



Логические ошибки и когнитивные искажения

Зачастую, когда мы пытаемся создать цепь рассуждений, мы допускаем ошибки, которые мешают нам прийти к объективным выводам. Часто это делается ненамеренно, а из-за того, что у нас нет всех данных, или из-за того, что мы привыкли смотреть на мир сквозь призму своего опыта и убеждений, следовательно, неправильно воспринимаем и трактуем информацию, искажаем содержание (это так называемые когнитивные искажения. Но в дебатах такие ошибки могут допускать специально, чтобы ослабить рассуждения соперников или увести беседу в сторону, чтобы судьи и зрители не увидели слабость позиции команды.

Мы собрали для вас несколько распространённых ошибок и искажений, чтобы вы критически оценивали речь соперников и лучше продумывали собственное выступление.

1. Подмена тезиса

Эта логическая ошибка основана на искажении одного из аргументов оппонента и последующем его опровержении.

Преувеличивая, искажая или просто подменяя аргументы оппонента, гораздо легче представить свою собственную позицию как разумную, но такая нечестность негативно сказывается на рациональности дискуссии.

Пример 1:

- *Нужно убрать памятник Ленину с городской площади.*
- *Ах, вы хотите стереть всю историю, не совпадающую с вашими взглядами?!*

Пример 2:

- *Надо больше внимания уделять математике.*
- *Вы хотите сказать, что нужно отказаться от уроков физкультуры? Что формулы важнее здоровья?*

2. Корреляция не равна причинно-следственной связи

Предположение, что существует реальная или предполагаемая связь между вещами, означает, что одно является причиной другого. Многие путают корреляцию (то, что происходит вместе или последовательно) с причинно-следственной связью (при которой одно вызывает другое). Иногда корреляция является случайной, или же она может быть обусловлена общей причиной.

Пример: если посмотреть на две диаграммы (среднегодовые температуры и количество пиратов), то мы увидим, что температуры растут, а число пиратов уменьшается. Значит, если пиратов станет больше, то температура начнёт падать, и мы остановим глобальное потепление.

3. Апелляция к эмоциям

Логичный аргумент может вызвать какую-то эмоцию (страх, удивление, радость, гордость, жалость и пр.), но иногда участник дискуссии не даёт никакого аргумента, а ВМЕСТО этого пытается вызвать эмоцию. Поскольку многие люди довольно эмоциональны, т.е. подвержены влиянию эмоций, то апелляция к эмоциям — очень распространённая и эффективная тактика построения псевдоаргументации.

Пример:

- *Мама, опять яичница?! Я не хочу яичницу.*
- *В Африке люди вообще голодают, а ты от еды отказываешься. Тебе не стыдно?*

4. Чёрно-белое (ложная дилемма)

Этот приём заключается в том, что одна из сторон описывает ситуацию как выбор между двумя вариантами, в то время как на самом деле вариантов больше. Эта манипуляция особенно часто встречается в политике. Она препятствует рациональному, честному обсуждению.

Пример:

- *Джордано Бруно не во всём был прав.*
- *Раз вы так говорите, значит, вы согласны с инквизицией.*

5. Негативное доказательство (бремя доказательства)

Это стратегия, которая сводится к простой фразе: «Если ты не согласен со мной, докажи, что я не прав». То есть не команда доказывает свою правоту, а предлагает противникам доказать, что она ошибается. Это важное нарушение логики дебатов: бремя доказывания лежит на том, кто делает утверждение, а противоположная сторона не обязана ничего делать. Часто так поступают, когда не могут найти доводы в свою пользу, а у соперников нет времени на сложные объяснения, в результате у зрителей может сложиться впечатление, что раз нечего возразить, значит, команда молодец. Но в действительности неспособность или нежелание опровергнуть какое-либо утверждение не делает это утверждение истинным.

Пример:

- Нет смысла изучать языки программирования, нейросети уже сами умеют кодить.
- И что?
- У вас есть доказательства, что я не прав?!

6. Апелляция к авторитету

Порой в качестве доказательства своей правоты команда может сослаться на известного человека, который добился успеха в другой области и не является экспертом в обсуждаемом вопросе.

Помните, что нет людей, которые одинаково хорошо разбираются во всём. Ссылайтесь только на те исследования или учёных, которые занимаются этой темой и имеют хорошую репутацию в профессиональном сообществе.

Пример:

- Наверное, я брошу институт.
- Почему?
- Стив Джобс бросил, и ничего...

7. Апелляция к лицемерию («ты тоже»)

По сути, это ответ на критику критикой, когда сторона пытается избежать того, чтобы отвечать аргументированно и возразить оппонентам. Т.е. это отвлекающий манёвр: когда нечего ответить на критику, пытаются переключить внимание зрителей и судей на критикующего.

Пример:

— Людям с лишним весом лучше исключить из своего рациона красное мясо, это ещё один фактор риска онкозаболеваний.

— А ты сам не ешь стейки?! Нечего мне советовать!

8. Апелляция к умеренности (ложный компромисс)

Не имея возможности доказать свою правоту, одна из сторон может пытаться нивелировать победу оппонентов, предполагая, что «истина где-то посередине» (никто не выиграл и не проиграл). Но далеко не всегда такой компромисс разумен, потому что середина между правдой и ложью – это ложь.

Пример:

— Мы против прививок, потому что они вызывают аутизм.

— Множество исследований в разных странах показывают, что между вакцинацией и аутизмом нет связи.

— Ну не аутизм, так другие болезни. Сейчас столько детских болезней, и все появились сейчас, после того, как стали делать прививки младенцам.

9. Тенденциозность («скользящий уклон»)

Утверждение, что если позволить случиться А, то в конце концов случится и Б, поэтому А не должно случаться. Т.е. одна из сторон объединяет разные, не зависимые друг от друга события в одну цепочку, и далее, описывая худший сценарий, дискредитирует исходное событие (подмена тезисов и апелляция к эмоциям в одном флаконе).

Пример:

— Мы должны позволить водить машину с 16 лет.

— Нет, этого нельзя делать. Сейчас мы машину разрешим водить, а завтра – в брак вступать в 12, как в Средние века...

10. Аргумент от заблуждения

Если утверждение было плохо аргументировано или в ходе аргументации была допущена фактическая ошибка, то можно решить, что и само утверждение неверное. Но это не так: качество аргументации характеризует команду, а не утверждение. Вполне реально сделать ложное утверждение и при этом логически обосновать его – так же, как возможно сделать истинное утверждение и обосновать его с помощью различных заблуждений и плохих аргументов.

Пример:

- Нужно есть больше овощей и фруктов.*
- Почему?*
- Одна суперизвестная блогерка рассказывала об этом.*
- Ооо, блогеры – большие специалисты. В общем, пошли за шаурмой.*

Это малая часть логических ошибок и когнитивных искажений. Их намного больше. Надеемся, что вас эта тема заинтересовала, и вы самостоятельно найдёте материалы для её более детального изучения. Очень важно помнить про эти ловушки нашего мышления во время подготовки своих выступлений и в момент выступления оппонентов: очень высока вероятность, что их речь построена как раз на одной (или нескольких) логических ошибках и когнитивных искажениях.

До встречи на дебатах!

Ваша команда ИЦАЭ