

СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА СПОРА. ЛОГИЧЕСКИЕ И ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ ДИСКУССИИ И ПОЛЕМИКИ.

План.

1. Понятие спора. Виды спора.
2. Дискуссия и полемика.
Общие и отличительные черты.
3. Стратегия и тактика спора.



СПОР – ЭТО КОММУНИКАТИВНЫЙ ПРОЦЕСС, В РАМКАХ КОТОРОГО ПРОИСХОДИТ СОПОСТАВЛЕНИЕ ТОЧЕК ЗРЕНИЯ, ПОЗИЦИЙ УЧАСТВУЮЩИХ В НЕМ СТОРОН, ПРИ ЭТОМ КАЖДАЯ ИЗ НИХ СТРЕМИТСЯ АРГУМЕНТИРОВАННО УТВЕРДИТЬ СВОЕ ПОНИМАНИЕ ОБСУЖДАЕМЫХ ВОПРОСОВ И ОПРОВЕРГНУТЬ ДОВОДЫ ДРУГОЙ СТОРОНЫ.

Положительные и ценные качества спора:

- 1) Обмен идеями.
- 2) Стороны приходят к более глубокому уяснению как своей собственной позиции, так и позиции своего оппонента.
- 3) Можно узнать нечто новое и тем самым расширить кругозор.



ИСКУССТВО ВЕДЕНИЯ СПОРА
ПОЛУЧИЛО НАЗВАНИЕ ЭРИСТИКА,
КОТОРАЯ ХАРАКТЕРИЗУЕТСЯ ДВУМЯ
ОСНОВНЫМИ ПРИЗНАКАМИ:
ДОКАЗАТЕЛЬНОСТЬЮ И
УБЕДИТЕЛЬНОСТЬЮ.

Виды спора

Дискуссия

Полемика



ДИСКУССИЯ – ЭТО ВИД СПОРА, В РАМКАХ КОТОРОГО РАССМАТРИВАЕТСЯ, ИССЛЕДУЕТСЯ, ОБСУЖДАЕТСЯ КАКАЯ-ЛИБО ПРОБЛЕМА С ЦЕЛЬЮ ДОСТИЧЬ ВЗАИМОПРИЕМЛЕМОГО, А ПО ВОЗМОЖНОСТИ И ОБЩЕЗНАЧИМОГО ЕЕ РЕШЕНИЯ.

Цель любой дискуссии – достижение максимально возможной в данных условиях степени согласия ее участников по обсуждаемой проблеме.



ПОЛЕМИКА – ВИД СПОРА, В РАМКАХ КОТОРОГО ОСНОВНЫЕ УСИЛИЯ СТОРОН НАПРАВЛЕНЫ НА УТВЕРЖДЕНИЕ (ПОБЕДУ) СВОЕЙ ПОЗИЦИИ ОТНОСИТЕЛЬНО ОБСУЖДАЕМОГО ПРЕДМЕТА.

В полемике присутствует состязательность, борьба, определенная степень воинственности и враждебности



ОБЩИЕ ЧЕРТЫ ПОЛЕМИКИ И ДИСКУССИИ

1. Наличие определенного предмета спора.
2. Содержательная связность, очередность выступлений спорящих.
3. Недопустимость использования некорректных логических и психологических приемов, нарушение этических норм.



ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ЧЕРТЫ ПОЛЕМИКИ

1. Основная задача – утверждение своей позиции.
2. Участвующие в полемике стороны более, чем в дискуссии, вольны в выборе средств спора, его стратегии и тактики.
3. В полемике допускается использование большего числа корректных приемов, таких, как захват инициативы, внезапность в использовании имеющихся в распоряжении спорящих доводов, в том числе и психологических, навязывание своего сценария спора и т. п.



СТРАТЕГИЯ СПОРА – ЭТО ОБЩИЙ ПЛАН ЕГО ВЕДЕНИЯ.

Пропонент – тот, кто выдвигает и отстаивает тезис

- должен позаботиться о том, чтобы обеспечить максимально возможную степень его обоснованности. Для этого, естественно, необходимо заранее продумать возможные доводы в защиту тезиса, а также последовательность их выдвижения.

Оппонент – это тот, кто оспаривает тезис

- заранее продумать слабые места тезиса и подобрать опровергающие доводы (контраргументы) или сосредоточить свое внимание на проблемных пунктах темы обсуждения и по возможности выработать проекты решения проблемных ситуаций.

ТАКТИКА СПОРА – ЭТО ПОДБОР И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В СПОРЕ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СОВОКУПНОСТИ ЛОГИЧЕСКИХ И ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ПРИЕМОМ.



- 1. Корректное поведение его участников.*
- 2. Внимательное и доброжелательное отношение к высказываниям противной стороны.*
- 3. Открытость (восприимчивость) одной стороны для убедительных доводов другой.*
- 4. «Условное принятие доводов противника».*

ПОДВОДЯ ИТОГИ

Спор является одним из
основных видов речевой
коммуникации

Спор является эффективным
средством выработки
оптимального решения тех
или иных вопросов

Спор вносит разнообразие в
общение людей, украшает
речевые коммуникации, делая их
живыми и запоминающимися

