

Министерство образования Республики Беларусь  
Учреждение образования  
«Белорусский государственный университет  
информатики и радиоэлектроники»

Кафедра философии

**Г. И. Малыхина, М. Р. Дисько-Шуман**

## **ЛОГИКА И ТЕОРИЯ АРГУМЕНТАЦИИ**

Учебно-методический комплекс

Минск БГУИР 2009

УДК 164(075.8)  
ББК 87.4я73  
М20

Рецензент :  
доцент кафедры философии и методологии науки  
Белорусского государственного университета,  
канд. филос. наук, доц. А. Н. Шуман

**Малыхина, Г. И.**

М20 Логика и теория аргументации: учеб.-метод. комплекс / Г. И. Малыхина, М. Р. Дисько-Шуман. – Минск : БГУИР, 2009. – 38 с.  
ISBN 978-985-488-399-1

В работе раскрывается содержание современной теории аргументации. Дается определение центрального понятия «аргументация», обосновывается диалектическая взаимосвязь логического и коммуникативного аспектов аргументации, ее значение в формировании убеждений. Раскрывается структура, правила и ошибки аргументации. Комплекс включает тесты и контрольные задания для самопроверки и имеет целью повышение культуры мышления.

Пособие адресовано студентам и магистрантам, интересующимся проблемами аргументации.

**УДК 164(075.8)**  
**ББК 87.4я73**

**ISBN 978-985-488-399-1**

© Малыхина Г. И., Дисько-Шуман М. Р., 2009  
© УО «Белорусский государственный университет  
информатики и радиоэлектроники», 2009

## Содержание

Введение .....	4
1. Общая характеристика аргументации. История вопроса .....	4
2. Теория аргументации: определение, структура, виды, формы обоснования.....	8
2.1. Что такое аргументация?.....	8
2.2. Какова структура аргументации?.....	9
2.3. Какие виды аргументации можно выделить?.....	11
2.4. Какие существуют формы обоснования? .....	11
2.4.1. Доказательство как форма обоснования .....	11
2.4.2. Опровержение как форма обоснования .....	14
2.4.3. Подтверждение как форма обоснования.....	16
2.4.4. Оспаривание как форма обоснования.....	18
2.4.5. Объяснение как форма обоснования.....	19
3. Логическая культура аргументации: правила и условия корректной аргументации.	
Ошибки в аргументации .....	20
3.1. Каким требованиям должен удовлетворять тезис аргументации? .....	20
3.2. Какие существуют правила по отношению к аргументам? .....	21
3.3. Что такое логически корректная демонстрация? .....	24
3.4. Приемы некорректной аргументации .....	24
Контрольные вопросы.....	29
Тесты для самопроверки .....	30
Ответы к тестам.....	33
Практические упражнения.....	34
Глоссарий .....	36
Литература.....	37

## Введение

Аргументативный диалог должен усваиваться студентами как наиболее приемлемая для цивилизованного общества форма решения проблем, сочетающая логические, этические, психологические и юридические нормы. Культура аргументации востребована как учебной практикой (формирование философско-методологической культуры, корректность аргументов, обоснованность выводов, разнообразие обоснований, выявление псевдоаргументации), так и вообще современным типом культуры и коммуникации.

Целью данной работы является повышение логико-аргументативной культуры мышления обучающихся на основе изучения и практического освоения в курсе логики современной теории аргументации, различных приемов и способов аргументации в процессе формирования убеждений.

Предлагаемый материал позволит расширить соответствующий раздел базового учебного пособия по логике для студентов БГУИР<sup>1</sup> и будет полезным для студентов и магистрантов, интересующихся проблемами аргументации и ее ролью в деятельности научного сообщества.

### 1. Общая характеристика аргументации. История вопроса

Степень интереса общественности к проблемам аргументации является свидетельством интеллектуальных и социально-политических ценностей, преобладающих в общественном сознании. Ориентация на цивилизованный диалог различных партий и движений, научных и производственных коллективов, церкви и государства, сфер образования и культуры предполагает умение общаться с оппонентом, спорить и дискутировать, аргументированно излагать свою точку зрения, чтобы в конечном итоге убедить своего собеседника. В этом смысле аргументация выступает формой рационально-логического убеждения. Принуждение связано с насилием, ограничением свободы и жестким управлением действиями людей. В атмосфере принуждения аргументация превращается в циничную риторическую практику. Убеждение сохраняет свободу воли и возможность действовать в соответствии с сознательно принятыми решениями и разумными доводами.

С аргументацией мы сталкиваемся каждый день, в практике повседневного общения, нам интуитивно понятно определение аргументации. Аргументация – это приведение доводов с целью изменения позиции или убеждений другой стороны.

Учение об аргументации возникло давно. В Античной Греции с её развитыми публичными формами активной судебной и политической практики уче-

---

<sup>1</sup> Малыгина, Г. И. Логика: учеб. пособие / Г. И. Малыгина. – 4-е изд. – Минск : Выш. шк., 2007.

ние об аргументации разрабатывалось на основе логико-методологического, психологического и этического анализа различных форм *убеждения*, а также обобщения и систематизации тех приемов и методов ведения *споров, диалогов, диспутов, дискуссий и полемики*, которые получили наиболее широкое распространение в Древней Греции и прежде всего в Афинах. Умение приводить убедительные аргументы оборачивалось победой в суде, решением вопросов в общественном собрании, успешной политической и социальной карьерой, практической выгодой. Все это заставляло виртуозно овладевать техникой убеждения. Общественная практика стимулировала анализ методов и приёмов ведения споров, дебатов, диспутов. Анализируя различные речи, ранние софисты задавали себе вопрос: «Почему одна речь нас убеждает и мы с ней соглашаемся, а другая нас совершенно «не трогает»?»

В качестве метода убеждения была разработана новая форма общения – *диалог*, и новая наука – *диалектика* как умение задавать вопросы и отвечать на них. Классики Античности в лице Сократа, Платона и Аристотеля определяли диалог как вопросно-ответный метод поиска истины, в котором участвуют по крайней мере два собеседника, олицетворяющие различные точки зрения. В ходе свободного диалога один из участников задавал вопросы и, по сути дела, руководил диалогом (излюбленное занятие Сократа), а другой отвечал на них. В итоге необходимо было не только найти удовлетворительный ответ на вопрос, но и психологически сблизить участников диалога. Такой метод поиска истины и убеждения благотворно влиял на разработку различных стилей и аспектов аргументации, использовался в практике философской аргументации, в судебных дебатах обвинителя и адвоката и др. Искусство убеждать почиталось в Афинах в лице особого божества Пейто, а за аргументацию путем ссылки на авторитет оратора лишали слова.

В логическом учении Аристотеля выделяются три части: аналитика, диалектика и риторика, каждая из которых разрабатывалась с определенной целью. *Аналитика* рассматривалась как синоним формальной логики или теории силлогистических умозаключений. Были выявлены правила и ошибки таких выводов. В *диалектике* исследовались случаи несиллогистических умозаключений (индуктивные обобщения и выводы по аналогии). Поскольку заключения таких рассуждений имели лишь вероятностный или правдоподобный характер, то они принимались не в качестве *доказательств*, а в качестве *мнений*, которые можно было отстаивать. В *риторике*, которую Аристотель определял «как способность находить возможные способы убеждения относительно каждого данного предмета»<sup>2</sup>, подчеркивался её принципиально прикладной характер, призванный убеждать людей в ходе полемики, публичной речи или судебного спора. Диалектика и в особенности аналитика (как теория доказательства и опровержения) служили теоретической основой риторики. Таким образом, в диалектическом единстве достигалась гармония формы и содержания, знания и мнения, значе-

---

<sup>2</sup> Аристотель. Поэтика. Риторика / Аристотель. – СПб., Азбука, 2000. – С. 19.

ния и его выражения, логической и языковой форм, действительного и возможного, необходимого и случайного.

В Средние века, как известно, в основном разрабатывалась именно аналитика Аристотеля. В Новое время в ходе становления классической науки и математического естествознания все это привело к тому, что риторика и связанные с ней методы формирования убеждений остались вне поля зрения ученых. Дальнейшее развитие логики было связано с формализацией рассуждений и разработкой доказательных процедур (прежде всего математических), что привело к снижению интереса к неформальным аспектам аргументации. Что касается двух других «сестер», то диалектика сохранила свое родство с философией, в то время как риторика отошла к ведомству филологических наук.

Интерес к проблемам аргументации возобновился только во второй половине XX века, что также было обусловлено потребностями общественной практики. После Второй мировой войны особенно остро встал вопрос достижения единого мнения, согласия, консенсуса не путем насилия, а путем убеждения во всех сферах человеческой деятельности: в политике, науке, бизнесе, образовании, практике повседневного общения и т.д.

Ренессанс теории аргументации связан с современным переосмыслением понятий «рациональность» и «классичность», с переоценкой науки как феномена культуры, критическим анализом парадигм европейской культуры. Объективное усложнение реальной действительности как многофакторной социокультурной системы, развивающейся в «режиме с обострением», потребовало нового понимания предмета той или иной науки, соответствующих этому предмету познавательных действий, философско-методологических процедур обоснования и аргументации. В контексте постнеклассической науки и философии обнаружился и философский интерес к теории аргументации.

В 70-е годы теория аргументации выделилась в самостоятельную область междисциплинарных исследований. Она формировалась на стыке логики, философии, психологии, лингвистики, риторики, эристики, теории коммуникации. У истоков формирования новой традиции стояли работы следующих зарубежных авторов: С. Э. Тулмин «Использование аргументации» (1958 г.), Х. Кахан «Логика и современная риторика: использование аргументации в повседневной жизни» (1971 г.), С. Томас «Практические рассуждения в естественном языке» (1973 г.), М. Скривен «Умозаключение» (1976 г.), Н. Решер «Правдоподобные рассуждения» (1976 г.), Н. Решер «Диалектика» (1977 г.) и многие другие. Благодаря этим работам сформировался современный статус таких традиционных дисциплин, как логика и риторика, а также возобновился интерес к логическому наследию Аристотеля, в частности, к его «Топике» и «Риторике».

Одним из основателей теории аргументации по праву считается Х. Перельман, совместно с Л. Ольбрехт-Титекой написавший работу «Новая риторика: трактат об аргументации»<sup>3</sup>. Название выбрано автором неслучайно. Его

<sup>3</sup> Perelman, Ch. La nouvelle rhétorique; traité de l'argumentation. Bruxelles: l'Université de Bruxelles, 1958; Перельман, Х. Новая риторика : трактат об аргументации (отрывок) / Х. Перельман, П. Ольбрехт-Титека // Язык и моделирование социального взаимодействия: сб. переводов. – М. : Наука, 1987. – С. 207–264.

цель – с одной стороны, акцентировать продолжение традиции, берущей начало ещё в «Риторике» Аристотеля, с другой, показать сдвиг проблематики в новом контексте современных условий. В этой связи можно вспомнить уже имевший место в истории пример с «Новым Органоном» Ф. Бэкона, открывшим новую страницу логических исследований.

Другими авторитетными направлениями в области исследования проблем аргументации являются: прагма-диалектическая концепция Ф. ван Еемерена и Р. Гроотендорста<sup>4</sup> и интеррогативная концепция диалога Я. Хиннтика.

Среди отечественных и российских логиков, занимающихся исследованиями в области теории аргументации, следует упомянуть И. А. Герасимову<sup>5</sup>, А. А. Ивина<sup>6</sup>, Г. И. Рузавина<sup>7</sup>, А. И. Мигунова<sup>8</sup>, О. А. Антонову<sup>9</sup>, В. Ф. Беркова, В. И. Чуешова<sup>10</sup>, Я. С. Яскевич<sup>11</sup>, Г. И. Малыхину<sup>12</sup>.

В настоящее время теория аргументации представляет собой самостоятельную область междисциплинарных исследований по проблемам человеческой коммуникации и познания. Теория аргументации включает такие направления, как философско-методологическое, формально-логическое, логико-прагматическое, когнитивно-информационное, культурологическое, синергетическое, однако все они, так или иначе, касаются двух аспектов аргументации – логического и коммуникативного. В логическом плане цель аргументации сводится к обоснованию некоторого положения, точки зрения, формулировки через другие положения. В случае эффективной аргументации реализуется и коммуникативный аспект аргументации, если собеседник соглашается с обсуждаемой точкой зрения.

---

<sup>4</sup> Еемерен, Ф. Х. ван. Речевые акты в аргументативных дискуссиях / Ф. Х. ван Еемерен, Р. Гроотендорст. – СПб.: Васильевский остров, 1994. – 238 с.; Еемерен, Ф. Х. ван. Аргументация, коммуникация и ошибки / Ф. Х. ван Еемерен, Р. Гроотендорст. – СПб.: Васильевский остров, 1992. – 208 с.

<sup>5</sup> Герасимова, И. А. Введение в теорию и практику аргументации : учеб. пособие / И. А. Герасимова. – М. : Логос, 2007. – 312 с.

<sup>6</sup> Ивин, А. А. Теория аргументации / А. А. Ивин. – М. : Гардарики, 2000. – 414 с.

<sup>7</sup> Рузавин, Г. И. Методологические аспекты аргументации / Г. И. Рузавин. – М. : Институт философии РАН, 1997. – 159 с.

<sup>8</sup> Мигунов, А. И. Теория аргументации как логико-прагматическое исследование аргументативной коммуникации // Коммуникация и образование: сб. статей; под ред. С. И. Дудника / А. И. Мигунов. – СПб. : 2004. – С.198–215.

<sup>9</sup> Антонова, О. А. Логика и теория аргументации : учеб. пособие / О. А. Антонова. – СПб., 2008. – 96 с.

<sup>10</sup> Берков, В. Ф. Логика и риторика : учеб. пособие / В. Ф. Берков, В. И. Чуешов, Н. С. Щекин; под общ. ред. В. И. Чуешова. – Минск : Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2005. – 413 с.

<sup>11</sup> Яскевич, Я. С. Аргументация в науке / Я. С. Яскевич. – Минск : Университетское, 1992. – 140 с.

<sup>12</sup> Малыхина, Г. И. Логика: учеб. пособие / Г. И. Малыхина. – 4-е изд. – Минск : Выш. шк., 2007. – 240 с.

## 2. Теория аргументации: определение, структура, виды, формы обоснования

### 2.1. Что такое аргументация?

**Аргументация** определяется как логико-коммуникативная процедура, служащая обоснованию точки зрения аргументирующего с целью её восприятия, понимания и принятия адресатом или аудиторией, которой она адресована. В любом процессе аргументации всегда присутствуют две стороны: *аргументирующий* – человек, отстаивающий определенную точку зрения путем приведения доводов в ее защиту, и *аудитория* (адресат), те (тот), кого необходимо убедить в правильности обсуждаемой позиции. Это имеет место даже в том случае, когда человек пытается убедить в чем-то самого себя. Таким образом, аргументация является:

- *социальной деятельностью*, поскольку она направлена на другого человека или других людей, предполагает диалог и активную реакцию другой стороны на приводимые доводы;
- *рациональной деятельностью*, поскольку предполагает разумность тех, кто ее воспринимает, их способность рационально взвешивать все аргументы «за» и «против»;
- *ценностно-мировоззренческой деятельностью*, т.к. имеет своим предметом исследование разнообразных способов и приемов, влияющих на формирование убеждений личности.

В теории аргументации выделяют *два* уровня: логический и коммуникативный, хотя в реальной практике аргументации эти уровни неразрывно связаны и не могут быть реализованы один без другого. *Логический уровень аргументации* – это процесс обоснования одного положения при помощи других положений, т.е. процесс отыскания для защищаемого положения оснований, доводов. Сущность логического уровня процесса аргументации выражает закон достаточного основания, сформулированный немецким философом и математиком Г. Лейбницем. По его мнению, всё существующее имеет достаточные основания для своего существования, в силу чего ни одно явление не может считаться действительным, ни одно утверждение истинным или правильным без указания основания.

*Коммуникативный уровень аргументации* – это процесс формирования у аудитории убеждения в правильности точки зрения аргументатора. Цель аргументации будет достигнута в том случае, когда адресат примет обосновываемую точку зрения. Следует отметить, что процесс формирования убеждения является сложным и неоднозначным: так, в истории оказывалось возможным убедить миллионы людей в том, что они «представители исключительной нации» и призваны обустроить весь мир пусть даже путем геноцида, насилия и войны (нацизм). С другой стороны, можно всю жизнь убеждать самого себя в

том, что курение вредит здоровью, но, так и не приняв эту точку зрения, умереть от рака легких.

Убеждать можно различными способами: рационально, используя логически правильные формы построения рассуждений и истинные утверждения, или же иначе, прибегая к насилию, угрозам, внушению и не гнушаясь заведомо ложными аргументами. В теории аргументации исследуются рациональные способы формирования убеждений, предполагающие, что перед нами разумный собеседник, обладающий достаточной логико-коммуникативной культурой.

Когда же возникает необходимость в аргументации? Когда по одному и тому же вопросу имеется несколько точек зрения. Во-первых, это может быть собственная точка зрения нашего собеседника; во-вторых, просто его несогласие с точкой зрения аргументатора; в-третьих, его сомнение в правильности высказанного мнения. Но во всех трёх случаях аргументатор обязан обосновать свою позицию.

## 2.2. Какова структура аргументации?

В аспекте *структуры* любой процесс аргументации предполагает наличие трех элементов. Во-первых, это *тезис* аргументации. Отправной точкой процесса аргументации является вербальное выражение отстаиваемой точки зрения, которая требует обоснования своей правильности. Отстаиваемая точка зрения называется тезисом аргументации. **Тезис** – это утверждение (точка зрения), правильность которого необходимо обосновать. Тезис – центральный элемент аргументации, он отвечает на вопрос «Что аргументируется?». По словам известного русского логика С. И. Поварнина, «тезис в доказательстве – как король в шахматной игре. Хороший шахматный игрок всегда должен иметь в виду короля, какой бы ход ни задумывал. Так и хороший доказыватель в споре или без спора: о чем он в доказательстве ни заводит речь, всегда, в конечном счете, имеет одну главную цель – тезис...»<sup>13</sup>. В качестве тезиса могут выступать точки зрения, относящиеся к различным предметным областям, начиная с экономики, политики или науки и заканчивая спортом, погодой и развлечениями. Они могут быть выражены утвердительными или отрицательными суждениями, модальными высказываниями, императивами и даже посредством вопросов. Например, в качестве тезиса могут выступать следующие высказывания:

1. При взаимодействии с кислотой лакмус реагирует с изменением цвета.
2. Я считаю необходимым изменение политики государства в области защиты прав сексуальных меньшинств.
3. Всегда поступай в отношении других так, как ты хотел бы, чтобы поступали в отношении тебя.
4. Будет ли более правильным, если мы перейдем от моратория на смертную казнь к запрету на её применение?

<sup>13</sup> С. И. Поварнин. Спор о теории и практике спора / С. И. Поварнин. – СПб., 1996. – С.4

В споре, дебатах, дискуссии могут сталкиваться несколько точек зрения, порой прямо противоположных, а значит, и несколько тезисов. В таком случае в ходе последующей аргументации необходимо: во-первых, обоснование истинности выдвинутого тезиса/тезисов (что соответствует задачам логического аспекта аргументации), во-вторых, формирование убеждения относительно его/их приемлемости (что соответствует коммуникативному аспекту аргументации).

Вторым элементом аргументации являются *аргументы* или некоторые положения, приводимые аргументатором в защиту своей точки зрения. **Аргументы (доводы)** – это утверждения, которые используются для обоснования тезиса и отвечают на вопрос «При помощи чего аргументируется тезис?». Выбор аргументов требует учета и подготовленности аудитории, которой адресована аргументация. Практика показывает, что аргументы, приемлемые в одной аудитории, оказываются неубедительными в другой (например, аудитория верующих и аудитория атеистов). Выбор аргументов всегда зависит от мировоззрения аргументатора, от его системы ценностей, познавательных, этических, идеологических установок. В связи с широким внедрением науки во все сферы жизнедеятельности людей в современной практике аргументации особое значение приобретают аргументы, выработанные в процессе научного познания и составляющие современную научную картину мира.

В-третьих, элементом аргументации является *демонстрация*. Между тезисом и аргументами необходимо наличие логической связи. **Демонстрация** – это логическая связь тезиса и аргументов, которая отвечает на вопрос «Каким образом аргументируется тезис?».

Отношение между тезисом и обосновывающими его аргументами может быть *дедуктивным*, когда заключение выводится из аргументов по правилам логического вывода (дедукции). В этом случае мы имеем дело с дедуктивной и достоверной демонстрацией.

Другой тип отношения между тезисом и аргументами – отношение логического подтверждения, которое включает индукцию, аналогию и некоторые другие виды рассуждений. В этом случае аргументы только с определенной степенью вероятности подтверждают обсуждаемую точку зрения, утверждение или гипотезу. Таким образом, если при дедуктивной аргументации мы имеем дело с полным обоснованием выдвигаемых утверждений, то во всех остальных случаях речь может идти только о неполном, частичном обосновании наших утверждений.

В зависимости от того, являются ли используемые в процессе аргументации рассуждения дедуктивными (недедуктивными), мы можем соответственно говорить о дедуктивной (недедуктивной) демонстрации. Наибольшей «принудительной» силой обладает дедуктивная демонстрация, при которой истинность тезиса необходимо вытекает из истинности аргументов, а наиболее слабой является аргументация, построенная на основании аналогии, которая нередко принимает форму сравнения, метафоры и т.п.

## **2.3. Какие виды аргументации можно выделить?**

В зависимости от основания выделяют различные виды аргументации:

1. *По форме* различают *устную* и *письменную* аргументацию. Здесь формы отличаются друг от друга способом реализации: посредством устной или письменной речи. Устная аргументация наиболее полно представлена в практике повседневной коммуникации, в то время как письменная характерна для статей, писем, документов и т.д. Письменной и устной аргументации свойственны разные схемы, правила и нормы: то, что приемлемо в рамках устной аргументации, не может быть использовано в ситуации письменной аргументации. Так, например, устная аргументация допускает для усиления эффекта убеждения использование невербальных средств, таких, как жесты, мимика, в то время как в условиях письменной аргументации это невозможно.

2. *По области практического применения* различают следующие виды аргументации: *повседневная, правовая, этическая, научная* и др. Сравнение данных видов аргументации показывает, что их отличие друг от друга состоит не только в различии предметных областей их использования, но и форм обоснования (см. подразд. 2.4). Так, в своей профессиональной деятельности судья и ученый преследуют разные цели. Целью ученого является обоснование нового знания – доказать теорему, подтвердить гипотезу или опровергнуть теоретическое утверждение; в то время как для судьи главная цель – обоснование степени виновности или невиновности обвиняемого. Различные цели предполагают использование и различных форм обоснования.

3. *По аудитории* различают *общезначимую* (универсальную) и *контекстуальную* (адресную) аргументацию. Общезначимая аргументация выстраивается таким образом, что может быть использована в любой аудитории, вне зависимости от установок, взглядов, предпочтений и ценностей конкретных слушателей. В то время как эффективность контекстуальной аргументации обусловлена ее соответствием определенным ожиданиям конкретной аудитории.

## **2.4. Какие существуют формы обоснования?**

В логике исследуются различные формы обоснования, используемые в практике аргументации: доказательство, опровержение, подтверждение, интерпретация, оспаривание, объяснение, оправдание и др.

### **2.4.1. Доказательство как форма обоснования**

*Доказательство* – это обоснование истинности тезиса при помощи истинных аргументов на основе дедукции (или отношения следования). «Доказательство в принципе можно толковать как вполне совершенную форму обосно-

вания»<sup>14</sup>, устанавливающую истинность тезиса при помощи таких аргументов, истинность которых уже неоспорима, т. к. ранее была доказана. Демонстрация доказательства есть дедуктивная процедура получения истинного вывода из истинных посылок. В ходе доказательства недопустимо использование схем рассуждения, дающих только вероятностное заключение. Типичным примером доказательства служит любое математическое рассуждение, результатом которого выступает принятие новой теоремы. В данном случае тезис – это недоказанная теорема, аргументы – система аксиом и ранее доказанные теоремы, демонстрация – некоторая форма дедукции. Следует подчеркнуть, что доказательство, как форма аргументации, приобретает особое значение в процессе построения и обоснования аксиоматико-дедуктивных теорий и применяется главным образом в математике и логике. Образцом доказательства, которому в той или иной мере стремятся следовать во всех науках, является математическое доказательство.

Вследствие того, что аргументы, используемые в ходе доказательства, самоочевидны (общеизвестны и истинны), а заданные правила дедукции всецело приемлемы, доказательство выступает как своеобразное исчисление, которое носит вынуждающий характер и обязательно для автоматического принятия всех его результатов. По шкале вероятностей принудительная сила доказательства равна единице. Наличие строгого доказательства избавляет аргументирующего от поиска дополнительных аргументативных приемов. «Если имеется доказательство, которое как таковое и воспринято, то аргументация, имеющая в своем составе кроме чисто логических еще и другие компоненты, не нужна»<sup>15</sup>.

Различают две разновидности доказательства:

- 1) *прямое* доказательство;
- 2) *косвенное* доказательство.

В случае *прямого доказательства* отыскиваются такие истинные аргументы, из которых непосредственно следует тезис.

Схема прямого доказательства следующая:

$$\{A_1, A_2, A_3, \dots\} \vdash T,$$

где  $\{A_1, A_2, A_3, \dots\}$  – совокупность аргументов,  $T$  – отстаиваемая точка зрения (тезис), а  $\vdash$  – символ, обозначающий отношение следования.

Пример прямого доказательства. Необходимо обосновать тезис «Число 4 является рациональным числом». Сделать это можно при помощи следующего регрессивного полисиллогизма:

Все четные положительные числа – натуральные.

Число 4 – четное положительное.

Следовательно, число 4 – натуральное.

<sup>14</sup> Свинцов, В. И. К вопросу о соотношении понятий «аргументация», «доказательство», «обоснование» / В. И. Свинцов // Философские проблемы аргументации. – Ереван : Изд-во АН АрмССР, 1986. – С. 167.

<sup>15</sup> Асартрян, М. В. Экстраполяция и аргументация / М. В. Асартрян // Философские проблемы аргументации; под ред. Г. А. Брутяна и И. С. Нарского. – Ереван : Изд-во АН АрмССР, 1984. – С. 65.

А поскольку все натуральные числа являются рациональными, то и число 4 является рациональным.

В качестве аргументов выступили утверждения:

A<sub>1</sub> – «Все четные положительные числа – натуральные»;

A<sub>2</sub> – «4 – четное положительное число»;

A<sub>3</sub> – «Все натуральные числа являются рациональными».

Здесь аргументы – истинные суждения, демонстрация носит дедуктивный характер, в силу чего невозможно не согласиться с рассматриваемым тезисом.

Не всегда представляется возможным доказать какое-либо положение прямым способом. Тогда прибегают к косвенному доказательству. В случае *косвенного доказательства* целью является обоснование истинности тезиса не прямо, а через доказательство ложности антитезиса; из факта ложности антитезиса в соответствии с законом запрещения противоречия следует истинность тезиса. В косвенном доказательстве сначала допускают истинность антитезиса, затем из него выводятся следствия, и если хотя бы одно из следствий вступает в противоречие с ранее установленными истинными положениями, то делается вывод о ложности антитезиса, из чего следует истинность тезиса.

Косвенное доказательство проводится поэтапно.

1. Пусть требуется доказать тезис Т. Докажем его косвенно, для чего предположим, что истинно его отрицание – не-Т.
2. В дальнейшем будем исходить из того, что не-Т является истинным положением, из которого можно вывести истинные следствия.
3. Устанавливаем, что выведенное следствие противоречит ранее доказанным положениям, вследствие чего является ложным.
4. Из ложности выведенного следствия с необходимостью устанавливаем ложность нашего предположения, т.е. не-Т.
5. Согласно закону исключенного третьего, из ложности антитезиса (не-Т) следует истинность тезиса (Т).

Схема косвенного доказательства следующая:

$$\{(A_1, A_2, A_3, \dots) \rightarrow \text{неверно, что не-Т}\} \vdash Т,$$

где {A<sub>1</sub>, A<sub>2</sub>, A<sub>3</sub>, ...} – совокупность аргументов, Т – отстаиваемая точка зрения (тезис), не-Т – антитезис, а  $\vdash$  – символ, обозначающий отношение следования.

Частным случаем косвенного доказательства является «доказательство от противного».

Пример косвенного доказательства. В качестве примера рассмотрим доказательство иррациональности числа  $\sqrt{2}$  (тезис). Допустим противоположное, т.е. что  $\sqrt{2}$  является рациональным числом (антитезис), и представим в виде несократимой дроби  $n/m$ , где  $n$  и  $m$  – целые числа (следствие из антитезиса). Возведем предполагаемое равенство в квадрат:  $\sqrt{2} = n/m \rightarrow 2 = n^2/m^2 \rightarrow m^2 = 2n^2$ .

Отсюда следует, что  $m^2$  число четное, четно и  $m$ ; следовательно,  $m^2$  делится на 4, откуда следует, что и  $n^2$  и  $n$  тоже четны. Полученное утверждение противоречит несократимости дроби. Следовательно, исходное предположение является ложным, из чего следует истинность тезиса « $\sqrt{2}$  – число иррациональное».

Как в случае прямого, так в случае косвенного доказательства в начале тезис неопределен, в конце – истинен, аргументы – истинные суждения, демонстрация носит дедуктивный характер.

Как вид обоснования доказательство широко распространено в практике научной аргументации, в качестве аргументов в научных доказательствах используются аксиомы, теоремы, научные законы, факты, определения.

*Аксиомы* (от греч. *axioma* – без доказательства) – бездоказательные научные положения, которые принимаются в качестве аргументов при доказательстве других положений. В понятии «аксиома» заключены два логических смысла. Это – «истинное положение, не требующее доказательства» и «отправной пункт доказательства». Именно так понимал аксиому Аристотель, считая истинность аксиом самоочевидной и бесспорной. Понятие «аксиома» положено в основу *аксиоматического метода* построения научной теории, когда из исходных аксиом, взятых в качестве основополагающих утверждений, чисто логическим путем выводятся (т.е. доказываются) ее следствия (теоремы). Образцом аксиоматической теории Античности являлась геометрия Евклида и его «Начала». В современных аксиоматических теориях формулируется ряд требований, предъявляемых к формальным системам (непротиворечивость, полнота, независимость). Если на основании данной аксиоматической системы нельзя доказать противоречивые суждения (одновременно утверждение и его отрицание), то такая система считается *непротиворечивой*. Если данной системы аксиом достаточно, чтобы вывести все истинные положения в данной научной области, то система аксиом считается *полной*. Если аксиомы данной системы не выведены из других аксиом этой же научной области, то эта аксиоматическая система является *независимой*.

*Теоремы* – доказанные положения науки. Их доказательство принимает вид логического следствия из аксиом.

*Законы* – особые положения наук, устанавливающие существенные, т.е. необходимые, устойчивые и повторяющиеся связи явлений. Каждая наука имеет свои законы, результирующие определенный вид научно-исследовательской практики. Аксиомы и теоремы также принимают вид законов (аксиома силлогизма, теорема Пифагора).

*Факты* – научные положения, фиксирующие знания опытно-экспериментального характера (результаты наблюдений, данные экспериментов и т.д.). В качестве аргументов берутся те положения, истинность которых подтверждена на практике.

#### 2.4.2. Опровержение как форма обоснования

Хотя доказательство и является наиболее строгой формой обоснования, тем не менее возможности его применения достаточно ограничены. В этой связи более распространенной формой обоснования является опровержение.

*Опровержение* – это форма обоснования, целью которой является установление ложности или недоказанности выдвинутого тезиса.

Выделяют два основных вида опровержения:

1) *косвенное опровержение* – доказательство истинности положения, противоречащего тезису (доказательство антитезиса);

2) *прямое опровержение* – установление ложности следствий, вытекающих из отстаиваемого утверждения, т. е. тезиса.

*Косвенное опровержение*, по сути, представляет собой форму прямого доказательства, которое направлено не на установление истинности высказанной точки зрения (тезиса), а на обоснование истинности положения, противоречащего тезису (антитезиса), следствием чего по закону исключенного третьего будет являться установление ложности тезиса. Доказав антитезис, мы тем самым опровергнем тезис.

Схема косвенного опровержения следующая:

$$\{A_1, A_2, A_3, \dots\} \vdash \text{не-Т},$$

где  $\{A_1, A_2, A_3, \dots\}$  – совокупность аргументов, не-Т – антитезис, точка зрения, противоположная отстаиваемой точке зрения (тезису), а  $\vdash$  – символ, обозначающий отношение следования. Из того, что истинно не-Т, следует ложность Т.

Пример косвенного опровержения. В качестве примера рассмотрим опровержение тезиса «Все философы XIX века до Маркса были идеалистами». Для прямого опровержения данного тезиса будет достаточно доказать антитезис «Некоторые философы XIX века до Маркса не были идеалистами» путем указания на Л. Фейербаха, как философа XIX века, жившего до Маркса и не являвшегося идеалистом.

Возможности применения косвенного опровержения невелики. Это обусловлено использованием формы прямого доказательства и сложностью установления отношения противоречия между двумя положениями.

Рассмотрим *прямое опровержение* тезиса, которое строится в форме рассуждения, получившего название «сведение к абсурду» (reduction ad absurdum). Аргументация в этом случае протекает следующим образом:

1. Вначале условно допускают истинность выдвинутой для обсуждения точки зрения.
2. Затем выводят логически вытекающие из нее следствия. При этом рассуждают следующим образом: допустим, что выдвинутый тезис является истинным, но в этом случае мы имеем такие-то и такие-то следствия.
3. Далее, если при сопоставлении полученных следствий с фактами окажется, что они противоречат объективным данным, то они признаются ложными.
4. На этой основе делают заключение о несостоятельности самого тезиса, рассуждая по принципу: ложные следствия всегда свидетельствуют о ложности их основания.

Схема прямого опровержения имеет следующий вид:

$$\{[T \text{ ® } (C_1 \dot{\cup} C_2 \dot{\cup} \dots \dot{\cup} C_n)] \dot{\cup} \emptyset C_{ifn}\} \vdash \text{неверно, что Т},$$

где Т – тезис, С – логически выводимые следствия,  $\vdash$  – отношение логического следования.

Пример прямого опровержения. Предположим, что кто-то пытается отстаивать тезис «Земля является плоской». Для опровержения данной точки зрения используем прямое опровержение. Предположим, что тезис верен, тогда из него следует, что Полярная звезда должна быть одинаково хорошо видна на любой географической широте. Однако это противоречит установленному научному факту: на различной географической широте высота Полярной звезды над горизонтом различна. Следовательно, исходное предположение неверно и тезис является ложным.

Нетрудно заметить, что прямое опровержение по своей структуре совпадает с косвенным доказательством, с той лишь разницей, что доказательство направлено на обоснование истинности тезиса, а опровержение – на установление его ложности.

Особой разновидностью косвенного опровержения в науке является *эмпирическое опровержение*, которое сопоставляет теоретические утверждения и эмпирические высказывания. Так, из проверяемой теории Т выводится некоторое эмпирическое высказывание А, т. е. такое, что «если Т, то А», затем посредством эмпирических методов познания (к ним относятся наблюдение, измерение, эксперимент) предложение А сопоставляется с реальным положением дел. Если при этом выясняется, что А ложно, то делается вывод о ложности теоретического положения Т:

$$\begin{array}{c} T \rightarrow A \\ \hline \neg A \\ \hline \neg T \end{array}$$

(логическая схема правильного модуса условно-категорического силлогизма – modus tollens)<sup>16</sup>.

Стратегии доказательства и опровержения отличаются друг от друга своей направленностью. Так, если целью доказательства является установление истинности тезиса, то целью опровержения является установление его ложности или по крайней мере недоказанности. В противоположность доказательству в опровержении тезис вначале неопределен, в конце ложен.

### 2.4.3. Подтверждение как форма обоснования

Наряду с опровержением широко используется и такая форма обоснования, как *подтверждение*. Данная форма применяется в ситуации наличия одной или нескольких гипотез, т. е. положений, истинность которых еще не установлена, и в силу этого все они имеют вероятностный характер. При этом также отсутствуют достаточные аргументы и эмпирические факты для опровержения

<sup>16</sup> См. Малыгина, Г. И. Логика : учеб. пособие / Г. И. Малыгина. – 4-е изд. – Минск : Выш. шк., 2007. – С. 167.

этих положений. Цель подтверждения сводится к увеличению вероятности предложенной гипотезы.

**Подтверждение** – считается более слабым вариантом обоснования истинности тезиса. Логический смысл процедуры подтверждения состоит в выведении следствий из тезиса и последующей проверке их на соответствие действительности. Процесс аргументации в виде процедуры подтверждения проходит следующим образом: сначала из имеющейся гипотезы выводится ряд следствий, затем они сопоставляются с достоверно установленными положениями, и, наконец, в случае положительных результатов делается вывод о большей степени вероятности предполагаемой гипотезы (тезиса). Логическая схема подтверждения имеет следующий вид:

$$\{[T \textcircled{R} (C_1 \dot{\cup} C_2 \dot{\cup} C_3 \dot{\cup} \dots)] \dot{\cup} (C_1 \dot{\cup} C_2 \dot{\cup} C_3 \dot{\cup} \dots)\} \textcircled{R} \\ \textcircled{R} \{ \text{увеличение вероятности истинности } T \},$$

где  $T$  – обсуждаемая гипотеза, выступающая в роли тезиса;  $C_1, C_2, C_3$  – следствия.

Подтверждение строится по одному из правдоподобных модусов условно-категорического силлогизма, вследствие чего подтверждение ряда следствий не делает гипотезу достоверно истинным знанием, хотя и увеличивает вероятность гипотезы.

В науке наиболее распространенной разновидностью подтверждения является *эмпирическое подтверждение*, обеспечивающее, как и эмпирическое опровержение, связь между эмпирическим и теоретическим уровнями научного знания. В случае эмпирического подтверждения из теоретического утверждения  $T$  выводится эмпирическое следствие  $A$ , говорящее о наблюдаемых или экспериментально обнаруживаемых явлениях. Если эмпирическое следствие  $A$  является истинным, то считается, что теоретическое положение получило подтверждение, но это еще не означает, что оно стало достоверно истинным. Новые подтверждающие случаи, конечно, увеличивают вероятность гипотезы, но они не обосновывают ее истинность, поскольку схема, согласно которой строится подтверждение, не считается в логике достоверной.

$$\begin{array}{c} T \textcircled{R} A \\ \hline A \\ \text{вероятно, что } T \end{array}$$

(правдоподобный модус условно-категорического силлогизма).

Например, обнаружение химических элементов, предсказанных Д. И. Менделеевым на основе его таблицы, было подтверждением этой таблицы; обнаружение планеты Уран в месте, которое было вычислено согласно уравнениям небесной механики Ньютона, было подтверждением идей ньютоновской механики.

При подтверждении тезиса не устанавливается его истинность, а только возрастает вероятность его истинности. Чем большее количество следствий оказываются достоверными, тем выше вероятность истинности  $T$ . Отсюда рекомендация – выводить из выдвигаемых и требующих обоснования положений

как можно больше следствий с целью их проверки. Значение имеет не только количество следствий, но и их характер: чем более неожиданные следствия какого-то тезиса получают подтверждение, тем более сильный аргумент они дают в его защиту; и наоборот, чем более ожидаемо в свете уже получивших подтверждение следствий новое следствие, тем меньше его вклад в обоснование проверяемого положения.

#### 2.4.4. Оспаривание как форма обоснования

Еще одной формой обоснования является *оспаривание* (возражение). Если опровержение – сильный вариант обоснования ложности тезиса, то оспаривание является слабым вариантом обоснования ложности тезиса. **Оспаривание** – слабый вариант обоснования ложности тезиса, направленный на установление недоказанности тезиса посредством критики аргументов или логической связи аргументов и тезиса. Стратегия аргументации в этом случае может быть реализована следующими способами:

1) как подтверждение антитезиса, в этом случае процедура обоснования протекает как подтверждение (см. п. 2.4.3), но направлена на подтверждение не тезиса, а антитезиса. Подтвержденный антитезис, безусловно, ослабляет степень вероятности тезиса, хотя и не делает его ложным;

2) как обоснование ложности аргументов, приводимых для обоснования тезиса. Следует помнить, что в случае ложных аргументов тезис остается только недоказанным, т.е. оспоренным, а не ложным. «Нарушение этого правила происходит, однако, в спорах на каждом шагу. ... Например, защитник на суде разбивает доводы обвинения... Прямой и правильный вывод из этого один – «обвинение не доказано»; но он делает иной раз вывод: тезис обвинения («подсудимый виновен») ошибочен. Иначе сказать, подсудимый невиновен. Практически это, конечно, особого значения не имеет, потому что подсудимый должен быть оправдан и в том, и в другом случае – и за недоказанностью обвинения, и по признанной невиновности. Но логически – это очень грубый промах»<sup>17</sup>. Таким образом, в случае установления ложности аргументов тезис безоговорочно считается необоснованным и нуждается в новом, самостоятельном обосновании.

Логическая схема данного вида оспаривания следующая:

$A \text{ ® } T$

$\underline{\neg A}$

вероятно, что  $\neg T$ ,

(правдоподобный модус условно-категорического силлогизма)<sup>18</sup>;

3) третий способ оспаривания – критика демонстрации. В этом случае стратегия аргументации направлена на то, чтобы продемонстрировать отсутствие логической связи между аргументами и тезисом. Если тезис не вытекает из

<sup>17</sup> Поварнин, С. И. Спор о теории и практике спора / С. И. Поварнин. – СПб., 1996. – С. 11

<sup>18</sup> См. Малыгина, Г. И. Логика: учеб. пособие / Г. И. Малыгина. – 4-е изд. – Минск : Выш. шк., 2007. – С. 168.

аргументов, то он считается необоснованным, поскольку вне логической связи оказываются начальный (аргументы) и конечный (тезис) части рассуждения. Эффективная критика демонстрации предполагает достаточные знания о правилах и ошибках умозаключений, в форме которых протекает обоснование тезиса: дедукции, индукции, аналогии.

Как подтверждение антитезиса, так и критика аргументов или демонстрации сами по себе только разрушают выдвинутую аргументацию и показывают необоснованность тезиса, вследствие чего являются деструктивными стратегиями аргументации. В этом случае относительно тезиса можно утверждать, что он либо не вытекает из аргументов, либо опирается на недостаточные или ложные аргументы, и как следствие, требует нового обоснования. *Ослабление тезиса различными способами и есть задача опспаривания.*

#### 2.4.5. Объяснение как форма обоснования

В практике довольно часто используется такая форма аргументации, как *объяснение*. Считается, что некоторый феномен получает объяснение, если, во-первых, находится причина, следствием которой он является, а во-вторых, если данный феномен подводится под эту причину как под общий закон. Объясняемое явление называется *экспланандумом*, а объясняющее – *экспланансом*. Формулировка объясняемого явления представляет собой тезис, а в качестве аргументов выступают установленные наукой положения, законы или их совокупности. Связь тезиса и аргументов (в данном случае экспланандума и эксплананса) чаще всего носит дедуктивный характер. Однако нормы обоснования допускают вместе с тем объяснения и гипотетического характера, в которых наряду с истинными аргументами могут использоваться пока еще не доказанные положения.

Объяснение как форма обоснования имеет совершенно особое значение для науки. Оно представлено несколькими видами, среди которых наиболее широкой известностью пользуется *дедуктивно-номологическая*<sup>19</sup> *модель объяснения*, когда обоснование некоторого явления заключается в подведении его под общий закон. Использование данной модели объяснения является наиболее частым в области естественно-научного знания, в области же социальных и гуманитарных наук, имеющих дело с целеполагающей деятельностью социальных субъектов, более предпочтительными являются «*понимающие*» *формы объяснения*. Так, например, в области социального познания важное значение приобретает анализ социальных действий людей, как в аспекте объективной логики истории, так и с учетом целерациональных оснований их действий. Примером дедуктивно-номологического объяснения может служить следующий силлогизм:

Если увеличить техногенное воздействие человека на биосферу Земли, то экологический баланс будет нарушен и возникнет экологическая проблема.

---

<sup>19</sup> От греч. νομος, что означает «закон».

Усиливающаяся в последнее время техногенная деятельность человека вызывает резкое возрастание антропогенного экологического фактора.

Возрастание антропогенного экологического фактора ведет к возникновению экологической проблемы.

В качестве аргументов данного объяснения (обоснование тезиса под чертой) выступают истинные положения и законы экологии, позволяющие обосновать, «Как?» и «Почему?» возникает современная глобальная экологическая проблема. В области социально-гуманитарного познания данный силлогизм должен быть продолжен в поисках ответа на вопросы: «С какой целью?», «ради чего?».

### **3. Логическая культура аргументации: правила и условия корректной аргументации. Ошибки в аргументации**

Процедуры аргументации и обоснования соотносятся между собой как цель и средство: аргументация предполагает обоснование, но не сводится к последнему. Правильное формально-логическое обоснование не гарантирует эффективность аргументации. Оно является необходимым, но не достаточным условием.

Смысл коммуникативного аспекта аргументации заключается в формировании у собеседника убеждения в правильности обсуждаемого тезиса. Для этого необходимо, чтобы были соблюдены *общие правила аргументации*. Различают *три* группы правил: правила тезиса, аргументов и демонстрации. Соблюдение данных правил обеспечивает эффективность аргументации, т. е. означает, что ваш собеседник смог воспринять, понять и принять обосновываемую вами точку зрения.

#### **3.1. Каким требованиям должен удовлетворять тезис аргументации?**

Тезис является центральной фигурой аргументации. Именно с сомнения в правильности сформулированного тезиса начинается процесс аргументации. Поэтому эффективность процесса аргументации существенно зависит от того, насколько ясно, однозначно и понятно будет изложен тезис.

*Основными требованиями к тезису являются:*

во-первых, тезис должен удовлетворять *требованию однозначности*, т. е. он должен быть изложен ясно, точно, однозначно. Все слова, термины и понятия, входящие в состав тезиса, должны быть понятны нашему собеседнику. «Вот почему первое требование от приступающего к серьезному доказательству или спору – выяснить спорную мысль, выяснить тезис, т. е. вникнуть в него

и понять так, чтобы он стал для нас совершенно ясным и отчетливым по смыслу. Это сберегает много времени и охраняет от множества ошибок»<sup>20</sup>.

При нарушении данного требования возникает ошибка «двусмысленности тезиса», «неясности того, что доказывается или опровергается». Так, например, тезис «Люди злопамятны» невозможно однозначно обосновать, ибо непонятно, о каких конкретно людях идет речь. Такие тезисы трудно отстаивать и не менее трудно опровергать в силу их логической неопределенности;

во-вторых, в соответствии с законом тождества тезис должен удовлетворять *требованию неизменности*, т. е. оставаться одним и тем же на протяжении всего процесса аргументации.

Требования определенности и неизменности тезиса достаточно просты и, как правило, выполняются при наличии элементарных навыков логической культуры. Однако в практике аргументации встречаются и нарушения данных требований. Одним из них является «потеря тезиса». Это происходит в том случае, когда аргументатор, сформулировав тезис, в процессе обоснования забывает его и произвольно переходит к другому положению, связанному с исходным тезисом по смыслу, но не тождественному ему. «Потеря тезиса» – непреднамеренная логическая ошибка, именуемая в логике *паралогизмом*.

Еще одной ошибкой, вызванной нарушением требования неизменности, является «подмена тезиса», или *софизм*, которая в отличие от «потери тезиса» представляет собой преднамеренное нарушение правил логики. «Подмена тезиса» состоит в том, что, выдвинув определенную точку зрения, аргументатор фактически обосновывает некоторое другое, близкое или сходное с тезисом положение и тем самым осознанно подменяет содержание и объем мысли. «Одна из самых частых подмен тезиса состоит в том, что мысль, которая приводится с известной оговоркой, с известными условиями, при которых она истинна, – подменяется той же мыслью, но уже высказанною «вообще», без всяких условий и оговорок... Например, я доказываю, что «смертная казнь при некоторых обстоятельствах и условиях необходима». Противник опровергает меня перед слушателями так, как будто я утверждал, что смертная казнь вообще необходима, и называет меня «ярким защитником смертной казни», бросая при этом на меня грома негодования и возмущения»<sup>21</sup>. В приведенной цитате наглядно продемонстрированы логические причины распространенных софистических уловок.

### **3.2. Какие существуют правила по отношению к аргументам?**

Для того чтобы убедить собеседника в правильности своей точки зрения, недостаточно ясно и однозначно сформулировать тезис. Необходимо также привести такие аргументы, которые послужат обоснованием данного тезиса и

<sup>20</sup> Поварнин, С. И. Спор о теории и практике спора / С. И. Поварнин. – СПб., 1996. – С. 4.

<sup>21</sup> Там же, с. 65.

помогут убедить возможного собеседника. Доводы – это фундамент аргументации. Если в основание аргументации закладываются непроверенные или сомнительные аргументы, то тем самым под сомнение ставится прочность всего возведенного здания аргументации. В силу этого *корректные аргументы* должны удовлетворять ряду требований.

Во-первых, в качестве аргументов следует использовать истинные суждения, которые не должны противоречить друг другу. Какой бы высокой ни была степень вероятности аргументов, из правдоподобных аргументов всегда будет следовать только правдоподобный тезис: нельзя получить истинное заключение из вероятных посылок.

Нарушение данного требования может породить два рода ошибок. Ошибка первого рода – *«ложное основание»* или *«ложный довод»*. Такая ошибка может быть следствием незнания или некомпетентности, но может совершаться и сознательно. «Самые обычные ошибки доводов – это ложный довод и произвольный довод. Когда дело идет о намеренной ошибке, о софизме, – ложный довод принимает характер лживого довода. Положим, софист не имеет под руками истинных доводов, на которые можно было бы опереться. Тогда он берет какую-нибудь заведомо для него ложную мысль, новую для противника или для слушателей или не признанную ими до этого времени, – например, ложный факт, ложное обобщение, ложную цитату и т. п., и выдает ее за истинную»<sup>22</sup>.

Ошибка второго рода возникает в том случае, когда в качестве аргументов используются положения, истинность которых ещё не установлена. Такая ошибка называется *«предвосхищением основания»*.

Истинные аргументы не должны противоречить друг другу. В противном случае будет иметь место нарушение формально-логического закона непротиворечия, запрещающего одновременную истинность двух противоречивых высказываний. Важность данного требования связана с тем, что из подобного противоречия можно вывести как тезис, так и его отрицание (известное следствие данного закона «из лжи следует все, что угодно»). Содержательно же из противоречивых аргументов с необходимостью не следует ни одно истинное положение.

Во-вторых, аргументы должны быть суждениями, оценка которых с точки зрения их истинности, ложности, вероятности устанавливается независимо от тезиса. При нарушении данного требования возникает ошибка, именуемая *«круг в аргументации»*. Она состоит в том, что тезис обосновывается некоторыми аргументами, а данные аргументы, в свою очередь, обосновываются этим же тезисом. «В одном и том же споре, в одной и той же системе доказательств сперва делают тезисом мысль А и стараются доказать ее с помощью мысли Б; потом, когда понадобится доказать мысль Б, доказывают ее с помощью мысли А. Получается круговая порука: А верно потому, что истинно Б, а Б – истинно потому, что верно А. Такой софизм называется «ложным кругом» или «кругом в доказательстве», или «заколдованным кругом»<sup>23</sup>.

<sup>22</sup> Поварнин, С. И. Спор о теории и практике спора / С. И. Поварнин. – СПб., 1996. – С.70.

<sup>23</sup> Там же, с.83.

В-третьих, совокупность аргументов должна быть *достаточной* для принятия тезиса. Например, для обоснования тезиса «Гелий обладает атомным весом» достаточной будет следующая совокупность аргументов: «Все химические элементы обладают атомным весом» и «Гелий – химический элемент». Критерий достаточности подразумевает, с одной стороны, формально-логическую правильность вывода тезиса из совокупности аргументов (в приведенном примере классический модус Barbara простого категорического силлогизма), а с другой, – прагматическую достаточность аргументов для убеждения аудитории в истинности защищаемого тезиса.

При нарушении требования достаточности возникают ошибки двоякого рода.

Ошибка «*не следует*» означает недостаточность аргументов. Это происходит в том случае, когда для обоснования тезиса приводятся хотя и истинные аргументы, однако недостаточные для обоснования данного тезиса. В таком случае говорят, что тезис логически не вытекает из аргументов. Так, из аргумента «у данного четырехугольника все углы прямые» не следует тезис «данный четырехугольник – квадрат». Частным случаем данного вида ошибки является «*поспешное обобщение*», когда на основании аргументов о части делается общее заключение. Так поступила героиня гоголевской «Женитьбы» Фекла, заметив, что все чиновники, выше титулярного советника, пьют, и вывела своего рода «закон природы»: «А пьет, не прекословлю, пьет. Что ж делать, – уж он титулярный советник!»

Действие по принципу «чем больше аргументов, тем лучше» далеко не всегда является результативной стратегией аргументации. Трудно признать эффективной аргументацию, в ходе которой аргументирующий, стремясь обосновать правильность своего тезиса, увеличивает количество аргументов, порой забывая не только об их необходимости, но и о качестве. В этом случае возникает ошибка, смысл которой заключается в выражении: «Кто много доказывает, тот ничего не доказывает». Из такого количества аргументов следует не только доказываемый тезис, но и ряд других утверждений.

Известен случай с русским адвокатом Ф. Плевако, который однажды проиграл судебный процесс. Обстоятельства дела были следующие: судили человека за убийство целой семьи. Плевако выступал защитником. В своей речи известный адвокат сослался на то, что подсудимый не мог поступить иначе – нищета, ужасные условия жизни и тому подобное. По свидетельству очевидцев, все присутствовавшие на процессе рыдали. Однако на основе сказанного обвинитель смог возразить, что все-таки не семья убила подсудимого, а подсудимый семью. Плевако потерпел поражение, поскольку из его аргументов следовало «слишком много», в том числе, и тот вывод, что и сами убитые могли стать убийцами<sup>24</sup>.

Наилучшей стратегией эффективной аргументации является принцип: «лучше меньше, да лучше», согласно которому все аргументы, относящиеся к

<sup>24</sup> См. Берков, В. Ф. Логика : учеб. пособие / В. Ф. Берков. – Минск : ТетраСистемс, 2007. – С. 180-181.

обсуждаемой точке зрения, должны быть тщательно взвешены и отобраны, чтобы тезис получил надежное и убедительное обоснование.

Кроме формально-логических требований к аргументам (истинности, непротиворечивости, достаточности, независимости от тезиса) существуют также прагматические правила аргументации. Например, в случае контекстуальной аргументации (см. подразд. 2.3) аргументы должны удовлетворять *критерию приемлемости*, согласно которому совокупность предлагаемых аргументатором доводов в защиту тезиса должна быть подобрана с учетом взглядов, мировоззрения, системы ценностей и ожиданий предполагаемой аудитории.

### **3.3. Что такое логически корректная демонстрация?**

Поскольку демонстрация – это логическая связь аргументов и тезиса, то по отношению к ней должно выполняться главное требование – соблюдение правил рассуждения определенной логической формы, создающих логическую основу того или иного вида обоснования (дедуктивного, индуктивного, по принципу аналогии). Нарушение данного требования приводит к разного рода логическим ошибкам в построении аргументативного рассуждения. Избежать таких ошибок помогает знание общих правил человеческого рассуждения, изучаемых в базовом курсе логики. Демонстрация считается логически корректной, если смысловой переход от аргументов к тезису принимает вид правильного умозаключения (дедуктивного, индуктивного, традуктивного).

### **3.4. Приемы некорректной аргументации**

Невыполнение рассмотренных выше требований порождает логические ошибки и тем самым приводит к неэффективности процедуры аргументации. Такие ошибки и нарушения могут быть как неосознанными, обусловленными недостаточной культурой интеллектуальной деятельности, так и сознательными, обусловленными стремлением любым способом достичь цели, т. е. убедить собеседника в своей правоте. В последнем случае в ход идут различные уловки, софистические приемы, запрещенные аргументы.

Уже на заре становления логики родоначальник логики Аристотель посвятил целый трактат анализу такого рода ошибок и приемов. Трактат носит название, говорящее само за себя: «О софистических опровержениях». Не обходят стороной этот вопрос и современные исследователи. Своего рода пособием по практике некорректной аргументации является «Черная риторика» Карстена Бредемайера<sup>25</sup>. «Черная риторика – это манипулирование всеми необходимыми риторическими, диалектическими, эристическими приемами для того,

---

<sup>25</sup> См. Бредемайер, К. Черная риторика: Власть и магия слова / К. Бредемайер; пер. с нем. – 2-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005.

чтобы направлять беседу в желательное русло и подводить оппонента или публику к желательному для нас заключению и результату ...причем, как это сформулировал Артур Шопенгауэр, «per fas et nefas» – всеми правдами и неправдами»<sup>26</sup>.

Однако теория аргументации исследует рациональные способы убеждения, которые изначально основываются на предпосылке, что наш собеседник – человек высокой логической культуры и критического мышления, которого мы хотим именно убедить в правильности своей точки зрения, а не навязать ее путем внушения или принуждения. Тем не менее знание некорректных приемов аргументации является необходимым как для того, чтобы собственная аргументация была корректной, так и для того, чтобы не стать жертвой уловки нечестного собеседника.

Таким образом, приемы, используемые в аргументации, могут быть как корректными, так и некорректными, равно как и сами аргументы. В логике принято делить аргументы на две большие группы. Одни из них относятся к предмету обсуждения, к защищаемому или опровергаемому тезису и носят название *argumentum ad rem* – аргумент к делу, по существу дела. Такие аргументы, если они удовлетворяют всем требованиям, предъявляемым к аргументам, безусловно, корректны с точки зрения логики. Ими могут быть результаты научного исследования, данные официальной статистики, цитаты из книг, ссылки на законы и многое другое.

Вторую группу аргументов составляют такие доводы, которые не относятся к содержанию обсуждаемой точки зрения, а направлены исключительно на то, чтобы одержать победу и навязать собственную точку зрения. Они носят общее название *argumentum ad hominem* – аргумент к человеку. Своё название они получили потому, что в них затрагивается личность оппонента, его убеждения, поведение и т.п. Собственно тема обсуждения остается за кадром, а дискуссия превращается в эристический спор, в котором все средства хороши. С точки зрения логики все аргументы *ad hominem* некорректны и их использование является признаком того, что и аргументатор, и его собеседник покинули поле истины и занялись выяснением отношений, «перешли на личности».

«Легко используемые для обвинения, трудно опровержимые, аргументы *ad hominem* оказываются мощным средством воздействия на аудиторию даже тогда, когда доказательств, поддерживающих обвинение, мало или совсем нет. Критика характера противника (личностная атака) представляет его нечестным, не заслуживающим доверия, лишенным логики, запутавшимся, сбитым с толку. Потеря же доверия может полностью лишить возможности защитить свою позицию. Голословного, но эффектного и категоричного заявления бывает достаточно, чтобы лишить аудиторию способности к критическому сомнению»<sup>27</sup>.

С точки зрения логики аргументация, построенная на аргументах *ad hominem*, предстает в виде следующей ошибочной схемы вывода:

<sup>26</sup> Бредемайер, К. Черная риторика: Власть и магия слова / К. Бредемайер; пер. с нем. – 2-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – С. 19.

<sup>27</sup> Уолтон, Д. Аргументы *ad hominem* / Д. Уолтон. – М. : Институт фонда «Общественное мнение», 2002. – С. 27.

1. Человек А делает утверждение Х.
2. О человеке А известно нечто неприемлемое.
3. Следовательно, утверждение Х ложно.

Очевидно, что здесь имеет место логическая ошибка «не следует»: тезис (утверждение Х) не выводится из аргументов, которые представляют собой некоторые негативные факты о личности А, имевшие или не имевшие место в действительности.

Суть аргументации *ad hominem*, выраженной в гротескной форме, можно проиллюстрировать цитатой из Михаила Жванецкого:

«Что может говорить хромой об искусстве Герберта фон Карояна? Если ему сразу заявить, что он хромой, он признает себя побеждённым.

О чём может спорить человек, который не поменял паспорт? Какие взгляды на архитектуру может высказать мужчина без прописки? Пойманный с поличным, он сознается и признает себя побеждённым.

И вообще, разве нас может интересовать мнение человека лысого, с таким носом? Пусть сначала исправит нос, отрастит волосы, а потом и выскажется»<sup>28</sup>.

Разновидностей аргументов *ad hominem* бесчисленное количество. Так Д. Уолтон<sup>29</sup> выделяет следующие виды аргументов к личности:

- 1) сомнение в честности своего оппонента;
- 2) сомнение в его способности к правильному суждению, демонстрация отсутствия у него здравого смысла;
- 3) демонстрация незнания оппонентом действительного развития ситуации (отрыв от реальности, подверженность иллюзиям);
- 4) сомнение в познавательных способностях: нелогичность, непоследовательность оппонента;
- 5) сомнение в его моральных устоях.

К группе некорректных аргументов относятся также следующие разновидности доводов:

**1. Аргумент к авторитету** – ссылка на высказывания или мнения великих ученых, общественных деятелей, политиков и т.п. в поддержку своей точки зрения или в опровержение точки зрения противника. Такой аргумент может казаться вполне убедительным, однако он некорректен. Ссылка на мнение крупных авторитетов еще требует доказательства, ибо они не могут быть компетентны во всем, да и знания меняются со временем.

«Люди, которые столь поспешно и с таким жаром хватаются за авторитеты, чтобы ссылкой на них разрешать спорные вопросы, в сущности, рады, что могут пустить в дело чужой рассудок и чужую проницательность, за неимением своих собственных. Число их – легион. Ибо, как сказал Сенека: *unus quisque mavult credere, quam judicare* (каждый предпочитает верить, а не рассуждать). ... Поэтому они противопоставят вам в виде аргументов авторитеты и закричат:

<sup>28</sup> [http://www.jvanetsky.ru/data/text/t7/stili\\_spora/](http://www.jvanetsky.ru/data/text/t7/stili_spora/)

<sup>29</sup> Уолтон, Д. Аргументы *ad hominem* / Д. Уолтон. – М. : Институт фонда «Общественное мнение», 2002. – С. 256–258.

«победа!»». Однако нельзя сказать, что аргумент к авторитету вообще не применим.

Он может быть использован в том случае, когда обсуждается некоторый вопрос и человек, на мнение которого ссылаются, является экспертом в данной области и его авторитет не подлежит сомнению. Например, когда физики обсуждают квантовую теорию, то ссылка на создателей данной теории будет вполне корректной. Однако такого рода ссылки на авторитет уже не будут аргументами *ad hominem*, они в таких случаях становятся аргументами по существу дела, аргументами *ad rem*.

2. **Аргумент к публике** – обращение к присутствующим с целью привлечь их на свою сторону и оказать психологическое давление на собеседника. Этот прием «срабатывает» в случае, если аргументатор в своей речи непосредственно затрагивает прагматические интересы присутствующих. Так, например, известен исторический пример аргумента такого рода: на одной из дискуссий по поводу теории происхождения видов Ч. Дарвина епископ Вильберфорс обратился к слушателям с вопросом, были ли их предки обезьянами. Защищавший данную теорию биолог Т. Хаксли ответил на это, что ему стыдно не за своих обезьяньих предков, а за людей, которым не хватает ума и которые не способны отнестись всерьез к выводам Дарвина. Довод епископа – типичный аргумент к публике. Тем, кто присутствовал на этой происходившей в конце XIX века дискуссии, казалось не вполне приличным иметь своими, пусть и отдаленными, предками обезьян.

3. **Аргумент к силе («палочный аргумент»)** – убеждение силой, угроза неприятными последствиями, в частности угроза прямого физического насилия. Например, в дискуссии о территориальных границах представители одной страны могут угрожать другой стране применением экономических санкций или даже вооруженной силы, если их притязания не будут удовлетворены. «Палочным доводом называется довольно некрасивая уловка, состоящая в том, что приводят такой довод, который противник должен принять из боязни чего-нибудь неприятного, часто опасного, или на который он не может правильно ответить по той же причине и должен или молчать, или придумывать какие-нибудь «обходные пути»... Насилие во всех видах очень часто «убеждает» многих и разрешает споры, по крайней мере, на время. Но такие палочные доводы в область рассмотрения логикой не входят»<sup>30</sup>.

4. **Аргумент к жалости** – пробуждение в собеседнике жалости и сочувствия в надежде на то, что под влиянием этих чувств он согласится с вашей точкой зрения. Аргумент к жалости – излюбленная уловка студентов на зачетах и экзаменах. Плохо подготовившийся студент, сознавая, что его ожидает неудача, начинает рассказывать экзаменатору о том, как тяжело ему живется – стипендия маленькая, замучили семейные неурядицы, болезни и т.д. Все это, если и имеет место в действительности, то никоим образом не может обосновать тезис о правомерности неподготовленности студента к экзамену.

---

<sup>30</sup> Поварнин, С. И. Спор о теории и практике спора / С. И. Поварнин. – СПб., 1996. – С. 48.

5. **Аргумент к тщеславию** – расточение неумеренных похвал собеседнику в расчете на то, что, тронутый ими, он быстрее согласится с вашей точкой зрения. Как только в споре начинают встречаться обороты типа «Не подлежит сомнению Ваша глубокая эрудиция...», «Вы, как человек выдающихся достоинств...», «Вы же умный человек, значит, согласитесь...» или «Такой тонкий человек, как Вы, не может отрицать...», можно предположить завуалированный аргумент к тщеславию. «Все это иной раз изумительно действует в спорах для убеждения. Даже в грубой форме иногда такой прием «смягчает» душу противника. «Подмазанные» елеем лести ворота ума удивительно легко раскрываются для принятия доводов. Что делать! Все – люди, все – человеки»<sup>31</sup>.

6. **Аргумент к невежеству** – использование в обсуждении таких фактов и положений, о которых ваш собеседник ничего не знает, ссылка на источники, с которыми он не знаком.

Подводя итог вышесказанному, следует заключить, что соблюдение правил аргументации является свидетельством логико-коммуникативной культуры, а аргументированное рассуждение – логической основой формирования научных знаний и убеждений, свидетельством теоретической, логико-методологической и мировоззренческой зрелости личности.

---

<sup>31</sup> Поварнин, С. И. Спор о теории и практике спора / С. И. Поварнин. – СПб.: 1996. – С. 57.

## Контрольные вопросы

1. Дайте развернутое определение понятия «аргументация».
2. В чем специфика логического уровня аргументации?
3. В чем специфика коммуникативного уровня аргументации?
4. Какова структура аргументации?
5. Как связаны убеждение и аргументация?
6. Что такое тезис и какова его роль в процессе аргументации?
7. Что такое аргументы и от чего зависит выбор аргументов?
8. Что такое демонстрация?
9. Какие виды аргументации существуют? В чем их специфика?
10. В чем специфика доказательства как формы обоснования?
11. В чем различие прямого и косвенного доказательств?
12. Раскройте сущность «доказательства от противного»?
13. В чем специфика опровержения как формы обоснования?
14. В чем различие прямого и косвенного опровержения?
15. Что такое эмпирическое опровержение?
16. Как соотносятся доказательство и опровержение?
17. В чем специфика подтверждения как формы обоснования?
18. Почему подтверждение является только частичным обоснованием истинности тезиса? Каким образом можно увеличить степень вероятности тезиса?
19. Что такое эмпирическое подтверждение?
20. В чем специфика оспаривания как формы обоснования?
21. В форме каких стратегий может быть реализовано оспаривание?
22. Следует ли из обоснования ложности аргументов ложность тезиса?
23. В чем специфика объяснения как формы обоснования?
24. Какое значение имеет объяснение как форма обоснования в структуре научного знания?
25. Каким требованиям должен удовлетворять тезис аргументации?
26. Чем отличается «потеря тезиса» от «подмены тезиса»?
27. Какие существуют правила в отношении аргументов?
28. Раскройте смысл требования непротиворечивости аргументов.
29. Чем ошибка «ложного основания» отличается от ошибки «предвосхищения основания»?
30. Что подразумевает требование достаточности аргументов?
31. Раскройте смысл ошибки «кто много доказывает, тот ничего не доказывает».
32. Что такое логически корректная демонстрация?
33. Чем различаются аргументы *ad rem* и аргументы *ad hominem*?
34. Почему аргументация, основанная на аргументах *ad hominem*, считается некорректной?
35. Какое практическое значение имеет культура аргументации в вашей учебной и будущей профессиональной деятельности?

## Тесты для самопроверки

1. Выберите наиболее правильное определение аргументации:
  - а) аргументация – это процесс выведения следствий из данного утверждения;
  - б) аргументация – логико-коммуникативная процедура, служащая обоснованию точки зрения аргументатора с целью её восприятия, понимания и принятия адресатом;
  - в) аргументация – это процедура, позволяющая построить логически корректное рассуждение;
  - г) аргументация – это логико-коммуникативная процедура, целью которой является всестороннее обсуждение различных точек зрения.
2. Укажите сущностные характеристики аргументации как деятельности:
  - а) социальная деятельность;
  - б) коммуникативная деятельность;
  - в) творческая деятельность;
  - г) рациональная деятельность;
  - д) пропагандистская деятельность.
3. Логический и коммуникативный уровни аргументации:
  - а) существуют независимо друг от друга;
  - б) тесно взаимосвязаны и не могут быть реализованы один без другого.
4. В структуру аргументации входят следующие элементы:
  - а) риторическая фигура;
  - б) тезис;
  - в) правило вывода;
  - г) аргументы;
  - д) демонстрация.
5. Формой выражения тезиса в процессе аргументации может выступать:
  - а) вопрос;
  - б) утвердительное суждение;
  - в) восклицание;
  - г) модальное суждение;
  - д) отрицательное суждение.
6. Выбор аргументов в процессе аргументации зависит от:
  - а) аудитории, которой адресована аргументация;
  - б) мировоззрения аргументатора, его системы ценностей.
7. Согласны ли вы с утверждением, что дедуктивная демонстрация обладает большей «принудительной силой» по сравнению с недедуктивной? Обоснуйте ваш ответ.
8. Соотнесите виды аргументации и характерные для них формы обоснования:
  - 1) этическая аргументация;
  - а) доказательство;



- а) ложность тезиса;  
 б) истинность антитезиса;  
 в) недоказанность тезиса.
18. Из приведенных ниже схем выберите ту, которая является логической схемой оспаривания:
- а) 
$$\frac{A \textcircled{R} T}{\frac{\neg A}{\neg T}}$$
      б) 
$$\frac{T \textcircled{R} A}{T \quad A}$$
      в) 
$$\frac{T \textcircled{R} A}{\frac{\neg A}{\neg T}}$$
19. Каким требованиям должен удовлетворять тезис в аргументации:
- а) сформулирован ясно, точно, однозначно;  
 б) является истинным суждением;  
 в) остается неизменным на протяжении всего процесса аргументации;  
 г) является суждением, не вызывающим сомнений.
20. Соотнесите ошибки аргументации и их характеристику:
- а) «потеря тезиса»;  
 б) «подмена тезиса»;
- 1) непреднамеренная ошибка, вызванная невниманием или незнанием основных правил аргументации;  
 2) преднамеренное нарушение правил логики, софизм.
21. Логическая ошибка «предвосхищение основания» это:
- а) использование для обоснования тезиса ложных аргументов;  
 б) использование для обоснования тезиса правдоподобных аргументов;  
 в) использование для обоснования тезиса аргументов, истинность которых еще не установлена.

### Ответы к тестам:

1. б;
2. а, б, г;
3. б;
4. б, г, д;
5. а, б, в, г, д;
6. а, б;
7. –
8. 1) в, г;  
2) а, б, д;
9. Для устной аргументации;
10. 1) а;  
2) б;
11. в;
12. б;
13. в;
14. б;
15. 1 – г; 2 – а; 3 – б; 4 – в;
16. б;
17. в;
18. а;
19. а, в;
20. а – 1, б – 2;
21. в.

Библиотека БГУИР

## Практические упражнения

1. Попробуйте обосновать следующие тезисы:
  - а) «Красота спасет мир» (Ф. М. Достоевский);
  - б) «Всегда поступай в отношении других так, как ты хотел бы, чтобы поступали в отношении тебя» (И. Кант);
  - в) Делу – время, потехе – час (народная мудрость);
  - г) Необходимо ввести запрет на применение смертной казни;
  - д) Экологическая обстановка в современном мире вызывает тревогу.
2. К данным тезисам подберите аргументы, обоснуйте тезис, используя индуктивную форму обоснования:
  - а) Все металлы – электропроводники;
  - б) Все студенты БГУИР изучают логику;
  - в) Всякая пора года – прекрасна;
  - г) Всякий поступок связан с ответственностью.
3. Определите тезис, аргументы и правильность следующих доказательств и опровержений:
  - 3.1. Тщательный научный анализ останков позволил опровергнуть слухи о том, что они, якобы, не являются останками членов семьи Николая II?
  - 3.2. В своей речи адвокату удалось доказать, что главный «козырь» обвинения (то, что обвиняемого видели на месте преступления за несколько минут до убийства) – ложный. На самом деле он там был в это же время, но в другой день.
  - 3.3. Преподаватель возражает на уверения студента, что он читал заданную книгу: «Если бы вы действительно прочли эту книгу, то Вы бы смогли указать ее структуру, пересказать содержание, назвать проблемы, которые в ней обсуждаются. Но вы не знаете ни того, ни другого, ни третьего. Значит, Вы ее не читали».
  - 3.4. При любых признаках расстройства здоровья необходимо обращаться к врачу. Частые боли в желудке – признак расстройства здоровья. Вам следует обратиться к врачу.
  - 3.5. У всех преподавателей отпуск летом. И у него отпуск – летом. Значит, он – преподаватель.
  - 3.6. Если иностранное судно входит в наши морские пределы и не реагирует на сигналы береговых служб, то к нему могут быть применены чрезвычайные санкции.
  - 3.7. Факты не вызывают сомнения в том, что обстановка в регионе является такой, какой она сложилась на самом деле.
  - 3.8. Данное деловое предложение интересно, но не конкретно. Многое остается неясным. Необходимо установить рентабельность и предваритель-

ную стоимость проекта. Одним словом, его нужно обосновать.

4. Раскройте логический смысл знаменитого парадокса «Протагор и Еватл»<sup>32</sup>.

У Протагора был ученик Еватл. Они условились, что Протагор обучит его искусству речи, а Еватл заплатит за обучение, когда выиграет своё первое дело в суде. Однако, закончив обучение, Еватл судебные дела вести не стал и денег не заплатил. Тогда Протагор подал на бывшего ученика в суд и спокойно думал: «Я в любом случае получу обещанное. Если я выиграю дело, то получу деньги по решению суда. А если проиграю, то это будет первое дело, которое выиграет Еватл и он заплатит по условию договора». Еватл шел в суд не менее спокойный и уверенный в том, что он не будет платить денег учителю. Он рассуждал так: «Если я выиграю дело, то не буду платить по решению суда. Ведь суд меня оправдал. А если проиграю, то не буду платить по условию договора. Это мой первый судебный процесс, и если я его проиграл, значит, Протагор меня ничему не научил, и я ему ничего не должен». Таким образом, истинными оказываются два противоречивых суждения об одном и том же.

---

<sup>32</sup> Лаэртский, Диоген. О жизни, учениях и изречениях знаменитых философов / Диоген Лаэртский. – М., 1986. – С. 348–349.

## Глоссарий

**Аргументация** – логико-коммуникативная процедура, служащая обоснованию точки зрения аргументатора с целью её восприятия, понимания и принятия адресатом (аудиторией, которой она адресована).

**Аргументы (доводы)** – это утверждения, которые используются для обоснования точки зрения и отвечают на вопрос «При помощи чего аргументируется тезис?».

**Демонстрация** – это логическая связь тезиса и аргументов, которая отвечает на вопрос «Каким способом аргументируется тезис?», может носить дедуктивный или недедуктивный характер.

**Доказательство** – это форма обоснования истинности тезиса при помощи истинных аргументов на основе дедукции (или отношения следования).

**Опровержение** – это форма обоснования, целью которой является установление ложности или недоказанности выдвинутого тезиса.

**Оспаривание** – слабый вариант обоснования ложности тезиса, направленный на установление недоказанности тезиса посредством критики аргументов или логической связи аргументов и тезиса.

**Подтверждение** – слабый вариант обоснования истинности тезиса; как логическая процедура состоит в выведении следствий из тезиса, и последующей проверке их на соответствие действительности – истинность следствий увеличивает вероятность истинности тезиса.

**Тезис** – это утверждение (точка зрения), правильность которого необходимо обосновать, отвечает на вопрос «Что аргументируется?».

## Литература

- Perelman, Ch.* La nouvelle rhétorique; traité de l'argumentation. Bruxelles: l'Université de Bruxelles, 1958; Перельман, Х. Новая риторика: трактат об аргументации (отрывок) / Х. Перельман, П. Ольбрехт-Титека // Язык и моделирование социального взаимодействия: сб. переводов. – М., 1987.
- Антонова, О. А.* Логика и теория аргументации: учеб. пособие / О. А. Антонова. – СПб., 2008.
- Аристотель.* Поэтика. Риторика / Аристотель. – СПб., 2000.
- Асартрян, М. В.* Экстраполяция и аргументация / М. В. Асартрян // Философские проблемы аргументации / под ред. Г. А. Брутяна и И. С. Нарского. – Ереван, 1984.
- Асмус, В. Ф.* Учение логики о доказательстве и опровержении / В. Ф. Асмус. – М., 1954.
- Берков, В. Ф.* Логика : учеб. пособие / В. Ф. Берков. – Минск, 2007.
- Берков, В. Ф.* Логика и риторика: учеб. пособие / В. Ф. Берков, В. И. Чуешов, Н. С. Щекин; под общ. ред. В. И. Чуешова. – Минск, 2005.
- Бредемайер, К.* Черная риторика: Власть и магия слова / К. Бредемайер; пер. с нем. – 2-е изд. – М., 2005.
- Герасимова, И. А.* Введение в теорию и практику аргументации: учеб. пособие / И. А. Герасимова. – М., 2007.
- Еемерен, Ф. Х. ван.* Аргументация, коммуникация и ошибки / Ф. Х. ван Еемерен, Р. Гроотендорст. – СПб., 1992.
- Еемерен, Ф. Х. ван.* Речевые акты в аргументативных дискуссиях / Ф. Х. ван Еемерен, Р. Гроотендорст. – СПб., 1994.
- Ивин, А. А.* Основы теории аргументации / А. А. Ивин. – М., 1997.
- Лакатос, И.* Доказательства и опровержения. Как доказываются теоремы / И. Лакатос. – М., 1967.
- Малыхина, Г. И.* Логика: учеб. пособие / Г. И. Малыхина. – 4-е изд. – Минск, 2007.
- Мигунов, А. И.* Теория аргументации как логико-прагматическое исследование аргументативной коммуникации / А. И. Мигунов // Коммуникация и образование: сб. статей; под ред. С. И. Дудника. – СПб., 2004.
- Мысль и искусство аргументации / под общ. ред. А. И. Герасимовой. – М., 2003.
- Поварнин, С. И.* Спор: о теории и практике спора / С. И. Поварнин. – СПб., 1996.
- Рузавин, Г. И.* Методологические аспекты аргументации / Г. И. Рузавин. – М., 1997.
- Свинцов, В. И.* К вопросу о соотношении понятий «аргументация», «доказательство», «обоснование» / В. И. Свинцов // Философские проблемы аргументации. – Ереван, 1986.
- Уолтон, Д.* Аргументы ad hominem / Д. Уолтон. – М., 2002.
- Яскевич, Я. С.* Аргументация в науке / Я. С. Яскевич. – Минск, 1992.

Учебное издание

**Малыхина** Галина Ивановна  
**Дисько-Шуман** Мария Робертовна

## **ЛОГИКА И ТЕОРИЯ АРГУМЕНТАЦИИ**

Учебно-методический комплекс

Редактор Т. Н. Крюкова  
Корректор Е. Н. Батурчик

---

Подписано в печать  
Гарнитура «Таймс».  
Уч.-изд. л. 2,2

Формат 60×84 1/16.  
Печать ризографическая.  
Тираж 200 экз.

Бумага офсетная.  
Усл. печ. л.  
Заказ 4.

---

Издатель и полиграфическое исполнение: Учреждение образования  
«Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники»  
ЛИ №02330/0056964 от 01.04.2004. ЛП №02330/0131666 от 30.04.2004.  
220013, Минск, П. Бровки, 6