**Методы оценки силы аргументации**

Дайана Халперн (Diane F. Halpern), профессор психологии Калифорнийского государственного университета в Сан-Бернардино; специалист в области психологии познания.

Не все аргументации одинаково хороши или одинаково плохи. Вспомните, как ваша уверенность в собственном мнении по какому-либо вопросу может ослабевать или укрепляться, когда каждый выступающий в дискуссии приводит свои причины или выводы, поддерживающие или опровергающие определенную точку зрения. Некоторые доводы лучше других поддерживают заключение, а иногда кажется, что, хотя доводы хороши, они не имеют отношения к заключению. Рассмотрим методы оценки силы аргументации.

Оценка аргументации производится с помощью трех критериев:

Первый критерий касается приемлемости и непротиворечивости посылок.

Второй критерий касается связей между посылками и заключением. Поддерживают ли посылки заключение? Следует ли заключение из посылок?

Третий критерий касается скрытых частей аргументации. Не отсутствует ли нечто, что могло бы изменить ваше заключение?

Давайте по очереди рассмотрим каждый из критериев.

1. Приемлемые и непротиворечивые посылки

Посылки — это часть аргументации, отвечающая на вопрос «почему». Посылки должны быть приемлемыми. Посылка приемлема, если она истинна или с разумной долей вероятности можно считать, что она истинна. Что это значит?

Если я скажу, что солнце горячее, то это приемлемая посылка. Я лично никогда не трогала солнце, но специалисты по астрономии утверждают, что оно горячее. Источником многого из того, в чем мы убеждены, являются суждения специалистов, а также личные или общеизвестные знания. Аналогичным образом,у меня нет прямого и непосредственного опыта, связанного с бактериями, но я не сомневаюсь в их существовании. Все это — общепризнанные научные истины. Я верю, что Калифорния больше, чем Нью-Джерси, хотя сама и не измеряла их. Вероятно, вы можете привести длинный перечень фактов, которые принято считать истинными. Приведенные примеры — примеры приемлемых посылок.

Посылки, которые ложны, являются неприемлемыми. Вот примеры ложных посылок: мужчины могут рожать детей; киты умеют летать; все млекопитающие — собаки; государственный язык Канады — испанский.

На вопрос о приемлемости той или иной посылки не всегда можно ответить однозначно. Иногда при анализе аргументации необходимо определить, насколько приемлема данная посылка. Может оказаться, что для этого вам придется провести собственное исследование. В правильной аргументации посылки должны быть также непротиворечивыми. Если для обоснования одного заключения приводится несколько посылок, то они не должны противоречить друг другу. Например, если одна посылка утверждает, что для развития экономики необходимо снизить уровень безработицы, а другая — что для этого необходимо повысить уровень безработицы, то аргументация содержит противоречивые посылки. Если вы сможете устранить противоречивость посылок, то у вас появится возможность оценить силу аргументации.

При рассмотрении посылок проверяйте их приемлемость и непротиворечивость. Когда вы оцените приемлемость и непротиворечивость посылок, вы, может быть, сможете определить, заслуживают ли доверия специалисты, которые отстаивают эти посылки.

2. Достоверность

Чем определяется достоверность мнения специалиста? Чтобы решить, кому и чему верить, следует оценить источник информации. Задайте себе следующие вопросы о специалисте, который выдвигает доводы, обосновывающие какое-либо мнение:

Является ли «специалист» признанным авторитетом в той же области, в которой он высказывает мнение? Почему вы должны верить специалисту по компьютерной графике, когда дело касается химического оружия?

Является ли специалист независимой стороной в данном вопросе? Если специалист, который говорит, что лаборатория безопасна, нанят корпорацией, владеющей этой лабораторией, то его мнение должно вызвать подозрения. Оно не обязательно является неправильным, но вам следует проявить бдительность, поскольку не исключено присутствие личных мотивов.

Каковы доказательства компетентности специалиста? Может быть, он является автором нескольких статей на эту тему, которые были напечатаны в уважаемых журналах, или его компетентность подтверждается лишь дипломом об окончании вечерних курсов по этой специальности? Работает ли он в данной области сейчас? Даже признанный специалист по химическому оружию времен Второй мировой войны может не знать о том, как развивалась эта область в течение последних 60 лет.

Есть ли у специалиста специальные знания и личный опыт по этой проблеме? Он мог заключить, что лаборатории по исследованию химического оружия безопасны вообще, не ознакомившись непосредственно с той, которую предполагается построить. Проверял ли он план обеспечения безопасности? Знает ли, какие именно эксперименты планируются?

Какими методами анализа пользовался специалист? Существуют ли стандартные методы оценки безопасности для лабораторий, где находятся опасные химические вещества? Были ли они использованы?

Решение о приемлемости посылок часто зависит от того, как вы будете оценивать источник информации. Когда возникают разногласия между двумя экспертами, что случается довольно часто, вам необходимо понять сущность этих разногласий и выяснить, кто из экспертов более компетентен. Расходятся ли они во мнениях в результатах исследований или об их интерпретации? Постарайтесь сосредоточиться именно на тех пунктах, по которым у экспертов возникли разногласия, и рассмотреть их как можно внимательнее.

3. Посылки, поддерживающие заключения

Рассмотрим следующую аргументацию:

Важно избрать премьер-министра из Новой демократической партии (канадская политическая партия), потому что дождь в Испании выпадает в основном на равнине.

Надеюсь, что вашей реакцией был вопрос: «Неужели?» Посылка или причина, по которой мы должны поддерживать кандидата из Новой демократической партии, не имеет никакого отношения к теме заключения. Дожди в Испании никак не связаны с политическими выборами в Канаде. Выражаясь научно, посылка не поддерживает заключение.

При определении наличия соответствия или связи между посылками и заключением можно использовать аналогию со столом. Заключение — это столешница, а посылки — ножки стола. Когда посылки не связаны с заключением, то они находятся где-то в другой комнате и не могут поддерживать его.

Случаи, когда посылки совершенно не связаны с заключением, определить легко. Труднее, если существует некоторая степень связи. Посылки могут быть связаны с заключением в большей или меньшей степени.

Посылки могут касаться той же темы, что и заключение, но тем не менее его не поддерживать. Предположим, например, что я должна убедить вас в том, что вам следует много тренироваться, потому что спортсмены много тренируются. Как заключение, так и посылки касаются тренировок, но посылка не обосновывает заключение. Даже если верно то, что спортсмены много тренируются, из этого не следует, что вам надо много тренироваться. Может быть, у вас слабое сердце. Заключение не следует из посылки. Один из способов проверки наличия связи между посылками и заключением — это задать себе вопрос, будет ли заключение верным, или очень близким к истине, если посылка приемлема. Если вы ответите «нет», то следует усомниться в том, насколько хорошо данная посылка поддерживает заключение.

Анализируя связи между посылками и заключением, необходимо выяснить, соответствуют ли посылки заключению и насколько надежную опору они для него обеспечивают. Используя аналогию со столом, спросите себя, прочную ли опору имеет столешница, или она шатается и легко может опрокинуться.

Возможно, вам хотелось бы узнать, по каким правилам можно определить силу поддержки. На самом деле не существует строгих правил, можно дать только дать общие советы. Ваша оценка силы аргументации будет зависеть от множества личных факторов, в том числе от объема ваших знаний по рассматриваемой теме и вашего умения высказывать суждения. В сущности, мышление — это очень личное дело. Хотя существует много различных методов совершенствования мышления, которым вы можете научиться.

4. Пропущенные компоненты

Цель большинства аргументаций заключается в том, чтобы убедить читателя или слушателя в истинности заключения — абсолютной или вероятной. Яркие примеры можно найти в рекламных объявлениях и речах политиков. Когда вы читаете или слушаете рекламу или заявления политиков, важно иметь в виду ограничения, которые накладываются на эти аргументации. При попытках в чем-либо убедить главную роль играют пропущенные или искаженные высказывания. Другими словами, часто самыми важными частями аргументации являются именно недостающие компоненты. Для оценки качества аргументации вам необходимо рассмотреть эти пропущенные части.

При оценке аргументации рассматривайте каждый ее компонент отдельно и думайте о том, как эти суждения могли быть искажены и что могло быть пропущено.

Хотя рассмотрение недостающих компонентов теоретически может продолжаться бесконечно, на практике степень тщательности анализа аргументации зависит от ее важности. Я бы не пожалела ни времени, ни сил на анализ аргументации безопасности возведения лаборатории по исследованию химического оружия поблизости от моего (или чьего-нибудь) дома. В жизни мы сталкиваемся с множеством аргументаций, требующих тщательной оценки, которая включает в себя поиск и рассмотрение недостающих или вводящих в заблуждение суждений.

5. Веские аргументы

Хорошая аргументация обычно называется веской, или убедительной. Аргументация является веской, если она удовлетворяет следующим критериям:

Посылки приемлемы и непротиворечивы. (Возможно, вам придется убрать некоторые посылки, чтобы оставшиеся не противоречили друг другу.)

Посылки соответствуют заключению и создают для него достаточную поддержку.

Произведено рассмотрение и оценка недостающих компонентов, и оказалось, что они не противоречат заключению.

Эти критерии обычно удовлетворяются в той или иной степени. Обычно приемлемость посылок находится в некоторых пределах, от неприемлемых до полностью приемлемых. Поскольку для решения вопроса о вескости аргументации необходимо совместно провести все упомянутые оценки, то обычно считают, что степень вескости тоже лежит в диапазоне от неубедительности до полной убедительности.

Аргументация является неубедительной, если посылки ложны или не связаны с заключением, а также если пропущен решающий контраргумент. Аргументация полностью убедительна, если посылки приемлемы и связаны с заключением таким образом, что эта связь гарантирует приемлемость заключения. Большинство реальных аргументаций, с которыми мы сталкиваемся в жизни, представляет собой нечто среднее между двумя этими крайними случаями. Поэтому заключениям часто предшествуют выражения типа «существует вероятность, что» или «мы можем, вероятно, заключить, что». Вот несколько примеров различных степеней убедительности.

Полностью убедительная аргументация (посылки приемлемы и связаны с заключением таким образом, что гарантирована его истинность):

Матери — это женщины, которые имеют (или имели) детей. Сьюзи — женщина, у которой есть сын. Следовательно, Сьюзи является матерью.

Неубедительная аргументация (посылки либо неприемлемы, либо не связаны с заключением):

Все отцы рожают своих детей. У Норберта есть сын. Следовательно, Норберт родил своего сына. (Посылка неприемлема.)

У Норберта есть сын; следовательно, у Норберта есть также и дочь. (Посылка не связана с заключением.)

Не следует путать истинность или приемлемость заключения с убедительностью аргументации. Заключение может быть объективно верным, даже если аргументация неубедительна. Заключение может быть верным по причинам, не имеющим ничего общего с информацией, сформулированной в аргументации. Вот пример объективно верного заключения, включенного в неубедительную аргументацию:

Структура семьи быстро меняется, и становится все больше родителей, которые одни воспитывают детей. Следовательно, уровень разводов начал постепенно снижаться.

Заключение об уровне разводов верно (согласно результатам демографических исследований), но аргументация неубедительна, потому что посылка не поддерживает заключение.

У сложных проблем редко существует единственное правильное решение. Гораздо чаще возможны несколько заключений, и при анализе аргументации необходимо также определить, какое из двух или нескольких заключений имеет большую силу, или поддержку.

Кик исследовать аргументацию

Первое, что следует сделать, — это прочитать или выслушать текст (речь, и т.д.) и определить, содержится ли в нем аргументация. Есть ли в нем хоть одна посылка и хоть одно заключение? Если нет, то дальнейший анализ не потребуется.

Найдите все сформулированные и несформулированные компоненты: посылки, заключения, предположения, определители и контраргументы.

Проверьте приемлемость и непротиворечивость посылок. Если все посылки неприемлемы, можно остановиться, поскольку это означает, что аргументация неубедительна. Если неприемлемы только некоторые посылки, устраните их и продолжайте анализ только с приемлемыми посылками. Если посылки противоречат друг другу, решите, можно ли обоснованно устранить одну или несколько из них. Аргументация не может быть убедительной, если посылки противоречат друг другу, но, возможно, вам удастся устранить противоречия.

Постройте схему аргументации. Рассмотрите силу поддержки, которую создает для заключения каждая посылка. Оцените силу поддержки: нет поддержки, слабая, средняя или сильная. Обратите внимание на количество поддерживающих посылок. Большое количество поддерживающих посылок может обеспечить сильную поддержку заключения в конвергентной структуре, даже если по отдельности каждая из них обеспечивает лишь слабую поддержку. Помните, что в цепочечной структуре одно слабое звено может разрушить все умозаключение.

Рассмотрите силу контраргументов, предположений и определителей (сформулированных или опущенных) и пропущенных посылок. Какую роль они играют — усиливают поддержку, создаваемую другими посылками, ослабляют ее или вообще уничтожают?

Наконец переходите к оценке убедительности аргументации в целом. Она может быть неубедительной, полностью убедительной или находиться в некотором промежуточном положении. Если это так, то какова степень убедительности — слабая, средняя или сильная?