***Лекция 8.2 Разговорный стиль. Культура спора***

* 1. *Общая характеристика спора. Понятие спора. Дискуссия. Полемика. Стратегия и тактика спора.*
  2. *Логические аспекты спора. Вопросно-ответный комплекс. Аргументация. Логические уловки в споре.*
  3. *Социально-психологические аспекты спора. Физическое благополучие. Экономические и социальные интересы. Чувство собственного достоинства. Справедливость и право.*

Спор представляет собой одну из основных форм человеческой коммуникации, в рамках которой уточняются позиции противоборствующих сторон, вырабатывается оптимальное решение проблемы, «рождается истина».

**Общая характеристика спора. Понятие спора**.

Спор – это акт речевой коммуникации, коммуникативный процесс, в рамках которого происходит сопоставление точек зрения, позиций участвующих в нем сторон, при этом каждая из них стремится аргументированно утвердить свое понимание обсуждаемых вопросов и опровергнуть доводы другой стороны. Редкий спор заканчивается безусловной победой одной из сторон, но это не умаляет ценность данного коммуникативного акта. Во-первых, поскольку в споре соревнуются идеи, то его участники *обогащаются* идейно: обмен идеями, в отличие от обмена вещами, более эффективен. Б.Шоу так обосновывал этот тезис: если у вас есть одно яблоко и у меня одно, то при обмене ими и у вас, и у меня останется по одному яблоку; но если у вас есть одна идея, а у меня другая и мы обмениваемся ими, то в результате у каждого из нас будет по две идеи. Во-вторых, осуществив процесс спора, стороны приходят к более глубокому уяснению как своей собственной позиции, так и позиции своего оппонента.

В-третьих, в споре можно узнать нечто новое и тем самым пополнить свой багаж знаний и расширить кругозор.

Искусство ведения спора получило название *эристика.* Эристика является интегральным искусством, возникающим на стыке знаний и умений вырабатываемых логикой, психологией, этикой и риторикой. При таком подходе искусство спора характеризуется двумя основными признаками: доказательностью и убедительностью. *Доказательность* *—* это логическое воздействие на оппонента принудительностью рассуждения. *Убедительность —* это психологическое воздействие на оппонента,направленное на восприятие им той или иной идеи. В рамках спора доказательность и убедительность относительно независимы. Возможны следующих их комбинации:

а) доказательно и убедительно; б) доказательно, но не убедительно; в) не доказательно, но убедительно; г) и не доказательно, и не убедительно. Идеальный вариант, к которому необходимо стремиться в любом споре, — доказательность и убедительность рассуждений одновременно. За более чем двухтысячелетнюю историю своего существования эристика выработала общие рекомендации, выполнение которых способствует повышению плодотворности спора:

* + Если есть возможность достичь согласия без спора, лучше ею воспользоваться.
  + Не спорьте по мелочам; если уж спорить, то только по принци-пиальным вопросам.
  + Почву для спора образует наличие несовместимых позиций относительно одного и того же предмета; если же позиции совместимы, нужда в споре отпадает.
  + Спор должен быть предметным, а предмет спора - достаточно ясным
* неизменным на всем его протяжении.
  + Спор возможен только при наличии определенной общности исходных позиций, которая способна стать источником начального взаимопонимания спорящих, а также известной суммы знаний о предмете спора.
* Спор предполагает следование определенным законам и правилам логики, этики и психологии.
* Спор не должен быть самоцелью, в споре недопустимы выпады личного характера; помните, что спор должен быть средством достижения истины, выработки оптимального решения.
* В споре следует использовать только корректные приемы, которые могут содержать в себе элементы хитрости, внезапности, атаки, но не лжи, очернения и унижения достоинства противника, подмены предмета спора и т.д.
* Стремитесь излагать свои мысли кратко, связно и красиво.

Виды спора весьма многообразны. Спор может быть конструктивным (товарищеским) или деструктивным (враждебным), устным или письменным, организованным или стихийным, основательным или поверхностным, содержательным или формальным. Перечисленные виды спора выделены по внешним признакам. В жизни больше внимания уделяется содержательным аспектам спора, поэтому одним из важных моментов является выбор вида спора (дискуссии или полемики), который определяется конкретными обстоятельствами.

**Дискуссия**

Термин «дискуссия» происходит от латинского discussio - рассмотрение, исследование. *Дискуссия* *-* это вид спора, в рамках которого рассматривается, исследуется, обсуждается какая-либо проблема с целью достичь взаимоприемлемого, а по возможности и общезначимого ее решения.

Дискуссия представляет собой *последовательную серию высказываний*

*ее участников относительно одного и того же предмета, что обеспечивает необходимую связность обсуждения.* В большинстве случаев тема дискуссии формулируется до ее начала, что дает возможность ее участникам подготовиться к ней более основательно.

От других видов споров, прежде всего полемики, дискуссия отличается своей целенаправленностью и используемыми средствами. Цель любой дискуссии - достижение максимально возможной в данных условиях степени согласия ее участников по обсуждаемой проблеме, т.е. убеждения одного человека или группы людей получают должную поддержку других и тем самым объективируются, обретая определенную обоснованность

**Полемика**

В русский язык слово «полемика» пришло из древнегреческого: роlеmikos переводится как воинствующий, враждебный. *Полемика-* вид спора, в рамках которого основные усилия сторон направлены на утверждение (победу) своей позиции относительно обсуждаемого предмета. Отметим отличительные черты полемики. Во-первых, основная задача, которую решают полемизирующие стороны, - утверждение своей позиции. Во-вторых, участвующие в полемике стороны более, чем в дискуссии, вольны в выборе средств спора, его стратегии и тактики. В полемике допускается использование большего числа корректных приемов, таких, как захват инициативы, внезапность в использовании имеющихся в распоряжении спорящих доводов, в том числе и психологических, навязывание своего сценария спора и т.п.

Вместе с тем существует ряд моментов, роднящих полемику и дискуссию: наличие определенного предмета спора, содержательная связность, детерминированная открытостью к аргументам другой стороны и очередностью выступлений спорящих, недопустимость использования некорректных логических и психологических приемов, нарушение этических норм.

Безусловно, победа в полемике, особенно если она получила об-щественный резонанс (например, среди коллег), может принести некоторое удовлетворение. Но следует помнить, что в общественном сознании спор ассоциируется со средством достижения истины, поэтому решение, основанное на победившей в полемике позиции влечет за собой соответствующую меру ответственности. Нетрудно догадаться, каковы будут последствия и какой будет мера ответственности, если в полемике победит ошибочная точка зрения. Следовательно, не стоит торопиться принимать за основу действий победившую в полемике позицию. Надо еще раз взвесить все «за» и «против, посоветоваться с компетентными людьми.

**Стратегия и тактика спора**

В реальной жизни мы нечасто сталкиваемся с дискуссией или полемикой в чистом виде. Как правило, эти два вида спора сочетаются в рамках одного и того же коммуникативного процесса, детерминируя своеобразия его этапов. По этой причине необходимо иметь представление о стратегии и тактике спора.

Стратегия спора – это общий план его ведения. На сегодняшний день нет какой-либо единой и неизменной стратегии спора и вряд ли таковая когда-либо будет создана, поскольку складывающаяся в споре ситуация не статична, она постоянно меняется. Тем не менее полезно наметить для себя основные ее контуры.

***Пропонент*** *—*тот,кто выдвигает и отстаивает некоторый тезисдолжен позаботиться о том, чтобы обеспечить максимально возможную степень его обоснованности. Для этого, естественно, необходимо заранее продумать возможные доводы в защиту тезиса, а также последовательность их выдвижения, следует побеспокоиться о «резерве», разделив аргументы на основные, и резервные. Основными являются аргументы, которые представляются пропоненту достаточными для обоснования тезиса; резервные аргументы используются в случае осложнений. Например, некоторую часть резерва могут составлять уместные ответы на возможные контраргументы противоположной стороны.

***Оппонент*** *—*это тот,кто оспаривает тезис.Если оппонент заранееознакомлен с содержанием Тезиса или с темой предстоящего обсуждения, ему можно рекомендовать заранее продумать слабые места тезиса и подобрать опровергающие доводы (контраргументы) или сосредоточить свое внимание на проблемных пунктах темы обсуждения и по возможности выбрать проекты решения проблемных ситуаций.

Тактика спора*—*это подбор и использование в споре определеннойсовокупности логических и психологических приемов. Скажем, если вы опровергли точку зрения своего противника, то это еще не значит, что ваша собственная точка зрения верна: она должна быть обоснована. Рассмотрим наиболее важные моменты тактики спора.

Во-первых, в любом споре тактически верным будет корректное поведение его участников. Спокойствие, уравновешенность, рас-судительность, способность сдерживать естественным образом возникающие эмоции — вот те черты, проявление которых улучшит имидж каждой из спорящих сторон, а следовательно, минимизирует возможность трансформации спора в свару рыночных торговок.

Во-вторых, также беспроигрышным тактическим приемом является внимательное и доброжелательное отношение к высказываниям противной стороны. Эффект этого приема можно усилить с помощью типичных для таких случаев выражений: *«Мне нравится ваша мысль* *(предложение,* *тезис),* *над ней следует хорошенько подумать», "Это свежий взгляд на проблему, неплохо бы обсудить перспективы, которые он открывает»* и т.п. Так, вы воздействуете на психологический настрой противоположной стороны, заставляя ее быть более «сговорчивой», как бы подготавливая ее к принятию ваших собственных доводов, а в конечном итоге — и вашей точки зрения.

В-третьих, очень распространен тактический ход, называемый «условное принятие доводов противника». Этот тактический прием позволяет избежать прямого опровержения точки зрения соперника в споре. Условно соглашаясь с доводами противника, мы как бы вместе с ним посредством дедукции выводим из его посылок сомнительные следствия, тем самым подводя к нужному окончательному выводу. Таким образом, противник превращается в соучастника, опровергающего свои собственные рассуждения.

Следует вести своеобразную «бухгалтерию»: какие аргументы приняты противником, а какие —отвергнуты, какие контраргументы выдвинуты, а какие еще могут последовать, и т.п. В зависимости от ситуации может возникнуть необходимость «ревизии» своих собственных аргументов, причем некоторые из резервных аргументов могут быть переведены в разряд основных, и наоборот.

Таким образом, спор является одним из основных видов речевой коммуникации. С его помощью достигается более глубокое понимание того предмета, по поводу которого происходит общение, более четко обозначаются позиции людей, которые участвуют в данном коммуникативном процессе; кроме того, спор является эффективным средством выработки оптимального решения тех или иных вопросов.

**Логические аспекты спора. Вопросно-ответный комплекс.**

Любой человек имеет хотя бы минимальный опыт общения, участия в диалоге. И этот опыт свидетельствует, что редкий акт общения между людьми обходится без вопросов и ответов на них, тем более такой, как спор.

***Вопросно-ответный комплекс*** является необходимым элементом об-щения и мышления людей. Данное логико-лингвистическое образование выполняет две важнейшие функции в процессе мышления и общения — познавательную и коммуникативную. Познавательная (эпистемическая) функция вопросно-ответного комплекса заключается в фиксации в мысли и выражении в языке знаний человека о внешнем мире и себе самом. Коммуникативная функция реализуется прежде всего через вопросы и ответы, посредством которых происходит передача знаний и представлений (мнений, точек зрения) **от одного** человека к другому.

Вопрос и ответ, взятые вместе, образуют единство противопо-ложностей. Вопрос заключает в себе просьбу или требование какой-либо информации. Ответ — это такое высказывание, которое должно содержать в себе требуемую информацию.

***Вопрос****—*это высказывание,истинность которого не установлена или вкотором не определены в каком-либо отношении его элементы — логические подлежащее и сказуемое.

Любой вопрос основан на каком-либо знании. Формулируя вопрос, спрашивающий тем самым хочет уточнить это знание, дополнить и углубить его. *«Кто является основателем компании «Microsoft»* ?В этом вопросеуже содержится знание (информация), что компания «Microsoft» была кем-то основана. С помощью вопроса его автор выражает свою потребность узнать не известное ему имя человека, который создал указанную компанию. Логическая составляющая данного вопрошания состоит в том, что в мышлении автора вопроса не определено логическое подлежащее, на что и указывает вопросительное слово *«кто».* Таким образом, вопрос является формой мысли, которая служит переходным звеном от неполной информации (незнания) к более полной информации (новому знанию) на основе исходной информации (имеющегося знания).

Информация, на которой основан вопрос и которая так или иначе в нем содержится, называется *матрицей* *(предпосылкой)* *вопроса.* Информация, на отсутствие которой указывается в вопросе, называется *неизвестной* *переменной вопроса.* Только наличие предпосылки и неизвестнойпеременной делает возможным сам вопрос, а также предопределяет характер ответа и его общую схему.

Виды вопросов классифицируют по разным основаниям. *По характеру* *информации,* на отсутствие которой указывает вопрос,выделяют ли-вопросыи что-вопросы.

Ли-вопросы заключают в себе просьбу указать истинность или ложность того, что содержится в матрице вопроса: *«Правда ли.* *что Билли* *Гейтс является основателем компании «Microsoft»?* На такие вопросы можноотвечать кратко, односложно: *да* или нет: «да» или «нет» можно дополнить высказыванием того, что говорится в матрице вопроса: *«Да,* *Билли Гейтс* *является основателем компании «Microsoft».*

Что-вопросы содержат в себе требование восполнить пробел какой-либо информации, дополнить уже имеющуюся информацию. Ответом на такие вопросы должно служить высказывание, содержащее предпосылку вопроса и ту информацию, на которую эта предпосылка указывает, но которой в ней самой нет: *«Билли Гейтс является основателем,* *компании* *«Microsoft».*

Для построения что-вопросов используются разные вопросительные слова, указывающие на характер запрашиваемой информации (знания): *что, где, когда, почему, как, сколько, какой, для чего, для кого* и т.д.

По своему строению вопросы могут быть простыми и сложными. Простым (элементарным) является вопрос, в структуре которого содержится только одна матрица и только одна неизвестная переменная: *«Каковы* *финансовые активы вашей компании?»*

Сложный вопрос представляет собой совокупность простых вопросов, связанных в единое целое посредством союзов *и,* *или,* *либо...* *либо,* *если...* *то* и др. Сложный вопрос может состоять из нескольких матриц на одной неизвестной переменной *(«Каковы,* *финансовые и материальные активы* *вашей компании»),* из одной матрицы и нескольких неизвестных переменных *(«Кто и когда создал вашу компанию?»),* из нескольких матриц и несколькихнеизвестных переменных *(«Кто и когда создал вашу компанию и каковы ее* *материальные и финансовые активы ?»)* Прежде чем отвечать на сложныйвопрос, следует расчленить его па элементарные вопросы. Это позволяет оце-нить качество простых вопросов, составляющих данный сложный, и тем самым снизить вероятность путаницы в ответе.

Среди простых вопросов выделяют открытые и закрытые. Смысл открытых вопросов неоднозначен, поэтому ответы на такие вопросы не ограничены строгими рамками и даются в свободной форме. Например, на вопрос *«Каковы перспективы развития банковского бизнеса в России?»* можно дать ответ в форме доклада, причем аспекты рассматриваемой проблемы выбирает сам докладчик, он же определяет характер и дозировку информации.

Закрытый вопрос заключает в себе однозначность и определенность, поэтому ответ на него должен быть мотивирован жесткими рамками: определенным характером и точной дозировкой запрашиваемой информации. Ответ на закрытый вопрос предполагает указание на тот род информации, к которому относится неизвестная переменная вопроса (неизвестной она является в относительном смысле). Примером закрытого вопроса служит уже приводившийся выше вопрос *«Кто создал* *компанию«Microsoft?».*

Для того чтобы вопрос выполнил свои функции, он должен быть правильно поставлен. Рассмотрим критерии *правильности* *(корректности)*

*вопросов.*

Первый критерии — вопрос должен быть разумным, заключать в себе определенный смысл. Вряд ли кто-либо ответит на вопрос «Кто был первым императором США?» Очевидно, что этот вопрос бессмыслен, так как содержит в своей матрице термин *(«император США»),* который не имеет значения, т.е. не может быть соотнесен с одним множеством предметов действительности.

Второй критерий— ясность вопроса. В матрице вопроса могут отсутствовать пустые термины, но присутствовать многозначные, «размытые» термины (имеющие две или более интерпретации): *«Как вам нравится этот банк?»* поставленный вопрос с точки зрения логики не соответствует обсуждаемому критерию: он многозначен. Что именно хочет узнать вопрошающий: мое мнение по поводу здания, в котором расположен банк, его внутреннего убранства, системы обслуживания клиентов, подготовки и внешнего вида персонала или, может быть, его интересует привлекательность вкладов? Таким образом, неясно поставленный вопрос может породить массу уточняющих вопросов.

***Ответ****—*это высказывание,содержащее недостающую в вопросеинформацию. Основная функция ответа заключается в том, чтобы минимизировать недостаточность информации, на которую указывает вопрос (прежде всего входящая в него неизвестная переменная), или указать на некорректность постановки вопроса.

На один и тот же вопрос можно ответить по-разному. Вид ответа, который будет дан на поставленный вопрос, зависит от ситуации, от вопроса и его корректности.

Истинные (правильные) ответы соответствуют действительности, ложные (неверные) — не соответствуют действительности (ср.: *«Билли* *Гейтс основал компанию «Microsoft»* и«*Барак Обама основал компанию «Microsoft»*).

Прямыми являются ответы, воспроизводящие матрицу вопроса (см. пример истинного ответа). Косвенные— это высказывания, из которых может быть выведена матрица вопроса: *«Рыба ли кит?» - «Кит* *–* *млекопитающее».* Так как известно,что рыбы не являютсямлекопитающими, из последнего высказывания следует отрицательное высказывание «Кит не рыба».

В кратких ответах не воспроизводится матрица вопроса: в них содержится только тот элемент мысли, который устраняет неизвестность переменной вопроса. *«Кто открыл Америку? -Колумб». «Правда ли,* *что* *Колумб открыл Америку* ? *-Да».* В развернутых ответах содержатся илогический элемент, устраняющий неизвестность переменной вопроса, и матрица вопроса (« *Колумб открыл Америку» - «Да,* *Колумб открыл* *Америку»).*

Полный ответ должен содержать в себе логические элементы, устраняющие неизвестность всех переменных, присутствующих в вопросе:

*«Кто и когда открыл Америку?» - «Колумб открыл Америку 12 октября 1492 г.».* В неполном ответе устраняется неизвестность лишь некоторыхпеременных вопроса: *«Кто и когда открыл Америку?» - «Колумб открыл* *Америку».* В этом ответе устраняется неизвестность относительного того,ктооткрыл Америку, но не устраняется неизвестность относительно времени (даты) ее открытия.

Действительными ответами являются те высказывания, истинность которых доказана надлежащим образом в некоторой системе знаний *(«Колумб открыл Америку»).* Возможные ответы—те,которые содержатзапрашиваемую в вопросе информацию, но эта информация не обоснована в должной мере *(«Викинги открыли Америку»).*

В поисках ответа на поставленный вопрос следует помнить, что качество ответа напрямую зависит от качества вопроса. Тем не менее ответ должен удовлетворять определенным *критериям.*

Во-первых, ответ должен быть информативнее вопроса. Даже если ответ является неполным, все-таки при вычитании из объема его информации объема информации вопроса разница должна быть положительной.

Во-вторых, ответ следует давать на языке вопроса. Если вопрос корректен, то и ответ должен быть корректен, т.е. соответствовать параметрам вопроса: быть точным, ясным, однозначным, содержать в себе терминологию, которая используется при формулировке вопроса. Вряд ли непрофессионал что-либо поймет (извлечет какую-либо информацию) из ответа специалиста, если тот на вопрос об основных причинах кризиса российской экономики будет отвечать на языке современной экономической науки, используя термины макро- и микро экономика, секвестр, реструктуризация долгов, авизо, ликвидность ценных бумаг, клиринговые и оффшорные операции и т.п.

В-третьих, ответ на некорректный вопрос должен содержать в себе информацию о неправильности вопроса, особенно в томе случае, если вопрос содержит ложную предпосылку. Например, в ответ на вопрос *«Кто,* *был* *первым императором США»* следует указать ложность самого вопроса:историческая наука не знает и не может знать имени исторического лица, которое занимало трон США; в известно, что нельзя занять место, которое не существует.

В-четвертых, ответом на вопрос может быть другой вопрос, если только последний является уточняющим по отношению ко второму или представляет собой риторический вопрос, т.е. является риторическим приемом. Во всех других случаях ответ вопросом на вопрос следует квалифицировать как логическую уловку, имеющую цель избежать ответа на поставленный вопрос и перевести разговор, спор в иную область или переложить бремя решения вопроса на кого-либо другого.

**Аргументация**

Подавляющее большинство *речевых актов* содержит в себе аргументацию.

***Аргументация*** *—*это логико-коммуникативный процесс,направленный на обоснование позиции одного человека с целью последующего понимания и принятия другим человеком

* + *структуру аргументации* входят тезис,аргументы(основания,доводы) и демонстрация.

***Тезис*** —это положение,позиция,которая подлежит обоснованию.Именно ему должен уделять основное внимание аргументатор или оппонент. Это означает, что в процессе аргументации любая вовлекаемая в него информация должна концентрироваться вокруг тезиса и служить его детальному анализу.

***Аргументы****—*это известные,заранее добытые положения,с помощьюкоторых достигаются обоснованность и убедительность тезиса. Отбор аргументов — дело творческое, и множество факторов оказывает влияние на этот процесс: мировоззрение, уровень образования аргументатора, его идеологические и культурные установки, конкретные обстоятельства, сопровождающие процесс аргументации, и т.д. По этой причине аргументы, понятные и убедительные в одной аудитории, могут оказаться несостоятельными, т.е. неубедительными и непонятными, в другой аудитории.

***Демонстрация*** —это логическая связь тезиса и аргументов.Принудительная сила аргументации детерминирована характером Демонстрации. Наибольшую принудительную силу имеет демонстрация в форме дедуктивных умозаключений, если, конечно, она логически корректна (т.е. соответствует законам и правилам логики): «*Люди умеют мыслить.* *Я*

*человек. Следовательно, я умею мыслить».* В данном случае тезис *«Я умею мыслить»* с логической необходимостью вытекает из приведенных аргументов.

В споре происходит опровержение, критика тезиса, доводов и демонстрации. ***Опровержение****—*это логическая операция обоснования ложностинекоторого тезиса или демонстрация его необоснованности, т. е. в отличие от доказательства опровержение преследует прямо противоположную цель и является как бы его обратной стороной.

Самым действенным способом опровержения является критика тезиса, выдвинутого противником. Выявленная ложность тезиса имеет принудительную силу для любого здравомыслящего человека. Но этот способ опровержения наиболее сложен и трудоемок по интеллектуальным затратам. И прежде чем его использовать, следует трезво оценить свои силы и свой багаж знаний из той области, к которой относится опровергаемый тезис.

Существуют следующие разновидности критики тезиса. ***Опровержение фактами*** *—*самый простой и,можно сказать, «наглядный» способ опровержения. Его суть состоит в том, что выдвинувшему определенный тезис предъявляются факты, противоречащие этому тезису.

Возможны три варианта критики аргументов:

1. можно показать их ложность (например, использование аргумента «За деньги можно купить все» в любом рассуждении недопустимо в силу его очевидной ложности),
2. можно продемонстрировать недостаточность приведенных аргументов (например, отсутствие или низкий уровень инфляции еще не являются достаточными аргументами для утверждения, что российский рубль является твердой валютой);
3. можно указать на сомнительность происхождения аргумента

(например, слухи, сплетни, бульварная пресса, так называемые конфиденциальные источники и т.д.).

Критика демонстрации,так же,как и критика аргументов,тольколишь ослабляет тезис противника. Но в отличие от критики аргументов и критики тезиса этот способ опровержения требует прочных логических знаний, прежде всего закономерностей построения логических форм, таких, как понятие, суждение, умозаключение. Этот способ заключается в том, что в его рамках указывают на отсутствие необходимой логической связи между доказываемым тезисом и аргументами, признаками которой являются нарушения требований законов и правил логики, т.е. логические ошибки.

Например, в рассуждении *(а)* Я — хороший бизнесмен, *(б)* ты — не я, значит, *(в)* ты не являешься хорошим бизнесменом» тезис, высказанный в части *(в),* нельзя считать обоснованным, так как само рассуждение, имеющее своим результатом этот тезис, построено вопреки правилам простого категорического силлогизма, который в данном случае является формой приведенного доказательства.

Критика аргументов и критика демонстрации представляют собой возражения в отношении тезиса противника в споре. Успешная реализация той и другой критики еще не означает полной победы в споре; они представляют лишь временное затруднение для противоборствующей стороны. Опытный спорщик знает, что эти затруднения можно ликвидировать с помощью новых аргументов или на основе исправления изъянов логической связи отстаиваемого тезиса и аргументов.

***Подтверждение*** *—*широко используемый в практике спора вид ар-гументации. Оно особо эффективно, когда существует необходимость обоснования нетрадиционного, инновационного решения, новой перспективной точки зрения или предложения. В рамках подтверждения тезиса из предложенной нестандартной точки зрения выводят следствия и ищут их согласования с реальным положением дел, с фактами.

Чтобы аргументация была сильной, убедительной и приводила к желаемым результатам, необходимо выполнять *следующие правила:*

Тезис должен быть сформулирован ясно и точно. Для этого нужно:

1. дать определение всем необходимым понятиям;
2. точно указать, о каком именно отношении между ними идет речь;
3. указать, для какой цели осуществляется аргументация данного

тезиса;

1. исключить из тезиса неявные условия, положения и следствия (ситуативные или индексные слова: *здесь,* *теперь,* *я,* *мы и* т.д.).

• Тезис должен быть тождественным в течение всего рассуждения, т.е. не должен меняться в течение хода аргументации.

• Аргументы, приводимые в подтверждение к тезису, должны быть истинными и не противоречить друг другу.

• Аргументы должны быть достаточными: не слишком широкими, из которых следует все, что угодно, но и не слишком узкими.

* Аргументы должны быть суждениями, истинность которых доказана независимо от тезиса (не должно быть круга в доказательстве).
* Источники аргументов должны быть известными и достоверными.
* Демонстрация аргументации должна представлять собой правильное рассуждение, т.е. быть таким рассуждением, которое соответствует законам и правилам логики.

Участники спора нередко нарушают правила аргументации. Эти нарушения есть не что иное, как *ошибки в аргументации.* Рассмотрим наиболее типичные из них.

Ошибки в отношении тезиса.

***«Подмена тезиса»*** представляет собой неявный переход отаргументации исходного тезиса к аргументации другого тезиса. Эта ошибка, как правило, обусловлена непониманием предмета рассуждения; волнением человека, когда психологический фактор превалирует над логическим; сознательным желанием подмены текста, т.е. обманом. В результате исходный тезис не аргументирован, но вместе с тем создано впечатление его обоснованности. «Подмена тезиса» возможна в трех вариантах:

1) «полная подмена тезиса», когда аргументируют совершенно другой тезис (например, некто хочет доказать, что нерассудительный человек глуп, а доказывает, что глупый человек нерассудителен; с точки зрения логики это не одно и то же);

2) «переход в другой род», или «частная подмена тезиса», когда аргументируют тезис, либо менее общий относительно первоначально сформулированного, либо более общий.

В *первом случае* доказывается «слишком мало». Так, утверждая, что развивающиеся страны существенно упрочили свой экономический потенциал, недостаточно сослаться на более высокие, чем в развитых странах, темпы роста совокупного национального дохода, ибо не будут учтены такие важные показатели, как производительность труда, затраты ресурсов на производство единицы продукции, ее ассортимент и т.д. Во *втором случае* доказывают«слишком много».Например,когда некто,основываясь на многочисленных случаях незаконного ведения бизнеса в России, вместо тезиса «Довольно большая часть бизнеса в России ведется незаконно» доказывает тезис о том, что весь российский бизнес ведется незаконно;

3) «довод к человеку» — переход при аргументации тезиса к обсуж-дению личных качеств лица, выдвинувшего данный тезис.

Например, при обсуждении идеи, выдвинутой молодым сотрудником фирмы, другой сотрудник, имеющий гораздо больший стаж работы в данном фирме, может сделать такой ход в споре: «Кого мы слушаем, без году неделя работает у нас, а уже лезет со своими идеями».

***Ошибки в аргументах***.

***«Основное заблуждение»***:в качестве аргументов используютсуждения, которые выдают или пытаются выдать за истинные.

Например, некоторые и сейчас рассуждают так: «Если в образовании упор делать на связь с практикой, то мировоззренческие и теоретические компоненты образования становятся второстепенными. Необходимо делать упор на связь с жизнью, значит, теоретическим и мировоззренческим положениям можно не уделять особого внимания». Здесь первая посылка явно ложная, так как хорошая теория всегда имеет практическую направленность.

***«Предвосхищение основания»***:в качестве аргументов используютсяположения, которые не являются заведомо ложными, по сами нуждаются в доказательстве, тем самым предвосхищается их достоверность (например, не следует ссылаться на мнение авторитетных людей, предварительно не выяснив, что они думают по поводу обсуждаемой проблемы).

***«Круг в доказательстве»***:аргументы,с помощью которыхобосновывается тезис, в свою очередь обосновываются тезисом, часто выраженным при этом в иной форме.

Например, ошибка «круг в доказательстве» содержится в следующем рассуждении: «*(а)* Конкуренция стимулирует экономику, (6) потому что кон-куренция означает, что каждый хочет быть лучше всех, быстрее всех и продавать товар дешевле всех, *(в)* Поскольку в конце концов каждый хочет быть участником конкуренции, *(г)* чтобы конкурировать с другими людьми, *{д)* то это оказывается полезным для развития экономики».Нетруднозаметить, что часть *(д)* данного рассуждения тождественна части (а). Таким образом, круг замкнулся.

***Ошибки в отношении демонстрации.***

***«Мнимое следование»*** или«не следует»:связь тезиса и аргументов неимеет необходимого характера.

Например, в рассуждении «Если страна развита, то она имеет многопартийную политическую систему. В Англии существует многопартийная политическая система. Значит, Англия — развитая страна». В этом рассуждении демонстрация имеет логически неправильную форму: логика запрещает переходить от утверждения следствия к утверждению основания, так как в этом случае не обеспечивается истинность заключения при условии, что посылки истинны; следовательно, в данном случае логическая связь тезиса и аргументов не имеет необходимого логического характера.

***«От сказанного с условием к сказанному безусловно»***:здесь аргумент,

истинный лишь в определенном смысле, при определенных условиях и для данного времени, используется в качестве верного при всех условиях и для любого времени. Вследствие этого связь тезиса и аргумента перестает быть логически необходимой.

Например, «Возлюби ближнего своего»: с точки зрения логики совер-шенно неясно, почему человек должен любить всех независимо от того, кто перед ним, при каких обстоятельствах и в какое время.

***Логические уловки в споре***

В отличие от логических ошибок *{паралогизмов),* которые

представляют собой неосознанные нарушения правил и законов логики, *логические уловки* являются преднамеренными отступлениями от логических норм — законов и правил логики. Иначе логические уловки называют *софизмами.* Любой софизм маскируют под правильное рассуждение, преследуя цель ввести противника в заблуждение. Для того чтобы не попасться на софистическую удочку, необходимо уметь нейтрализовать логические уловки, т.е. выявлять скрытые в них логические ошибки. Едва ли возможно перечислить все множество софизмов, поэтому рассмотрим лишь несколько примеров современных вариаций древних софизмов.

Предприниматель может так «доказывать» своему партнеру, что у него есть деньги: «То, что ты не потерял, у тебя есть. Денег ты не терял. Значит, они у тебя есть!» Данный софизм построен на ложном аргументе «то, что ты не потерял, у тебя есть». Этот аргумент недостаточен, ибо деньги можно вложить в какое-либо дело; они будут отсутствовать, но не будут потеряны (если, конечно, вложены грамотно).

Человеку можно задать вопрос, ожидая в ответ «да» или «нет»: «перестали ли вы обманывать государство?» Любой из указанных ответов ставит отвечающего в щекотливое положение: либо он перестал обманывать государство, например, по части уплаты налогов, либо он продолжает делать это. Очевидно, что данный вопрос содержит ложную предпосылку.

* Софизм, основанный на неправильной постановке вопроса, таков: «Что следует делать — справедливое или законное?» В вопросах данного типа скрыта ошибка «принятия многих вопросов за один». В этих случаях нельзя давать ответ, выбирая одну из указанных альтернатив. Ясно, что эти альтернативы не исключают друг друга, а могут совмещаться.
* Довольно часто вопрос ставят таким образом, чтобы получить нежелательный ответ и добиться нужного, выгодного для вопрошающего ответа. С этой целью в матрицу вопроса вводят однозначно неприемлемые

или весьма сомнительные альтернативы, а также ту, которая

предпочтительна для задающего вопрос: «Чего вы хотите: вернувшись в тоталитарную Россию коммунистов, потерять свободу, или жить свободно, строя президентскую республику?» Но ведь можно жить свободно и в парламентской республике.

Весьма распространены уловки, основанные на использовании неопределенности ситуативных слов. Например, рекламный девиз «Сегодня

— в кредит, завтра — за наличные» рекламодатель волен истолковывать как ему угодно, нисколько не заботясь о правах потребителей. Если вы столкнулись с такой уловкой, то требуйте устранить неопределенности: когда — сегодня? когда — завтра?

Таким образом, знание важнейших логических аспектов спора, рассмотренных в данном параграфе, позволяет уверенно чувствовать себя в

любом коммуникативном процессе, и особенно тогда, когда акт коммуникации принимает форму спора. К тому же это знание дисциплинирует мышление, придает ему черты строгости и последовательности, а также может стать средством нахождения истины и мощным оружием против лжи и обмана.

**Социально-психологические аспекты спора.**

***Общая характеристика социально-психологических аспектов спора.***

Начиная спор, каждая из сторон обладает собственными установками, которые она использует в качестве критериев оценки всего того, что делает и говорит другая сторона. Поэтому, чтобы достичь поставленной цели, ради которой и затевается спор, необходимо пробудить у оппонента интересы, согласующиеся с этой целью, а также обойти или преодолеть те его желания и устремления, которые могут стать препятствием на вашем пути к цели.

Психологи разделяют основные желания, устремления, интересы людей на четыре главные группы: стремление к самосохранению, к продолжению рода, к утверждению своей личности и различные чувства (любовь, ненависть, радость, горе и т.д.). Большей силой обладают те из психологических доводов, которые обращены к одному или нескольким желаниям, устремлениям, испытываемым в повседневной жизни. В связи с этим небесполезным будет обзор основных психологических доводов, которые могут быть использованы в споре.

***Физическое благополучие***

Возникновение угрозы для жизни, здоровья или безопасности является самой сильнейшей мотивировкой. Доводы такого рода называют «убийственными». При их использовании главная задача состоит в том, чтобы изображение опасности было реальным, конкретным, буквально осязательным, для чего следует приводить яркие примеры и статистические выкладки, демонстрирующие ее размер. Апеллируя к чувству опасности и его отрицательной оценке, мы тем самым побуждаем нашего оппонента искать путь, который привел бы его к благополучию. Физическое же благополучие включает в себя желание свободы и деятельности, что в свою очередь влечет за собой мотивы физического порядка, связанные с обыденными привычками: стремление к комфорту, достатку и т.п.

***Экономические и социальные интересы***

В условиях рыночной экономики этот довод в споре используется очень часто так как он направлен на то, чтобы вызвать желание вернуть затраченные средства с прибылью, накопить и увеличить материальные блага в той или иной форме, укрепить, профессиональные гарантии. При этом обращение к экономическим интересам будет тем более убедительным, чем большее количество свидетельств окупаемости издержек будет приведено.

В том или ином виде профессиональной деятельности наиболее часто общественные интересы проявляются в форме стремления к завоеванию хорошей репутации, престижа, авторитета или власти в определенной социальной группе. В свою очередь указанные устремления вызывают желание продемонстрировать черты благородства, мужества, стойкости, твердости, принципиальности и т.д. Практически всегда человек готов принести в жертву свои средства, время и энергию на то, чтобы усилить положительные черты своего имиджа, добиться влияния и уважения в той общественной среде, которая образует поле его профессиональной деятельности.

***Чувство собственного достоинства***

Открытая лесть как способ подачи психологического довода в любом споре неприемлема. Использование обращения к чувству собственного достоинства требует изобретательности и определенной щепетильности. Этот довод следует конструировать таким образом, чтобы сметливость, здравый смысл, практический подход, проницательность н другие

***Справедливость и право***

Обращение к справедливости и праву может оказаться сильнее, чем обращение к противоположным интересам. В какой бы степени человек ни был слабым, злым, завистливым и т.п., он старается оправдать свои действия в собственных глазах. Поэтому обращение к великодушию, чувству сострадания к слабым, к чувству долга, правды или справедливости, а также и другим благородным побуждениям может оказать сильное влияние на вашего оппонента, сопоставимое по силе с обращением к личному интересу.

В ситуации спора (полемики) завуалированные отступления от правил спора называются уловками. Далее дан ***обзор социально-психологических (в отличие от логических) уловок.***

***«Приманка».*** Как правило,эта уловка представляет собой достаточноскрытую лесть. Противоположная сторона может подталкивать вас к принятию ее предложения, тезиса, ссылаясь на вашу проницательность, недюжинный интеллект и т.п. Эта уловка особенно сильно воздействует на честолюбивых людей. Принимая такие «правила игры», они оказываются перед дилеммой: либо ухудшить свой имидж, либо принять данное предложение (данный тезис). Нейтрализовать эту уловку довольно просто, предложив оппонентам обсудить все подробнее, мотивируя это не только

собственной проницательностью, но и стремлением «докапываться до самых корней».

***«Самовосхваление».*** Расписывая свои достижения,таланты,оппонентпытается поставить вас в положение «младшего брата», «птенца» по сравнению с ним — «орлом». На это можно ответить, что все когда-то начинали и — надо думать — совершали немало ошибок, ведь человеку свойственно ошибаться.

***«Досказание».*** *«Позвольте, я продолжу вашу мысль...»* или«*0, я*

*понимаю, куда вы клоните...»* Такие слова могут скрывать уловку,состоящую в том, что ваш соперник домысливает развитие ситуации, выводя ее за рамки известных фактов: *«Вчера у нас отняли сбережения.* *Сегодня посадили* *на хлеб и воду. А завтра отнимут последнюю рубашку... До каких же пор будем, терпеть антинародное правительство!»* Но не торопитесьостанавливать противоположную сторону. Не исключено, что она «доскажет» то, что вы хотели сказать. Тогда не лишним будет констатировать, что стороны достигли определенного уровня взаимопонимания.

***«Гибкая терминология».*** Эта уловка связана с таким подбором слов,который вызывает определенный настрой у слушателей — отрицательный или положительный. Ср.: бюрократы — работники сферы управления, скотник — специалист по ассенизации животноводческой фермы, шпион — разведчик, осведомитель — неофициальный источник информации и т.д.

***«Демагогия».*** Явное преувеличение последствий принятия того илииного предложения, искажение этих последствий с целью утвердить свое собственное предложение.

***«Философия»*** («птичий язык»).Данная уловка характерна длялюбителей говорить «мудреным языком». С ее помощью маскируют отсутствие ответа или нежелание отвечать на поставленный вопрос, а также некомпетентность в обсуждаемом вопросе. Например, члены Правительства РФ, разъясняя свои действия, решения, используют выражения: «нулевой рост», «максимально гарантированный минимум», «замедление темпов падения», «сокращение налоговых ожиданий» и т.п.

***«Трескотня».*** Высказывание множества мыслей в быстром темпеприводит соперника в замешательство, так как рвется нить разговора и выбивается почва из-под его ног. Попросите начать сначала и помедленнее.

***«Многозначительная*** ***недосказанность»***.Высказывая свою мысль,

ваш оппонент делает глубокомысленный и многозначительный вид, подразумевая, что он мог бы еще многое сказать по этому поводу, но не считает нужным это делать. Попросите его продолжить — ведь это так интересно.

***«Мнимая невнимательность»***.Противоположная сторонаумышленно (при этом напуская на себя вид невинной овечки) не замечает те доводы, на которые не может ответить по существу. В этом случае можно поставить вопрос о способности ведения спора вашим соперником.

***«Бремя доказательства»***.Тезис высказан,но никоим образом неаргументирован. С помощью вопроса «...Кто-нибудь имеет возражения против этого?» центр спора смещается, ибо, «клюнув» на эту уловку, вам придется критиковать выдвинутый противником тезис, приводить различные аргументы в подкрепление своей точки зрения. Он нападает, а вы вынуждены защищаться. Данную уловку легко нейтрализовать, если придерживаться принципа «Возлагай бремя доказательства на противника».

***«Симуляция непонимания».*** Противник может попытатьсяпредставить дело так, что он не понимает, о чем идет речь, и с помощью надуманных вопросов постарается свернуть спорную тему или создать впечатление несостоятельности ваших утверждений. Такую уловку можно нейтрализовать намеком на то, что вы готовы дать вашему сопернику некоторое время на изучение оспариваемого вопроса. Если же он не согласится, следует предложить ему отказаться от участия в споре или выставить своего более компетентного представителя.

Очень часто в споре используются *организационно-процедурные улов**ки.* Большинство из них применяется в публичных речевых коммуникативных актах, например в дискуссиях, публичных дебатах, нередко переходящих в полемику (например, на заседаниях Государственной Думы).

Уловка «брать горлом» состоит в повышении тона, одна спорящая сторона перебивает другую, не дает ей говорить, в конце концов словесно «забивает» ее, тем самым лишая возможности продолжать спор. Сохраняя спокойствие, дождитесь, пока словесный вулкан не поутихнет, а затем предложите вернуться к тому месту, в котором спор был прерван.

Другая уловка основана на известной особенности человеческой психики: лучше всего запоминаются первое и последнее выступления. Поэтому постарайтесь добиться, чтобы первым и последним выступающими были ваши сторонники или, по крайней мере, сочувствующие, но не сторонники противоположной стороны.

Еще один способ «затереть» противника в споре — держать его в строгих рамках регламента, в то время как представители другой стороны получают всевозможные поблажки процедурного характера.

Следующая довольно часто используемая уловка — откладывание обсуждения главного вопроса. Этот способ преследует цель утомить участников спора, а затем без детального обсуждения объявить нужное решение главного вопроса.

Нередко используется такая уловка, как жесткая фиксация принятого решения даже в случае поступления информации, которая может стать веским основанием для пересмотра ранее принятого решения. И наоборот: некоторую поступившую позже незначительную информацию представляют как имеющую принципиальное значение для пересмотра ранее принятого решения.

Таким образом, мы выяснили, что общение между людьми протекает в разных режимах, в том числе и в режиме спора. Более того, продвижение к рынку и демократии делает умение спорить неотъемлемой чертой цивилизованного человека независимо от сферы его деятельности. Поэтому необходимо знать, какие логические и психологические приемы спора существуют, как их можно и нужно использовать, чего следует остерегаться в споре. Конечно, невозможно рассказать о всех нюансах, всех аспектах спора; нами представлены лишь самые распространенные из них