

Энтони Уэстон

АРГУМЕНТАЦИЯ

A pair of round-rimmed glasses with thin frames is placed on a stack of papers. The papers appear to be drafts or notes, with some faint handwriting visible. The background is a blurred desk with a glass of water and some other items, suggesting a writer's workspace.

десять уроков
для начинающих
авторов

ФЛИНТА • НАУКА

АРГУМЕНТАЦИЯ

ДЕСЯТЬ УРОКОВ ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ АВТОРОВ

АВТОРИЗОВАННЫЙ ПЕРЕВОД С АНГЛИЙСКОГО
АНДРЕЯ СТАНИСЛАВСКОГО

Москва
Издательство «Флинта»
Издательство «Наука»
2005

УДК 81'373
ББК 81-5
У99

Уэстон Э.

У99 **Аргументация : Десять уроков для начинающих авторов / Э. Уэстон; пер. с англ. А. Станиславского. — 2-е изд. — М. : Флинта : Наука, 2008. — 96 с.**
ISBN 978-5-89349-699-4 (Флинта)
ISBN 978-5-02-033130-3 (Наука)

В отличие от большинства книг по письменной аргументации эта книга не учебник, а краткий свод практических правил, необходимых каждому «начинающему автору» — студенту, аспиранту, инженеру, юристу, менеджеру, бизнесмену, политику — для написания хорошо и правильно аргументированных текстов. В первых уроках рассмотрены правила для построения короткой аргументации; в заключительной части книги описан процесс подготовки и написания большой письменной работы с элементами аргументации и объяснены основные логические ошибки. К безусловным достоинствам книги относятся простой и ясный язык, интересные примеры из жизни и литературных произведений. Главное же достоинство, которое отмечали все читатели ее трех американских изданий, и которое, вероятно, найдут российские читатели — ее лаконичность без ущерба для содержательности и выразительности.

УДК 81'373
ББК 81-5

Authorized translation from the English language edition published by Hackett Publishing Company, Inc.

Russian language edition arranged through mediation of Eulama Literary Agency.

ISBN 978-5-89349-699-4 (Флинта)
ISBN 978-5-02-033130-3 (Наука)

A Rulebook for Arguments
© Third Edition 2000 by Anthony Weston
© Издательство «Флинта», 2005
© А.Р. Станиславский, 2005

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	5
Примечание к третьему американскому изданию	6
Введение	6
Урок I. Как построить короткую аргументацию:	
Несколько общих правил	10
1. Делайте различие между посылками и выводами	10
2. Излагайте идеи в естественном порядке	12
3. Начинаяте с надежных посылок	13
4. Будьте конкретными и краткими	14
5. Избегайте эмоционально окрашенного языка	15
6. Пользуйтесь согласованными понятиями	16
7. Придерживайтесь одного значения для каждого понятия	17
Урок II. Аргументация на примере	19
8. Не ограничивайтесь одним примером	20
9. Используйте представительные примеры	21
10. Ищите дополнительную информацию	23
11. Рассматривайте контрпримеры	25
Урок III. Аргументация по аналогии	28
12. Аналогия нуждается в принципиально похожем примере	30
Урок IV. Аргументация со ссылкой на авторитет	33
13. Ссылайтесь на источники	33
14. Ищите информированные источники	34
15. Ищите объективные источники	37
16. Перепроверяйте источники	39
17. Личные выпады не дискредитируют источник	39
Урок V. Аргументация относительно причин	41
18. Объясняйте, как причина ведет к следствию	42
19. Предлагайте наиболее вероятную причину	44
20. События, кажущиеся связанными, не обязательно связаны	45
21. Связанные события могут иметь общую причину	45
22. Любая из двух связанных причин может вызывать другую	47
23. Причины могут быть сложными	47

Урок VI.	Дедуктивная аргументация	49
	24. Modus Ponens	50
	25. Modus Tollens	51
	26. Гипотетический силлогизм	53
	27. Дизъюнктивный силлогизм	54
	28. Дилемма	55
	29. Reductio ad Absurdum	56
	30. Дедуктивная аргументация в несколько этапов	58
Урок VII.	Аргументационное эссе А. Изучение проблемы	62
	A1. Изучите доводы по данной проблеме со всех сторон	62
	A2. Поставьте под вопрос и защитите каждую посылку аргументации	64
	A3. Корректируйте и переосмысливайте доводы по мере их появления	66
Урок VIII.	Аргументационное эссе Б. Основные элементы	67
	B1. Объясните вопрос	67
	B2. Конкретизируйте свое утверждение или предложение	68
	B3. Развивайте свою аргументацию до конца	69
	B4. Продумайте возможные возражения	70
	B5. Продумайте альтернативы	70
Урок IX.	Аргументационное эссе В. Написание	72
	V1. Придерживайтесь плана	72
	V2. Введение должно быть коротким	72
	V3. Излагайте доводы по очереди	73
	V4. Разъясняйте, разъясняйте, разъясняйте	74
	V5. Поддерживайте возражения доводами	76
	V6. Не утверждайте больше того, что вы показали	77
Урок X.	Логические ошибки	78
	Две основные логические ошибки	78
	Список логических ошибок	80
	<i>Приложение</i>	
	Определение	86
	G1. Когда понятия неясны, конкретизируйте	86
	G2. Когда понятия оспариваются, отталкивайтесь от ясных примеров	88
	G3. Не рассчитывайте, что определения сделают работу за аргументацию	91
	Следующие шаги	92

ПРЕДИСЛОВИЕ.

Эта книга — краткое введение в искусство письменного изложения и оценки аргументации. Она касается только основ. Я открыл для себя, что студентам и начинающим авторам часто оказывается нужен именно такой краткий свод памяток и правил, а не пространные вводные курсы. Поэтому, в противоположность большинству учебников по письменной аргументации или «критическому мышлению», эта книга организована вокруг нескольких конкретных правил, проиллюстрированных и разъясненных достаточно, но, прежде всего, кратко. Это не учебник, а краткий свод правил.

Я также открыл для себя, что преподаватели тоже часто предпочитают рекомендовать такие «книги правил» — материал, который студенты могут изучить и понять самостоятельно и на изложение которого не придется тратить время в аудитории. Еще раз: самое главное здесь — краткость; смысл в том, чтобы помочь студентам справиться с письменной работой или с оценкой аргументации; но правила эти должны быть хорошо разъяснены, так чтобы преподавателю было достаточно указать студенту на Правило 6 или Правило 16, а не писать их исчерпывающие объяснения на полях каждой студенческой работы. Кратко, но самодостаточно — это ориентир, которого я старался придерживаться.

Эта книга также может быть использована в курсе, посвященном собственно аргументации. Она обязательно должна быть дополнена упражнениями и большим количеством примеров; книг, состоящих преимущественно или полностью из таких упражнений и примеров, достаточно много. *Эти* книги, однако, тоже должны быть дополнены — тем, что предлагается здесь. Очень много студентов после окончания курсов «критического мышления» знают только то, как исправлять (или, по крайней мере, находить) некоторые логические ошибки. Очень часто они не могут объяснить, что на самом деле не так, или начать собственную аргументацию. Неформальная логика может сделать больше: эта книга представляет собой одну из попыток показать как.

Буду благодарен за любые критические замечания и пожелания.

Энтони Уэстон
Август 1986 г.

ПРИМЕЧАНИЕ К ТРЕТЬЕМУ АМЕРИКАНСКОМУ ИЗДАНИЮ

В этом переиздании на рубеже тысячелетий самое заметное отличие — более «ориентированный-на-правила» подход к теме «определение». Долгие беседы с профессором Чарлзом Кеем из Колледжа Уоффорда, внимательным читателем и заботливым учителем, убедили меня внести это и немало других изменений. Многие примеры обновлены или прояснены. Огромный поток читательских отзывов продолжает улучшать эту книжку — всех назвать невозможно, но я благодарен всем вам.

Э.У.
Май 2000 г.

ВВЕДЕНИЕ КАКОЙ СМЫСЛ В АРГУМЕНТАЦИИ

Некоторые люди полагают, что аргументация, или спор, — это не более чем изложение своих сложившихся мнений в новой форме. Вот почему многие люди так же считают, что аргументация — вещь неприятная и бесполезная. В словаре одно из значений слова «аргументировать» — «приводить доводы». В этом смысле мы иногда говорим, что двое людей *«вступают в спор»*: словесный кулачный бой. Это случается довольно часто. Но в действительности аргументация (спор) состоит не в этом.

В этой книге «предложить аргументацию» означает *предложить набор доводов или фактов, поддерживающих вывод*. Здесь аргументация *не* просто утверждение определенных взглядов и *не* просто обмен мнениями. Аргументация — это попытка *поддержать* определенные взгляды. В этом значении аргументация вовсе не бесполезна; на самом деле, она необходима.

Аргументация необходима, во-первых, потому, что это способ, с помощью которого можно попытаться узнать, чьи взгляды лучше. Не все взгляды равноценны. Некоторые выводы могут быть поддержаны вескими доводами; другие имеют более слабую поддержку. Но часто мы этого не знаем. Мы вынуждены предлагать аргументацию для разных выводов, а затем оценивать эти вари-

анты аргументации, чтобы увидеть, насколько сильными они являются на самом деле.

В таком смысле аргументация — это способ *исследования*. Некоторые философы и политики утверждали, например, что промышленное животноводство причиняет огромные страдания животным и поэтому необоснованно и аморально. Правы ли они? Вы не сможете ответить на этот вопрос, опираясь только на свои сложившиеся мнения. Возникает много дополнительных вопросов. Имеем ли мы моральные обязательства перед другими живыми существами, например, или подлинно ужасны только страдания людей? Смогут ли люди вполне обойтись без мяса? Некоторые вегетарианцы дожили до глубокой старости. Говорит ли это о том, что вегетарианская диета более полезна? Или это не относится к делу, если вспомнить, что многие невегетарианцы тоже доживали до глубокой старости? (Вы можете добиться несколько большего, задавшись вопросом: действительно ли среди доживших до глубокой старости более высокий *процент* вегетарианцев?) Или, может быть, более здоровые люди имеют тенденцию становиться вегетарианцами, а не наоборот? Все эти вопросы должны быть рассмотрены тщательно, и ответы далеко не очевидны заранее.

Аргументация важна еще по одной причине. Как только мы пришли к выводу, который имеет хорошую поддержку, аргументация — это способ, с помощью которого мы объясняем и *защищаем* его. Хорошая аргументация не просто повторяет выводы. Она предлагает доводы и факты, чтобы другие могли принять решение для себя. Если вы, например, убеждены, что мы в самом деле должны изменить способ, каким мы выращиваем и используем животных, вам следует предложить такую аргументацию, которая сможет объяснить, каким образом вы пришли к своему выводу. Только так вы убедите других: предлагая доводы и факты, которые убедили *вас*. Иметь твердые взгляды — не ошибка. Ошибка — не иметь ничего другого.

ЧТО ТАКОЕ АРГУМЕНТАЦИОННОЕ ЭССЕ

Правила аргументации поэтому не произвольны; они имеют конкретную цель. Но студенты (как и другие авторы) не всегда понимают эту цель, когда им впервые задают написа-

ние аргументационной письменной работы (или, как мы ее будем называть, аргументационного эссе); а если вы не поймете задания, то вы вряд ли и выполните его как следует. Многие студенты, от которых требуют письменно аргументировать, или доказать, свои взгляды на какую-либо проблему, оттачивают *формулировки* своих взглядов, но не предлагают никаких *доводов*, почему они считают свои взгляды правильными. Эссе они напишут, но не аргументацию.

Это естественное заблуждение. В старших классах средней школы основное внимание уделяется изучению достаточно ясных и непротиворечивых предметов. Вам не нужно *доказывать*, что Конституция Соединенных Штатов определяет три ветви государственной власти или что Шекспир написал «Макбета». Вы должны всего лишь освоить эти факты, а ваши письменные работы — всего лишь сообщить их.

Школьники, поступив в вуз, ожидают приблизительно того же самого. Но многие вузовские предметы — в частности, те, которые предусматривают письменные задания, — имеют иную цель. Эти предметы рассматривают *основания* наших убеждений; они требуют от студентов ставить свои убеждения под вопрос, вырабатывать и защищать собственные взгляды. Проблемы, рассматриваемые вузовскими предметами, часто не так ясны и однозначны. Да, Конституция определяет три ветви власти; но должен ли Верховный Суд иметь право вето на действия двух других ветвей? Да, Шекспир написал «Макбета»; но каков истинный смысл пьесы? Доводы и факты могут приводиться для различных ответов. В вузе от студентов требуют учиться думать самостоятельно, ответственно формулировать собственные взгляды. Умение защищать свои взгляды является мерой этого мастерства, и именно поэтому аргументационные эссе так важны.

В самом деле, как будет объяснено в Уроках VII—IX, чтобы написать хорошее аргументационное эссе, вы должны пользоваться аргументацией *и* как приемом исследования, *и* как способом объяснения и защиты ваших выводов. Вы должны подготовиться к письменной работе (эссе), изучив аргументацию противной стороны. Затем вы должны написать само эссе как аргументацию — защищая ваши выводы аргументацией и критически оценивая некоторые линии аргументации противной стороны.

ПЛАН ЭТОЙ КНИГИ

Эта книга начинается с рассмотрения достаточно простой аргументации и заканчивается аргументационными эссе.

Уроки I—VI посвящены написанию и оценке *короткой* аргументации. «Короткая» аргументация излагает свои доводы и факты кратко, обычно в нескольких предложениях или одном абзаце.

Мы начинаем с короткой аргументации по нескольким причинам. Во-первых, она часто встречается. В самом деле, она встречается настолько часто, что составляет часть повседневных разговоров. Во-вторых, длинная аргументация зачастую всего лишь развитие одного или нескольких сегментов короткой аргументации, соединенных вместе. Если вы научитесь писать и оценивать короткую аргументацию, затем вы сможете приложить свое умение и к аргументационным эссе.

Третья причина, по которой стоит начать с короткой аргументации, та, что она наилучшим образом иллюстрирует как обычные формы аргументации, так и типичные ошибки в ней. В длинной аргументации труднее выделить основные моменты — и основные проблемы. Поэтому, хотя некоторые правила при первом знакомстве могут показаться банальными, помните, что вы пользуетесь удобством простого примера. Другие правила достаточно сложны, для того чтобы быть усвоенными даже в короткой аргументации.

Уроки VII—IX рассматривают аргументационные эссе. Урок VII — о первом шаге: исследовании проблемы. Урок VIII намечает основные принципы аргументационных эссе; Урок IX знакомит с правилами, как именно их писать. Эти уроки опираются на Уроки I—VI. Не забегайте поэтому вперед, читая уроки, посвященные аргументационным эссе, даже если вы взяли эту книжку с целью облегчить себе написание курсовой работы. Эта книжка достаточно короткая, и вы сможете прочитать ее целиком до Уроков VII—IX; когда же вы дойдете до них, у вас будут все необходимые инструменты, чтобы извлечь из этих уроков максимальную пользу. Преподаватели могут назначить изучение Уроков I—VI в начале семестра, а Уроки VII—IX — ко времени написания курсовой работы.

В Уроке X разбираются логические ошибки, ложная аргументация. Урок начинается с обобщения основных логических ошибок, рассмотренных в предыдущих частях книги, и заканчивается списком ошибок в аргументации, которые встречаются настолько часто, что даже имеют собственные названия. В Приложении предлагаются некоторые правила для создания и оценки определений.

УРОК I КАК ПОСТРОИТЬ КОРОТКУЮ АРГУМЕНТАЦИЮ: НЕСКОЛЬКО ОБЩИХ ПРАВИЛ

Урок I предлагает несколько общих правил для составления короткой аргументации. Уроки II—VI рассматривают конкретные *виды* короткой аргументации.

1. ДЕЛАЙТЕ РАЗЛИЧИЕ МЕЖДУ ПОСЫЛКАМИ И ВЫВОДАМИ

Первым шагом при построении аргументации должен быть вопрос: что вы пытаетесь доказать? Каков ваш вывод? Помните: вывод — это утверждение, для которого вы приводите доводы. Утверждения, которые составляют ваши доводы, называются *посылками*.

Взгляните на этот афоризм Уинстона Черчилля:

Будьте оптимистом. Мало пользы быть кем-то другим.

Это — аргументация, потому что Черчилль приводит *довод* в защиту того, что следует быть оптимистом: его посылка состоит в том, что «мало пользы быть кем-то другим».

Посылка и вывод Черчилля достаточно очевидны, но выводы из некоторых других образцов аргументации могут оказаться не столь очевидными до тех пор, пока они не будут показаны. Шерлоку Холмсу в рассказе «Серебряный» приходится объяснять один из своих ключевых выводов:

...в конюшне есть собака, но она почему-то не залаяла... когда в конюшню кто-то вошел и увел лошадь. Несомненно, собака хорошо знала ночного гостя¹.

У Холмса две посылки. Одна очевидна: собака не залаяла на ночного гостя. Другая — общеизвестный факт, который, как он

¹ [Перевод Ю. Жуковой.] (Здесь и далее в квадратных скобках даются примечания переводчика; примечания автора без скобок.)

предполагает, знаком и нам: собаки лают на незнакомцев. Обе эти посылки подразумевают, что ночной гость не был незнакомцем.

Когда вы пользуетесь аргументацией как инструментом *исследования*, о чем рассказывалось во Введении, вы можете иногда начать сразу с вывода, который хотите защитить. Прежде всего, четко его сформулируйте. Если вы заинтересовались словами Черчилля и хотите доказать, что нам действительно следует быть оптимистами, скажите об этом прямо. Затем спросите себя: какие у меня есть доводы, чтобы сделать такой вывод? Какие факты я смогу привести, чтобы доказать, что нам следует быть оптимистами?

Вы можете сослаться на авторитет Черчилля: если Черчилль говорит, что нам следует быть оптимистами, кто мы с вами такие, чтобы сомневаться в справедливости его слов? Эта ссылка, однако, не продвинет вас очень далеко, поскольку весьма вероятно, что много других, не менее известных людей рекомендовали пессимизм. Вам необходимо обдумать эту проблему самостоятельно. Еще раз: каков *ваш* довод в пользу идеи, что нам следует быть оптимистами?

Быть может, ваша идея состоит в том, что, будучи оптимистом, вы имеете больше энергии, чтобы достичь успеха, в то время как пессимисты, ощущая себя побежденными заранее, никогда даже не пытаются чего-то добиться. Таким образом, у вас есть один главный довод: оптимисты скорее добиваются успеха, достигают своих целей. (Может быть, именно это Черчилль и имел в виду.) Если таков ваш довод, выскажите его прямо.

Когда вы закончите читать эту книгу, у вас составитесь удобный список различных форм, какие может принимать аргументация. Пользуйтесь им, чтобы разрабатывать ваши собственные посылки. Чтобы защитить обобщение, например, перечитайте Урок II. Он напомнит, что вам необходимо предложить ряд примеров в качестве посылок, он также подскажет, какого рода примеры вам следует искать. Если ваш вывод нуждается в дедуктивной аргументации, как та, что объясняется в Уроке IV, то правила, рассматриваемые в этом уроке, подскажут, в каких видах посылок вы нуждаетесь. Может быть, придется попробовать несколько вариантов аргументации, прежде чем вы найдете тот, который окажется наиболее удачным.

2. ИЗЛАГАЙТЕ ИДЕИ В ЕСТЕСТВЕННОМ ПОРЯДКЕ

Короткая аргументация обычно занимает один-два абзаца. Начните с вывода, за которым последуют доводы, или сформируйте посылки, а вывод сделайте в конце. В любом случае: излагайте ваши идеи в порядке, который «разворачивает» последовательность ваших мыслей в наиболее естественном для читателя порядке. Взгляните на следующую короткую аргументацию Бертрана Рассела:

Беды мира происходят от моральных изъянов примерно так же, как и от недостатка умственных способностей. Но человечество до сих пор не открыло ни одного способа, как избавиться от моральных изъянов... Умственные способности, напротив, легко могут быть улучшены способами, известными каждому профессиональному педагогу. Поэтому пока не будет открыт какой-либо способ научения добродетелям, прогресс должен достигаться улучшением скорее умственных способностей, чем морали².

Каждое утверждение в этом фрагменте естественно ведет к следующему. Рассел начинает с указания на источник бед в мире: «моральные изъяны», как он их называет, и недостаток умственных способностей. Он затем утверждает, что мы не знаем, как исправлять «моральные изъяны», зато знаем, как исправлять недостаток умственных способностей. Поэтому — обратите внимание на слово «поэтому», которое ясно сигнализирует его вывод, — прогресс должен достигаться только в результате улучшения умственных способностей.

Каждое предложение в этой аргументации находится на своем месте. А было много «не своих» мест! Предположим, что вместо этого Рассел написал бы так:

Беды мира происходят от моральных изъянов примерно так же, как и от недостатка умственных способностей. Пока не будет открыт какой-либо способ научения добродетелям, прогресс должен достигаться улучшением скорее умственных способностей, чем морали. Умственные способности легко могут

² *Skeptical Essays* (1935; reprint, London: Allen and Unwin, 1977), p. 127.

быть улучшены способами, известными каждому профессиональному педагогу. Но человечество до сих пор не открыло ни одного способа, как избавиться от моральных изъянов.

Здесь абсолютно те же самые послышки и вывод, но они следуют в ином порядке, и нет слова «поэтому» перед выводом. Теперь эту аргументацию *намного* труднее понять. Посылки не связаны между собой естественным образом, и вы должны перечитать этот абзац дважды только для того, чтобы понять, каков же вывод. Не рассчитывайте на то, что ваши читатели будут столь же терпеливы.

Возможно, вам придется перестроить свою аргументацию несколько раз, чтобы найти наиболее естественный порядок. Правила, рассматриваемые в этой книге, должны помочь. Вы можете воспользоваться ими не только для того, чтобы узнать, какие послышки вам необходимы, но также и для того, чтобы выстроить свои послышки в наиболее естественном порядке.

3. НАЧИНАЙТЕ С НАДЕЖНЫХ ПОСЫЛОК

Не важно, насколько хорошо вы ведете свою аргументацию *от* посылок к выводу, ваш вывод будет неубедительным, если неубедительны ваши послышки.

В сегодняшнем мире нет людей по-настоящему счастливых. Поэтому, видимо, человеческие существа просто не созданы для счастья. Почему мы должны надеяться на то, чего мы никогда не сможем найти?

В этой аргументации посылка — это утверждение о том, что в сегодняшнем мире нет людей по-настоящему счастливых. Спросите себя: правдоподобна ли эта посылка? Действительно ли *нет* в сегодняшнем мире людей по-настоящему счастливых? По меньшей мере, эта посылка нуждается в некоторой защите, и, очень вероятно, что она просто неверна. Следовательно, эта аргументация не может показать ни того, что человеческие существа не созданы для счастья, ни того, что мы не должны надеяться быть счастливыми.

Начинать с надежных посылок иногда не представляет труда. У вас могут оказаться под рукой хорошо известные примеры,

авторитетные или информированные источники, которые ясно согласуются друг с другом. В других случаях, однако, это оказывается сложнее. Если вы не уверены в надежности посылки, вам, возможно, придется провести некоторое исследование и/или предложить короткую аргументацию в защиту самой посылки. (Мы вернемся к этой теме в следующих уроках, в частности в Правиле А2 в Уроке VII.) Если вы обнаружите, что *не можете* как следует защитить свою посылку, тогда, безусловно, вам нужно отказаться от нее совсем и начать с чего-то другого!

4. БУДЬТЕ КОНКРЕТНЫМИ И КРАТКИМИ

Избегайте абстрактных, расплывчатых и общих понятий. «Мы несколько часов шли в гору под раскаленным солнцем» в сто раз лучше, чем «Это был продолжительный период тяжелейших испытаний». И будьте краткими. Претенциозная усложненность, словесный туман, заведет в тупик кого угодно, в том числе и самого автора.

Нет:

Для людей, чья роль заключалась главным образом в исполнении приказаний, а не в принятии на себя ответственности руководства, основной формой, по-видимому, была реакция на возлагаемые правителями обязанности, которые соответствовали социальному положению в обществе и различиям его сегментных подразделений. Ближайшая современная аналогия — военная служба, исполняемая обычным гражданином, за тем исключением, что глава египетской бюрократии не нуждался в чрезвычайных обстоятельствах, для того чтобы возлагать эти законные обязанности.³

Да:

В Древнем Египте простые люди несли трудовую повинность.

³ Этот фрагмент взят из книги Талкотта Парсонса, «Общество: Эволюционные и компаративные перспективы» (*Talcott Parsons, Societies: Evolutionary and Comparative Perspectives* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1966), p. 56.). Я обязан этой цитатой и переписанной версией, которая следует ниже, Станиславу Андрески (*Stanislas Andreski, Social Sciences as Sorcery* (New York: St. Martin's Press, 1972), Chapter 6).

5. ИЗБЕГАЙТЕ ЭМОЦИОНАЛЬНО ОКРАШЕННОГО ЯЗЫКА

Не старайтесь сделать вашу аргументацию привлекательной путем карикатурного изображения противной стороны. Как правило, люди отстаивают какую-либо позицию, руководствуясь серьезными и искренними причинами. Попытайтесь понять их точку зрения — попытайтесь ее понять *правильно*, — даже если вы с ней совершенно не согласны. Человек, который сомневается в какой-либо новой технологии, не призывает «вернуться в пещеры», например, а человек, который верит в эволюционную теорию, не утверждает, что его бабушка была обезьяной. Если вы не можете представить себе, как можно придерживаться тех взглядов, которые вы атакуете, вы их просто пока не понимаете.

Правило: избегайте пользоваться языком, единственная цель которого «подогреть» эмоции. Это — «эмоционально окрашенный язык»:

Какой позор, что пассажирское железнодорожное сообщение — некогда предмет гордости Америки — доведено до такого жалкого состояния; дело чести Америки — восстановить его теперь!

Предполагается, что это аргументация в поддержку восстановления/увеличения пассажирского железнодорожного сообщения. Но она не предлагает ни одного факта, только несколько эмоционально окрашенных слов, к тому же изрядно стершихся, как заученные слова политикана. Пассажирское железнодорожное сообщение было «доведено до такого жалкого состояния», потому что «Америка» что-то сделала или чего-то не сделала? В чем заключается «позор»? Много общественных институтов, «некогда предметов гордости», пришло в упадок; в конце концов, мы не обязаны их все восстанавливать. Что значат слова «дело чести Америки» сделать это? Давались ли какие-то обещания, нарушались ли? Кем?

Уверен, многое можно сказать в поддержку восстановления пассажирского железнодорожного сообщения, особенно в нашу эпоху, когда экологический и экономический ущерб от скоростных автомагистралей достиг гигантских размеров. Проблема в том, что данная аргументация этого не говорит. Всю нагрузку она перекладывает на обертоны слов и поэтому совершенно не работает. Мы остались там, откуда начали. Когда просят высказаться вас, держитесь фактов.

6. ПОЛЬЗУЙТЕСЬ СОГЛАСОВАННЫМИ ПОНЯТИЯМИ

Аргументация опирается на ясные связи между посылками и между посылками и выводом. По этой причине крайне необходимо для каждой идеи пользоваться единым набором понятий.

Нет:

Если вы изучаете другие культуры, то вы понимаете, какими разнообразными могут быть привычки людей. Если вы понимаете, какими разнообразными могут быть социальные модели, то вы ставите под вопрос ваши собственные привычки. Если у вас возникают сомнения в том, как вы делаете то или иное дело, то вы становитесь более терпимым. Поэтому если вы углубите ваши знания в антропологии, то более вероятно, что вы будете принимать других людей и их поведение без критицизма.

Да:

Если вы изучаете другие культуры, то вы понимаете, какими разнообразными могут быть привычки людей. Если вы понимаете, какими разнообразными могут быть привычки людей, то вы ставите под вопрос ваши собственные привычки. Если вы ставите под вопрос ваши собственные привычки, то вы становитесь более терпимым. Поэтому если вы изучаете другие культуры, то вы становитесь более терпимым.

Обратите внимание: в обоих вариантах каждое предложение имеет форму «Если X, то Y». А теперь взгляните на различия.

Второй («Да») вариант совершенно ясен, потому что Y каждой посылки — один к одному X следующей посылки. Y первой — один к одному X второй, Y второй — один к одному X третьей, и т.д. (Вернитесь к примеру и проверьте.) Именно поэтому вторую аргументацию легко читать и легко понять: она создает своего рода цепочку.

В первом («Нет») варианте Y первой посылки — только приблизительно X второй, Y второй посылки — только приблизительно X третьей, и т.д. В нем каждый X и Y написан так, как будто автор каждый раз сверяется с толковым словарем. Например, «более терпимым» в третьей посылке, в выводе звучит как «более вероятно, что вы будете принимать других людей и их поведение без критицизма». В результате аргументация теряет оче-

видную связь между своими отдельными частями. Автор кокетничает, но читатель — который лишен возможности знать структуру этой аргументации с самого начала — теряется в догадках.

7. ПРИДЕРЖИВАЙТЕСЬ ОДНОГО ЗНАЧЕНИЯ ДЛЯ КАЖДОГО ПОНЯТИЯ

Иногда аргументация, чтобы быть доказательной, соскальзывает с одного значения слова на другое. Вот классический пример ошибки *двусмысленности*:

Женщины и мужчины отличаются физически и эмоционально. Полю *не* «равны», и поэтому закон не должен делать вид, что мы равны!

На первый взгляд эта аргументация может показаться правдоподобной, но между посылкой и выводом она перемещается между двумя очень разными значениями понятия «равный». Это верно, что полю физически и эмоционально не «равны», в том смысле, в котором «равны» означает просто «идентичны». «Равенство» перед *законом* означает не «физически и эмоционально идентичны», а «имеют одни и те же права и возможности». Будучи перефразированной, с учетом прояснения этих двух значений слова «равный», данная аргументация примет следующий вид:

Женщины и мужчины физически и эмоционально не идентичны. Поэтому женщины и мужчины не имеют одних и тех же прав и возможностей.

Этот вариант избегает двусмысленности понятия «равный», но все равно это неудачная аргументация; она просто изначально дефектна, но теперь этот дефект обнаружен. Как только двусмысленность исключена, стало очевидным, что вывод в этой аргументации не только не поддержан посылкой, но и не связан с ней. Не предложено никаких доводов, чтобы показать, что физические и эмоциональные отличия должны быть как-то связаны с правами и возможностями.

Иногда мы можем впасть в двусмысленность, сделав *расплывчатым* ключевое слово. Взгляните на следующий диалог:

А: Все люди — эгоисты!

Б: А как же Джон: посмотри, как он отдаёт всего себя детям!

А: Он всего лишь делает то, что хочет: то есть он такой же эгоист, как и все остальные!

Здесь значение слова «эгоист» меняется от первого утверждения А ко второму. В первом утверждении мы понимаем, что слово «эгоист» должно означать что-то весьма конкретное: жадного, занятого только собой человека, человека, которого мы обычно называем «эгоистом». В своем же ответе на возражение Б А распространяет значение слова «эгоист» на людей, которые очевидно эгоистами не являются, включая в его значение «он всего лишь делает то, что хочет». А сохраняет только *слово*; оно теряет свое первоначальное значение.

Хороший способ не допустить двусмысленности — тщательно *определить* все ключевые понятия тогда, когда вы их вводите. Далее следите за тем, чтобы пользоваться ими только так, как вы их определили! Возможно, также понадобится дать определения специальных терминов или технических слов. Обратитесь к Приложению, которое рассматривает процесс определения и его «подводные камни».

УРОК II АРГУМЕНТАЦИЯ НА ПРИМЕРЕ

Аргументация на примере предлагает один или несколько конкретных примеров для поддержки обобщения.

В старину женщины выходили замуж очень молодыми. Джульетте в шекспировской пьесе «Ромео и Джульетта» не было и четырнадцати лет. В средние века тринадцать лет был обычный возраст для выхода замуж еврейских девушек. И в Римской империи многие римлянки выходили замуж в тринадцать лет или моложе.

Эта аргументация делает обобщение на основании трех примеров: Джульетты, еврейских девушек в средние века и римлянок в Римской империи — для «многих» или *большинства* женщин в старину. Чтобы сделать форму этой аргументации максимально ясной, мы можем привести посылки по отдельности и «подытожить» ее выводом:

Джульетте в шекспировской пьесе «Ромео и Джульетта» не было и четырнадцати лет.

В средние века еврейские девушки выходили замуж в тринадцать лет.

В Римской империи многие римлянки выходили замуж в тринадцать лет или моложе.

Поэтому в старину женщины выходили замуж очень молодыми.

Я буду часто записывать аргументацию в таком виде, когда будет необходимо увидеть, как она работает.

Когда же посылки такого рода адекватно поддерживают обобщение?

Безусловно одно требование: примеры должны быть точными. Вспомните Правило 3: аргументация должна начинаться с надежных посылок! Если Джульетте *не* было и четырнадцати лет или если многие римлянки или еврейские девушки *не* выходили замуж в тринадцать лет или моложе, то эта аргументация оказывается намного слабее, а если ни одна из посылок не может быть поддержана, то вовсе нет никакой аргументации. Чтобы проверить примеры чужой аргументации или найти хорошие примеры

для своей собственной аргументации, вам, возможно, придется провести небольшое исследование.

Но предположим, что примеры *точные*. Обобщение на их основании по-прежнему остается непростым делом. Урок II представляет собой небольшую анкету для оценки аргументации на примерах — как вашей собственной, так и чужой.

8. НЕ ОГРАНИЧИВАЙТЕСЬ ОДНИМ ПРИМЕРОМ

Единичный пример может использоваться иногда в качестве *иллюстрации*. Пример одной Джульетты может проиллюстрировать раннее замужество. Но единичный пример практически не предлагает никакой *поддержки* для обобщения. Одного примера мало.

Нет:

Право на участие в выборах было получено женщинами только в результате борьбы.

Поэтому все права получены женщинами только в результате борьбы.

Да:

Право на участие в выборах было получено женщинами только в результате борьбы.

Право на получение высшего образования было получено женщинами только в результате борьбы.

Право на равные условия труда было получено женщинами только в результате борьбы.

Поэтому все права получены женщинами только в результате борьбы.

В обобщении относительно небольшого набора понятий самая лучшая аргументация рассмотрит все или почти все имеющиеся примеры. Обобщение относительно всех американских президентов после Кеннеди должно рассмотреть каждого из них по очереди. Так же точно аргументация о том, что получение прав женщинами всегда происходило в борьбе, должна рассмотреть все или большинство важнейших прав.

Обобщение относительно большого набора понятий нуждается в выборе «образца». Мы, безусловно, не можем перечислить всех женщин, живших в старину, которые выходили замуж молодыми; вместо этого наша аргументация должна предложить несколько женщин в качестве примеров. Сколько должно быть примеров отчасти зависит от их представительности; этот вопрос будет рассмотрен в Правиле 9. Это также частично зависит от величины обобщаемого набора понятий. Большие наборы, как правило, нуждаются в большем количестве примеров. Утверждение о том, что ваш город полон замечательных людей, нуждается в большем количестве фактов, чем, скажем, утверждение о том, что ваши друзья замечательные люди. В зависимости от того, сколько у вас друзей, всего двух или трех примеров может оказаться достаточно, чтобы показать, что ваши друзья замечательные люди; но, только если ваш город не совсем крохотный, вам потребуется намного больше примеров, чтобы показать, что ваш город действительно полон замечательных людей.

9. ИСПОЛЬЗУЙТЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬНЫЕ ПРИМЕРЫ

Даже большое количество примеров может *неверно представить* набор обобщаемых понятий. Большое количество примеров римлянок, скажем, может сказать очень мало о женщинах в целом, поскольку римлянки не обязательно представляют женщин из других частей света. Необходимо, чтобы эта аргументация рассмотрела женщин и из других частей света.

Все жители моего района хотят видеть Макгроу президентом. Поэтому Макгроу обязательно победит.

Эта аргументация слаба, так как отдельные районы редко представляют избирателей в целом. Богатый район может видеть президентом кандидата, который непопулярен среди остального населения. В студенческих избирательных округах университетских городов обычно побеждают кандидаты, которые собирают мало голосов в других местах. Кроме того, мы редко имеем хорошие факты даже о настроениях в отдельных районах. Люди, которые ставят плакаты в пользу конкретных кандидатов в своих дворах или наклеивают их на своих автомобилях (если их лужайки хорошо вид-

ны с основных магистралей, либо эти люди регулярно ездят и/или припарковывают свои автомобили в людных местах) могут совершенно неверно представлять настроения своего района в целом.

Хорошая аргументация о том, что «Макгроу обязательно победит» нуждается в представительном (репрезентативном) образце всех избирателей. Получить такой образец нелегко. Компании, занимающиеся опросами общественного мнения, например, работают над своими образцами очень тщательно. Они учатся на ошибках. В 1936 г. журнал «Литерари Дайджест» провел первый крупномасштабный опрос общественного мнения с целью предсказать результаты президентской кампании между Рузвельтом и Лэнденом. Фамилии брались, как и сегодня, из телефонных справочников, а также из регистрационных списков автомобилистов. Количество опрошенных людей было далеко не маленьким: обработали свыше двух миллионов «бюллетеней». Опрос предсказал победу Лэндона с большим отрывом. Победу реальную, однако, легко одержал Рузвельт. «Задним числом» хорошо видно, что было сделано не так. В 1936 г. только небольшая группа населения имела телефоны и автомобили. Отобранный образец был резко в пользу богатых избирателей и избирателей-горожан, большинство из которых поддерживало Лэндона⁴.

С тех пор проведение опросов улучшилось. Тем не менее и сегодня возникают сомнения относительно представительности их выборок, особенно когда выборки небольшие. «Выборка» — термин статистики. Возможно, он на слуху у многих, но понятен он далеко не всем. Поэтому я намеренно употребил его только один раз (в скобках, как и термин «репрезентативный»); «образец», с другой стороны, понятие более широкое, чем «выборка», и общеупотребительное, и, следовательно, более предпочтительное в качестве основного термина для этого популярного пособия. Действительно, почти все теперь имеют телефоны; но некоторые люди имеют больше одного телефонного номера; много других людей имеют телефонные номера, не указанные в телефонных справочниках; некоторые телефонные номера представляют целую семью, члены которой являются избирателями, а другие — только одного избирателя; некоторые люди редко бывают дома и могут не ответить на телефонный звонок; и т.д. Даже тща-

⁴ *Mildred Parten. Surveys, Poll, and Samples* (New York: Harper and Row, 1950), pp. 25, 290, 393f). Партен также показывает, что люди с низким доходом реже получали «бюллетени» и реже возвращали их.

тельно отобранные выборки, следовательно, могут оказаться не-представительными. Немало самых лучших опросов, например, ошиблось относительно результатов президентских выборов 1980 г.

Представительность любого конкретного образца, следовательно, всегда несколько сомнительна. Помните об этой опасности! Ищите образцы, которые представляют всех людей, относительно которых вы строите обобщение. Если вы хотите узнать, сколько времени дети проводят у телевизора, не ограничивайтесь опросом одних, третьеклассников ближайшей школы. Если вы хотите узнать, что люди в других странах думают о Соединенных Штатах, не ограничивайтесь опросом только туристов.

Проведите небольшое исследование. Джульетта, например, это всего лишь одна женщина. Представляет ли она женщин даже своего времени и своей страны? В пьесе Шекспира, например, мать Джульетты говорит ей:

Так вот подумай. Меньших лет, чем ты,
Становятся в Вероне матерями,
А я тебя и раньше родила⁵.

Этот фрагмент предполагает, что замужество Джульетты в четырнадцать лет не является исключением: действительно, в четырнадцать, похоже, она уже несколько взрослее, чем принято считать сейчас.

Когда вы строите свою собственную аргументацию, не хвататься за «первые пришедшие в голову» примеры. Примеры, о которых вы вспомните в первую очередь, скорее всего, окажутся предвзятыми. Еще раз: читайте, вдумчиво подберите подходящий образец и будьте честны с самим собой, ища контрпримеры (Правило 11).

10. ИЩИТЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНУЮ ИНФОРМАЦИЮ

Мы часто нуждаемся в *дополнительной информации*, прежде чем сможем оценить несколько примеров.

Вам следует воспользоваться услугами компании «Тяп-Ляп» — у нас уже есть десятки полностью удовлетворенных клиентов в вашем районе!

⁵ [Ромео и Джульетта, Акт I, Сцена 3. Перевод Б. Пастернака].

Компания «Тяп-Ляп», быть может, и имеет «десятки» «полностью» удовлетворенных клиентов в вашем районе — хотя такого рода утверждения делаются часто без всякого на то основания, — но вы также должны задуматься: а сколько людей в вашем районе *обращалось* в «Тяп-Ляп»? И если в «Тяп-Ляп» обратилась тысяча человек, а два десятка остались довольны, то, несмотря на «десятки» полностью удовлетворенных клиентов, «Тяп-Ляп» устраивает только 2,4% своих клиентов. Попробуйте что-то другое.

Еще один пример.

«Бермудский треугольник» в районе Бермудских островов известен как место, где загадочно исчезло множество кораблей и самолетов. Только за последнее десятилетие имело место несколько десятков исчезновений.

Допустим. Но «несколько десятков» — из какого числа кораблей и самолетов, которые *пересекли* этот район? Если исчезло всего несколько десятков, скажем, из двадцати тысяч, процент исчезновений в «Бермудском треугольнике» может оказаться вполне нормальным или даже низким — и уж, конечно, не загадочным.

Задумайтесь: как часто, покупая автомобиль или выбирая университет, мы эмоционально реагируем на мнения нескольких друзей или на одно-два впечатления из личного опыта. Истории о том, как намучилась чья-нибудь невестка со своим «Вольво», оказываются достаточно, чтобы удержать многих из нас от покупки «Вольво» — даже несмотря на то, что журнал «Отзывы Потребителей» сообщает, что автомобили «Вольво» в целом очень надежны. Мы позволяем одному житейскому примеру перевесить добросовестный анализ и сравнение тысяч записей о ремонтах автомобилей. Ричард Нисбетт и Ли Росс называют это аргументацией «человека, который»⁶, как в предложениях «Я знаю человека, который выкуривал три пачки в день и дожил до 100 лет» или «Я знаю человека, который имел «Вольво», оказавшимся сущим наказанием». Это почти всегда ошибка. Как показывают Нисбетт и Росс, один автомобиль, который оказывается сущим наказанием, изменяет процент частоты ремонтов весьма незначительно.

Значит, чтобы судить о количестве примеров, мы часто должны принимать во внимание *отношения*. Следовательно, когда ар-

⁶ См. Human Influence: Strategies and Shortcomings of Social Judgement (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1980), p. 61.

гументация предлагает отношения или проценты, соответствующая дополнительная информация должна сообщать и *число* примеров. Кражи автомобилей в студенческом городке могли вырасти на 100%, но если это означает, что было украдено два автомобиля вместо одного, изменилось немного.

После того как несколько университетов с сильными спортивными командами были обвинены в эксплуатации студентов-спортсменов, которых исключали за неуспеваемость, как только истек срок их гранта, более высокий процент студентов-спортсменов получают дипломы. Во многих вузах получают дипломы более 50 процентов из них.

Пятьдесят процентов, каково? Очень впечатляюще! Но эта цифра, на первый взгляд такая убедительная, в действительности не делает той работы, которую, она призвана сделать.

Во-первых, хотя «многие» вузы выдают дипломы более чем 50 процентам своих спортсменов, очевидно, что некоторые вузы этого не делают, — так что эта цифра может как раз и исключать наиболее эксплуататорские вузы, которые, собственно, и волнуют общественность в первую очередь.

Во-вторых, было бы нелишним узнать, как эти «более 50 процентов» получивших дипломы выглядят по сравнению с процентом получивших дипломы из числа *всех* студентов в тех же самых учебных заведениях. Если эта цифра значительно ниже, спортсменом могут по-прежнему обманывать.

Последнее и, возможно, самое главное: эта аргументация не предлагает ни одного убедительного довода в защиту того, что процент студентов-спортсменов, получивших дипломы, реально *увеличивается* — поскольку не предлагается никакого *сравнения* с какой бы то ни было цифрой за предыдущие годы. Быть может, нам только казалось, что процент студентов-спортсменов, получивших дипломы, когда-то был ниже, но, не зная старых цифр, сказать что-то определенное нельзя!

11. РАССМАТРИВАЙТЕ КОНТРПРИМЕРЫ

Проверяйте обобщения, спрашивая, не существуют ли контрпримеры?

Пелопонесская война была вызвана желанием Афин господствовать в Греции.

Наполеоновские войны были вызваны желанием Наполеона господствовать в Европе.

Вторая мировая война была вызвана желанием фашистов господствовать в Европе.

Поэтому войны, как правило, вызываются желанием территориального господства.

Все ли войны, однако, вызываются желанием территориального господства? Или, быть может, это обобщение слишком далеко выходит за пределы своих примеров?

В самом деле, контрпримеры существуют. Революции, например, имеют совершенно другие причины. То же можно сказать и о гражданских войнах.

Если вы можете продумать контрпримеры к обобщению, которое вы собираетесь защищать, пересмотрите его. Если бы, например, вышеприведенная аргументация была вашей, вы бы могли изменить вывод на «Войны между суверенными государствами вызываются желанием территориального господства». Даже это может оказаться слишком широким обобщением, но его, по крайней мере, легче защитить, чем первоначальный вариант.

В других случаях вам может захотеться оспорить предполагаемый контрпример. Первая мировая война, могут вам возразить, по-видимому, была вызвана не столько желанием территориального господства, сколько переплетением договоров о взаимной обороне и других политических интриг, алчностью правящих классов европейского общества, всплеском национализма в Восточной Европе и т.д. Перед лицом этих фактов вы можете отказаться от своего утверждения вовсе или ограничить его еще больше. Другая реакция — утверждать, что эти контрпримеры на самом деле только подтверждают ваше обобщение. В конце концов (можете вы возразить), желания европейских держав господствовать в Европе были *мотивами* и этих оборонных договоров, и других интриг, которые привели к войне. И не мог ли всплеск национализма быть так же вызван несправедливым разделом сфер влияния на тот момент? Здесь, по сути, вы пытаетесь превратить *контрпример* в еще один *пример*. Первоначальный выпад против вашего вывода становится еще одним фактом в его защиту. Сумеете вы перефразировать ваш вывод или нет — в любом случае теперь вы

лучше понимаете свое утверждение и готовы ответить на любое серьезное возражение.

Также постарайтесь продумать контрпримеры, когда вы оцениваете чужую аргументацию. Спросите себя: не могут ли *ее* выводы быть изменены, ограничены или даже дискредитированы вовсе и нельзя ли превратить предполагаемый контрпример в еще один пример? Те же самые правила, которые распространяются на вашу аргументацию, распространяются и на чужую. Единственная разница — у вас есть возможность исправить свое слишком широкое обобщение самостоятельно.

УРОК III АРГУМЕНТАЦИЯ ПО АНАЛОГИИ

Есть еще одно исключение из Правила 8 («Не ограничивайтесь одним примером»). *Аргументация по аналогии*, вместо того чтобы увеличивать количество примеров для поддержки обобщения, переходит от *одного* конкретного случая или примера к другому и доказывает, что, поскольку оба примера похожи во многих отношениях, они также похожи и в некотором другом отношении.

Люди проводят техосмотр и техобслуживание своих автомобилей несколько раз в год и не жалуются. Почему они не проявляют такую же заботу о своем теле?⁷

Эта аргументация предполагает, что проведение регулярных медосмотров *похоже* на проведение регулярного техобслуживания автомобиля. Автомобили нуждаются в такого рода заботе — иначе могут развиться серьезные проблемы. Хорошо, говорит д-р Бири, наши тела похожи на автомобили.

Люди знают, что им следует проводить регулярные техосмотры и техобслуживание своих автомобилей (иначе могут развиться серьезные проблемы).

Наши тела *похожи* на автомобили (потому что у наших тел тоже могут развиться серьезные проблемы, если мы не будем их регулярно осматривать).

Поэтому людям следует проходить регулярное «техобслуживание» и осмотры.

Обратите внимание на выделенное курсивом слово «похожи» во второй посылке. Когда аргументация делает акцент на «похожести» двух случаев, тогда это, скорее всего, аргументация по аналогии.

А вот более сложный пример.

Интересную акцию провел вчера в Риме Эдам Нордуэлл, вождь племени американских индейцев чиппева. Едва спустившись по

⁷ Д-р Джон Бири III, процитированный в «News You Can Use», *U.S. News and World Report*, 11 August 1986, p. 61.

трапу с самолета, прилетевшего из Калифорнии, Нордуэлл, в торжественной одежде своего племени, объявил, что от имени американских индейцев он вступает во владение Италией «по праву первооткрывателя», точно так же, как это сделал Христофор Колумб в Америке. «Я объявляю этот день днем открытия Италии, — сказал Нордуэлл. — Какое право имел Колумб открывать Америку, когда она уже была населена в течение нескольких тысячелетий? Такое же право имею и я сегодня — приехать в Италию и объявить об открытии вашей страны»⁸.

Нордуэлл полагает, что его «открытие» Италии *похоже* на «открытие» Америки Колумбом в одном отношении: и Нордуэлл, и Колумб притязают на страну, которая была населена собственным народом в течение столетий. На этом основании Нордуэлл настаивает, что у него столько же «прав» притязать на Италию, сколько было у Колумба притязать на Америку. Конечно же, у Нордуэлла нет никаких прав притязать на Италию. Поэтому у Колумба не было никаких прав притязать на Америку.

Нордуэлл не имел никакого права притязать на Италию от имени другого народа, не говоря уже «по праву первооткрывателя» (поскольку Италия была населена собственным народом в течение столетий).

Притязание Колумба на Америку «по праву первооткрывателя» *похоже* на притязание Нордуэлла на Италию (Америка тоже была населена собственным народом в течение столетий).

Поэтому Колумб не имел права притязать на Америку от имени другого народа, не говоря уже «по праву первооткрывателя».

Как же мы оцениваем аргументацию по аналогии?

Первая посылка в аргументации по аналогии делает утверждение относительно примера, использованного в аналогии. Помните Правило 3: «Убедитесь, что ваша посылка верна». Это правда, что автомобили нуждаются в регулярных техосмотрах и техобслуживании, чтобы не допустить развития серьезных проблем, например, и это правда, что Эдам Нордуэлл не мог притязать на Италию от имени индейцев чиппева.

⁸ *Miami News*, 23 September 1973.

Вторая посылка в аргументации по аналогии утверждает, что пример в первой посылке *похож* на пример, относительно которого аргументация делает вывод. Оценить эту посылку сложнее, для этого требуется отдельное правило.

12. АНАЛОГИЯ НУЖДАЕТСЯ В ПРИНЦИПИАЛЬНО ПОХОЖЕМ ПРИМЕРЕ

Аналогия не нуждается в том, чтобы пример, используемый в аналогии, был *совершенно* похож на пример в выводе. В конце концов, наши тела не во всем похожи на автомобили. Мы «сделаны» из плоти и крови, а не из металла, мы живем дольше и т.п. Аналогия требует *принципиального* подобия. То, из чего сделаны автомобили, не принципиально для идеи д-ра Бири; его аргументация — о поддержании работоспособности сложных систем.

Одно принципиальное отличие наших тел от автомобилей заключается в том, что наши тела не нуждаются в регулярном «техобслуживании», как автомобили. Автомобили нуждаются в нем для замены или пополнения определенных запчастей и жидкостей: замена масла, установка новых насосов или трансмиссий и т.п. Наши тела в этом не нуждаются. Замена «запчастей» или жидкостей имеет место намного реже и больше похожа на хирургическое вмешательство или переливание крови — ничего общего с регулярным «техобслуживанием». И тем не менее, по-видимому верно, что мы нуждаемся в регулярных медосмотрах — иначе могут развиться необнаруженные заболевания. Поэтому аналогия доктора удачна только отчасти. Часть о «техобслуживании» представляет собой слабую аналогию, зато убедительна часть об осмотрах.

Точно так же Италия двадцатого столетия не очень похожа на Америку пятнадцатого. Италия известна каждому школьнику двадцатого столетия, например, в то время как в пятнадцатом столетии Америка была неизвестной для большей части человечества. И Нордуэлл не первопроходец, а рейсовый авиалайнер не «Санта-Мария».

Нордуэлл полагает, что эти отличия непринципиальны для его аналогии. Нордуэлл попросту напоминает нам, что бессмысленно притязать на страну, которая уже населена собственным

народом. Известна ли эта земля школьникам всего мира или то, каким способом «первооткрыватель» попал туда, не имеет значения. Более уместной реакцией могла бы быть попытка установить дипломатические отношения, как бы мы и поступили сегодня, если бы земля и народ Италии были только что открыты. *Вот* в чем суть мысли Нордуэлла; и, понятая таким образом, его аналогия представляет собой хорошую аргументацию.

Одна знаменитая аргументация использует аналогию, чтобы попытаться доказать существование Создателя мира. Мы можем вывести заключение о существовании Создателя из упорядоченности и красоты мира, утверждает эта аргументация, точно так же, как мы можем вывести заключение о существовании архитектора и плотника, когда мы видим красивый и хорошо построенный дом. В форме «посылка — вывод»:

Красивые и хорошо построенные дома должны иметь «создателей»: разумных архитекторов и строителей.

Мир *похож* на красивый и хорошо построенный дом.

Поэтому мир тоже должен иметь «создателя»: разумного Архитектора и Строителя, Бога.

Опять же: здесь потребуется больше примеров; эта же аргументация указывает на сходство мира *одному* примеру, дому.

Действительно ли мир принципиально похож на дом, однако, не так уж ясно. Мы знаем довольно много о «причинах» домов. Но мы, право, знаем очень мало о строении природы как *целого* или о сущности «причин», которые она могла бы иметь. Давид Юм рассмотрел эту аргументацию в своих «Диалогах о естественной религии» и задал вопрос:

Неужели ты [прав], когда ты сделал такой огромный шаг, как сравнение вселенной с домами и заключил от сходства в некоторых отношениях [между ними] к сходству их причин? Но разве мы вправе умозаключать от части к целому? Разве огромное несоответствие между ними не препятствует такому сравнению и заключению?⁹

⁹ [Давид Юм. Сочинения в двух томах. М.: Мысль, 1996. Т. 2. С. 401.]

Мир отличается от дома, по крайней мере, следующим: дома — это часть более крупного целого, мира, в то время как мир сам по себе (вселенная) — это всеобъемлющее целое. Таким образом, Юм полагает, что вселенная принципиально *не* похожа на дом. Дома, действительно, подразумевают «создателей» извне, но — насколько нам известно — вселенная как целое может иметь свою «причину» и внутри себя. Эта аналогия, следовательно, представляет собой слабую аргументацию. По-видимому, нужна какая-то иная аргументация, если необходимо вывести существование Бога из природы мира.

УРОК IV АРГУМЕНТАЦИЯ СО ССЫЛКОЙ НА АВТОРИТЕТ

Никто не может стать экспертом по всему, что можно знать, опираясь только на личный опыт. Мы не можем попробовать все вина в мире, чтобы определить, какое самое лучшее. Мы не можем знать, как на самом деле происходил суд над Сокрытом. Едва ли мы сможем узнать из первых рук, что происходило в Палате Представителей нашего штата, в Шри-Ланке или в космосе. Следовательно, мы вынуждены опираться на другие, лучше информированные источники — людей, организации или справочники, — чтобы они рассказали то, что нам необходимо знать о мире. Мы нуждаемся в том, что называется *аргументацией со ссылкой на авторитет*.

Х (источник, который должен знать) говорит Y.

Поэтому Y верно.

Например:

Мой друг Маркос говорит, что греческие вина самые лучшие в мире.

Поэтому греческие вина самые лучшие в мире.

Но опираться на других может оказаться делом рискованным. Все имеют свои предпочтения. Предполагаемые авторитеты могут вводить нас в заблуждение, или могут заблуждаться сами, или могут не заметить ключевых фрагментов общей картины. Нам, очевидно, следует воспользоваться анкетой с критериями, которым должна отвечать хорошая аргументация со ссылкой на авторитет.

13. ССЫЛАЙТЕСЬ НА ИСТОЧНИКИ

Утверждения о фактах, которые не могут быть защищены иначе, могут подкрепляться ссылками на соответствующие источники. Некоторые утверждения о фактах, конечно, настолько очевидны, что не нуждаются ни в какой защите вообще.

Как правило, нет необходимости доказывать, что население Соединенных Штатов Америки превышает 200 миллионов или что Джульетта любила Ромео. Однако более точная цифра населения США или, скажем, последние данные о приросте населения *нуждаются* в ссылке на источник. Точно так же утверждение, что Джульетте было всего четырнадцать лет, должно делаться со ссылкой на шекспировский текст.

Нет:

Я когда-то читал, что есть культуры, в которых макияжем и туалетом главным образом занимаются мужчины.

Если вы спорите о том, везде ли мужчины и женщины следуют тем же самым гендерным моделям, что и в Соединенных Штатах, то это подходящий пример — запоминающийся факт разных гендерных ролей. Но это различие, по-видимому, не из тех, которое вы наблюдали сами. Чтобы усилить эту аргументацию, вам необходимо вернуться в библиотеку, разыскать ваш источник, проверить его еще раз и дать на него ссылку.

Да:

Кэрол Беквит в статье «Водаабе Нигера» (*Carol Beckwith. «Niger's Wodaabe.» National Geographic* 164, no. 4 [October 1983]: 483—509) рассказывает, что среди западно-африканских племен фулани, таких, как водаабе, макияжем и туалетом главным образом занимаются мужчины.

Методы цитирования различаются — вам, возможно, понадобится соответствующее пособие, чтобы найти метод, подходящий для ваших задач, — но все они сообщают одну и ту же основную информацию, достаточную для того, чтобы другие люди смогли найти этот источник самостоятельно.

14. ИЩИТЕ ИНФОРМИРОВАННЫЕ ИСТОЧНИКИ

Источники должны быть *компетентны*, чтобы делать те утверждения, которые они делают. Бюро по переписи населения США имеет право делать утверждения о населении Соединенных Штатов. Автомеханики компетентны обсуждать достоинства различных автомобилей, врачи компетентны заниматься медицин-

скими проблемами, экологи — проблемами воздействия загрязнения на окружающую среду, и т.д. Эти источники компетентны, потому что они располагают соответствующими знаниями и информацией.

Там, где знания или информированность авторитетного источника не столь очевидны, аргументация должна их вкратце объяснить. Объяснения в аргументации, приведенной в Правиле 13, например, должны быть более подробными:

Кэрол Беквит в статье «Водаабе Нигера» (*Carol Beckwith. «Niger's Wodaabe.» National Geographic* 164, no. 4 [October 1983]: 483—509) рассказывает что среди западно-африканских племен фулани, таких, как водаабе, макияжем и туалетом главным образом занимаются мужчины. Беквит и ее коллега-антрополог прожили с водаабе два года и много раз были свидетелями ритуальных танцев, готовясь к которым мужчины долго прихорашивались, раскрашивали лица и отбеливали зубы. (В ее статье также помещено много фотографий.) Женщины водаабе наблюдают, обсуждают и выбирают себе партнера за его красоту, что, как говорят местные мужчины, в порядке вещей. «Наша красота заставляет женщин желать нас», — сказал один из них.

Исследовательница, которая прожила с водаабе два года действительно компетентна сообщать об их повседневных занятиях. Обратите внимание на то, что она, в свою очередь, приводит их собственные слова — поскольку в конечном счете самыми большими авторитетами по занятиям водаабе, безусловно, являются сами водаабе.

Информированный источник не обязательно должен соответствовать нашему стереотипу «авторитета» — а человек, который соответствует нашему стереотипу «авторитета», может не оказаться даже просто информированным источником.

Нет:

Сегодня м-р Бернард, президент Колледжа для умников, сказал родителям и репортерам, что аудитории колледжа обеспечивают живую и свободную дискуссию на занятиях. Поэтому аудитории в Колледже для умников действительно обеспечивают живую и свободную дискуссию на занятиях.

Президент колледжа может знать очень мало о том, что происходит в аудиториях.

Да:

Данные аккредитационной комиссии, полученные на основе опросов всех студентов Колледжа для умников за последние три года, показывают, что только 5% всех студентов ответили «да», когда их спрашивали, обеспечивают ли аудитории колледжа живую и свободную дискуссию на занятиях. Поэтому аудитории Колледжа для умников плохо обеспечивают живую и свободную дискуссию на занятиях.

В данном случае наиболее информированными источниками являются студенты.

Помните, что авторитеты в одном вопросе не обязательно информированы по всем вопросам, по которым они высказывают свое мнение.

Эйнштейн был пацифистом, поэтому пацифисты должны быть правы.

Гений Эйнштейна в физике не доказывает его гениальности в политической философии.

Иногда, конечно, нам приходится опираться на авторитет тех, чьи знания превосходят наши, но все же неполны. Например, государственные и иные органы иногда стараются ограничить информацию, которую мы можем получить о том, что происходит в зоне военных действий или на политическом судебном процессе. Самая лучшая информация, которую мы сумеем добыть — через такие международные организации, как «Международная Амнистия», например, — может оказаться фрагментарной. Если вам приходится полагаться на авторитет, обладающий неполной информацией, признайте эту проблему. Пусть ваши читатели или слушатели решат сами, что лучше: ненадежный источник или никакого источника вообще.

И последнее: берегитесь псевдо-авторитетов, тех, кто утверждает, что они знают то, чего знать не могут. Если рецензия утверждает, что книга «написана так, как будто автор был мухой на стене в самом охраняемом кабинете Пентагона»¹⁰, вы можете сделать достаточно правдоподобное предположение, что эта книга полна догадок, слухов, сплетен и другой не заслуживающей доверия информации (если, конечно, автор и в самом деле не *был*

¹⁰ Анонс в *New York Times Book Review*, 9 December 1984, p. 3.

мухой на стене в самом охраняемом кабинете Пентагона). Точно так же многие религиозные моралисты часто заявляли, что некоторые виды деятельности дурны, потому что они противоречат воле Бога. Мы должны ответить им на это, что от имени Бога следует говорить с большей осторожностью. Волю Бога расслышать нелегко, а когда Бог говорит так тихо, очень легко принять за «глас божий» наши собственные предрассудки.

15. ИЩИТЕ ОБЪЕКТИВНЫЕ ИСТОЧНИКИ

Люди, которым есть что терять в каком-либо споре, как правило, не самые надежные источники информации по обсуждаемой проблеме. Иногда они могут даже говорить неправду. Человек, подозреваемый в уголовном преступлении, считается невиновным, пока его вина не будет доказана в суде, но мы редко полностью доверяем его заявлениям о своей невиновности без каких-либо подтверждений из беспристрастных источников. Но даже готовности человека говорить правду, как он ее видит, не всегда достаточно. Правда, как ее искренне видит тот или иной человек, может оказаться все-таки необъективной. Мы склонны видеть то, что хотим видеть: мы замечаем, запоминаем и сообщаем ту информацию, которая поддерживает нашу точку зрения; но мы к этому меньше расположены, когда факты говорят о другом.

Не опирайтесь, следовательно, исключительно на президента, если вопрос касается эффективности работы президентской администрации. Не опирайтесь исключительно на правительство, чтобы получить объективную информацию о нарушениях прав человека в странах, где правительство эту информацию то подтверждает, то отрицает. Не опирайтесь исключительно на лоббирующие группы, находящиеся на *одном* полюсе относительно важной общественной проблемы, чтобы получить самую точную информацию по данному вопросу. Не опирайтесь исключительно на изготовителя продукта, чтобы получить наилучшую информацию об этом продукте.

Нет:

Реклама батареек «Энерджайзер» утверждает, что они намного превосходят другие батарейки. Поэтому батарейки «Энерджайзер» намного превосходят другие батарейки.

Источники должны быть беспристрастны. Самая лучшая информация о потребительских товарах содержится в отчетах независимых потребителей и независимых тест-лабораторий, потому что эти организации не связаны с какими-либо производителями и призваны помочь потребителям, которые хотят получить максимально точную информацию.

Да:

Журнал «Отзывы Потребителей» протестировал самые разные батарейки и не обнаружил значительных различий между ними практически по всем видам их применения. (См. «Who Sells the Best Sells?» *Consumer Reports*, December 1999, pp. 51–53.) Поэтому батарейки «Энерджайзер» ненамного превосходят другие батарейки.

Точно так же независимые ремонтники и механики — относительно независимые источники информации. Такая организация, как «Международная Амнистия», — объективный источник информации по ситуации с правами человека в разных странах, потому что эта организация не пытается поддерживать ни одно конкретное государство или бороться с ним. По политическим вопросам, поскольку разногласия в основном касаются статистики, обращайтесь в независимые государственные организации, такие, как Бюро по переписи населения, к научным исследованиям или другим независимым источникам.

Убедитесь, что источник действительно независим, а не является какой-либо лоббирующей группой, скрывающейся за «независимо» звучащим названием. Проанализируйте их источники финансирования; проанализируйте их другие публикации; проанализируйте тональность цитируемого вами отчета или книги. В самом крайнем случае попробуйте проверить самостоятельно какое-либо утверждение о факте, взятое из потенциально субъективной книги. Хорошая аргументация ссылается на свои источники (Правило 13); найдите их. Убедитесь, что факты процитированы верно, а не домыслены из контекста, а также поищите дополнительную информацию, которая может оказаться полезной. Вы, следовательно, теперь имеете полное право сослаться на этот источник самостоятельно.

16. ПЕРЕПРОВЕРЯЙТЕ ИСТОЧНИКИ

Когда эксперты не согласны друг с другом, вы не можете положиться ни на одного из них по отдельности. Прежде чем процитировать человека или организацию в качестве авторитета, вы должны проверить и убедиться, что с ними согласны другие, не менее компетентные и беспристрастные люди и организации. Одна из сильных сторон докладов «Международной Амнистии», например, та, что они, как правило, подкрепляются докладами других независимых правозащитных организаций. (Опять же: они часто *противоречат* отчетам правительственных органов, но те редко бывают столь же беспристрастными.)

Авторитеты согласны друг с другом главным образом по конкретным вопросам. То, что мужчины водабе тратят много времени на туалеты и макияж, представляет собой утверждение о конкретном факте, например, и его в принципе нетрудно проверить. Но для более серьезных и абстрактных проблем сложнее найти авторитетные источники, которые будут согласны между собой. По многим философским вопросам трудно сослаться на кого-нибудь в качестве бесспорного эксперта. Аристотель не соглашался с Платоном, Гегель — с Кантом. Вы можете воспользоваться их *аргументацией*, но вы не убедите ни одного философа, если просто сошлетесь на выводы другого философа.

17. ЛИЧНЫЕ ВЫПАДЫ НЕ ДИСКРЕДИТИРУЮТ ИСТОЧНИК

Предполагаемые авторитеты могут быть дискредитированы, если они не информированы, необъективны и в основном не согласны с другими авторитетными источниками. Другие атаки на авторитеты незаконны.

Эти атаки часто называются логическими ошибками *ad hominem*: атаками на личность авторитета, а не на его непосредственную компетенцию делать данное утверждение. Если кто-то дискредитирует предполагаемый авторитет просто потому, что тот ему не нравится как личность — ему не нравятся фундаменталисты, японцы, лесбиянки, богачи или кто-то еще, — то он, по видимому, делает именно эту ошибку. Как правило, национальность людей, их религия, сексуальная ориентация и т.п. не имеют отношения к их авторитету по конкретным вопросам в пределах их компетенции.

Нет:

Не удивительно, что Карл Саган заявляет о возможности жизни на Марсе — в конце концов, хорошо известно, что он атеист. Я не поверю в это ни на минуту.

Саган был астрономом, разработчиком космических станций и проводил серьезные исследования по проблеме существования жизни на Марсе. И хотя он действительно принимал участие в публичных дискуссиях о религии и науке, нет никаких оснований предполагать, что его взгляды на религию и науку как-то повлияли на его суждения о возможности жизни на Марсе. Если вам не нравится его вывод, вывод и критикуйте.

УРОК V АРГУМЕНТАЦИЯ ОТНОСИТЕЛЬНО ПРИЧИН

Является ли холодная погода причиной простуды? Защищает ли от нее витамин С? Сокращает ли регулярный секс жизнь (как люди считали когда-то), увеличивает (как некоторые люди думают сегодня) или не имеет никакого отношения к продолжительности жизни вообще? А как насчет регулярных физических упражнений? Что делает некоторых людей свободомыслящими? гениями? лунатиками? республиканцами?

Все эти вопросы — вопросы о *причинах* и их следствиях — о том, что является причиной чего. Это крайне важные вопросы. Положительные следствия мы хотим умножить, отрицательные — не допустить. Иногда нам необходимо понять, кто или что является причиной чего-либо другого, чтобы похвалить или осудить. А иногда нам просто необходимо лучше понять мир.

Факты для утверждения о причинах — это, как правило, связь (корреляция) между двумя событиями или видами событий. Предположим, например, вы хотите узнать, почему некоторые ваши друзья более свободомыслящи, чем другие. Вы беседуете с ними и выясняете, что большинство ваших свободомыслящих друзей помимо этого еще и люди начитанные — они следят за прессой, читают книги и т.д., — между тем как большинство ваших менее свободомыслящих друзей этого не делают. Другими словами, вы выясняете, что существует некоторая *связь* (корреляция) между начитанностью и свободомыслием. Затем, поскольку начитанность, по-видимому, связана со свободомыслием, вы можете прийти к выводу, что начитанность *является причиной* свободомыслия.

Аргументация от связи к причине широко применяется в медицине и социальных науках¹¹. Чтобы узнать, улучшает ли плотный завтрак наше здоровье, врачи проводят исследования: у кого выше продолжительность жизни — у людей, которые плотно завтракают, или у людей, которые этого не делают. Чтобы узнать, действительно ли чтение имеет тенденцию делать человека более свободомыслящим, психолог может разработать тесты на свобо-

¹¹ [К социальным наукам (social sciences) в американской литературе относят социологию, психологию, экономику, бизнес, политологию, право и другие дисциплины.]

домыслие и изучить читательские предпочтения, раздать эти тесты представительному образцу (репрезентативной выборке) населения, а затем проверить, действительно ли среди людей, которые постоянно читают, больше людей свободомыслящих.

Формальные тесты такого вида обычно включаются в нашу аргументацию со ссылкой на авторитет: мы полагаемся на авторитет людей, которые проводили эти тесты, обращая внимание на их личный профессионализм и профессионализм их коллег, чтобы убедиться в их информированности и объективности. Мы, однако, несем ответственность как за то, чтобы читать и пересказывать их исследования добросовестно, так и за то, чтобы анализировать их как можно лучше.

Наша собственная аргументация о причинах обычно опирается на не столь тщательно отобранные примеры. Мы можем спорить, опираясь на некоторые частные случаи из нашего личного опыта, знания наших друзей или исторические факты. Аргументация такого рода часто бывает спекулятивной (умозрительной) — но, следовательно, такова и ее более формальная «кузина», которую мы встречаем у врачей и психологов. Иногда очень трудно понять, что является причиной чего. В этом уроке предлагается несколько правил для любой аргументации о причинах, а затем несколько замечаний о «подводных камнях» на пути от связи к причине.

18. ОБЪЯСНЯЙТЕ, КАК ПРИЧИНА ВЕДЕТ К СЛЕДСТВИЮ

Когда мы предполагаем, что А является причиной Б, мы, как правило, убеждены не только в том, что А и Б связаны, но и в том, что «имеет смысл», чтобы А было причиной Б. Хорошая аргументация, следовательно, не просто указывает на связь между А и Б, но и объясняет, *почему* «имеет смысл», чтобы А являлось причиной Б.

Нет:

Большинство моих свободомыслящих друзей — люди начитанные; большинство моих менее свободомыслящих друзей — нет. Поэтому мне кажется, что чтение ведет к свободомыслию.

Да:

Большинство моих свободомыслящих друзей — люди начитанные; большинство моих менее свободомыслящих друзей — нет.

Мне кажется вероятным, что чем больше вы читаете, тем чаще вы сталкиваетесь с новыми и сложными идеями, идеями, которые делают вас менее самоуверенными. Чтение также поднимает вас над ежедневной рутинной и показывает, какой разносторонней и многообразной может быть жизнь. Поэтому мне кажется, что чтение ведет к свободомыслию.

Эта аргументация могла бы быть и более конкретной, но она все же заполняет некоторые важнейшие связи между причиной и следствием.

Более формальные и статистические виды аргументации относительно причин — например, в медицине — также должны стараться заполнить связи между причинами и следствиями, которые они устанавливают. Врачи не ограничиваются фактами, которые всего лишь демонстрируют то, что питание плотным завтраком связано с улучшением здоровья; они также хотят узнать, *почему* питание плотным завтраком улучшает здоровье.

Доктора Н.Б. Беллок из Лаборатории по изучению населения и Л. Бреслоу из Отделения профилактической и социальной медицины при Калифорнийском университете в Лос-Анджелесе в течение пяти с половиной лет наблюдали 7000 взрослых людей на предмет связи продолжительности и состояния здоровья с несколькими основными факторами здорового образа жизни. Они обнаружили, что питание плотным завтраком связано с большей продолжительностью жизни. (См. *Belloc and Breslow*, «The Relation of Physical Health Status and Health Practices,» *Preventive Medicine*, Volume 1 (August, 1972), pp. 409—421.) Возможно, люди, которые плотно завтракают, получают больше необходимых питательных веществ, чем люди, которые не завтракают или едят по утрам только бутерброды с кофе. Вероятно также, что если организм начинает день с полноценного приема пищи, он усваивает пищу во время ее последующих приемов более эффективно. Таким образом, вероятно, что питание плотным завтраком ведет к улучшению здоровья.

Обратите внимание, что эта аргументация не только объясняет, как причина может привести к следствию, но дает ссылку на свой источник и объясняет, почему этот источник может считаться информированным.

19. ПРЕДЛАГАЙТЕ НАИБОЛЕЕ ВЕРОЯТНУЮ ПРИЧИНУ

Большинство событий имеют много возможных причин. Найти возможную причину, следовательно, просто, но недостаточно: вы должны пойти дальше и показать, что именно эта причина является наиболее *вероятной*. Вполне возможно, что «Бермудский треугольник» действительно населен некими сверхъестественными существами, которые оберегают свои владения от посягательств человека. Это *возможно*. Но сверхъестественное объяснение очень маловероятно по сравнению с другими вероятными объяснениями исчезновения кораблей и самолетов: тропические ураганы, непредсказуемые действия ветра и волн и т.п. (если вообще *есть* что-то особенное в «Бермудском треугольнике» — вспомните Правило 10). Только если обыденные объяснения не сумеют защитить данные факты, нам следует начать рассмотрение альтернативных гипотез.

Точно так же вполне возможно, что люди становятся свободомыслящими или, по крайней мере, терпимыми, только потому, что они устали от споров. Возможно, они просто хотят «дать старым разногласиям умереть». Это *возможно*. Но мы также знаем, что подобных людей немного. Большинство людей, имеющих догматические взгляды, твердо держатся за них: им слишком больно наблюдать, как другие люди ведут себя иначе, чем они. Поэтому кажется более вероятным, что люди, которые становятся терпимыми, действительно становятся также и свободомыслящими, и чтение остается вероятной причиной.

Как нам узнать, какие объяснения наиболее вероятны? Один практический совет: отдавайте предпочтение объяснениям, которые согласуются с нашими хорошо устоявшимися убеждениями. Математика и естествознание — хорошо устоявшиеся науки; то же — наше привычное понимание, что представляют собой люди. Безусловно, объяснение, которое представляется нам наиболее вероятным и опирается на хорошо устоявшиеся убеждения, может тем не менее оказаться ошибочным. Но мы должны начать с чего-то. Хорошо устоявшиеся убеждения — самая надежная стартовая площадка, которой мы располагаем.

Иногда необходимы дополнительные факты, прежде чем *какое-либо* объяснение может быть принято с большой долей уверенности. Дополнительные факты необходимы, когда несколько

конкурирующих «естественных» объяснений хорошо согласуются с имеющимися фактами. Правила 20—23 объясняют некоторые наиболее типичные виды конкурирующих объяснений.

20. СОБЫТИЯ, КАЖУЩИЕСЯ СВЯЗАННЫМИ, НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО СВЯЗАНЫ

Некоторые связи между отдельными событиями — чисто случайные.

Через десять минут после того как я принял «Снотворное доктора Хартсхорна», я крепко заснул. Поэтому меня усыпило «Снотворное доктора Хартсхорна».

Объясняемое событие в этом примере — мое засыпание. Поскольку мое засыпание было связано с приемом «Снотворного доктора Хартсхорна», аргументация приходит к выводу, что прием «Снотворного доктора Хартсхорна» и был *причиной* моего засыпания. И хотя «Снотворное доктора Хартсхорна» *могло* усыпить меня, я мог заснуть и сам. Может быть, мое засыпание не имело ничего общего со «Снотворным». Может быть, я очень устал и принял «Снотворное» незадолго до того, как я бы заснул и так.

Доктор Хартсхорн мог бы оспорить наш вывод в суде. Тогда бы нам пришлось организовать контрольный эксперимент с одной группой людей, принявших «Снотворное», и с другой — не принявших его. Если большинство людей, принявших «Снотворное», заснут быстрее, чем люди, которые его не приняли, тогда оно, возможно, и имеет какую-то медицинскую ценность. Но простая связь двух событий сама по себе не *устанавливает* причинно-следственной связи между ними. Увеличение и уменьшение длины женских юбок в течение многих лет связывалось с увеличением и уменьшением индекса деловой активности Доу-Джонса, но кому придет в голову, что одно явление служит причиной другого? Мир просто полон совпадений!

21. СВЯЗАННЫЕ СОБЫТИЯ МОГУТ ИМЕТЬ ОБЩУЮ ПРИЧИНУ

Некоторые связи представляют собой не отношения между причиной и следствием, а следствия какой-то *другой*

причины. Очень возможно, например, что начитанность и свободомыслие являются следствием какой-то третьей причины: учебы в вузе, например. Начитанность, следовательно, сама по себе может и не вести к свободомыслию: вместо нее к свободомыслию может вести учеба в вузе (может быть, благодаря тому, что в процессе обучения студент сталкивается с разными точками зрения) и помогает стать студенту начитанным в том числе. Вам, возможно, придется опросить ваших друзей еще раз и выяснить, кто из них учился в вузе!

Телевидение разрушает нашу нравственность. Телевизионные передачи демонстрируют насилие, жестокость, распущенность — и посмотрите, что делается вокруг!

Здесь предполагается, что «безнравственность» на телевидении является причиной «безнравственности» в реальной жизни. Не менее вероятно, однако, и то, что *и* безнравственность на телевидении, *и* безнравственность в реальной жизни являются следствиями более фундаментальных причин, таких, как распад системы традиционных ценностей, отсутствие продуктивного досуга и т.д. Или:

За последние двадцать лет дети проводят все больше и больше времени у телевизора. За этот же период оценки за вступительные экзамены в колледжи неуклонно снижаются. Времяпрепровождение у телевизора разрушает ваши умственные способности.

Здесь говорится, что времяпрепровождение у телевизора является причиной более низких экзаменационных оценок. Было бы полезным для начала, если бы эта аргументация точно объяснила, каким образом эта предполагаемая причина — времяпрепровождение у телевизора — ведет к данному следствию (Правило 18). В любом случае другие объяснения представляются, по крайней мере, столь же правдоподобными. Может быть, что-то совсем другое объясняет ухудшение экзаменационных оценок — ухудшение качества школ, например, — которое бы предположило, что эти две кажущиеся связанными тенденции не связаны между собой (Правило 20). Затем, опять же: некая общая причина могла привести *и* к времяпрепровождению у телевизора, *и* к более низким экзаменационным оценкам. Постарайтесь быстро обдумать две-три возможности самостоятельно.

22. ЛЮБАЯ ИЗ ДВУХ СВЯЗАННЫХ ПРИЧИН МОЖЕТ ВЫЗЫВАТЬ ДРУГУЮ

Связь (корреляция) также не определяет и *направление* причинности. Если А связано с Б, то А может быть причиной Б — но и Б может быть причиной А. Точно так же связь телевидения с разрушением нравственности, например, может предполагать и то, что именно наша нравственность разрушает телевидение. Поэтому, как правило, необходимо проверять и альтернативные объяснения.

Эта проблема затрагивает даже самые передовые исследования различных связей в науке. Психологи могут разработать тесты на свободомыслие и читательские предпочтения, раздать их представительному образцу населения, а затем проверить, действительно ли среди людей, которые постоянно читают, больше людей свободомыслящих. Предположим, что эта связь в самом деле существует. Из этого по-прежнему не следует, что чтение *ведет* к свободомыслию. Свободомыслие, наоборот, может вести к чтению! В конце концов, более вероятно, что свободомыслящие люди будут интересоваться различными журналами и книгами в первую очередь. Эта одна из причин того, почему так важно объяснять связи между причиной и следствием. Если вы сможете показать правдоподобные связи от А к Б, а не от Б к А, то тогда, скорее всего, именно А вызывает Б, а не наоборот. Если же Б вызывает А, то тогда вы не сможете сказать, в какую сторону направлена причинность — возможно, она направлена в обе стороны.

23. ПРИЧИНЫ МОГУТ БЫТЬ СЛОЖНЫМИ

Время от времени появляются утверждения, что пешеходные переходы через проезжую часть улицы более опасны, чем незамеченные участки, потому что некоторые переходы, похоже, связаны с большим количеством дорожных происшествий. Предлагаемое объяснение заключается в том, что эти переходы создают у пешеходов ложное ощущение безопасности, которое заставляет их рисковать и, следовательно, попадать под колеса. Помня Правило 22, однако, нам следует также рассмотреть возможность того, что причинная связь имеет противоположное направление. Может быть, образно говоря, дорожные

происшествия являются «причиной» пешеходных переходов. В конце концов, переходы не появляются где угодно: их стараются устраивать в местах, где часто происходят дорожные происшествия. Но они совсем не обязательно должны полностью ликвидировать эту проблему. Опасные места могут стать менее опасными, но не безопасными в мгновение ока.

Больше того, как только пешеходный переход установлен, вероятно, что пользоваться им теперь будет еще больше людей. Поэтому мы можем смело предположить, что *число* людей, попадающих в дорожные происшествия в этих местах скорее возрастет, чем упадет, хотя *процент* дорожных происшествий должен уменьшиться.

Очевидно, что это сложный пример. Ложное чувство безопасности также может сыграть некоторую роль, в частности, если процент дорожных происшествий не уменьшился так сильно, как мы ожидали. В то же самое время мы не должны забывать, что пешеходные переходы размещают именно в тех местах, где дорожные происшествия обычно и случаются. Опять же: причины не обязательно должны быть или — или; иногда ответ — «и то и другое».

Многие причинные примеры оказываются сложными. Опять же, возможно, что чтение делает вас более свободомыслящим, но так же вероятно и то — как показано в Правиле 22, — что свободомыслие побуждает некоторых людей больше читать. Возможно, что питание плотным завтраком улучшает ваше здоровье, но, возможно так же и то, что здоровые люди — именно те люди, которые прежде всего стремятся плотно позавтракать. Не преувеличивайте ваш вывод. В самом деле, мы редко действуем по *этой* и только этой причине. Аргументация относительно причин важна хотя бы потому, что даже нахождение *какой-нибудь* причины часто бывает полезным. Даже простое знание того, что питание плотным завтраком связано с улучшением здоровья и, *возможно*, ведет к улучшению здоровья, может оказаться достаточной причиной, чтобы попробовать позавтракать более плотно.

УРОК VI ДЕДУКТИВНАЯ АРГУМЕНТАЦИЯ

Рассмотрим такую аргументацию.

Если в шахматах отсутствует фактор случайности, то шахматы — это игра, зависящая только от мастерства.

В шахматах отсутствует фактор случайности.

Поэтому шахматы — это игра, зависящая только от мастерства.

Допустим на мгновение, что посылки этой аргументации истинны. Иными словами, допустим: это истина, что *если* в шахматах действительно отсутствует фактор случайности, то шахматы — это игра, зависящая только от мастерства; и допустим: это истина, что в шахматах отсутствует фактор случайности. Вы можете, следовательно, сделать вывод о том, что шахматы — это игра, зависящая только от мастерства. Невозможно признать истинность этих посылок и отрицать вывод.

Аргументация такого вида называется *дедуктивной*. То есть (правильно сформулированная) дедуктивная аргументация — это такая аргументация, в которой, если ее посылки истинны, то и вывод обязательно должен быть истинен. Правильно сформулированная дедуктивная аргументация называется *правильным умозаключением*.

Дедуктивная аргументация отличается от тех видов аргументации, которые мы рассматривали до сих пор, в которых даже большое число истинных посылок не гарантирует истинности вывода (хотя иногда они могут сделать ее очень вероятной). В недедуктивной аргументации вывод обязательно выходит за пределы посылок — именно в этом смысл аргументации на примере, аргументации со ссылкой на авторитет и т.д., — в то время как вывод правильного дедуктивного умозаключения всего лишь делает явным то, что уже содержится в посылках.

В реальной жизни, конечно, мы не всегда можем быть уверены в наших посылках, поэтому выводы дедуктивной аргументации в реальной жизни тоже должны приниматься с большой (иногда очень большой!) долей сомнения. Тем не менее, когда можно найти сильные посылки, дедуктивные формы бывают очень по-

лезны. И даже когда посылки ненадежны, дедуктивные формы предлагают эффективные способы *организации* аргументации, особенно аргументационных эссе. В этом уроке представлено шесть основных дедуктивных форм с простыми примерами, по одному в каждом разделе. В Уроках VII—IX будет показано, как они используются в аргументационных эссе.

24. MODUS PONENS

С помощью букв **м** и **н**, обозначающих предложения, простейшая правильная дедуктивная форма выглядит следующим образом:

Если [предложение **м**], то [предложение **н**].

[Предложение **м**].

Поэтому [предложение **н**].

Или, более кратко:

Если **м**, то **н**.

м.

Поэтому **н**.

Эта форма называется *modus ponens* («форма утверждения»: утверждаем **м**, получаем **н**). Если **м** обозначает «в шахматах отсутствует фактор случайности», а **н** — «шахматы — игра, зависящая только от мастерства», то наш первый пример соответствует *modus ponens* (проверьте).

Часто аргументация в этой форме настолько очевидна, что нет никакой необходимости строить ее как формальный *modus ponens*.

Поскольку оптимисты добиваются успеха с большей вероятностью, чем пессимисты, вам следует быть оптимистом.

Эта аргументация может быть записана так:

Поскольку оптимисты добиваются успеха с большей вероятностью, чем пессимисты, вам следует быть оптимистом.

Оптимисты действительно добиваются успеха с большей вероятностью, чем пессимисты.

Поэтому вам следует быть оптимистом.

Но эта аргументация совершенно ясна и без записи ее в такой форме. В других же случаях запись в виде *modus ponens* бывает полезной:

Если в нашей галактике действительно миллионы пригодных для жизни планет, то вполне вероятно, что жизнь могла возникнуть не только на нашей планете.

В нашей галактике действительно миллионы пригодных для жизни планет.

Поэтому вполне вероятно, что жизнь могла возникнуть не только на нашей планете.

Чтобы развить эту аргументацию, вы должны объяснить и защитить обе ее посылки, а это потребует совершенно других форм аргументации (почему?). Полезно сформулировать их ясно и по отдельности с самого начала.

25. MODUS TOLLENS

Вторая правильная форма — это *modus tollens* («форма отнимания»: отнимаем **м**, отнимаем **н**):

Если **м**, то **н**.

Не-**н**.

Поэтому не-**м**.

Здесь «Не-н» просто означает отрицание **н**, т.е. предложение «Не верно, что **н**». То же самое для «не-м».

Вспомним аргументацию Шерлока Холмса, которую мы рассматривали в Правиле 1:

...в конюшне есть собака, но она почему-то не залаяла... когда в конюшню кто-то вошел и увел лошадь. Несомненно, собака хорошо знала ночного гостя.

Аргументация Холмса — это *modus tollens*:

Если бы собака хорошо не знала ночного гостя, она бы залаяла.

Собака не залаяла.

Поэтому собака хорошо знала ночного гостя.

Чтобы записать эту аргументацию в символической форме, возьмем *з* для «Собака не знала ночного гостя» и *л* — для «Собака залаяла».

Если *з*, то *л*.

Не-*л*.

Поэтому не-*з*.

«Не-*л*» означает «Собака не залаяла», а «не-*з*» означает «Не правда, что собака не знала ночного гостя», т.е. «Собака *действительно* хорошо знала ночного гостя».

Астроном Фрэд Хойл предложил интересный *modus tollens*. Вот он в слегка измененном виде:

Если бы вселенная существовала всегда, то в ней бы не осталось водорода, так как водород во вселенной постоянно превращается в гелий; и это превращение — односторонний процесс. Но в действительности вселенная состоит почти сплошь из водорода. Поэтому вселенная должна была когда-нибудь возникнуть.

Чтобы записать аргументацию Хойла в символах, возьмем *в* для «Вселенная существовала всегда» и *н* — для «Во вселенной не осталось водорода».

Если *в*, то *н*.

Не-*н*.

Поэтому не-*в*.

«Не-*н*» означает «Не правда, что во вселенной не осталось водорода» (или: «Во вселенной как раз есть водород»); «не-*в*» означает «Не правда, что вселенная существовала всегда». Хойл, заканчи-

вая, перефразирует вывод. Поскольку вселенная существовала не всегда, значит, должен был быть момент, когда она возникла.

26. ГИПОТЕТИЧЕСКИЙ СИЛЛОГИЗМ

Третья правильная дедуктивная форма — это *гипотетический силлогизм*:

Если **м**, то **п**.

Если **н**, то **п**.

Поэтому, если **м**, то **п**.

Например:

Если вы изучаете другие культуры, то вы понимаете, какими разнообразными могут быть привычки людей.

Если вы понимаете, какими разнообразными могут быть привычки людей, то вы ставите под вопрос ваши собственные привычки.

Поэтому, если вы изучаете другие культуры, то вы ставите под вопрос ваши собственные привычки.

Если буквами, выделенными жирным шрифтом, обозначить в этом утверждении отдельные предложения, то мы получим:

Если **и**, то **п**.

Если **п**, то **в**.

Поэтому, если **и**, то **в**.

Гипотетический силлогизм истинен для любого количества посылок, при условии, что каждая посылка имеет форму «если **м**, то **н**» и **н** предыдущей посылки становится **м** следующей. В Правиле 6, например, мы рассматривали аргументацию с двумя вышеприведенными посылками и еще одной посылкой:

Если вы ставите под вопрос ваши собственные привычки, то вы становитесь более терпимым.

Из этой и двух вышеприведенных посылок с помощью гипотетического силлогизма вы можете сделать правильный вывод «если **и**, то **т**».

Обратите внимание, что гипотетический силлогизм предлагает хорошую модель для объяснения связей между причиной и следствием (Правило 18). Вывод связывает причину и следствие, в то время как посылки объясняют промежуточные стадии.

27. ДИЗЬЮНКТИВНЫЙ СИЛЛОГИЗМ

Четвертая правильная дедуктивная форма — это *дизъюнктивный силлогизм*.

м или **н**.

Не-**м**.

Поэтому **н**.

Взглянем еще раз, например, на аргументацию Бертрانا Рассела, рассмотренную в Правиле 2:

Мы надеемся достичь прогресса или за счет улучшения нравственности, или за счет улучшения умственных способностей.

Мы не можем надеяться достичь прогресса за счет улучшения нравственности.

Поэтому мы должны надеяться достичь прогресса за счет улучшения умственных способностей.

Если снова буквами, выделенными жирным шрифтом, обозначить отдельные предложения, то эта аргументация будет выглядеть так:

н или **у**.

Не-**н**.

Поэтому **у**.

Существует одна трудность. Союз «или» может иметь два разных значения. Обычно «**м** или **н**» означает: истинно или **м**, или **н**, а

возможно, и оба вместе. Это называют «включающим» значением союза «или»; и именно этот смысл обычно подразумевается в логике. Однако иногда мы пользуемся «или» в «исключающем» смысле, при котором «**м** или **н**» означает, что только **м** или только **н** истинно, но *никогда* то и другое вместе. «Они приедут или на поезде, или на теплоходе», например, означает, что они не приедут на том и другом одновременно. В этом случае вы можете сделать вывод, что если они приезжают на поезде, то они не приедут на теплоходе.

Дизъюнктивный силлогизм правилен, независимо от того, в каком значении используется «или» (проверьте). Но что *еще* (если вообще что-либо) сумеете вы заключить из утверждения типа «**м** или **н**» — в частности, сумеете ли вы вывести не-**н**, если вы также знаете **м**, — зависит от значения «или» в конкретной посылке «**м** или **н**», рассматриваемой вами. Будьте внимательны!

28. ДИЛЕММА

Пятой правильной дедуктивной формой является *дилемма*.

м или **н**.

Если **м**, то **п**.

Если **н**, то **р**.

Поэтому **п** или **р**.

В риторическом смысле «дилемма» — это выбор между двумя возможностями, обе из которых имеют дурные следствия. Иисус предложил дилемму такого рода фарисеям, когда они во всеуслышание оспорили его власть:

Он сказал им в ответ: спрошу и я вас об одном, и скажите мне: крещение Иоанново с небес было, или от человеков? Они же рассуждая между собою, говорили: если скажем «с небес», то скажет: «почему же вы не поверили ему?» А если скажем «от человеков», то весь народ побьет нас камнями, ибо уверен, что Иоанн есть Пророк. (Лука, 20:3—6)

В логическом смысле, дилемма фарисеев такова:

Или мы скажем, что крещение Иоанново было с небес, или от
человеков.

Если мы скажем, что оно было с небес, то нас осудят за неверие
в него.

Если мы скажем, что оно было от человекoв, то нас побьют
камями за оскорбление народной веры в него.

Поэтомy или нас осудят за неверие в него, или нас побьют
камями за оскорбление народной веры в него.

А с помощью символов:

н или **ч**.

Если **н**, то **о**.

Если **ч**, то **п**.

Поэтомy **о** или **п**.

Поэтомy фарисеи вполне разумно уклонились от ответа вообще,
дав возможность Иисусу, как он и намеревался, тоже уклониться
от ответа.

В этом случае оба следствия дурны, но в других случаях следствия
могут быть хорошими или просто нейтральными.

Мы пойдем или в цирк, или на каток.

Если мы пойдем в цирк, то мы отлично проведем время.

Если мы пойдем на каток, то мы отлично проведем время.

Поэтомy мы отлично проведем время.

В техническом смысле вывод: «Или мы отлично проведем время,
или мы отлично проведем время», но вполне достаточно сказать
это один раз.

29. REDUCTIO AD ABSURDUM

Одна традиционная дедуктивная стратегия заслуживает
особого упоминания, хотя, строго говоря, она является
всего лишь вариантом *modus tollens*. Это — *reductio ad absurdum*,

т.е. «приведение к нелепости». Аргументация с помощью «*reductio*» («косвенного доказательства», «доказательства от противного», как его еще иногда называют) приходит к своему выводу, показывая, что предлагаемый противоположный вывод приводит к нелепости — противоречивому или глупому результату. Ничего не остается делать, говорит эта аргументация, как принять данный вывод.

Нужно доказать: м.

Предположим противоположное: не-м.

Доказываем, что из этого предположения мы должны вывести: н.

Показываем, что н ложно (противоречиво, глупо, «нелепо»).

Заключаем: делать нечего — м должно быть истинным.

Вспомните аргументацию о существовании Создателя, которую мы рассматривали в Правиле 12. Дома имеют создателей, говорит эта аргументация, а мир *похож* на дом — он очень упорядочен и красив. Таким образом, предполагает эта аналогия, мир тоже должен иметь Создателя. В Правиле 12 цитируется Давид Юм, который утверждает, что мир не настолько похож на дом, чтобы эта аналогия могла считаться удачной. В Части V своих «Диалогов» Юм также предлагает *reductio ad absurdum* этой аналогии. Перефразируя:

Предположим, что у мира есть Создатель, как у дома. Когда дома несовершенны, мы знаем, кого винить: плотников и каменщиков, которые создали их. Но *мир* так же не абсолютно совершенен. Поэтому, по-видимому, нужно сделать вывод, что Создатель мира, Бог, тоже несовершенен. Но вы бы посчитали такой вывод нелепым. Единственный способ избежать нелепости, однако, это отказаться от предположения, которое к нему ведет. Поэтому у мира нет Создателя, аналогичного создателю дома.

Записав в форме *reductio*, имеем:

Нужно доказать: У мира нет Создателя, похожего на создателя дома.

Предположим противоположное: У мира все-таки есть Создатель, похожий на создателя дома.

Доказываем, что из этого предположения мы должны вывести: Бог несовершенен (потому что мир несовершенен).

Но: Бог не может быть несовершенен.

Заключаем: У мира нет Создателя, похожего на создателя дома.

Не все, конечно, найдут идею несовершенного Бога «нелепой», но Юм знал, что христиане, с которыми он спорил, ее не примут.

30. ДЕДУКТИВНАЯ АРГУМЕНТАЦИЯ В НЕСКОЛЬКО ЭТАПОВ

Многие правильные дедуктивные формы — это комбинации простых форм, представленных в Правилах 24—29. Вот, например, как Шерлок Холмс излагает несложную дедукцию для просвещения доктора Уотсона, попутно объясняя, какую роль играют наблюдение и дедукция. Холмс непринужденно заметил, что сегодня утром Уотсон ходил на почту и оттуда направил телеграмму.

— Поразительно! — воскликнул Уотсон в изумлении. — Вы правы. Но, должен признаться, я не понимаю, как вы догадались.

— Проще простого Наблюдение показало мне, что подошвы ваших ботинок испачканы красноватой глиной. А у самой почты на Уигмор-стрит как раз ведутся земляные работы. Земля разрыта, и войти на почту, не испачкав ног, невозможно. Глина там особого, красноватого цвета, какой поблизости нигде больше нет. Вот что дало наблюдение. Остальное я вывел логическим путем.

— А как вы узнали, что я посылал телеграмму?

— Тоже просто. Мне известно, что утром вы не писали никаких писем, ведь я все утро сидел напротив вас. А в открытом ящике вашего бюро я заметил толстую пачку почтовых открыток и целый лист марок. Для чего же тогда идти на почту, как не за тем, чтобы послать телеграмму? Отбросьте все, что не могло иметь места, и останется один-единственный факт, который и есть истина¹².

¹² [А. Конан Дойл. Знак Четырех, Глава I. Пер. М. Литвиновой.]

Переведа дедукцию Холмса в более явные посылки, получим следующее:

1. У Уотсона подошвы ботинок испачканы красноватой глиной.
2. Если у Уотсона подошвы ботинок испачканы красноватой глиной, то сегодня утром он был на почте на Уигмор-стрит. (Потому что там и только там есть глина особого, красноватого цвета, которую невозможно обойти, не запачкав ног.)
3. Если сегодня утром Уотсон был на почте на Уигмор-стрит, то он или отправлял письмо, или покупал марки или почтовые открытки, или посылал телеграмму.
4. Если Уотсон ходил на почту, чтобы отправить письмо, то он должен был бы написать письмо сегодня утром.
5. Сегодня утром Уотсон не писал письма.
6. Если Уотсон ходил на почту, чтобы купить марки или почтовые открытки, то в ящике его бюро не было бы толстой пачки почтовых открыток и целого листа марок.
7. У Уотсона в ящике бюро была толстая пачка почтовых открыток и целый лист марок.
8. Поэтому сегодня утром на почте на Уигмор-стрит Уотсон посылал телеграмму.

Теперь нам необходимо разбить эту аргументацию на последовательность сегментов простых правильных дедуктивных форм, рассмотренных в Правилах 24—29. Мы можем начать с гипотетического силлогизма:

2. Если у Уотсона подошвы ботинок испачканы красноватой глиной, то сегодня утром он был на почте на Уигмор-стрит.
3. Если сегодня утром Уотсон был на почте на Уигмор-стрит, то он или отправлял письмо, или покупал марки или почтовые открытки, или посылал телеграмму.
- А. Поэтому, если подошвы ботинок Уотсона испачканы красноватой глиной, то сегодня утром Уотсон или отправлял письмо, или покупал марки или почтовые открытки, или посылал телеграмму.

(Я воспользуюсь буквами **A**, **B** и т.д., чтобы обозначить ими выводы из сегментов простой аргументации, которые затем могут быть использованы в качестве посылок для перехода к дальнейшим выводам.) Теперь, взяв **A** и **I**, мы можем воспользоваться *modus ponens*:

- A. Если подошвы ботинок Уотсона испачканы красноватой глиной, то сегодня утром Уотсон или отправлял письмо, или покупал марки или почтовые открытки, или посылал телеграмму.
- 1. У Уотсона подошвы ботинок испачканы красноватой глиной.
- B. Поэтому сегодня утром на почте на Уигмор-стрит Уотсон или отправлял письмо, или покупал марки или почтовые открытки, или посылал телеграмму.

Две из трех возможностей могут быть теперь исключены, обе — с помощью *modus tollens*.

- 4. Если Уотсон ходил на почту, чтобы отправить письмо, то он должен был бы написать письмо сегодня утром.
- 5. Сегодня утром Уотсон не писал письма.
- B. Поэтому сегодня утром Уотсон не ходил на почту, чтобы отправить письмо.

и:

- 6. Если Уотсон ходил на почту, чтобы купить марки или почтовые открытки, то в ящике его бюро не было бы толстой пачки почтовых открыток и целого листа марок.
- 7. У Уотсона в ящике бюро была толстая пачка почтовых открыток и целый лист марок.
- Г. Поэтому сегодня утром Уотсон не ходил на почту, чтобы купить марки или почтовые открытки.

Наконец, мы можем собрать все это вместе:

- B. Сегодня утром на почте на Уигмор-стрит Уотсон или отправлял письмо, или покупал марки или почтовые открытки, или посылал телеграмму.

- В. Сегодня утром Уотсон не ходил на почту, чтобы отправить письмо.
- Г. Сегодня утром Уотсон не ходил на почту, чтобы купить марки или почтовые открытки.
- 8. Поэтому сегодня утром на почте на Уигмор-стрит Уотсон посылал телеграмму.

Последнее утверждение — расширенный дизъюнктивный силлогизм. «Отбросьте все, что не могло иметь места, и останется единственный факт, который и есть истина».

УРОК VII АРГУМЕНТАЦИОННОЕ ЭССЕ

А. ИЗУЧЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ

Теперь мы переходим от написания короткой аргументации к написанию длинной аргументации: от аргументации на абзац — к аргументации в эссе (письменных работах). Часто аргументационное эссе — это развитие одного сегмента короткой аргументации или последовательность нескольких таких сегментов, объединенных общим планом. Но процесс обдумывания и планирования аргументационного эссе заметно отличается от этого же процесса для короткой аргументации.

В следующих трех уроках рассказывается об этапах написания аргументационного эссе. В Уроке VII — об *Исследовании проблемы*, в Уроке VIII — об *Основных элементах аргументационного эссе*, и в Уроке IX — собственно о *Написании аргументационного эссе*. Правила в этих уроках отмечены буквами А, Б и В.

Во Введении подчеркивалось различие между двумя основными задачами аргументации: *изучать* достоинства той или иной позиции и *защищать* позицию, если ваше изучение дало положительные результаты. Первый шаг — это исследование. Прежде чем вы сможете написать аргументационное эссе, вы должны изучить проблему и обдумать различные позиции самостоятельно.

А1. ИЗУЧИТЕ ДОВОДЫ ПО ДАННОЙ ПРОБЛЕМЕ СО ВСЕХ СТОРОН

Некто предложил «ваучерный план» для начальных и средних школ. Согласно этому плану налоговые отчисления, которые сегодня идут в систему государственных школ, будут делиться поровну между родителями детей в форме «ваучеров», которые они могут вложить в одну из школ по своему выбору, в том числе в частные и церковно-приходские школы. Государство будет осуществлять надзор за всеми школами, чтобы те удовлетворяли минимальным стандартам, но люди будут свободны выбрать любую школу, какую пожелают, если только она выдерживает эти стандарты.

Предположим, вам задали этот ваучерный план в качестве темы аргументационного эссе. *Не* бросайтесь писать аргументацию в

защиту первого пришедшего вам в голову мнения. От вас ждут не этого. От вас ждут, чтобы вы пришли к хорошо информированной точке зрения, которая может быть подкреплена сильными доводами. А это потребует некоторого времени.

Прежде всего выясните, что каждая из сторон считает наиболее сильными доводами в защиту своей позиции. Почитайте журнальные статьи или поговорите с людьми, имеющими разные точки зрения.

Самым сильным доводом сторонников ваучеров, вероятно, является «свобода выбора». Ваучерный план, утверждают они, приведет к более широкому, чем сегодня, выбору альтернативных школ, и он не ущемит интересы родителей за предпочтение одной из них другой (как делает нынешняя система, поскольку все обязаны платить налоги на содержание государственных школ, даже если их дети в них не учатся). Главный довод *против* ваучеров, по-видимому, состоит в том, что государственные школы, как в зеркале, отражают реальный мир: мы должны научиться жить с людьми и уважать людей, которые не похожи на нас и с которыми мы, возможно, не захотели бы ходить в одну школу, если бы у нас был выбор. Государственные школы, утверждают их сторонники, воспитывают демократичных граждан.

По мере того как вы будете изучать эту проблему, вы найдете доводы «за» и «против» этих утверждений. Вы также начнете формулировать собственные доводы. Оцените все эти доводы, используя правила из Уроков I—VI. Попробуйте разные формы аргументации, составьте наилучший вариант аргументации для каждой из сторон, а затем критически рассмотрите ее, используя эти правила.

Рассмотрите аргументацию по аналогии. Пробовали ли что-то *похожее* на ваучерную систему раньше? Возможно, что конкурирующие между собой вузы, хотя они и не оплачиваются по ваучерной системе, предлагают достаточно большой выбор хороших специальностей; это наводит на мысль, что и система конкурирующих начальных и средних школ может привести к аналогичным результатам. Однако убедитесь, что это принципиально похожий пример. Сегодня, скажем, многие вузы содержатся за счет налогов и, по крайней мере, теоретически находятся под демократическим контролем. Предлагала бы система государственных вузов, не будучи регулируема общественными институтами, хорошие специальности для достаточно большого числа людей? Собрала ли бы она вместе так же много самых разных людей?

Возможно, существует больше принципиального сходства между школами, организованными по ваучерному плану, и нынешними церковно-приходскими и частными школами. В этом случае вам также потребуются аргументация на примерах или аргументация со ссылкой на авторитет. Лучше ли нынешние частные и церковно-приходские школы системы государственных школ? Выходят ли из них люди, которые умеют хорошо ладить с другим людьми?

Дедуктивная аргументация тоже может пригодиться. Вот пример гипотетического силлогизма:

Если мы введем ваучерный план, то школы будут бороться за учеников.

Если школы будут бороться за учеников, то они будут использовать рекламу и льготы, чтобы побудить родителей искать, где лучше.

Если родителей будут побуждать искать, где лучше, то многие родители будут переводить детей из школы в школу.

Если многие родители будут переводить детей из школы в школу, то многие дети не сумеют подружиться с новыми товарищами и не будут себя чувствовать уверенно в новом окружении.

Поэтому если мы введем ваучерный план, то многие дети не сумеют подружиться с новыми товарищами и не будут себя чувствовать уверенно в новом окружении.

Как указывалось в Правиле 26, гипотетический силлогизм может часто использоваться для того, чтобы объяснять связи между причинами и следствиями. Он может также использоваться и для того, чтобы *продумать*, как бы эти связи могли выглядеть в тех случаях, когда вы не уверены, *есть* ли какая-либо связь вообще.

A2. ПОСТАВЬТЕ ПОД ВОПРОС И ЗАЩИТИТЕ КАЖДУЮ ПОСЫЛКУ АРГУМЕНТАЦИИ

Когда посылки аргументации могут вызывать вопросы, вы должны продумать аргументацию и для *них*.

Предположим, вы обдумываете только что приведенный гипотетический силлогизм. Вы знаете, что это правильное утверждение: вывод действительно следует из посылок. Но вам все еще необходимо убедиться в том, что сами эти посылки *истинны*. Продолжая исследовать проблему, следовательно, вы должны сделать еще один шаг: вы должны попытаться построить для каждой из посылок, которая может быть обоснованно поставлена под вопрос, индивидуальную аргументацию.

Аргументация для второй посылки («Если школы будут бороться за учеников, то они будут использовать рекламу и льготы, чтобы побудить родителей искать, где лучше») может использовать аналогию:

Когда магазины борются за покупателей, они стараются предложить специальные условия и услуги, чтобы выглядеть более привлекательными, чем конкуренты, и они активно рекламируют себя, чтобы привлечь новых покупателей и вернуть старых. Затем и другие магазины отвечают своими специальными условиями и своей рекламой. Покупатели мечутся от магазина к магазину: они полагают, что смогут получить самые выгодные условия, отыскивая, где лучше. То же самое может случиться и с конкурирующими между собой школами. Каждая школа будет рекламировать себя и предлагать специальные условия, а другие школы будут отвечать тем же. Родители будут искать, где лучше, точно так же, как это делают сегодня покупатели продовольственных магазинов и универмагов.

Не каждое утверждение нуждается в сильной защите. Первая посылка в гипотетическом силлогизме («Если мы введем ваучерный план, то школы будут бороться за учеников») достаточно очевидна и не нуждается в длинной аргументации: в этом собственно и состоит *идея* ваучерного плана. Вторая посылка, однако, нуждается в аргументации, также и четвертая («Если многие родители будут переводить детей из школы в школу, то многие дети не сумеют подружиться с новыми товарищами и не будут себя чувствовать уверенно в новом окружении»). Вам, в свою очередь, возможно, придется защитить некоторые посылки и в *этих* линиях аргументации. В аргументации для второй посылки, предложенной выше, вам, возможно, понадобится привести примеры, чтобы показать, каким образом магазины предлагают специальные условия и активно рекламируют себя в условиях сильной конкуренции.

Любое утверждение, вызывающее обоснованное сомнение, нуждается хотя бы в минимальной защите. Естественно, обстоятельства часто ограничивают то, что вы можете сказать. Учитывая ограничения времени и места, обосновывайте в первую очередь ваши самые важные и самые спорные утверждения. Но даже в этом случае давайте ссылку, по крайней мере, на *какие-то* факты или авторитетные источники для всех остальных утверждений, которые вызывают сомнения.

А3. КОРРЕКТИРУЙТЕ И ПЕРЕОСМЫСЛИВАЙТЕ ДОВОДЫ ПО МЕРЕ ИХ ПОЯВЛЕНИЯ

Правила А1 и А2 бегло описывают *процесс*. Вам, возможно, придется попробовать несколько разных выводов — даже противоположных выводов, — прежде чем вы найдете точку зрения, которую сможете защитить с помощью сильных доводов. Даже после того как вы определитесь с выводом, который вы хотите защитить, вам, возможно, придется попробовать несколько форм аргументации, прежде чем вы найдете самую подходящую для данного случая. Вполне вероятно, что вашу первоначальную аргументацию потребует скорректировать. Многие правила в Уроках I—VI показывают, каким образом короткая аргументация может быть улучшена и развита: добавлением примеров к аргументации на примере (Правило 8), ссылкой на компетентность авторитета и разъяснением последней (Правила 13 и 14) и т.д. Иногда вы не сумеете найти достаточно примеров, и тогда вы должны изменить свою стратегию (или изменить свою точку зрения!). Иногда, возможно, начав поиск авторитета, чтобы защитить свое утверждение, вы обнаружите, что большинство авторитетов занимают противоположную позицию (вам, вероятно, придется изменить свою точку зрения), или, что наиболее информированные люди по-прежнему очень сильно расходятся во мнениях (и тогда, следовательно, вы не сможете построить аргументацию со ссылкой на авторитет вообще; вспомните Правило 16).

Не спешите — и оставьте себе время не спешить. Это тот этап, на котором вносить изменения легко и эксперименты обходятся дешево. Вы можете без труда изменить свое мнение и даже, возможно, будете обязаны это сделать. Для некоторых авторов — это самый любимый и самый творческий период процесса письменного изложения. Используйте его как следует!

УРОК VIII АРГУМЕНТАЦИОННОЕ ЭССЕ

Б. ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ

Предположим, вы пришли к выводу, который, как вам кажется, вы сумеете обоснованно защитить. Теперь вам нужно *организовать* свое эссе так, чтобы оно сказало обо всем, о чем следует сказать, и так, чтобы ваша аргументация выглядела наиболее убедительно. Возьмите большой лист бумаги и карандаш; вы готовы к тому, чтобы составить план.

Б1. ОБЪЯСНИТЕ ВОПРОС

Начните с изложения вопроса, на который вы отвечаете. Затем объясните его. Почему он важен? Что зависит от ответа на него? Если вы предлагаете выполнить какие-то действия или принять какие-то программы, такие, как ваучерный план, начните с показа того, что сегодня мы имеем *проблему*. Почему другие люди должны разделить ваше беспокойство или заинтересоваться вашими идеями об изменениях? Что заставило *вас* заинтересоваться этой проблемой?

Задумайтесь о своей аудитории. Если вы пишете для газеты или для публичного выступления, ваша аудитория может и не знать об этой проблеме или не знать о ее масштабе. Ваша задача — дать им это знание. Повторное изложение проблемы может оказаться полезным, даже когда вы не говорите ничего нового. Это помогает сфокусировать внимание на вашем предложении (какую проблему вы пытаетесь решить?), это также может напомнить о ней тем, кто знает о проблеме, но, возможно, не задумывался о ее важности. Если вы пишете курсовую работу, не пытайтесь изложить всю историю вопроса. Выясните, как много дополнительной информации ожидает увидеть в ней ваш преподаватель.

Чтобы защитить вашу озабоченность каким-либо конкретным вопросом или какой-либо проблемой, вам, возможно, потребуются сослаться на общие ценности и общепринятые правила. Иногда эти правила просты и бесспорны. Если ваше предложение касается безопасности движения, вы, вероятно, найдете, что цели здесь очевидны и бесспорны. Никто не любит дорожных происшествий.

В другом случае аргументация может сослаться на правила, общие для какой-то конкретной группы, такие, как кодексы профессиональной этики, или на внутренние правила различных организаций, такие, как правила поведения для студентов, одобренные администрацией вуза. Она может сослаться на Конституцию и наши общие политические идеалы, такие, как свобода и справедливость. Она может сослаться на наши общие этические ценности, такие, как неприкосновенность личности, личная независимость и самосовершенствование, и на широкие социальные ценности, такие, как красота и любознательность.

Б2. КОНКРЕТИЗИРУЙТЕ СВОЕ УТВЕРЖДЕНИЕ ИЛИ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Если вы вносите предложение, будьте конкретны. «Нужно что-то сделать» — не является настоящим предложением. От вас не требуется углубляться в детали. «Все люди должны завтракать» — короткое предложение, и очень простое. Если вы, однако, хотите доказать, что Соединенные Штаты должны узаконить ваучерный план, вам следует привести некоторую дополнительную информацию, чтобы объяснить основную идею, объяснить, как будет осуществляться оплата и т.д. Точно так же, если вы делаете философское утверждение или защищаете свою интерпретацию текста или события, первым делом *просто* сформулируйте свое утверждение или свою интерпретацию («Бог есть»; «Американская гражданская война была вызвана в основном экономическими противоречиями» и т.п.); дополнительную информацию вы приведете позднее, по мере необходимости.

Если ваша цель — оценить аргументацию «за» или «против» какого-либо утверждения или предложения, вы можете ничего не предлагать и не принимать никаких конкретных решений. Например, вы, возможно, сумеете оценить всего лишь одну линию аргументации в полемике. Если так, то первым делом ясно скажите, что именно это вы и делаете. Иногда ваш вывод может состоять всего лишь в том, что аргументация «за» какое-то предложение или «против» него неубедительна. Прекрасно! Но первым делом сделайте этот вывод ясным. Начните словами: «В этой работе я докажу, что доводы в защиту X неубедительны». В противном случае, неубедительной покажется *ваша работа!*

БЗ. РАЗВИВАЙТЕ СВОЮ АРГУМЕНТАЦИЮ ДО КОНЦА

После того как вы объясните важность рассматриваемой проблемы и решите окончательно, что вы собираетесь изложить в своей работе, вы готовы приступить к развитию основной аргументации.

Планирование необходимо. Ваша работа имеет границы: не пытайтесь объять необъятное. Одна хорошо развитая линия аргументации лучше трех, только намеченных. *Не* хватайтесь за каждый довод, пришедший вам в голову, чтобы защитить свою позицию, — это то же самое, что предпочесть десять дырявых ведер одному целому. (К тому же разные доводы могут не всегда сочетаться друг с другом!) Сконцентрируйтесь на одном или двух самых лучших.

Если вы вносите предложение, вам необходимо показать, что оно решает проблему, с которой вы начали. Иногда только изложения проблемы оказывается достаточно. Если проблема заключается в том, что ваше здоровье страдает из-за того, что вы неплотно завтракаете, то плотный завтрак — это очевидное решение. Если же ваше предложение заключается в том, чтобы Соединенные Штаты ввели ваучерный план, то потребуются тщательная аргументация. Вам будет необходимо показать, что ваучерная система действительно будет способствовать свободе выбора, что будет разнообразие доступных школ и что эти школы будут лучше нынешних. Вы должны будете аргументировать причины и следствия, аргументировать на примере и т.д.; и правила, рассмотренные в предыдущих уроках, будут весьма кстати. Воспользуйтесь вариантами аргументации, которые вы начали развивать в Уроке VII.

Если вы обосновываете философское утверждение, именно сейчас следует развить ваши основные доводы. Если вы обосновываете свою собственную интерпретацию текста или события, именно сейчас следует объяснить детали этого текста или события и подробно проработать вашу интерпретацию. Если ваше эссе — анализ некоторых доводов в полемике, объясните доводы и основания своего анализа. Еще раз: помните о правилах из предыдущих уроков. Если вы поддерживаете утверждение аргументацией на примере, убедитесь, что располагаете достаточным количеством примеров, что эти примеры представительны и т.д. Если вы используете дедуктивную форму, убедитесь, что она правильна и что вы защитили все спорные посылки.

Б4. ПРОДУМАЙТЕ ВОЗМОЖНЫЕ ВОЗРАЖЕНИЯ

Продумайте вопросы скептиков заранее. Выполнимо ли ваше предложение? Много ли потребуются времени для его реализации? Не пробовали ли это раньше? Сможете ли вы найти людей, которые его выполнят? Если ваше предложение окажется трудновыполнимым, признайте это; аргументируйте, что оно все равно заслуживает того, чтобы за него взялся.

Большинство предложений имеют много следствий, а не одно единственное. Вам необходимо продумать, какие *недостатки* может иметь ваше предложение. Продумайте заранее те недостатки, которые ваши оппоненты могут использовать в качестве возражений; озвучьте их сами и отреагируйте на них. Покажите, что выгоды перевешивают недостатки (и удостоверьтесь, раз вы рассмотрели их, что это действительно так!). В самом деле, ваучерный план может сделать школы менее стабильными, но это может оказаться невысокой платой за то, чтобы сделать школы более отзывчивыми на пожелания родителей и общества в целом. Вы можете также аргументировать, что некоторые возможные недостатки могут так и не материализоваться. Может быть, школы и не дестабилизируются. В конце концов (воспользуйтесь аргументацией по аналогии), коммерческие предприятия не дестабилизируются, когда им приходится реагировать на изменяющиеся предпочтения своих клиентов.

Продумайте заранее возражения на ваше утверждение или интерпретацию. Если вы пишете курсовую работу, поищите критику на ваше утверждение или интерпретацию в рекомендуемой литературе. Серьезно изучая проблему, вы также встретите возражения в беседах с людьми, придерживающимися других взглядов, и в дополнительной литературе. Проанализируйте эти возражения, выберите из них самые серьезные и наиболее часто встречающиеся и попытайтесь на них ответить.

Б5. ПРОДУМАЙТЕ АЛЬТЕРНАТИВЫ

Это очевидное правило, но о нем постоянно забывают. Если вы защищаете предложение, недостаточно показать, что ваше предложение решит проблему. Вы должны также пока-

зять, что в данных обстоятельствах оно *лучше* других возможных способов решения этой проблемы.

Плавательные бассейны города Шарлотт перегружены, особенно в выходные дни. Поэтому Шарлотту следует увеличить число бассейнов!

Эта аргументация слаба по нескольким пунктам. «Перегружены» — расплывчато, таково же и само предложение. Но устранение этих слабых мест не укрепит вывод. Возможны другие и более разумные способы, как покончить с перегруженностью бассейнов. Быть может, бассейнам следует назначать больше часов «открытой воды», с тем чтобы люди распределяли свои посещения в течение более продолжительного времени. Быть может, следует шире оповещать о часах, когда загруженность бассейнов обычно невелика. Быть может, время работы бассейнов следует увеличить (ведь люди могут плавать и ночью!). Быть может, занятия спортивных команд или другие мероприятия, когда бассейн закрыт для обычных посетителей, следует перенести на будние дни. Или, быть может, Шарлотту ничего не следует делать вообще — пусть посетители договорятся о распределении своего времени сами. Если вы все-таки хотите доказать, что Шарлотту следует построить новые бассейны, вы обязаны показать, что ваше предложение лучше любой из этих (и намного более дешевых) альтернатив.

Точно так же, если вы интерпретируете текст или событие, вам необходимо рассмотреть альтернативные интерпретации. Не имеет значения, насколько точно и глубоко вы сумели объяснить, почему произошло то или это, какое-то другое объяснение может показаться более вероятным. Вам необходимо показать, что другие объяснения *менее* вероятны, чем ваше. Вспомните Правило 19. Даже философские утверждения имеют альтернативы. Показывает ли аргументация о создании (Правило 12), что *Бог* существует, например, или только то, что существует *Создатель*, который может и не оказаться всем тем, о чем мы думаем, когда говорим о «Бог»? Аргументация — дело трудное!

УРОК IX АРГУМЕНТАЦИОННОЕ ЭССЕ В. НАПИСАНИЕ

Вы изучили проблему и разработали план. Теперь вы готовы к написанию эссе. Еще раз: помните, что написание оформленного эссе — это *последний* этап! Если вы только что взяли эту книгу и открыли ее на этом уроке, задумайтесь: неслучайно ведь это последний урок, а не первый. Как сказал старик-ирландец в известном анекдоте, когда турист спросил его, как попасть в Дублин: «Если вы хотите попасть в Дублин, вам нужно начать не отсюда».

Помните также, что правила в Уроках I—VI годятся как для написания эссе, так и для написания короткой аргументации. Перечитайте, в частности, правила в Уроке I. Будьте конкретными и краткими; избегайте эмоционально окрашенного языка; и т.д. То, что предлагается ниже, — несколько новых правил, относящихся непосредственно к написанию аргументационных эссе.

В1. ПРИДЕРЖИВАЙТЕСЬ ПЛАНА

В предыдущем уроке был такой совет: возьмите большой лист бумаги и разработайте план вашего аргументационного эссе. Объясните вопрос, сделайте конкретное утверждение и т.п. Теперь, начав писать, придерживайтесь вашего плана. Не перескакивайте с одного пункта плана на другой, который должен идти дальше. Если по мере изложения вы обнаружите, что эссе получается неуклюжим, остановитесь и скорректируйте план; затем пишите, придерживаясь нового плана.

В2. ВВЕДЕНИЕ ДОЛЖНО БЫТЬ КОРОТКИМ

Некоторые студенты посвящают введению всю первую страницу четырехстраничного аргументационного эссе, часто используя общие и не относящиеся к делу слова.

Нет:

Философы в течение столетий спорили о существовании Бога...

Это общеизвестно и никого не заинтересует. Прямо переходите к делу.

Да:

В этом эссе я докажу, что Бог существует.

или

В этой работе будет показано, что введение ваучерной системы для начальных и средних школ приведет к созданию общества, в котором увеличится нетерпимость и изолированность между представителями разных классов.

ВЗ. ИЗЛАГАЙТЕ ДОВОДЫ ПО ОЧЕРЕДИ

Общее правило: в абзаце должна быть одна идея. Включение нескольких идей в один абзац запутает читателя и приведет к тому, что важные идеи останутся незамеченными.

Воспользуйтесь вашим главным доводом, чтобы распланировать абзацы. Предположим, вы собираетесь аргументировать против ваучерной системы, исходя из того, что при ваучерной системе дети не сумеют подружиться с новыми товарищами и не будут себя чувствовать уверенно в новом окружении. Прежде всего объясните свои намерения (Правило Б2). Затем вы можете воспользоваться гипотетическим силлогизмом, который мы уже наметили:

Если мы введем ваучерный план, то школы будут бороться за учеников.

Если школы будут бороться за учеников, то они будут использовать рекламу и льготы, чтобы побудить родителей искать, где лучше.

Если родителей будут побуждать искать, где лучше, то многие родители будут переводить детей из школы в школу.

Если многие родители будут переводить детей из школы в школу, то многие дети не сумеют подружиться с новыми товарищами и не будут себя чувствовать уверенно в новом окружении.

Поэтому если мы введем ваучерный план, то многие дети не сумеют подружиться с новыми товарищами и не будут себя чувствовать уверенно в новом окружении.

Сформулируйте этот довод в первом абзаце, начав его так: «Мой главный довод состоит в следующем...» Возможно, вы не захоти-

те включить все шаги аргументации, но дайте читателю ясно понять, куда вы направляетесь. Затем, чтобы объяснить и защитить этот довод, посвятите по одному абзацу каждой посылке. Первый абзац может быть коротким, так как первая посылка не нуждается в серьезной защите; просто объясните, в чем заключается идея ваучерного плана. Второй абзац может стать короткой аргументацией в защиту второй посылки, как это было предложено в Правиле А2.

Придерживайтесь этого образца для всех видов аргументации, не только дедукции. Вспомним аргументацию из Правила 8:

Право на участие в выборах было получено женщинами только в результате борьбы.

Право на получение высшего образования было получено женщинами только в результате борьбы.

Право на равные условия труда было получено женщинами только в результате борьбы.

Поэтому все права получены женщинами только в результате борьбы.

Еще раз: хорошее эссе сначала объяснит важность проблемы, затем ясно изложит вывод, а затем посвятит абзац (иногда несколько абзацев) каждой посылке. В этой аргументации один абзац должен защитить первую посылку, объяснив, как женщины получили право на участие в выборах, следующие несколько абзацев должны защитить вторую посылку, показав на примерах, в чем заключалась борьба женщин за право учиться в высших учебных заведениях и т.д.

В обоих примерах обратите внимание на важность использования согласованных понятий (Правило 6). Когда такие ясно связанные послышки, как эти, становятся главными предложениями отдельных абзацев, их параллельная структура скрепляет все эссе в единое целое.

В4. РАЗЪЯСНЯЙТЕ, РАЗЪЯСНЯЙТЕ, РАЗЪЯСНЯЙТЕ

Возможно, вы точно знаете, что вы имеете в виду; вам все ясно. Но часто это далеко не ясно всем остальным. Идеи,

которые вам кажутся связанными, могут показаться абсолютно несвязанными тому, кто читает ваше эссе. Поэтому очень важно разъяснить переходы между вашими идеями, даже если они кажутся вам абсолютно ясными. *Каким образом* ваши послышки связаны между собой и поддерживают ваш выбор?

Нет:

Выбирать из многих школ лучше, чем иметь только одну школу. Это — одна из традиционных американских ценностей. Поэтому нам следует ввести ваучерную систему.

Какая связь между выбором из многих школ и «американскими ценностями»? Право, на первый взгляд, это утверждение кажется ложным. Традиционно Америка отдавала предпочтение государственной школе. Однако, изложенная более подробно, эта аргументация вскрывает важную идею.

Да:

Выбирать из многих школ лучше, чем иметь только одну школу. Американцы всегда предпочитают иметь выбор. Мы хотим иметь возможность выбирать автомобили, рестораны, кандидатов на должность, церкви. Ваучерная система всего лишь распространяет этот принцип на школы. Поэтому нам следует ввести ваучерную систему.

Ясность важна как для вас, так и для ваших читателей. Идеи, которые *кажутся* связанными вам, могут быть не связаны *в действительности*, и, пытаясь прояснить эти связи, вы обнаружите: то, что казалось вам таким ясным, на самом деле не связано вовсе. Я много раз видел, как студенты, получив после проверки свою письменную работу, которая им казалось ясной и прозрачной, находили, что они сами с трудом могут понять, о чем они думали, когда писали ее! (Их оценки, возможно, тоже не очень утешительны.) Один хороший тест на ясность: отложите свой черновик на день-два, а затем прочитайте его еще раз. То, что казалось ясным поздно ночью в понедельник, может во многом утратить смысл утром в четверг. Еще один хороший тест: дать прочитать свое эссе другу. Попросите его или ее быть покровительнее!

Вам также, возможно, понадобится разъяснить использование вами некоторых ключевых понятий. Возможно, для целей вашего эссе придется дать более точное, чем обычное, толкование

общеизвестных понятий. Замечательно, если вы *объясните* свое новое определение и (конечно) будете придерживаться его.

В5. ПОДДЕРЖИВАЙТЕ ВОЗРАЖЕНИЯ ДОВОДАМИ

Естественно, что вы стремитесь развить вашу аргументацию тщательно и полно, но вам также необходимо тщательно и подробно развить возможную аргументацию *других* сторон, чуть ли не так же полно, как и свою собственную. Предположим, например, что вы защищаете ваучерный план. Когда вы обратитесь к возражениям (Правило Б4) и альтернативам (Правило Б5), проанализируйте, что и как люди могут возразить против вашего плана.

Нет:

Некоторые могут возразить, что ваучерная система несправедлива к людям с низкими доходами и детям-инвалидам. Но я считаю, что...

Почему кто-то будет возражать, что ваучерная система несправедлива? На какую *аргументацию* (доводы, а не просто выводы) вы отвечаете?

Да:

Некоторые могут возразить, что ваучерная система несправедлива к людям с низкими доходами и детям-инвалидам. Дети-инвалиды, как правило, нуждаются в больших учебных ресурсах, чем обычные дети, например, а при ваучерной системе их родители получают точно такой же ваучер, как и все остальные. Родители могут оказаться не в состоянии покрыть разницу, и дети будут плохо обеспечены.

Возражение относительно бедных семей, как я его понял, заключается в следующем: семьи с низкими доходами смогут отправлять детей только в малобюджетные школы, которые не взимают платы сверх стоимости ваучера, в то время как богатые могут позволить себе лучшие и более разноплановые школы. Следовательно, можно возразить, что ваучерная система предлагает «свободу выбора» только для богатых.

Я отвечу на эти возражения следующим образом...

Теперь совершенно ясно, в чем состоят возражения, и вы можете попробовать ответить на них по существу. Вы можете, например,

предложить специальные ваучеры для школьников-инвалидов. Вы, однако, могли даже не задуматься об этой возможности, если бы не развили до конца аргументацию, стоящую за возражением, а ваши читатели, скорее всего, не поняли бы идеи о специальных ваучерах, даже если бы вы упомянули ее.

В6. НЕ УТВЕРЖДАЙТЕ БОЛЬШЕ ТОГО, ЧТО ВЫ ПОКАЗАЛИ

Заканчивайте сдержанно.

Нет:

Итак, по-видимому, все доводы — в пользу ваучерного плана и ни одно возражение против него не выдерживает критики. Очевидно, что Соединенным Штатам следует ввести ваучерный план как можно скорее.

Да:

Я доказал в этом эссе, что есть, по крайней мере, один хороший довод за то, чтобы ввести ваучерный план. Хотя некоторыми людьми выдвигаются несколько серьезных возражений против него, представляется возможным модернизировать этот план, чтобы снять их. Его стоит попробовать.

Возможно, второй вариант несколько перебарщивает в противоположную сторону; но вы уловили идею. Очень редко вам удастся ответить на все возражения в полной мере; и даже когда вы ответите на них, завтра могут появиться новые проблемы. «Его стоит попробовать» — самая лучшая позиция.

УРОК X ЛОГИЧЕСКИЕ ОШИБКИ

Логические ошибки — это примеры ложной аргументации. Многие из них настолько навязчивы и, следовательно, настолько часто встречаются, что имеют собственные названия. По этой причине может показаться, что они составляют отдельную и новую тему. На самом же деле, назвать что-то логической ошибкой — это, как правило, просто еще один способ сказать, что нечто нарушает правила *хорошей* аргументации. Ошибка «ложного основания», например, это попросту сомнительный вывод о причине и следствии; вы можете открыть Урок V и найти объяснения.

Чтобы понять логические ошибки, вам необходимо определить, какие правила они нарушают. Этот урок начинается с объяснения двух наиболее общих логических ошибок; они связаны с правилами, рассмотренными в этой книге. Затем приводится краткий список и объяснения некоторых конкретных логических ошибок, в том числе под их латинскими названиями, когда последние часто используются.

ДВЕ ОСНОВНЫЕ ЛОГИЧЕСКИЕ ОШИБКИ

Одна из наиболее часто встречающихся логических ошибок — наше навязчивое желание делать вывод на основании очень небольшого количества фактов. Например, если у первого литовца, которого я встретил, вспыльчивый характер, я могу поспешить с выводом, что у *всех* литовцев вспыльчивый характер. Если один корабль исчез в «Бермудском треугольнике», «Нэшнл Инкуайрер»¹³ делает вывод, что «Бермудский треугольник» населен привидениями. Это — логическая ошибка *обобщения на основании неполной информации*.

Задумайтесь: сколько правил в Уроках II—VI призвано оградить нас от этой ошибки. Правило 8 требует, чтобы примеров было несколько: вы не можете сделать вывод обо всех студентах вашего вуза, судя только по себе и своему соседу по комнате в общежитии. Правило 9 требует, чтобы примеры были представительными: вы не можете сделать вывод обо всех студентах вашего вуза, судя только по вашим друзьям, даже если у вас их много.

¹³ [Американская бульварная газета.]

Правило 10 требует предоставлять дополнительную информацию: если вы делаете вывод на образце из 30 человек, вы также должны сообщить, сколько студентов всего (30? 30 000?). Аргументация со ссылкой на авторитет требует, чтобы *авторитет* не делал слишком широкого обобщения: он должен располагать информацией или иметь компетенцию, позволяющие ему делать утверждения, на которые вы ссылаетесь. Правило 19 предупреждает нас: если мы нашли одну возможную причину события, не следует предполагать, что мы тем самым нашли его *действительную* причину. Другие причины могут оказаться более вероятными.

Вторая часто встречающаяся логическая ошибка — *неспособность увидеть альтернативы*.

В Правилах 20—23 говорится: из того факта, что события **А** и **Б** кажутся связанными, не следует, что **А** является причиной **Б**. **Б** может являться причиной **А**; что-то другое может являться причиной *как А, так и Б*; **А** может являться причиной **Б**, и **Б** являться причиной **А**; или **А** и **Б** могут оказаться вообще не связанными. Эти альтернативные объяснения могут остаться незамеченными, если вы примете первое пришедшее вам в голову объяснение. Не спешите; как правило, существует намного больше альтернативных объяснений, чем вы думаете.

Рассмотрим еще один пример аргументации о причине:

Хороший способ избежать развода — часто заниматься любовью, так как цифры показывают, что супруги, которые часто занимаются любовью, редко стремятся к разводу.

Частое занятие любовью кажется связанным с пребыванием в браке, и поэтому предполагается, что это конкретная причина (или одна из причин) пребывания в браке. Но само пребывание в браке также может являться причиной занятий любовью. Или что-то другое (влюбленность, влечение!) могут являться причиной частого занятия любовью и пребывания в браке. Или любое из этих явлений может быть причиной другого. Или, возможно, занятие любовью и пребывание в браке даже не связаны между собой!

Мы также часто не замечаем альтернатив, когда принимаем решения. Две-три возможности находятся на поверхности, и мы рассматриваем только их. В своем знаменитом трактате «Экзистенциализм — это гуманизм» философ Жан-Поль Сартр рассказывает об одном своем студенте, который во время оккупации Франции нацистами должен был выбирать между тем, чтобы от-

правиться в рискованное путешествие в Англию, где он хотел присоединиться к движению «Свободная Франция», и тем, чтобы остаться со своей матерью в Париже, где он мог заботиться о ней. Сартр рисует такую картину, как если бы этот молодой человек должен был или поставить на карту все ради побега в Англию — и таким образом бросить свою мать, или полностью посвятить себя ей и отказаться от надежды бороться с нацистами. Конечно же, были и другие возможности. Он мог остаться со своей матерью и все-таки помогать «Свободной Франции» в Париже; он мог остаться со своей матерью на год и попытаться обеспечить ее, постепенно подготовив свой отъезд. Думать ли нам о его матери как о совершенно беспомощной, эгоистичной и жадной женщине? Или она, вероятно, все-таки была немного патриоткой и, возможно, даже была способна позаботиться о себе сама? Спрашивал ли он ее когда-нибудь, чего хочет она? Поэтому, скорее всего, у этого студента были и другие возможности.

Мы часто не замечаем альтернатив также и по этическим вопросам. Мы говорим: зародыш — это или человек со всеми теми правами, которые имеете вы и я, или кусок плоти, не имеющий никакого морального значения. Мы говорим: или любое использование продуктов животного происхождения не правильно, или все виды его современного использования приемлемы, и т.п. Еще раз: безусловно, есть и другие возможности. Старайтесь расширить список возможностей, которые вы рассматриваете, — и никогда не сужайте его!

СПИСОК ЛОГИЧЕСКИХ ОШИБОК

Ad hominem («к человеку»): Атака на *личность* авторитета, а не на его компетентность. См. Правило 17.

Ad ignorantiam («к невежеству»): аргументация, которая доказывает, что утверждение истинно, поскольку не было показано, что оно ложно. Классический пример — слова, сказанные сенатором Джозефом Маккарти, когда его попросили предъявить факты для поддержки выдвинутого им обвинения, что некий человек является коммунистом:

У меня немного информации по этому вопросу, за исключением того общего заявления компетентных органов, что в его досье нет ничего, чтобы исключало его связи с коммунистами.

Ad misericordiam («к жалости»): апелляция к жалости в качестве довода, со ссылкой на особые отношения.

Я знаю, что я провалил все экзамены, но если я не окончу курс, мне придется повторно проходить его летом. Вы *должны* дать мне его закончить.

Ad populum («к толпе»): апелляция к эмоциям толпы; также призыв к человеку согласиться с мнением толпы. Например: «Это все делают!». *Ad populum* — это хороший пример *плохой* аргументации со ссылкой на авторитет: не приводится никаких доводов, показывающих, что «все» — это информированный и беспристрастный источник.

Non sequitur («не следует»): приход к выводу, который не является логическим заключением из имеющихся фактов. Самое общее определение *плохой* аргументации. Попробуйте выяснить, *что именно* в данной аргументации кажется не так.

Petitio principii: латинское название **предвосхищения основания**.

Post hoc, ergo propter hoc («после этого, значит, по причине этого»): выведение причинности на основании простой последовательности во времени. Опять же: самое общее определение того, что Урок V пытается уточнить. Откройте Урок V и попробуйте выяснить, *почему* кажется, что данная аргументация предполагает причинность столь охотно.

Безоговорочное определение: определение понятия словами, которые кажутся простыми, но на самом деле **эмоционально окрашены**. Например, Амброз Бирс в «Словаре Сатаны» определяет «веру» как «безоговорочное приятие того, что люди незнающие рассказывают о вещах небывалых»¹⁴. Безоговорочные определения могут быть эмоционально окрашены и с целью «приукрасить» понятие: например, определяя «консерватора» как «человека, имеющего реальные взгляды на человеческие возможности». См. Приложение об определении.

¹⁴ [Перевод И. Кашкина.]

Двусмысленность: см. Правило 7.

Круг в доказательстве: то же, что **предвосхищение основания**.

Ложная дилемма: сужение числа рассматриваемых вами возможностей всего до двух, часто резко противоположных и несправедливых к людям, против которых эта дилемма направлена. Например: «Америка: любите ее или оставьте ее!». А вот более тонкий пример из студенческой работы: «Поскольку вселенная не могла быть создана из ничего, она должна была быть создана разумной жизненной силой». Является ли посредничество «разумной жизненной силы» *единственной* возможностью? Ложная дилемма часто использует **эмоционально окрашенный язык**; она также, очевидно, не учитывает альтернатив.

Ложное основание: общее определение сомнительного вывода о причине и следствии. Чтобы выяснить, *почему* данный вывод кажется сомнительным, откройте Правила 20–23.

Наведение на ложный след: введение посторонней или второстепенной идеи и тем самым отвлечение внимания от основной идеи. Как правило, «ложный след» — это проблема, о которой люди имеют устойчивые мнения; поэтому-то и предполагается, что противник не заметит, как его внимание было отвлечено. При обсуждении относительной безопасности разных моделей автомобилей, например, проблема выбора между отечественными и импортными автомобилями — это «ложный след».

Огородное пугало: Карикатурное изображение взглядов противника, с тем чтобы его легко можно было опровергнуть; см. Правило 5.

Отравление колодца: использование **эмоционально окрашенного языка** с целью принизить аргументацию, прежде чем даже упомянуть о ней.

Я убежден, что вас не собьют с толку несколько болтунов, которые так и не избавились от предубеждений относительно...

Более тонко:

Ни один по-настоящему чуткий человек не думает, что...

Отрицание антецедента: ошибка в дедукции формы

Если м, то н.
Не-м.
Поэтому не-н.

В высказывании «если м, то н» м называется «антецедентом», а н — «консеквентом». Вторая посылка *modus tollens* — правильной формы — отрицает консеквент (проверьте). Отрицание антецедента, с другой стороны, приводит к неправильной форме. Истинный вывод не гарантирован, даже если посылки истинны. Например:

Когда на дорогах гололедица, почта опаздывает.
На дорогах нет гололедицы.
Поэтому почта не опоздает.

Хотя почта *опоздает*, если дороги обледенеют, она может опоздать и по другим причинам. Эта аргументация не учитывает альтернативных объяснений.

Подтверждение консеквента: ошибка в дедукции формы

Если м, то н.
н.
Поэтому м.

В высказывании «если м, то н» м называется «антецедентом», а н — «консеквентом». Вторая посылка *modus ponens* — правильной формы — подтверждает (доказывает) антецедент (проверьте). Подтверждение *консеквента*, с другой стороны, приводит к неправильной форме. Истинный вывод не гарантирован, даже если посылки истинны. Например:

Когда на дорогах гололедица, почта опаздывает.
Почта опаздывает.
Поэтому на дорогах гололедица.

Хотя почта *опоздает*, если дороги обледенеют, она может опоздать и по другим причинам. Эта аргументация не учитывает альтернативных объяснений.

Предвосхищение основания: неявное использование вывода в качестве посылки.

Бог существует, поскольку об этом говорится в Библии, которая, как мне известно, истинна, потому что ее написал Бог, как-никак!

Переписав эту аргументацию в форме «причина — следствие», вы получите:

Библия истинна, потому что ее написал Бог.

Библия говорит, что Бог существует.

Поэтому Бог существует.

Чтобы защитить утверждение об истинности Библии, утверждается, что ее написал Бог. Очевидно, однако, что если Бог написал Библию, то Бог существует. Эта аргументация *предполагает* (предвосхищает) именно то, что она пытается доказать.

Слово-хамелеон: изменение значения слова в процессе аргументации таким образом, что ваш вывод может быть сохранен, однако его смысл радикально изменится. Как правило, такой маневр предпринимают в ответ на контрпример.

А: Всякое обучение — это пытка.

Б: А как насчет обучения логике? Тебе же это нравится!

А: Ну, это и обучением назвать нельзя.

Здесь «обучение» — слово-хамелеон. Ответ **А** на возражение **Б** по сути меняет значение слова «обучение» на «обучение, которое есть пытка»: так что первое утверждение **А** остается истинным, но только ценой того, что оно превращается в тавтологию («Всякое обучение, которое есть пытка, есть пытка»). См. также Правило 7, где рассматривается слово «эгоист», и Приложение об определении.

Сложный вопрос: представление вопроса или проблемы таким образом, что люди не могут *ни* согласиться, *ни* не согласиться с вами, не обязав себя согласиться с каким-то другим утверждением, которое вы собираетесь сделать. Простой пример: «Вы по-прежнему такой же эгоист, каким были?» Ответ «да» или «нет» обязывает вас согласиться с тем, что когда-то вы были эгоистом. Более тонкий пример: «Вы поступите так, как подсказывает вам ваша совесть, а не ваш бумажник, и пожертвуете на благородное

дело?». Ответ «нет», независимо от реальных причин отказа в пожертвовании, вызывает у людей чувство вины; ответ «да», независимо от реальных причин согласия на пожертвование, делает их благородными. Если вы хотите, чтобы кто-то сделал пожертвование, будет честным — просто попросить об этом.

Человек, который: см. Правило 10.

Эмоционально окрашенный язык: см. Правило 5.

ПРИЛОЖЕНИЕ

ОПРЕДЕЛЕНИЕ

Некоторые виды аргументации требуют обращать внимание на значение слов. Иногда мы можем не знать установленного значения слова или его установленное значение может быть конкретизировано. Если вывод вашей аргументации состоит в том, что «веджаки — травоядные млекопитающие», вам необходимо дать определение вашим понятиям, если только вы не разговариваете с экологом-индейцем¹⁵. Если вы встретите этот вывод в каком-либо источнике, первое, что вам потребуется, — это толковый словарь.

В других случаях понятие может широко использоваться, но по-прежнему оставаться не проясненным. Например, мы обсуждаем «самоубийство с посторонней помощью», но не обязательно точно понимаем, что это значит. Прежде чем нам удастся продуктивно поспорить о нем, нам нужно согласованное представление, о чем мы спорим.

И определения другого вида потребуются, когда значение понятия оспаривается. Что такое «наркотик», например? Алкоголь — наркотик? Табак? А что если да? Можем ли мы найти какой-либо логический метод, чтобы ответить на эти вопросы?

Г1. КОГДА ПОНЯТИЯ НЕЯСНЫ, КОНКРЕТИЗИРУЙТЕ

Начните со словаря. Мою соседку отчитывали в Городской комиссии по охране исторических районов за то, что она установила макет маяка высотой четыре фута перед фасадом своего дома. Городские правила запрещают в исторических районах любые пристройки к жилым домам. Ее заставили прийти на заседание Комиссии и потребовали убрать макет. Вышел скандал, и эта история попала в газеты.

¹⁵ «Веджак» — так на языке североамериканских индейцев называется питающийся рыбой зверек, похожий на ласку, который обитает на востоке Северной Америки. «Травоядные» — это животные, которые едят исключительно или главным образом растения. В действительности веджаки — не травоядные.

Выручил «Уэбстер». Согласно этому словарю, «пристройка» — это нечто построенное или прикрепленное, например, к зданию, как постоянный навес или конструктивный элемент. Макет же был переносной — больше похожий на садово-парковую скульптуру. А, следовательно, не «пристройка»; и запрет на него не распространяется.

Когда вопросы становятся более трудными, словари помогают меньше. Словарные определения часто предлагают синонимы, которые могут оказаться столь же неясными, что и слово, которое вы пытаетесь определить. Словари также могут давать несколько определений, и поэтому вам приходится выбирать между ними. А иногда словари просто ошибаются. «Уэбстер» определяет «головную боль» как «боль в голове». Это слишком широкое определение. Укус осы в лоб или царапина на носу будут болью в голове, но не будут головной болью.

Для некоторых слов поэтому *вам* необходимо дать более точные определения. Пользуйтесь конкретными, четко выраженными, а не расплывчатыми понятиями (Правило 4). Конкретизируйте понятие, однако не сильно его сужая.

«Органические продукты питания» — это продукты, произведенные без химических удобрений и пестицидов.

Определения, подобные этому, вызывают в уме ясную идею; теперь вы можете рассматривать и изучать ее дальше. Также следите за тем, чтобы *придерживаться* этого определения, продолжая аргументацию (Правило 7; см. также логическую ошибку «слово-хамелеон» в Уроке X).

Не пользуйтесь эмоционально окрашенными понятиями (Правило 5). Одно из достоинств «Словаря Уэбстера» — он нейтрален. «Уэбстер» определяет «аборт» как «преждевременное удаление зародыща у млекопитающих». Это вполне нейтральное определение. Не словарю решать — морален аборт или аморален. Возьмем теперь определение «аборта», обычно даваемое одной из сторон полемики о нем:

«Аборт» означает убийство младенцев.

Это определение эмоционально окрашено. В самом деле, зародыши — не младенцы, и понятие «убийство» несправедливо припи-

сывает дурные намерения людям, имеющим добрые намерения (как бы сильно заблуждающимися их не считал данный автор). Сопоставление прекращения жизни зародыша с прекращением жизни младенца — спорное предложение, и задача аргументации — *показать* это, а не просто *принять* его по определению. (См. также логическую ошибку «безоговорочное определение», Урок X.)

Вам, быть может, придется выполнить небольшое исследование. Вы обнаружите, например, что «самоубийство с посторонней помощью» означает разрешение врачам помогать людям, отдающим отчет в своих действиях, организовать и осуществить свое собственное умирание. В это понятие не входит разрешение врачам «отключать» людей без их согласия (это была бы уже некая форма «принудительной эвтаназии» — совершенно другая категория). У людей могут быть сильные доводы, чтобы возражать против самоубийства с посторонней помощью, определенного таким образом, но если определение прояснено с самого начала, то противоборствующие стороны будут говорить, по крайней мере, об одном и том же предмете.

Иногда мы можем определить понятие, указав конкретные функции и процедуры, которые и решают, применимо оно или нет. Это так называемое *операциональное* определение. Например, закон штата Висконсин предписывает, чтобы все заседания законодательных органов власти были открыты для общественности. Но что именно считается «заседанием» для цели этого закона? Закон предлагает весьма элегантно операциональное определение:

«Заседание» — это любое собрание достаточного числа законодателей для того, чтобы заблокировать действие законодательной нормы, которая является предметом этого собрания.

Это определение слишком узкое, чтобы определить значение обычного слова «заседание». Но оно отвечает цели этого закона: не допускать, чтобы законодатели принимали важнейшие решения вне поля зрения общественности.

Г2. КОГДА ПОНЯТИЯ ОСПАРИВАЮТСЯ, ОТТАЛКИВАЙТЕСЬ ОТ ЯСНЫХ ПРИМЕРОВ

Иногда понятие *оспаривается*. То есть люди спорят о правильном применении самого этого понятия. В этом случае

недостаточно просто предложить разъяснение. Необходим более углубленный вид аргументации.

Когда понятие оспаривается, вы можете выделить три относящиеся к нему группы предметов. Одна группа охватывает те предметы, к которым понятие очевидно применимо. Вторая — предметы, к которым понятие очевидно *не* применимо. Между ними окажутся предметы, чей статус неочевиден — включая и те предметы, которые вызывают спор. Ваша задача — сформулировать определение, которое

1. *охватывает* все предметы, которые это понятие очевидно включает в себя;
2. *исключает* все предметы, которые это понятие очевидно не включает в себя; и
3. проводит *четкую границу* где-то между ними и *объясняет*, почему граница проходит именно здесь, а не в другом месте.

Например, рассмотрим, что определяет понятие «птица». Что именно *является* птицей вообще? Летучая мышь — птица?

Чтобы выполнить Требование 1, часто полезно начать с общей категории (*genus*, «рода»), к которой принадлежат определяемые предметы. Для птиц естественным *genus* будут животные. Теперь, чтобы выполнить Требования 2 и 3, необходимо конкретно указать, чем именно птицы отличаются от других животных (это называется *differentia*, «видовым отличием»). Наш вопрос, следовательно, звучит так: Что именно отличает птиц — *всех* птиц и *только* птиц — от других животных?

Сделать это труднее, чем может показаться. Мы не можем провести границу по понятию «полет», потому что страусы и пингины не летают (поэтому предложенное определение не будет охватывать всех птиц, нарушая Требование 1), а шмели и комары летают (поэтому предложенное определение будет охватывать не только птиц, нарушая Требование 2).

Оказывается, то, что отличает всех птиц и только птиц — это наличие перьев. У пингинов и страусов есть перья, и хотя они не летают, они все равно птицы. У насекомых же перьев нет, как их нет (если вам это любопытно) и у летучих мышей.

А теперь рассмотрим более трудный случай: что определяет понятие «наркотик»?

Снова начнем с очевидных примеров. Очевидно, что героин, кокаин и марихуана являются наркотиками. Очевидно, что воздух, вода, большинство предметов питания и шампуни наркотиками *не* являются — хотя все они, как и наркотики, являются «веществами» и попадают внутрь нашего тела или прикладываются к его органам. К примерам неочевидным относятся табак и алкоголь.

Наш вопрос, следовательно, теперь звучит так: Существует ли такое общее описание, охватывающее *все* очевидные примеры «наркотиков» и *ни одного* примера веществ, которые очевидно наркотиками не являются, описание, проводящее четкую границу между ними?

«Наркотик» определяется — в том числе Президентской комиссией, как вещество, которое каким-либо образом воздействует на сознание или тело. Но это определение слишком широкое. Оно охватывает также воздух, воду, пищу и т.п.; поэтому оно нарушает Требование 2.

Мы также не можем определить «наркотик» как *запрещенное* вещество, которое воздействует на сознание или тело. Это определение может охватывать более или менее «правильный» набор веществ, но оно не выполняет требования 3. Оно не объясняет, почему граница проходит именно в этом месте, а не в другом. В конце концов, возможно, отчасти сама идея — определить понятие «наркотик» — в первую очередь в том и состоит, чтобы решить, какие вещества *следует* разрешить, а какие нет! Определение «наркотика» как запрещенного вещества игнорирует эту задачу.

Попробуем сказать так:

Наркотик — это вещество, употребляемое главным образом для того, чтобы изменить каким-либо специфическим образом состояние сознания.

Героин, кокаин и марихуана очевидно под него подпадают. Пища, воздух и вода — нет, поскольку, хотя они и оказывают воздействие на сознание, это воздействие неспецифическое и не является первопричиной того, почему мы едим, дышим или пьем. К случаям неочевидным поэтому мы подходим с таким вопросом: является ли их *первичное* воздействие *специфическим* воздействием и воздействием на *сознание*? Искажающие восприятие и изменяющие настроение воздействия — это, кажется, именно то, чем мы озабочены в наших сегодняшних моральных дебатах о «нар-

котиках», поэтому, пусть и спорное, это определение нащупывает именно ту отличительную особенность, которую общественность фактически желает выделить.

Следует ли нам добавить, что наркотики вызывают привыкание? Наверное, нет. Некоторые вещества вызывают привыкание, не будучи наркотиками, — определенные продукты питания, например. А если окажется, что вещество, которое «каким-либо специфическим образом изменяет состояние сознания», не вызывает привыкания (как утверждают некоторые люди относительно марихуаны, например)? Значит ли это, что она не наркотик? Быть может, привыкание определяет «злоупотребление наркотиками», а не «наркотик» сам по себе?

ГЗ. НЕ РАССЧИТЫВАЙТЕ, ЧТО ОПРЕДЕЛЕНИЯ СДЕЛАЮТ РАБОТУ ЗА АРГУМЕНТАЦИЮ

Определения помогают нам организовать наши мысли, сгруппировать одни похожие предметы с другими и отобрать ключевые сходства и различия. Иногда, после того как слова будут ясно определены, люди могут обнаружить, что в действительности у них даже нет никаких расхождений относительно проблемы. Тем не менее сами по себе определения редко решают трудные вопросы.

Мы стремимся определить «наркотик», например, отчасти для того, чтобы решить, какую позицию занять по отношению к тем или иным веществам. Но само по себе такое определение ответить на этот вопрос не может. Согласно предложенному определению, например, кофе оказывается наркотиком. Совершенно очевидно, что кофеин специфическим образом меняет состояние сознания. Он даже вызывает привыкание. Означает ли это, что кофеин следует запретить? Нет — потому что воздействие это незначительное и для многих людей социально позитивное. Необходимо каким-то образом взвесить прибыль и ущерб, прежде чем мы сможем прийти к каким-либо выводам.

Марихуана, согласно предложенному определению, является наркотиком. Следует ли *ее* (продолжать) запрещать? Как и в случае с кофе, необходима более углубленная аргументация. Некоторые люди утверждают, что марихуана оказывает воздействие лишь незначительное и социально позитивное. Допустив, что они правы, вы можете доказывать, что марихуану не следует запрещать, хотя она яв-

ляется «наркотиком» (так же как, вспоминаем, и кофе). Другие доказывают, что марихуана оказывает гораздо худшее воздействие, так как может «открыть дорогу» к употреблению более сильных наркотиков. Если правы эти люди, вы можете доказывать необходимость запрещения марихуаны, является она наркотиком или нет.

Или, возможно, марихуана больше относится к некоторым видам антидепрессантов и стимуляторов — лекарствам, которые (обратите внимание) тоже оказываются «наркотиками» согласно предложенному определению, но требуют не запрещения, а *контроля*.

Согласно предложенному определению, наркотиком является и алкоголь. Фактически среди всех наркотиков он самый распространенный. Ущерб от него огромен, в том числе заболевания почек, врожденные дефекты, половина всех смертей на дорогах и многое другое. Его следует ограничить или запретить? Может быть — хотя найдутся и контраргументы. Еще раз: вопрос, является ли алкоголь наркотиком или нет, с помощью определения не решить. Главную роль здесь играют *воздействия*.

Коротко говоря, определения способствуют ясности, но сами по себе они редко составляют аргументацию. Проясните ваши понятия: знайте точно, какие вопросы вы задаете, — но не рассчитывайте, что ясность сама по себе ответит на них.

СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Предмет этой книги обычно называется «критическим мышлением» или (менее часто сегодня) «неформальной логикой». Если вы старшеклассник или студент-первокурсник и хотите больше узнать об этом предмете, поищите в своем учебном заведении курсы с этими названиями. Если вы хотите о нем больше почитать, вы найдете десятки учебников по этим курсам в любой вузовской библиотеке по ключевым словам «критическое мышление». Два образцовых примера — это «Критическое мышление» Брука Ноэла Мура и Ричарда Паркера¹⁶ и «Свободомыслие и повседневная логика» Захари Сича¹⁷.

¹⁶ [Brooke Noel Moore and Richard Parker. Critical Thinking. 6th Ed. (New York: McGraw-Hill, 2000).]

¹⁷ [Zachary Seech. Open Minds and Everyday Reasoning. 2d Ed. (Belmont, CA: Wadsworth, 1993).]

Курс формальной логики начинается с дедуктивных форм, представленных в Уроке VI, и разворачивает их в символическую систему, грандиозную по своему охвату и возможностям. Показателен учебник «Краткое введение в логику» Патрика Херли¹⁸ — но еще раз: подобных книг десятки (ищите их по ключевому слову «логика»). Многие современные учебники объединяют формальную и неформальную логики. Гармоничный обзор той и другой сделан в «Искусстве доказательств» Дэвида Келли¹⁹.

О роли критического мышления в этике, а также о том, как не выпустить из поля зрения альтернативы см. мою книгу «Этический инструментарий 21 века»²⁰. Больше о вопросах «как» критического мышления — как находить подлинно новые альтернативы в кажущихся «тупиковыми» ситуациях — см. многочисленные работы Эдварда ДеБона, например «Курс мышления по ДеБону»²¹.

Область *риторики* изучает использование языка с целью убеждения, особенно при аргументации. Один замечательный текст в этой области — «Задачи аргументации: Риторика и читатель» Тимоти Крузиуса и Кэролин Чэннел²². Литературный подход к аргументации под этим углом зрения — «Область риторики» Хайма Перельмана²³.

Конкретно по логическим ошибкам (Урок X) см. «Логика и современная риторика» Ховарда Кахане²⁴. По теоретическим и историческим аспектам логических ошибок см. «Логические ошибки» С. Хэмблина²⁵. По методам (стилям) цитирования полезным кратким пособием является «Письменное изложение с источни-

¹⁸ [Patrick Hurley. A Concise Introduction to Logic (Belmont, CA: Wadsworth, 1993).]

¹⁹ [David Kelley. The Art of Reasoning. 3d Ed. (New York: Norton, 1998).]

²⁰ [Anthony Weston. A 21st Century Ethical Toolbox (Oxford, UK: Oxford University Press, 2001).]

²¹ [Edward DeBono. DeBono's Thinking Course (London, UK: Ariel/BBC, 1982).]

²² [Timothy Crusius and Carolyn Channel. The Aims of Argument: A Rhetoric and Reader. 4th Ed. (Mountain View, CA: Mayfield, 2002).]

²³ [Chaim Perelman. The Realm of Rhetoric (Notre Dame: University of Notre Dame Press, 1982).]

²⁴ [Howard Kahane. Logic and Contemporary Rhetoric (Belmont, CA: Wadsworth, 1994).]

²⁵ [C. L. Hamblin. Fallacies. (Newport News, VA: Vale, 1998).]

ками» Гордона Харви²⁶. По стилистике в целом по-прежнему нет равных «Элементам стиля» Уильяма Странка и Э.Б. Уайта²⁷ — книге, духовно близкой этой. Поставьте их на полке рядом и смотрите, чтобы они не собирали пыль!

²⁶ [*Gordon Harvey. Writing with Sources: A Guide for Harvard Students* (Indianapolis: Hackett, 1998).]

²⁷ [*Strunk, William, and E. B. White. The Elements of Style. 4th ed.* (New York: Longman, 2000).]

Энтони Уэстон

АРГУМЕНТАЦИЯ

Десять уроков для начинающих авторов

*Авторизованный перевод с английского
Андрея Станиславского*