**Роль логической культуры в профессиональной деятельности.**

Логическая культура профессионала связана с двумя основными моментами:

1. умение аргументировано доказывать свою точку зрения;
2. умение отстаивать ее в условиях публичной дискуссии.

В связи с этим можно выделить две важные составляющие логической культуры личности: умение выдвигать аргументы и умение делать это исходя из условий конкретной ситуации, в данном случае – спора.

**Виды споров**

Под понятием ***спор в*** логике понимается ситуация конфликта двух и более противоположных точек зрения, обладающих общими предпосылками возникновения.

**Манера ведения спора**. В рамках прагматики спора часто возникают этические проблемы и нравственные конфликты, связанные с выбором участниками обсуждения той или иной манеры ведения диалога. Под манерой спора здесь понимается определенная прагматическая или тактовая форма, в которой участник диалога проводит свою логическую аргументацию и контраргументацию С точки зрения прагматики различают деловую манеру спорить, направленную на конкретное решение проблемы; дискуссию в форме отыскания компромисса; полемическую манеру спора, предполагающего победу в качестве основной стратегической цели обсуждения. Каждая из названных манер или форм ведения диалога имеет собственные этические нормы и основывается на определенных моральных принципах. Скажем, допрос подозреваемого на признание отличается и по тактико-оперативной манере, и по своим нравственным основаниям от допроса свидетеля на припоминание обстоятельств исследуемого дела. Судебный спор, направленный на отыскание истины, резко расходится по нормам этики с эмоциональными политическими баталиями. Этика адвоката обладает спецификой отношений, допустим, к этике парламентария. Поэтому, различая манеры спора по прагматике целей, следует различать манеры ведения обсуждения и по этической форме.

**«Джентльменский спор».** Самая высокая форма этики спора, недопускающая любых проявлений софистики, бестактность или некорректность по отношению к оппоненту. Участник относится к своему противнику, его мнению, аргументации и сомнениям уважительно, не опускаясь до пренебрежительного тона, насмешек, грубостей или неуместных острот. Он не только не пытается исказить доводы оппонента или предать им более слабую форму, но, напротив, старается оценить их во всей силе, отдать должное той доле истины, которая в них может заключаться, быть справедливым к ним и беспристрастным. Иногда даже он сам от себя углубляет доводы противника, если оппонент упустил в аргуменгации какую-нибудь выгодную, важную сторону. Джентльменская манера чрезвычайно способствует достижению задачи спора, его плодотворности. Однако для нее требуется острый ум, безупречный такт и хладнокровие.

**«Боевой спор».** Во многих полемических спорах, скажем, в политических баталиях или в перековке с оппонентом, который не корректен в обсуждении, джентльменская манера бывает не эффективной. Джентльменская корректность с чрезмерно агрессивным оппонентом в споре оказывается проявлением бессилия так же, как иногда кажется наивным проявление «рыцарства» на войне: иной раз надо уметь и жертвовать им в целях самозащиты, стратегических интересов, если противник, пользуясь ситуацией «бесхребетной покладистости», сам не стесняется в выборе некорректных и бестактных средств борьбы. Здесь поневоле приходится примеряться к требованиям практики. Позволительны в таком случае и меткая, убийственная острота, и оперативно-тактические уловки, и непримиримая логика опровержения. «На войне, как на войне». Но и здесь есть черта, за которую честный полемист, этичный человек не перейдет в разговоре. За ней начинается нравственный беспредел и аморальная склока.

**«Хамских спор».** Прежде всего, он отличается открытым неуважением или пренебрежением к мнению и аргументации оппонента. Если собеседник допускает некорректность и бестактность, аморальные приемы и средства, направленные на срыв спора, если он допускает презрительный тон, хохот, захлопывание, глумление и издевательство над доводами своего оппонента, если он опускается до сведения личных счетов, до речи, близкой к брани, -это все особенности той манеры спорить, которую называют «хамской». И чем больше проявляется при этом апломба и наглости, тем элемент хамского бескультурия, бестактности и безнравственности ярче и отвратительней. Спорить с оппонентом, который придерживается этой манеры разговора, без необходимости не следует: сам запачкаешься.

**Спор ради формальной победы.** Некорректная стратегическая цель, определяющая всю тактику поведения участника спора. В соответствии с ней предполагается достижение победы на основе исключительно выигрыша во внешней форме ведения обсуждения: в красноречии, превосходстве над противником в ораторском мастерстве; в создании и использовании неравных состязательных условий в споре; в сознательном следовании приоритету целесообразности над справедливостью, истинностью. Формальная победа является достаточно распространенной стратегической целью ведения юридического спора в условиях неправовой государственности, когда следование букве и духу закона подменяется превходящими внешними обстоятельствами и интересами: оказанием политического давления на органы правосудия, игнорированием роли адвокатуры в судебном процессе, организацией «кампаний» по борьбе с преступностью.

**Разновидности аргументов для ведения спора**

Под аргументом в логике понимается коммуникативное действие, направленное индивидом на разъяснение и доказательство своей точки зрения в контексте диалога ил публичной дискуссии. Для аргументации характерны следующие черты:

1) аргументация всегда выражена в языке, имеет форму произнесенных

или написанных утверждений;

2) аргументация является целенаправленной деятельностью, цель

аргументационного воздействия - убеждение;

3) аргументация - это социальная деятельность, поскольку направлена

на человека, предполагает диалог и активную реакцию другой

стороны на приводимые доводы.

4) аргументация предполагает разумность тех, кто ее воспринимает, их

способность рационально взвешивать аргументы, принимать их или

оспаривать.

В аргументационной деятельности два главных действующих лица: аргументатор и реципиент. Термином "аргументатор" обозначается лицо, осуществляющее аргументацию. Термином "реципиент" (адресат) - лицо, которому она адресована.

В рамках логики аргументации выделяют следующие виды аргументов.

**Аргумент-гипербола**. Некорректный прием, связанный с преувеличением социальной или иной значимости исследуемого явления, общественной опасности совершенного обвиняемым деяния — в судебном споре; или, наоборот, преуменьшение важности и актуальности обсуждаемой проблемы с целью снять ее с повестки обсуждения. В юридической практике аргумент-гипербола имеет свои наиболее крайние выражения, когда, скажем, в судебном процессе доказательное выяснение обстоятельств дела подменяется полностью или частично аргументами к внешним для дела социальным условиям. В парламентских дебатах такой аргумент очень накаляет напряжение обсуждения.

**Аргумент к авторитету**. Любая проблема имеет свои теоретические источники и традиции разреше-ния, поэтому соблюдение принципа преемственности в ее обсуждении, обращение к компетентным в ней авторитетам является обязательной чертой любого диалога, влияет на его эффективность и плодотворность. Другое дело, когда в споре все основные доводы участника сводятся к ссылкам на авторитетное мнение, когда в подтверждении своей позиции он высказывает точку зрения лица, с которым оппонент просто не смеет спорить, даже если он и не согласен с ней, наконец, когда весь процесс обсуждения проблемы превращается в голое цитирование и комментирование приведенных авторитетных цитат. В таком случае речь уже идет не только о нравственном бескультурии спорящего, но и о нарушении им этики научного спора. В недавнем прошлом от увлечений аргументацией к авторитетам серьезным образом пострадали наши общественно-политические науки, в том числе и теория государства и права

**Аргумент к массам**. Этот аргумент представляет собой некорректную попытку взволновать широкие массы народа, играя, например, на национальных или расовых чувствах, предлагая пустые, реально ничем не подкрепленные обещания. Этот аргумент в политике имеет свое название — популизм; в национальных отношениях — национализм. Он часто применяется некоторыми политическими деятелями в предвыборных кампаниях. Другая форма аргумен­тации к массам — это так называемое «обращение к народу», когда официальный или неофициальный государственный или политический лидер пытается решать проблему в свою пользу непосредственным обращением к населению, минуя усыновленные законом формы решения, игнорируя сложившиеся в обществе реалии. Легитимность права на обращение к народу, на аргументацию к массам в правовом государстве должна обязательно закрепляться законом и реализоваться в законных формах.

**Аргумент к аудитории**. Некорректный софистический прием убеждения заключается в том, что вместо обоснования истинности тезиса или опровержения мнения оппонента участник спора пытается ограничить доказательство апелляцией к мнению, чувствам и сомнениям аудитории слушателей. Таким образом, он обращается не к непосредственному оппоненту спора, а к его косвенным участникам и слушателям, стремясь привлечь их на свою сторону, опираясь на их эмоции, а не взывая к их разуму, затрудняя им возможность составить объективное и беспристрастное мнение о предмете обсуждения. Если аргументация к аудитории сопровождается параллельным доказыванием собственной позиции, она не оценивается как неэтичная. В такой форме этот аргумент часто используется юристами в судах присяжных. Другое дело, когда все доводы сводятся к ней.

**Аргумент к личности.** Некорректный прием убеждения, заключающийся в том, что один из участников спора содержательную аргументацию собственной позиции проблематического диалога подменяет попытками приписать своему оппоненту реальные или мнимые положительные или отрицательные характеристики, которые возвеличивают или порочат репутацию собеседника. Безусловно, что этот аргумент сам по себе этически некорректен, поскольку меняет плоскость обсуждения. К подобной аргументации можно отнести достаточно обычные случаи адвокатской практики, когда опровержение обвинения строится исключительно на анализе положительных качеств личности обвиняемого. Подобный случай описывает А.П. Чехов а рассказе «Случай из судебной практики», где он, с присущим ему юмором, описывает, как доводы адвоката подействовали не только на суд и публику, но и на самого обвиняемого, который, растрогавшись, сам во всем признался. Другая сторона медали в судебной практике, когда виновность лица аргументируется его низкими моральными качествами, а последние, наоборот, основываются составом совершенного деяния. В любом случае аргумент оказывается неэтичным.

**Аргумент к силе**. Некорректное средство ведения спора, сходное с аргументом к авторитету. Такой аргумент представляет собой угрозу неприятностями оппоненту последствиями его упорства в доказывании собственной позиции. Аргумент нашел широкое распространение в период «административно-нажимного» стиля руководства государством. По своей сути в социально-политических дебатах он отстаивает приоритет целесообразности результата диалога над истинностью и справедливостью.

**Аргумент к невежеству**. Некорректный прием трагматики спора, заключающийся в том, что один из участников ссылается на неосведомленность или некомпетентность своего оппонента в обсуждении троблем, затрагиваемых в споре: использует аргументацию и упоминает в ходе спора о таких доводах и положениях, которые никто из участников обсуждения не знает и не может подвергнуть проверке. В политической полемике и парламентских прениях этот тип аргументации достаточно распространен, когда для обоснования собственной позиции ссылаются на малоизвестные или трудно проверяемые факты, скажем, зарубежного опыта.

**Аргумент к тщеславию**. Является частным случаем аргумента к личности. Он сводится к тому, что один из спорящих проявляет подчеркнутую и чрезмерную любезность по отношению к своему оппоненту, арбитру или аудитории, проявляет угодливость, расточает непомерные похвалы и высокие оценки деятельности. Расчет на то, что под влиянием комплиментов другие участники обсуждения станут более покладистыми к его мнению и доводам. Аргумент к тщеславию широко распространен во взаимоотношениях начальника и подчиненного в бюрократии.

**Аргумент к жалости**. Является частным случаем аргумента к аудитории или личности. Его смысл заключается в попытке обратиться к чувствам слушателей или оппонента, возбудить в них сочувствие, сострадание к сложной ситуации, в которой находится или оказался данный участник. Этот прием часто используется в процессе допроса подозреваемым или обвиняемым, пытающимся уклониться от ответственности за совершенное деяние. К нему также прибегают неудачливые спорщики в публичных дискуссиях, когда их основные доводы и аргументы оказывают­ся разбитыми.

**Аргумент к скромности**. Жесткое пресечение аргументации оппонента замечаниями о, якобы, проявляемой им нескромности, начальственный окрик, одергивание «зарвавшегося» в полемике оппонента. Проявление бюрократического бескультурья и бестактности в общении с подчиненными или зависимыми лицами.

**Экстремистский аргумент**. Разновидность аргумента к силе. Являет собой угрозу нанесения ущерба спору или его участникам, несоизмеримого с возможными результатами обсуждения и выигрышем или выгодами, которые могут быть получены оппонентами угрожающего лица. В теории юридической аргументации разрабатывается проблема ведения переговоров в экстремальных ситуациях.

**Абстрактный аргумент**. Довод, основанный на мнении, логических построениях, общих рассуждениях, но не на фактах, лежащих в основании обсуждаемой проблемы. Отвлечение от предмета спора в область пространного анализа общих вопросов, имеющих только косвенное отношение к делу. Абстрактная аргументация часто используется в публичных дискуссиях, деловых обсуждениях, парламентских дебатах, когда участник по определенным соображе­ниям не желает строго и ясно определить свою позицию, либо просто не имеет ее; если он уклоняется от ведения разговора, отделываясь от неприятного обсуждения общими фразами и ни к чему не обязывающими утверждениями. В эротетической практике ведения допроса следует строго следить за корректностью и фактуальностью постановки вопроса допрашиваемому, но не получить абстрактный, не основанный на знании фактов и обстоятельств дела ответ. Скажем, абстрактным и не относящимся к обстоятельствам исследуемого дела является ответ на вопрос, что знает допрашиваемый об информации по делу, полученной им от третьего лица, либо ответ на вопрос о мнении допрашиваемого по фактам, которые он сам не наблюдал. Такие вопросы, помимо прочего, имеют неэтическую подоплеку.

**Аргумент от незнания к несуществованию.** Некорректный довод нигилиста, отвергающего тезис или аргументацию оппонента лишь на том основании, что не имеет о них достаточной информации: раз я об этом ничего не знал, значит этого нет. В прагматике спора такой аргумент чрезвычайно затрудняет и затягивает обсуждение, особенно когда другие его участники хорошо осведомлены о сути отвергнутой информации. Это всегда вызывает раздражение и эмоциональное напряжение в диалоге. В юридической практике аргумент часто используется обвиняемым, пытаю­щимся уйти от ответственности за проступок ссылкой на неосведомленность о предусматривающем его законе. Известно, однако, что незнание закона не освобождает от ответственности за его нарушение.

Для соблюдения соответствия между аргументами и ситуациями, требующими их применения, выделяют следующие п**равила дискуссии:**

1) участники дискуссии свободны в выборе для обсуждения, формулировки, аргументации, сомнения и опровержения любой точки зрения;

2) обязанность защищать обсуждаемую в дискуссии точку зрения лежит на том ее участнике, который ее выдвинул;

3) точка зрения, обсуждаемая в дискуссии, ее участниками должна пониматься объективно и правильно (адекватно);

4) используемые в дискуссии аргументы должны быть истинными, надежными, уместными;

5) результатом убедительной аргументации в пользу обсуждаемой точки зрения должен быть либо отказ участников дискуссии от сомнений в ней, либо, в случае неубедительности аргументации, отказ от самой точки зрения.