



# Культура спора

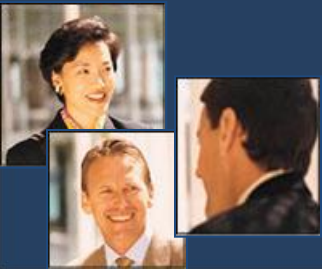
Докладчики и  
оппоненты

*«Спорь с человеком умнее тебя: он тебя победит..., но из самого твоего поражения ты можешь извлечь пользу для себя. Спорь с человеком ума равного: за кем бы ни осталась победа – ты по крайней мере испытаешь удовольствие борьбы. Спорь с человеком ума слабейшего... спорь не из желания победы; но ты можешь быть ему полезным. Спорь даже с глупцом; ни славы, ни выгоды ты не добудешь, но отчего иногда не позабавиться?»*

И.С. Тургенев

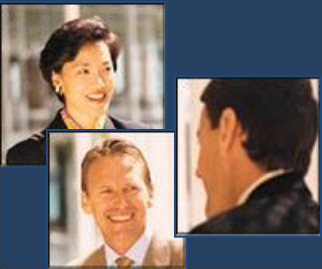


**Иван Тургенев**



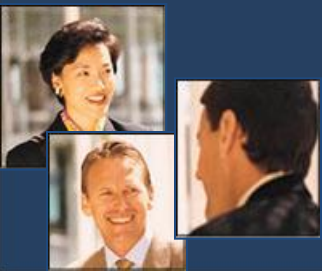
# Что же такое спор?

Под спором понимают всякое столкновение мнений, при котором каждая из сторон отстаивает свою правоту.



# Разновидности спора

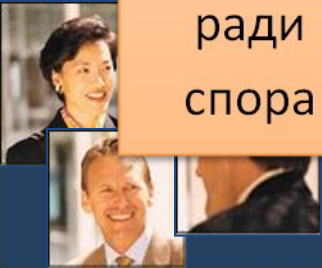
1. **Дискуссия** (от лат. *discussio* – исследование, обсуждение) – публичный спор, целью которого является сопоставление разных точек зрения с целью правильного нахождения решения спорного вопроса. Дискуссия осуществляется под руководством опытного ведущего.
2. **Диспут** – это заранее подготовленный устный спор на заданную тему (научную, морально-этическую, общественно важную). В процессе диспута сопоставляются различные точки зрения под руководством компетентного ведущего.
3. **Полемика** (от греч. *πολεμικος* – воинственный, враждебный) – это острый спор, борьба принципиально противоположных точек зрения. Цель – одержать победу над противником, отстаить собственную позицию. Наличие ведущего не обязательно.
4. Словами **дебаты, прения** именуют споры, которые возникают при обсуждении докладов, сообщений на заседаниях, конференциях.





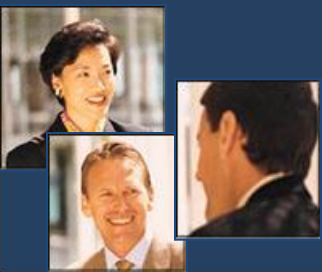
# Виды споров по цели

<b>из-за истины</b>	Спор ради выяснения истины называют высшей формой спора, самой благородной и прекрасной. Кроме несомненной пользы, такой спор доставляет настоящее наслаждение его участникам. Это и понятно: расширяются знания о предмете спора, укрепляется вера в собственные интеллектуальные возможности.
<b>для убеждения</b>	Задачей спора может быть убеждение оппонента. Здесь возможны два варианта: спорящий искренне убеждает в том, о чем говорит; сам спорящий вовсе не верит в истинность того, что защищает. Такой участник спора предпочитает оппонента слабее себя и выбирает только удобные для себя аргументы.
<b>для победы</b>	Целью спора бывает победа, причем полемисты не ставят своей задачей приблизиться к истине или убедить противника. Их цель – убедить оппонента любыми методами. Главный принцип участников такого спора – «победителей не судят», поэтому спорящие прибегают к эффективным, но недостойным способом воздействия на противника.
<b>ради спора</b>	Часто встречаются и спор ради спора. Для таких спорщиков безразлично, о чем спорить, с кем спорить. Им важно блеснуть красноречием.



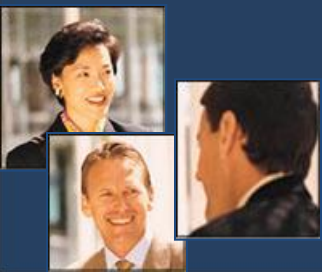
# Виды споров по количеству участников

- **спор-монолог** – человек спорит сам с собой;
- **спор-диалог** – участвуют два лица;
- **спор-полилог** – ведется несколькими лицами.



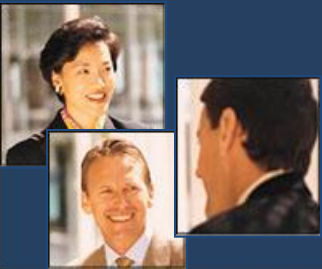
# Формы проведения споров

Устные	<p>Если спор ведется при слушателях, важную роль играют психологические моменты. Большое значение имеют быстрота реакции, остроумие. Участники пытаются не только переубедить друг друга, сколько произвести впечатление на публику.</p>
Письменные	<p>Считается более приемлемой формой выяснения истины, поэтому представляет особую ценность. Недостатки: проследить за ними сложнее, так как он более продолжителен по времени, зависит от периодичности изданий. Если спор тянется слишком долго, читатели успевают забыть отдельные выводы.</p>



# Культура спора включает:

- четкое обозначение предмета и цели спора;
- точное определение понятий, которыми приходится оперировать в споре;
- обоснованность и последовательность аргументации, полноту изложения мысли;
- этические нормы, предполагающие взаимно корректное поведение оппонентов;
- знакомство с идеями оппонентов из их уст, а не из уст их толкователей.





# Правила ведения спора

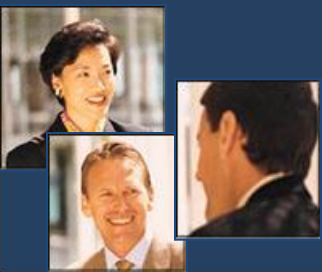
Возражая, не следует прибегать к недозволенным приемам спора, необходимо придерживаться следующих правил:

- возражать, но не обвинять;
- не пытаться проникнуть в мотивы убеждений противника: "вы стоите на этой точке зрения, потому что она вам выгодна" и т.п.
- не отклоняться в сторону от темы спора;
- спор нужно уметь доводить до конца, а значит либо до опровержения тезиса противника, либо до признания правоты противника.



Внимательно выслушивая своего противника и переспрашивая, спорящий достигает целей:

- противник не сможет сказать, что его "неправильно поняли", что он "этого не утверждал";
- своим внимательным отношением к мнению противника спорящий сразу завоевывает себе симпатии среди тех, кто наблюдает за спором
- спорящий, слушая и переспрашивая, выигрывает время для того, чтобы обдумать свои собственные возражения, уточнить свои позиции в споре.



# Предмет спора

Одно из решающих качеств полемиста – умение выделить предмет спора

**Предмет спора** – это те положения, которые подлежат обсуждению. Предмет спора следует обозначить сразу, нередко он уточняется в ходе дискуссии. Порой спорящие, не закончив разговора об одном предмете, подходят ко второму, от него – к третьему.

Отсюда важное правило: не терять предмет спора в пылу рассуждений.



# Культура спора

- Спор становится более плодотворным, если у участников есть общность исходных позиций. Недаром Ф. Бэкон говорил: *«Споры неуместны там, где мы расходимся в началах, в самих понятиях и даже в формах доказательств».*



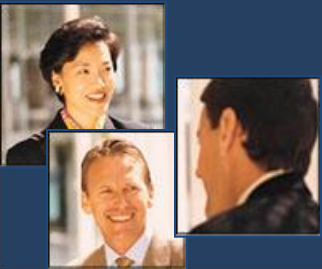


# Культура спора



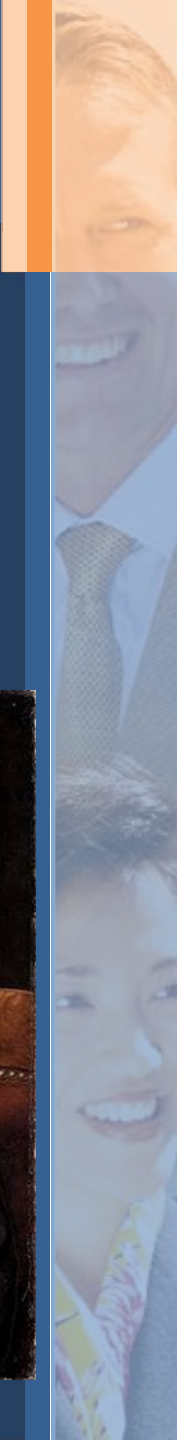
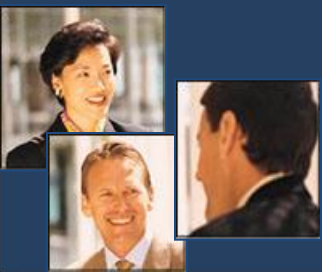
Успех обсуждения во многом определяется умением правильно оперировать понятиями и терминами. В начале дискуссии следует уточнить значение основных понятий, но в то же время не надо перегружать спор научной терминологией. В споре необходимо учитывать манеру поведения полемиста. Саади писал:

*Глупец с ученым в спор вступает  
И даже побеждает иногда.  
Бесценную жемчужину, бывает,  
Булыжник разбивает без труда.*



# Культура спора

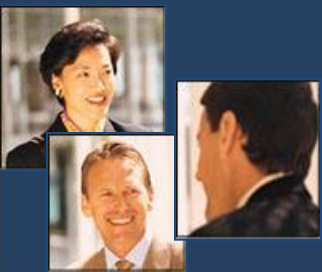
Еще одно важное составляющее культуры спора – уважительное отношение к оппоненту. Уважение к чужим убеждениям не только признак уважения другой личности, но и признак развитого ума. Помните слова Гете: *«Тот, кто находится в заблуждении, заменяет пылкостью то, что недостает ему в силе и правде».*



# Структура и виды доказательств

Тезис – основное положение, которое доказывается в споре	→	Аргументы – это доводы, положения, при помощи которых обосновывается тезис
--	---	--

<b>факты</b>	<b>ссылки на авторитеты</b>	<b>ссылки на заведомо истинные суждения</b>
статистические научные из жизни из литературы	пословицы, поговорки афоризмы крылатые слова	аксиомы законы правила



# Доводы сильные и слабые

**Сильные** – оппонент вынужден согласиться с доводом без каких-либо уточнений.

**Слабые** – довод, против которого легко найти возражения.

**Рациональные:**

факты

статистические данные

суждения авторитетных лиц

ссылки на законы общества

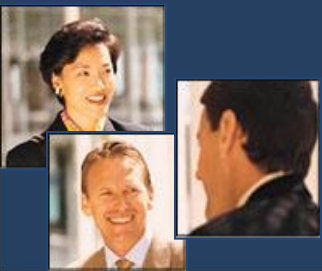
**Иррациональные** – «аргументы к человеку», воздействующие на чувства слушателей.





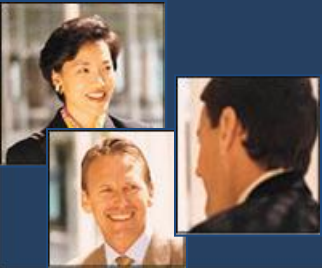
# Опровержение доводов оппонента

1. **Опровержение ложного тезиса фактами** считается наиболее действенным методом. Здесь можно использовать анализ реальных событий, статистические данные, результаты эксперимента, свидетельские показания.
2. **Критика доводов оппонента.**
3. **Опровержение демонстрации** – выявление того, что тезис противоположной стороны не вытекает из аргументов.



# Правила предварительной подготовки к ведению спора

1. Продумайте как стратегию, основное направление, главную цель ведения дискуссии-спора, так и наиболее вероятные варианты аргументации ваши и вашего оппонента.
2. Настраивайте себя на готовность к самому худшему, даже к некорректному поведению вашего оппонента, но верьте в самое лучшее и демонстрируйте эту веру, особенно в начале беседы.
3. Оцените недостатки, а особенно достоинства вашего оппонента, уровень его профессионализма, образованности, культуры, коварности его характера, мотивы его поступков и действий.
4. Сделайте заготовки, которые позволят неожиданно и сильно нейтрализовать возможное некорректное поведение вашего оппонента.
5. Не будьте наивны и не расслабляйтесь, а, наоборот, мобилизуйтесь на сражение, а не на развлекательную прогулку.
6. Если это возможно, то соберите дополнительную информацию о вашем оппоненте, побеседуйте о нем с людьми, которым вы по-настоящему доверяете.
7. К дискуссии, спору с сильным оппонентом, противником необходимо максимально подготовиться. Было бы обидно потерпеть фиаско из-за собственной нерадивости.



# Правила корректного ведения спора

1. Даже если ваш оппонент допускает против вас явно некорректный выпад, не опускайтесь до его уровня и не используйте против него некорректные приемы и тем более оскорбительные выпады и фразы.
2. Не спеша, шаг за шагом разрушайте спекулятивную и некорректную аргументацию.
3. Отрицая что-нибудь, говорите не только «нет», но и аргументируйте почему.
4. Критикуя, не критиканствуйте, а предлагайте свой конструктивный подход и выход из создавшейся, казалось бы, безвыходной ситуации.
5. Мыслям оппонентов должны противопоставляться ваши мысли, аргументы и доводы, а не амбиции, голое отрицание всего того, что исходит от лиц, которые вам несимпатичны.
6. Не дайте спровоцировать себя на перепалку, ругань, некорректное поведение.
7. Не стремитесь перекричать, а стремитесь аргументированно переубедить своего оппонента.

