



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) Беспроигрышным 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;



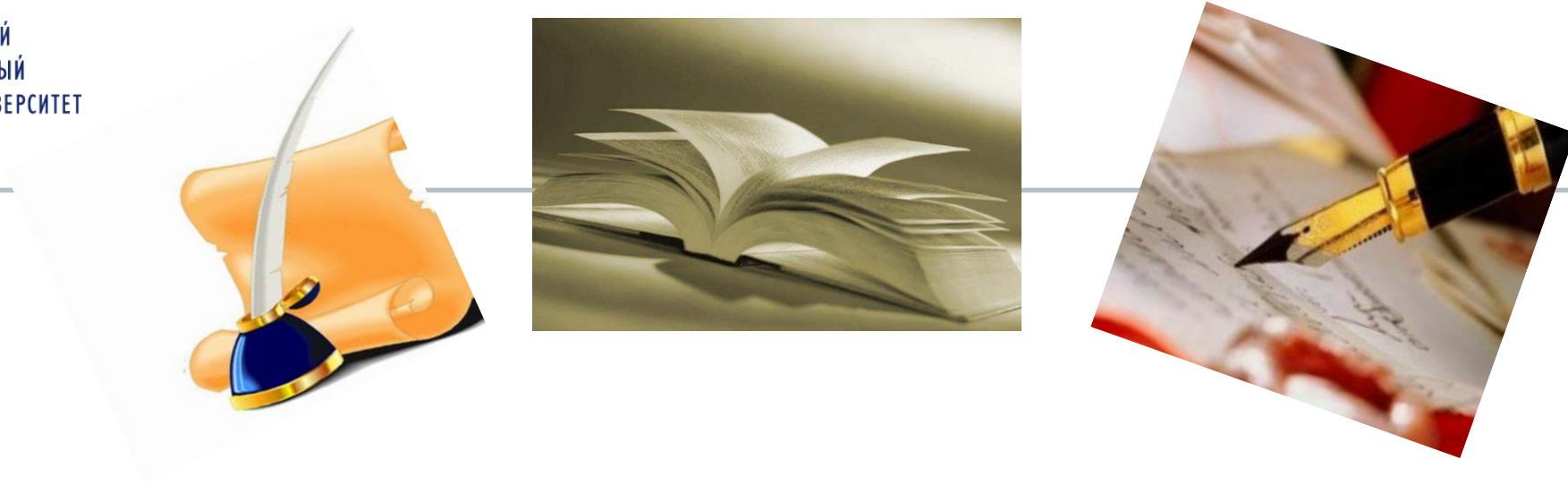
❖ **аргумент к тщеславию** предполагает расточение неумеренных похвал противнику в надежде, что он станет более уступчивым. Следует разграничивать комплимент и лесть. В большинстве случаев на очевидную лесть реагируют отрицательно, в то время как комплимент является лишь небольшим преувеличением какой-либо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