

Искусство спора



План лекции

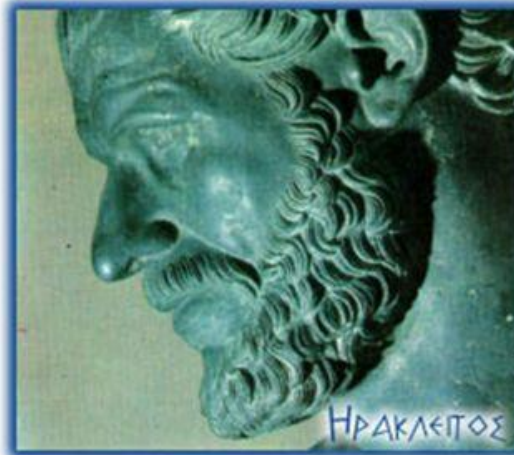
1. История науки о споре. Эристика и диалектика.
2. Спор. Диспут. Полемика. Дискуссия. Определение понятий.
3. Классификация споров.
4. Рекомендации, повышающие плодотворность спора.
5. Уловки в споре

Эристика - это наука, изучающая искусство спора.

- ▶ Л. Г. Павлова: «эристика - искусство спорить, вести полемику, пользуясь при этом всеми приёмами, рассчитанными только на то, чтобы победить противника».
- ▶ Д. П. Горский: «Эристика - искусство ведения спора. Эристика как изучение спора и обучение искусству его ведения и правомерна, и полезна».

Диалектика – это подлинное искусство спора (Аристотель)

Диалектика

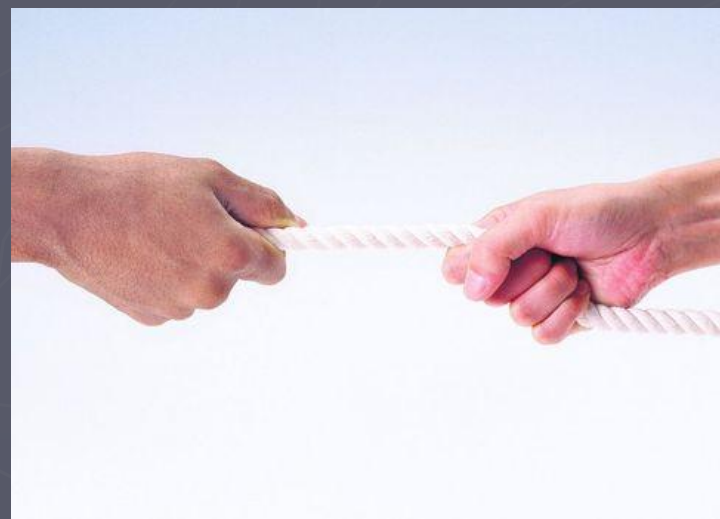


- От греч. «беседа, спор»
- Отцом диалектики считается Гераклит
- Изначально под диалектикой понимали искусство ведения полемики

Спор. Диспут. Полемика.

- ▶ **Спор** – это «словесное состязание, обсуждение чего-либо между двумя или несколькими лицами, при котором каждая сторона отстаивает своё мнение, свою правоту»
- ▶ **Диспут** - это публичный спор на общественно значимую тему, интересную для группы.
- ▶ **Дискуссия** - это обсуждение спорного вопроса на собрании, в печати, в частной беседе. Чаще используется для обозначения научного и учебного спора.
- ▶ **Полемика** (гр. *polemikos* - воинственный, враждебный) - это спор противников по позициям, мировоззрениям, стратегиям и т. д. Полемика чаще всего возникает по политическим и экономическим вопросам.

спор - это характеристика процесса обсуждения проблемы, способ ее коллективного исследования, при котором каждая из сторон, аргументируя (отстаивая) и опровергая (оппонируя) мнение собеседника (противника), претендует на монопольное установление истины.



Классификация споров

- ▶ спор из-за истинности мысли
- ▶ спор из-за доказательства

Классификация споров по мотивам

- 1) Спор для проверки истины.
- 2) Спор для убеждения.
- 3) Спор для победы.
- 4) Спор-спорт.
- 5) Спор-игра.

Рекомендации, выполнение которых способствует повышению плодотворности спора:

- ▶ если есть возможность достичь согласия без спора, лучше ею воспользоваться;
- ▶ не спорьте по мелочам; если уж спорить, то только по принципиальным вопросам;
- ▶ почву для спора образует наличие несовместимых позиций относительно одного и того же предмета; если же позиции совместимы, нужда в споре отпадает;

- ▶ спор должен быть предметным, а предмет спора - достаточно ясным и неизменным на всем его протяжении;
- ▶ спор возможен только при наличии определенной общности исходных позиций, которая способна стать источником начального взаимопонимания спорящих, а также известной суммы знаний о предмете спора;
- ▶ спор не должен быть самоцелью, в споре недопустимы выпады личного характера; помните, что спор должен быть средством достижения истины, выработки оптимального решения;

- ▶ в споре следует использовать только корректные приемы, которые могут содержать в себе элементы хитрости, внезапности, атаки, но не лжи, очернения и унижения достоинства противника, подмены предмета спора и т. Д.
- ▶ в споре нужно стремиться к выяснению истины. Это одно из наиболее важных, если не самое важное требование к спору.

Уловки в споре

- ▶ **Уловки в споре** - это тактика и приемы ведения спора, назначение которых – затруднить оппоненту обоснование своих идей.



Типы уловок

- ▶ уловка игнорирования довода, при которой используется тактика "опровержения второстепенных аргументов", когда делают вид, что сильного довода не было.
- ▶ уловка, которая называется "отводом довода", когда объявляют довод несостоятельным. Выслушав оппонента, ему заявляют: "Вы это серьезно?" или "Ну и что?". В таких случаях, не смущаясь, нужно решительно сказать: "Я не считаю это возражением по существу".

- ▶ уловка "чрезмерное уточнение", когда уточняющий вопрос задается с целью выиграть время для размышления когда требуют ответа на вопрос, не имеющий смысла. Пытаться отвечать на подобные вопросы не имеет смысла.
- ▶ уловка "сведение к абсурду". Опровергая аргумент выступающего, оппонент может до такой степени преувеличить какую-то сторону его утверждения, что оно становится нелепым. Нейтрализовать ее можно, заявив: "Не будем преувеличивать" или "Не надо утрировать".

- ▶ Прием "апелляция к публике" превращается в уловку, если вместо конкретной ссылки заявляют: "По мнению большинства..." или "По мнению народа...". Можно ответить: "Если это и так, у меня есть свое мнение".
- ▶ Прием "ссылка на авторитет" может стать уловкой, если ссылаются на неизвестное оппоненту высокое лицо или многозначительно говорят: "Есть мнение...". В подобных случаях рекомендуется ответ: "Я очень ценю это мнение, но, к сожалению, оно ничего не доказывает".

Психологические уловки

- ▶ "Ошарашивание" - быстрая, со множеством сложных терминов речь, самоуверенный, не допускающий возражения тон. Чтобы оно не сбило с толку, нужно понимать, что все это - психологическая атака. Следует не поддаваться на уловку, сохранять спокойствие. После "залпа" попросить повторить все сначала и помедленнее.

- ▶ "Подмазывание аргумента", или лесть, например: "Вы как человек умный (или интеллигентный и т.п.) должны согласиться, что..."
- ▶ Ставка на ложный стыд - делается расчет на то, что собеседник примет довод без возражения, постеснявшись проявить свою неосведомленность. Начинают убеждение примерно так: "Неужели вы не знаете, что...", "Как известно..."

- ▶ Ссылка на свой возраст, образование, положение, например: "Я как человек, имеющий два высших образования, утверждаю, что..." или "Как человек, который вам в отцы годится..." и т.п. Защита от такой уловки - ответ: "Я знаю и ценю ваш опыт (или образование, или возраст и т.п.), но это не аргумент".

Логические уловки

- ▶ Ложное основание. Большая посылка дедуктивного умозаключения - правдоподобное суждение, верное для некоторых случаев. Оппонент преподносит его как аксиому, например: "А так как изменить человеческую природу невозможно, то..." или "Как известно, старый конь борозды не портит, поэтому...". Уловив, что утверждение, истинное в конкретной ситуации, преподносится как истина при всех условиях, надо заметить: "То, что это справедливо в данной ситуации, не означает, что это верно вообще".

.

- ▶ Предвосхищение основания. Этой уловкой часто пользовался И.В. Сталин, например: "Нечего и говорить, что превосходство колхозов над индивидуальным хозяйством станет еще более бесспорным". Если мы не заметим этих ошибок в аргументах, придется "проглотить" и вывод, а в результате признать свое поражение в споре

- ▶ "Круг в доказательстве" - какая-либо мысль доказывается с помощью ее же самой, только высказанной другими словами.
- ▶ Критикуя оппонента, используют его слова и термины, но вкладывают в них иной смысл и за счет этого искажают первоначальную идею. Нейтрализовать эту уловку несложно: заметив использование ваших терминов в ином смысле, нужно уточнить исходные ПОНЯТИЯ.

- ▶ Общей тенденции противопоставляют отдельные факты, (поспешность обобщения) например: "А вот я знаю случай...". Прервать рассуждение можно словами: "Отдельный факт еще ни о чем не говорит".
- ▶ "Сияющие обобщения" - сказанное оппонентом относительно какой-то стороны или частного проявления явления переносится на все явление в целом, например: "Вы что, против реформ?" или "Так и скажите, что вы против рынка!"

- ▶ "Навязанное следствие" - после прослушивания доводов оппонента делается собственный вывод, совершенно не следующий из его рассуждений. Защита от этой уловки: "Я бы такой вывод делать не стал" или "Из моих рассуждений это не следует".

A whiteboard on a tripod stand is positioned in a room with a stone wall and a wooden floor. The whiteboard is illuminated from the front, creating a bright spot in the center. The text "Спасибо за внимание" is written on the whiteboard in a black, sans-serif font. The background is a dark, textured stone wall, and the floor is a light-colored wood.

Спасибо за внимание