

# О СПОРЕ

Подготовил студент гр.ДУ-07 Князева О.А

# План

- Понятие спора
- Аргументация или доказательства в споре
- Приемы активного спора
- Источники материала



# Понятие спора

- ▣ *Диспут* - коллективное обсуждение нравственных, политических, литературных, научных, профессиональных и др. проблем, на решение которых нет однозначного, общепринятого ответа; каждый из участников высказывает свое мнение.
- ▣ *Дискуссия* - публичное обсуждение каких-либо проблем, спорных вопросов в поисках общего согласия.
- ▣ *Полемика* - (греч. πολεμική от πολέμιον, «вражда») — выяснение какого-либо вопроса посредством утверждения одной из противостоящих позиций.

# Понятие спора

## □ Спор:

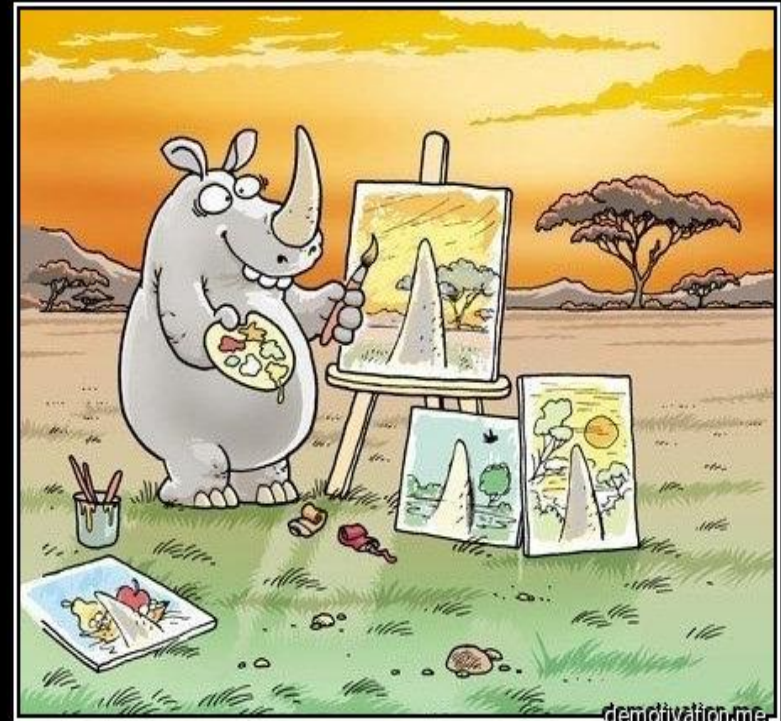
- это обсуждение в форме исследования проблемы с целью установления истины
- это характеристика процесса обсуждения проблемы, способ ее коллективного исследования, при котором каждая из сторон, аргументируя (отстаивая) и опровергая (оппонируя) мнение собеседника (противника), претендует на монопольное установление истины.(В.И.Андреев)
- это коммуникативный процесс, в рамках которого происходит сопоставление точек зрения, позиций участвующих в нем сторон, при этом каждая из них стремится аргументировано утвердить свое понимание обсуждаемых вопросов и опровергнуть доводы другой стороны.



# Понятие спора

## *Ценность спора:*

1. Обмен идеями
2. Глубокое уяснение как своей собственной позиции, так и позиции своего оппонента.
3. Дополнение своего багажа знаний и расширение кругозора.



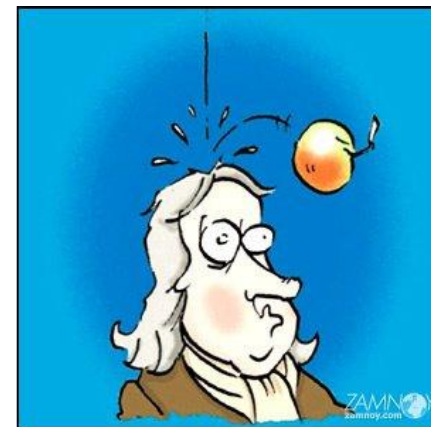
**РАСШИРЯЙ КРУГОЗОР!**

# Понятие спора

Искусство ведения спора получило название *эристика* (греч. *eristikē* от греч. *eristikē technē* — искусство спорить).

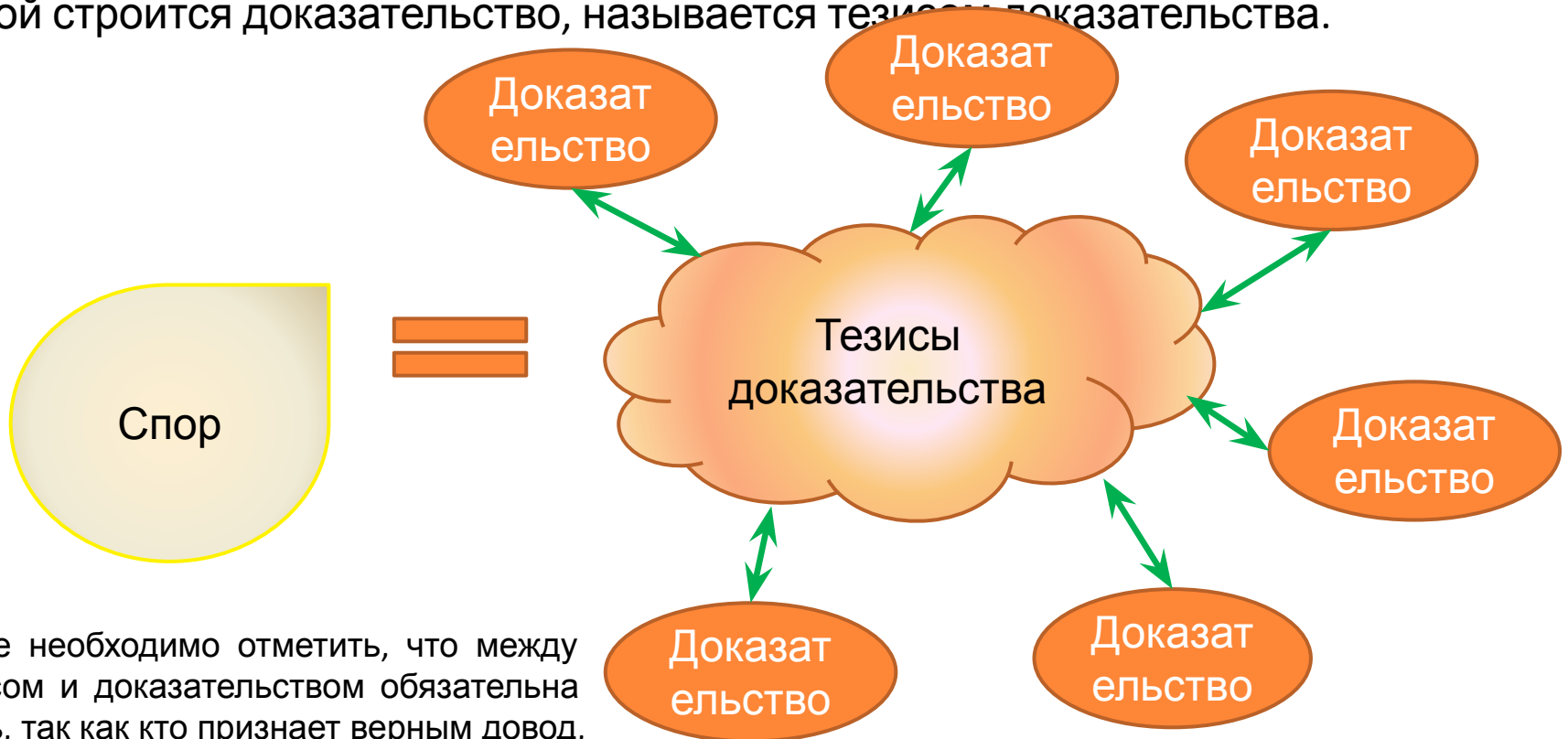
Спор имеет две величины измерения:

1. *Доказательность* — это логическое воздействие на оппонента принудительностью рассуждения.
  2. *Убедительность* — это психологическое воздействие на оппонента, направленное на восприятие им той или иной идеи.
- Исходя из этого возможны следующих их комбинации: а) доказательно и убедительно; б) доказательно, но не убедительно; в) не доказательно, но убедительно; г) и не доказательно, и не убедительно.



# Аргументация или доказательства в споре

Спор состоит из доказательств. Один доказывает, что такая-то мысль верна, другой — что она ошибочна. Та мысль, для обоснования истины или ложности которой строится доказательство, называется тезисом доказательства.



Также необходимо отметить, что между тезисом и доказательством обязательна связь, так как кто признает верным довод, тот должен необходимо признать верным и тезис.

# Аргументация или доказательства в споре

Например, мы хотим доказать суждение "все футболисты имеют ноги". Это суждение называется **тезис**.

**Основы доказательства, или аргументы** будут такими:

1. Все футболисты играют в футбол.
2. Для игры в футбол нужны ноги.





# Аргументация или доказательства в споре

Тезис имеет *три «измерения»*, которые необходимо выявить для успешного ведения спора:

- **1.Понятие** - важно, чтоб каждое понятие было вполне и отчетливо понятно.
- **2.Количество** – в тезисе утверждается или отрицается о каком-нибудь предмете или о многих предметах одного и того же класса, следовательно необходимо точно знать об одном ли только предмете идет речь или о всех без исключения предметах данного класса, или не о всех, а о некоторых.

# Аргументация или доказательства в споре

- **3. Модальность** – необходимо выяснить, каким мы суждением считаем тезис, несомненно истинным, достоверным и несомненно ложным или же только вероятным в большей или меньшей степени, очень вероятным, просто вероятным и т. п.



# Приемы активного спора



- Уловкой в споре называется всякий прием, с помощью которого хотят облегчить спор для себя или затруднить спор для противника.

# Уловка 1. Сужение выбора

□ Прием, часто применяемый для нагнетания паники и имеющий форму «давайте скорее сделаем то-то и то-то, а иначе будет плохо». Тезис Онищенко следующий: «мобильные – зло», который, если вдуматься, недоказано. Фраза Онищенко построена по шаблону: если А, то В, а если не В, то ужас-ужас. «Мы должны резко ограничивать – это пойдет детям на пользу. Иначе – плачевные последствия».



# Уловка 1. Сужение выбора

## □ **Зачем это тебе**

Сужая пространство выбора, можно выбивать себе бонусы, создавая у собеседника иллюзию угрозы и скорого конца. «Нужно попробовать секс втроем, иначе наши отношения обречены» (ты все равно собираешься их разорвать). «Да, люди истощены, нужно выдать всем премии, иначе мы завалим проект» (его можно вытянуть и без премий). Важно в этом смысле быть категоричным и не давать собеседнику обдумать варианты. Хорошо подкреплять сужение выбора словами «единственное средство», «только так» и «последний шанс».

# Уловка 2. Ложный силлогизм

Уловка 2

## Ложный силлогизм

Юрий Лужков

Из выступления на общегородском митинге  
1 мая 2008 года



«Здесь уже звучали такие мысли, дорогие товарищи, – о том, что наши технологии сегодня страшно отстали. Мы говорим о том, что Россия, как великая страна, не может позволить себе летать на чужих самолетах, ездить на чужих машинах, пользоваться чужими телевизорами, пользоваться иностранными мобильными телефонами и так далее».

Логика основана на математике. Рассуждение «если  $a=b$  и  $a=c$ , то  $b=c$ » тут называется силлогизмом и позволяет из двух утверждений выводить третье. Лужков, не дрогнув кепкой, создает классический силлогизм. «Россия – великая страна. Все великие страны сами обеспечивают себя технологиями». третье утверждение «Стало быть, Россия должна отказываться от заемной техники».

# Уловка 2. Ложный силлогизм спора

## □ Зачем это тебе

В софистике ложный силлогизм – это хлеб с маслом для любого словоблуда. Классический пример ложного силлогизма: а) все рыбы умеют плавать, б) еврейский мальчик Яша умеет плавать, в) все евреи – рыбы.

- Оперирруя такими ложными силлогизмами можно растереть в прах противника, которому придется долго соображать, где тут произошла утечка здравого смысла и как на это можно возразить.

# Уловка 3. Подмена частного общим

«Любая атака на партию власти – это удар по нашему государству».

Власть – важнейший инструмент государства; партия, держащая ее в руках, как бы тоже государство... скажем мы, но на деле партия – это всего лишь форма, из которого в демократическом обществе народ выбирает себе временных представителей. Любой удар по партии – удар только по ней, на радость ее оппонентам. Подмена понятий в масштабе целого государства – очень опасная игра.

Уловка 3  
Подмена частного общим  
Борис Грызлов  
Из выступления на первом заседании Ассамблеи российских законодателей





# Уловка 3. Подмена частного общим

## □ Зачем это тебе

Фразы с подменой плохи тем, что умный человек всегда найдет в них прореху: можно атаковать партию, но при этом не задевать государство. Вот и в быту все эти злобные нападки: «Ты всегда крошишь на пол, никогда не снимаешь обувь, возвращаясь за ключами, тебе наплевать на меня!» – неэффективны, потому что легко разрушаются доводами или контрпримерами. Иногда достаточно привести один случай, чтобы разрушить эти «всегда», «любой», «никогда».

# Уловка 4. Petitio principii (предвосхищение основания)

- «Я уверен, что если бы разлив нефти произошел в России, например у берегов Сахалина прорвало бы скважину... поднялся бы шум, начался уголовный процесс, с нашего государства взыскали бы огромные деньги за нанесенный экологии ущерб. А сейчас почти никто не протестует. Нефть разлилась возле американских берегов, однако там достаточно спокойно отнеслись к трагедии... Фактически ответственности за экологический ущерб никто не несет».
- Прием: какой-нибудь бездоказательный тезис выдается за **безусловно истинный**. Античные логики называли это «предвосхищением основания» – petitio principii. Предвосхищающая фраза не обязательно должна начинаться с «если бы», «Как всем давно известно», «никто не будет спорить с тем, что», «давно доказано

Уловка 4

Petitio principii

Владимир Жириновский

Запись в личном блоге на [mail.ru](http://mail.ru)



# Уловка 4. Petitio principii

## □ Зачем это тебе

Уловка применима в ситуациях публичного уличения в ошибках. Представь, что на совещании тебе задают вопрос – мол, почему ты закупил для офиса такие дорогие кондиционеры. Иногда бывает достаточно ответить: «А вы представляете, сколько компьютеров бы перегрелось и сгорело, если бы мы охлаждали помещение более дешевыми аппаратами?» Нет, они не представляют. И ты не представляешь. Но это и не важно. Ты сконструировал фразу, которая по-хорошему должна вызвать у босса стыд: как это он не подумал о таком развитии событий? Вообще, стыд – главный спутник и залог успеха данной уловки.

# Уловка 5. Ignoratio elenchi (подмена тезиса)

– Извините за несуразный вопрос, но сколько вам платят и сколько – рядовым спасателям?  
– Тех, кого интересуется большая зарплата, как в брачных объявлениях, просим не обращаться...  
Если человек, приходя на работу, первым делом задает вопрос «Сколько я буду получать?», то он на порядок уменьшает шансы поступить к нам на работу. Я считаю, что в спасательной среде создан своеобразный дух, атмосфера...

Какой вопрос задали Шойгу? Сколько платят ему и сколько – спасателям. А теперь следи за руками. На какой вопрос он ответил? «Меня интересуют в работе только деньги. Имеет ли мне смысл идти в МЧС?»

Налицо подмена тезиса.

Сделать от лица оппонента идиотское бестактное замечание, блистательно его опровергнуть и победно вытереть ноги об опешившего собеседника – это святое.



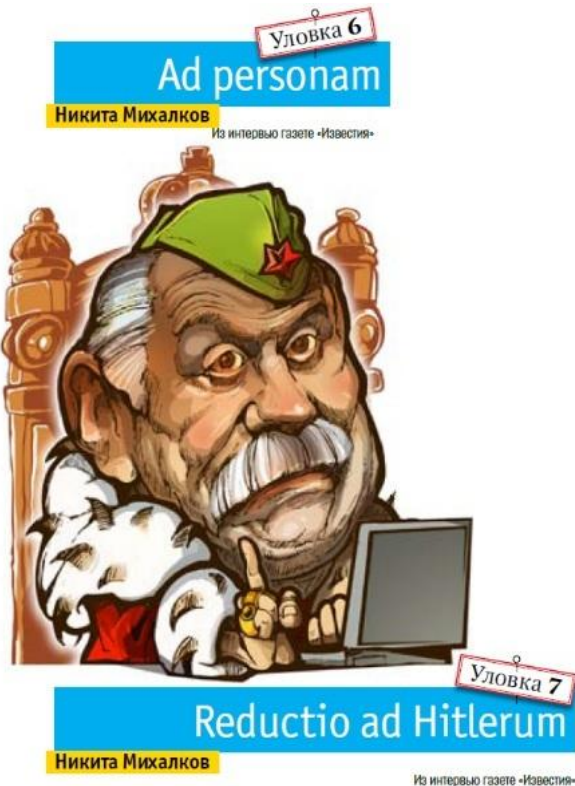
# Уловка 5. Ignoratio elenchi

## □ Зачем это тебе

Подмена тезисов – обычная ситуация во многих политических дебатах и кухонных спорах, в которых принимает участие опытный демагог. Обычно противнику остается только негодуя кричать: «Позвольте, я же ничего такого не говорил!» Если тебе встретился такой «подменитель», бесполезно с ним спорить, что-то объяснять или уныло буксовать, в сотый раз разжевывая одно и то же. Лучше воспользуйся советом, сделанным двести лет назад английской писательницей Джейн Остин: «Элинор не сочла, что он достоин того, чтобы с ним разговаривали серьезно, поэтому во всем с ним согласилась».

# Уловка 6. Ad personam(переход на личность)

- «Не надо называть народом тех, кто сидит в Интернете. У народа и возможности такой нет... Глупо отрицать тот факт, что Интернет сегодня стал отдушиной для ущербных людей».



Вспомним классику. «Какие взгляды на архитектуру может высказать мужчина без прописки? И вообще, разве нас может интересовать мнение человека лысого, с таким носом?» Это Жванецкий. И это типичный, хотя и доведенный до абсурда пример ad personam, то есть перехода на личности.

- Да, оказывается, эта простая уловка – оскорбление человека, а не оспаривание его доводов .

# Уловка 6. Ad personam

- **Зачем это тебе**

Подлая уловка ad personam срабатывает тем вернее, чем выше накал эмоций аудитории. Если совещание проходит сдержанно и консервативно, вряд ли тебе зачтется переход на личности.

# Уловка 7. Reductio ad hitlerum

- «Если бы эти люди не говорили мерзостей про моего отца, я бы, может, задумался насчет того, что они говорят про мое кино. Но им безразлично, по какому поводу врать».

Если при переходе на личности нужно, в сущности, сообщить, что человек дурак и слова у него дурацкие, то здесь ситуация несколько другая.

«Пропаганда физкультуры – это класс! Но знаете, кто ее первый придумал? Гитлер». Или: «Закон депутата N, может, и неплох, но он ведь известный взяточник!» Это уже не огульная критика, а попытка заронить в аудиторию сомнение. Мол, предмет дискуссии, может, и правильный, но вы посмотрите, кто его предложил!



# Уловка 7. Reductio ad hitlerum

## □ **Зачем это тебе**

Reductio ad Hitlerum – уловка, которая уместна в любом обществе. Важно не скатиться в критику идей и не брать на себя роль их палача. «Интересное предложение. Напомните, из какого вы отдела? А, из того, который в прошлом году завалил нам статистику продаж!» Будь уверен, слушатели сами сделают нужные выводы и отклонят предложение.

# Уловка 8. Non sequitur

«– Как себя вести, если человек в милицейской форме на меня нападет? – ... Если нападение, то вот я иду, допустим, по улице, какой-то милиционер меня начинает бить. На основании чего? Я преступник и так далее? Конечно, именно здесь, наверное, будет именно та заваруха, о которой мы говорим. Поэтому мы здесь все равны, а гражданин будет вдвойне равен. Потому что в данной ситуации мы стоим на страже его прав и свобод. А если такое человек сделал, он преступник в форме. Его надо просто изолировать от общества...»



Уловка 8

Non sequitur

Рашид Нурғалиев

Из выступления министра МВД Нурғалиева в Университете МВД

# Уловка 8. Non sequitur

- Вопрос был из загоняющих в ловушку. Скажешь прямо: «Милиционеров нужно бить» – будут неприятности с подопечными, да и с законниками. Скажешь: «Смиренно лежи, пока тебя убивают» – взвоят народ.
- **Зачем это тебе**

Non sequitur – надежнейший способ говорить много, не говоря ничего. В жизни каждого мужчины бывают моменты, когда это просто необходимо. Например, когда тебе приходится поддерживать разговор с известным сплетником, который пытается вытрясти из тебя хоть какую-то информацию. Или когда тебе предлагают «серьезно поговорить о наших отношениях».

# Уловка 9. Эристика от дурака

Уловка 9

## Эристика от дурака

Владимир Путин

Из интервью еженедельнику Die Zeit



«– Российские СМИ с самого начала высказывали подозрение, что войну развязали печально известные кремлевские олигархи, чтобы сохранить свои позиции во власти.

– Война не могла быть развязана кремлевскими олигархами уже потому, что в Кремле нет никаких олигархов. Там находится резиденция президента России Бориса Николаевича Ельцина, которого избрал народ».

Привычка строить из себя умственно отсталую личность – любимый трюк многих политиков, в том числе нашего премьера. Слова – это не самый точный способ передачи мыслей, но другого, к сожалению, еще не изобрели, поэтому всегда можно сделать вид, что ты понял вопрос буквально.

# Уловка 9. Эристика от дурака

- Эристика от дурака также неплохо работает в формате вопросов, когда нужно потянуть время, запутать оппонента и потрепать ему нервы.

«Почему в бюджете дефицит? Давайте сначала разберемся, что вы называете дефицитом! N процентов – это дефицит? А под бюджетом вы какой именно имеете в виду?»

- 

## **Зачем это тебе**

Эта уловка не устраняет проблему, она переключает внимание критика с объекта обсуждения на субъект (то есть на тебя).

# Уловка 10. Эквивокация

«Многим людям, которые неравнодушны к алкоголю, надо прежде всего взглянуть на свое здоровье. Мы же знаем, как у нас выпивают: сначала рюмка, потом вторая. И понеслось! Мы пока не готовы к тому, чтобы разрешать употребление алкоголя за рулем... Я считаю, надо отменить употребление за рулем алкоголя...»

Эквивокация – это корыстное жонглирование многозначными словами и терминами.

В приводимой выше цитате наш президент позволяет себе легкую эквивокацию. «Алкоголь» – это и литр водки из горла, и бокал вина, выпитый за пару часов до поездки



Уловка 10

Эквивокация

Дмитрий Медведев

Из открытого интервью с Эрнстом, Добродеевым и Нулистиновым

# Уловка 10. Эквивокация

## □ Зачем это тебе

Злонамеренное неуточнение смыслов (вкуче с уловкой 9) может дать неожиданно приятные результаты. «Ты просила поставить чайник. Ты не говорила, что в него нужно налить воды и включить», «Ты попросила купить что-нибудь поесть, я и купил чипсов. Это классическое «что-нибудь!»»

# Источники материала

- Поварнин С., Спор. О теории и практике спора. Петроград - Изд. О.Богдановой, 1918
- Русский язык и культура речи под редакцией В.И. Максимова, Москва, 2001
- <http://karaulovsk.livejournal.com/16950.html>
- <http://fritzmorgan.livejournal.com/49306.html>



СПАСИБО ЗА  
ВНИМАНИЕ))



ЗВЕРУШКИ.РУ  
ZVERYSHKI.RU