



Спор

Презентацию подготовили:
Коробочкин Дмитрий
Минак Максим
Чистяков Алексей
Лытасова Вероника
Брызгалов Кирилл

Понятие спора

- **Диспут** - коллективное обсуждение нравственных, политических, литературных, научных, профессиональных и др. проблем, на решение которых нет однозначного, общепринятого ответа; каждый из участников высказывает свое мнение.
- **Дискуссия** - публичное обсуждение каких-либо проблем, спорных вопросов в поисках общего согласия.
- **Полемика** - (греч. πολέμικá от πολέμιον, «вражда») — выяснение какого-либо вопроса посредством утверждения одной из противостоящих позиций.

Понятие спора

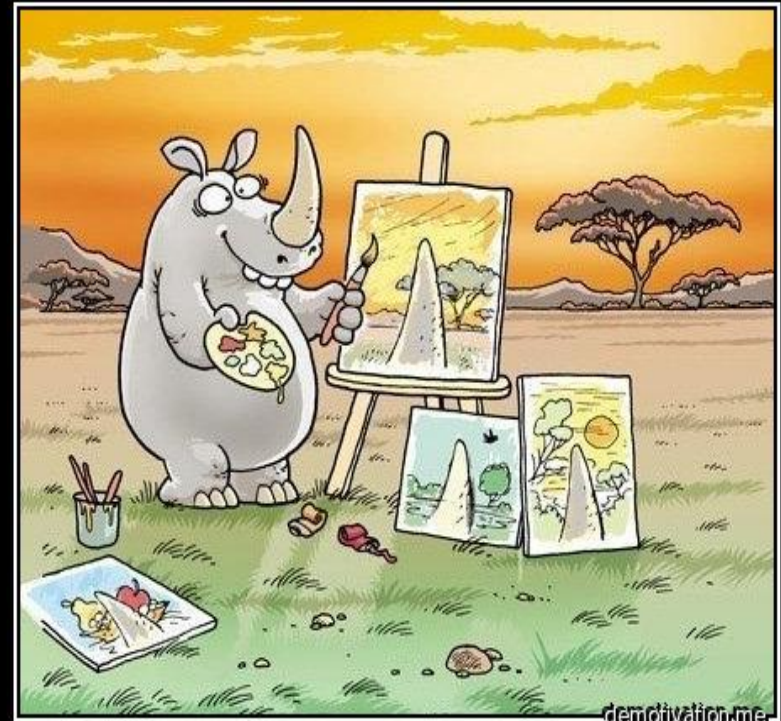
● Спор:

- это обсуждение в форме исследования проблемы с целью установления истины
- это характеристика процесса обсуждения проблемы, способ ее коллективного исследования, при котором каждая из сторон, аргументируя (отстаивая) и опровергая (оппонируя) мнение собеседника (противника), претендует на монопольное установление истины.(В.И. Андреев)

Понятие спора

Ценность спора:

1. Обмен идеями
2. Глубокое уяснение как своей собственной позиции, так и позиции своего оппонента.
3. Дополнение своего багажа знаний и расширение кругозора.



РАСШИРЯЙ КРУГОЗОР!

Понятие спора

Искусство ведения спора получило название *эристика* (греч. *eristikē* от греч. *eristikē technē* — искусство спорить).

Спор имеет две величины измерения:

1. *Доказательность* — это логическое воздействие на оппонента принудительностью рассуждения.
2. *Убедительность* — это психологическое воздействие на оппонента, направленное на восприятие им той или иной идеи.

Условия для начала спора

- Условиями для начала спора являются:
- Наличие минимум двух сторон имеющих индивидуальный взгляд на предмет спора.
- Наличие разногласий у сторон-спорщиков и личную заинтересованность в разрешении этих разногласий.
- Готовность спорящих к спору и наличие у каждой стороны аргументов различной степени убедительности.

Аргументация или доказательства в споре

Спор состоит из доказательств. Один доказывает, что такая-то мысль верна, другой — что она ошибочна. Та мысль, для обоснования истины или ложности которой строится доказательство, называется тезисом доказательства.

Также необходимо отметить, что между тезисом и доказательством обязательна связь, так как кто признает верным довод, тот должен необходим признать верным и тезис.

Аргументация или доказательства в споре

Тезис имеет *три «измерения»*, которые необходимо выявить для успешного ведения спора:

- **1.Понятие** - важно, чтоб каждое понятие было вполне и отчетливо понятно.
- **2.Количество** – в тезисе утверждается или отрицается о каком-нибудь предмете или о многих предметах одного и того же класса.

Аргументация или доказательства в споре

- **3. Модальность** – необходимо
выяснить, каким мы суждением считаем
тезис, несомненно истинным,
достоверным и несомненно ложным
или же только вероятным в большей
или меньшей степени, очень
вероятным, просто вероятным и т. п.

Приемы активного спора

- Уловкой в споре называется всякий прием, с помощью которого хотят облегчить спор для себя или затруднить спор для противника.

Логический такт и манера спорить

- По отношению к доводам противника хороший спорщик должен избегать двух крайностей:
- · он не должен упорствовать, когда или довод противника очевиден, или очевидно правильно доказан;
- · он не должен слишком легко соглашаться с доводом противника, если довод этот покажется ему правильным.

Позволительные уловки

- Позволительными уловками в спорах могут считаться:
- Приостановление спора одной или обеими сторонами по уважительным причинам.
- При обострении спора и выходе спора в непозволительную фазу (нарушения), спор может быть остановлен одной (даже и неправой) стороной к своей выгоде.
- Обращение к независимому лицу или источнику с просьбой разъяснения неточностей и др.

Грубейшие nepo3волительные уловки

- Грубейшими уловками в споре являются:
- Отход «в сторону» от темы происходящего спора с переходом на «личности» — указания на: профессию, национальность, занимаемую должность, физические пороки, психические расстройства.
- Крик и нецензурные выражения, взаимные оскорбления и оскорбления третьих лиц.
- Угрозы и хулиганские выходки.
- Рукоприкладство и драка как крайняя мера так называемого «доказательства» правоты или неправоты.
- Вмешательство в спор иных, не вовлеченных в спор, людей.

Психологические уловки

- Психологические уловки
- Лесть оппонента
- «Подмазывания аргументов»
- Высокомерие, требование уважения к себе
- Шантаж
- Ставка на ложный стыд
- Личные выпады
- Срывание спора
- Необоснованное обвинение в упрямстве

Психологические уловки

- Предположим, первый участник сказал, что что-то нельзя делать в течение 60-ти секунд, второй говорит, например, «то есть на 59-й сек. нельзя, а на 60-й можно. А что же такое, интересно, произойдет на 60-й секунде?». Разумеется, имеются в виду не абсолютно любые случаи.
- Сравнение чего-либо несравнимого. В этом случае рекомендуется всё же уметь объяснять разницу «между Африкой и компьютером», чтобы объяснить, почему их нельзя сравнивать.
- При сравнении чего-либо говорить, что это нельзя сравнивать (разумеется, имеется в виду когда можно). В таком случае желательно спросить у оппонента, почему. Причем обязательно в подробностях (Иначе получите очень глупый ответ, а на глупые ответы всегда сложно найти контраргументы ввиду того, что с логикой они слабо связаны).

Лживые доводы-«Мнимые доказательства»

- Лживым доводом в споре является любая откровенно-недостоверная информация используемая одной из сторон (спорщиком, спорящими) с целью доказать свою точку зрения на предмет, либо ситуацию. Приведение лживого довода как правило является индикатором слабости позиции в споре той из сторон которая прибегает к лживому доводу и дезинформации. Расчет спорящей стороны при приведении лживого довода делается на недостаточную компетентность в вопросе спора другой стороны, и призван на усиление своей позиции в спорной ситуации. Разрушение лживого довода стороной противником может быть произведено приведением независимой точкой зрения, ссылками на документы по предмету спора, и др.

Источники материала

- Поварнин С., Спор. 0 теории и практике спора. Петроград - Изд. О. Богдановой, 1918
- Русский язык и культура речи под редакцией В.И. Максимова, Москва, 2001
- Сидоров П.А «Деловое общение»