

## Аргументационные заблуждения

Иногда мы обнаруживаем, что наши оппоненты или даже мы сами движемся по краю логики аргументации (иногда даже далеко за чертой). Недобросовестная аргументация иногда может быть названа ошибкой аргументации, как в футболе. Цель фолов - деформировать логику

таким образом, что это помогает выиграть спор, не принимая во внимание правду. Это часто идет рука об руку с манипуляциями. Эти методы должны быть признаны и определены.

### Ad hominem

Если ваш оппонент не реагирует на то, что вы говорите, но вместо этого он или она фокусирует критику на вас как на личности. Пример: реакция покупателя на продавца автомобиля: *«Как вы можете говорить мне, что это подходящий автомобиль для семьи, если вам 23 года, и у вас нет детей?»*

### Грузовик для перевозки банды (вовлечение в общество)

Эта ошибка исходит из предположения, что поведение большинства должно влиять на поведение одного человека. Пример: *«Все в компании считают, что это решение лучше».*

### Голословное утверждение

Заблуждение в аргументации, при которой утверждение, которое необходимо доказать, считается правильным с самого начала. Пример: *«Свобода выражения мнений важна, потому что люди должны иметь возможность свободно выражать свое мнение».*

### Post hoc ergo propter hoc

Иногда два события, которые происходят одно за другим, считаются причиной и следствием. Пример: *«Вы называете это вождем? Машина сломалась, когда ты сел за руль!»*

### Этос

Иногда мы вынуждены принимать аргумент только потому, что автор является авторитетом в данной области. Пример: *«Я не могу ошибаться, я делал это в течение последних 50 лет, и я не сталкивался с такой ситуацией».*

### Ложная дилемма

Автор этого аргумента намеренно пытается представить нам только два варианта, в то время как в действительности есть много других. Пример: *«Либо мы выпустим этот продукт на рынок на этой неделе, либо вообще не будем его использовать».*

### Пафос

Вместо использования рациональных аргументов эта ошибка направлена на то, чтобы вызвать эмоциональную реакцию у слушателей. Пример: *«Ты хочешь сделать это со мной после всего, что я сделал для тебя?»*

**Скользкий склон**

Ошибка, в которой противник стремится распространить идею на нереальные последствия. Пример: «Теперь вы хотите одолжить 50 €, но в следующий раз это будет 100 000 €, тогда это будет весь мой дом, и все будет расти так. Я бы предпочел не начинать вообще.»

**Соломенный человек**

Иногда ваш оппонент неверно истолковывает ваш аргумент, а затем атакует новую, в большинстве случаев абсурдную версию. Пример: *«Вы предложили оптимизировать количество сотрудников, а ваш коллега реагирует: «Это чепуха! Если мы отпустим половину наших людей, производство рухнет, и семьи этих людей тоже пострадают». Дело в том, что вы никогда не собирались увольнять значительное количество сотрудников.»*

**Отравление колодца**

Это заблуждение связано со стереотипами или заранее утверждённым ложным мнением. Личная атака происходит еще до того, как другая сторона смогла привести свой аргумент. Пример: *«Все говорят, что евреи – врут и обманывают, поэтому я даже не буду слушать тебя»*

**Обращение к традиции или природе**

Аргумент, который автоматически предполагает, что если что-то не соответствует традиции, это неправильно. Эта гармония с природой хороша, и есть что-то вроде естественного порядка, и все, что противоречит ему, неверно. Пример: *«Гомосексуализм против природы ...»*

**Вводить в заблуждение с доказательством**

Другая сторона использует исследование в качестве доказательства, но исследование неверно или исходит из непроверенного источника. Пример: *табачные компании годами использовали различные исследования, чтобы доказать, что курение не вредно для вашего здоровья. Но эти исследования были проведены учреждениями, живущими за счет пожертвований от этих самых компаний, поэтому они не были независимыми.*

**«Собрать сливки»**

Сторона-противник использует отобранные доказательства или факты, которые подтверждают их позицию, но не соответствуют объективной реальности. Пример: *«Джордж Сорос приехал в Великобританию как бедный иммигрант и преуспел вопреки всему. Это явное доказательство того, что если вы действительно изо всех сил стараетесь, то, что вы приехали из социально неблагополучной среды, не играет роли.»*

Translation based on: [http://www.amogagauzia.org/images/Documents/Argumentation\\_fallacies\\_2.pdf](http://www.amogagauzia.org/images/Documents/Argumentation_fallacies_2.pdf)