

Псевдоаргументът в устната убеждаваща реч на студента

Огняна Георгиева-Тенева

Нов български университет

Имейл: ognyana_georgieva@abv.bg

Абстракт: Целта на изследването е да подпомогне ефективността на убеждащото академично общуване. Представят се фрагменти от презентации на студенти първокурсници, които защитават личната си позиция по дискуссионна тема. В светлината на съвременната теория на аргументацията се разглеждат различни видове невалидни аргументи, за да се покаже как те лишават тезата от достатъчна обосновка.

Ключови думи: псевдоаргумент, устна реч, реторика, университет.

The Pseudo Argument in the Student's Verbal Convincing Speech

Ognyana Georgieva-Teneva

E-mail: ognyana_georgieva@abv.bg

New Bulgarian University

Abstract: The purpose of this study is to aid the effectiveness of convincing academic communication. The paper presents data from presentations delivered by first-year university students while defending their personal position on a discussion topic. Different types of invalid arguments are analyzed in the light of the contemporary theory of argumentation to show how they deprive their thesis of sufficient justification.

Keywords: pseudo argument, verbal speech, rhetoric, university.

Уводни думи

Конструктивисткият университетски дизайн има потенциала да създаде индивидуален образователен смисъл, като мотивира студента да заеме активна позиция спрямо знанието, схващано не като набор от твърдо фиксирани „истини“, а като построение, което се приема с консенсус и същевременно е отворено за по-нататъшно развитие. Монологичното изложение на преподавателя пази своето място в образователния процес, но все по-често думата взима студентът, който преговаря за своите научни понятия, сменяйки теоретични перспективи, излага виждания и идеи, търси точни формулировки, въобще извършва различни речеви дейности с изследователски характер.

Известна истина е, че ученето чрез решаване на проблем има потенциала да доведе до високи резултати. То активира предварителните знания и провокира построяването на аргументация в защита на собствена теза. Курсът по Български език, който в НБУ е задължителен за всички първокурсници, включва специален модул за устна защита на твърдение по дискуссионен въпрос. След съответната теоретична и практическа подготовка студентите правят мултимедийна презентация, която представя аргументативните им умения, способността им да постигнат семантично съгласуване между речево изложение, визуален образ и графично оформление, да общуват с публика. Целта е да се изградят реторични компетентности, позволяващи да се отстоява индивидуално гледище по проблем с обществена значимост, който не е намерил окончателно решение.

Настоящата работа е посветена на аргументативните грешки, които студентите понякога допускат при устна защита на теза. Появата на псевдоаргументи обикновено става неволно, но вероятно има и съзнателни опити за прикриване на недостатъчна

аргументативна компетентност. Изследването цели, първо, да заостри вниманието върху фалшивите аргументи, като ги разграничи от действителните, и второ, да съдейства за прецизиране на обучението по устна убеждаваща реч.

От Аристотел насам са описани над 200 типа грешки от аргументативната сфера. Тъй като универсална таксономия на аргументативните заблуди не съществува, нито пък е възможно те да се класифицират според честотата на появата им, тук ще разгледам онези, които са характерни за притежавания от мен архивен масив от над 400 презентации. Фокус на интереса ми са аргументи, които изглеждат убедителни, но всъщност съдържат различни дедуктивни или индуктивни несъобразности, невалидни разсъждения или нерелевантни доводи. Моят опит показва, че когато на една грешка се даде име и тя целенасочено и подробно се обсъди със студентите, е много вероятно те да не я допускат, тъй като се формира отчетливо понятие за нея, „депозирано“ в дългосрочната памет. Някои преподаватели не подкрепят подобен подход, защото смятат, че негативните примери са неуместни при развиване на дадени умения. Смятам, че това виждане е неоснователно най-малкото защото в началния етап на подготовката негативният пример „идва сам“ в аргументацията на студентите, което прави анализът му наложителен.

За да се пристъпи към изясняване на същинския предмет на настоящото изследване – *псевдоаргумента*, е необходимо да се уговори базовото понятие *аргумент*. Историята на вляганя в това понятие смисъл е дълга – началото е в Античността (Аристотел, Сократ, Квинтилиан), с Новото време настъпва подем (Монтен, Декарт, Хегел), а днес съществуват и принципно нови аргументативни похвати, разработени от Перелман и Олбрехт-Титека [1], Тулмин [2], Емерен и Гроотендорст [3] и др. Опитът да се съвместят и обобщят идеи с отстояние от 25 века може да изглежда рискован, но по отношение на реториката – дисциплина, която се развива, без да отхвърля постановките на Античността, търсенето на общи „места“ в иначе обширните теоретични полета не е безсмислено занимание. Казано конкретно: *аналитичната логика* в реторическото построение, която е задължителна за античния оратор, не е загубила валидността си и днес. Неоспорима е и валидността на данните, дошли по пътя на научния експеримент (утвърден като изследователски подход с настъпването на Новото време). През последните 50 години обаче все по-широко приложение намира *прагматичната аргументация*, която отчита социалния и психологическия контекст на речевото събитие и се съобразява с ценностните нагласи на аудиторията, с нейното образователно равнище, с емоционалното ѝ състояние, с разбиранията ѝ за действителността. Общото сечение на вижданията за аргумента – ако ги изчистим от детайли и нюанси, може да бъде: *композиция от съждение и контекстуализиран пример*, чиято цел е решаването на проблем. Основните аргументативни подходи са: привеждане на общоприети принципи, правила, дефиниции; удостоверяване чрез факти; позоваване на авторитет; позоваване на народа; „свидетелство на очевидеца“, двустранна аргументация.

Тук ще припомня, че полетата на реториката и на точните науки са принципно различни по отношение на използваните средства за убеждаване: реториката си служи с *аргументация*, а рационалният разум изисква *доказателства*. В речевата практика двата термина често се използват като синоними, но в изследователския дискурс се прави разлика между техните денотати. Настоящото изложение се занимава с реторичното убеждаване, а не със строгото доказателство, характерно за точните науки. Реторичното убеждаване се ползва с по-голяма свобода при избора на средства за убеждаване, то може да излезе отвъд рамките на формалната логика и резултата от научния експеримент, като се възползва от особеностите на *контекста* и потърси убедителност „тук“ и „сега“. Разбира се, аргументът по презумпция е истинен. Ако не е такъв, тезата се смята за несъстоятелна. В „Науката и свободната култура“ Джон Дюи прави ясно разграничение между „безкористното“ научно изследване, почиващо на доказателства, и аргументирането на тези, които може да са конструктивни за обществото и да са отговорни към него, но може и да защитават лични пристрастия, частни интереси или

пропагандна умисъл, като използват потребностите, инстинктите, навиците и емоциите на аудиторията [4]. Това предполага не само говорещият да конструира достоверна представа за аудиторията, така че да знае как да ѝ въздейства, но и аудиторията да се стреми максимално точно да идентифицира заявените и евентуалните скрити намерения на говорещия. Или: съобразно с интересите и предпочитанията на конкретните слушатели говорещият определя аргументите, прави селекция на езикови (и други) изразни средства, поставя смислови акценти, т.е. „вгражда“ образа на аудиторията в текста. Аудиторията пък дешифрира оценъчно всеки езиков и параезиков знак. Добрата комуникативна култура предполага слушането да бъде не пасивно занимание, а активен процес, проникнат от съзнанието за амбивалентната същност на реторичното послание и за неговите скрити оръжия.

Въпросът, на който търси отговор настоящото изложение, е в какво се състоят погрешните съждения и неуместните примери, които студентите понякога използват вместо действителни аргументи. Разработката няма за цел да създаде подробен списък на срещаните се псевдоаргументи – тя представя онези, които студентите допускат най-често (в [5] обсъждам някои невключени тук псевдоаргументи, също често срещани, – недоказано основание, порочен кръг и необоснована генерализация).

Тъй като те са откъснати от своя автентичен контекст, ще цитирам пасажа с конкретния пример след предварително аотиране на породилото го речево събитие.

„Аргумент“ на новостта

В млада възраст човек има особено предразположение към новото. В своето забележително изследване за младежката психологическа идентичност Ерик Ериксън отбелязва, че „За възрастните юношите често изглеждат съвсем непоследователни и във всеки случай доста „утопични“, т.е. базирани на очаквания, които изискват промяна“ [6]. В своите устни изложения студентите често използват аргумента на новостта (наречен от римляните *argumentum ad novitatem*) като саморазбиращо се валиден. Причина за тази грешка е надценяването на новото и нашумялото при противопоставянето му със старото и добре познатото. Става дума за критическа недостатъчност, за наивно увличане по модни тенденции и за еднозначното им възприемане като меродавни.

Презентация на тема „Електронните цигари“ има за цел да обоснове тезата за положителните страни на заменянето на традиционното пушене с т.нар. вейпинг. Аргументите на студента се отнасят до: нарастващия интерес към електронната цигара (илюстриран със статистически данни за броя потребители у нас и в Европа); липсата на неприятна миризма в помещението и на цигарен дъх в устата; липсата на отпадни материали (пепел и угарка); финансовата изгода (при дългосрочна употреба); ползата за здравето (доводът е изведен като поанта). Всъщност твърдението, че „Вейпърът днес намира все повече почитатели“, се отнася до модна тенденция, която сама по себе си не е подкрепящ довод.

Емоционален „аргумент“

Подменянето на фактическата обоснованост с емоционално излияние също подрива реторичната убедителност. Тук не става дума за често срещаното емоционално обагряне на аргументативното изложение, чиято искреност може да създаде атмосфера на откровеност и дори сърдечност. Става дума за грешния стремеж да се обоснове дадено твърдение чрез емоционална рефлексия, като съчувствие, любов, задоволство, гордост, гняв, възмущение, скръб и пр.

Презентация на тема „Забравените деца на България“ полага тезата, че държавата се отнася безотговорно към сираците и изоставените деца. Основните доводи са свързани с недостатъчното финансиране на социалните домове и с липсата на квалифицирани възпитатели в тях. В редицата на доводите е включена и жалостта на студентката към децата, растящи без родителска грижа: „Мъката на изоставената Йоана

предизвика сълзите ми – момичето не вижда майка си и баща си, които вече имат нови семейства. Почувствах се виновна, че никога не съм помагала на страдащи деца, дори с обикновено дарение. След посещението си в дома за деца, лишени от родителска грижа, бях дълбоко разстроена.“ Несъмнено споделените чувства са простодушни и представляват трогателно откровение, в тях прозира висок морален критерий и строга самооценка, но така или иначе те нямат аргументативна стойност по отношение на тезата, че държавата ни не изпълнява докрай ангажимента си към изоставените деца и сираците.

„Черно-бяла“ аргументация

„Черно-бялата“ аргументация съдържа грешно формулирана дилема, ограничаваща избора до две възможности, когато в действителност те са повече.

Презентацията, която защитава тезата за вегетарианството като правилния начин на хранене, привежда следните доводи, организирани на принципа на черно-бялото противопоставяне: „черното“ е храната от животински произход, която товари организма с излишни мазнини, повишава количеството на лошия холестерол, в повечето случаи съдържа инжектирани хормони, а ако не е обработена добре, може да съдържа и паразити; „бялото“ са зеленчуците, плодовете, зърнените храни и ядките, които са полезни, защото дават на организма безценни витамини, минерали и баластни вещества. Аргументацията обаче „пропуска“ важни „бели“ елементи в „черното“ – във „вредното“ месо има витамин В₁₂, протеини и аминокиселини, а млечните продукти съдържат полезни белтъчини, калий, магнезий и пр. Така конструирана, аргументацията елиминира възможността за смесено балансирано хранене, особено подходящо за деца и за възрастни хора, което включва нетлъсто месо, риба, яйца, мляко, мед и пр. Деленето на „черно“ и „бяло“ пропуска и диетичните режими, съобразени с индивидуалните физиологични нужди.

„Черно-бялата“ аргументация изключва вариативността, гъвкавия подход, разнообразието от възможности. Със своя редукионизъм тя се родее с реторичната фигура на премълчаването, която от векове се използва при различни „неудобни“ ситуации.

Преповеряване на частния случай

Неприемливо е единичният и непредставителен пример да се схваща като принцип. Прекаленото внимание към изключенията е често срещана аргументативна грешка. В публичното пространство преакцентирането на частния случай понякога се прави нарочно и представлява съзнателна речева манипулация.

Презентацията се стреми да утвърди виждане за безусловната полза от електронните игри. В подкрепа на заложената теза се привеждат няколко аргумента – че чрез електронните игри индивидът се социализира; че се тренира концентрацията на вниманието; че се подпомага образованието – защото „според психолозите човек най-добре учи, докато се забавлява“. Последният аргумент се разгръща чрез много примери. Той обаче не е докрай истинен. Както е известно, игровите подходи имат своето място в образованието, но само при подходящо съчетаване с други подходи, които изключват забавлението, като критическото четене например.

Грешна аналогия

Грешната аналогия съпоставя принципно различни елементи, като им приписва сходство. Презентацията, която има за цел да отхвърли идеята за въвеждане на униформи в средното училище, привежда разсъждения и примери относно ограничаването на личната свобода, потискането на естетическата индивидуалност и затрудненото поддържане на хигиена. Аргументативната верига включва и аналогия с военната униформа като символ на насилствено обезличаване. Подобна аналогия не е докрай издържана, защото училището не е силова, а е образователна институция, която няма

за цел да заличава уникалността на индивида, а да ѝ дава простор за развитие (друг е въпросът дали винаги успява). Аналогията между военната и училищната униформа е неуместна и поради факта, че обикновено на учениците се дава възможност сами да изберат материята, разцветката и кройката на униформата си, докато казармената униформа се налага без всякаква възможност за вариативност. Освен това училищната униформа набавя идентичност, заявява принадлежност към свободно избрана образователна общност (а това обикновено има добър психологически ефект – нека си припомним, че в пирамидата на А. Маслоу потребността от принадлежност стои на трето място от общо петстепенната йерархична система на човешките потребности).

Прибързано умозаклучение

Когато се прави без достатъчно основания, бързото умозаклучение става прибързано, т.е. неправилно. Важно е при формулирането на мнение да не се подценяват важни факти и обстоятелства, които оставят отпечатък върху обсъждания предмет или явление, и ако бъдат пренебрегнати, съждението няма да бъде вярно.

Твърдението, че електромобилите са леките коли на бъдещето, стъпва на аргументите безшумност, опростено обслужване (по-малък брой и по-бавно износващи се части), пониска цена на пробега. Като особено важно преимущество се изтъква пълната безвредност за природата. Липсата на изгорели газове обаче още не означава, че от екологична гледна точка електромобилът е безупречен. До това умозаклучение се стига преждевременно – пропуснат е фактът, че производството на електроенергия също замърсява околната среда. А тази лека кола използва много ток. Ако пък се заложи на „зелената“ опция за зареждане на автомобила чрез соларни панели, ще се стигне до увеличаване на финансовите разходи на собственика, което пък обезслива ценовият аргумент.

Позоваване на неподходящ авторитет

Най-често това се случва при аргументиране чрез признато име, чиито компетентности обаче са в сфера, различна от коментиранията. Тази лъжовна линия в обосновката често е следствие от прекомерно увлечение по нашумели „звезди“.

В презентация, заемаща страна в дискусията дали да се легализира марихуаната, студентка цитира извстен рап изпълнител. Несъмнено всеки човек може да има мнение по наболелия въпрос за разпространението и употребата на марихуана, но невсеки човек е достатъчно компетентен, за да изразява виждането си публично и да влияе върху формирането на обществено мнение. В случая студентката греши в безкритичното си позоваване на популярно име в музиката, вместо да потърси становища на медици, психолози или юристи.

„Аргумент“ на вярата

Аргументът стъпва не върху истинността на даден факт, а върху вярата в нея. Роля играят не разумните доводи, а емоционалните, не критическият ум, а втвърдените представи, които в ред случаи са ирационални, изхождат от пристрастия и афектации, от установени традиции или силно влиятелен контекст, а понякога и от личен интерес. Тези стратегии за убеждаване често се използват в политическата реторика (за тях Гюстав Льобон [7] твърди, че са „предопределени и непоклатими поради изборни интереси“). Има и множество други ситуации, в които действителният аргумент се подменя с безрезервна вяра в реалното съществуване на даден предмет или явление.

Примерът отново е от разработката „Забравените деца на България“. Тезата, че държавата се отнася безотговорно към сираците и изоставените деца, стъпва и върху библейското „Ако имаш две ризи, дай едната на ближния си“. Този цитат обаче може да функционира като аргумент само при аудитория, за която се знае, че приема

безрезервно Светото писание. За атеистите и иноверците позоваването на Библията най-вероятно не би представлявало истински аргумент.

Информационна диверсия

Същността на тази реторична техника би следвало да се квалифицира не като грешка, а като манипулация. Говорещият съзнателно отдалечава аудиторията от основния проблем с цел да маскира своята аргументативна слабост. Обикновено информационната диверсия разчита на сензационни факти, които отклоняват вниманието на слушателя в „удобна“ посока.

Презентацията на тема „Татуировките“ защитава тезата за тяхното вредно влияние върху здравето. Действителната аргументация обаче е бедна – тя проблематизира единствено опасността от инфекция. Вместо да приведе допълнителни доводи в подкрепа на водещата идея, например свързани с риска от алергична реакция, студентът ангажира вниманието на аудиторията с визуализации на татуировки, които шокират със своята семантика и с естетическата си безвкусица.. Те обаче сами по себе си не говорят за опасностите за здравето.

Дезинформиране

Дезинформирането е още по-тежък манипулативен акт. Младите хора обикновено проявяват остра чувствителност към случаите на дезинформация – критическо отношение, което трябва да се подкрепя и стимулира. Доколкото съществува в устните студентски презентации, дезинформирането обикновено идва като резултат от предоверяване на ненадежден информационен източник, а не като умишлена злоупотреба с данни.

Презентацията защитава тезата, че напоследък българите предпочитат да прекарват отпуските си в чужбина. Един от доводите гласи: „През месец март 2018 г. неколкостотин хиляди българи са били в чужбина.“ Усъмняването на аудиторията в достоверността на посочената бройка води до справка в сайта на Националния статистически институт, според който от 461 914 българи, излезли зад граница през март 2018 г., само 117 241 са били на почивка или екскурзия, а останалите са пътували служебно или по други причини. „Неколкостотин“ се оказва малко над 100 000.

Принцип на дефицита

Това също е манипулативна реторична техника. Тя разчита на усещането за недостиг или за заплаха да бъде загубено нещо ценно. Изследователи на аргументативния дискурс определят принципа на дефицита като средство на скритото убеждаване, като фин похват с голям потенциал за упражняване на въздействие върху аудиторията [8], [9].

В стремежа си да убеди в неповторимите качества на хидратант за тяло от определена търговска марка студентка посочва, наред с козметичните достойнства, и недостатъчното количество от този продукт на пазара. Завоалираното послание е „Побързайте да си купите“ (зад което вероятно стои маркетингов ангажимент на презентаторката).

Съвременната политическа реторика често използва внушението за наличие на дефицит. Едно от най-разпространените възплъщения на този инструмент за убеждаване е съвременният новинарски апокалипсис, който внушава, че по света властват безредието и насилието, че социалното спокойствие е едва ли не мираж, че – в последна сметка – у нас управлението всъщност е добро, щом не са ни сполетели атентат, серийно убийство или многолюдна бежанска вълна. Принципът на дефицита е родствено близък на т.нар. *страхов апел* – реторично средство от по-висок ранг в стълбицата на политическите манипулации (в академичното общуване може да се срещне само по изключение), което разчита на сугестирането на усещане за непосредствена опасност, представена с точни времеви и пространствени координати.

Лична нападка

Личната нападка (ad hominem) е атака срещу конкретен човек, а не срещу негова необоснована теза. Този псевдоаргумент кореспондира с неприемливата пропагандна техника „лепене на етикет“, която също цели да дискредитира личността.

Презентация, посветена на футболното хулиганство у нас, защитава тезата, че злодеянията по време на традиционните дербита имат различни причини – принизени ценности в обществото, засилваща се агресия у младежите, грешки в системата на охраняване на спортните събития, недалновидно ръководство на Българския футболен съюз. В рамките на последния аргумент се отправят персонални нападки срещу настоящия президент на главната футболна институция у нас. Той е наречен „събирателен образ на българската корумпираност“, без да се привеждат конкретни факти за извършени закононарушения. Язвителните квалификации не могат да се приемат за еквивалент на фактологичния аргумент, защото стойността им не надхвърля негативното лично отношение.

Заклучение

В обобщение: успехът на реторическата аргументация в академичното общуване зависи от цял комплекс условия – обосновааност на съжденията, прагматично съобразяване с особеностите на аудиторията, експресивност на изказа и т.н. Гръбнак на цялостната реторична постройка е валидността на доводите. Това означава информацията да бъде достоверна и да се използва целесъобразно, а тълкуването ѝ да е коректно. Без тази фактологична и логическа издържаност аргументативното изложение не може да бъде убедително. А формирането на висока аргументативна компетентност у студента е важно не само за неговото лично образователно израстване, а и за положителното развитие на обществото.

Цитати:

- [1] Перелман, Х., Л. Олбрехт-Титека (1969) : Perelman, Ch., L. Olbrechts-Tyteca. (1969). *The New Rhetoric, A Treatise on Argumentation*, Notre Dame.
- [2] Toulmin, S. (2003). *The Uses of Argument*. Updated Edition. Cambridge: Cambridge University Press. http://johnnywalters.weebly.com/uploads/1/3/3/5/13358288/toulmin-the-uses-of-argument_1.pdf, последно посещение на 15.10.2018.
- [3] Емерен, Х. Ван & Р. Гротендорст, Р. (2007). *Системна теория на аргументацията. Прагматико-диалектически подход*. София: УИ „Климент Охридски“.
- [4] Дюи, Дж. (2013). *Науката и свободната култура*. Дюи, Дж. *Свобода и култура*. София: Захарий Стоянов.
- [5] Георгиева-Тенева, О. (2017). Презентирането и вербалните реторични умения на студента първокурсник: очаквания и проблеми. *Взаимодействие на преподавателя и студента в условията на университетското образование: проблеми и перспективи*. София, ЕКС-ПРЕС.
- [6] Ериксън, Е. (1996). *Идентичност. Младост и криза*. София: Наука и изкуство, 236.
- [7] Лъбон, Г. (1995). *Психология на тълпите*. София: УИ „Св. Климент Охридски“.
- [8] Хоган, К. & Спийкман, Дж. (2009). *Скрито убеждаване*. София: Софтпрес.
- [9] Чалдини, Р. (2005). *Влиянието. Психология на убеждаването*. София: Изток-Запад.

Библиография:

Георгиева-Тенева, О. (2017). Презентирането и вербалните реторични умения на студента първокурсник: очаквания и проблеми. *Взаимодействие на преподавателя и студента в условията на университетското образование: проблеми и перспективи*. София, ЕКС-ПРЕС.

Дюи, Дж. (2013). *Науката и свободната култура*. Дюи, Дж. *Свобода и култура*. София: Захарий Стоянов.

Емерен, Х. Ван & Р. Гротендорст, Р. (2007). *Системна теория на аргументацията. Прагматико-диалектически подход*. София: УИ „Климент Охридски“.

Ериксън, Е. (1996). *Идентичност. Младост и криза*. София: Наука и изкуство, 236.

Ериксън, Е. (1996). *Идентичност. Младост и криза*. София: Наука и изкуство, 236.

Льобон, Г. (1995). *Психология на тълпите*. София: УИ „Св. Климент Охридски“.

Перелман, Х., Л. Олбрехт-Титека (1969) : Perelman, Ch., L. Olbrechts-Tyteca. (1969). *The New Rhetoric, A Treatise on Argumentation*, Notre Dame.

Хоган, К. & Спийкман, Дж. (2009). *Скрито убеждаване*. София: Софтпрес.

Чалдини, Р. (2005). *Влиянието. Психология на убеждаването*. София: Изток-Запад.

Toulmin, S. (2003). *The Uses of Argument*. Updated Edition. Cambridge: Cambridge University Press. http://johnnywalters.weebly.com/uploads/1/3/3/5/13358288/toulmin-the-uses-of-argument_1.pdf, последно посещение на 15.10.2018.

Сп. „Реторика и комуникации“, брой 38, януари 2019 г.
Rhetoric and Communications Journal, Issue 38, January 2019