

Спекулятивные методы аргументации

Е. МАКСИМОВА,
PR-менеджер Лиги коммуникаторов,
Новосибирск

Спекулятивные методы аргументации обычно называют уловками, и они характерны в основном для нечестных оппонентов.

Метод **«Преувеличение»** заключается в обобщении любого рода, в преувеличении, а также в составлении преждевременных выводов.

«Анекдот». Одно остроумное или шутивное замечание, сказанное вовремя, может разрушить ощущение логичности тщательно построенной аргументации.

«Использование авторитета». Состоит в цитировании известных авторитетов, что далеко не всегда является доказательством точки зрения, ибо цитируемое утверждение может относиться совсем к другим вещам.

«Дискредитация партнёра». Когда оппонент не может опровергнуть аргументы, он «переходит на личность», «ставит под сомнение личность».

! Не следуйте примеру оппонента, а спокойно укажите присутствующим на то, что у оппонента закончились контраргументы, и он проявляет слабость в своей позиции.

! Проигнорируйте такой выпад.

«Изоляция». Основывается на «выдергивании» отдельных фраз из выступления, их изоляции и преподнесении в урезанном виде, чтобы они имели значение, совершенно противоположное первоначальному.

«Изменение направления». Заключается в том, что оппонент исподволь переходит к другому вопросу, который по существу не имеет отношения к предмету дискуссии. Он пытается обойти «горячее место» и вызвать интерес к другим проблемам.

© ЭКО 2005 г.



! Будьте предельно внимательны в этой ситуации, чтобы своевременно предотвратить любой маневр подобного рода.

«**Введение в заблуждение**». Основывается на сообщении партнерам путаной информации. Собеседник сознательно все перемешивает, стараясь всех сбить с толку и таким образом уйти от обсуждения нежелательной для него темы.

! Рассмотрите как под микроскопом каждый пункт выступления такого партнера и спокойно продолжайте дискуссию.

«**Отсрочка**». Преследуется цель – создать препятствия для ведения дискуссии или ее затянуть. Оппонент задает уже отработанные вопросы, требует разъяснений по мелочам, чтобы выиграть время. Эту технику нельзя считать безусловно спекулятивной.

! Не показывайте удивления и не проявляйте смущения. Дискуссия может быть острой, но при этом всегда должна оставаться честной.

«**Апелляция**». Представляет собой опасную форму «вытеснения» процесса рассуждения. Оппонент здесь выступает не как специалист, а как человек, взывающий к сочувствию. Воздействуя на чувства, он ловко обходит нерешенные деловые вопросы во имя каких-то неопределенных морально-этических норм.

! Надо сразу повернуть дискуссию на «деловые рельсы», хотя это часто бывает очень нелегко, так как техника, направленная на чувства сторон, блокирует путь к разуму.

«**Вопросы-капканы**». Основывается на совокупности предпосылок, рассчитанных на внушение. Эти вопросы подразделяются на три группы.

□ *Повторение*. Один и тот же вопрос или утверждение повторяется много раз, что рано или поздно ослабляет критическое мышление. Например, древнеримский государственный деятель Катон каждую свою речь в сенате заканчивал словами: «Впрочем, я считаю, что Карфаген должен быть разрушен!».

□ *Альтернатива*. Альтернативные вопросы «закрывают горизонт», подразумевая только такие ответы, которые соответствуют концепции вашего партнера. Пример: «Будешь учиться или пойдешь работать дворником?».

□ *Контрвопросы*. Вместо того чтобы заняться проверкой и возможным опровержением ваших доказательств, партнер задает вам контрвопросы. Лучше сразу же от них отгородиться. Например, так: «Ваш вопрос я с удовольствием рассмотрю после вашего ответа на мой вопрос, который все же, согласитесь, был задан раньше».

■ **«Искажение»**. Представляет собой неприкрытое искажение или перестановку акцентов.

■ **«Демагогия»** очень близка к этому методу – это совокупность приемов, позволяющих создать видимость правоты. Демагогия – нечто между логикой и ложью, отличается от логики отстаиванием неверных суждений, а от лжи – подведением слушателя к ложным выводам, которые демагог не формулирует, предоставляя это сделать собеседнику. Демагогия имеет несколько разновидностей.

■ *Метод «Без нарушения логики»* находит свое выражение в следующем:

- пропуск фактов, подозревать о существовании которых собеседник не может, но которые меняют кажущийся очевидным вывод;
- пропуск факта, который виден и воспринимается собеседником как очевидный, что приводит к неверному заключению;
- пропуск фактов, меняющих вывод, о которых собеседник может догадаться, только если не доверяет говорящему;
- создание недоверия у собеседника к какому-либо факту посредством «нагнетания» недоверия по ступеням.

■ *«С незаметным нарушением логики»:*

- использование логической ошибки, когда временная связь трактуется как причинно-следственная;
- из **А** следует либо **В**, либо **С**, но **С** не упоминается;
- подразумевается, что если из **А** следует **В**, то из **В** обязательно следует **А**.

■ *«Без связи с логикой»:*

- использование словесных блоков «одноразового действия»;
- ответ на незадачный, но близкий по теме вопрос;
- ссылка на авторитет неспециалиста;
- смешение в одной фразе верного и неверного утверждения;
- неверное утверждение, содержащееся в постановке вопроса;
- признание своих мелких и несущественных ошибок.

Итак, «кто предупрежден, тот вооружен»! Зная нечестные уловки оппонента, вы сможете успешно противостоять им.