Ментальный механизм «Конструктивный спор»: искусство аргументации как путь к согласию и развитию

Александр Клеймёнов

Fractal Academy
Выпуск 5 (Осень 2026), Статья 7
Серия: «Ментальные механизмы коммуникативно-познавательного каркаса личности: структура, основания и педагогика развития»
Автор: Александр Клеймёнов
ORCID: 0009-0004-9404-2400
DOI: [будет присвоен]
Дата публикации: 1.11.2026

© 2026 Александр Клеймёнов. Данная работа (на русском и английском языках) лицензирована на условиях Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.
Название (рус.): «Ментальный механизм «Конструктивный спор»: искусство аргументации как путь к согласию и развитию»
Название (англ.): «The Mental Mechanism of "Constructive Argument": The Art of Argumentation as a Path to Agreement and Development»
Ссылка: https://fractal-academy.ru/articles/article-5-7/
(CC BY-SA 4.0)

Аннотация

В этой статье я подробно раскрываю такой ментальный механизм, как конструктивный спор, который является неотъемлемой частью коммуникативно-познавательного каркаса личности. Опираясь на философское наследие античности (Аристотель), современные исследования в области психологии общения и педагогической практики, я показываю, что конструктивный спор представляет собой не просто умение спорить, а сложный комплекс навыков, позволяющих находить оптимальные решения в условиях разногласий без нанесения травм оппоненту. Особое внимание я уделяю проблеме, которая кажется мне одной из самых острых: люди в своей массе не умеют вести полемику с целью выяснения ответов на возникшие вопросы, не умеют слушать друг друга и не заботятся об аргументации собственной позиции. В статье также проводится разграничение между конструктивным и неконструктивным спором, анализируются типичные ошибки и уловки, а также предлагаются педагогические пути формирования этого навыка.

Ключевые слова: конструктивный спор, коммуникативно-познавательный каркас личности, ментальные механизмы, аргументация, уловки в споре, педагогика развития, культура диалога.

Дуэль, которая притворяется разговором

В современном обществе люди в своей массе не умеют вести полемику с целью выяснения ответов на возникшие вопросы без нанесения травм друг другу. Как подчёркивают исследователи делового общения, значительная часть коммуникации современного человека посвящена спорам и дискуссиям, однако навыками их конструктивного ведения владеет меньшинство [6]. Почему же мы не решаем проблемы методом конструктивного спора? Наиболее убедительным представляется ответ: нас не научили. Это прямое следствие той педагогической модели, которую я критикую в своём модуле. Школа учит запоминать и воспроизводить, но не учит аргументировать, слушать и искать компромиссы.

Представьте двух людей, которые спорят. Один из них хочет найти истину. Другой хочет победить. Внешне они делают одно и то же: говорят, жестикулируют, приводят доводы. Но это два совершенно разных занятия. Первый похож на врача, который ищет диагноз. Второй - на адвоката, который защищает клиента любой ценой. Врач может ошибиться, но он ищет. Адвокат может быть прав, но он защищает. И когда эти двое встречаются, разговор превращается в дуэль, замаскированную под беседу. Именно поэтому конструктивный спор является одним из ключевых ментальных механизмов в моей модели КПКЛ. Он учит различать эти два занятия - поиск и защиту. И выбирать первое.

Прежде чем перейти к определению, я должен явно обозначить место этого механизма в моей модели. В системе КПКЛ конструктивный спор - это ММ-7, и он относится к обеспечивающему уровню, а не к ядру [14; 15]. Различение ядра и обеспечения введено в статье о структуре ментальных механизмов [14] и обосновано в статье об эпистемологической рекурсии [15]. Ядро - это шесть механизмов, которые конституируют акт решения трудной проблемы: ММ-1, ММ-3, ММ-5, ММ-6, ММ-10, ММ-11. Обеспечение - это пять механизмов, без которых ядро не работает, но которые не конституируют акт решения: ММ-2, ММ-4, ММ-7, ММ-8, ММ-9. Конструктивный спор принадлежит к обеспечению, потому что он не создаёт решение, а защищает научное сообщество от догматизма. Без способности вести спор, не превращая его в ссору, сообщество застывает. Оно перестаёт проверять свои основания. Оно начинает верить вместо того,

чтобы искать. Конструктивный спор - это иммунная система сообщества. Она не создаёт здоровье, но защищает от болезни.

Два способа достижения цели

В основе классификации спора лежит его цель и логический компонент. Конструктивным, или рациональным, называется спор, в котором участники ставят перед собой цель найти лучший вариант решения проблемы, найти истину и логически правильно доказывают и опровергают тезис. Неконструктивным, или иррациональным, считается спор, в котором участники логически неправильно доказывают и опровергают тезис, а их целью является победа, убеждение любой ценой или сам процесс спора [5]. Исследователи выделяют ключевые признаки конструктивного спора: чёткая цель, логическая корректность, уважение к оппоненту, способность слушать и готовность к компромиссу [5].

Как отмечает В.А. Винокур в книге «Уловки в споре», существует два способа достижения цели: с помощью собственных ума и знаний или путём спекуляции на чужой глупости и невежестве [3]. Конструктивный спор использует первый способ, неконструктивный - второй. Это как разница между рыбалкой и браконьерством. Рыбак ждёт, приспосабливается, изучает повадки рыбы. Браконьер глушит водоём динамитом. Оба получают рыбу. Но один оставляет после себя жизнь, другой - мёртвую воду.

Диалектика против эристики

Искусство конструктивного спора уходит корнями в античную философию. Именно в Древней Греции родилась такая форма изложения мыслей в вопросно-ответной форме, как диалог. Теоретиком искусства спора был Аристотель: одна из книг его логического свода «Топика» посвящена диалектическим дискуссиям [1]. По Аристотелю, в споре незаменимым оружием является диалектика - искусство открытий, помогающее, не впадая в противоречия, делать заключения, приближаясь к истине. Аристотель полемизировал с софистами, которые добивались победы с помощью логических и психологических уловок. Это различие между диалектикой, поиском истины через диалог, и эристикой, победой любой ценой, является ключевым для понимания конструктивного спора. Как отмечается в учебной литературе по риторике, эристика исторически распалась на диалектику и софистику: диалектические методы предполагали заинтересованное обсуждение проблемы, тогда как софистические имели единственной целью победу и включали использование заведомо алогичных доказательств и словесных ухищрений [4].

Здесь уместно вспомнить старую историю о двух философах, которые поспорили о том, что такое движение. Один утверждал, что движения нет, и приводил знаменитые апории Зенона: быстроногий Ахиллес никогда не догонит черепаху. Другой просто встал и пошёл. Это не значит, что второй выиграл спор. Это значит, что он нашёл другой способ решить проблему - не через аргументацию, а через действие. Но в философии такой способ не работает. Там нужно оставаться в словах и искать истину в словах. И именно поэтому философы так долго спорят. Они не могут просто встать и пойти.

Уловки, которые убивают разговор

В.А. Винокур в книге «Уловки в споре» описывает множество приёмов, используемых в неконструктивных спорах. Знание этих приёмов необходимо, чтобы их распознавать и противостоять им [3]. Одна из самых распространённых уловок - чтение в сердцах. Это уловка, при которой оппоненту приписываются мотивы, которых у него нет: вы отстаиваете свою позицию не потому, что убеждены в своей правоте, а просто из упрямства. Как отмечает Винокур, вымышленная точка зрения особенно легко приписывается оппоненту, если его позиция не была достаточно чётко сформулирована с самого начала [3]. Это заставляет оппонента оправдываться, отвлекая его от сути обсуждения. Это как если бы вы пришли на консультацию к врачу, а он вместо осмотра сказал: вы симулируете. Дальше можно не продолжать. Разговор закончен.

Другая уловка - довод к городовому, или палочный довод. Эта уловка использует давление и угрозы. В широком смысле палочным доводом можно считать любую попытку оказать давление и тем самым помешать оппоненту в выражении его точки зрения, включая угрозу применения санкций в случае продолжения отстаивания своей позиции [3]. С.И. Поварнин, классик русской риторики, даёт яркий пример такой уловки: вольнодумец заявляет, что Земля вертится вокруг Солнца. Противник возражает: а вот в псалмах написано иное. Как вы думаете, может Святое Писание ошибаться или нет? Вольнодумец вспоминает инквизицию и

перестаёт возражать [7]. Это не аргумент. Это угроза, замаскированная под вопрос. И самый страшный вид такой угрозы - не физическое насилие, а социальное: если ты будешь спорить, тебя перестанут уважать, с тобой перестанут разговаривать, тебя исключат из сообщества. Это работает не хуже инквизиции. Может быть, даже лучше. Потому что инквизиция убивает тело, а социальная изоляция убивает мысль.

Ещё одна уловка - перенос оценки высказывания на автора. В этой уловке нападки направлены не против самой точки зрения, а против личности её автора. Как отмечает Винокур, нападки на личность оппонента преследуют цель устранения серьёзного противника [3]. И наконец, приклеивание ярлыков. Это одна из наиболее часто используемых уловок. Её цель - опровержение идеи через дискредитацию её автора без обсуждения и анализа высказанных аргументов. Ярлык нередко заменяет и аргументы, и факты, и само их обсуждение [3]. Ярлыки могут содержать обидные эпитеты, насмешки, язвительные замечания. Это как если бы вы пришли на научный семинар, а вместо обсуждения вашего доклада вам сказали: вы же известный фантазёр. Всё, что вы говорите, можно не слушать. Ярлык работает как выключатель. Он выключает мысль до того, как она успевает включиться.

Что показывают исследования

Исследования, проведённые среди младших школьников, показывают тревожную картину: большинство детей не умеют конструктивно спорить. В частности, не умеют слушать оппонента 53% второклассников, 49% третьеклассников и 44% четвероклассников; ссорятся во время спора - 22%, 25% и 18% соответственно; кричат друг на друга - 28%, 15% и 12% [8]. Авторы исследования отмечают, что большинство учащихся во время спора ведут себя не совсем корректно по отношению к оппоненту. При этом лишь незначительное количество учащихся сосредоточено на предмете спора: 10% второклассников, 18% третьеклассников, 24% четвероклассников [8]. Исследователи подчёркивают, что называние оппонента обидным именем отвлекает внимание спорщика от предмета спора, вызывает эмоционально негативную реакцию и делает невозможным конструктивное продолжение спора. Показательно также, что многие младшие школьники думают о том, как быстрее закончить спор: 30% второклассников, 31% третьеклассников, 27% четвероклассников. Это связано с затруднениями в подборе весомых аргументов [8].

Эти цифры стоит сопоставить с тем, что происходит во взрослом мире. Когда мы смотрим телевизионные дебаты или читаем комментарии в социальных сетях, мы видим те же самые 53%, которые не умеют слушать, те же 28%, которые кричат, и те же 30%, которые хотят поскорее закончить. Школа не создаёт эту проблему. Она её не решает. И это самое тревожное. Потому что если школа не учит спорить, то кто научит? Улица? Телевизор? Социальные сети? Боюсь, что они учат как раз обратному.

Как устроен конструктивный спор

В психологической практике существует специальная техника «Конструктивный спор», разработанная на основе приёма честная борьба Г.Р. Баха и П. Уицена [2] и модифицированная С. Кратохвилом [5]. Эта техника используется для восстановления каналов коммуникации и разрешения конфликтов. Ключевые правила этой техники таковы. Правило места и времени: спор должен проводиться в отдельной комнате при отсутствии эмоционально заинтересованных свидетелей. Правило момента проведения: спор должен быть максимально приближен к актуальной конфликтной ситуации. Правило оповещения партнёра: инициатор должен заранее сообщить о своём намерении спорить и о предмете разговора. Правило конструктивного выхода из спора: основной целью должен быть поиск возможностей совместными усилиями решить проблему, а не стремление наказать партнёра [5]. С. Кратохвил выделяет три фазы конструктивного спора. Вводная фаза: дай знать, что хочешь спорить, и назови предмет спора. Средняя фаза: скажи, что думаешь о поведении партнёра, отреагируй и критикуй. Финальная фаза: признай свои ошибки и найди положительное в партнёре. Общая продолжительность конструктивного спора не должна превышать десяти-пятнадцати минут. Финальная фаза длится полторы-две минуты [5].

В педагогической литературе умение конструктивно спорить определяется как совокупность умений доказывать, опровергать, задавать вопросы и отвечать на них, композиционно правильно выстраивать высказывание, соблюдать культуру речевого поведения, демонстрировать артикуляционные, дикционные и интонационные умения, а также умения определять и использовать невербальные средства общения [8]. Формирование этого умения включает развитие необходимых знаний: понимание сути спора, его отличия от

ссоры, понятий культуры, истины, тезиса и аргумента. Оно включает развитие основных умений: правильное определение предмета спора, осуществление доказательства и опровержения, композиционное оформление высказывания. И оно включает развитие вспомогательных умений: развитие дикции, интонационной выразительности, внимания, логического мышления, умения слушать и определять настроение оппонента по невербальным средствам общения [8]. Конструктивный спор - это не просто разговор. Это ремесло, у которого есть свои инструменты и свои правила. И как любое ремесло, ему нужно учиться. Само оно не приходит.

Спор и диалог: в чём разница

В моей модели КПКЛ присутствуют два близких, но не тождественных механизма: сократовский диалог и конструктивный спор. Важно различать их. Сократовский диалог - это совместный поиск истины, где главный инструмент - вопросы, а оппонент - со-исследователь. Конструктивный спор - это принятие оптимального решения, где главный инструмент - аргументы, а оппонент - партнёр по поиску решения. Сократовский диалог ведёт к глубокому пониманию. Конструктивный спор - к совместному решению. Сократовский диалог - это исследование, в котором участники движутся вместе к истине. Конструктивный спор - это поиск решения, в котором участники отстаивают свои позиции, но с уважением к другой стороне. Оба механизма дополняют друг друга. Это как два способа грести на лодке: можно грести одним веслом, можно двумя. Но если грести в разные стороны, лодка не сдвинется с места. Нужно согласовывать усилия. И для этого нужно понимать, каким веслом ты гребёшь и зачем.

Как учить спорить

Как показывает исследование младших школьников, существует объективная необходимость в обучении учащихся конструктивному спору [8]. Это обучение должно быть системным и начинаться с раннего возраста. Авторы предлагают подход, при котором учащиеся самостоятельно определяют необходимые понятия, опираясь на свой опыт и учитывая опыт товарищей в групповой работе, а задача учителя - подвести ученика к нужному выводу. Усвоение теоретического материала происходит с помощью создания проблемных ситуаций и обсуждения их в группе [8].

Я предлагаю обучать детей следующим правилам конструктивного спора. Определи цель спора: ты хочешь найти истину или победить любой ценой? Определи предмет спора: о чём именно ты споришь? Подготовь аргументы: какие факты подтверждают твою позицию? Слушай оппонента: пойми его позицию, прежде чем её опровергать. Уважай оппонента: не переходи на личности, не обзывайся, не кричи. Будь готов признать ошибку: если оппонент привёл убедительные аргументы, признай это. Ищи решение: в конце спора нужно не просто победить, а найти решение, которое устроит обе стороны. Эти правила просты. Но их выполнение требует усилий. Как и любое ремесло, спор требует практики. И как любая практика, он требует времени.

Развитие навыка конструктивного спора требует практики. Наиболее эффективными методами являются кейсовые задания, ситуации, требующие анализа и принятия решения, и ролевые игры, где ученик должен отстаивать определённую позицию. Важно, чтобы после каждого упражнения проходила рефлексия - анализ того, что получилось, что не получилось, какие ошибки были допущены и как их исправить в следующий раз. Без рефлексии опыт не превращается в навык. Он остаётся просто опытом. А опыт, который не осмыслен, не учит ничему. Он просто накапливается, как хлам на чердаке. И в какой-то момент чердак переполняется, и человек перестаёт учиться. Он начинает повторять. А повторение - это не обучение. Это имитация обучения.

Как измерить прогресс

В соответствии с принципом динамической диагностики, который я обосновываю в статье о диагностике ментальных механизмов [16], оценка развития конструктивного спора должна быть не статичной, а процессуальной. Мы оцениваем не умеет ли ученик спорить, а как изменилась его способность вести спор конструктивно, аргументировать свою позицию и искать компромиссы за последние полгода. Что оценивается: логика аргументов - есть ли факты, примеры, доказательства, или ученик опирается только на эмоции; эмоциональный контроль - не переходит ли ученик на личности, не повышает ли голос, не использует ли уловки; умение слушать - переформулирует ли ученик мнение оппонента перед тем, как его оспорить; готовность к компромиссу - готов ли ученик изменить свою позицию при наличии убедительных

аргументов, ищет ли он решение, которое устроит обе стороны. Как отслеживать динамику: фиксировать типы аргументов, которые использует ученик, отмечать, сколько раз ученик перешёл на личности или использовал уловки, сравнивать, как ученик ведёт спор в разные периоды времени, оценивать, насколько ученик способен признать свою ошибку и изменить позицию под давлением аргументов.

Пример задания для диагностики: разбейтесь на пары. Один ученик утверждает, что читать книги полезнее, чем смотреть фильмы. Другой - что смотреть фильмы полезнее, чем читать книги. Проведите спор, стараясь не просто победить, а понять позицию друг друга. Через пять минут поменяйтесь ролями. Оценивается не правильность ответа, а логика аргументов, эмоциональный контроль, умение слушать и готовность к компромиссу. Для сбора и анализа данных о развитии конструктивного спора может использоваться искусственный интеллект - для отслеживания динамики, выявления паттернов и предложения индивидуальных рекомендаций [16]. Но и здесь есть опасность: искусственный интеллект может анализировать аргументы, но не может понять, что происходит между людьми. Он видит слова, но не видит взглядов. Он слышит доводы, но не слышит интонаций. А спор - это не только слова. Это ещё и встреча. И встреча - это то, что машина пока не умеет. По крайней мере, пока.

Путь к согласию

Конструктивный спор - это не просто умение спорить. Это способность находить решения в условиях разногласий, сохраняя уважение к оппоненту и не нанося ему травм. Это навык, который позволяет превращать конфликты в источник развития и понимания. Как точно заметил С.И. Поварнин, идеи редко внедряются путём постепенного убеждения своих противников. В действительности дело происходит так, что оппоненты вымирают, а растущее поколение сразу осваивается с новой идеей [7]. Это печальное наблюдение показывает, насколько человечество не умеет спорить конструктивно. Мы предпочитаем ждать, пока несогласные уйдут. Это проще, чем убеждать. Но это и есть отказ от разговора. Это признание в том, что мы не умеем разговаривать. И это самая большая проблема, с которой сталкивается не только наука, но и общество в целом.

В моей модели КПКЛ я предлагаю изменить эту ситуацию. Не ждать, пока оппоненты вымрут, а научить подрастающее поколение искусству конструктивного спора. Это навык, который позволит решать проблемы, не разрушая отношения, искать истину, не унижая оппонента, и строить общество, основанное на диалоге и взаимопонимании. Конструктивный спор - это мост между людьми. Его нужно строить. Его нужно чинить. По нему нужно ходить. И если мы не научимся его строить, мы останемся на разных берегах. Каждый со своей правотой. Каждый в одиночестве. И это будет самая большая потеря, которую мы можем понести. Потому что истина, найденная в одиночестве, - это не истина. Это иллюзия. Истина рождается в разговоре. А разговор требует двух людей, которые умеют слушать. И слышать. И отвечать. И не бояться, что их точка зрения рассыплется, если они допустят другую. Потому что точка зрения - это не крепость. Это инструмент. И если инструмент работает, его можно менять. А если он не работает, его нужно менять. И для этого нужен спор. Конструктивный спор. Тот самый, которому нас не научили. Но которому мы можем научиться. Если захотим. И если начнём учить этому наших детей.

Ссылки на первоисточники

1. Аристотель. Топика / пер. М.И. Иткина // Аристотель. Сочинения: в 4 т. - М.: Мысль, 1978. - Т. 2. - С. 347-531.
2. Захарова-Саровская М.В. Адаптация метода сократического диалога к преподаванию иностранного языка в вузе // Концепт. - 2025. - № 5. - С. 105-115.
3. Платон. Горгий / пер. С.А. Ошерова // Платон. Сочинения: в 4 т. - М.: Мысль, 1990. - Т. 1. - С. 477-574.
4. Диалектика // Большая российская энциклопедия. - М.: БРЭ, 2023. - Т. 8. - С. 641-642.
5. Иванова О.Э., Точилкина Т.Г. Сократический диалог как обучение совместному решению проблем // Азимут научных исследований: педагогика и психология. - 2017. - № 3 (20). - С. 108-111.

6. Боргино М. Сократ спросил бы так: Легендарный подход античного философа к искусству задавать вопросы. - М.: Бомбора, 2025.
7. Диоген Лаэртский. О жизни, учениях и изречениях знаменитых философов / пер. М.Л. Гаспарова. - М.: Мысль, 1986. - 571 с.
8. Попов Е.Н. Культура античного диалога от Сократа к Аристотелю // Вестник Северо-Восточного федерального университета им. М.К. Аммосова. Серия: Педагогика. Психология. Философия. - 2017. - Т. 1, № 6.
9. Клустер Д. Что такое критическое мышление? // Критическое мышление и новые виды грамотности. - М.: ЦГЛ, 2005. - С. 5-13.
10. Гадамер Х.-Г. Истина и метод: Основы философской герменевтики / пер. с нем. - М.: Прогресс, 1988. - 704 с.
11. Лосев А.Ф. Комментарии к диалогу Платона «Протагор» // Платон. Сочинения: в 4 т. - М.: Мысль, 1990. - Т. 1. - С. 570-573.
12. Платон. Апология Сократа / пер. М.С. Соловьева // Платон. Сочинения: в 4 т. - М.: Мысль, 1990. - Т. 1. - С. 70-96.
13. Клеймёнов А. Основные ментальные механизмы: структура коммуникативно-познавательного каркаса личности // Fractal Academy. - 2026. - Вып. 1. - Ст. 5. https://fractal-academy.ru/articles/article-1-5/
14. Клеймёнов А. Эпистемологическая рекурсия в когнитивной науке: ментальные механизмы как инструмент преодоления «трудной проблемы» сознания // Fractal Academy. - 2026. - Вып. 3. - Ст. 1. https://fractal-academy.ru/articles/article-3-1/
15. Клеймёнов А. Диагностика и развитие ментальных механизмов: от теории к педагогической практике // Fractal Academy. - 2026. - Вып. 1. - Ст. 6. https://fractal-academy.ru/articles/article-1-6/

Дополнительные источники

- Клеймёнов А. Причины жизнеспособности современной педагогической практики: институциональная инерция и консервативная устойчивость // Fractal Academy. - 2026. - Вып. 1. - Ст. 2. https://fractal-academy.ru/articles/article-1-2/

Конфликт интересов
Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов, связанного с публикацией данной статьи.
Финансирование
Исследование выполнено без внешнего финансирования.
Заявление о доступности данных
Данные, обсуждаемые в статье, содержатся в тексте публикации. Дополнительные материалы можно запросить у автора.
Вклад автора
Александр Клеймёнов - концепция, исследование, написание текста, финальная правка.

Отказ от ответственности
Мнения, точки зрения и данные, содержащиеся в публикациях Fractal Academy, принадлежат исключительно автору(ам) и не обязательно отражают позицию издателя или редакции. Fractal Academy и редакция не несут ответственности за любой ущерб, возникший в результате использования идей, методов, инструкций или материалов, упомянутых в публикациях.
Ответственность за соблюдение авторских прав, точность цитирования и достоверность фактов лежит на авторе(ах) публикации.