



СТАВРОПОЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Лекция «Искусство спора. Полемиические приемы»

Михиенко Светлана Александровна
Доцент кафедры иностранных языков





1. Общая характеристика спора

Спор – это коммуникативный процесс, в рамках которого происходит сопоставление точек зрения, позиций участвующих в споре сторон, при этом каждая из них стремится аргументированно утвердить свое понимание обсуждаемых вопросов и опровергнуть доводы другой стороны.



Эристика – это искусство ведения спора.
Искусство спора характеризуется двумя
основными признаками:
доказательностью и убедительностью.



Доказательность – это логическое
воздействие на оппонента
принудительностью рассуждения.

Убедительность – это психологическое
воздействие на оппонента, направленное
на восприятие той или иной идеи.



В рамках спора доказательность и убедительность относительно независимы.

Возможны следующие их комбинации:

- а) **доказательно и убедительно,**
- б) доказательно, но не убедительно,
- в) не доказательно, но убедительно,
- г) и не убедительно, и не доказательно.



Рекомендации, которые повышают плодотворность спора:

- если есть возможность достичь согласия без спора, лучше ею воспользоваться;
- не спорьте по мелочам, если уж спорить, то по принципиальным вещам;



Рекомендации, которые повышают плодотворность спора:

- спор должен быть предметным, а предмет спора – достаточно ясным и неизменным на всем его протяжении;
- участники спора должны обладать известной суммой знаний о предмете спора.



Синонимы к слову спор: *дискуссия, диспут, полемика, дебаты, прения.*

Дискуссия – это вид спора, в рамках которого рассматривается, исследуется, обсуждается какая-либо проблема с целью достичь ее взаимоприемлемого решения.



Дискуссия содержит в себе известную
долю компромисса. Средства,
используемые в дискуссии, должны
признаваться всеми ее участниками. **Итог
дискуссии** должен выражаться в более или
менее объективном суждении.



Полемика – это вид спора, в рамках которого основные усилия сторон направлены на утверждение своей позиции относительно обсуждаемого предмета. Основная задача – это **утверждение своей позиции**. Участвующие в полемике стороны **более свободны**, чем в дискуссии, в выборе средств спора, его стратегии и тактики.



Диспут – это публичный спор на научную и общественную тему.

Целью диспута является не формирование единого мнения, а столкновения противоположных точек зрения, выявления ошибочных мнений, формирование взглядов и убеждений, рождающихся в процессе аргументированного спора.



Дебаты (прения) – это споры, которые возникают при обсуждении докладов, сообщений, выступлений на собраниях, заседаниях, конференциях и т.п. **Цель** дебатов – убедить слушателей, что точка зрения одного участника более аргументирована, чем мнение его оппонентов. Дебаты учат концентрироваться на сути проблемы, проявлять критическое мышление, работать в команде (командные дебаты).



2. Стратегия и тактика спора

Стратегия спора – это общий план его ведения.

Тезис – это положение, позиция, которая подлежит обоснованию. Тезис должен быть сформулирован четко и ясно и оставаться тождественным в течение всего рассуждения.



Пропонент – это тот, кто выдвигает и отстаивает некий тезис.

Оппонент – это тот, кто оспаривает тезис.

В споре пропонент и оппонент придерживаются, как правило, своего тезиса. Тезис оппонента называется **антитезис**.



Аргументы – это известные, заранее добытые положения, с помощью которых достигаются доказательность и убедительность.

Аргументы, принятые в одной аудитории, могут быть несостоятельными в другой.



Чтобы аргументация была убедительной и приводила к желаемым результатам, следует придерживаться следующих правил:

- 1. *аргументы*, приводимые в подтверждение или опровержение тезиса, должны быть *достаточными* и *не противоречить друг другу*;**



Чтобы аргументация была убедительной и приводила к желаемым результатам, следует придерживаться следующих правил:

- 2. *источники аргументов* должны быть *известными и достоверными;***
- 3. *демонстрация аргументов* должна представлять собой *правильное рассуждение.***



При подборе аргументов следует разделить их на **основные** и **резервные**. *Основными* являются аргументы, которые представляются пропоненту достаточными для обоснования тезиса; *резервные* аргументы используются в случае осложнений.



К организационным вопросам относятся:

- предварительный отбор лиц, компетентных в обсуждаемых проблемах, очередность выступлений;
- в случае несовпадения точек зрения по дискутируемому вопросу разумно отобрать экспертов, которые бы обеспечили наиболее плодотворное обсуждение.



Тактика спора – это отбор и использование в споре определенной суммы логических и психологических приемов. На разных этапах спора используются разные тактические приемы.



Наиболее важные моменты тактики спора:

- 1) В любом споре тактически верным будет **корректное поведение его участников.** Спокойствие, рассудительность, способность сдерживать собственные эмоции – это черты, проявление которых улучшает имидж любой из спорящих сторон.



Наиболее важные моменты тактики спора:

2) Беспронимчивым тактическим приемом является доброжелательное отношение к высказываниям другой стороны: *«Мне интересна ваша мысль, я обязательно обдумаю её»*. *«Это новый взгляд на проблему, было бы замечательно обсудить связанные с ним перспективы»* и т.д. *Такие фразы позволяют сглаживать острые углы, возникающие в процессе спора.*



Наиболее важные моменты тактики спора:

3) Очень распространенным тактическим ходом является **«условное принятие доводов противника» (доказательство от противного).**

Условно принимая его доводы, мы выводим сомнительные следствия из его посылок и, таким образом, подводим соперника к нужному нам заключению.



Наиболее важные моменты тактики спора:

4) Другой полезный тактический приём в споре связан с предвосхищением возможных доводов оппонента и их последующим разоблачением. Это позволяет ослабить противника, лишив его потенциальных аргументов.



Наиболее важные моменты тактики спора:

5) В случае возникновения трудностей при опровержении довода можно применить **«оттягивание возражения»** или **«ответ издалека»**. Это пространные рассуждения по поводу услышанного, цель которых заключается в том, чтобы позволить вам собраться с мыслями и **подготовить контрдоводы**.



Наиболее важные моменты тактики спора:

б) Очень важным в споре является *правильное расположение аргументов*: сильный в начале аргументации и самый сильный – в ее конце. Для оппонента наиболее убедительным аргументом является тот, который затрагивает его интересы и чувства.



3. Уловки в споре

Уловка в споре – это любой прием, благодаря которому участники облегчают спор для себя и затрудняют для противника.

Существуют уловки **логические** и **психологические**.



К логическим уловкам относятся **софизмы**. Это намеренные ошибки в доказательстве и логике.

Классический пример софизма:

1. То, что ты не потерял, – ты имеешь.

2. Ты не терял рогов.

3. Следовательно, ты рогат.

Софизм строится по принципу: вводится одна корректная предпосылка и одна ошибочная, а затем они объединяются ложным выводом.



Кроме логических уловок существуют **уловки психологические**, апеллирующие к участникам спора и их эмоциям. К наиболее распространенным психологическим уловкам относятся:



❖ **аргумент к авторитету** – это ссылка на авторитетную личность вместо обоснования конкретного тезиса. Аргументам к авторитету бывает очень трудно противостоять. В этом случае следует обращать внимание не на исключительность автора, а на то, является ли приемлемым само суждение;



❖ **аргумент к публике** – это ссылка на мнения, настроения, чувства слушателей с целью привлечь их на свою сторону и с их помощью оказать психологическое давление на оппонента. При этом оратор стремится продемонстрировать аудитории, что он прекрасно понимает её потребности, потому что “свой”.



❖ **аргумент к личности** – это ссылка на личностные особенности оппонента, его внешность, достоинства или недостатки.

Принцип применения аргумента можно представить так: X – плохой человек, поэтому не следует принимать его аргумент. Использование этой уловки ведет к тому, что предмет спора остается в стороне, а предметом обсуждения становится личность оппонента;



❖ **аргумент к выгоде** имеет место, когда вместо логического обоснования тезиса агитируют за его принятие, потому что так выгодно в морально-политическом или экономическом отношении. Сила воздействия подобных доводов связана с тем, что личная заинтересованность в конкретной проблеме усиливает интерес слушателей к ораторской речи;



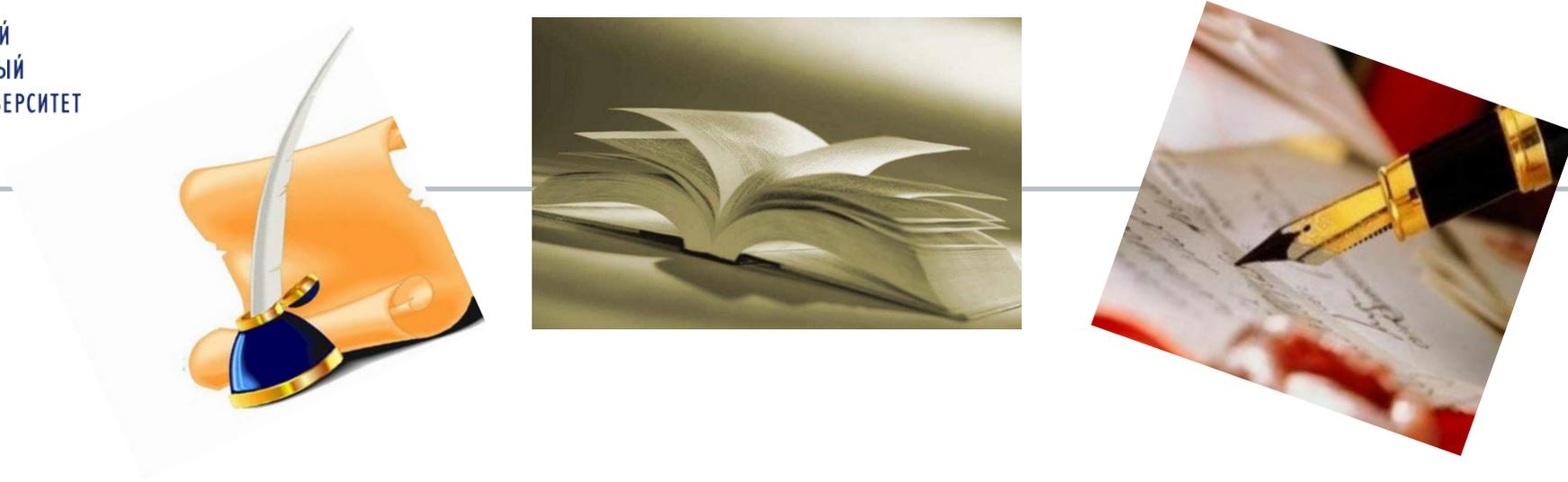
❖ **аргумент к тщеславию** предполагает расточение неумеренных похвал противнику в надежде, что он станет более уступчивым. Следует разграничивать комплимент и лесть. В большинстве случаев на очевидную лесть реагируют отрицательно, в то время как комплимент является лишь небольшим преувеличением какой-либо добродетели, которую мы бы хотели видеть в себе;



❖ **аргумент к состраданию** подразумевает, что вместо реальной оценки конкретного поступка взывают к жалости слушателей в надежде пробудить в них сочувствие и желание уступить. В подобной ситуации обычно ссылаются на трудные обстоятельства, тяжелое положение с целью разжалобить аудиторию и расположить её к принятию доводов оратора;



❖ **аргумент к силе** имеет место, когда вместо логического обоснования тезиса прибегают к угрозе неприятными последствиями в форме насилия или иных средств принуждения: моральных, административных, экономических.



Спасибо за внимание!