Оглавление

Введение

Глава 1. Спор

§1 Условия спора

§2 Виды спора

Глава 2. Логико-психологические основы спора

§ 1 Психологические уловки

§ 2 Логические уловки

Глава 3. Общие требования к спору

§ 1 Стратегия и тактика спора

§ 2 Корректные приемы спора

§ 3 Некорректные приемы спора

Заключение

Список использованных источников и литературы

# Введение

Мы много и часто спорим: с родными дома, с коллегами на работе, с продавцами в магазине... По телевизору нам показывают споры в Государственной думе, дискуссии между представителями разных политических партий. Заказчики спорят с подрядчиками, истцы с ответчиками, адвокаты с прокурорами...

Во многих ситуациях спор выявляет разнообразие точек зрения, дает новую конструктивную информацию, помогает в поисках альтернативного варианта. Спор дает возможность выразить свои мысли, сравнить их с мыслями других и тем самым удовлетворить потребности в уважении и самоутверждении.

Одни говорят: « В споре рождается истина!»

Другие думают иначе: «Истина у каждого своя».

Но если из этих фраз сделать логический вывод, то в итоге получаем:

«В споре у людей рождаются свои истины».

Но почему в споре не всегда побеждает тот, на чьей стороне справедливость. Почему же, правда, иногда вынуждена отступить перед ложью? Причина в том, что в споре участвуют не понятия, а люди. Правда у каждого своя, и способности у людей разные. Умение правильно аргументировать свои доводы - большое искусство.

На сегодняшний день остается главной проблемой то, что споры часто оставляют тягостное впечатление и у слушателей, и у самих участников, превращаясь в простую перебранку. Просто большинство из нас не умеют спорить. Тогда полезно этому поучиться, а для начала постараться понять, что подразумевается под спорами. Для написания данной работы была использована литература таких известных авторов как А.А. Ивин, *К.Г. Павлова, С.И. Поварнин,* Дейл Карнеги и другие.

# Глава 1. Спор

Существует множество определений о том, что такое спор, но мне ближе данное А.А. Ивиным в своем учебнике:

Спор представляет собой столкновение мнений или позиций, в ходе которого стороны приводят аргументы в поддержку своих убеждений и критикуют несовместимые с последними представления другой стороны.

В русском языке имеется несколько слов, обозначающих столкновение противоположных или просто разных убеждений - дискуссия, полемика, спор, дебаты.

*Дискуссия* – это публичный спор, целью которого является выяснение и сопоставление разных точек зрения, поиск, выявление истинного мнения, нахождение правильного решения спорного вопроса. В переводе с латинского языка «дискуссия» означает исследование, рассмотрение, разбор. Дискуссия считается эффективным способом убеждения, так как ее участники сами приходят к тому или иному выводу.

*Цель дискуссии* заключается в стремлении добиться *истины* путем сопоставления различных мнений.

Дискуссия это активный метод закрепления и углубления знаний, развития навыков творческого мышления и умения вести спор. В то же время дискуссия – весьма эффективный способ убеждения, основанный на самостоятельном освоении истины. Из психологии известно, что человек лучше всего воспринимает и запоминает то, к чему он пришел сам, что он сам открыл.

Как правило, участниками дискуссии являются лица, которые обладают необходимыми знаниями по обсуждаемым вопросам и имеют полномочное право принимать решение или рекомендовать принять то или иное решение.

Дискуссия представляет собой последовательную серию высказываний ее участников относительно одного и того же предмета, что обеспечивает необходимую связность обсуждения. В большинстве случаев тема дискуссии формулируется до ее начала, что дает возможность ее участникам подготовиться к ней более основательно.

При отсутствии предмета спора или обсуждения дискуссия не возникает.

Результат дискуссии должен выражаться в более или менее объективном суждении, поддерживаемом всеми участниками дискуссии или их большинством. Таким образом, в дискуссии образуется более четкая и ясная формулировка решения проблемы, устраняется момент субъективности: убеждения одного человека или группы людей получают должную поддержку других и тем самым объективируются, обретая определенную обоснованность.

Слово "полемика" в переводе с древнегреческого означает воинственный, враждебный.

*Полемика* – это не просто спор, а такой при котором имеется противостояние, противоборство сторон, идей и речей. Исходя из этого, полемику можно определить как борьбу принципиально противоположных мнений по тому, или иному вопросу, публичный спор с целью защитить, отстоять свою точку зрения и опровергнуть мнение оппонента. Таким образом *полемика отличается от дискуссии именно своей целевой направленностью.* Если участники дискуссии сопоставляют противоречивые суждения, стараются прийти к единому мнению, найти общее решение, *установить истину*, то *цель полемики: одержать победу над противником*, отстоять и утвердить собственную позицию.

Полемика носит боевой, решительный характер:

- Во-первых, основная задача, которую решают полемизирующие стороны, - утверждение своей позиции.

- Во-вторых, участвующие и полемике стороны более чем в дискуссии, вольны в выборе средств спора, его стратегии и тактики. В полемике допускается использование большего числа корректных приемов, таких, как захват инициативы, внезапность в использовании имеющихся в распоряжении спорящих доводов, в том числе и психологических, навязывание своего сценария спора и т.п.

Однако существует ряд моментов, роднящих полемику и дискуссию: наличие определенного предмета спора, содержательная связность, открытость к аргументам другой стороны, очередность выступлений спорящих, недопустимость использования некорректных логических и психологических приемов, нарушение этических норм.

Но следует помнить, что в общественном сознании спор ассоциируется со средством достижения истины, поэтому решение, основанное на победившей в полемике позиции, влечет за собой соответствующую меру ответственности. Нетрудно догадаться, каковы будут последствия, и какой будет мера ответственности, если в полемике победит ошибочная точка зрения.

Искусство вести спор называется *эристикой.* История эристики (от греч. Eristika, подразумевается eristikē technē — искусство спорить) уходит своими корнями в Древнюю Грецию.

Первоначально эристика понималась как средство отыскания истины и добра с помощью спора, она должна была учить умению убеждать других в правильности высказываемых взглядов и, соответственно, умению склонять человека к тому поведению, которое представляется нужным и целесообразным. Но постепенно эристика выродилась в обучение тому, как вести спор, чтобы достигнуть единственной цели – выиграть его любой ценой, совершенно не заботясь об истине и справедливости. Эристика распалась на две части, диалектику, которую разрабатывал Сократ и софистику. *Целью диалектики* остался поиск истины в результате попыток установления истины обоими участниками спора, а *целью софистики*, которая со времен Аристотеля отождествлялась с эристикой, стала победа в споре любой ценой, независимо от того, на чьей стороне истина.

# §1 Условия спора

Прежде чем вступать в спор, следует посмотреть, выполнены ли некоторые простые условия, наличие которых только и делает разговор спором.

1) умение правильно определить предмет спора и выделить пункты разногласий. *Предмет спора* – это те положения, которые подлежат обсуждению путем обмена различными точками зрения, сопоставления мнений. Предмет спора должен сразу же обозначаться полемизирующими сторонами. Определив предмет, участники спора должны точно указать, по каким именно пунктам они не согласны с данной мыслью;

2) умение не упускать из виду главных положений, из-за которых ведется спор. Чтобы не потерять предмет спора, не дать увести себя в сторону от обсуждаемой проблемы, полемист должен хорошо знать предмет спора, разбираться в поставленных задачах, тонкостях дела, быть эрудированным и компетентным;

3) умение четко определить свою позицию в споре. Спор становится более плодотворным, если у участников полемики есть общность исходных позиций, начальное взаимопонимание. Мнения участников спора могут быть абсолютно различны, но их должна объединять цель, стремление найти правильное решение, желание разобраться в спорном вопросе и достичь истины;

4) правильное использование понятий. Необходимо выделить основные понятия, связанные с предметом спора, и термины, их обозначающие. Чтобы все участники полемики одинаково понимали употребляемые понятия, целесообразно в начале спора уточнить значение основных слов, исключить их многозначность в рамках дискуссии;

5) уважительное отношение к оппоненту, стремление понять взгляды и убеждения противника, вникнуть в суть его позиции. Это необходимые условия продуктивности публичного спора, плодотворного обсуждения проблем;

6) умение сохранить выдержку и самообладание в споре. Психологи установили, что при попытке навязать оппоненту мнение, расхожее с его собственным, последний воспринимает его как ложное, неприемлемое. Поэтому иногда полезно согласиться с противником, и прежде, чем сказать «нет», произнести «да»;

7) умение обращать внимание на поведение оппонента, верно оценивать его действия. Здесь многое зависит от противника, его характера, темперамента, настроения, национальной принадлежности, общественного положения. Влияние оказывает также и фактор наблюдения со стороны. Полемисту небезразлично, кто станет свидетелем его победы или поражения;

8) умение подбирать убедительные аргументы для обоснования своей позиции и опровержения позиции оппонента. В этой ситуации полемист должен хорошо знать того, к кому обращены его доводы. Необходимо учитывать, что доводы должны воздействовать не только на разум слушателей, но и на их чувства.

# §2 Виды спора

Виды спора очень многообразны. Спор может быть конструктивным (товарищеским) или деструктивным (враждебным), устным или письменным, организованным или стихийным, основательным или поверхностным, содержательным или формальным.

На сегодняшний день логикой выделяется несколько видов споров по следующим критериям.

*По преследуемой цели*: спор из-за истины, для убеждения кого-либо, для победы, спор ради спора.

Если цель собеседника — поиск истины, то он ведет аподиктический (достоверный, основанный на формальных законах мышления и правилах вывода) спор. Если цель оппонента убедить, склонить к своему мнению, то он ведет эристический (или, как его называют, диалектический, т.е. основанный на всех законах диалектики) спор. Если цель соперника победить любым путем, то происходит софистический (основанный на словесных ухищрениях, вводящих в заблуждение) спор.

2. *По количеству участников*

* Простой спор - это спор двух человек. Один говорит, другой возражает. Все очень просто.
* Б. Сложный спор - в нем участвуют несколько человек.

Простой вариант сложного спора мы имеем в том случае, когда его участники разбиты на две команды, представители которых поочередно берут слово. Так спорят между собой сторонники соперничающих политических партий, представители разных отделов на предприятии, кредиторы с должниками и т.д.

Наиболее сложный спор - это спор нескольких человек, каждый из которых отстаивает свою, особую, точку зрения, играет, так сказать, только за себя. Такой спор требует от участников высокой культуры общения, и если он возникает стихийно, то очень быстро превращается в беспорядочную перебранку. 3. По наличию или отсутствию слушателей

* Спор наедине, при котором присутствуете только вы и ваш оппонент. Такой спор имеет свои особенности: наедине можно сказать собеседнику такое, чего не скажешь при людях; наедине гораздо легче признать свою ошибку и правоту собеседника. И как трудно порой бывает сделать это при свидетелях! Наедине легче думать, можно сделать паузу, попросив оппонента подождать, можно изредка отвлечься от спора и поговорить о чем-то постороннем. Легко спорить, когда вас только двое!
* Публичный спор. Опытный полемист умеет использовать аудиторию для психологического давления на оппонента. Публичный спор чрезвычайно труден, к нему нужно быть готовым не только логически, но и психологически.
* Спор для слушателей. Когда симпатии аудитории для спорящих оказываются важнее, нежели убеждение оппонента, спор становится средством воздействия на слушателей: оппонент вас уже не интересует, вы стремитесь убедить аудиторию. Это весьма специфическая разновидность спора: спор ведется не ради победы над оппонентом, не ради выяснения истины или достижения согласия, а ради привлечения публики на свою сторону. По сути дела, спор здесь используется как средство пропаганды собственных воззрений и внушения их публике.

# При ведении публичного спора полезно иметь в виду следующее. Во-первых, публика, как правило, не очень внимательно слушает то, что говорят. Обыкновенный человек редко способен внимательно слушать чьи-то рассуждения более 5—7 минут, затем он утомляется, внимание его рассеивается, и он выхватывает из речей лишь отдельные фразы. Поэтому длинные рассуждения в публичных спорах должны быть исключены. Во-вторых, публика в массе своей не думает. Конечно, каждый отдельный человек из числа присутствующих может быть умен и образован, однако, собравшись вместе, люди чаще всего превращаются в толпу и начинают жить ее эмоциями и страстями ими легко овладевает стадное чувство. Поэтому перед толпой следует говорить как можно более кратко, ярко, образно, обращаясь не к разуму, а к эмоциям и чувствам.

# Глава 2. Логико-психологические основы спора

Логический скелет любого спора - доказательство и опровержение. *Доказательство* – это основа убедительности рассуждений и выступления. Любое доказательство как логический прием, складывается из трех взаимосвязанных элементов:

тезиса, доводов (аргументов) и способа доказывания (демонстрация). *Доказывать* означает устанавливать истинность тезиса.

*Тезис* – мысль или положение, истинность которого требуется доказать. Тезис всегда должен быть истинным, иначе никаким доказательствам не удастся его обосновать. При выдвижении тезиса руководствуются тремя правилами: 1) тезис должен быть четко сформулирован; 2) тезис должен оставаться одним и тем же в ходе всего доказательства; 3) тезис не должен содержать в себе логического противоречия.

*Доводы (аргументы)* – это различные формы доказательности истинности тезиса. В качестве доводов различают факт и мнение.

*Факт* – это действительное, невымышленное явление, событие, то, что произошло на самом деле. Факты существуют сами по себе, независимо от того, как их оценивают и используют в своих целях.

*Мнение* – это суждение, выражающее оценку, отношение, взгляд на что либо. Мнения могут быть предвзятыми, необъективными, ошибочными, на них влияют социальные установки, личностные ориентиры, особенности характера, психическое состояние, уровень подготовки, степень осведомленности и многое другое.

Различают доводы слабые и сильные. Довод, против которого легко найти возражения, трудно опровергаемое, называют слабым. А если оппонент вынужден согласиться с доводом без каких-либо уточнений, значит, был использован сильный довод. Конечно, применение доводов во многом определяется теми целями, которые ставит перед собой спорящий.

Подбирая те или иные доводы, участник спора должен позаботиться о том, чтобы они воздействовали не только на разум слушателей, но и на их чувства. Психологи доказали, что на процесс убеждения сильное влияние оказывает эмоциональное состояние слушателя, его субъективное отношение к предмету спора.

*Чтобы аргументация была надежной и убедительной*, необходимо в процессе доказательства следовать ряду правил: 1) аргументы должны быть истинными (ложными доводами нельзя доказать ни одного тезиса, даже если сам тезис и истинен); 2) они должны быть достаточными для данного тезиса; 3) их истинность должна быть доказана независимо от тезиса.

Итак, спор выстраивается его участниками с обязательным взаимным учетом тезиса, аргументов и демонстрации. Различают два вида доказательств: прямое и косвенное.

1. При прямом доказательстве тезис обосновывается аргументами без помощи дополнительных логических построений. Для достижения победы в споре наиболее грамотно применять в качестве доказательства критику несостоятельных аргументов, которая заключается в следующем:

А) выявление источника информации;

Б) изобличение сомнительных авторитетов;

В) апелляция к фактам;

Г) контрастное сопоставление, ведущее к противопоставлению мнений;

Д) приведение контраргументов.

Косвенное доказательство предполагает обоснование истинности тезиса посредством опровержения противоречащего положения – антитезиса. Из ложности антитезиса выводится заключение об истинности тезиса.

Такой способ косвенного доказательства античные логики называли апогогическим, что в переводе с древнегреческого означает отход или отклонение от непосредственного разбора аргументов. В математике этот вид доказательства называют доказательством от противного, поскольку при этом приходится доказывать утверждение, противоречащее тезису.

Разделительно-категорическое доказательство основывается на разделительно-категорической демонстрации аргументов. Такой вид доказательства предполагает одновременное использование прямого и косвенного доказательства. Это имеет особую актуальность, например, в доказательстве виновности подсудимого.

Специфической разновидностью доказательства является опровержение.

*Опровержение* – есть доказательство неистинности, ложности тезиса или аргумента. Иными словами, опровержение – это как бы доказательство с обратной целью. В структуре спора опровержение противостоит доказательству и связано с ним. Доказательство первого участника спора превращается в опровержение доказательства второго участника спора и наоборот. Поскольку опровержение – это разновидность доказательства, для него действительны все логические правила доказательства. Нарушение любого из них ставит под угрозу успех опровержения.

Различают три основных способа опровержения. Первый способ относится к опровержению аргументов, служащих основой рассуждения. Второй способ опровержения связан с анализом необходимой логической связи между аргументами и тезисом, которые служат соответственно посылками и заключением дедуктивного вывода. Третий способ относится к опровержению самого тезиса. В принципе такое опровержение может быть применено к любому утверждению.

*Убедительность* — психологическое понятие, в основе которого вера в правдивость излагаемого, связанная с определенными эмоциями слушателя.

*Убеждать* – это создавать впечатление, вселять уверенность, что истинность тезиса доказана, делать слушателей единомышленниками, соучастниками своих замыслов и действий.

Если представить механизм убеждения в соответствии с современными психофизиологическими взглядами, то он состоит из активизации всей коры головного мозга под воздействием речи, причем возникшее состояние мозга сохраняется в течение довольно длительного времени. Аргументация воспринимается критически, входит в систему взглядов человека и укрепляется в его сознании. Убедить участников спора – значит заставить их согласиться со спорящим, принять его взгляды как свои собственные.

Одной из форм убеждения является такой вид воздействия на участников спора, как внушение. Стремясь внушить определенную мысль, участник спора апеллирует прежде всего к чувствам, эмоциям, традициям. Определенной силой внушения обладают яркие впечатляющие факты, цитаты, иллюстрации, а также авторитет оратора.

Практика полемических выступлений показывает, что в споре возникают самые разные ситуации. Участнику спора нередко приходится переубеждать своего оппонента, так как у того обычно имеется достаточно твердое мнение по обсуждаемому вопросу. Однако сделать это удается далеко не всегда. Спорящий логически правильно доказывает выдвинутый тезис, но это не убеждает оппонентов, так как доказательство сложно для них и ими практически не воспринимается. Напротив, убеждают иногда рассуждения, основанные не на доказательстве, а на предрассудках, на неосведомленности людей в различных вопросах, вере в авторитеты и т.д. Большое влияние оказывают красноречие спорящего, пафос его речи, уверенность в голосе, внушительная внешность и т.п. Другими словами, можно доказать какое-то положение, но не убедить в его – истинности окружающих и, наоборот, убедить, но не доказать.

# § 1 Психологические уловки

Психологические уловки разнообразны по своей сущности, многие основаны на хорошем знании особенностей психологии людей, слабостей человеческой натуры. В них проявляется грубое, неуважительное отношение к оппоненту. В частности к ним относят:

*1) выведение противника из равновесия.* Полемист использует грубые выходки, оскорбления, явно несправедливые, издевательские обвинения и т. п. Если противник «вскипел» – дело выиграно, потому что он потерял шанс на успех в споре;

*2) ставка на ложный стыд.* Психологически люди часто хотят казаться лучше, чем они есть на самом деле, боятся «уронить себя» в глазах окружающих. Вот на этом-то желании выглядеть чуть лучше и играют некоторые опытные полемисты. Например, приводя недоказанный или даже ложный вывод, противник сопровождает его фразами: «Неужели вы до сих пор не знаете?»; «Общеизвестным является факт» и т. п. Так он делает ставку на ложный стыд. Если человек не признается, что это ему неизвестно, он «на крючке» у противника и вынужден соглашаться с его аргументами;

*3) «подмазывание аргумента»* – это тоже уловка, основанная на самолюбии. Слабый довод, который может быть легко опротестован, сопровождается комплиментом противнику. Например: «Вы как человек умный не станете отрицать»; «Всем хорошо известна ваша честность и принципиальность, поэтому вы…». Иногда противнику тонко дают понять, что к нему лично относятся с особым уважением, высоко ценят его ум, признают его достоинства;

*4) внушение.* Человек, говорящий с апломбом, внушительным голосом, психологически давит на присутствующих. В подобной ситуации требуется внутренняя собранность, выдержка, деловой тон, умение перевести разговор от общих фраз к рассмотрению существа дела;

5) кроме соответствующего тона, есть много и других разнообразных уловок, рассчитанных на внушение и психологическое воздействие на участников спора. *Это и насмешка, и стремление оборвать противника, вызвать недоверие к его словам*, резко отрицательная оценка высказанных суждений, обидная реплика и т. п.;

6) нередко в спорах в качестве аргументов используют *ссылки на свой возраст,* образование и положение: «Вот доживите до моих лет, тогда и судите»; «Сначала получите диплом, а потом и поговорим»; «Займете мое место, тогда и рассуждать будете» и др. Однако человек, старший по возрасту, имеющий высшее образование, занимающий определенную должность, далеко не всегда бывает прав;

7) *«двойная бухгалтерия»* – это уловка, основанная на склонности людей к двойственности оценок.

*Психологические правила ведения спора:*

1) Не допускать, чтобы спор превращался в перебранку.

2) Максимально щадить самолюбие оппонента, давая ему возможность собраться с мыслями.

3) При невозможности возразить логическим доводам оппонента не пытаться сбивать его с толку повторением фраз "не понимаю", "опять не понимаю".

4)Не использовать прием "гипноз апломба" – демонстрировать абсолютную психологическую и интеллектуальную самоуверенность.

5) Прятаться за ширму "ссылка на авторитеты" без полной уверенности в их состоятельности.

6) Не играть на чувстве болезненной боязни оппонента уронить себя в глазах собеседников незнанием не самого дела, а мнением о нем известных людей.

7) Не допускать тезисов в сопровождении слов *"всякому умному человеку это известно…", "вы, как более-менее образованный человек, должны знать, что…".*

*8)* Не бояться усомниться в правоте собственной точки зрения.

9) Для лучшего понимания оппонента хотя бы временно встать на его точку зрения, проанализировать проблему и способы ее решения с его стороны (принцип сочувствия).

10) Споря, избегать монолога и поучений, постоянно отвечая самому себе на вопросы "с кем я спорю?", "ради чего я спорю?".

11) Задавать вопросы своему оппоненту таким образом, чтобы ответ на них высветил его слабые стороны.

12) Избегать слов "*лично я убежден", "как считает большинство*".

13) При необходимости разбить обсуждаемую проблему на "подпроблемы", ряд обязательно взаимосвязанных между собой вопросов.

14) Зачинщик спора всегда менее компетентен и образован.

15) Лучший способ борьбы с отчаянным спорщиком – дать ему выговориться.

16)Аргументированное отстаивание своей позиции обязательно должно сочетаться с чувством юмора.

17)В процессе спора желательно обратить внимание не только на разъединяющие противников убеждения, но и на объединяющие.

# § 2 Логические уловки

Логические уловки иначе называют софизмами. Это намеренные ошибки в доказательстве. Следует помнить, что софизм и ошибка различаются только тем, что софизм – намерен, а ошибка – не намеренна. Поэтому сколько есть логических ошибок, столько и софизмов.

*Увод разговора в сторону.* Бывают ситуации, когда участники обсуждения спорной проблемы затрудняются подобрать необходимые аргументы. Чтобы уйти от поражения, сделать его не столь заметным, они всячески уводят разговор в сторону, отвлекают внимание оппонентов второстепенными вопросами, рассказами на отвлеченные темы. *Перевод спора на противоречия* между словом и делом. Уйти от предмета обсуждения, оставить в стороне выдвинутый тезис можно и с помощью такой уловки – перевести спор на противоречия между словом и делом, взглядами противника и его поступками, образом жизни. Показав несоответствие выдвинутого тезиса действиям оппонента, ставят противника в неловкое положение, сводят фактически спор на нет.

Перевод вопроса на точку зрения пользы или вреда. Здесь вместо доказательства истины того или иного положения выясняется, имеет ли оно пользу для оппонента или нет.

*Логические правила ведения спора:*

1. Прежде чем спорить, следует подумать, о чем спорить (предмет спора, степень его важности и т.д.).
2. Обращаться к участнику спора только с его согласия.
3. Не заменять разумные, логичные доводы эмоциями и выяснением сугубо личных отношений.
4. Не перебивать собеседника. В крайнем случае это можно сделать для уточнений положения или просьбы повторить что-либо важное (тезис, аргумент).
5. Спорить честно и искренне, по возможности не искажать слов оппонента (исключением являются методологические уловки).
6. Положения, которые готовишься отстаивать, должны быть четко и ясно сформулированы. Тезисы должны оставаться неизменными на протяжении всего спора.

# Глава 3. Общие требования к спору

Чтобы успешно вести дискуссию или полемику, важно знать и соблюдать основные законы формальной логики.

*Закон тождества*: *«Каждая мысль в процессе данного рассуждения должна иметь одно и то же определенное, устойчивое содержание»*. Это значит, что во время рассуждения нельзя подменять один предмет мысли другим. Нередко в ходе рассуждения в различные по смыслу понятия вкладывают тождественное содержание и, наоборот, в одно и то же понятие вкладывают разное содержание. Это приводит к двусмысленности высказывания, взаимному непониманию участников спора.

*Закон противоречия*: *«Две противоположные мысли об одном и том же предмете, взятом в одно и то же время и в одном и том же отношении, не могут быть одновременно истинными».* Логическое противоречие это следствие нарушения норм правильного мышления. Формальная логика, не отрицая реальных противоречий, требует, чтобы и о противоречивых явлениях мыслили непротиворечиво, логически правильно. Логическое противоречие недопустимо в публичном споре. Указание на него показывает несостоятельность позиций оппонента.

*Закон исключительного третьего*: *«Из двух противоречащих высказываний в одно и то же время и в одном и том же отношении одно непременно истинно».* Для правильного ведения дискуссии или полемики соблюдение этого закона обязательно. Нарушение его приводит к логическому противоречию в высказываниях, что препятствует принятию правильного решения. В споре нередко приходится строго придерживаться одного из двух взаимоисключающих мнений.

*Закон достаточного основания*: *«Всякая правильная мысль должна быть обоснована другими мыслями, истинность которых доказана»*. Этот закон не допускает голословности утверждений и выводов, требует убедительного подтверждения истинности высказанных мыслей. Обоснованность высказываний – важнейшее требование, предъявляемое к речи участников спора.

Рассмотренные выше формально-логические законы – это законы правильного мышления. Их требования кратко можно выразить следующим образом: правильное рассуждение должно быть определенным, ясным и четким, последовательным и непротиворечивым, обоснованным.

*Убеждение* – это сообщение, имеющее целью изменить взгляды, отношения или сформировать новые. Умение убеждать является важным элементом в ораторском искусстве. Для убеждающей речи характерно использование логических доводов, убедительных фактов при апелляции к глубинным процессам сознания.

# § 1 Стратегия и тактика спора

*Стратегия спора* – общий план его ведения.

*Пропонент* – тот, кто выдвигает и отстаивает некий тезис. Должен продумать основные и резервные доводы в защиту тезиса.

*Оппонент* – тот, кто оспаривает тезис. Должен продумать слабые места тезиса и подобрать контраргументы.

*Тактика спора* – это подбор и использование в споре определенной совокупности логических и психологических приемов.

*Уловкой в споре называется всякий прием, с помощью которого участники спора хотят облегчить его для себя или затруднить для оппонента.*

Человек, владеющий приемами уловок, оказывается в состоянии быстрее и "успешнее" одерживать победу в споре. Философом, открыто провозгласившим установку на нечестную аргументацию, был А. Шопенгауэр. В своей работе "Эристика, или искусство побеждать в спорах" он дает советы относительно того, как обманывать оппонента в споре или приводить его в замешательство. Правда, такого рода советы он рекомендует использовать только в определенных ситуациях. Так, он считает верность истине неосуществимой или бесполезной в тех случаях, когда тезис аргументации явно противоречит уже сложившемуся мнению оппонента. Тактические приемы, помогающие выиграть спор, можно разделить на *корректные* и *некорректные.* Первые носят преимущественно технический характер, в них есть элемент *хитрости,* но нет прямого *обмана.* Приемы второго рода – это разнообразные обманные действия.

# § 2 Корректные приемы спора

1. Инициатива

Решили вступить в драку - бейте первым! Во всякой борьбе очень ценна *инициатива.* В споре важно, кто задает его тему, как конкретно она определяется. Нужно уметь повести ход спора по своему сценарию.

И в споре следует помнить старое правило: нападение — лучшая защита. Даже оборону лучше вести с помощью наступления. Вместо того чтобы отвечать на возражения противника, надо заставить его защищаться и отвечать на выдвигаемые против него возражения. Предвидя его доводы, можно заранее, не дожидаясь, пока он их выскажет, выдвинуть их самому и опровергнуть.

*Концентрация действий,* направленных на центральное звено системы аргументов противника или на наиболее слабое ее звено.

Можно применять в споре прием опровержения противника его же собственным оружием. Из принятых им посылок надо всегда пытаться вывести следствия, подкрепляющие защищаемый вами тезис. Особый интерес в этом случае представляют неожиданные для противника следствия, о которых он даже не подозревал.

Эффект *внезапности* можно использовать и многими другими способами. Например, придержать самые неожиданные и важные сведения к концу спора.

Нередко, особенно когда предмет спора не является в достаточной мере определенным, может оказаться полезным не занимать с самого начала жесткую позицию, не спешить твердо и недвусмысленно определить ее. Иначе в переменчивых обстоятельствах спора трудно будет ее модифицировать и тем более от чего-то отказаться.

*Обращение аргументов противника против него самого.*

Чрезвычайно эффектным приемом является обращение аргумента, который противник приводит в подкрепление своей или в опровержение вашей позиции, против него самого. Во многих случаях этот прием почти сразу же приносит победу. А вот как это происходит в споре. *Отец: В твои годы, сынок, Авраам Линкольн уже сам зарабатывал себе на хлеб. Сын: А в твои годы, папочка, Авраам Линкольн был уже президентом Соединенных Штатов!*

*Манера держаться* и вообще внешний облик имеют большое значение в споре. Уверенный тон, четкая аргументация, размеренная речь — все это дает вам дополнительные преимущества по сравнению с тем, кто запинающейся скороговоркой выпаливает невнятные слова.

И еще один прием, который русский логик С.И. Поварнин назвал жалким: брать *последнее слово* в конце дискуссии. Подводя итоги столкновения, можно представить их в выгодном для себя свете, и даже если они оказались плачевными, последнее слово дает возможность хоть как-то “сохранить лицо”.

# § 3 Некорректные приемы спора

Частый, но явно некорректный прием в споре – так называемая *подмена тезиса.* Вместо того чтобы обосновать выдвигаемое положение, приводятся аргументы в пользу другого утверждения, выдвигаемого вместо того, которое требовалось доказать.

К примеру, надо показать, что на осине не могут расти яблоки; вместо этого доказывается, что они растут обычно на яблоне, и не встречаются ни на груше, ни на вишне.

Подмена тезиса может быть *полной* или *частичной.* Чувствуя невозможность доказать или оправдать выдвинутое положение, спорщик может попытаться переключить внимание на обсуждение другого, может быть, и важного утверждения, но не имеющего прямой связи с исходным положением. Иногда вместо тезиса доказывается некоторое более слабое утверждение, вытекающее из него.

Еще один некорректный прием – *использование ложных и недоказанных аргументов* в надежде на то, что противная сторона этого не заметит.

Употребление ложных, недосказанных или непроверенных аргументов нередко сопровождается оборотами: «всем известно», «давно установлено», «совершенно очевидно», «никто не станет отрицать» и т.п. Слушателю как бы оставляется одно: упрекать себя за незнание того, что давно и всем известно.

К одной из форм лжи иногда относится *намеренное запутывание* или *сбивание с толку.* В выступлении того, кто прибегает к такому приему, возможно, и содержится какая-то информация, но ее чрезвычайно трудно уловить.

Некоторые некорректные приемы ведения спора, применяемые довольно часто, получили собственные имена.

*Аргумент к публике* – вместо обоснования истинности или ложности тезиса объективными доводами пытаются опереться на мнения, чувства и настроения слушателей. Воспользовавшийся этим аргументом человек обращается не к своему партнеру в споре, а к другим участникам или даже случайным слушателям и стремится привлечь их на свою сторону, апеллируя преимущественно к их чувствам, а не к разуму.

*Аргумент к личности* – противнику приписываются такие недостатки, реальные или только мнимые, которые представляют его в смешном свете, бросают тень на его умственные способности, подрывают доверие к его рассуждениям.

Особенно обидным аргумент к личности оказывается тогда, когда один из спорящих приписывает другому свои собственные отрицательные черты или порочащие мотивы.

К числу аргументов к личности можно отнести и случай, когда с целью опровержения какого-то обвинения выпячиваются достоинства подзащитного.

*Аргумент к человеку* –в поддержку своей позиции приводятся основания, выдвигаемые противной стороной в споре или вытекающие из принимаемых ею положений.

Например, школьники просят учителя ботаники вместо урока отправиться в лес. При этом они ссылаются на то, что, как он сам не раз говорил, непосредственный контакт с природой – лучший способ узнать ее тайны.

*Аргумент к тщеславию* –расточение неумеренных похвал противнику в споре в надежде, что, тронутый комплиментами, он станет мягче и покладистей.

*Аргумент к авторитету,* – обращение в поддержку своих взглядов к идеям и именам тех, с кем противник не посмеет спорить, даже если они, по его мнению, не правы.

*Аргумент к физической силе* («к палке») – угроза неприятными последствиями, в частности угроза применения насилия или прямое употребление каких-то средств принуждения.

Скажем, наставляя не соглашающегося с ним сына, отец грозит, что накажет его, если тот принесет из школы тройку.

*Аргумент к невежеству* –ссылка на неосведомленность, а то и невежество противника в вопросах, относящихся к существу спора; упоминание таких фактов или положений, которых никто из спорящих не знает и не в состоянии проверить.

Пример: «Можешь доказать, что никто не способен читать мысли другого?» – «Нет, не могу». – «Значит, должен согласиться с тем, что кто-то способен это делать».

*Аргумент к жалости* – возбуждение в другой стороне жалости и сочувствия.

Например, студент, не сдавший экзамена, просит профессора поставить ему хотя бы удовлетворительно, иначе его лишат стипендии.

Все эти аргументы являются, конечно, некорректными способами защиты своей позиции. Но нетрудно заметить, что применение одних легче понять и извинить, чем употребление других. Некоторые же ничем нельзя оправдать.

# Заключение

Если бы в спорах люди ограничивались одной логикой, то спор могли бы вести и машины. Дело в том, что в споры людей вторгаются факторы, лежащие вне логики. Ведь спор - это не просто столкновение чистых идей, но и столкновение людей, воспитанных так или иначе, обладающих теми или иными знаниями, убеждениями, ценностными ориентациями, характером. Короче говоря, это столкновение личностей, индивидуальные особенности которых неизбежно накладываются на словесные поединки. И как во всяком искусстве, здесь мало обладать логическими основами спора, нужно еще уметь применять их, более того, нужно обладать твердостью характера и выдержкой. Логические основы спора помогают сэкономить время и нервы, самым коротким путем прийти к желаемому результату, доказать свою правоту и убедить в ней окружающих, быстро разобраться в истинности слов собеседника, критически воспринимать различные определения и классификации, подбирать формы доказательств истинных суждений и опровержения ложных. Логика дает возможность с легкостью овладеть разнообразной информацией, отделить главное от второстепенного.

Известный американский психолог Дейл Карнеги в третий части своей книги "Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей", которая называется "12 правил, соблюдение которых позволяет склонить людей к вашей точке зрения", предлагает очень интересные суждения, выводы и правила по поводу спорных ситуаций. Вот что он пишет.

"... В мире существует только один способ одержать верх в споре - это уклониться от него". По-моему, это просто замечательный совет, которому лично я стараюсь все время следовать. Я также полностью согласна и с этим: "В девяти случаях из десяти спор кончается тем, что каждый из его участников еще больше, чем прежде, убеждается в своей правоте. В споре нельзя одержать верх. Нельзя потому, что, если Вы проиграли в споре, значит, вы проиграли, если же одержали верх, то тоже проиграли. Почему? Предположим, что вы одержали победу над собеседником, разбили его доводы в пух и прах. Ну и что? Вы будите чувствовать себя прекрасно. А он? Вы задели его самолюбие. Он будет огорчен Вашей победой. А ведь: "Человек, которого убедили против его воли, не отречется от своего мнения и поневоле". Карнеги цитирует Франклина: "Если Вы спорите, раздражаетесь и возражаете, Вы можете иногда одержать победу, но победа эта будет бессмысленной, ибо Вы никогда не добьетесь расположения Вашего противника". Доказывая свою точку зрения можно быть абсолютно правым, но все попытки переубедить собеседника, вероятно, останутся столь, же тщетными, как если бы мы ошибались.

Можно дать понять человеку, что он не прав, и взглядом, и интонацией или жестом не менее красноречиво, чем словами, но если сказать ему, что он не прав, то можно ли заставить его тем самым согласиться с Вами? Никогда, потому что тогда Вы нанесете прямой удар его интеллекту, его здравому смыслу, его самолюбию и чувству собственного достоинства. И это вызовет у него лишь желание нанести ответный удар, а вовсе не изменить свое мнение. После этого, что бы Вы не делали, переубедить его Вам не удастся, так как Вы его оскорбили. Начинать с заявления типа: "Я Вам докажу то-то и то-то". Это плохо. Это все равно, что сказать: "Я умнее Вас. Я собираюсь кое-что Вам сказать и заставить изменить свое мнение". Это вызов. Это порождает у Вашего собеседника внутреннее сопротивление и желание сразиться с Вами прежде, чем вы начали спор. "Переубедить людей трудно даже при самых благоприятных условиях,- говорит Карнеги,- Так зачем же создавать себе излишние трудности? Зачем ставить себя в невыгодное положение? Если вы намерены что-то доказать, пусть об этом никто не знает. Сделайте это настолько тонко, настолько искусно, чтобы никто этого и не почувствовал". Вы никогда не попадете в неприятное положение, признавшись, что можете ошибаться. Так можно положить конец спору и побудить собеседника быть не менее объективным, откровенным и непредубежденным, чем Вы сами. Это вызовет у него желание признать, что и он может ошибаться. Когда мы не правы, мы можем признаться в этом самим себе. А если к нам подойдут мягко и тактично, то способны признаться в этом и другим и даже гордиться своей откровенностью и широтой взглядов. "Иными словами, не спорьте со своим клиентом, супругом или противником. Не говорите ему, что он не прав, не вынуждайте его взвинтить себя, а будьте немного дипломатом. Проявляйте уважение к мнению Вашего собеседника. Никогда не говорите человеку, что он не прав".

Если известно, что нам все равно грозит столкновение, то не лучше ли опередить другого, взяв инициативу на себя? Не будет ли гораздо легче подвергнуть себя самокритике, чем слушать чужое обвинения? Вот этот совет был проверен на собственном опыте: "Скажите о себе все оскорбительные слова, которые, как Вы знаете, у Вашего собеседника на уме или на языке, причем произносите их прежде, чем сделает это он, и вы выбьете у него из-под ног почву. Можно поставить сто против одного, что он займет в таком случае великодушную, снисходительную позицию и сведет Ваши ошибки к минимуму. Если Вы не правы, признайте это быстро и решительно".

Карнеги считает, что если сердце человека преисполнено недовольства и недоброжелательства по отношению к Вам, то никакая логика не сможет склонить его к Вашему мнению. "Ворчливым родителям, деспотичным хозяевам и мужьям, равно как и сварливым женам, следовало бы понять, что люди не хотят менять своих взглядов. Их нельзя заставить или побудить согласиться с Вами или со мной. Но, может быть, их удастся привести к этому, если действовать мягко и дружелюбно, очень мягко и очень дружелюбно". С самого начала придерживайтесь дружелюбного тона.

Очень интересен и "метод утвердительных ответов". Беседуя с каким-либо человеком, не начинайте разговора с обсуждения тех вопросов, по которым расходитесь с ним во мнениях. Сразу же подчеркните те аспекты, в отношении которых вы единодушны. Все время упирайте на то, что вы оба стремитесь к одной и той же цели, что разница между вами только в методах, а не в сути. Добейтесь того, чтобы Ваш собеседник с самого начала говорил "да, да". Старайтесь не давать ему возможности отвечать "нет". В психологическом отношении ход мыслей здесь совершенно ясен. Если человек уверенно говорит "нет", то он не просто произносит слово из трех букв, а делает нечто большее. Весь его организм настраивается на активное противодействие. Создается впечатление, что человек как бы физически отшатывается или вот-вот отшатнется от Вас. Когда же, наоборот, он говорит "да", никакой реакции противодействия у него не происходит. Его организм открыто проявляет решимость пойти Вам навстречу, согласиться с Вами. Поэтому, чем большее количество "да" мы сумеем получить от собеседника с самого начала, тем более вероятно, что нам удастся склонить его к принятию нашего конечного предложения. Метод Сократа основывался на стремлении получить от собеседника утвердительный ответ. Он задавал такие вопросы, которые заставляли его оппонента соглашаться с ним, и все снова и снова добивался признания своей правоты, а тем самым и множества утвердительных ответов. Он продолжал задавать вопросы до тех пор, пока, наконец, его оппонент, почти не отдавая себе в этом отчета, приходил к тому самому выводу, который, яростно, оспаривал несколькими минутами раньше.

"Большинство людей, когда они стараются склонить кого-либо к своей точке зрения, слишком много говорят сами,- пишет Карнеги,- Давайте возможность выговориться другому человеку. Он лучше Вас осведомлен о своих делах и проблемах, поэтому задавайте ему вопросы. Пусть он кое-что сообщит Вам. Если Вы с ним не согласны, у Вас может возникнуть желание перебить его. Не делайте этого. Это опасно. Он не обратит на Вас внимания, пока не исчерпает весь запас переполняющих его идей. Поэтому выслушайте его терпеливо и непредвзято. Проявите искренность. Дайте ему возможность обстоятельно изложить свои мысли". Пусть большую часть времени говорит Ваш собеседник.

Ваш собеседник может быть полностью не прав, но сам он так не думает. "Не осуждайте его. По-иному может поступить каждый глупец. Постарайтесь понять его. Только умные, терпеливые, незаурядные люди пытаются это сделать". Попробуйте выявить скрытую причину, почему другой человек думает и поступает именно так, а не иначе - и у Вас будет ключ к его действиям. Честно постарайтесь поставить себя на его место. Спросите себя: "Как бы я себя чувствовал, как бы я реагировал, будь я в его положении?" - и Вы сэкономите массу времени и нервов, ибо, "если мы заинтересуемся причиной, то менее вероятно, что нам будет неприятен результат". Искренне стремитесь смотреть на вещи с точки зрения Вашего собеседника.

Но еще лучше — вообще не спорить или спорить поменьше. Как говорил Бернард Шоу: «Никогда не спорь - стой на своем и баста!»

# Список использованных источников и литературы

1. *Алексеев А.П.* Аргументация. Познание. Общение. - М., 1991.
2. *Андреев В.И.* Конфликтология: искусство спора, ведения переговоров, разрешения конфликтов.- Казань, 1992.
3. Диалектика и диалог. - М., 1992.
4. *Павлова К.Г.* Искусство спора: логико-психологические аспекты. - М., 1988.
5. *Поварнин С.* Спор. О теории и практике спора // Вопросы философии. 1990. № 3.
6. *Шопенгауэр А.* Эристика, или искусство побеждать в спорах.- СПб, 1900.
7. *Ивин А.А.* По законам логики- М.:- Аспект Пресс, 1983
8. *Резько И.В.* Большая книга афоризмов. Мудрость тысячелетий - Харвест, 2007
9. *Дейл Карнеги.* Собрание сочинений в трех томах. Том 1-Азбука, 1998