

Тактические приёмы в споре

Приёмы в споре

```
graph TD; A[Приёмы в споре] --> B[Корректные]; A --> C[Некорректные];
```

Корректные

Носят преимущественно технический характер, в них есть элемент *хитрости*, но нет прямого *обмана*.

Некорректные

Разнообразные обманные действия.

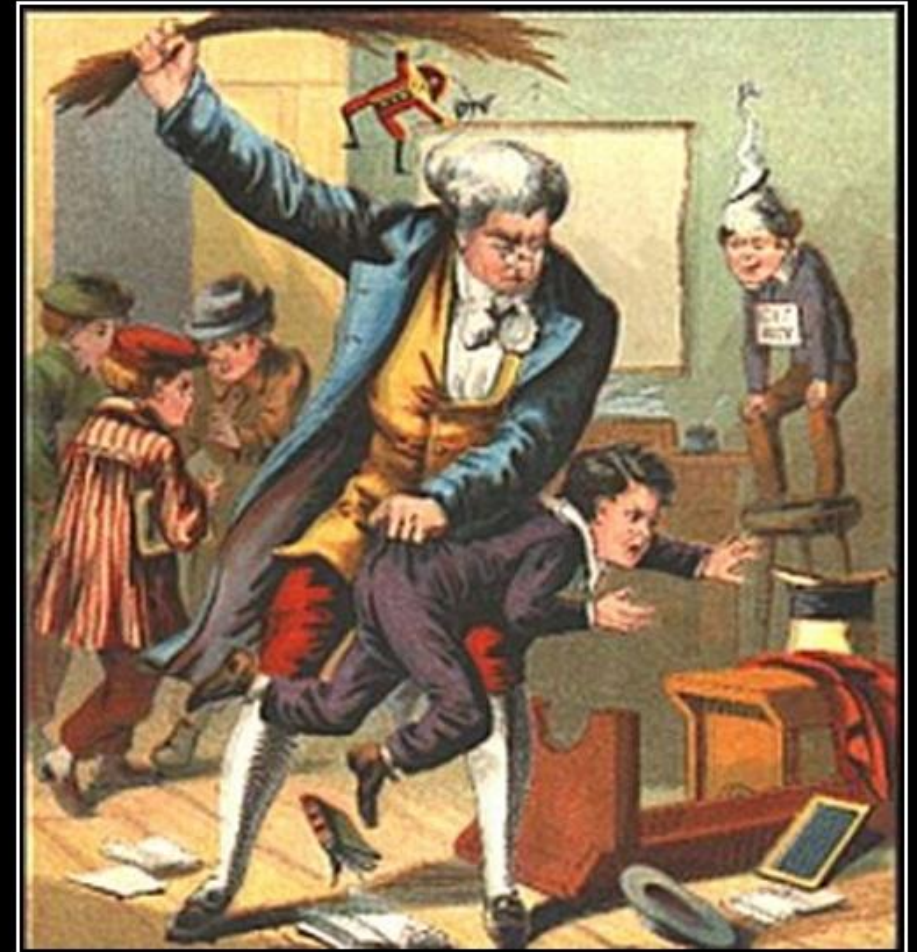
Инициатива

- В споре важно, кто задает его тему, как конкретно она определяется.
- Нужно уметь повести ход спора по своему сценарию.



Наступление

- Надо заставить противника защищаться и отвечать на выдвигаемые против него возражения.
- Предвидя его доводы, можно заранее выдвинуть их самому и опровергнуть.



ДЕНЬ ЗАЩИТЫ ДЕТЕЙ
лучшая защита - это нападение

Затенять нужный вывод

- Нельзя обнаруживать заключение слишком рано.
- Открыв вывод раньше времени, мы даем возможность противнику воспользоваться всякого рода придирками.
- Только добившись согласия с вашими предварительными суждениями можно открыть нужный нам вывод.

Использовать вопросы

- Задавать вопросов надо много и долго для того, чтобы скрыть то, на что ожидаешь получить подтверждение
- Быстрый темп вопросов и аргументации не дает противнику времени обдумать опровержение.



Ставить ловушку на предвзятость

- Когда противник намеренно отвечает отрицанием на все вопросы, то можно поставить ловушку его предвзятости.
- Надо спросить обратное тому, чего требует наше положение



Приводить примеры

- Часто бывает достаточно привести лишь один случай, к которому тезис противника не подходит, чтобы его опровергнуть.



Использовать разворот довода (retorsio argumenti)

Достаточно часто довод противника еще лучше может быть употреблен против него самого.

- Ведь это ребенок, к нему нельзя относиться строго.

- Вот потому-то его и надо учить, чтобы он не вырос и не свыкся со своими дурными привычками.



Концентрация действий

- Если при каком-нибудь приведенном удачно аргументе противник начинает видимо злиться, надо усиленно разрабатывать именно этот аргумент.
- Благодаря такому факту мы можем заключить, что напали на слабое место в доказательствах противника.
- Когда противник не дает никакого прямого ответа на вопрос или уклоняется посредством косвенного ответа — то это служит лучшим доказательством, что мы случайно коснулись его слабой стороны.

Эффект внезапности

Наиболее важные аргументы можно
приберечь до конца спора.

