|  |
| --- |
| МОСКОВСКИЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, МЕНЕДЖМЕНТА И ПРАВАЮридический факультетЛОГИКАРеферат**«Полемика как искусство убеждения»**   Преподаватель: Бузук Г.Л. Москва 2002 год |

Содержание

1. Введение……………………………………………………………………………….3

2. Полемика как искусство убеждения…………………………………………………4

2. 1. Доказательство и его структура …………………………………………………..4

2. 2. Структура аргументации …………………………………………………………..5

2. 3. Правила доказательства и аргументации ………………………………………...5

2. 4. Полемика и ее структура …………………………………………………………11

2. 5. Отличие полемики от других разновидностей диалога …………………… …12

2.6 Виды и типы полемики…………………………………………………………….13

2.6. 1. Виды полемики. Дискуссия и спор ………………………………...13

2.6. 2. Причины и цели полемики ………………………………………….15

2.6. 3. Типы полемики ………………………………………………………17

2.6. 4. Теория полемики …………………………………………………….18

 2.7. Общие принципы полемики……………………………………………………..19

 2.7. 1. Принцип демократизма …………………………………………….19

 2.7. 2. Объективность арбитров …………………………………………...21

 2.7. 3. Тщательность отбора слов и выражений ……………………….... 22

 2.7. 4. Ложные аргументы недопустимы ……………………………….. .25

 2.7. 5. Выдержка и хладнокровие ……………………………………… ...26

3. Заключение…………………………………………………………………………...33

4. Список литературы……………………………………………………………….….35

**1.ВВЕДЕНИЕ**

 Многолетняя, богатая блестящими идеями переписка между А. Эйнштейном

и Н. Бором – быть может, наиболее изученный пример полемики. Один из лучших, но далеко не единственный пример продуктивного интеллектуального поединка.

 В массиве философской литературы заметно выделяется струя, в которой глубокие, содержательные идеи обосновываются в форме словесного противоборства. В этом списке первыми должны быть названы диалоги Платона, главный герой которых – Сократ, виртуозно владеющий мыслью и словом, последовательно побеждает своих многоумных соперников, вынуждая их приблизиться к умопостигаемой истине.

 Судебные прения. Во всех городах всех стран мира в течение веков, тысячелетний практически ежедневно проходят драматичные по форме и особенно по результату противоборства между сторонами, представляющими обвинение и защиту.

 Политические и дипломатические дискуссии, встречи и консультации, жизненно важные для судеб отдельных народов и мира в целом. Многочисленные примеры содержательных, остроумных споров в литературных произведениях Данте, Шекспира, Рабле, Бальзака, Гюго, Достоевского, Джойса, Тургенева, Хемингуэя, Уайльда...

 Реальные диспуты, в которых участвовали Н. Кузанский, Пикоделла Мирандола, Джордано Бруно, Б. Рассел... Телемосты. А сколько словесных поединков происходит буквально ежедневно во время конференций, совещаний, заседаний, бесед, консультаций, парламентских дебатов... Как оценить их суммарную пользу? Она, безусловно, есть. Не зря же ученые сходятся во мнении, что наиболее продуктивны на конференциях именно личные, непосредственные контакты и прежде всего споры.

 В редких публикациях речь в основном сводится к определению роли полемики в жизни человека и общества, указываются исторические прецеденты дискуссий, называются имена выдающихся полемистов. Без должного анализа, без определений и классификаций, без теоретических обобщений и, самое главное, без установления функциональных особенностей и специфических механизмов этого мало изученного рода человеческой активности.

**2. ПОЛЕМИКА КАК ИССКУСТВО УБЕЖДЕНИЯ**

**2. 1. ДОКАЗАТЕЛЬСТВО И ЕГО СТРУКТУРА**

 Не нужно доказательств тому, что солнце светит и греет, сахар – сладкий, если бьют, то больно. Доказательство не просто установление истинности некоторого положения. Истинность может быть и самоочевидной. Чтобы не пропустить ничего существенного в определении доказательства, вспомним, из чего оно состоит, его структуру. «ЧТО» доказательства («что ты мне хочешь доказать?», «этого доказать еще никому не удавалось», «что и требовалось доказать»...). Положение, истинность которого требуется обосновать, – его тезис. Если обоснование проведено, тезис приобретает ранг теоремы. «Твое доказательство построено на песке», «нет никаких оснований утверждать это», «обвинение собрало неопровержимые аргументы», «установленное позволяет утверждать», ...«НА ОСНОВАНИИ ЧЕГО» доказательства. Основания доказательства нередко в логике называют аргументами. «Совершенно неубедительное», «софистическое доказательство», «железная логика доказательства», «строгое, корректное доказательство». Путь, «КАКИМ ОБРАЗОМ» доказательства – его логика, его демонстрация.

 Теперь, уточним, что такое доказательство. Доказательство есть логическое установление истинности некоторого положения на основании утверждений, истинность которых известна.

 К трем традиционным составляющим доказательства полезно присоединить четвертую – лексику, словарный запас (в том числе и терминологию) доказательства. «О ЧЕМ» доказательства. Выделения этого структурного компонента требует не только дальнейшее исследование, но и естественное желание различить очевидно различное. Без обращения к лексике невозможно объяснить бросающееся в глаза различие между доказательствами в математике и психологии, теоретической физике и ботанике, генетике и политической экономии.

**2. 2. CТРУКТУРА АРГУМЕНТАЦИИ**

Аргументация – интеллектуальная деятельность по анализу и селекции оснований и доводов, необходимых для всех дальнейших рассуждении и достаточных для этой цели. Аргументация – планомерное рассмотрение альтернативных версий с верификацией и оценкой их логических следствий. Основными методами аргументации являются интеллектуальное моделирование, мысленный эксперимент с последующим логическим анализом выводов.

 Любое доказательство может служить примером аргументации.

 Доказательство – особая идеализированная разновидность аргументации. Лишь крайне редкие, исключительные примеры аргументации претендуют на звание доказательства. Главная, определяющая черта доказательства, отделяющая его от всех других видов аргументации, – его безличность. Каждое соответствующее логическим законам доказательство верно для нас и будет верно через тысячу лет. Оно верно для всех стран и народов. Доказательство может иметь своего первооткрывателя, как имеет своего открывателя Америка, но не автора, не изобретателя. Сама открытая истина вечна и неизменна.

 Обычная же аргументация – глубоко личное, индивидуальное рассуждение. Аргументация создается автором, дополняется им, исправляется его учениками, развивается последователями.

**2. 3. ПРАВИЛА ДОКАЗАТЕЛЬСТВА И АРГУМЕНТАЦИИ**

Структурное различие между доказательством и аргументацией сказывается в правилах, регламентирующих родственные процессы. Составляющие структуру доказательства (тезис, рассуждения, аргументы, терминология) входят и в аргументацию, образуя в ней текстовой (логический) ярус. Однако в отличие от доказательства структура аргументации не исчерпывается логическим уровнем. Индивидуальность, авторство аргументации обязывают учесть новый структурный ее этаж – личностный. На личностном уровне структуры аргументации единственный компонент – ее автор, ее Я (Я аргументации).

 Отличие структур просто аргументации от собственной идеализированной разновидности – доказательства – должно проявиться в кодексе аргументации, списке правил, инструкций по ее использованию. Изменения свода правил доказательства реализуются в трех формах.

 Во-первых, в отбрасывании особенно жестких регламентации, определяющих отличительную характеристику доказательства. Во-вторых, в смягчении, редактировании других правил, которые верны и для аргументации, но в более гибкой, более «человеческой» формулировке.

 И, в-третьих, во введении новых правил (принципов), относящихся к субъекту аргументации – элементу структуры, попросту отсутствующему в доказательстве и потому не оговоренному в его кодексе.

 В логической теории доказательства тезис регламентируется двумя правилами: а) тезис должен быть сформулирован ясно и четко и б) тезис должен оставаться одним и тем же на всем протяжении доказательства. Приведенные правила ориентируют на проверку, а отнюдь не на процесс доказательства. Служба контроля за правильностью доказательства вправе требовать однозначности и самотождественности тезиса. Реальная аргументация чаще всего посвящена мысленному анализу незнакомой ситуации с целью постановки диагноза, окончательного суждения. Требование предварительной формулировки тезиса для подобных случаев чрезмерно и неоправданно. Скороспелая сентенция, не опирающаяся на анализ фактов и альтернатив, – сомнительное преимущество. Подгонка же всех дальнейших рассуждений под этот гипотетический тезис чревата перерождением процесса аргументации в упражнения но софистике. Сказанное, однако, не означает, что тезис исключается из структуры аргументации. Аргументация предполагает наличие цели. А цель аргументации, как и доказательства, привычно связывать с самим существованием тезиса. Приемлемой в этой обстановке выглядит следующая форма правил аргументации:

 ПРАВИЛО ТЕЗИСА. Аргументация проводится с целью выработки, уточнения и обоснования тезиса как итога всего хода рассуждения.

 Логическое требование самотождественности тезиса вообще не пригодно для случая аргументации, поскольку в корне противоречит его духу. Аргументация может быть представлена как процесс последовательной переформулировки тезиса, превращения смутной догадки, неопределенного предположения в логически четкое суждение. Субъекту, автору, должно быть гарантировано право уточнять и исправлять тезис, подбирать для него все более адекватные языковые выражения. Теория доказательства требует соблюдения практически единственного правила, регламентирующего демонстрацию, сам текст рассуждении. Правило это обязывает неукоснительно соблюдать законы и предписания логической теории умозаключений, т. е., по существу, включает в себя всю теорию дедуктивного логического следования. Может показаться, что арсенал дедуктивных средств вполне до статочен для нужд аргументации. Но такой вывод преждевременен. Реальная практика научных и философских рассуждений широко использует средства, далеко выходящие за пределы дозволенного дедуктивной логикой. Даже в процессе поиска математического доказательства часто и неустранимо используются аналогии, туманные догадки, чрезмерные, но впоследствии оправдывающие себя обобщения (Пойя Д. Математика и правдоподобные рассуждения. М., 1965). Широко известна практика ссылок на прецеденты в рассуждениях дипломатов и юристов, что свидетельствует о легализации в этих сферах аналогии как приема доказательства.

 В поисках истины, в процессе мысленного конструирования рассуждении автор аргументации как будто руководствуется словами А. Рейтинга: «Можно очень хорошо понимать, является ли рассуждение правильным, не пользуясь логикой. Достаточно ясного научного сознания» (Гейтинг А. Интуиционизм. М., 1965. С. 14). В ходе интеллектуального анализа субъект пользуется любыми шагами в рассуждениях, которые представляются ему очевидными, допустимыми или обнадеживающими.

 Угаданное родство признаков, бросающаяся в глаза сопоставимость положений могут показаться рассуждающему субъекту более убедительными, нежели цепочки силлогизмов. Перефразируя А. Черча, можно сказать, что в ходе аргументации используется «логика как теория дедуктивного рассуждения плюс все то, что потребуется...» (Черч А. Матема-тика и логика//Математическая логика и ее применение. М., 1965. С. 209) для достижения поставленных целей.

 Сказанное приводит к мысли, что главным правилом, регламентирующим ход рассуждении, должно стать ПРАВИЛО УБЕДИТЕЛЬНОСТИ. Это правило ограничивает круг применяемых в процессе интеллектуального поиска модусов теми, которые дают либо достоверные, либо убедительные для разума выводы и использование которых представляется субъекту плодотворным, допустимым и безопасным. Применение законов дедуктивной логики не подлежит ограничению.

 Ослабление требований к логике рассуждении в процессе аргументации может быть зафиксировано в следующем правиле.

ПРАВИЛО КОРРЕКЦИИ. Это правило допускает ревизию цепочки умозаключений с правом исправления, замены или полного отбрасывания недоброкачественного модуса. Отметим, что это правило способствует ориентации субъекта на критический лад, воспитывает в нем здоровый скептицизм и тем самым совершенствует общую культуру мышления.

 Основаниями (аргументами) логических доказательств могут служить аксиомы (общепризнанные, самоочевидные или не анализируемые в данном рассуждении положения), теоремы (ранее доказанные утверждения), факты (суждения, соответствующие непосредственно наблюдаемым и фиксируемым ситуациям и обстоятельствам) и определения.

 В теории доказательств применение аргументов регламентируется единственным, но четко сформулированным императивом: АРГУМЕНТЫ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ИСТИННЫМИ УТВЕРЖДЕНИЯМИ.

Это значит, во-первых, что среди аргументов не должно быть явно или скрыто (в виде противоречия) ложных утверждений. Это значит, во-вторых, что в качестве аргументов доказательства нельзя рассматривать положения, истинность которых не установлена должным образом. Этим ставится заслон «кругу в доказательстве», а также гипотезам и допущениям в качестве аргументов.

 Для случая аргументации это правило нуждается в коррекции. Действительно, аргументирующий субъект в своем стремлении к истине старается опереться на надежные основания. Но степень надежности определяется самим субъектом. Жизненный опыт, познавательные установки, эрудиция аргументирующего существенно индивидуальны. Уникальность гносеологического вооружения сказывается в выборе основания всех дальнейших рассуждении и умозаключений. Добросовестный автор аргументации может просто не знать какого-то свежего результата. В то же время он может сочувственно отнестись к безусловно ложному положению, принять на веру сомнительный факт. Поэтому в основе своей верное правило обязательной истинности оснований для случая аргументации утрачивает определенность и перестает играть роль регулятива. По существу же, проблема упирается в возможность использования в качестве оснований гипотетически истинных суждений.

 Применение гипотез в ходе доказательства влечет известную ошибку «предвосхищение основания». Положение, обоснованное с помощью другого суждения, чья истинность не установлена с достоверностью, не имеет права претендовать на статус теоремы. Здесь – одно из главных отличий доказательства от аргументации. По самой своей сути и в полном соответствии с многовековой практикой научных и философских рассуждении аргументация есть скорее интеллектуальное исследование версий, чем выведение теорем из аксиом. Конечной целью аргументации является построение умопостигаемых цепочек, логически упорядочивающих суждения. Такое понимание аргументации требует отказа от запрещения пользоваться гипотезами в качестве оснований. Логический императив должен быть заменен подходящими правилами. Вот они:

 ПРАВИЛО ФИКСАЦИИ. Аргументирующий обязан фиксировать основания, которые понадобились ему в данном разветвлении рассуждения.

 ПРАВИЛО ОБРАТНОЙ СВЯЗИ. Ложность или противоестественность выведенного в ходе аргументации положения обязывает субъекта критически проанализировать основания с целью отыскания первопричины парадоксального следствия.

 ПРАВИЛО ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОЙ ВЕРИФИКАЦИИ. Положения, используемые в роли оснований, планомерно перепроверяются в ходе аргументации, что сопровождается рекламациями (правило обратной связи) и отбраковкой не оправдавших доверие аргументов.

 Реальное, научное, даже математическое рассуждение неизбежно содержит, хотя бы для связки, кроме терминов, привычные слова родного языка. Это вынуждает автора аргументации пользоваться необходимым языковым материалом, хотя нередко «слова обращают свою силу против разума» (Ф. Бэкон). И тогда «громкие и торжественные диспуты ученых... превращаются в споры относительно слов и имен» (Ф. Бэкон), а язык «становится опасным источником ошибок и обманов» (А. Эйнштейн). История науки и философии знает множество примеров использования многозначности слов и выражений.

 Применение лексики в ходе аргументации регламентируется логическими теориями понятий и определений. Знание этих теорий решительно повышает культуру аргументации. Однако несовпадение класса терминов аргументации с ее лексикой достаточно для того, чтобы позаботиться об увеличении числа регулятивов. Нововведения должны обеспечить дееспособность, надежность лексики, используемой в ходе интеллектуального анализа.

 ПРАВИЛО ОДНОЗНАЧНОСТИ. Запрещает или хотя бы ограничивает использование полисемичных конструкций, выражений с неопределенной семантикой.

 ПРАВИЛО ИНТЕРПРЕТИРУЕМОСТИ. Каждое из используемых в аргументации слов должно быть при необходимости эксплицировано с помощью других слов и терминов или проиллюстрировано на ясном примере.

 Ревизия правил логической теории доказательства уже принесла результаты: некоторые из правил отброшены, другие отредактированы, введены новые. Но в наибольшей степени новизна кодекса аргументации заметна при анализе императивов относительно личностных компонент, полностью отсутствующих в теории доказательств. Индивидуальность субъекта аргументации – фактор неизбежный, но не всегда желательный. Неумеренное подчеркивание субъективности оценок, мнений, способов достижения истины представляет опасность для теории аргументации, способствует превращению самой аргументации в акт шаманства. Эта опасность обязывает сформулировать специальный принцип, координирующий усилия автора аргументации.

 ПРИНЦИП ВСЕСТОРОННОСТИ. Этот принцип содержит в себе требование комплексного, объективного рассмотрения проблематичного явления, явного учета всех имеющихся альтернатив и гипотез, не ограничиваясь только выгодными или желательными для самого субъекта. Нарушение этого принципа, необъективность, односторонность полученных в ходе рассуждении выводов могут повлечь неадекватные действия, иметь в этом смысле значительные негативные социальные последствия.

**2. 4. ПОЛЕМИКА И ЕЕ СТРУКТУРА**

 Переход от доказательства к аргументации сказался прежде всего в появлении нового структурного элемента. Более того, нового уровня, яруса структуры. С этим приобретением удобнее подойти к анализу полемики.

 В дополнение к автору аргументации, ее Я, в полемике личностный ярус включает еще и ТЫ - соперника, оппонента, собеседника, сосубъекта общения. И, быть может, аудиторию, тех, кто присутствует при акте полемики и в различной степени активно вмешивается в ее ход.

 Появление второго субъекта решительным образом смещает полемику в сторону поединка, игры. Конечно, каждый из партнеров по полемике все еще доказывает, аргументирует, но сам этот процесс становится разновидностью состязания, интеллектуального соперничества. Вечность, неизменность доказательства уподобляет его произведениям искусства, явлениям, как бы высеченным в граните. Аргументация – развивающееся интеллектуальное действие. Это обстоятельство уже было подчеркнуто в словах «деятельность по анализу», «планомерное рассмотрение», «интеллектуальное моделирование», «мысленный эксперимент». В формулировке принципа всесторонности в скрытом виде, в словах «всестороннее рассмотрение», «явный учет альтернатив» в зародыше содержится упоминание процесса, действия. В полемике тайное становится явным: процесс аргументации, динамика диалога становится не только равноправными составляющими структуры, но образуют ее новый этаж, третью проекцию.

 Структура доказательства содержала всего один (логический) уровень компонент. В аргументации к нему присоединился второй (личностный), в полемике – третий – процессуальный.

 Уточним структуру полемики.

 «ЧТО» полемики (ее текстовой, логический состав): слова, аргументы, рассуждения, тема. Очевидно, что тема полемики тесно связана с тезисом доказательства или аргументации. Мы еще вернемся к характеру этой связи.

«КТО» полемики: ее Я и ТЫ (оппоненты) и, быть может, аудитория.

 «КАК» полемики: ее процесс, корректность которого зависит от соблюдения партнерами регламента, строгости ведения протокола, наличия третьего лица – арбитра, решение которого определяет исход поединка.

 ПОЛЕМИКА – вид общения, происходящего в форме интеллектуального поединка, когда каждый из участников обосновывает и аргументирует собственные положения наряду с критикой и опровержениями утверждений соперника.

**2. 5. ОТЛИЧИЕ ПОЛЕМИКИ ОТ ДРУГИХ**

**РАЗНОВИДНОСТЕЙ ДИАЛОГА**

Полемика – вид языкового общения нескольких партнеров и в этом смысле – диалог. Этим полемика отличается от лекции или доклада. Различие очевидно: и лекция и доклад – монологи. Общение в форме диалога имеет свои преимущества, не отменяет монолог, а оттесняет его. Этот процесс наиболее заметен в области педагогики, где все нововведения так или иначе связаны с легализацией диалога как равноправного метода общения преподавателя и ученика, с упором на сотрудничество, соавторство. На знамени педагогического диалога может быть начертано: «Не со знаниями к ученикам (это как раз и реализуется обычно в лекционной форме ведения занятий), а с учениками к знаниям (сотрудничество, соавторство, диалог)».

 Полемика отличается и от других форм диалога – бесед, прений, дебатов, диспута, совещания. Отличие полемики от всех иных разновидностей диалога можно искать на пути сравнения параметров; устные-письменные; двусторонние-многосторонние; специально организованные-стихийные; одновременные-откладываемые по турам и т. п. Однако все эти свойства диалогов вторичны. Важно следующее: имеются, по существу, две формы ведения диалога – мирный обмен мнениями и полемика.

 Трудно представить себе, чтобы беседа велась не в форме мирного обмена мнениями. В таком случае она, видимо, утрачивает особенность, харяктеризующую именно беседу, в отличие от любого другого диалога.

 Прения, дебаты, диспут не одно и то же. Их объединяет то, что все они могут происходить в форме взаимного обогащения информацией. Один сказал, другой дополнил, третий подтвердил, четвертый обратил внимание, пятый указал новый аспект, шестой предложил подвести черту. По существу, все эти диалоги могут оказаться (для справедливости следует добавить, что могут и не оказаться) скрытыми монологами. Когда единое рассуждение, целостная аргументация воспроизводится последовательно разными персонажами, которые совместными усилиями, вместе, дополняя друг друга, обосновывают общее положение.

 Иное дело полемика! В ней элемент состязательности, борьбы, соперничества, проявляющийся в виде реплик с критикой и опровержениями высказываний соперника, неустраним.

**2. 6. ВИДЫ И ТИПЫ ПОЛЕМИКИ**

**2.6.1. ВИДЫ ПОЛЕМИКИ. ДИСКУССИЯ И СПОР**

Никакая полемика, ни один спор не может обойтись без сторон, которые приводят друг другу аргументы и доводы, обмениваются умозаключениями и словесными выпадами. Таким образом, оппоненты (Я и ТЫ полемики), лексика, основания и рассуждения – обязательные, неотъемлемые составляющие полемики. Их пять и вместе они – необходимые условия ее существования.

 А вот соблюдение процессуальных норм ведения полемики, наличие посторонних, в том числе и арбитров – компоненты, лишь в различной степени желательные. Их присутствие или отсутствие позволяет вычленить виды полемики: регламентированные (происходящие в соответствии с процессуальным кодексом) и хаотичные (процессуальные нормы не соблюдаются): публичные (приаудиторные – полемика происходит в присутствии третьих лиц) или кулуарные (уединенные, приватные, когда все присутствующие имеют право участия в полемике и используют это право). Если присутствующие не просто публика, но арбитры, такую разновидность приаудиторных полемик можно назвать судебными (арбитражными).

 Не упомянута тема. Важнейший компонент полемики, соответствующий тезису доказательства, его вершине. Может ли быть, может ли начаться полемика, не имеющая темы? Может!

 Чтобы убедиться в этом, следует уточнить, что такое тема полемики.

 Тема полемики – система тезисов, отстаиваемых партнерами по диалогу. Но ведь часто у вступивших уже в словесный поединок соперников нет определенной позиции, нет тезисов, есть только несогласие. Они весьма смутно представляют себе, за что бьются, и затрудняются ответить на вопрос: «что же собственно стараются доказать?» (Кстати, такой вопрос, заданный в разгаре спора, может оказать отрезвляющее действие на соперника).

 Случается, что соперники формулируют конечную цель диалога в различных словах. Один собирается доказать, что фильм Х плох, другой, возражая, утверждает, что он кассовый (пользуется популярностью у молодежи; правится лично ему; что режиссер этого фильма достойный человек; что киностудия, на которой он был выпущен...). Если один говорит, что «в огороде бузина», а другой утверждает, что «в Киеве дядька», то спор может состояться, но темы у него нет, поскольку отсутствует система тезисов.

 А споры, в которых направления непрерывно меняются, перескакивая из одной сферы в другую? А энергичные словесные баталии, когда противники, не ведая того, пытаются навязать друг другу одно и то же...

 Спор без целостной, единой темы со времен древних греков называется логомахией. (Можно считать это еще одной и весьма популярной разновидностью полемики). Логомахии противостоит содержательная (тематическая) полемика, которая, в свою очередь, подразделяется на научную, философскую, политическую, религиозную и пр.

 Четкость формулировки темы и (плюс) строгость соблюдения процессуальных норм относят полемику к ее высшему, самому качественному разряду. Такая полемика может быть названа дискуссией.

 Таким образом, ДИСКУССИЯ – это тематическая и корректная по форме полемика. Тема зафиксирована не слишком четко, регламент нарушается – СПОР. Регламент не просто нарушается, а грубо попирается, чтобы побольнее, пообиднее уколоть соперника, оскорбить его и унизить – СВАРА, самый низкий сорт полемики.

**2.6.2. ПРИЧИНЫ И ЦЕЛИ ПОЛЕМИКИ**

 – Мешающий работе разнобой, неразбериха в терминологии.

 – Нечеткость границ области аргументации, степень достоверности используемой информации, допустимость применения ее в качестве оснований аргументации.

– Сомнительность опубликованных умозаключений и рассуждений, хотя бы из-за противоречащих здравому смыслу выводов.

– Осознанность реальной проблемы и потребность изыскать средства ее преодоления.

 Названы реальные причины возникновения полемики. Все они последовательно связаны с логическими, текстовыми компонентами спора. Соответственно и цели полемики могут быть определены для каждого ее структурного элемента.

 – Полемика (дискуссия) ведется с целью наведения порядка в терминологическом аппарате.

– Для определения круга аргументов, пригодных в деле подтверждения или, наоборот, опровержения выдвинутого тезиса; для установления степени достоверности аргументов.

– Полемика призвана установить приемлемость умозаключений, ранг их логической корректности: отбросить софизмы.

– Цель полемики – достичь истины.

 Древние под «диалектикой» понимали высшее философское искусство достижения истины в беседе, в полемике. Вот почему так редко в споре рождается истина. Спорить все горазды, а вот проявлять искусство, да к тому же философское, да из всех сортов высшее... Не всегда получается, не каждому дано! Причины (и цели) полемики могут быть последовательно доопределены для каждого структурного компонента, к какому бы ярусу он ни относился. Для личностных составляющих причины и цели могут быть сформулированы так:

 Для Я полемики:

 – внутренняя потребность вступить в поединок, невозможность снести, смолчать: желание продемонстрировать свои полемические возможности, поразит!) своим остроумием и эрудицией, самовыразиться, потренироваться в быстроте интеллектуальной реакции и в остроумии.

 Для ТЫ полемики:

 – наличие разногласий, необходимость найти общий знаменатель отношений: желание убедить, переубедить ТЕБЯ, навязать собственную точку зрения, сделать своим сторонником, победить в словесном поединке. С сожалением добавим к названным совсем уже неблагородные цели: оскорбить, унизить, втоптать в грязь, словесно уничтожить. Прискорбно, но реальные споры с такими низменными, хотя и ясно сознательными целями отнюдь не редкость.

 Для АУДИТОРИИ:

 – причиной, вызвавшей полемику, могут оказаться клановые, партийные интересы, потребность «завоевать массы», привлечь их на свою сторону. Давно осознано, что публичный спор – это поединок «не между пастырями, а за паству». О цели полемики «на аудиторию» можно сказать просто. Аудитория бывает двух родов: (невмешивающаяся) публика и (горячие) болельщики, готовые поддержать и даже подсказать. Поэтому цель приаудиторной полемики такова: «преврати публику в своих болельщиков».

 Дискуссия может быть обязательным пунктом длительного социально значимого мероприятия. В таком случае запись протокола, соблюдение регламента приобретает самостоятельную ценность. Дискуссия входит в сценарий защиты диссертации и нередко происходит именно потому (по причине), что включена в план единого действия. Цель? Оставить знак, след соблюдения требуемых процессуальных норм. В кризисной, политически или экономически сложной ситуация противоборства сторон само появление третьего лица, вызвавшегося и достойного быть АРБИТРОМ, – веская причина перейти к переговорам, к обмену словесными, а не танковыми ударами. Полемика, прямо ориентированная на третью сторону – на судью, предполагает, что он, объективный и справедливый, разрешит сложившуюся неблагоприятную ситуацию, скажет, кто ближе к истине и кто чем должен поступиться ради благостного, взаимоприемлемого мира.

**2.6.3. ТИПЫ ПОЛЕМИКИ**

Было показано, что причины и цели полемики можно соотнести с каждым из выделенных элементов ее структуры. Эти элементы относятся к разным ярусам, к различным проекциям полемики. А проекций таких три. Это обстоятельство позволяет выделить три обобщенных типа полемики.

 Во-первых, это ***познавательная полемика***, так или иначе ориентированная на логический, текстовой уровень. Познавательную полемику можно также назвать логической или диалектической (в смысле высшего философского искусства достижения истины).

 Во-вторых, ***деловая полемика***, направленная на достижение и фиксацию некоторого определенного, социально весомого результата. Таким результатом может быть коммюнике, договор, акт экспертизы, протокол совещания, соглашение, приговор. Важно, что в этом акте должна быть отмечена общая цель – взаимовыгодный, взаимоприемлемый мир, устраивающее все стороны соглашение.

 Другие важные названия этого типа полемики: *дипломатическая, коммерческая, процессуальная, конформистская.*

 В третьих, это ***игровой (спортивный) тип полемики***. Для него характерно, что на первый план выступают личностные мотивы. Такая полемика подобна спортивному поединку, где достижение субъективных целей оказывается важнее истины и согласия. Такой тип диалога можно назвать эристическим. Древние противопоставляли эристику диалектике, видя в ней умение, технику (может быть, все-таки искусство) добиваться в словесной дуэли личных целей и прежде всего (спортивной) победы над соперником.

**2.6.4. ТЕОРИЯ ПОЛЕМИКИ**

Не научность и тем менее наукообразность теории полемики желательны. Ощущается потребность в удобном, обозримом справочнике, содержащем сумму полезных и реализуемых советов по практическому ведению спора. Нечто подобное шахматной теории. Разбор типовых приемов достижения целей, а также преднамеренных или случайных ошибок и ловушек, встречающихся в реальном процессе полемики.

 Теория полемики должна содержать свод правил, своеобразный кодекс, соблюдение пунктов которого способствует повышению культуры спора. Представляется, что можно выделить четыре класса императивов, располагая их по степени общности. Для удобства сразу назовем все четыре уровня:

 1. Общие принципы (любого) диалога.

 2. Общие принципы полемики.

 3. Принципы ведения стратегии полемики определенного типа.

 4. Тактика полемики, характерная для каждого из типов.

**2.7. ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ ПОЛЕМИКИ**

Уважение к собеседнику, терпимость к его мнению, соблюдение процессуальных норм, лояльность публики – требования, общие для любого вида диалога. Верны они и для полемики, но не характеристичны для нее. Теперь мы приступаем к принципам нового уровня, специфичным именно для полемического диалога. Эти требования в меньшей степени относятся к беседе, дебатам, совещаниям или вовсе не применимы к ним.

 С другой стороны, общие принципы полемики верны для любого ее типа. Вот они: принцип демократизма (по отношению к собеседнику), объективности (арбитров), тщательности (отбора слов и выражений), недопустимости (ложных аргументов), выдержки и хладнокровия (субъектов полемики).

**2.7.1. ПРИНЦИП ДЕМОКРАТИЗМА**

Люди отличаются друг от друга по физическим, социальным параметрам. Неодинаковость людей не упраздняется в иных вариантах диалога. На совещаниях, заседаниях стороны, представляющие приоритетные сферы, имеют преимущества. В явной или скрытой форме их голоса приравниваются двум, а то и трем голосам представителей периферийных областей и проблем. Признаки неравенства могут проявиться даже в беседе (например, беседе родителя и ребенка, учителя и ученика, руководителя и подчиненного. В таких беседах заранее определен участник, имеющий больше прав на последнее слово, на истинное суждение). А диалог между офицером и солдатом вообще жестко регламентируется: приказ командира – закон для подчиненного. Диалог заведомо не симметричен.

 Полемика – самый демократичный вид диалога. Вступившие в полемический диалог добровольно отрекаются от всех своих внешних по отношению к спору преимуществ. Знания и логика рассуждений. Ничего больше! Не следует, просто запрещено в интеллектуальном соперничестве проявлять любой вариант неравноправия с собеседником.

 Демократизм полемики, закрепленный в соответствующем императиве, требует, чтобы в ходе спора проявления реального неравноправия оппонентов ни при каких ситуациях не превращались в аргументы, не предъявлялись как неоплаченные и неоплатные долги.

 Принцип «демократизма» нарушается любым из большого набора недопустимых приемов.

 «Приказ»

 – «Да что я с тобой спорю, иди и делай, как приказано».

 «К силе».

 – «Еще одно твое слово, и я не сдержусь, так и врежу…»

 «К городовому».

 – «Согласишься ли повторить свой довод при маме (учительнице, городовом, сотруднике компетентных органов...)». Прием особенно часто используемый и действенный.

 «Чтение в сердцах».

 – «Ты бы со мной давно согласился, но должность (мундир, партийная принадлежность, клановая солидарность) не дает». Говорящий знает не только тему, но и внутренний мир соперника. Какое уж тут равенство.

 «К опыту».

 – «Поживи (поезди, мир посмотри, поучись, помучайся) с мое, тогда я тебя слушать стану...» Сколько раз мы это слышали? Скольким сами говорили?

 Нарушение демократизма в цельном образе представлено в одном из монологов М. М. Жванецкого:

 – Не слушать собеседника, а разглядывать его... В самый острый момент попросить документы... легко перейти на ты... сказать: «А вот это не твоего собачьего ума дело».

 «От Иван Ивановича».

 Знакомство, близость к авторитетному лицу может быть использована и реально используется для достижения собственных целей. Даже в споре.

 «Довод гусей».

 Имеются в виду гуси из басни Крылова, гуси, в арсенале доводов которых «предки Рим спасли». Отметим, что в басне Ивана Андреевича указан и контрприем:

 «Оставьте предков вы в покое:

 Им поделом была и честь;

 А вы, друзья, лишь годны на жаркое».

 «Довод волка».

 Продемонстрирован в другой басне И. А. Крылова с моралью «у сильного всегда бессильный виноват». Суть этого приема в словах: «Ты виноват уж тем, что хочется мне кушать».

 Нарушение принципа демократизма в полемике – пример проявления так называемой готтентотской морали, девизом которой могут быть слова: «что позволено Юпитеру, не позволено быку».

 Но эта древняя поговорка имеет дуал: «что позволено быку, не позволено Юпитеру». Аналогично и для случая попрания требования демократизма. Практически все приведенные приемы имеют «вывернутые дуалы».

 «Приказ».

 – «Вы, конечно, можете мне приказать, и какой уж тут спор, когда я жду от вас не возражений равного партнера, а окрика начальства».

 «К силе».

 – «Ну, ударь меня, ударь, прояви свою силушку. У меня от страха перед твоей физической мощью все доводы испаряются...».

 «К городовому».

 – «Если бы я не боялся твоей цидульки, обращенной к третьему лицу, к цензору, к карающему органу, я бы тебе ответил». И так далее.

**2.7.2. ОБЪЕКТИВНОСТЬ АРБИТРОВ**

 Третья сторона, арбитры, нужны лишь в случае противоборства, соперничества. Поскольку именно этот признак является характеризующим для полемики, все, что регламентирует отношение к арбитрам в диалоге, – собственность теории полемики.

 Арбитры – тоже люди. Они могут принимать непосредственное участие в полемике, требовать дополнительной информации, уточнять рассуждения... Могут они и сохранять молчание на всем протяжении полемики (телевизионные дискуссии, арбитры которых – сами телезрители. От их мнения зависит общий итог словесной дуэли, но в его ход телезрители по техническим причинам вмешаться не могут).

 Важно другое. Должны существовать два типа принципов: те, что регламентируют отношение самих участников к арбитрам, и те, что обязательны для арбитров. Эти требования относятся к различным уровням. Действительно, отношение участников к арбитрам меняется в зависимости от типа полемики. Зато поведение арбитров должно быть единым и определяться объективностью. Это обстоятельство и зафиксировано в соответствующем принципе. Принцип объективности арбитров требует, чтобы люди, случайно или закономерно оказавшиеся в этой роли, руководствовались общими, определяющими целями полемического поединка.

 Нарушение этого императива осуществляется с помощью многочисленных модификаций приема «подыгрывание» («подсуживание»). Этот прием не только добавляет баллы одной из сторон, но подрывает уверенность в своих силах, понижает энтузиазм и боевой настрой противной стороны.

**2.7.3. ТЩАТЕЛЬНОСТЬ ОТБОРА СЛОВ**

**И ВЫРАЖЕНИЙ**

 Это требование двуединое. Во-первых, следует старательно выбирать слова, чтобы они в максимальной степени соответствовали собственной мысли. Это нелегко. В самых серьезных диалогах можно услышать «я не точно выразился...», «попробую поточнее сформулировать свою мысль».

 У принципа «тщательно выбирай слова» есть и другая сторона. Ясно выраженная мысль должна быть правильно понята. Идеально выраженная мысль не найдет своего адресата, если собеседники говорят на разных языках. Случай с иностранцами – доведенная почти до абсурда, но, в сущности, реальная ситуация. Каждый из нас проживает собственную жизнь, в многочисленных важнейших деталях совпадающую с жизнью других людей, и все же неповторимую. Со своим специфическим жизненным опытом, строем мыслей, ассоциативным багажом и грузом предрассудков. Любое слово, кроме общепринятого, зафиксированного в словарях значения, для каждого из нас сопрягается с другими словами и мыслями и порядке, свойственном только для нас. У одного слово «кирпич» ассоциируется с процессом производства этого предмета, у другого – с его геометрической формой, у третьего – с химическими и физическими свойствами, четвертый, глядя на кирпич, задумывается об исторических судьбах людей и предметов...

 Слова – это ниточка связи между партнерами или преграда между ними?

 Отвечая на этот вопрос, можно очень долго громоздить аргументы, сталкивать авторитеты. Формулировка принципа «тщательно...» освобождает от необходимости спорить об этом. По существу, наш принцип реализует мысль Л. Н. Толстого: «Единственное средство умственного общения людей есть слово, и для того, чтобы это общение стало возможно, нужно употреблять слова так, чтобы при каждом слове несомненно вызывалось у всех соответствующее понятие». Многие софизмы и уловки представляют собой в различной степени сложную игру словами, значениями слов.

 Формулировка «тщательно выбирай слова (и выражения)» равно подходит к любому типу полемики, но и на самом этом выражении можно продемонстрировать богатство оттенков значений. Для каждого типа полемики единая формулировка приобретает специфический смысл. В рамках познавательной полемики это требование означает двойное соответствие: собственным и чужим мыслям. «Ясно и понятно» – вот как произносится принцип «тщательности» для случая логической полемики.

 По форме, по звучанию принцип остается прежним и для коммерческой полемики. Однако смысл этого требования теперь иной. Выбор слов определяется желанием, чтобы слова эти имели взаимоприемлемые значения и не содержали обидного оттенка. Следует, в частности, остерегаться называть своих оппонентов, гордящихся ортодоксией, буквальной трактовкой какой-либо идеологии, – догматиками. Это может их огорчить. Не следует называть их правительство администрацией, а тем более хунтой или кликой.

 Короче, как говорил оратор и учитель ораторов Квинтилиан, «...надлежит избегать слов срамных, гнусных и подлых. За подлые почитаются те, которые не соответствуют достоинству вещей, о коих мы говорим, или лиц, перед коими говорим».

 Таким образом для процессуальной (деловой) полемики принцип «тщательно выбирай слова» приобретает вид «приемлемо и не обидно». И для эристического спора формулировка принципа неизменна. Зато снова его интерпретация меняется. Теперь тщательность отбора слов сродни аккуратности пристрелки оружия. Каждое слово должно разить противника. Слова должны быть точны, но не столько по значению, сколько по употреблению, по попаданию в цель.

 Слова пригодны к этому употреблению. Как будто специально для этого они наделены замечательными свойствами – омонимии и синонимии.

 Отметим наиболее частые уловки, построенные на использовании грамматических свойств слова.

 «Омоним».

 «Ученье, конечно, свет, только скорости у них разные». Слово «свет» – омоним: оптическое излучение, имеющее скорость около 300 000 км/с; и синоним таким словам, как «благо», «добро», «могущество».

 «Указатель».

 – «Я имею в виду вот тот... да нет, с другой стороны... нет не этот, а тот, что справа. Да не для тебя справа, а для меня, вот тот, тот, в другой стороне, от окна в другой».

Слова-указатели:

 «тот», «этот», «справа», «я», «ты», «с противоположной стороны»... – не имеют определенного значения и в полемике могу! легко ввести в заблуждение.

 «Идиома».

 – «Первый певун и говорун деревни лежит в тесном гробу, набравши в рот воды». «Набравши в рот воды» – идиома, целостное выражение, имеющее единое значение – молча. Но в неправильном употреблении получается разговор об утопленнике.

 «Контекст».

 – «Почему это в соседней комнате так громко кричат?

 – Там разговаривают с Харьковом.

 – Что же они по телефону не могут говорить?» С Харьковом

 разговаривают, конечно же, но телефону. А вот оказалось, что кому-то

 это не ясно. Мол, разговаривают и разговаривают, как обычно, только уж очень громко.

 «Интонация».

 – «Заходи, дорогой, именно тебя мы и поджидаем», – с такими словами могут не только расцеловать, но и зарезать. Слова-то одни, но интонация может быть такой, что заходить не захочется. Есть люди, которые каждую фразу закавычивают в сложную интонационную оболочку.

 Таких людей трудно понять: то ли на самом деле так думают, то ли прямо наоборот. Прием «интонация» при неумеренном исполнении, а такое случается часто, может не то чтобы надоесть, но нервировать, раздражать собеседника. Это одна из уловок, к которым нужно отнестись с особой осторожностью, чтобы не перейти границу дозволенного.

 Все предыдущие и им подобные уловки так или иначе построены на многозначности слов и выражений. А вот уловка «синонимия».

 – «Наш высокий, красивый, сильный, дисциплинированный разведчик, конечно же, не чета этой смазливой дылде, вымуштрованному бугаине – их шпиону». Многие предметы и явления имеют различные, подчас противоположно «окрашенные» названия: одобрительно-поощрительные или негативно-уничижительные. Опытный полемист всегда заботится, чтобы в диалоге была задействована выгодная ему «окраска» явления.

**2.7.4. ЛОЖНЫЕ АРГУМЕНТЫ НЕДОПУСТИМЫ**

Основания доказательства должны быть истинными. Для аргументации и полемики требование ослабляется: аргументы не должны быть откровенно ложными. Требование это общее для дискуссии любого типа. Однако для каждого из типов свой оттенок смысла общего императива. Партнеры, соавторы по познавательной полемике не станут сознательно подсовывать друг другу заведомо недоброкачественные аргументы. Добровольно устранят они и обнаруженное противоречие в классе оснований. Ими будет отброшен и круг в рассуждениях. Использование гипотез в логическом диалоге будет своевременно ограничено правилами фиксации, обратной связи и последовательной верификации. Но и в самом высокоумном споре случайно могут встретиться ошибки, когда ранее доказанная теорема представляется в статусе аксиомы.

 Уловка **«цитата»**. Положение, обоснованное крупным специалистом, классиком, отныне преподносится как незыблемая догма, независящая от меняющихся обстоятельств. Это один из самых часто используемых приемов превращения действенного, творческого учения в молитвенник. За истину в познавательном споре может быть принята и какая-то проекция этой истины.

 **«Полуистина».** В качестве примера использования этого приема может подойти древняя притча о трех слепых мудрецах, выражающих свое су суждение о слоне. Первый из них, ощупав ногу слона, сравнил его самого с огромной колонной. Другой, подержав в руках хобот, столь же правомерно уподобил слона змее чудовищных размеров, третий, в руках у коего был хвост слона, не согласился ни с первым, ни со вторым. Каждый говорил правду, по для зрячих очевидна неполнота этой правды.

 **«Экстраполяция».** Оказывается неправомерным приемом в случае, когда действительно установленная в пауке истина неосторожно широко трактуется и провозглашается доказанной для объектов иной, хотя и близкой природы, для которой научный вывод перестает быть законом. Отдельно отметим, что поле аргументации в случае полемики любого типа отнюдь не совпадает со всем классом известных человечеству истин, как это имеет место в случае доказательства. Самый добросовестный полемист может по тем или иным причинам не знать, выпустить из виду какой-то вполне надежно удостоверенный вывод науки. С другой стороны, он в силу личного опыта может благожелательно отнестись к положению, истинность которого не доказана или сомнительна. Обобщая, можно сказать, что сфера акргументации полемики представляет собой теоретико-множественное пересечение областей аргументации всех участников. Это положение особенно важно, когда речь заходит о коммерческой (деловой) полемике. То, что хорошо известно одному, может быть неизвестно другому или воспринимается им с сомнением, с сожалением. Соперник отнюдь не расположен считать предложенное говорящим положение истинным и использовать его в роли аргумента. Тот, которого один из полемистов считает классиком, не является авторитетным для другого. Еще не зная формулировки мысли, оппонент склонен считать ее заведомо ложной. Статьи конституции одного государства – положения, подобные аксиомам для его граждан, – вовсе не обязательны, а то и сомнительны или даже смехотворны для супостата. Даже положения науки, признанные и отмеченные соответствующими поощрениями в одной стране, могут пребывать в науке другой страны в статусе подозрительной гипотезы. В полемике принципиальных соперников круг аргументов сужается. Этот круг может быть потенциально равен нулю. Поэтому сохраняющийся и понятный призыв ЛОЖНЫЕ АРГУМЕНТЫ НЕДОПУСТИМЫ в деловой (коммерческой) полемике приобретает обновленный смысл.

 – Настойчиво ищи положения, равноприемлемые заинтересованными сторонами.

 – Фиксируй все случаи совпадения класса аргументов.

 – Отмечай все факты, признаваемые сторонами.

 – Не навязывай противнику привычные для тебя положения, которые он не склонен признавать истинными.

 А что можно сказать об аргументации в эристическом поединке, когда спор – состязание умов? Тут допустимы проверочные (провокационные) приемы, интеллектуальные финты, требующие от соперника острой критичности мышления, быстрой реакции. Только в эристической, игровой полемике обманывать, пытаться обмануть соперника можно. И все-таки откровенно лгать нельзя. И в словесном соревнования ЛОЖНЫЕ АРГУМЕНТЫ НЕДОПУСТИМЫ.

 Все обманные приемы игровой полемики, связанные с аргументами, так или иначе неоправданно повышают степень правдоподобия, достоверности выдвигаемых положений. Вот некоторые уловки.

 **«Авторитет».**

 – «Я только повторяю слова академика Лапшина – Ушанского...»

 В данном случае речь идет об авторитете именно в кавычках, придуманном для однократного употребления. А титулы, звания и прочие регалии усиливают впечатление.

 «Наука».

 – «Новый раздел бионсихосублиматологии прямо посвящен этой проблеме...

 – Создана специальная группа «сииергобиотопики» с огромным бюджетом и сугубо засекреченной тематикой...

 – Этому исследованию половину листажа посвятил известный журнал „Саентифик профанейшен“...»

 В разговоре с теми, для кого авторитет науки очень высок, названия (возможно, придуманных) тем, проблем, теорий, изданий и терминов имеет почти магическое воздействие. Без пояснений назовем уловки «философия», «пословица», «крылатые слова», где в качестве аргументов используются абстрактные, неопределенные и общеупотребительные выражения. Такие обороты украшают речь, добавляют ей убедительности, и служить краеугольным камнем дальнейших рассуждении не могут.

 **«Передергивание».**

 – «Дочке повезло с мужем. Она еще спит, а он тихонечко встанет, в магазин сбегает, завтрак приготовит и уже к накрытому столу ее будит. А вот сыну мегера досталась. Сама, как корова, по утрам спит, а он вынужден раньше ее вставать, в магазинах в очередях настояться, у плиты, как кухарка, напариться. Вот тогда-то на все готовенькое эта барыня только и соизволит из постели выползти». Типичный пример передергивания, предвзятой интерпретации информации.

 «Передергивание» – часто встречающийся прием. Им пользуются не только герои анекдотов. Вот реальный пример, приведенный журналом «Огонек» № 49 за 1988 г. в статье «Судилище».

 Показания свидетельницы Грудининой: «Есть такая шутка: разница между тунеядцем и молодым поэтом в том, что тунеядец не работает и ест, а молодой поэт работает, но не всегда ест».

 Судья: «Нам не понравилось это ваше заявление. В нашей стране каждый человек получает по своему труду и потому не может быть, чтобы он работал много, а получал мало. В нашей стране, где такое большое участие уделяется молодым поэтам, вы говорите, что они голодают. Почему вы сказали, что молодые поэты не едят?»

 Грубое передергивание, щедро сдобренное демагогией.

 **«Уловка Ноздрева».**

 – «Я сам, своими руками... ей богу... но... хочешь, побьемся об заклад... как честный человек говорю...» – узнается герой «Мертвых душ». Клятва, божба Ноздрера и тысяч его последователей призваны увеличить доверие слушателя к словам.

 **«Очевидец».**

 – «Никогда бы в жизни не поверил, если бы мне это сказали, но сам видел». Вследствие всеобщей доверчивости уловка имеет широкое хождение и высокий уровень действенности. Желательно сопровождать ее использование заглядыванием в глаза собеседника.

 **«По секрету».**

 – «Из надежного источника и только тебе»... После этих слов с доверием воспринимается любая несусветица.

**2.7. 5. ВЫДЕРЖКА И ХЛАДНОКРОВИЕ**

Необозримы нюансы психологических состояний партнеров. Полемика тем и отличается от мирного обмена мнениями, что даже в благородном своем варианте, в познавательном типе, является все же интеллектуальной дуэлью. Испуганный, растревоженный, раздосадованный спорщик – уже не соперник. Мысль нервного человека разрывается на все менее связанные куски, логика уступает место эмоциям, доводы – лозунгам и обидным выпадам в сторону оппонента.

 Разгоряченный, а тем более разъяренный полемист утрачивает значительную часть своей интеллектуальной мощи. Вместо последовательных, убедительных построений – обрывки мыслей, фрагменты идей, связанных уже не логикой, а громкостью голоса, оскорбительными нападками на собеседника.

 Позже, успокоившись, вновь и вновь мысленно проигрывая весь ход словесного поединка, такой полемист с сожалением припоминает упущенные им возможности: сокрушительные доводы, остроумные реплики.

 Что нужно посоветовать полемисту, желающему добиться не своекорыстных, но диалектических целей? Быть может, какой-то поворот спора обернулся неожиданной или, того хуже, обидной для него стороной. И вот уже амбиции, чувство оскорбленного достоинства, жажда мести... Тут уж не до истины.

 Выдержка и хладнокровие. Не следует думать, что этот словесный поединок – последний, самый главный в жизни. Будет новый день, будут новые проблемы, прибавится знаний, опыта. Завтра будет лучше, чем вчера. Сохраняй выдержку, не делай слишком больших ставок, не клянись рукой, головой, женой и детьми, не разрывай отношений, не выгоняй поспорившего с тобой гостя из дома. Сохраняй его и собственное достоинство. Оставайся человеком, личностью. Будь хладнокровен, сохраняй выдержку.

 Этот призыв особенно актуален для случая дипломатической (деловой, коммерческой) полемики. Ведь именно здесь морально нечистоплотный или просто невыдержанный в какой-то момент (а то и постоянно) может выплеснуть наружу свои эмоции, свое подлинное отношение к собеседнику. Вот тогда-то, откажи выдержка и хладнокровие, – сорвешься на тот же тон, не останешься в долгу, «Давать умейте сдачи», как в песне. И не как в песне «удачи не видать».

 Выдержка должна иметь под собой психологическое обоснование. Для познающего субъекта таковым служило убеждение «я – личность». Для дипломатического диалога подобным внутренним убеждением могло бы стать следующее «я – миротворен.» (не опущусь до обмена кулачными ударами. Я – дипломат).

 Если спор – в основном спорт, только спорт, и тогда: выдержка и хладнокровие. Пусть противник переходит границы дозволенного, намеки его дерзки, выпады оскорбительны. Он намерен навязать обмен грубостям. Ни за что! Его нападки – показатель его слабости. Он боится. Следует сохранить выдержку и не опускаться до обмена унизительными кличками.

 Я выиграю в честном поединке просто потому, что я полемист более высокого класса. Психологическая основа моего хладнокровия в том, что я сильнее.

 Существует относительно приемлемый способ нарушения уровня спокойствия партнера – это прием «Повышение ставок».

 – «Хватит тасовать слова. В этом ты мастер. Давай заключим пари с серьезными ставками. Окажешься неправ, проиграешь – побреешься наголо».

 – «Пусть будет по-твоему. Сделаем именно так, как хочешь ты.

 Естественно, что и отвечать за последствия в полной мере будешь только ты». Отметим, что после такой постановки вопроса многие велеречивые спорщики снимают свои притязания. Однако приведенный прием встречается в реальном споре не часто. Инстинктивно соперников раздражают обычно более грубыми приемами. Прежде всего это оскорбительные «ярлыки». В более изощренных случаях – оскорбления в модификации «Карлсон», «приманка», унизительные напоминания служебного или физического неравноправия («Что может сказать хромой об искусстве Герберта фон Караяна, если ему сразу сказать, что он хромой» М. М. Жванецкий). Наглая навязчивая ложь «я это говорил», «я этого не говорил», «ты это сказал», ...нарушение равенства по регламенту с помощью грубого приема «брать горлом» и выводящего из равновесия «мимо ушей» (вспомните Печорин о Грушницком:

 «...спорить с ним я никогда не мог. Он не отвечает на ваши возражения, он вас не слушает. Только что вы остановитесь, он начинает длинную тираду, по-видимому имеющую какую-то связь с тем, что вы. сказали, но которая в самом деле есть только продолжение его собственной речи»).

 В зависимости от устройства нервной системы, от крепости отстаиваемой позиции выводить из себя, раздражать может многое, почти все. В том числе и безупречность логических построений соперника, убедительность его аргументации. Помнить о принципе «выдержка и хладнокровие» следует при встрече с косноязычием, неумением ясно и определенно выражать свои мысли. Но все-таки особенно важен этот императив против полемистов, сознательно и многократно использующих такие приемы, как:

 «переспрашивание» (когда имеется в виду не совершенно правомерное уточнение позиций, а именно раздражающее приставание), «повторы» (по существу, обратный вариант, когда оппонент в пятый, шестой раз, выводя из себя, бесконечно повторяет и повторяет уже усвоенную формулировку, свой удачный аргумент, чью-то понравившуюся реплику, напоминает вашу случайную оговорку...), «перебивание» (иной раз в споре можно и перебить соперника, если ваша реплика способна сократить перебор анализируемых в полемике вариантов. Но если это делается постоянно... Если перебивают в основном для того, чтобы путь рассуждении не выглядел столь убедительно гадким.)

# 3. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

 История логики насчитывает около двух с половиной тысячелетий и разделяется на два основных этапа. Первый начался с IV в. до н.э. и продолжался до второй половины XIX в. - начала XX в., второй - с этого времени до наших дней. Ее основателем является древнегреческий философ Аристотель (348-322 гг. до н.э.). В своих логических трудах, получивших общее название «Органон» (греч. «орудия познания»), Аристотель сформулировал основные законы мышления: тождества, противоречия и исключенного третьего, описал важнейшие логические операции, разработал теорию понятия и суждения, исследовал дедуктивное (силлогистическое) умозаключение. Аристотелевское учение о силлогизме составило основу одного из направлений современной математической логики – логики предикатов.

 Важным этапом в развитии учения Аристотеля явилась логика античных стоиков, дополнившая аристотелевскую теорию силлогизма описанием сложных умозаключений. Логика стоиков – основа другого направления математической логики – логики высказываний.

 Среди других античных мыслителей, развивавших и комментирующих логическое учение Аристотеля, следует назвать Галена, именем которого названа 4-я фигура категорического силлогизма; Порфирия, известного разработанной им наглядной схемой , отображающей отношения подчинения между понятиями («древо Порфирия»); Боэция, сочинения которого длительное время служили основным логическими пособиями.

 Логика развивалась и в средние века , однако схоластика исказила учение Аристотеля , приспособив его для обоснования религиозной догматики.

 Важнейшим этапом в развитии логики явилась теория индукции, разработанная английским философом Ф. Бэконом (1564- 1626). Бэкон подверг критике извращенную средневековой схоластикой дедуктивную логику Аристотеля , которая , по его мнению , не может служить методом научных открытий. Таким методом должна быть индукция , принципы которой изложены в его сочинении «Новый Органон». Однако он неправомерно противопоставил индуктивный метод методу дедукции; в действительности эти методы не исключают , а дополняют друг друга. Бэкон разработал методы научной индукции, систематизированные впоследствии английским философом и логиком Дж. С. Миллем (1806 – 1873).

Дальнейшее развитие логики связано с именами Р. Декарт, Г. Лейбниц, И. Кант и др.

Французский философ Р. Декарт (1569 – 1650) развил идеи дедуктивной логики, сформулировал правила научного исследования.

Немецкий философ Г. Лейбниц (1646 - 1716) сформулировал закон достаточного основания, выдвинул идею математической логики, которая получила развитие лишь в XIX – XX вв.

На первых порах современная логика ориентировалась почти всецело на анализ только математических рассуждений. В 20-е годы XX в. предмет логических исследований существенно расширился. Начали складываться символическая логика включающая множество разделов: логика высказываний, логика предикатов, вероятностная логика и т.д.); модальная логика, рассматривающая понятия необходимо, возможно, случайно и т.п.; деонтическая логика, изучающая логические связи нормативных высказываний; диалектическая логика, изучающая законы развития человеческого мышления, и др. Некоторые эти новые разделы не были непосредственно связаны с математикой, в сферу логического исследования вовлекались уже естественные и гуманитарные науки.

Логика - интенсивно развивающаяся наука и по сей день, включающая множество разделов, или, как их принято называть, «логик».

**4. СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:**

1. Кириллов В.И., Старченко А.А. логика: Учебник для юридических факультетов и институтов. – М.: Юристъ,1995. –256 с.
2. Горский Д.П., Ивин А.А., Никифоров А.Л. Краткий словарь по логике. М. – 1991г.
3. **А. Ивин.** Логика. Учебное пособие. Второе издание, - М., Знание, 1998.
4. **А. Ивин.** Элементарная логика. - М., Знание, 1994.