

# РАЦИОНАЛЬНЫЙ СПОР

- 1. Сущность, цели, виды и условия спора.**
- 2. Допустимые приемы спора.**
- 3. Недопустимые приемы спора.**
- 4. Аргументы, недопустимые в споре.**

## РАЦИОНАЛЬНЫЙ СПОР. Вопрос № 1.

### СУЩНОСТЬ, ЦЕЛИ, ВИДЫ И УСЛОВИЯ СПОРА

**Сущность спора**: спор есть диалог, в основе которого лежит расхождение точек зрения (мнений, убеждений, решений) и существует взаимное стремление преодолеть это расхождение.

**Цели спора**: споры делятся на преследующие истину (*выяснить истину, проверить истинность чего-либо, выработать общее мнение*) и преследующие победу над противником.

#### 1. **Виды спора по целям**:

- ***Дискуссия*** – спор, направленный на достижение истины и использующий только корректные приемы ведения спора.
- ***Полемика*** – спор, направленный на победу над противоположной стороной и использующий только корректные приемы.
- ***Эклектика*** – спор, имеющий своей целью достижение истины, но использующий для этого и некорректные приемы.
- ***Софистика*** – спор, имеющий своей целью достижение победы над противоположной стороной.

## РАЦИОНАЛЬНЫЙ СПОР. Вопрос № 1.

### 2. ПО КОЛИЧЕСТВУ УЧАСТНИКОВ

**А. Простой спор** - это спор двух человек.

**Б. Сложный спор** - в нем участвуют несколько человек.

### 3. ПО НАЛИЧИЮ ИЛИ ОТСУТСТВИЮ СЛУШАТЕЛЕЙ

**А. Спор наедине**, при котором присутствуете только вы и ваш оппонент.

**Б. Публичный спор.** Вы спорите, а какие-то люди находятся рядом. Сами они не принимают участия в споре, но их присутствие оказывает влияние на оппонентов: одобрительными восклицаниями встречают они понравившийся им аргумент; шиканьем, свистом, криком мешают тому, кто им не нравится.

**В. Спор для слушателей.** Когда симпатии аудитории для спорящих оказываются важнее, нежели убеждение оппонента, спор становится средством воздействия на слушателей: оппонент вас уже не интересует, вы стремитесь убедить аудиторию.

### 4. ПО ФОРМЕ

Можно еще отметить разделение споров на **устные** и **письменные**. Спор, который ведется на страницах печати, обладает некоторыми особенностями по сравнению с устным спором. В первом меньше эмоций. Здесь требуется не столько быстрота реакции, сколько способность к глубокому и основательному рассмотрению вопроса, аргументов оппонента и собственных доводов. Такие споры являются непременной принадлежностью науки и вообще всякого серьезного исследования. И результатом их обычно бывает более глубокое уяснение позиций сторон и продвижение к решению обсуждаемых проблем. Поэтому в серьезных случаях, требующих глубокого размышления, полезно изложить сталкивающиеся позиции в письменном виде.

# УСЛОВИЯ РАЦИОНАЛЬНОГО СПОРА

- 1. Не следует спорить без особой необходимости.** Если есть возможность достичь согласия без спора, надо ее использовать.
- 2. Всякий спор должен иметь свой ясно выраженный предмет.** (“Все политики — проходимцы”).
- 3. Тема спора не должна изменяться или подменяться другой на всем протяжении спора.**
- 4. Спор имеет место только при наличии несовместимых представлений об одном и том же объекте, явлении и т.д.**
- 5. Спор предполагает определенную общность исходных позиций сторон, некоторый единый для них базис.**
- 6. Успешное ведение спора требует определенного знания логики.**
- 7. Спор требует известного знания тех вещей, о которых идет речь.**
- 8. В споре нужно проявлять гибкость.**
- 9. Нужно уважать своего оппонента.**

## ДОПУСТИМЫЕ ПРИЕМЫ СПОРА

- 1. ИНИЦИАТИВА:** предложить свою формулировку спорного вопроса, зафиксировать пункт разногласий, предложить место проведения спора.
- 2. БРЕМЯ ДОКАЗЫВАНИЯ:** захватив инициативу, следует повести дело так, чтобы доказывать свой тезис пришлось вашему противнику: “Вы утверждаете то-то и то, а как вы можете обосновать свое утверждение?” или “Откуда следует то, что вы сейчас сказали?”
- 3. КОНЦЕНТРАЦИЯ:** не следует пытаться нападать на все звенья аргументации противника. Нужно постараться определить наиболее слабый пункт в его обороне и сконцентрировать все внимание и силы именно на нем.
- 4. НЕОЖИДАННЫЙ РЕЗЕРВ:** не спешите выкладывать все свои аргументы, все свои возражения, приберегите что-нибудь к концу спора.
- 5. ОБРАЩЕНИЕ АРГУМЕНТОВ ПРОТИВНИКА ПРОТИВ НЕГО САМОГО.**

## РАЦИОНАЛЬНЫЙ СПОР. Вопрос № 2.

**6. ОТЛОЖЕННЫЙ ОТВЕТ:** если вдруг оппонент привел сильный довод, возражение, на которое вы не знаете, как ответить, то попробуйте отложить ответ, поговорите о других аргументах оппонента, задайте уточняющий вопрос. Быть может, через некоторое время вам в голову придет достойный ответ на аргумент противника и вам удастся отбить его натиск.

**7.** Следует развивать в себе способность **ПОМНИТЬ ВЕСЬ СПОР**, т. е. держать в памяти его начало, тезис противника и свой собственный, взаимную аргументацию и общее направление полемики. Тогда вы сможете направлять течение спора, не позволите противнику уклониться в сторону и, вообще, использовать те приемы, о которых шла речь выше.

**8. МАНЕРА ДЕРЖАТЬСЯ:** в споре чрезвычайно важно сохранять выдержку, спокойствие, хладнокровие. Манера держаться и вообще внешний облик имеют большое значение в споре. Уверенный тон, четкая аргументация, размеренная речь — все это дает вам дополнительные преимущества по сравнению с тем, кто запинаящейся скороговоркой выпаливает невнятные слова.

**9. ПОСЛЕДНЕЕ СЛОВО:** брать последнее слово в конце дискуссии. Подводя итоги столкновения, можно представить их в выгодном для себя свете, и даже если они оказались плачевными, последнее слово дает возможность хоть как-то “сохранить лицо”.

# НЕДОПУСТИМЫЕ ПРИЕМЫ СПОРА

## 1. ПОДМЕНА ТЕЗИСА

Разновидности этой уловки

- А. ЛОЖНОЕ ОПРОВЕРЖЕНИЕ ТЕЗИСА.** При нападении на тезис противника опровергают какие-то его аргументы или вскрывают ошибку в рассуждениях, а выдают это за опровержение тезиса. Тезис-то может быть истинным, просто оппонент не смог его корректно обосновать.
- Б. РАСШИРЕНИЕ ИЛИ СУЖЕНИЕ ТЕЗИСА.** В процессе спора тезис оппонента стремятся максимально расширить, свой же тезис в процессе доказательства стараются незаметно сузить.
- В. УСИЛЕНИЕ И СМЯГЧЕНИЕ ТЕЗИСА.**
- Г. ОТ СКАЗАННОГО С УСЛОВИЕМ К СКАЗАННОМУ БЕЗУСЛОВНО.**

## РАЦИОНАЛЬНЫЙ СПОР. Вопрос № 3.

**2. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭМОЦИОНАЛЬНО ОКРАШЕННЫХ ПОНЯТИЙ И НАВЕШИВАНИЕ ЯРЛЫКОВ.** В споре этот прием может использоваться сознательно, *когда все то, что свидетельствует в поддержку тезиса оппонента, произносится с негативным или пренебрежительным оттенком, а собственные аргументы излагаются в возвышенных выражениях.*

Навешивание ярлыков - уловка, близкая к предыдущей. Некорректность этой уловки заключается в том, что рассмотрение доводов оппонента по существу, с точки зрения истинности или ложности, подменяется их оценкой.

**3. ПОСПЕШНОЕ ОБОБЩЕНИЕ И ЧРЕЗМЕРНОЕ ПРЕУВЕЛИЧЕНИЕ.** Если оппонент согласился с двумя-тремя конкретными примерами, можно громогласно приписать ему и согласие с общим утверждением, которого он, быть может, и не признает.

**4. ПАРИ.** Если ваш противник - не очень уверенный в себе человек, можно попытаться взять его, как говорится, "на испуг", предложив заключить пари. Ясно, что это запрещенный, некорректный прием: оппонент может быть прав по существу, но не хочет рисковать, ибо риск кажется ему чрезмерным.

**5. ЧРЕЗМЕРНО БЫСТРАЯ РЕЧЬ.** Почувствовав, что противник медленно соображает, попробуйте говорить быстро, так, чтобы он не успевал следить за вашей речью. Не будет же он все время переспрашивать! Желательно при этом вставлять в свою речь иностранные слова или малопонятные научные термины. Противник вскоре вообще перестанет что-либо соображать и начнет согласно



## РАЦИОНАЛЬНЫЙ СПОР. Вопрос № 3.

6. **ДИВЕРСИЯ.** Так называют простой и распространенный прием, состоящий в том, что резко меняют тему разговора: “Давайте-ка теперь зайдем с другой стороны...”, “Ну что мы все об одном и том же, попробуем подойти иначе...” Здесь отбрасывают тему спора, который для вас сложился неудачно, и, не признав своего поражения, обращаются к другой теме.
7. **ЗАТЯГИВАНИЕ СПОРА.** Очень раздражающе действуют *бесконечные повторения своих удачных реплик или неудачных выражений противника, даже если он извинился и поправился.*
8. **ВОПРОСЫ.** Можно попытаться начать задавать разнообразные вопросы, причем с разными целями.

**Дискредитирующий вопрос:** “Довольно слов. Отвечай кратко: да или нет. Скажи, перестал ли ты подхалимничать перед начальством?»  
Использование таких вопросов в полемике имеет целью дискредитировать оппонента и его позицию.

**Педантичный вопрос:** “Хорошо, ты утверждаешь, что снег бел. Но давай уточним, что такое "бел"? И что ты называешь "снегом"? К значению любого слова можно придраться, и когда это делают без связи с существом обсуждаемой темы, это недобросовестная уловка.

Наконец, вопросы можно задавать с **целью увести спор в сторону от обсуждаемого предмета.**

## РАЦИОНАЛЬНЫЙ СПОР. Вопрос № 3.

9. **ЗАМЕЩЕНИЕ.** Суть уловки состоит в том, чтобы свою слабую позицию прикрыть еще более слабой позицией другого человека и направить критику оппонента в сторону от себя.
10. **СРЫВАНИЕ СПОРА:**
  - не давать оппоненту говорить.
  - постоянно перебивать оппонента.
11. **ПРЕДВЗЯТАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ** (двойная бухгалтерия).
12. **УЛОВКА АРТИСТА.** Суть уловки проста: сказать человеку какую-нибудь гадость, чтобы вывести его из равновесия.
13. **МИМИКА И ЖЕСТЫ.**
14. **ИНТОНАЦИЯ** («Знаем мы вашу честность»).
15. **ЗАНОЗА.** Внешне безобидная фраза, содержащая второй - обидный - смысл. «Какое на вас чудненькое платьице! Оно мне еще пять лет назад понравилось!»
16. **ОСКОРБЛЕНИЯ.**
17. **ТОРМОЗ** (улитка, глухая оборона). «Как стоял на своих позициях, так и стоять буду».

## РАЦИОНАЛЬНЫЙ СПОР. Вопрос № 4.

# АРГУМЕНТЫ, НЕДОПУСТИМЫЕ В СПОРЕ

## (AD HOMINEM)

**1. АРГУМЕНТ К АВТОРИТЕТУ** - ссылка на высказывания или мнения великих ученых, общественных деятелей, писателей и т.п. в поддержку своего тезиса или в опровержение тезиса противника. Такая ссылка может казаться вполне допустимой, однако она некорректна. Дело в том, что человек, получивший признание благодаря своей успешной деятельности в одной области, не может быть столь же авторитетен во всех других областях. Поэтому его мнение, выходящее за пределы той узкой сферы, в которой он работал, вполне может оказаться ошибочным.

### **АРГУМЕНТ К АВТОРИТЕТУ ИМЕЕТ МНОГО РАЗНООБРАЗНЫХ ФОРМ.**

- **Апеллируют к авторитету общественного мнения:** “Считается общепризнанным, что...”, “Никто не сомневается в том, что...” Ну и что из того, что некая мысль, некое убеждение считается общепризнанным или даже на самом деле является таковым? Все общество может заблуждаться так же, как и отдельный человек.

- **Апеллируют к авторитету аудитории:** “Присутствующие согласятся с тем, что...”; к авторитету мундира, должности: “Я же все-таки профессор, поэтому...”; к авторитету возраста: “Я постарше вас, молодой человек, поэтому...” - как будто к старости люди умнеют!

- С особой наглостью данная уловка употребляется в тех случаях, когда **выдумывают несуществующие авторитеты или реальным великим личностям приписывают убеждения, которых они никогда не выражали.**

## РАЦИОНАЛЬНЫЙ СПОР. Вопрос № 4.

**2. АРГУМЕНТ К ПУБЛИКЕ.** Здесь имеется в виду обращение к присутствующим с целью привлечь их на свою сторону и оказать психологическое давление на оппонента.

Наиболее острую и эффективную форму эта уловка приобретает в тех случаях, когда вы апеллируете к материальным интересам присутствующих, когда вам удастся показать, что тезис противника — если признать его истинным — затронет доходы или скажется на служебном положении свидетелей спора.

**3. АРГУМЕНТ К СИЛЕ (К ПАЛКЕ)** - угроза неприятными последствиями, в частности угроза прямого физического насилия.

**4. АРГУМЕНТ К ЖАЛОСТИ** - пробуждение в оппоненте жалости и сочувствия в надежде на то, что под влиянием этих чувств он смягчится и не станет доводить спор до победного конца.

**5. АРГУМЕНТ К ТЩЕСЛАВИЮ** - расточение неумеренных похвал сопернику с целью либо смягчить его, укротить его полемический задор, либо с целью подсластить ему поражение: “Вы же умный, опытный, образованный человек...” или “У вас, я знаю, достанет ума и благородства признать, что...”

**6. АРГУМЕНТ К НЕВЕЖЕСТВУ** - использование в полемике таких фактов и положений, о которых ваш противник ничего не знает, ссылка на сочинения, которых он заведомо не читал: “Как писал Платон в своем диалоге “Тимей”...” или “В записных книжках Леонардо да Винчи говорится, что...”.

## РАЦИОНАЛЬНЫЙ СПОР. Вопрос № 4.

**7. ДАМСКИЙ АРГУМЕНТ.** Суть его состоит в следующем. По многим вопросам нашей жизни часто возможно не два, а множество самых разнообразных мнений или решений, не только отличных одно от другого, но и прямо противоположных. Так вот, в споре, желая защитить свое мнение, недобросовестный оппонент противопоставляет ему самое крайнее, часто нелепое мнение из возможного диапазона и приписывает его вам. Вы, конечно, эту крайность отвергаете, и тогда он делает вывод о том, что вы согласны с его мнением.

**8. НЕЛЕПЫЕ ДОВОДЫ** - бессвязная чушь, высказываемая с умным видом для того, чтобы огорошить противника, привести его в оупение, в столбняк. Прекрасный образец использования этого приема можно найти у Ф. Рабле. В своем романе “Гаргантюа и Пантагрюэль” он, в частности, описывает тяжбу между двумя вельможами, один из которых, по имени Пейвино, так отвечает своему оппоненту: “Милостивый государь и милостивые государыни! Если бы неправду можно было бы так же легко различить и вынести о ней суждение категорическое, как легко заметить в молоке мух, то мир - четыре быка! - не был бы в такой степени изъеден крысами, как в наше время, и всякий приложил бы свое коварнейшим образом обглоданное ухо к земле, ибо хотя все, что противная сторона говорит по поводу формы и содержания деяния, имеет оперение правды, со всем тем, милостивые государи, под горшком с розами таятся хитрость, плутовство, подвохи. Должен ли я терпеть, чтобы в то время, когда я ем себе суп по номинальной цене, не замышляя и не говоря ничего худого, в мой дом являлись морочить и забивать мне голову всякими соблазнительными танцами, плясали да еще приговаривали:

Кто суп кларетом запивает,  
Тот слеп и глух, как труп, бывает...”

**9. АРГУМЕНТ К ЛИЧНОСТИ** - самый гнусный, но, увы, самый распространенный прием. Предмет спора оставляют совсем уже в стороне и нападают на личные особенности оппонента - черты внешности, убеждения, вкусы, поведение и т.п., переходят, как говорят, “на личности”.