

ПОЛЕМИКА



Полемические приемы,
используемые в споре



Содержание

1. Виды спора
2. Предмет спора
3. Законы формальной логики
4. Доводы
5. Полемические приемы
6. Полемические уловки
7. Вывод



Виды споров

Обычно споры различаются по цели, по количеству участников или по форме проведения.

По количеству участников выделяют:

спор-монолог -- человек спорит сам с собой

спор-диалог -- участвуют два лица

спор-полилог -- ведется несколькими лицами

По форме проведения споры бывают:

устные	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.
письменные	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.

По цели различают следующие виды споров:

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. Так как расширяются знания о предмете спора, укрепляется вера в собственные интеллектуальные возможности.
для убеждения	Задачей спора является убеждение оппонента. Здесь есть два варианта: спорящий искренне убеждает в том, о чем говорит; сам спорящий вовсе не верит в истинность того, что защищает. Такой участник спора выбирает 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.

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, подходят ко второму, от него -- к третьему.

Отсюда важное правило: не терять предмет спора в пылу рассуждений. Иногда одна из сторон сознательно уводит оппонента от обсуждаемой проблемы. Чтобы этого не происходило, полемисты должны разбираться в поставленных вопросах, досконально знать предмет 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"*.

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.*

Знание особенности манеры спорить, умение вовремя уловить изменения в поведении оппонента позволяют определить тактику 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"*.

Опираясь на вышесказанное, можно утверждать, что культура спора предполагает следующее:

Не теряйте предмет спора. Не позволяйте противнику увести вас в сторону. Занимайте определенную и твердую позицию.

Готовясь к дискуссии, уточните значение терминов.

Обращайте внимание на тактику оппонента. Соразмеряйте свои способности с его силами.

Относитесь с уважением к доводам спорящего, не оскорбляйте его резкими словами.

Законы формальной логики

Чтобы успешно вести дискуссию, необходимо соблюдать **формально-логические законы**:

I. Закон тождества формулируется так -- каждая мысль в процессе рассуждения должна иметь одно и то же устойчивое содержание. Это значит, что во время рассуждения нельзя подменять один предмет мысли другим

II. Закон противоречия гласит: две противоположные мысли об одном и том же предмете, взятом в одном и том же отношении, не могут быть одновременно истинными

III. Закон достаточного основания -- всякая правильная мысль должна быть обусловлена другими мыслями, истинность которых доказана.

IV. Закон исключенного третьего -- два противоречащих суждения не могут быть одновременно оба истинными или оба ложными. Противоречащими называют такие два суждения, в одном из которых что-либо утверждается о предмете, а в другом то же самое об этом же предмете отрицается.



ДОВОДЫ

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

Опровержение осуществляется 3 способами :

Опровержение ложного тезиса фактами считается наиболее действенным методом. Здесь можно использовать анализ реальных событий, статистические данные, результаты эксперимента, свидетельские показания.

Критика доводов оппонента

Опровержение демонстрации - выявление того, что тезис противоположной стороны не вытекает из аргументов.



Полемические приемы

Юмор, ирония, сарказм усиливают эмоциональное воздействие на слушателей, помогают разрядить напряженную обстановку.

Ироническое замечание может смутить оппонента.

Прием бумеранга ("бей врага его же оружием") заключается в том, что тезис или аргумент обращается против того, кто их высказал.

Сведение к абсурду -- демонстрируется ложность тезиса, так как следствия, вытекающие из него, противоречат действительности.

Атака вопросами -- в споре важно задавать вопросы, отвечать всегда сложнее, чем спрашивать. Цель этого приема -- перехватить инициативу, сделать положение оппонента затруднительным.



Довод к человеку -- вместо обоснования тезиса пытаются опереться на чувства и настроения слушателей, начинают оценивать не поступки человека, а его достоинства и недостатки



Полемические уловки

Уловкой в споре называют всякий прием, с помощью которого участники спора хотят облегчить его для себя и затруднить для оппонента.

Ошибка многих вопросов - оппоненту задают несколько разных вопросов под видом одного и требуют ответить "да" или "нет". Выход из этой ситуации в том, чтобы дать развернутый ответ.

Ответ вопросом на вопрос - не желая отвечать на поставленный вопрос, полемист ставит встречный вопрос.

Ответ в кредит - испытывая трудности в обсуждении проблемы, спорщики переносят ответ на "потом", ссылаясь на его сложность.

Выход из спора происходит в том случае, если один из участников спора сознает слабость своей позиции.

Срывание спора производится путем постоянного перебивания оппонента, демонстрации нежелания слушать его.

"Довод к городовому" активно применяется в тоталитарных обществах. Тезис или аргумент объявляется опасным для общества.

"Палочные доводы" можно определить как особую форму интеллектуального насилия. Участник спора приводит такой довод, который оппонент должен принять из-за боязни чего-либо неприятного, опасного.

Психологические уловки

Ставка на ложный стыд. Люди часто боятся признаться, что они чего-то не знают. Этим пользуются недобросовестные полемисты. Приводя недоказанный вывод, делается ставка на ложный стыд. Если человек, желая не уронить себя в глазах окружающих, не признается, что ему что-то неизвестно, он вынужден будет соглашаться с аргументами противника.

"Подмазывание" аргумента -слабый довод сопровождается комплиментами.

Ссылки на возраст, образование, положение используются для того, чтобы скрыть отсутствие веских и убедительных аргументов.

Логическая диверсия используется оппонентом, чтобы переключить внимание слушателей на обсуждение другого утверждения, не связанного с первоначальным тезисом.

"Двойная бухгалтерия". Этот прием иначе называют переводом вопроса на точку зрения пользы или вреда. Недобросовестный спорщик пользуется слабостью человеческой природы: когда мы чувствуем, что данное предложение нам выгодно, мы соглашаемся с ним, не учитывая высшую истину.

"Троянский конь" -- спорящий переходит на сторону противника, искажает его тезис до неузнаваемости, начинает его горячо защищать и тем самым наносит удар по авторитету оппонента.

Выведение противника из равновесия. В публичном споре большое влияние на слушателей оказывает внушение, поэтому нельзя поддаваться на самоуверенный, безапелляционный тон.

Обструкция -- намеренный срыв спора. Оппоненту не дают сказать слова, топают, свистят и т.п.

ВЫВОД

Полемика - это острый спор, борьба принципиально противоположных точек зрения. Цель - одержать победу над противником, отстаивать собственную позицию. Наличие ведущего не обязательно.

С помощью всех советов и знаний, которые изложены выше вы всегда сможете выиграть спор . Оратор всегда сможет победить силой слова! Поэтому доказывается наша гипотеза!
Знания о полемике необходимы любому оратору.



В конце дискуссии не забудьте подвести итоги и сделать выводы («запротолировать истину»), а также пожать друг другу руки в знак уважения и благодарности за прекрасно (а главное – культурно) проведенное время.