

НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЮРИДИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

ЛОГИКА
ОСНОВЫ АРГУМЕНТАЦИИ И ЭРОТЕТИКИ

Учебно-методическое пособие

Новосибирск 2017

УДК 164.1.03 (075)

ББК 87.447, я73

Л 694

Кафедра философии

Составитель д-р филос. наук, доц. *С. И. Черных*

Рецензент д-р филос. наук, доц. *В. И. Панарин*

Логика. Основы аргументации и эротики: учеб.-метод. пособие / Новосибир. гос. аграр. ун-т, Юрид. фак.; сост. С. И. Черных. – Новосибирск: ИЦ НГАУ «Золотой колос», 2017. – 70 с.

В учебно-методическом пособии излагаются основные вопросы, связанные с тематикой таких важнейших областей логического знания, как теория аргументации и диалогика. Знание теории и практические навыки ее применения позволяют студентам успешно сформировать и реализовать компетенции, требуемые по ФГОС 3 и 3+.

Пособие предназначено для студентов очной, заочной и дистанционной форм обучения по направлениям: 40.03.01 – Юриспруденция; 40.05.02 – Правоохранительная деятельность; 38.03.01 – Экономика; 35.03.04 – Агрономия и других, в учебных планах которых имеется учебная дисциплина «Логика».

Учебно-методическое пособие утверждено и рекомендовано к печати методическим советом юридического факультета (протокол № 5 от 19 мая 2016 г.).

© Новосибирский государственный
аграрный университет, 2017

ВВЕДЕНИЕ

Теория и практика аргументации – это важнейшая составляющая курса логики. Убеждение и представление тезисов (как устных, так и письменных) – часть индивидуальной и общественной культуры, позволяющая людям понимать друг друга.

В первом приближении аргументация – это обоснование чего-либо – действия, процесса, существования (несуществования) предмета.

Именно поэтому она является неотъемлемой частью любой коммуникации, т.е. реализуется преимущественно в диалоговой форме. Многие из нас используют доказательство и опровержение как практики, не подразумевая, что и то и другое являются моделями аргументации как процесса и, следовательно (как всякая логическая процедура), могут быть структурированы и алгоритмизированы. Знание правил аргументации и их практическая реализация – это целый пласт не только теории, но и реальной жизни культурного человека.

Пособие предназначено для студентов очной, заочной и дистанционной форм обучения по направлениям: 40.03.01 – Юриспруденция; 40.05.02 – Правоохранительная деятельность; 38.03.01 – Экономика; 35.03.04 – Агрономия и других, в учебных планах которых имеется учебная дисциплина «Логика».

Издаваемое пособие позволит студентам и всем, кто изучает логику, не только расширить свой научный кругозор, но и применять усвоенные знания и умения в практической деятельности.

1. ОСНОВЫ ТЕОРИИ АРГУМЕНТАЦИИ

1.1. Что такое аргументация

Каждый из нас имеет свои принципы, идеалы и ценности, в соответствии с которыми он организует свою повседневную деятельность, ведет, например, научную работу, участвует в экономической или политической жизни. При этом, как правило, мы полагаем, что и остальные люди, с которыми нам приходится иметь дело, придерживаются или должны придерживаться аналогичных взглядов и стратегий поведения. Если этого не происходит, то мы или разочаровываемся в них, или стремимся убедить в собственной правоте, в рациональности или истинности исповедуемых принципов. Причем, чем более очевидными и несомненными являются для нас эти идеи, тем нередко труднее убедить в их очевидности других людей, которые привыкли думать и поступать иначе. Убеждение – одна из главных проблем и задач интеллектуальной деятельности, вклад в решение которой принадлежит многим наукам: психологии, философии, логике, риторике и др. Логика предлагает для решения такого рода задач специальную методологию, которую в этой науке называют теорией аргументации.

В самом общем смысле можно сказать, что аргументация – это вид интеллектуальной деятельности, имеющей своей конечной целью убедить получателя информации в состоятельности или несостоятельности рассматриваемых утверждений.

Сделать утверждение очевидным, убедительным в логическом отношении – это значит показать, на чем оно основывается, как оно получено, т. е. выведено из других высказываний. Поэтому можно дать второе, более узкое определение аргументации, которое отражает ее логическую специфику:

Аргументация (обоснование) – это восстановление последовательности высказываний, приводящих к некоторому утверждению.

Следует также сказать, что существует два вида аргументации: *доказательство* и *опровержение*. Первое направлено на обоснование состоятельности выдвинутых утверждений, второе – на обоснование их несостоятельности.

1.2. Структура и виды аргументации

В аргументации принято выделять следующие три элемента: тезис, аргументы и демонстрацию.

Тезис – утверждение, которое доказывается или опровергается в процессе аргументации.

Аргументы – высказывания, используемые для доказательства или опровержения тезиса.

Демонстрация (метод аргументации) – последовательность логических операций, позволяющих доказать или опровергнуть тезис.

В зависимости от полноты восстановления последовательности в рассуждениях, аргументация делится на собственно *логическую* и *содержательную*.

Логическая аргументация – аргументация, при которой последовательность в рассуждениях восстанавливается полностью.

Это означает, что аргументация должна быть убедительной не только по смыслу, т.е. в информационном отношении, но необходимо, чтобы между аргументами и доказываемым тезисом было установлено отношение логического следования, в случае доказательства, или установлено его отсутствие в случае опровержения.

Доказательством является такое рассуждение, в ходе которого устанавливается истинность тезиса.

Общая схема доказательства: $T \Rightarrow \{A_1, A_2, \dots, A_n\} \rightarrow T$, где T – тезис; $\{A_1, A_2, \dots, A_n\}$ – аргументы; \Rightarrow – процедура перехода от доказываемого положения к аргументам; \rightarrow – отношение логического следования между аргументами и тезисом, устанавливаемое в ходе доказательства.

То есть, аргументы ($A_1, A_2, \dots A_n$) подбираются под уже известный тезис (Т) таким образом, чтобы из их последовательности с логической необходимостью выводился данный тезис.

Опровержением является такое рассуждение, в ходе которого устанавливается ложность тезиса.

Содержательная аргументация – это аргументация, при которой аргументы и утверждаемое положение (тезис) связаны по смыслу, но отношение логического следования часто отсутствует или не является логически необходимым. Такая аргументация нередко убеждает, но убедительность эта носит скорее психологический, нежели логический характер. В этом состоит различие между убеждением и доказательством. Можно убедить, но при этом ничего строго не доказав, а лишь «заморочить голову».

1.3. Логические требования к элементам аргументации

Требования, предъявляемые к доказательству (опровержению), – это требования к его основным элементам: тезису, аргументам и демонстрации.

Требования к тезису

Требование ясности – тезис доказательства (опровержения) должен быть ясно и точно сформулирован.

Примерами неясной формулировки тезисов могут служить высказывания типа: «эта книга плохая» или «эта одежда вам не идет». Не трудно заметить, что смысл таких ключевых терминов как «плохая» и «не идет» совершенно не ясен. Но именно под такого рода тезисы можно подобрать массу весьма «убедительных» аргументов. Чем менее точно выражена мысль, тем больше лжеаргументаций она предполагает.

Требование неизменности тезиса – в процессе аргументации тезис не должен изменяться.

Если это правило нарушается, происходит то, что в логике называют «подменой тезиса». То есть собирались доказать или

опровергнуть одно, а на самом деле доказали, соответственно, опровергли другое. Один из наших научно-популярных журналов вышел со статьей под сенсационным заголовком «Снежный человек существует!». Таков был тезис, доказательством которого должна была явиться данная статья. Действительный же вывод, к которому пришли весьма серьезные и уважаемые ученые, написавшие статью, гласил, что «существование снежного человека не противоречит современным научным взглядам на эволюцию», а значит «снежный человек возможен существует». Последнее высказывание носит лишь вероятностный характер и не является тождественным исходному тезису, сформулированному в заголовке. Издатели журнала подменили тезис и вынесли в заголовок утверждение, которое отнюдь не разделяли авторы. Такова природа многих сенсаций, распространяемых современными средствами массовой информации.

Требования к аргументам

Требование истинности – в качестве аргументов должны использоваться только истинные высказывания. Если данное требование не выполняется, то отношение логического следования между аргументами и тезисом отсутствует.

Требование ясности и точности – высказывания, используемые в качестве аргументов, должны быть ясно и точно сформулированы.

При формулировке высказываний, содержащих аргументы, следует использовать только те термины, смысл и значение которых известны тому, кому адресуется наша аргументация. В противном случае доказательство (опровержение) может быть вполне логичным с точки зрения теории, но совершенно не убедительным на практике. Так в одной из телепередач, посвященной социальным проблемам современной России, известный ученый-историк высказал мнение о связи многих проблем российской жизни с тем, что в характере русского че-

ловека преобладают черты аттрактивности. Очевидно, далеко не каждому телезрителю и даже достаточно образованному человеку хорошо известно значение этого, не слишком часто употребляемого в разговорном языке, термина. Поэтому вряд ли этот аргумент позволил прояснить суть дела и убедить большинство людей в справедливости того взгляда на российскую жизнь, который предлагался им уважаемым ученым. А аттрактивность, как ее определяют толковые словари, – это, оказывается, абстрактное влечение человека к идеям добра, справедливости и правды, при котором игнорируются конкретные реалии жизни. Аналогичным образом, средства, которыми мы пользуемся при аргументации, обязательно должны применяться с учетом реальной ситуации, в которой она строится и, в частности, должны учитываться информационные возможности того, кого мы стремимся убедить.

Требование достаточности – набор аргументов должен быть достаточным для обоснования (опровержения) тезиса.

Например, преподаватель, листая свой журнал, где он фиксирует выполнение студентами контрольных заданий по логике, останавливается вдруг на фамилии одного из них и спрашивает, почему данный студент пропустил большую часть занятий. Не трудно заметить, что вопрос содержит в себе некоторый тезис, доказательство истинности которого не предвещает ничего хорошего студенту. Наиболее логичный выход в этой ситуации – не впадать в уныние и признаваться во всех совершенных и несовершенных грехах, а вежливо поинтересоваться аргументами. А аргументы состоят в том, что ряд контрольных заданий данного студента не поступил на проверку к преподавателю. Обычный же учет посещаемости не велся. Тогда наш студент может заявить, что он аккуратно присутствовал на всех занятиях, но, затрудняясь с выполнением заданий, не успевал их вовремя сдавать на проверку. Аргументы, использованные преподавателем, в данном случае являются

недостаточными для доказательства того, что студент не посещал занятий, что может несколько смягчить участь нерадивого студента.

Требование непротиворечивости между аргументами – высказывания, используемые в качестве аргументов не должны противоречить друг другу. Появление противоречий в аргументации приводит к ее разрушению. Если исходный набор высказываний противоречив, то с такими «аргументами» можно доказать все, что угодно. Известное доказательство этого требования, принадлежащее выдающемуся логике и математику Бертрану Расселу, приводится во многих учебниках логики.

Если это действительно так, попросили Рассела, то докажите, например, что вы Римский Папа. Подумав некоторое время, Рассел предложил следующее доказательство: если $2 + 2 = 4$ и $2 + 2 = 5$, то $4 = 5$. Тогда, вычитая из левой и правой частей данного равенства одно и то же число 3, мы получим новое равенство $1 = 2$. Рассел и Римский Папа – это два человека, но если $2 = 1$, то это один человек. Следовательно, Рассел и Римский Папа есть одно и то же лицо. В данном случае выражение «следовательно» не фиксирует в действительности отношения логического следования, а лишь создает иллюзию такого отношения.

Требования к демонстрации.

Прямое и косвенное доказательство

Основным требованием, предъявляемым к демонстрации, т.е. к способу связи аргументов и тезиса, является *требование соблюдения последовательности процедур аргументации*. Рассмотрим, в чем же конкретно оно состоит на примере процедуры доказательства.

Во-первых, следует отметить, что все доказательства по способу их проведения делятся на *прямые* и *косвенные*. При прямом доказательстве тезис выводится непосредственно из аргументов. В косвенном доказательстве справедливость тези-

са устанавливается в результате того, что вскрывается ошибочность противоположного ему допущения. Такие доказательства еще называют доказательствами от противного.

Последовательность *прямого* доказательства предполагает алгоритм, включающий три основные процедуры:

- формулировка тезиса;
- подбор аргументов;
- установление логической связи (отношения логического следования) между аргументами и тезисом.

Примером может служить доказательство одной из элементарных теорем геометрии о сумме углов четырехугольника.

Доказать, что сумма углов четырехугольника равна 360° (тезис, который необходимо доказать).

Доказательство:

A_1 – диагональ делит четырехугольник на два треугольника;

A_2 – сумма углов четырехугольника равна сумме углов двух треугольников;

A_3 – сумма углов одного треугольника равна 180° ;

A_4 – сумма углов двух треугольников, из которых состоит четырехугольник, равна 360° .

Следовательно, сумма углов четырехугольника равна 360° (тезис доказан).

Последовательность *косвенного* доказательства предполагает следующие процедуры:

- формулировка тезиса;
- переход к антитезису;
- подбор аргументов, указывающих на несостоятельность антитезиса (фальсификация);
- установление отношения логического следования между аргументами и отрицанием антитезиса.

Например, врач убеждает мнительного пациента в том, что тот совершенно напрасно полагает, что заболел гриппом:

– Вы не больны гриппом (T).

– Но предположим, что больны ($\neg T$), если уж так настаиваете.

– Тогда: A_1 – у вас должна быть головная боль; A_2 – температура; A_3 – лихорадка и т.п.

– Но ни A_1 , ни A_2 , ни A_3 и т.п. не подтверждаются.

– Следовательно, неверно, что вы больны гриппом ($\neg \neg T$) $\rightarrow T$, то есть оказывается, что вы не больны гриппом.

Косвенные доказательства по способу аргументации делятся на три вида:

– доказательства через противоречие следствий с фактами;

– доказательства через противоречие между следствиями;

– разделительные доказательства через исключение.

В доказательствах через противоречие следствий с фактами следствия, выводимые из антитезиса, опровергаются ссылкой на очевидные обстоятельства, на факты действительности, которые противоречат им. Тем самым опровергается и истинность самого антитезиса. Примером такого способа доказательства является приведенный выше диалог между врачом и пациентом, в ходе которого врач убеждает этого слишком мнительного человека в отсутствии поводов к серьезному беспокойству за свое здоровье.

В косвенном доказательстве через противоречие между следствиями используется уже известное нам требование непротиворечивости между аргументами. Если одно из следствий некоторого положения противоречит другому следствию, полученному из этого же положения, то исходное утверждение является ложным. Классическим примером такого способа косвенного доказательства является известное доказательство бесконечности ряда простых чисел, принадлежащее Евклиду. Простыми являются натуральные числа большие единицы, делящиеся только на себя и на единицу: 2, 3, 5, 7, 11, 13, 17, 19, 23, 29, 31 и т.д. Для того чтобы доказать, что ряд этих чисел бес-

конечен, Евклид предложил сделать допущение, что это не так, что этот ряд конечен. Если этот ряд конечен, то в нем должно быть некоторое последнее число (А), которое является простым. Но тогда можно образовать другое число $B = (2 \cdot 3 \cdot 5 \cdot \dots \cdot A) + 1$. В результате мы получили $B > A$. Причем, это число В не может быть простым по нашему предположению. Но, если число В разделить на любое из ряда простых чисел, то в остатке получится 1. Следовательно, число В не делится ни на одно из указанных простых чисел, т.е. само является простым. В итоге мы приходим к противоречивому высказыванию: «Существует такое простое число В, которое не является простым». Данное противоречие указывает на то, что исходное предположение о конечности ряда простых чисел оказалось неверным.

Разделительное косвенное доказательство строится через исключение возможностей. Например, расследуется причина пожара, в результате которого сгорел важный военный объект. В ходе следствия выясняется, что самовозгорание (А) исключается, а в данное время на объекте несли службу двое военнослужащих (В и С). В дальнейшем следствие установило, что В в день пожара на самом деле находился не на боевом посту, а на рыбалке вместе с командиром части. Следовательно, пожар на важном объекте дело рук С.

Между прочим, с юридической точки зрения косвенное доказательство не является завершенным и убедительным. Тезис, доказанный косвенным способом, требует прямого подтверждения, прямого воссоздания всех подробностей преступления.

Дедуктивные и индуктивные методы доказательства

Дедуктивными являются рассуждения, в которых из истинных посылок, при соблюдении логических правил, получаются всегда только истинные заключения.

Поэтому применение дедуктивного метода гарантирует истинность тезиса при условии соблюдения всех вышеперечис-

ленных правил. Типичным примером применения дедуктивного метода является приведенное выше доказательство теоремы о сумме внутренних углов четырехугольника.

Индуктивными являются рассуждения, в которых при истинных посылках истинность заключений носит вероятностный характер.

Поэтому индуктивный метод дает лишь вероятностное обоснование истинного тезиса. Так утверждение, что все лебеди белые, было получено индуктивным путем, но долгое время считалось абсолютно справедливым и не вызывало никаких сомнений, пока в XIX веке экспедиция английского адмирала Кука не открыла на островах Новой Зеландии лебедей совершенно черной окраски. Выводы, полученные чисто индуктивным путем, не могут претендовать на абсолютность.

Например, для доказательства тезиса «Завтра, вероятно, будет дождь» достаточно двух аргументов: A_1 – «Если на закате солнце садится за тучу, то завтра будет дождь» (народная примета); A_2 – «Сегодня вечером солнце село за тучу» (результат эмпирического наблюдения).

Опровержение как способ аргументации

Напомним, что *опровержение* – это логическая операция, направленная на установление *ложности* некоторого высказывания (тезиса), предъявляемого в качестве истинного.

Так как ложность высказывания свидетельствует, как уже было показано, об истинности его отрицания, то суть опровержения можно сформулировать другими словами: это процесс обоснования истинности *отрицания тезиса*.

Планировать стратегию опровержения некоторого тезиса можно в двух направлениях: во-первых, в направлении «разрушения» имеющегося *доказательства* этого тезиса (поиск ошибок в доказательстве); во-вторых, в направлении построения *доказательства истинности антитезиса*.

Второй путь предпочтительнее, т.к. на первом направлении, показав лишь несостоятельность предъявленного доказательства, мы выявляем недоказанность истинности тезиса, но еще не обладаем правом подвергать сомнению саму эту истинность тезиса. Если же доказан антитезис, тем самым продемонстрировано, что тезис не просто не доказан, а ложен. Известно, однако, что критиковать чужую мысль легче, чем сформулировать и обосновать свою. Поэтому не всегда удастся найти достаточную информацию для осуществления второго, более совершенного, пути.

Опровержение тезиса за счет «разрушения» его доказательства использует любую ошибку, допущенную вследствие несоблюдения правил логической аргументации, которые были рассмотрены.

«Разрушение» доказательства эффективнее всего начинать с проверки наличия отношения логического следования между аргументами и тезисом (можно методом контрапозиции). Если оно отсутствует, т.е. если тезис не доказан, приступают к поиску причин этой недоказанности. Недоказанность тезиса надо не только продемонстрировать, но и «предъявить» ту ошибку, которая к ней привела, будь то ложность аргумента, нехватка истинных аргументов и т.д.

Опровергать тезис (как и доказывать его) с помощью формулировки антитезиса можно либо прямо, либо косвенно.

1. Опровергать тезис можно через установление *ложности* следствий, якобы вытекающих из *тезиса*. Делают допущение об истинности тезиса и ищут ложные следствия из него, т.е. противоречащие установленным истинам. После чего делается вывод, что допускать истинность тезиса было неправильно. Так косвенно будет доказана истинность антитезиса.

2. Самым сильным и убедительным для собеседника является опровержение тезиса через *прямое доказательство антитезиса*.

ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Примеры с ответами

1. Охарактеризуйте основания способа мышления.

Эпистемологические – связанные с наукой.

Логические – связанные с формой суждения.

Методологические – связанные с алгоритмом, путем рассуждения.

Ценностные – связанные с иерархией смыслов.

2. Что такое парадокс? Приведите пример.

Парадоксы отличаются от паралогизмов и софизмов тем, что они возникают не в результате непреднамеренных и намеренных логических ошибок, а из-за неясности, неопределенности и даже противоречивости некоторых исходных принципов и понятий той или иной науки или же общепринятых норм, приемов и методов познания в целом. Парадоксы последнего рода были широко известны еще в античном мире. Самым простейшим из них является, пожалуй, парадокс о куче. Если от кучи песка, гравия и тому подобных мелких предметов начать брать по одной, двум, трем штукам и т.д., то куча от этого не исчезнет. Однако, продолжая этот процесс дальше, мы дойдем до того, что у нас останется один предмет и куча исчезнет. Нетрудно заметить, что указанный парадокс возникает потому, что чисто математическая операция вычитания в данном случае отождествляется с реальной, физической операцией, в которой количественные изменения приводят к качественным изменениям.

3. Что такое софизм? Приведите пример.

Софизмы, как уже отмечалось раньше, представляют собой преднамеренные, сознательно совершаемые ошибки, рассчитанные на то, чтобы ввести противника в заблуждение, выдать ложь за истину и тем самым добиться победы в споре. Еще в античной риторике софисты для этой цели использовали

не только сознательно и обдуманно построенные логические ошибки, но и всевозможные психологические уловки и элементы внушения с тем, чтобы максимально воздействовать на убеждения своих слушателей. Очень часто софисты в своих спорах опирались на принцип относительности истины, делая из него неправомерный вывод, что объективной истины не существует и поэтому следует руководствоваться мнением и стремиться к мнению, а не к истине.

4. Найдите ошибки в аргументации и объясните почему это ошибочные аргументы.

«Глубокое познание человека в темном кафтане так меня поразило, что я обо всем к нему относился.

– Что думаете Вы, – спросил я его, – о новых колясках, изобретенных в Англии, на которых можно ездить без лошадей?

– О! – сказал мой ученый, – это вещь невозможная.

– Почему это?

– Я много в жизни путешествовал, – отвечал он, – и опытом удостоверился, что ездить без лошадей на земле почти также невозможно, как быть сыту не евши.

– О! Это убедительное доказательство» (Брусилов Н. Мое путешествие: Приключения одного дня. – СПб., 1803. – с. 48–49).

ОШИБКИ: аргументация ошибочна, т.к. опирается на опыт одного человека. Аналогия с едой некорректна, т.к. сравниваются разные предметности.

5. Дайте полную характеристику следующим вопросам по типу вопроса:

1. Кто написал это стихотворение? – Восполняющий, корректный, узловый, закрытый, прямой, простой.

2. Сегодня вечером мы пойдем в кино или театр? – Корректный, узловый, прямой, простой.

3. Верно ли, что все птицы летают? – Уточняющий, корректный, закрытый, прямой, простой.

4. Кто и когда нарисовал знаменитую картину «Аленушка»? – Восполняющий, корректный, закрытый, прямой, сложный.

6. Установите, соблюдены ли правила определения в следующих примерах, и если нет, то определите, какие ошибки допущены.

1. Государство есть организация государственной власти. Нет. Ошибка – тавтологический круг.

2. Государство – это сила и несправедливость. Нет. Ошибка – образность, метафоричность, отсутствие четкости.

3. Монолог – пространная речь, не ориентированная на прямой незамедлительный ответ либо произносимая без публики, только для себя. Да. Правильно.

4. Монолог – способ поговорить с умным человеком, с самим собой. Нет. Ошибка – отсутствие четкости, ясности.

5. Монолог – это не диалог. Нет. Ошибка – присутствует отрицание.

7. Что такое индукция? Приведите три примера индуктивных рассуждений. Какие правила существуют по отношению к индукции? Перечислите.

Индукция – это переход от частного к общему. То есть это постепенное обобщение более частного, конкретного понятия.

Два правила индукции

Чтобы избежать ошибок, неточностей и неправильностей в своем мышлении, не допускать курьезов, нужно соблюдать требования, которые определяют правильность и объективную обоснованность индуктивного вывода. Ниже подробнее рассмотрены эти требования.

Первое правило гласит, что индуктивное обобщение предоставляет достоверную информацию, только если проводится по существенным признакам, хотя в некоторых случаях можно говорить об определенной обобщенности несущественных признаков.

Главной причиной того, что они не могут быть предметом обобщения, является то, что они не обладают таким важным свойством, как повторяемость. Это тем более важно потому, что индуктивное исследование заключается в установлении существенных, необходимых, устойчивых признаков изучаемых явлений.

Согласно *второму правилу* важной задачей является точное определение принадлежности исследуемых явлений к единому классу, признание их однородности или однотипности, т.к. индуктивное обобщение распространяется только на объективно сходные предметы. В зависимости от этого можно поставить обоснованность обобщения признаков, которые выражены в частых посылках.

Неправильное обобщение может приводить не только к недопониманию или искажению информации, но и к возникновению различного рода предрассудков и заблуждений. Главной причиной возникновения ошибок является обобщение по случайным признакам единичных предметов или обобщение по общим признакам, когда необходимости именно в этих признаках нет.

Правильное применение индукции – один из столпов правильного мышления вообще.

Как было сказано выше, *индуктивное умозаключение* – это такое умозаключение, в котором мысль развивается от знания меньшей степени общности к знанию большей степени общности. То есть, частный предмет рассматривается и обобщается. Обобщение возможно до известных пределов.

Любое явление окружающего мира, любой предмет исследования лучше всего поддается изучению в сравнении с другим однородным ему предметом. Так и индукция. Лучше всего ее особенности проявляются в сравнении с дедукцией. Проявляются эти особенности в основном в том, каким образом происходит процесс умозаключения, а также в характере выво-

да. Так, в дедукции заключают от признаков рода к признакам вида и отдельных предметов этого рода (на основе объемных отношений между терминами); в индуктивном умозаключении – от признаков отдельных предметов к признакам всего рода или класса предметов (к объему этого признака).

Задания

1. Проанализируйте следующие рассуждения и выясните, являются ли они убедительными? Аргументируйте свой ответ.

– «Скажите, почему вы остановились на единственной версии “месть”? – спросил вдруг Колесников.

– А других и быть не могло. Драки не было, грабежа не было и ревности не было».

(Ивлев Ю. В. Логика. М., 1992)

– Если я называю тебя глупым человеком, то я считаю тебя человеком.

Если я считаю тебя человеком, то я говорю правду.

Следовательно, если я называю тебя глупым человеком, то я говорю правду.

2. Построить собственную аргументацию (доказательство или опровержение) следующих известных тезисов.

А. «За одного битого двух небитых дают – и то не берут» (Народная мудрость).

Б. «Уж лучше грешным быть, чем грешным слыть...» (Шекспир).

В. За деньги можно купить все, что хочешь.

Г. Высказывания, имеющие одно и то же значение, могут обладать разным смыслом.

Д. Поскольку наше поведение зависит от состояния нашей нервной системы, которая, в свою очередь, зависит от состояния организма, то мы не несем ответственности за наши поступки.

3. Пополните информацию аргументов так, чтобы тезис оказался доказанным.

А. Этот человек имеет право участвовать в выборах (поскольку по достижении совершеннолетия всякий дееспособный человек имеет право участвовать в выборах).

Б. Желающие долго жить занимаются физкультурой (т.к. все те, кто стремится к долголетию, заботятся о своем здоровье).

Контрольные тесты

Тест 1

1. Определите ошибки по отношению к тезису, аргументам, демонстрации:

- а) основное заблуждение, предвосхищение основания;
- б) мнимое следование, аргумент к авторитету.

2. «Предвосхищение основания» – это:

- а) передергивание фактов;
- б) использование сомнительных аргументов;
- в) подмена тезиса;
- г) использование заведомо ложных аргументов;
- д) недостаточность аргументации.

3. «Сведение к абсурду» – это:

- а) прямое опровержение;
- б) косвенное опровержение;
- в) косвенное доказательство;
- г) прямое доказательство.

4. Участник аргументации, выдвигающий и отстаивающий определенное положение, – это:

- а) аудитория;
- б) оппонент;
- в) пропонент;
- г) субъект;

д) полемист.

5. *Логическая уловка – это:*

а) софизм;

б) паралогизм;

в) аналогия;

г) тавтология;

д) дихотомия.

Тест 2

1. *Логическая операция обоснования истинности какого-либо суждения с помощью других истинных и связанных с ним суждений – это:*

а) доказательство;

б) тавтология;

в) аргументация.

2. *Операция обоснования каких-либо суждений, практических решений или оценок, в которой наряду с логическими применяются также речевые, эмоционально-психологические и другие внелогические методы и приемы убеждающего воздействия, – это:*

а) опровержение;

б) убеждение;

в) аргументация.

3. *Непреднамеренная логическая ошибка – это:*

а) паралогизм;

б) софизм;

в) тавтология.

4. *«Логическая диверсия» – это:*

а) случайное отступление от тезиса;

б) использование заведомо ложных доводов;

в) переключение внимания на обсуждение других проблем;

г) противоречие в аргументации.

5. *Виды прямого доказательства:*

а) дедуктивное;

- б) разделительное;
- в) по аналогии;
- г) апагогическое;
- д) индуктивное.

Тест 3

1. Антитезис – это:

- а) противоречащее тезису суждение;
- б) противоположное тезису суждение;
- в) любое несовместимое с тезисом суждение;
- г) суждение, полученное путем превращения тезиса.

2. Логическая связь между аргументами и тезисом – это:

- а) дедукция;
- б) демонстрация;
- в) вывод;
- г) конъюнкция.

3. Основные виды аргументации – это:

- а) убеждение;
- б) критика;
- в) утверждение;
- г) внушение;
- д) доказательство.

4. Соответствие – это:

- а) достоверность аргументов – «основное заблуждение»;
- б) автономное обоснование аргументов – круг в аргументации;
- в) непротиворечивость аргументов – противоречие в аргументах;
- г) достаточность аргументов – чрезмерное доказательство.

5. Определите ошибку, допущенную в следующем отрывке: «Сколько получится, если из двенадцати отнять четыре? Однажды падишах спросил Бирбала: – Скажи мне, Бирбал, сколько останется, если из двенадцати отнять четыре? – Ничего не останется, – ответил Бирбал. – Как это ни»

чего? – удивился падишах. – А так, – ответил Бирбал, – если из двенадцати месяцев вычесть четыре времени года, что же останется? Ничего!» (Поучительные истории о падишахе Акбаре и его советнике Бирбале. М., 1976):

- а) потеря тезиса;
- б) частичная подмена тезиса;
- в) тавтология;
- г) недостаток аргументов.

Тест 4

1. Суждение, которое будет антитезисом для тезиса «На Нюрнбергском процессе несколько особо опасных нацистских преступников были приговорены к смертной казни»:

а) на Нюрнбергском процессе несколько особо опасных нацистских преступников не были приговорены к смертной казни;

б) на Нюрнбергском процессе несколько особо опасных нацистских преступников были казнены;

в) на Нюрнбергском процессе ни один особо опасный нацистский преступник не был приговорен к смертной казни.

2. Вид доказательства в примере «Очевидно, Петров завтра на экзамене по философии получит отличную оценку, т. к. все три года учебы в институте он учится только на “отлично”» – это:

- а) прямое дедуктивное;
- б) прямое по аналогии;
- в) косвенное разделительное.

3. Причина несостоятельности аргументов в рассуждении: «Куры летают, так как куры – птицы, а все птицы летают» – это:

- а) недостоверность аргумента;
- б) противоречие в аргументах;
- в) недостаточность аргументов.

4. *Содержание понятия – это:*

- а) слово или словосочетание, в котором оно выражается;
- б) существенные признаки того объекта, который оно выражает;
- в) совокупность всех объектов, которые оно охватывает.

5. *«Сведение к абсурду» – это:*

- а) прямое опровержение;
- б) косвенное опровержение;
- в) косвенное доказательство;
- г) прямое доказательство.

Тест 5

1. *Участник аргументации, выдвигающий и отстаивающий определенное положение, – это:*

- а) аудитория;
- б) оппонент;
- в) пропонент;
- г) субъект;
- д) полемист.

2. *Логическая уловка – это:*

- а) софизм;
- б) паралогизм;
- в) аналогия;
- г) дихотомия.

3. *Логическая операция обоснования истинности какого-либо суждения с помощью других истинных и связанных с ним суждений – это:*

- а) доказательство;
- б) тавтология;
- в) аргументация.

4. *Операция обоснования каких-либо суждений, практических решений или оценок, в которой наряду с логическими применяются также речевые, эмоционально-психологические и другие внелогические методы и приемы убеждающего воздействия, – это:*

- а) опровержение;
- б) убеждение;
- в) аргументация.

5. *Непреднамеренная логическая ошибка – это:*

- а) паралогизм;
- б) софизм;
- в) тавтология.

Тест 6

1. *«Логическая диверсия» – это:*

- а) случайное отступление от тезиса;
- б) использование заведомо ложных доводов;
- в) переключение внимания на обсуждение других проблем;
- г) противоречие в аргументации.

2. *Виды прямого доказательства – это:*

- а) дедуктивное;
- б) разделительное;
- в) по аналогии;
- г) апагогическое;
- д) индуктивное.

3. *Логическая связь между аргументами и тезисом – это:*

- а) дедукция;
- б) демонстрация;
- в) вывод;
- г) конъюнкция.

4. *Антитезис – это:*

- а) противоречащее тезису суждение;
- б) противоположное тезису суждение;
- в) любое несовместимое с тезисом суждение;
- г) суждение, полученное путем превращения тезиса.

5. *Основные виды аргументации – это:*

- а) убеждение;
- б) критика;
- в) утверждение;

- г) внушение;
- д) доказательство.

Тест 7

1. Соответствие – это:

- а) достоверность аргументов – «основное заблуждение»;
- б) автономное обоснование аргументов – круг в аргументации;
- в) непротиворечивость аргументов – противоречие в аргументах;
- г) достаточность аргументов – чрезмерное доказательство.

2. Ошибка, допущенная в следующем отрывке: «Сколько получится, если из двенадцати отнять четыре? Однажды падишах спросил Бирбала: – Скажи мне, Бирбал, сколько останется, если из двенадцати отнять четыре? – Ничего не останется, – ответил Бирбал. – Как это ничего? – удивился падишах. – А так, – ответил Бирбал, – если из двенадцати месяцев вычесть четыре времени года, что же останется? Ничего!» (Поучительные истории о падишахе Акбаре и его советнике Бирбале. М., 1976):

- а) потеря тезиса;
- б) частичная подмена тезиса;
- в) тавтология;
- г) недостаток аргументов.

3. Вид доказательства в примере «Очевидно, Петров завтра на экзамене по философии получит отличную оценку, т.к. все три года учебы в институте он учится только на “отлично”» – это:

- а) прямое дедуктивное;
- б) прямое по аналогии;
- в) косвенное разделительное.

4. Причина несостоятельности аргументов в рассуждении: «Куры летают, так как куры – птицы, а все птицы летают» – это:

- а) недостоверность аргумента;
- б) противоречие в аргументах;
- в) недостаточность аргументов.

5. *«Предвосхищение основания» – это:*

- а) передергивание фактов;
- б) использование сомнительных аргументов;
- в) подмена тезиса;
- г) использование заведомо ложных аргументов;
- д) недостаточность аргументации.

Тест 8

1. *Определите ошибки по отношению к тезису, аргументам, демонстрации:*

- а) основное заблуждение, предвосхищение основания;
- б) мнимое следование, аргумент к авторитету.

2. *Свойства отношений, которые являются логическим основанием умозаключений из суждений с отношениями, – это:*

- а) нелинейность;
- б) пропорциональность;
- в) симметричность;
- г) транзитивность;
- д) параллельность;
- е) рефлексивность.

3. *Простой категорический силлогизм – это:*

- а) вид непосредственного умозаключения;
- б) общеутвердительное суждение;
- в) заключение, которое следует из посылок с необходимостью;

г) умозаключение об отношении двух крайних терминов на основании их отношения к среднему термину.

4. *Типы аналогии по характеру уподобляемых объектов – это:*

- а) аналогия предметов;
- б) сравнительная аналогия;

- в) структурная аналогия;
- г) аналогия фактов;
- д) аналогия отношений.

5. *Приведите в соответствие:*

- а) логический переход от общего знания к частному – дедукция;
- б) логический переход от частного знания к частному – аналогия;
- в) логический переход от частного знания к общему – индукция;

Тест 9

1. *Условно-разделительное умозаключение, которое содержит две альтернативы, – это:*

- а) дилемма;
- б) тетралемма;
- в) трилемма.

2. *Преобразование суждения, в результате которого субъектом становится понятие, противоречащее предикату, а предикатом – субъект исходного суждения, – это:*

- а) обращение;
- б) противопоставление предикату;
- в) превращение.

3. *Основная функция индуктивных выводов в процессе познания:*

- а) сравнительный анализ;
- б) объяснение;
- в) генерализация;
- г) систематизация;
- д) классификация.

4. *Умозаключения, в которых заключение с необходимостью следует из посылок, называют:*

- а) проблематичными;
- б) недемонстративными;

- в) непосредственными;
- г) демонстративными.

5. *Энтимема – это:*

- а) вид индуктивного умозаключения;
- б) модус силлогизма;
- в) сокращенный силлогизм;
- г) вид непосредственного умозаключения.

Тест 10

1. Умозаключение, в котором обобщение строится путем отбора необходимых и исключения случайных обстоятельств, – это:

- а) научная индукция;
- б) популярная индукция.

2. Средний термин простого категорического силлогизма:

- а) в заключении является субъектом;
- б) в заключении является предикатом;
- г) входит в обе посылки и отсутствует в заключении;
- д) является частью каждой посылки и заключения.

3. Сколько терминов должно быть в силлогизме согласно первому правилу простого категорического силлогизма:

- а) два;
- б) три;
- в) четыре.

4. Свойство отношений, на основании которого сделан вывод: «Тамбов южнее Рязани. Рязань южнее Москвы. Следовательно, Тамбов южнее Москвы»:

- а) симметричность;
- б) транзитивность;
- в) рефлексивность.

5. Можно ли получить данное заключение с помощью полной индукции: «Всю неделю стояла жаркая погода»:

- а) да;
- б) нет.

Контрольные вопросы

1. Что такое аргументация?
2. Важнейшие аспекты аргументации.
3. Что представляет собой аргументация в коммуникативном плане?
4. Что представляет собой аргументация в логическом плане?
5. Что такое доказательство?
6. Какое доказательство называется прямым?
7. Как осуществляется косвенное доказательство?
8. Что значит доказательство «приведение к абсурду»?
9. В чем смысл опровержения?
10. Виды опровержений.
11. Что входит в структуру доказательства и опровержения?
12. Какие логические ошибки совершаются при доказательстве и опровержении?
13. Как в логике называются умышленные и неумышленные ошибки?
14. Что такое парадокс?
15. Наиболее распространенные софистические ошибки в аргументации.
16. Что такое дискуссия?
17. Диалог. Требования ведения диалога.

2. ОСНОВЫ ЭРОТЕТИКИ

2.1. Понятие эротетики

Проблемы логики, прагматики, психологии, этики и эстетики, связанные с использованием в процессе интеллектуального взаимодействия вопросов и ответов, которые образуют специальную прикладную область научного и профессионального познания, называющуюся эротетикой.

Эротетическая сторона познания имеет широкое применение и принципиально особое значение в научных и полити-

ческих дискуссиях, в конкретно-социологических и социально-психологических исследованиях, использующих методы анкетирования и интервью, в журналистской деятельности. Трудно себе представить сферу интеллектуального общения, в которой бы не ценились высоко навыки корректной и тонкой постановки вопроса, а также исчерпывающего и изящного ответа на него. «Умение ставить разумные вопросы есть уже важный и необходимый признак ума или проницательности. Если вопрос сам по себе бессмысленен и требует бесполезных ответов, то, кроме стыда для вопрошающего, он имеет иногда еще тот недостаток, что побуждает неосмотрительно-го слушателя к нелепым ответам и создает смешное зрелище: один (по выражению древних) доит козла, а другой держит под ним решето», – писал великий немецкий философ Иммануил Кант.

Способность полемиста логически корректно сформулировать вопрос, тактически своевременно ввести его в обсуждение проблемы, позаботиться о психологической этичности и эстетической форме его подачи во многом определяет эффективность диалога, дает возможность уточнить точку зрения оппонента, расширить поле аргументации обсуждаемой проблемы. Удачный ответ значительно укрепляет позицию полемиста, усиливает аргументацию выдвинутого им тезиса. Приоритетное значение эротетика имеет в области стратегии и тактики допроса.

Вопросом называется методологическая форма интеллектуального взаимодействия в процессе диалога, представляющая собой предписание в виде требования дополнительной информации об обсуждаемой проблеме. Основной целью вопроса является установление истинности, вероятности, возможности или необходимости утверждений, относящихся к теме диалога. Мотивация вопросов определяется также желанием уменьшить энтропию или меру неупорядоченности информации по

проблеме, осуществлять оперативный контроль над аргументацией оппонента.

Часто мотивами вопроса являются чисто тактико-прагматические соображения: переложить «тяготы доказательства» на плечи оппонента, расширить поле аргументации противной стороны для его последующей критики, либо просто «потянуть время», если в аргументации спрашивающего возникла затруднительная ситуация.

2.2. Методы и средства эротетики

Основные элементы эротетики определяются выбором стратегии и тактики диалога в вопросно-ответной форме, а также использованием логических, психологических или этических средств его контроля. Вовлеченные в обсуждение вопросы и ответы имеют, как правило, случайный характер. Они обычно строго целенаправленны на реализацию стратегической задачи и в интересах ее решения формируются в последовательности взаимосвязанных между собой вопросов и ответов. Эта взаимосвязь последовательности вопросов и ответов устанавливается как по логическим, так и по тактико-психологическим соображениям и контролируется в процессе всего хода обсуждения.

Диалог. История развития диалога (спора)

Диалог – это логико-коммуникативный процесс, где субъекты (разных уровней) вступают во взаимодействие посредством смысловых позиций для решения определенных задач.

Различают следующие виды диалогов:

– *письменный* – предполагает широкую развернутость словесного выражения мысли с приведением логически последовательной и четкой системы аргументов;

– *устный* – не требует этой широты и глубины, ведется с помощью как словесных, так и несловесных средств.

Корни искусства спора имеют богатую историю и традиции. Спор столь же древен, как общество. По общему мнению исследователей, сама наука логики возникла как результат обобщения практики спора. Смысл и пользу логики тогда видели преимущественно в умении спорить и убеждать. Еще у древних философов диспуты, споры рассматривались как средство не только общения, но и развития научного знания.

В античных государствах высоко ценилось умение полемизировать, доказывать, обосновывать свою правоту и таким образом приобретать сторонников при обсуждении государственных, судебных и других дел. Публично обсуждая злободневные темы своего времени, античные мыслители широко использовали диалог, излагая свои мысли в форме вопросов и ответов. Они считали, что о всякой вещи существуют противоположные мнения, поэтому в споре каждый из оппонентов должен отстаивать свою позицию. Именно путем размышления, совместного обсуждения проблемы приобретаются знания, находятся правильные решения. Способ ведения диалога, спора заключался в постановке вопросов собеседнику и показе ошибочности его ответов. Первым стал применять такой метод древнегреческий философ Протагор, которому приписывают сочинение «Искусство спора». Величайший мастер диалога Сократ выработал ряд общих приемов развития мысли в процессе полемики. Добро и зло, свобода и долг, богатство и бедность, знание и незнание, самопознание и образование, душа и тело – вот далеко не полный перечень тем диалогов Сократа. Конечной целью сократовских диалогов и бесед было выяснение истины. Сократ называл свой метод ведения диалога с помощью умело поставленных вопросов и полученных ответов майевтикой, считая, что такая форма разговора облегчает рождение истины, приводит собеседника к истинному знанию.

Сократ рассматривал диалектику как искусство нахождения истины путем столкновения и согласования различных,

в т. ч. противоположных, мнений. Он боролся с софистами, которые рассматривали диалектику как искусство, посредством которого можно доказать любое положение, каким бы абсурдным оно ни было, требовал проверки и доказательства каждого выдвинутого положения, каждой мысли.

Обобщив опыт Сократа, его ученик Платон представил диалектику как метод анализа и синтеза понятий, как движение мысли от многообразных конкретных их значений к общим понятиям-идеям.

Основоположник формальной логики Аристотель в известных работах «Аналитики», «Категории», «Риторика» дал немало высказываний, относящихся к проблемам обмена мнениями по спорным вопросам. Его книга «Топпика» полностью посвящена диалектическим дискуссиям. Аристотель в теории спора различал: диалектику – искусство спорить в целях выяснения истины; эристику – искусство любой ценой остаться правым в споре, и софистику – стремление добиться победы в споре путем преднамеренного использования ложных доводов. Цицерон в работе «Трактат об ораторском искусстве» подчеркивал, что для совершенствования ораторского искусства необходимо апробировать содержание своего выступления в полемике, споре. Свободный обмен мнениями в дискуссии помогает критически осмыслить свои взгляды и убеждения, учит доказательно опровергать ошибочность доводов оппонентов. Это неизбежно ведет к стремлению получить новые знания, к совершенствованию самого человека. Цицерон ставил перед оратором три основные задачи: продемонстрировать истинность приводимых фактов и аргументов; доставить слушателям эстетическое удовлетворение; воздействовать на волю и поведение слушателей, побудить их к активной деятельности. Античное искусство полемики оказало большое влияние на дальнейшее развитие теории и практики спора. Большое внимание спору уделялось в Древней Индии и Китае.

Самые яркие страницы этого искусства связаны с именами выдающихся прогрессивных деятелей и передовых людей нашего Отечества – А.Н. Радищевым, Н.Г. Чернышевским, В.Г. Белинским, А.И. Герценом, М.В. Буташевичем-Петрашевским и многими другими.

Огромную роль в развитии искусства спора сыграли Московский и Петербургский университеты. Они стали сосредоточием передовой общественной мысли. Выдающиеся ученые, великие мастера слова Т.Н. Грановский, В.О. Ключевский, И.М. Сеченов, Д.И. Менделеев и другие превратили университетскую кафедру в трибуну прогрессивных идей. Интересной стороной университетской жизни, событием общественного характера были диспуты – защиты диссертаций. Присутствующие жаждали живой мысли, горячего спора, ярких выступлений.

Разрабатывалась в России и теория спора. Наиболее значительной считается работа С.И. Поварнина «Спор. О теории и практике спора». Четкостью и лаконичностью выделяется и работа С.И. Поварнина «Искусство спора», которая в 1990 г. была опубликована в журнале «Вопросы философии». Она является хорошим руководством по практической логике. Зачем человеку практическая логика? Причин тому много. «Где нет споров о важных, серьезных вопросах, там застой», во-первых. И во-вторых, «когда спор становится нормальным явлением, выражая естественный плюрализм мнений, особенно необходимо взаимопонимание, культура дискуссий. В этом для нас сегодня – отнюдь не академический, а практический, жизненный вопрос» (С.И. Поварнин).

Виды диалога

1. Дискуссия

Дискуссия (от лат. *discussio* – рассмотрение, исследование) – это вид диалога, в рамках которого рассматривается, исследуется, обсуждается какая-либо проблема с целью достичь взаимоприемлемого, а по возможности и общезначимого ее

решения. Как правило, участниками дискуссии являются лица, которые обладают необходимыми знаниями по обсуждаемым вопросам и имеют полномочное право принимать решение или рекомендовать принять то или иное решение.

Дискуссия представляет собой последовательную серию высказываний ее участников относительно одного и того же предмета, что обеспечивает необходимую связность обсуждения. В большинстве случаев тема дискуссии формулируется до ее начала, что дает возможность ее участникам подготовиться к ней более основательно.

Правила ведения дискуссии:

1. Всякая дискуссия носит характер и имеет свою специфику.

2. Дискуссия всегда возникает по поводу проблемы, которая носит неявный (с точки зрения понятий) и не развитый (с точки зрения характеристик) проблемы.

3. Задачей всякой дискуссии является выбор наилучшего варианта, в котором содержится решение обозначенной проблемы.

4. Всякое решение осуществляется поэтапно:

- 1 этап: изучение аргументов («за» и «против»);

- 2 этап: расположение аргументов по объему. Новые аргументы реализуются как польза;

- 3 этап: польза превращается в выгоду.

2. Полемика

Полемика – это форма диалога, содержанием которого является использование корректных и некорректных приемов ведения диалога.

Правила ведения полемики:

1. Всякая полемика возникает тогда, когда проблема сформулирована не только вне явной и неразвитой форме, но когда она зафиксирована в нечетной форме, т.е. когда собственно формируемые проблемы становятся первым этапом в диалоге.

2. Всякая полемика организует диалог, тогда когда у сторон диалога отсутствует достаточное количество аргументов для перевода полемики на уровень дискуссии (они бы и хотели, но не могут).

3. В том случае недостаточность аргументов восполняется использованием некорректных приемов ведения диалога:

- классика (обращение к личности), т.е. ссылка на такой авторитет, мнение которого является абсолютным;

- применяется насилие, совершаемое как в духовной, так и в физической форме;

- некорректным приемом является привлечение административного ресурса;

- возможность фиксирования угрозы, в рамках которой перспективы развития диалога представляет бессмысленность;

- обман.

3. Софистика

Софистика – вид диалога, основанный на преднамеренном нарушении законов и принципов формальной логики, на употреблении ложных доводов и аргументов, выдаваемых за правильные. Родоначальником софистики был Протагор. Характерными приемами софистики являются вырывание событий из их связи с другими, применение закономерностей одной группы явлений к явлениям другой группы, одной исторической эпохи к событиям другой эпохи и т.д.

Пример:

- Знаешь ли ты, о чем я хочу тебя спросить?

- Нет.

- Знаешь ли ты, что добродетель есть добро?

- Знаю.

- Вот об этом я и хотел тебя спросить.

4. Эклектика

Эклектика – соединение разнородных, внутренне не связанных и, возможно, несовместимых взглядов, идей, концеп-

ций, стилей и т.д. Термин «эклектика» был введен Потамоном. Для эклектики характерно игнорирование логических связей и обоснование положений, непротиворечие закона, использование многозначных и неточных понятий и утверждений, ошибки в определениях и классификациях. Используя вырванные из контекста факты и формулировки, некритически соединяя противоположные воззрения, эклектика стремится вместе с тем создать видимость логической последовательности и строгости. Пустоту и теоретическое бесплодие эклектика обычно маскирует ссылками на необходимость охватить все многообразие существующих явлений единым интегрирующим взглядом, не упуская при этом реальных противоречий. Несостоятельная в качестве общего методологического приема описания действительности эклектика иногда выступает в качестве неизбежного момента в развитии знания. Чаще всего это имеет место в период формирования теории, когда осваивается новая проблематика и еще недостижим синтез разрозненных фактов, представлений и гипотез в единую систему.

Правила ведения диалога

Правила для организации диалога разделяются на три разряда.

1. Правила определяют отношение людей в диалоге и состоят в следующем:

а) человек оценивается по знанию форм речевого поведения (этикета): «Лошадь узнают в езде, человека в общении»;

б) невежливая речь запрещается, рекомендуется вежливость: «Одно хорошее слово лучше тысячи слов ругани»;

в) запрещается оскорбление словом: «От дурака слышу».

2. Второй разряд определяет порядок ведения беседы и содержит следующие правила:

а) слово предшествует другим действиям: «Умный языком, глупый руками»;

б) слушание предшествует говорению: «Прожуй, прежде чем проглотить, прослушай, прежде чем говорить»;

в) умолчание есть часть диалога: «Молчание тоже ответ».

3. Третий разряд правил определяет типичные ошибки в диалоге:

а) ошибка в нарушении предмета диалога: «Дед говорит про курицу, а бабка про утку», «Я ему про Фому, а он про Ерему»;

б) ошибка в избрании участника диалога: «Глухой слушает, как немой речь говорит»;

в) ошибка в порядке ведения диалога: «Отвечает тогда, когда его не спрашивают».

Таким образом, в беседе нужно вести себя в соответствии с правилами вежливости: отдать предпочтение беседе перед неречевым занятием, предпочтение выслушивать собеседника перед своей речью и «уметь промолчать, не нарушив этикета беседы».

Выделяются также правила для говорящего:

а) правила осторожности: «Будешь следить за языком – он охранит тебя, распустишь его – он предаст», «Слово не воробей: выпустишь – не поймает»;

б) замысел речи: «Не говори всего, что знаешь, но знай все, что говоришь», «Прежде чем говорить, подумай о смысле слов», «Лучше хорошо молчать, чем плохо говорить»;

в) типичные ошибки: неуместность речи: «Лучше плакать кстати, чем смеяться не вовремя», «Править бритву и давать советы нужно вовремя»; тривиальность содержания речи для слушающего (отсутствие новизны): «Учит рыбу плавать», «Яйцо курицу уму-разуму учило»; многословие: «Веревка хороша, когда длинна, а речь – когда коротка», «Кто много говорит, много ошибается».

Разнообразны правила для слушающего, например:

а) необходимо видеть различие в речи, получаемой от разных лиц: «Сто человек – сто мнений»; «Сколько голов – столько умов»;

б) необходимо выделять истинные и ложные сведения: «Нет дров, которые не горят, нет людей, которые не ошибаются»;

в) необходимо определять искренность говорящего: «Заяц говорит “беги”, борзой говорит “лови”»;

г) необходимо видеть ошибки в содержании речи говорящего: «Начал за здоровье, кончил за упокой» (нелогичность); «Немного слов, много оговорок» (неопределенность суждений)».

Правила ведения разговора приводятся в старинных русских руководствах и новых работах по речевому этикету. Приведем некоторые старые, но не устаревшие до сих пор нормы: 1) рассуждать следует, соблюдая качество речи; 2) говорить кстати; 3) привносить в разговор добросердечие; 4) говорить о личном только по просьбе собеседника; 5) не хвастать знакомством с людьми высокого положения; 5) не отводить кого-нибудь в сторону во время общего разговора; 6) не расспрашивать о происхождении.

Методы формирования системы вопросов и приемы контроля ответов на вопросы

Как уже было сказано, можно различать три основные стратегии диалога: бесконфликтный диалог в форме беседы, направленной на решение задачи, имеющей обоюдный интерес; диалог со слабым конфликтом в форме дискуссии, направленной на поиск компромиссной позиции по обсуждаемому вопросу; диалог с острым конфликтом в форме полемики, направленной на поиск победы в споре. Каждой из названных стратегических целей диалога соответствуют определенные логико-тактические методики построения последовательности вопросов и ответов. Объясним здесь основные методы формирования системы вопросов в процессе спора и некоторые психологические приемы контроля за ответами на них.

Метод дедуктивной последовательности вопросов. Дедуктивный метод предполагает, кратко говоря, построение такой цепочки вопросов, в которой каждый последующий вопрос является конкретизацией, детализацией или уточнением предшествующего, более общего вопроса. В таком случае и последовательность ответов на заданные вопросы имеет вид цепочки от общих утверждений к более частным.

В данной последовательности все ответы оказываются логически взаимосвязанными: каждый предшествующий в цепочке ответ является логическим следствием из предшествующих, а поэтому его истинность с необходимостью вытекает из истинности последних.

Дедуктивная форма построения вопросов эффективна как в режиме ведения бесконфликтного диалога, так и в ситуациях споров со слабым или острым конфликтом. Если, скажем, имеют место бесконфликтная беседа, консультация или деловой разговор, направленные на выработку некоторого конструктивного решения проблемы, то дедуктивная цепочка вопросов – основных, дополняющих, уточняющих, напоминающих, детализирующих или конкретизирующих – служит, прежде всего, целям расширения информационного поля для более полного взаимопонимания собеседников.

Если же речь идет о конфликтном споре – о политической полемике, допросе «трудного свидетеля или подозреваемого», то, помимо указанной цели, дедуктивная цепочка вопросов имеет эффект «логической атаки» с целью переубеждения, изобличения оппонента, а также выполняет функции контроля.

Метод обобщающей индукции. Дедуктивный метод формулировки вопросов обычно приводит к доказательным результатам, т.к. предполагает использование строгих логических средств контроля за ответом на заданный вопрос.

В этом отношении каждый из приведенных ниже методов индуктивного построения последовательности вопросов

в большинстве случаев приводит только к правдоподобным, вероятностным ответам. Это означает, что ответ на индукционный (результатирующий в индуктивной последовательности) вопрос может оказаться ложным, даже если все предшествующие ответы были истинными. В то же время ответы на дедуктивную цепочку вопросов лишь расширяют поле уже известной информации за счет приемов детализации, конкретизации или уточнения. Они не дают принципиально новую информацию об обсуждаемой проблеме.

Напротив, индуктивная методология формулировки вопросов направлена на получение в результирующем индукционном ответе принципиально нового знания о проблеме, которое не может быть получено в результате дедуктивного анализа уже известной информации. Поэтому дедуктивная и индуктивная методологии построения последовательности вопросов необходимо взаимодополняют друг друга в процессе диалога.

Наиболее распространенным методом эротетического общения является построение последовательности вопросов в форме обобщающей индукции.

Этот метод предполагает, что в результате последовательности фиксированных ответов на частные вопросы обсуждаемой проблемы задается индукционный вопрос, требующий обобщающий ответ

Скажем, в процессе политической полемики полезно переходить от конкретных вопросов о частных характеристиках обсуждаемой политической программы к общему вопросу о ее основных целях. В деловом разговоре общему вопросу об экономическом состоянии предприятия, фирмы вполне естественно предшествуют вопросы частного характера: об уставном фонде, финансовом состоянии, сфере влияния, группе посредников и партнеров. Эффективен данный метод для ведения допроса в режиме слабого конфликта на переубеждение.

Метод эnumerативной индукции последовательности вопросов. Его смысл заключается в том, что вопросы зада-

ются в последовательности, упорядоченной некоторым важным для обсуждения проблемы отношением. Таким отношением может быть хронологический порядок анализируемых фактов или событий, причинно-следственная зависимость ряда социальных процессов или явлений. Если на изученный ряд вопросов получены однотипные ответы, то можно предположить подобные ответы и на последующие в ряду вопросы.

Например, при допущении детерминированности науки от образования, образования от социальной политики, а социальной политики от экономики общества можно заставить неуступчивого оппонента в парламентских дебатах признать кризисное состояние науки, получив от него утвердительные ответы на более очевидные вопросы о кризисе в областях экономики, социальной политики и образования. Важное значение этот метод имеет в следственной практике при уточнении в ходе допроса времени происшествия реконструируемого события.

Метод элиминативной индукции последовательности вопросов. С помощью данного метода из определенного класса полученных от оппонента ответов на заданные вопросы исключаются ответы, не имеющие отношения к существу дела, ложные ответы, логические и эпические софизмы. Метод широко применяется в судебной практике, в процессе ведения деловых совещаний, в ходе парламентских дебатов.

Для оказания психологического воздействия на интеллектуальную сферу оппонента используются дополнительные методики и приемы введения вопросов в обсуждение. Иногда полезно задавать вопросы в «шахматной» последовательности, т.е. внешне не упорядоченной и маскирующей направленность намерений спрашивающего.

Дезориентирующую функцию выполняет также методика варьирования информативных и дихотомических вопросов.

В сложное положение оппонирующую сторону могут поставить вопросы-дилеммы, предполагающие вынужденный выбор лишь одного ответа из пары или даже спектра возможных. Для оказания психологического воздействия на эмоционально-волевую сферу личных качеств оппонента используют форсированный или замедленный темп последовательности вопросов, а также варьирование темпов. Осторожно следует обращаться с вопросами-провокациями.

Психологические особенности правдивых ответов: репродуктивность изложения, ограниченная вопросом мера воображения, искренность, безверсионность, компетентность ответов; для ложных ответов: неограниченная мера воображения, прагматичность, уклончивость.

2.3. Теория вопросов

Определение вопросов

Вопросом называется методологическая форма интеллектуального взаимодействия в процессе диалога, представляющая собой предписание в виде требования дополнительной информации об обсуждаемой проблеме.

Основной целью вопроса является установление истинности, вероятности, возможности или необходимости утверждений, относящихся к теме диалога. Мотивация вопросов определяется также желанием уменьшить энтропию или меру неупорядоченности информации по проблеме, осуществлять оперативный контроль за аргументацией оппонента.

Часто мотивами вопроса являются чисто тактико-прагматические соображения: переложить «тяготы доказательства» на плечи оппонента, расширить поле аргументации противной стороны для его последующей критики, либо просто «потянуть время», если в аргументации спрашивающего возникла затруднительная ситуация.

Виды вопросов

Вопросы можно классифицировать по разным основаниям. Рассмотрим основные виды вопросов:

1. *По степени выраженности в тексте* вопросы могут быть явными и скрытыми. *Явный вопрос* выражается в языке полностью вместе со своими предпосылками и требованием установить неизвестное. *Скрытый вопрос* выражается лишь своими предпосылками, а требование устранить неизвестное восстанавливается после осмысления предпосылок вопроса.

Например, прочитав текст: «Все больше рядовых граждан становятся собственниками акций, и рано или поздно приходит день, когда появляется желание их продать», мы не обнаружим здесь явно сформулированных вопросов. Однако при осмыслении прочитанного может возникнуть желание спросить: «Что такое акция?», «Почему их надо продавать?», «Как правильно продать акции?» и т. д. Текст, таким образом, содержит скрытые вопросы.

2. *По своей структуре* вопросы подразделяются на простые и сложные. *Простой вопрос* структурно предполагает только одно суждение. Он не может быть расчленен на элементарные вопросы. *Сложный вопрос* образуется из простых с помощью логических союзов «и», «или», «если, то» и др. Например: «Кто из присутствующих опознал преступника, и как он на это отреагировал?». Отвечая на сложный вопрос, предпочтительно разбить его на простые вопросы. Вопрос типа: «Если будет хорошая погода, то мы поедем на экскурсию?» – не относится к сложным вопросам, т. к. его нельзя разбить на два самостоятельных простых вопроса. Это пример простого вопроса.

Смысл союзов, образующих сложные вопросы, таким образом, не тождественен смыслу соответствующих логических союзов, при помощи которых образуются сложные истинные или ложные суждения из простых истинных или ложных суждений.

3. По способу запроса неизвестного различают уточняющие и восполняющие вопросы. *Уточняющие вопросы* (или «ли-вопросы») направлены на выявление истинности выраженных в них суждений. Во всех этих вопросах присутствует частица «ли», включенная в словосочетания «верно ли», «действительно ли», «надо ли» и т.д. Например: «Верно ли, что Семенов успешно защитил дипломную работу?», «Действительно ли в Москве больше жителей, чем в Париже?», «Верно ли, что если он сдаст все экзамены на “отлично”, то получит повышенную стипендию?» и др. *Восполняющие вопросы* (или «кк-вопросы») предназначены для выявления новых свойств у исследуемого объекта, для получения новой информации. Грамматический признак – вопросительное слово типа «Кто?», «Что?», «Почему?», «Когда?», «Где?» и т.п. Например: «Как заключить договор на оказание брокерских услуг?», «Когда было совершено это дорожно-транспортное происшествие?», «Что означает слово “спонсор”?» и др. Следует иметь в виду, что вопросительные местоимения и наречия не всегда верно передают исходный смысл вопроса, точно и однозначно устанавливая границы области его неизвестного. А это, как правило, отрицательно сказывается на его понимании.

Возьмем, например, вопрос «Какие города расположены на Волге?». Такая постановка может предполагать совершенно различные области неизвестного: крупные города; красивые города; города центрального и областного подчинения; Нижний Новгород, Казань, Ульяновск, Самара и другие города, и т.д. Поэтому тот, кто ставит восполняющий вопрос, всегда должен быть готов (в соответствии с требованиями адресата) к его коррекции.

4. По количеству возможных на них ответов вопросы бывают открытые и закрытые. *Открытый вопрос* – это вопрос, на который существует неопределенное множество ответов.

Закрытым называется вопрос, на который имеется конечное, чаще всего достаточно ограниченное количество ответов.

Эти вопросы широко используются в судебной и следственной практике, в социологических исследованиях. Например, вопрос «Как читает лекции этот преподаватель?» – открытый вопрос, т. к. на него можно дать множество ответов. Его можно перестроить с тем, чтобы «закрыть»: «Как читает лекции этот преподаватель (хорошо, удовлетворительно, плохо)?».

5. По отношению к познавательной цели вопросы могут быть подразделены на узловые и наводящие. Вопрос является *узловым*, если верный ответ на него служит непосредственно достижению цели.

Вопрос является *наводящим*, если верный ответ каким-то образом подготавливает или приближает человека к пониманию узлового вопроса, которое, как правило, оказывается зависящим от освещения наводящих вопросов. Очевидно, что четкой границы между узловыми и наводящими вопросами не существует. Например: наводящий вопрос «Могу ли я положиться на вашу порядочность?», узловой вопрос «Что горячее: синее или красное?».

6. По правильности постановки вопросы делятся на корректные и некорректные. *Корректный* (от лат. correctus – вежливый, тактичный, учтивый) вопрос – это вопрос, предпосылкой которого является истинное и непротиворечивое знание. *Некорректный* вопрос основан на предпосылке ложного или противоречащего суждения, или суждения, смысл которого не определен. Различают два вида логически некорректных вопросов: тривиально некорректные и нетривиально некорректные (от лат. trivialis – избитый, пошлый, лишенный свежести и оригинальности). Вопрос является тривиально некорректным или бессмысленным, если он выражается предложениями, содержащими неясные (неопределенные) слова или словосочетания.

Примером может служить следующий вопрос: «Приводят ли критическое метафизирование абстракциями и дискредитация тенденции церебрального субъективизма к игнорирова-

нию системы парадоксальных иллюзий?». В процессе общения могут возникать ситуации, когда задаются вопросы, вообще-то являющиеся корректными, но воспринимаемые в качестве тривиально некорректных из-за того, что в их формулировках содержатся выражения, неизвестные данным лицам или данной аудитории или неправильно понимаемые. В таких случаях нужно или пояснить неизвестные или неправильно понимаемые выражения, или заменить известными. Вопрос называется нетривиально некорректным, если его предпосылкой является ложное утверждение. На такой вопрос нельзя дать истинного ответа. Например, рассказывают, что английский король Карл II (17 век) задал в Королевском обществе такой вопрос: «Почему мертвая рыба не увеличивает, а живая увеличивает вес сосуда с водой?». Это был провокационный вопрос. Он сознательно основывался на ложной предпосылке и предполагал согласие с тем, что мертвая рыба не увеличивает, а живая увеличивает вес сосуда с водой. Если в основе поставленного вопроса лежит простое незнание спрашивающего о ложности базиса, то вопрос просто некорректен.

Если же спрашивающий знает о ложности базиса вопроса и задает вопрос с целью провокации, запутывая своего оппонента, то такой вопрос называют провокационным, а его постановка есть софистический прием. Посредством провокационных вопросов иногда ставят в затруднительное положение логически не подготовленных людей. Так, в ходе дискуссии о гуманизации уголовных наказаний противникам отмены смертной казни задавались вопросы: «Вы за неотвратимость наказаний или за их ужесточение?», «Вы лично сейчас, здесь, готовы привести в исполнение смертный приговор?». На эти вопросы не было получено ответов. А как следует отвечать на такие вопросы?

Отвечая на первый вопрос, нужно отметить, что вопрос является некорректным, провокационным, поскольку его предпосылка «Человек должен выступать или за неотвратимость наказания, или за ужесточение наказания» является ложным

утверждением. Затем целесообразно предложить поправить вопрос – «разбить» его на два вопроса: «Вы за неотвратимость наказания или против неотвратимости?», «Вы за смягчение наказания или за ужесточение, или за то, чтобы оставить действующие меры наказания?».

При ответе на второй вопрос нужно сказать, что он также является провокационным, и указать предпосылку: «Если человек не исключает смертной казни в качестве высшей меры наказания, то он должен быть готов привести такой приговор в исполнение в любое время, в любом месте». Эта предпосылка является ложной. Какие существуют правила постановки простых и сложных вопросов? «Задай глупый вопрос, и ты получишь глупый ответ». Такое определяющее влияние вопроса на характер ответа известно с давних пор.

Во время одного из своих походов Александр Македонский взял в плен десять индийских философов. Они были известны своим умением остроумно и лаконично отвечать на поставленные вопросы. Александр решил испытать пленников, задав им трудные вопросы. Пятого по счету он спросил: «Что раньше ночь или день?» Философ ответил: «День раньше, по крайней мере, на день», – но, увидев, что Александр не очень удовлетворен таким ответом, добавил, что не следует удивляться тому, что мудреные вопросы имеют столь же мудреные ответы. Позже эту же мысль повторил немецкий философ И. Кант. «Умение ставить разумные вопросы есть уже важный и необходимый признак ума и проницательности. Если вопрос сам по себе бессмыслен и требует бесполезных ответов, то кроме стыда для спрашивающего, он имеет иногда тот недостаток, что побуждает неосторожного слушателя к нелепым ответам и создает смешное зрелище: один (по выражению древних) козла доит, а другой держит под ним решето»¹.

¹ Кант И. Этика. Антология мировой философии: в 4 т. М.: Мысль, 1971. С. 103.

Правила формулировки вопросов

1. *Правило предметности вопроса:* в логической структуре правильно сформулированного вопроса его предмет должен быть достаточно определен для понимания отвечающего. Нарушение данного правила влечет ошибку «беспредметного разговора». Один шутник любил задавать каждому лектору один и тот же вопрос: «Что такое ропс?» Не желая показаться неосведомленными, некоторые лекторы в меру своей профессиональной ориентации пытались высказать некоторые соображения по данному поводу и незамедлительно наталкивались на возражения спрашивающего.

Завязывался спор, тянулось время. Когда же один из лекторов догадался задать шутнику встречный вопрос: «А как Вы думаете?», тот скромно ответил, что это термин «спор», прочитанный наоборот.

2. *Правило определенности вопроса:* в логической структуре правильно сформулированного вопроса его содержание должно быть строго и ясно определенным. Нарушение данного правила влечет ошибку «размытого содержания» вопроса, например, вопрос: «Неужели никто еще не понял, куда клонит мой оппонент?» размыт по содержанию, т.к. неопределенной является пресуппозиция вопроса.

3. *Правило корректности вопроса:* в логической структуре правильно сформулированного вопроса его пресуппозиция должна быть истинным утверждением. Нарушение данного правила влечет ошибку «безответного вопроса», т.к. при ложной пресуппозиции объем истинных ответов на вопрос является пустым множеством. Например, на вопрос: «Ты бросил курить?», предполагающий ответ «да», либо «нет», никогда не куривший человек не сможет дать прямой ответ.

4. *Правило непротиворечивости вопроса:* в логической структуре правильно сформулированного вопроса его пресуппозиция не должна содержать противоречивых утверждений.

Нарушение данного правила влечет ошибку «тривиального вопроса», т.к. из противоречивости пресуппозиции с логической необходимостью следует тривиальная полнота ответа на вопрос: любой ответ, как и его отрицание, является истинным ответом на вопрос.

Классический пример противоречивого вопроса: «Может ли всемогущий и всесильный всевышний сотворить камень, который сам не сможет поднять?». Можно ответить «Да», предполагая истинность пресуппозиции «Бог всемогущий», можно ответить «Нет», предполагая истинность пресуппозиции «Бог всесильный». Каждый ответ истинен по определению пресуппозиции.

5. *Правило конкретности вопроса*: в логической структуре правильно сформулированного вопроса его объем должен определять конечное непустое множество альтернатив для ответа. Нарушение данного правила влечет ошибку «размытого объема» вопроса. Например, вопрос: «Кто победит на следующих президентских выборах?» размыт по объему, т.к. неопределенным является множество альтернативно возможных ответов на него.

6. *Правило нейтральности вопроса*: в логической структуре правильно сформулированного вопроса его содержание не должно предвосхищать предполагаемый спрашивающим ответ. Нарушение данного правила влечет ошибку «наводящего вопроса». Наводящим будет вопрос-реплика: «Согласитесь, что кроме обвиняемого никто не мог совершить это преступление», т.к. его пресуппозиция содержит в качестве элемента внушения предполагаемый ответ.

7. *Правило последовательности вопроса*: каждый эвентуальный вопрос (т.е. вопрос, ответ на который возможен лишь при определенных обстоятельствах) может быть сформулирован только после истинной верификации ответа на главный вопрос (о данных обстоятельствах). Нарушение данного правила

влечет ошибку «предвосхищения основания» вопроса. Например, вопрос: «Почему Сергей разбил стекло?» является эвентуальным, т.к. любой возможный ответ на него предполагает истинность пресуппозиции «Сергей разбил стекло».

Последняя же является положительным ответом на главный вопрос: «Разбил ли стекло Сергей?». Поэтому нельзя ответить на любой эвентуальный вопрос без ответа на его главный вопрос, не допустив ошибки «предвосхищения основания» вопроса.

2.4. Теория ответов

Определение ответов

Ответом называется методологическая форма интеллектуального взаимодействия в процессе диалога, представляющая собой определенный тип информативной реакции на заданный вопрос по обсуждаемой проблеме.

Конечно, основной целью ответа на вопрос является удовлетворение требования спрашивающего о дополнительной и новой информации по теме диалога. Однако по оперативно-тактическим соображениям мотивация ответа может быть не столь уж жестко связана с требованиями и предписаниями вопроса. Если, скажем, на неудачно сформулированный вопрос имеется четкий и изящный ответ, его мотивом оказывается прежде всего желание укрепить позиции отвечающего и ослабить впечатление арбитров и аудитории от позиции спрашивающего. Мотивация ответа может оказаться и этически некорректной по отношению к спрашивающему оппоненту, когда отвечающий делает попытки дезинформировать собеседника, ввести его в заблуждение, уйти от неудобного вопроса, уклониться от ответа.

Виды ответов

1. *Истинные и ложные ответы.* По семантическому статусу, т.е. по отношению к действительности, ответы могут быть истинными либо ложными. Ответ расценивается как

истинный, если выраженное в нем суждение правильно, или адекватно отражает действительность. Ответ расценивается как ложный, если выраженное в нем суждение неверно, или неадекватно отражает положение дел в действительности.

Например: «Верно ли, что Первая русская революция началась в 1905 году?». Истинным ответом на этом вопрос будет: «Да, Первая русская революция началась в 1905 году». Ложным ответом будет: «Нет».

2. *Ответы прямые и косвенные.* Это два вида ответов, различающихся областью их поиска. *Прямым* называется ответ, взятый непосредственно из области поиска ответов, при конструировании которого не прибегают к дополнительным сведениям и рассуждениям. Например, прямым ответом на вопрос: «В каком году закончилась Русско-японская война?» будет суждение: «Русско-японская война закончилась в 1904 году». Прямым ответом на вопрос: «Является ли кит рыбой?» будет суждение: «Нет, кит не является рыбой».

Косвенным называется ответ, который получают из более широкой области, нежели область поиска ответа, и из которого лишь выводным путем можно получить нужную информацию. Так, для вопроса: «В каком году закончилась Русско-японская война?» косвенным будет следующий ответ: «Русско-японская война закончилась за один год до Первой русской революции». На вопрос: «Является ли кит рыбой?» косвенным будет ответ: «Кит относится к млекопитающим животным».

3. *Краткие и развернутые ответы.* *Краткие* – это односложные утвердительные или отрицательные ответы: «Да» или «Нет».

Развернутые – это ответы, в каждом из которых повторяются все элементы вопроса. Например, на вопрос «Был ли Дж. Кеннеди католиком?» могут быть получены утвердительные ответы: краткий – «Да»; развернутый – «Да, Дж. Кеннеди был католиком». Отрицательные ответы будут такими: краткий – «Нет»; развернутый – «Нет, Дж. Кеннеди не был католиком».

Краткие ответы, как правило, дают на простые вопросы; при сложных вопросах целесообразно пользоваться развернутыми ответами, поскольку односложные ответы в этом случае нередко оказываются двусмысленными.

4. *Полные и неполные ответы.* *Полный ответ* включает информацию по всем элементам или составным частям вопроса. Например, на сложный вопрос: «Верно ли, что Иванов, Петров и Сидоров являются соучастниками преступления?» полным будет следующий ответ: «Иванов и Сидоров – соучастники преступления, а Петров – исполнитель».

На сложный вопрос: «Кем, когда и в связи с чем было написано стихотворение “На смерть поэта”?» полным будет следующий ответ: «Стихотворение “На смерть поэта” написано М. Ю. Лермонтовым в 1837 году в связи с трагической гибелью А. С. Пушкина».

Неполный ответ включает информацию относительно отдельных элементов или составных частей вопроса. «Верно ли, что Иванов, Петров и Сидоров являются соучастниками преступления?» – неполным будет ответ: «Нет, неверно, Петров является исполнителем».

5. *Точные (определенные) и неточные (неопределенные) ответы.* Логическая зависимость между вопросом и ответом означает, что качество ответа во многом определяется качеством вопроса.

Не случайно в полемике и в процессе допроса действует правило: каков вопрос, таков и ответ. Это значит, что на расплывчатый и двусмысленный вопрос трудно получить ясный ответ; если хочешь получить точный и определенный ответ, то сформулируй точный и определенный вопрос.

Под точностью и определенностью имеется в виду логическая, т.е. понятийно-структурная характеристика вопроса. Она выражается в точности употребляемых понятий и вопросительных слов, а также в разумном использовании сложных вопросов.

Точность ответа на восполняющий вопрос зависит от степени определенности вопросительных слов: Кто? Что? Где? Когда? Как? и т.п., которые сами по себе не отличаются достаточной точностью.

В вопросе «Кто изобрел телефон?» под словом «кто» имеется в виду личность, но не ясно, по какому признаку она должна быть выделена: по национальной принадлежности, по профессии, по возрасту, по имени и т.д. Требуются уточнения и для слов: «когда» – эпоха, век, год, месяц, число; «где» – континент, страна, область, город, географические координаты и т.д.

Неточность вопросов выражается в двусмысленном употреблении понятий и вопросительных слов. Неопределенность в ответе возникает в случае краткого утверждения на дизъюнктивный вопрос. Например, если на вопрос «Курение вредно или аморально?» ответить «Да», то не ясно что имеется в виду:

- курение и вредно и аморально;
- курение вредно, но не аморально;
- курение не вредно, но аморально.

Правила формулировки ответов

1. *Правило соответствия ответа содержанию вопроса:* в логической структуре правильно сформулированного ответа на вопрос его истинность логически обусловлена истинностью соответствующей пресуппозиции вопроса, и наоборот. Нарушение данного правила влечет ошибку «ответа не по существу». Например, на вопрос: «Это Сергей разбил стекло?» – ответ: «Он только хотел открыть форточку» является ответом не по существу.

2. *Правило соразмерности объема ответа объему вопроса:* объем ответа должен определяться подмножеством множества утверждений, образующих объем вопроса. Нарушение данного правила влечет ошибку широкой или узкой трактовки вопроса. Широкой трактовкой вопроса «Пойдешь ли ты на по-

следние две лекции?» является ответ: «Нет, я пойду в кино», узкой – «На первую лекцию я точно пойду».

Искусство диалога состоит в том, чтобы давать нужное партнеру и получать от него необходимое нам «сегодня и сейчас».

Принципов согласия с партнером без ущерба для себя пять:

- 1) спокойно принимай комплименты;
- 2) если предложение тебя устраивает, соглашайся с первого раза;
- 3) не предлагай своих услуг, прежде чем не сделал свои важные дела;
- 4) предлагай помощь и сотрудничество только один раз;
- 5) не жди критики со стороны, критикуй сам себя.

И в нашей жизни – понимаем ли мы чужую точку зрения, умеем ли правильно слушать и слышать?

Оказывается, существуют правила правильного слушания собеседника:

- 1) желательно сконцентрировать все внимание на собеседнике: как говорит, что говорит, какая у него мимика, жестикуляция, глаза;
- 2) периодически нужно проверять уточняющими вопросами правильно ли вы его понимаете;
- 3) обратите внимание и на себя, в каком месте разговора вам захотелось перебить собеседника, а в каком стало скучно;
- 4) не давайте советов, если вас об этом не просят;
- 5) а если совет просят, то уточните его суть;
- 6) без просьбы старайтесь не давать оценок той информации, которую вы получили; возможно, собеседник с вами ей просто поделился;
- 7) не просят – не помогайте;
- 8) хотите помочь – предлагайте помощь конкретно и не более одного раза, чтобы не быть навязчивым.

Все эти правила очень простые и вы это все умеете. Достаточно не забывать их применять в повседневной жизни.

ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое вопрос?
2. Элементы составляющие логическую структуру вопроса.
3. Виды вопросов.
4. В чем заключается особенность правил постановки простых и сложных вопросов?
5. Логическая сущность и структура ответа.
6. Виды ответов.
7. Какие правила формулировки ответов следует знать?
8. Что такое диалог?
9. Виды диалога.
10. Какие правила стоит соблюдать при ведении диалога?
11. Что такое полемика?
12. Виды дискуссий.
13. Чему противопоставляется диалог?
14. Что такое ответ?

Контрольные тесты

Тест 1

1. Какое из приведенных определений точнее выражает логическую сущность вопроса:

- а) вопрос – это предложение, выражающее недостаток информации;
- б) вопрос – это требование найти, сообщить или уточнить неизвестное;
- в) вопрос – это логическая форма, включающая исходную информацию с одновременным указанием на ее недостаточность с целью получения новой информации;
- г) вопрос – это осознание разности между сущим и должным и потребности в устранении этой разности;

- д) вопрос – это предложение, требующее ответа.
2. *Определите элементы логической структуры вопроса:*
- а) кванторное слово;
 - б) искомое знание;
 - в) базис;
 - г) связка;
 - д) требование перехода от незнания к знанию.
3. *По правильности постановки вопросы бывают:*
- а) явные;
 - б) открытые;
 - в) наводящие;
 - г) корректные;
 - д) провокационные.
4. *По степени выраженности в тексте вопросы бывают:*
- а) скрытые;
 - б) узловые;
 - в) явные;
 - г) закрытые;
 - д) восполняющие.

Тест 2

1. *Какого вида диалога не существует:*
- а) дискуссия;
 - б) полемика;
 - в) софистика;
 - г) эклектика;
 - д) интуиция.
2. *Кто был основоположником термина «диалогика»:*
- а) Гегель;
 - б) Библер;
 - в) Лейбниц;
 - г) Спиноза;
 - д) Локк.
3. *Каких правил при постановке вопроса не существует?*
- а) вопросы ставить необходимо корректно;

- б) вопрос формулируется кратко и ясно;
- в) вопрос должен быть простым;
- г) при формулировке вопросов следует отличать их обычную постановку от риторической;
- д) по способу раскрытия признаков определяемого предмета.

Тест 3

1. Кто был родоначальником софистики:

- а) Платон;
- б) Протагор;
- в) Аристотель;
- г) Сократ;
- д) Гераклит.

2. Кто ввел термин «эклектика»:

- а) Протагор;
- б) Платон;
- в) Аристотель;
- г) Сократ;
- д) Гераклит.

3. Какому философу приписывают сочинение «Искусство спора»:

- а) Протагор;
- б) Гераклит;
- в) Аристотель;
- г) Сократ;
- д) Платон.

4. Кому принадлежит работа «Спор. О теории и практике спора»:

- а) Т. Н. Грановский;
- б) И. М. Сеченов;
- в) С. И. Поварнин;
- г) В. Г. Белинский;
- д) В. О. Ключевский.

Тест 4

1. Какое определение можно дать софистике:

- а) форма диалога, содержанием которого является использование корректных и некорректных приемов ведения диалога;
- б) беседа, которая в своей основе представляет диалог по поводу какого-либо вопроса;
- в) вид диалога, в рамках которого рассматривается, исследуется, обсуждается какая-либо проблема с целью достичь взаимоприемлемого, а по возможности и общезначимого ее решения;
- г) вид диалога, основанный на преднамеренном нарушении законов и принципов формальной логики, на употреблении ложных доводов и аргументов, выдаваемых за правильные.

2. Какая из книг Аристотеля полностью посвящена диалектическим дискуссиям:

- а) «Аналитики»;
- б) «Категории»;
- в) «Риторика»;
- г) «Топпика».

3. Какую задачу не ставил Цицерон перед оратором:

- а) продемонстрировать истинность приводимых фактов и аргументов;
- б) побудить слушателей к смене жизненных ориентиров;
- в) воздействовать на волю и поведение слушателей, побудить их к активной деятельности;
- г) доставить слушателям эстетическое удовлетворение.

4. Кто не был выдающимся прогрессивным деятелем в ораторском искусстве:

- а) А. М. Белый;
- б) В. Г. Белинский;
- в) Н. Г. Чернышевский;
- г) А. Н. Радищев.

Тест 5

1. Какое определение наиболее точно характеризует конфликт:

а) вид диалога, в рамках которого рассматривается, исследуется, обсуждается какая-либо проблема с целью достичь взаимоприемлемого, а по возможности и общезначимого ее решения;

б) вид диалога, основанный на преднамеренном нарушении законов и принципов формальной логики, на употреблении ложных доводов и аргументов, выдаваемых за правильные;

в) форма диалога, содержанием которого является использование корректных и некорректных приемов ведения диалога;

г) вид диалога, в котором производится соединение различных, внутренне не связанных и, возможно, несовместимых взглядов, идей, концепций, стилей.

2. В какой работе Цицерон подчеркивал, что для совершенствования ораторского искусства необходимо апробировать содержание своего выступления в полемике, споре:

а) «О пределах добра и зла»;

б) «О законах»;

в) «Трактат об ораторском искусстве»;

г) «Об ораторе».

3. Какого вида вопроса не существует?

а) корректного;

б) открытого;

в) неполного;

г) простого.

4. Каких видов ответов нет:

а) слабых;

б) некорректных;

в) неполных;

г) правильных.

Тест 6

1. Какое из определений подходит под описание термина «полемика»:

а) вид диалога, в котором производится соединение разнородных, внутренне не связанных и, возможно, несовместимых взглядов, идей, концепций, стилей;

б) беседа, которая в своей основе представляет диалог по поводу какого-либо вопроса;

в) вид диалога, в рамках которого рассматривается, исследуется, обсуждается какая-либо проблема с целью достичь взаимоприемлемого, а по возможности и общезначимого ее решения;

г) вид диалога, основанный на преднамеренном нарушении законов и принципов формальной логики, на употреблении ложных доводов и аргументов, выдаваемых за правильные.

2. Какое определение характеризует понятие «корректный вопрос»:

а) вопрос, на который существует бесчисленное множество ответов;

б) вопрос, у которого хотя бы одна предпосылка является ложной и поэтому на него в принципе нельзя дать истинный ответ;

в) вопрос, который выражен простым предложением;

г) вопрос основывается на истинных предпосылках, и на него поэтому может быть дан истинный ответ.

3. Какое из определений описывает «неполный ответ»:

а) ответ, включающий информацию по всем элементам и составляющим частям вопроса;

б) ответ, в котором содержится информация лишь относительно отдельных элементов или составных частей вопроса;

в) истинное высказывание;

г) ложное высказывание.

4. Кто был основоположником термина «диалогика»:

- а) Гегель;
- б) Библиер;
- в) Лейбниц;
- г) Спиноза.

Тест 7

1. Каким определением можно охарактеризовать термин «эkleктика»:

а) вид диалога, в котором производится соединение разнородных, внутренне не связанных и, возможно, несовместимых взглядов, идей, концепций, стилей;

б) форма диалога, содержанием которого является использование корректных и некорректных приемов ведения диалога;

в) беседа, которая в своей основе представляет диалог по поводу какого-либо вопроса;

г) интеллектуальная форма взаимодействия и коммуникации с целью обсуждения, объяснения или решения какой-либо проблемы.

2. Какое определение характеризует понятие «некорректный вопрос»:

а) вопрос основывается на истинных предпосылках, и на него поэтому может быть дан истинный ответ;

б) вопрос, на который существует бесчисленное множество ответов;

в) вопрос, который выражен простым предложением;

г) вопрос, у которого хотя бы одна предпосылка является ложной и поэтому на него в принципе нельзя дать истинный ответ.

3. Какое определение можно отнести к понятию «правильный ответ»:

а) ответ, в котором содержится информация лишь относительно отдельных элементов или составных частей вопроса;

б) ответ, включающий информацию по всем элементам и составляющим частям вопроса;

в) ложное высказывание;

г) истинное высказывание.

4. *Определите вид вопроса «Если я буду учиться на отлично, то смогу получить красный диплом?»:*

а) сложный;

б) открытый;

в) восполняющий;

г) скрытый.

Тест 8

1. *Какое определение можно дать термину «диалог»:*

а) вид диалога, основанный на преднамеренном нарушении законов и принципов формальной логики, на употреблении ложных доводов и аргументов, выдаваемых за правильные;

б) интеллектуальная форма взаимодействия и коммуникации с целью обсуждения, объяснения или решения какой-либо проблемы;

г) словесный обмен между двумя, тремя и больше собеседниками;

д) беседа, которая в своей основе представляет диалог по поводу какого-либо вопроса.

2. *Какое определение характеризует понятие «открытый вопрос»:*

а) вопрос, который выражен простым предложением;

б) вопрос основывается на истинных предпосылках, и на него поэтому может быть дан истинный ответ;

в) вопрос, на который существует бесчисленное множество ответов;

г) вопрос, у которого хотя бы одна предпосылка является ложной и поэтому на него в принципе нельзя дать истинный ответ.

3. Какое определение соответствует понятию «неправильный ответ»:

- а) ответ, в котором содержится информация лишь относительно отдельных элементов или составных частей вопроса;
- б) это истинное высказывание;
- в) ответ, включающий информацию по всем элементам и составляющим частям вопроса;
- г) ложное высказывание.

4. Определите вид вопроса: «Какие учебные дисциплины изучают студенты-экономисты в первом семестре?»:

- а) сложный;
- б) открытый;
- в) наводящий;
- г) скрытый.

Тест 9

1. Какое определение характеризует термин «дискуссия»:

- а) беседа, которая в своей основе представляет диалог по поводу какого-либо вопроса;
- б) форма диалога, содержанием которого является использование корректных и некорректных приемов ведения диалога;
- в) вид диалога, в рамках которого рассматривается, исследуется, обсуждается какая-либо проблема с целью достичь взаимоприемлемого, а по возможности и общезначимого ее решения;
- г) интеллектуальная форма взаимодействия и коммуникации с целью обсуждения, объяснения или решения какой-либо проблемы.

2. Какое определение характеризует понятие «простой вопрос»:

- а) вопрос, на который существует бесчисленное множество ответов;
- б) вопрос, который выражен простым предложением;

в) вопрос основывается на истинных предпосылках, и на него поэтому может быть дан истинный ответ;

г) вопрос, у которого хотя бы одна предпосылка является ложной и поэтому на него в принципе нельзя дать истинный ответ.

3. Выберите определение понятия «сильный ответ»:

а) данный ответ исчерпывающий и определенный;

б) ответ, в котором содержится информация лишь относительно отдельных элементов или составных частей вопроса;

в) истинное высказывание;

г) ответ, включающий информацию по всем элементам и составляющим частям вопроса.

4. Какое правило ответа нарушено в примере? Пришел мужчина к адвокату и спрашивает: «Сколько стоит задать вам два вопроса?». На что адвокат ответил: «30 долларов. Так какой у вас второй вопрос?»:

а) ответ должен быть ясным, однозначным и кратким;

б) ответ должен уменьшать неопределенность вопроса, быть информативнее его;

в) при некорректной постановке вопроса ответ должен содержать указание на эту некорректность;

г) правильного ответа нет.

Тест 10

1. Какое определение можно дать понятию «вопрос»:

а) беседа, которая в своей основе представляет диалог по поводу какого-либо вопроса;

б) мысль, в которой выражается недостаток информации, неопределенность, неполнота знания и связанные с этим требования устранения такого рода ситуации;

в) интеллектуальная форма взаимодействия и коммуникации с целью обсуждения, объяснения или решения какой-либо проблемы;

г) форма диалога, содержанием которого является использование корректных и некорректных приемов ведения диалога.

2. *Какое определение характеризует понятие «полный ответ»:*

а) ответ, включающий информацию по всем элементам и составляющим частям вопроса;

б) истинное высказывание;

в) ответ, в котором содержится информация лишь относительно отдельных элементов или составных частей вопроса;

г) ложное высказывание.

3. *Какое правило постановки вопроса нарушено в примере: «Кем оставлены следы обуви – человеком или животным?»:*

а) вопросы ставить необходимо корректно;

б) вопрос формулируется кратко и ясно;

в) вопрос должен быть простым;

г) в сложных разделительных вопросах необходимо перечислять все альтернативы.

4. *Кто не был выдающимся прогрессивным деятелем в ораторском искусстве:*

а) А. М. Белый;

б) В. Г. Белинский;

в) Н. Г. Чернышевский;

г) А. Н. Радищев.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Ивлев Ю. В.* Логика: учебник / Ю. В. Ивлев. – М.: Проспект, 2015. – 460 с.
2. *Каверин Б. И.* Логика и теория аргументации: учеб. пособие для студентов вузов / Б. И. Каверин, И. В. Демидов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 287 с.
3. *Кириллов В. И.* Логика: учебник / В. И. Кириллов. – М.: Проспект, 2015. – 312 с.
4. *Михайлов К. А.* Логика: учеб. пособие для бакалавров / К. А. Михайлов. – М.: Юрант, 2012. – 553 с.
5. *Михайлов К. А.* Логика. Практикум: учеб. пособие для бакалавров / К. А. Михайлов. – М.: Юрант, 2012. – 509 с.
6. *Поварнин С. И.* Спор: о теории и практике спора / С. И. Поварнин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 320 с.
7. *Коменко И. В.* Логика. Теория и практика аргументации: учеб. для бакалавров / И. В. Коменко. – М.: Юрайт, 2014. – 320 с.

Интернет-ресурсы

1. Логика для всех: официальный сайт. – Режим доступа: <http://ntl.narod.ru/logic/index.html>
2. Логика для всех. Учебные материалы: официальный сайт. – Режим доступа: <http://ntl.narod.ru/logic/course/index.html>

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
I. ОСНОВЫ ТЕОРИИ АРГУМЕНТАЦИИ	4
1.1. Что такое аргументация	4
1.2. Структура и виды аргументации	5
1.3. Логические требования к элементам аргументации.....	6
ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ	15
2. ОСНОВЫ ЭРОТЕТИКИ	30
2.1. Понятие эротетики	30
2.2. Методы и средства эротетики	32
2.3. Теория вопросов	44
2.4. Теория ответов	52
ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ	57
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	68

Составитель
Черных Сергей Иванович

ЛОГИКА
ОСНОВЫ АРГУМЕНТАЦИИ И ЭРОТЕТИКИ

Учебно-методическое пособие

Редактор *М. Г. Девищенко*
Компьютерная верстка *В. Н. Зенина*

Подписано в печать 12 апреля 2017 г. Формат $60 \times 84 \frac{1}{16}$.
Объем 3,3 уч.-изд. л., 4,4 усл. печ. л. Тираж 100 экз.
Изд. № 52. Заказ № 1782.

Отпечатано в Издательском центре НГАУ «Золотой колос»
630039, Новосибирск, ул. Добролюбова, 160, каб. 106.
Тел. (383) 267-09-10. E-mail: 2134539@mail.ru