



Важной составляющей научной деятельности является научный дискурс, во время которого происходит противостояние сторон, в задачи которых вводит подтверждение или опровержение выдвинутых тезисов участниками. Со стороны может показаться, что главная цель данного дискурса является именно выигрыш той или иной стороны, как это бывает в обыденных бытовых спорах или дебатах между политиками во время предвыборной гонки. Если рассматривать с такой точки зрения, то во время таких дебатов каждая сторона может использовать любые приёмы, чтобы ниспровергнуть позицию оппонента или же завоевать симпатию окружающих зрителей, которые сами не принимают непосредственного участия в споре, но при этом от их одобрения зависит победа той или иной стороны. При этом нужно понимать, что основным критерий к тезисам участников будет не истинность и соответствие окружающей действительности, а сколько живость и эмоциональность выступающих, а также их умение втоптать в грязь своего оппонента.

В рамках же научного дискурса важно установить истинность или ложность обсуждаемого явления, выдвинутой гипотезы или теории одной из сторон. Отчего стандартные правила ведения дебатов не применимы в данных дискуссиях, так как из-за человеческого фактора может быть утеряно истинное знание или же заведомо или нет ввести в заблуждение научное сообщество. Поэтому научный дискурс имеет строгие правила своего проведения, которые включает правила постановления тезисов и выдвижения того или иного аргумента, а также способы опровержения не правильных доводов своего оппонента. И, возможно, вторая сторона данной медали имеет важность, ибо в силу несовершенства человеческой природы, даже самый авторитетный учёный может осознано из-за своей гордости может использовать грязные приёмы и нарушать правила, чтобы набрать очки симпатий перед окружающими при опровержении позиций оппонента. Либо не осознавая этого, словно на рефлексках, специалист может использовать те приёмы дискуссий, который подходят для обычного спора, но не для научного дискурса.

Поэтому, необходимо понимать логику построения аргументации и правила научного дискурса, а также способы борьбы и опровержения своего оппонента, особенно в тех случаях, когда он выходит за рамки установленных правил и использует грязные методы борьбы. Ибо важная часть как защиты своей научной

работы перед научным сообществом, так и для установления истинности поднимаемого вопроса или проблемы в той же работе, а также построения в ней же научного дискурса между различными взглядами многих учёных, которые затрагивали данный вопрос в своих научных трудах.

Для этого необходимо разобрать следующие составляющие научного дискурса, как:

- логические правила построения собственной аргументации и выдвижения того или иного тезиса, ошибки построения тезисов и проблемы качества и количества аргументов;
- способы опровержения тезисов и позиции своего оппонента;
- негласные правила введения демагогии, как корыстный и нечестный способ опровержения позиции оппонента.

1. Правила логического построения аргументации

Согласно большому энциклопедическому словарю, **аргумент** - (лат. argumentum) – суждение (или совокупность суждений), приводимое в подтверждение истинности другого суждения (концепции, теории)[\[1\]](#).

Аргументирование - это сугубо логический процесс, суть которого в том, что в нем обосновывается истинность нашего суждения (т. е. аргументов или, как их проще называют, доводов).

Аргументация достигает цели, когда соблюдаются правила доказательства. Начнем с правил формулирования предмета нашего доказательства, то есть с правил построения тезиса.

Большой энциклопедический словарь приводит следующую трактовку понятия **тезиса**[\[2\]](#):

- 1) В широком смысле - любое утверждение в споре или изложении некоторой теории; в узком смысле — основополагающие утверждения — принципы;
- 2) В логике — утверждение, требующее доказательства.

1. Тезис доказательства нужно сформулировать ясно и чётко. При этом нельзя допускать двусмысленности (например, формулировка тезиса «законы надо выполнять» - двусмысленна, ибо неясно, о каких законах идет речь: о законах

природы или о законах общественной жизни, которые не зависят от воли людей, либо о законах юридических, которые зависят только от воли граждан).

Это требование очень важно, ибо любая ошибка в выборе слова, возможность двоякого истолкования фразы, нечеткая форма изложения мысли - все это может быть истолковано против вас, когда вы хотите что-либо доказать.

2. В ходе доказательства тезис должен оставаться неизменным, т. е. должно доказываться одно и то же положение. В противном случае вы не сможете доказать свою мысль. Значит, в течение всего доказательства нельзя отступать от первоначальной формулировки тезиса. Поэтому на протяжении всего доказательства вам вашу формулировку тезиса надо держать под контролем.

Теперь укажем на основные ошибки в построении тезиса.

1. Потеря тезиса. Сформулировав тезис, мы забываем его и переходим к иному тезису, прямо или косвенно связанному с первым, но в принципе уже другому. Затем затрагиваем третий факт, а от него переходим к четвертому и т. д. В конце концов мы теряем исходную мысль, т. е. забываем, о чем начали спорить.

2. Полная подмена тезиса. Выдвинув определенное положение, вы начинаете доказывать нечто другое, близкое или сходное по значению, т. е. подменяете основную мысль другой.

Подмена тезиса возникает в результате неряшливости в рассуждениях, когда мы предварительно не формулируем четко и определенно свою основную мысль, а подправляем и уточняем ее на протяжении всего доказательства.

Разновидностью подмены тезиса является уловка, когда при обсуждении конкретных действий определенного лица или предложенных им решений незаметно переходя т.к. обсуждению персональных качеств этого человека, т. е., как говорится, «переходят на личность» и начинают вспоминать его прежние грехи, не связанные с обсуждаемым вопросом.

Другой разновидностью подмены тезиса является ошибка, которую называют «логическая диверсия». Чувствуя невозможность доказать или опровергнуть выдвинутое положение, выступающий пытается переключить внимание на обсуждение другого, возможно и очень важного утверждения, но не имеющего прямой связи с первоначальным тезисом. Вопрос об истинности тезиса при этом остается открытым, ибо обсуждение искусственно переключается на другую тему.

3. Частичная подмена тезиса, когда в ходе разговора мы пытаемся видоизменить собственный тезис, сужая или смягчая свое первоначальное слишком общее, преувеличенное или излишне резкое утверждение.

Если в одних случаях под влиянием контраргументов мы стремимся смягчить свою очень резкую оценку, ибо в таком случае ее легче защищать, то в других случаях наблюдается обратная картина. Так, тезис оппонента нередко стараются видоизменить в сторону его усиления или расширения, поскольку в таком виде его легче опровергнуть.

К аргументам, чтобы они были убедительными, предъявляются следующие требования:

1) в качестве аргументов могут выступать лишь такие положения, истинность которых была доказана или они вообще ни у кого не вызывают сомнения;

2) аргументы должны быть доказаны независимо от тезиса, т.е. должно соблюдаться правило их автономного обоснования;

1. аргументы должны быть непротиворечивы;

2. аргументы должны быть достаточны.

Итак, требование истинности аргументов определяется тем, что они выполняют роль фундамента, на котором строится все доказательство. Аргументы должны быть такими, чтобы ни у кого не возникло сомнения в их бесспорности, или они должны быть доказаны ранее.

Нарушение этого требования приводит к двум ошибкам. Первая из них носит название «ложный аргумент», т. е. использование в качестве довода несуществующего факта, ссылка на событие, которого не было, указание на несуществующих очевидцев и т. п. Вторая ошибка – «предвосхищение основания», когда истинность аргумента не устанавливается с несомненностью, а только предполагается. В этом случае в качестве аргументов используются недоказанные или произвольно взятые положения: ссылки на расхожее мнение или высказанные кем-то предположения, якобы доказывающие наше утверждение.

Требование автономности аргументов означает, что аргументы должны быть доказаны независимо от тезиса. Поэтому, прежде чем доказывать тезис, следует проверить аргументы.

Требование непротиворечивости аргументов означает, что доводы не должны противоречить друг другу.

Требование достаточности аргументов определяется тем, что аргументы в своей совокупности должны быть такими, чтобы из них с необходимостью вытекал доказываемый тезис. Нарушение этого требования часто заключается в том, что в ходе доказательства используют аргументы, логически не связанные с тезисом и потому не доказывающие его истинность. Это нарушение обозначается словами: «не вытекает», «не следует». Здесь встречается два вида ошибок.

1. Недостаточность аргументов, когда отдельными фактами пытаются обосновать очень широкий тезис: обобщение в этом случае всегда будет «слишком поспешным». Причина: недостаточность анализа фактического материала с целью отбора из множества фактов лишь достоверных и наиболее убедительно доказывающих наш тезис. Обычно оппоненту в этом случае говорят: «Чем еще вы это можете подтвердить?»

2.«Чрезмерное доказательство». Принцип «чем больше аргументов - тем лучше» не всегда подходит. Трудно признать убедительными рассуждения, когда, стремясь во что бы то ни стало доказать свое предположение, увеличивают число аргументов. Действуя, таким образом, вы незаметно для себя начнете приводить явно противоречащие друг другу или малоубедительные аргументы. Но, как известно, «кто много доказывает, тот ничего не доказывает». Таким образом, достаточность аргументов надо понимать не в смысле их количества, а с учетом их весомости и убеждающей силы.

2. Способы опровержения доводов оппонента

Опровержение^[3] — это разновидность доказательства, когда доказываемая не истинность, а ложность суждения или неправильность самого доказательства. Опровержение, таким образом, направлено на разрушение доказательства путем установления ложности или необоснованности ранее выдвинутого тезиса.

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.

Первый способ - критика (опровержение) тезиса. Его цель — показать несостоятельность (ложность или ошибочность) выставленного проponentом 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 проponentом положения и выводят логически вытекающие из него следствия.

Рассуждают при этом примерно так: допустим, что проponent 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 проponentа, не выдвигая никакой идеи взамен.

Косвенное опровержение строится по другому. Оппонент может не анализировать тезис противоположной стороны, не проверяя ни аргументов, ни демонстрации проponentа. 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 пропонента. 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.

Рассмотрим теперь второй способ разрушения ранее состоявшегося доказательства, который называется «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 пропонент, 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, а следовательно, нуждается в новом самостоятельном подтверждении.

Критика демонстрации - это третий способ опровержения. В этом случае показывают, что в рассуждениях пропонента 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 вытекает (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 чисто техническими приемами ведения дискуссии и полемики. В этой связи дадим несколько конкретных советов.

В ходе аргументации пользуйтесь только теми аргументами, которые вы и ваш оппонент понимаете одинаково.

Не преуменьшайте значимость сильных аргументов противника — наоборот, лучше подчеркивайте их важность и свое правильное их понимание.

Если ваш аргумент не принимается, найдите причину этого и далее в разговоре на нем не настаивайте.

Свои аргументы, не связанные с тем, что говорил противник, приводите после того, как вы ответили на его доводы.

Ограничивайте количество своих аргументов. Излишняя убедительность всегда вызывает отпор, так как превосходство партнера в споре всегда обидно.

Приведите один-два ярких аргумента и, если достигнут желаемый эффект, этим ограничьтесь.

Говорите не только о плюсах своих доказательств или предложений, но и о минусах. Этим вы придадите своим аргументам больший вес, так как двусторонний обзор (плюсы и минусы) лишает их легковесности и обезоруживает оппонента.

Используйте в качестве аргументов только то, что принимает ваш оппонент. Не путайте факты и мнения.

Подавайте аргументы, демонстрируя уважение к оппоненту и его позиции. Помните, что друга убедить легче, чем врага.

Ссылки на авторитет, известный вашему оппоненту и воспринимаемый им тоже как авторитет, усиливает возможности ваших аргументов. Ищите авторитетное подкрепление им. Не отвергайте доводы партнера, а признавая их правомерность, переоценивайте их силу и значимость. Усиливайте значимость потерь в случае принятия его позиции или уменьшайте значимость выгод, ожидаемых партнером.

Не стремитесь быстро переубедить оппонента, лучше идти постепенными, но последовательными шагами.

3. Понятие и негласные правила демагогии

Демагогия[\[4\]](#) (греч. demagogia - от demos - народ и ago - веду), воздействие на чувства, инстинкты, сознание людей, разжигание страстей для достижения каких-либо, обычно политических, целей, основанное на намеренном извращении фактов; высокопарные рассуждения, прикрывающие какие-либо корыстные цели.

Ошибочные силлогизмы и софизмы

Наиболее общая форма демагогического приёма — намеренное нарушение логики, когда высказывание, внешне сохраняя логичность, фактически содержит логические ошибки. В простейшей форме ошибочный силлогизм можно охарактеризовать следующим примером:

Мы — рыжи.

Львы — рыжи.

Следовательно, мы — львы!

Подмена тезиса

Как описывалось ранее, подмена тезиса состоит в том, что спорщик строит свое доказательство в предположении, что оппонент сделал некоторое (обычно слабое или неверное) утверждение, создавая у невнимательных зрителей (а иногда даже у оппонента) ощущение, будто он действительно сделал такое утверждение. Обычно это достигается многократным повтором.

При подмене тезиса, начав доказывать одно утверждение, спорщик постепенно переходит к доказательству и обоснованию другого утверждения.

Концентрация на частностях

Часто в дискуссии рассматриваются незначительные факты и обстоятельства. Если этому предшествовала критика или вопрос, на которые подразумевался ответ и которые были проигнорированы, то это приём *ad hominem tu quoque*^[5], однако чаще развивается первая пришедшая в голову по данному поводу ассоциация.

Опытный демагог старается сконцентрироваться на ошибке или неточности, даже совершенно незначительных, или промедлении оппонента.

Этот приём имеет бытовое название «подмена понятия».

Переход от обсуждения предмета спора к обсуждению личности (аргумент к личности)

Вместо того, чтобы доказывать истинность своих положений и опровергать аргументацию оппонента, демагог может обращаться к приёму *ad hominem*^[6] — критиковать не аргументы, а личность оппонента, пытаясь убедить зрителей, что оппонент — плохой, недостойный, не разбирающийся в вопросе, пристрастный или лицемерный человек.

Подобная аргументация часто производит впечатление на малограмотные массы, не имеющие достаточно знаний и навыков логического мышления, чтобы сознательно анализировать объективные слабости аргументации, а предпочитающие безосновательно доверять тому, кто в их глазах выглядит более авторитетным.

Одной из форм перехода на личности является нахождение легко критикуемого лица, имеющего сходные с оппонентом взгляды на обсуждаемую проблему.

Порочный круг

Аргумент доказывается с опорой на тезис, который входит в сам аргумент.

- Почему вы считаете, что мир был кем-то создан?

- Но ведь не мог же он появиться сам по себе, ниоткуда!

Апелляция к очевидности, ложная авторитетность

Аргументация демагога начинается с выражений типа «каждому известно, что...», «очевидно...», «наука давно доказала...», «все успешные бизнесмены знают, что...» и так далее. При этом эксплуатируется ложная гордость слушателя (если что-то подаётся как «общеизвестное», ему бывает сложно признаться даже себе, что он об этом никогда не слышал) либо приводятся мнимые авторитеты, согласные с высказыванием, что действует на людей, склонных доверять авторитетам.

Ложная альтернатива, ложная дилемма

Достаточно распространённый приём, основанный на приведении, в качестве альтернативы, двух вариантов из гораздо большего множества. Ложной альтернативой является также упоминание, в качестве альтернативных, двух или нескольких вариантов, которые не являются альтернативой друг другу и основные признаки которых могут быть объединены в одном варианте.

Цель демагогии

Демагогия может преследовать любую цель, кроме выяснения истины. При демагогии, аргумент считается «правильным», если он направлен в пользу этой цели; допускаются только «правильные» (в этом смысле) аргументы.

Заключение

Для понимания правил логической аргументации, необходимо видеть связь между тезисом (утверждение, требующее доказательства) и аргументами (суждение (или совокупность суждений), приводимое в подтверждение истинности другого суждения), которые и должны доказывать истинность и верность поставленного тезиса.

Необходимо понимать, что основа любого дискурса являются поставленные сторонами в данном «поединке» тезисы. Поэтому нужно помнить о следующих правилах при выдвигании того или иного тезиса:

- 1) Тезис должен выражаться в чёткой и однозначной форме, избегая возможности разночтения и другого толкования;
- 2) Доказываемый тезис должен оставаться неизменным, в противном случае вашу мысль нельзя будет доказать;
- 3) Стараться не терять изначальный тезис и избегать подмены, так как это, в конечном счёте, запутает и вас и вашего оппонента.

Сами же аргументы должны быть автономны от самого тезиса, т.е. необходимо подбирать те факты и утверждения, чью истинность можно проверить и доказать без изначально поставленного тезиса.

Также необходимо помнить, что аргументов не должно быть слишком мало для избегания ситуаций, что при недостатке аргументов приходится доказывать верность широкого тезиса или множества понятий. При этом аргументов не должно быть слишком много, чтобы самому не запутаться, а также избежать излишнего психологического давления на оппонента.

Опровержение является противоположностью аргументации, т.к. целью является не доказательства собственных мыслей, а опровержения доказательств и тезисов своего оппонента. Здесь необходимо помнить о психологическом факторе при видении дискуссии со своим оппонентом. В каждом из трёх способов опровержений позиций своего соперника не следует оказывать слишком сильное давление, в противном случае дискурс будет идти на штыках, т.к. оппоненту приходится фактически обороняться.

Один из способов опровержения позиций оппонента является критика непосредственного тезиса. На прямую это выражается с изначальным согласием с тезисом оппонента, но при этом «доводите до абсурда» суждение соперника, с помощью вытекающих из данного тезиса выводов и последствий, которые должны показать несостоятельность данного суждения.

Второй способ подразумевает критику через саму аргументацию, когда факты и утверждения подобраны и обобщены не правильным способом, отчего строящийся на них тезис не может быть истинным.

Третий способ заключается в том, ставится под сомнение согласованность фактов (аргументов) с суждением (тезисом), например, находя отсутствие логической связи друг с другом.

Демагогия – это в основе своей метод доказательств собственной позиции или опровержения суждений оппонента через эмоциональные и чувственные воззвания, а также использования совсем уж грязных способов ведения дискуссии, для достижения не истинности какого-либо явления или факта, а возможность возвыситься над своим оппонентом в глазах окружающих и себя.

Такие методы включают переходы к обсуждению личности одного из дискутирующих, тем самым ставя, например, профпригодности в том или ином вопросе. Также сюда входят различные манипуляции с аргументами, такие как «очевидные факты», а также ставя оппонента перед ложной дилеммой, чтобы тем самым ограничить его доказательную базу.

Поэтому и нужно понимать, что демагогия преследуют какие угодно любые цели, но не установить истинность того или иного суждения во время обсуждения, отчего это становится самым опасным явлением при проведении научного дискурса, когда все окружающие введены в заблуждения, а также лишне обостряет борьбу между спорщиками.

1. Большой энциклопедический словарь, 2-е издание, 2002 г. [↑](#)
2. Там же [↑](#)
3. Кузин Ф. А Культура делового общения: Практическое пособие. — 6-е изд., перераб. и доп. - М.: Ось-89, 2002.- 320 с.:ил. [↑](#)
4. Большой энциклопедический словарь, 2-е издание, 2002 г [↑](#)
5. Лат. «ты тоже», «сам такой» [↑](#)
6. Лат. «аргумент к человеку» [↑](#)