

ДМИТРИЙ БОКМЕЛЬДЕР

ТАК РАССУЖДАТЬ НЕПРАВИЛЬНО!

Ошибочные способы рассуждения,
которые ведут к неверным
практическим решениям

Дмитрий Бокмельдер

**Так рассуждать неправильно!
Ошибочные способы рассуждения,
которые ведут к неверным
практическим решениям**

«Издательские решения»

Бокмельдер Д.

Так рассуждать неправильно! Ошибочные способы рассуждения,
которые ведут к неверным практическим решениям /
Д. Бокмельдер — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-601240-0

Человеческий ум несовершенен, и иногда мы мыслим неправильно. Ошибочные рассуждения ведут к неверным выводам, и в результате мы совершаем действия, которые не позволяют достичь искомого результата. В книге описаны такие способы мышления, которых следует избегать. Знакомство с ними позволит вам улучшить качество своего мышления и увеличит ваши шансы на принятие верных практических решений. Все представленные мыслительные структуры иллюстрируются с помощью реальных жизненных примеров.

https://t.me/shop_courses

ISBN 978-5-00-601240-0

© Бокмельдер Д.
© Издательские решения

Содержание

Введение	6
Argumentum ad hominem	7
Апелляции к вере	18
Ошибки в индуктивных рассуждениях	27
Когнитивные искажения	34
Рассуждения, основанные на мифах	41
Риторические уловки	46
Заключение	50

Так рассуждать неправильно! Ошибочные способы рассуждения, которые ведут к неверным практическим решениям

Дмитрий Бокмельдер

© Дмитрий Бокмельдер, 2023

ISBN 978-5-0060-1240-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Прежде чем сделать что-то, мы иногда даем себе время подумать. Мы размышляем о том, как именно нам следует поступить, чтобы получить желаемый результат, избегая при этом излишней траты ресурсов, а также отрицательных последствий, которые могут иметь наши действия. Бывает, однако, что при обдумывании практических решений мы рассуждаем неправильно. А ошибочные рассуждения приводят нас к неверным выводам, которые, в свою очередь, толкают нас на такие действия, которые не позволяют достигнуть поставленной цели, такие, которые приносят больше вреда, чем пользы, или же такие, которые имеют не предусмотренные нами нежелательные последствия. Наш когнитивный аппарат несовершенен: как известно, человеку свойственно ошибаться. Любой вспомнит ту или иную жизненную ситуацию, когда он принял неправильное практическое решение. Почему же мы иногда мыслим ошибочно?

Во-первых, нашим рассуждениям порой недостает логичности. Рассмотрим в качестве примера следующее ошибочное умозаключение: «Все ирландцы – католики; Джон – католик; следовательно, Джон – ирландец». В силлогистике эта ошибка известна как «использование нераспределённого среднего термина». Класс «католики» шире класса «ирландцы», и Джон, будучи католиком, вполне может оказаться жителем какой-нибудь другой страны. Но недостаток логики в наших рассуждениях проявляется сравнительно реже, чем переизбыток в них психологии. Именно психологичность нашего сознания часто несет ответственность за те неправильные умозаключения, которые мы делаем.

Психологами зарегистрировано большое количество т.н. когнитивных искажений, мыслительных структур, подсказываемых нам не нашим трезвым рассудком, а именно психологической ипостасью нашего сознания. Например, мы можем счесть некий аргумент хорошим (логичным, убедительным), если он выдвинут в поддержку той точки зрения, которую мы разделяем. В данном случае наше мышление искажено нашей же психологией: мы согласны с указанной точкой зрения и *на этом основании* готовы признать любой аргумент в ее пользу хорошим. Это не логичное основание, но *психологичное*.

Кроме того, мы нередко проявляем себя как *мифологические* мыслители. Мифы живут в нашем сознании, они являются неотъемлемой частью нашего интеллектуального багажа, как бы странно это ни звучало для рационального человека. Ср., например, следующее рассуждение: «Я не пойду дальше по этой тропинке, потому что ее только что перебежала черная кошка». Автор данного высказывания предлагает обоснование своему практическому решению, но обоснование это не логическое, а мифологическое. Вера в разного рода приметы – явление широко распространенное.

Четвертая причина, по которой мы можем рассуждать ошибочно и совершать, в итоге, неправильные поступки, это влияние эмоций. Сильное эмоциональное возбуждение вполне способно на время затмить наш холодный рассудок и заставить нас сделать то, чего делать мы были бы не должны, с разумной точки зрения.

В последнем разделе предлагаемой вашему вниманию книги описываются некоторые риторические уловки, среди которых упоминаются и апелляции к эмоциям адресата.

Риторические уловки – это осознанно применяемые приемы вербальной манипуляции. Однако по большей части речь в книге идет об ошибочных схемах рассуждения, которые мы используем, не отдавая себе отчета в том, что схемы эти ущербны, а именно, о логических ошибках и когнитивных искажениях. Отдельная глава также посвящена проявлениям мифологического мышления в наших рассуждениях. Основная цель данной книги – показать читателю, как не надо рассуждать.

Argumentum ad hominem

В высокогорьях вода закипает при температуре немного ниже ста градусов по Цельсию. На температуру закипания воды влияет, кроме всего прочего, и атмосферное давление, а в горах оно несколько ниже, и поэтому вода там начинает испаряться при чуть менее высокой температуре, чем на равнине. Теперь посмотрим, изменится ли истинностное значение данного утверждения в зависимости от того, кто его высказал – профессор физики или необразованный профан. Представляется очевидным, что характеристики автора этого высказывания никак не повлияют на его истинностное значение. Как физические свойства воды останутся одними и теми же, вне зависимости от того, кто о них рассуждает, так и истинностное значение вербальных утверждений об этих свойствах не может зависеть от характеристик авторов этих утверждений.

Данное положение кажется настолько самоочевидным, что говорить о нем, вроде бы, излишне. Однако мы все же иногда рассуждаем по следующей схеме: «Источник данной информации не заслуживает доверия, следовательно, эта информация ложна». Или как вариант: «Автор данного утверждения является плохим человеком, следовательно, это утверждение ложно». Эта схема аргументации называется *argumentum ad hominem* – «аргумент к человеку». Этот аргумент служит инструментом критики высказываний оппонента, однако критика эта направлена мимо цели: автор аргумента *ad hominem* критикует не смысловое содержание высказываний собеседника, но вместо этого он совершает того или иного рода нападки на личность собеседника. Эта схема рассуждения особенно часто встречается в ходе публичных дискуссий, поскольку *argumentum ad hominem* – это эффективный риторический прием. Он оказывается особенно кстати, когда участник дискуссии не может сказать ничего вразумительного по существу обсуждаемого вопроса. Ср.: «Когда кончаются аргументы, возникает вопрос о национальности оппонента».

Почему аргумент *ad hominem* оказывается столь эффективным инструментом вербальной манипуляции? Почему мы часто «покупаемся» на подобные аргументы, составляя тем самым неверные суждения об истинности/ ложности (приемлемости/ неприемлемости, правильности/ неправильности и т.д.) утверждений, выдвигаемых неким оратором? Убеждающая сила аргумента *ad hominem* объясняется совокупностью двух факторов. Во-первых, у нас иногда действительно имеются веские причины не доверять человеку – автору некоторого высказывания. Во-вторых, видя такие причины, мы бессознательно переносим свойства автора высказывания на само это высказывание. Ср.: «Автор высказывания – плохой человек; следовательно, то, что он говорит, также плохо (ложно, неправильно)». Такой перенос свойств неправомерен с логической точки зрения, однако в описываемых здесь случаях руководство нашим сознанием берет на себя психология, а не логический рассудок. Нам психологически сложно заставить себя попытаться дать критическую (т.е., объективную) оценку высказываниям, исходящим от плохого человека, если мы осознаем, что он действительно плох.

Рассмотрим для примера один из вариантов аргумента *ad hominem*, который называется *tu quoque* – «ты тоже», в том смысле, что «ты тоже делаешь то, против чего выступаешь» или, наоборот, «ты тоже не делаешь того, к чему призываешь». Если слова человека напрямую расходятся с его делами, то на основании этой информации мы делаем абсолютно логичный вывод: этот человек – лицемер, поскольку он говорит одно, а делает совершенно другое. Продолжая цепочку рассуждений, мы приходим уже к гораздо менее логичному выводу: «Этот человек доверия не заслуживает, следовательно, я должен игнорировать то, что он говорит». Следующим же шагом становится совсем нелогичное заключение: «То, что говорит этот лицемер – ложно (неприемлемо, неправильно и т.д.)». Очевидно, что и лицемер, на самом деле, вполне может говорить правильные вещи, однако нам психологически трудно поверить человеку, чьи

слова расходятся с его же делами. Если один из участников публичной дискуссии успешно демонстрирует присутствующей аудитории, что его оппонент – лицемер, то он может рассчитывать, что члены аудитории пойдут на поводу у своей психологии и откажутся от попыток критически оценить высказывания этого оппонента, не станут анализировать их смысловое наполнение, а сосредоточатся на свойствах личности их автора. При особо удачных стечениях обстоятельств, первому участнику дискуссии, может удастся склонить аудиторию к выводу, что все, что говорит его оппонент – ложно. Более того, нелогичная аудитория может прийти к выводу о том, что все, что говорит участник дискуссии, критикующий своего оппонента, – истинно.

Следующая история из жизни прояснит, почему неправомерно делать вывод о ложности высказываний, исходящих из уст лицемера («плохого человека»). Один протестантский проповедник с присущей представителям этой «профессии» страстью убеждал прихожан, что прелюбодеяние, чревоугодие и пьянство – это богопротивные вещи, и яро призывал их воздерживаться от этих греховных деяний. Но однажды прихожане увидели фотографии, запечатлевшие этого проповедника среди участников оргии с обилием еды и алкогольных напитков на столах. Какой *правильный* вывод они сделали? Что этот проповедник – прелюбодей, чревоугодник и пьяница, и он – лицемер. Какие абсолютно ожидаемые практические последствия имело это происшествие? Данный священнослужитель вмиг лишился своей паствы, и его карьера проповедника в одночасье завершилась. Сделало ли лицемерное поведение священника прелюбодеяние, чревоугодие и пьянство богоугодными деяниями? Очевидно, что не сделало. Иными словами, когда пастор агитировал против этих грехов в своих проповедях, он говорил правильные вещи, даже несмотря на то, что на поверку он оказался лицемером и греховодником.

Поделюсь еще одной историей, которая однажды попала мне не глаза. Экипаж ДПС остановил автолюбителя, управлявшего машиной американского производства. Ему инкриминировалось то, что сигналы поворота у него мигали красным светом, в то время как у автомобилей, которые эксплуатируются в России, они должны мигать желтым. Таковы требования правил дорожного движения. Автолюбитель, однако, обратил внимание на то, что машина экипажа ДПС была американским Фордом, и «поворотники» у неё тоже мигали красным. Рассказ заканчивался следующей фразой: «На этом инцидент был исчерпан». Однако решение полицейских отпустить автолюбителя было основано исключительно на схеме рассуждения *tu quoque* (автолюбитель выдвинул именно этот тип аргумента). Тот факт, что они сами управляли машиной, у которой сигналы поворота мигали непопозволенным светом, ответственности с автолюбителя все же не снимал: ведь правила-то он нарушал! Эта история служит еще одним подтверждением тому, что иногда в основу своих практических решений мы закладываем логически неправильные схемы рассуждения.

Также мы нередко используем аргумент *tu quoque* как ответ на упрек, выдвинутый в наш адрес. Если кто-то упрекнул меня в некоем неблагоприятном поступке, я могу сказать: «Ой, кто бы говорил!» или «Чья бы корова мычала!» Возможны и такие варианты вербальной реакции на упрек: «Да ты на себя посмотри!» или «А сам-то!» Выдвигая подобные аргументы, я инсинуирую, что собеседник не вправе упрекать меня, поскольку он сам повинен в том же, в чем он меня упрекает. Но даже если допустить, что у моего собеседника рыльце в пушку, делает ли сей факт мой собственный поступок менее неблагоприятным? Ясно, что не делает, и упрека я по-прежнему заслуживаю. То, что упрек выражен человеком, который сам не без греха, моей собственной вины никак не умаляет. Иными словами, мой поступок остается предосудительным и, соответственно, упрек в мой адрес остается справедливым, несмотря на то, что я пытаюсь лишить собеседника права упрекать меня на том основании, что он – плохой человек.

Приведенные выше разговорные выражения мы регулярно слышим (и производим) в процессе бытового общения. Почему же мы *регулярно* мыслим нелогично? Потому что мы

не любим оказываться неправыми. Это одна из ярчайших характеристик психологической, то есть антиразумной стороны человеческого сознания. Нам психологически некомфортно быть неправыми, и мы начинаем лепить разного рода отмазки. Для иллюстрации данного положения упомяну одно когнитивное искажение, хотя мне и придется отклониться от обсуждения свойств и вариантов аргумента *ad hominem*.

Психологи регистрируют когнитивное искажение, которое называется «ретроспективной рационализацией покупки» (*post-purchase rationalization*). Если нам случится приобрести вещь, которая, как позже оказывается, имеет низкое качество или серьезные недостатки, или же такую, которая нам, на самом деле, не нужна, мы иногда пытаемся оправдаться перед самими собой за неразумную трату денег. Мы начинаем приписывать купленной вещи некие положительные качества, которых она – объективно – не имеет. Мы начинаем полагать, что недостатки этой вещи «не так уж и серьезны». Мы искусственно изобретаем причины, в силу которых эта вещь нам якобы нужна. То есть мы пытаемся рационализировать покупку задним числом, потому что мы отказываемся признать, что мы неправы. Мы не хотим в этом признаваться даже самим себе! О том, чтобы признать свою неправоту перед лицом других людей, вообще не может быть и речи.

Это одна из самых опасных черт нашего психологического характера, поскольку она мешает нам принимать правильные практические решения. Если мой собеседник четко покажет мне, что я неправ, я не стану говорить, что он «сам дурак». Вместо этого, я буду благодарен ему, потому что он дал мне возможность исправить мою ошибку, и, кроме того, впредь я ее совершать не стану.

Вернёмся к аргументу *ad hominem*. Одна из риторических задач, которую можно решить с помощью данной схемы рассуждения, заключается в том, чтобы лишить оппонента права высказываться на заданную тему путем указания на некую его личностную характеристику, которая якобы делает его участие в текущей дискуссии полностью непродуктивным. Попросту говоря, с помощью аргумента *ad hominem* можно попытаться «заткнуть собеседнику рот». Сразу оговорюсь, что степень обоснованности заявления «мой оппонент не в состоянии продуктивно участвовать в дискуссии на заданную тему» может находиться на трех разных уровнях. В одних случаях подобное заявление окажется полностью несостоятельным (или полностью несостоятельным в большинстве коммуникативных ситуаций). В других оно окажется сомнительным, но, возможно, частично оправданным. В третьих же случаях, данное утверждение будет полностью справедливым. Во всех трех случаях аргумент останется *ad hominem*, поскольку критикуется не смысловое содержание высказываний собеседника, а его личностные качества. Тем не менее, может случиться так, что именно личностные качества субъекта делают его участие в данной дискуссии невозможным.

Рассмотрим несколько примеров аргумента *ad hominem* первого из трёх указанных подвидов. Представьте, что вы находитесь среди зрителей в телевизионной студии, где проходят дебаты, скажем, между двумя кандидатами на некий выборный пост. Один из участников дискуссии может попытаться дискредитировать своего оппонента в глазах аудитории, выдвигая одно из следующих заявлений: «Да что вы слушаете этого старого маразматика!» (мой оппонент не способен логически мыслить). «Да он ведь патологический лгун!» (не следует верить тому, что говорит мой оппонент). «Да он только недавно из тюрьмы вышел!» (мой оппонент обладает низкими моральными качествами). «Да он живет в мире собственных иллюзий и вообще не понимает, что происходит!» (мой оппонент неадекватно воспринимает реальную действительность). И тому подобное.

В некоторых источниках такой вариант аргумента *ad hominem* называется «оскорбительным». Печально, но факт: в рамках публичных дискуссий мы действительно часто слышим взаимные оскорбления, которые пытаются рядиться в одежды разумных доводов, то есть, аргументов. Оскорбление – это, конечно, не аргумент. Кроме того, что личностные свойства оппонента

нерелевантны для оценки истинности (приемлемости, справедливости) его высказываний, это ещё и довольно «топорная» тактика ведения дискуссии. На что я как оратор могу рассчитывать, оскорбляя своего оппонента? Я полагаю, что аудитория увидит, какой нехороший человек мой оппонент и потеряет к нему всякую симпатию. А чем меньше симпатии аудитории достанется ему, тем больше – мне. Однако логика моя будет ущербной, если я стану рассуждать подобным образом. Этот риторический приём может сработать, только если аудитория мыслит крайне некритично. Если же среди слушателей подобрались люди с нормальным уровнем интеллектуального развития, то они немедленно поймут, что оратору, оскорбляющему своего оппонента, попросту нечего сказать по существу обсуждаемого вопроса. И симпатии аудитории такой оратор снискать не сможет. Оскорбление собеседника – это неумная риторическая тактика.

Следующий пример (сообщение в прессе, появившееся несколько лет назад) продемонстрирует бесполезность оскорбительного *ad hominem* в деле нахождения взвешенного решения обсуждаемого вопроса. «Назвав Запад аморальным, лидер ХАМАС в Газе Махмуд аз-Захар заявил, что тот не имеет права критиковать исламское движение за то, как оно руководит сектором Газа. В интервью, данном в четверг агентству Рейтер, Махмуд аз-Захар сказал, что исламские традиции заслуживают уважения, и обвинил Европу в разврате и лицемерии. „У нас есть право контролировать нашу жизнь в соответствии с нашей верой“, – сказал он. „А у вас нет религии, вы безбожники“. Аз-Захар также осудил западный образ жизни: „Вы даже не живете, как человеческие существа, вы признаете гомосексуалистов, и вы поучаете нас“. „Вы используете женщин, как животных. У них есть один муж и тысячи „друзей“. Вы не знаете, кто настоящий отец ваших детей, вот каковы вы и ваши женщины“, – заключил политик».

Оставим в стороне вопрос о том, кто стоит на более высоких моральных позициях: палестинское общество или Запад. Однако показали ли «аргументы» аз-Захара, что критика методов руководства сектором Газа, применяемых движением ХАМАС, несостоятельна? Нет, не показали. Показали ли они, что ХАМАС правильно управляет сектором Газа? Опять нет. Тот факт, что оскорбление оппонента ни в коем случае не может служить опровержением тезисов, выдвигаемых этим оппонентом, представляется настолько очевидным, что и говорить-то о нем снова неловко. И тем не менее, и в политике, и в академической среде, и в других областях жизни регулярно совершаются попытки использовать оскорбления в качестве аргументов. (Почитайте, например, дискуссии на самые разнообразные темы в соцсетях. Там незнакомые люди привычно оскорбляют друг друга.)

Чтобы плавно перейти к следующей группе аргументов *ad hominem*, сделаем одну оговорку, касающуюся оскорбления типа «Да что вы его слушаете, он же патологический лгун!». Если одна из сторон в судебном процессе вызывает свидетеля, который ранее был уличен в лже-свидетельстве (и, предположим, отбыл за это наказание), то данная сторона обязана уведомить суд об этом факте. Это не значит, что этот свидетель автоматически получит отвод, но судьи должны будут с настороженностью относиться к его показаниям по данному делу. Такое рассуждение основывается на следующем положении: если человек лгал ранее, он может солгать и снова. Это утверждение не является ни сермяжной правдой о человеческом характере, ни эмпирически доказанным фактом, однако именно на нем мы обычно строим свое взаимодействие со лжецами (вспомните, например, притчу о мальчике, кричавшем «Волки! Волки!»). Иными словами, в данной конкретной ситуации личностные свойства субъекта имеют некоторое значение для оценки выражаемых им суждений.

То, что легитимность этого варианта *argumentum ad hominem* закреплена законодательно, может расстроить адептов формальной логики. В рамках их дисциплины характеристики источника высказывания никак не могут быть релевантными (не могут иметь никакого отношения к истинностному значению самого высказывания). Однако это не единственный пример подобного рода. В частности, законодательство многих стран запрещает жене свидетельствовать против мужа, а мужу – против жены. Даже если жена была единственной свидетельницей

преступления, которое совершил ее муж, официальное обвинение не может строиться на ее показаниях. Это *argumentum ad hominem* чистой воды, однако, сколько же мудрости в таком законе! Прожив многие годы бок о бок, супруги могут настолько опостылеть друг другу, что каждый из них с готовностью (и, может, даже с радостью) решится на оговор.

Итак, в некоторых коммуникативных ситуациях личностные свойства субъектов могут накладывать ограничения на их участие в обсуждении некоего вопроса. Можно привести и другие примеры, когда практические решения принимаются на основе схемы рассуждения *ad hominem*. Скажем, в клановых обществах (коих осталось не так много, но они есть) ключевые руководящие должности обычно распределяются между членами разных кланов во избежание возможности узурпации власти каким-то одним из кланов. Разумно? Разумно. Теперь рассмотрим пару примеров, когда не вполне ясно, является ли определенная личностная характеристика участника дискуссии достаточным основанием для того, чтобы лишить его права высказываться по теме этой дискуссии, или не является.

Рассмотрим такой аргумент *ad hominem*: «Вы еще слишком молоды, чтобы рассуждать на эту тему». Что ж, приходится признать, что нужно прожить долгую жизнь, прежде чем ты сможешь основательно рассуждать по некоторым вопросам. Однако как понять, на какие темы *может* компетентно высказываться молодой человек, а на какие *не может*? И как долго он должен прожить, чтобы обрести право голоса? Еще один пример того же рода: «У вас нет своих детей, поэтому вы не можете основательно рассуждать о детском воспитании». С одной стороны, ничто не заменит личного опыта в воспитании ребенка. С другой стороны, есть ведь профессиональные педагоги, у которых своих детей нет... Еще пример: «Ты никогда не участвовал в боевых операциях, и поэтому ты не можешь компетентно рассуждать о действиях или чувствах человека, принимающего участие в военном конфликте». Лично мне трудно возразить что-то на этот аргумент *ad hominem*, пусть даже он нелогичен.

Приведенные выше примеры показывают, что *argumentum ad hominem* может-таки оказаться более или менее легитимным аргументом при определенных условиях. Необходимо также отметить, что аргументы в предыдущем параграфе звучат совсем не агрессивно, в отличие от «оскорбительных» вариантов *ad hominem*, описанных выше. Таким образом, выдвижение подобных аргументов может быть эффективной тактикой ведения дискуссии. Данные вербальные инструменты могут использоваться для основательной критики личной ситуации оппонента. Нужно лишь не забывать об одной важной вещи. Допустим, первый участник публичной дискуссии успел высказаться по обсуждаемому вопросу, прежде чем второй участник этой дискуссии убедительно показал присутствующей аудитории, что личная ситуация первого участника, на самом деле, не позволяет ему выражать компетентные суждения по заданной теме (допустим, потому что он слишком молод). Должна ли аудитория прийти к заключению, что все, что успел сказать первый участник, ложно? Ни в коем случае! Данный аргумент *ad hominem* легитимен лишь в том смысле, что он предоставляет достаточные основания для следующего утверждения: «мой оппонент не в состоянии продуктивно участвовать в текущей дискуссии». В то же время, этот аргумент не предоставляет совершенно никаких обоснований следующему заключению: «высказывания моего оппонента по теме текущей дискуссии ложны (ошибочны и пр.)». Аудитория может только прийти к выводу, что этот участник дискуссии теоретически *может* ошибаться. Но он может оказаться и прав, хотя бы случайно!

Последний подвид аргумента *ad hominem*, призванного лишить оппонента права высказываться по теме дискуссии, является, по моему собственному мнению, полностью легитимным аргументом. Должен признать, в то же время, что на формирование этого мнения, возможно, повлияли мои личные коммуникативные предпочтения. Этот вариант *ad hominem* выглядит следующим образом: «Обсуждаемый вопрос лежит в узкоспециальной области знаний. Мой оппонент не обладает профессиональными компетенциями в этой области. Следовательно, он не может продуктивно участвовать в обсуждении данного вопроса». Разум-

ность этого довода лично мне представляется очевидной. Я сам никогда не стану участвовать в обсуждении вопросов, лежащих в области ядерной физики, квантовой механики, генетики или неорганической химии: я ничего не смыслю в этих дисциплинах. Встречаются, однако, люди, готовые спорить на *любую* тему, даже если они совершенно в ней не разбираются. Вот таких спорщиков, я считаю, нужно ставить на место с помощью аргумента *ad hominem*, описанного выше.

Итак, аргумент *ad hominem* в некотором роде может эффективно – а иногда и обоснованно – отнять у оппонента право высказываться по теме дискуссии. Но если мне удалось с помощью этого вербального инструмента заткнуть рот участнику (публичной) дискуссии, то каковы будут практические последствия? Я могу посчитать, что я вышел победителем в данном споре. Если в этом была моя основная цель, то и флаг мне в руки. Однако если я хотел подвергнуть критической проверке справедливость выдвигаемых мной положений и обоснованность моих выводов, то я должен глубоко пожалеть о том, что мне не удалось найти достойного противника! Он оказался не в состоянии квалифицированно критиковать выражаемые мной точки зрения, и в результате и я сам, и присутствующая аудитория остались в неведении относительно того, прав я или нет. Повторю в который раз: *argumentum ad hominem* не в состоянии обосновать ложность (неприемлемость и пр.) выдвигаемых моим оппонентом положений ни в каком из своих многочисленных вариантов. Кроме того, даже успешный *ad hominem* никак не обосновывает справедливость моих собственных утверждений. Этот аргумент нерелевантен.

С помощью аргумента *ad hominem* можно добиться выполнения еще одной риторической задачи, причем данная коммуникативная тактика даже более коварна, чем стремление заставить оппонента замолчать. Участник публичной дискуссии может попытаться показать, что его оппонент говорит то, что он говорит, потому что он преследует некий *шкурный интерес*, делая те заявления, которые он делает. Иными словами, изощренный оратор может инсинуировать, что его оппонент неискренен в своих высказываниях, вскрывая некую глубоко запрятанную «истинную причину», по которой оппонент рассуждает так, как он рассуждает. Очевидная цель такой коммуникативной тактики – подорвать доверие аудитории к словам оппонента. «Он говорит так не потому, что искренне считает выражаемые им суждения правильными, но потому что ему *выгодно* говорить именно так».

Допустим, я являюсь членом местного парламента, и на очередном заседании мы с коллегами обсуждаем некий законопроект. Один из депутатов поднимается на трибуну и выступает с полной и безоговорочной поддержкой обсуждаемого законопроекта, говоря, что его необходимо принять потому-то и потому-то. Тут я поднимаюсь со своего места и громко заявляю: «Господин N поддерживает данный законопроект только потому, что от его принятия получают выгоду коммерческие компании, занятые в определенной сфере бизнеса, а всем известно, что семейное предприятие господина N работает именно в этой сфере!» Таким образом, я инсинуирую, что этот депутат выражает поддержку данному законопроекту не потому, что находит в нем объективные положительные характеристики, а лишь потому, что его принятие позволит его семейному бизнесу получить дополнительную прибыль. Он неискренен. Он преследует шкурный интерес.

Должны ли члены депутатского корпуса, к которому принадлежу и я сам, отклонить предлагаемый законопроект *на этом основании*? Конечно, должны... если наша единственная цель – насолить господину N и не позволить его компании получить дополнительную финансовую выгоду. Но что если такую цель мы себе не ставим? Даже если допустить, что моя «критика» содержит истинные пропозиции (то есть, что предлагаемый законопроект, в случае его принятия действительно будет способствовать увеличению прибыли, в частности, компании господина N), то «истинная» причина, по которой данный депутат поддерживает данный законопроект, не делает последний ни лучше, ни хуже, с *объективной* точки зрения. Мы с колле-

гами-депутатами должны подвергнуть критическому анализу существенные характеристики выдвигаемого на рассмотрение законопроекта, чтобы решить, достоин ли он стать законом или нет. Скрытые причины, по которым отдельный депутат поддерживает или не поддерживает этот законопроект, нерелевантны.

Этот подвид аргумента *ad hominem* называют «обстоятельным», поскольку он указывает на некие обстоятельства, заставляющие оратора говорить то, что он говорит. Как бы нелогичен ни был такой аргумент, нужно признать, что он часто оказывается эффективным в риторическом плане. В приведенной выше коммуникативной ситуации мои коллеги-депутаты поймут, что господин N неискренен в своих высказываниях в поддержку обсуждаемого законопроекта: он, может быть, «выдумывает» некие достоинства этого законопроекта, в то время как на самом деле, ему просто выгодно, чтобы законопроект был принят. Из этого обстоятельства вполне может быть сделан нелогичный вывод, что, возможно, предлагаемый законопроект не так уж и хорош. И следующим шагом может быть сделано заключение, что он плох, и принимать его не следует. На это я, собственно, и рассчитывал, выражая с места свои «критические замечания». Иными словами, если эта тактика сработает, то это будет означать, что мне удалось «надуть» своих коллег по законодательному собранию и сбить их мысль с правильного пути с помощью коварного риторического приёма. Почему такое может произойти и иногда действительно происходит? По той причине, на которую уже было указано выше: нам психологически трудно верить в истинность высказываний субъекта речи, если мы видим, что он говорит неискренне. Будучи существами несовершененно разумными, мы переносим свойства говорящего на его высказывания. «Если он говорит неискренне, то, следовательно, его высказывания ложны». Это нелогичная схема рассуждения.

Есть еще более эффективный с риторической точки зрения вариант обстоятельного *ad hominem*, который называется «отравление колодца» (poisoning the well). Я могу заявить, что высказывания моего оппонента не заслуживают доверия (или критической оценки), поскольку, *что бы он ни говорил*, он говорит это только потому, что преследует некую скрытую корыстную цель. Иными словами, я могу инсинуировать, что истинность высказываний не является приоритетом для моего оппонента: он скажет все, что угодно, лишь бы достигнуть своей практической цели. Ср.: «Вот он сейчас станет рассказывать, какими замечательными характеристиками обладает данный автомобиль, а на самом деле, ему просто нужно продать эту машину!» Убедительно звучит, не правда ли? Услышав подобное заявление, мы, вполне вероятно, будем склонны отказать в доверии человеку, расхваливающему свой автомобиль. Мы ведь отчетливо понимаем, что продавец в любом случае будет нахваливать свой товар, потому что ему надо сбыть его с рук. Мы не особо доверяем заявлениям продавцов о том, что касается положительных качеств их товаров... Однако если человек хочет продать автомобиль, означает ли данный факт *автоматически*, что автомобиль этот плох с объективной точки зрения? Ясно, что нет: человек может продавать и объективно хорошую машину. «Отравление колодца» – лишь один из вариантов нерелевантного аргумента *ad hominem*. В то же время, мы иногда «покупаемся» на подобные аргументы, к сожалению.

Ещё один подтип обстоятельного *ad hominem* – это аргумент «к предвзятости». Данная схема рассуждения выглядит следующим образом: «Мой оппонент (собеседник) предвзят относительно к обсуждаемому вопросу, следовательно, он не в состоянии конструктивно участвовать в дискуссии на данную тему». Предвзятость собеседника может быть разного свойства, и она может быть обусловлена разными причинами. Случай с депутатом, поддерживающим законопроект, равно как и случай с продавцом автомобиля, описанные выше, могут, в принципе, быть интерпретированы как аргументы к предвзятости. Почему мы склонны не доверять автору высказываний, если мы видим, что он предвзят относительно к обсуждаемому вопросу? Прежде всего, потому что мы подозреваем, что он, будучи предвзятым, может прибегнуть к следующему нечестному коммуникативному приёму. Допустим, обсуждаемый законопроект

имеет положительные качества А и В и отрицательные качества С и D. Депутат парламента, преследующий свои меркантильные интересы при поддержке данного законопроекта, может упомянуть о качествах А и В и умолчать о качествах С и D. Точно такого же речевого поведения мы можем ожидать и от продавца автомобиля.

Этот риторический прием называется «ошибка собирателя вишен» (*cherry picking fallacy*). Фермер, выращивающий вишни, заходит в свой сад и собирает в корзину только самые спелые и сочные плоды, оставляя недозрелые и червивые вишни на ветках. Потом он показывает свою корзину собеседнику, стоящему за забором сада, и заявляет: «Все вишни в моем саду такого же отменного качества». К этой коммуникативной тактике иногда прибегают, в частности, лингвисты. Некий лингвист может выдвинуть какое – то общее положение или гипотезу относительно словоупотребления и затем привести несколько конкретных примеров языковых выражений, подтверждающих справедливость этого утверждения или гипотезы. Если же в процессе анализа языкового материала этому лингвисту попадутся примеры языковых выражений, противоречащие выдвинутому им положению или опровергающие предложенную гипотезу, то он такие примеры проигнорирует, просто-напросто не станет их приводить в своей статье или диссертации. Ясно, что это бесчестная риторическая тактика. Предвзятый оратор, вполне вероятно, представит проблему однобоко – вот чего мы опасаемся, столкнувшись с таким оратором. Вот почему мы не склонны ему доверять. К ошибке же собирателя вишен мы еще раз обратимся чуть ниже.

Иногда доминирующая прагматическая цель делает рассуждения отдельного человека предвзятыми, в других случаях выражать предвзятое мнение человека заставляет его институциональное положение или принадлежность к определенной группе людей. Как-то раз я сопровождал иностранного эколога на встрече с администрацией одного из российских алюминиевых заводов. Директора завода показали нам розу ветров для местности, где расположен завод, которая однозначно показывала, что преобладающие ветры уносят вредные выбросы прочь от расположенного поблизости города. Обсуждая эту встречу после ее завершения, мы с иностранным экологом пришли к единодушному мнению, что *другую* розу ветров, такую, которая показывала бы, что ветер несет выбросы на город, нам дирекция алюминиевого завода показать просто не могла. Пришли ли мы к заключению, что та карта ветров была однозначно фальшивой? Нет, поскольку такое умозаключение было бы нелогичным. Карта могла отражать направления ветров, соответствующие реальной действительности.

Рассмотрим еще один пример аргумента *ad hominem* к предвзятости: «Мой собеседник – кардинал Римско-католической церкви. Поскольку эта церковь официально выступает против аборт, он ни в коем случае не мог бы высказаться в поддержку абортов, даже если бы он лично полагал, что женщина имеет право на аборт». Автор данного высказывания инсинуирует, что его собеседник вынужден высказывать предвзятое отношение к вопросу об абортах, поскольку он принадлежит к группе людей, имеющих официальную позицию по данному вопросу. Теперь обратимся к важной характеристике представленной выше схемы рассуждения. Является ли предложенный *ad hominem* к предвзятости аргументом в поддержку абортов? Ясно, что нет. Является ли он аргументом против абортов? Тоже нет. Он вообще ничего не говорит о правомерности/ неправомерности абортов. То есть данный аргумент полностью нерелевантен теме дискуссии.

Теперь обратимся к результатам исследований, полученным психологами. Автор речевого произведения может быть уличен в применении стратегии собирателя вишен, если он *намеренно* умалчивает об известных ему фактах, противоречащих его утверждению (теории, гипотезе и пр.). Психологи же с помощью экспериментов показывают, что иногда человек может искать и находить одни только подтверждения своему мнению/ гипотезе и упускать при этом из вида, просто не замечать противоречащие этому мнению/ гипотезе свидетельства, *сам того не осознавая*. Иными словами, мы можем бессознательно видеть только спелые вишни,

упуская из поля зрения неспелые и червивые ягоды безо всяких дурных намерений, но лишь в силу несовершенства своего когнитивного аппарата. То есть в одних ситуациях мы можем лгать или жульничать, а в других – искренне заблуждаться. Вот только выводы наши окажутся ложными и в том, и в другом случае.

Эта схема мышления по-английски называется *confirmation bias* – склонность к подтверждению, в смысле «склонность искать и находить только подтверждения (имеющемуся мнению, гипотезе и т.п.) и не замечать опровержений (правильности этого мнения, гипотезы и т.п.)». Выше я говорил, что нам психологически неприятно понимать, что мы неправы. Однако не в меньшей степени нам приятно видеть, что наши мнения, оценки, отношения и проч. правильны – опять же, в силу психологичности нашего сознания. «Вот очередное подтверждение моей правоты!» И как же мне от этого хорошо на душе... Ниже я опишу несколько жизненных ситуаций, когда мышление субъекта может быть искажено имеющимися у него предустановками. Искаженность же мышления во всех случаях приведет этого субъекта к практическим выводам, которые окажутся в той или иной степени неверными.

Если ученый сформулировал некую гипотезу, которая ему «нравится», и он намеревается доказать справедливость данной гипотезы с помощью эксперимента, то он, возможно, станет неосознанно манипулировать условиями эксперимента таким образом, чтобы шансы на получение ожидаемого результата увеличились. Если он станет делать это намеренно, вполне осознанно, то его следует уличить в научном мошенничестве. Однако несовершенство когнитивного аппарата этого ученого (как и любого другого человека) может заставить его «подгонять» условия эксперимента совершенно ненамеренно. В этом случае его нельзя обвинять в мошенничестве, однако результаты его эксперимента все равно окажутся в той или иной мере извращенными, ненадежными. Данное когнитивное искажение является вариантом «склонности к подтверждению» и называется по-английски *experimenter's bias*.

Если социолог хочет выяснить мнение общественности по какой-то проблеме с помощью соцопроса, и у него еще до начала этого предприятия имеются некие предположения о вероятных результатах исследования, он может формулировать вопросы, которые он собирается задавать респондентам таким образом, что его шансы получить ожидаемые ответы увеличатся. Здесь я должен сделать небольшое отступление от обсуждаемой темы и упомянуть об одном известном риторическом приеме, называемом «нагруженным вопросом». Классическим примером нагруженной формулировки вопроса является следующее высказывание: «Вы все еще бьете свою собаку?» Даже если адресат этого вопроса ответит «нет», останется впечатление, что ранее он все же бил свою собаку. Это нагруженный вопрос, поскольку в его формулировке имплицирована ложная пропозиция. (Импликация – это часть смысла, подразумеваемая в высказывании, но открыто словами не выражаемая. Пропозиция – это единица мышления, одна законченная мысль.)

Одна из секций на конференции по теории аргументации называлась так: «Почему с нами сила?» Такая формулировка вопроса подразумевает, что сила с нами (людьми, разбирающимися в теории аргументации или же теми, кто знает, как нужно правильно аргументировать), и предлагает выяснить почему. По моему же мнению, это нагруженный вопрос по двум взаимодополняющим (или взаимоисключающим?) причинам. Во-первых, я могу описать множество нелегитимных схем рассуждения, но я не могу четко сказать, какими качествами должен обладать *хороший* аргумент. И никто не может. Неформальная логика выдвигает следующие требования к хорошему аргументу: он должен быть релевантным, приемлемым и достаточным. Это значит, что такой аргумент должен предоставлять логическое обоснование тезису, его пропозиция (смысловое содержание) должна приниматься адресатом как истинная (приемлемая), и он должен быть в состоянии перевесить возможные контраргументы. Очевидно, однако, что все три критерия исключительно относительны. Во-вторых, логически безупречный аргумент может оказаться неубедительным, в то время как логически ущербный аргумент вполне может

возыметь желаемый эффект. Иными словами, даже если я знаю, как нужно «правильно» аргументировать, силы, то есть способности оказать убеждающее вербальное воздействие на собеседника, со мной, увы, нет.

Нагруженный вопрос регистрируется в риторике как один из манипулятивных, нечестных коммуникативных приемов. Однако при интерпретации высказываний, заканчивающихся вопросительным знаком, нужно помнить, что *любой* вопрос с необходимостью содержит ту или иную импликацию. Даже безобидный, казалось бы, вопрос «Как вас зовут?» подразумевает, что у собеседника есть имя. Некорректно сформулированный вопрос будет содержать импликацию, которая является ложной. Именно так может формулировать вопросы социолог, ожидающий получить определенные результаты опроса. Причем он вполне может не отдавать себе отчета в том, что его формулировки «нагружены», то есть некорректны, поскольку мы не осознаем, что мы пали жертвой своей «склонности к подтверждению», когда в реальности дело обстоит именно так.

Если владелец некоего производственного предприятия задумал выпустить на рынок какой-то новый товар, то, в соответствии с требованиями экономической науки, он должен прежде заказать маркетинговое исследование, которое поможет определить, станет ли этот товар пользоваться популярностью у покупателей. Так вот, если этот человек заранее предположил, что данный товар будет продаваться хорошо, он вполне может интерпретировать результаты маркетингового исследования через призму этой своей предубежденности. Он неосознанно станет придавать большее значение маркетинговым данным, подтверждающим правомочность его предположения, и меньшее значение тем данным, которые опровергают ее. Здесь особенно ясно видно, что свойственная человеку психологическая «склонность к подтверждению» может привести субъекта рассуждения к плачевному практическому результату. Если владелец предприятия неверно интерпретирует результаты маркетингового исследования в силу психологичности своего сознания, он может в конечном итоге понести материальные убытки.

Наконец, представьте, что вы смотрите футбольный матч, болея за одну из команд. Если судья останавливает матч после нарушения со стороны игрока команды-соперника, то вы приходите к заключению, что он «правильно свистнул». Если же он останавливает игру после нарушения со стороны игрока поддерживаемой вами команды, то вы с негодованием восклицаете: «Не было фола!» Так происходит не потому, что вы односторонне оцениваете действия судьи в силу недостатка у вас способности к разумному мышлению. Так происходит потому, что вы односторонне оцениваете действия судьи в силу переизбытка психологичности в вашем сознании.

«Склонность к подтверждению» – одно из наиболее ярких проявлений той вызывающей сожаление, но очень свойственной нам ментальной привычки, которую я называю «зашоренностью взгляда». Шоры на глазах лошади позволяют ей видеть только прямо перед собой и не отвлекаться на то, что происходит по сторонам от дороги. Так она лишится раз не испугается. Ментальные же шоры, которые мы регулярно нацепляем на свой ум, не позволяют нам видеть всей картины целиком. Мы часто вперемешку взгляд в одну точку и ничего другого вокруг не замечаем. Очевидно, что подобное ментальное отношение не позволяет нам ясно мыслить и в конечном итоге приводит нас к неправильным практическим решениям. Приведу еще пару примеров когнитивных искажений, регистрируемых психологами, которые свидетельствуют о свойственной нам привычке зашорить свой взгляд.

Иногда мы можем стать жертвой «эффекта якоря» (или фокуса). Порой мы застреваем на какой-то одной характеристике ситуации или на каком-то одном свойстве объекта, и все другие свойства и характеристики в упор не видим. Ясно, что при таком восприятии ситуации или объекта мы не в состоянии дать им объективной, взвешенной оценки.

При формировании мнения о чертах личности некоего человека мы также можем попасть под влияние «эффекта нимба». Если мы видим, что человек хорош в чем-то одном, мы

можем водрузить мысленный нимб над его головой и считать, что он так же хорош и *во всем остальном*. Если нам, например, нравится игра какого-то голливудского актера, мы можем прийти к заключению, что он очень хороший, добрый человек, примерный семьянин, ответственный налогоплательщик и пр., и пр. Наши наивные выводы и в этом случае обусловлены не отсутствием способности критически мыслить, а присутствием психологической составляющей в нашем сознании.

«Эффект физической привлекательности» послужит еще одним примером того, как наша психология может взять верх над трезвым рассудком. В ходе одного эксперимента психологи показывали респондентам фотографии незнакомых им людей и просили выразить предположения о качествах личности каждого сфотографированного человека. Так вот, более симпатичные люди неизменно наделялись респондентами более положительными личностными характеристиками по сравнению с менее симпатичными людьми. Источником таких умозаключений снова служит не разум (и не его отсутствие), но человеческая психология.

Вернёмся к аргументу *ad hominem* «к предвзятости». Приведенные примеры показывают, что участник дискуссии может демонстрировать предвзятое отношение к теме обсуждения как осознанно, так и неосознанно. И в том, и в другом случае в его адрес может быть выдвинут *ad hominem* «к предвзятости». Важно отметить, однако, что риторическая функция и диалектическая роль аргумента «к предвзятости» в этих двух случаях будут отличаться друг от друга. (Слово «диалектика» здесь используется не в гегелевском смысле, а в том значении, в котором его употребляли древнегреческие философы: у них диалектика – это наука о споре или искусство спора.) Если я указываю на осознанную предвзятость своего оппонента в рамках публичной дискуссии (допустим, показываю, что он преследует шкурный интерес в своих речах), то такой коммуникативный шаг будет агрессивным. Моим намерением в данном случае будет подорвать доверие аудитории к своему оппоненту. Тогда следует ожидать, что дискуссия примет антагонистический характер. Попросту говоря, вполне вероятно, что мы с оппонентом теперь начнем обмениваться взаимными выпадами и оскорблениями.

Если же я указываю на то, что мой оппонент выражает предвзятое отношение к обсуждаемому вопросу, *сам того не осознавая*, то мой коммуникативный ход окажется не агрессивным, а напротив, дружеским. Если оппонент увидит, что он, допустим, попал под влияние некоего когнитивного искажения, сам того не понимая, то он сможет теперь взглянуть на вопрос более широко и прийти к более сбалансированным, более обоснованным умозаключениям, когда стихнет с себя это наваждение. Присутствующая же при дискуссии аудитория, в свою очередь, не станет ненавидеть моего оппонента, но вместо этого пожалеет его: «Он искренне заблуждался, бедняжка!». В этом случае дискуссия, вероятно, примет не антагонистический, а кооперативный характер.

Поскольку предвзятость участника дискуссии может иметь разные причины, то и указания на эту предвзятость, то есть аргумент *ad hominem* «к предвзятости», выдвинутый в его адрес, может выполнять разные риторические задачи и иметь разные диалектические функции. С логической же точки зрения, аргумент *ad hominem* в любом из своих вариантов всегда останется нелегитимным доводом. Применяя эту схему рассуждения, нельзя ни опровергнуть истинность высказываний оппонента, ни обосновать правильность своих собственных утверждений.

Апелляции к вере

В предыдущем разделе мы обсуждали неправильные рассуждения следующего вида: «Автор данного утверждения не заслуживает доверия, следовательно, это утверждение ложно». Но иногда человек может неправильно рассуждать и в обратном направлении: «Автор данного утверждения заслуживает доверия, следовательно, это утверждение истинно». По-латыни эта схема аргументации называется *argumentum ad verecundiam* – аргумент к скромности или к почтению. У Джона Локка (а именно у этого мыслителя впервые встречается данное словосочетание) этот аргумент буквально означал следующее: «не стоит противопоставлять свое мнение мнению многоуважаемых мыслителей». В современной же литературе по теории аргументации такая схема рассуждения называется «апелляцией к мнению эксперта». Очевидно, что этот способ обоснования утверждений ровно на столько же нелогичен, что и *argumentum ad hominem*: характеристики автора высказывания нерелевантны для оценки истинностного значения этого высказывания. В то же время, при осуществлении практической деятельности мы часто *вынуждены* полагаться на мнения экспертов, хотя такой способ рассуждения и нелогичен. В современном узкоспециализированном мире нередко случается так, что на каких-то *других* основаниях, кроме как на мнении эксперта, мы практическое решение принять просто не можем.

Если мы заболели, мы идем к врачу и принимаем лекарства, которые он прописал. Если у нас сломался автомобиль, мы едем в автосервис и покупаем деталь, которая требует замены, по словам автомеханика. Если кто-то подал на нас в суд, мы нанимаем адвоката и следуем его рекомендациям в построении линии защиты. И так далее.

Почему схема рассуждения «апелляция к мнению эксперта» нелегитимна с логической точки зрения, вполне понятно. Почему она ненадежна с *практической* точки зрения? Потому что любой человек может лгать или ошибаться. Непогрешимых экспертов не существует. Нет такого источника высказываний, который гарантированно бы говорил истину и только истину. Если бы такой источник существовал, то данная схема рассуждения в его отношении была бы дедуктивной, то есть неопровержимой. Ср.: «Источник *S* глаголет только истину. *S* утверждает, что пропозиция *p* истинна. Следовательно, *p* истинна». Для глубоко верующего человека таким источником, возможно, является Бог, но «если ты разговариваешь с Богом, то это молитва, а если Бог разговаривает с тобой, то это шизофрения».

Схема рассуждения *argumentum ad verecundiam* может звучать убедительно, потому что человек – существо доверчивое по природе своей. Североамериканские исследователи формулируют следующую максиму критически мыслящего человека, среди прочих: «Критически мыслящий человек ничего не принимает на веру: он требует обоснований любому утверждению, которое услышит». Однако выдвижение подобного требования демонстрирует непонимание американцами роли веры (доверия) в процессе общения. Я верю собеседнику *по умолчанию*, до тех пор, пока у меня не появятся основания подозревать, что он, возможно, лжет или ошибается. Представьте, например, что я спрашиваю у прохожего, который час, и он отвечает: «Без четверти пять». Если бы я следовал обозначенной выше максиме, я должен был бы начать допрашивать этого прохожего: «А вы часы утром сверяли? А вы уверены, что они у вас правильно идут? А что если я у другого прохожего время спрошу?». Звучит абсурдно.

Вера – это очень экономный способ познания действительности. Гораздо проще поверить собеседнику на слово, чем пытаться выявить и критически оценить те доводы, с помощью которых он мог бы обосновать выдвигаемое им утверждение. Практическое решение, основанное на доверии собеседнику, принимается гораздо быстрее, чем то, которое требует анализа аргументов. Если я доверюсь автору высказывания, мне потребуется меньше времени и интеллектуальных усилий на принятие решения. Вера – очень удобный способ ориентации в мире, и в этом

заключается, вероятно, основная причина убедительности аргумента *ad verecundiam*. С другой стороны, любой человек может лгать или ошибаться, как было указано выше, и поэтому вера является *ненадёжным* способом познания действительности.

Поговорим немного о том, кому и во что мы привычно верим. Маленький ребенок, например, безоговорочно верит своей матери до определенного возраста, и такая жизненная установка с его стороны вполне оправдана, по большому счету. У матери ведь намного больше житейского опыта, чем у ребенка, и знает она гораздо больше него. Я также считаю, что есть некоторые фрагменты реальной действительности, которые с помощью разума познать невозможно, но их можно познать с помощью веры. Один из таких фрагментов – это бог, например. Существование или не существование бога разумными средствами обосновать нельзя, но в бога можно верить. Или не верить. Подобным же образом мы верим или не верим в любовь, в возможность личного счастья, в реинкарнацию, в наличие жизни на других планетах и т. д. Отрадно, что человек имеет способность к вере, поскольку возможности его разума в деле познания реальной действительности достаточно ограничены.

Мы также привычно верим разного рода экспертам, и это часто вполне разумно с нашей стороны. Можно предположить, что общее количество знаний во времена древних греков (и раньше) было настолько невелико, что все наличествующие знания без остатка могли уместиться в одной голове. В таких диалектических условиях уповать на мнение эксперта было бы действительно неразумно. Если ты сам можешь приобрести знания, имеющиеся у этого эксперта во всей их полноте, то это значит, что ты сам в состоянии составить собственное суждение по данному вопросу на основе этих знаний. В современном же мире количество знаний настолько велико, что отдельный человек ни в коем случае не может компетентно рассуждать по *всем* вопросам. Именно по этой причине мы обращаемся за советом к эксперту: он обладает теми глубокими познаниями в своей (узкой) области, которых у нас самих нет. Следовательно, он может выразить квалифицированное суждение касательно вопроса, лежащего в рамках его специальности, и мы должны к его мнению прислушаться, поскольку сами мы не специалисты.

Такое положение вещей, однако, иногда используется в манипулятивных целях. Некий человек может быть представлен как эксперт, в то время как настоящим экспертом в релевантной области он, на самом деле, не является. Этот прием нередко используется, в частности, в рекламе различных товаров народного потребления. Был один ролик, где три известных спортсмена – футболист, теннисист и гольфист – рекламировали бритвенную систему определенной марки. Понято, что каждый из них – многократный чемпион и обладатель кубков в своем виде спорта, но в бритье они понимают не больше любого среднестатистического мужчины! Гонорары звёзд, снимающихся в рекламе, баснословны, однако производители товаров деньги считать умеют. Они знают, что реклама с привлечением знаменитостей эффективна, несмотря на то, что посыл ее откровенно нелогичен. Возможно, расчет здесь – на активацию упомянутого ранее «эффекта нимба» в мозгу у адресата рекламы. Ср.: «Этот человек хорош в своем виде спорта, следовательно, он хорош во всем. В частности, он знает, какой бритвой нужно пользоваться».

В другом рекламном ролике молодые люди с безупречными фигурами, красивыми лицами и белозубыми улыбками жуют жевательную резинку определенной марки. То есть они не являются экспертами вообще ни в какой области: они просто красавцы. На что рассчитывает рекламодатель? Возможно на то, что удастся задействовать у адресата рекламы стереотип физической привлекательности, о котором также уже шла речь. Ср.: «Этот человек красив, следовательно, он знает, какую резинку нужно жевать». Понятно, что слово «следовательно» здесь употреблено не в логическом смысле, а исключительно в психологическом. Может быть, рекламодатель также надеется, что в силу психологичности своего сознания, адресат захочет приобщиться к той жизни, которой живут красивые люди, приобретя один из продуктов, которые они якобы предпочитают. В обоих описанных выше роликах «эксперты» экспертами в реле-

вантных областях вовсе не являются, и такая реклама направлена не на разумную, но на психологическую составляющую сознания адресата.

Ещё один манипулятивный прием, иногда используемый в рекламе, это апелляция к мнению *обезличенных* экспертов. Ср.: «Стоматологи рекомендуют» или «Педиатры советуют». С одной стороны, эти специалисты являются специалистами в релевантных областях: стоматологи рекомендуют зубную пасту, а педиатры – подгузники. С другой стороны, поскольку они по именам не названы, у меня нет возможности поинтересоваться у этих стоматологов, действительно ли они рекомендуют эту зубную пасту, и если да, то почему именно они это делают. Более того, я серьезно подозреваю, что от имени стоматологов в рекламном ролике говорит не стоматолог, а актер. Это несколько более изощренная риторическая тактика, по сравнению с предыдущей, однако и апелляция к мнению неназванных экспертов разумным доводом также служить не может.

Одним из вариантов аргумента *ad verecundiam* является апелляция к высокому социальному статусу автора утверждения. Ср.: «Доктор наук, лауреат Нобелевской премии, директор такого-то института и пр. утверждает, что *p* истинна, следовательно, *p* истинна». Подвариантом такого варианта аргумента *ad verecundiam* является апелляция к собственной персоне автора высказывания. Ср.: «Я как доктор наук, лауреат Нобелевской премии, директор такого-то института и пр. заявляю, что *p* истинна». Подобного рода аргументы могут прозвучать особенно убедительно в статусном обществе, каковым во многом является и российское общество. Мы традиционно уважаем людей с регалиями. Они нашего уважения, несомненно, заслуживают, однако данная схема рассуждения может быть использована и в целях манипуляции сознанием собеседника. Если лауреат Нобелевской премии по физике делает заявление, лежащее в области физики (а особенно в области того раздела физики, которым он занимается), то имеющаяся у него высокая награда должна добавить ему доверия и, соответственно, увеличить шансы на правильность выражаемого им суждения. Но что если этот человек делает некое политическое заявление или же заявление по какому-то моральному вопросу? Ср., например, следующее высказывание: «Я как доктор математических наук заявляю, что бить детей аморально». Здесь очевидно, что учёная степень говорящего не добавляет ему никакой «авторитетности» при выражении данного мнения. Он доктор не тех наук.

Также вы, наверняка, не раз слышали и «аргумент» следующего вида: «Пропозиция *p* истинна. *Поверьте мне!*» В данном случае говорящий даже не объясняет, почему ему нужно верить (он не апеллирует к своему высокому статусу). Вместо этого он просто предлагает адресату сэкономить умственные усилия и поверить ему на слово. Это эксплицитная (выраженная словами) апелляция к вере. Она может быть оправдана с той точки зрения, что вера – это одно из оснований для принятия человеком практических решений, несмотря на то, что основание это и ненадежно. Но о чем сигнализирует выбор такой коммуникативной тактики *по существу*? О том, что у автора этого высказывания нет сколько-нибудь убедительных аргументов в поддержку выражаемой им точки зрения, и ему ничего не остается, кроме как умолять адресата поверить ему без дальнейших расспросов.

Интересно также будет указать на описываемый в некоторых (хотя и очень немногих) сочинениях по когнитивной психологии т.н. «эффект посредника». Если на предприятии возникает конфликт между двумя группами работников, то директор может пригласить стороннего посредника, который помог бы этот конфликт урегулировать. Так вот, выслушивая как представителей конфликтующих сторон, так и посредника, директор предприятия станет придавать больший вес утверждениям посредника и меньший вес утверждениям конфликтующих сторон. Такое отношение обусловлено его психологической предубежденностью: он подсознательно ожидает, что посредник будет выражать непредвзятые мнения, в то время как представитель каждой из сторон конфликта будет «ангажирован».

Эффект посредника может иметь место не только на предприятии, где разгорелся конфликт между работниками. Если мы слышим рассуждения какого-то человека по некоей проблеме, и мы знаем, что этот человек тем или иным образом заинтересован в том, чтобы говорить именно так, мы с недоверием относимся к его заявлениям. В этом случае мы рассуждаем *ad hominem*. Если же мы полагаем, что говорящий беспристрастен в своих рассуждениях по данной теме, то мы относимся к его словам с большим доверием. В этом случае мы рассуждаем *ad verecundiam*. Основательны ли такие рассуждения? Да, основательны, если мы приходим к выводу, что первый человек заслуживает меньшего доверия, а второй – большего. Однако наши рассуждения окажутся ошибочными, если на указанных основаниях мы придем к заключению, что высказывания первого человека ложны, а второго – истинны.

Есть еще один довольно коварный риторический прием, который можно было бы назвать *argumentum ad verecundiam* «наоборот». Вместо того, чтобы указывать на некие свои личностные характеристики, делающие произносимые им высказывания истинными, оратор может, напротив, сказать, что он, имея те или иные личностные свойства, должен был бы придерживаться определенной точки зрения, однако он, будучи честным человеком, эти свои характеристики игнорирует и придерживается как раз противоположной точки зрения. Например, работник международной организации, инспектирующей университеты по всему миру и присуждающей им рейтинги, говорит: «Хотя я сам египтянин, я не считаю, что университет Каира объективно заслуживает столь высокого рейтинга». Убедительно звучит, не правда ли? Я верю в честность оратора! Но это высказывание остается апелляцией к заслуживающему доверия источнику, то есть аргументом *ad verecundiam*, хотя и наоборот.

Вообще, риторическая тактика «аргументируй против себя» известна с древнейших времен: еще Аристотель рекомендовал ею пользоваться. Этот коммуникативный прием действительно может оказаться очень эффективным. Почему? Потому что против себя аргументировать чрезвычайно легко: достаточно лишь выдвигать такие контрдоводы к своим утверждениям, которые ты же сам безо всякого труда опровергнешь! В этом случае аудитория отчетливо увидит, что твоё *alter ego* глубоко заблуждается, в то время как «настоящий» ты истинно прав.

Итак, *argumentum ad verecundiam* может использоваться в некоторых ситуациях общения как инструмент манипуляции. Этот инструмент оказывается эффективным в силу того факта, что человеку свойственно иногда полагаться на веру при совершении умозаключений об истинности/ложности некоего высказывания. Но хотя с логической точки зрения данный аргумент ущербен в любом случае, на практике нам иногда просто не остается ничего другого, кроме как довериться мнению эксперта. В подобных ситуациях разумным с нашей стороны будет подвергнуть апелляцию к мнению эксперта критической оценке вместо того, чтобы слепо полагаться на веру. Ниже я опишу те направления, по которым мнение эксперта можно критиковать. Иными словами, я укажу на те факторы, в силу которых может оказаться, что доверять эксперту все же не стоит.

Первый из этих факторов был упомянут выше: нужно убедиться, что заявление эксперта лежит именно в той области знаний, в которой он является специалистом. Может так случиться, что он «доктор не тех наук», и тогда доверия его утверждение не заслуживает. С этим вопросом могут возникнуть сложности, поскольку границы между некоторыми областями знаний иногда трудно определить. Ср., например, следующее высказывание: «Исайя Берлин, скорее, политолог, нежели философ, поэтому к его философским утверждениям не следует относиться серьезно». Но политология и философия – смежные дисциплины: любое политологическое исследование проводится на платформе той или иной философской системы взглядов. В конце концов, все мы в той или иной степени философы. По этой причине я не уверен, основательно ли звучит аргумент об Исае Берлине, приведенный выше.

Представьте также следующую ситуацию: у вас на трассе сломался автомобиль, мимо проезжает опытный водитель, останавливается, чтобы вам помочь и делает некое утверждение, лежащее в области знаний автомеханика. Он – всего лишь опытный водитель. Он – не профессиональный автомеханик. Должны ли вы ему доверять? Это будет зависеть от того, есть ли у вас какой-нибудь другой выбор в данной ситуации. Эти примеры показывают, что иногда не так просто определить, является ли эксперт экспертом в релевантной области. Если же мы все-таки в состоянии получить удовлетворительный ответ на этот вопрос, то мы можем двигаться дальше по пути критической оценки апелляции к мнению эксперта.

Теперь мы должны выяснить, обладает ли эксперт достаточно глубокими знаниями в той (научной) области, в которой он является специалистом. Не все специалисты одинаково хорошо квалифицированы, и это факт. Может случиться так, что в ходе аргументативной дискуссии один из ее участников ссылается на мнение эксперта в релевантной области, чья квалификация, на самом деле, сомнительна. В этом случае апелляцию к мнению эксперта следует, скорее всего, признать неосновательной. Ср., например, следующий аргумент *ad hominem* (критика аргумента *ad verecundiam* по тем направлениям, которые здесь описываются, является аргументацией *ad hominem*): «У этого человека действительно имеется ученая степень доктора философских наук, однако его диссертация была защищена в провинциальном Совете...». Должны ли мы услышать в этом высказывании столичный снобизм или же найти в нем основания для скептического отношения к уровню квалификации названного доктора философских наук? Я затрудняюсь однозначно ответить на этот вопрос. Как бы то ни было, чтобы мы могли положиться на мнение некоего эксперта, мы должны убедиться в том, что он действительно является высококвалифицированным специалистом в своей области.

Следующее обстоятельство, которое нам нужно прояснить, это заслуживает ли эксперт доверия как личность. Может произойти так, что настоящий профессионал своего дела выдвигает утверждение, лежащее в его экспертной области, но делает это не потому, что искренне считает данное утверждение истинным (правильным и т.д.), а потому, что ему по той или иной причине выгодно говорить именно так. Когда я, например, слышу, что «ученые установили, что Пепси Кола менее вредна, чем Кока Кола», мне не очень хочется верить этим ученым. Я не сомневаюсь в их компетентности, но я подозреваю, что им заплатили за то, чтобы они сделали именно такое заявление.

В советской истории также были случаи, когда всемирно известные ученые, лауреаты различных международных премий и пр. делали такие заявления, которые были нужны партийному руководству. Так, по идеологическим соображениям признанные ученые-физики в определенный момент времени осуждали кибернетику, называя ее лженаукой, а знаменитые лингвисты порицали структурализм. Позже и то, и другое научные направления были реабилитированы. Эти примеры показывают, что отдельный эксперт может выдвигать ложное утверждение, лежащее в области его профессиональных знаний, по тем или иным *личным* причинам.

Если у нас нет оснований подозревать, что эксперт преследует некий шкурный интерес в выдвижении того утверждения, которое он выдвигает, мы теперь должны убедиться в том, что этот эксперт действительно говорил то, что ему приписывается.

О таком риторическом приеме, как «цитирование вне контекста» широко известно. Понятно, что любая цитата находится вне контекста *per se*. Этот коммуникативный ход следует признать манипулятивным приемом, если цитата приобретает иной, отличный от оригинального, смысл, будучи вырванной из контекста. Такое иногда случается: лишенное контекста высказывание может приобрести смысл вплоть до противоположного изначальному. Ср., например, следующий анекдот. Папа Римский прилетает в Нью-Йорк. Как только он появляется из дверей самолета, на трапе к нему подсакивает журналист: «Папа, что вы думаете по поводу проблемы публичных домов в Нью-Йорке?» «Хмм... В Нью-Йорке есть публичные дома? Никогда не думал об этом. Давайте обсудим это на пресс-конференции». Назавтра

в газете появляется статья со следующим заголовком: «К нам прибыл с визитом Папа Римский. Его первый вопрос был таким: В Нью-Йорке есть публичные дома?»

Как я уже говорил, мы традиционно с почтением относимся к человеку, являющемуся истинным профессионалом в своей области и имеющему высокий общественный статус (множество званий и титулов, например). Нечестный оратор может попытаться сыграть на этом обстоятельстве и процитировать в ходе дискуссии некоего уважаемого эксперта без контекста, искажая значение высказывания выгодным ему самому образом. Поскольку такое иногда действительно происходит, данный фактор нужно учитывать при анализе аргумента, называемого «апелляция к мнению эксперта».

Следующий критический ход при оценке такого аргумента может потребовать значительного количества времени и усилий, но в некоторых ситуациях он необходим. Иногда нужно убедиться, что мнение эксперта, на которого ссылается один из участников дискуссии, согласуется с мнением *других* экспертов по этому вопросу. Если мы подхватили грипп, мы идем к участковому терапевту, берем рецепт, и принимаем те лекарства, которые он прописал. Это простой медицинский случай. Если же врач видит, что на основе симптомов, жалоб и анализов пациента точный диагноз поставить оказывается затруднительным, он просит коллег высказать свои мнения, и собирается консилиум. Эксперт, как и любой другой человек, может заблуждаться. В силу этого обстоятельства, в некоторых ситуациях принятия практических решений может быть опрометчивым полагаться на мнение единственного эксперта. Представьте теперь следующую ситуацию: один знающий и уважаемый специалист утверждает, что пропозиция *p* истинна, а другой – не менее квалифицированный – специалист утверждает, что эта пропозиция ложна. При таких диалектических условиях придется игнорировать оба мнения, поскольку они напрямую противоречат друг другу, и искать какие-то другие обоснования истинности/ложности пропозиции *p*.

Допустим теперь, что аргументу *ad verecundiam*, который мы анализируем, удалось выдержать критику по всем направлениям. А именно: эксперт, на мнение которого ссылается наш собеседник, является специалистом в релевантной области, его квалификация заслуживает доверия, он действительно делал приписываемое ему утверждение, у него нет скрытых личных причин выражать предвзятое мнение, и его суждение по данному вопросу согласуется с суждением других экспертов. Можем ли мы на этих основаниях сделать заключение о том, что утверждение эксперта истинно? Ни в коем случае! Мы можем лишь прийти к выводу, что этот эксперт заслуживает доверия, но и заслуживающий доверия человек может искренне заблуждаться. Более того, искренне заблуждаться может и коллектив экспертов, придерживающийся единого мнения по определенному вопросу (об этом я подробнее скажу во второй части данного раздела).

Чтобы окончательно убедиться в том, что утверждение эксперта справедливо, мы должны были бы подвергнуть критической оценке те *основания*, на которых он строит свое умозаключение. Однако для этого у нас может не хватить специальных знаний. Ср., например, следующее высказывание: «Ре-минор можно разрешить в до-мажор, поскольку первый аккорд является субдоминантой медианты второго аккорда». Если вы не обучались музыкальной грамоте, то вы не поймете смысла этого высказывания и, соответственно, не сможете прийти к заключению, истинно оно или ложно. (Это высказывание истинно. Поверьте мне как человеку, знающему сольфеджио.)

Таким образом, мы вынуждены полагаться на мнение эксперта, если мы сами не являемся специалистами в данной экспертной области. Аргумент *ad verecundiam* ни в коем случае не может привести нас к выводу о том, что утверждение эксперта истинно. При тщательной критической оценке такого аргумента мы можем лишь прийти к заключению, что данный эксперт заслуживает доверия. Этот факт увеличит вероятность того, что звучащие из его уст заявления справедливы (правильны, приемлемы и т.д.), однако гарантии никакой не даст. В то же

время, если мы не станем критически оценивать отдельную апелляцию к мнению эксперта, а будем полагаться на слепую веру как основание для принятия практического решения, мы рискуем принять неверное решение. Мало того, что любой человек может ошибаться, так *argumentum ad verecundiam* еще и часто используется в качестве инструмента вербальной манипуляции.

Перейдем теперь к еще одному способу эксплуатации нашей природной доверчивости, еще одному виду апелляции к заслуживающему доверия источнику утверждения. Речь далее пойдет об *argumentum ad populum* – аргументе «к народу», то есть об апелляции к мнению большинства (или многих). В упрощенном виде эта схема рассуждения выглядит так: «Большинство считает (или многие считают), что пропозиция *p* истинна, следовательно, *p* истинна». С логической точки зрения, этот аргумент ущербен по той же причине, что и аргументы *ad hominem* и *ad verecundiam*: характеристики автора высказывания не имеют никакого отношения к истинности/ ложности данного высказывания. С практической же точки зрения, *argumentum ad populum* ненадежен, поскольку и большинство может заблуждаться. Только подумайте, какое огромное количество общепринятых ошибочных мнений поправил научно-технический прогресс! Например, мнение о том, что земля плоская и покоится на трех китах.

Мы не только можем счесть некую пропозицию истинной на том основании, что все (многие) считают ее истинной. Сфера применения аргумента *ad populum* гораздо шире: мы можем делать что-то, потому что все это делают, покупать некий товар, потому что все его покупают, придерживаться некоей линии поведения, потому что все ее придерживаются, принимать определенный моральный принцип, потому что все его принимают и т. д. При такой – более широкой – формулировке данного аргумента отчетливо видно, что мы регулярно используем *argumentum ad populum* как в процессе бытового общения, так и при обдумывании практических решений, несмотря на логическую ущербность и практическую ненадежность этого аргумента. Мы, например, часто слышим (и говорим) «Никто так не делает». Данный аргумент якобы ведет к заключению «и ты так не делай» или «так делать неправильно». Однако есть вероятность того, что я буду первым, кто поступит как раз правильно, если я сделаю именно так.

И рекламу следующего вида мы встречаем постоянно: «Автомобиль марки FF – самая покупаемая модель в своем классе» или «Напиток КК – самый популярный напиток в мире» или «У нашего журнала уже свыше миллиона подписчиков» и т. п. Подобного рода реклама рассчитана именно на (неразумную) склонность людей принимать практические решения на основе схемы рассуждения *argumentum ad populum*: «Все берут, и я возьму».

Иногда, чтобы прозвучать более убедительно, мы объединяем апелляцию к мнению эксперта и апелляцию к мнению большинства (или многих). Иными словами, мы можем утверждать, что *группа экспертов* придерживается определенного мнения или совершает определенное действие. «В Париже так не носят», говорим мы, подразумевая, что парижане – эксперты в области моды. Нужно признать, что с подобного рода аргументом, обладающим удвоенной убеждающей силой, порой оказывается очень непросто спорить. Ср., например, следующее утверждение: «Любой сантехник скажет вам, что...». Если я сам не сантехник, то я могу попытаться критиковать только истинность (соответствие действительности) данного утверждения: действительно ли *любой* сантехник придерживается указанного мнения? Если *все* эксперты в определенной области знаний разделяют некое мнение, то мне, вероятно, придется согласиться с его правильностью... Однако я тогда стану рассуждать не вполне разумно: теоретически, они все скопом могут заблуждаться.

Можно также выделить и извинительный вариант аргумента *ad populum*. Автор высказывания может попытаться оправдать свое заслуживающее морального осуждения поведение указанием на то, что и многие другие люди поступают также аморально. Ср.: «Все воруют, и я ворую». Такой аргумент можно критиковать по двум направлениям. Во-первых, можно

попытаться обосновать положение о том, что утверждение «Все воруют» ложно. Во-вторых, можно указать на нелегитимность логического вывода из этого утверждения, даже если оно истинно: аморальное поведение большинства не может служить оправданием аморальному поведению отдельного индивида. Нужно признать, однако, что в данном конкретном случае критика по любому из двух этих направлений может оказаться достаточно проблематичной.

В другом своём варианте *argumentum ad populum* может эксплуатировать такую неприглядную, но все же присущую многим людям черту характера, как тщеславие. Коварный оратор может утверждать, что я должен принять какое-то мнение или линию поведения, на том основании, что их придерживается группа знаменитых, успешных и в любых других отношениях замечательных людей. «Все звезды Голливуда делают это!» Если ты хочешь быть похожим на успешных и знаменитых людей, будь любезен делать то же самое.

Иногда мы также выдвигаем аргумент *ad populum* к тщеславию «наоборот». Человек может необоснованно гордиться не только тем, что обладает теми характеристиками, предметами, свойствами и т.д., которыми обладают успешные и знаменитые люди, но также и тем, что он отличается от всех остальных в том или ином отношении. Ср., например, такое высказывание: «Я единственный человек в этом городе, который ездит на автомобиле данной модели». Это тоже аргумент *ad populum*, но «наоборот». Он сигнализирует о желании человека «выделяться из толпы», которое не менее присуще нам, чем наш природный конформизм, стремление походить на других, делать как все, думать как все и т. д.

Ещё один вариант аргумента *ad populum* – это указание автором высказывания на тот факт, что он принадлежит к той же группе людей, что и адресат этого высказывания. Ср., например, следующее утверждение: «Я такой же обманутый дольщик, как и вы». Данное высказывание подразумевает, что у говорящего те же цели, те же ценности, те же проблемы и пр., что и у его адресата. На этом основании говорящий может, например, предложить собеседнику сделать вывод о том, что предлагаемое им решение (их общей) проблемы правильно. А это уже отнюдь не факт. Такого рода аргумент может оказаться эффективным инструментом вербального воздействия в силу следующей психологической особенности человеческого сознания: мы так же склонны больше доверять «своим», как и не доверять «чужим». «Он такой же, как я, следовательно, он говорит правильные вещи». Неверное умозаключение.

Как вариацию такого аргумента *ad populum* можно рассматривать указание автором высказывания на тот факт, что он такой же простой человек, как и его собеседник. Подобную схему рассуждения особенно любят использовать те люди, которые успешно избавились от статуса простого человека. Президенты национальных государств, например, часто рассказывают о своей нелёгкой трудовой молодости. Тем самым они подводят аудиторию к выводу о том, что они понимают чаяния «простого гражданина» и будут делать все, чтобы эти чаяния удовлетворить. Опять же, не факт.

Логическую ошибку, известную под названием «Ни один истинный шотландец», тоже можно трактовать как один из вариантов аргумента *ad populum*. Шотландец читает в газете сообщение о преступлениях некоего маньяка, англичанина по национальности. Он комментирует прочитанное следующим образом: «Ни один шотландец не сделал бы такого» (об антипатии шотландцев к англичанам хорошо известно). Однако на следующий день он читает сообщение об еще более ужасных преступлениях, совершённых на этот раз шотландцем. Если бы этот человек был последовательным, то он должен был бы отозвать свое вчерашнее суждение, признав его ложность. Однако вместо этого он переформулировал свое высказывание так: «Ни один истинный шотландец не сделал бы такого».

Это рассуждение по кругу вида «А, следовательно, А». Любой шотландец-преступник автоматически объявляется «неистинным» шотландцем, в то время как все «истинные» шотландцы остаются белыми и пушистыми. Рассуждение по кругу логически безупречно, но оно бесполезно с практической точки зрения, поскольку не приводит ни к какому новому знанию.

В рассуждении, имеющем форму «А, следовательно, А», не совершается никакого логического вывода: здесь одна и та же пропозиция служит одновременно и посылкой, и заключением. Тем не менее, мы иногда разглагольствуем об «истинных учителях», «истинных офицерах», «истинных философах», «истинных патриотах» и т. д. Рассуждать по кругу удобно в том смысле, что такую схему аргументации невозможно опровергнуть. Ведь действительно, «если А, то А». Тут и не поспоришь. Иными словами, рассуждать подобным образом можно в риторических, то есть манипулятивных целях, но только не для того, чтобы найти обоснованное решение стоящему на повестке дня вопросу.

В свете обсуждения аргумента *ad populum*, интересно также будет затронуть практику принятия решений путем голосования. Испокон веков люди во многих ситуациях принимают решения именно таким образом: голосованием. Однако следует ли из того факта, что за некий вариант решения проголосовало большинство, вывод о том, что это объективно наилучший вариант? Нет, не следует. Это лишь наилучший вариант, по мнению большинства, а оно вполне может заблуждаться. В силу своей несовершенной разумности, мы иногда склонны абсолютизировать правильность решения, принятого путем голосования: «Поскольку за этого кандидата на пост президента проголосовало большинство избирателей, он является объективно лучшим из кандидатов». Не «объективно», а только, по мнению большинства. Подобным же образом мы склонны полагать, что если присяжные большинством голосов выносят определенный вердикт, то этот вердикт гарантированно правильный. Не гарантированно.

Итак, *argumentum ad populum* во всех своих вариантах – аргумент нелогичный, равно как и ненадежный с практической точки зрения. При этом он все же не является абсолютно бесполезным в процессе обдумывания (или обсуждения) практических решений. Допустим, я хочу купить автомобиль определенного класса. Как я могу использовать информацию о том, что марка FF является самой продаваемой моделью этого класса? Как достаточное основание для того, чтобы изучить *другие* доводы в пользу приобретения автомобиля именно этой марки. В этом случае я буду исходить из положения о том, что те многие люди, которые уже купили этот автомобиль, приняли *разумное* решение. Это положение не обязательно окажется правильным, поскольку люди довольно часто действуют не под руководством своего разума, а под воздействием альтернативных ему ипостасей сознания, однако как рабочую гипотезу его принять все же можно. Иными словами, *argumentum ad populum* сам по себе обосновать истинность некоего утверждения или необходимость совершения какого-то действия никак не может. Но он может послужить стимулом для того, чтобы задаться вопросом: «А почему, собственно, данное мнение является общепринятым?» или: «Почему, собственно, данная практика столь широко распространена?» Именно в этом заключается диалектическая роль аргумента «к народу».

Ошибки в индуктивных рассуждениях

Мы можем прийти к дедуктивному умозаключению, если форма наших рассуждений такова, что при истинности посылок заключение окажется гарантированно истинным. Например, если истинно, что «все S есть M», и также истинно, что «все M есть P», то заключение «Все S есть P» не может быть ложным. Индуктивными же (вероятностными или правдоподобными) называются такие рассуждения, форма которых не позволяет сделать гарантированно истинный вывод из истинных посылок. Иными словами, даже при истинности посылок вывод из такого рассуждения может быть сделан только вероятностный, но не гарантированно истинный. Примером подобного рассуждения послужит индуктивное обобщение. Ср.: $x_1, x_2, \dots, x_n$ есть A; следовательно, все x , вероятно, есть A. «Вероятно», потому что если какой-нибудь x_{n+1} окажется не-A, то вывод «все x есть A» будет ложным.

Первая индуктивная ошибка, на которую я укажу, это поспешное обобщение. Мы довольно часто торопимся сделать обобщающие выводы о классе вещей целиком, обнаружив, например, определенное свойство у некоторых отдельных членов этого класса. Допустим, нам случилось два раза «нарваться» на несвежие продукты, когда мы покупали их в определенном магазине. «Этот магазин торгует несвежими продуктами», – заключаем мы. Данное умозаключение может иметь вполне очевидные практические последствия: мы впредь не станем заходить в этот магазин, а пойдем в другой, расположенный дальше от дома или же продающий продукты по чуть более высоким ценам. Но это практическое решение основано на умозаключении, которое, возможно, является ошибочным! Есть вероятность того, что нам просто два раза не повезло, так случайно совпало, что мы дважды натолкнулись на несвежие продукты в данном магазине. Зайди мы туда в любой другой день, все продукты на прилавках были бы исключительно свежими. Но мы поторопились с выводом, и теперь нам приходится дальше ходить или больше платить.

Индуктивные обобщающие выводы также делают и социологи, когда проводят опросы. Выясняя мнения, предпочтения, ожидания, страхи и т. д. *некоторых* членов (национального) сообщества, они приходят к заключениям относительно мнений, предпочтений и т. д. *всех* членов этого сообщества. Ранее я говорил, что социологи иногда предлагают респондентам «нагруженные» вопросы. Случается также, что они грешат и такой ошибкой, как нерепрезентативность выборки. Выборка – это опрашиваемые в ходе исследования индивиды. Выборка окажется нерепрезентативной (непредставительной), если социолог не выяснил мнения некой релевантной *подгруппы* людей: он, например, опрашивал только мужчин, но не женщин; только молодых людей, но не пожилых; только тех, кто живет в центре города, но не тех, кто живет на периферии и т. д.

Перед президентскими выборами 1936 г. американский журнал Literary Digest опросил десять миллионов (!) своих подписчиков, выясняя, за кого они собираются голосовать. За пару дней до голосования журнал большими буквами прямо на обложке объявил, что со значительным перевесом победит кандидат от Республиканцев А. Лэндон. В результате, с еще большим перевесом победил кандидат от Демократов Ф. Рузвельт. Как так получилось, если учесть столь большое количество опрошенных? Дело в том, что журнал проводил телефонные и письменные опросы среди своих подписчиков, а иметь телефон или подписку на журнал в те годы в США могли только обеспеченные люди. Таким образом, выборка получилась нерепрезентативной, поскольку данная социально-экономическая группа не составляла большинства от общего количества избирателей в стране. Вскоре журналу пришлось закрыться, поскольку промах был поистине вопиющим.

Пример показателен, но, даже если социолог опрашивает случайных прохожих на улицах города, он исключает из поля своего зрения, например, тех, кто не выходит из дому по болезни

или по иным причинам. Он также может судить лишь о мнениях тех, кто согласился ответить на его вопросы, и нечего не может сказать о мнениях тех, кто отказался. Следующий анекдот хорошо иллюстрирует тот факт, что нерепрезентативность выборки может порой привести к абсурдным результатам опросов общественного мнения: «По данным социологического опроса, самой выдающейся мировой достопримечательностью является Статуя Свободы. На первое место ее поставили 90 процентов опрошенных, что позволило ей намного опередить и Египетские пирамиды, и Эйфелеву башню. В опросе приняли участие 10 тысяч жителей Нью-Йорка разных возрастов и социальных групп...». Отчасти именно потому, что выборки социологов нередко нерепрезентативны, «по результатам опросов, большинство не верит результатам опросов».

С человеческой склонностью совершать поспешные обобщающие выводы связан и феномен, изучаемый в психологии, который называется «стереотипным мышлением». Стереотипы чаще проявляются тогда, когда мы судим о людях (определенного пола, расы, национальности, вероисповедания и т.д.), но и с неодушевленными предметами и ситуациями мы иногда можем взаимодействовать, исходя из имеющихся у нас стереотипических представлений об этих предметах и ситуациях. Обобщающие выводы о классе вещей, равно как и стереотипы, нам нужны, когда мы сталкиваемся с *новым* предметом-членом уже известного нам класса, или с новым человеком, принадлежащим группе людей с уже известными нам характеристиками. Тогда мы определяем способы взаимодействия с этим предметом или человеком по имеющимся у нас готовым лекалам. Это удобно, но мы часто склонны забывать, что случаются исключения из общих правил. Если большинство членов некоего класса вещей или группы людей обладает определенным свойством, то всегда есть шанс, что некий *отдельный* представитель этого класса или группы данным свойством не обладает, или же обладает противоположным свойством. Иначе говоря, обобщающие выводы и стереотипы – это хорошие инструменты мышления, но, будучи доведенными до экстремума, они могут сослужить нам плохую службу в практическом плане.

Итак, в одних ситуациях мы можем поспешно вывести некое «правило», проигнорировав тот факт, что иногда случаются простые совпадения, в других же ситуациях мы можем рассуждать ошибочно, забыв о том, что из правил бывают исключения. И в том, и в другом случае мы рискуем действовать не оптимально, то есть совершить поступки, которые принесут нам больше практического вреда, чем практической пользы.

Говоря об исключениях из правил, необходимо упомянуть о таком риторическом приеме, как апелляция к яркому примеру. Мы часто подкрепляем справедливость разного рода утверждений, приводя конкретные примеры, призванные эту справедливость ясно продемонстрировать. Если пример оказывается особенно ярким, мы рассчитываем на то, что нам удастся оказать значительное убеждающее воздействие на собеседника. Как яркий цвет бросается в глаза, так и яркий образ может занять весь объем интеллекта адресата, вытеснив оттуда всякие критические мысли, такие, как контрпримеры, способные данное утверждение опровергнуть. Особенно убедительно может прозвучать пример, иллюстрирующий неправомерность некоего общепринятого мнения или неправомерность некоего широко распространенного правила. Ср.: «Вы полагаете, что все S есть P, но вот S₁, например, явно не есть P, следовательно, вы ошибаетесь». Однако проблема с ярким примером заключается в том, что он часто (хотя и не всегда) является исключением из общего правила, не способным, в то же время, опровергнуть применимость этого правила, в общем и целом.

Рассмотрим следующее утверждение: «Вот говорят, что курить вредно, а мой дед дымил, как паровоз, и дожил до ста лет!». Задайте себе такой вопрос: снижает ли пример моего деда степень правильности положения о том, что курить вредно? Является ли он серьезным контраргументом к данному положению? Если вы ответили «да», то подумайте еще раз. Пример

моего деда действительно ярок (он дожил до ста лет), но это – лишь исключение из общего правила. Курение все равно остается вредной привычкой, и приходится это признать.

Перейдем теперь к ошибкам в причинно-следственных рассуждениях, которые мы также совершаем довольно часто. По вопросу о том, существуют ли причинно-следственные связи объективно или же они являются продуктом человеческих попыток осмыслить реальную действительность, философы к единому мнению не пришли. Вот с чем они все без исключения согласны на сегодняшний день, так это с тем, что *рассуждения* о причинах и следствиях всегда лишь индуктивны, вероятностны, правдоподобны. Иными словами, причинно-следственные умозаклучения в любом случае остаются опровержимыми. В то же время, при планировании и осуществлении практической деятельности, нам регулярно приходится выяснять как причины, так и следствия самых различных явлений, несмотря на то, что к гарантированно истинным выводам мы прийти ни в том, ни в другом случае не можем.

Как именно мы можем ошибаться, делая выводы о причинах и следствиях? Во-первых, мы иногда путаем необходимое и достаточное условие (причину). Рассмотрим следующее высказывание: «Если идет дождь, то крыши домов становятся мокрыми». (В этом высказывании пропозиция «если» называется *антецедентом*, а пропозиция «то» – *консеквентом*.) Здесь дождя достаточно для того, чтобы крыши намокли, хотя они могут стать мокрыми и по какой-то иной причине, например, если их полиют из шланга. В то же время, крыши домов с необходимостью намокают, если идет дождь, те есть не может быть так, чтобы дождь шел, а крыши остались сухими. Иначе говоря, пропозиция «идет дождь» является достаточным условием пропозиции «крыши намокают», а пропозиция «крыши намокают» является необходимым условием (или можно сказать, неизбежным следствием) пропозиции «идет дождь». Из этого условного высказывания можно сделать два логически верных вывода. Во-первых: «Дождь идет; следовательно, крыши домов мокрые». Во-вторых: «Крыши домов не мокрые; следовательно, дождь не идет». Эти формы рассуждения называются по-латыни *modus ponens* и *modus tollens*, соответственно. (В формализованном виде эти схемы рассуждения обычно представляются так: «Если p , то q . p , следовательно, q » и «Если p , то q . не- q , следовательно, не- p ».)

Однако из подобных условных высказываний мы иногда можем сделать и логически неправильные выводы. Первая ошибка называется «отрицание антецедента». Мы можем сделать следующее утверждение: «Дождя нет; следовательно, крыши домов сухие». Однако это ошибочное умозаклучение: крыши кто-то мог полить из шланга. Вторая ошибка называется «утверждение консеквента». Мы можем рассуждать так: «Крыши домов мокрые; следовательно, идет дождь». Однако и это ошибочное умозаклучение: крыши опять-таки кто-то мог полить из шланга. Таким образом, из отрицания антецедента и из утверждения консеквента логически ничего не следует. Мы же в последних двух примерах умозаклучений путаем необходимые и достаточные условия.

Рассмотрим в качестве примера следующее ироничное замечание: «Умные люди всегда несчастливы. Современная система образования делает все, чтобы будущие поколения росли счастливыми». Данное рассуждение якобы подводит к выводу о том, что современная система образования растит глупых людей. Однако такой вывод оказывается нелогичным. Допустим, верно, что «если человек умен, то он несчастлив». Логическим эквивалентом этой пропозиции будет следующая: «Если человек не несчастлив (т.е. счастлив), то он не умен (т.е. глуп)». В приведенном же в начале этого параграфа умозаклучении, на самом деле, отрицается антецедент: «Если человек глуп, то он счастлив». Это логически неверно и тем не менее, мы иногда рассуждаем по этой схеме.

Теперь посмотрим на пример рассуждения, в котором утверждается консеквент. Когда по соседней улице проходит трамвай, у меня в доме дрожат оконные стекла. У меня задрожали стекла. Я делаю следующий однозначный вывод: «По соседней улице прошел трамвай». Если я буду категоричен в своем выводе, я стану рассуждать нелогично (утверждать консеквент),

поскольку стекла в моей квартире могли задрожать и в силу какой-то другой причины, например, если произошло землетрясение. (Хотите верьте, хотите нет, но на днях я проснулся оттого, что у меня в квартире задрожали стекла. «Трамвай прошёл», – спросонья решил я. Однако это было землетрясение.)

С определением того, какое условие является необходимым, а какое достаточным, дело может иногда обстоять довольно непросто. В некоторых случаях утверждению «если p , то q » может быть логически эквивалентным утверждению «если q , то p ». Это возможно тогда, когда p является одновременно необходимым и достаточным условием q , а q , в свою очередь, является необходимым и достаточным условием p . Приведу пример: «Если стороны треугольника равны между собой, то и его углы также равны». Здесь не имеет значения, какую пропозицию поставить на место «если», а какую – на место «то»: высказывание все равно останется истинным. Ср.: «Если углы треугольника равны между собой, то и его стороны также равны». То есть равенство сторон треугольника является необходимым и достаточным условием равенства его углов, а равенство углов треугольника является необходимым и достаточным условием равенства его сторон. Иначе говоря, невозможно построить такой треугольник, углы которого были бы равны, а стороны – нет, или наоборот.

Это довольно простой тест на определение того, является ли некое условие необходимым и одновременно достаточным: поменяйте местами пропозицию «если» и пропозицию «то». Если высказывание при такой перестановке останется истинным, то обе его пропозиции являются необходимыми и достаточными условиями друг друга. (Если обе пропозиции в высказывании вида «если p , то q » являются необходимыми и достаточными условиями друг друга, то при их перестановке местами высказывание останется истинным.) Нужно заметить, однако, что случаи, когда одно условие является необходимым и одновременно достаточным, чаще встречаются в искусственно созданных бинарных системах, таких, как логика или математика. В реальном же мире подавляющее количество явлений происходит в силу *совокупности* нескольких причин. Не менее важно и осознавать, что любое изменение ведет к появлению *множества* следствий, а не какого-то одного. (Мы вернёмся к данному положению ниже.)

Рассуждая о причинах и следствиях, мы порою принимаем некоторое условие как необходимое и достаточное для появления некоего следствия, не имея на это формальных логических оснований. Представьте, например, что мать говорит сыну-подростку: «Если не прибежешь в своей комнате, то гулять не пойдешь». Сын через некоторое время спрашивает: «Я прибежал в своей комнате. Можно мне теперь пойти гулять?» Если бы мы стали анализировать это высказывание с формально-логических позиций, то мы должны были бы заявить, что сын в своих рассуждениях совершает логическую ошибку «отрицание антецедента», и мать имеет полное право не пускать его на прогулку и после того, как он убрался в комнате. Однако очевидно, что в данном случае «прибежать в комнате» понимается как необходимое и одновременно достаточное условие для того, чтобы ребенок мог пойти гулять. Из этого примера видно, что рассуждать строго логически может оказаться не только крайне непедagogичным, но и просто неразумным.

Еще одна ошибка в причинно-следственных рассуждениях называется по-латыни *cum hoc, ergo propter hoc* – «вместе с этим, а посему из-за этого». Если мы видим, что два события (регулярно) происходят вместе, мы можем прийти к заключению, что одно из них является причиной другого, в то время как на самом деле они оба происходят в силу какой-то третьей причины. Например, было замечено, что у детей, спящих при свете, чаще развивается близорукость. На этом основании был сделан вывод о том, что близорукость появляется *из-за того*, что дети спят при свете. Позже, однако, было определено, что близорукость наследственна, а близорукие родители чаще оставляют свет в детской включенным. По этой ошибочной схеме мы рассуждаем довольно редко, но иногда это все же случается.

Несколько чаще мы устанавливаем причинно-следственные связи между двумя событиями лишь на том основании, что одно из них произошло прежде другого. По-латыни эта ошибка рассуждения называется *post hoc, ergo propter hoc* – «после этого, а посему из-за этого». Данное умозаключение является, по сути, утверждением консеквента. Ср.: «Если А есть причина В, то А предшествует В». Это утверждение верно. Теперь ср.: «А предшествует В; следовательно, А есть причина В». Такое умозаключение логически ошибочно. В частности, мифы, присутствующие в нашем сознании, могут заставить нас рассуждать по данной схеме. Ср.: «Черная кошка утром перебежала мне дорогу, а позже я подвернул ногу. Я подвернул ногу из-за того, что черная кошка перебежала мне дорогу». Проявлениям мифологического мышления посвящен отдельный раздел этой книги.

Кроме того, мы иногда неверно определяем направление причинно-следственной связи, то есть принимаем за причину то, что, на самом деле является следствием, и принимаем за следствие то, что, на самом деле является причиной. Ср., например, следующее упражнение из учебника по грамматике, где нужно выбрать одну из двух заключенных в квадратные скобки причинно-следственных связок: «Томат с технической точки зрения – фрукт, однако люди считают его овощем, [и поэтому/ потому что] кладут его в овощные салаты». Если вы выбрали, «и поэтому», то вы ошиблись с установлением направления причинно-следственной связи. Люди кладут томат в овощные салаты не потому, что они относят его к классу овощей, а потому что он сочетается по вкусу с другими овощами. Таким образом, правильный вариант связки здесь «потому что». Владелец одной крупной шведской компании как-то сказал: «Я плачу высокие зарплаты своим сотрудникам не потому, что я богат. Я богат, потому что плачу высокие зарплаты своим сотрудникам». Ср. также: «Ночью сигнализация сработала не потому, что разбили ветровое стекло, а стекло разбили потому, что под утро орала сигнализация».

Следующую ошибочную схему причинно-следственного рассуждения следует, вероятно, трактовать как риторический прием, как инструмент убеждающего воздействия на адресата, а не как неосознанную логическую ошибку. Иногда можно услышать следующую причинно-следственную цепочку в рассуждениях собеседника: «А ведет к В, В ведет к С, С ведет к D, а вот D – совершенно ужасно/ смертельно опасно/ крайне нежелательно и т.п.». По-английски эта схема рассуждения называется *the slippery slope fallacy*, что можно условно перевести на русский как «вниз по наклонной к пропасти». Политики иногда пугают нас тем, что некое решение приведет, в конечном итоге, к каким-то ужасным последствиям. Школьные учителя любят говорить своим хулиганистым подопечным, что мелкие проступки приведут, в конечном итоге, к серьезным правонарушениям. То есть если ты испачкал одноклассника мелом, то, в конце концов, сядешь в тюрьму. Томас Де Квинси остроумно высмеял такой способ рассуждения, направив его в противоположную сторону: «Если человек совершит убийство, то он не остановится и перед ограблением; так он дойдет до пьянства и несоблюдения субботы, а затем и до неучтивости и медлительности».

Причинно-следственная цепочка может оказаться сомнительной, если между отдельной парой звеньев этой цепочки связь будет слабой. Но проблема с рассуждением по схеме «вниз по наклонной к пропасти» даже не столько в слабости связей между звеньями причинно-следственной цепи, сколько в указании на «ужасные последствия». Это ведь апелляция к страху – это апелляция к инстинктам адресата, а не к его холодному рассудку. Как бы то ни было, мы иногда сталкиваемся с рассуждениями, построенными по данной схеме.

Вернемся теперь к положению о том, что в реальном мире события происходят в силу совокупности нескольких причин. Мы иногда ошибочно рассуждаем следующим образом: «Событие А имело место исключительно по причине В» или же «В явилась главной причиной события А», в то время как в реальности событие А произошло в силу нескольких *взаимодополняющих* причин. Ср., например, следующее утверждение: «Наша команда проиграла из-за дисквалификации центрального нападающего». Мы действительно иногда рассуждаем подоб-

ным образом, однако проигрыш спортивной команды, в частности, всегда обусловлен совокупностью нескольких причин: в дополнение к дисквалификации центрального нападающего, это могли быть и провалы в обороне, и неудовлетворительное физическое состояние игроков, и тренерские ошибки с заменами, и т. д. Таким образом, причины могут быть не только достаточными или необходимыми, но и сопутствующими, вносящими свой вклад (*contributory*) в появление некоего следствия.

То же касается и множественности следствий любого изменения. Принимая практические решения, мы иногда упускаем из виду некие «побочные эффекты» совершаемых нами поступков. Любой человек вспомнит то или иное свое действие, которое привело к некоторым неожиданным последствиям. Если эти последствия оказались негативными, крайне нежелательными, то это означает, что было принято неверное решение. Мы можем не суметь предусмотреть некое последствие своих действий по двум причинам. Во-первых, это может произойти по *недоразумению*: то есть силы нашего разума может оказаться недостаточно для того, чтобы предвидеть все важные последствия совершаемого нами поступка. Во-вторых, в некоторых ситуациях принятия решений присутствуют т.н. «неизвестные неизвестные» – такие неизвестные, о которых неизвестно, что они неизвестны. Столкнувшись с ситуацией такого рода, мы уже не можем корить себя за то, что недостаточно тщательно обдумали свое действие, прежде чем его совершить. Если же мы не предусмотрели те последствия, которые *могли* предусмотреть, то укоризны мы вполне заслуживаем.

Следующая ошибка в причинно-следственных рассуждениях выглядит просто забавно для тех, кто стоит на рационалистических позициях. Оказывается, устанавливать причинно-следственные связи можно и на основе метафор и ни на чем ином! Американский психолог Луиза Хей ставит физическое самочувствие человека в зависимость от его психологических проблем. Если вы, скажем, страдаете несварением желудка, то это значит, что вы «не перевариваете» окружающих вас людей, не принимаете их такими, какие они есть. Если у вас болят ноги, то это оттого, что вы «неправильной дорогой идете по жизни», профессионально занимаетесь не тем, чем вы должны бы заниматься или же ставите неверные цели. Несмотря на очевидную ущербность такой логики, книги этого автора одно время были очень популярными, в том числе и в нашей стране. Возможно, популярность сочинений Л. Хей можно объяснить тем, что многие верят в эзотерику. Как я говорил в предыдущем разделе, вера – это один из способов познания действительности, который использует человек. Но вера – способ познания действительности, альтернативный разуму. Человек верит, когда он еще не научился использовать свой разум как инструмент принятия практических решений, или же когда он сталкивается с таким фрагментом реальной действительности, который с помощью разума познать оказывается невозможным. В остальных случаях слепо верить неразумно.

В заключение этого раздела рассмотрим наиболее надежный метод установления причины некоего следствия. Этот метод не гарантирует правильности вывода, поскольку он основывается на допущении, что все события в мире происходят в силу нескольких причин. Такое допущение вполне жизнеспособно, но его невозможно обосновать, поскольку нельзя учесть *все* события, происходящие в мире. Кроме того, данный метод позволяет рассуждать только ретроспективно, а значит, он поможет выяснить причину некоего события только после того, как это событие произошло. И тем не менее, этот способ определения причины событий широко применяется в науке, медицине, юриспруденции и других областях, поскольку более надежного метода философия предложить не может.

Австралийский философ XX века Джон Лесли Мэки сформулировал т. н. INUS-условие каузальности (причинности). Эта аббревиатура составлена из начальных букв английских слов *insufficient* («недостаточный»), *necessary* («необходимый»), *unnecessary* («не необходимый») и *sufficient* («достаточный»). Таким образом, причиной некоего следствия можно обоснованно

назвать определенное недостаточное, но необходимое и не необходимое, но достаточное условие. Так, в высказывании «Причиной пожара стало короткое замыкание» короткое замыкание – это INUS-условие пожара. Одно только короткое замыкание не может стать причиной пожара: нужны и другие факторы, такие как наличие кислорода и воспламеняющиеся материалы. С другой стороны, короткое замыкание необходимо для возникновения пожара: если бы его не было, пожар бы не произошел. В то же время, короткое замыкание не является необходимым условием пожара, поскольку он мог произойти и в силу иных причин, например, вследствие поджога или удара молнии. С другой стороны, короткого замыкания достаточно для того, чтобы произошел пожар при выполнении дополнительных условий, таких как наличие кислорода и горючих материалов.

Индуктивные рассуждения в любом случае ведут лишь к вероятностным выводам, однако эти выводы могут оказаться более обоснованными или менее обоснованными. Когнитивный аппарат человека несовершенен, и иногда мы действительно рассуждаем ошибочно. Это чаще происходит тогда, когда мы совершаем умозаключения быстро, не особо утруждая себя глубокими раздумьями. Чтобы избежать неверных практических решений, полезно дать себе время на размышление, а также принять во внимание ошибочные схемы рассуждения, описанные в литературе.

Когнитивные искажения

В предыдущих разделах я уже упоминал о некоторых когнитивных искажениях. Это такие мыслительные структуры, которые нам подсказывает психологическая «часть» нашего сознания, подменяя собой разумную его «часть». Я даю следующее определение психологии как науки: это наука о неразумном поведении человека. Человеческая психология – это анти-разум, у которого свои методы выведения заключений, своя собственная логика, во многом противоположная логике холодного рассудка.

Проиллюстрирую данное положение с помощью следующего примера. Среди множества логических систем есть т.н. деонтическая логика. Она выдвигает всего два простых постулата: из «он должен» логически следует «он может»; а из «он может» логически не следует «он должен». Вроде бы, вполне понятно и весьма разумно. Однако американский психолог Эрик Фромм формулирует следующую максиму технократического общества: «то, что (технически) может быть сделано, должно быть сделано». Очевидно, что данная максима вступает в прямое противоречие с постулатами деонтической логики. Но Фромм говорит о таком человеке, который в своих рассуждениях руководствуется психо-логикой, и она приводит этого человека к выводам, которые оказываются диаметрально противоположными тем выводам, которые подсказывает логика разума или холодного рассудка.

Если приведенная выше максима верна, то создания атомной бомбы избежать было невозможно. Точно также, человек непременно будет клонирован, если (когда) это станет технически возможным. Мы далеко не всегда полагаемся именно на свой разум при построении умозаключений. В некоторых случаях психологическая ипостась нашего сознания берет верх над разумной его ипостасью, и мы рассуждаем в соответствии с психо-логическими правилами, а не с логическими. Так происходит гораздо чаще, чем нам бы хотелось.

Главная опасность нашей психологии заключается в том, что она чаще всего подводит нас к неверным с практической точки зрения выводам и толкает на такие поступки, которые приносят нам вред вместо пользы. Здесь следует оговориться и указать на то, что данное утверждение верно не во всех случаях. Известно, например, что человек иногда бессознательно «забывает» детали однажды травмировавших его событий. То есть он не предпринимает осознанных волевых усилий, чтобы забыть эти события: мозг самостоятельно подавляет, «прячет» неприятные воспоминания, не позволяя этому человеку сойти из-за них с ума. Иначе говоря, психология иногда встает на защиту нашего умственного здоровья, однако в большинстве случаев она все же нам больше вредит, чем помогает.

В специальной литературе зарегистрировано около сотни когнитивных искажений – психологически обусловленных неправильных схем рассуждения. Наличие этих когнитивных искажений у людей было подтверждено психологами с помощью экспериментов. Ниже я кратко опишу самые яркие примеры мыслительных структур, подсказываемых нам нашей психологией. Когнитивные искажения также иногда перекликаются с логическими ошибками, что неудивительно, поскольку неправильными способами рассуждения интересуются как логика, так и психология. В таких случаях я буду указывать и на ошибки рассуждения, регистрируемые в логике.

Я ранее упоминал о том, что мы порой смотрим на вещи зашоренным взглядом. Я говорил о человеческой склонности искать и находить лишь подтверждения своим мнениям и гипотезам, не замечая при этом фактов, опровергающих правильность этих мнений или таких, которые противоречат выдвинутой гипотезе. Я также указывал, что мы можем неосознанно манипулировать условиями эксперимента, если мы ожидаем получить определенный результат по завершении этого эксперимента. Кроме того, я упоминал и о нашей способности зацик-

литься на какой-то одной характеристике предмета или ситуации, исключая из поля зрения все другие характеристики этого предмета или ситуации.

Дополнительными подтверждениями нашей склонности зашоривать свой взгляд послужат еще несколько когнитивных искажений. Во-первых, мы предрасположены проводить позитивные проверки в тех ситуациях, когда и негативная проверка принесла бы точно такой же результат. Проведите следующий эксперимент с группой своих знакомых: положите перед каждым из них две игральные карты мастей разного цвета рубашкой вверх и попросите их предположить, какая из карт красной масти, а после этого попросите проверить свою догадку, раскрыв карту. Все без исключения ваши знакомые станут проводить позитивную проверку: если человек предположил, что карта красной масти лежит справа, то он эту карту и перевернет. В то же время очевидно, что, если бы он перевернул ту карту, что лежит слева, его догадка была бы подтверждена или опровергнута с тем же успехом.

Мы также склонны яростно отрицать те положения, которые идут вразрез с нашими представлениями о некоем фрагменте действительности. Ярким примером послужит история немецкого врача XIX века Игнаса Земмельвайса. В 1887 г. он выступил с заявлением, что смертность от послеродовой лихорадки может быть уменьшена в десять раз, если врачи, принимающие роды, будут дезинфицировать руки хлорированным раствором. По его утверждению, «трупные частицы», остающиеся на руках докторов, возвратившихся из морга после проведения аутопсий, не смываются простым мылом и попадают в организм роженицы. Для современной медицины необходимость такой дезинфекции очевидна, однако данное заявление было выдвинуто Земмельвайсом до появления и всеобщего распространения бактериальной или патогенетической теории заболеваний, согласно которой микроорганизмы являются причиной многих болезней. То есть этому заявлению не хватало научной обоснованности. Поскольку оно не вписывалось в существовавшие тогда представления о причинах возникновения и способах передачи заболеваний, Земмельвайс был подвергнут жесточайшей критике. Хотя он был полностью уверен в своей правоте, его коллеги были столь единодушны и столь безжалостны в отрицании его идей, что он в конце концов оказался в психиатрической клинике, где в итоге и умер. Данное когнитивное искажение сегодня известно в психологии как «рефлекс Земмельвайса».

Мы также иногда попросту выдаем желаемое за действительное (по-английски этот способ мышления называется *wishful thinking*). На первый взгляд такая схема рассуждения выглядит крайне неразумной: «Я буду считать, что пропозиция *p* истинна, потому что я *хочу*, чтобы она была истинной». Ср., например, следующее высказывание: «Было бы грустно думать, что мы одни во Вселенной; поэтому я буду считать, что жизнь на других планетах существует». Так себе аргумент. Однако бывают ситуации, когда нам психологически комфортно думать, что некое положение истинно, и мы считаем его истинным только лишь на этом основании. Ср. такое рассуждение: «Мне было бы неприятно думать, что жена мне изменяет; поэтому я буду думать, что она мне верна». Этот пример ярко демонстрирует тот факт, что у человеческой психологии своя собственная логика, кардинально отличная от логики трезвого разума.

В первых двух разделах этой книги я описывал ситуации, когда характеристики источника высказывания влияют на нашу оценку истинности (приемлемости, справедливости и т.д.) этого высказывания. Психологи также обращают внимание на этот неразумный способ формирования суждений, присущий людям. В частности, я уже упоминал об эффекте посредника, эффекте нимба и стереотипе физической привлекательности. Среди других когнитивных искажений, характеризующих нас с этой нелицеприятной стороны, можно выделить т.н. «эффект враждебных СМИ». Если у человека есть сформировавшиеся политические взгляды, он назовет «враждебными» те газеты, ТВ программы и пр., в которых выражаются противоположные взгляды.

Мы также иногда отдаем неоправданно большое предпочтение некоему предмету лишь на том основании, что этот предмет нам хорошо знаком. В русском языке, например, есть такая поговорка: «Самая короткая дорога – это знакомая дорога». В этой поговорке, конечно, присутствует доля мудрости, поскольку, пойдя по незнакомой дороге, можно и заблудиться. Однако *по факту* знакомая дорога может оказаться вовсе не самой короткой. Эксперименты психологов также показали, что нам свойственно выказывать некоему человеку тем больше расположения, чем чаще мы его видим. Нам больше нравится звук того музыкального инструмента, который мы привыкли слышать. Биржевые брокеры чувствуют себя увереннее, когда торгуют акциями отечественных (лучше знакомых им) компаний, чем в том случае, когда они покупают и продают акции зарубежных компаний. И так далее.

Теперь рассмотрим такую психологическую черту, которая выделяется среди других когнитивных искажений своей особой *анти*-разумностью. Мы иногда можем рассуждать следующим образом: «Я буду делать прямо противоположное тому, что мне советуют, потому что мне нечего возразить тем логичным доводам, которые выдвигаются в поддержку данной рекомендации». В этом рассуждении «потому что» выглядит совсем не к месту: вывод явно антилогичен. Однако психиатрам и психотерапевтам, работающим с алкоголиками и наркоманами, хорошо известен т.н. «эффект реактивности». Очень легко привести логичные и убедительные доводы, подкрепляющие положение о том, что пить и «колоться» вредно со многих точек зрения, однако квалифицированные доктора этого не делают. Они понимают, что перед лицом неопровержимых аргументов пациент может почувствовать себя загнанным в угол. Он может прийти к выводу, что его лишили свободы воли и права выбора. В этом случае возникнет эффект реактивности, и пациент станет делать прямо противоположное тому, что советует врач, а именно продолжит употреблять алкоголь или наркотики. «Назло маме отморожу уши».

Выделяемый психологами эффект реактивности говорит о том, что выдвижение хороших, логичных, убедительных доводов может быть... противопоказанным в некоторых случаях. Этот факт может оказаться тяжелым ударом для философов-рационалистов, однако человек не только разумен: он еще и психологичен. Кроме того, эффект реактивности еще раз ясно показывает, что логика психологической ипостаси нашего сознания может вступать в прямое противоречие с логикой разумной его ипостаси.

Я ранее упоминал о ретроспективной рационализации покупки. Есть еще примеры когнитивных искажений, в чем-то созвучных этому психологически обусловленному способу мышления. В частности, мы нередко заявляем: «Я так и знал!», хотя в действительности ничего мы не знали. То есть мы иногда утверждаем, что предвидели появление некоего события, однако делаем это только после того, как это событие произошло. Например, после того, как случается очередной финансовый кризис, некоторые экономисты начинают утверждать, что «все к тому и шло», но делают они подобные заявления, когда кризис уже разразился. «Задним умом крепок»: эта фраза имеет некоторое пренебрежительное и даже уничижительное звучание. Однако высказывание типа «я так и знал» не обязательно свидетельствует о том, что его автор пытается «заработать очки» мошенническим путем. В силу психологичности нашего сознания, мы можем действительно чувствовать, что мы могли предугадать произошедшее событие еще до того, как оно произошло. То есть мы *честно* так думаем. Иными словами, наша психология снова вводит нас в заблуждение.

При обсуждении данного когнитивного искажения нужно упомянуть и об «ошибке историка», регистрируемой в логике. Историк анализирует произошедшие события *post factum* по определению. Так вот, он может ошибочно судить о них, поскольку он располагает той информацией, которой участники этих событий не имели (ведь события тогда еще не завершились). В романе «Война и мир» Лев Толстой много рассуждает о том, как должны были поступить Кутузов, Наполеон и другие военачальники. Однако свои суждения он высказывает,

стоя на современных ему позициях, в то время как война 1812 года давно завершилась. Вероятно, можно уличить писателя в совершении ошибки историка.

В связи с тем, что было сказано о стереотипном мышлении в предыдущем разделе книги, нужно упомянуть о двух ошибочных представлениях, которые формируются у людей в силу психологичности их сознания. Мы считаем, что члены той социальной группы, к которой мы сами принадлежим, в большей степени отличаются друг от друга, чем это есть на самом деле. Иными словами, мы склонны преувеличивать степень разнообразия личностей в «нашей» группе людей. В то же время, мы полагаем, что «чужая» социальная группа более гомогенна (единообразна), что ее члены меньше отличаются друг от друга, чем это есть на самом деле. Таковы наши стереотипные представления о «своих» и «чужих» группах.

Мы также иногда судим о качестве некоего практического решения (составляем мнение о том, было ли оно хорошим или плохим) на основании того, к какому результату это решение привело. Если результат был отрицательным, то мы приходим к заключению, что решение, приведшее к нему, было неправильным, и наоборот. Речь здесь идет о таких ситуациях принятия решений, когда сложно или невозможно учесть все факторы риска. Может оказаться так, что при тех обстоятельствах, при которых субъект принимал решение, и при той информации, которой он на тот момент располагал, решение его было верным. Однако позже обнаружилось какое-нибудь «неизвестное неизвестное» (см. выше), и результат все же оказался отрицательным. Этот фактор мы можем упустить из виду при оценке качества практического решения как такового.

В этой связи интересно будет упомянуть и о т.н. «ошибке техасского снайпера». Техасский ковбой стреляет в стену амбара и *после этого* рисует на ней мишень с отверстием от пули в центре мишени. Он настоящий снайпер! Очевидно, что это мошеннический прием, и о влиянии психологической составляющей сознания на поведение техасского «снайпера» говорить здесь не приходится. Тем не менее, мы действительно иногда подгоняем данные под результат. В таких случаях мы ведем себя нечестно, но и это нам, к сожалению, присуще.

Еще одной демонстрацией психологичности нашего сознания (и, одновременно, неразумности некоторых наших решений) является наше нежелание расставаться с вещью, которая нам принадлежит. Психологи провели следующий эксперимент: они спрашивали респондентов, за какую сумму каждый из них продал бы принадлежащую ему кофейную кружку, и за какую сумму он согласился бы приобрести новую точно такую же. В подавляющем большинстве случаев респонденты просили больше за «свою» кружку, нежели были готовы отдать за новую. Такое отношение иррационально.

Созвучным данному когнитивному искажению является и наше психологически обусловленное стремление избегать потерь или убытков. Многочисленные эксперименты отчетливо показали, что человек готов затратить значительно больше усилий на то, чтобы избежать убытка, чем он согласен потрудиться для того, чтобы получить прибыль, равную по размеру потенциальному убытку. Мы снова ведем себя иррационально: размер убытка, которого мы можем избежать, и размер прибыли, которую мы можем получить, одинаковы, но *труда* мы в первом случае готовы затратить существенно больше, чем во втором.

Две описанные выше иррациональные схемы рассуждения можно, вероятно, отнести на счет нашего более общего стремления к сохранению *status quo*. Мы воспринимаем текущее положение дел не как нейтральное, но как положительно ценное. Если предлагается некое изменение *status quo*, которое может принести как пользу, так и потери, мы лучше не будем рисковать и избежим потерь, сохранив *status quo*, даже если потенциальная польза превышает потенциальные потери. Вот такие мы нелогичные люди. Мы психологичные люди.

В психологии также зарегистрирован т.н. «эффект цирковой повозки» (*bandwagon effect*). Чрезвычайно популярный в свое время американский клоун и постановщик цирковых представлений Дэн Райс проезжал на цирковой повозке по улицам городов в ходе своих поли-

тических кампаний – и когда сам баллотировался на выборные должности, и когда агитировал за будущего президента США Закари Тейлора. Подобные представления имели большой успех у публики, принося Райсу политические дивиденды, и многие граждане запрыгивали на проходящую по улице повозку только по той причине, что хотели «быть вместе» с популярным политиком. Таким образом они выражали ему свою поддержку, но не потому, что разделяли его политическую платформу, а просто потому, что он, скорее всего, победит на предстоящих выборах. Человеку психологически комфортнее быть на стороне победителя – именно эта особенность нашего сознания позволяет психологам говорить об эффекте цирковой повозки.

Также будет интересно указать на один простой, но эффективный способ психологического воздействия на умы широких масс. Если некое неоднозначное суждение (такое, которое объективно имеет свои «за» и «против») повторяется в СМИ раз за разом, то через какое-то время это суждение перестает быть неоднозначным и превращается для большинства граждан в абсолютно правильное, полностью приемлемое. Этот эффект достигается путем всего лишь многократного повторения данного суждения.

Обратимся теперь к следующим двум неправильным способам рассуждения, которые являются зеркальными отражениями друг друга. При этом один из них описывается в психологии, а другой упоминается среди логических ошибок. Мы склонны считать некий аргумент хорошим (логичным, убедительным) в том случае, если он подкрепляет точку зрения, которую мы разделяем. (По-английски это когнитивное искажение называется *belief bias*: мы *верим*, что выражаемая точка зрения правильна, и поэтому считаем, что подкрепляющие ее аргументы состоятельны.) Ср., например, следующее высказывание: «Ты ни в коем случае не должен воздерживаться от алкоголя, если не хочешь уподобиться этому воплощению зла XX века Адольфу Гитлеру: тот почти совсем не пил». Лично мне нравится эта рекомендация, и если бы я пошел на поводу у своей психологии, я мог бы счесть аргумент, выдвигаемый в её поддержку, хорошим. Но это *argumentum ad hominem* чистой воды, то есть аргумент нерелевантный. Приходится признать, в то же время, что довольно часто мы мыслим некритично и одобряем аргументы, которые подкрепляют «нравящуюся» нам точку зрения.

Обратным этому способу рассуждения и также неправильным является регистрируемая в логике т.н. «ошибка ошибки» (*fallacy fallacy*). Иногда мы можем прийти к следующему выводу: «Данное заключение ложно, поскольку оно обосновано с помощью ошибочного аргумента». Такой вывод очевидно несостоятелен, поскольку то же самое заключение могло бы быть обосновано и с помощью другого, хорошего аргумента. Таким образом, не следует признавать рекомендацию, приведенную в предыдущем параграфе, неправильной лишь на том основании, что она подкреплена логически ущербным аргументом. Возможно, она могла бы быть обоснована с помощью других, более веских доводов.

Эта пара зеркальных способов рассуждения показывает, насколько полезным было бы объединить усилия логики и психологии в деле выявления нелегитимных способов построения выводов, которые использует человек. На сегодняшний день логики не знают о *belief bias*, а психологам не известно об ошибке ошибки.

Иногда случается так, что, следуя параллельными путями, логика и психология приходят к одинаковым заключениям. И в той, и в другой дисциплине зарегистрировано неправильное рассуждение следующего вида: «Мы уже вложили много средств (времени, усилий и пр.) в это предприятие, значит, мы должны продолжать инвестировать в него, иначе все наши изначально вложенные средства (время, усилия и пр.) пропадут зря». Это умозаключение окажется ошибочным с практической точки зрения в том случае, если изначально принятое решение об инвестировании было неверным, поскольку дополнительное инвестирование приведет к еще большим тратам, которые пропадут зря. По этой схеме могут рассуждать не только инвесторы и бизнес-менеджеры, но и люди других профессий. Ср., например, следующее высказывание: «Я проучился в аспирантуре уже два года. Мне и трудно, и неинтересно, но если я

сейчас брошу, то тогда два года – коту под хвост. Поэтому я должен продолжить заниматься тяжелым и скучным делом». Эта ошибочная схема рассуждения в логике и психологии называется по-разному, однако она присутствует как в списке логических ошибок, так и в списке когнитивных искажений.

Мы также склонны стремиться завершить отдельный сегмент некоей задачи, прежде чем прервать ее исполнение в тех ситуациях, когда у нас нет достаточных разумных оснований для этого. Экспериментально проявление этой склонности изучалось на примере потребления пищи: «Я должен съесть все, что лежит у меня на тарелке». Научное сообщество, однако, не сочло выводы ученых, проводивших исследования, достаточно обоснованными, и на официальном уровне существование такого когнитивного искажения не признается. Я же берусь утверждать, что подобный способ мышления нам все же свойственен, исходя из своего собственного опыта.

Когда я читаю, пишу или перевожу какой-то текст, я обязательно должен дочитать, дописать или допереводить главу, раздел, страницу, абзац, то есть какой-то законченный сегмент. Хотя я продолжу работать с этим текстом завтра (он длинный), я ни в коем случае не могу сегодня бросить читать/писать/переводить на середине предложения. Я не в состоянии предложить каких-то разумных оснований для такого отношения. Оно обусловлено моей психологией.

Психологами также подмечено, что мы иногда придаем большее значение тому событию, которое произошло первым в ряду событий, *потому что* оно произошло первым. В других случаях мы считаем более значимым то событие, которое произошло последним, *потому что* оно произошло последним. Иными словами, мы придаем больший вес элементам ситуации, расположенным на концах временной шкалы, и меньший вес элементам, находящимся в ее середине. То же касается и нашей памяти: мы лучше помним начало и конец текста, фильма, презентации и т.д., чем середину. Осведомленность об этой психологической предрасположенности может сослужить хорошую службу в практических ситуациях взаимодействия с людьми. Если вы, например, готовите более или менее продолжительное выступление, то самые главные мысли разумным будет высказать в начале и/или в конце, а менее важную информацию разместить в середине.

Интересно также будет отметить, что когда мы прикидываем время, которое нам потребуется на выполнение какой-то задачи, то наши ожидания часто оказываются чересчур оптимистичными. То есть в действительности выполнение задачи отнимает у нас больше времени, чем мы предполагали. Я, например, рассчитывал закончить этот раздел книги сегодня, однако вижу, что придется отложить его окончание на завтра. Психологи также обнаружили, что предыдущий опыт выполнения схожих задач не делает предположения о времени, необходимом для выполнения новой задачи, более правильными. Даже прошлый опыт не снижает уровня нашего оптимизма. Занятым окажется и тот факт, что когда мы предполагаем, сколько времени займет выполнение задачи у *другого* человека, мы оказываемся чересчур пессимистичными! То есть в действительности выполнение этой задачи занимает у него меньше времени, чем мы ожидали. Если вы примете в расчет эти особенности человеческой психологии, вы, вероятно, сможете более адекватно оценивать время, требующееся вам на выполнение задач, которые ставит перед вами начальство, или же тех, которые вы ставите своим подчиненным.

Нужно заметить, что нам свойственно выказывать чрезмерный оптимизм и в некоторых других ситуациях. У каждого человека, например, есть определенный статистический шанс стать жертвой преступника. Так вот, большинство людей оценивают свой собственный шанс стать жертвой преступления как более низкий по сравнению с тем, что говорит статистика. Также и каждый отдельный брокер считает, что его личные шансы понести убытки при торговле ценными бумагами ниже, чем они есть на самом деле, согласно статистике.

Обратимся к еще одному психологически обусловленному заблуждению, которое свойственно большому количеству людей. Мы привычно считаем, что другие люди похожи на нас самих в большей степени, чем они в действительности на нас похожи. Выстраивая общение с ближними, мы исходим из предположения, что они разделяют наши мнения, оценки, отношения, убеждения и проч. Конечно, все мы люди, но наша психология заставляет нас переоценивать степень похожести других на нас самих. Это когнитивное искажение называется «эффектом ложного консенсуса».

В этой связи необходимо указать на регистрируемую в логике т.н. «ошибку психолога». Готовясь к практическому исследованию по схеме «стимул – реакция», психолог ожидает, что респондент выдаст ту реакцию на данный стимул, которую выдал бы сам этот психолог. Он полагает, что его собственная реакция будет «нормальной», и если респондент реагирует на стимул как-то иначе, то психолог объявляет его реакцию «отклонением от нормы». Очевидно, что вопрос о том, кто является психически нормальным человеком (или кто мог бы служить эталоном психически нормального человека) – это вопрос очень скользкий. В то же время, нельзя отрицать тот факт, что в процессе общения с другими людьми мы исходим из положения о том, что наши собственные мнения, оценки, отношения, убеждения и пр. *правильны*. Если кто-то вдруг выражает несогласие с нами, то мы немедленно приходим к заключению, что ошибается он, а не мы. Но такое восприятие действительности неразумно: ошибочные представления можем иметь и мы сами, как бы психологически неприятно нам ни было это признавать.

В завершение данного раздела укажу на еще одно свойственное нам фундаментальное заблуждение, хотя однозначно сказать, какая именно из ипостасей нашего сознания ответственна за его формирование, не так-то просто. Мы часто исходим из положения о том, что мир справедлив. Если человеку, которого мы не любим, не повезло, то мы говорим: «Так ему и надо!». Если кто-то причиняет нам зло, мы уповаем на эффект бумеранга: зло, сотворенное тобой, вернется к тебе бумерангом. В общем и целом, мы полагаем, что люди получают то, что они заслуживают. Но мир не может быть справедливым. Справедливость не является объективно существующим физическим предметом. Этот концепт создан силой человеческого ума. Если бы на Земле не было человека с его разумом (представить это несложно: подумайте об эре динозавров, например), то в мире не было бы и справедливости.

«Феномен справедливого мира» – это одно из когнитивных искажений, зарегистрированных в психологии. Однако положение о том, что мир справедлив, проистекает из представления о мире как о живом существе, у которого, кроме чувства справедливости, есть воля, разум, понятие о добре и зле, а также цели, желания, предпочтения и т. д. Такое мировосприятие характерно для человека, мыслящего мифологически. Таким образом, психология пересекается с мифологией, и о проявлениях мифологического мышления в наших рассуждениях речь пойдет в следующем разделе этой книги.

Рассуждения, основанные на мифах

Мифологическое мышление – это способ мышления первобытного человека. Антропологи и этнографы изучали мировосприятие и способы мышления более «примитивных» по сравнению с европейцами народов. Это были, прежде всего, жители Океании, а также некоторые африканские племена, народности, проживающие в джунглях Амазонки, и отчасти северные народы. Поняв, как эти люди воспринимают действительность и как они ориентируются в этом мире, ученые пришли к заключению, что такими же способами мыслили первобытные люди, населявшие и другие части света. Данное предположение выглядит вполне правдоподобным, особенно в свете того факта, что все мы – современные, цивилизованные люди – остаемся в некоторой степени мифологическими мыслителями.

Каковы главные характеристики мифологического мышления? Прежде всего, первобытный человек – это человек «до-логичный» и даже «до-разумный». Человеческий разум далеко не сразу развился до такой степени, которая позволила присвоить нашему биологическому виду высокое звание *Homo sapiens*. У мифологического мыслителя есть своя логика, но она кардинально отличается от логики человека, полагающегося в своих рассуждениях на холодный разум. Скажу более: мифологическая логика часто противопоставляется логике разума. То, что разумно или рационально, мифологическому мышлению чуждо и противно.

Древний человек, во-первых, отождествляет себя с миром: для него космос равен микрокосму, часть тождественна целому, а целое – части. Во-вторых, мифологический мыслитель оперирует архетипами, данными априори праобразами: он мыслит неконкретно. (Отмечу, что концепт априорного знания сам по себе мифологичен.) В-третьих, для него тождественны образ объекта и сам объект, дух и тотем, идол и его статуэтка. Мифологический мыслитель не различает объективную реальность и выдумку, т.е. миф. Этот тип мышления не направлен на познание: миф сам есть источник наиболее глубокого и одновременно наивысшего знания. В-четвертых, мифологический мыслитель оперирует символами. Причем он понимает человека и мир (человекомир) путем создания связной системы символов. Так он обеспечивает себе возможность целостного восприятия разных действительностей (действительности реальной и выдуманной). В-пятых, мифологический мыслитель не умеет устанавливать причинно-следственные отношения или устанавливает их совершенно произвольно.

Кроме того, мифологическое мышление безлично: оно есть продукт и принадлежность некоторого человеческого сообщества. Одни авторы называют его коллективным бессознательным, а другие говорят, что оно есть коллективное сознание. Мифологическое мышление также определяет традиционный тип культуры: у каждого национально-культурного сообщества своя собственная мифология. Наконец, мифологическое мышление невозможно преодолеть, от него невозможно избавиться: оно есть фундаментальная основа и одновременно высший предел сознания.

Приведенное выше описание способов восприятия действительности, характерных для мифологического мыслителя, делает его существом довольно-таки загадочным. Он словно инопланетянин какой-то. Но нет: каждый житель нашей планеты является мифологическим мыслителем. Понять этот тип мышления действительно будет сложно, если подходить к этой задаче с инструментами логики разумного человека. Однако можно использовать и другой подход: можно исходить из положения о том, что у мифологического мыслителя своя собственная логика, альтернативная логике разума. Далее я с помощью примеров покажу, как мы все – современные цивилизованные люди – являем себя в качестве мифологически мыслящих существ в тех или иных ситуациях.

Фундаментальный логический закон исключенного третьего гласит, что если пропозиция p истинна, то ее отрицание ($\neg p$) ложно; если p ложна, то $\neg p$ истинна; p не может быть истин-

ной и ложной одновременно; она не может быть ни истинной, ни ложной; наконец, она не может быть более или менее истинной. Мифологический мыслитель плевать хотел на этот закон. Для него пропозиция *p* вполне может быть истинной и ложной одновременно, и никакого когнитивного диссонанса у него в этой связи не возникнет. Более того, если собеседник в разговоре с нами заявляет, что *p* истинна и одновременно ложна, мы прекрасно понимаем, что он имеет в виду, как бы нелогично это ни звучало. Так происходит потому, что мы такие же мифологические мыслители, как и он сам. Ср., например, следующую строку из песни А. Пахмутовой и Н. Добронравова: «Ничто на земле не проходит бесследно, и юность ушедшая все же бессмертна». «Юность ушла и юность осталась», т.е. *p* истинна и *p* ложна. Понимаем ли мы смысл, который вкладывал в эти строки автор? Без всякого сомнения.

Рассмотрим теперь один куплет песни Б. Гребенщикова «Поколение дворников»: «Скажи мне, что я сделал тебе? За что эта боль? Но это без объяснений – это, видимо, что-то в крови. / И я сам разжег огонь, который выжег меня изнутри – я ушел от закона, но так и не дошел до любви. / Но молись за нас, молись за нас, если ты можешь! / У нас нет надежды, но этот путь наш. / И голоса звучат все ближе и строже. / И будь я проклят, если это мираж!» Вся строфа крайне мифологична, однако, строчка «У нас нет надежды, но этот путь наш» особенно выделяется своей антилогичностью. В то же время, мы снова без труда понимаем, что имел в виду автор (хотя эксплицировать, т.е. выразить словами это понимание, будет, вероятно, не так просто).

Приведу одну историю из личного опыта. Мы с супругой и ее родителями сидим за обеденным столом, и они обсуждают семью моего шурина (брата жены). Теща, обращаясь к тестю, произносит следующую фразу: «Ну как ты не понимаешь? Между дочерью и невесткой большая разница: дочь – это дочь, а невестка – это невестка!» Я мог только восхититься неопровержимой логикой утверждения моей тещи: дочь – это действительно дочь, а невестка – это действительно невестка. Не поспоришь! Однако если бы мы стали подходить к анализу данного высказывания с позиций логики, мы вынуждены были бы заявить, что оно никак не проясняет разницу между дочерью и невесткой: определения, предлагаемые моей тещей, семантически пусты. С другой стороны, все сидящие за столом, принадлежали к одному национальному сообществу и, следовательно, разделяли одну и ту же мифологию. Мы все прекрасно поняли, что имела в виду моя теща, произнося семантически пустое высказывание. Чтобы эксплицировать его скрытый смысл, потребовалось бы много времени и усилий, но в этом не было необходимости: все поняли смысл данного высказывания на мифологическом уровне. Это говорит о том, что моя теща заслуживает уважения еще и за способность кратко излагать мысли.

Следующее свойство, характеризующее современного человека как мифологического мыслителя, это вера в приметы. У каждого, вероятно, найдется знакомый, который не станет бронировать авиабилет на пятницу, тринадцатое. Такое отношение, несомненно, чрезвычайно разумно, ведь в пятницу тринадцатого ведьмы собираются на шабаш, и летать на самолете в этот день крайне небезопасно. Да, глупо верить в приметы. Но мы верим. И мы определяем образ своих действий на основе этой веры: «Я не полечу в пятницу тринадцатого, а куплю билет на какой-нибудь другой день». Или: «Черная кошка перебежала мне дорогу; лучше я пойду в обход, даже несмотря на то, что путь получится более длинным». Подобного рода рассуждения, конечно же, нелогичны, но они мифологичны. Сделаю особый упор на том факте, что мы иногда *действуем* на таких – мифологических – основаниях. В некоторых странах, например, домам не присваивается номер «13», то есть за домом №12 сразу идет четырнадцатый. Почему? Только потому, что тринадцать – это «несчастливое» число!

Еще одной яркой характеристикой мифологического мыслителя является его вера в эзотерику. Эзотерических «наук» и практик, на самом деле довольно много: это нумерология, астрология, карты Таро, гадание на кофейной гуще и на всем прочем; спиритизм, некромантия, заговоры, экстрасенсорика и проч. Веру в ту или иную эзотерическую дисциплину мы иногда

закладываем в основу своих рассуждений. Ср., например, следующее высказывание: «У Вани с Машей ничего не получится, поскольку они несовместимы по гороскопу». Это обоснованное суждение, но обосновано оно не логически, а *мифологически*. При этом нужно заметить, что если кто-то, например, верит, что дата рождения влияет на судьбу человека, то убедить его с помощью разумных доводов в том, что нумерология – это лженаука, будет практически невозможно. Вера сильнее разума, и пошатнуть ее очень непросто.

Кроме того, есть такие вещи, как талисманы, амулеты, тотемы, места Силы, святая вода и т. п. Многие спортсмены, в частности, весьма суеверны в том, что касается спортивных соревнований. Некоторые из них надевают или кладут в карман талисман, который должен привлечь удачу на их сторону во время игры.

В этой связи отмечу, что вера в удачу – это одно из ярчайших проявлений человека как существа мифологического. Таких вещей, как удача или везение, в физическом мире не существует, но они, несомненно, являются неотъемлемыми составляющими нашей мифологической «реальности». Приведу случай из своей коммуникативной практики. Однажды случилось мне попасть в автомобильную аварию, которая произошла не по моей вине. Пока гаишники составляли протокол, водитель второго автомобиля, участника ДТП, так объяснила причину аварии: «Ужасно несчастливая машина! Третий раз на ней в аварию попадаю!» Понятно, что психология этой дамы превалирует над ее разумом в данном случае. Ей очень трудно признать тот факт, что она плохо водит автомобиль (на наше психологически обусловленное нежелание признавать свою неправоту я указывал выше). Однако с какой легкостью она снимает с себя вину за случившееся! Включается мифологическая ипостась ее сознания и *voilà*: в аварии виновата «несчастливая» машина!

В нашей мифологической вселенной также есть такие существа, как русалки, гномы, лепреконы, лешие, домовые и т. д. Исландцы, например, смеются сами над собой, но верят в троллей. При строительстве новой дороги в этой стране привлекается специалист по троллям, который должен удостовериться в том, что прокладка дороги не разрушит подземные жилища этих мифологических существ. Конечно, исландцы не относятся к этому вопросу с полной серьезностью, но они чувствуют, что должны отдать дань своим мифам.

Есть еще такое эзотерическое учение как фэн-шуй. Я сам, вроде бы, разумный человек, однако где бы я ни жил, я всегда стараюсь поставить кровать в комнате как угодно, но только не ногами к входу. И за руку через порог я стараюсь не здороваться. И переплываю три раза через левое плечо, если на пути мне попадется мертвое животное или птица. Посмотрите на себя, на своих знакомых: каждый обязательно делает те или иные неразумные вещи. Но это не потому, что мы глупцы, а потому что мы все – мифологические мыслители.

Один мой друг, проезжая на машине по дачному поселку, уронил телефон, наклонился, чтобы его поднять, ненамеренно повернул при этом руль и в результате врезался в кирпичный забор. Позже он прокомментировал данное происшествие следующим образом: «Так мне и надо! Я слишком люблю эту машину, а сильно привязываться к неживым предметам нельзя». Данное умозаключение (а это ни что иное, как умозаключение) вдвойне мифологично. Во-первых, положение о том, что неправильно слишком привязываться к неживым предметам, обоснованию с помощью разумных доводов не поддается. В правильность этого суждения можно только верить или не верить. Во-вторых, в основе данного рассуждения лежит упомянутая ранее вера в справедливость мира. Именно положение о том, что мир справедлив, заставило моего друга воскликнуть «Так мне и надо!». В формализованном виде его рассуждение можно представить так: «Сформировавшееся у меня отношение к действительности было неправильным; мир справедлив; следовательно, мое наказание было заслуженным».

Здесь интересно будет заметить, что в логике зарегистрирована т.н. «патетическая ошибка». Мы совершаем эту ошибку в своих рассуждениях, когда говорим о неодушевленных предметах, как о живых существах, например: «Природа не терпит пустоты». Таким образом,

наша – неразумная – склонность воспринимать физический мир как живое существо подмечена и логиками, и психологами, и специалистами по мифологическому мышлению. Вероятно, этот факт говорит о том, что мы очень часто исходим из этого ложного представления о реальной действительности при построении умозаключений. Оправданием нам может служить лишь то, что мы не в силах побороть мифологическую ипостась нашего сознания, мы не можем разом перестать мыслить мифологически. То же касается и психологической ипостаси сознания: психология сильнее разума.

Следующие три примера продемонстрируют положение о том, что у разных народов разное мироощущение, и это проистекает из несхожести их национальных мифологий. Первая история больше похожа на анекдот, но утверждают, что случай реальный. Американец, прогуливаясь по лондонскому парку, видит двоих человек, бросающих друг другу летающую пластмассовую тарелку (фрисби). После двадцати минут наблюдения за ними он с некоторым недоумением и даже раздражением спрашивает: «Я что-то не пойму: кто выигрывает-то?» Национальный миф американца не позволяет ему видеть смысл в игре взрослых людей, *не* направленной на победу. Соревновательность у него в крови, а точнее, это важная часть его мифологии.

Теперь приведу следующий чисто «русский» аргумент: «Да мало ли, что здесь написано!» Мы, жители нашей страны, действительно часто слышим данное высказывание в процессе бытового общения. Россияне не живут по написанному. Мы с большей готовностью следуем неписаным законам, чем тем, которые изложены в словесной форме. Подняв рюмку и чокнувшись с остальными, русский человек может поставить ее обратно на стол только после того, как выпьет. Этот «закон» нигде не записан, но это часть нашей национальной мифологии. С другой стороны, когда тех же американцев в ходе социологического исследования спрашивали, каковы их главные жизненные ценности, они, в основном, цитировали свою конституцию. Они живут по написанному. Это – их мироощущение, их миф.

Ещё одна история с участием американца. Американский бизнесмен приезжает в арабскую страну, чтобы заключить контракт с одним из местных предпринимателей. Они обсуждают условия контракта, приходят к полному согласию по их поводу и отправляются в ресторан, чтобы отпраздновать сделку. В ходе непринужденной беседы американец произносит следующую фразу: «Я недавно заезжал к отцу в Дом престарелых...». Услышав эти слова, араб резко поднимается из-за стола и уходит, отказываясь подписать уже согласованный контракт. То, что полностью приемлемо для американца, оказалось полностью неприемлемым для араба. И дело тут в разнице национальных мифологий, каждая из которых может иметь собственное представление о том, что «правильно», а что «неправильно».

Также нужно отметить, что национальные мифы часто с трудом поддаются моральной оценке. Древнегреческие боги, например, прелюбодеи те еще. Скандинавский бог Локи – хитрюга и подлец. В бурятских народных сказках главный герой часто достигает своих целей путем обмана, подлога, воровства и тому подобных вещей. Самый популярный герой русских народных сказок – дурак. То есть мифологический мыслитель непонятен человеку разумному также и с моральной точки зрения.

Итак, в фундамент наших рассуждений иногда ложатся мифы. Чаще всего это обстоятельство не влечет для нас серьезных практических последствий. Например, нежелание ставить кровать «ногами» к двери обычно не приносит особых неудобств в плане расстановки мебели в комнате. С другой стороны, иногда мы можем понести неоправданные затраты в силу мифологичности своего мышления. Если, например, вы пойдете в обход, когда черная кошка перебежала вам дорогу, вы потратите дополнительное время и физические усилия безо всяких на то разумных оснований. Кстати, «если черная кошка перешла дорогу дважды, туда и обратно, то она отменила наказание или удвоила его?»

Мифологический мыслитель разумным человеком не является. Однако служит ли это обстоятельство основанием для упрека? Нет, не служит. Во-первых, мы не в состоянии побороть мифологичность своего сознания: мы впитываем мифы с молоком матери. Во-вторых, только мифы позволяют нам воспринимать мир как единое целое и идентифицировать самих себя как членов того или иного национального сообщества. Кроме того, наше понимание добра и зла во многом проистекает из наших мифологических представлений. Как правильно и как неправильно относиться к окружающим? К маленьким детям? К старикам? Ответы на подобные вопросы может дать только мифологическая ипостась нашего сознания. Не разумом единым жив человек.

Риторические уловки

Иногда случается так, что главной целью участника дискуссии является вовсе не нахождение истины и не выявление оптимального образа действия, а только лишь победа в споре. Если оратор стремится убедить оппонента и аудиторию в своей правоте любыми средствами, он может прибегнуть к разнообразным приемам вербальной манипуляции, то есть к различным риторическим уловкам. Что такое риторические уловки? Это плохие аргументы, которые звучат убедительно. Данное положение не будет выглядеть столь парадоксальным, если мы примем во внимание два обстоятельства. Во-первых, нашему мышлению действительно иногда не достает логичности. Нас можно запутать, ввести в заблуждение, просто обмануть. Во-вторых, за формирование наших мнений, оценок и отношений бывают ответственны другие ипостаси сознания, альтернативные разуму. Изобранный оратор может добиться своих коммуникативных целей, вызывая не к разуму аудитории, а с помощью апелляции к ее эмоциям, например. В заключительном разделе этой книги я опишу некоторые риторические приемы, которые могут оказаться эффективными средствами убеждения, являясь при этом плохими в том или ином отношении аргументами. Если ранее я, в основном, говорил о таких неправильных умозаключениях, которые мы совершаем неосознанно, то далее я опишу ошибочные рассуждения, к которым мы прибегаем сознательно, стремясь убедить собеседника или аудиторию и/или выиграть спор во что бы то ни стало.

Начнем с риторической тактики, которая называется «нападением на соломенного манекена». Солдаты используют соломенные манекены для отработки техники штыковых ударов. С таким манекеном сражаться, на самом деле, очень легко, потому что он не может ни ответить, ни увернуться. Участник аргументативной дискуссии может атаковать и успешно разбить *не ту* точку зрения, которую в действительности выражал его оппонент. Иными словами, он может построить соломенного манекена, которого ему совсем несложно будет победить.

Приведу пример из собственной коммуникативной практики. Один коллега как-то передал мне свой разговор с профессиональным программистом. Он рассказал этому программисту о прочитанном им где-то отчете об эксперименте с лабораторными мышами, когда одной группе мышей давали достаточное количество пищи (в их рационе было столько калорий, сколько необходимо для поддержания жизнедеятельности здоровой мыши), а другой группе – объем пищи, в два раза больший необходимого. В результате мыши из первой группы прожили вдвое дольше мышей из второй группы. В ответ программист обратил внимание собеседника на тот факт, что обе группы мышей в итоге съели одинаковое количество пищи. «Вот уж действительно железная логика!», – воскликнул мой коллега. «Тут не поспоришь!» Логика и вправду железная, но замечание программиста все же нерелевантно: эксперимент показал то, что умеренное питание продлевает жизнь (мышам), а не то, что, сколько мышь ни корми, она все равно сдохнет только после поедания определенного количества пищи. Таким образом, в рассуждениях программиста явно присутствует атака на «соломенного манекена», однако его высказывания при этом оказали большое влияние на собеседника – они затуманили его рассудок.

Выдвижение описанного в первом разделе этой книги аргумента *ad hominem* также является одним из способов отвлечения внимания аудитории от основной темы дискуссии и перевод ее в русло другой темы. Допустим, я утверждаю, что пропозиция *p* истинна, а мой оппонент говорит, что она ложна. Я с блеском показываю присутствующей аудитории, что мой оппонент – плохой человек и доверять его словам не стоит. Доказал ли я тем самым истинность *p*? Ни в коем случае, хотя не критически мыслящая аудитория может остаться именно с таким ощущением.

Таким образом, участник аргументативной дискуссии может предпринять того или иного рода «отвлекающий маневр», который заставит присутствующую аудиторию забыть об изначальном вопросе, и переключиться на обсуждение совершенно иной темы. Рассказывают следующую историю. В Оксфордском университете студенты некоторых факультетов получают задание обосновать ту или иную точку зрения, выступив перед аудиторией, состоящей из других студентов, и постараться при этом «отбить» все критические замечания. В сравнительно недавние времена студентам разрешалось курить во время выступления. Так вот, один изобретательный юноша вставил кусок проволоки в середину сигары, и закурил ее, поднявшись на кафедру. Аудитория внимательно слушала только самое начало речи этого студента. Потом все ждали, когда же, наконец, упадет пепел с сигары, который все не падал, и не падал, благодаря вставленной в неё проволоке. Когда выступающий закончил свою речь, профессор спросил присутствующих, есть ли у них вопросы к оратору. Вопросов не было: никто не слушал, что говорил выступавший, поскольку все внимание аудитории было поглощено не падающим с сигары пеплом. Профессору ничего не оставалось, как поставить студенту «отлично». Описанный случай экстремален в том смысле, что аудитория *совсем* не слушала то, что говорил выступавший: ее внимание было отвлечено на что-то другое. Однако этот пример ясно показывает, что оратор может заставить аудиторию забыть об основной теме дискуссии, переключив ее внимание на какой-то иной вопрос. Это вполне эффективная риторическая тактика.

Следующий риторический прием я упомянул в самом начале раздела: это апелляции к эмоциям. Данная техника также может помочь оратору достичь своих коммуникативных целей и выйти победителем в споре. Что гораздо более опасно, так это то, что апелляции к эмоциям могут позволить говорящему добиться от собеседника совершения выгодного ему самому (говорящему) действия. Уинстон Черчилль, например, часто побеждал в дискуссиях во многом благодаря тому, что умел очень остроумно шутить. Однажды его оппонентка в пылу спора воскликнула: «Если бы я была Вашей женой, я бы подсыпала яд в Ваш кофе!» На что Черчилль ответил: «Если бы *Вы* были моей женой, мадам, я с радостью выпил бы этот кофе!». Оппонентка краснеет, члены Палаты Общин заливаются смехом, и коммуникативная цель достигнута путем пробуждения эмоций у аудитории: точка зрения Черчилля принимается, а точка зрения его оппонентки отвергается. Разумное решение? Ни в коем случае: это решение основано на эмоциях, в данном случае, положительных.

В литературе также зарегистрирован т.н. *argumentum ad misericordiam* – аргумент к сострадательному сердцу, т.е. апелляция к жалости. Нерадивый школьник, не выучивший урок, может со слезами на глазах умолять учителя не ставить ему двойку, поскольку в этом случае отец его выпорет. Еще пример: ловкий адвокат может вызывать к жалости судей, говоря о том, какие жизненные испытания пришлось пройти его подзащитному, как того мучает совесть, как его будет всем не хватать, пока он сидит в тюрьме и т. д. В данном случае адвокат не оспаривает виновность подсудимого и даже не указывает на смягчающие обстоятельства, но все же рассчитывает на более мягкое наказание для своего подзащитного, апеллируя к состраданию судей. Сострадание – положительное личностное качество. Кроме того, для нас естественно сочувствовать больным, бедным, несчастным и пр. На этом основании мы также иногда выстраиваем свою практическую деятельность: мы можем, например, подать милостыню нищему. Но подобными действиями руководит не разум, а наши эмоции.

Угроза также является гораздо более эффективным инструментом речевого воздействия на адресата по сравнению с приведением разумных доводов. Апелляция к страху по-латыни называется *argumentum ad baculum* – «аргумент к палке». Если вы сумеете хорошенько напугать собеседника, то он гораздо быстрее выполнит выгодное вам действие, чем в том случае, если вы попытаетесь обосновать необходимость выполнения им этого действия с помощью аргументов. Апелляция к страху связана с человеческими инстинктами (из которых,

собственно, и проистекают эмоции), а они лежат в самом фундаменте принимаемых нами практических решений. Человек – животное, прежде всего, и только потом – разумное животное.

Следующий прием воздействия на эмоции оппонента – подмена разумных доводов банальной лестью. Ср.: «Вы же умный человек, вы, конечно, понимаете, что данная точка зрения правильна». Как часто нам приходится слышать подобную «аргументацию»! Если у говорящего нет веских доводов в поддержку своего мнения, он может попытаться привлечь оппонента на свою сторону, назвав его умным, красивым, образованным, честным и т. д. человеком. Как и описанные выше, данный риторический прием часто срабатывает, но лишь по причине своей направленности на психологию адресата, в данном случае, на такую неприглядную сторону его характера, как тщеславие.

Следующая риторическая уловка в некотором смысле противоположна предыдущей. Участник публичной дискуссии может попытаться сделать якобы логичный вывод из аргументации оппонента, который будет выглядеть абсурдным, противоречащим интуиции или здравому смыслу. Указывая на кажущуюся абсурдность следствий выраженных оппонентом позиций, оратор, тем самым, стремится *высмеять* высказывания последнего. Ср., например, следующее рассуждение: «Если послушать медиков, то в любом продукте присутствуют какие-нибудь вредные вещества. Тогда получается, что есть вообще вредно!». Еще такой аргумент: «Согласно теории относительности, чем быстрее движется тело, тем меньше и тяжелее оно становится. Получается, что если я поеду на машине, то стану меньше и тяжелее!? Это же просто смешно!». Такие аргументы направлены на возбуждение эмоций у аудитории, они предназначены для того, чтобы заставить ее посмеяться над оппонентом оратора и абсурдностью его выводов. В данный класс попадают такие аргументы, которые слишком упрощают выраженную оппонентом точку зрения, или же извращают ее каким-то иным образом. В других случаях абсурдными могут быть представлены те выводы, которые, на самом деле, таковыми не являются. Так, в первом примере медики, естественно, не утверждают, что есть вредно. Даже если верно, что в любом продукте содержатся какие-либо вредные вещества, человеческий организм в состоянии справиться с определенным их количеством без каких бы то ни было проблем для здоровья. Вывод во втором примере, хотя и противоречит интуиции, истинен, просто изменения настолько малы, что не регистрируются нашими органами чувств.

Еще одна риторическая уловка заключается в «хитрой» словесной формулировке мыслей. Ранее я говорил, например, о «нагруженном» вопросе типа «Вы все еще бьете свою собаку?». Некий коварный оратор может также намеренно использовать многозначное слово одновременно в нескольких значениях, затрудняя тем самым интерпретацию своего высказывания. Ср., например, следующее рассуждение: «Если вы верите в чудеса науки, то почему не верите в чудеса, описанные в Библии?». Это рассуждение ведет, как подразумевается, к заключению, что собеседник должен быть последовательным и наряду с научными чудесами признавать и библейские. Однако слово «чудеса» использовано здесь в очевидно разных смыслах, и такой аргумент следует считать манипулятивным приемом.

Интересно будет также упомянуть о риторической уловке, на которую обратил внимание известный ученый и правозащитник Ноам Хомский. Он указывает на то, что выдвигаемый правительством лозунг «Поддержим наши войска!» (Хомский говорит об американском правительстве), на самом деле, вводит в заблуждение адресата – простого гражданина. Этот лозунг якобы предлагает поддержать наших отцов, братьев, мужей и сыновей, что было бы абсолютно естественным с нашей стороны. В реальности же он призывает поддержать политику правительства, пославшего наши войска в ту или иную точку земного шара. Таким образом, данный лозунг следует считать попыткой правительства манипулировать сознанием граждан.

Последняя риторическая уловка, о которой я скажу, называется «пари Локи». Упомянутый в предыдущем разделе скандинавский бог Локи поспорил с гномами по какому-то поводу, и в случае проигрыша обещал отдать им свою голову. Пари в итоге Локи проиграл, но, когда

гномы пришли за его головой, он сказал им следующее: «Я признаю, что обещал вам отдать свою голову, однако, согласно нашему договору, вы не имеете никаких прав хоть на какую-то часть моей шеи». Гномы до сих пор пытаются найти способ отнять голову Локи так, чтобы не отнять при этом и часть шеи, ну а голова Локи и по сей день остается на месте.

Существуют и другие риторические уловки, призванные оказать убеждающее воздействие на собеседника/ аудиторию. В частности, я ничего не сказал о таких *стилистических* приемах, как метафора, эпифора, метонимия, гипербола, синекдоха, зевгма, и проч., но о них можно найти информацию и в других источниках. Знать о них, конечно, полезно, поскольку некоторые из этих приемов могут иметь серьезный убеждающий потенциал. Красочная метафора, например, в состоянии оказать заметное воздействие на сознание адресата. Сочинения упомянутой ранее Луизы Хей ведь действительно хорошо продавались! Пусть ее метафорические рассуждения и были нелогичны, зато забавны и убедительны для массового сознания.

Основное положение данного раздела, на которое мне хотелось бы сделать особый упор, состоит в том, что плохие аргументы все же могут звучать убедительно. Осознание данного факта поможет вам в достижении двух противоположных коммуникативных целей. Во-первых, вы сможете не попасться на риторические уловки коварного оратора, когда столкнетесь с ними. Во-вторых, вы сможете сами использовать описанные здесь инструменты вербальной манипуляции, если ваша доминирующая цель – выйти победителем в споре или заставить собеседника выполнить выгодное вам действие малой кровью. Я говорю *малой кровью*, потому что теоретически вы могли бы убедить собеседника сделать то, что вы предлагаете, и с помощью разумных доводов. Однако нечестные риторические приемы являются более эффективными инструментами вербального воздействия, чем логичные аргументы. Признавать это, может быть, и неприятно, но нужно смотреть в лицо фактам.

Закключение

Итак, наши рассуждения могут оказаться ошибочными в силу нескольких причин. Бывает, что мы мыслим нелогично. В других случаях, за формирование у нас определенных суждений несет ответственность наша психология, которая во многих отношениях является антиразумом. Иногда в основе наших рассуждений оказываются мифы. Наконец, под влиянием эмоций мы можем принять неверное практическое решение. Можно ли бороться с причинами возникновения в наших головах неправильных мыслительных структур? Скажем честно, это трудно.

Изучение логики не поможет вам научиться правильному *практическому* мышлению по двум взаимосвязанным причинам. Во-первых, логика – это бинарная наука, она оперирует только двумя значениями: истинно и ложно (я приводил закон исключенного третьего в разделе, посвященном мифологическому мышлению). Наши же практические рассуждения исключительно небинарны. Любой довод в пользу совершения того или иного действия обосновывает его необходимость или желательность только в известной степени. Никакой аргумент не может служить железным доказательством вывода о том, что кто-то должен сделать что-то. Вторая причина, по которой аппарат формальной логики оказывается неприменимым к анализу способов обоснования практических решений, это т.н. закон Юма, согласно которому «он должен» логически не выводимо из «он есть». (Этот закон также иногда называют «гильотиной Юма».) То есть логически доказать, что кто-то должен сделать что-то, в принципе невозможно.

В логике истинность и ложность пропозиций неопровержимо доказывается, в то время как приемлемость высказываний, выражающих долженствование, может быть подкреплена лишь более или менее вескими аргументами. «Мыслить логически» означает размышлять в рамках той или иной бинарной системы, стараясь доказать или опровергнуть некое положение. Мы мыслим логически, например, при решении математических уравнений. «Мыслить логично» означает мыслить разумно, стараясь выявить наиболее веские основания для совершения какого-то действия. Таким образом, формальная логика не в состоянии предложить нам надежных инструментов, с помощью которых мы могли бы определять образ своих действий. Она просто не предназначена для выполнения этой задачи. Хотя и существует такая дисциплина, как «неформальная логика», но логикой в строгом смысле слова она не является, и предлагаемые ей характеристики хорошего аргумента очень расплывчаты, на что я также указывал ранее.

Со своей психологией нам также бороться крайне сложно. Психологи, изучающие когнитивные искажения, отмечают, что даже после многих лет эмпирических и аналитических исследований, их собственное мышление не «выпрямляется». Да, они провели множество экспериментов, выявили и описали множество когнитивных искажений, свойственных людям, но сами при этом не стали менее подвержены влиянию таких искажений. То есть и изучение науки психологии не защитит нас от появления неправильных схем мышления в наших головах.

Преодолеть мифологичность своего сознания мы также не в состоянии. Когда мы проявляем себя как мифологические мыслители, мы этого не осознаем. Мифы лежат очень глубоко, где-то на границе между сознанием и бессознательным (условно, конечно), они составляют самый фундамент нашего мышления. Мифологическая ипостась нашего сознания редко приносит нам серьезные проблемы, она нечасто подталкивает нас к таким практическим решениям, которые приводят к ощутимым отрицательным последствиям, но иногда это все же случается. Если я, например, откажусь плавать на кораблях и купаться в водоемах на том основании, что цыганка нагадала мне смерть от утопления, я лишу себя кучи удовольствия безо всяких на то разумных причин.

Вот с эмоциями дело обстоит несколько проще. Попад под воздействие сильной эмоции, нужно лишь замереть и отказаться делать вообще что-либо. Эмоции затуманивают наш рассудок, но со временем они обязательно проходят, и рассудок проясняется.

Так есть ли какая-то практическая польза от ознакомления с ошибочными схемами рассуждения? Какая-то есть. Я изучил множество таких схем, и мое собственное мышление «выпрямилось» от этого, вероятно, лишь немного. Однако я лучше вижу проявления искаженного мышления у *других* людей. Иногда мне даже удается показать им, что заставляет их мыслить неправильно, и почему именно их выводы неверны. Выражу надежду, что, прочитав эту книгу, вы станете немного лучше разбираться если не в самих себе, то хотя бы в других людях.