

УДК 808.53

**Бобкова А. Ю.**

## МЕТОДЫ АРГУМЕНТАЦИИ В НАУЧНОЙ ДИСКУССИИ

*Аннотация. Раскрывается понятие аргумент и рассматриваются требования к нему. На основании анализа аргумента и его места в научной дискуссии приводится ряд методов аргументирования.*

*Анотація. Розкрито поняття аргументу та розглянуто вимоги до нього. На підставі аналізу аргументу і його місця в науковій дискусії наводиться ряд методів аргументування.*

*Annotation. The notion "argument" is suggested and the requirements to it are considered. Based on the analysis of the argument and its place in scientific discussion a number of methods of argumentation are noted.*

*Ключевые слова: аргумент, аргументация, тезис, научная дискуссия, метод аргументирования.*

Перед любым исследователем стоит необходимость обнародования полученных им научных результатов. И как бы очевидны не представлялись они соискателю, для других ученых это, зачастую, лишь ряд тезисов, истинность и важность которых нужно доказать. Именно для этого ученому нужно владеть техникой аргументации, которая позволит представить доводы в пользу своих научных результатов, а также опровергнуть контраргументы оппонента.

Дискуссия, в данном случае, является одной из важнейших форм коммуникации, плодотворным методом решения спорных вопросов и вместе с тем своеобразным способом познания в науке. Она позволяет лучше понять то, что не является в полной мере ясным и не нашло еще убедительного обоснования. В дискуссии снимается момент субъективности, убеждения одного человека или группы людей получают поддержку других и тем самым определенную обоснованность.

В "Словаре по логике" приводится, что дискуссия (от лат. *discussio* — рассмотрение, исследование) — это обсуждение вопроса или группы связанных вопросов компетентными лицами с намерением достичь взаимоприемлемого решения [1, с. 91].

Дискуссия является разновидностью спора, близкой к полемике, и представляет собой серию утверждений, по очереди высказываемых участниками. Однако следует отличать дискуссию от полемики. Цель дискуссии, исходя из ее определения — достижение определенной степени согласия ее участников относительно обсуждаемого тезиса, тогда как цель полемики — не само по себе согласие, а скорее победа над другой стороной, утверждение собственной точки зрения. Потому именно дискуссия более приемлема в научных кругах для ведения спора. В науке дискуссия как способ прояснения мнений представляет собой диалог, в котором сопоставляются мнения и позиции ради прояснения обсуждаемого предмета, но не ради борьбы и победы над противниками. Для прояснения научных тезисов дискуссии пользуются аргументацией.

*Под аргументацией* понимается процесс приведения доказательств, объяснений, источников в систему для обоснования какой-либо мысли перед слушателями или собеседником [2, с. 63].

Из приведенного определения видно, что:

а) аргументация — это система утверждений, то есть они должны быть связаны друг с другом;

б) аргументация — это процесс, следовательно, нужно расположить утверждения, аргументы в определенной продуманной последовательности.

*Аргументом* (лат. *argumentum* — логический довод, основание, доказательство) называется мысль или положение, которое используется для доказательства истинности или ложности тезиса [3, с. 146].

Истинность аргументов, по определению, должна быть или уже установлена, или, по крайней мере, предполагаться несомненной. В качестве аргументов могут выступать: ранее доказанные положения, суждения об удостоверенных фактах, определения, аксиомы и др.

*Тезис* в современном понимании — это утверждение (или совокупность утверждений), представляющее собой вербальную формулировку основной доказываемой идеи, передающее суть выносимой на обсуждение концепции, предлагающее определенное толкование фактов, утверждение, чьи достоинства необходимо установить, утверждение, добавляющее нечто новое к имеющимся знаниям [4, с. 101].

Таким образом, можно сделать заключение, что ведение научной дискуссии — это умение правильным образом выстроить аргументацию и продемонстрировать связь между обсуждаемым тезисом и выдвигаемыми аргументами.

К аргументам предъявляется ряд требований.

*Первое требование:* аргумент должен быть истинным. Истинность носит не абсолютный, а относительный характер. Речь идет о вере говорящего в истинность аргумента. Однако эта вера должна быть разделена и слушающими. Все участники дискуссии должны признавать истинность аргумента. Важно понять, что, если один из речевых коммуникантов, а именно слушающий, не признает истинность аргумента, этот аргумент не может быть использован для доказательства тезиса.

*Второе требование,* которое предъявляется к аргументу, требование достаточности для доказательства тезиса. Аргументация должна быть достаточной для людей, на которых она направлена. Уровень достаточности аргументации всегда индивидуален. Достаточность не есть константа, это переменная, и ее значение зависит от множества факторов, связанных с конкретной личностью слушателя.

*Третье требование,* предъявляемое к аргументу: он должен быть мыслью, истинность которой доказана самостоятельно, независимо от доказываемого положения. Нельзя в защиту тезиса приводить аргумент, который сам по себе вытекает из этого тезиса.

*Четвертым требованием,* предъявляемым к аргументу, является требование индивидуального подхода к аргументации, имеющие фундаментальное значение. Человеческое сознание индивидуально реагирует на убеждение. И поэтому способов убеждения должно быть в идеале столько, сколько людей, на которых направлено доказательство. Процедура убеждения выглядит следующим образом: сначала человек доказывает тезис себе (иногда в течение всей своей жизни, иногда в течение короткого срока). Пока человек не доказал тезис себе, у него нет риторического права пытаться доказывать его кому-нибудь другому.

Нарушение рассмотренных требований к аргументации приводит к типичным ошибкам в аргументационной деятельности и невозможности доказать тезис.

Таким образом, аргументы должны пройти тщательный отбор на предмет соответствия основным требованиям, пред тем как быть выстроенными в определенную систему аргументации. Для достижения цели – доказательства выдвинутого тезиса – используется ряд общих правил, способов подбора и построения аргументов, что соответствует определенным методам аргументирования. Метод, в свою очередь, может включать совокупность приемов, которыми он реализуется, другими словами определенную технику рассуждений. Не всегда можно выделить ту или иную технику в чистом виде, практически разные методы применяются в сочетании, тесно переплетаясь. Потому методы, которые будут приведенными, – это лишь некоторые существующие возможности для аргументирования, а применение совокупности конкретных методов, адекватных определенным условиям и отвечающих поставленным целям, – это вопрос тактики.

Методов аргументирования великое множество. Многие из них относятся к категории "недобросовестных" и недопустимы в научной дискуссии. Например, Х. Леммерман приводит такие методы лишь в целях возможности их обнаружения и обезвреживания, замечая, что "любой, кто прибегнет к ним, должен беспощадно выставляться к позорному столбу" [5, с. 305]. Методы, представленные далее, обеспечивают широкие речевые возможности при ведении дискуссии, предусматривая при этом проявление уважения к оппонентам:

1. *Фундаментальный метод* предусматривает прямое обращение к аудитории, которую аргументатор знакомит с фактами, являющимися основой его доказательств. Важную роль в этом методе играют цифровые примеры. Цифровые данные во всех дискуссиях являются самым надежным доказательством, они иллюстрируют аргументацию и являются неоспоримыми. Однако цифровые данные должны быть выверены, достоверны и непротиворечивы, не нарушать законы статистики.

2. *Метод противоречия* основан на выявлении противоречий в аргументации собеседника. Собственная аргументация должна быть напротив непротиворечивой, чтобы не дать партнеру этим воспользоваться, но противоречия в его аргументации нельзя оставлять незамеченными. По своей природе этот метод является оборонительным. В ответ на аргументы собеседника можно ответить, выявив в них слабое место, например, так: "Если правда то, что, как вы говорите, уровень жизни сейчас снизился, то, правда и то, что возможностей заработать сегодня стало значительно больше, чем раньше".

3. *Метод "извлечение выводов"* представляет собой точную аргументацию, которая постепенно, шаг за шагом, посредством частичных выводов подводит к желаемому итоговому выводу. При контраргументации это означает опровержение ошибочных выводов партнера или требование логически правильных и безупречных доказательств. Следует обратить внимание на то, что иногда происходит подмена тезисов. В результате возможны формально верные, но, по сути, ложные выводы.

4. *Метод сравнения* заключается в подборе аналогии, которая подтверждает правильность тех или иных доводов, оценку той или иной ситуации. Сравнение придает речи оратора исключительную яркость и большую силу внушения. Сравнения могут быть краткими, пространными, фактическими или вымышленными, серьезными или с юмором. Существуют следующие виды сравнения:

- сравнение, вызывающее представление о предмете в целом, называется метафорой: "Путь человеческого прогресса – не гоночный трек";

- сравнение, в котором соотносятся два или более предмета в одном или нескольких отношениях, называется аналогией. Аналогии бывают образные и буквальные. Образная аналогия сравнивает две совокупности явлений разного порядка или из разных областей, указывая на их символическую связь: "Трудно определить, что такое демократия. Она подобна жирафу. Раз посмотришь – и уже больше ни с чем не спутаешь";

- сравнение, представляющее собой форму противопоставления или контраста и содержащее на первый взгляд несовместимые утверждения, называется парадоксом: "Посол – это порядочный человек, которого посылают за границу врать в интересах Отечества".

Если сравнения отличаются конкретностью, новизной и доходчивостью, они делают аргументы более ясными, интересными и убедительными. Они стимулируют мысль собеседника, поясняют необычное, вызывают интерес к привычному.

5. *Метод "да..., но..."* заключается в том, чтобы выявить слабые стороны аргумента партнера и апеллировать к ним. В данном случае необходимо согласиться с партнером, а потом начать характеризовать его аргументы с прямо противоположной стороны. Например: "Я тоже представляю себе все то, что вы перечислили как преимущества. Но вы забыли упомянуть и о ряде недостатков...". Далее следует последовательное дополнение предложенной собеседником одной-двух картин с новой точки зрения.

6. *Метод "кусков"* заключается в расчленении выступления партнера таким образом, чтобы были ясно различимы отдельные части. Эти части можно прокомментировать, например, так: "Это точно"; "Об этом существуют различные точки зрения"; "Это полностью ошибочно". При этом целесообразно не касаться наиболее сильных аргументов партнера, а преимущественно ориентироваться на слабые места и пытаться именно их и опровергнуть. Например: "То, что вы сообщили о модели работы современного складского хозяйства, теоретически совершенно верно, но в практике встречаются подчас весьма значительные отступления от предложенной модели: длительные задержки со стороны поставщиков, трудности в получении сырья, медлительность администрации...".

7. *Метод игнорирования* применяется, если факт, изложенный собеседником, не может быть опровергнут, но его ценность и значение можно проигнорировать. Маловажность приведенной аргументации необходимо констатировать.

8. *Метод опроса* основывается на том, что задаются предварительные вопросы, чтоб выявить, на чем основаны возражения партнера, таким образом, выявляя его позицию. Чаще всего вопросы имеют форму: "Каково ваше мнение о...". Используя этот метод, можно начинать общую аргументацию, в ходе которой оратор преднамеренно вынуждает партнера изложить свою позицию, а затем выдвигает аргументы, которые соответствуют ей. Таким образом, партнер не может не согласиться с собственными ответами.

9. *Метод видимой поддержки* наиболее целесообразен тогда, когда выступление ведется в качестве оппонента. В начале речи не высказываются противоречия и возражения в адрес оратора. Более того – приводятся новые положения в пользу его тезисов. А затем следует контрудар. Примерная схема: "Однако... вы забыли в подтверждение вашего тезиса привести еще и такие факты... (перечисляете их), и это далеко не все, так как...". Теперь наступает черед ваших контраргументов, фактов и доказательств.

Таким образом, анализируя требования, предъявляемые к аргументам, и основные методы аргументирования, установим, что при оценке действенности аргументации следует проверить следующие основные положения:

- для положительной аргументации: приводимые данные должны быть выверены, в утверждениях не должно быть противоречия, должна быть соблюдена последовательность аргументации, необходимо использовать образные сравнения, необходимо проанализировать подходы, которые может применить оппонент;

- для контраргументации: возможность опровержения фактов и предпосылок, выявления противоречий; наличие в рассуждениях оппонента непоследовательности, ошибок в сравнениях; выявление уязвимых частей изложения или односторонность всего изложения; анализ оценки оппонента на предмет ошибочности или спорности; возможность использования упреждающих вопросов.

Анализ данных положений позволяет проверить аргументы, а также выстроить тактику поведения с использованием соответствующих ситуации методов аргументирования для успешного доказательства выдвинутого тезиса в дискуссии.

**Литература:** 1. Ивин А. А. Словарь по логике / А. А. Ивин, А. Л. Никифоров. – М. : ВЛАДОС, 1997. – 384 с. 2. Стернин И. А. Практическая риторика. Курс лекций / И. А. Стернин. – Воронеж, 2003 –140 с. 3. Зарецкая Е. Н. Риторика: Теория и практика речевой коммуникации / Е. Н. Зарецкая. – М. : Дело, 2002. — 480 с. 4. Культура русской речи : учебник для вузов / отв. ред. Л. К. Граудина, Е. Н. Ширяев. – М. : НОРМА, 2005. – 560 с. 5. Леммерман Х. Уроки риторики и дебатов / Х. Леммерман ; пер. с нем. – М. : Уникум Пресс, 2002. – 336 с.

Рецензент  
ст. преподаватель  
Седова Л. Н.

Стаття надійшла до редакції  
23.02.2011 р.

УДК [808.5:174.4](477)

Гой В. В.

## ЗНАЧЕНИЕ КОММУНИКАТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В УКРАИНСКОМ БИЗНЕС-ОБЩЕСТВЕ

*Аннотация. Рассмотрено культуру речи украинского бизнес-общества как немаловажный элемент в его развитии. Акцентировано внимание на слабых сторонах культуры речи деловых людей и предложено способы ее усовершенствования.*

*Анотація. Розглянуто культуру мовлення українського бізнес-суспільства як важливий елемент в його розвитку. Акцентовано увагу на слабких сторонах культури мовлення ділових людей і запропоновано способи її удосконалення.*

*Annotation. The culture of speech of Ukrainian business-society as an important element in its development is considered.*

*The attention is paid to the weak sides of culture of speech of businessmen and the methods of its improvement are offered.*

*Ключевые слова: культура речи, деловое общение, нормы речевого этикета.*

Культура речи сегодня является важной составляющей успеха в бизнесе и не только. Однако у большинства предпринимателей Украины крайне низка культура устной деловой речи, что существенно снижает их деловую активность и не позволяет максимально реализовать свои возможности.

Теория и практика управления показывают, что руководитель любого управленческого звена в повседневной работе сталкивается с проблемой общения, или коммуникации. Основная функция общения, его назначение – достижение взаимопонимания, на основе которого участники общения добиваются согласованного взаимодействия.

Американский психолог Дейл Карнеги утверждал [1], что успех человека в финансовых делах на пятнадцать процентов зависит от его профессиональных знаний и на восемьдесят пять – от умения общаться с людьми. Действительно, любой бизнес – это скоординированные действия множества людей, и эффективность этих действий напрямую зависит от их способности налаживать отношения. Общие моральные принципы человеческого общения изложены в категорическом императиве И. Канта: "Веди себя так, чтобы максима твоей воли всегда могла иметь также силу принципа всеобщего законодательства" [2]. В деловом общении основной этический принцип можно сформулировать следующим образом: при принятии решения о том, каким ценностям следует предпочесть в определенной ситуации, поступай так, чтобы максима твоей воли была совместима с нравственными ценностями других сторон, участвующих в общении, и допускала координацию интересов всех сторон [3].

Обмен интеллектуальной и эмоциональной информацией в деловой сфере очень важен. *Во-первых*, предприниматель при помощи общения со своим окружением, с сотрудниками получает информацию для принятия управленческих решений. *Во-вторых*, общение является наиболее действенным инструментом достижения положительных результатов. В книге "Карьера менеджера" президент компании "Крайслер" Ли Якокка пишет, что "...управление представляет собой не что иное, как настраивание других людей на труд". Такова сущность управления по мнению одного из лидеров современного бизнеса. Ли Якокка утверждает: "Единственный способ настроить людей на энергичную деятельность – это общаться с ними". В последнем случае он имеет в виду, как устное непосредственное общение, так и документальный обмен.

Устное непосредственное общение обладает рациональной и эмоционально-волевой полнотой и имеет поэтому важное преимущество перед письменным обменом – оперативность. Зато письменная информация более упорядочена, долговечна и юридически полноценна. Коммуникативное взаимодействие является именно взаимодействием, то есть совместной и одновременной деятельностью по чередующемуся говорению и пониманию. И хотя чаще говорят лишь о передаче логической и эмоциональной информации, не менее важной стороной при общении является слушание, восприятие и правильное истолкование этой информации.

В цивилизованном мире существует кодекс делового общения, который содержит ряд определенных правил. Согласно этому кодексу необходимо проникать в суть деловых отношений страны, с которой ведется бизнес. В деловой переписке используются имена людей или названия организаций, которые представили вас партнеру. Немаловажным яв-