**Как победить в споре.**

# Содержание.

|  |  |
| --- | --- |
| Определение понятия «спор» | стр. 1 |
| Виды спора | стр. 2 |
| Как победить в споре | стр. 5 |
| Поведение в споре | стр. 6 |
| Умение слушать | стр. 7 |
| Основные формально-логические законы | стр. 10 |
| Умение убеждать | стр. 11 |
| Использование полемических приёмов | стр. 15 |
| Позволительные и непозволительные уловки в споре | стр. 17 |
| Заключение | стр. 19 |
| Список литературы | стр. 20 |

**Определение понятия «спор».**

Сначала давайте разберемся, что же такое спор, какова его сущность, с какими видами спора нам приходится иметь дело. Обратимся к «Словарю современного русского литературного языка». В нем зафиксированы все значения и оттенки значений слова *спор*:

1. Словесное состязание, обсуждение чего-либо между двумя или несколькими лицами, при котором каждая из сторон отстаивает свое мнение, свою правоту. Борьба мнений (обычно в печати) по различным вопросам науки, литературы, политики и т. п.; полемика. *Разг*. Разногласия, ссора, препирательство. *Перен*. Противоречие, несогласие.
2. Взаимное притязание на владение, обладание чем-либо, разрешаемое судом.
3. *Перен*. Поединок, битва, единоборство (преимущественно в поэтической речи). Состязание, соперничество.

Обратите внимание – общим для всех значений слова *спор* является наличие разногласий, отсутствие единого мнения, противоборство.

В современной научной, методической, справочной литературе слова *спор* служит для обозначения процесса обмена противоположными мнениями. Однако единого определения данного понятия нет.

В моём реферате под спором я понимаю всякое столкновение мнений, разногласие в точках зрения по какому-либо вопросу, предмету, борьба, при которой каждая из сторон отстаивает свою правоту.

**Виды спора.**

В русском языке есть и другие слова для обозначения данного явления: дискуссия, диспут, полемика, дебаты, прения. Довольно часто они употребляются как синонимы к слову спор. На это указывают толковые словари русского литературного языка и словари синонимов. В научных исследованиях, в публицистических и художественных произведениях эти слова нередко служат и наименованиями отдельных разновидностей спора.

Например, дискуссией (лат. discussio – исследование, рассмотрение, разбор) называют такой публичный спор, целью которого является выяснение и сопоставление разных точек зрения, поиск, выявление истинного мнения, нахождения правильного решения спорного вопроса. Дискуссия считается эффективным способом убеждения, так как ее участники сами приходят к тому или иному выводу.

Слово диспут тоже пришло к нам из латинского языка (disputar – рассуждать, disputatio – прение) и первоначально означало публичную защиту научного сочинения, написанного для получения учёной степени. Сегодня в этом значении слово диспут не употребляется. Этим словом называют публичный спор на научную и общественно важную тему.

Другой характер носит слово полемика. Об этом свидетельствует и этимология (т. е. происхождение) данного термина. Древнегреческое слово polemikos означает «воинственный, враждебный». Полемика – это не просто спор, а такой, при котором имеется конфронтация, 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.

Слово дебаты французского происхождения (debat – спор, прения). Прения – русское слово, зафиксированное в лексиконе ХVП века. Толковый словарь определяет эти слова так: *дебаты* – прения, обмен мнениями по каким-либо вопросам, споры; *прения* – обсуждение какого-либо вопроса, публичный спор по каким-либо вопросам.

Словами дебаты, прения, как правила, именуют споры, которые возникают при обсуждении докладов, сообщений, выступлений на собраниях, заседаниях, конференциях и т. п.

К основным факторам, влияющим на характер спора и его особенности, относятся цель спора, социальная значимость предмета спора, количество участников, форма проведения спора. Я хочу рассмотреть, какие виды споров можно выделить в зависимости от этих факторов.

Известно, что люди, вступая в спор, преследуют далеко не одинаковые цели, руководствуются разными мотивами. По цели различают следующие виды: спор из-за истины, для убеждения кого-либо, для победы, спор ради спора. Кратко охарактеризую их.

Спор может служить средством для поиска истины, для проверки какой-либо мысли, идеи, для ее обоснования. Чтобы найти правильное решение, полемисты сопоставляют самые разные точки зрения на ту или иную проблему. Они защищают какую-либо мысль от нападений, чтобы узнать, какие могут быть возражения против этой мысли, или, напротив, нападают на положение, высказанное оппонентом, чтобы выяснить, какие есть аргументы в его пользу. В таком споре тщательно подбираются и анализируются доводы, взвешенно оцениваются позиции и взгляды противоположной стороны, то есть, по существу, ведется совместное расследование истины.

Задачей спора может стать не проверка истины, а убеждение оппонента. При этом выделяются два важных момента. Спорящий убеждает противника в том, в чем сам глубоко убежден. Но порой он уверяет и потому, что так «надо» по долгу службы, в силу каких-либо обстоятельств. Сам же он вовсе не верит в истину того, что защищает, или в ложность того, на что нападает.

Целью спора бывает не исследование, не убеждение, а победа. Причем полемисты добиваются её по разным мотивам. Одни считают, что отстаивают правое дело, защищают общественные интересы. Они убеждены в своей правоте и до конца остаются на принципиальных позициях. Другим победа нужна для самоутверждения. Поэтому им очень важны успех в споре, высокая оценка окружающих, признание своих интеллектуальных способностей, ораторских данных, слава непобедимого полемиста. Третьи просто любят побеждать. Им хочется эффектной победы. В приёмах и средствах для одержания победы они не стесняются. Довольно часто встречаются и спор ради спора. Это своего рода «искусство для искусства», «спорт». Для таких спорщиков безразлично, о чём спорить, с кем спорить, зачем спорить. Им важно блеснуть красноречием, доказать, что белое – чёрное, а чёрное – белое. Если вы будете отрицать какое-либо положение, они обязательно начнут его защищать. Подобных полемистов можно нередко встретить среди молодёжи.

Приведённая классификация видов спора по цели носит условный характер. В жизни их не всегда удаётся чётко разграничить. Так, добиваясь победы в споре, полемист стремится убедить оппонента в правильности своей позиции. А убеждение противника в чём-либо способствует поиску истины, уточнению выдвинутых положений, принятию более правильных решений.

Характер спора определяется и социальной значимостью обсуждаемой проблемы. Предметом спора бывают вопросы, отражающие общечеловеческие интересы. К ним, в частности, относятся проблемы экологии, выживания человечества, сохранения мира на Земле и др. В процессе спора могут затрагиваться национальные интересы, интересы определенных социальных слоёв общества. Нередко приходится отстаивать групповые интересы, например: людей определённой профессии, коллективов отдельных предприятий, учреждений, ведомств, представителей неформальных объединений и т. п. В споре защищаются семейные, а также личные интересы полемистов.

В конкретном публичном споре эти интересы обычно взаимосвязаны и взаимообусловлены, тесно переплетаются. Важно понимать социальную значимость предмета спора, чтобы в ходе обсуждения не палить из пушек по воробьям, не растрачивать свои силы и энергию на решение вопросов несущественных, имеющих второстепенное и третьестепенное значение.

На специфику спора влияет количества лиц, принимающих участие в обсуждении проблемных вопросов. По этому признаку можно выделить три основные группы: спор-монолог (человек спорит сам с собой, это так называемый внутренний спор), спор-диалог (полемизируют два лица) и спор-полилог (ведется несколькими или многими лицами). В свою очередь спор-полилог может быть массовым (все присутствующие участвуют в споре) и групповым (спорный вопрос решает выделенная группа лиц в присутствии всех участников). Вести спор-полилог, безусловно, трудно. Между тем он может иметь большое значение при решении важных вопросов общественно-политической, духовной, научной жизни. Чем больше знающих людей принимают участие в таком споре, тем результативнее он будет.

Споры могут происходить при слушателях и без слушателей. Присутствие слушателей, даже если они не выражают своего отношения к спору, действует на спорящих людей. Победа при слушателях приносит большее удовлетворение, льстит самолюбию, а поражение становится более досадным и неприятным. Поэтому участники спора при слушателях обязательно учитывают присутствующих, их реакцию, тщательно отбирают необходимые аргументы, чаще проявляют упорство во мнениях, порой излишнюю горячность.

В общественной жизни нередко приходится встречаться и со спором для слушателей. Спор ведется не для того, чтобы выяснить истину, убедить друг друга, а чтобы привлечь внимание к проблеме, произвести на слушателей определенное впечатление, повлиять необходимым образом.

На процесс спора накладывает свой отпечаток и форма ведения борьбы мнений. Споры могут быть устными и письменными (печатными). Устная форма предполагает непосредственное общение конкретных лиц друг с другом, письменная (печатная) форма -–опосредованное общение. Устные споры, как правило, ограничены во времени и замкнуты в пространстве: они ведутся на занятиях, конференциях, заседаниях, различного рода мероприятиях и т. д. Письменные (печатные) формы более продолжительны во времени, чем устные, так как связь между полемизирующими сторонами опосредованная.

В устном споре, особенно если он ведется при слушателях, важную роль играют внешние и психологические моменты. Большое значение имеет манера уверенно держаться, быстрота реакции, живость мышления, остроумие. Робкий, застенчивый человек обычно проигрывает по сравнению с самоуверенным противником. Поэтому письменный спор бывает более пригоден для выявления истины, чем устный. Однако у него есть свои недостатки. Он иногда тянется слишком долго, в течение нескольких лет. Читатели, да и сами участники спора, успевают забыть отдельные положения и выводы, не имеют возможности восстановить их в памяти. Иногда спор ведется на страницах нескольких различных изданий, отчего трудно следить за его ходом.

Целесообразно различать также споры организованные и неорганизованные, стихийные. Организованные споры планируются, готовятся, проводятся под руководством специалистов. Полемисты имеют возможность заранее познакомиться с предметом спора, определить свою позицию, подобрать необходимые аргументы, продумать ответы на возможные возражения оппонентов. Но спор может возникнуть и стихийно. Такое нередко случается в учебном процессе, на собраниях и заседаниях, в бытовом общении. Неорганизованные, стихийные споры, как правило, менее продуктивны. В подобных спорах выступления участников бывают недостаточно аргументированными, порой приводятся случайные доводы, звучат не совсем зрелые высказывания.

Успех спора, его конструктивный характер, плодотворность в решении вопросов в значительной степени зависят от состава полемистов. Важное значение имеют уровень их культуры, эрудиция, компетентность, жизненный опыт, владение полемическими навыками и умениями, знание правил публичного спора. Знания, с каким видом спора вы имеете дело в конкретной ситуации, поможет выбрать вам более правильную тактику поведения.

**Как победить в споре.**

Для победы в споре нужно в совершенстве владеть полемическим мастерством, нужно много работать над собой, заниматься самообразованием в самом широком смысле этого слова. Ведь полемист должен быть, прежде всего, человеком эрудированным, компетентным. Он должен отличаться высокой общей культурой и разнообразными интересами. Нельзя забывать, что каждый участник дискуссии и полемики несёт ответственность за нравственную атмосферу обсуждения спорной проблемы, плодотворность её решения.

Действенным средством формирования и совершенствования полемических навыков и умений является активное участие в диспутах, дискуссиях, полемике, деловых играх, практикумах и семинарах.

Эти формы обучения имеют интересную и богатую событиями историю. Например, большое значение выступлениям студентов на диспутах придавалось в средневековых университетах. Диспуты должны были приучать школяров защищать приобретённые ими знания от всяких нападений и убеждать других в правильности того, что они сами стали считать истиной.

Большое значение имеют требования грамматической правильности, предъявляемые к языку речи полемиста. Правила произношения речи не так строги, как требования к литературной работе или к чтению по рукописи. Но большинство слушателей, даже те из них, которые сами допускают грамматические погрешности, не упустят случая отметить наиболее очевидные ошибки в языке оппонента. К тому же вас никогда не оставит чувство неуверенности, пока не будете твердо знать, что ваша речь грамматически правильна. Только полная уверенность в этом отношении даст возможность при произнесении речи сосредоточиться не на словах, а на ее содержании.

Уроки грамматики не входят в искусство спора, однако следует порекомендовать, чтобы каждый серьезно занимающийся полемист имел собственное стандартное руководство по грамматике, часто в него заглядывал и, не теряя времени, учился избегать неправильностей в построении предложений, применении идиом и т. д.

Из-за отсутствия точности в языке полемиста, слушатель лишен возможности составить ясные представления об его идеях. Особенно если полемист осмотрителен, располагает необходимыми фактами и стремится каждое свое утверждение донести до сознания оппонентов и слушателей.

Ниже я постараюсь рассмотреть ещё некоторые, важные моменты необходимые для победы в споре.

**Поведение в споре.**

Приступая к обсуждению спорной проблемы, установите, что является предметом разногласий с вашим оппонентом, чётко определите предмет спора. Не начинайте спорить, если вы плохо разбираетесь в предмете спора. Если о споре известно заранее, тщательно готовьтесь к нему, не жалея времени и сил для пополнения знаний о предмете спора.

Не теряйте предмета спора в процессе его обсуждения. Не упускайте главных положений, из-за которых ведётся спор. Не позволяйте противнику увести вас в сторону от основного вопроса спора. Занимайте определённую и твёрдую позицию в споре.

Поведение полемистов, их манера дискутировать имеют большое значение и, конечно, влияют на успех обсуждения. Этого нельзя не учитывать в споре. Знание и понимание особенностей манеры спорить, умение вовремя уловить изменения в поведении своих оппонентов, понять, чем они вызваны, позволяют лучше ориентироваться в споре и находить более правильные решения, наиболее точно выбирать вариант собственного поведения и определять тактику в споре. Поведение полемистов в значительной степени определяется теми целями и задачами, которые они преследуют в споре, их личными интересами. Полемистам далеко не безразлично, кто наблюдает за спором, кто является свидетелем их победы или поражения. Поэтому в присутствии одних они ведут себя более сдержанно, корректно, с другими они раскованны и свободны, на третьих просто не обращают внимания. Нередко поведение спорщиков меняется в зависимости от реакции присутствующих. На поведение полемистов в определенной мере влияют также национальные обычаи и культурные традиции народа, страны.

Не смотря на многообразие образцов поведения в споре, на различия в манере отдельных полемистов, необходимо знать некоторые общие правила, соблюдение которых повышает эффективность и плодотворность спора, способствует успеху в дискуссии и полемике. Они выработаны практикой публичного спора, сформулированы в старых и новых риториках, приводятся в книгах по искусству спора и многочисленной методической литературе.

Важное условие настоящего, хорошего и честного спора уважение к убеждениям и верованиям противника, если мы видим, что они искренни. Опровергать можно самым решительным образом, но не оскорбляя чужих убеждений насмешками, резкими словами, издевательством; особенно – не глумясь над ними перед сочувствующей нам толпой. – Уважение к чужим убеждениям не только признак уважения к чужой личности, но и признак широкого и развитого ума. К сожалению, это правило часто нарушается. Нередко участники дискуссии, полемики нетерпимо относятся к людям, которые придерживаются иных взглядов, стоят на других позициях. Таким образом, уважительное отношение оппонентов друг к другу, стремление понять взгляды и убеждения противника, вникнуть в суть его позиции – необходимые условия продуктивности спора, плодотворного обсуждения проблем.

Остановимся ещё на некоторых требованиях культуры спора. Психологи установили, что если делается попытка навязать оппоненту мнение, резко отличающееся от его взглядов, то он по контрасту воспринимает предлагаемую ему противоположную точку зрения как неприемлемую. Поэтому не рекомендуется обязательно во всём противоречить противнику. Иногда полезно согласиться с предлагаемыми доводами оппонента, прежде чем сказать нет, произнести да. Это продемонстрирует всем присутствующим ваше беспристрастие, стремление к объективному рассмотрению вопроса. Но, согласившись с доводами, надо уметь показать, что они не имеют прямого отношения к предмету спора и не доказывают правоты оппонента. Другими словами, надо найти удачное сочетание понимающей и атакующей интонаций.

Не рекомендуется горячиться в споре. Наблюдения показывают, что из двух полемистов, равных друг другу во всех прочих отношениях, победителем оказывается тот, у кого больше выдержки и самообладания. Да это и понятно. У хладнокровного человека явные преимущества: его мысль работает ясно и спокойно. В возбуждённом состоянии трудно анализировать позицию оппонента, подбирать веские доводы, не нарушать логической последовательности в изложении материала.

**Умение слушать.**

Слышать и слушать – не совсем одно и то же. Слышать означает физически воспринимать звук, а слушать – это не просто направлять слух на что-либо, а сосредоточиться на воспринимаемой речи, понимать значение воспринимаемых звуков. Большинство людей, по мнению учёных, плохо умеют слушать слова других, особенно если они не задевают их реальных интересов. Исследования показывают, что умением выслушать собеседника спокойно и целенаправленно, вникнуть в сущность того, что говорится, обладают не более десяти процентов людей.

Нетрудно заметить, что когда мы мысленно не соглашаемся с говорящими, то, как правило, прекращаем слушать и ждём своей очереди высказаться, подбираем доводы и аргументы, готовим достойный ответ. А когда начинаем спорить, то увлекаемся обоснованием своей точки зрения и тоже не слышим собеседника, который вынужден подчас прерывать нас фразой: «Да выслушайте же вы меня, наконец!».

Между тем умение слушать – это необходимое условие правильного понимания позиции оппонента, верной оценки существующих с ним разногласий, залог успешного ведения спора, существенный элемент культуры дискуссии. Не случайно теоретики искусства спора называют его фундаментом полемического мастерства. Без умения слушать, утверждают они, никакие способности и знания, острота ума и быстрота реакции не помогут.

Слушание представляет собой процесс восприятия, осмысления и понимания речи говорящего. Это возможность сосредоточиться на речи партнёра, способность выделить из его сообщения идеи, мысли, эмоции, отношение говорящего, умение понять своего собеседника. Это психологическая готовность к контакту с другим человеком. Как говорят психологи, слушание – это тяжёлый, но и ценнейший дар, которым можно одарить другого.

Различаются два вида слушания. Одни из них называется нерефлексивным. Он состоит в умении внимательно молчать, не вмешиваться в речь собеседника своими замечаниями. На первый взгляд такое слушание кажется пассивным, но оно требует значительного физического и психологического напряжения. Нерефлексивное слушание обычно используется в таких ситуациях общения, когда один из собеседников глубоко взволнован, желает высказать свое отношение к тому или иному событию, хочет обсудить наболевшие вопросы, испытывает трудности в выражении своих проблем. Однако такое слушание не всегда бывает уместным, особенно в споре. Ведь молчание можно принять за знак согласия. Нерефлексивное слушание порой ошибочно истолковывают как принятие позиции оппонента. Поэтому намного честнее сразу прервать собеседника, открыто высказать свою точку зрения, чтобы впоследствии избежать недоразумений. Кроме того, следует иметь в виду, что некоторые собеседники не имеют достаточного желания высказывать собственное мнение, другие, напротив, ждут активной поддержки, одобрения своим словам. В таких случаях рекомендуют применять другой вид слушания – рефлексивный. Суть его заключается в активном вмешательстве в речь собеседника, в оказании ему помощи выразить свои мысли и чувства, в создании благоприятных условий для общения, в обеспечении правильного и точного понимания собеседниками друг друга. Важно уметь выбрать вид слушания, наиболее уместный в данной ситуации общения. Это приводит к положительному результату.

Эффективность слушания определяется не только степенью понимания слов собеседника, но и умением правильно оценить поведение участников общения, их мимику, жесты, движения, позу, направленность взгляда, интонацию, темп речи, то есть понять язык невербального (вербальный – словесный, устный) общения. Этот язык позволяет говорящему полнее выразить свои чувства, показывает, насколько участники диалога владеют собой, как они в действительности относятся друг к другу.

Мимика позволяет нам лучше понять оппонента, разобраться, какие чувства он испытывает. Так, поднятые брови, широко раскрытые глаза, опущенные вниз кончики губ, приоткрытый рот свидетельствует об удивлении. Опущенные вниз брови, изогнутые на лбу морщины, прищуренные глаза, сомкнутые губы, сжатые зубы выражают гнев.

Умеющий слушать должен, верно, понимать и интонацию говорящего человека. Интонация представляет собой очень сложное явление. Её составляют изменение тона голоса, длительность звучания предложений, наличие или отсутствие паузы внутри фразы. Тембр и темп речи, а также ударение. Без интонации устная речь невозможна. От неё во многом зависит эмоциональная окраска речи. С помощью интонации можно выразить сомнение, негодование, страх, отвращение, радость, ликование и другие чувства. Поэтому важно правильно пользоваться интонацией во время выступления и уметь по интонации оценить отношение оппонента к обсуждаемым проблемам.

Необходимоё условие эффективного слушания – зрительный контакт между собеседниками. Приходилось ли вам анализировать, куда вы смотрите во время разговора, в какую сторону направлен взгляд других участников обсуждения? Нормы русского этикета требуют, чтобы говорящие смотрели друг на друга, причем не «пустыми глазами», а внимательно и заинтересованно. Если у собеседника «бегают глаза», создается впечатление, что он говорит неправду, если отводит глаза, кажется что он неискренен, что-то утаивает и т. п. Можно сказать, что глаза слушателя показывают «температуру» разговора.

Когда речь идет об эффективном слушании, то целесообразно обращать внимание и на позу участников общения. Она может выражать желание и не желание слушать оппонента. У вашего собеседника естественная, непринужденная поза. Он корпусом слегка наклонился в вашу сторону, его вид говорит о том, что он весь внимание. Все это создает благоприятные условия для разговора. Напротив, собеседник откинулся назад, отвернулся, малоподвижен, не смотрит на говорящего человека, то есть всем своим видом подчеркивает нежелание обсуждать выдвинутые проблемы.

Таким образом, мимика, жесты, интонация, взгляд, поза оппонента могут дать дополнительные сведения о его внутреннем состоянии, об отношении к предмету обсуждения, о его реакции на наши слова, реплики других участников спора. Все это повышает эффективность слушания и, следовательно, позволяет лучше понять суть позиции оппонента. Поэтому неслучайно один из основных принципов хорошего слушания звучит так: «Старайся сконцентрироваться на человеке, который говорит с тобой; обращай внимание не только на слова, но и на звук голоса, мимику, жесты и позу».

**Основные формально-логические законы.**

В дискуссии, полемике постоянно приходится доказывать или опровергать те или иные положения, убеждать оппонентов, объяснять сущность явлений, событий, процессов, делать определённые выводы. Поэтому необходимо уметь мыслить правильно, логично и последовательно строить своё выступление, давать аргументированные ответы, то есть опираться на логику, обладать высокой культуры мышления.

Первый закон логики – закон тождества – формулируется следующим образом: «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. Например, предмет вашего рассуждения – успеваемость студента. Но если вы вместо оценки состояния учёбы станете говорить о его успехах в художественной самодеятельности, то допустите логическую ошибку, потому что как участник художественной самодеятельности он может заслуживать иной характеристики. Закон тождества требует в любой рассуждении определённости суждений. Он направлен против расплывчатости, беспредметности суждений.

Следующий закон логики называется законом противоречия и звучит он так: «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».

По дошедшим до нас сведениям, впервые этот закон был сформулирован Аристотелем. Закон противоречия он считал основным принципом мышления. Правильное умозаключение, подчёркивал великий мыслитель, должно быть свободно прежде всего от противоречия самому себе. В своей работе «Метафизика» древнегреческий философ писал, что невозможно, чтобы «одно и то же вместе было и не было присуще одному и тому же и в одном и том же смысле».

Закон противоречия не отрицает реальных противоречий, существующих в объективной действительности и в нашем сознании. Поэтому очень важно уметь различать два рода противоречий: противоречие в природе и обществе и противоречие в рассуждениях. Первое противоречие служит внутренним источником развития предметов и явлений объективного мира. Логическое противоречие – следствие нарушения норм правильного мышления. Формальная логика, не отрицая реальных противоречий, требует, чтобы и о противоречивых явлениях мыслили непротиворечиво, логически правильно.

Против непоследовательности, противоречивости наших рассуждений направлен и закон исключенного третьего. Формулировка этого закона такова: «Из двух противоречащих высказываний в одно и тоже время и в одном и том же отношении одно непременно истинно».

Этот закон, как и предыдущие законы, был сформулирован Аристотелем. Знаменитый Стагирит выразил закон исключённого третьего так: «Равным образом не может быть ничего промежуточного между двумя членами противоречия, а относительно чего-то одного необходимо, что бы то ни было, одно либо утверждать, либо отрицать».

Как видно из определения, этот закон распространяется только на определенную группу суждений – противоречащих. В логике противоречащими называются такие два суждения, в одном и которых что-либо утверждается о предмете, а в другом то же самое об этом же предмете отрицается, поэтому они не могут быть оба истинными или оба ложными. Простой пример противоречащих суждений: «это школа» – «это не школа». Одно суждение что-то утверждает, другое – отрицает, третьего суждения между ними нет. И естественно, по отношению к какому-то предмету одно из этих суждений истинно, другое ложно.

Закон достаточного основания не допускает голословности утверждений и выводов, требует убедительного подтверждения истинности наших мыслей.

Обоснованность высказываний – важнейшее требование, предъявляемое к речи участников спора. Анализ полемических выступлений показывает, что существенным недостатком их является обилие недоказанных утверждений, декларативность, наличие общих фраз и положений.

На закон достаточного основания опирается доказательство – один из важнейших логических приёмов обоснования истинности какого-либо суждения с помощью других положений, истинность которых уже установлена.

Основные формально-логические законы – это законы правильного мышления. Требования этих законов кратко можно выразить следующим образом: правильное рассуждение должно быть определённым, обоснованным и доказательным.

Знание и сознательное применение законов логики дисциплинирует мышление, повышает его культуру, позволяет сделать полемическое выступление более аргументированным и эффективным, помогает избегать логических ошибок в процессе доказательства истинности обсуждаемого положения и в ходе опровержения ложных утверждений.

**Умение убеждать.**

Эффективность спора во многом зависит от опоры на логику, от владения искусством аргументации. Умение доказывать свою точку зрения – необходимое условие культуры спора. Что же представляет собой доказательство как логическая операция?

Доказательство, как правило, состоит не из одного, а целого ряда умозаключений, поэтому полемисту необходимо иметь чёткое представление о структуре доказательства. Всякое логическое доказательство включает три взаимосвязанных элемента: тезис (мысль или положение, истинность которого требуется доказать), аргументы, или основания, доводы (положения, с помощью которых обосновывается тезис), демонстрация, или форма, способ доказательства (логическое рассуждение, совокупность умозаключений, которые применяются при выведении тезиса из аргументов).

Различают доказательство прямое и косвенное.

При прямом доказательстве тезис обосновывается аргументами без помощи дополнительных построений. Косвенное доказательство предполагает обоснование истинности тезиса посредством опровержения противоречащего положения – антитезиса. Из ложности антитезиса на основании закона исключенного третьего делается заключение об истинности тезиса.

В споре к прямому и косвенному доказательствам нередко прибегают одновременно. В этом случае полемист обосновывает свой тезис и показывает несостоятельность антитезиса, т. е. идей противника.

При построении логического доказательства полемисту необходимо знать и соблюдать правила выдвижения тезиса и аргументов. Следует иметь в виду, что тезис нужно чётко сформулировать, он должен оставаться неизменным в ходе данного доказательства и не содержать в себе логического противоречия. В качестве аргументов нужно использовать истинные положения, причём их истинность доказывается независимо от тезиса. Кроме того, нельзя забывать, что аргументы должны быть достаточными для данного тезиса.

При нарушении этих правил в доказательстве возникают различные логические ошибки. Так, наиболее распространённой ошибкой, совершаемой относительно доказываемого тезиса, считается «подмена тезиса». Суть её заключается в том, что доказывается или опровергается не тот тезис, который был выдвинут первоначально. Эта ошибка может быть непроизвольной, неумышленной. Полемист не замечает, как от одного тезиса переходит на другой. Однако в споре нередко приходится сталкиваться с намеренным искажением тезиса, с приписыванием ему другого смысла, сужением или расширением его содержания. К «подмене тезиса» прибегают, чтобы поставить противника в неловкое положение, обеспечить себе победу в споре.

Остановимся на основных ошибках, относящихся к аргументам. Если тезис обосновывается ложными суждениями, которые выдаются за истинные, возникает ошибка, называемая «ложное основание» или «основное заблуждение». Недобросовестные спорщики порой ссылаются на несуществующие документы, якобы опубликованные материалы, на исследования, которые не проводились, подтасовывают факты, искажают статистические данные. Однако эта ошибка может быть и непреднамеренной, она возникает из-за недостаточной компетентности полемиста.

Когда в качестве аргумента берётся недоказанное положение, совершается ошибка «предвосхищение основания». Это положение не является заведомо ложным, но оно само нуждается в доказательстве, которое должно показать его истинность.

В споре следует опасаться ошибки, получившей название «порочный круг» или «круг в доказательстве». Она состоит в том, что тезис обосновывается аргументами, а аргументы выводятся из этого же тезиса. Обнаружить в рассуждениях ошибку «порочный круг», особенно если спорщики недостаточно опытны, не всегда бывает легко, поэтому порой она остаётся незамеченной и создаётся впечатление, что выдвинутый тезис доказан.

Логические ошибки, как отмечалось выше, бывают непреднамеренными и намеренными. Ошибки первого рода чаще всего возникают из-за отсутствия у человек логической культуры, навыков ведения публичного спора, вследствие излишней горячности, эмоциональности во время обсуждения. Намеренные ошибки – это сознательно допускаемые полемистом ошибки, это логические уловки, умышленно ошибочные рассуждения, которые выдаются за истинные. Такого рода ошибки называют софизмами (греч. sophisma – измышление, хитрость). Известны они были еще в далёкой античности, многие из них описаны Аристотелем в работе «О софистических опровержениях». Цель их – сделать противника уязвимым, привести его в наибольшее затруднение.

Следует иметь в виду, что одни логические ошибки распознать легче, другие труднее. Одни ясны каждому, другие остаются незамеченными даже самыми опытными людьми.

Логические ошибки в рассуждениях участников спора, независимо от того, какова их причина, являются ли они преднамеренными или ненамеренными, осложняют ведение диалога, мешают поиску истины, принятию правильного решения. Поэтому полемисты должны стараться свести их к минимуму в своей речи, уметь найти логические ошибки в рассуждениях оппонентов, разоблачить логические ухищрения противников.

Применяя доказательство как логическую операцию, полемист не должен забывать о том, что его задача не только доказать выдвинутый тезис, но и убедить оппонента, а также всех присутствующих в его истинности. Полемисту нередко приходиться ещё и переубеждать своего оппонента, так как у того обычно имеется достаточно твёрдое мнение по обсуждаемому вопросу.

Доказывание и убеждение – это разные процессы, хотя и тесно связанные друг с другом. Доказывать означает устанавливать истинность тезиса, а убеждать – это создать впечатление, вселять уверенность, что истинность тезиса доказана, делать слушателей единомышленниками, соучастниками своих замыслов и действий.

Практика полемических выступлений показывает, что в споре возникают самые разные ситуации. Полемист логически правильно доказывает выдвинутый тезис, но это не убеждает оппонентов, так как доказательство сложно для них и не воспринимается. Напротив, убеждают иногда рассуждения, основанные не на доказательстве, а на предрассудках, на неосведомлённости людей в различных вопросах, вере в авторитеты. Большое влияние оказывают красноречие полемиста, пафос его речи, уверенность в голосе, внушительная внешность. Другими словами, можно доказать какое-то положение, но не убедить в его истинности окружающих и, наоборот, убедить, но не доказать. Однако полемисту следует иметь в виду, что в большинстве случаев основа убедительности речи – её доказательность.

Какие средства используют полемисты, стремясь доказать правильность выдвинутых утверждений и убедить в этом оппонентов? Достаточно весомыми доводами считаются статистические данные. Они вызывают доверие участников полемического обсуждения. Не менее убедительными доводами, чем цифры, считаются примеры из жизни, которые приводят полемисты для – подкрепления своей точки зрения. Чтобы убедить аудиторию в правильности выдвигаемого тезиса, можно сослаться на мнения и суждения авторитетных лиц, привести цитаты из произведений видных политических, государственных, общественных деятелей, известных учёных, писателей. Однако в споре нужно разграничивать факт и мнение. Факт – это действительное, невымышленное явление, событие, то, что произошло на самом деле. Мнение – суждение, выражающее оценку, отношение, взгляд на что-либо. Факты существуют сами по себе, независимо от того, как мы их оцениваем и используем в своих целях. На мнения влияют социальные установки, личностные ориентиры, особенности характера, психическое состояние, уровень подготовки, степень осведомлённости и многое другое. Мнения могут быть предвзятыми, необъективными, ошибочными. Поэтому факты являются более надёжными аргументами. К мнениям же необходимо относиться критически, учитывать исторические и социальные условия, которые оказали влияние на их формирование.

В процессе доказательства используются также законы природы и общества, аксиоматические положения науки, теоретические обобщения и выводы.

Полемисту не следует забывать, что дело не в количестве приводимых доводов, а в их качестве. Различают доводы сильные и слабые. Довод, против которого легко найти возражение, 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 полемист. Желая проверить истину какой-нибудь мысли, мы выбираем в пользу её самые сильные с нашей точки зрения основания. Желая убедить кого-нибудь, выбираем доводы, которые должны казаться наиболее убедительными ему. Желая победить противника, выбираем доводы, которые более всего могут поставить его в затруднение. В споре для убеждения слушателей мы приспособляем выбор доводов не столько к противнику, сколько к слушателям. Чтобы добиться своей цели, полемист должен хорошо знать того, к кому обращены его доводы, и приводить аргументы с учётом индивидуальных особенностей оппонента.

Подбирая те или иные доводы, нужно позаботиться о том, чтобы они воздействовали не только на разум слушателей, но и на их чувства. На процесс убеждения сильное влияние оказывает эмоциональное состояние слушателя, его субъективное отношение к предмету речи. Если оратор в своём выступлении затронет какие-либо чувства – чувство долга и чести, чувство ответственности за порученное дело, чувство товарищества и др., то его речь больше воздействует на нас, мы её лучше запоминаем.

Подобрать сильные и убедительные доводы – дело далеко не простое. Здесь нет специальных правил, которые можно заучить. Многое зависит от хорошего знания предмета спора, от общей эрудиции полемиста, его находчивости и сообразительности, от быстроты реакции, от выдержки и самообладания, от понимания сложившейся ситуации. Важно подобрать единственно верные слова, которые окажут воздействие на слушателей именно в данной обстановке.

**Использование полемических приёмов.**

Искусство аргументации состоит не только в доказательстве истинности своих суждений, но и в умении опровергать точку зрения оппонента, разоблачать неверные утверждения противника. Поэтому необходимо уметь пользоваться и такой логической операцией, как опровержение. Она заключается в установлении ложности либо необоснованности положения, выдвинутого в качестве тезиса, и направлена на разрушение ранее состоявшегося доказательства. Доказательство и опровержение выполняют противоположные функции. Для доказательства характерна конструктивная роль обоснования какой-либо идеи, для опровержения – критическая. Опровержение осуществляется тремя способами: опровергается тезис, критикуются доводы, показывается несостоятельность демонстрации.

Наиболее действенным методом считается опровержение ложного тезиса фактами. К этому испытанному средству полемики прибегают довольно часто в публичных лекциях, выступлениях на митингах и собраниях, в открытых диспутах и дискуссиях. Реальные события, явления, статистические данные, результаты экспериментальных исследований, свидетельские показания, противоречащие тезису, несокрушимо разоблачают опровергаемые суждения.

Не менее эффективным способом опровержения является критика доводов оппонента. Показывая ложность или необоснованность аргументов, полемист приводит слушателя к мысли, что выдвинутый тезис не доказан.

Иногда полемисты, чтобы показать ошибочность тезиса оппонента, просто отметают его доводы и развивают свои идеи. Однако нельзя отвергать чужих аргументов без доказательства их несостоятельности. Иначе спор будет напоминать разговор двух глухих.

Важную роль в полемике играет и такой испытанный метод, как опровержение демонстрации, то есть выявление того, что тезис противоположной стороны логически не вытекает из аргументов. Задача полемиста состоит в том, чтобы проанализировать ход рассуждения оппонента и показать отсутствие в изложении действительной логической связи.

Выше указанные способы критики – опровержение доводов и опровержение демонстрации – разрушают структуру доказательства, показывают необоснованность тезиса, однако самого тезиса не опровергают. В споре нередко бывает такая ситуация: тезис сам по себе правильный, но человек, выдвинувший его, не может подобрать для его доказательства истинные аргументы. Иногда он просто не располагает достаточными доводами.

В книге С. И. Поварнина «Спор. О теории и практике спора» есть такое рассуждение: «Учитель может легко сокрушить доказательство теоремы Пифагора, изобретенное гимназистом «по вдохновению», в грозный час у классной доски. Но теорема Пифагора от этого ничуть не поколеблется. Учитель поставит «кол» за неумение доказать её, а ученик, может быть, ознакомится с «настоящим» доказательством и только. Точно так же, если противник опровергает нашу мысль, но неудачно, и мы разбили его опровержение в пух и прах, одно это еще не значит, что тезис наш истинен. Может быть, наш тезис совершенно ошибочен, да противник-то не умеет его опровергнуть. Такие случаи бывают нередко. Поэтому неудачное доказательство, взятое само по себе, означает только, что человек не сумел оправдать или опровергнуть тезис, а истинности или ложности тезиса не касается вовсе».[№ 1, стр. 84]

Опытные полемисты, как правило, используют в споре одновременно несколько способов опровержения. Критика тезиса может сочетаться с опровержением аргументов, показом несостоятельности демонстрации и т. д.

Чтобы защитить свою точку зрения и опровергнуть мнение оппонента, участники спора используют различные полемические приёмы.

Эффективным средством считается применение юмора, иронии и сарказма. Они являются обязательными психологическими элементами публичного выступления. Эти средства усиливают полемический тон речи, её эмоциональное воздействие на слушателей, помогают разрядить напряжённую обстановку, создают определённый настрой при обсуждении острых вопросов, помогают полемистам добиться успеха в споре.

Ироническое или шутливое замечание может смутить оппонента, поставить его в затруднительное положение, а порой даже разрушить тщательно построенное доказательство, хотя само по себе это замечание далеко не всегда имеет прямое отношение к предмету спора. Поэтому не надо теряться. Лучше всего вести себя естественным образом. Если смешно, можно посмеяться со всеми, а затем обязательно вернуться к обсуждению существа проблемы.

Распространённым приёмом опровержения является «доведение до нелепости», «сведение к обсурду» (лат. reductio ad absurdum). Суть этого приёма – показать ложность тезиса или аргумента, так как следствия, вытекающие из него, противоречат действительности.

Довольно часто в дискуссиях и полемиках применяется «возвратный удар», или так называемый приём бумеранга. Английское слово бумеранг означает метательное орудие, при искусном броске развращающееся к тому месту, откуда было пущено. Полемический приём заключается в том, что тезис или аргумент обращается против тех, кто их высказал. При этом сила удара во много раз увеличивается. Поражение противника становится очевидным для всех присутствующих.

Разновидностью «возвратного удара» считается приём «подхвата реплики». В ходе обсуждения спорных вопросов полемисты нередко бросают реплики различного характера. Умение применить реплику противника в целях усиления собственной аргументации, разоблачения взглядов и позиции оппонента, оказания психологического воздействия на присутствующих – действенный приём в полемике. «Подхватом реплики» часто пользуются, выступая на съездах, конференциях, митингах.

Существует ещё один полемический приём – атака вопросами. В споре важно задавать вопросы, уметь перехватывать инициативу в их постановке. Цель этого метода – сделать положение оппонента затруднительным, заставить его защищаться, оправдываться, создать себе наиболее благоприятные условия для спора.

Иногда вместо обсуждения по существу того или иного положения начинают оценивать достоинства и недостатки человека, его выдвинувшего. Такой приём в полемике называют «довод к человеку» (лат. ad hominen). Он оказывает сильное психологическое воздействие. «Довод к человеку» как полемический приём должен применяться в сочетании с другими достоверными и обоснованными аргументами. Как самостоятельное доказательство он считается логической ошибкой, состоящей в подмене самого тезиса ссылками на личные качества того, кто его выдвинул. Разновидностью «довода к человеку» является приём, который называется «апелляция к публике». Цель приёма – повлиять на чувства слушателей, их мнения, интересы, склонить аудиторию на сторону говорящего.

Таковы основные полемические приёмы. Использование этих приёмов помогает вести дискуссию, полемику и спор более плодотворно.

**Позволительные и непозволительные уловки в споре.**

Во время дискуссии, полемики спорщики нередко попадают в затруднительное положение и пытаются найти какой-то выход из него. Например, противник привёл довод, на который трудно сразу найти достойный ответ, поэтому стараются незаметно для оппонента «оттянуть возражение». С этой целью ставят вопросы в связи с приведённым доводом, как бы для выяснения его; начинают ответ издали, с чего-нибудь не имеющего прямого отношения к данному вопросу; начинают опровергать второстепенные аргументы, а затем, собрав силы, разбивают главные доводы противника. «Оттягиванием возражения» рекомендуется воспользоваться и в том случае, если вы сильно растерялись, нервничаете, у вас вдруг «пропали» все мысли, в голове путаница. Чтобы не показать противнику своё состояние, можно начать говорить о чём-то постороннем твёрдым, уверенным голосом. Иногда довод противника кажется правильным, но не стоит спешить соглашаться с ним.

Однако следует иметь в виду, что недобросовестные полемисты в спорах часто прибегают к нечестным средствам. Довольно большую группу нечестных средств составляют психологические уловки, с помощью которых некоторые полемисты хотят облегчить спор для себя и затруднить для противника. Они разнообразны по своей сущности, многие основаны на хорошем знании особенностей психологии людей, слабостей человеческой натуры. Как правило, эти уловки содержат элементы хитрости и прямого обмана. В них проявляется грубое, неуважительное отношение к оппоненту. Такие уловки в споре считаются непозволительными. Рассмотрим их более подробно.

Известно, что 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: «Вам, конечно, известно, что наука давно установила»; «Неужели вы до сих пор не знаете?»; «Общеизвестным является факт» и под., то есть делает ставку на ложный стыд. Если человек не признается, что это ему неизвестно, он «на крючке» у противника и вынужден соглашаться с его аргументами. Другая родственная уловка, основанная на самолюбии, называется подмазыванием аргумента. 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…»; «Человек недостаточно образованный не оценит, не поймет приведённый аргумент, но вы…». Иногда противнику тонко дают понять, что к нему лично относятся с особым уважением, высоко ценят его ум, признают его достоинства.

Нередко в спорах в качестве аргументов используют ссылки на свой возраст, образование и положение. Довольно часто мы сталкиваемся с такими рассуждениями: «Вот доживите до моих лет, тогда и судите»; «Сначала получите диплом, а потом и поговорим»; «Займёте моё место, тогда и рассуждать будете» и др. Однако известно, что человек, старший по возрасту, имеющий высшее образование, занимающий определённую должность, далеко не всегда бывает прав. Поэтому не следует сразу сдавать позиции и отступать, необходимо потребовать, чтобы оппонент привёл более веские и убедительные аргументы.

Нередко приходится наблюдать такие 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 отвлечённые темы.

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. По поводу подобного типа уловок С. И. Поварнин пишет: «Это один из видов «зажимания рта» противнику и не имеет ничего общего с честною борьбою в споре за истину. – Как приём обличения он, может быть, и требуется и часто необходим. Но обличение и честный спор за истину, как борьба мысли с мыслью, – две вещи несовместимые». [№ 1, стр. 104]

Одной из распространённых уловок в публичном споре является перевод вопроса на точку зрения пользы или вреда. Вместо доказательства истины того или иного положения выясняется, имеет ли оно пользу для нас или нет. И понятно, когда мы чувствуем, что данное предложение выгодно нам, хотя и имеет вредные последствия для других, мы скорее с ним соглашаемся. Этой-то слабостью человеческой натуры и пользуются недобросовестные спорщики. Они начинают давить на противника, подчёркивая преимущества своей позиции для оппонента. Такие доводы называют нередко «карманными», т. е. удобными, выгодными. И оказывают они порой просто гипнотическое действие.

В публичном споре большое влияние, как на оппонентов, так и на слушателей оказывает внушение. Поэтому нельзя поддаваться и такой распространённой уловке, как самоуверенный, безапелляционный, решительный тон. Человек, говорящий с апломбом, внушительным голосом, психологически давит на присутствующих. Действительно, когда противник ведет себя очень уверенно, не имея на это никаких оснований, мы, даже если и чувствуем себя правыми, начинаем сомневаться в своей позиции. А уж если мы недостаточно разобрались в проблеме, то и вообще пасуем перед ним. В подобной ситуации требуется внутренняя собранность, выдержка, деловой тон, умение перевести разговор от общих фраз к рассмотрению существа дела.

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 масса различных гипнотических приёмов и технологий.

Одна из уловок, которой довольно часто пользуются спорщики, называется «чтение в сердцах». Суть её заключается в том, что софист не столько разбирает слова противника, сколько ссылается на те мотивы, которые заставили их высказать («Вы говорите из жалости к нему»; «Вас заставляют так говорить интересы данной фирмы»; «Вы преследуете личные интересы» и др.).

**Заключение.**

Для того чтобы побеждать в споре, нужно постоянно учиться, расширять свои знания по теории и истории спора. Читать больше, чем практически нужно. Читать без предубеждения и критически. В процессе чтения нужно вести записи и составлять заметки.

Не давайте первому автору, на которого вы случайно натолкнетесь, сразу же предопределить строй ваших мыслей; не останавливайте свой выбор только на тех источниках, идеи которых соответствуют вашему мнению. Пожалуй, труднее всего подыскивать и исследовать данные, которые противоречат ему. Но ведь нет другого способа узнать, правы вы или нет. Положиться на один источник для исчерпывающей и объективной информации – дело ненадежное. Не смущайтесь, если после всестороннего изучения вопроса придется изменить мнение. Новое убеждение, солидно обоснованное, станет поистине скорее вашим личным достоянием, чем старый предрассудок, который не был продуктом мысли.

Нельзя научиться плавать, сидя на берегу. Стать хорошим полемистом может помочь практика. Нужно участвовать в обсуждении актуальных вопросов современности и решении технических проблем.

Овладение полемическим мастерством – задача сложная. Решение её требует упорного труда, терпения и настойчивости, определённых усилий над собой, а также большого желания. Но, как поется в песне, кто хочет, тот добьётся.

Список литературы.

1. Л. Г. Павлова. **«Спор, дискуссия, полемика»** изд. «Просвещение» 1991 г.

2. П. Сопер. «**Основы искусства речи»** изд. «Феникс» 1995 г.

3. З. Н. Люстрова. «**О культуре русской речи»** изд. «Знание» 1987 г.

4. А. С. Куделин. **«Гипноз. Практическое руководство»** изд. «Феникс» 2003 г.