

Г. Л. Тульчинский, С. В. Герасимов, С. С. Гусев

ЛОГИКА И ТЕОРИЯ АРГУМЕНТАЦИИ

УЧЕБНИК ДЛЯ АКАДЕМИЧЕСКОГО БАКАЛАВРИАТА

Под редакцией Г. Л. Тульчинского

*Рекомендовано Учебно-методическим отделом
высшего образования в качестве учебника для студентов
высших учебных заведений, обучающихся по гуманитарным
направлениям и специальностям*

Книга доступна в электронной библиотечной системе
biblio-online.ru

Москва ■ Юрайт ■ 2016

Авторы:

Тульчинский Григорий Львович — доктор философских наук, заслуженный деятель науки РФ, профессор (предисловие, гл. 1: 1.1.1, 1.2.2, 1.3.1, 1.3.3; гл. 2: 2.1, 2.2, 2.3.1, 2.3.2 (в соавторстве с Г. Л. Тульчинским); гл. 3: 3.1, 3.2.3, 3.3 (в соавторстве с С. С. Гусевым); гл. 4—6);

Герасимов Сергей Викторович — кандидат педагогических наук (гл. 1: 1.1.2, 1.1.3, 1.1.4, 1.2.1 (в соавторстве с С. С. Гусевым);

Гусев Станислав Сергеевич — доктор философских наук, профессор (гл. 1: 1.1.5, 1.2.1 (в соавторстве с С. В. Герасимовым), 1.3.2; гл. 2: 2.3.2 (в соавторстве с Г. Л. Тульчинским), 2.3.3, 2.3.4; гл. 3: 3.2.1, 3.2.2, 3.3 (в соавторстве с Г. Л. Тульчинским)).

Рецензенты:

Порус В. Н. — доктор философских наук, ординарный профессор НИУ Высшая школа экономики, академический руководитель Школы философии;

Микиртумов И. Б. — доктор философских наук, профессор, заведующий кафедрой логики Санкт-Петербургского государственного университета;

Крючкова С. Е. — доктор, профессор НИУ Высшая школа экономики, преподаватель курса логика и аргументация;

Назаренко А. Ф. — доктор философских наук, профессор Высшей школы МВД (Санкт-Петербург).

Тульчинский, Г. Л.

Т Логика и теория аргументации : учебник для академического бакалавриата / Г. Л. Тульчинский, С. В. Герасимов, С. С. Гусев ; под ред. Г. Л. Тульчинского. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 233 с. — Серия : Бакалавр. Академический курс.

ISBN 978-5-9916-5746-4

Учебник подготовлен авторами на основе читаемых курсов, проведения тренингов, а также исследований публичных коммуникаций в бизнесе, политике, науке и образовании.

Систематически рассмотрены роль и значение логики и аргументации в социальной коммуникации и культуре. В рассмотрении теории и практики рассуждений специальное внимание уделено диаграмматическим методам. Подробно рассматриваются структура и процедуры, корректные и некорректные приемы аргументации, методы борьбы с некорректными приемами, технология подготовки публичного выступления.

Содержание учебника соответствует актуальным требованиям Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования.

Для специалистов и студентов, изучающих логику, теорию и практику публичной аргументации, а также для всех, кто интересуется возможностью реализации эффективной коммуникации.

УДК
ББК

Оглавление

Предисловие	6
Глава 1. Логика и аргументация в системе социальной коммуникации	10
1.1. Коммуникация и язык в развитии общества и личности	10
1.1.1. Коммуникация и социально-культурный опыт	10
1.1.2. Коммуникация и язык в системе формирования общества	18
1.1.3. Необходимые условия коммуникации	22
1.1.4. Коммуникация и язык в социализации личности	24
1.1.5. Аргументация как убеждающая коммуникация	26
<i>Контрольные вопросы</i>	<i>28</i>
<i>Задания для самостоятельной работы</i>	<i>28</i>
<i>Список литературы</i>	<i>28</i>
1.2. Аргументация как логическая культура коммуникации	29
1.2.1. Формы аргументации	29
1.2.2. Аргументация и логика	39
<i>Контрольные вопросы</i>	<i>42</i>
<i>Задания для самостоятельной работы</i>	<i>42</i>
<i>Список литературы</i>	<i>42</i>
1.3. Логика и аргументация в истории культуры	43
1.3.1. Социально-культурные условия востребованности логики и аргументации	43
1.3.2. Исторические типы аргументации	44
1.3.3. Логика в российской культуре	49
<i>Контрольные вопросы</i>	<i>55</i>
<i>Задания для самостоятельной работы</i>	<i>55</i>
<i>Список рекомендуемой литературы</i>	<i>55</i>
Глава 2. Логика: теория и практика операций с понятиями, суждениями, умозаключениями	56
2.1. Теория понятия	56
2.1.1. Понятия. Виды и правила определений понятий	56
2.1.2. Операции с понятиями: обобщение, конкретизация, деление, классификация	58
<i>Контрольные вопросы</i>	<i>60</i>
<i>Задания для самостоятельной работы</i>	<i>61</i>
<i>Список литературы</i>	<i>62</i>
2.2. Теория суждения. Структура и виды суждений	62
<i>Контрольные вопросы</i>	<i>68</i>
<i>Задания для самостоятельной работы</i>	<i>68</i>
<i>Список литературы</i>	<i>69</i>

2.3. Рассуждения (умозаключения).....	69
2.3.1. Дедукция.....	70
2.3.2. Индукция.....	93
2.3.3. Абдукция.....	107
2.3.4. Умозаключения в развитии знания.....	108
<i>Контрольные вопросы</i>	109
<i>Задания для самостоятельной работы</i>	110
<i>Список рекомендуемой литературы</i>	112
Глава 3. Аргументация: система, виды и факторы	114
3.1. Логическая структура аргументации.....	114
3.1.1. Аргументация как доказательство и опровержение.....	114
3.1.2. Аргументация как спор.....	116
3.1.3. Условия эффективности аргументации: проблема истины и рациональность.....	117
<i>Контрольные вопросы</i>	123
<i>Задания для самостоятельной работы</i>	123
<i>Список рекомендуемой литературы</i>	123
3.2. Факторы и контексты аргументации.....	124
3.2.1. Неявные факторы аргументации	124
3.2.2. Смысловой контекст аргументации.....	129
3.2.3. Особенности философской аргументации	135
<i>Контрольные вопросы</i>	141
<i>Задания для самостоятельной работы</i>	141
<i>Список литературы</i>	141
3.3. Аргументация и действие	141
<i>Контрольные вопросы</i>	146
<i>Задания для самостоятельной работы</i>	146
<i>Список литературы</i>	147
Глава 4. Корректные приемы аргументации.....	148
4.1. Процедурные правила.....	148
4.1.2. Тактические приемы.....	150
4.1.3. Вопросы и ответы	152
<i>Контрольные вопросы</i>	154
<i>Задания для самостоятельной работы</i>	155
<i>Список рекомендуемой литературы</i>	155
4.2. Концептуальные правила.....	155
4.2.1. Правила тезиса: уточнение предмета спора.....	155
4.2.2. Правила оснований.....	157
4.2.3. Правила демонстрации	157
<i>Контрольные вопросы</i>	158
<i>Задания для самостоятельной работы</i>	158
<i>Список рекомендуемой литературы</i>	160
4.3. Риторические и психологические приемы	161
<i>Контрольные вопросы</i>	163
<i>Задания для самостоятельной работы</i>	163
<i>Список рекомендуемой литературы</i>	163

Глава 5. Некорректные приемы аргументации	164
5.1. Паралогизмы и софизмы.....	164
<i>Контрольные вопросы</i>	166
5.2. Манипуляция.....	166
<i>Контрольные вопросы</i>	171
<i>Задание для самостоятельной работы</i>	171
<i>Список рекомендуемой литературы</i>	171
5.3. Риторические приемы языкового насилия.....	171
<i>Контрольные вопросы</i>	178
<i>Задания для самостоятельной работы</i>	179
<i>Список рекомендуемой литературы</i>	179
5.4. Игра без правил.....	179
<i>Контрольные вопросы</i>	183
<i>Задания для самостоятельной работы</i>	183
<i>Список рекомендуемой литературы</i>	184
Глава 6. Приемы борьбы с некорректной аргументацией	185
6.1. Процедурные приемы.....	185
6.2. Логические приемы.....	186
6.3. Коммуникативные приемы	187
<i>Контрольные вопросы</i>	192
<i>Задания для самостоятельной работы</i>	192
<i>Список рекомендуемой литературы</i>	193
Глава 7. Подготовка публичного выступления	194
7.1. Виды публичной речи	194
<i>Контрольные вопросы</i>	197
<i>Задание для самостоятельной работы</i>	197
<i>Рекомендуемая литература</i>	197
7.2. Технология подготовки к публичному выступлению	197
<i>Контрольные вопросы</i>	205
<i>Задание для самостоятельной работы</i>	205
<i>Рекомендуемая литература</i>	205
7.3. Требования к спикеру и спичрайтеру.....	205
<i>Контрольные вопросы</i>	207
<i>Задание для самостоятельной работы</i>	207
<i>Рекомендуемая литература</i>	207
Приложение 1. Практикум по публичной аргументации.....	208
Приложение 2. Методические рекомендации преподавателям	212
Приложение 3. Методические рекомендации студентам	228

Предисловие

Учебник подготовлен на основе опыта курсов «Логика», «Культура деловой и политической аргументации», читавшихся и читаемых в рамках ряда образовательных программ: в Национальном исследовательском университете Высшая школа экономики — Санкт-Петербург, Санкт-Петербургском государственном университете, Государственном университете культуры и искусств, в программах дополнительного образования, курсов повышения квалификации.

Учебник может быть использован в преподавании упомянутых дисциплин при подготовке бакалавров, а также магистров по политологии, социологии и экономике широкого круга программ, включающих рассмотрение эффективных публичных коммуникаций в различных сферах социальной жизни философии, возможности рациональной аргументации и анализа ее доказательности в устных и письменных коммуникациях. Данное пособие является не только материалом для подготовки в рамках читаемых курсов по аргументации, логике, критическому мышлению. Оно также рассчитано на использование в рамках курсов по риторике и *public relations*, других гуманитарных дисциплин. Данный учебник может быть рекомендован также при изучении общеобразовательных дисциплин в высшей и средней школе. Он ориентирован на знакомство читателей и слушателей с основами логической теории и логического анализа, теорией и практикой эффективной аргументации.

В настоящее время имеется широкий круг учебников и учебных пособий по логике, включая основы математической логики. Существуют также и пособия по аргументации, практической риторике. Ни в коей мере не оспаривая содержание и значение этих работ, а наоборот — в соответствующих разделах, по возможности, отсылая к ним, авторы данного учебного пособия сделали акцент на восполнении сложившегося разрыва между литературой, знакомящей с основами логики и практикой аргументации. Особый акцент при этом делается именно на практическое использование этих знаний и умений в публичной устной и письменной коммуникации в сфере деловой активности и политики, научной и образовательной деятельности.

В результате изучения дисциплины с применением данного учебника студент будет:

знать

- роли и значения логики и аргументации в повседневной жизни, деловой активности, политической, научной и образовательной деятельности;
- основы теории понятия, суждения и умозаключения;
- операции с понятиями, суждениями, умозаключениями;

- теории дедуктивных и индуктивных рассуждений;
- структуры и виды доказательств и опровержений;
- основные правила и приемы логической доказательности и логического анализа в устной и письменной коммуникации;
- основные правила и приемы эффективной аргументации, подготовки и реализации эффективной публичной коммуникации;
- виды и структуры публичных споров;
- корректные и некорректные приемы публичной аргументации, способы противодействия некорректным приемам;
- технологии подготовки и реализации публичного выступления;

уметь

- определять, делить и классифицировать понятия;
- устанавливать возможные отношения между понятиями и суждениями;
- строить доказательные дедуктивные и индуктивные умозаключения;
- решать логические задачи в аналитической, табличной и диаграмматической формах;
- организовывать и вести конструктивные дискуссии и обсуждения в устной и письменной форме, включая приведение сторон к консенсусу;
- эффективно противостоять манипуляции и некорректным приемам полемики;
- публично формулировать и отстаивать свою точку зрения и разработку;
- обосновывать эффективность предлагаемых проектов и программ публичной коммуникации, оценивать эффективность их реализации;
- готовиться к публичному выступлению;
- выполнять функции спичрайтера;
- организовывать публичное пространство эффективного и конструктивного спора;

владеть

- терминологическим аппаратом логического анализа и аргументации;
- способами логической упорядоченности знаний, реализации их в ходе подготовки и реализации доказательных рассуждений, публичной аргументации;
- способностью формулировать на основе приобретенных знаний собственные суждения и аргументы по актуальным проблемам;
- способностью эффективного и конструктивного ведения публичного спора;
- навыком совершенствования собственной информационной и коммуникативной компетентности;
- умением критического восприятия информации, получаемой в межличностном общении и массовой коммуникации; осуществления самостоятельного поиска, анализа и использования собранной социальной информации;
- навыком решения практических жизненных проблем, возникающих в деловой активности, политической жизни;

- навыком предвидения возможных последствий определенных коммуникативных действий;
- навыком осуществления конструктивного взаимодействия людей с разными убеждениями, культурными ценностями и социальным положением.

В связи с тем что требования к предметным умениям выступают конкретизацией, применительно к обществоведческому материалу общеучебных умений целесообразно осуществлять анализ уровня умений студентов по следующим основным направлениям:

- *анализ мыслительных умений*: выделять главную мысль, идею в лекции либо в письменном тексте; анализировать явление, сравнивать, обобщать, делать выводы, осуществлять перенос знаний (внутрипредметные и межпредметные связи, связь с современностью, с личным жизненным опытом и т.д.); умение определять собственную позицию в отношении к получаемым на занятии сведениям, четко формулировать ее; аргументировать свою точку зрения, высказывать оценочные суждения, осуществлять самоанализ;
- *анализ коммуникативных умений*: владеть устной и письменной речью, вести диалог, участвовать в дискуссии; в развернутой монологической речи раскрывать содержание изучаемой проблемы, выступать с сообщениями и докладами;
- *анализ информационных умений*: воспринимать сведения на слух, фиксировать их в виде записей; работать с письменными текстами, самостоятельно извлекая из них информацию и оформляя ее в виде цитат, извлечений, тезисов, конспектов и др.; систематизировать информацию в виде составления и заполнения таблиц, графиков, схем и др.;
- *анализ самоорганизационных умений*: планировать самостоятельную работу в процессе внеурочной деятельности по подготовке к семинару, коллоквиуму, диспуту; работать на занятии в группах сменного состава, участвовать в групповых формах деятельности; определять задачи самообразования и реализовывать их.

Студент должен будет выполнить следующие требования: использовать приобретенные знания и умения в практической деятельности на занятиях при проведении деловых игр, моделирующих жизненные ситуации, выполнении практических заданий и др., в повседневной жизни. Но наиболее полный результат может быть достигнут лишь на основе активного участия студента в жизни вуза, местного сообщества, общественной и политической деятельности в целом. Одной из форм учета этой стороны подготовки студентов может стать создание индивидуальных портфолио, использование полученных навыков для участия в общественной жизни, конференциях, социальных мероприятиях.

Рубрикация основной части текста, состоящей из 7 глав, соответствуют логике изложения учебного материала и тематическому плану учебной дисциплины. К каждому параграфу приведены контрольные вопросы, задания для самостоятельной работы и коллективного обсуждения, а также списки рекомендуемой по данной теме литературы. Авторы надеются, что эти материалы окажутся полезными для студентов и для преподавателей.

Используемые определения и формулировки соответствуют общепринятой научной терминологии. Изложение строится от «простого к сложному» с использованием примеров и сравнений, взятых из современной социальной практики.

Опора на неоднократно прочитанный курс и широкий круг авторских публикаций (от научных статей и монографий до публицистики) позволили оснастить учебник учебно-методическим и справочно-библиографическим аппаратом. В качестве приложений пособие содержит программу соответствующего учебного курса, методические рекомендации для студентов и преподавателей, ряд практических заданий и тестов, а также список рекомендуемой литературы.

Без публикаций в таких периодических изданиях, как «Вопросы философии», «Культура и семиозис», «Публичная политика», «Философские науки», «Человек.ru», «*Journal of Russian Communication*» и других ряд авторских идей, используемых в данном учебнике, не прошел бы научную апробацию.

Авторы также благодарны своим студентам — бакалаврам и магистрантам, принимавшим активное участие в семинарах и коллоквиумах, на которых обсуждались многие идеи, представленные в учебнике, и проходила апробация его тем и разделов, что позволило нам более точно расставить акценты и отработать методические приемы и рекомендации.

И наша особая благодарность издательству «Юрайт», давшему нам возможность подготовить и опубликовать данную работу.

Глава 1

ЛОГИКА И АРГУМЕНТАЦИЯ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ

В результате изучения материала данной главы студент должен:

знать

- историю и этапы возникновения и развития языка у человека;
- роль языка в передаче опыта и формировании культуры и социальной коммуникации;
- процессы формирования первичных коммуникационных систем человека, основанных на животных рефлексах;
- условия возникновения аргументации и логики;
- условия востребованности логики и аргументации в современной науке и культуре;
- исторические этапы развития логики и аргументации;

уметь

- использовать основные понятия развития семиотических систем;
- объяснять происхождение субкультурных языков;
- объяснять возникновение разночтений и интерпретаций в языке ;

владеть

- основными понятиями семиотики, логики и аргументации;
 - навыками анализа и классификации аргументации;
 - навыками применения законов коммуникации;
 - способностью формулировать на основе приобретенных знаний собственные суждения о роли аргументации в процессе возникновения и развитии разных видов аргументации.
-

1.1. Коммуникация и язык в развитии общества и личности

1.1.1. Коммуникация и социально-культурный опыт

Человек — существо социальное. Рождаясь абсолютно беспомощным и беззащитным, он только с помощью заботы и поддержки родителей, общения с ними, сверстниками, образования и профессиональной подготовки приобретает опыт и становится полноценной личностью. Более того, жестокий опыт детей, похищенных в раннем детстве дикими зверями, показывает, что вне общения с другими людьми человек остается в царстве животных инстинктов, у него не формируется сознание, делающее его разумным и ответственным субъектом.

Все это подчеркивает ключевую роль коммуникации в формировании и развитии как общества в целом, так и в отдельности каждой личности.

Закрепление и передача социального опыта предполагают наличие его материальных носителей: предметов производства, орудий труда, книг, картин и т.д. В то же время все они не могут вовлекаться в практическую деятельность без их осмысления, без посредства знаний, установок, навыков. Освоение и осмысление человеком действительности носит опосредованный характер. Животное — непосредственно тождественно со своей жизнедеятельностью; являясь частью природы, оно и может влиять на действительность только в процессе непосредственного ее потребления. Животное рабски зависит от этого мира: если меняется среда обитания, то биологический вид выживает лишь за счет мутации, изменяя свой генотип, а чаще всего вымирает. Человек же не просто берет данное от природы, он создает для него необходимое.

Человеческая деятельность связана с совершенно иным регулятивным принципом, не выводимым целиком из природных связей. Преображая окружающую действительность, человек в общем и целом сохраняет свой генотип. Можно сказать, что он вынес механизм приспособления к среде за пределы своего биологического организма. Человек управляет не только своим телом, как это делает любой биологический организм, но и окружающим миром, рассматривая свойства и отношения предметов и используя их в определенных целях как средства аккумуляции, стимулирования, программирования, реализации и обеспечения деятельности — т.е. как систему ее детерминаций.

В узелке на память, в пирамиде, в книге, в дискете, в техническом инструменте, в научном приборе проявляется то глубинное и существенное, что отличает регуляцию деятельности и сознания человека как существа исторического. Если опыт исторического человека рассматривать как специфический вид памяти, то особенность такой «памяти» отнюдь не в объемных характеристиках, а в качественно ином характере. От непосредственных запоминаний и удерживаний впечатлений человек переходит к опосредованным, с помощью социальных средств позволяющих ему регулировать и направлять свою память и опыт. Причем делается это в историческом развитии все более осознанно, целенаправленно и дифференцированно. С этой точки зрения любое средство, предмет и продукт социальной жизнедеятельности выступает средством распредмечивания опредмеченного в нем социального опыта, регуляции этого опыта. Именно посредством такой вспомогательной системы детерминаций человек вырвался из зависимости от природных условий, обрел способность приспособления к среде не за счет эволюции *homo sapiens* как вида, а за счет «эволюции» самой системы стимулов и детерминаций своей жизнедеятельности.

В этом плане элементы социальной действительности, любые элементы культуры носят «знаково-коммуникативный» характер, поскольку оказываются связанными с определенными значениями и смыслами, в качестве которых выступают конкретные программы социально-практической деятельности. Вещи, рассматриваемые как знаки определенных культур, обладают не меньшей знаковой коммуникативностью, чем языковые тексты. Национальный костюм, постройка, утварь — любая вещь обладает спектром значений (функций), определяемых видом деятельности, в котором

они фигурируют. Словесный текст является лишь частным случаем реализации модели мира наряду с другими знаковыми системами: жилищами, орудиями труда, бытовыми предметами и т.д. Каждая вещь существует, указывая на другие вещи, с которыми она находится в реальном взаимодействии, и чем шире круг этих взаимодействий, тем она осмысленнее.

Предметы и явления действительности становятся знаками лишь тогда, когда они используются как средство распремечивания опредмеченного в них социального опыта, т.е. как средства осмысления действительности. Знаком оказывается «всякий искусственно созданный человеком условный стимул, являющийся средством овладения поведением — чужим или собственным»¹. Значения знаков суть социально-практическая деятельность. Поэтому, когда мы говорим о детерминации осмысления действительности, то имеем в виду регулирующую роль самой социальной практики. Ее средства (орудия и предметы) выполняют свою знаковую функцию, распремечивая опредмеченное в них значение: либо собственное, либо не собственное — как это имеет место в случае с языковыми знаками, сквозь которые «просвечивают» другие значения.

Знаки, будучи связанными с программами социальной деятельности, служат средством фиксации, хранения и распространения социального опыта. Своим объектом воздействия они имеют сознание человека, а целью — изменение характера осмысления действительности. Передача социального опыта осуществляется, прежде всего, путем прямого вовлечения в совместную деятельность. Поэтому первичными знаками выступали (и выступают сейчас в процессе индивидуального развития) непосредственно орудия и предметы социальной практики. Особую роль при этом играют орудия труда. Неосознанно выработанные, также неосознанно, путем подражания, передаваемые от одного индивида к другому, трудовые операции, опредмеченные в орудиях труда, были сначала эквивалентом знака, т.е. способом социального воздействия на индивидуальное поведение. Точнее, орудия труда были и есть собственно первичные знаки, имеющие собственное предметное значение. Однако по мере усложнения и дифференциации общественной практики все меньше остается возможностей для непосредственной передачи социального опыта. Возникает необходимость в объектах-заместителях. Появляются знаки, по которым судят о других, находящихся с ними в причинной связи: жесты, признаки и т.п. Кроме этих — **индексных** — знаков, начинают использоваться также знаки **иконические**, не имеющие реальной связи с обозначаемым, но внешне подобные им: рисунки, схемы, подражательные звуки.

Следует подчеркнуть, что изначально и индексные, и иконические знаки предназначались не только и не столько для целей коммуникации, сколько для целей познания и практического освоения мира. Даже в таких формах, как магические. В этой связи представляется интересным сопоставление иконических и индексных знаков с имитативной (гомеопатической) и контагиозной магией, основанными на отношениях подобия и непосредственного контакта между предметами. Такое сопоставление способно выявить

¹ *Выготский Л. С.* Развитие высших психических функций. М., 1960. С. 111—112.

множество поучительных аспектов в истории функционирования знаков — вплоть до таких развитых методов научного познания как моделирование и эксперимент, где соответствующие объекты-посредники (модели и приборы) обнаруживают в своей гносеологической природе те же связи с действительностью.

Полный разрыв замещаемого и замещающего происходит в языке, где эти стороны знака становятся «независимыми». Обусловлено это тем, что языковые знаки являются знаками вторичными, знаками знаков. Их функция состоит в передаче социального опыта без непосредственного обращения к средствам практики, уже осмысленным в деятельностном контексте.

Две главные причины — задача целенаправленного управления и организации совместной деятельности людей и задача замещения в процессе общения некоторых средств практики — обусловили возникновение и развитие языка. Причем вторая причина обусловлена первой: замещение первичных знаков языковыми направлено на повышение эффективности общения. Познавательная, коммуникативная и прочие функции языка вторичны и служебны по отношению к управленческо-практической. Использование языка отнюдь не всегда вызвано необходимостью адекватной передачи мысли, но зато всегда предполагает достижение определенных целей.

Как средство управления социальным поведением людей язык оказывает существенное обратное влияние на практическую деятельность. Причем влияние все более усиливающееся в силу все более сложного и опосредованного характера общественной практики и социальной коммуникации. Так, возникновение членораздельной речи способствовало упорядочению человеческого мышления, а значит — систематизации осмысления и знания, эффективизации передачи социального опыта. Тем самым произошло вызревание и выделение интеллектуальной, прежде всего — познавательной деятельности в относительно самостоятельную сферу общественной практики. Письменность еще более развила и укрепила эти тенденции. А печатный станок дал новый стимул строгой фиксации, широкой и систематической циркуляции информации, создав важнейшие предпосылки для дальнейшего прогресса в самых различных областях: науке, искусстве, праве и т.д. Дальнейшее развитие языковых средств замещения, хранения и распространения социального опыта, создание различных формализованных и машинных языков дало возможность бурного развития автоматических систем управления, систем информационного поиска, компьютеризации, современных информационных технологий.

Язык — главное средство общения и взаимопонимания людей. В своей замещающей роли языковые знаки оказываются как бы путеводителями по миру культуры, миру ее нормативно-ценностных систем, миру образцов деятельности, а фундаментальное значение языка в развитой цивилизации состоит в том, что другие знаковые средства (фактически — любые компоненты культуры) функционируют на фоне и в контексте языковых. Только овладевая языком, человек осваивает соответствующую культуру, ориентируется в ней, а значит и осмысляет действительность. Без знания соответствующего языка человек не может войти ни в одну культуру: национальную, профессиональную, возрастную. То, на каком языке гово-

рит (и думает) человек — точный признак принадлежности его той или иной культуре. Язык как средство общения, коммуникации способствует объединению носителей культуры, отделяет от нее людей, данным языком не владеющих. Здесь имеется в виду не только национальный язык. Научный язык, профессиональный жаргон, блатная «феня», молодежный сленг — все они достаточно четко выделяют их носителей в обособленные группы, позволяя в любой компании легко узнавать «своих».

Средства языковой коммуникации, развиваясь, играют решающую роль в развитии цивилизации. Достаточно в этой связи вспомнить тот цивилизационный скачок, который был связан с возникновением письменности. Человечество получило новые широчайшие возможности хранения и передачи своего опыта — не только с помощью традиции, фольклора, устного общения, но и с помощью письменных свидетельств, рецептов, документов и прочих текстов. Человечество получило писанную историю. Возник новый вид художественного творчества — литература. Изобретение же печати позволило тиражировать тексты, что привело к революции в социальной коммуникации. В настоящее время благодаря радио, телевидению, компьютеризации, бурному развитию информационных технологий мы переживаем новый виток в развитии цивилизации, ведущий к формированию общечеловеческой культуры.

Традиционное отождествление знака и языкового знака вряд ли является корректным. Оно обусловлено большей явностью, эксплицитностью соотношения означающего и означаемого в языке по сравнению с другими знаковыми системами. Эксплицитность эта предопределена несобственностью значения языковых знаков. Поэтому в определенном плане осмысление природы языкового знака является ключом к знаковому анализу в других сферах практики. Этим объясняется и феномен большей изученности языковых знаковых систем по сравнению с другими.

Ч. У. Моррис был не так уж далек от истины, когда утверждал, что «понятие знака может оказаться таким же фундаментальным для науки о человеке, как понятие атома — для физики, химии, а понятие клетки — для биологии»¹. Эта роль знака заключается в его опосредующей роли в освоении и осмыслении человеком действительности. Знаковые механизмы, средства и детерминации познания и осмысления являются выражением и результатом конкретной динамики социальных и личностных факторов развития человеческого познания и опыта. Поэтому простое различие в знаковой структуре означающего и означаемого нуждается в дальнейшей детализации и уточнении.

Исходным в таком уточнении (опирающемся на идеи Г. Фреге, Б. Паскаля, Ф. де Соссюра, В. Гумбольдта, Г. Г. Шпета, П. А. Флоренского, А. Н. Леонтьева)² является различие в любом элементе культуры, рассматриваемом как знак, двух сторон: означаемого, т.е. содержания той деятельности, того опыта, с которым связан и к которому отсылает данный

¹ *Morris Ch. W. Foundation of the Theory of Signs. Chicago, 1938. P. 42.*

² *Тулчинский Г. Л. Смысл и гуманитарное знание // Проблема смысла в науках о человеке. М. : Смысл, 2005. С. 7–26.*

знак, и означающего — собственно материальной формы знака, с помощью которой он выполняет свою знаковую функцию. Такой формой может быть материал, из которого изготовлен предмет, пятна краски, звук, телодвижения, электромагнитная запись и т.д. и т.п.

В структуре означаемого, в свою очередь, можно вычленить два основных компонента: во-первых, социальное значение — собственно социально-культурную программу, некий культурный инвариант, и, во-вторых, личностный смысл, значение этого социального значения для конкретной личности.

Соотношение материальной формы знака, социального значения и личностного смысла подобно соотношению в двух треугольниках, образованных от пересечения двух прямых (рис. 1.1).

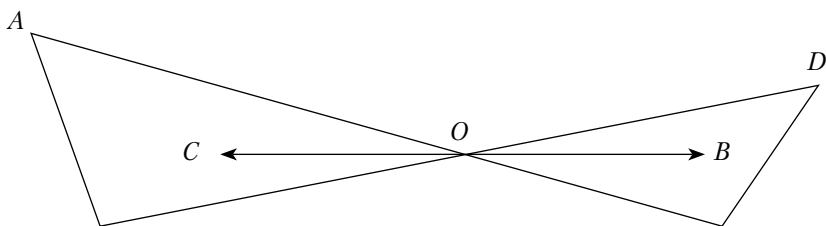


Рис. 1.1. Соотношение в коммуникации личностного смысла, социального значения и материальной формы знака

Эти два треугольника имеют общую вершину и общий угол при этой вершине. Все остальное (конфигурация, площадь и т.д.) у этих треугольников могут быть самыми разными. Личностный смысл подобен этим треугольникам. Люди общаются ради смыслов. Но возможно это только при двух условиях: наличии материальной формы знака (общей вершины) и инварианта социального осмысления — социального значения (общей величины угла при общей вершине). Например, слово «лето» у каждого вызовет свой поток ассоциаций (личностный смысл): у кого-то это будет отдых на море, у кого-то — лес, грибы, ягоды, а у кого-то — огород, огород, огород... Но все понимают, что речь идет о некоем словарном инварианте социального значения, самом теплом времени года.

В социальном значении можно вычленить также два аспекта: предметное значение — предметное содержание опыта — и функциональное социальное значение — собственно технологическое содержание программы деятельности. В принципе, различие предметного и функционального социального значения соответствует различию объема и содержания понятия — эти логические характеристики являются точным концептуальным выражением данного различия. В общем случае предметное социальное значение может быть собственным, отсылать к материальной форме знака (например, стол имеет самого себя в качестве предметного значения), и несобственным (например, слово «стол»). Языковые знаки в своем обычном употреблении имеют несобственные предметные значения.

В личностном смысле также можно вычленить два аспекта: оценочное отношение личности к данному значению и переживание этого отношения, непосредственный опыт ощущений и восприятий.

Эту систематизацию можно представить в виде схемы (рис. 1.2).

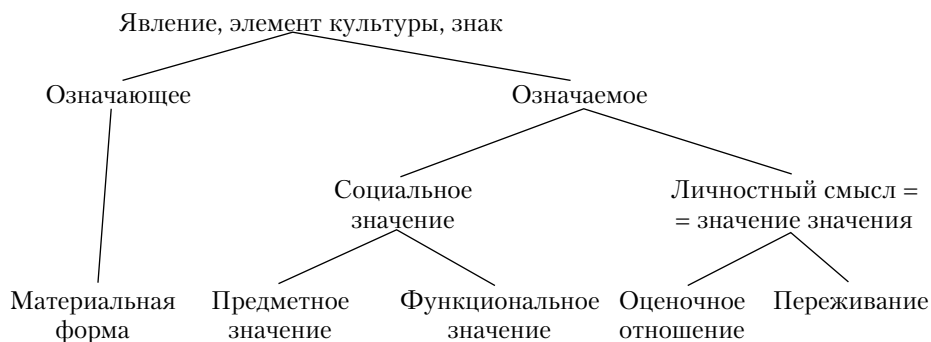


Рис. 1.2. Систематизация смыслового содержания социального опыта

Эти компоненты могут быть выстроены в структуру, подобную детской «матрешке» (рис. 1.3). Прохождение этого ряда сверху вниз демонстрирует процесс усвоения социального опыта, его субъективацию (распределечивание, понимание). Прохождение же этого ряда снизу вверх — объективацию (опредмечивание, воплощение) опыта. Компоненты смысловой структуры предстают также уровнями осмысления: идентификацией, референцией, интерпретацией, оценкой и эмпатией (сопереживанием, вчувствованием).

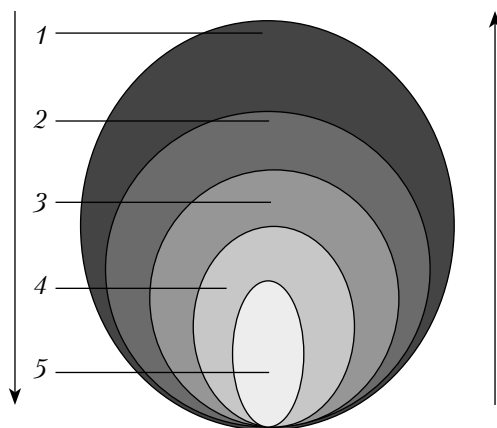


Рис. 1.3. Структура смыслового содержания социального опыта:

1 — материальная форма; 2 — предметное значение; 3 — функциональное значение; 4 — оценочное отношение; 5 — переживание

Социальные значения не сводимы ни к собственно предмету или обозначаемому другому предмету, ни к ментальному образу этого предмета. Они — и здесь ведущую роль играют функциональные смысловые социальные значения — суть характеристики способов деятельности с данной вещью, система связей и функций предмета. Эта система и воссоздается в процессе и в результате осмысления, которое, по сути дела, есть процесс создания и воссоздания программ социально-практической деятельности,

выявления и осознания идеи «сделанности» предмета. Причем сам предмет выступает как единство значения и его воплощения.

Выделенные аспекты фактически подчеркивают единую деятельностную природу смыслового содержания опыта: предмет деятельности (предметное значение), способ деятельности (функциональное смысловое значение), отношение к этой деятельности (оценка) и ее переживание. Такое единство есть единство личностного переживания деятельности. Причем особую роль в сохранении и возврате чувства единства деятельности играет ритм. На этом основана роль ритма в организации трудового процесса, поэтической речи, в изобразительном, пластическом искусстве. Очевидно, можно говорить о фундаментальной смыслообразующей функции ритма.

Смысловое содержание социального опыта предстает, таким образом, как целостная система, элементы которой — материальная форма знака, социальное значение (включающее предметное и смысловое значения) и личностный смысл (включая оценочное отношение и переживание) — суть уровни осмысления. Прохождение компонентов смысловой структуры от материальной формы (ее идентификации в восприятии) через социальное значение вплоть до глубин личностного смысла предстает как поэтапное погружение в смысловое содержание опыта. Обратное прохождение этих уровней дает представление о поэтапном воплощении, опредмечивании и объективации социального опыта.

Личностный смысл не просто наслаивается на социальное значение, выражая отношение индивидуального сознания к надындивидуальному значению. Содержанием как оценки, так и переживания являются оба основных компонента социального значения (предметный и смысловой) как ценностное отношение к деятельности и ее предмету, а также как переживание этой деятельности. Поэтому точнее будет сказать, что систематизация смысловых компонентов может быть представлена в различных моделях — в зависимости от целей анализа. С позиций анализа уровней опредмечивания и распредемечивания социального опыта достаточно упомянутая модель. С позиций теоретико-познавательного и логико-семантического анализа центральным звеном является предметное значение, на которое наслаиваются смысловое значение и компоненты личностного смысла. С позиций психологического анализа центральным моментом становятся феномены и диспозиции сознания — компоненты личностного смысла, рассмотрение которых приводит к выявлению в них деятельностно-предметного содержания.

Учет этих компонентов смыслового содержания опыта важен и при анализе эффективности социальной коммуникации, особенностей осмысления действительности в научном познании и в искусстве, политической деятельности и юриспруденции, различных форм религиозности. Смысловая структура выражает соотношение социального и индивидуального в динамике опредмечивания социального опыта и его постижения (понимания). Очевидны и источники трудностей некоторых концепций и подходов, связанные с абсолютизацией акцента на отдельных компонентах смысловой структуры. Если аналитические построения связаны с акцентуированием материальной формы и предметных значений, то феноменология и герме-

невтика в духе философии жизни акцентируют роль неповторимых феноменов индивидуального сознания. Обе крайности совпадают в главном — они в частностях ищут целое, тогда как конкретное живое осмысление предполагает актуализацию полной смысловой структуры опыта.

1.1.2. Коммуникация и язык в системе формирования общества

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

Виды социальной коммуникации чрезвычайно многообразны. В зависимости от рассматриваемых свойств их можно разделить на несколько типов:

- по взаимодействию с органами восприятия: визуальные, аудиальные, тактильные, вкусовые, обонятельные и комбинированные;
- по способу передачи: телекоммуникации (зрительно-слуховые, АТЛ), непосредственные (вкусовые, обонятельные и комбинированные, ВТЛ) и комбинированные (ТТЛ). К последним относят специальные события в различных отраслях и областях культуры;
- по степени развития коммуникационного процесса: информирование, разъяснение, односторонние несимметричные, двухсторонние, социальное партнерство и т.д.;
- по количеству коммуникантов: от диалога до публичного выступления;
- по масштабу: локальные, районные, национальные, глобальные;
- по степени обращения: первого рода (от источника к потребителю), второго рода (через формирование окружения), третьего рода (через создание культурных традиций);
- по индивидуализации: обезличенная, индивидуальная;
- по технике шифрования информации: текстовая, графически изобразительная, символическая, театрализованная;
- по степени психологического воздействия: информирующая, напоминающая, побуждающая, принуждающая, суггестивная;
- по уровню развития в обществе: бытовая, маркетинговая, политическая, научная.

Возможны многие другие типы классификаций коммуникаций в зависимости от рассматриваемых задач. Важно подчеркнуть — во всех этих формах коммуникации люди излагают свою точку зрения, обмениваются мнениями, пытаются что-то доказать или опровергнуть, привлечь внимание к каким-то вопросам... Другими словами — так или иначе, в той ли иной степени, но они прибегают к аргументации.

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

В социальной коммуникации аргументация выполняет ряд функций:

- убеждения — убедить других в правомочности своей точки зрения, сделать их единомышленниками;

- выяснения — нахождения общего взгляда или точки зрения;
- управления — в менеджменте;
- познавательную — расширение кругозора, обмен информацией;
- экспрессивную — выразить, передать чувства, отношения;
- суггестивную — внушить определенную мотивацию, стремления, потребности;
- ритуальную — закрепление определенных традиций, процедур.

Этот ряд при желании можно продолжить. Но если рассматривать аргументацию как специфическую социальную практику, технологию, то очевидно, что главная задача аргументации — убеждение. Другие выполняемые ею функции вторичны по отношению к ней.

В широком понимании слова коммуникацией называют процесс взаимодействия двух и более участников. Среди широкого спектра взаимных связей элементов в природе нас будут интересовать процессы, направленные на взаимодействие людей. Также необходимо рассмотреть причины и этапы коммуникационных процессов.

Основной причиной побудившей высших гоминид рисовать на стенах своих жилищ явилось желание передать свой опыт последующим поколениям. Самая ранняя идея передачи опыта датируется приблизительно 30 000—35 000 гг. до н.э. Этот период можно назвать эпохой зарождения вербальной коммуникации. Мы можем пронаблюдать за сюжетами, использованных в наскальной живописи народами разных стран и культур. В своем большинстве это сцены охоты. Важно было передать наиболее эффективные технологии, минимизировать затраты и риск травм во время охоты, что повышало шансы у общины первобытных людей выжить. На многих «сообщениях» указаны места для поражения животных, тактику охотников и схемы расположения участников в этом процессе. Многие экскурсоводы в местных краевых музеях говорят о художественных потребностях первобытных людей. Но необходимость именно передачи опыта, выстраивания коммуникаций между поколениями была основным движущим мотивом.

Кроме охоты в изобразительном творчестве встречаются сюжеты с изготовлением различных бытовых предметов, строительством жилища, обеспечением общины необходимыми запасами.

Развитие первого варианта общения — изобразительного — отделило человека от животного. Позже возникло желание к более оперативному общению. Наличие языка способствовало раннему формированию взрослой особи, повышало его возможность выживать. Основой животного «образования» являются врожденные рефлексy. Теленок антилопы уже через 2 часа после рождения вполне может позаботиться о себе сам. Но в основном процесс формирования у животных в последующем поколении знаний, умений и навыков происходит путем передачи аналоговой информации. Например, кошка для обучения котят приносит им мышь и они «играют» с ней в охоту. Позже мать берет котят на охоту и там собственным примером показывает необходимые навыки.

Возможность сжимать время обучения, вербально проигрывать сценарии поведения давал носителям языка конкурентное преимущество. Такие общины могли оставлять больше потомства и тем самым выигрывать гонку

естественного отбора. Таким образом сформировался первичный коммуникационный уровень. Он обслуживал такие примитивные желания человека, как еда, безопасность, жилище, продолжение рода, иначе говоря — сформировал человека и отделил его от животного.

Постепенно усложнялась система акустических сигналов, наследие животного мира. Стал формироваться фонетический ряд, анатомия плацентарных животных трансформировалась, стал формироваться челюстно-лицевой аппарат. Появилась возможность воспроизведения большего, чем у животных, набора фонем. Сформировался устный и на его базе письменный язык. К четвертому тысячелетию до н.э. уже существовали языки (в междуречье Тигра и Ефрата, территория современного Ирака), которые были в состоянии описать весь имеющийся на тот момент человеческий опыт. В процессе развития коллективного опыта (со-знания) сформировались цивилизация и культура — как область информации, передающейся негенетическим путем. С развитием языка связано и развитие технологий, позволивших человеку не только выживать, но и накапливать необходимые для жизни ресурсы, высвободить время для анализа окружающей природы, ее законов.

После того как сформировался первичный уровень коммуникаций, основанный на простых животных потребностях, возникли и развились предпосылки для формирования второго уровня желаний. Второй уровень желания возник тогда, когда сообщества людей решили проблему выживания. Второй уровень развития общества выделился развитием желаний к сравнению человека друг с другом, выяснения своего положения среди общины. Общины вышли на уровень общения между собой. Начала формироваться единая для народов культурная среда.

В этот же период возникли излишки пищи, орудий производства и охоты, «добавочный» продукт, который в случае необходимости можно было обменять на другой продукт или услуги. Сформировался меновый рынок товаров и услуг, количество и плотность коммуникационных потоков выросли на порядок, появились первые попытки унификации языковых терминов, первые попытки договориться. Запустился механизм поляризации первобытного общества. Появление избыточного продукта привело к неравенству, эксплуатации, классам и государству.

Дальнейшая поляризация в обществе привела к развитию ремесел, профессий, сословий или каст. Это повысило уровень производительности и эффективности труда. Произошло закрепление разделений в обществе на субкультуры по профессиональным и статусным признакам. В результате этого появились профессиональные языки, позже на их основе в человеческих сообществах возникли основные территориальные языки и субкультурные языки.

В процессе разделения языков одни и те же явления описывались различными терминами. Кроме этого различные субкультуры рассматривали события и предметы через призму своего культурно и профессионального опыта. В результате чего появились первые разночтения. Разночтения сразу же дали возможность выбирать в широком спектре толкований и способов аргументации, те, которые приносили бы большую выгоду толмачу или его клиентам.

С момента рождения и на всю жизнь человек попадает под влияние окружающего социума, которое транслирует ему, через систему воспитания и образования, определенные алгоритмы объяснения событий и предметов. У человека появляются устойчивые взгляды, образованные из личного и общинного опыта. Таким образом, появляется «точка зрения», базовый фундамент, культура, инструмент объяснения и изучения себя и внешнего мира.

Человек давал определения внешним или внутренним событиям или предметам в процессе коммуникации исходя не только из своего понимания, но и исходя из желания получить максимальную выгоду от убеждения собеседника в своем видении мира. Цель такого толкования или интерпретации заключалась в получении экономических, политических, мировоззренческих личных выгод от склонения собеседника в свою «веру» или к своему видению процесса. Этот принцип находится в основе развития манипулятивных построений. Основные принципы манипуляции можно описать как:

- склонить собеседника/собеседников к принятию нужного манипулятору решения;
- заставить изменить ранее принятое решение или точку зрения;
- ввести собеседника/собеседников в поле решения проблем.

Все эти принципы использовались в человеческом опыте с древних времен и до нас дошли в виде агитации, рекламы, пропаганды и других манипулятивных технологий.

С момента зарождения и в процессе развития цивилизации развились и совершенствовались два основных и во многом противоположных тренда в коммуникациях:

- стремление к языковой унификации и стандартизации во всех отраслях человеческого знания. Это было продиктовано экономическими, политическими, бытовыми и научными потребностями обществ по мере их развития и вхождения во взаимную связь;
- желание обособиться, сформировать свой собственный субкультурный язык в рамках общекультурного языка. Это желание возникло и развивается по настоящее время в силу развития человеческого знания, возникновения тех или иных профессий, наук и искусств.

На протяжении тысячелетий суперпозиция этих основных трендов и сформировала языковое пространство современной цивилизации. Наиболее наглядно процесс развития человеческих опытов можно представить в виде дерева, где стволом являются базовые и аксиоматические опыты, одинаковые у всех современных людей. Далее ствол разветвляется на профессиональные, культурные и субкультурные, статусные, интеллектуальные и прочие отличия. Как уже было сказано, эти отличия обусловлены историческим опытом развития различных социумов в процессе формирования цивилизации. Чем дальше люди расходятся в своих субкультурных сообществах, тем больше различия в толковании одинаковых терминов, тем больше поле для вариативности и манипулирования.

Несмотря на сложность унификации различного человеческого опыта, существует процесс выяснения значения терминов у коммуникантов. Эта попытка «договориться о терминах» исходит из того, что у всех людей еди-

наковое базовое восприятие реальности, основанное на 5 органах чувств и одинаковом аксиоматическом или базовом опыте. Основа метода — это опуститься по «ветвям» к тому месту, где у нас толкование терминов было бы одинаковым и из этого места построить совместную ветвь рассуждений в одинаковых понятиях или координатах.

1.1.3. Необходимые условия коммуникации

Основу для возможности коммуникации дает подобие свойств коммуникантов. Это качество проявляется во всей материи наблюдаемого мира. Например, твердый предмет может взаимодействовать с подобным по свойствам предметом. А с газом может взаимодействовать только когда газ начнет обретать свойства твердого предмета. Так, парус во время шторма не реагирует на воздух, но стоит воздуху прийти в движение, увеличить давление — и парус приводит в движение тяжелый корабль. Другой пример. Всем нам известно, что пространство вокруг человека в городе наполнено радиосигналами различных частот — но человек их не чувствует. Все дело в том, что у человека нет подобия радиоволне. Радиосигналы находятся за пределами диапазона человеческого восприятия.

Из этого следует **первый закон коммуникации** — наличие подобия свойств коммуникантов. Чем больше проявится подобие свойств, тем более точным и конкретным будет коммуникационный процесс. И здесь возможны разные степени подобия.

Отсутствие подобия — коммуникация в момент первого контакта невозможна. Отсутствие подобия возникает у коммуникантов, если они выросли в различных культурах, с различными аксеологическими и семиотическими системами. В отсутствии некоего посредника коммуникация будет возможна — но только после того как коммуниканты обретут некоторый положительный совместный опыт, он ляжет в основу коммуникационного процесса второго уровня.

Подобие по одному признаку — узкая рамочность коммуникации. Присутствует один канал коммуникации, обращенный к одному из простых уровней, присутствующих у обоих коммуникантов. Скорее всего, они смогут говорить об общем опыте. Таким опытом станет бытовой уровень: сон, секс, семья, еда, безопасность. Отсутствие общей знаковой системы приведет к необходимости использовать систему одного из участников или разрабатывать новую приемлемую для двух сторон знаковую систему, что и происходило в истории много раз и подробно описано в документальной литературе, посвященной открытиям новых территорий и установления первых контактов.

Подобие по совокупности свойств — самый широкий тип подобия свойств. После того как коммуниканты либо нашли «общий язык», либо адекватного переводчика, либо они являются носителями одного языка, они могут приступить к максимально содержательному коммуникационному процессу на бытовом уровне, на уровне сравнения путем вычитания, на уровне торговли и совместного сотрудничества. Исторически и логически так складывается в социуме, что люди, выходя из животного уровня на уровень делового общения, формируют свои субкультурные языки.

Этому много причин: сохранение цеховых тайн, отличительные субкультурные маркеры «свой-чужой». Кроме этого, на формирование профессионального субкультурного языка влияет и базовый язык той страны, где ремесло или искусство зародилось или испытало расцвет. В субкультурных языках присутствуют термины, которые изначально были частью национальных языков. Так, например, судостроители используют в обозначениях голландские обороты, медики и юристы — латынь, механики — немецкий язык, музыканты — итальянский, танцоры — французский, философы — греческий и т.п. Язык становится отличительным свойством субкультуры, и чем больше субкультура отделена от других субкультур, тем сложнее ее язык.

Полное слияние — редкий случай, присутствующий, как правило, в культурах, которые многие столетия не претерпевали изменений. Такие культуры отличаются сложными условиями выживания. Например, народы крайнего севера, в жизненном укладе которых многие столетия не происходило никакого развития, так и передавали свой опыт от родителей к детям — в традиционных терминах и обрядах. Эти культуры используют одинаковый код и одинаковое толкование этого кода, и у них невозможны различия в толковании и интерпретациях.

Второй закон коммуникации — у одного из коммуникантов должен быть избыток желания передать информацию, а у другого — дефицит информации, информационный голод или любопытство. При этом в случае отсутствия у первого коммуниканта желания выдавать информацию коммуникация напоминает допрос, а в случае отсутствия интереса у второго ситуация напоминает лекцию, с которой потихоньку уходят слушатели.

Говоря же об аргументации как логической культуре взаимодействия, мы должны исходить из психологических особенностей человека, участвующего в коммуникации. Человек находится на определенном уровне развития, но это не означает, что он на нем будет находиться всегда, и не переместится в зависимости от необходимости на более удобные позиции. Некоторые персонажи даже во время отдельно взятой дискуссии меняют свою точку зрения, меняют интерпретацию доказательной базы, меняют свою концепцию аргументации для достижения цели.

Коммуникационный процесс — это процесс обмена информацией, который исходит из того, что обе стороны в силу подобия свойств отталкиваются от одинаковой совместной интерпретации опытов. Кроме того, система коммуникаций рассматривает возможность отсутствия подобия свойств между коммуникантами, и тогда возможна опосредованная коммуникация через посредников — переводчиков, рекламных агентов, промоутеров и т.п. Такие медиаторы должны обладать общими свойствами с коммуникантами для осуществления коммуникационного процесса. Наличие медиаторов широко используется в коммуникационных процессах. В первую очередь это СМИ, которые являются посредниками в уровнях маркетинга и власти. Также ими могут быть переводчики, адвокаты, торговые представители, пресс-службы, экскурсоводы и консультанты.

1.1.4. Коммуникация и язык в социализации личности

Все люди на земле (около 7 млрд) имеют персональные отличия, т.е. различаются между собой. В связи с этим можно предположить, что и процесс развития у каждого человека индивидуален. В этом разделе мы постараемся определить основные отличительные особенности процесса формирования личности и классифицировать факторы, влияющие на формирование собственной точки зрения.

В отличие от животных у человека есть возможность развивать свои свойства всю свою жизнь.

Человек от родителей через генотип получает набор свойств, который определяет потенциальные возможности ребенка. Этот набор представляет собой определенную программу, согласно которой в определенной последовательности происходит процесс формирования ребенка во взрослого человека.

Для формирования личности необходима достаточно разнообразная социальная среда. В случае, если такой среды не будет, то процесс формирования личности не произойдет. В истории есть множество примеров, когда ребенка воспитывали различные животные (синдром Маугли). Во всех известных случаях не произошло формирование человека. Такие дети не могли говорить и были необучаемыми даже когда попадали в человеческое окружение.

Первым окружением, в которое попадает новорожденный человек, являются его родители. Эти люди формируют большую часть будущих свойств человека: язык, на котором они начинают говорить с ребенком, культуру, включая обычаи и ритуалы, которые они будут транслировать естественным образом, личным примером. В результате такой коммуникации активируется программа подражания. В наследство от животного уровня у человека есть набор рефлексов, которые позволяют человеку автоматизировать многие функции своего существования. Кроме этого в человеке заложена программа автоматизации часто повторяющихся действий. Эта программа — основа педагогики. Поступательное движение от знаний — к умениям и от умений — к навыкам заложено в животную программу человека. Это позволяет ему автоматически пользоваться приобретенным, присвоенным опытом. Любая по сложности функция автоматизируется у человека через определенное количество повторений. В период, когда ребенок учится ходить, все его внимание сосредоточено на координации движения и желании не упасть. По прошествии нескольких лет человек уже не думает о том, как ходить. Он ходит автоматически, автоматически читает, пишет, не задумываясь о том, как выглядят буквы, автоматически выполняет более сложные алгоритмы, например водит автомобиль, готовит еду.

Профессор Пармского университета Джакомо Риззолатти в 1990-х гг. открыл наличие зеркальных нейронов в головном мозге у приматов, позже их обнаружили и у человека. Зеркальные нейроны — это клетки головного мозга, которые активизируются, когда живое существо через свои органы чувств регистрирует, как какое-либо действие совершается другими¹. Эти

¹ *Rizzolatti G., Sinigaglia C. Mirrors in the brain — how our minds share actions and emotions / transl. by F. Anderson. Oxford University Press, 2008.*

нейроны отвечают за представления себя «со стороны». Точнее, это механизм, который проводит огромное количество вычислений по принципу «чем я отличаюсь от окружающих», выстраивает функции вычитания и корректировки поведения с той целью, чтобы разница была минимальной или исчезла вовсе. Речь идет о том самом «стадном» или стайном чувстве, которое позволяет косяку рыб или стаду оленей двигаться подобно единому организму с единой нервной системой.

Благодаря функции подражания окружению, возможен процесс воспитания. По мере развития и совершенствования навыков разговорной и письменной речи, человек формируется как личность под воздействием культурной среды: книг, кинофильмов, спектаклей. Кроме этого личность формируется ближайшим окружением ребенка: одноклассники, друзья, родственники. Они передают ему систему ценностей и приоритетов, алгоритмы принятия решений. В основном процесс воспитания состоит из передачи ребенку родительского опыта. В родительском опыте оптимальным для восприятия ребенка образом собран мировой опыт человечества. В этой функции ближайшее окружение служит фильтром, осознанно выбирая, какой опыт и в какой последовательности нужно привить ребенку.

В процессе становления личности происходит усложнение языка коммуникации и доведения его до совершенства. Этому способствуют получение профессиональных знаний, умений и навыков, постоянные «языковые тренинги» в школе, среди сверстников, в общении с родителями.

Вместе с воспитанием происходит процесс образования, в результате которого личность осваивает модели поведения, развития, обучения. На фоне образования и воспитания в личность закладываются все возможные примеры поведения человека в различных ситуациях. В том числе в человеке закладывается и развивается алгоритм получения конкурентного преимущества над соплеменником за счет развитых технологий аргументации и манипуляции.

В зависимости от врожденных свойств ребенка и уровня компетенций, которое требует окружающее общество к взрослому, человек развивается до соответствующего уровня. Если окружение требует высоких стандартов инкультурации, то человек стремится им соответствовать в силу врожденной программы подражания и уподобления. Уровень развития человека определяет его речевые коммуникативные свойства. Чем выше уровень развития и образования, тем большим количеством терминов владеет человек, тем шире у него вариативная база.

В коммуникации, где общаются люди с разным уровнем развития, коммуникация проходит на уровне того собеседника, чей уровень ниже. Если же общение происходит между одинаково развитыми по уровню людьми, но носителями разных профессиональных знаний, то общение происходит на том уровне, где они (или их культуры) идентичны. Например, если встречаются архитектор и музыкант, то дискутировать они могут аргументировано на общекультурные темы. И мы часто наблюдаем, как в случае вынужденного контакта представителей разных профессий, возрастов, культур диалог строится на обсуждении погоды, новостей, ярких событий из СМИ.

Мы можем констатировать различный уровень образования и информированности населения отдельно взятой страны. Также следует отметить, что в разные эпохи уровень развития был разным. Если в эпоху Джордано Бруно в XVI в. всем (т.е. большинству населения, определяющему уровень развития) было очевидно, что на небе одно Солнце, и оно восходит на востоке неподвижной Земли и заходит на западе, то современным жителям XXI в. очевидно, что солнц много, и Земля крутится вокруг одного из них.

Схематично уровни развития человека в социуме можно представить в виде 4 уровней.

1. Уровень необходимого существования, или животный уровень. Это необходимый комплект знаний, умений и навыков, позволяющий человеку социализироваться в обществе и быть его членом. В комплект входят функции развитые и у людей, и у высших животных: пища, семья, потомство, дом, безопасность.

2. Уровень социального статуса, или уровень положения в обществе. Этот уровень выстраивается в соответствии с мировым эквивалентом труда. Количество денег или других ресурсов определяет положение человека в обществе, соответственно формирует его субкультурный язык. Этот уровень определяет культуру делового общения и бизнес-аргументацию.

3. Уровень управления и влияния поступками других людей, выстраивание иерархической лестницы. Наиболее ярко он наблюдается в армейской культуре. Но и в политике и в шоу-бизнесе многое построено согласно принципу управления людьми. На этом уровне речь выстраивается в соответствии канонам и протоколу политической аргументации. Кроме власти к этому уровню относят уважение, славу и почет.

4. Уровень знаний. Здесь уже критериями коммуникации являются технологии поиска однозначного толкования и построения на этой основе логических конструкций, позволяющих достичь новых уровней знания.

1.1.5. Аргументация как убеждающая коммуникация

Выдвижение целей, создание планов по достижению этих целей, организация конкретных действий, оценка получаемых результатов — все это предполагает умение людей договариваться между собой, в результате чего возникают коллективные представления о характере общественной жизнедеятельности. Да и в самых обыденных ситуациях межличностного общения постоянно возникает необходимость убеждать друг друга разделить ту или иную предлагаемую точку зрения. Осознание необходимости специальных усилий по формированию общих взглядов на различные ситуации возникло не сразу.

На протяжении многих поколений коллективное поведение обеспечивалось сходством эмоциональных переживаний древними людьми их взаимодействия с окружающим миром. Такое совпадение переживаний в психологии называется **эмпатией**. Его основой является инстинктивное отождествление различных индивидов друг с другом. Развитие человеческой психики и усложнение общественной жизни обусловили рост индивидуального сознания, понимание того, что разные люди во многом отличаются друг от друга, даже будучи членами одного и того же сообщества. Поэтому возникала необходимость в умении объяснять другим воз-

никающие у кого-то представления о наилучшем способе решения задач, с которыми коллектив сталкивался, убеждать остальных членов общества в приемлемости предлагаемых действий.

Постепенно стала складываться система приемов, ориентированных одновременно не только на эмоциональную сферу, но и на рациональные рассуждения. Комплекс таких приемов и получил название **аргументация**. В латинском языке слово *argumentum* имеет множество значений. «Рассказ», «изображение», «фактическое основание», «признак», «истинность» — все эти смысловые оттенки данного слова объединились в контексте, связанном с необходимостью обосновывать утверждения, используемые в таких ситуациях межлического общения, в которых требовалось добиться от собеседников согласия с тем, что ему сообщается. В свою очередь, осознание значимости аргументационных действий обусловило необходимость их обоснования, что привело еще в античности к формированию особой теории аргументации, реализуемой в последующие эпохи в различной форме.

Сегодня аргументация является одним из важнейших средств, обеспечивающих объединение отдельных интеллектуальных актов в целостную систему. Аргументация представляет собой процесс убеждения людей в необходимости принять определенные идеи и поведенческие программы, предлагаемые их собеседниками. В традиционной логике аргументация долгое время отождествлялась с процедурой доказательства, поскольку формальная структура обеих этих операций одна и та же. В каждой из них выделяют такие элементы, как **тезис** (утверждение, истинность или приемлемость которого требуется обосновать), **аргументы** (утверждения, которые используются в качестве доводов для достижения согласия с предлагаемой точкой зрения) и **демонстрацию** (способ связи аргументов и доказываемого тезиса). В логике аргументы обычно рассматриваются в качестве посылок некоторого конкретного умозаключения, из которых в соответствии с определенными правилами выводится высказывание, совпадающее с тезисом. Форма применяемого в каждом отдельном случае умозаключения и представляет собой демонстрацию. На основании такого формального сходства процедур доказательства и аргументирования в аргументации долгое время видели лишь одно из средств доказательства.

В процессе развития общества аргументация применялась для решения разных задач, но в ее истории можно выделить две основные ориентации. Одна из них связана с обоснованием *истинности* передаваемых сведений, другая — с обоснованием их *приемлемости* и эффективности. Поначалу обе эти цели были неразделимы, однако постепенно разделились. Уже Аристотель отделил формальную организацию языковых структур, используемых в процессах аргументации, от содержательных ссылок на всевозможные свидетельства, принятые соглашения и т.д. Обе эти составляющие, воздействуя на разные стороны человеческой психики, должны были, по его мнению, обеспечивать убедительность приводимых доводов. Осознание языковой природы процессов аргументации и их адресной направленности потребовало выделения в ее структуре **отправителя** сообщения и его **получателей**.

Стремление к обоснованию истинности выдвигаемых утверждений привело к созданию системы логики, в которой главной формой рас-

суждения стало доказательство (здесь адресный характер аргументов чаще всего выражен неявно или вовсе отсутствует). Действия, связанные с убеждением приемлемости предлагаемых программ, обусловили внимание к внешней форме произносимой речи (проявлявшейся, прежде всего, в красноречии ораторов) и вызвало появление множества концепций **риторики**, понимаемой как «искусство речи». Одни из этих концепций исходили из представлений о «правильной речи» (а потому были более тесно связаны с логикой), другие трактовали риторические приемы как «красивую речь». В зависимости от поставленных целей выбиралась наиболее эффективная для данного случая форма организации речевых действий, а также подбирались соответствующие доводы. Это обусловило формирование различных способов аргументационной деятельности.

Контрольные вопросы

1. В чем заключается роль знаков и языка в передаче и освоении социального опыта?
2. Как соотносятся социальное значение и личностный смысл в динамике освоения действительности и коммуникации?
3. Какие основные тенденции формируют мировое языковое пространство?
4. Как влияет коммуникация на формирование личности?
5. Какие информационно-коммуникативные факторы особенно влияют на развитие личности?
6. Какие особенности современной культурной среды наиболее активно влияют на формирование личности?
7. Каковы социальные функции коммуникации?

Задания для самостоятельной работы

1. Приведите примеры опредмечивания социального опыта на различных уровнях, а также уровни его понимания. Примеры могут браться как из различных сфер деятельности, так и из личного опыта.
2. Приведите примеры действия законов коммуникации из личного опыта, публичной коммуникации в сфере политики, образования, других сферах.

Список литературы

1. *Викуллова, Л. Г., Шарунов, А. И.* Основы теории коммуникации: Практикум. — М.: АСТ, 2008.
2. *Гнатюк, О. Л.* Основы теории коммуникации. — М.: КноРус, 2012.
3. *Дейк, Т., ван.* Дискурс и власть. Репрезентация доминирования в языке и коммуникации. — М.: Либроком, 2014.
4. *Панфилова, А. П.* Деловая коммуникация в профессиональной деятельности. — СПб., 2004.
5. Проблема смысла в науках о человеке. — М.: Смысл, 2005.
6. *Тангальчева, Р. К.* Теории и кейсы межкультурной коммуникации в условиях глобализации. — СПб.: Алетейя, 2012.
7. *Lewis, R. D.* When Cultures Collide. Leading across cultures / R. D. Lewis. — Boston ; London : Nicolas Brealy Intern., 2012.

1.2. Аргументация как логическая культура коммуникации

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

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

Она часть жизненной компетентности личности, живущей в обществе.

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

1.2.1. Формы аргументации

Изначально у различных представителей родовых общин не было необходимости осуществлять коммуникацию с другими сообществами, но примерно к 6 в. до н.э. произошел переход от первого уровня развития человеческого социума (выживание) ко второму (развитие желаний к материальному процветанию). Формирование и развитие второго уровня привело к тому, что представители разных культур начали налаживать связи между собой. На первом уровне также происходила коммуникация, связанная с пограничными конфликтами, борьбой за жизненное пространство. Такая коммуникация не требовала развитой системы взаимного понимания различных участников коммуникационных процессов. И только с выходом на уровень торговли и развитием желаний к взаимному пониманию сформировались предпосылки возникновения логики и аргументации.

Необходимость единой в универсальной коммуникационной системе возникала в местах, где пересекались люди различных культур. Скорее всего, особенным спросом аргументация пользовалась в местах, где происходил обмен товарами. Такими местами могли быть восточные и европейские морские порты, базары и рынки. Представители различных семиотических систем пытались выработать универсальную технологию коммуникации, каковой и стала логика. Участников создания первых логических построений вел мотив получения выгоды, зарабатывания материальных благ. Наличие различных культур неизбежно приводило к различным интерпретациям объективных фактов. Как следствие, возникали противоречия, споры и конфликты. Желание торговать и находить способы формирования единого решения по спорным вопросам — второе условие возникновения логики и аргументации. При этом укрепилась до этого слабая

тенденция к изучению и взаимному проникновению культур. Произошли диффузионные процессы, что также способствовало формированию единого коммуникационного пространства. Под воздействием этих двух сил логика и аргументация развивались и совершенствовались. Процесс этот идет и до нашего времени.

Основные подразделения аргументации возникали и развивались совместно с развитием цивилизации, поэтому аргументацию по уровню условно можно разделить на 4 типа, согласно приведенной ранее классификации.

1. **Бытовая аргументация**, в основу которой положена «житейская мудрость»: как бы ни развивался спор или иная бытовая коммуникация, главный принцип — защита своих «кровных» интересов. К таким интересам относят бытовые желания: сон, еда, секс, безопасность, жилище. Поскольку доводы и аргументы находятся тут же, рядом, в культурном опыте народа, то и логические построения представлены произведениями устного народного творчества: сказки, легенды, анекдоты, мифы и поучительные истории. Цель таких произведений — упростить членам общества процессы коммуникации, выработать стандартные решения на стандартные ситуации. Таким образом, каждый член общества, выросший и обучившийся в общей среде, может апеллировать к общенародным ценностям, доводам, авторитетным мнениям общепризнанных классиков как к истине в последней инстанции. В этой аргументации присутствуют такие неопределяемые понятия, как доброта, честность, порядочность и т.п.

2. Деловая, или **маркетинговая, аргументация** несет в себе более акцентированную цель: зарабатывать как можно большего количества материальных благ за минимальное время. Вся логика маркетинговых коммуникаций подчинена этой цели явно либо завуалировано. Составной частью маркетинга согласно Филлипу Котлеру, как известно, является промоушен (*promotion*). В этой части представлены все основные модели взаимоотношений участников рынка, в частности реклама и PR. Деловую аргументацию условно можно разделить на горизонтальную и вертикальную. Горизонтальная используется среди специалистов по маркетингу, которые оперируют в рамках маркетинговой терминологии и выработанных рамок. Успех или проигрыш в горизонтальных коммуникациях зависят от компетенции участников переговоров, их опыта нахождения в переговорных процессах, искусством владения аргументами и доказательствами. Вертикальная — это попытки воздействовать на покупателей. В данном случае речь уже идет о межуровневой коммуникации и аргументации. С развитием науки продавать развивались и совершенствовались методы убеждения. Их можно представить в виде трех правил манипулятивного воздействия: *заставить человека принять необходимое решение, заставить изменить ранее принятое решение, ввести в поле решения задач.*

Исходя из задач увеличения скорости и объема продаж, в человеческой истории появлялись и исчезали различные рыночные технологии. Самыми первыми технологиями были информирование и разъяснение. В этих технологиях применялись незамысловатые аргументы, направленные на возбуждение естественных потребностей человека: вкусный, надежный, безо-

пасный, привлекательный и т.д. Кризис перепроизводства, разразившийся в 1929 г. в США, стимулировал появление новых технологий убеждения и манипуляции спросом. Отпали многие способы управления продажами через цену и качество, нужны были технологии «активной аргументации». Первой ласточкой стали приемы PR. Впервые курс по PR был прочитан в Университете штата Иллинойс в 1918 г. В 1922 г. — в Нью-Йоркском университете. Подготовку специалистов по *publicity* в 1923 г. открыли в Нью-Йорке супруги-коллеги Эдвард и Дорис (Флейшман) Бернайс. Позже появились технологии убеждения, NLP (*neuro-linguistic programming*), позиционирование, уникальное маркетинговое предложение (УМК), односторонняя несимметричная коммуникация, социальные и маркетинговые исследования, социальное партнерство и пр. Самой популярной технологией формирования у оппонента или партнера необходимого мнения в XXI в. стала технология брендинга.

3. Следующей по уровню является **политическая аргументация**. Эта аргументация также формировалась в древние времена и, как и маркетинговая коммуникация, делится на горизонтальный и вертикальный типы. Аналогия с маркетинговым деловым уровнем прослеживается отчетливо, но есть и различия. Основное отличие — это уровень ответственности за качество и работоспособность аргументации. Если ошибки или недоработки на уровне деловой аргументации могли привести, как правило, к потере финансовой составляющей, то на уровне политической аргументации ошибки могли привести к общественным волнениям, массовым беспорядкам и даже войнам.

4. **Научная аргументация**, или уровень знаний. Этот уровень существенно отличается от всех предыдущих. Здесь обязательным условием существования аргументации является наличие развитого терминологического аппарата, без которого невозможно о чем-либо договариваться или рассуждать. Владение таким своеобразным цензом несколько сужает количество участников горизонтальной коммуникации, которую представляет научное сообщество. Эта коммуникация формирует узкоспециальную аргументацию. Кроме научного сообщества научной (рамочной) аргументацией пользуются специалисты в области законодательной, исполнительной и судебной властей и их сред существования. Вертикальная коммуникация уровня знания представлена на всех предыдущих уровнях и отмечена в виде соответствующих наук: маркетинг и политология. Также вертикальная научная коммуникация лежит в основе педагогических процессов. Таким образом, можно выделить **обучающую аргументацию**, цель которой не победа в споре и получение выгоды, а обучение и воспитание. Обучающая аргументация является посредником между профессиональной аргументацией и бытовой, служит задачам развития человеческого общества, популяризации научных, политических и маркетинговых идей.

Разбирая классификацию по уровням развития социальных и культурных задач, важно выделить принципы горизонтальной и вертикальной аргументации. Основной принцип горизонтальной аргументации — подобие свойств коммуникантов. Если участники коммуникационного процесса находятся на одном уровне, одинаково владеют специальной терминологи-

гией и протоколом ведения выяснений и разбирательств, то мы говорим о профессиональном сообществе. В вертикальной модели наблюдается различие свойств, неравенство уровней коммуникантов. При наличии несоответствия уровней коммуникаций возникает большая вероятность **некорректной аргументации**, т.е. использование опыта ведения переговоров не с целью выяснения истины, а с целью получения выгоды. Наличие разного уровня подготовки к переговорному процессу может спровоцировать перекокс в пользу более профессионального участника.

В общей классификации аргументации можно выделить групповую и индивидуальную аргументацию. **Групповая аргументация** используется при решении комплексных профессиональных задач, там, где у одного специалиста не хватает знаний и опыта по оперативному решению поставленной задачи. Сегодня это особенно актуально, поскольку в спорах все чаще проявляются требования по владению различными, в том числе и междисциплинарными знаниями.

Как разновидность групповой аргументации можно представить процесс влияния различных государств-метрополий на государства третьего мира с целью формирования удобной маркетинговой, политической и культурной среды, своей логики принятия решений и оказания давления. Оказывая давление на менее опытного коммуниканта, используя скрытую манипуляцию, некорректные приемы аргументации, можно вызвать вспышки протеста, коммуникационные разрывы, конфликты и даже террористические движения.

Наиболее распространенной является **индивидуальная аргументация**, к которой, в конечном счете сводится любая аргументация и любой процесс убеждения. В коммуникации между организациями, социальными группами конечной целью являются конкретные индивиды. Разновидностью индивидуальной коммуникации является и самоубеждение в процессе внутреннего диалога.

Процессы убеждения могут осуществляться устно и письменно.

Закрепление норм и правил коммуникации в древних культурах, еще не создавших письменности, требовало многократного речевого воспроизведения действующих в данном обществе канонов, по которым организовывались различные сообщения. Передаваемые от наставника к ученикам традиционные формы речи предполагали зазубривание не только определенных словесных конструкций, но и интонационных особенностей говорящего учителя, ибо любые отклонения от традиции были запретны. Такое внимание к внешним характеристикам речевого общения делало организацию речи важным фактором, обеспечивающим эффективность **устной аргументации**. И определяющую роль в этом играло искусство красноречия.

Инстинктивное стремление сохранить те формы общения, которые на протяжении длительного времени считались важными, приводило к тому, что некоторые средства речевого взаимодействия, ранее обладавшие актуальным характером, постепенно превращались в привычно повторяемые формулы. Многие приемы риторики были ориентированы на постоянное воспроизведение этих формул, что усиливало доверие слушателей

к тому, что старался внушить им автор передаваемых сообщений. В исторической памяти, например, осталась фраза римского оратора «А Карфаген должен быть разрушен», прибавляемая им к речи на любую тему и возбуждавшая в его слушателях стремление к определенным действиям.

Иногда подобные повторы используются как бы косвенно. В трагедии Шекспира «Юлий Цезарь» друг убитого императора, желая вызвать народный гнев против предводителя убийц Брута, построил свою речь как перечисление доводов Брута против Цезаря, но периодически повторяемым рефреном его речи было фраза: «А Брут весьма достойный человек». Поскольку слушатели знали о роли Брута, постольку эта фраза усиливала негативное ее восприятие. Устные формы аргументации обязательно предполагают явный учет особенностей аудитории, для которой сообщение предназначено. В ситуации межличностного общения иногда большую роль играет использование таких местоимений как «ты» или «вы». Но и при обращении к большой аудитории оратор старается создать атмосферу доверительного общения. В противном случае его аргументация может оказаться малоэффективной.

При реализации письменного общения особенности адресата имеют значение лишь в некоторых случаях. Личная переписка, острый фельетон или памфлет в разной степени предполагают представление автора о тех, к кому он в данном случае обращается. Однако в ситуациях учебно-методической или научной коммуникации (в которых используются логические методы убеждения) адресный характер аргументации может сводиться к минимуму. Формы **письменной аргументации** характеризуются высокой степенью системности. Одни положения текста должны быть достаточно явно связаны с другими. Хотя и здесь при достаточно тщательном анализе можно выявить некоторые неявные предпосылки, но четкая организация письменного текста гарантирует надежность доверия к аргументам, представленным в нем.

Устная и письменная формы используются в таких сферах, как практическая, научная и художественная аргументация.

В **практической аргументации** преимущественную роль играют аргументы психолого-эмоциональной природы. В ней допускаются приемы, запретные в рамках строгой логики. В частности, так называемый «довод к человеку», квалифицируемый в логике как ошибка рассуждения, здесь может оказаться вполне эффективным. Достаточно часто в качестве аргументов используются ссылки на бедственное положение, различного рода обещания, обязательства, угрозы.

Характер **научной аргументации** зависит от того, в какой сфере познания она осуществляется. В практике естествознания главную роль играет обоснование истинности производимых знаний, осуществляемое посредством доказательств. Так как процедура доказательства структурно представляет собой вывод утверждения о каком-то частном событии из посылок более универсальных, она может выполнять функцию объяснения, при котором конкретный факт подводится под действие некоторого общего (охватывающего) закона. Ученые, работающие в сфере естествознания, стремятся к тому, чтобы представить эту связь частного и общего как можно более

наглядно и полно, поэтому этот вид аргументации наиболее надежен и убедителен.

Однако его применение имеет свои границы. В области гуманитарного познания в силу разных причин он не всегда может быть использован. В историческом исследовании, например, достаточно часто в качестве достоверности производимых знаний используется ссылка на авторитетное мнение автора, описавшего какие-то события, очевидцем которых он был. Аргументом может быть и ссылка на идентичность самого письменного источника. Гуманитарий не столько объясняет причинно-следственную взаимосвязь событий, сколько старается выявить мотивы людей, которые в этих событиях участвовали. Поэтому его интерес направлен на установление *смысла* человеческих действий. И ссылка на смысл является важным аргументом в практике гуманитарного познания.

Художественная аргументация направлена на возбуждение чувственно-эмоциональных реакций тех, кому она адресована. Стремление к логической доказательности здесь проявляется в минимальной степени. Гораздо большее значение имеют создаваемые художником образы, смысл которых чаще всего необходимо выявлять зрителям, читателям, слушателям самостоятельно. Именно возможность интерпретировать текст созданный автором способна восприниматься как мощный аргумент. В качестве текста в данном случае может восприниматься не только его письменное представление, но и картина, музыка, скульптура или архитектурное сооружение. Поэтому аргументы в искусстве могут различаться по жанрам, стилям соответствующих произведений и артефактов. Особым видом аргументации, достаточно распространенным в сфере художественной деятельности, является ссылка на модность или редкость произведения искусства.

Цели, для достижения которых используются указанные формы, обладают относительной автономностью, хотя и порой существенным образом пересекаются между собой. Так, практическая аргументация направлена на убеждение людей в максимальной эффективности предлагаемых программ действий. Научная аргументация во многом определяется стремлением ее пользователей обосновать истинность выдвигаемых утверждений. Художественная же аргументация связана с созданием и распространением новых ценностей, новых смыслов, определяющих фундаментальные жизненные установки культуры.

Воздействие на людей может осуществляться прямым и непосредственным образом, а может реализовываться в скрытых формах, чаще всего либо частично осознаваемых, либо не осознаваемых вовсе разными участниками коммуникативных действий. В случае явной аргументации все используемые приемы представлены достаточно наглядно. Ссылки на волю высших сил, на уважаемые всеми людьми авторитеты, на существующие традиции и нормы, на строгие формы доказательства, угрозы и другие средства воздействия на убеждаемых людей понятны и отправителям, и адресатам передаваемых сообщений. С ними можно соглашаться или не соглашаться, но все они предъясняются открыто. Однако существует множество неявных аргументов, действие которых часто не осознается, но оказывается весьма убедительным. Такие средства начинают анализироваться лишь

в последнее время. Поэтому необходимо более подробно рассмотреть хотя бы некоторые из них.

Аргументационные действия в культурах письменного типа всегда реализуются в виде определенного текста. Такие тексты направлены на стимулирование действий, связанных с достижением какого-то результата, до определенного времени отсутствующего в непосредственном интервале «здесь и сейчас». Поэтому реальные действия и направляющие их стремления и ожидания чаще всего не совпадают полностью. Образы реальности, представленные в соответствующих текстах, обычно по содержанию больше, чем конкретная ситуация, в которой человек находится в любой данный момент, так как эти образы включают в себя возможное будущее в качестве уже наступившего, реализованного. И успешность аргументации во многом определяется способом такой организации текста, при которой актуализированные и «возможные» фрагменты действительности воспринимаются как равноправные, что существенно влияет на готовность адресатов с доверием воспринять передаваемое сообщение.

Текст является средством выражения целостного смысла, регулирующего совместные действия разных людей. И структурные элементы текста в той или иной степени указывают на возможные направления содержательного истолкования этого смысла. Слова и языковые выражения, передаваемые членами одной группы друг другу, не только способствуют объединению усилий разных людей, но и обеспечивают формирование и сохранение одинакового (во всяком случае, достаточно сходного) понимания у всех членов того, чего они хотят достичь. Действия сотрудничающих людей направляются общим образом для достижения желаемой цели. Возникновение такого образа не происходит автоматически, а предполагает определенное столкновение частных представлений, в результате чего достигается общее согласие, обуславливающее успешность коллективных действий. Одни члены коллектива должны уметь убеждать других в приемлемости именно данного образа общей цели.

Носители древних культур, для которых главной формой коммуникации была устная речь, не были еще столь чувствительны к явному разделению возможного и невозможного. В мифологических образах сливались черты реального и воображаемого миров. Это оказывалось возможным в силу того, что в архаическом сознании основой была эмоциональная составляющая речи. Когда-то Э. Кассирер высказывал предположение о том, что в становлении языка важную роль сыграла «мелодичность» речи, непосредственно передававшая экспрессивность общения древних людей.

Ритмически-интонационная особенность речи, оказывающая особо явное воздействие на людей, воспринимающих переданное им сообщение, и сегодня активно используется ораторами, поэтами и т.д. Таким образом, этот способ построения текстов является одним из важнейших универсальных приемов, обеспечивающих эффективность межчеловеческой коммуникации. В данном случае воздействие автора текста на своих собеседников достигается не только за счет содержания используемых слов, но и (даже в большей степени) с помощью стимулирования непосредственной эмоциональной реакции, вызванной особым порядком слов в предложении.

Характер организации текстов кардинально изменялся там, где устные сообщения стали фиксироваться и распространяться с помощью письма. Пройдя длительный путь развития от знакового представления слов к разбиению слова на слоги, а затем и к изображению звуков, из которых слоги состоят, письменность способствовала дальнейшему освобождению человека от жесткой ориентации на раз и навсегда заданные нормы устной речи. На первый план выходили принципы организации текста, определяемые логическими законами. Эмоциональная сторона аргументации вытеснялась правилами, обусловленными доминированием интеллектуальных средств убеждения.

Распространение письменных текстов давало возможность достигать взаимопонимания людей там, где речь шла о создании конкретных программ действий, направленных на достижение коллективных целей, отдаленных во времени от настоящего момента. В архаических сообществах значение используемых слов и выражений еще не было вполне устойчивым, и потому граница между осмысленными и «бессмысленными» формами речи не была слишком жесткой. В современном же обществе потребность в однозначном понимании людей, решающих совместно социально важные задачи, определяет стремление к четкому указанию на значение и смысл языковых средств, с помощью которых организуется коллективная деятельность.

Необходимо иметь в виду, что письменная форма обеспечивает стандартизацию используемых знаков и тем самым способствует унификации речевых форм коммуникации. Интонационное разнообразие произнесения одних и тех же звуков на письме уже не передается, и все члены общества, овладевая грамотой, одновременно привыкают к единообразному восприятию конструктивных элементов, с помощью которых представляются разнообразные сообщения, циркулирующие в данном сообществе. Переход к обмену письменными текстами кардинальным образом изменял характер коммуникативного процесса и применяемых способов аргументации. Письмо, отсылая к устной речи, тем не менее, разрывало моменты порождения (произнесения) и восприятия слов.

В результате межчеловеческое общение теряло локально-конкретный характер. В реальной речевой ситуации люди могут перебивать собеседника, если его монолог слишком затягивается. Письмо способствует увеличению временного интервала между получением сообщения и ответным действием адресата. Тем самым оно освобождает человека от непосредственной связи с автором сообщения, смещает его внимание с автора на собственный выбор ответной реакции, способствует повышению осознанности своего поведения. Вместо стимула к ответной реакции появляется возможность выбора своего ответа. Переход к письменной форме межчеловеческого общения обусловил возможность экономить лексические средства, выражать человеческие представления о мире в более компактной форме. Кроме того, письменное представление передаваемых сообщений позволяет в случае необходимости вновь возвращаться к полученному тексту, перечитывать его, сравнивать с другими, уже известными, т.е. контролировать сам процесс коммуникации.

Письменность появляется лишь в иерархическом обществе, в котором отчетливо различаются тот, кто использует аргументацию и те, на кого аргументация направлена. Понятно, что представление о надлежащих способах воздействия на других у представителей разных групп может оказываться весьма разным. Эти представления иногда даже несовместимы друг с другом. В этом случае индивидуальная свобода может проявляться в отказе от принятия точки зрения, слишком сильно отличающейся от той, которой придерживается собеседник. В наиболее острых ситуациях такая демонстрация может служить знаком прерывания какого-либо общения, его невозможности (так, когда-то аристократы считали недопустимым спорить с прислугой).

Будучи включенным во множество разнообразных жизненных ситуаций, каждый человек в своем поведении связан с одновременным решением задач разного класса. Любой индивид всегда действует в условиях, достаточно общих для всех носителей данной культуры, ориентируется на стандартные установки, характерные для той группы, с которой он себя идентифицирует. Одновременно ему приходится опираться на собственную индивидуальную оценку конкретной ситуации, в которой осуществляется сиюминутный выбор. Изменить общекультурный набор возможностей удастся чрезвычайно редко, а потому индивид чаще всего вынужден перестраивать личностную систему ценностей, отказываясь от одних вариантов своего поведения и останавливаясь на других. И не всегда логически выстроенное рассуждение является определяющим.

В зависимости от уровня, на котором происходит коммуникация, происходит употребление приемов аргументации, свойственной этому уровню. Так, например, при бытовой или практической аргументации используются категории наглядного экспозиционирования предмета обсуждения. Таким образом коммуниканты выясняют сравнительные характеристики обсуждаемых событий или предметов. Предметы такого спора обязательно должны быть наблюдаемы, сравнимы в простых ощущениях, без дополнительных экспертиз или исследований. **Бытовой** уровень как раз и выясняет объекты, в свойствах которых примерно с одинаковым успехом способен разобраться каждый член общества. Возможно также апеллирование к некому третьему (судье, эксперту, мифу, сложившейся практике), чье мнение принято в данном сообществе. На этом — первом — уровне присутствуют простейшие манипуляционные технологии: агитация и пропаганда. Это манипулирование первого рода от источника к получателю. Цель такой коммуникации — выяснение жизненно важных фактов или явлений.

Второй уровень аргументации характеризуется материальной выгодой от результатов выяснения. Мотивация этого уровня допускает многие отклонения от категории истинно-ложно в связи с тем, что присутствует необходимость в убеждении оппонентов, в манипулировании их сознанием с целью получения материальной выгоды. Этот уровень называется **маркетинговым** и содержит технологии по управлению принятием решения.

Владение вторым уровнем аргументации требует определенных навыков. Более того, специалистов по аргументированному убеждению покупа-

телей готовят в системе высшего образования. Сложность второго уровня заключается в том, чтобы провести скрытое манипулирование сознанием оппонента при соблюдении правил первого уровня. Таким образом, манипулятор употребляет аргументы, использующие базовые или бытовые желания человека ко сну, еде, сексу, дому, безопасности. Убеждение строится на утверждении того, что, совершив определенные действия, человек получит конкурентное преимущество среди своего окружения. Это манипуляция второго рода, проводящаяся через формирование опосредованных ценностей, отсутствующих на базовом уровне. К таким технологиям относят позиционирование. Формируя определенные стандарты поведения в обществе, манипулятор заставляет человека принимать необходимые ему решения. Для такого воздействия применяют клише: добропорядочный, успешный, солидный, уважаемый. То есть успешный член социума должен иметь соответствующие атрибуты, подтверждающие его успешность: квартира и дача, машина, пальто, современный компьютер и телефон, одежда и обувь, ордена и медали и т.п. То есть для получения материальных выгод источник информации осознанно управляет информацией, так же как на предыдущем уровне он использовал свойства коммуникантов. Цель такой коммуникации — получение прибыли.

Третий уровень коммуникации, **уровень власти**, характеризуется соблюдением правил первых двух, но они не являются доминирующими в аргументации. Преследуя цели по управлению другими людьми в чистом виде, коммуникант третьего уровня использует в своем инструментарии желание занять определенный уровень на социальной лестнице. Само собой, все мотивации первого уровня остаются (сон, секс, еда, дом и безопасность). Происходит манипулятивное воздействие третьего рода — через создание определенной среды (возможно даже целой культуры) воздействия. Поскольку большинство людей отторгают аргументы неочевидного, ненаблюдаемого характера, они склонны не доверять информации, которую сложно или невозможно оперативно проверить (например, лозунг «выберите меня, и через четыре года вы будете жить лучше»). Для этого создается необходимое окружение, транслирующее человеку требуемые ценности. Тогда манипулятор вводит неопределяемые объективно в органах ощущения термины: честь, патриотизм, совесть, достоинство, благородство и другие. Тем самым в аргументацию вводятся оценочные компоненты, важные в нравственных и политических контекстах.

Строго говоря, логика в аргументации присутствует в чистом виде только в четвертом **уровне — научной аргументации**. Сама наука основана на логике в понимании Ф. Бэкона (наблюдаемость, повторяемость, терминология). Наличие логики в различных ее видах является отличительной чертой научной аргументации. Цель такой коммуникации — выяснение истинности или ложности факта или свойства.

Во многом это обусловлено тем, что даже письменный текст выражает не только некое информационное содержание, но и является средством выражения определенного состояния говорящего, его отношения к обсуждаемой теме. Это задает особый контекст понимания передаваемых и полу-

чаемых аргументов. Функциональное многообразие компонентов, из которых складывается межчеловеческое общение, определяется возможностью различного истолкования даже одного и того же набора языковых выражений, реализуемого в разных жизненных ситуациях. В связи с этим в любой культуре возникает система стандартных правил построения текста, позволяющая хотя бы частично ограничить разброс содержательных оценок сообщений, передаваемых людьми друг другу. Текст как форма аргументации эффективно влияет на поведение получателей сообщения тогда, когда ожидания говорящего и слушающего совпадают в достаточной степени. Поэтому жестко фиксированные устойчивые правила создания и использования языковых сообщений играют важную роль в процессах аргументации.

1.2.2. Аргументация и логика

Название «логика» этимологически восходит к греческому «логос» — слову, выражающему множество важных смысловых значений. «Логос» — это мысль, разум, закон, правило, речь, слово. Широко известна первая строфа «Евангелия от Иоанна»: «В начале было Слово, и Слово было у Бога, и Слово было Бог». В греческом оригинале, с которого сделан канонический перевод, фигурирует не просто «слово», а именно «логос». Другими словами, «логос» — некое изначальное разумное основание бытия, которое доступно осознанию, человеческой мысли и может быть выражено, артикулировано в языке и речи.

На уровне обыденного опыта логика понимается как наука о «правильном мышлении»: «логично» — значит правильно, последовательно, продуманно. В этой связи логику иногда даже понимают как науку о формах и законах правильного мышления. Собственно, в таком понимании логика и возникла в IV в. до н.э. в античной Греции и древней Индии (учения ньяя и вайшешика). Отцом логики традиционно считается Аристотель, хотя сам великий философ употреблял другие термины: «аналитика», «истолкование» («герменейон»), «силлогистика». Термин «логика» был введен несколько позже стоиками.

Так или иначе, но логика возникла как теория и практика доказательных рассуждений. В дальнейшем, с одной стороны, характеристика «логичности» стала распространяться на любую закономерность: «логика действия», «логика вещей», «логика борьбы» и т.д. Более того, эта характеристика вошла в название научных дисциплин: био-логия, зоо-логия, психо-логия, фило-логия, полито-логия. Другими словами, характеристика «логичности» («логии») выступала как свидетельство рациональной законосообразности конкретной отрасли знания. С другой стороны, по мере развития науки, и в первую очередь — возникновения и развития психологии, предмет самой логики все более конкретизировался и отдалялся от форм мышления. Радикальные изменения произошли в конце XIX — начале XX в. в связи с формированием теории множеств, кризисом в основаниях математики, когда Б. Расселом был сформулирован аппарат математической логики. Эта концепция, а также аппарат булевой алгебры дали начало бурному развитию ряда математизированных дисциплин, таких как

теория информации, кибернетика, искусственный интеллект, компьютерное программирование и т.д. В этой связи возникло множество «логик»: модальные логики, эпистемическая логика, логика предпочтений, логика отношений и др. И если в конце XVIII в. И. Кант, преподававший логику в Кенигсбергском университете, мог позволить себе замечание, что со времен Аристотеля в логике не возникло почти ничего нового, то в настоящее время логика представляет собой комплекс чрезвычайно специализированных дисциплин. Это комплекс примерно такой же сложности, что и «физика», в котором представители разных ветвей и направлений говорят на разном языке, зачастую плохо понимая друг друга.

Тем не менее сохранилось некое ядро «человеческой логики» — как теории и практики эффективной аргументации. В этом плане замечание И. Канта в изрядной степени сохраняет свое значение. Логика как культура рациональной доказательной аргументации и анализа в основных чертах такая, как она сложилась еще в Античности. Именно традиционная логика и является предметом рассмотрения в данном учебнике.

Логика включает в себя **учение о понятиях**, их видах, отношениях между ними, операциях с ними, в том числе настолько специфических, что их выделяют в специальный раздел — теорию суждений. **Учение о суждениях** включает виды суждений, отношения и операции с ними. Важнейшей операцией с суждениями является **умозаключение (рассуждение)** — настолько важное и специфическое, что и оно выделяется в специальный раздел, в котором рассматриваются виды и операции с суждениями в том числе **доказательства** и **опровержения**, которые и определяют логическое содержание аргументации.

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

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

Ознакомиться с содержанием логики можно в любом учебнике или справочнике по логике. Некоторые из них приводятся в списке рекомендуемой литературы. Нас, однако, будут интересовать, прежде всего, возможности применения логики в практике эффективной аргументации. Поэтому знакомство с данной работой не устраняет возможность и даже необходимость более глубокого знакомства с содержанием логики.

Роль логики и аргументации в образовании, науке, праве, деловой активности

Логика играет исключительную, не всегда осознаваемую роль в современной цивилизации. Развитие этой цивилизации определяется, прежде всего, достижениями науки и техники. Предпосылкой этого прогресса является синтез двух великих идей: иудейского монотеизма и греческой логики — «встреча Афин и Иерусалима», как образно выражаются философы.

Если нашу цивилизацию сравнить с железобетонной конструкцией, то логика будет одной из главных арматур, задающих конфигурацию и жесткость всей конструкции. И эта метафора не так уж метафорична, как может показаться. Индустриальная и постиндустриальная-технотронная цивилизация коренятся в «прометеевско-фаустовской» культуре *Abendlandes* (странах Запада, прежде всего — Западной Европы). Великие индийская и китайская культуры, при всех их интеллектуальных, духовных и даже технических открытиях и достижениях, не смогли дать такого мощного импульса, каким стали две великие идеи: иудео-христианская идея монотеизма и древнегреческая идея рациональности.

Как говорил Н. А. Бердяев, если есть дух этой реки, дух этой горы и этого дерева, корабли не поплывут, а самолеты не полетят¹. Политеизм, анимизм не могли быть духовной и интеллектуальной основой развития науки и техники. Такой основой могло быть только сознание того, что мир един, создан единой волей по единому замыслу, и нам дана способность попытаться уяснить детали этого замысла. Роль интеллектуальной техники и выполняла логика — одно из главных достижений древнегреческой философии. Сначала логическая практика анализа рационального содержания оттачивалась на интерпретации Священного Писания, а чем дальше, тем больше — применительно к самой реальности. Возникновение науки хронологически совпадает с охотой на ведьм. «*Novum Organum*» Ф. Бэкона — современник «Молота ведьм» Шпенглера и Инсистериса. За ними стоит один и тот же духовный импульс — человек может познать происходящее не только интерпретируя тексты, но и задавая вопросы, буквально «пытая» саму действительность. Тот же «Молот ведьм» и написан фактически как экспериментальная методика. От «о-пытного» экспериментального знания оставался один шаг до деизма с его представлением о мире как машине, созданной и запущенной творцом. И этот шаг был сделан весьма быстро, так же как и следующий, отбрасывающий «гипотезу Бога» и придающий человеку героико-прометеевский образ Инженера, преобразующего мир в соответствии с познанными законами этого мира.

Действительно, сознание того, что мир сотворен по единому разумному замыслу, и человеку даны интеллектуальные средства и способности распознавания этой рациональности — ключевой момент для понимания, почему именно в лоне иудео-христиано-исламской традиции стало возможным возникновение научных методов. Более того, именно возникновение и развитие математической логики сделало возможным создание электронно-вычислительных машин: как в техническом плане, так и в плане

¹ См.: Бердяев Н. А. Философия свободы. Смысл творчества. М., 1989.

развития языков программирования. Так что не будет преувеличением сказать, что логика выступает своеобразной несущей арматурой современной культуры и цивилизации — от образования, науки и права до техники и информационных технологий.

Великая идея рациональности во всем многообразии ее содержания (конструктивность, эффективность, непротиворечивость, общезначимость etc.) так или иначе восходит к логическим принципам и технике доказательства. Логическую сердцевину имеет математика, являющаяся языком научного анализа — это убедительно продемонстрировала проблема оснований математики, породившая современную математическую (символическую) логику. Более того, сама эта математическая логика оказалась основой создания и развития электронно-вычислительных машин. Речь идет не только о программах, но и о «железе»: именно электротехническая интерпретация логических функций лежит в основе ламповых, полупроводниковых и чиповых технологий создания компьютеров. Логика — «арматура» современной цивилизации в самом буквальном смысле слова.

Контрольные вопросы

1. Что вы понимаете под аргументацией?
2. Каковы основные формы аргументации?
3. В чем заключаются особенности научной аргументации?
4. Каковы социально-культурные предпосылки возникновения и развития науки?

Задания для самостоятельной работы

1. Приведите не менее трех примеров аргументации из сферы искусства и из сферы обыденного опыта.
2. На примере проводимого занятия проследите взаимосвязь групповой и индивидуальной, а также научной и обыденной аргументации.

Список литературы

1. *Зарецкая, Е. Н.* Логика речи для менеджера / Е. Н. Зарецкая. — М., 1997.
2. *Ивин, А. А.* Основы теории аргументации / А. А. Ивин. — М., 1997.
3. *Борисова, Е. А.* Эффективные коммуникации в бизнесе / Е. А. Борисова. — СПб., 2005.
4. *Лысова, Т. В.* Культура научной и деловой речи / Т. В. Лысова, Т. В. Попова. — М.: Флинта; Наука, 2011.
5. *Еемерен, Ф. Х.* Аргументация, коммуникация и ошибки / Ф. Х. Еемерен, Р. Гроотендорст. — СПб., 1992.
6. *Самохина, Т. С.* Эффективное деловое общение в контекстах разных культур и обстоятельств / Т. С. Самохина. — М., 2005.
7. *Светлов, В. А.* Современная логика / В. А. Светлов. — СПб., 2006.
8. *Тульчинский, Г. Л.* Культура деловой и политической аргументации / Г. Л. Тульчинский. — СПб.: НИУ ВШЭ, 2010.
9. *Тягло, А. В.* Критическое мышление на основе элементарной логики / А. В. Тягло. — Харьков, 2001.

1.3. Логика и аргументация в истории культуры

1.3.1. Социально-культурные условия востребованности логики и аргументации

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

Любая потребность у человека в слове, общении возникает только в условиях некоего дискомфорта. Необходимость в аргументации появляется, очевидно, когда люди стремятся быть понятыми и убедить других в своей правоте, когда они стремятся установить истину, достичь взаимоприемлемых оценок, побудить других к признанию необходимости сделать нечто. А это возможно, только когда они имеют возможность публично и результативно отстаивать свои интересы.

Что же обусловило само возникновение логики, и почему она наиболее полно оформилась именно в период сравнительно недолгого существования афинской демократии? При всей своей абстрактности логика — самая что ни на есть эмпирическая наука. Это хорошо понимает любой, державший в руках аристотелевские «Аналитики», «О категориях» и «Об истолковании». Логика — не плод воображения Аристотеля, не нечто придуманное для внедрения в практику. Логика — это обобщение опыта эффективной аргументации. И тогда ответ на вопрос: «Зачем и почему возникает логика?», зависит от ответа на вопрос: «Когда и зачем людям нужна эффективная (рациональная) аргументация?». И ответ этот достаточно очевиден: если у людей есть интересы, которые они могут публично отстаивать и продвигать, обсуждая с другими, при каких условиях это может быть реализовано?

Во-первых, это наличие у людей какой-либо собственности, с которой и могут быть связаны какие-то интересы. Как говорил Х. Ортега-и-Гассет, человек — это человек и его обстоятельства — то, что находится в зоне свободы и ответственности человека и определяет его интересы, мотивы, намерения и возможности¹.

Во-вторых, это существование «рынка», буквально — базара, торжища, на котором люди могут своей собственностью и прочими «обстоятельствами» обмениваться, торгуясь относительно их ценности.

В-третьих, это «форум», т.е. публичная правовая процедура разрешения возможных столкновений интересов и споров, т.е. сложившаяся политическая и правовая культура.

В-четвертых, это «открытость общества», т.е. реальные контакты с людьми иных культур, когда людям, говорящим на разных языках, придерживающимся разных верований, носителям разной нравственности, надо стремиться понять друг друга, чтобы о чем-то договориться.

¹ См.: Ортега-и-Гассет Х. Эстетика. Философия культуры. М., 1991.

Так, для востребованности публичной аргументации и логики как учения об условиях ее эффективности необходимы **свобода, рынок, культура права, демократия и открытость общества**. Неспроста логика как теория и искусство эффективной аргументации возникла в IV в. до н.э. практически одновременно в Античной Греции (жившей на перекрестке цивилизаций, торговых путей и именно в демократических Афинах) и Древней Индии, и в своем аргументационном содержании с тех пор претерпела лишь несущественные изменения.

1.3.2. Исторические типы аргументации

Можно выделить несколько наиболее важных этапов, каждый из которых проявлялся в специфических формах аргументации, обусловленных культурными особенностями общества.

Античность. Поскольку греческая культура в этот период существовала главным образом в устной форме, то важнейшим средством убеждения были такие внешние факторы, как доступность изложения мыслей оратора, его жестикуляция и даже то, как он выглядел. Известно, например, что один из софистов (Горгий) использовал в качестве воздействия на слушателей яркие одеяния. Для обоснования высказываемых утверждений применялись ссылки на авторитетные мнения (высоко оцениваемые аудиторией), а также указания на общепризнанные нормы поведения, общественные ценности и проч. Процедуры убеждения были направлены на побуждение слушателей к определенным действиям. Поэтому часто аргументами служили упоминания о поступках, когда-то совершенных и высоко ценимых большинством населения. В то же время широко распространялась практика публичных споров, что привлекало внимание к умению победить оппонента, оспаривающего выдвигаемые предложения. Это обусловило появление комплекса правил, обеспечивающих победу в споре. Комплекс получил название «**эристика**».

Такие правила не гарантировали обязательной истинности высказываемых утверждений, ибо использовались в основном для посрамления противника. Но поскольку споры должны были надежным образом обосновывать именно программы, обеспечивающие эффективность жизни общества, то постепенно осознавалась потребность в критериях проверки звучащих высказываний на соответствие реальным нуждам общества. Происходил сдвиг от воздействия на эмоционально-психологическое состояние людей к усилению роли их рационального мышления. Сократ, выступавший с критикой софистов, его ученик Платон и, наконец, ученик Платона Аристотель способствовали оформлению системы логики, в рамках которой произошло окончательное отделение формы высказываний от их содержания, что позволило однозначно определять: какие структуры рассуждения могут привести к истинному результату, а какие порождают всевозможные мыслительные ошибки.

Так, ориентация либо на доказательство (обоснование истинности утверждений), либо на убеждение (при котором не требовалось обязательной истинности используемых высказываний) привели к явному разделению способов аргументации. Постепенное усиление значимости

научно-рационального мышления на долгое время обусловило доминирование именно логики, в которой аргументация рассматривалась как часть доказательства. Однако во второй половине XX в. стало осознаваться, что доказательство, скорее, является одним из средств убеждения. Сегодня предпринимаются попытки создать особую дисциплину **аргументологию**, включающую в себя теорию и практику аргументации, включая логические средства, а также языковые, психологические, риторические, организационные факторы эффективного убеждения.

Древний Восток. В азиатских культурах практика рассуждений в основном определялась необходимостью толковать священные тексты, что определило особую значимость уже известных их интерпретаций, представленных в различных источниках (либо воспринимаемых в качестве божественного откровения, либо созданных авторами, пользующимися всеобщим уважением). В силу доверия к предшествующим толкователям достаточно распространенным аргументом в дискуссиях восточных мудрецов была ссылка на авторитетное мнение: «мне сказал знаток, поэтому я знаю» И хотя каждый автор мог предлагать свое толкование, не всегда совпадающее с мнениями его предшественников, такое различие не воспринималось в качестве возникшего противоречия. Наоборот, появление взаимно противоречивых толкований какого-то текста (например, буддийских коан) воспринималось как свидетельство того, что глубинная мудрость не может быть полностью выражена средствами языка человеческого общения, а потому разные способы обоснования утверждений равно имеют право на существование. В последующие периоды и на Востоке стало усиливаться стремление отстаивать правоту лишь одной из противоречащих позиций, что во многом обуславливалось практикой религиозных и судебных споров.

Средневековье. В последний период античной культуры главным ее носителем была римская цивилизация. В это время аргументационные методы наибольшее употребление получили в сфере юриспруденции: римские политики стремились максимально надежно обосновать законы, с помощью которых власть регулировала процессы общественной жизнедеятельности. Такая ориентация обусловила, с одной стороны, интерес к наиболее эффективной форме организации ораторских речей, с другой — потребовала поиска универсального основания, ссылки на которое были бы обязательными для всех. В определенной степени такой поиск усилил религиозно-мистические умонастроения, что во многом способствовало постепенному распространению в римской культуре идей христианства. Поначалу преследуемые, христианские проповедники утверждали существование единой мировой основы, которую они связывали с Богом-Творцом.

Именно Бог стал тем всеобщим авторитетом, который позволял оценить соответствие разных жизненных позиций и правил поведения, противопоставляя верующих в Него и «язычников». В средневековом обществе одной из важнейших форм культурной деятельности были религиозные диспуты, что стимулировало разработку и использование самых разнообразных способов аргументации. Поэтому в разных ситуациях спорящие использовали для обоснования высказываемой точки зрения и логическое

построение речи, и умение красноречиво выражать свои мнения. Особенно ярко это проявилось в спорах схоластов, принадлежащих к разным течениям средневековой философии. Активно используя приемы аристотелевской логики, эти философы несколько ослабили независимость формы рассуждения от его содержания, на чем настаивал сам Аристотель. Например, средневековые мыслители особое внимание уделяли такой форме рассуждения, как **гипотетический силлогизм**. Но его значение они связывали с тем, что в нем связь посылок и заключения определяется не только чисто формальной структурой, но и сущностной природой посылок, основой которой считалась *вера* в Божественный Разум.

Принятие этой веры в качестве главного универсального основания обусловило и применение в качестве аргументов (как в теологии, так и в сфере юриспруденции) ссылок на библейские заповеди и определяемые ими нравственные нормы человеческой жизни. Логика в этот период рассматривалась как инструмент для прояснения христианских догматов. Рациональное постижение истин Священного Писания должно было обосновать необходимость воспринимать эти истины в качестве регулятивных правил человеческого поведения. Разум ценился лишь постольку, поскольку в нем наиболее полно выражалась высшая мудрость Создателя. Поэтому и в языковых структурах носители средневековой культуры разделяли два смысла: прямой, представленный в речи непосредственно, и скрытый (символический), о котором необходимо было догадываться. Разнообразные способы доказательства бытия Бога, распространенные в это время, по форме строились в виде рационального рассуждения, тогда как сами исходные посылки базировались на религиозных постулатах, в которые надо было верить.

Осознание неустранимого различия природы логических и эмоционально-психологических аргументов привело к тому, что вопрос о соотношении веры и разума в поздней схоластике стал одной из самых важных тем. Социально-культурные изменения в жизни тогдашнего общества и растущее сомнение в непогрешимости церковной власти привели к уменьшению значимости скрытых, лишь предполагавшихся смыслов используемых в общественной коммуникации высказываний, к сосредоточению на реальных повседневных целях человеческой жизни. Именно человек стал осознаваться как создатель и пользователь различных речевых форм, а потому главным предметом новой философии стала сущность самого человека. И, прежде всего, интеллектуальная составляющая его внутреннего мира. Это обусловило растущий интерес к аналитико-формальному изучению языков межчеловеческого общения.

Возрождение и Просвещение. Термин «гуманизм», выразивший основную направленность культуры этого периода, поначалу выражал убеждение в том, что главной задачей общества является образование и воспитание человека. В связи с этим менялись и представления о характере аргументационных оснований. Если в античной культуре философы и риторы стремились *убеждать* в необходимости принимать те или иные законы социального поведения, а средневековые мыслители старались посредством ссылки на высший авторитет *навязать* веру в необходимость принять

религиозные догматы, то новая эпоха была ориентирована на обеспечение *свободного выбора* людьми их способа действий. От ссылок на внешние факторы (социальные правила, божественная воля) гуманисты обратились к разуму человека как главному фактору, определяющему жизнь людей.

Именно в разуме деятели эпохи возрождения пытались найти ту основу, опираясь на которую можно было бы создать эффективную систему управления человеческим поведением, базирующуюся не на внешнем принуждении, а на самостоятельном понимании людьми правил, которые наиболее успешно позволяли бы организовать социальную жизнь. Такие правила не всегда были связаны с общеобязательными нормами нравственности. Наиболее ярко подобная ориентация выразилась в концепции Н. Макиавелли, положившей начало прагматическим устремлениям многих последующих политиков. С точки зрения сторонников такого подхода человек должен любыми средствами добиваться успеха при достижении выдвинутых им перед собой задач. Но мыслители этого времени считали, что максимальная эффективность действий может достигаться лишь тогда, когда правила, регулирующие функционирование человеческого разума, соответствуют закономерному устройству природного мира. И выражением такого соответствия является «здравый смысл», формирующийся на основе практической жизнедеятельности людей.

Поскольку ссылки на «здравый смысл» были одним из наиболее употребляемых в это время аргументов, постольку возникла необходимость обосновывать его ссылкой на явно сформулированные законы природы. В результате стала оформляться особая сфера деятельности — опытное познание. Ее представители видели задачу аргументации в доказательстве истинности производимых ими знаний о законах мирового устройства, поэтому отказывались от ссылок на непроверенные свидетельства и «метафизические» аргументы. Для них главным доказательством истинности знаний сделались многократно проверенные результаты непосредственного эмпирического взаимодействия с природными явлениями. Лишь такое взаимодействие позволяло, с их точки зрения, установить необходимую связь причин и явлений, регулиующую бытие природы. Требование руководствоваться в действиях людей такими законами считалось важнейшим аргументом в различных спорах. Основной формой логического обоснования аргументации в этот период стала **аналогия**.

«**Классический период**». Но достаточно быстро возникло понимание того, что сами законы чувственно не воспринимаются, для их формулировки необходимо использовать методы логики, позволяющие обобщать локальные частные события. В результате именно логические средства аргументации вновь стали выходить на первый план. Но вместе с изменением общекультурного фона менялась и сама логика. Усиление значения теоретических форм познания заставило осознать, что ссылка на эмпирически устанавливаемую достоверность уже не может быть единственным аргументом. Не менее важным доводом стало указание на отсутствие противоречий в рассуждении. Дальнейшее повышение доверия к научным методам и результатам на долгое время обусловило приоритет логических приемов аргументации над риторическими, что и породило взгляд на аргу-

ментацию как на часть теории доказательства. Несколько схематизируя, можно говорить о доминировании этого типа аргументации на протяжении XIX и XX столетий.

Хотя в реальности роль логики в это время существенно менялась, основные средства такой аргументации оставались эффективными, по крайней мере, в области научного познания. В обыденной жизни при решении утилитарных задач использовались и приемы так называемой практической аргументации, не связанные напрямую с логикой. Ссылки на бедственное положение (при обосновании просьбы о помощи), всевозможные обещания будущего процветания, угрозы и проч. часто позволяли достичь желаемого результата, хотя и воспринимались в качестве «побочных», «нестрогих» по сравнению с логическими методами. Главной формой аргументации в логике считается доказательство. С этой точки зрения лишь дедуктивные, а в некоторых случаях и индуктивные умозаключения, основанные на истинных посылках, с необходимостью приводили (при выполнении соответствующих правил) к выдвинутому тезису. Именно такие рассуждения воспринимались в качестве аргументов, обязательно убедительных для всех без исключения.

Положение стало меняться во второй половине XX в., когда логики столкнулись с различными семантическими трудностями, ранее не попадавшими в поле зрения исследователей. Обнаружилось, что определение логического значения и содержательная интерпретация многих утверждений не могут устанавливаться исключительно по их форме, поскольку существенно зависят от контекста ситуаций, в которых эти утверждения используются. Кроме того, усиливающееся значение комплекса гуманитарных дисциплин привело к отказу от взгляда на человека как на носителя некоего «абстрактного разума». Люди всегда принадлежат определенному времени, существуют в конкретном социально-культурном контексте. Поэтому применяемые и воспринимаемые ими аргументы не имеют раз и навсегда заданного характера. К концу XX в. в теории аргументации стали происходить существенные перемены.

«Новая риторика». Отказ от опоры на жестко фиксированные схемы рассуждения заставил теоретиков пересмотреть представления о сути аргументационных действий. Если раньше процесс убеждения во многом понимался как явное или неявное «насилие», заставлявшее людей под внешним воздействием принимать предъявляемые им доводы, то сегодня аргументирующий человек должен стимулировать в тех, к кому он обращается, такие их внутренние состояния, которые должны обеспечить свободный выбор предлагаемых им программ. Возникшая в 1960-х гг. теория аргументации Х. Перельмана стала сегодня основой течения под названием «новая риторика». Представители этого течения видят свою задачу в изучении не только традиционных средств убеждения, представляемых прямо и непосредственно, но и таких, которые воздействуют на людей даже тогда, когда сами люди не подозревают об этом.

Реклама, политический лозунг, образцы литературы и кино, внедряемые в массовое сознание, музыкальные ритмы, форма и цвет архитектурных сооружений — многие из этих факторов и раньше влияли на отношение людей

к действительности. Это ощущали уже древние риторы, использовавшие яркие одежды, изменение интонационной мелодичности речи, пафосную жестикуляцию и т.д. Но вряд ли они ясно осознавали, чем обусловлена эффективность таких приемов. В современной теории аргументации эти факторы рассматриваются в качестве важнейших средств воздействия на внутренний мир человека и анализируются подробнейшим образом. Усложняется и структурная модель аргументации. Помимо *отправителя* и *получателя* сообщений важным элементом такой структуры становятся *канал связи*, посредством которого устанавливается их общение, а также *языковой код*, оформляющий передаваемое сообщение.

1.3.3. Логика в российской культуре

В подавляющем большинстве стран логика является обязательной частью среднего и высшего образования. В России на протяжении многих лет логика отсутствует в учебных планах и стандартах. И это одна из реальных и печальных, а возможно и одна из наиболее показательных особенностей нашего опыта и истории. Анализ этой ситуации, ее причин, факторов, обуславливающих ее динамику, тенденций и перспектив на будущее важен для осмысления существенных характеристик российского духовного и интеллектуального опыта.

В дореволюционной России логика входила в программы средней школы, обязательно преподавалась в гимназиях, университетах. Авторитетными являются и исследования российских логиков (М. И. Каринского, Н. А. Васильева и др.). Общеизвестно, что идеи Н. А. Васильева предвосхитили формулировку идей многозначной логики, семантики возможных миров. После появления работы Б. Рассела и А. Уайтхеда «*Principia mathematica*», в которой впервые было предложено непротиворечивое обоснование математики и заложены основы математической логики, первой в мире программой курса по математической логике, разработанной на основе «*Principia mathematica*», стала программа молодого П. А. Флоренского, автора фундаментальной теодицеи «Столп и утверждение истины» (1913), аргументация примечаний к которой также апеллировали к аппарату «*Principia*».

После революции некоторое время сохранялась инерция довольно развитой логической культуры. И. Е. Орловым были сформулированы теперь оцененные по достоинству принципы вероятностной индуктивной логики. Независимо от К. Шеннона и даже раньше его В. И. Шестаковым была предложена техническая интерпретация логико-математической структуры суждений, которая до сих пор лежит в основе электронно-вычислительной техники. Этой инерции, однако, хватило не надолго. Разгром, учиненный коммунистическим режимом в гуманитарных, социальных, а затем и в естественных науках, с неизбежностью сказался и на логике. Она была исключена из учебных программ средней и высшей школы, за исключением незначительных курсов на юридических и философских отделениях. Традиционная классическая формальная логика как наука о формах мышления, а также математическая логика были заклеены. «Буржуазной» и «идеалистической» логике противопоставлялась «передовая» так

называемая «диалектическая логика» с ее акцентуированным интересом к противоречию. Стремление к рациональной конструктивности, строгости и непротиворечивости научной аргументации стали предметом высмеивания и поношения как проявления «буржуазного наукообразия».

Исторический экскурс

Валентин Фердинандович Асмус — один из немногих, благодаря которым в 1930—1960-е гг. был сохранен уровень философского профессионализма, — рассказывал любопытную историю. В конце сороковых, после выхода его учебника по логике, за ним приехали ночью. Зная, чем это может кончиться, он взял всегда стоявший наготове чемодан, распрощался с близкими и пошел. Его привезли в Кремль, в кабинет к Сталину, где состоялся такой разговор: «Вы профессор Асмус, автор учебника по логике?» — «Да, я». — «У меня к вам просьба, профессор, научить членов Политбюро и Правительства логике». — «Как это?» — «А так. Они говорят “значит”, а это ничего не значит. Они говорят “следовательно”, но у них ничего не следует...» — «А какой логике учить, Иосиф Виссарионович?» — «Что значит — какой?» — «Так ведь ведутся споры о формальной логике, диалектической логике...» — «Я знаю одну логику, профессор», — ответил Сталин и показал на лежавший у него на столе потрепанный дореволюционный учебник Г. И. Челпанова для духовных семинарий: «Этой логике и учите». И В. Ф. Асмус читал правительству и Политбюро краткий курс по логике. Именно после этой истории была введена логика в школе, отмененная вскоре после смерти Сталина, которого в пору назвать «другом всех логиков».

Однако с середины 1950-х гг. ситуация все-таки несколько изменилась в связи с бурным развитием кибернетики, прежде всего — вычислительной техники. Нельзя не отметить личную роль академика А. И. Берга, С. А. Яновской, инициировавших интерес к современной математической логике. Из круга молодых продвинутых аспирантов, интересующихся аппаратом современного логического анализа, и сложился, ставший впоследствии знаменитым, «московский логический кружок» — на философском факультете в рамках студенческого научного общества вокруг аспиранта А. А. Зиновьева, окончившего факультет в 1951 г. Кружок официально просуществовал шесть лет (1952—1958), очень быстро стал одним из центров интеллектуальной жизни Москвы и бурно развивался. На разных этапах идейными лидерами кружка были А. А. Зиновьев и Г. П. Щедровицкий.

«Московский логический кружок» сыграл исключительно важную и продуктивную роль катализатора, своего рода инкубатора в развитии логической и в целом интеллектуальной культуры послевоенной России. С ним связана начальная стадия деятельности М. К. Мамардашвили — пионера развития феноменолого-герменевтической традиции. Из кружка вышло целое движение методологов, разделявших идеи организационно-деятельностных игр Г. П. Щедровицкого, а также идеи интеллектики и интеллектуальных систем (И. С. Ладенко). Участники «кружка» так или иначе участвовали в становлении советской прикладной социологии (Б. А. Грушин), прикладной информатики (В. К. Финн, Д. Г. Лахути), активно сотрудничали с математиками, филологами и лингвистами, «тартуССко-московской семиотической школой».

В собственно философской среде очень быстро сложилось мощное направление исследований по логике и методологии науки (П. В. Копнин, В. А. Лекторский, В. С. Швырев, В. Н. Садовский, В. С. Степин и многие другие), идеологическим прикрытием которого стала «критика» неопозитивизма (логического эмпиризма), зарубежной аналитической философии и философии науки.

В результате логическая проблематика выступила мощным катализатором самостоятельной, независимой мысли, интеллектуальной культуры в России второй половины XX в. В том числе — одним из источников советского и постсоветского инакомыслия (К. С. Есенин-Вольпин, А. А. Зиновьев) и либерализма.

Собственно же логика в советское время организационно сложилась в структуру, имевшую сравнительное небольшое, но сплоченное «ядро» и разветвленную «периферию». «Ядро» составляли отделы и секторы логики и методологии науки в институтах философии Академии наук (Москва, Киев, Новосибирск, Ереван), а также кафедры логики ведущих университетов (Московского, Ленинградского, Уральского, Ростовского, Киевского и др.). В «периферию» входили философы, получившие логическое образование и занимающиеся логической проблематикой, но работающие на кафедрах философских и других гуманитарных дисциплин, или в средней школе, или в научных учреждениях, или на производстве, в органах управления. В результате вокруг «ядра» сложилась довольно развитая, глубоко эшелонированная система «обороны и поддержки», обеспечившая относительно спокойное развитие логической субкультуры.

Репрезентативными для этого развития являются исследования В. А. Смирнова, Е. Д. Смирновой, Е. К. Войшвилло и сложившейся вокруг них школы московских логиков, И. Н. Бродского и О. Ф. Серебрянникова, инициировавших интенсивное развитие логики в Ленинграде, М. В. Поповича и его сотрудников в Киеве, И. С. Ладенко, В. В. Целищева в Новосибирске и др. Регулярно проводились всесоюзные конференции по логике и методологии науки. Также проводились тематические конференции и семинары: всесоюзные, региональные, межвузовские. Их материалы публиковались в сборниках тезисов, статей, в обзорах. С конца 1970-х гг. начались все более интенсивные контакты с зарубежными коллегами-логиками Польши, восточной Германии, Финляндии.

Для отечественных логических исследований характерна ориентация преимущественно на логический синтаксис по сравнению с логической семантикой и прагматикой. Несмотря на относительно малое количество кафедр и отсутствие специализированных журналов в советское время, логическая научная субкультура была одной из наиболее устойчивых и развитых в советской науке. На логические циклы рекрутировались наиболее способные, активные и продвинутые студенты. Сложилась чрезвычайно развитая «неявная» структура сообщества, сложился широкий круг «скрытых» логиков — специалистов, получивших логическую подготовку, но занятых в других философских дисциплинах, тяготеющих к логике не только в проблемном, но и в коммуникативно-личностном плане.

Наиболее продвинутые работы этого времени (Н. И. Стяжкина по истории математической логики, А. А. Зиновьева по теории логического следования, А. А. Ивина по логике норм и оценок, И. Н. Бродского по отрицательным высказываниям, О. Ф. Серебрянникова по натуральным исчислениям, Я. А. Слина по модальной логике, Э. Ф. Караваева по временной логике и т.д.) представляли собой добротные систематизации, переводились за рубежом. Однако собственно наука логика развивалась в как бы культурном вакууме, в полном отрыве и даже в диссонансе с логической культурой советского общества.

На этом фоне объяснима и тяга к извращенному пониманию диалектики, культовое отношение марксистско-ленинской философии к противоречию. В расхожей практике оно оборачивалось интеллектуальной вседозволенностью и безответственностью. Из А и не-А следует все что угодно. Противоречие всегда ложно. Поэтому разум, не способный понять нечто определено, найти ему объяснение, апеллирует к противоречивости действительности: диалектика, мол, такова.

При отсутствии естественных необходимых и достаточных условий формирования и развития логической культуры в советской России в ней довольно активно развивалась логика, решающая сугубо эзотеричные проблемы логико-математического синтаксиса. Идеологический нажим на интеллектуальную и духовную культуру, прежде всего на философию, неизбежно способствует росту привлекательности логики как рациональной интеллектуальной деятельности, приобретающей в атмосфере всеобщего полунзайства образ оазиса философского профессионализма. Более того, логика приобретает статус чуть ли не единственной в философии экологической ниши, относительно независимой от идеологии сферы профессиональной мысли. Иначе говоря, часть здоровой интеллектуальной элиты под воздействием специфических культурогенных факторов, прежде всего мощного внешнего идеологического прессинга, и образовала весьма своеобразное научное сообщество, каковым была советская логика 1950—1980-х гг., и для которого логика была «больше, чем логика».

Как уже было отмечено, для востребованности логической аргументации необходимы:

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

И именно эти необходимые и достаточные условия востребованности рациональной аргументации практически отсутствовали в СССР — с его изоляционизмом, закрытостью для внешних контактов, обездоленностью населения, вне рыночной распределительной экономикой, отсутствием демократии и правовым нигилизмом. Отсюда и соответствующий уровень советской логической культуры.

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

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

Сформулированная Сталиным в его ночной беседе с В. Ф. Асмусом проблема «значит» и «следует» сохраняется до сих пор. Недавняя попытка ввести логику в учебный стандарт высшей школы закончилась ничем. Зато правительственный чиновник, отвечающий за государственные стандарты гуманитарного образования, вызвал бурное оживление зала на совещании 1996 г. в Санкт-Петербурге своим обращением к залу: «Ну, должна же быть какая-то наука, изучение которой научит наших выпускников правильно формулировать и излагать свои мысли».

Логика — ядро не только интеллектуальной культуры. Логично — значит рационально, конструктивно — значит общезначимо, апеллирует к взаимопониманию и общепринятым правилам рассуждения. Логично — убедительно, потому что доказательно, реализуемо, потому что истинно. И потому логично — значит вменяемо и ответственно, т.е. проверяемо и конкретно. Не случайно стойки так сближали логику и этику. Логическая и нравственная культуры — две стороны единства человеческой свободы и ответственности.

Российско-советский же духовный опыт фактически не знает идеи свободы. Его содержание, специфика которого определяется особенностями

хозяйствования, экономической и политической истории, спецификой восточного христианства и славянской мифологии и выражается в дискурсе обыденного опыта, фольклоре, искусстве, философии, всегда отличалось нравственным максимализмом в сочетании с правовым нигилизмом, эскапизмом, доходящим до эсхатологизма и смертобожия, пренебрежение человеческой жизнью в этом мире во имя мира иного (потустороннего или в светлом будущем). Как следствие этого — пренебрежение систематическим трудом по сравнению с богоподобным творчеством и личностью по сравнению с коллективной общностью. Это духовный опыт не свободы, а воли. Отсюда особая озабоченность вопросом власти, с которой связываются любые, даже частные проблемы.

Свободный человек относится к другому как к такому же свободному, учитывая его интересы, вступает в диалог и ответственные отношения. И ему нужна логика. Самозванцу она не нужна. Его воля не ограничена (не определена) свободой. Поэтому он невменяем. Ему нужны только идея, лозунг и действия. А кто не с ним, тот против него. Другие для него — такие же невменяемые самозванцы: слушать их, говорить с ними незачем. Кого в этой ситуации может интересовать рациональная аргументация?

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

Логика может быть востребована только свободными людьми и обществом, гарантирующим с помощью права их свободу и взаимответственность. Давно замечено — логика и право идут рука об руку. Следствие (если оно цивилизовано, а не построено на «механике» заплочных дел мастеров, занятых поисками «подноготной» и «подлинной» правды), суд (если он только не фарс), гражданское общество и правовое государство — живая среда живой логики. Тем более что по мере развития в нашей стране рыночной экономики, появлению владельцев собственности (от жилья, автомобилей до личного бизнеса), потребности правовой защиты этой собственности (в том числе — в суде), возникает и расширяется запрос на культуру доказательной аргументации. Недаром уже в должностных инструкциях работодатели все чаще формулируют требование для кандидатов и претендентов: «Способность грамотно и внятно излагать свои мысли в устной и письменной форме». А это именно те компетентности, которые формируют логика и аргументация — как дисциплины рационально выстроенной коммуникации.

По мере трудного становления нового российского общества, появления пусть болезненных, но все-таки ростков рыночной экономики, политической демократии, правовой культуры — в российском обществе зреет интерес к логической культуре, растет востребованность логики. На курсах под-

готовки и переподготовки менеджеров различного профиля по запросам самих слушателей вводятся теоретические курсы и практикумы по логике, раскупаются переиздания старых учебников.

Все более востребованной является логика отнюдь не математическая, которой логики-профессионалы с гордостью посвященных все это время занимались, а традиционная «человеческая» логика — теория и практика эффективной аргументации. Постепенно в российском обществе отрастают реальные ткани естественной, а не парниковой логической культуры.

Феномен советской логики, которая «больше чем логика», исчерпал себя. Прорастают зерна собственно логики как естественного порождения логической культуры общества.

Логика — квинтэссенция единства живой экономики и права, итог, результат, продукт их как практики и гарантии свободы. Здоровая ткань подлинной, не эфемерной логической культуры, возникает и растет только вместе с ростом вменяемости личности и общества. Так кому же, как не студентам — будущим деловым людям, публичным политикам быть определенными, вменяемыми и ответственными?

Контрольные вопросы

1. При каких условиях в обществе могут быть востребованы рациональная аргументация и логическая культура?
2. Как соотносятся аргументация и логика?
3. В чем заключаются особенности логической культуры в России и динамики развития этой культуры? Чем они обусловлены?

Задания для самостоятельной работы

1. Обсудите в группе и сформулируйте факторы, с помощью которых можно объяснить, в зависимости от чего менялись исторические типы аргументации.
2. Обсудите в группе и предложите меры, которые могут поднять культуру публичной аргументации в современной России.

Список рекомендуемой литературы

1. *Асмус, В. Ф.* Логика / В. Ф. Асмус. — М., 2004.
2. *Светлов В. А.* Современная логика / В. А. Светлов. — СПб., 2006.
3. *Тульчинский, Г. Л.* Культура деловой и политической аргументации / Г. Л. Тульчинский. — СПб. : НИУ ВШЭ, 2010.
4. *Тягло, А. В.* Критическое мышление на основе элементарной логики / А. В. Тягло. — Харьков, 2001.

Глава 2

ЛОГИКА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ОПЕРАЦИЙ С ПОНЯТИЯМИ, СУЖДЕНИЯМИ, УМОЗАКЛЮЧЕНИЯМИ

В результате изучения материала данной главы студент должен:

знать

- терминологию теории понятия;
- терминологию теории суждения;
- основные мировые теории и практики логики как науки;

уметь

- объяснять виды понятий, их логическую взаимосвязь;
- различать простые и сложные суждения;
- использовать понятия истинности и ложности суждений;
- применять основные правила индукции и дедукции;

владеть

- типологией и классификаций логических операций;
 - основными логическими операциями логического квадрата;
 - терминологией дедукции, индукции, аналогии;
 - методикой установления причинных связей;
 - владеть приемами решения логических задач.
-

2.1. Теория понятия

2.1.1. Понятия. Виды и правила определений понятий

Понятие — форма мышления, в которой фиксируется знание существенных свойств предметов. Человек мыслит понятиями, в которых конденсируется, «ухватывается» знание. Недаром в большинстве европейских языков столь близка этимология термина «понятие»: немецкое *der begriff*, английское *concept* восходят к глаголу «схватывать», «удерживать».

Понятия следует отличать от чувственных образов в виде представлений и восприятий, с одной стороны, и от слов — с другой.

Понятие выражается в словах, но не каждое слово выражает понятие. Различные слова могут выражать одно и то же понятие. Такие слова называются **синонимами**: *жена* и *супруга*, *холостяк* и *неженатый мужчина*... Одно и то же слово может выражать различные понятия: *коса*, *баранка*, *собор*... Такие слова называются **омонимами**. Широко используются в языке и общении **метафоры** — образные сравнения: *алмазна сыплется гора* (начало стихотворения Н. Державина «Водопад»). Разновидностью метафоры является **оксюморон** — очень яркий образ, приписывающий

предмету взаимоисключающие свойства: *Сверкающий темный диск солнца* (М. Шолохов), *Смотри, ей весело грустить — такой нарядно обнаженной* (А. Ахматова).

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

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

По содержанию понятия могут быть конкретными и абстрактными. Конкретные понятия выражают знание свойств предметов, доступных наблюдению в чувственном опыте: *яблоко, менеджер, политик*. Абстрактные понятия выражают знание о свойствах предметов, непосредственно в чувственном опыте не данных: *бесконечность, истина, абсолютно твердое тело*. Квалификация понятий зависит от контекста рассмотрения и рассуждения. Так, понятие *точка*, взятое в математическом контексте, — понятие абстрактное, а как знак препинания — конкретное.

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

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

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

- определение должно быть соразмерным, т.е. объемы исходного понятия и его определения должны совпадать. Нарушения этого правила имеют следствием ошибки слишком широкого определения («человек — млекопитающее» — но не только человек является таковым) или определения слишком узкого («допрос — снятие показаний с подозреваемого» — а со свидетелей?);

- определение не должно делать «круга»: нельзя использовать для доказательства истинности одних высказываний другие, логическое значение которых, в свою очередь, зависит от значения первых («масло масляное», «логика — наука о логичном мышлении», «количество — выражение количественной характеристики явления»);

- определение не должно быть отрицательным. Сказать, что шкаф — не стул, значит попасть пальцем в небо: «не стул» — это и стол, и космический корабль, и человек, и бизнес, и вообще все-все на свете, что не стул;

- определение должно быть четким, т.е. сконцентрированным на содержании данного понятия. Дополнительные ассоциации, сравнения уведут от предмета рассмотрения. «Верблюд — корабль пустыни» — метафора, а не определение; из нее ясно кое-что из жизни верблюдов, но не природа самого феномена данного вида млекопитающих. Как определить слово «четкий»? Читаемый? Различимый?

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

Решению этой задачи служат операции с объемом понятий.

2.1.2. Операции с понятиями: обобщение, конкретизация, деление, классификация

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

Более того, характеристика понятия по объему также зависит от контекста рассмотрения. Так, понятие *кентавр* в контексте обыденного опыта — пустое понятие, а в контексте греческой мифологии — общее.

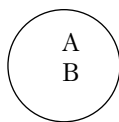
Объемы понятий могут совпадать, не совпадать и частично пересекаться.

Отношения между понятиями в принципе являются вариантом отношений между множествами, что определило возможность развития математической логики: булевой алгебры, исчисления классов и т.д.

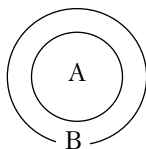
Для иллюстрации отношений между объемами понятий воспользуемся кругами Эйлера — диаграммами, предложенными Л. Эйлером, в которых понятиям соответствуют круги, обозначающие их объем.

Отношения бывают двух видов: совместности и несовместности. К отношениям совместности относятся:

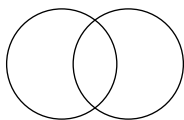
- отношение тождества — объемы понятий А и В полностью совпадают:



- отношение подчинения — объем понятия А полностью входит в объем понятия В (понятие В доминирует над понятием А). В — понятие рода, А — понятие вида:

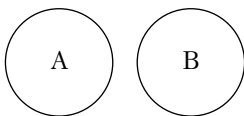


- отношение пересечения — объемы понятий А и В частично совпадают:

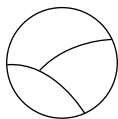


К отношениям несовместимости относятся:

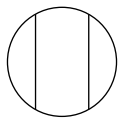
- отношение несовместимости — объемы понятий А и В не совпадают (например, понятия *ракета* и *газета*):



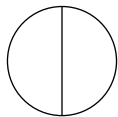
- отношение соподчинения — объемы понятий АВС исключают друг друга, но включены в объем понятия D (например, понятия *русский*, *украинец*, *белорус*, *чех*, *поляк*, *словенец*, *словак*, *серб*, *хорват*, *русин* соподчинены понятию *славянин*):



- отношение противоположности понятий в рамках более общего понятия (например, *большой дом* и *маленький дом*):



- отношение противоречия (дополнения): А и не-А полностью исключают друг друга. При этом не-А дополняет А до универсума рассуждения:



Еще раз подчеркнем, что логика — чрезвычайно эмпирическая наука: логическая характеристика понятий зависит от уровня имеющихся знаний и контекста рассмотрения (рассуждения). Так, понятие *бог* в контексте монотеизма — понятие абстрактное единичное, а в языческих контекстах — конкретное общее.

Таким образом, с понятиями могут совершаться операции:

- определение — упоминавшееся уточнение содержания;
- приведение их в отношения (установление отношений между ними).

При этом следует помнить, что речь идет об отношениях не между предметами, а между понятиями. Так, реальный человек и автомобиль вполне

могут пересекаться, но понятия *человек* и *автомобиль* — понятия несовместимые: никакой человек не может быть автомобилем, а автомобиль — человеком. Мать — не только старше и опытнее дочери, но и в буквальном смысле источник ее существования. Но понятие *дочь* подчиняет понятие *мать*, являясь бóльшим по объему: не каждая дочь является матерью, но каждая мать — дочь;

- ограничение — переход от рода к виду. Например, переход от понятия *орган власти* к понятию *выборный орган власти*, и далее — *законодательное собрание*, и *законодательное собрание конкретного субъекта федерации*. Пределом ограничения является единичное понятие, выражаемое именем собственным или указательным местоимением;

- обобщение — переход к роду. Например: *бакалавр* — *студент* — *человек* — *живое существо*. Пределом обобщения является понятие *быть предметом рассуждения* (выражается с помощью глаголов «есть», «быть», «суть»): предметом рассуждения могут быть даже пустые понятия типа *круглых квадратов* и *соленого сахара*;

- деление — раскрытие объема через перечисление образующих его видов. Деление должно отвечать нескольким требованиям:

- деление должно быть соразмерным, т.е. объем делимого понятия должен совпадать с совокупностью объемов результатов деления. Так, деление людей на мужчин и женщин — не полное, т.к. существуют еще и гермафродиты;

- члены деления должны исключать друг друга, не должны пересекаться. Пример ошибки в этом плане — деление людей на мужчин, глупых и либералов.

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

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

Примером нарушения всех правил деления и классификации является пассаж из выступления в Государственной думе депутата М. Лапшина: «... Крестьянство расслоено. В его составе и механизированные крестьяне, и крестьяне, которые работают, и трезвые».

Контрольные вопросы

1. Какие виды понятий вы знаете?
2. Какие отношения с понятиями вы можете назвать? В чем их суть?
3. Какие операции с понятиями существуют?

Задания для самостоятельной работы

1. Дайте логическую характеристику понятий: *самая большая река Европейской части России; Российский союз промышленников и предпринимателей; нынешний президент РФ; Родина; менеджер.*
2. Предложите определения понятий: *обед; договор; партнер; прыжок.*
3. Корректны ли следующие определения?
 - либерал — человек, имеющий либеральные убеждения;
 - война — это когда народы между собой дерутся (К. Прутков);
 - музыкальный инструмент — это, например, арфа;
 - раб — человек, не имеющий свободы;
 - лед — это замерзшая вода;
 - хитрость — оружие слабого и ум слепого (К. Прутков);
 - аббревиатура происходит от латинского *brevis* (краткий);
 - ячмень — хлебный злак;
 - физик — специалист в области физики;
 - верующий — это человек, который верит в Бога;
 - лев — царь зверей;
 - яхонт — старинное название рубина и сапфира;
 - демократия — это власть народа;
 - Нью-Йорк — город контрастов;
 - преступник — лицо, совершившее преступление.
4. Установите отношения между понятиями:
 - *отец, сын, мужчина, племянник;*
 - *бизнес, коммерческая деятельность, менеджмент, учет;*
 - *произведение искусства, произведение русской литературы, памятник культуры;*
 - *банкротство, бизнес, неудача, преступление;*
 - *автор «Евгения Онегина», автор «Повестей Белкина», противник Геккерена на дуэли, издатель журнала «Современника»;*
 - *предприниматель, юрист, спортсмен, наследник;*
 - *деньги, доллары, инвестиции, вложения;*
 - *государство, демократия, федерация, закон;*
 - *черный, не-черный, белый, красный;*
 - *маркетинг, реклама, бизнес, потребитель.*
5. Для каждого из понятий приведите пример понятия, соподчиненного ему:
 - *лицо;*
 - *бухгалтер.*
6. Найдите подчиненное (вид) и подчиняющее (род) понятия к каждому из понятий: солдат; договор; дерево; дом; преступление; город; удовольствие; нож.
7. Для каждого из понятий приведите пример понятия, пересекающегося с ним:
 - *книга;*
 - *прибыль;*
 - *вина;*
 - *приказ;*
 - *телевидение;*
 - *река;*
 - *врач;*
 - *забота;*
 - *доход;*
 - *любовь.*
8. Обобщите и ограничьте понятия: проблема; *отдых; удача; реклама; деньги; договор; закон; автор; художественное произведение; река; реформа; партнер; нетрудовые доходы; затраты; учение; банкротство; русский язык; задача; цель; концерт; нововведение; прибыль; аукцион; брат.*

9. Корректны ли следующие деления?
- транспорт бывает сухопутный, водный, воздушный, автомобильный и железнодорожный;
 - писатели делятся на поэтов и не-поэтов;
 - песни бывают: свадебные, хоровые, обрядовые, народные, застольные, лирические;
 - театральные билеты бывают дорогие и дешевые;
 - «я люблю астрономов, поэтов, метафизиков, приват-доцентов, химиков и других жрецов науки» (из А. П. Чехова);
 - живые существа делятся на растения, животных и белки;
 - транспорт бывает сухопутный, водный, воздушный, автомобильный и железнодорожный;
 - допросы делятся на допросы обвиняемых и допросы потерпевших;
 - дети делятся на наших и невоспитанных;
 - сфера культуры включает в себя художественное творчество и исполнительство.
10. Предложите классификацию (на два уровня) понятий: *работа*; *студент*; *деньги*.

Список литературы

1. Асмус, В. Ф. Логика / В. Ф. Асмус. — М., 2004.
2. Гетманова, А. Д. Логика. Углубленный курс : учебное пособие / А. Д. Гетманова. — 2-е изд., стер. — М., 2008.
3. Гетманова, А. Д. Учебник логики. Со сборником задач : учебник / А. Д. Гетманова. — 8-е изд., перераб. — М., 2011.
4. Грядовой, Д. И. Логика. Общий курс формальной логики : учебник для студ. вузов / Д. И. Грядовой. — 3-е изд., перераб. и доп. — М., 2012.
5. Демидов, И. В. Логика : учебник для бакалавров / И. В. Демидов ; под ред. проф. Б. И. Каверина. — 8-е изд. — М., 2013.
6. Егоров, С. Н. Понятие. — СПб, 2005.
5. Ивлев, Ю. В. Логика : учебник / Ю. В. Ивлев. — 4-е изд., перераб. и доп. — М., 2010.
7. Кондаков, Н. И. Логический словарь-справочник / Н. И. Кондаков. — М., 1975.
8. Логика : учебник / под ред. А. И. Мигунова, И. Б. Микиртумова, Б. И. Федорова. М., 2011.
- 9 Логика : учебник / отв. ред. Л. А. Демина. — М., 2013.
10. Попов, Ю. П. Логика : учебное пособие / Ю. П. Попов — 3-е изд., перераб. и доп. — М., 2011.
11. Свинцов, В. И. Логика / В. И. Свинцов. — М., 1997.
12. Челпанов, Г. И. Учебник логики / Г. И. Челпанов. — 11-е изд. — М., 2011.
13. Ярошук, Н. З. Логика : учебник / Н. З. Ярошук. — М., 2011.
14. Яшин, Б. Л. Задачи и упражнения по логике / Б. Л. Яшин. — М., 1996.

2.2. Теория суждения. Структура и виды суждений

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

Суждения бывают простыми и сложными.

Простое суждение состоит из:

- субъекта (S) — предмета суждения, понятия, относительно которого что-либо утверждается или отрицается;
- предиката (P) — то, что утверждается или отрицается о субъекте;
- связки — отношения (утверждения или отрицания) между субъектом и предикатом. В русском языке связка обычно выражается глаголами «есть» («не есть»), «является» («не является»), «суть» («не суть») и зачастую — в отличие от большинства других европейских языков — грамматически опускается. Но отсутствие грамматической формы не означает, что в суждении связка отсутствует.

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

- A — общеутвердительные (*Все S есть P*). S и P в этих суждениях находятся либо в отношении тождества, либо в отношении подчинения, где S является понятием вида по отношению к P , как понятию рода (рис. 2.1).

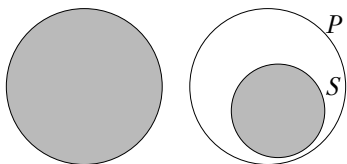


Рис. 2.1. Отношения понятий субъекта и предиката в общеутвердительном суждении

- E — общеотрицательные (*Все S не есть P*). В этих суждениях S и P не совместимы (рис. 2.2).

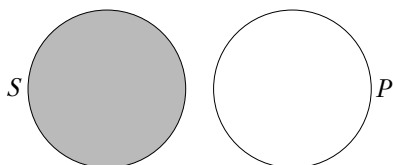


Рис. 2.2. Отношения понятий субъекта и предиката в общеотрицательном суждении

- I — частноутвердительные (*Некоторые S есть P*), в которых объемы понятий S и P пересекаются (частично совпадают), и речь идет именно о тех S , которые есть P (рис. 2.3).

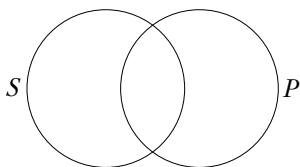


Рис. 2.3. Отношения понятий субъекта и предиката в частноутвердительном суждении

- O — частноотрицательные (*Некоторые S не есть P*). В этом случае объемы S и P также пересекаются, но речь идет уже о тех S , которые не входят в объем P (рис. 2.4).

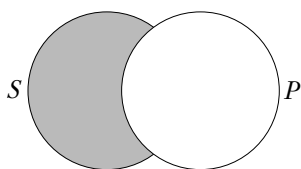


Рис. 2.4. Отношения понятий субъекта и предиката в частноотрицательном суждении

Отношения между простыми суждениями иллюстрирует логический квадрат (рис. 2.5). Суждения A и I , а также E и O состоят в отношении подчинения частных суждений общим (вертикали квадрата). Из истинности общего следует истинность частного, а из ложности общего — неопределенность частного. Из истинности частного следует неопределенность общего, а из ложности частного — ложность общего.

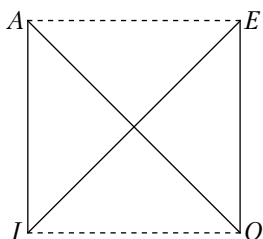


Рис. 2.5. Отношения между простыми суждениями (логический квадрат)

Так, из истинности суждения *Все студенты люди* следует истинность суждения *Некоторые студенты люди*. Аналогично из ложности суждения *Все студенты не есть люди* следует ложность суждения *Некоторые студенты не есть люди*. А из ложности обоих частных суждений из этого примера следует ложность общего. Однако из истинности этих частных суждений истинность подчиняющих их общих суждений не следует.

Суждения A и E (верхняя горизонталь) находятся в отношении противности (противоположности, контрарности): из истинности одного из них следует ложность другого, а из ложности одного из них — неопределенность другого. Другими словами, они могут быть одновременно ложными, но не могут быть одновременно истинными. Примером может служить отношение между суждениями *Все работники культуры — интеллигентные люди* и *Ни один работник культуры не является интеллигентным человеком*.

Суждения I и O (нижняя горизонталь) состоят в отношении подпротивности (суб-противности, суб-контрарности): из истинности одного из них следует неопределенность другого, а из ложности — истинность. Это означает, что они могут быть одновременно истинными, но не могут быть одновременно ложными. Примером может служить отношение между

суждениями *Некоторые студенты — способные организаторы* и *Некоторые студенты не являются способными организаторами*.

И наконец, суждения *A* и *O*, а также *E* и *I* (обе диагонали): состоят в отношении противоречия (контрадикторности): из истинности одного из них однозначно следует ложность другого, и наоборот. Противоречивые суждения не могут быть одновременно истинными и ложными, как например, суждения *Некоторые чиновники — крупные собственники* и *Ни один чиновник не является крупным собственником*, или *Все чиновники — крупные собственники* и *Некоторые чиновники не являются крупными собственниками*.

В языке суждения выражаются повествовательными предложениями. Хотя структура суждения напоминает структуру предложения, их следует различать. Суждение (мысль) может быть выражена и в вопросительной форме, и в восклицании, и в приказе, и в поздравлении. Суждение может быть выражено и одним словом. Например, *Дороговато!* выражает суждение, где субъектом является «цена этого товара (услуги)», связкой — «есть», а предикатом — «излишне высокая для меня». Иногда требуется серьезное интеллектуальное усилие, чтобы понять, какое суждение выражено в конкретной фразе.

Так, выше уже отмечалось, что в большинстве европейских языков логическая связка утверждения или отрицания артикулируется с помощью глаголов (в английском — *to be, to have*, в немецком — *sein, haben*). В русском языке нередки эллиптические конструкции типа *Холодно, Светает*. Они выражают суждения (в приведенных примерах — утвердительные), но, чтобы их сформулировать, требуется специальная логическая реконструкция, зависящая от контекста фразы. Например, *Холодно* может выражать суждение *Погода на улице холодная* или *Я испытываю чувство холода*. Оба суждения утвердительные, но субъект и предикат в них существенно разные.

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

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

- «ПЕТРОВ (а не кто-то другой) подписал контракт с финской фирмой». В этом случае структура суждения будет: *подписавший контракт с финской фирмой (субъект) есть Петров (предикат)*;
- «Петров ПОДПИСАЛ (а мог бы и не подписывать) контракт с финской фирмой». В этом случае мы имеем дело с суждением: *Петров есть подписавший контракт с финской фирмой*;
- «Петров подписал КОНТРАКТ (а не какой-либо иной документ) с финской фирмой». А это уже еще одно суждение: *Документ, подписанный Петровым с финской фирмой, есть контракт*;
- Петров подписал контракт с ФИНСКОЙ (а не американской или шведской) фирмой. А здесь уже имеется в виду суждение: *Фирма, с которой Петров подписал контракт, — финская*.

Вопрос — с какой мыслью, с каким суждением вы имеете дело, можно разрешить с помощью специальных преобразований — непосредственных умозаключений: противопоставления предикату, обращения и превраще-

ния исходного суждения. Об этих операциях написано в разделе, посвященном умозаключениям.

Сложные суждения — комбинации простых, соединенных логическими союзами: «если, то» (импликация, \supset), «и» (конъюнкция, $\&$), «или также» (не исключающая дизъюнкция, \vee), «либо, либо» (исключающая дизъюнкция, \perp), «тождественно» ($=$), отрицание «не» («неверно, что», \sim). Каждый из этих союзов выступает как своеобразный функтор (оператор) истинности или ложности сложного суждения — в зависимости от комбинации истинности или ложности входящих в них простых суждений.

Ниже приведены эти «таблицы истинности» для логических союзов, где истинность (И) или ложность (Л) простых суждений выступает в качестве аргументов, а значения истинности (u) или ложности (l) сложных суждений, образуемых соответствующими логическими союзами, как функции этих аргументов (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Таблица значений истинности для логических союзов (функторов)

a	b	$a \& b$	$a \vee b$	$a \supset b$	$a \perp b$	$a = b$	$\sim a$	$\sim b$
И	И	и	и	и	л	и	л	и
И	Л	л	и	л	и	л	л	и
Л	И	л	и	и	и	л	и	л
Л	Л	л	л	и	л	и	и	и

Описаниями и анализом сложных суждений занимается уже логика высказываний, логическая теория вывода и математическая логика, но это рассмотрение выходит за рамки нашей работы, хотя эти вопросы и принципиально важны для понимания сути логических отношений.

Логические союзы имеют очевидную электротехническую интерпретацию на релейных схемах: истинность (u) означает замкнутость сети, т.е. ток идет, а ложность (l) — сеть разомкнута и ток не идет. Применительно к такой интерпретации можно пояснить работу логических союзов следующим образом:

- отрицание ($\sim a$) — сеть разомкнута (рис. 2.6, 1);
- конъюнкция — сеть из двух последовательно включенных реле (рис. 2.6, 2). В этом случае ток пройдет в одном и только одном случае, когда оба реле будут замкнуты (оба суждения будут истинными);
- неисключающая дизъюнкция — сеть из двух параллельно включенных реле (рис. 2.6, 3). В этом случае для прохождения тока достаточно замыкания одного из реле (истинности одного из суждений).

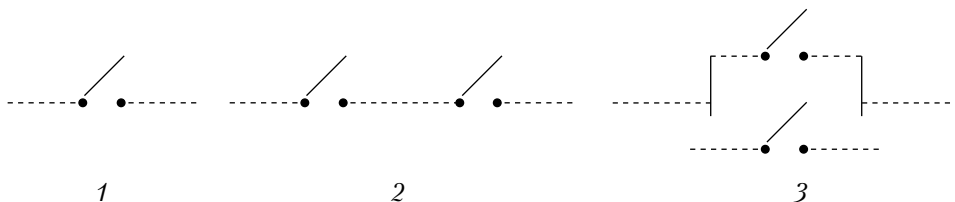


Рис. 2.6. Аналоги логических союзов в отрицания в электрической сети: 1 — отрицание; 2 — конъюнкция; 3 — дизъюнкция

Более того, некоторые комбинации сложных суждений имеют всегда истинные значения — вне зависимости от истинности или ложности входящих в них простых суждений.

Например, построим таблицу истинности для суждения $((a \supset b) \& a) \supset b$. Для этого в таблице будем шаг за шагом «раскрывать скобки этого сложного суждения (табл. 2.2).

Таблица 2.2

Пример таблицы истинности сложного суждения

a	b	$a \supset b$	$(a \supset b) \& a$	$((a \supset b) \& a) \supset b$
И	И	и	и	и
И	Л	л	л	и
Л	И	и	л	и
Л	Л	и	л	и

Примеров таких — тождественно истинных (всегда истинных) — суждений достаточно много. Все они важны для теории логического вывода, выступая правилами (законами) такого вывода. Вот только некоторые из них:

- $(a \& b) = (b \& a)$; $(a \vee b) = (b \vee a)$ — правила коммутативности;
- $((a \& b) \& c) = (a \& (b \& c))$; $((a \vee b) \vee c) = (a \vee (b \vee c))$ — правила ассоциации;

- $(a \& (a \vee b) = a)$; $(a \vee (a \& b) = a)$ — правила поглощения;
- $(\sim(\sim a) = a)$ — правило двойного отрицания.

Правила исключения союзов:

- $((a \& b) = \sim(\sim a \vee \sim b))$; $((a \vee b) = \sim(\sim a \& \sim b))$;
- $((a \supset b) = (\sim a \vee b))$; $((a \supset b) = \sim(a \& \sim b))$;
- $((a = b) = ((a \supset b) \& (b \supset a)))$; $((a = b) = ((\sim a \vee b) \& (a \vee \sim b)))$;
- $((a = b) = (\sim(a \& \sim b) \& \sim(\sim a \& b)))$;

Законы де-Моргана:

- $(\sim(a \& b) = (\sim a \vee \sim b))$; $(\sim(a \vee b) = (\sim a \& \sim b))$;

Правила простой и сложной контрапозиции:

- $((a \supset b) = (\sim b \supset \sim a))$;
- $((a \& b) \supset c) = (a \& \sim c) \supset \sim b)$;
- $((a \& b) \supset c) = (b \& \sim c) \supset \sim a)$;

Правило силлогизма:

- $((a \supset b) \& (b \supset c) \supset (a \supset c))$

Правила исключения (склеивания):

- $((a \& b) \vee (\sim a \& b) = b)$;
- $((a \vee b) \& (\sim a \vee b) = b)$

Пытливый читатель может построить таблицы истинности этих сложных суждений и убедиться в их тождественной истинности.

Примерами таких тождественно-истинных суждений являются и известные «логические законы»:

- закон тождества: $(a = a)$;
- закон противоречия: $\sim(a \& \sim a)$;
- закон исключенного третьего: $(a \vee \sim a)$.

Приведенные примеры наглядно показывают роль математической логики в становлении вычислительной техники и языков программирования.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение термину «суждение». Какова структура суждений?
2. Какие виды суждений вы знаете?
3. Какие логические союзы используются в операциях с суждениями?

Задания для самостоятельной работы

1. Определить логическую структуру простых суждений:
 - *Земля вращается вокруг Солнца;*
 - *Солнце не вращается вокруг Земли;*
 - *Один в поле не воин;*
 - *Некоторые писатели — драматурги;*
 - *Все течет, все изменяется;*
 - *Светает;*
 - *Где родился, там и сгодился;*
 - *Учиться — всегда пригодится;*
 - *Никто его не понимал;*
 - *Друзья его не поняли.*
2. Являются ли суждениями следующие выражения?
 - $3 \times 7 = \text{манная каша};$
 - *Лето — лучшее время года;*
 - *Как вы мне надоели!*
 - *Холодно;*
 - *Стой! Стрелять буду!*
 - *Зеленый хищник know-how живет в тундре на деревьях.*
3. Являются ли истинными следующие суждения?
 - *Некоторые слоны живут в Африке или кошки вообще лживы;*
 - *Санкт-Петербург расположен в дельте Невы или $2 \times 2 = 5$;*
 - *Все канарейки не курят сигарет или все попугаи курят сигары;*
 - *Все коровы — насекомые или $2 \times 2 = 4$.*
4. Сформулировать противоречащее, субпротивное и подчиняющее суждения к суждениям:
 - *Некоторые менеджеры — способные предприниматели;*
 - *Некоторые студенты не любят пиво.*
5. Сформулировать противоречащее, подчиненное и противное суждения к суждению: *Все работники компании озабочены ее финансовым положением.*
6. В каком отношении находятся следующие суждения? *Некоторые бизнесмены не знают иностранных языков и Некоторые бизнесмены знают иностранные языки*
7. Установите логическую форму сложных суждений:
 - *«Король лакея своего Назначит генералом, Но он не может никого Назначить добрым малым».*(Р. Бернс)
 - *Не покупай kota в мешке, если тебе не нужен мешок.*
 - *Ни сна, ни отдыха измученной душе.*

8. Установить логическую форму сложного суждения: *Число делится на 2 или не делится на 3 тогда и только тогда, когда не верно, что если оно делится на 3, то оно делится и на 2* и построить таблицу истинности полученного выражения.
9. Известно, что сложное суждение $a \vee b \vee c$ истинно. Суждения a и b истинны каждое в отдельности. Каково значение истинности суждения c ?
10. Известно, что сложное суждение $a \& b \& c$ истинно. Суждения b и c истинны каждое в отдельности. Каково значение истинности суждения a ?
11. Можно ли утверждать истинность сложного суждения $a \& b \& c \& d$, если a , b , и c — истинны, а d — нет?
12. Построить таблицу истинности сложных суждений:
- $\neg((a \& b) \supset c)$;
 - $((a \supset \neg b) \supset b) \supset \neg a$;
 - $(a \& (b \vee c)) = (a \& b) \vee (a \vee c)$;
 - $((a \& b) \supset c) = ((a \& \neg c) \supset \neg b)$;
 - $((a \& b) \supset c) = (a \supset (b \supset c))$;
 - $(\neg(a \& c) \supset b) \supset (b \vee a)$.

Список литературы

- Гетманова, А. Д.* Учебник логики. Со сборником задач : учебник / А. Д. Гетманова. — 8-е изд., перераб. — М., 2011.
- Грядовой, Д. И.* Логика. Общий курс формальной логики : учебник для студ. вузов / Д. И. Грядовой. — 3-е изд., перераб. и доп. — М., 2012.
- Демидов, И. В.* Логика : учебник для бакалавров / И. В. Демидов ; под ред. проф. Б. И. Каверина. — 8-е изд. — М., 2013.
- Егоров, С. Н.* Суждение. — СПб, 2011.
- Ивлев, Ю. В.* Логика : учебник / Ю. В. Ивлев. — 4-е изд., перераб. и доп. — М., 2010.
- Кондаков, Н. И.* Логический словарь-справочник / Н. И. Кондаков. — М., 1975.
- Логика : учебник / под ред. А. И. Мигунова, И. Б. Микиртумова, Б. И. Федорова. — М., 2011.
- Логика : учебник / отв. ред. Л. А. Демина. — М., 2013.
- Попов, Ю. П.* Логика : учеб. пособие / Ю. П. Попов — 3-е изд., перераб. и доп. — М., 2011.
- Светлов, В. А.* Логика : учебное пособие / В. А. Светлов. — М., 2012.
- Свинцов, В. И.* Логика / В. И. Свинцов. — М., 1997.
- Челпанов, Г. И.* Учебник логики / Г. И. Челпанов. — 11-е изд. — М., 2011.
- Ярошук, Н. З.* Логика : учебник / Н. З. Ярошук. — М., 2011.
- Яшин, Б. Л.* Задачи и упражнения по логике / Б. Л. Яшин. — М., 1996.

2.3. Рассуждения (умозаключения)

Умозаключения (рассуждения) — операции с суждениями, позволяющие из одного или нескольких суждений получать новые с сохранением их истинностного значения. Теория и практика умозаключений — главное содержание традиционной формальной логики, поскольку является основой логической доказательности или также возможности опровержений.

Фигурирующие в умозаключениях исходные суждения называются **посылками**. Получаемые из посылок суждения называются **заключениями**.

Различаются два основных типа умозаключений — дедуктивные и индуктивные (включая аналогию).

2.3.1. Дедукция

В **дедуктивных умозаключениях** (от лат. *deductio* — выведение) из истинных посылок с необходимостью (непреложно) следует истинность заключений. В рамках дедукции различаются непосредственные и опосредованные умозаключения. В непосредственных умозаключениях заключение делается из одной посылки. В опосредованных — из двух и более.

Непосредственные умозаключения

Непосредственные умозаключения делаются из одной посылки на основе рассмотренных ранее отношений между простыми суждениями. Рассмотрим наиболее распространенные непосредственные умозаключения: превращение, обращение, противопоставление предикату и противопоставление субъекту.

Каждый из видов непосредственных умозаключений может быть наглядно иллюстрирован на кругах Эйлера, с помощью которых поясняются отношения между объемами понятий.

Превращение — логический прием изменения качества посылки без изменения ее количества. Превращения простых суждений представлены в табл. 2.3.

Таблица 2.3

Превращение простых суждений

Превращение простых суждений	Логическая схема превращения	Пример
$A \rightarrow E$	<i>Все S есть P</i> \rightarrow <i>Ни один S не есть не P</i>	<i>Все либералы ценят свободу</i> \rightarrow <i>Ни один либерал не является не ценящим свободу</i>
$E \rightarrow A$	<i>Все S не есть P</i> \rightarrow <i>Все S есть не P</i>	<i>Ни один коммунист не признает частную собственность на землю</i> \rightarrow <i>Все коммунисты есть не признающие частную собственность на землю</i>
$I \rightarrow O$	<i>Некоторые S есть P</i> \rightarrow <i>Некоторые S не есть не P</i>	<i>Некоторые формы насилия являются справедливыми</i> \rightarrow <i>Некоторые формы насилия не являются не справедливыми</i>
$O \rightarrow I$	<i>Некоторые S не есть P</i> \rightarrow <i>Некоторые S есть не P</i>	<i>Некоторые студенты не знают английский язык</i> \rightarrow <i>Некоторые студенты являются не знающими английский язык</i>

Нетрудно заметить, что процедура превращения фактически сводится к оперированию с отрицанием связки и отрицанием предиката в исходной посылке.

Обращение — непосредственное умозаключение, в котором в заключении меняются местами субъект и предикат посылки с сохранением ее качества. Обращения простых суждений представлены в табл. 2.4.

Обращение простых суждений

Обращение простых суждений	Логическая схема обращения	Пример
$A \rightarrow I$	<i>Все S есть P</i> \rightarrow <i>Некоторые P есть S</i>	<i>Все либералы ценят свободу</i> \rightarrow <i>Некоторые ценящие свободу люди — либералы</i>
$E \rightarrow E$	<i>Все S не есть P</i> \rightarrow <i>Все P есть не S</i>	<i>Ни один коммунист не признает частную собственность на землю</i> \rightarrow <i>Никто из признающих частную собственность на землю не является коммунистом</i>
$I \rightarrow I$	<i>Некоторые S есть P</i> \rightarrow <i>Некоторые P есть S</i>	<i>Некоторые формы насилия являются справедливыми</i> \rightarrow <i>Некоторые справедливые действия являются насилием</i>
$O \rightarrow ?$	<i>Некоторые S не есть P</i> $\rightarrow ?$	<i>Некоторые студенты не знают английский язык</i> $\rightarrow ?$

Примечание. В традиционной (аристотелевской) логике частноотрицательные суждения не обращаются. Точнее, такое обращение предполагает квантификацию предиката, которая усложняет грамматические конструкции выражения такого суждения. В логике Льюиса Кэрролла (возможности которой будут рассмотрены ниже) *O*-суждения обращаются.

Противопоставление предикату — непосредственное умозаключение, в котором субъектом заключения становится понятие, противоречащее предикату посылки, а предикатом — субъект посылки. Противопоставления предикату простых суждений представлены в табл. 2.5.

Таблица 2.5

Противопоставление предикату простых суждений

Противопоставление предикату простых суждений	Логическая схема противопоставления предикату	Пример
$A \rightarrow E$	<i>Все S есть P</i> \rightarrow <i>Ни один не-P не есть S</i>	<i>Все либералы ценят свободу</i> \rightarrow <i>Ни один не ценящий свободу человек не является либералом</i>
$E \rightarrow I$	<i>Все S не есть P</i> \rightarrow <i>Некоторые не-P есть S</i>	<i>Ни один коммунист не признает частную собственность на землю</i> \rightarrow <i>Некоторые не признающие частную собственность на землю являются коммунистами</i>
$I \rightarrow ?$	<i>Некоторые S есть P</i> $\rightarrow ?$	<i>Некоторые формы насилия являются справедливыми</i> $\rightarrow ?$
$O \rightarrow I$	<i>Некоторые S не есть P</i> \rightarrow <i>Некоторые не-P есть S</i>	<i>Некоторые студенты не знают английский язык</i> \rightarrow <i>Некоторые не знающие английский язык — студенты</i>

Примечание. В аристотелевской логике частноутвердительные суждения не противопоставляются предикату. В этом случае также требуется квантификация предиката,

усложняющая грамматические конструкции выражения такого суждения. В логике Льюиса Кэрролла (возможности которой будут рассмотрены ниже) противопоставление предикату *I*-суждений проблемой не является.

Противопоставление субъекту — непосредственное умозаключение, в котором субъектом заключения становится предикат посылки, а предикатом — понятие, противоречащее субъекту посылки. Противопоставления субъекту простых суждений приведены в табл. 2.6.

Таблица 2.6

Противопоставление субъекту простых суждений

Противопоставление субъекту простых суждений	Логическая схема противопоставления субъекту	Пример
<i>A</i> → <i>O</i>	<i>Все S есть P</i> → <i>Некоторые P не есть не-S</i>	<i>Все либералы ценят свободу</i> → <i>Некоторые ценящие свободу не есть не либералы</i>
<i>E</i> → <i>A</i>	<i>Все S не есть P</i> → <i>Все P есть не-S</i>	<i>Ни один коммунист не признает частную собственность на землю</i> → <i>Все признающие частную собственность на землю не есть коммунисты</i>
<i>I</i> → <i>O</i>	<i>Некоторые S есть P</i> → <i>Некоторые P не есть не-S</i>	<i>Некоторые формы насилия являются справедливыми</i> → <i>Некоторые справедливые действия не являются ненасилием.</i>
<i>O</i> → ?	<i>Некоторые S не есть P</i> → ?	<i>Некоторые студенты не знают английский язык</i> → ?

Примечание. Противопоставление субъекту частноотрицательных суждений в аристотелевской логике также не используется, поскольку также предполагает довольно причудливые грамматические конструкции выражения такого суждения. Но в логике Льюиса Кэрролла, в которой используются только два типа простых суждений, противопоставление субъекту *O*-суждений не является проблемой.

На первый взгляд, непосредственные умозаключения являются просто интеллектуальной эквилибристикой. Однако они оказываются чрезвычайно полезными в случаях, когда надо точно определиться с типом исходного суждения. В правовых казусах, в науке, такая проблема может иметь нетривиальное значение. Случается такая необходимость и в обыденном опыте.

Пример

Возьмем случай из рекламы: «Все дешевое не вкусно, а все вкусное — не дешево». Перед нами скрытое умозаключение, в котором вторая часть фразы представляет заключение из посылки, выраженной в начале. Какой тип непосредственного заключения выражен в данном случае? Возможны два варианта: обращения и противопоставления предикату. Причем в обоих случаях посылка может пониматься как общеутвердительное или как общеотрицательное суждение.

Обращение:

$A \rightarrow I$: Все дешевое есть не вкусное \rightarrow Некоторое вкусное — не дешево

$E \rightarrow E$: Все дешевое не есть вкусное \rightarrow Все вкусное не есть дешевое

В этом случае трактовка посылки как общеутвердительного суждения оказывается некорректной — из нее может следовать только частноутвердительное заключение.

На первый взгляд, умозаключение является корректным при трактовке посылки как общеотрицательного суждения. Однако такая посылка является ложной, поскольку противоречит опыту: существует множество дешевых вкусных продуктов.

Противопоставление предикату:

$A \rightarrow E$: Все дешевое есть не вкусное \rightarrow Все не вкусное — дешево

$E \rightarrow I$: Все дешевое не есть вкусное \rightarrow Некоторое не вкусное — дешево

В этом случае некорректной оказывается трактовка посылки как общеутвердительного суждения — из нее может следовать только частноутвердительное заключение. Трактовка же посылки как общеутвердительного суждения вскрывает ложность такой посылки: каждый из нас знаком с множеством вкусных дешевых продуктов.

И в обоих случаях вскрывается недобросовестная манипуляция.

Опосредованные умозаключения

Опосредованными умозаключениями называют умозаключения из двух и более посылок. Речь идет о широком круге категорических, условных, условно-категорических дедуктивных умозаключений.

Наиболее распространенный тип опосредованных умозаключений — **силлогизмы**: умозаключения из двух посылок, любое из них может быть сведено к последовательности пар силлогистических посылок. Именно теория этих умозаключений составляет основу содержания «Аналитик» Аристотеля.

Силлогизмы являются наиболее распространенными **категорическими умозаключениями**.

Силлогизм состоит из трех частей: двух посылок и заключения ($S - P$):

$M - P$

$S - M$

$\rightarrow S - P$

Субъект посылки S называется меньшим термином, предикат посылки P — большим термином. Названия эти очевидны из рассмотренного ранее соотношения объемов понятий субъекта и предиката любого простого суждения: их объемы либо равны, либо объем предиката (рода) больше объема субъекта (вида).

Посылка, в которой фигурирует субъект заключения (меньший термин), называется меньшей посылкой. Посылка, в которой фигурирует предикат заключения (большой термин), называется большей посылкой.

Термин M , фигурирующий в посылках, с помощью которого и опосредуется связь между S и P , называется средним (удаляемым) термином.

Общие правила силлогистики:

- по крайней мере, хотя бы одна из посылок должна быть общим суждением. Это вытекает из самой природы дедукции как перехода от общего к частному;
- если обе посылки — частные суждения, заключение получено быть не может. Это является еще одним следствием природы дедуктивного рас-

суждения. Для какого-то однозначного вывода из посылок вроде *Некоторые предприниматели знают эсперанто* и *Некоторые эсперантисты — способные программисты* у нас нет основания;

- не может быть и заключения из двух отрицательных посылок. Какой может быть вывод, например, из посылок *Испанцы — не турки* и *Турки — не христиане*? Вывод *Испанцы — не христиане* определенно неверный;
- если одна из посылок — отрицательное суждение, то и заключение будет отрицательным суждением;
- если одна из посылок — частное суждение, то и заключение обязательно будет частным.

Существуют и более детальные правила, учитывающие конкретные комбинации видов суждений в рассуждении. В зависимости от расположения субъекта и предиката посылки и заключения, различаются четыре «фигуры» категорического силлогизма (рис. 2.7).

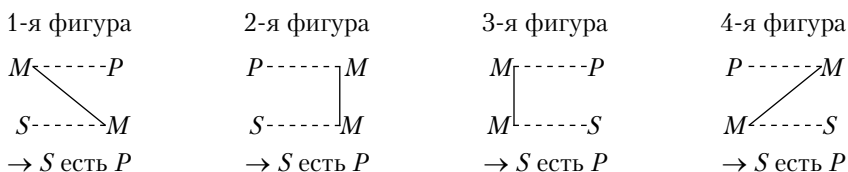


Рис. 2.7. Фигуры категорического силлогизма

Аристотелем были рассмотрены только три первые фигуры. Четвертая фигура была добавлена Лейбницем. Умозаключения по этой фигуре, как станет ясно из дальнейшего изложения, получаются достаточно причудливыми, так что Аристотель, наверное, неспроста игнорировал такую схему силлогистики.

В каждой из фигур, в зависимости от того, какие суждения (*A*, *E*, *I* или *O*) выступают в качестве посылок и заключения, допустимы только конкретные формы («модусы») умозаключений. Допустимость и недопустимость модусов выражается в правилах, легко обосновываемых на кругах Эйлера.

Всего чисто комбинаторически возможно 64 модуса. Однако, если применить общие правила силлогистики, приведенные ранее, то остается всего 10 модусов:

- четыре утвердительных (в которых заключением является утвердительное суждение): ***AA/A***, ***AA/I***, ***AI/I***, ***IA/I***;
- шесть отрицательных (в которых заключением является отрицательное суждение): ***EA/E***, ***AE/E***, ***EA/O***, ***AO/O***, ***OA/O***, ***EI/O***.

Но не все они проходят по конкретным фигурам силлогизма, каждая из которых имеет свои правила (также легко обосновываемым на кругах Эйлера).

Правила первой фигуры.

1. Меньшая посылка должна быть общей.
2. Большая посылка должна быть общей.

Если применить эти правила, то по первой фигуре допустимы только 4 правильных модуса. Приведем примеры.

АА/А

Все люди смертны.

Все логики люди.

→ *Все логики смертны.*

АI/I

Все лжецы грешники.

Некоторые люди — лжецы.

→ *Некоторые люди — грешники.*

ЕА/Е

Ни один человек — не парнокопытное.

Все футболисты — люди.

→ *Ни один футболист не является парнокопытным.*

ЕА/О

Ни один логик не является нобелевским лауреатом.

Некоторые мыслители — логики.

→ *Некоторые мыслители не являются нобелевскими лауреатами.*

Правила второй фигуры.

1. Одна из посылок должна быть отрицательным суждением.

2. Большая посылка должна быть общей.

Если применить эти правила, то по второй фигуре допустимы также только 4 правильных модуса, и все они, в силу первого правила этой фигуры, должны быть отрицательными.

ЕА/Е

Ни один лжец не заслуживает доверия.

Добропорядочный человек заслуживает доверие.

→ *Ни один добропорядочный человек не лжец.*

АЕ/Е

Все студенты хотят получить диплом.

Все желающие получить диплом не могут избежать госэкзамена.

→ *Все студенты не могут избежать госэкзамена.*

ЕI/O

Ни один интеллигент не является сторонником насилия.

Некоторые революционеры — сторонники насилия.

→ *Некоторые революционеры не являются интеллигентными людьми.*

АО/O

Всякая добродетель скромна.

Некоторое рвение не скромно.

→ *Некоторое рвение не добродетельно.*

Правила третьей фигуры.

1. Меньшая посылка должна быть утвердительной.

2. Заключение может быть только частным суждением.

В соответствии с этими правилами по третьей фигуре допустимы только 6 правильных модусов.

АА/I

Все люди разумны.

Все люди — млекопитающие.

→ *Некоторые млекопитающие разумны.*

AI/I

Все рыбы — позвоночные.

Некоторые рыбы — пресноводные.

→ *Некоторые пресноводные — позвоночные.*

IA/I

Некоторые русскоговорящие — татары.

Все русскоговорящие уважают А. С. Пушкина.

→ *Некоторые уважающие А. С. Пушкина — татары.*

EA/O

Все честные люди не занимаются подкупом.

Все честные люди уважают закон.

→ *Некоторые уважающие закон не занимаются подкупом.*

EI/O

Ни один слепой не различает цвета.

Некоторые слепые — хорошие музыканты.

→ *Некоторые хорошие музыканты не различают цвета.*

OA/O

Некоторые клоуны — не веселые люди.

Все клоуны смешат других людей.

→ *Некоторые смешающие других — не веселые люди.*

Правила четвертой фигуры.

1. Если бóльшая посылка утвердительное суждение, то меньшая всегда — общая.

2. Если меньшая посылка утвердительное суждение, то заключение — всегда частное.

3. Если заключение отрицательное суждение, то бóльшая посылка должна быть общей.

Уже правила этой фигуры выглядят неординарно, даже причудливо. Таковы и получаемые по этой фигуре 5 правильных модусов.

AA/I

Все женщины уделяют внимание своей внешности.

Все уделяющие внимание своей внешности следят за модой.

→ *Некоторые следящие за модой — женщины.*

IA/I

Некоторые млекопитающие — свиньи.

Все свиньи любят грязь.

→ *Некоторые любящие грязь — млекопитающие.*

AE/E

Все любящие искусство любят театр.

Ни один любитель театра не хулиганит во время спектакля.

→ *Все хулиганящие во время спектакля не любят искусство.*

EA/O

Ни одна курица не живородяща.

Все живородящие — теплокровны.

→ *Некоторые теплокровные — не курицы.*

EI/O

Ни один поросенок не говорит по-французски.

Некоторые говорящие по-французски хорошо поют.

→ *Некоторые хорошие певцы — не поросята.*

Все эти правильные модусы с помощью специальных мнемотехнических приемов учили в дореволюционных гимназиях, в настоящее время, наверное, уже только на юридических и философских факультетах, да еще в духовных семинариях. Но без знания этих правил не понять — в чем ошибочность рассуждений типа: «Ты — не я, а я — человек. Следовательно, ты не человек», «Все кошки смертны, Барак Обама — смертен. Следовательно, Барак Обама — кошка», «Чем больше учишься, тем больше знаешь, чем больше знаешь, тем больше забываешь, чем больше забываешь, тем меньше знаешь. Следовательно, — зачем учиться?», или наоборот: «Чем меньше учишься, тем меньше знаешь, чем меньше знаешь, тем меньше забываешь, чем меньше забываешь, тем больше знаешь. Следовательно — так зачем учиться?».

Приведем правильные модусы для фигур силлогизма (рис. 2.8).

1-я фигура	2-я фигура	3-я фигура	4-я фигура
$M \text{-----} P$	$P \text{-----} M$	$M \text{-----} P$	$P \text{-----} M$
$S \text{-----} M$	$S \text{-----} M$	$M \text{-----} S$	$M \text{-----} S$
→ S есть P	→ S есть P	→ S есть P	→ S есть P
AA/A	EA/E	AA/I	AA/I
EA/E	AE/E	IA/I	AE/E
AI/I	EI/O	AI/I	IA/I
EI/O	AO/O	EA/O	EA/O
		OA/O	EI/O
		EI/O	

Рис. 2.8. **Фигуры категорического силлогизма и соответствующие им правильные модусы**

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

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

Пример

Рассмотрим несложный полисиллогизм.

Все ответственные люди не любят опаздывать.

Некоторые студенты — ответственные люди.

Некоторые студенты не любят опаздывать.

Все не любящие опаздывать делают все вовремя.

Некоторые все делающие вовремя — студенты.

Все люди, делающие все вовремя — достойны подражания.

Некоторые достойные подражания — студенты.

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

Пример

Рассмотрим рассуждение Плюшкина из гоголевских «Мертвых душ»:

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

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

Всякий человек, берущий на себя издержки по купчей, глуп. Этот человек принимает на себя издержки по купчей. Этот человек (Чичиков) глуп. Все статские не глупы. Чичиков не статский.

И далее: *Все глупцы — офицеры. Чичиков глуп. Чичиков — офицер.*

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

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

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

Эпихейрема — сложносокращенный силлогизм, в котором обе посылки — энтимемы.

Пример

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

Сорит — сложносокращенный силлогизм, образованный из полисиллогизма с помощью исключения посылок, являющихся заключениями входящих в него силлогизмов.

Пример

Если взять приведенный выше пример полисиллогизма и убрать из него промежуточные заключения, то мы получим сорит:

Все люди не любят опаздывать.

Некоторые студенты ответственные люди.

Все не любящие опаздывать все делают вовремя.

Все делающие все вовремя достойны подражания.

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

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

Правило отделения
(*modus ponens*):

$$a \supset b$$

$$a$$

$$\rightarrow b \text{ (} b \text{ истинно).}$$

Рассуждение от противного
(*modus tollens*):

$$a \supset b$$

$$\sim b$$

$$\rightarrow \sim a \text{ (} a \text{ ложно).}$$

Пример

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

Другими примерами категорических силлогизмов могут служить **силлогизмы условные**, в которых и посылки, и заключения являются сложными суждениями — импликациями («если, то»), т.е. носят условный характер.

Простая контрапозиция:

$$a \supset b$$

$$\rightarrow \sim b \supset \sim a$$

Сложная контрапозиция:

$$(a \ \& \ b) \supset c$$

$$\rightarrow (a \ \& \ \sim c) \supset \sim b$$

Транзитивность:

$$a \supset b$$

$$b \supset c$$

$$\rightarrow a \supset c$$

Импортация:

$$a \supset (b \supset c)$$

$$\rightarrow (a \ \& \ b) \supset c$$

Экспортация:

$$(a \ \& \ b) \supset c$$

$$\rightarrow a \supset (b \supset c)$$

Если в посылках фигурируют разделительные суждения (дизъюнкции), то такие категорические силлогизмы называются **разделительными**:

$$a \vee b \vee c$$

$$\sim a \ \& \ \sim b$$

$$\rightarrow b$$

$$a \vee b \vee c$$

$$a$$

$$\rightarrow \sim b \ \& \ \sim c$$

К опосредованным категорическим (дедуктивным) умозаключениям относятся также **дилеммы** — умозаключения из трех посылок, две из которых условные суждения, а одна — разделительная. Дилеммы различаются

на простые (в которых заключением является простое суждение) и сложные (в которых заключением является разделительное суждение), а также на конструктивные (в которых заключением является утвердительное суждение) и деструктивные (в которых заключении является отрицательным) (табл. 2.7).

Таблица 2.7

Дилеммы

	Конструктивные	Деструктивные
Простые	$a \supset c$ $b \supset c$ $a \vee b$ $\rightarrow c$	$a \supset b$ $a \supset c$ $\sim b \vee \sim c$ $\rightarrow \sim a$
Сложные	$a \supset b$ $c \supset d$ $a \vee c$ $\rightarrow b \vee d$	$a \supset b$ $c \supset d$ $\sim b \vee \sim d$ $\rightarrow \sim a \vee \sim c$

Диаграмматический способ рассуждения и решения логических задач

Дедуктивные умозаключения не обязательно могут выражаться и реализовываться в аналитической форме записи. Выше мы уже неоднократно прибегали к иллюстрациям отношений между понятиями с помощью круговых диаграмм — кругов Эйлера.

Круги Эйлера — хорошо известная графическая модель, используемая в логике для изображения отношений несовместимости, тождества, пересечения, включения (рода и вида), соподчинения. Точнее, речь идет об отношениях между объемами понятий, т.е. совокупностями сущностей, выступающих предметом мысли. Недаром именно на кругах Эйлера изображаются также и отношения между множествами в классической теории множеств.

Объемная (экстенсивная, референциальная) установка мышления характерна для методологии науки Нового времени. Более того, она выражает катафатическую установку европейского рационализма. (Речь идет о связи научного познания, как и рационализма в целом, с традицией западного христианства, с его общей установкой на позитивность характеристик Божественной сущности, а следовательно — и реальности. В отличие от этой традиции, восточному христианству свойственна апофатическая установка, ориентированная на непостижимость Божественной сущности в позитивных характеристиках.)

Эйлеровы круги очерчивают область объемов соответствующих понятий. В результате все их отрицания (дополнения) не-А, не-В, не-С и т.д. оказываются в одной нерасчлененной области «не-...». И в этом плане между «отрицательными терминами» различия отсутствуют, что порождает затруднения с некоторыми операциями традиционной логики, вроде обращения и противопоставления предикату простых суждений.

Применительно к аппарату логического анализа катафатическая установка означает отказ от оперирования «отрицательными терминами» — предикатами, выражающими представления об «отрицательных свой-

ствах». Эта же установка выражается в принципиальном разведении двух видов отрицания: связки и предиката. В первом случае речь идет о несуществовании: отрицание связки «есть» — «не есть» — означает отказ в экзистенциальном статусе. Во втором — результат дихотомического деления — дополнение понятия до универсума рассуждения (не-А — как все остальное в мире, что не является А). Катафатическая ориентация закрепились в логическом анализе, аппарате математической логики «*Principia mathematica*» Б. Рассела и А. Уайтхеда, давшем толчок развитию кванторной логики исчисления предикатов, и основанном на принципиальном предположении о непустоте предметной области. Так, согласно Б. Расселу, логика не может оперировать пустыми понятиями и терминами — только знанием о реальных предметах. В ясной и лапидарной форме эта установка была выражена У. Куайном: «быть — значит быть значением связанной переменной». Расширение аппарата логического анализа на модальные, интенциональные и эпистемические контексты потребовало уточнить содержания этой установки допущения существования (онтологических допущений). Результатом подобного переосмысления стала разработка широкого спектра семантики «возможных миров», аппарата логики, свободной от экзистенциальных допущений.

Для графического выражения идеи существования предмета, знание о котором выражено в субъекте суждения, потребовалось уточнение эйлеровых кругов Д. Венном, предложившим специальные значки для обозначения присутствия предмета в соответствующем поле. И лишь в диаграммах Л. Кэрролла и в соответствующем предложенном им логическом аппарате удалось найти наиболее полное для традиционной формальной логики решение проблемы отрицания и его наглядного решения.

Имя Льюиса Кэрролла (псевдоним Чарльза Лютвиджа Доджсона) хорошо известно многим прежде всего как имя автора «Охоты на Снарка», «Алисы в Стране чудес» и «Алисы в Зазеркалье»¹. Менее известны его логические парадоксы (два из них были в свое время опубликованы в *The Mind*) и головоломные задачи, некоторые из которых попали на страницы его сказок. Однако мало кому известно, что автор замечательных сказок и задач, ставящих в тупик не только искушенных в логике людей, но и современные ЭВМ, разработал чрезвычайно оригинальную логическую систему (силлогистики).

Знакомство уже с первой частью «Символической логики» Кэрролла² поражает оригинальностью и глубиной мысли автора, тщательностью и продуманностью не только отдельных положений, но и широкого плана построения целостной логической теории.

Характерная черта логической системы Кэрролла — то, что она не является плодом чисто умозрительных построений автора. Наоборот, логика

¹ Кроме того, Льюис Кэрролл был фактически одним из первых в мире мастеров художественной фотографии. См. альбом: Lewis Carroll. Victorian photographer. Milan/London, 1980.

² Кэрролл Л. История с узелками. М., 1973. С. 189—361. Сам Кэрролл опубликовал только первую часть своего фундаментального труда и ее популярную версию «Логическая игра». Им была подготовлена вторая часть, корректура которой была найдена в архиве профессора Кука Вилсона. Опубликовано в: *Dodgson Ch. L. Lewis Carrolls Symbolic Logic. N.-Y, 1977.*

Кэрролла носит сугубо практический характер. Она предназначена для непосредственного решения сложнейших логических и математических задач¹. Автор сознательно проверяет ее в «экстремальных» случаях, его привлекает прежде всего логический анализ суждений, по меньшей мере странных с точки зрения здравого смысла. Его основная цель — сформулировать предельно общие формулы и правила получения нового знания, которые, подобно улыбке Чеширского кота, остаются после того, как здравый смысл из посылок исчезает.

Глубина поднимаемых Кэрроллом логико-философских вопросов, оригинальность их решения отмечались в свое время Б. Расселом, а также представителями таких сравнительно молодых наук, как семиотика и логическая семантика. Речь идет об анализе Кэрроллом понятия существования в логике, о возможности получения в его логике заключения из отрицательных посылок, о необычном методе диаграмм, превосходящем эвристическими возможностями диаграммы Л. Эйлера и Д. Венна, об обосновании форм правильного вывода, которые позволяют получать множество новых видов умозаключений, не известных в аристотелевской логике, и многом, многом другом.

Несмотря на столь явные достоинства, новаторские идеи и методы Кэрролла не были своевременно оценены по достоинству, а имя его незаслуженно обойдено в учебниках по истории логики. Правда, отмечая этот прискорбный факт исторической несправедливости, следует учитывать, что одновременно с автором «Символической логики» (годы жизни — 1832—1898) жили и творили такие авторитеты в логике, как У. Гамильтон (1788—1856), Д. С. Милль (1806—1873), Г. Лотце (1806—1881), У. Дживонс (1835—1882), А. де Морган (1806—1878), Д. Венн (1834—1923), Г. Фреге и, наконец, основатель современных математических методов в логике — Д. Буль (1815—1864). Творчество Кэрролла выпадает как раз на тот период, когда велись активные поиски развития методов формальной логики и по внедрению в логику математических приемов, приведших впоследствии к развитию мощного аппарата математической логики. Кэрролл состоял в активной творческой переписке с Д. Венном, им тщательнейшим образом изучена силлогистика Аристотеля. Преподавая математику в Оксфорде, он не оставался в стороне от современных ему идей математики и логики. О широкой логической эрудиции Кэрролла свидетельствует не только глубина его логико-семантических разработок, но и рассыпанные по многим страницам «Символической логики» критические замечания и ответы на возражения возможным критикам. Эвристический потенциал кэрролловских диаграмм в настоящее время широко признан, в том числе специалистами по искусственному интеллекту.

Кэрроллом были предложены два метода логического анализа — диаграммы и индексная запись. Причем ведущую эвристическую роль играют диаграммы. Этот метод основан на классификации универсума рассмотрения с помощью конкретных свойств (признаков).

Пусть диаграмма на рис. 2.9. представляет конкретный универсум.

¹ См. также: Logical nonsense. The works of Lewis Carroll. N.Y., 1934.

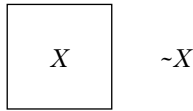


Рис. 2.9. Диаграмма Кэрролла — аналог круга Эйлера

Если воспользоваться неким признаком, например, X, то универсум может быть поделен на две ячейки: X и не-X (рис. 2.10).

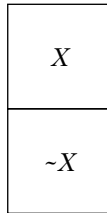


Рис. 2.10. «Однобуквенная» диаграмма Кэрролла

Далее можно, взяв дополнительный признак, например Y, разделить универсум на еще две части. Таким образом, мы получим «двухбуквенную» диаграмму Кэрролла (рис. 2.11).

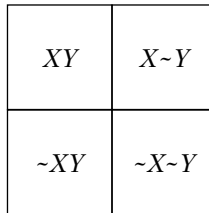


Рис. 2.11. «Двухбуквенная» диаграмма Кэрролла

Условимся, что знак 1 будет означать, что данная клетка универсума занята (в ней имеется хотя бы один предмет, наделенный такой комбинацией свойств). Кэрролл для это цели чаще использует красную фишку (кружок). Знак 0, стоящий в клетке, будет означать, что эта клетка пуста — таких предметов не существует. На подобных диаграммах можно легко представить простые суждения. Кэрролл называет их «суждениями существования», или «нормальными формами». Представим диаграммы для традиционных четырех видов простых суждений (**I**, **O**, **A**, **E**).

Частноутвердительные (рис. 2.12): *Некоторые X суть Y = Некоторые Y суть X = XY существуют = Существуют XY.*

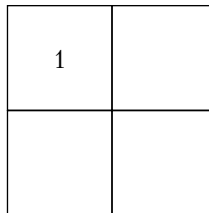


Рис. 2.12. Диаграмма для частногоутвердительного суждения

Частноотрицательные (рис. 2.13): *Некоторые X суть $\sim Y$ = Некоторые $\sim Y$ суть $X = X \sim Y$ существуют = Существуют $X \sim Y$.*

	1

Рис. 2.13. Диаграмма для частноотрицательного суждения

Таким образом, согласно Кэрроллу, частноотрицательное суждение является разновидностью частноутвердительного.

Общеотрицательные (рис. 2.14): *Ни один X не суть Y = Ни один Y не суть X = Ни один XY не существует = Не существует XY.*

0	

Рис. 2.14. Диаграмма для общеотрицательного суждения

Общеутвердительные (рис. 2.15): *Все X суть Y = (Ни один X не суть $\sim Y$) + (Некоторые X суть Y) = (Не существуют $X \sim Y$) + (Существуют XY) = ...*

1	0

Рис. 2.15. Диаграмма для общеутвердительного суждения

Таким образом, в логике Кэрролла существует только два типа простых суждений: *I* и *E*. Он называет их «реальностями» и «химерами» соответственно. *O*-суждения — разновидность *I*-суждений, а общеутвердительные суждения состоят из одной химеры и одной реальности. В этом он радикально расходится с традиционной трактовкой, согласно которой *A*-суждения чисто обратимы в общеотрицательные. В трактовке Кэрролла такой общеотрицательный эквивалент дополняется «реальностью», в которой подчеркивается непустота субъекта исходного суждения.

Если учесть возможность перемены мест субъекта и предиката, а также допущение отрицательных терминов-субъектов и терминов-предикатов, то

очевидно, что такая трактовка, с одной стороны, упрощает силлогистику, с другой — резко увеличивает число возможных корректных модусов умозаключений.

Умозаключения — собственно силлогизмы — предполагают построение трехбуквенных диаграмм, на которые наносятся суждения посылки (рис. 2.16).

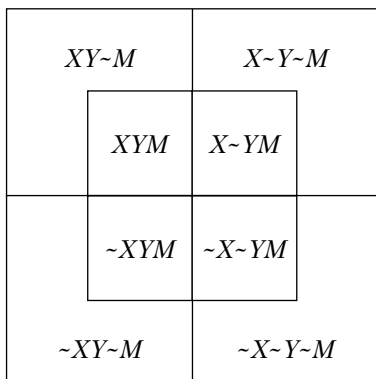


Рис. 2.16. Трехбуквенная диаграмма Л. Кэрролла

Например, возьмем посылки:

Все эгоистичные люди неприятны окружающим.

Все обязательные люди приятны окружающим.

В традиционной логике из них может быть получено общеотрицательное заключение:

→ Все обязательные люди не эгоистичны.

Проверим его на диаграммах Кэрролла (рис. 2.17, 2.18). Универсум — люди. X — эгоистичные. Y — обязательные. M — приятные окружающим.

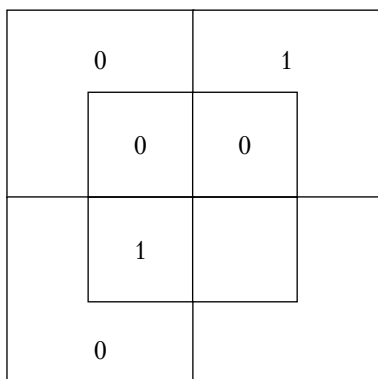


Рис. 2.17. Диаграмма посылок

=

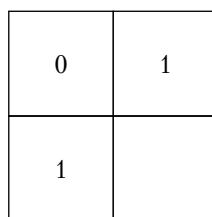


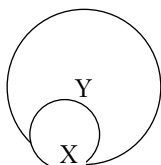
Рис. 2.18. Диаграмма заключения

По Кэрроллу традиционное заключение оказывается неполным. Полное заключение содержит еще одно суждение: *Все эгоистичные люди необязательны.*

Метод Кэрролла обладает несомненными эвристическими преимуществами перед другими методами диаграмм: Л. Эйлера и Д. Венна.

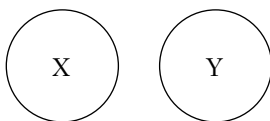
Метод Эйлера основан на сопоставлении понятию — круга, который изображает объем данного понятия (класс соответствующих предметов). Для изображения суждений как субъектно-предикатных структур используются простейшие комбинации двух кругов, соответствующих объемам субъекта и предиката (рис. 2.19—2.21).

Диаграмма на рис. 2.19 используется для изображения суждений: *Все X суть Y, Ни один X не есть не-Y, Некоторые Y суть X, Некоторые Y суть не-X* и суждений, обратным четверем последним.



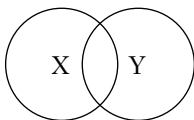
**Рис. 2.19. Ограниченность метода Эйлера:
одна диаграмм для 8 типов суждений**

Диаграмма на рис. 2.20 используется в представлении суждений: *Все X суть не-Y, Все Y суть не-X, Ни один X не есть Y, Некоторые не-X суть Y, Некоторые не-Y суть X, Все не-X суть не-Y.*



**Рис. 2.20. Ограниченность метода Эйлера:
одна диаграмма для 6 типов суждений**

Диаграмма на рис. 2.21 используется в представлении суждений: *Некоторые X суть Y, Некоторые X суть не-Y, Некоторые не-X суть Y, Некоторые не-Y суть X* и обратных им.



**Рис. 2.21. Ограниченность метода Эйлера:
одна диаграмма для 8 типов суждений**

Таким образом, метод Эйлера обладает интересной особенностью — все эйлеровы диаграммы содержат суждение *Некоторые не-X суть не-Y*. И для изображения этого суждения потребуется весь набор диаграмм.

Что касается метода Д. Венна, то он пользуется двумя кругами, в которых заштрихованная часть означает пустой класс, а непустая, «занятая» часть отмечается крестиком (рис. 2.22).

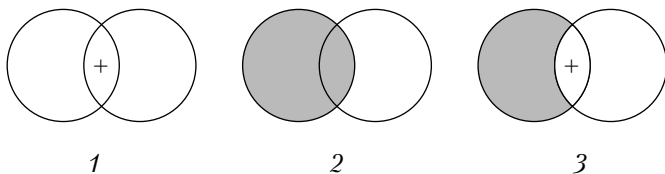
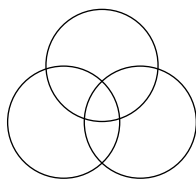


Рис. 2.22. Диаграммы Д. Венна:

1 — Некоторые X суть Y ; 2 — Ни один X не есть Y ; 3 — Все X суть Y

Таким образом, для четырех возможных классов XY , $X \sim Y$, $\sim XY$ и $\sim X \sim Y$ лишь первым трем соответствуют очерченные кругами области конечных размеров. Четвертому же классу отводится вся остальная часть бесконечной плоскости.

Для изображения двух суждений с одним общим термином надо прибегать к помощи трехкруговой диаграммы (рис. 2.23), на которой для размещения восьми возможных классов имеется семь очерченных кругами областей конечных размеров.



**Рис. 2.23. Диаграмма Д. Венна
для двух суждений с общим термином**

Для четырех терминов потребуется уже сложная фигура из пересеченных эллипсов, дающая 15 конечных областей. Для пяти терминов — еще более сложное построение с 31 областью. Причем один из эллипсов надо будет считать лежащим в плоскости вне одного из остальных. Для шести терминов потребуются две пятибуквенные диаграммы. Дальше шести терминов Д. Венн не идет.

Кэрролловские же диаграммы легко распространяются на 4 термина — в этом случае получаются 16 клеток. Для пяти терминов используются 32 клетки, для шести — 64, для семи — 128, для восьми — 256, для девяти — 512 (две соприкасающиеся восьмибуквенные диаграммы), для десяти — 1024 (квадрат из четырех восьмибуквенных диаграмм) и т.д.

Фактически метод Кэрролла является развитием и усовершенствованием метода Венна. Различия касаются только графики: у Венна круги и ячейки ограничиваются кривыми линиями, а у Кэрролла — прямыми. Кроме того, у Кэрролла класс $\sim X \sim Y$ занимает такую же ограниченную часть плоскости, что и другие классы.

Интересно, что уже в XX в. исследователь сетей нейронов У. Маккаллок и его последователи, применившие диаграммы Венна (на которого Маккаллок и ссылается), для моделирования сетей формальных нейронов, пользовались, фактически, диаграммами Кэрролла. Сначала Маккаллок

чертил круги в духе Эйлера — Венна (рис. 2.24), а затем стал пользоваться их фрагментом, как общим случаем (рис. 2.25)¹:

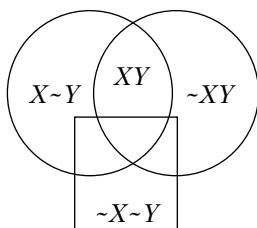


Рис. 2.24. Диаграмма Венна (прямоугольником выделена часть, аналогичная диаграмме Кэрролла — Маккаллока)

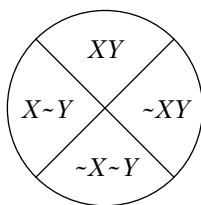


Рис. 2.25. Диаграмма Маккаллока (прямой аналог диаграммы Кэрролла)

Представляя в таких диаграммах информацию, Маккаллок первоначально ставил в точки в значимых ячейках, потом пользовался знаками 0 и 1, затем перешел к теоретико-вероятностным (многозначным) моделям. Д. Коэн показал возможность применения маккаллоковского подхода для выражения не только функций Буля—Шредера, но и более общих функций Льюиса, а также Поста — Лукасевича, т.е. к аппарату многозначных и модальных логик².

Отечественный исследователь диаграмм Венна А. Кузичев показал, что модернизированные Маккаллоком в 1943 г. диаграммы Венна позволяют адекватно выражать содержание не только алгебры логики Д. Буля, но и логики высказываний и логики предикатов³.

Возможность развития метода Кэрролла за рамки силлогистики — предмет специального исследования. Стоит только отметить, что возможности такого развития имеются и представляются нетривиальными.

Диаграммы Кэрролла представляют собой графическое изображение всех возможных описаний состояния универсума, полученных с применением конкретных средств описания (терминов). Можно сказать, что это графический аналог описаний состояния (возможных миров) в духе

¹ Маккаллок У. Символическое изображение нейрона в виде некоторой логической функции // Принципы самоорганизации. М., 1966. С. 131—135; Самоорганизующиеся системы. М., 1964. С. 136—162, 359—380.

² Коуэн Дж. Многозначные логики и надежные автоматы // Самоорганизующиеся системы. М., 1964. С. 178—225.

³ Кузичев А. С. Диаграммы Венна. История и применение. М., 1968.

Р. Карнапа, исследовавшего возможности семантического обоснования логического анализа модальностей. Однако отличия кэрролловского подхода от карнаповского довольно существенны.

1. У Карнапа каждое описание состояния представляет обособленный универсум, а их конъюнкция — возможные миры. У Кэрролла же один универсум рассуждения — схема всех возможных состояний мира относительно свойств, заданных предикатами (терминами). У Карнапа — возможные миры, у Кэрролла — мир возможного.

2. В семантике возможных миров необходимо отдельное обоснование для каждого суждения, описывающего каждый определенный мир. Иначе говоря, истинность суждения решается относительно выбранного возможного мира или всех миров. У Кэрролла же первоначален акт фиксации существования предметов — носителей определенной совокупности признаков. С этой точки зрения логика имеет основной задачей анализ этого факта существования. Причем этот анализ заключается в переходе от одних классификаций (описаний состояния) универсума рассуждения к другим.

3. Семантика возможных миров для получения адекватной теории необходимого следования (парадоксы импликации) нуждается в квантификации по возможным мирам. Логика Кэрролла — естественным образом логика необходимых связей. Кэрролловские правила вывода (например, считывания информации с 3-х и более буквенной диаграммы) есть правила получения необходимого знания на основании знания о существовании предметов определенного вида. Причем мы только предполагаем их существование, т.е. если мир устроен так, что наши посылки истинны (например, коты-гувернеры существуют), то мы с необходимостью получаем заключение. Подтверждение же таких экзистенциальных (онтологических) допущений производится внелогическим путем. Логика Кэрролла не нуждается в экзистенциальных (онтологических) допущениях о предметной области, поскольку сама является «теорией виртуального существования».

Таким образом, логика Кэрролла, действительно, оказывается логикой, не зависящей в своих законах и семантике от знания о мире, его структуре и т.д. Она предстает действенным инструментом познания, а не учением о структуре мира, как это явно или неявно получается в традиционном экстенционально ориентированном логицизме.

Катафатичность традиционной аристотелевской силлогистики (и соответствующей логики классов) выражается в следующих тезисах:

1) в посылках и заключении силлогизма делается утверждение о существовании предметов, обозначаемых терминами-субъектами;

2) отрицание субъекта есть отрицание существования обозначаемых им предметов;

3) модусы, в которых встречаются отрицательные термины-субъекты, должны отбрасываться как не содержащие экзистенциального знания.

Какие, однако, имеются логико-семантические основания для этих тезисов? Представляется, что существо дела в не всегда ясно осознаваемом двойном смысле отрицания. Рассмотрим две диаграммы (рис. 2.26):

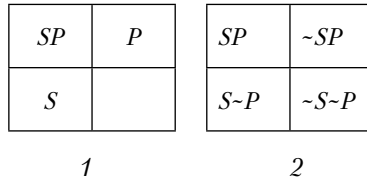


Рис. 2.26. Отрицание на диаграммах:

1 — отрицание как отсутствие (пустота); 2 — отрицание как «отрицательное свойство» (отрицательный термин)

Диаграмма 1 представляет возможные реальные соотношения классов S и P : они могут сосуществовать, существовать в отдельности и отсутствовать. Отрицание в этом плане выражает реальное отсутствие. Это обстоятельство и выражает диаграмма 1. Однако логика изучает не реальное, а мысленное положение дел. Как наука, не имеющая в своих основаниях онтологических допущений, она есть наука о мыслимых связях в мыслимом мире. Поэтому логика фактически «онтологизирует» диаграмму 2, которая представляет, по сути дела, введение в логику функтора отрицания. В этом случае философская трактовка отрицания как реального отсутствия переходит в понимание $\sim S$ как класса, дополнительного к классу S . Логика с полным правом оперирует с такими терминами. Поэтому тезисы аристотелевской силлогистики 1 и 2 из выше приведенного перечня логически не существенны.

Отношение к отрицанию в современной логике достаточно своеобразно. С одной стороны, очевидно, что отрицание обладает большей логической силой, чем утверждение. Так, для опровержения общего суждения достаточно одного контрпримера. Неспроста в развитии научного знания фальсификация гипотез играет большую роль, чем их верификация. С другой — операции превращения, доказательства от противного, доведение до абсурда предполагают тождество двойного отрицания и утверждения, а с третьей — в логике и математике давно выявилась тенденция элиминации отрицания из схем рассуждения (интуитивизм, конструктивизм).

Поэтому проблема экзистенциальности силлогистики состоит в том, что в последней неявно используются два вида отрицания: отрицание переменной (отрицательный термин, см. рис. 2.26, 2) и явно не вводимое пропозициональное отрицание (отрицание существования, см. рис. 2.26, 1). Это обстоятельство явным образом фигурирует в логике Кэрролла — как несводимость утверждений существования («реальностей») к отрицательным суждениям («химерам») и в особой роли отрицания в кэрроловских силлогистических правилах. Напомним, в силлогистике Кэрролла основными являются функторы I и E , а A (как сложное — $I \& E$) и O (как I с отрицательным предикатом) не имеют самостоятельного значения.

Эта силлогистика может быть представлена как система из 5 правил: двух схем получения заключения (RA) и трех схем отбрасывания силлогистических форм (RD) в зависимости от распределения в них знаков отрицания.

- RA1: из двух E -посылок с удаляемыми терминами различных знаков следует E -заключение с оставляемыми терминами с теми же знаками;

- RA2: из *I*- и *E*-посылок с удаляемыми терминами одинаковых знаков следует *I*-заключение с оставляемыми терминами того же знака из *I*-посылки и измененного знака из *E*-посылки;
- RD1: из двух *I*-посылок заключения нет;
- RD2: из двух *E*-посылок с удаляемыми терминами одного знака заключения нет;
- RD3: из *I* и *E*-посылок с удаляемыми терминами различных знаков заключения нет.

Эти правила, в которых учтены все возможные комбинации посылок, могут быть обоснованы в диаграммах Венна или Кэрролла, а RA1 и RA2 выражают тождественно истинные формулы стандартной логики.

В силлогистике Кэрролла 624 правильных модуса, включая все модусы традиционной силлогистики. В нее входит и система Д. Гильберта, к 15 модусам которой можно перейти, отбросив модусы с отрицательными терминами-субъектами. Это ограничение можно рассматривать как правило RD4.

Для перехода к 19 аристотелевым модусам следует применить помимо RD4 еще два ограничения:

- RD5: отбросить все модусы, в которых встречается хотя бы одно *E*-суждение с отрицательным предикатом;
- RD6: отбросить все модусы, в которых встречается в качестве посылки *A*-суждение, составной частью которого является *I*-суждение с отрицательным предикатом (т.е. *O*-суждение не может входить в *A*).

Таким образом, кэрролловская силлогистика носит обобщающий характер, ее упрощенная аксиоматика (два правила получения заключения и три правила отбрасывания) позволяет достичь определенную унификацию силлогистических умозаключений с увеличением их количества: 624 правильных и 528 отбрасываемых модусов. Использование дополнительных правил отбрасывания позволяет легко и просто перейти к силлогистикам Лейбница (24 модуса), Аристотеля (19 модусов) и Гильберта (15 модусов). Тем самым выявляется характер ограничений этих систем, поскольку в них отбрасываются модусы, содержащие суждения с отрицательными терминами-субъектами, общеотрицательные суждения с отрицательными предикатами, а также общеутвердительные суждения, в которые входят как часть частноутвердительные суждения с отрицательным предикатом. Однако все указанные модусы вполне допустимы в силлогистике Кэрролла, которая, таким образом, оказывается наиболее общей силлогистической системой¹.

Более того, кэрролловские правила силлогистики дают возможность подтверждения гипотезы Я. Лукасевича, согласно которой, для того чтобы отбросить все неправильные модусы аристотелевской силлогистики, необходимо и достаточно аксиоматически отбросить только силлогистическую форму второй фигуры с общеутвердительными посылками и частноотрицательным заключением. Такой модус оказывается содержащим все три

¹ Тульчинский Г. Л. Аристотель = Льюис Кэрролл — (Лейбниц + Гильберт + Лукасевич), или Отрицательные термины и экзистенциальность силлогистики // *Философская и социологическая мысль*. 1996. № 1—2. Сокращенный вариант под тем же названием см. в: *Современная логика: проблемы теории, истории и применения в науке*. СПб., 1996. С. 115—118.

кэрроловских правила отбрасывания неправильных модусов, что позволяет строго обосновать интуицию польского исследователя силлогистики¹.

Снятие ограничений на использование отрицательных терминов позволяет достичь большей степени общности и простоты построения силлогистики, а также сделать прозрачными основания экзистенциальной трактовки этой теории дедукции.

Табличный метод решения логических задач

Речь идет о достаточно простом и наглядном способе выражения рассуждения на основе классификации универсума рассуждения с помощью терминов, используемых при описании некоторой ситуации. Табличный метод решения логических задач был предложен венгерскими логиками Д. Бизамом и Я. Герцогом². Согласно этому методу, строятся таблицы (матрицы) всех возможных комбинаций терминов, фигурирующих в рассуждении, чтобы затем, на основе информации, содержащейся в условиях задачи, вычеркнуть невозможные комбинации. Остающиеся клетки — и есть итоговое заключение. Такая табличная форма в определенном смысле является продолжением и обобщением диаграмм Кэрролла. Фактически речь идет о диаграммах Кэрролла с использованием исключительно общеотрицательных суждений.

Одновременно речь идет о наглядном представлении систем описания состояния («возможных миров») — одной из ключевых идей современной логической семантики. Сначала задается матрица всех возможных описаний состояния данного конкретного универсума (предметной области). А затем отбрасываются те описания состояния, которые противоречат информации в посылках. Заключение являются остающиеся описания.

Пример.

Антонов, Михайлов и Марков имеют разные профессии: механика, агронома и артиста. Они живут в разных городах: Москве, Мурманске и Архангельске. Определить профессию и место жительства каждого из них, если известно:

1. *Марков бывает в Москве только в отпуске, хотя все его родственники живут в Москве.*

2. *Жена артиста — младшая сестра Маркова.*

3. *У двух из них название профессии и города жительства начинается с той же буквы, что и фамилия.*

Первый шаг — строится таблица (матрица) всех возможных описаний состояния данного универсума рассуждения:

	Марков			Михайлов			Антонов		
	механик	агроном	артист	механик	агроном	артист	механик	агроном	артист
Москва									
Мурманск									
Архангельск									

¹ См.: Тульчинский Г. Л. О логическом учении Льюиса Кэрролла // *Философские науки*. 1979. № 3. С. 102–103.

² Бизам Д., Герцог Я. *Игра и логика*. М., 1975.

Второй шаг — вносим в таблицу информацию из посылки «1», согласно которой Марков не может жить в Москве:

	Марков			Михайлов			Антонов		
	механик	агроном	артист	механик	агроном	артист	механик	агроном	артист
Москва	XXX	XXX	XXX						
Мурманск									
Архангельск									

Третий шаг — вносим в таблицу информацию из посылки «2»: Марков не артист, а артист живет в Москве:

	Марков			Михайлов			Антонов		
	механик	агроном	артист	механик	агроном	артист	механик	агроном	артист
Москва	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX		XXX	XXX	
Мурманск			XXX						
Архангельск			XXX						

Четвертый шаг: вносим в таблицу информацию из посылки «3»:

	Марков			Михайлов			Антонов		
	механик	агроном	артист	механик	агроном	артист	механик	агроном	артист
Москва	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX		XXX	XXX	XXX
Мурманск		XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Архангельск	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX		XXX

Таким образом, следует, что Марков — механик, живущий в Мурманске, Михайлов — артист, живущий в Москве, Антонов — агроном из Архангельска.

Техника рассуждения напоминает суть метода Шерлока Холмса: рассматривать все возможное, а потом отбрасывать невозможное в силу фактов — то, что остается и есть истина. Также это напоминает ответ О. Родена на вопрос — как он получает свои великолепные скульптуры? «Я просто отсекаю от куска мрамора все лишнее», — отвечал скульптор.

2.3.2. Индукция

Дедуктивные умозаключения не исчерпывают всех средств логического рассуждения. Их несомненная ценность состоит в том, что они дают возможность надежным образом устанавливать отношение необходимого следования между высказываниями. При этом новое истинное знание выво-

дится из утверждений, истинность которых заранее установлена. Но как определяется логическое значение самих исходных посылок? Попытка ответить на этот вопрос, ограничиваясь дедуктивными же методами, порождает множество трудностей. Либо возникает ситуация «круга», запрещаемая правилами логики. Либо процесс обоснования посылок может удлиняться сколько угодно: посылки выводятся из некоторых независимых общих утверждений, те в свою очередь являются следствием еще каких-то, и так далее. Таким образом, дедуктивное рассуждение просто переходит от одного уровня на другой, что маскирует отсутствие конечных абсолютных оснований.

Для действительного решения этого вопроса используется другой тип умозаключений, прежде всего — индукция (включая аналогию).

Индукция (от лат. *inductio* — наведение) в отличие от дедукции обычно представляет собой ход рассуждений, позволяющих получать из истинных посылок вероятно истинные (в той или иной степени правдоподобные) заключения, эти рассуждения направлены от суждений менее общих к суждениям более общим. Поэтому, несколько упрощая, индукцию часто определяют как «переход мысли от частного к общему». Применение данного типа умозаключений связано с последовательным анализом отдельных утверждений, описывающих единичные факты, выявлением в них повторяющихся характеристик и построения на этом основании некоторого обобщающего суждения. Таким образом, сущность индукции состоит в том, что с ее помощью переходят от знания об отдельных элементах некоторого класса к знанию обо всем этом классе в целом.

Примером индуктивного умозаключения может служить следующая схема, представляющая каждое отдельное суждение в традиционной субъектно-предикатной форме (при условии, что все субъекты в данном случае относятся к одному и тому классу, а предикатом является один и тот же признак):

S_1 обладает признаком P .

S_2 обладает признаком P .

S_3 обладает признаком P .

...

S_n обладает признаком P .

→ Все S обладают признаком P .

Таким образом, установление принадлежности определенного признака какой-то части объектов, составляющих часть некоторого класса, ведет к формулированию утверждения о наличии данного признака у всех остальных элементов этого класса. Но может ли истинность каждого из перечисленных отдельных высказываний, играющих роль посылок индуктивного умозаключения, гарантировать надежным образом истинность получаемого в данном случае общего заключения? Ответ на такой вопрос требует дополнительного изучения условий, при которых подобное рассуждение применяется. Сама по себе приведенная выше структурная схема такой гарантии не дает. Поэтому индукцию (за одним исключением, о котором будет говориться в дальнейшем) определяют как лишь *правдоподобное* рассуждение.

Различие в степени надежности вывода обусловило традиционное противопоставление индукции и дедукции. Однако на самом деле оба эти вида логических умозаключений связаны между собой самым непосредственным образом. Именно индуктивное обобщение обеспечивает получение суждений, используемых в наиболее распространенных формах силлогизма в качестве исходных посылок. Например, в античном силлогизме *Поскольку все люди смертны, а Сократ — человек, то и Сократ смертен* утверждение о смертности Сократа выводится из двух посылок, одной из которых является общее суждение *Все люди смертны*, а другое представляет собой единичное суждение *Сократ человек* (т.е. указывается на принадлежность Сократа классу людей). Понятно, что при отсутствии данного общего суждения вывод о смертности Сократа был бы невозможен. Но не менее ясно, что само по себе это общее суждение не является логически обоснованным должным образом. Процесс установления его истинности выходит за рамки формально-логического анализа и предполагает обращение к фактам, почерпнутым из повседневного жизненного опыта. Таким образом, индуктивная логика, кроме отношений между высказываниями по их логическим формам, изучает также способы и средства, позволяющие повышать степень правдоподобия получаемых заключений.

В истории логики взгляд на сущность индуктивного рассуждения не раз менялся. Для античных авторов (в первую очередь для Сократа) индукция играла роль средства, используемого при построении общих понятий. Сократ считал, что повышение строгости человеческих рассуждений предполагает изучение различных ситуаций, в которых используются одни и те же слова. Он надеялся на то, что выявление устойчивых способов употребления слов позволит определить их обобщенное значение, что обеспечит одинаковое понимание содержания этих слов всеми, кто их произносит и слышит.

Позднее Аристотель, уделявший большое внимание индуктивному рассуждению, надеялся непосредственно связать его с дедуктивным методом. Так, он видел в индукции некий аналог третьей фигуры простого категорического силлогизма, где роль среднего термина играет один и тот же субъект, присутствующий в структуре каждого суждения-посылки. Поэтому важнейшей формой индукции Аристотель считал *перечислительную*.

В дальнейшем философы Нового времени попытались с помощью индукции создать некую «логику открытия». В частности, основатель программы эмпиризма Ф. Бэкон надеялся на то, что познающий разум, используя индукцию, сможет предсказывать обнаружение новых природных явлений, основываясь на уже имеющихся опытных данных. Однако он отмечал, что простое накопление подтверждающих примеров не гарантирует истинности производимых знаний. Поэтому наряду с перечислительной индукцией Ф. Бэкон стал использовать и индукцию *исключающую*, позволяющую выявлять границу познанного. Бэкон и его последователи надеялись на то, что с помощью соединения различных форм индукции удастся вычислять причины, вызывающие всевозможные природные явления. Полученные таким образом знания затем должны использоваться в практической деятельности человечества. Его идеи в дальнейшем раз-

вил Дж. С. Милль, и схемы, отображающие различные формы причинно-следственных связей, стали называть «индуктивными методами Бэкона — Милля».

В современной логике индуктивное умозаключение рассматривается в качестве средства, позволяющего определить степень подтверждения одних высказываний другими. Наибольшую значимость такой подход получил при анализе приемлемости всевозможных гипотез, предлагаемых учеными. Р. Карнап ввел понятие «логическая вероятность», характеризующее степень выводимости высказывания h (представляющего некоторое гипотетическое утверждение) из высказывания e , выражающего знание, свидетельствующее в пользу предложенной гипотезы. Исследования этого автора внесли большой вклад в разработку методов формализации индуктивных умозаключений, однако говорить об исчерпывающем решении этой задачи пока нельзя.

Первое из важнейших *отличий* индукции от любого силлогизма обусловлено тем, что, используя индуктивное умозаключение, можно выводить правильное общее суждение из частных посылок. Как известно, одно из требований, регулирующих применение такой важной формы дедукции, как простой категорический силлогизм, утверждает, что из двух частных посылок вывод невозможен. Там же, где одна посылка силлогизма является частным суждением, заключение должно быть также суждением частным. В большинстве же случаев, в которых применяется индукция, подобное ограничение не работает. Это обусловлено тем, что в индуктивном умозаключении осуществляется переход от известного (от утверждений достоверных) к предполагаемому (к утверждениям имеющим гипотетический характер). Такой переход представляет собой «индуктивный шаг», позволяющий на некоторое время игнорировать неполноту имеющихся знаний, исходить из представления о них как об «исчерпывающих».

Данная особенность индукции поначалу не мешала рассматривать ее в качестве вполне надежного средства рассуждений. Однако расширение человеческого опыта привело к сомнениям в универсальном характере индуктивных обобщений. Например, европейцы долгое время были уверены в истинности утверждения «все лебеди белые». Например, в учебниках по логике еще даже конца XIX — начала XX в. в качестве бесспорного общеутвердительного суждения приводился пример: *Все лебеди белые*. Действительно, по мере того, как они осваивали территорию других континентов, представление о том, что белизна оперения лебедей является существенным признаком данного вида птиц, постоянно усиливалось. Не только европейские лебеди имели белые перья, но и птицы этого вида, существующие в различных странах Азии, также были белыми. Проникнув в Африку европейцы и там нашли лебедей только белого цвета. Наконец, освоение Американского континента показало, что и тамошние лебеди такие же. Но позже на Тасмании при открытии Австралии были найдены лебеди черного цвета. Это обнаружило неполноту и некорректность обобщения.

Накопление фактов подобного рода подрывало уверенность в безусловной надежности индуктивного шага. Его наличие в структуре несилло-

гистических умозаключений привело к осознанию их проблематичности. Поэтому заключение, получаемое в результате индуктивных рассуждений, стало оцениваться лишь в качестве вероятного. И это *второе отличие* данного вида умозаключений. Оно делает необходимым изучение условий, определяющих возможность использования индуктивных обобщений. Поскольку полностью отказаться от применения индукции невозможно, были разработаны специальные способы, применяемые для оценки и повышения степени вероятности обобщений, получаемых на ее основе. Для этого, в частности, широко используются методы математической статистики. Однако их применение в логике имеет особый характер. Это обусловлено тем, что языки математики предназначены для описания процессов и явлений, происходящих в определенной предметной области, тогда как логика изучает всевозможные утверждения об этих процессах и явлениях. Как известно, классическая теория вероятности строится на исходном понятии «независимых» отдельных событий и представляет вероятность каждого из них в виде отношения числа всех действительных реализаций события к числу случаев, исчерпывающих возможные ситуации его осуществления. Высказывания же о вероятности этих событий базируются на другом основании.

В самом деле, вероятность того, что в каждом отдельном случае выпадет одна из шести сторон игральной кости (при достаточно большом числе испытаний и при условии, что кость «нормальная») всегда одна и та же (равна одной шестой). А вот предсказания разных людей о возможности выпадения какого-то определенного числа при каждом броске кости могут существенно различаться. Это различие обусловлено тем, что мнение людей о происходящих событиях основывается не только на знании математических законов, (которое само по себе может различаться у разных индивидов), но и на множестве таких факторов как: опыт игрока, надежда на невезучесть противника, уверенность в своей удаче, какие-то локальные особенности конкретной ситуации и т.д.

Поэтому в индуктивной логике при оценке правдоподобности выводимого заключения приходится учитывать степень достоверности предварительных знаний, влияющих на характер нового обобщающего утверждения. И степень вероятности индуктивного заключения, выводимого из истинных посылок, должна быть выше, чем вероятность самого по себе отдельного высказывания, совпадающего с этим заключением. Таким образом, увеличение вероятности нового знания, получаемого с помощью индуктивного умозаключения, определяется как его соответствием комплексу уже имеющихся знаний, так и степенью истинности высказываний, составляющих содержание этого комплекса.

Третьим отличием индуктивных умозаключений является то, что в них количество посылок не столь жестко ограничено, как в случаях использования дедуктивных рассуждений. Как известно, структура различных видов простого силлогизма включает в себя только две посылки (полисиллогизм, в котором используется больше, чем две посылки, может быть разложен на ряд простых силлогизмов). Индуктивный же вывод может строиться с помощью любого количества исходных посылок. Их число определяется

количеством обобщаемых высказываний. В связи с этим выделяют разные формы индукции.

В зависимости от направленности рассуждений, индукция разделяется на две основные группы. Одну из них составляет обобщающая индукция. Другую группу составляют методы установления причинных связей между явлениями.

Обобщающая индукция представляет собой умозаключение, в котором от знания о каждом отдельном представителе какого-то класса переходят к обобщающему знанию о классе в целом. Как уже говорилось, обычно такое знание является лишь правдоподобным и степень его правдоподобия оценивается вероятностно. Однако существует такая форма обобщающей индукции, которая обеспечивает результат не менее достоверный, чем заключение, получаемое с помощью силлогистических умозаключений.

Эта форма получила название **полной индукции**. Ее использование предполагает знание о том, что кроме элементов, перечисленных в посылках данного вида умозаключения, никаких других не существует. Примером может служить следующее рассуждение, основанное на обобщении реального опыта жителей Петербурга:

В понедельник в нашем городе шел дождь.

Во вторник в нашем городе шел дождь.

В среду в нашем городе шел дождь.

В четверг в нашем городе шел дождь.

В пятницу в нашем городе шел дождь.

В субботу в нашем городе шел дождь.

В воскресенье в нашем городе шел дождь.

Кроме перечисленных дней в неделе никаких других нет.

→ Всю неделю в нашем городе шел дождь.

Подобная структура позволяет рассматривать полную индукцию в качестве некоторого подобия силлогистических умозаключений. Действительно, всю совокупность дней недели можно представить в качестве первой посылки, а утверждение о конечном характере приведенного перечисления — в качестве второй посылки. Тогда, при истинности каждой из этих посылок, выводится заключение, оцениваемое как также истинное. Таким образом, вышеприведенное рассуждение построено по схеме:

S_1 обладает признаком P .

S_2 обладает признаком P .

S_3 обладает признаком P .

...

S_n обладает признаком P .

(S_1, \dots, S_n) — исчерпывают объем данного класса.

→ Все S обладают признаком P .

В приведенном примере одна из посылок (перечисление дней недели) состоит из единичных суждений, а вторая представляет собой суждение общее. Заключение, получаемое по данной схеме, всегда является также общим суждением, содержанием которого оказывается утверждение о свойствах класса в целом. Эта особенность обуславливает существенное отличие полной индукции от третьей фигуры простого категорического

силлогизма, несмотря на их определенное сходство. Ведь одно из правил этой фигуры требует, чтобы заключение такого силлогизма всегда было (несмотря на количественные характеристики входящих в его структуру посылок) частным суждением.

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

Иногда высказывалось мнение о том, что полная индукция представляет собой тавтологию и не дает никакого нового знания. На самом деле ее применение позволяет обнаружить сходство перечисляемых в первой посылке элементов, информация о чем отсутствует в каждом соответствующем высказывании по отдельности. С помощью полной индукции обобщаются результаты как индивидуального, так и коллективного опыта людей, воспроизводимого в множестве реально осуществляемых ситуаций. Именно этот вид умозаключений дает возможность формулировать общие суждения, которые затем используются в качестве посылок различных видов силлогизма. Поэтому полная индукция имеет большое познавательное значение.

Применять эту форму обобщения удается далеко не всегда. В реальном взаимодействии с окружающим миром человек редко имеет дело с классами объектов, элементы которых можно перечислить исчерпывающим образом. В связи с этим более распространенной формой индуктивных обобщений является **неполная индукция**. В отличие от предыдущей формы, здесь вывод о классе в целом делается на основании рассмотрения лишь части его элементов. Заключение, получаемые посредством неполной индукции, всегда являются *гипотетическими суждениями*. Здесь как раз и происходит переход от известного знания к только предполагаемому, составляющий содержание индуктивного шага. Недостаточная обоснованность подобного шага обуславливает то обстоятельство, что использование неполной индукции нередко приводит к ошибочным обобщениям (как это было в случае с утверждением *Все лебеди белые*). Однако познавательная ценность неполной индукции связана с тем, что ее применение позволяет получить новое знание, отсутствующее в исходных посылках. Поскольку гарантировать исчерпывающий обзор всех интересующих человека случаев удастся редко, приходится принимать получаемые результаты лишь как «условно истинные» и оценивать степень такой условности в рамках вероятностного подхода. Для снижения неопределенности обобщений, получаемых посредством неполной индукции, используются различные приемы. Прежде всего следует обратить внимание на то, что сама неполная индукция реализуется в двух различных формах. Одна из них — это простая перечислительная (или популярная) индукция. Другая характеризуется как научная индукция, в которой используются методы, исключаящие случайные обобщения.

Популярная индукция — наиболее распространенный способ обобщения, применяемый в повседневной практике. Его использование связано

с рассуждением, не учитывающим возможности примеров, противоречащих тем, на основе которых обобщение делается. Так формируются всевозможные житейские представления, вроде того, что «все французы безудержно говорливы, а скандинавы молчаливы и сдержанны». Подобные утверждения легко опровергаются предъявлением любого суждения, противоречащего им. Для опровержения мнения о говорливости французов, например, достаточно встретить хотя бы одного молчаливого и сдержанного представителя этой нации. Легко увидеть, что доверие к подобному индуктивному заключению базируется на простом незнании случаев, несовместимых с таким заключением. Неполнота знания об имеющихся фактах и случайный характер их отбора делает данный вид индукции весьма ненадежным средством рассуждений. Для повышения правдоподобности заключений перечислительной индукции стараются как можно больше увеличивать число обобщаемых в ней явлений. Чем длиннее ряд перечисляемых однородных случаев, тем ближе неполная индукция к полной. А значит и повышается вероятность заключения, получаемого таким образом.

Но неограниченное удлинение ряда рассматриваемых явлений возможно не всегда. Поэтому более эффективным видом неполной индукции является та, в которой используется специальный отбор случаев, перечисляемых в посылках. Такой отбор происходит на основе выделения в классе анализируемых явлений как можно более разнообразных его элементов, связанных с одним и тем же признаком. Если удастся установить, что соответствующий признак P принадлежит представителям одного и того же класса S , чем-то различающимся между собой, то вероятность утверждения о необходимом характере такой связи для всех остальных элементов данного класса существенно повышается. В тех случаях, когда различие сопоставляемых элементов класса S достаточно велико, а связь между ними и соответствующим признаком является существенной (неслучайной), выделяют такую разновидность неполной индукции как научная индукция. Достоверность заключений, получаемых посредством применения **научной индукции**, по сравнению с простой перечислительной индукцией значительно выше. Это обусловлено тем, что сделанное обобщение охватывает группы явлений, не связанных между собой прямо и непосредственно (а потому сходство между ними не является результатом их взаимного влияния). Допустим, социолог намеревается выяснить отношение жителей города к какому-то решению властей по важной для всех горожан проблеме. Опрос, проведенный среди обитателей домов, расположенных рядом друг с другом (даже при достаточно большом числе опрошенных) даст результат, который вряд ли можно отождествить с мнением населения в целом. А вот если такой опрос проводится в разных районах города, правомерность отождествления полученных результатов с мнением всех горожан в целом возрастает, хотя и не будет полностью достоверной. Чем многочисленней и разнообразней наблюдения, на основе которых строятся индуктивные обобщения, тем выше вероятность того, что такие обобщения имеют неслучайный характер. Постоянная связь различных элементов класса S с одним и тем же признаком P , при разнообразии ситуаций, в которых она фиксируется, позволяет предположить с высокой степенью

вероятности ее наличие и для тех представителей S , которые не были рассмотрены.

В данном примере группа опрошенных социологом людей представляет собой некоторое подмножество жителей города, рассматриваемое в качестве представителя всего населения данного города. Такое подмножество в социологии называется *выборкой*. Для того чтобы результат, полученный при опросе представительной группы, можно было перенести на все множество интересующих социолога людей, к выборке предъявляется ряд требований:

- в нее включаются объекты, обладающие определенным набором общих существенных признаков;
- в выборке должны быть представлены элементы всех подклассов изучаемого класса;
- чем больше отдельных случаев охватывает выборка, тем надежнее обобщение, поскольку в этом случае неполная индукция приближается к полной.

С помощью научной индукции обычно выявляются такие связи между явлениями изучаемой предметной областью, которые становятся содержанием всевозможных законов науки. Наиболее важное значение среди них имеют законы, фиксирующие знание о причинно-следственных связях между различными явлениями. Способы получения такого знания составляют содержание еще одной особой группы индуктивных умозаключений.

Всякая индукция предполагает избегание двух основных ошибок.

1. Поспешное обобщение. На эту тему существует старинный логический анекдот доказательства того, что органы слуха у паука находятся в ногах: *Берете паука, кладете его на стол и приказываете ему: «Беги!».* *Он бежит. Отрываете ему ноги и повторяете эксперимент. Он не трогается с места. Следовательно, органы слуха у паука — в ногах.* Оно, может быть и так, паучьи уши могут быть в ногах, но чтобы доказать это с помощью такого «эксперимента», надо еще сначала доказать, что пауки понимают членораздельную речь.

2. «После того» — не значит «по причине того». Из того, что жена утром в дверях поцеловала мужа, не следует, что именно это послужило причиной того, что он упал на лестнице и сломал ногу.

Обычно обе эти ошибки совершаются одновременно.

Аналогия

Повысить вероятность выводов по неполной индукции можно с помощью методов эксперимента, моделирования. В их основе лежит такая форма мышления, как **аналогия** (от греч. *analogia* — пропорция, соответствие) — умозаключение, в котором из сходства двух объектов по некоторым свойствам делается заключение об их сходстве по другим свойствам. Об аналогии между какими-то объектами обычно говорят, обнаруживая определенное сходство между ними. Иногда аналогию относят к такому виду несиллогистических умозаключений, как традуктивные. Термин **традукция** (от лат. *trductio* — перемещение) указывает на процесс переноса знаний с области уже известной на лишь частично известную. При этом

посылки и заключение традуктивного умозаключения всегда имеют одинаковую степень общности. Данная особенность отличает аналогию от индукции, при всем их сходстве. Суть умозаключения по аналогии состоит в том, что обнаруженное частичное сходство различных объектов по некоторому набору признаков становится основанием для предположения о том, что и остальные признаки (наличествующие у одного из таких объектов, но не зафиксированные у другого) у них также совпадают.

Схематически умозаключение по аналогии можно представить следующим образом:

S_1 обладает признаками P_1, P_2, P_3, P_4, P_5 .

S_2 обладает признаками P_1, P_2, P_3 .

→ S_2 обладает признаками P_4 и P_5 .

Понятно, что заключение, полученное таким образом, является лишь *правдоподобным* (что сближает аналогию и индукцию) и оценивается вероятностно. Повышению степени правдоподобия умозаключений по аналогии способствует (как и в случае индукции) соблюдение ряда условий:

- следует стремиться к увеличению числа общих признаков сопоставляемых объектов;
- сравнение должно основываться не на любых, а только на существенных для каждого из объектов признаках;
- сравниваемые признаки должны быть как можно более разнообразными;
- связь между реально фиксируемыми признаками обоих объектов и теми, которые присутствуют у одного, но лишь предполагаются у другого, не должна иметь случайного характера;
- они должны выражать специфическую природу сопоставляемых объектов;
- объекты должны совпадать по всем существенным признакам, обнаруженным в каждом из них.

Важность перечисленных требований можно проиллюстрировать на примере ошибочности давнего предположения об обитаемости планеты Марс. Когда-то итальянский астроном Дж. В. Скиапарелли обнаружил на поверхности Марса сеть переплетающихся линий, похожих на каналы. Поскольку известно, что каналы кем-то строятся, постольку была выдвинута гипотеза о существовании жизни на Марсе (в это время на Земле создавался Суэцкий канал, что вызывало широкий интерес людей). При этом не учитывались такие необходимые для существования жизни условия как наличие атмосферы, воды, температурного режима и т.д. В данном случае использовалась **нестрогая аналогия**, так как не все из перечисленных выше условий были соблюдены.

В практике научного исследования применяется **строгая аналогия**, при использовании которой необходимо точно оценивать степень сходства сопоставляемых существенных признаков. Чем она выше, тем правдоподобней становится заключение о сходстве и самих объектов. Несмотря на вероятностный характер результатов применения умозаключений по аналогии, они играют важную роль в познавательной деятельности, поскольку именно с их помощью формулируются научные гипотезы и создаются всевозмож-

ные познавательные модели. Чаще всего сравнение объектов базируется на сходстве их структур, и тогда говорят о **структурной аналогии** (примером служит «планетарная модель атома», в которой устройство частиц уподоблялось строению солнечной системы). Но основой сравнения могут быть и особенности отношений этих объектов к каким-то другим объектам. В этом случае используется **реляционная аналогия** (аналогия отношений). Обе эти формы широко распространены в научном познании.

Особое место в интеллектуальных процессах занимает **отрицательная аналогия**, с помощью которой утверждение о сходстве каких-то объектов выводится из того факта, что в их описаниях отсутствуют одни и те же признаки. Этот вид аналогии строится на основе так называемых «апофатических высказываний». В повседневном рассуждении отрицательная аналогия ведет к очень маловероятным заключениям. На том основании, что коровы не летают и собаки не летают — вряд ли можно придти к выводу о тождественности этих животных. Впрочем, и утверждение о том, что эти животные вовсе не имеют ничего общего между собой (поскольку коровы не лают, а собаки не мычат) также маловероятно. Как известно, и те и другие входят в один и тот же класс млекопитающих. Конечно, отсутствие одних и тех же признаков у разных объектов может наталкивать на предположение об их сходстве, но это предположение требуется тщательно обосновывать.

Пример

Апофатические описания довольно часто используются в самых различных типах социальной коммуникации не столько для указания на сходство каких-то сущностей, сколько на их кардинальное отличие друг от друга. В средневековой культуре, например, с их помощью теологи пытались описать природу Бога. Но такие характеристики как: «Бог не имеет начала ни во времени, ни в пространстве» или «Существование Бога не вызывается никакими внешними по отношению к нему причинами» и т.п. — не столько способствовали ясности представлений людей о Боге, сколько указывали на ограниченный характер человеческих представлений о нем. Поэтому в богословии сложились две традиции истолкования апофатических суждений. Одна из них основывается на убеждении в том, что сущность Бога непостижима по самой Его природе, другая исходит из того, что разум человека слаб и потому не может постигнуть природу Бога исчерпывающим образом.

В логике отрицательные определения квалифицируются в качестве ошибок рассуждения. Однако в реальной научной практике они могут указывать на определенную проблемную ситуацию. Так, создатель кибернетики Н. Винер когда-то охарактеризовал информацию как то, что «не является ни материей, ни энергией». Такое «неправильное» с точки зрения логического подхода определение демонстрировало отсутствие в то время содержательных представлений о сущности понятия «информация» и обращало внимание исследователей на необходимость специального анализа этого понятия, позволяющего заполнить обнаруженный пробел в знаниях.

Методы установления причинных связей

Вероятность истинности индуктивных заключений, заключений по аналогии и моделирования повышается количеством рассматриваемых при-

знаков, степень их существенности. Этому служат методы установления причинных связей. Умозаключения данной группы широко применяются в практике научного познания. Работу по их выделению и классификации начал в XVII в. создатель программы эмпиризма Ф. Бэкон, а окончательно систематизировал их уже в XIX в. английский логик Д. С. Милль. В рамках данного подхода под *причиной* обычно имеется в виду некоторое событие, в одних и тех же условиях всегда вызывающее другое событие, которое характеризуется в качестве *следствия* первого. Связь причины и следствия определяется рядом условий:

- событие-причина обязательно предшествует во времени событию-следствию;
- связь этих событий является необходимой (поскольку определяется законами, обнаруженными в самой окружающей действительности);
- изменение интенсивности проявления причины соответственно меняет интенсивность следствия;
- принцип причинности имеет всеобщий характер, а значит не допускает событий, ничем не вызываемых.

Сама по себе причинность не дана человеку в непосредственном опыте, представление о ней формируется посредством специального рассуждения. Поэтому логический анализ причинно-следственных связей направлен на изучение и систематизацию таких схем рассуждения, в которых посылками являются каузальные (от лат. *causa* — причина) высказывания. Описание таких рассуждений и составляет содержание индуктивных методов Бэкона — Милля. Они представлены в виде следующих схем: метод единственного сходства, метод единственного различия, объединенный метод сходства и различия, метод сопутствующих изменений, метод остатков.

Суть **метода единственного сходства** состоит в том, что рассматриваются различные случаи, в которых наблюдается интересующее исследователя явление *a*. Если обнаруживается, что в условиях *ABC* фиксируется явление *a*, в условиях *ADE* оно также появляется, в условиях *AFG* результат тот же, то это дает определенные основания считать условие *A* причиной явления *a*. Схематически такая связь выражается следующим образом:

1. *ABC* — *a*.

2. *ADE* — *a*.

...

3. *AGF* — *a*.

→ Условие *A*, вероятно, является причиной явления *a*.

Понятно, что вероятность данного предположения увеличивается с увеличением числа рассмотренных случаев. Кроме того, требуется дополнительно доказать, что *A* и *a* не оказываются следствием какой-либо общей причины.

Поскольку объектом логики являются не сами эмпирически фиксируемые случаи, а различные утверждения о них, индуктивное обобщение устанавливает определенное соотношение между высказываниями о неких фактах действительности и высказыванием, в котором формулируется предположение о характере возможной связи между ними. Сравнение высказываний, описывающих связь предварительных условий с появле-

нием события a , позволяет обнаружить зависимость появления интересующего события от присутствия одного из условий (A). Как бы ни изменялись остальные составляющие, при воспроизведении этого условия неизменно фиксируется и появление события a .

Метод единственного сходства представляет собой специфический вариант неполной индукции, основанный не на произвольном перечислении описаний всех возможных ситуаций, а на особом отборе соответствующих высказываний, исключаящем те из них, которые указывают на условия, не влияющие на характер итогового предположения. Однако он не может гарантировать того, что учтены все возможные условия, могущие играть роль причины события a . Поэтому результат его применения дает не полностью достоверное, а лишь вероятное заключение.

При использовании **метода единственного различия** сравниваются описания ситуаций, различающихся одним единственным элементом. В одних присутствует условие A и одновременно фиксируется появление события a . В других A отсутствует — и a также не появляется. Это дает основание предположить, что именно условие A , сохраняемое в одних случаях и отсутствующее в других, является причиной события a . Схематически этот метод представлен так:

$ABC - a$.

$BC - a$ не происходит.

→ Вероятно, что условие A есть причина a .

Соединенный метод сходства и различия представляет собой последовательное сопоставление некоторой группы примеров, в которых наличествуют A и a , с другой группой, в которых они одновременно отсутствуют. Поскольку попеременное «включение» и «выключение» условия A приводит к соответствующему появлению и исчезновению явления a , то вероятность предположения о наличии причинно-следственной связи A и a увеличивается. Соответствующая схема этого метода:

$ABC - a$

$ADE - a$

$AFG - a$

$BC - a$ не происходит

$DE - a$ не происходит

$FG - a$ не происходит

→ Вероятно, условие A есть причина события a .

Применение **метода сопутствующих изменений** связано со сравнением различных высказываний, описывающих зависимость изменений в характере явления a от пропорциональных изменений в условии A . Допустим, что в одних описаниях отмечается усиление проявлений a при повышении интенсивности действия условия A . В других зафиксировано, что при уменьшении этой интенсивности соответственно ослабляется и a . В этом случае предположение о том, что именно условие A есть причина события a , становится весьма правдоподобным. Например, увеличение температуры жидкости или газа в сосуде повышает давление этих субстанций на стенки сосуда. Результатом их охлаждения становится ослабление этого давления. Таким образом посылками индуктивного умозаключения

в данном случае являются высказывания о пропорциональности изменений, происходящих как в зафиксированном условии A , так и в сопутствующем ему явлении a . Соответствующая схема такова:

$$ABC - a$$

$$A_1BC - a_1$$

$$A_2BC - a_2$$

...

$$A_nBC - a_n$$

→ Изменение условия A , вероятно, есть причина соответствующих изменений явления a .

Метод остатков применяется, когда по каким-то причинам не удастся описать проявление a в качестве некоторого изолированного события (оно входит в состав сложного явления, обозначаемого как abc). Допустим, что установлена зависимость такого явления от действия комплекса предварительных условий ABC . Тогда выяснение причины, вызывающей именно явление a , предполагает разбиение исходного комплекса условий на ряд фрагментов: A , B , C и, соответственно, сложного явления, вызываемого им, a , b , c . Если удастся обнаружить, что взятое в отдельности условие B сопровождается появлением только b , и условие C вызывает отдельное явление c , то предположение о наличии причинно-следственной связи между условием A и явлением a является весьма вероятным. Схема данного метода:

$$ABC - abc$$

$$B - b$$

$$C - c$$

→ A может быть причиной a .

Эффективность применения данного метода требует уверенности в том, что весь комплекс исходных условий ABC известен и что именно он вызывает сложное явление abc .

Реальное познавательное значение перечисленных методов обусловлено тем, что получаемые с их помощью результаты подкрепляют друг друга. Исследователь, выдвигая гипотезу о наличии причинно-следственной связи условия A и явления a , переходит от одного метода к другому, постепенно увеличивая вероятность своего предположения.

Гипотезы (от древнегреч. *hypo* — приставка «под-», *thesis* — тезис) — предположения, несущие новое знание, вероятность которого обоснована посредством уже известных знаний. Они играют в научной аргументации особую роль. Гипотеза — предполагаемая версия, требующая доказательства или опровержения. Именно в доказательстве или опровержении гипотез осуществляется переход от незнания к знанию.

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

1. Выделение группы фактов, которые не укладываются в прежнее знание.
2. Формулировка гипотезы, т.е. предположения, объясняющего эти факты.
3. Выведение из этой гипотезы максимального количества следствий.

4. Сопоставление следствий с фактами, наблюдениями, законами.

5. В случае подтверждения следствий — превращение гипотезы в достоверное знание.

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

2.3.3. Абдукция

Особым видом умозаключений является **абдукция**. Ее специфика определяется тем, что здесь рассуждение идет от наличного факта (воспринимаемого как следствие каких-то возможных посылок) к поиску посылок, из которых это следствие выводимо. Впервые абдукцию в качестве особой формы рассуждения выделил Ч. Пирс. Разграничив интеллектуальные акты, связанные с «изобретением» гипотез и с выбором какой-либо из них в качестве приемлемой, он предложил специально изучать процесс формирования новых идей как комплекс «особых умственных операций над впечатлениями». Такой комплекс он стал рассматривать как определенную ступень логического вывода. Пирс считал, что различие интеллектуальных процедур, реализуемых в известных формах умозаключения, обусловлено их целевой направленностью. С его точки зрения дедукция доказывает, что *нечто должно быть*, индукция показывает, что *нечто действительно существует*, тогда как абдукция «предполагает», что *нечто может быть*.

Поскольку в латинском языке слово «абдукция» связано с такими значениями, как «избавляться от привычных представлений», «отводить в сторону», «выводить за существующие рамки» и проч., ее можно рассматривать в качестве рассуждения, направленного на выявление в прошлом возможностей, которые до сих пор оказывались вне сферы основных представлений. Традиционно абдукция изображается в виде следующей схемы:

Зафиксировано (дано) явление P.

Изобретена (или уже существует) гипотеза H, с помощью которой можно объяснить специфические характеристики P.

→ Имеются основания считать эту гипотезу правдоподобной.

Однако схема эта достаточно условна. Ведь сам процесс формирования соответствующей гипотезы в ней не представлен явным образом. Кроме того, в реальной познавательной практике никогда не бывает так, чтобы выдвигалась лишь какая-то одна гипотеза об условиях, существовавших в прошлом и определивших наличное положение дел. Обычно разные ученые предлагают различные способы объяснить происхождение обнаруженных фактов. И выбор вариантов, принимаемых для дальнейшей проверки, осуществляется среди некоторого набора возможных объяснений.

Пирс видел в акте выбора гипотезы не результат произвольного субъективного волеизъявления ученого, а интеллектуальное действие, регулируемое существующими в науке каждого данного времени правилами и нормативами. Это означает, что не только «прошлое» определяет характер «настоящего», но и то, что осознание особенностей этого «настоящего» существенно влияет на представление о характере «прошлого». Важность такого подхода во многом связана с тем, что необходимость изобретать совершенно новую объяснительную гипотезу возникает далеко не всегда.

Достаточно часто встречаются ситуации, в которых вновь обнаруженные факты исследователь старается организовать в соответствии с какой-то уже известной гипотезой, выдвинутой для объяснения ранее установленных явлений. И в данном случае речь не идет о простом автоматическом применении привычной объяснительной схемы к новым явлениям. Ее соотношение с ранее неизвестным набором фактов изменяет контекст интерпретации этой гипотезы и, по сути, превращает ее в новое предположение.

2.3.4. Умозаключения в развитии знания

Индукция, аналогия играют существенную роль в формировании человеческих представлений об устройстве окружающего мира и о различных способах взаимодействия с ним. При их использовании мыслительный процесс идет от фиксации отдельных фактов, отображающих конкретно-локальный опыт восприятия состояний мира, к утверждениям о наиболее общих связях, объединяющих такие факты в целостную картину реальности. А в случае использования абдукции удается получить знание о таких фактах, которые не фиксируются прямо и непосредственно. Оформленные таким образом утверждения о различных сторонах действительности используются в качестве исходных посылок при построении дедуктивного рассуждения. В результате происходит дальнейшее расширение человеческих знаний. Таким образом, дедукция и индукция неразрывно и необходимо связаны между собой.

Кроме того, недедуктивные формы умозаключений обеспечивают возможность вероятностной оценки выдвигаемых учеными гипотез, что способствует отбору наиболее перспективной из них. Без таких оценок функционирование научного познания имело бы слишком хаотический характер, чересчур зависело бы от случайных субъективных факторов. Да и повседневные практические действия людей порождают ситуации, в которых приходится выбирать варианты поведения, наиболее адекватные возникающей реальной ситуации. Здесь также люди используют различные виды недедуктивных рассуждений, хотя и реализуемых не в столь строгих формах, как это происходит в сфере научного поиска. Индуктивный шаг, лежащий в основе данного типа мышления, помогает преодолеть ограниченный характер каждого отдельного акта познания, обеспечивая переход от известного частного к предполагаемому возможному общему.

Такой переход требует дальнейших усилий, связанных с выявлением сходства в различных фрагментах действительности, постоянно воспроизводимых в повседневной жизнедеятельности людей. Ведь самым элементарным актом познания является сравнение. Сначала инстинктивно, а затем все более осознанно люди обнаруживают возможность соединения различных сторон и свойств окружающего мира в какие-то группы, выделяя в них некий общий набор признаков, присущих любому представителю каждой из этих групп. Осознание подобия одних явлений другим и отображение его мыслительной сфере осуществляется с помощью аналогии. Это позволяет создавать устойчивый комплекс интеллектуальных и практических операций, оказывающихся эффективными в самых различных локальных ситуациях, на первый взгляд кажущихся кардинально отличными друг от друга.

Можно выделить несколько наиболее важных функций, реализуемых при использовании умозаключений. К ним относятся следующие функции:

- **эвристическая.** Она связана с обнаружением сходства между различными группами явлений, что обеспечивает возможность выведения общих законов, регулирующих их осуществление;
- **объяснительная.** Ее сущность состоит в том, что полученное знание о законах позволяет подвести каждое локальное событие под действие определенного закона;
- **доказательная.** Эта функция выражается в том, что обоснование правомерности предлагаемых способов действия осуществляется посредством ссылки на то, что в некоей аналогичной ситуации этот способ оказался успешным;
- **познавательная.** Она обусловлена тем, что индукция, аналогия и абдукция лежат в основе таких важных исследовательских действий, как формулировка гипотез и создание всевозможных познавательных моделей.

Все эти функции связаны между собой неразрывным образом, что и делает умозаключения одним из важнейших составляющих интеллектуальной деятельности в целом.

Так, логический анализ ориентируется на опытное знание. Ориентация эта нашла выражение в теории индукции, развитой Ф. Бэконом, Д. С. Миллем во многом в пику традиционной теории дедукции, восходящей к силлогистике Аристотеля. Для дедуктивного вывода, как известно, необходимо хотя бы одно общее суждение — из двух частных суждений, взятых в качестве посылок, сделать однозначное заключение невозможно. Однако источник, механизм и правила получения знания, фиксируемого в общих суждениях, до Ф. Бэкона оставались не введенными в логику. Правила же индукции (методы сходства, различия, остатков, сопутствующих изменений) дали такой аппарат, который до сих пор определяет методологию эмпирического знания, интерпретации результатов наблюдения, экспериментов в естествознании, социальных науках, психологии и т.д.

Результатом этого стало осознание, что именно индукция лежит в основе дедукции, потому как формирование общих суждений, в конечном счете, опирается на полную индукцию, т.е. исчерпывающее знание предметов определенной области.

Формирование аппарата индукции показало принципиально опытный характер человеческого знания. Логика, при всей ее абстрактности, предстала глубоко эмпирической наукой, всегда опирающейся на конкретный уровень человеческого знания. Человек — конечное существо, пытающееся постичь бесконечное — мир во всей бесконечности его разнообразия. Поэтому человек не имеет возможность получить всю полноту знаний.

Контрольные вопросы

1. Как соотносятся между собой дедукция и индукция в развитии знания?
2. Какова роль абдукции в научном познании?
3. Почему диаграмматический метод можно отнести к дедуктивным способам рассуждения?

4. Почему силлогистический модус AA/A возможен только по первой фигуре силлогизма?
5. Почему по второй фигуре силлогизма заключением всегда является отрицательное суждение?
6. В каких сферах деятельности используются методы установления причинных связей?
7. В каком смысле логика является эмпирической наукой?

Задания для самостоятельной работы

1. Противопоставьте предикату следующие посылки:
 - *Ни один студент не откажется подольше поспать утром.*
 - *Платные услуги в сфере культуры — форма коммерции.*
2. Обратите следующие посылки:
 - *Ни один студент не откажется от повышенной стипендии.*
 - *Все люди — братья.*
3. Превратите следующие посылки:
 - *Некоторые люди не потребляют алкоголь.*
 - *Все олимпийские чемпионы заслуживают уважение.*
4. Корректны ли следующие умозаключения? Почему?
 - *Некоторые улитки являются горами. Все горы любят кошек. Следовательно, все улитки любят кошек.*
 - *Все крокодилы могут летать. Все великаны являются крокодилами. Следовательно, все великаны могут летать.*
 - *Ты — не я. А я — человек. Следовательно, ты не человек.*
 - *Некоторые кочаны капусты являются паровозами. Некоторые паровозы играют на рояле. Следовательно, некоторые кочаны капусты играют на рояле.*
 - *Все кошки — смертны. Губернатор N — смертен. Следовательно, губернатор N — кошка.*
 - *Две рожи никогда не похожи друг на друга. Сосны и ели выглядят совершенно одинаково. Следовательно, сосны и ели не являются двумя рожами.*
 - *У кошек — 4 лапы. У Мурзика и Мурки — по 4 лапы. Следовательно: Мурзик и Мурка — кошки. Однако и у Жучки — тоже 4 лапы. Следовательно: Жучка — тоже кошка.*
 - *Никто не может стать президентом государства NN, если у него красный нос. У всех граждан NN нос красный. Следовательно, никто не может быть президентом NN.*
 - *Чем больше учишься, тем больше знаешь. Чем больше знаешь, тем больше забываешь. Чем больше забываешь, тем меньше знаешь. Следовательно, зачем же тогда учиться?*
 - *Чем меньше учишься, тем меньше знаешь. Чем меньше знаешь, тем меньше забываешь. Чем меньше забываешь, тем больше знаешь. Следовательно, так зачем тогда учиться?*
 - *Все вороны собирают картины. Некоторые собиратели картин сидят в птичьей клетке. Следовательно, некоторые вороны сидят в птичьей клетке.*
 - *Все поросята — менеджеры. Некоторые поросята знают английский. Следовательно, некоторые менеджеры знают английский.*
 - *Партия — ум, честь и совесть нашей эпохи. Народ и партия — едины. Следовательно, партия — наш рулевой.*
 - *Некоторые работники культуры — способные предприниматели. Некоторые работники культуры — хорошие педагоги. Следовательно, некоторые способные предприниматели — хорошие педагоги.*

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

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

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

5. Определите, какое заключение следует из заданных посылок.

5.1. Некоторые студенты знают английский язык.

Некоторые студенты имеют водительские права.

5.2. Тем, кто нарушают свои обещания, не хочется верить.

Любители выпить — общительны.

Человек, выполняющий свои обещания, — честен.

Ни один менеджер не откажется выпить [хотя бы на приеме].

Тому, кто общителен, хочется верить.

5.3. Единственное животное в моем доме — кошка.

Если животное любит глядеть на Луну, его можно приручить.

Я держусь подальше от животных, внушающих мне отвращение.

Ни одно животное не плотоядно, если оно не бродит по ночам.

Я не пускаю к себе в комнату животных, кроме тех, что живут в моем доме.

Ни одна кошка не упустит случая поймать мышь.

Кенгуру не поддаются приручению.

Лишь плотоядные животные ловят мышей.

Животные, которых я не пускаю к себе в комнату, вызывают у меня отвращение.

Животные, которые бродят по ночам, любят смотреть на Луну.

6. Выберите правильные варианты заключений из заданных посылок.

6.1. Только плохие люди обманывают или крадут. Екатерина — хорошая.

а) Екатерина обманывает; б) Екатерина крадет; в) Екатерина не крадет; г) Екатерина обманывает и крадет; д) Екатерина не обманывает.

6.2. Все воробьи не умеют летать. У всех воробьев есть ноги.

а) Воробьи без ног могут летать; б) Некоторые воробьи не имеют ног; в) Все воробьи, у которых есть ноги — не могут летать; г) Воробьи не умеют летать, потому что у них есть ноги; д) Воробьи не умеют летать и у них нет ног.

6.3. Некоторые люди — европейцы. Европейцы — трехноги.

а) У некоторых людей три ноги; б) Европейцы, являющиеся людьми, иногда трехноги; в) Люди с двумя ногами — не являются европейцами; г) Европейцы — это люди с тремя ногами; д) Европейцы с двумя ногами иногда являются людьми.

6.4. Цветы — это зеленые животные. Цветы курят табак.

а) Все зеленые животные курят табак; б) Все зеленые животные являются цветами; в) Некоторые зеленые животные курят табак; г) Цветы, которые курят табак, являются зелеными животными; д) Зеленые животные не являются цветами.

6.5. Каждый квадрат круглый. Все квадраты красные.

а) Бывают квадраты с красными углами; б) Бывают квадраты с круглыми углами; в) Бывают круглые красные углы; г) Углы и квадраты круглые и красные; д) У красных квадратов круглые углы

6.6. Хорошие начальники падают с неба. Плохие начальники могут петь.

а) Плохие начальники летят с неба вниз; б) Хорошие начальники, которые умеют летать — могут петь; в) Некоторые плохие начальники не могут петь; г) Некоторые хорошие начальники плохи т.к. они умеют петь; д) Плохие начальники не падают с неба.

7. Решите логические задачи.

7.1. В одном банке работали кассир, контролер и заведующий отделением: Дмитриев, Комаров и Чигаров. Кто из них кто, если известно, что: а) Кассир не имеет братьев и сестер и ниже всех ростом; б) Чигаров женат на сестре Дмитриева и ростом выше контролера.

7.2. Мария рассказывала: «Мне позвонила женщина и удивилась, что я не узнала ее голоса, так как теща ее отца — моя мать. Тут уж я удивилась, так как я — единственный ребенок у своих родителей». Кто была женщина, позвонившая Марии?

7.3. Мужчина рассказывает, что у его внучки родилась тетя. Кем приходится новорожденная ему самому?

7.4. На бирже встретились пять брокеров: Сергеев, Борисов, Леонтьев, Григорьев. Они приехали из Риги, Перми, Львова, Харькова и Москвы. Они продавали товары, произведенные в этих же городах, но так оказалось, что ни один из брокеров не продавал продукцию из своего родного города. А именно: Сергеев продавал товар из Риги, откуда прибыл Борисов, у Борисова — товар из Перми, у Васильева — из Москвы, а у Григорьева — из Харькова. Из Перми приехал брокер, товар которого выпущен в городе, откуда приехал Леонтьев. Васильев приехал из Львова. Как зовут брокера из Москвы?

7.5. На торгах недвижимости (аукционе) участвовали шесть фирм. «Альфа» назначила сумму меньше «Беты» и еще двух фирм. «Гамма» отстала от «Дельты», но опередила «Омегу». «Дельта» опередила «Бету», но отстала от «Омикрона». Каковы позиции у фирм на аукционе?

Список рекомендуемой литературы

Асмус, В. Ф. Логика / В. Ф. Асмус. — М., 2004.

Бизам, Д. Игра и логика / Д. Бизам, Я. Герцог. — М., 1975.

Бруснецов, Н. П. Диаграммы Льюиса Кэрролла и аристотелева силлогистика / Н. П. Бруснецов // Вычислительная техника и вопросы кибернетики. — Л., 1977. — Вып. 13. — С. 164—182.

Гетманова, А. Д. Логика. Углубленный курс: учебное пособие / А. Д. Гетманова. — 2-е изд., стер. — М., 2008.

Гильберт, Д. Основы теоретической логики / Д. Гильберт, В. Аккерман. — М., 1947.

Грядовой, Д. И. Логика. Общий курс формальной логики: учебник для студ. вузов / Д. И. Грядовой. — 3-е изд., перераб. и доп. — М., 2012.

Демидов, И. В. Логика: учебник для бакалавров / И. В. Демидов; под ред. проф. Б. И. Каверина. — 8-е изд. — М., 2013.

Жоль, К. К. Логика: учеб. пособие для вузов / К. К. Жоль. — М., 2012.

Егоров, С. Н. Умозаключение. — СПб., 2014.

Ивлев, Ю. В. Логика: учебник / Ю. В. Ивлев. — 4-е изд., перераб. и доп. — М., 2010.

Кондаков, Н. И. Логический словарь-справочник / Н. И. Кондаков. — М., 1975.

Кэрролл, Л. Символическая логика // История с узелками / Л. Кэрролл. — М., 1973. С. 189—361;

Кэрролл, Л. Логическая игра / Л. Кэрролл. — М., 1992.

Кузичев, А. С. Диаграммы Венна. История и применения / А. С. Кузичев. — М., 1968.

Логика (учебник) / под ред. А. И. Мигунова, И. Б. Микиртумова, Б. И. Федорова. — М., 2011.

Логика: учебник / отв. ред. Л. А. Демина. — М., 2013.

Лукасевич, Я. Аристотелевская силлогистика с точки зрения современной формальной логики / Я. Лукасевич. — М., 1959.

Попов, Ю. П. Логика: учеб. пособие / Ю. П. Попов. — 3-е изд., перераб. и доп. — М., 2011.

Светлов, В. А. Логика : учеб. пособие / В. А. Светлов. — М., 2012.

Свинцов, В. И. Логика. — М., 1997.

Тулъчинский, Г. Л. Аристотель = Льюис Кэрролл — (Лейбниц + Гильберт + Лукасевич), или Отрицательные термины и экзистенциальность силлогистики // *Философская и социологическая мысль.* — 1996. — № 1—2.

Тулъчинский, Г. Л. Льюис Кэрролл: нонсенс как предпосылка истины // *Философский век. Альманах 19.* — СПб. : Центр истории идей, 2002. — С. 130—150.

Челпанов, Г. И. Учебник логики / Г. И. Челпанов. — 11-е изд. — М., 2011.

Ярошук, Н. З. Логика : учебник / Н. З. Ярошук. — М., 2011

Яшин, Б. Л. Задачи и упражнения по логике / Б. Л. Яшин. — М., 1996.

Dodgson, Ch. L. Lewis Carroll's Symbolic Logic. — N.-Y., 1977.

Глава 3

АРГУМЕНТАЦИЯ: СИСТЕМА, ВИДЫ И ФАКТОРЫ

В результате изучения материала данной главы студент должен:

знать

- логическую структуру аргументации;
- соотношение доказательств и опровержений в аргументации;
- различия истинности и рациональности в оценке эффективности аргументации;
- особенности философской аргументации;

уметь

- использовать приемы логической аргументации в споре;
- применять факторы и контексты аргументации;
- использовать на практике логические законы аргументации;

владеть

- основным терминологическим аппаратом в области систем, видов и факторов аргументации;
 - навыками анализа логической структуры аргументации;
 - способностью классифицировать основные логические элементы и этапы аргументации.
-

3.1. Логическая структура аргументации

3.1.1. Аргументация как доказательство и опровержение

Аргументация — искусство, требующее определенных подготовки, умения и даже таланта. С логической точки зрения аргументация представляет собой доказательство или опровержение. **Доказательство** — обоснование истинности суждения с помощью других истинных суждений.

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

Тезис — предмет доказательства (или опровержения), суждение, истинность которого необходимо обосновать (или опровергнуть). Роль тезиса в аргументации важна также, как роль фигуры короля в шахматах: опровержение тезиса, установление его ложности или противоречивости ведет к признанию его несостоятельности, а значит — к поражению в споре.

Основания (аргументы, доводы) — собственно суждения, которые используются для доказательства (или опровержения). В качестве таких суждений применяются:

- факты — суждения, описывающие реальные события;

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

Демонстрация — процедура доказательства (опровержения), формулировка умозаключения (рассуждения), в котором тезис является заключением (выводом) из оснований в соответствии с правилами логики.

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

Нарушения правил дедукции и индукции разрушительны для истинности и связности мысли. На этом построен эффект опровержения.

Опровержением называется доказательство ложности тезиса.

В аргументации используются следующие виды опровержений:

- опровержение фактами, которым противоречит тезис, т.е. приведение фактов, противоречащих тезису;
- критика истинности оснований (фактов, аксиом, определений) с помощью фактов и посредством установления отсутствия логической связи между основаниями;
- доказательство того, что тезис не следует из оснований (отсутствие связи тезиса и оснований);
- доказательство тезиса, противоречащего опровергаемому (доказательство антитезиса).

Пример

Хороший пример доказательства антитезиса приведен в Тургеневском «Рудине»: «Вы утверждаете, что убеждений нет. Это Ваше убеждение?» — «Да!» — «Следовательно, вот уже первое убеждение!».

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

3.1.2. Аргументация как спор

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

В соответствии с логической структурой, в зависимости от того, на каком ее элементе акцентируется внимание спорящих, различаются споры **о тезисе** (его истинности, ясности, четкости), **об аргументах** (их истинности, правомочности, уместности), **о доказательстве или опровержении** (их правомочности, корректности). Кроме того, различаются споры **сосредоточенные**, когда стороны строго придерживаются предмета и темы спора, и споры **не сосредоточенные**, когда спорщики в какой-то момент могут спохватиться — «о чем это мы?»

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

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

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

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

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

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

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

Итогом спора может быть победа одной из сторон (подтверждение тезиса, опровержение тезиса), достижение согласия, но чаще всего результатом является осознание необходимости дальнейшего уточнения тезиса и поиска дополнительных аргументов. Например, ученые много копий сломали в спорах, кем являются пауки — насекомыми или ракообразными, пока не пришли к выводу, что они не то и не другое, и отвели для них новый класс — паукообразные.

Многое зависит от процедуры спора. В этом плане наиболее упорядоченно организованным и плодотворным спором является дискуссия в виде диспута. Со времен средневековых теологических диспутов выработались правила и процедуры диспута. В котором выделяют несколько этапов.

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

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

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

3.1.3. Условия эффективности аргументации: проблема истины и рациональность

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

Допустим, были выявлены некоторые парадоксальные обстоятельства. Большую эффективность в плане убеждения со временем приобретают сообщения коммуникатора, обладавшего меньшим кредитом доверия. Более убедительны сообщения, которые предполагают некоторую самостоятельную работу ума реципиента, содержащие «информационный перепад», а отнюдь не полностью совпадающие с его предварительным мнением. Эффективно сначала выразить взгляды аудитории, даже если в процессе аргументирования это совпадение исчезнет.

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

- проблема: ее предыстория, актуальность, значительность, степень разработанности;
- позиция выступающего: отношение к проблеме, статус выступающего, вовлеченность в тему, упоминание авторитетных источников, ссылки на мнения большинства;
- позиция собеседников, оппонентов: ее критика, опровержение, оценка, уподобление, этикетирование (ярлыки);
- участники, аудитория: апелляция к ним, эмоциональное вовлечение.

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

Уяснение содержания обсуждаемой мысли связано с уточнением и прояснением характера и содержания используемых суждений.

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

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

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

В каких случаях можно говорить об эффективности аргументации? С обыденной точки зрения можно сказать, что аргументация эффективна в двух случаях: во-первых, если она открывает истинное положение дел, и во-вторых, если она достигает поставленную цель убеждения (или переубеждения) адресата аргументации.

Что касается «истинного положения дел», то даже беглый анализ идеи истины открывает ее неоднозначность. В самом первом приближении под истинным понимается нечто объективно существующее, независящее от познающего субъекта, как то, что есть в действительности: истина как «естина». Но на истинность, даже в обыденном опыте, оценивается не сама действительность, а представления о ней. Поэтому уже начальная стадия обнаруживает, что истинно то, что соответствует реальности. На этом основана широко представленная в философии корреспондентная концепция истины. К ней относятся и теория отражения (сознание как отражение действительности), наиболее развитая французским материализмом и в марксистско-ленинской философии, особенно Т. Павловым, и концепция раннего Л. Витгенштейна, а также философов Венского кружка, видевших между языком и реальностью изоморфное соответствие.

Однако представления не могут соотноситься с самой действительностью непосредственно, а только с некими описаниями, фактами, некими достоверностями и очевидностями. И этой проблемой занимались различные модификации верификационистских и фальсификационистских теорий истины.

Но рано или поздно с неизбежностью возникает вопрос — а что есть факты и очевидности? Что позволяет их рассматривать как описания реальности? И что есть сама действительность? На эти вопросы пытаются дать ответ конвенционалистские трактовки истины, понимающие последнюю как некую инвариантность опыта, интерсубъективность, фиксируемую социально в виде неких конвенций и норм. В этом случае истина и истинность оказываются зависимыми от социально-культурного контекста — не то, что «есть», а то, что принимается за таковое познающим субъектом. Так, согласно Гегелю истинность — выражение соответствия не представленной реальности, а наоборот — соответствие самой реальности некоей идее.

Не менее радикальный шаг делает прагматическая трактовка: истинно то, что приносит пользу в практической деятельности. Таково понимание истины в американском прагматизме Ч. Пирса, Д. Дьюи, У. Джемса, Ч. Морриса, а также в марксизме («практика — критерий истины»).

Следующее уточнение — уточнение прагматичности — может связываться с пониманием истинности как возможности построения работающих моделей (реальных и идеальных). И такой шаг делают операционализм (истинно то, что может быть измерено), интуитивизм и конструктивизм (истинно то, что может быть построено алгоритмически, т.е. за конечное число операций, действий).

Но если то, что может быть построено, истинно, то оно оказывается зависимым от наличных средств, знаний и т.п. И тогда истинно то, что когерентно, связано с уже имеющимся осмыслением. Но от когерентной концепции истины остается уже только один шаг до чисто логической трактовки истины как непротиворечивости концептуальной схемы, что обеспечивается соответствующими логическими средствами. Непротиворечивость означает не только связность, но и целостность знаний и представлений. Истина — не только соответствие реальности, но и процесс получения знания, и его система, и рациональное обоснование практики.

И тогда остается сделать еще один шаг и сказать, что истинно то, что целостно. А значит — единственно и уникально. А что может быть уникальнее и неповторимее индивидуального самосознания, уникальнее, чем истина как торжество субъективности, индивидуального личностного самотверждения? Сын Божий, очевидно, мог утверждать: «Аз есмь истина, и жизнь, и путь». А может ли это утверждать человек — конечное в пространстве и времени существо?

Задавая свой известный вопрос «Что есть истина?», Понтий Пилат полагал, что он задает чисто риторический вопрос, хотя бы в силу относительности истинности утверждений. Для обыденного сознания эта относительность очевидна. Что ответил прокуратору Иудеи Сын Божий — известно. Но сынам человеческим, которым не дана вся полнота знания бесконечно разнообразного мира, в любой аргументации важно изначально определиться — в рамках какой концепции истины мы оцениваем посылки и аргументы, убеждая (или переубеждая) адресата аргументации.

В проблеме истины мы сталкиваемся с одним из проявлений ловушки тождества бытия и мышления. В любой аргументации важно изначально определиться — в рамках какой концепции истины мы оцениваем посылки и аргументы, убеждая (или переубеждая) адресата аргументации.

Но и с критерием эффективности как достижения цели убеждения все далеко не так просто. О рациональности можно говорить в двух планах.

Традиционно рациональность связывается с эффективностью: адекватно поставленными целями, замысле, которые при этом еще и достигнуты оптимальными средствами. Именно такое понимание в духе античного «техне» (искусного преобразования реальности, идеи сделанности) и лежит в основе традиции европейской рациональности. Эта традиция много дала человечеству. Она является определяющей для развития науки, просвещения, научно-технического прогресса, деловой активности и менеджмента. Мир в целом и в своих фрагментах предстал сделанным. Путь познания — путь осознания схематизма этой сделанности. Беспредельное сводится к конечному, финитному. Развитием представлений о сотворенности мира стал деизм и от него к человеку-инженеру — вот путь европейской цивилизации. На этом основан ее взлет. Но XX в. открыл на этом пути не только благоденствие и процветание. Экологические проблемы, ядерное оружие, техногенные катастрофы, опасные технологии — отнюдь не побочные издержки, а прямые и непреложные следствия «техничной» идеи рациональности.

Традиционная рациональность фактически отрицает гармонию, меру, наполняя «живое» абстрактными схемами, требующими для своей реализации принудительного внедрения, порождая те проблемы метафизики нравственности, с которыми человечество столкнулось в XX в. «Техническая» рациональность или отбрасывает категорию ответственности (и связанные с нею идеи совести, вины, покаяния, стыда и т.д.) как иррациональную, или трактует ее как ответственность за реализацию рациональной, эффективной идеи. Этот вид рациональности ведет к самодостаточности отдельных сфер применения разума: в науке — к крайностям сайентизма, в искусстве — к формалистической эстетике, в технике — к абсурдности

самоцельного техницизма, в политике — к маккиавеллизму. Следствием абсолютизации такой рациональности являются имморализм, негативные аспекты научно-технического прогресса, питающего мизологию, антисайентизм и тоталитаризм. Абсолютизация традиции «технической» рациональности ведет к крайностям абстрактного рационализма, чреватого самозванством и самодурством разума, насилием. Кризис мира, распадающегося на самоцельные, не стыкующиеся друг с другом сферы бытия, — во многом следствие безудержной экспансии «технической» рациональности.

Свобода при этом понимается как произвол, навязываемый извне природе, обществу, человеку. Человек обязан принять некую схему, он так или иначе оказывается абсолютно несвободен в обосновании своих поступков. Зато полностью свободен от ответственности за последствия и результаты. Ведь он действовал рационально и был всего лишь средством, орудием, исполнителем. Тем самым «технический» рационализм лишает философию нравственности собственно поступка — сознательного и вменяемого действия. Оправданная «техническим» разумом жизнь оправдана вне морали. Сознание, совесть и ответственность как факторы личностного поведения требуют именно личных усилий понимания и осмысления действительности, реализуют личную экзистенцию человека. «Технический» же разум бессовестен. Он нуждается только в объективности знаний, их ясном выражении и эффективности оперирования ими. Рационально то, что позволяет достичь цели, и желательно меньшими средствами. «Ум — подлец», — писал Ф. М. Достоевский, потому что «виляет» в готовности оправдать что угодно. Разум не только бессовестен, но и внеличностен, стремится к обезличиванию знаний, изживанию из них субъективных деталей, страстей, интересов. Более того, рациональность, особенно ее сердцевина — научная рациональность, ориентированы не только на внеличность, но и, в погоне за объективностью, даже на внечеловечность (бесчеловечность?), на максимально возможное вычищение человека из картины мира.

Разум оказывается данным человеку единственно для того, чтобы встроиться в качестве средства, «винтика» в некую целевую программу замысла высшего субъекта. Стремление человека к свободе оказывается послушанием, а свобода воли — волей к неволе.

В конечном счете сама рациональность, восходящая к «техне», не в состоянии обосновать ответственное сознание и поведение, а разум оказывается вещью сомнительной и весьма проблематичной. «Поглупеть» призывал Б. Паскаль, «быть проще» — Л. Н. Толстой, «избавиться от логики» — Ф. М. Достоевский.

Однако рациональность и существенность связаны не только с целеустремленностью. Можно говорить еще об одном важном свойстве рациональности — целостности.

В этом контексте говорить о другой традиции рациональности, восходящей к античной идее «космоса» — гармоничной целостности мира, когда особое значение приобретает индивидуально-неповторимое — не абстрактный элемент множества, а необходимая часть целого, без которой целое уже иное. Восточным аналогом этого типа рациональности является идея

дао-истины как дао-пути — единственного и неповторимого в гармонической целостности мира.

Этот тип рациональности связан с ныне почти забытыми категориями гармонии и меры. Понимание бытия в этой традиции — реализация не абстрактного общего, а части конкретного единства.

Еще Аристотелем различались три позиции в отношении к миру: теоретическая позиция незаинтересованного наблюдателя, техническая позиция производящего целенаправленного действующего субъекта, ищущего в природе средства и материал для реализации замыслов, и практическая позиция благоразумно и морально действующих личностей. В последнем случае речь идет о необходимости гармонизации интересов, их соотнесения. Это позволяет вполне рационально ставить вопрос о природе изначальной ответственности и не-алиби в бытии. Это ответственность не перед высшей инстанцией в любом ее обличье, не перед общей идеей и ее носителями, а ответственность за изначальную гармонию целого, частью которого является индивидуально неповторимая личность, за свой — именно свой, а не воспроизводящий другие — путь и «тему» в этой гармонии мира.

В наше время все более явной становится зависимость «технической» рациональности от более фундаментальной «космической», которая не отменяет «техническую», а задает ей смысл средства достижения гармонии, погружая ее в контекст, в котором она утрачивает самоценность, становясь осознанием меры, содержания ответственности. Ответственность первична, ум и разум вторичны. Они суть средства осознания меры и глубины ответственности, меры и глубины включенности в связи и отношения, меры и глубины укорененности и свободы в мире. При этом познать меру и глубину ответственности человек может только традиционными рациональными методами (теоретическое знание, моделирование и т.д.).

Логические правила обобщают многовековой опыт эффективной аргументации. Более того, дедуктивный вывод основан на непреложности истинности частного суждения, если обоснована истинность его обобщения. Логика, при всей своей абстрактности, наука эмпиричная, что называется «до мозга кости».

Есть только два пути обоснования истинности или ложности суждений, выраженного в них знания: сравнение мысли с реальной действительностью и обоснование истинности суждений с помощью других истинных суждений. И оба эти способа активно используются в аргументации.

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

- связности и целостности мира;
- рациональности (разумности) этой целостности мира.

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

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

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

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

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

Контрольные вопросы

1. Что такое аргументация? Зачем она нужна?
2. Какова логическая структура аргументации?
3. Что такое доказательство? Что такое опровержение?
4. В чем заключается роль тезиса в доказательстве и опровержении?
5. Что может выступать в качестве аргументов (оснований) в аргументации?
6. Корректно ли название известного еженедельника «Аргументы и факты»?
7. Чем обуславливается выбор концепции и критерия истины?

Задания для самостоятельной работы

1. Приведите примеры острых споров в СМИ или вашем окружении и обоснуйте их отнесение к дискуссии или полемике.
2. Охарактеризуйте логическую структуру аргументации в спорах, рассмотренных вами при выполнении предыдущего задания.
3. После обсуждения в группах — обоснуйте, каким образом «техническая» аргументация может выступить мерой ответственности и почему.

Список рекомендуемой литературы

- Панфилова, А. П.* Деловая коммуникация в профессиональной деятельности / А. П. Панфилова. — СПб., 2004.
- Поварнин, С. И.* Спор. О теории и практике спора / С. И. Поварнин. — СПб., 1997.
- Rieke, R. D.* Argumentation and Critical Decision Making / R. D. Rieke, M. O. Sillars, T. R. Peterson. — Boston : Pearson Education, Inc., 2010.

3.2. Факторы и контексты аргументации

3.2.1. Неявные факторы аргументации

В современной логике теории и практике аргументации все большее внимание специалистов привлекают такие формы убеждения, которые не представлены в коммуникативных действиях прямо и непосредственно. Во многом это обусловлено стремлением выявить определенные закономерности развития научного знания. Сегодня ясно, что возникновение новых идей, процесс формирования гипотез, критическое отношение к имеющимся заблуждениям — все это происходит не только на основе исключительно рационального мышления. Производимое отдельным ученым знание входит в мыслительную сферу его коллег лишь тогда, когда оно представлено в каких-то языковых формах. Но если раньше логиков интересовало главным образом выявление прямого содержания используемых слов и выражений, а также их истинностное значение, то сегодня в поле зрения стали включаться и скрытые, «вторичные» смыслы и семантические оттенки, присутствующие в них.

Научное знание всегда является частью культурного «фона» соответствующей эпохи. Такой фон содержит в себе самые разнообразные языковые структуры, представляющие систему имеющихся знаний. Расширение этой системы во многом связано с введением в научный обиход новых терминов и выражений, использование которых предполагает их адаптацию к комплексу традиционных языковых средств, что обычно вызывает определенные трудности. Для принятия членами научного сообщества предлагаемых новаций их авторы должны уметь *убеждать* своих собеседников в приемлемости предлагаемых нововведений. И эффективность такого рода действий во многом обусловлена готовностью различных участников познавательного процесса либо признать необходимость изменения привычных интеллектуальных установок, либо отказаться от всяких изменений. Авторам новых концепций и методов приходится как-то преодолевать психологический барьер, обусловленный привычными схемами исследовательских процедур. Такое преодоление определяется рациональными соображениями лишь отчасти, поскольку необходимость принятия предлагаемых новаций чаще всего невозможно ни обосновать прямой ссылкой на эмпирию, ни логически вывести из уже имеющихся знаний.

Обычно ученые соединяют фрагменты эмпирических и теоретических описаний, создавая некие аналоги содержательных образов (так называемые *конструкты*), замещающие в их сознании реальные объекты и явления. Будучи представлены в профессиональном языке, эти конструкты играют роль инструментов, с помощью которых люди организуют свое практическое взаимодействие с окружающим миром. Но освоение новых элементов научного языка не может регулироваться исключительно формальными методами. Ведь даже общее согласие принять предлагаемые терминологические или методологические новации не обязательно обеспечивает их одинаковую содержательную интерпретацию всеми членами профессионального сообщества. Знаковые структуры, представляющие

в коллективном сознании ученых те или иные фрагменты знаний, в коммуникативной и познавательной практике разными индивидами могут трактоваться весьма несовпадающим образом.

Во многом это обусловлено тем, что множество базовых установок и представлений, влияющих на способ осмысления новых знаний, действуют неявно. И эти скрытые предпосылки могут существенно различаться даже у специалистов, работающих в одной и той же области. Расхождения обусловлены во многом тем, что языковые структуры, используемые учеными, предполагают ориентацию на их прямо представленное значение (способ указания на интересующий человека объект). Одновременно эти же структуры неявно определяют набор различных контекстов, в которых этот объект может рассматриваться. Именно выбор какого-то из возможных контекстов существенно влияет на различия в интерпретации одного и того же термина разными людьми. И обеспечение общей системы представлений членов научного сообщества зависит от умения автора предлагаемых новаций убедить своих коллег в правомерности этих новаций.

Успешность аргументации обязательно предполагает учет характера аудитории, на которую она направлена. Ведь используемые доводы должны восприниматься в качестве именно адекватных и убеждающих аргументов. Поэтому, обращаясь к конкретным адресатам, аргументирующий должен учитывать их особенности и ориентированность на совместную деятельность. Следовательно, он не может ограничиваться чисто методологическими аргументами. Достаточно часто обнаруживается необходимость обращаться и к сфере психической активности собеседников. Автор новаций должен стимулировать в них не только соответствующее интеллектуальное рассуждение, приводящее к ожидаемому им результату, но и вызвать определенный эмоциональный настрой.

Доказательства истинности выдвигаемых предложений для достижения согласия недостаточно. Реальная практика межлического общения показывает, что не так уж редко возникают ситуации, когда убедительность предъявляемых аргументов не обязательно обусловлена проверкой их истинности. Известен случай, когда один из собеседников Декарта посчитал доказательство некой математической теоремы излишним на том основании, что доверие дворянина другому дворянину обеспечивается честным словом и не требует использования каких-то специальных приемов убеждения. Достижение взаимного понимания предполагает сближение способов осмысления речевых действий, осуществляемых автором предлагаемых новаций, со способами тех, к кому он обращается. Осмысленность представляемых аргументов существенно зависит от того, какие ассоциативные связи они стимулируют в сознании людей в той или иной конкретной ситуации. Помимо прочего, аргументирующий должен уметь адекватно оценивать готовность собеседников продолжить общение или отказаться от него.

Наиболее наглядно эти особенности практической аргументации проявляются в различных конфликтных ситуациях: в спорах, дискуссиях и т.д. Но приемы, обеспечивающие совпадение мысленных установок взаимодействующих индивидов, играют важную роль и в других формах комму-

никативного действия. Ведь люди не только убеждают друг друга в чем-то, но и стараются упрочить ранее достигнутое взаимное понимание, в определенных ситуациях стремятся вызвать сочувствие к своей позиции, объяснить собеседникам мотивы своих действий и т.д. Способы достижения всех подобных целей не сводятся исключительно к логически оформленным рассуждениям. Довольно часто общение людей и сегодня базируется на обращении к «здравому смыслу» (т.е. к комплексу не сформулированных явным образом коллективных представлений людей о «нормальном» положении дел в мире). Подобное обращение ориентировано на достижение эмоционального сопереживания, на возбуждение доверия слушающих к говорящему. Поэтому средства аргументации, используемые в каждом отдельном конкретном случае, весьма существенно обусловлены локальным контекстом ситуаций, в которых осуществляется общение людей.

Тем более что при непосредственном речевом общении стимулирующее воздействие адресанта на убеждаемых им собеседников оказывают не только сами высказываемые суждения, но и «обрамляющие» их приемы внеязыкового воздействия: его интонация, мимика, жестикация и т.д. Подобные факторы являются неизменными элементами любых форм взаимодействия людей, но не могут описываться с помощью средств, применяемых в рамках формально-логического анализа. Например, так называемый «довод к человеку» (т.е. апелляция к общепризнанным авторитетам или к личным особенностям участников коммуникации, их настроениям и проч.) в традиционной логике расценивается как недопустимый прием, тогда как в реальной практике аргументации подобные средства используются часто и оказываются весьма эффективными.

В последнее время получила широкое распространение познавательная программа, известная под названием «теория речевых актов». Авторы, работающие в рамках этой программы, обращают внимание на необходимость оценивать эффективность используемых в коммуникативных актах языковых структур (в данном случае предложений) одновременно по трем параметрам. Во-первых, предложение должно восприниматься в качестве определенного сигнала (так называемая его «локутивная сила»). Во-вторых, форма предложения должна соответствовать тому содержанию, которое автор сообщения собирается выразить («иллокутивная сила»). Наконец, предложение должно вызвать ответную реакцию, на которую коммуникант рассчитывает (перлокутивная сила).

Оказалось, что некоторые языковые структуры могут стимулировать одновременно разные реакции на их предъявление. Один из наиболее авторитетных представителей теории речевых актов Дж. Серль выделил особый класс высказываний, характеризующихся свойством, которое он назвал «двойной иллокутивностью». Данная особенность языковых выражений, по его мнению, указывает на возможность одновременного включения этих высказываний в существенно различающиеся контексты, что обуславливает и различие их содержательных интерпретаций. Вопросительные предложения, например, можно воспринимать не только в их прямой функции, но и видеть в них определенные директивы, указывающие на необходимость реализовать конкретную форму поведения. Так, вопрос «не переда-

дите ли вы мне соль?» на самом деле выражает обращенную к собеседнику просьбу (т.е. некую инструкцию) осуществить определенное предметное действие.

Анализируя высказывания такого типа, Серль предлагает выделять в каждом осуществленном языковом действии прямой и скрытый (косвенный) речевой акт. Первый уровень речевого акта непосредственно выражает содержание произносимого предложения. Второй же указывает на то, какие ответные реакции со стороны собеседников ожидает вопрошающий. Ориентация на тот или иной уровень содержания получаемого сообщения обуславливается специфическими условиями, в которых осуществляется данное коммуникативное действие.

«Двойная иллокутивность» вопросительных предложений позволяет интерпретировать их и в качестве аргументов, убеждающих того, на кого они направлены, осуществить определенные действия, стимулируемые содержащейся в вопросе просьбой. Возможность вопроса реализовывать функцию аргументирования обусловлена наличием в нем некоторого предварительного знания, одинакового для всех носителей определенной культуры. Такое знание составляет основание «фона», без которого никакое общение не может возникнуть. Вопросительное предложение может указывать на оценку вопрошающим некоторой локальной ситуации как несоответствующей «нормативным» представлениям о должном положении дел и на его намерение устранить это несоответствие. И в этом случае наличие общепринятых для всех носителей определенного типа культуры каких-то норм, регулирующих действия людей, играет роль аргумента, ориентирующего человека, к которому «вопрос-просьба» обращен, на осуществление необходимого традиционного поведения.

Знание о правилах такого поведения обычно не оформлено в виде четко зафиксированной системы установок. Большинство людей лишь «в общем» представляют себе, как следует реагировать на те или иные проблемные ситуации и не всегда могут обосновать необходимость и адекватность своих реакций явным образом. Тем не менее, наличие таких общих знаний обеспечивает для людей возможность понимать других и взаимодействовать с ними. Эти знания обладают общепринятой значимостью в силу того, что они формируются в субъективной реальности каждого отдельного человека в качестве обобщенных результатов его жизненного опыта, накапливаемого в разнообразных формах коллективных действий. Каждый индивид вынужден координировать свои индивидуальные усилия с другими людьми. При этом всегда существует конфликт «личного и общественного» (хотя в конкретных ситуациях он проявляется в разной степени и форме), что обуславливает определенную «размытость» представлений отдельного человека о своем должном поведении в реальных ситуациях.

Коммуникативные действия, содержащие предложения с двойным смыслом, соединяют *тактические ориентации со стратегическими*. И реализация той или иной ориентации (задающей содержательную интерпретацию используемых высказываний) регулируется особой группой правил. Там, где на первый план выходят правила, определяющие общий комплекс

способов использования человеком языковых средств, имеющих в его распоряжении, очевидно, доминируют стратегические соображения. Правила, регулирующие выбор конкретного средства, максимально соответствующего данной локальной ситуации, стимулируют преимущественную значимость тактических интересов.

И каждый участник общения, вводя в практику познавательной деятельности какие-то новые понятия, способы рассуждения, новые исследовательские процедуры и т.д. (или оказываясь получателем новой информации), решает вопрос о том, какую из данных групп правил предпочесть на том или ином шаге осуществляемых действий, исходя из своих оценок наличной ситуации. Невозможность заранее однозначно определить характер тактических предпочтений разных участников коммуникативного действия существенно обуславливает ситуативный характер любого межлического диалога.

Необходимость эксплицировать неявные средства аргументации, присутствующие в коммуникативном действии, обусловлена тем, что столкновение сугубо личностных интересов с некой общей целью заставляет каждого члена сообщества воздействовать на остальных, корректируя их поведение так, чтобы наряду с достижением этой общей цели одновременно можно было реализовать и свои индивидуальные устремления. Поэтому существенную часть коммуникативного процесса составляет трансляция разнообразных указаний на определенный способ действий, представляющийся наиболее эффективным тому или другому члену сообщества. И умение убеждать остальных членов соответствующей группы в правомерности предлагаемых мер играет важную роль в управлении коллективным поведением.

Скрытые формы аргументации оказывают наиболее явное воздействие на эмоциональную сферу человека, что в определенных условиях может давать мощный эффект. Это тем более важно, что аргументирующий старается воздействовать на сознание собеседников таким образом, чтобы они *как бы сами* приходили к принятию тех решений, которые он намеревается им предложить. Но для решения такой задачи используются и достаточно традиционные средства формальной логики. Одним из таких средств является энтима (сокращенный силлогизм, в котором пропущена либо одна из посылок, либо заключение). И аргументация строится таким образом, чтобы натолкнуть адресата на использование утверждений, желательных для убеждающего человека и позволяющих восстановить полную форму силлогизма. Так у адресата может возникнуть впечатление того, что он сам пришел к мысли, на которую старался натолкнуть его собеседник. Но энтима может быть эффективной лишь там, где фундаментальные представления всех участников общения об адекватности определенных элементов коллективного знания одинаковы у всех. В этом смысле «свернутое рассуждение» всегда должно быть определенным фрагментом какой-то более широкой интеллектуальной системы.

В качестве скрытых аргументов могут использоваться ссылки на всевозможные правила поведения, обязательные для каждого члена некоторого данного общества, но не выраженные явным образом, общие представле-

ния о самых универсальных характеристиках окружающей среды обитания, традиционные способы формулирования важных вопросов, а также множество других мыслительных установок. Такие скрытые предпосылки в лингвистике и логике обычно определяют как **пресуппозиции** речевых действий.

Пресуппозиция не выражается в используемых предложениях прямо и непосредственно и не определяет однозначно их истинностное значение, но позволяет различать осмысленные и бессмысленные языковые структуры. Например, некто утверждает, что человек, стоящий у окна, это его брат. Данное утверждение может быть истинным или ложным тогда, когда у окна кто-то стоит. Но если там никого нет, утверждение расценивается как лишенное смысла. Попытки построить нечто вроде «формальной прагматики» привели к осознанию того, что скрытые предпосылки действуют на различных уровнях коммуникативного действия. Их различие обусловлено тем, что семантические представления определяют способ восприятия содержания получаемых людьми сообщений (и представленных в них всевозможных аргументов), тогда как прагматические представления определяют согласие или несогласие адресата с предъявленными ему аргументами, их оценку как «приемлемых» или «неприемлемых».

Поскольку аргументация в практике коммуникативной деятельности направлена на взаимную корректировку поведения людей, взаимодействующих между собой и совместно решающих какую-либо общую задачу, то экспликация неявных аргументов является одним из важнейших средств, способствующих оптимизации коллективного действия. Постановка общей задачи, создание инструкций, регулирующих отдельные действия каждого человека так, чтобы совокупная активность привела к достижению желаемой всеми цели, способ оценки (как промежуточных результатов, так и конечного общего) — все эти аспекты, так или иначе, базируются на представлениях, не выраженных каждый раз явным образом. При этом именно их присутствие в самых разных формах коммуникативного действия обеспечивает определенную свободу общающихся людей. В противном случае никакой действительный диалог не был бы возможен, а воздействие одного человека на другого свелось бы к использованию чисто диктаторских приемов, что постоянно вызывало бы неустрашимый «конфликт аргументаций».

3.2.2. Смысловой контекст аргументации

Одним из основных способов убедить окружающих людей в необходимости согласиться с предлагаемым им тезисом является демонстрация бессмысленности противопоставляемого ему антитезиса. Такой прием характеризуется в логике как **сведение к абсурду** (*reductio ad absurdum*). В отличие от процедуры формального доказательства процесс аргументирования всегда имеет адресный характер, т.е. предполагает учет особенностей аудитории, к которой обращается аргументирующий. Носители разных типов культуры различным образом представляют себе границу между «осмысленным» и «бессмысленным». Поэтому успешность аргументации требует выявления и анализа природы факторов, так или иначе определяющих эту границу. Обычно понятие «бессмысленное» (формой

проявления которого считается абсурд) рассматривается чисто негативно, противопоставляясь тем способам восприятия действительности, которые оцениваются как осмысленные и понятные. В этом качестве абсурд указывает на несоответствие используемых способов аргументации принятым в какой-то определенной системе культуры нормам коммуникации.

Подобное несоответствие во многом обусловлено различием целевых установок, обуславливающих поведение представителей разных сообществ. Именно эти установки определяют критерии смысла, на основе которых возможные (осмысленные) действия противопоставляются тем, которые считаются бессмысленными. Зависимость представлений о смысле от целевых ориентаций явственно проявляется в языковой практике самых различных сообществ. Например, такие слова русского языка как «замыслить», «промыслить» и т.д. (однокоренные с понятием «смысл») непосредственно выражают намерение реализовать определенный план действий, направленных на достижение желаемого результата. Сходные семантические характеристики обнаруживаются и в других языках. Это свидетельствует о том, что представление о критериях «абсурда» не является универсальным, одинаково воспринимаемым при любых условиях, поскольку оно существенно зависит от целей, на достижение которых направлены усилия людей в той или иной ситуации.

К тому же и само понятие «смысл» семантически неоднородно. У многих народов слова, переводимые на русский как «смысл», обладают двойственной природой. Как известно, английские *meanining* и *sens* в одном случае указывают на связь смысла с практикой рассуждения, в другом же предполагают возможность чувственно-наглядного восприятия вещей и событий. Так, английское *meaning* в некоторых контекстах переводится как «усреднять», «намереваться» и т.д., что указывает на его связь с соответствующими интеллектуальными операциями. Тогда как *sens* происходит от латинского слова, обозначающего чувственное восприятие. Подобная двойственность характерна для немецкого, французского, польского и некоторых других языков. Может быть, это обусловлено общим для них влиянием латыни, в прошлом игравшей роль средства межкультурного общения. Ведь одно из значений латинского *significanta* (ясность, наглядность), связанного с актами осмысления, непосредственно указывает на чувственный характер восприятия человеком всего того, что попадает в его поле зрения.

Обычно понятным считается только то, что соответствует либо общему для всех носителей культуры набору «коллективных образов», организующих чувственное взаимодействие людей с окружающей действительностью, либо опять-таки одинаковым для всех членов какого-то данного общества правилам действий (в том числе и действий интеллектуальных). Все, что не совпадает с принятыми нормами и образцами, расценивается как «бессмысленное». Таким образом, соединяя чувственный и рациональный уровни психической сферы, «смысл» играет роль некой программы, задающей целостную систему представлений о «правильных» формах взаимодействия людей, как с окружающей действительностью, так и между собой. Именно такая система задает способы отбора тех признаков и харак-

теристик действительности, которые в какое-то данное время считаются существенными, что обеспечивает возможность содержательной интерпретации производимых на ее основе знаний. «Допустимые» формы организации знаний и их трансляции в обществе явственно отделяются от «недопустимых» (бессмысленных).

Подобный подход проявляется и в процедурах аргументации. Формальная эффективность приема «сведения к абсурду» обусловлена как раз ориентацией на общепринятые «единственно возможные» рамки смысла, воспринимаемого в качестве абсолютного критерия правильных действий. Но практика человеческих действий в самых различных ситуациях демонстрирует возможность достижения благоприятного результата даже при выходе за рамки общепринятой смысловой программы. По сути дела такая программа опирается на ряд явно или неявно принимаемых аксиом, и отказ от хотя бы некоторых из них обычно воспринимается в качестве бессмысленного поведения. Однако иногда допущение «недопустимого» обнаруживает возможность использования иной системы аксиом, ранее не рассматривавшихся. Хотя такой шаг предполагает существенную корректировку культурного сознания, он может обусловить переход к качественно новой системе представлений. Достаточно сослаться, например, на историю формирования неевклидовой геометрии.

Смысловая программа обосновывается на нескольких различных уровнях, что обеспечивает многоплановость задаваемых ею контекстов. Один из таких уровней связан с распространением в обществе вариантов «коллективного образа», определяющего сходное для всех членов этого общества восприятие и оценку событий, происходящих в окружающем мире. Совокупность таких образов неявно служит основанием самых различных форм интеллектуальных действий, осуществляемых носителями какого-либо исторически конкретного типа культуры. Содержанием другого уровня являются процедуры доказательства эффективности предписываемых правил (в рамках логического подхода это проявляется в стремлении продемонстрировать истинность результатов, получаемых при осуществлении каких-то рассуждений). Третий уровень определяется наличием языкового кода, общепринятого для всех носителей определенного типа культуры. Кроме того, особенности смысловой программы обусловлены системой единых для данного общества целей и представлений о способах их достижения. И представления о «смысле» (в том числе и о допустимости тех или иных процедур аргументации) определяются контекстом взаимодействия всех таких слоев, причем ситуационно доминирующим в разное время становится только один из них.

В таком случае следует признать, что оценка отдельно взятых действий или высказываний как «осмысленных» или «бессмысленных» вряд ли возможна. Подобные оценки могут относиться лишь к каким-то целостным системам, в которых восприятие каждого из элементов определяется контекстом, выражающим общий смысл, задаваемый системой. Например, жертва важной фигурой в шахматной партии иногда воспринимается посторонним зрителем как бессмысленный ход, но оказывается вполне рациональной в процессе разворачивания игры. Как уже говорилось, аргу-

ментация может быть успешной и там, где используются приемы рассуждения, содержащего какие-то противоречия. Помимо абсурда формой проявления бессмысленного считаются всевозможные парадоксы (подробнее о парадоксах см. параграф 5.1), также свидетельствующие о противоречиях, возникших в процессе рассуждения. Но не любой парадокс обязательно представляет собой противоречие. В греческом языке приставка «пара» означает «нахождение около чего-то». Следовательно, высказывание, воспринимаемое как парадокс, на самом деле может выражать некое «вторичное мнение», не разделяемое большинством. В этом случае между явным представлением о смысле и различными коннотациями может возникать отношение взаимного дополнения. Тогда решение парадокса предполагает прояснение таких отношений.

Парадоксальность знаменитого утверждения «все жители Крита лжецы» может устраняться при фиксации контекста ситуации, в которой используются различные семантические слои этого высказывания. Ведь характеристики таких классов объектов как «жители острова Крит» и «лжецы» сами по себе относятся к одному семантическому уровню, тогда как утверждение о способе связи этих классов принадлежит другому уровню. Кроме того, не всякое сопоставление взаимно отрицающих утверждений представляет собой противоречие. Высказывания «я всегда лгу» и «я никогда не лгу» лишь на первый взгляд противоречат друг другу. На самом деле они связаны между собой (по логическому квадрату) как противоположности и между ними существуют различные промежуточные варианты. И осмысленность каждого из этих вариантов определяется целостным контекстом тех «возможных миров», в которых эти высказывания представлены. В этом случае парадокс (как форма проявления «бессмысленного») может быть знаком, указывающим на необходимость явно различать первичный (прямой) и вторичный (косвенный) смыслы используемых выражений, т.е. отделять один возможный мир от другого.

Ведь оценка выражений *существует круглый квадрат* или *существует кентавр* в качестве бессмысленных становится абсолютной лишь тогда, когда мы исходим из наличия одного единственного возможного мира, в котором употребляются подобные выражения. Но в реальной культурной практике взаимодействие людей осуществляется во множестве разных «миров». Нельзя изобразить круглый квадрат, но можно рассуждать о нем. Кентавры не встречаются среди физических сущностей, однако являются вполне привычными в контекстах художественных произведений. Фрагменты знания о различных сторонах действительности могут быть несовместимыми, однако это не означает их абсолютной взаимной противоречивости. Изменение ситуации употребления языковых выражений, посредством которых эти знания представлены, меняет и их семантику. Это справедливо даже для тех случаев, где сталкиваются утвердительная и отрицательная формы одного и того же суждения. Семантику каждого «возможного мира», представляющего убеждения взаимодействующих людей, всегда определяет общий *контекст*, задающий критерии осмысленности любого выражения, входящего в структуру данного мира.

Такую роль контекст может играть, поскольку представляет собой систему правил, регулирующих *способ* соединения отдельных частей в единое целое. На возможность такого понимания термина «контекст» указывает и исходное словарное значение этого латинского слова, переводимого как «связь», «сплетение». Не случайно сегодня в рамках системного подхода считается, что особенности функционирования каждого элемента зависят от того, как он соотносится с другими элементами общей структуры. Поскольку знание о нормах осмысления всегда обусловлено типом конкретной культуры, их характер зависит от коллективных представлений о границах, отделяющих допустимые способы человеческой активности от «запретных». В своей организационной функции культура является как средством объединения действий всех членов данного общества в единую целостную систему, так и регулятором поведения отдельно взятого человека. На разных стадиях ее развития возникали и возникают различные способы регуляции коллективных действий. И каждая система культуры обеспечивала и обеспечивает сегодня представление о тех формах человеческой активности, которые считаются допустимыми или запретными. Попытки реализации запретных форм чаще всего оцениваются в качестве бессмысленных.

Но всегда ли, говоря о «бессмысленном», мы имеем в виду одно и то же содержание этого понятия? Для того чтобы различать возможные миры, необходимо иметь представление о наличии миров *разного* типа. Парадокс указывает на необходимость *отделять* один смысл от другого, а вот о *существовании* разных смыслов свидетельствует «абсурд». Само это слово изначально неоднородно по своей форме. В латинском языке приставка *ab-* указывает на отделение, удаление от чего-то, а *surdum* означает «тайный», «неясный». Следовательно, характеристика выражения как «абсурдного» обращает внимание на его выделение из какого-то иного, *возможного* содержания, свидетельствует о скрытом, тайном существовании такого содержания. Осознание этого стимулирует интерес к выявлению скрытого. Так появляются возможности нестандартных представлений об интересующих людей фрагментах действительности. Они могут не становиться «определяющими», но именно соотнесение их с прямым смыслом и создает парадоксы. Это значит, что «парадокс» и «абсурд», будучи формами проявления «бессмысленного», все же семантически не совпадают полностью.

Исторически конкретные типы социальной практики показывают, что жизнедеятельность любого общества определяется не одной какой-либо целевой установкой, а определенным спектром возможных целей. Поскольку никакое общество не может одновременно реализовывать все элементы этого спектра, в качестве доминирующих вариантов избираются лишь некоторые, считающиеся по разным причинам предпочтительными на некий данный момент. Остальные постепенно перестают восприниматься в качестве программ имеющих смысл, но продолжают неявно влиять на отношение людей к осуществляемым ими действиям, играют роль скрытых аргументов. Таким образом, понятие «бессмысленное» не просто указывает на отсутствие смысла вообще, но неявно выражает представление о возможности каких-то иных норм и образцов, не совпадающих

с теми, которые господствуют в данный момент. И способом такого выражения является как раз абсурд.

При некоторых условиях скрытые семантические оттенки могут становиться определяющими, что ведет к изменению критериев осмысленности. По сути, следует противопоставлять не «осмысленное» и «бессмысленное», а *доминирующие в данное время представления о смысле* иным, не совпадающим с привычными нормами, но *потенциально возможным*. Смена условий социальной действительности, возникновение новых «вызовов» со стороны окружающего мира порождают создание целевых программ, считавшихся ранее недопустимыми или вообще не осознаваемых предыдущими поколениями. Следовательно, характеристика какого-то действия или высказывания как «бессмысленного» означает то, что не удалось выявить или создать соответствующий целевой контекст, который позволил бы воспринять их в качестве осмысленных.

Успешность конструирования таких контекстов существенно определяется не столько уровнем интеллектуального развития людей, сколько спецификой культуры, носителями которой эти люди являются. Существует множество факторов, определяющих в те или иные моменты восприятие событий как «бессмысленные». В первую очередь рассогласование норм осмысления может обуславливаться существенным несовпадением языковых форм, регулирующих жизнедеятельность социальных систем, различающихся по типу культуры. В последнее время этот фактор приобретает особое значение в связи с растущим разделением культурной деятельности на фрагменты, иногда не слишком связанные между собой. То, что воспринимается как понятное и осмысленное в рамках одной профессии, может оцениваться как «бессмысленное» представителями другой.

Кроме того, несовпадение критериев осмысленности может вызываться различием личностных предпочтений, на которые влияет эмоциональное состояние человека, его желания и надежды. Хотя они и формируются на основе культурных установок, одинаковых для любого члена данного общества, однако их особенности существенно зависят и от уникального жизненного опыта каждого отдельного индивида. В результате резкого несовпадения таких предпочтений одно и то же событие может восприниматься разными индивидами настолько по-разному, что порой не просто обнаружить нечто общее в описании происходящего. Не случайно среди криминалистов распространено шуточное (хотя и содержащее определенную долю истины) утверждение: «врет как свидетель». В самом деле, восприятие человеком действительности никогда не является простым «отражением», создающим полную картину некоторого события, с которым он сталкивается в какой-то момент. Многие детали происходящего не фиксируются реально, а «достраиваются» на основе имеющегося опыта. Об этом свидетельствует множество экспериментальных результатов, полученных специалистами психологами. Такая же особенность проявляется и в различных мемуарах, описывающих одни и те же факты реальности.

Границы смысла (и, соответственно, бессмысленного) исторически вариативны и определяются множеством условий и факторов. Их выделение и тщательный анализ должны способствовать лучшему пониманию

человеческих целей, намерений и устремлений. Внимание к скрытым смыслам может порождать у носителей определенной культуры признание рациональности установок, иногда принципиально отличающихся от привычных им. Ведь очень часто социальные конфликты, возникающие как между различными группами одного и того же общества, так и между государствами, базируются на представлении о непримиримости фундаментальных политических, идеологических или конфессиональных принципов. Такие представления чаще всего порождаются нежеланием и неумением увидеть в существующих различиях возможные варианты проявления скрытых, универсальных для всех человеческих сообществ смысловых программ.

И прояснение границ между «осмысленным» и «бессмысленным» может помочь в создании системы принципов, обеспечивающих эффективную жизнь человечества как единого целого. Одним из средств, позволяющих решать такие задачи, являются способы аргументации, направленные на убеждение людей (как объединенных в группы, так и индивидов, действующих автономно) в необходимости принять те или иные установки в качестве «определяющих». Поэтому выявление и детальный анализ всех факторов, влияющих на формирование системы коммуникативных действий вообще и приемов аргументации в частности, должны обеспечить повышение уровня взаимного доверия — как между представителями самых различных социальных групп, так и между носителями культурных установок, не совпадающих друг с другом.

3.2.3. Особенности философской аргументации

Заслуживают внимания особенности **философской аргументации**. Они связаны с ее направленностью не только и даже не столько на доказательство истинности и непротиворечивости определенных положений, сколько на убеждение адресата в необходимости принятия им этих положений, в ценности и значимости их для него. Философская аргументация, будучи прежде всего убеждающим воздействием, не сводима к логической доказательности и подтверждению положений фактами. Ее природа шире — она связана с реализацией и выработкой определенных мировоззренческих установок и ориентаций.

Поскольку центром внимания философии является человек во всем многообразии его отношения к миру, а ценностные основания этого отношения не менее многообразны, то и философская аргументация может излагаться самым различным образом: в форме научного трактата, диалога, поэмы, эссе, драмы, романа, афоризмов, а то и просто в поступках и образе жизни, как это имеет место в кинизме или чань-буддизме. Философская аргументация пользуется средствами как эмоционально-психологического воздействия, так и логической убедительности, как результатами научных экспериментов, так и личным примером, как тщательным анализом, так и ссылкой на авторитет. Философия осмысливает не только результаты конкретных наук, но и материал всей наличной культуры, всего социального опыта, различных форм духовно-практического освоения человеком действительности.

В силу этого обстоятельства философская аргументация реализуется не только как аргументация «внутрифилософская», ведущаяся в рамках одной философской системы, когда целью является обоснование положений этой системы или вывод новых положений из ее принципов, или как аргументация «межфилософская», когда мы имеем дело с аргументацией как полемикой между представителями не сходных, подчас противоположных философских систем. Несомненна специфичность «внефилософской» или «комплексной» философской аргументации, развертываемой в полемике и обмене мнениями философа с не-философом.

Философия как мировоззрение явно или неявно, непосредственно или опосредованно реализуется практически во всех сферах духовной и материальной деятельности людей, что обуславливает наличие весьма оживленных дискуссий между авторами и носителями философских представлений и представителями широких кругов нефилософских сфер, сопоставление философских положений с научным, нравственным, политическим, художественным, житейским личным опытом.

Это обстоятельство порождает «плюрализм» философской аргументации и сопряженный с ним миф о «несоизмеримости» философских концепций и аргументов. Действительно, на первый взгляд философская аргументация ограничена ее ценностными, социально-культурными рамками, оказывается «ценностно монадична», замкнута на саму себя. Р. Декарт 300 лет назад писал, что если бы философы всегда соглашались в значении слов, то почти все их споры прекратились бы. Не менее известна и надежда Лейбница о построении *characteristica universalis* — универсального исчисления, пользуясь которым философы, вместо того чтобы спорить, могли бы «сесть и посчитать». Но даже возникновение и развитие математической логики, связываемое с идеей Лейбница, не внесло строгость и математическую ясность в философскую полемику и дискуссии. «Плюралистичность» философских аргументов современной философии создает впечатление, что философская дискуссия есть совместное усилие поддержания несогласия.

Философская аргументация, стремясь соответствовать научным требованиям объективности и непротиворечивости, тем не менее, имеет явно выраженный суггестивный характер в том плане, что она направлена на ослабление сомнений и подавление колебаний. Поэтому философская аргументация стремится «снизить порог» убеждаемости адресата, использовать все возможные средства, чтобы заинтересовать его, сделать для него аргументы приемлемыми, доступными и привлекательными. Для этого философская аргументация широко пользуется арсеналом риторики, средствами, заимствуемыми из искусства, морали, политики, здравого смысла и других сфер общественного сознания.

Более того, философская аргументация не всегда удовлетворяет требованиям формальной логики. Она не только допускает противоречия, но и часто ориентирована именно на их поиск и формулировку. Это характерно не только для школ негативной диалектики даосизма и буддизма. Широко пользовались поиском и анализом диалектического противоречия представители немецкой классической философии. В советский период важную методологическую роль в диалектико-материалистической фило-

софии играли «проблемы-антиномии». Для философской аргументации вообще характерно обращение к контрпримерам, опровержениям, особенно охотно философы пользуются контрпримерами к здравому смыслу, доводам других философов. Не случайно, если уж в философской аргументации используются правила логики, то наиболее часто этим правилом является *reductio ad absurdum*. Более того, сама идея непротиворечивости в философской аргументации зачастую толкуется как непротиворечивость некоторому авторитету, выступающему ценностным ориентиром для данного мировоззрения, его нормативно-ценностным идеалом. Причем требование непротиворечия авторитету может даже идти в ущерб логической непротиворечивости.

Философская аргументация не удовлетворяет и обычному пониманию требования объективности. Несомненно, философ, большей частью, старается согласовать свои аргументы и доводы с фактами и результатами науки, в первую очередь — естествознания. В этой связи даже говорят о «поверочном» методе философской аргументации. Однако, сплошь и рядом, если перед философом встает выбор между фактами науки и его мировоззренческими установками, то он делает выбор в пользу последних. Каноническим в этом плане является прецедент с оценкой Гегелем («тем хуже для астрономии») данных о количестве планет Солнечной системы, когда он узнал, что их число больше получавшегося по его системе числа 7. Критерий объективности в философской аргументации выступает скорее как требование соответствия аргументативных положений нормативно-ценностным системам культуры данного общества, ценностным ориентациям и установкам данного мировоззрения. Более того, сами характер и признание объективности, в том числе реального существования, оказываются зависимыми от того, что признается существующим и действительным в данной культуре и в данном мировоззрении. В этой связи философской аргументации иногда отказывают в фактологичности, соотнесенности с опытом, а значит и в информативности.

Таким образом, в философской аргументации происходит своеобразное «замыкание» друг на друга полюсов, к которым тяготеет аргументация в логике и методологии науки. Философская аргументация оказывается существенно холистичной и герменевтической. Холистичной — поскольку она является реализацией целостной системы мировоззрения: из него аргументация исходит и на него же направлена. Герменевтична — поскольку она вводит в «герменевтический круг» мировоззрения и развивается в нем. Обусловлено это уже отмечавшейся глубокой укорененностью философского знания и философской аргументации в «верхних этажах» культуры, в ценностных механизмах реализации ее духовного содержания. Философия не столько заимствует представления о ценностях, социально-культурных смыслах и значениях из других сфер знания и общественного сознания, сколько сама их формирует, задавая «сердцевину» любой духовной культуры — определенное мировоззрение, целостность этого мировоззрения, определяющего интенсивные характеристики культуры. Отсюда и суггестивность философской аргументации, ее стремление пробиться к глубинным пластам сознания для реализации ценностных установок

и ориентаций, ее идеологический характер, который выражается в ориентации именно на идеалы, т.е. ценности универсального, всеобщего характера, достижение которых возможно только в пределе, «в бесконечности». Отсюда и возникает впечатление плюралистичности и «несравнимости» философской аргументации.

Но означает ли «тотально ценностный» характер философской аргументации ее венаучность и несовместимость с регулятивами объективности в доказательности? Означает ли ее социально-культурная релятивизация отсутствие проблемы истины в философской аргументации? Ответ на эти вопросы, как представляется, связан с отмечавшимся в самом начале обстоятельством — философская аргументация это не просто передача знания, а убеждающее воздействие. Поэтому ее целью является не адекватная передача информации, знаний от аргументатора адресату, а понимание этой информации адресатом, ее осмысление, осознание ее значения. Если традиционная научная аргументация основывается на таких уровнях и формах познания, как идентификация и объяснение предмета познания, то философская аргументация вводит в круг рассмотрения более глубокие уровни познания и осмысления действительности, такие как понимание и убеждение.

В этой связи представляется важным обратить внимание на одно обстоятельство, не всегда учитываемое при анализе философской аргументации. Дело в том, что она не сводится к процессу коммуникации, а является преимущественно процессом общения. Коммуникация — разновидность субъект-объектных отношений, она — безличностное и внеличностное информационное воздействие с целью передачи знания, его трансляции. Коммуникация направлена на адекватную передачу знания от источника к адресату с максимально возможным снижением потерь информации или ее искажений. В конечном итоге ее целью является адекватное воспроизведение адресатом этого знания. Общение же есть достижение общности в совместном труде, если речь идет о материальной деятельности, и духовной общности, если речь идет не о передаче другому того, что ты знаешь, а он еще не знает, а о совместной выработке общих представлений, понятий, установок, взглядов, а главное — ценностей и идеалов. Состояние духовной общности и единства, представления о нормативно-ценностном «мы» достигается совместными усилиями партнеров, и поэтому общение является субъект-субъектным, а не субъект-объектным отношением. И именно такова, как мы уже отмечали, философская аргументация.

Именно в силу субъект-субъектного равноправия партнеров так велика в философской аргументации роль диалога. В диалоге удастся наиболее полно выразить взаимодействие ценностных установок и представлений, способов осмысления действительности, «оплотнение» смысловыми структурами друг друга. Помимо прочего, диалог дает возможность более полно и тонко передать личностное оценочное отношение к предмету, эмоциональный характер оценки, ее связь с личностным переживанием. Если коммуникация внеличностна, то общение глубоко личностно. Оно сохраняет связь с субъективной уникальностью, с глубоко индивидуальными пла-

стами сознания личности. Если коммуникация направлена исключительно на реализацию инвариантных социальных понятий, то общение охватывает также и вариативные личностные смыслы — значения этих понятий для личности. Поэтому механизмом реализации философской аргументации выступают личностное понимание, сопереживание, сотворчество и сострадание. Философская аргументация всегда эмоционально окрашена даже в ее стремлении к такому идеалу, как истина.

Ценностные факторы, таким образом, не только «тотальны» для философской аргументации, поскольку они проявляются во всех элементах ее структуры, они глубоко укоренены и в ее содержании, личностной ее направленности. Поэтому они, очевидно, с неизбежностью должны сказываться и на форме и на содержании логических аспектов философской аргументации. Иначе говоря, учет ценностных аспектов не исключает и рассмотрение логических сторон философской аргументации — ее ценностная природа отражается и на ее логическом характере. Отказ от такого рассмотрения, с трактовкой ценностных факторов исключительно в качестве «внелогических» для философской аргументации, чреват сведением последней к риторическим фигурам, снимает вопрос о ее истинности и intersубъективной очевидности, ведет к отрицанию познавательной значимости философских аргументов.

Как это ни парадоксально (что, впрочем, типично для философских проблем), решение этого вопроса связано с наиболее полным и «экстремальным» проявлением ценностного в философской аргументации — ее действенной направленностью, ее предписывающим характером. Философское знание представляет собою не только мировоззрение как широкий взгляд на мир, но и «руководство к действию». Можно говорить о деятельностном компоненте философской убежденности, включающем в себя волю, умение и степень готовности к теоретическому и практическому действию.

В философском убеждении мы имеем дело не просто с научным знанием или со слепой верой в авторитет, а с «оправданной верой», следованием ценностям при условии их обоснования. Оценочные суждения могут быть истинными или ложными в силу их соотнесенности с определенной позицией в социальной, политической, нравственной, эстетической, технической и других сферах. В этом плане проверка ценностного суждения на истинность осуществляется соотнесением его не с физическим фактом, а с тем смыслом и значением (ценностью), которые имеет оцениваемый объект в контексте общественной практики, для ее целей. Ценность — это не всякая значимость, а лишь та, которая играет положительную роль в развитии социального субъекта.

В этой связи можно говорить о двойственной оценке положений в философской аргументации. Прежде всего, она устанавливается путем соотнесения положений с интересами и целями социальных сил. Но установление «ценностной» (а точнее — «нормативно-ценностной») истинности как адекватности целям и идеалам, практическим замыслам и т.п. осуществляется не непосредственно, а опосредованно конкретным естественнонаучным или гуманитарным знанием как установление возможности реализа-

ции идеала и ценностной нормы. Речь фактически идет о том, что одно и то же знание берется как бы в различных модусах: первоначально в модусе (абстракции) практической целесообразности, затем — потенциальной осуществимости и, наконец, — практической реализуемости. Синтезом истинного звания, взятого в этих модусах (абстракциях), и выступает философская аргументация, так же как и практическое рассуждение и целевая программа в управлении.

Таким образом, мы сталкиваемся в логико-семантическом анализе философской аргументации с конкретностью истины как сплавом теоретических и оценочных, деятельностно-практических сторон осмысления действительности.

Так же едина и логическая сторона дела. Логика философской аргументации может рассматриваться на основе разработанных систем модальной логики (эпистемической, императивной, логики норм и оценок), например как применение к высказываниям ряда операторов, выражающих различные модальности. Может идти речь и о применении обычной ассерторической логики и ее аппарата (дистрибутивных нормальных форм, метода резолюции и т.п.) как оперировании одними и теми же языковыми выражениями, но берущимися сначала как описания идеала (нормативного, образца, цели), затем как описания реального положения дел (возможности реализации цели, идеала) и, наконец, как описания средств, действий, поступков, необходимых для осуществления цели.

Тем самым ценностные аспекты философской аргументации оказываются не только не «внелогическими», но и существенными для самой логики развертывания и доказательности аргументации, определяющими эту логику. Возможно это в силу того обстоятельства, что к философской аргументации применим критерий объективности — требование соответствия аргументируемых положений действительности. Но соответствия не фрагментам последней, как это имеет место в случае конкретно-научного знания, а целостному ее выражению в универсуме культуры, характеризующей историческую специфику и особенности общественной практики. Поэтому к философской аргументации применим и критерий непротиворечивости — как соответствия целям, ценностям и нормам этой практики.

«Правда-истина» и «правда-правда» в философской аргументации неразделимы. Философ нравственно, этически ответственен за истину, которую он защищает и утверждает в своих аргументах. Философская аргументация, таким образом, оказывается проявлением и выражением свободы и ответственности философа, его собственного не-алиби в бытии.

Рассмотрение нормативно-ценностной природы и содержания философской аргументации не только важно и существенно для полноты ее осмысления, но и чрезвычайно поучительно, показательно. Оно выявляет наиболее существенные ее стороны, открывает широкое поле плодотворным комплексным и междисциплинарным исследованиям, объединяющим усилия и интересы логиков, психологов, философов, социологов и других специалистов.

Контрольные вопросы

1. Что такое неявные контексты аргументации? Какова их роль? Как они могут быть выявлены?
2. Какие возможности анализа аргументации связаны с концепцией речевых актов?
3. Что такое смысловые контексты аргументации? С чем они связаны? От чего зависят?
4. В чем специфика философской аргументации?

Задания для самостоятельной работы

1. После прочтения одного из диалогов Платона (выбор диалога — по предложению преподавателя или по согласованию с ним), определите неявные и смысловые контексты аргументации Сократа и его оппонента(ов).
2. Определите систему ценностей, к которой апеллирует Сократ в диалоге из предыдущего задания.

Список литературы

- Платон. Собр. соч. : в 3 т. / Платон. — М., 1991.
- Рузавин, Г. И. Основы логики и аргументации : учебное пособие / Г. И. Рузавин. — М., 2012.
- Сёрль, Дж. Рациональность в действии / Дж. Сёрль ; пер. с англ. А. Колодия, Е. Румянцевой. — М., 2004.
- Дейк, Т. А., ван. Язык. Познание. Коммуникация / Т. А. Дейк, ван. — М., 2000.

3.3. Аргументация и действие

Как известно, эффективность доказательства тем выше, чем более четко и однозначно сформулирован выдвигаемый тезис. Там же, где имеет место аргументация, данное требование достаточно часто нарушается. В самом деле, желая убедить собеседников в своей правоте, человек может переформулировать первоначально выдвинутый им тезис под влиянием ответных реакций тех, с кем он общается в некоторый данный момент. Больше того, иногда только в общении он и начинает осознавать: к какой цели он на самом деле стремится. В результате исходный «тезис» может вообще заменяться каким-то иным. Желая добиться признания весомости своей позиции, убеждающий человек всегда вынужден приспосабливаться к условиям конкретной коммуникативной ситуации, а потому аргументация не может выражаться посредством раз и навсегда зафиксированных формальных структур.

В качестве **аргументов доказательства**, как известно, должны использоваться лишь утверждения, истинность которых заранее установлена и очевидна для всех участников коммуникации. Процесс же *убеждения* в межчеловеческом общении допускает применение и таких утверждений, в чьей истинности общающиеся люди могут сомневаться, что не обязательно ведет к их отвержению. Если высказывания, в данный момент расцениваемые

как проблематичные, открывают перспективы дальнейшего продвижения коммуникации, то в этом случае они могут быть приняты. Что касается демонстрации, то и здесь следует отметить такую особенность аргументирования, как менее жесткую (по сравнению с процедурой доказательства) ориентацию на построение рассуждения обязательно в виде умозаключения, отвечающего всем правилам логики.

Автор передаваемых сообщений старается убедить своих собеседников в необходимости принять предлагаемый им тезис как конкретное «руководство к действию». При этом он должен определять степень умения собеседников прислушиваться к предъявляемым доводам, их эмоциональную настроенность на сотрудничество, способность критически осмысливать приводимые аргументы, готовность изменять свою позицию под воздействием тех доводов, которые воспринимаются ими как убедительные. Все это обуславливает динамичный характер аргументации, невозможность сведения ее к набору жестко фиксированных правил. Тем более что часто не так-то просто отделить скрытые аргументы от явно рационализированных элементов рассуждения.

В одних ситуациях какие-то аргументы могут вполне осознаваться использующим их человеком, но быть неявными для тех, на кого они направлены. В других — ровно наоборот: получатели сообщений могут отчетливо осознавать к каким доводам прибегает инициатор общения, тогда как сам он не осознает этого. В третьих аргументы явно осознаются как отправителем соответствующих сообщений, так и его адресатами. Наконец, возможна ситуация, при которой аргументация имеет скрытый характер для всех участников коммуникативного действия. Все подобные оценки зависят от того, каким представляется контекст общения каждому из его участников. Например, такие утверждения, как «мне больно» или «его лицо испачкано» явным образом стимулируют согласие или несогласие с их содержанием, в зависимости от того, как воспринимается произнесение этих фраз теми, кто в этой ситуации непосредственно участвует. В зависимости от оценки ситуации люди выбирают определенный способ разделения предъявляемых им аргументов на «существенные» и «второстепенные». Соответственно, повышается и степень осознания того, что их в чем-то стараются убедить, а также понимание того, какие средства в данном случае используются. Там, где уровень такого понимания не очень высок, аргументирующие действия могут просто не срабатывать. В этом случае у разных участников коммуникативных действий может возникать лишь иллюзорное представление о том, как осуществляется процесс их общения.

Необходимость эксплицировать неявные средства аргументации, присутствующие в коммуникативном действии, обусловлена тем, что столкновение сугубо личностных интересов с некой общей целью заставляет каждого члена сообщества воздействовать на остальных, корректируя их поведение так, чтобы наряду с достижением этой общей цели одновременно можно было реализовать и свои индивидуальные устремления. Поэтому существенную часть коммуникативного процесса составляет трансляция разнообразных указаний на определенный способ действий,

представляющийся наиболее эффективным тому или другому члену сообщества. И умение убеждать остальных членов соответствующей группы в правомерности предлагаемых мер играет важную роль в управлении коллективным поведением.

Действие скрытых факторов проявляется в том, что создание конкретных сообщений, выражающих способ аргументации, а также способы их трансляции, всегда обусловлены локальными условиями определенной ситуации. Конечно, обобщая наиболее часто воспроизводимые характеристики таких ситуаций, можно выделить и некую инвариантную речевую форму, посредством которой индивид, передающий сообщение окружающим, достаточно однозначно задает для всех своих собеседников спектр их возможного ответного поведения. Такая форма выражена структурой **практического силлогизма**. Он отличается от традиционного дедуктивного умозаключения тем, что при его использовании внимание обращено не столько на установление правильности используемой логической структуры, сколько на эффективность ее применения в определенных условиях. Рассматривая практический силлогизм Аристотель приводил пример, что из посылок *Все вкусное следует есть* и *Это яблоко вкусное* следует прямое действие — поедание этого яблока.

Вступая в общение, люди выражают вовне лишь некоторую часть своих знаний. Любой участник коммуникативного действия полагается на то, что какая-то часть имеющихся в его распоряжении знаний присутствует и в субъективной реальности любого его собеседника. А потому такое знание может активизироваться самими адресатами при получении ими определенного сообщения. В соответствии с этим аргументирующий человек исходит из веры в наличие однозначной связи между используемым речевым действием и реакцией собеседников, а потому ожидает от них вполне очевидных для него ответных действий. Но подобные ожидания довольно часто оказываются иллюзорными, поскольку человеческие намерения и представления, даже выражаясь в языковой форме, содержат в себе значительный элемент неопределенности. Словесное поведение людей, получающих то или иное сообщение, не является прямым логическим следствием тех высказываний, с помощью которых данное сообщение было выражено.

В реальности, предъявив соответствующие аргументы и столкнувшись с тем, что получившие их люди ведут себя неадекватным с его точки зрения образом, отправитель сообщения может интерпретировать возникшую ситуацию различными способами. В одном случае он воспринимает отсутствие предполагавшейся реакции как результат возможного возникновения определенных помех в существующем канале связи. В другом случае он истолкует отказ собеседника осуществить ожидаемое от него поведения как нежелание сотрудничать. Тогда аргументирующий либо будет повторять свое сообщение, либо изменит используемую им до этого тактику (выберет другую систему аргументов). Но принятие решения всегда базируется на индивидуальной предположительной оценке возникшей ситуации, не обусловленной непосредственно явными сведениями, имеющимися в распоряжении автора посланного сообщения.

Это свидетельствует о том, что представление коммуникативного действия в виде практического силлогизма не может полностью обеспечивать установление непосредственной логической связи между предъявляемым текстом и ответным поведением тех, на кого акт аргументации направлен (даже если эти ответные действия выражены речевыми актами). Представим себе, что кому-то из людей, находящихся в комнате велели покинуть ее, а он ответил, что не собирается делать этого. Можно ли расценивать его слова, выражающие нежелание подчиниться, в качестве логического следствия предложения, посредством которого был выражено требование? Вряд ли однозначный ответ на такой вопрос будет вполне справедливым. Ведь структура практического силлогизма не предполагает в данном случае замену стимулируемого им поведения речевым актом, отрицающим предъявленное требование. Кроме того, даже если изгоняемый и вышел из комнаты, нельзя с полной убежденностью утверждать, что его поступок выражает подчинение услышанному приказу. Возможно, существовали какие-то иные причины такой реакции.

Пока субъективная реальность каждого участника коммуникации не выражена достаточно явно в языковой форме, оценка соответствия действий адресата содержанию получаемого им сообщения всегда будет неопределенной. В этом случае невозможно и однозначно оценить действительность средств аргументации, используемых в той или иной конкретной ситуации.

Пример

Допустим, некто хочет отправиться во Владивосток, для чего ему нужно решить, каким образом осуществить это намерение. Он знает, что можно либо поехать поездом, либо полететь на самолете. Существует множество аргументов в пользу каждого из этих вариантов. Его рассуждения, определяющие выбор одного из вариантов, схематически можно представить в виде следующей последовательности шагов:

Я хочу добраться до Владивостока и мне желательно осуществить это достаточно быстро.

В этом случае лучше всего лететь самолетом.

Для этого необходимо достать билет на самолет.

Следовательно, мне нужно отправиться в кассы аэрофлота.

Туда лучше доехать на троллейбусе.

Но ехать до агентства аэрофлота далеко, а железнодорожная касса находится рядом с моим домом.

Если же я предпочту ехать поездом, надо закупить продукты, поскольку дорога туда займет много суток.

Выбор соответствующего действия будет зависеть от множества доводов, часть из которых чаще всего не осознается (давка в троллейбусах; пробки на дорогах; нежелание ходить по магазинам, закупая продукты; различие цены на авиа и железнодорожные билеты и т.д.). Число реально используемых аргументов может быть достаточно большим. Однако в традиционном логическом подходе большинство из них не учитывается явным образом. Поэтому схема практического рассуждения обычно представляется в свернутой компактной форме. Например, в виде схемы следующего условно-категорического силлогизма, в котором из двух посылок: *Если я предпочитаю лететь во Владивосток, то я должен поехать за билетом на самолет* и *Я действительно предпочитаю лететь во Владивосток* следует заключение: *Я должен поехать за билетом на самолет.*

В случае выбора другого варианта содержание посылок было бы другим, но структура рассуждения оставалась той же самой. Понятно, что сведение процесса реального выбора человеком программы своих действий к подобному умозаключению является слишком сильным упрощением действительного положения дел.

Необходимость детального проявления всех оснований, на которых строится практическое рассуждение, обусловлена еще и тем, что его формальная схема отличается от традиционного дедуктивного умозаключения своей функциональной ориентацией. В самом деле, следствием из представленных посылок силлогизма должно стать некоторое утверждение, не только констатирующее определенное положение дел, но и содержащее аргумент в пользу осуществления конкретного действия. Человека не устраивает некоторое положение дел (в данном случае у него нет нужного билета на самолет), и его рассуждение заставляет изменить данную ситуацию на ту, которая удовлетворила бы его потребность (он предпринимает действия для приобретения билета). Именно таким образом происходит соединение сферы интеллектуальной со сферой практической. И в реальном межлическом общении рациональность используемой аргументации определяется тем, что применяющие ее люди чаще всего исходят не столько из истинности посылок, сколько из убеждения в их *эффективности*.

Ценностное и теоретическое сплавляются в аргументации в убеждение как предписание к действию. Тем самым философская аргументация оказывается чрезвычайно близкой по своей структуре так называемому «практическому рассуждению», на особенности которого было впервые указано Аристотелем в «Никомаховой этике». Если в теоретическом рассуждении из двух посылок следует утверждение некоторого заключения, то принятие хотя бы одной из «практических» посылок (выражающих эмоциональное, ценностное отношение или норму) вынуждает нас к действию. В этих посылках определяются желания, обязанности, ценности, с одной стороны, и возможности, даваемые фактическим положением дела — с другой. Из стремления и возможности следует действие или его отсутствие, запрет¹.

В этом случае трактовка логики как науки о получении истинных следствий из истинных посылок должна уступить место некоторой более широкой концепции, связанной либо с распространением понятия следования на практические рассуждения, либо с введением для практических рассуждений специальных аналогов истинности и ложности как соответствия, например, идеалам добра, целям субъекта и т.п. Выработка такой концепции — один их наиболее острых вопросов философии логики. В свое время отказ неопозитивизма от учета ценностных факторов в познании и ограничение последнего критериями логической непротиворечивости и эмпирической верификации привели ориентированную подобным образом логику науки в методологические тупики. Не менее опасна и другая крайность — абсолютизация ценностных аспектов, «поглощение» ими идеала истинного знания как адекватного отражения реального мира. Такая

¹ Аристотель. Сочинения : в 4 т. Т. 4. М., 1983. С. 197. Следует в этой связи отметить близость логической структуры философской аргументации, практического рассуждения с логикой целевых программ в управлении, также содержащих цели, оценки, нормы, факты, предписания и интегрирующих их в единую систему знаний.

крайность была характерна неокантианству, разводившему сферы истины и ценности на основе разведения естествознания и гуманитарного знания. В этом случае и практический аргумент, и философская аргументация как его проявление не имеют отношения к истинному познанию. Ту же тенденцию представляет собой и прагматистское толкование истины как «рабочей ценности», как целесообразности, соответствия целям субъекта, реализуемости этих целей.

Ранее, в разделе о философской аргументации, были рассмотрены важность и возможность семантического синтеза описаний, оценок и предписаний. Задача заключается не в сведении оценок к описаниям или в построении «новой теории истины». Суть дела не в изгнании аксиологии из гносеологии или построении аксиологической теории познания, не в разведении ценностной и аксиологической оценки философских и практических рассуждений. Отправные точки решения проблемы можно найти у того же Аристотеля, согласно которому «сознательный выбор невозможен ни помимо ума и мысли, ни помимо нравственных устоев... сама мысль ничего не приводит в движение, это делает только мысль, предполагающая какую-то цель, т.е. поступок, ибо у этой мысли под началом находится творческая мысль... Именно поэтому сознательный выбор — это стремящийся ум, т.е. ум, движимый стремлением, или же осмысленное стремление, т.е. стремление, движимое мыслью, а именно такое начало есть человек»¹. Истина, согласно Аристотелю, есть дело обеих умственных частей души, поскольку «для созерцательной мысли, не предполагающей ни поступков, ни созидания-творчества, добро и зло — это соответственно истина и ложь... дело же части, предполагающей поступки и мыслительной, — истина, которая согласуется с правильным стремлением»². Поскольку «что для мысли утверждение и отрицание, то для стремления преследование и бегство», то суждение должно быть истинным, а стремление — правильным: в этом случае и «суждение утверждает то же, что преследует стремление»³.

Таким образом, практическое рассуждение в своем обосновании предполагает «истинное стремление» — синтез адекватности ценностных установок и адекватности реальной действительности.

Контрольные вопросы

1. Как соотносятся аргументация и действие, поступок?
2. Что такое «практические» рассуждения?
3. Как Аристотель обосновывал «истинное стремление»?

Задания для самостоятельной работы

1. Приведите примеры практических рассуждений из учебной и быденной практики, деловой и политической жизни. Чем они важны?

¹ Аристотель. Сочинения. Т. 4. С. 174.

² Аристотель. Сочинения. Т. 4. С. 173—174.

³ Аристотель. Сочинения. Т. 4. С. 173.

2. Корректно ли рассуждение из приведенного ниже примера? Почему?

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

Список литературы

Аристотель. Никомахова этика // Сочинения : в 4 т. Т. 4 / Аристотель. — М., 1983.

Вригт, Г.-Х. Логико-философские исследования / Г.-Х. Вригт. — М., 1986.

Ивин, А. А. Логика норм / А. А. Ивин. — М., 1973.

Ивин, А. А. Основания логики оценок / А. А. Ивин. — М., 1970.

Глава 4

КОРРЕКТНЫЕ ПРИЕМЫ АРГУМЕНТАЦИИ

В результате изучения материала данной главы студент должен:

знать

- основные процедурные приемы;
- основные концептуальные правила;
- приемы психологического и риторического построения моделей аргументации;

уметь

- выстраивать стратегические планы построения аргументации;
- применять основные правила в общей стратегии;
- использовать тактические интерактивные приемы ведения дискуссии;

владеть

- приемами организации и проведения дискуссии;
- навыками демонстрации, концентрации доводов, технологией перехвата аргументов и достижения консенсуса;
- приемами психологического и невербального влияния на оппонента и аудиторию.

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

Общие рекомендации к плодотворному и корректному спору достаточно просты.

4.1. Процедурные правила

Выбор общей стратегии аргументации зависит от конкретной ситуации. Эта зависимость поведения участников аргументации от ее параметров представлена в табл. 4.1.

Таблица 4.1

Поведение участников аргументации в зависимости от ситуации

Условия аргументирования	Поведение участников			
	Единоышленники	Партнеры (доброжелательность)	Партнеры (соперники)	Враги
Позиции	Совпадают	Пересечение		Не совпадают
Спор	Нет спора	Дискуссия	Полемика	Нет спора

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

4.1.1. «Золотое» и «серебряное» правила спора

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

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

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

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

Пример

Александр Володин вспоминал как запрещали его пьесу «Пять вечеров». На премьеру приехала министр культуры Екатерина Фурцева. В первом антракте, прогуливаясь с автором по фойе, спросила его: «А кто ваш любимый драматург?» — «Артур Миллер». — «А еще?» (Миллер тогда был коммунистом и придраться, очевидно, было не к чему.) — «Тенниси Уильямс». (Про этого она, похоже, ничего не знала.) — «Ну, а еще?» — «Эдуардо де-Филиппо». На это последовало: «Я так и знала — вот Ваша ошибка!» На обсуждении Фурцева выступила с резкой критикой, сводившейся к тому, что автор пьесы находится под явным влиянием апологета итальянского неореализма Э. Де-Филиппо, а это «не наш путь». Можно спорить о том, каким была министром культуры была Е. Фурцева, но полемистом она была талантливым.

4.1.2. Тактические приемы

В принципе, допустимы только корректные тактические приемы — хитрости, но не обман. Так, вполне корректным ведением спора является **навязывание оппоненту своего сценария** спора. Но для этого надо четко уяснить свои сильные и слабые позиции, чтобы стремиться вести спор в выгодном для вас ключе. При этом полезно концентрировать силу своих доводов на наиболее слабом звене в аргументации оппонента.

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

Допустима и **оттяжка ответа**, особенно с помощью **вопросов «на понимание»**: «Правильно ли я Вас понял, что...», «Так Вы полагаете, что...», «Вы

настаиваете на...». Иногда достаточно серии грамотно сформулированных подобных вопросов, чтобы продемонстрировать несостоятельность оппонента, до обоснования собственной позиции дело может и не дойти вовсе.

Пример

Однажды в высоком научном собрании одного санкт-петербургского гуманитарного вуза тогдашний его проректор по науке — довольно известный экономист выступил с докладом о реальном социализме, явно рассчитывая на оживленную дискуссию. Где-то к середине доклада его попросили пояснить, что он имеет в виду под реальным социализмом, дать определение понятия. Когда он заговорил об «основном законе социализма как всевозрастающем удовлетворении всевозрастающих потребностей», его попросили быть проще и дать простое определение — через род и видовое отличие. Он дал: «Социализм это общество, основанное на исключении эксплуатации человека человеком». Тогда его спросили — а возможно ли такое в принципе? Он, будучи грамотным специалистом и порядочным человеком, признал, что нет. «Тогда о чем Вы говорите?» Он стал что-то говорить о роли в науке абстрактных понятий типа «абсолютно черного тела», «бесконечности», «абсолютно твердого тела», уподобил им понятие социализма. «Как идея — может быть. Но какое это отношение имеет к реальной жизни и практике?» — спросили его. Тут он не выдержал: «Но ведь он был!». «Но какое же отсутствие эксплуатации? Что было, например, с крестьянами в колхозах, которые денег практически не получали, работали за “палочки” трудодней, а уехать от такой жизни не могли, потому что и паспортов у них не было? Разве это не эксплуатация?» Докладчик, будучи научно щепетильным экономистом и правоверным марксистом, заявил: «Нет, это не было эксплуатацией, поскольку эксплуатация — это присвоение прибавочного труда. А тут было присвоение результатов чужого труда». Тут уже не выдержали присутствовавшие юристы: «Откройте любой юридический справочник — как квалифицируется присвоение результатов чужого труда — от тихого воровства до вооруженного грабежа и разбоя?» Докладчик ступешался — ему очень не хотелось признавать собственный результат: понимание социализма как общества, основанного на присвоении результатов чужого труда с соответствующими квалификациями. Дискуссия не состоялась, даже фактически не начавшись.

Немаловажную роль в успешности аргументации играет **организация пространства общения**. Так, сидящие или стоящие рядами участники, которым предстает оратор (рис. 4.1) уместна для трансляции распоряжений, сообщений, но никак не для дискуссий.

А

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx
xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx
xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

.....

Рис. 4.1. Участники, располагающиеся рядами перед оратором

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

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

Размещение «лицом к лицу», с сидящими по центру лидерами сторон, способствует конфронтации, хотя часто используется в двусторонних переговорах (рис. 4.2).

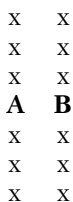


Рис. 4.2. Размещение сторон друг перед другом

Размещение «треугольником», «по дуге» или «кружком» вокруг выступающего (рис. 4.3) подчеркивает, усиливает его лидерство.

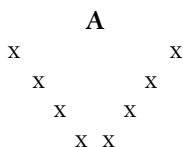


Рис. 4.3. Размещение аудитории «по дуге» относительно оратора

4.1.3. Вопросы и ответы

Важнейшую роль в аргументации имеют вопросы. Это суждения, которые не могут быть истинными или ложными, но играют важную роль в развитии знания. Вопросы чрезвычайно важны в ходе аргументации, с их помощью можно добиться успеха даже не прибегая к формулировке собственных тезиса и аргументов.

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

Пример

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

Существуют так называемые риторические вопросы, фактически — вопросительная форма некоего утверждения (*Какой же русский не любит быстрой езды?*).

Вопросы бывают корректные (уместные) и некорректные (неуместные); осмысленные, бессмысленные (*Суэцкий канал находится между Южной Америкой и Австралией?*), неосмысленные (*Что громче: синее или остров?*), провокационные (*Ну как тебе моя новая шляпка?*).

Иногда звучащий бессмысленно вопрос оказывается полным глубокого смысла и значения. Поэтому для понимания смысла вопроса необходимо определенное интеллектуальное усилие, работа ума. На этой игре ума построены многие загадки и анекдоты, например известная загадка про смородину: «Это черная или красная?» — «Красная». — «А почему белая?» — «Потому что зеленая!»

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

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

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

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

Пример

Несколько провокационных вопросов, в которых вопрошающий манипулирует предпосылкой:

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

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

Пример

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

Ответы, используемые в аргументации, различаются на правильные и неправильные.

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

- полные (сильные) — неопределенность снимается исчерпывающим образом;
- неполные (слабые) — неопределенность снимается только отчасти. Например: *«Готова ли ваша партия взять всю власть и осуществить необходимые реформы?»* — *«В настоящее время нет концепции реформ»*. Или: *«Кто основатель логики?»* — *«Какой-то грек»*. Другим примером далеко не полных ответов служат приведенные «вермонтские анекдоты».

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

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

Пример

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

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

Контрольные вопросы

1. Почему требование «не спорить» называют «золотым» правилом аргументации?
2. Чем полезно «серебряное» правило спора (молчать до последнего)?

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

4. Какие вы знаете корректные тактические приемы ведения спора? Приведите примеры.

Задания для самостоятельной работы

1. Определите, какие невербальные факторы аргументации оказываются полезными в учебном процессе.

2. Пользуясь диалогами Платона, выбранными в задании к параграфу 3.2, определите, какие типы вопросов использовал в них Сократ.

Список рекомендуемой литературы

Борисова, Е. А. Эффективные коммуникации в бизнесе / Е. А. Борисова. — СПб., 2005.

Зельдович, Б. З. Деловое общение : учеб. пособие / Б. З. Зельдович. — М. : Альфа-Пресс, 2007.

Кузин, Ф. А. Культура делового общения / Ф. А. Кузин. — М., 1998.

Льюис, Р. Д. Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию / Р. Д. Льюис. — М., 1999.

Митчелл, М. Деловой этикет / М. Митчелл. — М., 2005.

Панфилова, А. П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности / А. П. Панфилова. — СПб., 2004.

Пиз, А. Язык жестов / А. Пиз. — М., 1992.

Платон. Собр. соч. : в 3 т. / Платон. — М., 1997.

Фишер Р. Путь к согласию, или Переговоры без поражения / Р. Фишер, У. Юри. — М., 1990.

Rieke, R. D. Argumentation and Critical Decision Making / R. D. Rieke, M. O. Sillars, T. R. Peterson. — Boston : Pearson Education, Inc., 2010.

4.2. Концептуальные правила

4.2.1. Правила тезиса: уточнение предмета спора

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

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

Общие суждения очень важны для дедуктивных умозаключений, но зато их и очень легко опровергнуть — для этого достаточно привести хотя бы один контрпример. А вот для доказательства общего суждения надо или вывести его из более общего, или обеспечить полную индукцию рассмотрения. Например, тезис «демократия ведет к анархии» опровергается любым примером стабильной демократии, каковых немало в современности.

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

Пример

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

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

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

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

Пример

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

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

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

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

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

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

4.2.2. Правила оснований

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

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

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

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

4.2.3. Правила демонстрации

Демонстрация — не что иное как публичное предъявление корректного умозаключения (подробнее о демонстрации см. подпараграф 3.1.1).

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

В самом общем виде требование к демонстрации состоит в том, что тезис должен быть заключением в логически корректном умозаключении, посылками которого выступают основания. На этой корректности основана убедительная сила доказательства.

В споре следует соблюдать требования логической доказательности и стремиться к выяснению истины, не переходя к нападкам на личность оппонента. Эффективны также формулировка логических ловушек, выдвижение неожиданных для оппонента доводов. Но все эти приемы предполагают знание правил логики, наличие достаточно высокой логической культуры.

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

Пример

Замечательным примером перехвата тезиса является переведенная на многие языки мира книга Г. К. Восленского «Номенклатура», в которой автор, используя исключительно аргументацию марксизма-ленинизма, убедительно демонстрирует вопиющее противоречие, вплоть до полной несовместимости его теории и практики.

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

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

Контрольные вопросы

1. Каковы правила тезиса? Как они соотносятся с теорией понятия и суждения?
2. Каковы правила аргументов? Как соотносятся аргументация, доказательство и умозаключение?
3. Чем дедуктивная аргументация отличается от индуктивной?
4. Назовите правила индуктивного вывода. Как они могут использоваться в аргументации?
5. Назовите правила дедуктивного вывода. Как они могут использоваться в аргументации?

Задания для самостоятельной работы

1. Предложите доказательство следующих предпосылок.
 - *Если обвиняемый невиновен, то его оправдают.*
 - *Логика относится к гуманитарным наукам.*
 - *Рыночные отношения предполагают высокую степень ответственности субъектов деловой активности.*

- *Маркетинговая стратегия должна учитывать не только интересы потребителей и конъюнктуру рынка, но и интересы персонала фирмы.*
 - *Менеджеру необходимо знание бухгалтерского учета.*
 - *Если озоновая дыра над Антарктидой будет увеличиваться, то жизнь на Земле постепенно исчезнет.*
2. Как можно доказать тезис *Некоторые чиновники — нечестные люди?*
3. Корректны ли следующие доказательства? Почему?
- *«Все вещества являются химическими элементами». Все металлы — химические элементы. Все металлы — вещества. Следовательно, все вещества — химические элементы.*
 - *Опиум вызывает сон, так как он обладает снотворной силой, которая усыпляет чувства.*
 - *«Этот пес — твой отец». Этот пес твой? — Да. — Этот пес — отец, т.к. у него есть детеныши. А если он твой и отец, то, значит, он — твой отец.*
 - *«Ты, братец, — форменная свинья». — «Врешь!» — «Докажу... А ведь у тебя есть пяточок». — «Есть, да тебе не дам». — «Как, у тебя пяточок, так как же ты не свинья?» (Ф. Сологуб. «Мелкий бес»).*
 - *«В Древней Руси был беспроволочный телеграф». Проволочный телеграф предполагает использование телеграфных столбов. В Древней Руси телеграфных столбов не было. Следовательно, в Древней Руси был известен беспроволочный телеграф.*
 - *«Чем больше борода, тем скорее происходит облысение». Дело в том, что когда температура тела повышается, процессы терморегуляции ускоряют кровообращение в коже и освобождают избыток тепла, чтобы мозг не перегревался. Борода же является термоизолятором, затрудняющим теплоотдачу. Следовательно, борода стимулирует облысение.*
 - *«Бутерброд с ветчиной лучше Вечного Блаженства». Что лучше Вечного Блаженства? Ничто. А бутерброд с ветчиной лучше, чем ничто.*
 - *«Пустая бочка — то же самое, что и полная». Полупустая бочка — то же самое, что и полуполная. Но, как известно, если равны половины величин, то равны и целые (сами величины). Значит, пустая бочка равна полной.*
 - *Слова — только ветер, а знания — ни что иное как слова. Следовательно, знания — только ветер (Таким образом Джонатан Свифт доказывал полную бесполезность знаний).*
 - *«NN — преступник». На месте преступления имеются следы NN. Но если на месте преступления обнаружены чьи-то следы, то это свидетельствует, что этот человек был на месте преступления. А если человек был на месте преступления, то он имеет отношение к этому преступлению. Так как жертва убита, а NN — жив, то он и есть преступник.*
 - *«Репку (в известной сказке) вытащила мышка». В самом деле, ни дедка, ни бабка, ни внучка, ни Жучка, ни вытащить репку не смогли. (Каков метод этого доказательства?)*
 - *«Смерть для человека — ничто (ничего не значит)». Когда мы есть, ее нет, а когда она есть, то нас нет.*
 - *Тигры не летают, так как летают только птицы, а тигры не птицы.*
 - *Древние греки внесли великий вклад в развитие философии и демократии. Спартацы — древние греки. Следовательно, спартацы внесли великий вклад в развитие философии и демократии.*
 - *«Занятия спортом — причина плохой успеваемости». Петров стал учиться хуже. Одновременно он стал заниматься восточными единоборствами. Следовательно, причиной его плохой успеваемости является увлечение спортом.*
 - *Законы подлежат исполнению. Инструкции не являются законами. Следовательно, инструкции не подлежат исполнению.*

- Оказание услуги вызывает чувство благодарности. Рэкет является видом услуг. Следовательно, рэкет вызывает чувство благодарности.
 - «Любительское творчество — причина распада семей». И. П. Сидоров, прекрасный семьянин и отец троих детей, увлекся любительским театром. В студии он познакомился с Л. Ф. Поповой. И он, и она ушли из своих семей. Следовательно, занятия семейных людей художественной самодеятельностью ведут к распаду семей.
 - «Если хочешь быть красивым, поступи в гусары» (К. Прутков).
 - Человек осваивает космическое пространство. Петя Иванов — человек. Следовательно, Петя Иванов осваивает космическое пространство.
4. Предложите опровержение следующих предпосылок:
 - Если обвиняемый невиновен, то его оправдают.
 - Логика относится к гуманитарным наукам.
 - Рыночные отношения предполагают высокую степень ответственности субъектов деловой активности.
 - Менеджеру необходимо знание бухгалтерского учета.
 - Куры летают, так как курицы — птицы, а все птицы летают.
 - Маркетинговая стратегия должна учитывать не только интересы потребителей и конъюнктуру рынка, но и интересы персонала фирмы.
 - Войны неизбежны, так как они являются проявлениями человеческой агрессивности, а человек агрессивен по самой своей природе.
 - Если озоновая дыра над Антарктидой будет увеличиваться, то жизнь на Земле постепенно исчезнет.

5. Как можно опровергнуть тезис: *Некоторые чиновники — нечестные люди?*

6. Петров обвиняется в краже видеомагнитофона из здания выставочного центра.

Аргументы обвинения:

а) он находился в здании в то время, когда предположительно была совершена кража;

б) незадолго до кражи в разговорах с коллегами он неоднократно упоминал материальные трудности и необходимость большой суммы для поездки на лечение;

в) вскоре после кражи он выкупил дорогую путевку на престижный курорт.

Эти обвинения Петров опровергает тем, что:

а) в момент кражи в здании находились сотни людей;

б) откровенные и публичные сетования на трудности являются свидетельством искренности и, тем самым, скорее, являются аргументом в пользу невиновности, чем вины;

в) деньги на лечение он выручил от продажи антиквариата.

Можно ли судить о вине или невиновности Петрова на основании этих аргументов? Каких сведений недостает для однозначного решения?

Список рекомендуемой литературы

Асмус, В. Ф. Логика / В. Ф. Асмус. — М., 2004.

Гетманова, А. Д. Учебник логики. Со сборником задач : учебник / А. Д. Гетманова. — 8-е изд., перераб. — М., 2011,

Зарецкая, Е. Н. Логика речи для менеджера / Е. Н. Зарецкая. — М., 1997.

Логика : учебник / под ред. А. И. Мигунова, И. Б. Микиртумова, Б. И. Федорова. — М., 2011.

Поварнин, С. И. Спор. О теории и практике спора / С. И. Поварнин. — СПб., 1997.

Пойа Д. Как решать задачу / Д. Пойа. — М., 1959;

Фишер Р. Путь к согласию, или Переговоры без поражения / Р. Фишер, У. Юри. — М., 1990.

4.3. Риторические и психологические приемы

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

Успешным применением такой тактики отличался известный русский адвокат Ф. Н. Плевако. В заключительном слове по делу священника Ф. Никифорова он сказал, обращаясь к присяжным: «Вина признана. Наказанием неминуемо. Этот человек 30 лет отпускал ваши грехи. Теперь он ждет, что вы отпустите его». А защищая горбуна, убившего издевавшихся над ним обидчиков, адвокат намеренно затянул свое выступление более чем на 10 минут, демонстративно перебирая бумаги. А когда все стали возмущаться таким неуважением к суду, он поднял голову и спросил: «А что вы, господа, сделали бы, если бы вас не 10 минут, а несколько лет... и не не уважали, а оскорбляли и издевались?»¹.

К корректным риторическим и психологическим приемам аргументации также относятся:

- «подстройка» — предварительный сбор необходимой информации об оппоненте, аудитории, особенности ситуации, включая физические условия общения (место, время, освещение, шум и т.п.), культурный контекст (язык, нормы общения), социальные факторы (социальный статус, роли, возраст и т.п.);

- выбор «мишени», психологических обстоятельств, слабостей оппонента и участников: мотивация, интересы, страхи, тщеславие, особенности психики и т.д.;

- приемы невербальной коммуникации — жесты, позы, мимика, интонации, дыхание.

Особого внимания в этом плане заслуживает использование в философской аргументации такого эмоционально окрашенного и ценностного по своей природе средства, как смех. Юмор весьма способствует установлению контакта с аудиторией. Если мы рассмеялись вместе с кем-то, значит нас уже что-то объединяет, у нас есть общие взгляды, общий настрой. Основаниями факторами смешного, «пусковыми механизмами» смеха являются следующие факторы:

- 1) наличие нормативно-ценностной позиции, разделяемой субъектом, наличие некоторого «мы», задающего представление о ценностной норме, «желаемом должном» по отношению к осмысляемой ситуации;

- 2) типичность, легкая распознаваемость ситуации, чтобы к ней были легко применимы нормативно-ценностные критерии;

- 3) наличие в ситуации отклонения от должного, противоречия между должным и реальным;

- 4) непонимание участниками ситуации этого отклонения;

- 5) осознание субъектом этого непонимания и посрамление тем самым объекта смеха, возможно — самого себя;

¹ Рассказы про Плевако / Университет риторики и ораторского мастерства. URL: http://www.orator.biz/library/books/rassказы_pro_plevako.

6) осознание торжества разделяемой субъектом ценностной нормы, дающее положительные эмоции;

7) резкое и неожиданное осознание факторов 3–6, а точнее — переход от осознания факторов 3–4 к осознанию факторов 5–6, причем разность «информационных потенциалов», характеризующих эти два состояния сознания, определяет силу смеха как проявления эмоции¹.

Смех — не проявление бессознательного, он социален, социально-культурен и ценностен по самой своей природе. Он предполагает сложный акт сознания, невозможный для животного — социальную, в том числе нравственную оценку, соотнесение факта с определенной системой ценностей и норм. Смех одновременно утверждает и возвышает одни ценности и ниспровергает другие. Сам факт осмеивания ставит смеющегося в позицию предполагаемого нравственного и интеллектуального превосходства. Будучи в своей основе гуманным и привлекательным средством социального взаимодействия, смех, как правило, укрепляет общественную солидарность, обнажая какие-либо противоречия и устанавливая в конечном итоге нормативно-ценностное, мировоззренческое единство на уровне более глубоком, чем тот, который существовал ранее. Никакая «серьезная» форма общения не сплачивает людей так быстро и легко, как смех. Поэтому смех, чувство юмора всегда высоко ценились и ценятся сейчас в воспитательной, лекционной и преподавательской деятельности, в дискуссиях и спорах. Смех — мощное средство аргументации, в том числе и философской.

Для философской дискуссии особенно необходимо остроумие, буквально «острый ум», улавливающий тонкие противоречия и недостатки, обычному уму не открывающиеся. Смех, эта эмоция «победительного» утверждения собственной правоты во всем ее богатстве выражения — от насмешливого до добродушного ценностного отношения еще ждет своего детального изучения как средства — одновременно мощного, действенного и привлекательного, гуманного — философской, мировоззренческой аргументации.

Для того чтобы успешно пользоваться всем этим инструментарием спора, надо не только владеть элементарной логической культурой, но и уметь внимательно слушать оппонента. От внимания и концентрации зависит ваша способность понимать и оценивать доводы оппонента, контролировать ход спора, вовремя выдвигать необходимые аргументы. Умение слушать — практический фундамент спора.

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

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

¹ Тульчинский Г. Л. О некоторых нормативно-ценностных механизмах культуры: социально-культурная природа и факторы смешного // Методология и методы изучения смешного. Л., 1984. С. 72–78.

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

Контрольные вопросы

1. Как можно установить в публичном споре контакт с аудиторией?
2. Чем важны применения в аргументации элементов смеховой культуры (юмора, иронии, сарказма)?

Задания для самостоятельной работы

- Выберите по согласованию с преподавателем судебную речь одного из известных русских юристов из сборника «Судебные речи известных юристов» (см. список литературы). Выделите и разберите используемые в ней риторические приемы.
- По согласованию с преподавателем выберите телевизионную передачу с публичной полемикой, просмотрите ее и после обсуждения в группе определите успешные и неудачные риторические приемы, использованные сторонами спора.

Список рекомендуемой литературы

- Борисова, Е. А.* Эффективные коммуникации в бизнесе / Е. А. Борисова. — СПб., 2005.
- Бэндлер, Р.* Рефрейминг: ориентация личности с помощью речевой стратегии / Р. Бэндлер, Д. Гриндер. — Воронеж, 1995.
- Зарецкая, Е. Н.* Логика речи для менеджера / Е. Н. Зарецкая. — М., 1997.
- Зельдович, Б. З.* Деловое общение : учеб. пособие / Б. З. Зельдович. — М. : Альфа-Пресс, 2007.
- Каверин, Б. И.* Ораторское искусство / Б. И. Каверин, И. В. Демидов. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004.
- Лавриненко, В. А.* Психология и этика делового общения : учебник для вузов / В. А. Лавриненко. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : ЮНИТИ, 2009.
- Леммерман, Х.* Учебник риторики. Тренировка речи с упражнениями / Х. Леммерман. — М., 1997.
- Лысова, Т. В.* Культура научной и деловой речи : учеб. пособие / Т. В. Лысова, Т. В. Попова. — М. : Флинта ; Наука, 2011.
- Панфилова, А. П.* Деловая коммуникация в профессиональной деятельности / А. П. Панфилова. — СПб., 2004.
- Пиз, А.* Язык жестов / А. Пиз. — М., 1992.
- Судебные речи известных русских юристов : сборник. — 3-е изд., испр. — М. : Гос. изд-во юр. лит-ры, 1958.
- Судебные речи известных русских юристов: в 2 т. — М. : Юрайт, 2015.
- Фишер, Р.* Путь к согласию, или Переговоры без поражения / Р. Фишер, У. Юри. — М., 1990 и др.
- Хофф, Р.* Я вижу вас голыми. Как подготовиться к презентации и с блеском ее провести / Р. Хофф. — М., 1996.

Глава 5

НЕКОРРЕКТНЫЕ ПРИЕМЫ АРГУМЕНТАЦИИ

В результате изучения материала данной главы студент должен:

знать

- основные приемы некорректной аргументации;
- причины возникновения манипуляций;
- системы классификации приемов некорректной аргументации;

уметь

- разъяснять типологию некорректной аргументации;
- использовать контрприемы при оказании давления;

владеть

- процедурными технологиями по противодействию приемам некорректной аргументации;
 - терминологическим аппаратом приемов некорректной аргументации.
-

5.1. Паралогизмы и софизмы

Круг возможных некорректных приемов аргументации довольно широк. Во-первых это могут быть непреднамеренные ошибки в доказательствах и опровержениях, нарушение правил логики, так называемые **паралогизмы**. Логические ошибки суть не что иное, как простое проявление недостаточной логической культуры. Совсем другое дело **софизмы** — сознательные, преднамеренные нарушения логических правил и законов с целью введения в заблуждение оппонента, поймать его в некую ловушку. Софистические приемы аргументации уже требуют изощренной логической культуры.

Паралогизмы и софизмы следует отличать от **парадоксов** — утверждений (тезисов), которые невозможно доказать или опровергнуть.

Пример

Самые знаменитые парадоксы в истории мысли — «Лжец» и «Брадобрей».

Лжец. «Лжет ли тот, кто утверждает, что он лжет?» — Если он лжет, то он говорит истину, а если говорит истину, то он лжет.

Брадобрей. «Должен ли брить себя брадобрей, который бреет всех, кто не бреется сам?» — Если да, то не должен, а если нет — то должен.

Аналог «Брадобрея» — парадокс множества всех множеств (должно ли оно быть подмножеством самого себя) — сыграл выдающуюся роль в основаниях математики.

В истории отмечены три возможных отношений к парадоксам:

- их следует избегать, поскольку они порождают противоречивость мысли и соответствующей аргументации;

- их, как любые противоречия, следует искать и формулировать, потому что это дает возможность формулировать универсальные неопровержимые положения (гегельянство, ленинизм, даосизм, чань-буддизм, мифология);
- они свидетельствуют о недостаточности имеющихся концептуальных и языковых средств, о достижении мышлением некоей границы, для прохождения которой нужен поиск новых средств. Например, язык целых положительных чисел достаточен для описания целых яблок. Но если мы имеем дело с половинками и дольками, такого языка оказывается недостаточно. Для решения проблемы нужно вводить дроби.

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

Пример

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

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

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

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

Не украшают аргументацию:

- **«круг» в доказательстве** типа: *Ограничение свободы принесет пользу, потому что в интересах общества установить границы свободы самовыражения; Бог существует, так как это написано в Священном писании, а мы знаем, что Библия — слово Господне;*

- **противоречивые утверждения**: *Говори спокойно! Тариф безлимитный — всего 100 дней; Хотя мы не обещаем вам стать миллионером, но вы можете разбогатеть;*

• **абсурдные утверждения, нонсенс:** *Хорошо, если вас полюбят носороги, но еще лучше, если вы полюбите майонез в тубиках; Качество выше цены; Крах цен; Это повкуснее пистолетов; Гуляй с друзьями, гуляй с Coca-Cola.*

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

Контрольные вопросы

1. Что такое паралогизмы и софизмы? Чем они отличаются?
2. В чем конструктивное значение парадоксов?
3. Что такое круг в доказательстве?

Задание для самостоятельной работы

Приведите примеры абсурдных и противоречивых аргументов из обычного опыта, публичных споров в СМИ.

Список рекомендуемой литературы

Ивин, А. А. Основы теории аргументации / А. А. Ивин. — М., 1997.

Поварнин, С. И. Спор. О теории и практике спора / С. И. Поварнин. — СПб., 1997.

Смаллиан, Р. М. Как же называется эта книга?.. — М., 1981;

5.2. Манипуляция

Аргументация как коммуникация — это не только эффективная передача информации, но и учет и обеспечение реакции адресата этой информации. Поэтому аргументация включает в себя не только логику и риторику, но и принципиально неустранимый из нее аспект речевого манипулирования.

Знание приемов манипуляции, способность распознавать ее и противодействовать ей — важное условие эффективной аргументации. Не менее важно отдавать себе отчет в том, что аргументация не сводима к манипуляции, так же, впрочем, как и отнюдь не всякая манипуляция связана с аргументацией.

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

В отличие от манипуляции как прямого физического воздействия, применительно к аргументации речь идет о манипуляции информационной, т.е. определенной языковой, речевой практике. В этом плане манипуляция означает умение «прибрать к рукам» других людей, используя их как сред-

ство при сокрытии подлинных намерений (обычно — корыстных), в т.ч. — способность вызывать у них намерения и стремления, не совпадающие с их реальными желаниями. Иначе говоря, речь идет о неких махинациях с сознанием других людей.

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

Манипуляция — внешняя технология. Но ее механизмы — внутренние психические процессы, запускаемые в сознании адресата. При этом манипуляция — это не только сама технология и ее процессы, но и результат — если он достигнут. Если результат не достигнут — следует считать, что имела место только попытка манипуляции.

Таким образом, манипуляция в контексте аргументации это:

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

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

Правила манипуляции:

- заставить принять «правильное» решение;
- изменить ранее принятое «неправильное» решение на «правильное»;
- ввести человека в проблематику, где он должен будет принять решение.

Цели манипуляции:

- получение манипулятором удовольствия от управления другим человеком;
- получение материальной выгоды (манипулирование в маркетинге);
- получение власти над группой людей для последующего оказания влияния на ее решения (манипулирование в политике);
- развитие взглядов, мировоззрения человека или группы людей по определенному типу (пропаганда).

В самом общем виде можно выделить три основные манипулятивные стратегии.

Блокада имеет две разновидности:

- оборонительная — пассивное настаивание на своей точке зрения: отказывать в объяснениях, не отвечать на вопросы, демонстративное нежелание понимать собеседника;
- наступательная — активные действия по отвлечению внимания оппонента, намеренно превратное понимание его доводов, преувеличения, использование ложных сведений.

Наступление — давление на собеседника, существует также в двух вариациях:

- мягкая — оказывать воздействие с помощью лести, ссылками на авторитет, использование ложных доводов;
- жесткая — угрозы, шантаж, личные выпады, ультиматумы, обвинения, создание цейтнота.

Саботаж — отказ от конструктивного взаимодействия, также в двух разновидностях:

- во время коммуникации в виде: провокаций, намеренного искажения позиций, подтасовок фактов, повышенной эмоциональности, имитации занятости, тех же ультиматумов, отказов от ответа, создания цейтнота, ложных сведений.
- после коммуникации: несоблюдение договоренностей, по-своему интерпретировать итоги общения, козни, интриги.

Типовой набор конкретных средств речевой манипуляции достаточно очевиден:

- убеждение, в т.ч. с помощью доказательств и опровержений;
- скрытое, неявное принуждение;
- манипулирование как создание условий, чтобы адресат сам захотел подумать или сделать нужное манипулятору. Отличным пример таких действий дают первые страницы книги «Приключения Тома Сойера», когда герой соблазняет приятелей на покраску забора, еще и выменивая право на это на «ценные вещи»;
- речевая агрессия — специфическая тактика манипуляции, давление «на психику» адресата;
- демагогия — также особый вид манипуляции — неосуществимые обещания высокопарными словами. Например, именно демагогией пользовался Остап Бендер, выколачивая деньги под «Союз меча и орала».

Не менее распространены чисто **языковые уловки**:

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

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

Пример

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

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

- умолчание, недоговоренность. Например, селекция информации на TV, замалчивание реальных событий и проблем, дробление важной информации на незначительные детали;
- искажение информации в сторону преувеличения или наоборот — преуменьшения значимости;
- отвлечение внимания на незначительную, а то и пустую информацию: *крем без солей алюминия* (с перечислением вреда этих солей), *растительное масло без холестерина* (оно его не может содержать по своей природе);
- неконкретность: *некоторые, кое-кто, определенные лица*;
- нагнетание неприглядных деталей: *самых нижегородцев было негусто: их держали в отстойнике сбоку вокзала, некоторые околачивались на углу* (о демонстрации оппозиции);
- жесткая ирония: *Борис Николаевич Ельцин был с супругой, Лукашенко один — супруга, видимо, в огороде*;
- неправомерные сближения, отождествления, ассоциации: *Переговоры между Россией и Татарстаном; Говорухин не захотел отметить, что коммунисты, фашисты, национал-патриоты — одно и то же; В эту партию примут любого, кто бы не пришел — уголовник или патриот, правозащитник или сексот; За годы русской большевистской диктатуры погибло около 40 миллионов украинцев*;
- обыгрывание имен: *СажИ Ибаррури* (Сажи Умалатова);
- использование дискредитирующей предпосылки: *С грузовиков ораторствовали Терехов и Анпилов — оба трезвые*;
- передергивание, досказывание, «привески», переворачивающие смысл: *«N — лучший кандидат» — «Никак не могу согласиться!» — «И вы правы. Его еще стоит проверить в деле. Замечательно, что вы согласны включить его в списки»*;
- нереализуемые обещания, столь частые, например, в рекламе: *эксклюзивное, самое*.

Некоторые риторические приемы используются в упаковке продукции (при том, что соответствующий ГОСТ требует однозначное понимание надписей):

- отождествление типа продукции и названия: пиво «Жигулевское», Чудо-йогуртер;
- десемантизация (лишение стандартного значения): «сметанка», «сметанный продукт», «какао-продукты», «кондитерская плитка», «сладкая плитка», «мягкое масло», «сливочное лакомство», «очень фруктовый и очень сливочный», «шоколад специального назначения» (продукт из пальмового масла и жмыха какао), «норвежское топленое масло» (смесь растительных жиров и жира морских животных) и др.;
- незнакомые слова: гуаровая камедь, оксидент ГМБХ;
- бренд-истории: отвлечение внимания от потребительских качеств продукта: «Белёвская пастила по оригинальной рецептуре фабрик А. Прохорова 1888 года. Прохоровская пастила — это главное детище известного

русского купца Амвросия Павловича Прохорова. Это старинный деликатес, поставляемый на экспорт с 1988 года к царскому двору, к столу высоких особ Франции, Испании, Италии, Болгарии, Грузии и многих других стран».

Контрольные вопросы

1. Что такое манипуляция? На чем основана ее распространенность и успешность?
2. Каковы цели манипуляции?
3. Какими средствами осуществляется манипуляция?

Задание для самостоятельной работы

В групповом режиме приведите примеры манипуляции в рекламе, пропаганде. Обоснуйте их некорректность.

Список рекомендуемой литературы

Андреас, К. Измените свое мышление и воспользуйтесь результатами. Новейшие субмодальные вмешательства НЛП / К. Андреас, С. Андреас. — СПб., 1999.

Бэндлер, Р. Рефрейминг: ориентация личности с помощью речевой стратегии / Р. Бэндлер, Д. Гриндер. — Воронеж, 1995. *Данилова, А. А.* Манипулирование словом в средствах массовой информации / А. А. Данилова. — М.: Добросвет, 2009.

Доценко, Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита / Е. Л. Доценко. — М., 1997.

Зарайский, Д. А. Управление чужим поведением. Технология личного психологического влияния / Д. А. Зарайский. — Дубна, 1997.

Ивин, А. А. Основы теории аргументации / А. А. Ивин. — М., 1997.

Кара-Мурза, С. Г. Манипуляция сознанием / С. Г. Кара-Мурза. — М.: Алгоритм, 2004.

Копнина, Г. А. Речевое манипулирование / Г. А. Копнина. — М.: Наука, 2008.

Мартин, Д. Манипулирование встречами / Д. Мартин. — Минск, 1997.

Найт, С. Руководство по NLP / С. Найт. — СПб., 2000.

5.3. Риторические приемы языкового насилия

— Сам дурак!

— От дурака слышу!

(Из газет, очерков и прочей жизни)

К некорректным приемам аргументации относится агрессия, языковое насилие, явное навязывание своей точки зрения, лишаящее оппонента возможности выбора, собственных доводов. Оно осуществляется средствами искусного использования ресурсов языка с целью скрытого влияния на мышление и поведение конкретного адресата.

Вряд ли можно признать корректными ссылки на недоступные оппонентам и публике факты, конфиденциальные источники (по сути — те же слухи) информации, секреты, тайны и т.п. Может быть, это и придаст ореол

некоей «посвященности», но скорее всего вызовет настороженность или даже оттолкнет от вас. Подобная аргументация может иметь и трагикомический эффект.

Пример

В глухое советское время КГБ преследовало одного молодого диссидента. Сначала его отчислили с философского факультета, потом увольняли с разных мест работы, куда бы он ни устраивался.. Последнее его место работы было судно, на котором работал мотористом. Органы потребовали от капитана публичного изгнания диссидента. Капитан упирался до последнего — у него не было никаких претензий к мотористу. Пришлось созвать собрание экипажа, где присутствовал представитель органов власти. В экипаже к мотористу-интеллекту относились нормально, он сам начал говорить, за него стали заступаться — собрание пошло не так, как планировалось. Капитан понял, что если не предпримет каких-то экстренных мер, то и для него самого все может закончиться печально, вскочил и спросил у матросов: «*Да что мы его слушаем? Да вы знаете, кто он на самом деле? Да он же гегельянец!*». Непонимание этого термина заставило матросов принять «официальную» точку зрения.

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

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

Пример

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

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

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

Пример

«Нелепые доводы» — излюбленный прием «женского» стиля аргументации, о котором у нас еще будет разговор. Чтобы не сложилось впечатление, что им пользуются только женщины, приведем блестящий пример из рассказа В. Шукшина

«Срезал», в котором описывается «диспут», в который угодил приехавший в село филолог, а противостоял ему Глеб — местный «специалист по постановке на место всяких городских». Глеб с компанией подстерег приезжего на выходе из магазина:

- В какой области выявляете себя?
 - Где я работаю, что ли?
 - Да.
 - На филфаке.
 - Философия?
 - Не совсем... Ну, можно и так сказать.
 - Необходимая вещь. Ну и как насчет первичности?
 - Какой первичности?
 - Первичности духа и материи.
 - Как всегда. Материя первична.
 - А дух?
 - А дух потом. А что?
 - Как сейчас философы определяют понятие невесомости?
 - Как всегда определяли.
 - Но явление-то открыто недавно. Поэтому я и спрашиваю. Натурфилософия, допустим, определяло это так, стратегическая философия иначе...
 - Да нет такой философии — стратегической!
 - Но есть диалектика природы. А природу определяет философия. В качестве одного из элементов природы недавно обнаружена невесомость. Поэтому я и спрашиваю: растерянности не наблюдается среди философов?
 - Давайте установим — о чем мы говорим!
 - Хорошо. Второй вопрос: как Вы лично относитесь к проблеме шаманизма в отдаленных районах Севера?
 - Да нет такой проблемы!
 - Ну, на нет и суда нет! Баба с возу — коню легче. Проблемы нету, а эти... танцуют, звенят бубенчиками... Да? Но при желании их как бы и нету. Хорошо. Еще один вопрос. Как Вы относитесь к тому, что Луна тоже дело рук разума?
 - Послушайте!
 - Да мы уж послушали! Имели, так сказать, удовольствие.
- И торжествующие Глеб с компанией удаляются.

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

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

Столь же некорректным приемом является **«чтение в душе»** у оппонента, приписывание себе знания его мотивов, намерений, мыслей, чувств: *А я знаю, что ты задумал; Ты молчишь, потому что тебе стыдно; Я знаю, чего ты хочешь на самом деле.* Такая аргументация некорректна и в нравственном плане. Недаром пословицы гласят, что «чужая душа потемки»

и «своих мозгов в чужую голову не вставишь». Не дано человеку достоверно знать о мыслях и чувствах других людей. Очевидно, что мы можем только судить о чем-то по их поступкам и словам.

Вообще, споры о личностях, вкусах, облике являются непродуктивными и бессмысленными. О чем спорить? Об особенностях данного человека? Спор о личности невозможен: личность это факт. Разве это предмет спора? Скорее — досужие разговоры. При подобном уровне полемики недалеко до оскорблений, к нормальному спору отношений не имеющих. В высшей степени некорректны **навешивание ярлыков («этикетирование»), уничтожение, брань, обзывания:**

- относительно интеллекта оппонента: уподобления животным (*осел, пес, козел, куриные мозги.*), «лесная» (*пень, бревно, колода*), «медицинская» терминологии (*идиот, кретин, дебил, имбецил* и т.д.);

- относительно его способностей (*мелко плавааете, бездарь, питекантроп, ни бум-бум*);

- относительно моральных качеств (*трус, туняедец, подонок*), происхождения, религии, национальности, расы, внешних данных, дефектов речи;

- оскорбления, прямое хамство (*«Подонки!»*, *«Лжец!»*, *«Не тявкай!»*, *«Покойник в отпуске»*, *«А людей есть не приходилось?»*, *дерьмократы, демшиза, державники*).

Пример

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

— *Эй, старуха, ты торгуешь тухлыми яйцами!*

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

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

Пример

Замечательным качеством этого аргумента является то, что им можно пользоваться совершенно неожиданно для оппонента. Говорит человек, говорит, пытается что-то обосновать, убедить, можно сказать — помочь понять, и вдруг, как обухом по голове — «сам дурак!». И нечем крыть. И в самом деле — чего это я... И впрямь... Можно, конечно, огрызнуться в ответ — от дурака, мол, слышу. Но эффект уже

будет не тот, реплика явно вторична, почти плагиат. Да и ситуация все равно заходит в тупик взаимной дурости.

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

Некорректны **самовосхваления** в духе Карлсона (который живет на крыше), модификацией которых являются выражения типа: «Любой с мозгами поймет, что я прав»; «За кого вы меня принимаете?»; «Как противник терроризма (патриот, русский человек), я утверждаю...».

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

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

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

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

Пример

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

«Механической» аргументацией является угроза насилием, и тем более прямое насилие — «палочные доводы». Подобная «аргументация» — проявление не только полемической несостоятельности. Она свойственна людям не владеющим истиной, чьи мысли сознание не адекватны реальности. Поэтому насилие над реальностью, над другими людьми — единственный их довод.

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

Разновидностью механической аргументации является **угроза смертью** (*argumentum ad mortem*). Аргумент к смерти — специфический тип аргументации, явно или неявно апеллирующий к пределу человеческого существования. Речь идет о рассмотрении смерти в коммуникативном, риторическом и логическом контекстах — как аргумента, способного повысить степень убедительности просьбы, пожелания, угрозы, а то и заблокировать саму возможность коммуникации.

Этот тип аргументации проявляется в использовании тезиса и посылок, соответствующих рассуждений, содержащих «смертные» термины, что придает доводам особую убедительность: *Все люди смертны, Все там будем* и т.п. Проявляется он и в апелляции к возможным практическим выводам, в прямой угрозе жизни оппонента или его близких: *Если вам дорога жизнь вашей дочери, вы сделаете это; Стой! Стрелять буду!* и др. Сюда же относится и угроза самоубийством: *Если вы не сделаете это, я повешусь*. К подобного рода аргументам прибегают не только шантажисты, грабители, рэкетеры, но и органы охраны порядка, службы безопасности. Примерами *argumentum ad mortem* являются угроза военных операций во внешней политике, законодательное требование смертной казни, настойчивость врача на срочной операции.

Специфика *argumentum ad mortem* — в его особом логико-семантическом содержании и целевом прагматическом контексте применения. Его применение в дискуссиях, спорах, нацеленных на выявление истины или на достижение консенсуса, — весьма ограничены. Более естественной средой *argumentum ad mortem* является полемика, целью которой является победа в споре. Это способ именно «радикальной» аргументации, риторическая фигура своеобразного *anti-dixi* с широким спектром используемых средств: от логико-семантической конструкции до перформативного речевого акта и даже непосредственного воздействия — буквально — «механического» аргумента.

Argumentum ad mortem — не просто риторическая фигура, стопорящая диалог чисто словесно. Специфика *argumentum ad mortem* в том, что он прерывает коммуникацию апелляцией к обесмысливающей ее утрате реальности.

Это не просто *anti-dixi* в смысле «Молчи!», «Заткнись!» и прочих инвектив. Убойная сила *argumentum ad mortem* в *Пусть тебя не будет. Я вычеркиваю вас из списка живых* — в такой высокопарной форме выражал эту идею главарь банды анархистов из кинофильма «Достояние республики».

Классиком *argumentum ad mortem* был И. В. Сталин: *Есть человек — есть проблемы, нет человека — нет проблем; Смерть решает все проблемы*. И это не только рассуждения, но и практические, реализованные в общенациональном и международном масштабе программы действий, определяющие содержание политических кампаний, репрессий, аппаратной работы, отношений в правящей элите. Это *anti-dixi*, объединяющее *argumentum ad mortem* и механический аргумент, переводящее их друг в друга; национальный опыт затыкания рта и ушей друг другу, самим себе; *Бей своих, чтоб чужие боялись* и *Ты умри сегодня, я — завтра*.

Иллокутивная сила этой фигуры — мера, определяемая на шкале ее средств: от индуктивного обобщения и дедуктивно выводимых из него следствий до подведения к пределу этого обобщения, до угрозы выхода за экзистенциальные границы дискурса, утраты экзистенциального статуса предметной области, до физического осуществления угрозы, делающего коммуникацию несущественной, а ее предмет или даже оппонента — несуществующими. Любое рассуждение или каждое из входящих в него суждений содержат экзистенциальные (онтологические) предположения о предметной области. Речь идет о допущении ее непустоты, т.е. о существовании предметов, обладающих свойствами, описываемыми предикатами (понятиями), используемыми в суждении. Так, суждение *человек — разумное животное* содержит онтологическое допущение о наличии существ, обладающих свойством быть человеком и иметь разум. Короче говоря, языковые средства аргументации фиксируют и выражают предположение о сущем, о его существовании.

Это обстоятельство и определяет специфику семантического содержания *argumentum ad mortem*. В экзистенциальных допущениях рассуждений и отдельных аргументов с использованием «смертных» терминов содержится предположение о существовании смертных существ, т.е. существ, могущих лишиться существования. Основано такое допущение может быть только на полной индукции — обобщающем перечислении всех элементов предметной области данного дискурса.

Действительно, среди представителей *homo sapiens* (и даже всего живого) не было еще встречено бессмертных существ. Это отнюдь не означает, что однажды не будет обнаружен или создан контрпример. Пока же эта, остающаяся полной, индукция не только дает основания для дедуктивных умозаключений, но и задает условия дискурса, допущения о предметной области рассуждения. Так, в знаменитом силлогизме «*Все люди смертны. Сократ человек. Следовательно, Сократ смертен*» речь идет именно об онтологическом допущении, основанном на упомянутом индуктивном обобщении. Здесь предикат «смертен» выступает лишь как больший термин, причем в распределенном виде, т.е. взятый во всем объеме. Более показательны аргументы типа *Все мы смертны, В ящик рано или поздно, Все там будем*.

В них онтологическая предпосылка выявляется как предел осмысленного рассуждения. Подобные реплики обычно служат блокировке спора или диалога как знак «Стоп!» дальнейшему развертыванию аргументации — дальше говорить не о чем.

Почему? Потому что выявляется предел сущего, дискурс натывается на границы. Именно это обстоятельство и порождает комический эффект аргументации вроде: *Если будешь баловаться и утонешь, то лучше не приходи домой, а мороженого и не жди*. Или детский ресентимент: *«Вы меня не взяли в кино! Вот, уйду в лес, там меня волк скушает. Тогда в следующий раз не только в кино возьмете, но и еще мороженое купите!»*. Комизм обусловлен парадоксальностью имплицативной угрозы: если будут нарушены экзистенциальные допущения (утонешь, перестанешь существовать), то понесешь наказание. В консеквенте импликации говорится как о существующем о том, о чем в антецеденте говорится как об утратившем статус реального существования. Предметные области антецедента и консеквента имеют различный экзистенциальный статус.

В этом плане, несомненно, еще более показательны аргументы к смерти в виде прямых угроз типа *«Я тебя убью!»*, *«Ты — покойник!»*, *«Стой, стрелять буду!»*, *«Сейчас вы все взлетите на воздух!»* и т.п. С логико-семантической точки зрения в них содержится угроза лишения экзистенциального статуса. Причем речь идет не о простом предмете обсуждения, а о партнере по коммуникации, диалогу, спору. Выполнение угрозы делает бессмысленным рассуждение о нем как о реальном лице или обращение к нему как реально существующему. Аналогична ситуация и в случае угрозы суицида: *Если ты не извинишься, я покончу с собой*. Речь идет об угрозе ухода из бытия (дискурса), основанной при этом на переложении ответственности за этот уход на оппонента.

Во всех этих случаях угрозы не только и не столько подводят к логико-семантическому пределу аргументации, блокируя ее чисто семантически (ср. «Все мы смертны»), сколько ставят под вопрос само осуществление коммуникации. А это уже не семантика, а прагматика. *Argumentum ad mortem* (как в случае угроз и, тем более, их выполнения) с точки зрения риторики и логики, а скорее — прагматики спора, типологически близок «механическому аргументу», предстает разновидностью последнего. Аргумент к смерти и механическую аргументацию роднит главное прагматическое качество: подведение спора и коммуникации к пределу. Такая аргументация характерна для «до-логических» сообществ, с неразвитой и невостребованной логической культурой социальной коммуникации, с целерациональностью, апеллирующей не к праву, закону, а к силе, не к свободе, а к произволу.

Контрольные вопросы

1. Чем некорректна апелляция к публике?
2. Что такое «чтение в душе»? Почему некорректно присвоение знания мотивации другого человека?
3. Что такое «механический» аргумент?

Задания для самостоятельной работы

1. Внимательно перечитайте фрагмент рассказа В. Шукшина «Срезал». Перечислите, какие вы обнаружили в нем некорректные приемы аргументации.
2. Перечитайте приведенный фрагмент из «Феноменологии духа». Сколько вы там насчитали некорректных апелляций торговки к личности покупательницы?
3. Приведите разновидности *argumentum ad mortem*.

Список рекомендуемой литературы

- Андреас, К. Измените свое мышление и воспользуйтесь результатами. Новейшие субмодальные вмешательства НЛП / К. Андреас, С. Андреас. — СПб., 1999.
- Бэндлер, Р. Рефрейминг: ориентация личности с помощью речевой стратегии / Р. Бэндлер, Д. Гриндер. — Воронеж, 1995.
- Дилтс, Р. Моделирование с помощью НЛП / Р. Дилтс. — СПб., 2000.
- О'Коннор, Д. Введение в нейролингвистическое программирование / Д. О'Коннор, Д. Семор. — Челябинск, 1998.
- Тульчинский, Г. Л. *Argumentum ad mortem*: семантика и прагматика «радикальной» аргументации в дискурсе насилия / Г. Л. Тульчинский // Логика, язык и формальные модели. — СПб.: Изд-во СПбГУ, 2012. — С. 56–61.

5.4. Игра без правил

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

Разумеется, гендерные различия тут ни при чем. Есть женщины, блестяще владеющие корректной аргументацией, так же как и мужчины, успешно практикующие упомянутую игру без правил. Различия упорядоченной аргументации и игры без правил основаны на несходных типах мировосприятия, понимания себя, своего места среди других людей. Используя компьютерную метафору, можно сказать, что мужчина всегда находится в каком-то одном файле, для того чтобы перейти из одного файла в другой, ему надо сначала выйти в директорию. А женщина всегда находится во всех файлах одновременно. Поэтому ее мировосприятие удивительно многопланово и многовекторно, если не сказать — стереоскопично, оно более целостно и органично. Думается, именно с этим связана природа знаменитой женской интуиции. Действительно, женщина более точно интуитивно оценивает ситуации и людей, зачастую она не может объяснить это словами, но просто интуитивно чувствует возможные опасности и перспективы. Мужчина лучше понимает сказанное, женщина — недосказанное или вообще несказанное. В этом плане, по сравнению с женщиной, мужчина со своей логикой — ограниченное, жалкое и убогое существо.

Женскому уму свойственна особая практичность, здравый смысл, стремление избежать ошибки, действовать наверняка. Этому имеются вполне естественные основания. Женщине, действительно свойственны охранительно-сохранительные стремления, да и ошибки обходятся женщине слишком дорого — цена женской ошибки выше мужской.

Отсутствие общих правил в «женской» логике отнюдь не исключает общей практики и возможности описания этой зачастую весьма эффективной практики. Ее особенности обусловлены, прежде всего, ее целью, а точнее — целями. Это отнюдь не стремление доказать или опровергнуть что-то. Подобная аргументация всегда направлена на утверждение своего «Я» именно в данной, конкретной ситуации. А самоутверждение это заключается в том, чтобы, во-первых, поразить оппонента, поразить всем — внешностью, одеждой, интонацией, взглядом, жестом, позой. Поэтому для аргументирующего так важны условия общения, интерьер, освещение, собственное самочувствие — они должны быть выгодны.

Во-вторых, преследуется цель не просто поразить оппонента, а возложить на него ответственность, еще точнее — дать ему некий урок, и эта цель обычно достигается. Поэтому для «женской» аргументации характерно принципиальное непризнание своей возможной неправоты. Это не отсутствие самокритичности, не упрямство, свойственное иногда детям, а именно изначальная, если угодно — метафизическая правота актора такой аргументации. Вопреки всем правилам классической логики, где субъект суждения — конкретный предмет мысли, для него субъектом мысли, причем единственным, является он сам. Если он рассказывает о достоинствах друзей, это значит, что у него замечательный вкус. Если речь идет об успехах его детей — значит у них замечательная наследственность. Даже если его обругали в троллейбусе, это означает, прежде всего, что он выделяется в толпе.

Носитель «женской» логики не хочет исходить из каких-то посылок, чего-то, от него независящего, каждый раз выдвигая новые послышки. Поэтому «женская» логика всячески избегает определенности, так как любая определенность — это некая неизменность. Важно не говорить «да» и «нет», держать оппонента «на грани», заставляя нервничать, оставляя за собой полную свободу маневра. Как гласит ироничная поговорка, если мужчина говорит «да» — это «может быть», если он говорит «может быть» — это означает «нет», если мужчина говорит «нет» — он не мужчина; если же женщина говорит «нет» — это скорее всего «может быть», если она говорит «может быть» — это, скорее, «да», если же она говорит «да» — это не женщина.

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

Интересны и «ну»-фразы, выражающие уже утвердительное отрицание в сочетании с обвинением и интонацией сомнения: *Ну, не знаю; Ну, ты*

даешь; Ну, хорошо; Ну, знаешь... Это и *Ты меня не убедил*, и *Не твое дело*, и *Не по купцу товар* одновременно.

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

Речь идет о сплошной тотальной неопределенности, что и выражается в репликах вроде: *«Да, но...»*, *«Возможно...»*, *«Конечно, только вот...»*. Апофеозом в этом плане может служить аргумент *«Ну, я не знаю...»*: это не только уклонение от определенности, но *Я умываю руки; Делай, как знаешь; Тебе решать, тебе и отвечать*.

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

Особая тема — женские вопросы. По известному выражению, вопросы бывают осмысленные, бессмысленные, неосмысленные и женские. Вопросы, предполагающие обычно однозначный ответ, с «женской» точки зрения неуместны и даже нескромны, содержат необоснованные претензии. Типичные же «женские» вопросы — именно вопросы-тесты, прежде всего — на уступчивость и терпимость.

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

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

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

Оценочность аргументации проявляется и в довольно типичном пользовании жестким дихотомическим делением типа «А или не-А», противопоставлением этих А и не-А, с незаметным наделением их положительной и отрицательной оценкой соответственно и незамедлительным соотношением отрицательного не-А лично с оппонентом. *«Ты не хочешь того, ты не хочешь этого. Может ты вообще ничего не хочешь?»* — *«Ну почему же...»* — *«Вот тебе мое последнее слово. Потом пеняй на себя»*. И спорить бессмысленно, так как могут нагромождаться и другие мифические альтернативы. Но зато всякие попытки разобраться в существе дела быстро и энергично пресекаются.

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

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

В споре с таким оппонентом бессмысленны какие бы то ни было рациональные доводы. Так, для «женского» типа аргументации характерно простое, с порога неприятие невозможности: *«Значит, ты просто этого не очень-то хочешь»*, *«Стоит только захотеть»*, *«Если бы ты любил меня по настоящему»*, *«Вот если бы тебя об этом попросила Леночка — ты бы в лепешку расшибся, но сделал»*, *«Другие же могут»*. «Мужская» логика основана на методологическом сомнении в духе декартовского «*cogito*», «женская» — на реальности невозможного. И крыть «женские» аргументы к возможности невозможного нечем.

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

Пример

Замечателен в этом плане рассказ драматурга А. Володина об одном совещании, которое проводила министр культуры СССР Екатерина Фурцева. На совещании она попросила деятелей культуры и искусства свободно высказывать ей свои проблемы. Последовали жалобы: кого не печатают, кому роли не дают, кого за границу не выпускают. Володин заговорил о свободе творчества. Фурцева сделала вид, что не услышала его, заговорила со следующим собеседником. Через несколько минут ситуация

повторилась — и снова с тем же результатом. Спустя еще несколько минут Фурцева вдруг повернулась к Володину: «А вы в бассейн ходите?» Тот оторопел: «Нет». — «Ну вот, совсем о здоровье не думаете, как же вы писать будете?».

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

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

Пользуется «женский» тип аргументации и аргументами к силе, угрозами, шантажом, «механическими» аргументами.

При всей неопределенности и глубоко эшелонированной оборонительности, «женская» аргументация весьма активна и даже агрессивна. Оппонент постоянно находится в оправдательной позиции. Многословие, многоречивость «женской» аргументации весьма обманчивы. Это отнюдь не простая болтливость, а способность сродни дипломатическому искусству краткого смысла долгой речи, много говорить, но мало сказать. Аргументирующий внимательно слушает оппонента (зачастую много внимательнее, чем он их), находя возможности для маневра. А обнаружив слабое звено в аргументах оппонента, он концентрируется на этой «ахиллесовой пяте» и уклоняется от попыток перевести разговор, рассмотреть другие аргументы.

Контрольные вопросы

1. Чем обусловлены особенности «женской» логики? Может ли мужчина мыслить «по-женски»?
2. Приведите примеры «женского» типа аргументации из вашего личного и делового опыта.
3. Почему «женские» вопросы называют вопросами-тестами?
4. Почему в «женском» типе аргументации так важно сохранять ситуацию общей неопределенности?

Задания для самостоятельной работы

Приведите примеры игры без правил в публичных спорах. Обоснуйте их некорректность.

Список рекомендуемой литературы

Крейдлин, Г. Е. Мужчины и женщины в невербальной коммуникации / Г. Е. Крейдлин. — М., 2005.

Курбатов, В. Женская логика / В. Курбатов. — Ростов н/Д, 1993.

Родос, В. Б. Правила дискуссии и уловки спора / В. Б. Родос. — М. : Идея-Пресс, 2006.

Шопенгауэр, А. Эристика, или Искусство побеждать в спорах / А. Шопенгауэр. — СПб., 1990.

Глава 6

ПРИЕМЫ БОРЬБЫ С НЕКОРРЕКТНОЙ АРГУМЕНТАЦИЕЙ

В результате изучения материала данной главы студент должен:

знать

- приемы противодействия психическому давлению;

уметь

- оказывать противодействие приемы противодействия психическому давлению;

владеть

- навыками по управлению ситуацией в случае возникновения нештатных ситуаций;
 - приемами борьбы с некорректной аргументацией.
-

6.1. Процедурные приемы

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

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

Пример

На задней площадке троллейбуса у стойки стоит, держась за нее, сильно уставший от жизни, «помятый» мужчина. Мимо него проходит весьма внушительных форм дама и случайно задевает. А у него все в голове плохо, в организме плохо, в мире все плохо. И, видимо, это «все» всколыхнулось: «*Вот, ходят тут! И не извились даже!*». Та стоит как монумент, в обеих руках сумки, и молчит. Но по лицу видно, что молчит она не просто так, а с большим смыслом. Тот продолжает: «*Вот, и ответить нечего!...*». Остановка. Двери открываются. Дама держит паузу — это тоже надо уметь — и, выходя, полуобернувшись, бросает: «*Мал клот, да воточ.*» И двери закрылись.

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

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

6.2. Логические приемы

В противостоянии некорректной аргументации логические аргументы, ссылки на правила корректной аргументации эффективны только в двух случаях.

В первом случае, если оппонент и аудитория разделяют убедительность этих аргументов, уместно констатировать выявленные ошибки и нарушения правил корректной аргументации и предложить вернуться к доказательной аргументации. Очень важно при этом — уточнить предмет спора и еще раз оговорить необходимые правила. Не помешают и уточняющие вопросы, тавил как было

Например: *«Внешние силы против нас»*. — *«Почему?»* — *«Потому что некоторым в нашем окружении не выгодна сильная Россия»*. В таком случае достаточно повторить аргументы другой стороны и показать порочный круг в аргументации.

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

При явно одностороннем подходе оппонента достаточно раскрыть другие аспекты проблемы. Многословные и туманные выражения следует прервать и попросить собеседника об уточнениях. А передергивания определений — зафиксировать, показав несостоятельность аргументации.

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

Во втором случае, если оппонент или аудитория не разделяют убедительность корректной аргументации или даже наоборот — рассматривают ее как проявление слабости, лучше, опять же, констатировать нарушения, их неуместность, и прекратить спор.

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

Нормальной реакцией на такое манипулирование будут следующие действия:

- спокойствие и невозмутимость — эмоциональная реакция может навредить;
- не растрчивать эмоции, а действовать;

- добиваться своей цели, удерживая инициативу;
- концентрироваться не на личности, а на словах и поведении оппонента;
- не сходить с позиций справедливости и объективности: часто за неудачной дискуссией стоят назидательная критика, общий эмоционально негативный настрой, сведение личных счетов.

В случае «победы» правилом хорошего тона будет не «добивать» оппонента, дать ему шанс отступить «сохранив лицо».

Если же вы решили любой ценой одержать верх в споре, и готовы отвечать оппоненту на его уровне («с волками жить — по-волчьи выть»), будьте готовы к не очень приятным и неоднозначным последствиям для вашей репутации.

6.3. Коммуникативные приемы

Если у агрессивного оппонента нет серьезных аргументов, имеет смысл «отражать нападение»:

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

Если оппонент теснит вас, то может оказаться полезным:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Если оппонент самоуверен, заносчив и высокомерен — примените лесть, поддержите его и затем, продемонстрировав некорректность, а то и несостоятельность его аргументов, выразите сожаление. Как говорил Ф. Ницше: *«Падающего — подтолкни»*.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Полезно всячески «раскачивать» позицию оппонента. Например, он полагает, что *Все беды от журналистов*. В ответ на это можно применить обобщение (*И землетрясения тоже?*), детализацию (*Какие конкретно? И ваш насморк?*), метафору (*Это напоминает историю, когда нас обвинили в дурном запахе*), сведение к абсурду (*Не читайте газет, и все проблемы исчезнут*), рефрейминг (*Может, стоит бороться с проблемами, а не с теми, кто о них говорит?*).

Может быть даже выстроена многоходовка:

- определить убеждение оппонента (скажем, *Общение с журналистами только отнимает время*);
- определить угрозу (например, кризисная, чрезвычайная, скандальная ситуация);
- присоединиться к оппоненту (*У вас трудные времена, а журналисты сеют панику*);
- соединить убеждение оппонента с угрозой (*Вместо достоверной информации они вынуждены пользоваться слухами*).

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

Можно попытаться вызвать согласие оппонента, используя:

- фразы с временными союзами (до того как, в течение, прежде чем, когда, после, с тех пор как) — внимание оппонента переключается на незначительные события, выводя главное из-под удара: *«Прежде чем мы обсудим проблему, разрешите предложить вам кофе. Вы предпочитаете с молоком или без?»*;

- порядок, перечисление: *«Вам интересно, какие предложения мы обсудим вначале?»*;

- альтернативу: *«Когда вам удобнее встретиться — до выходных или после?»*;

- косвенный вопрос о компетентности, наблюдательности, сообразительности: *«Вы, наверное, заметили, что мой интерес не случаен?»*;

- наречия и прилагательные: *«В какой степени вы доверяете нашему кандидату?»* (дело оказывается в степени, а не в существе);

- глаголы и наречия времени («все еще», «начиная», «продолжая», «уже», «заканчивая»): *«Вы все еще заинтересованы нашим предложением?»*;

- вводные слова («удачно», «к счастью», «необходимо»): *«К счастью, нам нет необходимости обсуждать детали»*;

- встраивание утверждения в сложную конструкцию: *«Мы с вами не знаем, когда уйдет шеф, и нельзя сказать достоверно, кто займет его место»* (содержит утверждение «шеф уйдет»);

- встроенные вопросы: *«Интересно знать, кого бы Вы предпочли на место шефа»* (шеф уйдет);

- ложную дихотомию: *«Вы можете соглашаться, а можете не соглашаться, главное — поймите, что я говорю»* (предложение согласиться);

- неоднозначность, дезориентирующую оппонента: *«Вы бредете не в ту сторону. Это заметно по вашим словам»*.

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

- задавайте больше вопросов оппоненту и используйте его ответы — вы получите больше материала для полемики. *«Прав ли я, что Вы за отмену старого закона и за принятие нового?» — «Да. Я за более демократичное законодательство». — «Согласен! Законы должны быть демократичными, т.е. учитывать интересы народа. Так?» — «Да, конечно...» — «Народ и так испытывает неудобства, связанные с несовершенством законодательства. Вы согласны?» — «Да, действительно...» — «В законодательстве жуткая неразбериха, противоречия, прорехи. Надо кончать с этим, я Вас правильно понимаю?» — «Конечно, разумеется.» — «Поэтому, сейчас принимать новый закон — значит усилить эту путаницу! Надо не новые законы вводить, а усилить контроль за исполнением действующих!»;*

- вопросы лучше задавать «длинные», многословные и многоходовые, чтобы скрыть свою собственную аргументацию;

- задавайте вопросы не в том порядке, как того требует вывод, а с перестановкой — оппонент не будет знать, к чему вы клоните, а вы можете воспользоваться его неудачными ответами;

- после расспросов имеет смысл решительно переходить к самостоятельным обобщениям: *«Для чего существуют законы?» — «Чтобы был порядок». — «А возможен ли порядок, если каждый будет делать все, что захочет?» — «Нет, разумеется». — «Поэтому-то и нужен закон о запрещении частной собственности!»;*

- смело обобщайте положения оппонента и, опровергнув эти обобщения, создавайте впечатление опровержения его тезиса: *«Оппонент выступает за отмену смертной казни. Но как можно отменить наказание?»* или *«Оппонент считает, что собрание правления по этому вопросу не обязательно! Как, вы против собрания? А я всегда считал вас за демократа и сторонника законности!»;*

- передергивайте его доводы: *«Я и сам так думаю. В ваших словах много справедливого. Одно плохо — это не относится к существу нашей проблемы. На самом деле...»;*

- если оппонент признал несколько ваших примеров, то не надо спрашивать его согласия на обобщение, а сразу утверждайте общее суждение как истинное;

- переводите разговор на отдельные частные, конкретные, желательно — бытовые примеры: *«Вот вы все говорите о культуре бизнеса, а между тем у нас в подъезде творится такое... О какой культуре можно говорить?»;*

- свободно пользуйтесь омонимией и синонимией: *«Вы считаете, что предварительные выборы ограничивают свободу избирателей? Значит, вы считаете, что свободу не надо ограничивать. То есть, если я или кто-то из присутствующих захочет сейчас дать вам по физиономии, то его не надо ограничивать?»;*

- употребляйте термины, благоприятные для вас, помните, что оценки одного и того же явления могут быть различны — сравните, например, такие пары слов: *изменить — улучшить, отменить права и свободы — установить порядок, шпион — разведчик, демократия — хаос, свобода — анархия, навести порядок — наказать неудобных, паникер — любой, сомневающийся в компетентности властей, неточная информация — ложь ...*

- нападайте на самого оппонента, мешайте ему обосновать свой тезис:

- держитесь уверенно, спокойно — уже одно это мешает оппоненту сосредоточиться;

- откровенно игнорируйте его доводы: *«О чем спор? Я не мешаю вам думать как хотите. А я думаю так...»;*

- возбуждайте гнев оппонента — он теряет контроль над собой и ходом спора, проигрывает в глазах публики и допускает промахи;

- озадачивайте его, сбивайте с толку бессмысленным набором слов: он либо увязнет в опровержении бессмыслицы, а если согласится с нею, у вас появится блестящий повод высмеять его;

- если он признал, хотя бы частично, вашу правоту — смело выкрикивайте свой тезис и прекращайте спор, например, выходя из аудитории с высоко поднятой головой;

- в публичном споре можно достигнуть эффекта с помощью ссылки на авторитет, особенно — мало известный публике и оппоненту, тем самым

вы достигнете двойного эффекта, произведете впечатление и на публику и на оппонента;

— пользуйтесь каждым поводом высмеивать оппонента: осмеиваемый теряет душевное равновесие, а смеющаяся аудитория — заведомо на вашей стороне;

— навешивайте ярлыки — чем безапелляционнее, тем убедительнее: *Это бред; Ну, это полный анахронизм;*

— если противник сильнее вас — будьте с ним особенно грубым и оскорбительным;

— если ничего не помогает — уходите в глухую «несознанку», голословно отрицайте все аргументы оппонента: *«Это может быть и верно, но в теории, а в жизни...»*; или наоборот — *«Ваш опыт таков, но...»*.

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

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

Контрольные вопросы

1. Как вести себя с некорректным оппонентом?
2. Чем может быть вызван некорректный спор?
3. Как отразить атаку некорректной аргументации?
4. Как можно захватить и сохранять инициативу в некорректном споре?
5. Стоит ли ввязываться в некорректный спор? Почему?
6. Почему не стоит обвинять оппонента в софистике?
7. Как реагировать на манипуляцию и языковое насилие?
8. В каких случаях логические правила и приемы могут оказаться эффективными в противостоянии некорректной аргументации?
9. Почему нужно быть особенно внимательным в случае преимущества оппонентом некорректных приемов аргументации.?
10. В каких случаях оправдано применение некорректных приемов аргументации?
11. Как вести себя в случае слабой позиции при энергичных атаках оппонента?

Задания для самостоятельной работы

1. В рамках подготовки к групповому практикуму по публичным спорам (см. Приложение 1) ознакомьтесь с предлагаемым регламентом, обсудите его в групповом режиме, предложите дополнения и уточнения.

2. В рамках подготовки к групповому практикуму по публичным спорам отработайте возможные логические приемы противостояния некорректной аргументации.

3. В рамках подготовки к групповому практикуму по публичным спорам отработайте возможные коммуникативные приемы противостояния некорректной аргументации в дискуссии, и применение их в режиме полемики..

Список рекомендуемой литературы

Дилтс, Р. Моделирование с помощью НЛП / Р. Дилтс. — СПб., 2000.

Доценко, Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита / Е. Л. Доценко. — М., 1997.

Копнина, Г. А. Речевое манипулирование / Г. А. Копнина. — М. : Наука, 2008.

Ивин, А. А. Основы теории аргументации / А. А. Ивин. — М., 1997.

Поварнин, С. И. Спор. О теории и практике спора / С. И. Поварнин. — СПб., 1997.

Родос, В. Б. Правила дискуссии и уловки спора / В. Б. Родос. — М. : Идея-Пресс, 2006.

Глава 7

ПОДГОТОВКА ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ

В результате изучения материала данной главы студент должен:

знать

- виды и типы публичной речи;
- формы протокольных выступлений;
- приемы подготовки и проведения официальных и неформальных выступлений;

уметь

- собирать информацию для подготовки речи;
- применять основные приемы спичрайтинга в процессе создания речи;
- оперативно реагировать на изменения и отклонения от запланированного хода выступления;

владеть

- основным приемами написания логически аргументированных текстов;
 - навыками анализа и использования предварительной информации в процессе выступления с целью недопущения ответной контраргументации;
 - способностью создавать точные языковые формы.
-

7.1. Виды публичной речи

Публичные выступления — это эффективный инструмент аргументации, позволяющий информировать о принятых решениях, проблемах и программах, разъяснять их причины и следствия, устанавливать и улучшать отношения с населением, организованной общественностью, СМИ. Поэтому публичная речь требует специальной работы как по подготовке текста речи, так и по подготовке выступающего лица.

Технология подготовки и написания текста, предназначенного для устного публичного выступления (в т.ч. не своего), называется **спичрайтингом**. К спичрайтингу также относится и консультирование выступающего по организации публичного выступления. Спичрайтинг применяется в сфере информационного менеджмента и социальных коммуникаций (PR). Спичрайтер («автор речей», «речевик») отвечает за весь комплекс действий, связанных с подготовкой для руководителя (должностного лица) текста публичного выступления. Поэтому он должен обладать рядом профессионально-личностных качеств:

- коммуникативная культура;
- высокая степень языковой компетентности (грамотности и стилистики);
- профессиональные навыки работы с текстом;
- высокая общая культура и эрудиция;

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

Чрезвычайно полезна также профессиональная подготовка в области связей с общественностью.

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

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

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

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

В зависимости от поставленных задач различают следующие виды информационной речи:

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

С точки зрения жанрового разнообразия информационной речи различаются доклад и отчет. В докладе содержится развернутое сообщение на определенную тему. Такая речь предполагает большой объем и требует рассмотрения темы с различных сторон и подтверждение фактами, стати-

стическими данными. В отчете содержится информация о проделанной работе, дополняемая цифровым и фактическим материалом.

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

В качестве жанровых разновидностей убеждающей речи со стороны всевозможных административных структур (например, государственных) различаются: речь в прениях, заявление, митинговое выступление.

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

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

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

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

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

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

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

Неформальная речь используется в неформальной публичной обстановке, прежде всего это застольная речь (тост). Она имеет свои особенности. Первая часть (экспозиция) представляет собой упоминание какой-либо детали, ситуации, события. Во второй части (развитие) указанная ситуация доводится до кульминационной точки. В третьей части (развязка) обозначается тема тоста. Удачный тост построен на принципе неожиданности:

аудитория не должна догадываться о теме тоста по первой и второй частям. Часто уместным бывает упоминание в первой и второй частях тоста история из жизни оратора, что не только «оживляет» речь, но и положительно влияет на имидж говорящего. Предметом в тосте становятся: традиционные ценности (здоровье, любовь, успехи, процветание в целом), вопросы сотрудничества и удовлетворения проделанной совместной работой, признание организаторских и прочих личных качеств «тостуемых», надежда на дальнейшее плодотворное сотрудничество. Руководящее лицо должно быть всегда готовым произнести тост. Поэтому спичрайтером должны быть подготовлены различные варианты постоянно меняющихся тостов.

Контрольные вопросы

1. Какие основные виды деловой публичной речи можно отнести к сфере спичрайтинга?
2. В каких ситуациях произносятся соответствующие виды речей?
3. Кто участвует в подготовке публичных выступлений?

Задание для самостоятельной работы

В рамках подготовки к выполнению заданий практикума публичной аргументации продумайте тип и жанр речи, который будет вами использован.

Рекомендуемая литература

Аррендодо, Л. Искусство деловой презентации / Л. Аррендодо. — Челябинск : Урал LTD, 1998.

Хофф, Р. Я вижу вас голыми. Как подготовиться к презентации и с блеском ее провести / Р. Хофф. — М., 1999.

7.2. Технология подготовки к публичному выступлению

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

- подготовка;
- интервьюирование;
- исследование;
- организация и написание речи.

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

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

Необходимо также знать аудиторию, для которой произносится данная речь, так как содержание выступления должно в целом отражать ее интересы. Чаще аудитория хочет услышать новую информацию, значительно

реже — получить эстетическое удовольствие. Нельзя забывать и о том, что иногда слушателей собирают по принуждению, и здесь важным является характер отношения аудитории к администрации и конкретному департаменту или лично к выступающему должностному лицу. По этому признаку различают дружественную или враждебную, апатичную или симпатизирующую аудиторию.

Предварительный анализ аудитории учитывает ее социально-профессиональный состав, возраст, пол, интеллектуальный уровень, национально-этнический состав, религиозные, политические предпочтения.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- тексты предыдущих речей оратора;
- различного рода справочную литературу, в том числе книги, брошюры, сборники цитат, крылатых фраз.

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

Первичная обработка материала проводится уже по мере сбора и накопления материала. Такая обработка материала предполагает аспектуализацию и классификацию.

Первичная аспектуализация заключается в выделении главных смысловых положений и представляет собой результат предварительного анализа явления или проблемы и в установлении их связей с различными сторонами социальной жизни. **Вторичная аспектуализация** основана на анализе уже собранных материалов.

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

После этих операций можно приступать к выработке концепции речи — главной ее идее, которая будет развиваться, иллюстрироваться примерами и подтверждаться аргументами. Аргументы можно разделить на факты и ссылки на авторитетные мнения. Факты, в свою очередь, — на исторические и системные. К последним относятся, прежде всего, научные данные. При работе с цифровым материалом следует проверить статистические данные, которые будут приведены в речи, указывая источник этих данных. Цифровой материал желательно приводить в сравнении с широко известными понятиями, явлениями. Абстрактный материал должен иллюстрироваться конкретными примерами.

Важно не злоупотреблять количеством цифрового материала. Иногда целесообразно округлять цифры — если только оратор не сопровождает свою речь наглядным материалом. Однако округления недопустимы, если, к примеру, речь идет о числе жертв, катастрофах и т.п. Если же в публичной речи в качестве аргументов предоставляется статистический материал, то его желательно представить в наглядной форме таблиц, графиков.

В качестве аргументов могут использоваться авторитетные мнения — это высказывания известных личностей, мнения экспертов, а также законы и документы.

Приводимые в речи примеры могут заимствоваться:

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

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

Применяя в выступлении какой-либо пример, не нужно навязывать его, повторяя несколько раз. Подбирая пример к какому-либо положению, необходимо подумать — насколько такой пример будет уместным, типичным, будет ли он апеллировать к чувствам аудитории. Нужно ознакомиться

с мнениями специалистов по данному вопросу и, возможно, всех тех, кто уже высказывал свою точку зрения по вопросам, освещаемым в данном выступлении — т.е. экспертов.

Написание текста публичного выступления

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

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

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

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

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

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

Поскольку именно введение задает тон всему выступлению, не рекомендуется зачитывать его «по бумажке». Лучше повторить вступление перед выходом или даже выучить наизусть.

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

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

В начале **основной части** речи высказывается главный тезис выступления. Тезис — суждение, в котором выражена суть всего выступления. Он должен быть выражен так, чтобы слушатели восприняли его как главную мысль, поняли, о чем же будет идти речь, а также поняли общую позицию оратора. Тезис должен представлять собой краткое и четкое положение

ние, которое будет разворачиваться в основной части. Этот тезис должен быть в поле внимания спичрайтера все время составления текста речи.

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

Для развития основной мысли выступающего привлекаются факты, статистика, положения законодательства, научные факты, логические приемы аргументации. Важную роль играют речевые формы перехода от одной мысли к другой. Такими связками могут выступать выражения: «с одной стороны», «с другой стороны», «кроме того», «сначала мы рассмотрим», «помимо сказанного» и т.п.

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

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

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

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

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

Следует стараться сделать публичную речь выразительной, запоминающейся. Во многом это зависит от употребления особых стилистических приемов — тропов и фигур (их перечень можно найти в пособиях по деловой риторике или стилистике).

Немаловажная роль при подготовке публичной речи должна отводиться юмору — соответствующего специфике аудитории, хорошего вкуса, «свежего». Удачная шутка всегда создает доверительную атмосферу в аудитории, способствует контакту между выступающим и его слушателями. Однако шутить можно лишь при условии, что оратор умеет и любит это делать, если это не противоречит его имиджу. Шутить следует не столько над публикой, сколько над оппонентами или даже над собой. Предметом шутки не должно

быть то, что может шокировать слушателей или обидеть хотя бы какую-то их часть. Не стоит заранее придумывать шутки, но нужно обязательно использовать их в выступлении. В шутке важны уместность и доля импровизации. Хотя иметь определенный «репертуар» шуток тоже полезно, чтобы в подходящей ситуации быть готовым использовать подобающую. Такой репертуар может проходить «апробацию» в кругу близких, коллег.

Заключительная часть публичного выступления имеет чрезвычайно важное значение, поскольку завершает восприятие выступления и формирует окончательное впечатление от него. Заключение не должно быть продолжительным. Существует несколько видов «концовок»:

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

Тип концовки зависит от цели речи.

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

Вопрос о продолжительности речи имеет принципиально важный характер. Обычно рекомендуется готовить речь, которая звучала бы не более часа, так как большинство слушателей не усвоит больший объем информации. Эффективность длительного публичного выступления существенно зависит от ораторских погрешностей, таких как отступление от основной темы, несоразмерность частей выступления, наличие повторов, неудачные примеры, монотонная манера речи.

Организация устного публичного выступления

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Вспомогательные материалы и оборудование (слайды, диафильмы, плакаты, графики, диаграммы, иллюстрации, чертежи) помогают не только образно подтвердить мысли и тезисы выступающего, но и привлечь внимание аудитории. Важно, чтобы наглядные материалы хорошо «прочитывались» издалека и были видны аудитории. Они особенно полезны в качестве примеров различных фактов, цифр. Наглядные материалы готовятся заранее, но только после того, как текст речи составлен и ясна необходимость их использования.

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

В случае технической неполадки нужно быть готовым и к тому, чтобы произнести речь без опоры на наглядные материалы. Нелишне будет выяснить у организаторов выступления, имеется ли в аудитории доска и мел.

Распространенным средством наглядности в наше время является видеопрезентация выступления через компьютер на экран. В этом случае необходимо предупредить организаторов о необходимости соответствующего

технического оборудования и проверить перед выступлением, как работает это оборудование.

Следует также заблаговременно побеспокоиться о раздаточном материале (справочные материалы, листовки, буклеты) и подготовить его в достаточном количестве. Раздавать такие материалы полезно тогда, когда они потребуются, если у слушателей будет к ним интерес.

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

Контрольные вопросы

1. Из каких этапов складывается подготовка публичного выступления?
2. Какие типы готовности текста выступления могут использоваться спичрайтинге? Когда уместны соответствующие виды текстов?
3. Какова структура текста речи? Каковы требования к его оформлению?

Задание для самостоятельной работы

В рамках подготовки к выполнению заданий практикума публичной аргументации подготовьте текст своего выступления.

Рекомендуемая литература

Аррендодо, Л. Искусство деловой презентации / Л. Аррендодо. — Челябинск : Урал LTD, 1998.

Хофф, Р. Я вижу вас голыми. Как подготовиться к презентации и с блеском ее провести / Р. Хофф. — М., 1999.

7.3. Требования к спикеру и спичрайтеру

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

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

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

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

Зрительный контакт со слушателями не должен превышать 3-4 секунд концентрации внимания на одном слушателе. Длительный по времени взгляд, обращенный к одному слушателю, может быть расценен как агрессия, определенного рода вызов. В случае большой аудитории рекомендуется разбить ее на несколько частей-секторов и во время выступления переводить взгляд с одной части на другую.

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

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

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

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

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

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

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

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

Нужно быть готовым к вопросам и к дискуссии, если оратор работает в недоброжелательной аудитории. В этом случае полезно выявить

как можно больше вопросов, которые могли бы возникнуть у аудитории, и выстроить тактику ответов на них.

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

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

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

Контрольные вопросы

1. Каковы требования к профессионализму спичрайтера?
2. В чем заключается подготовка спикера (выступающего)?
3. Спичрайтинг — отдельная профессия или требования к профессионализму людей публичных профессий?

Задание для самостоятельной работы

В рамках подготовки к выполнению заданий практикума публичной аргументации продумайте стилистику поведения, отвечающую содержанию аргументации и вашим целям в ней.

Рекомендуемая литература

Аррендодо, Л. Искусство деловой презентации / Л. Аррендодо. — Челябинск : Урал LTD, 1998.

Хофф, Р. Я вижу вас голыми. Как подготовиться к презентации и с блеском ее провести / Р. Хофф. — М., 1999.

Практикум по публичной аргументации

Практикум является продолжением и развитием лекционного курса. Он состоит из индивидуальной аргументации и участия в групповом споре в двух режимах: дискуссии и полемике.

Практикум индивидуальной аргументации

Цели практикума:

- приобретение слушателями навыка публичной аргументации (доказательства и опровержения);
- практическое использование знаний, приобретенных в рамках курса;
- знакомство с процедурами подготовки, организации и проведения публичной дискуссии (диспута) и полемики.

Содержание практикума:

- самостоятельная работа студента (с консультированием преподавателем);
- аудиторные занятия.

В рамках самостоятельной подготовки осуществляются:

- выбор и формулировка тезиса;
- отбор и формулировка аргументов;
- определение способа демонстрации;
- подготовка публичного выступления.

Тезис должен быть сформулирован в виде утвердительного или отрицательного суждения. В качестве демонстрации могут использоваться различные способы доказательства и опровержения (прямые и косвенные, индуктивные и дедуктивные, табличные, аналитические и т.д.). Тезис и аргументы должны быть определены не позднее, чем за неделю до предполагаемого публичного выступления, и доведены до сведения учебной группы (устно или в виде объявления, листовки).

На всех стадиях самостоятельной подготовки осуществляется консультирование у преподавателя.

Аудиторное занятие проводится при условии присутствия на нем в качестве слушателей не менее 5 студентов. Каждому из выступающих на аргументацию отводится 1 академический час.

В отведенное время:

- в устном сообщении формулируются тезис, используемые аргументы и сама аргументация (не менее 20 минут);
- слушателями задаются вопросы на уточнение и понимание тезиса и аргументов, способов аргументирования; на каждый из вопросов автор сообщения должен дать ясные ответы (на вопросы и ответы отводится примерно 10–20 минут);

- после полученных ответов слушателями высказываются развернутые суждения с критикой предложенных тезиса, аргументов и демонстрации, или выдвигаются дополнительные аргументы в подтверждение услышанного (15–20 минут);

- автор аргументации выступает с ответом на критику (5 минут);
- преподаватель подводит краткий аналитический итог дискуссии.

По итогам индивидуального практикума проводится аттестация. Необходимыми условиями аттестации являются:

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

Практикум по публичному групповому спору

Практикум предполагает два групповых занятия: в режиме дискуссии и в режиме полемики. Примеры тем для обсуждения:

- Оправданы ли ранние браки?
- Оправдано ли платное образование в современной России?
- Является ли человек хозяином своей жизни? (Существует ли судьба, рок, предначертание? Может ли человек влиять на свою жизнь?)
- Нужна ли смертная казнь? (Оправдан ли мораторий на смертную казнь?)
- Оправдана (необходима) ли легализация мягких наркотиков?
- Опасна ли искусственная стимуляция политической жизни?
- Брак по расчету или по любви — что предпочтительнее?
- Существуют пределы толерантности?
- Ложь во спасение — благо или нет?
- Оправдана ли легализация проституции?
- Существует ли равноправие полов? (Феминизм, кто сильнее в жизни.)
- Оправдана ли религия (вера) в современном обществе? (Религия — польза или вред?)
- Возможна ли жизнь после смерти?
- Нация или класс? Какие категории более важны в современной политике?
- Оправдано ли суррогатное материнство?
- Можно ли истребить террор (насилие)?
- Оправдано ли право на владение огнестрельным оружием?
- Правы ли мужья, мешающие деловой карьере жены?

Практикум по дискуссии

Диспут состоит из нескольких этапов.

1. Определение тем.

2. Формирование команд:

- проponentы (сторонники) — доказывающие тезис («за»);
- оппоненты — опровергающие тезис («против»);

- эксперты — оценивающие спор;
- публика — слушатели и зрители, участвующие в споре и подведении итогов.

3. Подготовка:

- определение понятий;
- выбор аргументов;
- определение сильных и слабых сторон (своих и противника);
- выбор стратегии;
- формулировка вопросов к противнику.

4. Определение очередности.

5. Слово пропонентов.

6. Вопросы оппонентов, публики, ответы на них.

7. Слово оппонентов.

8. Вопросы пропонентов, публики, ответы на них.

9. Критика пропонентами позиции оппонентов.

10. Критика оппонентами позиции пропонентов.

11. Критика со стороны публики (желающих).

12. Ответ пропонентов на критику.

13. Ответ оппонентов на критику.

14. Итоговая оценка пропонентами позиций — своей и оппонентов.

15. Итоговая оценка оппонентами позиций — своей и пропонентов.

16. Оценка итогов экспертами.

17. Оценка итогов публикой.

Эксперты оценивают аргументацию сторон (пропонентов и оппонентов) по следующим критериям:

- четкость формулировки исходных понятий — от 0 до 5 баллов;
- качество и убедительность аргументации — от 0 до 5 баллов;
- качество вопросов — от 0 до 5 баллов;
- уровень критики — от 0 до 5 баллов;
- конструктивность поведения команд — от 0 до 5 баллов.

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

Публика:

- вольна в определении симпатий и поддержке;
- задает вопросы сторонам (этапы 6 и 8);
- критикует позиции сторон (этап 11);
- оценивает итоги диспута (прямым голосованием) по трем критериям:
 - убедительность.
 - корректность.
 - победа в споре.

Практикум по полемике

Пolemика состоит из меньшего количества нескольких этапов.

1. Определение тем.

2. Формирование команд:

- пропоненты — доказывающие тезис («за»);
- оппоненты — опровергающие тезис («против»);
- эксперты, оценивающие спор — нейтральная часть публики;

- публика — группы поддержки участников полемики, участвующие в споре слушатели и зрители.

3. Подготовка:

- выбор аргументов;
- определение сильных и слабых сторон (своих и противника);
- выбор стратегии и тактики.

4. Определение — кто начинает.

5. Два раунда полемики по 15 минут.

6. Оценка итогов экспертами.

7. Оценка итогов всеми участниками.

Эксперты оценивают аргументацию сторон (пропонентов и оппонентов) по следующим критериям:

- наличие и реализация четкой стратегии спора — от 0 до 5 баллов;
- убедительность аргументации — от 0 до 5 баллов;
- использование группы поддержки — от 0 до 5 баллов;
- эффективность использования некорректных приемов аргументации — от 0 до 5 баллов;
- эффективность борьбы с некорректными приемами — от 0 до 5 баллов.

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

Публика (группы поддержки) свободна в выборе форм проявления симпатии и выражения отношения к противникам «своей» команды и происходящему в целом.

Методические рекомендации преподавателям

Рекомендации по подготовке и проведению лекций

Лекция является ориентиром для развития других форм учебного процесса. Иными словами, тот материал, с которым студенты знакомятся в процессе работы на лекциях, является теоретической основой для последующей деятельности на семинарах и практических занятиях. Лекционная форма определяет основные направления и проблемы курса, а также направления дальнейшего самостоятельного изучения и практического освоения методов решения проблем. Лекционные занятия можно проводить, используя современные технологии критического мышления с применением активных форм деятельности студентов (дискуссия, деловая игра, тренинг) во время подобных занятий.

Проведение лекций состоит из двух этапов.

Этап **подготовки** к лекции.

1. Во время подготовки к лекции преподаватель делит ее на две примерно равные части: собственно изложение теоретического материала и его обсуждение.

2. Преподаватель подбирает теоретический материал и выстраивает логику его изложения: составляет план, пишет тезисы основных теоретических положений, готовит слайды для мультимедийной презентации, подбирает примеры и факты.

3. Преподаватель готовит 1–2 вопроса, на которые студенты должны дать несколько ответов — до изложения материала преподавателем и после.

4. Преподаватель может сформулировать тему небольшого заключительного сочинения (мини-эссе), в работе над которым студентам понадобятся знания, которые они освоили в рамках лекции.

Этап **проведения** лекции.

1. Преподаватель кратко представляет общий план лекции в виде двух-трех проблемных вопросов.

2. Преподаватель предлагает студентам индивидуально составить варианты ответов на предложенные вопросы и обсудить в парах.

3. Далее преподаватель излагает материал лекции.

4. После того как первая часть лекции подошла к концу, преподаватель предлагает студентам снова дать ответы на вопросы, поставленные в начале занятия, и сравнить варианты между собой.

5. Результаты работы одной из групп обсуждаются публично.

6. По результатам лекции и обсуждения студенты индивидуально пишут заключительное мини-эссе, в котором раскрывается основная суть лекции.

7. Некоторые из студенческих эссе зачитываются и обсуждаются, а иногда преподаватель их собирает и выборочно анализирует, для того чтобы подготовиться к следующей лекции.

8. В конце лекции преподаватель кратко подводит итоги, ставит задачи на самостоятельную работу, предлагает вопросы для самоконтроля, творческие задания, указывает тему следующей лекции и практические занятия по теме лекции.

Во время изложения лекции уместно использовать средства визуализации и активизации внимания: плакаты, мультимедийное слайд-шоу, раздаточный материал. Если доступен Интернет, то студентам можно показать сайты по теме, актуальные страницы с ресурсами.

При подготовке к лекции преподавателю можно рекомендовать разработать тезисы и оформить их в виде мультимедийной презентации, которую потом продемонстрировать на лекции. Целесообразно ориентироваться на презентацию из 20 слайдов на каждые 2 академических часа, хотя никаких жестких требований по этому вопросу не существует. Рекомендуются контрастные цвета и крупный шрифт, хорошо читаемый на экране с расстояния в несколько метров.

В раздаточный материал к лекции рекомендуется включить опорный конспект (например, распечатанную презентацию, на каждом листе которой располагаются по 3–6 слайдов и свободное место для записей) и актуальными примерами по теме. Раздаточный материал может быть также размещен в Интернете на странице преподавателя или раздаваться (переписываться) на электронные носители в конце лекции.

Рекомендации по проведению практических занятий

Практические занятия — метод обучения, обеспечивающий связь теории и практики, содействующий выработке у студентов умений и навыков применения знаний, полученных на лекции и в ходе самостоятельной работы. Практические занятия представляют собой занятия по решению различных прикладных задач, образцы которых были даны на лекциях. В итоге у каждого обучающегося должен быть выработан определенный профессиональный подход к решению каждой задачи.

Практические занятия по курсу могут проводиться в различных формах. Характерным для гуманитарных курсов видом заданий является анализ текстов с результатами исследований и их обсуждение. Рекомендуются активные формы занятий (дискуссия, деловая игра, тренинг). Преподавателю важно давать задания в соответствии с возможностями студентов на данной стадии обучения, чтобы обеспечить им уверенность в своих силах.

Практическое занятие должно опираться на известный теоретический материал, изложенный на лекции или на который была сделана соответствующая ссылка.

Практическое занятие должно быть нацеленным на формирование определенных умений и закрепление определенных навыков, поэтому цель занятия должна быть заранее известна и понятна преподавателю и обучающимся. Желательно иметь сформулированные в письменном виде цель, задачи, содержание и последовательность занятия, ожидаемый результат.

Одно или несколько занятий желательно провести в компьютерном классе с доступом в глобальную сеть. Целью такого занятия может быть помощь в организации выполнения заданий самостоятельной работы, которые ориентированы на поиск информации в Интернете.

Обучающиеся должны всегда видеть ведущую идею курса и ее связь с практикой. Это придает учебной работе актуальность, связывает ее с практикой жизни, утверждает необходимость овладения опытом профессиональной деятельности. В таких условиях задача преподавателя состоит в том, чтобы больше показывать обучающимся практическую значимость ведущих научных идей и принципиальных научных концепций и положений.

Примерные цели практических занятий:

- помочь обучающимся систематизировать, закрепить и углубить знания теоретического характера;
- научить студентов приемам решения практических задач, способствовать овладению навыками и умениями выполнения расчетов, графических и других видов заданий;
- научить их работать с различными источниками информации: книгами, нормативно-правовой и распорядительной документацией, стандартами, справочной и научной литературой, ресурсами Интернета;
- формировать умение учиться самостоятельно, т.е. овладевать методами, способами и приемами самообучения, саморазвития и самоконтроля.

Содержание практических занятий и методика их проведения должны обеспечивать развитие творческой активности личности. Они развивают научное мышление и речь обучающихся, позволяют проверить их знания, выступают важным средством оперативной обратной связи. Поэтому практические занятия должны выполнять не только познавательную и воспитательную функции, но и способствовать росту креативности.

К практическому занятию, как и к другим методам обучения, предъявляются требования научности, доступности, единства формы и содержания, органической связи с другими видами учебных занятий и практикой.

Подготовка к практическому занятию

Подготовка преподавателя к проведению практического занятия начинается со знакомства с методическими документами — учебной программой, технологической картой, содержанием лекционного занятия по данной теме и т.д. На основе изучения исходной документации у преподавателя должно сложиться представление о целях и задачах практического занятия и о том объеме работы, который должен выполнить каждый студент. Далее можно приступить к разработке содержания практического занятия. Для этого преподавателю целесообразно (даже если он сам читает лекции по этому курсу) вновь просмотреть содержание лекции с точки зрения предстоящего практического занятия. Необходимо выделить понятия, положения, закономерности, которые следует еще раз проиллюстрировать на конкретных задачах.

Важнейшим элементом практического занятия является учебная задача (проблема), предлагаемая для решения. Преподаватель, подбирая примеры (задачи и логические задания) для практического занятия, должен всякий

раз ясно представлять дидактическую цель: какие навыки и умения формирует каждая задача, каких усилий от обучающихся она потребует, в чем должно проявиться творчество студентов при решении.

Преподаватель должен проводить занятие так, чтобы на всем его протяжении студенты были заняты напряженной творческой работой, поисками правильных и точных решений, чтобы каждый получил возможность раскрыться, проявить свои способности. Поэтому при планировании занятия и разработке индивидуальных заданий преподавателю важно учитывать подготовку и интересы каждого студента. Педагог в этом случае выступает в роли консультанта, способного вовремя оказать необходимую помощь, не подавляя самостоятельности и инициативы студента.

Рекомендуется вначале давать студентам легкие задачи (логические задания), которые рассчитаны на репродуктивную деятельность, требующую простого воспроизведения способов действия, данных на лекции, для осмысления и закрепления в памяти. Такие задачи помогают контролировать правильность понимания обучающимися отдельных вопросов изученного материала небольшого объема (как правило, в пределах одной лекции). В этом случае преобладает решение задач по образцу, предложенному на лекции. Затем содержание учебных задач усложняется — предлагаются задачи, рассчитанные на преобразовательную деятельность, при которой обучающемуся нужно не только воспроизвести известный ему способ действий, но и дать анализ его целесообразности, высказать свои соображения, относящиеся к анализу условий задачи, выдвигаемых гипотез, полученных результатов. Этот тип задач должен развивать умения и навыки применения изученных методов и контролировать наличие последних у обучающихся. В дальнейшем содержание задач снова усложняется с таким расчетом, чтобы их решение требовало вначале отдельных элементов продуктивной деятельности, а затем — и творческой. Как правило, такие задачи в целом носят комплексный характер и предназначены для контроля глубины изучения материала темы или курса.

Если студенты поймут, что все учебные возможности занятия исчерпаны, интерес к нему будет утрачен. Учитывая этот психологический момент, очень важно организовать занятие так, чтобы обучающиеся постоянно ощущали увеличение сложности выполняемых заданий. Это ведет к осознанию собственного успеха в учении и положительно мотивирует познавательную деятельность студентов.

Подготовка преподавателя к проведению практического занятия включает:

- подбор вопросов, контролирующих понимание обучающимися теоретического материала, который был изложен на лекциях и изучен ими самостоятельно. Вопросы должны быть расположены в таком логическом порядке, чтобы в результате ответов на них у всех студентов создалась целостная теоретическая основа;
- выбор материала для примеров и упражнений. Подбирая задачи, преподаватель должен знать, почему он предлагает данную задачу, а не другую (выбор задачи не должен быть случайным); что из решения этой задачи должен извлечь обучающийся (предвидеть непосредственный практиче-

ский результат решения выбранной задачи); что дает ее решение обучающемуся для овладения темой и курсом в целом (рассматривать решение каждой задачи как очередную «ступеньку» обучения);

- решение подобранных задач самим преподавателем (каждая задача, предложенная обучающимся, должна быть предварительно решена и методически обработана);
- подготовку выводов из решенных задач, примеров из практики, где встречаются задачи подобного вида, разработку итогового выступления;
- распределение времени, отведенного на занятие, на решение каждой задачи;
- подбор иллюстративного материала (плакатов, схем), необходимого для решения задач, продумывание расположения рисунков и записей на доске, а также различного рода демонстраций.

Порядок проведения практического занятия

Как правило, практическое занятие начинается с краткого вступительного слова и контрольных вопросов. Во вступительном слове преподаватель объявляет тему, цель и порядок проведения занятия. Затем на экране могут быть показаны в быстром темпе слайды, использованные лектором на предшествующем занятии, чтобы восстановить в памяти обучающихся материал лекции, относящийся к данному занятию.

Затем рекомендуется поставить перед студентами ряд контрольных вопросов по теории. Ими преподаватель ориентирует обучающихся в том материале, который выносится на данное занятие. Методически правильно контрольный вопрос ставить перед всей группой, а затем после некоторой паузы просить ответить на него конкретного студента.

Практическое занятие может проводиться по разным схемам. В одном случае все обучающиеся решают задачи самостоятельно, а преподаватель, проходя по рядам, контролирует их работу. В других случаях организуется групповое решение задачи (в командах по 4–6 чел.) под контролем преподавателя. И в том и другом случае задача педагога состоит в том, чтобы студенты проявляли максимум самостоятельности, вдумчиво и с пониманием существа дела относились к разъяснениям, которые делает их товарищ или преподаватель, соединяя общие действия с собственной деятельностью.

Во всех случаях важно не только решить задачу, получить правильный ответ, но и закрепить определенное знание вопроса, добиться приращения знаний, проявления элементов творчества. Преподаватель должен превратить решение каждой задачи в глубокий мыслительный процесс.

Очень важно приучить студентов проводить решение любой задачи по определенной схеме, по этапам, каждый из которых педагогически целесообразен. Это способствует развитию у них определенных профессионально-значимых качеств личности.

Для успешного достижения учебных целей подобных занятий при их организации должны выполняться следующие основные требования:

- соответствие действий обучающихся ранее изученным на лекционных занятиях методикам и методам;

- максимальное приближение действий студентов к реальным, соответствующим будущим функциональным обязанностям;
- поэтапное формирование умений и навыков, т.е. движение от знаний к умениям и навыкам, от простого к сложному и т.д.;
- использование при работе фактических документов, технологических карт, бланков и т.п.;
- выработка индивидуальных и коллективных умений и навыков.

Весьма актуальны на данный момент методы проведения занятий, которые позволяют максимально вовлечь в образовательный процесс студентов — так называемые активные методы обучения. Рассмотрим их на двух примерах.

Кейс-технологии

Решение ситуационных задач, или кейс-технологий, является эффективным дидактически целесообразным методом практикоориентированного обучения, который позволяет сформировать у студентов готовность не только решать подобные задачи на практике, но и самостоятельно моделировать и анализировать всевозможные аспекты различных видов. Решение ситуационных задач относится к активным методам обучения, которые направлены на закрепление теоретических знаний, развитие навыков анализа и критического мышления, навыков коллегиального обсуждения сложных проблем и принятия решений в условиях значительной неопределенности. Кейс-технологии характеризуются глубоким погружением обучаемых в решение предложенных задач, высоким уровнем познавательного интереса, который регулируется начальным уровнем подготовленности группы и дозированным приращением новых знаний, возникающих в процессе активной мыслительной деятельности и интерактивного взаимодействия.

Наиболее распространенными кейс-технологиями являются:

- метод ситуационного анализа — предназначен для решения задач с высокой степенью неопределенности (в том числе в постановочной части), противоречивых задач, задач, допускающих только вероятностное решение и т.д.;
- ситуационные упражнения — предназначены прежде всего для закрепления ранее изученного материала;
- метод «инцидента» — поиск путей выхода из кризиса или изучение возможных способов действий в кризисных условиях;
- метод разбора деловых бумаг — обучение заключается в выработке решений на основе анализа реальных документов;
- игровое проектирование — метод разработки последовательности и содержания действий для достижения определенной цели, включающий анализ цели, условий и сопутствующих проблем, выработку стратегии поведения, алгоритма действий и сроков, оценку результативности и способы контроля достижения целей проекта;
- метод дискуссии — предназначен для генерирования новых идей и креативных решений в заданной области;
- метод ситуационно-ролевой игры — предназначен для освоения обучаемыми навыков взаимодействия при выполнении определенных функ-

ций или работ, уточнения и осознания границ полномочий и ответственности должностными лицами.

С целью эффективного применения кейс-технологии необходимо учитывать следующие особенности:

- ситуация должна быть интересной по сюжету, максимально близкой к реальности или взятой из практики; для ощущения реальности используются настоящие предприятия, города, люди и факты;
- сознательно продумывается элемент драматизации событий: противоречия, конфликт, несовпадение интересов и т.д.;
- описание ситуации должно быть оптимальным по объему (2–3 страницы) и информативности.

Как правило, основными диагностическими целями занятия на основе кейс-технологии могут быть:

- развитие навыков анализа и критического мышления;
- практическое закрепление теоретических знаний;
- развитие готовности коллегиально определять и решать проблемы;
- развитие готовности решать сложные проблемы в условиях неопределенности.

Дополнительными целями могут быть:

- развитие коммуникативных навыков;
- развитие презентационных умений;
- формирование уверенности в себе при аргументации и отстаивании собственного мнения, самостоятельности;
- развитие способности учитывать, обсуждать, принимать чужое мнение, готовности идти на компромисс.

Процедура решения ситуации предполагает следующие шаги:

1) индивидуальная работа — ознакомление с ситуацией, выявление проблем, анализ информации;

2) групповая работа — уточнение проблем и их систематизация, генерация идей по решению проблем, анализ возможных решений, оценка решений и выбор лучшего, аргументация выбора;

3) межгрупповая дискуссия — презентация результатов групповой работы, публичное обсуждение результатов, обобщение результатов, формирование согласованных выводов;

4) подведение итогов.

Задания студентам:

- перед занятием: ознакомиться с рекомендованным теоретическим материалом;
- в течение занятия: участвовать в обсуждении, слушать других, высказывать собственное мнение; представить себя непосредственным участником событий, описанных в ситуации; не бояться высказывать любые, самые неожиданные мысли;
- после занятия: проанализировать результаты обсуждения, сопоставить с теорией, зафиксировать новые знания, новое понимание и новые навыки.

Рекомендации преподавателям:

- перед занятием: подобрать ситуацию; дать теоретические сведения студентам или ссылки на них; продумать план проведения занятия, распределить время — на ознакомление с ситуацией (10–15% времени), на групповое обсуждение (30–40%), межгрупповую дискуссию (30–40%), на подведение итогов (10–15%);

- в течение занятия: разделить обучающихся на малые группы по 3–7 чел.; распределить роли, при необходимости назначить экспертов, которые самостоятельно оценят учебные достижения; изложить цель кейса, ознакомить аудиторию с ситуацией; объяснить правила и условности: соблюдать время, установленное на высказывание, групповую работу, обсуждение, не перебивать других, смело высказывать любые суждения; следить за выполнением правил и регламента времени; давать возможность студентам самостоятельно высказываться и вырабатывать решение, избегать личных комментариев.

- в конце занятия: подвести итоги, оценить участников, похвалить и поощрить самых активных; отметить, насколько достигнута цель занятия.

Поддержкой разработчиков кейсов, официальной регистрацией кейсов в базе данных, организацией конкурсов, защитой авторских прав занимаются международные профессиональные ассоциации:

- *World Association for Case Method Research and Application* — WACRA (<http://www.wacra.org>);

- *The Society for Case Research* — SFCR (<http://www.sfcr.org>);

- *The European Case Clearing House* — ECCH (<http://www.ecch.com>).

Следует помнить, что кейсы, созданные на реальных ситуациях из бизнеса, не могут быть опубликованы без письменного разрешения предприятия и без регистрации кейса в европейской организации по сбору, классификации и распространению информации об учебных кейсах (*The European Case Clearing House*), даже если имена и название организации изменены.

Для публикации кейсов, разработанных на основе обобщенной информации, при наличии ссылок на источники, разрешение на публикацию не требуется.

Технология практического обучения «Дебаты»

Участвуют в дебатах две стороны: утверждающая и отрицающая. Кроме того, назначаются «судьи» и «эксперты». Суть дебатов: убедить нейтральную третью сторону, «судей», в том, что аргументы одной стороны лучше, чем аргументы оппонента. «Эксперты» являются источником профессионального мнения.

Спикеры утверждающей стороны пытаются убедить судей в правильности своих позиций. Пример утверждающего высказывания: «Технологии корпоративной социальной ответственности в России перспективны и актуальны».

Спикеры отрицающей стороны хотят доказать «судье», что позиция утверждающей стороны не верна. Пример отрицающего утверждения: «Технологии корпоративной социальной ответственности в России не пер-

спективны и не актуальны», значит интерпретация темы и аргументация своей позиции спикерами утверждающей стороны не верна.

С помощью аргументов стороны должны убедить «судей», что их позиция по поводу темы — наилучшая. Вместе с аргументами участники дебатов должны представить «судьям» свидетельства (цитаты, факты, статистические данные), поддерживающие их позицию.

В дебатах каждому участнику предоставляется возможность отвечать на вопросы спикера-оппонента. Раунд вопросов спикера одной команды и ответов спикера другой называется перекрестными вопросами. Вопросы могут быть использованы как для разъяснения позиции, так и для выявления потенциальных ошибок у оппонента. Полученная в ходе перекрестных вопросов информация может быть использована в выступлениях следующих спикеров.

После того, как «судьи» выслушивают аргументы обеих сторон, они заполняют «судейские протоколы», в которых фиксируют решения о том, какой команде отдано предпочтение по результатам дебатов — аргументы и способ доказательства которой были более убедительными.

Рекомендации по организации самостоятельной работы студентов

В соответствии с образовательными стандартами магистерской подготовки значительно возрастает доля самостоятельной работы студентов при одновременном сокращении объемов аудиторных занятий. Объем часов, выделенных на изучение курса, предусматривает наряду с аудиторными занятиями самостоятельную работу студентов, формы которой указаны ниже.

Значение самостоятельной работы студентов обусловлено наличием большого количества проблемных и дискуссионных вопросов, требующих творческого подхода, широкого использования специальной литературы и необходимости ее глубокого осмысления. Такая работа студента позволяет закрепить, дополнить и систематизировать знания, полученные им в процессе лекционных занятий и тем самым повысить уровень его теоретической подготовки.

Целями самостоятельной работы обучающихся являются:

- систематизация, закрепление и расширение полученных теоретических знаний и практических умений обучающихся;
- формирование умений самостоятельно работать с информацией, использовать нормативную, правовую, справочную, учебную и научную литературу;
- развитие познавательных способностей и активности обучающихся: творческой инициативы, самостоятельности, ответственности и организованности;
- формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации;
- развитие исследовательских умений.

В зависимости от формы и содержания задания слушатель должен получить инструкции достаточно подробные, чтобы осознать соответствующие трудности, сложность и посильность его выполнения. Так, задания, связан-

ные с поиском и анализом информации, доступной в Интернете, должны сопровождаться инструкциями по обобщению и представлению результатов их выполнения. Ссылки при выполнении заданий для самостоятельной работы целесообразно давать на первоисточники, а не на материалы с результатами обобщений. Анализ и обобщение обучающиеся должны сделать самостоятельно.

Самостоятельная работа в зависимости от места и времени проведения, характера руководства ею со стороны преподавателя и способа контроля ее результатов подразделяется на следующие виды:

- самостоятельную работу во время основных аудиторных занятий (лекций, практических занятий);
- самостоятельную работу под контролем преподавателя в форме плановых консультаций, творческих контактов, зачетов и экзаменов;
- внеаудиторную самостоятельную работу при выполнении студентом заданий учебного и творческого характера.

Аудиторная самостоятельная работа обучающихся выполняется на учебных занятиях под непосредственным руководством преподавателя и по его заданию. В ходе выполнения задания студенты могут получить консультацию, уточнить задание, посоветоваться с товарищами. Объем времени на аудиторную самостоятельную работу обучающихся включается в общий объем времени, отводимого на аудиторные занятия, и регламентируется расписанием занятий.

Внеаудиторная самостоятельная работа выполняется обучающимися по заданию преподавателя, но без его непосредственного участия. Внеаудиторная самостоятельная работа составляет примерно 70–80% времени от общей нагрузки по курсу и расписанием занятий не регламентируется. Выполняется самостоятельно в произвольном режиме времени в удобные для студента часы, часто вне аудитории, а когда того требует специфика дисциплины — в лаборатории или в компьютерном классе.

При организации работы студентов большее значение приобретает внеаудиторная самостоятельная работа.

Таким образом, самостоятельная работа рассматривается, с одной стороны, как форма обучения и вид учебного труда, осуществляемый без непосредственного вмешательства преподавателя, а с другой — как средство вовлечения обучающихся в самостоятельную познавательную деятельность, средство формирования у них методов ее организации.

Для разработки заданий для самостоятельной работы необходимо иметь в виду различные подходы к их классификации.

По частнодидактической цели можно выделить три типа самостоятельных работ:

- формирование знаний-копий и знаний, позволяющих решать типовые задачи. К самостоятельным работам такого характера относятся отдельные этапы лабораторных работ и практических занятий, типовые курсовые проекты и т.д.;
- формирование у обучающихся умений выявлять во внешнем плане то, что от них требуется на основе данного им алгоритма деятельности и посылок на эту деятельность, содержащихся в условии задания. В каче-

стве самостоятельных работ этого типа чаще всего используются домашние задания — работа с учебником, конспектом, лекцией и др.;

- создание предпосылок для творческой деятельности. Этот тип самостоятельных работ реализуется обычно при выполнении заданий учебно-исследовательского и научно-исследовательского характера.

Следует обратить внимание на то, что задания для самостоятельной работы студентов должны соответствовать основным целям и задачам учебной программы и образовательной программы в целом.

Увеличение роли самостоятельной работы связано с изменением позиции преподавателя и с изменением позиции студента.

Основная задача преподавателя сводится не к изложению готовых знаний, а к организации учения.

При организации самостоятельной работы студентов в рамках определенного модуля необходимо согласование подходов к ее организации командой преподавателей образовательной программы.

Команда преподавателей образовательной программы:

- определяет цели самостоятельной работы на основе компетентностного подхода;
- планирует самостоятельную работу студентов в рамках образовательной программы по данному модулю;
- согласовывает виды самостоятельной работы в рамках различных учебных курсов;
- устанавливает связь материала со смежными теоретическими курсами, между теоретическими знаниями и практикой;
- устраняет дублирование учебного материала и заданий;
- разрабатывает технологические карты учебных курсов и дисциплин, включая самостоятельную работу;
- составляет методические рекомендации для обучающихся по выполнению самостоятельной работы;
- информирует студентов и преподавателей о графике самостоятельной работы.

Организация самостоятельной работы

Моделирование самостоятельной работы студентов:

- повторение пройденного теоретического материала;
- установление главных вопросов темы;
- определение глубины и содержания знаний по теме, составление тезисов по теме;
- упражнения, решение задач;
- анализ выполняемой деятельности и ее самооценка;
- приобретенные умения и навыки;
- составление вопросов по содержанию лекции.

Руководство выполнением самостоятельной работы студентов:

- текущее собеседование и контроль;
- консультации;
- анализ, рецензирование, оценка, коррективы самостоятельной работы;

- перекрестное рецензирование;
- дискуссия;
- подведение итогов и т.д.

Комплекс средств обучения при самостоятельной работе:

— методические разработки для студентов с основным содержанием курса;

- матрица внутрипредметных связей;
- дидактический раздаточный материал;
- обзорный конспект лекций, вопросы лекции;
- слайды, видеофильмы;
- сборник задач, тесты (контрольные задания) и др.

Контроль качества самостоятельной работы:

- проверка, анализ и оценка письменных работ;
- оценка уровня активности студентов на аудиторных занятиях по результатам самостоятельной работы;
- оценка докладов, выступлений и участия в групповых работах;
- оценка активности выполнения заданий в Интернет.

Формы и методы организации самостоятельной работы

Предлагаемая программа предполагает умение студентов работать с научной литературой. Поэтому на практических занятиях студентам даются темы для **научных сообщений** в соответствии с проблематикой лекционного курса, проводятся дискуссии по спорным и нерешенным вопросам теории (терминология, аргументация). Все эти виды самостоятельной работы оцениваются преподавателем и учитываются при допуске к зачету и итоговой аттестации.

Учебная деятельность студентов выстраивается вокруг самостоятельной работы с учебными материалами. В учебные материалы встроены задания, побуждающие студентов к анализу собственной практики, своих навыков и способностей, к использованию на практике инструментов, предлагаемых курсом.

В соответствии с планом курса студенты выполняют письменные задания, проверяемые преподавателем. Задания ориентированы на помощь в освоении учебного материала, испытание концепций курса на практике, выявление проблем в собственной деятельности, развитие деятельности, получение навыков. Задания оцениваются преподавателем. По итогам проверки работ студенты получают от преподавателя подробную обратную связь обучающего значения:

Формы самостоятельной работы	Действия преподавателя
Конспектирование	Выборочная проверка
Работа над лекцией: проработка конспекта лекции. Дополнение конспекта рекомендованной литературой, вопросами, заданиями, ситуациями для анализа и т.д.	Проверка и обсуждение
Подготовка к семинару: подготовка конспектов выступлений на семинаре, рефератов, выполнение заданий	Разработка плана семинара, рекомендация литературы, проверка заданий

Формы самостоятельной работы	Действия преподавателя
Реферирование литературы	Разработка тем и проверка
Аннотирование книг, статей	Образцы аннотаций и проверка
Выполнение заданий поискового, исследовательского характера	Разработка заданий, создание поисковых ситуаций; составление картотеки по теме
Написание эссе	Подготовка примерных тем эссе, методические указания по выполнению, проверка и обсуждение
Углубленный анализ научно-методической литературы, проведение эксперимента	Собеседование по проработанной литературе, составление плана дальнейшей работы, разработка методики получения информации
Практические занятия: в соответствии с инструкциями и методическими указаниями; получение результата	Разработка заданий, составление методических указаний, алгоритма действий, показателей уровня достижения результата
Контрольная работа – письменное выполнение	Разработка тематики контрольных работ, консультации, руководство ими
Разработка мини-проекта	Консультирование и проверка
Выполнение заданий по наблюдению и сбору материалов в процессе практики	Разработка заданий, консультирование, проверка

Самостоятельная работа более эффективна, если она коллективная. **Групповая работа** усиливает фактор мотивации и интеллектуальной взаимной активности, повышает эффективность познавательной деятельности студентов благодаря взаимному контролю. С этой точки зрения, весьма перспективным представляется разработка одного большого задания коллективом из нескольких студентов, поскольку такой подход прививает навыки коллективного творчества. Такой вид учебных занятий подразумевает распределение ролей и оценку трудоемкости отдельных работ, что требует от преподавателя дополнительных педагогических знаний в области деловых игр, тренингов и других активных форм обучения. Имитируемый при такой форме проведения занятий реальный образовательный (управленческий, экспертный) процесс увлекает студентов, становится для них своеобразным эмоциональным фоном учебной деятельности. Они легче приобретают знания, лучше понимают те процессы, в которых участвуют. Студенты учатся отстаивать свою точку зрения, участвовать в общих дискуссиях. Мотивация студентов на таких занятиях значительно выше по сравнению с традиционными.

Большую роль в организации самостоятельной работы играют информационные компьютерные технологии и специальные программные продукты, позволяющие существенным образом влиять на процесс обучения, позволяя, например, имитировать реальную проектную деятельность

с учетом вероятностного характера окружающей реальности. Несомненно, использование в образовательном процессе компьютерных технологий требует в первую очередь от преподавателя необходимой подготовки в области современных информационных технологий.

Между аудиторными занятиями могут проводиться виртуальные сессии в виде **интернет-конференций**. На сессиях в групповом асинхронном режиме обсуждаются сложные вопросы курса. Виртуальные сессии проводятся преподавателем по специально разработанной технологии, учитывающей особенности учебной деятельности в виртуальной среде.

По вопросам освоения курса студент может получать **индивидуальные консультации** у преподавателя посредством электронной почты, телефона и других форм коммуникации.

В целом самостоятельная работа студентов является педагогическим обеспечением развития целевой готовности к профессиональному самообразованию и представляет собой дидактическое средство образовательного процесса, педагогическую конструкцию организации и управления деятельностью обучающихся.

Содержание самостоятельной работы должно быть описано в программе курса и направлено на расширение и углубление знаний по данному курсу, а также и на усвоение межпредметных связей. Время на ее выполнение не должно превышать нормы, отведенной учебным планом на самостоятельную работу по данному курсу.

Организация самостоятельной работы включает следующие составляющие.

1. Технология **отбора целей** самостоятельной работы — в соответствии с целями, определенными образовательным стандартом, и конкретизация целей курса. Отобранные цели отражают таксономию целей, например: знание источников профессионального самообразования, применение различных форм самообразования при организации самостоятельной работы. Кроме того, цели самостоятельной работы должны соответствовать структуре готовности к профессиональному самообразованию, включающей мотивационный, когнитивный, деятельностный компоненты.

2. Технология **отбора содержания** самостоятельной работы — на основании программы курса, источников самообразования (литература, опыт, самоанализ), индивидуально-психологических особенностей студентов (обучаемость, обученность, интеллект, мотивация, особенности учебной деятельности).

3. Технология **конструирования заданий** должна соответствовать целям различного уровня, отражать содержание каждой темы предлагаемого курса, включать различные виды и уровни познавательной деятельности студентов.

4. Технология **организации контроля** включает тщательный отбор средств контроля, определение этапов, разработку индивидуальных форм контроля.

Рекомендации по организации самостоятельной работы:

- не перегружать учащихся творческими заданиями;
- чередовать творческую работу на занятиях с заданиями во внеурочное время;

- давать студентам четкий и полный инструктаж, указывать цель задания, условия его выполнения, его объем, сроки, образец оформления;
- осуществлять текущий контроль и учет результатов;
- оценивать, рецензировать работу, обобщать уровень усвоения навыков самостоятельной, творческой работы;
- обеспечить разумное сочетание объемов аудиторной и самостоятельной работы;
- обеспечить студента необходимыми методическими материалами;
- контролировать организацию и выполнение заданий;
- поощрять студентов за качество самостоятельной работы.

Внеаудиторная самостоятельная работа по усмотрению преподавателя может выполняться обучающимися индивидуально или коллективно (творческими группами), при этом преподаватель должен исходить из цели, объема, конкретной тематики самостоятельной работы, уровня сложности, умений обучающихся.

Контроль результатов самостоятельной работы обучающихся может проходить в письменной, устной или смешанной форме с представлением обучающимися презентаций, отчетов, продуктов своей творческой деятельности. В качестве форм и методов контроля самостоятельной работы обучающихся могут быть также использованы семинарские занятия, коллоквиумы, тестирование, самоотчеты, выступления на конференциях, защита творческих работ и др.

Обучающиеся, не выполнившие задания и не представившие результаты своей внеаудиторной самостоятельной работы, аттестуются по курсу «неудовлетворительно» и к итоговой аттестации не допускается.

Список рекомендуемой литературы

Байденко, В. И. Выявление состава компетенций выпускников вузов как необходимый этап проектирования гос впо нового поколения : метод. пособие / В. И. Байденко. — М., 2006.

Виландеберк, А. А. Новый учебный процесс: кратко о главном. Методическое пособие для преподавателей / А. А. Виландеберк, Н. Л. Шубина. — СПб. : РГПУ им. А. И. Герцена, 2007.

Гуманитарные технологии и компетентностная модель современного педагога: Методические материалы для проведения тренингов руководителей образовательных учреждений / И. С. Батракова, Е. В. Люликова, А. В. Тряпицын [и др.] ; под ред. И. С. Батраковой. — СПб. : Изд-во РГПУ им. А. И. Герцена, 2007.

Информационные и коммуникационные технологии в инновационной подготовке специалистов : учеб.-метод. пособие / под ред. Т. Н. Носковой. — СПб. : Изд-во РГПУ им. А. И. Герцена, 2007.

Кейс-метод. Окно в мир ситуационной методики обучения (case-study) / Управление образовательных и культурных программ Государственного Департамента США. — 2007. — URL: www.casemethod.ru, свободный.

Компетентностная модель современного педагога : учеб.-метод. пособие / О. В. Акулова, Е. С. Заир-Бек, С. А. Писарева [и др.]. — СПб. : Изд-во РГПУ им. А. И. Герцена, 2007.

Панфилова, А. П. Игровое моделирование в деятельности педагога : учеб. пособие для студ. вузов / А. П. Панфилова. — М. : Академия, 2006.

Панфилова, А. П. Тренинг педагогического общения / А. П. Панфилова. — М. : Академия, 2006.

Проектирование учебно-методического обеспечения модулей инновационной образовательной программы : метод. пособие / О. В. Акулова, А. Е. Бахмутский, Р. У. Богданова [и др.] ; под ред. С. А. Гончарова. — СПб. : Изд-во РГПУ им. А. И. Герцена, 2007.

Ребрик, С. Б. Презентация: подготовка и проведение. 10 уроков / С. Б. Ребрик. — М.: ЭКСМО, 2004.

Смолянинова, О. Дидактические возможности метода case-study в обучении студентов / О. Смолянинова ; Институт естественных и гуманитарных наук Сибирского федерального университета. — 2006. — URL: <http://www.lan.krasu.ru/studies/authors/smolyaninova/CASE-STUDY/articles/Didactic/Didactic.html>.

Технологии обучения средствами высокотехнологичной информационной среды : учеб.-метод. комплекс. — СПб. : Изд-во РГПУ им. А. И. Герцена, 2007.

Технологии управления образовательными системами. Учебно-методический комплекс / С. Ю. Трапицын, И. А. Бочкарева, Н. В. Василенко [и др.]. — СПб. : Изд-во РГПУ им. А. И. Герцена, 2007.

Методические рекомендации студентам¹

Как слушать лекцию и вести конспекты

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

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

1. Нужно стремиться записать объяснения, факты, примеры, данные.
2. Нужно зафиксировать структуру излагаемой темы: изучаемые вопросы, пункты, отступления, выводы, связь с практикой.
3. Полезно пометить ссылки на информационные ресурсы и авторов, чтобы при необходимости обратиться к ним за подробностями.
4. Обязательно запишите тему лекции, план, дату, фамилию, имя и отчество преподавателя.
5. При ведении конспекта используйте цветные чернила и маркеры. Рассуждения пишите одним цветом, примеры — другим, выводы — третьим и т.д. Не злоупотребляйте красным цветом — он вызывает усталость. Большие фрагменты зеленого текста также трудно читаются.
6. Материал на странице должен быть структурно организован в отдельные блоки. Для лучшего восприятия психологи советуют на одной странице размещать не более девяти таких блоков.

¹ В подготовке методических рекомендаций использованы материалы инновационной образовательной программы «Создание инновационной системы подготовки специалистов в области гуманитарных технологий в социальной сфере», разработанной РШГУ им. А. И. Герцена в 2007–2008 гг.

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

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

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

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

Использование информационных технологий

Информационные технологии при изучении данного модуля используются по следующим направлениям:

- информационная поддержка образовательного процесса;
- информационно-аналитическая работа с использованием интернет-ресурсов;
- автоматизация учебной работы;
- организация учебного взаимодействия и эффективных коммуникаций.

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

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

Студенту полезно иметь в личном пользовании современный носитель информации, например карту памяти USB, чтобы можно было переписать с компьютера преподавателя презентации лекций, учебные программы курсов, учебные и методические пособия, дополнительные материалы или передать преподавателю в электронном виде выполненные задания. Заметим, что дискеты и даже CD/DVD для таких целей использовать нерационально, потому что эти технологии требуют значительных временных затрат, что в условиях учебного занятия не представляется удобным. Аналогичные ресурсы есть на кафедрах и на факультете — нужно только знать соответствующие адреса. В ряде случаев доступны для использования элементы дистанционного обучения, элементы e-learning, сетевые учебники, CD-ресурсы и т.п.

2) Одним из основных источников учебной информации является **библиотека** университета и ее электронные ресурсы. В библиотеке находятся электронные каталоги учебной и научной литературы, доступные по сети; имеется доступ к мировым библиотечным ресурсам в рамках академического сотрудничества; существует доступ к российской и зарубежной периодической печати. Следует знать, что часть информации находится в свободном доступе, а часть информации доступна по паролю для зарегистрированных пользователей; некоторые ресурсы доступны только из университетской сети, а некоторые — только с компьютеров библиотеки. Кроме того, доступ к мировым библиотечным ресурсам осуществляется как бесплатно в рамках академического и межкультурного обменов, так

и на условиях подписки (за счет средств университета), условия доступа постоянно меняются, поэтому нужно следить за новостями библиотеки, делать запросы на интересующую тематику — для этого нужно включиться в рассылку новостей библиотеки.

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

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

Какая информация представляет интерес:

- социальные отчеты компаний для анализа, решения кейсов и экспертизы;
- стандарты социальной отчетности;
- образцы и стандарты лучшей практики менеджмента в области социальной ответственности;
- научные статьи, обзоры и аналитика по теме;
- информация о деятельности организаций, осуществляющих независимую экспертизу социально значимых проектов и программ;
- тематические форумы и сетевые конференции по теме.

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

- для начала поиска используйте ссылки, которые предложены преподавателем в списке литературы и источников — как правило, на этих страницах существуют связанные ссылки, которые можно использовать для продолжения поиска;
- в поисковых системах, таких как Google, Yahoo, Rambler, Yandex, Aport, AltaVista и др., используйте ключевые слова, которые подобраны преподавателем (см. в учебных программах разделы «ключевые слова», «тезаурус», «гlossарий»), формируйте свой набор ключевых слов;
- используйте образовательные порталы, такие как www.informika.ru, www.edu.ru, www.window.edu.ru и другие — на этих сайтах размещены ресурсы, разработанные в рамках федеральных проектов, поэтому они чаще всего находятся в свободном доступе;
- используйте сетевые базы данных (www.mail.ru, www.rambler.ru, www.km.ru, www.rbc.ru и др.);
- используйте сетевые энциклопедии, словари и переводчики (www.wikipedia.ru, www.yellow-pages.ru, www.promt.ru и др.);
- используйте ресурсы официальных сайтов организаций, которые содержат наиболее достоверную информацию (www.iso.org, www.gost.ru, www.mon.gov.ru и др.);

- полезны тематические рассылки (с сайтов www.informika.ru, www.mail.ru, www.subscribe.ru, www.e-xecutive.ru и др.);
- на многих сайтах информация находится в открытом доступе, но требуется регистрация;
- добавляйте интересную информацию сразу же в «избранное» своего компьютера, но не торопитесь сохранять целые страницы, файлы и папки — это можно будет сделать позже, когда вы определитесь, что из просмотренного вас интересует в первую очередь;
- соблюдайте законы об авторских правах и защите интеллектуальной собственности, всегда делайте ссылки на использованные источники и не пользуйтесь информацией от недобросовестных поставщиков.

3. Автоматизация учебной работы предполагает управление образовательной программой на основе web-технологий, в том числе сетевое расписание занятий, новости, административная информация, входит в поддержку образовательного процесса и в настоящее время, когда существенное значение имеет актуальность информации, является обычным делом. Активное участие студентов в обновлении информации может положительно сказаться на качестве обучения. Кроме того, студенты могут участвовать в создании учебных ресурсов электронного обучения. Это бесценная возможность лучше изучить учебный материал и освоить современные информационные технологии.

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

- **электронная почта**, которая используется для пересылки учебных заданий и результатов их выполнения (на рецензию и проверку), для информирования о предстоящих учебных, научных, исследовательских и общественных мероприятиях и т.д.;
- **форумы**, которые применяются для организации дискуссий по актуальным проблемам;
- **сетевые проектные среды**, служащие основой для подготовки и выполнения сетевых проектов командами исполнителей. Например, среда www.alfresco.com позволяет эффективно организовать документооборот — можно обсуждать, редактировать, рассылать, архивировать, согласовывать, утверждать различные документы с учетом изменений на разных этапах; среда <http://docs.google.com> позволяет организовать групповую работу в закрытом информационном поле (бесплатно), где предусмотрено размещение документов, рассылка сообщений участникам, отслеживание изменений и т.д.;
- **блог** (англ. *blog*, от *web log*, «сетевой журнал или дневник событий») — это веб-сайт, основное содержимое которого — регулярно добавляемые записи, изображения или мультимедиа; для блогов характерны недлинные записи временной значимости, отсортированные в обратном хронологическом порядке (последняя запись сверху); блоги обычно публичны и предполагают сторонних читателей, которые могут вступить в публичную полемику с автором;
- **личные web-страницы** преподавателей и студентов;
- **специальные учебные среды**, например www.webct.com, www.blackboard.com, www.firstclass.com и им подобные, позволяют организо-

вать виртуальный университет, как правило, на условиях аренды для коммерческого обучения; вузы часто создают собственные аналогичные программные продукты, которые не всегда позволяют решить учебные задачи на современном уровне.

Как правильно подготовиться к экзамену

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

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

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

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

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

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

Как вести себя на экзамене

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

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

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

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

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

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

Список рекомендуемой литературы

Информационные и коммуникационные технологии в инновационной подготовке специалистов: учеб.-метод. пособие / под ред. Т. Н. Носковой. — СПб.: Изд-во РГПУ им. А. И. Герцена, 2007.

Ребрик, С. Б. Презентация: подготовка и проведение. 10 уроков / С. Б. Ребрик. — М.: ЭКСМО, 2004.

Технологии обучения средствами высокотехнологичной информационной среды: учеб.-метод. комплекс. — СПб.: Изд-во РГПУ им. А. И. Герцена, 2007.

Технологии управления образовательными системами: учеб.-метод. комплекс / С. Ю. Трапицын, И. А. Бочкарева, Н. В. Василенко [и др.]. — СПб.: Изд-во РГПУ им. А. И. Герцена, 2007.

Наши книги можно приобрести:

Учебным заведениям и библиотекам:
в отделе по работе с вузами
тел.: (495) 744-00-12, e-mail: vuz@urait.ru

Частным лицам:
список магазинов смотрите на сайте urait.ru
в разделе «Частным лицам»

Магазинам и корпоративным клиентам:
в отделе продаж
тел.: (495) 744-00-12, e-mail: sales@urait.ru

Отзывы об издании присылайте в редакцию
e-mail: red@urait.ru

**Новые издания и дополнительные материалы доступны
в электронной библиотечной системе «Юрайт»
biblio-online.ru**

Учебное издание

**Григорий Львович Тульчинский,
Сергей Викторович Герасимов,
Станислав Сергеевич Гусев**

ЛОГИКА И ТЕОРИЯ АРГУМЕНТАЦИИ

Учебник для академического бакалавриата

Под редакцией *Г. Л. Тульчинского*

Формат 70×100¹/₁₆.
Гарнитура «Petersburg». Печать цифровая.
Усл. печ. л. 000.

ООО «Издательство Юрайт»
111123, г. Москва, ул. Плеханова, д. 4а.
Тел.: (495) 744-00-12. E-mail: izdat@urait.ru, www.urait.ru