

Теория Спора Поварнина

Подготовил:

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

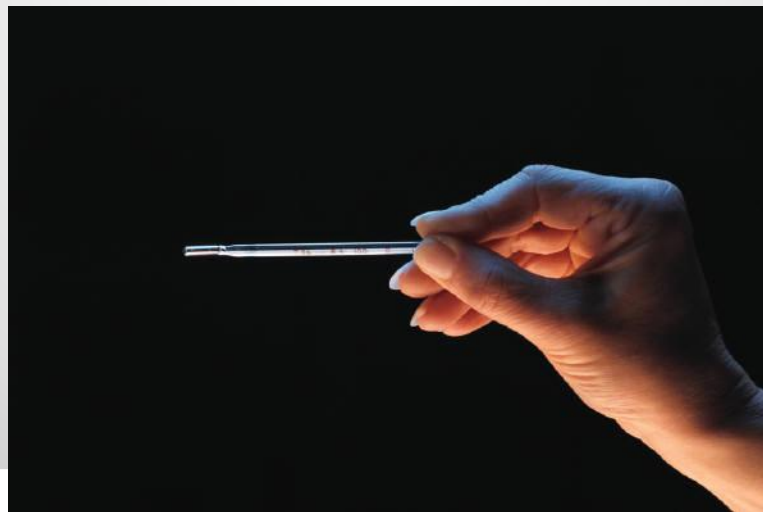
Поварнин видел одну общую тенденцию, представляющуюся ему чрезвычайно важной: в центр исследований, как он полагал, ставится проблема отношений. И назревшая реформа традиционной логики, по его мнению, должна идти в направлении разработки «логики отношений».



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*