Содержание:

1. Введение…………………………………………………………..2
2. Спор как форма организации человеческого общения………. .3
3. Доказательства……………………………………………………. .3
4. Виды споров……………………………………………………….. 8
5. Организация спора…………………………………………………11
6. Правила поведения в споре……………………………………….12
7. Стратегия и тактика в споре………………………………………13
8. Заключение……………………………………………………….15
9. Список использованной литературы……………………………18

*«В споре рождается истина».*

Сегодня, в условиях оживленных дискуссий, споров, полемики прежде всего по общественно-политическим вопросам ощущается нехватка культуры ведения диалога в широком смысле, что означает неумение аргументировано излагать свою точку зрения, выслушивать и понимать точку зрения оппонента, оценивать ее, в соответствии с позицией оппонента корректировать свою позицию или настаивать на выдвинутых положениях, совместными усилиями добираться до сути вопросов или искать и находить новые аргументы для убеждения противника.

**Спор, полемика, дискуссия**

***Спор*** – процесс обсуждения проблемы, в ходе которого каждая из сторон, аргументируя свою позицию и опровергая позицию собеседника, стремится отстоять свою точку зрения.

Согласно «Словарю синонимов русского языка», глагол «спорить» имеет самое широкое значение, означая всякое выступление против чьих-либо взглядов, положений, выражение несогласия с ними. Синонимами слова «спорить» выступают: «дискуссировать» – публично обсуждать спорный вопрос; «диспутировать» – участвовать в диспуте, публичном обсуждении, посвященном какому-либо вопросу; «дебатировать» – устраивать дебаты, прения по какому-либо вопросу; «полемизировать» – участвовать в полемике, публично выступать с возражением, с опровержением чьих-либо взглядов, мнений, высказывая и защищая свою точку зрения, свое мнение.

Создателем теории спора считается древнегреческий философ и учёный Аристотель. Он разделил методы ведения спора на три группы:

1. диалектику – искусство спорить с целью выяснения истины;
2. эристику – искусство любой ценой доказать свою правоту;
3. софистику – стремление добиться победы в споре с посредством преднамеренного использования ложных доводов.

***Дискуссия*** – это публичный спор, целью которого является выяснение и сопоставление разных точек зрения, поиск, выявление истинного мнения, нахождение правильного решения спорного вопроса. В переводе с латинского языка «дискуссия» означает исследование, рассмотрение, разбор. Дискуссия считается эффективным способом убеждения, так как ее участники сами приходят к тому или иному выводу. Цель дискуссии заключается в стремлении добиться истины путем сопоставления различных мнений.

Дискуссия – это активный метод закрепления и углубления знаний, развития навыков творческого мышления и умения вести спор. В то же время дискуссия – весьма эффективный способ убеждения, основанный на самостоятельном освоении истины. Из психологии известно, что человек лучше всего воспринимает и запоминает то, к чему он пришел сам, что он сам открыл.

Павлов И.П. считал дискуссию одним из наиболее плодотворных средств в развитии науки. Формальным условием любой дискуссии является наличие какого-либо спорного или нерешенного вопроса. При отсутствии предмета спора или обсуждения дискуссия не возникает.

***Полемика*** – это не просто спор, а такой при котором имеется конфронтация, противостояние, противоборство сторон, идей и речей. В переводе с древнегреческого «полемика» означает воинственный, враждебный. Исходя из этого, полемику можно определить как борьбу принципиально противоположных мнений по тому или иному вопросу, публичный спор с целью защитить, отстоять свою точку зрения и опровергнуть мнение оппонента. Таким образом, полемика отличается от дискуссии именно своей целевой направленностью. Если участники дискуссии сопоставляют противоречивые суждения, стараются прийти к единому мнению, найти общее решение, установить истину, то цель полемики иная: надо одержать победу над противником, отстоять и утвердить собственную позицию.

Полемика - это наука убеждать. Она учит подкреплять мысли убедительными и неоспоримыми доводами, научными аргументами. Она служит воспитанию активной гражданской позиции, носит боевой, решительный характер.

**Доказательства**

Прежде чем говорить об особенностях спора, надо хотя бы в самых общих чертах ознакомиться с доказательствами. Ведь мир состоит из доказательств. Один доказывает, что такая-то мысль верна, другой — что она ошибочна. Та мысль, для обоснования истины или ложности которой строится доказательство, называется тезисом доказательства. Она — конечная цель наших усилий. Тезис в доказательстве — как король в шахматной игре. Хороший шахматный игрок всегда должен иметь в виду короля, какой бы ход ни задумывал. Так и хороший «доказыватель» в споре или без спора: о чем он в доказательстве ни заводит речь, всегда, в конечном счете, имеет одну главную цель — тезис, его оправдание или опровержение.

Вот почему первое требование от приступающего к серьезному доказательству или спору — выяснить спорную мысль, выяснить тезис, т.е. вникнуть в него и понять так, чтоб он стал для нас совершенно ясным и отчетливым по смыслу. Это сберегает много времени и охраняет от множества ошибок.

Практика полемических выступлений показывает, что в споре возникают самые разные ситуации. Участнику спора нередко приходится переубеждать своего оппонента, так как у того обычно имеется достаточно твердое мнение по обсуждаемому вопросу. Однако сделать это удается далеко не всегда. Спорящий логически правильно доказывает выдвинутый тезис, но это не убеждает оппонентов, так как доказательство сложно для них и ими практически не воспринимается. Напротив, убеждают иногда рассуждения, основанные не на доказательстве, а на предрассудках, на неосведомленности людей в различных вопросах, вере в авторитеты и т.д. Большое влияние оказывают красноречие спорящего, пафос его речи, уверенность в голосе, внушительная внешность и т.п. Другими словами, можно доказать какое-то положение, но не убедить в его истинности окружающих и, наоборот, убедить, но не доказать.

***Доказательство*** – это основа убедительности рассуждений и выступления. Любое доказательство как логический прием, складывается из трех взаимосвязанных элементов: тезиса, доводов (аргументов) и способа доказывания (демонстрация).

***Тезис*** – мысль или положение, истинность которого требуется доказать. Тезис всегда должен быть истинным, иначе никаким доказательствам не удастся его обосновать. При выдвижении тезиса руководствуются тремя правилами: 1) тезис должен быть четко сформулирован; 2) тезис должен оставаться одним и тем же в ходе всего доказательства; 3) тезис не должен содержать в себе логического противоречия.

***Доводы (аргументы)*** – это различные формы доказательности истинности тезиса. В качестве доводов различают факт и мнение.

***Факт*** – это действительное, невымышленное явление, событие, то, что произошло на самом деле. Факты существуют сами по себе, независимо от того, как их оценивают и используют в своих целях.

***Мнение*** – это суждение, выражающее оценку, отношение, взгляд на что-либо. Мнения могут быть предвзятыми, необъективными, ошибочными, на них влияют социальные установки, личностные ориентиры, особенности характера, психическое состояние, уровень подготовки, степень осведомленности и многое другое.

Чтобы четко представлять, какое положение является тезисом (предметом спора), о чем идет спор, необходимо выяснить три вопроса, касающихся этого тезиса:

1) Все ли слова и выражения тезиса вполне и досконально понятны. Само собою ясно, что если нам надо опровергать или оправдывать, например, тезис: "социализация земли в данное время необходима", мы должны вполне ясно и отчетливо понимать, что такое "социализация земли". Без этого у нас выйдет не настоящее доказательство, а какая-то "фальсификация", "безграмотная мазня". Между тем именно в этом пункте — в понимании смысла слов тезиса — очень часто грешат доказательства вообще и особенно споры.

Если смысл слова в тезисе не вполне ясен и отчетлив, то надо "определить" это слово или понятие. Например, найдём определение понятия "социализация земли". Это "отмена всякой собственности на землю и объявление земли достоянием всего народа". Если мы удовлетворимся для наших целей этим определением, то можем идти дальше. Если же что-нибудь нам покажется неясным при таком определении, — мы должны тут же постараться выяснить и эту неясность. Одним словом, надо стараться выяснить каждое понятие тезиса, по возможности - до полной кристальной ясности и отчетливости.

2) Об одном ли только предмете идет речь, или обо всех без исключения предметах класса, или не обо всех, а только о некоторых (большинстве, многих, почти всех, нескольких и т. д.), т. е. необходимо установить “количественную” характеристику тезиса.

3) Считается ли тезис несомненно истинным, достоверным и несомненно ложным, или же только вероятным в большей или меньшей степени, очень вероятным, просто вероятным, или же только возможным (нет доводов за и против). Эта логическая операция называется установлением “модальности” тезиса. Требование истинности, правильности, честности — это те требования, в соответствии с которыми необходимо вступать в спор, но которые не всегда выполняются в реальной практической аргументационной деятельности. Причинами несоблюдения указанных требований могут быть, с одной стороны, способность человека ошибаться, а также заблуждаться, а с другой — сознательное стремление ввести оппонента в заблуждение. В связи с этим можно говорить о разновидностях аргументации: аргументация, приближающаяся к идеалу, и аргументация, противоречащая идеалу спора.

Для доказательства истинности или ложности тезиса приводятся другие мысли, которые называются доводами (посылками, аргументами). Доводы — это утверждения, с помощью которых обосновывается истинность тезиса и которые выдвигаются в поддержку тезиса и обладают доказательной силой для тех, кому адресована аргументация. Выделяются различные типы аргументов: аргументы с помощью примера, иллюстрации, образца, аналогии, с помощью определения, возведения к роду, разделения на виды, от противоположного, путем указания причин и последствий, нахождения противоречий и др. В качестве доводов могут выступать также факты, т. е. явления действительности, которые подтверждают тезис или согласуются с ним. Другими словами, это должны быть такие мысли, которые считаются верными не только нами самими, но и теми людьми, кому мы доказываем, и из которых вытекает истинность или ложность тезиса. В процессе выдвижения аргументов нужно следить за тем, чтобы тезис и доводы были связаны таким образом, чтобы тот, кто признает верным довод, должен, был непременно признать верным и тезис. Если эта связь сразу не видна, нужно уметь показать, что она существует.

Выделяются типичные ошибки в аргументационной деятельности: а) ошибка в тезисе; б) в аргументации; в) в связи между аргументами и тезисом, т. е. в рассуждении.

***Ошибками в тезисе*** являются: отступление от тезиса, подмена тезиса, потеря тезиса. Отступлением от тезиса считается случай, когда вместо исходного тезиса доказывается сходный или как-либо связанный с ним, или не имеющий видимой связи. Если спорящий осознает, что он не может доказать или защитить исходный тезис, он может попытаться этот тезис заменить. Данный вид ошибки называется подменой тезиса. Случается, что участник спора в своих рассуждениях отходит от исходного тезиса настолько далеко, что забывает его. В этом случае ошибка называется потерей тезиса.

***Ошибки в доводах***. Таковых две: а) ложный довод — когда аргумент представляет собой ложную мысль; б) произвольный довод — тот, который не является заведомо ложным, но требует доказательства сам по себе.

***Ошибки в “связи” между аргументами и тезисом*** состоят в том, что тезис не вытекает, не становится очевидным из тех доказательств, которые приводятся в рассуждении.

Таким образом, спор представляет собой особую форму организации человеческого общения, состоящую из двух взаимодействующих сторон деятельности: аргументативной и аргументативно-оценивающей. С одной стороны, есть участник, предлагающий текст, называемый аргументационной конструкцией, а с другой — оппонент (реципиент), воспринимающий, оценивающий аргументацию первого участника, выражающий к ней свое отношение. Задача оппонента сводится к тому, чтобы дать истинностную оценку посылкам и тезису, решить вопрос о правомерности перехода от одних посылок к другим и к тезису, выявляя имплицитные дополнения, если таковые присутствуют в аргументационной конструкции. Имплицитными дополнениями считаются те предложения, которые не произнесены и не написаны, но подразумеваются в ходе аргументации.

Практически функция оппонента реализуется следующим образом: он внимательно выслушивает аргументы спорящей стороны, затем анализирует их и расчленяет на простейшие составляющие, если довод оппонента сложный. Оценку аргументации реципиент может выразить вербальными и невербальными способами (к последним относятся жест, мимика, физическое действие и т. д.). Вербальными средствами выражения оценки аргументации являются: восклицания, вопросы, краткие замечания, развернутая аргументация, обосновывающая оценку реципиентом исходной аргументации.

Одна и та же аргументационная конструкция может оцениваться по-разному разными реципиентами. Например, некто Н. утверждает: “Поскольку наличествуют обстоятельства А, В, С, то можем заключить, что имеет место факт К”. Данная аргументационная конструкция может быть оценена разными реципиентами следующим образом:

1. “Н. совершенно прав. Обстоятельства А, В, С действительно имели место, отсюда мы просто обязаны прийти к выводу, что наличествует К”.
2. “Н. прав, потому что я видел своими глазами, что В”.
3. “Н. лжет, ибо факт С не имел места”.
4. “Н. неправ, потому что для наступления события К недостаточно А, В, С, необходимо Д, а его, как известно, не было”.
5. “Н. шутит, и не стоит всерьез разбирать его аргументацию”.
6. “Не верьте Н., он говорит, что имеет место К, потому что сознательно хочет ввести нас в заблуждение, ведь он представитель другого политического (религиозного, философского) направления”.
7. “Н. говорит, что имело место А, потому что он хочет меня обидеть”.
8. “Н. говорит, что имеет место К. Да он просто мерзавец! Надо лишить его возможности говорить такие вещи”.
9. “Я не понимаю, как можно сомневаться в правоте такого уважаемого человека, как Н. Разумеется, имеет место К, если Н. так говорит” и т. д.

Чтобы аргументация была надежной и убедительной, необходимо в процессе доказательства следовать ряду правил: 1) аргументы должны быть истинными (ложными доводами нельзя доказать ни одного тезиса, даже если сам тезис и истинен); 2) они должны быть достаточными для данного тезиса; 3) их истинность должна быть доказана независимо от тезиса.

Чтобы успешно вести дискуссию или полемику, важно знать и соблюдать основные законы формальной логики.

***Закон тождества*: *«Каждая мысль в процессе данного рассуждения должна иметь одно и то же определенное, устойчивое содержание»*.** Это значит, что во время рассуждения нельзя подменять один предмет мысли другим. Нередко в ходе рассуждения в различные по смыслу понятия вкладывают тождественное содержание и, наоборот, в одно и то же понятие вкладывают разное содержание. Это приводит к двусмысленности высказывания, взаимному непониманию участников спора.

***Закон противоречия*: *«Две противоположные мысли об одном и том же предмете, взятом в одно и то же время и в одном и том же отношении, не могут быть одновременно истинными».*** Логическое противоречие это следствие нарушения норм правильного мышления. Формальная логика, не отрицая реальных противоречий, требует, чтобы и о противоречивых явлениях мыслили непротиворечиво, логически правильно. Логическое противоречие недопустимо в публичном споре. Указание на него показывает несостоятельность позиций оппонента.

***Закон исключительного третьего*: *«Из двух противоречащих высказываний в одно и то же время и в одном и том же отношении одно непременно истинно».*** Для правильного ведения дискуссии или полемики соблюдение этого закона обязательно. Нарушение его приводит к логическому противоречию в высказываниях, что препятствует принятию правильного решения. В споре нередко приходится строго придерживаться одного из двух взаимоисключающих мнений.

***Закон достаточного основания*: *«Всякая правильная мысль должна быть обоснована другими мыслями, истинность которых доказана»*.** Этот закон не допускает голословности утверждений и выводов, требует убедительного подтверждения истинности высказанных мыслей. Обоснованность высказываний – важнейшее требование, предъявляемое к речи участников спора.

Также различают доказательство прямое и косвенное.

***Прямым*** называется доказательство, в котором тезис выводится из аргументов по правилам дедуктивных умозаключений. Ни каких дополнительных приемов рассуждения при этом не используется. Если аргументы истинны, то тезис из них следует с логической необходимостью и достоверностью.

***Косвенным*** доказательством называют доказательство, в котором сначала доказывается антитезис, а затем уже, убедившись в ложности антитезиса, доказывают истинность тезиса. Таким образом, косвенные доказательства начинаются с того, что выдвигается допущение, противоречащее тезису. Затем из этого предположения выводятся следствия, которые оказываются противоречащими ранее известным или доказанным истинным. Из ложности антитезиса выводится заключение об истинности тезиса.

Такой способ косвенного доказательства античные логики называли апагогическим, что в переводе с древнегреческого означает отход или отклонение от непосредственного разбора аргументов. В математике этот вид доказательства называют доказательством от противного, поскольку при этом приходится доказывать утверждение, противоречащее тезису.

***Разделительно-категорическое*** доказательство основывается на разделительно-категорической демонстрации аргументов. Такой вид доказательства предполагает одновременное использование прямого и косвенного доказательства. Это имеет особую актуальность, например, в доказательстве виновности подсудимого.

Специфической разновидностью доказательства является опровержение.

***Опровержение*** – доказательство неистинности, ложности тезиса или аргумента. Иными словами, опровержение – это как бы доказательство с обратной целью. В структуре спора опровержение противостоит доказательству и связано с ним. Доказательство первого участника спора превращается в опровержение доказательства второго участника спора и наоборот. Поскольку опровержение – это разновидность доказательства, для него действительны все логические правила доказательства. Нарушение любого из них ставит под угрозу успех опровержения.

Различают три основных способа опровержения. Первый способ относится к опровержению аргументов, служащих основой рассуждения. Второй способ опровержения связан с анализом необходимой логической связи между аргументами и тезисом, которые служат соответственно посылками и заключением дедуктивного вывода. Третий способ относится к опровержению самого тезиса. В принципе такое опровержение может быть применено к любому утверждению.

**Виды споров**

Спор может быть сосредоточенный и бесформенный. Сосредоточенным спором является такой спор, когда спорящие все время имеют в виду спорный тезис, и все, что они говорят или приводят в доказательство, служит для того, чтобы защитить его или опровергнуть. Таким образом, спор происходит вокруг одной центральной мысли, одного стержня, не отходя от него и не отвлекаясь. Бесформенный спор не имеет такого порядка. Начинается он из-за какого-нибудь одного тезиса, затем в ходе аргументационной деятельности спорящие хватаются за какие-то доказательства или частные мысли и начинают спорить уже из-за них, забыв об исходном положении. К концу бесформенного спора спорящие иногда с трудом могут вспомнить, из-за чего все, собственно, началось. Поэтому при проведении дискуссий, при обсуждении серьезных вопросов важно уметь организовать спор сосредоточенный, по известному плану, хотя сосредоточенный спор может вестись и беспорядочно. Бесформенный спор всегда беспорядочен.

По количеству участников спора отличаются споры простые (одиночные) и сложные. Простым считается такой спор, в котором принимают участие только два человека. Чаще же спор ведется между несколькими лицами, каждый из них выступает или на стороне защиты тезиса, или на стороне нападения на истинность тезиса. Последний вид спора играет важную роль в делах общественных, при обсуждении социально значимых проблем и вопросов, потому что возникает возможность взглянуть на суть проблемы с разных позиций, с разных точек зрения. Истина рождается скорее в споре сложном, чем в одиночном. Чем больше умных и образованных людей участвует в споре, тем упорнее спор, чем важнее тезис спора, тем весомее могут получиться результаты при прочих равных условиях.

Спор может происходить при слушателях и без слушателей. Иногда это обстоятельство оказывает решающее воздействие не только на характер спора, но и на его результаты. Поддержка аудитории или ее неодобрение важны для участников, поэтому в таких спорах наблюдается большее упорство во мнениях, большая горячность, большая склонность прибегать к уверткам и уловкам. Самым позорным аргументом в споре является применение физической силы, оно не может быть оправдано никакими соображениями.

В общественной жизни встречается и такой вид спора, как спор для слушателей. К нему прибегают в том случае, если участники спора пытаются не столько убедить друг друга, сколько убедить слушателей или произвести на них то или иное впечатление. Такой вид спора является широко распространенным способом проведения, например, предвыборной агитации: в ход идут иные аргументы, иные формы оценки, иная “риторика”, чем если бы это был обычный производственный спор.

Письменный спор считается более приемлемой формой выяснения истины по сравнению со спором устным. Поэтому письменный научный спор представляет собой особую ценность, хотя и проследить за ним сложнее в силу большой продолжительности его во времени, зависимости от периодичности издаваемых газет или журналов. В хрестоматии по культуре речи приводится классический пример письменной дискуссии, имевшей место в 1954—1955 гг. и проходившей на страницах журнала “Вопросы языкознания”. Эта дискуссия по проблемам стилистики сыграла заметную роль в разработке определяющих понятий теории стилистики.

Отличаются споры теми целями, которые ставят перед собой участники спора, и теми мотивами, по которым они вступают в спор. С этой точки зрения выделяются пять видов спора: спор, возникающий в целях проверки истины; спор как средство убеждения; спор, основная цель которого — победа; спор-спорт и спор-игра.

Высшей формой спора является спор для разъяснения истины, для проверки какой-либо мысли, для испытания ее обоснованности. В этом виде спора аргументатор выбирает самые сильные доводы. При этом участники спора не уверены в истинности или ложности мысли и пытаются выдвинуть возможные возражения против предложенного тезиса. В процессе такого спора важно выдержать линию на выяснение истины, а не перейти на позицию защиты себя как человека, предложившего на обсуждение данную мысль, возможно, спорную. Этот вид спора особенно полезен в случае необходимости проверки научного открытия, основополагающей идеи и т. д. Оппонент или оппоненты в этом виде спора должны быть приблизительно равными по интеллектуальным возможностям. Сомнительные приемы проведения спора в таком споре исключаются.

Спор для убеждения противника является более низкой формой спора по сравнению с предыдущей. Желая убедить другого человека в истинности какой-либо мысли из лучших человеческих побуждений (честный спор) или в силу преследования собственной выгоды (нечестный спор), участник спора предпочитает оппонента слабее себя и в азарте убеждающей “атаки” может позволить себе прибегнуть к некоторым преувеличениям или приукрашениям. Аргументы выбираются только такие, которые должны показаться убедительными оппоненту. Особенно распространены эти приемы, если участник спора преследует корыстные цели (например, желая продать свой товар).

В споре ради победы ставится цель не приблизиться к истине, не убедить противника, но победить оппонента любыми методами. Аргументы в этом случае выбираются такие, которые могут более всего поставить оппонента в затруднение. К подобным спорам прибегают члены миссионерских сообществ, участники митинговых собраний. Понятно, что для участия в таком споре предпочтительны слабые оппоненты, а в выборе средств для победы спорящие свободны. Главный принцип участника этого спора — “победителей не судят”, поэтому в ход идут внушительность тона, острословие, красочные выражения, игра на человеческих чувствах и т. д., т. е. спорящий прибегает к эффектным, но недостойным способам воздействия на противника. Что касается игры на человеческих чувствах, то, по мнению психологов, «взывать к “примитиву”» — значит неизбежно оказаться во власти “примитива”.

Четвертый вид спора — спор ради спора. Для любителей такого вида спора интересен сам процесс, в своих жизненных представлениях они не последовательны. Поэтому может случиться, что, настаивая на чем-либо вчера, сегодня они станут доказывать совершенно обратное.

Очевидно, что, вступая в спор, следует определить для себя, с каким типом оппонента вы имеете дело, а определив, следовать полушутливым советам И. С. Тургенева: “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?” (Тургенев И. С. С кем спорить...).

Пятый вид спора — спор-игра — в настоящее время в чистом виде не встречается. Он был распространен в Древнем мире и заключался в том, что один из участников спора задавал вопросы, а другой отвечал в форме “да” или “нет”. В ходе спора задающий вопросы должен был подвести отвечающего к согласию с утверждением, противоречащим тезису, т. е. подвести к противоречию с самим собой.

**Организация спора**

Известной трудностью проведения сложного спора является его организация. Спор со многими участниками может проходить успешно лишь в тех случаях, когда все его участники обладают достаточной дисциплиной ума, способностью схватывать суть того, что говорится, и пониманием сущности, задачи спора. В других случаях необходим руководитель спора.

Значительную роль играет поведение спорящих, их манера дискутировать, знание и понимание особенностей манеры спорить, умение вовремя уловить изменения в поведении своих оппонентов. Поведение спорящих в значительной мере определяется целями и задачами, которые они преследуют в споре, и, несомненно, личными интересами.

Поведение в споре зависит и от того, с каким противником приходится иметь дело. Если противник сильный, т.е. человек компетентный, хорошо знающий предмет спора, уверенный в себе, пользующийся уважением и авторитетом, логично рассуждающий, владеющий полемическими навыками и умениями, то участник спора более собран, напряжен, пытается сам вникнуть в суть высказываний оппонента, в большей мере готов к обороне. Со слабым противником, недостаточно глубоко разбирающимся в предмете обсуждения, нерешительным, застенчивым, не имеющим опыта в спорах, участник спора ведет себя иначе. Он требует пояснений и дополнительных доводов, чтобы убедиться не случайно ли оппонент оказался прав, ставит под сомнение его высказывания, при этом чувствует в себе больше уверенности, независимости, решительности.

Хорошо, когда в споре участвуют люди, присутствие которых может сдержать слишком горячих, а порой и недобросовестных спорщиков. Важно, чтобы во время спора была создана такая обстановка, которая не позволяла бы отдельным спорщикам вести себя высокомерно, с апломбом, а то и нахально.

Поведение спорящих во многом определяется их индивидуальными особенностями, свойствами темперамента, чертами характера. Диоген Лаэртский рассказывает, что Сократ в спорах был сильнее своих оппонентов, поэтому его нередко колотили и таскали за волосы, а еще того чаще осмеивали и поносили. Но он принимал все это не противясь. Однажды даже он получил пинок, но и это стерпел, а когда кто-то подивился его терпению, он ответил: «Если бы меня лягнул осел, разве стал  бы я подавать на него в суд?».

На поведение спорящих в определенной мере влияют также национальные обычаи и культурные традиции народа. Например, церемониальность, правила речевого общения не позволяют японцам спорить горячо. Это считается непристойным и грубым. Японцы, какой бы пост они не занимали, остерегаются противопоставлять себя другим, боясь оказаться в изоляции, стараются не довести спор до открытого столкновения противоположных  взглядов. Дискуссии у них длятся долго, так как каждый участник излагает шаг за шагом свою позицию, по ходу видоизменяя ее с учетом высказывания других. Цель их дебатов состоит в том, чтобы выяснить различие во мнениях и постепенно привести всех к общему согласию.

Характерной особенностью речевого поведения спорящих являются мимика, поза, движение, жест. Наряду с характерными особенностями речи, позой, жестами и мимикой в поведении спорящих значительное место занимают так называемые экспрессивные движения, которые обычно участниками спора не осознаются, однако прекрасно воспринимаются оппонентами. Так, чрезмерно высокий, пронзительный или дрожащий голос часто расценивается как признак беспокойства. Неожиданные спазмы, изменение скорости и ритма речи, стилистически неоправданные паузы, разрыв слов, форсирование звука, нервный смех, прерывистое дыхание, все это является симптомами напряженного состояния оппонентов. В целом кинетические системы коммуникации во многом определяют характер спора.

**Правила поведения в споре**

Представьте себе, что вы не выполнили договоренности по какому-либо вопросу и вступили в спор, имея за собой долг. У собеседника есть сомнения относительно вашей обязательности. Казалось бы, пустячок. Вы не придаете этому значения, да и партнер сам ясно не сознает, что ему мешает пойти вам навстречу. Срабатывает мысль: «Обманувшему раз кто может поверить еще?»

**Первое правило: договоры должны выполняться.**

Это правило сформулировано еще древними римлянами на заре формирования государственных отношений между людьми. С этого начинается право. Всякие договоренности, волеизъявления, обещания, заверения необходимо доводить до поступков, конкретных действий. Необязательного человека может отвергнуть не только любимая жена, но и такой же, как он сам, необязательный собеседник. Нарушение правил деловых взаимоотношений причиняет огромный ущерб в хозяйственной, политической и всякой другой деятельности. Легко представить, что бы случилось, если бы эта норма повсеместно утратила смысл: поведение людей стало бы абсолютно непредсказуемым. Мы не смогли бы ориентироваться в самых простых человеческих отношениях. Итак, за словом должно последовать дело, которое не разойдется со словом.

**Второе правило: человек — мера всех вещей.**

Общечеловеческой нормой общения является признание человека высшей ценностью. Из всех наших целей первейшей является благо человека. Мы льем чугун из расчета на душу населения, добываем нефть на душу населения, но когда конкретный человек задыхается в угольной пыли, в газовом смраде промышленных гигантов, в то время как мы спорим и добиваемся одобрения проекта, который окончательно погубит среду его обитания, то не выбрасываем ли мы эту норму вместе с отходами производства?

Если в споре два соперника бьются за идею, то не следует истреблять друг друга за инакомыслие. Не губить самих себя как носителей идей.

Золотое правило вежливости: (не) поступайте по отношению к другим так, как вы (не) хотели бы, чтобы поступали по отношению к вам. Вежливость — это великое искусство вписываться в общество, необходимая душевная смазка, без которой механизм человеческих взаимоотношений не заработает. Установка простая: уважайте достоинство партнера, поймите его стремления, не задевайте самолюбия.

**Стратегия и тактика спора**

Стратегия спора характеризуется целевыми установками его участников. В зависимости от цели, которую ставит перед собой тот или иной участник спора, различают следующие виды полемических стратегий: стратегия истины, убеждения, победы, процесса. Непосредственно в споре могут встречаться как одинаковые стратегии, так и различные.

***Стратегия истины*** нацеливает участника спора на дискуссионное поведение поиска истины, для проверки какой-либо мысли и идеи, для ее обоснования. Чтобы найти правильное решение, участники спора сопоставляют самые разные точки зрения на ту или иную проблему. Стратегия истины характеризуется следующей формой полемического поведения. Участники спора защищают какую-либо мысль от нападений, чтобы узнать, какие могут быть возражения против этой мысли, или, напротив, нападают на положение, высказанное оппонентом, чтобы выяснить, какие есть аргументы в его пользу. В таком споре тщательно подбираются и анализируются доводы, взвешенно оцениваются позиции и взгляды противоположной стороны, то есть, по существу, ведется совместное расследование истины. Как подчеркивал русский философ и логик профессор С.И. Поварнин, который в начале XX в. активно разрабатывал теорию спора, «это высшая форма спора, самая благородная и самая прекрасная».

***Стратегия убеждения*** нацеливает участника спора на убеждение противника в том, в чем он сам глубоко убежден. Но это не всегда является его истинным убеждением. Порой он уверяет оппонента только лишь потому, что так надо по долгу службы, в силу каких-либо обстоятельств. Сам он вовсе не верит в истину того, что защищает, или в ложность того, на что нападает.

***Стратегия победы*** нацеливает участников спора на конечный результат, целью которого является победа  любой ценой. Причем полемисты добиваются её по разным мотивам. Одни считают, что отстаивают правое дело, защищают общественные интересы. Они убеждены в своей правоте и до конца остаются на своих принципиальных позициях. Другим победа нужна для самоутверждения. Поэтому им очень важны успех в споре, высокая оценка окружающих, признание своих интеллектуальных способностей, ораторских данных, немаловажную роль при этом играет слава непобедимого полемиста. Третьи просто любят побеждать. Им хочется победы поэффективнее. В приемах и средствах для одержания победы они не стесняются.

Стратегия процесса ориентирует участников спора на его проведение ради самого спора. Это своего рода «искусство ради искусства», спортивный азарт. Для таких спорщиков безразлично о чем спорить, с кем спорить, зачем спорить. Им важно блеснуть красноречием, доказать что белое – черное, а черное – белое. Если оппонент отрицает какое-либо положение, то участник спора, ориентированный на стратегию процесса, обязательно начнет его защищать. Эта стратегия наиболее характерна для молодежи.

Стратегия спора определяется также и социальной значимостью обсуждаемой проблемы. Наиболее часто встречается стратегия общечеловеческих интересов, национальных интересов, интересов определенных слоев общества, групповых интересов (профессиональных), семейных интересов, а также личных интересов участников спора.

Тактика спора включает в себя полемические приемы и уловки в споре. К полемическим приемам относятся:

* Критика аргументов, которая основывается на опровержении ложного тезиса оппонента достоверными фактами.
* Принцип «бить врага его оружием» основан на использовании слов, принципов и доводов оппонента против него же.
* Прием «сведение к абсурду» в сочетании с приемом иронии и сарказма приводит утверждение оппонента к абсурдному результату.
* «Довод к человеку» - это разновидность подмены тезиса, когда вместо обсуждения по существу того или иного соображения начинают оценивать достоинства или недостатки человека, выдвинувшего это соображение.
* «Возвратный удар» (прием бумеранга) - это когда в споре реплика или аргумент обращается против того, кто его высказал.
* Подхват реплики - это заострение полемического спора на вновь открывшимся аргументе оппонента.
* Опровержение демонстрации основано на выявление того, что тезис оппонента логически не вытекает из его аргументов.
* Атака вопросами – это прием, который основан на перехвате инициативы в постановке вопроса с целью сделать положение оппонента затруднительным, заставить его защищаться, оправдываться, тем самым создать для атакующего наиболее благоприятные условия для спора.

К уловкам в споре относятся:

* Ставка на ложный стыд использует боязнь оппонента дискредитировать себя в глазах окружающих. Как правило, один из участников спора вводит утверждение, якобы общеизвестное, но не известное оппоненту и утверждает его значимость. При этом оппонент, чувствуя свою неуверенность, вынужден соглашаться с сомнительным утверждением.
* «Подмазывание аргумента». Прием основан на применении откровенно льстивых комплиментов оппоненту.
* Ссылки на возраст, образование, положение характеризуются такими высказываниями: «Доживите до моих лет, тогда и судите»; «Сначала получите диплом, потом и поговорим»; «Займете мое место, тогда и рассуждать будите», которые дезавуируют некомпетентность оппонента.
* Увод разговора в другую сторону применяется тогда, когда один из участников обсуждения затрудняется подобрать необходимый аргумент, пытается уйти от поражения или сделать его не столь заметным.
* Самоуверенный тон характеризуется безапелляционностью и решительностью участника спора, говорящего с апломбом, внушительным голосом.
* Обструкция – намеренный срыв спора, который относится к грубым «механическим» уловкам, при которых перебивают противника, не дают ему говорить, явно показывают свое нежелание слушать оппонента – зажимают уши.

**Идеальный спор**

История создания теории спора — это история выработки основ идеального спора. Представления об идеальном споре разрабатывались философами на протяжении веков. Аристотель представлял себе такой спор в виде диалектической беседы: все, что высказывается участниками, должно быть так или иначе связано с тезисом; диалектическая дискуссия между двумя участниками может произойти лишь в том случае, когда имеется вопрос, на который они склонны дать альтернативные ответы. В ходе дискуссии один из них защищает положение, являющееся его ответом на данный вопрос, другой же стремится это положение опровергнуть.

Участник идеальной дискуссии (“идеальный диалектик”) реализует общие этические и гносеологические установки идеального аргументатора и идеального реципиента. Но специфика идеальной дискуссии накладывает на него дополнительные обязательства. Эти дополнительные обязательства связаны прежде всего с отношением к партнеру. Идеальный диалектик наделяет своего партнера презумпцией равенства себе, т. е. презумпцией обладания гносеологической и этической установками идеального аргументатора и реципиента. Последнее означает, что в ходе идеальной дискуссии не могут ставиться под сомнение искренность реципиента, его беспристрастность, стремление к истине, компетентность и т. д. Даже если такие сомнения возникают, идеальный диалектик не выражает их.

Для целей проведения спора, стремящегося к идеальному, необходимо, чтобы оппонент обладал некоторыми качествами. С точки зрения этики он должен считать себя абсолютно свободным в праве аргументационно-оценивающей деятельности. Это означает, что человек, сталкивающийся с аргументацией, в какой бы области, в каком бы виде и кем бы она ни осуществлялась, оставляет за собой право принять или не принять аргументационную конструкцию в целом или любой из ее компонентов, дать им собственную оценку. Каждому человеку свойственна внутренняя оценка чего-либо (то, что он думает об этом) и внешняя (то, что он говорит об этом). В идеале внутренняя и внешняя оценки должны совпадать.

С точки зрения познания оппонент в своей деятельности должен стремиться к постижению истины, вносить свой вклад в ее поиск. Практически это включает акт активного мышления, что означает инициативность, настойчивость в исследовании, упорство в постижении идей при появлении каких-либо трудностей, тщательное исследование рассматриваемой ситуации, открытость для новых идей и различных взглядов, поддержку собственных взглядов обоснованиями и доказательствами, способность обсуждать свои собственные взгляды организованным образом. Для оценки элементов аргументационной конструкции оппонент использует прежде всего имеющиеся у него знания, а если их недостаточно, то предпринимает самостоятельное исследование предмета, знакомясь при этом с результатами исследований данного предмета другими людьми, прибегая к помощи энциклопедий, словарей, учебников, научных трудов в определенной области знания.

В идеале спор может приобретать, по словам С. И. Поварнина, особый характер какой-то красоты: “Он доставляет, кроме несомненной пользы, истинное наслаждение и удовлетворение; является поистине “умственным пиром”. Тут и сознание расширения кругозора на данный предмет, и сознание, что выяснение истины продвинулось вперед, и тонкое, спокойное возбуждение умственной борьбы, и какое-то особое, эстетическое, интеллектуальное наслаждение”

Вызвать желание завязать спор, втянуть в активный обмен мнениями всех присутствующих – основная задача руководителя дискуссии, диспута, полемики. Он должен быть достаточно искусным и гибким, стремясь, например, вызвать дискуссию по учебной программе, он не должен проходить и мимо злободневных вопросов действительности, так или иначе относящихся к теме. Приглашение теоретически объяснить те или иные сложные проблемы повседневной жизни, т.е. соединить теорию с практикой легче всего вызывают спор, например, на семинарском занятии.

Спор на занятии, диспуте может возникнуть и стихийно по поводу ошибочной реплики, вопроса одного из слушателей и неправильного или противоречивого ответа на него другого и т.д. В этом случае руководитель должен умело поддержать возникшую дискуссию и направить ее в нужное русло. Необходимо, чтобы обсуждение, спор всегда были сосредоточенными, т.е. велись вокруг выдвинутого тезиса, не уклонялись далеко от главной проблемы, чтобы к концу обсуждения его участники не спросили: «А с чего же мы, собственно, начали?». Важно, чтобы спорящие терпеливо выслушивали до конца мнение своих оппонентов, даже если они заблуждаются, а затем тактично разъяснили их ошибку. Обстановка дискуссии должна быть такова, чтобы каждый мог честно, без боязни высказать свое суждение. Деловой спор никогда не должен переходить в перебранку, в обмен колкостями. Насмешки, обидное иронизирование, грубость в цивилизованном споре недопустимы, а этика и культура спора – обязательны.

**Список используемой литературы:**

Проф. С.И. Поварнин – «Искусство спора. О теории и практике спора»

А.В. Стешов – «Как победить в споре. О культуре полемики». Лениздат, 1991

Алексеев А.П. - «Аргументация. Познание. Общение.» 1991.

Михальская А.К. - «Основы риторики.» 2001.

Сопер П.Л. - «Основы искусства речи.» 1992.

Введенская Л.А., Павлова Л.Г. – «Культура и искусство речи.» 1999.

http://www.i-u.ru/biblio/archive/graudina\_shiryaev\_spiking\_culture/21.aspx

http://sahvatkin.narod.ru/SR/18.htm

http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BF%D0%BE%D1%80