

ИСКУССТВО ПОЛЕМИКИ И ПУБЛИЧНОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ.

Искусство полемики — важное средство выяснения объективной истины. Само слово «полемика» греческого происхождения, буквально оно означает «война». Под полемикой чаще всего понимается особо острый спор.

1. ПРИНЦИПЫ ПОЛЕМИКИ.

К числу важнейших принципов полемики относятся следующие:

1. Правдивость.
2. Хорошее знание предмета спора.
3. Широкий кругозор.
4. Эмоциональная приподнятость.
5. Умелое владение словом.
6. Формирование принципиальной позиции и ее последовательное отстаивание.
7. Единство критической и конструктивной функций.
8. Принципиальное отношение к собственным ошибкам.
9. Дифференцированный подход к различным категориям оппонентов. И др.

Реализация указанных принципов полемики требует большого объема работы, выступающего над собой.

Из принципов полемики вытекает требование последовательного осуществления ее главной цели, а именно — выявление заблуждений, разоблачение лжи и обмана.

Из принципов полемики вытекает и ряд общих правил, в том числе в отношении использования полемических элементов в составе любого публичного выступления, не обязательно откровенно полемического:

1. В полемике руководствуйся потребностями момента, интересами своих слушателей.
2. Однако, вступив в спор, стремись подняться выше непосредственной задачи данной минуты.

3. Учитывай степень социальной, профессиональной и личностной зрелости своих слушателей.
4. Начинай сразу с сути дела. Это самое лучшее объяснение предмета спора.
5. В полемике занимай активную позицию, для чего самостоятельно выдвигай свои вопросы, не дожидаясь, когда это сделает оппонент.
6. Активно используй возможности для выгодных сопоставлений с реалиями жизни, предоставленные самим оппонентом.
7. Оценивай настроения различных групп слушателей по серьезности их идей и серьезности корней этих идей среди других категорий людей.
8. Выбрав предмет полемики, не примешивай без необходимости другие вопросы. Не отвлекай свое внимание и внимание слушателей на опровержение третьестепенных идей и мнений.
9. Постоянно и всесторонне изучай своих оппонентов.
10. Точно определяй спорные пункты.
11. Правильно выбирай объект, предмет и форму своей полемической активности.
12. Дорожи общением, разговорами с коллегами на темы своих полемических выступлений.

Среди характерных ошибок полемики можно указать следующие:

1. (Ошибка: уступка оппоненту) Разбор чужих взглядов вместо развития своих.
2. Претензия судить и рядить о любых предметах.
3. Простая, хотя, может быть, и настойчивая формулировка положений и требований без их обоснования, доказательства.
4. (Ошибка: плохая манера) Подмена делового спора популистскими лозунгами.

2. ВЫБОР ТЕМЫ СПОРА И ОППОНЕНТА.

Темы споров и противников — оппонентов следует выбирать в соответствии со своими принципами и знаниями.

1. Помни, есть мнения, которые заслуживают критики, а есть такие мнения, которым лучше дать «умереть» естественной смертью.

2. Различай полемику с действительно принципиальным противником и полемику с добросовестными, но заблуждающимися людьми.
3. Спорь с наиболее влиятельными оппонентами: победа над ними — победа над всеми, кто близок к ним по убеждениям.
4. Соразмеряй силу нападения с объектом атаки. Не допускай несоответствия тона, объема выступления, характера своих доводов тому, что составляет существо и значение выступления оппонента.
5. Выбирай оппонента в соответствии с конкретной обстановкой. Учти, что его популярность и влияние могут возрасти благодаря поддержке тех, чьи интересы он наиболее последовательно выражает.
6. Учитывай все сказанное и написанное оппонентом, как бы много времени это не потребовало. Помни, что не все написанное и сказанное оппонентом может доставить тебе удовольствие, в том числе в отношении твоей собственной персоны.
7. Точно оценивай выступление оппонента: к кому обращается? каковы его излюбленные темы? в каких кругах распространены его взгляды? каковы его привычки, ораторские способности, деловая биография?
8. Используй знание личных качеств оппонента, но только честно, порядочно и исключительно в интересах дела.
9. Не подсовывай оппоненту взглядов, которые он и не думал отстаивать.
10. Разоблачай любителей «скрытой полемики», тех, кто, избегая прямого нападения, не говорит, какие взгляды он отстаивает, не называет своих оппонентов, а между тем, употребляет их выражения, придавая им нередко искаженный вид.
11. Не стремись заработать себе авторитет на осуждении того, что и так всеми осуждается.

3. СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА ПОЛЕМИЧЕСКОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ.

Стратегическую задачу своих полемических выступлений опытные ораторы видят в том, чтобы добиться принципиальной научной победы над оппонентами. Под **тактикой полемики** имеется в виду вся совокупность средств, обеспечивающих решение стратегической задачи. Это достигается благодаря соблюдению многих правил и рекомендаций, часть которых уже приводилась.

Кроме того,

1. Учись правильно принимать решения по вопросу о том, есть ли вообще надобность в полемике в данный момент.
2. Никогда не отступай от полемики по существу поднятых проблем. Помни, что обход спорных вопросов, перепрыгивание через них, например, по недостатку логической дисциплины, или тем более сознательное, равнозначно отказу от борьбы, то есть равнозначно признанию собственного бессилия, поражения.
3. Учись разгадывать характер и цели оппонентов. Заранее взвешивай возможные последствия, чтобы не дать втянуть себя в ненужный, а то и просто вредный спор, или, напротив, чтобы сбить оппонента с позиции молчания, на которую он может встать из тактических соображений.
4. Учись оставлять без внимания направленные против тебя лично выпады. Отказывайся от спора, если он не обещает стать интересным и плодотворным.
5. Избегай надуманных дискуссий. Способствуй прекращению полемики, грозящей скатиться к выяснению и без того ясного.
6. Не поощряй тех, кто испытывает болезненную потребность заставить любыми способами говорить о себе. Не уподобляйся тем, кто непременно хочет «возразить», а что? как? почему? зачем? — это им не дано знать. Не делай им рекламы.
7. Признавай все верное у оппонентов. Не зачеркивай всех утверждений противной стороны без вникания в смысл их высказываний.
8. Сочетай, насколько это возможно, полемику с поиском и разработкой еще неисследованных или малоисследованных вопросов.
9. Избегай поводов к возне, отвечай на мелкие вопросы возможно более кратко и резко, чтобы сразу с ними покончить.
10. В аргументации оппонента находи логический центр — тезис, основные аргументы, типичные способы рассуждений; открывай «огонь» по нему, сводя все частные ошибки к общему и главному недостатку построений оппонента.
11. Избегай спора о словах. При необходимости делай все, чтобы вернуть полемику к существу затронутых вопросов.
12. Обнаружив незначительную ошибку оппонента, используй ее, ограничившись указанием на нее слушателям, и иди дальше.

13. Точно различай, когда ошибочное выражение есть случайная неловкость, придирается к которой недопустимо, а когда оно порождено принципиальной позицией оппонента.
14. Используй неосторожные высказывания оппонента, логические нелепицы, витиеватые словечки.
15. Не делай спор слишком академичным, не засушивай его. Цени в полемике всякое удачное выражение, неожиданный афоризм, остроумный выпад, находчивый ответ.
16. Помогай слушателям полнее воспринимать картину спора, используй ремарки, мимоходные замечания, иронические вопросы.
17. Не ожидай встретить во всех оппонентах добросовестных и принципиальных противников, особенно там, где их встретить нельзя.
18. Критикуя того или иного автора каких-либо идей, приводи целиком хотя бы главнейшие положения его выступлений. Слушатель должен знать доводы тех, кого критикуют, чтобы быть судьей в споре. Заботься о том, чтобы ни у кого не возникало и тени сомнений в том, что суть оспариваемой мысли передана верно.
19. Почаще приводи в «свидетели» своих оппонентов. Обращение к противной стороне за дополнительными аргументами повышает доказательность и убедительность собственных положений.
20. Выявляй попытки подкрепить действительными авторитетами ошибочные взгляды.

Ошибки, которые следует избегать в полемике:

1. Подмена критики голыми обвинениями.
2. Подмена научных доводов благородным негодованием по адресу оппонента, уход с арены спора, что равносильно поощрению оппонента, укреплению его позиции: «Одним безмолвным уходом в собственное нравственное возмущение и собаку не заманишь» (К. Маркс).
3. Склонность оспаривать фактами, лежащими на поверхности, только затушевывающими предмет спора.
4. (Ошибка: «придиренчество») Крикливая возня вокруг формальных описок, оговорок, не вполне удачных оборот.
5. Выдавание за принципиальное разногласие третьестепенного различия, раздувание перебранки, при замалчивании коренных разногласий.

4. ВИДЫ ПОЛЕМИКИ. ТОВАРИЩЕСКАЯ ПОЛЕМИКА.

Выступающий должен уметь дифференцировать свое отношение к оппонентам. Не смешивать тех, кого следует последовательно и даже резко критиковать, с теми, кого следует побуждать отказаться от ошибочных и даже вредных взглядов, тех, кому нужно помочь разобраться.

Различают, прежде всего, **полемику с непримиримым оппонентом** и **товарищескую полемику**. При этом основным принципом различения данных видов полемики должно быть точное выяснение: является или нет данная ошибка исправимой в рамках подходов, которых придерживается сам выступающий, или нет. Все это предполагает применение правил:

1. Выясняй, когда ошибка порождена недостаточным пониманием вопроса, а когда — противоположной позицией в целом. В первом случае, а это бывает достаточно часто, терпеливо разъясняй оппоненту его ошибки и заблуждения, их природу.
2. В товарищеской полемике почаще предостерегай оппонента, если он отклоняется от того, что уже строго установлено, то есть пока он делает лишь первые неверные шаги.
3. Решительно выступай против ошибок товарищей, коллег. Не позволяй личным симпатиям влиять на критичность твоего подхода. Помни — Сократ, ты мне друг, но...
4. Не смешивай доброжелательности, спокойного тона с содержательной стороной полемики.
5. Приступая к спору по частным вопросам, отмечай общность по главным, основным вопросам.
6. Не преувеличивай разногласий. Не объявляй малейшие расхождения расколом, сумятицей идей, кризисным состоянием.
7. Доброжелательно относись к мнениям и аргументам оппонентов. Поддерживай равенство участников дискуссии, возможность свободного сопоставления точек зрения.
8. Учись отличать деловую полемику, здоровую критику от сознательных нападок, повторяющих, по сути, чьи-то домыслы.
9. Не отводи удара от себя. Не отвлекай внимания от неблагополучия в собственном доме. Но учись выяснять моменты, когда польза дела

требует умолчания о частных расхождениях, или, когда дело можно решить в рабочем порядке.

10. Не обещавай панацеи от всех бед. Прямо призывай слушателей стать на твои позиции, если аргументация кажется не совсем убедительной.
11. Суди об оппонентах по их делам, а не по их словам о себе.

В товарищеской полемике следует избегать следующих ошибок:

1. Навешивание «жупелов», произнесение «страшных слов».
2. Пренебрежение вниманием слушателей. Недооценка доверия слушателей.
3. Неумение ценить принципиальность, достоинство и благородство в споре.
4. (Ошибка: злая радость отрицания) Превращение любой полемики в перебранку.
5. (Ошибка: видимость полемики) Злостная уклончивость, беспринципность, бессодержательность.
6. Абстрактность рассуждений и неясность намеков, что ведет к разжиганию любопытства публики, вызывает недоумение.
7. Расширение, ужесточение дискуссии в одностороннем порядке (грубая ошибка).
8. Нравоучительный и запугивающий тон в полемике.
9. Всемерное акцентирование разногласий.
10. Сокрывание разногласий, стремление казаться более «единицами», чем есть на самом деле. Горделивая похвальба «спаянностью» (грубая ошибка).
11. Выдавание принципиального разногласия за частное (грубая ошибка).

5. ПОЛЕМИКА ИДЕЙНАЯ И ЛИЧНАЯ.

Публичный спор — это открытое столкновение идей, борьба мысли с мыслью. Есть, однако, люди, не способные понимать и принимать разногласия иначе, как только перенося их на личную почву, хотя в споре победа может быть только в форме аргументированной позиции.

Ведя спор, нужно иметь в виду, что место одного «лица» могут занять другие, а также то, что в критике идей неизбежно присутствует и критика носителей этих идей. От этого никуда не уйти, да и не следует уходить.

Вскрывая ошибочные взгляды, даже в товарищеской полемике, выступающий, хочет он того или не хочет, роняет, опускает тем самым авторитет оппонента, возможно даже, авторитет своего товарища или друга. Однако, явные личные выпады не совместимы с нормами цивилизованной полемики. Тот, кто все же сбивается на них, не может рассчитывать на одобрение массового слушателя. Подобные моменты регулируются рядом правил:

1. Сохраняй достоинство. Не усугубляй горечь от сознания своей ошибки обидной формой критики. Умей при любых обстоятельствах удержаться от соблазна побольней задеть личность оппонента.
2. Ставь, в то же время, интересы серьезного дела выше чьей бы то ни было чувствительности. По возможности заостряй проблему, чтобы полностью раскрыть ее суть, выяснить позиции всех участников спора.
3. В полемике не прорабатывай «инакомыслящих», а убеждай главного участника — слушателей.
4. Не смешивай с личной полемикой резкую идейную полемику.
5. Если сразу не видишь, какие силы выдвигают и отстаивают те или иные положения, ставь вопрос: кому это выгодно?
6. В товарищеской среде, среде единомышленников широко используй прием полемики с воображаемым оппонентом («мне могут возразить...»).
7. Оставляй всегда возможность примирения. Избегай крайностей, о которых сам будешь потом жалеть. Будь осторожнее: не в том смысле, чтобы поступиться принципами, а в том, чтобы без нужды не озлоблять тех, кто работает по их разумению на общее дело.

Избегай ошибок:

1. Подмена существа спора личной полемикой.
2. «Опровержение» доводов оппонента, пороча его при этом как человека (очень грубая ошибка).
3. (Ошибка: двойной стандарт). В полемике с принципиальным противником — разгром лиц, в спорах с друзьями — критика взглядов.
4. Скрытое, стыдливое полемизирование, особенно с начальственными лицами, власть предержащими.

6. СТИЛЬ ПОЛЕМИЧЕСКОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ.

Стиль выступления определяется различными факторами, многие из которых уже упоминались выше. Это и язык, речь выступающего, использование юмора, иронии. Это и умение типизировать предмет спора, меткость, остроумие, художественная выразительность и т.д.

Каждый выступающий должен вырабатывать свой стиль полемики.

В этом могут помочь некоторые дополнительные правила и рекомендации:

1. Постоянно изучай полемические выступления известных ораторов.
2. Называй в полемике вещи своими именами. Раскрывай всяческие уловки, уводящие от сути спора.
3. Не допускай скучного, неоправданно бесстрастного объективизма, холодной рассудочности, «профессорского», деревянного тона ученой статьи.
4. Не превращай смех, юмор, иронию в самоцель (помни слова Д.И. Писарева о нравственном распутстве).
5. Переводи сложные понятия, вопросы, факты на язык образов для лучшего понимания слушателями.
6. «Бей» оппонента его же оружием: лови на слове, обращай его собственные высказывания, доводы, полемические выпады против него самого. В меру пародируй оппонента, его позицию.
7. Не допускай злоупотребления «ругательными» словами в отношении оппонентов, или хвалебными в отношении своих союзников.
8. Критикуй язык, стиль противника. Выставляй напоказ его неуклюжие, претенциозные, витиеватые и просто безграмотные обороты речи. Это часто идет от дефектов мысли. Но делай это, точно зная, с кем имеешь дело.
9. Для привлечения внимания слушателей вводи в полемику бытовые, просторечные выражения.
10. Поступайся полнотой выступления, если это дает выигрыш во времени, чтобы быстрее «накрыть» противника, сорвать с него маску, опровергнуть измышления и вовремя разъяснить истинное положение вещей. Помни: незнание менее удалено от истины, чем предрассудок. Но и не подменяй оперативность суетливой поспешностью.
11. Выбирай подходящий момент для вступления в спор. Иной раз лучше вступить позже, но основательнее подготовившись.

12. Учитывай наличие у людей психологического барьера, охраняющего старые представления, и притом настолько надежно, что этим исключается до поры до времени возможность прямого оспаривания подобных представлений, а точнее — заблуждений, предрассудков.
13. Не смешивай полемики с приемом «мозговой атаки (штурма)», основным принципом которого является исключение на некоторое время каких бы то ни было оценок, замечаний или критики высказываемых участниками «штурма» соображений, версий.
14. Стремись соединять силу логического убеждения с использованием социально-психологических и психологических механизмов. Создавай ощущение общности, единства целей со слушателями. Говори так, чтобы в твоей речи как бы постоянно звучал вопрос: понимаете ли вы меня? согласны ли со мной?

7. ВОПРОСЫ И ОТВЕТЫ В ПОЛЕМИКЕ.

Вопросы представляют собой запросы, требования о недостающих сведениях, информации, материалах. Каждый вопрос содержит в себе некоторое уже известное, положительное знание, так называемую **предпосылку вопроса**. Каждый вопрос также предполагает некоторую **область поиска ответа** на него, то есть область знаний, эмпирических или теоретических, где этот ответ может быть обнаружен. Наконец, всякий вопрос содержит в себе сам **запрос**, выражаемый словами, указывающими на то, каким должен быть по форме, а главное по содержанию **ответ** на вопрос.

В науке логике различают немало видов вопросов:

1. **Уточняющие**, или закрытые вопросы, которые направлены на выяснение истинности или ложности выраженного в них утверждения. Они предполагают кратчайший ответ в виде подтверждения: «Да» — «Нет».
2. **Восполняющие**, или открытые вопросы, направленные на выявление еще не известных признаков обсуждаемого предмета. Они предполагают развернутые, порой весьма обширные ответы.
3. **Простые** вопросы — вопросы, не распадающиеся на более частные вопросы, на подвопросы.
4. **Сложные** вопросы — вопросы, состоящие из нескольких простых. Этот вид вопросов, в свою очередь, распадается на ряд подвидов:

- 4.1. Соединительные, или конъюнктивные вопросы.
 - 4.2. Разделительные, или нестрого и строго дизъюнктивные вопросы.
 - 4.3. Условные, или имплицативные вопросы.
 - 4.4. Смешанные вопросы, включающие в себя сразу несколько видов соединения простых вопросов, например — дизъюнктивно-имплицативные и т.п.
5. **Корректные**, или правильно поставленные вопросы.
 6. **Некорректные**, или неправильно поставленные вопросы. Среди них, в свою очередь, особо выделяют провокационные, или умалчивающие, улавливающие вопросы, которые преследуют цель заставить оппонента косвенно, скрытно признать тот или иной факт, чтобы затем использовать «признание» для усиления его критики.

Выделяют также так называемый **риторический вопрос** — вопрос по форме, а по существу утверждение.

Соответственно вопросам различают и виды ответов:

1. **Правильный** ответ — ответ, содержащий истинное суждение, логически необходимым образом связанное с вопросом.
2. **Неправильный**, или ошибочный ответ — ответ, содержащий суждение, связанное логически с вопросом, но ложное по своему значению.
3. **Ответ «не по существу»** — содержит истинное или ложное суждение, которое не связано логически с данным вопросом.
4. **Прямой ответ** — ответ непосредственно на заданный вопрос.
5. **Косвенный ответ** — ответ, который содержит определенное указание на суждение, которое требуется сформулировать как прямой ответ на вопрос. Рекомендуется для привлечения более общих теоретических соображений, а также сведений фактического характера из близких областей. Например, «Когда произошла первая русская революция?» — «В год поражения России в русско-японской войне».
6. **Односложный ответ** — ответ в форме «Да» или «Нет».
7. **Многосложный, или развернутый ответ** — ответ в виде некоторого суждения или даже совокупности суждений.
8. **Определенный ответ** — ответ, который имеет однозначное истолкование.

9. **Неопределенный ответ** — ответ, который допускает различное толкование; является разновидностью неправильного ответа.

В дополнение к правилам из раздела 4.9. приведем еще несколько правил и рекомендаций в отношении вопросов и ответов, применительно к полемическому выступлению:

1. Стремись получать от оппонента дополнительную информацию. Уточняй его позицию. Определяй тактику дальнейшего ведения полемики с помощью направленных вопросов.
2. Используй подготовку ответов на заданные тебе вопросы для лучшего обоснования своих тезисов.
3. Всегда внимательно анализируй вопросы оппонента с целью выявления неправильных, некорректных, а то и провокационных вопросов.
4. Обнаружив некорректность вопроса, покажи это слушателям и попроси оппонента уточнить, либо снять этот вопрос.
5. Квалифицируй вопрос оппонента как провокационный только в том случае и только при тех условиях, когда располагаешь достаточным основанием для этого.
6. Обращай внимание на состав вопросов оппонента. Четко различай простые и сложные вопросы и давай соответствующие ответы.
7. В публичном выступлении, особенно полемическом, отдавай предпочтение простым вопросам для облегчения понимания оппонентом и слушателями.
8. Получив сложный вопрос, разлагай его на простые и формулируй ответы на каждый из них.
9. Имея дело с неполным разделительным вопросом, начинай ответ с тактичного указания на его неполноту, а затем уже излагай ответ по существу каждой из имеющихся частей, что добавляет очки в пользу отвечающего.
10. Отличай просто ошибочный ответ от откровенно ложного, когда ошибочный ответ сознательно дается с целью ввести в заблуждение. Позитивный, даже ошибочный ответ говорит о стремлении разобраться в предмете спора. Заведомо ложный ответ говорит об игнорировании вопроса путем прямой дезинформации.

11. Для получения недвусмысленных ответов используй простой уточняющий (закрытый) вопрос.
12. Преодолевай ложный стыд, не пытайся отвечать на вопросы, выходящие за рамки твоей компетентности.
13. Не увиливай от ответов на вопросы, особенно очевидно острые.