



Логические и психологические аспекты полемики

1. Общая характеристика спора
(1.1. Понятие спора, 1.2. Дискуссия и полемика
1.3. Стратегия и тактика спора)
2. Логические аспекты спора
3. Социально-психологические аспекты спора



1. Общая характеристика спора

1.1. Понятие спора

Спор – это коммуникативный процесс, в рамках которого происходит сопоставление точек зрения, позиций участников, при этом каждый из них стремится аргументированно утвердить свое понимание обсуждаемого вопроса и опровергнуть доводы другой стороны.

Редкий спор заканчивается безусловной победой одной из сторон, но это не умоляет достоинств данного вида коммуникации.



1. Общая характеристика спора

Какая польза от спора?

- Участники обогащаются идеями;
- Приходят к более глубокому уяснению как своей позиции, так и позиции оппонента;
- Узнавая новое, расширяют кругозор.

Искусство ведения спора получило название эристика. Искусство спора характеризуется двумя признаками – доказательностью и убедительностью.

Доказательность – это логическое воздействие на оппонента, его принуждают принять точку зрения под давлением рассуждения.

Убедительность – это психологическое воздействие, направленное на восприятие (принятие) той или иной идеи.

Возможны разные комбинации, в идеальном случае оба эти признака присутствуют в споре.



Рекомендации, способствующие повышению плодотворности спора!!!

Эристика разработала рекомендации, способствующие повышению плодотворности спора:

- Если есть возможность достичь согласия без спора, лучше ею воспользоваться
- Не спорьте по мелочам, если уж спорить, то по принципиальным вопросам;
- Почву для спора образуют несовместимые позиции относительно одного и того же предмета, если позиции совместимы, нужда в споре отпадает;
- Спор должен быть предметным, а предмет спора - понятным и неизменным на всем протяжении спора



Рекомендации, способствующие повышению плодотворности спора

- Спор возможен только при наличии определенной общности исходных позиций, которая способна стать основой для начального взаимопонимания спорящих, а также при наличии известной суммы знаний о предмете спора;
- Спор предполагает следование законам логики, этики и психологии;
- Спор не должен быть самоцелью, в нем недопустимы выпады личного характера; он должен стать средством достижения истины, выработки оптимального решения;
- В споре следует использовать только корректные приемы, которые могут содержать в себе элементы хитрости, внезапности, атаки, но не лжи, очернения и унижения достоинства противника, подмены предмета спора и т.д.;
- Стремитесь излагать свои мысли кратко, связно, красиво.



Виды спора

Виды спора многообразны.

Спор может быть конструктивным и деструктивным (враждебным, разрушающим отношения), организованным и стихийным, содержательным и формальным.

В жизни большое внимание уделяется содержательной стороне спора, поэтому важно выбрать вид спора (дискуссию или полемику), который зависит от конкретных обстоятельств.



Дискуссия

Термин «дискуссия» в переводе с латинского – рассмотрение, исследование.

Дискуссия – это вид спора, в рамках которого рассматривается, исследуется, обсуждается какая-либо проблема.

В большинстве случаев тема дискуссии формулируется до ее начала, что дает возможность участникам основательно подготовиться. От других видов спора, в частности от полемики, дискуссия отличается целенаправленностью и используемыми средствами.



Цель дискуссии

Цель дискуссии – достижение максимально возможной в данных условиях степени согласия ее участников по обсуждаемой проблеме.

Очевидно, что дискуссия содержит в себе известную долю компромисса, так как она ориентирована на поиск и утверждение истины, а не на торжество одной из позиций.

Истина, оптимальное решение является синтезом взаимосвязанных элементов, которые обычно содержатся в различных точках зрения, высказанных участниками. Средства, используемые в дискуссии должны признаваться всеми.



Результат дискуссии

Результат дискуссии должен выражаться в более или менее объективном суждении, поддерживаемом всеми участниками или их большинством, таким образом, в дискуссии рождается более четкая и ясная формулировка решения проблемы, устраняется до известного предела момент субъективности, убеждения одного человека или и группы получают поддержку других, обретая определенную обоснованность.



Полемика

Слово «полемика» пришло в русский язык из греческого, переводится как воинствующий, враждебный.

В отличие от дискуссии, в полемике присутствует сопоставительность, борьба, определенная степень враждебности. Именно поэтому в сознании большинства людей полемика ассоциируется с острым спором.

Полемика – вид спора, в рамках которого основные усилия сторон направлены на утверждение (победу) своей позиции.



Отличительные черты полемики

- Основная задача, которую решают участники, - утверждение своей позиции.
- Участники более свободны в выборе средств спора, его стратегии и тактики.

В полемике допускается использование большого числа корректных приемов, таких как захват инициативы, внезапность в использовании имеющихся в распоряжении доводов, в том числе и психологических, навязывание своего сценария спора и т.д.



Победа в полемике

Победа в полемике может принести удовлетворение, однако победить может и ошибочная точка зрения, так что не стоит торопиться и принимать за основу действий одержавшую верх в полемике позицию, следует еще раз все обдумать и взвесить.



Стратегия и тактика спора!!!

В реальной жизни мы нечасто встречаемся с дискуссией или полемикой в чистом виде, поэтому важно иметь представление о стратегии и тактике спора вообще.

Стратегия – это общий план его ведения. Общего для всех плана не существует, но можно наметить основные контуры.



Стратегия и тактика спора

Стратегия спора – это общий план его ведения. Основные контуры спора связаны с проponentом и оппонентом.

Пропонент – тот, кто выдвигает и отстаивает тезис – должен позаботиться о его максимальной обоснованности. Для этого лучше иметь достаточно доводов, следует позаботиться об основных и резервных аргументах (они понадобятся в случае осложнений).

Оппонент – это тот, кто оспаривает тезис. Если знаком тезис заранее, разумнее подготовиться к обсуждению, подобрать опровергающие доводы (контраргументы), можно сосредоточить внимание на проблемах и поисках путей ее решения.

Не стоит спорить о второстепенном. Споры по принципиальным вопросам редко бывают стихийными. Полезно наметить круг проблем, которые предстоит разрешить, наметить круг лиц, компетентных в данных вопросах, последовательность выступлений.



Тактика спора!!!

Тактика спора – это использование в споре определенных логических и психологических приемов.

Наиболее важные моменты тактики:

1. Корректное поведение участников;
2. Внимательное и доброжелательное отношение к высказываниям противной стороны (Мне нравится ваша мысль, это свежий взгляд на проблему, неплохо было бы обсудить перспективы, которые он открывает);
3. Открытость (восприимчивость) одной стороны, способность понять доводы. Это заставляет противников быть более сговорчивыми;
4. «Условное принятие доводов противника». Мы условно принимаем доводы противной стороны и на основе дедукции выводим из посылок сомнительные следствия, подводя тем самым к основным выводам.



2. Логические аспекты спора

Вопросно-ответный комплекс

Вопросно-ответный комплекс – необходимый компонент общения и мышления, который выполняет две функции: познавательную и коммуникативную. Познавательная связана с фиксацией мысли и в выражении с помощью языка знаний человека о мире и о себе. Коммуникативная заключается в том, что с помощью этого комплекса происходит обмен знаниями и представлениями, точками зрения, мнениями участников.

Долгое время вопросно-ответный комплекс был предметом изучения риторики.

Сегодня этот комплекс изучается логикой.



Вопрос

В споре ведущая роль принадлежит вопросу. Именно посредством вопросов задается общее направление спора.

Вопрос – это высказывание, истинность которого не установлена, в котором не определены в каком-либо отношении его элементы логический субъект (предмет мысли) и предикат (признак предмета мысли).
Например, *Волга впадает в Каспийское море*.

Любой вопрос основывается на каком-либо знании. Формулируя вопрос, мы хотим уточнить это знание, дополнить и углубить его. Таким образом, вопрос является формой мысли, которая служит переходным звеном от неполной информации (незнания) к более полной информации (новому знанию) на основе исходной информации (имеющегося знания).



Матрица вопроса, неизвестная переменная вопроса

Информация, на которой основан вопрос и которая так или иначе в нем содержится, называется матрицей (предпосылкой) вопроса.

Информация, на отсутствие которой указывается в вопросе, называется неизвестной переменной вопроса.

Только наличие предпосылки и неизвестной переменной делает возможным сам вопрос, а также предопределяет характер ответа и его общую схему.



Классификация вопросов

Классификация вопросов строится на различных основаниях.

По характеру информации, на отсутствие которой указывает вопрос, выделяют 1) ли-вопросы, 2) что-вопросы

Ли-вопросы заключают в себе просьбу указать истинность или ложность того, что содержится в матрице вопроса (Правда ли, что Билли Гейтс является основателем компании Microsoft?). Предполагается краткий ответ. Помимо «да» и «нет», возможен ответ «Никто этого не знает».

Что-вопросы содержат в себе требование восполнить пробел в какой-нибудь информации. Для построения вопроса важны вопросительные местоимения или местоименные наречия: кто, что, когда, где, почему, какой и т.д.



Простые и сложные вопросы

По строению вопросы могут быть простыми и сложными.

Простым (элементарным) является вопрос, в котором содержится только одна матрица и только одна переменная (Каковы финансовые возможности вашей кампании?)

Сложные вопросы представляют собой совокупность простых, которые объединяются союзами. Они могут содержать 2 матрицы и одну неизвестную переменную (Каковы финансовые и материальные возможности вашей кампании?)



Открытые и закрытые вопросы

Среди простых вопросов выделяют открытые и закрытые. Смысл открытых вопросов предполагает ответ в свободной форме. Задаются в том случае, если хотят определить сложную ситуацию и отношение человека к предмету разговора.

Закрытый вопрос характеризуется однозначностью и определенностью, ответ достаточно строго регламентирован. Ответ предполагает указание на ту информацию, с которой связана неизвестная переменная вопроса. Вопросы типа Ведь вы не думаете, что склоняют собеседника к отрицательному ответу. Если вы не хотите такого ответа, следует избегать такой формы вопроса.



Критерии правильности (корректности вопроса)

- Вопрос должен быть разумным, заключать в себе определенный смысл;
- В матрице вопроса не должны присутствовать многозначные (размытые) термины (Как вам нравится этот банк?)
- Истинность матрицы (предпосылок) (Сколько весит мысль об одном долларе?)



ОТВЕТ

Ответ – это высказывание, содержащее недостающую в вопросе информацию.

Основная функция ответа минимизировать недостаточность информации.

Существуют истинные ответы и ложные.

Прямые и косвенные (Кит рыба или нет? Кит млекопитающее.)

Ответы могут быть краткими и развернутыми, полными и неполными и т.д.



Аргументация

- Аргументация – это логико-коммуникативный процесс, направленный на обоснование позиции одного человека с целью последующего ее понимания и принятия другим человеком.
- Аргументатор – тот, кто обосновывает свою позицию.
- Реципиент – тот, кому адресована позиция.

В структуру аргументации входят тезис, аргументы (основания, доводы) и демонстрация.

Демонстрация - логическая связь тезиса и аргументов.

Наибольшую принудительную силу имеет демонстрация в форме дедуктивных умозаключений, если, конечно, она логически корректна.



Ошибки в аргументации

- Ошибки в отношении тезиса (Подмена тезиса)
- Ошибки в аргументах («основное заблуждение» в качестве аргументов приводятся суждения, которые выдают или пытаются выдать за истинные)
- Ошибки в отношении демонстрации («от сказанного с условием к сказанному безусловно» например, Возлюби ближнего своего.)



Логические уловки в споре!!!

Логические уловки называют софизмами. Софизм маскируют под правильное суждение, желая ввести противника в заблуждение (*То, что ты не терял, у тебя есть. Деньги ты не терял. Значит, они у тебя есть*). Софизм построен на ложном аргументе «*То, что ты не терял, у тебя есть*»



Социально-психологические аспекты спора

Начиная спор, мы должны учитывать основные желания, интересы и устремления людей.

Психологи делят их на 4 главные группы:

- Стремление к самосохранению
- К продолжению рода
- К утверждению своей личности
- Различные чувства (любовь, ненависть, радость, горе и т.д.)