**Министерство сельского хозяйства Российской Федерации Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Пермская государственная сельскохозяйственная академия имени академика Д.Н. Прянишникова»**

**Кафедра иностранных языков**

**РЕФЕРАТ по дисциплине «Русский язык и культура речи»**

**на тему**

**Спор и его виды**

Выполнил(а): студент(ка) группы Зб-11б Перфилова Юлия

Руководитель: Попова Т.В.

Пермь 2016

**Содержание**

Введение

1. История возникновения спора

2. Классификация видов спора

. Советы ведения спора

Заключение

Библиография

**Введение**

Дж.Лакофф и М.Джаонсон утверждали: «Стратегия и тактика терминологии спора очень близка к боевому искусству». Давайте разберемся: что такое спор?

Спор - это столкновение мнений, в ходе которого первая из сторон стремится убедить другую в справедливости и правильности своей позиции. Спор-это публичное обсуждение важной проблемы для спорящих, в ходе которого появляется возможность обстоятельно разобраться в обсуждаемых вопросах. Спор-это столкновение различных точек зрения, обоснованных доказательствами и опровержениями спорящих. Спор-это всякое столкновение понятий, разногласие, расхождение мнений двух и более человек. В словарях русского языка для обозначения такого явления, как «спор» имеются следующие синонимы: дискуссия, диспут, полемика, дебаты, прения и др. Но в научных исследованиях эти слова обозначают отдельные виды спора.

Античные мыслители первыми в истории начали использовать спор как форму выяснения истины. Величайший древнегреческий философ Сократ тоже использовал в своем обиходе такой способ общения и ведения диалога с собеседником. Он утверждал, что спор может продолжаться до тех пор, пока в ходе самого процесса вопросы встают и развиваются. Большим мастером спора считался и Протогор. Аристотель опубликовал в своей книге «Топика» разработанные им самим тактики и советы по ведению споров, а так же рекомендации для подготовки к спору перед большой аудиторией.

В древности многие страны уделяли спору большое внимание, например Древняя Индия, Древний Китай. В России искусство спора связано со следующими именами выдающихся прогрессивных деятелей, таких как А.Н. Радищев, Н.Г. Герцен, В.Г. Чернышевский, В.Г. Белинский и др. В России разрабатывалась теория спора. Известнейшая работа в этой сфере - работа С.И. Поварнина «Спор. О теории и практике спора».

В современном мире говорят об утрате навыков культуры речи, в том числе и утрачена культура ведения спора. Необходимо учитывать правила общения, правила ведения того или иного вида спора с учетом речевой ситуации, т.е. место и время данного вида общения, личность оппонента, цели и задачи данного вида коммуникации и т.д.

Цель моего исследования: познакомится с некоторыми видами спора, узнать, где и при каких обстоятельствах чаще всего используется тот или иной вид, подробнее изучить историю возникновения понятия «спор».

**1. История возникновения спора**

Как я писала ранее: спор появился во времена древних мыслителей в момент, когда один не поддержал точку зрения другого. Так же древние философы первыми поняли, что такое средство коммуникации, как спор играет большую роль в нахождении истины. Они придерживались того, что каждый имеет право высказать свое мнение по тому или иному вопросу. Умение доказывать, аргументировать, убеждать оппонента в своей правоте очень ценилось в древних античных государствах. К тому же, при наличии этих навыков у участника спора появлялись свои «болельщики».

Дискуссии между античными политиками являлись частым событием в те времена. Обсуждая накопившиеся проблемы и вопросы мыслители, плавно шли к их решению с помощью споров, состоявших из вопросов и ответов. Суть этого способа спора заключается в том, чтобы спорящий смог указать на ошибочность мнения своего оппонента с помощью своих вопросов. Протогор был первым, кто начал использовать этот способ, древнего философа считали истинным мастером в ведении споров.

Сократ обозначил для себя ряд тем, на которые предпочитал спорить, например, добро и зло, бедность и богатство, «неволя» и свобода и т.д. Сократ специально провоцировал спор, чтобы понять, в чем заключаются заблуждения народа. Этот метод он характеризовал четко поставленными вопросами, умением правильного выстроить диалог и называл его «майевтика» (от греч. Maja - старшая из Плеяд) и считал, что этот способ общения приводит оппонента к истине. Книга Аристотеля «Топика» посвящая диалектическим дискуссиям.

На те времена споры могли проходить между целыми церквями, монастырями, сословиями. При этом заранее оговаривались условия спора, определяли учесть проигравшего и то, каким будет приз победившему. Иной раз проигравшему спор ( как говорят сейчас-«проспорил») приходилось отдавать своих рабочих, подчиненных, землю, животных и т.д. Бывало и такое, что спор стоил человеку жизни. Проигравший должен был осознанно привести себя к смерти.

Некоторые люди не нуждались в умениях построения диалога, целью их спора не была истина - они могли применять физическую силу, обратиться к человеку, который чином выше. "Аргумент, вооруженный пистолетом, убеждает лучше, чем просто аргумент"-популярное мнение, характеризующее античные времена.

Древняя Индия и Китай имели значимое отношение к спору. В Индии созданы первые работы об искусстве ведения спора. В этих работах рассматриваются разновидности и классификации споров, акцентировано внимание на порядке проведения дискуссии, даны советы о том, как правильно вести спор, как отвечать, как аргументировать. Способность находить мнение своего оппонента ошибочным и понимать в чем именно заключаются ошибки, умение быстро вникать в слова собеседника, быстро находить ответы, приводить весомые аргументы, держать себя в руках, не грубить своему оппоненту - навыки, который высоко ценили древнеиндийские логисты.

В России большой вклад в развитие спора, как средства коммуникации, внесли следующие деятели: А.И. Герцен, В.Г. Белинский, Н.Г. Чернышевский, Т.Н. Грановский, А.Н. Радищев и др. Университеты Санкт-Петербурга и Москвы вели между собой споры о защите диссертаций. Известную работу «Искусство спора. О теории и практике спора» создал наш отечественный деятель Поварнин.

**2. Классификация видов спора**

Спор бывает бесформенным и сосредоточенным. Сосредоточенный спор - это такая разновидность спора, где спорящие постоянно берут в счет спорный тезис. Все доказательства и опровержения, приведенные спорящими нужны для того, чтобы защитить или опровергнуть этот тезис. Исходя их этого, получается, что спор протекает вокруг одной только мысли - центральной, которая является главным стержнем. Уход от основной мысли не допускается.

Бесформенный спор не предусматривает таких правил. Как правило, бесформенный спор начинается с одного тезиса, затем в ходе доказательств и аргументации, спорящие плавно переходят к другим доводам, уходя, таким образом, от первоначальной причины спора. В конце бесформенного спора спорящие часто не могут вспомнить, с чего же начался сам спор. Именно поэтому при участии в дискуссиях, главное правильно организовать сосредоточенный спор, по предварительно задуманному плану, но и сосредоточенный спор может иметь непоследовательный ход. Бесформенный спор может принимать любой вид, он совершенно беспорядочен.

Так же спор делится по количеству собеседников (спорящих). Простой (одиночный) спор-это спор, в котором задействовано лишь два собеседника, не более. Довольно часто спор происходит между несколькими лицами, где каждый человек либо встает на защиту тезиса и доказывает его правильность, либо наоборот, пытается привести аргументы в пользу того, что тезис неистинный.

Сложный спор имеет большое значение в общественных делах, в обсуждении социальных проблем, из-за того что появляется возможность посмотреть на проблему и ее суть с разных сторон. Как правило, истина образуется в сложном споре, так как в нем задействованы умные, культурные люди, которые способны видеть всю суть проблемы, искать рациональные разрешения и приводить весомые аргументы. Результаты такого спора могут быть весьма продуктивными. Самой большой трудностью в проведении сложного спора является его организация. Спор между большим количеством человек пройдет успешно лишь в том случае, если все участники будут хорошо понимать суть рассматриваемой проблемы, искать подходящие доказательства той или иной позиции, обладать высокими умственными навыками, быть дисциплинированным и воспитанным, чтобы в случае глубокого расхождения мнений спор не перерос в «базар».

Самым неподходящим методом разрешения спора является использование силы. Такой метод говорит о необразованности собеседника и о его неумении культурно разрешать вопросы, поднятые в споре. Естественно, что применение физической силы, повышение голоса (и т.д.) не являются аргументами и не приносят пользы в защиту своей позиции. Довольно часто для таких мероприятий выбирается руководитель спора, который следит за порядком проведения данного мероприятия.

Бывает, что спор проходит со слушателями или, наоборот, без них. Довольно часто этот критерий имеет большое значение в подведении итогов спора. Неодобрение слушателей или же их поддержка играют важную роль для самих участников. Иногда обстановка становится напряженной, участники прибегает к различным хитростям для доказательства истинности своей позиции.

Существует и так вид спора, который проводится специально для слушателей. Причины тому могут быть разные. Основной целью является убеждение в истинности своей точки зрения не только противоположной стороны спора, но и слушателей. По такому принципу действует проведение предвыборных кампаний.

Различают письменный и устный спор. Наиболее продуктивным видом спора является письменный. Единственным минусом сложного, высокопродуктивного спора является большая продолжительность по времени. Иногда бывает сложно отслеживать спор, например в газетах, которые выходят один раз в неделю.

Споры различаются целями, поставленные самими участниками, а так же причинами, исходя из которых начался спор. С этой стороны выделяют пять видов спора: спор для проверки истины; спор ради убеждения; спор ради победы; спор как спорт и спор ради азарта.

Спор для поверки истины является наивысшей формой спора. В таком случае спорящий использует самые весомые аргументы. Но остальные участники спора не до конца уверены в истинности или наоборот, в ошибочности того или иного мнения. В ходе данного вида спора важно сохранить нить, ведущую к истине, а не защищать себя как личность, которая предложила данную тему для спора. Этот вид спора довольно часто практикуется в науке, например, при совершении нового открытия, его проверки и достоверности, полученных в ходе научного исследования фактов. Спорящие, участники такого вида спора должны быть приблизительно равны по уровню интеллекта. Хитрые приемы, различные уловки, обманки не допустимы.

Спор для убеждения противника считается самой низшей формой спора. При желании убедить своего оппонента в правдивости какой-то мысли или в счет погони за выгодой для себя (что является нечестным спором), спорящий обычно выбирает оппонента, который намного слабее его самого. В процессе спора может осознанно прибегать к преувеличению, так же спорящий будет использовать только те доводы, которые считает самыми убедительными. Данный вид спора часто используют в сфере торговли и услуг в корыстных целях. Продавец, желая продать свой товар или услугу, начинать убеждать покупателя с помощью спора о том, что товар действительно качественный и необходимый, хотя слова продавца далеки от истины.

Спор ради победы основывается на постановки определенной цели - одержать верх над оппонентом. Спорящие не стремятся прийти к истине. В таком случае участник спора выбирает такие аргументы и доводы, которые поставят оппонента в затруднительное состояние. В таком виде спора в ход идет властный голос, переход на личности, дерзость, острые слова, удары в слабые места, но при этом речь остается красивой и правильной.

Спор ради спора. Как правило, участники такого вида спора поистине ценят сам процесс, но точка зрения у них весьма неоднозначна, поэтому, сегодня они доказывают одно, а завтра совершенно другое. Это самый распространенный вид. Многим людям иногда просто хочется завязать спор. «Спор ради спора» может плавно перетечь в «спор ради победы».

Последний, пятый вид спора-спор ради азарта. В наше время нигде не встречается. Такой вид спора использовался в древние времена. Суть заключалась в том, что один человек задает вопросы, а его оппонент отвечает словами «да» или «нет». В итоге, человек, который задавал вопросы, приводит отвечающего к разногласиям с самим собой.

Различают споры кратковременные, долговременные и средней продолжительности. В истории нашего мира зафиксированы споры, длившиеся не один десяток лет. Так же бывают и такие споры, которые не закончены до сих пор.

В разновидностях спора необходимо учитывать его структуру, его составляющие: тема спора, оппоненты спора и др. Спор может иметь огромное значение, например в жизни государства или же наоборот, ни на что не влиять.

В самом простом и обыкновенном споре всего две стороны, в сложном споре нет ограничений по поводу количества участников.

**3. Советы ведения спора**

 Четко определить цель спора. Все сказанное или написанное нами должно подтверждать собственную точку зрения, опровергать доводы противника.

 Разбираться в теме, о которой ведется спор. Довольно часто это правило опускают и получается, что оппоненты ведут дискуссию на тему, которую вовсе и не знают. Именно поэтому самыми сложными являются споры по политическим и государственным делам. Разрешение вопросов, относящихся к этой теме, требует большого количества знаний, опыта и трезвой оценки ситуации.

 Вслушиваться в доводы оппонента и стараться в них окончательно разобраться. Не перебивать.

 Говорить и аргументировать нужно с крайней точностью, кратко, без преувеличений и т.д. Иначе оппонент может не правильно понять суть аргумента.

 Не стоит категорически избегать юмора. Главное знать подходящий момент.

 Стараться достойно излагать свою точку зрения. Не страшитесь поражения в споре. Если быть чересчур скромным, прятать взгляд, то спор получится неполноценный.

 Необходимо держать себя в руках. Как правило, в процессе спора противник может пытаться вас разозлить, но следует сохранять спокойствие, иначе все дельные мысли исчезнуть из головы. Дерзость, невоспитанность является оружием слабого противника, на это не стоит обращать внимания. Говорят, что истина испаряется во время кипения страстей.

 Уважать аргументы и доводы противника. Главное - спорить, слушать, внимать, опровергать, доказывать не оскорбляя и не обижая своего противника.

 Если вы на сто процентов уверены, что ваш оппонент ошибся, приведя в пример тот или иной аргумент, но не стоит говорить ему об этом сразу. Особенно, если прошло мало времени с начала спора. Указав на ошибку противника, вы можете разозлить его, задеть его самолюбие, тем самым навредив самому себе.

 Следовать методу великого Сократа\6 задавать противнику вопросы, на которые он будет давать ответ «да», тем самым как бы соглашаясь с вами.

 Давать верную оценку аргументам противника. Уметь различать годные от негодных.

 Две важные крайности: старайтесь не упорствовать, лучше признайте свое поражение, если аргумент противника действительно стоящий. Но не стоит слишком быстро с ними соглашаться. Аргументы могут лишь показаться истинными

 Не стоит начинать спор просто так. Мы встречаемся с людьми, которые могут спорить целыми днями, при этом чаще всего они не знают о чем спорят.

 На протяжении всего спора его тема должна оставаться неизменной. Довольно часто это правило не берут в счет. Но с другой стороны - это логично. В начале дебатов тема имеет еще неопределенный характер.

Спор является оконченным, если один из спорящих признает свое поражение, отказываясь от своей первоначальной точки зрения. Так же следует слегка углубиться в психологию и логику. Знания этих наук помогут читать человека лишь по его внешнему виду, движениям, это может пригодиться для аргументации опровержения точки зрения своего оппонента. Еще, знание логики и психологии поможет распознать нечестные приемы в споре. Бывает и такое, что в конце спора участники еще больше убеждаются в истинности своей позиции.

**Заключение**

Я считаю, что спор - актуальный вид речевого общения, известный с древности и до сегодняшнего дня. В наши дни наиболее популярны такие виды спора как «спор ради победы», «спор для проверки истины», «спор ради убеждения».

Спор стал неотъемлемой частью нашей речи. Мы довольно часто используем этот вид диалога в общении со своим окружением. Спор - это расхождение взглядов. Он подразумевает активное отстаивание своей позиции, грамотное и основательное аргументирование. Если разногласия отсутствуют, то отсутствует и сам спор, получается какая-то другая форма коммуникации.

Для победы в споре следует придерживаться простых и важных правил: не грубить, держать себя в руках, разбираться в теме спора, с уважением относится к оппоненту - это, пожалуй, самые главные аспекты. Совершенно не обязательно иметь правильное мнение и запастись фактами. Уверенный голос, четкая логика, умение пользоваться уловками, хитростями (ради убеждения оппонента). Но стоит задуматься: может все таки не стоит? Возможно, следует избежать спор - это нужно учитывать. Ведь спор может привести к ряду проблем, никто не защищен от каких-либо последствий, риску подвержен и для спорщика, и для оппонента.

Дейл Карнеги говорил: "В мире существует только один способ одержать верх в споре - это уклониться от него". Я считаю, что самым лучшим методом поиска истин является путь к общему, единому мнению. Люди должны уметь идти на компромиссы, жертвовать чем-то ради других, более слабых, например. Умение договариваться, на мой взгляд, ценится куда больше, чем умение построить грамотный и выгодный для себя спор. Не следует спорить. Лучше выслушать каждую сторону и провести анонимное голосование, чтобы не обидеть своих оппонентов, выбрать действительно истинную, по твоему мнению, точку зрения.

Конечно, полностью исключить спор из нашей жизни не получится, но почему бы каждому человеку не взять за правило: «спорить лишь ради развлечении». оппонент дискуссия спор

Рассматривая виды спора, я поняла, что многие люди научились манипулировать другими с помощью споров. В конце своего исследования я уверена, что спор не должен быть важным пунктом в русской речи.

**Библиография**

**1. http://studenchik.ru/1-19347.html**

**.** Бороздина, Г. В. Психология делового общения / Г.В. Бороздина, - Москва ; ИНФРА-М, учебник, 2008, с 158

**3.** Мкртычян С.В. Белая и черная риторика. Материалы интеллектуальных тренингов по развитию навыков ведения полемики. - Тверь: ЗАО "Издательский дом "Глаголь", 2007.

**4.** Карнеги Д. «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей», М.: «Топикал. Цитадель», 1995.

**5.** Войшвилло Е. К., Дегтярев М.Г. Логика: Учеб. для студ. высш. учеб. заведений. - М.: ВЛАДОС-ПРЕСС, 2001.

**6.** Малыхина Г. И. Логика: Учеб. Пособие. Мн.: Выш. Шк., 2002.