

# *Теория Спора Поварнина*

Подготовил:

В тридцатых годах прошлого века русский ученый Поварнин представил научному миру знаменитую книгу «О теории и практике спора».

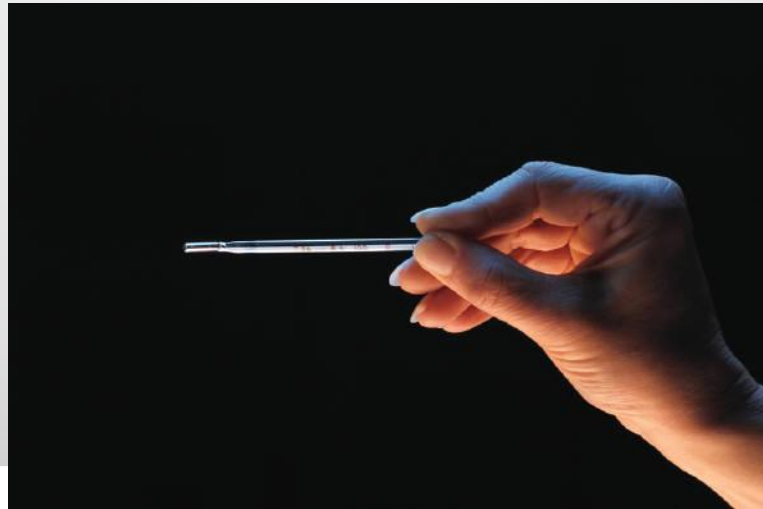
Поварнин видел одну общую тенденцию, представлявшуюся ему чрезвычайно важной: в центр исследований, как он полагал, ставится проблема отношений. И назревшая реформа традиционной логики, по его мнению, должна идти в направлении разработки «логики отношений».



# О доказательствах

Та мысль, для обоснования истины или ложности которой строится доказательство, называется тезисом. Вокруг нее должно вращаться все доказательство. Она — цель наших усилий.

Вот почему первое требование от приступающего к серьезному доказательству или спору — выяснить спорную мысль, выяснить тезис.



# О доказательствах

*Каждый важный довод в доказательстве надо рассмотреть отдельно и тоже выяснить, — так же выяснить, как мы выяснили тезис*

Ошибки в доказательствах бывают, главным образом, трех видов: а) или в тезисе, б) или в доводах, в основаниях, или в) в связи между доводами и тезисом, в рассуждении.



В доказательство истинности или ложности тезиса мы приводим другие мысли, так называемые доводы или основания доказательства. Это должны быть такие мысли, а) которые считаем верными не только мы сами, но и тот человек или те люди, кому мы доказываем, и б) из которых вытекает, что тезис истинен или ложен.

# Виды спора



## **СОСРЕДОТОЧЕННЫЙ**

Сосредоточенный спор вертится около одного центра, одного средоточия, не отходя от него в стороны. Наибольшее значение при решении какого-нибудь вопроса имеют, конечно, сосредоточенные споры. Они, в свою очередь, могут вестись беспорядочно или по известному плану.

## **БЕСФОРМЕННЫЙ**

Бесформенный же спор не имеет такого средоточия. Это самый низший из подобных видов спора. Бесформенный спор всегда беспорядочен.

# Наши доводы

*Выбор доводов определяется задачами, которые мы ставим спору. Желая проверить истину какой-нибудь мысли, мы выбираем в пользу ее самые сильные с нашей точки зрения основания.*

Каждый наш довод, который оказался достаточно сильным, надо заставить по возможности "отработать вполне" ("разжевать" его как следует противнику или слушателям, использовать со всех его выгодных сторон до конца, а уже затем хвататься за другой довод). Другой недостаток — "размазывать" довод, останавливаться на нем дольше, чем нужно, или излагать его так многословно, что слушателям и противнику иногда нет сил терпеть.





# Доводы противника

*Первая обязанность и, во всяком случае, одно из важнейших свойств хорошего спорщика — уметь их выслушать, точно понять и оценить.*

## **Правило 1.**

**Если доводов несколько, то надо стараться выделить порознь их, хотя бы из целого моря слов, в котором они часто разведены, облечь в краткие фразы и *выяснить*, как выясняли тезис, не скупясь на осведомление.**



# Доводы противника

*Первая обязанность и, во всяком случае, одно из важнейших свойств хорошего спорщика — уметь их выслушать, точно понять и оценить.*

## Правило 2.

Когда противник приводит какой-нибудь довод против нашего мнения, против нашего тезиса — для защиты необходимо убедиться в двух вещах: а) что довод этот истинен, правилен, б) что он действительно противоречит нашему мнению и несовместим с последним. Только при этих двух условиях из него вытекает ложность нашей мысли.





# Доводы противника

*Первая обязанность и, во всяком случае, одно из важнейших свойств хорошего спорщика — уметь их выслушать, точно понять и оценить.*

## Правило 3.

**Рассматривая несовместимость довода противника с нашей мыслью, мы иногда открываем не только, что он совместим с последней, но что более того: он служит выгодным доводом в пользу нашей мысли. Довод оказывается несовместимым не столько с нашим тезисом, сколько с тезисом противника (антитезисом). Такие доводы нападения называются "самоубийственными"**



# Логический такт

*Большое, нередко огромное значение в споре имеет манера спорить. Здесь тоже существует множество различных разновидностей и оттенков.*



Одни споры ведутся по-"джентльменски", другие — по принципу: "на войне — как на войне"; третьи — прямо "по-хамски". Джентльменский спор — самая высокая форма этой лестницы форм спора. В таком споре никаких непозволительных уловок не допускается. Но во многих "боевых" спорах, спорах с софистами, которые не стесняются в приемах эта манера спорить не всегда применима. "Хамский спор", прежде всего, отличается открытым неуважением или пренебрежением к мнениям противника. Спорить с противником, который придерживается этой манеры спора, без необходимости не следует.

# Логический такт

*Важное условие настоящего, хорошего и честного спора — уважение к убеждениям и верованиям противника, если мы видим, что они искренни.*



Не следует забыть, что ложная мысль в большинстве случаев ложна только отчасти. Но не следует забывать и того, что и большинство "истин", выходящих за пределы простого обычного опыта, тоже не "чистые истины". И мысль об этом должна постоянно смягчать самоуверенность нашего мышления и способствовать тому, чтоб относиться ко всем взглядам, даже совершенно противоположным, с полным вниманием и без пренебрежения.



# Совет Аристотеля

*Не спорить с первым встречным, а лишь с тем, кто стремится к истине.*

**«Чтобы не терять самообладания, нужно, прежде всего, иметь высокую цель, ради которой стоит спорить, готовиться к данному спору, а также чаще выступать публично, изучать логику и дело, ради которого придется спорить».**



*Спасибо за  
внимание*