

РОДЖЕРИАНСКИЙ АРГУМЕНТ КАК СТРАТЕГИЯ ДОСТИЖЕНИЯ КОНСЕНСУСА

В традиционном понимании целью эффективной аргументации является доведение до оппонента своей точки зрения и убеждение его в своей правоте. Именно так работает классический аргумент и модель аргументации Тулмина. Однако не секрет, что выиграть спор не всегда предоставляется возможным, как и избежать конфронтации по этому поводу. В наше время как никогда ранее наиболее целесообразным представляется задействование в ходе дискуссии иных риторических стратегий. Одной из них является аргумент Роджерса.

Роджерсианский аргумент – это стратегия ведения дискуссии, в которой определяются общие цели и описываются противоположные точки зрения как можно более объективно, чтобы найти точки соприкосновения и прийти к соглашению. В то время как традиционная аргументация нацелена на победу, модель Роджерса ищет взаимовыгодное решение для каждой из сторон.

Данный тип аргумента нередко представляется сложным для студента, поскольку предполагается, что на противоречивую проблему необходимо взглянуть с иной перспективы, при том, что у него, вполне вероятно, уже сформировалась своя точка зрения на предмет дискуссии.

Истоки данного подхода к аргументированию восходят к 1951 году. Выдающийся американский психолог и психотерапевт Карл Роджерс выступил с докладом в Северозападном университете (Northwestern University) на конференции, посвященной коммуникациям, и навсегда изменил наше представление об аргументе.

В то время в психологии преобладали исследования, направленные на установление связей между мышлением и эмоциями, по аналогии с экспериментами, проводимыми Павловым (звук колокольчика и выделение слюны у собак). Роджерс же, будучи гуманистом, считал, что именно человеческая речь и познание тесно связаны между собой, соответственно, результативное познание невозможно без успешной речевой реализации, и наоборот.

В своем труде «Communication: Its Blocking and its Facilitation» он апеллировал к многолетним результатам своей практики, которые доказывали, что наиважнейшей задачей психотерапии является разрешение проблем ком-

муникации. С точки зрения Роджерса, для эффективной коммуникации необходимо отказаться от формирования оценочных суждений касательно оппонента. Чем важнее и насущнее для участников дискуссии была обсуждаемая тема, тем более они были склонны игнорировать валидность аргументов, концентрируясь вместо этого на личности оппонента. Путем решения данной проблемы, по мнению Роджерса, является восприятие информации сквозь призму понимания («listening with understanding»). Это предполагает не только осознание того, что предлагает оппонировавшая сторона, но и «прочувствование» иной позиции, основанное на эмпатии. Важно отметить, что «понимание» по Роджерсу само по себе есть аргументативная тактика. Оно минимизирует неизбежное в случае ожесточенной полемики ощущение угрозы, которое заставляет участника дискуссии априори реагировать негативно, так как люди склонны действовать по принципу «обращайся с другими так, как они обращаются с тобой.»

В 70-е гг. терминология, введенная Роджерсом, претерпев ряд упрощений и иных адаптаций, перекочевала в учебники по риторике. Несмотря на то, что формализованной структуры данного аргумента не существует, риториками был сформулирован ряд поэтапных стратегий, которым необходимо следовать в процессе построения устного или письменного аргумента.

В формате письменного аргумента можно выделить следующие конститuenty:

1) введение – обращение к обсуждаемой теме и/или проблеме, которую необходимо решить;

2) противоположная позиция – демонстрация понимания точки зрения либо цели оппонента;

3) контекст противоположной позиции – демонстрация понимания тех ситуаций, в которых точка зрения оппонента истинна;

4) своя позиция – представление/обращение к своей точке зрения, отличной от точки зрения реципиента;

5) контекст своей позиции – объективная демонстрация контекста, в котором позиция автора валидна;

6) выгоды – апеллирование к оппоненту с акцентом на демонстрацию пользы в случае принятия им точки зрения автора.

Примером задания, предлагаемого студентам МГЛУ на занятиях по практической риторике, может служить упражнение под названием «Mighty Moose»:

Issues/Problems: Moose are dangerous and expensive. Question: What is/are the best solution(s) to the moose problem in Anchorage, AK?

Here is what you do:

1. With a partner, create a document that will serve as an outline for a Rogerian argument.

2. Select a position from below (either A or B)

3. Outline a Rogerian argument briefly explaining your persuasive moves:

a. Introduce the issue and show that the opponent's position is understood by re-stating it. (2–4 sentences)

b. List contexts in which opponent is correct or their position is valid.

c. Write your thesis that should reflect a compromise.

d. State how opponent's position would benefit if the opponent adopted elements of writer's position. An attempt is made to show where the two positions complement each other and that each supplies what the other lacks.

Positions:

A. Have the police kill the moose when they are seen in a neighborhood. Moose are dangerous and kill people and their pets. Moose destroy property (cars, gardens, houses).

B. Use tranquilizers and other non-violent means to deter moose and move them out of the neighborhood. Moose are dangerous and kill people and their pets. Moose destroy property (cars, gardens, houses).

Facts:

Alaska has a lot of moose that live in Anchorage and wander around the city's suburbs.

Moose bring in a lot of money in tourism. (Seriously, if there are moose around tourists think about buying moose products.) It is estimated that moose products account for 1 million dollars in revenue.

Moose are dangerous and end up killing 10–30 people (including car accidents caused by moose) and around 100 dogs every year.

In schools, children are taught about how to respond to earthquakes (these happen 5–10 times per year) but are not not taught how to respond to moose (children will see moose around 100 times per year)

If a moose is in your yard and you call the police, they are authorized to shoot the moose without trying out other options.

Tasers and firecrackers scare moose away. Studies have not been done on the effectiveness of these methods (firecrackers are relatively inexpensive). Only 10 % of the police have tasers.

В заключение отметим, что подход Роджерса особенно эффективен для решения эмоционально заряженных проблем, вызывающих серьезные разногласия, так как он позволяет сбалансировать эмоциональную составляющую дискуссии в пользу рациональной.

Тем не менее аргумент Роджерса не лишен недостатков. Например, поскольку в его основе лежит компромисс, он может не сработать, когда оппоненты спорят недобросовестно (нацелены на победу любой ценой). Он также может привести к неоптимальным решениям, если позиция вашего оппонента явно неверна, поскольку в этом случае вы будете вынуждены пожертвовать некоторыми из своих целей, чтобы приспособиться к целям оппонента.