



Дискуссия (от лат. *discussio* — рассмотрение, исследование) — обсуждение спорного вопроса, проблемы. Характерной чертой конструктивной дискуссии, отличающей её от других видов спора, является аргументированность. Обсуждая некую спорную проблему, каждая сторона, оппонируя мнению собеседника, аргументирует свою позицию.

Под дискуссией также может подразумеваться публичное обсуждение каких-либо проблем, спорных вопросов на деловых встречах, выступлениях и т.д. Отличительной чертой дискуссии выступает отсутствие тезиса и наличие в качестве объединяющего начала темы. К дискуссиям, организуемым, например, на научных конференциях, нельзя предъявлять тех же требований, что и к спорам, организующим началом которых является тезис. Дискуссия часто рассматривается как метод, активизирующий процесс обучения, изучения сложной темы, теоретической проблемы в отличие от спора, конечной целью которого, как правило, является утверждение позиции оппонента или группы оппонентов.

Традиционный спор редко оказывается хотя бы немного продуктивным – виной тому, как правило, повышенная эмоциональность, необъективность доводов сторон и «сиюминутность» словесных баталий, возникающих в повседневной речи непредсказуемо. Дискуссия же, напротив, являет собой нечто прямо противоположное и во главу угла ставит аргументированность, серьезность и интеллигентность участников диалога. Таким образом, наиболее интересным представляется определение дискуссии в ее классической интерпретации – а именно конструктивное общение оппонентов, направленное на решение проблемы по заданной тематике.

Виды дискуссии

Можно выделить три типа дискуссии, преследующих совершенно разные цели и подразумевающие различные способы ведения спора:

1. *Аподиктическая дискуссия*, которая следует принципу «в спорах рождается истина». Оппоненты не настроены на конфронтацию друг с другом, напротив – они собираются для того, чтобы найти наиболее близкий к истине ответ на вопрос.

2. *Эристика* - прямая противоположность аподиктической дискуссии. Эристика является «спором ради спора», и представляет собой попытку убедить соперника в правильности собственного мнения.
3. *Софистический тип дискуссии*: софист ставит целью не столько убедить своего оппонента, сколько подавить его красноречием, запутать, манипулировать и в целом – любыми средствами оказаться выше соперника.

Дискуссией нельзя назвать обычную повседневную беседу. Канонически это целое мероприятие:

- тема оговаривается заранее;
- составляется список участвующих сторон;
- определяется конечная цель, которую нужно достичь.

Фактически, к подобному типу собраний можно отнести любое заседание политиков, еженедельную «планерку» на работе или тематический круглый стол. Существует даже такой вид досуга, как «дискуссионные клубы». Структурно они представляют собой общество людей, которое собирается для обсуждения каких-либо вопросов (просмотр и обсуждение кинофильмов, новостей, политических событий). На подобных собраниях появляется дополнительная роль «ведущего» - нейтральной стороны, призванной контролировать ход спора, успокаивать разгорячившихся участников и, напротив, вовлекать в разговор наиболее скромных из них.

Аргументация

Аргументация (от лат. *argumentatio* — приведение аргументов) — приведение доводов с намерением изменить убеждения другой стороны, принимающей участие в дискуссии или споре. В числе таких доводов могут быть ссылки на опыт, на более общие и кажущиеся достоверными принципы, на принятую систему убеждений и т.д. Цель аргументации — принятие выдвигаемых положений аудиторией. Истина и добро могут быть промежуточными целями аргументации, но конечной ей задачей всегда является убеждение аудитории в справедливости предлагаемого ее вниманию положения, склонение ее к принятию этого положения и, возможно, к действию, предполагаемому им. Это означает, что оппозиции «истина — ложь» и «добро — зло», важные для других наук, не являются ключевыми ни в аргументации, ни, соответственно, в ее теории. Аргументы могут приводиться не только в поддержку тезисов, представляющихся истинными, но и в поддержку заведомо ложных или неопределенных тезисов. Аргументированно отстаиваться

могут не только добро и справедливость, но и то, что кажется или впоследствии окажется злом.[\[1\]](#) Под термином «аргументация» часто подразумевают не только процесс приведения аргументов в поддержку какого-то положения, но и совокупность таких аргументов.

Теория аргументации помимо исследования многообразных способов убеждения аудитории с помощью речевого воздействия анализирует и объясняет незаметные многим механизмы речевого воздействия в рамках самых разных систем коммуникации — от научных доказательств до политической пропаганды и коммерческой рекламы.

На убеждения можно, далее, воздействовать насилием, гипнозом, внушением, подсознательной стимуляцией, психотропными препаратами. Изучением таких методов воздействия занимается психология, и они выходят за рамки теории аргументации. «Аргументация, — пишет Г.Джонстон, — есть всепроникающая черта человеческой жизни. Это не означает, что нет случаев, когда человек поддается гипнозу, подсознательной стимуляции, наркотикам, «промыванию мозгов» и физической силе, и что нет случаев, в которых он может должным образом контролировать действия и взгляды своих собратьев — людей средствами иными, чем аргументация. Однако только тот человек, которого можно назвать бесчеловечным, будет получать удовольствие от воздействия на поведение других людей лишь неаргументационными средствами, и только идиот будет охотно подчиняться ему. Мы даже не властвуем над людьми, когда мы только манипулируем ими. Мы можем властвовать над людьми, только рассматривая их как людей».[\[2\]](#)

Аргументация представляет собой речевое действие, включающее систему утверждений, предназначенных для оправдания или опровержения какого-то мнения. Она обращена в первую очередь к разуму человека, который способен, рассудив, принять или отвергнуть это мнение.

Таким образом, для аргументации характерны следующие черты:

- аргументация всегда выражена в языке, имеет форму произнесенных или написанных утверждений; теория аргументации исследует взаимосвязи этих утверждений, а не те мысли, идеи, мотивы, которые стоят за ними;
- аргументация является целенаправленной деятельностью: она имеет своей задачей усиление или ослабление чьих-то убеждений;

- аргументация — это социальная деятельность, поскольку она направлена на другого человека или других людей, предполагает диалог и активную реакцию другой стороны на приводимые доводы;
- аргументация предполагает разумность тех, кто ее воспринимает, их способность рационально взвешивать аргументы, принимать их или оспаривать[3].

Таким образом, мы можем увидеть, что аргументация – это основополагающий метод ведения дискуссий и споров и является их неотъемлемой составляющей.

Основные правила аргументации

В процессе обоснования истинности или ложности тезиса (суждения, выдвигаемого для доказательства) возможны логические ошибки, возникающие при нарушении определенных правил. Эти правила принято делить в соответствии со строением доказательства на правила тезиса, правила аргументов и правила демонстрации. Перед тем, как перейти к правилам аргументации, рассмотрим основные правила тезиса.

Первое правило. Тезис должен быть сформулирован ясно и четко. Это правило, основанное на принципе тождества, требует однозначности понятий, входящих в тезис, ясности суждения, в форме которого сформулирован тезис с указанием его количественной характеристики (нельзя доказывать то, что относится к некоторым, выдавая за то, что относится ко всем). Примером нарушения данного правила может служить предвыборная телереклама «Мы сделаем россиян богатыми». Во-первых, неясно, кто это «мы», во-вторых, не указано, имеются в виду все россияне или только некоторые, и, в-третьих, понятие «богатство» неопределенно и относительно. Под богатством можно понимать и материальное, и духовное богатство, богатство знаниями, идеями и т.п. Иначе говоря, это положение можно трактовать и понимать по-разному.

Второе правило. Тезис должен оставаться неизменным на протяжении всего доказательства. Это правило, как и предыдущее, основано на принципе тождества. Оно не исключает уточнение тезиса в процессе доказательства, если он сформулирован недостаточно определенно. Но при этом содержание тезиса не должно изменяться, не должно быть подмены тезиса, когда доказательство нового тезиса выдается за доказательство тезиса, выдвинутого первоначально.

Подмена тезиса — серьезная логическая ошибка. Она может быть частичной или полной. Частичная подмена тезиса означает ослабление или усиление тезиса,

когда изменяют его количественную характеристику или заменяют понятие с одним объемом понятием с другим объемом. Например, выдвинув тезис «Данный проступок является преступлением», доказывают ослабленный, «смягченный» тезис «Данный проступок — правонарушение». Но правонарушение может быть не преступным деянием, а административным или дисциплинарным проступком. В опровержении тезиса оппонента обычно усиливают его тезис. Например, чтобы опровергнуть тезис «Многие адвокаты — хорошие ораторы» подменяют его усиленным вариантом «Все адвокаты — хорошие ораторы», доказать ложность которого нетрудно. Полная подмена тезиса означает выдвижение нового тезиса, нередко сходного с тезисом, выдвинутым первоначально, но не тождественным ему. Одной из разновидностей этой ошибки является логическая диверсия. Она выражается в том, что выдвинувший тезис, не найдя аргументов для его доказательства, старается переключить внимание собеседника на обсуждение другого вопроса.

В рамках рассуждения о конструктивной (аподиктической) дискуссии наиболее целесообразным представляется рассмотреть 3 основных правила аргументации.

Первое правило. Аргументы должны быть истинными и доказанными положениями. Парирование ложными аргументами не позволит ни доказать, ни опровергнуть тезис. Это требование формулируется следующим образом: ложное основание — не основание. Использование ложного основания (аргумента) ведет к логической ошибке, называемой основным заблуждением. Аргументы должны быть не только истинными, но и доказанными положениями. Недоказанное основание — не основание. Невыполнение этого требования влечет ошибку — предвосхищение основания. Приведем пример. Признание человеком своей вины некогда считалось самым надежным аргументом. В одном из российских законодательств XVIII века личное признание обвиняемого рассматривалось как «лучшее доказательство всего света». А чтобы его добиться, применялись всевозможные методы воздействия, включая физические. Но личное признание может быть как истинным, так и ложным и, следовательно, не является достаточным основанием обвинения. В нашем законодательстве указано, что личное признание своей вины может быть положено в основу обвинения лишь при подтверждении признания совокупностью доказательств по делу.

Второе правило. Аргументы должны быть суждениями, истинность которых обосновывается независимо от тезиса. Чтобы избежать ошибки предвосхищения основания, аргумент иногда обосновывают ссылкой на тезис. Это ведет к логической ошибке — круг в доказательстве: аргумент обосновывается тезисом,

тезис — аргументом. Российский философ XVIII века Я.П. Козельский писал: «В доказательствах надобно беречься, чтобы не учинить погрешности, называемой круг, которая состоит в том, когда из двух предложений каждое доказывается одно другим взаимнообразно: например, ежели доказывать, что человек есть разумное животное, тем, что он рассуждать может, и что он рассуждать может, тем, что он есть разумное животное, то это и будет круг в доказательстве».

Третье правило. Аргументы должны быть достаточными для тезиса. Это правило, основанное на принципе достаточного основания, нарушается, если аргументов или слишком мало, или слишком много. В первом случае аргументы окажутся недостаточными для обоснования истинности или ложности тезиса. Поэтому «кто мало доказывает, тот ничего не доказывает». Во втором случае избыток аргументов лишает процесс доказательства ясности, делает его уязвимым для критики. В нем легче найти «слабые звенья»: недоказанные и противоречащие аргументы. Поэтому «кто много доказывает, тот ничего не доказывает».

Основные способы опровержения доводов оппонента

Опровержение — это разновидность доказательства, когда доказывается не истинность, а ложность суждения или неправильность самого доказательства. Опровержение, таким образом, направлено на разрушение доказательства путем установления ложности или необоснованности ранее выдвинутого тезиса.

В процессе деловой беседы или ведения коммерческих переговоров нередко сталкиваются различные мнения по одному и тому же вопросу, предлагаются различные варианты решений. Обсуждение в этом случае приобретает характер дискуссии между участниками делового разговора.^[4] Дискуссию по спорным, еще не решенным вопросам, предполагающую наряду с обоснованием выдвинутых тезисов критический взаимный анализ предложений, называют полемикой. Вести полемику — значит участвовать в критическом обсуждении спорного вопроса и прежде всего уметь опровергать доводы оппонента. Поскольку операция опровержения направлена на разрушение ранее состоявшегося доказательства, то в зависимости от целей критического выступления оно может быть выполнено следующими тремя способами: критикой тезиса, критикой аргументов и критикой демонстрации. Перейдем к рассмотрению способов опровержения доводов оппонента.

Критика (опровержение) тезиса. Его цель — показать несостоятельность (ложность или ошибочность) выставленного оппонентом тезиса. Опровержение

тезиса может быть прямым либо косвенным. Прямое опровержение строится в форме рассуждения, получившего название «сведение к абсурду». Аргументация в этом случае строится следующим образом: вначале условно допускают истинность выдвинутого оппонентом положения и выводят логически вытекающие из него следствия. Рассуждают при этом примерно так: допустим, что оппонент прав и его тезис является истинным, но в этом случае из него вытекают такие-то и такие-то следствия. Если при сопоставлении следствий с фактами окажется, что они противоречат объективным данным, то тем самым их признают несостоятельными. На этой основе заключают, что несостоятелен и сам тезис, рассуждая по принципу: ложные следствия всегда свидетельствуют о ложности их основания. В качестве примера опровергнем положение «Земля является плоскостью». Временно примем это утверждение за истинное. Из него следует, что Полярная звезда должна быть видна везде одинаково над горизонтом. Однако это противоречит установленному факту: на различных географических широтах высота Полярной звезды над горизонтом различна. Значит, утверждение «Земля плоская» является несостоятельным, т. е. «Земля не плоская». В процессе аргументации прямое опровержение выполняет разрушительную функцию. С его помощью показывают несостоятельность тезиса оппонента, не выдвигая никакой идеи взамен. Косвенное опровержение строится по-другому. Оппонент может не анализировать тезис противоположной стороны, не проверяя ни аргументов, ни демонстрации пропонента. Он сосредоточивает внимание на тщательном и всестороннем обосновании собственного тезиса. Если аргументация основательна и удастся убедить слушателей в правильности суждения, то вслед за этим делается второй шаг — приходят к заключению о ложности тезиса оппонента. Такое опровержение применимо, разумеется, только в том случае, если тезис и антитезис регулируются принципом «третьего не дано», т.е. истинным может быть лишь одно из двух доказываемых утверждений.

Критика аргументов. Поскольку операция доказательства — это обоснование тезиса с помощью ранее установленных положений, следует пользоваться аргументами, истинность которых не вызывает сомнений. Если оппоненту удастся показать ложность или сомнительность аргументов, то существенно ослабляется позиция пропонента, ибо такая критика показывает необоснованность его тезиса. Например, пусть кто-либо пытается доказать, что некто Иванов как предприниматель обладает собственностью, и при этом рассуждает так: «Все предприниматели обладают собственностью. Иванов — предприниматель. Следовательно, Иванов обладает собственностью». Опровергаем это доказательство указанием на сомнительность аргумента «все предприниматели

обладают собственностью», так как есть предприниматели, собственностью не обладающие. Здесь мы не опровергаем тезиса «Иванов обладает собственностью». Этот тезис может оказаться истинным, хотя в данном случае и не доказанным в должной мере. Но позиция того, кто этот тезис доказывал, оказалась существенно ослабленной. Критика аргументов может выражаться в том, что оппонент указывает на неточное изложение фактов, двусмысленность процедуры обобщения статистических данных, выражает сомнения в авторитетности эксперта, на заключение которого ссылается проponent, и т. п. Обоснованные сомнения в правильности доводов с необходимостью переносятся на тезис, который вытекает из таких доводов, и потому он тоже расценивается как сомнительный, и следовательно, нуждается в новом самостоятельном подтверждении.

Критика демонстрации. В этом случае показывают, что в рассуждениях проponentа нет логической связи между аргументами и тезисом. Когда тезис не вытекает из аргументов, то он как бы повисает в воздухе и считается необоснованным. Следует иметь в виду, что для создания видимости логической связи между аргументами и тезисом искусственные полемисты с целью воздействия на слушателей в публичной дискуссии могут прибегать к языковым уловкам, вроде следующих:

- «Со всей определенностью можно сказать, что из приведенных фактов следует...»;
- «Всем ясно, что в данной ситуации можно сделать лишь один вывод...»;
- «Факты убедительно подтверждают идею о том, что...».

Как критика аргументов, так и критика демонстрации сами по себе лишь разрушают доказательство. Заявлять о том, что тем самым опровергается и сам тезис противоположной стороны, нельзя. О нем можно лишь сказать, что он требует нового обоснования, так как опирается на неубедительные доводы или эти доводы не имеют прямого отношения к тезису.

Таковы основные правила аргументирования, построенные с использованием основных законов логического доказательства и опровержения. Только соблюдая их, можно успешно пользоваться техническими приемами ведения дискуссии и полемики.

Заключение

Аргументация как процесс является неотъемлемой составляющей дискуссии, и, в случае нацеленности сторон найти наиболее близкий к истине ответ на заданную тему, представляет собой мощный инструмент для достижения данной цели. Следование изложенным правилам позволит аллоцировать внимание оппонентов на выдвижение и обсуждение обоснованных тезисов и на ведение конструктивной дискуссии в целом. Идентичная ситуация имеет место и в процессе проведения научных исследований, в которых аргументация, пожалуй, является основным инструментом, позволяющим дифференцировать исследуемое множество фактов с целью их принятия/опровержения а также определения дальнейшего вектора работы.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что при проведении научного исследования в части исследуемой в данном эссе темы необходимо:

- Однозначно формулировать тезисы;
- Не допускать подмены тезисов;
- В качестве аргументов использовать исключительно истинные и доказанные положения;
- Выбирать аргументы, истинность которых обосновывается независимо от тезиса;
- Использовать принцип достаточности аргумента для выбранного тезиса;
- При доказательстве несостоятельности тех или иных аргументов использовать рассмотренные в данной работе принципы опровержения доводов оппонентов, а именно:
 - Критику (опровержение) тезисов;
 - Критику аргументов;
 - Критику демонстрации (не допуская использования элементов так называемой «черной риторики»).

1. «Основы теории аргументации», Ивин Александр Архипович (1997г.) [↑](#)
2. Johnstone H.W. Some reflections on argumentation / Philosophy, Rhetoric and Argumentation. Pennsylvania, 1965. [↑](#)
3. Eemeren F.H. van, Grootendorst R. Speech Acts in argumentative Discussions. Dordrecht, 1984. [↑](#)

4. Кузин Ф. А.. Культура делового общения: Практическое пособие. — 6-е изд., перераб. и доп. 2002 [↑](#)