



Культура спора

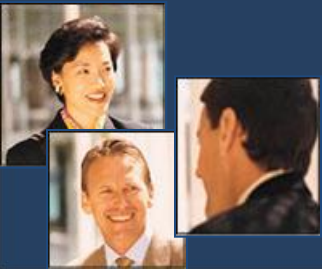
Докладчики и
оппоненты

«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

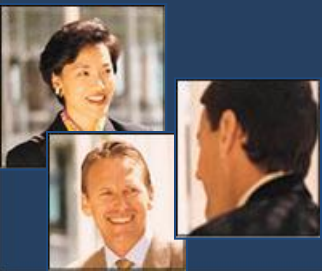


Иван Тургенев



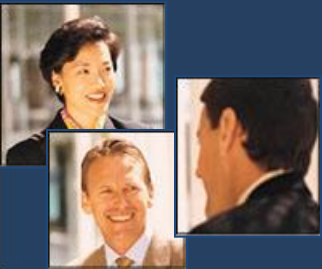
Что же такое спор?

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



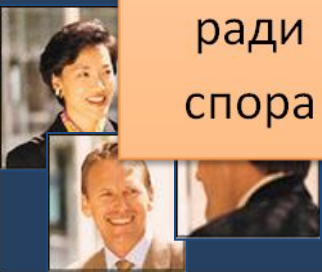
Разновидности спора

- 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.



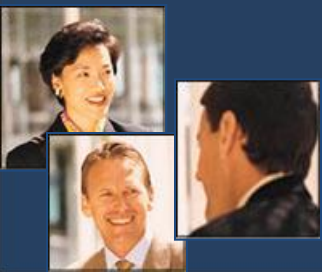
Виды споров по цели

из-за истины	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.
для убеждения	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.
для победы	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.
ради спора	Часто встречаются и спор ради спора. Для таких спорщиков безразлично, о чем спорить, с кем спорить. Им важно блеснуть красноречием.



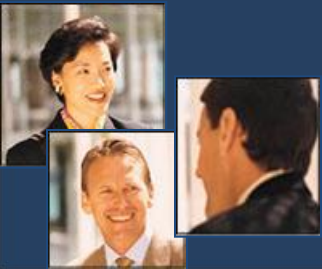
Виды споров по количеству участников

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



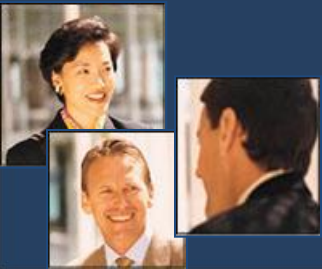
Формы проведения споров

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

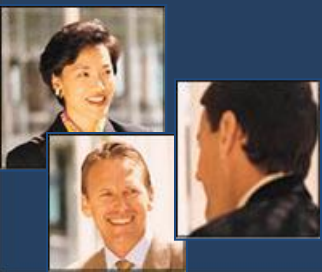
Возражая, не следует прибегать к недозволенным приемам спора, необходимо придерживаться следующих правил:

- 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, переходят ко второму, от него – к третьему.

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

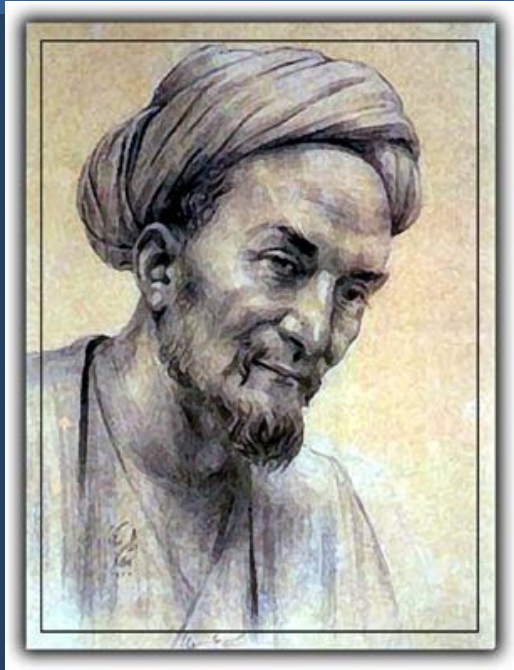


Культура спора

- 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».*

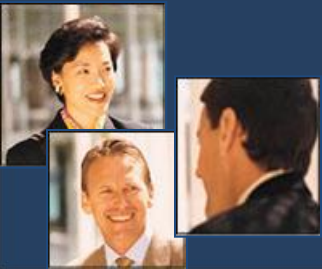


Культура спора



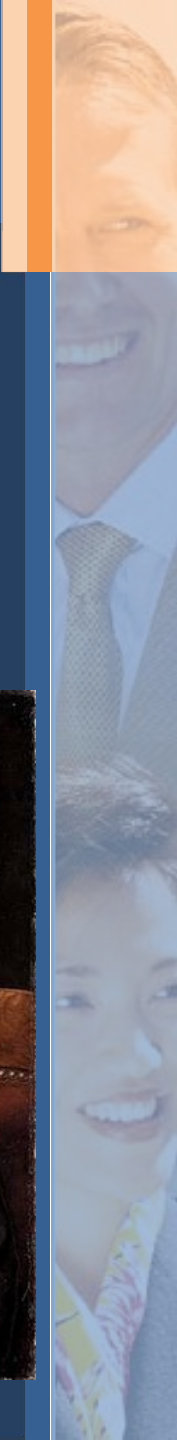
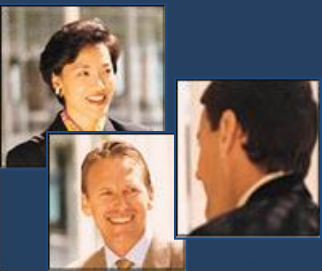
Успех обсуждения во многом определяется умением правильно оперировать понятиями и терминами. В начале дискуссии следует уточнить значение основных понятий, но в то же время не надо перегружать спор научной терминологией. В споре необходимо учитывать манеру поведения полемиста. Саади писал:

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



Культура спора

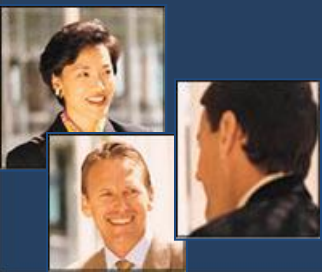
Еще одно важное составляющее культуры спора – уважительное отношение к оппоненту. Уважение к чужим убеждениям не только признак уважения другой личности, но и признак развитого ума. Помните слова Гете: *«Тот, кто находится в заблуждении, заменяет пылкостью то, что недостает ему в силе и правде».*



Структура и виды доказательств

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

факты	ссылки на авторитеты	ссылки на заведомо истинные суждения
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

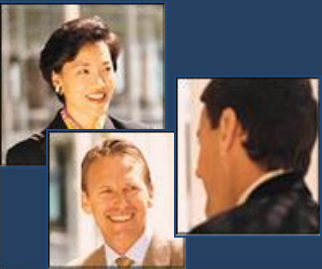
ссылки на законы общества

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



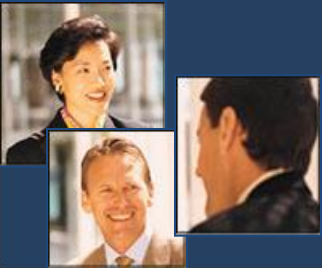
Опровержение доводов оппонента

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.

