**Содержание**

Введение

1. Основы полемических материалов

1.1 Полемика как один из видов спора

1.2 Социально – психологические аспекты полемики

1.3 Полемические приемы

Заключение

Список литературы

**Введение**

В русский язык слово «полемика» пришло из древнегреческого, переводится как воинствующий, враждебный. В отличие от дискуссии в полемике присутствует состязательность, борьба, определенная степень воинственности и враждебности, что детерминировано целью, которая преследуется участниками полемики. Поэтому в сознании большинства людей полемика ассоциируется с коммуникативным актом, называемым острым спором.

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 и 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, открытость к аргументам другой стороны, очередность выступлений спорящих, недопустимость использования некорректных логических и психологических приемов, нарушение этических норм. Победа в полемике, если она получила общественный резонанс, 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.

Актуальность данной темы подтверждается тем, что сегодня, большая часть человечества осознала очень простой и очевидный факт, что лишь немногие суждения о мире истинны и не требуют доказательств. Но львиная доля наших суждений предполагает активную мыслительную деятельность, протекающую в режиме спора (дискуссии, полемики).

Исследование данной работы предопределило ряд задач:

Рассмотреть полемику как один из видов спора.

Проанализировать социально – психологические аспекты полемики.

В качестве теоретической базы использованы работы Л. Введенской, В. Максимова и других авторов.

**1. Основы полемических материалов**

**1.1 Полемика как один из видов спора**

Полемикой (от греческого polemikos – «враждебный», «воинствующий») называется один из видов спора, приводящего к конфронтации и борьбе принципиально противоположных мнений в решении проблемы. Спор – это родовое понятие по отношению к целому ряду диалогов, в которых каждая из сторон отстаивает свою правоту. В отличие от других разновидностей спора – дискуссии, диспута, дебатов, прений, полемический диалог обладает существенной особенностью: его участники занимают непримиримые позиции и их цель – одержать победу в споре.

Условием возникновения полемики, как и любого вида спора, является наличие проблемы и хотя бы одного предложения ее решения. Человек, который выдвигает и отстаивает некоторый тезис, называется пропонентом. Человек, оспаривающий тезис, называется оппонентом [10, с.293].

Полемика между пропонентом и оппонентом может проходить один на один, в режиме реального диалога, или при участии ведущего, который следит за соблюдением правил ведения полемики (например, ведущий ток-шоу). Наличие зрителей (слушателей) – обязательное условие ведения публичной полемики. По терминологии философа и логика СИ. Поварнина, это одновременно «спор при слушателях» и «для слушателей», так как каждый из участников полемики стремится склонить аудиторию на свою сторону (см., например голосование телезрителей в телевизионной программе В. Соловьева «К барьеру») [10, с.294].

К одному из видов публичной полемики можно отнести и жанр полемического выступления в ходе парламентских слушаний. Монологическое по своей форме, по сути, оно является ответной репликой на одно из предыдущих выступлений.

Таким образом, полемика может быть представлена как диалогическими, так и монологическими жанрами.

Стратегии и тактики ведения полемики. В полемике, как в споре до победного конца, допускаются достаточно жесткие тактики речевого поведения. Они существуют на грани нарушения принципа вежливости, однако никогда не должны переходить границ личной сферы.

Принцип вежливости, сформулированный английским философом-лингвистом Дж. Личем, состоит в соблюдении говорящим следующих максим (от лат. maxima sentential – «наивысшее положение, мысль»; maxima regula – «высший принцип, основное правило»):

максима такта {Соблюдай интересы другого! Не нарушай границ его личной сферы!);

максима великодушия {Не затрудняй других!);

максима одобрения {Не хули других!);

максима скромности {Отстраняй от себя похвалы!);

максима согласия {Избегай возражений!);

максима симпатии {Выказывай благожелательность!). Вести полемику и соблюдать принцип вежливости означает обсуждать проблему, а не личные качества оппонента.

Типичными стратегиями ведения полемики (особенно в политической сфере) являются наступательная стратегия и оборонительная стратегия.

К наступательным видам стратегии относятся стратегия дискредитации и стратегия нападения.

Стратегия дискредитации положений, высказанных собеседником, реализуется через тактики обвинения, компрометации, гиперболизации. Цель применения данной стратегии – подорвать доверие аудитории к позиции, защищаемой оппонентом.

Стратегия нападения является вспомогательной, она направлена непосредственно на эмоциональную сферу противника. Цель использования данной стратегии – с помощью провокационных вопросов вывести собеседника из психологического равновесия.

К оборонительному типу стратегии относится стратегия самозащиты. Тактиками этой стратегии являются тактики оправдания, оспаривания, критики, дистанцирования, упрека.

Приведем примеры использования различных стратегий и тактик ведения полемики из программы «Свобода слова» (НТВ. 2003.14 ноября), в которой обсуждалась предвыборная программа кандидатов в депутаты Государственной думы по вопросам военной политики: К запрещенным стратегиям ведения полемики относится стратегия дискредитации личности собеседника. Запрещается оказывать психологическое давление на оппонента, ставить под сомнение его компетентность, беспристрастность, честность, надежность и т.д. Например:

Трошев: Борис Ефимович... Вам я бы не доверил, извините, и охрану маленького складика вместе с Чубайсом, не то, что уж создание профессиональной армии. (Аплодисменты) (оппонент ставит под сомнение компетентность пропонента, его честность и надежность) «Свобода слова», НТВ. 2003. 14 ноября [10, с.296].

Пока полемика не выходит за рамки обсуждения позиций сторон, она остается полемикой. Как только ее участники переходят на обсуждение личностей, полемика превращается в перебранку.

К логическим уловкам в споре относят случаи намеренного использования ложной аргументации, т.е. аргументации, построенной с нарушением логических законов. В случаях непреднамеренного нарушения логических законов говорят об ошибках в споре.

Ошибки на этапе выдвижения тезиса. Тезис должен быть сформулирован ясно. Так, отсутствие объекта оценки в следующем примере делает непонятным сам тезис:

Последние 23 года, можно сказать, российская армия воюет. Неважно, как мы это называем: интернациональный долг или контртеррористическая операция, но воюет. Лучше от этого не становится. Почему? «Свобода слова», НТВ. 2003. 14 ноября [10, с.297].

О чем идет речь? Об армии? О ситуации в стране?

Правило тождества тезиса гласит, что на протяжении всего рассуждения, ведущего к доказательству, тезис должен оставаться неизменным. См. косвенное указание на подмену тезиса в комментарии журналиста:

Шустер: Это как Черномырдин сказал: какую партию ни строй, получится КПСС. А у нас – какую тему ни затрагивай, все равно «ЮКОС» получается. Там же.

К случаям подмены тезиса относятся случаи приписывания оппоненту утверждений, которых он не высказывал, выдергивание высказываний противника из контекста.

Ошибки на этапе доказательства тезиса. Одно из правил ведения спора гласит: спорящий обязан защищать свою точку зрения. Уклонение от обязанности защищать точку зрения относят к логическим уловкам в споре.

Одним из способов уклонения от защиты точки зрения является использование в качестве доводов недоказанных аргументов. Обычно они вводятся следующими словосочетаниями: всем известно, что..., не надо доказывать то, что..., давно установлено, что....

Такую уловку называют «предвосхищением основания». Например: К виду логической уловки относится включение утверждения в вопрос. Так, в вопросе «За что вы так не любите людей в погонах?» содержится утверждение «Вы не любите людей в погонах». Опытный участник спора сразу замечает эту уловку и сообщает о ней собеседнику. Например:

Сергей Миронов: Два тезиса и вопрос. Первое, во время десятилетия, когда проводились либеральные реформы, мы чуть не рухнули, и только благодаря людям в погонах мы остались государством. За что Вы так не любите людей в погонах?

Ирина Хакамада: Это не вопрос, это тезис, и Вы нарушили права, Вы должны были задать вопрос. СМ.: Любите ли Вы людей в погонах? И.Х.: Я не поняла Ваш вопрос. «Выборы-2004», Первый канал. 2004. 15 октября.

Следующий тип уловок связан с нарушением закона достаточного основания. В этом случае образуется порочный круг в доказательстве, когда истинность тезиса подтверждается аргументами, а истинность аргументов – тезисом. Речь идет о доказательствах такого типа: «Эта книга очень интересная. А интересная она потому, что очень интересная».

С нарушением этого же логического закона связаны уловки, построенные на мнимой логической связи между аргументами и тезисом.

Ошибки, связанные с демонстрацией, состоят в наличии логических противоречий в рассуждении (нарушение закона противоречия и закона исключения третьего). Так, в доказательстве могут содержаться суждения, противоречащие друг другу.

Видеть логические уловки или ошибки в доказательствах при ведении спора поможет знание законов логики.

**1.2 Социально – психологические аспекты полемики**

Мир, в котором живет современный человек, соткан из противоречий. По этой причине он более полемичен, чем когда-либо прежде. И будущее человека в значительной степени зависит от того, сумеет ли он – человек – организовать, сделать жизненной ценностью плодотворное и эффективное общение (именно оно составляет сущность процессов коммуникации, в том числе и речевые) в самых разных сферах человеческой жизнедеятельности в политике, бизнесе, науке, между поколениями, представителями разных культур и т.д.

Насколько нудной, вялой, неинтересной, скучной была бы жизнь человека, если бы речевые коммуникации между людьми сводились к строгой и бесстрастной констатации «положения дел». В действительности, в коммуникативных процессах помимо высказываний, выражающих то или иное состояние дел, содержатся побуждения, вопросы, оценки, согласия и возражения вплоть до неприятия чего либо. Кроме того, определенную окраску, характер коммуникативным актам придает манера поведения, позы, выражения лиц. Все это мы можем обнаружить в спорах.

Спор представляет собой одну из основных форм человеческой коммуникации, в рамках которой уточняются позиции противоборствующих сторон, вырабатывается оптимальное решение проблемы, «рождается истина». Вывод из сказанного выше предельно прост. «Роскошь человеческого общения» (А. Сент-Экзюпери) является наградой за изнурительный труд ума, высокий уровень логической культуры и культуры поведения, а также за филигранное владение искусством спора.

Будучи разновидностью речевой коммуникации, спор (особенно такой его вид как полемика) представляет собой процесс, обладающий множеством граней, сторон, часть из которых образует социально-психологический компонент спора. Спор не сводится к поочередному высказыванию мнений участвующими в нем сторонами. В деловом споре (полемике по существу вопроса) необходимо учитывать интересы, желания, стремления, симпатии, ценностные ориентации противной стороны. Но при этом следует помнить, что всякая апелляция к желаниям и чувствам людей должна входить в их сознание как логическое основание: чем более вески логические доводы, тем более устойчиво психологическое воздействие. В результате противоположная сторона может согласиться даже на обременительные ограничения, издержки и хлопоты, связанные с ними.

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. 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. 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. Так, писатель А.И. Солженицын, говоря о необходимости смены курса правящей элиты, апеллирует к чувству самосохранения российских граждан. Опираясь на статистику, он показывает, что Россия конца XX в. переживает настоящее демографическое крушение – «зловещее вымирание» славянских народов (АиФ. 1998. № 22) [10, с.141].

В условиях рыночной экономики этот довод в споре используется очень часто, звать 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. Чтобы оценить силу обращения к экономическим интересам, вспомним известную всей России рекламную кампанию МММ; ее лейтмотив прост: приобретение акций МММ – самое лучшее вложение капитала. Общественные интересы основываются на устремлениях людей, возникающих в процессе их общения. 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. Необходимо сочетать психологические доводы с логическими элементами. Никто даже короткое время не выдержит массированного давления на чувства («хватит читать мне мораль»), равно как и сухих академических рассуждений («хватит читать мне лекцию»). Следует гармонично сочетать и те, и другие, ненавязчиво показывая их связь.

**1.3 Полемические приемы**

Чтобы защитить свою точку зрения и опровергнуть мнение оппонента, участники спора используют различные полемические приемы.

Эффективным средством считается применение юмора, иронии, сарказма.

Они являются обязательными психологическими элементами публичного выступления. Эти средства усиливают полемический тон речи, ее эмоциональное воздействие на слушателей, помогают разрядить напряженную обстановку, создают определенный настрой при обсуждении острых вопросов, помогают полемистам добиться успеха в споре.

В рассказе В. Шукшина «Срезал» названными приемами нередко пользовался Глеб Капустин, «начитанный и ехидный» мужик, который любил поспорить с «именитыми» земляками. Вот, к примеру, как он дискутирует с супругами Журавлевыми, кандидатами наук, приехавшими погостить к своей матери:

– Хорошо. Второй вопрос: как вы лично относитесь к проблеме шаманизма в отдельных районах Севера? [2, с.381].

Кандидаты засмеялись. Глеб терпеливо ждал, когда кандидаты отсмеются. – Можно, конечно, сделать вид, что такой проблемы нету. Я с удовольствием тоже посмеюсь вместе с вами... – Глеб иронически улыбнулся... Но от этого проблема как таковая не перестанет существовать. Верно?

– Да нет такой проблемы, – сплеча рубанул кандидат. Теперь засмеялся Глеб. И подытожил:

– Ну, на нет и суда нет! Баба с возу – коню легче, добавил Глеб. Проблемы нету, а эти... Глеб что-то показал руками замысловатое, танцуют, звенят бубенчиками... Да? Но при желании... Глеб повторил: При желании – их как бы нету. Потому что, если... Хорошо! Еще один вопрос...

Ироническое или шутливое замечание может смутить оппонента, поставить его в затруднительное положение, а порой даже разрушить тщательно построенное доказательство, хотя само по себе это замечание далеко не всегда имеет прямое отношение к предмету спора. Поэтому не надо теряться. Лучше всего вести себя естественным образом. Если смешно, можно посмеяться со всеми, а затем обязательно вернуться к обсуждению существа проблемы.

Распространенным приемом опровержения является «доведение до нелепости», «сведение к абсурду», (лат. reductio ad absurdum). Генрих Гейне в стихотворении «Диспут» пишет:

Подбирая аргументы

И логические звенья

И ссылаясь на ученых,

Вес которых – вне сомненья,

Хочет каждый ad absurdum

Привести слова другого [2, с.383].

Суть этого приема – показать ложность тезиса или аргумента, так как следствия, вытекающие из него, противоречат действительности.

Блестяще использовал этот прием в одном из своих выступлений на суде Ф.Н. Плевако, замечательный русский адвокат, обладавший удивительным даром речи.

В Плевако, – писал А.Ф. Кони, – сквозь внешнее обличие защитника, выступал трибун, для которого дело было лишь поводом и которому мешала ограда конкретного случая, стеснявшая взмах его крыльев со всей присущей им силой [2, с.384].

Страстный и взволнованный голос Ф.Н. Плевако захватывал и покорял слушателей, надолго оставался в их памяти. По воспоминаниям В.В. Вересаева, он выступил в защиту старушки, укравшей жестяной чайник стоимостью 50 копеек. В обвинительной речи прокурор отметил, что кража незначительная, что на преступление бедную старушку толкнула горькая нужда, что подсудимая – вызывает не негодование, а только жалость. Но, несмотря на это, подчеркнул он, старушка должна быть осуждена, так как она посягнула на собственность, а собственность священна, все гражданское благоустройство держится на собственности, и если позволить людям покушаться на нее, страна погибнет. После него выступил защитник Плевако. Он сказал так:

Много бед и испытаний пришлось претерпеть России за ее больше чем тысячелетнее существование. Печенеги терзали ее, половцы, татары, поляки. Двунадесять языков обрушилось на нее, взяли Москву. Все вытерпела, все преодолела Россия, только крепла и росла от испытаний. Но теперь, теперь... старушка украла старый чайник ценою в пятьдесят копеек. Этого Россия уж, конечно, не выдержит, от этого она погибнет безвозвратно [2, с.386]. И суд оправдал старушку.

Довольно часто в дискуссиях и полемиках применяется «возвратный удар», или так называемый прием бумеранга. Английское слово бумеранг означает метательное орудие, при искусном броске возвращающееся к тому месту, откуда было пущено. Полемический прием заключается в том, что тезис или аргумент обращается против тех, кто их высказал. При этом сила удара во много раз увеличивается. Поражение противника становится очевидным для всех присутствующих.

Разновидностью «возвратного удара» считается прием «подхвата реплики». В ходе обсуждения спорных вопросов полемисты нередко бросают реплики различного характера. Умение применить реплику противника в целях усиления собственной аргументации, разоблачения взглядов и позиции оппонента, оказания психологического воздействия на присутствующих – действенный прием в полемике. «Подхватом реплики» часто пользуются, выступая на съездах, конференциях, митингах.

Назовем еще один полемический прием – атака вопросами. Цель этого метода – сделать положение оппонента затруднительным, заставить его защищаться, оправдываться, создать себе наиболее благоприятные условия для спора.

Иногда вместо обсуждения по существу того или иного положения начинают оценивать достоинства и недостатки человека, его выдвинувшего. Такой прием в полемике называют «довод к человеку» (лат. ad hominen). Он оказывает сильное психологическое воздействие.

«Довод к человеку» как полемический прием должен применяться в сочетании с другими достоверными и обоснованными аргументами. Как самостоятельное доказательство он считается логической ошибкой, состоящей в подмене самого тезиса ссылками на личные качества того, кто его выдвинул.

Разновидностью «довода к человеку» является прием, который называется «апелляция к публике». Цель приема повлиять на чувства слушателей, их мнения, интересы, склонить аудиторию на сторону говорящего. Таковы основные полемические приемы. Использование этих приемов помогает вести дискуссию, полемику более плодотворно.

В заключение подчеркнем, что, приступая к критике позиции оппонента, необходимо четко определить для себя, каким способом опровержения вы будете пользоваться в конкретной ситуации: опровергать тезис, критиковать доводы, показывать несостоятельность демонстрации.

Не забывать, что, разгромив доводы противника или продемонстрировав, что из приведенных аргументов не следует данный тезис, можно только разрушить доказательство оппонента, но не опровергнуть истинности самого тезиса. Помнить, что одним из наиболее действенных способов является опровержение ложного тезиса фактами.

**Заключение**

Проделанная работа позволяет сделать вывод о том, что полемика – разновидность спора, отличающаяся тем, что основные усилия спорящих сторон направлены на утверждение своей точки зрения по обсуждаемому вопросу.

Наряду с дискуссией, полемика является одной из наиболее распространенных форм спора. С дискуссией ее сближает наличие достаточно определенного тезиса, выступающего предметом разногласий, известная содержательная связность, предполагающая внимание к аргументам противной стороны, очередность выступлений спорящих, некоторая ограниченность приемов, с помощью которых опровергается противная сторона и обосновывается собственная точка зрения.

Вместе с тем полемика существенно отличается от дискуссии. Если целью дискуссии являются, прежде всего, поиски общего согласия, того, что объединяет разные точки зрения, то основная задача полемики – утверждение одной из противостоящих позиций. Полемизирующие стороны менее чем в дискуссии, ограничены в выборе средств спора, его стратегии и тактики. В полемике, как и в споре вообще, недопустимы некорректные приемы (подмена тезиса, аргумент к силе или к невежеству, использование ложных и недоказанных аргументов и т. п.). В полемике может применяться гораздо более широкий, чем в дискуссии, спектр корректных приемов. Большое значение имеют, в частности, инициатива, навязывание своего сценария обсуждения темы, внезапность в использовании доводов, выбор наиболее удачного времени для изложения решающих аргументов и т.п.

Хотя полемика и направлена по преимуществу на утверждение своей позиции, нужно постоянно помнить, что главным в споре является достижение истины. Победа ошибочной точки зрения, добытая благодаря уловкам и слабости другой стороны, как правило, недолговечна, и она не способна принести моральное удовлетворение.

**Список литературы**

1. Алексеев П.В. Философия. – М.: Проспект, 2008. – 604с.
2. Введенская Л.А. Деловая риторика. – Ростов Н/Д: Мари, 2008. – 511с
3. Ивик А.А. Теория аргументации. – М.; Гардарики, 2000. – 416с.
4. Левин Г.Д. В споре рождается истина? //Вопросы философии. – 2002. – № 11. – С.48-59
5. Лехциер В.Л. Спор как экзистенциал (наброски к онтологии черновых состояний) //Вопросы философии. – 2002. – № 11. – С.36-47
6. Михалъская А.К. Основы риторики. – М.: Просвещение, 2006. – 416с.
7. Поварнин С.И. Поспорить? Я не прочь! //ЭКО. – 2002. – № 7. –С.167-175
8. Поварнин С.И. Спор. – М.: Флинта; Наука, 2002. – 120с.
9. Розенталь Д.Э. Практическая стилистика русского языка. М., 1998.
10. Русский язык и культура речи. / Под ред. В.И. Максимова. – М., 2008. – 435с.
11. Скворцов Л.И. Теоретические основы культуры речи. – М., 1980. – 477с.
12. Уэстон Э. Аргументация: Десять уроков для начинающих авторов. / Пер. с англ. А. Станиславского. – М., 2004. – 245с.
13. Щербинина Ю.В. Русский язык: Речевая агрессия и пути ее преодоления: Учебное пособие. – М., 2004. – 435с.