выражения, которые не имеют четкого общепринятого значения.

Приведем пример.

В последнее время очень популярным стал термин «паблик рилейшнс». Его можно услышать и по радио, и по телевидению. Его используют политики, журналисты, юристы, чиновники. Однако если спросить, что этот термин обозначает, то вряд ли каждый из них сможет дать четкое и ясное определение. И это не удивительно, поскольку за более чем 60 лет существования этому термину давали самые различные определения. Среди них есть и такие:

- деятельность в сфере паблик рилейшнс — это усилия, которые планируют и совершают в направлении установления и поддержки доброжелательных отношений между организацией и общественностью;

- практика паблик рилейшнс — это творческий и социально-научный подход к анализу тенденций, предвосхищение их последствий, консультирование руководителей организаций и выполнение запланированных программ действий, которые служат как интересам организаций, так и общественным интересам;

- деятельность в сфере паблик рилейшнс — это искусство и наука достижения гармонии с внешним окружением через взаимопонимание, основанное на достоверной и полной информации;

- прекрасная деятельность, признанная обществом, созидание добра и получение за это уважения;

- примирение частных и общественных интересов.

Этот перечень можно было бы продолжить. А теперь представьте, что спор, в котором вы принимаете участие, касается деятельности паблик рилейшнс, и при этом в начале спора четко не определились, что же этот термин обозначает. Как вы считаете, будет ли такой спор рациональным?

Во-вторых, участники спора используют многозначные выражения.

Каждый знает, что большинство выражений естественного языка многозначны. Это явление получило название омонимии.

Многозначность связана с тем, что некоторые выражения имеют не одно, а несколько значений.

Приведем пример.

Вспомните известный еще с детства пример из учебника: слово «коса», которое может обозначать и форму прически, и часть морского или речного пейзажа, и сельскохозяйственный инструмент.

Многозначность — это характерная черта любого естественного языка. Сама по себе она не является недостатком, однако невнимательное отношение к этому явлению в процессе общения может привести к ошибкам и недоразумениям.



Приведем пример.

В некоторых рекламных сообщениях эксплуатируют многозначность слова «первый». Одно значение этого слова — «первый по порядку», а другое — «лучший». Два разных значения задают и два разных параметра сравнения — порядок следования и качество. Теперь попробуем проанализировать такой рекламный текст: «Мне приятно сообщить вам, что зубная паста N одобрена стоматологами, как первая зубная паста, которая эффективно борется с зубным камнем». Сразу возникает вопрос, что рекламисты имели в виду: стоматологи признали эту зубную пасту лучшей среди других или исследовали ее первой по поводу удаления зубного камня, и в результате таких исследований одобрили ее. Оценочную интерпретацию тут вызывает конструкция «одобрена как первая зубная паста». Слово «первая» тут нельзя заменить словом вторая или третья, естественнее сказать «лучшая». Почему же сразу это не сделать?

В-третьих, участники спора используют нечеткие количественные и модальные характеристики выражений.

В споре необходимо обращать внимание на количественную характеристику выражений, то есть прежде, чем спорить определить, о каком количестве предметов идет речь (обо всех, об их части: большей или меньшей, или об отдельном предмете).

Приведем пример.

Кто-то утверждает: «Политики продажны». В этом случае не понятно обо всех или о некоторых политиках речь идет в высказывании. Такие точки зрения и аргументы трудно отстаивать и не менее трудно критиковать именно из-за их неопределенности.

Важным также является решение вопроса о модальности точки зрения и аргументов: являются ли они достоверными или проблематичными высказываниями: положение дел, которое в них описывается, имеет место в действительности или оно только возможно; выражение претендует на логическую или фактическую истинность.

В-четвертых, участники спора используют иностранные слова без учета их точного значения.

Приведем пример.

1. Судья в решении пишет: «С учетом девальвации выплатить...». Хотя в этом случае надо было бы записать «С учетом инфляции...», то есть с учетом обесценивания бумажных денег. Девальвация — это официальное снижение курса бумажных денег по отношению к золоту или уменьшение золотого содержания денежной единицы.

2. Часто термин легитимный используют вместо слова законный. Хотя легитимация — это: 1) **признание или подтверждение законности** какого-то права или полномочия; 2) документы, подтверждающие



это право или полномочие; 3) узаконивание. Таким образом, термины легитимный и законный не означают одно и то же.

В связи с приведенными примерами практической рекомендацией для всех тех, кто принимает участие в споре, является такое положение: прежде чем использовать в процессе спора слова иностранного происхождения, ознакомьтесь с их значениями.

В. Неясность, связанная с самим выражением.

Такая неясность имеет место потому, что участники спора строят выражения таким образом, что их интерпретация может быть различной.

Приведем пример.

1. Историк Геродот рассказывает, как лидийский царь Крез спросил божество в Дельфах, следует ли ему начинать войну с Персией. Он получил такой ответ: «Если царь пойдет войной на Персию, то уничтожит великое царство». Когда разгромленный Крез, оказавшись в плену, обвинил дельфийских жрецов в том, что они сказали неправду, жрецы в ответ заявили, что в войне действительно уничтожено великое царство, но не Персидское, а Лидийское.

2. Выражение «портрет Шишкина» может получить различные интерпретации: 1) **портрет, написанный Шишкиным**; 2) **портрет, принадлежащий Шишкину**; 3) портрет, на котором изображен Шишкин; 4) автопортрет Шишкина.

Только после того как вы выяснили все рассмотренные выше вопросы, касающиеся правила представления аргументации, можно начинать спор, строить аргументацию, критиковать точку зрения противника.

12.9. Правило логичности. Типичные ошибки

Правило логичности формулируют так: *рассуждения, которые входят в состав аргументации, должны быть логически правильными.*

Нарушение этого правила считают одной из самых серьезных логических ошибок. Выделяют несколько случаев нарушения этого правила.

А. Для условно-категорических дедуктивных рассуждений распространенными являются такие ошибки:

- утверждение консеквента;
- отрицание антецедента.

Эти ошибки основаны на том, что достаточное условие тут истолковывают как необходимое.

«Утверждение консеквента» — это ошибка, возникающая, когда в аргументации вместо правильной формы *modus ponens* («Если А, то В. А. Следовательно, В.») используют неправильную форму («Если А, то В. В. Следовательно, А.»).

Приведем пример.

Если вы простудились (антецедент), то чувствуете себя плохо (консеквент). Анна чувствует себя плохо (утверждение консеквента). Следовательно, она простудилась.

«Отрицание антецедента» — это ошибка, возникающая, когда в аргументации вместо правильной формы *modus tollens* («Если А, то В. Не В. Следовательно, не А.») используют неправильную форму («Если А, то В. Не А. Следовательно, не В.»).

Приведем пример.

Если вы простудились (антецедент), то чувствуете себя плохо (консеквент). Анна не простудилась (отрицание антецедента). Следовательно, она не чувствует себя плохо.

Легко увидеть, что в приведенных примерах рассуждения построены неправильно, поскольку Анна может чувствовать себя плохо не только из-за простуды.

Б. Для разделительно-категорических рассуждений распространенными являются такие ошибки:

- использование союза «или» в нестрого разделительном смысле;
- перечисление в разделительной посылке не всех альтернатив.

Для того чтобы в рассуждении, построенном по форме *modus ponendo tollens* (утвердительно-отрицательный модус), можно было при помощи истинных аргументов обосновать истинность точки зрения, необходимо союз «или» использовать только в разделительном смысле. Иначе можно будет обосновать только определенную степень правдоподобности точки зрения.

Приведем пример.

На праздники он планирует поехать в Самару или провести своего друга в Саратове. Он поедет в Самару. Значит, своего друга в Саратове он не проводит.

Заключение в таком рассуждении правдоподобно, поскольку человек может и в Самару поехать, и друга в Саратове проводить.

Для того чтобы в рассуждении, построенном по форме *modus tollendo ponens* (отрицательно-утвердительный модус), можно было при помощи истинных аргументов

с необходимостью обосновать истинность точки зрения, необходимо в аргументе, где перечисляются альтернативы, рассмотреть их в полном объеме. Иначе можно будет обосновать только определенную степень правдоподобности точки зрения.

Приведем пример.

Кражу в квартире мог совершить или Иваненко, или Гусев. Установлено, что Иваненко имеет алиби, т.е. он кражу не совершал. Таким образом, кражу совершил Гусев.

Заключение в таком рассуждении логически не вытекает из посылок, если в одной из посылок не перечислены все возможные подозреваемые. Например, эту кражу мог совершить Петренко.

В споре для того чтобы собеседник не заметил ошибки, спорщик пытается описать возможные варианты так, что возникает впечатление полноты всех возможных альтернатив. Помочь ему в этом могут такие формулировки: «принципиально существует только три возможности...»; «если все суммировать, то становится ясно, что у нас имеются только такие альтернативы...»; «если мы рассмотрим внимательно вопрос, то увидим, что у нас всего два варианта...».

В. Для условно-разделительных рассуждений распространенной является ошибка, которая называется *ложная дилемма*.

Здесь имеют в виду сложную конструктивную дилемму, которая имеет такую форму.

1. Произойдет вариант А или вариант В.
2. Если произойдет вариант А, то произойдет и вариант С.
3. Если произойдет вариант В, то произойдет и вариант D.

Следовательно, произойдет или вариант С, или вариант D.

Такая аргументация правильна с точки зрения логики. Дилемма оперирует следствиями двух альтернатив. При этом предполагается, что выбор ограничен только этими двумя альтернативами. Таким образом, аргументация базируется на утверждении «или — или».

Однако, если ситуация не исчерпывается этими альтернативами, мы имеем дело с ложной дилеммой.

«*Ложная дилемма*» — это ошибка, возникающая, когда в аргументации, построенной по форме дилеммы, участник спора оперирует следствиями двух альтернатив, которые (А) не исключают друг друга, и (Б) их может быть больше.

Приведем пример.

Виталий получил по завещанию определенную сумму, которую хотел бы успешно вложить. Он думает про депозит в банке



и инвестирование в строительство нового жилья. Рассуждает он так: «У меня есть две возможности. Или я положу деньги на депозит в банк, или я инвестирую деньги в строительство нового жилья. Если я положу деньги на депозит в банке, то процент будет небольшой. Если я инвестирую деньги в строительство нового жилья, то есть риск потерять их — частично или полностью. Таким образом, я или получу небольшую прибыль по депозиту, или даже что-то потеряю».

Очевидно, Виталий в плену ложной дилеммы, поскольку альтернативы, о которых он думает, во-первых, не исчерпывают все возможности ситуации, а, во-вторых, не исключают друг друга.

Г. В индуктивных рассуждениях наиболее распространены такие ошибки:

- поспешное обобщение (*secundum quid*);
- после этого, значит, по причине этого (*post hoc ergo propter hoc*);
- скользкий склон (*a slippery slope*).

«Поспешное обобщение» — это ошибка, возникающая при обобщении без достаточных на это оснований.

Видом этой ошибки является ошибка, которая называется *обращение к мнению большинства* (*argumentum ad populum*).

«Обращение к мнению большинства» — это ошибка, возникающая, когда участник спора необоснованно обобщает мнение некоторых людей и использует это обобщение для обоснования собственной точки зрения.

Пропонент в этом случае утверждает, что его точку зрения должны принять, поскольку с ней согласна большая группа людей.

«После этого, значит, по причине этого» — это ошибка, возникающая, когда участник спора в аргументации простую последовательность событий подает как их причинную связь.

Иногда в споре трудно удержаться от таких оборотов: «А как вы объясните, что сразу после... началось...», «Обратите внимание на то, что это началось сразу же, после...», «Не успели еще., а уже...». Эти и подобные им выражения могут указывать на ошибку «после этого, значит, по причине этого».

«Скользкий склон» — это ошибка, возникающая, когда участник спора отрицает определенное действие (ситуацию) на основании того, что необоснованно выводит из него только негативные следствия.

Приведем пример.

«Если я позволю хотя бы одному студенту поставить вопрос во время моей лекции, тогда я должен разрешить это и другим студентам, и, в конце концов, у меня не останется времени для чтения самой лекции».



Д. В рассуждениях по аналогии распространена ошибка, которая называется *ложная аналогия*.

«*Ложная аналогия*» — это ошибка, возникающая, когда участник спора для защиты своей точки зрения использует аналогию, сравнивая предметы, у которых практически отсутствуют общие признаки.

Такое рассуждение интересно, но с точки зрения логики сомнительно.

Приведем пример.

«Не у всякой книги текст настолько же однообразен, как вкус рыбы».

Е. Правило 9 может быть нарушено также тогда, когда в рассуждении путают признаки части и целого. В результате возникают такие ошибки:

- ошибка разъединения;
- ошибка объединения.

«*Ошибка разъединения*» — это ошибка, возникающая, когда участник спора в своей аргументации некорректно переносит свойство целого на его составляющие.

Приведем пример.

«Действия этого кабинета министров не профессиональны. Следовательно, и министры, которые входят в него, профессионалами не являются».

«*Ошибка объединения*» — это ошибка, возникающая, когда участник спора в своей аргументации некорректно переносит свойство части на целое.

Приведем пример.

«Мы используем настоящее масло, настоящие сливки и свежие овощи. Именно поэтому у нас все вкусно».

Ё. Правило также нарушают тогда, когда допускают ошибку *argumentum ad consequentiam*.

«*Argumentum ad consequentiam*» — это ошибка, возникающая, когда участник спора в рассуждении переходит от посылок, содержащих утверждения о фактах, к заключению, содержащему оценочное высказывание, или наоборот.

Еще Д. Юм (1711—1776) отмечал, что люди в своих рассуждениях часто переходят от высказываний со словом «есть» к высказываниям со словами «должно быть». Такой переход не очевиден. Мир «должного» существенно отличается от мира «сущего». Из структуры микро-макромира конструировать, например, моральные постулаты или правовые нормы, указывающие человеку, как ему жить, невозможно и нецелесообразно.



Приведем пример.

«Мир конечен. Следовательно, я могу убить, кого хочу».

Невозможно также переходить от нормативных высказываний к дескриптивным.

Приведем пример.

«Все граждане России обязаны соблюдать законодательство Российской Федерации. Следовательно, все граждане России соблюдают ее законодательство».

12.10. Правило завершения спора. Типичные ошибки

Правило завершения спора формулируют так: *результатом неудачной аргументации точки зрения проponentом должен быть его отказ от нее, а результатом успешной аргументации точки зрения проponentом — отказ оппонента от своих сомнений по поводу ее истинности.*

Заключительная стадия спора предполагает выяснение вопросов, было ли устранено расхождение во мнениях, и кто же победил в споре. Если участники спора не пришли к единому решению, то это означает, что расхождение сохранилось. Если проponent уверен в том, что он убедительно обосновал свою точку зрения, а оппонент считает, что его не убедили, то спор заходит в глухой угол.

Если же проponent и оппонент согласились с результатами спора, то они также должны согласиться со следствиями, которые вытекают из такого общего решения.

А. В случае, когда проponent не смог доказать свою точку зрения, то он должен от нее отказаться. Если это не происходит, то проponent допускает ошибку, которая называется *отказ от снятия точки зрения.*

«Отказ от снятия точки зрения» — это ошибка, возникающая, когда проponent не отказывается от точки зрения, которую он не смог успешно защитить во время спора.

Б. В случае победы проponentа оппонент должен снять свои замечания, касающиеся его точки зрения, поскольку он не смог удовлетворительно их обосновать. Если это не происходит, то оппонент допускает ошибку, которая называется *отказ от снятия замечаний.*

«Отказ от снятия замечаний» — это ошибка, возникающая, когда оппонент отказывается снять замечания, касающиеся точки зрения, которую проponent успешно защитил во время спора.

В. В случае, когда участники спора преувеличивают последствия успешного обоснования или критики точки зрения, они могут допустить такие ошибки:

- выведение истинности точки зрения проponentом;
- выведение истинности точки зрения оппонентом (argumentum ad ignoratum).

«*Выведение истинности точки зрения проponentом*» — это ошибка, возникающая, когда проponent на основании успешной защиты своей точки зрения автоматически делает вывод о ее истинности.

Если проponent успешно защитил точку зрения, то он может рассчитывать только на то, что оппонент снимет свои замечания и только.

«*Выведение истинности точки зрения оппонентом*» — это ошибка, возникающая, когда оппонент на основании неуспешной защиты точки зрения проponentом делает вывод об истинности своей точки зрения.

Если обоснование точки зрения проponentом не было успешным, то это еще не означает, что его точка зрения ложна, а противоположная точка зрения истинна.

Словарь терминов

«*Аргумент к авторитету*» — это ошибка, возникающая, когда участник спора вместо обоснования своей точки зрения пытается опереться на (А) собственный авторитет или (Б) идеи, имена, взгляды людей, которые являются авторитетами для противника.

«*Аргумент к жалости*» — это ошибка, возникающая, когда участник спора ссылается на тяжелые обстоятельства, затруднительное положение и тому подобное с целью вызвать жалость и сочувствие.

«*Аргумент к массам*» — это ошибка, возникающая, когда участник спора вместо обоснования своей точки зрения пытается привлечь на свою сторону большинство аудитории, используя как аргументы национальные и расовые предрассудки, классовые интересы.

«*Аргумент к палке*» — это ошибка, возникающая, когда участник спора угрожает противнику для того чтобы помешать ему свободно аргументировать свою точку зрения.

«*Аргумент к скромности*» — это ошибка, возникающая, когда участник спора необоснованно использует как аргумент собственный авторитет или ссылки на свою компетентность в некоторых вопросах.

«*Аргумент к человеку*» — это ошибка, возникающая, когда участник спора использует личные нападки на противника для



того, чтобы отвлечь внимание от содержания того, что он говорит, и представить его личность как предмет обвинений и критики.

«*Argumentum ad consequentiam*» — это ошибка, возникающая, когда участник спора в рассуждении переходит от посылок, содержащих утверждения о фактах, к заключению, содержащему оценочное высказывание, или наоборот.

«*Выведение истинности точки зрения оппонентом*» — это ошибка, возникающая, когда оппонент на основании успешной защиты точки зрения проponentом делает вывод об истинности своей точки зрения.

«*Выведение истинности точки зрения проponentом*» — это ошибка, возникающая, когда проponent на основании успешной защиты своей точки зрения автоматически делает вывод о ее истинности.

«*Ignoratio elenchi*» — это ошибка, возникающая, когда участник спора пытается изменить свою точку зрения для того, чтобы облегчить ее обоснования.

«*Круговая аргументация*» — это ошибка, возникающая, когда участник спора обосновывает точку зрения при помощи аргументов, которые, в свою очередь, обосновывает при помощи той же точки зрения.

«*Ложная аналогия*» — это ошибка, возникающая, когда участник спора для защиты своей точки зрения использует аналогию, сравнивая предметы, у которых практически отсутствуют общие признаки.

«*Ложный аргумент*» — это ошибка, возникающая, когда участник спора использует аргумент, не отвечающий действительности, но при этом про его ложность он может и не знать.

«*Наложение табу на точку зрения*» — это ошибка, возникающая в споре, когда противнику запрещают высказать свою точку зрения на основании того, что признают ее табу.

«*Необоснованный аргумент*» — это ошибка, возникающая, когда участник спора использует как аргумент утверждение, истинность или степень правдоподобности которого не установлена.

«*Непрямая атака*» — это ошибка, возникающая, когда участник спора делает собственные допущения по поводу личных мотивов противника, которые он пытается представить как обоснованные аргументы.

«*Нерелевантная аргументация*» — это ошибка, возникающая, когда участник спора пытается убедить не оппонента, а аудиторию.

«*Обращение к мнению большинства*» — это ошибка, возникающая, когда участник спора необоснованно обобщает мнение некоторых людей и использует это обобщение для обоснования собственной точки зрения.



«*Объявление точки зрения священной*» — это ошибка, возникающая в споре, когда противнику запрещают высказать свою точку зрения на основании того, что признают ее священной.

«*Отказ от снятия замечаний*» — это ошибка, возникающая, когда оппонент отказывается снять замечания, касающиеся точки зрения, которую проponent успешно защитил во время спора.

«*Отказ от снятия точки зрения*» — это ошибка, возникающая, когда проponent не отказывается от точки зрения, которую он не смог успешно защитить во время спора.

«*Отрицание антецедента*» — это ошибка, возникающая, когда в аргументации вместо правильной формы *modus tollens* («Если А, то В. Не В. Следовательно, не А.») используют неправильную форму («Если А, то В. Не А. Следовательно, не В.»).

«*Ошибка разъединения*» — это ошибка, возникающая, когда участник спора в своей аргументации некорректно переносит свойство целого на его составляющие.

«*Ошибка объединения*» — это ошибка, возникающая, когда участник спора в своей аргументации некорректно переносит свойство части на целое.

«*Патетическая ошибка*» — это ошибка, возникающая тогда, когда участник спора вместо обоснования своей точки зрения пытается опереться не мнения, чувства, настроения людей, присутствующих при споре.

«*Перенос бремени доказательства на оппонента*» — это ошибка, возникающая, когда участник спора пытается вместо обоснования собственной точки зрения принудить противника к доказательству противоположной точки зрения.

«*Подмена точки зрения*» — это ошибка, возникающая, когда участник спора преднамеренно подменяет одну точку зрения другой для того, чтобы ввести в заблуждение оппонента.

«*После этого, значит, по причине этого*» — это ошибка, возникающая, когда участник спора в аргументации простую последовательность событий подает как их причинную связь.

«*Поспешное обобщение*» — это ошибка, возникающая при обобщении без достаточных на это оснований.

«*Потеря точки зрения*» — это ошибка, возникающая, когда участник спора непреднамеренно подменяет одну точку зрения другой.

Правило бремени доказательства — это правило, которое состоит в том, что участник спора, выдвинувший точку зрения, обязан ее защищать.

Правило завершения спора — это правило, которое состоит в том, что результатом неудачной аргументации точки зрения проponentом должен быть его отказ от нее, а результатом успешной аргументации точки зрения проponentом — отказ оппонента от своих сомнений по поводу ее истинности.



Правило запрета неправдивых аргументов — это правило, которое состоит в том, что участники спора не должны с целью введения в заблуждение собеседника, использовать аргументы, являющиеся заведомо неправдивыми утверждениями, ложными допущениями.

Правило критики точки зрения — это правило, которое состоит в том, что критика должна быть направлена против той точки зрения, которую выдвинул участник спора.

Правило обоснования аргументов — это правило, которое состоит в том, что участники спора не должны использовать аргументы, которые являются недостаточно обоснованными утверждениями.

Правило обоснования точки зрения — это правило, которое состоит в том, что точка зрения, которую отстаивает участник спора, должна оставаться неизменной.

Правило представления аргументации — это правило, которое состоит в том, что участники спора не должны использовать в процессе аргументации недостаточно ясные, многозначные формулировки.

Правило релевантности аргументации — это правило, которое состоит в том, что для защиты своей точки зрения участник спора может пользоваться только теми аргументами, которые имеют отношение к этой точке зрения.

Правило свободы — это правило, которое состоит в том, что участники спора не должны препятствовать друг другу в обосновании своей точки зрения и критики точки зрения оппонента.

«Провокационные вопросы» — это ошибка, возникающая, когда участник спора, формулируя вопросы, использует ложные presupпозиции.

«Прямая атака» — это ошибка, возникающая, когда участник спора приписывает противнику недостатки (реальные или мнимые) для того, чтобы изобразить его в смешном виде, раскритиковать его умственные способности, подорвать доверие к его рассуждениям.

«Скользкий склон» — это ошибка, возникающая, когда участник спора отрицает определенное действие (ситуацию) на основании того, что необоснованно выводит из него только негативные следствия.

«Субъективный аргумент» — это ошибка, возникающая, когда участник спора использует ложный или недостаточно обоснованный аргумент, при этом зная, что противник считает его истинным.

«Ты также» — это ошибка, возникающая, когда участник спора неоправданно подчеркивает противоречия в словах и делах противника (противоречия между его предыдущими и нынешними высказываниями или между словами и делами).

«Устранение от бремени доказательства» — это ошибка, возникающая, когда участник спора пытается сформулировать точку зрения таким образом, чтобы ее не надо было аргументировать.

«Утверждение консеквента» — это ошибка, возникающая, когда в аргументации вместо правильной формы *modus ponens* («Если А, то В. А. Следовательно, В.») используют неправильную форму («Если А, то В. В. Следовательно, А.»).

«Фиктивный противник» — это ошибка, возникающая, когда участник спора (А) приписывает противнику несуществующую точку зрения или (Б) неправильно представляет его точку зрения.

«Чрезмерное обоснование» — это ошибка, возникающая, когда участник спора незаметно для себя, в азарте спора, приводит дополнительно к основным аргументам еще несколько необоснованных аргументов.

Тест

1. Сколько правил аргументации вы знаете?
А. 6.
Б. 7.
В. 10.
2. При нарушении какого правила имеет место ошибка «объявление точки зрения священной»?
А. Правила свободы.
Б. Правила бремени доказательства.
В. Правила обоснования точки зрения.
3. При нарушении какого правила имеет место ошибка «поспешное обобщение»?
А. Правила логичности.
Б. Правила запрета неправдивых аргументов.
В. Правила релевантности аргументации.
4. При нарушении какого правила имеет место ошибка «аргумент к скромности»?
А. Правила логичности.
Б. Правила релевантности аргументации.
В. Правила представления аргументации.
5. При нарушении какого правила имеет место ошибка «аргумент к массам»?
А. Правила свободы.
Б. Правила релевантности аргументации.
В. Правила представления аргументации.
6. Ошибка «потеря точки зрения» является видом ошибки:
А. «Ignoratio elenchi».
Б. «Фиктивный противник».
В. «Отравленный источник».
7. Ошибка «прямая атака» является видом ошибки:



- А. «Tu quoque».
- Б. «Аргумент к человеку».
- В. «Аргумент к жалости».
- 8. Ошибка «двойная бухгалтерия» является видом ошибки:
 - А. «Ложный аргумент».
 - Б. «Субъективный аргумент».
 - В. «Необоснованный аргумент».
- 9. Ошибка «устранение от бремени доказательства» имеет место в споре, когда:
 - А. Участник спора пытается сформулировать точку зрения таким образом, чтобы ее не надо было аргументировать.
 - Б. Участник спора пытается вместо того, чтобы представить аргументацию собственной точки зрения, заставить противника доказать обратное его точке зрения.
 - В. Участник спора пытается изменить свою точку зрения с целью облегчения ее обоснования.
- 10. Ошибка «фиктивный противник» имеет место в споре, когда:
 - А. Участник спора использует как основной аргумент, утверждение, истинность или степень правдоподобности которого не установлена.
 - Б. Участник спора обосновывает точку зрения при помощи аргументов, которые, в свою очередь, обосновывает при помощи той же точки зрения.
 - В. Участник спора приписывает противнику несуществующую точку зрения или неправильно представляет его точку зрения.
- 11. Ошибка «утверждение консеквента» имеет место в споре, когда:
 - А. В аргументации участник спора вместо правильной формы *modus tollens* («Если А, то В. Не В. Следовательно, не А.») применяет неправильную форму («Если А, то В. Не А. Следовательно, В»).
 - Б. В аргументации участник спора вместо правильной формы *modus ponens* («Если А, то В. А. Следовательно, В.») применяет неправильную форму («Если А, то В. В. Следовательно, А»).
- 12. Установите соответствие между латинскими и русскими названиями ошибок.

А. «Tu quoque». Б. «Argumentum ad baculum». В. «Argumentum ad misericordiam». Г. «Argumentum ad hominem». Д. «Petitio principii». Е. «Argumentum ad populum».	1. «Аргумент к жалости». 2. «Аргумент к человеку». 3. «Аргумент к палке». 4. «Ты тоже». 5. «Обращения к мнению большинства».



13. Установите соответствие между названиями ошибок.

А. «Непрямая атака».	1. «Соломенное чучело».
Б. «Фиктивный противник».	2. «Отравление источника».
В. «Круг в аргументации».	3. «Субъективный аргумент».
Г. «Провокационные вопросы».	4. «Принятие без доказательства».
Д. «Патетическая ошибка».	5. «Ошибка многих вопросов».
	6. «Аргумент к аудитории».

14. Приведите пять названий ошибок, которые еще не упоминались в тесте.

- А. _____
- Б. _____
- В. _____
- Г. _____
- Д. _____

15. Приведите названия правил проведения спора, нарушение которых приводит к ошибкам, которые вы записали в задании 14.

- А. _____
- Б. _____
- В. _____
- Г. _____
- Д. _____

Практикум

1. Проанализируйте приведенные примеры. Выясните, какие правила в них нарушены, какие ошибки допущены.

1.1. Вольнодумец утверждает, что Земля вращается вокруг Солнца; противник возражает: «А вот в псалмах написано: ты поставил Землю на твердые основы, не сдвинется она никогда. Как вы думаете, — спрашивает он, — может ли Священное Писание ошибаться или нет?». Вольнодумец вспоминает инквизицию и прекращает спорить. Он даже для большей безопасности, как правило, «убеждается».

1.2. Последний довод королей — *ultima ratio regum*. Эту надпись на латинском языке делали на французских орудиях во времена Людовика XIV по приказу кардинала Ришелье. Позже такая же надпись по приказу Фридриха II была сделана и на прусских орудиях.

1.3. Участник спора доказывает оппоненту, что заработная плата у преподавателей американских университетов значительно



выше, чем у преподавателей российских вузов. Оппонент в ответ говорит: «Что же вы еще не уехали в Америку?».

1.4. Пример немецкого философа Гегеля из работы «Кто мыслит абстрактно?».

«Эй, старуха, ты торгуешь тухлыми яйцами! — говорит покупательница торговке. — Что? — кричит та. — Мои яйца тухлые! Сама ты тухлая! Ты мне смеешь говорить такое про мой товар! Ты! Не твоего ли отца вши в канаве заели, не твоя ли мать с французами крутила, не твоя ли бабка сдохла в богадельне! Вижу, целую простыню на платок перевела! Знаем, пожалуй, откуда эти тряпки! Если бы не офицеры, не красоваться тебе в этом наряде! Порядочные-то за своим домом следят, а таким — самое место в каталажке! Дырки бы на чулках заштопала!».

1.5. Самостоятельным занятиям спортом вред наносит продажа алкоголя в спортивных клубах, поскольку, как показала проверка, алкоголь продается в 85% всех спортивных клубов.

1.6. — Ты, дорогой, в этом костюме утонешь.

— А я не собираюсь в нем купаться.

1.7. Человек — это разумное животное, поскольку может рассуждать, а рассуждать он может, поскольку является разумным животным.

1.8 — Это не стыкуется.

— Почему же не стыкуется? — реагирует режиссер.

— А ты не видишь? — спокойно отвечает оператор. — Это плохо!

— Плохо — это не аргумент! — нервничает режиссер. — Ты считаешь — плохо, а я считаю — хорошо!

— Хорошо, объясни, почему хорошо, — предлагает оператор.

1.9. В одном из анекдотов рассказывают, что однажды Ходжа Насреддин попросил у соседа большой котел для плова, и сосед согласился помочь Ходже. Через некоторое время Насреддин, отдавая котел, протянул соседу также маленькую кастрюльку.

— Твой котел родил эту кастрюльку, пока был у меня. Законы молчат о таком случае, но посоветовавшись со своей совестью, я решил, что раз котел твой, то и кастрюлька, рожденная от него, тоже твоя.

С жадностью и радостью забрал сосед и котел, и кастрюльку.

С новой надеждой он дал Ходже котел снова, как только тот попросил его. В этот раз Насреддин не спешил отдавать котел, и сосед сам пришел к нему.

— Котел? — удивился Ходжа. — Неужели я не говорил тебе, что он умер, и мне пришлось его похоронить.

— Ты что с ума сошел! — закричал сосед. — Как это котел может умереть?

— Сосед, если твой котел вопреки всем законам смог родить кастрюльку, то почему ему не умереть, — сказал Ходжа.

1.10. — Подожди, тут я неточно выразился.



— А когда ты в последний раз удачно выражался?

1.11. — Тут я не прав.

— Как и всегда!

1.12 — Читал в журнале, что вино медленно отравляет организм?

— А куда нам спешить.

1.13. В старину судили ловкача, который на вопросы отвечал туманно, путано, чем очень нервировал судью.

— На простой вопрос ответь однозначно «да» или «нет», иначе твое словесное мошенничество будет расценено как оскорбление суда и доказательство твоей вины.

— Ваша честь, вы действительно уверены, что на простые вопросы всегда можно ответить четко «да» или «нет»?

— Ты уже задал такой вопрос, и я покажу тебе, как должен отвечать честный человек. Я даю ответ: «Да». На простой вопрос всегда можно ответить одним словом.

— Научите этому и меня, Ваша честь. Еще раз ответьте на мой вопрос. Если Вы сможете это сделать, клянусь, я всю жизнь буду делать, как Вы говорите. Судья, отвечайте точно и ясно, одним словом: «Вы перестали брать взятки?»

1.14. Из Марка Твена: «Девушка, которую упрекнули в рождении внебрачного ребенка, сказала в оправдание:

— Но ведь он такой маленький!».

1.15. — Ты никогда не должен бить детей, поскольку они потеряют доверие к обществу и через некоторое время сами начнут бить кого-то.

— Еще никто не доказал, что телесное наказание детей обязательно в будущем приводит к насилию. Добрый шлепок время от времени, если на это есть причина, не причинит вреда.

1.16. Я не хочу вас заставлять это делать, поскольку именно я буду оценивать ваш проект.

1.17. — Вы уверены, что это учреждение успеет сделать заказ за пять дней?

— А почему вы сомневаетесь?

1.18. — Я видел, как ты списывал с тетради на экзамене по логике.

— Во всяком случае, это была моя тетрадь по логике. А ты, кажется, взял у Виталия курсовую работу и сдал ее как свою?

1.19. Унифицированные законы о браке — хорошие законы, поскольку законодательство, которое вносит единство в нормы, касающиеся брака, снижает количество разводов... А снижает оно количество разводов тем, что унифицированное супружеское законодательство стандартизирует нормы, касающиеся бракосочетания.

1.20. Ты не женщина, поэтому, сколько бы ты не говорил об абортах — все это не имеет никакого значения.

1.21. Вы только посмотрите, кто требует, чтобы я бросил курить! Ты же куришь больше меня!



1.22. Один из героев Ж.-Б. Мольера объяснял своему собеседнику, что опиум усыпляет, поскольку имеет снотворное действие, а такое действие он имеет, поскольку он усыпляет.

1.21. Британский писатель и священник Чарльз Кингсли, выступая против знаменитого католического мыслителя кардинала Джона Генри Ньюмана, заявил следующее: утверждению кардинала Ньюмана нельзя доверять, поскольку он служит Римской католической церкви и, прежде всего, является лояльным к ней, а не к истине. Ньюман ответил, что такая атака делает невозможным для него, как и для всех католиков, выдвигать какие-то аргументы, поскольку все, что бы они ни сказали в свою защиту, будет встречено заявлением, что истина для них не имеет первоочередного значения.

1.22. Какого цвета стоп-кран в современных самолетах?

1.23. Всякий знает, что когда потерял дорогу в лесу, можно определить стороны света по деревьям. Север будет там, где на деревьях растет мох. А в каких местностях нашей страны мох растет на южной стороне деревьев?

1.24. — Кто позвонил?

— Это не тебя.

1.25. — Который час? — Вы все равно опоздали.

2. О каких правилах и ошибках в споре идет речь в приведенных цитатах?

2.1. «Публика, как судья беспристрастный и рассудительный, всегда соглашается с тем, кто последним пожалуется ей» (А. С. Пушкин)¹.

2.2. «Те, кто намерены принять участие в разговоре друг с другом, должны сколько-нибудь понимать один другого. Если этого не происходит, то о возможности какого общения можно говорить? Поэтому каждое из имен должно быть понятным и говорить о чем-нибудь, при этом — не о нескольких вещах, а только об одной; если же у него несколько значений, то нужно объяснить, о каком из них идет речь» (Аристотель)².

2.3. «Не так говорите, чтобы мог понять, а так, чтобы не мог вас не понять судья» (П. Сергеич).

2.4. «Мало сказать: нужна ясная речь; на суде нужна необыкновенная, исключительная ясность. Слушатели должны понимать без усилий. Оратор может рассчитывать на их воображение, но не на их ум и проницательность» (П. Сергеич)³.

2.5. «Люди, которые так поспешно и с таким рвением хватаются за авторитеты, чтобы ссылкой на них решить спорные вопросы, на самом деле радуются, что могут пустить в дело чужой рассудок и чужую проницательность, поскольку не имеют своих собственных.

¹ Энциклопедия мудрости. — М. : РОСССА, 2008.

² Энциклопедия мудрости. — М. : РОСССА, 2008.

³ Энциклопедия мудрости. — М. : РОСССА, 2008.



Число их — легион. Как сказал Сенека: *unus quisque mavult credere* (каждый отдает предпочтение вере, а не рассуждению). Поэтому в их спорах обычное оружие — авторитеты. Ими они бьют друг друга. Кто начал с ними спор, тот делает неправильно, если захочет защищаться от них доводами по существу и аргументами. Окунувшись в омут неспособности рассуждать и думать, они зачарованы против этого оружия ... Поэтому они противопоставят вам как аргументы авторитеты и закричат: «Победа!» (А. Шопенгауер)¹.

3. Проанализируйте отрывок из рассказа А. П. Чехова «Случай из судебной практики». Какие ошибки в аргументации здесь допускают?

«Когда товарищ прокурора смог доказать, что подсудимый виновен и не заслуживает снисходительности; когда сказал: “Я кончил”, — поднялся защитник. Все наострили уши. Воцарилась тишина. Адвокат заговорил, и... пошли плясать нервы Н...ской публики!..

— Мы — люди, господа присяжные заседатели! — сказал, между прочим, защитник. — Прежде чем предстать перед вами, этот человек выстрадал шестимесячное предварительное заключение. В продолжении шести месяцев жена была лишена горячо любимого супруга, глаза детей не высыхали от слез при мысли, что около них нет дорогого отца! О, если бы вы посмотрели на этих детей! Они голодны, потому что их некому кормить, они плачут, потому что они глубоко несчастны... Да поглядите же! Они протягивают к вам свои ручонки, прося вас возвратить им отца! Их здесь нет, но вы можете себе их представить. (Пауза). Заключение... Гм... Его посадили рядом с ворами и убийцами... Его! Надо только представить себе его нравственные муки в этом заключении, вдали от жены и детей, чтобы... Да что говорить?!

В публике послышались всхлипывания... Заплакала какая-то девушка с большой брошкой на груди. Вслед за ней захныкала соседка ее, старушонка.

Защитник говорил и говорил... Факты он миновал, а напирал больше на психологию.

— Знать его душу — значит знать особый, отдельный мир, полный движений. Я изучил этот мир... Изучая его, я, признаюсь, впервые изучил человека. Я понял человека... Каждое движение его души говорит за то, что в своем клиенте я имею честь видеть идеального человека...

Судебный пристав перестал глядеть угрожающе и полез в карман за платком. Вынесли из залы еще двух дам. Председатель оставил в покое звонок и надел очки, чтобы не заметили слезинки, навернувшейся в его правом глазу. Все полезли за платками. Прокурор, этот камень, этот лед, самые бесчувственнейший из организмов, беспокойно завертелся на кресле, покраснел и стал

¹ Энциклопедия мудрости. — М. : РОСССА, 2008.



глядеть под стол... Слезы засверкали сквозь его очки. “Было б мне отказаться от обвинения! — подумал он. — Ведь это такое фиаско потерпеть! А?”.

— Взгляните на его глаза! — продолжал защитник (подбородок его дрожал, голос дрожал, и сквозь глаза глядела страдающая душа). — Неужели эти кроткие, нежные глаза могут равнодушно смотреть на преступление? О, нет! Они, эти глаза, плачут! Под этими калмыцкими скулами скрываются тонкие нервы! Под этой грубой, уродливой грудью бьется далеко не преступное сердце! И вы, люди, дерзнете сказать, что он виноват?!

Тут не вынес и сам подсудимый. Пришла и его пора заплакать. Он замигал глазами, заплакал и беспокойно задвигался...

— Виноват, — заговорил он, перебивая защитника, — виноват! Сознаю свою вину! Украл и мошенства строил! Окаянный я человек! Деньги я из сундука взял, а шубу краденную велел свояченице своей спрятать... Каюсь! Во всем виноват!

И подсудимый рассказал, как было дело. Его осудили»¹.

¹ Чехов, А. П. Случай из судебной практики // Чехов, А. П. Полное собрание сочинений и писем в 30-ти т. Т. 2 / А. П. Чехов. — М. : Наука, 1973.



Глава 13. Приемы влияния в аргументации

13.1. Понятие приема влияния. Корректные и некорректные приемы

Для того чтобы охарактеризовать приемы влияния в аргументации, попробуем дать ответ на вопрос: «Что такое влияние?»

Влияние — это вид взаимодействия между участниками спора, когда один из них, применяя определенные приемы, пытается убедить собеседника в приемлемости своей аргументации.

Частным случаем влияния является манипулирование.

Манипулирование — это вид взаимодействия между участниками спора, когда один из них, применяя определенные приемы, сознательно пытается проконтролировать поведение, действия другого, побуждает его вести себя так, как ему выгодно.

При этом желательно таким образом применять манипулятивные приемы, чтобы собеседник не осознавал себя объектом манипулирования.

Прием влияния — это средство, при помощи которого пытаются облегчить аргументацию для себя и затруднить ее для собеседника.

Такие приемы могут быть как корректными, так и некорректными. Первые могут содержать некоторые элементы уловок, но в них нет прямого обмана, а тем более вероломности или принуждения силой.

Для некорректных приемов не существует никаких ограничений. Тут используют все средства: от заведомо неясного формулирования и умышленного запутывания до угрозы наказания или использования грубой физической силы.

По этому поводу известный адвокат М. Казаринов в одной из своих речей заявил: «Любая защита допустима. Защищаю ли я человека, который случайно отклонился от прямого и честного



пути, или человека, который всю жизнь, как шахматный конь, ходит кривыми тропинками, — защита моя в принципе является делом благородным и высоким. Но средства и приемы могут быть непорядочными и недопустимыми. И если, защищая шахматного коня, я буду доказывать, что конь ходит прямо, а доска кривая, и что конь не черный, а белый, и чтобы создать иллюзию белизны, стану рьяно чернить все окружающее, то защита моя, построенная на основе фальши и лжи, будет достойна только порицания; она мало послужит обвиняемому, а для моей доброй славы послужит еще меньше»¹.

Можно выделить несколько направлений влияния на противника в процессе аргументации. В соответствии с этими направлениями выделяют такие приемы:

- приемы языкового влияния;
- софизмы;
- тактические приемы влияния;
- приемы психологического влияния;
- приемы невербального влияния.

13.2. Приемы языкового влияния

Языковое влияние на собеседника в спорах связано с сознательным и целенаправленным использованием тех или иных особенностей построения и применения языковых выражений.

О языковом влиянии мы можем говорить в тех случаях, когда человек из множества возможных языковых описаний некоторого положения дел выбирает именно те способы описания, которые имеют необходимые ему оттенки значения, подадут ситуацию в выгодном для него свете, вызывают нужный отклик у слушателя.

Как правило, в литературе обращают внимание на то, что элементы речевого влияния применяют преимущественно в идеологически нагруженных текстах, прежде всего, в политических аргументациях.

Однако следует отметить, что языковое влияние является необходимым признаком и повседневного общения людей. По мнению американской исследовательницы Р. Лакофф, «все мы манипулируем языком, причем делаем это постоянно.

¹ Защитительные речи советских адвокатов. — М. : Изд-во Моск. гор. коллегии адвокатов, 1956. — С. 170.



Любое наше взаимодействие политическое, хотим мы того или нет, причем от самого интимного тет-а-тет (микрополитика) до речи, которая обращена к миллионам (макрополитика), цели одни и те же, а приемы — близки один другому»¹.

Существует большое количество приемов, связанных со значениями языковых выражений, которые применяют для того, чтобы подать определенную информацию о реальных событиях в выгодном свете, соответственно интересам определенного человека, социальной или политической группы. Среди них:

- плавное изменение смыслового значения выражения;
- размывание смыслового значения выражения;
- синтаксическое преобразование.

13.2.1. «Плавное изменение смыслового значения выражения»

Языковое выражение можно охарактеризовать как с точки зрения его предметного значения (референта, денотата), так и с точки зрения его смыслового значения (смысла).

Предметное значение языкового выражения — это предмет, им обозначаемый.

Предметные значения могут быть разнообразными. Это отдельные объекты, классы объектов, явления, процессы, свойства объектов и отношения между ними.

Смысловое значение языкового выражения — это его содержание, которое усваивают в процессе его понимания. Иначе говоря, смысл языкового выражения — это совокупность существенных черт, свойств, характеристик предмета, который им обозначают.

Более детально с этим материалом можно познакомиться в Главе 2, Части I этого учебника.

«Плавное изменение смыслового значения выражения» — это прием, суть которого состоит в том, что участник спора в соответствии со своей целью может для обозначения одного и того же предмета (явления, ситуации, события, действия) в споре применить различные языковые выражения, предметное значение которых совпадает, а смысловое значение отличается.

Приведем примеры.

1. Пусть референтом, т.е. предметным значением будет «французское население Квебека». В идеологических текстах тех политических

¹ Lakoff, R. Talking Power. The Politics of Language / R. Lakoff. — N. Y., 1990. — P. 17.



группировок, которые считают, что Канада является их родиной, этого референта будут называть, применяя языковое выражение «французские канадцы». Смысловым значением этого выражения является свойство «проживать на территории Канады и разговаривать на французском языке». В текстах сепаратистов, которые намерены отделить Квебек, для обозначения того же референта будут применять уже совсем другой языковый образ, а именно — слово «квебекцы». Это слово имеет иное смысловое значение, а именно — свойство «проживать на территории Квебека».

2. В свое время еще Л.С. Выготский обращал внимание на то, что обозначение Наполеона I как «победителя при Йене» — это совсем не то, что обозначение его как «проигравшего при Ватерлоо».

3. Содержание нейтрального высказывания «X опоздал» может быть передано и при помощи таких высказываний: «X пришел поздно» или «X пришел не вовремя», которые выражают различные аспекты отношения к ситуации.

4. Аналогично выражения «не достает», «недостаточно», «слишком мало» способны передать значение нехватки чего-то.

На практике этот прием участники спора реализуют при помощи применения:

- эвфемизмов;
- пейоративных высказываний.

Эвфемизм — это слово греческого происхождения, которое переводят как «благоговейное молчание, добрая слава». Этот термин можно определить так.

Эвфемизм — это «смягченное», более «приемлемое» языковое выражение для обозначения определенного предмета, при помощи которого этот предмет противник представляет более «приятным» и менее угрожающим.

Приведем пример.

Существует такая легенда. Перед тем как отправиться в дорогу через пустыню, султан встретился с вещуном. Пророк, надеясь убедить султана в благополучном возвращении, сказал: «Уважаемый, ты доживешь до смерти всех своих родственников». Разгневанный султан вызвал палача и приказал казнить вещуна. На следующий день другого провидца пригласили во дворец. «Глубокоуважаемый, — обратился он к султану, — Аллах подарил тебе долгую жизнь. Ты переживешь всех своих родственников». Довольный султан наградил провидца сундуком золота.

Если внимательно проанализировать эту легенду, то приходим к выводу, что оба провидца описали одну и ту же ситуацию. Однако языковая форма, которую применил второй пророк, оказалась более успешной, приятной и менее угрожающей для султана, чем языковая форма, которую использовал первый пророк. Отсюда и последствия: для одного — смерть, для второго — сундук с золотом. Прием,

который применил второй пророк, если обратиться к научной терминологии, как раз и называется эвфемизмом.

Эвфемизмы довольно часто применяют не только в легендах, но и в современном коммуникативном пространстве. Ни один идеологический или политический текст не обходится без них.

Приведем примеры.

1. Во время войны во Вьетнаме для того чтобы создать более или менее положительный имидж американского вмешательства в эту юго-восточную страну, в газетных выпусках администрации Никсона концентрационные лагеря называли лагерями для беженцев, разбомбленный дом — военным объектом, саму бомбардировку — защитным мероприятием, особо точные бомбардировки — хирургическими ударами, джонку, которая ничего собой не представляла, и которую затопили в порту — морским транспортом.

2. Подобные примеры можно также найти и в книге П. С. Пороховщикова (П. Сергееча) «Искусство спора на суде». Так, например, обозначение «грабителей» в судебной речи как «лиц, нарушающих преграды и запоры, которыми граждане стараются сохранить свое имущество», «раны» как «нарушение телесной неприкосновенности можно» квалифицировать как случаи языкового влияния. «Защитнику всегда выгоднее сказать: подсудимый, Иванов, потерпевшая, чем: грабитель, поджигатель, убитая» — обращает внимание П. Сергееч¹.

Эвфемизмы в споре можно использовать по-разному. Важно то, на что нацелен этот прием, то есть, какую цель ставит себе человек, применяющий его.

Приведем пример.

Вряд ли кто осудит Гая Юлия Цезаря, который в сложный для него момент обратился к солдатам своего войска «Граждане!» вместо обычного «Воины!». «Одним этим словом он изменил их настроение и склонил на свою сторону: они наперегонки закричали, что они — его воины, и добровольно последовали за ним в Африку, хотя он и отказывался их брать»².

Кроме эвфемизмов в текстах также достаточно часто применяют пейоративные выражения. Название термина «пейоративный» происходит из латинского языка и означает «самый плохой». Это как бы «обратный эвфемизм». Определить этот термин можно так.

Пейоративное выражение — это языковое выражение для обозначения определенного предмета, которое заведомо содержит его отрицательную оценку.

¹ Сергееч, П. Искусство речи на суде / П. Сергееч. — М. : Юридическая литература, 1988. — С. 23.

² Транквилл, Гай Светоний. Жизнь двенадцати цезарей / Гай Светоний Транквилл. — М. : Наука, 1990.



Приведем примеры.

1. Палестинцев в США долгое время называли «террористами». Это формировало общественное мнение в заданном направлении: в сознании людей слово «палестинец» отождествлялось со словом «террорист».

2. Сравните такие пары слов: разведка — шпионаж; информация — пропаганда; союз — пакт; патриотический — шовинистический, националистический; демократия — демократические игры; плюрализм — политическая вседозволенность; свобода искусства — распущенность искусства; щедрость — расточительство, твердая власть — деспотизм, собрание — сборище.

3. Сравните выражения: Я придерживаюсь принципов — Ты настаиваешь — Он упирается.

13.2.2. «Размывание смыслового значения выражения»

«Размывание смыслового значения выражения» — это прием, суть которого заключается в том, что участник спора использует языковые выражения без точного смыслового значения.

В разных знаковых ситуациях различные люди могут понять такие выражения по-своему. Кроме того, в разных идеологиях смысловое значение таких слов может значительно отличаться.

На практике этот прием реализуют при помощи применения:

- лозунговых слов;
- пустых фраз.

«Лозунговые слова» — это языковые выражения, которым присущи такие характеристики: 1) отсутствие четкого смыслового значения; 2) положительная ценностная окрашенность; 3) главная функция — воздействие не на разум человека, а на его чувства.

Приведем пример.

Как примеры лозунговых слов можно привести такие выражения: «свобода», «равенство», «братство», «справедливость», «безопасность», «мир», «благополучие», «общественное благо», «ценность для общества».

Все лозунговые слова в системе ценностей человека занимают позитивное место, поэтому тексты, где эти термины применяются, также будут восприняты положительно.

Лозунговые слова иногда еще называют символическими выражениями, поскольку в текстах их смысловое значение намеренно не определяют. Предполагают, что оно всем известно, и поэтому определять его не нужно.



Вместе с этим одной из особенностей политической борьбы является использование приема, согласно которому политические деятели, группировки, партии борются за так называемое «правильное» употребление тех или иных лозунговых слов. При этом своих оппонентов обвиняют в том, что они намеренно изменяют смысловые значения таких слов, искажают их. Однако, как правило, ни одна из сторон не дает четкого определения подобных выражений, об их значениях никогда «не договариваются» и при этом обвиняют друг друга в неправильном истолковании. Таким образом, каждый из оппонентов якобы претендует на единственно истинное понимание определенных понятий, а, следовательно, и на монопольное понимание истины вообще.

«Пустые фразы» — это языковые выражения, которым присущи такие характеристики: 1) **отсутствие четкого смыслового значения**; 2) **отсутствие ценностной окрашенности**; 3) **главная функция** — воздействие не на разум, а на чувства.

Таким образом, «пустые формулы» отличаются от «лозунговых слов» только тем, что выражения, которые им соответствуют, не занимают центрального места в системе ценностей человека, поскольку не несут ярко выраженной положительной оценки. Однако они близки к символическим словам тем, что их применяют в контекстах с учетом того, что они как бы имеют четкое значение, хотя на самом деле его нет.

Приведем пример.

Как примеры пустых формул можно привести такие выражения: «качество жизни», «закрома Родины», «аналогов не имеет», «лучший в мире», «доступно всем», «гарантия успеха».

В свое время о подобных выражениях очень четко высказался известный немецкий логик XIX в. Г. Фреге. «Я считаю, — писал он, — что не менее опасны псевдоимена, которые ничего не обозначают. Псевдоимена, пожалуй, даже в большей степени, чем неоднозначные выражения, способствуют демагогическому злоупотреблению языком. Таким, например, является выражение «воля народа»... Поэтому мне кажется исключительно важным закрыть этот источник заблуждения — хотя бы в науке — раз и навсегда»¹.

13.2.3. «Синтаксическое преобразование»

«Синтаксическое преобразование» — это прием, суть которого заключается в том, что участник спора в зависимости

¹ Фреге, Г. О смысле и значении / Г. Фреге // Семиотика и информатика. Вып. 8. — М., 1977.



от своей цели выбирает такой порядок слов в выражениях, который облегчает ему построение своей аргументации и затрудняет оппоненту ее критику.

Приведем пример.

В одной из книг по вопросам языкового влияния рассматривают заголовки газетных статей, которые описывают одно и то же событие — расстрел демонстрации чернокожего населения в тогдашней Южной Родезии. Полный заголовок «Police shot dead Africans» (Полиция расстреляла африканцев) меняют в зависимости от отношения к этому событию различных средств массовой коммуникации: «Africans shot dead by the police» (Африканцы расстреляны полицией), «Africans shot dead» (Африканцы застреляны), «Africans dead» (Африканцы погибли), «Factionalism caused death» (Фракционность приводит к жертвам). В последнем заголовке псевдопричина вообще изменяет событие, которое произошло.

Синтаксический эффект грамматической формы становится особенно заметным при сравнении активной или пассивной формы представления информации.

Приведем пример.

Р. М. Блакар¹ приводит как пример следующие два предложения:

1. The police took in the demonstrators — Полиция **захватила** демонстрантов.

2. The demonstrators were taken in by the police — Демонстранты были захвачены полицией.

Здесь грамматические формы неявно указывают на различные контексты. В примере (1) полиция действует более-менее активно (полиция проводила акцию, она действовала). В примере (2), наоборот, кажется, что демонстранты вели себя активно, и полиция вынуждена была действовать против них.

Еще более заметной эта разница будет в таких выражениях:

1. Police took action — Полиция приняла меры.

2. Police had to take action — Полицию вынудили принять меры.

Особенно следует отметить роль выбора порядка слов в языковых конструкциях, где что-то перечисляют. Порядок перечисления может использоваться в интересах того, кто говорит, для ранжирования языкового материала, предлагаемого собеседнику.

Приведем пример.

Приведем текст из книги «Повесть о Ходже Насреддине» Л. Соловьева. «Доходное озеро и сад с домом, что ему принадлежат, — сказал он значительным, каким-то высшим голосом и поднял палец. — Очень

¹ Блакар, Р. М. Язык как инструмент социальной власти / Р. М. Блакар // Язык и моделирование социального взаимодействия. — Благовещенск : БГК им. И. А. Бодуэна де Куртенэ, 1998. — С. 103.



хорошо, запишем! Запишем в таком порядке: дом, сад и водохранилище, что им принадлежит. Ибо кто может сказать, что озеро — это не водохранилище? С другой стороны, если упомянутые дом и сад принадлежат озеру, или, иначе говоря, водохранилищу, понятно, что и водохранилище в обратном порядке принадлежит дому и саду. Пиши, как я сказал: дом, сад и водохранилище, которое им принадлежит!» — Это был прекрасный ход: озеро мгновенно превращалось в некое захудалое водохранилище!»¹.

13.3. Софизмы

К числу наиболее излюбленных приемов в спорах принадлежат так называемые софизмы. Софизмы рассматривают одновременно и как приемы воздействия на противника в споре, и как ошибку, направленную на введение в заблуждение оппонента, на обоснование неправдивого утверждения.

Некоторые из софизмов были проанализированы в предыдущем разделе. Рассмотрим еще некоторые из них.

13.3.1. «Аргумент к выгоде»

«Аргумент к выгоде» — это прием, суть которого заключается в том, что участник спора как аргумент использует предложение, которое, по его мнению, должно принести пользу противнику или присутствующим при споре.

Этот аргумент является наиболее эффективным для европейской и американской публики. Апелляция к выгоде — это апелляция к тому, что является естественным для современного западного человека. Очень часто аргумент к выгоде автоматически воспринимают как истинный.

Каждый из вас в жизни сталкивался с подобными аргументами и попадал под их влияние. Однако не только обычная жизнь человека наполнена аргументами к выгоде. На таких аргументах замешано немало трагических исторических событий.

Приведем примеры.

1. Вспомним пропагандистскую машину гитлеровской Германии. Необходимость завоевания Советского Союза обосновывали, в частности, аргументом к выгоде: каждый, кто наденет мундир и будет воевать против Советского Союза, получит на территории этой великой страны имение для себя и для своей семьи. Это был один из пропагандистских лозунгов Гитлера.

¹ Соловьев, Л. Повесть о Ходже Насреддине / Л. Соловьев. — М. : Центр гуманитарного образования, 2002.



2. Рекламу любого товара также строят на аргументах к выгоде: «Купите этот товар, потому что вам это выгодно». Кто был когда-то на презентации того или того товара (косметики, посуды), сразу же вспомнит каким образом строилась аргументация организаторов подобных акций.

Любой из вас может стать объектом аргумента к выгоде. Поэтому каждый раз необходимо уметь четко устанавливать баланс выгодного и невыгодного того, к чему вас призывают, а не полагаться только на чувства и эмоции.

13.3.2. «Аргумент к тщеславию»

«Аргумент к тщеславию» — это прием, суть которого заключается в том, что участник спора как аргумент использует похвалу противника с надеждой на то, что, растроганный комплиментами, он подобрееет, размякнет и станет более уступчивым.

Для этого применяют различные комплименты: «Вы же умный человек, квалифицированный специалист...», «С вашим опытом работы вы меня поймете...», «Обычно такой аргумент нельзя было бы привести в споре с необразованным человеком, потому что он его бы не понял и не оценил бы», «Вы, как человек разумный, не будете отрицать, что...», «Нам с вами, конечно, понятно, что ...».

Иногда не приводят никаких комплиментов, а лишь намекают на то, что к разуму собеседника относятся с особым уважением. Подобный прием особенно часто применяют в спорах ради убеждения. В литературе его еще называют *подмазывание аргумента*.

13.3.3. «Аргумент к образованности»

«Аргумент к образованности» — это прием, суть которого заключается в том, что участник спора как аргумент использует ссылку на необразованность, неинформированность противника в вопросах, относящихся к предмету спора.

Участник спора, применяя этот прием, может, например, вспомнить такие факты или теоретические положения, которые неизвестны никому из присутствующих и которые они не имеют возможности проверить.

Приведем пример.

«Как писал И. Кант в “Критике чистого разума” ...», «В диалоге Платона “Горгий” как раз идет речь...», «Неужели вы не читали А. Камю? А именно он утверждал...».

Ставка делается на то, что противнику будет стыдно признаться в неосведомленности в вопросе. Этот аргумент



наиболее эффективно подают тогда, когда человек безапелляционно говорит о чем-то, как бы утверждая, что все должны это знать.

Приведем пример.

«Вы же, конечно, читали знаменитые вавилонские рукописи, где написано...», «Стыдно не знать статьи этого выдающегося философа!», «Какое у Вас образование, если вы не знаете трудов...».

Противостоять этому приему не трудно, поскольку уловки собеседника легко оборачиваются против него самого: «Какие рукописи (статьи, работы)? Нет, я таких рукописей не читал и ничего о них не знаю. А где вы их читали? О чем же там еще идет речь? Расскажите, это очень интересно!» Главное никогда не стесняться признать, что вы чего-то не знаете или не понимаете. Вспомните Сократа, который говорил: «Я знаю, что я ничего не знаю!». И совсем не стеснялся этого.

13.3.4. «Чрезмерная придирчивость к аргументам/точке зрения»

«Чрезмерная придирчивость к аргументам/точке зрения» — это прием, суть которого заключается в том, что участник спора с целью затягивания времени настаивает на том, что аргументы/точка зрения противника непонятны, и требует от него доказательства того, что и так очевидно.

В этом случае из аргументов или точки зрения выдергивают отдельные слова, фразы, значение которых вне контекста неясно; на основании этого предъявляют противнику обвинения в неясности и запутанности его аргументов или точки зрения.

В ответ на этот прием можно обратиться к присутствующим с вопросом: «Все ли понятно?». Как правило, присутствующие утвердительно отвечают на него. После этого можно назвать прием, который применил противник.

13.3.5. «Умножение аргументов»

«Умножение аргументов» — это прием, суть которого заключается в том, что участник спора намеренно один и тот же аргумент повторяет несколько раз в разных формах и словах для создания иллюзии того, что он привел несколько аргументов.

Этот прием особенно часто используют в споре при слушателях, в длинных аргументациях. На аудиторию один

аргумент, повторенный пять раз, производит впечатление как пять разных аргументов.

13.3.6. «Бездоказательная оценка аргументов противника»

«Бездоказательная оценка аргументов противника» — это прием, суть которого заключается в том, что участник спора, услышав аргументы противника, начинает безосновательно сразу же давать им негативную оценку.

Приведем пример.

Как аргументы критики можно услышать такое: «Софизм!», «Это не разумно!», «Игра слов!», «Глупости!», «Бессмыслица!», «Это женский аргумент!».

Причем такие оценки, как правило, потом не обосновываются, они становятся аргументами того человека, который их провозгласил, без всякого доказательства.

Иногда оценки дают для того чтобы не отвечать на аргументацию противника.

Приведем пример.

В этом случае можно услышать такие фразы: «Этот аргумент слишком груб и прост, поэтому его можно не учитывать», «Не будем останавливаться на этом наивном аргументе».

Однако следует помнить, если вы уже вступили в спор и хотите, чтобы ваше общение оставалось рациональным, то такие оценки аргументов собеседника обычно считаются некорректными. Они могут, в конце концов, привести к конфликту.

13.3.7. «Набор фраз, не имеющих смысла»

«Набор фраз, не имеющих смысла» — это прием, суть которого заключается в том, что участник спора сбивает с толку противника набором бессмысленных выражений, не имеющих никакого отношения к аргументации точки зрения.

Ставка делается на то, что человек, воспринимая речь, даже если он ее не понимает, будет думать, что за словами собеседника все равно что-то кроется. Особенно это удаётся, когда противник понимает свою необразованность в рассматриваемом вопросе, но стесняется в этом признаться, и поэтому делает вид, что ему все понятно.

Такому человеку задают вопрос: «Вам все понятно?» На что, как правило, отвечают: «Да!» В результате противник утверждает, что его точка зрения успешно защищена.

13.4. Тактические приемы влияния

Теперь рассмотрим тактические приемы влияния.

13.4.1. «Оттягивание возражения»

«Оттягивание возражения» — это прием, суть которого заключается в том, что участник спора в связи с тем, что противник привел аргумент, против которого нельзя сразу найти возражение, пытается незаметно оттянуть свой ответ, задавая вопросы относительно приведенного аргумента, как бы выясняя какие-то детали; отвечая издали, с чего-то, что имеет отношение к этому вопросу, однако напрямую с ним не связано. В это время пытаются найти желаемое возражение, к которому сразу же и переходят.

Описанный выше прием является корректным и иногда его применение в споре является необходимым (например, человек растерялся, находится в стрессовом состоянии). Однако очень часто в спорах этот прием применяют в некорректном виде. Это касается тех ситуаций, когда противник выдвигает аргумент, он кажется противнику правильным, но соглашаться с ним ему не хочется. Тогда он пытается этот довод обойти: избегает возражений, умалчивает аргумент, или даже переводит спор на другую тему.

13.4.2. Защитные приемы

Защитные приемы — это приемы, которые участники спора применяют для ответа на некорректные приемы противника.

Например, вам нужно в споре доказать какую-то важную мысль. Однако противник чувствует, если вы обоснуете ее, то сможете доказать и саму точку зрения. В связи с этим он начинает все отрицать. Что с таким человеком делать?

При таком «открытом отрицании» аргументов вам остается или прекратить спор, или применить защитный прием. Наиболее распространенными являются такие защитные приемы.

А. Первый прием заключается в том, что надо подать аргументы так, чтобы противник принял их. Для этого их подают вразброс, вместе с другими положениями, не имеющими большого значения для защиты точки зрения. Если противник не возражает, в целом соглашается с вами, то в конце значимые аргументы собирают вместе и обосновывают свою точку зрения.



Для того чтобы применить этот прием, требуется большое мастерство, умение управлять спором, вести его согласно заданному плану. Более простым является другой прием.

Б. Заметив, что ваш противник отрицает каждый ваш аргумент в поддержку точки зрения, можно подготовить ему ловушку. Об аргументе, который вы хотите провести, ничего не говорим, а вместо этого выдвигаем положение, противоречащее ему, и делаем вид, что именно его подаем как аргумент.

Если противник начал отрицать все ваши аргументы, то он может в запале оспорить и эту мысль. Именно здесь ловушка и сработает. Отрицая утверждение, противоречащее вашему аргументу, оппонент тем самым принимает ваш довод.

13.4.3. «Обратный удар»

«Обратный удар» — это прием, благодаря которому участник спора поворачивает аргумент против того, кто его высказал.

Суть приема такова: человека просят аргументировать некую тяжелую дискредитирующую его точку зрения (как правило, в виде вопроса). Вместо обоснования этой точки зрения он начинает критиковать личность собеседника в контексте заданного вопроса.

Суть приема можно передать словами Аристотеля: «Сказанное против нас самих мы обернем против того, кто это сказал».

Приведем пример.

В одном историческом анекдоте рассказывалось такое. В британском парламенте шли дебаты. Речь произносил Черчилль — лидер консерваторов. Он, как всегда, высмеивал своих оппонентов — лейбористов. Наконец, не выдержав, вскочила с места лейбористка преклонного возраста некрасивой внешности и сказала не весь зал: «Мистер Черчилль, Вы невыносимый! Если бы я была вашей женой, то налила бы вам в кофе яд!» Послышался смех. Но невозмутимый Черчилль выдержал паузу и сказал: «Если бы Вы были моей женой, то я бы этот яд с наслаждением выпил...»¹.

13.4.4. «Контрвопрос»

«Контрвопрос» — это прием нейтрализации противника, суть которого заключается в том, что участник спора не дает четкого и ясного ответа на поставленный вопрос и, в конце концов, переадресовывает его тому, кто этот вопрос поставил.

¹ Энциклопедия мудрости. — М. : РОСССА, 2008.



Этот прием не разрушает точку зрения собеседника, но препятствует развитию спора в неприятном направлении, исключает на некоторое время возможность критики.

13.4.5. «Контрпример»

«Контрпример» — это прием, суть которого заключается в том, что участник спора избегает ответа на вопрос, сначала согласившись с мнением противника, а затем приводя аналогичный пример, но с противоположными следствиями, хорошо известный всем участникам спора.

Ассоциации в этом случае будут говорить сами за себя. Приведем пример.

В беседе с космонавтом А. А. Леоновым на встрече в США один из репортеров заметил: «Не очень ли дорого стоит исследование космоса?» — «Конечно, дорого, — согласился космонавт и продолжил, — наверное, и испанской королеве было жалко денег на экспедицию Колумба. Но она дала их. И кто знает, когда бы открыли Америку, если бы королева поскупилась»¹.

13.4.6. Приемы, предназначенные для вывода собеседника из равновесия

Приемы, предназначенные для вывода собеседника из равновесия, — это грубые приемы, суть которых заключается в том, что участник спора переходит на личности, обижает, презирает противника, несправедливо обвиняет его, вводит в стрессовое состояние.

Если противник начинает нервничать — дело выиграно. Некоторые такие спорщики пытаются довести противника до желаемого состояния. А потом говорят: «Если вы сердитесь, значит, неправы!».

13.4.7. Приемы, предназначенные для отвлечения внимания противника

Приемы, предназначенные для отвлечения внимания противника, — это приемы, которые участник спора применяет для того, чтобы без критических замечаний защитить точку зрения.

Для отвлечения внимания противника участник спора или совсем не выражает свое мнение, а только имеет его в виду, или высказывает, но очень коротко, в неприметной, обычной форме. Перед этим высказывает такую мысль, которая содержанием или формой должна привлечь особое

¹ Энциклопедия мудрости. — М. : РОСССА, 2008.



внимание противника. Если это сделано успешно, то есть много шансов, что собеседник пропустит без критики то положение, ради которого и был применен этот прием.

Иногда этот прием принимает форму «наведения на ошибочный след». Перед положением, которое хотят провести без критики, высказывают такое утверждение, которое должно показаться противнику явно сомнительным или даже ошибочным. При этом имеют в виду, что каждый спорщик пытается найти у противника слабые места, и большинство хватается за любое слабое звено, пропуская положения, идущие за ним.

Этот прием имеет много разнообразных видов. Так, например, в ораторских речах одним из сильнейших средств, с помощью которых отвлекают внимание от аргументов и логической связи между ними, является пафос, выражение сильного эмоционального подъема. Проверено на практике, что содержание таких речей запоминают хуже всего.

13.4.8. «Ставка на ложный стыд»

«Ставка на ложный стыд» — это прием, который участник спора применяет в своих целях, пользуясь такой слабостью оппонента, как «казаться лучше, чем есть на самом деле», не показать противнику, что чего-то не знает, или не понимает, т.е. «не упасть в глазах собеседника».

Если спорщик видит, что его противник не очень разбирается в науке, то он сможет провести выгодную для него мысль, опираясь на «ложный стыд»: «Вам, конечно, известно, что наукой установлено ...», «Неужели вы до сих пор не знаете этого научного факта». Если противник боится признать, что он действительно этого не знает, то разу же оказывается в ловушке.

Иногда этот прием применяют, опираясь на авторитеты. Например, в споре между философами могут опереться на «известное высказывание Канта», в споре между филологами на «интересное письмо Пушкина». Обычно, если человек считает себя профессионалом в определенной отрасли, то ему очень трудно признать, что он чего-то не знает. Это и будет почвой для применения приема «ставка на ложный стыд».

13.5. Психологические приемы влияния

Существует множество психологических приемов влияния на собеседника. Мы не будем рассматривать каждый

из них. Остановимся лишь на технологиях, связанных с определением психотипа собеседника.

Смысл любого общения — в его результате. Это уже стало истиной, которую не нужно доказывать. Одним из главных компонентов любого общения является установление психологического контакта между собеседниками. Рассмотрим некоторые техники, усвоение которых поможет вам научиться устанавливать контакт с людьми и тем самым влиять на них в различных коммуникативных процессах, в частности в спорах.

Одним из важнейших принципов установления контакта с собеседником — это быть таким, как он. Вспомните, как легко общаться с человеком, у которого схожие с вами взгляды на определенные события, который имеет одинаковый с вами уровень образования, схожие с вами интересы. И, наоборот, как трудно найти общий язык с собеседником, который существенно от вас отличается.

Оптимисту трудно наладить контакт с пессимистом. Пунктуальному человеку, привыкшему разбираться во всем до мелочей, очень трудно общаться с человеком широкой натуры, не обращающему внимание на детали. Людей, которые говорят довольно быстро, будут раздражать те, кто имеет медленный тип речи.

Чтобы избежать ситуаций, которые могут привести к негативным последствиям, вплоть до прекращения общения, нужно уметь подстраиваться под собеседника или в терминах психологии — уметь устанавливать рапорт с ним. Как же эффективно устанавливать рапорт? Для того чтобы получить практический, а не теоретический ответ, сформулируем вопрос по-другому. Как вы узнаете, что собеседники находятся в рапорте?

Ответ очень прост. Когда собеседники установили контакт, то их тела, так же как и их слова, соответствуют друг другу. То, что мы говорим, может строить или разрушать рапорт, но это лишь 7% коммуникации. Язык поз и жестов, тон голоса важнее. Вы могли заметить, что люди, которые находятся в рапорте, имеют тенденцию к тому, чтобы отзеркаливать и соответствовать друг другу в позах, жестах и взглядах. Чем глубже будет рапорт, тем больше становится это соответствие.

Профессиональные коммуникаторы сознательно пытаются подстроиться под собеседника, составив с ним успешный рапорт. Для этого они в первую очередь подстраиваются и отражают язык поз, жестов, мимики, тон голоса партнера по коммуникации.



Тем не менее, подстройка — это не простое подражание, имитация невербальных характеристик собеседника. Вы, например, можете подстроиться к движениям руки слабым движением ладони, движениям тела — соответствующими движениями головы. Это называют *перекрестным отражением*. Подстройку под дыхание считают сильным средством установления рапорта. Наверное, вы замечали, когда люди заинтересованно общаются, они дышат в унисон.

Очень эффективным способом подстройки является также подстройка под голос партнера по коммуникации. Вы можете подстроиться к тону, темпу, громкости и ритму речи собеседника. Это похоже на присоединение к пению или игре на музыкальном инструменте: вы подстраиваетесь и гармонично сливаетесь со звучанием. Вы можете использовать этот способ подстройки в телефонном разговоре, когда не видите своего собеседника и, конечно, не можете в полном объеме проследить за невербальными аспектами беседы. Кроме того, вы можете прекратить общение, изменив темп или тон своего голоса в конце разговора. Это весьма полезный навык, поскольку завершить телефонный разговор иногда бывает очень трудно.

Устанавливая рапорт, в расчет также принимают и то, что люди говорят. Например, очень эффективным способом подстройки является исключение слова «но» из своего словаря. Замените его союзом «и». «Но» считают деструктивным словом, оно подсознательно говорит о том, что вы слышите, о чем говорит собеседник, но имеете ряд замечаний. «И» — союз, который просто добавляет и расширяет то, что уже было произнесено. Слова несут в себе большую силу. И не только те слова, которые составляют содержание вашей речи, но и те, которые соединяют части текста. Вы должны учитывать это, и тогда действительно сможете усилить свой рапорт.

Рапорт позволяет построить мостик к собеседнику, получить определенную точку опоры для дальнейшей беседы. Когда рапорт установлен, вы можете изменить свое поведение и повести партнера за собой в выгодном для вас направлении. В психологии это называют *присоединением и ведением*.

Присоединение — это изменение собственного поведения для того, чтобы другой человек последовал за вами. Ведение не будет работать без рапорта. Вы не сможете провести человека через мостик прежде, чем его построите.



В реальных процессах общения мы присоединяемся постоянно, чтобы подстроиться к различным коммуникативным ситуациям. Если вы хотите выглядеть респектабельно, то надеваете костюм, а не джинсы. Вы не будете ругаться со священником. Вы придете на собеседование в соответствующей одежде, если серьезно хотите получить предлагаемую работу. Мы каждый день присоединяемся к эмоциям собеседника. Если у человека горе, вы не будете смеяться и, наоборот, если у человека хорошее настроение, то вы понимаете, что ваш печальный вид не будет способствовать успешной беседе.

Присоединение и ведение — главные идеи коммуникации. Они включают в себя построение рапорта с собеседником на основании уважения к его модели мира и являются эффективным инструментом воздействия на партнера по коммуникации.

Для того чтобы присоединиться и успешно вести собеседника, вам надо внимательно следить за ним и быть достаточно гибким в своем поведении и реакциях. Иногда не удастся сразу установить успешный рапорт с собеседником. Причин в этом случае может быть достаточно. Одной из них является то, что вы и ваш партнер имеете различные репрезентативные системы.

Каждый из нас по-своему воспринимает окружающий мир. Один, например, мыслит с помощью зрительных образов, второй — при помощи звуковых, а третий опирается на ощущения. Это преимущество может быть слабо выражено, а может иметь место значительная степень доминирования какого-то одного канала.

В психологии люди, у которых преобладает визуальное восприятие мира, получили название *визуалов*, звуковое — *аудиалов*, а те, кто опираются на ощущения, — *кинестетиков*.

В процессе общения вы можете значительно увеличить степень контакта со своим собеседником, если поймете, каким образом он создает свою картину реальности, и на основании этого подстроиться к нему.

Как же определить, кто перед вами: визуал, аудиал или кинестетик? Это удивительно легко сделать, если внимательно проанализировать вербальные и невербальные компоненты коммуникативного процесса.

13.5.1. Вербальная техника

Вербальная техника заключается в том, что в процессе общения вы должны обращать внимание не только на то,



что говорит ваш собеседник, но и как он это делает, какие слова и фразы он для этого применяет.

Приведем пример.

Представьте себе трех людей, которые прочитали одну и ту же книгу, а теперь их попросили выразить свое отношение к ней.

Первый может отметить, как много он «увидел» в этой книге, как грамотно подобраны в ней примеры, «иллюстрирующие» предмет, и что она написана с «блеском».

Второму может не понравиться «тон» книги, ее резкий стиль. Он, фактически, не смог настроиться на идеи автора и хотел бы «поговорить» с ним об этом.

Третий «чувствует», что предмет анализируют достаточно «взвешенно». Ему импонирует манера, в которой автор затронул все ключевые моменты, и он легко «схватил» все новые идеи. Он «чувствует» симпатию к автору.

Читатели читали одну и ту же книгу. Однако каждый из них выразил собственное мнение по поводу этого разными способами. Независимо от того, что они думают о книге, они отличаются тем, как они о ней думают. Первый мыслит картинками, второй — звуками, третий — ощущениями. Выделенные курсивом слова в текстах являются сенсорно-определяющими словами. Такие прилагательные, глаголы, местоимения в психологической литературе называют *предикатами*. Привычное использование вашим собеседником одного вида предикатов указывает на репрезентативную систему, которой он отдает предпочтение.

Итак, теперь можно дать практический совет: чтобы успешно построить рапорт, можно применить технику подстройки к предикатам партнера по коммуникации. Вы будете разговаривать с ним на его языке, использовать тот же способ подачи текстов, какой применяет и он.

В этой ситуации ваш успех будет зависеть от двух обстоятельств. Во-первых, от вашей способности быстро выяснить лингвистические предикаты других людей. И, во-вторых, от того, имеете ли вы достаточный запас слов и выражений, характерных для каждой репрезентативной системы для адекватной реакции.

13.5.2. Невербальные техники

Наряду с анализом языковых предикатов, для выяснения репрезентативной системы собеседника используют также другие техники, которые связаны с невербальными аспектами коммуникации. Одна из таких техник обращает внимание на дыхание, цвет кожи и позы собеседника.



Визуалы обычно говорят быстрее и более высоким тоном, чем представители других репрезентативных систем. Образы возникают в голове достаточно быстро, и они вынуждены говорить быстро, чтобы успеть за ними. Дыхание у визуалов, как правило, поверхностно. Часто можно наблюдать напряжение мышц, голова поднята высоко, лицо бледное.

Аудиалы, в отличие от визуалов, дышат полной грудью. Тон голоса четкий, выразительный. Голова часто наклонена к плечу. Человек как бы прислушивается к чему-то. Некоторые аудиалы даже повторяют то, что они только что услышали, в такт своему дыханию. Вы можете увидеть, как у них шевелятся губы.

Кинестетиков характеризует глубокое низкое дыхание. С низким положением головы связан голос низкой тональности. Такие люди, как правило, говорят медленно, с длинными паузами. Вспомните скульптуру известного французского скульптора Родена «Мыслитель». Бесспорно, он думает кинестетично.

Еще одна невербальная техника, которую вы можете использовать в общении для определения ведущей репрезентативной системы собеседника, связана с *глазными сигналами доступа*. Это визуальные сигналы, которые позволяют нам понять, как люди получают доступ к информации. Психологическая техника базируется на том, что существует определенная внутренняя связь между движениями глаз и репрезентативными системами.

Когда мы визуализируем что-то из прошлого опыта, то, как правило, глаза движутся вверх и налево. Когда мы конструируем картинку со слов, глаза поднимаем вверх и направо. Глаза двигаются по горизонтали влево, когда мы вспоминаем звуки и по горизонтали вправо при конструировании звуков. Для кинестетиков типичными являются движения глаз вниз и вправо. Когда человек задумался, разговаривает сам с собой, то его глаза зачастую двигаются вниз и влево. Расфокусированный взгляд, когда собеседник смотрит на вас и как бы вас не видит, также говорит о визуализации.

Подведем итоги. В литературе существует множество теорий о психологических типах людей на основании их физиологических особенностей и способов мышления. Однако иногда за короткий промежуток времени очень трудно выяснить психотип собеседника, чтобы грамотно



построить с ним беседу. Воспользуйтесь приведенными выше техниками.

Привычные способы мышления оставляют отпечатки в речи человека и в невербальных проявлениях (позы, жесты, мимика, дыхание, темп и ритм речи, движения глаз). Люди, имеющие различные репрезентативные системы, в процессе общения могут сталкиваться с проблемами налаживания контакта с собеседником. В терминах психологии — с проблемами установления рапорта с партнером по коммуникации.

Если вы сможете, используя психотехники, приведенные выше, подстроиться, приспособиться к образу мышления собеседника, к его ведущей репрезентативной системе, то ваше общение будет гораздо эффективнее и успешнее по своим результатам.

Однако надо помнить, что эти психотехники не являются еще одним способом навешивания ярлыков. Не создавайте себе стереотипы. Если психологические обобщения, которые вы сделали в отношении своего собеседника, ослепляют вас, давят на вас, препятствуют вам выяснить суть коммуникации, значит, вы оказались в ловушке стереотипов. Реальные люди всегда значительно богаче тех обобщений, которые делают в отношении их поведения. Психология предлагает достаточно богатый набор моделей для того, чтобы составить описание, что люди делают на самом деле, а не для того чтобы подгонять их под стереотипы.

13.6. Невербальные приемы влияния

Человек получает информацию об окружающем мире различными способами. Однако часть из них имеет особое значение для общения. Условно их можно разделить на вербальные и невербальные. О вербальных аспектах, т.е. обо всем том, что связано с языком и речью, мы говорили. Остановимся теперь на невербальных аспектах коммуникации и их роли в построении успешного общения, в частности в споре.

Как правило, люди очень внимательно относятся к произносимым текстам. Если впереди важное выступление, то главное внимание уделяется, как правило, тексту выступления. Его тщательно готовят, редактируют, переписывают, поскольку считают, чем лучше будет текст, тем лучше будет выглядеть сам человек.



Конечно, тексты, которые мы произносим, по возможности должны быть безупречными. Однако не следует забывать и о невербальных компонентах коммуникации, то есть о тех факторах, которые также присутствуют в общении, однако текста напрямую не касаются.

Как это ни странно, но три четверти информации о нашем партнере по общению, об его истинных чувствах и намерениях мы получаем не из произносимых им текстов (вербальная коммуникация), а непосредственно наблюдая за деталями его поведения, иногда на уровне подсознания. Иначе говоря, процесс общения осуществляют не только при помощи вербальной речи, а также при помощи невербальных средств — параллельного и зачастую более богатого языка общения, элементами которого являются не слова, а мимика, жестикация, пространственные, интонационные и темпоритмические характеристики. В связи с этим интересным фактом является то, что по подсчетам ученых 69% информации, которую мы получаем с экранов телевидения, приходится именно на визуальную коммуникацию.

Как правило, невербальный язык очень трудно подделывать, мы пользуемся им чаще всего на уровне подсознания, а потому и доверять ему можно больше, чем словам. Люди часто ссылаются на интуицию, говорят про какое-то шестое чувство, благодаря которому, например, смогли почувствовать лживость собеседника. На самом деле это лишь внимание к незначительным невербальным деталям, умение читать сигналы языка жестов, мимики, поз и отмечать их несоответствие тому, что говорят.

Многие люди владеют невербальным языком в неполной мере. Они неуверенно «читают» и неуверенно «говорят» на этом языке. Профессиональный коммуникатор ни в коем случае не может пренебрегать знаниями в этой области. Владение и управление невербальным языком так же важно для него, как и грамотное построение вербальных текстов.

Для иллюстрации этого факта приведем хрестоматийный пример одной коммуникативной победы, которая была получена именно благодаря знанию невербального языка.

Приведем пример.

В 1962 г. в США проходили выборы президента. На финишную прямую вышли два претендента — Дж. Кеннеди и Р. Никсон. Последним шагом в их борьбе были теледебаты. Кеннеди тщательно готовился к ним. Он был молодым, симпатичным, в хорошей спортивной форме.



Для него разработали специальный грим, который должен был выдерживать повышенную температуру в студии. Кеннеди даже поменяли рубашку прямо в телестудии, поскольку, как выяснилось, его рубашка давала блики на экране. С ним специально работали профессионалы, которые научили его языку жестов и поз для того, чтобы во время теледебатов он выглядел победителем.

Никсон главное внимание уделил вербальной компоненте, он готовил основательные ответы на возможные вопросы своего оппонента, детально разрабатывал вербальную стратегию дебатов. Однако внешне он выглядел значительно хуже, чем его противник. Никсон был старше Кеннеди, из-за травмы ноги он значительно похудел, поэтому его рубашка выглядела чересчур большой. Одежда Никсона была не подобрана по цвету. Сначала он отказался от грима. Однако затем, узнав, что Кеннеди загримировали, все-таки согласился. Но его грим не выдержал температуры студии и потек.

При таких условиях Кеннеди выглядел лучше, чем Никсон. Именно его восприняла американская публика как уверенного в себе политика, человека, который знает, чего хочет для своего государства. Внешний вид Никсона наоборот стал одной из важных причин неприятия его на этих теледебатах.

Следует отметить, что невербальные коммуникации специфичны для каждой культуры. Действия, движения человека, размещения предметов в пространстве несут информацию сами по себе без всяких слов. К невербальным аспектам коммуникации относят влияние контекста на сказанное или написанное. В низкоконтекстуальной культуре (например, евро-американской) большую часть информации передают явно, при помощи собственно слов. В высококонтекстуальной культуре (например, японской) значение сказанного определяют не столько по словам, сколько по контексту — позам, жестам, ситуации, окружению.

Например, для американцев точные, ясные формулировки в договоре сторон чрезвычайно важны, поскольку имеют правовое значение. В связи с этим к составлению договора обязательно привлекаются юристы. В Японии точные формулировки не так важны, как намерения сторон договориться. Поэтому написанное на бумаге весит значительно меньше. При этом намерения японцы интерпретируют по контексту дискуссии, а не по произнесенным словам.

Что же можно отнести к невербальной коммуникации? Каковы ее составляющие? Среди них, например, выделяют:

- язык жестов и поз;
- язык мимики;
- праречевые характеристики (тон, тембр, темп речи);
- язык пространства.

Рассмотрим некоторые из этих составляющих более подробно.

Одна из первых попыток составить руководство по трактовке невербальных сигналов принадлежит Аллану Пизу, автору книги «Язык жестов»¹. Сразу же отметим, что не следует увлекаться однозначной трактовкой той или иной позы или жеста. Оценку можно давать только их последовательности в совокупности с мимикой и произносимым текстом. Выхваченные из контекста один-два невербальных сигнала могут дать неправильную, неадекватную картину того, что происходит в действительности. Обратимся к историческому примеру.

Приведем пример.

Когда известный исследователь капитан Кук впервые высадился в Новой Зеландии, маори встретили его своим традиционным «воинственным ритуалом» (таким же способом в наши дни они приветствуют английскую королеву). Англичане, неправильно истолковав это выражение дружеских чувств, в ответ застрелили нескольких аборигенов, что в свою очередь усложнило установление дипломатических отношений. Отголосок тех событий ощущается и сегодня.

Поведение, которое в одной культуре рассматривают как грубое и недопустимое, может положительно оцениваться в другой.

Приведем примеры.

1. Американский обычай трепать ребенку волосы неприемлем на Востоке, где голову считают священной. Распространенный и приемлемый для американцев обычай (для мужчин) — сидя, скрещивать ноги, показывая подошву туфли, является чрезвычайно оскорбительным в восточных странах. Там подошву ноги и туфли никогда не показывают.

2. Западная культура рассматривает прямой взгляд в глаза собеседнику как свидетельство открытости намерений, искренности и прямооты. Но в восточных культурах, в частности в Японии и в мусульманских культурах, прямой взгляд оценивают как агрессивность, грубость, нескромность или бесстыдство.

Таким образом, при анализе невербальных компонентов коммуникации всегда следует учитывать не только конкретную ситуацию общения, но и культурный контекст.

Что же собой представляет *язык поз и жестов*? На какие его характерные признаки нужно обратить особое внимание?

Прежде всего, большое значение для успешной коммуникации имеет первое впечатление, которое собеседники оказывают друг на друга и на аудиторию. Считают,

¹ Пиз, А. Язык телодвижений / Аллан Пиз. — М.: Эксмо, 2007.



что человек, выигравший первые четыре минуты общения, выиграл минимум год: если ему удалось произвести положительное впечатление в первые мгновения коммуникации, то в дальнейшем долго будет сохраняться его положительный образ, разбить который очень трудно.

А теперь представьте себе, сколько слов вы можете сказать в первые четыре минуты общения, успеете ли вы за это время произнести тот текст, над которым вы так долго работали накануне? Вряд ли. В этом случае большую роль в формировании вашего позитивного имиджа играет именно невербальная информация, которую вы получаете о собеседнике, и он о вас.

Так, по данным «Британского журнала социальной и клинической психологии»:

- 55% информации, которую люди получают в процессе первой встречи друг о друге, — это то, что они видят (язык поз и жестов);
- 38% — это то, что они слышат (параречевые характеристики: тон и высота голоса, темп, четкость дикции, акцент);
- 7% — это то, что они говорят (тексты собеседников).

Таким образом, при первой встрече мы оцениваем других людей скорее по внешности и невербальному поведению, чем по словам, которые они произносят.

Приведем примеры.

1. На улице вы случайно столкнулись с незнакомым мужчиной. Он останавливается и говорит: «Простите» (слова и действия). В это время он на вас не смотрит и весьма агрессивно качает головой. Кулаки сжаты, подбородок выдвинут вперед, на лице гримаса раздражения. Голос звучит напряженно, он произносит слова извинения резко и громко.

2. Такая же ситуация. Мужчина останавливается и говорит: «Простите». Он смотрит на вас, слегка склоняет голову, поднимает руки к груди, показывая, что он извиняется от чистого сердца.

Какая ситуация вам больше понравится? Какое впечатление на вас произвел человек? Обратите внимание на то, что он говорил в обеих ситуациях одно и то же слово, отличались только его жесты, мимика, позы.

Итак, грамотное применение языка поз и жестов является действенным способом составить положительное впечатление о себе у собеседника. Однако очень часто люди не осознают, что их впечатление о себе, и впечатление окружающих о них могут не совпадать.

Если вы хотите чтобы ваша коммуникация была успешной, надо думать не только о том, как вы себя чувствуете

в той или иной ситуации, но и о том, как вы подаете себя собеседнику, и как он вас при этом воспринимает.

Так, например, считают, что в процессе беседы не следует применять закрытые жесты и позы (скрещенные руки, скрещенные ноги, держать документы перед собой т.п.), поскольку на уровне подсознания они могут быть восприняты собеседником как нежелание дальнейшего общения, неуверенность. Хотя вы можете и не испытывать этих чувств, а, например, скрестить руки, потому что вам холодно, вы замерзли и вам в этой позе уютно и комфортно.

Прочитайте внимательно приведенные ниже перечни некоторых поз и жестов, выясните, какие из негативных жестов и поз свойственны вам, и какие позитивные жесты и позы вы еще не применяете в общении.

Обеспокоенность, неуверенность, нервозность:

- скрещиваете руки и/или ноги;
- держите книги или документы перед собой;
- сидите на самом краешке стула;
- постукиваете ногой;
- стучаете пальцами по столу;
- накручиваете на палец волосы или цепочку;
- прикрываете рукой рот во время беседы;
- часто поправляете галстук;
- играете часами или браслетами;
- держите руки в карманах;
- стучаете или щелкаете ручкой;
- часто поправляете очки;
- часто моргаете.

Агрессивность:

- перекрещиваете руки на груди;
- пристально смотрите в глаза собеседнику;
- показываете пальцем;
- сжимаете кулаки;
- нависаете над собеседником;
- продолжаете работать, когда с вами разговаривают;
- говорите, перебивая собеседника;
- слишком крепко пожимаете руку;
- собираете бумаги, не закончив встречу;
- стоите слишком близко к собеседнику.

Высокомерность:

- закинута во время разговора голова; закрытые глаза;
- взгляд себе под нос;

- взгляд поверх очков;
- поджатые губы;
- размахивание очками;
- приветствие того, кто зашел, сидя;
- откинувшись в кресле, закладываете руки за голову;
- не обращаете внимания на приветствие.

Эти жесты часто сопровождаются фразами типа: «Я понимаю, что вы пытаетесь сказать..., но...», «Это все хорошо, но...», «Если у вас слишком много времени...».

Доброжелательные жесты:

- жесты открытыми руками по направлению к собеседнику;
- жесты внимательного слушателя — смотреть в глаза, наклонять голову, кивать в знак одобрения, немного податься вперед к собеседнику;
- разговор без вторжения на территорию собеседника;
- прямая осанка, поднятая, но не закинута голова;
- стойка на обеих ногах (расстояние между ними не более 20 см) с равномерным распределением веса тела;
- широкая, удобная посадка на всю поверхность стула;
- при рукопожатии рука подается вперед прямо, кисть служит продолжением линии всей руки.

Конечно, выше не были перечислены все негативные и позитивные позы и жесты. Однако вы можете сами продолжить каждый из списков. А если хотите углубить свои знания, обратитесь к специальной литературе, список которой приведен в конце учебника.

Кроме языка поз и жестов, профессиональный коммуникатор должен также владеть *языком мимики*. Люди имеют очень богатую мимику. Подсчитано, что можно различить несколько тысяч выражений лица, которые передают разнообразные оттенки настроения.

Мимические сигналы универсальны, они не зависят от культурных традиций, являясь практически всеобщим коммуникативным языком. Считают, что существуют шесть основных видов эмоций, которые совершенно одинаково отражают лица людей в любой точке земного шара. Хотя в разных культурах могут существовать различные правила относительно того, следует ли проявлять эти эмоции публично, и если да, то где и когда. К таким эмоциям относят:

- страх;
- радость;
- недоумение;

- гнев;
- печаль;
- отвращение.

Однако в жизни не все так просто. Мимика людей не всегда отражает их чувства и эмоции. Так, например, улыбка может быть искусственной. В этом случае она не будет отражать эмоцию радости.

В связи с этим возникает вопрос: если лица людей очень часто не отражают их истинные чувства, то можно ли по выражению лица отличить искренние чувства от притворных? Ответ: вероятно, нет. Однако можно предложить некоторые «ключи», на которые следует обращать внимание при общении с собеседником.

Первое, что надо запомнить, — мимику рта гораздо легче контролировать, чем движения лба и глаз. Следовательно, именно в верхней части лица следует искать признаки неискренности.

Другой «ключ» заключается в том, что некоторые мимические выражения могут не соответствовать нашим ожиданиям. Так, например, фальшивая улыбка может появиться раньше или позже, чем мы думали. Недоверие может усилиться, если улыбка очень долго остается на лице собеседника.

Теоретически предлагают также определять, насколько искренним является выражение человека, сравнивая правую половину его лица с левой. Но этот метод требует долгой практики. Он основан на том, что левая половина лица, как правило, более выразительна, чем правая.

Некоторые ученые даже предполагают, что человечество делится на две части по принципу доминирования той или другой половины лица. Большинство людей относится к левостороннему типу, меньшинство — к правостороннему типу. Ученые определили, что хотя примерно 80% людей попадают в левостороннюю группу. Музыканты, почти все крупные композиторы, певцы, оркестранты обычно относятся к правостороннему типу. Ученые, политики, танцоры, актеры, атлеты являются преимущественно левосторонними.

Помимо рассмотренных выше языков невербальной коммуникации, большое значение для эффективного общения имеет также знание *языка пространства*.

Если вы хотите знать, насколько близки знакомые собеседники, и как они относятся друг к другу, — обратите внимание, на каком расстоянии они сидят, стоят, разговаривают.



Правила, в соответствии с которыми мы устанавливаем пространственную дистанцию и определяем свое положение по отношению к собеседнику, являются достаточно постоянными, хотя во многих случаях формируются на уровне подсознания.

В самом общем виде их можно сформулировать так: чем благожелательнее мы относимся к собеседнику, тем ближе мы можем подойти к нему. Наоборот, если вы кого-то недолюбливаете и хотели бы избежать общения, то будете увеличивать расстояние, отворачиваться от него или поворачиваться спиной.

А. Шопенгауэр по этому поводу писал, что между людьми всегда должна быть *дистанция неколючести*, иначе они будут напоминать двух дикобразов, пытающихся в холодную ночь согреться, обняв друг друга¹.

Исследуя поведение людей в различных ситуациях, ученые пришли к выводу о существовании определенных зон — дистанций общения между собеседниками. Рассмотрим их подробнее.

Первая дистанция — от 0 до 50 см. Ее называют *интимной зоной*. Это пространство открыто для супругов, детей, близких членов семьи. На таком расстоянии вы можете касаться, чувствовать запах другого человека, рассматривать его вблизи.

Вторая дистанция — от 50 см до 1,2–1,5 м. Ее называют *личной зоной*. Это пространство открыто для общения со знакомыми, друзьями, но не ближайшими.

Третья дистанция — от 1,5 до 2,8 м. Ее называют *социальной зоной*. Это наиболее приемлемое расстояние для формальных контактов в обществе и на работе с людьми более высокого статуса или теми, кого вы не знаете достаточно близко.

Четвертая дистанция — более 2,8 м. Ее называют *публичной зоной*. Большинство из нас поддерживает такую дистанцию, когда публично выступают перед большой группой людей или хотят избежать общения.

Приведем несколько правил разумного использования дистанции.

- не надо начинать общение, в котором вы заинтересованы с публичного расстояния. Установление позитивного контакта в этом случае невозможно;

¹ Энциклопедия мудрости. — М. : РОСССА, 2008.



- первые фразы лучше сказать, подойдя на социальную дистанцию. Поскольку такая дистанция характерна для знакомых, друзей, собеседник подсознательно настраивается выслушать вас и помочь;
- если во время разговора вы приблизились к собеседнику на один уровень, то, скорее всего, произвели на него хорошее впечатление. Если же перескочили через несколько, то эффект будет противоположным;
- не вторгайтесь в личное пространство человека.

И еще одно замечание. Приведенные выше размеры дистанций могут изменяться в зависимости от пола и возраста собеседников:

- ближе к партнеру стараются находиться дети и старики, женщины также более склонны к этому, чем мужчины;
- уверенный в себе человек подойдет к вам на более близкое расстояние, чем возбужденный, нервный;
- отдаленному расстоянию отдают предпочтение подростки и люди среднего возраста.

Знание приведенных выше факторов пространственных характеристик общения позволяет грамотно и эффективно их использовать для трансформации коммуникации в выгодном для вас направлении.

Приведенные выше приемы влияния в споре обычно не исчерпывают весь класс таких приемов. Мы остановились лишь на некоторых из них. Если вас заинтересовала эта тема, то обратитесь к списку литературы, который приводится в конце книги. Ознакомившись с литературой, вы сможете углубить знания по этой теме и вооружиться новыми приемами влияния на собеседника в коммуникативных процессах.

Словарь терминов

«Аргумент к выгоде» — это прием, суть которого заключается в том, что участник спора как аргумент использует предложение, которое, по его мнению, должно принести пользу противнику или присутствующим при споре.

«Аргумент к образованности» — это прием, суть которого заключается в том, что участник спора как аргумент использует ссылку на необразованность, неинформированность противника в вопросах, относящихся к предмету спора.

«Аргумент к тщеславию» — это прием, суть которого заключается в том, что участник спора как аргумент использует похвалу противника с надеждой на то, что, растроганный комплиментами, он подбодрится, размякнет и станет более уступчивым.



«Бездоказательная оценка аргументов противника» — это прием, суть которого заключается в том, что участник спора, услышав аргументы противника, начинает безосновательно сразу же давать им негативную оценку.

Влияние — это вид взаимодействия между участниками спора, когда один из них, применяя определенные приемы, пытается убедить собеседника в приемлемости своей аргументации.

Защитные приемы — это приемы, которые участники спора применяют для ответа на некорректные приемы противника.

«Контрвопрос» — это прием нейтрализации противника, суть которого заключается в том, что участник спора не дает четкого и ясного ответа на поставленный вопрос и, в конце концов, переадресует его тому, кто этот вопрос поставил.

«Контрпример» — это прием, суть которого заключается в том, что участник спора избегает ответа на вопрос, сначала согласившись с мнением противника, а затем приводя аналогичный пример, но с противоположными следствиями, хорошо известный всем участникам спора.

«Лозунговые слова» — это языковые выражения, которым присущи такие характеристики: 1) отсутствие четкого смыслового значения; 2) **положительная ценностная окрашенность**; 3) **главная функция** — воздействие не на разум человека, а на его чувства.

Манипулирование — это вид взаимодействия между участниками спора, когда один из них, применяя определенные приемы, сознательно пытается проконтролировать поведение, действия другого, побуждает его вести себя так, как ему выгодно.

«Набор фраз, не имеющих смысла» — это прием, суть которого заключается в том, что участник спора сбивает с толку противника набором бессмысленных выражений, не имеющих никакого отношения к аргументации точки зрения.

«Обратный удар» — это прием, благодаря которому участник спора поворачивает аргумент против того, кто его высказал.

«Оттягивание возражения» — это прием, суть которого заключается в том, что участник спора в связи с тем, что противник привел аргумент, против которого нельзя сразу найти возражение, пытается незаметно оттянуть свой ответ, задавая вопросы относительно приведенного аргумента, как бы выясняя какие-то детали; отвечая издалека, с чего-то, что имеет отношение к этому вопросу, однако напрямую с ним не связано. В это время пытаются найти желаемое возражение, к которому сразу же и переходят.

Пейоративное выражение — это языковое выражение для обозначения определенного предмета, которое заведомо содержит его отрицательную оценку.

«Плавное изменение смыслового значения выражения» — это прием, суть которого состоит в том, что участник спора

в соответствии со своей целью может для обозначения одного и того же предмета (явления, ситуации, события, действия) в споре применить различные языковые выражения, предметное значение которых совпадает, а смысловое значение отличается.

Прием влияния в споре — это средство, при помощи которого пытаются облегчить аргументацию для себя и затруднить ее для собеседника.

Приемы, предназначенные для выведения собеседника из равновесия, — это грубые приемы, суть которых заключается в том, что участник спора переходит на личности, обижает, презирует противника, несправедливо обвиняет его, вводит в стрессовое состояние.

Приемы, предназначенные для отвлечения внимания противника, — это приемы, которые участник спора применяет для того, чтобы без критических замечаний защитить точку зрения.

«Пустые фразы» — это языковые выражения, которым присущи такие характеристики: 1) отсутствие четкого смыслового значения; 2) отсутствие ценностной окрашенности; 3) главная функция — воздействие не на разум, а на чувства.

«Размывание смыслового значения выражения» — это прием, суть которого заключается в том, что участник спора применяет языковые выражения без точного смыслового значения.

«Синтаксическое преобразование» — это прием, суть которого заключается в том, что участник спора в зависимости от своей цели выбирает такой порядок слов в выражениях, который облегчает ему построение своей аргументации и затрудняет оппоненту ее критику.

Составляющие невербальной коммуникации — это язык поз и жестов, язык мимики, параречевые характеристики, язык пространства.

«Ставка на ложный стыд» — это прием, который участник спора применяет в своих целях, пользуясь такой слабостью оппонента, как «казаться лучше, чем есть на самом деле», не показать противнику, что чего-то не знает, или не понимает, т.е. «не упасть в глазах собеседника».

«Умножение аргументов» — это прием, суть которого заключается в том, что участник спора намеренно один и тот же аргумент повторяет несколько раз в разных формах и словах для создания иллюзии того, что он привел несколько аргументов.

«Чрезмерная придирчивость к аргументам/точке зрения» — это прием, суть которого заключается в том, что участник спора с целью затягивания времени настаивает на том, что аргументы/точка зрения противника непонятны, и требует от него доказательства того, что и так очевидно.

Эвфемизм — это «смягченное», более «приемлемое» языковое выражение для обозначения определенного предмета, при



помощи которого этот предмет противник представляет более «приятным» и менее угрожающим.

Тест

1. Как вы считаете?
 - А. Влияние на противника в споре — это частный случай манипулирования.
 - Б. Манипулирование — это частный случай влияния на противника в споре.
2. Определите, какие из приведенных приемов являются языковыми приемами влияния?
 - А. Синтаксическое преобразование.
 - Б. Ставка на ложный стыд.
 - В. Умножение аргументов.
 - Г. Плавное изменение смыслового значения выражения.
3. Что такое эвфемизм?
 - А. Использование более «мягкого», более «приемлемого» языкового выражения для обозначения определенного предмета.
 - Б. Использование негативной оценки для обозначения определенного предмета.
4. Как называют прием, где говорят о применении «лозунговых слов» и «пустых фраз»?
 - А. Размывание смыслового значения выражения.
 - Б. Плавное изменение смыслового значения выражения.
5. Как называется софизм, суть которого состоит в том, что участник спора настаивает на том, что аргументы или точка зрения противника непонятны?
 - А. Чрезмерная придирчивость к аргументам/точке зрения.
 - Б. Двойная бухгалтерия.
 - В. Полное отрицание авторитетов.
6. Какие из приведенных приемов софизмы?
 - А. Бездоказательная оценка аргументов противника.
 - Б. Набор фраз, не имеющих смысла.
 - В. Оттягивание возражения.
7. Какие из приведенных приемов тактические приемы?
 - А. Умножение аргументов.
 - Б. Контрвопрос.
 - В. Оттягивание возражения.
8. Как называется прием, состоящий в расхваливании противника?
 - А. Аргумент к человеку.
 - Б. Аргумент к тщеславию.
 - В. Аргумент к личности.
9. Суть какого приема можно передать словами Аристотеля: «Сказанное против нас самих мы обернем против тех, кто это сказал»?
 - А. Контрпример.

- Б. Контрвопрос.
В. Обратный удар.
10. Какие психотипы людей выделяют в соответствии с репрезентативными системами?
А. Холерики, сангвиники, меланхолики, флегматики.
Б. Визуалы, аудиалы, кинестетики.
11. Каковы составляющие невербальной коммуникации?
А. Язык поз и жестов, язык мимики, язык текстуры, параречевые характеристики.
Б. Язык эмоций, язык чувств, язык мимики, язык жестов, язык пространства.
В. Параречевые характеристики, язык поз и жестов, язык пространства, язык мимики.
12. Приведите названия трех софизмов, которые не упоминались в тесте:
А. _____
Б. _____
В. _____
13. Приведите названия трех тактических приемов, которые не упоминались в тесте:
А. _____
Б. _____
В. _____
14. Приведите пример использования какого-либо приема влияния, рассмотренного в этом разделе.

15. Установите соответствие между правой и левой колонками.
- | | |
|------------------------|-----------------------------------|
| А. Языковые приемы. | 1. Синтаксическое преобразование. |
| Б. Софизмы. | 2. Умножение аргументов. |
| В. Тактические приемы. | 3. Набор фраз, не имеющих смысла. |
| | 4. Защитные приемы. |

Практикум

1. О применении каких приемов влияния говорится в приведенных примерах?
- 1.1. «Несколько друзей пьют в компании. На столе бутылка. Ровно половина ее содержимого выпита. Практически одновременно Джон и Питер замечают:
Питер. Бутылка наполовину пустая.



Джон. Бутылка наполовину полная.

Оба правы, или выражаясь иначе, логически, если прав один, то должен быть прав и другой... Эти выражения синонимичны. Слушатель получит информацию об «одном и том же состоянии» вне зависимости от того, сообщит ли ее Джон или Питер. Однако имеются серьезные основания считать, что эти два выражения могут совершенно по-разному воздействовать на ситуацию. Это становится более очевидным, если их немного распространить:

Питер. Бутылка уже наполовину пуста.

Джон. Бутылка все еще наполовину полная.

Питер с его выбором выражений мог бы привести в уныние самую веселую компанию, тогда как выбор слов, произведенный Джоном, мог бы оживить празднество, даже если бы оно близилось к концу»¹.

1.2. В нацистской Германии специальным распоряжением министерства пропаганды от 22 августа 1936 г. было приказано именовать погибших немецких солдат не «gefallenen» (те, кто polegли в бою), а «ermordeten» (те, кто был убит в бою). Это было сделано, чтобы подчеркнуть, что национал-социалистические бойцы не погибли в бою с честным врагом, а были коварно убиты.

1.3. В 1970-е гг. ЦРУ было предъявлено обвинение в подкупе журналистов одной газеты. Тогдашний директор ЦРУ (У. Колби) ответил на это, что никто из штатных сотрудников газеты никаких денег от ведомства, которое он возглавляет, не получил. Это было правдой — подкуплены были внештатные сотрудники.

1.4. 4 мая 1970 г. во время массовой акции протеста студентов Кентского университета национальные гвардейцы убили четырех и ранили девять студентов. Большинство средств массовой информации осудили это событие, однако определили его как «трагедию». Очевидно, что это же событие могло быть определено и как «преступление», что потянуло бы за собой вопрос о его виновниках, которые должны быть наказаны; в трагедии же виновников нет (по крайней мере, таких, которые бы несли полную ответственность за действия гвардейцев).

1.5. В июне 1979 г. на венской встрече в верхах Л. Брежнев практически не мог ходить. Его легко, почти незаметно для окружающих, носили, именно носили, а не поддерживали его охранники. Атмосфера была наполнена вопросами о здоровье генсека. Советские дипломаты чувствовали себя неловко. Для того чтобы восстановить хоть какой-то паритет, один из них — М. Стурва — спросил: «Как дела с политическим здоровьем президента Картера?» В зале разразился дружный смех. Смысл вопроса был ясным для присутствующих. Политическое будущее президента Картера было достаточно хмурым... Американский дипломат

¹ Блакар, Р. М. Язык как инструмент социальной власти / Р. М. Блакар. // Язык и моделирование социального взаимодействия. — Благовещенск : БГК им. И. А. Бодуэна де Куртенэ, 1998. — С. 89, 90.



не растерялся и ответил: «Политическое здоровье Картера такое же, как здоровье Брежнева».

1.6. Фотограф, снимая Уинстона Черчилля в день его восьмидесятилетия, спросил:

— Надеюсь, сэр, что и в следующем году в этот же день я снова смогу вас сфотографировать?

— А почему нет? — улыбнулся Черчилль. — Надеюсь, со здоровьем у Вас все в порядке.

1.7. Во время военных действий активно применяют так называемую черную пропаганду, которая не выдает свой источник. Союзники во Второй мировой войне начали использовать подобные «черные станции» только под конец войны.

Контрпропаганда БИ-БИ-СИ придерживалась интересного правила, которое затем применяла и радиостанция «Голос Америки» при работе на СССР. Если тексты на оккупированную Францию сообщал диктор-француз, то для немцев говорил не немец, а обязательно англичанин, чтобы избежать ощущения, которое возникает у немцев, как будто это говорит предатель.

Так же и с «Голосом Америки». Дикторы всегда говорили с акцентом, чтобы избежать впечатления, что с аудиторией говорит «перебежчик». Человеку с акцентом, как это признали психологи, доверяли больше.

1.8. «Нам не следует запускать на нашем предприятии программу реинжиниринга. Это очередная бизнес-мода, которая пришла из Америки».

2. Проанализируйте отрывок из защитной речи адвоката Андриевского относительно братьев Келеш. Выясните, какая репрезентативная система является у него ведущей. Для этого найдите в речи слова-предикаты, характеризующие ту или иную репрезентативную систему.

«На долю братьев Келеш выпало, господа присяжные заседатели, большое несчастье — быть под судом по тяжкому обвинению. Я говорю «несчастье», потому что удар этот для них случайный и решительно ничем не заслуженный, в чем вы легко убедитесь, если сколько-нибудь спокойно отнесетесь к делу. Дело это представляет поучительный пример того, сколько беды могут натворить сплетни, недоброжелательство и слепая человеческая подозрительность.

Здесь выставлены против братьев Келеш обвинения в поджоге с корыстной целью, ради страховой премии. Каждое обвинение можно сравнить с узлом, завязанным вокруг подсудимого. Но есть узлы нерасторжимые и узлы с фокусом. Если защита пытается распутать правдивое обвинение, то вы всегда видите и замечаете, какие она испытывает неловкости, как у нее бегают руки и как узел, несмотря на все усилия, крепко держится на подсудимом. Иное дело, когда узел с фокусом. Тогда стоит только поймать секретный, замаскированный кончик или петельку, потянуть



за них — и все пути разматываются сами собою — человек из них выходит совершенно свободным.

Такой кончик торчит в этом деле достаточно явственно — он даже почти не замаскирован — и я ухвачусь прямо за него. Это вопрос: да был еще самый поджог? Это — история самого пожара. Если вы ее проследите, то вы непременно увидите, что здесь пожар мог произойти только случайно, а затем уже — если не было никакого преступления, то нечего рассуждать и о виновниках.

16 января в 6 часов вечера табачная кладовая братьев Келеш была заперта и запечатана контролером Некрасовым. В 12 часов ночи внутри этой кладовой обнаружились признаки пожара. Спрашивается, как же он мог произойти? Кто и как мог туда проникнуть? Замок, ключ от которого хранился у контролера, оказался запертым и неповрежденным. Приложенная печать задерживала дверь своим липким составом и, следовательно, не была снята. Других ходов в кладовую не существовало и проложено не было. Правда, Бобров, домовладелец, предлагает нам остановиться на предположении, что туда можно было проникнуть через форточку, а до форточки на четвертый этаж добраться по лестнице или по водосточной трубе. Но, будем же рассуждать в пределах возможного и не станем допускать сказок. Приставленной лестницы никто не видел, а для того, чтобы лазить по водосточной трубе до четвертого этажа, нужно быть обезьяной или акробатом — приучиться к этому с детства, а братья Келеш — 40-летние люди и гибкостью тела не отличаются. Наконец, ведь форточка в четвертом этаже запирается изнутри: если бы она была оставлена при зимней стуже открытой, то контроллер Некрасов, запирая кладовую, заметил бы это, да и все окна успели бы оледенеть. Притом форточки делаются не в нижней витрине окна, а повыше, перегнуться через нее телу любого из Келешей мудрено — нужно было бы разбить окно, но не все окна при пожаре найдены целыми. Итак, если не допускать сказки, если не верить, что кто-нибудь из Келешей мог забраться комаром в щелочку или влететь в кладовую через трубу, как ведьма, — то нужно будет признать, что с той минуты, как Некрасов запер кладовую, и до того времени, когда через шесть часов обнаружился в ней пожар, и кладовая по-прежнему была заперта, — никто в нее не входил и не мог войти. Отсюда один возможный вывод, что неуловимая, недоступная для глаза причина пожара, микроскопическая, но, к сожалению, действительная, уже таилась в кладовой в ту минуту, когда «пошабашили» и когда Некрасов запирает кладовую. Вывод ясен как божий день. Все, что мы находим в деле, подтверждает его. Прежде всего, вспомните показания Некрасова... о том, что еще в десять часов вечера, то есть за целые два часа до того, как сильный запах гари и туман дыма вызвали настоящую тревогу — еще за целых два часа до этой минуты, Некрасов уже чуял в воздухе соседнего двора тонкий запах той же самой гари, только послабее.



Вспомните и то, что огня вовсе не было видно даже по приезде пожарных. Были только смрад и дым. Первое пламя занялось тогда, когда выбили окна и впустили в кладовую воздух. Что же все это значит? Все это именно значит то, что причина пожара была крошечная, действовавшая очень вяло, очень медленно, еле заметно, — причина такая слабая, что она вызвала только перетлевание, дымление, чад и не вызвала даже огня. Только пустяк, только непотушенная папироска, запавшая искорка могла действовать таким образом. От искорки где-то затлелся табак. Воздух сухой в кладовой...: табак тлеет, дымит, пламени не дает, но жар переходит от одного слоя табака к другому; чем больше его истлело, тем больше просушились соседние слои — тихонько и тихонько работа внутри кладовой продолжается. Надымилась сперва редким дымом, а потом и погуще. Вот уже дыму столько, что его тянет наружу, потянулись струйки через оконные щели на воздух, стали бродить над двором фабрики, потянулись за ветром на соседний двор, но еще их мало, на морозном воздухе их не почувешь, да если и почувешь, то не обратишь внимания. Но вот дымный запах крепчает на фабричном и на соседнем дворе. Его уже довольно явственно слышит Некрасов. Но и тот не придает ему значения: мало ли, дескать, отчего и откуда, в зимнюю пору дымить может. Еще два часа проходит, и гарь так постепенно, так медленно и неуловимо увеличивается, что только к концу этого срока жильцы двух соседних домов озаботились и стали доискиваться причины. И даже в это время собственно пожара, то есть огня, не было; все дым да дым валит, и не разберешь откуда.

Если, таким образом, вы вспомните, что после того как дым уже пробился наружу, прошло более двух часов, прежде чем он стал настоящим образом обращать на себя внимание, то вы, конечно, признаете, что для внутреннего процесса тления нужно положить также немалое и во всяком случае еще большее количество часов, и для вас станет ясно до очевидности, что в 6 часов вечера кладовая была заперта контролером Некрасовым уже с невидимой, но готовой причиной будущего пожара. Это была забыта папироска, запавшая искра, что-нибудь такое маленькое — я в точности не знаю, что (ведь истинная причина большинства пожаров неизвестна) — но для меня не важен вопрос: что именно? Для меня важен другой вопрос: мог ли прибегнуть к такой причине, к такому медленному и неверному средству человек, который желает, умышляет, заботится, устраивает так, чтобы пожар произошел непременно? Вот, что для меня важно. И для меня ответ несомненен: нет, не мог. Такие шутки выкладывает только случай, а не умысел. Попробуйте в самом деле зажженной папироской сделать пожар — мудреное дело, а сколько пожаров происходит именно от неосторожно брошенной папиросы. Вот, положим, вы курите и занимаетесь, кладете возле себя зажженную папиросу или сигару, иногда бывает, что каждый раз, как вы ее оставляете, она потухнет, и вам приходится ее вновь



зажигать, а иной раз запишитесь, зачитаетесь — глянь: а между тем вся папироска до конца сгорела в пепельнице. Иной раз табак горит успешно, иной — нет; дотлеет до какого-нибудь крутого корешка — и стой! — попадется сырая ниточка и — кончено. И кому же лучше знать эти свойства табака, как не табачному фабриканту? Он ли, бросив папиросу в табак, может себя считать обеспеченным, что пожар непременно произойдет? Ему должно быть известно, что табак тлеет медленно и не дает пламени. Поджигатель бы непременно взял себе в союзники керосин, стружки и разные другие горючие материалы. Но ничего такого здесь не было. И не было не только потому, что якобы подозрительная куча мусора на месте пожара была не что иное, как истлевший табак, бумага и папиросы..., но и потому, что до приезда пожарных не было вовсе пламени, а горючие материалы непременно дали бы пламя. Поэтому уже если не смазывать табак керосином и не подкладывать горючих веществ, то поджигателю неминуемо следовало предвидеть, что для успеха горения нужно сделать тягу, дать допуск воздуху, открыть где-нибудь форточку или выбить окно — иначе далее чада и тления дело не пойдет. Но и этого не было сделано. Таким образом, вся история пожара громко говорит нашей совести и ясно доказывает нашему уму, что пожар этот не задуман человеком, а вызван непредвиденным случаем. Здесь, собственно, и окончена моя защита; секретная петелька в узле поймана, весь узел распутывается: после этого ясно установленного факта для меня уже не существует в деле ничего важного и опасного. Никакой подозрительный намек, никакая сплетня, пущенная про подсудимых, меня не пугают. И действительно, остаются одни пустяки и натяжки...»¹.

3. Проведите следующий эксперимент.

А. Подготовьте аргументацию на пять минут. Придерживайтесь таких действий:

1. Сформулируйте вопрос (тему, проблему), который вы хотите обговорить.

2. Сформулируйте точку зрения, которую вы будете защищать.

3. Приведите другие точки зрения по обсуждаемому вопросу.

4. Приведите аргументы в защиту своей точки зрения.

5. Попробуйте дать ответ на возможные контраргументы.

6. Подготовьте введение для своей аргументации.

7. Подготовьте заключение для своей аргументации.

Б. Выступите с аргументацией перед группой.

В. Оценивают выступление так:

— Все студенты в аудитории заполняют бланк оценивания выступления. После этого бланки отдают выступающему.

¹ Речи известных русских юристов. — М. : Юридическая литература, 1985.



- Один из студентов дает короткий комментарий выступления.
- Преподаватель комментирует каждое выступление.

Бланк оценивания выступления

Выступающий _____

Тема _____

Дата _____

Оценки: 1 (очень плохо) — 10 (очень хорошо)

Качество и структура выступления

Представление вопроса (темы, проблемы)

1. Актуальность _____

2. Заинтересованность аудитории _____

Введение

1. Наличие _____

2. Эффективность _____

3. Соответствие временным рамкам _____

Формулирование точки зрения

1. Наличие _____

2. Четкость _____

3. Ясность _____

4. Запоминаемость (можете ли вы повторить после окончания выступления) _____

Обсуждение других позиций

1. Наличие _____

2. Релевантность обсуждаемой теме _____

Формулирование аргументов

1. Наличие _____

2. Достаточность _____

3. Сила _____

4. Релевантность точки зрения _____

5. Обоснованность _____

5. Запоминаемость (можете ли вы повторить после окончания выступления) _____

6. Соответствие временным рамкам _____

Обсуждение контраргументов

1. Наличие _____

2. Релевантность обсуждаемой теме _____

Подведение итогов

1. Наличие _____

2. Эффективность _____

3. Соответствие временным рамкам _____

Другие комментарии _____

Невербальные характеристики выступления

Позы _____

Жесты _____

Мимика _____



Взгляд _____

Свободное владение пространством _____

Параречевые характеристики _____

1. Тон _____

2. Тембр _____

3. Сила голоса _____

4. Интонация _____

Другие комментарии _____

Ошибки

Наличие ошибок, возникающих при нарушении:

1. Правила свободы _____

2. Правила бремени доказательства _____

3. Правила точки зрения _____

4. Правила обоснования аргументов _____

5. Правила запрета неправдивых аргументов _____

6. Правила релевантности _____

7. Правила представления аргументации _____

8. Правила логичности _____

Другие комментарии _____

Другие характеристики

Грамотность

1. Правильное ударение _____

2. Правильное произношение терминов _____

3. Правильное использование слов иностранного происхождения _____

4. Наличие соответствия между словами и их значениями _____

Отсутствие стилистических ошибок _____

Отсутствие слов-паразитов _____

Другие комментарии _____



Глава 14. Итоговая работа

Итоговый тест

1. Как можно определить спор?
 - А. Спор — это коммуникативный процесс, для участников которого характерно активное отношение к точке зрения собеседника, что выражается в ее критической оценке.
 - Б. Спор — это коммуникативный процесс, для одного из участников которого характерно активное отношение к точке зрения собеседника, что выражается в ее критической оценке.
 - В. Спор — это коммуникативный процесс, в котором одна сторона убеждает другую.
2. Участники спора:
 - А. Пропонент, оппонент.
 - Б. Пропонент, оппонент, аудитория.
 - В. Оратор, слушатель.
3. Какие бывают точки зрения?
 - А. Позитивные, негативные.
 - Б. Позитивные, негативные, нейтральные.
 - В. Полные, неполные.
4. Оппонент берет на себя обязательство защищать точку зрения:
 - А. При единичном несмешанном расхождении во мнениях.
 - Б. При множественном несмешанном расхождении во мнениях.
 - В. При единичном или множественном смешанном расхождении во мнениях.
5. Спор имеет:
 - А. 3 стадии.
 - Б. 4 стадии.
 - В. 5 стадий.
6. Как можно определить аргументацию?
 - А. Аргументация — это деятельность участника спора по защите своей точки зрения.
 - Б. Аргументация — это доказательство истинности определенного утверждения.
 - В. Аргументация — это процесс влияния на собеседника.



7. Составляющие аргументации:
 - А. Аргументы, точка зрения.
 - Б. Введение, основная часть, заключение.
 - В. Посылки, заключение.
8. Составляющие точки зрения:
 - А. Пропозиция, содержащая утверждение; выражение, фиксирующее отношение человека к этому утверждению.
 - Б. Утверждение, содержащее пропозицию; выражение, фиксирующее отношение человека к этому утверждению.
 - В. Утверждение, пропозиция.
9. Аргументы — это?
 - А. Высказывания, при помощи которых обосновывают точку зрения.
 - Б. Высказывания, при помощи которых защищают точку зрения.
 - В. Высказывания, при помощи которых критикуют точку зрения.
10. Может ли аргументация быть одновременно и прогрессивной и регрессивной?
 - А. Да.
 - Б. Нет.
11. По количеству аргументов аргументацию делят на:
 - А. Простую, сложную.
 - Б. Подчинительную, сочинительную.
 - В. Подчинительную, сочинительную, множественную.
12. Структуру можно выявить:
 - А. В аргументации, содержащей один аргумент.
 - Б. В аргументации, содержащей несколько аргументов.
13. По структуре сложная аргументация бывает:
 - А. Подчинительной, сочинительной, связанной.
 - Б. Конвергентной, последовательной, подчинительной.
 - В. Подчинительной, сочинительной, множественной.
14. Установите соответствие между терминами в правом и левом столбце:

А. Множественная аргументация.	А. Связанное рассуждение.
Б. Подчинительная аргументация.	Б. Последовательное рассуждение.
В. Сочинительная аргументация.	В. Конвергентное рассуждение.
15. В множественной аргументации аргументы:
 - А. Не зависят друг от друга.
 - Б. Зависят друг от друга.
16. В сочинительной аргументации аргументы:
 - А. Не зависят друг от друга.
 - Б. Зависят друг от друга.



17. В сочинительной аргументации каждый аргумент:
А. Частично поддерживает точку зрения.
Б. Полностью поддерживает точку зрения.
18. Сколько правил аргументации вы знаете:
А. 6.
Б. 7.
В. 10?
19. Установите соответствие между латинскими и русскими названиями ошибок.
- | | |
|-----------------------------------|--------------------------------------|
| А. «Tu quoque». | 1. «Аргумент к жалости». |
| Б. «Argumentum ad baculum». | 2. «Аргумент к человеку». |
| В. «Argumentum ad misericordiam». | 3. «Аргумент к палке». |
| Г. «Argumentum ad hominem». | 4. «Ты тоже». |
| Д. «Petitio principii». | 5. «Обращения к мнению большинства». |
| Е. «Argumentum ad populum». | |
20. Установите соответствие между названиями ошибок.
- | | |
|------------------------------|-----------------------------------|
| А. «Непрямая атака». | 1. «Соломенное чучело». |
| Б. «Фиктивный противник». | 2. «Отравление источника». |
| В. «Круг в аргументации». | 3. «Субъективный аргумент». |
| Г. «Провокационные вопросы». | 4. «Принятие без доказательства». |
| Д. «Патетическая ошибка». | 5. «Ошибка многих вопросов». |
| | 6. «Аргумент к аудитории». |
21. Приведите пять названий ошибок, которые еще не упоминались в тесте.
- А. _____
- Б. _____
- В. _____
- Г. _____
- Д. _____
22. Приведите названия правил, нарушение которых приводит к ошибкам, которые вы записали в задании 21.
- А. _____
- Б. _____
- В. _____
- Г. _____
- Д. _____



23. Какие из приведенных приемов являются языковыми приемами влияния?

- А. Синтаксическое преобразование.
- Б. Ставка на ложный стыд.
- В. Умножение аргументов.
- Г. Плавное изменение смыслового значения выражения.

24. Какие из приведенных приемов софизмы?

- А. Бездоказательная оценка аргументов противника.
- Б. Набор фраз, не имеющих смысла.
- В. Оттягивание возражения.

25. Какие психотипы людей выделяют в соответствии с репрезентативными системами?

- А. Холерики, сангвиники, меланхолики, флегматики.
- Б. Визуалы, аудиалы, кинестетики.

26. Каковы составляющие невербальной коммуникации?

- А. Язык поз и жестов, язык мимики, язык текстуры, параречевые характеристики.
- Б. Язык эмоций, язык чувств, язык мимики, язык жестов, язык пространства.
- В. Параречевые характеристики, язык поз и жестов, язык пространства, язык мимики.

27. Приведите названия трех софизмов, которые не упоминались в тесте:

- А. _____
- Б. _____
- В. _____

28. Приведите названия трех тактических приемов, которые не упоминались в тесте:

- А. _____
- Б. _____
- В. _____

29. Приведите названия трех тактических приемов, которые не упоминались в тесте:

- А. _____
- Б. _____
- В. _____

30. Установите соответствие между правой и левой колонками.

А. Языковые приемы.	1. Синтаксическое преобразование.
Б. Софизмы.	2. Умножение аргументов.
В. Тактические приемы.	3. Набор фраз, не имеющих смысла.
	4. Защитные приемы.



Итоговый практикум

Задания

1. Какие типы споров имеют место в текстах 2, 4, 9, 18?
2. Проанализируйте аргументации, приведенные в текстах 11, 24.
Для того чтобы выполнить это задание, необходимо:
 - выяснить точку зрения, которую содержит аргументация;
 - определить, является ли точка зрения позитивной или негативной;
 - выяснить аргументы, которые защищают точку зрения;
 - определить, является ли аргументация обоснованием (доказательством) или критикой (опровержением);
 - определить, является ли аргументация прогрессивной или регрессивной.
3. Определите структуры аргументаций, приведенных в текстах 17, 22.
Для того чтобы выполнить это задание, необходимо:
 - определить точку зрения и аргументы, содержащиеся в аргументации;
 - выяснить, является ли аргументация простой или сложной;
 - если аргументация сложная, определить ее вид (или виды);
 - построить схему аргументации. Для этого используйте методику построения схем, приведенную в Главе 11, части 2.
4. В каких текстах нарушены следующие правила аргументации?
 - А. Правило логичности.
 - Б. Правило обоснования аргументов.
 - В. Правило обоснования точки зрения.
 - Г. Правило представления аргументации.
 - Д. Правило релевантности аргументации.
 - Е. Правило бремени доказательства.
5. В каких текстах допущены следующие ошибки?
 - А. Аргумент к палке.
 - Б. Аргумент к авторитету.
 - В. Аргумент к жалости.
 - Г. Потеря точки зрения.
 - Д. Обращение к мнению большинства.
 - Е. Злоупотребление неясностью.
 - Ё. Круговая аргументация.
 - Ж. Непрямая атака.
 - З. Объявление точки зрения священной.
 - И. Подмена точки зрения.
 - К. Скользкий склон.
 - Л. Ты также.
 - М. Устранение от бремени доказательства.



Н. Ложная аналогия.

О. Ложная дилемма.

Тексты

1. «Подумайте хорошо, действительно ли вы хотите продолжать критиковать наше предложение, ведь у нас есть и другие возможности, чтобы на совете директоров утвердили наш проект».

2. Иван разговаривает с руководителем своей рабочей группы Андреем. Иван считает, что распределение заданий в команде могло бы быть более эффективным.

Андрей. Ни в коем случае не будем перераспределять работу в нашей команде. Это можно даже не обсуждать. Я хочу сразу сказать, что все твои попытки убедить меня в обратном бесполезны. Все останется так, как есть.

Иван. Но все-таки у нас есть возможность...

Андрей. Я даже слушать ничего не хочу. Я не поддерживаю никаких перемен.

Иван. Но...

Андрей. Нет, Иван.

3. Продавец. Могу ли я вам помочь?

Покупатель. Да, пожалуйста! Я хочу купить телевизор.

Продавец. У нас в ассортименте три предложения, посмотрите...

Продавец сразу же предлагает покупателю три варианта. Он не спрашивает, что именно тот хочет, что покупатель вообще знает про новые модели телевизоров, какие программы он любит смотреть. Вместо этого продавец выплескивает на покупателя какие-то сведения, сравнивает какие-то преимущества. Покупатель понимает только половину из того, что слышит. В конце концов, он уходит неудовлетворенный от продавца.

4. Сергей. Мне кажется, имеет смысл прислушаться к рекомендациям консультантов и создать собственный маркетинговый центр, поскольку все мы знаем, что «инновация» — волшебное слово в нашей отрасли.

Оксана. Конечно, инновации в нашей отрасли очень важны. Но какую ты видишь связь между созданием собственного маркетингового центра и инновациями?

5. «Не удивляет, что начальник производственного отдела сно-ва против этого предложения. Он сопротивляется всему, что прогрессивно».

6. Руководителю не нравится, что сотрудник практически каждый день приходит на работу с опозданиями. Между ними состоялся такой разговор.

Руководитель. Я хотел бы поговорить с Вами про Ваши опоздания. Честно говоря, мне это уже надоело.

Сотрудник. Вам не нравится, что я иногда опаздываю на работу? Вы лучше посмотрите, сколько работы остается невыполненной!



Я уже давно хотел поговорить с Вами, как бы нам с этим разобраться...

Руководитель. Это, конечно, важный вопрос, но сейчас меня интересуют только Ваши опоздания. И именно об этом я хочу с Вами поговорить.

Сотрудник. Не понимаю, почему я всегда крайний. И при планировании отпусков мои предложения практически игнорируются.

Руководитель. Планирование отпусков сейчас не обсуждается. Я хочу поговорить с Вами о том, что Вы каждый день опаздываете на работу.

7. Руководитель: «На сегодня у нас две возможности: или мы будем действовать в соответствии с планом А, либо мы будем действовать в соответствии с планом В. План В, как всем известно, воплотить в жизнь невозможно. Следовательно, остается план А. Это же логично!».

8. «Господа! Одно, я думаю, понятно для всех нас: ничего хорошего из попытки контролировать финансовые рынки не выйдет. Капиталу нельзя указывать, куда ему нужно течь. Законы инвестирования похожи на законы природы. И те, и те мы не можем контролировать. Вода течет вниз, а капитал — туда, где большая прибыль».

9. В кампании проходит совещание по вопросу планирования мероприятий, стимулирующих сбыт.

Андрей. Данные о продажах, лежащие перед вами, не вызывают сомнений, поэтому давайте обговорим, какие выводы мы можем из них сделать.

Иван. Так, они действительно кажутся убедительными. Но я нашел ошибку в нашем методе их получения, не исключено, что это может опровергнуть весь наш материал. Могу ли я это сейчас продемонстрировать?

10. Во время совещания Вадим пытается вывести из игры своего противника Игоря.

Вадим. Вы утверждаете, что новые данные по сбыту говорят в пользу приема на работу новых сотрудников. А почему мы должны доверять Вашим цифрам? Не Вы ли в прошлом году замалчивали важные данные?

11. «Понятно, что Вы как руководитель отдела сопротивляетесь этому решению. Оно же может уменьшить Ваше влияние».

12. «Социальная справедливость требует, чтобы все несли одинаковое налоговое бремя. Из соображений справедливости необходимо, чтобы все группы населения поровну платили налоги».

13. «Конечно, объединение Германии было правильным шагом — 60 миллионов немцев не могут ошибаться».

14. Охотника обвиняют в жесткости, поскольку он для развлечения убивает ни в чем не повинных животных. На это охотник отвечает: «А почему вы сами едите беззащитных животных? Это тоже самое!»



15. Елена, консультант предприятия, разговаривает с его руководителем: «Я уверена, что 80% трудностей, возникающих на предприятии, могут быть решены, если руководство больше сконцентрируется на своих непосредственных обязанностях».

16. У Лидии проблемы с коллегой, и она просит своего руководителя Светлану, решить конфликт.

Светлана. Вот Вы говорите, что не находите с ней общего языка. Но поставьте себя на ее место! Ей нужно обеспечивать трех детей, она разведена, муж не платит алименты, и зарплата у нее не такая уж высокая, поскольку она работает только полдня. Ей нужно крутиться, чтобы свести концы с концами. Можно понять, что нервы у нее не выдерживают, и она раз за разом реагирует эмоционально и неадекватно.

17. Светлана. Я, конечно же, не хотела Вас обидеть или нарушить нашу договоренность.

Андрей. Я уже не совсем уверен, что Вам можно доверять.

Светлана. Все, что я Вам сказала, — истинная правда. Спросите у Колесова.

Андрей. Откуда мне знать, что Вы с ним не сообщники!

Светлана. Ну, конечно же, нет! Это я Вам могу точно гарантировать!

18. Первый политик. Я считаю, что нам нужна большая смелость для того, чтобы открыто касаться важных вопросов.

Второй политик. В этом плане мои коллеги и я придерживаемся той точки зрения, что наивысшим приоритетом должно быть возвращение нашему обществу консенсуса.

19. Руководство кампании обсуждает, как именно реагировать на последнее понижение цен со стороны конкурентов.

Марина. Будет лишним обсуждать, должны ли мы брать участие в этом понижении. Мы должны идти за конкурентами. У нас нет другого выхода.

Ирина. Но я вижу возможность того, чтобы избежать этого невыгодного для нас понижения цен и остаться при этом конкурентоспособными.

20. Татьяну, профессиональную теннисистку, спросили, приносит ли большой спорт какую-то пользу.

Татьяна. Является ли спорт полезным? Я скажу вам только, что мы каждый день работаем над собой. Много времени мы проводим на тяжелых соревнованиях. При этом мы также находимся и под колоссальным психологическим давлением, поэтому должны быть исключительно выдержанными психологически.

21. Компания разрабатывает новую стратегию ценообразования. Одно из предложений — уменьшить цены, привлечь этим больше покупателей и увеличить объем продаж. Марина, член правления, выступает против этого.

Марина. Если мы понизим цены, наш главный конкурент сделает то же. Это будет толчком для понижения цен другими



компаниями нашей отрасли. Результатом будет неблагоприятная для нас ценовая борьба. Таким образом, я считаю, что мы не должны идти на этот шаг.

22. «Честно говоря, я не понимаю, почему Вы так настаиваете на своей точке зрения и хотите все-таки сами посмотреть документы. Все в этой компании, включая директора, признают, что для этого существуют эксперты, которые лучше могут определить, правильно ли составлены договора или нет».

23. Руководитель предприятия говорит участникам семинара: «Возможно, кто-либо из присутствующих хотел бы вернуться к вопросу о нашем возвращении на украинский рынок. Я сразу же хочу подчеркнуть, что считаю обсуждение этого вопроса бесплодным».

24. Валентина дает совет Татьяне, как той лучше вести себя с дочкой.

Валентина. Может быть Вам лучше было бы дать ей возможность самой найти свой путь? Пусть живет, как хочет.

Татьяна. Хотела бы я знать, откуда Вы берете свои добрые советы! Не Ваша ли дочка сбежала из дома в прошлом году?

25. «Тот, кто действительно честен перед собой, безусловно, признает, что утверждение, вроде бы мы нацелены только на прибыль, не имеют под собой никакого основания. Они беспочвенны».

26. «Никто в здравом уме не будет утверждать серьезно, что нам нужно изменить политику фирмы».

27. «Тот, кто действительно болеет за общее дело, поддержит нас в этом! Мы вместе!».

28. «Перестаньте! Успокойтесь! Тот, кто после приведенных данных встанет и выскажет противоположное мнение, будет выглядеть как сумасшедший. Кто же на это пойдет? Интересно было бы посмотреть на него».

29. Руководитель обращается к своей команде: «Об одном обстоятельстве я хочу сразу же сказать. Мы не будем дискутировать по поводу увольнения К. По этому вопросу я уже принял решение, и оно окончательное».

Деловая игра «Дебаты»

Подготовьтесь к дебатам, внимательно ознакомившись с регламентом, правилами игры и приложениями.

1. Регламент

1.1. Общие положения

Студенты, принимающие участие в турнире, при помощи преподавателя должны выбрать роли, которые они хотят



выполнять. Предположим в группе 21 студент. Среди них 16 выбрали роли игроков (восемь команд), 5 — роли судей.

1.2. Команды и игроки

В раунде принимают участие 2 команды. Команда 1 представляет позитивную точку зрения по обсуждаемому вопросу. Команда 2 представляет негативную точку зрения по обсуждаемому вопросу. В состав каждой команды входят два игрока.

1.3. Судьи

Судьи — это лица, которым делегировано право определять результаты конкретного раунда.

1.4. Процедура проведения дебатов

Дебаты составлены из четырех квалификационных раундов, полуфинала и финала.

Квалификационные раунды команды играют в двух подгруппах. Каждая подгруппа составлена из четырех команд. Победители выходят в полуфинал в своих подгруппах.

Финал играют две команды, победившие в полуфиналах.

Тему финального раунда определяют по желанию команд. Если возникают трудности, то прибегают к жеребьевке.

Роли (пропонент, оппонент), которые выполняют команды в финале, определяют путем жеребьевки.

1.5. Награждения

По итогам дебатов команда, которая продемонстрировала высокий уровень игры и результатов получает награду — «Лучшая команда».

Во время каждого раунда игроки от судей получают индивидуальные баллы от 0 (наихудший) до 10 (наилучший). В конце дебатов баллы суммируют и выводят среднее арифметическое. Это и есть окончательный балл игрока.

В случае, если баллы игроков одинаковые, считают, что они заняли одно и то же место в таблице индивидуальных показателей игроков.

Игрок, занявший первое место в таблице индивидуальных показателей, получает награду — «Лучший игрок».

2. Правила проведения дебатов

2.1. Аргументация

Игроки приводят аргументацию в таком порядке: А. Команда 1 (позитивная точка зрения). Б. Команда 2 (негативная точка зрения).

Продолжительность каждого выступления — 5 минут. Когда до завершения остается 15 секунд, судья, следящий



за временем, предупреждает игрока при помощи специального сигнала.

Игрок может с разрешения судей использовать для завершения аргументации дополнительно 15 секунд. Использование более 15 секунд может быть учтено как обстоятельство, отрицательно характеризующее игру команды.

Команды для защиты точки зрения приводят аргументы. Аргументы должны быть обоснованными положениями. Обоснование аргументов может базироваться на статистической информации, информации СМИ, мнениях экспертов, исторических фактах, исторических аналогиях. Не разрешается использовать как обоснование личный опыт, а также личный опыт других людей.

Особенно отмечают использование логических способов обоснования аргументов (дедукция, индукция, аналогия).

2.2. Пункты информации

После представления аргументации игроком команды, наступает черед пунктов информации, которые приводит противная сторона.

Пункт информации может быть вопросом, комментарием, уточнением, замечанием.

Продолжительность представления пункта информации составляет не более 15 секунд.

На пункты информации ответ может дать любой игрок команды. Продолжительность ответа — 30 секунд.

Максимальное количество пунктов информации — пять.

Команда может отклонить пункт информации и не отвечать на него. Об этом следует оповестить судей.

Команда должна попытаться дать ответ не меньше, чем на два пункта информации.

Формулировка большого количества пунктов информации (более пяти); злоупотребление временем, предоставленным для представления пункта информации; непринятие ни одного пункта информации могут рассматриваться как обстоятельства, отрицательно характеризующие игру команды.

2.3. Правила проведения раундов

Игроки команды должны придерживаться правил аргументации, рассмотренных в этом учебнике (Часть II, Глава 12).

3. Возможные темы для обсуждения

1. Смертная казнь: за и против.
2. Телевизионная реклама: за и против.
3. Компьютерные игры: за и против.



4. Профессиональная армия: за и против.
5. Эвтаназия: за и против.
6. Гостевой брак: за и против.
7. Информационные технологии: друзья или враги.
8. Что лучше: собственный дом в пригороде или комфортабельная квартира в центре города?
9. Что лучше: балет или драматический спектакль?
10. Что лучше: домашнее видео (или DVD) или современный театр?
11. Что удобнее: железнодорожный транспорт или авиаперевозки?
12. Что лучше: книга или ее экранизация (например, «Властелин колец» Дж. Р. Р. Толкиена или «Собачье сердце» М. Булгакова)?
13. Что лучше: рок или поп-музыка?
14. Пригодны ли тесты для оценки знаний?
15. Бывает ли ложь благом?
16. Политика и мораль — вещи несовместимые?
17. Социальная реклама: госзаказ или рынок бизнес-коммуникации?
18. Будут ли в будущем популярны традиционные книги или все будут пользоваться их электронными аналогами?
19. В каком возрасте человек становится совершеннолетним?
20. Какие средства борьбы с наркотиками эффективны?
21. В каком возрасте следует жениться?
22. Где лучше жить: в городе или деревне?
23. Можно ли совместить профессиональную карьеру и семью?
24. Можно ли успешно сочетать учебу в вузе и работу?
25. Нужен ли современному человеку сотовый телефон?



Литература к части II

Учебники и учебные пособия

1. *Герасимова, И. А.* Практический курс по аргументации : учебник / И. А. Герасимова. — М., 2003.
2. *Еемерен ван, Ф. Х.* Аргументация: анализ, проверка, представление / Ф. Х. ван Еемерен, Р. Гроотендорст, Ф. С. Хенкенмас. — СПб, 2002.
3. *Зайцев, Д. В.* Теория и практика аргументации : учебник / Д. В. Зайцев. — М., 2007.
4. *Рузавин, Г. И.* Основы логики и аргументации : учебник / Г. И. Рузавин. — М., 2007.
5. *Хоменко, И. В.* Эристика. Теория и практика спора : учебник (укр. яз.) / И. В. Хоменко. — К., 2008.

Хрестоматии

6. Логика и риторика : хрестоматия. — Минск, 1997.
7. Логика. Логические основы общения : хрестоматия. — М., 1994.

Справочная литература

8. *Акишина, А. А.* Жесты и мимика в русской речи. Лингвострановедческий словарь / А. А. Акишина, Х. Кано, Т. Е. Акишина. — М., 1991.
9. *Григорьева, С. А.* Словарь языка русских жестов / С. А. Григорьева, Н. В. Григорьев, Г. Е. Крейдлин. — М.; Вена, 2001.
10. Лингвистический энциклопедический словарь. — М., 1990.
11. *Тумаракин, П. С.* Жесты и мимика в общении японцев. Лингвострановедческий словарь-справочник / П. С. Тумаракин. — М., 2001.
12. *Философская энциклопедия.* Т. 1-5. — М., 1960—1970.
13. *Философский энциклопедический словарь.* — М., 1993.

Первоисточники

14. *Аристотель.* О софистических опровержениях // *Аристотель.* Соч. : В 4 т. Т. 2 / Аристотель. — М., 1978. — С. 533-593.
15. *Аристотель.* Первая аналитика // *Аристотель.* Соч. : В 4 т. Т. 2 / Аристотель. — М., 1978. — С. 117-254.



16. *Аристотель*. Вторая аналитика // *Аристотель*. Соч. : В 4 т. Т. 2 / Аристотель. — М., 1978. — С. 255-346.
17. *Аристотель*. Риторика // *Аристотель*. Этика. Политика. Риторика. Поэтика. Категории / Аристотель. — Минск, 1998. — С. 744-1012.
18. *Аристотель*. Топпика // *Аристотель*. Соч. : В 4 т. Т. 2 / Аристотель. — М., 1978. — С. 347-531.
19. *Арно, А.* Логика, или искусство мыслить / А. Арно, П. Николь. — М., 1997.
20. *Бекон, Ф.* О достоинстве и приумножении наук // *Бекон, Ф.* Соч. : В 2 т. Т. 1 / Ф. Бэкон. — М., 1977. — С. 81-522.
21. *Декарт, Р.* Рассуждения о методе, чтобы верно направлять свой разум и отыскивать истину в науках // *Р. Декарт*. Соч. : В 2 т. Т. 1 / Р. Декарт. — М., 1989.
22. *Локк, Дж.* Опыт о человеческом разумении // Локк Дж. Соч. : В 3 т. Т. 2. / Дж. Локк. — М., 1985.
23. *Паскаль, Б.* О геометрическом уме и об искусстве убеждать / Б. Паскаль // Логика и риторика. — Минск, 1997. — С. 209-235.
24. *Перельман, Х.* Язык и моделирование социального взаимодействия / Х. Перельман, Л. Олбрехтс-Тытека // Новая риторика: трактат об аргументации. — М., 1987. — С. 207-264.
25. *Платон*. Диалоги / Платон. — К., 1995.
26. *Поварнин, С. И.* Спор. О теории и практике спора / С. И. Поварнин. — СПб, 1996.
27. *Шопенгауэр, А.* Еристика, или искусство спорить / А. Шопенгауэр. — СПб, 1900.
28. *Шопенгауэр, А.* Эристическая диалектика / А. Шопенгауэр // Логика и риторика : хрестоматия. — Минск, 1997. — С. 410-439.

Научная литература

29. *Алексеев, А. П.* Аргументация. Познание. Общение / А. П. Алексеев. — М., 1991.
30. *Алексеев, А. П.* Философский текст: идеи, аргументация, образы / А. П. Алексеев. — М., 2006.
31. Аргументация и интерпретации. Исследования по логике, истории философии и социальной философии : сб. статей / под ред. В. Н. Брюшинкина. — Калининград, 2006.
32. *Брутян, Г. А.* Аргументация / Г. А. Брутян. — Ереван, 1984.



33. *Брутян, Г. А.* Новая волна интереса к философской аргументации / Г. А. Брутян // *Философия и культура*. — М., 1987.
34. *Брутян, Г. А.* Философские проблемы аргументации / Г. А. Брутян, И. С. Нарский. — М., 1986.
35. Важнейшие концепции теории аргументации. — СПб., 2006.
36. *Вежбицкая, А.* Язык. Культура. Познание / А. Вежбицкая. — М., 1996.
37. *Горелов, И. Н.* Невербальные компоненты коммуникации / И. Н. Горелов. — М., 1980.
38. *Горелов, И. Н.* Безмолвный мысли знак: Рассказы о невербальной коммуникации / И. Н. Горелов, В. Ф. Енгальчев. — М., 1991.
39. *Гриненко, Г. В.* Сакральные тексты и сакральная коммуникация: логико-семиотический анализ вербальной магии / Г. В. Гриненко. — М., 2000.
40. *Грифцова, И. Н.* Логика как теоретическая и практическая дисциплина. К вопросу о соотношении формальной и неформальной логики / И. Н. Грифцова. — М., 1998.
41. *Дейк, ван, Т. А.* Язык. Познание. Коммуникация / Т. А. ван Дейк. — М., 1989.
42. *Еемерен, ван Ф. Х.* Аргументация, коммуникация и ошибки / Ф. Х. ван Еемерен, Р. Гроотендорст. — СПб, 1992.
43. *Еемерен, ван Ф. Х.* Речевые акты в аргументативных дискуссиях / Ф. Х. ван Еемерен, Р. Гроотендорст. — СПб., 1994.
44. *Ивин, А. А.* Основы теории аргументации / А. А. Ивин. — М., 1997.
45. *Крейдлин, Г. Е.* Невербальная семиотика: Язык тела и естественный язык / Г. Е. Крейдлин. — М., 2004.
46. Критическое мышление, логика, аргументация : сб. статей / под общ. ред. В. Н. Брюшинкина, В. И. Маркина. — Калининград, 2003.
47. *Курбатов, В. И.* Социально-политическая аргументация: логико-методологический аспект / В. И. Курбатов. — Ростов-на-Дону, 1991.
48. *Мейзерский, В. М.* Философия и неориторика / В. М. Мейзерский. — К., 1991.
49. Мысль и искусство аргументации. — М., 2003.
50. Новое в зарубежной лингвистике. Лингвистическая прагматика. Вып. 16. — М., 1985.



51. Об искусстве полемики. — М., 1982.
52. Оптимизация речевого воздействия. — М., 1990.
53. Противоречие и дискурс. — М., 2005.
54. Речевое общение и аргументация. Вып.1. — СПб, 1993.
55. Речевое общение и аргументация. Вып.2. — СПб, 1993.
56. *Рузавин, Г. И.* Методологические проблемы аргументации / Г. И. Рузавин. — М., 1996
57. Теория и практика аргументации. — М., 2002.
58. *Уолтон, Д.* Аргументы *ad hominem*. / Д. Уолтон. — М., 2002.
59. Философские проблемы аргументации. — Ереван, 1984.
60. Язык о языке / под ред. Н. Д. Арутюнова. — М., 1999.
61. Язык и культура. Факты и ценности : сб. статей к 70-летию ак. Ю. С. Степанова / отв. ред. Е. С. Кубрякова, Т. Е. Янко. — М., 2001.
62. Язык и моделирование социального взаимодействия. — М., 1987.
63. *Яскевич, Я. С.* Аргументация в науке / Я. С. Яскевич. — Минск, 1991.

Популярная литература

64. *Адлер, Д.* НЛП: современные психотехнологии / Д. Адлер. — СПб, 2000.
65. *Аррендондо, Л.* Искусство деловой презентации / Л. Аррендондо. — Челябинск, 1998.
66. *Архангельская, М. Д.* Бизнес-этикет или игра по правилам / М. Д. Архангельская. — М., 2002.
67. *Атватер, И. Я.* Я вас слушаю: советы руководителю, как правильно слушать собеседника / И.Я. Атватер. — М., 1988.
68. Браун, Л. Имидж — путь к успеху / Л. Браун. — СПб, 1996.
69. *Введенская, Л. А.* Культура и искусство речи / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. — Ростов-на-Дону, 1995.
70. *Гуревич, П. С.* Приключения имиджа: типология телевизионного образа и парадоксы его восприятия / П. С. Гуревич. — М., 1991.
71. *Давыдов, Г. Д.* Искусство спорить и острить / Г. Д. Давыдов. — М., 1923.



72. Дейвиз, Ф. Ваш абсолютный имидж / Ф. Дейвиз. — М., 1997.
73. Дерябо, С. Гроссмейсер общения. Иллюстрированный самоучитель психологического мастерства / С. Дерябо, В. Ясвин. — М., 1996.
74. Джей, Э. Эффективная презентация / Э. Джей, Р. Джей. — Днепропетровск, 2002.
75. Джей, Р. Как составлять предложения, доклады и отчеты, которые приносят результаты / Р. Джей. — Днепропетровск, 2002.
76. Дмитриев, А. В. Неформальная политическая коммуникация / А. В. Дмитриев [и др.] — М., 1997.
77. Добрович, А. Общение: наука и искусство / А. Добрович. — М., 1996.
78. Доценко, Е. Л. Психология манипуляции. Феномены, механизмы, защита / Е. Л. Доценко. — М., 1996.
79. Ивин, А. А. Искусство правильно мыслить / А. А. Ивин. — М., 1990.
80. О'Коннор, Дж. Введение в нейро-лингвистическое программирование / Дж. О'Коннор, Дж. Сеймор. — Челябинск, 1998.
81. Корнелиус, Х. Выиграть может каждый. Как разрешать конфликты / Корнелиус Х. [и др.] — М., 1992.
82. Коэн, С. Искусство переговоров для менеджеров / С. Коэн. — М., 2003.
83. Мартин, Д. М. Манипулирование встречами / Д. М. Мартин. — Минск, 1997.
84. Ниренберг, Дж. Маэстро переговоров / Дж. Ниренберг. — Минск, 1996.
85. Павлова, К. Г. Искусство спора: логико-психологические аспекты / К. Г. Павлова. — М., 1988.
86. Павлова, К. Г. Психология спора: логико-психологические аспекты / К. Г. Павлова. — Владивосток, 1988.
87. Павлова, Л. Г. Спор. Дискуссия. Полемика / Л. Г. Павлова. — М., 1991.
88. Пиз, А. Язык телодвижений / А. Пиз. — Нижний Новгород, 1992.
89. Прошунин, Н. Ф. Что такое полемика? / Н. Ф. Прошунин. — М., 1985.
90. Психология цвета. — М.—К., 1996.
91. Речевое воздействие. Проблемы прикладной психолингвистики. — М., 1972.
92. Родос, В. Б. Спор и полемика / В. Б. Родос. — М., 2006.



93. Романов, А. А. Грамматика деловых бесед / А. А. Романов. — Тверь, 1995.
94. Рюкле, Х. Ваше тайное оружие в общении. Мимика, жест, движение / Х. Рюкле. — М., 1996.
95. Селекьюз, Дж. Секреты заключения международных сделок. Мастерство ведения переговоров / Дж. Селекьюз. — М., 1994.
96. Сергеич, П. Искусство речи на суде / П. Сергеич. — М., 1960.
97. Скотт, Д. Г. Конфликты, пути их преодоления / Д. Г. Скотт. — К., 1991.
98. Скотт, Д. Г. Сила ума / Д. Г. Скотт. — Л., 1991.
99. Соколов, А. Н. Проблемы научной дискуссии / А. Н. Соколов. — Л., 1980.
100. Слемнев, М. А. Диалектика спора / М. А. Слемнев, В. Н. Васильков. — Минск, 1990.
101. Сопер, П. Основы искусства речи. — Ростов-на-Дону, 1995.
102. Спиллейн, М. Создайте свой имидж. Руководство для женщин / М. Спиллейн. — М., 1996.
103. Спиллейн, М. Создайте свой имидж. Руководство для мужчин / М. Спиллейн. — М., 1996.
104. Стешов, А. В. Как победить в споре. О культуре полемике / А. В. Стешов. — Л., 1991.
105. Таннен, Д. Ты меня не понимаешь! / Д. Таннен. — М., 1996.
106. Ушакова, Т. Н. Ведение политических дискуссий. Психологический анализ конфликтных выступлений / Т. Н. Ушакова [и др.] — М., 1995.
107. Фаст, Дж. Язык тела. / Дж. Фаст // Холл, Э. Как понять иностранца без слов / Э. Холл. — М., 1995.
108. Федоренко, Е. А. Формирование приемов получения выводных знаний / Е. А. Федоренко. — К., 1998.
109. Фишер, Р. Путь к согласию, или Переговоры без поражений / Р. Фишер, У. Юри. — М., 1990.
110. Фишер, Р. Подготовка к переговорам / Р. Фишер, Д. Эртель. — М., 1996.
111. Фоли, Дж. Энциклопедия знаков и символов / Дж. Фоли. — М., 1996.
112. Хофф, Р. Я вижу вас голыми. Как подготовиться к презентации и с блеском ее провести / Р. Хофф. — М., 1996.
113. Шейнов, В. П. Искусство убеждать / В. П. Шейнов. — М., 2002.



114. *Шепель, В. М.* Имиджология / В. М. Шепель. — М., 1996.
115. *Шерковин, Ю. А.* Психологические проблемы массовых информационных процессов / Ю. А. Шерковин. — М., 1973.
116. *Шмидт, Р.* Искусство общения / Р. Шмидт. — М., 1992.
117. *Эндмюллер, А.* Техники манипуляции. Распознавание и противодействие / А. Эндмюллер, Т. Вильгельм. — М., 2005.
118. *Эрнст, О.* Слово предоставлено вам. Практические рекомендации по ведению деловых бесед и переговоров / О. Эрнст. — М., 1988.
119. Этнические стереотипы поведения. — Л., 1985.
120. *Юри, У.* Преодолевая «нет», или переговоры с трудными людьми / У. Юри. — М., 1993.

Литература на иностранных языках

121. *Advances in Pragma-Dialectics.* — Amsterdam: Sic-Sat, 2002.
122. *Argumentation and its Applications: Proceedings of the 4th Conference of the Ontario Society for the Study of Argument.* — (CD) Windsor: Ontario Society for the Study of Argumentation, 2002.
123. *Barth, E. M.* From Axiom to Dialog / E. M. Barth, E. C. Krabbe. — Berlin: Walter de Gruyter, 1982.
124. *Blair, J. A.* Argumentation as Dialectical / J. A. Blair, R. H. Johnson // *Argumentation.* — 1987. — № 1. — P. 41–56.
125. *Brinton, A.* Historical Foundations of Informal Logic / A. Brinton, W. Douglas. — Aldershot, England: Ashgate Publishing, 1997.
126. *Critical Thinking, Education and Assessment: Can Critical Thinking Be Tested?* — London, Ontario: Althouse Press, University of Western Ontario, 2007.
127. *Dialectic and rhetoric: The warp and woof of argumentation analysis.* — Dordrecht, NL: Kluwer Academic Publishers, 2002.
128. *Eemeren, van F. H.* Critical Discussion / F. H. van Eemeren, R. Grootendorst. — University Park, PA: Pennsylvania State University Press, 2001.
129. *Eemeren, van F. H.* Reconstructing Argumentative Discourse / F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, S. Jackson,



S. Jacobs. — Tuscaloosa; London: The University of Alabama Press. — 1993.

130. *Eemeren, van F. H.* Fundamentals of Argumentation Theory: A Handbook of Historical Backgrounds and Contemporary Developments / F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, F. S. Snoeck Henkemans, J. A. Blair, R. H. Johnson, E. C. W. Krabbe, Ch. Plantin, D. N. Walton, Ch. A. Willard, J. Woods, D. Zarefsky. — Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, 1996.

131. Fallacies: Classical and Contemporary Readings. — University Park, PA: Pennsylvania State University Press, 1995.

132. *Feteris, E. T.* Fundamentals of Legal Argumentation: A Survey of Theories on the Justification of Legal Decisions / E. T. Feteris. — Dordrecht: Kluwer, 1999.

133. *Fisher, A.* Critical Thinking: An Introduction / A. Fisher. — Cambridge: Cambridge University Press, 2001.

134. *Freeley, A. J.* Argumentation and Debate: Critical Thinking for Reasoned Decision Making / A. J. Freeley. — Belmont, CA: Wadsworth, 1993.

135. *Freeman, J. B.* Dialectical Situations and Macrostructure of Arguments: A Theory of Argument Structure / J. B. Freeman. — Berlin, New York: Foris, 1991.

136. *Gilbert, M.* Coalescent Argumentation / M. Gilbert. — Mahwah: Lawrence Erlbaum Associates, 1997.

137. *Gilbert, M.* How to Win an Argument / M. Gilbert. — New York: MJF Books, 2001.

138. *Govier, T.* A Practical Study of Argument (6th edition) / T. Govier. — Belmont, CA: Wadsworth, 2006.

139. *Govier, T.* The Philosophy of Argument / T. Govier // Newport News: Vale Press. — 1999.

140. *Govier, T.* Problems in Argument Analysis and Evaluation / T. Govier. — Amsterdam: Mouton de Gruyter/Foris, 1997.

141. *Groarke, L.* Good Reasoning Matters! (3rd edition) / L. Groarke, C. Tindale. — Toronto: Oxford University Press, 2004.

142. *Hamblin, C. L.* Fallacies / C. L. Hamblin. — London: Methuen, 1970.

143. *Johnson, R. J.* The Rise of Informal Logic / R. J. Johnson // Newport News: Vale Press. — 1996.

144. *Johnson, R. J.* Manifest Rationality: A Pragmatic Theory of Argument / R. J. Johnson. — Mahwah: Lawrence Erlbaum Associates, 2000.



145. *Johnson, R. H.* Logical Self-Defense (1st edition, 3rd edition) / R. H. Johnson, J. A. Blair. — Toronto: McGraw Hill-Ryerson, 1994.

146. *Johnson, R. H.* Logical Self-Defense (1st edition, 3rd edition) / R. H. Johnson, J. A. Blair. — New York: International Debate Education Association, 2006.

147. *Kahane, H.* Logic and Contemporary Rhetoric: The Use of Reason in Everyday Life (1st edition, 7th edition) / H. Kahane. — Belmont: Wadsworth, 1995.

148. Kahane, H. Logic and Contemporary Rhetoric: The Use of Reason in Everyday Life (9th Edition) / H. Kahane, N. M. Cavender. — Belmont: Wadsworth, 2002.

149. New Essays in Informal Logic. — Windsor: Informal Logic, 1994.

150. *Paul, R.* Critical Thinking: Tools for Taking Charge of Your Professional and Personal Life / R. Paul, L. Elder. — Englewood Cliffs: Prentice Hall, 2002.

151. *Perelman, C.* The New Rhetoric / **C. Perelman, L. Olbrechts-Tyteca** // A Treatise on Argumentation. — Notre Dame etc.: University of Notre Dame Press, 1969.

152. *Pinto, R. C.* Reasoning: A Practical Guide / R. C. Pinto, J. A. Blair. — Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1993.

153. *Snoeck Henkemans, A. F.* Analysing Complex Argumentation: The Reconstruction of Multiple and Coordinatively Argumentation in a Critical Discussion / **A. F. Snoeck Henkemans**. — Amsterdam: Sic Sat, 1992.

154. Studies in Pragma-Dialectics. — Amsterdam: Sic Sat, 1992.

155. *Rescher, N.* Dialectics. A Controversy-Oriented Approach to the Theory of Knowledge / N. Rescher. — Albany: SUNY, 1977.

156. *Reed, C. A.* Argumentation Machines: New Frontiers in Argument and Computation / C. A. Reed, T. J. Norman. — Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, 2003.

157. *Ruggiero, V. R.* Thinking Critically About Ethical Issues / V. R. Ruggiero. — New York: McGraw-Hill. — 2003.

158. *Tindale, C. W.* Rhetorical Argumentation: Principles of Theory and Practice / C. W. Tindale. — Sage Publications, 2004.

158. *Tindale, C. W.* Acts of Arguing: A Rhetorical Model of Argument / C. W. Tindale. — Albany, NY: State University of New York Press. — 1999.



160. *Thomas, S. N.* Practical Reasoning in Natural Language / S. N. Thomas. — Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1986.
161. *Toulmin, S. E.* The Uses of Argument / S. E. Toulmin. — Cambridge: Cambridge University Press, 1998.
162. Walton, D. N. Abductive Reasoning / D. N. Walton. — Tuscaloosa: University of Alabama Press, 2004.
163. Walton, D. N. Appeal to Expert Opinion: Arguments from Authority / D. N. Walton. — University Park, PA: Pennsylvania State University Press, 1998.
164. Walton, D. N. Appeal to Pity. Argumentum ad Misericordiam / D. N. Walton. — New York: SUNY Press, 1997.
165. Walton, D. N. Appeal to Popular Opinion / D. N. Walton. — University Park, PA: Pennsylvania State University Press, 1999.
166. Walton, D. N. Arguments from Ignorance / D. N. Walton. — University Park, PA: Pennsylvania State University Press, 1996.
167. Walton, D. N. Argument Structure: A Pragmatic Theory / D. N. Walton. — Toronto: University of Toronto Press, 1996.
168. Walton, D. N. Begging the Question / D. N. Walton. — New York: Greenwood Press, 1992.
169. Walton, D. N. Fallacies Arising from Ambiguity / D. N. Walton. — Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, 1996.
170. Walton, D. N. **Informal Logic: A Handbook for Critical Argumentation** / D. N. Walton. — Cambridge: Cambridge University Press, 1989.
171. Walton, D. N. Informal Fallacies. Towards a Theory of Argument Criticisms / D. N. Walton. — Amsterdam (Philadelphia): John Benjamins, 1987.
172. Walton, D. N. A Pragmatic Theory of Fallacy / D. N. Walton. — Tuscaloosa: University of Alabama Press, 1995.
173. Walton, D. N. Scare Tactics: Arguments that Appeal to Fear and Threats / D. N. Walton. — Springer, Argumentation Library, Vol. 3. — 2000.
174. Walton, D. N. Slippery Slope Arguments / D. N. Walton. — Oxford: Oxford University Press (Clarendon Library of Logic and Philosophy), 1992.
175. *Woods, J.* Argument: Critical Thinking, Logic and the Fallacies / J. Woods, A. Irvine, D. N. Walton. — Toronto: Prentice Hall. — 2004.
176. *Woods, J.* Fallacies: Selected Papers 1972–1982 / J. Woods, D. N. Walton. — Dordrecht, Holland & Providence, RI: Foris, 1989.



Покупайте наши книги:

Оптом в офисе книготорга «Юрайт»:

140004, Московская обл., г. Люберцы, 1-й Панковский проезд, д. 1,
тел. (495) 744-00-12, e-mail: sales@urait.ru, www.urait.ru

В розницу: в интернет-магазине: www.urait-book.ru,
e-mail: order@urait-book.ru, тел.: (495) 742-72-12;

Для закупок у Единого поставщика в соответствии
с Федеральным законом от 21.07.2005 № 94-ФЗ
бращайтесь по тел. (495) 744-00-12,
e-mail: sales@urait.ru, vuz@urait.ru

Учебное издание

Хоменко Ирина Викторовна

**ЛОГИКА.
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
АРГУМЕНТАЦИИ**

Учебник

Редактор *Г. А. Барков*
Корректоры *Н. А. Здановская, И. А. Суровцева*
Компьютерная верстка *М. А. Гольдман*

Формат 84×108 ¹/₃₂.
Гарнитура «Petersburg». Печать офсетная.
Усл. печ. л. 16,49. Доп. тираж 1000 экз. Заказ №

ООО «ИД Юрайт»

140004, Московская обл., г. Люберцы, 1-й Панковский проезд, д. 1.
Тел.: (495) 744-00-12. E-mail: izdat@urait.ru, www.urait.ru

