

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ УКРАИНЫ
ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

РЕФЕРАТ

на тему:

«Искусство спора»

Выполнил:
студент группы ПС-08м
Морозов Р.Н.

Донецк 2009

ПЛАН

Введение

Определение спора

Виды споров

Стадии спора

Уловки и ошибки в споре

Вывод

Литература

Введение

*В делах спорных суждения различны,
но истина всегда одна.*

Франческо Петрарка

Спор имеет огромное значение в жизни, в науке, в государственных и общественных делах. Где нет споров о важных, серьезных вопросах, там застой. В наше время Украина особенно богата горячими спорами общественного и политического характера.

Все хотят убедить других в собственном мнении. Все этим занимаются. Для всех это является необходимым. Иногда доводы в споре выкрикиваются сквозь слезы. Иногда они становятся всего лишь пароксизмом бессильной ярости. Иногда это тихое причитание в уголке.

Иногда наши доводы оказываются убедительными, харизматическими и живыми. Порой в одинокой постели то, что мы хотим сказать, оказывается безмолвным и безутешным криком души.

Любой человек может побеждать в споре. Замкнутые в своих психических темницах, многие никогда не спорят. А многие из тех, кто решился спорить, проигрывают, впадают в депрессию и замыкаются в себе. Многие спорят совсем неумело, подобно человеку, никогда не державшему в руках бейсбольную битую, который машет и машет ею, пока, наконец, случайно не попадет по мячу.

Дело не в том, что у нас нет генетической способности спорить или блестящего интеллекта, в связи с чем мы не можем достойно ответить противнику. Мы проигрываем не потому, что нам не хватает словарного запаса. Мы проигрываем потому, что накладываем сами на себя запреты, ограничения, не выпускающие на волю наши доводы, не дающие занять сильную позицию в споре.

И чтобы выигрывать в споре нам необходимо знать, все особенности о споре.

Определение спора

Спор — это столкновение мнений, в ходе которого одна из сторон стремится убедить другую в справедливости своей позиции. Также спор - способ ведения обсуждения, заключающийся в состязании участников в доказательстве истинности(ложности) высказанной мысли. Мысль, для обоснования истины или ложности которой строится доказательство, называется тезисом доказательства. Участник спора всегда должен иметь одну главную цель - тезис, его оправдание или опровержение. В доказательство истинности или ложности тезиса приводятся другие мысли, так называемые доводы.

Виды споров

Спор для выяснения истины, для проверки какой либо мысли, для испытания обоснованности ее.

Спор может служить средством для разъяснения истины, для проверки какой либо мысли, для испытания обоснованности ее. Например, мы защищаем какую-нибудь мысль от нападений противника, главным образом, желая посмотреть, какие возражения могут быть сделаны против нее и насколько сильны эти возражения. Или наоборот, мы нападаем на мысль с целью узнать, что можно сказать в ее пользу, в истине же ее или ложности, на самом деле, обыкновенно, вовсе не уверены.

Спор для убеждение противника

Спор может иметь задачей не проверку истины (истина уж нам известная), а убеждение в ней противника. Такого рода спор является уже сравнительно низшею формой спора. В нем в свою очередь можно различать два наиболее важных оттенка, разные по ценности:

а) спорящий может убеждать противника в чем-либо, в чем сам глубоко убежден;

б) но спорящий может убеждать и вовсе не потому, что уверен в истине того, что защищает, или в ложности того, на что нападаем. Он убеждает потому, что "так нужно", "так полезно" для какой-нибудь цели. Иногда это цель хорошая, иногда глубоко эгоистическая, но, во всяком случае "посторонняя".

Спор для достижения победы

Еще ниже часто стоит спор, когда цель его не исследование, не убеждение, а просто победа. И тут бывают различные виды искателей победы. Одни ищут побед потому, что им дороги лавры в словесных битвах, прельщает слава "непобедимого диалектика". Другие ищут побед потому, что им надо победить в споре. На то они и призваны, чтобы побеждать. Верят ли спорщики в истинность тезиса или не верят, дело совершенно второстепенное.

Спор ради спора

Не столь яркий и определенный тип спора, но встречающийся довольно часто—спор ради спора. Своего рода искусство для искусства. Спорт. Есть любители играть в карты—есть любители спора, самого процесса спора. Они не стремятся определенно или сознательно к тому, чтобы непременно победить, хотя, конечно, надеются на это. Скорее их заставляет вступать в спор некоторое "влечение, род недуга".

Спор-игра, спор-упражнение

Совершенно не встречается теперь в чистом виде тип спора: спор-игра, спор-упражнение. Сущность этого типа выражена в его названии. Он процветал, в древнем мире, особенно в Греции.

Стадии спора

1. Стадия преткновения. На данном этапе, оппоненты выясняют, что существует проблема, в которой их мнения расходятся. Тем самым, образуется некое пространство спора.
2. Стадия объективного несогласия. Оппоненты начинают доказывать свою правоту, прибегая к опыту человечества. В ход идут любые знания, полученные из посторонних источников. Стадия заканчивается тогда, когда оппоненты исчерпывают запасы знаний.
3. Стадия субъективного несогласия. Исчерпав знания, спорщики начинают объяснять свою позицию, прибегая уже к аргументам, порожденных собственным опытом. Появляется некоторый эмоциональный момент. Доводы и контрдоводы, начинаются со слов: “Я думаю...” или “Мне не нравится то, что...”
4. Стадия меряния Дао. Оппоненты утверждают, что они правы потому, что прожили жизнь и что-то в ней сделали (достигли). Например: “Молодой человек! У меня два высших образования, а вы учите меня вскапывать грядки!” Логика уже полностью отсутствует, спор ведется от сердца.
5. Стадия дзенского спора. Именно тут со спорщиками случается озарение и они понимают, что любой спор сводится к одному доводу и одному контрдоводу. Причем, по сути они одинаковы. Более того, оппоненты осознают, что именно отсюда следовало бы и начать выяснение отношений, сохранив много бесценного времени. Все равно, друг друга не переубедишь! Открывается картина идеального спора, его квинтэссенции.

Уловки и ошибки в споре

Так в чем же состоит искусство спора? А искусство в том, что бы знать все уловки и ошибки при ведении спора, и правильное их использование.

Во время спора стороны могут совершать ошибки, сознательно или ненамеренно. Сознательные ошибки являются уловками - приемами, с помощью которого хотят облегчить спор для себя или затруднить спор для противника, которые могут быть позволительными или непозволительными (недобросовестными приемами). Ниже приведены основные типы ошибок и уловок в споре.

Ошибки в доказательствах

Ошибки в доказательствах бывают, главным образом, трех видов:

- Отступление от тезиса
- Ошибка в доводах
- Ошибка в связи между доводами и тезисом, в "рассуждении".

Позволительные (добросовестные) уловки в доказательстве.

- Оттягивание возражения. Противодействие: настаивание на ответе
- Разработка слабости. Противодействие: признание слабости и снятие довода
- Проведение доводов в пользу доказываемой мысли так, чтобы противник не заметил, что они предназначены для этой цели. Противодействие: требование ясного выражения цепочки доводов
- Проведение противоречащего довода. Противодействие: обращение внимания на противоречивость высказываемых доводов
- Субъективный довод может быть заведомо для нас ложным или, во всяком случае, недоказательным, но собеседник считает его истинным. Противодействие: требование высказать отношения к субъективному доводу

Непозволительные (недобросовестные) уловки или софизмы в доказательстве.

- Неправильный "выход из спора". Противодействие: указание на ошибку, обвинение в недобросовестности, если участник продолжает применять уловку
- Срыв спора - не давать противнику говорить.

- "Доводы к городовому". Если спор разыгрывается не в его пользу - человек обращается ко властям предержавшим, указывая на опасность тезиса для государства или общества и т.д.
- Инсинуация. Человек стремится подорвать в слушателях или читателях доверие к своему противнику, а, следовательно, и к его доводам, и пользуется для этой цели коварными безответственными намеками.

Намеренные ошибки (софизмы) и ненамеренные ошибки в доказательстве.

Софизм и ошибка различаются не по существу, не логически, а только психологически, различаются только тем, что ошибка - не намеренна, софизм - намерен.

Вывод

В выводе хочется еще раз отметить, что спор это неотъемлемая часть нашей жизни и что именно в споре рождается правда. Поэтому напоследок приведу несколько полезных правил для ведения спора не тратя свои нервы время.

Правило № 1. Возлюби оппонента своего.

Прежде всего, нужно посмотреть на своего оппонента объективно. Зачастую мы считаем, что человек не прав, только потому, что он нам не симпатичен.

Правило № 2. Сначала похвали того, кого хочешь «растерзать».

Чтобы собеседник настроился на цивилизованную дискуссию, необходимо выразить уважение к его мнению. Признай его точку зрения, согласишься с каким-нибудь высказыванием, а затем переходи к своему «но».

Правило № 3. Не торопись сказать: «Ты не прав».

Не следует сразу заявлять, что оппонент не прав. Это обижает, получается будто человека с ходу называют дураком. Кому это понравится?

Правило № 4. Прикинься шлангом на несколько минут.

Иногда очень помогает сделать вид, что не совсем понимаешь, что именно хочет сказать твой собеседник. Возможно, он сам не очень понимает своей позиции, и просто глупо уперся. Пусть еще поразмыслит, сформулирует мысль лучше.

Правило № 5. Не переходи на личности.

Придержи рвущиеся с языка слова: «Только у ненормального может быть такое мнение». Замени их на: «У меня другая точка зрения». Тем самым и докажешь лишний раз, кто умнее.

Правило № 6. Не мни себя пупом Земли и не позволяй этого другим.

Если один из спорщиков смотрит на другого свысока, ничего хорошего из дискуссии не выйдет.

Правило № 7. Не подавай свои мысли, как истину.

Критикуя чье-либо высказывание, сделай акцент на том, что твоя точка зрения – это частное мнение.

Правило № 8. Гни свою линию, логично выстраивая аргументы.

Берись доказывать свою точку зрения только после того, как выскажется собеседник.

Правило № 9. Проигрывая, радуйся.

Если твоему собеседнику удалось переубедить тебя, не нужно расстраиваться. Сумей признать, что оказался не прав. В конце концов, если бы наше мировоззрение никогда не менялось, то мы бы не развивались.

Литература

1. Поварнин С.И. - Искусство спора. О теории и практике спора. 2-е издание.
: изд. Флинта, Наука 2002 г. – 120 с.
2. <http://www.sunhome.ru/psychology/12077>
3. <http://pinaeffv.uzveli.info/?tag=теория-спора>