Министерство образования и науки Российской Федерации

Государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего профессионального образования

Уфимский государственный университет экономики и сервиса

Кафедра туризма и гостеприимства

Контрольная работа

Искусство спора

Выполнила студентка

заочного отделения

группы БТЗ-2 Сафина Г.В.

Шифр: 11.01.379

Проверила: Абдрахманова З.Р.

Уфа-2014

Содержание

Введение

. Эристика

. Основные рекомендации эристики

. Стратегия и тактика спора

. Виды спора

. Победа в споре

Заключение

Список использованной литературы

Введение

Спор представляет собой важное средство прояснения и разрешения вопросов, вызывающих разногласия, лучшего понимания того, что не является в значительной мере ясным и не нашло еще убедительного обоснования. Если даже участники спора не приходят в итоге к согласию, они лучше уясняют как позиции другой стороны, так и свои собственные. Искусство ведения спора называется эристикой. Эристика не является отдельной наукой или разделом какой-то науки. Она представляет собой разновидность "практического искусства".

1. Эристика

Каждый из нас принимал участие в самых разнообразных спорах и дискуссиях, так что общие принципы ведения спора известны нам и без всякой теории. Спор - это столкновение мнений, позиций, в ходе которого каждая из сторон аргументировано отстаивает свое понимание обсуждаемых проблем и стремится опровергнуть доводы другой стороны.

Спор представляет собой важное средство прояснения и разрешения вопросов, вызывающих разногласия, лучшего понимания того, что не является в значительной мере ясным и не нашло еще убедительного обоснования. Если даже участники спора не приходят в итоге к согласию, в ходе спора они лучше уясняют как позиции другой стороны, так и свои собственные.

Искусство ведения спора называется эристикой. Эристику подразделяют на диалектику и софистику. Первая развивалась Сократом, впервые применившим само слово "диалектика" для обозначения искусства вести эффективный спор, диалог, в котором путем обсуждения проблемы и противоборства мнений достигается истина. Софистика же, ставившая целью спора победу в нем, а не истину, существенно скомпрометировала саму идею искусства спора.

Эристика не является отдельной наукой или разделом какой-то науки. Она представляет собой разновидность "практического искусства", подобного обучению ходьбе или музыке.

. Основные рекомендации эристики

Рассмотрим основные рекомендации эристики относительно поведения в споре.

. Не следует спорить без особой необходимости. Если есть возможность достичь согласия без спора, надо ее использовать.

Полезно всегда помнить, что спор представляет ценность не сам по себе, а как средство достижения определенных целей. Если ясной и важной цели нет или она может быть достигнута без всякого спора, затевать спор бессмысленно.

Вместе с тем, не следует и бояться споров и стараться любыми способами уклоняться от них. По принципиальным проблемам, решить которые не удается без дискуссии и полемики, нужно спорить.

Главная задача спора - не сама по себе победа над противной стороной, а решение некоторой конкретной проблемы, лучше всего - взаимно приемлемое ее решение.

Спор - сложное явление. Он не сводится к столкновению двух несовместимых утверждений. Протекая всегда в определенном контексте, он затрагивает такие черты характера человека, как достоинство, самолюбие, гордость и т.д. Манера спора, его острота, уступки спорящих сторон, используемые ими средства определяются не только соображениями, связанными с разрешением конкретной проблемы, но и всем тем контекстом, в котором она встала. Можно достичь формальной победы в споре, настоять на правоте или целесообразности своего подхода и одновременно проиграть в чем-то ином, но не менее важном. Вы не сумели изменить позицию оппонента в споре, не добились его понимания, обидели его, оттолкнули от взаимодействия и взаимопомощи в решении проблемы, вызвавшей спор, - эти побочные следствия спора могут существенно ослабить или вообще свести на нет эффект победы в нем.

. Всякий спор должен иметь свою тему, свой предмет

Это - очевидное требование к спору, но даже оно иногда нарушается. Желательно, чтобы предмет спора был относительно ясным. Лучше всего в самом начале зафиксировать этот предмет особым утверждением, чтобы избежать потом довольно обычного вопроса: о чем же все-таки шел спор?

Беспредметные споры, споры по проблемам, не ясным для спорящих сторон, оставляют, как правило, тяжелый осадок из-за своей бессвязности и беспомощности. Не давая участникам возможности обнаружить свои знания и способности, такие споры представляют их в искаженном свете. "Дальше всех зайдет тот, - говорил Кромвель, - кто не знает, куда идти".

. Еще одно условие плодотворности спора: его тема не должна изменяться или подменяться другой на всем протяжении спора

Это условие редко удается соблюсти, что, в общем-то, вполне объяснимо. В начале спора тема не является, как правило, достаточно определенной. Это обнаруживается, однако, только в процессе спора. Его участники вынуждены постоянно уточнять свои позиции, что ведет к изменению подходов к теме спора, к смещению акцентов самой этой темы.

Уточнение и конкретизация позиций спорящих - важный момент спора. Но нужно все-таки постоянно иметь в виду основную линию спора и стараться не уходить далеко от нее. Если предмет спора изменился, целесообразно специально обратить на это внимание и подчеркнуть, что спор относительно нового предмета - это, в сущности, другой, а не прежний спор.

Многие споры кончаются тем, что их участники еще больше утверждаются в своей правоте. Было бы поспешным, однако, делать из этого вывод о неэффективности большинства споров. Пусть позиции споривших не изменились, но они, несомненно, стали яснее, чем до момента спора. Далеко не всякая полемика кончается тем, что все переходят в "одну веру". Но почти каждая полемика помогает сторонам уточнить свои позиции, найти для их защиты дополнительные аргументы. Именно этим объясняется возросшая убежденность участников закончившегося спора в собственной правоте.

. Спор имеет место только при наличии несовместимых представлений об одном и том же объекте, явлении и т.д.

Если такой несовместимости нет, вскоре обычно выясняется, что спорящие говорят хотя и о разных, но взаимодополняющих аспектах одного и того же объекта. Спорить дальше не о чем.

. Спор предполагает определенную общность исходных позиций сторон, некоторый единый для них базис

Всякий спор опирается на определенные предпосылки, беспредпосылочных споров не существует. Общность базиса обеспечивает начальное взаимопонимание спорящих, дает ту площадку, на которой может развернуться противоборство. Те, кто совершенно не понимает друг друга, не способны спорить, точно так же, как они не способны прийти к согласию.

В средние века говорили: "С еретиками не спорят, их сжигают". Оставим меру наказания еретиков на совести того времени. Еретиком является тот, кто отвергает некоторые основополагающие принципы, отказывается принять единый для данной среды базис, лежащий в основе форм ее жизни и коммуникации. С таким человеком спор действительно нереален. Для спора нужна известная общность позиций противостоящих сторон, уходящая своими корнями в их чувства, веру и интуицию. Если такой общности нет и ничто не кажется сторонам одинаково очевидным, то нет и спора.

Обычно предпосылки спора просты и не требуют специальных констатации. Но если базис не вполне ясен или толкуется по-разному, лучше всего начать с его уточнения и прояснения. Спор без общности предпосылок, без одинакового отношения к исходным и неоспариваемым идеям имеет мало шансов на то, чтобы оказаться в какой-то мере эффективным.

. Успешное ведение спора требует определенного знания логики

Прежде всего, предполагается умение выводить следствия из своих и чужих утверждений, замечать противоречия, выявлять отсутствие логических связей между утверждениями. Обычно для всех этих целей достаточно интуитивной логики, стихийно сложившихся навыков правильного рассуждения.

Требование быть логичным и последовательным в споре не предполагает, разумеется, что спор должен разворачиваться как некое сугубо формальное доказательство определенной точки зрения. В ходе дискуссии или полемики уместны и шутки, и отступления, и многое другое, что не связано прямо с логикой развития мысли. Спорят между собой живые люди, а не какие-то "логические машины", озабоченные только неуклонным выведением следствий из принятых посылок.

Шутка, отход от темы и т.п. могут иногда оказаться неплохими помощниками в споре.

. Спор требует известного знания тех вещей, о которых идет речь

Это знание не может быть полным, иначе не возникли бы разногласия и полемики. Но оно все-таки должно быть достаточно обширным. Плохо, когда люди начинают спорить о том, о чем они знают только понаслышке, а то и вовсе не имеют представления. И тем не менее привычка с апломбом рассуждать и спорить о малоизвестном и даже совсем неизвестном у некоторых укоренилась довольно глубоко.

Человек, являющийся специалистом в какой-то области, обычно критически оценивает свои познания в этой области, хотя ее изучению он, возможно, посвятил всю свою жизнь. Грешит самоуверенностью и претензией на широкие знания, как правило, тот, чьи представления как раз поверхностны и неглубоки. Как с иронией заметил кто-то, профессор медицины знает о болезнях кое-что, врач - многое, а фельдшер - все. Отсутствие основных знаний часто идет рука об руку с привычкой подходить ко всему с готовыми мерками и определениями, на каждый вопрос иметь готовый ответ.

. В споре нужно проявлять гибкость

Ситуация в споре постоянно меняется. Вводятся новые аргументы, всплывают неизвестные ранее факты, меняются позиции участников - на все это приходится реагировать. Но гибкость тактики спора вовсе не предполагает резкой смены позиции с каждым новым моментом.

Вступив в спор и уяснив свое отношение к обсуждаемому предмету, надо твердо стоять на занятой позиции, стараясь сделать ее как можно более определенной и ясной. Иносказания, гипотезы, отсутствие прямых ответов - все это размывает границы позиции, делая спор уклончивым, а то и просто малосодержательным. Временами и уклончивость хороша, но только временами. Правилом должна быть четкая, недвусмысленно выраженная позиция.

Наиболее распространены два крайних способа ведения спора: уступчивость и жесткость. Более эффективен, однако, способ не жесткий и не уступчивый, а скорее соединяющий в себе особенности и того и другого. Там, где это возможно, нужно искать точки соприкосновения и совпадения взглядов, а там, где последние вступают в противоречие, настаивать на решении, основанном на беспристрастных критериях, не зависящих от спорящих сторон. Жесткость необходима, когда речь идет о существе вопроса; если же дело касается деталей, частностей, личностных моментов, субъективных симпатий и антипатий, обычно лучше проявить уступчивость и терпимость. Это позволит решать сложные спорные вопросы по существу, минуя мелкие препирательства и вместе с тем, не поступаясь своими взглядами и своим достоинством.

. Не следует допускать крупных промахов в стратегии и тактике спора

Само собой понятно, что спор призван если не разрешить, то по меньшей мере прояснить обсуждаемую проблему. И, тем не менее, случается, что дискуссия и полемика приводят как раз к противоположному результату. Первоначальные сравнительно четкие представления в ходе спора постепенно расплываются, и к концу его от исходной ясности и казавшихся убедительными аргументов мало что остается.

Чаще всего причиной этого является сложность обсуждаемого предмета. Столкновение разных представлений о нем обнажает их частичность и неполноту. Проясняющая функция спора парадоксальным образом выливается в свою противоположность: то, что было относительно ясным до спора, становится туманным и темным после него.

Хуже, когда спор кончается туманом из-за неумения спорить, в силу очевидных промахов в стратегии и тактике спора.

. Не следует бояться признавать в ходе спора свои ошибки

Главное в споре - это внести свою долю в положительную разработку обсуждаемого вопроса. Человек, убедившийся в неверности каких-то своих представлений, должен сказать об этом с полной откровенностью и определенностью, что сделает спор более плодотворным.

Нужно быть терпимым к критике и не бояться того, что кто-то укажет нам на ошибки. В споре, когда критические замечания высказываются в лицо, это особенно важно.

3. Стратегия и тактика спора

Стратегия спора - общий план его ведения.

Пропонент - тот, кто выдвигает и отстаивает некий тезис. Должен продумать основные и резервные доводы в защиту тезиса.

Оппонент - тот, кто оспаривает тезис. Должен продумать слабые места тезиса и подобрать контраргументы.

Тактика спора - это подбор и использование в споре определенной совокупности логических и психологических приемов.

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

Человек, владеющий приемами уловок, оказывается в состоянии быстрее и "успешнее" одерживать победу в споре. Философом, открыто провозгласившим установку на нечестную аргументацию, был А. Шопенгауэр. В своей работе "Эристика, или искусство побеждать в спорах" он дает советы относительно того, как обманывать оппонента в споре или приводить его в замешательство. Правда, такого рода советы он рекомендует использовать только в определенных ситуациях. Так, он считает верность истине неосуществимой или бесполезной в тех случаях, когда тезис аргументации явно противоречит уже сложившемуся мнению оппонента. Тактические приемы, помогающие выиграть спор, можно разделить на корректные и некорректные. Первые носят преимущественно технический характер, в них есть элемент хитрости, но нет прямого обмана.

Приемы второго рода - это разнообразные обманные действия.

. Виды спора

Виды спора очень многообразны. Спор может быть конструктивным (товарищеским) или деструктивным (враждебным), устным или письменным, организованным или стихийным, основательным или поверхностным, содержательным или формальным.

На сегодняшний день логикой выделяется несколько видов споров по следующим критериям.

. По преследуемой цели: спор из-за истины, для убеждения кого-либо, для победы, спор ради спора.

Если цель собеседника - поиск истины, то он ведет аподиктический (достоверный, основанный на формальных законах мышления и правилах вывода) спор. Если цель оппонента убедить, склонить к своему мнению, то он ведет эристический (или, как его называют, диалектический, т.е. основанный на всех законах диалектики) спор. Если цель соперника победить любым путем, то происходит софистический (основанный на словесных ухищрениях, вводящих в заблуждение) спор.

. По количеству участников

Простой спор - это спор двух человек. Один говорит, другой возражает. Все очень просто.

Сложный спор - в нем участвуют несколько человек.

Простой вариант сложного спора мы имеем в том случае, когда его участники разбиты на две команды, представители которых поочередно берут слово. Так спорят между собой сторонники соперничающих политических партий, представители разных отделов на предприятии, кредиторы с должниками и т.д.

Наиболее сложный спор - это спор нескольких человек, каждый из которых отстаивает свою, особую, точку зрения, играет, так сказать, только за себя. Такой спор требует от участников высокой культуры общения, и если он возникает стихийно, то очень быстро превращается в беспорядочную перебранку.

. По наличию или отсутствию слушателей

Спор наедине, при котором присутствуете только вы и ваш оппонент. Такой спор имеет свои особенности: наедине можно сказать собеседнику такое, чего не скажешь при людях; наедине гораздо легче признать свою ошибку и правоту собеседника. И как трудно порой бывает сделать это при свидетелях! Наедине легче думать, можно сделать паузу, попросив оппонента подождать, можно изредка отвлечься от спора и поговорить о чем-то постороннем. Легко спорить, когда вас только двое!

Публичный спор. Опытный полемист умеет использовать аудиторию для психологического давления на оппонента. Публичный спор чрезвычайно труден, к нему нужно быть готовым не только логически, но и психологически.

Спор для слушателей. Когда симпатии аудитории для спорящих оказываются важнее, нежели убеждение оппонента, спор становится средством воздействия на слушателей: оппонент вас уже не интересует, вы стремитесь убедить аудиторию. Это весьма специфическая разновидность спора: спор ведется не ради победы над оппонентом, не ради выяснения истины или достижения согласия, а ради привлечения публики на свою сторону. По сути дела, спор здесь используется как средство пропаганды собственных воззрений и внушения их публике.

При ведении публичного спора полезно иметь в виду следующее. Во-первых, публика, как правило, не очень внимательно слушает то, что говорят. Обыкновенный человек редко способен внимательно слушать чьи-то рассуждения более 5-7 минут, затем он утомляется, внимание его рассеивается, и он выхватывает из речей лишь отдельные фразы. Поэтому длинные рассуждения в публичных спорах должны быть исключены. Во-вторых, публика в массе своей не думает. Конечно, каждый отдельный человек из числа присутствующих может быть умен и образован, однако, собравшись вместе, люди чаще всего превращаются в толпу и начинают жить ее эмоциями и страстями ими легко овладевает стадное чувство. Поэтому перед толпой следует говорить как можно более кратко, ярко, образно, обращаясь не к разуму, а к эмоциям и чувствам.

. Победа в споре

спор эристика диалектика разногласие

Вопрос "Можно ли одержать верх в споре?" кажется по меньшей мере странным. Тем не менее, есть люди, которые всерьез убеждены, что это невозможно. "Если вы спорите и возражаете, вы иногда можете добиться победы, но это будет бесполезная победа, потому что вы никогда не добьетесь этим хорошего отношения к вам со стороны вашего противника". Эти слова принадлежат американскому ученому и дипломату Б. Франклину.

Американский президент А. Линкольн однажды отчитал молодого офицера за то, что тот вступил в жаркий спор со своим сослуживцем. "Ни один человек, который решил действительно преуспеть в жизни, - внушал Линкольн, - не должен тратить время на лишние споры, не говоря уже о том, что он не должен позволять себе выходить из себя и терять самообладание. Уступайте в крупных вопросах, если чувствуете, что и вы, и ваш собеседник по-своему правы, и уступайте в более мелких вещах, даже наверняка зная, что правы только вы. Лучше уступить дорогу собаке, чем допустить, чтобы она укусила вас. Даже убийство собаки не вылечит укуса..." На чем основывается этот совет всячески избегать споров? Действительно ли победа в споре, если даже она достигается, оказывается бесполезной? Против спора обычно приводятся два довода. Человека, убежденного в своей правоте, активно отстаивающего свою точку зрения, практически невозможно переубедить. Именно поэтому споры чаще всего заканчиваются тем, что спорящие остаются еще более уверенными в своей правоте. И потом, если спор все-таки завершается победой одного из участников, другой - проигравший - непременно испытывает чувство горечи от поражения. Он может даже изменить свое отношение к партнеру по спору.

Очевидно, что оба эти довода неубедительны. Неверно, что человека нельзя переубедить в споре. Многое зависит от манеры спора и приводимых аргументов. Если бы споры не вели к изменению позиций сторон, было бы непонятно, под влиянием чего меняются убеждения людей. Ссылка на обязательную, якобы, обиду побежденного в споре тоже легковесна. Неудача в споре действительно может показаться обидной. Но если человек осознал, что был неправ, он не станет сетовать на горькое лекарство. Что было бы действительно обидно, так это лишиться спора как одного из эффективных путей устранения ошибок и недоразумений. Все это очевидно. Тот, кто высказывается против споров, скорее всего, недостаточно ясно выражает свою мысль, и, говоря об одном, имеет в виду совсем другое. Пожелание или требование избегать всяких споров и постоянно стремиться к примирению неоправданно, да и просто неосуществимо. Спор объективен и необходим в том смысле, что он является одной из неотъемлемых особенностей общения людей и достижения ими взаимопонимания. Нужно, однако, не упускать из виду и другую сторону вопроса.

Спор - не единственное средство обеспечения понимания людьми друг друга. Он даже не главное такое средство. Неприемлем спор ради спора, с целью доказательства абстрактной правоты и посрамления противника. Главная задача спора - не сама по себе победа над противной стороной, а - решение некоторой конкретной проблемы, лучше всего - обоюдоприемлемое ее решение.

Дейл Карнеги: Единственный способ выиграть спор - не спорить.

Прежде, чем начать спорить, следует решить, нужен ли этот спор? Каков будет его результат? Ведь первое правило ведения дискуссии гласит: не дискутировать, если в этом нет необходимости. Вскоре после окончания войны (имеется в виду первая мировая война) однажды вечером в Лондоне я получил урок, которому нет цены.внимание тогда, как журналиста, всецело занимала личность сэра Pocca Смита. Bo время войны сэр Pocc, австралийский летчик-acc воевал в Палестине, a вскоре после объявления мира, он изумил весь мир, облетев земной шар на добрую его половину за тридцать дней. Ha такой подвиг тогда никто даже не покушался. Этот полет вызвал тогда колоссальную сенсацию. Правительство Австралии наградило его пятьюдесятью тысячами долларов, король Англии даровал ему рыцарское звание, и некоторое время o нем говорили больше, чем o ком либо другом, под Юнион Джек (английский государственный флаг).

Он стал Линдбергом для Британской империи. (Чарльз Линдберг - американский летчик, совершивший беспосадочный перелет через Атлантику в 1927 году, т.e. через 9 лет после полета Смита).

Я был в тот вечер приглашен на банкет, устроенный в честь сэра Pocca. Bo время обеда господин, сидевший рядом co мной рассказал забавную историю, суть которой основывалась на цитате: "Существует божество, которое придает форму нашим намерениям, обтесывая их сообразно нашим желаниям". Рассказчик упомянул, что цитата взята из Библии. Он ошибался. Я знал это. Я знал это совершенно твердо. B этом не могло быть никакого сомнения. И вот, чтобы дать почувствовать свою значительность и продемонстрировать свое превосходство, я взял на себя роль непрошенного и нежелательного цензора и поправил его. Он стал упорствовать. Что? Шекспир? Этого не может быть! Абсурд! Это цитата из Библии. И он знает это.

Рассказчик сидел справа от меня, a слева сидел мой старый друг. B свое время он посвятил насколько лет изучению Шекспира. Мы предложили ему разрешить наш спор. M-p Гэмонд выслушал нас, затем наступил мне под столом на ногу и сказал: "Дейл, ты ошибаешься. Джентльмен совершенно прав. Это - из Библии".

Когда мы возвращались домой c ним в тот вечер, я сказал ему: "Фрэнк, ты же знаешь, что эта цитата из Шекспира". "Разумеется, - ответил он, - "Гамлет", акт 5-й, сцена 2-я. Ho мы были c тобой в гостях по торжественному поводу, мой дорогой Дейл. Зачем доказывать человеку, что он неправ. Внушишь ли ты ему расположение таким образом? Почему не дать ему возможность спасти свое лицо? Ведь он не спрашивал твоего мнения. Он не хотел знать его. Зачем же c ним спорить? Послушайся моего совета - всегда избегай острых углов".

Человека, который сказал эти слова, теперь уже нет в живых, но урок, который он мне дал, продолжает приносить плоды.

Поэтому правило 1-e гласит:

Единственный способ добиться лучшего результата в споре - это уклониться от спора.

Дейл Карнеги "Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей".

Заключение

Спор - сложное явление. Он не сводится к столкновению двух несовместимых убеждений. Протекая всегда в определенном контексте, он затрагивает такие черты характера человека, как достоинство, самолюбие, гордость и т.д.

Манера спора, его острота, уступки спорящих сторон, используемые ими средства определяются не только соображениями, связанными с разрешением конкретной проблемы, но и всем тем контекстом, в котором она встала.

Можно достичь формальной победы в споре, настоять на правоте или целесообразности своего подхода и одновременно проиграть в чем-то ином, но не менее важном. Мы не сумели изменить позицию оппонента в споре, не добились его понимания, обидели его, оттолкнули от взаимодействия и взаимопомощи в решении проблемы, вызвавшей спор, - эти побочные следствия спора могут существенно ослабить эффект победы в нем или даже вообще свести его на нет.

Список использованной литературы

1. Поварнин С. Спор. О теории и практике спора // Вопросы философии. 1990. №3.

. Андреев В.И. Конфликтология: искусство спора, ведения переговоров, разрешения конфликтов. - Казань, 1992.

. Дейл Карнеги "Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей".

. Шопенгауэр А. Эристика, или искусство побеждать в спорах. - СПб, 1900.

. http://hrm.ru/ehristika-nauka-pobezhdat-v-spore