

Теория И Практика Poleмики

В. Б. Родос

- [Раздел первый](#)
 - [Введение](#)
 - [Глава 1. Доказательство, аргументация, полемика](#)
 - [§1. Доказательство и его структура](#)
 - [§2. Структура аргументации](#)
 - [§3. Правила доказательства и аргументации](#)
 - [§4. Poleмика и ее структура](#)
 - [§5. Отличие полемики от других разновидностей диалога](#)
 - [Глава 2. Виды и типы полемики](#)
 - [§1. Виды полемики. Дискуссия и спор](#)
 - [§2. Причины и цели полемики](#)
 - [§3. Типы полемики](#)
 - [§4. Теория полемики](#)
 - [Глава 3. Общие принципы диалога](#)
 - [§1. Принцип уважения](#)
 - [§2. Равенство сторон перед регламентом](#)
 - [§3. Полнота и точность протокола](#)
 - [§4. Не мешай!](#)
 - [Глава 4. Общие принципы полемики](#)
 - [§1. Принцип демократизма](#)
 - [§2. Объективность арбитров](#)
 - [§3. Тщательность отбора слов и выражений](#)
 - [§4. Ложные аргументы недопустимы](#)
 - [§5. Выдержка и хладнокровие](#)
- [Раздел второй](#)
 - [Глава 5. Стратегия и тактика познавательной полемики](#)
 - [§1. Стратегические и тактические принципы полемики](#)
 - [§2. Общая характеристика познавательной полемики](#)
 - [§3. Принцип познавательности](#)
 - [§4. Принцип логичности](#)
 - [§5. Принцип коллегиальности](#)
 - [§6. Определенность](#)
 - [§7. Беспристрастность](#)
 - [§8. Тактика познавательной полемики](#)
 - [Глава 6. Poleмика, цель которой – соглашение](#)
 - [§1. Общая характеристика компромиссной полемики](#)
 - [§2. Принцип компромисса](#)
 - [§3. Принцип миролюбия](#)
 - [§4. Тактика деловой полемики](#)
 - [Глава 7. Эристическая полемика](#)
 - [§1. Общая характеристика игровой полемики](#)
 - [§2. Принцип завоевания](#)
 - [§3. Принцип уязвимости](#)
 - [§4. Тактика игровой полемики](#)
 - [Глава 8. Основные функции полемики](#)
 - [§1. Социальная функция полемики](#)
 - [§2. Информационная функция полемики](#)
 - [§3. Интеллектуальная функция полемики](#)

В. Б. Родос

Теория И Практика Poleмики

Раздел Первый

Введение

Многолетняя, богатая блестящими идеями переписка между А. Эйнштейном и Н. Бором – быть может, самый хорошо изученный пример научной полемики. Лучший, но далеко не единственный пример продуктивного интеллектуального поединка

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

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

Политические и дипломатические дискуссии, встречи и консультации, жизненно важные для судеб отдельных народов и мира в целом.

Многочисленные примеры содержательных, остроумных споров в литературных произведениях Данте, Шекспира, Рабле, Бальзака, Гюго, Достоевского, Джойса, Тургенева, Хемингуэя, Уайльда...

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

Эмпирии полемической более чем достаточно. Не хватает теоретического осмысления. Прежде всего это сказывается в практически полном отсутствии литературы, прямо посвященной полемике.

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

1. Платон. Соч. в трех томах, М., 1962-1972.
2. Аристотель. О софистических опровержениях // Соч. в 4 томах. – Т. 2. М., 1978.
3. Квинтилиан Марк Фабий. 12 книг риторических наставлений. СПб. 1834.
4. Шопенгауэр А. ПСС. М., 1910. Т. 4 С. 623-645.
5. Поварнин С. И. Искусство спора. Петроград, 1923.
6. Роль дискуссии в развитии естествознания. М., 1977.
7. Дискуссия о дискуссии // Вопросы философии. 1978. № 3.
8. Ивин А. А. Искусство правильно мыслить. М.: «Просвещение», 1986.
9. Философские проблемы аргументации. Ереван, 1986. С. 303-314.
10. Сергеич. Искусство речи на суде. М.: «Юридическая литература», 1988. (4:)
11. Об искусстве полемики. М.: Политиздат, 1980.
12. Прошунин Н. Что такое полемика? М.: Политиздат, 1985.

Практическое отсутствие литературы по теории полемики предопределяет направление дальнейших исследований. В каждом полемическом поединке соперники, оппоненты обосновывают, аргументируют собственные положения, стремятся доказать истинность отстаиваемых ими утверждений. Поэтому выглядит приемлемой идея начать изучение полемики с родственного ей доказательства.

Глава 1. Доказательство, Аргументация, Полемика

§1. Доказательство и его структура

Не нужно доказательств тому, что солнце светит и греет, сахар – сладкий, если быют, то больно. Доказательство не просто установление истинности некоторого положения. Истинность может быть и самоочевидной. Чтобы не пропустить ничего существенного в определении доказательства, вспомним, из чего оно состоит, его структуру.

«**ЧТО**» доказательства («что ты мне хочешь доказать?», «этого доказать еще никому не удавалось», «что и требовалось доказать»...). Положение, истинность которого требуется обосновать, – его тезис. Если обоснование проведено, тезис приобретает ранг теоремы.

«Твое доказательство построено на песке», «нет никаких оснований утверждать это», «обвинение собрало неопровержимые аргументы», «установленное позволяет утверждать», ...«**НА ОСНОВАНИИ ЧЕГО**» доказательства. Основания доказательства нередко в логике называют аргументами.

«Совершенно неубедительное», «софистическое доказательство», «железная логика доказательства», «строгое, корректное доказательство». Путь, «**КАКИМ ОБРАЗОМ**» доказательства – его логика, его демонстрация.

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

К трем традиционным составляющим доказательства полезно присоединить четвертую – лексику, словарный запас (в том числе и терминологию) доказательства.

«**ОЧЕМ**» доказательства. Выделения этого структурного компонента требует не только дальнейшее исследование, но и естественное желание различить очевидно различное. Без обращения к (5:) лексике невозможно объяснить бросающееся в глаза различие между доказательствами в математике и психологии, теоретической физике и ботанике, генетике и политической экономии.

§2. Структура аргументации

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

Любое доказательство может служить примером аргументации. Доказательство – особая идеализированная разновидность аргументации. Лишь крайне редкие, исключительные примеры аргументации претендуют на звание доказательства.

Главная, определяющая черта доказательства, отделяющая его от всех других видов аргументации, – его безличность. Каждое соответствующее логическим законом доказательство верно для нас и будет верно через тысячу лет. Оно верно

для всех стран и народов. Доказательство может иметь своего первооткрывателя, как имеет своего открывателя Америка, но не автора, не изобретателя. Сама открытая истина вечна и неизменна.

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

§3. Правила доказательства и аргументации

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

Отличие структур просто аргументации от собственной идеализированной разновидности – доказательства – должно проявиться в кодексе аргументации, списке правил, инструкций по ее использованию. Изменения свода правил доказательства реализуются в (6:) трех формах. Во-первых, в отбрасывании особенно жестких регламентации, определяющих отличительную характеристику доказательства. Во-вторых, в смягчении, редактировании других правил, которые верны и для аргументации, но в более гибкой, более «человеческой» формулировке. И, в-третьих, во введении новых правил (принципов), относящихся к субъекту аргументации – элементу структуры, попросту отсутствующему в доказательстве и потому не оговоренному в его кодексе.

В логической теории доказательства **тезис** регламентируется двумя правилами: а) тезис должен быть сформулирован ясно и четко и б) тезис должен оставаться одним и тем же на всем протяжении доказательства. Приведенные правила ориентируют на проверку, а отнюдь не на процесс доказательства. Служба контроля за правильностью доказательства вправе требовать однозначности и самотождественности тезиса. Реальная аргументация чаще всего посвящена мысленному анализу незнакомой ситуации с целью постановки диагноза, окончательного суждения. Требование предварительной формулировки тезиса для подобных случаев чрезмерно и неоправданно. Скороспелая сентенция, не опирающаяся на анализ фактов и альтернатив, – сомнительное преимущество. Подгонка же всех дальнейших рассуждений под этот гипотетический тезис чревата перерождением процесса аргументации в упражнение по софистике.

Сказанное, однако, не означает, что тезис исключается из структуры аргументации. Аргументация предполагает наличие цели. А цель аргументации, как и доказательства, привычно связывать с самим существованием тезиса. Приемлемой в этой обстановке выглядит следующая форма правил аргументации:

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

Логическое требование самотождественности тезиса вообще не пригодно для случая аргументации, поскольку в корне противоречит его духу. Аргументация может быть представлена как процесс последовательной переформулировки тезиса, превращения смутной догадки, неопределенного предположения в логически четкое суждение. Субъекту, автору, должно быть гарантировано право уточнять и исправлять тезис, подбирать для него все более адекватные языковые выражения.

Теория доказательства требует соблюдения практически единственного правила, регламентирующего **демонстрацию**, сам текст рассуждений. Правило это обязывает неукоснительно соблюдать законы и предписания логической теории умозаключений, т.е., по (7:) существу, включает в себя всю теорию дедуктивного логического следования.

Может показаться, что арсенал дедуктивных средств вполне достаточен для нужд аргументации. Но такой вывод преждевременен. Реальная практика научных и философских рассуждений широко использует средства, далеко выходящие за пределы дозволенного дедуктивной логикой. Даже в процессе поиска математического доказательства часто и неустрашимо используются аналогии, туманные догадки, чрезмерные, но впоследствии оправдывающие себя обобщения (Поя Д. Математика и правдоподобные рассуждения. М., 1965). Широко известна практика ссылок на прецеденты в рассуждениях дипломатов и юристов, что свидетельствует о детализации в этих сферах аналогии как приема доказательства.

В поисках истины, в процессе мысленного конструирования рассуждений автор аргументации как будто руководствуется словами А. Гейтинга: «Можно очень хорошо понимать, является ли рассуждение правильным, не пользуясь логикой. Достаточно ясного научного сознания» (Гейтинг А. Интуиционизм. М., 1965. С. 14). В ходе интеллектуального анализа субъект пользуется любыми шагами в рассуждениях, которые представляются ему очевидными, допустимыми или обнадеживающими. Угаданное родство признаков, бросающаяся в глаза сопоставимость положений могут показаться рассуждающему субъекту более убедительными, нежели цепочки силлогизмов. Перефразируя А. Черча, можно сказать, что в ходе аргументации используется «логика как теория дедуктивного рассуждения плюс все то, что потребуется...» (Черч А. Математика и логика // Математическая логика и ее применение. М., 1965. С. 209) для достижения поставленных целей.

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

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

ПРАВИЛО КОРРЕКЦИИ. Это правило допускает ревизию цепочки умозаключений с правом исправления, замены или полного отбрасывания недоброкачественного модуса. Отметим, что это правило способствует ориентации субъекта на критический лад, воспитывает в нем здоровый скептицизм и тем самым совершенствует общую культуру мышления. (8:)

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

В теории доказательств применение аргументов регламентируется единственным, но четко сформулированным императивом: **АРГУМЕНТЫ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ИСТИННЫМИ УТВЕРЖДЕНИЯМИ**. Это значит, во-первых, что среди аргументов не должно быть явно или скрыто (в виде противоречия) ложных утверждений. Это значит, во-вторых, что в

качестве аргументов доказательства нельзя рассматривать положения, истинность которых не установлена должным образом. Этим ставится заслон «кругу в доказательстве», а также гипотезам и допущениям в качестве аргументов.

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

Применение гипотез в ходе доказательства влечет известную ошибку «предвосхищение основания». Положение, обоснованное с помощью другого суждения, чья истинность не установлена с достоверностью, не имеет права претендовать на статус теоремы. Здесь – одно из главных отличий доказательства от аргументации. По самой своей сути и в полном соответствии с многовековой практикой научных и философских рассуждений аргументация есть скорее интеллектуальное исследование версий, чем выведение теорем из аксиом. Конечной целью аргументации является построение умопостигаемых цепочек, логически упорядочивающих суждения. Такое понимание аргументации требует отказа от запрещения пользоваться гипотезами в качестве оснований. Логический императив должен быть заменен подходящими правилами. (9:)

Вот они:

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

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

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

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

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

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

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

Ревизия правил логической теории доказательства уже принесла результаты: некоторые из правил отброшены, другие отредактированы, введены новые. Но в наибольшей степени новизна кодекса аргументации заметна при анализе императивов относительно личностных компонент, полностью отсутствующих в теории доказательств. (10:)

Индивидуальность субъекта аргументации – фактор неизбежный, но не всегда желательный. Неумеренное подчеркивание субъективности оценок, мнений, способов достижения истины представляет опасность для теории аргументации, способствует превращению самой аргументации в акт шаманства. Эта опасность обязывает сформулировать специальный принцип, координирующий усилия автора аргументации.

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

§4. Полемика и ее структура

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

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

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

В полемике тайное становится явным: процесс аргументации, динамика диалога становится не только равноправными составляющими структуры, но образуют ее новый этаж, третью проекцию.

Структура доказательства содержала всего один (логический) (11:) уровень компонент. В аргументации к нему присоединился второй (личностный). В полемике – третий – процессуальный.

Уточним структуру полемики.

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

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

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

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

§5. Отличие полемики от других разновидностей диалога

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

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

Трудно представить себе, чтобы беседа велась не в форме мирного обмена мнениями. В таком случае она, видимо, утрачивает (12:) особенность, характеризующую именно беседу, в отличие от любого другого диалога. Прения, дебаты, диспут не одно и то же. Их объединяет то, что вес они могут происходить в форме взаимного обогащения информацией. Один сказал, другой дополнил, третий подтвердил, четвертый обратил внимание, пятый указал новый аспект, шестой предложил подвести черту. По существу, все эти диалоги могут оказаться (для справедливости следует добавить, что могут и не оказаться) скрытыми монологами. Когда единое рассуждение, целостная аргументация воспроизводится последовательно разными персонажами, которые совместными усилиями, вместе, дополняя друг друга, обосновывают общее положение.

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

Глава 2. Виды И Типы Poleмики

§1. Виды полемики. Дискуссия и спор

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

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

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

Чтобы убедиться в этом, следует уточнить, что такое тема полемики. Тема полемики – система тезисов, отстаиваемых партнерами (13:) по диалогу. Но ведь часто у вступивших уже в словесный поединок соперников нет определенной позиции, нет тезисов, есть только несогласие. Они весьма смутно представляют себе, за что бьются, и затрудняются ответить на вопрос: «что же собственно стараются доказать?» (Кстати, такой вопрос, заданный в разгаре спора, может оказать отрезвляющее действие на соперника).

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

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

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

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

Регламент не просто нарушается, а грубо попирается, чтобы побольнее, пообиднее уколоть соперника, оскорбить его и унижить – **СВАРА**, самый низкий сорт полемики.

§2. Причины и цели полемики

- Мешающий работе разнобой, неразбериха в терминологии.
- Нечеткость границ области аргументации, степень достоверности используемой информации, допустимость применения ее в качестве оснований аргументации.
- Сомнительность опубликованных умозаключений и рассуждений, хотя бы из-за противоречащих здравому смыслу выводов.

- Осознанность реальной проблемы и потребность изыскать средства ее преодоления. (14:)

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

- Poleмика (дискуссия) ведется с целью наведения порядка в терминологическом аппарате.
- Для определения круга аргументов, пригодных в деле подтверждения или, наоборот, опровержения выдвинутого тезиса; для установления степени достоверности аргументов.
- Poleмика призвана установить приемлемость умозаключений, ранг их логической корректности; отбросить софизмы.
- Цель полемики – достичь истины.

Древние под «диалектикой» понимали высшее философское искусство достижения истины в беседе, в полемике. Вот почему так редко в споре рождается истина. Спорить все горазды, а вот проявлять искусство, да к тому же философское, да из всех сортов высшее... Не всегда получается, не каждому дано!

Причины (и цели) полемики могут быть последовательно доопределены для каждого структурного компонента, к какому бы ярусу он ни относился. Для личностных составляющих причины и цели могут быть сформулированы так:

Для Я полемики:

- внутренняя потребность вступить в поединок, невозможность снести, смолчать; желание продемонстрировать свои полемические возможности, поразить своим остроумием и эрудицией, самовыразиться, потренироваться в быстроте интеллектуальной реакции и в остроумии.

Для ТЫ полемики:

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

Для АУДИТОРИИ:

- причиной, вызвавшей полемику, могут оказаться клановые, партийные интересы, потребность «завоевать массы», привлечь их на свою сторону. Давно осознано, что публичный спор – это поединок «не между пастырями, а за паству». О цели полемики «на аудиторию» можно сказать просто. Аудитория бывает двух родов: (невмешивающаяся) публика и (горячие) болельщики, готовые поддержать и даже подсказать. Поэтому цель (15:) приаудиторной полемики такова: «преврати публику в своих болельщиков».

Дискуссия может быть обязательным пунктом длительного социально значимого мероприятия. В таком случае запись протокола, соблюдение регламента приобретает самостоятельную ценность. Дискуссия входит в сценарий защиты диссертаций и нередко происходит именно потому (по причине), что включена в план единого действия. Цель? Оставить знак, след соблюдения требуемых процессуальных норм.

В кризисной, политически или экономически сложной ситуации противоборства сторон само появление третьего лица, вызвавшегося и достойного быть АРБИТРОМ, – веская причина перейти к переговорам, к обмену словесными, а не танковыми ударами. Poleмика, прямо ориентированная на третью сторону – на судью, предполагает, что он, объективный и справедливый, разрешит сложившуюся неблагоприятную ситуацию, скажет, кто ближе к истине и кто чем должен поступить ради благостного, взаимоприемлемого мира.

§3. Типы полемики

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

Во-первых, это **познавательная полемика**, так или иначе ориентированная на логический, текстовый уровень.

Познавательную полемику можно также назвать логической или диалектической (в смысле высшего философского искусства достижения истины).

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

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

В третьих, это **игровой (спортивный) тип полемики**. Для него характерно, что на первый план выступают личностные мотивы. Такая полемика подобна спортивному поединку, где достижение субъективных целей оказывается важнее истины и согласия. (16:)

Такой тип диалога можно назвать эристическим. Древние противопоставляли эристику диалектике, видя в ней умение, технику (может быть, все-таки искусство) добиваться в словесной дуэли личных целей и прежде всего (спортивной) победы над соперником.

§4. Теория полемики

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

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

1. Общие принципы (любого) диалога.
2. Общие принципы полемики.
3. Принципы ведения стратегии полемики определенного типа.
4. Тактика полемики, характерная для каждого из типов.

Глава 3. Общие Принципы Диалога

Участники диалога любого вида должны подчиниться нескольким требованиям: требованию уважения собеседника и требованию соблюдения процессуальных норм ведения полемики. Нарушение каждого из этих принципов – этическое преступление. Кроме названных можно сформулировать еще одно требование, общее и обязательное для любого диалога. Требование это обращено уже не к самим участникам, но к публике, быть может, присутствующей при процессе диалога. Это требование действительно нередко воспроизводится в устных обращениях или с помощью специальных плакатов, обращенных к аудитории. Суть этого требования – не мешай!

§1. Принцип уважения

Этот принцип напоминает, что недопустимо нарушение общечеловеческих норм поведения и общения. Есть аргументы – (17:) приводи их, выстраивай бастионы своих доказательств. Видишь ошибки в аргументации соперника – разоблачи их. Однако недопустима подмена цепочек рассуждений оценками самого собеседника. Можно не уважать своего собеседника как человека, как личность – что делать, это часто происходит, однако в ходе диалога это чувство не должно никак проявляться. Категорически недопустимы унижающие человеческое достоинства высказывания о внешности, деталях биографии или морального облика собеседника, т.е. любые утверждения, способные обидеть, унижить или оскорбить его. Принцип уважения требует почтения к собеседнику именно как к партнеру по единому процессу общения.

И еще одно. Принцип уважения предостерегает от желания высмеять точку зрения оппонента, даже если вам очевидны ее слабости. Перед лицом времени, быть может, его наивное, дилетантское утверждение на очередном повороте общечеловеческого познания может оказаться ближе к окончательной формулировке, нежели ваше, добротное аргументированное самыми последними, но быстро устаревающими достижениями пауки или директивными документами.

Отметим, что нарушение принципа УВАЖЕНИЯ ведет в ходе полемики к самым тяжким последствиям, поскольку проявляется в использовании грубейших, «хамских» (терминология С. И. Поварнина) приемов, наносящих прямой вред чести и достоинству собеседника, милое необходимое слово «уловка» и даже выражение «словесное мошенничество» непозволительно смягчают грубость этих уголовно наказуемых шельмований.

Нарушение «принципа уважения» может осуществляться в четырех основных модификациях.

Модификация «ЯРЛЫК».

– «Ты такой-то (максимально грубая оценка умственных способностей, эрудиции, любой черты характера или внешности, любой строки анкеты противника, каждого из его родственников...»).

Модификация «КАРЛСОН».

– «Я такой-то (высокая оценка себя самого. А ты, мол, в противоположность мне, все, что осталось. Прямо не говорят „кто ты“, но по тому „кто я“ и „с кем ты споришь“ – можно догадаться. Характеристика себя также по всем пунктам анкеты собственной, родственников и сослуживцев»).

Модификация ПРОВОКАТОР».

– «Ты что меня таким считаешь...? (И опять по всей анкете. Пусть потом оправдывается, что первым оскорблять стал или отвечает комплиментом»).

Модификация «ПРИМАНКА».

– «Всякий умный, порядочный, партийный... согласится с...» (Соперник в западне: хочет похвалы, пусть становится в затылок говорящему, заранее признает его правоту. А не признает, сам догадывается, с кем остается).

Некоторые из этих грубых ударов отметим особо.

«Отравленный колодец».

– «Мой противник известный лжец. Верить ему нельзя, даже когда он оправдывается» (ЯРЛЫК).

– «В отличие от некоторых, я говорю только правду» (КАРЛСОН).

– «Так что же, по-твоему, получается, что я лгу? Я – клеветник? (ПРОВОКАТОР).

– «Все, кому дорога правда, признают...» (ПРИМАНКА).

«Одиозная фигура».

– «Ты, мне кажется, троцкист (маоист, нацист, извращенец...»).

– «Моя позиция совпадает с изложенным в директивных документах».

– «Ты разговариваешь со мной, как с „врагом народа“?»

– «Любой сторонник социального прогресса...»

§2. Равенство сторон перед регламентом

Принцип уважения двойствен, он предполагает элементарную культуру общения с собеседником и терпимость к его воззрениям. Столь же структурно сложным оказывается и принцип соблюдения процессуальных норм ведения диалога. Реально это требование двойственно: равенство сторон перед регламентом, а также **полнота** и точность соблюдения

протокола диалога.

Регламент может быть разным: одинаковое время для аргументации всем участникам, равно число реплик, с которыми выступают стороны диалога, одинаковая возможность каждого дать исчерпывающую аргументацию собственной позиции... На собрании, совещании или заседании может быть принят особый, не одинаковый для всех регламент: докладчику – час, всем выступающим в прениях – по пять минут. Такой регламент говорит о том, что процедура не до конца продумана и демократична: докладчик тратит общее время, чтобы ознакомить собравшихся с информацией о положении дел, которая затем и станет материалом реального диалога. Правильнее распечатать эту информацию заранее, обойтись без доклада вообще, а всем желающим выступить, установить все-таки единый равный регламент. (19:)

Нарушение принципа «равенства перед регламентом» в живом споре – частое явление. Происходит в двух главных формах:

«Брать горлом».

Один из соперников не дает рта раскрыть другому (другим). Перебивает, перекрикивает, полностью исчерпывает лимит времени спора.

«Мимо ушей».

Тут противнику дают время высказаться. Не перебивают. Но и не слушают, не принимают в расчет никаких соображений. Самые остроумные утверждения соперника не удостоиваются ответа. Мимо ушей!

§3. Полнота и точность протокола

Только официальный диалог сопровождается ведением протокола. Обычная беседа, студенческий спор (к счастью) не протоколируются. Однако в данном случае речь идет о протоколе в особом, расширительном смысле. Принцип полноты и точности протокола остается верным и обязательным даже для случая, когда стенографическая или магнитофонная запись беседы не ведется. Этот императив призван уберечь диалог от случайного или преднамеренного заикливания, многократного бесплодного ерзанья по одному и тому же вопросу, резкого отклонения от темы, необоснованной смены ориентации одной из сторон... По существу, этот принцип – реализация одного из центральных законов логики – закона тождества для случая собеседования. «Что сказано, то сказано. Нельзя преднамеренно исказить формулировку, извращая ее смысл, не к чему вновь и вновь возвращаться к сказанному».

Уголовно преследуемые приемы нарушения принципа «полноты и точности протокола» известны по газетным публикациям и кинофильмам в жанре политического детектива. Назовем их: **«исчезновение аргумента», «подмена», «подлог», «фальсификация»**

В споре нарушение принципа «полноты и точности протокола» встречается часто в крайне несимпатичных формах:

«Я это говорил».

– «Именно это я и утверждал с самого начала». Говорит человек, который утверждал нечто отличное или противоположное.

«Я этого не говорил».

– «Что это вы все одновременно на меня навалились. Вам всем почудилось. Коллективная галлюцинация. Я этого не говорил». Ах! Если бы была запись, если бы велся протокол! Ткнуть бы носом... (20:)

«Ты это говорил».

Наглое приписывание собеседнику слов, которых он действительно никогда не говорил. Без протокола доказать свою непричастность, оправдаться совершенно невозможно.

«Ты этого не говорил».

Завершающая картину последняя модификация. И опять то же: нет записи – никогда не докажешь, что говорил.

§4. Не мешай!

Это единственный принцип, обращенный не к участникам диалога, а к присутствующим, зрителям. Студент-юрист ввязался в спор о генетике со студентом-биологом. Знания поверхностные, аргументация сомнительная, доводы в основном эмоциональные. Но спор происходит в комнате общежития юристов. Вокруг сокурсники, друзья, коллеги... А биолог с его надоедливой обидной эрудицией – чужак. Ату его!

Дома и стены помогают. Па своих полях футболисты, хоккеисты, баскетболисты побеждают гораздо чаще, набирают куда больше очков. Нет, не стены. Не в том дело, что футболист знает каждую кочку своего поля. При пустых трибунах преимущество своего поля будет сведено практически на нет. Победа приходит па крыльях любви поклонников, земляков, сослуживцев.

На одобрительную реакцию трибун рассчитывают умелые ораторы, прямо провоцируя толпу зрителей высказать свою оценку, выгодную одной стороне, обескураживающую другую сторону.

Эмоции зрителей неустраимы, их реакция естественна. Но все хорошо в меру. Поведение публики, не просто вмешивающейся в процесс диалога, но искажающей этим его ход, влияющее на конечный результат, недопустимо. Разгоряченную публику выводят из зала суда. Не мешай! Пусть соперники придут к соглашению, пусть в споре достигнут истины, пусть даже выяснят преимущества собственных интеллектуальных потенциалов в эристическом споре. Но итог полемики, вообще диалога должен быть закономерен. Зритель! Волнуйся, переживай, болеей, но не мешай процессу.

Нарушение этого принципа повсеместно, и происходит оно в различных формах. Просто перечислим наиболее частые варианты помех зрителей:

«Шум» – мешающий сосредоточиться, отвлекающий.

«Оценки» – те же «ярылки», но произнесенные не непосредственным соперником, а со стороны.

«Подсказки» – аргументы и доводы, вовремя поддерживающие ослабленную позицию дискутирующего «своего», «угрозы» – «чужому». Грубое нарушение принципа «не мешай».

«Оскорбление действием» – уголовно наказуемо. (21:)

Глава 4. Общие Принципы Poleмики

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

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

§1. Принцип демократизма

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

Пolemika – самый демократичный вид диалога. Вступившие в полемический диалог добровольно отрекаются от всех своих внешних по отношению к спору преимуществ. Знания и логика рассуждений. Ничего больше! Не следует, просто запрещено в интеллектуальном соперничестве проявлять любой вариант неравноправия с собеседником. Демократизм полемики, закрепленный в соответствующем императиве, требует, чтобы в ходе спора проявления реального неравноправия оппонентов ни при каких ситуациях не превращались в аргументы, не предъявлялись как неоплаченные и неоплатные долги.

Принцип «демократизма» нарушается любым из большого набора недопустимых приемов. (22:)

«Приказ».

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

«К силе».

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

«К городовому».

– «Согласишься ли повторить свой довод при маме (учительнице, городовом, сотруднике компетентных органов...)».

Прием особенно часто используемый и действенный.

«Чтение в сердцах».

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

«Копыту».

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

Нарушение демократизма в цельном образе представлено в одном из монологов М. М. Жванецкого: – Не слушать собеседника, а разглядывать его... В самый острый момент попросить документы... легко перейти на ты... сказать: «А вот это не твоего собачьего ума дело».

«От Иван Ивановича».

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

«Довод гусей».

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

«Оставьте предков вы в покое:

Им поделом была и честь;

А вы, друзья, лишь годны на жаркое».

«Довод волка».

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

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

Но эта древняя поговорка имеет дуал: «что позволено быку, не позволено Юпитеру». Аналогично и для случая поправки требования демократизма. Практически все приведенные приемы имеют «вывернутые дуалы». (23:)

«Приказ»0

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

«К силе»0

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

«К городовому»0

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

И так далее.

§2. Объективность арбитров

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

теории полемики.

Арбитры – тоже люди. Они могут принимать непосредственное участие в полемике, требовать дополнительной информации, уточнять рассуждения... Могут они и сохранять молчание на всем протяжении полемики (телевизионные дискуссии, арбитры которых – сами телезрители. От их мнения зависит общий итог словесной дуэли, но в его ход телезрители по техническим причинам вмешаться не могут). Важно другое. Должны существовать два типа принципов: те, что регламентируют отношение самих участников к арбитрам, и те, что обязательны для арбитров.

Эти требования относятся к различным уровням. Действительно, отношение участников к арбитрам меняется в зависимости от типа полемики. Зато поведение арбитров должно быть единым и определяться объективностью. Это обстоятельство и зафиксировано в соответствующем принципе. Принцип объективности арбитров требует, чтобы люди, случайно или закономерно оказавшиеся в этой роли, руководствовались общими, определяющими целями полемического поединка.

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

§3. Тщательность отбора слов и выражений

Это требование двуединое. Во-первых, следует старательно выбирать слова, чтобы они в максимальной степени соответствовали собственной мысли. Это нелегко. В самых серьезных диалогах (25:) можно услышать «я не точно выразился...», «попробую поточнее сформулировать свою мысль».

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

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

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

По форме, по звучанию принцип остается прежним и для коммерческой полемики. Однако смысл этого требования теперь иной. Выбор слов определяется желанием, чтобы слова эти имели взаимоприемлемые значения и не содержали обидного оттенка. Следует, в частности, остерегаться называть своих оппонентов, гордящихся ортодоксией, буквальной трактовкой какой-либо идеологии – догматиками. Это может их огорчить. Не следует называть их правительство администрацией, а тем более хунтой или кликой. (25:) Короче, как говорил оратор и учитель ораторов Квинтилиан «...надлежит избегать слов срамных, гнусных и подлых. За подлые почитаются те, которые не соответствуют достоинству вещей, о коих мы говорим, или лиц, перед коими говорим».

Таким образом для процессуальной (деловой) полемики принцип «тщательно выбирай слова» приобретает вид **«приемлемо и не обидно»**.

И для эристического спора формулировка принципа неизменна. Зато снова его интерпретация меняется. Теперь тщательность отбора слов сродни аккуратности пристрелки оружия. Каждое слово должно разить противника. Слова должны быть точны, но не столько по значению, сколько по употреблению, по попаданию в цель.

Слова пригодны к этому употреблению. Как будто специально для этого они наделены замечательными свойствами – омонимии и синонимии. Отметим наиболее частые уловки, построенные на использовании грамматических свойств слова.

«Омоним».

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

«Указатель».

– «Я имею в виду вот тот... да нет, с другой стороны... нет не этот, а тот, что справа. Да не для тебя справа, а для меня, вот тот, тот, в другой стороне, от окна в другой». Слова-указатели: «тот», «этот», «справа», «я», «ты», «с противоположной стороны»... – не имеют определенного значения и в полемике могут легко ввести в заблуждение.

«Идиома».

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

«Контекст».

– «Почему это в соседней комнате так громко кричат?

– Там разговаривают с Харьковом.

– Что же они по телефону не могут говорить?» С Харьковом разговаривают, конечно же, по телефону. А вот оказалось, что кому-то это не ясно. Мол, разговаривают и разговаривают, как обычно, только уж очень громко.

«Интонация».

– «Заходи, дорогой, именно тебя мы и поджидаем», – с такими словами могут не только расцеловать, но и зарезать. Слова-то одни, но интонация может быть такой, что заходить не (26:) захочется. Есть люди, которые каждую фразу заковычивают в сложную интонационную оболочку. Таких людей трудно понять: то ли на самом деле так думают, то ли прямо наоборот. Прием «интонация» при неумеренном исполнении, а такое случается часто, может не то чтобы надоесть, но нервировать, раздражать собеседника. Это одна из уловок, к которым нужно отнестись с особой осторожностью, чтобы не перейти границу дозволенного.

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

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

§4. Ложные аргументы недопустимы

Основания доказательства должны быть истинными. Для аргументации и полемики требование ослабляется: аргументы не должны быть откровенно ложными. Требование это общее для дискуссии любого типа. Однако для каждого из типов свой оттенок смысла общего императива.

Партнеры, соавторы по познавательной полемике не станут сознательно подсовывать друг другу заведомо недоброкачественные аргументы. Добровольно устранят они и обнаруженное противоречие в классе оснований. Ими будет отброшен и круг в рассуждениях. Использование гипотез в логическом диалоге будет своевременно ограничено правилами фиксации, обратной связи и последовательной верификации (см. параграф «Правила доказательства и аргументации»). Но и в самом высокоумном споре случайно могут встретиться ошибки, когда ранее доказанная теорема представляется в статусе аксиомы.

Уловка «цитата».

Положение, обоснованное крупным специалистом, классиком, отныне преподносится как незыблемая догма, независящая от меняющихся обстоятельств. Это один из самых часто используемых приемов превращения действительного, творческого учения в молитвенник.

За истину в познавательном споре может быть принята и какая-то проекция этой истины.

«Полуистина». (27:)

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

«Экстраполяция».

Оказывается неправомерным приемом в случае, когда действительно установленная в науке истина неосторожно широко трактуется и провозглашается доказанной для объектов иной, хотя и близкой природы, для которой научный вывод перестает быть законом.

Отдельно отметим, что поле аргументации в случае полемики любого типа отнюдь не совпадает со всем классом известных человечеству истин, как это имеет место в случае доказательства. Самый добросовестный полемист может по тем или иным причинам не знать, выпустить из виду какой-то вполне надежно удостоверенный вывод науки. С другой стороны, он в силу личного опыта может благожелательно отнестись к положению, истинность которого не доказана или сомнительна. Обобщая, можно сказать, что сфера аргументации полемики представляет собой теоретико-множественное пересечение областей аргументации всех участников. Это положение особенно важно, когда речь заходит о коммерческой (деловой) полемике.

То, что хорошо известно одному, может быть неизвестно другому или воспринимается им с сомнением, с сожалением. Соперник отнюдь не расположен считать предложенное говорящим положение истинным и использовать его в роли аргумента. Тот, которого один из полемистов считает классиком, не является авторитетным для другого. Еще не зная формулировки мысли, оппонент склонен считать ее заведомо ложной. Статьи конституции одного государства – положения, подобные аксиомам для его граждан, – вовсе не обязательны, а то и сомнительны или даже смехотворны для супостата.

Даже положения науки, признанные и отмеченные соответствующими поощрениями в одной стране, могут пребывать в науке другой страны в статусе подозрительной гипотезы. В полемике принципиальных соперников круг аргументов сужается. Этот круг может быть потенциально равен нулю. Поэтому сохраняющийся и понятный призыв **ЛОЖНЫЕ АРГУМЕНТЫ НЕДОПУСТИМЫ** в деловой (коммерческой) полемике приобретает обновленный смысл. (28:)

– Настоячиво ищи положения, равноприемлемые заинтересованными сторонами.

– Фиксируй все случаи совпадения класса аргументов.

– Отмечай все факты, признаваемые сторонами.

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

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

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

«Авторитет».

– «Я только повторяю слова академика Лапшина-Ушанского...» В данном случае речь идет об авторитете именно в кавычках, придуманном для однократного употребления. А титулы, звания и прочие регалии усиливают впечатление.

«Наука».

– «Новый раздел биопсихосублиматологии прямо посвящен этой проблеме...»

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

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

В разговоре с теми, для кого авторитет науки очень высок, названия (возможно, придуманных) тем, проблем, теорий, изданий и терминов имеет почти магическое воздействие.

Без пояснений назовем уловки «философия», «пословица», «крылатые слова», где в качестве аргументов используются абстрактные, неопределенные и общеупотребительные выражения. Такие обороты украшают речь, добавляют ей убедительности, но служить краеугольным камнем дальнейших рассуждений не могут.

«Передергивание».

– «Дочке повезло с мужем. Она еще спит, а он тихонечко встанет, в магазин сбегает, завтрак приготовит и уже к накрытому столу ее будит. А вот сыну мегера досталась. Сама, как корова, по утрам спит, а он вынужден раньше ее вставать, в магазинах в очередях настояться, у плиты, как кухарка, напариться. Вот (29:) тогда-то на все готовенькое эта барыня только и соизволит из постели выползти». Типичный пример передергивания, предвзятой интерпретации информации.

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

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

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

Грубое передергивание, щедро сдобренное демагогией.

«Уловка Ноздрева».

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

«Очевидец».

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

«Посекрету».

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

§5. Выдержка и хладнокровие

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

Разгоряченный, а тем более разъяренный полемист утрачивает значительную часть своей интеллектуальной мощи. Вместо (30:) последовательных, убедительных построений – обрывки мыслей, фрагменты идей, связанных уже не логикой, а громкостью голоса, оскорбительными нападками на собеседника.

Позже, успокоившись, вновь и вновь мысленно проигрывая весь ход словесного поединка, такой полемист с сожалением припоминает упущенные им возможности: сокрушительные доводы, остроумные реплики. Что нужно посоветовать полемисту, желающему добиться не своекорыстных, но диалектических целей? Быть может, какой-то поворот спора обернулся неожиданной или, того хуже, обидной для него стороной. И вот уже амбиции, чувство оскорбленного достоинства, жажда мести... Тут уж не до истины.

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

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

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

Если спор – в основном спорт, только спорт, и тогда: выдержка и хладнокровие.

Пусть противник переходит границы дозволенного, намеки его дерзки, выпады оскорбительны. Он намерен навязать обмен грубостями. Ни за что! Его нападки – показатель его слабости. Он боится. Следует сохранить выдержку и не опускаться до обмена унижительными кличками. Я выигрываю в честном поединке просто потому, что я полемист более высокого класса. Психологическая основа моего хладнокровия в том, что я сильнее.

Существует относительно приемлемый способ нарушения уровня спокойствия партнера-это прием. (31:)

«Повышение ставок».

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

– «Пусть будет по-твоему. Сделаем именно так, как хочешь ты. Естественно, что и отвечать за последствия в полной мере будешь только ты». Отметим, что после такой постановки вопроса многие велеречивые спорщики снимают свои притязания. Однако приведенный прием встречается в реальном споре не

часто. Инстинктивно соперников раздражают обычно более грубыми приемами. Прежде всего это оскорбительные «ярлыки». В более изощренных случаях-оскорбления в модификации «Карлсон», «приманка», унижительные напоминания

служебного или физического неравноправия («Что может сказать хромой об искусстве Герберта фон Караяна, если ему сразу сказать, что он хромой» М. М. Жванецкий). Наглая навязчивая ложь «я это говорил», «я этого не говорил», «ты это сказал»,...нарушение равенства по регламенту с помощью грубого приема «брать горлом» и выводящего из равновесия «мимо ушей» (вспомните Печорин о Грушницком: «...спорить с ним я никогда не мог. Он не отвечает на ваши возражения, он вас не слушает. Только что вы остановитесь, он начинает длинную тираду, по-видимому имеющую какую-то связь с тем, что вы сказали, но которая в самом деле есть только продолжение его собственной речи»).

В зависимости от устройства нервной системы, от крепости отстаиваемой позиции выводить из себя, раздражать может многое, почти все. В том числе и безупречность логических построений соперника, убедительность его аргументации. Помнить о принципе «выдержка и хладнокровие» следует при встрече с косноязычием, неумением ясно и определенно выражать свои мысли. Но все-таки особенно важен этот императив против полемистов, сознательно и многократно использующих такие приемы, как: «переспрашивание» (когда имеется в виду не совершенно правомерное уточнение позиций, а именно раздражающее приставание), «повторы» (по существу, обратный вариант, когда оппонент в пятый, шестой раз, выводя из себя, бесконечно повторяет и повторяет уже усвоенную формулировку, свой удачный аргумент, чью-то понравившуюся реплику, напоминает вашу случайную оговорку...), «перебивание» (иной раз в споре можно и перебить соперника, если ваша реплика способна сократить перебор анализируемых в полемике вариантов. Но если это делается постоянно... Если перебивают в основном для того, чтобы путь рассуждений не выглядел столь убедительно гладким...). (32:)

Раздел Второй

Глава 5. Стратегия И Тактика Познавательной Poleмики

§1. Стратегические и тактические принципы poleмики

Эти понятия мы будем относить не к полемике в целом, а к каждому из типов poleмики. И в этом смысле **стратегическими** будем называть такие требования, которые удерживают poleмику в рамках данного типа. Соответственно, нарушение любого из таких принципов немедленно выводит интеллектуальный поединок в иной разряд. Таким образом, стратегические принципы можно иначе понимать как типобразующие принципы poleмики.

Точно так же тактическими принципами будем считать те, что позволяют полемистам скорейшим путем достичь целей, характерных для данного типа диалогов.

Две предыдущие главы были посвящены диалогу вообще и полемике в целом. Приступая к описанию стратегических и тактических принципов poleмики, переходим к анализу ее главных типов. Поэтому каждая из трех последующих глав будет посвящена соответствующему типу poleмической деятельности.

§2. Общая характеристика познавательной poleмики

Двое, трое или больше собеседников, не обязательно ученые, участвуют в дискуссии. Не спорят! Твердо сознают, что собрались для того, чтобы в их диалоге в назидание потомству родилась истина. Они договорились беседовать так, чтобы истина, если она хоть когда-нибудь рождается в споре, родилась именно тут. В целях самоподготовки к предстоящему познавательному диалогу участники могут воспользоваться напоминаниями:

- «Через тернии словесной распри – к звездам негасимой истины».
 - «Отбросим соревновательную, эристическую сторону poleмики! Не дадим призрачному свету личной выгоды сбить нас с единственного праведного пути, увести с дороги познания».
 - «Платон мне друг, но истина – еще больший друг», – говорили древние. Тем дороже, тем больший друг истина в сравнении с сомнительной славой словесного дуэлянта.
- Эти общие соображения оформляются в стратегические принципы, характеризующие и отличающие именно познавательный тип poleмики. (33:)

§3. Принцип познавательности

- Определяющий для всего типа poleмики. Он требует:
- умяляй или полностью игнорируй спортивную, соревновательную сторону poleмики;
 - радуй своего воинственного соперника отступлениями. Но только в случае, если эти отступления ведут к познавательным целям, информативно обогащают;
 - не победы и не выгоды ищи в словесной распре, но только истины;
 - отмечай любое, самое незначительное информативное приобретение, самый малый шаг в сторону познания.
- Забвение или нарушение этого принципа проявляется в том, что poleмика полностью или частично перерождается в диалог другого, скорее всего игрового типа.

§4. Принцип логичности

- Содержит в себе осознание роли логики в процессе продвижения к истине и выражается в требованиях:
- ясной формулировки темы;
 - корректности терминологии;
 - достоверности аргументов и доводов;
 - правильности рассуждений.
- Встречается два рода нарушений этого принципа: случайные и преднамеренные. Случайные неизбежны! Человек, который никогда не подменяет верное – желаемым, нужное – приятным, сущностное – кажущимся, претендует на звание электронного. Таких людей просто нет!
- Зато часто встречаются те, кто нарочно, злоумышленно, с помощью уловок и софизмов путают противника.

Придерживаться принципа логичности следует, даже если у собеседников разные цели. Враждебно настроенному партнеру не лишне напомнить, что держаться следует сугубо логических правил и принципов ведения спора. Указание логических несоответствий в нападениях соперника едва ли сократит путь к истине и приблизит к ней, но, быть может, охладит его и настроит на более спокойный, дипломатический ход разговора.

Принцип логичности соблюсти трудно. Гораздо легче нарушить. Вся софистика может служить отстоявшимся во времени примером нарушения этого требования.

Есть у софизмов и конструктивная роль. Софизмы, которые выглядят как очевидные нелепости или невинные шутки, служат единственным напоминанием о неразворотливости, нескритичности нашего разума, его тупости. Хомо сапиенс привык гордиться тем, (34:) что он разумный, что он единственный неповторимый разумный. Человек может допустить конкуренцию в чем угодно, согласен даже уступить, проиграть, но не в разуме! Тут ему нет равных. Человек – царь природы, а его разум – царственный разум царя природы. Кто, кроме шута, может сказать, что царственный разум глуп? Софизмы исполняют при нашем гордом разуме трудную и неблагодарную, но такую важную роль шута, постоянно напоминающего о необходимости самосовершенствования.

§5. Принцип коллегиальности

– Оппонент не враг, не соперник, но коллега, соавтор по единому и общему творческому процессу познания истины.
– В одной связке, помогая друг другу, к вершинам знания.
– Предельная корректность, стремление к пониманию и к взаимопониманию ускоряют и облегчают продвижение к истине. Стоит только забыться, придраться, и между соавторами и попутчиками проляжет тень взаимного недоверия, а то и неприязни. Связующая их нить превратится в канат для перетягивания, диалог переродится в поединок. Гордый пик познания обернется привычным пьедесталом победителя...

Принцип коллегиальности не универсален. Его применимость ограничена рамками логической дискуссии. Этот принцип предполагает совпадение целей партнеров по диалогу. Трудно обозреть нюансы полемики, в которой один из участников исповедует принцип коллегиальности и видит в собеседнике соратника, в то время как тот не знает других резонансов, кроме как побольнее уязвить своего визави. Результат может быть неожиданным, печальным, но он едва ли будет представлять познавательную ценность.

§6. Определенность

Собеседникам ясно, что их мнения разошлись, но они намерены совместными усилиями разрешить проблему, найти единственно верный ответ. Что может им помешать? От чего должен уберечь их новый императив? От распыления интеллектуальных усилий, от вполне разумных и в общих чертах информативных разглагольствований вокруг да около.

Чтобы не впасть в грех празднословия, следует максимально точно, в ясном и определенном логическом виде сформулировать суть противоречия. При этом, если работа выполнена добросовестно, тезис и антитезис участников (любых пары участников) будут находиться в строго логическом отношении противоречия друг к другу. Такая ясная определенность сути противоречия – если не залог успеха всего диалога, то его необходимое условие. (35:)

Если тема сформулирована недостаточно определенно, то полемика с неотвратимостью будет скатываться к «логомахии» (беспредметному спору), по крайней мере до тех пор, пока этот дефект не будет надежно устранен.

§7. Беспристрастность

Среди общих принципов диалога был сформулирован и такой: «Не мешай». Он, как транспарант, должен был сдерживать эмоции зрителей. Среди общих принципов полемики был указан и тот, что регламентирует поведение арбитров, от которых следует ждать объективности. Настала пора сформулировать требования, призванные упорядочить отношения участников полемики к присутствующим: зрителям и арбитрам. Эти отношения изменяются в зависимости от общей цели диалога, от типа полемики.

Роль арбитров и публики различна. Они даже относятся к разным уровням структуры полемики. И все же! Собеседники, соавторы едины в своем стремлении создать информационный шедевр, достичь вершин истины. Их диалог происходит на людях. Эти люди – публика. И судьи. Судьи могут просто вывести публику из зала, если та мешает процессу. Предполагается, что сами-то судьи уж никак ему не мешают. Что же в этой ситуации можно пожелать участникам, порекомендовать им? Уберегитесь от соблазна привлечь на свою сторону посторонних и самих арбитров. Отриньте лоббизм, не имеющие отношения к спору нити, связывающие вас со зрителями. Делайте свое благородное дело, не дожидаясь аплодисментов, будто аудитория отсутствует. Сохраняйте беспристрастие.

Нарушивший эту заповедь привлекает энергию толпы, тем самым превращает познавательное изыскание в спектакль, в состязание, где побеждает не правый, а ловкий.

§8. Тактика познавательной полемики

Невозможно обозреть все ситуации, возникающие в логической дискуссии. Известна только общая для всех этих случаев цель: истина. В случае затруднений, потери ориентира пусть руководствуется рыцарь познания двумя советами: ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНО иди к намеченному, ищи свою тропу, не отступай, иди! И РЕЗУЛЬТАТИВНО не топчись на месте, продвигайся. Пусть твои рассуждения будут не столько разрушительны, сколько конструктивны. (36:)

Глава 6. Poleмика, Цель Которой – Соглашение

§1. Общая характеристика компромиссной полемики

Покупатель и продавец. Один хочет продать товар, другой – купить. Оба верят, что есть точка, цена, взаимоприемлемая для обоих. Правда, каждый надеется, что точка эта ближе к его первоначальной цифре. Торг – своеобразный спор с

определенным результатом: товар должен перейти от продавца к покупателю на условиях, устраивающих обе стороны.

Прокурор и адвокат смотрят на общее для них дело с противоположных сторон, но добиваются одного, чтобы восторжествовала справедливость. Каждый назначает ей свою меру, но хочет, чтобы была установлена общая, единая и в этом смысле единственная мера справедливости.

У супостатов свои резоны вступить в военные действия, свои надежды. Но убытки от военных действий тысячекратно превосходят общие амбиции. С едва скрытой взаимной ненавистью представители сторон садятся за стол переговоров. С большим удовольствием они всадили бы нож в горло друг другу (враг врагу). Но необходим переход от кровопролития к дипломатическим переговорам. Не в истине дело! У каждого из полемистов-дипломатов одна цель – преодолевая взаимную неприязнь, найти компромиссное решение, словами остановить пушки.

Общая схема понятна: оппоненты (конечно, не «соавторы по единому творческому процессу», а соперники, противники, испытывающие друг по отношению к другу в различной степени острую личную неприязнь) и общая для них цель. И сознание: иных средств нет! Усаживаясь за стол переговоров, враждебно настроенные полемисты сдерживают себя:

- худой мир лучше хорошей ссоры;
- для урегулирования конфликтной ситуации у полемики нет альтернатив;
- деловые компромиссы полезнее конфронтации.

Эти соображения обобщаются в принципы, характеризующие деловую (компромиссную, дипломатическую) полемику.

§2. Принцип компромисса

– Подчеркивай, усиливай и фиксируй любое продвижение по пути к соглашению, каждый прецедент совпадения мнений и оценок. (37:)

– Сглаживай все моменты расхождения.

– Ради долгожданного соглашения иди на словесные уступки, пропускай провоцирующие выпады.

Слова и термины, способствующие сближению. Не вызывающие раздражения соперников. Настойчивый поиск общих аргументов, единых точек отсчета, аспектов рассмотрения, совпадения мнений.

Для логики познавательной полемики был рекомендован естественный принцип «логично». Только в полном соответствии с законами и правилами логики можно (а потому необходимо) достичь информационного прогресса. Стремление распространить этот принцип и на случай процессуальной полемики выглядит приемлемым.

Действительно, если логика помогает устранить противоречие во взглядах, если исполнение ее рекомендаций приближает желанное соглашение – следовать логике не только полезно, но обязательно. Однако проблема проясняется в следующей постановке предпочтения. Что выбрать: безупречные логические выкладки, не приводящие к цели, быть может, только обостряющие конфликт; или не вполне корректные, сомнительные модусы рассуждений (бесхитростные призывы к гуманности, памяти прошлого, ссылки на благоприятные прецеденты,...), явно поворачивающие дело в сторону примирения? Результат важнее безупречности. Цель в данном случае окупает средства.

Принцип компромисса, таким образом, влияет на выбор логики рассуждений в деловой полемике. Эта логика **ВЗАИМОПРИЕМЛЕМОСТИ**: пригоден любой модус рассуждения, ведущий к соглашению, каковы бы ни были сугубо логические оценки этих модусов.

§3. Принцип миролюбия

– В любой реальной ситуации полемики напоминай сопернику и подчеркивай миролюбие общего замысла, желание и надежду вне зависимости от итога словесного поединка продолжать консультации, поддерживать общение. Дипломатическому диалогу нет альтернатив.

Миролюбие участника дипломатических прений сказывается в выборе уместных, не оскорбляющих достоинства противной стороны слов и выражений. Выбор «податливой» (не «железной») логики рассуждений – также признак миролюбия. Но в наибольшей степени этот принцип реализуется в отношении к предмету раздоров, к теме дискуссии.

Невозможно представить деловую полемику без темы, без формулы противоречия. Тема есть! Тема эта принципиально важна. Не головоломка для праздного интеллекта, социально значимая (38:) общественно-драматическая проблема. И полемика как средство, как механизм... Нет! Более сильно: единственно приемлемый механизм разрешения этой проблемы.

Как бы ни складывался ход словесного поединка, в каком бы тупике ни оказался – иного пути не видно. Обойти договор невозможно, соглашение жизненно необходимо. Что тут посоветовать? Какой призыв сформулировать?

Общий принцип компромиссного поединка, принцип миролюбия для темы полемики оборачивается требованием **ПРИНЦИПИАЛЬНОСТИ**.

Этот принцип соответствует принципу определенности, сформулированному для познавательной полемики. Требование четко, в корректной логической форме сформулировать противоречие между участниками, зафиксировать его болевую точку, его суть верно и для случая дипломатического спора.

Но акценты следует сместить. Да, нужно выявлять суть противоречия, но скорее не логическую суть, а гуманитарную. И делается это для локализации разногласий, с тем, чтобы показать, насколько незначительны разночтения в сравнении с горизонтом совпадающих или хотя бы совместимых точек зрения.

Надо определить принципиальность противоречий именно для того, чтобы продемонстрировать устранимость этой принципиальности. Найти или заново сформулировать приемлемое положение и доказать, что оно имеет гораздо большую ценность, что оно принципиально важнее.

Принцип миролюбия компромиссной полемики накладывает отпечаток и на общее требование выдержки и хладнокровия. Он вносит новые краски и в отношения к сопернику, в отношения, которые, как и раньше, определяются императивами: уважение и демократизм.

– «Только социальный заказ заставил нас сесть за один стол, за стол переговоров... Ты враг мой, но некогда ждать другого собеседника, другой мог бы оказаться еще хуже. Нужно решать общую проблему именно сейчас и именно с тобой. Решать и решить! Нам не сделать этого, если Ты разозлишься, если твоя, едва скрываемая ненависть вырвется наружу, станет центральной реальностью нашего диалога. Тебя нельзя злить! Нужно взращивать ростки миролюбия в твоём свирепом мозгу». Твоя сторона (твоя страна) доверила тебе эту миссию, так же как моя сторона доверила такую же

миссию мне. Мы должны быть достойны поставленных задач, достойны друг друга. Уважение и демократизм.

И, наконец, оба принципа компромисса и миролюбия, характеризующие весь специфический процесс дипломатического диалога, (39:) проявляются по отношению к присутствующим, будь то простая публика или независимый арбитраж.

Требование к публике неизменно: не мешай. В данном случае не мешай примирению сторон, не бреди ран, не подливай масла в огонь. Ну а самим участникам следует позаботиться о том, чтобы публика, присутствующие стали бы вольными или невольными свидетелями интенсивности попыток найти общее решение.

От арбитров требуется объективность, отказ от попыток подыграть одной из сторон. Самим же участникам следует видеть в арбитрах тех, кто соединит их руки в первом, долгожданном рукопожатии, хранителей печати будущего соглашения.

§4. Тактика деловой полемики

Что посоветовать искренне стремящемуся к соглашению? Представить свои аргументы и доводы в наиболее привлекательном свете и добиваться, добиваться, добиваться своей (да почему же своей – общей) цели. Вот поэтому два основных тактических принципа деловой полемики могут быть сокращенно выражены так; ЭФФЕКТНО и ЭФФЕКТИВНО вести процессуальный диалог.

Глава 7. Эристическая Полемика

§1. Общая характеристика игровой полемики

Самый сомнительный, но и наиболее часто встречающийся тип полемического поединка. Молодые люди готовы по любому поводу (и без него) вступать в словесный бой.

Игровой спор местами похож на словесное хулиганство. Как оценивать его стратегию? Запретить пользоваться всеми сколько-нибудь сомнительными приемами? Следовало бы и боксеру запретить пользоваться кулаками. Ими ведь и с ног соперника сбить можно, и в кровь разбить. Запретить шахматистам подстраивать ловушки, футболистам – обводку, дриблинг, ловкие финты. Вот тогда-то он полностью подойдет под формулу «бей – беги».

Та же дилемма для спора: изучать то, что есть на самом деле (хотя реальность не всегда и не вполне соответствует заранее придуманным образцам) или сами образцы – придуманную, послушную «реальность»? Игровая полемика, обыденный спор – что-то полуцензурное, на что и не следовало бы обращать внимание серьезной науки. Что ж, что она широко распространена? Другое дело – высокоцелевая познавательная полемика. Вот достойный предмет (40:) научной рефлексии. Жаль, что реальных примеров такой полемики, раз, два... да и двух не наберешь.

Когда-то нужно начинать. Игровая, спортивная полемика – реальность! Преодолев привычную безразличность, легализуем ее как достойный объект науки.

Для начала представим себе человека, готовящегося вступить в спор. Цели его заведомо эристические. Ни истина, ни договор его не интересуют. Для него спор – вид спорта, где главное не проиграть и тем самым самоутвердиться. Каким может оказаться его предматчевое заклинание, обращенное к себе любимому:

- Мне нужна только победа! Победа и радость соперничества.
- Ты отступаешь, делая вид, что тебя не интересует результат, а только истина.
- Отступай, беги к своей истине. Она не защитит тебя.
- Есть высшая справедливость в том, что я победил, а ты признал свое поражение у подножия столь почитаемой тобой истины.

– Я признаю только один итог-победу! Ты ищешь соглашения? Я пойду тебе навстречу и соглашусь с тобой. Признай только полную и безоговорочную капитуляцию, и сам убедишься в моей сговорчивости.

Эти (не вполне праведные) рассуждения должны быть оформлены в специальных императивах. Этичность их сомнительна, но наш девиз «как есть, а не как должно».

§2. Принцип завоевания

В познавательной полемике цель – истина. В процессуальной полемике цель – соглашение, некий документ, акт. В эристической полемике цель – завоевание. Даже уязвимость – другой главный определяющий принцип полемики этого типа, характеризует скорее специфическое средство: как. Как достичь завоевания? Ищи уязвимые места! а, пожалуй, еще фиксируй каждый раз свое продвижение к победе. Отмечай свои удачные ходы, как в комментариях победной партии отмечает восклицательными знаками свои лучшие ходы шахматист.

- Отмечай, закрепляй и фиксируй каждое свое завоевание, каждую удачную реплику, любой эпизод словесной победы.
- Завоевывай прежде всего умы и настроение публики, привлекай ее на свою сторону. Поддержка аудитории – залог успеха.

В наиболее острой форме принцип завоевания проявляется не по отношению к словам или доводам. Слова, речь, язык – лишь мощное средство завоевания доверия, сердец присутствующих, аудитории и в какой-то мере арбитров. Футболиста Пеле как-то спросили, трудно ли его команде, сборной Бразилии, играть на чужом поле, перед людьми, отдавшими свои симпатии команде (41:) противника. Мысль, содержащаяся в ответе великого футболиста, была приблизительно следующей:

- На чужом поле мы играем всего двадцать минут. А потом любой стадион мира болеет за нас.
- Принцип завоевания по отношению к публике звучит так: ПРЕВРАТИ ЗРИТЕЛЕЙ В БОЛЕЛЬЩИКОВ.
- Секретов привлечения симпатий публики несколько: **инициатива, эпатаж, контакт с аудиторией**.

А вот к уловкам, ориентированным на вкусы и эмоции присутствующих, можно отнести следующие:

«**К карману**».

– Вдумайтесь в слова моего противника! Если правда то, что он утверждает, и свершится то, на что он надеется, вы все будете (духовно) разорены. Вашей всеобщей (духовной) нищеты добивается мой оппонент». Речь может идти и не о духовном. Призыв к личной выгоде аудитории, ссылка на ее пользу или вред – верный способ моментально превратить равнодушных в заинтересованных, слушателей – в болельщиков.

«Жест».

Хорошо известна сокрушительная, «убийственная сила точного и понятного жеста. Пощелкивание по горлу вызовет недоверчивые улыбки в самом серьезном месте речи противника, а покручивание пальцем у виска решительно подорвет его авторитет. „К жалости“.

Обращение к коллективному сочувствию, призыв к мягкосердечию присутствующих-сильнодействующий прием. «Публика, как судья, беспристрастный и благоразумный, всегда соглашается с тем, кто последним пожалуется ей». С тех пор как это отметил А. С. Пушкин, мало что изменилось.

Полемисты, как и спортсмены, хотят, чтобы судьи болели за них. И все-таки пусть победит сильнейший, а не тот, кто ближе и родней арбитру по каким угодно далеким от сути диалога параметрам. Поэтому принцип завоевания может быть используем, лишь если он не противоречит ПРИНЦИПУ СПРАВЕДЛИВОСТИ.

Само упоминание справедливости дает возможность очертить круг возможных уловок. Их общая суть так или иначе состоит в нарушении этого принципа, в той или иной по изворотливости попытке добиться своего в ущерб справедливости.

Приемы воздействия на арбитраж редко выражаются непосредственно в словах, а лишь в намеках и других действиях вокруг акта полемики. Поэтому ограничимся простым перечислением некоторых из этих уголовно наказуемых приемов. Названия характеризуют их (42): суть: «земляки», «рука руку», «взятка», «вам звонили», «шантаж», «угроза»...

§3. Принцип уязвимости

Подчеркивай игровую, спортивную сторону словесного поединка. В противовес информативной и компромиссной.

– Как и во всяком игровом виде спорта, настойчиво ищи уязвимые места в эрудиции, аргументации и даже психологии соперника.

– Не выдавай собственные слабые места, защищай и скрывай уязвимые места собственной позиции.

Можно ли рекомендовать сомнительно-нравственное? С этим нужно бороться. Но для того, чтобы бороться, нужно хотя бы знать, с чем борешься. Мы говорим о своеобразном спорте, в котором оружием служат не рапиры и кулаки, а слова и утверждения. А в игровом спорте обманные приемы не только не запрещаются, но поощряются. В этой главе спор – это спорт.

В боксе можно наносить болезненные удары, но нельзя бить ниже пояса. В футболе поощряется обманный финт, но запрещена подножка. В шахматах можно подстраивать ловушки, но нельзя швырять фигурки, метя в противника. А как в спорте? Что можно разрешить и что остается запрещенным? Вопрос не прост. Мы в области этически сомнительного, недопустимого, предосудительного.

В массе этических сомнительного нужно выделить подбласть прямо запрещенного. Если нам это удастся, то для игровой полемики вступит в действие общий принцип либерального режима: **«Все, что не запрещено, – разрешено»**.

Действительную критериальную грань проложить трудно. Можно задать только ее общий тон:

В ИГРОВЫХ СПОРАХ НЕДОПУСТИМО ВСЕ, ЧТО НАНОСИТ ПСИХОЛОГИЧЕСКУЮ ТРАВМУ ПРОТИВНИКУ, ОБИЖАЕТ ИЛИ ОСКОРБЛЯЕТ ЕГО.

Очевидно, что к таким абсолютно запрещенным приемам следует отнести любое нарушение принципов «уважения» и «демократизма», любое сознательное нарушение «процессуальных норм полемики».

Ранимость, обидчивость, устойчивость психики, да и темперамент сугубо индивидуальны. С учетом личных отношений, надежности нервной системы, обидчивости в эристическом споре можно заманивать соперника в словесные силки, расставлять для него хитроумные ловушки, пользоваться софизмами, быть может, даже подтрунивать над ним. Но в определенных границах, соблюдая меру. Только если все это не ставит собеседника в неловкое положение, не наносит ему оскорбление, не заставляет его унижительно оправдываться и тем более отмыкаться. (43:)

Логически допустимые		Логически НЕ допустимые	
Логически обязательные	Логически разрешенные	СОФИЗМЫ	Этически предосудительные Этически запрещенные
Этически допустимые		Этически НЕ допустимые	

Универсум приемов и уловок полемики

Измучающие своей глубиной диалоги Платона полны логических натяжек, ловушек, коварно и некорректно сформулированных дилемм и софизмов. Эти диалоги принято считать недостижимыми примерами познавательной полемики! Что же говорить об игровом диалоге, когда спор – спорт?

Логика, безупречная правильность рассуждений, ходов умозаключений остается грозным оружием, средством достижения цели тогда, когда спор – всего лишь игра, спортивное состязание. Но перестает быть единственным средством. В ход идут обманные приемы, разного рода ловушки, словесная эквилибристика и софистика. В игровой полемике недопустимы только «хамские» приемы, наносящие ущерб достоинству собеседника.

Нет надежды перечислить все возможные выверты человеческого ума. И все же некоторые наиболее употребимые ошибки (если произведены случайно) или уловки (если сознательно) привести можно.

«**Post hoc, ergo propter hoc**» («После того, значит, поэтому»). – «Однажды появилось на солнце пятно, и в тот же день меня избили в трактире „У Банзетов“. С той поры, перед тем как куда-нибудь пойти, я смотрю в газету, не появилось ли опять какое-нибудь пятно. Стоит появиться пятну – „прощаюсь, ангел мой, с тобой“ и никуда не хожу и пережидаю. Когда вулкан Монпеле уничтожил целый остров Мартиник, один профессор написал в „Национальной политике“, что давно уже предупреждал читателей о большом пятне на солнце. А „Национальная политика“ вовремя не была доставлена на этот остров. Вот они и загремели!» (из рассказов Швейка). Суть ошибки в притягивании за уши причинной связи явлений. Ошибка весьма распространенная – логическая основа всех в мире предассудков.

«Чрезмерное обобщение».

– «Тут наш, руководитель несколько преувеличил. (44:)

– Как, впрочем, и всегда». Вывод делается по недостаточному числу реальных фактов. Иногда по единственному.

— «Таня плохотдежурила смену.

– А она всегда плохо дежурит. Она вообще необязательная. Ей ничего нельзя доверять». Крайне необоснованная и обидная индукция.

«Неправомерная аналогия».

– «Я в твои годы...». Аналогия не доказательна, но убедительная сила аналогии велика. Однако сопоставляемые явления не должны быть произвольны, выбраны случайным образом.

«Перескок».

– «С этим положением можно согласиться».

– Ну вот ты, наконец, признал свое поражение. Сейчас начнешь выкручиваться, отказываться от своих слов. Но ты уже признал мою правоту, и мне остается только завершить наш спор объявлением собственной победы».

«Отбрасывание».

– «Признаю, мое последнее утверждение неверно».

– Кажется, в первый раз ты признаешь свое поражение. Давай поставим на этом точку. Не утруждай себя новыми доводами, будь честен: признал поражение – подписывай капитуляцию!». Два последних приема схожи. Из истинности одного из доводов не следует истинность конечного тезиса. Точно так же отрицание одного из доводов еще не делает тезис ложным.

«Уловка Фомы».

– «Отрицайте все и вы легко можете прослыть за умницу. Эта уловка известная» (И. С. Тургенев). Известная и ничуть с тех пор не потускневшая. Огульный нигилизм – возрастная принадлежность почти любого молодого человека. У зрелого человека уже нет той умственной энергии, юношеского задора, верткости ума. Что же составляет силу зрелого полемиста? Опыт и эрудиция. Опыт отнять нельзя. Можно лишь убавить его вклад, раздражая и угнетая своего испытанного оппонента (приемами против принципа «выдержка и хладнокровие»). А эрудиция? Ни с чем не соглашаться, все отрицать... Вот орудие самоутверждения молодого человека, одна из основ юношеского нигилизма.

«А завтра».

– «Слишком большая вольность и демократия по отношению к учащимся может привести к своего рода „хунвейбинам“. Да-да-да! Сегодня они просят переизбрать учителя, завтра не придут к нему на урок, послезавтра выгонят из класса» (из реальной статьи директора одной из школ г. Кирова).

«Досказывание».

– «Позвольте, я доскажу вашу мысль...»

– «Понятно, куда вы клоните, в чем хотите убедить...». Две (45:) последние, часто встречающиеся уловки родственны между собой. В них неправомерное, выходящее за рамки известных фактов развитие реальной ситуации («а завтра») или домысливание, произвольно искажающее утверждения соперника («досказывание»).

Уловку «**тень**» можно обнаружить в газетных и журнальных статьях, в выступлениях ведущих международных телевидению. Это довольно тонкий, высокопрофессиональный прием. Его действие построено на механизмах человеческой памяти. Услышанная, воспринятая информация не сразу забывается, а еще некоторое время «звучит», «брезжит» в нашем сознании. В этом своем призрачном статусе услышанная информация тенью ложится на новую, связывая невидимой нитью разрозненные сведения.

– «Администрация давно уже потеряла контроль над событиями, дисциплина ослабла, возросла текучка. В сентябре в четвертом цехе случился пожар». Нет, в информации прямо не сказано, что виновником этого пожара тоже была администрация. Но от этого ощущения трудно избавиться. Трудно поверить, что пожар мог случиться по причинам, не зависящим от критикуемого органа. На него легла «тень».

«Другая крайность».

– «Следует ограничить срок пребывания на выборном посту одного лица...»

– Вам только дай власть, вы такую чехарду директоров да тренеров устроите, каждый день менять начнете, чтоб не засиживались». В качестве альтернативы предлагается не противоречащее, а противоположное. Быть может, еще менее приемлемое.

«Да – нет».

– «Не юли, не выворачивайся, отвечай определенно, „да“ или „нет“, перестал ли ты писать анонимные доносы?» Любой из предложенных ответов – прямо проигрывает. Существуют вопросы, для которых требование «да-нет» чрезмерно. Оба последних приема схожи. Их общность состоит в нарушении (по существу, разномасштабном) одного из главных законов логики: закона исключенного третьего.

«Ловушка».

– «Все ли собравшиеся усердно молятся?»

– Все, все!

– И вор тоже молится?

– И я молюсь». Ну вот и попался. Используются тонкие механизмы человеческой психики, инерция разума. Тот же прием в нравоучительном рассказе Л. Н. Толстого «Косточка»:

– «Тогда отец сказал: „Что съел кто-нибудь из вас сливу, это нехорошо; но не в том беда. Беда в том, что в сливах есть косточки, и если кто не умеет их есть и проглотит косточку, тот через (46:) день умрет. Я этого боюсь“. Ваня побледнел и сказал: „Нет, я косточку бросил за окошко“».

«Подставка».

– «Существуют тысячи способов заработать деньги, но лишь один из них может быть признан честным».

– Какой же это?

– Я так и знал, что именно этот единственный способ вам и неизвестен». Отличие двух последних приемов в том, завершает ли автор ловушки свою уловку резюме или все видно и так.

«Степень».

– «По этому показателю мы плетемся в самом хвосте».

– Ну почему же...

– Хорошо, хорошо, пусть не в самом хвосте. Но вы же сами признаете, что здесь мы сильно отстаем».

– Н. самая подходящая кандидатура на эту должность».

– Никак с этим не могу согласиться».

– Быть может, вы и правы, и его преимущества еще нужно доказывать. Хорошо хоть, что вы согласились включить Н. в

списки для голосования». Суть приема в том, что важное для дальнейшего словоопределение подается не одно, а с добавкой, с прикрытием. В роли такого прикрытия чаще всего выступают слова, показатели степени «очень», «совсем», «окончательно», «оптимально», «в значительной мере»... Возражение оппонента может быть отведено снятием этого показателя степени. Зато само слово – определение остается в силе, как бы подтвержденное соперником.

«Локализация».

– «Видимо, я устал: такой промах сделал. Ты, конечно, молодец, ловко меня поймал! А ведь я так удачно тебя прижал, так близка была моя победа, да, видно, и на старуху бывает проруха. Придется соглашаться на ничью». Представьте себе, что говорит это человек, в очередной раз пойманный на бессмыслице в безнадежно проигранном споре. Об одном выдающемся шахматисте говорили: «Если Р. предлагает тебе ничью, посмотри внимательно, не даешь ли ты ему мат в два хода».

На «локализацию» похожа другая уловка – **«комплимент»**. Суть этого часто встречающегося приема состоит в том, что с комплиментарной смазкой слова соперника признаются подтверждающими собственную мысль.

– «Ты отлично сказал. Едва ли мне удалось бы так точно сформулировать свою мысль. Вот уж не ожидал, что мы в этом вопросе окажемся единомышленниками. Я очень благодарен тебе за твою объективность. Амбиции амбициями, но когда дошло до дела, ты встал на мою позицию, это, безусловно, мужественно с твоей стороны...» (47:)

Нередко этот прием осуществляется вместе с «мимо ушей» – что бы ни говорил соперник, как бы ни возражал, все слова его, аргументы и доводы провозглашаются подтверждающими позицию соперника. Для этого никаких похвал не жалко. Да, этих «комплиментов» не жалеют. Прием действенный и должен быть отнесен к разряду запрещенных. «Затягивание».

– «Простите, несколько отвлёкся, повторите-ка мне вашу последнюю мысль...».

– «Не поленитесь, сударь, почетче сформулировать свою центральную идею. Ничего, что в пятый уже раз». Пропустив сильный удар, боксер не обратится к своему сопернику с просьбой: «Что-то не разобрал, будьте любезны, еще раз той же рукой в ту же щеку». А вот в споре такое практикуется часто. Требования повторить, разъяснить, уточнить... Вообще говоря, это вполне правомерное требование, но при нарочитом, злонамеренном использовании оно становится приемом затягивания словесного поединка. Пока противник повторяет, уточняет, можно и отдохнуть, и придумать возражение, и попросту придаться к разночтениям в повторах.

«Тормоз».

– «Вы меня не убедили и никогда не убедите! Даже не трудитесь, никаких ваших аргументов я не приму. Как стоял на своих позициях, так и буду. Не могу поступаться принципами». Прямое воспроизведение шутливого совета, приписываемого Б. Шоу: «Никогда не спорь. Стой на своем и баста!».

«Перенос».

– «Маяковский, почему вы носите на пальце кольцо, оно вам не к лицу».

– Вот потому, что не к лицу, я и ношу его на пальце, а не в носу». В ответе перенос смыслового ударения с «носите» на «где носите». Прием скорее из области острот, не обижает, но отвлекает.

«Улитка».

– «В конце концов, это мое личное мнение. Настойчиво переубеждая меня, вы переходите границу допустимого. Иметь личное мнение – мое конституционное право». Логика тут не при чем – улитка прячется в раковину.

Приведена лишь часть способов уязвить своего противника. Некоторые из них («локализация», «затягивание», «тормоз»), напротив, – приемы сокрытия своих слабостей. К такого же рода приемам можно отнести **«замалчивание»**, **«похохатывание»**, когда не имеющий уже аргументов, прижатый оппонент держит глухую оборону или защищается с помощью междометий, выражающих его презрение к доводам удачливого соперника. Особенно характерен (48:) в этом отношении прием «улитка» – откровенное уклонение от разговора. Может быть, этот часто встречающийся прием следовало бы назвать «раковина», в которую проигрывающий закрывает свои слабости.

И множество других приемов и уловок. И софизмов! Можно составить общую схему того, что собой представляет софизм, но перебрать все возможные примеры немислимо. Вообще же тема софизмов и их роли в истории логики, да и во всей мировой культуре требует отдельного разговора.

Принцип «уязвимости» эристической полемики проявляется в отношении к теме, в поисках удобного для себя и неудобного для соперника фронта приложения интеллектуальных сил.

В деловой полемике тема довлеет. Она обязывает, заставляет супостатов отложить оружие, сесть за стол переговоров. В логической дискуссии тема – ориентир и вершина всех рассуждений. И только в игровой полемике тема может резко подменяться, становиться крайне расплывчатой, исчезать вовсе.

Рационализм, унаследованный от древних греков, повелевает осудить логомахию-беспредметный спор, словоблудие. Но **логомахия** живет. И процветает! С логомахией не следует бороться, ее не обойти. Но ее можно использовать. Рафинированная, методически упорядоченная логомахия может стать фактором и инструментом повышения культуры полемики, и что гораздо важнее, культуры мышления.

Логомахия может проявляться в трех основных формах:

1. Когда тезисы соперников неоправданно быстро, неопределенно далеко и многократно сменяют друг друга. Эта форма реализуется в основном с помощью уловки

«Прыжок».

– «Давайте-ка теперь зайдем с другого конца...»

– «А вот еще один, тоже очень интересный вопросик...»

– «Надоело об одном и том же, сменим-ка ориентиры...»

2. Ускользающе нечеткая формулировка тезиса. Форма логомахии, которая реализуется в уловке

«Круг».

– «Пройдем-ка по пути наших рассуждений, поищем концы, повторим пройденное, вернемся к уже доказанному...»

3. Полное отсутствие какого бы то ни было тезиса.

«Игра словами».

– «Ежа я должен швырнуть в воду, и тогда он сам собой развернется, а Черепаху я должен выцарапать из панциря».

– Может, когда ты развернешь Черепаху, ты должен выцарапать ее из воды. А Ежа должен бросить прямо на панцирь?

– Когда смочишь водой Ежа, ты должен расцарапать его лапой, а с Черепахи сними панцирь, чтобы она развернулась. (49:)

– Когда ты выцарапаешь воду когтями, налей ее и разверни Ежом.

– Когда выцарапаешь воду из Ежа, ты должен полить этой водой Черепаху». (Выдержки из диалога Ягуара с Ежом и Черепахой из сказки Р. Киплинга «Откуда взялись броненосцы»).

§4. Тактика игровой полемики

Вот где сказывается подлинное мастерство эристика. Он должен чувствовать тему, помнить сказанное, уметь поймать соперника на противоречии. Холерика охладить, флегматика запутать, вовремя прикрыть слабое звено рассуждений, найти брешь в умозаключениях соперника, где-то уступить, чтобы обрушиться и смять.

- Предугадывай доводы соперника! В твоих устах они теряют в цене.
 - Не торопись высказывать свои аргументы и возражения! Довод, произнесенный последним, стоит вдвое.
 - Обескураживай противника неожиданными вопросами и поворотами темы.
 - Захватывай инициативу в споре и не выпускай ее. Лучшая защита – наступление!
 - Повторяй, вдалбливай те свои козырные доводы, на которые у соперника нет ответа.
- Возлагай бремя доказывания на противника. Разрушать рассуждения критикой легче, чем самому доказывать. (50:)

Сводная таблица принципов полемики

	Познавательная	Компромиссная	Эристическая
Лексика	Принцип ТЩАТЕЛЬНОСТИ (отбора слов и выражений)		
Аргументы	Принцип НЕДОПУСТИМОСТИ (ложных аргументов)		
Рассуждения	Логично!	Взаимоприемлемо!	Ищи уязвимые места!
Тема	Определенность	Принципиальность	Уязвимость
Я	Принцип ВЫДЕРЖКИ И ХЛАДНОКРОВИЯ		
ТЫ	Принцип УВАЖЕНИЯ Принцип ДЕМОКРАТИЗМА		
К публике	беспристрастность	свидетельство	преврати зрителей в болельщиков
ОТ публики	НЕ МЕШАЙ!		
К арбитрам	беспристрастность	хранители печати соглашения	справедливость
ОТ арбитров	Принцип ОБЪЕКТИВНОСТИ		
Регламент	Принцип РАВЕНСТВА (сторон перед регламентом)		
Протокол	Принцип ПОЛНОТЫ И ТОЧНОСТИ (протокола)		

(51:)

Глава 8. Основные Функции Poleмики

§1. Социальная функция полемики

Неожиданно, сразу со всех сторон, трибун заговорили о необходимости полемики, об отсутствии культуры полемики. Социальная функция полемики вышла на первый план, далеко оттеснив остальные.

Перестройка общественной и экономической жизни страны невозможна без «нового мышления», «Новое мышление» ново в сравнении с тем, когда «все как один», «в едином порыве», «в единстве со всей страной», когда «наша философия – единственная научная философия» и когда «все, кто сегодня шагает не с нами, те против нас». «Новое мышление» – отказ от монополии на абсолютную истину.

Думающий иначе не обязательно враг, не всегда злоумышленник. Он прожил свою неповторимую жизнь. Может, он неправ, не слишком компетентен, может быть, просто дурак. Но не враг. Не враг! «Новое мышление» вытесняет «образ врага».

У каждого свой опыт, своя жизнь, своя голова на плечах, однако «старое мышление» требовало показного, демонстративного единомыслия. «Новое мышление» признает «плюрализм мнений». Загадочный «плюрализм» не хорош и не плох. Это констатация очевидного факта: люди, отличающиеся друг от друга даже отпечатками пальцев, в миллионы крат неповторимее извилинами своего мозга, в бесчетные миллиарды раз – своими мыслями, способами и приемами своей аргументации.

«Гласность» – это не только «говори то, что есть, а то, чего нет, не говори». Так понятая гласность неотличима от правдивости, той минимальной составляющей порядочности, которой добиваются от подрастающего поколения родители и учителя совместными, но не эффективными усилиями. «Гласность» – это признание, что каждый человек имеет право высказать его и отстаивать. «Политика демократизации» – действительно политика, гарантирующая возможность для каждого высказать, обосновать и отстаивать собственное мнение, обеспечивающая юридическое право пользоваться гласностью.

Но если каждый имеет свое мнение, если легализовано его право обнародовать и аргументировать свое мнение, если государство взяло на себя юридическое обеспечение вех этих прав, то как же в этом многоголосье отыскать наиболее рациональный путь? Что может стать механизмом принятия любого рода решений в эпоху демократизации? (52:)

Полемика! Не что иное, как честная, демократичная полемика, в ходе которой в прямом столкновении идей и предложений, закаляется и оттачивается истина, верифицируются гипотезы, апробируются методы, исключаются неблагоприятные альтернативы. Демократизация не может обойтись без полемики, социальная функция полемики – детище и опора политики демократизации.

§2. Информационная функция полемики

Нет! Истина в споре не рождается никогда. Если бы действительно в споре рождалась истина, то зачем было бы ставить дорогостоящие и трудновоспроизводимые эксперименты? Зачем учить людей, делать их высокими, но узкими специалистами? Научить их всех одному – спору. Если важна и нужна истина, пусть себе спорят во вне рабочее время, а истина сама собой, как фарш из мясорубки, полезет в приготовленные учебники и справочники. Нет! Прав был ученый, сказавший, что «истина рождается не в споре, а в результате кропотливой работы». Естественно, речь здесь идет о высокой научной истине. Истине с большой буквы.

Зато обычная истина, истина с маленькой буквы, то и дело рождается даже в самом заурядном споре. Пытаясь убедить или даже победить своего противника, мы ищем и находим пробелы в его знаниях и интенсивно накачиваем его известной нам информацией. А он, в свою очередь, стремится подавить своей эрудицией. В ХОДЕ ПОЛЕМИКИ ПРОИСХОДИТ ИНТЕНСИВНЫЙ ОБМЕН ИНФОРМАЦИЕЙ. Вот и первая истина, важная пусть не для всех, но для каждого.

Мы узнаем нашего собеседника. Мало ситуаций, когда человек раскрывается так полно, как в живом, жарком споре. Симпатичный человек, передовые взгляды, ест – не чавкает, а стоит вступить с ним в полемику, как откуда что берется – не задумываясь выливает на собеседника ушат сплетен и слухов. Лучше держаться от таких подалеже. Чаще всего мы спорим с дорогими, близкими нам по духу людьми, с друзьями. Больше того, мы и друзей выбираем из тех, с кем интересно и главное не противно, не оскорбительно и не унижительно спорить. Полемика – лакмусовая бумажка внутреннего мира человека, критериальная ситуация человеческих отношений. Вот и вторая истина, которой можно обогатиться в споре: ПОЛЕМИКА – ПРОЯВИТЕЛЬ ВНУТРЕННЕЙ СУЩНОСТИ ЧЕЛОВЕКА.

Ввязываясь в спор, мы иногда еще не вполне ясно можем сформулировать собственную позицию, собственное понимание вопроса. Руководит нами смутное несогласие с предложенным. С этим мы не согласны! Но чего хотим, на чем бы остановились – пока не ясно. Только в ходе спора, в процессе выяснения реального круга (53:) факторов, связей изучаемого, спорного явления высвечивается собственная позиция. И пусть нам не удалось убедить в своей правоте противника, зато теперь мы можем недвусмысленно сформулировать собственное мнение. САМОПОНИМАНИЕ, ВЫЯСНЕНИЕ И УТОЧНЕНИЕ ЛИЧНОЙ ПОЗИЦИИ – вот еще одна, и возможно, самая важная истина, рождающаяся в споре.

Тема эта может быть продолжена, раздроблена: мы узнаем новые слова и термины, для нас открываются новые точки зрения, аспекты, мы обогащаемся новыми аргументами. Как вести себя, степень собственной порядочности, цену объективности публики и многое, многое другое можно познать в жизни, можно и в споре.

§3. Интеллектуальная функция полемики

Каковы способности человеческого интеллекта? Сколько их, этих способностей? Логическое мышление. Интуиция. Память. Способность к умственному анализу и синтезу. Или это уже учтено в логическом мышлении? Способность мыслить критически? Видеть, угадывать проблему? Охватывать единым взглядом разума совокупность альтернатив? Способность быстро и конструктивно ориентироваться в новой обстановке? Это из области интуиции? Кто вообще занимается развитием способностей человеческого ума?

Бег трусой, изотоническая гимнастика, гимнастика йогов, аэробика – существуют, разработаны сотни, тысячи систем, обеспечивающих культуру нашего тела. А культура ума? Существует ли аэробика мозга, учебники по культуре мышления, справочники и упражнения на интуицию? Нет. Школа и даже вуз ориентируются в основном на единственную из способностей ума-память. Память и прилежание! А прилежание, трудолюбие, трудоспособность – это не характеристики ума, но человеческой природы в целом.

Когда молодой человек хочет размять свое играющее энергией тело, он выходит на улицу и до темноты, до изнеможения гоняет мяч или бегает. А когда человек, чаще всего тоже молодой, хочет испытать остроту своего ума, его ловкость, зоркость и изобретательность, он вступает в спор. Тема этого спора практически безразлична, в школьном, студенческом споре она произвольно варьирует, лишь бы не утратился интерес к этому комплексу интеллектуальных упражнений, в которых используются, тренируются, окультуриваются многие, если не все способности человеческого разума.

Спорили и раньше, когда за споры не только не поощряли, но даже карали. Спорили потому, что полемика – это практически единственная реальная возможность испытать мобильность и мощь своего интеллектуального органа. Нельзя приказом изменить веления природы, запретить весну или остановить солнце. Никакая (54:) социальная ситуация не заморозит человеческое любопытство, потому что это природное качество человека. Ум развивается и мужает даже в ситуации строжайшего контроля над интеллектуальной деятельностью, во времена, когда изыски человеческого разума перестают быть гордостью человечества, но становятся объектами преследования. Уму нужна сфера проявления, зал гимнастических тренировок для дальнейшей продуктивной деятельности. Спор – это единственный тренажер человеческого разума.

Спор информативен.

Спор тренирует и развивает ум человека. Полемика – реальный механизм проведения политики демократизации.

Теория полемики еще отстаёт, еще не справляется с запросами, еще не отвечает требованиям дня. Однако исследования в этой области уже начались. (55:)