**Введение.**

Одно из самых главных качеств современного человека является его умение жить в современном обществе.

Жизнь в современном обществе предполагает не только наше физическое существование, но и наше умение социализации. Важную роль в процессе социализации играет наше умение общаться.

Способность общаться в современном обществе является основой нашего социального успеха. В информационном обществе информация является главным товаром, и уметь общаться – это уметь использовать этот товар.

В нашем мире, чтобы добиться успеха нужно уметь доказывать людям свои идеи и отстаивать их, для этого нам нередко приходится вступать в спор, а умение спорить это искусство и владение искусством спора является большим плюсом каждого человека.

Целью работы как раз является изучение основ теории и практики спора.

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

## Виды спора

1. **сосредоточенный и бесформенный спор. Сосредоточенный спор** — когда спорящие все время имеют в виду спорный тезис, и все, что они говорят или что приводят в доказательство, служит для того, чтобы опровергнуть или защитить этот тезис. Одним словом, спор вертится около одного центра, одного средоточия, не отходя от него в стороны. **Бесформенный** же спор не имеет такого средоточия. Начался он из-за какого-нибудь одного тезиса. При обмене возражениями схватились за какой-нибудь довод или частную мысль и стали спорить уже о ней, позабыв о первом тезисе. Потом перешли к третьей мысли, к четвертой, нигде не завершили спора, а обращая его в ряд отдельных схваток. К концу спора спрашивают: "с чего же мы, собственно, начали спор", — и не всегда могут вспомнить это. Такой спор можно назвать бесформенным. Это самый низший из подобных видов спора.

2. Можно вести спор вдвоем, один на один. Это будет **простой, одиночный** спор. Но часто спор ведется между несколькими лицами, из которых каждое вступает в спор или со стороны защиты тезиса, или со стороны нападения. Это будет **сложный спор**.

Сложный спор вести в порядке и правильно труднее, чем спор простой. Это само собой ясно. Нередко такие споры обращаются в нечто совершенно несуразное. Между тем сложный спор, в общем, может иметь огромное, исключительное значение, особенно в тех случаях, где посредством спора думают приблизиться к истине. В нем лучше всего представляется возможность выслушать и взвесить все или многие доводы в пользу тезиса или против него и лучше оценить их сравнительную силу. Конечно, чтобы правильно сделать такую оценку, чтобы вынести из спора всю возможную пользу, необходим сам по себе хороший, здоровый и ясный ум, вместе со знанием обсуждаемого вопроса. Но без сложного спора и такому уму чрезвычайно редко удалось бы вполне правильно и уверенно оценить тезис

3. И простой и сложный спор могут происходить **при слушателях** и **без слушателей**. Иногда это различие имеет огромное, решающее влияние не только на характер спора, но и на исход его.

Присутствие слушателей, если они даже совершенно молчать не выражают никаким другим образом одобрения или неодобрения, обыкновенно действует на спорящих.

4. **спор для слушателей**.

Этот тип споров встречается очень часто, особенно в общественной жизни. Тут люди спорят не для приближения к истине, не для того, чтобы убедить **друг друга**, а исключительно, чтобы убедить **слушателей** или произвести на них то или иное впечатление.

5. Кому приходится часто спорить при слушателях, тот должен ознакомиться на практике с "**психологией слушателя**" — предметом вообще не безынтересным. Надо помнить, что большинство людей очень плохо умеют "слушать" чужие слова, особенно если речь не задевает их насущных, наиболее живых и **реальных** интересов. Даже если человек старается внимательно слушать, это еще не значит, что он понимает **сущность** того, что вы говорите.

6. **Спор устный** и **спор письменный**

В устном споре, особенно если он ведется при слушателях, часто очень важную роль играют "внешние" и психологические условия. Тут огромное значение имеет, напр., внушение: внушительная манера держаться и говорить, самоуверенность и т.д. Затем огромное преимущество в устном споре получает быстрота мышления. Большое преимущество в устном споре при слушателях имеет также уменье говорить метко и остроумно и т.д.

Письменный спор гораздо более пригоден для выяснения истины, чем устный. письменный спор тянется слишком долго—иногда несколько лет. Читатели успевают забыть его отдельные звенья и не всегда имеют время и возможность восстановить их в памяти. Этим иногда широко пользуются спорящие для безнаказанного искажения мыслей противника, для ответов не по существу и т.д. и т.д.

**2!!!!!Доказательство, аргументация**

### Доказательство и его структура

Основу доказательства составляют следующие положения:  
1. Тезис. **«ЧТО»** доказательства («что ты мне хочешь доказать?»)  
2. Аргументы. **(«НА ОСНОВАНИИ ЧЕГО»** доказательства)  
3. Демонстрация. (Путь, **«КАКИМ ОБРАЗОМ» доказательства)**  
Тезис - это суждение, истинность которого надо доказать. Аргументы - это те истинные суждения, которыми пользуются при доказательстве тезиса. Формой доказательства, или демонстрацией, называется способ логической связи между тезисом и аргументами.  
Существуют правила доказательного рассуждения. Нарушение этих правил ведет к ошибкам, относящимся к доказываемому тезису, аргументам или к самой форме доказательства.

### Структура аргументации

**Аргументация** — интеллектуальная деятельность по анализу и селекции оснований и доводов, необходимых для всех дальнейших рассуждений и достаточных для этой цели. Аргументация — планомерное рассмотрение альтернативных версий с верификацией и оценкой их логических следствий. Основными методами аргументации являются интеллектуальное моделирование, мысленный эксперимент с последующим логическим анализом выводов.

Любое доказательство может служить примером аргументации. Доказательство — особая идеализированная разновидность аргументации. Лишь крайне редкие, исключительные примеры аргументации претендуют на звание доказательства.

Главная, определяющая черта доказательства, отделяющая его от всех других видов аргументации, — его безличность. Каждое соответствующее логическим законом доказательство верно для нас и будет верно через тысячу лет. Сама открытая истина вечна и неизменна. Обычная же аргументация — глубоко личное, индивидуальное рассуждение. Аргументация создается автором, дополняется им, исправляется его учениками, развивается последователями.

### Правила доказательства и аргументации

**ПРАВИЛО ТЕЗИСА**. Аргументация проводится с целью выработки, уточнения и обоснования тезиса как итога всего хода рассуждения.

Логическое требование самотождественности тезиса вообще не пригодно для случая аргументации, поскольку в корне противоречит его духу. Аргументация может быть представлена как процесс последовательной переформулировки тезиса, превращения смутной догадки, неопределенного предположения в логически четкое суждение. Субъекту, автору, должно быть гарантировано право уточнять и исправлять тезис, подбирать для него все более адекватные языковые выражения.

Теория доказательства требует соблюдения практически единственного правила, регламентирующего **демонстрацию**, сам текст рассуждений. Правило это обязывает неукоснительно соблюдать законы и предписания логической теории умозаключений, т.е., по (7:) существу, включает в себя всю теорию дедуктивного логического следования.

Может показаться, что арсенал дедуктивных средств вполне достаточен для нужд аргументации. Но такой вывод преждевременен. Реальная практика научных и философских рассуждений широко использует средства, далеко выходящие за пределы дозволенного дедуктивной логикой. Даже в процессе поиска математического доказательства часто и неустранимо используются аналогии, туманные догадки, чрезмерные, но впоследствии оправдывающие себя обобщения (Пойя Д. Математика и правдоподобные рассуждения. М., 1965). Широко известна практика ссылок на прецеденты в рассуждениях дипломатов и юристов, что свидетельствует о детализации в этих сферах аналогии как приема доказательства.

**ПРАВИЛО УБЕДИТЕЛЬНОСТИ.** Это правило ограничивает круг применяемых в процессе интеллектуального поиска модусов теми, которые дают либо достоверные, либо убедительные для разума выводы и использование которых представляется субъекту плодотворным, допустимым и безопасным. Применение законов дедуктивной логики не подлежит ограничению.

Ослабление требований к логике рассуждений в процессе аргументации может быть зафиксировано в следующем правиле.

**ПРАВИЛО КОРРЕКЦИИ**. Это правило допускает ревизию цепочки умозаключений с правом исправления, замены или полного отбрасывания недоброкачественного модуса. Отметим, что это правило способствует ориентации субъекта на критический лад, воспитывает в нем здоровый скептицизм и тем самым совершенствует общую культуру мышления.

В теории доказательств применение аргументов регламентируется единственным, но четко сформулированным императивом: АРГУМЕНТЫ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ИСТИННЫМИ УТВЕРЖДЕНИЯМИ. Это значит, во-первых, что среди аргументов не должно быть явно или скрыто (в виде противоречия) ложных утверждений. Это значит, во-вторых, что в качестве аргументов доказательства нельзя рассматривать положения, истинность которых не установлена должным образом. Этим ставится заслон «кругу в доказательстве», а также гипотезам и допущениям в качестве аргументов.

Для случая аргументации это правило нуждается в коррекции. Действительно, аргументирующий субъект в своем стремлении к истине старается опереться на надежные основания. Но степень надежности определяется самим субъектом. Жизненный опыт, познавательные установки, эрудиция аргументирующего существенно индивидуальны. Уникальность гносеологического вооружения сказывается в выборе основания всех дальнейших рассуждений и умозаключений. Добросовестный автор аргументации может просто не знать какого-то свежего результата. В то же время он может сочувственно отнестись к безусловно ложному положению, принять на веру сомнительный факт. Поэтому в основе своей верное правило обязательной истинности оснований для случая аргументации утрачивает определенность и перестает играть роль регулятива. По существу же, проблема упирается в возможность использования в качестве оснований гипотетически истинных суждений.

Применение гипотез в ходе доказательства влечет известную ошибку «предвосхищение основания». Положение, обоснованное с помощью другого суждения, чья истинность не установлена с достоверностью, не имеет права претендовать на статус теоремы. Здесь — одно из главных отличий доказательства от аргументации. По самой своей сути и в полном соответствии с многовековой практикой научных и философских рассуждений аргументация есть скорее интеллектуальное исследование версий, чем выведение теорем из аксиом. Конечной целью аргументации является построение умопостигаемых цепочек, логически упорядочивающих суждения. Такое понимание аргументации требует отказа от запрещения пользоваться гипотезами в качестве оснований. Логический императив должен быть заменен подходящими правилами. (9:)

Вот они:

**ПРАВИЛО ФИКСАЦИИ**. Аргументирующий обязан фиксировать основания, которые понадобились ему в данном разветвлении рассуждения.

**ПРАВИЛО ОБРАТНОЙ СВЯЗИ**. Ложность или противоестественность выведенного в ходе аргументации положения обязывает субъекта критически проанализировать основания с целью отыскания первопричины парадоксального следствия.

**ПРАВИЛО ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОЙ ВЕРИФИКАЦИИ**. Положения, используемые в роли оснований, планомерно перепроверяются в ходе аргументации, что сопровождается рекламациями (правило обратной связи) и отбраковкой не оправдавших доверие аргументов.

**ПРАВИЛО ОДНОЗНАЧНОСТИ.** Запрещает или хотя бы ограничивает использование полисемичных конструкций, выражений с неопределенной семантикой.

**ПРАВИЛО ИНТЕРПРЕТИРУЕМОСТИ.** Каждое из используемых в аргументации слов должно быть при необходимости эксплицировано с помощью других слов и терминов или проиллюстрировано на ясном примере.

Ревизия правил логической теории доказательства уже принесла результаты: некоторые из правил отброшены, другие отредактированы, введены новые. Но в наибольшей степени новизна кодекса аргументации заметна при анализе императивов относительно личностных компонент, полностью отсутствующих в теории доказательств. (10:)

Индивидуальность субъекта аргументации — фактор неизбежный, но не всегда желательный. Неумеренное подчеркивание субъективности оценок, мнений, способов достижения истины представляет опасность для теории аргументации, способствует превращению самой аргументации в акт шаманства. Эта опасность обязывает сформулировать специальный принцип, координирующий усилия автора аргументации.

***3!!!ПРИНЦИПЫ И ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ СПОРА***

Здесь пойдет речь о самом важном из того, чем мы должны овладеть: о принципах и правилах ведения спора, которые:

а) позволят лучше подготовиться к ведению дискуссии или спора;

б) организуют и мобилизуют вас на победу в споре;

в) позволяют логически правильно аргументировать и последовательно отстаивать свою позицию;

г) учат учитывать достоинства и быть терпимым к недостаткам ваших оппонентов;

д) ориентируют вас на использование своих достоинств и преодоление своих недостатков.

Поскольку и в дальнейшем довольно-таки часто будут использоваться понятия «принцип» и «правило», то хотелось бы разъяснить, в чем их отличие.

Если **принцип** задает стратегию, направление деятельности, то **правила** характеризуют конкретные действия. **Принцип чаще всего отвечает на вопрос: что нужно делать для достижения конечной цели, а правило дает ответ на вопрос, как нужно поступать в той или иной ситуации.** Практически каждый из сформулированных ниже принципов реализуется через совокупность нескольких правил.

Итак, о каких принципах и правилах следует помнить в процессе дискуссии-спора?

***Принцип предварительной подготовки к ведению спора***

В соответствии с этим принципом предварительная подготовка к ведения спора позволяет вам не только мобилизоваться, но и многое обдумать и даже смоделировать наиболее вероятный ход дискуссии-спора, сделать некоторые «заготовки», собрать и осмыслить некоторую информацию.

**Правила предварительной подготовки к ведению спора**

1.  Продумайте как стратегию, основное направление, главную цель ведению дискуссии-спора, гак и наиболее вероятные варианты аргументации ваши и вашего оппонента.

2.   Настраивайте себя на готовность к самому худшему, даже к некорректному поведению вашего оппонента, но верьте в самое лучшее и демонстрируйте эту веру, особенно в начале беседы.

3. Оцените недостатки, а особенно достоинства вашего оппонента, уровень его профессионализма, образованности, культуры, коварности его характера, мотивы его поступков и действий.

4.   Сделайте заготовки, которые позволят неожиданно и сильно нейтрализовать возможное некорректное поведение вашего оппонента.

5.  Не будьте наивны и не расслабляйтесь, а, наоборот, мобилизуйтесь на сражение, а не на развлекательную прогулку.

6. Если это возможно, то соберите дополнительную информацию о вашем оппоненте, побеседуйте о нем с людьми, которым вы по-настоящему доверяете.

7. К дискуссии, спору с сильным оппонентом, противником необходимо максимально подготовиться. Было бы обидно потерпеть фиаско из-за собственной нерадивости.

***Принцип терпимого отношения к инакомыслящим***

Суть принципа заключается в том, что противоположная сторона так же, как и вы, имеет право на свое мнение. Она так же, как и вы, стремится к истине, но процесс ее поиска должен быть корректен с обеих сторон.

**Правила терпимого отношения к инакомыслящим**

1. Помните, что истина может исходить не только от вас.

2. Будьте психологически готовы выслушать любую точку зрения, любой аргумент и даже некорректный выпад против вас.

3. Чем большее уважение вы проявите к своему оппоненту, тем у вас больше шансов перевести дискуссию, спор в конструктивное русло.

4.  Имейте мудрость согласиться с вашим оппонентом, если убеждаетесь, что он прав.

5. Не стремитесь навязать свою точку зрения другим, пока не выслушаете все доводы и аргументы своих оппонентов.

6. Имейте смелость признать, что ваш оппонент хоть в чем-то прав.

7.  Имейте терпение не спеша, аргументированно обосновать и объяснить свою точку зрения, свои взгляды на предмет спора.

***Принцип последовательного анализа альтернатив***

Суть этого принципа заключается в том, что практически любая проблема, задача имеют, как правило, несколько возможных подходов, способов решения. Однако не все подходы, способы решения проблем являются в равной степени оптимальными. Уже два разных способа в зависимости от условий, целей, средств могут служить истине в разной степени.

Более того, развертывая, аргументируя тот или иной подход, мы *Часто* в самом процессе поиска истины допускаем существенные просчеты и ошибки. То же самое свойственно и нашим оппонентам.

Вот почему мы выдвигаем принцип последовательного анализа альтернатив в процессе ведения споров и переговоров.

**Правила последовательного анализа альтернатив**

1. Споря, четко обозначьте альтернативу, в чем ее суть, идея, концепция.

2. Разложите, расчлените альтернативу на составные части, этапы. логическую цепь проблем, задач, аргументов, фактов.

3. Проанализируйте слабые и сильные элементы альтернативы.

4. Сосредоточьте внимание на слабых, непродуманных, необоснованных и даже ложных элементах каждого их подходов к решению соответствующей проблемы.

5.  Анализируя слабые места альтернативы, делайте это с самых разных, порой с самых неожиданных точек зрения.

6.  Синтезируйте, обобщайте все то, что есть позитивного и негативного в каждой из альтернатив.

***Принцип корректного ведения спора***

Это один из основных принципов ведения споров, переговоров, который заключается в том, что чем корректнее будут ваши суждения и действия, тем у вас больше шансов на достойную победу над противником, оппонентом.

**Правила корректного ведения спора**

1. Даже если ваш оппонент допускает против вас явно некорректный выпад, не опускайтесь до его уровня и не используйте против него некорректные приемы и тем более оскорбительные выпады и фразы.

2.  Не спеша, шаг за шагом разрушайте спекулятивную и некорректную аргументацию.

Альтернативой здесь мы называем каждую из исключающих друг друга возможностей

3.  Отрицая что-нибудь, говорите не только «нет», но и аргументируйте почему.

4. Критикуя, не критиканствуйте, а предлагайте свой конструктивный подход и выход из создавшейся, казалось бы, безвыходной ситуации.

5. Мыслям оппонентов должны противопоставляться ваши мысли, аргументы и доводы, а не амбиции, голое отрицание всего того. что исходит от лиц, которые вам несимпатичны.

6. Не дайте спровоцировать себя на перепалку, ругань, некорректное поведение.

7.   Не стремитесь перекричать, а стремитесь аргументирование переубедить своего оппонента.

***Принцип «отстранения» в процессе ведения спора***

Давно замечено, что спор выигрывает не только тот, кто эрудированней или аргументированной говорит, но прежде всего тот, кто, как бы со стороны наблюдая за ходом дискуссии-спора, видит все происходящее в целом и способен по ходу корректировать свои недостатки и промахи, подняться над личными интересами и преодолеть психологические барьеры.

Отстранение означает неожиданное новое направление суждений и действий, которое используется каким-нибудь из участников спора, как человеком оригинальным и творческим.

**Правила «отстранения» в процессе ведения спора**

1. Мысленно всегда как бы наблюдаете себя со стороны как ваших единомышленников, так и ваших недругов.

2.  Учитывайте, как в ходе спора меняется настроение, отношение и даже уважение к вам со стороны как ваших оппонентов, гак и единомышленников.

3.  Не бойтесь подняться над личными интересами, мешающими вам приблизиться к истине.

4. Не бойтесь мыслить и действовать рискованно и неожиданно для вашего оппонента, противника.

***Принцип преодоления психологических барьеров в процессе ведения спора***

Суть этого принципа заключается в том, что существует целый ряд ложных внутренних установок, состояний, без преодоления которых эффективность вашей аргументации снижается. Это может быть, например, установка на то, что противоположная сторона лучше подготовлена, чем вы, и поэтому сильнее вас. Или, например, страх выглядеть хуже, чем ваш оппонент, уже сам по себе сдерживает и сковывает ваши суждения и действия.

**Правила преодоления психологических барьеров в процессе ведения спора**

1. Следите за мыслью, аргументацией, а не жестами, голосом своего оппонента.

2.  Не спешите прерывать вашего оппонента, бросать ему реплику, язвительное слово.

3.  Не обращайте внимания на детали, смотрите в корень, стремитесь увидеть и понять главное.

4.  Ищите и анализируйте слабые места, аргументы, примеры, доводы вашего оппонента.

5. Не бойтесь оппонента и не думайте, что он сильнее вас.

6. Не будьте самонадеянными и самоуверенными, не думайте, что противоположная сторона слабее вас, менее подготовлена и информирована.

7.  Стремитесь к тому, чтобы все вас поняли и адекватно восприняли сказанное вами.

8. Помните, что страх перед ответными действиями противника поражение.

***Принцип поэтапного продвижения к истине***

Суть этого принципа заключается в том, что эффективность ведения спора и продвижения к истине прямо зависит от того, насколько четко вычленяются и обозначаются фазы, этапы ведения спора, альтернативные подходы к решению проблемы и каждая из альтернатив отчетливо выстраивает свои аргументы «за» и «против» того или иного подхода к решению проблемы.

Принцип поэтапного продвижения к истине в процессе ведения спора предполагает следующие стадии:

**а)  Вводное информирование.** Ведущий, организующий дискуссию, инициатор встречи заинтересованных сторон информирует участников о проблеме, целях и самой ситуации, породившей дискуссию-спор.

**б) Аргументация сторон.** Каждая из сторон, имеющая свою позицию, свою точку зрения на решение проблемы, высказывает и аргументирование отстаивает свою точку зрения.

**в)  Оппонирование, критические суждения.** Каждая из спорящих сторон выступает по отношению друг к другу в качестве оппонента, высказывает критические суждения, сомнения, отстаивая свою позицию.

**г)  Активное противоборство сторон.** Продолжение дискуссии, спора, поиск дополнительных аргументов и сторонников, подключение всех желающих принять участие в дискуссии, споре. Контраргументация и сопоставление альтернатив.

**д) Поиск компромиссных вариантов решения проблемы.** На этом этапе каждая из противоборствующих сторон должна пойти на приемлемые уступки. Частичный отход от своей позиции. Ее активный пересмотр. Анализируются и сопоставляются все возможные варианты решения проблемы.

**е) Поиск приемлемого решения.** Идет активный поиск и обобщение всего конструктивного, позитивного, что было высказано в процессе дискуссии, спора, отыскиваются точки соприкосновения, сближаются позиции, вырабатываются взаимоприемлемые решения.

**ж)  Завершение спора, обобщение результатов.** На этом этапе подводятся итоги спора, дискуссии, резюмируются результаты, констатируется, что достигнуто и какой ценой.

Однако возможна и другая схема организации спора-дискуссии, которая предполагает наряду с дискуссией и выступление докладчиков или докладчика.

**Основные этапы организации коллективной дискуссии-спора**

**1.  Вводное информирование.** На этом этапе предоставляется слово ведущему, либо он сам берет слово и излагает основой замысел организуемой дискуссии, условия ее эффективного протекания.

**2.  Постановка проблемы, выделение основных направлений дискуссии.** Перечень проблем и основные направления дискуссии чаще всего задаются ведущим. Но не исключено, что иерархия проблем, их значимость и актуальность могут быть также предметом обсуждения.

**3.  Выступление основного докладчика.** Это, как правило, выступление наиболее подготовленного, авторитетного, компетентного в данной проблеме специалиста.

**4. Выступления содокладчиков.** Содокладчики могут раскрыть свое видение проблемы и свои способы, подходы и средства ее решения. Одно из ведущих требований и принципов их выступлений — критика должна быть аргументированной и конструктивной.

**5.  Прения по докладу и содокладам.** Это этап аналитических выступлений, расстановка акцентов как «за», так и «против» той или иной точки зрения.

**6.  Выработка решения проблемы.** На этом этапе обсуждения и исследования проблемы идет активный поиск, проверка всевозможных вариантов решения проблемы, активное противоборство сторон и концепций, устанавливаются общие тенденции, находится оптимальное решение.

**7.   Завершение дискуссии, обобщение результатов.** Заключительное звено дискуссии — это обобщение, резюмирование проделанной работы, принятие решения.

В процессе организации коллективных дискуссий-споров следует помнить о ряде других принципов. Назовем наиболее важные из них.

***Принцип поощрения альтернативных докладов, выступлений***

Настоящая дискуссия по какому-либо вопросу, проблеме возникает только там и тогда, где и когда выдвигаются разные подходы, точки зрения, демонстрируется альтернативное видение проблем и способов их решения.

Альтернативный подход к решению проблем создает предпосылку для борьбы мнений, суждений участников дискуссии. В связи с этим задача ведущего дискуссии, спора не нивелировать плюрализм мнений, а поощрять многообразные и неожиданные суждения и точки зрения. Это позволяет создать и поддержать дух поиска, противоборство различных позиций, чтобы исключить, особенно на начальных этапах обсуждения проблемы, односторонний подход, единодушное одобрение какой-либо одной точки зрения.

Безальтернативная дискуссия — это, как правило, малопродуктивная дискуссия, которая ведет к интеллектуальной лени и показному единодушию.

***Принцип уважения личности оппонента***

Суть этого принципа заключается в том, что настоящая свобода мнений, суждений предполагает высокую культуру ведения дискуссий и споров. А для этого как минимум необходимо уважительное отношение к инакомыслию, т.е. оппоненту, альтернативному выступлению. Мыслям, суждениям должны противопоставляться более убедительные, более доказательные суждения и мысли и ни в коем случае не оскорбительные выпады.

***Принцип аргументированной конструктивной критики***

Суть этого принципа заключается в том, что, критикуя противоположную вашей точку зрения, нельзя ограничиваться только этим, необходимо высказать свои конструктивные предложения, новые подходы, способы решения проблемы. Иными словами, критика должна включать в себя не голое отрицание, но и конструктивные предложения, альтернативы.

**4!!!Уловки в споре**

**Виды уловок:**

|  |
| --- |
|  |

**Позволительные уловки**

\* Приостановление спора одной или обеими сторонами по уважительным причинам.  
Например, оказание первой и последней медицинской помощи, оформление инвалидности, похороны или поминки оппонента.   
\* При обострении спора и выходе спора в непозволительную фазу (нарушения), спор может быть остановлен одной (как правило, неправой) стороной к своей личной выгоде.  
\* Отвод «в сторонку» от места и темы происходящего спора с переходом на «личности» — указания на: недостойную профессию, место проживания, национальность.  
\* Крик, нецензурные выражения, взаимные оскорбления, крики и оскорбления третьих, сопровождающих лиц.  
\* Угрозы и хулиганские выходки.  
\* Рукоприкладство и драка.  
**Психологические уловки**

\* Оскорбление спорщика не по делу.

\* Шантаж, переходящий в мордобой.  
\* Личные выпады в целом.  
\* Срывание голоса в споре.

**Грубое выведение из равновесия противника**

Софизм представляет собой хитроумную уловку, с помощью которой ложное суждение выдается за истинное.

Содержание тезиса незаметно изменяется.

**Отвлекающий маневр.** Мысль, которую хотят провести незамеченной, или не высказывается вовсе, а только проскальзывает между строк.

**Одна из сильнейших** уловок в споре - это внушение. Тот, кто обладает громким, внушительным голосом, говорит спокойно, отчетливо, уверенно обладает огромным преимуществом в устном споре. Он невольно импонирует всем присутствующим.

**Заключение**

Из всего выше сказанного следует, сто спор это искусство. Человек, который вступает в Спор, должен владеть им. Владение этим искусством является важным аспектом нашей деловой жизни.

Человек, который вступает в спор должен всегда действовать, основываясь на логике и мышлении, а не на чувствах и эмоциях.

Спорящий на время должен стать «своей же точкой зрения», он должен на время забыть об окружающих и вести спор, стать ее частью.

Спор - это аргументированное доказательство своей точки зрения. В споре главное сохранять самообладание и не переходить за рамки общепринятых канонов и закона.

Ещё надо запомнить, что в споре не всегда побеждает тот, кто прав, а побеждает тот, у кого больше прав, а вообще лучше всего не вступать в спор и лучшим средством для этого является компромисс.