

ЛОГИКО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА ДИСКУССИИ

LOGICAL PSYCHOLOGICAL STRUCTURE OF DISCUSSION

Е.Н. Зарецкая (elezaret@mail.ru)

Академия народного хозяйства при Правительстве РФ

Три типа спора – аподиктический, эристический и софистический – рассматриваются с точки зрения мотивации и речевого поведения оппонентов. Структура публичного текста понимается как множество, состоящее из семи элементов: обращение, тезис, повествование, описание, доказательство, опровержение, воззвание (заключение). Категории убедительности и аргументированности речи обосновываются как логически, так и эмоционально. Дано описание средств словесного противоборства.

Ключевые слова: *дискуссия, спор, эристика, аргументированность, убедительность, полемика, структура текста.*

Многие только потому и спорят против истины,
что пропадут, признав её за таковую
И.В. Гёте

Под дискуссией может пониматься обсуждение спорного вопроса, основанное на искусстве рассуждать и излагать свои мысли соответственно законам разума, а также форма научного общения и получения нового знания, т.е. логика научного поиска.

Древнегреческому философу, главе античных софистов Протагору из Абдер приписывают сочинение «Искусство спора». Античные философы-софисты выдвинули учение о всеобщей относительности, о том, что о каждом явлении можно высказать два противоположных мнения, что человек есть мера всех вещей.

Аристотель рассматривал вопросы полемики в связи с риторикой, логикой, эстетикой и диалектикой.

Причиной многих споров, как показывает опыт, является употребление слов в разных смыслах. Поэтому прежде чем начать спор, необходимо уточнить понятия.

Композиция речи складывается как последовательность частей в той или иной конфигурации, когда одна форма сменяется другой, повторяется, комбинируется с другими различным образом. Искусное использование частей речи составляет основу ее расположения.

Части речи – это крупные риторические аргументы, средства риторического доказывания. Вот их классическая последовательность: обращение, название темы, повествование, описание, доказательство, опровержение, воззвание, заключение.

Первая часть речи — обращение. Это аргумент от личности говорящего. Здесь убеждает сам образ оратора. Но образ оратора действует через обращенную к аудитории речь. Поэтому содержание обращения – так или иначе высказанная просьба прослушать все то, что последует за ним.

Вторая часть речи – название, или обозначение темы. Это тоже важный риторический аргумент. Само название темы и ее объяснение составляют смысловой центр аргументации. Бывает, что, выслушав только одно название, публика не хочет слушать дальше или, наоборот, уже согласна с оратором. Аудитория понимает, что тема – центр содержания речи, и предполагает все возможные аргументы.

Следующая часть речи – повествование. Здесь предмет речи развивается в его историческом становлении.

Четвертая часть речи – описание, в котором дается систематическая картина предмета. Предмет рассматривается и по частям в их соотношении, и в целом. Это всегда системный анализ предмета.

Пятая часть речи – доказательство. Она содержит логическое доказывание, в котором применяются разные виды аргументации, примеры и другие формы доказывания, несловесные – например, вещественные доказательства. Избрание формы доказательства зависит от характера аудитории и от направления доказывания, а также от убеждений и от настроений слушателей.

В древности говорили: «Аргументы не перечисляются, а взвешиваются». Доказательство – центральная часть речи.

Шестая часть речи – опровержение – следует за доказательством. Опровержение в риторической теории частей речи представляет собой доказательство от противного.

Седьмая часть речи – воззвание (заключение). Это обращение к сердцам слушателей и к их эмоциям.

Существуют два известных латинских изречения: «Cut principia negante non est disputandum» и «Contra principia negantem disputari non potest», которые означают, что против отрицающего основные положения спорить невозможно.

Основные положения, или общие места (топика) основного характера были разработаны рационалистической риторикой, образцом которой может служить риторика Ломоносова: «Все идеи изобретены бывают из общих мест риторических, которые суть: 1) род и вид, 2) целое и части, 3) свойства материальные, 4) свойства жизненные, 5) имя, 6) действия и страдания, 7) место, 8) время, 9) происхождение, 10) причина, 11) предыдущее и последующее, 12) признаки, 13) обстоятельства, 14) подобия, 15) противные и несходные вещи, 16) уравнения».

Некорректное действие собеседника	Нейтрализующая защита собеседника
«Раздувание» проблемы, вывод ее за принятые в дискуссии границы	Напомнить о рамках дискуссии, о ее цели. Попросить еще раз уточнить антитезис и вернуть разговор в прежнее русло, в установленные границы обсуждения
Выхватывание мелочи (факта), не затрагивающей основного тезиса	Спросить оратора о цели дискуссии, цели его выступления. Спросить, какую мысль развивал и доказывал собеседник
Попытка со стороны оппонента перехватить инициативу в выборе направления разговора: а) подмена принципиального положения ссылками на мелочи; б) выдвижение вопроса не по существу проблемы; в) выдвижение контрвопроса, игнорирование высказанного мнения, аргументации.	Предусмотреть возражения соперников, изучить их мотивы, позиции и т.д.: а) указать собеседнику на его уход от спорного вопроса; б) спросить его, какую мысль он доказывал; в) попросить высказать отношение к аргументации, изложенному мнению
Высказывание намеков, компрометирующих собеседника, ставящих тем самым под сомнение его мысль, предложения:	Не исключать комплиментов в адрес соперника, выигрывать доброжелательностью, демонстрировать свою объективность:
Некорректное действие собеседника	Нейтрализующая защита собеседника
а) перенесение критики на выступающего, на личность; б) приписывание выступающему явно нелепых высказываний	а) заметить, что «умная мысль может засветиться и в темной комнате»; б) не пытаться оправдываться, не проявлять резких эмоций, не поддаваться на провокацию
Намеренный увод к ложным выводам, подтасовка фактов для того, чтобы впоследствии уличить оппонента в безграмотности и дилетантстве	Прекратить обмен мнениями, похвалить собеседника за глубину анализа и попросить его сделать обобщающий вывод
Скрывание резко отрицательного отношения к позиции или автору идеи под маской доброжелательности	Остроумно сорвать маску оратора, напомнить факт подобной «доброжелательности» и раскрыть его замысел всем присутствующим
Демонстрация некомпетентности соперника в проблеме, ведение демагогических рассуждений	Не проявлять излишнюю деликатность, спросить, о чем конкретно шла речь, ради чего
Игра на ошибках оппонентов, недоработках, несовершенствах их, игнорирование фактов «за» и «против», тенденциозное преподнесение материала	Попросить высказать соображения, как выйти из затруднения
Постоянное изменение позиции, кружение вокруг да около, попытки найти что-то третье свое	Не настаивать на признании, согласии и поддержке вашей идеи. Ваш соперник — марионетка. Сверните разговор, который все равно ни к чему не приведет
Грубое одергивание собеседника	Не давать волю своим чувствам. Это попытка соперника вывести вас из равновесия и на этом сыграть. По возможности использовать сатиру, иронию, сарказм, пародию.

Таблица 1

В психологии делового спора и общения выработаны рекомендации, как реагировать на различное поведение оппонента (см. таблицу 1).

Для того чтобы подход к спору носил конструктивный характер (т.е. выражался в стремлении спорящих к обмену мнениями, к беседе, к нахождению приемлемого решения), все участники должны руководствоваться следующими психологическими принципами: а) равной безопасности, б) децентрической направленности и в) адекватности (соответствия) того, что воспринято, тому, что сказано. Принцип равной безопасности гласит: не причиняйте психологического или иного ущерба ни одному из участников спора; не делайте того, что самим не понравилось бы.

Другой принцип – принцип децентрической направленности – предписывает: умейте анализировать ситуацию или проблему с точки зрения другого человека, смотрите на себя и других исходя из интересов дела, а не из личных целей.

Немаловажен и третий принцип — принцип адекватности того, что воспринято, тому, что сказано. Он гласит: не причиняйте ущерба мысли намеренным или ненамеренным искажением сказанного (услышанного).

Кроме конструктивного и деструктивного подходов к дискуссии, существует еще третий: *laissez faire, laissez passer* (фр.)

Выделяют три вида спора: аподиктический, эристический и софистический. Вид спора зависит от цели, которая определяет способ и средства ее достижения. Если цель собеседника — поиск истины, то он ведет аподиктический (достоверный, основанный на формальных законах мышления и правилах вывода) спор. Если цель оппонента убедить, склонить к своему мнению, то он ведет эристический (или, как его называют, диалектический, т.е. основанный на всех законах диалектики) спор. Если цель соперника победить любым путем, то происходит софистический (основанный на словесных ухищрениях, вводящих в заблуждение) спор.

В споре участвуют минимум две стороны, и их совместное поведение может быть различным. Спор может вестись в рамках только одного типа. Спор может быть символически представлен, как движения фигур на шахматной доске. Конь ходит по-своему, ферзь — по-своему, слон — тоже. В шахматной игре тоже имеются точно просчитанные партии с названиями и возможными исходами. Их тысячи. Но если представить, что шахматные фигуры — живые существа, обладающие душой, всеми человеческими страстями, тогда любая партия оказалась бы непредсказуемой. У шахматных фигур жесткие ограничения — у людей их нет.

Рассмотрим подробнее основные виды спора.

Аподиктический спор ведётся с целью познания истины. Он предполагает точное формулирование тезиса, наличие основного аргумента (достоверного утверждения — большой посылки, с которой начинается цепь умозаключений), отсутствие противоречий в рассуждениях, достоверность и достаточность аргументов. При этом умозаключения будут строиться по фигурам силлогизма.

В чём заключается психологический аспект аподиктического спора? Противники проявляют себя психологически симметрично, т.е. осуществляют взаимную проверку достоверности тезиса (пропонента) и антитезиса (оппонента).

Эристический спор ведут инициатор и сопротивляющийся ему партнер. В группах — это сторонники позиции и оппозиции. Поэтому такой спор еще называют парламентским. Теоретической базой его являются понятия: рассуждение, аргументированность, убедительность. Рассуждение — цепочка умозаключений (необязательно аподиктических), изложенных в логической последовательности. Аргументированность — логическая принудительность вывода тезиса (рассуждение может казаться доказательным). Убедительность — психологическое понятие, в основе которого вера в правдивость излагаемого, связанная с определенными эмоциями слушателя. Аргументированность обеспечивает совпадение мнений, убедительность — совпадение чувств.

Рассуждения спорщиков могут быть оценены таким образом: а) аргументированные, но не убеждающие; б) убеждающие, но не совсем аргументированные; в) аргументированные и убеждающие.

Безупречно аргументированное рассуждение называют доказательным. Его признаки: определенность понятий; непротиворечивость суждений; достаточность оснований для утверждения тезиса.

Однако, обладая логической безупречностью, такое рассуждение может оказаться неубедительным, т.е. не затрагивающим эмоциональное состояние человека.

Чтобы представить психологическую характеристику эристического спора, сопоставим мотивы человека, который склоняет аудиторию к своему мнению, и мотивы собеседника, который сопротивляется этому воздействию.

Зачем спорит инициатор?	Чем продиктовано сопротивление ему?
Чтобы добиться своей цели;	Стремлением не попасть под влияние другого человека;
предостеречь от непродуманного решения; вызвать готовность к участию в работе; склонить на свою сторону; добиться согласия;	неверно понятым высказыванием инициатора;
сделать партнера единомышленником; найти истину или оптимальное решение.	осознанием принципиальной несовместимости своей и чужой точек зрения; предубеждением к его личности; отношением к спору как к спорту («кто кого?»).

Таблица 2

В эристическом споре допускаются следующие ошибки:

1. Завышение информированности собеседника. 2. Эмоциональное несоответствие говорящего и слушающего. 3. Из-за пренебрежения принципом адекватности завышение оценки собственных возможностей и недооценка оппонента. 4. Непонимание мотивации речевого поведения собеседника. 5. Чрезмерная апелляция к уму партнера в ущерб убедительности эмоционального воздействия.

В общении возникают психологические барьеры, связанные с особенностями личности, психологическими состояниями, ситуационными отношениями, препятствующими взаимопониманию или адекватному восприятию смысла высказывания.

Психологические барьеры подразделяются на смысловые и коммуникативные. Смысловые возникают из-за нарушения законов логики (см. выше). Коммуникативные — из-за непонимания природы и психологии общения людей, сущности процессов их восприятия и взаимодействия и, наконец, из-за неприятия действительности.

Существуют два важнейших коммуникативных правила, на которых базируется любой спор, и в особенности эристический.

Первое правило: договоры должны выполняться

Второе правило: человек — мера всех вещей. Общечеловеческой нормой общения является признание человека высшей ценностью. Если в споре два соперника бьются за идею, то не следует истреблять друг друга за инакомыслие, не губить самих себя как носителей идей.

Психологическими барьерами могут оказаться и психические состояния — стресс, фрустрация, проявляющаяся в виде беспокойства, напряжения, ярости, агрессии или утраты интереса к жизни, апатии.

Софистический спор. Софос — мудрец в Древней Греции — придумывал упражнения для тренировки ума своих учеников. Ученики, разгадывая софистические уловки, развивали свои способности противостоять нечестным приемам противника. Устраивались софистические споры для демонстрации виртуозности в словесном искусстве. Цель таких споров — одержать победу над противником, поиск истины спорящих не интересовал. Цель оправдывала средства её достижения. Так сложилась софистика — словесная виртуозность, видимая доказательность умозаключений, подмена одного понятия другим, искусство вводить в заблуждение, злоупотребляя «гибкостью» понятий и непозволительными психологическими приемами.

Основная характеристика применяемых в софистических спорах приемов заключается в уклонении от принципов спора, а именно: оперирование достоверными фактами заменяется опорой на мнения, децентрическая направленность — эгоцентрической, конструктивный подход — деструктивным, уважительное отношение к личности противника — пренебрежением.

Рассмотрим пример словесного противоборства.

Французский бактериолог Луи Пастер исследовал в своей лаборатории культуру бактерий оспы. Неожиданно к нему явился незнакомец и представился секундантом одного вельможи, которому показалось, будто ученый оскорбил его. Вельможа требовал удовлетворения. Пастер выслушал посланца и сказал: «Раз меня вызывают, я имею право выбрать оружие. Вот две колбы: в одной бактерии оспы, в другой — чистая вода. Если человек, приславший вас, согласится выпить одну из них на выбор, я выпью другую». Дуэль не состоялась.

Средства словесного противоборства в различных видах спора отражены в таблице 3.

Вид спора	Цель	Аргументация (доказательство)	Контраргументация (критика)
АПОДИКТИЧЕСКИЙ	ИСТИНА	Обращение к факту Извлечение выводов Эффектное сравнение Вопросно-ответный шаг Подхват идеи Пример Дедуктивное умозаключение Индуктивное умозаключение Заключение по аналогии Иллюстрация	Выявление умолчания Контрастное сопротивление Показ мнимого следования Скептическое замечание Атака вопросом Авторский комментарий Сведение к абсурду
ЭРИСТИЧЕСКИЙ	СОГЛАСИЕ	Дедуктивное умозаключение Индуктивное умозаключение Заключение по аналогии Апелляция к чувствам	Выдвижение альтернативы Обструкция Сведение к абсурду Критические замечания

		Обращение к фактам Апелляция к человеку Апелляция к публике	Возвратный удар Психологическое неприятие
Вид спора	Цель	Аргументация (доказательство)	Контраргументация (критика)
СОФИСТИЧЕСКИЙ	ПОБЕДА	Софизм Фальсификация Демагогия Апелляция к интересу Запутывание Алогизм Лесть Блеф Подмена понятия Подмена тезиса Примитивная аналогия Игра на авторитете	Ловля на слове Возвратный удар Контрпример Анекдот Ирония Контр вопрос Убийственный аргумент Выявление слабых мест Компромисс Гневная отповедь

Таблица 3

Литература

1. Витгенштейн Л. О достоверности: Филос. работы. В 2-х тт. Т.1. М., 1994.
2. Зарецкая Е.Н. Деловое общение. М., 2003.
3. Зарецкая Е.Н. Риторика. Теория и практика речевой коммуникации. М., 2004.
4. Козаржевский А.Ч. Искусство коммуникации. М., 1972.
5. Поварнин С.И. Искусство спора. Пг., 1923.
6. Шопенгауэр А. Афоризмы и максимы. Л., 1991.
7. Юнг К.Г. Психологические типы. М., 1995.