

## **ЗАНЯТИЕ № 8.**

# **ДОКАЗАТЕЛЬСТВО И РАЦИОНАЛЬНЫЙ СПОР**

- 1. Доказательство и его структура.  
Требование к элементам доказательства.**
- 2. Сущность, цели, виды и условия спора.**
- 3. Допустимые приемы спора.**
- 4. Недопустимые приемы спора.**
- 5. Аргументы, недопустимые в споре.**

# 1. ДОКАЗАТЕЛЬСТВО И ЕГО СТРУКТУРА

1. Доказательство – единственное оружие юриста, руководителя, ученого, политика.
2. Возможность доказательства связана с всеобщей обусловленностью предметов и явлений действительности, прежде всего с их ПРИЧИННОЙ ЗАВИСИМОСТЬЮ. Это и позволяет в мышлении, отражающем действительность, одни мысли основывать на других, обуславливать другими, доказывать их.

## НЕОБХОДИМОСТЬ В ДОКАЗАТЕЛЬСТВЕ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ ОБЩЕСТВЕННОЙ ПРИРОДОЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОЗНАНИЯ

Открывая истину, человек стремится **передать ее другим людям**. А для этого он должен убедиться **САМ** в ее истинности, т. е. установить ее необходимую связь с другими истинами, и убедить в этом **ДРУГИХ**. Только так она получает общественное признание. Подобная цель и достигается благодаря доказательству.

## ДОКАЗАТЕЛЬСТВО И ОПРОВЕРЖЕНИЕ

**Доказательство** – это рассуждение, обосновывающее истинность некоторого суждения путем выведения его из других суждений, принимаемых за истинные.

### СТРУКТУРА ДОКАЗАТЕЛЬСТВА

В ДОКАЗАТЕЛЬСТВЕ ВЫДЕЛЯЮТ ТРИ ЭЛЕМЕНТА:

- 1) доказываемое положение — **тезис**;
- 2) утверждения, с помощью которых обосновывается истинность тезиса, — **аргументы, или основания доказательства**;
- 3) логическая связь тезиса с аргументами — **демонстрация, или форма** доказательства.

Всего возможны три вида демонстрации: 1) дедуктивная; 2) индуктивная; 3) традуктивная (по аналогии).

# НЕ НУЖДАЮТСЯ В ДОКАЗАТЕЛЬСТВЕ:

1. Прежде всего это истины факта, получаемые каждым **С ПОМОЩЬЮ ОРГАНОВ ЧУВСТВ: огонь жжет, лимон кислый, кошка мурлыкает.**
2. Это, далее, аксиомы (от греческого axios — ценный, достойный, заслуживающий доверия).
3. Это, наконец, постулаты, (от латинского postulatum — требуемое, предпосылки, допущения) — **положения, принимаемые на веру.** Например: **«Из любой точки любым раствором циркуля можно провести окружность.»** **«Все люди смертны.»**

## 2. ТРЕБОВАНИЯ К ЭЛЕМЕНТАМ ДОКАЗАТЕЛЬСТВА

### ТРЕБОВАНИЯ К ТЕЗИСУ

#### 1. ТЕЗИС ДОЛЖЕН НУЖДАТЬСЯ В ДОКАЗАТЕЛЬСТВЕ

Бессмысленно пытаться доказывать очевидные вещи, определения понятий, констатации фактов, аксиомы или постулаты.

#### 2. ТЕЗИС ДОЛЖЕН БЫТЬ ЯСНЫМ И ТОЧНЫМ, Т.Е. ПРОЯСНЕННЫМ

Что нужно делать для прояснения тезиса?

**А.** Следует выяснить, все ли слова и выражения, содержащиеся в формулировке тезиса, всем вполне понятны (**перфорированное дно**).

**Б.** Нужно выявить логическую форму тезиса (**люди злы**).

**В.** Иногда целесообразно уточнить время, о котором идет речь в суждении. «**Летом в Сочи жарко**» - «**Летом в Сочи не очень жарко**» - июнь-август.

#### 3. ТЕЗИС ДОЛЖЕН ОСТАВАТЬСЯ ОДНИМ И ТЕМ ЖЕ НА ПРОТЯЖЕНИИ ВСЕГО ДОКАЗАТЕЛЬСТВА

**ОШИБКИ:**

**А.** «**Подмена тезиса**»: начинают доказывать некоторое утверждение и незаметно в процессе доказательства изменяют его, подменяют другим утверждением. Напр., доказывая положение "Н. невиновен", приводят следующие аргументы: "Н. - хороший семьянин", "Н. - передовик производства" и т. п. Из этих аргументов вытекает вывод, что Н. - хороший человек. Но этот вывод нетождествен доказываемому тезису.

**Б.** «**Потеря тезиса**»: это непреднамеренная его подмена.

**Пример:** Выступает кто-то из студентов на собрании и говорит: «Мало мы занимаемся по вечерам. В общежитии мы ходим друг к другу, отвлекаем от занятий». Выступающему бросают реплику: ты еще слишком молодой. Он теряет тезис и говорит о том, что до поступления в институт он работал на заводе, потом служил в армии, сейчас уже на втором курсе и т.д. А тут и время истекло.

# ТРЕБОВАНИЯ К АРГУМЕНТАМ

## 1. АРГУМЕНТЫ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ИСТИННЫМИ УТВЕРЖДЕНИЯМИ, ПРИЧЕМ ИХ ИСТИННОСТЬ ДОЛЖНА БЫТЬ ДОКАЗАНА.

Ошибки: 1) «ОСНОВНОЕ ЗАБЛУЖДЕНИЕ» - использование ложного аргумента (*«Кругосветное путешествие невозможно, потому что Земля плоская»*);

2) «ПРЕДВОСХИЩЕНИЕ ОСНОВАНИЯ» - использование недоказанного аргумента (например, ссылки на бога).

## 2. ИСТИННОСТЬ АРГУМЕНТОВ ДОЛЖНА УСТАНОВЛИВАТЬСЯ АВТОНОМНО, Т. Е. НЕЗАВИСИМО ОТ ДОКАЗЫВАЕМОГО ТЕЗИСА (НЕ ДОЛЖНО БЫТЬ «ПОРОЧНОГО КРУГА»).

Это лекарство усыпляет, потому что обладает снотворной

### 3. СОВОКУПНОСТЬ АРГУМЕНТОВ ДОЛЖНА БЫТЬ НЕПРОТИВОРЕЧИВА.

Если ваши аргументы противоречат друг другу, то по крайней мере один из них ложен, а ложные аргументы ничего не доказывают.

**В судопроизводстве** один из видов аргументов – **показания свидетелей**. В этом случае противоречием в аргументах будут различные, несовместимые показания свидетелей об одном и том же событии.

### 4. СОВОКУПНОСТЬ АРГУМЕНТОВ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ДОСТАТОЧНОЙ ДЛЯ ВЫВОДА ТЕЗИСА

**Однако не следует злоупотреблять количеством аргументов.** Иногда полагают, что чем больше доводов привлекут к обоснованию своего тезиса, тем лучше. Это не так. Среди неряшливо подобранных аргументов могут оказаться ложные, необоснованные, противоречащие друг другу и даже доказываемому тезису. В таком случае доказательство может рассыпаться. Аргументов должно быть достаточно для вывода тезиса и не более того. Каждый лишний аргумент ослабляет доказательство.

# ТРЕБОВАНИЯ К ДЕМОНСТРАЦИИ

В повседневной жизни часто случается так, что, высказав некоторые аргументы, человек присоединяет к ним свой тезис с помощью слов: «таким образом», «отсюда можно заключить», «поэтому» и т. п. Однако сами по себе эти слова не создают логической связи между аргументами и тезисом, нужно еще показать, что тезис действительно связан с аргументами определенными видами умозаключений и эти умозаключения корректны.

ОШИБКИ, СВЯЗАННЫЕ С НАРУШЕНИЕМ ПРАВИЛ УМОЗАКЛЮЧЕНИЙ, НОСЯТ ОБЩЕЕ

НАЗВАНИЕ «НЕ СЛЕДУЕТ»:

ТЕЗИС ЛОГИЧЕСКИ НЕ ВЫТЕКАЕТ, НЕ

СЛЕДУЕТ ИЗ АРГУМЕНТОВ:  $2 \times 2 = 4$ . ПОТОМУ



## 2. СУЩНОСТЬ, ЦЕЛИ, ВИДЫ И УСЛОВИЯ СПОРА

**Сущность спора**: спор есть диалог, в основе которого лежит расхождение точек зрения (мнений, убеждений, решений) и существует взаимное стремление преодолеть это расхождение.

**Цели спора**: споры делятся на преследующие истину (*выяснить истину, проверить истинность чего-либо, выработать общее мнение*) и преследующие победу над противником.

### 1. Виды спора по целям:

- ***Дискуссия*** – спор, направленный на достижение истины и использующий только корректные приемы ведения спора.
- ***Полемика*** – спор, направленный на победу над противоположной стороной и использующий только корректные приемы.
- ***Эклектика*** – спор, имеющий своей целью достижение истины, но использующий для этого и некорректные приемы.
- ***Софистика*** – спор, имеющий своей целью достижение победы над противоположной стороной с использованием как корректных, так и некорректных

# РАЗНОВИДНОСТИ СПОРА

**1. ДИСПУТ** («про» и «контра») – обсуждение, предполагающее наличие двух противоположных точек зрения.

**2. ПРЕНИЯ** – обсуждение **ОДНОГО СПОРНОГО ВОПРОСА** в каком-либо собрании или на суде *(СКОЛЬКО ПЛАТИТЬ ЗА КАПИТАЛЬНЫЙ РЕМОНТ)*.

**3. ДЕБАТЫ** – чётко структурированный и специально организованный публичный обмен мнениями между двумя сторонами по актуальным темам. Эта разновидность публичной дискуссии направлена на то, чтобы участники дебатов убедили в своей правоте третью сторону, а не друг друга *(ЖЮРИ)*.

## 2. ПО КОЛИЧЕСТВУ УЧАСТНИКОВ

- А. Простой спор** - это спор двух человек.
- Б. Сложный спор** - в нем участвуют несколько человек.

## 3. ПО НАЛИЧИЮ ИЛИ ОТСУТСТВИЮ СЛУШАТЕЛЕЙ

- А. Спор наедине**, при котором присутствуете только вы и ваш оппонент.
- Б. Публичный спор**. Вы спорите, а какие-то люди находятся рядом. Сами они не принимают участия в споре, но их присутствие оказывает влияние на оппонентов: одобрительными восклицаниями встречают они понравившийся им аргумент; шиканьем, свистом, криком мешают тому, кто им не нравится.
- В. Спор для слушателей (дебаты)**. 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.

## 4. ПО ФОРМЕ

Можно еще отметить разделение споров на **устные** и **письменные**. Спор, который ведется на страницах печати, обладает некоторыми особенностями по сравнению с устным спором. В первом меньше эмоций. Здесь требуется не столько быстрота реакции, сколько способность к глубокому и основательному рассмотрению вопроса, аргументов оппонента и собственных доводов. Такие споры являются непременной принадлежностью науки и вообще всякого серьезного исследования. И результатом их обычно бывает более глубокое уяснение позиций сторон и продвижение к решению обсуждаемых проблем. Поэтому в серьезных случаях, требующих глубокого размышления, полезно изложить сталкивающиеся позиции в письменном виде.

# УСЛОВИЯ РАЦИОНАЛЬНОГО СПОРА

- 1. Всякий спор должен иметь свой ясно выраженный предмет** (“Политики — проходимцы”).
- 2. Тема спора не должна изменяться или подменяться другой на всем протяжении спора.**
- 3. Спор требует знания тех вещей, о которых идет речь.**
- 4. Успешное ведение спора требует определенного знания логики.**
- 5. Нужно уважать своего оппонента, т.е. вести себя по отношению к нему прилично.**
- 6. Не следует бояться признавать в ходе спора свои ошибки.**
- 7. Не следует спорить без особой необходимости. Если есть возможность достичь**

# 3. ДОПУСТИМЫЕ ПРИЕМЫ СПОРА

- 1. ИНИЦИАТИВА:** предложить свою формулировку спорного вопроса, зафиксировать пункт разногласий, предложить место проведения спора.
- 2. БРЕМЯ ДОКАЗЫВАНИЯ:** захватив инициативу, следует повести дело так, чтобы доказывать свой тезис пришлось вашему противнику: “Вы утверждаете то-то и то, а как вы можете обосновать свое утверждение?” или “Откуда следует то, что вы сейчас сказали?”
- 3. КОНЦЕНТРАЦИЯ:** не следует пытаться нападать на все звенья аргументации противника. Нужно постараться определить наиболее слабый пункт в его обороне и сконцентрировать все внимание и силы именно на нем.
- 4. НЕОЖИДАННЫЙ РЕЗЕРВ:** не спешите выкладывать все свои аргументы, все свои возражения, приберегите что-нибудь к концу спора.
- 5. ОБРАЩЕНИЕ АРГУМЕНТОВ ПРОТИВНИКА ПРОТИВ НЕГО САМОГО.**

**6. ОТЛОЖЕННЫЙ ОТВЕТ:** если вдруг оппонент привел сильный довод, возражение, на которое вы не знаете, как ответить, то попробуйте отложить ответ, поговорите о других аргументах оппонента, задайте уточняющий вопрос. Быть может, через некоторое время вам в голову придет достойный ответ на аргумент противника и вам удастся отбить его натиск.

**7.** Следует развивать в себе способность **ПОМНИТЬ ВЕСЬ СПОР**, т. е. держать в памяти его начало, тезис противника и свой собственный, взаимную аргументацию и общее направление полемики. Тогда вы сможете направлять течение спора, не позволите противнику уклониться в сторону и, вообще, использовать те приемы, о которых шла речь выше.

**8. МАНЕРА ДЕРЖАТЬСЯ:** в споре чрезвычайно важно сохранять выдержку, спокойствие, хладнокровие. 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 запинаящейся скороговоркой выпаливает невнятные слова.

**9. ПОСЛЕДНЕЕ СЛОВО:** 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”.

## 4. НЕДОПУСТИМЫЕ ПРИЕМЫ СПОРА

### 1. ПОДМЕНА ТЕЗИСА

#### РАЗНОВИДНОСТИ ЭТОЙ УЛОВКИ

- А. ЛОЖНОЕ ОПРОВЕРЖЕНИЕ ТЕЗИСА.** При нападении на тезис противника опровергают какие-то его аргументы или вскрывают ошибку в рассуждениях, а выдают это за опровержение тезиса. Тезис-то может быть истинным, просто оппонент не смог его корректно обосновать.
- Б. РАСШИРЕНИЕ ИЛИ СУЖЕНИЕ ТЕЗИСА.** В процессе спора тезис **ОППОНЕНТА СТРЕМЯТСЯ МАКСИМАЛЬНО РАСШИРИТЬ** (например, **меняют «многие» на «все»**), **СВОЙ ЖЕ ТЕЗИС В ПРОЦЕССЕ ДОКАЗАТЕЛЬСТВА СТАРАЮТСЯ НЕЗАМЕТНО СУЗИТЬ («а я не считаю их...»)**.
- В. УСИЛЕНИЕ («источники дохода подозрительны» - «воруют») И СМЯГЧЕНИЕ ТЕЗИСА («наркоман» - «вредная привычка»).**
- Г. ОТ СКАЗАННОГО С УСЛОВИЕМ К СКАЗАННОМУ БЕЗУСЛОВНО (Истинное иногда не истинно всегда: кофе полезен в небольших дозах, а не в любых).**

**2. ПОСПЕШНОЕ ОБОБЩЕНИЕ.** Если оппонент согласился с *двумя-тремя конкретными примерами, можно громогласно приписать ему и согласие с общим утверждением*, которого он, быть может, и не признает.

**3. ПАРИ.** Если ваш противник - не очень уверенный в себе человек, можно попытаться взять его, как говорится, “на испуг”, предложив заключить пари. Ясно, что это запрещенный, некорректный прием: оппонент может быть прав по существу, но не хочет рисковать, ибо риск кажется ему чрезмерным.

**4. ЧРЕЗМЕРНО БЫСТРАЯ И НЕПОНЯТНАЯ РЕЧЬ.** Почувствовав, что противник медленно соображает, попробуйте говорить быстро, так, чтобы он не успевал следить за вашей речью. Не будет же он все время переспрашивать! Желательно при этом вставлять в свою речь *иностранные слова или малопонятные научные термины*. Противник вскоре вообще перестанет что-либо соображать и начнет согласно кивать головой.



5. **ДИВЕРСИЯ.** Так называют простой и распространенный прием, состоящий в том, что резко меняют тему разговора: *“Давайте-ка теперь зайдем с другой стороны...”, “Ну что мы все об одном и том же, попробуем подойти иначе...”*. Здесь отбрасывают тему спора, который для вас сложился неудачно, и, не признав своего поражения, обращаются к другой теме.
6. **ЗАТЯГИВАНИЕ СПОРА.** Очень раздражающе действуют бесконечные повторения своих удачных реплик или неудачных выражений противника, даже если он извинился и поправился.
7. **ВОПРОСЫ.** Можно попытаться начать задавать разнообразные вопросы, причем с разными целями.

**Дискредитирующий вопрос:** “Довольно слов. Отвечай кратко: да или нет. Скажи, перестал ли ты подхалимничать перед начальством?»  
Использование таких вопросов в полемике имеет целью дискредитировать оппонента и его позицию.

**Педантичный вопрос:** “Хорошо, ты утверждаешь, что снег бел. Но давай уточним, что такое "бел"? И что ты называешь "снегом"? К значению любого слова можно придраться, и когда это делают без связи с существом обсуждаемой темы, это недобросовестная

**- И ЧТО?**

**- ТЫ САМ-ТО ПОНЯЛ, ЧТО СКАЗАЛ?!**

**- ОБОСНУЙ!**

**8. ЗАМЕЩЕНИЕ.** Суть уловки состоит в том, чтобы свою слабую позицию прикрыть еще более слабой позицией другого человека и направить критику оппонента в сторону от себя.

**9. СРЫВАНИЕ СПОРА:**

- не давать оппоненту говорить;

- постоянно перебивать оппонента.

**10. ПРЕДВЗЯТАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ** (двойная бухгалтерия).

**11. УЛОВКА АРТИСТА.** Суть уловки проста: сказать человеку какую-нибудь гадость, чтобы вывести его из равновесия.

**12. МИМИКА И ЖЕСТЫ.**

**13. ИНТОНАЦИЯ** («Знаем мы вашу честность»).

**14. ЗАНОЗА.** Внешне безобидная фраза, содержащая второй - обидный - смысл. «Какое на вас чудненькое платьице! Оно мне еще пять лет назад понравилось!»

**15. ОСКОРБЛЕНИЯ.**

**16. ТОРМОЗ** (улитка, глухая оборона). «Как стоял на своих позициях, так и стоять буду».

# 5. АРГУМЕНТЫ, НЕДОПУСТИМЫЕ В СПОРЕ

(ОНИ НАЗЫВАЮТСЯ АРГУМЕНТЫ «к человеку», в отличие от аргументов «к делу»)

**1. АРГУМЕНТ К АВТОРИТЕТУ** - ссылка на высказывания или мнения великих ученых, общественных деятелей, писателей и т.п. в поддержку своего тезиса или в опровержение тезиса противника. Такая ссылка может казаться вполне допустимой, однако она некорректна. Дело в том, что человек, получивший признание благодаря своей успешной деятельности в одной области, не может быть столь же авторитетен во всех других областях. Поэтому его мнение, выходящее за пределы той узкой сферы, в которой он работал, вполне может оказаться ошибочным.

## **АРГУМЕНТ К АВТОРИТЕТУ ИМЕЕТ МНОГО РАЗНООБРАЗНЫХ ФОРМ.**

- Апеллируют к авторитету общественного мнения: “Считается общепризнанным, что...”, “Никто не сомневается в том, что...”. Ну и что из того, что некая мысль, некое убеждение считается общепризнанным или даже на самом деле является таковым? Все общество может заблуждаться так же, как и отдельный человек;

- Апеллируют к авторитету мундира, должности: “Я же все-таки профессор, поэтому...”;

- К авторитету возраста: “Я постарше вас, молодой человек, поэтому...” - как будто к старости люди умнеют;

- С особой наглостью данная уловка употребляется в тех случаях, когда великим личностям приписывают убеждения, которых они никогда не выражали.

## РАЦИОНАЛЬНЫЙ СПОР. Вопрос № 4.

2. АРГУМЕНТ К ПУБЛИКЕ. Здесь имеется в виду обращение к присутствующим с целью привлечь их на свою сторону и оказать психологическое давление на оппонента.
3. АРГУМЕНТ К СИЛЕ (К ПАЛКЕ) - угроза неприятными последствиями, в частности угроза прямого физического насилия.
4. АРГУМЕНТ К ЖАЛОСТИ - пробуждение в оппоненте жалости и сочувствия в надежде на то, что под влиянием этих чувств он смягчится и не станет доводить спор до победного конца.
5. АРГУМЕНТ К ТЩЕСЛАВИЮ - расточение неумеренных похвал сопернику с целью либо смягчить его, укротить его полемический задор, либо с целью подсластить ему поражение: “Вы же умный, опытный, образованный человек...” или “У вас, я знаю, достанет ума и благородства признать, что...”.
6. АРГУМЕНТ К НЕВЕЖЕСТВУ - использование в полемике таких фактов и положений, о которых ваш противник ничего не знает, ссылка на сочинения, которых он заведомо не читал: “Как писал Платон в своем диалоге "Тимей"..." или “В записных книжках Леонардо да Винчи говорится, что...”.

## РАЦИОНАЛЬНЫЙ СПОР. Вопрос № 4.

**7. ДАМСКИЙ АРГУМЕНТ.** Суть его состоит в следующем. По многим вопросам нашей жизни часто возможно не два, а множество самых разнообразных мнений или решений, не только отличных одно от другого, но и прямо противоположных. Так вот, в споре, желая защитить свое мнение, недобросовестный оппонент противопоставляет ему самое крайнее, часто нелепое мнение из возможного диапазона и приписывает его вам. Вы, конечно, эту крайность отвергаете, и тогда он делает вывод о том, что вы согласны с его мнением. **ВИДЕО!**

**8. НЕЛЕПЫЕ ДОВОДЫ** - бессвязная чушь, высказываемая с умным видом для того, чтобы огорошить противника, привести его в оупение, в столбняк. Прекрасный образец использования этого приема можно найти у Ф. Рабле. В своем романе “Гаргантюа и Пантагрюэль” он, в частности, описывает тяжбу между двумя вельможами, один из которых, по имени Пейвино, так отвечает своему оппоненту: “Милостивый государь и милостивые государыни! Если бы неправду можно было бы так же легко различить и вынести о ней суждение категорическое, как легко заметить в молоке мух, то мир - четыре быка! - не был бы в такой степени изъеден крысами, как в наше время, и всякий приложил бы свое коварнейшим образом обглоданное ухо к земле, ибо хотя все, что противная сторона говорит по поводу формы и содержания деяния, имеет оперение правды, со всем тем, милостивые государи, под горшком с розами таятся хитрость, плутовство, подвохи. Должен ли я терпеть, чтобы в то время, когда я ем себе суп по номинальной цене, не замышляя и не говоря ничего худого, в мой дом являлись морочить и забивать мне голову всякими соблазнительными танцами, плясали да еще приговаривали:

Кто суп кларетом запивает,  
Тот слеп и глух, как труп, бывает...”

**9. АРГУМЕНТ К ЛИЧНОСТИ** - самый гнусный, но, увы, самый распространенный прием. Предмет спора оставляют совсем уже в стороне и нападают на личные особенности оппонента - черты внешности, убеждения, вкусы, поведение и т.п., переходят, как говорят, “на личности”.