

Софизмы в политической полемике

Научный руководитель – Нечепуренко Мери Юрьевна

Череповская Елизавета Алексеевна

Студент (специалист)

Южный федеральный университет, Институт управления в экономических, экологических и социальных системах, Кафедра лингвистического образования, Ростов-на-Дону, Россия
E-mail: liz.cherepovskaja@gmail.com

В повседневной жизни каждый из нас сталкивался с манипуляциями общественного сознания. По какому принципу работают специалисты в сфере товаров и услуг, которые навязывают клиентам абсолютно бесполезную продукцию? Каким образом происходит процесс предвыборной агитации, когда людям в сознание внедряют образ, который в дальнейшем «значительно улучшит жизнь населения»? Каким образом во время судебного разбирательства адвокаты могут оправдывать человека, причастного к нарушению закона? Благодаря каким уловкам политики побеждают в дебатах?

Ответы можно найти, подробно изучив вопросы, касающиеся речевой коммуникации и ораторского искусства. В настоящей работе было обращено внимание на важный аспект - полемическое мастерство политических деятелей, проанализированы дебаты и выявлены уникальные приемы, содержащие софизмы.

Манипуляция личностью при помощи софизмов является очень важной и актуальной темой, ведь данный способ манипуляции может быть использован против нас в любой момент жизни и нужно уметь распознавать логические уловки спора.

Одним из наиболее важных и значимых законов логики является закон тождества. Этот закон запрещает путать и подменять понятия в рассуждении (то есть употреблять одно и то же слово в разных значениях или вкладывать одно и то же значение в разные слова), создавать двусмысленность, уклоняться от темы. При подобном нарушении правил возникают софизмы - ложное умозаключение, сознательное нарушение тех или иных логических правил которое, тем не менее, при поверхностном рассмотрении кажется правильным.

Современными софистами являются: В.В.Путин, В.В.Жириновский, Д.А.Медведев, К.А.Собчак, А.А.Навальный, Г.А.Зюганов, С.В.Лавров.

Были выделены 5 простых уловок, к которым прибегают многие политические деятели и которые можно использовать в любом споре, производя впечатление на аудиторию.

1) Апелляция к личности.

Самый простой и распространенный способ софистического дискредитирования - вместо реальных аргументов вашего противника начать критиковать его самого. Опровергается это тем, что характеристика человека вовсе не влияет на его аргументы. Главное - это то, что человек говорит, а не то, как это выглядит со стороны.

2) Апелляция к ханжеству.

Ваши поступки не соответствуют словам, поэтому вы неправы. Вместо конкретных возражений оперируете аргументом, что ваш оппонент сам не соответствует тому, о чем говорит, соответственно и слушать его не следует. На практике в жизни это поддается сомнениям. Нужно отделять человека от идеи. Если вы не согласны с идеей, то и оспаривать вы должны именно её.

3) Апелляция к традиции.

«Издrevле так было» - универсальный ответ на любое предложение к преобразованиям. Логическое умозаключение опирается на факт, что если так было ранее, то это обязательно является верным путём к решению любой проблемы. Опровергается это тем, что ничего не стоит на месте, обстоятельства меняются и традиция может оказаться ошибочной.

4) Апелляция к большинству.

Чтобы доказать свою правоту, политик утверждает, что эту же идею разделяет большое число людей. Этот принцип опровергается тем, что человек, утверждая подобное, может основываться на мнении своего окружения, а не на подтвержденных фактах. Во-вторых, даже официальная статистика может исказить результаты в угоду политической обстановке. Наконец, реальное большинство людей способно ошибаться.

5) Апелляция к авторитету.

Если у оппонента хватает наглости спорить с большинством, то как насчет эксперта, который разбирается в своей сфере? Для построения таких фраз используются абстрактные примеры: «эксперты пришли к выводу», «учёные доказали», «информация получена из надёжных источников». Подразумевается, что информация не будет проверяться, а авторитетные лица могут быть вымышленными. Также, эксперт может быть некомпетентен в каком-либо вопросе. Наконец, авторитетный человек тоже может ошибаться.

Таким образом, в споре не всегда побеждает тот, на чьей стороне истина. Почему же правда, справедливость иногда вынуждены отступать перед ложью? Причиной является то, что в споре участвуют не понятия, а люди. Правда у каждого своя и способности у людей разные, но главное - умение правильно аргументировать свои доводы. В искусстве полемики три аспекта оказываются определяющими: логика, психология и язык. Последний аспект особенно важен, так как все выражается и доносится до слушателя посредством речи. Необходимо находить верные формы выражения, которые в желательном направлении действовали бы на человека, которого необходимо убедить.

Источники и литература

- 1) Джонатан Х. Искусство полемики. Как дискутировать энергично, убедительно, уверенно. М., 2012. С.2–5
- 2) Masters.donntu.org: <http://masters.donntu.org/2008/kita/allilujkina/library/ref.htm/>
- 3) Studbooks.net : <https://studbooks.net/643255/filosofiya/sofizmy/>
- 4) Fil.wikireading.ru : <https://fil.wikireading.ru/4784/>