

Логика - Гетманова А. Д.
Составитель –Кузнецова Ю.Ю.,
преподаватель
математики и логики

ИСКУССТВО ВЕДЕНИЯ ДИСКУССИИ

Роль доказательства в научном познании и дискуссиях сводится к *подбору* достаточных оснований (аргументов) и к *показу того*, что из них с логической необходимостью следует тезис доказательства.

Диспут позволяет рассматривать, анализировать проблемные ситуации, *развивать способность аргументировано отстаивать свои знания, свои убеждения.*

Диспуты могут быть

- ◎ спланированы заранее (можно прочитать литературу, подготовиться)
- ◎ возникать экспромтом (в походе, после просмотра кинофильма и т. д.)- преимущество в эмоциональности



ТЕМА

Очень важно выбрать тему диспута, она должна звучать остро и проблематично.

Например:

“Твои идеалы”

“Самостоятельно пополнять свои знания, ориентироваться в стремительном потоке информации - как воспитываешь ты у себя это умение?”

В ходе диспута надо ставить 3-4 вопроса, но так, чтобы на них нельзя было дать однозначных ответов.

“Твои принципы - отстаиваешь ли ты их?”

- 1). Быть принципиальным - что это значит?
- 2). Что, по-твоему, больше помогает в жизни: осторожное благоразумие или беспощадная прямота?
- 3). Принципиальность, такт, чуткость - как это соотносить?
- 4). Идейная убежденность - в чем она должна проявляться, по-твоему?

ПОДГОТОВКА

- На подготовку диспута может потребоваться один - два месяца. Мнения учащихся выявляются путем анкетирования, их ответы изучаются и обобщаются. Учащиеся заранее изучают рекомендованную учителем литературу.



В одной из школ Москвы сами ребята составили такие “Правила диспута”:

- - Прежде чем спорить, продумай главное, что ты хочешь доказать.
- - Если ты пришел на диспут, обязательно выступи и докажи свою точку зрения.
- - Говори просто и ясно, логично и последовательно.



“Правила диспута”:



- - Говори только то, что тебя волнует, в чем убежден, не утверждай того, в чем не разобрался сам.
- - Спорь по-честному: не искажай мыслей того, с чьим мнением ты не согласен.
- - Не повторяй того, что до тебя уже было сказано.

“Правила диспута”:

- - Не размахивай руками, не повышай тона, лучшее доказательство - точные факты, твердая логика.
- - Уважай того, кто с тобой спорит: постарайся ничем не обидеть, не оскорбить товарища, ибо поступить так - значит показать, что ты не только силен в споре, но и воспитан.



О такте во время спора

“Знай, что твое неразумное, холодное, равнодушное слово может обидеть, уязвить, огорчить, вызвать смятение, потрясти, ошеломить”

В. А.Сухомлинский

“Для иных людей говорить значит обижать: они колючи и едки, их речь - смесь желчи с полынной настойкой; насмешки издевательства, оскорбления текут с их уст, как слюна” Ж. Лабрюйер



О такте во время спора

- “Доказывая свое мнение и опровергая другие, если они ошибочны, будь сдержан как в словах, так и в выражениях”.

Ф. Честерфилд

- “Если одно-два приветливых слова могут сделать человека счастливым, надо быть негодяем, чтобы отказать ему в этом”

Т. Пэн



РОЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ

Диспуты требуют значительной подготовки. Во время диспута руководитель не должен перебивать ребят, нельзя снисходительно говорить “верно” или обидное “неправильно”, приклеивать ярлыки. Заключительное слово не может сводиться ни к морализированию, ни к попыткам рассудить спорящих, а следует подчеркнуть коллективные находки и выводы, к которым ребята пришли сами, а также поставить вопросы для дальнейшего обсуждения.

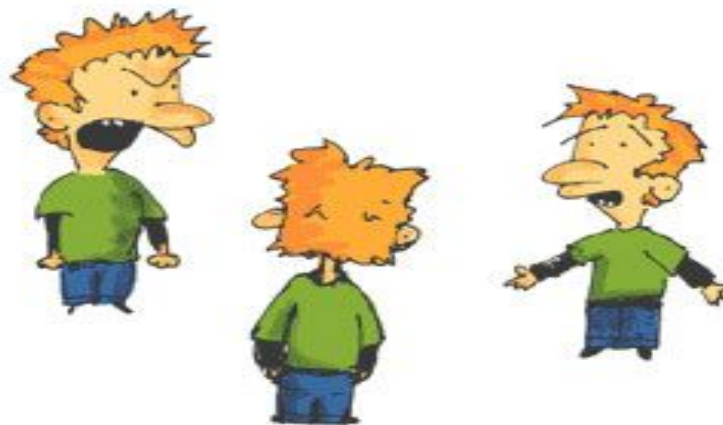
Условия ведения спора:

- Должен существовать предмет спора - некоторая проблема, тема, к которой относятся утверждения участников дискуссии.
- Относительно предмета спора должна существовать реальная противоположность спорящих сторон, т. е. стороны должны придерживаться противоположных убеждений относительно предмета спора.



Условия ведения спора:

- Необходима некоторая общая основа спора, т. е. какие-то принципы, положения, убеждения, которые признаются обеими сторонами.
- Требуется некоторое знание о предмете спора: бессмысленно вступать в спор о том, о чем ты не имеешь ни малейше представления.



К условиям плодотворного спора относятся также способность быть внимательным к своему противнику, умение выслушивать и желание понимать его рассуждения, готовность признать свою ошибку и правоту собеседника.

Только при соблюдении перечисленных условий дискуссия или спор могут оказаться плодотворными, т.е. могут привести к обнаружению истины или выявлению ложности, к согласию или к победе истинного мнения.



Спор - это не только столкновение противоположных мнений но и борьба характеров.



Приемы, используемые в споре, разделяются на

- ⦿ Допустимые (лояльные) –используют, когда противники стремятся установить истину или достигнуть общего согласия
- ⦿ Недопустимые (нелояльные) – используются, когда интересуется только победа, добытая любыми средствами

Лояльные (допустимые) приемы спора

- Захватить инициативу: предложить свою формулировку предмета спора, план обсуждения, направлять ход полемики в нужном для вас направлении
- В споре важно не обороняться, а наступать. Предвидя возможные аргументы оппонента, следует высказать их самому и тут же ответить на них.



Лояльные (допустимые) приемы спора

- ⦿ Важное преимущество в споре получает тот, кому удастся возложить бремя доказывания или опровержения на оппонента.
- ⦿ Рекомендуется концентрировать внимание и действия на наиболее слабом звене в аргументации оппонента, а не стремиться к опровержению всех ее элементов.

Лояльные (допустимые) приемы спора



- Использование эффекта внезапности: например, наиболее важные аргументы можно приберечь до конца дискуссии.
- стремление взять последнее слово в дискуссии: подводя итоги спора, можно представить его результаты в выгодном для вас свете.

Некорректные, нелояльные приемы спора

- ⦿ подмена тезиса
- ⦿ использование недопустимых аргументов.



- Аргумент к личности - ссылка на личные особенности оппонента, его убеждения, вкусы, внешность, достоинства и недостатки. Использование этого аргумента ведет к тому, что предмет спора остается в стороне, а вместо него обсуждается личность оппонента, причем обычно в негативном освещении. Разновидностью этого приема является “навешивание ярлыков” на оппонента, его утверждения, на его позицию.





- Аргумент к авторитету - ссылка на высказывание или мнения великих ученых, общественных деятелей, писателей и т. п. в поддержку своего тезиса. Такая ссылка может показаться вполне допустимой, однако и она некорректна. Так, ученый, ставший выдающимся в какой-то области, может не быть столь же авторитетен в других областях и может ошибаться. Поэтому ссылка на то, что какой-то великий человек придерживается такого-то мнения, ничего не говорит об истинности этого мнения.

- Аргумент к публике — ссылка на мнения, настроения, чувства слушателей. Человек, пользующийся таким аргументом, обращается уже не к своему оппоненту, а к присутствующим или даже случайным слушателям, стремясь привлечь их на свою сторону и с их помощью оказать психологическое давление на противника. Одна из наиболее эффективных разновидностей аргумента к публике - ссылка на материальные интересы присутствующих. Если одному из оппонентов удастся показать, что отстаиваемый его противником тезис затрагивает материальное положение, доходы и т. п. присутствующих, то их сочувствие будет, несомненно, на стороне первого.

- Аргумент к тщеславию - расточение неумеренных похвал оппоненту в надежде сделать его мягче и покладистой. Выражения вроде: “Я верю в глубокую эрудицию оппонента”, “Оппонент-человек выдающихся достоинств” и т. п. - можно считать завуалированными аргументами к тщеславию.



- ◎ Аргумент к силе (“к палке”) - угроза неприятными последствиями, в частности угроза применения или прямое применение каких-либо средств принуждения. У всякого человека, наделенного властью, физической силой или вооруженного, всегда велико искушение прибегнуть к угрозам в споре с интеллектуально превосходящим его противником. Однако следует помнить о том, что согласие, вырванное под угрозой насилия, ничего не стоит и ни к чему не обязывает согласившегося.



- Аргумент к жалости — возбуждение в другой стороне жалости и сочувствия. Этот аргумент бессознательно используется многими людьми, которые усвоили себе манеру постоянно жаловаться на тяготы жизни, трудности, болезни, неудачи и т. п. В надежде пробудить в слушателях сочувствие и желание уступить, помочь в чем-то.

- Аргумент к невежеству - использование таких фактов и положений, о которых оппонент ничего не знает, ссылка на сочинения, которых он, как заведомо известно, не читал. Люди часто боятся признаться в том, что они чего-то не знают, считая, что они якобы роняют свое достоинство. В споре с такими людьми аргумент к невежеству действует безотказно. Однако если не бояться признаться, что чего-то не знаешь, и попросить противника рассказать подробнее о том, на что он ссылается, может выясниться, что его ссылка не имеет никакого отношения к предмету спора.

- Заметив аргумент подобного рода, следует указать оппоненту на то, что он прибегает к некорректным способам ведения спора, следовательно, не уверен в прочности своих позиций.
- Добросовестный человек должен будет признать, что ошибся.



***С недобросовестным
оппонентом лучше вообще
не вступать в спор.***

