

# Тема 4. Полемика в исследованиях

# План лекции

1. Значение полемики в исследованиях.
2. Правила полемики.
3. Виды аргументов и поля аргументации.
4. Роли оппонентов в полемике.
5. Завершение спора

# Полемика

- это аргументированное обсуждение в группе исследователей проблем и способов их решения.
- Один из широко используемых методов исследования и систем управления и вообще социально-экономических процессов

# Значение полемики в исследованиях

- Даже очевидные вещи иногда имеют различные оценки, тем более проблемы, требующие своего решения. Говорят: "В спорах рождается истина".
- Для установления истины необходимы различные точки зрения и полемика между их носителями
- Poleмика помогает
  - находить дополнительные аргументы,
  - оттачивать формулировки,
  - укреплять позиции и мысли,
  - конкретизировать рекомендации,
  - усиливать доказательства,
  - превращать предположения в убеждения.

# Правила (принципы) полемики

1. Стремление понять оппонента в его мотивах, позициях, аргументах, знании предмета (проблемы), типе мышления.
2. Избегать абсолютного отрицания правильности мнений, относясь к ним скептически и аналитически, но доброжелательно.
3. Иметь четкую цель полемики и проводить ее в вопросах, высказываниях, аргументах и доказательстве.

# Правила полемики

4. Оценивать выводы, предложения, мысли, а не их автора. Относиться с уважением к оппоненту.
5. В выражении своей позиции стремиться в максимальной степени к четкости и аргументированности, конкретности и ясности.
6. Определять понятия, которыми выражаются мысли, на которых строятся доказательства.
7. Посредством вопросов уточнять позиции, обнаруживать слабые места в полемике, мотивировать дополнительные аргументы.

8. Избегать оперирования мнением авторитетов или формальных лидеров, должностных лиц.
9. В исследовательской полемике нельзя устанавливать истину мнением большинства, голосованием

# Правила полемики

10. Основой полемики должны быть результаты или методологические подходы, формулируемые на профессиональной основе. Ведь полемику можно вести на основе "здорового смысла". И очень часто, даже в исследовательской среде, обсуждение проблем скатывается к "здоровому смыслу", к доказательству желательного, а не объективного. Исследователь должен оперировать понятиями вероятности и доказывать степень вероятности.
11. Продуктивность полемики определяется и продолжительностью времени и распределением времени в процессах полемических высказываний. Polemika не должна вестись по "замкнутому кругу".

# «Диалог глухих»

- Это бывает тогда, когда целью проведения полемики является не установление истины, не поиск эффективного результата исследования, не обмен информацией и интеллектуальным потенциалом,
- а реализация амбиций, индивидуально-психологических отношений, ложного лидерства и пр.

# Как избежать «диалога глухих»

- исключается или сводится к минимуму:
- выбором соответствующих форм организации полемики
- целенаправленным формированием благоприятного социально-психологического климата ее проведения,
- мотивированием этических норм взаимоотношений исследователей

# 3. Аргументация

- вид деятельности, форма мышления и способ рассуждения.
- Процесс аргументации выражается в умственной деятельности по:
  - выдвижению тезисов,
  - осмыслению спорных положений,
  - выборе доводов,
  - доказательстве,
  - обосновании,
  - опровержении и критике.
- **Тезис** определяется как мысль или положение, истинность которого надлежит доказать.

# Аргумент

- основание доказательства тезиса.
- В качестве аргументов могут использоваться аксиомы, постулаты, теоремы или следствия из них,
- факты (суждения о явлениях, наблюдения, данные опыта и эксперимента, фиксируемые ситуации)
- различные определения, в том числе выполняющие роль понятий и терминов.

# Золотое правило спора

- Правило уместности (допустимости) аргументов.
- Уместными или допустимыми аргументами в любом споре считаются аргументы трёх следующих типов:
  - «рго», доказывающие свой собственный тезис.
  - «сопрга», опровергающие тезис оппонента.
  - Аргументы, выражающие сомнение в обоснованности того или иного тезиса.
- Все остальные аргументы должны считаться неуместными.

# Поле аргументации

- включает в себя спорное положение,
- множество аргументов с вытекающими из них тезисами и правилами приемлемости доводов.
- Для двух спорящих сторон обозначим их поля аргументации через ПА1 и ПА2.

- По соотношению полей аргументации спорящих сторон возможны три основные ситуации.
- $ПА1 \neq ПА2$ .
- Стороны не имеют общих точек соприкосновения, такой спор бесперспективен, ибо каждый будет «гнуть свою линию», совершенно не считаясь с противоположной стороной.

- ПА1 практически = ПА2
- т.е., поля аргументации совпадают. В таком случае спорить также нечего, спор здесь содержательно бесперспективен: если он будет вестись, то только по форме.

- $ПА1 \leqslant ПА2$
- Соотношение полей показывает, что между сторонами есть нечто общее, но есть и различие.
- Подобный спор наиболее конструктивен, и в нём борьба идёт за приоритет в частично общей области

# Рациональное построение спора

- Для начала спора требуется наличие по крайней мере двух субъектов спора, имеющих различные воззрения на спорные положения, т.е. высказывающие спорные тезисы,
- кроме этого необходимо соглашение между сторонами об определении полей аргументации, т.е. о том, какие документы и доводы считаются корректными,
- иначе возможен переход на личности, оскорбления, переход от тезиса к личности оппонента.

# Роли оппонентов в споре

- **лидер формальный** (имеет право принимать решения),
- **лидер неформальный** (руководит ситуацией в экстремальных ситуациях),
- **оппонент «от тьмы»** (все аргументы подвергается сомнению),
- **догматик-ретроград** (консервативные рассуждения, архаические, подчиняется только формальному лидеру),
- **новатор-реформист** (его роль выражена в словах "а что, если попробовать так..."),
- **революционер** (максималист, его идея - в разрушении достигнутого, как своего, так и чужого),

# Роли оппонентов в споре

- **провокактор** (тайная для команды противника роль, использует все некорректные приёмы спора),
- **эмпирик-практик** (верит только в факты),
- **теоретик-схоласт** (для него важна только теория, факты он игнорирует),
- **казуист** (рассуждает правильно, но не по существу, а по форме),
- **ритор** (человек, увлекающийся музыкой слова, а не действительностью аргумента),
- **человек без роли** (меняет свою роль по ситуации).

# Завершение спора

- Ситуация «компромисс».
- Такая ситуация возникает, если тезисы сторон оказались равнозначными, либо в процессе аргументирования противники пошли на взаимные уступки, постепенно сужая свои общие поля аргументации.
- Ситуация «победа по очкам»
- В ходе обсуждения доказано больше положений тезиса одной из сторон, т.е. есть приоритет одной стороны над другой.

# Завершение спора

- Ситуация «чистая победа»
- В ходе обсуждения один из оппонентов вынужден снять с обсуждения свой собственный тезис, как отвергнутый или даже в принципе недоказуемый (псевдотезис).
- Ситуация «прояснение позиций»
- В процессе обсуждения установлена мера истинности и мера ложности каждого из обсуждаемых тезисов.

# Завершение спора

- Ситуация «разрыв отношений»
- Возникает, когда хотя бы одна из сторон нарушает исходные соглашения об аргументации, а именно:
  - использует неприемлемые аргументы,
  - нарушает регламент спора
  - стремится разрушить обсуждение.
- иногда это делается сознательно, чтобы уйти с ярлыком «нарушителя правил», а не проигравшим спор.