



**Опровержение
доводов оппонента**



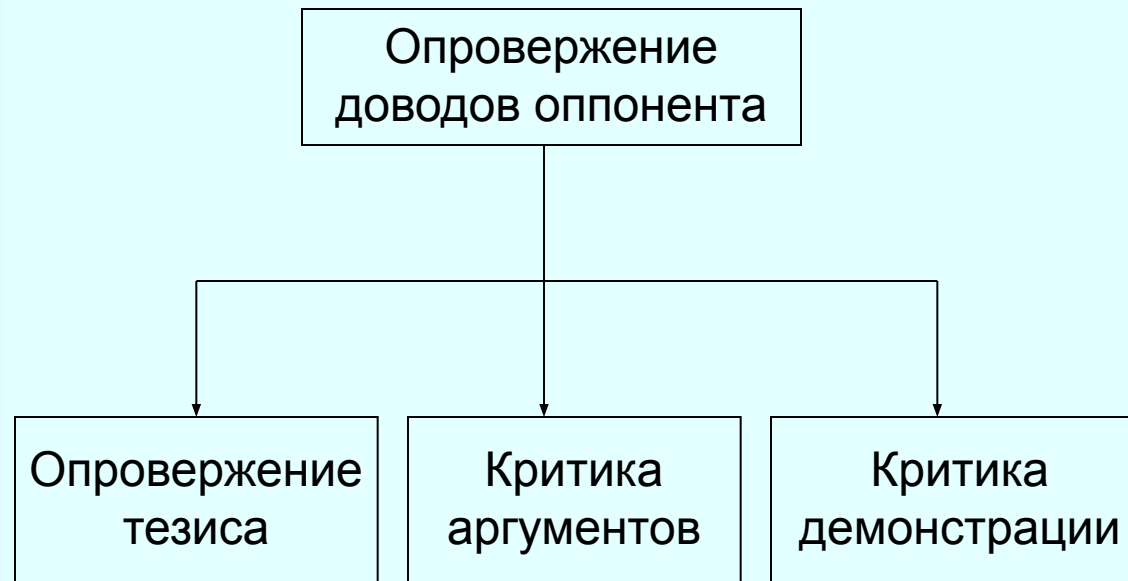


Опровержение

Опровержение – разновидность доказательства, когда доказываемая не истинность, а ложность суждения или неправильность самого доказательства.

Опровержение, т.о., направлено на разрушение доказательства оппонента.

Доказательство происходит по схеме:



Опровержение тезиса

- Прямое опровержение показывает абсурдность утверждения оппонента. Это достигается следующим образом: «Предположим, что вы правы. Но тогда из вашего утверждения вытекает такое следствие, а из него еще одно. А это противоречит всем известному факту (называете)». Логической основой этого метода является тот факт, что ложные следствия свидетельствуют о ложности исходного тезиса.





- В косвенном доводе опровергающий вначале не касается тезиса, который хочет опровергнуть. Все силы идут на аргументацию собственного тезиса, который противоречит критикуемому. После того как удастся убедить в справедливости собственного тезиса, подводится итог: поскольку наш тезис доказан, а противоречит критикуемому, следовательно, оппонент не прав.



Критика аргументов

Критика аргументов выражается в том, что оппоненту указывают на неточное изложение фактов, двусмысленность статистических данных, выражают сомнения в авторитарности эксперта, на заключение которого ссылается оппонент, и т.п.

Обоснованные сомнения в правильности доводов (аргументов) переносятся и на тезис, который вытекает из таких аргументов. Потому, что он тоже расценивается как сомнительный и нуждается в новом доказательстве.



Критика демонстрации

Показывают, что в приведенных рассуждениях нет логической связи между аргументами и тезисом. Или вообще совершается логическая ошибка, нарушаются законы логики. Когда тезис не вытекает из аргументов, то он, естественно, объявляется недоказанным.

Сила методов опровержения

Критика аргументов и критика демонстрации сами по себе разрушают доказательство. Заявлять об опровержении тезиса противоположной стороны нельзя. О нем можно сказать, что он требует нового обоснования, т.к. опирается на неубедительные доводы или аргументы, не имеющие прямого отношения к тезису.

Методы опровержения имеют разную силу. Наиболее сильно опровержение тезиса.




Сведение к абсурду

Распространенным приемом опровержения является доведение до нелепости или сведение к абсурду.

Например, русский адвокат Ф.А. Плевако неоднократно использовал данный прием.



A vertical strip of four images on the left side of the slide. From top to bottom: a clock with a blue and purple gradient background; a clock with a yellow and orange gradient background; an open book with a green and blue gradient background; and a closed book with a purple and blue gradient background.

Прием Ф.А. Плевако в суде:

«Много бед и испытаний пришлось претерпеть России за ее больше чем тысячелетнее существование. Россия вытерпела все, все преодолела, только крепла и росла от испытаний. Но теперь... старушка ukrала старый чайник ценою в 50 копеек. Этого Россия уж, не выдержит, от этого она погибнет безвозвратно».

И суд оправдал старушку.

Прием бумеранга

Довольно часто применяется «возвратный удар», или прием бумеранга. Полемический прием заключается в том, что тезис или аргумент обращается против тех, кто их высказал. При этом сила удара многократно увеличивается. Поражение очевидно.





Разновидностью «возвратного удара» считается прием «подхвата реплики». В ходе обсуждения спорных вопросов полемисты нередко бросают реплики разного характера, умение применить необходимую реплику, оказывает психологическое воздействие – действенный прием в полемике.

Технические приемы ведения полемики

Полемика – дискуссия по спорным, еще не решенным вопросам, предполагающую, наряду с обоснованием выдвинутых тезисов, критический взаимный анализ предложения.

Чтобы полемика не превратилась в борьбу амбиций, рекомендуется соблюдать следующие правила:





- В ходе аргументации только теми аргументами, которые вы и ваш оппонент понимаете одинаково;
- Не преуменьшайте значимость сильных аргументов оппонента, лучше подчеркивайте их важность и свое правильное понимание;
- Если ваш аргумент не принимается, уясните почему, и больше не настаивайте на нем;
- Свои аргументы, не связанные с тем, что говорил оппонент, приводите после того, как вы ответили на его доводы;



- Ограничивайте количество своих аргументов. Излишняя убедительность всегда вызывает отпор, т.к. превосходство партнера в споре всегда обидно;
- Говорите не только о плюсах своих предложений, но и о минусах. Этим вы придадите им большую объективность;
- Используйте в качестве аргументов только те, которые принимает ваш оппонент;
- Не путайте факты и мнения;



- Подавайте аргументы, с уважением к оппоненту и к его позиции («друга убедить легче, чем врага»);
- Ссылки на авторитет, известный вам и вашему оппоненту, усиливают ваши аргументы;
- Не опровергайте доводы партнера. Усиливайте значимость потерь в случае принятия его позиции или уменьшайте значимость выгод;
- Не стремитесь быстро переубедить оппонента, лучше постепенно и последовательно.