

Санкт-Петербургский филиал  
Государственного университета - Высшей школы экономики

Кафедра прикладной политологии

*Г.Л.Тульчинский*

**КУЛЬТУРА  
ДЕЛОВОЙ И ПОЛИТИЧЕСКОЙ  
АРГУМЕНТАЦИИ**

*Учебно – методическое пособие*



*Санкт-Петербург*

*2010*

УДК

*Рецензенты:*

Мигунов А.И., *к.ф.н., зав.кафедрой логики философского факультета СПбГУ*

Барандова Т.Л., *ст. преподаватель отделения прикладной политологии ПбФ СПбФ ГУ-ВШЭ*

*Тульчинский Г.Л.*

*Культура деловой и политической аргументации. Учебное пособие. – СПб. Издательство «ЮТАС», 2010. - 118 с.*

## ISBN

Учебное пособие посвящено культуре деловой и политической аргументации – деятельности, связанной с обоснованием, критикой, опровержением конкретных утверждений, положений или мнений. Помимо положений теории эффективной аргументации, содержит практические рекомендации, анализ практических примеров, задания для контроля и самопроверки.

Рассчитано на слушателей курсов по аргументации, логике, критическому мышлению, риторике и public relations, а также всех интересующихся теорией и искусством аргументации.

*Для студентов и слушателей программ высшего профессионального образования. Книга будет полезна как студентам и аспирантам, так и всем, самостоятельно изучающим проблемы культуры деловой и политической аргументации.*

*Рекомендовано к печати Учебно-методическим советом СПб филиала ГУ-ВШЭ*

## Содержание

<b>Предисловие</b> .....	<b>4</b>
<b>Аргументация в системе социальной коммуникации</b> .....	<b>6</b>
Условия востребованности аргументации .....	7
Аргументация как логическая культура делового и политического общения .....	8
Аргументация и манипуляция.....	12
Условия эффективности аргументации .....	14
<b>Структура и виды аргументации:</b>	
<b>доказательства и опровержения, дискуссия и полемика</b> .....	<b>19</b>
<b>Правила аргументации: корректные приемы</b> .....	<b>24</b>
Не спорить и молчать до последнего .....	24
Предмет спора: уточнение исходных понятий и суждений .....	25
Вопросы и ответы .....	31
Правила тезиса.....	34
Правила оснований.....	35
Правила демонстрации: дедуктивные и индуктивные доказательства и опровержения .....	35
Тактические приемы .....	44
<b>Некорректные приемы аргументации</b> .....	<b>56</b>
<b>«Женская» аргументация</b> .....	<b>68</b>
<b>Приемы борьбы с некорректной аргументацией</b> .....	<b>76</b>
<b>Подготовка публичного выступления</b> .....	<b>85</b>
<b>Приложения:</b>	
1. Методические рекомендации студентам .....	102
2. Практикум по индивидуальной аргументации и групповому публичному спору.....	110
3. Список литературы .....	115

## **Предисловие**

Аргументация — деятельность (теория и искусство), связанная с обоснованием конкретных утверждений, положений или мнений. Такое обоснование может включать анализ, критику, доказательство своей точки зрения, своего понимания проблемы и ее решения, опровержение позиции другой стороны.

Аргументация широко представлена в бизнесе, политике, юриспруденции, науке, образовании, обыденном опыте. Беседы, выступления (на презентации, в суде, на митинге, с публичной лекцией, ответ на экзамене), переговоры (личные, по телефону, в сети), совещания, делопроизводство (приказы, распоряжения, инструкции) — все это, в конечном счете, разновидности аргументации. Можно утверждать, что аргументация — часть интеллектуальной и коммуникативной культуры как общества, так и конкретной личности: политика, предпринимателя, менеджера, преподавателя, студента...

Она часть жизненной компетентности личности, живущей в обществе.

Данное пособие является не только материалом для подготовки в рамках читаемых курсов по аргументации, логике, критическому мышлению. Оно также рассчитано на использование в рамках курсов по риторике и public relations, других гуманитарных дисциплин.

Пособие состоит из основной части и приложения. В основной части представлены, во-первых, положения общей теории аргументации (ее место в системе социальной коммуникации, отличия от языковой манипуляции, условия эффективности), и, во-вторых, правила эффективной аргументации, некорректные приемы и способы противодействия им, а также технология подготовки публичного выступления. В приложении даны рекомендации студентам по изучению курса «Культура деловой и политической аргументации», а также содержание практикума по индивидуальной аргументации и групповому публичному спору в форматах дискуссии и полемики.

В предисловии уместно сформулировать некоторые общие предваряющие рекомендации по работе с данным пособием.

При рассмотрении конкретных тем не следует ограничиваться знакомством с теорией вопроса. Особое внимание следует уделить примерам, ситуациям, приведенным в тексте пособия и иллюстрирующим приводимые положения, правила, возможное их нарушение. В конце каждого раздела приведен список рекомендуемой литературы, ознакомление с которой поможет глубже и полнее усвоить содержание раз-

дела. Этому способствуют также вопросы для контроля и самоконтроля, приводимые в конце каждого раздела.

Прохождение итогового практикума как по индивидуальной публичной аргументации, так и группового спора (как в режиме дискуссии, так и полемики), предполагает тщательную подготовку предмета, общей стратегии, возможных тактик, используемых приемов аргументации, для чего полезно повторное обращение к соответствующим разделам основной части пособия.

Наконец, не следует забывать, что курс и данное пособие носят вводный характер и ни в коей мере не устраняют необходимость накопления самостоятельного опыта успешной аргументации, его постоянного осмысления и переосмысления.

## **Аргументация в системе социальной коммуникации**

Жизнь общества предполагает коммуникацию, организуется на ее основе. Динамика общественного развития во многом определяется развитием средств коммуникации: речи, письменности, печати, средств массовой коммуникации. Качественный скачок в социальной коммуникации произошел с появлением современных информационных технологий.

Виды социальной коммуникации чрезвычайно многообразны:

- Беседы: с близкими, друзьями, коллегами, с руководителем, подчиненным, партнерами и т.д. — как личные, так и с использованием технических средств от телефона до ...
- Переговоры.
- Совещания.
- Конференции, симпозиумы, круглые столы, семинары.
- Массовые мероприятия от экскурсий и праздников до митингов.
- Для и на СМИ: интервью, встречи, пресс-конференции, под запись и в прямом эфире...

Такой перечень можно продолжать и продолжать... Важно подчеркнуть — во всех этих формах коммуникации люди излагают свою точку зрения, обмениваются мнениями, пытаются что-то доказать или опровергнуть, привлечь внимание к каким-то вопросам... Другими словами, так или иначе, в той ли иной степени, но они прибегают к аргументации.

Формы аргументации весьма разнообразны: простые споры и полемика, дискуссия и диспуты, дебаты и прения. Во всех этих случаях речь идет о специфически организованном публичном общении.

В социальной коммуникации аргументация выполняет ряд функций:

- убеждения — убедить других в правомочности своей точки зрения, сделать их единомышленниками;
- познавательную — расширение кругозора, обмен информацией;
- экспрессивную — выразить, передать чувства, отношения;
- суггестивную — внушить определенную мотивацию, стремления, потребности;
- ритуальную — закрепление определенных традиций, процедур.

Этот ряд, при желании, можно продолжить. Но, если рассматривать аргументацию, как специфическую социальную практику, тех-

нологию, то очевидно, что главная задача аргументации — убеждение. Другие выполняемые ею функции вторичны по отношению к ней. Носят важный, но сопутствующий характер.

Когда, при каких условиях возникает необходимость в аргументации?

## **Условия востребованности аргументации**

Необходимость в аргументации возникает в самых различных ситуациях обыденной жизни и судебной практики, науки, образования, средствах массовой информации и, разумеется, — политики и деловой активности. При каких условиях? И нельзя ли обойтись без ее знания и соответствующих навыков?

Любая потребность у человека в слове, общении возникает только в условиях некоего дискомфорта. А когда хорошо, комфортно душе и телу — чего говорить-то? Ну разве что — междометия. А вот когда чего-то не хватает или что-то мешает, и надо, мягко говоря, послать ближнего... куда-то «с поручением»... Не столько поделиться мыслью, сколько добиться чего-то от него.

Поэтому — необходимость в аргументации появляется, очевидно, тогда, когда люди стремятся быть понятыми и убедить других в своей правоте, когда они стремятся установить истину, достичь взаимоприемлемых оценок, побудить других к признанию необходимости сделать нечто. А это возможно только когда человек имеет возможность публично и эффективно, результативно отстаивать свои интересы.

Поэтому для востребованности аргументации необходимы:

- наличие интересов, прежде всего — собственности;
- возможность эти интересы публично отстаивать и продвигать, в том числе:
  - совершать сделки, торговаться, что возможно только в условиях более или менее развитых рыночных отношений;
  - доказывать свое право в суде, что возможно только при наличии правовой культуры;
  - выражать свою политическую волю, что предполагает развитие хотя бы начальных форм публичной политики, демократии;
- наличие развитых межкультурных контактов, когда представители разных народов и государств, говорящие на разных языках, исповедующие разные религии, имеют опыт общения, в котором они не только понимают друг друга, но и умеют договариваться, находя некую общность интересов.

Иначе говоря, для востребованности публичной аргументации и логики как учения об условиях ее эффективности необходимы **свобода, рынок, культура права, демократия и открытость общества**. Неспроста логика как теория и искусство эффективной аргументации возникла в IV в. д.н.э. практически одновременно именно в Античной Греции и Древней Индии и в своем аргументативном содержании с тех пор претерпела лишь несущественные изменения.

### **Аргументация как логическая культура делового и политического общения**

Как научная теория аргументация носит междисциплинарный характер. Главное ее содержание включает в себя логику, риторику, эристику (теорию спора), предполагает элементы психологии, лингвистики, теории речевых актов. Однако особую роль в аргументации играет логика.

Логика играет исключительную, не всегда осознаваемую роль в современной цивилизации. Развитие этой цивилизации определяется, прежде всего, достижениями науки и техники. Предпосылкой этого прогресса является синтез двух великих идей: иудейского монотеизма и греческой логики – встреча Афин и Иерусалима – как образно выражаются философы. Действительно, сознание того, что мир сотворен по единому разумному замыслу, и человеку даны интеллектуальные средства и способности распознавания этой рациональности – ключевой момент для понимания, почему именно в лоне иудео-христиано-исламской традиции стало возможным возникновение научных методов. Сначала как оттачивания логического инструментария в теологических спорах, затем пришло сознания возможности вопрошать не только священные тексты, но и саму природу, пытаться ее (о-пытное знание). От этого оставался только один шаг до отбрасывания «гипотезы Бога» и перехода к деятельности не только познавательной, но и преобразовательной. Более того, именно возникновение и развитие математической логики сделало возможным создание электронно-вычислительных машин: как в техническом плане, так и в плане развития языков программирования. Так что не будет преувеличением сказать, что логика выступает своеобразной несущей арматурой современной культуры и цивилизации - от образования, науки и права до техники и информационных технологий.

Логика включает в себя **учение о понятиях**, их видах, отношениях между ними, операциях с ними, в том числе – настолько специ-

фических, что их выделяют в специальный раздел – теорию суждений. **Учение о суждениях** включает виды суждений, отношения и операции с ними. Важнейшей операцией с суждениями является **умозаключение (рассуждение)** – настолько важное и специфическое, что и оно выделяется в специальный раздел, в котором рассматриваются виды и операции с суждениями, в том числе – **доказательства и опровержения**, которые и определяют логическое содержание аргументации.

В традиционной логике обычно подчеркивается значение четырех т.н. «законов логики»:

- Закон тождества: в процессе рассуждения понятие должно использоваться в одном и том же значении. Другими словами – должен подразумеваться один и тот же предмет мысли, взятый в одном и том же отношении.
- Закон противоречия: два суждения, из которых одно нечто утверждает, а другое отрицает относительно одного и того же предмета, не могут быть истинны в одном и том же отношении.
- Закон исключенного третьего: из двух противоречащих суждений одно всегда истинно, а другое – ложно, и никакого третьего суждения в отношении взятых понятий не дано.
- Закон достаточного основания: в процессе рассуждения достоверным следует считать лишь те суждения, относительно истинности которых имеются достаточные основания.

Ознакомиться с содержанием логики можно в любом учебнике или справочнике по логике. Некоторые из них приводятся в списке рекомендуемой литературы.

Нас, однако, будет интересовать только один аспект применения логики - в практике эффективной аргументации. Поэтому, в данной работе будут использоваться и упоминаться лишь некоторые понятия и идеи логики. Знакомство с данной работой не устраняет необходимости знакомства с содержанием логики.

В подавляющем большинстве стран логика является обязательной частью среднего и высшего образования. В России на протяжении многих лет логика отсутствует в учебных планах и стандартах. И это одна из реальных и печальных, а возможно и одна из наиболее показательных особенностей нашего опыта и истории. В обществе закрытом, бесправном, основанном на принципе «я начальник – ты дурак, ты начальник – я дурак» потребности в логичной аргументации не возникает.

Валентин Фердинандович Асмус – один из немногих, благодаря которым в 30-60 годы был сохранен уровень философского профессионализма – рас-

сказывал прелюбопытную историю. В конце сороковых, после выхода его учебника по логике (непревзойденного, кстати, до сих пор), за ним приехали. Ночью. Зная, чем это может кончиться, взял он всегда стоявший наготове чемоданчик, распрощался с близкими, и пошел. Привезли его в Кремль, в кабинет к Сталину: «Вы профессор Асмус, автор учебника по логике?» — «Да, я.» — «У меня к вам просьба — научите членов Политбюро и Правительства логике.» — «Как это?» — «А так. Они говорят «значит», а это ничего не значит. Они говорят «следовательно», но у них ничего не следует...» И Асмус читал Правительству и Политбюро краткий курс по логике. Именно после этой истории была введена логика в школе, отмененная вскоре после смерти «друга всех логиков». И, очевидно, неспроста. У его наследников сохранились явно специфические отношения с логикой: проблема «значит» и «следует» сохраняется до сих пор.

Трагикомична неспособность отечественных политиков к связности и осмысленности речи и мысли. Споры депутатов — монологи глухих. Цель споров — не истина. «Полемисты» к ней не стремятся, главное — уязвить, другого, навесить на него ярлык, а то и — явно или не явно — доложить о его прегрешениях. Логикой тут и не пахнет. Стремления быть понятым и убедить — нет и в помине. Более того, попытки аргументации или даже просто культурная речь (например, юристы, преподаватели, священнослужители вынужденно имеют навык связной осмысленной речи — таков их «профессиональный кретинизм») вызывают органическое неприятие и агрессию. Агрессивная реакция следует не на мысль и доводы, а просто на отдельные слова, понятия (точнее — не понятия) вне общего смысла.

Сохраняется только способность к «ага-узнаванию» хорошо известного. Работа ума ограничивается простыми инвентаризациями типа «наш — не наш». Умозаключения практически отсутствуют. Или их заменяют конструкции типа: «Партия — ум, честь и совесть нашей эпохи», «Народ и партия едины» — «следовательно»: «Партия — наш рулевой». Можно говорить о вопиюще торжествующем логическом бескультурье — в быту, в деловой активности, в политической жизни. Многословие при отсутствии аргументации по существу дела, неумение мыслить конкретно, безответственные решения, неспособность определить предмет разговора, договора или спора, свою позицию — поражают иноземцев, ставят под вопрос успех любого реального дела. И логика, призванная давать гарантии понимания, разумного мышления, общения и действия — в упор не воспринимается и даже отторгается. И никто не вызывает по ночам «профессора логики».

Логика может быть востребована только свободными людьми и обществом, гарантирующим с помощью права на свободу и взаимную ответственность. Давно замечено — логика и право идут рука об руку.

Следствие (если оно цивилизовано, а не построено на «механике» заплечных дел мастеров, занятых поисками «под-ноготной» и «подлинной» правды), суд (если он только не фарс), гражданское общество и правовое государство — живая среда живой логики.

Логика основана на определениях (буквально — ограничениях) мысли, оперирует определенными терминами. Кстати, термином в Риме назывался межевой камень, указывающий границы надела. Логика, как и право, ставит границы, пределы произволу мысли и действия, ограничивает волю, превращая ее в свободу. И наоборот — ответственность перед законом предполагает свободу воли. Если нет свободы выбора, то ведь и отвечать не за что. Именно поэтому право предполагает людей свободными, предполагает убеждение и согласие, возможность договора, а следовательно — логически упорядоченную мысль, речь и письмо.

Но почему же тогда зачастую столь неэффективны, невменяемы и безответственны наши разговоры, деловые контакты, договоренности? Это разговор глухих, желающих быть глухими. Почему «товарищи», сограждане, коллеги, депутаты не только не слышат, но и не слушают друг друга? Почему мы все-таки не считаемся друг с другом? Очевидно, дело в какой-то довольно фундаментальной общности. Ведь если ты слушать другого не хочешь, понять его не можешь, выглядишь перед ним круглым идиотом, косоруким полузнайкой, то (если отвлечься от прямого физического воздействия) единственно чем ты можешь остановить другого, заткнуть ему рот, это оглушающе неожиданный перенос на него своих проблем: «Сам дурак!». Что можно ответить на такое? Только по-детски наивным, но и по-детски верным — «Кто как обзывается, тот так и называется!»

Не хозяин своей жизни лишен самоопределения, он не определен, а значит — невменяем. Потому что обездолен. Буквально. Лишен доли. А значит — судьбы. В античной Греции были непререкаемые богини судьбы — мойры. Даже Зевс их побаивался. Но по-гречески мойра — это все та же граница земельного надела. Только обладая долей человек приобретает судьбу, мойру. Он становится способным к самоопределению, к сознанию собственных интересов, а значит — к осмыслению своих отношений с другими людьми, и следовательно — к ответственным решениям и логичному мышлению.

Нетерпимость агрессивных и завистливых самозванцев — от их обездоленности, безответственности и невменяемости. Логика — квинтэссенция единства живой экономики и права, итог, результат, продукт их как практики и гарантии свободы. Здоровая ткань подлинной, не

эфемерной логической культуры, возникает и растет, поэтому, только вместе с ростом вменяемости личности и общества. Вменяемость же – как разумность и ответственность – следствие свободы и определенности мойры.

Так кому же как не деловым людям, публичным политикам быть определенными, вменяемыми и ответственными?!

## Аргументация и манипуляция

Аргументация как коммуникация – это не только эффективная передача информации, но учет и обеспечение реакции адресата этой информации. Поэтому аргументация включает в себя не только логику и риторику, но и принципиально неустранимый из нее аспект речевого манипулирования (демагогии, речевого насилия). Знание приемов манипуляции, способность распознавать ее и противодействовать ей – важное условие эффективной аргументации. Не менее важно отдавать себе отчет в том, что аргументация не сводима к манипуляции, так же, впрочем, и отнюдь не всякая манипуляция связана с аргументацией.

Манипуляция включает в себя несколько главных характеристик. Прежде всего, это некая «ловкость рук» – собственно, и этимология самого термина восходит к латинскому *manipulus* от *manus* (рука) и *plere* (наполнять). Иначе говоря, речь идет о некоем умении «ручного управления». Не даром рукоятки ручного управления механизмами и называются манипуляторами, так же как и в медицине, термин манипуляция обозначает некоторые врачебные практики.

В отличие от манипуляции как прямого физического воздействия, применительно к аргументации речь идет о манипуляции информационной, т.е. определенной языковой, речевой практике. В этом плане манипуляция означает умение «прибрать к рукам» других людей, используя их как средство при сокрытии подлинных намерений (обычно – корыстных), в т.ч. – способность вызывать у них намерения и стремления, не совпадающие с их реальными желаниями. Иначе говоря, речь идет о неких махинациях с сознанием других людей.

Необходимость в манипуляции может возникать не обязательно как проявление «злой воли» манипулятора, но и «по-хорошему». Например, когда переубедить собеседника *уже* невозможно, или открыто выставлять свои аргументы *еще* нельзя.

Манипуляция – внешняя технология. Но ее механизмы – внутренние психические процессы, запускаемые в сознании адресата. При этом манипуляция – это не только сама технология и ее процессы, но и

результат – если он достигнут. Если результат не достигнут – мы имеем дело с попыткой манипуляции.

Таким образом, манипуляция в контексте аргументации это:

- психологическое информационное воздействие;
- личность собеседника рассматривается в нем как объект, но никак не как равноправный субъект коммуникации;
- это скрытое воздействие (игра в искренность) – оно не должно быть замечено собеседником;
- оно требует определенных знаний и мастерства.

Манипуляция не сводима к насилию, принуждению, обману – все зависит от мотивации манипулятора. Но в любом случае манипуляция подобна соблазнению – стремлению *заставить захотеть* за счет убеждения, внушения. В этом плане Шехерезада, заставлявшая своего повелителя захотеть слушать ее сказки тысячу и одну ночь – блестящий манипулятор.

В самом общем виде можно выделить четыре основные манипулятивные стратегии:

**Блокада** – в двух ее разновидностях:

(а) Оборонительная – пассивное настаивание на своей точке зрения: отказывать в объяснениях, не отвечать на вопросы, демонстративное нежелание понимать собеседника.

(б) Наступательная – активные действия по отвлечению внимания оппонента, намеренно превратное понимание его доводов, преувеличения, использование ложных сведений.

**Наступление** – давление на собеседника, также в двух вариациях:

(а) «Мягкой» – оказывать воздействие с помощью лести, ссылками на авторитет, использование ложных доводов.

(б) «Жесткой» – угрозы, шантаж, личные выпады, ультиматумы, обвинения, создание цейтнота.

**Саботаж** – отказ от конструктивного взаимодействия – также в двух разновидностях:

(а) Во время коммуникации в виде: провокаций, намеренного искажения позиций, подтасовок фактов, повышенной эмоциональности, имитации занятости, тех же ультиматумов, отказов от ответа, создания цейтнота, ложных сведений.

(б) После коммуникации: несоблюдение договоренностей, по-своему интерпретировать итоги общения, козни, интриги.

Типовой набор средств речевой информационной манипуляции достаточно очевиден:

- (1). Убеждение, в т.ч. с помощью доказательств и опровержений
- (2). Принуждение: угрозы, насилие
- (3). Манипулирование как создание условий, чтобы адресат сам захотел подумать или сделать нужное манипулятору. Отличным пример таких действий дают первые страницы «Тома Сойера», когда герой соблазняет приятелей на покраску забора, да еще выменивая право на это на всяческие «ценные вещи».
- (4). Речевая агрессия – специфическая тактика манипуляции, давление «на психику» адресата
- (5). Демагогия – также особый вид манипуляции – лживые обещания высокопарными словами. Например, именно демагогией пользовался Остап Бендер, выколачивая деньги под «Союз меча и орала».

Однако подлинное искусство манипуляции не сводимо к агрессии, языковому насилию, явному навязыванию своей точки зрения, лишаящему адресата возможности выбора, собственных доводов. Оно осуществляется средствами искусного использования ресурсов языка с целью скрытого влияния на мышление и поведение конкретного адресата.

Все эти действия, кроме убеждения, в теории и практике аргументации расцениваются как некорректные приемы. И они станут предметом нашего специального рассмотрения: как они сами, так и способы борьбы с ними.

### **Условия эффективности аргументации**

Убеждение не сводимо к пониманию смысла, знанию или познанию. Оно содержит в себе еще и компонент веры в справедливости и правильности конкретных взглядов, мнений, позиций, готовности им следовать в практических действиях. Убедительность аргументации, с одной стороны предполагает доверие к информации, а с другой – способствует его росту. Существуют различные концепции измерения эффективности убеждения (балансовая, бихевиористская, семантического дифференциала, роста кредитности и т.д.), раскрывающие разные стороны столь комплексного психического феномена как убеждение.

Например, были выявлены некоторые парадоксальные обстоятельства. Большую эффективность в плане убеждения со временем приобретают сообщения коммуникатора, обладавшего меньшим кредитом доверия. Более убедительны сообщения, которые предполагают некоторую самостоятельную работу ума реципиента, содержащие «информационный перепад», а отнюдь не

полностью совпадающие с его предварительным мнением. Эффективно сначала выразить взгляды аудитории, даже если в процессе аргументирования это совпадение исчезнет.

Убеждать других людей можно по-разному. Стратегия, тактика и способы убеждения определяются рядом факторов, в зависимости от которых строится убеждающее воздействие:

- От проблемы: ее предистории, актуальности, значительности, степени разработанности...
- От позиции выступающего: по существу проблемы, его статуса, вовлеченности в тему, упоминания авторитетных источников, ссылок на мнения большинства...
- От позиции собеседников, оппонентов: ее критика, опровержение, оценка, уподобление, этикетирование (ярлыки)...
- От участников, аудитории: апелляция к ним, эмоциональное вовлечение...

Главным условием эффективности аргументации, ее убедительности является наличие неких общих позиций участников коммуникации. Эта общность позиций может выражаться в:

- признании общих объективных законов, вынуждающих признавать некие общие принципы и критерии общения;
- признании права оппонента на свою аргументацию;
- демонстрации возможных следствий и, тем самым, ответственности сторон.

Неспроста аргументация играет особую роль в науке, правовой культуре, религии, морали. Также не случайно именно наука является социальной средой, в которой возникло и получило наибольшее распространение мировоззрение либерализма.

Немаловажную роль в успешности аргументации играет организация пространства общения.

Так, ситуация сидящих или стоящих рядами участников, которым предстает оратор, уместна для трансляции распоряжений, сообщений, но никак не для дискуссий.

### **А**

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX  
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX  
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

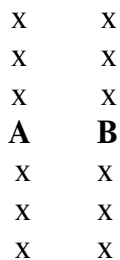
.....



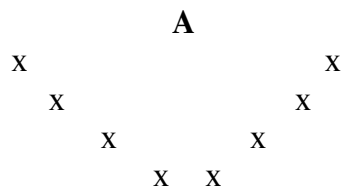
Не даром в советское время в офисах больших организаций, домах и дворцах культуры в обязательном порядке должны быть «актовые залы», выполненные именно в таком «жестко закрепленном», не изменяемом дизайне. Их задачей было обеспечение однонаправленной коммуникации.

«Круглый стол» объединяет участников, исключает образование группировок, уравнивает лидеров.

Размещение сторон «лицом к лицу» способствует конфронтации, хотя часто используется в двусторонних переговорах:



Размещение «треугольником», «по дуге» или «кружком» вокруг выступающего подчеркивает, усиливает его лидерство:



## Коммуникация и аргументация

Параметры	Поведение участников			
	Участники, отношения	Партнеры (доброжелательность)	Партнеры (соперники)	Враги
Позиции	Совпадают	Пересечение		Не совпадают
Спор	Нет спора	Дискуссия	Полемика	Нет спора
Цель	Подтверждающая информация (узнавание) ≈ Миф	Уточнение позиций, решение проблемы	Победа	Нейтрализация
Термины, лексика	Знакомые, общеупотребительные	Взаимоприемлемые, взаимопонятные	Оценочно нагруженные, «этикетирование»	Негативное клеймение
Аргументы	Лозунги, призывы + действия	Истинность, взаимовыгодные	Правдоподобие, яркость сравнений, ложь, дезинформация, шельмование	Лозунги, призывы + действия
Тема, предмет	Не обязательны	Определенные	Уязвимые, слабые места	М.б. скрыты
Рассуждения (демонстрация)	Не обязательны	Доказательство, опровержение	Уязвимые, слабые места	Не обязательны, м.б. скрыты
Я	Относительно свободно, эмоционально раскрепощено, доверие	Доброжелательно  Выдержка и	Во вражеском окружении  хладнокровие,	Во вражеском окружении  бдительность
Публика	Потенциальные единомышленники	Свидетели	Превращение в болельщиков	Объект вербовки
Арбитр	«Отец родной», наш авторитет	Хранитель закона, правила	Справедливый судья	Право победителя
Регламент	Как сложится	Вырабатывается	Нет	Нет
Тип социума	Закрытое общество (фанатика, тоталитарность)	Открытое общество		Не-люди
		Толерантность	Не-толерантность	

### **Вопросы и задания для контроля**

- ⇒ От чего зависит характер коммуникации, общения?
- ⇒ Что такое аргументация? Зачем она нужна?
- ⇒ Как соотносятся аргументация и манипуляция?
- ⇒ Что является целью аргументации?
- ⇒ Какие вы знаете виды споров? Чем они отличаются?
- ⇒ Как влияет на аргументацию характер отношений между участниками коммуникации?
- ⇒ Как можно понять, что данная конкретная коммуникация эффективна?

### **Рекомендуемая литература:**

- Борисова Е.А. Эффективные коммуникации в бизнесе. СПб, 2005.  
Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М., 1997.  
Зарецкая Е.Н. Логика речи для менеджера. М., 1997.  
Ивин А.А. Основы теории аргументации. М., 1997.  
Кара-Мурза С.Г. Манипуляция сознанием. М.: Алгоритм, 2004;  
Копнина Г.А. Речевое манипулирование. М.: Наука, 2008  
Льюис Р. Д. Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию. М., 1999.  
Кузин Ф.А. Культура делового общения. М., 1998.  
Панфилова А.П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности. СПб, 1999.  
Платон. Собр.соч. в трех томах. - М., 1997;  
Поварнин С.И. Искусство спора. СПб, 1997; М., 1993.

## **Структура и виды аргументации: доказательства и опровержения, дискуссия и полемика**

Аргументация – искусство, требующее определенных подготовки, умения и даже – таланта.

В принципе, любая аргументация может трактоваться как спор – специфическое общение, связанное со столкновением мнений и позиций, попытками доказать обоснованность своей позиции и опровергнуть позицию оппонента. Спор – важное средство прояснения и разрешения вопросов, достижения лучшего понимания. Даже если согласие не достигается, участники спора всегда, как минимум, лучше уясняют позиции друг друга и свои собственные.

С логической точки зрения спор как аргументация представляет собой доказательство или опровержение. **Доказательство** – обоснование истинности суждения с помощью других истинных суждений.

Любое доказательство (и опровержение) состоит из: тезиса, оснований (аргументов) и демонстрации.

**Тезис** – то, что доказывается, предмет доказательства (или опровержения) – суждение, истинность которого необходимо обосновать (или опровергнуть). Роль тезиса в аргументации подобна роли короля в шахматах: опровержение тезиса, установление его ложности или противоречивости ведет к признанию его несостоятельности, а значит – к поражению в споре.

**Основания (аргументы, доводы)** – с помощью чего строится доказательство (или опровержение) – суждения, которые для этого используются. В качестве таких суждений могут использоваться:

- факты - суждения, описывающие реальные события;
- определения - уточнения содержания используемых понятий;
- аксиомы - суждения, истинность которых признается без доказательств: законы природы и права, принципы морали, религии;
- ранее доказанные положения.

**Демонстрация** – собственно процедура доказательства (опровержения) – формулировка умозаключения (рассуждения), в котором

тезис является заключением (выводом) из оснований в соответствии с правилами логики.

В зависимости от типа такого умозаключения (рассуждения) различаются доказательства дедуктивные и индуктивные. Как дедуктивные, так и индуктивные доказательства могут быть прямыми — когда тезис логически следует из оснований, и косвенные — когда доказывается истинность суждения, противоречащего тезису, его отрицания. Разновидностью косвенного доказательства является хорошо известное из школьного курса геометрии доказательство «от противного». Аналогично в медицине снятие тяжелого диагноза состоит в исключении (ложности) возможных его симптомов. Также и доказательство честности политика или предпринимателя состоит в установлении ложности порочащих его утверждений.

**Опровержением** называется доказательство ложности тезиса.

В аргументации используются следующие виды опровержений:

- Опровержение фактами, которым противоречит тезис;
- Критика истинности оснований: с помощью фактов и посредством установления отсутствия логической связи между ними;
- Доказательство того, что тезис не следует из оснований (отсутствие связи тезиса и оснований);
- Доказательство тезиса, противоречащего опровергаемому (доказательство антитезиса). Хороший пример такого опровержения приведен в Тургеневском «Рудине»: «Вы утверждаете, что убеждений нет. Это Ваше убеждение? — Да! — Следовательно, вот уже первое убеждение!».

Научное знание отличается от любых других представлений, что предполагает принципиальную возможность опровержения (фальсификации). Неопровержимые положения не имеют отношения к науке. Это или тавтологии в духе консилиума «врачей» из сказки о «Буратино» («Больной либо жив, либо мертв»), или мифология, но никак не научные теории, которые предполагают их проверку опытом, а значит — возможное опровержение. В этой связи уместно вспомнить, что В.И. Ленин гордился неопровержимостью марксизма. Идея вполне соответствующая квалификации марксизма К. Поппером как мифологии.

В соответствии с логической структурой, в зависимости от того, на каком ее элементе акцентируется внимание спорящих, различаются споры:

- *о тезисе* (его истинности, ясности, четкости),

- *об аргументах* (их истинности, правомочности, уместности),
- *о доказательстве или опровержении* (их правомочности, корректности).

Кроме того, различаются споры *сосредоточенные*, когда стороны строго придерживаются предмета и темы спора. А также споры *не сосредоточенные*, когда спорщики в какой-то момент могут спохватиться — «о чем это мы?»

Споры могут быть *стихийно-импровизационные* и тщательно *спланированные* (как например, спор обвинения и защиты в суде, или допрос следователем подозреваемого и свидетелей).

В зависимости от количества участников споры бывают *диалогические*, когда спорят две стороны, и *сложные* — когда спорящих сторон больше, чем две. Правомочно говорить и о споре с одним участником — иногда человеку приходится спорить и *с самим собой*.

Споры могут быть *без свидетелей*, один на один, и *при свидетелях*, слушателях, зрителях. И, разумеется, наличие свидетелей или их отсутствие зачастую радикально меняет ход и содержание спора.

Следует различать также споры *устные* и *письменные*: в переписке, на страницах прессы.

В зависимости от отношений спорящих сторон можно различать споры *доброжелательные* (товарищеские) и *враждебные*. Понятно, что и в этом плане стилистика таких споров будет различна.

По методам аргументации споры различаются на *корректные* и *некорректные*. В первом случае речь идет об открытом убеждении, основанном на общности разделяемых сторонами норм и правил. Во втором случае широко используется манипулирование, сознательные и неосознанные ошибки. Некорректность спора может быть обусловлена как некомпетентностью участников, так и наоборот — их изощренным мастерством.

И, наконец, в зависимости от целей спора, различаются два основных вида аргументации. Это *полемика* и *дискуссия*. Целью полемики является победа в споре. Основные усилия участники спора направляют на утверждение собственной точки зрения по обсуждаемому вопросу. В дискуссии же вопрос обсуждается с намерением достичь его взаимоприемлемого решения и целью сторон являются поиски общего согласия. В этой связи, очевидно, что дискуссия требует большей логической культуры и корректности аргументации, тогда как участники полемики имеют большую свободу в выборе средств и приемов.

Итогом спора может быть победа одной из сторон (подтверждение тезиса, опровержение тезиса), достижение согласия, но чаще

всего результатом является осознание необходимости дальнейшего уточнения тезиса и поиска дополнительных аргументов. Например, ученые много копий сломали в спорах – пауки насекомые или ракообразные – пока не пришли к выводу, что они не то и не другое, а сами по себе – паукообразные.

Многое зависит от процедуры спора. В этом плане наиболее упорядоченно организованным и плодотворным спором является дискуссия в виде диспута. Со времен средневековых теологических диспутов выработались правила и процедуры диспута, в котором выделяются следующие этапы:

- (1). Конфронтация – осознание проблемы, противостояния точек зрения на проблему и необходимости спора
- (2). Формулировка тезиса каждой из сторон;
- (3). Формулировка аргументов каждой из сторон;
- (4). Анализ и оценка аргументов каждой из сторон;
- (5). Оценка каждой из сторон своего тезиса в свете приведенных аргументов;
- (6). Критика каждой из сторон тезиса и аргументов оппонента;
- (7). Ответы каждой из сторон на критику своего оппонента;
- (8). Возможная критика доводов сторон со стороны присутствующих;
- (9). Оценка собственной и противоположной позиции каждым участником в свете их критического анализа;
- (10). Подведение итогов диспута.

В средневековой схоластике первая стадия имела название *exordium* – введение, заинтересованность сторон. Далее следовала стадия *narratio* (изложение) – в нашей периодизации стадии (2) и (3). Собственно аргументацией (*argumentatio*) считались остальные стадии *confirmatio* (доказательство своей точки зрения) - (5) и (7); *refutatio* (опровержение оппонента) – (4), (6), (8) и (9); *peroratio* (резюме, вывод) – стадия (10).

Подобная процедурная выстроенность позволяет сделать анализ и критику обстоятельными, взвешенными и наиболее полными. Именно в соответствии с выделенными этапами может быть организован публичный спор в рамках практической части данного учебного курса.

### **Вопросы и задания для контроля**

- ⇒ Какова логическая структура аргументации?
- ⇒ Что такое доказательство? Опровержение?

- ⇒ В чем заключается роль тезиса в доказательстве и опровержении?
- ⇒ Что может выступать в качестве аргументов (оснований) в аргументации?
- ⇒ Какова процедура упорядоченного диспута? Зачем нужно выстраивать процедуру спора?

### **Рекомендуемая литература:**

- Асмус В.Ф. Логика. – М., 1948;
- Бойко А.П. Краткий курс логики. М., 1995;
- Гетманова А.Д. Логика. – М., 1998;
- Зарецкая Е.Н. Логика речи для менеджера. – М., 1997;
- Ивин А.А. Искусство правильно мыслить. – М., 1990;
- Ивин А.А. Основы теории аргументации. – М., 1997;
- Ивлев Ю.В. Логика. – М., 1997;
- Кондаков Н.И. Логический словарь. М., 1971;
- Краткий словарь по логике. – М., 1991;
- Логический практикум. – СПб, 1997;
- Платон. Собр.соч. в трех томах. – М., 1997;
- Поварнин С.И. Спор. О теории и практике спора. – СПб, 1997;
- Пойа Д. Как решать задачу. М., 1959;
- Свинцов В.И. Логика. – М., 1997
- Формальная логика. – Л., 1977;

## Правила аргументации: корректные приемы

Яркие примеры эффективной и корректной аргументации можно найти в текстах философов (в этой связи можно всячески рекомендовать диалоги Платона – и поучительно, и чтение отличное), богословов, речи выдающихся юристов, государственных деятелей прошлого.

Общие рекомендации к плодотворному и корректному спору достаточно просты.

### Не спорить и молчать до последнего

Прежде всего, не следует спорить без особой на то необходимости. Лучше, насколько это возможно, вообще не спорить, если возможно достичь согласия каким то иным образом.

Мудрая поговорка гласит: «Слово серебро, молчание – золото». Вокруг молчащего складывается аура некоего большего знания, по крайней мере – пока он не говорит.

Истина рождается в споре только если обе стороны к ней стремятся и уважают мнение оппонента. Поэтому тем более следует избегать спора, если вы не уверены в доброжелательности и корректности другой стороны. Публичный спор в такой ситуации может иметь неоднозначные последствия, поскольку в глазах окружающих и общественности вы будете поставлены на одну доску с оппонентом, да и судить о вас будут в духе «дыма без огня не бывает».

Но если уж вас втягивают в спор и уклониться от него невозможно, то не следует спешить с демонстрацией своих доводов. Нужно выдержать паузу, внимательно выслушать все доводы оппонента, самому собраться с мыслями, и выступить со своими аргументами под конец, когда, зачастую, у оппонентов не будет времени, а то и возможности для ответа. Кроме того, выдержав паузу, вы привлечете и повышенное внимание участников спора. Не случайно в публичных диспутах наиболее острым вопросом обычно является процедурный – об очередности выступления: никто не хочет выступать первым. Потому что тот, кто начинает, оказывается в заведомо невыгодной позиции.

Александр Володин вспоминал как запрещали его пьесе «Пять вечеров». На премьеру приехала тогдашний министр культуры Екатерина Фурцева. В первом антракте, прогуливаясь с автором по фойе, спросила его: «А кто ваш любимый драматург?» – «Артур Миллер.» – «А

еще?» (Миллер тогда был коммунистом и придраться, очевидно, было не к чему.) – «Ну, а еще?» – «Тенниси Уильямс.» (Про этого она, похоже, ничего не знала.) – «Ну, а еще?» – «Эдуардо де-Филиппо.» На это последовало: «Я так и знала – вот Ваша ошибка!» И выступила на обсуждении с резкой критикой, сводившейся к тому, что автор пьесы находится под явным влиянием апологета итальянского неореализма Э. Де-Филиппо, а это «не наш путь!» Можно спорить о том, каким была министром культуры была Е.Фурцева, но полемистом она была талантливым.

Не надо спешить, соберитесь с мыслями и только затем активно вступайте в спор.

### Предмет спора: уточнение исходных понятий и суждений

Спор должен быть предметным, содержательным. Поэтому важно с самого начала уточнить позиции сторон – уточнить и определить их тезисы.

Очень часто споры носят беспредметный характер только потому, что оппоненты не позаботились определить суть спора. И очень часто выясняется, что предмета спора просто нет – люди только по разному выражали одну и ту же мысль, споря, фактически, о словах.

Поэтому очень важно определить исходные понятия.

#### *Понятия. Виды и правила определений понятий*

Понятие – форма мышления, в которой фиксируется знание существенных свойств предметов. Человек мыслит понятиями, в которых конденсируется знание. Понятия следует отличать от чувственных образов в виде представлений и восприятий – с одной стороны, и от слов – с другой.

Понятие выражается в словах, но не каждое слово выражает понятие. Различные слова могут выражать одно и то же понятие. Такие слова называются **синонимами**: *жена и супруга, холостяк и неженатый мужчина...* Одно и то же слово может выражать различные понятия: *слог, баранка, собор...* Такие слова называются **омонимами**. Широко используются в языке и общении метафоры – образные сравнения: *«алмазна сыплется гора»* (начало стихотворения Н.Державина «Водопад»). Разновидностью метафоры является оксюморон – очень яркий образ, приписывающий предмету взаимоисключающие свойства: *«Сверкающий темный диск солнца»* (М.Шолохов), *«Смотри, ей весело грустить – такой нарядно обнаженной»* (А.Ахматова)

Логика не занимается ни метафорами, ни синонимами, ни омонимами, она стремится их преодолеть, оперируя только *терминами*, словами, значениями которых является одно и только одно понятие.

Каждое понятие имеет объем - знание о совокупности предметов, на которые распространяется понятие, и содержание - знание о существенных свойствах предметов, входящих в объем данного понятия. Так понятие человек имеет в своем объеме совокупность всех людей, а содержание этого понятия может быть различным - и бесперое двуногое с мягкой мочкой уха и плоскими ногтями, и наделенность разумом (*homo sapiens*), и умение оперировать инструментами (*homo faber*) и т.д. - все зависит от того, какие свойства берутся в качестве существенных.

Поэтому такое важное значение имеет **определение** - операция уточнения содержания понятий, прием, с помощью которого достигается терминологическая точность.

Определение понятия следует отличать от описаний (типа - тот, который), характеристик и сравнений. Обычно определение делается через род (указание общего понятия) и видовое отличие (указание частных свойств, выделяющих данное понятие их общего).

Определение не может быть истинным или ложным - оно выражает конкретное понимание, а оно может быть самым различным - но оно должно быть корректным, т.е. отвечать нескольким простым правилам:

- определение должно быть соразмерным, т.е. объемы исходного понятия и его определения должны совпадать. Нарушения этого правила имеют следствием ошибки слишком широкого определения («человек - млекопитающее» - но не только человек является таковым) или определения слишком узкого («допрос - снятие показаний с подозреваемого» - а со свидетелей?);
- определение не должно делать «круга» типа «масло масляное» («логика - наука о логичном мышлении», «количество - выражение количественной характеристики явления»);
- определение не должно быть отрицательным. *Сказать, что шкаф - не стул значит попасть пальцем в небо: «не стул - это и стол, и космический корабль, и человек, и бизнес, и вообще все-все на свете, что не стул.*
- определение должно быть четким. *«Верблюд - корабль пустыни» - метафора, а не определение, хотя из нее и ясно кое-что из жизни верблюдов.*

Полезно также уточнить предмет спора «по количеству». Можно, например, долго спорить насчет того, что люди по природе своей злы. Ведь всегда можно найти пример добрых дел и добрых людей. Так что следовало бы для начала уточнить — о каких конкретно людях идет речь и в чем именно выражается творимое ими зло.

Решению этой задачи служат операции с объемом понятий.

### **Операции с понятиями: обобщение, конкретизация, деление, классификация**

По объему понятия различаются на пустые (их объем пуст), единичные (в их объеме один и только один предмет) и общие (в их объеме два и более предмета). Понятия, с развитием опыта, знания, изменением реальности могут переходить из одной группы в другую. *Понятие «президент СССР» было пустым, стало единичным, теперь опять пустое. «Президент России» - пока единичное понятие. «Эфир» было единичным, стало пустым, а теперь - общее.*

Объемы понятий могут совпадать, не совпадать и частично пересекаться. Отношения между понятиями, в принципе являются вариантом отношений между множествами, что определило возможность развития математической логики: булевой алгебры, исчисления классов и т.д.

С понятиями могут совершаться операции:

- ограничение - переход от рода к виду (коллективный выборный орган - законодательное собрание - законодательное собрание конкретного субъекта федерации). Пределом ограничения является единичное понятие.
- обобщение - переход к роду.
- деление - раскрытие объема через перечисление образующих его видов.

Деление должно отвечать нескольким требованиям:

- деление должно быть соразмерным, т.е. объем делимого понятия должен совпадать с совокупностью объемов результатов деления. Так деление людей на мужчин и женщин - не полное, т.к. существуют еще и гермафродиты.
- члены деления должны исключать друг друга, не должны пересекаться. Пример ошибки в этом плане - деление людей на мужчин, глупых и либералов.

Ряд последовательных, одного за другим, по разным основаниям называется классификацией.

В одном из рассказов Х.Л. Борхеса приводится классификация животных на: принадлежащих императору, набальзамированных, прирученных, сосунков. Сирен, сказочных. Отдельных собак, включенных в эту классификацию, бегающих как сумасшедшие, бесчисленных, нарисованных тончайшей кистью из верблюжьей шерсти, прочих. Разбивших цветочную вазу, похожих издали на мух. Смешно, но к каждому из этих видов можно подойти за несколько последовательных шагов, но будучи не полной и со сваленными в одну кучу видами, она действительно, производит комическое впечатление.

Примером нарушения всех правил деления и классификации является пассаж из выступления в Думе лидера нынешних аграриев М.Лапшина: «... *Крестьянство расслоено. В его составе и механизированные крестьяне, и крестьяне, которые работают, и трезвые*».

Позиции сторон должны быть несовместимыми, выражать взаимоисключающие представления об одном и том же предмете. При полном совпадении позиций спор, с очевидностью, невозможен. Но для спора необходима некая степень взаимопонимания: при отсутствии вообще чего-то общего в исходных позициях сторон спор также невозможен. Стороны просто будут говорить на разных языках, не понимая и не желая понять друг друга. Поэтому важно уяснить — в чем позиции оппонентов сходятся, а в чем разнятся.

Уяснения содержания мысли связано с уточнением и прояснение характера и содержания используемых суждений.

### Суждения, их структура и виды

**Суждение** - форма мышления, утверждающая или отрицающая свойства и отношения между предметами и их свойствами. Из этого определения видно, что суждения, в отличие от понятий, могут быть истинными или ложными.

Суждения бывают простыми и сложными.

Простое суждение состоит из:

- субъекта (S) — предмета суждения, понятия, о котором что-то утверждается или отрицается;
- предиката (P) — то, что утверждается или отрицается о субъекте;
- связки — отношения (утверждения или отрицания) между субъектом и предикатом. В русском языке связка обычно выражается глаголами «есть» («не есть»), «является» («не является»), «суть» («не суть») и зачастую — в отличие от боль-

шинства других европейских языков — грамматически опускается. Но отсутствие грамматической формы не означает, что в суждении связка отсутствует.

В зависимости от связки «есть» или «не есть» различаются утвердительные и отрицательные суждения соответственно. В зависимости от того. Обо всем объеме субъекта идет речь или нет различаются общие и утвердительные простые суждения. Таким образом, классификация простых суждений включает суждения:

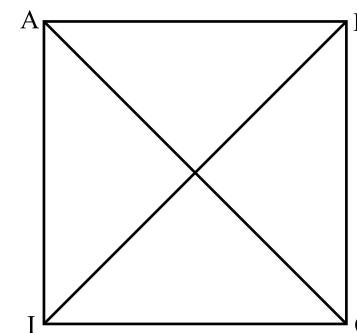
**A** — общеутвердительные («все S есть P»),

**E** — общеотрицательные («все S не есть P»),

**I** — частноутвердительные («некоторые S есть P») и

**O** — частноотрицательные («некоторые S не есть P»).

Отношения между простыми суждениями иллюстрирует т.н. «логический квадрат»:



Суждения A и I, а также E и O состоят в отношении подчинения частных суждений общим (вертикали «квадрата»). Из истинности общего следует истинность частного, а из ложности общего — неопределенность частного. Из истинности частного следует неопределенность общего, а из ложности частного — ложность общего

Суждения A и E находятся в отношении противности (верхняя горизонталь): из истинности одного из них следует ложность другого, а из ложности одного из них — неопределенность другого. Другими словами, они могут быть одновременно ложными, но не могут быть одновременно истинными.

Суждения I и O состоят в отношении подпротивности (субпротивности, нижняя горизонталь): из истинности одного из них сле-

дует неопределенность другого, а из ложности — истинность. Это означает, что они могут быть одновременно истинными, но не могут быть одновременно ложными.

И наконец, суждения А и О, а также Е и I состоят в отношении противоречия (диагонали): из истинности одного из них однозначно следует ложность другого, и наоборот. Противоречивые суждения не могут быть одновременно истинными и ложными.

Хотя структура суждения напоминает структуру предложения, их следует различать. Суждение (мысль) может быть выражена и в вопросительной форме, и в восклицании, и в приказе, и в поздравлении.

Даже в простом повествовательном предложении могут быть выражены совершенно различные мысли: субъект и предикат суждения совершенно не обязательно совпадают с подлежащим и сказуемым предложения. Это обстоятельство хорошо известно — речь идет о так называемом логическом ударении, которое может быть выражено только интонационно.

Так фраза «Петров подписал контракт с финской фирмой» может выражать совершенно различные суждения:

- ПЕТРОВ (а не кто-то другой) подписал контракт с финской фирмой. В этом случае структура суждения будет: «подписавший контракт с финской фирмой (субъект) есть Петров (предикат)»;

- Петров ПОДПИСАЛ (а мог бы и не подписывать) контракт с финской фирмой. В этом случае мы имеем дело с суждением: «Петров есть подписавший контракт с финской фирмой»;

- Петров подписал КОНТРАКТ (а мог бы и еще чего подписать) с финской фирмой. А это уже еще одно суждение, где предикатом уже является контракт;

- Петров подписал контракт с ФИНСКОЙ (а не американской или шведской) фирмой. А здесь уже предикат - финская фирма.

Суждение может быть выражено и одним словом. Например, «Дороговато!» выражает суждение, где субъектом является «цена этого товара (услуги)», связкой - «есть», а предикатом «излишне высокая для меня».

Вопрос — с какой мыслью, с каким суждением вы имеете дело, можно разрешить с помощью специальных преобразований — непосредственных умозаключений: противопоставления предикату, обращения и превращения исходного суждения. Об этих операциях можно узнать в любом учебнике логики.

Сложные суждения — комбинации простых, соединенных логическими союзами: «если, то», «и», «или», «тождественно» и т.д. Их описаниями и анализом занимается уже логическая теория вывода и

математическая логика, но это рассмотрение выходит за рамки нашей работы, хотя эти вопросы и принципиально важны для понимания сути логических отношений.

## Вопросы и ответы

Важнейшую роль в аргументации имеют вопросы суждения, которые не могут быть истинными или ложными, но играющие важную роль в аргументации и развитии знания.

Обычно вопросы формулируются с помощью вопросительных местоимений: кто, что, сколько, когда, где, зачем, верно ли, или... Иногда конструкция более сложная: «ты будешь так или этак?» Но в любом случае любой вопрос это снятие неопределенности. Поэтому в языковом и логическом плане вопрос включает два аспекта. Во-первых — императив, побуждение: «сделай так, чтобы я знал, что ...». Во-вторых, — предпосылку вопроса, что именно интересует вопрошающего. Поэтому, и спрашивающему и отвечающему важно понимать — какова предпосылка вопроса. Эффективность вопроса зависит, прежде всего, от понимания предпосылки.

Если этого понимания нет, то возможны казусы, на которые так щедры анекдоты про вермонтцев, вроде разговора двух фермеров-соседей: «*Моя корова заболела. А чем ты лечил свою корову?*» - «*Прошлогодней соломой.*» И через пару дней: «*Послушай, я дал моей корове, но она сдохла!*» - «*Да, и моя тоже. Но ты же об этом не спрашивал!*». Или. Муж обращается к жене: «*Когда наш сосед возвращается с работы, жена всегда его целует. Почему ты не делаешь этого?*» - «*Но мы же с ним не знакомы!*».

Или замечательный отечественный анекдот: «*Ты, Гиви, любишь помидоры?*» - «*Кушать - да, а так - нет!*».

Существуют т.н. риторические вопросы, фактически — вопросительная форма некоего утверждения («*Какой же русский не любит быстрой езды?*»).

Вопросы бывают корректные (уместные) и некорректные (неуместные); осмысленные, бессмысленные («*Суэцкий канал находится между Южной Америкой и Австралией?*»), неосмысленные («*Что громче: синее или остров?*») и женские (тесты-провокации типа «*Ну как тебе моя новая шляпка?*» - но об этом потом).

Иногда звучащий бессмысленным или неосмысленным вопрос оказывается полным глубокого смысла и значения. Поэтому для понимания смысла вопроса необходимо определенное интеллектуальное усилие, работа ума, а то и души. На этой игре ума построены многие загадки и анекдоты, как например, известная загадка про красную



смородину: «*Это черная или красная?*» - «*Красная.*» - «*А почему белая?*» - «*Потому что зеленая.*».

Смысл вопроса зачастую зависит от интонации. Например, вопрос «*Кто это там?*» может выражать и просьбу, и угрозу, и испуг, и радость.

По своей роли в споре вопросы могут быть уточняющими, вопросами «на понимание» («*Верно ли...?*», «*Действительно ли...?*», «*Если я Вас правильно понял, ...?*») и восполняющими, дополнительными, когда спрашивающий стремится получить дополнительную информацию («*кто?*», «*где?*», «*когда?*», «*сколько?*» и т.д.).

По возможному ответу вопросы бывают закрытые и открытые. В первом случае речь идет о вопросах, на которые возможен ответ «да» или «нет». Например: «*Правда ли, что Вы работали в такой-то фирме?*».

В вопросительной форме может содержаться скрытый аргумент, логическая ловушка, а то и провокация.

Вот несколько примеров таких провокационных вопросов, в которых вопрошающий манипулирует предпосылкой:

- *Вы за демократию или за порядок?*
- *Ты перестал бить своих родителей?*
- *Дай вон тому по башке! — Зачем? — Ты что — боишься?*
- *Вопрос в суде подсудимому, потерявшему сознание при аресте: «Вы тогда впервые притворились потерявшим сознание?»*
- *Ты кого больше любишь — маму или папу?*
- *Вы лично, сейчас и здесь готовы привести в исполнение смертный приговор?*

Иногда манипулятор провоцирует собеседника на вопрос, предпосылка которого потом передеформируется в целях манипуляции, а то и дискредитации.

Шведскому священнику, впервые приехавшему в США, журналистом в аэропорту был задан вопрос: «А не собирается ли он посетить места, где можно повеселиться ночью?» Тот по наивности спросил: «А что, здесь есть такие места?» Утром интервью было опубликовано под заголовком: «Первый вопрос шведского епископа: А есть ли в Нью-Йорке места, где можно повеселиться ночью?».

Не менее важны грамотные ответы на вопросы. Ответы, используемые в аргументации, различаются на правильные и неправильные.

*Правильные ответы* — те, которые снижают неопределенность, сформулированную в вопросе. В зависимости от степени такого снижения различаются ответы:

- Полные — в которых неопределенность снимается;
  - Не полные — в которых неопределенность снимается только отчасти.
- Например: «*Готова ли ваша партия взять всю власть и осуществить*

*необходимые реформы?*» - «*В настоящее время нет концепции реформ.*».

Другим примером далеко не полных ответов служат приведенные «вермонтские анекдоты».

- Сильные — в которых неопределенность снимается исчерпывающим образом;
- Слабые — ответ, вроде бы полон, но существо предмета раскрыто смазано. Например: «*Кто основатель логики?*» - «*Какой-то грек.*»;

*Неправильные ответы* — те, в которых неопределенность не только сохраняется, но и усугубляется. Это ответы:

- Не релевантные — ответы не по существу, ответы не на заданные вопросы, подменяющие предпосылку. Например: «*Как мы можем справиться с этой задачей?*» - «*Молча.*» «*Сколько Вам лет?*» - «*Сколько и зим.*» Или ответ М.Твена на вопрос — *что он думает о занятиях литературой?* — «*Литература — очень опасное занятие. Обратите внимание: Шекспир умер, Мильтон умер, Теннесси тоже... Да и мне что-то нездоровится.*».
- Тавтологичные. «*Как же вы собираетесь решить социальные проблемы моногородов?*» - «*Мы будем решать социальные проблемы моногородов.*» «*Какой прогноз?*» - «*Дождь будет или нет.*».
- Противоречивые. «*Так значит — мы договорились?*» - «*Конечно. И завтра мы пришлем вам наши новые условия договора.*» Или ответ Н.Бора на вопрос — *почему на его входной двери прибита подкова?* — «*Она приносит счастье. Хотя я в приметы не верю.*».
- Избыточные. «*Какой прогноз на завтра?*» - «*Климат, однако, потеплеет.*» Врач: «*Сколько Вам лет?*» - «*Будет 40.*» — «*А по-моему — не будет.*».

Избыточный ответ способен привести к саморазоблачению, вроде приведенного диалога судьбы и ответчицы: «*Сколько Вам лет, мадам?*» - «*30.*» - «*Докажите! Трудно поверить.*» — «*Нет, это Вы докажете, что я Вас обманываю! Только у Вас ничего не получится! Потому как церковь, где меня крестили, сгорела 50 лет назад.*».

Четкий, не оставляющий лазеек, или наоборот — запутанный вопрос — действенный полемический прием. В той же степени как и ответ, снимающий проблему, или выбивающий почву из под ног оппонента. К роли вопросов и ответов в аргументации, значению умелого их использования мы еще вернемся и не один раз.

В споре следует соблюдать требования логической доказательности и стремиться к выяснению истины, не переходя к нападкам на личность оппонента.

## Правила тезиса

Тезис должен быть сформулирован точно и ясно. Используемые понятия должны быть определены. Должна быть уточнена логическая структура тезиса. Если это простое суждение, то – какое: общее или частное, утвердительное или отрицательное? Если сложное, то – из каких простых оно состоит, какими логическими союзами они связаны? Очень полезно уточнять обстоятельства – времени, места, образа действия...

Очень важно знать, с какими суждениями мы имеем дело. Так, общие суждения очень важны для дедуктивных умозаключений, но зато их и очень легко опровергнуть – для этого достаточно привести хотя бы один контр-пример. А вот для доказательства общего суждения надо или вывести его из более общего, или обеспечить полную индукцию рассмотрения. Например, тезис «демократия ведет к анархии» опровергается любым примером стабильной демократии, каковых не мало в современности.

Расплывчатый и неопределенный тезис доказать трудно, да и для критики он довольно уязвим. Кроме того, рассуждения не ясно о чем порождают логомахию – словоблудие.

Можно до бесконечности спорить на тему «все мужчины – сволочи», но малейшее уточнение (Все ли? Есть ли порядочные? Что значит «сволочи»?) приводит к тому, что спор или теряет накал, или просто обесмысливается. Или – спорт относительно – «особого пути России»... Но прежде стоит уточнить – особый от чего? В чем конкретно «особость»?

Блестящий пример логомахии можно найти в знаменитом романе Ф.Раблэ:

«... Вот я вам сейчас докажу, что вы должны мне вернуть эти колокола! Я рассуждаю следующим образом: Всякий колокол колокольный, на колокольне колокольствующий, колокола колоколительно, колоколение вызывает у колокольствующих колокольственное. В Париже имеются колокола. Что и требовалось доказать.»

Кроме того, тезис должен отстаиваться один и тот же на протяжении всего спора. В противном случае происходит потеря или подмена тезиса.

Широко известен исторический анекдот о том, как Диоген якобы опроверг тезис элеатов о невозможности движения тем, что начал ходить вокруг одного из сторонников Парменида и Зенона. История эта обычно недосказывается. А конец ее в том, что Диогена побили за ... подмену тезиса. Элеаты доказывали, что движения нет в понятиях, а реальность движения как оно дано в чувственном опыте они не отрицали.

Или еще пример подмены тезиса: «Так как верно, что мышшь может сгрызть какую-нибудь книгу, а также то, что мышшь является существительным, то ясно, что будет верным и то, что есть такие существительные, которые могут сгрызть какую-нибудь книгу».

## Правила оснований

В качестве аргументов должны использоваться истинные суждения. В качестве таковых не могут использоваться ложные или не проверенные факты, ложные и противоречивые суждения. В этом случае совершается ошибка «ложного основания».

Истинность аргументов должна быть доказана независимо от тезиса. Не могут использоваться в качестве аргументов и суждения, истинность которых еще только предстоит доказать. Например: «*NV* – клеветник, т.к. именно он написал анонимку, порочащую мое имя» или «*Мы видим через стекло, потому что оно прозрачно*». Такая ошибка называется «круг в доказательстве».

Основания не должны противоречить друг другу. Нарушение этого требования ведет к противоречивости аргументов, а из «А и не-А» может следовать что угодно, не давая возможность сформулировать ясное и определенное суждение. Правда, некоторых демагогов именно это обстоятельство и привлекает. Поэтому тем более важно выявлять противоречия в таких разглагольствованиях.

Аргументы должны быть достаточным основанием для тезиса. Так из того, что пятна на Солнце обычно предшествуют экономическим кризисам и политическим катаклизмам еще не следует, что они причина этих событий. Связь какая-то, очевидно есть, но чтобы ее проследить и обосновать, данных науки еще не хватает. Доводы к личности, к авторитету, к мнению публики, о которых еще будет речь впереди – отнюдь не достаточные основания, а лишь проявления демагогии, некорректности аргументации.

## Правила демонстрации:

### дедуктивные и индуктивные доказательства и опровержения

Демонстрация – ни что иное как публичное предъявление корректного умозаключения (рассуждения). **Умозаключение** суть форма мышления, в которой из одного или нескольких исходных суждений получают новое суждение. Исходные суждения называются **посылками**.

Полученное из посылок новое суждение – **заключением**. Получение заключения из посылок иногда называют также логическим **выводом**.

Умозаключение, в котором из истинных посылок следует с необходимостью (непреложностью) истинное заключение, называется **дедуктивным**. Непреложная истинность дедуктивного умозаключения обусловлена тем, что это вывод от общего к частному. Из посылок «Все люди смертны» и «Сократ – человек» с необходимостью следует, что «Сократ – смертен».

Умозаключение, в котором из истинных посылок следует вероятно истинное заключение, называется правдоподобным или **индуктивным**.

*В демонстрации могут использоваться самые различные формы умозаключения, доказательства и опровержения: непосредственные и опосредованные, с использованием кругов Эйлера, диаграмм Венна, аристотелевской силлогистики, диаграмм Кэррола, исчислений высказываний, натурального вывода, секвенций, простых таблиц, кэрроловского метода подчеркиваний, булевой алгебры, нормальных форм, метода резолюций, древовидных графов и т.д. О разнообразных методах логического вывода можно узнать из учебников по простой формальной и математической логике.*

В самом общем виде требование к демонстрации заключается в том, что **тезис должен быть заключением, логическим следствием из оснований, выступающих в качестве посылок логически корректного умозаключения**.

На этой корректности основана убедительная сила доказательства. Дело не в мистике или каких-то договоренностях. Логические правила обобщают многовековой опыт эффективной аргументации. Более того, дедуктивный вывод основан на непреложности истинности частного суждения, если обоснована истинность его обобщения. Логика, при всей своей абстрактности – наука эмпиричная что называется «до мозга кости».

Есть только два пути обоснования истинности или ложности суждений, выраженного в них знания:

(I) Сравнение мысли с реальной действительностью

(II) Обоснование истинности суждений с помощью других истинных суждений.

И оба эти способа активно используются в аргументации.

Убедительность доказательств и опровержений – как дедуктивных, так и индуктивных – основана на вполне конкретном мировоззрении, включающем две основные установки:

(I) связности и целостности мира;

(II) рациональности (разумности) этой целостности мира.

Собственно, эти установки и выражают идею рациональности: гармоничной целостности мира (античное «космос», древнекитайское «дао») и искусства, меры его постижения и преобразования («техне», «дао-истина» как «дао-путь»). Именно поэтому логически доказательная аргументация и востребована прежде всего в науке, технике, образовании, юриспруденции, религии, политике и ... деловой активности – в бизнесе и менеджменте.

Именно из этих установок следуют логические требования к доказательствам и опровержениям:

- независимо от того, о чем идет речь, нельзя что-либо одновременно утверждать и отрицать;
- нельзя принимать утверждение, не принимая вместе с тем и все то, что вытекает (логически следует) из него;
- невозможное не может быть возможным, а доказательство – сомнительным.

Но рациональность убедительна лишь для тех, кто разделяет эти установки. Для иррационалиста или носителя мифологического сознания рациональные доводы не убедительны. Это обстоятельство весьма характерно для российского духовного, политического и обыденного опыта, которому свойственны недоверие рациональным доводам и действиям, вера в общую «справедливость бытия», парадоксально выражающаяся в уповании как на «авось», так и на успех «волевого усилия» в иррациональной ситуации.

Однако доказательства и опровержения не сводятся к трансляции убежденности как веры. В этой связи полезно помнить слова И.Канта о том, что упования наши на Господа должны быть настолько полными, что не должны примешивать его к нашим делам.

### **Правила дедукции**

К правилам дедуктивного вывода относятся правила непосредственных, категорических, условных, условно-категорических умозаключений. За неимением места для обстоятельного их рассмотрения, приведем лишь общие правила силлогистики – умозаключений из двух посылок как наиболее распространенного типа рассуждений:

- По крайней мере, хотя бы одна из посылок должна быть общим суждением. Это вытекает из самой природы дедукции как перехода от общего к частному.
- Если обе посылки – частные суждения, заключение получено быть не может. Это является еще одним следствием природы дедуктивного рассуждения. Для какого-то однозначного вы-

вода из посылок вроде «Некоторые предприниматели знают эсперанто» и «Некоторые эсперантисты - способные программисты» у нас нет основания.

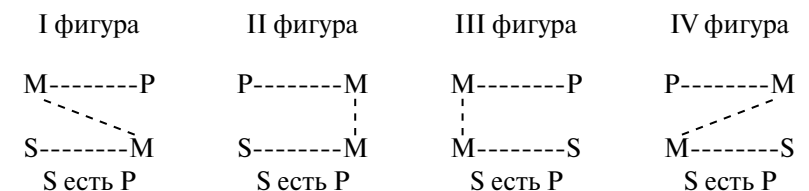
- Не может быть и заключения из двух отрицательных посылок. Какой может быть вывод, например, из посылок «Испанцы - не турки» и «Турки - не христиане»? Неужели «Испанцы-не христиане»?
- Если одна из посылок - отрицательное суждение, то и заключение будет отрицательным суждением.
- Если одна из посылок – частное суждение, то и заключение обязательно будет частным.

Существуют и более детальные правила, учитывающие конкретные комбинации видов суждений в рассуждении. Но это то, чему учили в дореволюционных гимназиях и учат до сих пор за рубежом, а у нас – только на юридических и философских факультетах, да еще в духовных семинариях. Остальных же отсылаем в учебники и Министерство образования.

Но без знания этих правил не понять – в чем ошибочность рассуждений типа:

*«Ты – не я, а я – человек. Следовательно, ты не человек», «Все кошки смертны, Барак Обама – смертен. Следовательно, Барак Обама – кошка», «Чем больше учишься, тем больше знаешь, чем больше знаешь, тем больше забываешь, чем больше забываешь, тем меньше знаешь. Следовательно, - зачем учиться?», или наоборот: «Чем меньше учишься, тем меньше знаешь, чем меньше знаешь, тем больше забываешь, чем меньше забываешь, тем больше знаешь. Следовательно – так зачем учиться?» ....*

Поэтому стоит все-таки упомянуть, что в зависимости от расположения субъекта и предиката посылок и заключения, различаются четыре «фигуры» категорического силлогизма. И в каждой из фигур, в зависимости от того, какие суждения (А, Е, I или О) выступают в качестве посылок и заключения, допустимы только конкретные формы («модусы») умозаключений. Приведем эти правила хотя бы в виде шпаргалки:



Правильные	Правильные	Правильные	Правильные
модусы:	модусы:	модусы:	модусы:
AA/A	EA/E	AA/I	AA/I
EA/E	AE/E	IA/I	AE/E
AI/I	EI/O	AI/I	IA/I
EI/O	AO/O	EA/O	EA/O
		OA/O	EI/O
		EI/O	

Любое доказательное дедуктивное умозаключение, в принципе сводимо к категорическому силлогизму. Следует только помнить, что в практике часто используются сложные, сокращенные и сложно сокращенные силлогизмы: полисиллогизмы, эпихейремы, энтимемы, сориты.

*Полисиллогизм* – это сложный силлогизм, в котором заключение одного из силлогизмов является посылкой другого. Цепочки рассуждений строятся именно в виде полисиллогизмов. Например:

Все ответственные люди не любят опаздывать  
 Некоторые студенты – ответственные люди  
 -----  
 Некоторые студенты не любят опаздывать  
 Все не любящие опаздывать делают все вовремя  
 -----  
 Некоторые все делающие вовремя – студенты  
 Все люди, делающие все вовремя – достойны подражания  
 -----  
 Некоторые достойные подражания – студенты

*Энтимема* – сокращенный силлогизм, в котором пропущена одна из посылок или заключение исходного силлогизма.

Возьмем в качестве примера рассуждение Плюшкина из гоголевских «Мертвых душ»:

«Услыша, что даже издержки по купчей он принимает на себя, Плюшкин решил, что гость должно быть совершенно глуп и только прикидывается, что служит по статской, а верно был в офицерах».

Если реконструировать эту энтимему до содержащегося в ней полисиллогизма, то ход мысли Плюшкина приобретает не только ясность, но и нетривиальность:

Всеякий человек, берущий на себя издержки по купчей — глуп  
Этот человек — принимает на себя издержки по купчей

-----  
Этот человек (Чичиков) — глуп  
Все статский не глупы

-----  
Чичиков не статский  
И далее:  
Все глупцы — офицеры  
Чичиков — глуп

-----  
Чичиков — офицер

«Нетривиальность» рассуждения Плюшкина состоит в двух неявных посылах, используемых им: «Все статские не глупы» и «Все глупцы — офицеры». Согласитесь, что это — нетривиальные идеи! Но для их выявления понадобился анализ, восстанавливающий логический ход рассуждения, скрытый в энтимеме.

Энтимемой является известное рассуждение Н.Макиавелли «Новый государь не может избежать жестокости, т.к. ему угрожают множественные опасности». В нем опущена посылка: «Тот, кто сталкивается с опасностями, не может избежать жестокости» - суждение более чем спорное.

А в энтимеме «Раб человек, а потому не следует держать его в неволе» опущена посылка «Человек — свободное существо».

*Эпихейрема* — сложно сокращенный силлогизм, в котором обе посылки — энтимемы.

Возьмем рассуждение: «Все женщины опасны. Потому что все женщины непредсказуемы. Следовательно, они — коварны. А все коварные люди — опасны. Следовательно, все женщины опасны.» Несостоятельность этого рассуждения может быть выявлено только после раскрытия и реконструкции полисиллогизма, скрытого в нем. Предоставим это читателю, а пока отметим, что такой анализ показывает, что исходной посылкой этого полисиллогизма является суждение «Все непредсказуемые люди — опасны», которое вряд ли можно признать истинным. А ложная посылка дает и ложность заключения всего рассуждения.

*Сорит* — сложно-сокращенный силлогизм, образованный из полисиллогизма с помощью исключения посылок, являющихся заключениями входящих в него силлогизмов.

Например, если взять наш пример полисиллогизма и убрать из него промежуточные заключения, то мы получим сорит:

Все люди не любят опаздывать  
Некоторые студенты ответственные люди  
Все не любящие опаздывать все делают вовремя  
Все делающие все вовремя достойны подражания

Еще раз напомним, что сориты, эпихейремы, энтимемы — сводимы к полисиллогизму, сводимому, в свою очередь, к последовательности категорических силлогизмов.

Кроме категорических силлогизмов в доказательной аргументации широко используются силлогизмы условно-категорические — в которых одна из посылок является сложным (условным) суждением, а вторая — простым суждением (обычно оно описывает некий факт). Фактически, речь идет о двух формах (модусах) таких силлогизмов:

Modus ponens:	Modus tollens:
Если А, то В	Если А, то В
А	Не В (В ложно)
Следовательно: В	Следовательно: не А (А ложно)

Желающие могут проверить корректность аргументации бл.Августина: «Если кто-то из избранных погиб, то Бог ошибается. Но никто из избранных не погибает, ибо Бог не ошибается.»

### Правила индукции

Индукция бывает полная и неполная. Полная индукция основана на исчерпывающем знании всех видов предмета рассуждения.

Например, из того, что «в Санкт-Петербурге в сентябре идут дожди», «в Санкт-Петербурге в октябре идут дожди» и «в Санкт-Петербурге в ноябре идут дожди» можно смело делать полный индуктивный вывод «осенью в Санкт-Петербурге идут дожди», поскольку мы исчерпали все месяцы, которые и составляют осень как время года.

Из этого следует, что дедуктивная логика основана на полной индукции, которая предшествует любому обобщению. Дедуктивный вывод предполагает хотя бы одну общую посылку (из двух частных суждений дедуктивное заключение невозможно), а общее (утвердительное и отрицательное) суждение можно получить только на основе полной индукции.

Более распространена и составляет большую часть человеческого познавательного опыта неполная индукция — человек, чаще всего, не обладает всей исчерпывающей полнотой знания. То, что еще

вчера казалось полным и достоверным, на чем строились дедуктивные рассуждения, уже сегодня может оказаться знанием неполным и только вероятным.

Индукция предполагает избегание двух основных ошибок:

- Поспешное обобщение. На эту тему существует старинный логический анекдот доказательства того, что органы слуха у паука находятся в ногах: *Берете паука, кладете его на стол и приказываете ему: «Беги!».* Он бежит. *Отрываете ему ноги и повторяете эксперимент. Он не трогается с места. Следовательно, – органы слуха у паука – в ногах.* Оно, может быть и так, паучьи уши могут быть в ногах, но чтобы доказать это с помощью такого «эксперимента», надо еще сначала доказать, что пауки понимают членораздельную речь.
- «После того», не значит «по причине того». Из того, что жена утром в дверях поцеловала мужа, не следует, что именно это послужило причиной того, что он упал на лестнице и сломал ногу.

Обычно обе эти ошибки совершаются одновременно.

Повысить вероятность выводов по неполной индукции можно с помощью методов эксперимента, моделирования. В их основе лежит такая форма мышления как аналогия – умозаключение, в котором из сходства двух объектов по некоторым свойствам, делается заключение об их сходстве по другим свойствам:

А имеет свойства a, b, c, d

В имеет свойства a, b, c

-----  
Вероятно, В имеет свойство d

Вероятность истинности заключения по аналогии и моделирования повышают количество рассматриваемых признаков, степень их существенности.

Этому служат методы установления причинных связей, сформулированных впервые Ф.Бэконом, уточненные Д.С.Миллем, и которыми до сих пор пользуются экспериментаторы, социологи, юристы:

#### **Метод сходства**

Если при условиях А В С наступает Х;

Если при условиях А Д Е наступает Х;

Если при условиях А F К наступает Х;

.....  
то, вероятно, А есть причина Х

#### **Метод различий**

Если при условиях А В С Д наступает Х;

Если при условиях В С Д не наступает Х;

то, вероятно, А есть причина Х

#### **Метод сопутствующих изменений**

Если при условиях А1 В С наступает Х1;

Если при условиях А2 В С наступает Х2;

Если при условиях А3 В С наступает Х3;

.....  
то, вероятно, А есть причина Х

#### **Метод сходства**

Если при условиях А В С наступает Х;

Если при условиях А Д Е наступает Х;

Если при условиях А F К наступает Х;

.....  
то, вероятно, А есть причина Х

#### **Метод остатков**

Если при условиях А В С наступает Х Y Z;

Если при условии В наступает Y;

Если при условии С наступает Z;

то, вероятно, А есть причина Х

В научной аргументации особую роль играют гипотезы (на древнегреч.: гипо – под, а теза – тезис) – предположение, несущее новое знание, вероятность которого обоснована посредством уже известных знаний. Гипотеза – предполагаемая версия, требующая доказательства или опровержения. Именно в доказательстве или опровержении гипотез осуществляется переход от незнания к знанию.

Гипотеза следует за догадкой и предшествует достоверному знанию (факту, закону, теории). Обычный путь развития научного знания осуществляется в несколько этапов:

- (1). Выделение группы фактов, которые не укладываются в прежнее знание.
- (2). Формулировка гипотезы, т.е. предположения, объясняющего эти факты.
- (3). Выведение из этой гипотезы максимального количества следствий.
- (4). Сопоставление следствий с фактами, наблюдениями, законами.
- (5). В случае подтверждения следствий – превращение гипотезы в достоверное знание.

Нетрудно заметить, что каждый из этих этапов по своей сути является аргументацией.

Нарушения правил дедукции и индукции разрушительны для истинности и связности мысли. На этом построены и опровержения, которые могут заключаться в:

- приведении фактов, противоречащих основаниям или тезису;
- критике истинности аргументов: фактов, аксиом, определений;
- доказательстве, что тезис не следует из аргументов, т.е. установление отсутствия логической связи тезиса и оснований;
- доказательство тезиса, противоречащего опровергаемому («антитезиса»).

### Тактические приемы

В принципе, допустимы только корректные тактические приемы — хитрости, но не обман.

Так, вполне корректным ведением спора является *навязывание оппоненту своего сценария* спора. Но для этого надо четко уяснить свои сильные и слабые позиции, чтобы стремиться вести спор в выгодном для вас ключе.

При этом полезно концентрировать силу своих доводов на наиболее слабом звене в аргументации оппонента.

Весьма эффективна *активная позиция* в споре, оборона с помощью наступления.

Допустима и *оттяжка* ответа, особенно с помощью *вопросов «на понимание»*: «правильно ли я Вас понял, что ...», «Так Вы полагаете ...», «Вы настаиваете на ...». Иногда достаточно серии грамотно сформулированных подобных вопросов, чтобы продемонстрировать несостоятельность оппонента, до обоснования собственной позиции дело может и не дойти вовсе.

Однажды в высоком научном собрании одного питерского гуманитарного вуза тогдашний его проректор по науке — довольно известный экономист выступил с докладом о реальном социализме, явно рассчитывая на оживленную дискуссию. Где-то к середине доклада его попросили пояснить, что он имеет в виду под реальным социализмом, дать определение понятия. Когда он заговорил об «основном законе социализма как всевозрастающем удовлетворении всевозрастающих потребностей, его попросили быть проще и дать простое определение — через род и видовое отличие. Он дал: «Социализм это общество, основанное на исключении эксплуатации человека человеком». Тогда его спросили — а возможно ли такое в принципе? Он, будучи грамотным специалистом и порядочным человеком, признал, что — нет. «Тогда о чем Вы говорите?» Он стал что-то говорить о роли в науке абстрактных понятий типа «абсолютно черного тела», «бесконечности», «абсолютно твердого тела» — уподобил им по-

нятие социализма. «Как идея — может быть. Но какое это отношение имеет к реальной жизни и практике?» — спросили его. Тут он не выдержал: «Но ведь он был!». «Но какое же отсутствие эксплуатации? Что было, например, с крестьянами в колхозах, которые денег практически не получали, работали за «палочки» трудодней, а уехать от такой жизни не могли, потому что и паспортов у них не было? Разве это не эксплуатация?» Докладчик, будучи научно шепетильным экономистом и правоверным марксистом, заявил: «Нет, это не было эксплуатацией, поскольку эксплуатация — это присвоение прибавочного труда. А тут было присвоение результатов чужого труда.» Тут уже не выдержали присутствовавшие юристы: «Откройте любой юридический справочник — как квалифицируется присвоение результатов чужого труда от тихого воровства до вооруженного грабежа и разбоя?» Докладчик стусевался — ему очень не хотелось признавать собственный результат: понимание социализма как общества, основанного на присвоении результатов чужого труда с соответствующими квалификациями. Дискуссия не состоялась даже, фактически, не начавшись.

В публичном споре полезно установить контакт с аудиторией. Как говорил знаменитый бразильский футболист Пеле — виртуозный «технарь» и любимец публики: «На чужом поле мы играем только первые 20 минут».

Успешным применением такой тактики отличался известный русский адвокат Плевако. В заключительном слове по делу священника Ф.Никифорова он сказал, обращаясь к присяжным: «*Вина признана. Наказанием не минуемо. Этот человек 30 лет отпущал ваши грехи. Теперь он ждет, что вы отпустите его*». А защищая горбуна, убившего издевавшихся над ним обидчиков, адвокат намеренно затянул свое выступление более чем на 10 минут, демонстративно перебирая бумаги. А когда все стали возмущаться таким неуважением к суду, он поднял голову и спросил: «*А что вы, господа, сделали бы, если бы вас не 10 минут, а несколько лет... и не не уважали, а оскорбляли и издевались?*»

Установлению контакта с аудиторией весьма способствует *юмор*. Если мы рассмеялись вместе с кем-то, значит, нас уже кое-что объединяет, у нас есть общие взгляды, общий настрой.

К корректным риторическим и психологическим приемам аргументации также относятся:

- «Подстройка» — предварительный сбор необходимой информации об оппоненте, аудитории, особенности ситуации, включая: физические условия общения (место, время, освещение, шум и т.п.), культурный контекст (язык, нормы общения), социальные факторы (социальный статус, роли, возраст и т.п.).
- Выбор «мишени», психологических обстоятельств, слабостей оппонента и участников: мотивация, интересы, страхи, тщеславие, особенности психики и т.д.
- Приемы невербальной коммуникации: жесты, позы, мимика, ин-

тонации, дыхание

Эффективны также *формулировка логических ловушек, выдвижение неожиданных для оппонента доводов.*

Но все эти приемы предполагают знание правил логики, наличие достаточно высокой логической культуры.

### *Перехват тезиса*

Высший пилотаж в споре – согласиться с оппонентом в основаниях, принять его аргументы и - показать, что из них следует не его, а ваш тезис. Тем самым вы одновременно демонстрируете и несостоятельность его аргументации и доказываете свою.

Замечательным примером перехвата тезиса является переведенная практически на все европейские (и не только) книга Г.К.Восленского «Номенклатура», в которой автор, используя исключительно только аргументацию марксизма-ленинизма, убедительно демонстрирует вопиющее противоречие, вплоть до полной несовместимости его теории и практики.

Так, беря тезис «Стимулирование труда при социализме необходимо, т.к. труд не стал еще первой жизненной потребностью всех советских людей», Г.К.Восленский предлагает уточнить его содержание: «Необходимо стимулирование труда тех советских людей, для которых труд еще не стал первой жизненной потребностью». Но тогда следует признать, что «труд наиболее сознательных членов общества, для которых он стал первой жизненной потребностью, - не должен стимулироваться.». А кто такие люди? Это либо люди творческого труда: ученые, артисты, художники, музыканты и т.д. И сомнительно, чтобы их труд не стимулировался и не оплачивался. Правда, некоторые реалии советской жизни, в том числе и наплевательское отношение к творческой деятельности и самим творцам, вроде бы подтверждают вывод. Но, кроме них, к лицам, для которых труд стал первой жизненной потребностью, с большим основанием можно отнести носителей марксистско-ленинской идеологии, прежде всего - руководство коммунистической партии. И тогда их многотрудная деятельность с полным на то основанием не должна стимулироваться! Но этот вывод находит в вопиющем противоречии с практикой широких льгот, привилегий и т.п. Тем самым выявляется демагогичность и несостоятельность исходного тезиса.

Множество блестящих примеров этого приема можно найти в диалогах Платона, в каждом из которых Сократ неоднократно перехватывает тезис своих оппонентов.

### *Внимание и концентрация*

Для того, чтобы успешно пользоваться все этим инструментарием спора надо не только владеть элементарной логической культурой, но и уметь внимательно слушать оппонента. От этого зависит ваша способность понимать и оценивать доводы оппонента, контролировать ход

спора, вовремя выдвигать необходимые аргументы. Умение слушать – практический фундамент спора.

Необходимо уяснять доводы – свои и оппонента, расчленять их, вычленив подтверждения своей точки зрения, не оспаривая бесспорную правоту оппонента, чтобы концентрироваться на его слабостях, противоречиях.

Полезно идти навстречу оппоненту, не оспаривая его убеждения, подвергать сомнению аргументы, доводы, доказательства. Оспаривание убеждений только усиливает конфронтацию. В корректном споре следует стремиться к выяснению истины и не переходить в личный конфликт.

В целом – стремиться соблюдать требования логической доказательности и использовать корректные тактические приемы: хитрить, но не обманывать.

### *Достижение консенсуса*

Иногда важно, чтобы стороны пришли к единой точке зрения – консенсусу. Достижение такого результата возможно, практически, в любом споре. Для этого только нужно следовать довольно простому алгоритму:

- ⇒ расчленить тезис, о котором ведется спор;
- ⇒ определить вопросы, по которым позиции сторон совпадают, зафиксировать это совпадение;
- ⇒ сформулировать оставшиеся положения и применить к ним предыдущие действия.

В результате такого постепенного, шаг за шагом сужения поля спора, можно, в конечном счете, придти к пониманию, что стороны говорили об одном и том же, только разными словами и подходили к проблеме с разных сторон. Правда, для достижения консенсуса необходимо взаимное желание сторон.

### ***Вопросы и задания для контроля***

- ⇒ Почему требование «не спорить» называют «золотым» правилом аргументации?
- ⇒ Чем полезно «серебряное» правило спора (молчать до последнего)?
- ⇒ Как можно уточнить предмет спора?
- ⇒ Как правильно определять понятия?
- ⇒ Предложите определение пронытий менеджмент, реклама, договор.
- ⇒ Установите отношения между понятиями:
  - Отец, сын, мужчина, племянник



- Бизнес, коммерческая деятельность, менеджмент, учет
- Производство искусства, произведение русской литературы, памятник культуры
- Банкротство, бизнес, неудача, преступление
- Женщина, мать, дочь, нотариус
- Предприниматель, юрист, спортсмен, наследник
- Автор “Евгения Онегина”, автор “Медного всадника”, противник Геккерена на дуэли, издатель “Современника”
- Деньги, доллары, инвестиции, вложения
- Государство, демократия, федерация, закон
- Киев, город, столица Украины, областной центр
- Черный, не-черный, белый, красный
- Маркетинг, реклама, бизнес, потребитель

⇒ Ограничьте понятия:

- |                               |           |           |
|-------------------------------|-----------|-----------|
| - реформа                     | - договор | - реклама |
| - проблема                    | - удача   | - доход   |
| - Закон                       | - отдых   |           |
| - художественное произведение | - деньги  |           |
| - автор                       | - учение  |           |
| - банкротство                 | - приказ  |           |

⇒ Обобщите понятия:

- |                             |                |           |
|-----------------------------|----------------|-----------|
| - Самая большая река России | - Русский язык | - Реклама |
| - Задача                    | - Аукцион      | - Прибыль |
| - Нововведение              | - Концерт      |           |
| - Затраты                   | - Партнер      |           |
| - Кинофильм                 | - Обед         |           |
| - Убийство                  | - Посетитель   |           |

⇒ Предложить деление понятий:

Предпринимательство (бизнес), Менеджер, Доход, Работа

⇒ Правильны ли следующие деления? (Если нет, то почему?):

Театральные билеты бывают дорогие и дешевые  
Писатели делятся на поэтов и не-поэтов  
Песни бывают: свадебные, хоровые, обрядовые, народные, застольные, лирические  
Войны делятся на освободительные, справедливые, отечественные и гражданские  
(Из А.П.Чехова): Я люблю астрономов, поэтов, метафизиков, приват-доцентов, химиков и других жрецов науки  
Живые существа делятся на растения, животных и белки

Транспорт бывает сухопутный, водный, воздушный, автомобильный и железнодорожный

Допросы делятся на допросы обвиняемых и допросы потерпевших

Дети делятся на наших и невоспитанных

Сфера культуры включает в себя художественное творчество и исполнительство

⇒ Определите понятия:

Финансирование	Стол	Прыжок
Партнер	Договор	Обед

⇒ Корректны ли определения:

Аббревиатура происходит от латинского brevis (краткий)

Яхонт - старинное название рубина и сапфира

Ячмень - хлебный злак

Физик - специалист в области физики

Хитрость - оружие слабого и ум слабого (К.Прутков)

Война - это когда народы между собой дерутся (К.Прутков)

Раб - человек, не имеющий свободы

Демократия - это власть народа

Музыкальный инструмент - это, например, арфа

Лед это замерзшая вода

Лев - царь зверей

Верующий - это человек, который верит в Бога

Либерал - человек, имеющий либеральные убеждения

Нью-Йорк - город контрастов

Преступник - лицо, совершившее преступление

⇒ Являются ли суждениями следующие выражения:

$3 \times 7 =$  манная каша

Лето - лучшее время года

Человек смертен

Человек бессмертен

Как вы мне надоели!

Холодно

Стой, стрелять буду!

Число X делится на 5

Зеленый хищник know-how живет в тундре на деревьях

⇒ Определите логическую структуру простого суждения:

Учиться - всегда пригодится

Где родился, там и содился

Светает  
Все течет, все изменяется  
Земля вращается вокруг Солнца  
Солнце не вращается вокруг Земли  
Никто его не понимал  
Друзья его не поняли  
Один в поле не воин  
Некоторые писатели - драматурги

⇒ Какие бывают вопросы? В чем их роль в аргументации? Как их правильно задавать?

⇒ Чем дедукция отличается от индукции?

⇒ Приведите примеры правил индуктивного вывода.

⇒ Приведите примеры правил дедуктивного вывода.

⇒ Являются ли правильным умозаключением выражения:

Все поросята - менеджеры  
Некоторые поросята знают английский  
-----  
Некоторые менеджеры знают английский

Партия - ум, честь и совесть нашей эпохи  
Народ и партия - едины  
-----

Партия - наш рулевой

Некоторые работники культуры - способные предприниматели  
Некоторые работники культуры - хорошие педагоги  
-----

Некоторые способные предприниматели - хорошие педагоги

Если художественное произведение высоко ценится на рынке, то это выдающееся художественное произведение. Романы В.Пикуля, А.Солженицына, С.Кинга высоко ценятся на рынке, значит, они являются выдающимися художественными произведениями.

Если хорошо воспитанный человек принял решение, то он преодолеет альтернативные соблазны. Этот человек принял решение, но не преодолел альтернативные соблазны. Следовательно, он плохо воспитан.

Если в магазине систематически обнаруживаются неучтенные товары, то в нем реализуют похищенное. В данном магазине при очередной ревизии неучтенные товары не обнаружены. Следовательно, в данном магазине не реализуют похищенное.

⇒ Какое суждение является заключением из следующих посылок:

1. Тем, кто нарушают свои обещания, не хочется верить
2. Любители выпить - общительны
3. Человек, выполняющий свои обещания, - честен
4. Ни один менеджер не откажется выпить [хотя бы на приеме]
5. Тому, кто общителен, хочется верить

1. Единственное животное в моем доме - кошка
2. Если животное любит глядеть на Луну, его можно приручить
3. Я держусь подальше от животных, внушающих мне отвращение
4. Ни одно животное не плотоядно, если оно не бродит по ночам
5. Я не пускаю к себе в комнату животных, кроме тех, что живут в моем доме
6. Ни одна кошка не упустит случая поймать мышь
7. Кенгуру не поддаются приручению
8. Лишь плотоядные животные ловят мышей
9. Животные, которых я не пускаю к себе в комнату, вызывают у меня отвращение
10. Животные, которые бродят по ночам, любят смотреть на Луну

⇒ Корректны ли следующие доказательства? Если - нет, то почему?:

Древние греки внесли великий вклад в развитие философии и демократии. Спартанцы - древние греки. Следовательно, спартанцы внесли великий вклад в развитие философии и демократии.

Человек осваивает космическое пространство. Петя Иванов - человек. Следовательно, Петя Иванов осваивает космическое пространство.

Опиум вызывает сон, так как он обладает снотворной силой, которая усыпляет чувства.

Учение К.Маркса всесильно, потому что оно верно.

Оказание услуги вызывает чувство благодарности. Рэкет является видом услуг. Следовательно, рэкет вызывает чувство благодарности.

Законы подлежат исполнению. Инструкции не являются законами. Следовательно, инструкции не подлежат исполнению.

Тигры не летают, так как летают только птицы, а тигры не птицы.

“NN - преступник.”

На месте преступления имеются следы NN. Но если на месте преступления обнаружены чьи-то следы, то это свидетельствует, что этот человек был на месте преступления. А если человек был на месте преступления, то он имеет отношение к этому преступлению. Так как жертва убита, а NN - жив, то он и есть преступник.

“В Древней Руси был беспроволочный телеграф”

Проволочный телеграф предполагает использование телеграфных столбов. В Древней Руси телеграфных столбов не было. Значит, в Древней Руси был известен беспроволочный телеграф.

“Все вещества являются химическими элементами”

Все металлы - химические элементы. Все металлы - вещества. Следовательно, все вещества - химические элементы.

“Чем больше борода, тем скорее происходит облысение”

Дело в том, что когда температура тела повышается, процессы терморегуляции ускоряют кровообращение в коже и освобождают избыток тепла, чтобы мозг не перегревался. Борода же является термоизолятором, затрудняющим теплоотдачу. Следовательно, борода стимулирует облысение.

“Репку (в известной сказке) вытащила мышка”

В самом деле, ни дедка, ни бабка, ни внучка, ни Жучка, ни вытащить репку не смогли.  
(Каков метод этого доказательства?)

Джонатан Свифт следующим образом доказывал полную бесполезность знаний:

Слова - только ветер, а знания - ни что иное как слова.  
Следовательно, знания - только ветер.

“Занятия спортом - причина плохой успеваемости”

Петров стал учиться хуже. Одновременно он стал заниматься восточными единоборствами. Следовательно, причиной его плохой успеваемости является увлечение спортом.

“Любительское творчество - причина распада семей”

И.П.Сидоров, прекрасный семьянин и отец троих детей, увлекся любительским театром. В драмстудии он познакомился с Л.Ф.Поповой. И он и она ушли из своих

семей. Следовательно, занятия семейных людей художественной самодеятельностью ведут к распаду семей.

“Смерть для человека - ничто (ничего не значит)”

Потому что когда мы есть, ее нет, а когда она есть, то нас нет.

“Пустая бочка - то же самое, что и полная”

Полупустая бочка - то же самое, что и полуполная. Но, как известно, если равны половины величин, то равны и целые (сами величины). Значит, пустая бочка равна полной.

“Самого лучшего из нас надо уничтожить”

При защите крепости начальник разведки предложил правителю казнить самого сильного и умного из защитников, опираясь на следующие аргументы:  
Этот человек - самый сильный и умный среди нас. Но если он присоединится к врагам, то мы погибли. Сейчас он еще в наших руках. Поэтому медлить нельзя - его надо казнить сейчас же.

“Бутерброд с ветчиной лучше Вечного Блаженства”

Что лучше Вечного Блаженства? Ничто. А бутерброд с ветчиной лучше, чем ничто.

“Этот пес - твой отец”

Этот пес твой? - Да. - Этот пес - отец. А если он твой и отец, то, значит, он - твой отец.

Из “Мелкого беса” Ф.Сологуба:

- Ты, братец, - форменная свинья.
- Врешь!
- Докажу. (Помолчав.) А ведь у тебя есть пяточок.
- Есть, да тебе не дам.
- Как, у тебя пяточок, так как же ты не свинья?

Если хочешь быть красивым, поступи в гусары (К.Прутков)

⇒ Доказать (опровергнуть):

Доказать необходимость изучения маркетинга в некоммерческой сфере студентами специальности “менеджер социально-культурной сферы”.

Опровергнуть рассуждение: “Куры летают, так как курицы - птицы, а все птицы летают”

Опровергнуть рассуждение: “ Войны неизбежны, так как они являются проявлениями человеческой агрессивности, а человек агрессивен по самой своей природе”.

Доказать, что рыночные отношения предполагают высокую степень ответственности субъектов деловой активности

Доказать, что если озоновая дыра над Антарктидой будет увеличиваться, то жизнь на Земле постепенно исчезнет

Как можно опровергнуть тезис “Некоторые чиновники - нечестные люди.

Опровергнуть, что рыночные отношения предполагают высокую степень ответственности субъектов деловой активности

Доказать, что маркетинговая стратегия должна учитывать не только интересы потребителей и конъюнктуру рынка, но и интересы персонала фирмы

Доказать, что логика относится к гуманитарным наукам

Доказать, что если обвиняемый невиновен, то его оправдают

⇒ Сформулируйте правила тезиса.

⇒ Сформулируйте правила аргументов.

⇒ Какие вы знаете корректные тактические приемы ведения спора?

Назовите их, приведите примеры.

### **Рекомендуемая литература**

- Асмус В.Ф. Логика. - М., 1948;  
Бойко А.П. Практикум по логике. - М., 1997;  
Гетманова А.Д. Логика. - М., 1998;  
Зарецкая Е.Н. Логика речи для менеджера. - М., 1997;  
Ивин А.А. Основы теории аргументации. - М., 1997;  
Ивлев Ю.В. Логика. - М., 1997;  
Краткий словарь по логике. - М., 1991;  
Логический практикум. - СПб, 1997;  
Кэрролл Льюис. История с узелками. М., 1979;  
Кэрролл Льюис. Логическая игра. М., 1987;  
Логический практикум. - СПб, 1997;  
Платон. Собр.соч. в трех томах. - М., 1997;  
Поварнин С.И. Спор. О теории и практике спора. - СПб, 1997;  
Пойа Д. Как решать задачу. М., 1959;  
Свинцов В.И. Логика. - М., 1997  
Смаллиан Р.М. Как же называется эта книга?. - М., 1981;  
Упражнения по логике. - М., 1990;  
Упражнения по логике. М.: Юрист, 1993;  
Формальная логика. - Л., 1977;  
Шевченко В.Е. Некоторые способы решения логических задач. - Киев, 1979;  
Яшин Б.Л. Задачи и упражнения по логике. - М., 1996;

## Некорректные приемы аргументации

- Сам дурак!
  - От дурака слышу!
- (Из газет, очередей  
и прочей жизни)*

Круг возможных некорректных приемов аргументации довольно широк. Во-первых это могут быть непреднамеренные ошибки в доказательствах и опровержениях, нарушение правил логики, так называемые паралогизмы. Логические ошибки суть не что иное как просто проявление недостаточной логической культуры.

Совсем другое дело **софизмы** — сознательные, преднамеренные нарушения логических правил и законов с целью введения в заблуждение оппонента, поймать его в некую ловушку. Софистические приемы аргументации уже требуют изощренной логической культуры.

Паралогизмы и софизмы следует отличать от парадоксов — утверждений (тезисов), которые невозможно доказать или опровергнуть. В истории мысли существуют знаменитые парадоксы, такие как «Лжец» («Лжет ли тот, кто утверждает, что он лжет?» - Если он лжет, то он говорит истину, а если говорит истину, то он лжет), «Брадобрей» («Должен ли брить себя брадобрей, который бреет всех, кто не бреется сам?») - Если да, то не должен, а если нет — то должен) и др. Аналог «Брадобрея» - парадокс множества всех множеств (должно ли оно быть подмножеством самого себя) сыграл выдающуюся роль в основаниях математики.

В истории отмечены три возможных отношений к парадоксам:

- Их следует избегать, поскольку они порождают противоречивость мысли и соответствующей аргументации;
- Их, как любые противоречия следует искать и формулировать, потому что это дает возможность формулировать универсальные неопровержимые положения (гегельянство, ленинизм, даосизм, чань-буддизм, мифология);
- Они свидетельствуют о недостаточности имеющихся концептуальных и языковых средств, о достижении мышлением некоей границы, для прохождения которой нужен поиск новых средств. Например, язык целых положительных чисел достаточен для описания целых яблок. Но

если мы имеем дело с половинками и дольками, такого языка оказывается недостаточно (половинки и дольки то ли есть, то ли нет). Для решения проблемы нужно вводить дроби.

Более примитивны такие приемы как **подмена тезиса, использование ложных или недоказанных аргументов** вроде: «В случае прихода к власти наша партия гарантирует построение демократии за два года.» - «Чего хочет оппонент? Вроде бы - демократии, власти народа. Но он же говорит о приходе к власти его партии, то есть части народа. Хороша демократия! Да они хотят установить диктатуру!»; «Помоги детям — купи компьютер»; «Огурцы подешевели. Экономика поднимается»; «Вы хотите... - покупайте (голосуйте за) ...».

Немецкий физик Ф.Нернст — автор III начала термодинамики (о недостижимости температуры абсолютного нуля) в шутку «доказывал», что ему удалось завершить разработку фундаментальных законов термодинамики: «У I начала было три автора (Майер, Джоуль и Гельмгольц), у II — два (Карно и Клаузиус), у III — один (он — Нернст), таким образом, число возможных авторов IV начала равно 0, следовательно — такого закона не может быть».

Ф.Нернст недалеко ушел от мальчика, заявившего своему приятелю: «Знаешь, я могу говорить по-китайски, по-японски, по-арабски...» - «Не может быть». — «Давай поспорим!» - «Давай! Начинай!» - «Пожалуйста! По-китайски, по-китайски, по-китайски, по-китайски...» - «Хватит! Ничего не понимаю!» - «Еще бы! Ведь я говорю по-китайски!»

Подобными приемами широко пользуется реклама: «Ежедневное употребление хрустящих хлебцев избавит вас от лишнего веса»; «Дилма» возвращает чаю традиционный вкус»; «Лапша в курином бульоне» (вместо бульона со вкусом курицы).

Нередко и использование бездоказательных утверждений вроде «На самом деле...», «в действительности...», «безапелляционной оценки утверждений оппонента («Ерунда!», «Чушь!», «Бред!»). Разновидностью таких приемов являются «Фома» в духе «А я не верю!» Станиславского, или «анти-Фома» («Ну, хорошо, я тоже не верю. Поэтому...»).

Не украшают аргументацию:

- «Круг в доказательстве» типа: «Ограничение свободы принесет пользу, потому что в интересах общества установить границы свободы самовыражения», «Бог существует, так как это написано в Священном писании, а мы знаем, что Библия — слово Господне».
- **Противоречивые утверждения:** «Говори спокойно! Тариф безлимитный — всего 100 дней», «Хотя мы не обещаем вам стать миллионером, но вы можете разбогатеть».
- **Абсурдные утверждения, нонсенс:** «Хорошо, если вас полюбят носороги, но еще лучше, если вы полюбите майонез в тубиках», «Качество выше

цены», «Крах цен», «Это повкуснее пистолетов», «Гуляй с друзьями, гуляй с Coca-Cola!».

Не корректны **расширение или сужение исходного тезиса, переход на частности** («Вы тут о культуре, да о культуре, а у меня в подъезде...»), поспешные обобщения («Только наш кандидат обладает внятной экономической программой»).

Не вносят ясность в аргументацию **«перевод стрелки»** (переключение бремени доказательства вроде «Вам надо, вы и доказывайте»), пере-скок в сочетании с отбрасыванием («Все, все, все... и слушать не хочу»), нелепые доводы («Ну, это — полный Прокруст»).

«Нелепые доводы» - излюбленный прием «женского» стиля аргументации, о котором у нас еще будет разговор. А чтобы не сложилось впечатление, что им пользуются только женщины, приведем блестящий пример из рассказа В.Шукшина «Срезал», в котором описывается «диспут», в который угодил приехавший в село филолог, а противостоял ему Глеб - местный специалист по постановке на место всяких городских. Глеб с компанией подстерег приезжего на выходе из магазина:

- В какой области выявляете себя?
- Где я работаю, что ли?
- Да.
- На филфаке.
- Философия?
- Не совсем... Ну, можно и так сказать.
- Необходимая вещь. Ну и как насчет первичности?
- Какой первичности?
- Первичности духа и материи.
- Как всегда. Материя первична.
- А дух?
- А дух потом. А что?
- Как сейчас философы определяют понятие невесомости?
- Как всегда определяли.
- Но явление-то открыто недавно. Поэтому я и спрашиваю. Натурфилософия, допустим, определяло это так, стратегическая философия иначе...
- Да нет такой философии - стратегической!
- Но есть диалектика природы. А природу определяет философия. В качестве одного из элементов природы недавно обнаружена невесомость. Поэтому я и спрашиваю: растерянности не наблюдается среди философов?
- Давайте установим - о чем мы говорим!
- Хорошо. Второй вопрос: как Вы лично относитесь к проблеме шаманизма в отдаленных районах Севера?
- Да нет такой проблемы!

- Ну, на нет и суда нет! Баба с возу - коню легче. Проблемы нету, а эти ... танцуют, звенят бубенчиками... Да? Но при желании их как бы и нету. Хорошо. Еще один вопрос. Как Вы относитесь к тому, что Луна тоже дело рук разума?

- Послушайте!

- Да мы уж послушали! Имели, так сказать, удовольствие.

И торжествующие Глеб с компанией удаляются.

Некорректным приемом является **апелляция к авторитету**. То что выглядит авторитетным в ваших глазах, отнюдь не обязательно пользуется уважением у оппонента и у других участников спора. Кроме того, и великие могут ошибаться. Поэтому, ссылаясь на уважаемое вами чье-то мнение, вы можете не только не добиться желаемого эффекта, но даже - наоборот - приобретете славу начетчика, не имеющего собственного мнения, да заодно и подставите под удар мнение уважаемого вами авторитета.

Некорректной является и **апелляция к публике**, ее настроениям, чувствам.

В свое время в США прошла серия так называемых «обезьяних процессов», на которых религиозные фанатики призывали к ответу преподавателей средних школ, рассказывавших детям о теории эволюции Ч.Дарвина. Обвинители весьма часто прибегали к эффектной приему: после рассуждений о божественном начале в человеческой природе, в какой-то момент обвинитель оборачивался к присяжным и публике и спрашивал их - хотят ли они видеть в обезьянах своих предков? Желаящих обычно не оказывалось.

Вряд ли можно признать корректными ссылки на недоступные оппонентам и публике факты, конфиденциальные источники (по сути — те же слухи) информации, секреты, тайны и т.п. Может быть, это и придаст ореол некоей «посвященности», но скорее всего вызовет настороженность или даже оттолкнет от вас. Подобная аргументация может иметь и трагикомический эффект.

В глухое советское время КГБ преследовало одного диссидентствующего молодого человека. Сначала его отчислили с философского факультета, куда бы он не устраивался работать, там его доставали тоже. Последнее его место работы было судно, на котором работал мотористом. Органы потребовали от капитана публичного изгнания диссидента. Капитан упирался до последнего - у него не было никаких претензий к мотористу. Но собрание собрали, пришел гебист. Собрание пошло куда-то не туда. В экипаже к мотористу-интеллекту относились нормально, он сам начал гворить, его стали слушать, заступаться. Капитан, глядя на уже озверевшего гебиста, понял, что если он не предпримет каких-то экстренных мер, то и для него самого все может закончиться печально, вскочил и спросил у матросиков: «Да что мы его слушаем? Да вы знаете - кто он на самом деле?». - «!?» - «Да он же гегельянец!». Ну тут уж матросики замолкли, пожимая плечами, ну, мол братец, прости, такого мы о тебе не знали.

Не более корректной является аргументация к личности оппонента и других участников спора, игра на их тщеславии, лесть, аргументы типа «Как всем известно», «Только идиот может оспаривать» и т.п.

Сочетание двух последних приемов и тонкой игры на синонимах демонстрирует пример выпада против сенатора К.Пеппера, опубликованного одной флоридской газеты во время очередных выборов в Сенат США: «Все ФБР и каждый член Конгресса знают, что Пеппер безудержный экстраверт. Более того, есть основания считать, что он практикует nepotism по отношению к свояченице, сестра его была феспианкой в греховном Нью-Йорке. Наконец, хотя этому и трудно поверить, но факт, что до женитьбы Пеппер практиковал целомудрие». Буквальное понимание текста совершенно безобидно: экстравертом называется общительный человек, nepotism - покровительство и проявление заботы, феспианка - любительница театрального искусства, а целибат - ни что иное как целомудрие. Можно этот текст воспринять как шутку, но К.Пеппер выборы впервые проиграл.

Столь же некорректным приемом является «чтение в душе» у оппонента, приписывание себе знания его мотивов, намерений, мыслей, чувств: «А я знаю, что ты задумал», «Ты молчишь, потому что тебе стыдно», «Я знаю, чего ты хочешь на самом деле». Такая аргументация некорректна и в нравственном плане. Не даром пословица гласит, что «чужая душа потемки» и «своих мозгов в чужую голову не вставишь». Не дано человеку достоверно знать о мыслях и чувствах других людей. Мы можем только судить о чем-то по их поступкам и словам. Кто же претендует на полноту знания - приписывает себе всезнание, демонстрируя человекобожеские амбиции.

Вообще, споры о личностях, вкусах, облике являются непродуктивными и бессмысленными. О чем спорить? Об особенностях данного человека? Спор о личности не возможен: личность это факт. Разве это предмет спора? Скорее - досужие разговоры. От них недалеко до клеймения и этикетирования, или попросту - обзываний и ругательств, к нормальному спору отношений не имеющих. О чем спорить, если вас обозвали верблюдом? Доказывать, что вы не верблюд?

Блестящий пример подобной «аргументации» можно найти во фрагменте «Кто мыслит абстрактно» из «Феноменологии духа» Г.В.Гегеля. Речь идет о сценке на базаре:

- Эй, старуха, ты торгуешь тухлыми яйцами!

- Что? Мои яйца тухлые? Сама ты тухлая! Ты мне смеешь говорить такое? Ты! Да не твоего ли отца вши заели, а мать с французами гуляла? Ишь, целую простыню извела на платок! Знаем мы, откуда все эти тряпки да шляпки! Порядочные-то за своим домом следят, а таким - самое место в каталажке! Дырки бы на чулках заштопала!

Тем более некорректны *навешивание ярлыков («этикетирование»), уничтожения, брань, обзывания:*

- Относительно интеллекта оппонента: уподобления животным (осел, пес, козел, куриные мозги и т.п.), «лесная» (пень, бревно, колода), «медицинская» терминологии (идиот, кретин, дебил, имбецил и т.д.).
- Относительно его способностей («мелко плаваешь», бездарь, питекантроп, «ни бум-бум»).
- Относительно моральных качеств (трус, туеядец, подонок), происхождения, религии, национальности, расы, внешних данных, дефектов речи и т.д.
- Оскорбления, прямое хамство (подонки! лжец!, не твякай!, покойник в отпуске, а людей есть не приходилось?, дерьмократы, демшиза, державники).

Разновидностью этого приема является реплика «Сам дурак!» - аргумент колоссальной силы в любом споре. Тот, кто использует его в семейной сцене, в уличном конфликте, в политической полемике или околотитературной дразне, - обречен на успех. Что можно возразить? Доказывать, что - нет, я не дурак, подтверждая тем самым справедливость аргумента? Спорить становится не о чем. Если известное из классической риторики «dixi» - «Я все сказал, теперь говори ты» - приглашает к продолжению, то «Сам дурак» - «анти-dixi» делает любое продолжение диалога невозможным.

Замечательным качеством этого аргумента является то, что им можно пользоваться совершенно неожиданно для оппонента. Говорит человек, говорит, пытается что-то обосновать, убедить, можно сказать - помочь понять, и вдруг, как обухом по голове - «сам дурак!». И нечем крыть. И в самом деле - чего это я... И впрямь... Можно, конечно, огрызнуться в ответ - от дурака, мол, слышу. Но эффект уже будет не тот, реплика явно вторична, почти плагиат. Да и ситуация все равно заходит в тупик взаимной дурости.

Так или иначе, но диалог, общение, речь и мысль прекращаются. Убийственный аргумент. Удивительной убойной мощи. Недаром им так любят пользоваться люди, чувствующие собственную несостоятельность, но с амбицией, стремящиеся оставить последнее слово за собой: сварливые жены, базарные торговцы, некомпетентные руководители... Пожалуй, только дети - по наитию - нашупали хоть какой-то конструктивный выход, пользуясь ответным заклятием - дразнилкой: «Кто как обзывается, тот так и называется!». При всей наивности этой магической формулы-отговорки в ней содержится нечто, действительно позволяющее преодолевать агрессивно-хамскую силу дурацко-анти-dixi.

Не корректны *самовосхваления* в духе Карлсона (который живет на крыше), модификацией которых являются выражения типа: «любой

с мозгами поймет, что я прав», «за кого Вы меня принимаете?», «как противник терроризма (патриот, русский человек) я утверждаю...».

«Аргументы к жалости» очень часто граничат с откровенным шанстажом – в духе просьб к западным правительствам Л.Кучмы в его бытность президентом Украины: «дайте, дайте нам денег на ликвидацию ракет, а то их у нас очень много» - просьба, переходящая в угрозу.

Не имеют отношения к интеллектуальной культуре спора и **намекки, безответственные инсинуации**, апелляция к вопросу «Кому это выгодно?», до которых так падка нынешняя отечественная публицистика, наводняющая средства массовой информации «сливами компромата».

За гранью не только интеллектуальной, но и нравственной культуры находятся и **обвинение в политической неблагонадежности, непатриотичности**. Фактически речь идет в этом случае о разновидностях доносительства.

Арсенал некорректных **риторических приемов и уловок** достаточно широк:

- Умолчание, недоговоренность. Например, селекция информации на TV, замалчивание реальных событий и проблем, дробление важной информации на незначительные детали.
- Искажение информации в сторону преувеличения или наоборот – преуменьшения значимости.
- Отвлечение внимания на незначительную, а то и пустую информацию: «крем без солей алюминия» с перечислением вреда этих солей; «растительное масло без холестерина» (оно его не может содержать по своей природе).
- Неконкретность: *некоторые, кое-кто, определенные лица...*
- Нагнетание неприглядных деталей: «самых нижегородцев было негусто: их держали в отстойнике сбоку вокзала, некоторые околачивались на углу» (о демонстрации оппозиции).
- Жесткая ирония: «Борис Николаевич Ельцин был с супругой, Лукашенко один – супруга, видимо, в огороде...».
- Неправомерные сближения, отождествления, ассоциации: «переговоры между Россией и Татарстаном», «Говорухин не захотел отметить, что коммунисты, фашисты, национал-патриоты – одно и то же», «В эту партию примут любого, кто бы не пришел – уголовник или патриот, правозащитник или сексот», «За годы русской большевистской диктатуры погибло около 40 миллионов украинцев».
- Обыгрывание имен: Сажу Ибаррури (Сажу Умалатова)...
- Использование дискредитирующей предпосылки: «С грузовиков орасторговали Терехов и Анпилов – оба трезвые».

- Передергивание, досказывание, «привески», переворачивающие смысл: «N – лучший кандидат» - «Никак не могу согласиться!» - «И Вы правы. Его еще стоит проверить в деле. Замечательно, что Вы согласны включить его в списки».
- Нереализуемые обещания, столь частые, например, в рекламе: «эсклюзивное», «самое...».

А вот риторические приемы в упаковке продукции (при том, что ГОСТ требует однозначное понимание надписей):

- Отождествление типа продукции и названия: пиво «Жигулевское», Чудо-йогуртер.
- Десемантизация (лишение стандартного значения): сметанка, сметанный продукт, какао-продукты, кондитерская плитка, сладкая плитка, мягкое масло, сливочное лакомство, очень фруктовый и очень сливочный, шоколад специального назначения (продукт из пальмового масла и жмыха какао), норвежское топленое масло (смесь растительных жиров и жира морских животных)...
- Незнакомые слова: гуаровая камедь, оксидент ГМБХ...
- Бренд-истории

Не менее распространены чисто **языковые уловки**:

- Синтаксическая неоднозначность (неясная связь слов): «Вы можете легко выслушать меня и согласиться с доводами разума».
- Использование «неконкретных» слов: «Мы за свободу!» (От и для кого? Для чего?); «Люди поддерживают нас!» (Кто именно? Как поддерживают? В чем?); «Они нам давно грозят!» (Чем? Как?).
- «Наукообразие», злоупотребление иностранными терминами: «Это новый раздел биопсихосублиматологии»; «Конверсивная регенерация»; «С точки зрения логико-семантического анализа рекреативной функции постмодернистской парадигмы»; «Берешь инвестора, вставляешь его в бизнес, и с помощью лизинга добиваешься промоушен». Или как одна девушка указала в своем резюме род своей деятельности на последнем месте работы: «Менеджер по учету и передвижению добровольно отчуждаемой собственности в шоу-бизнесе». Она работала уборщицей в концертном зале.
- «Магия слов», широко используемая в рекламе: «Изготовленное из благородных сортов винограда, оно обладает изысканным вкусом и нежным гармоничным ароматом» (шампанское); «Отборные зерна Арабики, впитавшие аромат экзотических стран, удачная композиция сортов и безупречная обжарка создают глубокий и яркий вкус кофе «Жокей-триумф»».



- Жаргонизмы, сленг: ««Клинское» – продвинутое пиво»; ««Бочкарев» - правильное пиво».
- Ложная «философичность»: «*Ну и что! Противоречие – двигатель прогресса!*»; «*Всякая истина относительна!*»; «*Познание бесконечно!*» и т.п.
- Игра синонимией: *по сообщению наших источников* – ложь; *паникер* – любой, кто обнаруживает беспорядок или недоработки власти; *навести порядок* – наказать неугодных...
- Эвфемизмы (иносказания): *тяжелое летное происшествие (авиакатастрофа), ночные пансионаты (ночлежки), лица, вынужденно покинувшие места постоянного проживания (беженцы)*...
- Злоупотребление пословицами, поговорками, афоризмами: «*Ага, Вы молчите! Молчание – знак согласия!*»; «*Конечно, яблоко от яблони недалеко падает...*».
- Высокопарные апологетические выражения, лишённые конкретного смысла: *перестройка, новое мышление, вхождение в европейскую цивилизацию, светлое будущее, демократия нового типа, суверенная демократия, международная общественность, социальная ответственность бизнеса*...
- «Кавычки», снимающие ответственность с говорящего: «*Мне говорили, что Вы взяточник, и что мне надо было ответить?*»
- Цитаты, выдернутые из контекста. Чего, например, стоит ставшая расхожей «цитата» В.И.Ленина: «*Из всех искусств для нас важнейшим является кино...*». Ленин имел в виду сугубо коммерческое значение кино, как прибыльное дело.
- Трюизмы, банальности: «*Все любят общаться, узнавать интересное. Я тоже человек, и хотел бы Вас расспросить...*»; «*В Москве идет снег. Президент работает в Кремле.*»
- Связывание слов, обозначающих явления, не имеющие отношение друг к другу, с помощью союзов и, а, но, пока, когда, в течение, в то время как: «*Президент заболел и журналисты кинулись к оппозиции!*»; «*В то время как дети шахтеров голодают, депутаты заседают в думе.*»
- Побудительные глаголы «заставить», «побуждать», «требовать», «позволять»: *Обстоятельства требуют от нас (не позволяют нам)*».

Помимо перечисленных некорректных приемов довольно часто используются различные **психологические уловки**, направленные против нормального мышления и нормального хода дискуссии. К ним относятся:

- выведение оппонента из душевного равновесия,
- расчет на его доверчивость, открытость, замедленную психическую реакцию,
- отвлечение внимания,
- шумовое нагнетание незначительной информации, громкий музыкальный фон,
- попытки прямого внушения
- и тем более – осмеяние.

Особое место среди некорректных приемов «аргументации» занимает так называемые «**механические аргументы**», как их назвал, обобщая уловки и нечестные приемы полемики, выдающийся популяризатор логики С.И.Поварнин. Когда незадачливому спорщику приходится туго, и он начинает чувствовать, что не то что дискуссия, но и даже полемика ему не по силам (то ли позиции слабые, то ли соперник сильнее или просто прав, тогда и прибегают к «механическим» аргументам. Брать горлом, затыкать уши, выход из спора с хлопаньем дверьми, срыв обсуждения, не стесняясь в средствах (выключать свет, отключать микрофон, свист, топот, «захлопывание» псевдоаплодисментами) - это и есть «механическая» аргументация. К ней относятся также и прямой донос («апелляция к городоному»), и угрозы типа знаменитого «Караул устал и просит разойтись», запугивание.

Изысканный пример угрозы можно найти в тех же воспоминаниях А.Володина о его общении с той же Е.Фурцевой. В советское время он был «невъездным» - том смысле, что его не выпускали за границу. И вот он обратился к министру культуры за разрешением выехать по приглашению в Чехословакию. А было это после знаменитых событий 1968 года. На его просьбу она ответила: «*Ехать в Чехословакию я Вам не советую. Вам будут задавать провокационные вопросы. Вам будет трудно на них отвечать. А если ответите, Вам будет трудно вернуться.*»

«Механической» аргументацией является угроза насилием и, тем более, прямое насилие - «палочные доводы».

Разновидностью механической аргументации является «**argumentum ad mortem**» - апелляция или угроза смертью. Классиком «argumentum ad mortem» был все тот же Сталин: «*Есть человек - есть проблемы, нет человека - нет проблем!*», «*Смерть решает все проблемы!*», - говорил друг и отец логиков.

Подобная «аргументация» - проявление не только полемической несостоятельности. Она свойственна людям не владеющим истиной, чьи мысли сознание не адекватны реальности. Поэтому насилие над реальностью, над другими людьми - единственный их довод: жезл Ива-

на IV, дубинка Петра I, пистолеты и бомбы народовольцев, “диктатура пролетариата”, саперные лопатки, заказные убийства, ракет...

“Механический” аргумент – любимый довод самоуверенных полужнаек всевозможных мастей. Логика – ядро не только интеллектуальной культуры. Логично – значит – рационально, конструктивно, значит – общезначимо, апеллирует к взаимопониманию и общепринятым правилам рассуждения. Логично – убедительно, потому что доказательно, реализуемо, потому как истинно. И потому логично – значит вменяемо и ответственно, т.к. проверяемо и конкретно. Не случайно стоики так сближали логику и этику. Логическая и нравственная культуры – две стороны единства человеческой свободы и ответственности.

Свободный человек относится к другому как тому же свободному, учитывая его интересы, вступает в диалог и ответственные отношения. И ему нужна логика. Самоуверенному полужнайке, знающему как других сделать счастливыми помимо, а то и вопреки их воле, она не нужна. Его воля не ограничена (не определена) свободой. Поэтому он невменяем. Ему нужны только идея, лозунги и действия. Свобода воли как воля к неволе. А кто не с нами, тот против нас. Другие для него – такие же невменяемые самозванцы – слушать их, говорить с ними – незачем. Единственный довод – «механический».

### **Вопросы и задания для контроля**

- ⇒ Что такое паралогизмы и софизмы? Чем они отличаются?
- ⇒ Внимательно перечитайте фрагмент рассказа В.Шукшина «Срезал». Перечислите, какие вы обнаружили в нем некорректные приемы аргументации.
- ⇒ Почему некорректно апеллировать к авторитету?
- ⇒ Чем некорректна апелляция к публике?
- ⇒ Перечитайте приведенный фрагмент из «Феноменологии духа». Сколько вы там насчитали некорректных апелляций торговли к личности покупательницы?
- ⇒ Что такое «механический» аргумент? Приведите примеры его использования из практики, в истории.

### **Рекомендуемая литература**

- Ивин А.А. Основы теории аргументации. М., 1997;
- Платон. Собр.соч. в трех томах. - М., 1997;
- Поварнин С.И. Спор. О теории и практике спора. - СПб, 1997;
- Тульчинский Г.Л. Испытание именем. - СПб, 1994;

Тульчинский Г.Л. Argumentum ad mortem. //Вестник СПб ун-та-95. Сер.6. Вып.1. СПб. 1995. с.10-14/  
Шопенгауэр А. Эристика. Искусство спора. СПб, б./г.

## «Женская» аргументация

Своеобразным собранием некорректных, но чрезвычайно эффективных приемов аргументации является так называемая «женская логика». Поскольку же лучшая часть человечества весьма активна и в бизнесе, составляет большую часть партнеров, коллег, работников, а то и руководства — знание особенностей этого типа аргументации весьма и весьма бесполезно.

Обычная («мужская») аргументация строится рационально, упорядоченно с ориентацией на истинность и непротиворечивость. «Женская» же логика, весьма элегантная «игра без правил» зачастую основана на интуиции и вся соткана из парадоксов и противоречий. Если в ней и существует некое общее правило, то это непризнание необходимости подчиняться каким бы то ни было общим правилам. Поэтому она имеет заведомое преимущество перед «мужской» аргументацией.

Различия эти основаны на различных типах мировосприятия. Используя компьютерную метафору, можно сказать, что мужчина всегда находится в каком-то одном файле, а для того, чтобы перейти из одного файла в другой, ему надо сначала выйти в директорий. А женщина всегда находится во всех файлах одновременно. Поэтому ее мировосприятие удивительно многопланово и многовекторно, если не сказать — стереоскопично, оно более целостно и органично. Именно с этим связана природа знаменитой женской интуиции. Действительно, женщина более точно интуитивно оценивает ситуации и людей, зачастую она не может объяснить это словами, но просто интуитивно чувствует возможные опасности и перспективы. Мужчина лучше понимает сказанное, женщина — недосказанное или вообще несказанное. В этом плане, по сравнению с женщиной, мужчина со своей логикой — ограниченное, жалкое и убогое существо.

Впрочем, существуют и мужчины с «женским» складом ума и характера, так же как и женщины, склонные к мужскому типу аргументации. Думается, что дело не в поле (гендере), а именно в типе мировосприятия, понимания себя, своего места среди других людей — прежде всего. Женскому уму свойственна особая практичность, здравый смысл, стремление избежать ошибки, действовать наверняка. Этому имеются вполне естественные основания. Женщине, действительно свойственны охранительно-сохранительные стремления, да и ошибки обходятся женщине слишком дорого — цена женской ошибки выше мужской.

Отсутствие общих правил в «женской логике» отнюдь не исключает общей практики и возможности описания этой зачастую весьма эффективной практики.

Ее особенности обусловлены, прежде всего, ее целью, а точнее — целями. Это отнюдь не стремление доказать или опровергнуть что-то. Эта аргументация всегда направлена на утверждение своего «Я» именно в этой вот конкретной ситуации, очень часто — перед этим вот мужчиной (или мужчинами). А самоутверждение это заключается в том, чтобы, во-первых, поразить оппонента, поразить всем — внешностью, одеждой, интонацией, взглядом, жестом, позой. Поэтому для женщины так важны условия общения, интерьер, освещение, ее собственное самочувствие — они должны быть выгодны для нее.

Во вторых, преследуется цель не просто поразить оппонента, а возложить на него ответственность, еще точнее — дать ему некий урок, и эта цель обычно достигается. Поэтому для женской аргументации характерно принципиальное непризнание своей возможной неправоты. Это не пресловутое женское упрямство и отсутствие самокритичности (в этом как раз женщины мужчин превосходят), а именно в изначальной, если угодно — метафизической правоте женщины. Вопреки всем правилам классической логики, где субъект суждения — конкретный предмет мысли, для женщины субъектом мысли, причем единственным, является она сама. Если она рассказывает о достоинствах друзей это значит, что у нее замечательный вкус. Если речь идет об успехах ее детей, значит у них замечательная наследственность и мать. Даже если ее обругали в троллейбусе, это означает, прежде всего, что она выделяется в толпе.

Женщина не хочет исходить из каких-то посылок, чего-то, от нее независящего. Она сама предпочитает быть независимой от любых предпосылок, каждый раз с очаровательной непосредственностью выдвигая новые посылки.

Поэтому «женская логика» всячески избегает определенности. Любая определенность — это некая неизменность, а это-то как раз и противопоказано. Важно «да» и «нет» не говорить, держать оппонента «на грани», заставляя нервничать, оставляя за собой полную свободу маневра. Как известно, если мужчина говорит «да», это «может быть», если он говорит «может быть» это означает «нет», если мужчина говорит «нет» — он не мужчина. Если же женщина говорит «нет» — это скорее всего «может быть», если она говорит «может быть», это скорее «да», если же она говорит «да» — это не женщина.

Поэме подобно женское отрицание. Обычное отрицание означает «*неверно, что ...*». В женской же логике фразы с «не» выражают некое отрицательное утверждение, причем - многоплановое и персонифицированное (это именно ЕЁ отрицание). «*Не хочу*», «*неправда*», «*не может быть*», «*не так*» - это не просто отрицание, но и оценка и требование: «*не ожидала*», «*ничего себе!*», «*не смей...*» и т.п.

А чего стоят «ну»-фразы, выражающие уже утвердительное отрицание в сочетании с обвинением и интонацией сомнения: «*Ну, не знаю*», «*Ну, ты даешь*», «*Ну, хорошо*», «*Ну, знаешь...*? Это и «*ты меня не убедил*», и «*не твоё дело*», и «*не по купцу товар*» одновременно.

И вместе с тем, женское отрицание не разрушительно, не выражает полный отказ. Скорее, в них содержится некое начало, отрезвляющее мужское прожектерство. В этом плане характерны фразы типа «*Ну-ну*», «*Давай, давай*». Женская аргументация отрицая - утверждает, а утверждая - отрицает, всегда оставляя возможность продолжения диалога.

Речь идет о сплошной тотальной неопределенности, что и выражается в репликах вроде: «*да, но...*», «*возможно*», «*конечно, только вот...*». Апофеозом в этом плане может служить аргумент «*ну, я не знаю...*»: это не только уклонение от определенности, но «*я умываю руки*», «*делай, как знаешь*», «*тебе решать, тебе и отвечать*».

Недомолвки вообще чрезвычайно характерны этой аргументации. Нормальная женская фраза обычно незакончена. «*Я тебе говорила, а ты...*», «*Ну сколько можно говорить...*», «*Ну я не знаю...*» - эти и им подобные реплики суть косвенные обвинения, упреки. Любые ответы на такую реплику проигрышные. Смолчать - признать свою вину («*Вот и ответить нечего!*»). Резко ответить - получить в ответ «*Что ты кричишь!*». Ответить упреком - в ответ будет обида: «*Да если б я знала...*». Самому обидеться - последует: «*Да что я такого сказала?!*». Дело в том, что все такие незаконченные фразы, реплики-недомолвки — не что иное как своеобразные **ТЕСТЫ** оппонента, тесты на выявление его рейтинга, зависящего от способности формулировать возможное окончание.

По отношению к любому оппоненту, особенно — мужчине, у женщины проявляется своеобразный «материнский комплекс» заботы и воспитания одновременно, стремление наставить его на путь истинный. Она искренне уверена, что то, что хорошо ей, хорошо и оппоненту, если не всем людям. А если оппонент исправлению не поддается, оказывается «неблагодарной скотиной», не способной понять, что пекутся о его же благе, то тем хуже для него. Женщина это мать Тереза и Шарлотта Корде в одном лице.

Особая тема в этой связи — женские вопросы. Специалисты говорят, что вопросы бывают осмысленные, бессмысленные, неосмысленные и женские. Вопросы, задаваемые обычно мужчинами и предполагающие обычно однозначный ответ, с женской точки зрения — неуместны и даже нескромны, содержат необоснованные претензии. Типичные же женские вопросы — именно вопросы-тесты, прежде всего — на уступчивость и терпимость. Ну что, например, можно ответить на вопрос «*Как тебе нравится моя новая шляпка?*»? Разве что: «*А разве это шляпка?*». Короче говоря, на женские вопросы нет и не может быть исчерпывающего мужского ответа. «Не шути с женщинами!», — говорил Козьма Прутков, — Эти шутки глупы и неприличны».

Но и женские ответы известны своей замысловатостью и ехидностью — именно в силу их неоднозначности, порожденной передергиванием посылок. «*Какая счастливая пара - соседи. Она его всегда целует, когда он приходит с работы. Почему ты этого не делаешь?*» - «*Но ведь мы с ним не знакомы!*».

В силу своей крайней субъективности «женская» аргументация насыщена и пронизана оценками. Причем эта оценочность вполне заменяет факты. Более того, если эти оценки не соответствуют реальности, то тем хуже для ... реальности. Критерием этих оценок и критерием весьма подвижным является сама женщина. Поэтому и сами оценки весьма подвижны, изменчивы — в зависимости от желаний, намерений и отношений. Мать: «*Как относится к тебе муж?*» Дочь: «*Прекрасно! Он выполняет все, что я пожелаю*». Мать (наставительно): «*Значит ты мало желаешь!*». Вот так, и дочь наставили, и мужа, походя, опустили без всякого обращения к фактам. Или еще: «*Как дела у твоей дочери?*» - «*Прекрасно, муж во всем помогает, кофе в постель приносит.*» - «*А сын?*» - «*А вот ему не повезло с женой. Приходится все делать самому. Даже кофе в постель приходится ей подавать.*»

Женские оценки обычно завуалированы, не формулируются в лоб, их нельзя понимать буквально, так как смысл их может быть противоположным: «*Я отдала тебе лучшие годы жизни, а ты...*». Очень часто это оценки-перевертыши: «*Ну и хорош же ты*», «*А я то, дура, верила!*», «*Дурачок ты мой!*». При этом в ход может идти тонкая игра синонимами: «*Какой стройный и высокий наш мальчик! А этот-то - дылда, дубина стоеросовая!*».

Оценочность аргументации проявляется и в довольно типичном пользовании жестким дихотомическим делением типа «А или не-А», противопоставлением этих А и не-А, с незаметным наделением их положительной и отрицательной оценкой соответственно и незамедли-

тельным соотношением отрицательного не-А лично с оппонентом. Она: «Ты не хочешь того, ты не хочешь этого. Может ты вообще ничего не хочешь?». Он: «Ну почему же...». Она: «Вот тебе мое последнее слово. Потом пеняй на себя». И спорить бессмысленно, так как могут нагромождаться и другие мифические альтернативы. Но зато всякие попытки разобраться в существе дела быстро и энергично пресекаются.

Женщина мастерски делает из мухи слона, походя делая обобщения, причем обычно — обобщения, оценочно переходящие в упреки: «Я что, не могу слова сказать? Я что, должна все терпеть? Я в этом доме вообще лишена права голоса? Человек я или не человек?».

Широко представлены в «женской логике» и другие нарушения логических правил дедукции и индукции. Наиболее безобидным в этом плане является часто используемый в ней довод «после того, значит по причине того» в духе «дыма без огня не бывает» - выглядит в этом плане наиболее безобидным.

В споре с таким оппонентом бессмысленны какие бы то ни было рациональные доводы. Так, для «женского» типа аргументации характерно простое, с порога неприятие невозможности: «Значит, ты просто этого не очень-то хочешь», «Стоит только захотеть», «Если бы ты любил меня по настоящему...», «Вот если бы тебя об этом попросила Леночка - ты бы в лепешку расшибся, но сделал», «Другие же могут». Мужская логика основана на методологическом сомнении в духе декартовского «сogito», женская — на реальности невозможного. Крыть женские аргументы к возможности невозможного нечем. Во-первых, сам давал авансы, обещал звезды с неба. Во-вторых, на всякие объяснения можно получить ответ: «Ну и что! А я так хочу», «Ну и что, я же женщина. Могу я иметь маленькие слабости?». А главное, женщина не будет братья за исполнение - это удел мужчины. Так что относительно невозможного дела у мужчин безнадежны. Единственно, что может помочь, это предвидеть возможный ход событий и предлагать самому решения в расчете на дух противоречия: «Мариванна считает, что неплохо было бы ...».

Но предвидеть что-либо в жанре «женской логики» совершенно безнадежное дело. Женские аргументы зачастую основаны на произвольном передегивании предмета спора, и потому неожиданны. К примеру, собираются муж с женой в театр, он просит ее поторопиться и слышит в ответ: «А ты вчера мусор не вынес».

Замечательный в этом плане пример содержится в рассказе драматурга Александра Володина об одном совещании, которое проводила тогдашний министр культуры СССР Екатерина Фурцева. На совещании она попросила деятелей культуры и искусства свободно выска-

зывать ей свои проблемы. Ну и начали ей все жаловаться: кого не печатают, кому роли не дают, кого за границу не выпускают. А Володин, когда до него черед дошел — о свободе творчества. Фурцева как будто не услышала его, будто он в приличном обществе позволил себе нечто неприличное, перешла к следующему жалобщику. На каком-то втором круге история повторилась и снова с тем же результатом. А спустя пару минут, Фурцева вдруг повернулась к Володину: «А Вы в бассейн ходите?» Тот оторопел: «Нет». - «Ну вот, совсем о здоровье не думаете, как же Вы писать будете?». Действительно, при чем тут свобода творчества, если человек совсем не думает о своем здоровье, в бассейн не ходит.

Для «женской» аргументации характерны намеки («говорят...», «Вы слышали ...?») и другие некорректные приемы, такие как обзывание, клеймение («ты ...»). Эта аргументация часто построена на лестии, апеллирует к тщеславию («Вам, Николай Иванович, с Вашим энциклопедическим знанием, опытом, конечно известно, что ...»), мнительности оппонента («Всем известно, что...», «Только невежда не знает, что ...»). Сплошь и рядом она рассчитана на некое внушение, на простое навязывание фактов: «Так это было», «Ты это говорил и точка!». Если же удастся доказать обратное, то на это следует: «Значит, мне так показалось», «Что, Я уже не имею права на свое мнение?», «Ты этого не говорил, но ты подумал именно это». А то еще на такие опровержения может последовать: «А почему ты об этом не говорил раньше? А я знаю, почему...».

Для «женской логики» вообще характерно приписывание себе знания мотивов, намерений, желаний оппонента, этакое «чтение у него в душе»: «Ты сам не знаешь, чего же ты хочешь», «Ну-ну, я знаю, что ты хочешь сказать», «Что же ты замолчал? Говори до конца», «Догодаываюсь, куда ты клонишь», «Ты не договариваешь, потому что тебе стыдно» и т.п.

Пользуется «женский» тип аргументации и аргументами к силе, угрозами, шантажом, «механическими» аргументами: брать горлом, затыкать уши, хлопать дверью и т.п.

В высшей степени красноречиво женское молчание. Если молчит мужчина — ему просто нечего сказать. Если же молчит женщина... Поэтому. Если в споре последнее слово осталось за женщиной — это его пиррова победа.

При всей неопределенности и глубоко эшелонированной оборонительности, «женская» аргументация весьма активна и даже агрессивна. Оппонент постоянно находится в оправдательной позиции. Многословие, многоречивость «женской» аргументации весьма обманчивы. Это отнюдь не простая болтливость, а способность сродни диплома-

тическому искусству краткого смысла долгой речи, много говорить, но мало сказать. Женщины внимательно слушают оппонента, зачастую много внимательнее, чем он их, находя возможности для маневра. А обнаружив слабое звено в аргументах оппонента, женщина методично долбит эту «ахиллесову пяту» и уклоняется от попыток перевести разговор, рассмотреть другие аргументы, что делает ее очень сильным оппонентом.

Наконец, надо помнить, что самым весомым аргументом «женской логики» является сама женщина. А опровергнуть такой аргумент - невозможно.

Эту мысль весьма ярко и полно передал средневековый индийский поэт Тирукурал:

*«Люблю больше всех!» - я однажды воскликнул ... Мрачна...*

*«Кого это всех?» - спросила она.*

*Поклялся: «Люблю до кончины!» Она мне: «Изменник!*

*Кого ж ты полюбишь в грядущих рожденьях?»*

*«Я думал сейчас о тебе!» - Говорю я. «Вот диво!*

*А раньше о ком?» - проворчала строптиво.*

*Чихнул я, она разрыдалась, а в голосе злоба:*

*«Должно быть, тебя вспоминает зазноба?»*

*Чиханье сдержал я, она не добрее ничуть:*

*«Ты, видно, задумал меня обмануть?»*

*Пытался утешить ее - только повод для ссоры.*

*«Ты всех утешаешь, - твердит, - без разбора.»*

*Взглянул на нее - вновь обида и слезы рекой:*

*«Меня ты сравнил, признавайся, с другой.»*

Поэтому, если признать, что женщина - самое слабое место мужчины, то спорить с ней - все равно, что воевать с самим собой.

### **Вопросы и задания для контроля**

- ⇒ Чем обусловлены особенности «женской логики»? Может ли мужчина мыслить «по-женски»?
- ⇒ Приведите примеры «женского» типа аргументации из вашего личного и делового опыта.
- ⇒ Почему «женские» вопросы называют вопросами-тестами?
- ⇒ Почему в «женском» типе аргументации так важно сохранять ситуацию общей неопределенности?
- ⇒ В чем выражается субъективно-оценочный характер «женской логики»?

### **Рекомендуемая литература**

- Зимичев А.В. Логика успеха - СПб, 1995;
- Курбатов В. Женская логика. - Р/Д, 1993;
- Поварнин С.И. Спор. О теории и практике спора. - СПб, 1997;
- Шопенгауэр А. Эристика. Искусство спора. СПб, б./г.

## Приемы борьбы с некорректной аргументацией

Самым эффективным приемом в этом случае является следование первому «золотому» правилу логики спора - не спорить. Глубокая мудрость выражена в первой строфе первого псалма Давида: «Блажен муж, который не ходит на совет нечестивых и не стоит на пути грешных и не сидит в собрании развратителей». Поэтому лучше не ввязываться в сомнительные споры с сомнительными оппонентами.

Если уж вас втягивают в такой спор и уклониться от него не удастся, то вспомните второе - «серебряное» правило логики спора: молчите до последнего.

Реальная сценка в троллейбусе: На задней площадке у стойки стоит, держась за нее сильно уставший от жизни, помятый «интеллигент». Мимо него проходит весьма внушительных форм дама. И чем-то она его задела. А у него все в голове плохо, в организме плохо, в мире все плохо. И, видимо, это «все» всколыхнулось и начал он гундеть: «*Вот, ходят тут! И не извинилась даже!*». А та стоит как монумент, в обеих руках сумки с авоськами и молчит. Но по лицу видно, что молчит она не просто так, а с большим смыслом. А тот уже разошелся: «*Вот, и ответить нечего!...*». Остановка. Дверь открывается. Дама держит паузу - это тоже надо уметь и, выходя, полуобернувшись, бросает: «*Мал клоп, да вонюч.*» Двери закрываются. Занавес.

Ну, а если все-таки приходится вступать в некорректную полемику? Лучше всего:

- распознать манипуляцию;
- назвать вещи своими именами;
- отметить ошибки и некорректности оппонента;
- и прекратить спор.

Например: «*Кризис — результат внешнего влияния.*» - «*Почему?*» - «*Потому что внешние силы против нас.*» - «*Почему?*» - «*Потому что некоторым в нашем окружении не выгодно сильная Россия.*». В таком случае достаточно повторить аргументы другой стороны и показать порочный круг в аргументации.

При ссылках оппонента на мнение большинства можно указать, что большинство не гарантирует правильности: заблуждение может быть даже массовым.

При явно одностороннем подходе оппонента достаточно раскрыть другие аспекты проблемы. Многословные и туманные выражения сле-

дует прервать и попросить уточнения. А передергивания определений — зафиксировать и показать несостоятельность аргументации.

Если же это не удастся, а вы, все-таки, хотите сохранить лицо? Можно:

- позволить себе критические вопросы;
- попросить (потребовать) оппонента привести корректные аргументы;
- не стоит обвинять оппонента в софистике — тем самым вы невольно делаете ему комплимент, приписывая ему высокую логическую и интеллектуальную культуру, которой он возможно и не обладает; кроме того, в этом случае вы обвиняете его в злом умысле, сами пользуясь таким некорректным приемом как «чтение в душе».
- отшутиться, уклониться от бессодержательного или невыгодного спора, переведя его в более общую плоскость, систематически обобщая тезис, предмет спора: «*Я утверждаю, что мои доводы истинны!*» - «*Но что есть истина?*» - «*Соответствие фактам, действительности.*» - «*А что такое действительность?*»

Но что делать, если против вас применяется недобросовестная манипуляция, угрозы, шантаж, обман, нежелание слушать и понимать, скрывается важная информация, уклонение от ответов, блокировка обсуждения существа темы, уклонение от нее, используются ложные доводы...?

Нормальной реакцией на такое манипулирование будет:

- Спокойствие и невозмутимость — эмоциональная реакция выйдет себе дороже;
- Лучше — не растрчивать эмоции, а действовать;
- Добиваться своей цели, удерживая инициативу;
- Концентрироваться не на личности, а на словах и поведении оппонента;
- Справедливость и объективность: часто за неудачной дискуссией стоит назидательность критики, общий эмоционально негативный настрой, сведение личных счетов;
- Не «добивать» оппонента, дать ему шанс отступить «сохранив лицо».

Если же вам самому любой ценой нужна победа в споре — примите бой: «с волками жить — по-волчьи выть». Правда, со всеми вытекающими из такого «вытья» не очень приятными и не однозначными последствиями для вашей репутации.

**Отражайте нападение**

Если у агрессивного оппонента нет серьезных аргументов, имеет смысл:

- быстро прервать его, не давая сплести аргументацию, и перейти в атаку;
- ни в коем случае не давать ему уходить в сторону, поскольку это может оказаться ловушкой для вас: оппонент переведет спор в выгодное для него русло;
- спрашивать и слушать, переспрашивать (возможно, даже — прикинувшись «чайником», в духе «заезженной пластинки»);
- ни в коем случае не поддаваться на провокации, личные выпады и т.п., сохраняя спокойствие и невозмутимую уверенность: выдержали паузу, задали вопрос, и — не упускать инициативу;
- в случае необходимости — прерывать оппонента, объяснив возможные последствия продолжения общения в такой стилистике, предложить путь компромисса.

Если оппонент теснит вас, то может оказаться полезным:

- ввести более тонкое различие, например, с помощью ограничения исходного понятия, переведя спор к предмету, в котором вы более уверены: *«Ну, кто же сказал, что мы отказываемся от сделки... Вы меня искажаете или просто неверно поняли. Я же не утверждаю, что данная сделка невыгодна нам. Я лишь ставлю под сомнение оправданность некоторых рисков.»*
- просто подменить тезис — незаметно, если новая тема как-то относится к первоначальному предмету спора, или грубо и цинично, если другого не остается. Нужно только хорошо знать темы и сюжеты, в которых ваши позиции сильны.

Если же речь идет о публичном споре, и вы чувствуете поддержку аудитории, то можно просто проигнорировать возражения оппонента, а то и даже согласившись с ним — беззастенчиво продолжить свое: *«Комиссия по аудиту должна прийти к согласию». - «Но это же абсурд. Ее цель — не согласие, а истина». - «Совершенно верно. Для того, чтобы прийти к истине, необходимо согласие в вопросе. Поэтому ...».*

Если вам нечем возразить оппоненту, но настроение аудитории на вашей стороне, можно с тонкой иронией признать свою некомпетентность: *«Вы уж меня извините, но то, что вы утверждаете, — слишком тонко. Я уже 20 лет (недель, дней, часов, минут) занимаюсь этим, но никак не пойму, что вы хотите сказать. Это выше моего понимания». В конце концов это будет не так уж и далеко от истины. Но все дело-то — в иронии!*

Если же аудитория против вас, а позиция оппонента сильнее вашей, то полезно немного отступить: *«Да что вы! Вы меня, наверное, не так поняли. Должно быть, я говорил тихо или невнятно. Простите, но я имел в виду...».* И беззастенчиво подменяйте тезис.

Если оппонент, чувствуя свое преимущество, требует от вас однозначного ответа, возражений, — обобщайте (желательно с приписыванием оппоненту неких амбиций) и только потом возражайте: *«Вы, наверное, полагаете, что Бог наделил Вас ... Но каждый уверен, что он прав, в то время как ...»* и смело излагайте дальше свои мысли.

Пользуйтесь синтаксически неоднозначной связью слов: *«Вы можете легко выслушать меня и согласиться с доводами разума».*

Используйте неподходящие слова: *«Я могу сказать, что этот стол лжив, но я и от него хочу правды!»*

Выдвигайте нелепые доводы: *«Если оппонент за благотворительность, отчего же он не раздал все свое имущество?»*, *«Оппонент выступает за охрану окружающей среды. Отчего же он сам не ездит на скейтборде?».*

Если же совсем ничто не помогает — переходите на личности: может вам удастся перевести спор в базарную полемику и спасти, тем самым, фактически проигранный предмет спора, выведя его из поля внимания оппонента и публики: *«Молодой человек, у Вас еще молоко на губах не обсохло...»*, *«Мой оппонент в том счастливом (печальном) возрасте, когда все видится в розовом свете (окрашено в сомнения в собственных силах)...».* Причем, к реальным недостаткам оппонента можно добавить вымышленные. Вспомните фрагмент из «Феноменологии духа»! А с помощью косвенной речи можно даже снять с себя ответственность за возможное оскорбление: *«Мне говорили, что вы взяточник. Что мне было отвечать?»*; *«Вы негодяй? Все мы в чем-то негодяи.»*

Если оппонент самоуверен, заносчив и высокомерен — примените лесть, поддержите его и затем — подставьте. Как говаривал Ф.Ницше: *«Падающего — подтолкни».*

**Захватывайте и не упускайте инициативу**

Ни в коем случае не упускайте инициативу, боритесь за нее. Особенно, если речь идет о публичном споре при свидетелях. Для этого можно пользоваться банальностями и трюизмами вроде: *«Все люди любят общаться, узнавать что-то интересное. Я тоже человек и хотел бы вас распросить...».*



Достаточно эффективен такой прием НЛП, как *«рефрейминг»* – резкая смена смыслового восприятия информации и позиций. Это может быть изменение общего смысла ситуации: *«Как вы расцениваете свое поражение? – Я не проиграл, а добился максимума в этой ситуации»*. Возможно изменение контекста: *«Это не свалка радиоактивных отходов, а серьезный источник бюджетных доходов»*.

Если аргументация оппонента слаба, не соответствует очевидным фактам, неприятна аудитории, то вполне можно обойтись и корректными приемами.

Если он ссылается на запреты, традиции (*«Мы всегда делали так»*), можно, не подвергая сомнению традиции, предложить поискать другое лучшее решение: *«Хорошо. Но может быть стоит сделать по-другому? Какие дополнительные возможности и преимущества в новой ситуации дает нам старый подход?»*.

Если оппонент выдвигает обвинение в личной заинтересованности – следует, не отрицая факты, указать на объективные факторы этой заинтересованности.

На апелляцию к эмоциям, чувствам (страху, «благоразумию», благородству, состраданию и т.д.) следует вернуть обсуждение к теме, попросить сформулировать конкретные предложения.

Если оппонент пытается манипулировать, пользуясь «чтением мыслей», полезно поинтересоваться: *«А почему вам так кажется?»*

Если он пользуется оценочными суждениями вроде *«Неправильно делать такой вывод!»*, можно уточнить: *«Для кого неправильно?»*

Если он пользуется сверхобобщениями (*«все», «каждый», «всегда», «никогда», «никто»* и т.п.), выражениями вроде *«Никому нельзя доверять»*, полезно опять же уточнить: *«И вам? И родителям? И своим детям?»*.

Если оппонент настаивает на единственном решении (разумеется – предлагаемом им), используя выражения *«мы обязаны», «следовательно», «необходимо»* и т.д. в духе *«мы должны принять это решение»*, ему полезно задать вопросы: *«Кому должны?»*, *«А что случится, если не принять его?»*

На голословные утверждения типа *«Наш проект лучший?»*, могут последовать вопросы: *«Лучше какого?»*, *«Почему?»*, *«В чем?»*.

Если оппонент жонглирует цифрами, ссылаясь на статистику, данные, то полезно спросить его: *«Откуда эти данные? Как считались? Кем? По чьей инициативе, чьему заказу?»*

Полезно всячески «раскачивать» позицию оппонента. Например, он полагает, что *«Все беды от журналистов»*. В ответ на это можно применить обобщение (*«И землетрясения тоже?»*), детализацию (*«какие*

*конкретно?»*, *«и ваши насморк?»*), метафору (*«это напоминает историю, когда нас обвинили в дурном запахе?»*), сведение к абсурду (*«не читайте газет, и все проблемы исчезнут»*), рефрейминг (*«может, стоит бороться с проблемами, а не с теми, кто о них говорит?»*).

Может быть даже выстроена многоходовка:

Определить убеждение оппонента (скажем, *«общение с журналистами только отнимает время»*);

Определить угрозу (например, кризисная, чрезвычайная, скандальная ситуация);

Присоединиться к оппоненту (*«У вас трудные времена, а журналисты сеют панику»*);

Соединить убеждение оппонента с угрозой (*«Вместо достоверной информации они вынуждены пользоваться слухами»*).

Чтобы перевести спор в выгодное вам русло, зачастую достаточно постоянно ставить оппонента в ситуацию выбора: *«Надо добиться мягкого решения.»* - *«Вы за демократию или диктатуру? За хаос или установление порядка?»*.

Можно попытаться вызвать согласие оппонента, используя:

- Временные союзы (до того как, в течение, прежде чем, когда, после, с тех пор как) – внимание оппонента переключается на незначительные события, выводя главное из-под удара: *«Прежде чем мы обсудим проблему, разрешите предложить вам кофе. Вы предпочитаете с молоком или без?»*;
- Порядок, перечисление (первый, второй, третий...): *«Вам интересно, какие предложения мы обсудим вначале?»*;
- Альтернативу: *«Когда вам удобнее встретиться – до выходных, или после?»*;
- Косвенный вопрос о компетентности, наблюдательности, сообразительности: *«Вы, наверное, заметили, что мой интерес не случаен?»*;
- Наречия и прилагательные: *«В какой степени вы доверяете нашему кандидату?»* (дело оказывается в степени, а не в существе);
- Глаголы и наречия времени (все еще, начиная, продолжая, уже, заканчивая...): *«Вы все еще заинтересованы нашим предложением?»*;
- Вводные слова (удачно, к счастью, необходимо...): *«К счастью, нам нет необходимости обсуждать детали»*;
- Встраивание утверждения в сложную конструкцию: *«Мы с вами не знаем, когда уйдет шеф, и нельзя сказать достоверно, кто займет его место»* (шеф уйдет);

- Встроенные вопросы: *«Интересно знать, кого бы Вы предпочли на место шефа»* (шеф уйдет);
- Ложную дихотомию: *«Вы можете соглашаться, а можете не соглашаться, главное — поймите, что я говорю»* (предложение согласиться);
- Неоднозначность, дезориентирующую оппонента: *«Вы бредете не в ту сторону. Это заметно по вашим словам»*.

Если же это не удается, и ваши позиции остаются объективно слабее, то:

- задавайте больше вопросов оппоненту и используйте его ответы - вы получите больше материала для полемики. *«Прав ли я, что Вы за отмену старого закона и за принятие нового?» - «Да. Я за более демократичное законодательство.» - «Согласен! Законы должны быть демократичными, то есть учитывать интересы народа. Так?» - «Да, конечно...» - «Народ и так испытывает неудобства, связанные с несовершенством законодательства. Вы согласны?» - «Да, действительно...».* - *«В законодательстве жуткая неразбериха, противоречия, прорехи. Надо кончать с этим, я Вас правильно понимаю?» - «Конечно, разумеется.» - «Поэтому, сейчас принимать новый закон - значит усиливать эту путаницу! Надо не новые законы вводить, а усилить контроль за исполнением действующих!».*
- вопросы лучше задавать «длинные», многословные и многоходовые, чтобы скрыть свою собственную аргументацию;
- задавайте вопросы не в том порядке, как того требует вывод, а с перестановкой - оппонент не будет знать, к чему вы клоните, а вы можете воспользоваться его неудачными ответами;
- после расспросов имеет смысл решительно переходить к самостоятельным обобщениям: *«Для чего существуют законы?» - «Чтобы был порядок».* - *«А возможен ли порядок, если каждый будет делать все, что захочет?» - «Нет, разумеется».* - *«Поэтому-то и нужен закон о запрещении частной собственности!»*
- смело обобщайте положения оппонента и, опровергнув эти обобщения, создавайте впечатление опровержения его тезиса: *«Оппонент выступает за отмену смертной казни. Но как можно отменить наказание?»* или *«Оппонент считает, что собрание правления по этому вопросу не обязательно! Как, Вы против собрания? А я всегда считал Вас за демократа и сторонника законности!»*
- передергивайте его доводы: *«Я и сам так думаю. В ваших словах много справедливого. Одно плохо — это не относится к существу нашей проблемы. На самом деле...»*

- если оппонент признал несколько ваших примеров, то не надо спрашивать его согласия на обобщение, а сразу утверждайте общее суждение как истинное;
- переводите разговор, на отдельные частные конкретные, желательно - бытовые примеры: *«Вот, вы все говорите о культуре бизнеса, а между тем, у нас в подъезде творится такое... О какой культуре можно говорить?»*.
- свободно пользуйтесь омонимией и синонимией: *«Вы считаете, что предварительные выборы ограничивают свободу избирателей? Значит, Вы считаете, что свободу не надо ограничивать. То есть, если я или кто-то из присутствующих захочет сейчас дать вам по физиономии, то его не надо ограничивать?»*
- употребляйте термины, благоприятные для вас, помните, что оценки одного и того же явления могут быть различны - сравните, например, такие пары слов: *изменить - улучшить, отменить права и свободы - установить порядок, шпион - разведчик, демократия - хаос, свобода — анархия, навести порядок — наказать неугодных, паникер — любой, сомневающийся в компетентности властей, неточная информация - ложь ....*
- нападайте на самого оппонента, мешайте ему обосновать свой тезис:
  - держитесь уверенно, спокойно — уже одно это мешает оппоненту сосредоточиться;
  - откровенно игнорируйте его доводы: *«О чем спор? Я не мешаю вам думать как хотите. А я так думаю...»*.
  - возбуждайте гнев оппонента — он теряет контроль над собой и ходом спора, проигрывает в глазах публики и допускает промахи;
  - озадачивайте его, сбивайте с толку бессмысленным набором слов: он либо увязнет в опровержении бессмыслицы, а если согласится с нею, у вас появится блестящий повод высмеять его;
  - если он признал, хотя бы частично, вашу правоту, - смело выкрикивайте свой тезис и прекращайте спор, например, выходя из аудитории с высоко поднятой головой;
  - в публичном споре можно достигнуть эффекта с помощью ссылки на авторитет, особенно — мало известный публике и оппоненту, тем самым вы достигнете двойного эффекта, произведете впечатление и на публику и на оппонента;
  - пользуйтесь каждым поводом высмеивать оппонента: осмеиваемый теряет душевное равновесие, а смеющаяся аудитория —

- заведомо на вашей стороне;
- о навешивайте ярлыки – чем безапелляционнее, тем убедительнее: «*Это бред*», «*Ну, это полный анахронизм*»;
- о если противник сильнее вас – будьте с ним особенно грубым и оскорбительным;
- о если ничего не помогает – уходите в глухую «несознанку», голословно отрицайте все аргументы оппонента: «*Это может быть и верно, но в теории, а в жизни...*» или, наоборот - «*Ваш опыт таков, но...*».

После достижения превосходства – перекрывайте оппоненту путь к возможному реваншу: переводите разговор на другую тему. Если же оппонент будет настаивать – обрывайте его («*Но мы это уже обсуждали!*») и выходите из спора. Пусть вашим примером будет незабвенный Глеб из приведенного выше шукшинского рассказа.

Если вы успешно усвоили и применяете эти приемы, то не удивляйтесь тому, что вас перестали приглашать в приличное общество, следуя первой строфе первого псалма Давида. Только не говорите, что вас об этом не предупреждали!

### **Вопросы и задания для контроля**

- ⇒ Как вести себя с некорректным оппонентом?
- ⇒ Чем может быть вызван некорректный спор?
- ⇒ Как отразить атаку некорректной аргументации?
- ⇒ Как можно захватить и сохранять инициативу в некорректном споре?
- ⇒ Стоит ли ввязываться в некорректный спор? Почему?

### **Рекомендуемая литература**

- Зимичев А.В. Логика успеха - СПб, 1995;
- Ивин А.А. Основы теории аргументации. М., 1997;
- Платон. Собр.соч. в трех томах. - М., 1997;
- Поварнин С.И. Спор. О теории и практике спора. - СПб, 1997;

## **Подготовка публичного выступления**

Публичные выступления – это эффективный инструмент аргументации, дающий возможности информирования о принятых решениях, проблемах и программах, разъяснения их причин и следствий, установления и улучшения отношений с населением, организованной общественностью, СМИ. Поэтому публичная речь требует специальной работы как по подготовке текста самой речи, так и по подготовке выступающего лица.

Технология подготовки и написания текста, предназначенного для устного публичного выступления (в т.ч. не своего, а руководителя) называется **спичрайтингом**. К спичрайтингу также относится и консультирование выступающего по организации публичного выступления.

Спичрайтинг относится к сфере информационного менеджмента и социальных коммуникаций, PR. Спичрайтер («речевик») отвечает за весь комплекс действий, связанных с подготовкой для руководителя (должностного лица) текста публичного выступления. Поэтому он должен обладать рядом профессионально-личностных качеств:

- коммуникативная культура;
- высокая степень языковой компетентности (грамотности и стилистики);
- профессиональные навыки работы с текстом;
- высокая общая культура и эрудиция;
- отраслевая подготовка;
- компетентность в вопросах управления отраслью и регионального управления в целом;
- знание структуры областной администрации, руководящего состава, систему служб и подразделений регионального правления;
- политическая культура;
- профессиональная и личностная социальная ответственность за результаты своего труда;
- высокая степень лояльности по отношению к лицу, чье выступление готовится;
- креативность мышления, умение творчески, нестандартно подходить к решению профессиональных проблем, развитое чувство нового;
- динамичное мышление в сочетании с психологической устойчивостью к стрессам.

Чрезвычайно полезна также профессиональная подготовка в области связей с общественностью (PR).

Профессионализм спичрайтера предполагает постоянное самообразование, накопления новых знаний, новых сведений из различных источников. Такими источниками могут быть: литературные публикации, средства массовой информации, справочная литература, статистические данные, Интернет, наблюдения и т.д. Начинающему спичрайтеру можно порекомендовать собирать индивидуальный ораторский архив, который будет состоять из различных вырезок из газет, журналов, выписок. Можно собирать и фиксировать пословицы, крылатые слова и выражения, афоризмы.

### **Виды публичной речи**

Подготовка текста публичного выступления зависит от назначения речи, целей данного выступления. Различаются три основных вида речи: информационная, убеждающая и специальная.

**Информационная речь** — предоставляет новую информацию, обеспечивает понимание этой информации и способствует ее запоминанию. Это один из наиболее распространенных жанров публичной речевой коммуникации в современном обществе.

Выступающий с информационной речью должен учитывать степень информированности и интеллектуальную культуру аудитории, перед которой предстоит выступить.

В зависимости от поставленных задач различают следующие виды информационной речи:

- *представление* – сообщение информации о себе;
- *объяснение* — информация о причинах и следствиях происшедшего, мотивации принятых решений, перспективах и задачах;
- *инструкция* — информация о необходимом порядке и способах действия;
- *сообщение* о событиях или фактах;
- *изложение* своей точки зрения.

С точки зрения жанрового разнообразия информационной речи различаются *доклад* и *отчет*. В докладе содержится развернутое сообщение на определенную тему. Такая речь предполагает большой объем и требует рассмотрения темы с различных сторон и подтверждение фактами, статистическими данными. В отчете содержится информация о проделанной работе, дополняемый цифровым и фактическим материалом.

**Убеждающая речь** — имеет целью воздействие на сознание и чувства аудитории, изменение поведения слушающих. В этом случае оратор должен в большей степени учитывать восприимчивость и эмоциональную культуру своей аудитории. Убедить аудиторию — это доказать что-либо логическими доводами, или, наоборот, опровергнуть какое-либо суждение. Чтобы такая речь была успешной, необходимо ясно представить себе, с чем именно мы будем бороться, о чем спорить. Поэтому речь должна начинаться с четкой формулировки доказываемого или опровергаемого тезиса.

В качестве жанровых разновидностей убеждающей речи а административных PR различаются: речь в прениях, заявление, митинговое выступление.

**Специальная речь** — публичное выступление в связи со специальным событием. Различается несколько видов специальной речи: протокольная; траурная речь; торжественная речь; неформальная речь.

Речи данного вида характеризуются рядом особенностей: наличие специального повода, индивидуализированность речи, достаточная краткость, простота языка и эмоциональность стиля. Такие речи не должны содержать информации, которая может быть расценена как спорная, дискуссионная, а в отдельных случаях должны заставлять аудиторию проявлять определенные чувства.

*Протокольная речь* - «обрамляет» событие. Это: речь-приветствие, ответное слово, напутственное слово, речь на презентации.

*Приветственная* (или *вступительная*) речь включают в себя: объявление мероприятия открытым; приветствие аудитории; представление участников; в конце — благодарность выступающего с обоснованием этой благодарности; слова о закрытии мероприятия и прощание с аудиторией.

Речь на презентации может состоять из таких смысловых компонентов: приветствие; указание повода для произнесения речи; обращение к аудитории как к аудитории заинтересованных и высокопрофессиональных лиц; благодарность организаторам или принимающей стороне и выражение благодарности VIP-персонам за участие; краткая характеристика события, краткое содержание программы презентации, где подчеркивается значимость проводимого мероприятия.

*Траурная речь* — содержит слова прощания и как обязательный компонент - слова, в которых указываются соболезнования в адрес близких, заслуги покойного и значение его деятельности.

*Торжественная речь* произносится по поводу какого-либо события: праздника, юбилея, вручения знаков отличия, официальной встречи, церемонии открытия и т.д.

*Неформальная речь* используется в неформальной публичной обстановке, прежде всего это застольная (тостовая) речь. Она имеет свои особенности. Первая часть (экспозиция) представляет собой упоминание какой-либо детали, ситуации, события. Во второй части (развитие) указанная ситуация доводится до кульминационной точки. В третьей части (развязка) обозначается тема тоста. Удачный тост построен на принципе неожиданности: аудитория не должна догадываться о теме тоста по первой и второй частям. Часто уместным бывает упоминание в первой и второй частях тоста история из жизни оратора, что не только «оживляет» речь, но и положительно влияет на имидж говорящего. Предметом в тосте становятся: традиционные ценности (здоровье, любовь, успехи, процветание вообще); вопросы сотрудничества и удовлетворения проделанной совместной работой; признание организаторских и прочих личных качеств «гостюемых»; надежда на дальнейшее плодотворное сотрудничество. Руководящее лицо должно быть всегда готовым произнести тост. Поэтому спичрайтером должны быть подготовлены различные варианты постоянно меняющихся тостов.

#### ***Технология подготовки к публичному выступлению***

В процессе работы над устным публичным выступлением следует соблюдать следующую последовательность:

- Подготовка;
- Интервьюирование;
- Исследование;
- Организация и написание речи.

**Подготовительный период** предполагает, что выработку ответа на следующие вопросы, касающиеся предстоящего публичного выступления спикера: ***кто, что, где, когда и зачем?***

#### ***Кто***

Спичрайтер должен прежде всего хорошо знать, кто будет произносить речь, учитывать личностные качества спикера, его пол, возраст, интересы, манеру говорить, держаться на публике.

Необходимо также знать аудиторию, для которой произносится данная речь, так как содержание выступления должно в целом отражать ее интересы. Чаше аудитория хочет услышать новую информацию, значительно реже – эстетическое удовольствие. Нельзя забывать и о том, что иногда слушателей собирают по принуждению, и здесь важным яв-

ляется характер отношения аудитории с администрации и конкретно-му департаменту или лично выступающему должностному лицу.

По этому признаку различают дружественную или враждебную, апатичную или симпатизирующую аудиторию.

Предварительный анализ аудитории включает учет ее социально-профессионального состава, возраст, пол, интеллектуальный уровень, национально-этнический состав, религиозные, политические предпочтения.

Чрезвычайно важна степень подготовленности слушателей. По этому признаку можно различать: хорошо подготовленную, подготовленную и мало подготовленную аудиторию.

Необходимо также провести количественный анализ аудитории, что даст возможность рационального подбора самого помещения для публичной речи и оптимальной раскладки слушателей, технической подготовки помещения.

#### ***Что***

Формулировка темы выступления, с одной стороны, не должна содержать узкоспециальные термины или малоупотребительные слова, а с другой – не быть слишком общей и банальной. Можно сделать подзаголовок, который уточнит и конкретизирует название темы публичного выступления. Возможна «привязка» темы выступления к какой-либо дате, событию, празднику. Необходимо, чтобы тема выступления обладала признаком новизны, не обхватывала большого количества проблем, в ней затрагиваемых.

#### ***Где***

Большое значение следует придавать тому, где будет произноситься речь и при каких условиях. Следует узнать, в каком месте должно состояться выступление, какое там освещение, температура, есть ли там подиум, трибуна. Важно позаботиться и о том, чтобы помещение для выступления было оборудовано всем необходимым для выступления. Не желательны возможные посторонние звуки (шум от кондиционера или с улицы через открытое окно и т.п.).

Следует позаботиться о том, чтобы аудитория была проветрена. Большее, чем требуется, помещение негативно сказывается на эффективности публичного выступления, так как не плотная раскладка слушателей (выбирающих в таких случаях боковые места и задние ряды) затрудняет установление контакта оратора сего аудиторией.

#### ***Когда***

Ответ на этот – время, когда должно состояться публичное выступление. Для произнесения публичной речи лучшим временем считает-

ся утро. Если речь идет о выступлении на конференции, митинге, презентации, то важно знать в какой части общественного мероприятия она будет произноситься, поскольку по мере приближения к перерыву интерес слушателей к выступлению может снижаться. Если выступление назначено сразу же после перерыва, оно должно быть эмоциональным, по возможности более кратким, так как именно после перерыва внимание аудитории еще не сконцентрировано.

### **Зачем**

Важнейшим моментом в подготовке текста выступления является уточнение цели речи, представлений о ее желаемых результатах, т.е. предназначения («сверхзадачи») данного публичного выступления. Достижению этой ясности служит также и следующий этап в подготовке.

В процессе **интервьюирования** лица, которое будет произносить речь, спичрайтеру необходимо решить три основные задачи: определить объект разговора, определить основные смысловые моменты, схватить основные характеристики выступающего.

Основной вопрос должен звучать примерно следующим образом: «Что вы хотите от аудитории в результате вашего выступления?» Как только выступающий ответит на этот вопрос, все остальное встанет на свои места.

Как правило, во время выступления аудитория в состоянии усвоить только несколько основных моментов содержания речи. Эти аспекты, вытекающие непосредственно из предмета выступления, могут стать теми столпами, на которых будет основываться вся речь. Таким образом, автор текста должен во время интервью определить три или четыре основных смысловых пункта речи.

Наконец, первоочередная задача во время интервью – уточнить личные и психологические особенности спикера. Развито ли у него чувство юмора? Насколько легко он обращается со словами? Есть ли у него какие-нибудь излюбленные фразы и выражения? Склонен ли он к импровизации? Автору необходимо записать свои наблюдения и постоянно обращаться к ним во время написания текста речи, которая и будет на них построена.

Во время интервьюирования следует также уточнить со спикером ряд важных для конечного результата вопросов, таких как объем речи и сроки исполнения, то есть представления спикеру текста данной речи. Все договоренности между спичрайтером и спикером по поводу будущей речи необходимо фиксировать письменно.

Разумеется, перед разработкой речи, а затем и ее написанием нужно получить одобрение темы и общего плана со стороны будущего оратора.

«Исследование» предполагает, прежде всего, разработку темы. Такая разработка может включать в себя:

- установление степени изученности явления или проблемы;
- изучение истории явления, определение степени и характера и его эволюции;
- установление степени актуальности, практической важности разрабатываемой темы;
- ознакомление с конкретным опытом деятельности, относящимся к разрабатываемой теме;
- установление сходств и различий в подходах к явлению или проблеме;
- выявление несоответствия новых, обнаруженных спичрайтером фактов принятым мнениям;
- сопоставление исследуемого вопроса с его современными аналогами в других областях знаний, регионах и т.п. и проведение возможных аналогий.

После установления стратегических установок исследования темы следует работа с различного рода источниками, включая:

- тексты предыдущих речей оратора;
- различного рода справочную литературу, в т.ч.: книги, брошюры, сборники цитат, крылатых фраз.

При подготовке собирается значительно больше иллюстративного материала, чем оратор сможет использовать в своей речи. Дополнительные, не вошедшие в основной текст выступления материалы собираются не только на перспективу, но могут быть использованы и при возможной дискуссии с аудиторией, в ответах на вопросы зала.

Первичная обработка материала проводится уже по мере сбора и накопления материала. Такая обработка материала предполагает такие мыслительные операции, как аспектуализация и классификация.

Первичная *аспектуализация* заключается в выделение главных смысловых и является результатом предварительного анализа явления, проблемы и установлении их связей с различными сторонами и явлениями социальной жизни. Вторичная аспектуализация основана на анализе уже собранных материалов.

*Классификация* – это распределение, логическая систематизация явлений по классам, разрядам, группам, типам на основе их общих и различных признаков.

После этих операций можно приступить к выработке концепции речи – главной ее идеи, которая будет развиваться, иллюстрироваться примерами и подтверждаться аргументами.

Аргументы можно разделить на: факты и ссылки на авторитетные мнения.

Факты можно разделить на: исторические и системные. К последним относятся, прежде всего, научные данные. При работе с цифровым материалом следует проверить статистические данные, которые будут приведены в речи, указывая источник этих данных. Цифровой материал желательно приводить в сравнении с широко известными понятиями, явлениями. Абстрактный материал должен иллюстрироваться конкретными примерами.

Важно не злоупотреблять количеством цифрового материала. Иногда целесообразно округлять цифры – если только оратор не сопровождает свою речь наглядным материалом. Однако округления недопустимы, если, к примеру, речь идет о числе жертв, катастрофах и т.п. Кроме этого, в публичной речи в качестве аргументов представляется и статистический материал.

Авторитетные мнения – это высказывания известных личностей, мнение экспертов, а также законы и документы.

Приводимые в речи примеры могут заимствоваться из:

- событий региональной жизни;
- известных событий в стране и за рубежом;
- широко известных произведений искусства, литературы;
- фактов личной биографии оратора.

Такие примеры могут приводиться в качестве смысловых обобщений или уточняющих конкретизаций.

Применяя в выступлении какой-либо в выступлении пример, не нужно навязывать его, повторяя несколько раз. Подбирая пример к какому-либо положению, необходимо подумать – насколько такой пример будет уместным, типичным, будет ли он апеллировать к чувствам слушающего. Нужно познакомиться с мнениями специалистов по данному вопросу и, возможно, всех тех, кто уже высказывал свою точку зрения по вопросам, освещаемым в данном выступлении, то есть экспертам.

### **Написание текста публичного выступления**

В зависимости от ситуации, специфики выступления, опыта оратора и других факторов, могут быть подготовлены:

- полный текст речи;
- тезисы речи;
- краткий план речи;
- конспект речи.

**Полный текст публичного выступления** следует готовить в особо ответственных случаях или для начинающих ораторов.

Структура любого текста, как письменного, так устного, как известно, состоит из трех частей: это введение, основная часть и заключение.

Целью *введения (вступления)* – как начальной части публичного выступления – является привлечение внимания аудитории, эмоциональный контакт со слушателями. Этот контакт должен поддерживаться до конца публичной речи. В самом начале аудитория обычно готова слушать оратора, поэтому желательно, чтобы вступление было энергичным и живым.

В начале выступления оратор должен быть готовым сделать ответную реплику на свое представление. Также в начале выступления можно сделать комплимент аудитории или принимающей стороне.

Поскольку именно вступление задает тон всему выступлению, постольку не рекомендуется зачитывать вступление «по бумажке». Лучше повторить вступление перед самым выступлением или даже выучить наизусть.

Известно несколько речевых приемов, которые могут быть использованы во вступительной части речи:

- ретроспективный обзор затрагиваемой темы;
- обоснование необходимости рассмотрения темы с позиций сегодняшнего дня;
- разъяснение основных понятий темы;
- краткое изложение производственной (или какой иной, в зависимости от аудитории) деятельности слушателей и их трудовых успехов;
- перечисление благоприятных предпосылок, облегчающих слушателям восприятие затронутой темы;
- изложение ошибок, предрассудков, одностороннего подхода к проблемам темы речи;
- использование для установления контакта с аудиторией поговорок, цитат, анекдотов, сравнений;
- изложение плана предстоящей речи;
- риторический вопрос или серия таких вопросов.

В начале *основной части* аудитории представляется главный тезис выступления. Тезис – суждение, в котором выражен предмет (цель, суть) всего выступления. Он должен быть выражен так, чтобы слуша-

тели восприняла его как главную мысль, поняли, о чем же будет идти речь, а также поняли общую позицию оратора. Тезис должен представлять собой краткое и четкое положение, которое будет разворачиваться в основной части. Этот тезис должен быть в поле внимания спичрайтера во все время составления текста речи.

Содержание основной части следует расчленять на составляющие. Эти компоненты должны быть соразмерны по важности и связаны между собой в одно целое.

Для развития основной мысли выступающего привлекаются факты, статистика, положения законодательства, научные факты, логические приемы аргументации.

Важную роль играют речевые формы перехода от одной мысли к другой. Такими связками могут выступать выражения: *с одной стороны, с другой стороны, кроме того, сначала мы рассмотрим, помимо сказанного* и т.п.

В изложении основной части можно использовать методы индукции и дедукции. В первом случае от представления конкретных и известных явлений оратор переходит к обобщениям. Такой метод эффективен, если аудитория разнородна и не имеет достаточной теоретической базы по теме выступления. В дедуктивном методе сначала даются общие положения, которые потом детально характеризуются и рассматриваются на конкретных примерах.

В апатичной и враждебной аудитории наиболее выигрышные аргументы, наиболее сильные доводы приводятся в начале основной части речи. В симпатизирующей и активной аудитории «сильные» аргументы приводятся к концу основной части, что соответствует большей готовности аудитории принять предлагаемые оратором выводы.

При составлении текста речи нужно помнить о том, чтобы она содержала так называемые контактоустанавливающие средства, такие как обращение, приветствие, комплимент, прощание, и у каждого оратора должен быть свой «набор» таких контактоустанавливающих средств.

При составлении речи следует учитывать средства диалогизации выступления, т.е. способы выстраивания диалога (явного или не явного) между оратором и его слушателями. Это могут быть вопросительные предложения, риторические вопросы. В ходе выступления оратор может принять точку зрения предполагаемого оппонента, и тогда часть текста строится с чужой точки зрения, чтобы затем можно было ее опровергнуть.

Если количество слушателей невелико (до 25 человек), в публичной речи могут присутствовать и прямые вопросы как средство вовлечения аудитории в диалог.

Следует стараться сделать публичную речь выразительной, запоминающейся. Во многом это зависит от употребления особых стилистических фигур – тропов и фигур. Перечень подобных приемов можно найти в пособиях по деловой риторике или стилистике.

Немаловажная роль при подготовке публичной речи должно отводиться юмору, который должен соответствовать специфике аудитории, должен быть хорошего вкуса и «свежим». Удачная шутка всегда создает доверительную атмосферу в аудитории, способствует контакту между выступающим и его слушателями. Однако шутить можно лишь при условии, что оратор умеет и любит это делать, если это не противоречит его имиджу. Шутить следует не столько над публикой, сколько над оппонентами или даже над собой. Предметом шутки не должно быть то, что может шокировать слушателей или обидеть хотя бы какую-то их часть. Не нужно заранее придумывать шутки, их рекомендуется репетировать (например, проверять их на своих знакомых). Однако нельзя строить все выступление исключительно на шутках и затем ждать, когда аудитория будет смеяться.

*Заключительная часть* публичного выступления имеет чрезвычайно важное значение, поскольку завершает восприятие выступления и формирует окончательное впечатление от него.

Заключение не должно быть продолжительным. Существует несколько видов «концовок»:

- вывод, когда дается резюме речи или когда высказывается личное отношение оратора к поднятой теме;
- цитата – прозаическая или поэтическая;
- комплимент слушателям («С Вами всегда интересно встречаться (иметь дело и т.п.)»)
- призыв;
- пожелания.

Тип концовки зависит от цели речи.

Последний этап работы над письменным текстом – пробное озвучивание текста речи. Это помогает убедиться в том, что оратор «уложится» в отведенное для выступления время.

Вопрос о продолжительности речи имеет принципиально важный характер. Обычно рекомендуется готовить речь, которая звучала бы не более часа, так как большинство слушателей не усвоит большой объем информации. Эффективность длительного публичного выступления



существенно зависит от ораторских погрешностей, таких как отступление от основной темы, несоразмерность частей выступления, наличие повторов, неудачные примеры, монотонная манера речи.

### **Организация устного публичного выступления**

В зависимости от степени подготовленности содержания и формы выступления различаются речи полностью подготовленные, частично подготовленные и не подготовленные.

*Полностью подготовленная* речь – это, по сути, речь заученная, когда говорящий знает не только то, о чем он будет говорить (содержание речи), но и как он будет это делать (ее форму). Такой тип речи, прежде всего, рекомендуется для политических коммуникаций, и особенно для начинающих политиков. Это поможет избежать различных трактовок текста речи, исполненной неопытным оратором.

Заученная речь лишена непринужденности, естественного характера ее исполнения. При произнесении заученного текста оратор часто не думает о том, *что* он говорит. Одним из главных недостатков данного типа речи является затрудненность возможности вносить изменение в текст речи, которые возникают при личном контакте говорящего с аудиторией.

Не совсем оптимально и простое чтение речи. Чтение ранее написанного текста создает барьер между аудиторией и говорящим, лишает их непосредственного контакта.

*Неподготовленное выступление* – публичная речь, произносимая экспромтом. Для такого выступления – когда оратор заранее не знает, ни что будет говорить, ни тем более как – требуется иметь профессиональный опыт, интеллект, определенные волевые качества.

*Частично подготовленная речь* – оптимальный вариант публичного выступления. В этом случае оратор должен хорошо владеть материалом, а форма его исполнения будет зависеть от конкретных условий, при которых будет произноситься речь. При этом конкретные факты могут считываться с подготовленных материалов, с карточки цитат, статистического материала или текста официального документа, что только придает дополнительную убедительность выступлению.

Полный текст речи рекомендуется печатать так, чтобы оставались широкие поля для заметок и примечаний. Нижняя четверть страницы также не должна быть заполнена текстом, чтобы оратор при чтении речи не опускал глаза. Листы текста речи скрепляются так, чтобы при выходе к аудитории оратор мог эти листы спокойно раскрепить.

Свешивающиеся с трибуны страницы текста речи могут вызвать у слушателей негативное отношение к оратору.

Если речь подготовлена в виде тезисов, то тогда они должны быть записаны на карточках, которые необходимо обязательно пронумеровать. Используется только одна сторона карточки. Кроме собственно тезисов, на карточках нужно записать весь фактологический, иллюстративный материал: цифры, примеры, цитаты. Цифры в рукописи должны быть написаны прописью. Оратор, произносящий речь по карточкам, производит на аудиторию впечатление человека, хорошо владеющего материалом.

При возможности целесообразно провести **репетицию выступления**. Репетируется речь для того, чтобы запомнить идеи, но не отдельные высказывания, слова. Хорошо «проговорить» сильные позиции текста – вступления и заключения.

Рекомендуется прочитать полностью текст выступления, чтобы уточнить время звучания речи. При темпе 120 слов в минуту одна машинописная страница прочитывается примерно за две минуты. Если оратор слишком быстро произносит свою речь, можно посоветовать, ему замедлить темп произношения за счет четкого и ясного произнесения всех звуков в словах.

Для того чтобы «облегчить» восприятие звучащей речи, нужно использовать такие приемы, как понижение или повышение силы голоса, изменение темпа и тембра речи, паузы. Основной тезис выделяется с помощью интонационных средств. Важно помнить и о такой голосовой характеристике, как возможность охвата голосом всего помещения, где выступает оратор. Где это возможно, лучше произносить речь без микрофона – это в большей степени формирует имидж говорящего как уверенного человека. Спичрайтер должен оценить возможности голоса спикера с этой точки зрения – для возможных рекомендаций по произнесению речи.

Помимо подготовки материала для выступления, спичрайтер должен помочь оратору выбрать **общую манеру исполнения речи**, адекватную форму поведения во время выступления.

В самом начале выступления делается маленькая пауза, необходимая для того, чтобы слушатели сконцентрировали свое внимание. Кроме того, такие паузы, как считают психологи, позволяют выглядеть оратору уверенным и авторитетным.

Зрительный контакт со слушателями не должен превышать 3-4 секунд концентрации внимания на одном слушателе. Длительный по времени взгляд, обращенный к одному слушателю, может быть расце-

нен как агрессия, определенного рода вызов. В случае большой аудитории рекомендуется разбить ее на несколько частей-секторов и во время выступления переводить взгляд с одной части на другую.

Если есть зрительный контакт, значит, аудитория будет слушать спикера более внимательно, так как при таком контакте создается впечатление, что мнение аудитории о предмете речи важно для выступающего. Установлению зрительного контакта мешает удаленность оратора от аудитории, «бегающий» взгляд выступающего, слишком яркое освещение сцены и чтение текста речи по бумажке.

Во время выступления оратору не нужно быть «каменным изваянием», жесты должны быть простыми и естественными, усилить значение тех мыслей, которые оратор хочет донести до своей аудитории. Оптимальны жесты на уровне груди и не отвлекающие внимание аудитории, руки не должны закрывать лицо говорящего.

Не рекомендуется скрещивать руки на груди, внизу - перед или за собой, раскачиваться во время произнесения речи. Не желательно также держать руки в карманах или перебирать какие-либо предметы в карманах: это сигнал того, что оратор нервничает.

Во время выступления оратор должен следить за своей дикцией, помнить, что трудно произносимые слова, трудно воспринимаются.

#### ***Общие типовые советы оратору.***

Во время выступления могут возникать различные неприятные для оратора ситуации. Поэтому задачей спичрайтера дать оратору советы — как вести себя в таких ситуациях.

Бывают случаи, когда оратор может потерять мысль своего выступления. В таких случаях следует сохранять спокойствие, постараться вспомнить предыдущие слова высказывания и связать их в высказывании примерно такого плана: «*Хочу еще обратить ваше внимание на следующее*», «*Теперь хочу привести такой пример*». В это время оратор должен постараться найти в самом тексте речи или ее конспекте то место, на котором прервалась его речь.

Возможные мелкие оговорки в ходе выступления не следует исправлять и, тем более, обращать на свои ошибки внимание аудитории. Мелкие оговорки могут даже иногда украсить речь, придав ей искренность и спонтанность. Однако если оговорка искажает смысл произносимого текста, следует уточнить, что имел в виду оратор в момент оговорки.

Спичрайтер должен также обратить внимание, не присутствуют ли в речи спикера слова-паразиты.

Нужно быть готовым к вопросам и к дискуссии, если оратор работает в недоброжелательной аудитории. В этом случае полезно выявить как можно больше вопросов, которые могли бы возникнуть у аудитории и выстроить тактику ответов на них.

Целесообразно отвечать на вопросы после окончания речи, а не во время ее произнесения. На вопросы, возникшие в ходе выступления лучше реагировать краткими репликами. Отвечать на любые, как дружественные, так и провокационные вопросы следует спокойно, с готовностью и улыбкой, и по существу. Следует помнить, что отвечает оратор не столько лицу, задавшему вопрос, сколько всей аудитории в целом.

Оратор должен быть готов к различного рода неожиданностям (микрофон сломался перед выступлением, в жарком душном зале отказал кондиционер и т.д.) В подобных случаях следует соблюдать спокойствие духа и адекватно, с юмором реагировать на неожиданные ситуации.

Следует уделить внимание внешнему виду оратора, его одежде. Публика обычно настороженно относится к тем ораторам, которые предстают перед ней в необычной одежде или, наоборот, не задумывающимися, что на них одето. Одежда должна подчеркивать самую сильную сторону выступающего, она должна быть привлекательной, не шокировать публику.

#### ***Вспомогательные материалы и оборудование.***

Ими могут быть слайды, диафильмы, плакаты, графики, диаграммы, иллюстрации, чертежи. Такие наглядные вспомогательные материалы помогают не только образно подтвердить мысли и тезисы выступающего, но и привлечь внимание аудитории. Важно, чтобы наглядные материалы хорошо «прочитывались» издали и были видны аудитории.

Наглядные материалы особенно полезны в качестве примеров различных фактов, цифр. Наглядные материалы готовятся заранее, но только после того, как текст речи составлен и ясна необходимость их использования.

Используя наглядные материалы, оратор должен обращаться к аудитории, а не к наглядному пособию. Как только информация, изображенная на наглядном пособии, «отработана», это пособие необходимо убрать или отвернуться от него, чтобы оно не отвлекало внимание аудитории.

В случае технической неполадки нужно быть готовым и к тому, чтобы произнести речь без опоры на наглядные материалы.

Нелишне будет выяснить у организаторов выступления, имеется ли в аудитории доска и мел.

Распространенным средством наглядности в наше время является видеопрезентация выступления через компьютер на экран. В этом случае необходимо предупредить организаторов о необходимости соответствующего технического оборудования и проверить перед выступлением, как работает это оборудование.

Следует также заблаговременно побеспокоиться о раздаточном материале (справочные материалы, листовки, буклеты) и подготовить его в достаточном количестве, каким образом слушатели смогут его получить. Раздавать такие материалы полезно тогда, когда они потребуются, чтобы у слушателей имелся к ним интерес.

Если организаторы или слушатели хотят сделать аудио- или видеозапись выступления, они должны получить на это разрешение и согласие выступающего.

### **Рекомендуемая литература:**

- Аррендодо Л. Искусство деловой презентации. - Челябинск: Урал LTD. - 1998. - 513 с.;
- Демин Ю.М. Бизнес-PR. М.: Бератор-Пресс, 2003. - 336 с.;
- Доти Д. Паблсити и паблик рилейшнз. М.: Филинь, 2001. - 285 с.;
- Исаева А. Можно ли научиться острить? М., 1996;
- Катлип С., Сентер А., Брум Г. Паблик рилейшнз: теория и практика. - М.: Вильямс, 2000. - 624 с.;
- Кондратьев Э.В., Абрамов Р.Н. Связи с общественностью. М.: Академический проект, 2003. - 416 с.;
- Кривоносов А.Д. PR-текст в системе публичных коммуникаций. СПб: СПб ГУ, 2001. - 254 с.;
- Найт С. Руководство по NLP.- СПб, 2000;
- Сайтэл Ф.П. Современные Паблик рилейшнз. М.: ИМИДЖ-Контакт; ИНФРА-М, 2002. - XII, 592 с.;
- Санаев А. Русский PR в бизнесе и политике. М.: Ось-89, 2003. - 240с.
- Хофф Р. Я вижу вас голыми. Как подготовиться к презентации и с блеском ее провести. М., 1999. - 212 с.;

Ягер Д. Деловой протокол. Стратегия личного успеха. М.: Альпина Бизнес Бук, 2004.

## Приложение 1

## МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ СТУДЕНТАМ

## 3.1. Как слушать лекцию и вести конспекты

**Зачем нужен конспект лекций?** Вопрос очень даже не праздный даже для студентов старших курсов, не говоря уже о первокурсниках. Очень часто студенты пропускают лекции без угрызения совести, мол, в учебниках все изложено, конспект можно скопировать. Более того, посещаемость занятий оценивается в текущей аттестации, как правило, не очень высоко, гораздо больше баллов можно заработать за выполненные практические задания. Однако, ценность лекции заключается в ее уникальности и неповторимости, потому что преподаватель интерпретирует учебный материал, а не пересказывает учебник. То есть лектор выражает свое собственное мнение, объясняет смысл и значение научных фактов, ориентируясь на степень восприятия материала аудиторией. Таким образом, истинное содержание лекции заключено в нюансах, в отношении преподавателя к предмету, в акцентах, которые он расставил, в эмоциях, которые ему удалось передать. Лектор предоставляет студентам не сумму знаний, а систему ориентиров для поиска, систематизации и практического применения этих знаний. Кроме того, в отношении учебных курсов инновационного модуля «Технологии гуманитарной экспертизы и социального аудита» значение лекции еще больше, потому что предлагаемое содержание является новым настолько, что по ним еще не написаны учебники. Преподаватели собирают материал для лекций, выполняя научную работу, посещая конференции, участвуя в прикладных проектах и дискуссиях.

Как же нужно вести конспект, чтобы получить максимальный эффект от ее прослушивания? Несколько практических советов.

1. Во-первых, нужно стремиться записать объяснения, факты, примеры, данные.

2. Во-вторых, нужно зафиксировать структуру излагаемой темы: изучаемые вопросы, пункты, отступления, выводы, связь с практикой.

3. В-третьих, полезно пометать ссылки на информационные ресурсы и авторов, чтобы при необходимости обратиться к ним за подробностями.

4. Обязательно запишите тему лекции, план, дату, фамилию, имя и отчество преподавателя.

5. При ведении конспекта используйте цветные чернила и маркеры. Рассуждения пишите одним цветом, примеры – другим, выводы – третьим и т.д. Не злоупотребляйте красным цветом – он вызывает усталость. Большие фрагменты зеленого текста также трудно читаются.

6. Материал на странице должен быть структурно организован в отдельные блоки. Для лучшего восприятия психологи советуют на одной странице размещать не более девяти таких блоков.

7. Больше рисуйте – наглядность обеспечивает лучшее восприятие материала и его запоминание.

8. Не злоупотребляйте сокращениями и аббревиатурами, иначе придется тратить время на расшифровку.

9. Если Вы сможете получить у преподавателя слайды лекции заранее, то распечатайте их по 3-4 на листе, оставив свободной вторую половину листа для своих пометок.

10. Полезно использовать диктофон, но его прослушивание занимает много времени, поэтому конспект все равно нужен.

## 3.2. Использование информационных технологий

Информационные технологии при изучении данного модуля используются по следующим направлениям:

- 1) информационная поддержка образовательного процесса;
- 2) информационно-аналитическая работа с использованием ресурсов Интернет;
- 3) автоматизация учебной работы;
- 4) организация учебного взаимодействия и эффективных коммуникаций.

**1. Информационная поддержка** образовательного процесса на основе информационных технологий организуется преподавателем при активном участии студентов и включает следующие составляющие.

1) **Учебные материалы**, распространяемые на электронных носителях и по сети Интернет.

Студенту полезно иметь в личном пользовании современный носитель информации, например, карту памяти USB, чтобы можно было переписать с компьютера преподавателя презентации лекций, учебные программы курсов, учебные и методические пособия, дополнительные материалы; с другой стороны – передать преподавателю в электронном виде выполненные задания. Заметим, что дискеты и даже CD/DVD для таких целей использовать нерационально, потому что эти технологии требуют значительных временных затрат, что в условиях учебного занятия невозможно. Как правило, преподаватель имеет собственную стра-

ницу в Интернет, блоги и специальные тематические форумы, которые можно использовать в учебных целях. Аналогичные ресурсы есть на кафедрах и на факультете – нужно только знать соответствующие адреса. В ряде случаев доступны для использования элементы дистанционного обучения, элементы e-learning, сетевые учебники, CD-ресурсы и т.п.

2) Одним из основных источников учебной информации является **библиотека** университета и ее электронные ресурсы. В библиотеке поддерживаются электронные каталоги учебной и научной литературы, доступные по сети; имеется доступ к мировым библиотечным ресурсам в рамках академического сотрудничества; существует доступ к российской и зарубежной периодической печати. Следует знать, что часть информации находится в свободном доступе, часть информации доступна по паролю для зарегистрированных пользователей, некоторые ресурсы доступны только из университетской сети, а некоторые – только с компьютеров библиотеки. Кроме того, доступ к мировым библиотечным ресурсам осуществляется как бесплатно в рамках академического и межкультурного обменов, так и на условиях подписки (за счет средств университета), условия доступа постоянно меняются, поэтому нужно следить за новостями библиотеки, делать запросы на интересующую тематику – для этого нужно включиться в рассылку новостей библиотеки.

3) Большой интерес представляют материалы текущей и промежуточной **аттестации** – контрольные задания, тесты, вопросы для самоконтроля и т.д. Использование этой возможности зависит от степени разработанности таких материалов на момент изучения курса – спрашивайте о них преподавателя.

**2. Информационно-аналитическая работа с использованием ресурсов Интернет** в освоении материала модуля занимает значительное место. Студентам следует знать, что эта часть образовательного процесса приобретает важнейшее значение для формирования профессиональных и общих компетенций современного специалиста. Кроме того, актуальная информация по инновационным курсам данного модуля доступна через Интернет.

Какая информация представляет интерес:

- социальные отчеты компаний для анализа, решения кейсов и экспертизы;
- стандарты социальной отчетности;
- образцы и стандарты лучшей практики менеджмента в области социальной ответственности;
- научные статьи, обзоры и аналитика по теме;

- информация о деятельности организаций, осуществляющих независимую экспертизу социально значимых проектов и программ;
- тематические форумы и сетевые конференции по теме.

Выполняя эту часть учебной работы можно следовать рекомендациям, которые помогут не запутаться в «информационном океане»:

- для начала поиска используйте ссылки, которые предложены преподавателем в списке литературы и источников – как правило, на этих страницах существуют связанные ссылки, которые можно использовать для продолжения поиска;
- в **поисковых системах**, таких как Google, Yahoo, Rambler, Yandex, Aport, AltaVista и других, используйте ключевые слова, которые подобраны преподавателем (см. в учебных программах разделы «ключевые слова», «тезаурус», «гlossарий»), формируйте свой набор ключевых слов;
- используйте **образовательные порталы**, такие как www.informika.ru, www.edu.ru, www.window.edu.ru и другие – на этих сайтах размещены ресурсы, разработанные в рамках федеральных проектов, поэтому они чаще всего находятся в свободном доступе;
- используйте **сетевые базы данных** (www.mail.ru, www.rambler.ru, www.km.ru, www.rbc.ru и др.);
- используйте **сетевые энциклопедии**, словари и переводчики (www.wikipedia.ru, www.yellow-pages.ru, www.km.ru, www.promt.ru и др.);
- используйте **ресурсы официальных сайтов** организаций, которые содержат наиболее достоверную информацию (например, www.iso.org, www.gost.ru, www.mon.gov.ru и др.);
- полезны **тематические рассылки** (например, с сайтов www.informika.ru, www.mail.ru, www.subscribe.ru, www.e-executive.ru и др.);
- на многих сайтах информация находится в открытом доступе, но требуется регистрация – не забудьте **сохранить пароль!**;
- добавляйте интересную информацию сразу же в **«избранное»** своего компьютера, но не торопитесь сохранять целые страницы, файлы и папки – это можно будет сделать позже, когда Вы определитесь, что из просмотренного Вас интересует в первую очередь;
- соблюдайте законы об **авторских правах** и защите интеллектуальной собственности, всегда делайте ссылки на использованные источники! и не пользуйтесь информацией от недобросовестных поставщиков.

**3. Автоматизация учебной работы** предполагает управление образовательной программой на основе web-технологий, в том числе: сетевое расписание занятий, новости, административная информация – входит в поддержку образовательного процесса и является в настоящее

время обычным делом, существенное значение имеет актуальность информации. Активное участие студентов в обновлении информации может положительно сказаться на качестве обучения. Кроме того, студенты могут участвовать в создании учебных ресурсов электронного обучения. Это бесценная возможность лучше изучить учебный материал и освоить современные информационные технологии.

**4. Коммуникационные возможности** современных информационных технологий прочно вошли в нашу повседневную жизнь, в том числе в сферу образования. Самыми эффективными средствами для этого являются:

- **электронная почта**, которая используется: для пересылки учебных заданий и результатов их выполнения (на рецензию и проверку), для информирования о предстоящих учебных, научных, исследовательских и общественных мероприятиях и т.д.;
- **форумы**, которые применяются для организации дискуссий по актуальным проблемам;
- **сетевые проектные среды** служат основой для подготовки и выполнения сетевых проектов командами исполнителей; пример: среда [www.alfresco.com](http://www.alfresco.com) позволяет эффективно организовать документооборот – можно обсуждать, редактировать, рассылать, учитывать изменения, архивировать, согласовывать и утверждать различные документы; среда [www.gmail.com](http://www.gmail.com) позволяет организовать групповую работу в закрытом информационном поле (бесплатно), где предусмотрено размещение документов, рассылка сообщений участникам, отслеживание изменений и т.д.;
- **блог** (англ. *blog*, от *web log*, «сетевой журнал или дневник событий») – это веб-сайт, основное содержимое которого – регулярно добавляемые записи, изображения или мультимедиа; для блогов характерны недельные записи временной значимости, отсортированные в обратном хронологическом порядке (последняя запись сверху); блоги обычно публичны и предполагают сторонних читателей, которые могут вступить в публичную полемику с автором;
- **личные веб-страницы** преподавателей;
- **личные веб-страницы** студентов;
- **специальные учебные среды**, например, [www.webct.com](http://www.webct.com), [www.blackboard.com](http://www.blackboard.com), [www.firstclass.com](http://www.firstclass.com) и подобные – позволяют организовать виртуальный университет, как правило, на условиях аренды для коммерческого обучения; вузы часто создают свои аналогичные программные продукты, которые не всегда позволяют решить учебные задачи на современном уровне.

### 3.5. Как правильно подготовиться к экзамену

Как уже было сказано, в зависимости от построения учебного плана итоговая аттестация по модулю может производиться в форме написания и защиты аттестационной работы или в форме экзамена.

Понятно, что лучшая подготовка к экзамену – это регулярные занятия предметом в течение семестра, выполнение заданий на самостоятельную работу. Однако повторение материала перед экзаменом призвано обобщить и систематизировать знания, восполнить пробелы, сопоставить материал с другими учебными курсами и модулями. Есть и другие важные аспекты, связанные с построением ответа и поведением на экзамене.

Распределите свои силы. Начиная подготовку к экзамену, важно правильно распределить свои силы и время. При повторении материала начните с того, что определите, насколько хорошо Вы обеспечены всеми необходимыми источниками информации (конспекты лекций, учебники, материалы практических занятий и домашних заданий), по каким темам нужно посоветоваться с товарищами и проконсультироваться с преподавателем, какие материалы потребуют многократного повторения и запоминания.

Не «зацикливайтесь» на трудных вопросах – возможно, Вы сможете найти ответы и понять их в процессе изучения других тем.

Полезно по памяти писать тезисы изученного вопроса в черновик, проверяя потом себя по конспекту и учебнику. Так Вы задействуете разные каналы запоминания – зрительный, вербальный, моторный. Старайтесь эмоционально украсить изучаемый материал – постарайтесь найти что-нибудь удивительное, особенно интересное, красочное.

Не сидите за учебником допоздна в ночь перед экзаменом: это обычно не приносит желаемых результатов. Перед экзаменом ложитесь спать пораньше, а с утра ни в коем случае не возобновляйте «зубрежку».

#### **Как вести себя на экзамене**

Не опаздывайте на экзамен и не одевайтесь вызывающе. Получив билет, назовите его номер, комментировать содержание билета репликами не стоит. Не имеет смысла также просить экзаменационную комиссию заменить билет, если Вам кажется, что Вы ничего не знаете. Помните: вторая попытка, как правило, оценивается на балл ниже.

При подготовке к ответу сосредоточьтесь и составьте подробный план, запишите важные определения, формулы, схемы – не стремитесь написать ответ полностью.

Мысленно продумайте начало ответа, основные тезисы и выводы. Помните, что таблицы, плакаты, справочные данные, находящиеся в вашем распоряжении во время экзамена – ваши помощники, так как в них содержится значительная часть информации, необходимой для ответа.

Ваше выступление должно быть логичным и последовательным, сопровождаться обобщениями, раскрытием связи явлений, изложением закономерностей. Держитесь при ответе уверенно, но не вызывающе, отвечайте ровным, четким, но негромким голосом. Впечатление, которое характеризует Ваши личностные качества, тоже оцениваются, а не только знания. Не рекомендуется вступать с преподавателем в споры и пререкания, использовать корректные выражения, уточняющие вопросы. Следите за своей мимикой.

Если экзамен организован *в виде группового задания*, то необходимо продемонстрировать умение работать в команде – слушать, задавать уточняющие вопросы («правильно ли я Вас понял?», «не могли бы Вы повторить?»), вести дискуссию, отстаивать свое личное мнение, проявлять лидерские качества, аргументировать свои доводы. При этом нужно показать готовность к сотрудничеству и конструктивному диалогу ради выполнения общего задания, способность взять на себя ответственность, умение дать возможность высказаться другим, учесть все точки зрения, готовность к компромиссу.

Если экзамен проводится *в форме формализованного теста*, то нужно распределить время так, чтобы ни один вопрос не остался без ответа. В крайнем случае, нужно попытаться угадать правильный ответ, это увеличит Ваши шансы.

### **Рекомендуемая методическая литература**

1. Информационные и коммуникационные технологии в инновационной подготовке специалистов: Учебно-методическое пособие / Под ред. Т.Н. Носковой. – СПб.: Изд-во РГПУ им. А.И. Герцена, 2007. – 217 с.
2. Ребрик С.Б. Презентация: подготовка и проведение. 10 уроков. – М.: ЭКСМО, 2004. – 200 с.
3. Технологии обучения средствами высокотехнологичной информационной среды: Учебно-методический комплекс. – СПб.: Изд-во РГПУ им. А.И. Герцена, 2007. – 255 с.
4. Технологии управления образовательными системами. Учебно-методический комплекс / С.Ю. Трапицын, И.А. Бочкарева,

Н.В. Василенко, Е.В. Каширина, А.О. Кравцов. – СПб.: Изд-во РГПУ им. А.И. Герцена, 2007. – 234 с.

## Приложение 2

### Практикум по индивидуальной аргументации

#### Цели практикума

Приобретение слушателями навыка публичной аргументации (доказательства и опровержения);  
Практическое использование знаний, приобретенных в рамках курса;  
Знакомство с процедурами подготовки, организации и проведения публичной дискуссии (диспута) и полемики;

#### Содержание практикума

Практикум включает:

- Самостоятельную работу студента (с консультированием преподавателем);
- Аудиторные занятия.

#### Самостоятельная работа

В рамках самостоятельной подготовки осуществляются:

- Выбор и формулировка тезиса;
- Отбор и формулировка аргументов;
- Определение способа демонстрации;
- Подготовка публичного выступления.

На всех стадиях самостоятельной работы осуществляется консультирование у преподавателя.

Тезис должен быть сформулирован в виде утвердительного или отрицательного суждения.

В качестве демонстрации могут использоваться различные способы доказательства и опровержения (прямые и косвенные, индуктивные и дедуктивные, табличные, аналитические и т.д.).

Тезис и аргумента должны быть определены не позднее, чем за неделю до предполагаемого публичного выступления, и доведены до сведения учебной группы (устно или в виде объявления, листовки).

#### Аудиторное занятие (дискуссия)

Аудиторное занятие проводится при условии присутствия на нем в качестве слушателей не менее 5 студентов.

Каждому из выступающих на аргументацию отводится 1 академический час.

В отведенное время:

- в устном сообщении формулируются тезис, используемые аргументы и сама аргументация (не менее 20 минут);
- слушателями задаются вопросы на уточнение и понимание тезиса и аргументов, способов аргументирования; на каждый из вопросов автор сообщения должен дать ясные ответы (на вопросы и ответы отводится примерно 10-20 минут);
- после полученных ответов слушателями высказываются развернутые суждения с критикой предложенных тезиса, аргументов и демонстрации, или выдвигаются дополнительные аргументы в подтверждение услышанного (15-20 мин.);
- автор аргументации выступает с ответом на критику (5 мин.);
- преподаватель подводит краткий аналитический итог дискуссии.

#### Аттестация по итогам индивидуального практикума

Необходимыми условиями аттестации являются:

- успешная публичная аргументация (доказательство или опровержение выбранного тезиса, убедившие слушателей или выявление необходимости уточнения аргументации);
- активное участие в дискуссии (обсуждении не менее 10 аргументаций).

### Практикум по публичному групповому спору

Практикум предполагает два групповых занятия: в режиме дискуссии и в режиме полемики.

#### Примеры тем для обсуждения:

- *Оправданы ли ранние браки?*
- *Оправдано ли платное образование в современной России?*
- *Является ли человек хозяином своей жизни (Существует ли судьба, рок, предначертание? Может ли человек влиять на свою жизнь?)*
- *Нужна ли смертная казнь? (Оправдан ли мораторий на смертную казнь?)*
- *Оправдана (необходима) ли легализация мягких наркотиков?*
- Искусственная стимуляция политической жизни опасна.
- Брак по расчету или по любви – что предпочтительнее?
- Существуют пределы толерантности?
- Ложь во спасение – благо или нет?
- Оправдана ли легализация проституции?



- Существует ли равноправие полов? (феминизм, кто сильнее в жизни)
- Оправдана ли религия (вера) в современном обществе? (Религия – польза или вред?)
- Возможна ли жизнь после смерти?
- Нация или класс? Какие категории более важны в современной политике?
- Оправдано ли суррогатное материнство?
- Можно ли истребить террор (насилие)?
- Оправдано ли право на владение огнестрельным оружием?
- Правы ли мужья, мешающие деловой карьере жены?

### **Практикум по дискуссии**

#### Этапы диспута:

1. Определение тем
2. Формирование команд:
  - сторонники (пропоненты) – доказывающие тезис («за»)
  - оппоненты – опровергающие тезис («против»)
  - эксперты – оценивающие спор
  - публика – слушатели и зрители, участвующие в споре и подведении итогов
3. Подготовка:
  - определение понятий
  - выбор аргументов
  - определение сильных и слабых сторон (своих и противника)
  - выбор стратегии
  - формулировка вопросов к противнику
4. Определение очередности
5. Слово сторонников (пропонентов)
6. Вопросы оппонентов, публики, ответы на них
7. Слово оппонентов
8. Вопросы пропонентов, публики, ответы на них
9. Критика пропонентами позиции оппонентов
10. Критика оппонентами позиции пропонентов
11. Критика со стороны публики (желающих)
12. Ответ пропонентов на критику
13. Ответ оппонентов на критику
14. Итоговая оценка пропонентами позиций – своей и оппонентов
15. Итоговая оценка оппонентами позиций – своей и пропонентов
16. Оценка итогов экспертами

### 17. Оценка итогов публикацией

#### Эксперты

Оценивают аргументацию сторон (пропонентов и оппонентов) по следующим критериям:

- Четкость формулировки исходных понятий: от 0 до 5 баллов
- Качество и убедительность аргументации: от 0 до 5 баллов
- Качество вопросов: от 0 до 5 баллов
- Уровень критики: от 0 до 5 баллов
- Конструктивность поведения команд: от 0 до 5 баллов

Таким образом, каждая из команд может набрать от 0 до 25 баллов

#### Публика

- Вольна в определении симпатий и поддержке.
- Задаёт вопросы сторонам (этапы 6 и 8)
- Критикует позиции сторон (этап 11)
- Оценивает итоги диспута (прямым голосованием) по трем критериям:
  - Убедительность
  - Корректность
  - Победа в споре

### **Практикум по полемике**

#### Этапы полемики:

1. Определение тем
2. Формирование команд:
  - сторонники (пропоненты) – доказывающие тезис («за»)
  - оппоненты – опровергающие тезис («против»)
  - публика = группы поддержки (участников полемики) слушатели и зрители, участвующие в споре;
  - эксперты – оценивающие спор = нейтральная часть публики.
3. Подготовка:
  - выбор аргументов
  - определение сильных и слабых сторон (своих и противника)
  - выбор стратегии и тактики
4. Определение – кто начинает
5. 2 раунда полемики по 15 минут (**без рукоприкладства и ненормативной лексики**)

6. Оценка итогов экспертами
7. Оценка итогов всеми участниками.

Эксперты

Оценивают аргументацию сторон (пропонентов и оппонентов) по следующим критериям:

- Наличие и реализация четкой стратегии спора: от 0 до 5 баллов
- Убедительность аргументации: от 0 до 5 баллов
- Использование группы поддержки: от 0 до 5 баллов
- Эффективность использования некорректных приемов аргументации: от 0 до 5 баллов
- Эффективность борьбы с некорректными приемами: от 0 до 5 баллов

Таким образом, каждая из команд может набрать от 0 до 25 баллов

Публика

- Группы поддержки свободны в выборе форм проявления симпатии и выражения отношения к противникам «своей» команды и происходящему в целом.

**Список рекомендуемой литературы****Обязательный**

- Гетманова А.Д.* Логика. М., 1998.
- Дилтс Р.* Моделирование с помощью НЛП. СПб, 2000.
- Доценко Е.Л.* Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М., 1997.
- Зарецкая Е.Н.* Логика речи для менеджера. М., 1997.
- Ивин А.А.* Основы теории аргументации. М., 1997.
- Леммерман Х.* Учебник риторики. Тренировка речи с упражнениями. М., 1997.
- Льюис Р. Д.* Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию. М., 1999.
- Панфилова А.П.* Деловая коммуникация в профессиональной деятельности. СПб, 1999.
- Поварнин С.И.* Искусство спора. СПб, 1997; М., 1993;
- Родос В.Б.* Правила дискуссии и уловки спора. М.:Идея-Пресс, 2006.
- Тульчинский Г.Л.* Культура деловой аргументации. СПб, 2001.

**Рекомендуемый**

- Андреас К., Андреас С.* Измените свое мышление и воспользуйтесь результатами. Новейшие субмодальные вмешательства НЛП. СПб, 1999.
- Асмус В.Ф.* Логика. М., 2004.
- Борисова Е.А.* Эффективные коммуникации в бизнесе. СПб, 2005.
- Бэндлер Р., Гриндер Д.* Рефрейминг: ориентация личности с помощью речевой стратегии. Воронеж, 1995.
- Горский Д.П., Ивин А.А., Никифоров А.Л.* Краткий словарь по логике. М., 1991.
- Еемерен Ф.Х., Гроотендорст Р.* Аргументация, коммуникация и ошибки. СПб, 1992.
- Зарайский Д.А.* Управление чужим поведением. Технология личного психологического влияния. Дубна, 1997.
- Ивлев Ю.В.* Логика. М., 1992; 1994; 1995 и др.
- Кара-Мурза С.Г.* Манипуляция сознанием. М.: Алгоритм, 2004;
- Курбатов В.* Женская логика. Ростов/Дону -1993;
- Кондаков Н.И.* Логический словарь-справочник. М., 1975.
- Копнина Г.А.* Речевое манипулирование. М.: Наука, 2008.

- Крейдли Г.Е.* Мужчины и женщины в невербальной коммуникации. М., 2005.
- Кузин Ф.А.* Культура делового общения. М., 1998.
- Мартин Д.* Манипулирование встречами. Минск, 1997.
- Митчелл М.* Деловой этикет. М., 2005.
- О' Коннор Д., Семор Д.* Введение в нейролингвистическое программирование. Челябинск, 1998.
- Пиз А.* Язык жестов. М., 1992 и др.
- Протокол и этикет для деловых людей. СПб, 1993 и др.
- Самохина Т.С.* Эффективное деловое общение в контекстах разных культур и обстоятельств. М., 2005.
- Светлов В.А.* Современная логика. СПб, 2006.
- Свинцов В.И.* Логика. М., 1997.
- Тягло А.В.* Критическое мышление на основе элементарной логики. Харьков, 2001.
- Фишер Р., Юри У.* Путь к согласию, или Переговоры без поражения. М., 1990 и др.
- Хофф Р.* Я вижу вас голыми. Как подготовиться к презентации и с блеском ее провести. М., 1996 и др.
- Яшин Б.Л.* Задачи и упражнения по логике. М., 1996.

**Тульчинский Г.Л.**

**Культура деловой и политической аргументации.**

*Учебное пособие.*

Издательство «Ютас»  
190008, Санкт-Петербург, ул. Рошинская, д.36,  
тел. (812) 388-03-21  
e-mail: 388-03-21@mail.ru  
Верстка: Канев Ю. А.

Подписано в печать \_\_.\_\_.2010. Формат 60x88/16  
Гарнитура «Ньютон». Печать офсетная.  
Объем: 7.5 печ.л.  
Тираж 100 экз. Заказ № 97.

Отпечатано с готовых диапозитивов в типографии «Ютас»  
190008. Санкт-Петербург, ул. Рошинская, д. 36  
тел./факс (812) 388-03-21; e-mail:388-03-21@mail.ru

ISBN