



**СПОР**

**—**

**ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА**

**НАДЕЖДА БЛОХИНА  
ІД5СО4І**

**СЕРГЕЙ ПОВАРНИН  
СПОР. О ТЕОРИИ И ПРАКТИКЕ**

**Первое требование от приступающих к спору – выяснить спорную мысль, тезис.**



**Для доказательства  
нужны:**

- **Основания и доводы**
- **Связи между ними и тезисом**

**Исходная точка спора: установка пункта разногласия.**

**Антитезис – мысль выдвинутая в противовес тезису.**

# Виды По спора организации

**Сосредоточенный (1 тезис) – Бесформенный (несколько мыслей)**

**Простой, одиночный – Сложный (необходим руководитель)**

**При слушателях – Без слушателей**

**Устный – Письменный**

# По МОТИВАМ

Для проверки мысли и ее  
обоснованности

Убеждение в  
истине

Цель -  
победа

Спор ради  
спора

Спор - игра (да -  
нет)

# Условия для начала спора

- ✓ Осведомление в споре – одинаковое понимание тезиса
- ✓ Спор об определениях
- ✓ Отказаться от спора
- ✓ «Примем *ваше* определение»
- ✓ Замена другим выражением
- ✓ Доказуем ли тезис?
- ✓ Византийский спор – спор из-за мелочей, опуская важные вопросы.
- ✓ «Немецкая ссора» - навязывание спора

# Наши доводы в споре

**Выбор доводов зависит от задач:**

- **проверить истину – сильные основания**
- **убедить – доводы, наиболее убедительные для оппонента**
- **победить – доводы, которые поставят в затруднение**
- **убеждение слушателей – доводы к слушателям**

**Логическое изложение и связь с тезисом**

**Сильные доводы!**  
**Слабые – вскользь!**

# Доводы противника

**Фундамент искусства спора – умение слушать!**

***Для защиты необходимо убедиться:***

- довод истинен, правилен;
- противоречит нашему мнению

***Защищаться:***

- нападая на истинность довода противника;
- отрицая несовместимость («А разве ...не может быть...»);
- совместимость со старыми мыслями;
- выгодный довод для нашей мысли;
- «самоубийственный тезис»

# Логический такт

1. Не упорствовать, когда довод противника очевиден.
2. Не соглашаться с доводами слишком легко.
3. Условное принятие довода (при согласии с противником)
4. Быть более хладнокровным (спокойная и убедительная аргументация)

## Манера спорить

1. Спор по-джентельменски.
2. «На войне – как на войне»
3. Хамский спор



# Важные моменты спора

**Охват спора** – держать в памяти общую картину спора и, главное, тезис.

## **Завершение спора $\neq$ Конец спора**

Завершение спора – одна из сторон отказывается от своей точки зрения на тезис, убеждена противником.

Завершение:

- Победа тезиса или антитезиса
- Внесение изменений в тезис
- Принятие «третьего»

# УЛОВКИ В

приемы, с помощью которых хотят облегчить спор для себя и затруднить у соперника.

## Позволительные уловки

**«Оттягивание возражения»** – применяется, когда противник привел довод и мы не можем сразу найти возражение. Или когда довод противника кажется правильным.

**«Разработка слабым аргументов противника»** - «напереть» на слабый довод.

**При «злостном отрицании»:**

«Провести» доводы в пользу доказываемой мысли так, чтобы противник не заметил, что они предназначены для этой цели (вразброс).

«Противоречащая мысль» нашему доводу.

## Грубейшие nepo3волительные уловки

«**Выход из спора**» - механически бросить спор.

«**Сорвать спор**» - не давать противнику говорить, постоянно перебивать.

«**Призыв или довод к городо3о3ому**» - опасность тезиса для государства или общества.

«**Палочные доводы**» - довод, который соперник должен принять или не может на него правильно ответить из-за боязни чего-либо неприятного, опасного.

«**Чтения в сердцах**» - раскрывает мотивы («вы это говорите, лишь бы поспорить»).

«**Инсинуация**» - подорвать доверие слушателей к противнику .

## Психологические уловки -

**вывести из равновесия, ослабить и расстроить наши мысли.**

Раздражить противника и вывести его из себя.

«Подрезать» противника перед выступлением.

Говорить, не дав опомниться.

«Ставка на ложный стыд» (то, о чем всем известно).

«Подмазанный аргумент» - выражение слабого довода в красивой оболочке :  
«Вы, как умный человек, точно знаете, что...»

Внушение и внешняя убедительность.

# Софизмы – отступление от задач спора.

## Намеренные ошибки в доказательстве.

1. Отступление от тезиса.
2. Перевод спора из-за тезиса на спор из-за доказательства.
3. Перевод спора на противоречия.
4. Перевод на противоречия между словом и делом, или жизнью.
5. «Неполное опровержение» - опровержение только одного или двух тезисов.
6. Подмена пункта разногласия – опровержение только части слов, а не сущности мысли.

## Отступление от тезиса.

1. Диверсия – оставить во время спора прежнюю задачу и перейти к другой.
2. Перестать доказывать и защищать свой тезис, и требовать, чтоб противник доказал свой.
3. Подмена тезиса : расширение или сужение; смягчение или усиление.  
Упущение или прибавление оговорки или условий.
4. Многозначные слова.
5. Синонимичность понятий.
6. Перевод на точку зрения вредности и полезности.

## Лживые доводы.

1. Подмена доводов.
2. Умножение довода.
3. Ложный довод выдается как истинный.
4. Субъективный довод.
5. Нелепые доводы.
6. «Адвокатский довод».

## Произвольные доводы.

- Скрытые произвольные доводы.
- Названия с пропущенной посылкой.
- Внушение – гипнотизирующие слова.
- Игра «красивыми названиями» или «злостными кличками».
- Игра синонимами.
- Бездоказательная оценка доводов противника.
- Ссылки на авторитеты.
- Совершенное отрицание авторитетов.

## Мнимые доказательства.

- Тождесловие – доказательство тезиса им же, только в других словах.
- Обращенное доказательство – достоверную мысль делают тезисом, а мысль менее вероятную – доводом.
- «Ложный круг» - мысль А доказывают при помощи мысли Б, и наоборот.

## Софизмы непоследовательности.

**неправильные рассуждения, в которых тезис не вытекает из доводов.**

- Ложное обобщение;
- Просеивание фактов или ;
- Подмена понятий;
- «Дамский» аргумент – признать нелепый довод или его мысль?



## Меры против уловок.

- ✓ Спорить только о том, что хорошо знаешь.
- ✓ Не спорить без нужды с мошенником слова.
- ✓ Научиться «охватывать спор», а не брести от довода к доводу.
- ✓ Сохранять спокойствие и самообладание в споре.
- ✓ Тщательно и отчетливо выяснить тезис и все главные доводы и свои и противника.
- ✓ Научиться «разоблачать» уловки, но не софизмы.
- ✓ Отвечать на уловки только позволительными уловками.

### При ответе на софизмы:

- ✓ Показать с очевидностью, что доказательство неправильно;
- ✓ Ответить другим софизмом или уловкой, парализующий софизм противника.



**СПАСИБО**

**ЗА**

**ВНИМАНИ**

**Е!**