

Е. И. Беглова

ОСОБЕННОСТИ ПОЛЕМИЧЕСКОГО ОБЩЕНИЯ



НИЖЕГОРОДСКАЯ АКАДЕМИЯ МВД РОССИИ

Министерство внутренних дел Российской Федерации
Нижегородская академия

Е. И. Беглова

**ОСОБЕННОСТИ
ПОЛЕМИЧЕСКОГО ОБЩЕНИЯ**

Учебное пособие

Нижний Новгород
НА МВД России
2023

УДК 808.5
ББК 80.7
Б37

Рецензенты:

доктор филологических наук, профессор *Н. С. Прокурова*
(Волгоградская академия МВД России);

кандидат педагогических наук, доцент *Л. Г. Голяшова*
(Санкт-Петербургский университет МВД России)

Беглова, Елена Ивановна

Б37 Особенности полемического общения : учебное пособие / Е. И. Беглова. — Нижний Новгород : Нижегородская академия МВД России, 2023. — 64 с.

Учебное пособие содержит материал, отражающий проблемы риторики, связанные с полемикой, спором, приёмами воздействия на оппонента, собеседника, а также требования к культуре спора.

Рассматриваются история спора, виды спора, основные понятия и термины эристики как особого направления риторики. Описываются законы формальной логики, являющиеся основой спора; а также стратегии и тактика, основные приёмы и риторические уловки, применяемые в полемической коммуникации.

Особое внимание уделяется культуре полемического общения, в том числе культуре спора в рамках русской национальной традиции, правилам ведения спора.

Пособие предназначено для курсантов, магистрантов, адъюнктов НА МВД России, слушателей образовательных организаций системы МВД России, а также практикующих сотрудников органов внутренних дел.

Печатается по решению редакционно-издательского совета
Нижегородской академии МВД России

© Беглова Е. И., 2023
© Нижегородская академия МВД России, 2023

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
----------------------	----------

ГЛАВА 1. Эристика как искусство спора. Основные понятия и термины	9
--	----------

§ 1. Основные понятия и термины эристики как направления риторики	9
§ 2. Стратегии и тактики полемического общения	13

ГЛАВА 2. Из истории спора	19
--	-----------

§ 1. Зарождение спора и его роль в жизни общества.....	19
§ 2. Виды спора.....	23
§ 3. Аргументация как основной признак полемического общения.....	26
§ 4. Законы формальной логики как основа воздействия на оппонента	32

ГЛАВА 3. Культура полемического общения	35
--	-----------

§ 1. Культура общения в русской национальной традиции	35
§ 2. Правила предварительной подготовки к ведению спора	36
§ 3. Основные правила ведения спора.....	36
§ 4. Рекомендации для речевого поведения участников полемического общения	39
§ 5. Правила корректного ведения спора (памятка полемиста).....	41

ГЛАВА 4. Приёмы полемического мастерства	44
---	-----------

§ 1. Основные полемические приёмы	44
§ 2. Риторические уловки	45

ЗАКЛЮЧЕНИЕ	55
-------------------------	-----------

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА.....	57
--------------------------------------	-----------

ПРИЛОЖЕНИЯ	61
-------------------------	-----------

Приложение 1. Спор в афоризмах	61
--------------------------------------	----

Приложение 2. Запрещённые приёмы манипуляции оппонентом	63
--	----

ВВЕДЕНИЕ

В учебном пособии представлен теоретический и практический материал, направленный на формирование и развитие умений у обучающихся участвовать в полемике, организовывать и вести спор, а также воздействовать на собеседника/оппонента, используя риторические уловки и специальные приёмы, применяемые в споре.

Предметом изучения в данном пособии явилась специфика общения в полемике, споре, когда имеются разные точки зрения по поводу одного предмета речи, важного профессионального или общественно-значимого вопроса и когда необходимо отстоять свою позицию или убедить оппонента в своем мнении, не обидев его, не повлияв отрицательно на уже сложившийся положительный имидж или способствуя созданию положительного имиджа коммуниканта.

Цель учебного пособия — дать знания о терминологии спора, его видах и привить умения вести полемический диалог, участвовать в полемической коммуникации. Основными задачами явились:

- терминологически определить понятия эристики как особого направления риторики;
- ознакомить со стратегиями и тактикой спора;
- показать развитие и значение спора в диахронии;
- напомнить законы формальной логики, являющиеся основой спора в древности и современной полемической коммуникации;
- ознакомить с основными правилами подготовки к спору и его проведению;
- сформировать и развить умения участвовать или вести спор с учетом культуры полемического общения;
- сформировать умения участвовать в полемической коммуникации в профессиональной сфере с использованием стратегий и тактик спора, полемических приёмов и риторических уловок;

— развить коммуникативную и лингвистическую компетенции обучающихся.

Полемическое общение/дискурс является особым видом коммуникации, требующей от его участников специальных знаний, касающихся терминологии, законов логики, принципов, приёмов, применяемых в споре, в конфликтном общении, а также культуры вербального и невербального поведения.

Полемический дискурс характеризуется сложными формами взаимодействия участников: дискуссия, диспут, полемика, прения, дебаты. В данном пособии кратко изложены необходимые теоретические сведения об особенностях жанров дискуссии, полемики и др., видах спора, видах аргументов, используемых в процессе полемического общения.

Специально разработанный комплекс заданий и подобранный текстовый материал направлен на формирование и развитие умений вести полемический диалог, дискутировать, оценивать достоинства и слабости оппонента, подбирать разные виды аргументов, необходимых для убеждения оппонента, а также умений соблюдать культуру полемического общения для более вероятностного достижения поставленных целей и задач.

Особое внимание уделено истории спора как основы речевых жанров и форм современной полемической коммуникации: проведение дискуссий, конфликтное общение, полемический диалог и др. В рамках русской национальной культуры общения рассматриваются правила ведения спора. Большое место занимают вопросы подготовки к спору (дискуссии, диспуту, полемическому диалогу).

Материал данного пособия будет полезен для обучающихся в НА МВД России для самообразования в подготовке к общению, ориентированному на полемику, спор, на убеждение собеседника в отстаивании собственной позиции по какому-либо вопросу.

В пособии дан иллюстративный и текстовый материал, направленный на формирование и развитие у обучающихся умений участия в полемическом общении, ведения спора

с учетом позволительных и непозволительных риторических уловок, а также культуры ведения спора. Предложены рекомендации по речевому поведению участников полемического общения.

Теоретический и текстовый материал, задания данного пособия отражают определенные темы дисциплины «Риторика», в частности «Искусство спора. Полемика», «История риторики. Современная риторика», «Общение. Роль общения в социальной практике. Профессиональное общение. Общение в юридической практике. Логические основы судебной речи», «Речевой этикет. Деловой этикет. Средства установления контакта, средства выражения благодарности. Максимы такта, одобрения, скромности, согласия» и др., что позволит обучающимся самостоятельно подготовиться к участию в дискуссии, конфликтном общении и др.

В целом материал учебного пособия призван помочь обучающимся самостоятельно получить и усвоить знания, необходимые для осуществления эффективной полемической коммуникации, а также ознакомиться со стратегией и тактикой спора, приёмами, риторическими уловками, применяемыми в споре.

Данное учебное пособие составлено с учетом содержания тематических планов и рабочих программ по дисциплине «Риторика» очной и заочной форм обучения по следующим специальностям: 40.05.02 Правоохранительная деятельность, специализация — административная деятельность (узкая специализация — деятельность участкового уполномоченного полиции); 40.05.01 Правовое обеспечение национальной безопасности, специализация — уголовно-правовая (узкая специализация — предварительное следствие в органах внутренних дел по уголовным делам в сфере экономической деятельности); 40.03.01 Юриспруденция, профиль образовательной программы Уголовно-правовой (деятельность оперуполномоченного уголовного розыска); 40.05.01 Правовое обеспечение национальной безопасности, специализация — гражданско-правовая (узкая специализация — сотрудники юридической службы ор-

ганов внутренних дел); 40.05.02 Правоохранительная деятельность, специализация — оперативно-разыскная деятельность (узкая специализация — деятельность оперуполномоченного уголовного розыска); и другим специальностям.

Учебное пособие может быть использовано в образовательном процессе, учебной деятельности курсантов, магистрантов, адъюнктов, слушателей образовательных организаций МВД России, а также практикующими сотрудниками органов внутренних дел.

ГЛАВА 1

ЭРИСТИКА КАК ИСКУССТВО СПОРА. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И ТЕРМИНЫ

В настоящее время ученые характеризуют полемическое общение с разных точек зрения, но определены специфические признаки, определяющие полемический дискурс как вид коммуникации. Так, Б. С. Жумагулова справедливо отмечает: «Полемический дискурс представляет сложное коммуникативное явление, в основе которого лежит коммуникативное взаимодействие субъектов в процессе обсуждения того или иного неясного вопроса, касающегося одной из сфер жизнедеятельности общества, требующего ясности при решении проблемы и определения четкой позиции по отношению к ней. Полемический дискурс реализуется посредством таких форм аргументированной речи, как полемика, спор, дискуссия, диспут, дебаты, прения, каждая из которых является сложным коммуникативным событием»¹.

§ 1. Основные понятия и термины эристики как направления риторики

Полемическая коммуникация предполагает знание сторонами общения основных понятий и терминов, особенностей культуры полемического общения, риторических уловок, приёмов полемического мастерства.

Вначале следует определить основные понятия эристики как искусства спора в широком понимании слова «спор».

Эристика — это наука о ведении спора, то есть направление в риторике, изучающее особенности полемического общения. Часто *эристику* понимают как совокупность приёмов,

¹ Жумагулова Б. С. Особенности полемического дискурса // Успехи современного естествознания. Серия: Филологические науки. 2013. № 7. С. 142–145.

направленных на то, чтобы победить противника. Мы принимаем за основное первое определение.

Как справедливо отмечают Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова, содержание понятия «полемическое мастерство» составляют знание предмета спора, понимание цели спора, использование разных видов спора, соблюдение культуры спора, умения доказывать свою точку зрения и опровергать точку зрения оппонента, применяя приёмы убеждения и риторические уловки, умения распознавать непозволительные риторические уловки, нарушающие культуру спора¹. В настоящее время каждый образованный человек должен уметь в условиях открытого обмена мнениями, в диалоге или споре решать профессиональные или общественно значимые проблемы.

Итак, определим основные понятия полемического мастерства, эристики.

Спор — это вид диалога, предполагающий противоположные мнения на одну и ту же проблему, на один и тот же предмет, представляющий собой словесное (вербальное) состязание и отстаивание своей точки зрения в рамках предмета речи. В древнерусском языке слово *спор* употреблялось в значении «несогласие».

Предмет спора — это те положения, мнения, которые выносятся на публичное обсуждение для обмена разных точек зрения по одному предмету речи. Любой спор будет эффективным, если чётко определен предмет спора, от обсуждения которого нельзя уклоняться в ходе спора.

Стороны, имеющие разное мнение по одному и тому же вопросу, предмету речи, называются *пропонентом* и *оппонентом*.

Пропонент — это инициатор спора, тот, кто выдвигает тезис и отстаивает его. Он должен обеспечить высокую степень его обоснованности. Необходимо продумать заранее возможные доводы в защиту тезиса, а также последовательность их выдвиже-

¹ См.: Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Риторика и культура речи. 13-е изд. Ростов-на-Дону, 2014. С. 400–522.

ния¹. Подготовить сильные аргументы как основные и слабые как запасные. Сильными являются аргументы, которые представляются проponentу достаточными для обоснования тезиса; слабые аргументы используются в случае необходимости дополнительной информации для убеждения в точке зрения. Например, некоторую часть слабых аргументов могут составлять уместные ответы на возможные контраргументы противоположной стороны.

Оппонент — это тот, кто оспаривает тезис, выдвинутый одной из спорящих сторон. Если оппонент заранее ознакомился с темой и предметом спора, он может заранее продумать слабые места тезиса и подобрать опровергающие доводы (контраргументы), а также выделить наиболее проблемные пункты темы обсуждения и по возможности выработать проекты решения проблемных ситуаций².

Можно выделить жанры полемической коммуникации, которые часто рассматриваются как синонимы слова *спор*. Мы считаем их отдельными жанрами (типами) полемической речи.

Диспут — буквально с латинского языка переводится как *рассуждение, спор, прение*; первоначально употреблялось в значении «публичная защита научного труда, написанного для получения ученой степени». В настоящее время термин *диспут* обозначает публичный спор на научную, политическую или общественно значимую темы.

Полемика — в переводе с греческого *polemikos* буквально означает «враждебный, воинственный»; это острый спор, словесная борьба принципиально противоположных мнений, целью которой является стремление одержать победу над оппонентом, отстояв собственную точку зрения. Полемика отличается от других жанров спора остротой общения и целью. Основная цель полемики — одержать победу над оппонентом, отстояв своё мнение по поводу предмета спора.

¹ См.: Елизарова Г. С. Учебно-методический комплекс по дисциплине «Риторика». Стерлитамак, 2008.

² См.: Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Риторика и культура речи. 13-е изд. Ростов-на-Дону, 2014. С. 400–522; Елизарова Г. С. Учебно-методический комплекс по дисциплине «Риторика». Стерлитамак, 2008.

Кроме того, *полемика* — это наука о способах и приёмах убеждения, воздействия на оппонента с помощью научных и исторических фактов, логики, документов. Полемика полезна, когда необходимо выработать новую концепцию, повлиять на общественное мнение, отстоять права человека, общественные и человеческие ценности.

Дискуссия — буквально с латинского языка переводится как «*рассмотрение, исследование, разбор*»; это публичный спор, целью которого является поиск истины, нахождение правильного решения вопроса с помощью информации, полученной в ходе спора и от оппонента при сопоставлении разных точек зрения на один вопрос. Б. С. Жумагулова, разграничивая все данные выше понятия, справедливо обращает внимание на особенности дискуссии в отличие от *полемики*, которые заключаются в следующем: наличие аудитории, слушателей (публики); проведение в определенной форме: собрание, беседа или печать; наличие условий: тема, отсутствие тезиса; приемы — корректные; регламент — ограничение рамок проведения дискуссии и регуляция выступлений участников¹.

Заметим, что слова *диспут* и *дискуссия* являются преимущественно терминами академической науки: научный диспут, дискуссия по вопросам психологии делового общения и пр. Цель диспута, дискуссии: с помощью информации от обеих сторон найти общее решение вопроса, установить истину, прийти к единому мнению. Дискуссии как жанру спора посвящены отдельные работы, в которых даются определения, признаки, а также виды дискуссии, например, академическая дискуссия, описываются этапы подготовки к дискуссии, требования к ведущему и участникам и др.²

¹ См.: Жумагулова Б. С. Особенности полемического дискурса // Успехи современного естествознания. Серия: Филологические науки. 2013. № 7. С. 142–145; Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Риторика и культура речи. 13-е изд. Ростов-на-Дону, 2014. С. 510–522.

² См.: Стеилов А. В. Как победить в споре. О культуре полемики. Ленинград, 1991; Его же. Дискуссия в образовательном процессе: учебно-методическое пособие. Санкт-Петербург, 2008.

Прения — русское по происхождению слово; это короткие выступления участников какого-либо собрания при обсуждении какого-либо вопроса. Со словом *прения* соотносятся известные слова *спор*, *соперник*, *распря*. Прения используются преимущественно в юридической сфере, например; в термине *судебные прения*. Прения наблюдаются в ходе суда: вторичные выступления прокурора, адвоката.

Дебаты — слово из французского языка: *debat* — буквально переводится как *спор*, *прения*; это спор, возникающий непосредственно в ходе обсуждения какого-либо момента главного вопроса спора, это публичный обмен мнениями по вопросу. *Прения* и *дебаты* — это короткие по времени споры, которые возникают при обсуждении докладов, сообщений на заседаниях, научных конференциях.

§ 2. Стратегии и тактики полемического общения

Стратегия спора — это общий план ведения спора. До настоящего времени не существует единой стратегии спора, так как ситуация каждого спора не стереотипная, а постоянно меняется. Невозможно предугадать результат спора, так как каждая из спорящих сторон придерживается своей собственной стратегии, однако можно выделить несколько правил, составляющих стратегию спора.

1. Не стоит спорить по второстепенным вопросам. Споры по принципиальным вопросам бывают, как правило, подготовленными.

2. Необходима организация процедуры спора (чаще в жанре дискуссии): выбор лиц, компетентных в вопросе обсуждения (специалистов), последовательность выступлений; назначение людей, отвечающих за аргументацию в пользу своего тезиса, лиц, контролирующих ход спора с целью обеспечения следования противоречащих во мнении сторон предмету спора, соблюдение ими культуры спора (вставки юмора, историй, афоризмов по теме спора для разрядки отношений) и др.

В общем виде *стратегия полемической коммуникации* может сводиться к следующим этапам:

1) выдвижение и защита собственного тезиса, приведение аргументов, подтверждающих его достоверность. Это считается тактичным способом полемики, свидетельствует об уверенности в правильности идеи пропонента;

2) опровержение тезиса и аргументов оппонента. Эта стратегия также соответствует правилам «честного спора», хотя еще в древности отмечалась ущербность такого пути: если вы доказали, что оппонент ошибается, это еще не означает, что вы во всем правы;

3) «удары по противнику» — попытки вывести оппонента из состояния равновесия, вынудить его ошибиться, запутать уловками. Логически и морально это некорректный, но психологически действенный прием, направленный на победу в споре любой ценой;

4) «игра на зрителей» — спор, направленный не столько на то, чтобы убедить противника, сколько на привлечение симпатий зрителей. Не следует забывать о том, что реальным адресатом и «судьей» в споре часто является третья сторона, а привлечение симпатий слушающих/зрителей часто помогает психологически воздействовать на оппонента.

Важным является понятие ***тактика спора*** — это подбор и использование в полемической коммуникации определенной совокупности логических и психологических приёмов¹.

Тактика спора так же, как и вопрос о его стратегии, в настоящее время детально не разработаны, но знать о тактических приёмах и научиться использовать их в полемике необходимо для эффективной полемической коммуникации, то есть для достижения целей и задач.

Может быть так: вы опровергли точку зрения своего оппонента, но это не значит, что ваша точка зрения верна, потому что она должна быть максимально обоснована и не вызы-

¹ См.: Михальская А. К. Основы риторики. Мысль и слово. Москва, 1996. С. 360–362.

вать сомнения у противника. Кроме того, на разных этапах спора используются и разные тактические приёмы. Их характер зависит от разных факторов: состава участников, предмета спора, психологических и интеллектуальных особенностей спорящих сторон и т. д. К важным элементам *тактики спора в эристике* относят следующие:

1) тактичное поведение его участников: спокойствие, рассудительность, способность контролировать отрицательные эмоции; всё это способствует сглаживанию назревающего конфликта, толерантности к противоположному мнению;

2) внимательное и доброжелательное отношение к высказываниям оппонента; например, это можно усилить вербальными средствами, фразами типа: *«Ваша позиция нам интересна...»*, *«Это интересный взгляд на проблему, что вы предлагаете...»*, *«Нам нравятся ваши рассуждения, неплохо было бы обсудить перспективы решения проблемы на фактическом материале»* и т. п.;

3) открытость одной стороны для восприятия убедительных доводов другой; возможность высказываться без перебивания. Это воздействует на психологический настрой противоположной стороны, заставляя ее следовать той же тактике общения, таким образом можно подготовить противника к принятию ваших доводов и точки зрения;

4) *«условное принятие доводов противника»* — такой тактический приём позволяет избежать прямого опровержения точки зрения противника в споре. Вы, условно соглашаясь с доводами противника, как бы вместе с ним выводите из его доводов сомнительные следствия, тем самым подводя к нужному вам выводу. Таким образом, противник превращается в соучастника, опровергающего свои собственные рассуждения (принцип сократовской беседы).

Основной реакцией на опровержение доводов оппонента является прямое отрицание его мнения.

Возможен и другой вариант приёма *«условное принятие доводов противника»*. Часто оказывается, что тот или иной контрдовод соперника совместим с вашей позицией. В таком

случае отпадает необходимость его опровержения. Рассматриваемый тактический прием позволяет избежать траты умственной энергии и времени.

Несмотря на то, что тактика относится к определенным этапам спора, всегда важно сознательно *отслеживать общий ход спора*. Будучи внимательным к конкретному моменту спора, следует держать в поле зрения и ход спора в целом: учитывать, какие ваши аргументы приняты оппонентом, какие — отвергнуты, какие контраргументы выдвинуты и т. п. Иногда в зависимости от ситуации свои аргументы нужно пересмотреть, воспользовавшись сильными и слабыми (резервными), перегруппировать их.

Автор книги по риторике А. К. Михальская говорит о следующих двух стратегиях спора: 1) конструктивная стратегия, при которой участники полемического общения общими усилиями пытаются найти истину, разработать проект решения актуальной проблемы, оценить доказательства оппонента; 2) деструктивная (конфликтная) стратегия, при которой целью участников спора является поражение оппонента, победа, при этом могут использоваться позволенные и непозволенные в общении приёмы, риторические уловки. Следует знать о том, что если ваш оппонент избрал деструктивную стратегию в полемике, общение не принесет успеха, поэтому рекомендуется спор корректно прекратить¹.

В эристике различают две тактики в споре, которые подробно изложены в учебнике по риторике А. К. Михальской²: 1) *тактику пропонента*; 2) *тактику оппонента*.

Тактика пропонента состоит в нападении и осуществляется следующими способами: а) прямым обращением к оппоненту со своим тезисом, который подтверждается доказательством; б) приёмом *опроса-допроса*, когда вопросы к сопернику следуют один за другим, при этом, если оппонент принимает навязываемую тактику, он раньше, чем предполагалось, обна-

¹ См. Михальская А. К. Основы риторики. Мысль и слово. Москва, 1996. С. 360.

² См. там же. С. 360–361.

руживает свою позицию ярко и прямо, чем этого хотелось бы ему самому. Более того, если вопросы следуют в быстром темпе, оппонент может замешкаться, допустить ошибки в ответах, выразить неуверенность по каким-либо аспектам обсуждаемого предмета. Кроме того, существуют так называемые *вопросы-капканы*, которые требуют однозначного ответа «да/нет». Против такого приёма рекомендуется применять приём *игнорирования*, то есть вопрос оппонента оставлять без ответа, что позволит изменить навязываемую соперником модель общения.

Тактика оппонента — это защита, постепенно переходящая в «наступление». В эристике рекомендуется использовать несколько приёмов:

— приём «*да, но...*» — это видимое соглашение с точкой зрения соперника в полемике, переходящее в опровержение его тезиса;

— приём «*видимая поддержка*»: принятие позиции оппонента с частичным несогласием, а затем решительное опровержение: *да, это все верно, но вы сказали не все...; вы забыли сказать, что...*;

— приём «*куски*»: аргументация оппонента оценивается по частям: *это известно и верно, а это сомнительно; это неверно, потому что...; здесь есть и другие аргументы...*;

— приём «*суммирование*», который актуален при переходе с опровержения, в наступление: *вы утверждаете что..., значит вы в этом уверены, но существуют другие варианты; можно было бы с вами согласиться, если бы не...*

Необходимо помнить о том, что обобщать, резюмировать спор, полемическое общение — это дело победителя.

В некоторых работах, посвящённых проблемам спора, подробно описываются процедуры спора в целом, например, в учебном пособии Т. В. Лебедевой: осведомление, доказательство, опровержение, апелляция к чувствам¹.

¹ См.: Лебедева Т. В. Культура спора: учебное пособие. Нижний Новгород, 2011. С. 25–43.



ЗАДАНИЕ

Какие приёмы использованы в беседах? Почему спор не имел продолжения?

Отложенное действие

Французский учёный-популяризатор Бернар Фонтенель прожил сто лет. Однажды врач, осматривавший учёного, увидел, что тот пьёт кофе, и заявил ему, что кофе — это яд. Фонтенель улыбнулся: «Доктор! Я с Вами полностью согласен! Но, очевидно, этот яд действует очень медленно. Я его принимаю уже почти 90 лет...»¹.

¹ Загадки истории. 2017. № 40. С. 24.

ГЛАВА 2

ИЗ ИСТОРИИ СПОРА

§ 1. Зарождение спора и его роль в жизни общества

Говоря о специфике полемической коммуникации, следует обратиться к истокам спора и его роли в общественной жизни. Продемонстрируем развитие полемического общения и значение спора в разных странах на протяжении эпох.

Публичный спор зародился еще в античные времена, прежде всего, в *Древней Греции* и *Древнем Риме*. Возникновение спора в Элладе определялось общественно-политическим устройством Древней Греции, которая состояла из ряда самостоятельных городов-государств, называемых полисами. Политическая жизнь многих полисов характеризовалась противоречиями между демократическими и олигархическими группами. Следует отметить тот факт, что в эпоху эллинизма (с IV века до н. э.) в Древней Греции наблюдался упадок в развитии риторики. Греция постепенно утратила самостоятельность, активность общественной жизни снизилась, человек сосредоточился на самом себе. Гражданский пафос публичной речи постепенно угас, то есть утратилось внимание к форме речи, ее украшению. Важное значение в этот же период приобрела правильность речи, так как считалось, что украшение речи, затемняет её смысл. Начинает развиваться теория сочетаемости слов, ориентированная на смысл.

Следует обратить внимание на то, что древние философы и риторы придавали большое значение существованию разных мнений по поводу одного и того же предмета речи, волнующего вопроса, так как благодаря наличию разного рода знаний у сторон, имеющих противоположную точку зрения на предмет речи, можно было обогатить свое знание. Появилось убеждение в том, что именно в споре рождается истина.

В древности публично обсуждались важные, злободневные общественные и государственные проблемы, в результате чего приобретались новые знания путем размышлений и отстаивания определенной точки зрения. Например, в Древней Греции распространенным жанром была *беседа*, основоположником которой считается философ Протагор (486–411 годы до н. э.), устраивавший публичные споры. В беседе, как правило, собеседнику задавались вопросы, заставляющие его сомневаться в истинности чего-либо. Древнегреческий философ Сократ (466–399 годы до н. э.) вел беседы с помощью вопросов, на первый взгляд, наивных или ироничных, которые, заставляя собеседника сомневаться в сказанном, приводили его к новым размышлениям, к принятию точки зрения оппонента. В целом, вопросы способствовали появлению иронии. Ирония Сократа — это скрытая насмешка над тем, кто считал себя всезнающим. Задавая наивные вопросы, Сократ сомневался и вводил в сомнение слушателя, доказывая каждое выдвинутое им положение. Этот способ ведения беседы получил название метод «сократической беседы». Целью бесед Сократа было выяснение истины. Сам Сократ, всю жизнь искавший истину, называл такой способ ведения бесед *майевтикой* (от греч. *maieutike* — повивальное искусство), когда сомневающийся сам приходил к истине, отвечая на поставленные ему вопросы. Известное изречение Сократа гласит: «Я знаю только то, что я ничего не знаю». Ирония сократической беседы отличается от обычной иронии тем, что она направлена не на уничтожение личности, а на то, чтобы человек задумался над своим поведением.

Сократ разграничивал *диалектические беседы*, направленные на поиск истины, и *софистические споры*, основой которых был спор ради спора, спор ради победы. Как и Сократ, диалектический и софистический спор разграничивал также древнегреческий философ Аристотель (384–322 годы до н. э.), которого называли Стагеритом (по названию города Стагира, где он родился). Искусство спора ради выяснения истины он считал *диалектикой*. В его трудах немало мнений

по поводу спорных мнений и вопросов. Например, в его работе «Топика» даны советы по поводу того, как готовиться к публичному спору. Аристотель называет *диалектиком* того, кто умеет оспаривать точку зрения собеседника и устанавливать истину. В работе он определяет *софистику* не как действительную мудрость, а мнимую. По его мнению, *софист* — это тот, кто ищет мудрость ради корысти. Он относил софистические опровержения к фальшивым доказательствам и умозаключениям. Главной целью диалектического спора, по мнению Аристотеля, является умение склонить слушателя к истине.

Политическое красноречие Древнего Рима было направлено на решение конкретных задач, оно характеризовалось практической направленностью. Так, в римском судебном красноречии применялись все средства для достижения основной цели — эмоциональное давление на аудиторию, слушателя, что усиливали жесты и мимика. Падение Республики в Риме также привело к изменению риторического идеала, создало привилегию формы над выражением мысли. Родился новый стиль — внешне эффектный (Сенека Старший, Сенека-ритор).

О деятельности названного периода свидетельствуют тексты речей известного древнеримского ратора Марка Туллия Цицерона. Цицерон ставил риторику выше философии. Для него оратор — это гражданин. Для другого известного римского ратора Марка Фабия Квинтилиана, который признавал риторическим идеалом красноречие Цицерона, оратор — это стилист. Слушатель для цicerоновских речей — это народ на форуме, слушатель речей Квинтилиана — это узкий круг просвещенных.

Итак, античное полемическое общение оказало большое влияние на развитие теории и практики спора. Были разработаны логические, лингвистические, психологические основы публичного спора.

В *Древней Индии* спор развивался в связи с развитием философии, а также с потребностями общественно-полити-

ческого развития. При этом к спору относились очень серьёзно как спорящие стороны, так и присутствующие при споре. Если спорили на смерть, на имущество, то победитель получал то, на что спорил: бедный забирал имущество состоятельного, проигравший бросался со скалы в реку, лишая себя жизни и пр. В споре принимали участие не только отдельные люди, но и монастыри, которые в случае проигрыша в споре переставали существовать. В споре каждая сторона очень внимательно относилась к мнению оппонента, проявляя уважение, оценивая аргументы, признавая более убедительные доводы и принимая новую точку зрения при ее большей убедительности. До нас дошло индийское правило спора: «Прежде чем опровергать противника, необходимо проанализировать его точку зрения, чтобы правильно понять ее суть». В Древней Индии были написаны труды, освещающие вопросы спора, полемики, например культуру спора, подготовку к спору.

Проблемы спора решались и в *Китае*: методы ведения спора, психология оппонентов. Известный китайский философ Конфуций сформулировал правила поведения для спорящих, которые стали афоризмами, например:

*Не бойся исправлять свои ошибки. Не делай людям того, чего не пожелаешь себе. Золотая середина как добродетельный принцип является наивысшим принципом...*¹

В Средние века в *Европе* спору уделяли внимание в университетах, когда проводились диспуты, в которых участвовали обучающиеся, пытавшиеся убеждать своих сверстников в том, что они знают и считают истиной.

В *России* спор являлся частью общественно-политической жизни. Так, предметом спора являлись государственное устройство, принципы нравственности, вопросы литературы и искусства, философии, права и др. Большой вклад в практику спора внесли русские писатели XIX века А. Н. Радищев,

¹ Цит. по: Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Риторика и культура речи. 13-е изд. Ростов-на-Дону, 2014. С. 418.

Н. Г. Чернышевский, А. И. Герцен, И. С. Тургенев, литературный критик В. Г. Белинский. Безусловно, большую роль в искусстве спора сыграли Московский и Петербургский университеты, в которых рождались передовые общественные мысли. Известные преподаватели-ученые превратили свои занятия в трибуну прогрессивных идей: И. Я. Сеченов, Д. И. Менделеев, историк В. О. Ключевский и др. Причем во всех спорах соблюдалась культура спора: уважение к оппоненту, признание достоинств аргументов и доводов противника, признание их научных знаний и интеллекта и др. Спорили по разным общественным, этическим, научным, государственным проблемам. Разрабатывалась и теория спора.

В 1923 году в России был опубликован важный труд по эристике «Спор. О теории и практике спора» специалиста по логике и риторике С. И. Поварнина. В ней говорится о видах спора, софизмах, ложных доводах, риторических уловках, мерах против применения непозволительных риторических уловок.

В 1991 году вышла в свет книга Л. Г. Павловой «Спор, дискуссия, полемика», в которой изложены принципы и правила ведения публичного спора, описаны основные полемические приёмы, а также даны рекомендации, способствующие повышению уровня полемического мастерства¹.

§ 2. Виды спора

Теория словесного конфликта разработана еще в античной риторике, где различались два вида спора: *диалектический* и *софистический*². **Диалектический спор** — это спор для выяснения истины, обсуждение только сути проблемы, не допускающее нарушения законов логики или унижения личности соперника в споре. **Софистический спор** — это вербаль-

¹ См.: Павлова Л. Г. Спор, дискуссия, полемика. Москва, 1991.

² См.: Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Риторика и культура речи. 13-е изд. Ростов-на-Дону, 2014. С. 408–416.

ное искусство любой ценой добиваться победы. В этом виде спора главной целью становится победа над соперником, а не совместное решение проблемы. При этом при внешнем соблюдении законов логики софисты умело манипулировали противоречиями, возникающими в процессе спора, использовали возможность различного толкования фраз соперника, опирались на многозначность слова¹.

При подготовке к спору надо предположить, как будет вести себя оппонент: ограничится диалектикой, то есть приемами честного спора, или применит софистику.

Для проведения спора важна цель: для чего нужен этот спор? Следует помнить о том, что люди, вступая в спор, преследуют абсолютно разные цели. Классификация спора по цели является основной².

Итак, по **цели** выделяют следующие виды спора:

- 1) *спор для убеждения оппонента;*
- 2) *спор ради установления истины;*
- 3) *спор ради победы;*
- 4) *спор ради спора.*

Охарактеризуем коротко каждый вид спора.

Спор ради убеждения оппонента: задача — убедить противника принять свою точку зрения. При этом выделяются два важных момента: 1) проponent убеждает противника в том, в чём сам не уверен окончательно; 2) уверяет потому, что так необходимо «по долгу службы», в силу каких-либо обстоятельств, но сам проponent не верит в то, что защищает, или не верит в ложность того, что пытается опровергнуть.

Спор ради установления истины: задачей является проверка какой-либо идеи с её обоснованием для установления истины. Чтобы найти правильное решение проблемы, полемисты сопоставляют разные точки зрения на предмет обсуждения или спора. Спорящие выясняют возражения против своего

¹ См.: Чудинов А. П. Умение убеждать: практическая риторика. Екатеринбург, 1996.

² См.: Елизарова Г. С. Учебно-методический комплекс по дисциплине «Риторика». Стерлитамак, 2008.

тезиса или доводы противника по поводу положения, которое он защищает. В таком споре тщательно подбираются доводы, оцениваются взгляды противоположной стороны, то есть ведётся совместное расследование для установления истины, в конечном итоге для выработки проекта решения проблемы спора. Такой спор возможен только между компетентными людьми, заинтересованными в решении проблемы, ради которой спорят. В эристике такой вид спора считается высшей формой спора. Кроме того, *спор ради истины* может доставить настоящее интеллектуальное наслаждение, так как обогащаются знания о предмете спора, появляется уверенность в собственных интеллектуальных возможностях. При этом если даже приходится отказываться от защищаемой мысли, то неприятное ощущение от поражения отступает на задний план.

Спор ради победы: основная задача заключается в том, чтобы добиться победы над соперником любой ценой, поэтому важно в нем не исследование, рассуждения, а победа. Победы полемисты добиваются по разным причинам. Например, одни считают, что отстаивают правое дело, защищают общественные интересы, поэтому до конца отстаивают принципиальные позиции. Другим победа нужна для самоутверждения, поэтому для них важны высокая оценка ораторских данных, признание интеллектуальных способностей, приобретение известности. Третьи просто любят спорить и побеждать.

Спор ради спора: это своего рода хобби, оттачивание интеллекта, упражнения в вербальной коммуникации для развития быстроты мышления, оценки ситуаций и пр. Для таких спорщиков безразлично, о чем спорить, с кем спорить, зачем спорить.

Наконец, причиной спора может служить социальная опасность противника. Очень важно подготовиться к любому виду спора.

В подготовке спора важно узнать максимум информации об оппоненте, заранее оценить уровень его культуры и компетентности, определить особенности характера и темперамента, учесть факты биографии и т. д.

На предварительном этапе подготовки к полемическому общению необходимо продумать тезис, который вы собираетесь доказывать, доказательства (сильные и слабые аргументы). Нужно определить стратегию и тактику полемического общения.

§ 3. Аргументация как основной признак полемического общения

В полемическом общении коммуниканты должны одновременно *доказывать* и *опровергать*, а, следовательно, их основная задача — убедить своего соперника в своей точке зрения. *Доказывать* и *убеждать* — это два необходимых действия в полемическом общении, они взаимосвязаны. *Доказывать* — это устанавливать истинность тезиса, а *убеждать* — это вселять оппоненту уверенность, что истинность доказана, делать его своим единомышленником. При доказательстве и опровержении используются *доводы*.

Доводы — это *аргументы*, которые делятся на *рациональные* (опирающиеся на разум, сознание) и *иррациональные* (психологические). *Рациональный довод* — это неопровержимое доказательство, с которым оппонент соглашается; *иррациональные доводы* — это «доводы к человеку», «аргументы к аудитории»¹.

К *рациональным аргументам* относятся следующие:

- факты (исторические, биографические) — реальные, невымышленные явления;
- авторитеты, которых должны знать оппоненты и слушатели, присутствующие при споре;
- истинные суждения, то есть законы, аксиомы.

По силе, как отмечалось выше, аргументы бывают *исчерпывающие*, *главные* и *спорные*. *Исчерпывающий довод* быва-

¹ См.: Михальская А. К. Основы риторики. Мысль и слово. Москва, 1996. С. 351–353.

ет, как правило, один, он доказывает правоту мнения. **Главные доводы** используются постоянно в любом полемическом общении. **Спорные доводы** — это такие факты, которые можно использовать и «за», и «против».

Необходимо помнить о том, что в споре рекомендуется использовать не все доводы, а сохранить несколько на всякий случай (как запасные), например, при признаках поражения или наступления на оппонента¹.

Доказательство как логический прием, складывается из трех взаимосвязанных элементов: тезиса, доводов (аргументов) и способа доказывания (демонстрация). Доказательство имеет цель не только доказать тезис, но и убедить или переубедить оппонента в истинности этого тезиса. Бывает и такое, что можно доказать тезис, но не убедить соперника и, наоборот, убедить, но не доказать. При доказательстве используются разные доводы (аргументы): *сильные* и *слабые*.

Сильный довод — это такой, с которым оппонент соглашается, не требуя уточнений. К ним относятся:

- статистические данные;
- документы;
- исторические и биографические факты.

Слабые доводы — это доводы, которые можно легко опровергнуть, найти возражение. К ним можно отнести следующие:

— мнение кого-либо, то есть суждение по поводу предмета речи, оценка чего-либо; мнение — это слабый довод, так как оно может быть предвзятым, ошибочным; на него влияют социальная установка, психическое состояние, личностные ориентиры, особенности характера, степень осведомленности и др.;

— отсылка к текстам художественной литературы, поскольку в художественных текстах доминирует вымысел, а не правда, не реальность.

Кроме *доказательства*, особенности полемического общения определяет ещё одна логическая операция — *опровер-*

¹ См.: Михальская А. К. Основы риторики. Мысль и слово. Москва, 1996. С. 353–354.

жение, которой посвящена отдельная глава в учебном пособии по риторике и культуре речи¹. Остановимся кратко на опровержении как важном элементе полемической коммуникации.

Опровержение — это установление ложности или необоснованности выдвинутого тезиса, направленное на разрушение данного ранее доказательства. Опровержение, как правило, осуществляется тремя способами: 1) опровергается выдвинутый тезис; 2) критикуются доводы; 3) показывается несостоятельность демонстрации. Часто используется *опровержение ложного тезиса фактами* в публичных выступлениях, совещаниях, диспутах, дискуссиях.

С помощью *критики доводов оппонента* можно привести слушателя к мнению о том, что выдвинутый тезис не доказан, показывая при этом необоснованность аргументов оппонента.

Опровержение демонстрации — это выявление того, что тезис оппонента не вытекает из аргументов логически, доказывается отсутствие логической связи в рассуждениях оппонента. В полемическом общении эти три способа опровержения сочетаются, варьируются в зависимости от сложившейся ситуации в ходе полемического общения. Опровержение как составляющая процедуры спора подробно описано в работе Т. В. Лебедевой².



ЗАДАНИЯ

I. Найдите аргументы прокурора в рассказе И. А. Бунина «Дело корнета Елагина». Назовите их и классифицируйте как доводы.

Прокурор говорил:

— Есть два разряда преступников. Во-первых, преступники случайные, злодеяния которых есть плод несчастного сте-

¹ См.: Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Риторика и культура речи. 13-е изд. Ростов-на-Дону, 2014. С. 474–484.

² См.: Лебедева Т. В. Культура спора: учебное пособие. Нижний Новгород, 2011. С. 25–43.

чения обстоятельств и раздражения, научно называемого «коротким безумием». И, во-вторых, преступники, совершающие то, что они совершают по злumu и преднамеренному умыслу: это прирожденные враги общества и общественного порядка, это — уголовные волки. К какому же разряду мы причислили человека, сидящего перед нами на скамье подсудимых? Конечно, ко второму. Он, несомненно, уголовный волк, он совершил преступление, потому что озверел от празднои и разнузданной жизни...

Эта тирада необыкновенно странна (хотя и выражала почти общее мнение нашего города насчет Елагина) и странна тем более, что на суде Елагин все время сидел опершись на руку, закрываясь ею от публики, и на все вопросы отвечал тихо, отрывисто и с какой-то душой раздражающей робостью и печально. И, однако, был прокурор и прав: на скамье подсудимых сидел преступник никак необычный и пораженный вовсе не «коротким безумием».

Прокурор поставил два вопроса: во-первых, разумеется, совершено ли преступление в состоянии аффекта, то есть раздражения, и, во-вторых, было ли оно только невольным пособничеством к убийству (молодой женщины Сосновской. — Е. Б.), и ответил на оба вопроса с полной уверенностью: нет и нет.

— Нет, — сказал он, отвечая на первый вопрос, — ни о каком аффекте не может быть и речи, и прежде всего потому, что аффекты не длятся по несколько часов. Да и что могло вызвать аффект Елагина?

Для решения последнего вопроса прокурор задавал себе множество мелких вопросов и тотчас же отвергал или высмеивал их. Он говорил:

— Не пил ли Елагин в роковой день больше обыкновенного? Нет, он вообще много пил, в этот же день не больше обыкновенного.

— Здоровый ли человек был и есть подсудимый? Присоединяюсь к мнению врачей, его исследовавших: вполне здоровый, но совершенно не привыкший себя обуздывать.

— Не вызван ли был аффект невозможностью брака между ним и любимой им женщиной, если только допустить, что он действительно любил ее? Нет, потому что мы точно знаем: подсудимый и не заботился, не предпринимал решительно никаких шагов к устройству этого брака.

И далее:

— Не привел ли его в аффект предполагаемый отъезд Сосновской (убитой предположительно Елагиным женщины. — **Е. Б.**) за границу? Нет, потому что он давно знал об этом отъезде.

— Но тогда, может быть, привела его в аффект мысль о разрыве, который явится следствием отъезда? Опять нет, потому что о разрыве он говорили и до этой ночи тысячу раз. А если так, что же, наконец? Разговоры о смерти? Странная обстановка комнаты, ее, так сказать, наваждение, ее гнет равно как и вообще гнет всей этой болезненной и жуткой ночи? (ночь, в которую была убита Сосновская, молодая красивая женщина. — **Е. Б.**). Но что до разговоров о смерти, то они никак не могли быть новостью для Елагина: эти разговоры шли между ним и его возлюбленной непрестанно и, конечно, уже давным-давно приелись ему. А про наваждение просто смешно говорить. Оно ведь весьма умерялось вещами весьма прозаическими: ужином, остатками этого ужина на столе, бутылками и даже, простите, ночной посудой... Елагин пил, ел, справлял свои естественные потребности, выходил в другую комнату то за вином, то за ножом, чтобы чинить карандаш...

И прокурор заключил так:

— Что же до того, было ли убийство, совершенное Елагиным, исполнением воли покойной, то тут долго рассуждать не приходится: у нас для решения этого вопроса есть голословные уверения Елагина, что Сосновская сама просила убить ее, и совершенно роковая для него записка Сосновской: «Умираю не по собственной воле».

Многое можно было возразить на частности в речи прокурора. «Подсудимый человек вполне здоровый...» Но где граница здоровья и нездоровья, нормальности или ненормально-

сти? «Он не предпринимал никаких шагов к устройству брака...» Но ведь, во-первых, не предпринимал он этих шагов только потому, что совершенно твердо был убежден в полной бесцельности их; а во-вторых, неужели любовь и брак так уж тесно связаны друг с другом, и Елагин успокоился бы и вообще всячески разрешил бы драму своей любви, обвинившись с Сосновской? Неужели не известно, что есть странное свойство всякой сильной и вообще не совсем обычной любви даже как бы избегать брака?

Но все это, повторяю, частности. А в основном прокурор был прав: аффекта не было.

Он говорил:

— Врачебная экспертиза пришла к заключению, что Елагин был «скорее» в спокойном, чем в аффективном состоянии: а я утверждаю, что не только в спокойном, но удивительно спокойном. В этом нас убеждает осмотр прибранной комнаты, где совершено преступление и где Елагин оставался еще долго после него. Затем — показания свидетеля Ярошенко, видевшего, с каким спокойствием вышел Елагин из квартиры на Староградской и как тщательно, не торопясь, запер он ее на ключ¹.

II. Составьте убеждающий монолог по поводу мысли в каждом данном афоризме.

1. *Спор* — один из способов утверждения противников в их заблуждениях².

2. Я очень силен в спорах. Спросите у любого из моих оставшихся друзей. Я могу одержать верх в споре на любую тему, против любого оппонента. Люди это знают и сторонятся меня на вечеринках. Часто, в знак большого уважения, они меня даже не приглашают (Признание Дейва Барри; БЭА, с. 252).

¹ См.: Бунин И. А. Дело корнета Елагина // Собрание сочинений: в 4 т. Т. 3. Москва, 1988. С. 179–182.

² См.: Большая энциклопедия афоризмов. Законы жизни от великих / сост. и предисл. А. П. Кондрашова. Москва, 2005. С. 253 (далее — БЭА).

3. *Доводы* на большинство из нас действуют плохо. *Притязания* — куда лучше (БЭА, с. 252).

4. Если вы не способны их победить, заставьте их присоединиться к вам (БЭА, с. 257).

§ 4. Законы формальной логики как основа воздействия на оппонента

Для того чтобы научиться убеждать оппонента, необходимо иметь высокую культуру мышления, умения логически рассуждать. Для этого необходимо знать законы формальной логики, которые играют главную роль в полемическом общении. Полемическое общение отличается от других видов общения (например, делового, профессионального) тем, что приходится доказывать или опровергать какие-либо положения, объяснять, делать выводы, умозаключения. Все это необходимо осуществлять, опираясь на логику мышления.

В риторике, в частности эристике, существуют *формально-логические законы*, способствующие эффективности полемического общения. Они не зависят от воли людей и действуют самостоятельно в любом процессе познания. Они представлены в учебниках по риторике¹. Кратко опишем эти законы, которые действуют именно в споре.

Закон тождества: каждая мысль в процессе рассуждения должна иметь одно и то же устойчивое содержание, то есть в ходе рассуждения нельзя подменять один предмет мысли другим.

Закон противоречия: две противоположные мысли об одном и том же предмете не могут быть одновременно истинными. Однако следует различать противоречия в природе, обществе и противоречие в рассуждениях. Противоречия в природе, обществе являются источником развития, а проти-

¹ См.: Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Риторика и культура речи. 13-е изд. Ростов-на-Дону, 2014. С. 448–473; Кохтев Н. Н. Риторика. 2-е изд. Москва, 1996. С. 106–107.

воречие в рассуждениях — это следствие нарушения норм правильного мышления. Закон противоречия помогает избежать двусмысленности при анализе фактов, событий реального мира. В публичном споре логическое противоречие недопустимо.

Закон исключения третьего: из двух противоречащих высказываний в одном и том же отношении в одно и то же время одно будет истинно (сформулирован Аристотелем).

Закон достаточного основания: всякая правильная мысль должна быть доказана другими мыслями, истинность которых уже доказана (сформулирован немецким мыслителем К. Лейбницем), то есть ни одно явление не может произойти, если оно не подготовлено предшествующими явлениями, в мире все взаимосвязано и взаимообусловлено. М. В. Ломоносов писал о том, что ничто в мире не происходит без достаточного основания. Данный закон в полемическом общении требует убедительного подтверждения истинности мысли, на него опирается доказательство как логический прием обоснования истинности какого-либо суждения с помощью уже доказанных истинных мыслей.

Данные законы логики — это законы правильного мышления. В полемическом общении, споре они обуславливают силу убеждения оппонента, повышают культуру мышления в целом, помогая избегать логических ошибок в ходе доказательства или опровержения каких-либо положений.

В связи с соблюдением законов логики в споре, необходимо обратиться к **логическим ошибкам**, которые допускаются в полемическом общении и которые необходимо знать, чтобы управлять вербальным поведением не только оппонента, но и своим.

Логические ошибки бывают *непреднамеренными* и *намеренными*. **Намеренные логические ошибки** направлены на то, чтобы привести действия оппонента к затруднению, замешательству. Это своего рода логические уловки, которые называются *софизмами* — от греческого *sophisma* — хитрость. Софизмы известны с античных времён.

Распространенной ошибкой является *«подмена тезиса»* — доказывається или опровергается не тот тезис, который был выдвинут вначале, а совсем другой, эта ошибка может быть непреднамеренной. К «подмене тезиса» обращаются полемисты, которые хотят поставить соперника в неловкое положение, затруднить общение и обеспечить себе превосходство в полемике.

Еще одна частотная ошибка называется *«ложное основание»*, или *«основное заблуждение»* — тезис подтверждается суждениями, не являющимися истинными. Используются несуществующие статистические данные, документы, несуществующие события и пр. Эта ошибка также может быть произвольной, возникающей по причине некомпетентности спорящих сторон.

Ошибка *«порочный круг»*, или *«круг в доказательстве»* — тезис доказывается аргументами, а сами аргументы выводятся из того же тезиса. Обычно это случается, когда участники полемического общения не имеют опыта в споре.

ГЛАВА 3

КУЛЬТУРА ПОЛЕМИЧЕСКОГО ОБЩЕНИЯ

§ 1. Культура общения в русской национальной традиции

Ещё в Древней Руси сложились правила беседы, в том числе и с элементами полемики. Особое внимание уделялось речевому поведению говорящего. Предлагаем ознакомиться с основными правилами коммуникации в Древней Руси, которые отражены в учебниках по риторике¹.

1. Беседовать только с достойным человеком. Это отражено в пословице «Лучше с умным камни носить, чем с глупым вино пить».

2. Выслушивать собеседника.

3. Проявлять кротость в беседе (заповедь кротости и смирения).

4. Не многословить, не грубить. Вспомним афоризмы Козьмы Пруtkова: «Болтун подобен маятнику: того и другого надо остановить»; «Лучше скажи мало, но хорошо»².

5. Хвалить, а не хулить.

6. Говорить правду.

7. Говорить доброе, благотворно влияющее на людей.

8. Не льстить напрасно.

9. Не кричать, не раздражаться на собеседника.

10. Не осуждать³.

¹ См.: Михальская А. К. Основы риторики. Мысль и слово. Москва, 1996. С. 394–398.

² См.: Прутков К. Черепослов. Мысли и афоризмы. Санкт-Петербург, 2001. С. 23.

³ См. приложение 1 «Спор в афоризмах».

§ 2. Правила предварительной подготовки к ведению спора

1. Продумайте как стратегию, основное направление, главную цель ведения дискуссии-спора, так и наиболее вероятные варианты аргументации ваши и вашего оппонента.

2. Настраивайте себя на готовность к самому худшему, даже к некорректному поведению вашего оппонента, но верьте в самое лучшее и демонстрируйте эту веру, особенно в начале беседы.

3. Оцените недостатки, а особенно достоинства вашего оппонента, уровень его образованности, культуры, профессионализма, коварности характера, мотивы его поступков и действий.

4. Сделайте заготовки, которые позволят неожиданно и сильно нейтрализовать возможное некорректное поведение вашего оппонента.

5. Не будьте наивны и не расслабляйтесь, а, наоборот, мобилируйтесь на сражение, а не на развлекательную прогулку.

6. Если это возможно, то соберите дополнительную информацию о вашем оппоненте, побеседуйте о нем с людьми, которым вы по-настоящему доверяете.

7. К дискуссии, спору с сильным оппонентом, противником необходимо максимально подготовиться. Было бы обидно потерпеть фиаско из-за собственной нерадивости¹.

§ 3. Основные правила ведения спора

В полемическом общении, которое наблюдается часто в профессиональной, деловой коммуникации, необходимо придерживаться некоторых правил, которые выработаны практикой публичного спора на протяжении эпох и излагаются в учебниках по риторике, эристике, в частности, они описаны

¹ См.: Павлова Л. Г. Спор, дискуссия, полемика. Москва, 1991. С. 36–50.

Л. А. Введенской и Л. Г. Павловой¹. Остановимся на этих правилах ведения спора в любом жанре.

1. Определить точно и чётко предмет спора, изучить разные точки зрения на этот предмет.

2. Установить точки разногласия с оппонентом во взглядах на проблему спора.

3. В ходе спора не отступать в сторону от главного предмета речи, держать во внимании основные положения, из-за которых ведется спор. Следует знать недозволённый в полемическом общении приём — увод в сторону оппонента от предмета речи с целью выиграть время или ввести в заблуждение соперника.

4. Продумать тезис, который вы выдвигаете как основной, четко определить свою позицию по отношению к предмету спора. Без четкой точки зрения на проблему как со своей стороны, так и со стороны оппонента ведение спора затрудняется, в конечном итоге не приносит никаких результатов в решении вопроса спора. Участники спора должны иметь одну цель спора: желание решить дискуссионный вопрос, добиться истины.

5. Необходимо владеть терминологией спора и понятиями, которые обозначаются конкретными терминами. При подготовке спора по определенному вопросу необходимо отобрать основные понятия и термины, обозначающие их для взаимопонимания спорящих сторон, но не перегружать ими полемическое общение. В ходе спора лучше уточнить вместе с оппонентом содержание некоторых понятий, которые вы собираетесь использовать, так как оппонент может понимать их по-другому. Тем более, что в русском языке имеются многозначные слова и слова-омонимы, имеющие несколько разных значений. В противном случае возникнет непонимание между спорящими сторонами, что затруднит общение, и полемика станет бесполезной.

¹ См.: *Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Риторика и культура речи*. 13-е изд. Ростов-на-Дону, 2014. С. 426–447; *Павлова Л. Г. Спор, дискуссия, полемика*. Москва, 1991. С. 36–50.

6. Проявлять уважение к своему оппоненту, быть тактичным по отношению к его высказываниям, манере поведения.

7. Уметь контролировать свои эмоции в ходе полемического общения, стремясь к спокойствию. Выдержка и самообладание создают хорошее впечатление о вас, способствуют лучшему пониманию того, что говорит оппонент. Ни в коей мере не уподобляться поведению оппонента, если он агрессивен, кричит, оскорбляет. Брань в полемическом общении не допускается. Лучше «взять паузу» и обратиться с просьбой к сопернику вести себя корректно, спокойно. Самому использовать формулы речевого этикета, следовать этике общения.

8. Отслеживать вербальное и невербальное поведение оппонента и оценивать его с точки зрения намерений в продолжение общения, изменения психологического состояния, настроя на продолжение общения или его прекращения. Безусловно, люди разные и поведение у них может быть тоже разным. Многие сознательно прибегают к непозволительным приёмам воздействия на оппонента и уловкам для того, чтобы вывести его из состояния равновесия, запутать его, спровоцировать на грубость и пр., поэтому важно следить за поведением оппонента в процессе всего общения, но поведение оппонента определяется многими факторами. Например, видом спора и целью полемического общения.

Поведение в споре зависит от того, с каким типом оппонента происходит общение: агрессивным или сдержанным, компетентным. В зависимости от этого нужно продумать и своё вербальное поведение, методы ведения полемического общения, например, применить дополнительные доводы, пояснения, включить юмор, связанный с обсуждаемым вопросом и др.

Поведение оппонента часто определяется индивидуальными особенностями, темпераментом, чертами характера, физическим и психическим состоянием на момент общения.

Важно учитывать и то, что поведение оппонента обуславливают национальные и культурные традиции.

9. В полемическом общении необходимо соизмерять свои способности и возможности с возможностями и способностями оппонента.

10. Если в споре имеется третья сторона (зрители, слушатели), опираться на их восприятие: быть сдержанным, корректным, говорить по существу предмета спора, соблюдать такт, культуру речи.

11. Никогда не унижать соперника, даже если он проиграл в споре, дать ему возможность достойно выйти из ситуации, когда он чувствует себя разбитым.

§ 4. Рекомендации для речевого поведения участников полемиического общения

В учебниках по риторике отмечаются рекомендации, касающиеся речевого поведения участников полемиического общения¹.

Научитесь контролировать своё речевое поведение и анализировать поведение оппонента в общении. Стремитесь к конструктивной стратегии в споре.

1) контролируйте свой голос, манеру говорить, мимику и жесты: некоторые из этих параметров свидетельствуют об агрессии, эмоциональном перевозбуждении, которые действуют на оппонента, и он склоняется к такому же тону общения, в результате общение может перерасти в крики, перебивания в речи, одновременное говорение и игнорирование друг друга. Не старайтесь перекричать оппонента, прекратите его перебивать, не жестикулируйте слишком эмоционально и часто. Если соперник выйдет из состояния психологического равновесия, он может непреднамеренно оскорбить, не думая об этом, а потом сожалеть;

¹ См.: Михальская А. К. Основы риторики. Мысль и слово. Москва, 1996. С. 362–364; Павлова Л. Г. Спор, дискуссия, полемика. Москва, 1991. С. 36–50.

2) слушайте внимательно то, что говорит оппонент: слушать, желательно, активно, чтобы после окончания его речи сформулировать выводы, его позицию;

3) будьте доброжелательными по отношению к участникам полемического общения, следите за тем, чтобы в голосе не было презрения, усмешки; не будьте слишком категоричными в суждениях при опровержении доводов оппонента;

4) выражая несогласие, смягчайте категоричность формулами речевого этикета;

5) если вы поняли, что ваш соперник прав, признайте это открыто, не прибегайте к уловкам;

6) признавайте правоту соперника дружелюбно, что будет способствовать вашему положительному имиджу, утверждению авторитета;

7) если вы оказались победителем в споре, не злорадствуйте не унижайте оппонента, не подчёркивайте своего превосходства;

8) не будьте излишне серьёзными в вербальном поведении, в меру используйте шутку, иронию;

9) используйте шутку, юмор как необходимые паузы в том случае, если вы не можете доказать ваш тезис по причине слабых аргументов, но это еще не значит, что он не верен. Обдумайте аргументы, создав ситуацию снятия напряжения в споре с помощью иронии, шутки;

10) не признавайте своего поражения в том случае, если вы сами уверены до конца в правоте своего тезиса. Согласитесь с поражением, но отметьте, что вам на этот раз не хватило доказательств того, в чем вы уверены, и выразите надежду на продолжение обсуждения проблемы, когда вы сможете представить сильные аргументы.

В учебниках и учебных пособиях подробно описаны особенности поведения участников спора, а также правила ведения спора¹.

¹ См.: *Лебедева Т. В.* Культура спора: учебное пособие. Нижний Новгород, 2011; *Стеишов А. В.* Как победить в споре. О культуре полемики. Ленинград, 1991.

§ 5. Правила корректного ведения спора (памятка полемиста)¹

1. Даже если ваш оппонент допускает против вас явно некорректный выпад, не опускайтесь до его уровня и не используйте против него некорректные приемы и тем более оскорбительные выпады и фразы.

2. Не спеша, шаг за шагом разрушайте спекулятивную и некорректную аргументацию.

3. Отрицая что-нибудь, говорите не только «нет», но и аргументируйте почему.

4. Критикуя, не критиканствуйте, а предлагайте свой конструктивный подход и выход из создавшейся, казалось бы, безвыходной ситуации.

5. Мыслям оппонентов должны противопоставляться ваши мысли, аргументы и доводы, а не амбиции, голое отрицание всего того, что исходит от лиц, которые вам не симпатичны.

6. Не дайте спровоцировать себя на перепалку, ругань, некорректное поведение.

7. Не стремитесь перекричать, а стремитесь аргументированно переубедить своего оппонента.



ЗАДАНИЯ

I. Прокомментируйте афоризмы и пословицы с точки зрения культуры спора и русской национальной традиции общения.

1. Истины рождаются в спорах и умирают в склоках (А. Лигов; БЭА, с. 32).

2. Истина рождается в спорах, но спорщики редко ее замечают (К. С. Мелихан; БЭА, с. 270).

3. Спорить — спорь, а браниться грех (пословица).

¹ См.: Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Риторика и культура речи. 13-е изд. Ростов-на-Дону, 2014. С. 521–522.

4. Если не можете убедить, то приведите в замешательство (Г. Трумэн; БЭА, с. 280).

5. Если вы правы, будьте логичными. Если не правы — постарайтесь сбить с толку (Маккена; БЭА, с. 268).

6. Когда ваш оппонент повержен, лягните его (Джон; БЭА, с. 259).

7. Единственная интеллигентная реакция на оскорбление — это игнорировать его; если игнорировать его не можете — будьте выше его; если не можете быть выше его — посмейтесь над ним; а если смеяться над ним не способны — вы его, вероятно, заслужили (Р. Лайнз; БЭА, с. 266).

8. Кто громче всех кричит, тому и дают слово (Свишпл; БЭА, с. 277).

9. Легче человека переговорить, чем перемолчать¹.

II. Прокомментируйте афоризмы, связав их с подготовкой к полемическому общению и особенностями речевого поведения.

1. Принимаясь за дело, соберись с духом².

2. Имея в виду какое-либо предприятие, помысли, точно ли оно тебе удастся (Прутков К., с. 38).

3. Настроенность к человеку — это неадекватность его восприятия (Шевелев И., с. 296).

4. Не имеющий своего мнения не ведает сомнений. Для него чужое мнение — закон (Шевелев И., с. 293).

5. Чтобы убедить другого, надо прежде убедить себя; чтобы победить, надо вначале поверить в победу (Шевелев И., с. 292).

6. Доказывать очевидное так же нелепо, как опровергать несущуазицу (Шевелев И., с. 220).

7. Глубокая мысль и юмор — неразделимы, как вдох и выдох (Шевелев И., с. 200).

¹ См.: Шевелев И. Н. Афоризмы, мысли, эмоции. Книга жизни. Москва, 1997. С. 186 (далее — Шевелев И.).

² См.: Прутков К. Черепослов. Мысли и афоризмы. Санкт-Петербург, 2001. С. 22 (далее — Прутков К.).

8. Часто рассуждают резво, но не трезво (Шевелев И., с. 188).

9. Важно сказать новое, но не менее важно сформулировать общеизвестное (Шевелев И., с. 188).

10. Убедить себя труднее, чем другого (Шевелев И., с. 292).

11. Плохо своё мнение навязывать другому, но ещё хуже не иметь собственного мнения (Шевелев И., с. 292).

12. Обидно, когда золотые мысли выражают деревянным языком (Шевелев И., с. 214).

ГЛАВА 4

ПРИЁМЫ ПОЛЕМИЧЕСКОГО МАСТЕРСТВА

§ 1. Основные полемические приёмы

Существуют специальные приемы, используемые в полемическом общении, которые описаны в трудах по риторике¹. К ним относятся следующие:

— *применение иронии, сарказма, юмора*, которые усиливают эмоциональное воздействие на оппонента или слушателей, помогают снять напряжение в общении, сгладить назревающий конфликт, что способствует эффективному проведению спора, полемики и других жанров спора. Напомним: *юмор* — это беззлобная шутка, *ирония* — тонкая насмешка в скрытой форме; *сарказм* — злая, язвительная насмешка;

— *доведение до нелепости*, или *сведение к абсурду*: доказательная демонстрация того, что тезис и аргументы, вытекающие из него, противоречат действительности;

— *атака вопросами*, цель которой заключается в том, чтобы сделать положение оппонента затруднительным, заставить его оправдываться, создать себе наиболее благоприятные условия для спора;

— *приём бумеранга*, или *возвратный удар* — английское слово «бумеранг» означает «метательное орудие, при искусном броске возвращающееся к тому месту, откуда было пущено»; суть приема в том, что тезис или аргумент возвращается против тех, кто их высказал. При этом сила удара во много раз увеличивается;

¹ См.: Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Риторика и культура речи. 13-е изд. Ростов-на-Дону, 2014. С. 474–483; Стешов А. В. Как победить в споре. О культуре полемики. Ленинград, 1991; Лебедева Т. В. Культура спора: учебное пособие. Нижний Новгород, 2011.

— *подхват реплики* — это разновидность «возвратного удара». Суть в том, что реплика оппонента применяется в целях собственной аргументации, разоблачения позиции оппонента или для психологического воздействия на присутствующих слушателей (частотен в выступлениях на конференциях, митингах, съездах);

— *довод к человеку*. Прием оказывает сильное психологическое воздействие. Это обсуждение не предмета речи, а достоинств или недостатков какого-либо человека, выдвинувшего тезис или представляющего доводы. Данный прием должен применяться в сочетании с другими обоснованными аргументами. Как самостоятельное доказательство он считается логической ошибкой, состоящей в подмене самого тезиса ссылками на личные качества того, кто его выдвинул.

Разновидностью полемического приема «довод к человеку» является прием, который называется — *апелляция к публике*, основной целью которого является стремление повлиять на чувства слушателей, склонить аудиторию на свою сторону.

Знание названных выше полемических приёмов и умение их использовать в процессе полемического общения способствует успешному ведению и завершению спора.

§ 2. Риторические уловки

Риторическая уловка — это форма речевого взаимодействия, которая позволяет пропоненту во время общения с оппонентом облегчить или упростить для себя процедуру утверждения в сознании оппонента (слушателя) своего тезиса и одновременно затруднить эти операции в отношении оппонента, ввести его в замешательство. Главная задача риторической уловки в полемическом общении — поставить оппонента в невыгодное положение, взять над ним превосходство. Существуют позволенные и непозволенные риторические уловки.

К ***позволенным риторическим уловкам*** можно отнести такие приёмы коммуникации, как *вопросно-ответный ход*,

когда говорящий (оратор) задаёт себе и своим слушателям вопросы и сам же на них отвечает, *иронию, использование пословиц, поговорок, афоризмов по теме коммуникации, отступление от сути вопроса.*

К **непозволительным риторическим уловкам** можно отнести следующие:

— **оттягивание возражения** — это ответные уточняющие вопросы, а также опровержение слабых аргументов для того, чтобы внезапно разбить сильные доводы оппонента;

— **психологические уловки:** применяются для облегчения спора для себя и затруднения для оппонента; как правило, они основаны на знании особенностей психологии людей, человеческих слабостей; они содержат элементы хитрости и обмана:

1) *ставка на ложный стыд:* выражения типа «*Неужели Вам еще не известно...*», «*Вы, разумеется, знакомы с последними документами...*»;

2) *подмазывание аргумента* — это слабый довод противника, который может быть легко опротестован, сопровождается комплиментом оппоненту типа «*Вы как человек компетентный в этом вопросе оцените приведённый нами аргумент...*»; «*Безусловно, Вы человек, умеющий правильно оценивать факты...*» и др.;

3) *ссылки на свой возраст, образование и социальное положение:* «*Вот доживите до моих лет, тогда и судите...*», «*Сначала получите диплом, а потом поговорим...*», «*Займите мою должность, тогда будете принимать решения...*» и т. п.;

4) *стремление увести разговор в сторону, от сути дела;* отвлечение внимания оппонента второстепенными вопросами, рассказами на отвлечённые темы с целью выиграть время или запутать оппонента;

5) *перевод спора на противоречия между словом и делом,* взглядами оппонента и его поступками, образом жизни;

6) *перевод вопроса на точку зрения пользы или вреда,* вместо доказательства истины или положения, имеет ли предмет разговора пользу для вас или нет; если вы чувствуете, что дан-

ное предложение выгодно вам, то вы с ним соглашаетесь, даже если оно приносит вред другим (оппоненту);

7) *самоуверенный, безапелляционный, решительный тон*: человек, говорящий высокомерно, внушительным голосом давит на психику присутствующих, когда противник ведёт себя очень уверенно, не имея на то оснований, оппонент начинает сомневаться в своей позиции под натиском уверенности говорящего;

8) *чтение в сердцах*: суть приёма заключается в том, что оппонент не столько осмысливает речь противника, сколько ссылается на те мотивы, которые заставили его их высказать: *«Вы так говорите из жалости...», «Вы преследуете личные интересы...», «Вас заставляют так говорить интересы вашего начальника...»* и пр.;

9) *прямое оскорбление* недопустимо в общении, но иногда к нему прибегают говорящие с целью сорвать общение, создать негативную оценку оппонента, сформировать отрицательное отношение к его позиции и к нему самому;

10) иногда прибегают к *механическим уловкам*, включая жесты и мимику: зажимают уши, насвистывают, создают шум, переступают ногами и др. Такой приём называется *обструкцией*; *обструкция* — это намеренный, сознательный срыв общения (спора, разговора, беседы) и пр.

В данном пособии представлена лишь небольшая часть риторических уловок. Большое количество риторических уловок, как позволительных, так и непозволительных, описано в ряде книг¹.



ЗАДАНИЯ

I. Какой приём воздействия на слушателя способствовал снятию конфликта в сложившейся ситуации?

¹ См.: *Винокур В. А.* Уловки в споре. Психологический тренинг. Санкт-Петербург, 2005; *Панкратов В. Н.* Уловки в спорах и их нейтрализация: методическое пособие. Москва, 1996; приложение 2 «Запрещенные приемы манипуляции оппонентом».

Поэт и дурак

Поэт Апухтин был близорук. По этой причине однажды он нечаянно толкнул молодого человека. Тот оскорбился и процедил сквозь зубы: «Дурак!» Апухтин приподнял шляпу и отрекомендовался: «А я Апухтин»¹.

II. Какой приём или уловку в разговоре использовал известный русский писатель И. А. Гончаров? Позволительна ли она в данной ситуации общения?

Ох, не вижу! Ох, не слышу!

Писатель И. А. Гончаров, автор романа «Обломов», частенько хандрил и вообще чем-то походил на своего персонажа, а в последние годы жизни Гончаров совсем перестал показываться в обществе. Не поощрял он и молодые таланты. Однажды он отказался прочитать рукопись начинающего поэта, сославшись на то, что плохо видит. «Ну, так выслушайте, пожалуйста, Иван Александрович», — приставали к нему. «Ох, и слышу я плохо!» — воскликнул писатель².

III. Прокомментируйте афоризмы. Найдите заключенные в них полемические приёмы и риторические уловки. Назовите их.

1. Интеллигентность — это не только, согласно словарному определению, культурность и образованность, но прежде всего порядочность, деликатность и обязательность (Шевелев И., с. 205).

2. Бывает оскорбление под маской комплимента, но может быть невольный комплимент под «маской» оскорбления (Шевелев И., с. 90).

¹ Исторические анекдоты // Русская история. 2019. № 1. С. 39.

² Там же.

3. Для многих «обсуждать» — аналог «осуждать» (Шевелев И., с. 296).

4. Шутка должна иметь меру. Чрезмерная шутливость — шутовство (Шевелев И., с. 297).

5. Чувство юмора не может быть без чувства меры; чувство меры не может быть без чувства юмора (Шевелев И., с. 297).

6. Эмоциональность восприятия — душевная тонкость; эмоциональность реагирования — душевная простота (Шевелев И., с. 295).

7. Красноречие — это умение излагать свои мысли и, что еще труднее, обобщать чужие. Краснобайство — гладкий пересказ чужих мыслей (Шевелев И., с. 220).

8. Худо, когда собеседник не может понять и не хочет поверить. Что же ему остаётся? (Шевелев И., с. 286).

9. Убеждённость часто убеждает больше, чем аргументация (Шевелев И., с. 220).

IV. Прочитайте фрагмент повести М. А. Булгакова «Собачье сердце». Оцените поведение участников полемического общения с точки зрения культуры спора. Определите, какие виды аргументов использует каждый участник общения. Ответ мотивируйте. Какие приёмы воздействия (позволительные и непозволительные) используют участники полемики? Какие риторические уловки используют участники данного полемического общения?

Собачье сердце

Дней через шесть после истории с водой и котом из дома к Шарикову явился молодой человек, оказавшийся женщиной, и вручил ему документы, которые Шариков немедленно заложил в карман пиджака и немедленно же после этого позвал доктора Борменталь:

— Борменталь!

— Нет, уж вы меня по имени и отчеству, пожалуйста, называйте! — отозвался Борменталь, меняясь в лице.

Нужно заметить, что в эти шесть дней хирург ухитрился раз восемь поссориться со своим воспитанником и атмосфера в обуховских комнатах была душная.

— Ну, и меня называйте по имени и отчеству, — совершенно основательно ответил Шариков.

— Нет, — загремел в дверях Филипп Филиппович, — по такому имени и отчеству в моей квартире я вас не разрешу называть. Если вам угодно, чтобы вас перестали именовать фамильярно «Шариков», — и я, и доктор Борменталь будем называть вас «господин Шариков».

— Я не господин, господа все в Париже, — отлаял Шариков.

— Швондерова работа! — кричал Филипп Филиппович. — Ну ладно, посчитаюсь я с этим негодяем. Не будет никого, кроме господ, в моей квартире, пока я в ней нахожусь! В противном случае, или я, или вы уйдем отсюда, и вернее всего, — вы! Сегодня я помещу в газетах объявление, и, поверьте, я вам найду комнату!

— Ну да, такой я дурак, чтоб я съехал отсюда, — очень четко ответил Шариков.

— Как? — спросил Филипп Филиппович, и до того изменился в лице, что Борменталь подлетел к нему и нежно и тревожно взял его за рукав.

— Вы, знаете, не нахальничайте, мсье Шариков, — Борменталь очень повысил голос. Шариков отступил, вытащил из кармана три бумаги: зеленую, желтую и белую — и, тыча в них пальцами, заговорил:

— Вот, член жилищного товарищества, и жилплощадь мне полагается определенно в квартире номер пять у ответственно-го съёмщика Преображенского в шестнадцать квадратных аршин, — Шариков подумал и добавил слово, которое Борменталь машинально отметил в мозгу как новое, — благоволите.

Филипп Филиппович закусил губу и сквозь нее неосторожно вымолвил:

— Клянусь, я этого Швондера в конце концов застрелю.

Шариков в высшей степени внимательно и остро принял эти слова, что было видно по его глазам.

— Филипп Филиппович, *vorsichtig* (нем. *осторожно*)... — предостерегающе начал Борменталь.

— Ну уж знаете... Если уж такую подлость!.. — вскричал Филипп Филиппович по-русски. — Имейте в виду, Шариков, господин... что я, если вы позволите еще одну наглую выходку, я лишу вас обеда и вообще питания в моем доме. Шестнадцать аршин, это прелестно, но ведь я вас не обязан кормить по этой лягушачьей бумаге?

Тут Шариков испугался и приоткрыл рот.

— Я без пропитания оставаться не могу, — забормотал он, — где же я буду харчеваться?

— Тогда ведите себя прилично, — в один голос завyli оба эскулапа.

Шариков значительно притих и в тот день не причинил никакого вреда никому, за исключением самого себя: пользуясь небольшой отлучкой Борменталья, он завладел его бритвой и распорол себе скулу так, что Филипп Филиппович и доктор Борменталь накладывали ему на порез швы, отчего Шариков долго выл, заливаясь слезами¹.

V. Прочитайте фрагмент рассказа А. П. Чехова «Супруга». Произведите его анализ с точки зрения культуры полемического общения. Прокомментируйте поведение доктора с точки зрения внутренней полемики самого с собой. Кто из героев в споре вам показался более убедительным? Выделите аргументы и назовите их виды, которые приводил каждый из героев рассказа. Назовите виды аргументов, приведённые героиней против развода с мужем.

Героиню чеховского рассказа звали Ольга Дмитриевна, которая прожила со своим супругом, врачом Николаем Евграфычем, семь лет. По вечерам она часто уезжала из дома и возвращалась только к утру, часов в пять. Обманывала мужа, отпра-

¹ Булгаков М. А. Избранные сочинения в двух томах. Т. 1. Собачье сердце. Москва, 1996. С. 415–416.

шивала у него деньги, пуская в ход слёзы. Он уступал, хотя злился сам на себя из-за этого. Однажды он нашел в комнате жены на столе телеграмму, на которую он сначала взглянул мельком. Телеграмма пришла на имя тёщи для Ольги Дмитриевны из Монте-Карло и подписана была именем Michel...

И, в конце концов, принял вину на себя за её недостойное поведение...

Супруга

«Кто этот Мишель? Почему из Монте-Карло? Почему на имя тёщи?» За время семилетней супружеской жизни он привык подозревать, угадывать, разбираться в уликах, и ему не раз приходило в голову, что благодаря этой домашней практике из него мог бы выйти теперь отличный сыщик. Придя в кабинет и начавши соображать, он тотчас же вспомнил, как года полтора назад он был с женой в Петербурге и завтракал у Кюба с одним своим школьным товарищем, инженером путей сообщения, и как этот инженер представил ему и его жене молодого человека лет 22–23, которого звали Михаилом Ивановичем; фамилия была короткая, немножко странная: Рис. Спустя два месяца доктор видел в альбоме жены фотографию этого молодого человека с надписью по-французски: «На память о настоящем и в надежде на будущее»; потом он раза два встречал его самого у своей тёщи... И как раз это было в то время, когда жена стала часто отлучаться и возвращалась домой в четыре, пять часов утра, и всё просила у него заграничного паспорта, а он отказывал ей, и у них в доме по целым дням происходила такая война, что от прислуги было совестно.<...> «...едва не заплакал от чувства обиды и стал ходить по всем комнатам. В нём возмущалась его гордость, его плебейская брезгливость. Сжимая кулаки и морщась от отвращения, он спрашивал себя, как это он, сын деревенского попа, бурсак по воспитанию, прямой, грубый человек, по профессии хирург — как это он мог отдаться в рабство, так позорно подчинить себя этому слабому, ничтожному, продажному, низкому созданию?»<...>

Лучшие годы жизни протекли, как в аду, надежды на счастье разбиты и осмеяны, здоровья нет, в комнатах его пошлая кокоточная обстановка, а из десяти тысяч, которые он зарабатывает ежегодно, он никак не соберётся послать своей матери-попадье хотя бы десять рублей, и уже должен по векселям тысяч пятнадцать. <...>

«Я объяснюсь с ней; пусть она уходит к любимому человеку... Дам ей развод, приму вину на себя...» <...>

— Ты о чём хочешь говорить? — спросила она, покачиваясь в кресле.

— Я нечаянно увидел вот это... — сказал доктор и подал ей телеграмму.

— Что ж? — сказала она, раскачиваясь сильнее. — Это обыкновенное поздравление с Новым годом и больше ничего. Тут нет секретов.

— Ты рассчитываешь на то, что я не знаю английского языка. Да, я не знаю, но у меня есть словарь. Это телеграмма от Риса, он пьёт за здоровье своей возлюбленной и тысячу раз целует тебя. Но оставим, оставим это... — продолжал доктор торопливо. — Я вовсе не хочу упрекать тебя или делать сцену. Довольно уже было и сцен, и попрёков, пора кончить... Вот что я тебе хочу сказать: ты свободна и можешь жить как хочешь.

Помолчали. Она стала тихо плакать.

— Я освобождаю тебя от необходимости притворяться и лгать, — продолжал Николай Евграфыч. — Если любишь этого молодого человека, то люби; если хочешь ехать к нему за границу — поезжай. Ты молода, здорова, а я уже калека, жить мне осталось недолго. Одним словом... ты меня понимаешь.

Он был взволнован и не мог продолжать. Ольга Дмитриевна, плача и голосом, каким говорят, когда жалеют себя, созналась, что она любит Риса <...> и в самом деле ей очень хочется теперь поехать за границу.

— Видишь, я ничего не скрываю, — сказала она со вздохом. — Вся душа моя нараспашку. Я опять умоляю тебя, будь великодушен, дай мне паспорт!

— Повторяю: ты свободна. <...>

— Когда я получу свой паспорт? — спросила она.

Ему вдруг захотелось сказать «никогда», но он сдержал себя и сказал:

— Когда захочешь.

— Я поеду только на месяц.

— Ты поедешь к Рису навсегда. Я дам тебе развод, приму вину на себя, и Рису можно будет жениться на тебе.

— Но я вовсе не хочу развода! — живо сказала Ольга Дмитриевна, делая удивлённое лицо. — Я не прошу у тебя развода! Дай мне паспорт, вот и всё.

— Но почему же ты не хочешь развода? — спросил доктор, начиная раздражаться. — Ты странная женщина. Какая ты странная! Если ты серьёзно увлеклась и он тоже любит тебя, то в вашем положении вы оба ничего не придумаете лучше брака. <...>

— Я понимаю вас, — сказала она, отходя от него, и лицо её приняло злое, мстительное выражение. — Я надоела вам, и вы просто хотите избавиться от меня, навязать этот развод. Благодарю вас, я не такая дура, как вы думаете. Развода я не приму и от вас не уйду, не уйду, не уйду! Во-первых, я не желаю терять общественного положения, — продолжала она быстро, как бы боясь, что ей помешают говорить, — во-вторых, мне уже 27 лет, а ему 23; через год я ему надоем, и он меня бросит. И в-третьих, если хотите знать, я не ручаюсь, что это моё увлечение может продолжаться долго... Вот вам! Не уйду я от вас.

— Так я тебя выгоню из дому! — крикнул Николай Еврафич и затопал ногами. — Выгоню вон, низкая, гнусная женщина!

— Увидим-с! — сказала она и вышла¹.

¹ Чехов А. П. Супруга // Собрание сочинений: в 4 т. Т. 3. Москва, 1984. С. 5–11.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Спор, полемика — это особый раздел риторики, называемый эристикой. Спор как вид общения появился еще в античности для выявления истины с привлечением противоположных знаний об одном явлении, событии, одной общественно или научно значимой проблемы, для приобретения новых знаний.

Спор, полемика строятся на законах формальной логики: тождества, противоречия, исключения «третьего», достаточного основания.

Важно помнить о том, что не следует спорить по второстепенным вопросам. Споры по принципиальным вопросам бывают, как правило, подготовленными, поэтому к полемическому общению необходимо подготовиться заранее, подобрав как сильные, так и слабые аргументы, интересные истории, притчи, афоризмы по теме спора с целью их использования для сглаживания конфликтов, создания благоприятной атмосферы для общения.

В полемическом общении важно прогнозировать следующие стратегии: выдвижение тезиса и его защита; опровержение тезиса и аргументов оппонента; «удары по противнику»; «игра на зрителях» и др.

Для тактики полемической коммуникации важно:

- тактичное поведение его участников;
- внимательное и доброжелательное отношение к высказываниям оппонента;
- открытость одной стороны для восприятия точки зрения другой стороны в процессе общения.

В споре, полемике всегда следует отслеживать общий ход общения, при этом не терять из вида основной предмет спора.

Допускаются разные формы полемического общения: дискуссия, полемика, прения, дебаты, беседа.

Особое значение в полемическом общении имеют специальные приёмы, к которым относятся применение юмора, атака вопросами, подхват реплики, условное соглашение, приём

бумеранга, апелляция к публике и др. Большую роль в полемике играют позволительные и непозволительные с точки зрения этики и культуры спора риторические уловки, например: вопросно-ответный ход, небольшие отступления от темы спора, ирония, ставка на ложный стыд, ссылки на возраст или опыт и др.

В полемическом общении разных жанров необходимо соблюдать культуру спора, предполагающую этичное и корректное поведение, умение слушать не перебивая, правильную и в меру эмоциональную речь, возможность побежденному противнику остаться не с чувством обиды, а уйти удовлетворенным общением.

Готовясь к спору (дискуссии, дебатам, беседе), важно следовать правилам его предварительной подготовки и правилам ведения.

В ходе полемического общения каждый из участников должен контролировать свое речевое и жестово-мимическое поведение, а также эмоции.

Спорить интересно, спорить нужно, но важно спорить, слушая оппонента и давая ему возможность уйти достойно после спора, особенно если он проиграл, не унижая его.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Научная литература

1. **Аннушкин, В. И.** История русской риторики. Хрестоматия : учебное пособие / В. И. Аннушкин. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Флинта ; Наука, 2002. — 416 с. — Текст : непосредственный.
2. Большая энциклопедия афоризмов. Законы жизни от великих / сост. и предисл. А. П. Кондрашова. — Москва : РИПОЛ классик, 2005. — 528 с. — Текст : непосредственный.
3. **Введенская, Л. А.** Риторика и культура речи / Л. А. Введенская, Л. А. Павлова. — 13-е изд. — Ростов-на-Дону, 2014. — 537 с. — Текст : непосредственный.
4. **Винокур, В. А.** Уловки в споре. Психологический тренинг / В. А. Винокур. — Санкт-Петербург : Речь, 2005. — 142 с. — Текст : непосредственный.
5. **Елизарова, Г. С.** Учебно-методический комплекс по дисциплине «Риторика» / Г. С. Елизарова. — Стерлитамак : СГПА им. Зайнаб Бишевой, 2008. — Текст : непосредственный.
6. **Ефимова, С. А.** Умение побеждать в споре. — Текст : электронный // ВКонтакте : [сайт]. — 2010. — URL: https://vk.com/doc165260858_591304017?hash=DjHrEbGqBUES9PWSRFCEalbgIvnIhd2IuNDRtzzObq0 (дата обращения: 17.05.2022).
7. **Жумагулова, Б. С.** Особенности полемического дискурса / Б. С. Жумагулова. — Текст : непосредственный // Успехи современного естествознания. Серия: Филологические науки. — 2013. — № 7. — С. 142—145.
8. **Зиннуров, Ф. К.** Культура речи в юридическом общении : учебно-методическое пособие / Ф. К. Зиннуров, В. Ф. Габдулхаков, Г. Г. Чанышева. — Казань : КЮИ МВД России, 2013. — 168 с. — Текст : непосредственный.

9. **Ипатова, И. С.** Практическая риторика или человек в контексте речи : учебное пособие для вузов / И. С. Ипатова ; под ред. В. Д. Виноградова. — Нижний Новгород : Изд-во Волго-Вятской академии госслужбы, 2004. — 346 с. — Текст : непосредственный.

10. **Кохтев, Н. Н.** Риторика / Н. Н. Кохтев. — 2-е изд. — Москва : Просвещение, 1996. — 207 с. — Текст : непосредственный.

11. **Лебедева, Т. В.** Культура спора : учебное пособие / Т. В. Лебедева. — Нижний Новгород : ННГАСУ, 2011. — 75 с. — Текст : непосредственный.

12. **Мельник, В. В.** Искусство доказывания в состязательном уголовном процессе / В. В. Мельник. — Москва : Дело, 2000. — 496 с. — Текст : непосредственный.

13. **Михальская, А. К.** Основы риторики. Мысль и слово / А. К. Михальская. — Москва : Просвещение, 1996. — 416 с. — Текст : непосредственный.

14. **Павлова, Л. Г.** Спор, дискуссия, полемика / Л. Г. Павлова. — Москва : Просвещение, 1991. — 127 с. — Текст : непосредственный.

15. **Петров, О. В.** Риторика : учебник для студентов юридических учебных заведений / О. В. Петров. — Москва : Велби ; Проспект, 2006. — 424 с. — Текст : непосредственный.

16. **Панкратов, В. Н.** Уловки в спорах и их нейтрализация : методическое пособие / В. Н. Панкратов. — Москва : Дельта, 1996. — 49 с. — Текст : непосредственный.

17. **Поварнин, С. И.** Спор. О теории и практике спора / С. И. Поварнин. — Москва : Книга по требованию, 2012. — 51 с. — Текст : непосредственный.

18. **Сажина, Е. В.** Языковые особенности организации коммуникации в полемическом дискурсе. — Текст : непосредственный // Вестник Мозырского государственного педагогического университета им. И. П. Шамякина. Серия: Языкознание и литературоведение. — 2011. — Вып. 4 (33). — С. 93—97.

19. **Сердюк, Н. В.** Риторика для полицейских : учебное пособие / Н. В. Сердюк, Л. Г. Носкова. — Москва : Академия управления МВД России, 2013. — 84 с. — Текст : непосредственный.

20. **Стешов, А. В.** Как победить в споре. О культуре полемики / А. В. Стешов. — Ленинград : Лениздат, 1991. — 191 с. — Текст : непосредственный.

21. **Стешов, А. В.** Дискуссия в образовательном процессе : учебно-методическое пособие / А. В. Стешов. — Санкт-Петербург : ВКА им. А. Ф. Можайского, 2008. — 179 с. — Текст : непосредственный.

22. **Чудинов, А. П.** Умение убеждать : практическая риторика / А. П. Чудинов. — Екатеринбург : УрГПУ, 1996. — 92 с. — Текст : непосредственный.

23. **Шестерина, А. М.** Полемический текст в современной прессе : специальность 10.01.10 «Журналистика» : автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора филологических наук / Шестерина Алла Михайловна. — Тамбов, 2004. — 40 с. — Текст : непосредственный.

Текстовые источники

24. **Булгаков, М. А.** Избранные сочинения. В 2 томах. Т. 1 / М. А. Булгаков. — Москва : Наташа, 1996. — 688 с. — Текст : непосредственный.

25. **Бунин, И. А.** Дело корнета Елагина // Собрание сочинений. В 4 томах. Т. 3. — Москва : Правда, 1988. — 543 с. — Текст : непосредственный.

26. **Жуков, В. П.** Словарь русских пословиц и поговорок / В. П. Жуков. — 5-е изд., стер. — Москва : Русский язык, 1993. — 534 с. — Текст : непосредственный.

27. Исторические анекдоты // Русская история. — 2019. — № 1. — С. 39. — Текст : непосредственный.

28. **Прутков, К.** Черепослов. Мысли и афоризмы / К. Прутков. — Санкт-Петербург : Кристалл, 2001. — 224 с. — Текст : непосредственный.

29. **Чехов, А. П.** Собрание сочинений. В 4 томах. Т. 3 / А. П. Чехов. — Москва : Правда, 1984. — 574 с. — Текст : непосредственный.

30. **Шевелев, И. Н.** Афоризмы, мысли, эмоции. Книга жизни / И. Н. Шевелев. — Москва : ВЛАДОС, 1997. — 384 с. — Текст : непосредственный.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Спор в афоризмах

Спор — один из способов утверждения противников в их заблуждениях (А. Бирс; БЭА, с. 255).

Спор — это когда каждый из двух человек пытается первым сказать последнее слово (А. Ньюмен; БЭА, с. 274).

Если вы не способны их победить, заставьте их присоединиться к вам (Вольф; БЭА, с. 257).

Если сомневаешься, постарайся говорить убедительно (Мэрфи; БЭА, с. 273).

Я знаю, что меня легко убедить в чём угодно, и потому никакие доводы меня не убеждают (А. Моруа; БЭА, с. 273).

Никогда не спорь с человеком, который покупает чернила литрами (Гринер; БЭА, с. 259).

Истины рождаются в спорах и умирают в склоках (А. Лигов; БЭА, с. 32).

Истина рождается в спорах, но спорщики редко ее замечают (К. С. Мелихан; БЭА, с. 270).

Когда ваш оппонент повержен, лягните его (Джон; БЭА, с. 259).

В общении самое важное — слышать то, что не сказано (П. Друкер; БЭА, с. 260).

Если с вами во всем соглашаются, проверьте, слушают ли вас (К. С. Мелихан; БЭА, с. 269).

Если вы правы, будьте логичными. Если не правы — постарайтесь сбить с толку (Маккена; БЭА, с. 268).

Кто громче всех кричит, тому и дают слово (Свиппл; БЭА, с. 277).

Если вы уверены в своей правоте, ваш моральный долг — подчинить своей воле всякого, кто с вами не согласен (Торквемада; БЭА, с. 279).

Если не можете убедить, то приведите в замешательство (Г. Трумэн; БЭА, с. 280).

Единственная интеллигентная реакция на оскорбление — это игнорировать его; если игнорировать его не можете — будьте выше его; если не можете быть выше его — посмейтесь над ним; а если смеяться над ним не способны — вы его, вероятно, заслужили (Р. Лайнз; БЭА, с. 266).

Кто станет говорить речи, другому — не перебивать, но дать окончать и потом другому говорить, как честным людям надлежит, а не как бабам торговкам (Указание Петра I Велико-го сенаторам; БЭА, с. 275).

Спорить — спорь, а браниться грех (пословица).

Запрещённые приёмы манипуляции оппонентом

Некоторые оппоненты используют в общении хитрые уловки, пытаясь манипулировать окружающими. Ознакомьтесь с некоторыми из них.

1. Чувство вины, которое может возникать как в процессе разговора, так и после него. Говорящий создаёт у тебя впечатление, что ты ему должен и всегда во всём виноват: сделал — плохо, не сделал — ещё хуже.

2. Интрига втихомолку. Оппонент вовлекает в общение третьи лица, например, регулярно рассказывает вам, кто и что говорит о вас за спиной.

3. Отсутствие чётких договорённостей. Оппонент постоянно меняет правила игры, причём в одностороннем порядке. При этом он всегда пытается убедить вас, что вы всё неправильно поняли, сами вынудили его так поступать. Так он вселяет в вас сомнения, и вами легко становится управлять.

4. Любое взаимодействие с оппонентом-манипулятором всегда заканчивается отрицательным для вас балансом. Чтобы вы не делали вместе, в итоге он приобретает, а вы теряете материально, психологически, физиологически.

5. Ответы вопросом на вопрос, что может заставить вас сразу отвечать и уйти от своего вопроса.

Учебное издание

Беглова Елена Ивановна

ОСОБЕННОСТИ
ПОЛЕМИЧЕСКОГО ОБЩЕНИЯ

Учебное пособие

Редактор *Т. Ю. Булганина*
Компьютерная вёрстка *А. Е. Горячковой*
Дизайн обложки *К. А. Быкова*

Подписано в печать 31.01.2023. Формат 60х84/16. Усл. печ. л. 3,7.
Тираж 100 экз. Заказ 42.

Редакционно-издательский отдел
Нижегородской академии МВД России

Отпечатано в отделении полиграфической и оперативной печати
Нижегородской академии МВД России

603144, Н. Новгород, Анкудиновское шоссе, 3