

Четыре основных закона аргументации:

1. Аргументы должны соответствовать тезису, не отходить от темы обсуждения. Когда человек не может обосновать позицию фактами, он использует переход на личности, обращается к авторитетам или большинству. Это уловки.

«Тебе нужно поступить, потому что ты не сможешь выдержать целый год в армии» — аргумент к личности.

«Учеба в университете обязательна, большинство философов так считает» — аргумент к авторитету.

«Все твои одноклассники готовятся и поступят» — аргумент к большинству.

2. Аргументы должны быть истинными. Говорить неправду неэтично и бессмысленно — если аргумент ложный, то и тезис становится ложным.

«Ты должен поступить в университет, потому что все члены нашей семьи получили высшее образование, а ты тоже часть семьи» — этот аргумент работает только в том случае, если вся семья действительно училась в университетах.

3. Аргументы не должны быть голословными. Подробные объяснения, примеры и конкретика убеждают больше, чем необоснованное мнение. Сравните несколько аргументов:

«Нужно поступить в университет, потому что так правильно».

«Нужно поступить в университет, потому что у большинства успешных людей есть высшее образование».

«Нужно поступить в университет, потому что, согласно научному исследованию из журнала „Развитие и образование“, 85%

успешных людей имеют высшее образование».

4. Чем больше фактических доказательств, тем убедительнее аргумент. Аргументы не должны противоречить друг другу. Если человек путается в собственных доказательствах, кажется, что у него нет четкой позиции. Например, сначала он говорит, что главное — поступить хотя бы в какой-нибудь вуз, а затем добавляет, что нужно не спешить и не совершать необдуманных действий. Чтобы не допускать такого противоречия, лучше продумывать аргументы заранее.

Умение отличать факты от мнений и оценок, замечать за собой эффект ореола и аргументировать свою позицию поможет тебе лучше ориентироваться в нескончаемом потоке информации.

Всё вокруг нас можно назвать информацией. Её не существует без источника, а для передачи информации используется носитель.

А как же эту информацию анализировать?

Сначала можно задать себе вопрос: «Поможет ли мне эта информация принять какое-то решение?» Если да, то информация нужная, надо найти ее источник.

После этого проверьте, насколько достоверен источник: он популярный, на него часто ссылаются другие, не раз помогал принять верное решение.

Далее проверьте информацию на слова с эмоциональной окраской: чем их больше, тем вероятнее, что эта информация искаженная.

ПРАВДА или ФЕЙК? Кому нужно, чтобы ты в это поверил? С какой целью?

Кировское областное государственное общеобразовательное бюджетное учреждение "Центр дистанционного образования детей"

Областная служба психолого-педагогической помощи

НАУЧИСЬ КРИТИЧЕСКИ МЫСЛИТЬ!



2024г.

В виртуальном мире нет учителей и родителей, которые подсказывали бы тебе, что смотреть, читать и слушать, а что не стоит внимания. Зато там есть многочисленные паблики, чаты, медиа, блогеры и инфлюэнсеры, пытающиеся завоевать твоё внимание любыми способами. Обезопасить себя от всех виртуальных (и реальных) опасностей не получится, но можно научиться их критическому оцениванию. Этот навык поможет тебе отделять ложь от правды и формировать своё собственное мнение.

1. Избавиться от власти первого впечатления

Белль не сразу оценила интеллект и характер прекрасного внутри Чудовища, а герои мультфильма «Зверополис» даже не подозревали, что причиной всех их бедствий является (спойлер!) неприметная овечка Барашки. Люди склонны оценивать людей или явления, опираясь на первое впечатление, которое вполне может быть основано на ярких, но незначительных особенностях, а не значимых свойствах. Это называют «эффектом ореола» или гало-эффектом.

Эффект ореола — одна из заложенных, в нас эволюцией биологических «подсказок». Человек не станет есть то, что дурно пахнет, а яркий и приятный на ощупь предмет будет считаться более ценным, чем невзрачный и угловатый. Раньше это умение позволяло нам

избегать опасностей, находить полезную пищу и здоровых партнеров. Сейчас эффект ореола используют маркетологи, пиарщики и публичные личности, например, когда придумывают дизайн нового смартфона или снимают яркий клип. Известно, что симпатичные студенты получают более высокие оценки, судьи склонны выносить менее строгий приговор красивым нарушителям закона. Это автоматическая реакция психики. Многие люди даже не замечают, что вместо хорошего выбирают то, что только выглядит хорошо. Избавиться от этих «подсказок» мозга невозможно. Однако можно критически подходить к действительно важным выборам: в ситуации, когда какая-то вещь или человек будут казаться хорошими, стоит взять паузу и поискать подтверждения этому впечатлению.

2. Различать факты, оценки и мнения

Высказывание, в котором мы оцениваем что-то как хорошее или плохое, приятное или неприятное, нужное или ненужное, называется оценочным суждением. Оценочные суждения всегда субъективны. Иногда люди намеренно выдают оценочные суждения за факты. Если взглянуть на ленту новостей, можно найти заголовки в духе: «Нелегальные трудовые мигранты — большая проблема для России» или «Золото — идеальная альтернатива скупке долларов». Правильнее было бы использовать фактическое высказывание — например,

«высокий уровень нелегальной миграции может привести к росту безработицы среди местного населения» — и позволить читателю самому решить, большая это проблема или нет. Кроме того, когда мы говорим о фактах, то всего лишь выражаем свое мнение. Оно может быть обоснованным или необоснованным. Когда кто-то заявляет: «Я поступлю в МГУ», но не подкрепляет свои слова доказательствами (например, результатами экзаменов), это субъективное мнение, основанное на вере.

Четыре простых шага, которые помогут не перепутать оценку или мнение с фактом:

Подумать, может ли высказывание в принципе быть ошибочным. Скорее всего, да, ведь все ошибаются.

Отбросить эмоции. Когда сказанное вызывает сильные чувства, становится сложнее мыслить критически.

Спросить себя, насколько высказывание совпадает с ожиданиями. Люди склонны соглашаться с тем, что совпадает с их ожиданиями, поэтому нужно вдвойне аккуратно относиться к таким словам и не бояться ставить их под сомнение.

Найти первоисточник информации или подтверждение в нескольких независимых друг от друга источниках.

3. Аргументировать свою точку зрения

Детский вопрос «Почему я должен ложиться спать в 10 часов?» и родительский ответ «Потому что я так сказал» — худший вариант семейного спора. Нужно научиться отстаивать свою точку зрения, опираясь на аргументы, и подавать пример.

То, что мы хотим обосновать, называется тезисом, а сам процесс — аргументацией.