

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).

2. ТРЕБОВАНИЯ К ЭЛЕМЕНТАМ ДОКАЗАТЕЛЬСТВА

ТРЕБОВАНИЯ К ТЕЗИСУ

1. ТЕЗИС ДОЛЖЕН НУЖДАТЬСЯ В ДОКАЗАТЕЛЬСТВЕ

НЕ НУЖДАЮТСЯ В ДОКАЗАТЕЛЬСТВЕ:

1. Прежде всего это истины факта, получаемые каждым **С ПОМОЩЬЮ ОРГАНОВ ЧУВСТВ**: *огонь жжет, лимон кислый, кошка мурлыкает.*
2. Аксиомы (от греческого axios — ценный, достойный, заслуживающий доверия) - *исходное положение какой-либо теории, принимаемое в рамках данной теории истинным без требования доказательства, и используемое для проверки теорем.*
3. Постулаты, (от латинского postulatum — требуемое, предпосылки, допущения) — *положения, принимаемые на веру в силу своей очевидности.* Например: «*Из любой точки любым раствором циркуля можно провести окружность*», «*Все люди смертны*», «*Часть меньше целого*».

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**).

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

ОШИБКИ:

А. «ПОДМЕНА ТЕЗИСА»: *это преднамеренный отказ от заявленного тезиса в силу невозможности его доказательства.*

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, вызванная потерей концентрации внимания доказывающего.*

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

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

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. 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.
- 2. РАСШИРЕНИЕ ИЛИ СУЖЕНИЕ ТЕЗИСА.** В процессе спора тезис **ОППОНЕНТА СТРЕМЯТСЯ МАКСИМАЛЬНО РАСШИРИТЬ** (например, **меняют «многие» на «все»**), **СВОИ ЖЕ ТЕЗИС В ПРОЦЕССЕ ДОКАЗАТЕЛЬСТВА СТАРАЮТСЯ НЕЗАМЕТНО СУЗИТЬ** («а я не считаю их...»).
- 3. ОТ СКАЗАННОГО С УСЛОВИЕМ К СКАЗАННОМУ БЕЗУСПОВНО** (**Истинное иногда не истинно**

4. 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.

5. 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.

6. 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.

- И ЧТО?

- ТЫ САМ-ТО ПОНЯЛ, ЧТО СКАЗАЛ?!

- ОБОСНУЙ!

7. 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.

8. ПРЕДВЗЯТАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ (двойная бухгалтерия).

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

10. ЛЖИВАЯ ПОХВАЛА (КРАСИВОЕ ПЛАТЬИЦЕ).

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 СИЛЕ (К ПАЛКЕ) – угроза неприятными последствиями, в частности угроза прямого физического насилия.
3. 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.
4. 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...”.
5. 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...”.
6. ДАМСКИЙ АРГУМЕНТ. 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!**
7. АРГУМЕНТ К ЛИЧНОСТИ – нападают на личные особенности оппонента – черты внешности, убеждения, вкусы, поведение и т.п., переходят, как говорят, “на личности”.